

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	損益の状況	60
トップメッセージ	2	経営諸比率	63
地域への取組み	8	営業の状況	65
平成21年度の概況	16	資本の状況・株主の状況	78
経営・内部管理体制等	28	連結決算	80
当行の概要	36	自己資本の充実の状況等について	
店舗等一覧	39	定性的な開示事項 <u>連結</u>	94
トピックス	42	定量的な開示事項 <u>連結</u>	98
業務内容・商品案内	44	定性的な開示事項 <u>単体</u>	106
財務諸表等	54	定量的な開示事項 <u>単体</u>	109

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.本資料に掲載の諸計数は、原則として単位未満を切り捨てのうえ、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、次世代認定マーク
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。

ちば興銀について深くご理解いただけますよう「2010千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よう努めました。ご高覧いただければ幸いに存じます。

平成21年度は、前年度の世界的規模で拡大した金融危機の影響により景気が急速に悪化するなど、厳しい状況となりましたが、政府の景気対策やアジア向け輸出の増加等により、次第に悪化のテンポが緩やかとなり、一部に持ち直しの兆しも見えるようになりました。しかしながら、雇用情勢は依然として厳しく、デフレの深刻化が懸念されるなど経済動向には注視が必要な状況が続きました。このようななか、当行は、平成21年度から平成22年度の2年間に取組む中期経営ビジョン《Change&Challenge21》において、「安定・持続的な成長への挑戦」「高い経営品質の実現への挑戦」「地域との強固なリレーション構築への挑戦」の3つの重要経営課題を掲げ、具体的な戦略施策を展開しております。今年度は、この中期経営ビジョンを仕上げる重要な年となります。

最近の経済状況は緩やかな回復の動きを見せ始めているとはいえ、中小企業を取り巻く経営環境は依然として厳しい現状にあります。このような時期こそ千葉県経済の力強い回復に向けて、地域金融機関としての役割を果たすべく、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。

