

2011年3月期決算説明会

フロンティア 70

2011年5月24日
株式会社 **千葉銀行**
(東証第1部：8331)

≫ 2011年3月期業績の概要

業績概要	3
資金利益	4
貸出金の状況	5
有価証券の状況	6
役務取引等利益	7
経費	8
信用コスト	9～10
自己資本	11

≫≫ 中期経営計画「フロンティア70」

前中期経営計画の総括	13
新中期経営計画のねらい	14
新中期経営計画の骨子	15
課題Ⅰ 営業態勢の強化	16～20
課題Ⅱ 地域経済への積極的な貢献	21
課題Ⅲ 経営管理態勢の高度化	22
課題Ⅳ 人材育成の充実	23

≫≫≫ 計数計画

計数計画	25
資本政策	26
参考資料	27～28

≫ 2011年3月期業績の概要

≫ ≫ 中期経営計画「フロンティア70」

≫ ≫ ≫ 計数計画

	<億円>	10/3期	11/3期	増減額	
1	業務粗利益	1,621	1,592	△ 29	
2	資金利益	1,433	1,376	△ 56	
3	役務取引等利益	141	141	△ 0	
4	特定取引利益	30	11	△ 19	
5	その他業務利益	16	63	46	
6	うち債券関係損益	△ 9	39	49	
7	経費(△)	803	807	4	⇒(P8)
8	実質業務純益	818	784	△ 33	
9	一般貸倒引当金繰入額(△)	6	△ 4	△ 11	
10	業務純益	811	789	△ 22	
11	臨時損益	△ 277	△ 191	85	
12	うち不良債権処理額(△)	257	162	△ 94	
13	うち株式等償却(△)	3	36	33	株式等償却 の影響除き
14	経常利益	534	597	63	634
15	特別損益	64	43	△ 20	
16	うち償却債権取立益	69	54	△ 15	
17	当期純利益	362	381	19	415
18	実質信用コスト(△)	194	103	△ 90	⇒(P9)
19	連結経常利益	568	653	84	692
20	連結当期純利益	375	406	30	443

資金利益 (P4)

	<億円>	10/3期	11/3期	増減額
資金利益		1,433	1,376	△ 56
国内業務部門		1,396	1,347	△ 48
うち預貸金		1,255	1,215	△ 39
貸出金利息		1,373	1,290	△ 82
預金利息		117	74	△ 42
うち有証利息配当金		160	153	△ 7
国際業務部門		36	29	△ 7

役務取引等利益 (P7)

	<億円>	10/3期	11/3期	増減額
役務取引等利益		141	141	△ 0
役務取引等収益		313	317	3
うち投信+年金保険等		80	88	8
投資信託		39	47	7
年金保険等		40	40	0
うちATM関連手数料		39	35	△ 3
役務取引等費用(△)		172	176	3
うちローン関係費用(△)		102	106	3

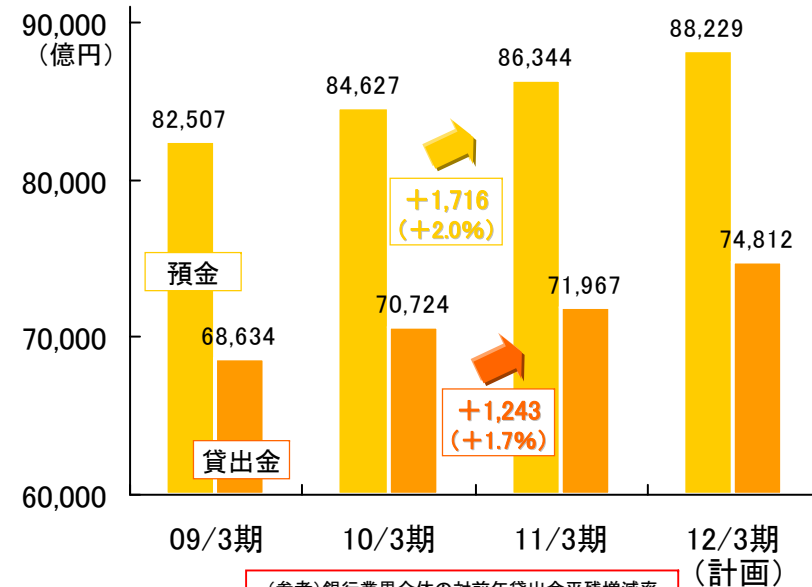
国内預貸金の資金利益は下げ止まり、今期はボリューム効果による増益を図る

国内預貸金 資金利益増減要因

<億円>	11/3期		増減額	
			平残要因	利回り要因
国内預貸金	1,215	△ 39	21	△ 61
貸出金利息	1,290	△ 82	24	△ 107
預金利息	74	△ 42	2	△ 45

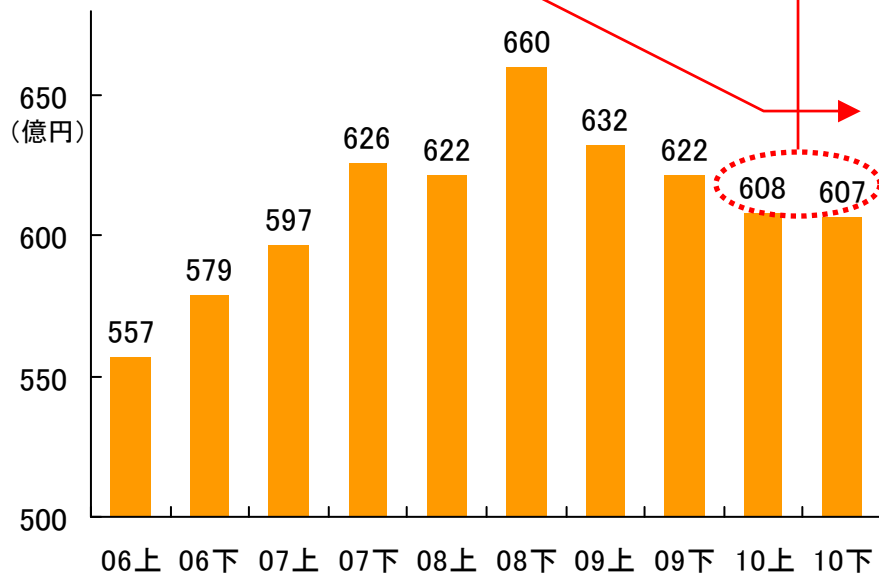
平残要因

国内預貸金平残 ⇒(P5)



(参考) 銀行業界全体の対前年貸出金平残増減率
 △1.9%(11/1~3月)
 ※「貸出資金吸収動向等」より

国内預貸金 資金利益(半期)



利回り要因

国内預貸金利回り(四半期)

<%>	10/3期				11/3期				12/3期 (計画)		
	1Q	2Q	3Q	4Q	1Q	2Q	3Q	4Q			
貸出金	2.02	1.93	1.92	1.88	1.94	1.82	1.80	1.77	1.75	1.79	1.71
預金	0.15	0.15	0.13	0.11	0.13	0.10	0.09	0.07	0.06	0.08	0.05
預貸金利差	1.87	1.78	1.79	1.77	1.81	1.72	1.71	1.70	1.69	1.71	1.66

開発が進む「広域千葉圏」では資金需要が強く、人口流入に伴い住宅ローンも順調に増加した

国内貸出金増減内訳

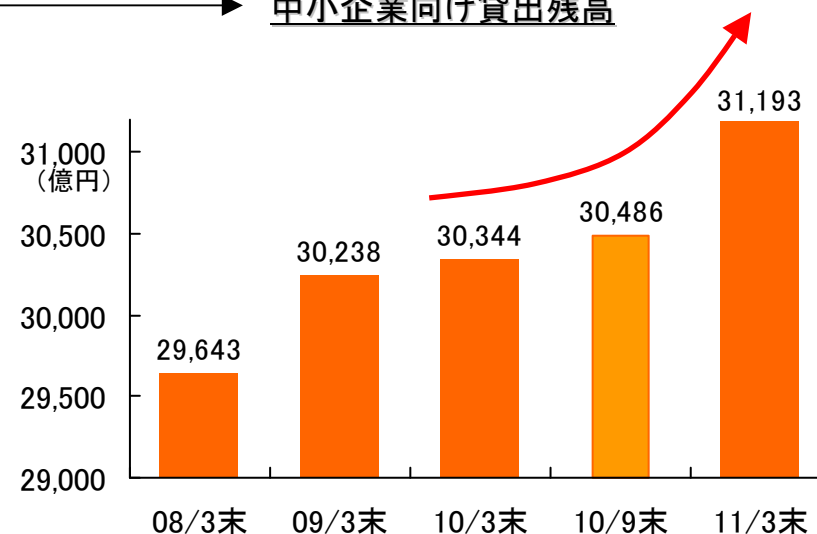
<億円>	10/3末	11/3末	10/3末比	
			増減額	増減率
国内貸出金	71,158	73,211	2,052	2.8%
除く公共	68,359	70,395	2,036	2.9%
事業者向け	42,853	43,960	1,106	2.5%
大・中堅企業	12,509	12,766	257	2.0%
中小企業	30,344	31,193	849	2.7%
消費者ローン	25,505	26,435	929	3.6%
うち住宅ローン	24,449	25,456	1,006	4.1%
公共	2,799	2,815	16	0.5%

国内貸出金	71,158	73,211	2,052	2.8%
千葉県内店	54,578	55,540	961	1.7%
県外店	16,579	17,671	1,091	6.5%
大企業向け店舗 (県外特別店*)	11,729	12,128	399	3.4%
個人・中小企業向け店舗 (県外特別店以外)	4,850	5,542	691	14.2%

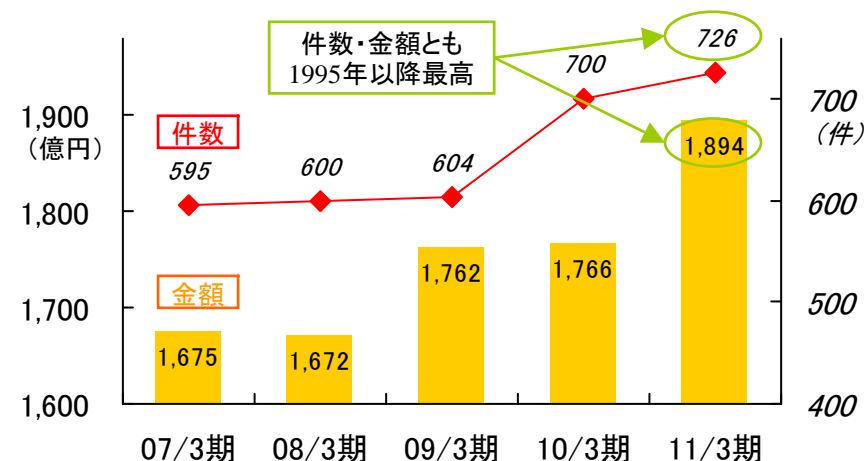
融資新規先数	計画 4,000	4,087	4,096
--------	----------	-------	-------

