

ごあいさつ

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。

このたび〈ちば興銀〉について深くご理解いただけますよう「2013千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。

最近の経済状況を鑑みると、中小企業を取り巻く経営環境には依然として厳しさが残るものの、県内経済においては一部に持ち直しの動きが見られ、今後の本格的な回復も期待されるところであります。当行は、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さまざまな取組みを行ってまいります。

現在当行は、平成25-27年度の新中期経営計画「変革・成長戦略“2nd Stage”」に基づく戦略施策を積極的に展開しております。「地域の お客さまの ベスト・コンサルタント」となるべく、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。

なお、当行は平成25年7月に公的資金を完済しております。

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25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～

平成23年4月よりスタートした前(平成23-24年度)中期経営ビジョン「ちば興銀“変革・成長”戦略」においては、10年後の当行のあるべき姿を「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」とし、その実現に向け5年後に「地域の お客さまの ベスト・コンサルタント」をめざし、当ビジョン実現に向け、「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、「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戦略・施策の展開・実施に取り組んでまいりました。

一方、千葉県における現下の経営環境は、県内人口の減少、少子高齢化の進展、超低金利の長期化、円高修正の進行などにより、県内中小企業の経営課題や個人のお客さまのニーズがますます多様化・高度化するとともに、今後は金融機関間の一層の競争激化も見込まれます。

このような経営環境を踏まえ、新中期経営計画「変革・成長戦略“2nd Stage”」(平成25-27年度)においては、前中期経営ビジョンに基づく取組みを礎とし、今後3年間を当行のめざすべき姿である「地域 お客さまの ベスト・コンサルタント」の実現に向けた「挑戦」と「攻め」のステージと位置付け、より一段と地域・お客さまのお役に立ち、ともに成長を持続していくための強固な経営基盤の構築と新たな「ちば興銀」の確立を目標として、全行一丸となり取り組んでまいります。



新中期経営計画「変革・成長戦略“2nd Stage”」

概要

当行の長期ビジョンである「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」(7年後)、「地域の お客さまの ベスト・コンサルタント」(3年後)の実現に向け、平成25年4月からの3か年計画を策定いたしました。

