
2008年度決算説明会



2009年5月28日

株式会社 千葉銀行

目次

はじめに	2
------	---

■ 1. 業績の概要

業績概要①	4
業績概要②	5
資金利益	6
貸出金増減内訳	7
有価証券	8
役務取引等利益	9
経費	10
信用コスト①	11
信用コスト②	12

■ 2. 中期経営計画「1st1st」

前中期経営計画の総括と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 金融仲介機能の強化と 質の高い金融サービスの提供	
法人Ⅰ	16
法人Ⅱ	17
法人Ⅲ	18
法人Ⅳ	19
個人Ⅰ	20
個人Ⅱ	21
個人Ⅲ	22
マーケット	23
経営資源の効果的配分Ⅰ	24
経営資源の効果的配分Ⅱ	25

課題Ⅱ 強靱な経営態勢の構築Ⅰ	26
課題Ⅱ 強靱な経営態勢の構築Ⅱ	27
課題Ⅲ 人材育成の強化	28
お客さま満足度の向上Ⅰ	29
お客さま満足度の向上Ⅱ	30

■ 3. 計数計画

全体計画	32
資金利益	33
役務取引等利益／経費	34
有価証券関係損益	35
信用コスト	36
資本政策	37

■ 資料編

はじめに

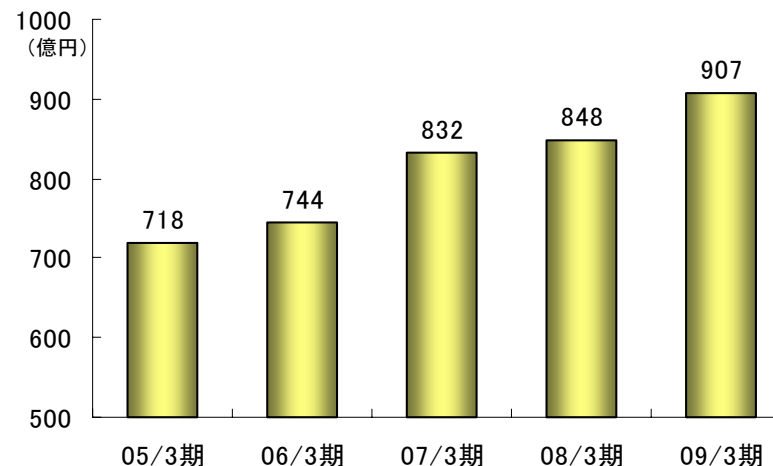
■ 2009年3月期は資金利益の増加を主な要因として、コア業務純益が907億円と前期比58億円、6.9%増加し、過去最高を更新しました。

■ 一方、国内外の経済・金融環境の悪化を受けて、実質信用コストや有価証券にかかる損失が大幅に増加したことから、当期純利益については113億円と、前期比333億円減少しました。

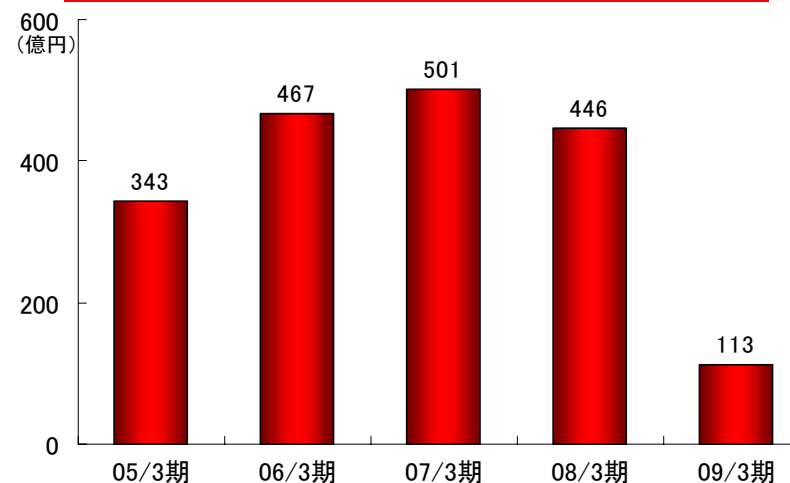
■ 本日は前期決算の概要などについて説明した後、本年4月よりスタートした中期経営計画「1st1st」(ダブルファースト)に基づく今後の当行の経営戦略について説明いたします。

コア業務純益

※コア業務純益=業務純益 + 一般貸倒引当金繰入額 - 債券関係損益



単体当期純利益





■ 1. 業績の概要

■ 2. 中期経営計画 「1st1st」

■ 3. 計数計画

■ 資料編

業績概要①

■ コア業務純益は過去最高を更新

<億円>	08/3期	09/3期	増減額	
業務粗利益 ①	1,631	1,421	△	209
(コア業務粗利益) ①-②	1,640	1,706		65
資金利益	1,395	1,466		71
役務取引等利益	184	153	△	30
特定取引利益	33	47		14
その他業務利益	18	△ 246	△	264
うち 債券関係損益 ②	△ 9	△ 284	△	275
経費 ③	792	799		6
うち 人件費	377	387		9
うち 物件費	370	369	△	1
実質業務純益 ①-③	839	622	△	216
コア業務純益 ①-②-③	848	907		58

<億円>	09/3期	
		増減
資金利益	1,466	71
国内業務部門	1,422	62
うち 預貸金	1,283	59
貸出金利息	1,470	58
預金利息	187	△ 0
うち 有証利息配当金	159	6
国際業務部門	44	8

<億円>	09/3期	
		増減
役務取引等利益	153	△ 30
役務取引等収益	318	△ 27
うち 投信+年金保険等	78	△ 29
投資信託	40	△ 33
年金保険等	38	4
役務取引等費用	165	3

業績概要②

■ 有価証券関係損益悪化および実質信用コスト増加を主因として当期純利益が減少

<億円>	08/3期	09/3期	
			増減額
実質業務純益	839	622	△ 216
一般貸倒引当金純繰入額 ④	-	75	75
業務純益	839	547	△ 291
臨時損益	△ 138	△ 481	△ 343
うち 不良債権処理額 ⑤	137	350	213
うち 株式等関係損益 ⑥	△ 18	△ 145	△ 127
経常利益	700	65	△ 634
特別損益	72	49	△ 22
うち 貸倒引当金戻入益 ⑦	50	-	△ 50
うち 償却債権取立益 ⑧	50	53	3
当期純利益	446	113	△ 333
有価証券関係損益(②+⑥)	△ 28	△ 430	△ 402
実質信用コスト(④+⑤-⑦-⑧)	36	372	335
連結当期純利益	459	123	△ 335
連単差	13	10	△ 2

有価証券関係損益

<億円>	09/3期	
		増減
合計	△ 430	△ 402
うち減損	△ 336	△ 274
国債等債券損益	△ 284	△ 275
債券	△ 205	△ 196
うち外債	△ 205	△ 196
投信	△ 78	△ 78
株式等関係損益	△ 145	△ 127
株式	△ 116	△ 97
ETF	△ 29	△ 29
株式関連 (株式+投信+ETF)	△ 224	△ 205

実質信用コスト

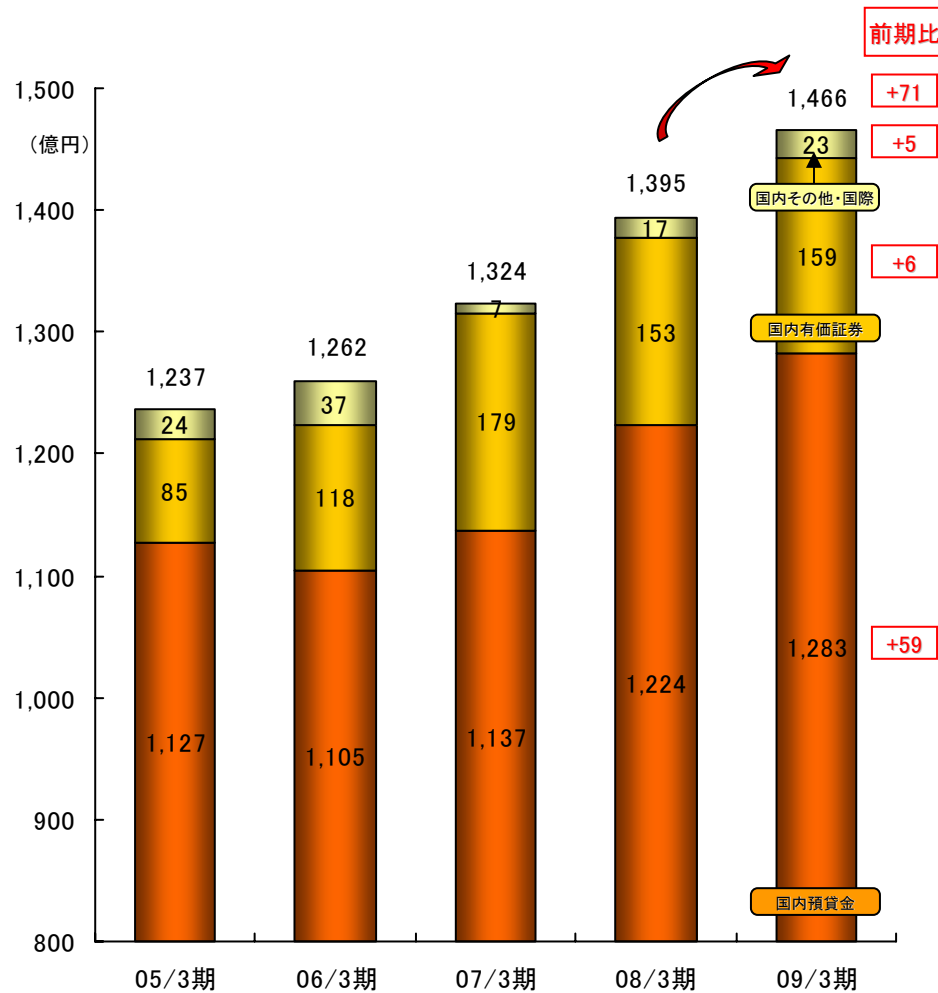
<億円>	09/3期	
		増減
一般貸倒引当金純繰入額*	75	88
不良債権発生内訳	350	250
債務者区分悪化	336	160
担保	45	26
回収等(含引当率低下)	△31	63
信用コスト	425	338
償却債権取立益	53	3
実質信用コスト	372	335

※08/3期は表示上貸倒引当金相当額を特別利益の中の貸倒引当金戻入益に含めて計上

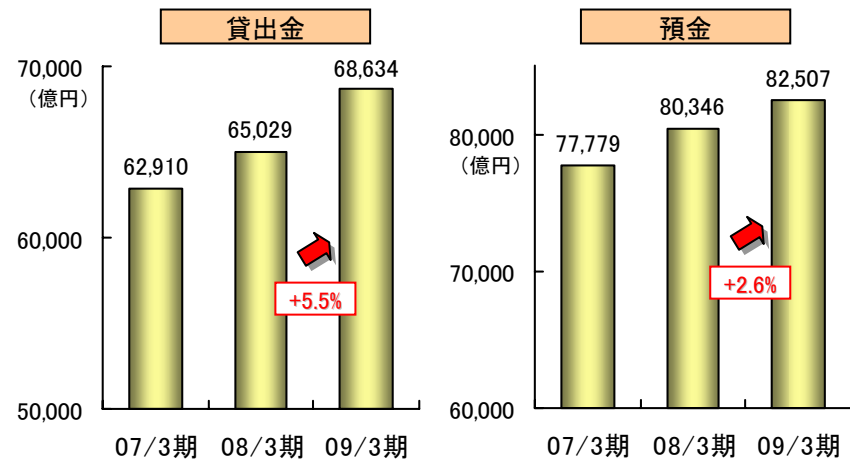
資金利益

■ 預貸金のボリューム増加により資金利益が増加

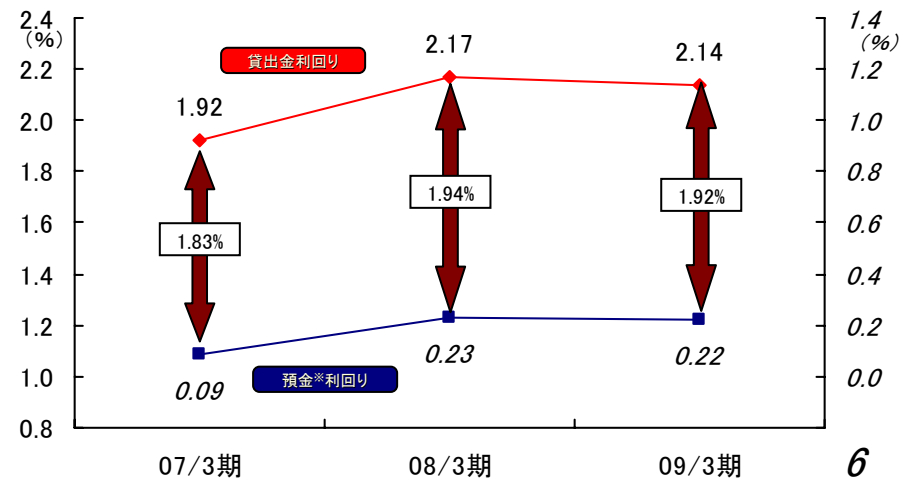
資金利益推移



国内預貸金平残



国内預貸金利回り



※ 除<NCD

貸出金増減内訳

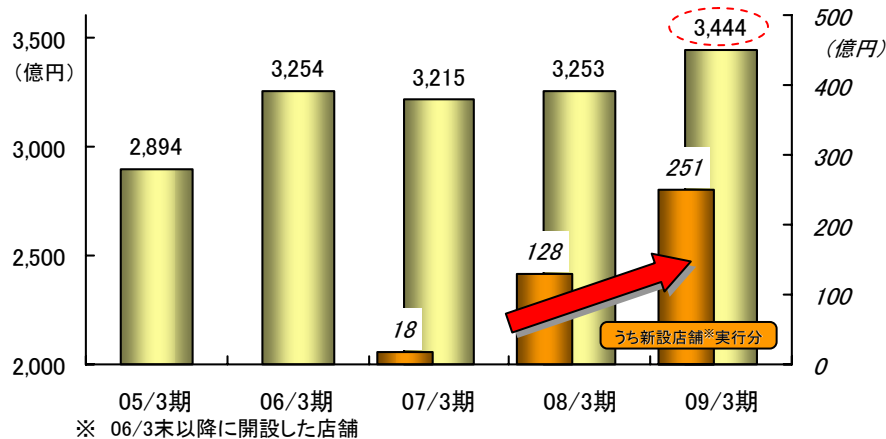
住宅ローン実行は過去最高

国内貸出金増減内訳

(億円)

