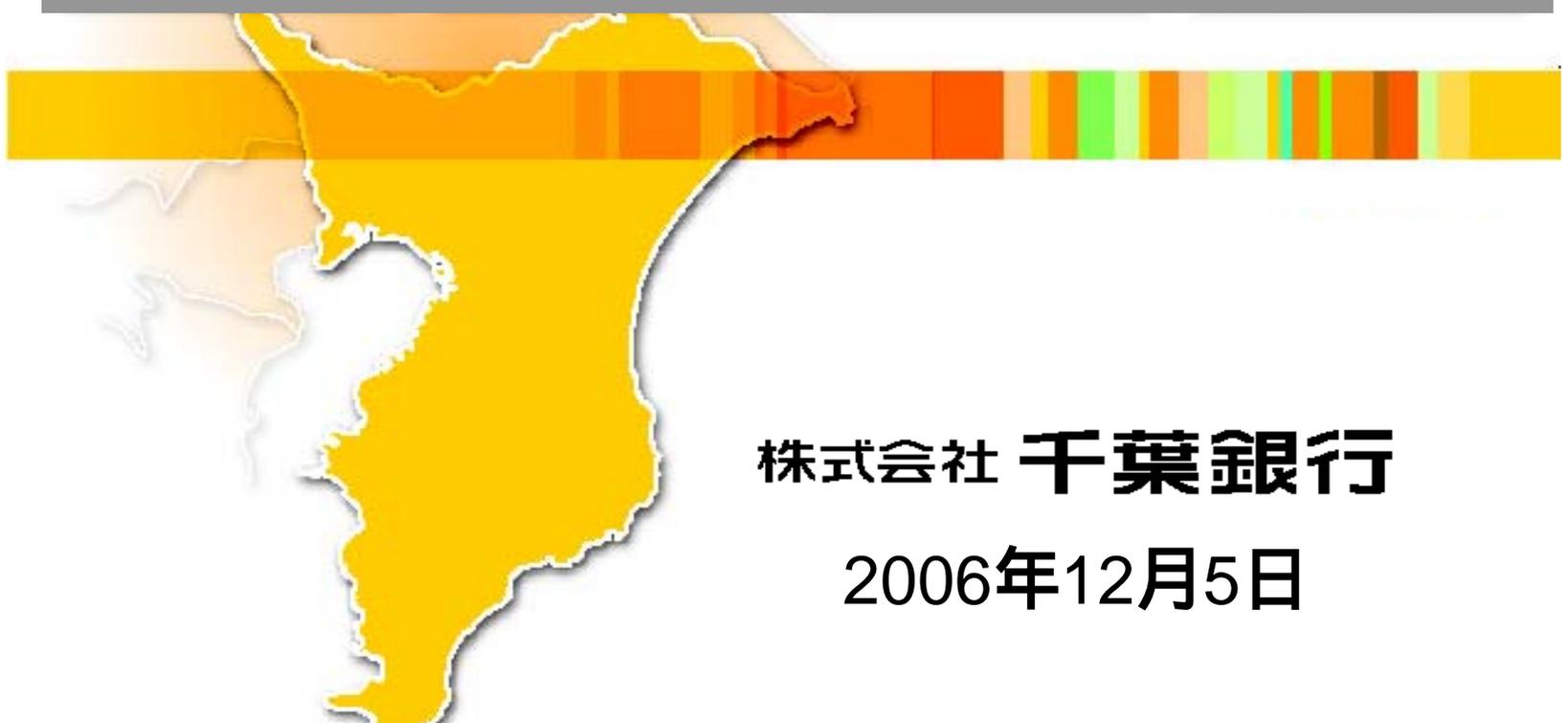


2006年度中間決算説明会



株式会社 **千葉銀行**

2006年12月5日

目次

はじめに	2
------	---

第1章 業績の概要

決算概要 P/L	4
決算概要 B/S	5
決算概要 連結	6
2007年3月期業績予想	7

第2章 主要項目の実績

貸出金動向	9
中小企業向け貸出	10
住宅ローン	11
金融商品販売	12
有価証券運用	13
経費	14
不良債権	15

第3章 さらに「価値創造」へ向けて

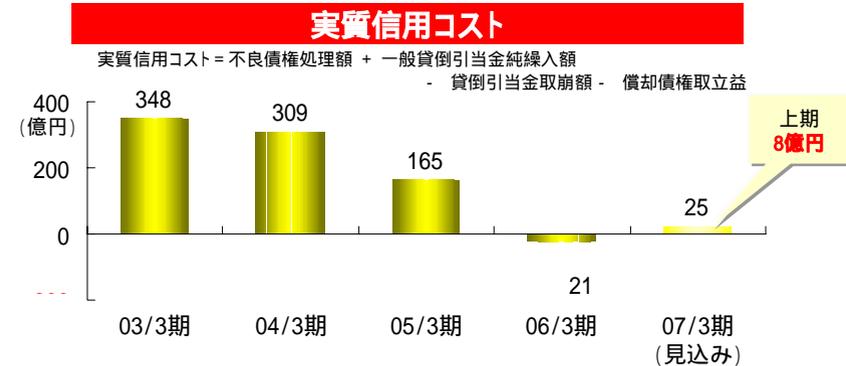
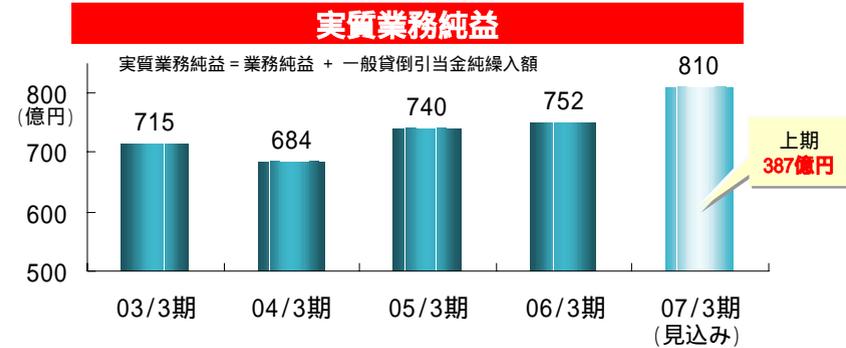
『価値創造』へ向けた取組み	17
店舗戦略	18
店舗戦略	19
メイン取引の推進	20
団塊世代への取組み	21
信託業務への取組み	22
法人ビジネスの多様化	23
ビジネスマッチングの推進	24
CRMの活用	25
金利上昇の影響	26
財務基盤の一層の強化	27

はじめに

2006年9月中間期は資金利益や役務取引等利益が増加したことなどにより、実質業務純益は387億円と過去最高となりました。

また実質信用コストが8億円と低位であったことから、中間純利益についても245億円と最高益を更新しました。

本日は当中間期の決算の概要、主要項目の実績の説明の後、さらなる『価値創造』へ向けた今後の当行の経営戦略について説明いたします。



業績の概要

決算概要 P/L

◆実質業務純益、中間純利益で過去最高

<億円>	05/9期	06/9期	増減額
業務粗利益	750	778	28
うち 資金利益	618	658	40
うち 役務取引等利益	93	104	10
うち その他業務利益	28	6	21
うち 債券関係損益	18	21	40
うち 国際業務部門	4	24	28
経費	376	391	15
うち 人件費	180	184	4
うち 物件費	174	184	9
実質業務純益	374	387	13
一般貸倒引当金純繰入額	-	-	-
業務純益	374	387	13
臨時損益	13	69	55
うち 不良債権処理額	41	91	49
うち 株式等関係損益	14	3	11
経常利益	360	318	42
特別損益	56	81	24
うち 貸倒引当金取崩額	49	65	15
うち 償却債権取立益	18	18	0
中間純利益	234	245	11

<億円>	06/9期	増減
資金利益	658	40
国内業務部門	645	48
うち 預貸金	557	4
貸出金利息	579	19
預金利息	21	14
うち 有価証券利息	92	45
国際業務部門	13	8

<億円>	06/9期	増減
役務取引等利益	104	10
役務取引等収益	175	18
うち 投信+年金	53	11
役務取引等費用	70	7
うち 団信・保証料等	44	4

<億円>	06/9期	増減
(一般貸倒引当金純繰入額)	70	10
不良債権発生内訳	96	43
債務者区分悪化	114	34
担保	0	29
回収等	18	38
信用コスト	26	33
償却債権取立益	18	0
実質信用コスト	8	33

資金利益

役務取引等利益

実質信用コスト

決算概要 B / S

◆貸出金が堅調に推移

<億円>	06/3末	06/9末	増減額
資産の部	97,663	98,441	778
うち 現金預け金	2,690	2,356	333
コールローン	26	10	16
貸出金	61,674	63,720	2,046
有価証券	26,340	26,805	465
負債の部	92,471	93,102	630
うち 預金	80,091	80,092	1
譲渡性預金	1,300	949	350
社債	100	200	100
資本の部(06/3)	5,191	-	-
純資産の部(06/9)	-	5,339	-

<億円>	06/9末	増減
貸出金	63,720	2,046
中小企業等	48,611	847
中小企業	28,122	530
消費者ローン	20,488	317
大・中堅企業	8,499	960
公共	6,360	184
海外	249	53

<億円>	06/9末	増減
有価証券	26,805	465
簿価	25,991	593
国債	7,517	364
株式	1,479	39
社債他	10,410	66
外貨建有価証券	6,583	123
評価損益	813	128
債券等	295	118
株式	1,109	246

