

企業理念

地域とともに
お客さまのために
「親切」の心で

目次

ごあいさつ	1	財務諸表等	50
対談	2	損益の状況	54
TOPメッセージ	8	経営諸比率	57
地域への取り組み	12	営業の状況	59
平成19年度の概況	18	資本の状況・株主の状況	70
経営・内部管理体制等	27	連結決算	72
当行の概要	33	自己資本の充実の状況等について	
店舗等一覧	35	定性的な開示事項 連結	84
トピックス	38	定量的な開示事項 連結	88
業務内容・商品案内	40	定性的な開示事項 単体	96
		定量的な開示事項 単体	99

本誌は銀行法第21条に基づいて作成したディスクロージャー資料です。

(注) 1.本資料に掲載してある係数は、原則として単位未満を切り捨ての上、表示しています。 2.構成比率は、100に調整しています。



ちば興銀は、次世代記念マーク
を取得しています。



ごあいさつ

皆さまには、平素より千葉興業銀行をお引き立て賜り、誠にありがとうございます。本年も、ちば興銀について深くご理解いただけますよう「2008 千葉興業銀行レポート」を作成いたしました。当行の経営方針、最近の業績、営業の内容などについて、できるだけわかりやすくご紹介することに努めました。ご参考にしていただければ幸いです。

当行は、平成19年度から平成20年度の2ヵ年において、成長と変革による「新ちば興銀の創造」に向け、「さらなる成長への挑戦……収益力強化」「強固な経営基盤の構築」「地域経済・地域社会発展への貢献」の3つの経営課題にチャレンジしております。今年も、このチャレンジの仕上げとなる重要な年となります。全行員・スタッフが一丸となって業務に邁進し、お客さまへのサービス向上に努めてまいります。

平成20年7月

取締役頭取・CEO 池澤秀夫

魅力あふれる千葉に貢献し、 地元の皆さまに支持され 信頼される銀行であり続けたい

千葉興業銀行 頭取

フリーキャスター

池澤秀夫 & 木場弘子

県民の平均年齢が若く、人口も増加している千葉県は、県内各産業のバランスもよく、良好なマーケット。「地元の中小企業がしっかりとした経営を行っていただけるような支援を行うことが、地方銀行の役割であり、地域貢献である」…池澤頭取が語ります。

教育や環境に関わる活動が多く、千葉大学特命教授・内閣府規制改革委員としても活躍中の木場弘子さんは、千葉県のご出身。一昨年、昨年に引き続き、千葉に縁の深いお二人の対談の場を設け、千葉興業銀行の新たな取組みや今後の千葉の経済動向、地元の魅力などについて、語っていただきました。



経常利益・当期純利益とも過去最高益を記録しました

池澤頭取(以下「池澤」):今回で(対談は)3回目になりますね。前回は好評で、お客さまも大変楽しみにしておられるので、木場さんをお願いいたしました。

木場キャスター(以下「木場」):ありがとうございます。私も、千葉とはゆかり縁がありますので…。では本日は、「千葉興業銀行の業績」「千葉県の現状」「CSRと企業支援」についての、3つの柱、で質問をさせていただきますので、よろしくをお願いいたします。

池澤:はい。よろしく申し上げます。

木場:まず業績についてですが、平成19年度も非常に好調で、特にその中でも法人貸出が大きく前年を上回ったと聞いております。このあたりを簡単にご説明いただけますでしょうか。

池澤:5月14日に平成20年3月期の決算を発表いたしました。平成17年度～平成18年度の収益構造は、投資信託の販売手数料等を中心とした役務収益が当行の収益増加を支えてきたのですが、平成19年度からは貸出金を中心に収益をアップしていこうという戦略を作ってスタートいたしました。おかげさまで、貸出金が427億円増加・前年対比3%増といった形となりました。

