

# 中期経営計画の進捗状況・ アライアンス戦略

ちばぎん IR Day

2018年4月

株式会社 **千葉銀行**

(東証第1部：8331)

## 中期経営計画の進捗状況

・ 中期経営計画の概略	3
・ 業務改革の全体像	4
・ 業務効率化	5
・ 人員戦略	6
・ ESG (1)	7
・ ESG (2)	8
・ 主要計数計画の進捗	9

## アライアンス戦略

・ 戦略的アライアンス ~新たな地銀連携モデル~	11
・ 千葉・武蔵野アライアンス (1)	12
・ 千葉・武蔵野アライアンス (2)	13
・ T S U B A S Aアライアンス	14
・ グループ機能の活用	15

## 中期経営計画の進捗状況



## 「リテール・ベストバンク」 グループ※をつくりあげる

## 多様なステークホルダーとの 「価値共創」

※先進的なサービスで個人や中小企業をはじめとした地域のお客さまに、最高の満足と感動を提供する金融グループ

### 「ベストバンク2020 Final Stage - 価値共創の3年」における主要課題

お客さまとの 共通価値の創造	全ての職員が輝く 働き方改革の実現	持続的成長に向けた 経営態勢の強化
<ul style="list-style-type: none"> <li>■ <b>事業性評価</b>に基づく取引先企業の本業支援や<b>地方創生</b>の取組みを一層強化</li> <li>■ 資産運用業務における「<b>お客さま本位</b>」の<b>業務運営</b>を徹底</li> <li>■ 社会全体のデジタル化に対応し、<b>フィンテック</b>などを活用した先進的で付加価値の高いサービスを創造</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>■ <b>プロフェッショナル人材</b>を育成</li> <li>■ <b>ダイバーシティ</b>を一層推進</li> <li>■ <b>職員一人ひとりの働き方</b>を見直し、付加価値の高い業務に特化できる態勢を整備</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>■ 「<b>千葉・武蔵野アライアンス</b>」や「<b>TSUBASAアライアンス</b>」など、他行との連携を一層深化</li> <li>■ <b>業務プロセス</b>を抜本的に見直すことで、<b>ローコストオペレーション</b>を実現</li> <li>■ <b>ESG</b>課題へ積極的・能動的に対応</li> </ul>

