

平成23年度の概況

営業の経過および成果等

経営の環境

当期の国内経済は、東日本大震災の影響も残る中、生産活動の持ち直しや設備投資の下げ止まり、消費マインドの改善による個人消費の持ち直しなどの動きが見られるようになりましたが、その一方で、欧州債務危機問題の長期化による世界経済の減速や、電力供給の制限など、景気を下押しするリスクが存在し、先行きに対する不透明感が残るものとなりました。

当行が営業基盤とする千葉県経済につきましても、企業の業況や生産活動も一部上向くなど、全体としては緩やかな持ち直しの動きが見られる一方、海外景気の減速による円高や株安の長期化など不透明な要素も多く、県内中小企業を取り巻く環境は依然として厳しい状況にあるといえます。

当行の概況

経営体質・財務体質の強化

中期経営ビジョン『ちば興銀“変革・成長”戦略』に基づく経営課題に対する取組みとして、法人取引・個人取引において収益増強の柱となる重要戦略施策を積極的に展開してまいりました。営業戦力の増強とお客さまとのリレーション強化により、顧客基盤の強化に努め、全店を挙げて、収益計画の達成、業容の拡大と磐石な経営基盤の構築に努めてまいりました。

法人取引増強

お取引企業との接点増強とリレーション強化、新規収益機会の獲得に重点を置いた渉外活動を展開し、中小企業貸出の増強に努めてまいりました。

事業資金の適切なご提供はもちろんのこと、中小企業のお客さまの多様なニーズにお応えするべく、様々な情報提供を通じてお客さまとの接点増強を図っております。中小企業のお客さまにとって、円滑な事業継承や販路拡大は大きな経営課題となっていることから、税理士法人等の外部専門家と連携したご提案や、お客さま同士の商流をつなぐビジネスマッチングなどのコン

サルティング営業を強化し、お客さまの課題解決に向けて積極的にお手伝いしております。

また、企業が持続的に成長するための仕組みである「経営品質向上プログラム」の実践をサポートする勉強会の開催、事業後継者の育成を目的として設立した「ちば興銀『経営塾』」の運営などにより、お客さまとのリレーション強化に努めてまいりました。

さらに、千葉県の主要産業である「農業」についても専属の担当者を配属し、公的助成を活用した新商品開発や販路開拓の支援、農業法人の設立支援等農商工連携によるアグリビジネスの活性化に向けた取組みを行っております。

今後も千葉県内の地域特性に応じた効率的な人員配置や渉外担当行員の営業力強化等に向けた取組みにより、お取引先へのきめ細かいニーズ対応に努めてまいります。

個人取引増強

お客さまの様々なライフプラン・資金ニーズにお応えできるよう、商品性の見直しを含め、利便性の向上・充実を図ってまいりました。

平成23年6月には、ちば興銀ポイントサービス「コスモスクラブ」のサービス内容リニューアルを実施して、個人のお客さまに幅広くご入会いただけるように変更するとともに、当行とのお取引内容に応じて獲得したポイントによって、各種手数料の割引・定期預金の金利優遇等の特典をご利用いただけるようになりました。

団塊世代の方を中心とした資産運用ニーズ等にお応えするため、退職金を対象とした退職金専用プラン定期預金「ハッピーステージ」のお取扱いのほか、シニア層向けに「セカンドライフセミナー」・「相続セミナー」を開催しております。また、年金相談会を県内各地で開催しご好評をいただきました。

資産運用商品販売については、多様化するお客さまのニーズにお応えできるよう取扱商品の拡充に努めてまいりました。

「投資信託」については、商品ラインナップの充実を図り、平成23年7月に3ファンド、平成23年12月は2ファンド、平成24年3月には1ファンドの取扱いを開始し、いずれもご好評をいただいております。平成24年3月には、インターネット専用ファンドとして3ファンドの取扱いを開始いたし

ました。

また「生命保険商品」については、資産運用や相続対策等、お客さまの豊かなセカンドライフの実現にお役立ていただける商品として個人年金保険・一時払い終身保険の充実したラインナップを取り揃えております。平成23年度は一時払い終身保険2商品の取扱いを開始いたしました。

住宅ローンは県内金融機関の中で唯一当行だけが取扱う「ガン保障付き住宅ローン」を積極的に推進し、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おります。また、各営業店での住宅ローン休日相談会の運営により、お客さまの借換えニーズに対しても積極的に応えてまいりました。

無担保ローンについては、「ちば興銀カードローン『リリーフ』」をリニューアルし、ご融資限度額によりお借入利率が異なる商品性とする事で、お客さまへの販売促進を図ってまいりました。

インターネットバンキングについては、ワンタイムパスワードの導入・ソフトウェアキーボードの機能強化等セキュリティ強化に取り組んでおり、取引チャネルの利便性および安全性の向上により、お客さまに当行を一層幅広くご利用していただけるよう努めております。

営業拠点の充実

平成20年より当行ATMは365日年中無休で8時から21時までご利用いただけます。

また、全国のローソン店舗等に設置の「ローソンATM」、ファミリーマートやミニストップ店舗等に設置の「イーネットATM」、セブン銀行、イオン銀行、ビューアルッテ（JR東日本の駅内ATM）等も当行のキャッシュカードがご利用いただけます。

今後、お客さまに便利にご利用いただける地域への新規出店や新しい店舗形態等も積極的に検討していくとともに、老朽化した既存店舗について順次リニューアルを行い、お客さまの利便性向上に努めてまいります。

トップ
メッセージ

地域への
取組み

平成
23年度
の概況

経営・内部
管理体制等

当行の概要

店舗等一覧

トピックス

業務内容・
商品案内

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

連結決算

自己資本の
充実の状況等
について

経営改善支援・事業再生支援の強化

当行は地域金融機関として、従来から、お取引先企業の身近な相談相手、となるべく、低迷する経済環境を乗り越えるための課題解決に向けた経営改善計画策定支援・経営指導等に積極的に取組んでおります。更に「中小企業金融円滑化法」の施行にともない、特に、経営改善計画策定支援とあわせて資金繰り再構築支援についても、本部担当部署および外部コンサルティング会社等を活用したサポート支援を強化しております。

