

ごあいさつ

皆さまには、平素より筑邦銀行をご利用、お引き立ていただき、誠にありがとうございます。

当中間期のわが国経済は、消費税率引き上げ前の駆け込み需要の反動を受け、個人消費が低迷、夏場の天候不順もあり顕著な景気回復を実感するには至りませんでした。特に地域経済は円安と人手不足、資材の高騰もあり、むしろ厳しさが増した感すらありました。

同時に、米国金融政策の動向、欧州や中国経済の下振れ懸念など海外景気は不透明な状況が続きました。

このような経済環境の下、当行では、「中期経営計画2012」（平成24年4月～平成27年3月）で掲げた「地域に根差しお客さまに選ばれ続ける銀行」の実現に向けて地域密着型金融を推進してまいりました。まず、ソリューションビジネスの強化の面では、目利き力の向上によるお客さまのニーズの発掘と、提案力の発揮により、再生可能エネルギーへの事業化支援、PFI事業への企画段階からの参画、農業6次産業化支援等に積極的に取り組みました。この間、平成26年1月より取扱いを開始した「ちくぎん地域活性化ファンド」は、核酸医薬の研究開発に取組むベンチャー企業や農業6次産業化に取組む農業従事者に投資を実行しました。また、創業補助金や相続対策等に関するセミナーを適時開催することで、制度等のご紹介のほか、経営革新等認定支援機関としてさまざまな支援を行ったほか、外部の専門機関または専門家と連携してお取引先の経営改善を支援してきました。

また、国際部門の強化では、昨年6月よりSWIFTを導入し、外為業務の基盤拡大を進めたほか、4月には当行初となる外国銀行2行（フィリピン・メトロポリタン銀行、ベトナム・ベトコム銀行）と、国際協力銀行を通して業務提携を行っており、お客さまの海外ビジネスサポート体制を強化しました。

商品企画の点では、昨今社会問題となっている子供の貧困に対する母子家庭への支援を目的とした提携ローンのほか、女性就業比率が高いという地域特性を踏まえて女性の社会進出をさらに支援するためのフリーローンの取扱い等を開始しました。

現行中期経営計画の最終年度にあたる今期についても、ソリューション事業部や、すでに1,400以上の会員を抱えるちくぎん地域経済研究所（CRI）による経営コンサルティング、ビジネスマッチングなど産・官・学・金のネットワークを最大限に活用し、お客さまのお役に立つサービスの提供と、地域社会の皆さまのご期待にお応えすべくグループ一体となって努めてまいります。

今後ともなお一層のご支援、ご愛顧を賜りますよう心からお願い申し上げます。

平成27年1月



頭取 佐藤 清一郎