



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「2011中間期ディスクロージャー誌」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。ご高覧いただければ幸いに存じます。

さて、昨年を振り返りますと、国内経済は、東日本大震災の影響も残る中、サプライチェーンの回復による生産の持ち直しや、消費者マインドの改善から個人消費にも持ち直しの動きが見られるようになりました。一方、海外景気の下振れ懸念や歴史的な円高、株安の進行、デフレの影響等の景気の下振れリスクが存在し、依然として先行きは不透明な状況です。

このような環境のなか、当行は、平成23年4月より平成23-24年度中期経営ビジョン『ちば興銀“変革・成長”戦略』に基づく戦略施策を積極的に展開しております。お客さまのニーズや経営課題解決にともに取り組み「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」を目指して、当行グループの総力を結集して業務に邁進し、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24年1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

経営の基本方針は、主要施策の確実な実行を通じて、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」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もあります。

全行員・スタッフが全力で業務に邁進し、中期経営ビジョン『ちば興銀“変革・成長”戦略』における経営課題「トップライン収益の極大化」「持続的成長基盤の構築」に挑戦してまいります。そして「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」を目指し、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。

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”

“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