上記取組み等により、平成23年度におきましては、経営改善支援先244先のうち15先の債務者区分がランクアップしております。

事業再生支援については、抜本的な事業再生計画策定支援が必要なお取引先企業に対し、地域経済への影響・従業員の雇用確保等を念頭に置きつつ、中小企業再生支援協議会を中心に事業再生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組んでおります。

金融再生法における開示債権額

経営改善計画策定・資金繰り再構築支援等の経営改善支援の強化に加え、不良債権の回収強化に努めたものの、東日本大震災の影響に加えて、急激な円高による経済環境低迷の要因もあり、正常債権を除いた金融再生法における「開示債権」の当期末残高は491億円となり、平成23年3月末比46億円の増加となりました。また、総与信額に占める割合（開示債権比率）は2.94%となり、平成23年3月末比0.19ポイント増加いたしました。なお、カバー率(*)は、85.65%となっております。今後とも経営改善支援等により不良債権の削減を進め、開示債権の圧縮に努めてまいります。

*カバー率＝(担保・保証等回収可能額＋貸倒引当金)÷「開示債権」(正常債権を除く)×100

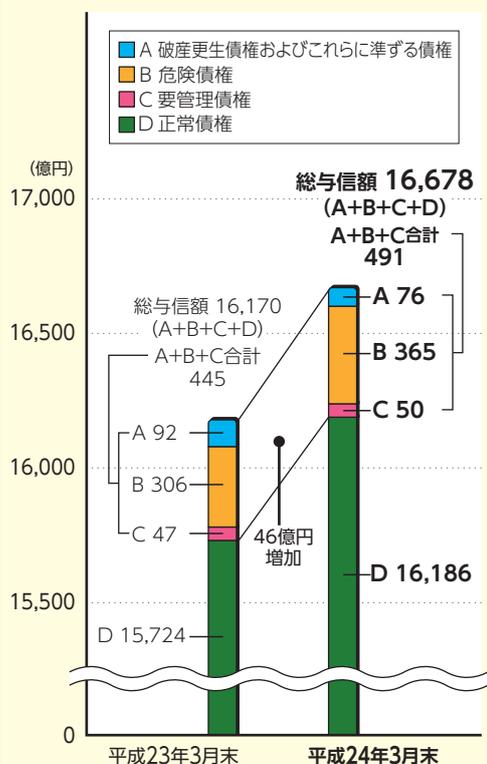
金融機能の再生のための緊急措置に関する法律(金融再生法)

金融機能の安定およびその再生を図るため、金融機関の破綻処理の原則を定めた法律。同法第7条には、金融機関が資産の査定を行ったときは、債務者の財政状態および経営成績等を基礎として、資産を区分して、その合計額を公表しなければならないものと規定されています。

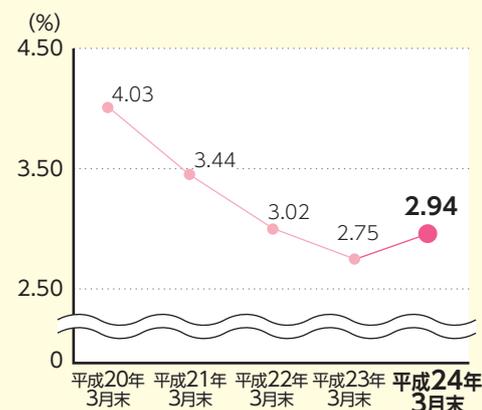
リスク管理債権

銀行法および同施行規則において、銀行は、営業年度ごとに、業務および財産の状況に関する事項として、貸出金のうち破綻先債権、延滞債権、3か月以上延滞債権、貸出条件緩和債権に該当する貸出金について公表することを義務づけられています。

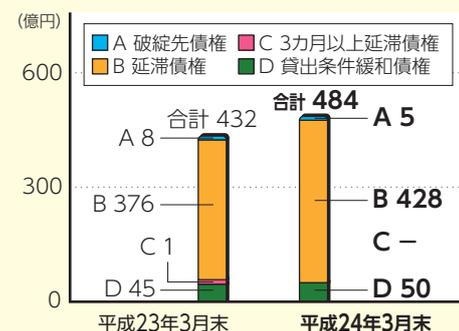
金融再生法に基づく開示債権額比較



金融再生法に基づく開示債権比率(正常債権を除く) [単体]



リスク管理債権額比較



業績

預金、預り資産

当期末の総預金残高は、平成23年3月末比608億円増加し2兆1,239億円となりました。特に個人預金は、従来よりご好評いただいております「マリーンズ応援定期」に加えて、平成24年3月の当行創立60周年記念定期預金として発売した「ハッピーコレクト」(記念定期預金第一弾)、「NEWラッキースクラッチ」(同第二弾)、「60定期(ろくまるていき)」(同第三弾)等により、幅広いお客さまとの取引拡大を図ったことから、平成23年3月末比339億円増加し1兆6,812億円となりました。

投資信託販売は堅調に推移いたしました。単位型投資信託の償還の影響もあり、投資信託残高は、平成23年3月末比140億円減少し、1,134億円となりました。

お客さまのニーズに沿った商品提案により、年金保険残高は平成23年3月末比24億円増加し、564億円となりました。

貸出金

当期末の貸出金残高は、既存貸出先への資金ニーズ対応、新規貸出先増強等に努めた結果、平成23年3月末比492億円増加し1兆6,161億円となりました。中小企業向け貸出については、平成23年3月11日に発生した東日本大震災により直接的・間接的被害を受けられた事業者への資金支援を中心とした取組みを積極的に行い、中小企業向け貸出残高は、平成23年3月末比203億円増加し8,279億円となりました。

また、住宅ローン・無担保ローンなどの個人ローンを個人取引の基盤拡充の中心として位置付け、「当行創立60周年記念住宅ローン特別金利キャンペーン」を実施する等、販売体制強化による顧客層の拡大に努めたほか、休日相談会開催等によるお客さまの借換えニーズへの積極的な取組みを図ったことにより、住宅ローン残高は5,189億円と平成23年3月末比216億円の増加となりました。

