

2012年3月期 決算説明会

フロンティア 70

2012年5月25日
株式会社 **千葉銀行**
(東証第1部：8331)

≫ 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
与信関係費用	9
2013年3月期 業績計画	10
自己資本	11

≫≫ 中期経営計画「フロンティア70」の進捗

中期経営計画 ～当行の発展に向けて	13
地域の高い成長ポテンシャル	14
店舗戦略	15
人材戦略	16
富裕層向け営業戦略 – 銀証連携	17
投資型金融商品	18
個人向けローン	19
成長分野に対する取組	20
国際業務	21
新営業店システム	22
資本政策	23

≫ 業績の概要

≫ ≫ 中期経営計画「フロンティア70」の進捗

連結		11/3期	12/3期	前期比	計画比
(億円)					
連結経常利益	653	669	16	△ 15	
連結当期純利益	406	407	1	△ 42	

単体		11/3期	12/3期	前期比	計画比
(億円)					
業務粗利益	1,592	1,533	△ 59	△ 21	
資金利益	1,376	1,345	△ 31	△ 4	
役務取引等利益	141	145	3	0	
特定取引利益	11	14	3	△ 0	
その他業務利益	63	27	△ 35	△ 17	
うち債券関係損益	39	9	△ 30	△ 15	
経費(△)	807	812	5	△ 17	
実質業務純益	784	720	△ 64	△ 4	
コア業務純益	745	710	△ 34	10	
一般貸倒引当金繰入額(△)	4	-	△ 4	-	
業務純益	789	720	△ 69	△ 4	
臨時損益	△ 191	△ 102	89	△ 27	
うち不良債権処理額(△)	162	22	△ 140	17	
うち株式等関係損益(△)	△ 45	△ 92	△ 46	△ 10	
経常利益	597	617	19	△ 32	
特別損益	43	△ 7	△ 51	0	
当期純利益	381	360	△ 21	△ 39	
与信関係費用(△)	103	22	△ 81	17	

1 連結当期純利益は3期連続で増益

- 連結経常利益は
前期比+16億円の669億円
- 連結当期純利益は
前期比+1億円の407億円

負ののれん発生益	+34億円
実効税率変更の影響額	△37億円

2 単体ベースの当期純利益も実質増益

- 経常利益は
前期比+19億円の617億円
- 当期純利益は
前期比△21億円の360億円

実効税率変更の影響額	△32億円
⇒ 影響を除くと、当期純利益は392億円 (前期比+10億円)	

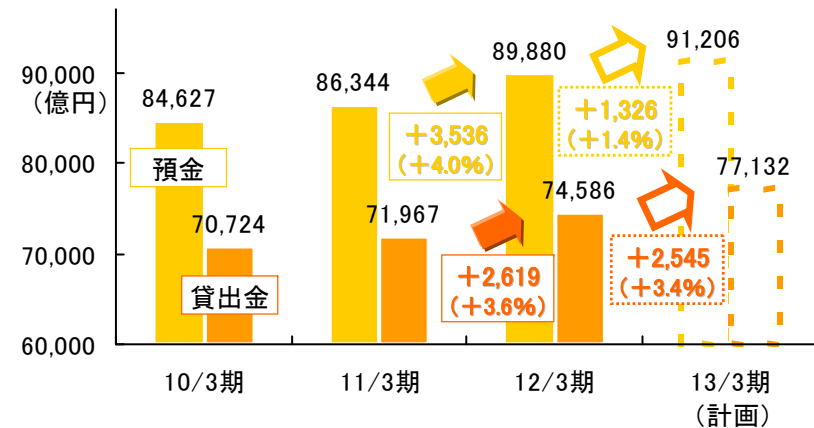
3 コア業務純益は計画比+10億円

- コア業務純益は710億円
(計画比+10億円、前期比△34億円)

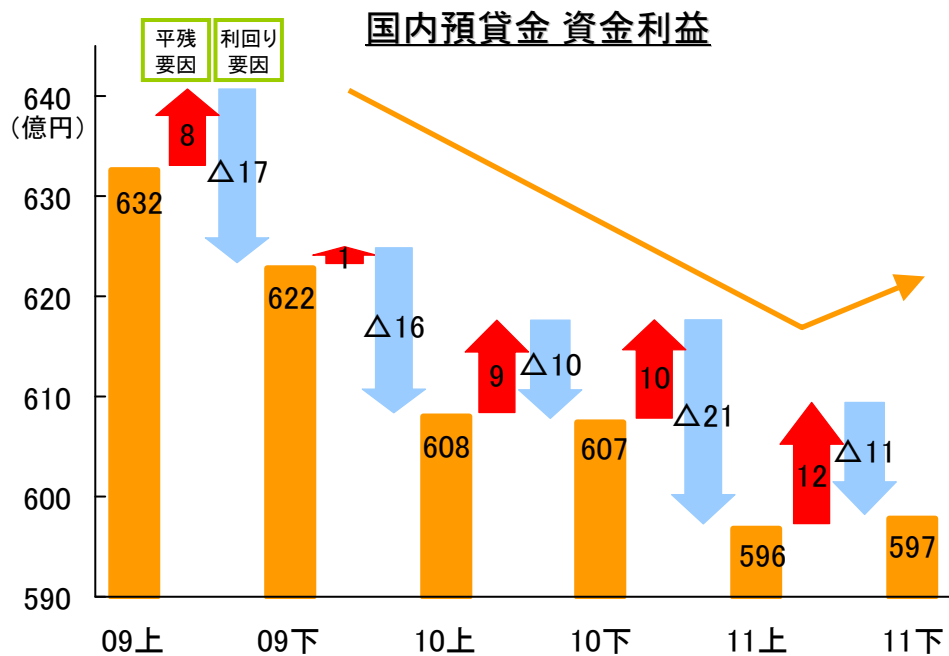
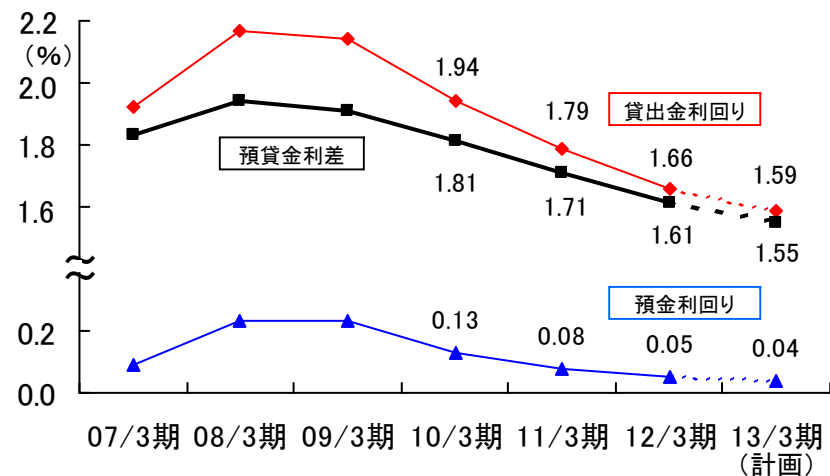
(億円)	11/3期	12/3期	前期比
資金利益	1,376	1,345	△ 31
国内業務部門	1,347	1,314	△ 33
うち預貸金	1,215	1,194	△ 20
貸出金利息	1,290	1,244	△ 45
預金利息	74	50	△ 24
うち有証利息配当金	153	141	△ 12
国際業務部門	29	31	1

