

平成27年度 決算説明会

平成28年6月14日



千葉興業銀行

The Chiba Kogyo Bank, Ltd.

目次 - Contents -

Part1. 28年3月期 決算概要

平成27年度 損益の状況	2
資金利益の状況	3
貸出金残高の推移	4
貸出金構造	5
預金・預り資産残高の推移	6
預金・貸出金の利回り推移	7
有価証券運用の状況	8
役務取引等利益の状況	9
経費	10
不良債権の状況	11
自己資本の状況	12
平成28年度の業績見通し	13



Part2. 28-30年度の経営戦略

前中期経営計画(平成25-27年度)の回顧	15~16
今度想定される経営環境と経営方針のコンセプト	17
長期的経営戦略(10年)	18
中期経営計画の骨子	19
コンサルティング・バンク確立に向けた基本戦略	20
お客さま第一の“コンサルティング考動の実践”	21
コンサルティング企画・推進体制の強化	22
人材育成の強化	23
ブロック営業体制の構築	24
事業性評価取組みの強化	25
中核取引先の増強	26
店舗ネットワークの強化	27
経営指標	28
主要経営管理目標	29
長期戦略における資本政策	30
ガバナンス体制強化	31
地方創生推進に向けた体制の強化	32

Part3. 参考資料

千葉県内経済情勢	34~36
地域社会への貢献	37
ATM提携	38
株主構成の推移	39

Part1. 28年3月期 決算概要

平成27年度 損益の状況

(単位:億円)	26年度	27年度	前年比	計画比
業務粗利益(除く債券5勘定戻)	355	353	▲2	▲5
資金利益	296	297	1	▲1
預貸金収益	237	234	▲2	▲1
有価証券利息配当金	55	60	4	▲0
役務取引等利益	52	46	▲5	▲6
その他業務利益	6	9	2	2
経費(△)	246	246	0	▲1
コア業務純益	109	107	▲2	▲4
実質与信費用(△)	▲10	7	17	2
与信費用(△)	7	15	8	3
一般貸倒引当金繰入	—	▲1	▲1	0
個別貸倒引当・貸出金償却等	7	17	10	2
償却債権取立益	17	8	▲9	0
債券5勘定戻	0	1	0	3
株式3勘定戻	7	13	6	4
その他	▲4	1	5	3
経常利益	124	117	▲6	3
特別損益	▲1	▲0	0	▲0
法人税等合計(△)	39	39	0	6
当期純利益	83	77	▲6	▲2

①

②

③

④

⑤

⑥

⑦

⑧

ポイント

- ① 本業である預貸金収益は、市場金利低下に伴う貸出金利回りの低下により、前年比▲2億円
- ② 有価証券利息配当金は、市場金利低下によるマイナス要因を投資信託配当金の増加等でカバーし、前年比+4億円
- ③ 役務取引等利益は、預り資産販売の伸び悩みにより、前年比▲5億円
- ④ 経費は、前年並の246億円
- ⑤ 信用リスクマネジメントの強化により、実質与信費用は、7億円と引続き抑制
- ⑥ 債券5勘定戻、株式3勘定戻は、ネットで+15億円(前年比+6億円)
- ⑦ 法人税率引き下げに伴う繰延税金資産の取崩増加は、5億円
- ⑧ コア業務純益は、前年比▲2億円と微減。この他、実質与信費用が前年比では増加したこと等により、当期純利益は、前年比▲6億円。
計画比では、経常利益は計画比+3億円となるも、税制改正により法人税等が計画比6億円増加したことが影響し、当期純利益は、計画比▲2億円

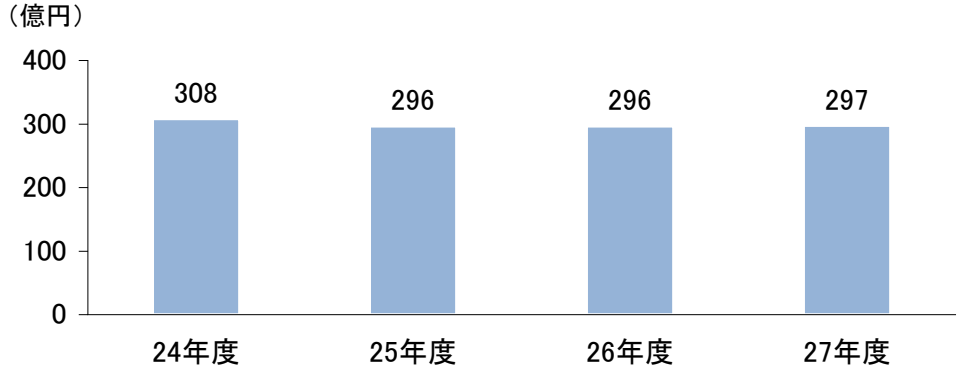
資金利益の状況

預貸金収益は、利回り低下要因をボリューム増加で一部カバーするも、前年比▲2億円
一方、有価証券利息配当金が前年比+4億円となったこと等から、資金利益は前年比+1億円の297億円となりました

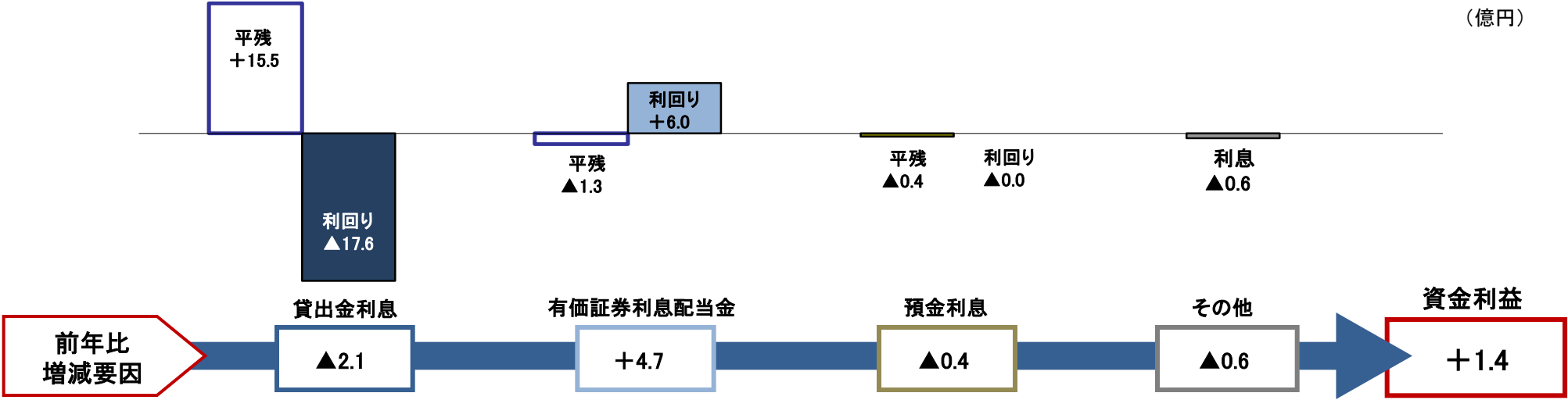
資金利益の状況

	27年度	(億円)
		前年比
資金利益	297	▲1
預貸金収益	234	▲2
貸出金利息	246	▲2
預金利息(△)	11	0
有価証券利息配当金	60	4
うち投信償還・解約益	12	8
その他	2	▲0

資金利益の推移

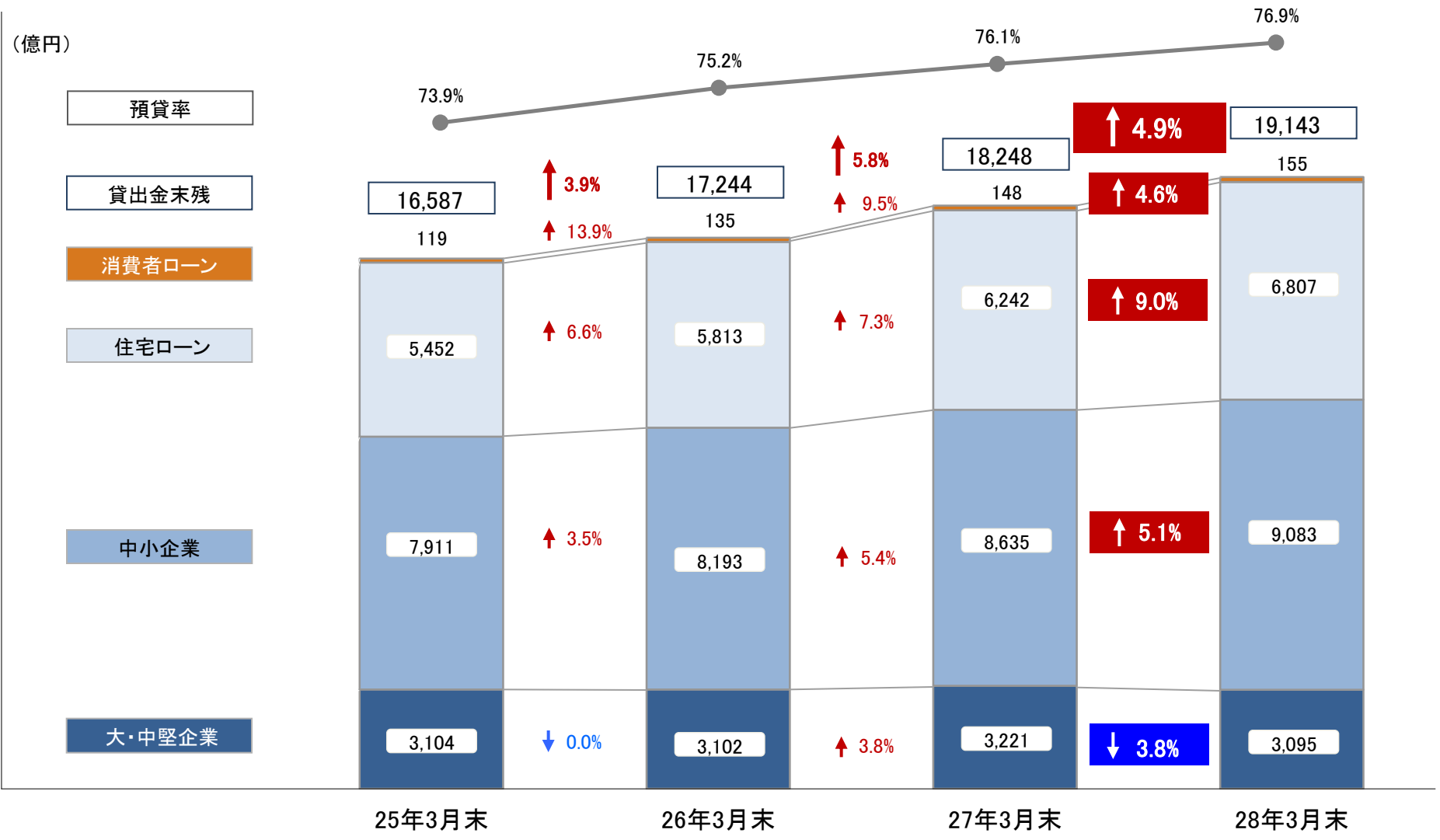


資金利益の前年比増減要因(平成27年度)



貸出金残高の推移

中小企業貸出・個人ローンともに増勢を持続。貸出金残高は、年間伸率4.9%と堅調な増加
 預貸率は、前年比0.8%上昇し、76.9%



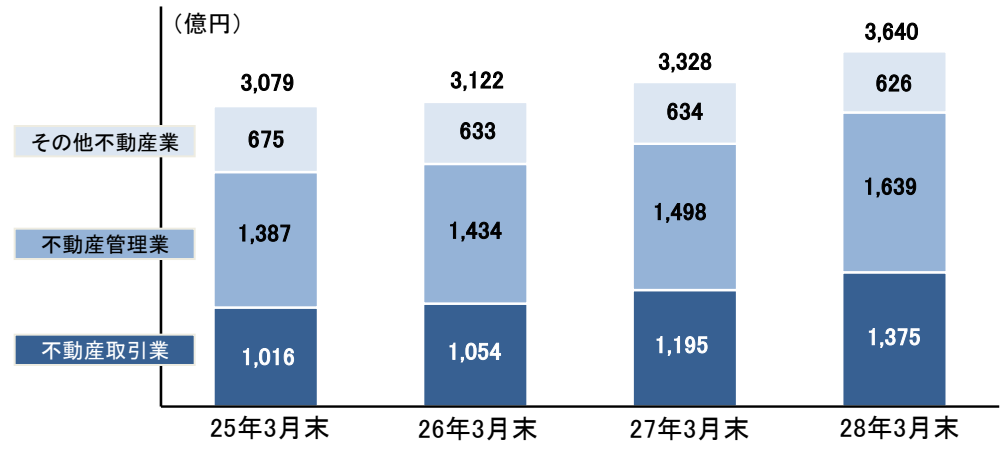
貸出金構造

住宅ローン、医療・福祉、不動産にて残高が増加
 医療・福祉業向け残高は、前中計目標(100億円純増)に対し、達成率157%

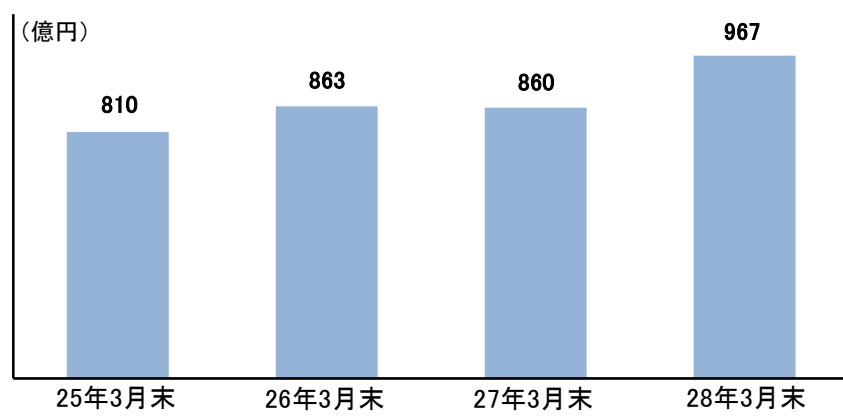
業種別貸出金残高

(単位: 億円)	28年 3月末	構成比	前年比
不動産・物品賃貸業	4,231	22.1%	277
うち不動産業	3,640	19.0%	312
各種サービス業	1,922	10.0%	164
うち医療・福祉	967	5.0%	106
卸売業・小売業	1,717	8.9%	▲ 61
製造業	1,666	8.7%	▲ 83
建設業	907	4.7%	0
金融業・保険業	762	3.9%	▲ 11
運輸業・郵便業	739	3.8%	▲ 44
地方公共団体	312	1.6%	39
農業・林業・漁業・鉱業	87	0.4%	▲ 1
情報通信業	83	0.4%	▲ 8
電気・ガス・熱供給・水道業	73	0.3%	▲ 1
その他(住宅ローン等)	6,641	34.7%	625
合計	19,143	100%	894