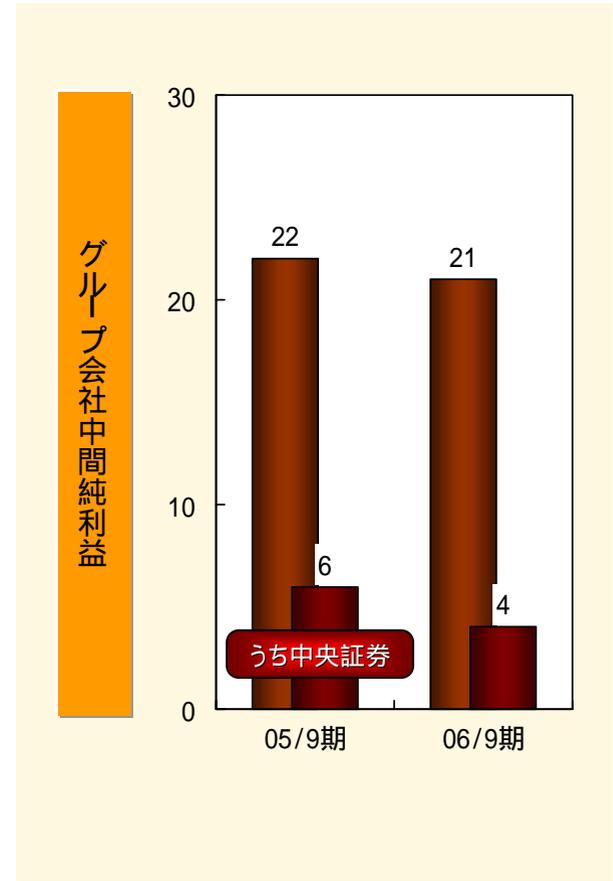
<億円>	06/9末	増減
預金	80,092	1
うち 個人	59,513	686
法人	14,680	135
公金	3,114	1,089

決算概要 連結

◆グループ会社は全社利益計上

<億円>	連結		連単差額
	06/9期	単体	
経常収益	1,268	1,096	172
うち 貸出金利息	599	587	11
役務取引等収益	221	175	46
経常費用	899	778	121
経常利益	368	318	50
中間純利益	256	245	10

業務	社名	特長
証券	中央証券	千葉県内に12店舗を有し県内株式売買高シェアトップクラス 稼動口座数約52千口座
リース	ちばぎんリース	契約残高約531億円 リース業務強化により更なる収益拡大を指向
システム開発	ちばぎんコンピューターサービス	積極的に外販先を開拓してきた結果、地元自治体や地元企業などの外販比率は約8割
情報・調査コンサルティング	ちばぎん総合研究所	千葉県内における唯一のシンクタンク 県内有力企業を中心に会員数約6千先



2007年3月期 業績予想

◆中期経営計画の達成をめざす

<億円>	06/3期 (実績)	06/9期 (実績)	07/3期 (予想)	07/3期	
				06/3期比 増減額	中計目標計数
業務粗利益	1,505	778	1,590	85	1,580
うち 資金利益	1,262	658	1,345	83	
うち 役務取引等利益	196	104	205	9	
経費	753	391	780	27	770
実質業務純益	752	387	810	58	810
経常利益	688	318	700	12	670
当期(中間)純利益	467	245	480	13	405
信用コスト	18	26	50	32	
実質信用コスト	21	8	25	46	
連結経常利益	791	368	800	9	
連結当期純利益	489	256	505	16	440

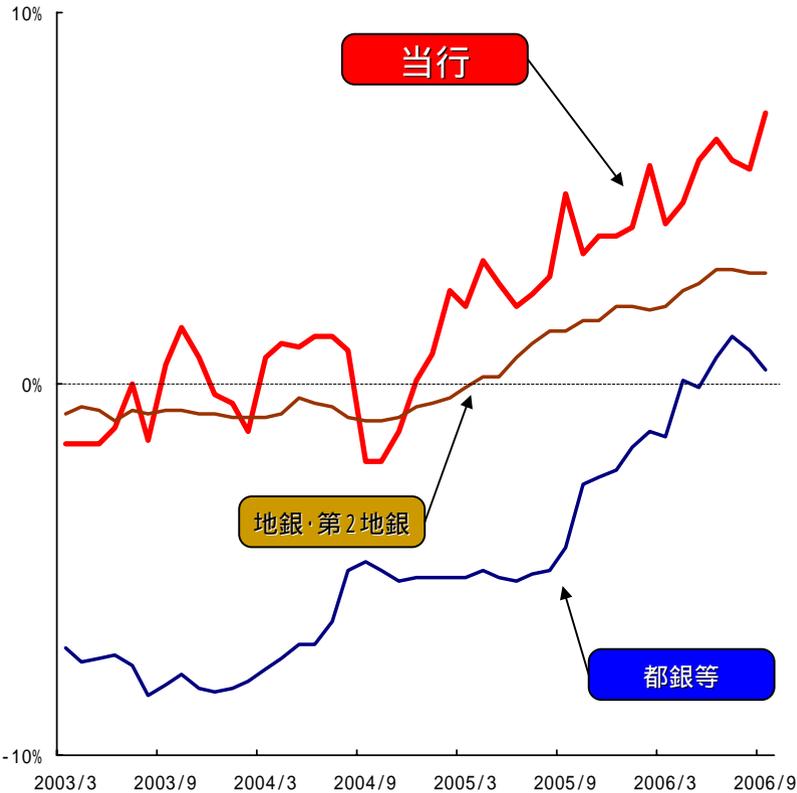
連結経常利益、連結当期純利益以外は単体ベース

主要項目の実績

貸出金動向

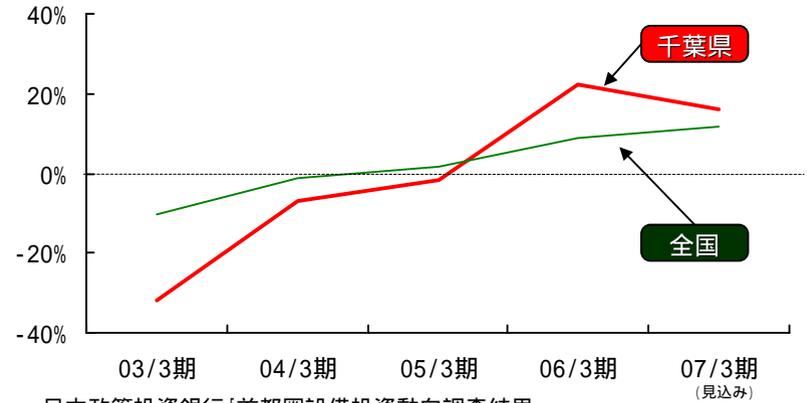
◆ 旺盛な資金需要に対応し業態平均を大きく上回る増加を継続

貸出金月中平残(対前年同月比増減)推移
[当行、都銀等、地銀・第2地銀]



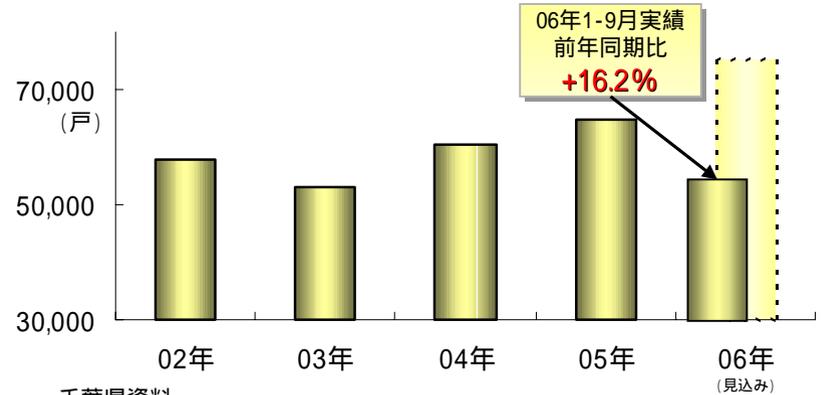
日銀「貸出・資金吸収動向」より

設備投資動向(対前年度増減率)