1 国内預貸金の資金利益は半期ベースで増益に転じる

2 国内預貸金平残は順調に増加



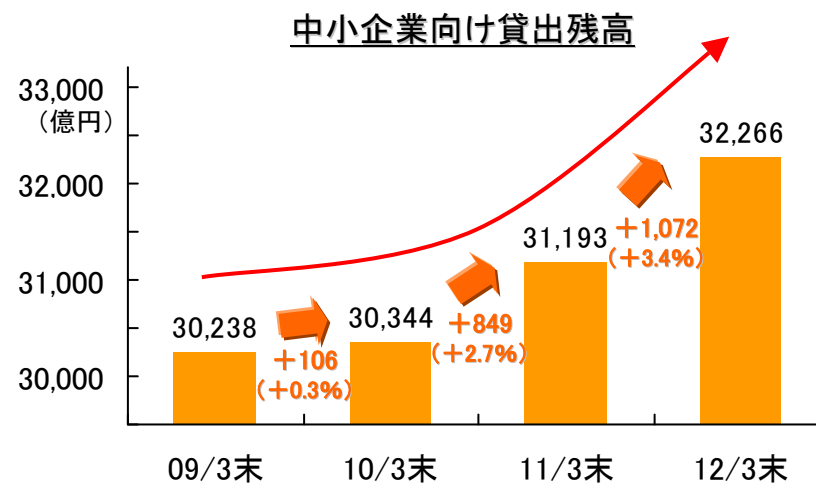
3 預貸金利差の縮小幅は改善



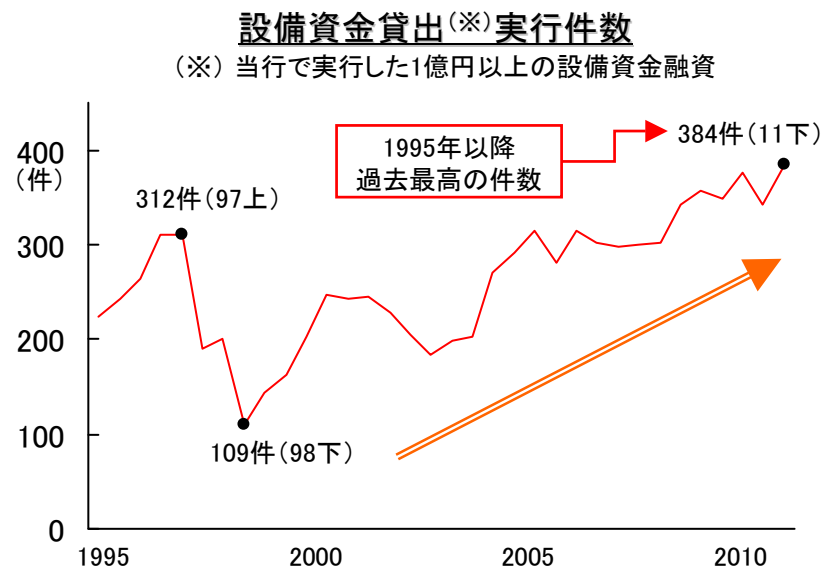
(億円)	11/3末	12/3末	前期末比	増減率
貸出金	73,714	75,817	2,102	2.8%
国内貸出金	73,211	75,051	1,839	2.5%
除く公共	70,395	72,173	1,777	2.5%
事業者向け	43,960	44,666	706	1.6%
大・中堅企業	12,766	12,400	△ 365	△ 2.8%
中小企業	31,193	32,266	1,072	3.4%
消費者ローン	26,435	27,506	1,071	4.0%
うち住宅ローン	25,456	26,586	1,129	4.4%
公共	2,815	2,878	62	2.2%
国内貸出金	73,211	75,051	1,839	2.5%
千葉県内店	55,540	56,729	1,189	2.1%
県外店	17,671	18,321	650	3.6%
大企業向け店舗 (県外特別店※)	12,128	11,953	△ 175	△ 1.4%
個人・中小企業向け店舗 (県外特別店※以外)	5,542	6,368	825	14.8%

(※)東京営業部、新宿支店、大阪支店

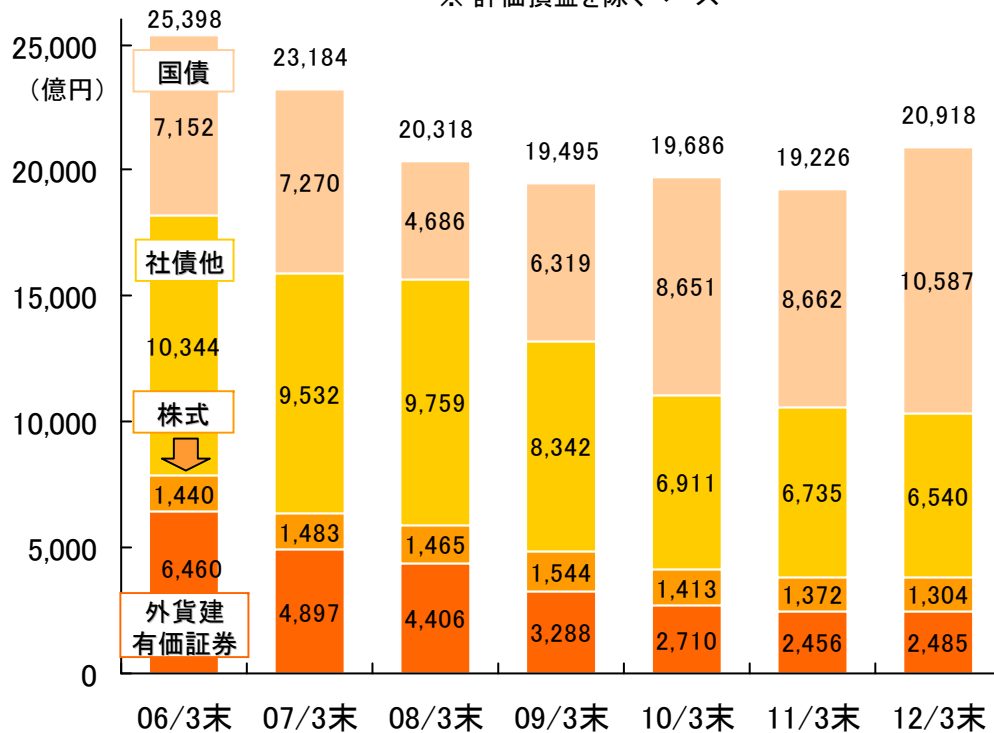
1 中小企業向け貸出の増加ペースが加速



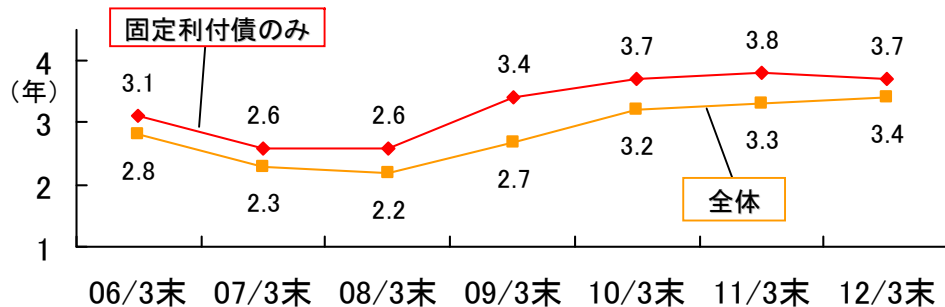
2 設備投資向け資金需要も旺盛



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

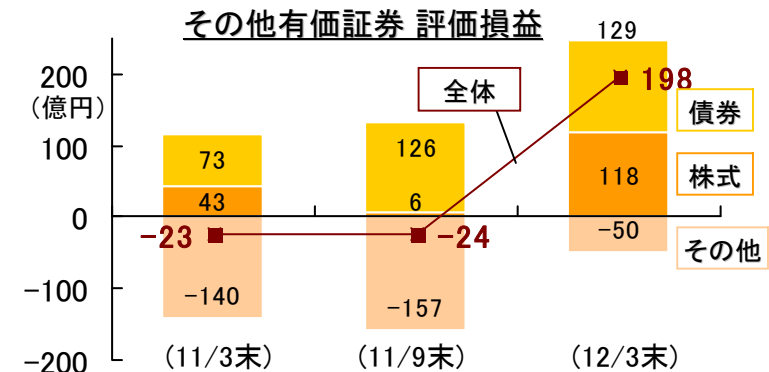


1 金利リスクを抑えた運用方針

「金利が全期間で一律1%上昇した場合」
⇒自己資本比率(単体)は13.75%から13.12%へ低下
(影響は△0.63%のみ)

アウトライヤー判定比率(12/3末)
1.1% (≤20% … 当局モニタリング対象)

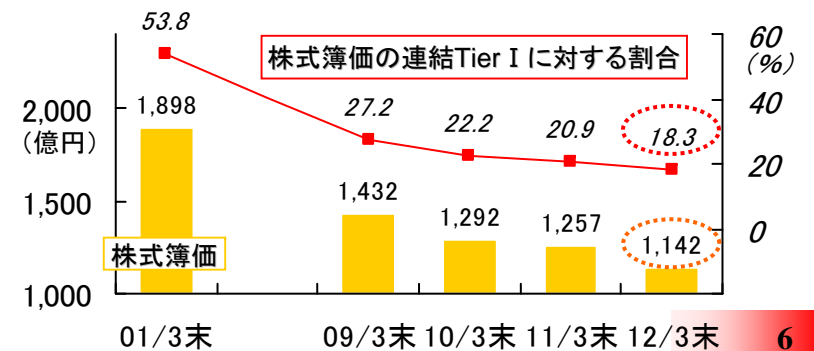
2 有価証券の含み損を処理



3 保有株式を圧縮、価格変動リスクを軽減

株式簿価※とTier I に対する割合(連結)

※その他有価証券で時価のあるものの取得価格



(億円)	10/3期	11/3期	12/3期	前期比
役務取引等利益	141	141	145	3
役務取引等収益	313	317	324	7
うち預かり資産関連手数料	80	88	93	5
うち投信手数料	39	47	44	△3
うち保険手数料	40	40	49	8
うち保障型保険手数料	1	3	5	2
役務取引等費用	172	176	179	3
うち支払保証料・団信保険料	102	106	108	2

1 保障型保険の取組強化

2012年4月～

銀行保険窓販に係る弊害防止措置見直し

コンサルティングプラザ
(千葉・柏・船橋)

保険担当増員

2名 ⇒ 6名 ⇒ 10名 ⇒ 15名

(09/9) (10/4) (11/4) (12/10予定)

