



Chiba Kogyo Bank

REPORT 2017

ディスクロージャー誌

平成29年3月期 営業のご報告

目次 Contents

ごあいさつ 1
 中期経営計画 3
 業績のご報告(単体) 5
 おかげさまでちば興銀は、創立65周年 8

地域とともに

中小企業の経営の改善および
 地域の活性化のための取組み状況
 (地域密着型金融の推進) 9
 ダイバーシティ推進に向けた取組み 19

お客さまのために

地域のお客さまのコンサルティング・バンクとして 20
 利便性向上に向けた新しいサービスの提供 21
 さらに快適で機能的な店舗へ 22
 ライフステージに応じた商品サービスのご案内 23

「親切」の心で

CSRの取組み
 ～地域社会・地域経済への貢献～ 25

経営・内部管理体制等 27
 株主・投資家の皆さまへ 37
 当行の概要 39
 店舗等一覧 42
 業務内容・商品案内 45

プロフィール Profile

名称	株式会社千葉興業銀行 [英文表示]The Chiba Kogyo Bank,Ltd.
本店所在地	千葉市美浜区幸町二丁目1番2号
設立年月日	昭和27年1月18日 (営業開始:昭和27年3月3日)
資本金	621億2,053万3,949円
店舗数	73店舗(県内72店舗、都内1店舗)
従業員数	1,326名

(平成29年3月31日現在)



ちば興銀は、
 次世代認定マーク
 「くるみん」、女性活躍
 推進法認定マーク
 「えるぼし」を取得して
 います。



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。

平成28年度の当行の経営内容や業績、CSRの取組み等をディスクロージャー誌にまとめました。ご高覧いただければ幸いです。

平成28年度におけるわが国経済は、個人消費が伸び悩んだものの、政府の経済対策や日銀の金融政策により企業収益や雇用環境の改善がみられ、景気は緩やかな回復基調が続きました。

当行が営業基盤とする千葉県経済におきましても、一部に弱さがみられるものの、倒産件数が低水準を維持し、雇用環境の改善傾向が続くなど、景気は緩やかに回復しております。

このような金融経済環境のもと、当行は平成28年4月より、3か年にわたる中期経営計画「コンサルティング考動プロジェクト2019」をスタートさせ、具体的な戦略施策を積極的に展開してまいりました。

コンサルティング営業活動による地元企業の経営課題解決支援に取り組むとともに、お取引先の資金ニーズに対して積極的にお応えした結果、住宅ローンや中小企業向け貸出を中心とした貸出金残高など順調に増加しております。

平成29年3月、当行はおかげさまで創立65周年を迎えました。これもひとえに、お取引先・株主・地域の皆さまからの永年にわたるご愛顧によるものと役職員一同、心より感謝申し上げます。

これまで当行が皆さまと歩んでまいりました歴史と経験を財産として、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に、全行一丸となって「コンサルティング・バンクの確立」実現に取り組んでまいります。

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29年7月



取締役頭取・CEO

青柳 俊一

コンサルティング考動プロジェクト2019

平成28年4月～平成31年3月

平成28年4月より当行は、お客さまを第一に考える“コンサルティング考動の実践”をコア戦略として数々の取組みを行っております。

コア戦略

お客さま第一の
“コンサルティング考動の実践”