地域の お客さまの ベスト・コンサルタント
 <地域No.1のコンサルティング・バンク>

平成25-27年度 新中計【変革・成長戦略“2nd Stage”】
 ～「挑戦」と「攻め」のステージ～
 強固な経営基盤の構築と『新ちば興銀』の確立

<コア戦略> “コア顧客”を支柱とした「顧客基盤」の再構築

革新Ⅱ 効率性・生産性の革新

革新Ⅰ 収益力・収益構造の革新

革新Ⅲ 組織力・人材の革新

財務基盤の強化 リスク・マネジメント強化

平成23-24年度 前中期経営ビジョン【ちば興銀“変革・成長”戦略】
 公的資金返済とその先の成長に向けた取組み

顧客ロイヤルティ向上

新中期経営計画(平成25-27年度)の位置付け



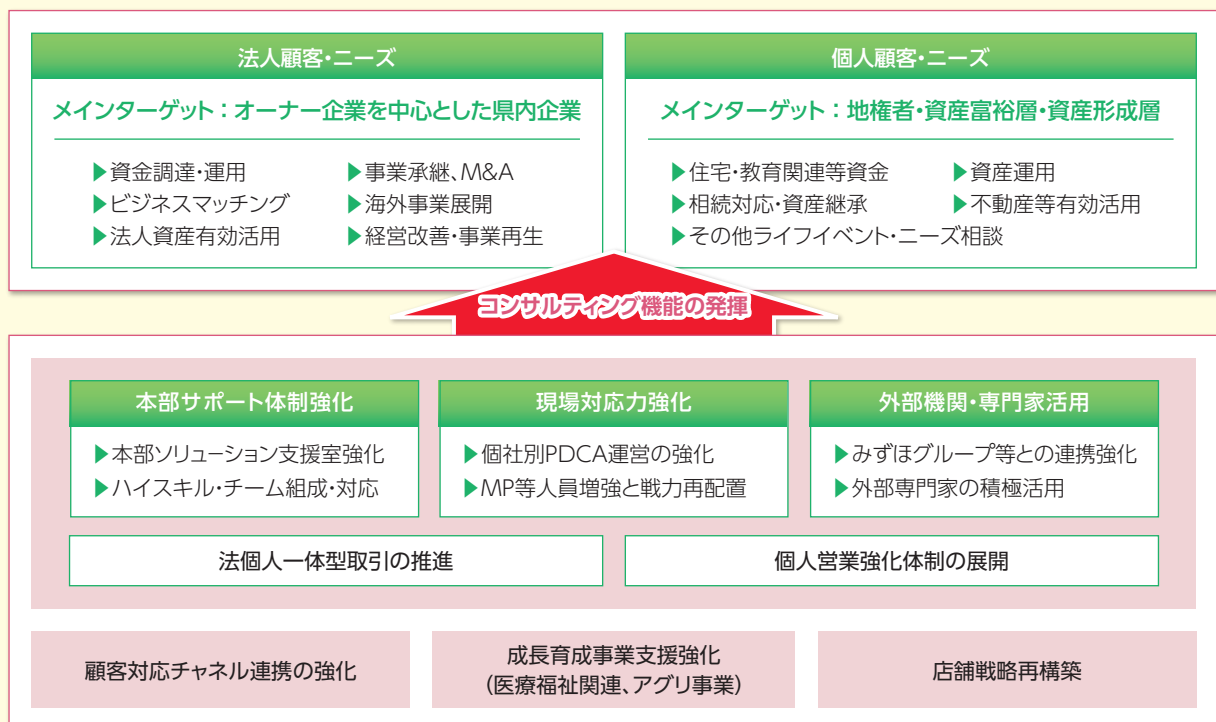
基本戦略

経営環境がますます厳しさを増していく中で、当行とともに成長を支えあう“コア顧客”を主柱とする強固な「顧客基盤」を再構築していくことが重要であるとの考えに基づき、その実現に向け3つの重点課題に取り組んでまいります。

革新I:収益力・収益構造の革新 <コア顧客の増強に向けて>

顧客基点の営業態勢を徹底し、経営課題やライフイベント・ニーズに対し、的確なコンサルティング機能を発揮してまいります。特にオーナー企業を中心とした県内中小企業や地権者・資産富裕層・資産形成層をメインターゲットとし、課題解決に向けた情報提供やご提案を通して、きめ細かく対応してまいります。また、地元千葉県の活性化・成長に向け、千葉県内での成長育成分野である医療・福祉関連、アグリ事業等の支援に注力してまいります。

