

経営の健全化のための計画
の履行状況に関する報告書

平成22年12月

株式会社 千葉興業銀行

目 次

（概要）経営の概況

1. 22/9月期決算の概況	・ ・ ・ ・ p 1
2. 経営健全化計画の履行概況	
（1）業務再構築等の進捗状況	・ ・ ・ ・ p 3
（2）経営合理化の進捗状況	・ ・ ・ ・ p 12
（3）不良債権処理の進捗状況	・ ・ ・ ・ p 13
（4）国内向け貸出の進捗状況	・ ・ ・ ・ p 13
（5）配当政策の状況及び今後の考え方	・ ・ ・ ・ p 14
（6）その他経営健全化計画に盛り込まれた事項の進捗状況 （地域経済における位置づけについて）	・ ・ ・ ・ p 14

（図表）

（図表 1）収益動向及び計画	・ ・ ・ ・ p 19
（図表 2）自己資本比率の推移	・ ・ ・ ・ p 23
（図表 6）リストラの推移及び計画	・ ・ ・ ・ p 26
（図表 7）子会社・関連会社一覧	・ ・ ・ ・ p 28
（図表 8）経営諸会議・委員会の状況	・ ・ ・ ・ p 29
（図表 10）貸出金の推移	・ ・ ・ ・ p 30
（図表 12）リスク管理の状況	・ ・ ・ ・ p 32
（図表 13）金融再生法開示債権の状況	・ ・ ・ ・ p 35
（図表 14）リスク管理債権情報	・ ・ ・ ・ p 36
（図表 15）不良債権処理状況	・ ・ ・ ・ p 37
（図表 18）評価損益総括表	・ ・ ・ ・ p 38

経営の概況

1. 22/9月期決算の概況

(1) 経済・金融環境

当中間期の国内経済は、企業収益が改善し、設備投資も持ち直しの兆しを見せるほか、個人消費にも改善の動きが見られるなど、極めて緩やかな回復基調を辿る一方で、失業率の高止りなど依然として厳しい状況にあります。先行きにつきましても、海外景気の下振れ懸念や円高・株安の進行、またデフレの影響等、引続き注視が必要な状況です。当行が営業基盤とする県内経済につきましても、企業倒産件数は減少傾向が続き、生産活動も回復傾向にあり緩やかな持ち直しの動きがみられる反面、有効求人倍率は低水準に留まるなど雇用情勢は依然として厳しく、先行きは不透明な状況です。

国内の金融環境をみると、緩和政策の継続を受けて、貸出金利の低下傾向が続くなど、企業の資金調達コストは最低水準まで低下してきています。一方、資金需要面を見ると、収益の回復に伴いキャッシュフローが増加していることもあり、企業の外部資金に対する需要は引続き弱い状況です。

(2) 主要勘定

平成21年度～22年度の2ヵ年においては、中期経営ビジョン『Change&Challenge21』に基づく具体的な戦略施策を積極的に展開し、経営体質・財務体質の強化に取り組んでまいりました。その結果、当行グループの業績は次の通りとなりました。

イ. 預金等

当期末の預金残高につきましては、平成22年3月末比202億円増加し2兆273億円となりました。個人預金は、千葉ロッテマリーンズ応援定期「マリーンズ応援団定期」、ゆめ半島千葉国体応援定期「チーバくん定期」、退職金を預け入れ対象とした「ハッピーステージ」等がご好評をいただいたことにより、平成22年3月末比54億円増加しました。

また、投資信託販売は新興国向け投資商品が好調であったことから、135億円の販売となりました。

ロ. 貸出金

当期末の貸出金残高は、事業性貸出・住宅ローンが堅調に推移したことから、平成22年3月末比139億円増加し1兆5,444億円となりました。

中小企業向け貸出残高は、7,872億円となり、実勢ベースによる平成22年3月末比増加額は167億円となりました。

ハ. 有価証券

当期末の有価証券残高は、安定的な資産運用を図り、国債残高を増加させたことから、平成22年3月末比158億円増加し5,201億円となりました。

(3) 収益状況

イ. 業務粗利益

当期の業務粗利益は、前年同期比▲4億円の180億円（健全化計画進捗率48.7%）を計上しました。

内訳としては、資金利益159億円（前年同期比▲4億円・健全化計画進捗率47.4%）、役員取引等利益14億円（前年同期比+2億円・同進捗率52.4%）、その他業務利益7億円（前年同期比▲1億円・同進捗率86.0%）となりました。

ロ. 経費

経費につきましては、徹底した削減に取り組みましたが、前年同期比2億円増加の124億円（健全化計画費消率50.5%）となりました。内訳としては、人件費が人員増加を主因に前年同期比1億円増加の54億円（同費消率51.3%）、物件費が前年同期並の62億円（同費消率48.8%）、税金が前年同期並の7億円（同費消率59.6%）となりました。

ハ. 業務純益

以上により、当期の業務純益（一般貸倒引当金繰入前）は、56億円（前年同期比▲7億円・健全化計画進捗率45.1%）となりました。また、業務純益は56億円（前年同期比▲2億円・同進捗率45.4%）となりました。

ニ. 資産の健全化

当期の不良債権処理損失額（貸倒引当金戻入益を含む）は、厳格な与信管理運営のもと、12億円（前年同期比14億円減少・健全化計画費消率30.3%）となりました。

ホ. 経常利益

上記のとおり、経常利益は32億円（前年同期並・健全化計画進捗率42.0%）となりました。

ヘ. 税引後当期利益

特別損益は17億円（特別利益17億円、特別損失0億円）となりました。この他、法人税等調整額が▲5億円となったことなどにより、税引後当期純利益は44億円（前年同期比+17億円・健全化計画進捗率63.6%）となりました。

ト. 剰余金

当期利益の積み上げにより、将来の償還財源となる期末剰余金は267億円となりました。

チ. 利回り等

利回りについては、市場金利低下に伴い貸出金利回りが1.89%（前年同期比▲0.14%）、有価証券利回りが1.11%（前年同期比▲0.28%）とともに低下したことから、資金運用利回りは1.64%（前年同期比▲0.16%）となりました。また、預金等利回りが0.11%（前年同期比▲0.07%）となったことから、資金調達原価は1.35%（前年同期比▲0.07%）となりました。

た。以上により、総資金利鞘は0.29%（前年同期比▲0.08%）となりました。

（４）自己資本比率

自己資本比率につきましては、当期利益の計上にともなう利益剰余金の増加を主因に、単体9.79%（前期比+0.24%）、連結10.04%（前期比+0.26%）となりました。

（５）平成23年3月期業績見通しについて

平成23年3月期の業績見通しにつきましては、業務純益（一般貸倒引当金繰入前）112億円、経常利益64億円、当期利益70億円を見込んでおります。

中小企業貸出・住宅ローンへの取組み強化、投資信託・生保商品等の販売増強等により、収益の拡大を図るとともに、引続き経営の効率化を図ってまいります。

2. 経営健全化計画の履行概況

（１）業務再構築等の進捗状況

イ. 収益力の強化

景気・市場動向の不透明感が続く中、環境変化に揺るぐことのない安定・持続的な収益基盤を構築することを重要課題とし、県内中小企業オーナーが直面している様々な経営課題への対応支援、個人顧客に対するライフイベント毎のニーズに応じた商品・サービス提供により、コアとなるお取引先の増加を通じて、本業である預金・貸出金の増強を図ってまいりました。

（イ）顧客ロイヤルティ向上戦略について

A. 概要

当行は平成21年度から中期経営ビジョンをスタートし、その中の「Challenge1：安定・持続的な成長への挑戦」で掲げている課題①中小企業オーナーの経営課題への支援、②個人のお客さまに対するライフイベント毎の支援、③質の高いサービスが提供できる営業体制、④対面・非対面チャネルの強化、を実現するため「顧客ロイヤルティ向上戦略」を展開しております。

「顧客ロイヤルティ向上戦略」とは、優良な顧客（収益貢献の大きい顧客）を「個客」として捉え、ロイヤルティの高い顧客の増加を目指し、CSと企業収益の両立を目指す考え方です。

昨今の不透明な市場環境の中で、安定・持続的な収益基盤を構築することを重視し、特に本業である預金・貸出金増強への取組みとともに取引複合化・総合化を推進し、コアとなるお客さまに対して、お客さまの目線で商品・サービスを提供し、お客さまのお役に立ち、期待以上の満足を提供することで、ロイヤルティを高め「My Bank」として選んでいただけるように、各基盤商品の拡販に努めてまいりました。

B. 法人

法人につきましては、収益貢献度の高いお客さまを「中核先」と位置付け、この「中核先」

増加に向け、特に「年商1億円以上30億円未満の中小企業」をメインターゲットとした施策展開を行っております。

「中核先」および「中核先」予備軍となるお客さまのニーズに的確に対応し、お客さまとともにWin-Winの関係を構築し、一層のリレーション強化を図るため、平成21年に資金ニーズへの対応はもちろんのこと、潜在的なニーズの掘り起こしを目的として、年商1～30億円の法人中核先2,149先を対象としたアンケートを実施いたしました。

アンケート結果から「事業承継」と「営業斡旋」にお客さまの潜在的なニーズが多くあることが確認され、そのニーズにお応えするための施策を実行してまいりました。

「事業承継」については、支店業務部ソリューション支援室が営業店と協働しお客さまへの訪問や提案を実施し、本部・営業店が一体となり事業承継問題に取り組んでおります。また、渉外行員向けの本部集合研修においても事業承継についての事例紹介などを行い、行員のスキル向上にも努めてまいりました。

「営業斡旋」については、平成22年6月に販路拡大の有力なツールとなるネット販売を紹介する「ネットショップ活用」セミナーを開催し、44社66名の方に参加いただきました。また、平成22年9月に聖徳大学短期大学部と連携し、千葉県産食材見本市「千産千商2010」を開催いたしました。「千産千商2010」では聖徳大学を会場とし、学生や地元主婦層をターゲットに、千葉県産を中心とした食材の調理・試食・即売を行いました。出店した地元業者（19社）のみならず、新しい商流のきっかけや学生・主婦層へのマーケティングとして有効であったとの評価をいただいております。

また、企業の持続的な成長を支援するための仕組みである「経営品質向上プログラム」の実践をサポートする「次世代経営研究講座」を平成21年11月から平成22年4月までに2会場で各12回開催し6社のお客様にご参加いただきました。また、各営業店単位のお客さまの集まりである「興友会」活動においても「経営品質向上プログラム」を紹介する講演を2ヶ所で開催したほか、当行が運営する後継経営者の会である、ちば興銀「経営塾」においても長寿企業研究として「経営品質向上プログラム」の紹介を行うなど、多くのお客さまに企業変革の手法をご案内することが出来ました。

C. 個人

個人につきましては、一定額以上の預り資産残高のあるお客さまを「コア層」として、この「コア層」増加に向け、特に、金融資産保有残高の高い「年齢55～70歳層」をメインターゲットとした施策展開を行っております。