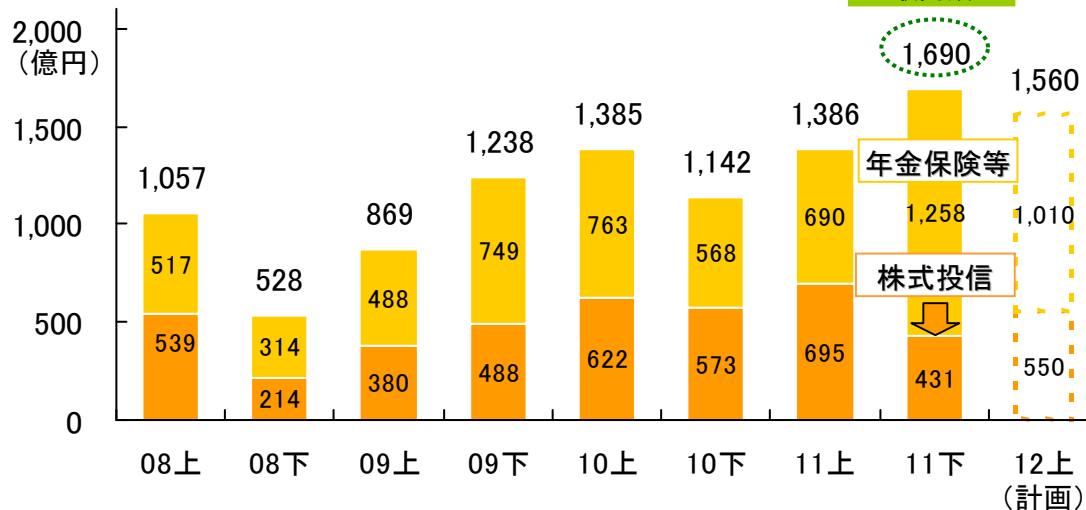
コンサルティング
プラザ千葉



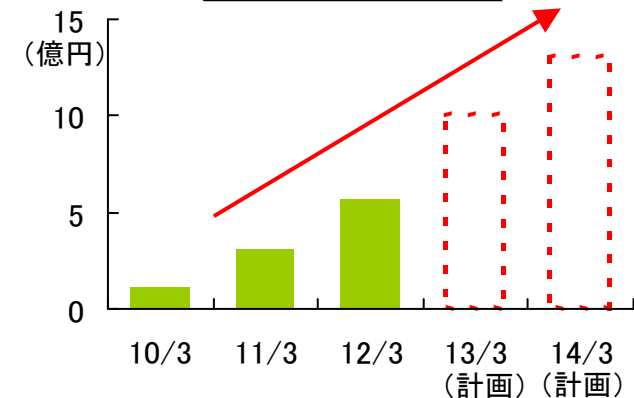
11/10
リニューアル

投資型金融商品販売

過去4年間で
最高額



保障型保険手数料



(億円)	11/3期	12/3期	前期比	13/3期	前期比
	(実績)	(実績)		(計画)	
経費	807	812	5	830	17
人件費	415	412	△2	412	△0
物件費	351	358	6	376	17
税金	41	41	0	41	△0

人件費・物件費の主な増減要因

(億円)	12/3期(実績)	13/3期(計画)
人件費	<ul style="list-style-type: none"> △2 ◆ 定例給与(△2) ◆ 賞与(△1) 🔸 社会保険料(+1) 	<ul style="list-style-type: none"> △0 ◆ 定例給与(△1) ◆ 賞与(△1) 🔸 退職給付債務(+2)
物件費	<ul style="list-style-type: none"> +6 ◆ 経費削減(△5) 🔸 新営業店システム(+9) 🔸 店舗新設・移転(+3) 🔸 その他新規業務(+3) 🔸 BCP対応(+1) ◆ 引当金(△6) 🔸 預金保険料(+1) 	<ul style="list-style-type: none"> +17 ◆ 経費削減(△5) 🔸 新営業店システム(+12) 🔸 店舗新設・移転(+1) 🔸 引当金(+6) 🔸 預金保険料(+3)

1 前期の経費は計画比△17億円

➤ 積極的な投資

○ 積極的な店舗展開

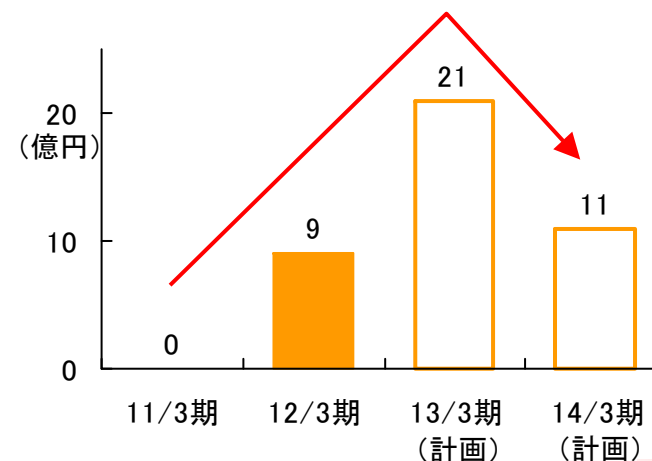
- 新設 越谷レイクタウン支店 (11/6)
- 印西牧の原支店 (11/12)
- 四街道南支店 (12/2)
- 移設 木更津東支店 (11/11)
- 木更津支店 (12/2)

○ 新営業店システムの全店導入完了

➤ 経費削減に向けた努力

2 今期の経費増加は一過性

新営業店システム 減価償却費



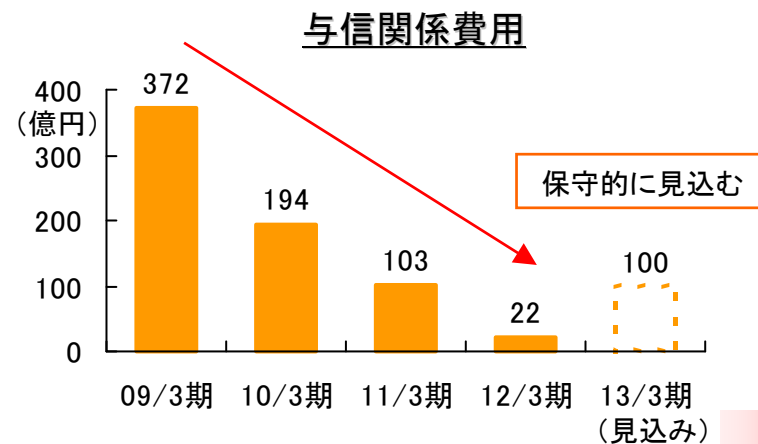
(億円)	10/3期	11/3期	12/3期	前期比	13/3期	前期比
	(実績)	(実績)	(実績)		(見込み)	
与信関係費用	194	103	22	△ 81	100	77
一般貸倒引当金純繰入額	6	△ 4	△ 79	△ 75	△ 25	54
不良債権処理額	187	108	102	△ 6	125	22
償却引当等	257	162	134	△ 28	155	20
うち新規発生	241	145	133	△ 12	140	6
うち担保下落等	34	24	10	△ 13	16	5
うち回収等	△ 20	△ 18	△ 18	△ 0	△ 15	3
償却債権取立益	△ 69	△ 54	△ 32	22	△ 30	2
与信費用比率	27bp	14bp	2bp		12bp	

(注)
「金融商品会計に関する実務指針」では、貸倒引当金繰入額の合計が戻入となった場合、その合計額を「貸倒引当金戻入益」(*)として計上するが、左表では過去との比較上、一般貸倒引当金純繰入額を分けて表示。

1 与信関係費用は大幅に減少

- 一般貸倒引当金が79億円の戻入
- 中小企業金融円滑化法の終了を見据え、計画策定見込先に対して保守的な引当を実施
 - ⇒ 要管理先の貸倒実績率を使用
- 担保下落等に伴う処理額は10億円まで低下
 - ⇒ 震災による影響は見られず

2 今期の与信関係費用は保守的に100億円

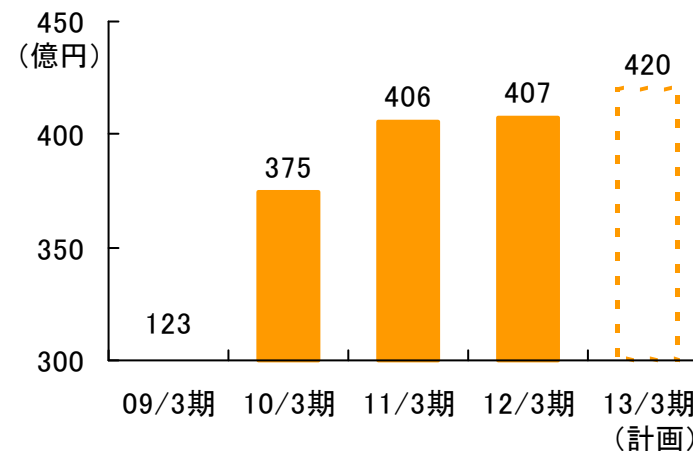


連結	(億円)	12/3期	13/3期 (計画)	前期比
連結経常利益		669	690	20
連結当期純利益		407	420	12

単体	(億円)	12/3期	13/3期 (計画)	前期比
業務粗利益		1,533	1,550	16
資金利益		1,345	1,340	△5
役務取引等利益		145	150	4
特定取引利益		14	20	5
その他業務利益		27	40	12
うち債券関係損益		9	10	0
経費(△)		812	830	17
実質業務純益		720	720	△0
コア業務純益		710	710	△0
一般貸倒引当金繰入額(△)		-	-	-
業務純益		720	720	△0
臨時損益		△102	△80	22
うち不良債権処理額(△)		22	100	77
うち株式等関係損益(△)		△92	0	92
経常利益		617	640	22
特別損益		△7	△6	1
当期純利益		360	400	39
与信関係費用(△)		22	100	77