	08/3末	09/3末	09/3期実績	
			08/3末比	同増減率
国内貸出金	66,299	69,453	3,154	4.7%
除く公共	62,104	66,906	4,802	7.7%
事業者向け	39,729	43,136	3,406	8.5%
消費者ローン	22,375	23,770	1,395	6.2%
うち住宅ローン	21,240	22,675	1,435	6.7%
公共	4,195	2,546	△1,648	△39.2%
うち財務省	1,491	-	△1,491	△100.0%

住宅ローン実行額 09/3期実行実績
過去最高



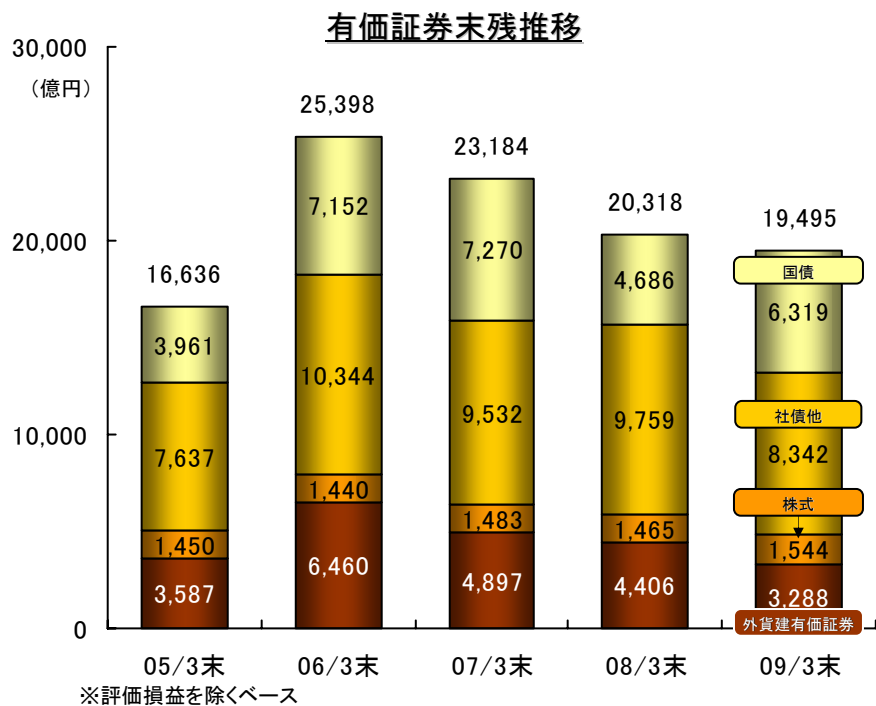
国内貸出金地域別増減

	09/3期実績	増加率
国内貸出金	+3,154億円	+4.7%
千葉県内	+1,588億円	+3.0%
事業者向け貸出等	393億円	+1.2%
消費者ローン	1,195億円	+5.4%
県外	+1,565億円	+11.1%
東京都東部等 ^{※1}	+483億円	+13.3%
県外特別店 ^{※2}	+1,081億円	+10.3%

※1.東京都・埼玉県・茨城県における県外特別店以外の支店の残高
 ※2.主に大企業向け取引を行う東京営業部・新宿支店・大阪支店の残高

有価証券

■ 株式関連投資や外債を中心に損失を計上するも、残高圧縮により、リスクは低下



国内業務部門有価証券収益

	08/3期		増減
	実績	実績	
有価証券[平残] (億円)	16,742	16,117	△ 624
利回り (%)	0.91	0.99	0.07
収益 (億円)	153	159	6

有価証券関係損益

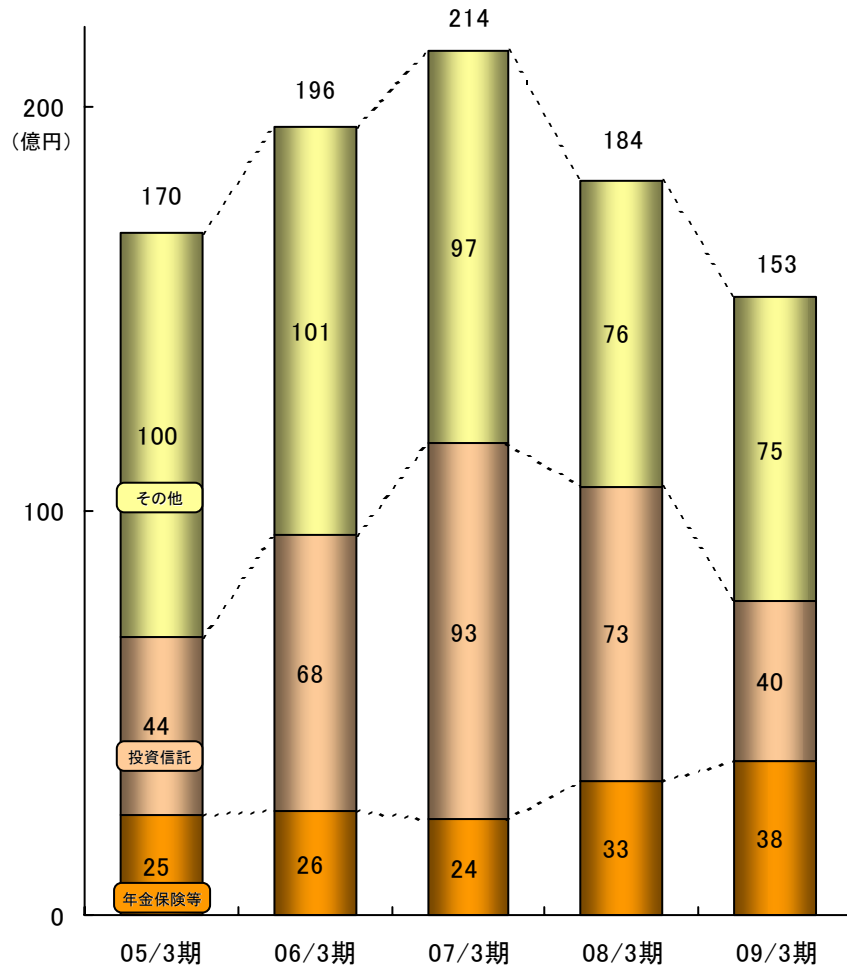
	09/3期		09/3末簿価	
	有価証券関係損益		08/9末比	
有価証券合計	△ 430		19,495	△ 1,278
うち株式	△ 116	△ 145 株式等関係 損益	1,544	△ 86
うちETF	△ 29		133	△ 9
うちその他投資信託等 (含外国籍投信)	△ 78	△ 284 債券関係 損益	767	△ 144
うち外国債券(含円貨建て)	△ 205		3,734	△ 982
うち証券化商品	△ 90		152	△ 64
うちSIV・CDO	△ 82		0	△ 40
うち金融機関	△ 118		1,074	△ 245
うち住宅ローン担保債権*	0		877	△ 181

※ジニーメイ・ファニーメイ・フレディマック発行分

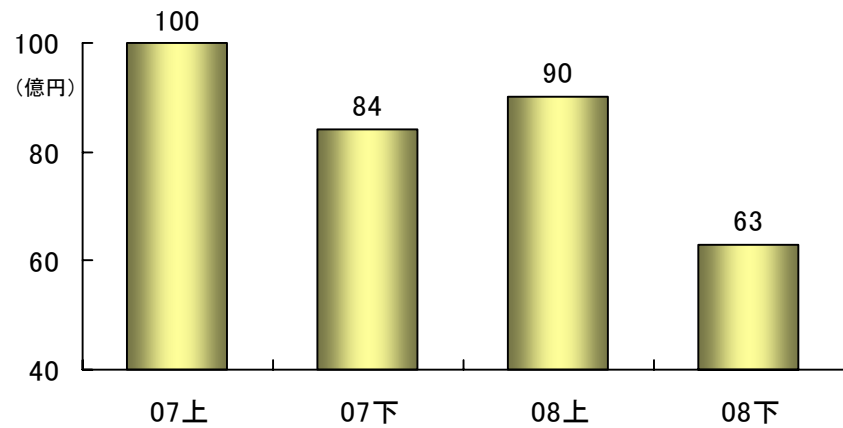
役務取引等利益

■ 投資型金融商品販売の回復により収益増加を目指す

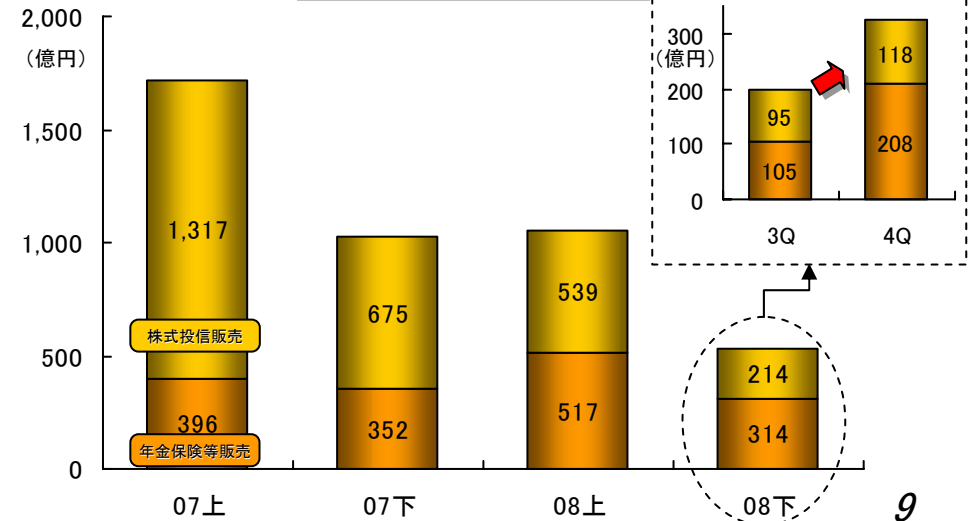
役務取引等利益



役務取引等利益(半期毎)



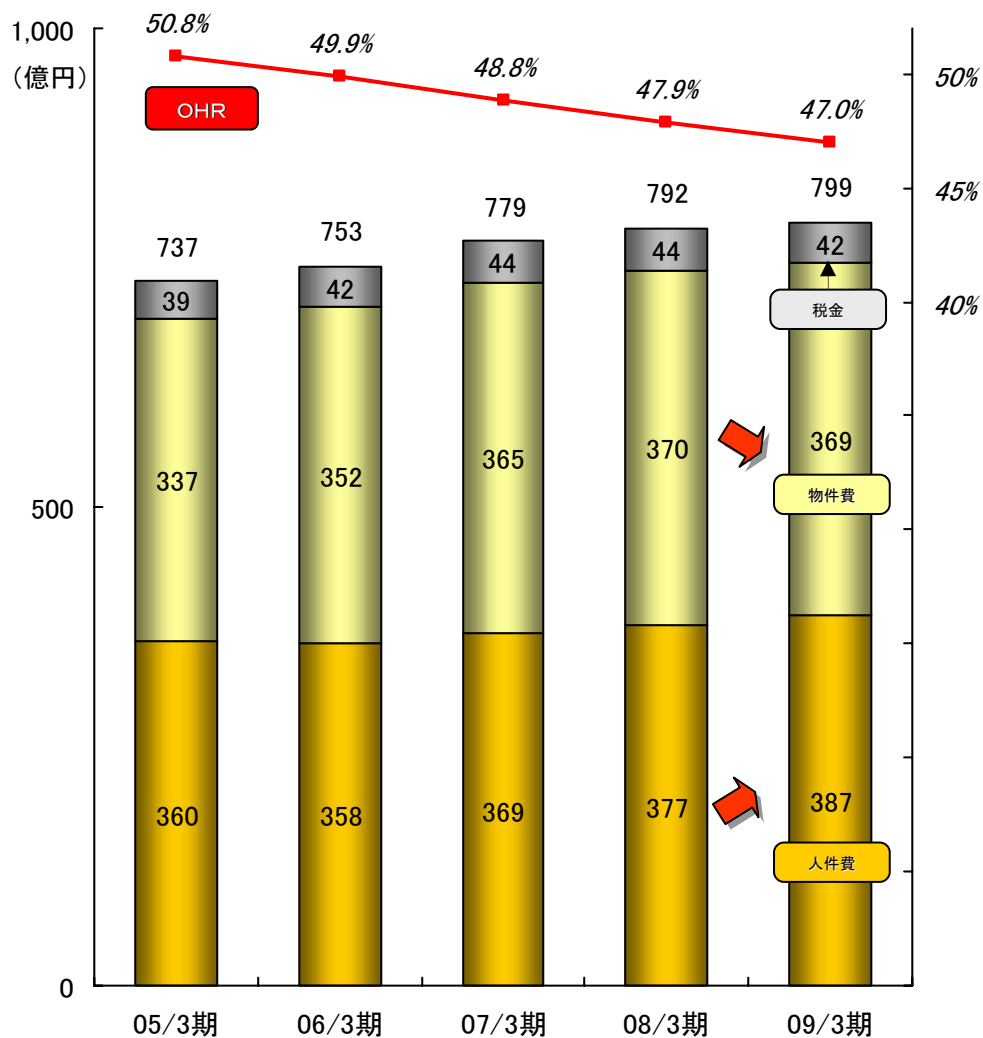
投資型金融商品販売推移



経費

■ 人員増加により人件費が増加するも物件費を中心とした見直しにより経費全体を抑制

OHR・経費



経費増減内訳

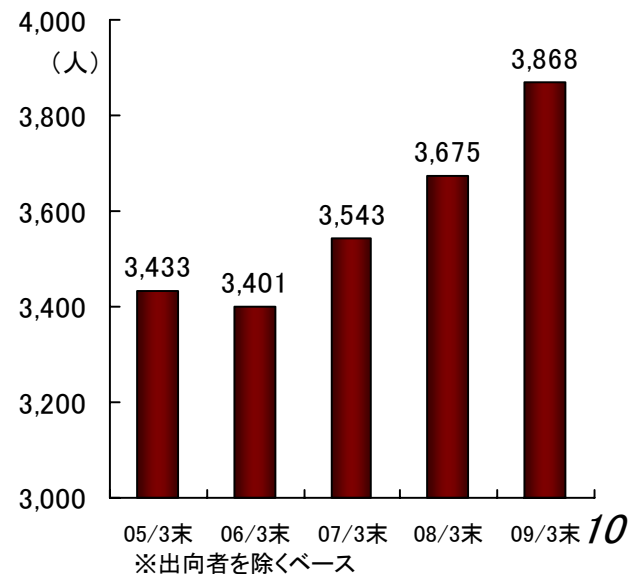
(億円)