不動産業



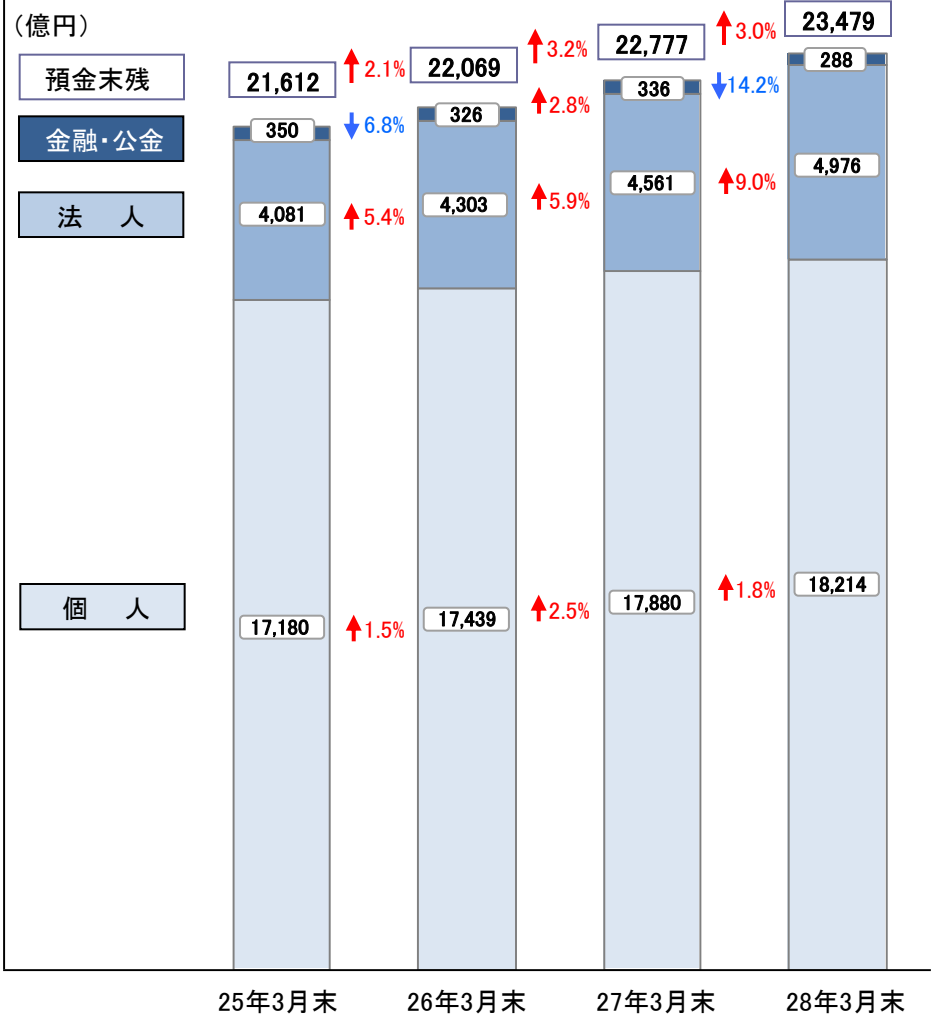
医療・福祉



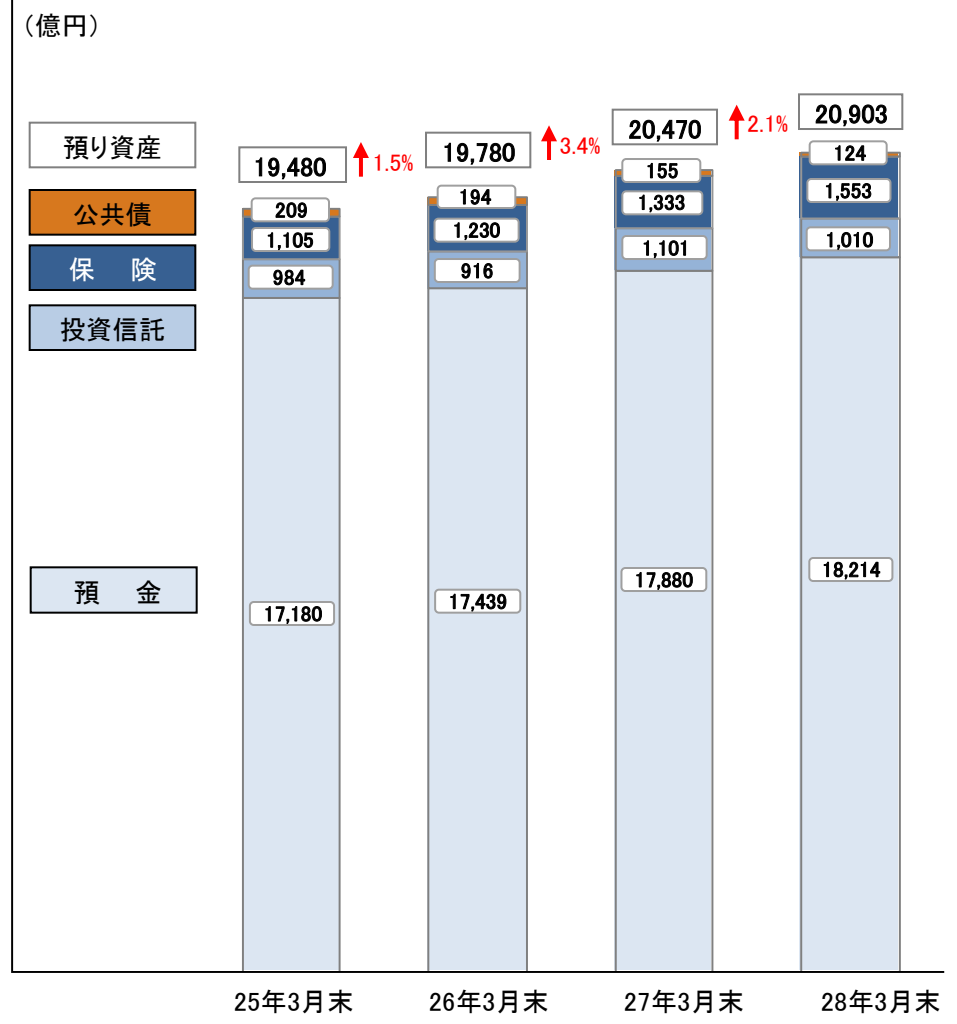
預金・預り資産残高の推移

預金残高は、個人・法人預金の増加により、年間伸率3.0%と堅調な増加
 個人預り資産残高は、預金の増加に加え、販売好調な保険により、増加傾向を持続

預金末残の推移



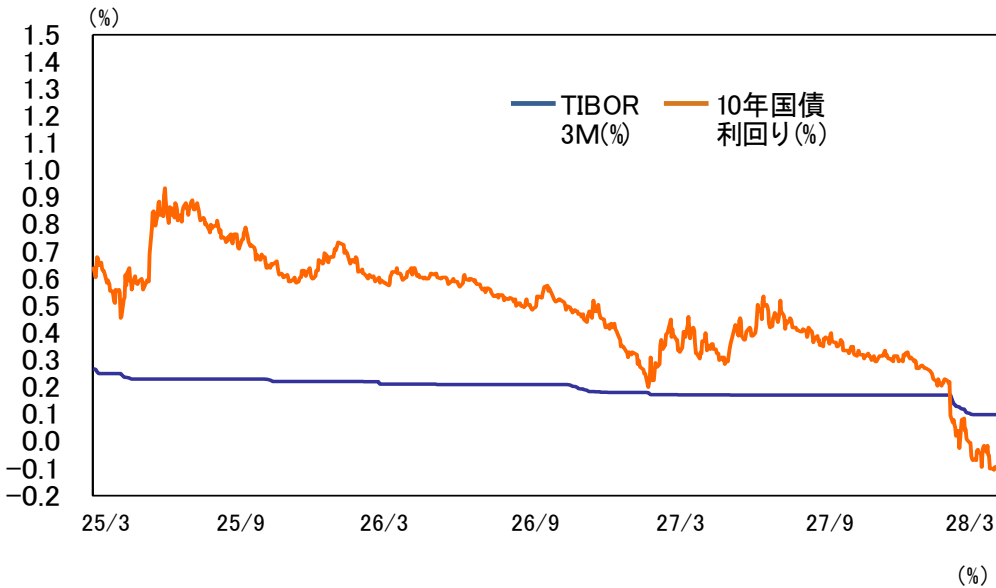
個人預り資産残高(末残)の推移



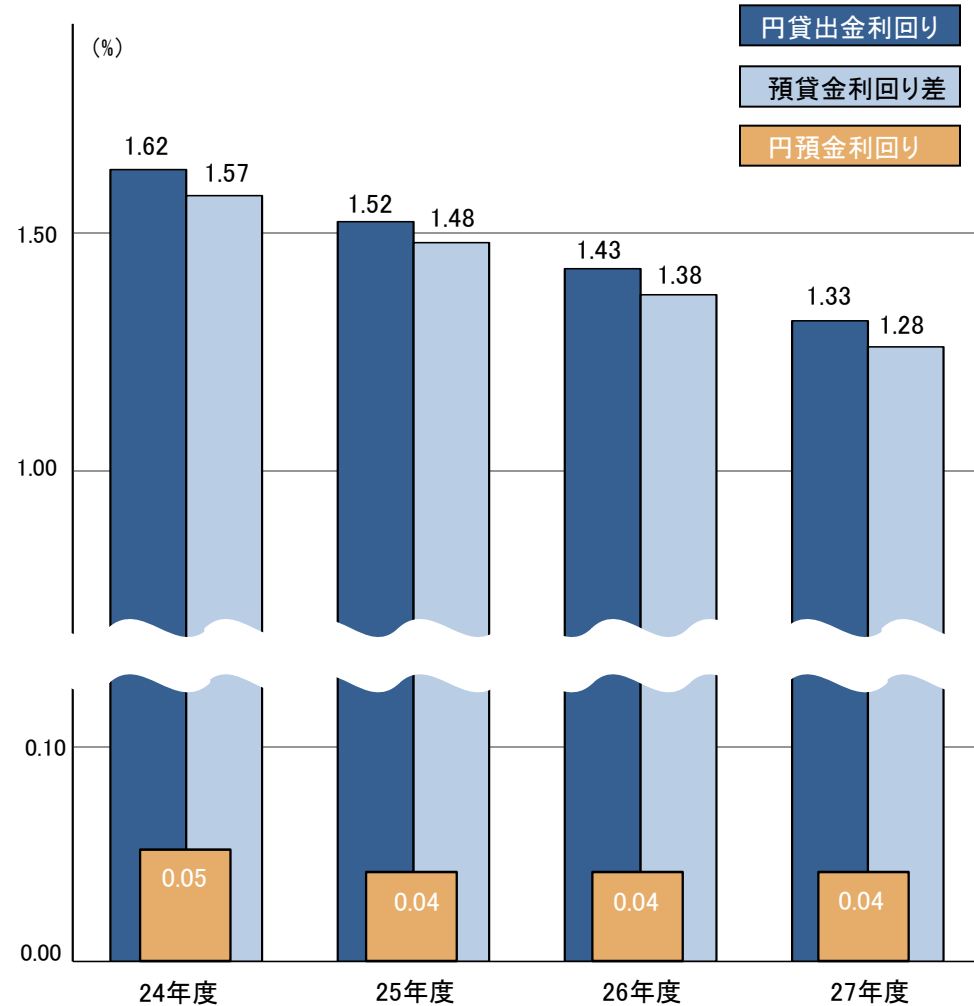
預金・貸出金の利回り推移

市場金利の低下を主因に、円貸出金利回りは、前年比0.10%低下
円預金利回りは、ほぼ前年並

市場金利



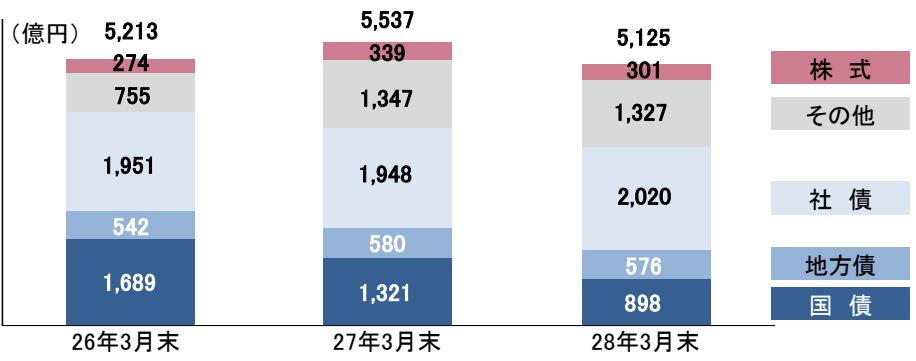
預金・貸出金利回り



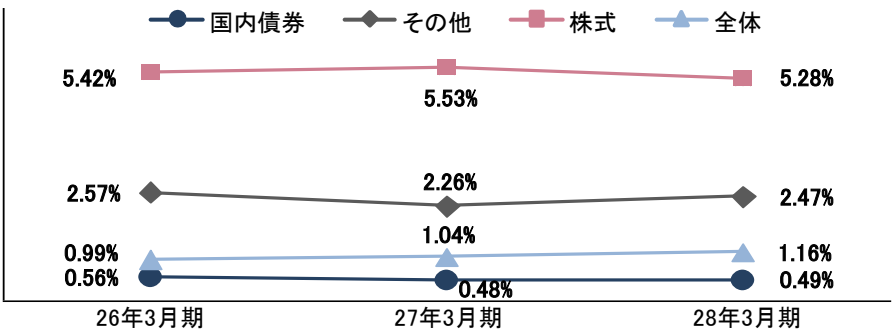
	24年度	25年度	26年度	27年度
円貸出金利回り	1.62	1.52	1.43	1.33
事業性	1.47	1.37	1.29	1.20
ローン	1.90	1.80	1.69	1.56
円預金利回り	0.05	0.04	0.04	0.04
預貸金利回り差	1.57	1.48	1.38	1.28