(※)東京営業部、新宿支店、大阪支店

中小企業向け貸出残高



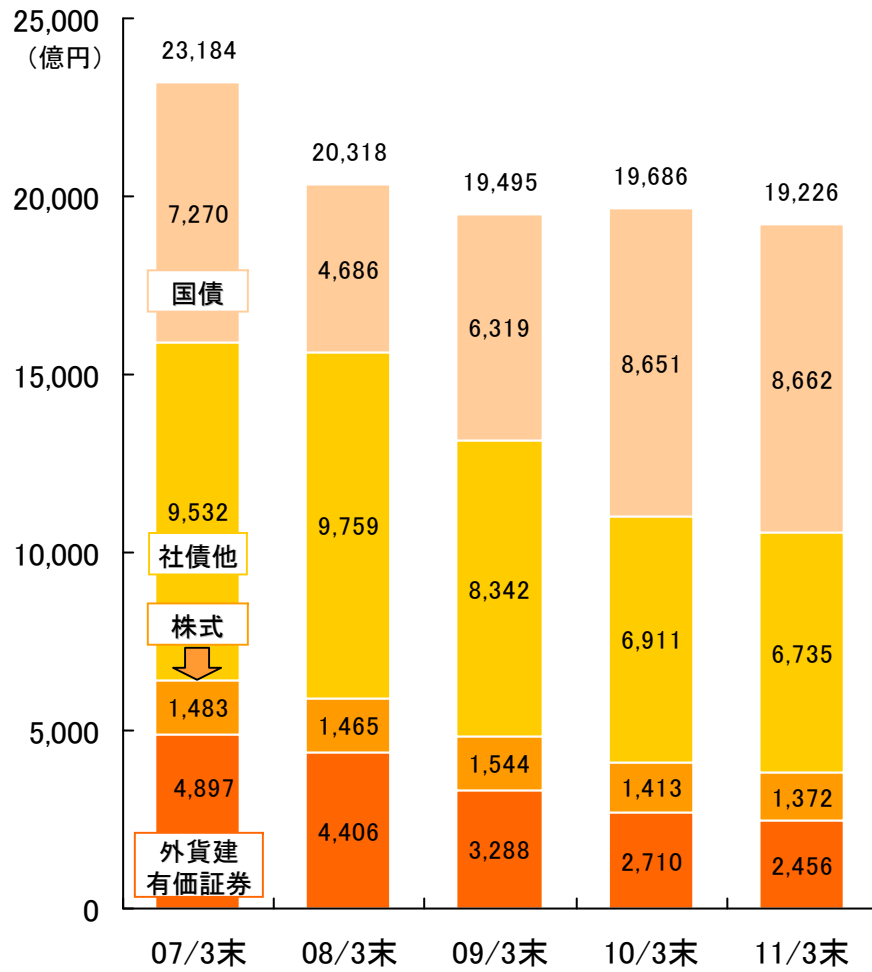
設備資金融資(※)実行額/件数



(※) 当行で実行した1億円以上の設備資金融資

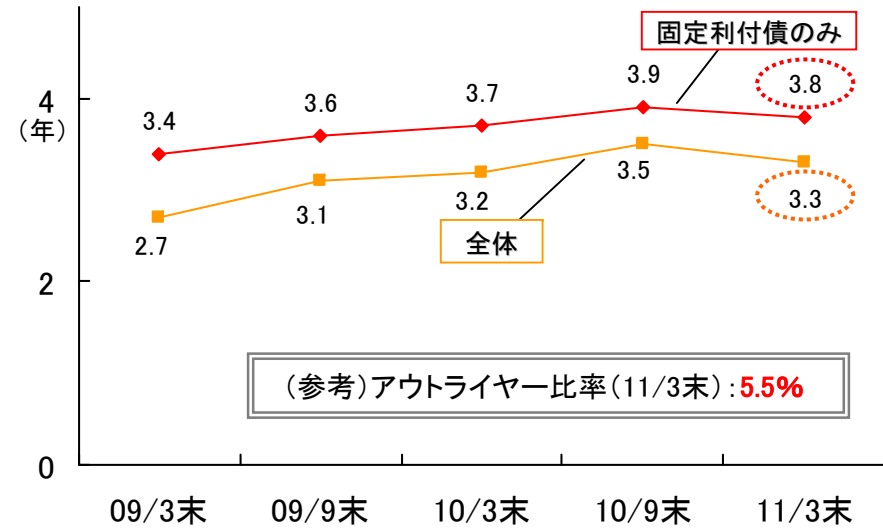
金利リスクなどリスクコントロールを徹底しつつ、一定の収益を確保する

有価証券末残※

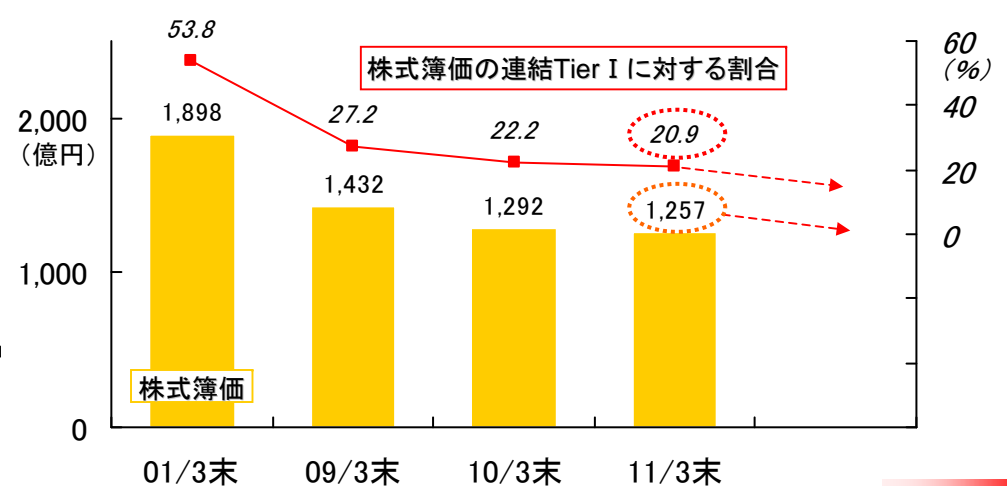


※ 評価損益を除くベース

円貨債券平均残存期間

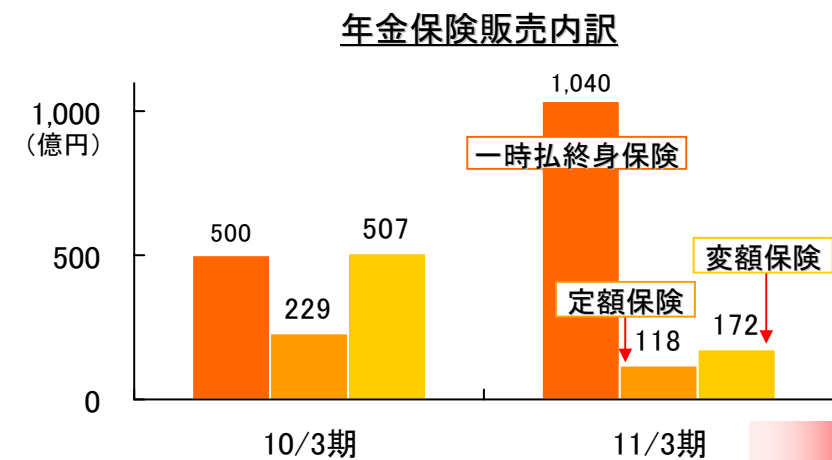
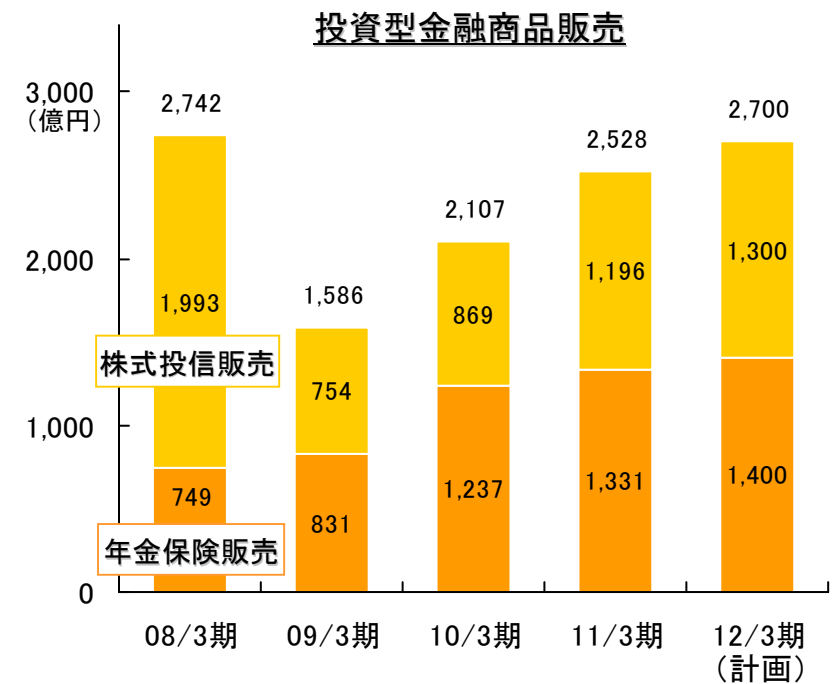
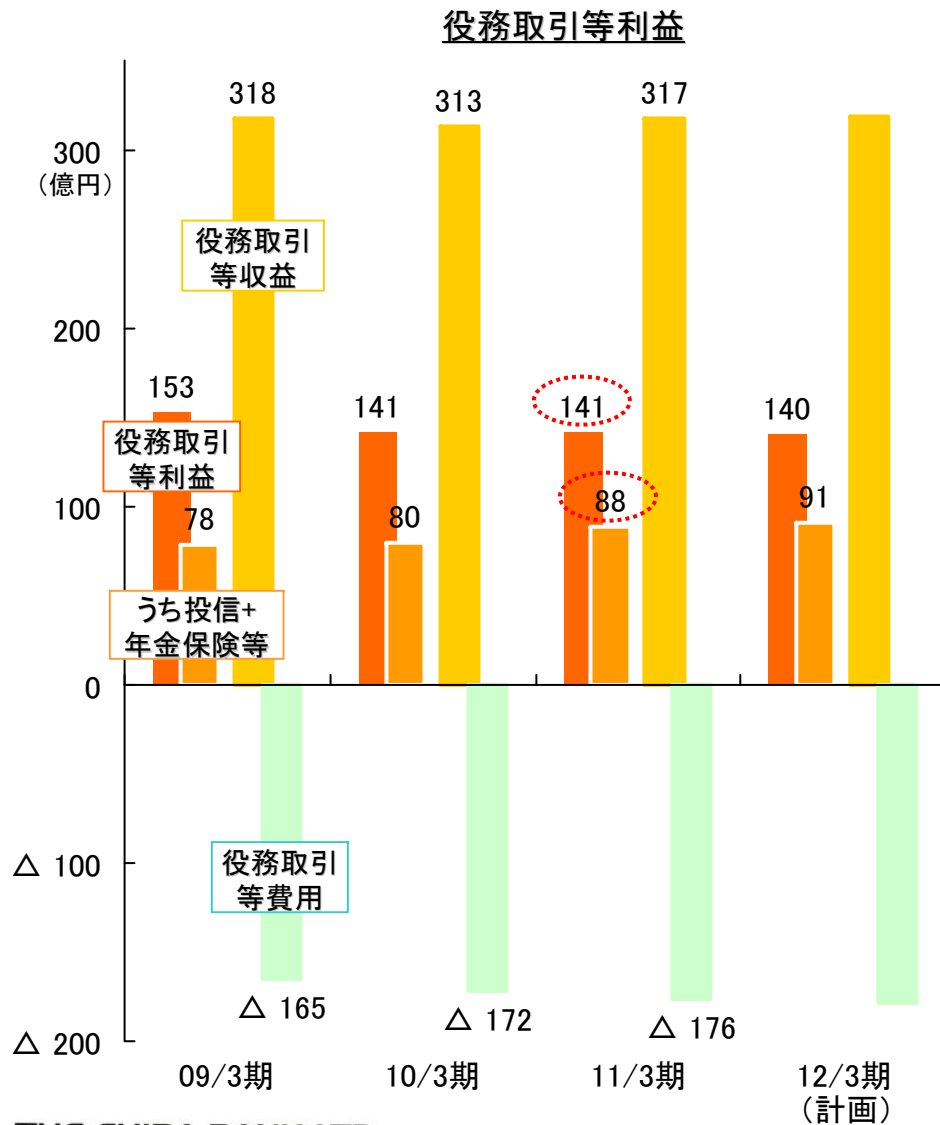