中小企業向け貸出に個人向け貸出を加えた中小企業等貸出金残高は1兆3,234億円となり、平成23年3月末比386億円増加いたしました。

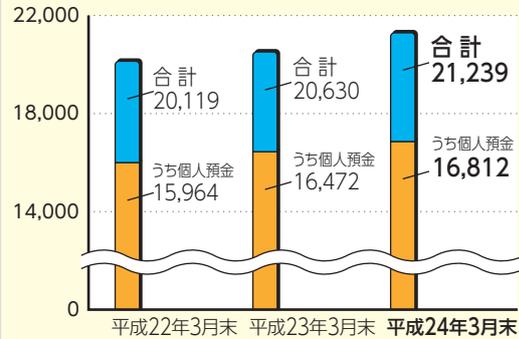
無担保ローンについては、「当行創立60周年記念教育ローン金利引キキャンペーン」の展開や当行ホームページから借入れ申込が可能な「ちば興銀カードローン『リリーフ』」、ポケットローン「一心」(カードローン)・「太助」(分割弁済ローン)の推進に努めてまいりました。

有価証券

有価証券残高については、債券償還に伴う残高減少に対応して、国債を中心に積増しを図り、全体では平成23年3月末比271億円増加し5,314億円となりました。

総預金残高

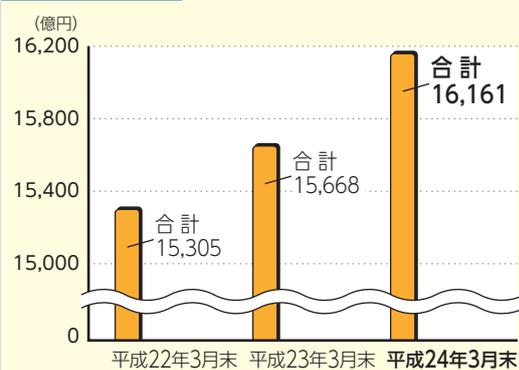
(億円) ※総預金残高には譲渡性預金を含めております。



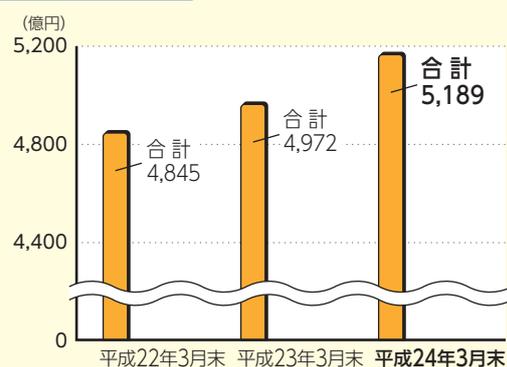
投資信託残高



総貸出金残高



住宅ローン残高



トップメッセージ

地域への取組み

平成23年度の概況

経営・内部管理体制等

当行の概要

店舗等一覧

トピックス

業務内容・商品案内

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

連結決算

自己資本の充実の状況等について

収益

貸出金残高は増加いたしました。貸出金利回りが低下したことにより貸出金利息が減少し、有価証券利息配当金も減少したことから資金利益が減少いたしました。保険窓販商品の取扱増加による役務取引等利益が増加し、また経費が減少したものの、コア業務純益(※)は前期比2億2百万円減少し、116億81百万円となりました。

また、厳しい経済状況のなか、お取引先企業への経営改善支援の取組みや与信管理の徹底による新規不良債権の発生防止に努め、貸倒償却等が減少したことに加え、当期より償却債権取立益が特別損益から臨時損益へ計上区分が変更になったことから、経常利益は前期比22億43百万円増加し90億32百万円となりました。特別損益は、上記計上区分の変更により前期比18億61百万円減少となりました。これらにより、当期純利益は前期比84百万円増加し、77億16百万円となりました。

※コア業務純益 業務純益から一般貸倒引当金繰入額、国債等債券関係損益を除いて算出しております。

経営指標

銀行経営の健全性をみるうえで大切な指標である自己資本比率は、当期末においても国内基準4%を大幅に上回る10.14%となっております。

また経営の効率性を示す経営指標であるコアOHR(※1)は、コア業務粗利益(除く国債等債券関係損益)の減少により67.55%と前期比0.15ポイントの上昇となりました。また収益性の高さを示すROA(※2)は、コア業務純益の減少により0.51%と前期比0.02ポイント低下いたしました。

※1 コアOHR(経費対コア業務粗利益率=経費÷コア業務粗利益(除く国債等債券関係損益)×100
一定の業務粗利益を得るために、どの程度経費がかかっているかを表す指標で、値が小さいほど経営の「効率」の高さを示しています。

※2 ROA《コア業務純益ベース》(総資産利益率=コア業務純益÷総資産期中平残(除く支払承諾見返)×100)
投下された総資産が利益(コア業務純益)を得るために、どの程度効率的に利用されているかを表す指標で、値が大きいほど経営の「収益性」の高さを示しています。

業務純益(一般貸倒引当金繰入前)



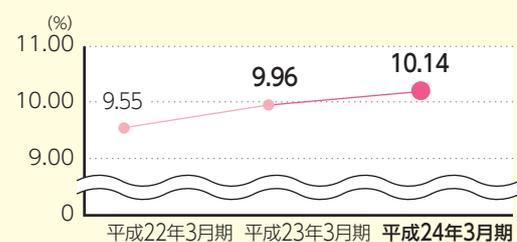
コア業務純益



経常利益・当期純利益



自己資本比率



自己資本比率算定明細

(単位:%-百万円)

	平成23年3月末	平成24年3月末
1. 自己資本比率	9.96	10.14
2. 基本的項目	120,745	127,223
3. 補完的項目	10,243	8,255
(イ)うち自己資本に計上された再評価差額	—	—
(ロ)うち劣後ローン残高	5,500	5,500
4. 控除項目	196	193
5. 自己資本 2+3-4	130,792	135,285
6. リスクアセット	1,312,192	1,334,005
うちオン・バランス	1,216,828	1,243,046
うちオフ・バランス	25,611	22,383
うちオペレーショナルリスク	69,752	68,575

