

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。

ちば興銀について深くご理解いただけますよう「2013千葉興業銀行中間レポート」を作成いたしました。平成25年度中間期の当行の経営内容や業績、CSRの取組みなどについて紹介しております。ご高覧いただければ幸いです。

さて、最近の県内経済は、経済対策効果などを背景とした緩やかな持ち直しの動きが見られ、今後の本格的な回復が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責務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。

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26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25-27年度の3年間において、中期経営

計画「変革・成長戦略“2nd Stage”」を展開しております。前中期経営計画に基づく取組みを礎とし、当行のビジョン実現に向けた「挑戦」と「攻め」のステージと位置づけ、「地域のお客さまのベスト・コンサルタント」の実現に向けた取組みを行っております。

今後も地域・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、全行一丸となり取組んでまいります。

企業理念

地域とともに お客さまのために「親切」の心で

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

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 中期経営計画【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

効率性・生産性革新

- 営業店BPRによる営業活動の効率性・生産性の向上
- システム化推進による業務改善と省力化推進
- 営業支援システム・ツールの充実
- 行内分散情報の連動・整備と資産化

収益力・収益構造革新

- 顧客ニーズ基点の営業態勢
- 全行連携での充実したコンサルティング機能の発揮
- 法個人一体取引の推進
- 個人営業強化体制の展開
- マーケット・シェアの拡大

組織力・人材革新

- コンサルティング能力の高い人材の育成・養成
- 人材ポートフォリオの再構築
- 人事諸制度・雇用制度見直し
- 「考え行動する」「挑戦する」人材・組織への転換
- 地域活性化・CSRへの取組み

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