



Chiba Kogyo Bank

REPORT 2016

中間ディスクロージャー誌

平成29年3月期 営業のご報告

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。ごぞいます。

平成28年度中間期の当行の経営内容や業績、CSRの取組み等を中間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に存じます。

平成28年度におけるわが国経済は、個人消費の本格的な回復には至っていないものの、雇用・所得環境の改善が続き、全体として景気は底堅く推移しました。当行グループが営業の基盤とする千葉県経済につきましても、雇用環境の改善が続くなど、緩やかな回復基調が続いております。

このような経営環境のなか、当行は平成28年4月より新たな中期経営計画「コンサルティング考動プロジェクト2019」をスタートさせ、各種施策に積極的に取り組んでまいりました。

地域のお客さまの資金ニーズにお応えし、地元企業の経営課題解決支援に取組み、お取引先企業の経営改善を積極的にサポートした結果、住宅ローンや中小企業向け貸出は順調に増加しております。

2017(平成29)年3月、当行はおかげさまで創立65周年を迎えます。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に、より一段と地域とお客さまのお役にたち、ともに成長できるよう全行一丸となって「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1月



取締役頭取・CEO

青柳 俊一

目次

Contents

ごあいさつ	1	お客さまのために	
中期経営計画の概要	2	より便利に、安心して	
業績のご報告(単体)	3	ご利用いただくために	13
地域とともに		さらに快適で	
地域密着型金融の推進に関する		機能的な店舗へ	14
基本的な考え方	6	「親切」の心で	
中小企業の経営の改善および		CSRの取組み	
地域の活性化のための取組み状況	6	地域社会・地域経済への貢献	15
ダイバーシティ推進に向けた			
取組み	12		

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	1,376名

(平成28年9月30日現在)

中期経営計画の概要

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”

コンサルティング・バンクの確立〈3年後〉

平成28-30年度 新中計『コンサルティング考動プロジェクト2019』

コア戦略

お客さま第一の
“コンサルティング考動の実践”

営業基盤強化	人材・組織基盤強化
<p>■顧客基盤の拡充</p> <ul style="list-style-type: none"> ●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 <p>■事業性評価に基づく地元企業の成長支援</p> <ul style="list-style-type: none"> ●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 <p>■お客さまニーズに応える店舗戦略</p> <ul style="list-style-type: none"> ●ブロック営業体制導入 ●成長エリアへの新店舗出店 	<p>■組織力(本部体制)の強化</p> <ul style="list-style-type: none"> ●「営業本部制」導入→戦略の展開スピード向上 ●コンサル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 <p>■人材育成の強化</p> <ul style="list-style-type: none"> ●コンサルティング人材の育成 ●実態把握力、与信対応力の強化 <p>■外部連携</p> <ul style="list-style-type: none"> ●専門機関との連携強化 ●専門機関への人材派遣

平成28年4月～10月

「ブロック営業」体制を構築	各店舗を地域特性にあわせ、リーディングバンク、リテールバンク等に再構築し、18のブロック営業体制とした	それぞれの地域(ブロック)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のニーズ対応力を増強
「営業本部制」を導入	機動的な推進体制構築のため「法人戦略部」「個人戦略部」「ローン戦略部」「支店推進部」を設置	営業企画・戦略実行・推進の実効性および本部内の連動性を高め、左記の4部を統括する営業本部を設置
本部サポート強化	コンサルティング企画担当とコンサルタント支援室「ブロック担当」を大幅増員	営業店と本部をつなぎ、一体化を強めることで課題解決となるソリューション機能の充実と多様化を実現
	本部コンサルタント支援室「ブロック担当」を各ブロック内に常駐	営業店におけるコンサルティング考動の推進・支援
「地方創生」推進体制を強化	地方創生推進会議の議長を頭取とし、下部組織として「地方創生部会」「事業性評価部会」を新設	2部会の設置により、スピード感と柔軟性を高め、地方創生推進を拡大、加速化
「コンサルティング部」新設	リーディングバンク(ブロック幹事店)の一部に「コンサルティング部」を設置	これまで以上に地域・お客さまとの関わりを深め、地域特性を踏まえた質の高い金融サービスを提供