当行は、リスクアセットの算定におきまして、信用リスク計量は「標準的手法」、オペレーショナルリスク計量は「基礎的手法」を選択しております。

格付け

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などについてご理解いただくため、平成18年10月に株式会社日本格付研究所(JCR)から長期優先債務(※1)格付けを取得し公表しております。平成23年10月に見直しを行い以下のとおりとなっております。

＜格付け＞「BBB(トリプルBフラット)【据え置き】
＜格付け見直し＞「ポジティブ(※2)」「[安定的]より変更」
(格付けの公表:平成23年10月4日)

※1 長期優先債務:格付対象会社の債務全体を包括的に捉え、その債務履行能力を評価したものです。

※2 長期優先債務格付けが中期的にどの方向に動き得るかを示すもので、今後格上げの方向で見直される可能性が高いことを示します。

利益配分に関する基本方針

当行は、銀行業としての公共性に鑑み、健全経営を確保するため内部留保の充実を図るとともに、安定的な配当に努めていくことを基本方針としております。

優先株式の配当

当期の優先株式の配当については、所定の配当をいたします。

普通株式の配当

当期の普通株式の配当については、見送らせていただくことといたしました。

普通株式の株主の皆さまには、何卒ご理解を賜りますようお願い申し上げます。

支配株主等に関する事項について

当行のその他の関係会社である株式会社みずほフィナンシャルグループについて、支配株主等に関する事項は、以下のとおりです。

親会社、支配株主(親会社を除く。)

又はその他の関係会社の商号等(平成24年3月31日現在)

名称	株式会社みずほフィナンシャルグループ	
属性	その他の関係会社	
議決権所有割合(%)	直接所有分	0.00
	合算対象分	20.80
	計	20.80
発行する株券が上場されている金融商品取引所等	株式会社東京証券取引所市場第一部 株式会社大阪証券取引所市場第一部 ニューヨーク証券取引所(米国)	

(注) 議決権所有割合欄の合算対象分は、間接所有分の議決権所有割合を記載しております。

親会社等の企業グループにおける当行の位置付け、当行と親会社等との関係

当行は、株式会社みずほフィナンシャルグループの持分法適用関連会社であります。同社グループは、平成24年3月31日現在で議決権数105,123個(議決権所有割合:20.80%)を所有しております。

当行は同社グループより、業務管理、新商品・サービスの開発などに関する各種ノウハウを吸収し、当行の業務に反映させることで、他の地域金融機関に一步先んじた戦略施策を展開し、地域のお客さまのニーズにお応えしております。なお、株式会社みずほフィナンシャルグループの子会社である株式会社みずほコーポレート銀行との間では、経営コンサルティング業務委託契約を締結しております。

また、当行からの要請により、本部企画部門強化の目的で、株式会社みずほコーポレート銀行からの出向者が本部主要部署に在籍しております。

当行の経営方針や経営戦略、並びにこれらに基づく各種施策等については、一定のルールに則り同社グループに対し報告を行っておりますが、これらの経営方針・戦略施策等の企画・立案から機関決定にいたるまで、当行内において十分な討議と意思疎通に基づき法令を遵守した意思決定を行う体制をとっており、同社グループからの独立性を確保しております。

支配株主等との取引に関する事項

支配株主等との取引に関しまして、記載すべき重要なものはありません。

支配株主との取引等を行う際における少数株主の保護の方策の履行状況

支配株主を有していないため、該当ございません。

トップ
メッセージ

地域への
取組み

平成
23年度
の概況

経営・内部
管理体制等

当行の概要

店舗等一覧

トピックス

業務内容・
商品案内

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

連結決算

自己資本の
充実の状況等
について

地域密着型金融の恒久的な取組み ～平成23年度の進捗状況～

お客さまの経営課題やニーズに積極的にお応えし、コンサルティング機能の発揮により、地域の・お客さまの発展と成長持続に向け誠心誠意取組んでいくことが地域金融機関としての最大の使命であると考え、地域密着型金融のさらなる推進に取組んでおります。

平成23-24年度の2年間の計画として、「地域密着型金融の恒久的な取組計画」を策定・公表し、地域密着型金融推進に係る取組みとして、①ライフサイクルに応じた取引先企業の支援の一層の強化、②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、③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を大きな3つの柱として、それぞれ以下のとおり、積極的に取組んでおります。

ライフサイクルに応じた取引先企業の支援の一層の強化

●創業・新事業支援機能の強化

産学官および外部機関等との連携を一層強化し、地域の中小企業の創業・新事業展開・育成を支援しております。千葉県産業振興センターや地元中小企業団体主催のセミナー・交流会への積極的な参加を通じ創業企業の発掘・支援活動を強化するとともに、「千葉元気印企業大賞」や、千葉県・千葉市の「ベンチャークラブちば」および「ベンチャーカップCHIBA」等に参画し、参加・発表企業の推薦等により、地元千葉県における創業・新事業への支援強化を図っております。

平成23年度に開催した「ベンチャークラブちば」ビジネスプラン発表会では、当行からの推薦を含め、お取引先企業5社が自社の成長プランを発表し、多くの企業の関心を集めました。平成24年度においてもビジネスプラン発表会については3回の開催が計画されており、お取引先企業の推薦等、引き続き積極的に行ってまいります。

産学官連携としては、平成22年に協定書を締結した聖徳大学と、千葉県産農水産物をPRするイベント「千産千商2011(がんばろう!千葉おいしい食べもの直売会in聖徳祭)」を同大学の学園祭にて開催いたしました。同大学で栄養学等を学ぶ学生が、レシピ・容器・包装デザイン

に係るアイデアを提供し、県内駅弁製造大手企業が作った“千産千消”弁当の販売のほか、地元中小企業6社が千葉県産食材を使った商品を提供しました。延べ1万人近い来場者へのPRに加え、マスコミにも多く取り上げられ、地域活性化へ貢献できたものと考えております。

