

平成28年5月13日

新中期経営計画「コンサルティング考動プロジェクト2019」について

株式会社 千葉興業銀行（頭取 青柳 俊一）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」をスタートさせましたので、その概要についてお知らせいたします。

平成25年4月よりスタートした前（平成25 - 27年度）中期経営計画「変革・成長戦略“2nd Stage”」においては、当行の長期ビジョンを「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3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「強固な経営基盤の構築と新ちば興銀の確立」を経営課題として、「“中核取引先”を主柱とした顧客基盤の再構築」をコア戦略とする具体的戦略・施策の展開・実施に取り組んでまいりました。

一方、千葉県における今後の経営環境は、少子高齢化の進展、県内人口の減少、低金利の長期化などにより、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、他業態含めた金融競合拡大による商品・サービスの過剰供給も見込まれます。

このような経営環境を踏まえ、新中期経営計画「コンサルティング考動プロジェクト2019」においては、前中期経営計画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「コンサルティング・バンクの確立」実現に向けた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に、「コンサルティング考動の実践」をコア戦略とし、全行一丸となり取り組んでまいります。なお、新中期経営計画の概要およびコア戦略等については、次頁以降をご覧ください。

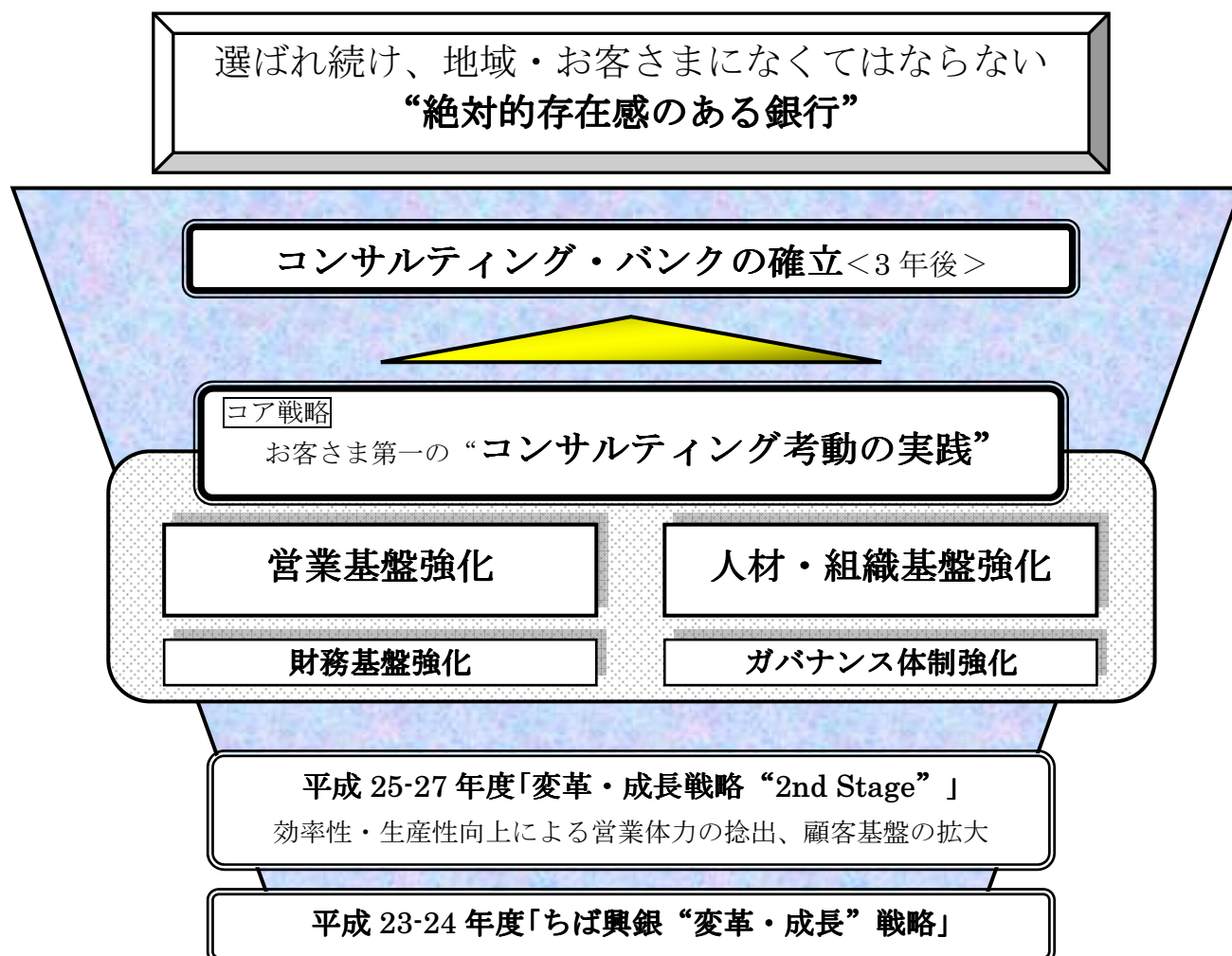
以 上

I. 新中期経営計画「コンサルティング考動プロジェクト 2019」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」の実現に向け、平成 28 年 4 月よりスタートとなる 3 カ年計画を策定いたしました。