有価証券運用の状況

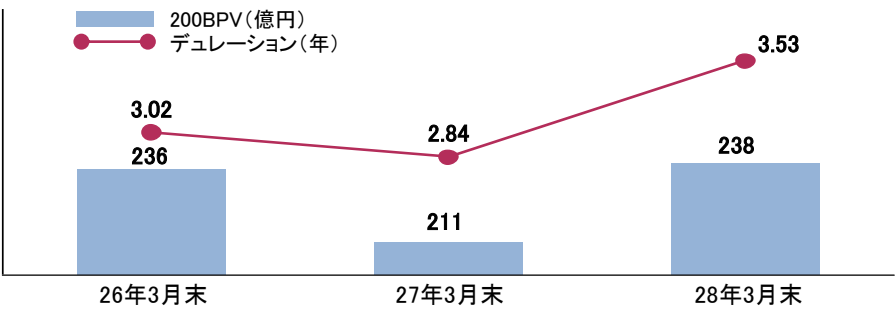
単体ベース・末残



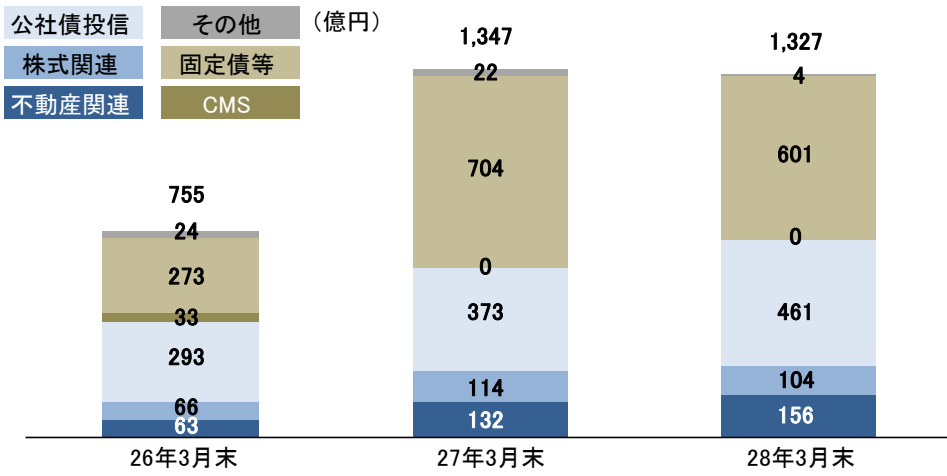
利回り



円有価証券BPV・デュレーション推移



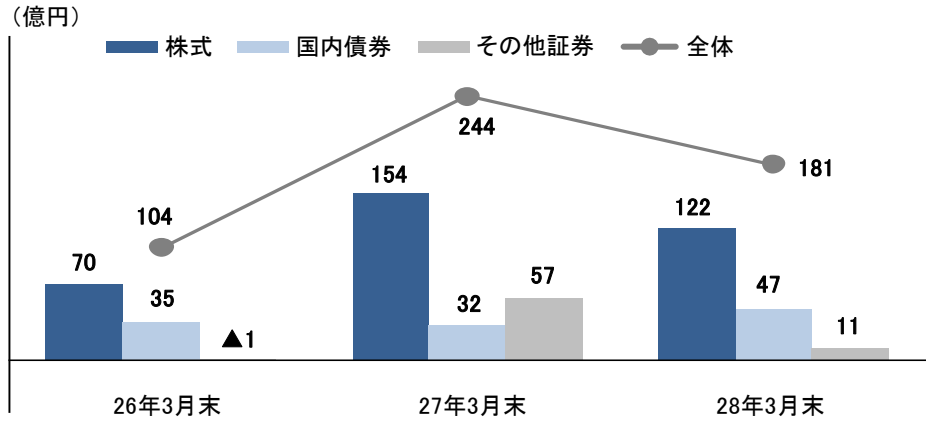
その他の証券の内訳



運用方針 ◆リスク・リターンがとれたポートフォリオの構築◆

- 低金利環境の下、債券償還に対する再投資を抑制。加えて、ポートフォリオの改善を図るため、一部債券の圧縮を実施。その他の証券については、公社債投信および不動産投信の積増しを実施。

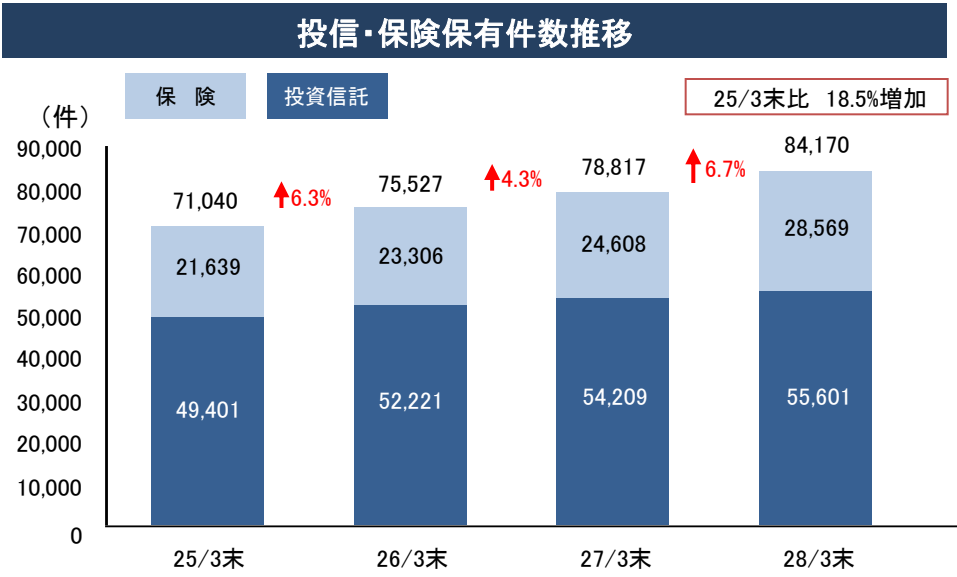
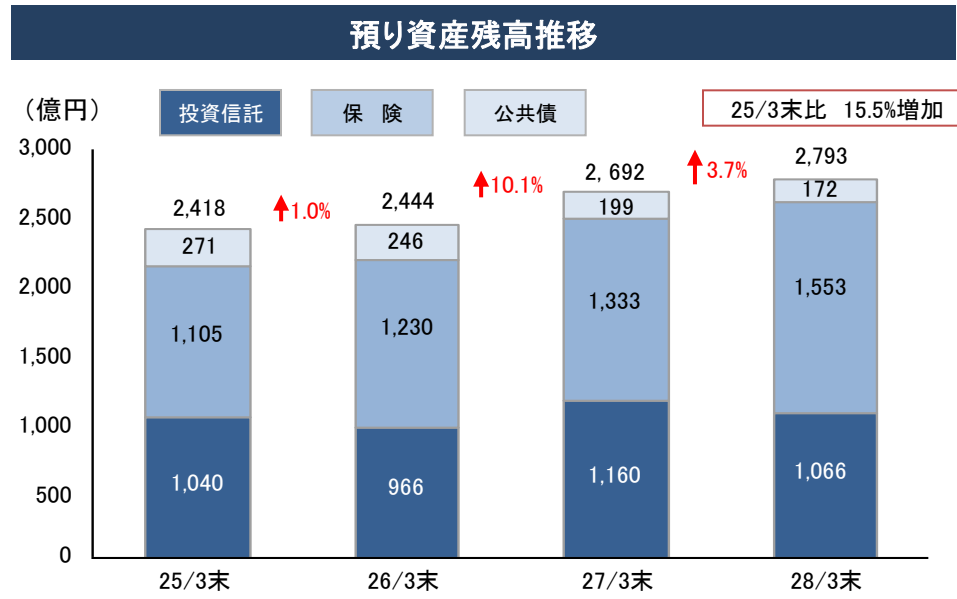
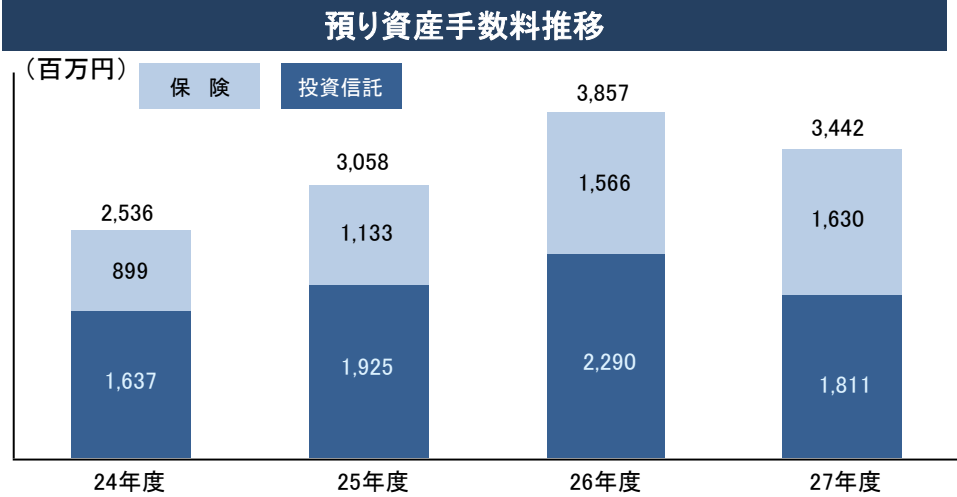
その他有価証券評価損益(単体)



役務取引等利益の状況

投資信託手数料は、市場環境悪化により伸び悩むも、保険販売手数料は堅調な増加
 預り資産残高、保有件数ともに、増加トレンド

(億円)	24年度	25年度	26年度	27年度	前年比
役務取引等利益	40.8	44.2	52.7	46.8	▲5.9
役務取引等収益	75.7	80.9	89.8	85.6	▲4.2
うち投資信託手数料	16.3	19.2	22.9	18.1	▲4.8
うち保険販売手数料	8.9	11.3	15.6	16.3	+0.7
うち法人関連手数料	8.2	8.8	10.2	10.2	+0.0
役務取引等費用	34.8	36.6	37.0	38.8	+1.8
うち保証料・団信保険料	23.6	25.9	26.5	28.0	+1.5

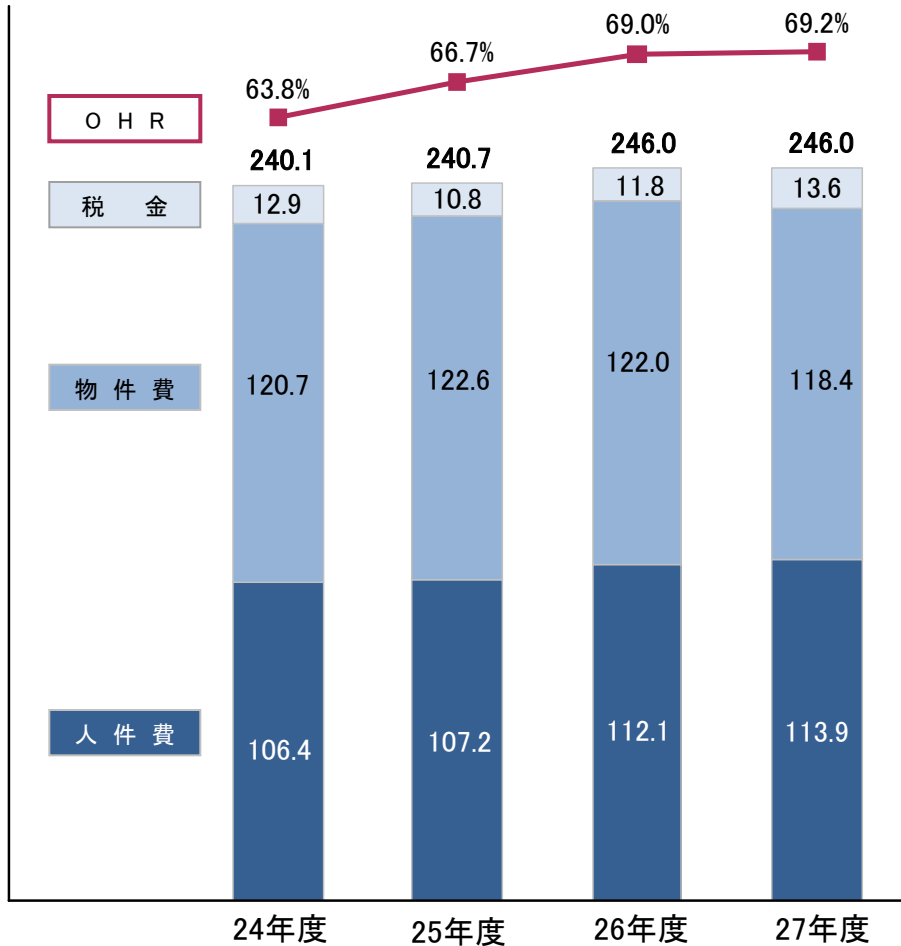


経費

経費は、人件費・事業税の増加を物件費の減少でカバーし、前年並
OHRは、69.2%

経費・OHRの推移

(億円)



経費の増減要因

人件費

(億円)

主な要因	増減額
人員増による給与の増加等	+1.6
社会保険料の増加	+0.4
退職給付費用の減少	▲0.2

物件費

(億円)

主な要因	増減額
預金保険料の減少	▲5.8
システム関連費用の増加	+1.1

税金

(億円)