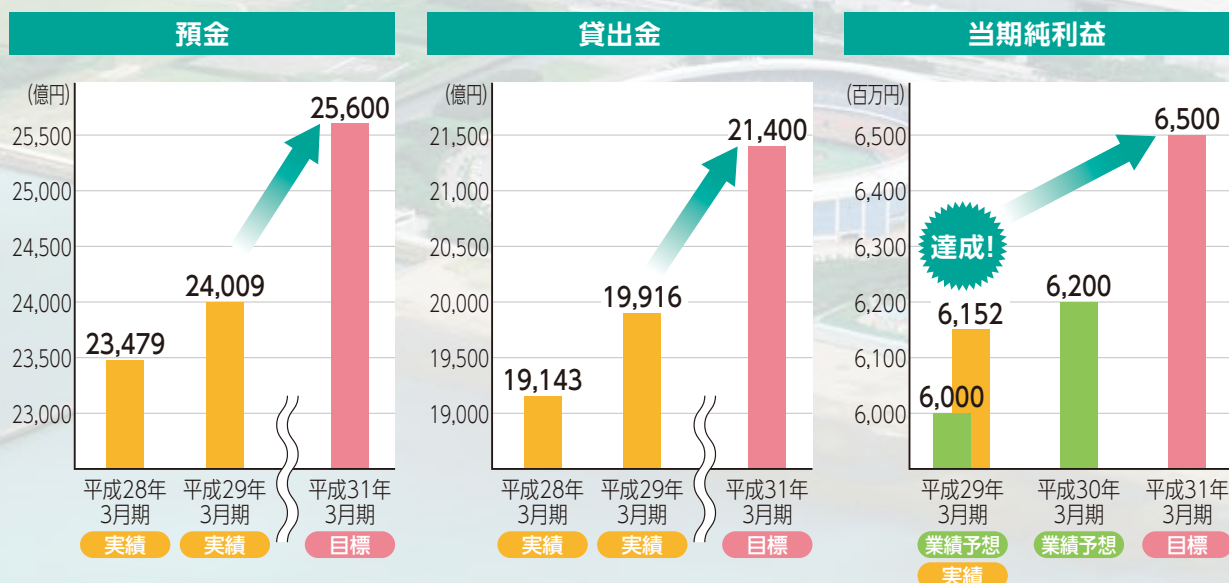
人材・組織基盤強化

- 組織力(本部体制)の強化
 - 「営業本部制」導入→戦略の展開スピード向上
 - コンсалティングのための本部サポート強化
 - 地方創生の推進体制強化
- 人材育成の強化
 - コンсалティング人材の育成
 - 実態把握力、与信対応力の強化
- 外部連携
 - 専門機関との連携強化
 - 専門機関への人材派遣

営業基盤強化

- 顧客基盤の拡充
 - 中核取引先の拡大
 - 取引先の間口拡大
 - 顧客セグメントに即した提案
- 事業性評価に基づく地元企業の成長支援
 - 地元中小企業の経営力強化をサポート
 - 成長分野(医療・介護、アグリ・フード、観光等)への取組み強化
 - 新市場創出につながる中小企業支援強化
 - 事業性評価取組みの強化
- お客さまニーズに応える店舗戦略
 - ブロック営業体制導入
 - 成長エリアへの新店舗出店

目標とする経営指標(平成31年3月期)



「人材・組織基盤強化」の具体的な取組み

「コンサルティング考動」を強力に推進するための本部サポート体制を構築するとともに、地方創生・地域活性化に向けた取組みを展開いたしました。

- 営業推進部署2部署を4部署に再編、「営業本部制」を導入し、戦略の展開スピード向上により、企画・推進・支援などの機動性を向上
- 常務役員を営業本部長に任命し、4部署間の連携を強化
- コンサルティング考動を実践する人材育成のため、FP資格などの取得を推進し、ヒューマンスキルを向上
- 税理士法人など外部機関からの人材受入、行員派遣や研修等を実施し、専門機関との連携を強化

「営業基盤強化」の具体的な取組み

地域・お客さまとの関わりを深め、質の高い金融サービスをご提供するため、お客さまのニーズに即した提案、実態把握と事業性評価を行い、企業の成長をサポートいたしました。

- 県内を18ブロックに分け、幹事店にブロック長を設置し、ブロック営業体制を構築。地域特性を踏まえて営業店の役割を再構築し、法人・個人各々のお客さまへのニーズ対応力、ソリューション機能の充実と多様化を実践
- ブロック幹事店の一部に「コンサルティング部」を設置し、さらに地域密着を高めることで、地域動向や情報収集力を向上し、地域特性を踏まえたコンサルティング提案を実施

コンサルティング・バンクの確立〈3年後〉

長期経営ビジョン

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”