預金につきましても、前期比274億円増加させることができました。預金、貸出金が順調に推移し、銀行本来の収益性を示すコア業務純益は、前期比9億円の増加となり、経常利益は、前期比17億円増加の101億円となりました。また、当期純利益は、前期比5億円増加し97億円となりました。経常利益、当期純利益とも昨年を上回り、最高益を計上することができました。

木場:貸出金だけでなく預金も順調に推移したわけですね。「マリーンズ応援団定期」は好調のようですね。

池澤:「マリーンズ応援団定期」の増加等によりまして、個人預金を中心に預金が増加しました。「マリーンズ応援団定期」がお客さまに広く認知されてきたと考えております。

木場:千葉ロッテマリーンズの成績は、「マリーンズ応援団定期」の増加に大きな影響がありますか?

池澤:そうですね、左右されますね。千葉ロッテマリーンズがリーグ優勝しますと金利を0.26%、準優勝で0.13%上乘せとなるわけですからその違いは大きいです。

木場:平成17年には、千葉ロッテマリーンズが優勝しましたね。

池澤:その時は大反響がありまして。それで、毎年やってほしいという、お客さまからのニーズもありまして、続けているのです。優勝を契機に県内のマリーンズファンが大幅に増加したように思います。

木場:なるほど。千葉ロッテマリーンズを応援する預金を取扱っているのは、千葉興業銀行だけですか?

池澤:そうですね。今年で8回目の取扱いとなります。

木場:わあ、それは素晴らしい。

池澤:取扱開始当初の千葉ロッテマリーンズは、なかなか勝負運に恵まれなかったようで成績も好調とはいえない状況でしたが、選手の皆さんは、粘り強くずっとやってきました。その結果が優勝に結びついたものと思っております。

地域経済発展への寄与こそ、地方銀行としての本分

木場:頭取からの説明にありましたように、経常利益・当期純利益とも前期を上回りまして、過去最高益を4年連続記録更新されているそうですが、効率的な人員配置や、渉外担当行員の営業力強化、それから地元密着型のきめ細かい営業の成果だと思われます。業績好調の最大のポイント、1つだけではないと思いますが、いかがでしょうか?

池澤:やはり、「地方銀行としての本分」…これに、いかに特化するか。千葉県内中小企業の皆さま方、あるいは個人のお客さまのご要望にしっかりとお応えしていく。これが、我々、地域金融機関の重要な役割であり、この役割を的確に果たしていくことを通じて、地域経済の発展へ寄与していく、これが地方銀行の本分ではないかと思えますね。

そういった取組みを、いろいろな施策を展開しながらやってきた結果が、今の数字になっているものと思えます。具体的に申し上げますと、県内の中小企業へ貸出をするためには、本部と営業店が一体化しなければいけないと思えます。本部には、営業店を応援するセクションである「リレーション強化チーム」を営業統括部内に作り、そこに人員も増強いたしました。また、地域の核となる営業店には、法人のお客さまを専門に、ご対応させていただく地区法人営業部を作りました。法人のお客さまのニーズに適切に対応していくための、本部・営業店が一体となった取組み…こういったものが、貸出金の増加に結びついたと思っております。

木場:地元の企業の皆さまとの結びつきが、相当頑強なものになってきているのですね。

池澤:そうですね。「お客さまの求められるニーズに対して、どう対応するか」、これが一番大切ではないかと思えます。ただ単にご融資の提案をするだけの営業活動では、お客さまに受け入れていただくことは、困難です。必ずお客さまには何らかのニーズがありますから、それをいかに把握し、最適な方法でお応えしていくかが重要な事だと思えます。

木場:お客さまそれぞれのニーズに合わせて、個別に、きめ細かな対応をということですね。いわゆるマニュアル的なことではなく。地域金融機関ならではのフットワークの良さや、それぞれに対応できる営業態勢が構築されているということですね。