主な要因	増減額
事業税の増加	+1.4
消費税の増加	+0.4

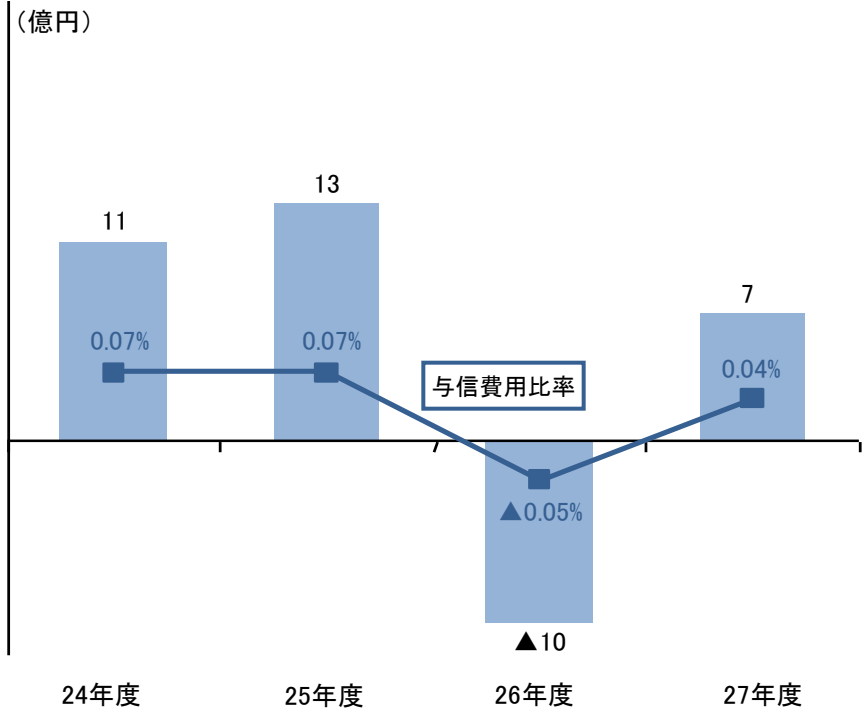
不良債権の状況

実質与信費用は、7億円と抑制の効いた運営
 開示債権比率は、低下トレンドで健全性は高まる

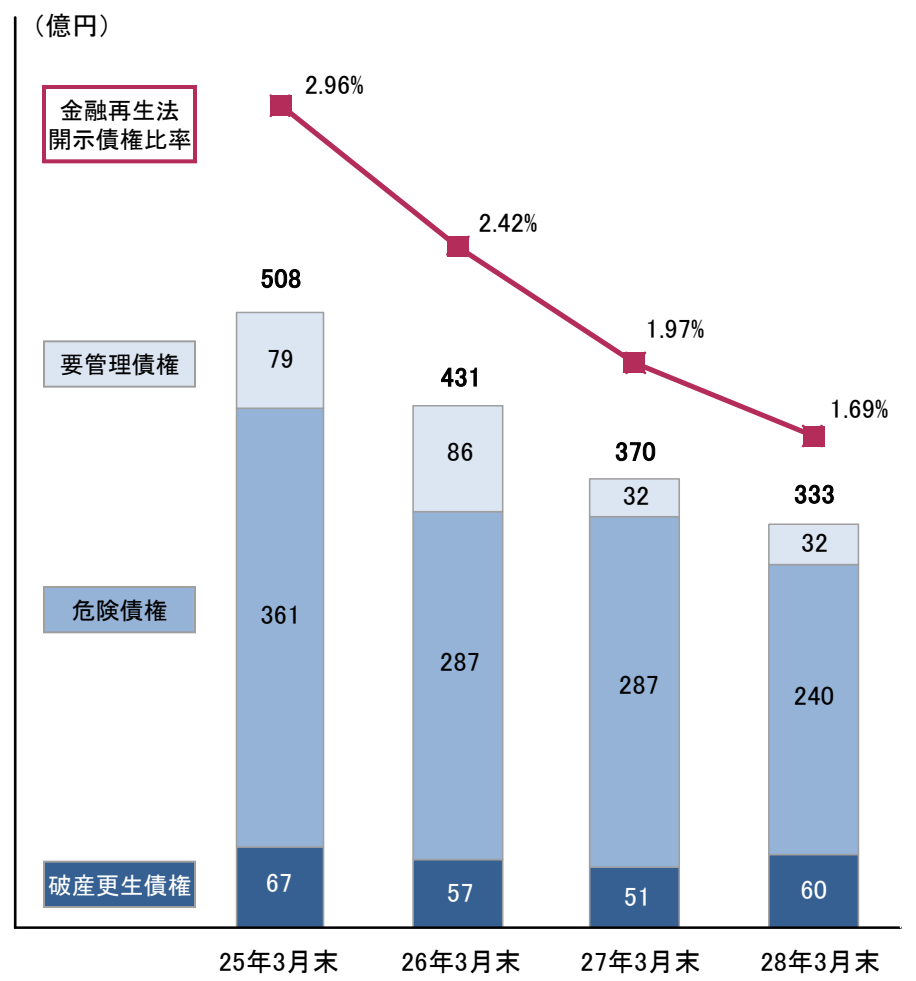
実質与信費用と与信費用比率

(億円)	24年度	25年度	26年度	27年度
一般貸倒引当金(△)	▲3	35	▲5	▲1
個別貸倒引当・償却等(△)	29	▲5	12	17
償却債権取立益	14	16	17	8
実質与信費用(△)	11	13	▲10	7

※ 与信費用比率=実質与信費用÷貸出金平残



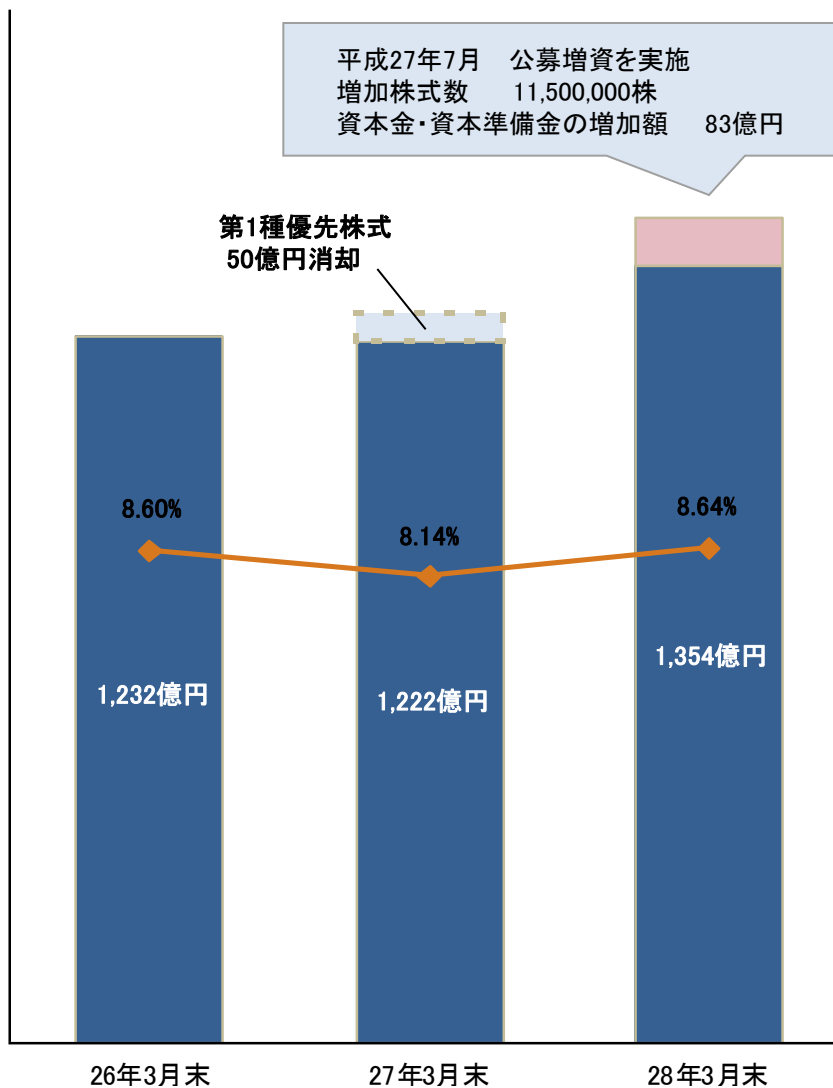
開示債権額・開示債権比率(再生法)



自己資本の状況

自己資本の推移

●—● 自己資本比率(国内基準)＜単体＞



自己資本・リスクアセットの状況

(億円)

	27/3末	28/3末	前年比
自己資本	1,222	1,354	132
株主資本	938	1,078	139
一般貸倒引当金	54	52	▲1
適格旧非累積の永久優先株	200	200	0
適格旧資本調達手段	45	40	▲5
調整項目	▲15	▲16	▲0
リスクアセット	15,003	15,666	662

配当(普通株式)に対する考え

内部留保蓄積・自己資本の充実に取組むとともに、
 安定的・永続的な配当を実施していく

	1株当たり 年間配当額(円)	当期純利益 (億円)
平成26年度	3.0	83
平成27年度	3.0	77
平成28年度 (予想)	3.0	60

平成28年度の業績見通し

(単位: 億円)	28年度 見通し	27年度 実績	前年比
業務粗利益(除く債券5勘定戻)	333	353	▲20
資金利益	280	297	▲17
預貸金収益	228	234	▲6
有価証券利息配当金	50	60	▲10
役務取引等利益	47	46	0
その他業務利益	4	9	▲4
経費(△)	254	246	8
コア業務純益	78	107	▲28
実質与信費用(△)	0	7	▲7
与信費用	5	15	▲10
償却債権取立益	4	8	▲3
債券5勘定戻	6	1	4
株式3勘定戻	5	13	▲8
その他	▲3	1	▲5
経常利益	85	117	▲32
特別損益	▲2	▲0	▲1
法人税等合計(△)	22	39	▲16
当期純利益	60	77	▲17

末 残		
(単位: 億円)	28年度 見通し	伸 率
貸 出 金	19,823	3.5%
中小企業伸率: 5.0% 個人ローン伸率: 5.0% 大企業伸率: ▲3.4%		
預 金	24,152	2.8%

利 回 り		
	28年度 見通し	前 年 比
貸 出 金	1.23%	▲0.09%
預 金	0.03%	▲0.01%

ポ イ ン ト

- 貸出金ボリュームは、引続き堅調な増加を見込むも、レート低下要因により、預貸金収益は、前年比▲6億円
- 当期純利益は、マイナス金利政策の影響により、資金利益が前年比減少することを主因に、前年比▲17億円の60億円を見込む

Part2. 28-30年度の経営戦略

(中期経営計画：コンサルティング考動プロジェクト 2019)

前中期経営計画(平成25-27年度)の回顧①

BPRの取組による渉外体力の捻出

- 内部事務時間の削減による営業体力の捻出
- レビューを通じた行動管理の徹底
- 業務見直しによるMPの増員
- タブレット端末導入による効率的な営業活動の展開

営業体力の捻出

マネープランナーの増員 : 64名 ⇒ 130名(66名増加)
 取引先課接点機会拡大 : 4.1件/日 ⇒ 6.6件/日
 (渉外行員108名分の体力捻出)

取引先構造の良化

25/3末比増減率

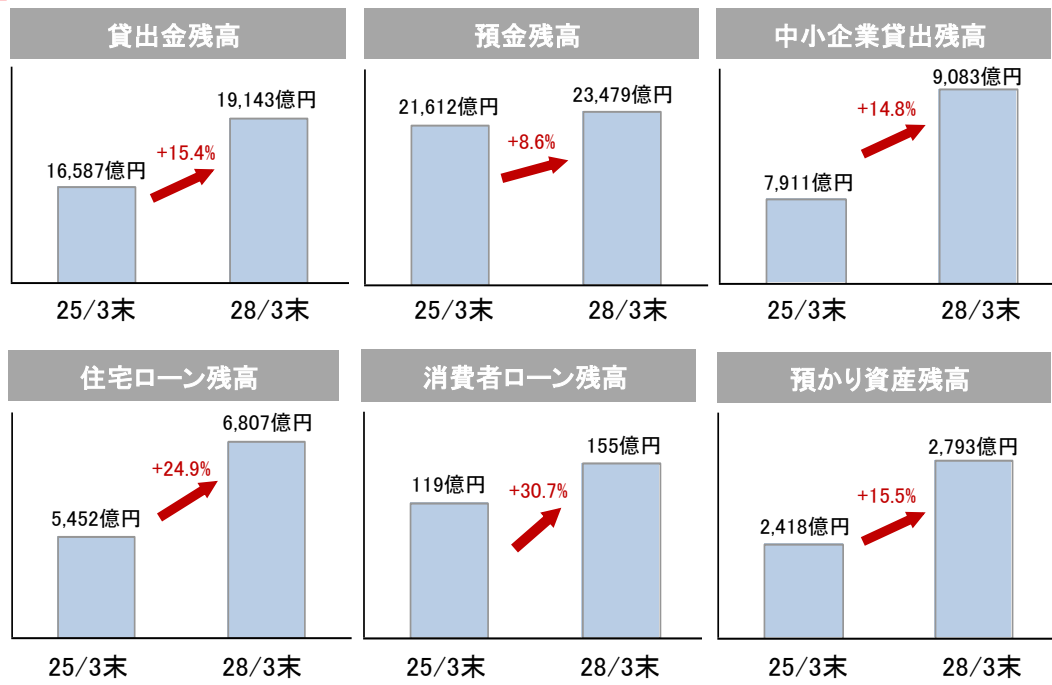
	26/3末	27/3末	28/3末
法人中核取引先	17.5%	28.2%	29.1%
個人中核取引先	17.5%	40.8%	41.8%
住宅ローン取引先数	7.5%	10.9%	17.7%
預かり資産保有先数	6.3%	10.7%	18.5%
給振・年金口座数	0.2%	0.8%	1.9%
事業性貸出 新規取引先数	6.1%	52.6%	71.5%

収益力
増強

経営指標

(億円、%)

	経営目標 (28/3末)	28/3末実績	達成率
預金末残	23,500	23,479	99.9%
貸出金末残	18,100	19,143	105.8%
コア業務純益	122.0	107.7	88.3%
ROE	9.85%	8.60%	87.3%