日本政策投資銀行「首都圏設備投資動向調査結果」

千葉県内住宅着工戸数推移

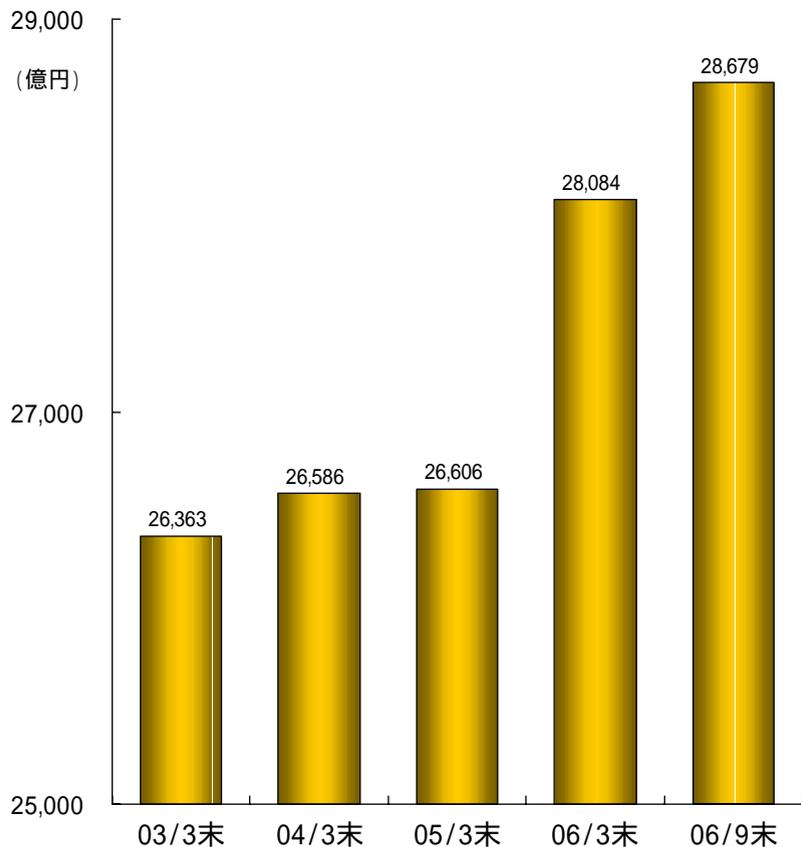


千葉県資料

中小企業向け貸出

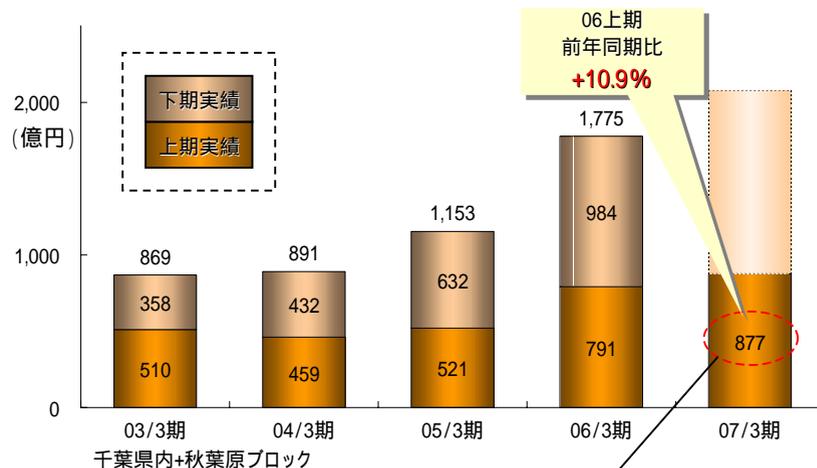
◆顧客の資金ニーズに積極的に対応

中小企業向け貸出残高推移



部分直接償却前計数(個人事業主を含む)

新規融資実行の状況

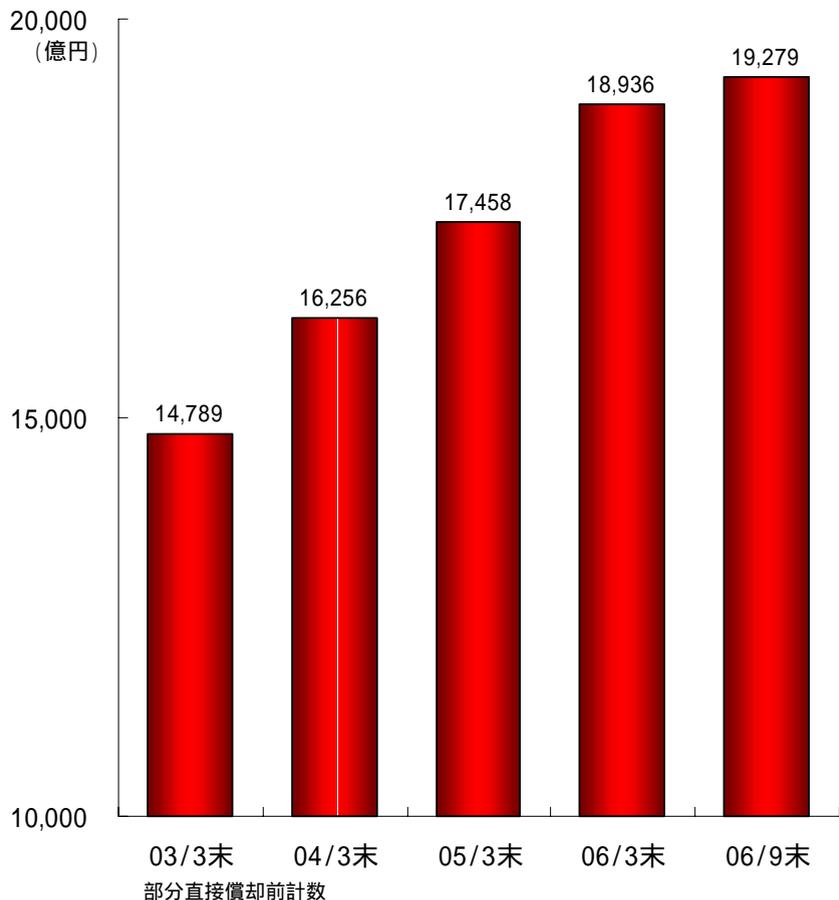


	新規 実行額	構成比	06/9末 営業店人員	
			05/3末比	
下記合計	877	100%	2,782	198
千葉市以西及び 秋葉原ブロック	779	89%	2,073	181
その他	97	11%	709	17

住宅ローン

◆環境変化に対応し推進体制を再構築

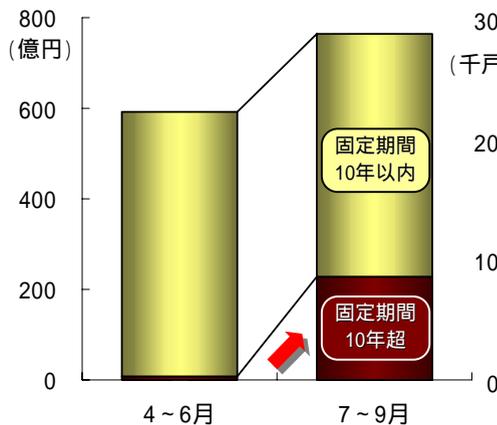
住宅ローン残高推移



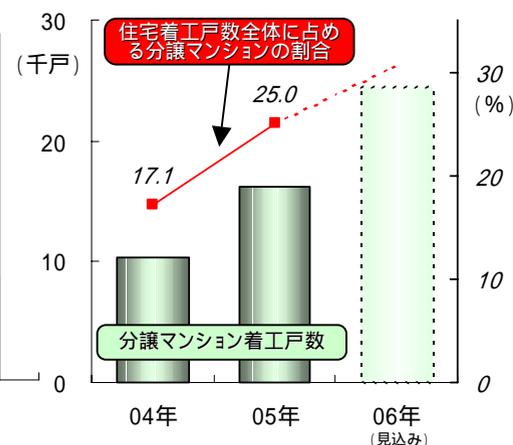
住宅ローンの推進体制の再構築

- 06年6月 全期間固定金利型住宅ローン
- 06年7月 3大疾病保障付住宅ローン
- 06年10月 ローン推進体制の強化
 - ・ディベロッパー対応担当者増員
 - ・新浦安、海浜幕張地区担当配置

住宅ローンの実行内訳 (06上)