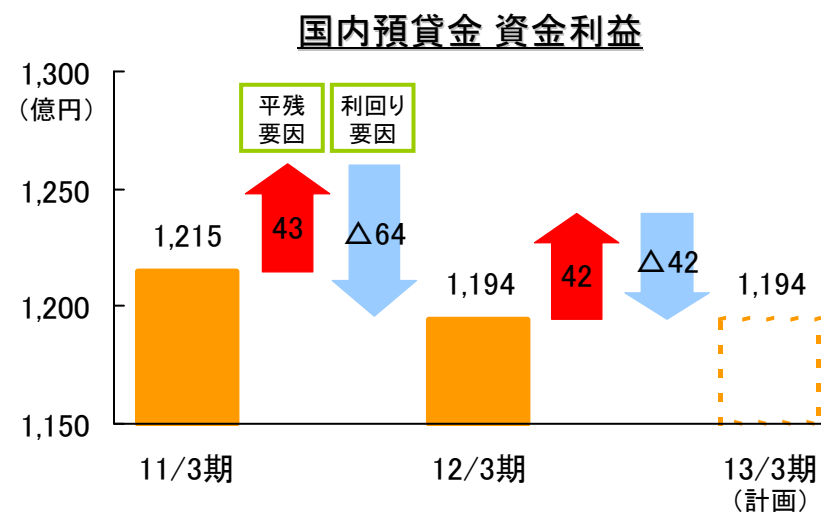
1 連結当期純利益は420億円を計画

— 4期連続の増益へ

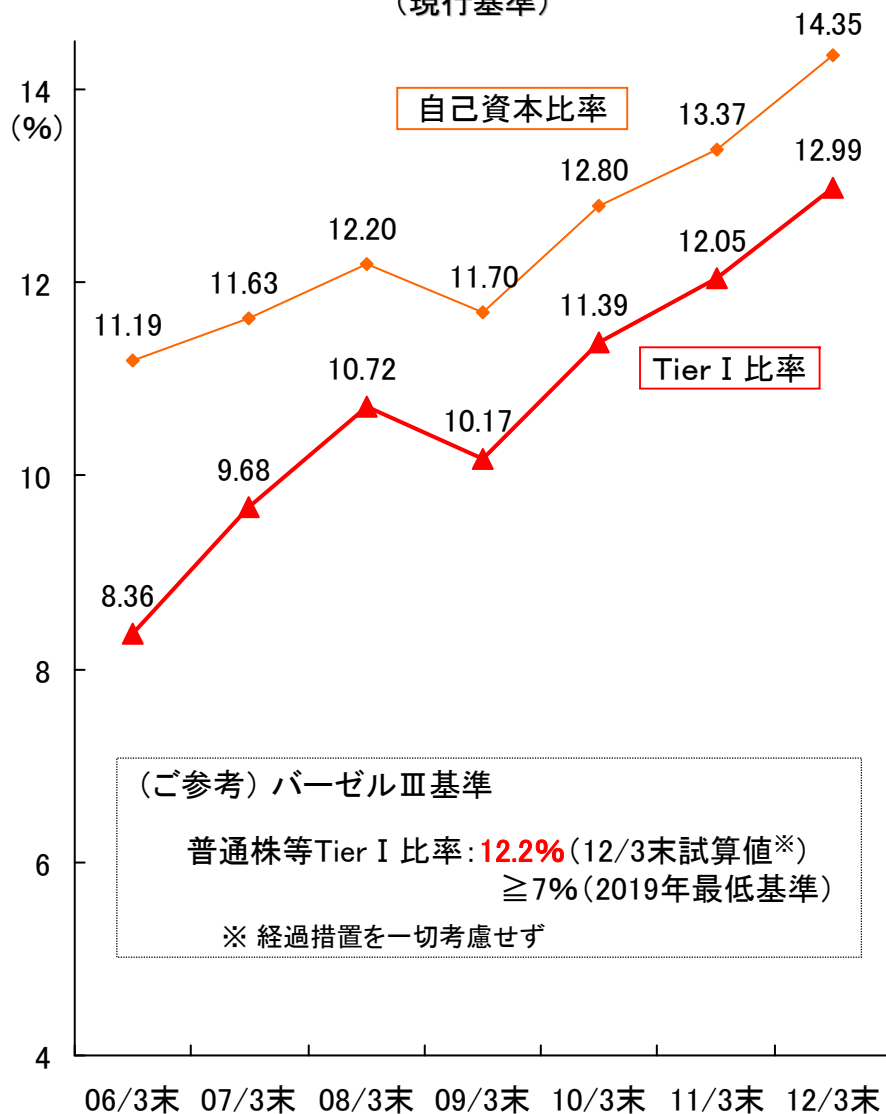


2 業務粗利益(単体)は1,550億円を計画

— 16億円の増収を実現



連結自己資本比率・Tier I 比率
(現行基準)



1 自己資本は質・量ともに健全な水準

Tier I 資本内訳

	(億円)
Tier I 合計	6,216
資本金(全て普通株式)・資本剰余金	2,686
利益剰余金	3,760
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)	64
その他	△ 295
(ご参考)	
繰延税金資産(B/S計上額)	345
無形固定資産	102
リスクアセット	47,853

2 地域への円滑な資金供給に十分な資本力

12年5月 自己株式の取得を発表

取得期間	2012年5月14日～6月15日
取得株数	上限1,000万株
取得金額	上限60億円

≫ 業績の概要

≫ ≫ 中期経営計画「フロンティア70」の進捗

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） —

当行の
更なる発展

P15 店舗展開	P17 富裕層ビジネス	P18 投資型金融商品	P19 無担保ローン	P20 成長産業支援	P21 アジアビジネス
店舗ネットワークの更なる拡充	「銀証連携モデル」による営業態勢の強化	商品ラインアップの更なる充実による提案力の強化	クロスセル強化により5年間で残高倍増	地域育成により「WIN-WIN」の関係構築	アジア拠点を活用した総合提案力

フロンティア

強固な
営業基盤

大規模開発により成長が加速する「広域千葉圏」	3万人の富裕層基盤	規制緩和によるビジネスチャンス	400万を超える個人顧客基盤とリテール営業力	各成長分野に経験豊富な専担者を配置	お客さまのアジア進出ニーズ
------------------------	-----------	-----------------	------------------------	-------------------	---------------