前中期経営計画(平成25-27年度)の回顧②

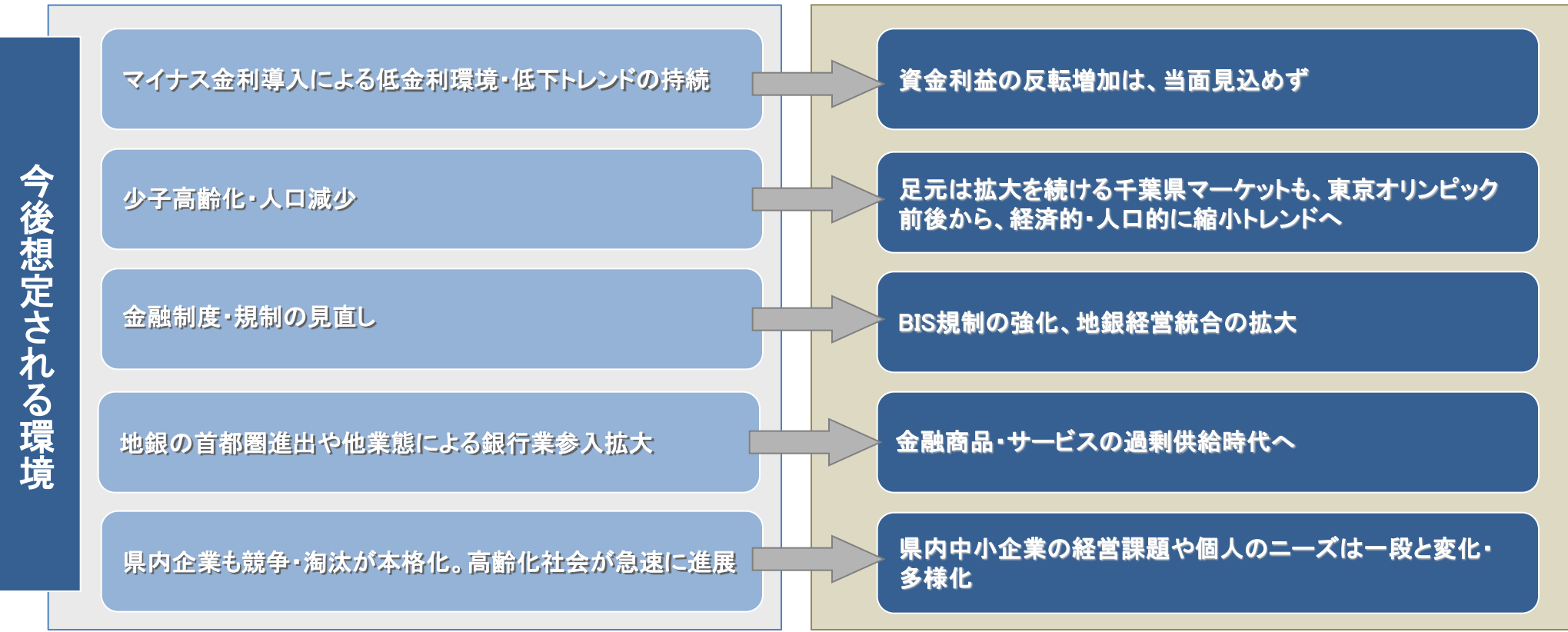
預金・貸出金ともに堅調に増加し、業容は拡大トレンド
 当期純利益はリーマンショックの影響を受けた20年度を除けば、80億円前後で安定的に推移

	18年度	19年度	20年度	21年度	22年度	23年度	24年度	25年度	26年度	27年度	
預金末残(億円)	18,754	19,029	19,407	20,070	20,562	21,177	21,612	22,069	22,777	23,479	
年間伸率	0.9%	1.4%	1.9%	3.4%	2.4%	2.9%	2.0%	2.1%	3.2%	3.0%	
貸出金末残(億円)	13,924	14,352	15,000	15,305	15,668	16,161	16,587	17,244	18,248	19,143	
年間伸率	2.8%	3.0%	4.5%	2.0%	2.3%	3.1%	2.6%	3.9%	5.8%	4.9%	28年度計画
当期純利益(億円)	91	97	▲ 86	54	76	77	82	80	83	77	60
開示債権比率	4.24%	4.03%	3.44%	3.02%	2.75%	2.94%	2.96%	2.42%	1.97%	1.69%	

日本格付研究所(JCR)格付の推移

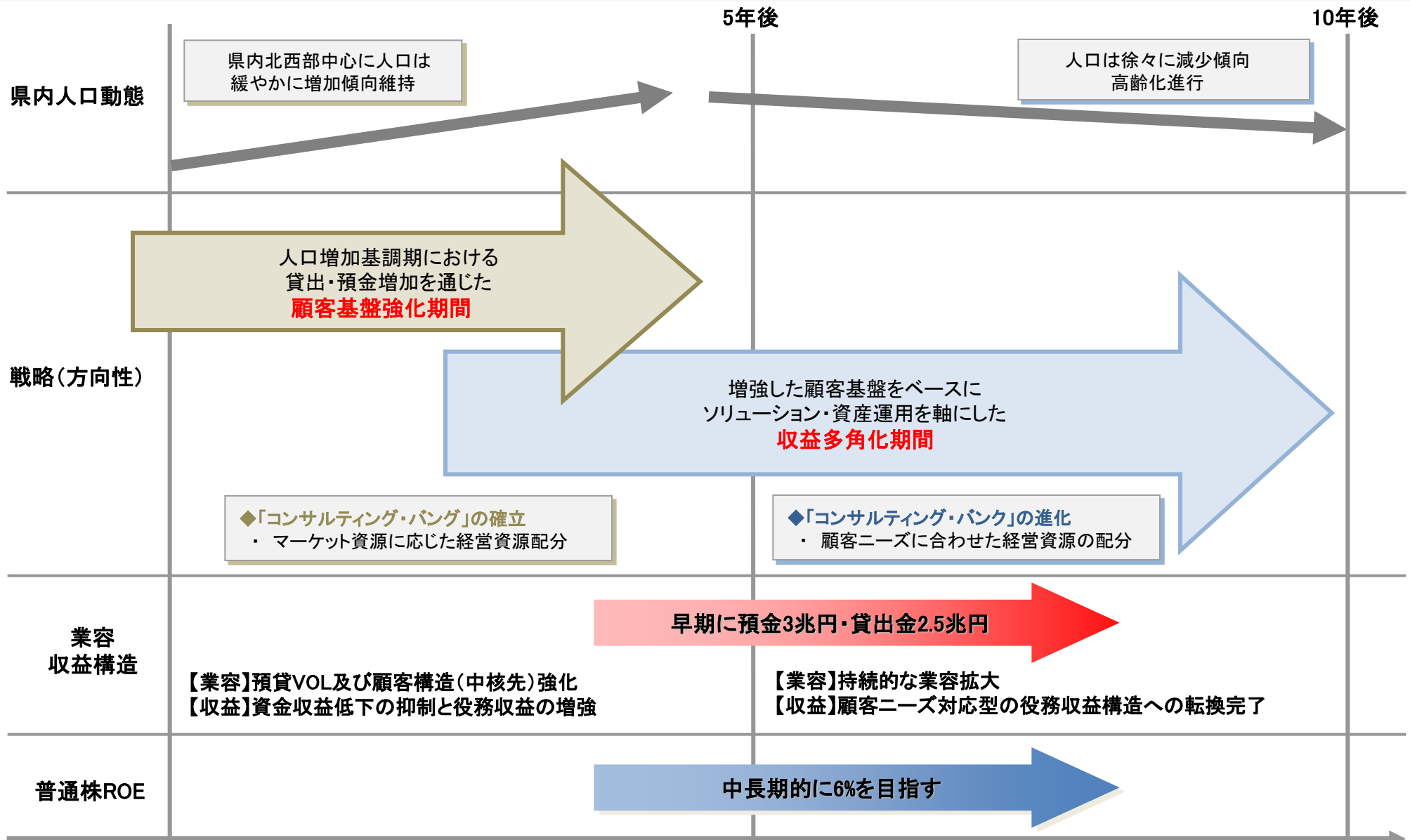


今後想定される経営環境と経営方針のコンセプト



中長期的に持続可能なビジネスモデルの構築

長期的経営戦略(10年)



中期経営計画の骨子

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”

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』

コンサルティング・バンク の確立 <3年後>

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

財務基盤強化

ガバナンス体制強化

平成25-27年度「変革・成長戦略“2nd Stage”」
効率性・生産性向上による営業体力の捻出、顧客基盤の拡大

平成23-24年度『ちば興銀“変革・成長”戦略』

コンサルティング・バンク確立に向けた基本戦略

従来型モデル

当 行

①商品の提案

②他行競合

③金利・手数料低下

お客さま

コンサルティング・
バンクの確立

||
ニーズ対応力強化

↓
収益の多角化

但し当面は業容拡大継続
(顧客基盤強化)

成長持続のための好循環モデル

真にお客さまのため
になるサービスの提供

地域・お客さまの
成長

コンサルティング考動

考動に対する対価
(安定的な収益の確保)

(億円)

	平成27年度実績	割合
コア業務粗利益	353	—
うち預貸金収益	234	66%
うち役務収益(※)	89	25%

収益構造の変革

(億円)

	平成30年度計画	割合
コア業務粗利益	353	—
うち預貸金収益	229	65%
うち役務収益(※)	107	30%

役務収益比率
30%を目指す

※ 対顧デリバティブ収益を含む

お客さま第一の “コンサルティング考動の実践”

I 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

◆人材育成の強化

- ・ 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



II 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



III 財務基盤強化

◆H31年3月末における目標値

- ・ 当期純利益 : 65億円
- ・ 普通株ROE : 5.0%

◆持続的な業務継続を支える自己資本の充実

- ・ 自己資本比率(完全適用ベース)8%に向けた内部留保の蓄積

◆資本コスト削減に向けたリキャップ

- ・ 第4種優先株式の取得請求権発生前での償却を目指す

人材・組織基盤強化① コンサルティング企画・推進体制の強化

ナレッジ企画室：コンサルティング・商品企画、地方創生推進

- ✓ コンサルティング企画担当を増員(データマッチング、M&A、ビジネスマッチング担当)
- ✓ 当行グループ内コンサルティング連携強化、みずほグループ活用強化、外部連携先充実とともに自前対応体制を強化

コンサルティング・チーム

- M&A、事業承継担当
- コンサルティング・ビジネスマッチング担当
- データマッチング担当
- 個社別PDCA担当

商品プロダクツ・チーム

- 特定商品開発
- コンサルタント支援室の専門アドバイザーチームと連携した農商工・産学官連携プロジェクト案件の進捗管理
- 地方創生デスク
- 地方創生への取組みにおける事業性評価担当との連携



コンサルタント支援室：営業店のコンサルティング考動サポート

- ✓ ハイスکیل案件、地域支柱先獲得のためのサポート
- ✓ 営業店コンサルティング考動サポートの強化を目的に「ブロック担当」を増強。ブロック内に常駐し、コンサル考動を推進・支援

専門アドバイザーチーム

- 医療・介護、アグリフード、国際業務、地権者、不動産、M&A、事業承継、コンサルティング担当によるチーム
- コンサルティング営業の実践、営業店サポート
 - 個社別PDCA支援

ブロック担当

- 各ブロックのリーディング店舗を拠点にコンサルティング営業を実践
- 支店の行動の変革を主導

人材・組織基盤強化② 人材育成の強化

コンサルティング考動の実践に向けた人材育成

<p>事業性評価力の向上</p>	<ul style="list-style-type: none"> ▶ 融資コンサルタント制度と実態把握力強化プログラムの連携 ▶ 実践的なコンサルティング強化研修の実施 ▶ ブロック担当(コンサルタント支援室)とのOJT実施
<p>資産運用サポート力強化</p>	<ul style="list-style-type: none"> ▶ 店頭受入体制の整備によるマネープランナーへの連携強化 ▶ 若年マネープランナーの育成強化
<p>外部機関・外部講師との連携による専門性の向上(専門知識の習得)</p>	<ul style="list-style-type: none"> ▶ 企業調査講習会実施による事業性評価力の向上 ▶ 外部講師による中堅行員パワーアップ研修会の新設 ▶ みずほグループとの連携強化
<p>自己啓発への取組強化</p>	<ul style="list-style-type: none"> ▶ 自宅学習支援システムの活用 ▶ コンサルティング関連資格の取得
<p>ダイバーシティマネジメントの強化</p>	<ul style="list-style-type: none"> ▶ 多様な人材が活躍できる企業風土の醸成 <ul style="list-style-type: none"> ➡ 期間雇用者の更なる戦力化 ➡ タイムマネジメントの強化

「コミュニケーション力」
 「観察・洞察力」
 「課題解決力」
 「提案・プレゼン力」等、
 ヒューマンスキルの
 底上げ

FP1級取得者 80名

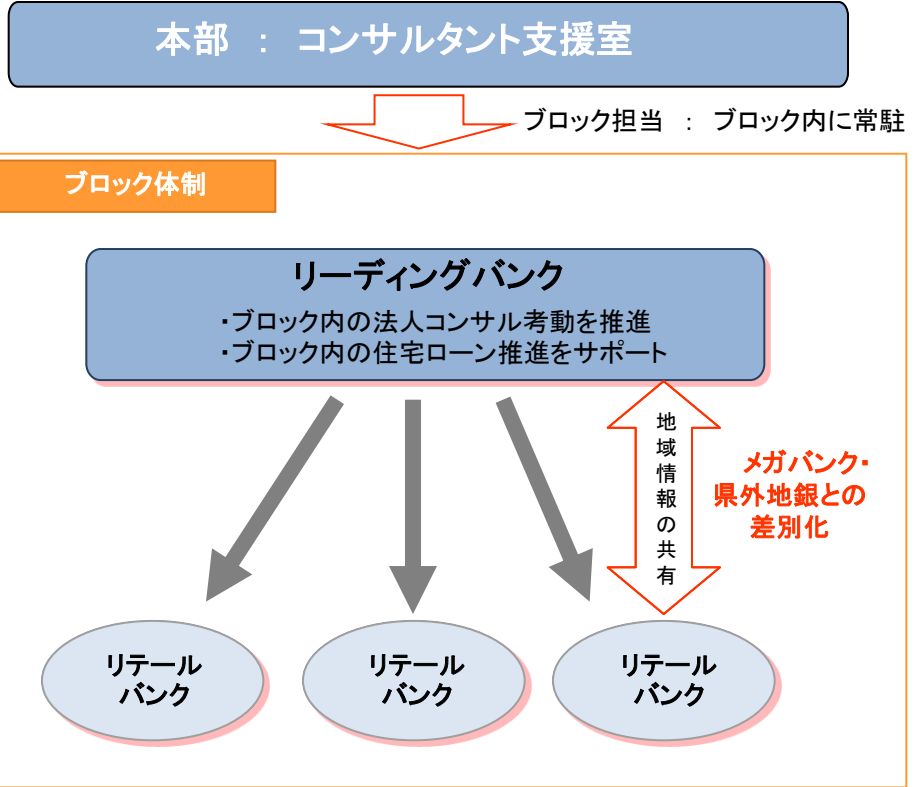
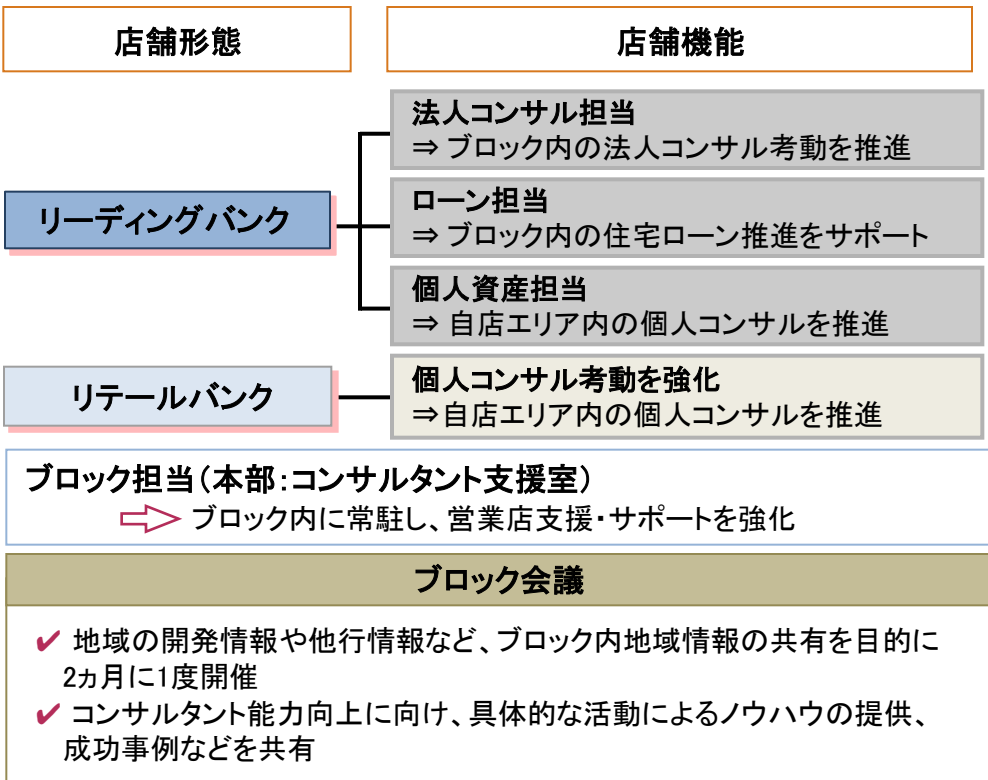
**女性役席登用
 (課長級以上) 15%**