今後とも、より一層のご支援を賜りますよう、心からお願い申し上げます。

平成22年7月

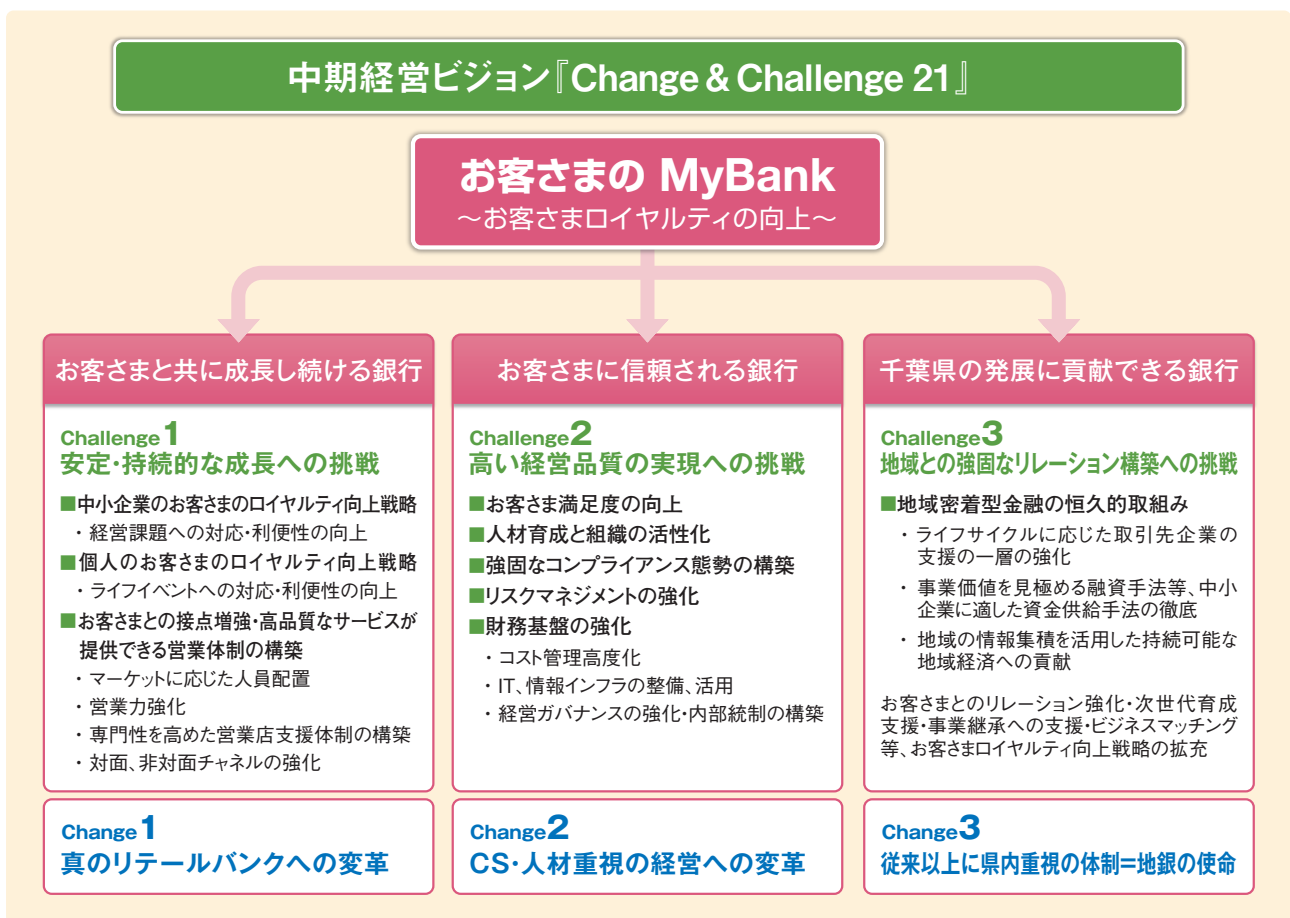
取締役頭取・CEO 青柳 俊一

経営方針

～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うえ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により、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。



中期経営ビジョン『Change&Challenge21』に基づき、《Challenge 1:安定・持続的な成長への挑戦》《Challenge 2:高い経営品質の実現への挑戦》《Challenge 3:地域との強固なリレーション構築への挑戦》の3つの経営課題に取り組んでまいります。

Challenge 1 安定・持続的な成長への挑戦

○中小企業のお客さまのロイヤルティ向上戦略

中小企業のお客さまにとって、円滑な事業継承は大きな経営課題といえます。事業継承対策やそれに伴う不動産の有効活用、M&A、後継経営者育成支援に至るまで、支店業務部ソリューション支援室の専門知識を有する行員が積極的にお手伝いさせていただきます。

また、販売増強・経費削減につながるビジネスマッチング等の営業斡旋を強化するほか、経営革新を支援するため「経営品質向上プログラム」のご提案をセミナーの開催等を通じて行い、お客さまとのリレーション強化に努めてまいります。

○個人のお客さまのロイヤルティ向上戦略

結婚や住宅取得、またお子さまの進学といった個人のお客さまの各ライフイベントに対応した商品・サービスの提供を通じて、お客さまのさまざまなニーズにお応えしてまいります。住宅ローンにつきましては、販売体制の見直し等を行い増強に努めてまいります。また、マイカーローン、教育ローン、リフォームローン等ローン商品のほか、貸金庫やクレジットカードのご利用等複合的なお取引を通じて、当行を「お客さまのMy Bank」としてお取引いただけるよう、商品・サービスの開発に取り組んでまいります。

○お客さまとの接点増強・高品質なサービスが提供できる営業体制の構築

平成22年4月1日より営業推進体制および本部組織を改正し、お客さまとの接点増強・高品質なサービスの提供を通じて、さらなる営業力・収益力の強化に取り組んでまいります。

～営業推進体制の見直し～

当行は、お客さまのニーズがますます多様化・高度化するなか、営業展開の強化による強固な収益基盤の構築を目指し、営業推進体制を「エリア営業体制」から「店質区分(グループ)別運営体制」へ変更しました。

同一地域内の営業店を一つの営業単位とし、総合的・全般的な営業戦略の展開に基づく営業推進体制(「エリア営業体制」)から、それぞれの顧客層・マーケット等取引基盤に着目した店質別・個店別のより鋭敏な戦略展開に重点を置いた営業推進体制(「店質区分(グループ)別運営体制」)に変更し、さらなる営業力・収益力の強化を図り、経営健全化計画における収益目標達成に向け邁進してまいります。