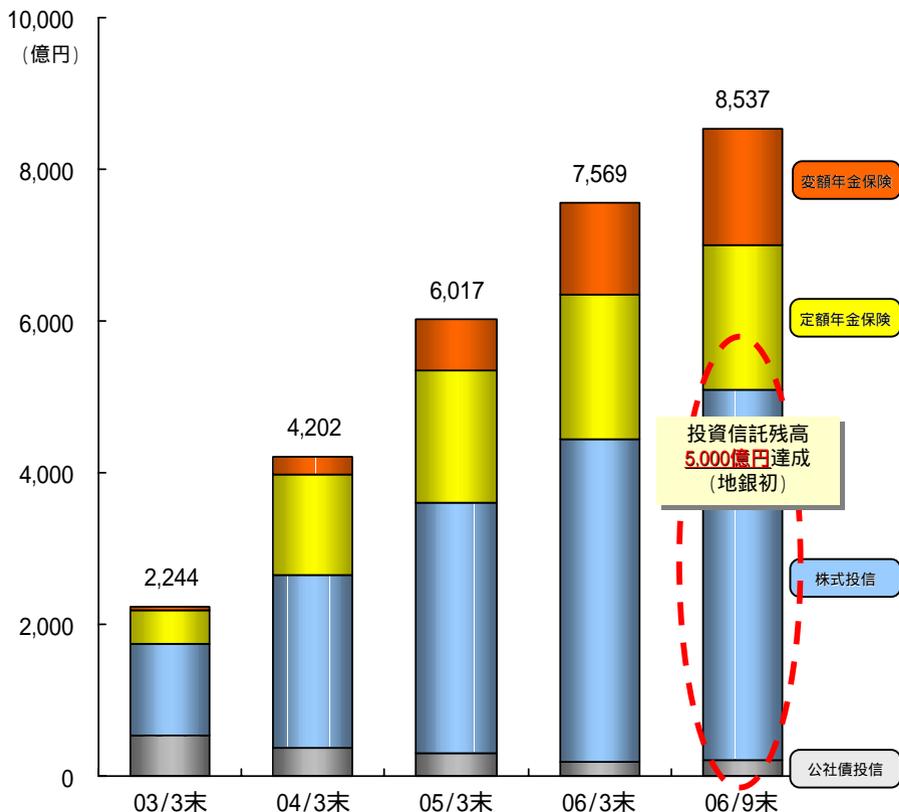
分譲マンション着工の状況



金融商品販売

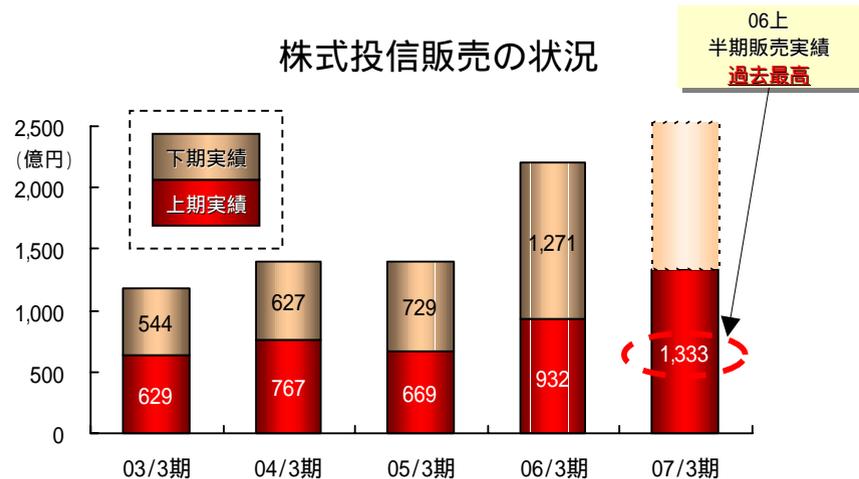
◆ 株式相場に左右されない堅調な販売実績

投資信託残高・年金保険販売累計推移

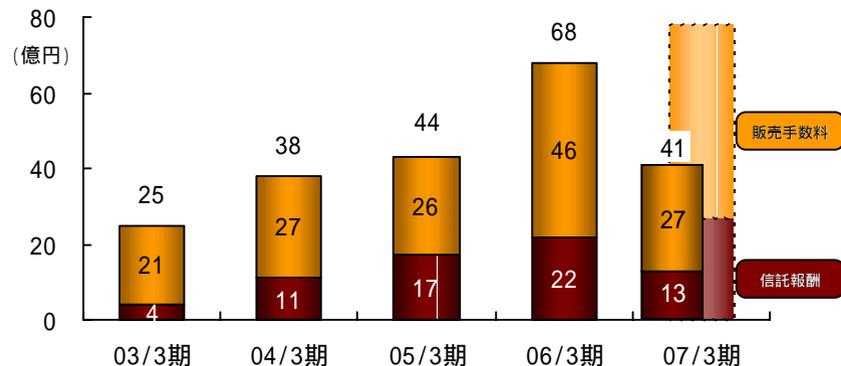


06/2より取扱を開始した一時払終身保険は変額年金に含む

株式投信販売の状況



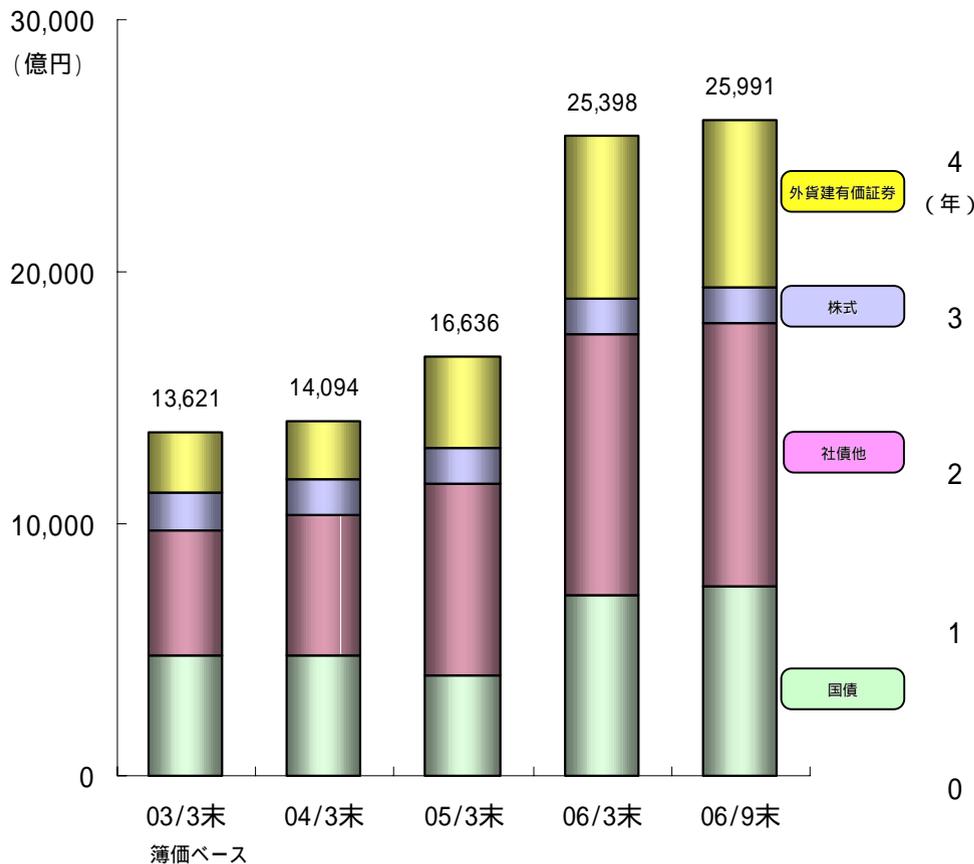
投資信託手数料内訳



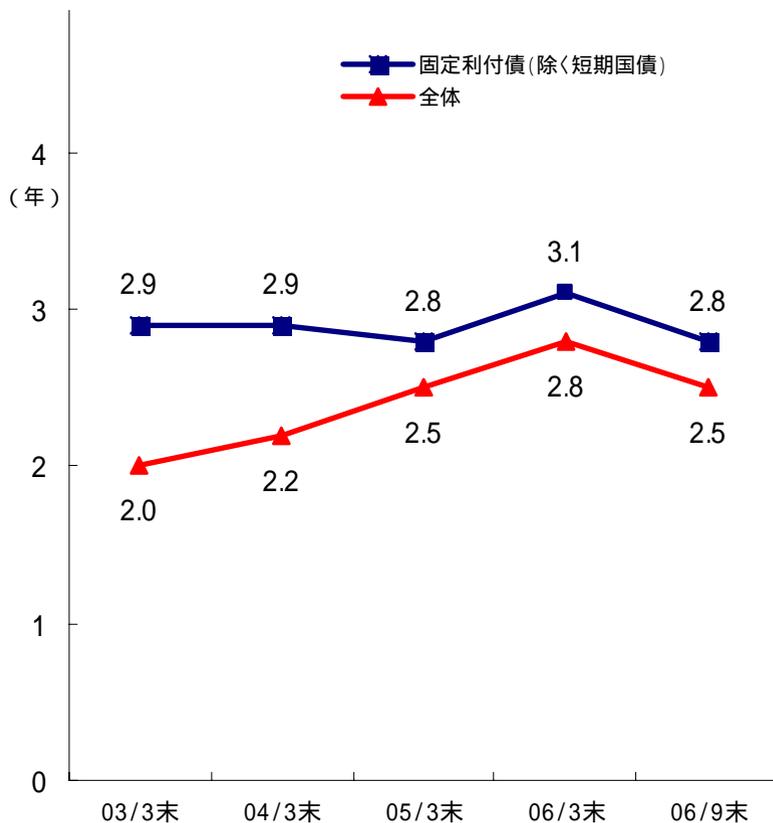
有価証券運用

◆金利リスクに配慮した有価証券投資を実施

有価証券末残推移



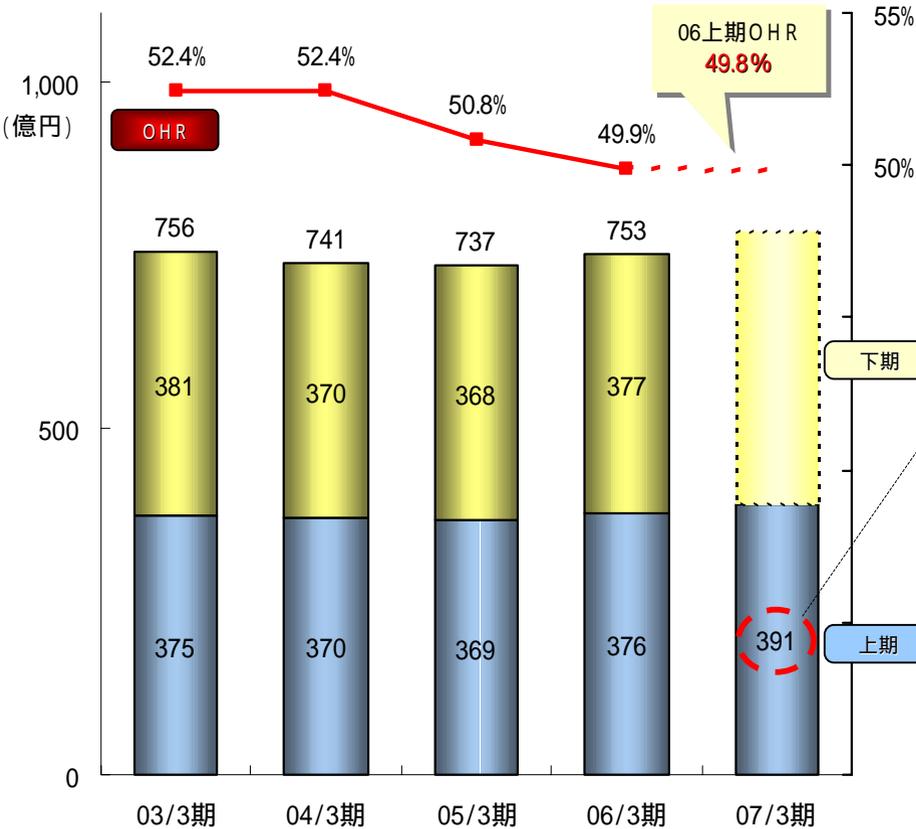
円債の平均残存期間



経費

◆収益増強・顧客サービス向上へ戦略的に経費を配分

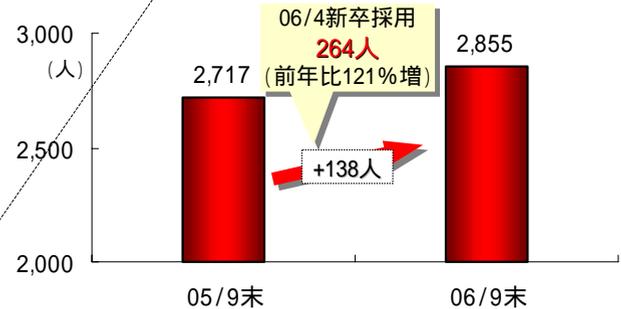
OHR・経費



06上期経費 : 391億円 (前年同期比+15億円)

