

# 株式会社 千葉銀行

## 2002年3月期決算説明会

2002年6月7日

(本資料は特にことわりがない限り全て銀行単体の計数を使用しています。)

# 決算説明会のポイント

## 2002年3月期の決算概況

(億円)

	01年3月期	02年3月期	増減額
業務粗利益	1,486.0	1,457.0	29.0
経費	780.3	778.5	1.7
業務純益 (一般貸引繰入前)	705.7	678.5	27.2
コア業務純益	658.8	668.4	9.5
一般貸引繰入額	88.8	203.3	292.1
業務純益	794.6	475.2	319.3
臨時損益	562.5	928.8	366.2
経常利益	232.0	453.6	685.6
当期純利益	131.0	267.3	398.4
業務純益ROA	0.86%	0.84%	0.02%
業務純益ROE	18.56%	20.29%	+1.73%

国債等債券損益 36.8億円

・人件費 7.0億円  
・物件費 6.5億円  
・税金 1.2億円

決算概況 ⇒ 資料編 P2、3

コア業務純益 = 業務純益 + 一般貸倒引当金繰入額 - 債券損益

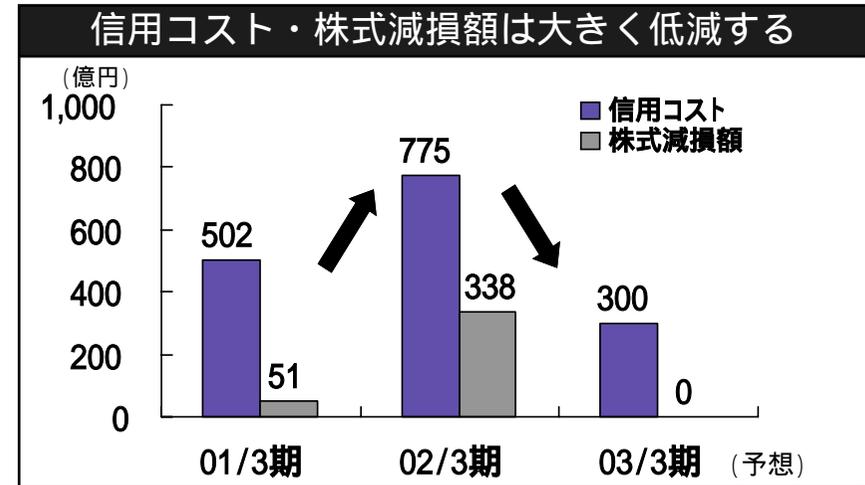
# 決算説明会のポイント

2002年3月期、前述のとおり、コア業務純益は前期比で9億円増加するなど、引き続き収益力は堅調。

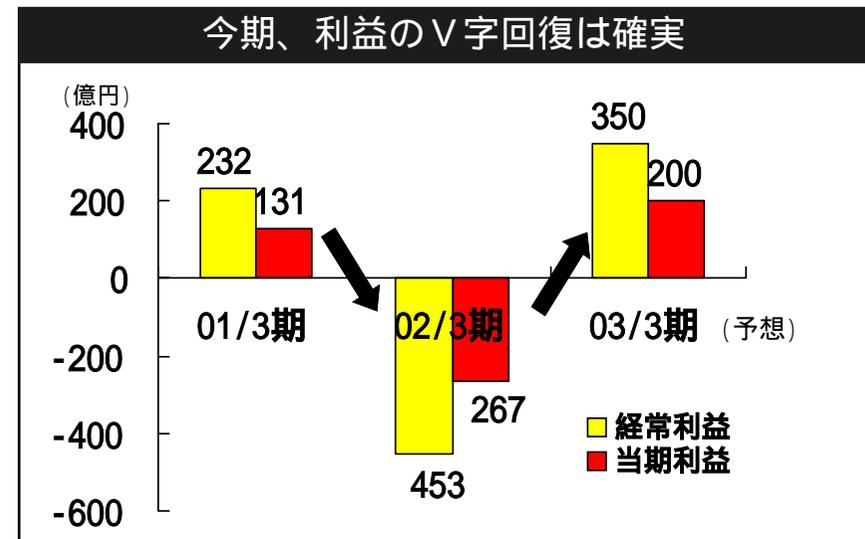
将来に向け安定的な収益を確実なものとし、尚一層健全な経営を実現するため、信用コストで775億円、株式の減損処理で338億円の合計**1,113億円の処理**を実施。

これにより、経常損失453億円・当期損失267億円を計上。

03/3期は、こうした処理が1/3以下に低減する見込みであることに加え、基礎的な収益力が依然として堅調であることから、経常利益・当期利益ともに「**V字回復**」は確実。



信用コスト = 一般貸引純繰入額 + 不良債権処理額



# 決算説明会のポイント

03/3期、役務取引等利益の26億円の増加等により、業務粗利益は18億円増を予想。

## 2003年3月期の予想

(億円)

	01/3期(実績)	02/3期(実績)	03/3期(予想)
業務粗利益	1,486	1,457	1,475
うち資金利益	1,317	1,293	1,285
うち有価証券(国内業務部門)	89	71	71
うち役務取引等利益	125	124	150
経費	780	778	775
うち人件費	412	404	395
うち物件費	325	332	340
業務純益(一般貸引繰入前)	705	678	700
コア業務純益	658	668	700
一般貸倒引当金純繰入額 (A)	88	203	0
業務純益	794	475	700
臨時損益	562	928	350
うち不良債権処理額 (B)	591	571	300
うち株式等関係損益	55	311	0
うち年金処理	40	46	50
経常利益	232	453	350
当期純利益	131	267	200
信用コスト (A)+(B)	502	775	300



P 20 ~  
収益拡大に  
向けた取組み



P 6 ~  
資産健全化に  
向けた取組み

02/3期の資金利益減少額24億円のうち、17億円は国内の有価証券の利回り低下のため。

有価証券の資金利益(国内業務部門)は、有価証券の金利収入から、計算上の金利支出(有価証券平残×資金調達勘定利回り)を引いたもの。

# 目次

## 資産健全化に向けた取組み

・ 信用コストの大幅な増加理由 ~ 保守的対応	7
・ 要管理先への対応(一般貸倒引当金)	8
・ 「要管理先」は保全率が高い	9
・ 不良債権処理における対応(個別貸倒引当金)	10
・ 着実に改善する与信ポートフォリオ	11
・ 要注意先残高の減少要因	13
・ 健全化支援の成果	15
・ オフバランス化の取組み	16
・ 担保処分の状況	17
・ 2003年3月期の信用コスト予想	18
・ 株式減損額の内訳	19

## 収益拡大に向けた取組み

・ 収益拡大に向けた主な取組み	21
・ 利鞘拡大への取組み	22
・ 株式型投資信託の大幅な増加	23
・ 外貨預金・公共債の残高増加	24
・ 保険窓販への積極的な対応	25
・ 法人関連のフィービジネス推進	26
・ 引き続き好調な住宅ローン	27
・ 無担保消費者ローンへの取組み ~マイカーローン~	28
・ 顧客基盤の拡大(新しい顧客層への取組み)	29
・ 収益力強化に向けたITインフラの整備	30
・ 中期経営計画の進捗状況	31

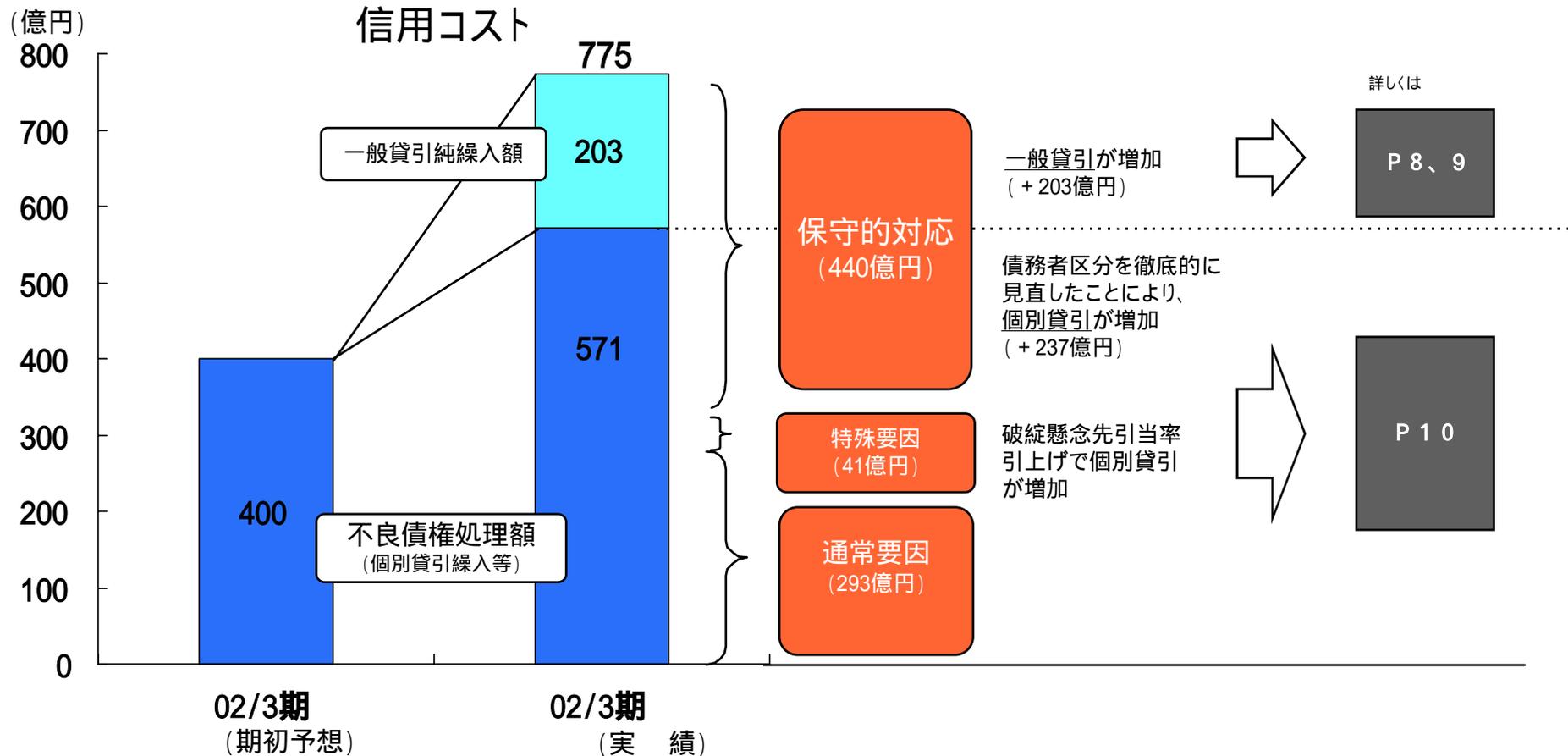
## 資料編

・ 決算概況 ~	2
・ 資金運用勘定 / 資金調達勘定	5
・ 国内貸出金	6
・ 一般貸出	7
・ 有価証券	9
・ 手数料収入	10
・ 経費削減の取組み	11
・ 信用コストの推移	12
・ 経営指標	13
・ 自己査定と金融再生法開示債権	14
・ 業種別貸出残高	16
・ 投資信託・外貨預金	17
・ 国内預金の状況	18
・ 千葉県内の店舗ネットワーク	19
・ 千葉県内のシェア	20
・ 株主構成	21
・ 千葉県内経済概況	22
・ 千葉県内人口	23
・ 千葉県内公示価格	25
・ 千葉県内経済指標	26