県内の創業・新事業向け資金支援策としては、千葉県制度融資の活用や各種ファンドの紹介等により対応しております。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、この分野への支援強化を図ってまいりました。具体的には、老舗酒造会社による事業多角化(農業法人設立による新規参入)と地域活性化への取組みを支援した事例や、ビジネスマッチングを通して埋もれていた県産食材を掘り起こし新商品開発に取組んだ事例、高速道路のサービスエリアで千産千消ショップの開店を支援した事例など、当行のコンサルティング機能を発揮した取組みを実施しております。さらに平成24年1月にはアグリビジネス専担者を1名増員し取組みをさらに強化、必要資金の一部を千葉県が助成する「農商工連携事業」についても積極的な支援を行い、平成23年度においては当行が支援した2事業が採択されております。

●取引先企業に対する経営相談・支援機能の強化

中小企業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の強化のため、本部営業統括部ソリューション支援室による営業店支援・サポートの拡充を図るとともに、現場行員のコンサルティング能力向上支援に注力しております。具体的には、トップセールスおよび一層の相談対応力強化に向け、「医療・介護」「不動産有効活用」「アグリビジネス」「海外進出・貿易」「相続・遺産整理」等、毎月選定したテーマに基づき、営業店長層を対象とした集合勉強会を実施しております。また、最前線で活動する渉外行員についても、同様のテーマに関し、より実践的・実務的な内容の勉強会を開催し、相談対応・支援機能強化のためのスキル・アップを図っております。

特に、中小企業オーナーにとって最も深刻な課題である「事業承継」に対する経営相談・支援機能の強化を図っております。お取引先企業の事業後継者が参加する「ちば興銀『経営塾』」においては、現在第4期生25名が在籍し、「人事労務」「債権回収」「反社会的勢力との係わり」

等のリスクマネジメントに関するセミナーの受講、国内外企業の視察などを通して、次期経営者としてのスキル・アップを図っております。

また、オーナーのハッピーリタイアメントとそのお取引先事業の維持、従業員の雇用を守るためのM&Aを含めた総合的なご提案等も積極的に行っております。

さらに、これらのスキルを有する行員の育成・養成強化に向け、FP技能士や中小企業診断士等の専門的資格取得者の増加に継続的に取り組んでおります。

このほか、お取引先企業のさらなる発展をサポートするため、「経営品質向上プログラム」を活用し経営革新に取り組む手法を紹介するなど“経営力”アップに向けた取り組みを実施するほか、ビジネスマッチング(営業斡旋)等、当行の有するネットワークを最大限活用し、お取引先企業への情報発信に努めております。

● 貸付条件の変更を行った取引先企業の経営課題の把握と経営改善、事業再生に向けたコンサルティング機能の発揮

お取引先企業の資金繰りの下支えとともに、そのニーズを十分に踏まえたコンサルティング機能の発揮により、経営改善・事業再生等を図ることが当行の収益力や健全性向上にもつながるとの考えに基づき、お取引先企業の経営課題の把握・分析を踏まえたサポート・支援へ積極的に取り組んでおります。

平成23年度は貸付条件の変更を実施しているお取引先企業を中心に足下の業績や資金繰り状況等に対するモニタリングを強化し、経営改善計画策定の意思や事業の持続可能性等を十分確認したうえで、今後業績悪化懸念のある一部正常先を含め要注意先～破綻懸念先の中から16先を追加し合計244先を経営改善支援先として選定しております。経営改善支援先に対しては、経営指導や改善計画策定支援等の進捗状況確認と、営業店の取組みを指導するため、対象店全店に対して「経営改善支援臨店モニタリング」を実施しております。経営改善支援の取組強化により、平成24年3月までに15先のお取引先企業の債務者区分がランクアップしております。引き続き、お取引先企業に対する経営アドバイス・経営改善計画策定支援への取組みを強化してまいります。また、実現性の高い計画策定支援実施のため、事業の継続性を検証するための事業DD(事業デューディリ

ジェンス)の実施、企業規模に応じた経営コンサルティング会社等外部専門機関の積極的な活用等を実施してまいります。

また、平成23年6月および11月には、営業店課長層を対象とした「経営改善計画策定実践研修会」を、平成23年7月および平成24年1月には入行2～3年目の若手行員を対象とした「企業支援力育成基礎研修会」を開催いたしました。また、平成23年11月には中小企業再生支援全国本部統括プロジェクトマネージャーの藤原敬三氏を講師として招聘し、営業店長等を対象とした経営改善支援力育成土曜セミナーを開催いたしました。今後も引き続き、お取引先企業に対する経営アドバイス・経営改善計画策定支援のスキルを有する行員の育成および目利き能力・現場力の向上を図ってまいります。

さらに、お取引先企業と顕在化した課題・問題点を共有し、お取引先企業の状況や当行の特性等を踏まえた上で、最適なソリューションの提案に取り組んでおります。お取引先企業の経営課題を把握・分析し、事業の持続可能性等を適切かつ慎重に見極めた上で、必要に応じて他の金融機関や外部専門機関等と連携し、最適なソリューションの提案に努めております。

従業員の雇用確保と地域経済の安定のため、抜本的な事業再生支援が必要なお取引先企業に対しては、中小企業再生支援協議会・地域再生ファンド・RCC(整理回収機構)・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。平成23年度の取組実績としては、中小企業再生支援協議会の再生計画承認先11先の他、中小企業再生支援協議会2次対応決定先11先となっております。今後も再生手法として、協議会版DDS(デット・デット・スワップ)・RCC企業再生スキーム・千葉中小企業再生ファンド等を積極的に活用してまいります。

また、東日本大震災により甚大な影響を受けた事業者の事業再開や事業再生支援については、平成24年3月に設立された千葉県産業復興相談センターを通じ、千葉産業復興機構を活用してまいります。

トップ
メッセージ

地域への
取組み

平成
23年度
の概況

経営・内部
管理体制等

当行の概要

店舗等一覧

トピックス

業務内容・
商品案内

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

連結決算

自己資本の
充実の状況等
について

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

本部営業統括部「ナレッジ企画室」や「ソリューション支援室」においては、高専門性の知識・スキルを活かし、ノンリコースローン、債権流動化、財務制限条項付融資、ABL(Asset Based Lending)等の活用により、担保・保証に過度に依存しない融資手法の拡大に努めております。