また、「個人の収益＝生涯収益」と捉え、ライフイベント毎に付加価値を提供し、将来コア層になり得るポテンシャルのある顧客の開拓・獲得に努めております。

平成21年下期に、行員に対する学習・育成内容の確認機会として、入行3年目までの若手行員を対象に初の試みである「お客さま対応ロールプレイング大会」を開催いたしました。平成22年上期には、夏のボーナスキャンペーンを実践の場として、営業店毎に若手行員ならびにスタッフのグループ編成によるセールス強化活動を実施し、営業力の強化に努めました。なお、平成22年下期には、再度のロールプレイング大会の開催を予定しており、営業店における店頭営業・収益獲得の「担い手」であるテラーやマネープランナー(MP)の育成および

スキルアップに努めてまいります。

また、給与振込業務をお引受しているお取引先の従業員の方々との接点強化に向けた取組みとして、定期的な「職員相談会」の開催により、各種預金ならびに住宅ローン等の相談にお応えする試みをスタートいたしました。今後、一層お客さまのご要望に耳を傾けて、接点強化に取り組んでまいります。

住宅ローンを中心とした個人ローン関連においては、住宅ローン等の新規取扱時に「複合取引パック」（関連商品の総合セールスツール）ならびに「複合化セールス管理表」を制定し複合取引の拡大推進に努めております。今後は、住宅ローン利用者向け無担保ローン（目的型）の販売や、住宅ローン実行後におけるお客さまとの接点（金利切替時・一部繰上返済時・完済時）を活かした複合取引の強化に取り組んでまいります。

D. 顧客利便性の向上

お客さまに当行をご利用いただく際の利便性を向上させることで、法人・個人顧客層の維持・拡大に努めてまいります。

お客さまが日常生活において最も銀行と関わることの多い現金引出し（預金払戻し）ニーズへの対応として、平成 22 年 9 月にローソン・E-net との提携を開始し、ATMネットワークを拡充いたしました。

非対面チャネルを充実させるため、今後も引き続きお客さまニーズの分析にもとづき、インターネットバンキング機能の強化とセキュリティ向上に取り組んでまいります。

当行のポイント制サービスである「コスモスクラブ」についても、お客さまの認知度の一層の向上を目的に、使い勝手やわかりやすさにも配慮したサービス内容の見直しを行い、また、当行ホームページについても一層の利便性向上を図ってまいります。

なお、顧客利便性の向上にあたっては、外部提携やアウトソースも積極的に活用し、ローコストでの運営に努めてまいります。

（ロ）現場重視の営業体制構築と顧客接点の増加

当行は平成 12 年より地域特性の活用を図り、エリア（面）を軸とした営業店グルーピングにより、地域（エリア）ベースでの営業戦略の立案・推進を行ってまいりましたが、平成 22 年 4 月に営業体制の大幅な見直しを実施し、当行取引基盤の拡大と質的深耕（顧客ロイヤルティ向上）のため、営業店特性（顧客構成等）に応じたグルーピングへと変更し、「ターゲット（顧客層）」に応じたより最適な営業戦略の策定、実効性のより高い戦術・情報の営業店への提供、戦略展開のきめ細かいフォローによる、収益基盤・機会の拡大に取り組ましました。また、営業店特性に応じて分類された営業店群を統括する「グループ長」を設置し、営業推進・支援機能を強化しております。一方で、地域特性に応じた営業戦略も重要であることから、引き続き定期的にエリア会議を実施し、各エリア内の情報共有機会を設け営業活動をサポートしております。平成 22 年 4 月、市川支店・勝田台支店に「地区法人営業部」を設置いたしました。今後も良質な中小企業貸出資産の積上げを図るため、地区法人営業部の追加設置を含め、顧客接点を増強し、効率的かつ質の高い渉外活動を行う体制構築を実施してまいります。

(ハ) 貸出増強

A. 中小企業貸出

当行は地域に根ざした金融機関として、千葉県内企業の大多数を占める中小企業への円滑な資金供給に注力することにより、顧客基盤の拡充を図るとともに地域経済の発展に貢献してまいります。

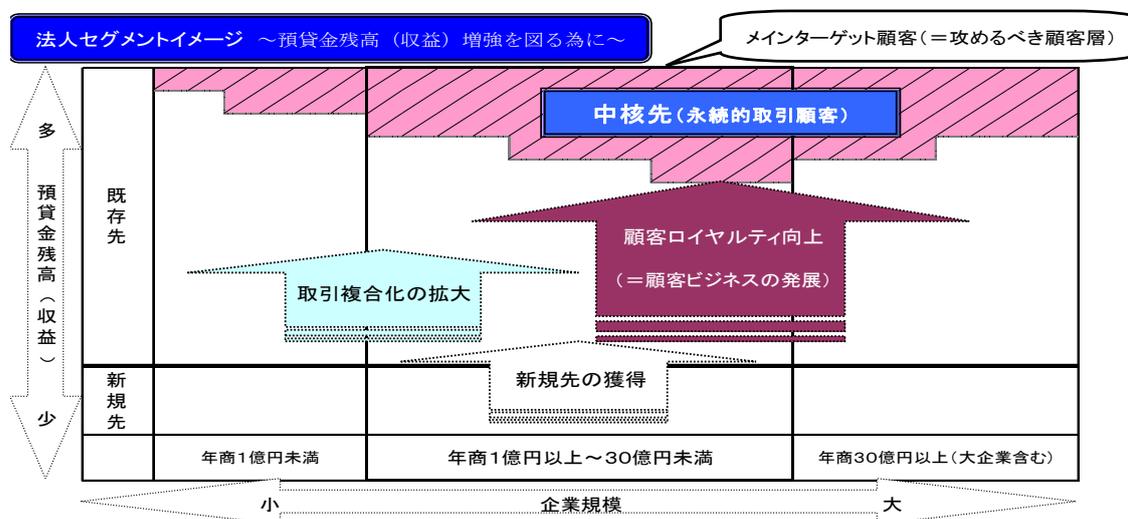
平成 21 年 11 月より千葉県農業信用基金協会と提携し、同協会の保証付き融資による農業事業者向け事業資金の供給に取り組んでまいりました。また、営業統括部ナレッジ企画室への農業専担者配置や、農業経営アドバイザー資格取得者の育成など体制整備・人材育成にも力を入れ、千葉県の魅力ある地域資源のひとつである「アグリ」の活性化へ積極的に取り組んでおります。

新規貸出先の拡大については従来と同様に、お客さまニーズへの的確かつスピーディーな対応により顧客基盤の増強を図り、引続き「中核先」の増加を見据えた推進を行ってまいります。

既存貸出先との関係においては、お客さまとの接点の増加と提案力向上によるリレーションの強化に努め、「中核先」増加に取り組んでまいります。

また、日本銀行による成長基盤強化を支援するための資金供給制度にもとづき、地域の活性化や雇用創出に資することを目的として、新たな需要・雇用を創出する事業分野（14 分野）への投資を行う地元事業者に対して、資金供給面から支援してまいります。

第 2 四半期個別投融資実績 7 件 27.9 億円



B. 住宅ローン

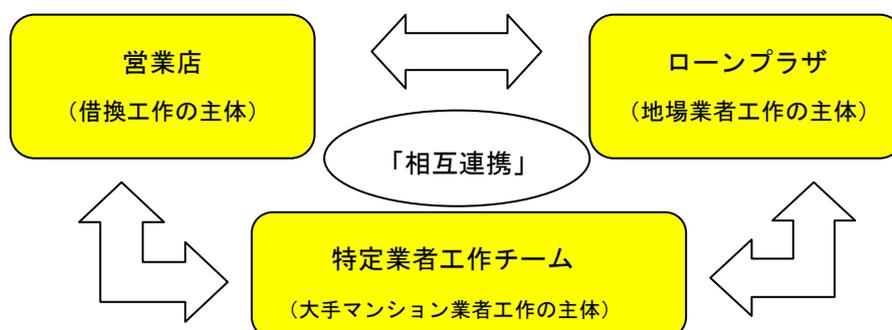
個人ローンを個人取引基盤拡充の中心として位置付け、住宅ローン・無担保ローンの増強を図ってまいります。

住宅ローンについては、効率的な営業推進を目的として、大手デベロッパー案件取込みに特化したマンション班（千葉ローンプラザ内）と戸建・仲介業者担当を設置し、対象業者を明確化し対応しております。また、営業店においては地元業者からの新規案件、お客さまからの借換案件やアパートローンの取込みに努めております。なお、お客さまの借換ニーズの発

掘のため、住宅ローン休日相談会を実施し、平成 22 年上期中においては、延べ 64 カ店にて開催しました。

また、商品性の向上については、平成 20 年下期より地銀共同開発による①女性専用住宅ローン「ゆとりーな」や②住宅ローン利用者向けサービス「ホップ・ステップ・住まいる」の取扱を開始するなど、付帯サービスの提供によりお客さまのニーズを重視した付加価値の高い商品を地域のお客さまに広く提供することを目指しております。また、千葉県産木材の利用促進および森林や環境保全への認識を深めてもらうことを目的とした「美しいちばの森林づくり『千葉の木づかい』CO2固定量認証制度」と連携した商品として、千葉県産木材「ちばの木」を使用した住宅を新築・購入されるお客さまに対して金利の優遇を行う「ちばの木づかいホームローン」を平成 22 年 4 月に発売し、地元根ざした活動も進めております。

《営業チャネル》



C. 無担保ローン

無担保ローンについては、平成 19 年 11 月より商品ラインナップに加えたカードローン「リリーフ 100」「リリーフ 500」を主力として、販売強化を図っております。また、コールセンターを担い手の核としてカードローン「一心」、フリーローン「太助」を積極的に販売しております。今後、お客さまの資金ニーズにお応えできるよう、商品性の見直しを含め顧客利便性の一層の充実を図ってまいります。

(二) 収益増強

A. 役務取引

法人向けフィービジネスについては、多様化する資金調達ニーズやビジネスニーズに対応した役務サービスを提供することにより収益増強を図ってまいりました。

具体的には、金利固定化や調達手段の多様化等の資金調達ニーズに対応し、主に「私募債の引受」「金利スワップ」などを、市場環境も勘案した上で、お客さまがメリットを得られる内容で提案を行っております。また、過度に担保・保証に依存しない資金提供手段として、債権流動化プログラム(診療報酬債権・調剤報酬債権・手形債権)の取扱も行っております。

また、ビジネスニーズに対しては、お客さま同士を結び付け新たな商流を生み出すビジネスマッチング業務、事業拡大や事業承継の手段ともなるM&A業務のコーディネートなど、当行のネットワークを活用した提案を行っております。

B. 個人預かり資産

投資信託窓販については、安定収益基盤と位置づけ、信託報酬をより重視したオープン型投資信託のラインナップ充実を図ってまいりました。

商品ラインナップについては“担い手が選ぶ”というコンセプトにもとづく商品選定第二段として「資源のめぐみ」（中央三井アセットマネジメント）および「グローバルアシスト」（野村アセットマネジメント）の2ファンドを導入いたしました。従来の商品選定と比べて、より“現場の声”を反映させることにより、商品選定のプロセスも見直した結果、お客さまの声をいっそう反映することができました。