株式簿価※とTier Iに占める割合(連結)



※その他有価証券で時価のあるものの取得価格

投資型金融商品の販売態勢を強化し、安定的な役務取引等利益の確保を目指す



経費削減の徹底により、店舗新設やシステム投資の償却負担にともなう経費増加を抑制する

経費増減内訳

<億円>	10/3期	11/3期	増減額	12/3期	増減額
				(計画)	
経費	803	807	4	835	28
人件費	403	415	11	414	△0
物件費	359	351	△7	376	25
税金	40	41	0	45	4

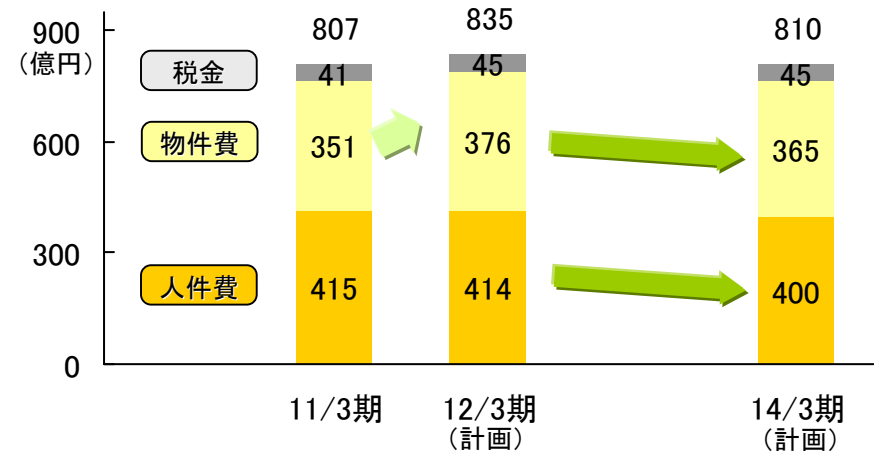
人件費・物件費の主な増減要因

<億円>	11/3期(実績)	12/3期(計画)
人件費	<ul style="list-style-type: none"> 人員数増加等(+7) 派遣社員直雇用化(+3) + 11	△0
物件費	<ul style="list-style-type: none"> 経費削減(△10) 派遣社員直雇用化(△3) 店舗新設・移転(+5) 預金保険料(+2) △ 7	<ul style="list-style-type: none"> 経費削減(△4) 店舗新設・移転(+8) 営業店システム更改(+12) その他新規業務(+3) BCP関連(+2) 預金保険料(+1) + 25

店舗新設・リニューアル



経費



不動産取引業向けの不良債権処理額の減少とともに、実質信用コストはほぼ半減した

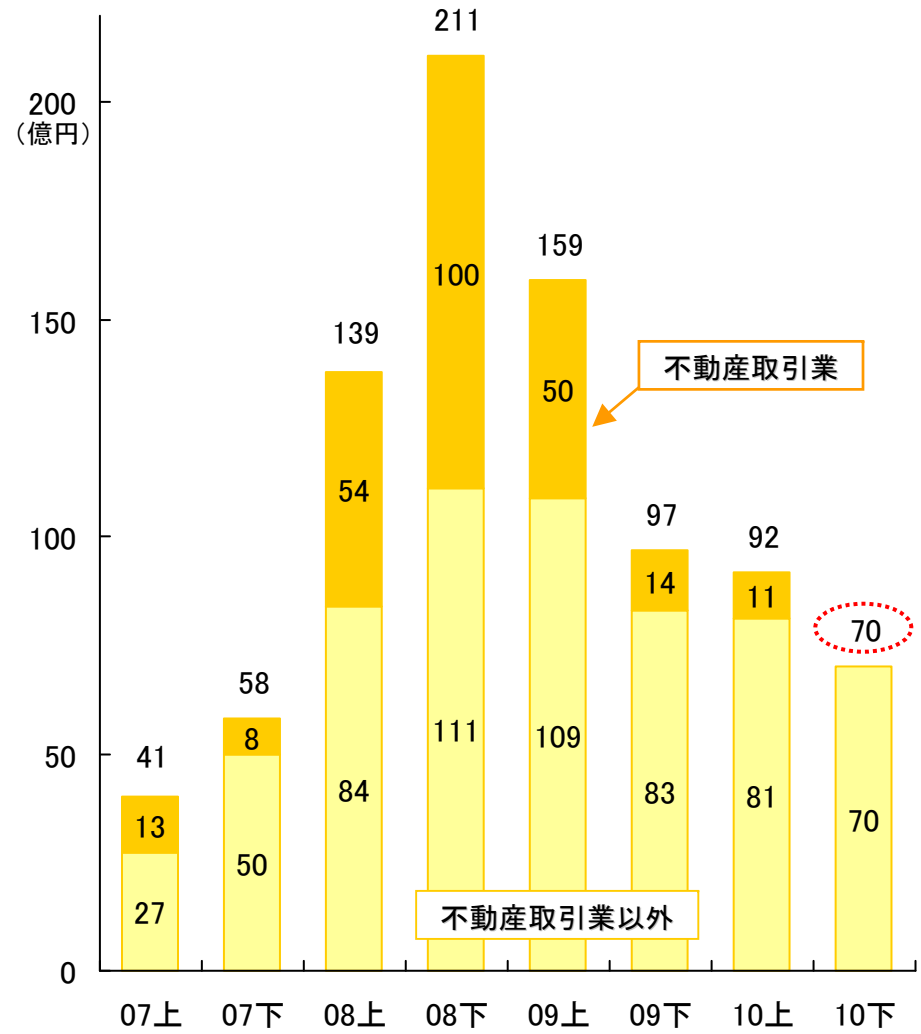
実質信用コスト内訳

<億円>	10/3期		11/3期	
	上期	下期	上期	下期
一般貸倒引当金繰入額	52	△ 45	△ 20	15
不良債権処理額	159	97	92	70
うち新規発生	154	86	75	70
うち担保下落	18	16	16	7
信用コスト	211	52	71	86
	264		158	
償却債権取立益	43	26	32	21
実質信用コスト	168	26	39	64
	194		103	

実質信用コスト率
(対貸出金末残)

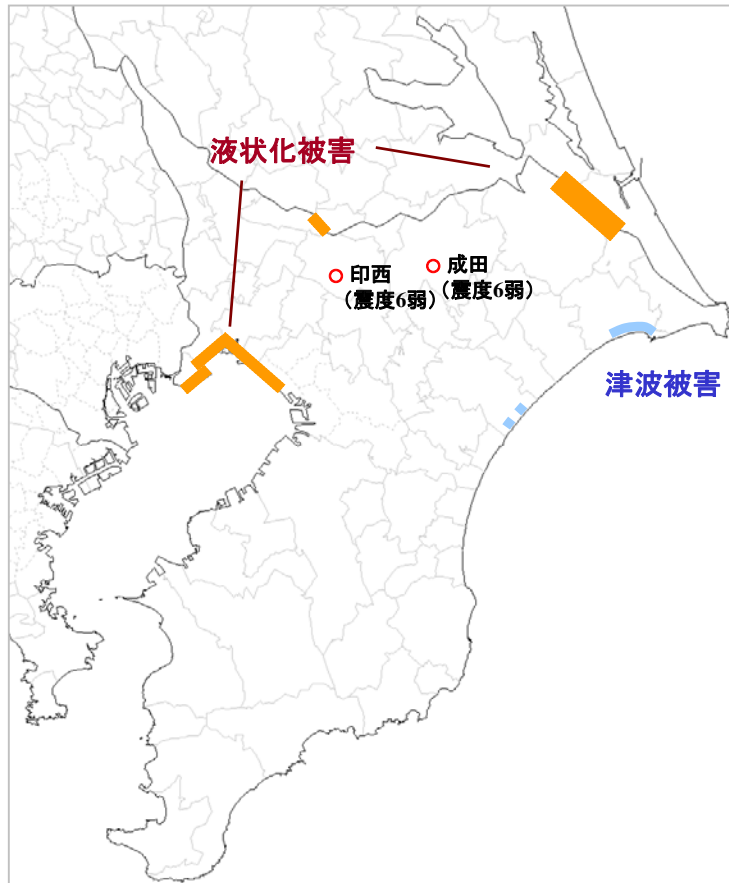
※「貸倒引当金繰入額の合計が戻入となった場合、合計額を特別利益に計上する」会計処理が適用されなかったものとして表示