～本部組織の改正～

営業推進体制の見直しに伴い、本部組織を改正しました。

新たな営業推進体制のもと、支店業務部に、営業店業績を統括管理し、営業推進にかかる強化・支援策を立案する「営業推進室」と、営業店における営業活動を直接支援する「ソリューション支援室」を新設しました。また、「支店支援室」の役割・機能を見直し、店質区分(グループ)別の推進責任者であるグループ長を配置し営業店に対する牽引・支援を強化しました。これらの支店業務部の組織見直しにより、新たな営業推進体制の徹底・強化を図るとともに、本部・営業店一体となった営業体制を確立しました。

中長期的営業戦略の企画・推進を強化するため、営業統括部に「ナレッジ企画室」を新設しました。主にお客さまへのソリューションの提供を通じ、リレーションシップを強化することを目的とした戦略企画・商品開発等の役割・機能を担当する部署です。

このように、当行が営業基盤とする千葉県内マーケットの特性に応じた各営業店の店質区分の再構築等により、マーケット重視の営業体制を構築し、営業戦力の増強とお客さまとの接点増強に取り組んでおります。また、コールセンターからのアウトバウンドコールやダイレクトメールを活用し、お客さまのニーズに対してタイムリーにお応えできる商品・サービスの提供に努めてまいります。

Challenge 2 高い経営品質の実現への挑戦

○お客さま満足度の向上

お客さまに「お客さまのMyBank」として当行を選んでいただくためには、お客さまの目線で商品・サービスを提供し、お客さまのお役に立ち、お客さまのご期待以上の満足をご提供できているかどうかことが重要であると考え、お客さま満足度向上に向けた取組みを積極的に展開してまいります。

具体的には、お客さま満足度調査やお客さまの声カードのご意見・ご要望や行員・スタッフのアイデアを新商品・新サービスの開発に反映させる体制の再構築を行い、これまで以上にお客さまニーズに対して的確にお応えできる商品・サービスの提供に努めてまいります。また、店頭での行員・スタッフの接客対応力強化のほか、視覚障がい者対応ATMや指静脈認証ICキャッシュカード対応ATMの設置拡大等、店頭でのお客さまの利便性向上に取り組んでまいります。

○人材育成と組織の活性化

「高い経営品質の実現への挑戦」に向け、行員一人ひとりに焦点をあてた教育プログラムを実施し、さまざまな環境の中で「考え行動できる自立した人材」を育成してまいります。具体的には、若手行員の早期育成や管理職・経営職のマネジメント力の向上を重視した研修のほか、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店頭営業力強化研修を充実し、担い手を育成してまいります。また、次世代を担うべき支店長や管理者の育成を目的とした教育プログラムの充実を図ってまいります。

人材育成に取り組むとともに、ワーク・ライフ・バランス(職場と家庭の両立)の推進等により、行員が能力を十分に発揮できる魅力ある職場作りに取り組んでまいります。



○強固なコンプライアンス態勢の構築

これまで、コンプライアンスにつきましても、態勢強化に努めてまいりましたが、コンプライアンスは経営の基本原則であると捉え、高いコンプライアンス意識に基づいて、コンプライアンス態勢の強化に取り組むとともに、情報管理態勢、お客さま保護等管理態勢の強化に取り組み、地域のお客さまからの信頼、ご期待にお応えしてまいります。

○リスクマネジメントの強化

信用リスク、市場リスク、流動性リスク、オペレーショナルリスク等、銀行業務に内在する主要なリスクについて、管理規程、所管部署を定めて管理するとともに、各所管部署が管理するリスクについて、リスク統括部が統一的に管理しております。リスク管理については、コンプライアンス同様、経営の重要課題と

位置づけ、各所管部署におけるリスク管理の高度化に努めると同時に、リスク管理統括機能の強化に努めてまいります。

また、大規模災害や新型インフルエンザの発生等、緊急事態発生時における業務継続態勢の強化に努めてまいります。

○財務基盤の強化

地域のお客さまや地域社会からの信頼、ご期待にお応えするため、強固な財務基盤の構築に取り組んでまいります。具体的には、公的資金返済に向けた剰余金のさらなる積上げ等による中核自己資本の充実、コスト管理高度化の取り組み強化による経費削減、貸出資産健全化の維持・確保、内部統制態勢の定着化等に取り組んでまいります。

