

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「2014千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。

最近の経済状況は、景気回復を重視する各種の政策効果が現れ、県内の中小企業を取り巻く経営環境にも改善の動きが見られます。消費税増税の影響も一部には出ていますが、年度後半には本格的な回復が期待されるところであります。当行はみなさまとともに、千葉県経済の力強い成長に向けて、地域金融機関としての責務を果たすべくさまざまな取り組みを行ってまいります。

現在当行は、平成25-27年度の中期経営計画「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」を目指し、当行グループの総力を結集し業務に邁進していく所存です。

なお、当行は昨年7月に公的資金を完済し、平成26年3月期決算においては復配を実現することができました。これもみなさまのご支援あってのことと深く感謝申し上げます。

今後とも、より一層のご支援とご愛顧を賜りますよう心からお願い申し上げます。

平成26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～

当行が企業活動を展開していく上での基本的価値観を示した企業理念は、「地域とともに」「お客さまのために」「『親切』の心で」の3つの言葉で表現されています。経営の基本方針は、主要施策の確実な実行を通じて、この企業理念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あります。

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」となることを目指し、これを実現していくことで、株主のみなさま、お取引先のみなさま、そして市場や地域社会からの信頼と期待にお応えしてまいります。

当行は、平成25年度からの3か年にわたる中期経営計画「変革・成長戦略“2nd Stage”」にもとづき、当行の目指すべき姿である「地域の お客さまの ベスト・コンサルタント」の実現に向け、強固な経営基盤の構築と『新ちば興銀』の確立を目指し、“コア顧客”を支柱とした「顧客基盤」の再構築をコア戦略として、具体的な戦略・施策を展開してまいりました。



中期経営計画の概要



新中期経営計画(平成25-27年度)の位置付け

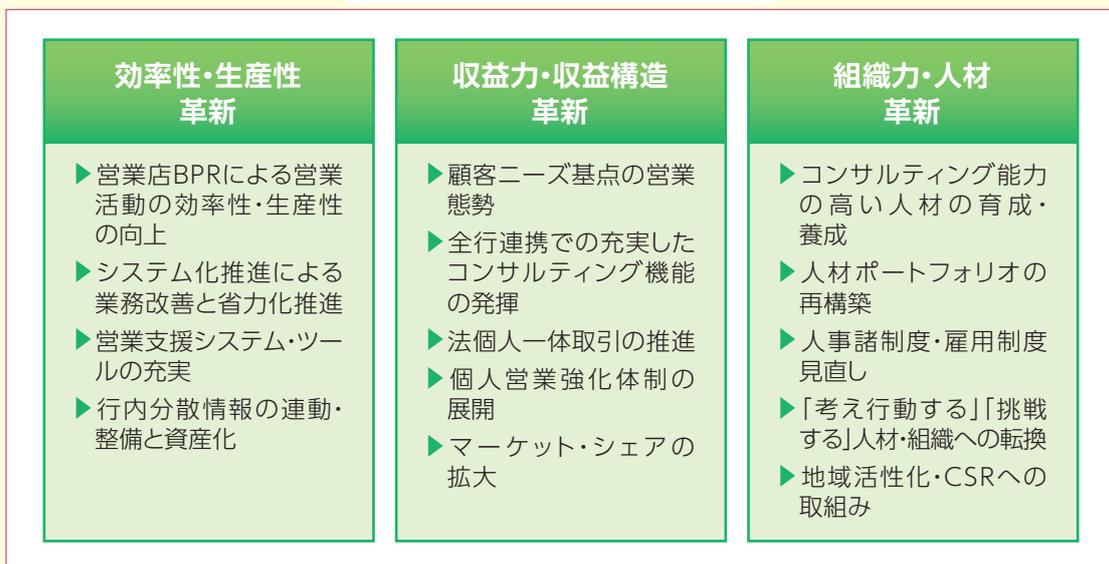


その結果、当1年間におきましては収益計画を達成することができましたが、超低金利局面が持続する中、金融機関の収益環境はますます厳しさを増しております。また、新たな自己資本規制(バーゼルⅢ)への対応から、自己資本のさらなる充実を図ることも必要であると認識しております。

これらの経営課題に対処するため、引き続き中期経営計画にもとづき、強固な経営基盤の構築と『新ちば興銀』の確立を目指して、「収益力・収益構造の革新」「効率性・生産性の革新」「組織力・人材の革新」の3つの重点課題に、全行一丸となって取り組んでまいります。