	08/3期 実績	09/3期			
		08/11見込	実績	08/3期比	08/11見込比
経費合計	792	815	799	6	△ 16
人件費	377	390	387	9	△ 3
物件費	370	380	369	△ 1	△ 11
税金	44	45	42	△ 2	△ 3

新卒採用人数

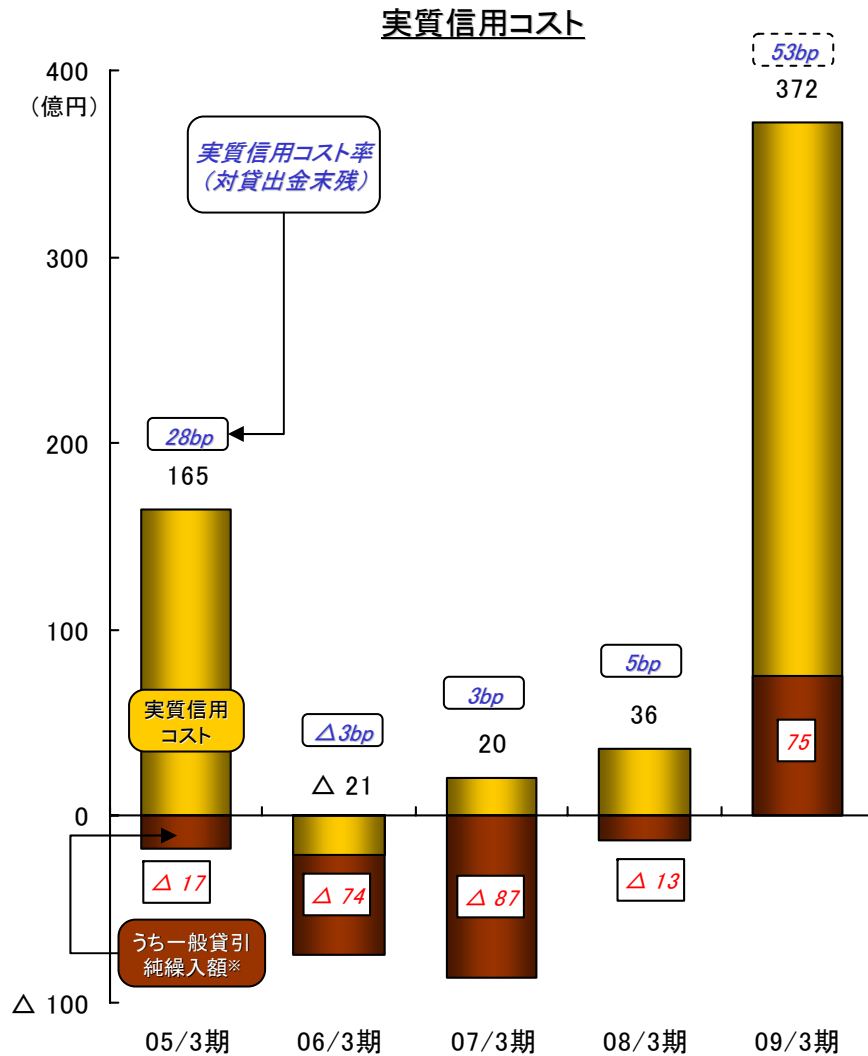
年月	人数
04/4 実績	97
05/4 実績	119
06/4 実績	264
07/4 実績	254
08/4 実績	262
09/4 実績	284
10/4 予定	230

従業員数推移

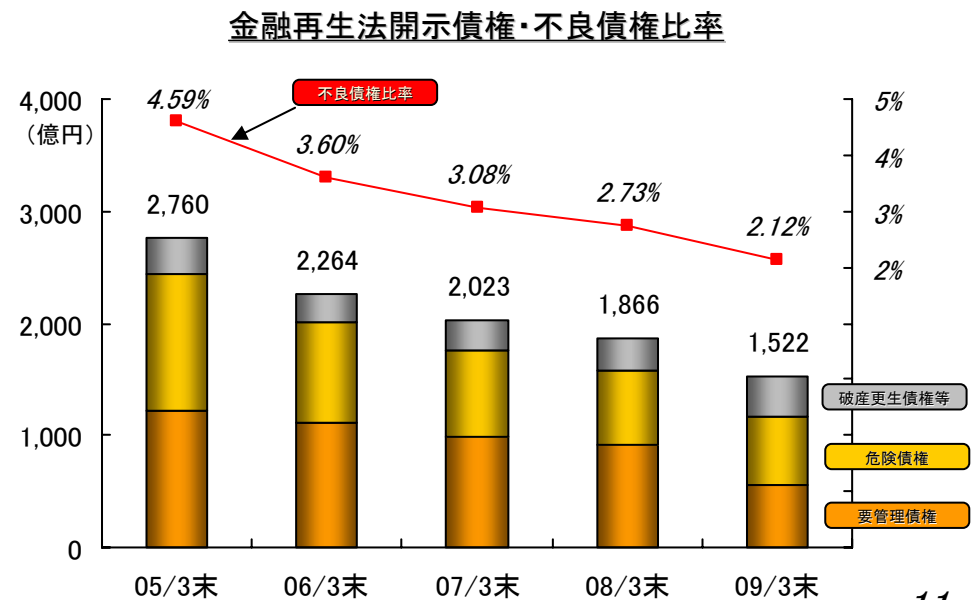
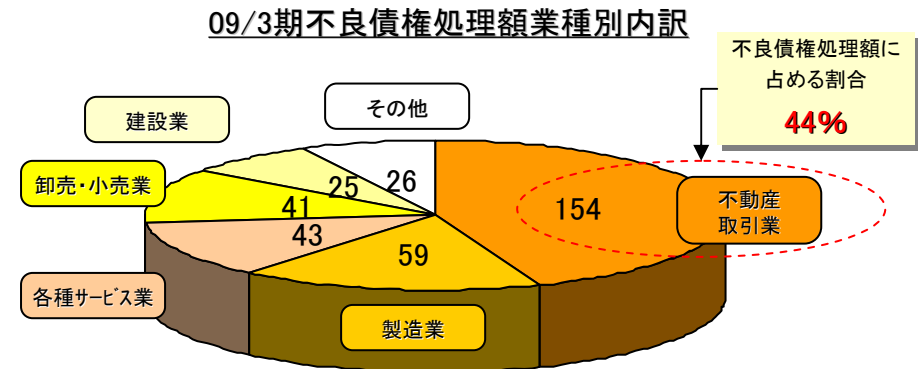


信用コスト①

■ 不動産ディベロッパーの破綻を主因に実質信用コストが大幅に増加



※06/3期、07/3期、08/3期は特別利益の中の貸倒引当金戻入益に含めて計上



信用コスト②

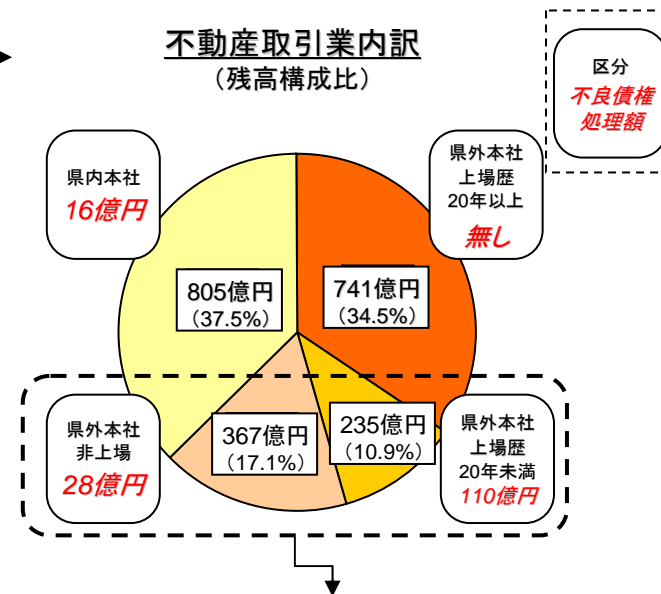
■ 県外不動産取引業を中心に不良債権処理額が増加したが、今後の発生は限定的

不動産業向け貸出内訳

	08/3末		09/3末			09/3期 不良債権 処理額 (億円)
		構成比		08/3末比	構成比	
国内貸出金	66,299	100.00%	69,453	3,154	100.00%	※ 350
うち不動産業	14,704	22.18%	14,426	△ 277	20.77%	152
不動産賃貸・管理業	11,010	16.61%	11,424	414	16.45%	△ 2
不動産取引業等	3,693	5.57%	3,001	△ 691	4.32%	154
不動産取引業	2,715	4.10%	2,149	△ 565	3.09%	154
県内本社	946	1.43%	805	△ 140	1.16%	16
県外本社	1,768	2.67%	1,343	△ 425	1.93%	138
公社・公団	978	1.48%	852	△ 126	1.23%	0

※不良債権処理額全体の実績(その他資産等も含む)

不動産取引業内訳
(残高構成比)



県外不動産取引業残高階層別先数・残高
(非上場+上場歴20年未満)

1先あたり貸出残高	先数		残高	
	(先)	構成比	(億円)	構成比
30億円以上40億円未満	1	0.5%	32	5.4%
20億円以上30億円未満	7	3.5%	166	27.7%
10億円以上20億円未満	8	4.0%	113	18.8%
1億円以上10億円未満	77	38.3%	250	41.5%
1億円未満	108	53.7%	39	6.6%
合計	201	100.0%	602	100.0%

10億円未満の先
92%

■ 1. 業績の概要



■ 2. 中期経営計画 「1st1st」

■ 3. 計数計画

■ 資料編

前中期経営計画の総括と新中期経営計画のねらい

前中計策定時の環境認識

- 緩やかな景気拡大局面
- 「貯蓄から投資へ」の流れの進展
- 千葉県においては人口増加が継続
- 内部管理態勢高度化への要請

急激な環境変化

現在の環境認識

- 景気の更なる悪化が継続
- 人口増加が続く成長のポテンシャルを備えたマーケット
- 中小企業金融の円滑化・総合金融サービスの質の向上への要請
- ゆうちょ銀行・メガバンク等との競合の激化

前中計における経営課題

経営管理態勢の強化

- ・コンプライアンス態勢の強化
- ・スリムかつ強靱な経営態勢の構築

営業基盤の拡充

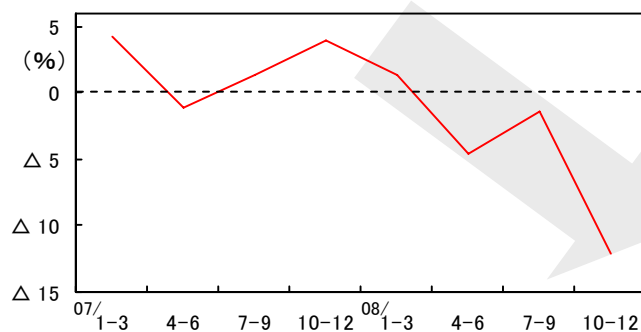
- ・店舗等チャネルの拡大
- ・最先端の商品・サービスの提供
- ・マーケットビジネスの強化

地域社会発展への貢献

- ・地域貢献
- ・お客さま満足度の向上

◆世界的な金融危機による経済の急速な悪化

GDP成長率(年率)推移



◆株式相場の大幅な下落

[日経平均: 17,028円 ⇒ 7,021円]
 (07/4月初) (09/3安値)

◆金利の低下 [政策金利: Δ0.40%]