営業基盤強化① ブロック営業体制の構築

◆ブロック営業体制の狙い

- 店舗毎のマーケット特性を踏まえた顧客セグメント別営業体制の構築による顧客ニーズ対応力の増強
⇒「リーディングバンク」「リテールバンク」の設置(H29年4月 完全稼働)
- 地域内(ブロック)に合わせた営業推進方針の決定
⇒県内の地域格差への柔軟な対応
- 地域密着営業の強化
⇒近隣店舗の連携強化、地域動向・情報の共有化
⇒地域単位でのコンサルティング考動の連携・推進
- 顧客セグメントに対応したプロ集団でのニーズ対応力強化

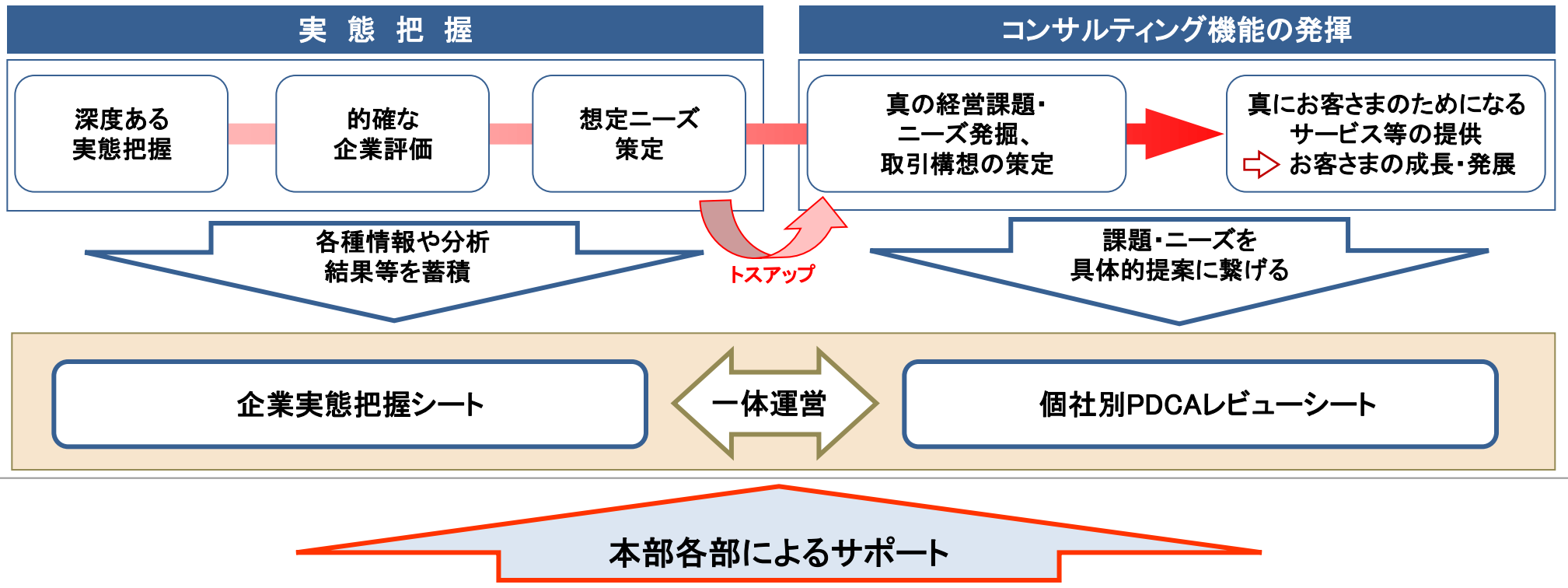
ブロック営業体制：全営業店を18のブロック営業体制へ移行



営業基盤強化② 事業性評価取組みの強化

コンサルティング・バンクに向けた考動

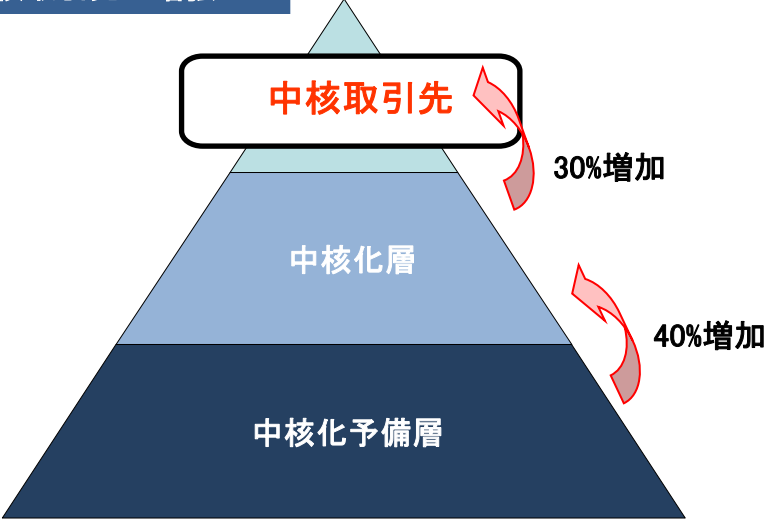
事業性評価に基づく融資等



- 課題発掘を睨んだ実態把握(「よく知る」)強化として、営業店の「企業実態把握シート」作成支援・指導
- 個社別PDCA運営(「考える」)へリンクし、コンサルタント支援室と連携
- 若手行員を対象に「実態把握力強化プログラム」を導入(OJT支援)

営業基盤強化③ 中核取引先の増強

法人中核取引先の増強



中核取引先とは当行との取引持続性・拡大性が高く、収益貢献の大きい顧客

中核取引先の評価を明確化

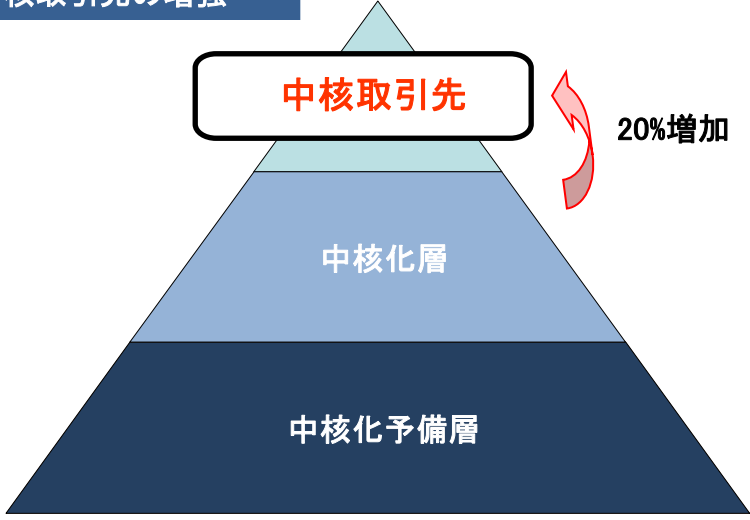
- ◆法人：取引メイン化、取引拡大性、収益貢献度、コンサルティング取組状況等を指数化し評価
- ◆個人：『コスモス・クラブ』におけるポイント・ステージ状況にもとづき評価



平成28-30年度3ヵ年における、「中核取引先」増加計画

- ◆法人：中核取引先を30%増加、中核化層を40%増加
- ◆個人：中核取引先を20%増加

個人中核取引先の増強

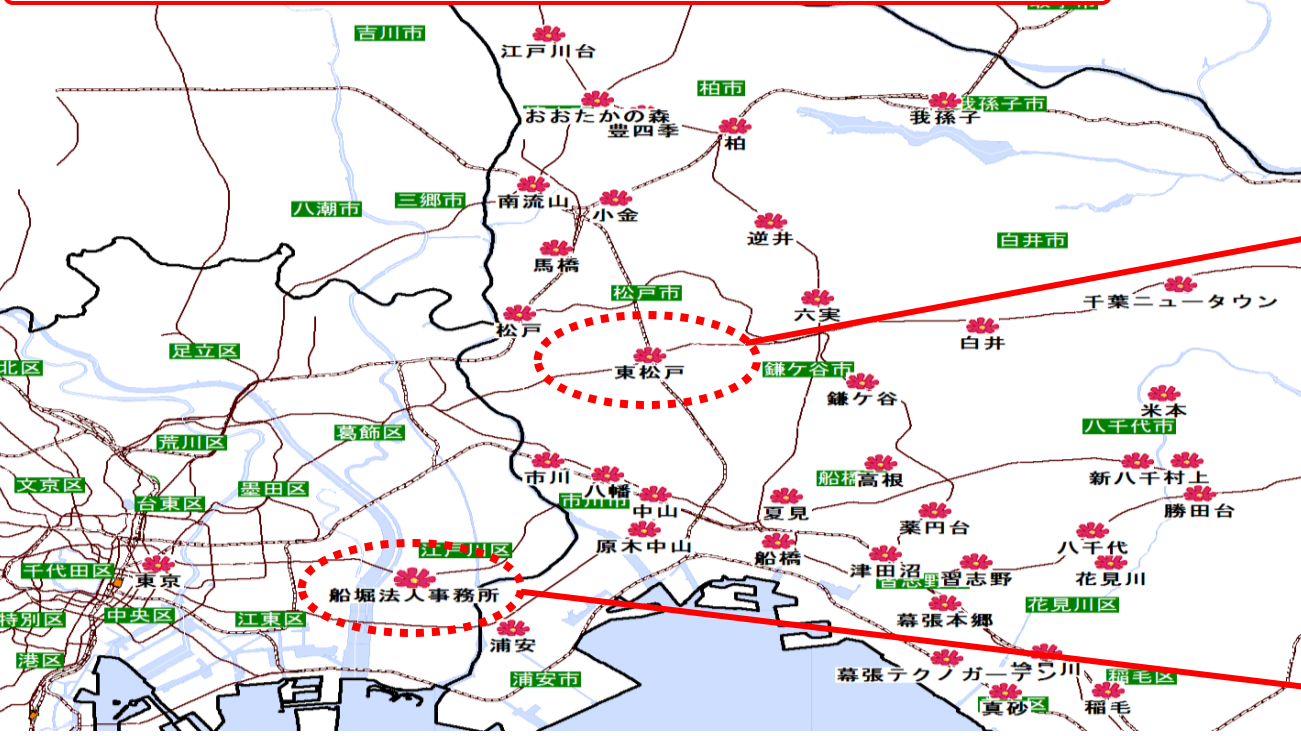


取引構造の変革による収益力向上

役務収益比率30%の達成

営業基盤強化④ 店舗ネットワークの強化

成長が見込まれる地域や県内空白地域への出店を強化



平成28年1月 東松戸支店新設

JR武蔵野線と北総鉄道北総線の二路線が利用でき、東京・日本橋まで30分のエリアで、今後、発展・成長が見込まれる東松戸に出店



平成27年4月 船堀法人事務所新設

千葉県と経済的・商流的つながりが強く、今後さらなる発展・成長が見込まれる東京東部への営業を強化



店舗リニューアルの予定

- 四街道支店 (平成28年8月 予定)
- 松戸支店 (平成28年11月 予定)
- 梅郷支店 (平成29年2月 予定)

千葉県内	72店舗
東京都内	1店舗
合計	73店舗
法人事務所	1カ所
両替出張所	2カ所
店外ATM	112カ所
(平成28年5月末現在)	

コア指標(平成31年3月末)

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%

※優先配当控除後当期純利益 / 優先株控除後純資産平残

※(役務収益+対顧デリバティブ収益) / コア業務粗利益

主要経営管理目標

“コンサルティング考勤の実践”

