



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。

当行は、平成24年3月3日、おかげさまで創立60周年を迎えることができました。より地域に根ざした新銀行設立への機運が高まる中で「県内中小企業の親切的な相談相手たらんことを期する」を創業の精神として設立、以来60年にわたる地域の皆さま方からのあたたかいご支援、永年のご愛顧に、役職員一同、心より感謝申し上げます。

このたびは興銀について深くご理解いただけますよう「2012千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。

当行では、平成23年4月より中期経営ビジョン『ちば興銀“変革・成長”戦略』に基づく戦略施策を積極的に展開しております。昨今の経済情勢を鑑みますと、東日本大震災の影響から持ち直しの動きが見られるものの、中小企業を取り巻く経営環境は依然として厳しい状況にあります。このような時こそ千葉県経済の力強い回復に向けて、創業の精神に立ち返るとともに、「地域のお客さまのベスト・コンサルタント」さらには「選ばれ続け、地域・お客さまになくてはならない絶対的存在感のある銀行」をめざし、当行グループの総力を結集して業務に邁進していく所存です。

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24年7月

取締役頭取・CEO 青柳 俊一

トップメッセージ

経営方針～経営の基本方針と対処すべき課題～

経営の基本方針は、「地域とともに」「お客さまのために」「『親切』の心で」の3つの企業理念を徹底して実践していくことです。主要施策の確実な実行を通じて、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よう、全行員・スタッフが全力で業務に邁進しております。

各種経営課題への挑戦を成し遂げ、「地域の お客さまの ベスト・コンサルタント」さらには「選ばれ続け、地域・お客さまになくてはならない 絶対的存在感のある銀行」の実現により、株主の皆さま、お取引先の皆さま、そして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23年度・24年度の2か年におきましては、中期経営ビジョン『ちば興銀“変革・成長”戦略』に基づき「トップライン収益の極大化」と「持続的成長基盤の構築」を経営課題として、「顧客ロイヤルティ向上戦略」を経営戦略の根幹とする具体的施策に全行員・スタッフが一丸となって取り組んでまいります。



企業理念 地域とともに お客さまのために 「親切」の心で

当行のあるべき姿
(10年後)

選ばれ続け、地域・お客さまに
なくてはならない 絶対的存在感のある銀行

“ちば興銀ブランド”の確立

当行のめざすべき姿
(5年後)

地域の お客さまの ベスト・コンサルタント

“ちば興銀ブランド”の発現

平成23～24年度
中期経営
ビジョン

『ちば興銀“変革・成長”戦略』
トップライン収益極大化と持続的成長基盤の構築

“ちば興銀ブランド”の創造
[相談対応力・課題解決力を持ち、
真摯・親身にお応えする銀行]

顧客ロイヤルティ向上戦略

顧客基盤・収益基盤の強化

- 1 新たな顧客・収益の創出に向けた取組み
 - ロイヤルカスタマーの拡大・増強
中小企業（オーナー）、地権者、金融資産富裕層に対する取引推進強化
 - 顧客ニーズ基点の営業態勢強化
 - 強固かつ中長期的な顧客リレーションシップの構築
 - 「個人」への営業展開の強化
- 2 顧客接点の継続性・持続性を高めるための取組み
 - 顧客満足度（CS）の向上
 - 顧客対応力の向上
 - 顧客サービス力の向上
- 3 当行「強み」のさらなる強化のための取組み
 - 地域密着型金融の恒久的な取組み
経営改善・事業再生に向けたコンサルティング機能の発揮
 - 成長基盤分野・事業への支援強化
「医療・介護・福祉」「農業（アグリ）」を重点とする支援強化

人材・組織基盤の強化

- 1 コンサルティング能力の向上
 - コンサルティング人材の育成・強化
 - コンサルティング機能提供態勢の強化
- 2 人材育成と組織力の強化
 - 自律型人材育成等の強化
 - 組織活力・体制の強化
 - 業務改善・効率化への取組み強化
 - 創立60周年記念事業の展開
 - みずほグループ・アライアンスの活用強化
- 3 経営体質の強化
 - リスクマネジメントの強化
 - 強固なコンプライアンス態勢の構築
 - コスト管理高度化体制の強化
 - 財務体質の強化、外部評価改善への取組み強化
 - 株主・投資家リレーションシップの強化

