

経営の基本方針と対処すべき課題

経営の基本方針は、主要施策の確実な実行を通じて、企業理念である「地域とともに・お客さまのために・『親切』の心で」を徹底して実践することで、地域金融機関として地域のお客さまのお役に立ち、信頼され支持される銀行となることとあります。

平成18年度は、次の19年度の「飛躍期」に向けた「人と組織が真の実力をつける年＝離陸期」と位置付けて、経営資源の「選択と集中」により当行の「強み」を更に強化する一方、改善を要する部分については、補完・強化することで、経営体質・財務体質の更なる強化を進めてまいりました。これらを一層進めて、当行がビジョンとして掲げる「少数精鋭・高収益で地域に信頼されるコアバンク」を確立し、株主の皆さま、お取引先の皆さま、そして市場や地域社会からの信頼、ご期待にお応えしてまいります。

平成18年度下期の経営戦略 ～飛躍期に向けて～

当行は、平成19年度を、今まで培ってきた強い人材と組織力を活用し当行独自を貫く「新生ちば興銀」がスタートする「飛躍期」と位置付けております。平成18年度下期については、次の「飛躍期」へつなぐ「実力」強化と「体制」構築を進めてまいります。重点実施事項として、「恵まれた経済地盤を活かした貸出金の増強」、「提案力・斡旋力の飛躍的向上と取引先とのリレーション強化」、「お客さま本位のCS・当行独自のCSR構築」に取り組んでまいります。

法人戦略施策

既存貸出先のボリュームアップ

従来からのお取引先の資金ニーズに的確にお応えし、お役に立つ銀行を目指してまいります。また、平成17年度以降新たなお取引を開始した2,300先を超える新規貸出先とのリレーション強化により、新たな資金ニーズに対する融資対応を強化し、貸出金ボリュームを増強してまいります。

新規貸出先の増強

平成18年度上期に約620先のお客さまと新たなお取引を開始し、地域密着型金融推進計画で掲げた2年間の新規貸出先数目標2,000先に対して実績は2,300先を超え、計画を前倒しで達成することができました。今後も貸出先の間口を拡大するために、お客さまニーズへのスピード対応と特定業種先専担チームによるアプローチを強化し、新規貸出先増強を推進してまいります。

ソリューションビジネスの本格展開

お取引先企業のお役に立ち、ビジネスの発展に貢献するため、ビジネスマッチング業務提携先を増強すると同時に、セミナー等を積極的に開催しております。また、農林漁業金融公庫との提携によるアグリビジネスへの取組みに加え、医療・介護分野において専担チームを中心に提携している医療コンサルタント・福祉医療機構等と連携を図り、お客さまへのサポートを更に強化してまいります。

《当行の目指す姿》
少数精鋭・高収益で地域に信頼されるコアバンク

【企業理念の実践】

地域とともに
お客さまのために
『親切』の心で

平成19年度【新生ちば興銀】スタート、飛躍期

平成18年度下期【飛躍期へつなぐ実力強化・体制構築】

平成18年度
中間期の概況

経営・内部
管理体制等

中間財務
諸表等

損益の状況

経営諸比率

営業の状況

資本の状況・
株主の状況

中間連結決算

個人戦略施策

住宅ローンの推進

金利上昇局面の中でお客様のニーズにお応えするため、引続き「中長期固定金利ローン」を取扱ってまいります。また、肥沃な県内マーケットの中で、多様化するお客様のニーズにお応えするための新商品の導入や自動審査システムの運営見直しによるスピード審査実現などにより、新たなお客様の拡充に積極的に取り組んでまいります。

アパートローンの増強

借換えや新築案件の増強に向けて取り組んでまいります。また、現在ご利用いただいているお客様とのリレーションの強化も進めてまいります。

資産運用商品の増強

これまで好調に推移してまいりました投資信託販売については、スポット型投資信託導入を含めた商品充実とマネープランナー(※)・マネーコンサルタント(※)の増員等により一段と販売力・提案力の強化を図ります。また、投資信託に対する理解度アップに主眼をおいた『資産運用セミナー』も各地で開催、今後ともお客様フォロー体制の充実を図っていく所存です。