新中期経営計画のねらい

金融仲介機能の強化

- ・地域への円滑な資金供給
- ・預金の安定的な取込み
- ・経営健全化支援
- ・経営資源の再配分

強靱かつ筋肉質な経営態勢

- ・業務の合理化・効率化
- ・抜本的な経費削減
- ・コンプライアンス態勢の強化

人材のレベルアップ

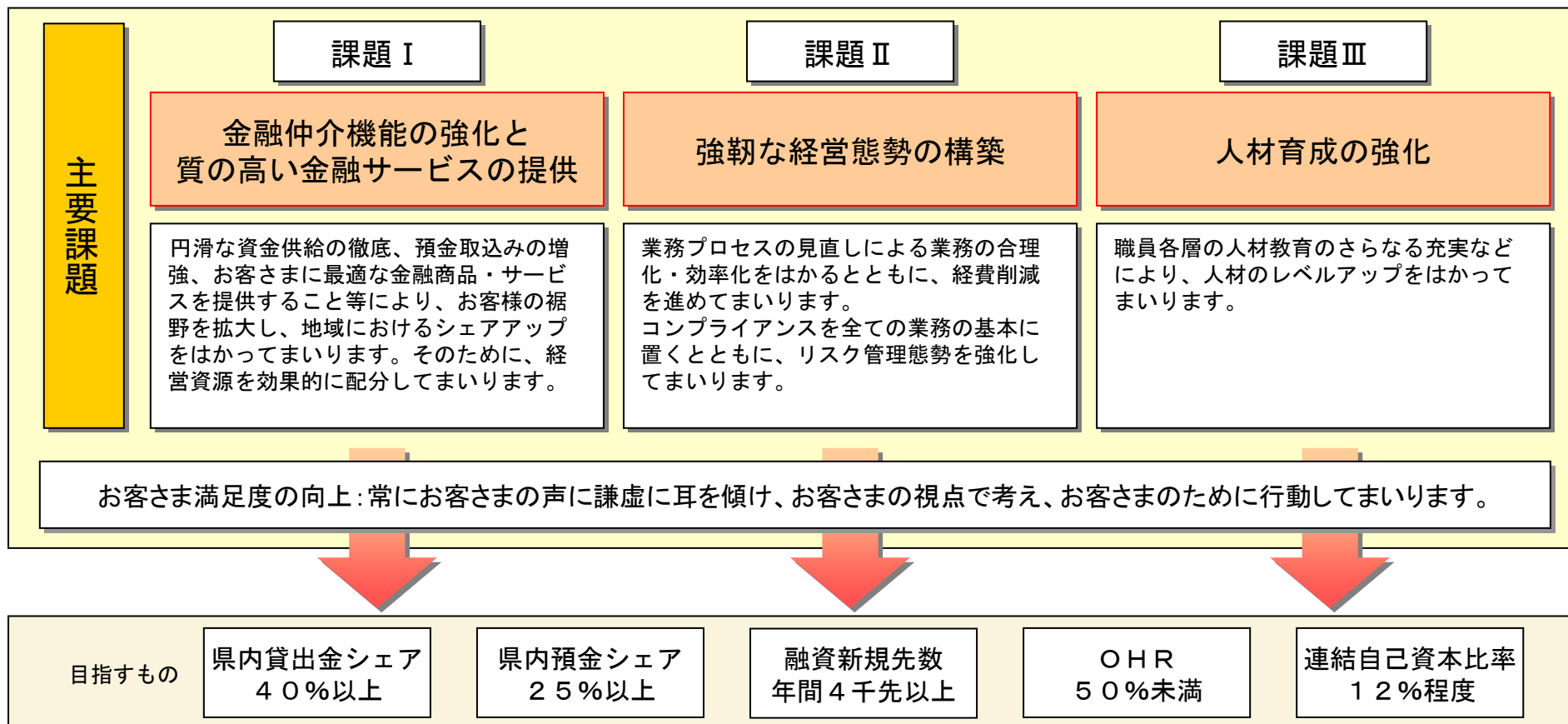
- ・職員各層への人材教育の充実

新中期経営計画の骨子

中期経営計画 「1st 1st (ダブルファースト)」

計画のゴールである2011年に向け、当行はお客さま第一主義を徹底し、地域のトップバンクの地位を確固たるものにしてまいります。

地域の総合金融サービスグループとして、着実に成長してまいります。

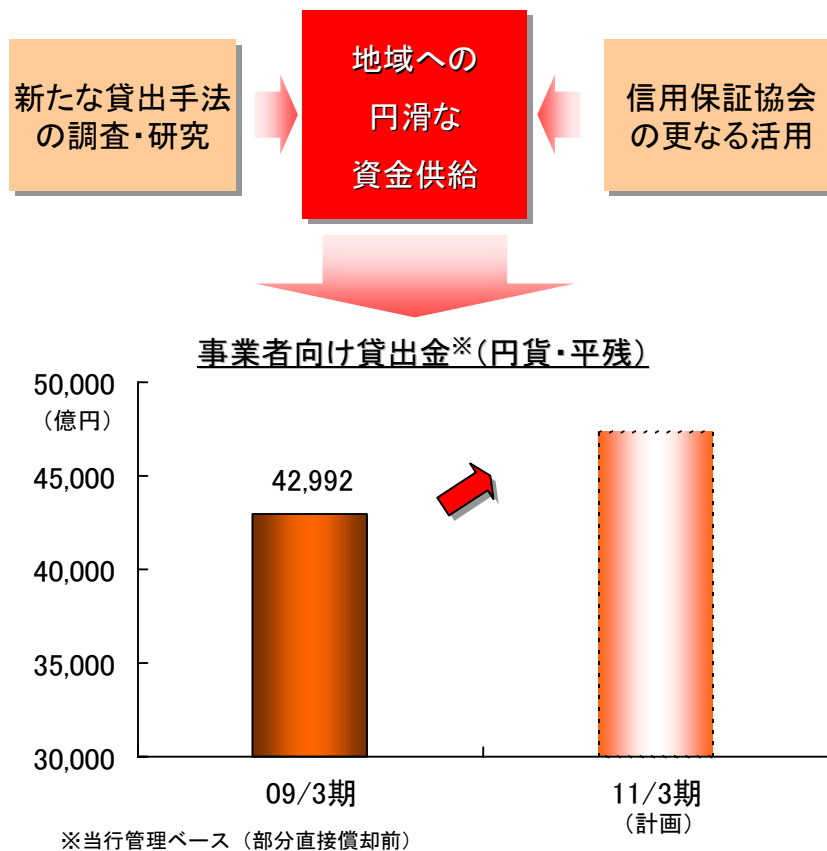


課題 I 金融仲介機能の強化と質の高い金融サービスの提供: 法人 I

■ 金融仲介機能の強化

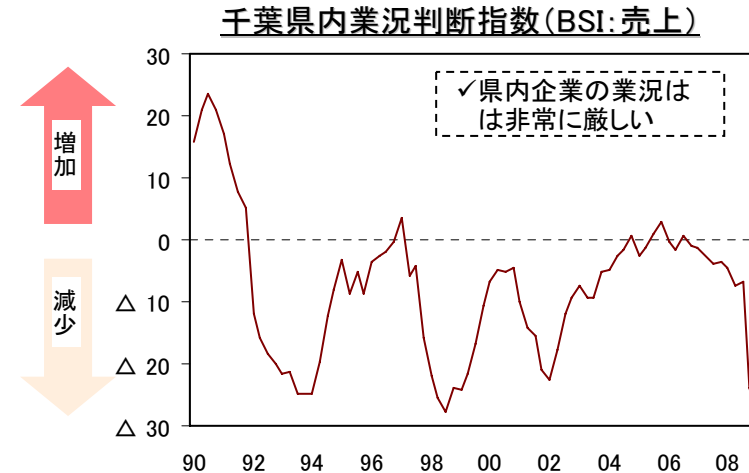
▶ 円滑な資金供給

- お取引先の経営実態や特性を十分に把握したうえで、新たな貸出手法や信用保証協会を活用し、中小企業を中心としたお客さまへ円滑に資金を供給



▶ 健全化支援・事業再生支援

- 営業店と本部専門担当者との連携を強化し、お客さまの経営の健全化及び事業再生を一層支援



経営健全化・事業再生にかかる態勢のさらなる強化

09/6~
企業サポート部新設

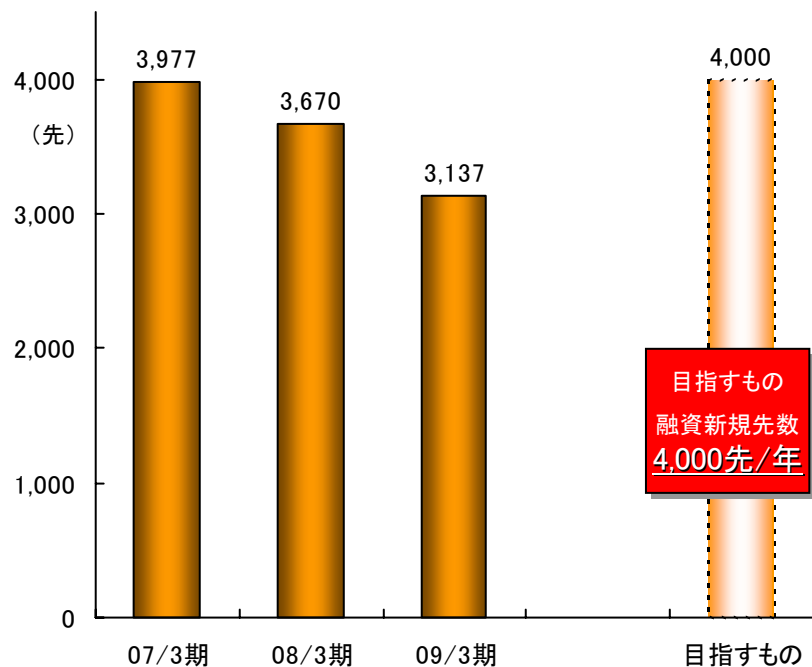
課題 I 金融仲介機能の強化と質の高い金融サービスの提供: 法人 II

■ 金融仲介機能の強化

➤ 新規取引先の拡大

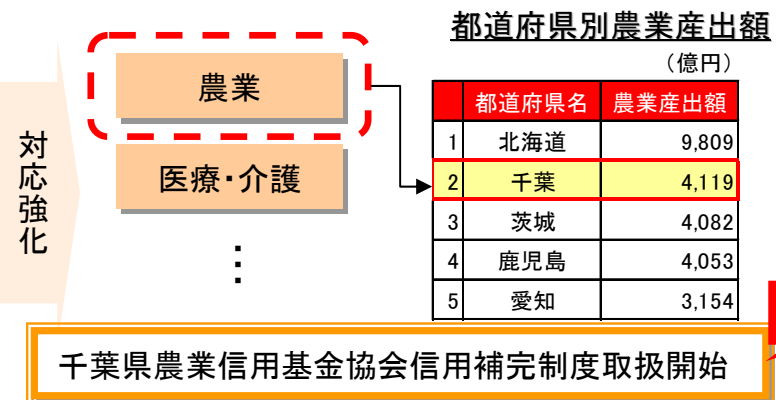
- 新たなお客さまとの接点を増やし、ニーズに合った商品・サービスを提供することにより、新規取引先を拡大

