

平成25年5月10日

## **新中期経営計画「変革・成長戦略“2nd Stage”**について

株式会社 千葉興業銀行（頭取 青柳 俊一）は、平成25年4月より新たな中期経営計画「変革・成長戦略“2nd Stage”」をスタートさせましたので、その概要についてお知らせいたします。

平成23年4月よりスタートした前（平成23-24年度）中期経営ビジョン「ちば興銀“変革・成長”戦略」においては、10年後の当行のあるべき姿を「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」とし、その実現に向け5年後に「地域の お客さまの ベスト・コンサルタント」を目指し、当ビジョン実現に向け、「トップライン収益の極大化」と「持続的成長基盤の構築」を経営課題とし、「顧客ロイヤルティ向上戦略」を経営戦略の根幹とする具体的戦略・施策の展開・実施に取り組んでまいりました。

一方、千葉県における現下の経営環境は、県内人口の減少、少子高齢化の進展、超低金利の長期化、円高修正の進行などにより、県内中小企業の経営課題や個人のお客さまのニーズがますます多様化・高度化するとともに、今後は金融機関間の一層の競合激化も見込まれます。

このような経営環境を踏まえ、新中期経営計画「変革・成長戦略“2nd Stage”」においては、前中期経営ビジョンにもとづく取組みを礎とし、今後3年間で当行の目指すべき姿である「地域 お客さまの ベスト・コンサルタント」の実現に向けた「挑戦」と「攻め」のステージと位置づけ、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、全行一丸となり取り組んでまいります。

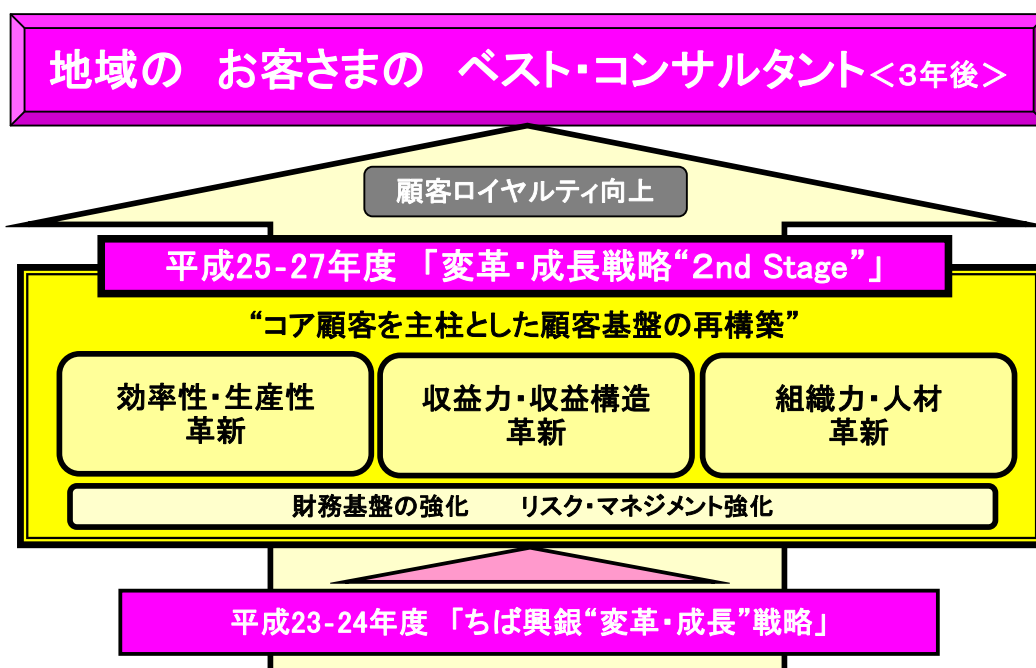
以上

## 1. 新中期経営計画「変革・成長戦略“2nd Stage”」の概要

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」（7年後）、「地域の お客さまの ベスト・コンサルタント」（3年後）の実現に向け、平成25年4月よりの3ヵ年計画を策定いたしました。