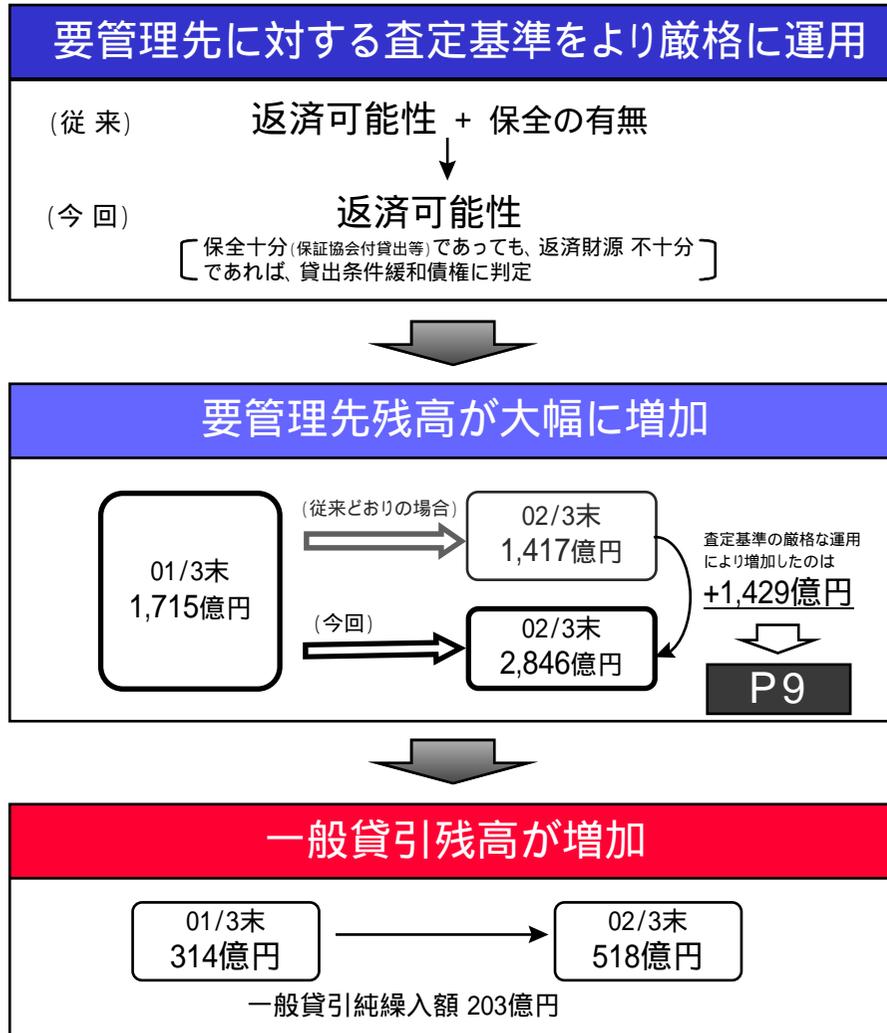
# 資産健全化に向けた取組み

# 信用コストの大幅な増加理由～保守的対応

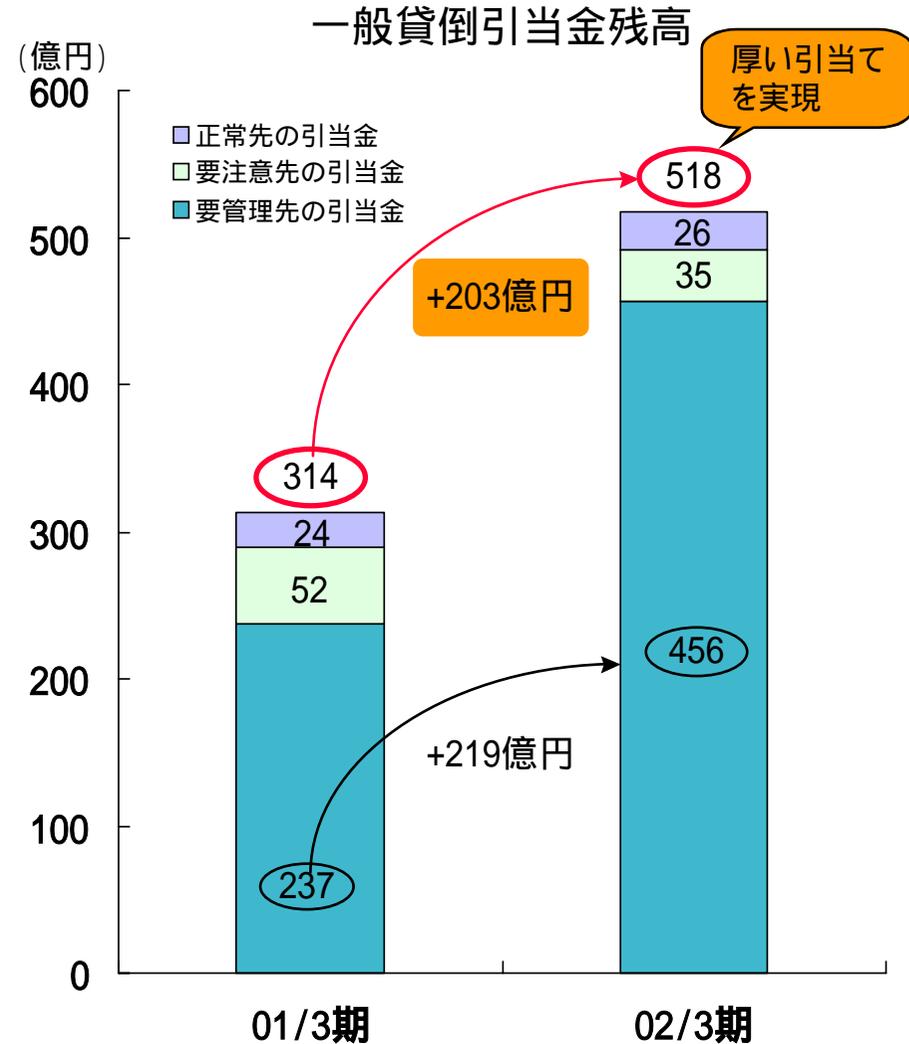
査定基準をより厳格に運用したことにより、信用コストは期初予想400億円から775億円へと大幅に増加した。



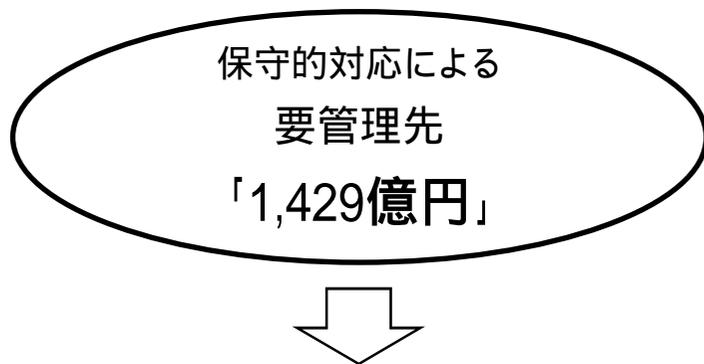
# 要管理先への対応（一般貸倒引当金）



要管理先については、今後3年分の予想損失額を見積もり貸倒引当金として計上。



# 「要管理先」は保全率が高い



特 徴	
<b>1.保全率が高い</b>	
(担保保全率) 74%	(引当率) 16% = (保全率) <u>90%</u>
<b>2.協会保証付の割合が高い</b>	
担保保全額1,058億円、このうち協会保証付は407億円	
<b>3.小口分散されている</b>	
与信金額5億円未満の先が、残高で1,105億円(77%)と小口分散されている。	

## 金額階層別

(億円)

金額階層	残高	担保保全額	担保保全率
20億円以上	93	55	59.1%
10億円以上20億円未満	51	34	66.7%
5億円以上10億円未満	178	114	64.0%
5億円未満	③ 1,105	854	77.3%
合計	1,429	1,058	① 74.0%