## 業務効率化・デジタル化

店頭・店内業務効率化  
テレワーク導入



## 成長分野・部門へ人員再配置

企画機能の強化、  
成長分野への対応



## 営業力強化

戦略的営業地域（東京23区）  
等における営業力強化



証券・AMなどの活用  
アライアンス行との連携強化



価値共創を実現するため  
付加価値の高い業務に注力

専門スキルを持った人材が  
生き生きと働ける職場づくり

より少ない人員で業務運営  
可能な態勢の構築

## 業務効率化のコンセプト

### 主な打ち手

### 定量/定性的効果 (具体例)

#### 1. シンプル化

- ・ルール・手続きをシンプルに整理

- ✓ 融資・ローン業務効率化
- ✓ 内部（店頭・店内）業務効率化

第四銀行との協働により課題解決力アップ

#### 2. システム化

- ・システム・顧客情報を統合・一元化、
- ・照会・打鍵業務を自動化

店頭業務改革	店内業務改革
①セルフオペレーション	④現金管理レス
②対話式オペレーション	⑤センター集中
③リモートオペレーション	⑥ペーパーレス

融資システム統合による業務量削減200人分

#### 3. 本部集中化

- ・営業店事務をセンターへ集中

- ✓ 各種システム統合 ほか

センター集中による業務量削減160人分

- 事務負担を軽減
- お客さま対応に専念できる環境整備・人員再配置

## 再配置計画

880人

880人程度（業務量換算）の捻出を目標に  
既に業務改革に着手  
**うち中長期的に600人程度の再配置等が可能**

内部業務効率化による業務量削減 600人

融資業務効率化による業務量削減 200人

本部業務効率化による業務量削減 80人

➤ **営業力強化・収益増強**

## キャリア・デザイン研修

**研修による意識改革**

内部・融資事務

本部

営業や本部の企画・推進担当

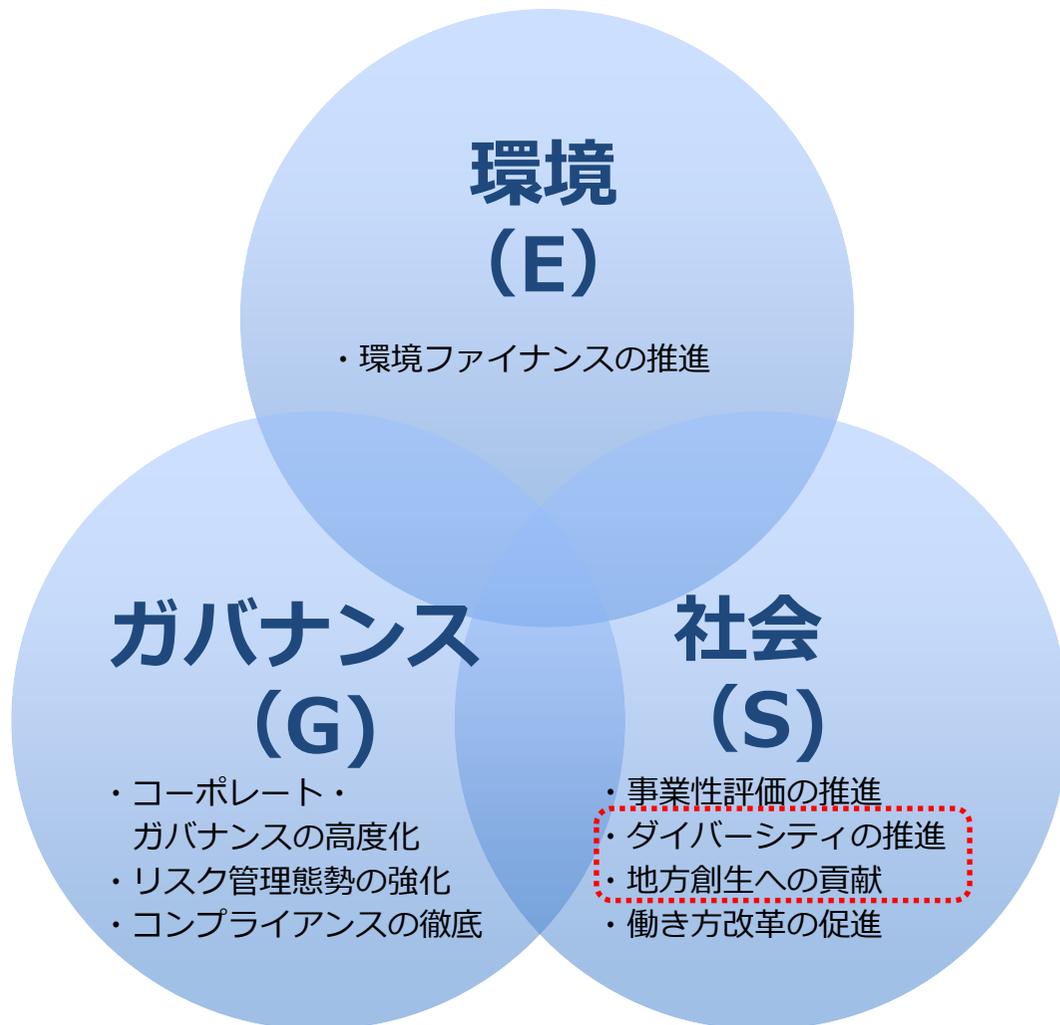
**スムーズなキャリアチェンジ**

### 【研修受講者からの主な意見】

- 銀行を取り巻く環境が変わっており、銀行員に求められるスキルが変わっている実感はある。
- キャリアチェンジが必要なのは理解できる。
- IT化とともに事務人員が減るのはやむを得ない。
- 新たな業務への不安、営業目標への不安はある。

（受講者：500名超）

ESGの取組み



ESG推進委員会

- (委員長) 頭 取
- (委 員) 経営会議構成メンバー、  
経営企画部長、広報部長、人材育成部長、  
ダイバーシティ推進部長、法人営業部長、  
地方創生部長 ほか
- (事務局) 経営企画部

ESG推進委員会で当行の考え方を整理

- 当行の取組み
- 地域社会への対応

ESG目線

➤ 情報開示の充実を通して  
投資家の理解を深める

事例① ダイバーシティ

経営戦略として女性活躍を推進

	2006年 3月末	2017年 7月現在	2020年度 目標
女性管理職比率 (人数)	2.0% (17名)	11.4% (118名)	20%
女性リーダー職 比率 (人数) ※	9.4% (98名)	29.9% (260名)	30%