法人中核取引先の増強

個人中核取引先の増強

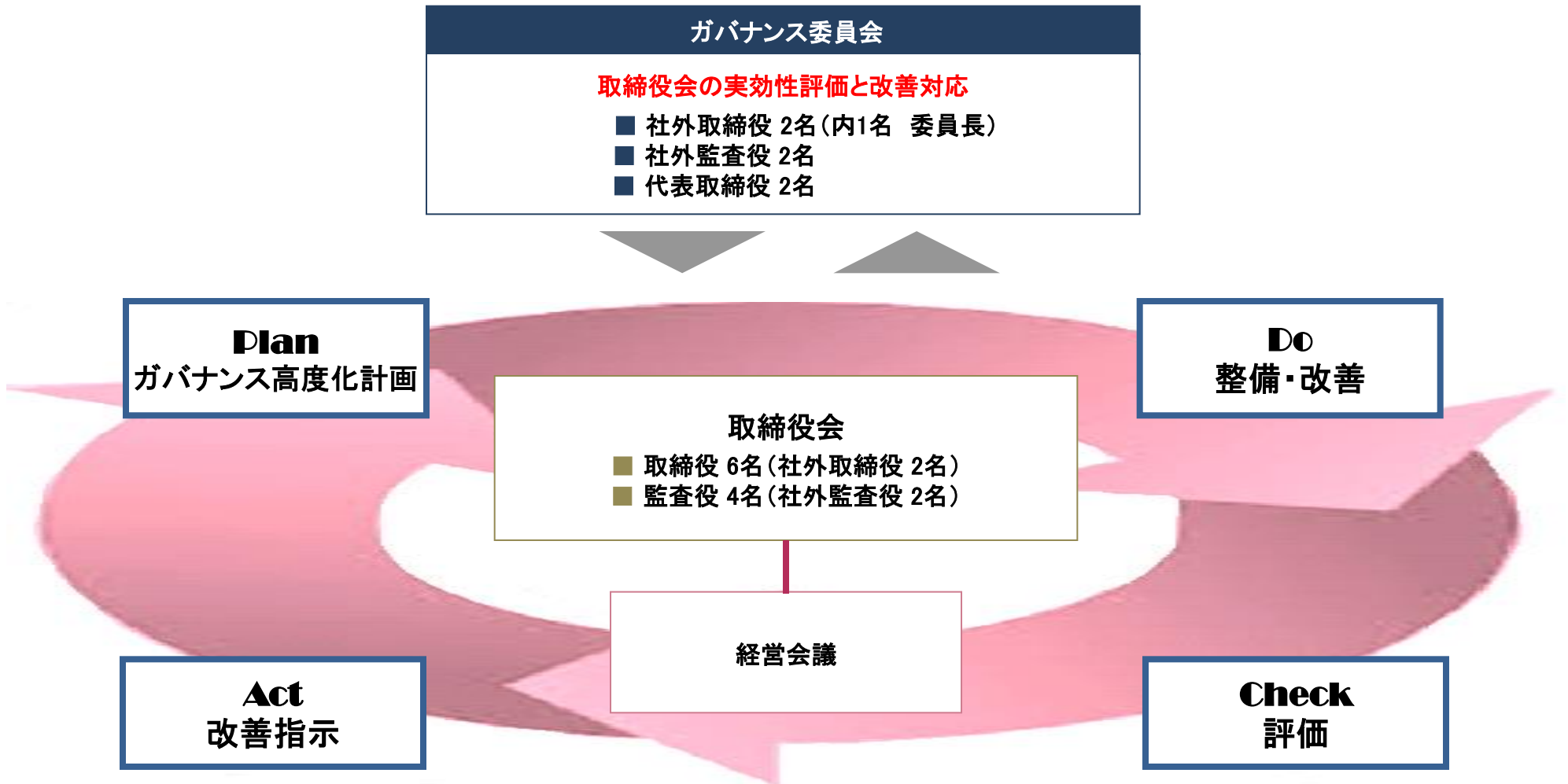
項目	目標値(平成31年3月末)
①【法人】 中核取引先	30%増加
中核化層	40%増加
②【個人】 中核取引先	20%増加
③コンサルティング案件件数	700件
④ビジネスマッチング紹介件数	5,300件
⑤FP1級取得者	80名

財務基盤強化 長期戦略における資本政策

	経営戦略	資本政策	自己資本比率とROE
平成28年度	中期経営計画スタート	定款変更(優先株授権枠の設定)	28/3末 : 8.64%
平成29年度	<ul style="list-style-type: none"> ● 標準的手法のRW変更にかかる定量的影響度調査 ● 銀行勘定金利リスク最終化 <p>⇒ 標準的手法変更等各種制度変更(時期・経過措置は未定)</p>	劣後ローン 償還予定(50億円)	<p>第4種優先株式(転換型・320億円)の取得請求権発生前での償却(自己株買い)を目指す</p> <p>優先株を活用し、8%台維持 普通株ROEの維持向上</p>
平成30年度			
平成31年度		次期中期経営計画スタート	
平成32年度～	平成32年以降の早い時期で預金3兆円、貸出金2.5兆円の達成を目指す	第4種優先株式の取得請求権発生(平成32年4月)	完全適用ベースにおいても8%を目指す

ガバナンス体制強化

当行の持続的成長と中長期的な企業価値向上に向けて、社外役員を中心とする「ガバナンス委員会」を設置。経営陣によるガバナンス高度化対応に際して、外部知見を積極的に活用する。

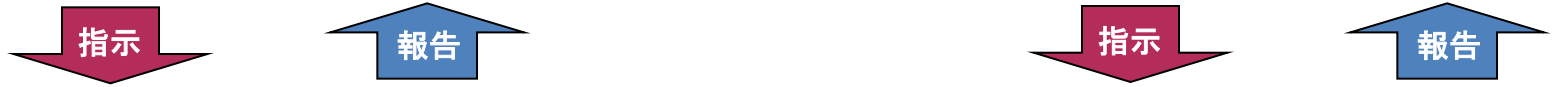


地方創生推進に向けた体制の強化

地方創生推進会議

○「地方創生部会」、「事業性評価部会」の活動状況や、地方版総合戦略のKPI達成に向けた取組の状況等について、経営陣が適切に把握・関与し、地方創生や地域活性化に向けた施策の実効性向上を図る

議長 : 頭取 副議長 : 副頭取
 メンバー : 地方創生部会、事業性評価部会、関連部



地方創生部会(新設)

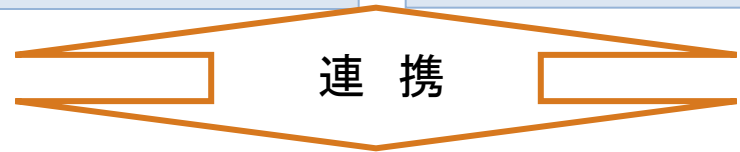
○ 地方自治体の地方版総合戦略実施に向け、各自治体への連携・課題対応

議長 : 営業本部長
 メンバー : 営業本部・経営企画部・審査部・事業戦略部

事業性評価部会(新設)

○ 地域中核企業に対する事業性評価・課題掘起しを実施。「医療・介護」「アグリ」等の当行コンサル機能発揮

議長 : 審査部担当役員
 メンバー : 審査部・事業戦略部・経営企画部・人事部・営業本部



自治体連絡窓口 : 公務渉外室

営業店推進サポーター : 営業店長

自治体の地方版総合戦略策定の相談、取引先の工場新設、新店舗開設やそれに伴う雇用拡大など、地方創生に関する情報を積極的に収集してデスクと共有

Part3. 參考資料

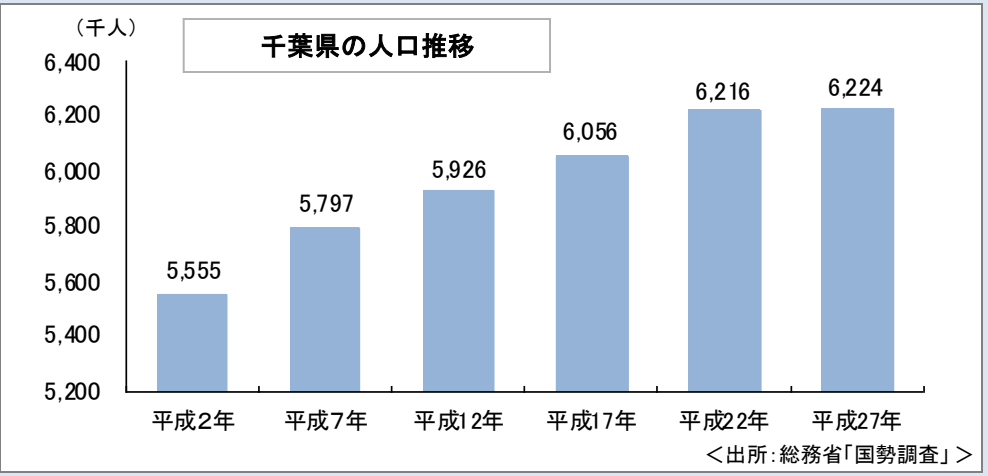
肥沃なマーケット資源を持つ千葉県

千葉県の人口

- 千葉県の人口は6,224千人と**全国第6位**(平成27年)
- 人口増減率(※)は全国平均が▲0.73%と減少する中、千葉県は+0.12%(**全国第8位**)と増加基調を維持

※人口増減率 = $\frac{\text{平成27年人口} - \text{平成22年人口}}{\text{平成22年人口}}$
 <出所: 総務省「国勢調査」※平成27年は速報値>

- 人口の増加スピードは増しており、転入超過数は2015年まで**3年連続**で増加
- 平成27年の転入超過数は8,039人と**全国第5位**
 <出所: 総務省「住民基本台帳移動報告」>



千葉県の産業

	実数	全国順位	年次	
県内総生産 (内閣府「県民経済計算」)	19.1兆円	6位	平成24年度	● 県内総生産は東京、大阪、愛知、神奈川、埼玉に続く 全国6位
農業産出額 (農林水産省「農業生産所得統計」)	4,151億円	3位	平成26年	● 米・野菜、畜産などバランスよく展開され、農業産出額は 全国3位
海面漁業漁獲量 (農林水産省「漁業・養殖業生産統計」)	111千トン	11位	平成27年	● 内湾と外湾という豊かな漁場に恵まれ、海面漁業漁獲量は 全国11位
製造品出荷額 (経済産業省「工業統計調査」)	13.8兆円	6位	平成26年	● 石油、化学、鉄鋼を中心に製造品出荷額は 全国6位
大型小売店販売額 (経済産業省「商業動態統計調査」)	9.8兆円	7位	平成27年	● 増加が続く県民の生活を支え、販売額は 全国7位

※()内は出所

農業、水産業、工業、商業と様々な分野で上位に



千葉県内経済情勢

(平成22年=100)

鉱工業指数		平成23年	平成24年	平成25年	平成26年	平成27年
生産指数	千葉県	94.7	92.6	93.1	98.3	98.3
平成22年基準	全国	97.2	97.8	97.0	99.0	97.8

(出所: 経済産業省、千葉県総合企画部統計課)

(人)

雇用(新規求人数)		平成23年度	平成24年度	平成25年度	平成26年度	平成27年度
		244,498	269,683	283,045	296,447	324,734

(出所: 千葉労働局)

(倍)

雇用(有効求人倍率)		平成23年度	平成24年度	平成25年度	平成26年度	平成27年度
		0.55	0.67	0.78	0.91	1.04

(出所: 千葉労働局)

(件)

企業倒産 (負債総額1千万円以上)		平成23年	平成24年	平成25年	平成26年	平成27年
		347	355	329	281	242

(出所: 東京商工リサーチ)

(戸)

住宅建築 (新設住宅着工戸数)		平成23年度	平成24年度	平成25年度	平成26年度	平成27年度
		41,783	44,807	49,986	44,998	47,407

(出所: 国土交通省)

(億円)

金融機関 預金残高 (各年3月末時点)		平成24年	平成25年	平成26年	平成27年	平成28年
		241,925	248,341	256,100	265,902	272,177

(出所: 日本銀行)

(億円)

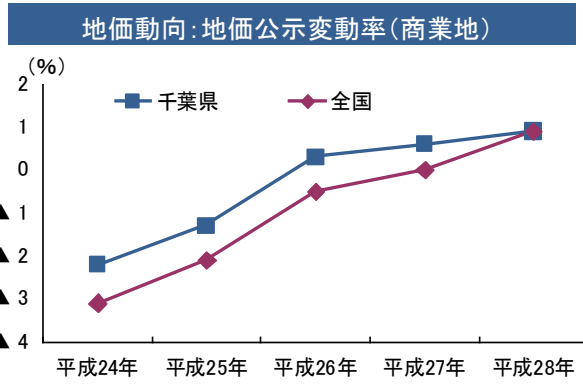
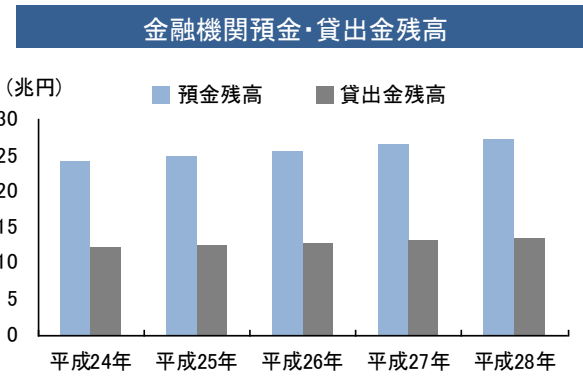
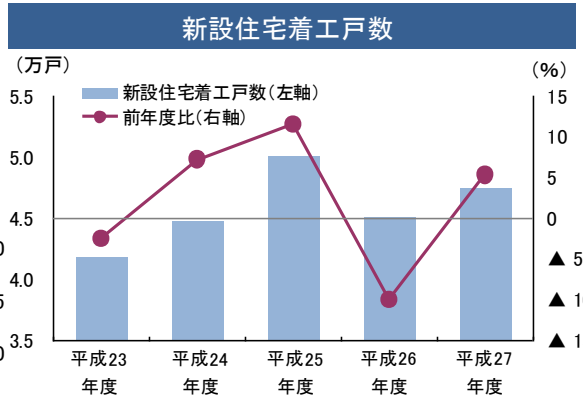
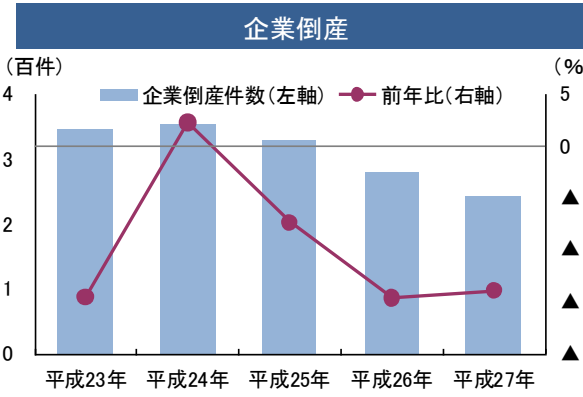
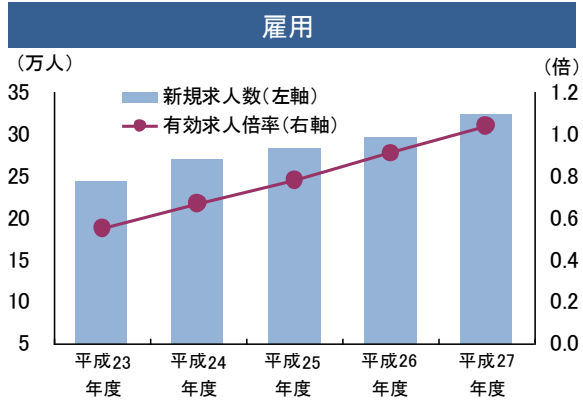
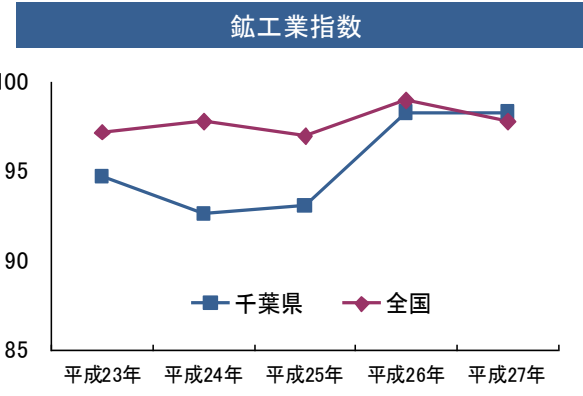
金融機関 貸出金残高 (各年3月末時点)		平成24年	平成25年	平成26年	平成27年	平成28年
		120,662	123,493	126,052	130,213	133,878