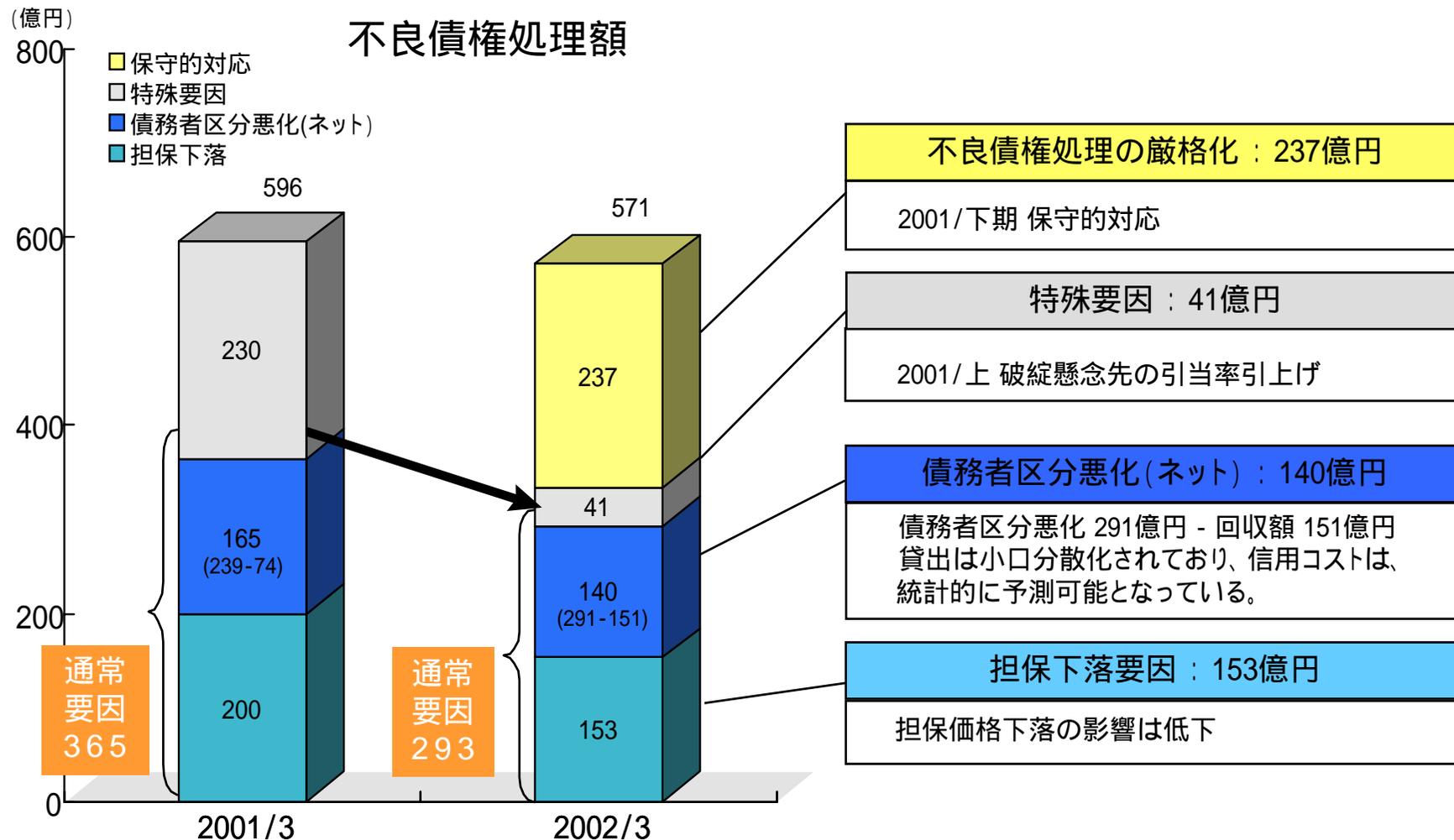
## 法人/個人別

(億円)

	残高	担保保全額	(うち協会)	担保保全率
法人	892	743	(368)	83.3%
個人	536	315	(39)	58.8%
合計	1,429	② 1,058	(407)	74.0%