基本戦略

コア戦略：“コア顧客”を支柱とした顧客基盤の再構築





革新Ⅰ：「収益力・収益構造の革新」取組み状況

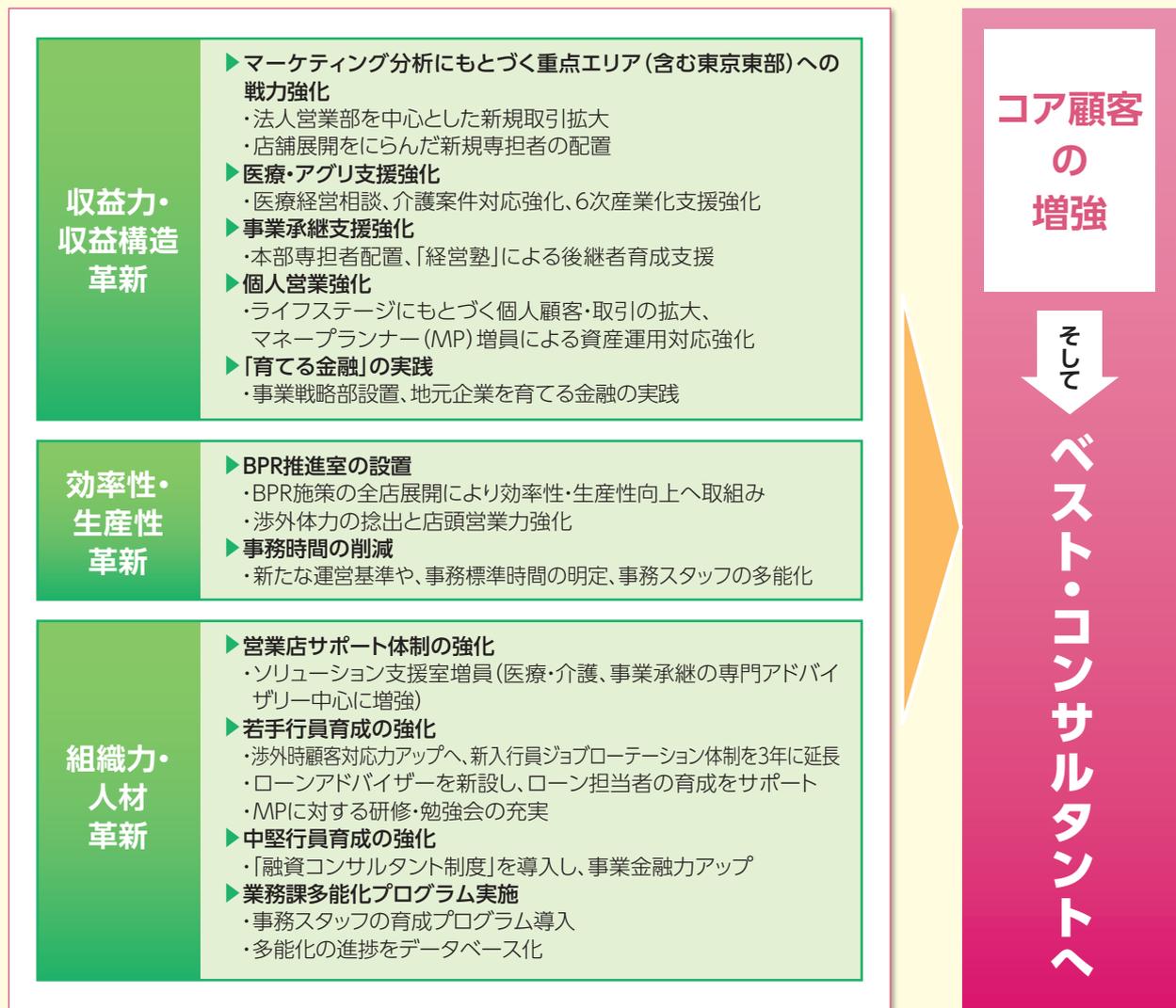
平成25年度においては、コンサルティング機能の発揮に向け、多様化するお客さまニーズの集積を重点課題とした全行的取組みを実施いたしました。「ソリューション支援室」増強や「事業戦略部」設置により営業店サポート体制を強化し、集積した課題・ニーズの解決に向けたご提案を、今後、積極的に実施してまいります。