顧客ロイヤルティ向上戦略

「顧客ロイヤルティ向上戦略」は、少子・高齢化の進展によるマーケット規模の縮小や、金融機関の競争激化が見込まれる中で、お客さまとのリレーションシップの強化による強固な顧客基盤の構築と、持続的な収益基盤の構築を目的としております。

強固な顧客対応態勢の構築等CS戦略の実行とあわせ、「顧客ロイヤルティ向上」に向けた戦略施策の展開を推進し、当行とともに成長し、Win-Winの関係を築くロイヤルカスタマーの拡大を図り、当行収益の極大化と安定的持続をめざしてまいります。

顧客基盤・収益基盤の強化

お客さまの経営課題やニーズに的確に対応し、その成長持続を支援していくことが、当行自らの顧客基盤・収益基盤の強化につながるとの視点に立ち、コンサルティング機能の一層の発揮・提供をすすめてまいります。

運用、住宅ローンなど各種ローンのご相談にお応えする態勢を強化し、最適なプランをご用意・ご提案してまいります。

①新たな顧客・収益の創出に向けた取組み

●ロイヤルカスタマーの拡大・増強

中小企業オーナー・地権者・金融資産富裕層等のお客さまにとっての課題である、円滑な事業承継、不動産の有効活用、M&A、相続対策、資産承継対策等に対し、コンサルティング機能を強化し対応してまいります。本部営業統括部ソリューション支援室とナレッジ企画室による営業店サポート態勢を強化し、お客さまの課題解決に本支店一体となって取組むとともに、ビジネスマッチングや各種セミナーの開催等により、お客さまとのリレーション強化に努めてまいります。またこれらの実践により、積極的に新規お取引先の拡大を図り、将来のロイヤルカスタマーの拡大・増強に取組んでまいります。

●顧客ニーズ基点の営業態勢強化

お客さまの真のニーズを把握することを営業の基点とし、中長期的なリレーションシップ構築に向けた取組みが重要であると考えております。お客さまのニーズがますます多様化・高度化する中で、最適の金融サービス、コンサルティング機能を提供してまいります。

●強固かつ中長期的な顧客リレーションシップの構築

営業店ごとの顧客層・マーケット等に着目し、店質別・個別店のより鋭敏な戦略展開に重点を置いた「店質グループ別運営体制」としております。また、お客さまの課題解決に向けたソリューション提供を直接支援する本部担当部署を増強し、コンサルティング営業に係る企画部門と連携することで、営業・収益力の強化を図るとともに、お客さまとのリレーションシップ構築に向けた中長期的取組みを推進してまいります。

●「個人」への営業展開の強化

個人のお客さまのライフサイクルに応じた資産

②顧客接点の継続性・持続性を高めるための取組み

●顧客満足度(CS)の向上

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、お客さまのご期待にしっかりとお応えする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。

お客さま満足度調査の結果やお客さまの「声カード」で寄せられたご意見・ご要望、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を強化し、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。

●顧客対応力の向上

堅確・スピーディなお客さま対応の徹底、お客さまとの円滑なコミュニケーションに努めてまいります。

お客さまの経営課題やニーズに的確に対応し、その成長持続を支援していくために、営業斡旋等各種情報の本部集約と営業店への情報発信を行い、コンサルティング機能の一層の発揮・提供をすすめてまいります。また、個別相談会の開催やビジネスマッチング提携先の拡大、外部業者との連携強化、みずほアライアンスや外部機関の活用により、中小企業へコンサルティング機能を提供してまいります。

さらに「ハートフル対応マニュアル」の実践により、ご高齢のお客さまや目のご不自由なお客さま等が利用しやすい店づくりを図るとともに、お客さま目線での店頭受入態勢の強化に取組んでまいります。

●顧客サービス力の向上

資産運用ニーズへの対応として投資信託や生命保険商品のラインナップの充実を図るとともに、新商品・新サービスをタイムリーに発売・導入してまいります。また、ATM機能の充実などお客さまの利便性向上に努めてまいります。



