

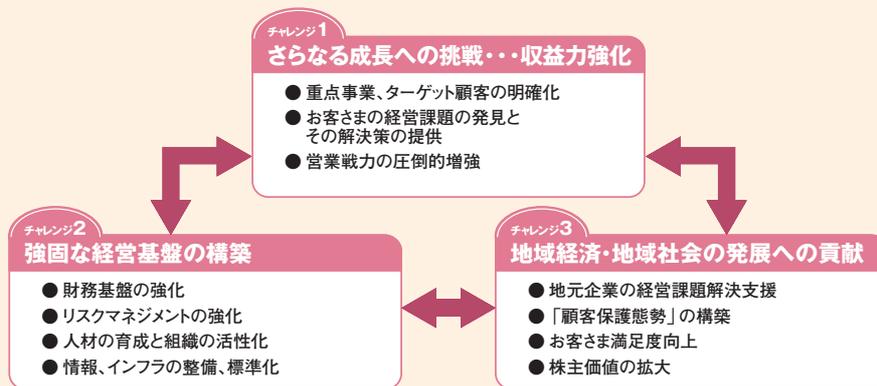
# 成長と変革へ挑戦し「新ちば興銀」

## 経営の基本方針と対処すべき課題

当行が企業活動を展開していく上での基本的価値観を示した企業理念は、「地域とともに、お客さまのために、『親切』の心で」の3つの言葉で表現されています。経営の基本方針は、主要施策の確実な実行を通じて、この企業理念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です。

全行員・スタッフが全力で業務に邁進し、経営課題への挑戦を成し遂げることで、当行のビジョンである「少数精鋭・高収益で地域に信頼されるコアバンク」を実現し、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。

## 成長と変革への挑戦による「新ちば興銀」の創造



当行は、平成19年度・平成20年度の2年間において「新生ちば興銀を創造・スタートする年＝飛躍期」と位置付け、中期的に取り組む3つの経営課題として「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・地域社会の発展への貢献」を掲げ、成長と変革へチャレンジしております。

### チャレンジ1 さらなる成長への挑戦（収益力強化）

当行は平成17年度より「攻めの経営」に軸足を变えて営業推進を行っておりますが、平成19年度からはさらなる成長と発展に向けて、収益力の強化に重点を置いた営業戦略を展開しております。

戦略推進にあたっては、営業戦力の圧倒的な増強を図るとともにお客さまとのリレーション強化に努めることで、多様なニーズにきめ細かくお応えしてまいります。また、個人のお客さまの日常的な利便性の向上にも努め、地域のお客さまの生活向上を金融面から支えてまいります。

#### ○重点事業、ターゲット顧客の明確化

当行は、地域のお客さまのさまざまなニーズにお応えすることで、地域とともに発展していくことを目指しておりますが、特に今後の成長の余地が大きいと考えられる「中小企業貸出」、「個人預り資産」、「住宅ローン」の3分野については、重点事業分野として取組んでまいります。

#### ○お客さまの経営課題の発見とその解決策の提供

当行は千葉県内を5つのエリアに区分し、各エリアの地域特性に応じて営業を推進する「エリア営業体制」を構築しております。成長エリアにおいては地区法人営業部の充実を検討して

まいります。また、営業戦力の増強と内部業務の効率化を進めることでお客さまとの接点を増やし、きめ細かい営業活動を展開することで、地域のお客さまとのリレーションを強化し、個々のお客さまのニーズに応じたソリューション提供に努めてまいります。

#### ○営業戦力の増強

当行は地域のお客さまとの接点を拡大するため、営業戦力の増強を図り、地域のお客さまのニーズにスピーディーに、かつきめ細かく対応してまいります。

法人営業部門においては、営業統括部ナレッジセンターに設置した「リレーション強化チーム」による、営業店における高度な案件への対応や、お客さまへの的確なソリューション提案のサポート体制を強化しております。また、内部事務の効率化への取組みを継続し、個々の営業担当者の営業体力拡大にも努めてまいります。

個人営業部門においては、営業店におけるマネープランナー（預り資産を主体に個人総合取引を担うローカウンター担当者）、マネーコンサルタント（主に証券会社OG等から採用した預り資産販売専任の外訪スタッフ）の増員等、預り資産販売体制を充実させてまいります。

