

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「2012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。

当行は、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。平成24年上期における国内経済は、復興需要等を背景に持ち直しの動きが見られたものの、長引く円高、海外経済の減速などの懸念材料が残り、先行きは依然として不透明な状況にあります。当行が営業基盤とする千葉県経済においても、改善の動きに足踏みがみられ、中小企業を取巻く経営環境は依然として厳しい状況です。このような時こそ、千葉県経済の力強い回復に向けて、「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、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お願い申し上げます。

平成25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、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。

平成23年度・24年度においては、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」を経営課題に、「顧客ロイヤルティ向上戦略」を経営戦略の根幹とした具体的施策に取り組んでおります。

平成24年度は、この取組みの仕上げとなる重要な年度であります。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」の実現をめざし、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