お取引先企業が保有する売掛債権等の流動化により資金調達を行う、いわゆる債権流動化については、診療報酬債権・調剤報酬債権・手形債権を対象としておりますが、引続き対象債権の拡充に努めるとともに、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。

また、お取引先企業の安定的な運転資金枠を確保するため、動産・債権譲渡担保融資につきましても引続き積極的に取り組んでまいります。在庫評価機関2社と業務委託基本契約を締結し、在庫担保によるABL組成についても引続き検討してまいります。

条件変更等を行ったお取引先企業に対しまして、新規の信用供与により新たな収益機会の獲得及び中長期的な経費削減が見込まれ、業況や財務等の改善に繋がることで債務償還力の向上に資すると判断される場合には、積極的かつ適切に新規の信用供与を行うよう努めております。例えば、事業性が相応にありながら財務等採算管理が不芳なお取引先企業に対し、地元他行等との協力に基づき中小企業再生支援協議会と連携し、約定返済を止めながら新規の信用供与(継続的な商手を含む)に応じ、当面の資金繰りを安定させた上で、経営改善計画策定に向け指導・アドバイスを実施しているケースもあります。

さらに、中小企業再生支援協議会支援決定先等
(数値目標の進捗状況)

取組み項目	数値目標(平成23年4月～25年3月)	平成23年4月～24年3月の実績	進捗率
事業承継案件への関与数	100社以上	118社	118%
各種講演会、セミナーの開催数	50回以上	43回	86%
年金等ライフプランニング相談会開催数	500回以上	247回	49%
創業・新事業支援融資	150件以上	41件	27%
営業斡旋、ビジネスマッチング等の数	200件以上	638件	319%
経営改善支援取組み率(注1)	11%以上	10.5%	95%
経営改善支援先に対する経営改善計画策定先数	60先以上	64先	106%
経営改善支援先に対する債務者区分ランクアップ率(注2)	10%以上	6.4%	64%
再生計画策定率(注3)	10%以上	7.6%	76%
事業再生に向けた取組み先数(注4)	10先以上	17先	170%
個人保証・不動産担保に過度に依存しない融資	動産・債権譲渡担保融資案件 200件	98件	49%
2級ファイナンシャルプランニング技能士 (中小事業主資産相談業務)	100名増加	63名	63%
職場体験学習の開催	20回以上	8件	40%

(注1)経営改善支援取組み率=経営改善支援先(正常先除く)/期初債務者数(正常先除く)

(注2)経営改善先に対する債務者区分ランクアップ率=経営改善支援先のうち期初比債務者区分ランクアップ先/経営改善支援先数(正常先除く)

(注3)再生計画策定率=再生計画策定先数(正常先除く)/経営改善支援先数(正常先除く)

(注4)中小企業再生支援協議会支援決定、千葉中小企業再生ファンド活用、RCC企業再生スキーム活用、DES・DDSの活用、再生企業に対するエグジットファイナンス実行、外部コンサルティング会社活用等の先数

の再生企業に対するエグジットファイナンスについても、再生の実現性を十分検証したうえで、地元金融機関および政府系金融機関との協調融資を前提として検討してまいります。

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

●当行の情報機能・ネットワークを活用した支援

当行のお取引先で組織する「興友会」等を通じて積極的な情報提供を行い、お取引先とのリレーションシップの強化を図っております。具体的には、ビジネスマッチング(営業斡旋)やM&A、事業承継等のニーズに対し、当行が保有する地域情報を活用し、地元中小企業の活性化に取り組んでおります。特に事業承継対応については、税理士等外部専門家との連携を強化し、企業の持続的な成長に向け、コンサルティング機能の発揮に努めております。平成23年度における取組事例として、度重なる相続で株主が数多く分散してしまった老舗企業に対し、現経営者の経営権確保と、企業の存続、従業員・取引先の確保・維持を図るため、外部専門家と連携し、中小企業投資育成会社に株式の一部を保有してもらう仕組みを構築・実現しております。

また、地域経済発展のため不可欠な次世代育成への取組みとして、事業後継経営者を対象とした「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」に取り組む企業に対する様々な応援施策を展開し、成長持続に向けた中小企業支援に取り組んでおります。小学生を対象とした金融教室(サマーキッズスクール)をはじめ、中学生への銀行業務紹介、高校生を対象とした金融経済クイズ選手権大会の開催、大学生のインターンシップ受入れなど、明日の千葉県を担う子どもたちの育成に、地域

と連携し、従前にも増した積極的な取組みを行っております。

さらに、平成23年7月には、お客さまサービス部に「地域CSR推進室」を新たに設置し、地域との共生や、次世代育成支援について、一層の取組み強化を図っております。

●地域の利用者保護の徹底と利便性向上

お客さま保護等管理態勢を一層強化することを目的として、「お客さま保護等管理委員会」を設置・開催しております。この中で、説明義務を果たす態勢の一層の充実、お客さまからのご意見・要望・苦情等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、お客さまとの取引に係る利益相反の状況に応じた適正な対応を実施するための管理態勢の充実を図っております。

特に、商品・サービスの説明および情報提供を適切かつ十分に行うため、各種行内マニュアルの改定や、各種研修・勉強会を通じた行員への周知徹底および教育を行うとともに、広告等の審査体制充実によるお客さまの適切な判断に役立つ表示に努めております。

また、裁判外紛争解決制度（金融ADR制度）への対応に係る行内態勢を構築しております。お客さまからの苦情等申し出に対しましては誠意を尽くし説明責任を十分に果たすよう取組んでおりますが、同制度の趣旨を徹底し、今後もより一層お客さまにとって納得性の高い紛争解決に向けた対応の強化を図ってまいります。

さらに、金融円滑化に向けた取組み推進のため、頭取を委員長とする「金融円滑化推進委員会」を設置し、同委員会を中心に金融円滑化管理態勢の充実・強化に取り組んでおります。その推進においては、お客さまの視点に立った適正な対応が必要であることから、引き続き「お客さま保護等管理委員会」との連携のもと取組んでまいります。