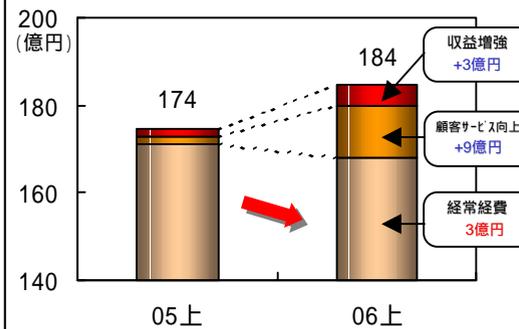
人件費 : 184億円 (+4億円)

営業店人員の状況



物件費 : 184億円 (+9億円)

物件費の内訳



収益増強



葛西支店

顧客サービス向上

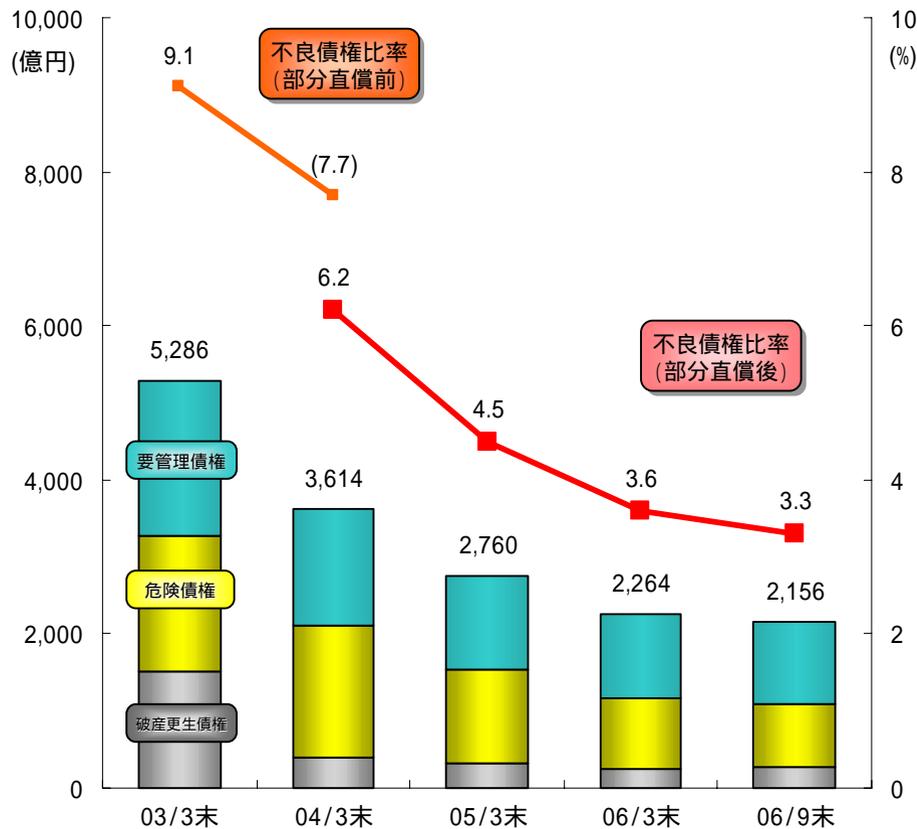
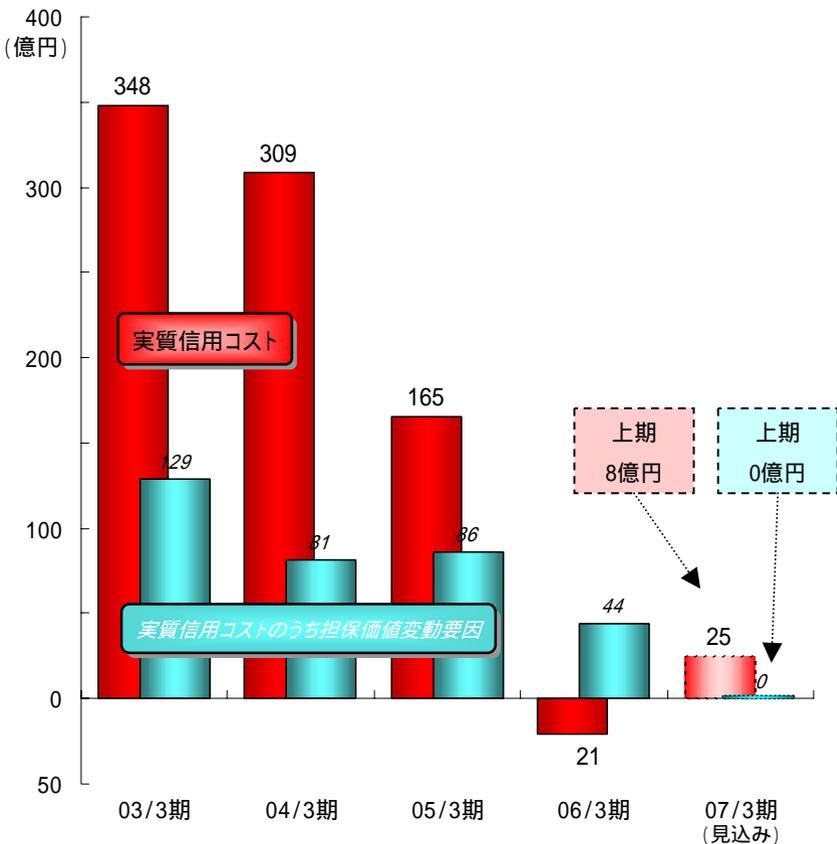
生体認証