一方で、保有投資信託に関し評価損が発生しているお客さまに対するフォローを充実させるべく、資産運用アドバイザー（フォロー担当）10名を市場業務部に配置転換することにより顧客保護体制を強化いたしました。資産運用アドバイザーについては、推進担当を営業統括部に、フォロー担当を市場業務部に配属させることによって、いっそうのきめ細かい運営をしてまいります。

預り資産販売にかかる担い手の育成・研修については「渉外スタッフ・マネーコンサルタント研修」を毎月定例開催するとともに、さらにはその上司（管理者）に対しても、預り資産販売・フォローにかかるマネジメント力強化を目的として、「身近な上司の頼れる化セミナー」（土曜セミナー）を、継続的に実施しております。

個人年金保険の平成22年9月末残高は、平成22年3月末比11億円増加し538億円となりました。また一時払商品として販売が好調な一時払終身保険の平成22年9月末残高は95億円となりました。引続き個人年金保険ならびに一時払終身保険の新商品導入・入替によるラインアップの充実を図るとともに、さらには平成22年2月より取扱を開始した平準払い商品（医療保険等の第三分野商品）による保障提案も継続実施してまいります。今後も、お客さまの多様な資産運用及び保障ニーズに対応した商品提案を可能にするべく販売体制の強化を進めてまいります。

個人預金については、地元「千葉ロッテマリーンズ」の戦績により金利が上乘せとなる「マリーンズ応援団定期」、団塊世代をターゲットとして預入原資を退職金に限定した「ハッピーステージ」定期預金とともに、平成22年8月に販売した「ゆめ半島千葉国体応援定期<チーバくん定期>」等が寄与し、平成22年3月末比54億円の増加となっております。個人定期預金については、安定的な資金調達源との観点から、今後もキャンペーン等により引続き増強を図ってまいります。

ロ. リスク管理力の強化

以下のとおり、リスク管理を経営の重要課題と位置付け、リスク管理の強化に努めております。

（イ）与信対応力のある融資に強い人材の育成～「事業金融強化プログラム」の強化～

営業店行員の与信対応力（実態把握力、提案力、折衝力、与信判断力、案件組合力等）の向上が信用コストの極小化に繋がるとの認識から、企業実態把握力強化を目的とした「事業金融強化プログラム」を従来から実施しております。今後も、事業金融力が強く、リスク感

応度の高い、規律ある与信運営を目指し、随時実施内容の見直し・強化を行いつつ、与信対応力のある融資に強い人材の育成を行ってまいります。

(ロ) 審査体制の充実

審査体制については、業種別審査体制の導入（病院、スーパー・量販店等）や、外部の業種別セミナー・行外セミナーへの参加により審査役のスキルアップを図っております。また、営業店については、審査部への長期・短期審査トレーニー制度、個別の大口先の与信方針について経営と直接協議を行う「個別与信方針検討会」、審査部より担当審査役等が営業店に出向いて方針相談を行う「個別方針相談会」等の実施により充実を図っております。

また、経済環境悪化への対応として、営業店・本部のダブルチェックによる新規破綻件数削減を目的に、平成 21 年 5 月より「店長貸出専決権限」の見直しを実施しております。

(ハ) システム構築による与信管理の高度化・効率化

平成 19 年 4 月より融資統合管理システムのうち「格付・自己査定システム」が稼動し、格付・自己査定業務のシステム化が実現いたしました。また、次のステップとして平成 20 年 4 月より「電子稟議ワークフローシステム」が稼動し、与信業務のより一層の効率化が図られました。今後も与信管理の高度化・効率化を推進する観点から、融資統合管理システムの改善、IT 化の充実を図り、さらなる信用リスク管理の高度化を進めてまいります。

(二) 債権健全化策及び体制整備

お取引先中小企業等の厳しい経営環境が続く中、平成 21 年 12 月に施行された「中小企業金融円滑化法」の主旨を踏まえて、「日曜相談会」の開催や金融円滑化推進委員会の設置等行内体制を整備しつつ、「景気対応緊急保証制度」等マル保制度の活用及び「貸出条件変更（緩和）措置」等の対応による資金繰り下支え、経営改善に向けた相談等に積極的に取り組んでおります。一方、信用コスト極小化対策として、きめ細かな貸出先の実態把握による不良債権新規発生防止の観点から、「DF（デフォルトファクター）チェック表」等を活用した「与信入口時チェック」⇒「与信事後管理」⇒「経営改善支援」の流れによる与信管理態勢を強化し、貸出資産の健全性確保に努めております。

お取引先企業への経営改善支援については、引続き、原則「経営改善計画」策定支援を実施する「本部支援先」と、日常のリレーションの中で経営改善指導を実施する「支店支援先」とに区分し効果的な運営を図るとともに、「中小企業金融円滑化法」施行に伴う金融検査マニュアルの改定内容に基づき、経営改善計画策定の意思があり且つ改善余力があると判断される先については「経営改善計画策定猶予承認書」を制定し、経営改善計画策定支援への取り組みを強化しております。なお、「本部支援先」については審査部企業支援室（現行 5 名体制）が営業店をサポートし、実現性の高い合理的な経営改善計画策定と計画策定後のモニタリング強化を図るため、中小企業再生支援協議会・経営コンサルティング会社等の外部専門機関を活用した経営改善支援を実施しております。

引続き、「中小企業金融円滑化法」の主旨を踏まえた上で、経営改善支援による債務者区分劣化防止を図るとともに、半期毎に実施している「支店 SB（貸出資産の健全化）会議」によ

る個社別方針に基づいた不良債権削減への取組みについても継続してまいります。

(ホ) 不良債権回収の強化

平成 22 年 9 月期は、経済環境の悪化により条件変更先が増加いたしました。 「中小企業金融円滑化法」の主旨に沿った経営改善指導と経営改善計画策定支援によるランクダウンの防止に加え、不良債権の新規発生防止及び既存不良債権の回収促進に努めた結果、平成 22 年 9 月末の金融再生法における開示債権比率は 2.88%と平成 22 年 3 月末比 0.14%改善しました。具体的な施策としては、本部 SB 会議(月次開催)、支店 SB 会議(半期毎開催)を継続し、個社別の経営改善支援具体策・削減(ランクアップ)計画、役割分担、責任体制を明確にすると同時に、個社別決定方針の進捗状況を「PDCA 表」により月次ベースで管理・フォローしております。また、破綻懸念先については、債務者区分の上位遷移が見込めない先を審査管理部所管として回収強化に努めるとともに、破綻懸念先の一部・実質破綻先・破綻先については「融資管理渉外室」による本部集中管理体制を敷き、管理回収の強化を図っております。

平成 22 年下期も、引続き厳しい経済環境が続くことが想定されますが、事業継続性・再生の可能性を十分に見極めたうえで、地域金融機関としての責務であります経営改善支援・事業再生支援に積極的に取組むとともに、不良債権の新規発生防止と既存の不良債権回収促進への取組みを強化し、開示債権比率 2.6%台の早期達成を目指してまいります。

(ヘ) その他のリスク管理の強化

上記の信用リスク管理の強化に加え、市場リスク管理については、リーマン・ショック以降、保有有価証券の評価損が拡大したことを受け、平成 21 年上期には、個別銘柄のリスク管理強化を目的として評価損率 40%以上を保有方針再検討ラインとして新設し、平成 21 年下期からは、PL を意識した損失限度額管理を開始いたしました。なお、平成 22 年上期より市場リスク管理システム(全市場関連取引・商品に係る各種リスク量計測システム)を導入し、有価証券、市場性取引、為替取引、デリバティブ取引のシステム管理一元化を図り、市場リスク管理態勢の強化に努めてまいりました。また、連結会社における市場リスク管理強化として、関連会社が保有する上場株式の VaR 等の株価変動リスクの計測を開始いたしました。

流動性リスク管理については、資金繰り逼迫度に応じた管理態勢にもとづき、引続き、ローンポジションの堅持を基本方針とした資金繰り管理を実施、全営業日でローンポジションを堅持しております。

オペレーショナルリスク管理については、平成 19 年度の損失データの集計・分析を実施したほか、平成 21 年上期には CSA (統制自己評価) 作業を開始し、平成 21 年下期より CSA 結果に基づき策定された改善計画について、改善・フォローを実施してまいりました。また、損失・苦情等のデータについて効率的に収集するために、平成 22 年上期より、オペレーショナルリスク損失データ収集システムを導入し、稼働開始しております。

事務リスク管理としては、全員が基本に立ち返った事務を行い、ルール違反を許さない風土を定着させることを基本方針に、自店検査の検証強化と検査項目の期毎見直しおよび運営見直し後の定着へ向けた管理・指導の強化を図りました。また、臨店指導については、要改善店に対する重点的・継続的指導および新任の支店長・業務課長配属店への重点的指導を実

施しました。

システムリスク管理としては、個別システムのリスク状況を定期的に特定・評価・モニタリングし、リスク逡減に向けたシステム管理状況改善の支援・指導を継続したほか、一層の管理レベル向上に向け、モニタリング実施時の検証・確認項目の見直しや管理要領の改訂などにも取り組みました。また、CSAの実施状況については、各システム所管部署でのPDCAサイクルの運用を開始しており、自己改善策を策定したシステムの改善実施に着手しました。

ハ. 組織の活性化と人材重視への取り組み強化

(イ) 実践力ある人材の育成と挑戦する風土（組織）づくり

「お客さまのMy Bank」を目指す中、すべての活動の源泉となる人材の育成は重要な経営課題であるという認識から、行員一人ひとりに焦点をあてた教育プログラムの構築、若手行員の早期育成に向けた育成プログラムの見直し、OJT・自己啓発・集合研修の連動強化を中心に、実践力ある人材の育成に努めております。

また、高い経営品質を実現していくビジョンを達成する為に、顧客ロイヤルティの向上を目指した風土（組織）づくりを個々の行員およびスタッフに引続き徹底してまいります。

A. 行員一人ひとりに焦点をあてた教育プログラムの構築

保有能力の正確な棚卸しに基づき能力開発ニーズを明確化し、行員一人ひとりにあった育成プログラムを策定し、適正な配置を実現することで、お客さまに高付加価値のサービスを提供できる人材の育成を図っております。

B. 若手行員の早期育成

新入行員に対しては「融資渉外コース」および「店頭営業コース」の2年間のコース別教育プログラムの運営を実施しておりますが、集合研修と営業店OJTをより強化するべく、人事部主導による「意図的OJT」を実践し、基礎教育の徹底や早期戦力化の実現を目指しております。

C. OJT・自己啓発・集合研修の連動強化

人材育成項目の目標化と人事評価への反映により、職場における重層的・意図的OJTを強化するとともに、自己の能力開発は自己の責任で実施するという風土を醸造し、単位取得制度の強化により退職まで自己啓発をし続ける仕組みを構築してまいります。