●地域貢献等に対する情報開示等

当行の地域社会・地域経済への貢献活動に関してお客さまにご理解いただけるよう、ミニ・ディスクロージャー誌、ディスクロージャー誌、ホームページ等、様々な情報媒体を利用して情報開示の充実に努めてまいりました。また、タイムリーなニュースリリースやマスコミ取材対応により、報道機関を通じた紙面での積極的な情報開示等、パブリシティ強化に努めました。ディスクロージャー誌においては、正確な情報開示を可能にするべく、カラーユニバーサルデザインを導入した他、次世代育成への取組みをはじめとする地域貢献活動を写真で紹介する等、できるだけわかりやすい情報開示に努めてまいりました。

今後とも、CS、環境への取組み、地域貢献活動等地域に特化したCSR活動を推進し、これら当行の企業活動に関する積極的な情報開示を行ってまいります。

金融円滑化に向けた取組みの概要

金融円滑化に関する基本方針

当行は、「地域とともに」「お客さまのために」「『親切』の心で」の企業理念のもと、金融機能の提供を通じて地域の皆さまのお役に立つことが使命であるとの考えに基づき、従来より地域への円滑な資金供給やお客さまの経営支援等の地域密着型金融に積極的に取り組んでまいりました。最近の経済金融情勢および雇用環境の下における地域の中小企業者および住宅ローンご利用のお客さまのお借入の返済に係る負担の状況を鑑み、地域金融機関としての業務の健全かつ適切な運営の確保に配慮しつつ、お客さまの事業活動の円滑な遂行およびこれを通じた雇用の安定並びに生活の安定を期し、もって地域社会のさらなる発展と地域経済活性化に貢献することを目的とし、「金融円滑化に関する基本方針」を制定しました。

頭取を委員長とする横断的な組織である「金融円滑化推進委員会」および各営業店に配置しました「金融円滑化責任者」を中心として、地域における金融の円滑化への取組みを全行あげて強化してまいります。

基本方針

●ご相談・お申し込みに対する対応

- お客さまからの新規のお借入れ、借入れ条件の変更等のご相談・お申し込みに対しては、真摯に対応するとともにお客さまの事業の状況やご事情を考慮し、できる限り、柔軟な対応に努めてまいります。
- お借入の返済に支障を生じており、または生ずるおそれのあるお客さまからの借入れ条件の変更等のご相談を受けた場合には、お客さまの事業についての改善、または、再生の可能性その他の状況を勘案しつつ、ご相談に真摯に対応し、できる限り、借入れ条件の変更等を行うよう努めてまいります。

●十分なご説明の実施

- お取引内容、借入れ条件について、お客さまにご納得いただけるよう、十分な説明を行うよう努めてまいります。
- お申し込みにお答えできない場合は、これまでの取引関係等を踏まえ、その理由について、お客さまにご納得いただけるよう、可能な限り迅速かつ丁寧な、十分な説明を行うよう努めてまいります。

トップ
メッセージ

地域への
取組み

平成
23年度
の概況

経営・内部
管理体制等

当行の概要

店舗等一覧

トピックス

業務内容・
商品案内

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

連結決算

自己資本の
充実の状況等
について

●適切な審査の実施

お客さまが借入れ条件の変更等をしたことがある、返済が滞っているというような形式的な事象にとらわれることなく、お客さまの実情をきめ細かく把握するよう、適切な審査に努めてまいります。

●金融円滑化に関するご意見・苦情への対応

新規のお借入れやご返済条件の変更等に関するご要望およびご意見に対しては、真摯な対応を行うとともに迅速かつ適切な対応に努めてまいります。

●目利き能力の向上

形式的、表面的ではなく、お客さまの現在おかれている実際の状態をきめ細かく把握し、適切な判断を行うため、行内研修などにより、行員の目利き能力向上に努めてまいります。

●リレーションシップの発揮

お借入の返済に係る負担の軽減に資する措置をとった後も、お客さまとのリレーションシップを大切に、継続的なご相談受付、経営相談・経営指導等を行うよう努めてまいります。

金融円滑化推進委員会は、この基本方針を各営業店の「金融円滑化責任者」を通じ営業店に周知するとともに、必要に応じてその見直しを行ってまいります。

取組み方針

●中小企業者のお客さまへの取組み方針

- ・ 中小企業者のお客さまからの借入れ条件の変更等のお申込みがあった場合には、お客さまの事業についての改善、または、再生の可能性等を十分に検討し、きめ細かくご相談に応じてまいります。
- ・ 中小企業者のお客さまからのご要望がある場合には、積極的に経営改善計画書の策定・実践を支援してまいります。また、継続的に、中小企業者のお客さまの経営改善計画の進捗状況を確認・

検証し、経営改善計画の見直しを助言、支援するなど、当行のコンサルティング機能を発揮し、きめ細かな対応を行ってまいります。

- ・ お客さまが当行以外の金融機関からお借入れされている場合には、お客さまから同意をいただいた上で、守秘義務に留意しつつ、当該他の金融機関と緊密な連携を図ってまいります。
- ・ 企業再生支援機構、事業再生ADR解決事業者、中小企業再生支援協議会などの外部機関と連携し、様々な再生手法の中から最適な再生手法を活用し、中小企業のお客さまの再生に取り組んでまいります。
- ・ 経営改善相談に対応するための実践的な行内研修を行い、お客さまからのご相談に対応できるよう、人材の育成に努めてまいります。