融資新規先数



➤ 成長業種への対応強化

- 今後成長の見込まれる分野に対するアプローチ強化



➤ 審査の強化

- お客様の経営実態を見極め、適切な提案ができるよう審査能力を向上

➤ 預金取込みの強化

- 当行の預金口座を入金用口座・決済用口座としてご利用いただくこと等により、法人預金を増強

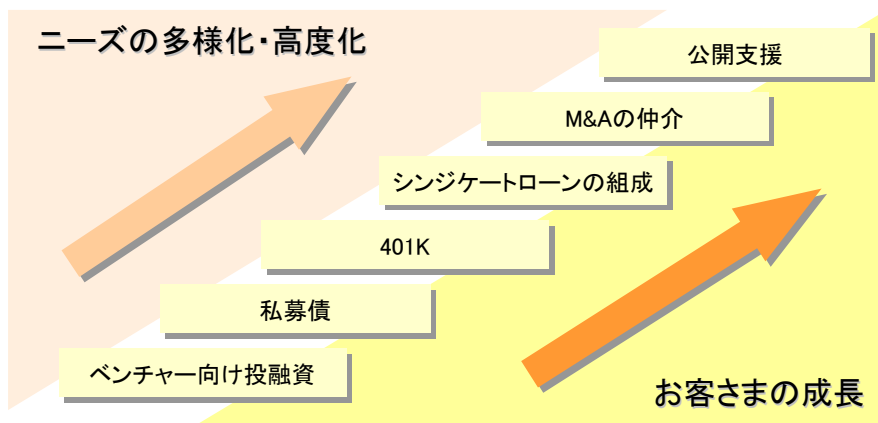
課題 I 金融仲介機能の強化と質の高い金融サービスの提供: 法人 III

■ 総合取引の推進

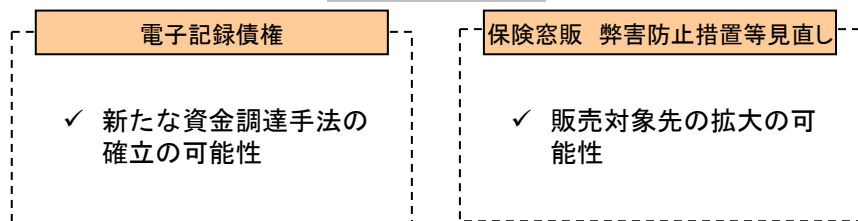
➤お客さまの成長段階に応じた金融サービスの提供

- お客さまの成長段階に応じ、さまざまな金融サービスを提供
- 規制緩和に積極的に対応し、新たな金融サービスをいち早く提供

成長段階に応じた金融サービス



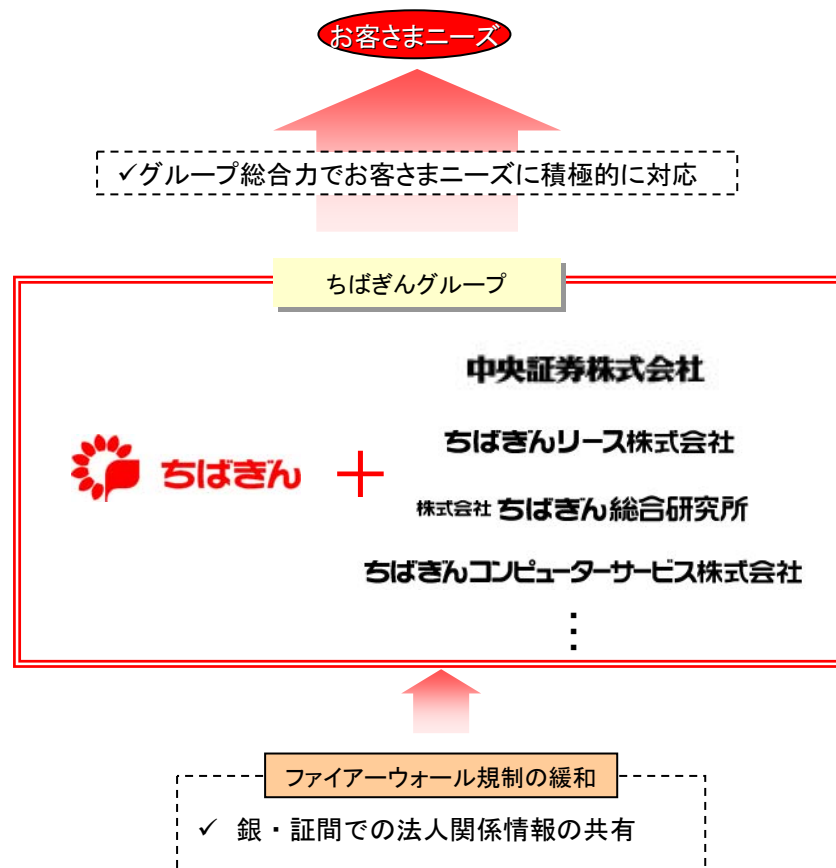
新たな規制緩和



対応強化

➤グループ会社の活用

- グループ会社を活用し、総合的な金融サービスを提供



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: 法人IV

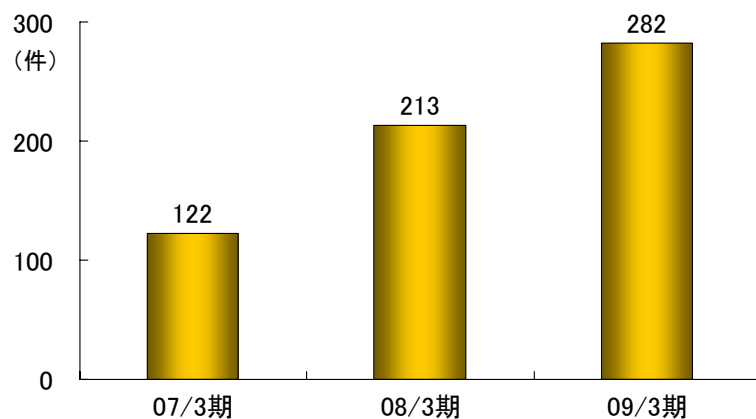
■ 総合取引の推進

➤ ビジネスマッチング機能の強化

- 商談会、ビジネスフォーラムの開催など、お客さまの新たなビジネス機会の創出を支援



ビジネスマッチング成約件数



➤ 地域情報提供力の向上

- 地域の情報をお客さまにタイムリーに提供し、お客さまの事業の拡大に貢献



■ 収益力の向上

➤ 取引の総合採算確保

- 関連取引の拡大や手数料の改善等により、大企業・地公体をはじめとするお客さまとの取引の総合採算を確保

➤ 適正な利鞘の確保

- リスク・コストに見合った適正な利鞘を確保

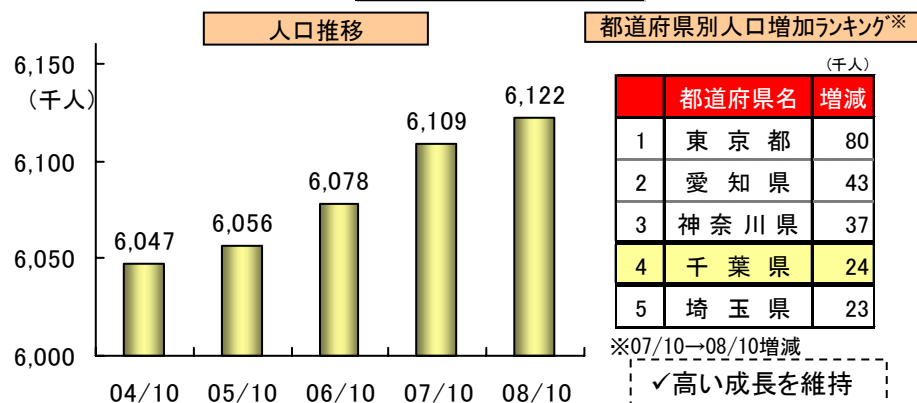
課題 I 金融仲介機能の強化と質の高い金融サービスの提供:個人 I

■ 金融仲介機能の強化

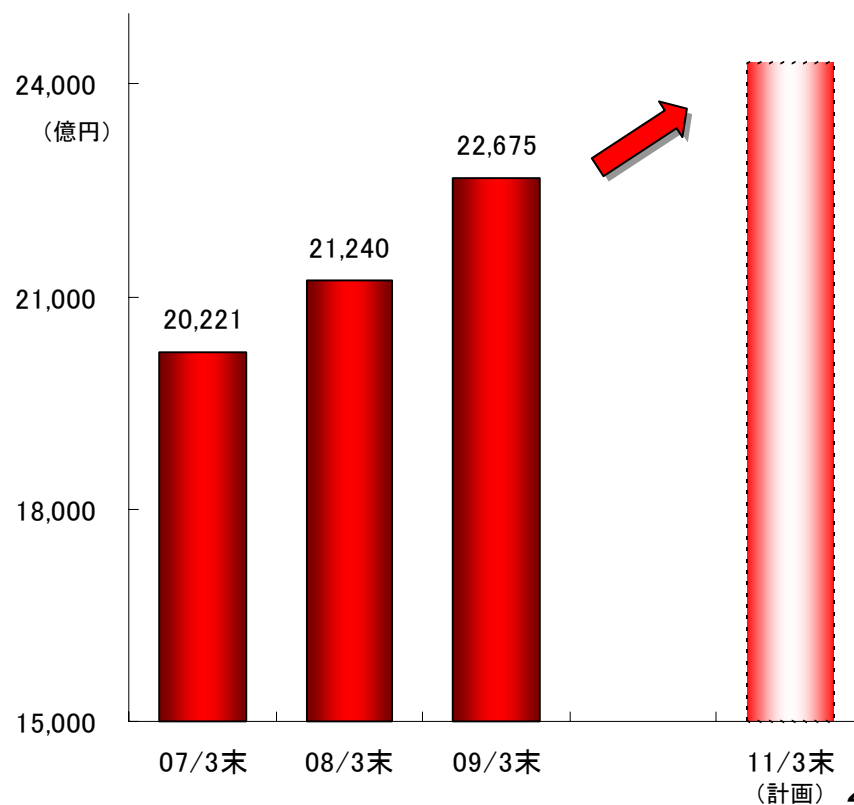
➤ローンの増強

- ローンセンター・ローンプラザの機能を高め住宅業者との連携を強化するとともに、住宅を取得されるお客さまのニーズに積極的に対応
- お客さまの資金ニーズに合わせて、タイムリーにローン商品を提供
- スーパーカードの販売を推進するとともに、メインカード化を促進

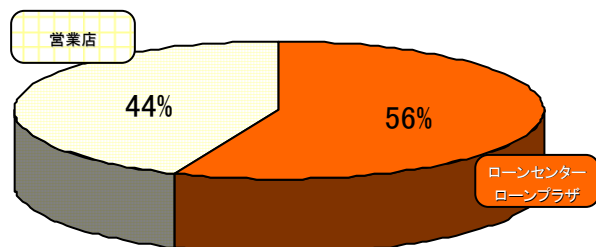
千葉県の人口の状況



住宅ローン(末残)



住宅ローン受付内訳
(除く借換:09/3期)



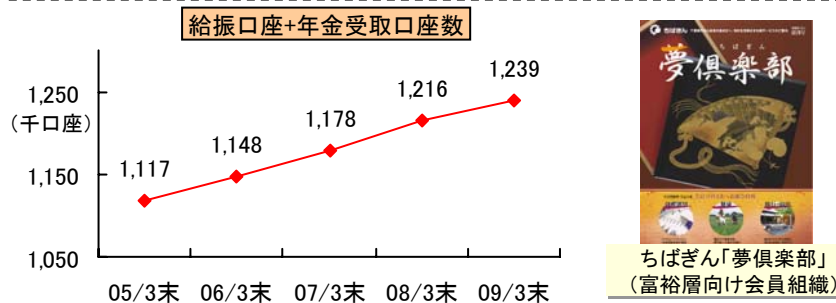
機能強化

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: 個人 II

■ 金融仲介機能の強化

➤ 預金取込みの強化

- ポイントサービスの活用等により既存のお客さまの取引集約をすすめるとともに、給振口座・年金受取口座の指定等をつうじてお客さまの拡大をはかり、預金を増強
- 富裕層の方や団塊世代の方の退職金運用などのニーズにお応えし、あらたな預金先との取引を拡大



➤ 幅広い商品の提供

- CRMシステムの機能追加などにより、信託、相続関連商品、生命保険等の幅広い商品ラインアップから、お客さまのライフサイクルに合った商品をタイムリーに提供

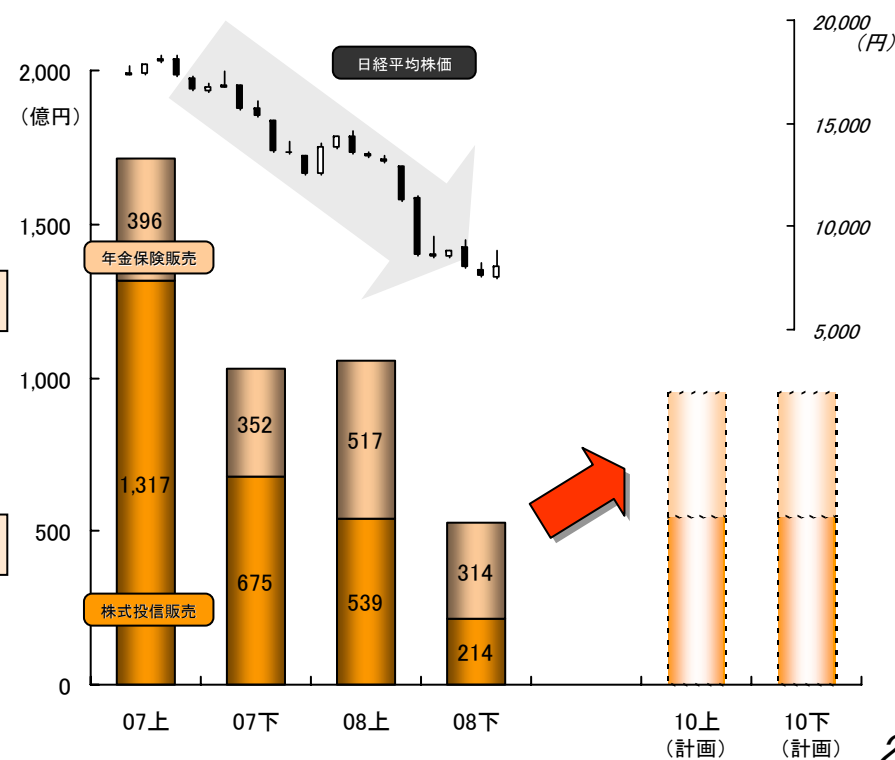
➤ チャンネルの充実

- インターネットバンキングの機能追加などにより、店舗・ATM・電話・インターネットなどチャンネルのさらなる充実をはかり、お客さまの利便性を向上

➤ 投資型金融商品の販売拡大

- 投資信託、年金保険、公共債等お客さまのさまざまな運用方針やニーズにあった最適な金融商品をご提案することにより、新たなお客さまなどへの販売を拡大

日経平均株価と金融商品販売推移

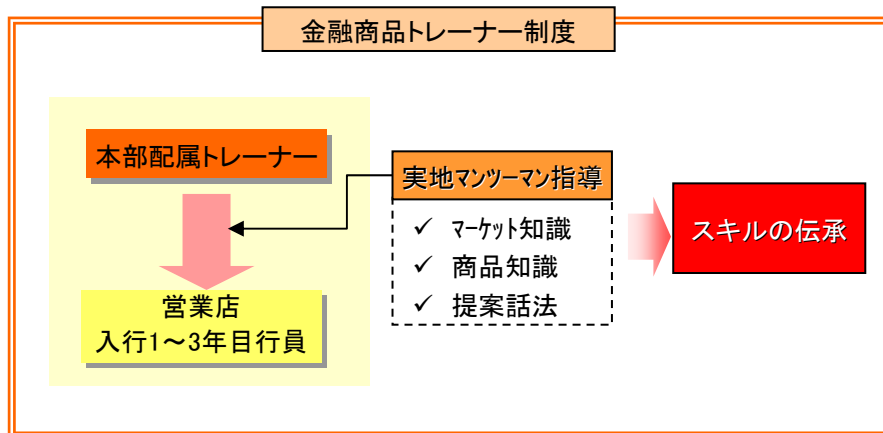


課題 I 金融仲介機能の強化と質の高い金融サービスの提供: 個人 III

■ コンサルティング機能の強化

➤ 店頭体制の整備

- 担当者のスキル向上、ロビーアシスタントの増員、相談業務専担者の配置等をつうじ、じっくり落ち着いてお客さまの相談に対応できる店頭体制を整備



相談業務専担者

- ✓ 相談特化型店舗等に専担者を戦略的に配置

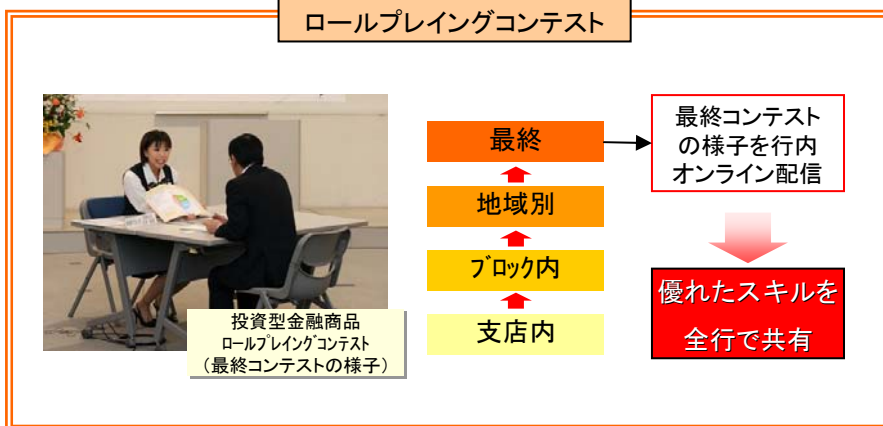


コンサルティングラウンジ真砂
(専担者配置店舗)