また、集合研修については、必要な行員に必要な集合研修を提供するとともに、eラーニング機能を拡大し、より効果的な人材育成を図っております。

これまで以上に、OJT・自己啓発・集合研修の連動を強化することで、組織の活性化を図ってまいります。

(ロ) 人事の活性化

平成20年4月に人事制度を改定し、「個々の持てる能力が最大限に発揮され、成果・実力

を適正に評価、処遇する人事制度」の運用を開始し、より職責や職務に応じた給与体系とすることで、組織の活性化に取り組んでおります。

また、能力・意欲の高いパートスタッフを積極的に行員に登用する「行員転換制度」や、結婚や出産、介護等の理由で退職した行員を再雇用する「行員再雇用制度」を活用するとともに、育児・介護休業制度を拡充（法定を超える育児休業期間、短時間勤務制度の導入など）し、従業員一人ひとりの多様な働き方を支援するワーク・ライフ・バランスへの取組みを推進しております。

これらの施策により、従業員のモチベーション並びに定着率の向上、新規採用者の資質の向上、組織の活性化を図り、収益目標達成に繋げてまいります。

（２）経営合理化の進捗状況

イ. リストラの推移及び計画

当行は、これまで効率的な営業推進体制を目指し、店舗・人員の見直しを含む人件費・物件費の削減に努力してまいりました。しかしながら、人員・経費の従来型の削減も限界に近づいており、一方で各種社会的要請や規制等への対応に伴う経営管理コストの一段の高まりが想定されます。

今後は、激変する金融環境を勝ち抜く新しい効率的な経営体制の構築を目指し、戦略的な事業の再構築を進め、経営体質の強化・経営効率の向上を図ってまいります。

（イ）人員

総人員については平成6年度をピーク（2,163人）として、以降、人員を削減してまいりました。店舗の統廃合・本部営業店組織のスリム化・業務の効率化・アウトソーシング等を推進するとともに、出向転籍の促進や新卒採用者数の調整等を実施してまいりました。

平成22年9月末における行員総人員は、1,350名となっております。退職者数が計画比鈍化傾向にあることから、パートスタッフの採用調整等により人員の抑制を行い、引続きコストに見合った体制を継続してまいります。

（ロ）人件費

平成22年9月期における人件費は54億円となり、平成23年3月期105億円の計画に対し、費消率51.3%となっております。今後につきましては、各諸手当の厳格な管理に努めるとともに、効率的な人員配置を実施し、人件費の効率的な運営を図ってまいります。

（ハ）物件費

平成22年9月期における物件費は62億円となり、平成23年3月期127億円の計画に対し、費消率48.8%となっております。今後につきましても、引続き実施している「コスト管理高度化プロジェクト」を推進し徹底的な物件費削減と効率的な支出を実施し、計画達成に向けて厳格なる管理を実施してまいります。

ロ. 業務の効率化等

地銀共同センターの基幹系システム機能の見直しにより効率化を図りました。その他、文書管理システムによる通達やマニュアル等の電子化およびイメージファイリング保管拡大による事務効率化を実施しております。また、受託収納先の取りまとめ事務について集中化促進を積極的に実施しております。ATMでの通帳磁気ストライプ復元機能の導入、手作業振込みのEB化やMT・FD先のデータ伝送化のいっそう推進等により、業務の効率化を図るとともに、顧客利便性の向上に努めてまいります。

本部事務集中部門に関しては、市町村税収納業務の、取りまとめ店事務の本部集中化および決済事務の自動送金システムの導入や事務工程見直し等の業務改革に取り組むことにより、集中事務の一層の効率化、低コスト化を図っております。

今後も、営業店・事務集中部門双方の業務効率化を推進すべく、全行を挙げて取り組んでまいります。

(3) 不良債権処理の進捗状況

平成22年9月期の不良債権処理損失額（貸倒引当金戻入益を含む）は、12億円となりました。

内訳としては、部分直接償却を実施したこと等による貸出金償却等が17億円、貸倒引当金は、一般貸倒引当金が11億円の戻入、個別貸倒引当金が7億円の繰入と合計4億円の戻入となりました。

一方、平成22年9月末の単体ベースの破産更生債権及びこれらに準ずる債権は87億円（平成22年3月末比▲24億円）となりました。また、危険債権は321億円（平成22年3月末比+13億円）、要管理債権は50億円（平成22年3月末比▲7億円）となり、これら債権の合計は460億円と、平成22年3月末比18億円減少しております。この結果、開示債権比率は2.88%（平成22年3月末比▲0.14%）となりました。

また、債権放棄等については、残存債権の回収がより確実となる等の金融機関の経済的合理性、再建計画自体の合理性、借り手企業の経営責任の明確化、及び当該企業の社会的影響等を考慮し、債権放棄の妥当性を十分に検討したうえで、限定的に行うべきものとして対応しております。

(4) 国内向け貸出の進捗状況

既存貸出先への資金ニーズ対応や新規貸出先の増加等に努めた結果、平成22年9月末の国内向け貸出残高は15,444億円と、平成22年3月末比139億円の増加となりました（実勢ベースでは249億円の増加）。主な内訳としましては、地公体向けや大・中堅企業向け貸出が48億円、中小企業向け貸出が68億円、個人向け貸出が23億円の増加となっております。

イ. 中小企業向け貸出

中小企業向け貸出につきましては、地域金融機関として地元中小企業・個人事業主の資金

ニーズにお応えすべく営業推進を行ってまいりました。当期末の実績は 7,872 億円となり、平成 22 年 3 月末比 68 億円の増加となりました（実勢ベースでは 167 億円の増加）。

長引く景気低迷による株価の下落や円高、雇用情勢の悪化など経済情勢は厳しい状況ではありますが、支店業務部「ソリューション支援室」によるサポート等により中小企業向け貸出増強に積極的に取組み、特に、平成 20 年 10 月から取扱開始を開始している保証協会保証付貸出「緊急保証制度」は平成 22 年 9 月末までに 3,927 件 983 億円の実行実績となっております。

平成 21 年 11 月に提携した千葉県農業信用基金協会の保証付き融資により、農業事業者向け事業資金の供給手段を拡充しました。また、農業専担者の配置や農業経営アドバイザーの資格取得奨励など人材面でも態勢強化を図り、今後も肥沃な地域資源である農業を支援するため積極的に取組んでまいります。

法人戦略として、22 年 4 月に勝田台支店・市川支店に当行では 9 拠点目となる地区法人営業部を設置しております。特に、市川支店地区法人営業部は東京都葛飾区・江戸川区を含めた営業拠点として、県内企業だけでなく首都圏企業とのパイプ役を担うとともに法人取引戦略拠点としての役割を果たしていきます。

なお、中小企業向け貸出については、早期健全化法に規定されている中小企業向け貸出の趣旨に反するような貸出は含まれておりません。

ロ. 個人向け貸出

個人向け貸出の平成 22 年 9 月末実績は 4,692 億円と、平成 22 年 3 月末比 23 億円の増加となっております。住宅着工件数の減少やマンション建設の減少、フラット 35 の金利引き下げ等、住宅ローンを取巻く環境が一段と厳しさを増す中、特定業者チームや各住宅ローンプラザを中心にマンション・建築業者との連携や販売体制強化による顧客層の拡大に努めたほか、営業店においてはお客さまのニーズに積極的に取組み、借換案件の発掘やアパートローンの獲得など個人向け貸出の増強に注力しております。

（５）配当政策の状況及び今後の考え方

当期の優先株式の配当につきましては、所定の配当をいたします。また、当期での普通株式の配当につきましては、内部留保が薄く充実を図ることが必要なことから見送らせていただくことといたしました。

（６）その他経営健全化計画に盛り込まれた事項の進捗状況（地域経済における位置づけについて）

イ. 経営ガバナンスの強化

当行は、企業活動の価値観の拠り所として、また、活動を展開する上での判断基準として企業理念を定めております。企業理念である「地域とともに、お客さまのために、『親切』の心で」は、当行の存在意義、経営姿勢、行動規範を示したものであります。

意思決定、業務執行等に係る体制として、経営の最高意思決定および監督機関である取締役会、頭取・CEOを議長として銀行業務執行に係る重要事項を審議する経営会議に加え、具体的な執行に係る企画等については、頭取からの権限委譲により副頭取・COOと経営執行委員会に委ねる体制とすることで、経営の透明性確保と迅速化に重点を置いたガバナンス体制を構築しております。また、監査役会は、常勤監査役2名、社外監査役2名で構成し、取締役会や経営会議への出席等により、意思決定および業務執行に対する監査業務を行っております。なお、社外監査役2名につきましては、東京証券取引所有価証券上場規程に基づき「独立役員」に選定しております。

今後も行内体制の整備を進め、ガバナンスの一層の強化を図ってまいります。

ロ. 法令等遵守態勢の強化

当行は、銀行の持つ高い公共性、社会的責任の重みを常に認識し、コンプライアンスを「役員および行員が法令・諸規則を遵守し、社会的規範にもとることのない誠実かつ公正な企業活動を実践すること」と考えています。そして、コンプライアンスの徹底を経営の基本原則として位置づけ、「コンプライアンスの基本方針」に則った、コンプライアンス態勢を確立しています。

(イ) コンプライアンスの運営体制

当行では、取締役会において、コンプライアンスに関する基本方針および遵守基準等の重要事項について決議し、コンプライアンス委員会（委員長は代表取締役）は、取締役会直轄の諮問機関として答申・提言により、コンプライアンス態勢の充実を図る役割を担い、組織横断的な見地から重要事項の審議等を行っております。コンプライアンス担当役員の下に、コンプライアンスの企画・推進を行うコンプライアンス統括部署（リスク統括部内）を設け、各部室店では、コンプライアンス責任者が、コンプライアンスに関する教育・指導等を行うとともに、コンプライアンス担当者により、法令遵守状況のチェック等責任者の補佐を行う運営体制としております。

また、コンプライアンス上の問題について行員等が直接通報・相談できるように、コンプライアンス統括部署にコンプライアンス・ホットラインを設けております。

当行グループのコンプライアンス管理として、コンプライアンス遵守状況を報告等により把握し、必要に応じて適切な対応を行っております。

(ロ) コンプライアンス活動

当行では、「千葉興業銀行企業理念」および倫理面での具体的行動基準を示した「行員行動規範」その他遵守すべき法令・諸規則および実践すべきコンプライアンス活動を明示する等、具体的なコンプライアンスの遵守基準手引書としてコンプライアンスマニュアルを役職員一人ひとりに配布し、コンプライアンス研修等により周知徹底を図っています。

各部署では、自らコンプライアンス遵守状況の点検を定期的に行うとともに、コンプライアンス統括部署によるモニタリング・指導等を行い、コンプライアンスの徹底に努めております。

コンプライアンスに関連する、体制整備や研修・モニタリングなどを実施するための具体的な当行全体での実施計画として「コンプライアンス・プログラム」を年度ごとに策定し、各部室店単位においても「コンプライアンス・プログラム」を半期毎に策定・実践しております。

お客さまの個人情報の保護に関しては、個人情報保護法や金融庁ガイドラインを踏まえた各種安全管理措置を実施し、情報管理態勢を整備しております。また、全従業員を対象とした情報管理研修を毎年行い、情報取扱ルールの徹底を図っております。

今後も社会環境の変化に対応した法令等の制定・改正等について、その趣旨を十分理解し的確に対応すべく、行内への周知徹底を図り、コンプライアンス態勢をさらに充実させてまいります。