不良債権処理額



今期決算では東日本大震災による影響を信用コストに見込むが、その影響は限定的である

東日本大震災による主な被害地域



- 融資先の業況悪化への備え
(12/3期は保守的に予算計上)
- サプライチェーン復活までの円滑な資金供給
- 復興需要に対する資金対応

実質信用コスト

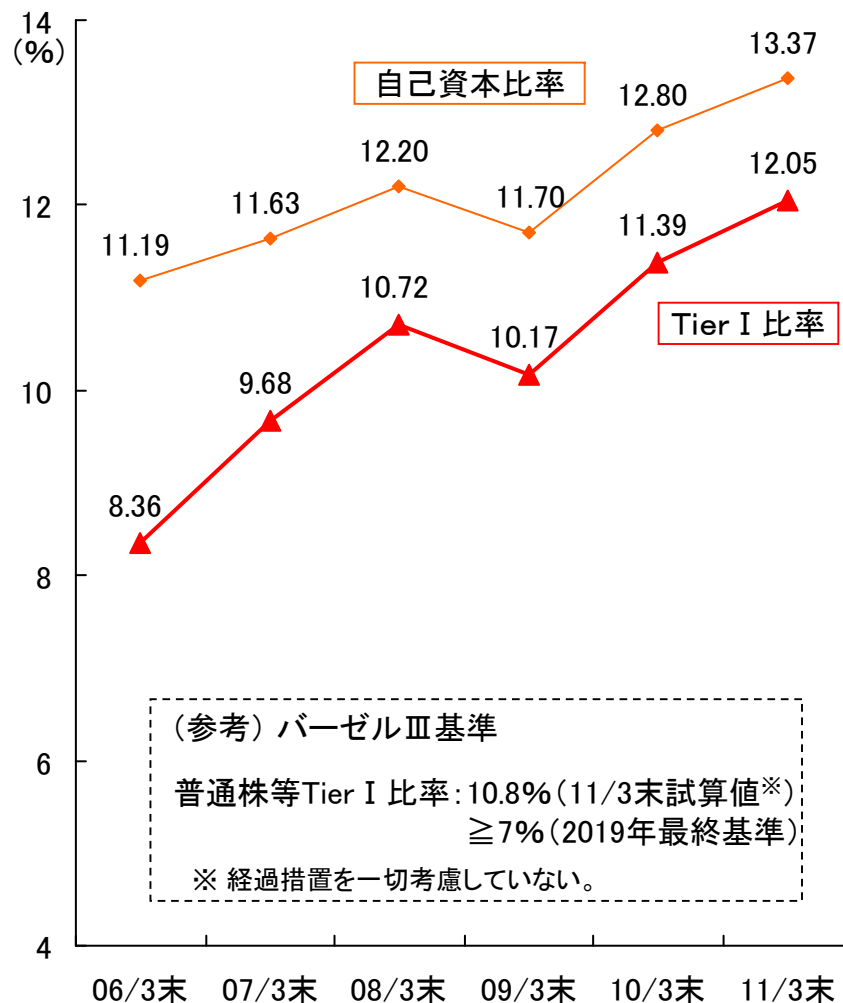
(億円)	2011/3期 (実績)	2012/3期 (見込)
一般貸引繰入額	△ 4	△ 60
不良債権処理額	162	195
うち新規発生	145	175
うち担保下落	24	20
信用コスト	158	135
償却債権取立益	54	40
実質信用コスト	103	95

震災影響
35億円

2011年3月11日に発生した東日本大震災におきまして、亡くなられた方々のご冥福をお祈りいたしますとともに、被災されました皆さまに対しまして、心よりお見舞い申し上げます。

自己資本は質・量ともに問題なく、バーゼルⅢ基準にも十分対応可能

連結自己資本比率・Tier I 比率
(現行基準)



Tier I 資本内訳

	(億円)
Tier I 合計	5,994
資本金(全て普通株式)・資本剰余金	2,684
利益剰余金	3,448
連結子会社等の少数株主持分に相当する額(優先出資証券なし)	136
その他	△ 275

(ご参考)

繰延税金資産(B/S計上額)	498
無形固定資産	97
リスクアセット	49,724

≫ 2011年3月期業績の概要

≫ ≫ 中期経営計画「フロンティア70」

≫ ≫ ≫ 計数計画

<前中期経営計画「1st1st」(ダブルファースト)の総括>

課題Ⅰ：金融仲介機能の強化と質の高い金融サービスの提供

- 顧客基盤の拡充
 - ・新設店舗での取引基盤強化
(2005/4以降、13ヶ店新設)
 - ・新規取引先拡大 (09/3期:3,075先⇒11/3期:4,096先)
- 経営資源の再配分
 - ・本部人員や営業店事務人員を営業人員へ150名シフト
- コンサルティング機能の向上
 - ・コンサルティング営業部の設置
 - ・ウェルスマネージャー配置
 - ・ちばぎん証券との連携強化
 - ・ロンパ・チ・エ・ダ・リ・ハ・フ銀行の日本法人と業務提携
 - ・CRM機能向上
- 金融円滑化への対応
 - ・企業サポート部の設置
 - ・住宅ローンカウンセリングチームの設置

課題Ⅱ：強靱な経営態勢の構築

- ユニット制導入による審査の独立性をより高める
 - ・実質信用コスト率 (09/3期:53bp⇒11/3期:14bp)
- リスク管理・審査部門による市場部門の牽制強化
 - ・リスク管理部の設置
- コンプライアンスの徹底
 - ・コンプライアンス部の設置
- 強固な財務基盤の確立
 - ・連結自己資本比率 (09/3末:11.70%⇒11/3末:13.37%)
- 既存経費の徹底的な削減

課題Ⅲ：人材育成の強化

- 若手行員の戦力化
- 営業店マネジメント力の向上
- 女性・中高年職員活躍のための環境整備
- 仕事と育児の両立支援

<今後の課題>

- お客さまの潜在的なニーズを捉えた提案営業と優良資産の積み上げによる資金利益の増強
- ビジネスマッチング機会の創出などコンサルティング機能を発揮した経営健全化支援
- ITを活用したチャネルや商品・サービスの向上と業務の効率化
- 業務自体の見直しにまで踏み込んだ抜本的な経費削減

<環境認識>

■震災復興への道のり

大震災の発生

- ✓ 生産設備等への直接損害
- ✓ 消費を手控える動き
- ✓ 電力の供給態勢
- ✓ 復興に向けた資金需資

お客さまに対する
円滑な資金供給
本業支援

実効性の高い
業務継続態勢
(BCP)の構築

規制・制度変更
への対応
(パーゼルⅢ・IFRS)

お客さまの
知識・期待水準
の高まり

■千葉県は依然高い成長ポテンシャル

《都道府県別人口増減率》

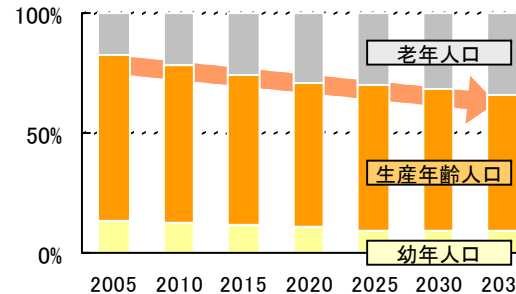
	00~05	05~10	増減率の差
千葉県	2.2%	2.7%	+ 0.5%
東京都	4.2%	4.7%	+ 0.4%
大阪府	0.1%	0.5%	+ 0.4%
埼玉県	1.7%	2.0%	+ 0.3%
全国平均	0.7%	0.2%	▲0.4%



成田国際空港

■人口構成の変化

千葉県の人口構成比見込み



✓生産年齢人口の減少・老
齢人口の増加

ニーズの変化を
新たなビジネスチャンスへ

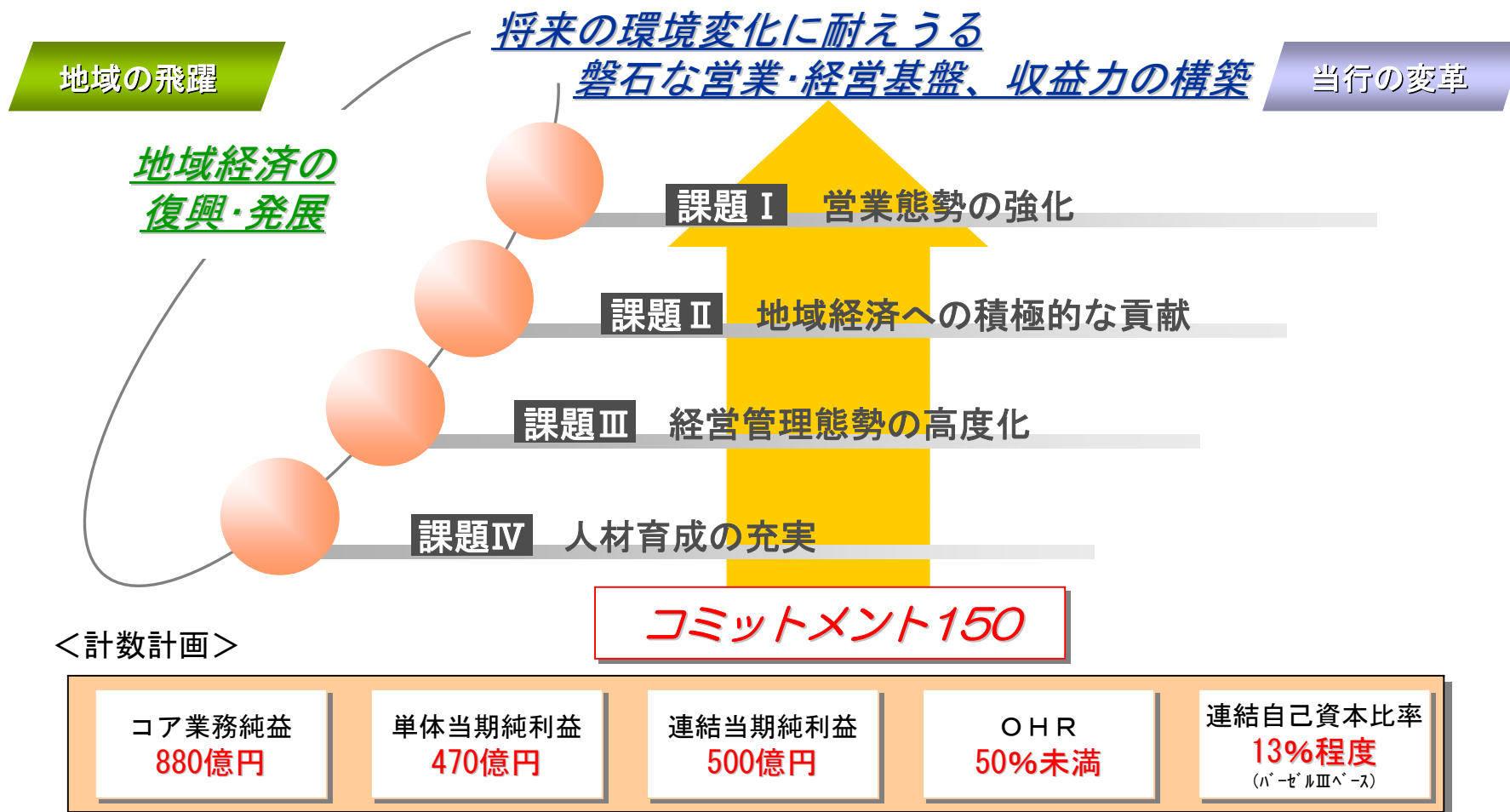
<新中期経営計画のねらい>

- 未曾有の大震災を受け、お取引先の資金ニーズにお応えし、本業支援に積極的に取り組むことを通じ、地域経済を速やかに成長軌道に乗せることを最優先課題とする。
- 地域経済の発展に積極的に貢献するとともに、地域そして地域金融機関における当行の存在感を圧倒的なものとする。
- 自らも変革を遂げ、将来の環境変化に耐えうる磐石な営業基盤・経営基盤の構築と収益力の強化を図る。