個人年金保険については、平成18年8月に生保アドバイザー制度(生保会社出身の営業担当者)を導入するなど営業力の強化を図ってまいりました。今後とも店頭でのご案内を強化するとともに引続きお客様のニーズに則したご提案に努めてまいります。

※マネープランナー：主に営業店のローカウンターで個人のお客様の資産運用ニーズにお応えし、ニーズに沿って資産運用商品をお客様にご提案する窓口担当者

※マネーコンサルタント：訪問活動を通じて個人のお客様の資産運用ニーズに沿った資産運用商品をご提案する渉外担当者

地域CSRの取組み

これまで各種スポーツ大会への協賛、無料公開講座であるコスモスセミナーの開催など、文化・スポーツ活動や「小さな親切運動」を通じた社会奉仕活動等、地域社会の一員として広くコミュニケーション活動を展開してまいりました。今後も、地域金融機関としてこれまでに以上に地域に対する社会的責任を果たすべく、具体的な取組みを積極的に展開してまいります。

平成18年度上期には、千葉県が推進する「社員いきいき!元気な会社」宣言企業」事業とタイアップした当行の次世代育成支援対策として、宣言企業の社員を対象として優遇金利を適用する「社員いきいき!ホームローン」、「社員いきいき!リフォームローン」を発売、以降、教育ローン、トラベルローン、マイカーローンと品揃えを充実してまいりました。これまでに「社員いきいき!元気な会社」宣言企業」に「宣言」した企業は100社以上(千葉県登録公表ベース)に上りました。

下期におきましては、次世代育成支援対策第2弾として、千葉県が推進する「女性の再就職支援」事業に当

行の有する研修ノウハウを提供すべく「子育てお母さん応援講座」を開催いたしました。

次世代育成支援は当行の独自性を出した地域CSRの取組みであり、今後も千葉県と連携しつつ積極的な施策展開をしてまいります。

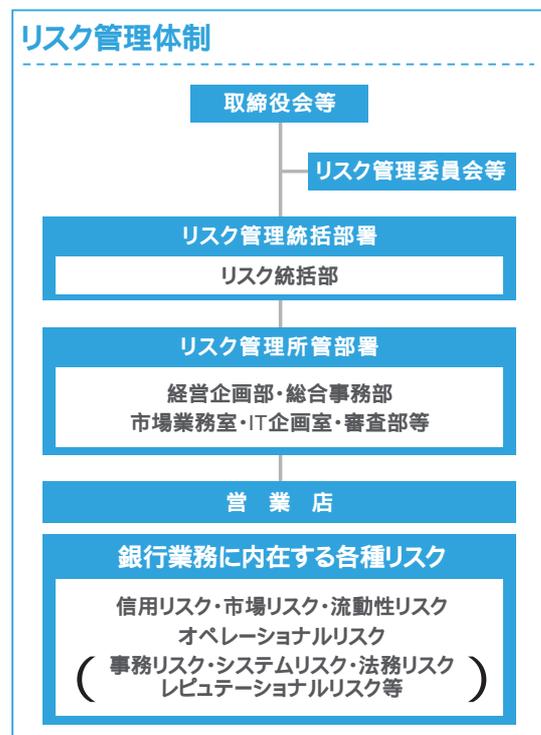
リスク管理・コンプライアンス等の守りの確立

リスク管理の強化

当行はリスク管理を経営の重要課題として位置付け、管理体制(組織・管理手法等)の強化に努めております。具体的には、銀行業務に内在する主要なリスクについて、リスク管理方針、管理規程、リスク管理所管部署を定め、当行全体の各所管リスクを管理する体制としました。

今後とも、個別のリスク管理はもちろん、統合的なリスク管理の実効性確保に努めてまいります。

なお、当行のリスク管理体制は次の通りです。



コンプライアンス態勢の拡充

銀行の持つ高い公共性、社会的責任の重さに対する認識のもと、コンプライアンスについては経営の最重要課題であると位置付けております。

コンプライアンス委員会を設置して組織横断的な議論を行うほか、各部室店には、コンプライアンス責任者、コンプライアンス担当者を配置してコンプライアンスの推進を行っております。

これまで、コンプライアンスに係る諸規程の整備・充実、態勢の整備・強化を図ってまいりましたが、今後とも社会環境の変化に対応した法令等の制定・改正等について、その趣旨を十分理解し的確に対応すべく、研修の充実や使用する帳票等の改訂等により行内への