不良債権

◆資産の質は着実に改善

実質信用コスト

金融再生法開示債権残高・比率



.04/3末より部分直接償却を実施

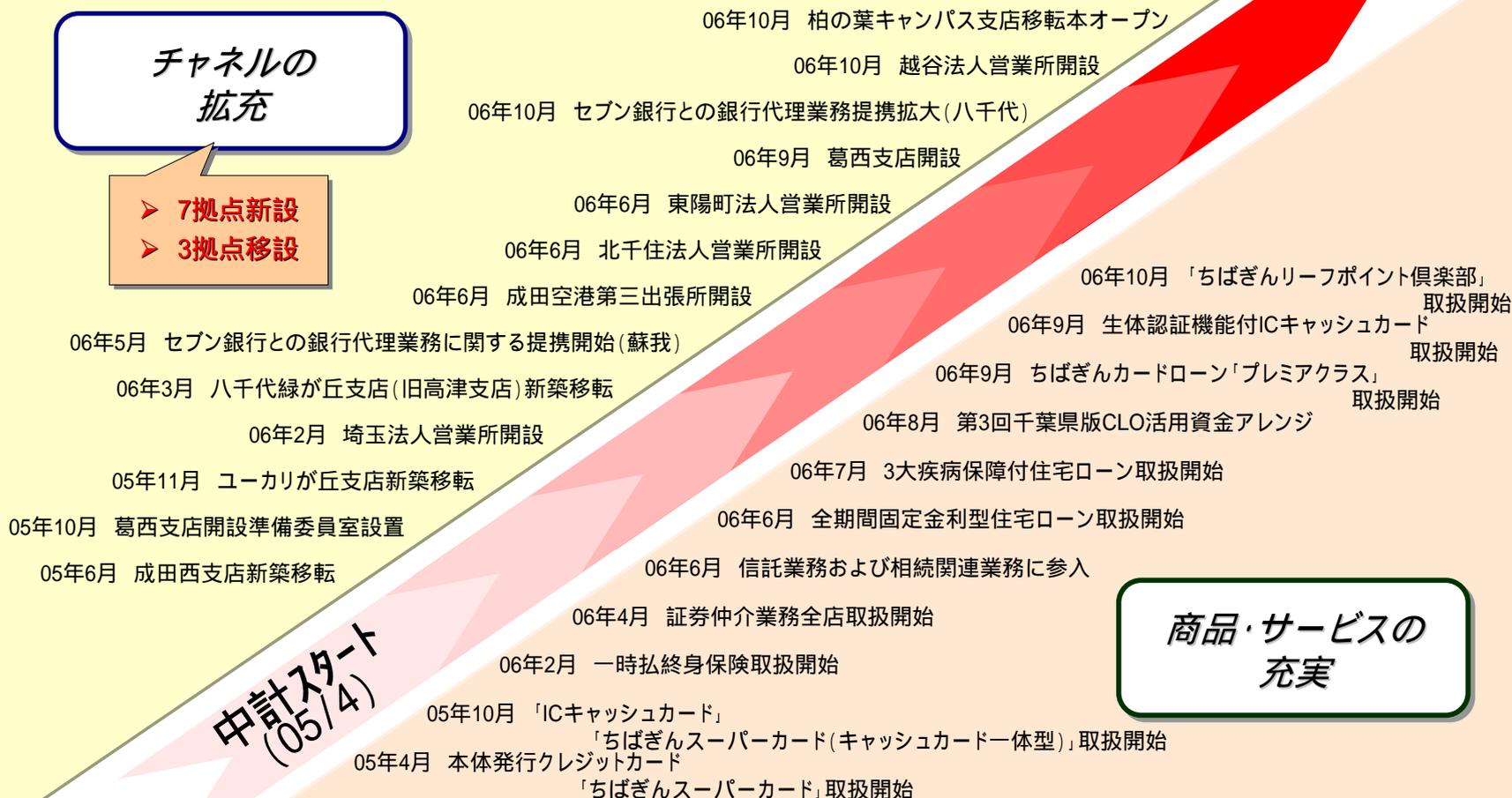
さらなる『価値創造』へ向けて

『価値創造』へ向けた取組み

◆「価値創造」へ向けた各種取組を積極的に展開

チャネルの 拡充

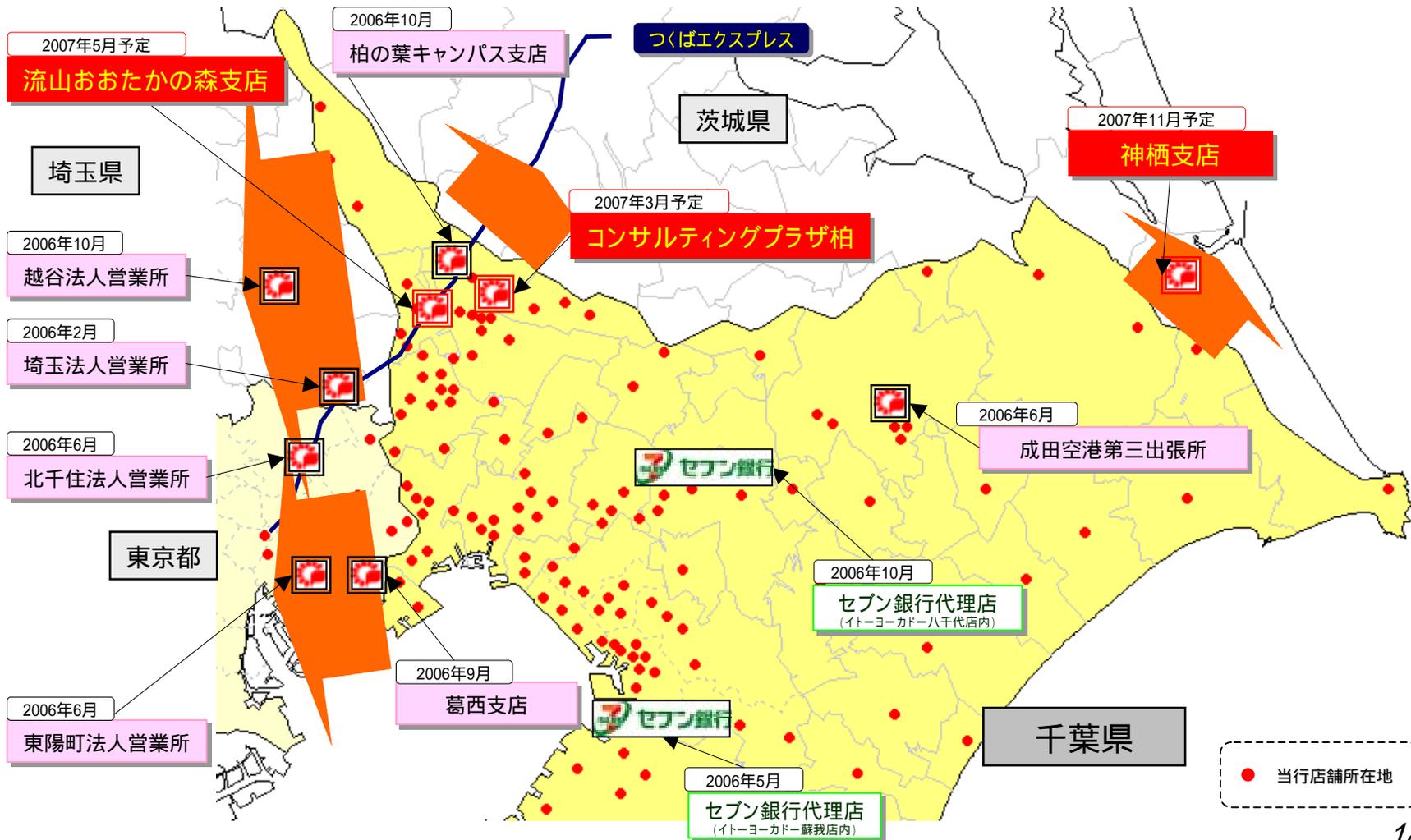
- 7拠点新設
- 3拠点移設



商品・サービスの 充実

店舗戦略

◆成長地域への店舗戦略を積極化



店舗戦略

◆引き続きチャネル拡充を図る

県外新設拠点の実績(～06年9月まで)

	開設日	新規融資先	新規実行額	行員数
4拠点計	-	174先	163億円	30名
葛西支店 (開設準備委員室)	06年9月 (05年10月)	69先	97億円	17名
埼玉法人営業所	06年2月	105先	66億円	13名
北千住法人営業所	06年6月			
東陽町法人営業所	06年6月			

開設準備委員室(05/10～)の実績

今後の店舗戦略

さらに10拠点の開設を目指す

県外:5拠点程度

▶東京東部を中心に拠点の開設を推進

県内:5拠点程度

▶コンサルティングプラザ・個人特化型店舗を拡充



コンサルティングプラザ

メイン取引の推進

◆ 新型ポイントサービスの導入により、個人顧客との取引強化を図る

累積型ポイントサービスの上乗せ

06/10
サービス開始

ちばぎんポイントサービス
「ひまわり宣言」

ちばぎん
リーフポイント
倶楽部
CHIBAGIN LEAF-POINT CLUB

✓ 取引状況に応じたポイントによりステージが毎月決定
✓ ステージによりATM手数料無料化等各種優遇

サードステージ	160ポイント以上
セカンドステージ	120ポイント以上
ファーストステージ	80ポイント以上
	40ポイント以上

追加

120リーフ
80リーフ
20リーフ
5リーフ

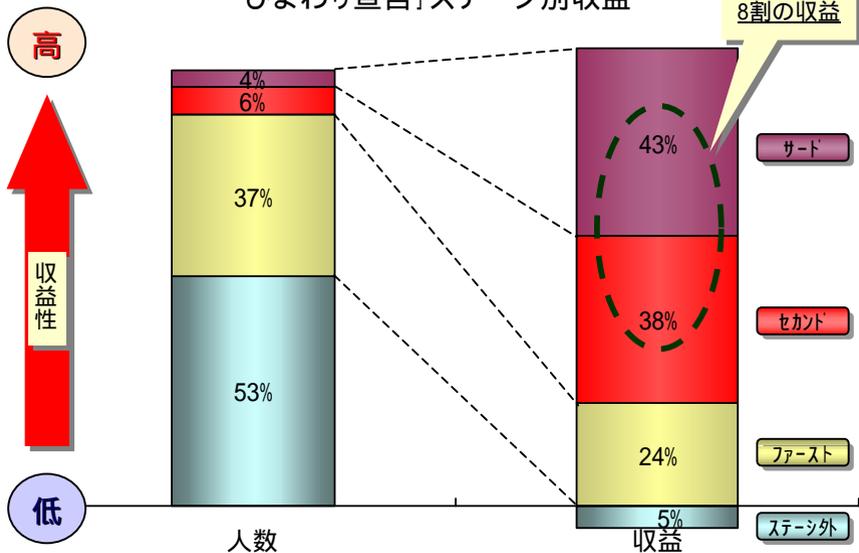
月次リーフ

+

➢ キャンペーン商品の取引に対して付与

ボーナスリーフ

「ひまわり宣言」ステージ別収益



▼
✓ たまった「リーフ」は提携企業のポイント等との交換が可能

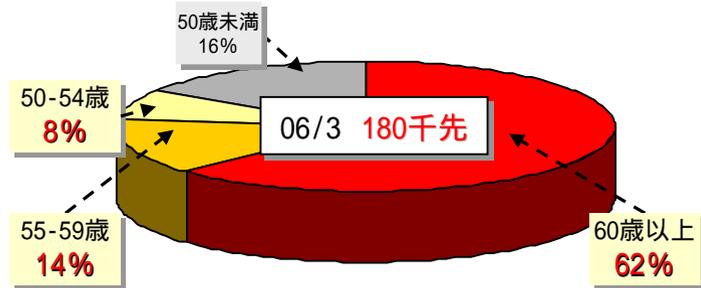
提携先



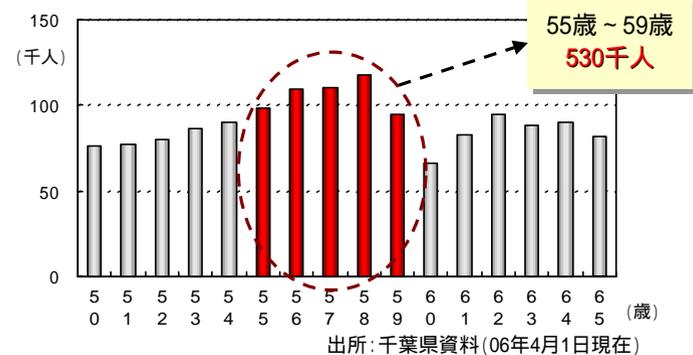
団塊世代への取組み

◆ 団塊世代を中心に金融商品販売の更なる強化を図る

金融資産1,000万円以上の取引先の年齢別構成比(当行)