池澤:はい、そういうことです。

個人のお客さまとのお取引

木場:個人向けローン商品の機能アップや、退職金をお預入れの対象とした特別金利定期預金「ハッピーステージ」の取扱いを開始するなど、個人取引の増強にも力を入れているようですね。今後も個人マーケットの拡大に、より注力されていくのでしょうか？



池澤:個人取引の分野は、法人取引と並んで重要な分野です。法人取引につきましては、今、申し上げたような戦略・施策を展開していくわけですが、個人取引の分野においても同じような形で展開していきたいと思っています。個人取引には、住宅ローンのような個人向け貸出の部分と、個人の預り資産の部分の2つがあります。貸出関係ですと、中心になるのはやはり住宅ローンです。お客さまのさまざまなニーズにお応えするため、これまで、「三大疾病保障付き住宅ローン」や長期固定金利型の「フラット35プラス（住宅金融支援機構保証型）」など、住宅ローン商品の機能アップに努めてまいりました。「フラット35プラス」は、長期固定金利をご希望のお客さまにお応えする商品です。住宅金融支援機構との提携により取扱い可能となった商品で、当行での取扱開始が全国の金融機関のなかで初めてでした。これらの新商品を取扱うことによって、お客さまの住宅ローンニーズにお応えしているからこそ、住宅ローンも増加しているものと思います。

木場:商品開発にも迅速な対応が必要ですね。

池澤:そうですね。スピード感を持って、独自色を出した商品開発が必要だと思います。

収益力強化の「攻め」と強固な経営基盤の「守り」…バランスをとる戦略

木場:成長と変革による「新ちば興銀の創造」に向けたチャレンジが2年目を迎えて、仕上げの年となるわけですが、具体的な目標、施策、営業計画など、可能な範囲でお聞かせください。

池澤:昨年この対談でもお話しいたしましたが、昨年度（平成19年度）から成長と変革による「新ちば興銀の創造」に向けたチャレンジに取り組んでおります。今年度はこのチャレンジの2年目となり、仕上げの年となります。従って、今年度は当行にとって非常に重要な年となる訳です。具体的な戦略施策として3つの経営課題に取り組んでおります。1つ目は「収益力の強化」です。当行の成長を支えるのは収益力です。平成19年度は、重点戦略として「県内中小企業向け貸出の増強」「個人コア層への取組み強化」「営業チャネルの充実」に努めてまいりました。その結果、中小企業向け貸出は前期比73億円増加させることができました。この73億円という中小企業の貸出の増加額ですが、私から言わせれば不満な数字でして、本来であれば、もっともっと大きな数字でなければいけないと思っております。

木場:そうですね。

池澤:また、個人向け貸出につきましても、住宅ローンは前期比139億円増加しました。さきほどお話に出た、住宅ローン商品の機能アップに加えて、ローンプラザ営業体制の強化等を実施しているところです。そして、2つ目の経営課題は…。強固な経営基盤の構築、ということですね。やはり銀行経営の基本というのは、財務基盤を強化していくということが第一です。また、最近ではテレビニュース等でも、企業不祥事が盛んに報道されておりまして、コンプライアンスが話題になっております。コンプライアンス態勢の強化と人材育成・組織活性化に取り組んでまいりました。「収益力強化」というのは「攻め」といたしますと、「強固な経営基盤」というのは「守り」ということになります。この「攻め」と「守り」のバランスをとるとするのが、平成19年度の戦略でした。

木場:それから3つ目が、「地域社会への貢献」ということですね。

池澤:はい。「地方銀行の地域貢献とは何か…」と考えた時に、やはり地元の中小企業がしっかりと経営をしていけるような適切な支援・アドバイス・相談等の対応をしていくことで地元企業のお役に立ち、さらには地域経済発展に寄与する。これが地方銀行の役割であり、地域貢献ではないかというのが、我々の考え方なのです。お客さまのさまざまなニーズに対して迅速で的確な対応ができる体制を作っていくというのが、我々の課題だったわけですね。営業統括内にリレーション強化チーム設置したのは、そのためです。