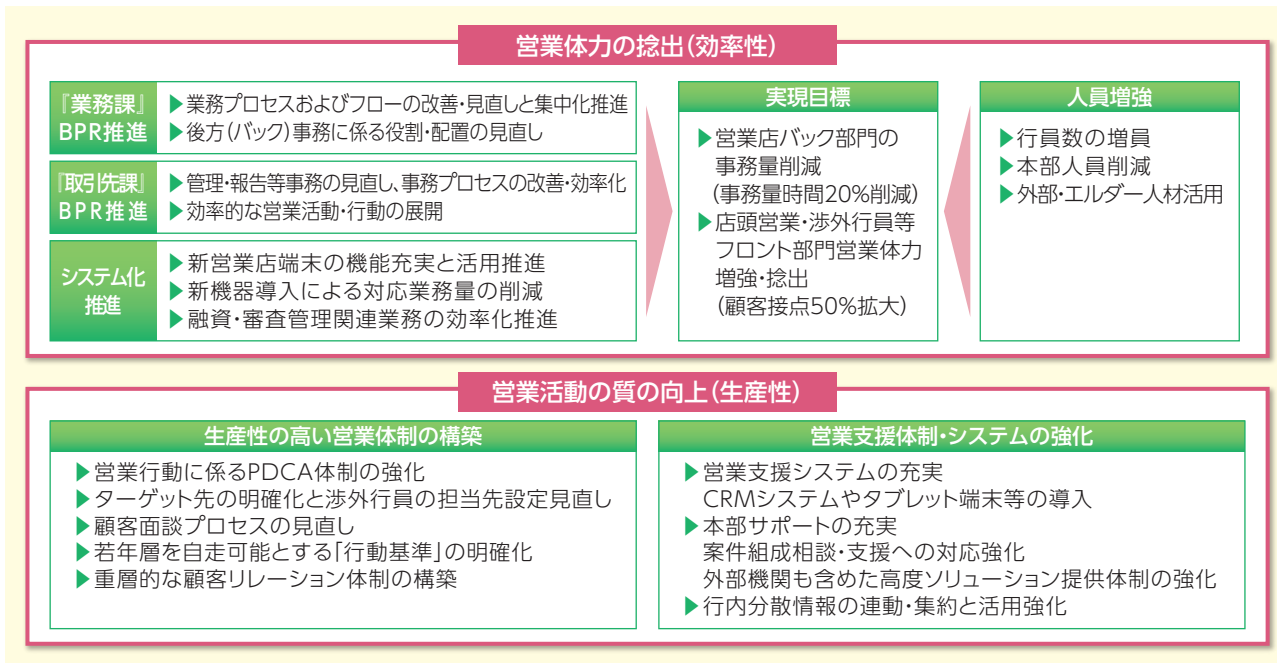
本部サポート体制を強化するとともに、マネープランナーの増強、外部専門機関・外部人材の積極的な活用と連携を強化いたします。これらを推進し、お客さまの真のニーズを見極め、的確にお応えすることで顧客リレーションを一層強靱なものとし、相互のロイヤルティを高め、成長のパートナーとも言える「コア顧客」の増強・拡大を推進してまいります。





革新II:効率性・生産性の革新

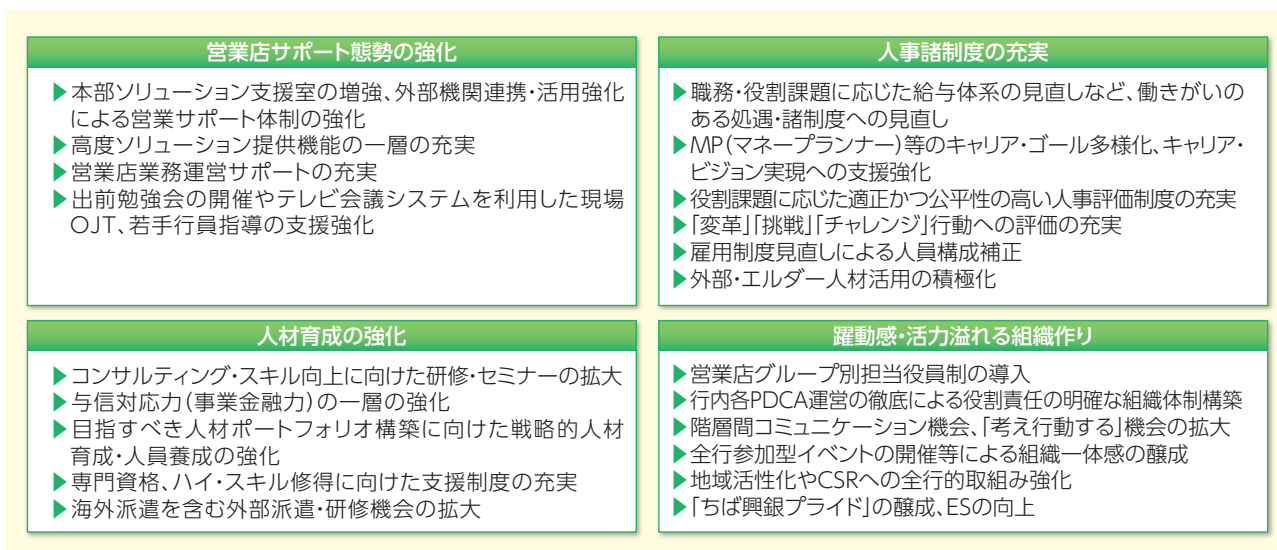
営業店業務担当の業務課および渉外担当の取引先課のBPR(業務プロセスの抜本的見直しと再構築)に取り組んでおります。また効率化によるフロント(営業)体力捻出と再配置を行うとともに、営業活動の質的向上、生産性の向上に取り組んでまいります。さらに、CRMシステムやタブレット端末の導入等営業支援システム・ツールの充実を図り、従前に比しさらに質の高い営業活動を展開いたします。これら営業の効率性・生産性向上を実現し、トップライン収益、そしてコア顧客を大幅に増強してまいります。