Challenge 3 地域との強固なリレーション構築への挑戦

○地域密着型金融の恒久的取組み

地域密着型金融の推進は、地域金融機関としての重要な役割課題と捉え、恒久的に取り組んでまいります。「ライフサイクルに応じた取引先企業支援の一層の強化」、「事業価値を見極める融資手法をはじめ中小企業に適した資金供給手法の徹底」、「地域の情報集積を活用した持続可能な地域経済への貢献」の各項目における具体的施策を強力に推進してまいります。

・「ライフサイクルに応じた取引先企業支援の一層の強化」

産学官および外部機関等との連携をさらに強化し、地域の中小企業の創業・新事業展開・育成を支援してまいります。千葉県産業振興センターや東葛テクノプラザなど地元主催のセミナーや交流会への積極的な参加を通じて創業企業発掘・支援活動を強めると同時に、「千葉元気印企業大賞」「ベンチャークラブ千葉」および「ベンチャーカップCHIBA」ビジネスプラン

発表会に出席し発表企業を推薦する等、ベンチャー企業への支援機能の強化を図り、千葉県の創業企業発掘・支援活動に努めてまいります。

また、産学官連携を図る中で千葉大学をはじめとした大学との連携を強化し、各種セミナー・勉強会等を通じ産学官のパイプ役としての機能を果たしてまいります。

経営課題に対するソリューション提供を通じて、中小企業に対するコンサルティング機能を強化するとともに、各種講演会・セミナーの開催、講師派遣等により積極的に情報提供を行ってまいります。中小企業オーナーの深刻な課題となっている「事業承継」問題については、新事業承継税制についての解説や個別相談に対応する「2代で考える事業承継セミナー」を開催するなど、お客さまの課題解決を提案してまいります。当行が提案した具体的事例が、金融庁の発表する「地域密着型金融に関する取組み事例」のなかで、「特に先進的な取組みや、広く実践されることが望ましい取組み」として採択されるなど対外的な評価もいただきました。今後も積極的に事業承継問題について取組んでまいります。

また、行員の事業承継提案力を強化するために、ファイナンシャル・プランニング技能士の資格取得者増加にも努めます。

当行のお客さま同士を結びつけ新たな商流を生み出すビジネスマッチング(営業斡旋)や、事業の拡大・再構築・事業承継の手段としても活用できるM&Aのご提案など、銀行の持つネットワークを活かした情報提供を積極的に行い、お客さまの業績向上やソリューションに貢献できるよう努めてまいります。

・「事業価値を見極める融資手法をはじめ中小企業に適した資金供給手法の徹底」

営業統括部ナレッジ企画室および支店業務部ソリューション支援室では、営業店だけでは対応できない専門性の高い知識を活かし、ノンリコースローン、債権流動化、スコアリング融資、財務制限条項付融資等の活用により、担保・保証に過度に依存しない融資の向上に努めてまいります。

お取引先が保有する売掛債権等の流動化を図り資金調達を行う、いわゆる債権流動化につきましては、病院や調剤薬局の保有する診療報酬債権・調剤報酬債権を取扱っております。今後は対象債権に動産活用も含め中小企業に適した資金供給手法の開発を行ってまいります。

「景気対応緊急保証制度」活用等による取引先企業の資金繰り下支えを実施するとともに、並行して経営課題解決に向けた経営改善計画策定支援を実施してまいります。経営改善計画を策定した取引先企業に対しては、経営指導等のモニタリングを継続し、当行独自の融資制度であります「経営改善中小企業者向け融資制度」を活用した資金面のサポートを実施してまいります。

・「地域の情報集積を活用した持続可能な地域経済への貢献」

当行のお取引先で組織する「興友会」やお客さま向け情報誌「こうゆう」と連携した課題解決セミナーの開催等を通じて積極的な情報提供を行い、お客さまとのリレーションをさらに強化してまいります。ビジネスマッチング(営業斡旋)への対応については、販路拡大策の一手法として「ネットショップ」の活用を提案し、外部専門企業と連携して実際にインターネット上への出店まで支援いたします。M&Aに関する情報については、当行と外部専門機関のネットワークを活用した情報提供により、コンサルティング機能強化に努めてまいります。

地域経済の発展のために不可欠な次世代育成については、事業後継経営者を対象にしたちば興銀「経営塾」の活動をさらに活発化させるとともに「仕事と子育ての両立」に取組む企業に対するさまざまな応援施策を講じて、持続的に中小企業支援を行ってまいります。また、平成21年11月には金融経済教育の普及を図るため、「全国高校生金融経済クイズ選手権(エコノミクス甲子園)」千葉大会を主催いたしました。このほかにも、小学生を対象とした金融教室をはじめ、中学生への銀行業務紹介、大学生のインターンシップ受入れなども継続して実施し、千葉県の明日を担う子どもたちの育成に、地域と連携してこれまで以上に積極的な貢献活動を行ってまいります。