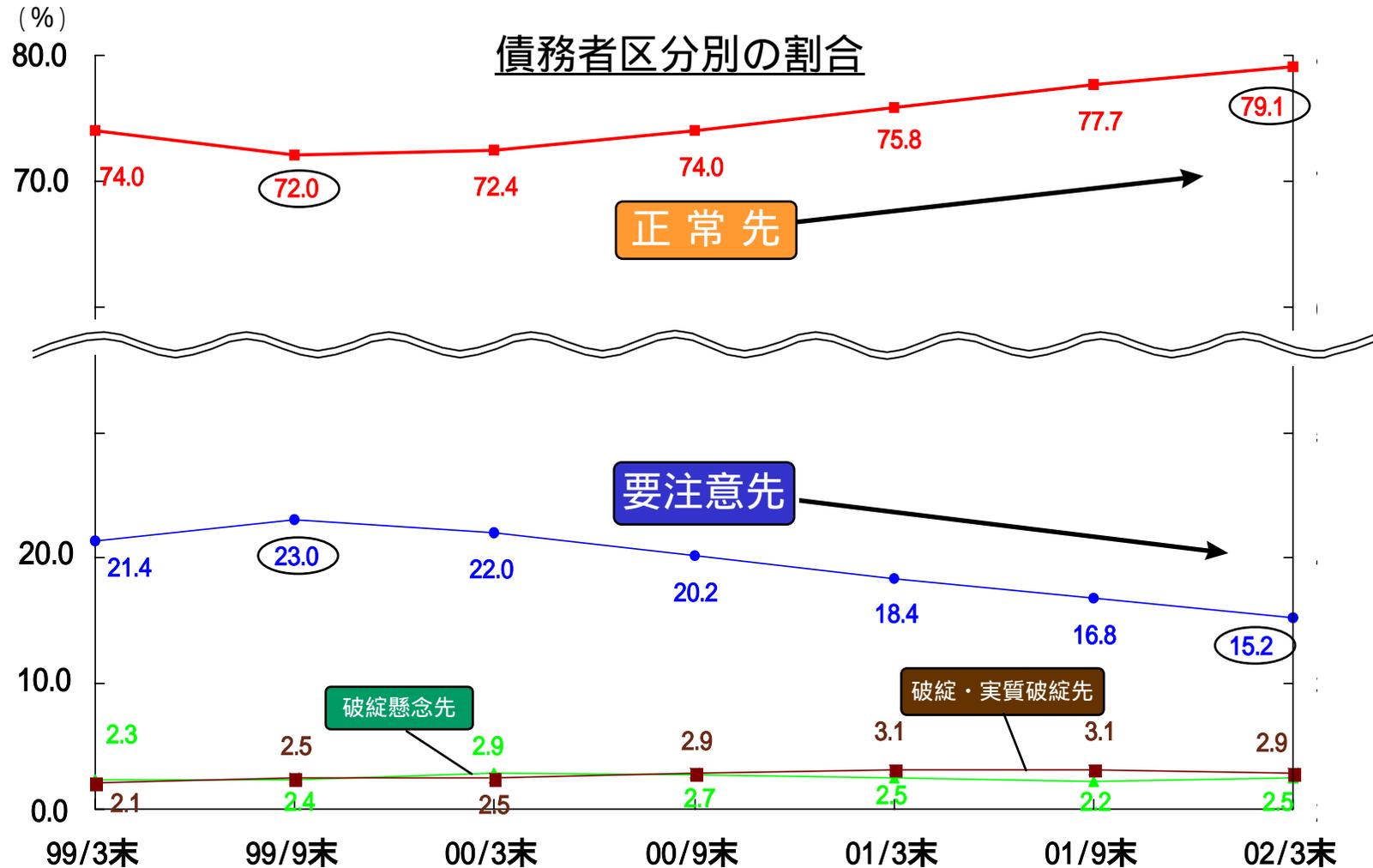
# 不良債権処理における対応（個別貸倒引当金）

通常要因の不良債権処理額は、減少トレンド。



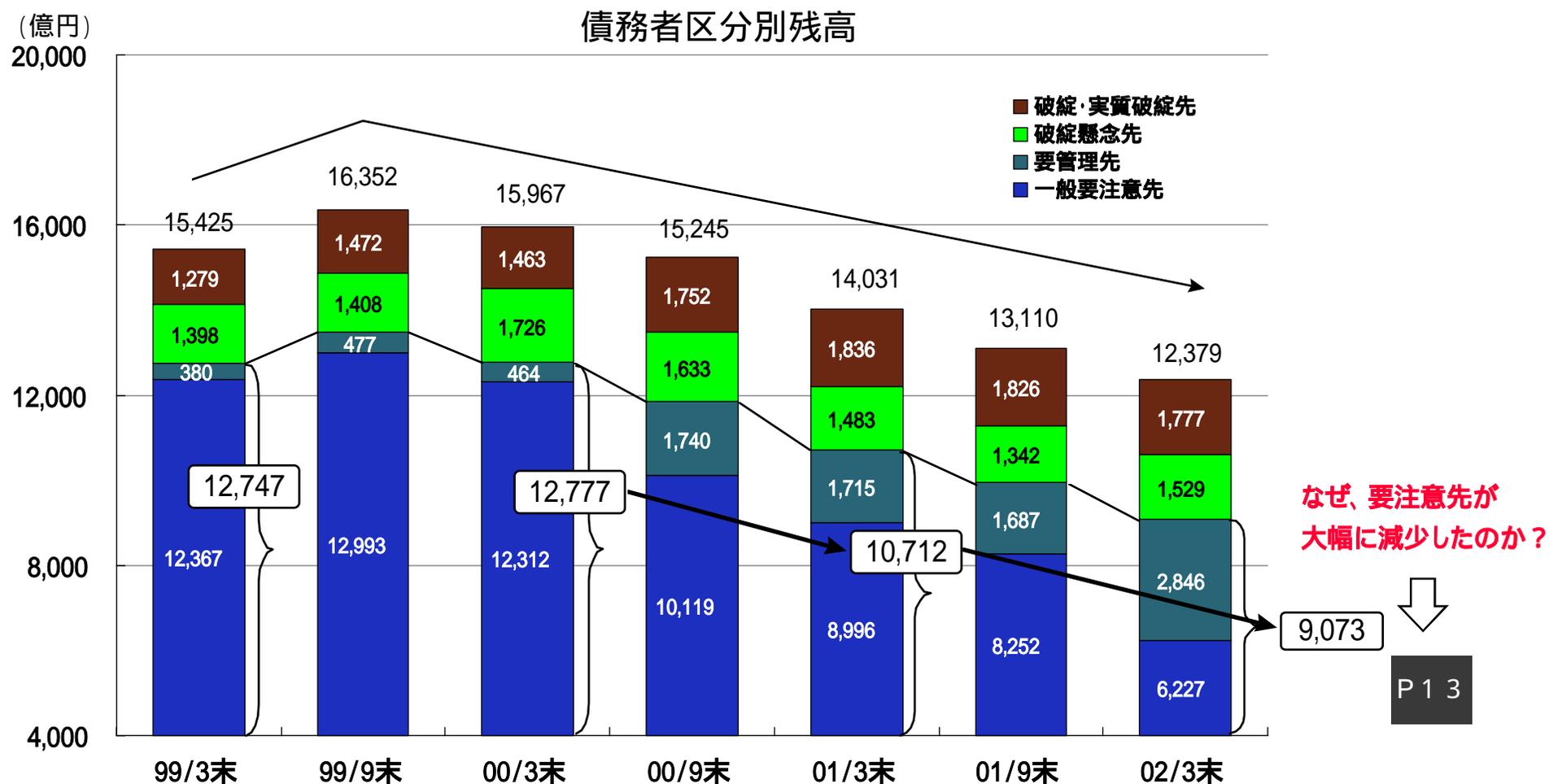
# 着実に改善する与信ポートフォリオ

99年9月末を境に、要注意先は減少トレンド、正常先は増加トレンド。



# 着実に改善する与信ポートフォリオ

要注意先以下の残高は、99年9月末をピークに減少。

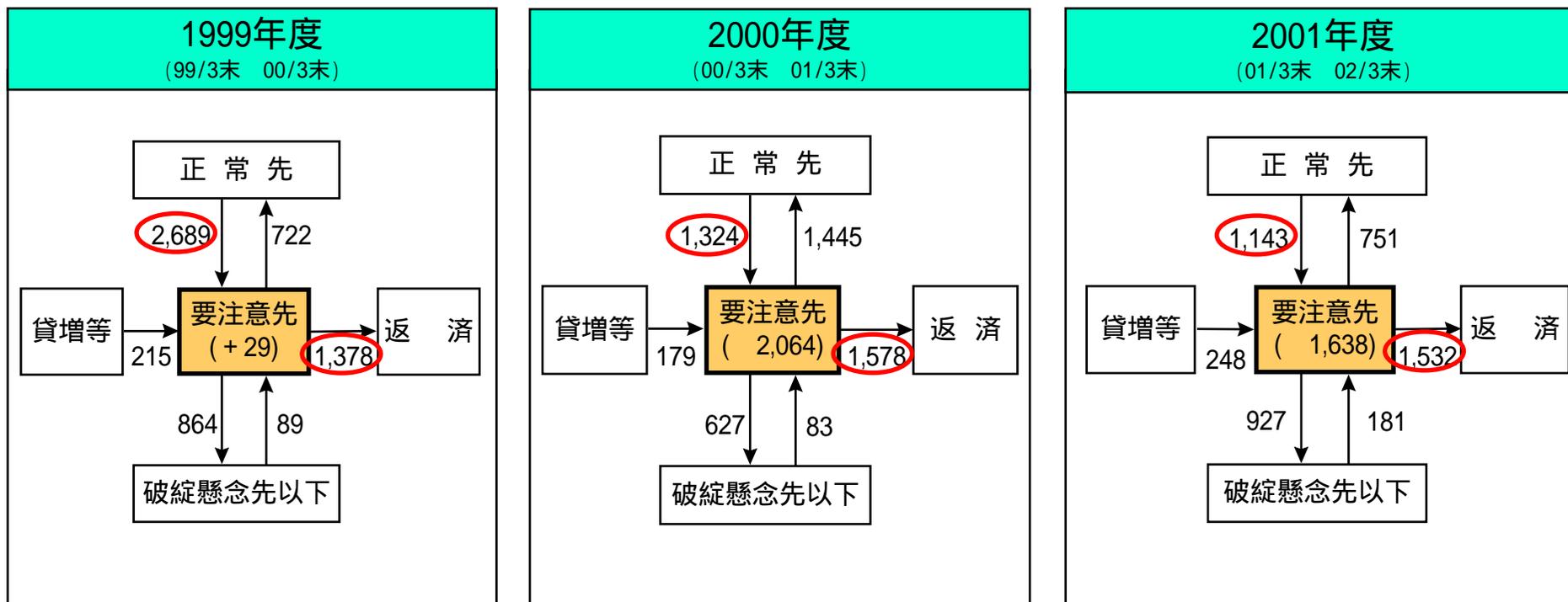


# 要注意先残高の減少要因

「正常先 要注意先」が大きく減少。(99年度 2,689億円、00年度 1,324億円、01年度 1,143億円)  
返済額は1,500億円前後。

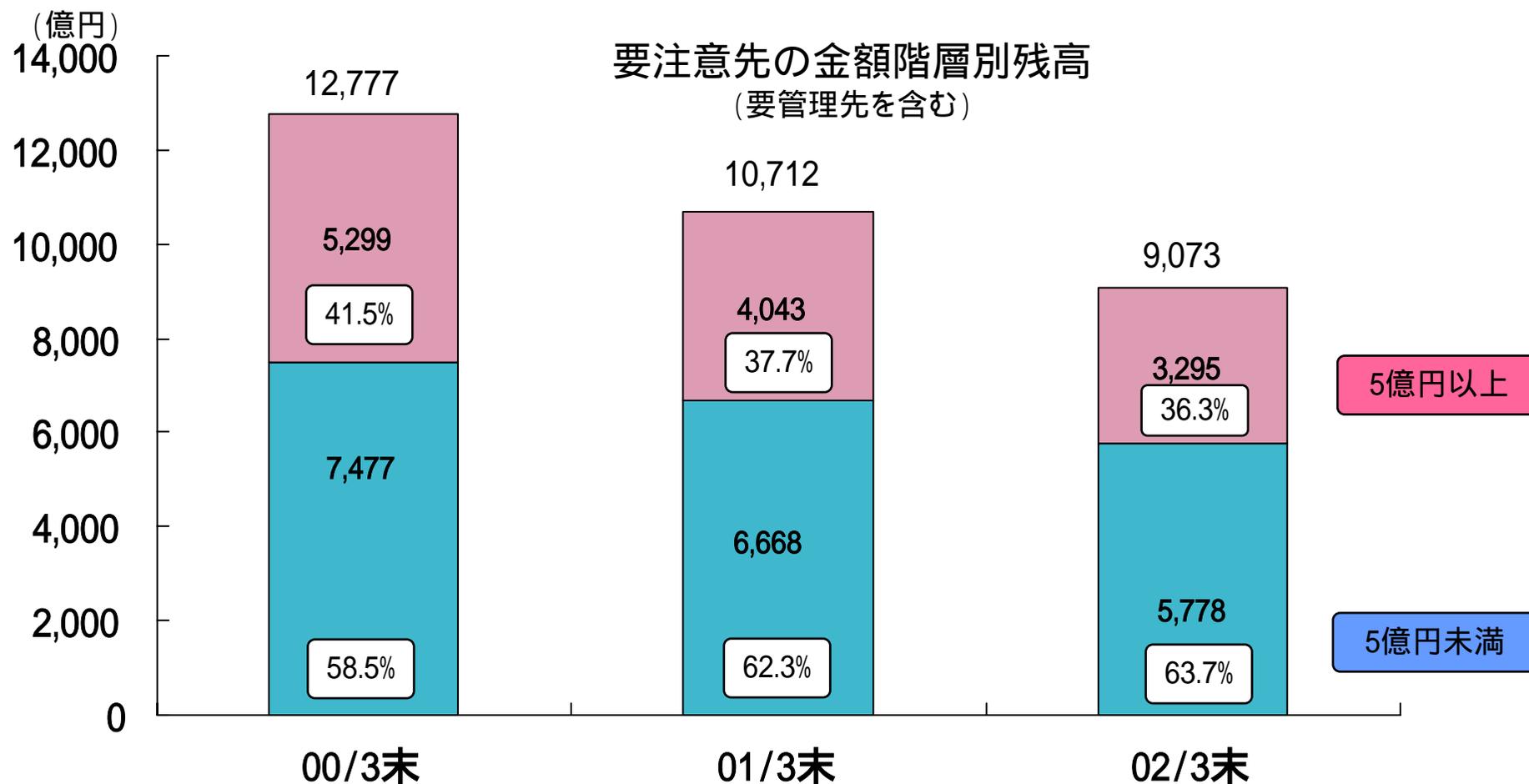
## 要注意先の年間増減分析

(含む要管理先)



# 要注意先残高の減少要因

「金額 5億円以上」の要注意先: (00/3末) 41.5% (02/3末) 36.3% → より小口分散化



# 健全化支援の成果

## これまでの取組み

- ・01年7月 審査部 健全化支援班設置 健全化支援専担
  - ・01年10月 審査部 健全化支援班 「審査二部」設立(16名)
- 全対象先から経営改善計画書の提出を受け、貸出先・当行一体となり健全化に取り組む。

## 健全化支援の成果

健全化支援対象先 (01年10月)  
約1,000先 / 3,000億円

半年間の成果

債務者区分ランクアップ先  
約100先 / 200億円

## 成功事例

< 企業の状況 >

< 具体的活動と成果 >

本業低迷先  
(赤字・繰損等)



・上場企業との資本提携をサポート。  
安定した販路確保、財務基盤強化。



・当行支援でB/S、P/Lのプロジェクト作成。  
・経営者、会計士、当行を交えた経営改善  
会議で改善計画の策定及び進捗管理。  
経費削減により業績急回復。

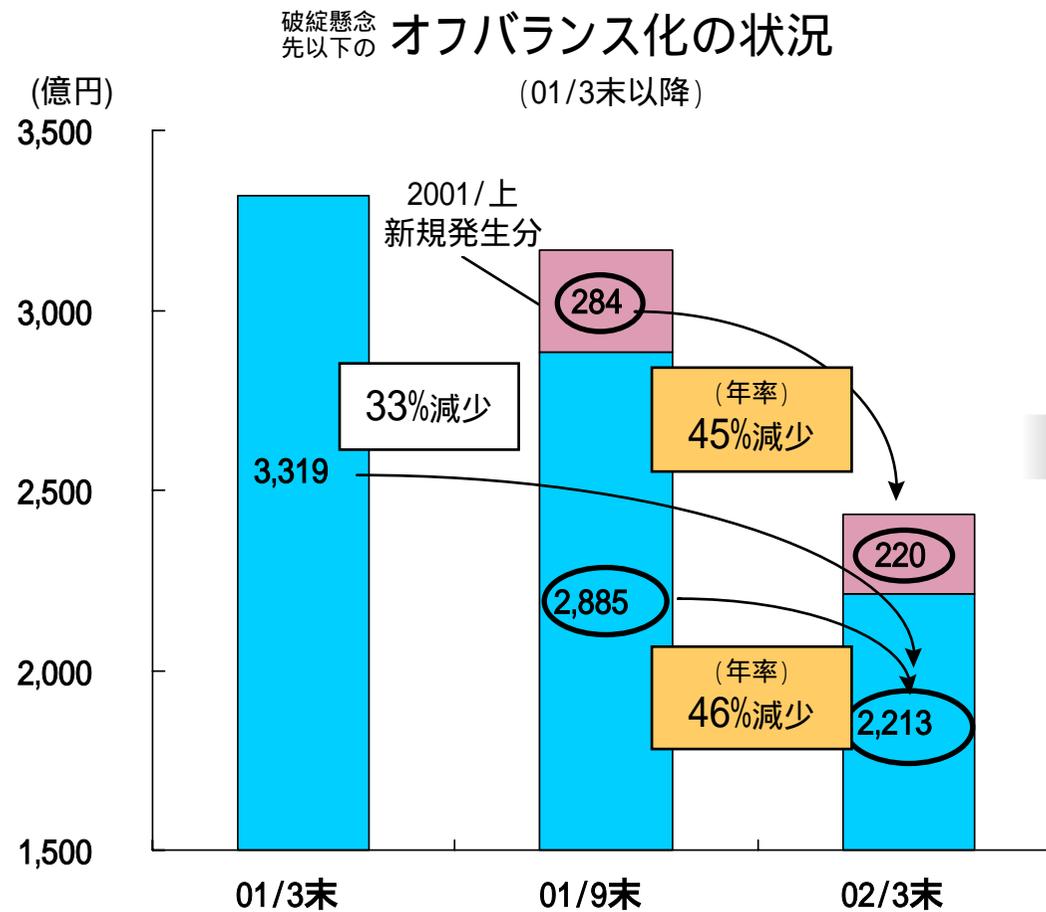
債務超過先  
(本業堅調なるも過  
去株式運用失敗)