※支店長代理など、部下をもつ職務にある職員及びそれと同等の地位にある職員であり、担当業務の責任者として、組織マネジメントの職責を担う者

地銀初



2017年度「なでしこ銘柄」



「MSCI日本株女性活躍指数」



事例② 地方創生

農業の課題

耕作放棄地の拡大

農家の後継者不在

農業従事者の高齢化

解決策

農業法人の設立  
「株式会社フレッシュファームちば」

- 農地集約による大規模営農
- 大型農機を使った効率的な農業
- 農業の法人経営化
- 生産物の販路開拓

(当行グループが14.5%出資)

地元企業・住民  
地域の農業従事者  
当社の株主  
地方自治体

協働

- 持続可能な農業の仕組み確立
- 地域農業発展への寄与、地域経済活性化

➤ 地域の課題解決と当行の収益拡大を両立

## <2020年3月期に目標とする指標>

親会社株主に帰属する当期純利益  
**600億円**

連結ROE（株主資本ベース）  
**7%台**

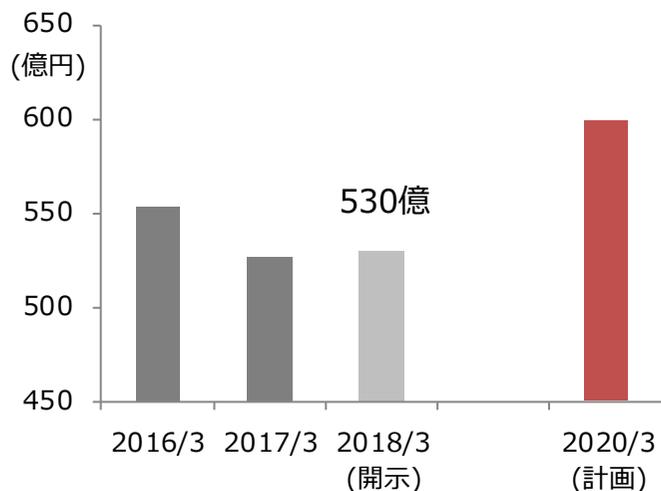