【課題Ⅰ】営業態勢の強化

- 変化を先取りした商品企画を目指し、今年4月に「お客さまサービス改善委員会」を新設

【課題Ⅱ】地域社会への積極的な貢献

- 「法人営業部」「地域営業部」による地域育成
- 戦略的な店舗展開により、地域の成長をアウトパフォーム

P14

【課題Ⅲ】経営管理態勢の高度化

- IT投資などを通じた経営効率の改善
- 当行の発展に向けた資本の有効活用

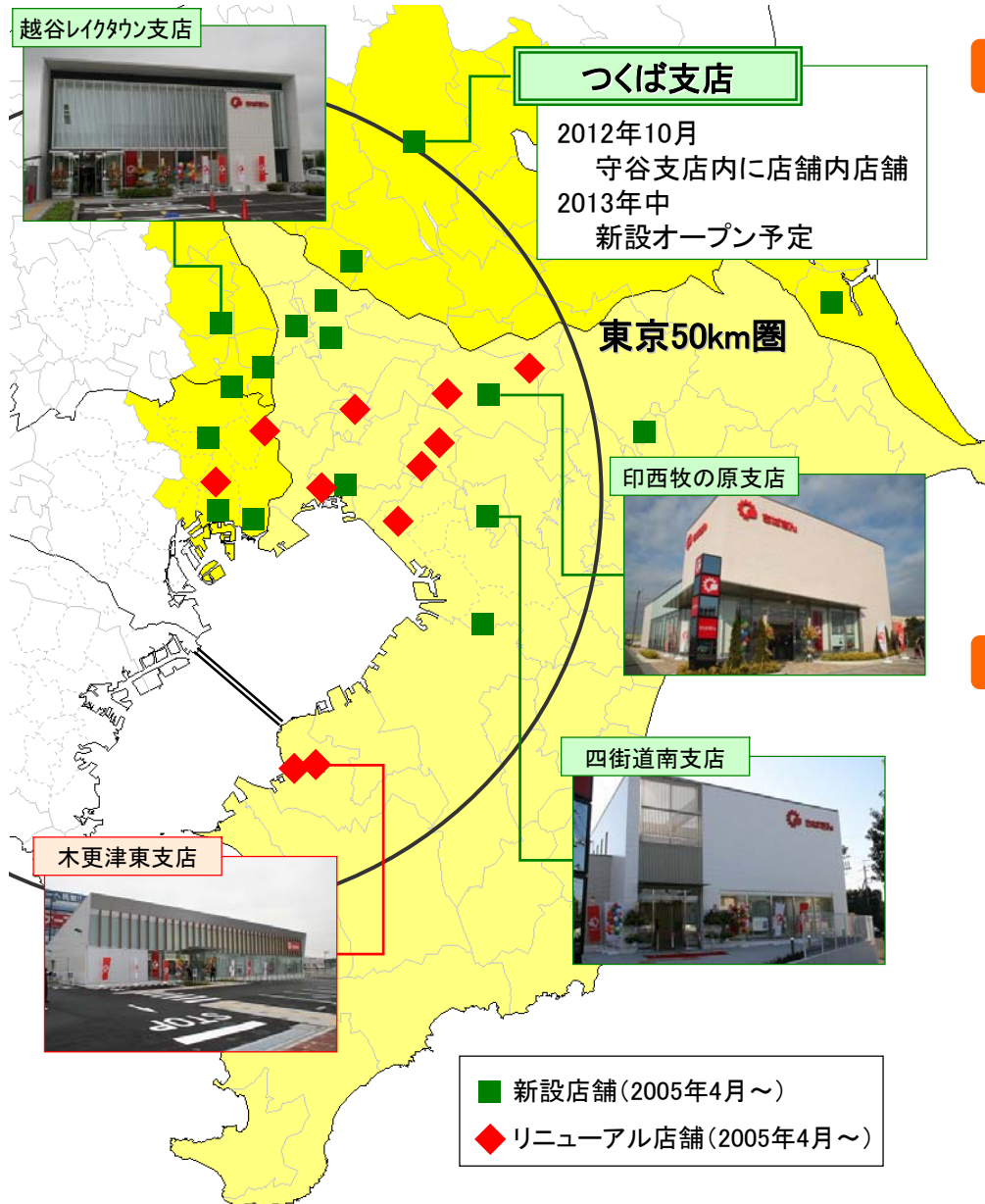
P22,23

【課題Ⅳ】人材育成の充実

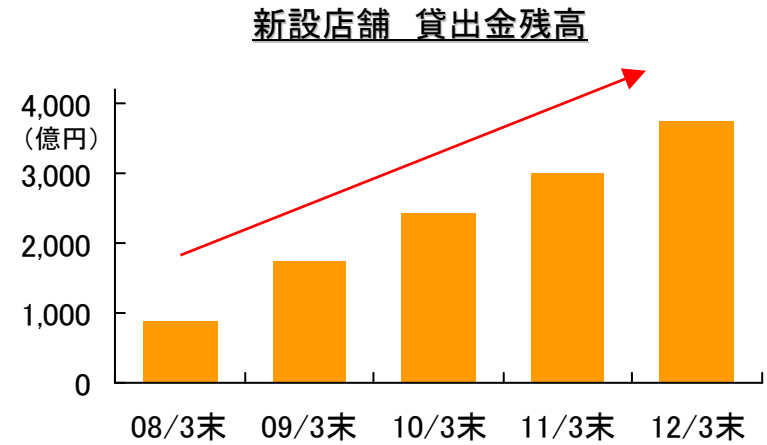
- 人員計画の見直し、OJT強化による人材育成の充実
- 人材の質と量を拡充し、重点分野に戦略配置

P16





1 成長地域への積極的な店舗新設



2 戦略的な店舗リニューアル

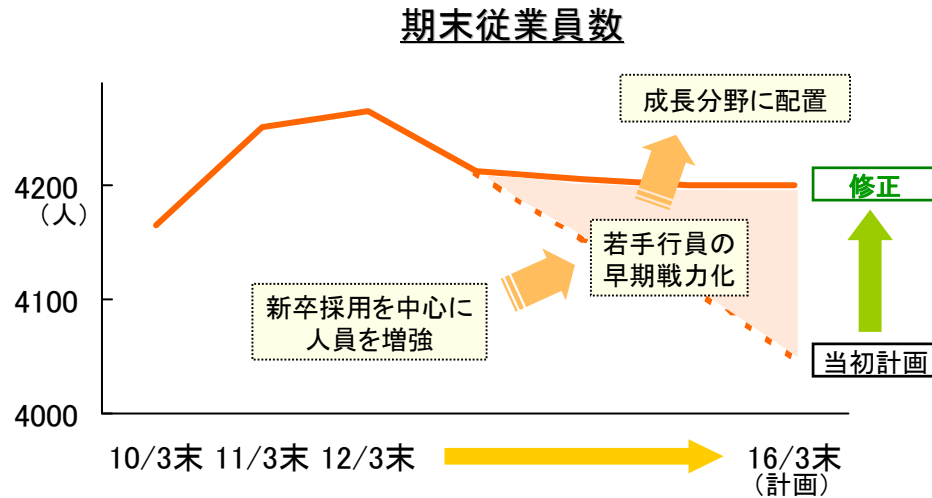
リニューアル効果

〔八千代支店、中山支店
鎌ヶ谷支店〕

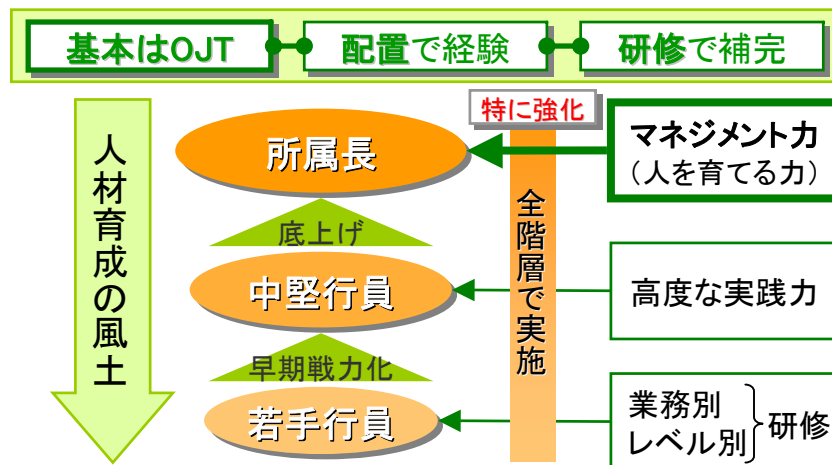
	ラウンジ設置店合計(※)			
	10上	11上	増減	増減率
1日あたり来店客数(含むATM)	3,759	4,065	306	8.1%
給振・年金受皿数	35,225	35,879	654	1.9%
預かり資産 店頭契約比率	32.9%	46.6%	13.6%	
貸金庫契約数	1,631	1,818	187	11.5%

(※)10年下期にリニューアルし、コンサルティングラウンジを設置した3店舗合計
(店頭販売比率は平均)