・経営者等による増資・無償減資を提案。  
・増資手続に詳しい税理士を紹介。  
債務超過解消。

# オフバランス化の取組み

破綻懸念先以下の最終処理は、年率5割近いペースで進んでいる。



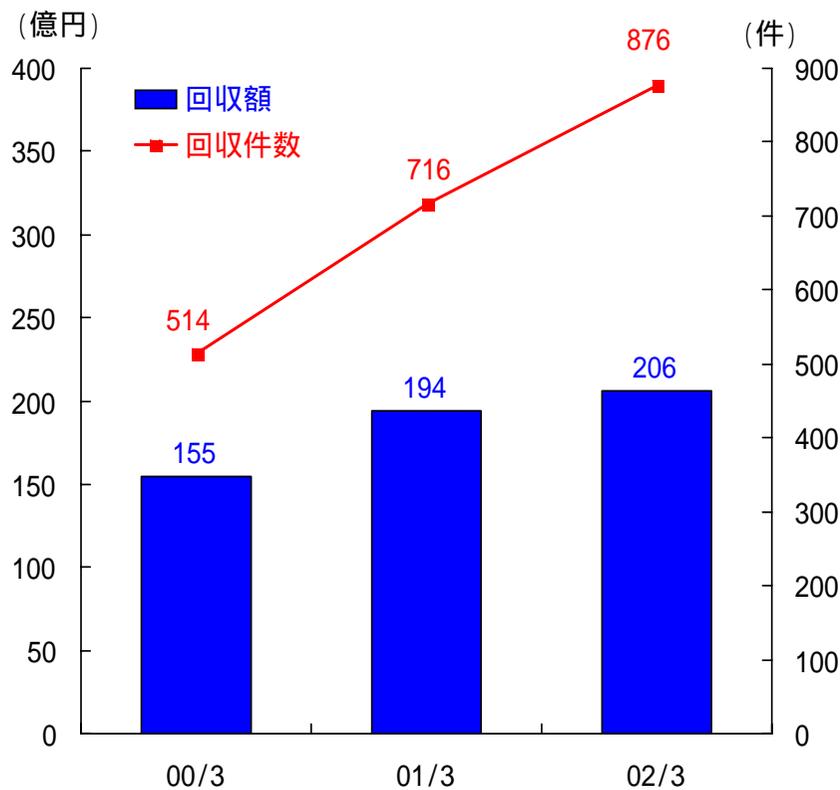
## オフバランス化の内訳

	(億円)		
	01/上	01/下	合計
清算型処理	0	41	41
再建型処理	16	221	238
流動化	106	112	219
直接償却	0	0	1
回収	234	232	466
正常化	75	126	202
合計	434	734	1,169

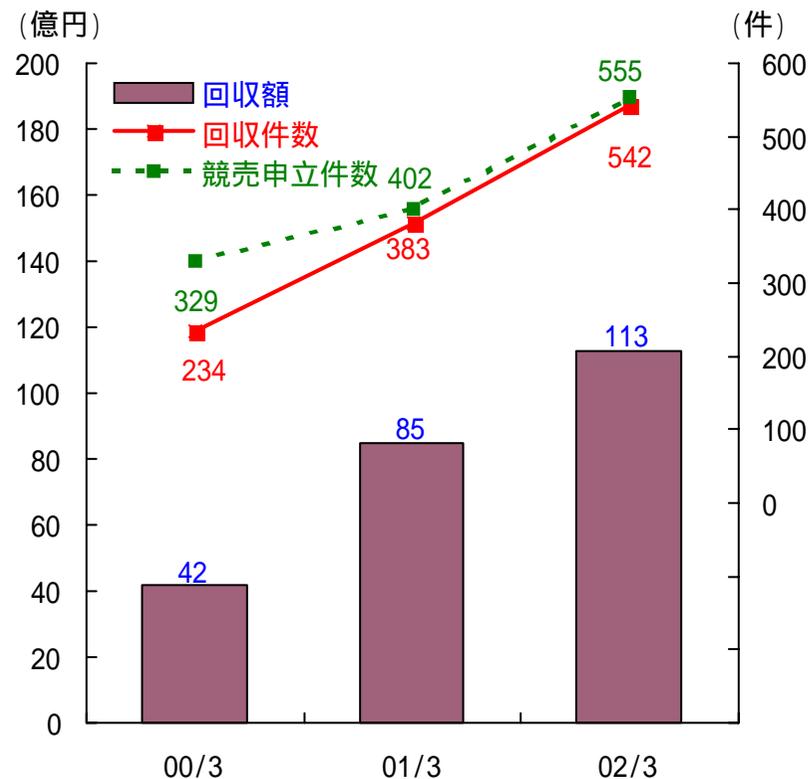
# 担保処分の状況

最終処理促進により、担保処分による回収額は増加。競売による回収額も増加。

### 担保処分による回収



### 左のうち 競売申立件数と競売による回収



# 2003年3月期の信用コスト予想

2003/3期の信用コストは、通常要因による300億円を予想。

## 信用コストの実績と予想

(億円)

	02/3期 (実績)	03/3期 (予想)
一般貸倒引当金純繰入額	203	0
不良債権処理額	571	300
通常要因	293	300
債務者区分悪化	288	250
回収・債務者区分良化	151	80
担保下落	156	130
保守的対応・特殊要因	278	0
合 計	775	300

2001年度「債務者区分遷移率」に基づき予想。

2001年度「債務者区分遷移率」、任売・競売の見込み、過去のトレンド等に基づき、保守的に予想。

破綻懸念先以下の担保処分を促進してきたことにより、地価下落の影響を受ける担保そのものが減少しており、地価下落率が現状程度でも、信用コストは減少。

01年3月期までに大口先、02/3期までに準大口先の処理を進めており、特殊要因の発生は見込まず。

# 株式減損額の内訳

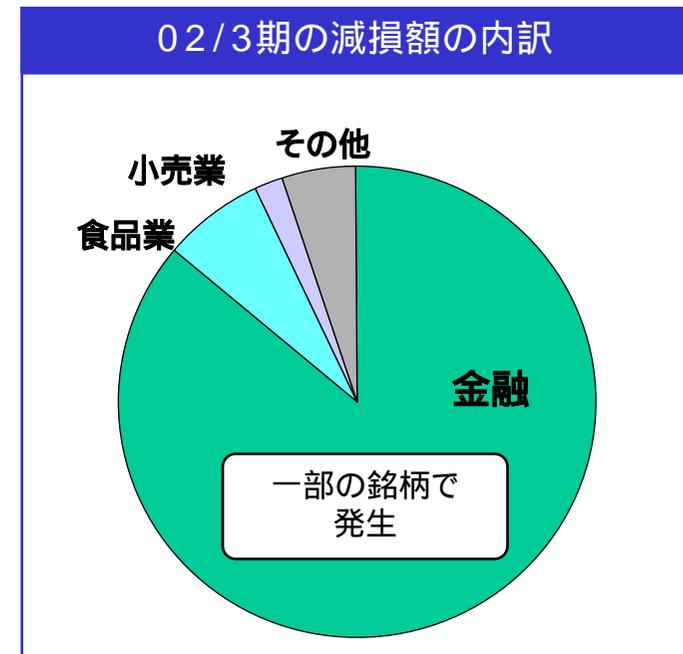
2002/3期は、金融関連株で多額の減損が発生。今後、多額の減損発生の可能性は低い。

((規制上の)当行保有株式残高:1,476億円、Tier :3,094億円、保有比率:47.7%)

(億円)