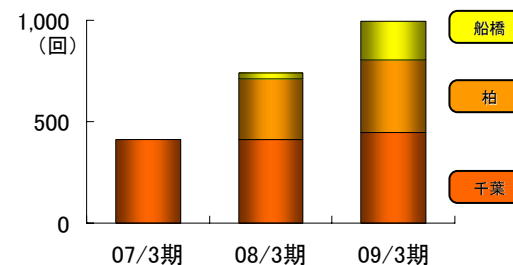
➤ アフターフォローの徹底

- お客さまに投資の状況を正しく理解していただき、今後の運用に役立てていただくため、個別説明のほか、セミナー・運用報告会等を充実

ロールプレイングコンテスト



コンサルティングプラザでのセミナー実施状況



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: マーケット

■ 安定的な収益向上

➤ 市場営業部の機能強化と海外店の位置付けの明確化

- 市場営業部が市場運用全体を統括・管理
- 海外拠点は市場営業部による方針策定・管理のもと運用

市場営業部海外支店統括グループ新設
 審査部海外審査グループ新設

09/6~

➤ ポートフォリオの再構築

投資対象商品

内包リスクを明確に把握でき、流動性の高い商品に限定

✓ 既保有商品についても内容を精査し、左記方針に沿わないものは売却等により残高を圧縮

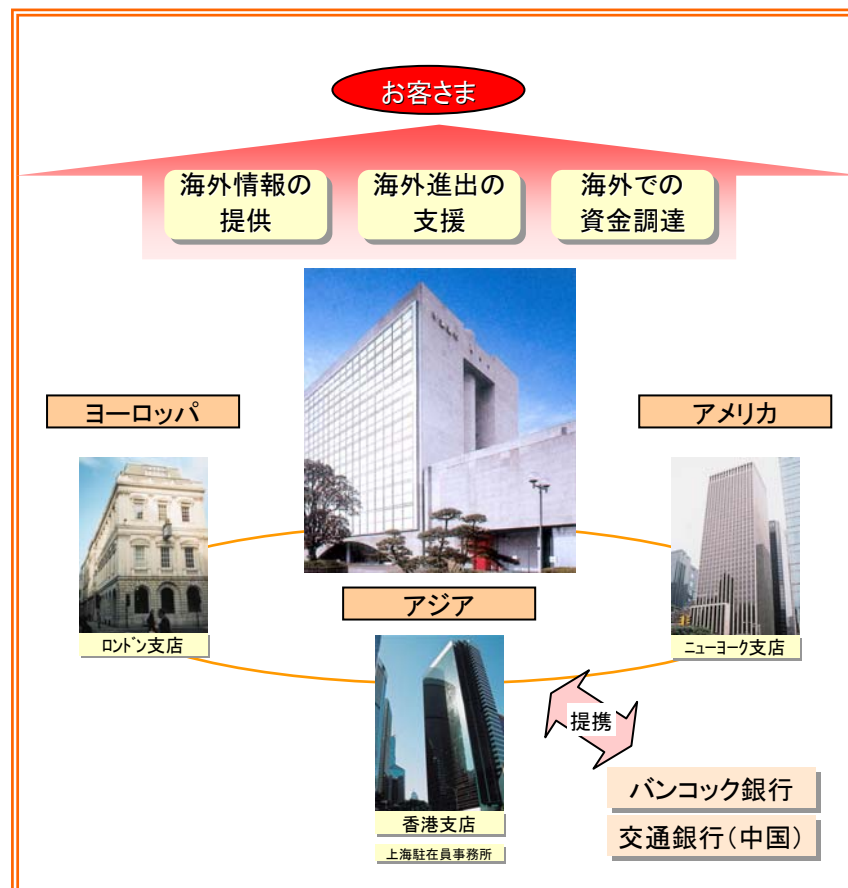
ポートフォリオの健全性の維持・向上

➤ 運用力の強化

- 情報収集力・市場分析力の向上などにより、マーケット運用力を強化
- マーケットに精通した人材の育成・強化

■ 海外拠点の活用等

- 海外拠点を核として、さまざまな金融サービスを提供
- お客様のニーズに応じたデリバティブ商品等の開発・提供

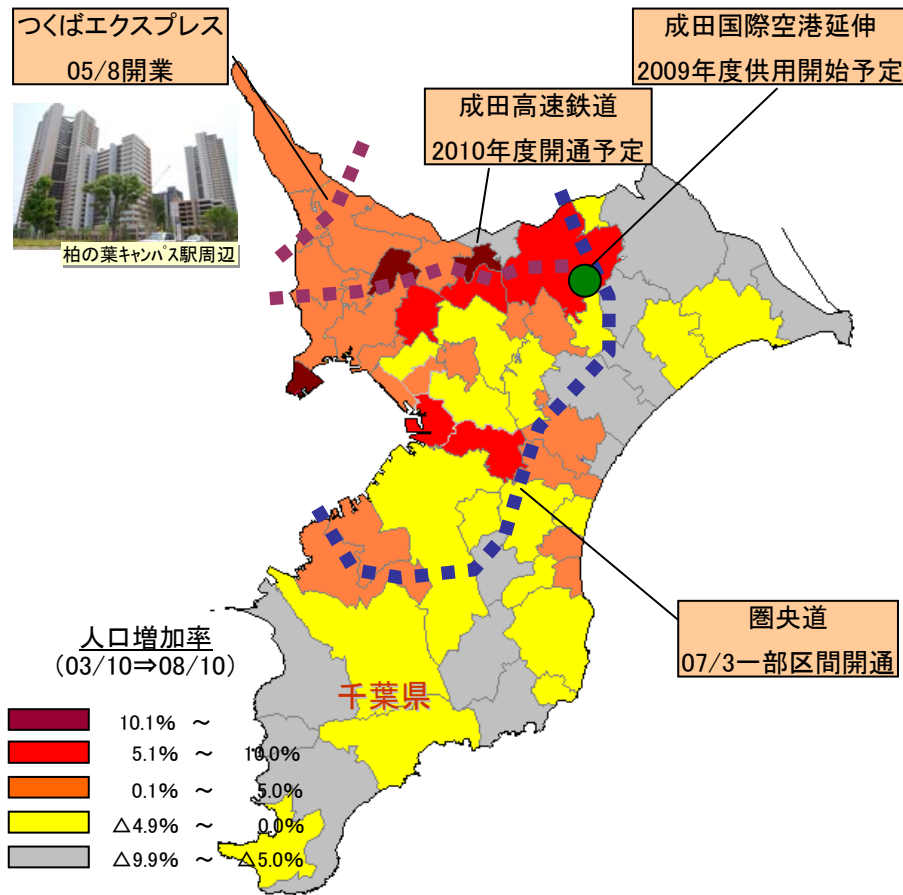


課題 I 金融仲介機能の強化と質の高い金融サービスの提供： 経営資源の効果的配分 I

■ 成長地域・戦略的分野への経営資源の重点配分

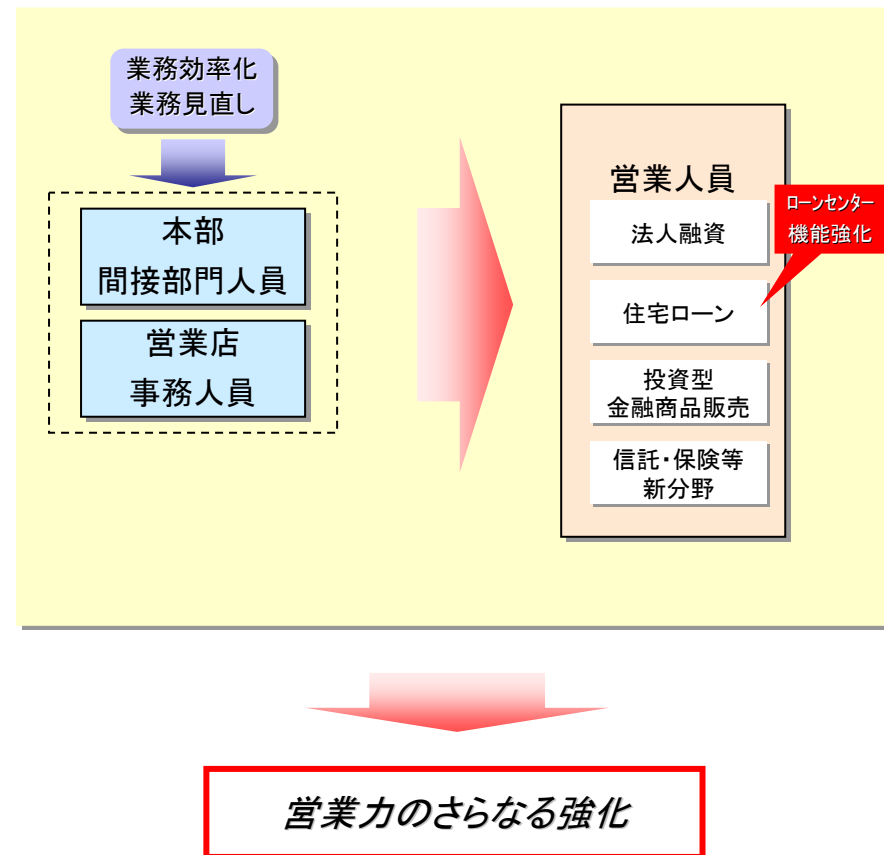
- 成長地域や戦略的分野に人材を重点配分
- 成長地域での店舗網の一層の充実

千葉県内のインフラ整備及び人口増加状況



■ 営業人員へのシフト

- 本部間接部門及び営業店事務人員を営業人員にシフト



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： 経営資源の効果的配分Ⅱ

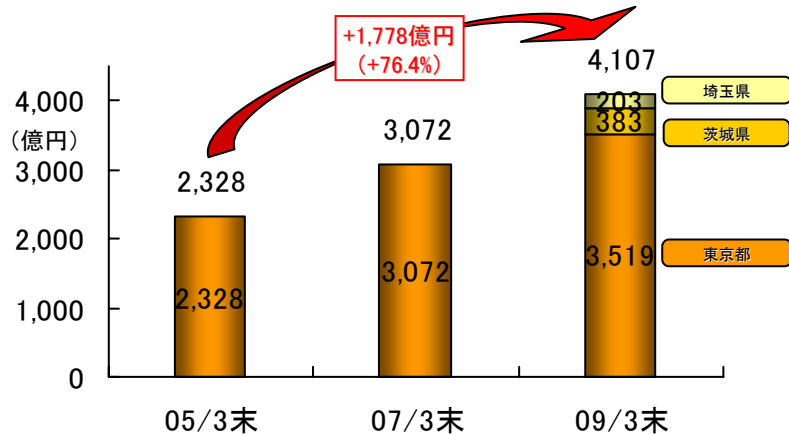
■ 店舗戦略

国内店舗数

	05/3末	09/3末	05/3末比
国内店舗数	159	172	13
千葉県	150	155	5
県外	9	17	8
東京都	8	12	4
茨城県	0	2	2
埼玉県	0	2	2
大阪府	1	1	0

※両替出張所を除く

県外支店(除く県外特別店※)貸出金残高

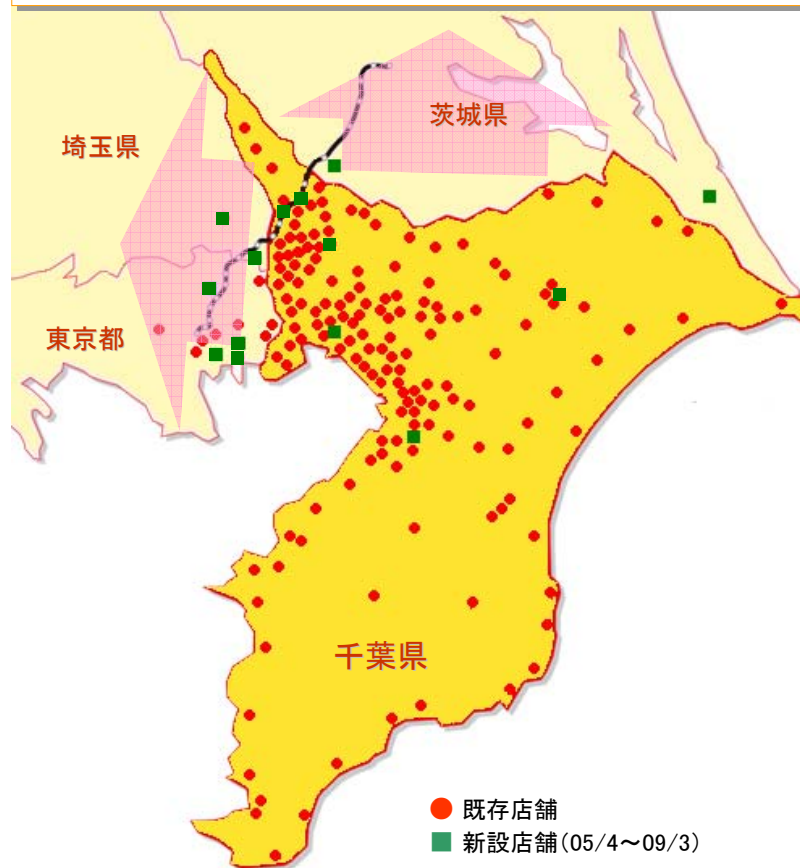


※東京営業部・新宿支店・大阪支店(主に大企業向け取引を行う店舗)

中計での
店舗戦略

「広域千葉圏」内における成長地域に
5拠点程度の拠点新設を目指す

千葉県 600万人 + 隣接地域 400万人 = 広域千葉圏 1000万人



課題Ⅱ 強靱な経営態勢の構築Ⅰ

■ 業務の効率化

➤ 業務の合理化・効率化

- 業務プロセス・非効率なチャネル・商品・サービスの見直し等をつうじて全行的に無駄を排除し、業務を効率化
- 新営業店システム導入等に伴い事務プロセスを見直し
- 本部集中等により業務の効率化を推進
- 合理化・効率化にあたっては、提携・連携を戦略的に活用

営業店事務改革

第1フェーズ

営業店後方事務のセンター集中化

電話受付業務(08/10~)

喪失届等諸届管理業務(08/10~)

振込管理業務(09/5~)

営業店事務削減
顧客利便性向上

第2フェーズ

営業店業務プロセスの見直し

事務フロー改善
事務処理負担軽減

第3フェーズ

新営業店システム
による事務改革

セールス支援・
事務厳正化機能向上



TSUBASA(翼)プロジェクト

✓「サブシステム先行方式」により、共同化可能なサブシステムについて合意できた銀行間で共同化を開始

共同開発を開始したシステム

	営業店システム	コールセンターシステム	CRMシステム
当行	○	○	○
第四銀行	○	○	○
北國銀行		○	○
中国銀行			○
伊予銀行			○

コスト削減効果※
13億円

2008 2009 2010 2011

(年)

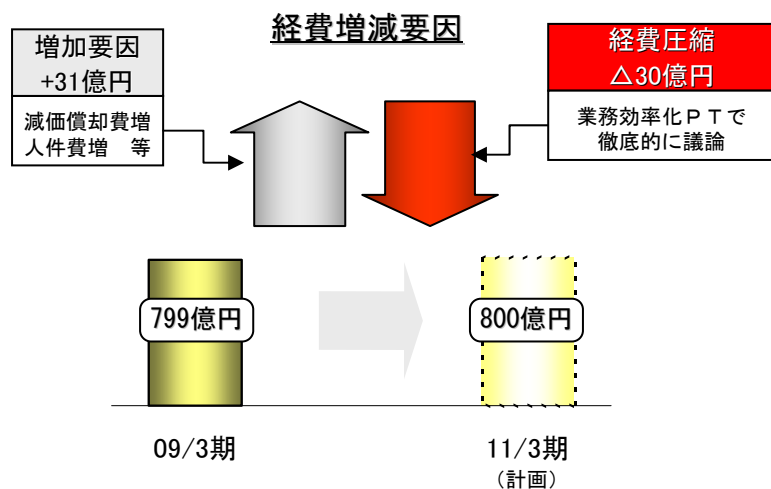
※自行単独で開発を行った場合との比較。将来的な効果も含む。

課題Ⅱ 強靱な経営態勢の構築Ⅱ

■ 業務の効率化

➤ 経費削減の徹底

- 既存経費を徹底的に見直し削減するほか、新規投資は費用対効果を十分に見極めた上で対応



目指すもの
OHR
50%未満

■ コンプライアンス態勢の堅持

- 高いコンプライアンス意識を堅持
- 不祥事防止に向けた従来からの取組の実効性の更なる向上
- マネー・ローンダリング及びテロ資金供与防止、反社会的勢力からの被害防止などへの取組を一層徹底