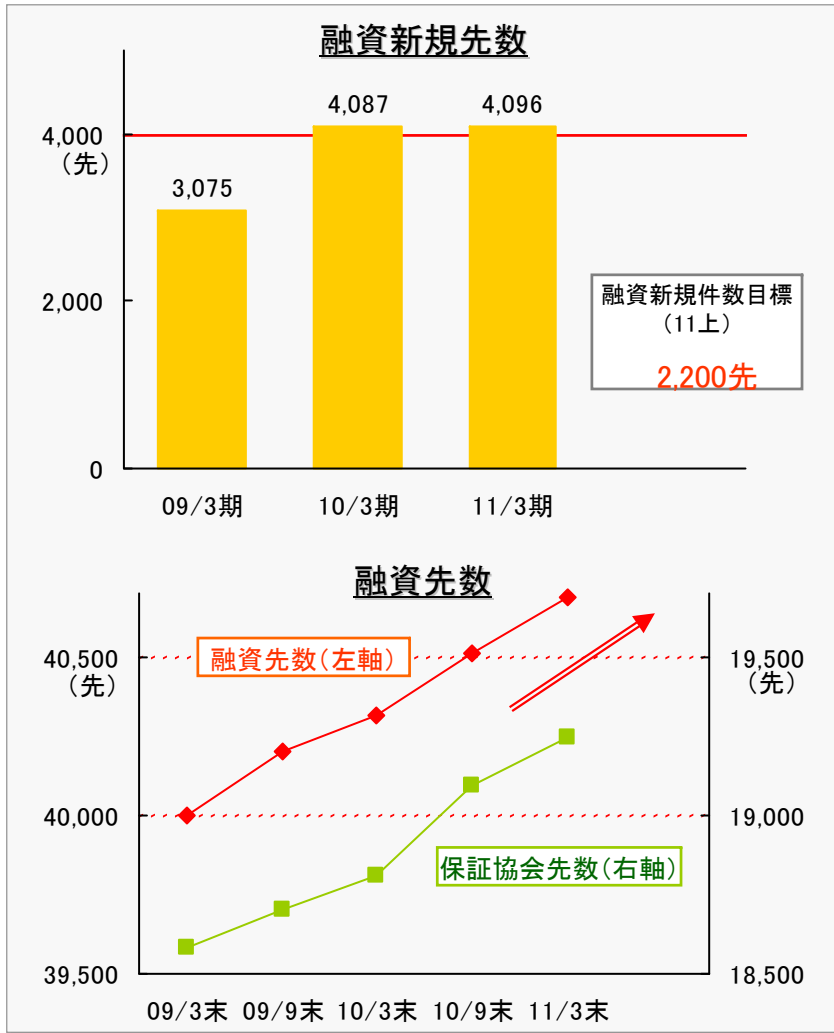
第11次 中期経営計画「フロンティア70」

— 2011年4月1日～2014年3月31日（3年間） —

お客さま第一主義の下、地域のお客さまのご期待に応えうる創造性に溢れた「リテールトップバンク」を目指します

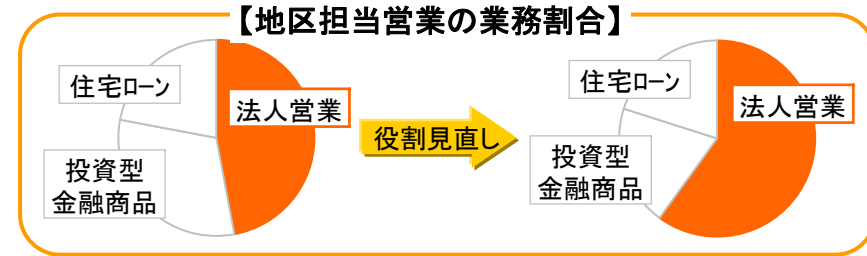


法人営業の質と量の強化を通じて、貸出金の増強を図る



支店営業力の強化

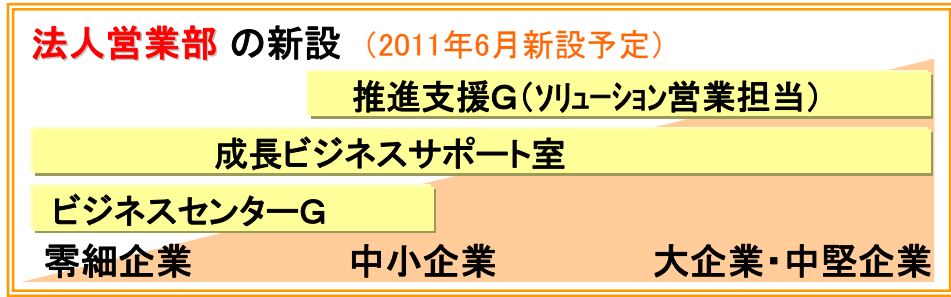
- 本部から営業店へ100名シフト
- 富裕層の専担者 (CLA) の任命 ⇒(P19)



- 法人営業人員の増加 (業務量換算ベース)