営業店ですと、お客さまから色々な相談を同時に受けたりしていれば、時間に追われて十分な対応ができない場合があります。リレーション強化チームの行員が、お客さまの所へお伺いをして、専門的な立場からその案件・相談に対応させていただくわけです。このような地元企業の経営課題解決支援のほか、顧客保護態勢の構築、顧客満足度向上、株主価値の拡大と言った重点戦略項目を定めて取り組んでまいりました。

顧客保護態勢の構築につきましては、「お客さま保護等管理の基本方針」等の規程類を整備するほか、「お客さま保護等管理委員会」を新設いたしました。

木場:「お客さま保護等管理委員会」というのは?

池澤:当行では、「商品説明管理」「お客さまサービス管理」「お客さま情報管理」「外部委託管理」の4項目を中心に強化を図っております。本部各部署において、基本方針に基づいた実践計画を策定して推進しているわけですが、「お客さま保護等管理委員会」では、その実践計画が着実に遂行されるよう進捗状況をフォローしております。

県民平均年齢、42才と若々しい千葉は、マーケットも生活環境もいいと思います

池澤:千葉県の場合は、他の地域に比較すると、経済的・マーケットに恵まれているのではないかと思います。他の地域の銀行の頭取とお話しをする機会があります。すると、「千葉県はいいですね」とよく言われます。理由を聞くと、まず、「人口が増えていますからね」と言われます。また、千葉県の平均年齢は42才くらいで、若いほうから6番目なのです。*

木場:若いですね。

池澤:ええ、若い県です。人口も増えていますし、その点、千葉県の場合、マーケット環境は恵まれていると思います。

木場:私もそう思います。県民の平均年齢が若く、生活環境もよろしいようです。ワーキングマザーにとっても暮らしやすいようです。

さて、ちば興銀は女子行員も多く活躍されており、地元で親しみがある銀行ですが、一般的に金融商品の理解は難しく、女性一人で来店して窓口で相談するものもなかなか勇気のいるものです。女性のお客さまへのアプローチで工夫している点などありますか?

池澤:投資信託やローン商品をお客さまに説明するローカウンターには、女性行員を配置し、女性のお客さまの立場に立ってやさしく、わかりやすく商品説明をさせていただいております。ローカウンターを担当する女性行員をマネープランナーと呼んでおりますが、マネープランナー向けの厳しい研修を受けておりますので、女性のお客さまにも気軽にご来店いただきたいと思います。また、当行には3名の女性支店長がおります。女性の細や

かな気遣いの行き届いた営業店となっており、女性のお客さまにも喜んでいただけるものと思います。

当行では、女性行員の活躍を応援していこうという「ポジティブアクション」の取組みを展開しております。現在でも、元気に活躍している女性行員は大勢おりますが、今以上に、多くの女性にもっと活躍の機会を掴んでいただきたいと思います。多くの女性行員に元気に活躍していただき、さらに、女性のお客さまにやさしい営業店を増やしていきたいと思っております。

千葉県の最北端に、景色の素晴らしい場所があるのです

木場:海、山、河川など自然も多い千葉の魅力やあまり知られていないお勧めのスポットがあれば教えてください。

池澤:^{せきやどじょう}「関宿城」って、ご存知ですか?