■ 顧客保護等管理態勢の充実

- お客さまへの説明態勢、お客さま情報管理態勢等の充実
- 振り込み詐欺・偽造キャッシュカードなど金融犯罪を防止するための取組を積極的に推進

09/6~
コンプライアンス部新設

■ リスク管理態勢の強化

- お取引先の信用状態の十分な把握及び適切なアドバイス等により信用リスク管理を徹底し、信用コストの発生を抑制
- マーケット業務に伴うリスクへの対応力を強化することなどにより、統合的リスク管理態勢の実効性を向上

09/6~
リスク管理部新設

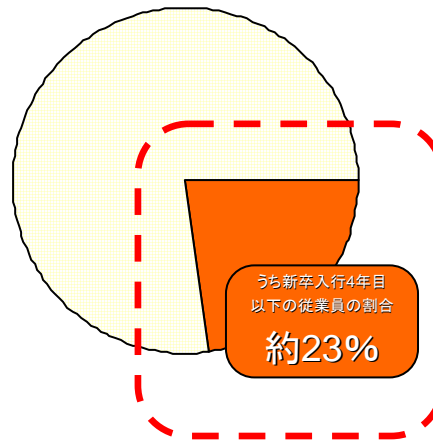
課題Ⅲ 人材育成の強化

■ 若手職員の早期戦力化

新卒採用人数推移

年月	実績	人数
04/4	実績	97
05/4	実績	119
06/4	実績	264
07/4	実績	254
08/4	実績	262
09/4	実績	284
10/4	予定	230

人員構成(09/4)



✓ 早期戦力化が不可欠

OJT

+

業務研修



■ 業務スキル・営業店マネジメント力の向上

- 各層研修等の充実・質の高いセールス手法の共有化
- 経験豊富な営業店長の営業店マネジメント手法の共有化



■ 中高年・女性職員の活躍支援

女性の活躍支援

中高年の活躍支援

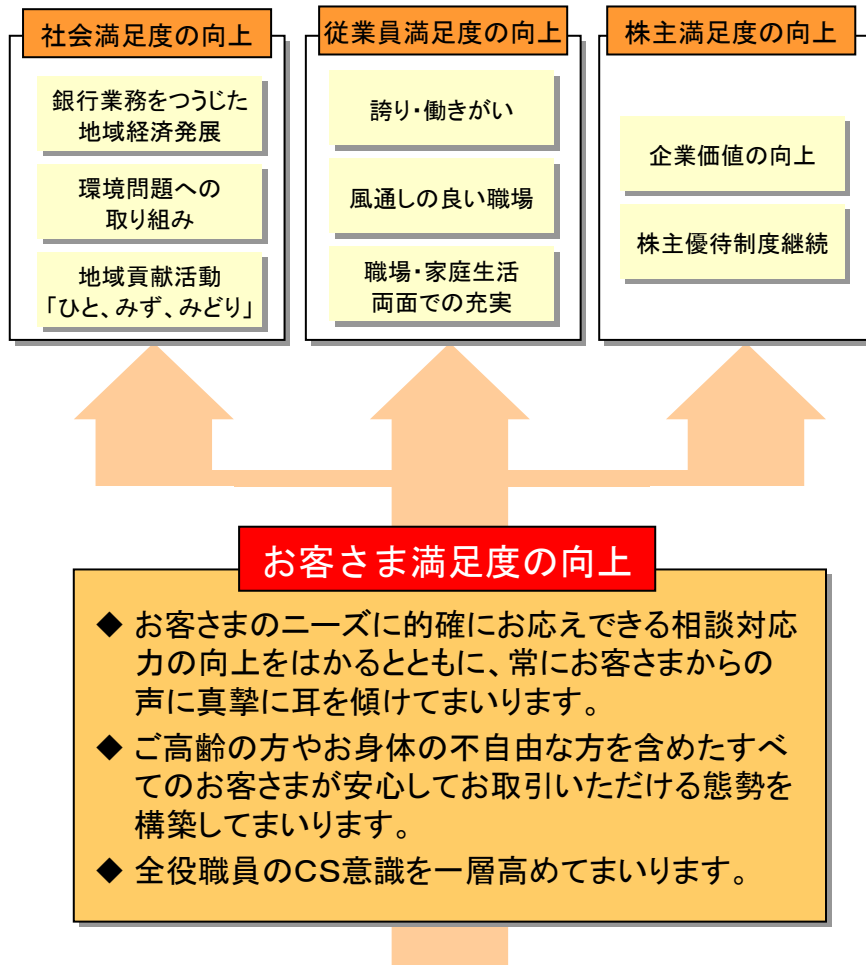


ノウハウ・経験の活用

ITスキル向上等
各種研修制度整備

お客さま満足度の向上 I

■ お客さま満足度の向上の位置付け



■ お客さま満足度向上に向けた取り組み

CS向上活動

- ✓お客さまとの接点となる営業店の相談対応力向上およびCSマインドの高度化



第5回エクセレントサービスキャンペーン

安心してご利用 いただける店舗作り

- ✓全てのお客さまが安心してお取引いただける態勢の構築



振り込め詐欺防止
(ATMコーナーでの携帯電話不感知化)

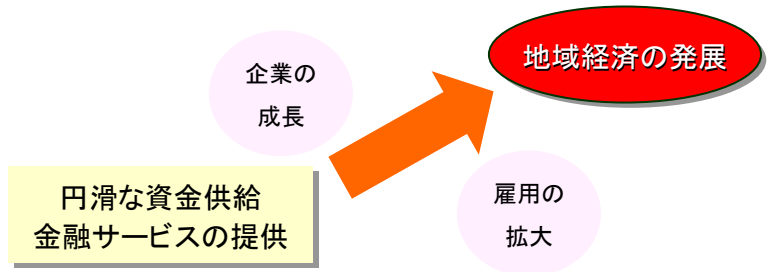


小さなお子様用のスペース設置
(ちはら台支店)

お客さま満足度の向上 II

■ 社会満足度の向上に向けた取り組み

➤ 銀行業務をつうじた地域経済の発展



➤ 環境問題への取り組み



企業として	金融機関として	役職員とともに
✓店舗のバリアフリー化・省エネ化	✓環境配慮型商品の品揃え	✓クールビズの実施
 ちはら台支店 (太陽光発電システム設置)		

➤ 地域貢献活動

～大切にします、ひと、みず、みどり～

ひとを大切にする活動



ちばぎんハートフル
(障がい者雇用特例子会社)



みずを大切にする活動



印旛沼環境保全活動

みどりを大切にする活動



ちばぎんの森育樹活動

■ 1. 業績の概要

■ 2. 中期経営計画 「1st1st」

▶ ■ 3. 計数計画

■ 資料編

全体計画

■ 中期経営計画期間での収益V字回復を目指す

<億円>	09/3期	10/3期		11/3期	
	(実績)	(計画)	09/3期比	(計画)	09/3期比
業務粗利益	1,421	1,610	189	1,700	279
うち 資金利益	1,466	1,470	4	1,490	24
うち 役務取引等利益	153	130	△ 23	140	△ 13
うち 債券関係損益	△ 284	△ 50	234	0	284
経費	799	810	11	800	1
実質業務純益	622	800	178	900	278
コア業務純益	907	850	△ 57	900	△ 7
経常利益	65	460	395	630	565
当期純利益	113	300	187	400	287
有価証券関係損益 ※2	△ 430	△ 50	380	0	430
実質信用コスト	372	315	△ 57	250	△ 122
連結経常利益	93	490	397	670	577
連結当期純利益	123	310	187	415	292
一株あたり配当	11円	11円			
配当性向	79.3%	31.7%			