周知徹底を図るなど、法令等遵守態勢の更なる充実を図ってまいります。

コーポレート・ガバナンスについて

基本的な考え方

当行は、企業活動の価値観の拠り所として、また活動を展開するうえでの判断基準として企業理念を定めております。

この企業理念の実践と併せて企業倫理を確立するために千葉興業銀行倫理憲章を制定し、銀行の内外に公表するとともに、役職員全員の行動基準と位置付けております。

『千葉興業銀行倫理憲章』
健全な経営と揺ぎない信頼の確立
法令やルールの厳格な遵守
地域の発展への貢献
反社会的勢力との対決
経営情報の公正な開示

この倫理憲章の趣旨を踏まえ、コンプライアンス委員会、リスク統括部を設置し企業倫理の実践態勢、法令等遵守態勢を整備するとともに、具体的な執行に係わる企画等については、頭取からの権限委譲により副頭取・COOと経営執行委員会に委ねることで、経営の透明性確保と経営の迅速化等に重点を置いたガバナンス体制を構築し、ディスクロージャーやアカウントビリティ(説明義務)等の充実に努めております。

当行のコーポレート・ガバナンス体制



事業再生・中小企業金融の円滑化

不良債権処理から「再生」「良化」への転換

地域密着型金融推進目標として平成17年度からの2年間で「経営改善支援取組先411先(平成18年度上期現在)」のうち20%(82先)の取組先の債務者区分ランクアップを目指しております。1年半経過時点でのランクアップの実績は18%(75先)となっております。

平成18年度下期は最終目標の達成に向けて、千葉県中小企業再生支援協議会なども活用し、引続き経営改善支援に取り組んでまいります。

貸出増強支援・融資業務の生産性向上

融資業務の高度化・効率化に向け、「融資統合管理システム」の導入準備を進めております。これにより、格付・自己査定システムの対応、および、稟議の電子回付が実現し、営業店・本部の融資業務が効率化され、お客さまとの接点強化に向ける体力が増強できるとともに、信用リスクに関するデータの体系的な蓄積が可能となります。なお、計画通り平成19年4月からの本番運用に向け、準備は順調に進んでおります。また、本部が営業店から個別別の支援方針や個別案件の相談を受ける機会を設け、営業店の貸出増強や貸出案件対応力強化を図っております。

強い「人材」と「組織力」の実現を目指して

「新生ちば興銀」への飛躍をより確実なものにすべく、強い「人材」と「組織力」の実現を目指し、実践力の向上と補完・補強を必要とする部分への教育強化を図ってまいります。

具体的には、お客さまの高度化・多様化するニーズに的確にお応えできる提案力の強化に重点を置いた事業金融強化プログラムやマネープランナー研修の充実・強化を図るとともに、市場金融部や審査部、営業統括部ナレッジセンター(※)といった専門性の高い部署でのトレーニー研修を継続的に実施し、更なる実践力の向上を図ってまいります。

また、長期的展望に立ち、支店長をはじめ次世代を担うべき管理者の育成を目的とした教育支援プログラムを構築してまいります。

※ナレッジセンター：高度な金融知識とノウハウを有する行員によって構成され、多様化・高度化する顧客ニーズに営業店との連携でお応えする当行のソリューションビジネス推進部署。

子会社・関連会社の収益等の動向

当行グループ全体の財務内容の強化を図るため、各社の業務拡大とリスク管理の強化を進めるとともに、コスト削減と業務の効率化を推進し、関連会社各社の自立経営体制を整備してまいります。また、お客さまのお役に立つ総合金融サービスの提供に一段と注力してまいります。

今後の取組

株主の皆さま、お取引先の皆さま、地域社会から信頼される銀行、お役に立つ銀行を目指すとともに、内部留保の一段の強化を図り、念願であります復配の早期実現に向けて、役職員一同全力で取り組んでまいります。株主の皆さま、お取引先の皆さまの引続きのご支援、ご協力を改めてお願い申し上げます。

平成18年度
中間期の概況

経営・内部
管理体制等

中間財務
諸表等

損益の状況

経営諸比率

営業の状況

資本の状況・
株主の状況

中間連結決算