また、お客さま保護等に関する管理態勢を一層強化することを目的として、常務取締役を委員長とする「お客さま保護等管理委員会」を設置し、説明義務を果たす態勢の一層の充実、お客さまから寄せられたご意見・要望・苦情への対応態勢の一層の充実、お客さま情報の管理態勢の一層の強化・充実を図ってまいります。

より多くのお客さまに当行の地域貢献活動に関してご理解いただけるよう、ディスクロージャー誌のほか、ニュースリリースによる新聞紙面を通じた情報開示等、さまざまな媒体を通じた情報開示に努めてまいります。また、CS、環境、地域貢献活動等地域に特化したCSR活動を推進するとともに積極的な情報開示を行ってまいります。



平成22年度の経営戦略

中期経営ビジョン《Change&Challenge21》に基づいた具体的戦略施策を積極的に展開してまいります。

法人戦略施策

○企業の経営課題への対応

中小企業の皆さまの多くが課題とする、販路拡大や売上増加をご支援するために、当行のお客さま同士のネットワークを活用するビジネスマッチング(営業斡旋)への取組みを強化してまいります。

また、事業承継問題については、中小企業経営者の皆さまの多くが課題とされております。当行は、日頃からお客さまとのリレーション強化を図り、お客さまにとって「いつでも相談できる窓口」となり、税理士などと連携した専門的かつ具体的な解決策のご提案に努めてまいります。

この他にも、「経営品質向上プログラム」を活用した経営革新手法の提供など、中小企業の抱えるさまざまな課題の解決に取組み、企業とのリレーション強化に努めてまいります。また、当行のお客さまの会員組織である「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。

次世代経営者育成を目的とした「ちば興銀『経営塾』」は7年目を迎え、これまでに参加された塾生は100名を超えました。経営塾は、経営に必要なさまざまなスキルを学ぶ場となるだけでなく、次世代経営者同士の人脈を広げる場としても大変高い評価をいただいております。平成22年秋からは、第4期生が活動を開始する予定です。

○お取引企業の利便性向上

中小企業のお客さまのお取引をさらに強固なものとするために、インターネットバンキングの利便性向上を進めるとともに、外国為替取引に関する専担者を支店業務部ソリューション支援室内に配置し、営業店と一体となって対応してまいります。

○渉外行員の提案力強化

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・融資力を強化してまいります。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。

個人戦略施策

○資産運用ニーズへの対応

資産運用商品販売については、リーマンショック以降の世界的な経済情勢の変化や運用環境の変化等、その取巻く環境が刻々と変化するなか、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てまいります。また、多様化するお客さまのニーズに対応すべく、新商品導入や各種研修・勉強会等を通じた行員やスタッフのスキルアップに努めてまいります。

○住宅ローンの推進

お客さまの借換えニーズに積極的にお応えしていくため、住宅ローン休日相談会の運営方法を見直し、集客力強化とさらなる内容充実を図ってまいります。また、住宅ローンご利用のお客さまに魅力あるサービスを付加した女性専用住宅ローン「ゆとりーな」や「ホップ・ステップ・住まいる」のご提供のほか、ライフイベントにあわせた商品のご提供に努めるなど、お客さまの利便性向上を図り、サービスの質の向上にも積極的に取り組むことで、住宅資金供給シェアの維持・拡大を図ってまいります。

また、千葉県が県産木材の利用促進および森林や環境保全への認識を深めてもらうために実施している「美しいちばの森林づくり『千葉の木づかい』CO2固定量認証制度」と連携した商品として千葉県産木材「ちばの木」を使用した住宅を新築・購入されるお客さまに対して金利の割引を行う「ちばの木づかいホームローン」を4月に発売するなど、地元根ざした活動を進めてまいります。

○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「マリーンズ応援団定期」やスクラッチくじで優遇金利が決まる「くじ付き定期預金ラッキースクラッチ」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。無担保ローンについては、個人向け無担保カードローン「ちば興銀カードローン『リリーブ100』『リリーブ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、シニア層・若年層の顧客基盤拡大に向け、年金振込先・給与振込先の増加にも取り組んでまいります。