ハ. 創業又は新事業の開拓に対する支援に係る機能の強化

「千葉元気印企業大賞」「ベンチャークラブちば」および「ベンチャーカップ CHIBA」などの活用を通じ、ベンチャー企業を支援する取組みを強化し、千葉県内における創業企業発掘・支援活動に努めてまいりました。特に「千葉元気印企業大賞」では、過去 15 回の運営全てに共催し、参加企業を推薦することで、お取引先の技術やサービスを広く紹介する取組みを行ってまいりました。

二. 経営に関する相談その他の取引先の企業（個人事業者を含む）に対する支援に係る機能の強化

(イ) 企業の持続的な成長を支援するための仕組みである「経営品質向上プログラム」の実践をサポートする「次世代経営研究講座」を平成 21 年 11 月から平成 22 年 4 月までに 2 会場で各 12 回開催し 6 社のお客さまにご参加いただきました。また、各営業店単位のお客さまの集まりである興友会においても「経営品質向上プログラム」を紹介する講演を 2 ヶ所で開催したほか、当行が運営する次世代経営者の会である、ちば興銀「経営塾」においても長寿企業研究として「経営品質向上プログラム」の紹介を行うなど、多くのお客さまに企業変革の手法をご案内・提案してまいりました。

(ロ) 事業承継問題に対しては、本部（支店業務部ソリューション支援室）・営業店が一体となりお客さまへの訪問や提案を行い、継続的な対応を行っております。また、後述するちば興銀「経営塾」を運営し後継者問題への対応も行っております。

(ハ) 営業斡旋については、販路拡大の有効な手法であるインターネット販売を紹介する「ネットショップ活用」セミナーを開催し、44 社 66 名の方にご参加いただきました。また、聖徳大学短期大学部と連携し、千葉県産食材を中心とした商材を調理・試食・即売する「千産千商 2010」を開催し 19 社の企業に出店いただきました。聖徳大学を会場とすることにより、学生・地元主婦層をターゲットにしたマーケティングの場ともなり、出店企業からは新たなビジネスのヒントになったとの評価をいただいております。

(ニ) お取引先企業の次世代経営者育成支援のひとつとして平成 16 年 9 月に設立した「ちば興銀『経営塾』」は、第 3 期生（23 名）が平成 22 年 8 月に卒業し、平成 22 年 10 月からは新たに第 4 期生（約 30 名）がスタートしております。ちば興銀「経営塾」は、地元企

業の次世代経営者の育成支援策であるとともに、後継者育成という事業承継等に関するソリューション機能の提供ともなっており、引続き積極的に取組んでまいります。

ホ. 経営改善支援・事業再生に資する方策

当行は、従来より中小企業の良き相談相手として、中小企業等の資金繰りや経営課題に向けコンサルティング機能を発揮した経営改善支援に積極的に取組んでまいりましたが、経済環境の悪化を背景に取引先企業の業績が下振れする中、「中小企業金融円滑化法」の主旨を踏まえ、営業店と本部が一体となって取引先企業の経営改善指導と経営改善計画策定支援の強化に取り組んでおります。平成 22 年度は、今後業績悪化懸念のある一部正常先を含め、要注意先～破綻懸念先の中から 286 先を経営改善支援先として選定し、経営アドバイス・資金繰り態勢再構築・経営改善計画策定支援を実施した結果、平成 21 年 4 月以降累計で 26 先について債務者区分がランクアップいたしました。

また、営業店行員向けの「経営改善計画策定実践研修会」を半期毎に開催し、営業店現場での取引先企業に対する経営アドバイス・経営改善計画策定支援に対応できる行員の育成にも積極的に取組んでおります。平成 22 年下期は、「経営改善計画策定実践研修会」に加え、「企業支援力育成基礎研修会」を開催し、行員の目利き能力と経営改善支援力の向上を図ってまいります。

また、過剰債務を抱え、現状の収益力では将来的に破綻に陥る懸念が高く、抜本的な事業再生支援が必要な取引先企業に対し、従業員の雇用確保等を念頭に置きつつ、中小企業再生支援協議会・RCC・事業再生ADR・企業再生支援機構・外部コンサルティング会社等と連携し事業再生支援に積極的に取組んでおります。平成 22 年度は、中小企業再生支援協議会による経営改善計画承認 3 先、企業再生支援機構による事業再生計画承認 1 先の他、中小企業再生支援協議会 2 次対応決定 9 先について対応いたしております。平成 22 年下期についても、中小企業再生支援協議会等を活用した事業再生支援に積極的に取組んでまいります。

平成 21 年度～22 年度の 2 年間の『地域密着型金融の恒久的な取組み計画』の数値目標に対する平成 22 年 9 月までの実績は、経営改善支援先に対する債務者区分ランクアップ率 15% 以上に対し 11.9% (達成率 79.3%)、経営改善計画策定先 30 先以上に対し 43 先 (同 143.3%)、事業再生に向けた取組先数 5 先以上に対し 13 先 (同 260%) となっております。今後も数値目標を達成すべく経営改善支援と事業再生支援に積極的に取組んでまいります。

ヘ. 子会社・関連会社の収益の動向につきましては、以下のとおり健全化計画の方針に従い、着実に実行しております。

(イ) 千葉総合リース(株)は、今年度、赤字決算を見込んでおりますが、不良債権処理コスト等の増加による一過性の赤字と捉えております。今後とも、強固な営業基盤の構築と債権管理により、自立したグループ会社として収益力拡大を推進してまいります。

(ロ) ちば興銀カードサービス(株)は、引続き、当行ローン保証業務の債権管理及びカード業務へ注力し、顧客サービスの向上を図り、安定した収益を計上し経営基盤を強化してまいります。

(ハ) ちば興銀コンピュータソフト(株)は、今後とも、当行のシステム戦略における中核

部門を担う関連会社として、当行システムの企画・開発、外部ベンダーからの受託業務、当行お取引先の IT 化ニーズにお応えしてまいります。

(二) ちば興銀ビジネスサービス(株)は、事務受託会社として、当行のさらなる業務効率化、受託事務の品質向上に大きな役割を担ってまいります。

これら子会社・関連会社の自立経営の確立を進め、多様化するお客さまニーズに応え、総合的金融サービスを提供することにより、グループ全体の総合力向上を図ってまいります。

以 上

(図表1-1)収益動向及び計画

	21/3月期 実績	22/3月期 実績	22/9月期 実績	備考	23/3月期 計画
(規模)〈資産、負債は平残、純資産は末残〉 (億円)					
総資産	20,992	21,474	21,856		21,692
貸出金	14,324	14,727	14,839	①	15,077
有価証券	4,836	4,789	5,318	②	4,758
特定取引資産	-	-	-		-
繰延税金資産〈末残〉	288	235	231		243
総負債	19,705	20,293	20,651		20,497
預金・NCD	19,172	19,815	20,157	③	20,002
債券	-	-	-		-
特定取引負債	-	-	-		-
繰延税金負債〈末残〉	-	-	-		-
再評価に係る繰延税金負債〈末残〉	-	-	-		-
純資産	1,020	1,206	1,221		1,192
資本金	579	579	579		579
資本準備金	327	327	327		327
その他資本剰余金	-	-	-		-
利益準備金	21	24	27		27
剰余金 (注)	202	240	267		278
自己株式	▲ 0	▲ 0	▲ 0		▲ 0
その他有価証券評価差額金	▲ 110	35	19	④	▲ 19
繰延ヘッジ損益	-	-	-		-
土地再評価差額金	-	-	-		-
新株予約権	-	-	-		-
(収益)					
業務粗利益	257	367	180		370
資金利益	340	328	159		335
資金運用収益	394	365	172	⑤	375
資金調達費用	53	37	13	⑥	40
役務取引等利益	29	26	14	⑦	27
特定取引利益	-	-	-		-
その他業務利益	▲ 113	12	7		8
国債等債券関係損(▲)益	▲ 121	0	2		0
業務純益(一般貸倒引当金繰入前)	12	127	56	⑧	125
業務純益	16	125	56		124
一般貸倒引当金繰入額	▲ 3	2	-		0
経費	244	240	124	⑨	245
人件費	103	105	54		105
物件費	127	122	62		127
不良債権処理損失額	49	45	17	⑩	41
株式等関係損(▲)益	▲ 53	▲ 13	▲ 3		0
株式等償却	49	10	3		0
経常利益	▲ 90	59	32	⑪	76
特別利益	10	9	17	⑫	5
特別損失	0	1	0		1
法人税、住民税及び事業税	0	0	0		0
法人税等調整額	4	12	5		10
税引後当期利益	▲ 86	54	44	⑬	70
(配当)					
分配可能額	76	199			215
配当金総額(中間配当を含む)	14	14	-		14
普通株配当金	-	-	-		-
優先株配当金〈公的資金分〉	7	7	-		7
優先株配当金〈民間調達分〉	6	6	-		6
1株当たり配当金(普通株)	0.00	0.00	-		-
配当率(優先株〈公的資金分〉)	1.29	1.29	-		1.29
配当率(優先株〈民間調達分〉)	2.58	2.58	-		2.58
配当性向	▲ 16.34	26.13	-		20.21

(注) 利益剰余金のうち、利益準備金以外のもの。

	21/3月期 実績	22/3月期 実績	22/9月期 実績	備考	23/3月期 計画
(経営指標)					(%)
資金運用利回(A)	1.97	1.78	1.64		1.81
貸出金利回(B)	2.21	2.01	1.89		2.02
有価証券利回	1.43	1.37	1.11		1.38
資金調達原価(C)	1.54	1.39	1.35		1.42
預金利回(含むNCD)(D)	0.26	0.17	0.11		0.18
経費率(E)	1.27	1.21	1.22		1.22
人件費率	0.53	0.53	0.53		0.52
物件費率	0.66	0.61	0.61		0.63
総資金利鞘(A)-(C)	0.43	0.39	0.29	⑭	0.39
預資金利鞘(B)-(D)-(E)	0.68	0.63	0.56		0.60
非金利収入比率	▲ 32.42	10.68	11.91		9.59
OHR(経費/業務粗利益)	94.97	65.33	68.72	⑮	66.26
ROE(一般貸引前業務純益/(純資産-新株予約権)<平残>)	1.00	10.79	9.35		10.46
ROA(一般貸引前業務純益/(総資産-支払承諾見返)<平残>)	0.06	0.60	0.52		0.58