本部によるサポート強化

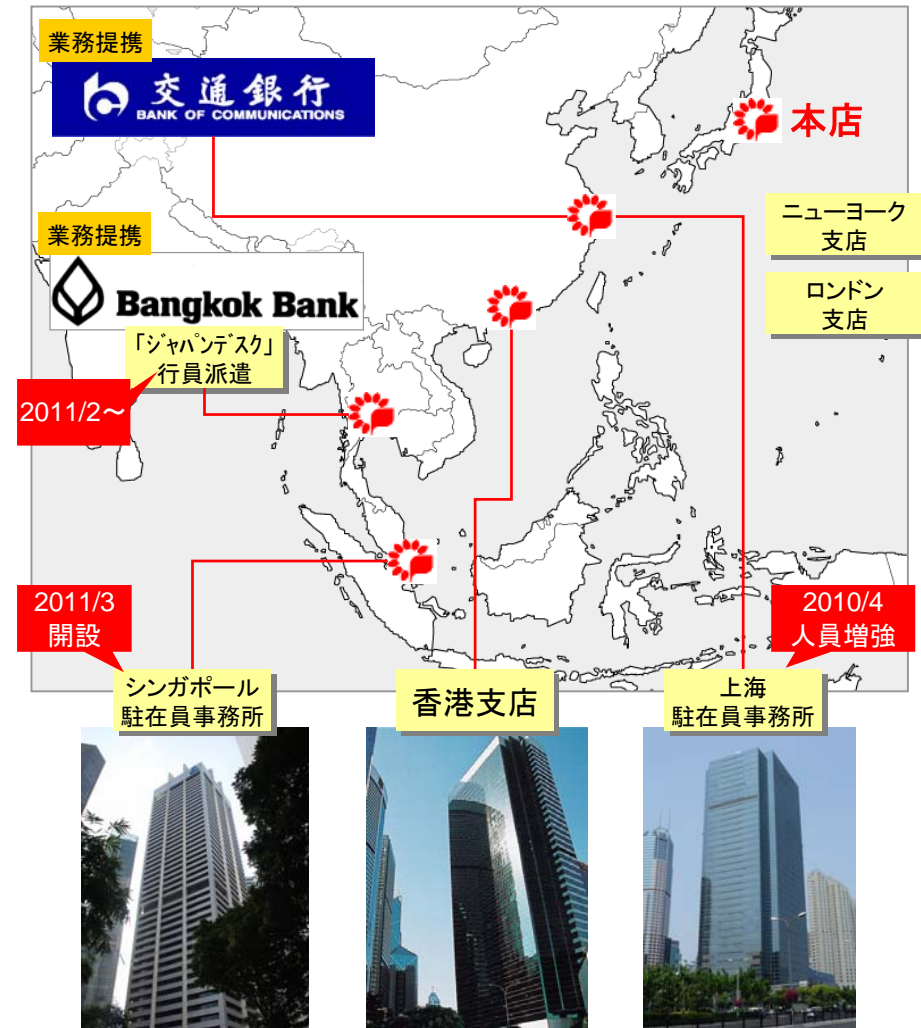


【コミットメント】 「営業担当者の役割の見直しによる営業力の強化」 「融資新規活動の推進強化」

成長が見込まれる分野への取り組みを通じて、幅広いビジネスチャンスを開拓する

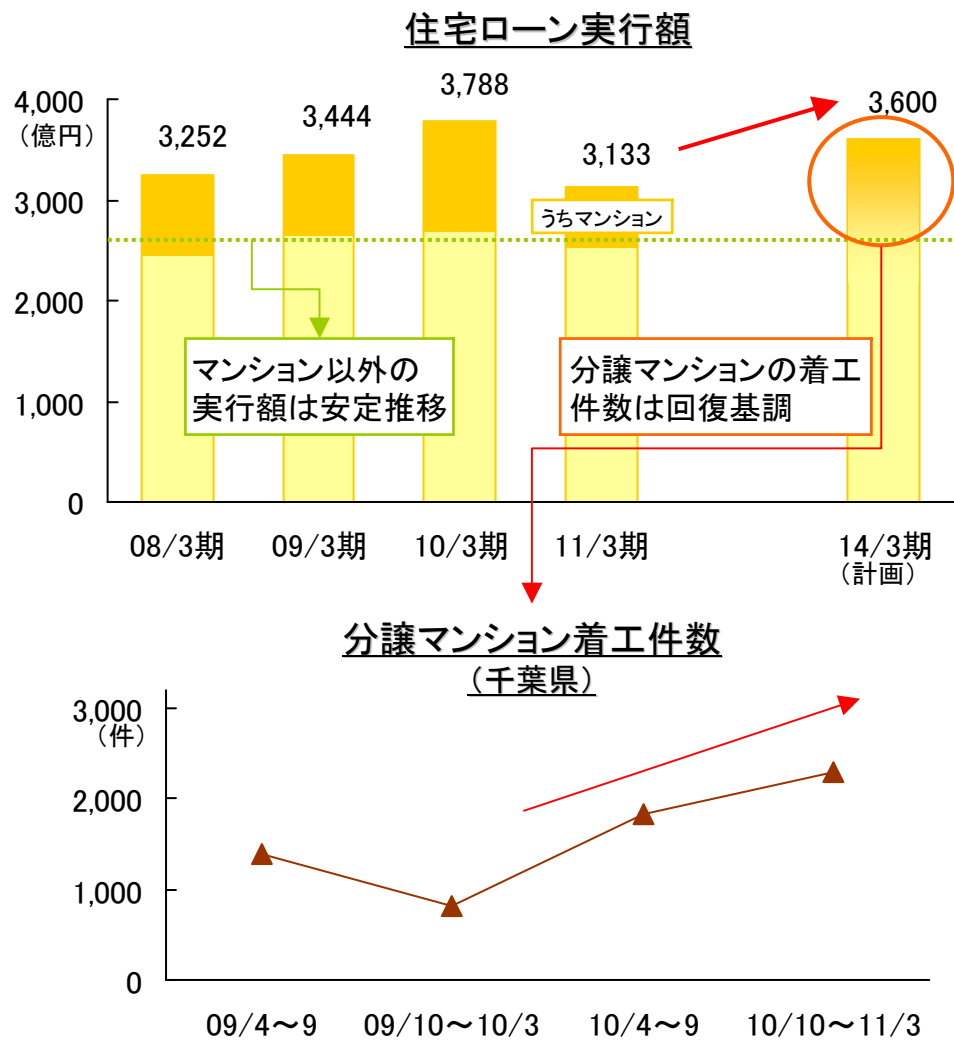
成長ビジネスサポート室
(2010/10設置)

農業	<ul style="list-style-type: none"> ✓ 震災復興に向けたサポート強化 ✓ 継続的な「アグリ商談会」実施 ✓ 農業生産法人の設立支援
観光	<ul style="list-style-type: none"> ✓ 震災復興に向けたサポート強化 ✓ 「旅館・ホテル経営者向け 経営改善セミナー」の開催
環境	<ul style="list-style-type: none"> ✓ 電気自動車、太陽光・バイオマス発電 といった環境先端分野の市場拡大
社会インフラ (PFI)	<ul style="list-style-type: none"> ✓ 拡大するPFI市場規模 (3兆円の事業規模) ✓ 千葉県は東京・大阪に次ぐ3位の実績実績 ✓ 公共インフラの更新需要や復興需要
医療介護	<ul style="list-style-type: none"> ✓ 高齢化の進行により高まる医療介護ニーズ ✓ 医業承継セミナー、高齢者住宅セミナー など専門家によるセミナー開催 ✓ 「ちばぎん生保付メディカルローン」の創設
国際業務	<ul style="list-style-type: none"> ✓ シンガポール駐在員事務所の開設 ✓ バンコック銀行に行員を派遣



【コミットメント】「成長業種への融資商品の開発」「海外拠点、提携銀行との連携による海外進出支援」

住宅着工件数は回復基調にあり、休日の営業力強化などにより持込シェアの拡大を図る



ローン推進室の新設

(2011年6月 新設予定)

- ✓ 住宅ローンの川上対策および支店指導の徹底を通じ、住宅ローンの取込み強化を図る。

ローンセンターの機能強化

- ✓ ローンセンターを集約することにより休日の営業力強化を図り、業者対策を強化する。



女性営業(住宅ローン担当)の増強

- ✓ ローンセンターにて経験を積んだ女性営業を支店に配置し、推進態勢を強化する。
(女性営業 30名体制⇒60名体制)

【コミットメント】「住宅ローンの推進強化(ローンセンターの強化、業者対策の強化、肩替り案件の取込強化)」

投資型金融商品の販売態勢を強化し、顧客ニーズにそった提案営業を実践する

推進体制

顧客セグメント

本部

営業店

資産運用サポート部

本部専門人員

ウェルス・マネージャー
上位富裕層への総合営業
増員

事業承継・相続担当

信託担当

保険・仕組債担当

コンサルティングプラザ
(千葉・船橋・柏)

保険担当 **増員**

サポート

ブロック

ブロック幹事店

新設

クライアント・アドバイザー (CLA) - 100名体制
・総合職
・FP1級・CFP有資格者
・支店における推進の核
・ブロック幹事店CLAはブロック傘下を統括

ライフ・コンサルタント (LC) - 100名体制
・女性営業、ラウンジテラー
・全店にチーフコンサルタントを任命

マネー・コンサルタント (MC)

提案

提案

提案

当行金融資産

1億円以上
(約1,500先)

5,000万円以上
(約6,000先)

3,000万円以上
(約16,000先)

1,000万円以上
(約175,000先)