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。

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。

次世代を担う地域の子どもたちに向けて、平成21年11月に県内初の取組みとして開催した、高校生向けの金融経済教育「全国高校生金融経済クイズ選手権(エコノミクス甲子園)」千葉大会を本年も継続して開催してまいります。小学生には仕事体験を通じてお金の仕組みと役割を学ぶ「サマーキッズスクール」、中学生には総合的な学習に対する職業教育の支援、大学生に対してはインターンシップの受入れ等、各年代にあわせた地域の次世代育成の取組みを継続的かつ積極的に行ってまいります。



千葉県に生まれ、学び、働き、子どもを育て、定住するというのが、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」に取り組む県内企業に対しましては、これまでと同様、同企業にお勤めの皆さま向けに、ライフプランにあわせた各種ローンを優遇金利にてご提供いたします。

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」の活動も引き続き支援してまいります。

当行は、「マリーンズ応援団定期」の取扱い等を通じて地元球団である「千葉ロッテマリーンズ」を応援しておりますが、今年はオフィシャルスポンサーとして9月に開催される第65回国民体育大会「ゆめ半島千葉国体」についても応援してまいります。また、第10回全国障害者スポーツ大会「ゆめ半島千葉大会」についても応援してまいります。平成22年4月からは「チーバくん」・「マーくん」の両人気キャラクターが登場するポスターを全店に掲示しております。県民の皆さまと共に「千葉ロッテマリーンズ」と「ゆめ半島千葉国体・千葉大会」の応援を通じて、県内の活性化に寄与してまいります。

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「ちば興銀コスモスセミナー」の開催などコミュニケーション活動を展開しております。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

・経営サポート支援(資金繰りの下支え・格付劣化防止)強化による貸出資産の健全性確保への取組み

当行は、従来から地域密着型金融の積極的な推進が、地域金融機関の重要な責務であると認識し、お取引先への「経営改善支援」等に積極的に取り組んでまいりましたが、平成21年12月の「中小企業金融円滑化法」施行を踏まえ、従来以上に「緊急保証制度」・「貸出条件緩和と債権の要件緩和措置」の積極的な活用によるお取引先企業の資金繰り下支え(資金繰り破綻の防止)、景気後退局面を乗り切るための親身な相談・経営改善計画策定支援等によるお取引先企業の格付劣化防止に積極的に取り組んでおります。

一方、抜本的な事業再生支援が必要なお取引先企業については、中小企業再生支援協議会・事業再生ADR・企業再生支援機構・地域再生ファンド・RCC・外部コンサ

ルティング会社等と連携した再生支援に積極的に取り組んでおります。また、半期ごとに「支店SB(貸出資産健全化)会議」を開催し、お取引先企業に対する経営改善支援による債務者区分のランクアップ等、個社別方針に基づいた不良債権削減への取組みを継続しております。平成22年度におきましても、地域金融機関としてお取引先企業を金融面で下支えする使命を果たすとともに貸出資産の健全性を確保するために、「地域密着型金融の恒久的な取組み」を推進し、「コンサルタント機能発揮による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。

実践力とマネジメント力重視の人材育成

「高い経営品質の実現への挑戦」に向け、行員一人ひとりに焦点をあてた教育プログラムを実施し、さまざまな環境の中で「考え行動できる自立した人材」を育成してまいります。具体的には、お客さまに信頼される銀行を目指し、若手行員の早期育成や管理職・経営職のマネジメント力の向上を重視した教育の実施に引き続き努めてまいります。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、お客さま満足度の向上を目指した店頭営業力強化研修を充実し担い手を育成してまいります。市場金融部や審査部、営業統括部といった専門性の高い部署でのトレーニー研修によるプロフェッショナル人材の育成を引続き実施し、さらなる実践力の向上を図ってまいります。また次世代を担うべき支店長や管理者の育成を目的とした教育プログラムの充実を図ってまいります。

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。今後とも、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22年度の業績見通し

持ち直しの兆しが見られる経済状況や市場環境の好転等、当行を取巻く経営環境を踏まえ、不良債権処理コストや有価証券関係損益の改善等、諸要因の影響を勘案し、平成22年度の業績見通しは、連結ベースでは経常収益501億円、経常利益71億円、当期純利益70億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113億円、経常収益420億円、経常利益67億円、当期純利益70億円を見込んでおります。