【図表1-1 状況説明】

- ① 貸出金
住宅ローンが堅調に推移したことにより、貸出金平残は前期比112億円増加の14,839億円となりました。
下期は期中平残15,077億円の達成を目指し、中小企業向け貸出、住宅ローンを中心に更なる増強を図ります。
- ② 有価証券
好調な預金の積み上がり背景に、国債を中心に運用を増加させました。その結果、有価証券平残は
前期比529億円増加しました。下期も、金利リスク等に配慮しつつ、効率的な運用を行ってまいります。
- ③ 預金・NCD
個人預金を中心に積上げを図った結果、前期比342億円増加の20,157億円(23/3期計画比+155億円)と順調に
推移しました。下期も引き続きコアとなる個人預金を中心に積上げを図ってまいります。
- ④ その他有価証券評価差額金
株式市場の下落により、前期比▲16億円となりましたが、23/3期計画比では+38億円の水準となっております。
- ⑤ 資金運用収益
貸出金利息140億円、有価証券利息29億円等により、資金運用収益は172億円となりました。
23/3期計画に対しては、市場金利の低下により達成率45%にとどまりました。
- ⑥ 資金調達費用
預金利息11億円等により、資金調達費用は13億円となりました。
23/3期計画に対しては、市場金利の低下により費消率32%と抑えられました。
- ⑦ 役務取引等利益
投資信託の販売が好調であったことを主因に、役務利益は14億円(23/3期計画達成率52%)となりました。
- ⑧ 業務純益(一般貸倒引当金繰入前)
業務粗利益は、役務利益、その他業務利益が好調であったものの、市場金利低下により資金利益が伸び悩んだことが響き、
180億円(23/3期計画達成率48%)となりました。
また、経費は124億円(23/3期計画費消率50%)となったことから、当中間期の業務純益(一般貸倒引当金繰入前)は、
56億円(23/3期計画達成率45%)となりました。
- ⑨ 経費
人件費は人員が計画を若干上回ったことから、54億円(23/3期計画費消率51%)となりました。物件費はコスト管理高度化
プロジェクトの実施による既存分の徹底した見直しと、新規投資の厳格な査定の実施により、62億円(23/3期計画費消率48%)
となり、経費全体では124億円(23/3期計画費消率50%)となりました。
- ⑩ 不良債権処理損失額
不良債権処理損失額は近年減少傾向にあり、22/9期は17億円(23/3期計画費消率41%)となりました。
また、貸倒引当金戻入益4億円(特別利益)を含んだ実質の不良債権処理コストは12億円(23/3期計画費消率30%)に
抑えることができました。
- ⑪ 経常利益
資金利益が伸び悩んだことから、経常利益は32億円(23/3期計画達成率42%)となりました。
- ⑫ 特別利益
償却債権取立益を13億円(23/3期計画達成率266%)計上した他、貸倒引当金戻入益を4億円計上したことにより、
特別利益は17億円(23/3期計画達成率351%)となりました。
- ⑬ 税引後当期利益
以上により、税引後中間純利益は44億円(23/3期計画達成率63%)となりました。
- ⑭ 総資金利鞘
資金運用利回りは、市場金利の低下に伴い、貸出金利回り、有価証券利回りがともに計画を下回ったことから、
計画比▲0.17%の1.64%となりました。一方、資金調達原価が、計画比▲0.07%の1.35%となったことから、
総資金利鞘は計画比▲0.10%の0.29%となりました。
- ⑮ OHR(経費/業務粗利益)
業務粗利益が伸び悩んだこと(23/3期計画達成率48%)、経費がほぼ計画通り推移したこと(23/3期計画費消率50%)から、
OHRは68.72%(23/3期計画比+2.46%)となりました。

(図表1-2)収益動向(連結ベース)

	22/3月期 実績	22/9月期 実績	23/3月期 見込み
(規模)〈末残〉 (億円)			
総資産	22,150	22,560	22,440
貸出金	15,252	15,392	15,374
有価証券	5,038	5,196	5,320
特定取引資産	—	—	—
繰延税金資産	237	236	230
総負債	20,902	21,302	21,154
預金・NCD	20,059	20,291	20,387
債券	—	—	—
特定取引負債	—	—	—
繰延税金負債	—	—	—
再評価に係る繰延税金負債	—	—	—
純資産	1,247	1,258	1,286
資本金	579	579	579
資本剰余金	327	327	327
利益剰余金	290	317	347
自己株式	▲ 0	▲ 0	▲ 0
その他有価証券評価差額金	35	19	19
繰延ヘッジ損益	—	—	—
土地再評価差額金	—	—	—
為替換算調整勘定	—	—	—
新株予約権	—	—	—
少数株主持分	14	13	12
(収益) (億円)			
経常収益	538	259	509
資金運用収益	364	171	338
役務取引等収益	68	35	71
特定取引収益	—	—	—
その他業務収益	22	11	15
その他経常収益	82	40	82
経常費用	475	226	444
資金調達費用	38	13	22
役務取引等費用	23	12	24
特定取引費用	—	—	—
その他業務費用	9	4	6
営業経費	251	130	264
その他経常費用	152	64	127
貸出金償却	30	15	38
貸倒引当金繰入額	26	8	19
一般貸倒引当金繰入額	6	▲ 5	▲ 8
個別貸倒引当金繰入額	20	14	27
経常利益	63	33	64
特別利益	9	13	16
特別損失	1	0	0
税金等調整前当期純利益	71	46	80
法人税、住民税及び事業税	2	1	2
法人税等調整額	12	3	7
少数株主利益	2	0	0
当期純利益	54	41	70

(図表2)自己資本比率の推移 … 採用している基準(国内基準)

(単体)

(億円)

	21/3月期 実績	22/3月期 実績	22/9月期 実績	備考	23/3月期 計画
資本金	579	579	579		579
うち非累積的永久優先株	325	325	325		325
資本準備金	327	327	327		327
その他資本剰余金	-	-	-		-
利益準備金	21	24	27		27
その他利益剰余金	202	240	267		278
その他	-	-	-		-
うち優先出資証券	-	-	-		-
自己株式	▲ 0	▲ 0	▲ 0		▲ 0
社外流出予定額	▲ 14	▲ 14	-		▲ 14
その他有価証券の評価差損(注1)	-	-	-		-
新株予約権	-	-	-		-
営業権相当額	-	-	-		-
のれん相当額	-	-	-		-
証券化取引に伴い増加した自己資本相当額	▲ 15	▲ 14	▲ 12		▲ 10
Tier I 計 (うち税効果相当額)	1,101 (253)	1,142 (240)	1,188 (235)	①	1,187 (230)
有価証券含み益	-	-	-		-
土地再評価益	-	-	-		-
一般貸倒引当金	44	46	35		51
永久劣後債務	-	-	-		-
その他	-	-	-		-
Upper Tier II 計	44	46	35		51
期限付劣後債務・優先株	63	55	55		55
その他	-	-	-		-
Lower Tier II 計	63	55	55		55
Tier II 計 (うち自己資本への算入額)	107 (107)	101 (101)	90 (90)	②	106 (106)
Tier III	-	-	-		-
控除項目	▲ 1	▲ 1	▲ 1		▲ 1
自己資本合計	1,207	1,242	1,276	③	1,293

(億円)

リスクアセット	12,970	13,003	13,042		13,329
オンバランス項目	11,856	11,965	12,054	④	12,307
オフバランス項目	375	315	282	⑤	325
その他(注2)	737	722	706		696

自己資本比率	9.31	9.55	9.79	⑥	9.70
Tier I 比率	8.49	8.78	9.11		8.91

(注1)21/3月期以降の実績および23/3月期の計画については、平成20年金融庁告示第79号に基づき、

その他有価証券の評価差損を反映させておりません。

(注2)マーケット・リスク相当額を8%で除して得た額+オペレーショナル・リスク相当額を8%で除して得た額。

【図表2 状況説明】

- | | |
|---------------------|--|
| ① Tier I | 当期中間純利益44億円を計上したことを主因に、Tier I は22年3月期比46億円増加となりました。 |
| ② Tier II | 一般貸倒引当金の取崩により、Tier II は22年3月期比11億円減少となりました。 |
| ③ 自己資本合計 | 上記①～②により、分子である自己資本額は22年3月期比34億円増加となりました。 |
| ④ リスクアセット(オンバランス項目) | 貸出金残高の増加を主因に、22年3月期比89億円増加となりました。 |
| ⑤ リスクアセット(オフバランス項目) | 支払承諾の残高減少、住宅ローン証券化の原資産減価等により22年3月期比33億円減少となりました。 |
| ⑥ 自己資本比率 | 分母であるリスクアセットが22年3月期比39億円増加、分子である自己資本額が同34億円増加したことから、自己資本比率は9.79%(22年3月期比+0.24%)となりました。 |

(連結)

(億円)

	21/3月期 実績	22/3月期 実績	22/9月期 実績	備考	23/3月期 計画
資本金	579	579	579		579
うち非累積的永久優先株	325	325	325		325
資本剰余金	327	327	327		327
利益剰余金	250	290	317		336
連結子会社の少数株主持分	10	12	13		12
うち優先出資証券	-	-	-		-
自己株式	▲ 0	▲ 0	▲ 0		▲ 0
社外流出予定額	▲ 16	▲ 15	-		▲ 14
その他有価証券の評価差損(注1)	-	-	-		-
為替換算調整勘定	-	-	-		-
新株予約権	-	-	-		-
営業権相当額	-	-	-		-
のれん相当額	-	-	-		-
証券化取引に伴い増加した自己資本相当額	▲ 15	▲ 14	▲ 12		▲ 10
その他	-	-	-		-
Tier I 計	1,136	1,180	1,224		1,230
(うち税効果相当額)	(256)	(244)	(240)		(233)
有価証券含み益	-	-	-		-
土地再評価益	-	-	-		-
一般貸倒引当金	49	55	49		55
永久劣後債務	-	-	-		-
その他	-	-	-		-
Upper Tier II 計	49	55	49		55
期限付劣後債務・優先株	63	55	55		55
その他	-	-	-		-
Lower Tier II 計	63	55	55		55
Tier II 計	112	110	104		110
(うち自己資本への算入額)	(112)	(110)	(104)		(110)
Tier III	-	-	-		-
控除項目	▲ 1	▲ 2	▲ 1		▲ 1
自己資本合計	1,247	1,289	1,327		1,339

(億円)

リスクアセット	13,156	13,174	13,213		13,514
オンバランス項目	12,012	12,107	12,195		12,462
オフバランス項目	375	315	282		325
その他(注2)	768	751	735		726

自己資本比率	9.47	9.78	10.04		9.91
Tier I 比率	8.63	8.96	9.26		9.10

(注1)21/3月期以降の実績および23/3月期の計画については、平成20年金融庁告示第79号に基づき、

その他有価証券の評価差損を反映させておりません。

(注2)マーケット・リスク相当額を8%で除して得た額+オペレーショナル・リスク相当額を8%で除して得た額。

(図表6)リストラの推移及び計画

	21/3月末 実績	22/3月末 実績	22/9月末 実績	備考	23/3月末 計画
(役職員数)					
役員数 (人)	8	8	8		8
うち取締役(()内は非常勤) (人)	4(0)	4(0)	4(0)		4(0)
うち監査役(()内は非常勤) (人)	4(2)	4(2)	4(2)		4(2)
従業員数(注) (人)	1,242	1,294	1,350	①	1,269

(注)事務職員、庶務職員合算。在籍出向者を含む。嘱託、パート、派遣社員は除く。

(国内店舗・海外拠点数)

国内本支店(注1) (店)	72	72	72		72
海外支店(注2) (店)	-	-	-		-
(参考)海外現地法人 (社)	-	-	-		-

(注1)出張所、代理店、インスタブランチ、払込専門支店、共同利用ATM管理専門支店を除く。

(注2)出張所、駐在員事務所を除く。

	21/3月期 実績	22/3月期 実績	22/9月期 実績	備考	23/3月期 計画
(人件費)					
人件費 (百万円)	10,330	10,522	5,433	②	10,572
うち給与・報酬 (百万円)	6,276	6,414	3,347		6,383
平均給与月額 (千円)	395	390	393	③	394