③ 当行「強み」のさらなる強化のための取組み

● 地域密着型金融の恒久的な取組み

地域密着型金融の推進を、地域金融機関としての重大な役割・使命と捉え、「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。

特に、「東日本大震災」の直接・間接的な影響も踏まえ、地域の中小企業・個人事業主等を取り巻く経営環境が厳しさを増す中、従来以上に経営改善支援を強化してまいります。

さらに、地域経済発展のために不可欠な次世代育成について、事業後継経営者を対象にした「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るなど、中小企業の持続的成長への支援を行ってまいります。

また、明日の千葉県を担う子どもたちの育成に、地域と連携し、従来同様積極的な支援を行ってまいります。

● 成長基盤分野・事業への支援強化

当行の営業地盤である千葉県の地域の成長を支える「医療・介護・福祉」、「農業」等への支援を強化するとともに当行の「強み」として確立してまいります。

医療業界を取り巻く環境が大きく変化する中、医療機関にとって「安定した医療の提供」と「患者さまへのサービス」につながる「健全な医業経営」は重要な要素となりつつあります。このため、本部内に、新規お取引先の拡大、医療関連のお取引先のフォロー、営業店支援・サポートを推進する医療チームを設置し、開業資金のご相談、設備投資を含めた病院の経営改善やM&Aのご提案、老人保健施設の運営ノウハウの提供など、医療・介護・福祉について、外部コンサルタントとの連携も含め、医療経営者が抱える経営課題解決のお手伝いを積極的に行ってまいります。

また、全国有数の農林水産県である千葉県においては新事業分野として「アグリビジネス」が着目されております。外部より招聘したアグリビジネス専担者の機能を活用し、農業事業者と製造業・商業・サービス業事業者等他業種とのマッチングによる販路拡大に向けた取組支援を強化するほか、千葉県農業信用基金協会を活用した事業資金支援を積極的に行ってまいります。

人材・組織基盤の強化

コンサルティング機能の充実・強化を目的として、高い専門スキルを持った人材の育成と、外部専門人材の活用・外部専門機関との連携を含め、本部による営業店支援・サポート態勢の強化を図ってまいります。

① コンサルティング能力の向上

● コンサルティング人材の育成・強化

営業店行員の育成と、本部による営業店支援の強化に基づき、中小企業（オーナー）の抱える経営課題の把握・分析、およびコンサルティング機能発揮を強化してまいります。

また、各種講演会・セミナーの開催や、講師派遣等による積極的な情報提供を実施してまいります。特に、中小企業オーナーにとって非常に関心の高い課題である「事業承継」に対する経営相談・支援機能をさらに強化してまいります。

さらに、行員の事業承継提案力を強化するために、

FP技能士や中小企業診断士等の公的専門資格取得の推進・支援、実践的・専門的知識スキルの向上に取組んでまいります。

● コンサルティング機能提供態勢の強化

お客さまの課題解決に向けたソリューション提供を直接支援する本部担当部署を増強するとともに、企画部門との連携を強固なものとし、コンサルティング機能の提供態勢の強化に努めてまいります。

また、マネーコンサルタント等の増強により資産運用営業態勢を強化するとともに、総合的個人相談窓口としてマネープランナーの機能を強化してまいります。

② 人材育成と組織力の強化

● 自律型人材育成等の強化

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“自ら考え、自ら行動する”自律型人材の育成に努めてまいります。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、次世代を担うべき営業店長や管理職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。

● **組織活力・体制の強化**

企業理念・ビジョンを行員全員が共有し、経営陣を含む行内コミュニケーションの活発化、行員のモチベーションアップにつながる人事評価制度の見直し、個人表彰制度の充実を図ってまいります。

また、人材育成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を取組んでまいります。

● **業務改善・効率化への取組み強化**

本部・営業店における既存業務の抜本的な見直しや営業店端末の更改、機能充実による業務改善効率化をすすめることで営業体力の増強を図り、お客さまへのコンサルティング機能を十分に発揮できる体制を整備してまいります。

● **創立60周年記念事業の展開**

創立60周年記念事業や取組みを通じ、当行全役職員が一致団結し、また、当行自身が組織の活性化により、変革を遂げ、経営環境の変化に耐えうる磐石な営業基盤・経営基盤を構築してまいります。