木場:はい、聞いたことはありますが、どの辺りでしょうか。

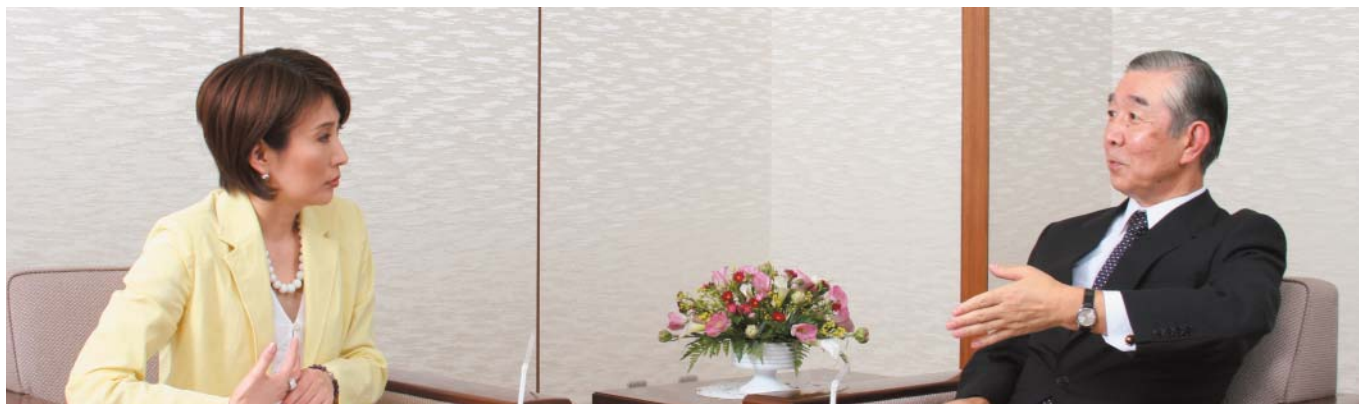
池澤:野田市です。千葉県の最北端です。千葉県、茨城県、埼玉県の3県の県境ですね。利根川と江戸川の、分岐点です。上流から見ると利根川から分かれて、東京湾の方向に流れる江戸川と銚子の方向に流れる利根川に分岐点となります。そこに、三層の天守閣がそびえるお城があります。県立の関宿城博物館になっています。そこからですと、周りに高い建物がありませんので、それこそ近くの筑波山とか日光連山、富士山…ずっと見渡せますね。春に行きますと、堤防にたくさんの花が一面に咲きまして、カメラマンの人たちも、たくさん来ています。



その関宿城ですが、江戸時代、徳川幕府の譜代大名達が守ってきた重要なお城ですね。川があって、その境ですから、江戸に対するひとつの防御の城だと思うのです。関宿藩の石高はそれ程大きくはありませんが…。一説によると、「出世城」と言われているとのこと。

木場:出世城ですか?

「そこに行くと、出世する」という場所ですね。それは興味深いですね。



企業支援の一環として、
夢や一生の思い出をお子さんに提供したい

木場:では、最後のテーマに入りますが、「ちば興銀のCSRと企業支援」について伺いたいと思います。千葉県が推進している「“社員いきいき!元気な会社”宣言企業」事業の応援活動を続けていらっしゃいますが、対象企業社員の方々への優遇金利ローンに加えて、企業向けに応援私募債の取扱いを開始されたということですね。その反響を教えてください。

池澤:当行は平成18年4月に「“社員いきいき!元気な会社”宣言企業」事業の応援活動として、宣言企業の社員の皆さま向けに、「社員いきいきホームローン」や「社員いきいきリフォームローン」という、優遇ローン商品の取扱いを開始いたしました。また、平成19年4月には、「“社員いきいき!元気な会社”宣言企業」制度登録企業に対する応援商品として、一定の条件を満たす登録企業を対象に、手数料を優遇した私募債の取扱いを開始し、ご利用いただいております。宣言企業は現在、240社以上(平成20年6月末)となり、今後はこれまで以上に当行の優遇商品をご利用いただくと期待しております。先日は、千葉マリスタジアムにおいて、「ちば興銀スペシャルデー」を行ったのですが、その時に、この宣言企業の中から抽選で1社お招きをいたしまして、千葉ロッテマリーンズの試合を観戦していただきました。また、その宣言企業の方のお子さんに、始球式をやってもらいました。