(出所: 日本銀行)

(%)

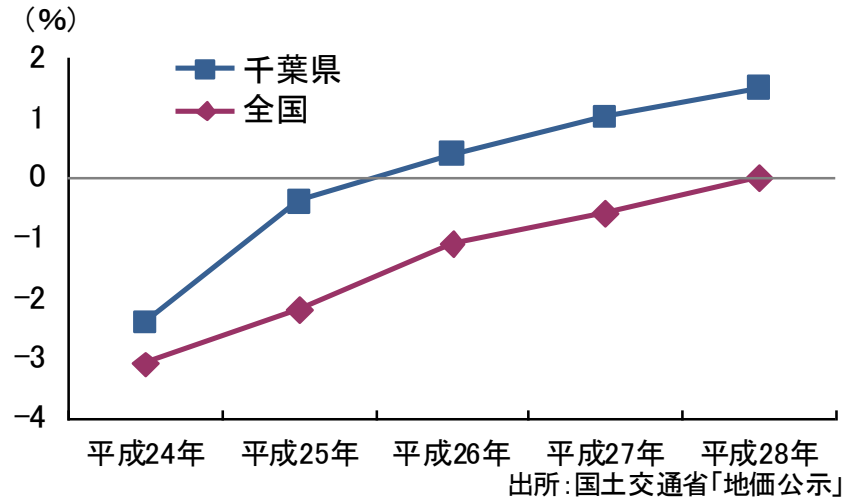
地価公示 平均変動率 (商業地)		平成24年	平成25年	平成26年	平成27年	平成28年
千葉県		▲ 2.2	▲ 1.3	0.3	0.6	0.9
全国		▲ 3.1	▲ 2.1	▲ 0.5	0.0	0.9

(出所: 国土交通省)

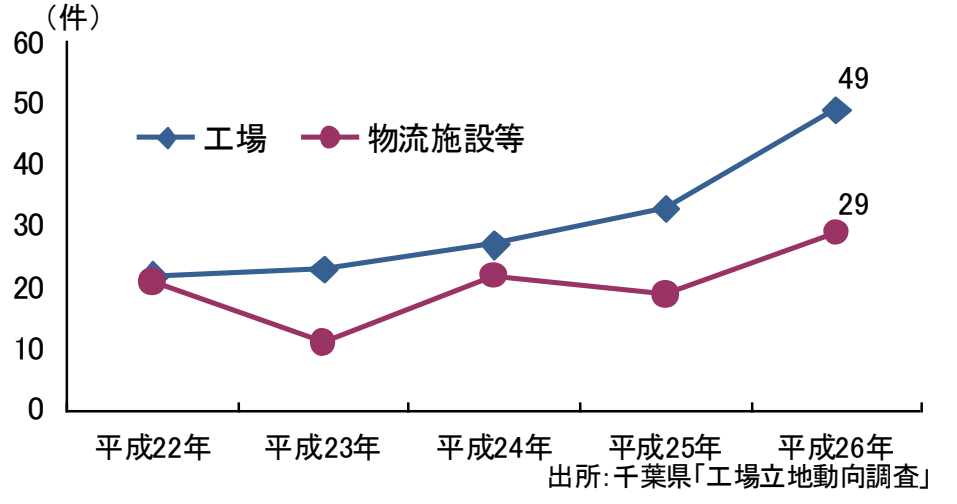


物流拠点として注目度の高い千葉県

地価公示(工業地)は全国第6位の高い伸び



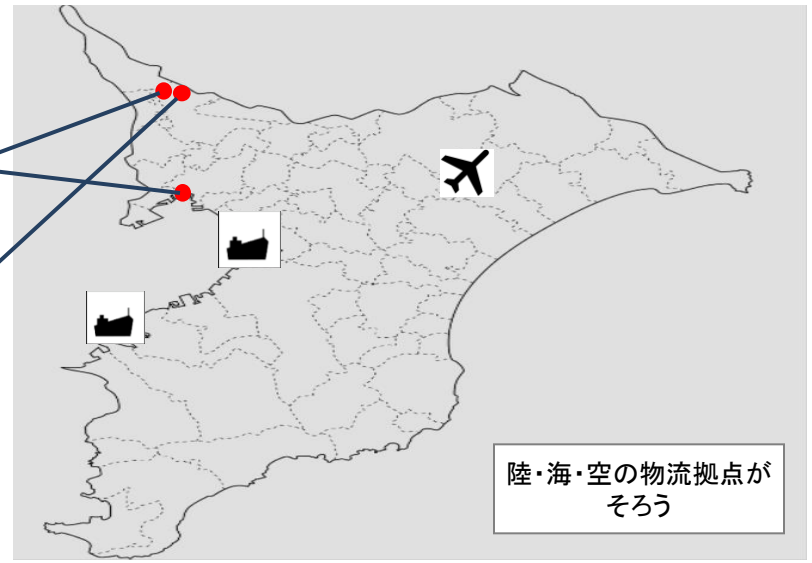
千葉県の工場等立地件数は、増加トレンド



全国の地価公示(工業地)上昇率トップ10に千葉県の標準地3ヵ所が入る

順位	標準地番号	上昇率
1位	船橋9-5	13.7%
2位	柏9-3	11.9%
...
10位	柏9-1	7.8%

出所:国土交通省「地価公示」<2016年1月1日時点>



地域社会への貢献 ～ 地域密着型金融の恒久的な取組み ～

基本方針

地域の中小企業・個人事業主及び個人のお客さまの資金ニーズに積極的にお応えし、円滑な資金供給に努めていくことが地元金融機関としての最大の責務であると考えており、安定した資金供給体制を整備・強化するとともに、新商品の開発等サービスの向上に努め、地域経済の発展に貢献していく

地域密着型金融における数値目標(25年度～27年度)と達成率

取組み項目	数値目標 (平成25年4月～28年3月)	実績 (平成25年4月～28年3月)	達成率
創業・新事業支援融資	150件以上	95件	63%
営業斡旋、ビジネスマッチング等の数	300件以上	1,404件	468%
各種講演会、セミナーの開催数	50回以上	102回	204%
個人保証・不動産担保に過度に依存しない融資	融資実行件数 150件以上	融資実行件数 103件	68%
海外進出支援相談件数	30件以上	75件	250%
経営改善支援取組み率(注1)	11%以上	12.5%	113%
経営改善支援先に対する経営改善計画策定先数	100先以上	150先	150%
経営改善支援先に対する債務者区分ランクアップ率(注2)	10%以上	16.1%	161%
再生計画策定率(注3)	10%以上	36.5%	365%
事業再生に向けた取組み先数(注4)	30先以上	113先	376%
事業承継案件への関与数	100社以上	302件	302%
経営革新等支援機関対応件数	100件以上	208件	208%

(注1) 経営改善支援取組み率 = 経営改善支援先(正常先除く)/期初債務者数(正常先除く)

(注2) 経営改善先に対する債務者区分ランクアップ率 = 経営改善支援先のうち期初比債務者区分ランクアップ先/経営改善支援先数(正常先除く)

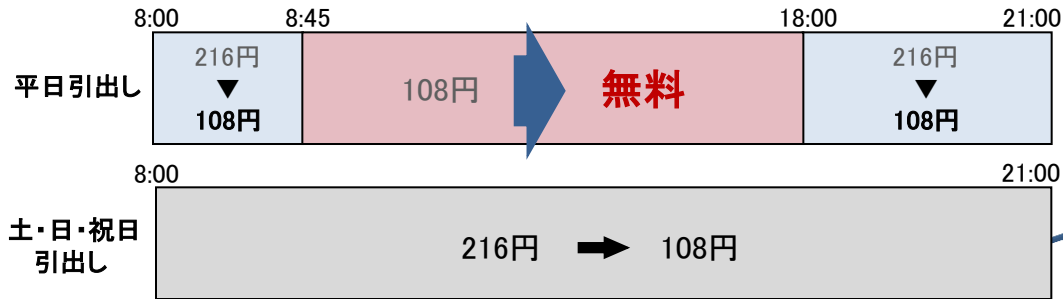
(注3) 再生計画策定率 = 再生計画策定先数(正常先除く)/経営改善支援先数(正常先除く)

(注4) 中小企業再生支援協議会支援決定、千葉中小企業再生ファンド活用、RCC企業再生スキーム活用、DES・DDSの活用、再生企業に対するエグジットファイナンス実行、外部コンサルティング会社活用等の先数

ATM提携

お客様の利便性向上のため、首都圏にATMネットワークを構築

- みずほ銀行・イオン銀行・首都圏6銀行・県内2信用金庫とATMの相互提携実施により、平日8:45~18:00のお引き出し手数料が無料
土・日・祝日・平日夜のお引き出し手数料が半額



※ イオン銀行・武蔵野銀行・銚子信用金庫・館山信用金庫のATMにおいては、土曜日の8:45~14:00は無料(祝日は除く) 年末年始、ゴールデンウィークは一部対象外

全 国

MIZUHO

みずほ銀行



イオン銀行

県内で当行のみ

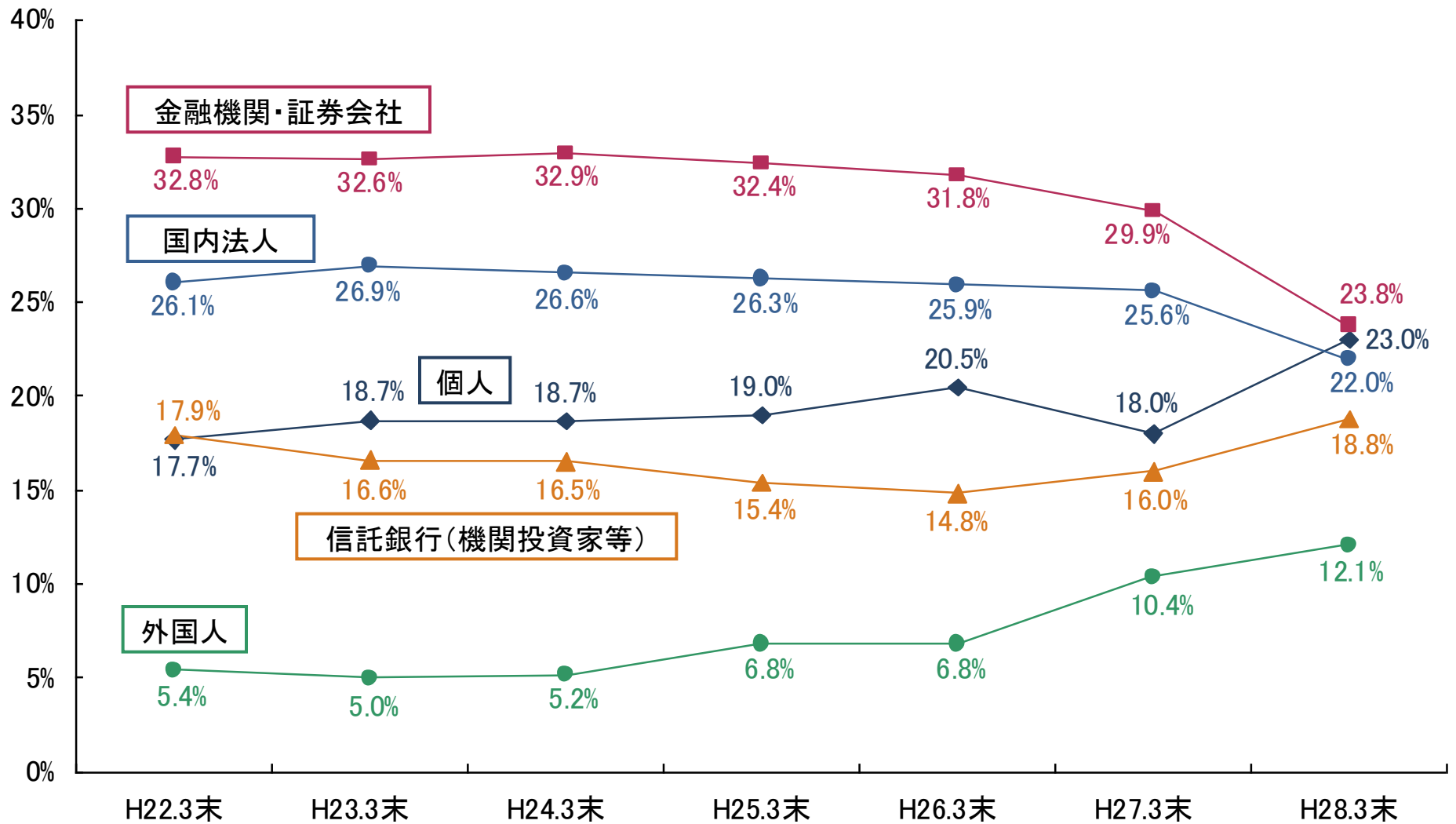
コンビニATM等との提携

(所定の手数料が、かかります)

セブン銀行 ローソン
E-net ビューアルツテ
ゆうちょ銀行



株主構成の推移



本説明資料やIR全般に関するご意見、ご感想、お問合せは
下記IR担当までお願いします。

株式会社千葉興業銀行 経営企画部
経営企画担当

TEL 043(243)2111
FAX 043(242)5320

本資料は、将来の業績に関する記述が含まれています。こうした記述は将来の業績を保証するものではなく、リスクや不確実性を内包するものです。
将来の業績は、経営環境の変化等により異なる可能性があることにご留意ください。