年齢階層別人口[50~65歳](千葉県)



団塊世代向けブランドの確立

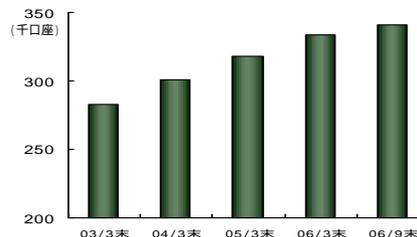
- ✓ 対象世代への訴求効果の高い広告宣伝の展開
TVCM等に酒井和歌子氏を起用



対象顧客層へのアプローチ

- ✓ DM、コンタクトセンター等をつうじた積極的な働きかけ

年金受取口座数推移



相談・提案機能の強化

- ✓ コンサルティングプラザの活用
- ✓ マネープラン講座等セミナーの実施



コンサルティングプラザ

信託業務への取組み

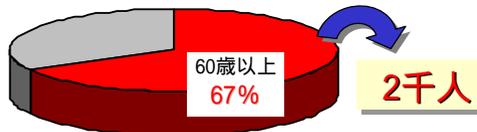
◆ 相続関連業務を活用し富裕層取引の拡充を図る

2006年6月銀行本体で「信託業務」「相続関連業務」に同時参入

対象顧客

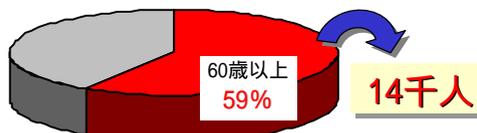
地主

(当行に取引のある与信1億円以上の個人)



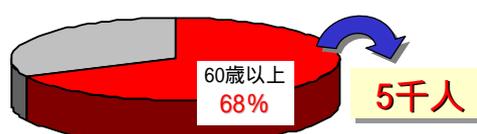
中小企業オーナー

(当行取引先企業オーナー)



富裕者

(当行に取引のある預かり資産残高50百万円以上の個人)



ニーズ

不動産有効活用

相続対策
(コアニーズ)

資産運用

当行

商品・サービス

土地信託
ビジネスマッチング

M&A

ちばぎん総研
コンサルティング

遺言信託

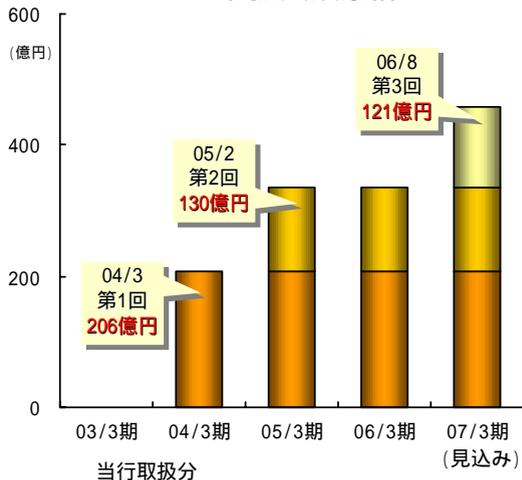
金融商品提供
当行・中央証券

信託担当(窓口)

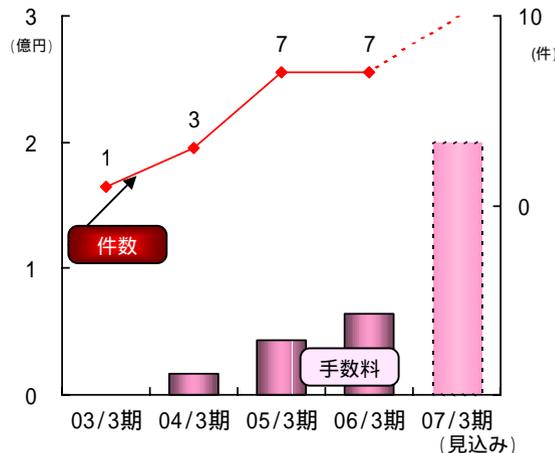
法人ビジネスの多様化

◆法人への多様な商品・サービスの提供が役務収益の増加に寄与

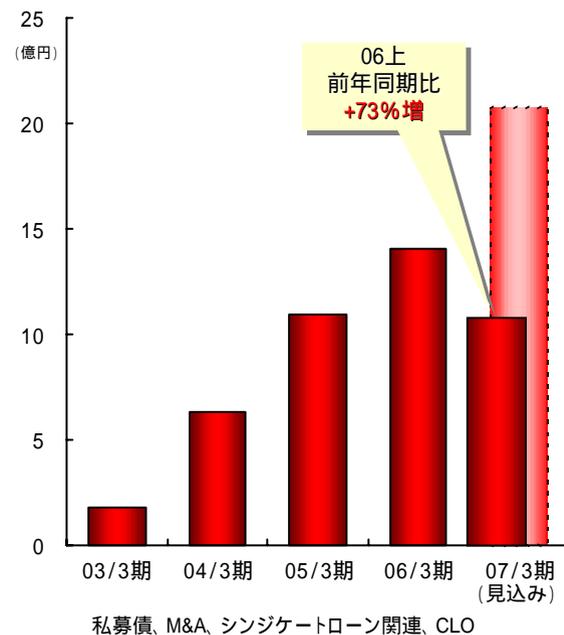
CLO取扱実績累計



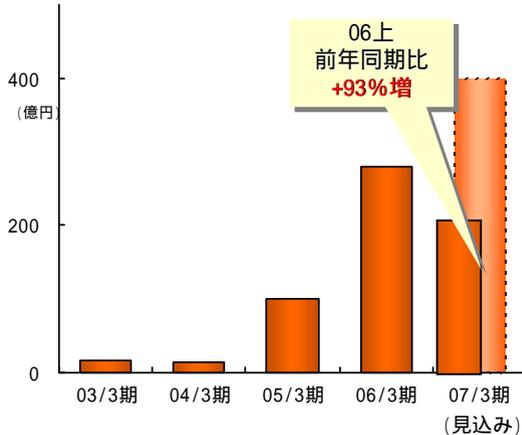
M&A取扱実績



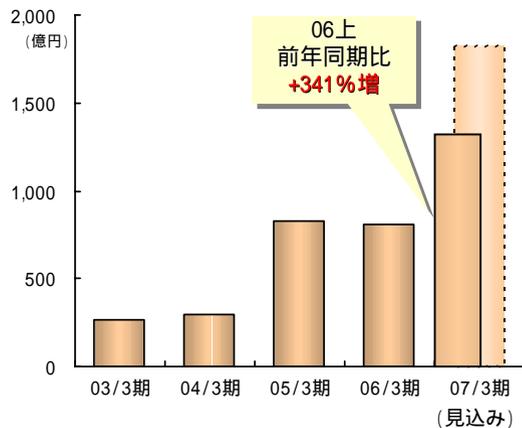
法人関連新業務 役務収益推移



私募債引受実績



シンジケートローンアレンジ実績



私募債、M&A、シンジケートローン関連、CLO

ビジネスマッチングの推進

◆ 当行独自の取組み、および他地銀と連携による取組により、メガバンクとの差別化を図る

当行独自の取組

ちばぎんビジネスフォーラム

	開催年月	テーマ	来場者数
第1回	2005年1月	「IT」	72人
第2回	2005年6月	「中国」	86人
第3回	2005年11月	「IT経営革新」	101人
第4回	2006年7月	「食」	137人



第4回「食」

他地銀との連携による取組

中国ビジネスマッチング商談会 (06/11)

当行

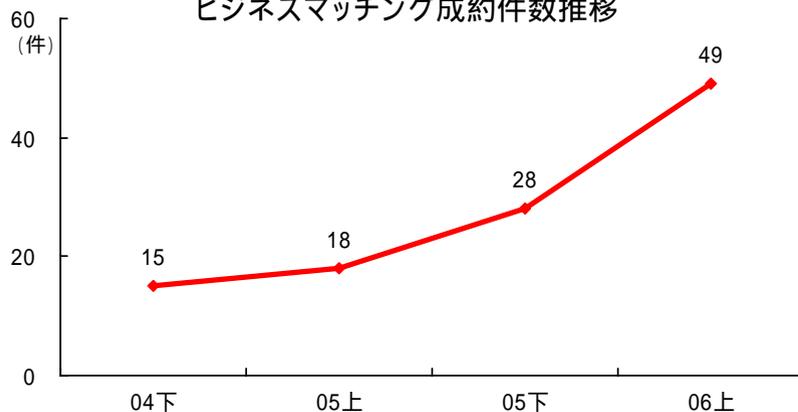
静岡銀行

八十二銀行

広島銀行



ビジネスマッチング成約件数推移



地銀5行 フードセレクション2006 (06/11)