木場:わあ、喜ばれますね、それは。

池澤:子どもたちにとって、プロ野球の公式戦開始前に投げるというのは夢だと思うのです。投げたお子さんは、中学1年生の野球部のお子さんで、ご両親も喜んでおられました。子どもが数人で一緒にチームへの応援メッセージにサインしたのです。それを選手にお渡しするのは、球場に降りて、子どもたちにプレゼンターをやってもらったのですが、とても喜んでおられました。

木場:運営も、参加も、球場も、すべて千葉県の中のことで、いいですね。お子さんの話で言いますと、「サマーキッズスクール」というものを、金融教育・職業体験イベントとして開催されてい

ますね。以前から、次世代育成支援を基軸として地域貢献活動を積極的になさっていると聞いております。ちば興銀の考えるCSRや将来のビジョンについて、お聞かせください。

池澤:次世代育成支援といたしまして取組んでいるのは、先ほど申し上げました、「“社員いきいき!元気な会社”宣言企業」の応援活動が中心です。また、昨年夏には、千葉マリスタジアムにおいて宣言企業の社員のお子さんやその保護者の皆さまを対象に「お金の仕組みと役割」について学ぶ「サマーキッズスクール」を開催しました。これも、千葉ロッテマリーンズ球場を利用させていただいて、そこで子どもたちに働くこととお金の大切さを勉強してもらいました。また、大きな地域貢献活動としては、当行は「小さな親切運動」の千葉県の事務局をやっております。千葉県に今、18の支部がありましてね、その支部長を我々銀行が務めさせていただいております。今までに実行章を受賞された方が、約29万人。(平成20年3月)全国で2番目ですね。各地区で作文コンクール等も行ってございまして、我々の大きな貢献活動のひとつであると思っております。

「ワーク・ライフ・バランス」の優秀賞を
受賞いたしました

池澤:「ワーク・ライフ・バランス」、ご存知でしょうか。

木場:はい。大事なことですな。

池澤:昨年11月になりますが、当行は第1回ワーク・ライフ・バランス大賞におきまして、優秀賞を受賞いたしました。

木場:わあ、すごい。それは、大変名誉なことだと思います。例えば、テーマは違うのですが、外国人のお子さんたちの教育の問題で、文部科学省の委員をやっているのですが、家族も含めて外国人をアテンドしてますと、きちっと対応してあげた会社には、認証マークをさしあげるなど進めたらどうかと考えています。貢献活動で優秀賞というのは、素晴らしいですね。ということは、女性が働きやすい職場環境ということですね。

池澤:我々も、このような賞をいただいて、女性が働くための環境整備について、もっと社内的に充実させていきたいと思っております。

木場:「ワーク・ライフ・バランス」…どこも今、これをきちっとやっ
ていけないといけませんね。

環境問題への取組みで、
経済産業大臣賞を授与されました

木場:洞爺湖サミットもあり、世の中、環境問題が非常に重要に
なっていて、各企業が力を入れて取り組んでいます。ちば興
銀では、経済産業大臣賞を金融界で初めて、エネルギー管
理功績者表彰をいただいたのですね。

池澤:当行では、以前より空調設備関係の電力使用の削減など
を通じて企業としての環境貢献を続けています。省エネル
ギー活動への着手は現在から約30年以上前のことです。
当行本店の建物では、蓄熱水槽を利用した冷暖房調節
に夜間電力を使用していますが、設置当初は効率も悪く、
昼間電力も使用しながらの運転でしたが、蓄熱水槽の改
良により、現在では夜間電力だけで運転しております。
環境にも大きく貢献することができています。これらの活動が
評価され、昨年は、当行の行員が、エネルギー管理功績者表
彰で「経済産業大臣賞」を金融界で初めて受賞しております。
今後も引続き、省エネルギー対策等を通じて企業として環
境問題に対応してまいります。