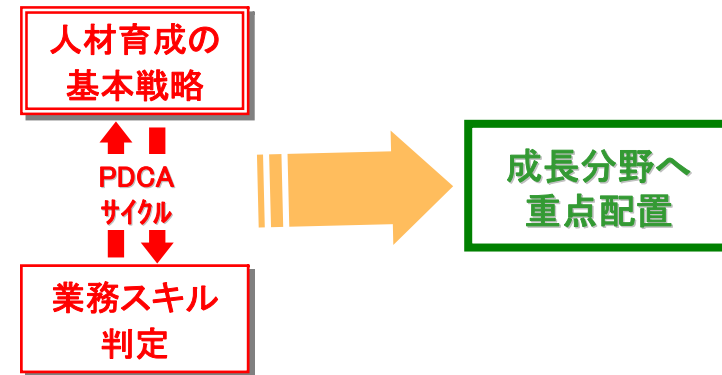
当行発展のボトルネックは人員数
～人員計画を修正～



人材育成の基本戦略



1 成長分野に人員を重点配置



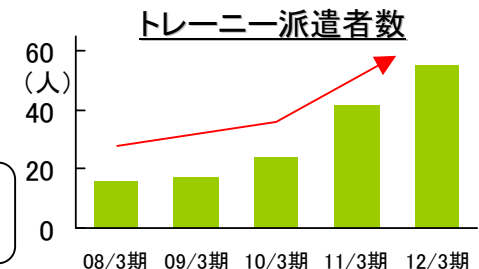
2 OJTサポート施策の充実

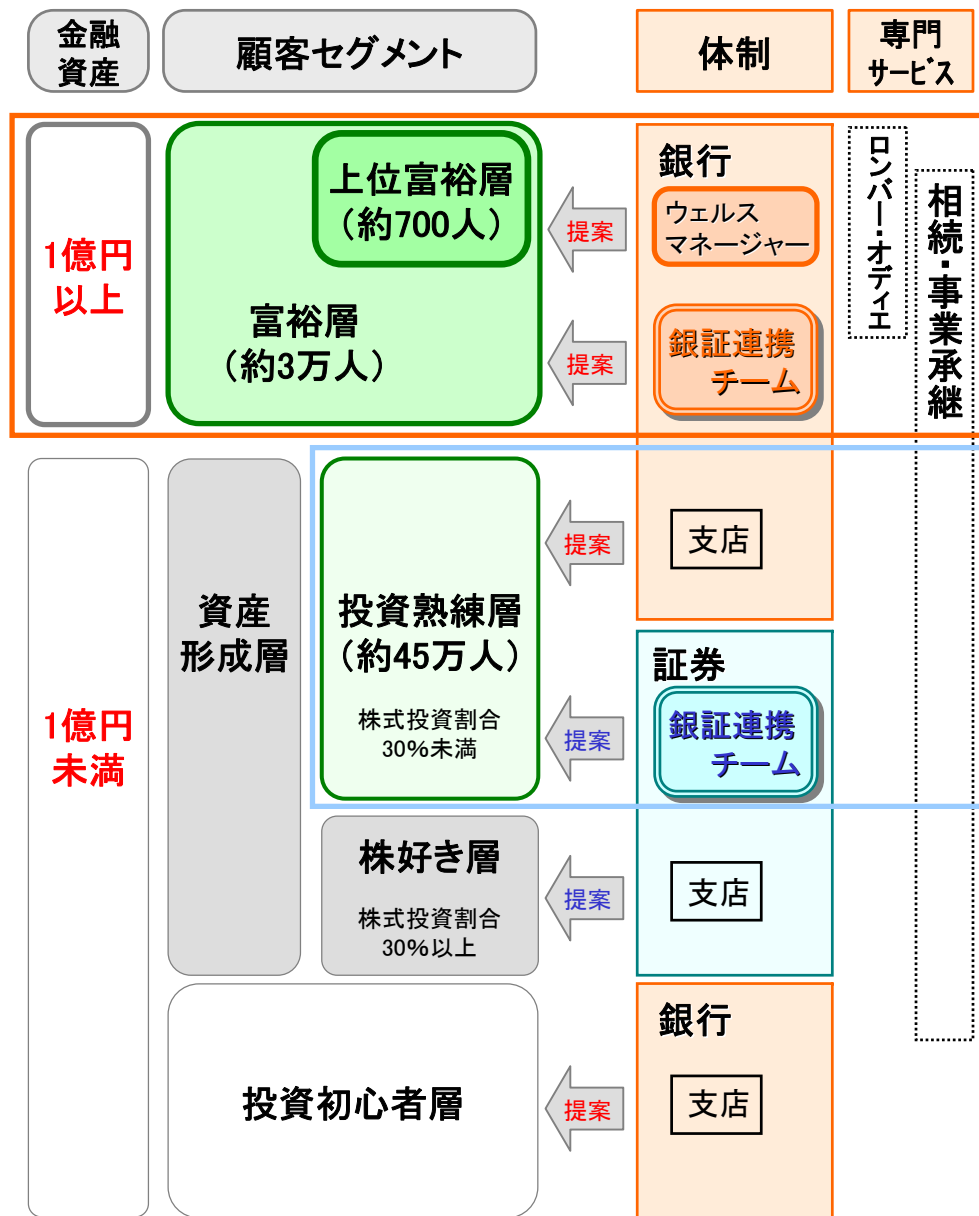
- 所属長のマネジメント力向上によるOJT強化
- 「ちばぎん塾」の更なる拡充
〔活躍する中堅行員を「塾長」に近隣支店の若手行員を指導・育成〕
- インターネットによる「自宅学習ツール」導入予定(12/8～)



3 専門人員の育成

- アジアに強い人材
〔業務トレーニー 語学研修 など〕
- 成長分野に強い人材
〔農業経営アドバイザー 医業経営コンサルタント 貿易アドバイザー など〕



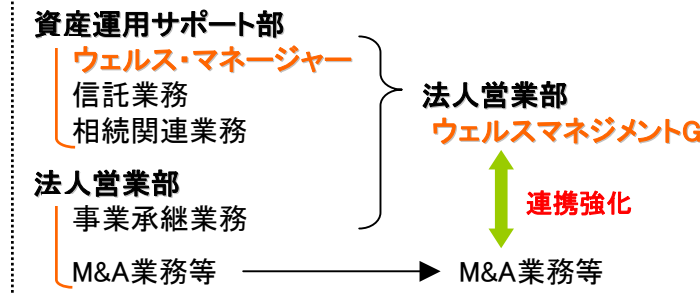


1 富裕層向け営業

上位富裕層

12/4設置

法人営業部内に**ウェルス・マネジメントG**を新設



富裕層

千葉銀行の支店内に**専担チーム**を新設

- 富裕層向けの商品提供、ノウハウの集約
- チーム長に外部人材を登用
- 証券からの出向者受入

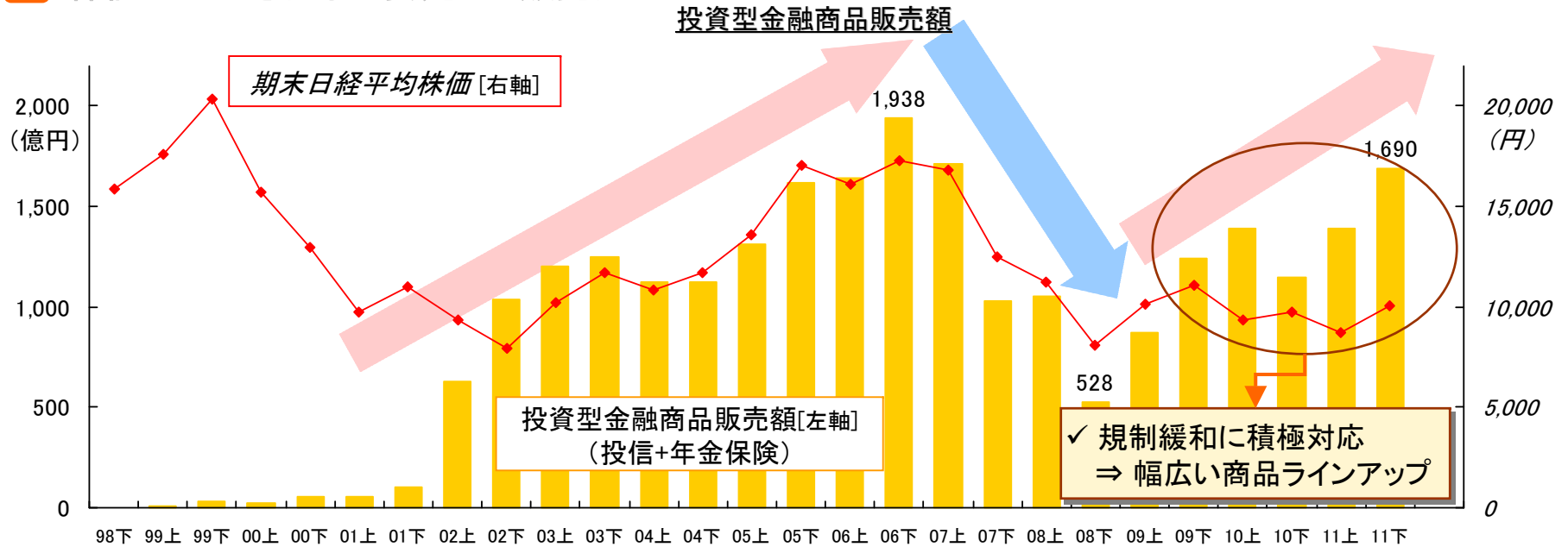
2 投資熟練層向け営業

投資熟練層

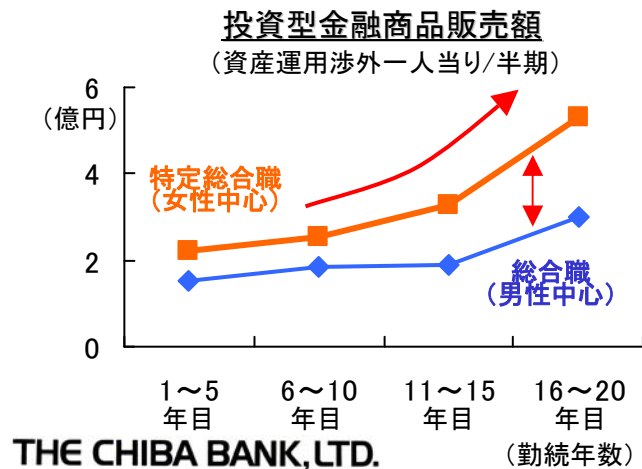
ちばぎん証券の支店内に**専担チーム**を新設

- 銀行紹介顧客に特化した営業活動
- 銀行からの出向者受入

1 株価に左右されない安定した販売力



2 女性の積極登用



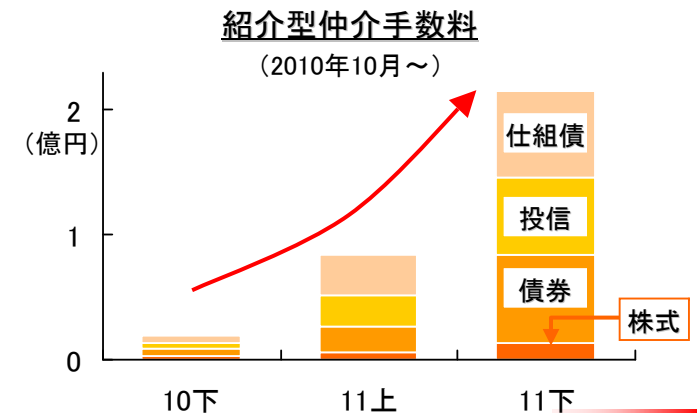
● 業務に応じた女性の積極登用

女性渉外人員数
39名 ⇒ 152名
(09/3末) (12/3末)