(注)平均年齢36.9歳(平成22年9月末)。

(役員報酬・賞与)

役員報酬・賞与(注1) (百万円)	72	72	36	④	72
うち役員報酬 (百万円)	72	72	36		72
役員賞与 (百万円)	-	-	-		-
平均役員(常勤)報酬・賞与(注2) (百万円)	11	12	11		11
平均役員退職慰労金 (百万円)	7	15	13	⑤	15

(注1)人件費及び利益処分によるものの合算。また、使用人兼務の場合、使用人部分を含む。

(注2)22/9月末の平均役員(常勤)報酬・賞与は、年換算した額。

(物件費)

物件費 (百万円)	12,787	12,261	6,222		12,726
うち機械化関連費用(注) (百万円)	4,035	3,866	2,055		4,309
除く機械化関連費用 (百万円)	8,752	8,395	4,167		8,417

(注)リース等を含む実質ベースで記載している。

(人件費+物件費)

人件費+物件費 (百万円)	23,117	22,784	11,656		23,298
---------------	--------	--------	--------	--	--------

【図表6 状況説明】

- ① 従業員数(人)
22年9月末の従業員数は1,350人(育児休業12名含む)となり、昨年度以降、若手を中心に退職ペースが鈍化し、人員は上振れ傾向にあるため、今後、人員の抑制を行うよう努めてまいります。
- ② 人件費(百万円)
22年9月末の人件費は5,433百万円となり、健全化計画における人件費計画に対し費消率51%となりました。今後もスタッフの採用抑制や諸手当の管理を強化することで、人件費計画の達成に努めてまいります。
- ③ 平均給与月額(千円)
22年9月期は393千円で、22年3月期比+3千円となりました。
時間外手当等の定例外手当が増加したことが主因です。
23年3月期については、諸手当を管理することで、計画(394千円)を達成できる見込みです。
- ④ 役員報酬・賞与(百万円)
22年9月期は36百万円となり、健全化計画に対し費消率50%となりました。
- ⑤ 平均役員退職慰労金(百万円)
22年9月期実績は、常勤役員1名と執行役員から常勤役員へ変更した役員の執行役員期間の役員退職慰労金であります。

(図表7)子会社・関連会社一覧(注1)

(億円)

会社名	設立年月	代表者	主な業務	直近決算 (注3)	総資産	借入金	うち		資本勘定	うち	経常利益	当期利益	連結又は 持分法の 別
							当行分 (注2)	当行 出資分					
ちば興銀カード サービス(株)	S54年 4月	北尾 徹	住宅金融等 信用保証業務 クレジットカード業務	平成22年 9月	94	-	-	-	18	1	0	0	連結
千葉総合 リース(株)	S57年 12月	柳谷 道雄	リース・割賦業務	平成22年 9月	193	160	87	-	9	0	▲1	▲0	連結
ちば興銀ビジ ネスサービス(株)	S61年 1月	毎床 一成	事務受託業務	平成22年 9月	3	-	-	-	1	0	0	0	連結
ちば興銀コン ピュータソフト(株)	H3年 7月	石田 康明	システム開発・ 計算受託業務	平成22年 9月	7	-	-	-	5	0	1	1	連結

(注1)22/9月期連結決算において対象とされた子会社・関連会社すべてについて記載している。

(注2)借入金のうち、当行分は保証を含む。

(注3)連結決算に使用した個別財務諸表の(仮)決算日を記載している。

(図表8)経営諸会議・委員会の状況

会議・委員会名	議長	メンバー	担当部署	開催頻度	目的・討議内容
経営会議	頭取 (CEO)	常務役員 監査役 経営企画部長 案件担当部・室長	経営企画部	月1回	経営に係る重要事項の審議
経営執行委員会	副頭取 (COO)	案件担当常務役員 監査役 経営企画部長 案件担当部・室長	経営企画部	週1回	業務執行に関する事項の審議
経営健全化計画推進委員会	頭取	常務役員 監査役 本部各部・室長	経営企画部	月1回	経営健全化計画の施策実施状況
経営健全化計画計数フォローアップ委員会	頭取	常務役員 監査役 本部各部・室長	経営企画部	月1回	経営健全化計画の計数フォローアップ
リスク管理委員会	頭取	常務役員 関係部・室長	リスク統括部	月1回	各種リスク・リスク管理態勢に関する重要事項の報告・審議
与信検討会	頭取	常務役員 審査担当部長	審査部	週1回	大口審査案件の審議
SB会議	頭取	常務役員 審査担当部長	審査管理部	月1回	個社別の対処方針の検討
金融円滑化推進委員会	頭取	審査担当役員 関係部・室長	審査部	月1回	金融円滑化に関する事項の報告・審議
ALM委員会	副頭取	担当役員 関係部・室長	経営企画部	月1回	ALMIに関する事項
システム戦略委員会	副頭取	常務役員 監査役 関係部・室長	経営企画部	年4回	重要なシステム案件の決議・報告
コンプライアンス委員会	副頭取	担当役員 関係部・室長	リスク統括部	年6回	コンプライアンスに関する事項の審議
お客さま保護等管理委員会	担当役員	関係部担当役員 関係部・室長	リスク統括部	年4回	顧客保護等に関する事項の審議
お客さまサービス管理分科会	お客さまサービス部長	お客さまサービス部長 関係部・室担当者	お客さまサービス部	月1回	お客さまサービス管理に関する運営事項の審議
営業戦略会議	営業統括部長	常務役員 エリア営業部長 関係部長	営業統括部	年6回	営業推進戦略に関する事項の審議
顧客ロイヤルティ向上委員会	営業統括部長	営業統括部長 関係部・室担当者	営業統括部	週1回	顧客ロイヤルティ向上に関する戦略立案、施策策定・実施事項の審議

(図表10)貸出金の推移

	(残高)		(億円)	
	22/3月末 実績 (A)	22/9月末 実績 (B)	備考	23/3月末 計画 (C)
国内貸出	15,305	15,444		15,396
中小企業向け貸出(注)	7,804	7,872		7,730
個人向け貸出(事業用資金を除く)	4,669	4,692		4,690
その他	2,832	2,880		2,976
海外貸出				
合計	15,305	15,444		15,396

(注)中小企業向け貸出とは、資本金又は出資金3億円(但し、卸売業は1億円、小売業・飲食業・サービス業は50百万円)以下の法人または常用する従業員が300人(但し、卸売業・サービス業は100人、小売業・飲食業は50人)以下の法人向け貸出(個人に対する事業用資金を含む)を指す。ただし、当社の連結子会社・持分法適用会社向け貸出を除く。

(増減額・実勢ベースを算出するうえで考慮すべき要因考慮後)

	(億円)		
	22/9月期 実績 (B)-(A)+(ア)	備考	23/3月期 計画 (C)-(A)+(イ)
国内貸出	249		226
中小企業向け貸出	167		30

(実勢ベースを算出するうえで考慮すべき要因)

	(億円、()内はうち中小企業向け貸出)		
	22/9月期 実績 (ア)	備考	22年度中 計画 (イ)
不良債権処理	76	(68)	()
貸出金償却(注1)	-	(-)	()
部分直接償却実施額(注2)	28	(28)	()
協定銀行等への資産売却額(注3)	-	(-)	()
上記以外への不良債権売却額	1	(1)	()
その他の処理額(注4)	45	(38)	()
債権流動化(注5)	-	(-)	()
私募債等(注6)	34	(31)	()
子会社等(注7)	-	(-)	()
計	110	(99)	135 (104)

(注1)無税化(法人税基本通達9-6-1、9-6-2、9-4-1、9-4-2)を事由とする直接償却額。

(注2)部分直接償却当期実施額。

(注3)金融機能の再生のための緊急措置に関する法律第53条で定められた協定銀行等への債権売却額。

(注4)その他の不良債権処理による残高減少額。

(注5)主として正常債権の流動化額。

(注6)私募債の引受等、実質的に貸出と同様の信用供与が行われているものの取組額。

(注7)連結子会社・持分法適用会社向け貸出のうち、中小企業向け信用供与の円滑化に資するもの。

【図表10 状況説明】

・中小企業向け貸出は、不良債権処理促進に伴う処理額68億円(部分直接償却28億円、実回収38億円等)計上するも、22年9月末実績は7,872億円と22年3月末比68億円の増加となりました。

・22年4月から営業推進体制を見直し、従来のエリア制から店質別グループ制へと変更し、各営業店の役割を明確にしました。また、営業戦略を強化するため地区法人営業部を増設するなど、中小企業向け貸出の推進を強化したことにより、実勢ベースでの実績は年度計画を137億円上回る167億円の増加となりました。

(図表12)リスク管理の状況

		当期における改善等の状況
信用リスク	<p>[規定・基本方針] 信用リスク管理の基本方針、同管理規定、与信業務の規範</p> <p>[体制・リスク管理部署] リスク管理部署…審査部、審査管理部 資産監査部署…監査部</p> <p>[リスク管理手法] 債務者格付制度、信用リスク計測、集合研修、審査トレーニー、臨店指導</p>	<p>金融円滑化法を踏まえた管理態勢の構築と取組み</p> <p>貸出案件対応力強化を目的とした審査トレーニー制度の継続運営</p> <p>金融円滑化法を踏まえた、信用リスク管理の運営</p>
マーケットリスク	<p>[規定・基本方針] 市場関連リスク管理の基本方針、同管理規程</p> <p>[体制・リスク管理部署] リスク管理部署…リスク統括部 市場部門…市場金融部 事務管理部門…市場業務部</p> <p>[リスク管理手法] ギャップ分析、BPV及びVaRによるリスク量計測、ポジション限度、BPV限度、リスクリミット等の設定・管理</p>	<p>市場リスクが決算に与えた影響を踏まえ、PLベースを主とした損失限度額管理を開始。 関連会社が保有する上場株式について、VaR等株価変動リスクの計測を開始。</p>
流動性リスク	<p>[規定・基本方針] 流動性リスク管理の基本方針、同管理規程、流動性コンティンジェンシープラン</p> <p>[体制・リスク管理部署] リスク管理部署…経営企画部 資金繰り管理部署…市場金融部</p> <p>[リスク管理手法] 資金繰り逼迫度区分に応じた管理態勢 預貸金動向をベースとした資金ポジションの実績・予測管理 大口資金移動の集中管理、流動性準備額の把握・確保</p>	<p>「ローンポジションの堅持」を基本方針とし日常の資金繰り管理を実施。期中、全営業日でローンポジションを堅持。</p>
カントリーリスク	<p>[規定・基本方針] 市場取引に係るクレジットライン管理規程</p> <p>[体制・リスク管理部署] リスク管理部署…リスク統括部</p> <p>[リスク管理手法] 外部格付による取引対象国の限定</p>	<p>特になし</p>