木場:金融界で初めてというのは、すごいことですね。

池澤:このほかに、銀行として環境問題に取り組むことは何だろ
うと、関係各部に宿題を投げかけています。当行の取組み
を、もう少し増やしていこうと考えております。

木場:ぜひ、期待したいと思います。

あらゆる産業が盛んな千葉県で、
一番に相談される銀行でありたい

木場:さて、これから千葉県が「どうなるか」あるいは「どうなってほ
しいか」ということと、そのためのちば興銀の役割や展望を、
まとめとしてお聞かせいただきたいのですが。

池澤:はい。千葉県は、東京に隣接する恵まれた立地にあるうえ、
工業や商業に並んで、農業や水産業も盛んで、あらゆる
産業のバランスがとれた県であると思います。

木場:農業県というのは意外です。

池澤:以前は、千葉県は農業の産出額が全国2位でした。

木場:2位でしたか。ということは、北海道に次いで、ということな
のですか。

池澤:そうですね。それが、北海道、鹿児島県に次いで、3位にな
っています。

木場:東京の隣にあって、ずいぶん豊かな県ですね。農業も水
産業も林業も、色々資源は豊富ですね。

池澤:本当にその通りだと思います。豊かな資源を活かして地域
が発展していく中で、我々は、どうお手伝いをしていけるか
を考えています。それぞれの分野において、金融機関とし
てお役に立っていきたくて思っております。

木場:中小企業の皆さまに対してはどうですか?

池澤:やはり、『地域とともに、お客さまのために、「親切」の心で』
という、当行の企業理念を一人ひとりが徹底して実践してい
く。そして、お客さまから「やっぱり、ちば興銀が一番相談しや
すいね」と言われるような存在になっていくことだと思いますね。

木場:そうですね。一番相談しやすいちば興銀であって欲しいと
思います。一人ひとりの行員やスタッフが、そのような人柄
であると、とても声をかけやすいですね。最近、地球温暖
化や異常気象など、さまざまな問題が発生しています。産
業に従事されている方、特に自然に関わっている方からの
相談ごとが、今後増えるのではないかとと思うのですが。

池澤:そうですね。環境問題は短期間には解決できない重大な
問題だと思います。その他にも、さまざまな問題が、さまざま
な分野で顕在化しているように思います。例えば、医療制
度の問題もありますね。病院経営なども、診療報酬がマイ
ナス会計になって厳しくなっています。また、建設業界では、
建築基準法が改正になりまして、新設着工件数が鈍った
こともありました。

木場:私たち生活者には、明るい材料が、あまりないのですが。こ
れからも、きっと頼りにされることが増えると思います。千葉
興業銀行に期待しております。今日は、ありがとうございました。

池澤:こちらこそ、ありがとうございました。

平成20年6月2日 千葉興業銀行本店にて

※「千葉県の財政状況と県債について(2008年6月)」より

プロフィール

木場 弘子 (きばひろこ)

1964年11月1日 岡山市生まれ。千葉県出身。
千葉大学教育学部を卒業後、1987年 TBSにアナウンサーとし
て入社。在局中はスポーツキャスターとして活躍し、「筑紫哲也ニュー
ス23」など多数のスポーツ番組を担当。女性スポーツキャスター
の草分けに。
1992年、プロ野球と田剛投手(当時中日、現在NHK解説者)と
の結婚を機にフリーランスに。現在は妻、母、キャスターの三役を
こなす存在として、テレビ出演、司会、コーディネーター、講演や執
筆活動など多忙な日々を過ごす。最近は「教育・子育て」に関わ
る活動が多い。



レギュラー番組は、テレビ朝日「スーパーモーニング」、TBSラジオ「デイキャッチ」など。
2001年/千葉大学教育学部非常勤講師に就任。千葉県浦安市の教育委員に就任。
2006年/千葉大学教育学部初の特命教授に就任。
2007年/内閣府「規制改革会議」委員、経済産業大臣、農林水産大臣、の諮問機関委員など多数務める。
2008年/洞爺湖サミット「クールアースアンバサダー」に就任。教育再生懇談会メンバーに選ばれた。