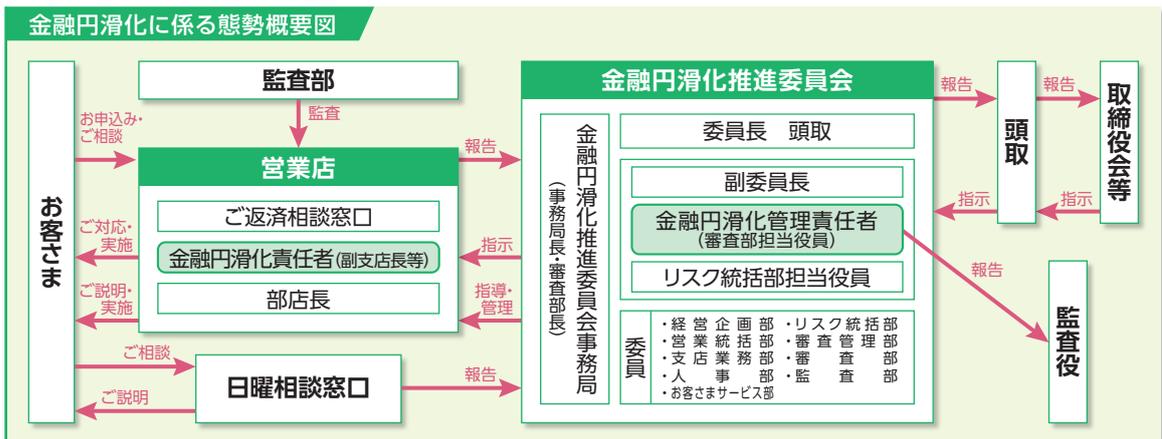
●住宅ローンをご利用中のお客さまへの取組み方針

- ・ 住宅ローンをご利用されているお客さまからの借入れ条件の変更等のご相談・お申込みがあった場合には、お客さまの財産の状況および収入の状況を十分に勘案し、きめ細かくご相談に応じてまいります。
- ・ お客さまが当行以外の金融機関からお借入れされている場合、または、住宅金融支援機構等のお取引がある場合には、お客さまから同意をいただいた上で、守秘義務に留意しつつ、他の金融機関、住宅支援機構等との緊密な連携を図ってまいります。

金融円滑化に係る態勢整備

●金融円滑化推進委員会の設置

当行では、平成21年12月1日に金融円滑化に向けた取組み強化を目的として、頭取を委員長とした「金融円滑化推進委員会」を設置いたしました。取締役会等は「金融円滑化推進委員会」から金融円滑化への取組み状況の報告を受け、金融円滑化への取組みが十分であるかを点検し、必要に応じて、



「金融円滑化推進委員会」を通じて、全行に向けて改善を指示させる態勢といたします。

●金融円滑化『ご返済相談窓口』の設置

お客さまからのご返済に関するご相談等にお応えするため、全営業店に「ご返済相談窓口」を設置いたしました。

●金融円滑化管理責任者の設置

審査部担当役員を金融円滑化管理責任者に任命し、金融円滑化管理態勢の整備・確立に向けた方針の検討、取引先企業に対する経営相談・経営指導および経営改善に向けた取組み、能力向上を積極的に支援する方針の検討を行ってまいります。

●金融円滑化責任者の設置

お客さまからのご相談等の把握・管理・推進することを目的とするため、全営業店に「金融円滑化責任者」を任命し設置いたしました。

当期の経営成績(連結)

損益の状況

当連結会計期間の業績については、経営体質・財務基盤のさらなる強化に努めた結果、以下のとおりとなりました。

損益面においては、県内資金需要に積極的に対応した結果、貸出金残高は増加いたしました。貸出金利回りが低下したことにより貸出金利息は減少、有価証券利息配当金も減少したことから資金運用収益が減少いたしました。一方、保険窓販商品の取扱増加等による役務取引等収益の増加や、表示区分変更となった償却債権取立益の計上もあり、経常収益は、前連結会計年度とほぼ同水準の、524億16百万円となりました。経常費用は、預金残高が堅調に推移したものの金利低下の影響により預金利息が減少、市場環境の改善により有価証券関係損失が減少、貸倒償却引当費用が減少したことにより、前連結会計年度比31億31百万円減少し425億56百万円となりました。これらにより、経常利益は、前連結会計年度比31億22百万円増加し、98億59百万円となりました。

前連結会計年度の特別利益に償却債権取立益18億円が計上されていたこともあり、特別損益は、前連結会計年度比18億79百万円減少いたしました。これらの結果、当期純利益は前連結会計年度比6億29百万円増加し、80億66百万円となりました。

セグメント情報

セグメント情報ごとの業績の状況については、銀行

業の経常収益は前連結会計年度比96百万円減少して439億24百万円、セグメント利益は前連結会計年度比22億43百万円増加して90億32百万円となりました。リース業の経常収益は前連結会計年度比1億73百万円増加して79億29百万円、セグメント利益は前連結会計年度比4億24百万円増加して2億36百万円となりました。また、その他の事業の経常収益は前連結会計年度比1億8百万円減少して46億70百万円、セグメント利益は前連結会計年度比4億9百万円増加して10億32百万円となりました。

なお、当連結会計年度末の連結自己資本比率(国内基準)は、前連結会計年度比0.20ポイント上昇し、10.42%となりました。

資産・負債・純資産の状況

預金残高は、個人・法人預金ともに順調に増加し、前連結会計年度比608億円増加して2兆1,104億円となりました。

貸出金残高は、お取引先とのリレーション強化、新規お取引の拡充に努めた結果、前連結会計年度比489億円増加して1兆6,104億円となりました。有価証券残高は、中期債を中心に積増しを図り、有価証券全体では、前連結会計年度比271億円増加して5,310億円となりました。

純資産の部については、当期純利益により利益剰余金が増加、およびその他有価証券評価差額金が増加し、純資産の部合計は前連結会計年度比71億円増加し1,346億円となりました。

キャッシュ・フローの状況

連結キャッシュ・フローについては、前年度末に東日本大震災の影響から日銀預け金(現金同等物)に余資を置いたことにより、コールローン等の増加が369億円、加えて貸出金の増加が489億円となり、税金等調整前当期純利益が97億円、預金の増加が608億円あったものの、営業活動によるキャッシュ・フローは△172億円(前連結会計年度比763億円の減少)となりました。

有価証券の売却・償還による収入1,385億円、有価証券の取得による支出1,647億円、有形固定資産取得による支出8億円等により、投資活動によるキャッシュ・フローは△278億円(前連結会計年度比173億円の減少)となりました。

財務活動によるキャッシュ・フローは、配当金支払14億円等により、△14億円(前連結会計年度比42億円の増加)となりました。

この結果、当連結会計年度の現金および現金同等物の期末残高は、241億円(前連結会計年度比463億円の減少)となりました。

トップ
メッセージ地域への
取組み平成
23年度
の概況経営・内部
管理体制等

当行の概要

店舗等一覧

トピックス

業務内容・
商品案内

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

連結決算

自己資本の
充実の状況等
について