	01/3期	02/3期	増減額
株式等関係損益	55	311	366
売却益	106	28	78
売却損	0	1	1
償却(減損額)	51	338	286

このうち公開企業  
324億円



## < 減損基準 >

評価損率 50%以上の銘柄

全銘柄

評価損率 30%以上50%未満の銘柄

株価回復可能性なしと判断した銘柄

但し、破綻懸念先は全銘柄

大口先の減損は完了したため、  
今後多額の減損が発生する  
可能性は低い

# 収益拡大に向けた取組み

# 収益拡大に向けた主な取組み

## 利鞘の拡大への取組み

⇒ P22

## フィービジネスへの取組み

⇒ P23 ~

- ・ 株式型投資信託の伸び
- ・ 外貨預金・公共債の伸び
- ・ 保険窓販への積極的な対応
- ・ 法人関連のフィービジネスの推進

## リテール貸出増加への取組み

⇒ P27 ~

- ・ 住宅ローンへの取組み
- ・ 無担保ローンへの取組み ~ マイカーローン ~
- ・ スモール・ビジネスへの取組み

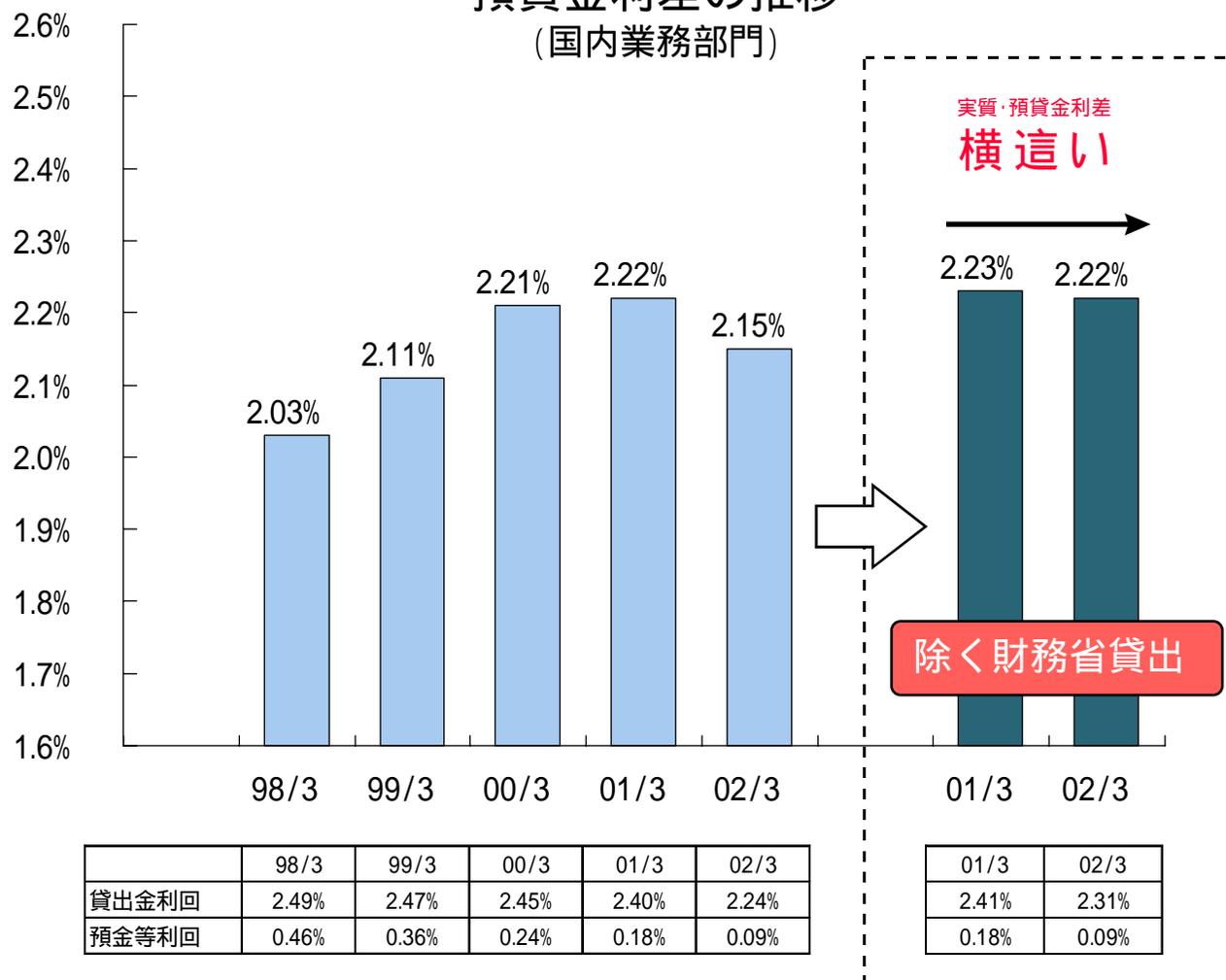
## IT活用による収益拡大

⇒ P30

- ・ 新収益管理システム、CRMシステム

# 利鞘拡大への取組み

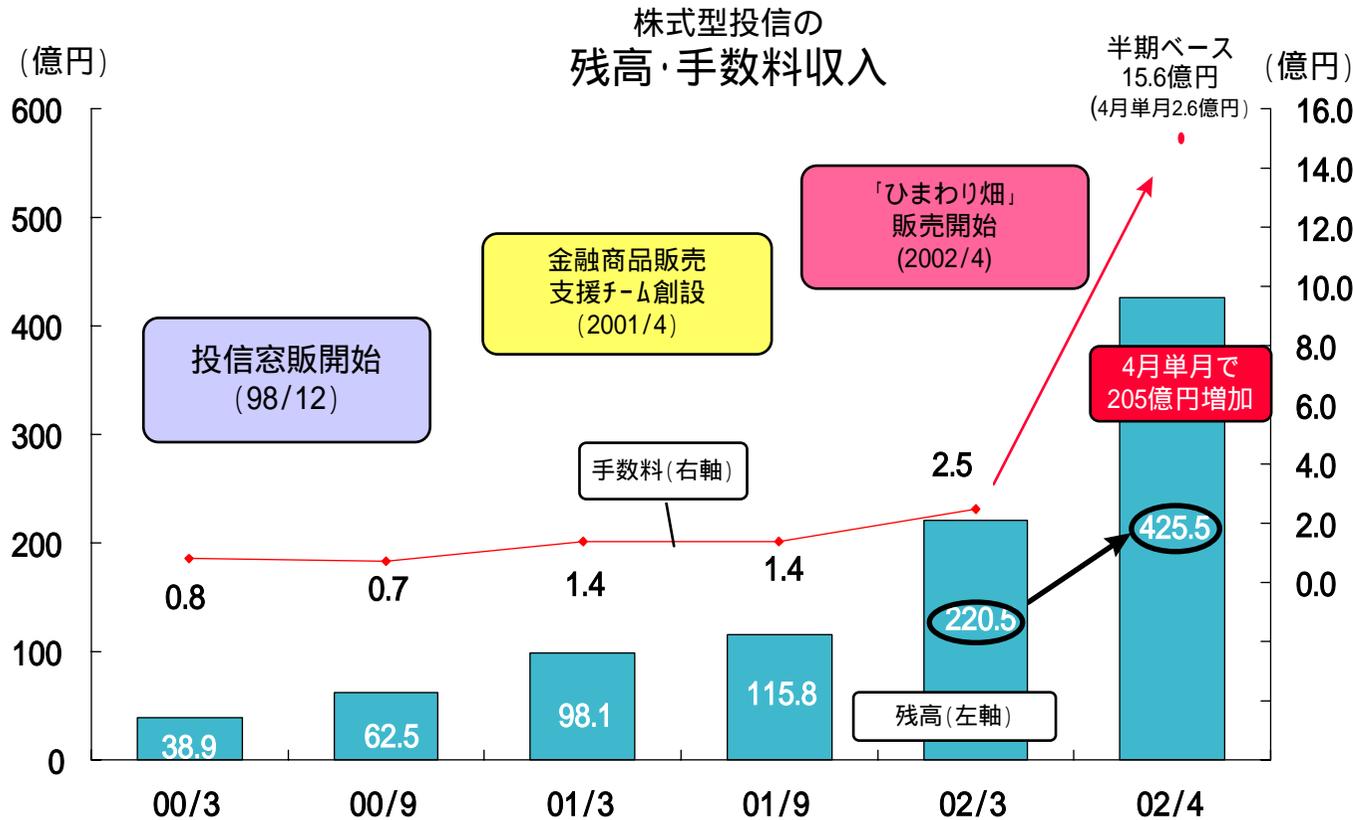
預貸金利差の推移  
(国内業務部門)



地銀上位行預貸金利差  
(02年3月期・国内業務部門)

	貸出金利回	預金利回	預貸金利差
当行	2.24%	0.09%	2.15%
A行	2.18%	0.10%	2.08%
B行	2.17%	0.11%	2.06%
C行	2.11%	0.09%	2.02%
D行	1.97%	0.08%	1.89%

# 株式型投資信託の大幅な増加



## 販売体制整備期

98/12月投信窓販開始  
・公社債型中心の販売

## 価格変動商品販売 ノウハウ蓄積期

・行内販売体制の確立  
・営業店の販売研修強化  
・エンロン事件 公社債型減少  
・投信全体の残高も足踏み

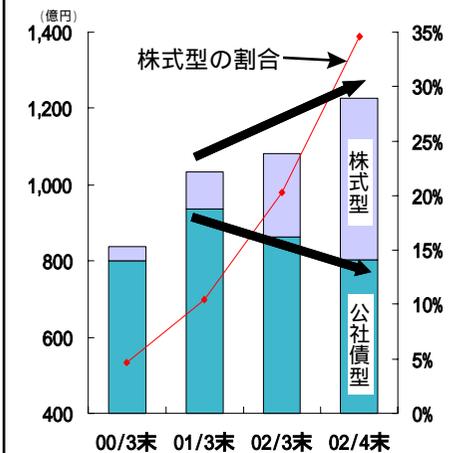
## テイク・オフ期

・顧客ニーズにマッチした専用ファンドの投入  
・販売インセンティブの強化

## 株式型投信販売

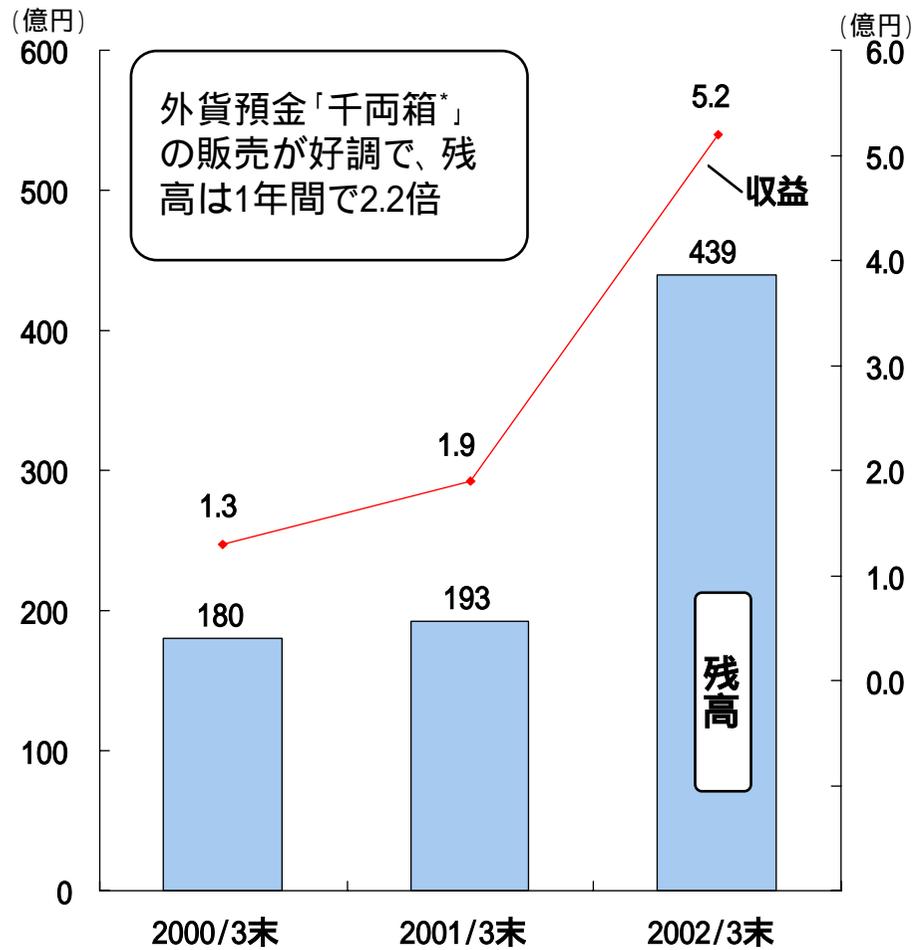
- ・全店販売
- ・22銘柄の取扱い
- ・今年度の滑り出しは、半期600億円の増加目標を大きく上回るペース。