計画名称	コンサルティング考動プロジェクト 2019
計画期間	平成 28 年 4 月～平成 31 年 3 月

【新中期経営計画骨子】



3 年後の姿「コンサルティング・バンクの確立」に向け、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、その達成のための重点課題である「営業基盤強化」「人材・組織基盤強化」を中心に、全行一丸となり取組んでまいります。

Ⅱ. コア戦略

社会環境が変化していく中、当行のパートナーである地域・お客さまと共に成長していくためには、「パートナーである地域やお客さまの真の課題・ニーズを突きとめ、解決への答えをパートナーのために真剣に考え示す行動」（＝コンサルティング考動）を実践し、“金融・サービスの供給”から“コンサルティング考動”へ変革することが必須であるとの考えに基づき、その実現に向け以下の重点課題に取り組んでまいります。

コア戦略：お客さま第一の“コンサルティング考動の実践”

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
- ◆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・フード等）への取組強化
 - ・新市場創出につながる中小企業支援強化
- ◆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

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
- ◆人材の強化
 - ・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
- ◆外部連携
 - ・専門機関との連携強化
 - ・専門機関への人材派遣

1. 営業基盤強化

（1）顧客基盤の拡充

当行のコア戦略である「コンサルティング考動の実践」により、中核取引先の拡大や取引先の間口拡大等、顧客基盤の拡充に取り組む、業容の更なる拡大を目指してまいります。

（2）地元企業の成長支援

お取引先企業の実態を十分把握し、地域・業界動向を踏まえた上で、事業の成長可能性や持続可能性を正しく評価し、コンサルティング機能の発揮に繋げる取組を強化してまいります。

また、地域の成長に寄与する分野（医療・介護、アグリ・フード、省エネ・再生可能エネルギー、観光 等）の課題解決に向けた情報やソリューションの提供を通じ、地方創生・地域活性化にむけた取組を展開してまいります。

（3）お客さまニーズに応える店舗戦略

全営業店を近隣営業店4・5ヵ店ごとに束ねた18のブロック（エリア）営業体制へ移行し、各営業店エリアにおける地域・お客さまとの関わりを深め、情報収集力を向上し、地域単位でのコンサルティング考動の連携・推進強化に取り組んでまいります。

各ブロックでは、リーディングバンク（ブロック幹事店）を設置し、ブロック内のコンサルティング考動を統括・推進するほか、ブロック内の地権者や個人富裕層へのコンサルティング考動を強化するため個人資源が豊富な一部店舗をリテールバンクに転換、役割を明確化することにより、お客さまニーズ対応力を強化し、サービス向上に取り組んでまいります。

2. 人材・組織基盤強化

（1）組織力（本部体制）の強化

平成 28 年 4 月に、営業推進部署を「支店推進部」「法人戦略部」「個人戦略部」「ローン戦略部」の 4 部からなる“営業本部制”を導入、戦略の展開スピード向上により、コンサルティング考動の企画・推進・支援にかかる機能強化と本部内連携強化に取り組んでまいります。

また、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」を増員、営業店と本部の一体化を強めることにより、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し、お客さまの成長支援に取り組んでまいります。

地域活性化に向けた取組みとして、今年度より地方創生推進会議の議長を頭取とし、新たに下部組織として「地方創生部会」「事業性評価部会」を設置することで、推進体制を強化してまいります。

（2）人材の強化

新たなコンサルティング人材育成のため、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、営業店のコンサルティング考動の OJT 支援を強化してまいります。

また、地元企業の成長支援実現のため「実態把握力強化プログラム」を導入し、若手行員を中心とした育成・指導をサポートしてまいります。

（3）外部連携

様々なお客さまニーズに対する適格なソリューション提供のため、みずほグループや専門外部機関との連携を強化し、質の高い金融サービスの提供を行ってまいります。

また、将来の経営環境やお客さまのニーズを見据え、専門外部機関への研修派遣を行い、ノウハウの吸収や専門人材を育成していき、一部のソリューション機能については内製化を目指し、取り組んでまいります。

Ⅲ. 経営指標（平成 31 年 3 月期）

預 金 25,600 億円 貸出金 21,400 億円	当期純利益 65 億円
普通株 ROE 5.0%	役務収益比率 30%

以 上