また、お客さまや株主の皆さまへの感謝の気持ちをこめた商品・サービスの発売等を行ってまいります。

● **みずほグループ・アライアンスの活用強化**

当行がコンサルティング機能を発揮していく中で、みずほグループのノウハウやネットワークを十分に活用し、お客さまへのご要望に的確にお応えしてまいります。

③ **経営体質の強化**

● **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さまざまなリスクのマネジメント強化を経営の重要課題と位置付け、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、東日本大震災を教訓とする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。

● **強固なコンプライアンス態勢の構築**

コンプライアンスを経営の基本原則と捉え、高いコンプライアンス意識の醸成を通じ、コンプライアンス態勢の強化を取組むとともに、情報管理態勢、お客さま保護等管理態勢の強化を取組んでまいります。

● **財務体質の強化**

地域のお客さまや地域社会からの信頼、ご期待

にお応えできるよう、強固な財務基盤の構築に取組んでまいります。具体的には、中核自己資本の充実、コスト管理高度化の取組み強化による経費削減、貸出資産健全性の維持・確保、内部統制態勢の強化等を取組んでまいります。

また当行は、中立的な第三者による評価を取得し、公表することで、投資家の皆さまやお取引先の皆さまに財務内容の健全性や収益性についてご理解いただくため、平成18年10月に日本格付研究所(JCR)から長期優先債務格付けを取得し公表しております。地域のお客さまや地域社会からの信頼、ご期待にお応えできるよう、より高い評価をめざし取組んでまいります。

● **株主・投資家リレーションシップの強化**

証券アナリスト向けや個人の投資家向け説明会の開催など、当行への理解をより一層深めていただくためのIR活動の強化とともに、株主優待制度の充実に努めてまいります。

平成24年度の経営戦略

平成23-24年度中期経営ビジョン『ちば興銀“変革・成長”戦略』に基づいた具体的戦略施策を引き続き積極的に展開してまいります。

法人戦略施策

▶ **法人ロイヤルカスタマーの拡大**

地元中小企業はもちろん中小企業オーナー、地権者・地主層といったお客さまとのお取引を強固なものとし、ロイヤルカスタマーの一層の拡大に向けて、地元中小企業へ当行のコンサルティング機能を提供していくため、引続きお客さまの実態や状況を十分に把握・理解し、経営課題やニーズの発掘を積極的に行ってまいります。

また、営業統括部内に設置したソリューション支援室については、平成23年4月より10名体制へ増強しております。引続き、事業承継やM&A、営業斡旋、不動産有効活用に係る提案等、お取引先の課題解決につながる情報提供を各営業店とともに行ってまいります。

さらに高度なお取引先のニーズに対しては、みずほグループをはじめとする外部機関とも連携し、コンサルティング機能の充実を図ってまいります。

▶ **将来のロイヤルカスタマーの拡大**

新規のお取引先の拡大を強力に推進するとともに、取引複合化の推進による役務収益の拡大と取引の継続性を高め、メインバンクとして選ばれるよう取組んでまいります。

▶新たな収益の創出と極大化

地元中小企業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、中小企業経営者の多くの皆さまが関心を持つ課題であることから、当行では「いつでも相談できる窓口」となれるよう、積極的に取組んでまいりました。日頃からのリレーションを大切に、税理士のみならず、弁護士や投資育成ファンド等あらゆる専門家と連携してお客さまのニーズに則した具体的な解決策をご提案してまいります。

この他にも、世界中の国々で利用されている「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や、当行お取引先の皆さまで組織する「興友会」の活動等を通して、中小企業の抱える様々な課題の解決に取り組んでおります。

次世代経営者育成を目的とした「ちば興銀『経営塾』」は8年目を迎え、これまでに参加された塾生は100名を超えております。『経営塾』は、経営に必要な様々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。1期2年間の区切りで運営しており、現在活動中の第4期生25名は、本年9月に卒業を迎えます。

▶当行の「強み」の確立

「医療・介護・福祉」分野については、関連情報および業界ネットワークの拡大・活用を図るとともに、医療チームおよび、ソリューション支援室による営業サポートを強化してまいります。