## 公社債型 株式型



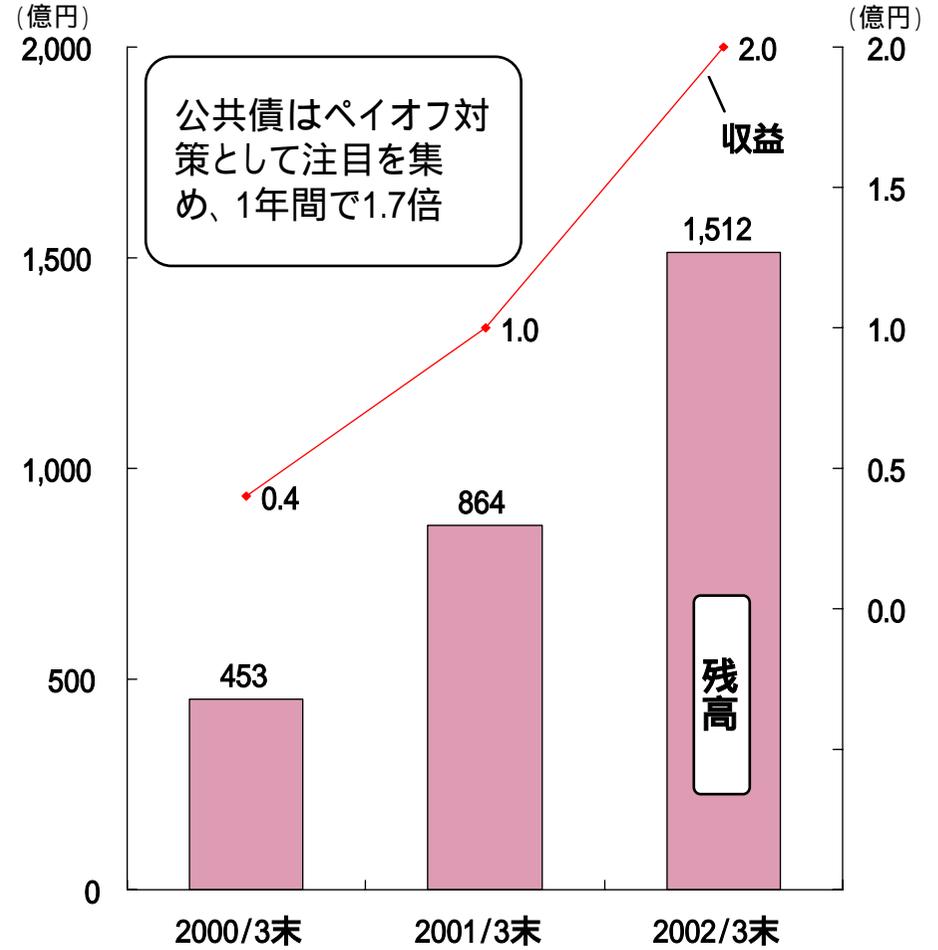
# 外貨預金・公共債の残高増加

## 外貨預金（個人）



為替特約付外貨定期預金

## 公共債（個人）



# 保険窓販への積極的な対応

(基本的なスタンス)

千葉県内で圧倒的なブランド力と販売チャネルを生かし、あらゆる金融商品を取り扱う。

< 1stステージ (01年4月 ~) >

## 損保窓販の開始

住宅ローン関連の長期火災保険、  
住宅ローン関連の債務返済支援保険  
海外旅行傷害保険

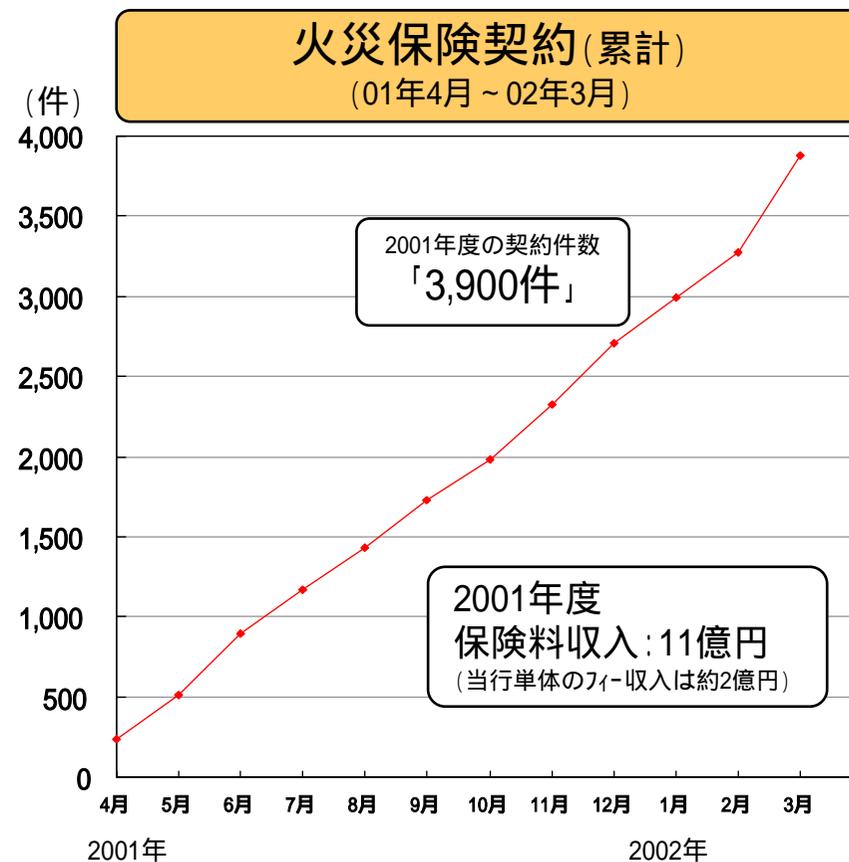
< 2ndステージ (02年10月 ~) >

## 生保窓販の開始

個人年金保険(定額・変額)、財形保険

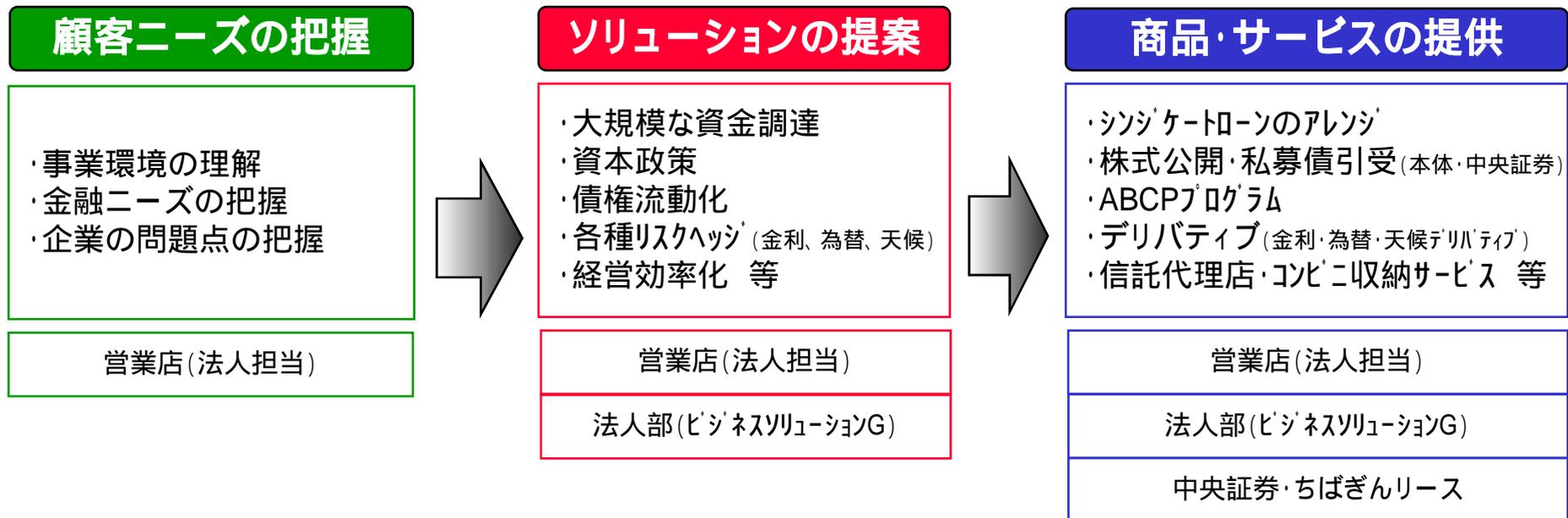
## 取扱い損保商品の追加

年金払積立傷害保険、財形傷害保険



# 法人関連のフィービジネス推進

企業の潜在ニーズを掘り起こし、バリューの提供を通じて商品・サービスを提供、フィービジネスを拡大。

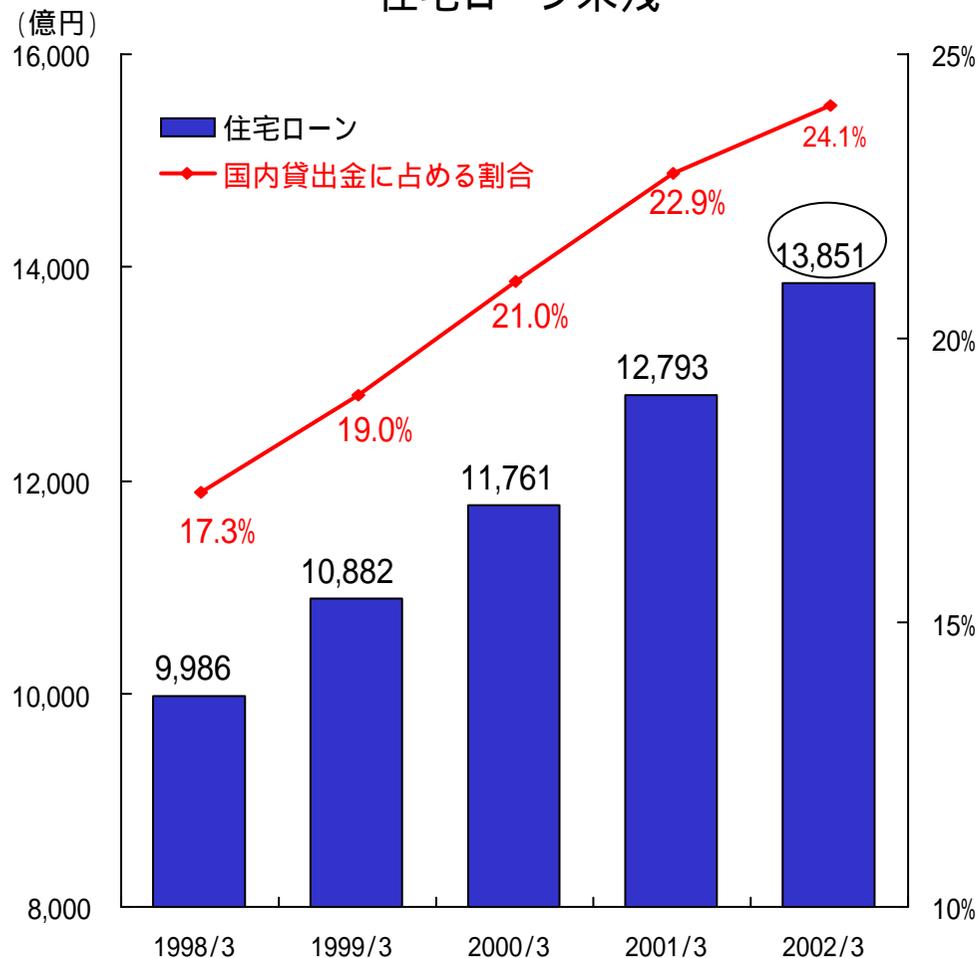


地域ネットワークと質の高い情報を生かし、  
法人の多様なニーズに合わせたフィービジネスを推進。

# 引き続き好調な住宅ローン

住宅着工戸数が引き続き高水準で推移する中(年6万戸)、ローン実行額は前年度比12%増を確保。

住宅ローン未残



実行・返済内訳

	2000/9	2001/3	2001/9	2002/3
ローン実行額	1,198	1,146	1,206	1,357
新規購入	618	633	650	712
借り換え	580	513	556	645
返済	672	641	739	768
純増額	526	505	467	589