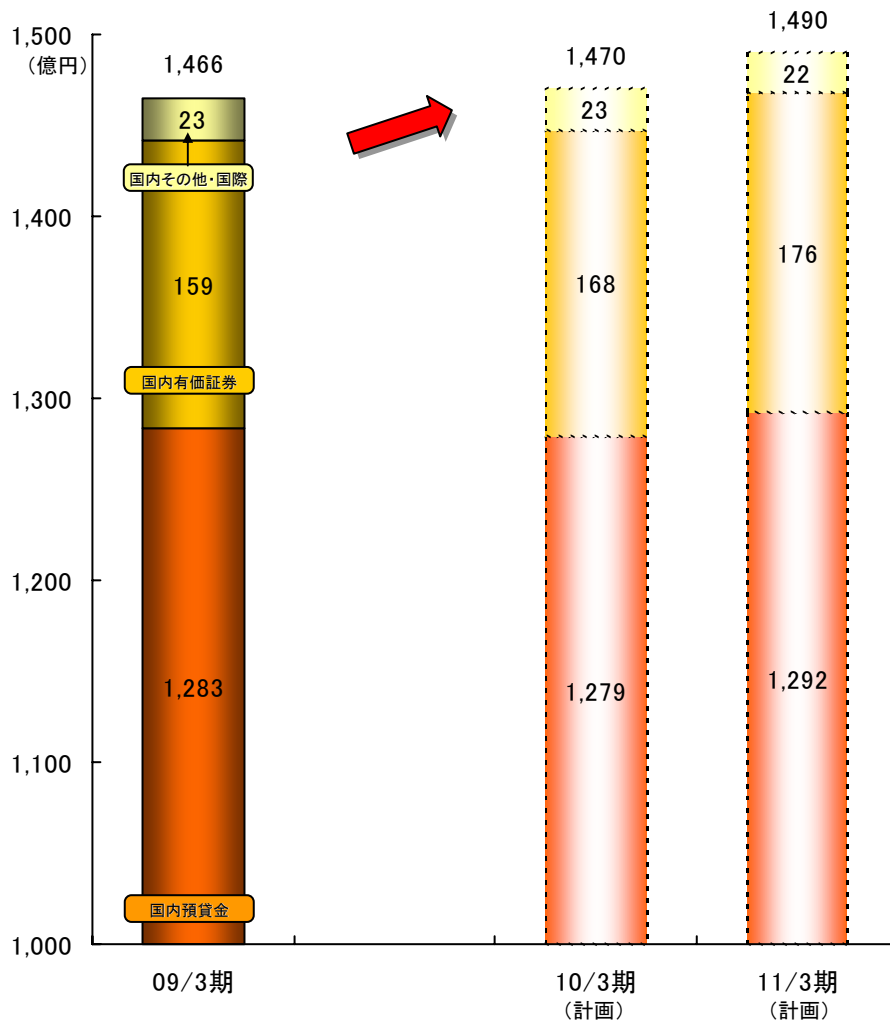
※1. 連結経常利益、連結当期純利益、配当性向以外は単体ベース

※2. 債券関係損益、株式等関係損益の合計

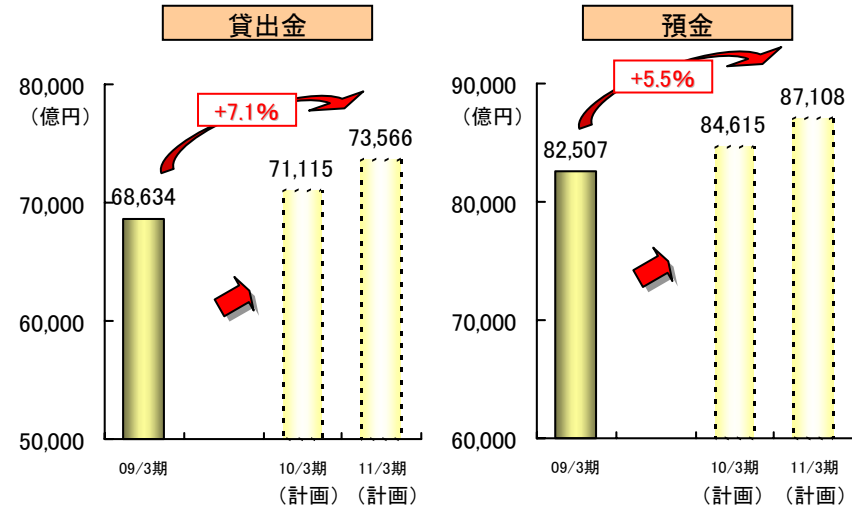
資金利益

■ 預貸金のボリューム増加により利鞘縮小をカバー

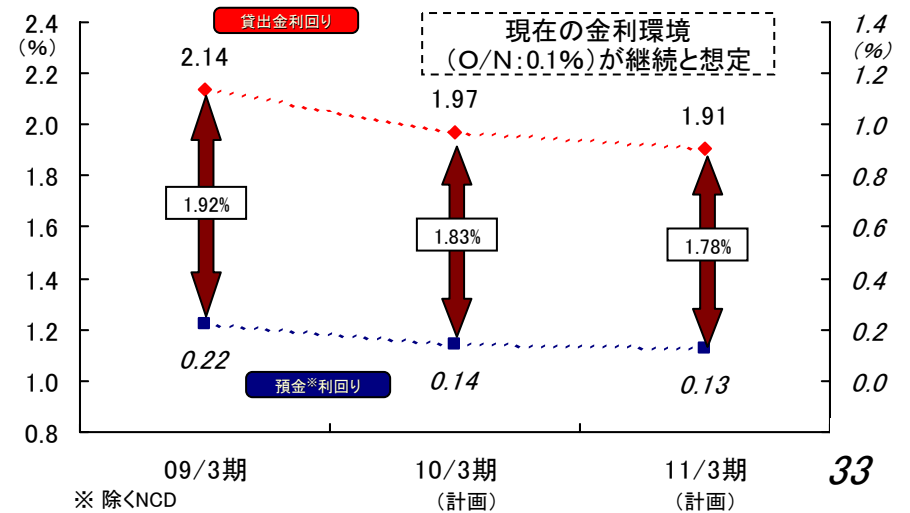
資金利益推移



国内預貸金平残



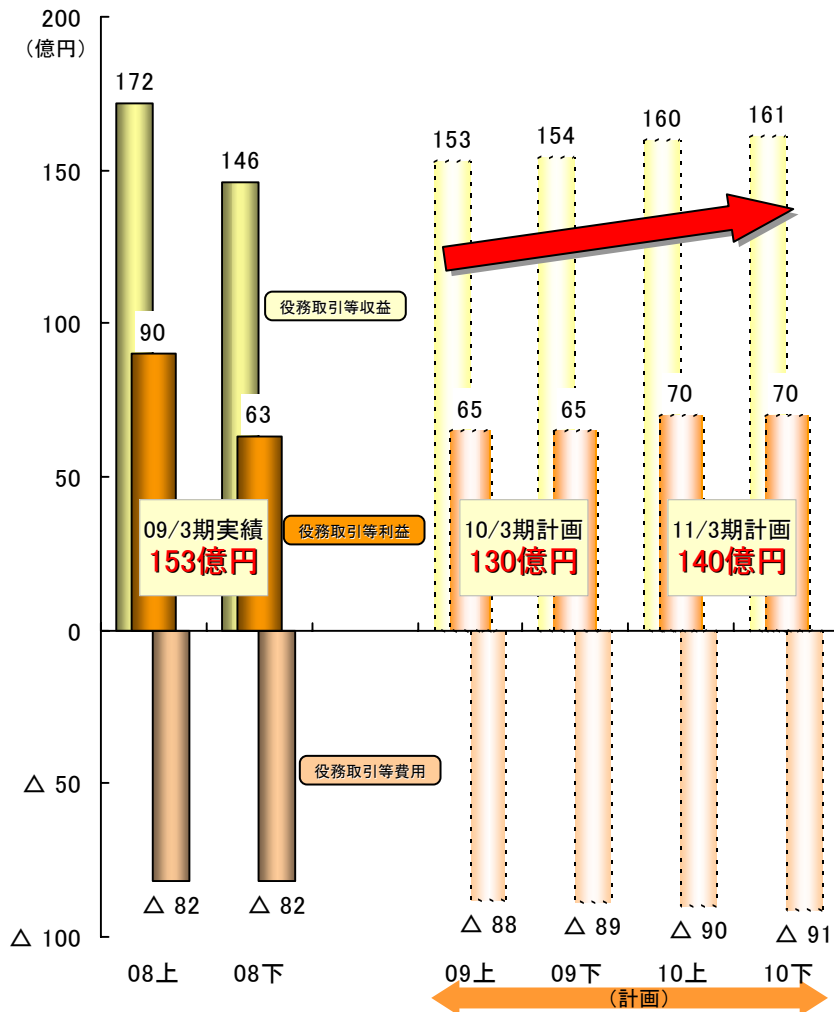
国内預貸金利回り



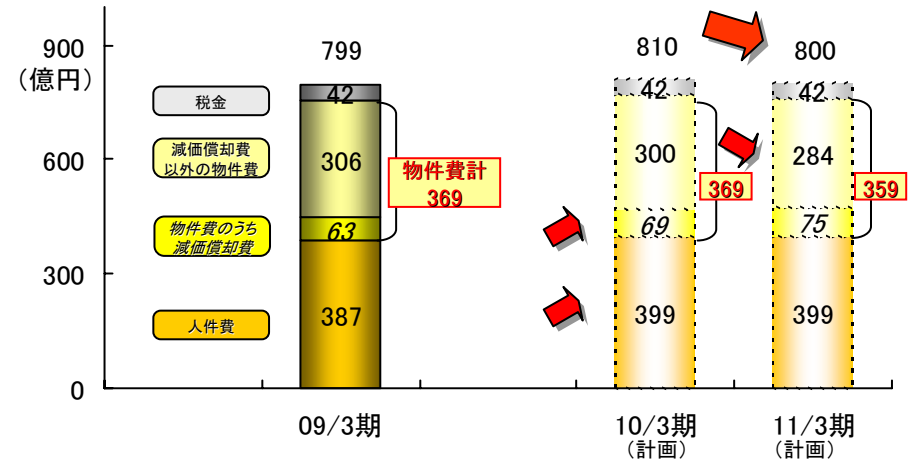
役務取引等利益／経費

■ 役務は投資型金融商品の販売回復により収益増加、経費は増加要因を物件費を中心に圧縮しカバー

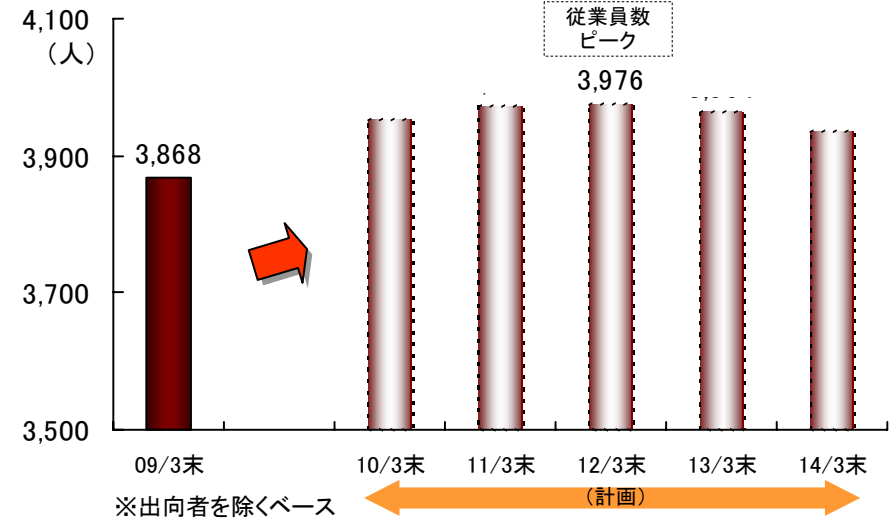
役務取引等利益



経費



従業員数※推移



有価証券関係損益

■ 株式関連、外債関連損失はピークアウト

有価証券関係損益の見込み

(億円)

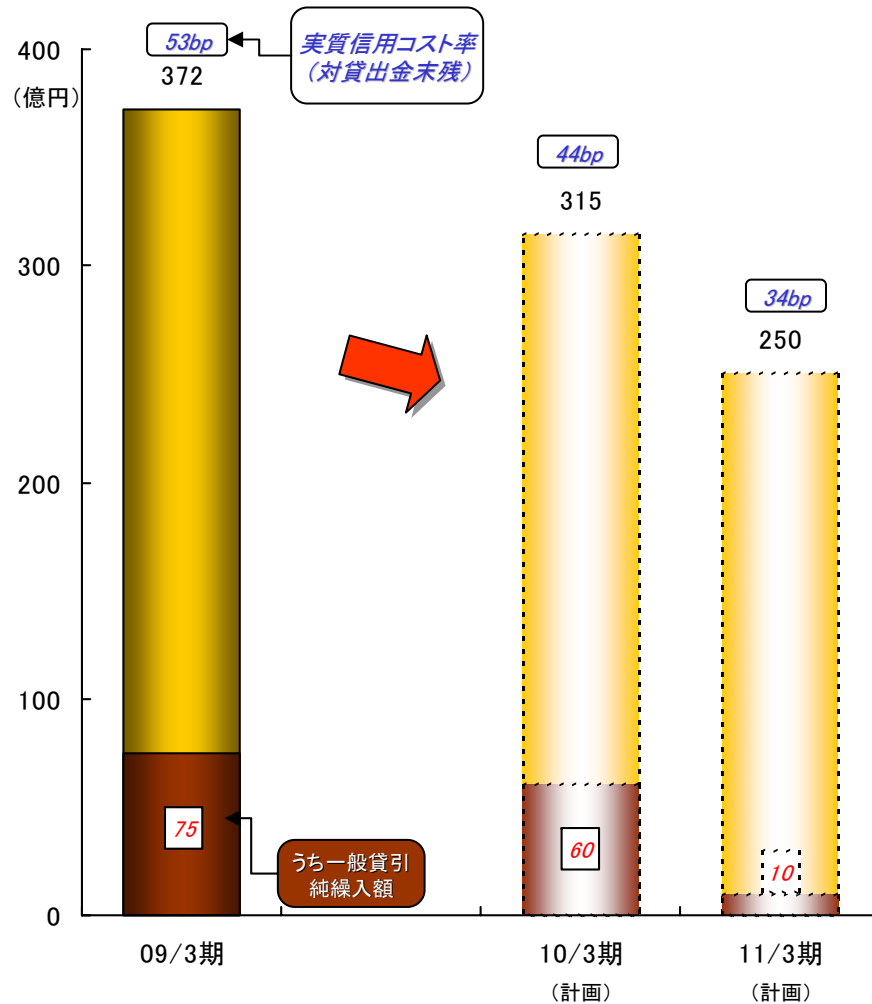
	09/3期 有価証券関係損益		09/3末簿価			10/3期(計画)		11/3期(計画)	
				評価損益		損益	備考	損益	備考
有価証券合計	△ 430		19,495	△ 562		△ 50		0	
うち株式	△ 116	△ 145	1,544	△ 84	株式等関係 損益	0	日経平均株価 09/3月中平均 [7,764円]以上を想定 (減損ゼロ)	0	同左
うちETF	△ 29		133	△ 39					
うちその他投資信託等 (含外国籍投信)	△ 78	△ 284	767	△ 192	債券関係 損益	△ 50	残高圧縮 一定の損失計上を 見込む (半期毎25億円)	0	追加損失見込まず
うち外国債券	△ 205		3,734	△ 162					
うち証券化商品	△ 90		152	△ 36					
うちSIV・CDO	△ 82		0	0			SIV・CDOは処理完了		
うち金融機関	△ 118		1,074	△ 84					
うち住宅ローン担保債券※	0		877	△ 16					

※ジニーメイ・ファニーメイ・フレディマック発行分

信用コスト

■ 景気動向の不透明さを勘案し保守的に見積もり

実質信用コスト



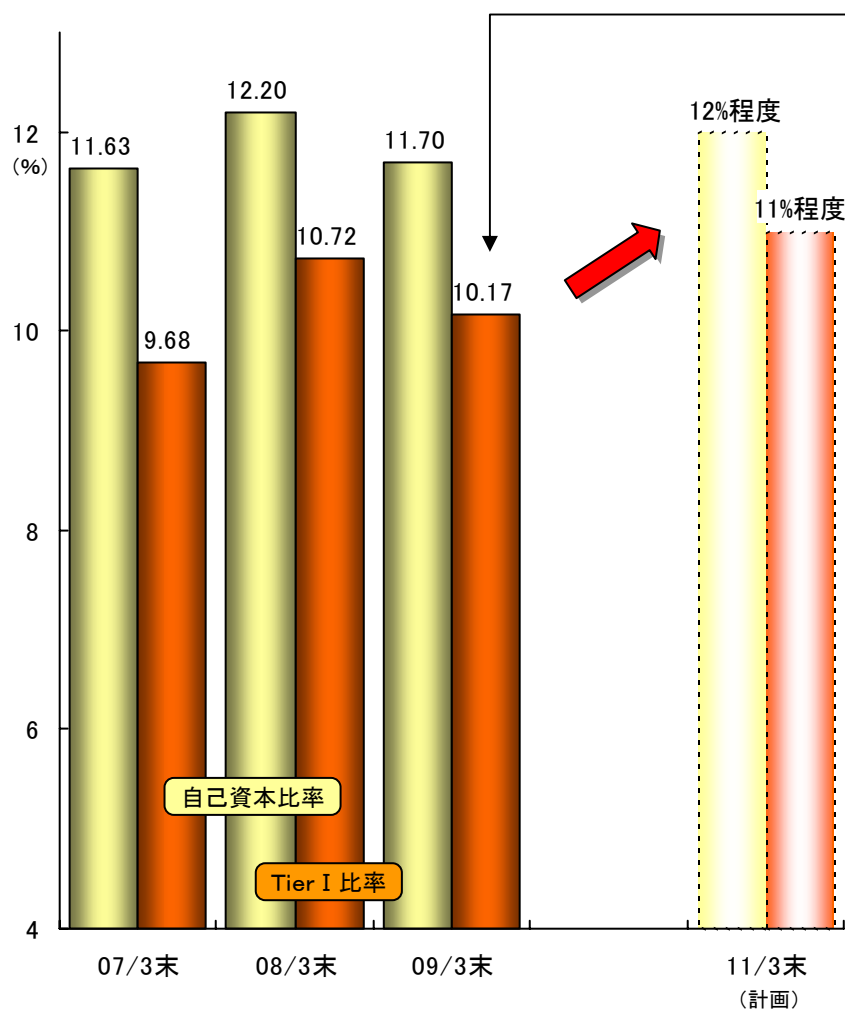
実質信用コスト内訳

		(億円)		
		09/3期	10/3期	11/3期
			(計画)	(計画)
一般貸引当金繰入額	①	75	60	10
不良債権処理額	②	350	295	275
新規発生 (債務者区分悪化)		336	280	240
既存先 (担保下落)		45	40	40
その他 (回収等)		△ 31	△ 25	△ 5
信用コスト	①+②	425	355	285
償却債権取立益	③	53	40	35
実質信用コスト	①+②-③	372	315	250

資本政策

■ 自己資本のさらなる充実を図り、地域へ円滑かつ安定的に資金を供給

連結自己資本比率・Tier I 比率



Tier I 内訳(連結ベース:09/3末現在)

(億円)	
Tier I 合計	5,252
資本金(全て普通株式)・資本剰余金	2,684
利益剰余金	2,852
連結子法人等の少数株主持分に相当する額(優先出資証券無し)	124
その他有価証券の評価差損	△ 298
その他	△ 110

信用リスクストレステスト(09/3末現在:単体ベース)
(金融庁告示200条に基づく)

(億円)			
	現状	ストレス時	増減
自己資本	5,652	5,337	△ 315
リスクアセット	50,827	58,306	7,478
自己資本比率	11.12%	9.15%	△1.97%
Tier I 比率	9.62%	8.06%	△1.56%