全国屈指の農林水産県である千葉県において、当行は「アグリビジネス」を成長分野ととらえ取組みを強化してまいります。現在、専担者を1名増員して2名体制とし、販路拡大支援を含む農商工連携の取組みや公的助成制度の紹介等の強化を図っております。引続き県内産業において重要な位置付けにある第1次産業との関係を強化し、地域の活性化につなげてまいります。

個人戦略施策

▶個人ロイヤルカスタマーの拡大

法人ロイヤルカスタマーの拡大施策と連携し、地権者・地主・金融資産富裕層といったお客さまへのコンサルティング機能を強化し、ニーズ発掘、対応力を強化してまいります。

具体的には相続、不動産有効活用などのお客さまのニーズに対応するため、本部による営業店支援体制を強化してまいります。

▶資産運用ニーズへの対応

資産運用商品販売については、欧州債務問題等の世界的な経済情勢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・勉強会等を通じた担い手のスキルアップに努めてまいります。

▶住宅ローンの推進

住宅ローンについては、県内では当行のみの取扱いとなる、「ガン保障付き住宅ローン」をお客さまへ積極的にアピールし、安心して住宅ローンをご利用いただけるお手伝いをいたします。また、地元建設・不動産業者とのリレーション強化を図り新規案件獲得に努めてまいります。お客さまの借換えニーズにも積極的にお応えしていくため、住宅ローン休日相談会の開催とさらなる内容の充実を図ってまいります。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。

▶個人取引基盤の拡充

個人預金の増強については、従来からご好評をいただいております「マリーンズ応援団定期」やスクラッチくじにより「オリジナルカタログギフト」や優遇金利が当たる「NEWラッキースクラッチ」などの当行オリジナル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。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。

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『リリーフ』」の商品性を、お客さまニーズに一層お応えするためリニューアルいたしました。ポケットローン「一心」（カードローン）・「太助」（分割弁済ローン）については、一昨年に商品性をリニューアルした結果、お申込みは順調に増加しております。引続きお客さまのニーズに一層お応えできる商品の提供を図り、各ローン商品の見直しを行ってまいります。

また、当行とお取引いただいている企業の従業員さま向けに「職域社員ローン」をご用意し、従業員の皆さまのニーズにお応えするだけでなく、お取引先企業の福利厚生制度をお手伝いいたします。

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」の実践こそが当行の社会的責任であると捉え、次世代育成

支援を地域CSRの基軸として、様々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大会(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。

加えて、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け入れ等、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」に取組む県内企業に対しては、従来同様、同企業にお勤めの皆さま向けに、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。

また、平成23年3月11日の東日本大震災により、千葉県内でも多くの影響が出ているなか、千葉県が主催する「がんばろう千葉キャンペーン」に団体隊員として参加しており、引き続き商品等を通じて、千葉県の活性化に寄与してまいります。一例として地域資源である農産物等を活用した“千産千消”等の取組みにおいて、銀行が仲介役となり産官学連携等へ発展させることで、地域の活性化につなげてまいります。

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、お取引先企業への「経営改善支援」等に積極的に取組んでおり、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、各種の「保証協会保証制度」・「貸出条件緩和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)、低迷する経済環境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への取組みを強化しております。

一方、抜本的な事業再生支援等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・

地域再生ファンド・株式会社整理回収機構(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組んでおります。また、半期毎に「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。

東日本大震災の影響に加えて慢性的な円高により、お取引先企業の経営環境は引続き厳しい状況にあるとの認識のもと、平成24年度も、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・事業再生支援等に積極的に取組んでまいります。

実践力とマネジメント力重視の人材育成

“地域の お客さまの ベスト・コンサルタント”をめざして、「相談対応力・課題解決力を持った行員」を育成してまいります。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能力の向上に重点を置いた研修・セミナーの強化や、店頭営業力強化のための研修を充実し、担い手を育成してまいります。また、より実務に即したプログラムで管理職・経営職のマネジメント力のさらなる向上を図るとともに、若手・中堅行員の育成強化のための教育プログラムの充実を図ってまいります。さらに、市場金融部や審査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き続き実施してまいります。

●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24年度の業績見通し

平成24年度の業績見通しは、連結ベースでは経常利益100億円、当期純利益81億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124億円、経常利益96億円、当期純利益81億円を見込んでおります。