法人オーナー

- ・年商10億円以上
- ・自己資本3億円以上

個人

- ・貸出残高1億円以上

取扱商品

信託サービス

相続関連サービス

保障型保険

医療保険

公共債

外貨預金

一時払
終身保険

年金保険

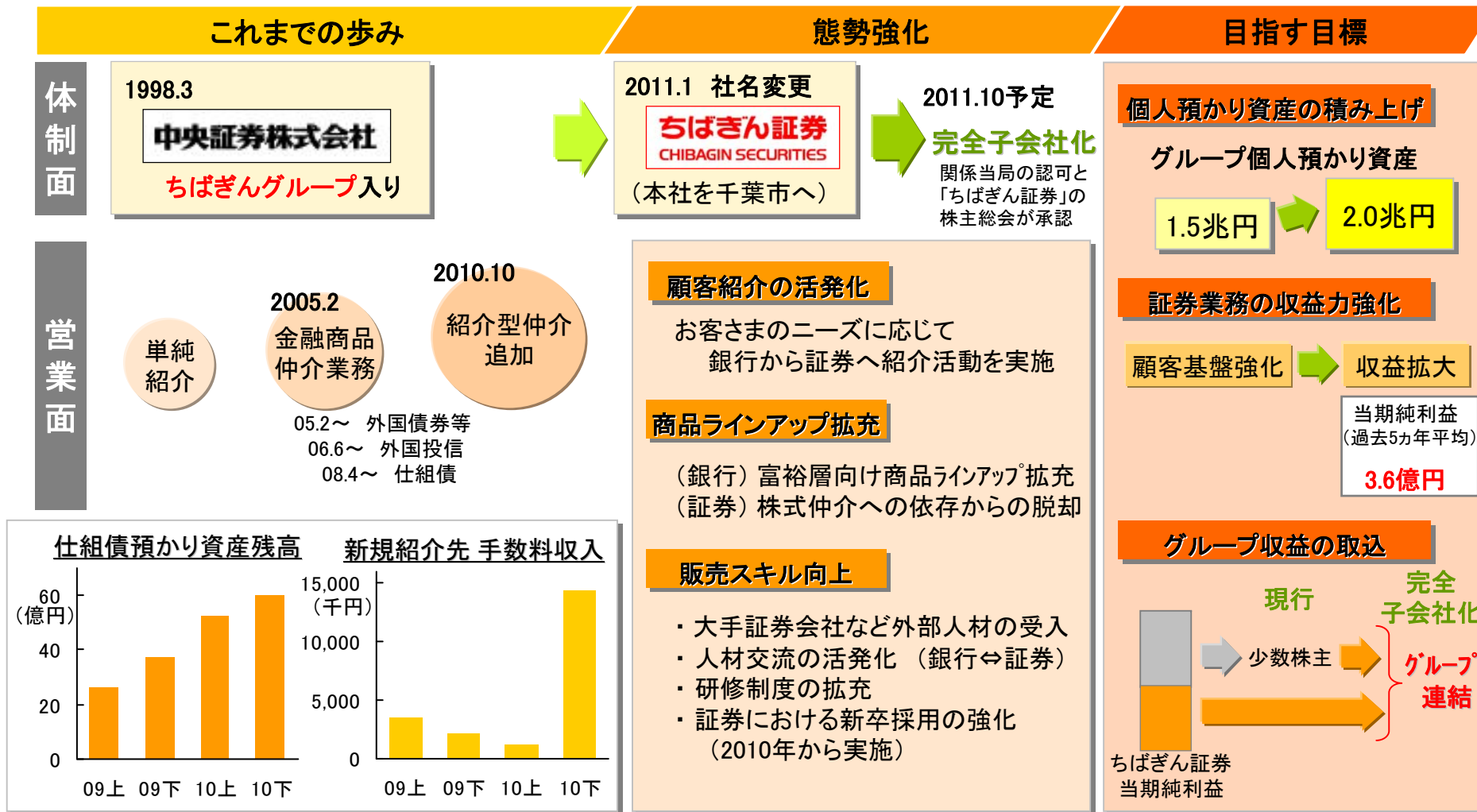
投資信託

ちばきん証券

紹介型
仲介

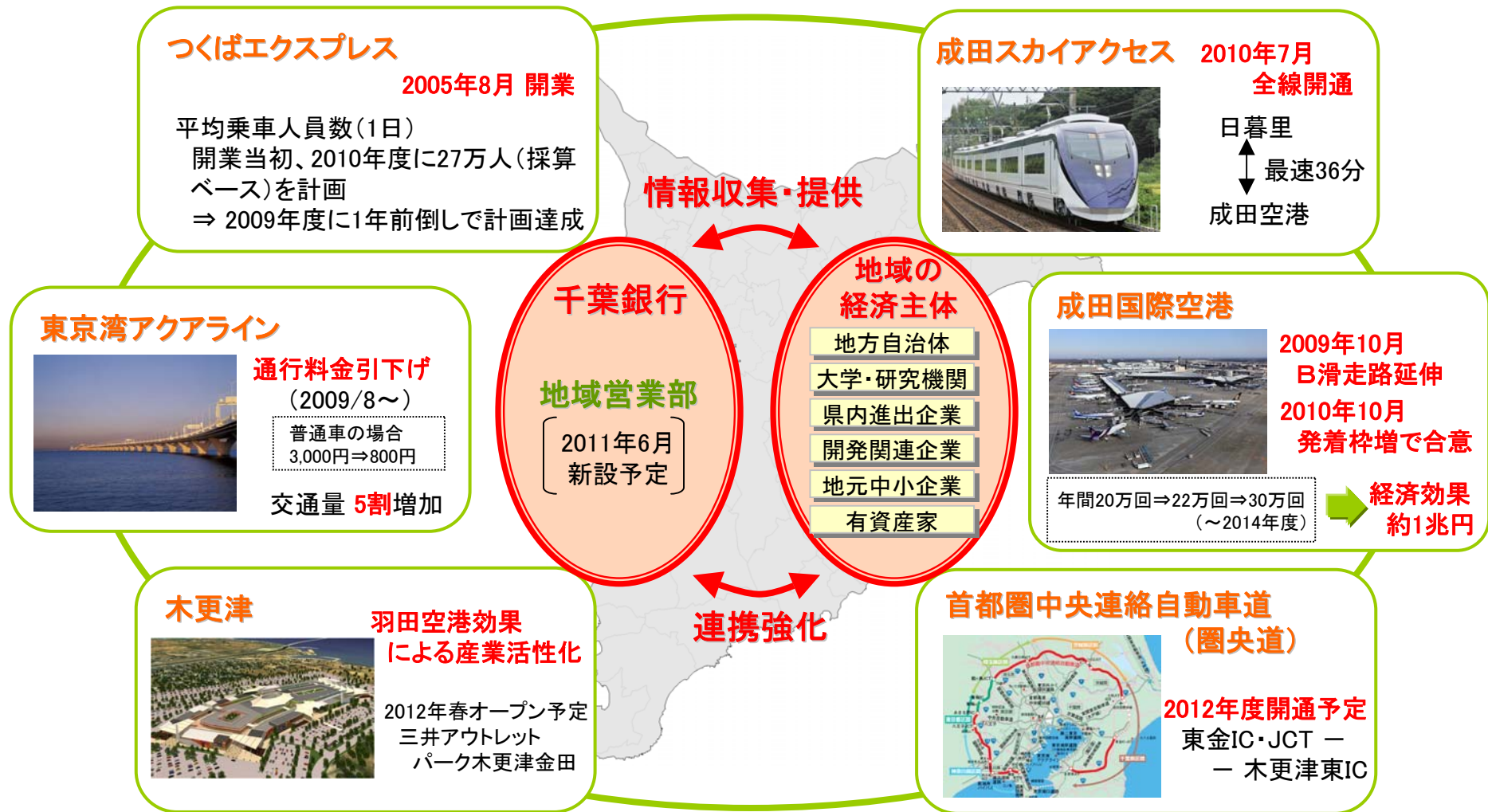
【コミットメント】「ウェルスマネジメント業務の拡充による富裕層取引の拡大」

ちばぎん証券を完全子会社化し、シナジーの実現および収益の取り込みを図る



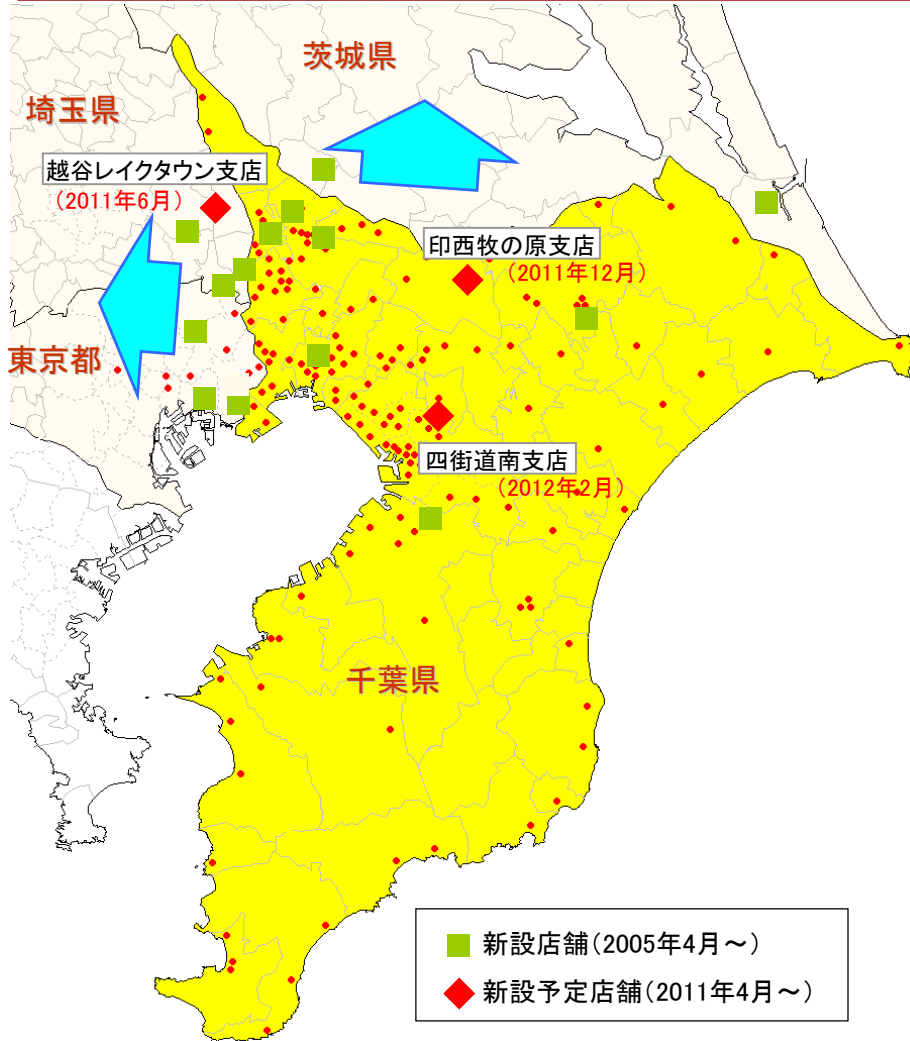
【コミットメント】「ちばぎん証券の活用、連携強化によるグループでの投資型金融商品販売態勢の強化」

産官学連携などにより地域情報の発信機能を高め、地域経済の総合的发展に貢献する



【コミットメント】「空港関連取引の推進」「企業誘致の取組強化」「大型開発事業への取組強化」

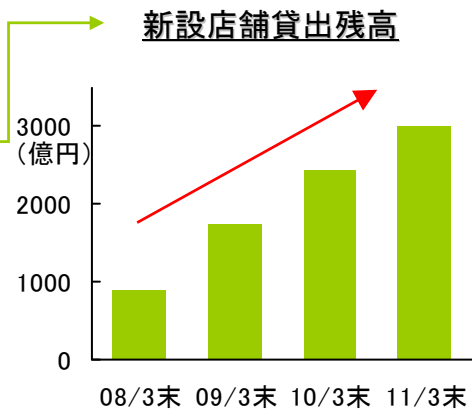
マーケット特性や収益性に応じて、経営資源の最適配分を意識した店舗戦略を展開する



2005年～
人口1,200万人の「広域千葉圏」にて店舗新設を加速

国内店舗数

	05/3末	11/3末	増減
国内店舗数	159	172	13
千葉県	150	155	5
県外	9	17	8
東京都	8	11	3
茨城県	0	2	2
埼玉県	0	3	3
大阪府	1	1	0



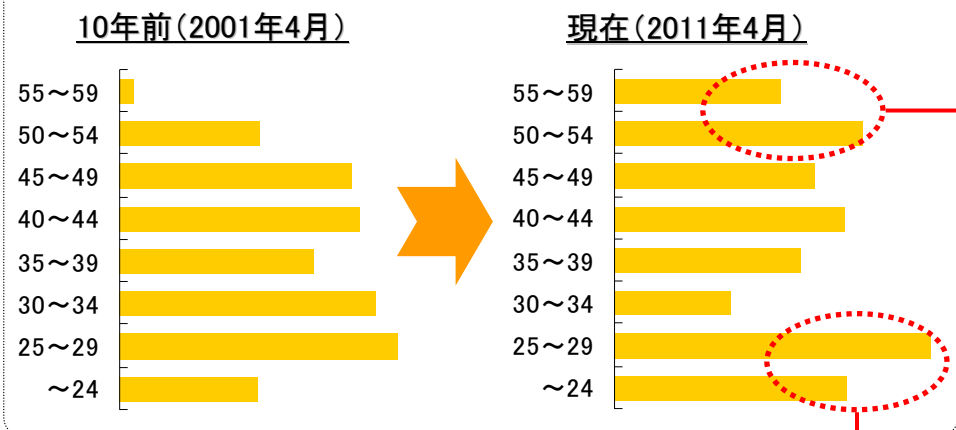
今後
経営資源の最適配分を意識した店舗戦略を展開

- ✓ 成長地域への店舗新設、移設
 - 新設** 11/6 越谷レイクタウン支店
 - 11/12 印西牧の原支店
 - 12/2 四街道南支店
 - 移設** 11/11 木更津東支店
 - 12/2 木更津支店
 - 13/7 本八幡支店
 - 14/3 東京営業部
- ✓ 老朽化店舗の計画的リニューアル
- ✓ マーケット特性に応じた店舗機能の変更等

【コミットメント】「成長地域への拠点新設」「地域別、店別役割に応じた基準営業人員数の策定」

若手行員の早期戦力化、人員の戦略配置により、質の高い金融サービスの提供を目指す

人員構成の変化

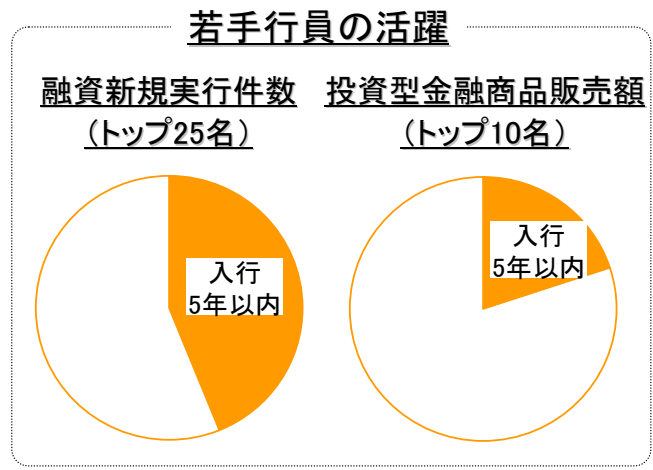


- 管理職**
 - マネジメント力強化
 - 営業実践力強化
- 中高年層**
 - スキル・ノウハウの活用
- 多様性のある企業風土の形成**
 - 外部人材の採用
 - 外部企業への出向
 - 女性の人材育成、登用