# を創造してまいります。

## チャレンジ2

### 強固な経営基盤の構築

#### ○財務基盤の強化

さらなる成長へのチャレンジを通じて収益力の向上を図ることで、経営健全化計画の着実な履行とあわせ、剰余金の積上げペースを加速してまいります。また、業務粗利益の増加と経費の効率的な運営により、OHR改善にも注力してまいります。

#### ○リスクマネジメントの強化

「情報管理の徹底」「事務リスク管理の強化」「信用リスク管理体制の強化、システム化への対応」に取組んでまいります。

#### ○人材の育成と組織の活性化

「少数精鋭・高収益で地域に信頼されるコアバンク」を標榜するなか、すべての活動の源泉となる「人材」の活性化が経営上の重要課題であるとの認識から、CDP（キャリア・デベロップメント・プログラム）にリンクした研修体系の充実・整備を行い自己革新能力の向上を図ってまいります。また、組織の活性

化を進めるなか、従来の年功序列型の人事制度を改革し、業績評価を重視した人事体系と評価システムを確立することが必要との認識のもと、役職定年制の導入・役職登用年齢の引下げ、女性支店長登用等により、人事の若返り、若手・女性の登用による組織の活性化を進めてまいりました。

#### ○情報、インフラの整備、標準化

当行は基幹系システムの開発・運用を地銀共同センターへアウトソースしておりますが、地銀共同センターからの各種還元データを当行独自に把握・分析し、それを行内各部署で共有するなど、積極的かつ有効に活用していく必要があるという認識の下、経営戦略立案・推進のための基礎データを精緻かつ容易に抽出・蓄積・分析出来るよう、行内情報系データベースの再整備と情報系システムインフラの整備に取組んでまいります。具体的な取組みとしては、組織横断的に組成したプロジェクトチームが「顧客情報管理システムのレベルアップ」や「行内イントラネットの整備」等を進めております。

## チャレンジ3

### 地域経済・地域社会発展への貢献

#### ○地元企業の経営課題解決支援

情報提案力・コンサルティング営業の強化のため、営業統括部ナレッジセンター内に設置したリレーション強化チームは、地域金融機関に求められる多様化する地元企業ニーズにお応えするため、各種情報の収集、提供を行う事で組織的にコンサルティング営業を展開してまいります。

また、経営改善支援、債権健全化策等の強化に向け、当行は、不良債権「処理」から「再生・良化」への転換を基本スタンスとして、取引先企業の経営改善・事業再生支援に積極的に取組むとともに、中小企業金融円滑化を一層推進し、地域経済の活性化に貢献してまいります。

#### ○「顧客保護態勢」の構築

当行は経営理念のひとつに「お客さまのために」を掲げ、積極的にお客さまのニーズに応え、創造性を発揮し、より質の高いサービス提供につとめることを目指しております。その実現のため、与信取引および金融商品販売時の説明態勢の確立、お客さまからの相談・苦情に対して、適切かつ親切に対応する顧客サポート態勢、さらに顧客情報管理態勢、外部委託管理態勢等の確立に努めてまいります。

#### ○お客さま満足度向上

顧客ニーズが多様化するなかで、的確に顧客ニーズを把握しそのニーズに素早く対応すべくCS（お客さま満足度）意識向上を図ります。

平成16年10月から実施している「CS全行運動」を平成19年度から「パワーアップCS運動」と名称を変え、取組み内容も

見直しを行いました。従来の郵送による「顧客満足度調査」やハガキ形式の「お客さまの声カード」は継続実施し、「お客さまの声」を商品・サービスの改善・開発に反映させ、お客さま満足度の一層の向上を図るとともに、「CSチェックシート」による基本動作（接遇、電話応対等）の点検を各営業店が自店点検することにより、店頭のお客さま受入れ態勢の強化を図ってまいります。

地域CSR（企業の社会的責任）への広範な取組み強化に向けて、CSRは企業理念の実践そのものであるという認識のもと、地元千葉県における存在感の向上に引き続き全力で取組んでまいります。また、コンプライアンスをCSR活動の柱と捉え、あらゆる法令やルールを厳格に遵守し、社会的規範にもとることのない、誠実かつ公正な企業活動を遂行してまいります。

#### ○株主価値の拡大

新たなステージにおける一層の飛躍を目指して、競争力を発揮できる分野へ積極的な人材を投入を行ってまいります。その成果を確実にあげ、そして株主価値の向上につなげるべく、体制整備にも取組んでまいります。

