

# 当行の経営方針

## 当行の将来像

### ◎ 興銀はどのような銀行になろうとしているのですか。

**A** 当行は、昨今の金融市場の構造変化を踏まえ、従来の長期信用銀行という枠組みを超えた、強力で信頼感に溢れる「事業金融の担い手」として、お取引先から最初の相談相手に選ばれる銀行、「First Call Bank」を目指します。

当行の経営方針は、コマースバンキング業務とインベストメントバンキング業務を両輪とした事業金融を展開し、事業法人、金融法人を中心としたお取引先の様々なニーズに的確に対応するとともに、グローバルな市場を通じた高付加価値の金融サービスの提供により、我が国を代表する、中立的で強力な金融グループとして国民経済及び産業界の発展に貢献していくということであります。

具体的には、事業法人のお取引先に対して、貸出、預金、外為といった従来業務に加え、債権及び資産の流動化、シンジケーション等付加価値の高い金融プロダクツを提供するとともに、M&Aの仲介等を通じて経営戦略、財務戦略の策定実務をお手伝いするほか、バランスシート上の諸問題をはじめ企業の持つ様々な経営課題に対し、事業金融のプロフェッショナルとして、具体的な解決策や改善案をご提供して参ります。更に、証券関連、資産運用管理業務等の各分野におきましても、高付加価値の金融技術と情報力をベースに、お取引先の固有の



平成14年度の主要な数値目標

業務純益 2,150億円(グループ計2,600億円)程度

対顧客収益の高上げ

インベストメントバンキング関連、証券業務等への注力

グループ子会社の収益面での貢献

ニーズに合致した商品・サービスを提供して参ります。こうした各種商品・サービスの提供により、当行の長年の歴史の中で培われてきた信頼性を、引き続き維持・強化するとともに、「お取引先の最初の相談相手として選ばれる銀行=First Call Bank」として、その中長期的な利益に貢献することを目指しております。

また、リテールをコアビジネスとする金融機関や地域金融機関、機関投資家のお取引先に対しましては、ホールセール型のビジネスを展開することで、当行の特徴である「中立性」と金融債販売で培った相互補完・協調関係を強化して参ります。更に、高度な金融技術力をベースに「経営課題の相談相手」としての存立基盤を確立することにより、お取引先とのネットワークをより一層強固なものにして参りたいと考えております。

こうした施策を実施するとともに、収益・リスクの一体管理の強化による市場収益力の安定化、持株会社化を念頭に置いたグループ収益力の強化、並びに業務展開の徹底的な見直しによる効率化・合理化を推進致します。その結果、平成9~10年度の基礎的収益力2,000億円を、今後の4年間で約150億円程度向上させ、平成14年度には2,150億円を超える業務純益を達成するとともに、グループ会社の収益も450億円程度を目標とし、興銀グループ全体で2,600億円を超える水準を目指します。

また、興銀グループとしての収益水準が向上することにより、興銀グループ全体の税引前ROE(実質業務純益ベース)は平成11年度の11.8%から3.0%改善し、平成14年度には、14.8%へ大幅に向上する見込みでございます。

グループ合計収益  
2,600億円

業純ROE 12.2%(グループ計14.8%)程度

経費 平成9年度比 10%程度(165億円)  
粗利益経費率で40%程度

人員 270人(4,752人 4,482人)  
(平成11/3)(平成15/3)

取締役数 17人(30人 13人)

\*ROE(株主資本利益率)

自己資本に対する利益率を表す利益性指標の一種