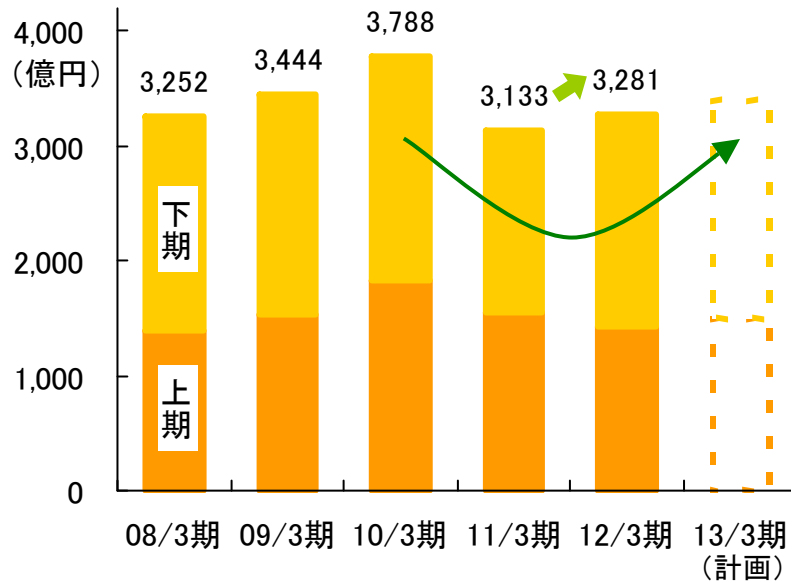
● 女性が長く働ける環境整備

女性活躍サポートチーム設置
(2011/10~)

3 紹介型仲介による販売額増加



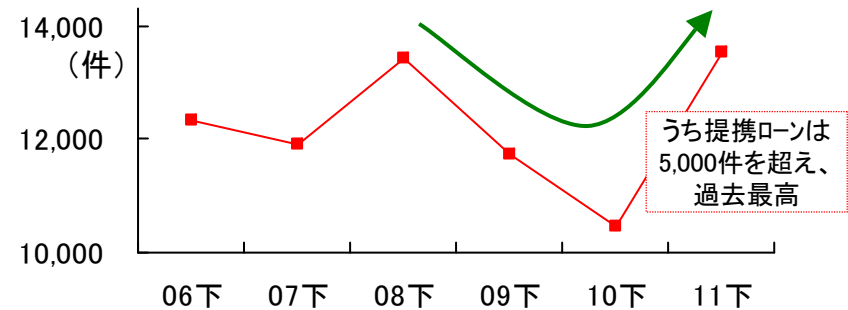
住宅ローン実行額



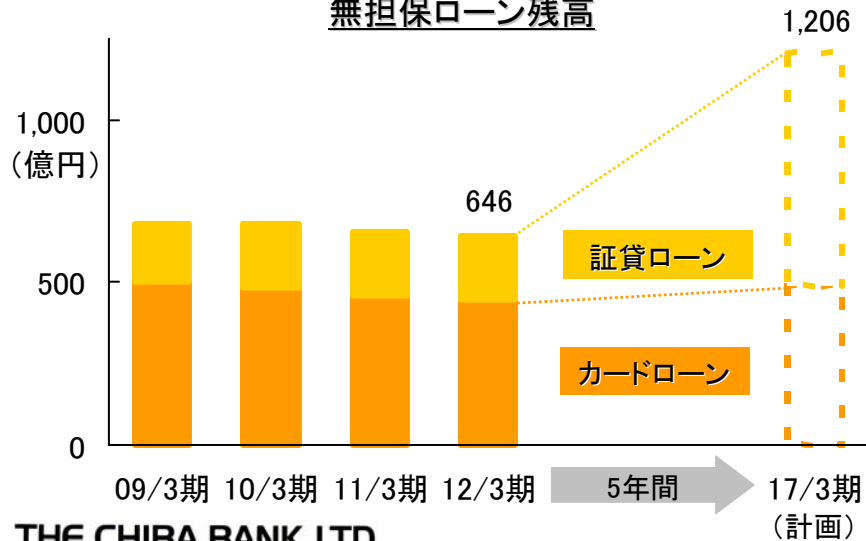
1 川上営業により住宅ローン実行額は安定

- 北総ローンセンターを成田ローンセンターに移設
- 千葉県内の大型マンション販売件数が増加
⇒ ローンセンターによる徹底した川上営業

事前申込件数(下期)



無担保ローン残高



2 無担保ローンの推進強化

- チャンネル強化
 - 12/5設置
 - 支店支援部内に「ローン・コールセンター」を新設
⇒ DMフォローコール・休日のコール営業など
- 無担保ローンの商品改定
 - 融資上限の拡大
(耐震リフォームローン、医学部対象の教育ローンなど)
 - 「標準金利からの各種金利割引」⇒「店頭表示金利」

法人営業部

成長ビジネスサポート室

医療・介護

農業

環境

観光

社会インフラ (PFI)

国際業務 (⇒ P21)

情報・ビジネスマッチング

推進支援グループ

シンジケートローン

債権流動化

私募債

確定拠出年金

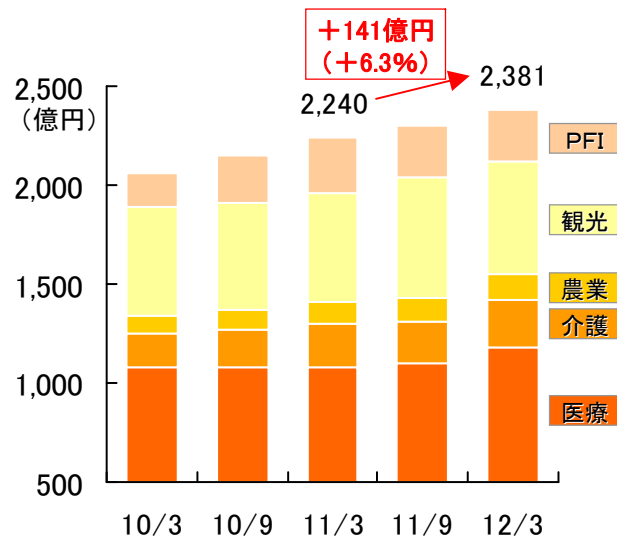
ウェルス・マネジメント・グループ

(⇒ P17)