連結普通株式等Tier1比率  
**12%台**

貸出金残高  
**10兆5,000億円**

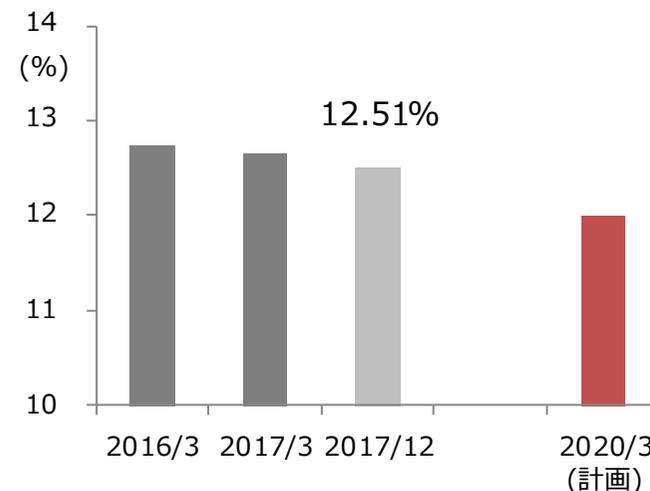
預金残高  
**12兆5,000億円**

グループ預かり資産残高  
**2兆5,000億円**

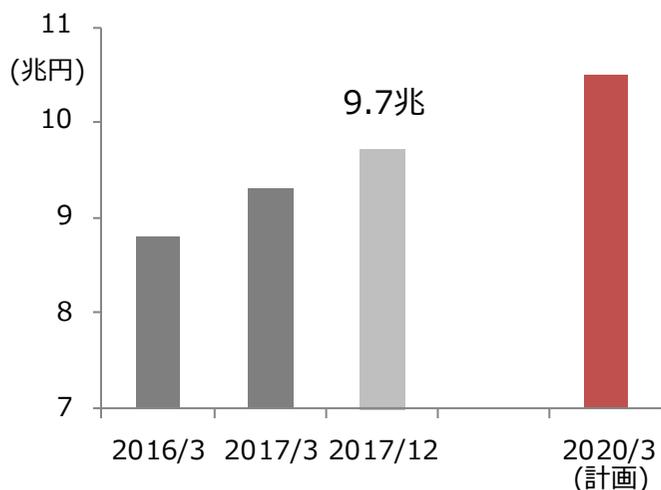
### 親会社株主に帰属する当期純利益



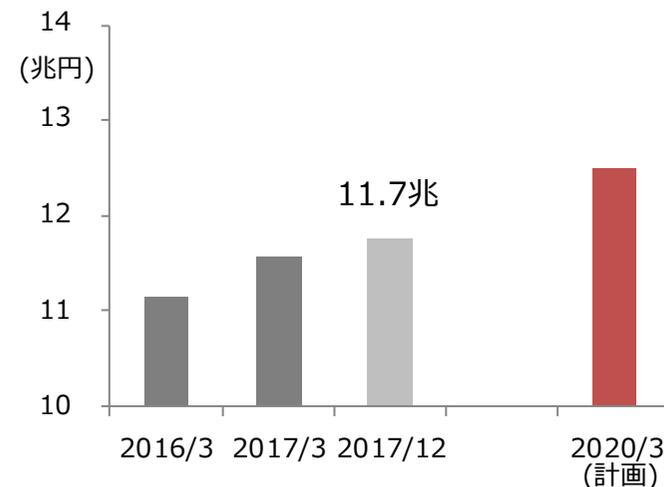
### 連結普通株式等Tier1比率



### 貸出金残高



### 預金残高



## アライアンス戦略

千葉・武蔵野アライアンス



首都圏

商品・サービスの高度化やバックオフィス業務の共同化などあらゆる面での提携

(2017年3月末)	2行合計
総資産	18.5兆円
総貸出	12.7兆円
総預金	15.5兆円
時価総額	7,376億円

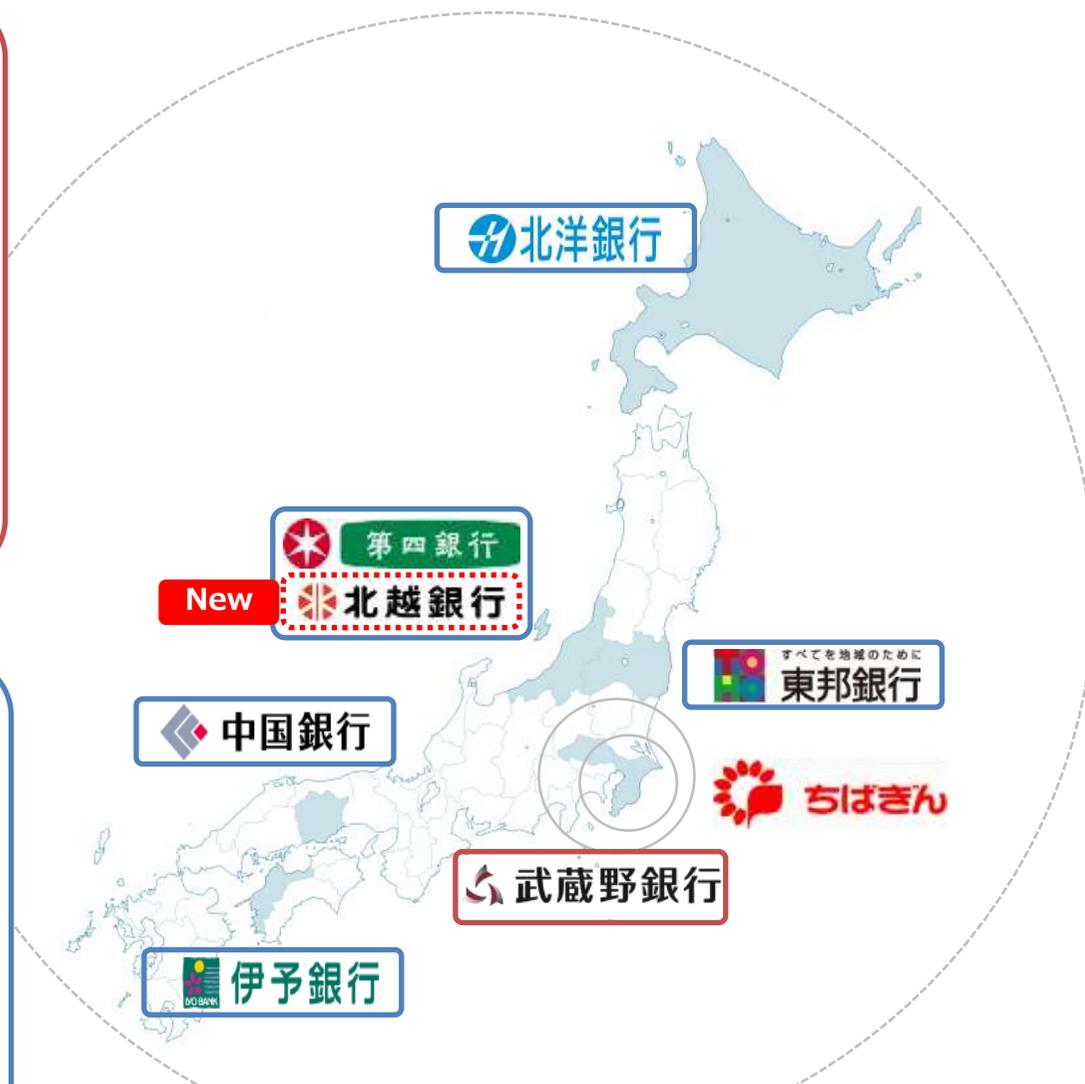
TSUBASAアライアンス



広域

ITを中心とした提携～業務面にも拡大

(2017年3月末)	7行合計
総資産	52.5兆円
総貸出	31.7兆円
総預金	42.9兆円
時価総額	1兆6,902億円



県内

手形・税公金業務の共同化などコスト削減を中心とした提携



両行出資「千葉・武蔵野アライアンス株式会社」設立



1年目・2年目  
(2016年度・2017年度)

ノウハウ共有  
新たな施策の展開  
アライアンス推進体制の確立

3年目  
(2018年度)

アライアンスの戦略的重要度引き上げ  
サブシステム・ルール共同化の検討  
連携施策の安定運用

4年目・5年目  
(2019年度・2020年度)

より広範な連携  
着実なアライアンス効果の計上



首都圏における営業基盤・ブランド

ノウハウ共有  
グループ会社活用  
人材交流

地域経済の発展に寄与・利便性の高いサービスを提供

トップライン収益拡大・コスト削減  
計数効果 (両行合算) 5年累計で100億円超

## 事業承継ファンド

千葉・武蔵野アライアンス1号投資事業有限責任組合  
(総額3,000百万円)