計画名称	変革・成長戦略“2nd Stage”
計画期間	平成25年4月～平成28年3月
経営課題	強固な経営基盤の構築と「新ちば興銀」の確立

### 【新中期経営計画骨子】

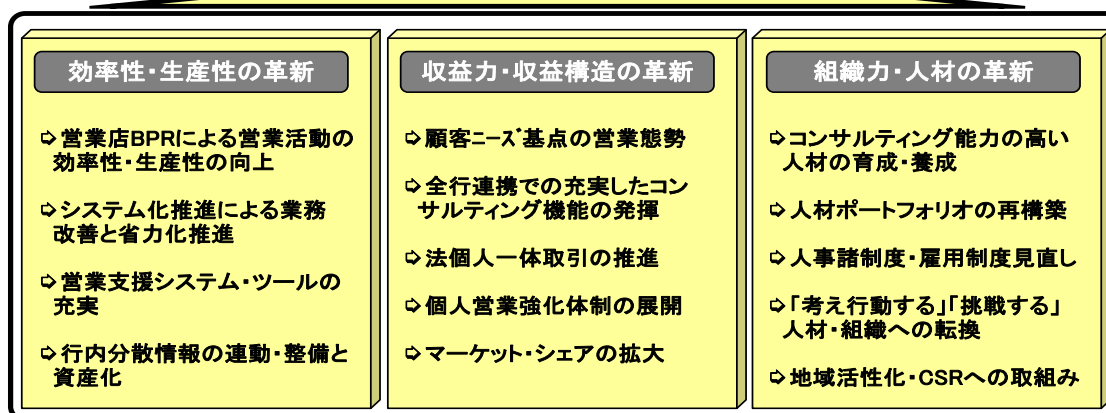


経営課題とする強固な経営基盤の構築と「新ちば興銀」の確立に向け、顧客ロイヤルティ向上にもとづく「コア顧客を支柱とした顧客基盤の再構築」をコア戦略とし、その達成のための3つの重点課題「収益力・収益構造の革新」「効率性・生産性の革新」「組織力・人材の革新」に全行一丸となり取り組んでまいります。

## 2. 基本戦略

経営環境がますます厳しさを増していく中で、当行とともに成長を支えあう“コア顧客”を支柱とする強固な「顧客基盤」を再構築していくことが重要であるとの考えにもとづき、その実現に向け3つの重点課題に取り組んでまいります。

## コア戦略：“コア顧客”を支柱とする顧客基盤の再構築



### (1) 収益力・収益構造の革新

顧客基点の営業態勢を徹底し、経営課題やライフイベント・ニーズに対し、的確なコンサルティング機能を発揮してまいります。特に中小企業のオーナーや地権者、千葉県内での成長育成分野である「医療・介護」や「アグリ・ビジネス」に対し、課題解決に向けた情報提供やご提案を、本部サポート体制の充実、外部専門機関の活用強化により、積極的に展開してまいります。

### (2) 効率性・生産性の革新

営業店業務課及び取引先課のBPR（業務プロセスの抜本的見直しと再構築）に取り組むとともに、CRMシステムやタブレット端末の導入等、営業支援システム・ツールの充実を図り、フロント（営業）体力の捻出と再配置を行い、一段と「質」の高い営業活動を展開してまいります。

### (3) 組織力・人材の革新

行員のコンサルティング能力向上に努めるとともに、専門性の高い人材ポートフォリオの再構築に向け、人材育成に取り組んでまいります。また人事諸制度の見直し等により、働きがいのある組織・職場作り、自ら「考え行動する」、「変革」と「挑戦」を続ける人材・組織の構築に取り組んでまいります。

## 3. 経営指標（28年3月期）

<p>預金 23,500億円 貸出金 18,100億円</p>	<p>コア業務純益 122億円</p>	<p>ROE 9.85%</p>
-------------------------------------	-------------------------	----------------------

以上