## < 2001年度における新たな取組み >

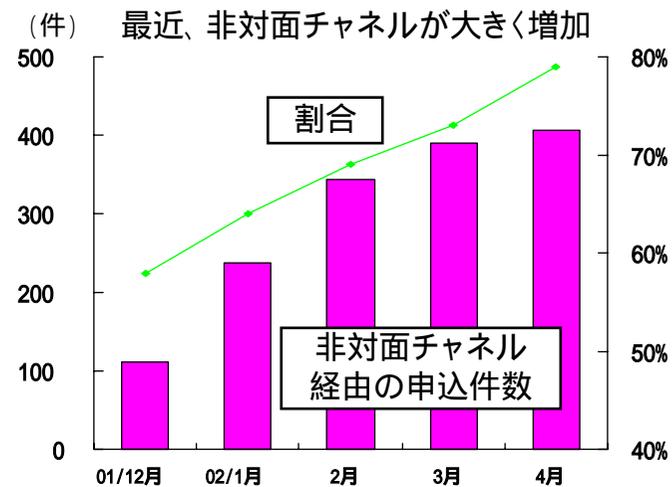
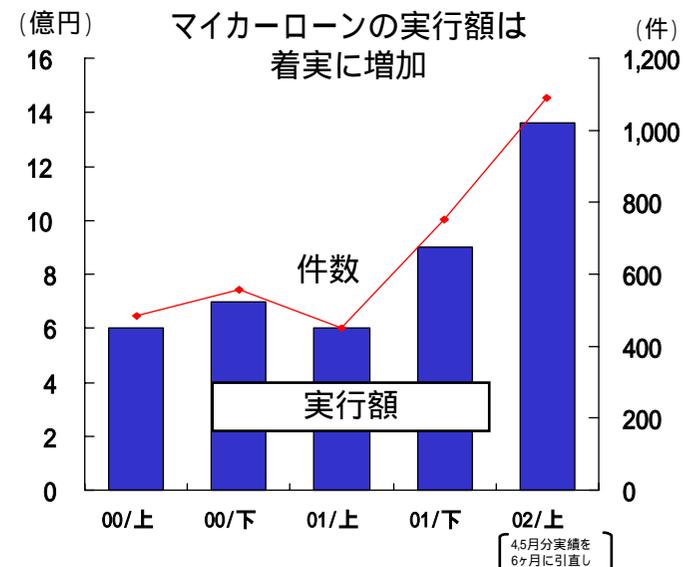
県内進出上場企業・地公体の職域推進	(実行額) : 65億円 (アプローチ先約200先・当行給振指定者約13万人)
住宅ローン相談会	: 198億円 (全店で約400回実施)
.....	
02年4月～	住公協融商品「すまい・るパッケージ」取扱開始

# 無担保消費者ローンへの取組み～マイカーローン

## 新型マイカーローン

商品	<p>(02年4月～)</p> <p><b>新スコアリングモデル導入により顧客層を拡大</b> 過去約10年間 / 約4.5万件のデータを分析して開発した与信審査モデルを活用。従来の無担保借入比率や年収・勤続年数制限を撤廃。 <b>資金使途に「借換資金」を追加</b> <b>ローン利用の3ヶ月前から、事前審査で枠取り</b></p>
セールス チャンネル	<p><b>販売戦略の大転換</b> <b>ダイレクトチャネルを通じたセールスの積極化</b> ファックス、インターネット、メールオーダー等の非対面チャネル経由の申込みが大幅に拡大。</p>
金利	<p><b>競争力のある金利を提示</b> &lt;特別金利キャンペーン実施&gt; 当行 4.25～6.25% (固定金利の場合)</p>

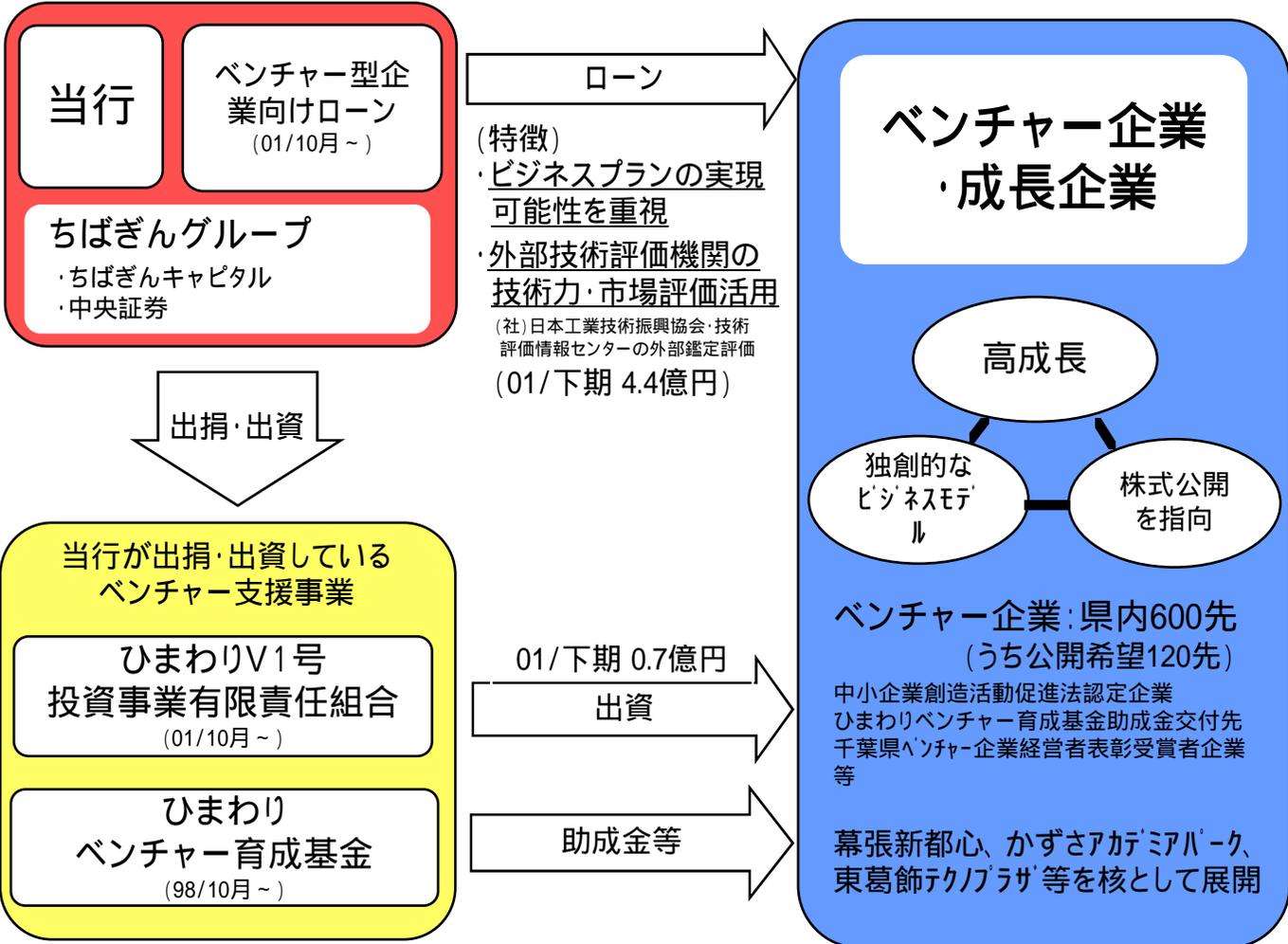
県内マイカーローン市場  
**年1,500億円への挑戦**  
2000年統計を基に三菱総研試算



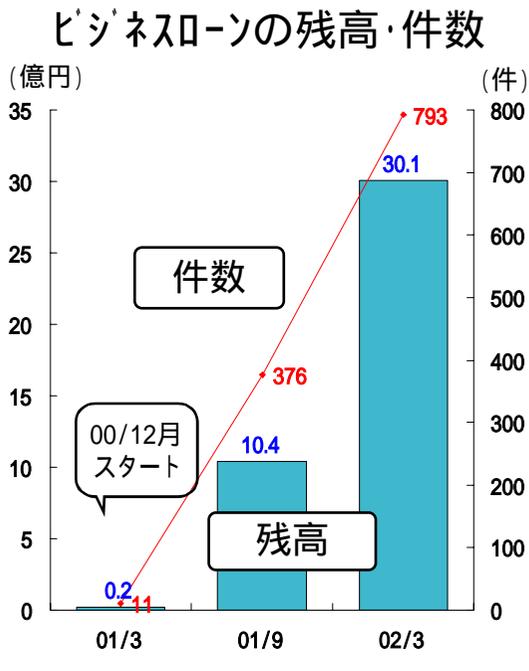
# 顧客基盤の拡大（新しい顧客層への取組み）

## ベンチャー型企業のニーズに的確に対応

## 中小零細企業の資金ニーズ へスピーディーに対応



申込受付から3営業日  
以内に回答  
取扱開始から1年3ヶ月で  
残高30億円まで増加



# 収益力強化に向けた ITインフラの整備

昨年度までに、ITインフラの整備は完了。今後、IT活用で商品、チャネル、サービスを充実し顧客満足を極大化すると共に、経営資源の最適配分を進め、収益力強化を図る。



# 中期経営計画の進捗状況

	99/3期 (中計基準年)	02/3期 (中計)	02/3期 (実績)	(中計最終年度) 03/3期 (中計)
業務純益 (一般貸引繰入前)	598億円	735億円	678億円	800億円
自己資本比率	9.08%	9.7%	10.06%	10%
(Tier 比率)	5.78%	7.2%	6.35%	8%
OHR	58.79%	52.6%	53.80%	50%
業務純益ROA <sup>1</sup>	0.74%	0.94%	0.84%	1%
業務純益ROE <sup>1</sup>	19.22%	19.7%	20.29%	20%

<sup>1</sup> 修正業務純益ベース

< 本件に係る照会先 >

株式会社 千葉銀行 経営企画部 IR担当

Tel: 043-248-7100

Fax: 043-242-9121

e-mail: [ir@chibabank.co.jp](mailto:ir@chibabank.co.jp)

本資料には、将来の業績に係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。