収益の増強を図り、強靱な財務内容を構築していくことで、外部格付の向上を目指すとともに、地盤である千葉県内のみならず、その他の地域の投資家層へもアプローチしてまいります。平成19年3月期決算からは、機関投資家向け決算説明会（ラージミーティング）を開催しております。また、当日の資料等につきましてもホームページに掲載するなど、積極的な開示に努めてまいります。

## 平成20年度の経営戦略

当行が、昨年度から強力に進めている成長と変革による「新ちば興銀の創造」に向けたチャレンジは、今年度2年目を迎え、仕上げの年となります。全行を挙げて行員・スタッフが推進する法人戦略施策および個人戦略施策の展開により収益目標を達成し、業容の拡大と磐石な経営基盤の構築を実現してまいります。また、千葉県に根差す地元金融機関として、当行の地域CSR活動や営業活動等を通じて地域社会への貢献、地域経済への貢献に注力してまいります。

### 法人戦略施策

#### ○県内顧客基盤の拡大と接点の増強

千葉県内の各地域特性に応じて営業人員を効果的に配置し、お取引先のニーズにきめ細かくお応えするとともに、千葉県内における顧客基盤の一層の拡大に注力してまいります。

また、平成20年度は営業人員および渉外事務人員を増強することにより営業体力を増強し、お取引先との接点強化に努めてまいります。

#### ○リレーションの強化

営業店サポート体制を強化するため、「リレーション強化チーム」を平成19年に営業統括部ナレッジセンター(\*)内へ設置、増員いたしました。引き続き、多様化・高度化するお取引先のニーズに営業店と一体となってお応えしてまいります。

また、当行のお客さまの会である「興友会」の活動活性化等を通じて、お取引先とのリレーション強化を図ってまいります。

一方、平成16年よりスタートした次世代経営者育成のための「ちば興銀『経営塾』」は5年目を迎えます。これまでに参加された塾生は100名を超え、平成20年秋には第3期生が活動を開始する予定です。

\*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・高度化するお客さまニーズに営業店との連携でお応えるソリューションビジネス推進部署。

#### ○提案力・融資力強化

お客さまのニーズに的確・迅速にお応えするために、提案力・融資力の強化を行ってまいります。とくに、若手行員の育成・能力アップのために各種研修や勉強会、ロールプレイング等、積極的に実施してまいります。

取組むことで、住宅資金供給シェアの維持・拡大を図ってまいります。

#### ○資産運用ニーズへの対応

資産運用商品販売については、円高・株価急落等の経済情勢変化や金融商品取引法施行等、取巻く環境が変化するなか、お客さまとのさらなるリレーション強化に引き続き努めるとともに、多様化するお客さまのニーズに対応すべく、投資信託販売および年金保険販売についても、新商品導入の検討や各種研修・勉強会等を通じた販売の担い手の拡充とスキルアップに努めてまいります。

また、いわゆる団塊世代のお客さまの退職金運用ニーズにも積極的に応えていくため、ご好評いただいております特別金利定期預金「ハッピーステージ」のお取扱いを継続するなど、個人のお客さまの資金運用ニーズへの対応を強化してまいります。

#### ○個人取引基盤の拡充

個人預金の増強については、従来からご好評いただいております「マリーンズ応援定期」「ごちそう定期プラス」などの他行差別化商品の販売や各種キャンペーン展開にさらに力を入れてまいります。消費者ローンについては、昨年11月からお取扱いを開始した個人向け無担保カードローン「ちば興銀カードローン『リリーフ100』『リリーフ500』」の販売を通じて、お客さまの資金ニーズにお応えしてまいります。また、若年層の顧客基盤拡大に向け、給与振込先の増加にも取組んでまいります。

さらに、当行とお取引いただいている企業の従業員の方々の個人取引の増強に向けて、企業先での個人取引営業活動に対しては、本部営業推進部署から情報や営業ツールの提供など強力にアシストし、効率的な活動を展開してまいります。

### 個人戦略施策

#### ○住宅ローンの推進

お客さまのニーズが多様化する中で、長期固定金利でのお借入れをご希望のお客さまに対しましては、平成19年1月に取扱いを開始いたしました住宅金融支援機構との提携商品である「フラット35プラス(保証型)」を中心に対応いたしております。また、ご好評いただいております住宅ローン相談会の運営につきましても、さらなる内容充実を図り、お客さまの借換えニーズに積極的にお応えしてまいります。さらに、既存商品の機能アップやローンプラザと営業店の役割明確化により、お客さまの利便性向上を図るとともにサービスの質の向上にも積極的に