<p>オペレーショナルリスク (EDPリスクも含む)</p>	<p>[規定・基本方針] オペレーショナルリスク管理方針・同管理規程 事務リスク管理の基本方針、同管理規程 システムリスク管理の基本方針、同管理規程 情報セキュリティポリシー、エンドユーザーシステム管理要領 リスク管理に関する人事運営の基本方針 有形資産リスクの管理の基本方針、同管理規程</p> <p>[体制・リスク管理部署] オペレーショナルリスク管理部署・リスク統括部 事務リスク管理部署・・・総合事務部 システムリスク管理部署・・・経営企画部(IT企画室) 人的リスク管理部署・・・人事部 有形資産リスク管理部署・・・総務部</p> <p>[リスク管理手法] 事務規定等の整備、事務指導・研修の実施、 事務の削減・本部集中、自店検査制度 職場離脱の完全実施、長期在籍の改善、適正な労働時 間の管理 個別システムモニタリング</p> <p>CSAによる地震リスク:耐震診断・火災リスク:防火管理者 の設置及び避難訓練の実施の管理手法の確立・停電リ スク:自家発電設備設置に関する事務規程制定・水災リ スク:防水シートの配布営業車事故削減を実施。</p>	<p>21年度より、オペレーショナルリ スク管理に係るCSAを開始。ま た、19年度より、オペレーシ ョナルリスクの損失データの集計を 実施。なお、オペレーショナルリ スクの損失データ収集について 効率化を図るべく、収集システム を開発し、22年度上期より稼動 開始。</p> <p>事務リスクについては、リスク管 理強化態勢により改定、または 制定した事務取扱規定の完全 実施を図るため、自店検査によ る牽制、自店検査項目の期毎見 直しのほか、検査支援による検 証強化と、支店指導担当による 一般の臨店指導と重点指導によ る営業店指導を継続実施。ま た、新任支店長・業務課長への 個別指導臨店や課長代理の検 証力強化研修を実施。 さらに、事務不明確な部分の明 確化や不祥事故再発防止に向 けた規定の改定・明定を実施。</p> <p>システムリスクについては、個別 システムのリスク状況を定期的 に特定・評価・モニタリングを実 施。合わせてシステムリスクCS Aの運用を開始し、自己改善策 を策定したシステムの改善実施 に着手。</p> <p>人的リスクについては職場離脱 状況、退職状況の管理を実施。 長期在籍者の異動促進。平均 最終退行時刻改善への取り組 みを継続実施。</p> <p>営業車事故削減策として22年7 月に交通安全講習会を実施する が、下期は内容をより充実した 削減策を実施する。 水災リスク削減策として本店及 び 辰己台支店に止水板を22年下 期に設置する。 また、更なる調査により水災リ スク削減策の実施を図る。</p>
<p>法務リスク</p>	<p>[規定・基本方針] 法務リスク管理の基本方針、法務リスク管理規程</p> <p>[体制・リスク管理部署] 法務リスク管理部署・・・リスク統括部</p> <p>[リスク管理手法] リーガルチェックの実施、顧問弁護士の活用</p>	<p>・コンプライアンスプログラムに 役席チェック項目を追加。</p> <p>・リスク所管部による行内リー ガルチェックの実施、確認</p>

<p>レピュテーションリスク</p>	<p>[規定・基本方針] レピュテーションリスク管理の基本方針、レピュテーションリスク管理規程</p> <p>[体制・リスク管理部署] 経営企画部(所管部署)が、①レピュテーションリスク管理に関わる関係各部の取りまとめを行う。②本部各部は、担当業務分野において、レピュテーションリスクにつながる異常値・予兆等の点検・フォロー、及び経営企画部への連絡を所管する。③営業統括部は、営業店に生じるレピュテーションリスクにかかる問題・事象について、情報の把握・フォロー、経営企画部への連絡及び当該営業店に対する指示・徹底を所管する。※ 但し取引先との与信に関する事象・問題の場合は、審査関連部が営業店担当部の役割を担う。④連結子会社を担当する関連事業室は、その担当する連結子会社に関する次の事項を所管する。</p> <p>[リスク管理手法] 経営企画部が、①レピュテーションリスク管理に関わる関係各部の取りまとめ、②マスコミ・投資家・格付機関・アナリスト等への情報受発信窓口としての対応、③前条各項に示す遵守基準に関する企画、指示、④当行に関するレピュテーションの状況等の情報収集、⑤前2号の事項に関する関係役員への報告及び関係役員からの指示の関係各部への伝達を実施する。 また、次の事項を担当役員に定期的に報告する。①当行に関するレピュテーションの状況、②レピュテーションリスク管理の状況、③(必要に応じて)制度・ルールの改善を要する事例。</p>	<p>平成20年9月から、インターネット上の当行情報の把握のため、週1回(月曜日)の頻度で、インターネット上の検索を実施。結果について経営企画部内回覧後、リスク統括部に報告。月1回、1か月分を常務役員に回覧・報告している。</p> <p>さらに、平成21年4月からは、情報件数及びレピュテーションリスク発生懸念事項がある場合、その対応と結果についてリスク管理委員会に報告している。当期においても、継続的に実施。</p>
--------------------	---	---

(図表13)金融再生法開示債権の状況

(億円)

	22/3月末 実績(単体)	22/3月末 実績(連結)	22/9月末 実績(単体)	22/9月末 実績(連結)
破産更生債権及び これらに準ずる債権	112	138	87	113
危険債権	308	308	321	321
要管理債権	58	58	50	50
小計(A)	478	505	460	485
正常債権	15,350	15,271	15,500	15,422
合計(B)	15,829	15,776	15,960	15,908
比率 (A)/(B)	3.02	3.20	2.88	3.05

引当金の状況

(億円)

	22/3月末 実績(単体)	22/3月末 実績(連結)	22/9月末 実績(単体)	22/9月末 実績(連結)
一般貸倒引当金	46	55	35	49
個別貸倒引当金	72	104	62	97
特定海外債権引当勘定	-	-	-	-
偶発損失引当金	-	-	-	-
貸倒引当金 計	118	159	97	147
債権売却損失引当金	-	-	-	-
特定債務者支援引当金	-	-	-	-
小 計	118	159	97	147
特別留保金	-	-	-	-
債権償却準備金	-	-	-	-
小 計	-	-	-	-
合 計	118	159	97	147

(図表14)リスク管理債権情報

(億円、%)

	22/3月末 実績(単体)	22/3月末 実績(連結)	22/9月末 実績(単体)	22/9月末 実績(連結)
破綻先債権額(A)	17	20	12	16
延滞債権額(B)	389	412	384	406
3か月以上延滞債権額(C)	2	2	2	2
貸出条件緩和債権額(D)	55	55	48	48
①金利減免債権				
②金利支払猶予債権				
③経営支援先に対する債権				
④元本返済猶予債権	55	55	48	48
⑤その他				
合計(E)=(A)+(B)+(C)+(D)	464	491	447	473
部分直接償却	634	634	642	642
比率 (E)/総貸出	3.03	3.21	2.89	3.07

(図表15)不良債権処理状況

(単体)

(億円)

	22/3月期 実績	22/9月期 実績	23/3月期 見込み
不良債権処理損失額(A)	45	24	50
個別貸倒引当金繰入額	12	7	15
貸出金償却等(C)	32	17	35
貸出金償却	29	15	32
協定銀行等への資産売却損(注)	-	-	-
その他債権売却損	-	-	-
債権放棄損	-	-	-
未払費用	2	1	2
債権売却損失引当金繰入額	-	-	-
特定債務者支援引当金繰入額	-	-	-
特定海外債権引当勘定繰入	-	-	-
偶発損失引当金繰入額	-	-	-
一般貸倒引当金繰入額(B)	2	▲ 11	▲ 12
合計(A)+(B)	47	12	38

<参考>

貸倒引当金目的取崩による直接償却等(D)	54	16	23
グロス直接償却等(C)+(D)	86	33	59

(連結)

(億円)

	22/3月期 実績	22/9月期 実績	23/3月期 見込み
不良債権処理損失額(A)	56	31	69
個別貸倒引当金繰入額	20	14	27
貸出金償却等(C)	35	17	42
貸出金償却	30	15	38
協定銀行等への資産売却損(注)	-	-	-
その他債権売却損	2	0	1
債権放棄損	-	-	-
未払費用	2	1	2
債権売却損失引当金繰入額	-	-	-
特定債務者支援引当金繰入額	-	-	-
特定海外債権引当勘定繰入	-	-	-
偶発損失引当金繰入額	-	-	-
一般貸倒引当金繰入額(B)	6	▲ 5	▲ 8
合計(A)+(B)	62	25	61

<参考>

貸倒引当金目的取崩による直接償却等(D)	64	20	33
グロス直接償却等(C)+(D)	100	37	76

(注)金融機能の再生のための緊急措置に関する法律第53条で定められた協定銀行等への債権売却損。

(図表18)評価損益総括表(平成22年9月末、単体)

有価証券 (億円)

		残高	評価損益	評価益	評価損
満期保有目的	有価証券	339	▲ 1	7	8
	債券	309	6	7	0
	株式	—	—	—	—
	その他	30	▲ 7	—	7
	金銭の信託	—	—	—	—
子会社等	有価証券	7	—	—	—
	債券	—	—	—	—
	株式	7	—	—	—
	その他	—	—	—	—
	金銭の信託	—	—	—	—
その他	有価証券	4,853	23	114	90
	債券	3,985	81	82	0
	株式	156	▲ 3	14	17
	その他	712	▲ 55	17	72
	金銭の信託	—	—	—	—

その他 (億円)

	貸借対照表 価額	時価	評価損益	評価益	評価損
事業用不動産(注1)	171	92	▲ 78	4	▲ 82
その他不動産	0	0	0	0	0
その他資産(注2)		4	4	18	13

(注1)「土地の再評価に関する法律」に基づき事業用不動産の再評価を

(実施している<実施時期 / 月>・実施していない)

(注2)デリバティブ取引、債務保証等の偶発債務に係る損益を含む。

(図表18)評価損益総括表(平成22年9月末、連結)

有価証券 (億円)

		残高	評価損益	評価損益	
				評価益	評価損
満期保有目的	有価証券	339	▲ 1	7	8
	債券	309	6	7	0
	株式	—	—	—	—
	その他	30	▲ 7	—	7
	金銭の信託	—	—	—	—
子会社等	有価証券	—	—	—	—
	債券	—	—	—	—
	株式	—	—	—	—
	その他	—	—	—	—
	金銭の信託	—	—	—	—
その他	有価証券	4,856	25	115	90
	債券	3,985	81	82	0
	株式	158	▲ 1	16	17
	その他	712	▲ 55	17	72
	金銭の信託	—	—	—	—

その他 (億円)

	貸借対照表 価額	時価	評価損益		
			評価損益	評価益	評価損
事業用不動産(注1)	171	92	▲ 78	4	▲ 82
その他不動産	0	0	0	0	0
その他資産(注2)		4	4	18	13

(注1)「土地の再評価に関する法律」に基づき事業用不動産の再評価を

(実施している<実施時期 / 月>・実施していない)

(注2)デリバティブ取引、債務保証等の偶発債務に係る損益を含む。