革新III:組織力・人材の革新

行員のコンサルティング能力向上に努めるとともに、与信対応力・事業金融力、そしてより専門性の高いスキル向上に向けた育成および自己啓発支援を一層充実してまいります。また人事諸制度の見直し等により、働きがいのある組織・職場作り、自ら「考え行動する」、「変革」と「挑戦」を続ける人材・組織の構築に取り組んでまいります。

自ら考え行動し、常に果敢に難題にチャレンジしていく、そして躍動感と活力ある組織「新ちば興銀」へと変革を遂げていく、それが自らの成長持続性を確固たるものとするのでありと考えております。



経営目標
(平成28年3月期)

預金：2兆3,500億円
貸出金：1兆8,100億円

コア業務純益
122億円

ROE
9.85%

平成25年度の経営戦略

新中期経営計画「変革・成長戦略“2nd Stage”」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

▶ 法人コア顧客の拡大

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取引を強固なものとし、コア顧客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行い課題解決に向けた各種提案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て、引続き、事業承継やM&A、営業斡旋、遊休不動産・相続対策を兼ねた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。

▶ 将来のコア顧客の拡大

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重要な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し、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円滑な事業承継の実現のため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、中小企業の抱えるさまざま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9年目を迎え、これまでに参加された塾生は150名を超えております。ちば興銀「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25年度からは、第5期生が活動を開始いたします。

▶ 当行の「強み」の確立

千葉県における社会環境の変化（高齢化の進展）を踏まえ、「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。

また、医療・介護分野における人材育成にも力を入れており、医療機関経営に関する民間資格である「医療経営士^(※)」の資格取得に積極的に取組んでおります。

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」を成長分野と捉え取組みを強化してまいります。現在、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。

※医療経営士：一般社団法人 日本医療経営実践協会（代表理事 吉原 健二氏）が実施している制度です。医療機関をマネジメントするうえで必要な医療および経営に関する知識と、経営課題を解決する能力を有し、実践的な経営能力を備えた人材を「医療経営士」として認定しています。



個人戦略施策

▶個人コア顧客の拡大

法人コア顧客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、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、ガン保障特約を付保した「ガン保障付き住宅ローン」をお客さまへ訴求し、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等さらなる内容の充実を図ってまいります。

また、当行住宅ローンをご利用いただいているお客さまに「ちば興銀サポートローン」をご用意し、教育資金、マイカー購入、リフォーム等住宅資金以外の資金ニーズにお応えする提案に努めるなど、お客さまの利便性向上を図り、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」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、複数あった商品を整理し、お客さまニーズにより一層お応えするために借入金額枠や借入期間の拡大など商品を一新しました。また、インターネットによる借入申込を可能とし、お客

さまの利便性を高められたことで、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お応えできる商品の提供を図ってまいります。

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、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、「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」、中学生には職場見学を通じての職業教育の支援、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。

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」の活動も引続き支援してまいります。

また、千葉県内において東日本大震災による影響が残るなか、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、従来より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」等に積極的に取り組んでおり、中小企業金融円滑化法期限到来後の恒久的な金融円滑化への取組みを踏まえ、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。

国内経済においては明るい兆しが見えてきているものの、海外経済環境の不透明感など、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25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、「地域密着型金融推進計画」に基づき、「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25年度の業績見通し

平成25年度の業績見通しは、連結ベースでは経常利益101億円、当期純利益78億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111億円、経常利益96億円、当期純利益78億円を見込んでおります。