### 第1号案件

企業名	富士山の銘水株式会社
主な事業内容	ウォーターサーバー・ ミネラルウォーター事業
投資額	120 百万円

千葉銀行ならびに武蔵野銀行のお客さまの  
**円滑な事業承継をサポート**

### ■ 店舗機能変更

店舗の種類	業務内容	方向性
総合店舗	全ての業務	↓
個人特化型	預金・預かり・ローン	↑
マネープラザ型	預金・預かり	↑

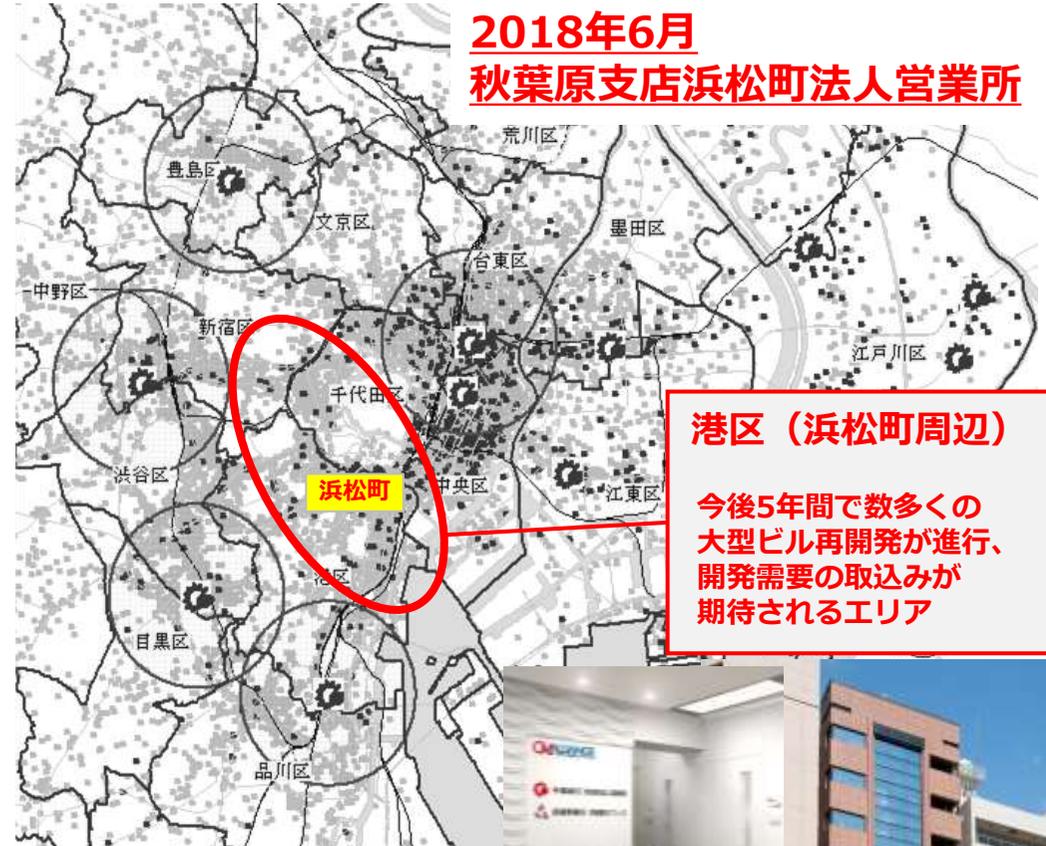
### ■ 窓口営業時間見直し

県内支店の一部で昼休み (11:30~12:30) を導入

### ■ 店舗統廃合

## 都内における共同営業

**2018年6月**  
**秋葉原支店浜松町法人営業所**



**港区 (浜松町周辺)**

今後5年間で数多くの  
大型ビル再開発が進行、  
開発需要の取込みが  
期待されるエリア

### 共同ATM設置



池袋駅構内など  
計17か所に  
共同ATMを設置





## 基幹系システム共同化

当行	第四銀行	中国銀行	北洋銀行
2016年1月～	2017年1月～	2017年5月～	東邦銀行
<b>基幹系システム共同化</b> (相互バックアップ)			基幹系システム 共同化への参加に 向けた本格的検討

## 事務部門共同化

- 事務制定・改廃
- 営業店からの問い合わせ
- 研修
- 事務センター集中 など

人員捻出・コスト削減

ノウハウ集約・承継

プロフェッショナル人材の  
維持・育成

## フィンテックに関する調査・研究

名称	T&Iイノベーションセンター株式会社	
出資比率	当行	40%
	第四銀行・中国銀行・伊予銀行 東邦銀行・北洋銀行・日本IBM	各10%

## TSUBASA FinTech共通基盤

外部事業者（フィンテック企業等）

各種アプリ



## TSUBASAアライアンス行

TSUBASAアライアンス行以外の金融機関

New

武蔵野銀行

千葉・武蔵野アライアンス

T S U B A S Aアライアンス

相続関連業務	武蔵野銀行 2017.4~	第四銀行 2016.10~	中国銀行 2016.10~	東邦銀行 2017.6~
提携方法	顧客対応業務などを当行から委託		事務などの管理業務を当行が受託	
特 長	お客さまからの相談に直接対応できる		事務部門を抱えずに本体参入できる	
申込件数	提携開始からの累計実績：314先			

アセット  
マネジメント



証券

ちばぎん証券 紹介型仲介業務  
埼玉県内に4拠点開設  
2017.8 さいたま営業部(大宮)  
2017.9 浦和支店  
2017.12 草加支店・所沢支店



世界銀行発行「グリーンボンド  
(インドルピー建)」共同販売  
ちばぎん証券、第四証券、中銀証券、  
いよぎん証券、とうほう証券

本資料に関するご意見、ご感想、お問い合わせは  
下記 I R 担当までお願いいたします。

株式会社千葉銀行 経営企画部（I R 担当）

Tel : 043-301-8459

Fax: 043-242-9121

E-Mail: [ir@chibabank.co.jp](mailto:ir@chibabank.co.jp)

本資料は、情報の提供のみを目的として作成されたものであり、特定の証券の売買を勧誘するものではありません。

本資料に記載された事項の全部又は一部は予告なく修正又は変更されることがあります。本資料には、将来の業績にかかる記述が含まれています。こうした記述は、将来の業績を保証するものではなく、リスクや不確実性を内包するものです。将来の業績は、経営環境の変化等により異なる可能性があることにご留意ください。