### 地域CSRの取組み

当行の企業理念である「地域とともに、お客さまのために、『親切』の心で」の実践こそがCSR活動であると捉え、次世代育成支援を地域CSRの基軸として、さまざまな取組みを展開してまいります。

当行は、千葉県が推進する次世代育成支援事業のひとつである「“社員いきいき!元気な会社”宣言企業」を応援しております。千葉県に生まれ、学び、働き、子どもを育て、定住することが、地域社会の活性化、ひいては千葉県全体の発展につながるの思いから、「仕事と子育ての両立」に取組む同宣言企業の応援を引き続き行ってまいります。具体的には、

同宣言企業にお勤めの従業員の皆さま向けに、ライフプランに合わせた各種ローンを優遇金利にてご提供することや、宣言企業が社員の「仕事と子育ての両立」を支援するための必要資金を私募債によって調達する際の、当行引き受け手数料を半額とするなどの優遇を引続き行います。

また、次代を担う後継経営者の育成を目的に創設したちば興銀「経営塾」の活動も引続き実施してまいります。

さらに、千葉県の次世代を担う地域の子どもたちに向けて、平成19年度より開始した、金融教育・職業体験イベント「サマーキッズスクール」も継続して開催してまいります。

このほか、千葉県に関する知識・情報をお客さまと共有することを目的とした「ちば興銀コスモセミナー」の開催や各種スポーツ大会への協賛など、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おりますが、地域金融機関としてこれまで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。

## 資産・財務の健全性向上

### ○不良債権処理から「再生」「良化」への転換

当行は、半期毎の「支店SB会議」で決定した個社別方針に基づき不良債権削減に向けた取組みを継続すると共に、地域金融機関としての恒久的な重点施策として、地域密着型金融を推進し、「お取引先企業の成長段階に応じた支援強化」を念頭に置きつつ、お取引先企業の経営改善支援・事業再生支援に積極的に取り組んでおります。経営改善支援については、経営改善支援先に選定したお取引先企業を中心に、経営改善計画策定支援・計画策定先のモニタリング強化・助言指導等により、お取引先企業の経営体質の健全化を進めております。また、事業再生支援については、中小企業再生支援協議会と連携したお取引先企業の再生支援に積極的に取り組んでおります。

平成20年度においても、「地域密着型金融の恒久的な取組み」を推進し、「お取引先企業の経営課題解決に向けたサポート支援」の強化を図るべく、経営改善支援・事業再生支援に積極的に取り組んでまいります。

### ○融資業務の生産性向上

融資業務の高度化・効率化に向けた「融資統合管理システム」が、平成19年4月から運用開始となり、格付・自己査定、四半期決算のシステム対応が可能となりました。さらに次のステップとして、平成20年4月より稟議の電子回付が実現いたし

ました。これらにより営業店・本部の融資業務は大幅に効率化され、その結果、お客さまとのリレーション強化に向けた体力が増強されております。

また、「融資統合管理システム」の稼働により、必要な信用リスクに関するデータの蓄積が可能となりました。

## 実践力とマネジメント力重視の人材育成

「成長と変革への挑戦」による「新ちば興銀」の創造を実現すべく、お客さまとのリレーションのより一層の強化を目指し、実践力の向上とマネジメント能力アップを重視した人材育成に引続き努めてまいります。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コンサルティング営業力の強化に重点を置いた事業金融強化プログラムやローン研修の充実・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引続き実施し、さら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、行員の能力発揮と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の充実を図ってまいります。

## 子会社・関連会社について

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。

## 平成20年度の業績見通し

平成20年度の業績見通しは、連結ベースでは経常収益582億円、経常利益118億円、当期純利益100億円を見込んでおります。

当行単体ベースの業績見通しは、コア業務純益で152億円、経常収益504億円、経常利益111億円、当期純利益97億円を見込んでおります。

(注)上記見通しは現時点で入手可能な情報および将来の業績に影響を与える不確実な要因に係る仮定を前提としています。実際の業績は今後さまざまな要因によって異なる結果となる可能性があります。