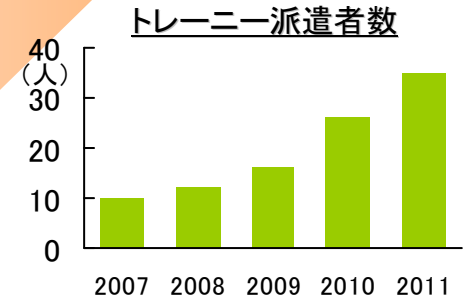
- 中堅行員**
 - 専門人員の育成、確保

- 若手行員**
 - 早期戦力化

- 専門人員の育成、確保**
 - 研修体系の整備、拡充
 - グローバル人材の育成



2011年入行式



【コミットメント】「新入行員研修・若手育成体系見直し」「グローバル人材の育成」「女性行員の活躍支援」

≫ 2011年3月期業績の概要

≫ ≫ 中期経営計画「フロンティア70」

≫ ≫ ≫ 計数計画

トップライン強化により、中計最終年度の連結当期純利益500億円を目指す

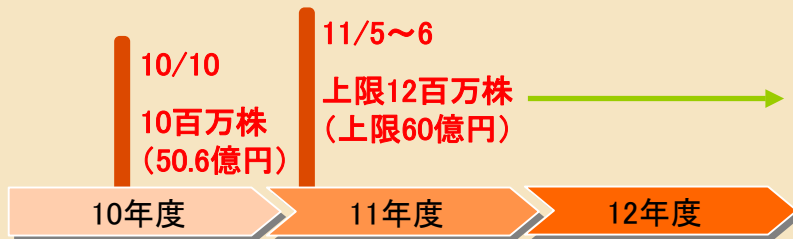
(億円)	前中期計画期間		新中期計画期間		
	2010/3期 (実績)	2011/3期 (実績)	2012/3期 (計画)	2014/3期 (計画)	増減(3年間)
業務粗利益	1,621	1,592	1,580	1,690	+98
うち資金利益	1,433	1,376	1,390	1,470	+94
うち役務取引等利益	141	141	140	155	+14
うち債券関係損益	△ 9	39	0	0	△ 39
経費(△)	803	807	835	810	+3
うち人件費(△)	403	415	414	400	
うち物件費(△)	359	351	376	365	
実質業務純益	818	784	745	880	
コア業務純益	828	745	745	880	+135
経常利益	534	597	620	740	
当期純利益	362	381	400	470	+89
連結当期純利益	375	406	415	500	+94
実質信用コスト(△)	194	103	95	120	

(※) ちばぎん証券の完全子会社化に伴い発生が予想されるのれん(又は負ののれん)は見込んでいない。

十分な健全性を維持しながら、積極的な株主還元や成長に向けた資本の有効活用を行う

株主還元の充実

- ✓ 自己株式取得



(株主還元率)

	04/3	05/3	06/3	07/3	08/3	09/3	10/3	11/3	12/3 (計画)
1株当たり配当金(円)	6.0	6.0	7.0	9.0	11.0	11.0	11.0	11.0	11.0
株主還元総額(億円)	50	50	61	80	98	98	98	148	156
配当総額(億円)	50	50	61	80	98	98	98	97	96
自己株式取得額(億円)								50	60
連結当期純利益(億円)	275	363	489	525	459	123	375	406	415
配当性向(連結)	18.3%	13.8%	12.2%	15.2%	21.3%	79.3%	26.1%	24.0%	23.2%
株主還元率(連結)	18.3%	13.8%	12.2%	15.2%	21.3%	79.3%	26.1%	36.5%	37.7%

- ✓ 株主優待制度の充実

07/11 株主優待制度をスタート
(千葉県の豊かな特産品)

10/3 「金融コース」を追加

成長に向けた資本の有効活用

- ✓ 貸出残高の増強



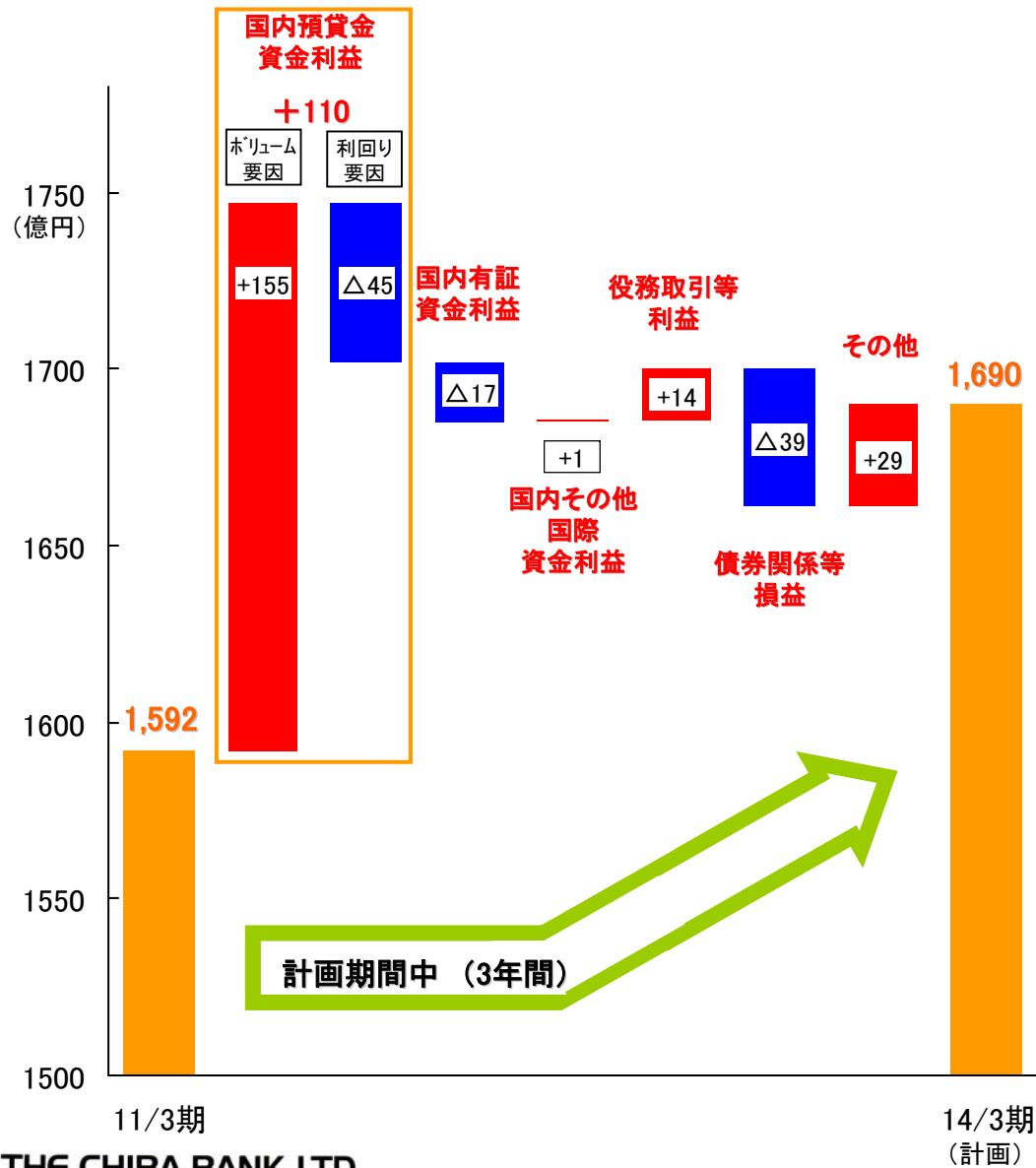
- ✓ 戦略的提携の推進

新商品・サービスの開発、新たな収益機会の獲得及び経営体質の強化のため、地銀他行・海外金融機関・小売業等他業態との戦略的な提携・連携を進めてまいります。

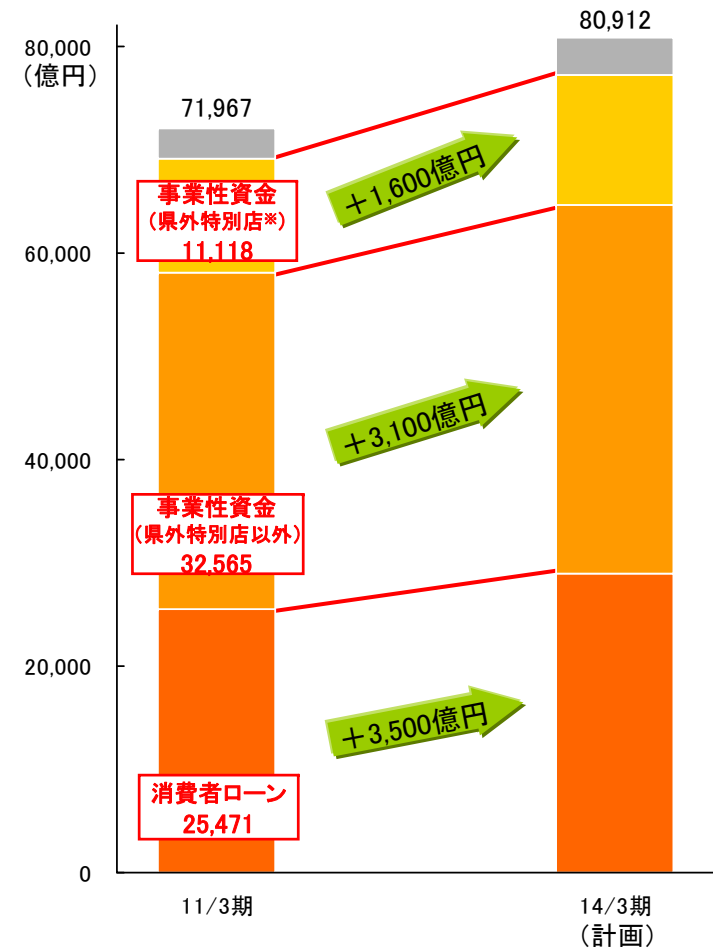


バランス

業務粗利益(増減内訳)



貸出金増加内訳(国内、平残)



* 東京営業部、新宿支店、大阪支店(主に大企業向け)

(億円)	2011/3期 (実績)	2012/3期 (計画)	2014/3期 (計画)
業務粗利益	1,592	1,580	1,690
資金利益	1,376	1,390	1,470
うち国内業務部門	1,347	1,360	1,440
うち預貸金	1,215	1,235	1,325
役務取引等利益	141	140	155
うち投信+年金保険等	88	91	107
その他業務利益	74	50	65
経費(△)	807	835	810
うち人件費(△)	415	414	400
うち物件費(△)	351	375	365
コア業務純益	745	745	880
一般貸倒引当金繰入(△)	△ 4	△ 60	△ 10
業務純益	789	805	890
不良債権処理額(△)	162	195	170
うち新規発生(△)	145	175	150
うち担保下落(△)	24	20	20
経常利益	597	620	740
償却債権取立益	54	40	40
当期純利益	381	400	470
信用コスト(△)	158	135	
実質信用コスト(△)	103	95	120
実質信用コスト率	14bp	13bp	15bp
連結当期純利益	406	415	500

(億円)	2011/3期 (実績)	2012/3期 (計画)	2014/3期 (計画)
平残			
国内貸出金	71,967	74,812	80,912
国内預金	86,344	88,229	91,593
利回り			
貸出金	1.79%	1.71%	1.80%
預金	0.08%	0.05%	0.14%
預貸金利差	1.71%	1.66%	1.66%
投資型金融商品販売額	2,528	2,700	3,200
株式投信	1,196	1,300	1,600
年金保険	1,331	1,400	1,600
住宅ローン実行額	3,133	3,400	3,600