当行

七十七銀行

群馬銀行

静岡銀行

八十二銀行



CRMの活用

◆顧客ニーズへの的確な対応

対面チャネル



窓口



コンタクトセンター



渉外

住宅ローン
ニーズ

クレジットカード
ニーズ

資産運用
ニーズ

消費者ローン
ニーズ

非対面チャネル



ATM画面



インターネット



DM

顧客

(例) 交渉履歴

日付	チャネル	相手	（訪問）内容	商品名	交渉結果	交渉内容
2006/08/11	窓口	本人		特約優待	受付	優待優待 390万円 390万円
2006/08/02	窓口	本人	借入申し込み			定期満期案内、借入申し込み、返済でキャンペーンサービス定期貯蓄しているとのこと、返済で借入申し込みした。
2006/07/27	窓口	本人	借入申し込み			キャンペーン電話サービス平定。
2006/07/20	窓口	本人	借入申し込み			別のキャンペーン電話サービス平定。
2006/07/11	窓口	本人		特約優待	検討中	テレビショッピング、定期満期からの来店予定。
2006/07/03	テレビショッピング	本人		特約優待	検討中	11140 株付定期貯蓄への追加購入募集コール実施。この0544キャンペーン実施、7月の株付定期貯蓄に誘引された。毎月配当の優待が優待になっている。案内、定期満期案内が来る事に案内の一部でこの特約優待も7月30日までのこと、期間中の7月30日までに申し込みする。
2006/06/01	DM					11140株付定期貯蓄の申し込み 2006-06-01 検討中予定

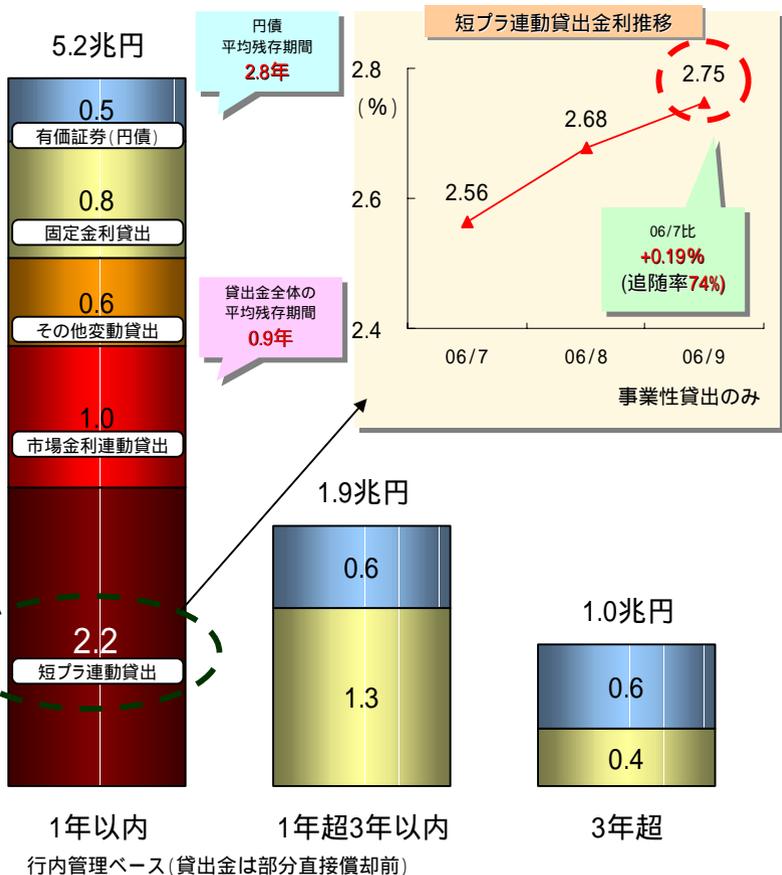
CRM

顧客分析・商品開発

金利上昇の影響

◆利鞘は拡大へ

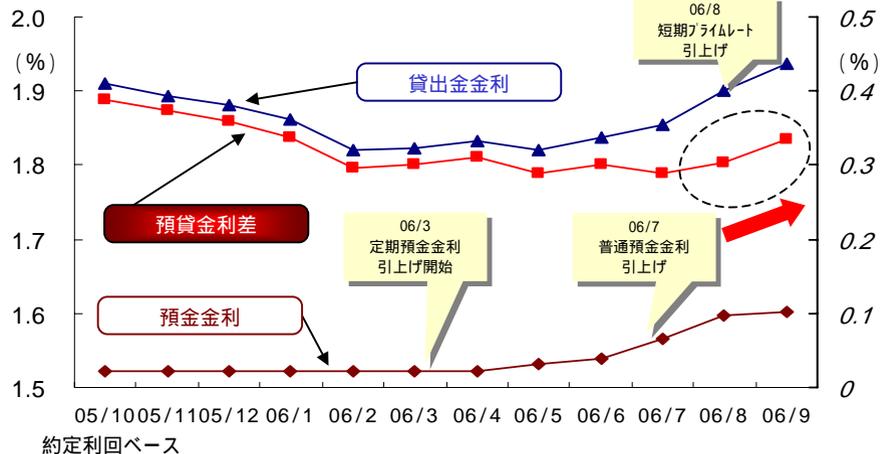
貸出金・有価証券(円債)の構成 (金利更改期日ベース)



(貸出金金利)
(預貸金利差)

円貨預貸金金利推移(月次)

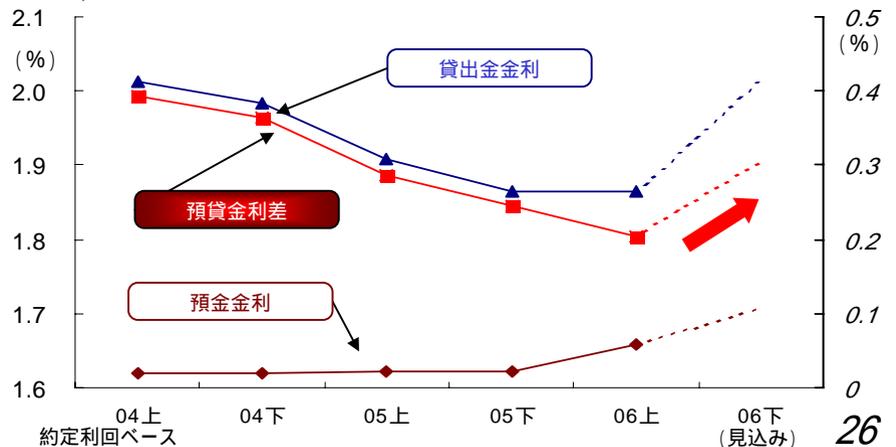
(預金金利)



(貸出金金利)
(預貸金利差)

円貨預貸金金利推移(期次)

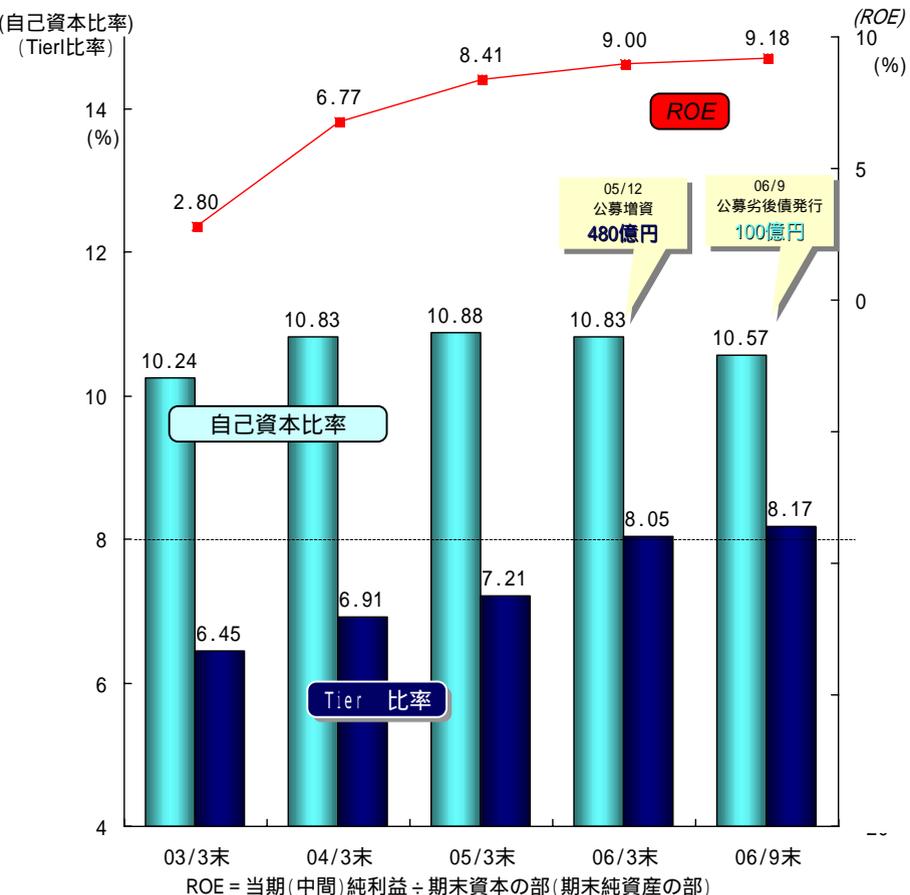
(預金金利)



財務基盤の一層の強化

◆健全性・収益性の更なる向上を目指す

自己資本比率・Tier 比率・ROE の推移 (単体ベース)



リスクアセットの推移 (単体ベース)