革新Ⅱ：「効率性・生産性の革新」取組み状況

平成25年度における営業店BPRの取組みを踏まえ、一層の効率化・生産性向上を図るため「BPR推進室」を新たに設置いたしました。営業体力の増強と営業支援ツールの充実等により、今後、より「質」の高い営業活動を展開してまいります。

革新Ⅲ：「組織力・人材の革新」取組み状況

当行における若年層・中間層人材の強化とコンサルティング能力向上を中心とする人材育成の取組みを実施してまいりました。人事諸制度の見直し実施等もあわせ、「変革と挑戦」を続ける強靱な組織の構築に、引き続き取り組んでまいります。



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(株主資本利益率)
9.85%

平成26年度の経営戦略

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・富裕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、お客さまの実態や状況を十分に把握・理解し、経営課題やニーズに対する、当行のコンサルティング機能の発揮により、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営業店担当者と連携し行ってまいります。

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お取引の継続性を高め、メインバンクとして選ばれ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、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が関心を持つ重要な課題であることから、当行ではその課題解決に向け、積極的に取組んでおります。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も連携して、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、当行お取引先のみなさまで組織する「興友会」の活動等を通して、地元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。

なお、次世代経営者育成を目的に平成16年9月にスタートし「ちば興銀『経営塾』」は今秋に現在活動中の第5期生が修了し創設満10年を迎えます。

これまでに延べ200名近い塾生が経営に必要なさまざまなスキルを学ぶとともに、次世代経営者同士の人脈を広げる場としても活用いただいております。参加者からは高い評価をいただいております。

今年度後半には、第6期生として新たな塾生の募集を開始する予定です。

▶ 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店サポートを強化しております。

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。

また、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」を成長育成分野と捉え取組みを強化しております。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、ニーズの発掘、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、本部による営業店との連携・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、高度化・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一層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」をお客さまへご提案し、安心して住宅ローンをご利用いただけるお手伝いを行っております。

また、通常の住宅ローン金利+0.3%で、11の安心保障付住宅ローン(ハートフルレブンを)をご提案しております。ガン保障に加え、脳卒中、急性心筋梗塞の三大疾病の他、高血圧症、糖尿病、慢性腎不全、肝硬変、慢性膵炎等により就業不能状態が続いた場合に備え、充実した保障内容の商品をご用意しております。

また、地元建設・不動産業者とのリレーション強化を図り、新規のお取引の拡大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を図ってまいります。

さらに、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、ライフステージにおけるお取引の継続・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・給与振込先の一層の増加に取り組んでまいります。

無担保ローンについては、お客さまニーズへ、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いたしました。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、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。

このほか、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、従業員のみな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の充実も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、地域との共生と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。

地域社会への貢献と環境保全問題への取組みとして、千葉県と「法人の森」協定を締結し、九十九里海岸県有林に今後5年間でクロマツ等5,000本の植栽を実施いたします。

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入れ等、各年代にあわせた地域の次世代育成の取組みを引続き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。現在活動している第5期生は今秋に修了式を迎えます。27年度から新たに活動する第6期生の募集を、今年度後半にも始める計画です。

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ます。また、中小企業金融円滑化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)、依然として厳しさの残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・東日本大震災事業者再生支援機構・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り組んでおります。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実施してまいります。

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、消費税率引上げの影響など、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26年度は「育てる金融」および「中長期的なコンサルティング機能強化」を実践していくための重要なステップと位置付けし、「支店経営サポート会議」を開催運営してまいります。また、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・体質強化支援等に積極的に取り組んでまいります。

人材強化の取組み

『ベスト・コンサルタント』の実現に向け、最も重要な経営資源の一つである「人」を育てる体制構築や環境作りを最重要課題として取り組んでおります。従業員の主体的な能力開発をサポートし、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

人材を育成しております。特に、法人・個人別のコンサルティング能力向上に重点を置いた研修を充実させるとともに、ファイナンシャル・プランニング技能士の資格取得に向けた研修や休日セミナーなどの開催により、実践的な知識・スキルの習得に取り組んでおります。

階層別研修では、支店長や役席層のマネジメント力向上に取り組むとともに、新入行員を含む若年層には銀行員として必要とされる規律・マナーなど社会人力向上のための教育を行っております。また、市場部門や審査部門など専門性の高い部署でのトレーニー研修や外部機関への長期研修派遣などにより、プロフェッショナル人材・ハイスキル人材の育成を継続的に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26年度の業績見通し

平成26年度の業績見通しは、連結ベースでは経常利益102億円、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100億円、経常利益96億円、当期純利益80億円を見込んでおります。