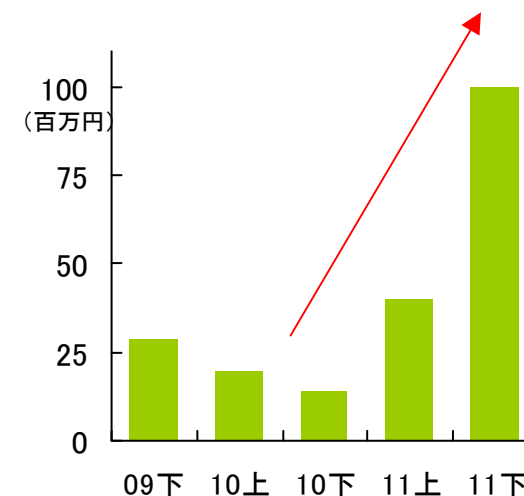
ビジネスセンター・グループ

1 成長分野に専担者を配置、収益機会が拡大

成長分野向け貸出金残高

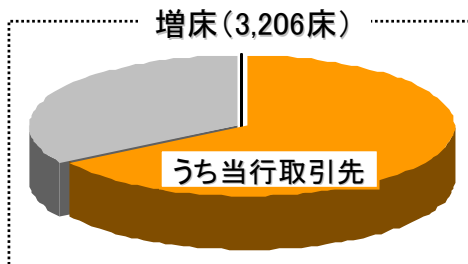


有料ビジネスマッチング手数料



2 病院新設や病床増床が本格化

➤ 千葉県の病床整備計画に基づき、
2012年3月、千葉県が54医療機関/3,206床の増床配分を決定



- ✓ 建物建築などファイナンスニーズ
- ✓ 関連業者の紹介など
ビジネスマッチング

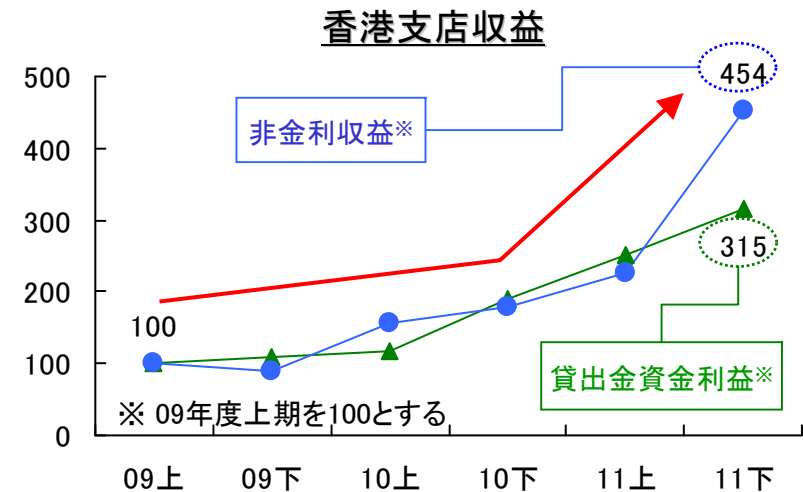
充実したアジアネットワーク



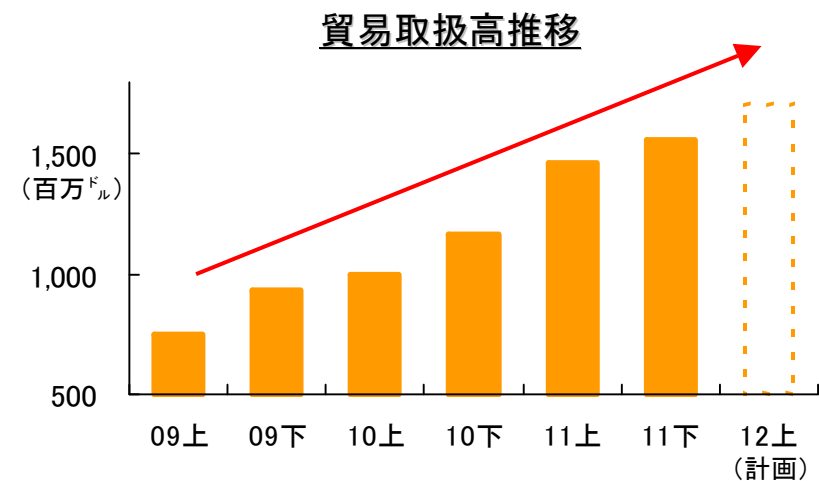
業務提携先の拡充



1 アジア拠点拡大により、香港支店の収益拡大



2 国内営業店の貿易取扱高も増加





1 銀行側CRM画面

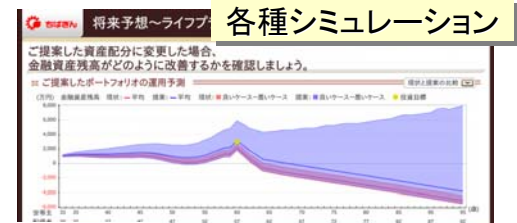
- ✓ ナビゲーション導入により、営業店事務の厳正化
- ✓ EBM機能の追加により、適切なタイミングでお客様へ提案が可能

金融商品勧誘ナビゲーション

商品種別	種別	詳細	商品名	発注日	種別	種別	詳細	商品名	発注日	種別	種別	詳細	商品名	発注日
個人向け証券	無償証券	積立可能型	2007/07/01	積立	個人向け証券	無償証券	積立可能型	2007/07/01	積立	個人向け証券	無償証券	積立可能型	2007/07/01	積立
法人向け証券	無償証券	積立可能型	2007/07/01	積立	法人向け証券	無償証券	積立可能型	2007/07/01	積立	法人向け証券	無償証券	積立可能型	2007/07/01	積立
個人向け証券	無償証券	積立可能型	2007/07/01	積立	個人向け証券	無償証券	積立可能型	2007/07/01	積立	個人向け証券	無償証券	積立可能型	2007/07/01	積立
法人向け証券	無償証券	積立可能型	2007/07/01	積立	法人向け証券	無償証券	積立可能型	2007/07/01	積立	法人向け証券	無償証券	積立可能型	2007/07/01	積立
個人向け証券	無償証券	積立可能型	2007/07/01	積立	個人向け証券	無償証券	積立可能型	2007/07/01	積立	個人向け証券	無償証券	積立可能型	2007/07/01	積立
法人向け証券	無償証券	積立可能型	2007/07/01	積立	法人向け証券	無償証券	積立可能型	2007/07/01	積立	法人向け証券	無償証券	積立可能型	2007/07/01	積立
個人向け証券	無償証券	積立可能型	2007/07/01	積立	個人向け証券	無償証券	積立可能型	2007/07/01	積立	個人向け証券	無償証券	積立可能型	2007/07/01	積立
法人向け証券	無償証券	積立可能型	2007/07/01	積立	法人向け証券	無償証券	積立可能型	2007/07/01	積立	法人向け証券	無償証券	積立可能型	2007/07/01	積立
個人向け証券	無償証券	積立可能型	2007/07/01	積立	個人向け証券	無償証券	積立可能型	2007/07/01	積立	個人向け証券	無償証券	積立可能型	2007/07/01	積立
法人向け証券	無償証券	積立可能型	2007/07/01	積立	法人向け証券	無償証券	積立可能型	2007/07/01	積立	法人向け証券	無償証券	積立可能型	2007/07/01	積立

2 お客様側画面

- ✓ 対面ディスプレイにより、店頭にて視覚にうったえる提案
- ✓ インタビューシートへのパネル入力により、お客様負担軽減



3 他地銀との共同開発により、コスト削減

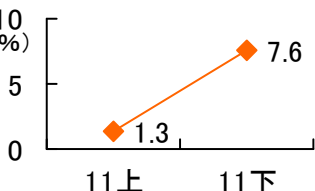
TSUBASA(翼)プロジェクト

- ✓ 共同開発により約7億円のコスト削減 (単独開発の場合との比較)

属性情報	属性情報	属性情報	属性情報	属性情報	属性情報
性別	性別	性別	性別	性別	性別
年齢	年齢	年齢	年齢	年齢	年齢
職業	職業	職業	職業	職業	職業
年収	年収	年収	年収	年収	年収
資産	資産	資産	資産	資産	資産
リスク	リスク	リスク	リスク	リスク	リスク
投資	投資	投資	投資	投資	投資
商品	商品	商品	商品	商品	商品
取引	取引	取引	取引	取引	取引
その他	その他	その他	その他	その他	その他

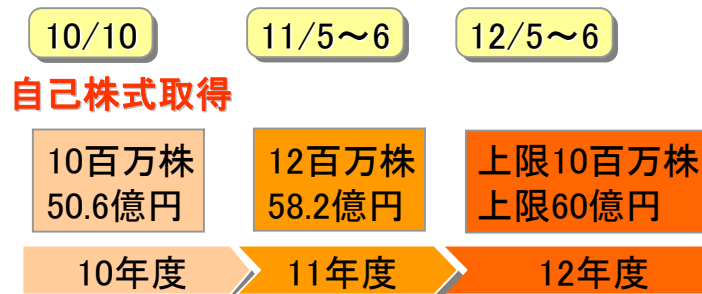
EBM イベントベストマーケティング

預かり資産 成約率 (契約件数/EBM発信数)



1 積極的な「株主還元」

自己株式の取得状況



配当額の推移

	04/3	05/3	06/3	07/3	08/3	09/3	10/3	11/3	12/3(予定)	13/3(計画)
1株当たり配当額(年間)	6円*	6円	7円	9円	11円	11円	11円	11円	11円	11円

* うち1円は記念配

株主への利益配分の状況

(億円)	04/3	05/3	06/3	07/3	08/3	09/3	10/3	11/3	12/3(予定)	13/3(計画)
年間配当額①	50	50	61	80	98	98	98	97	96	95
自己株式取得額②	-	-	-	-	-	-	-	50	58	60
株主還元額③=①+②	50	50	61	80	98	98	98	148	154	155
連結当期純利益④	275	363	489	525	459	123	375	406	407	420
配当性向①/④×100	18.3%	13.8%	12.2%	15.2%	21.3%	79.3%	26.1%	24.0%	23.6%	22.8%
株主還元率③/④×100	18.3%	13.8%	12.2%	15.2%	21.3%	79.3%	26.1%	36.5%	37.9%	37.0%

2 発展に向けた「資本の有効活用」

- 貸出金残高の増強
- 効果的な投資による効率性改善
- 戦略的提携の推進



2011年10月～
完全子会社化