

千葉銀行会社説明会

— 個人投資家の皆さまへ —



平成22年3月

株式会社 **千葉銀行**

目次

■ プロフィール

成長性の豊かな千葉県①	3
成長性の豊かな千葉県②	4
千葉銀行の歩み	5
千葉銀行の顧客基盤	6

■ 当行の強み

高い成長性①	8
高い成長性②	9
高い成長性③	10
スリムな経営体質	11
安定した収益力	12
高い健全性	13

■ 今後の戦略

中期経営計画「1 st 1 st 」	15
営業地域の拡大	16
コンサルティング機能の強化①	17
コンサルティング機能の強化②	18
成長業種への取り組みの強化	19

■ 当行のCSR活動について（ビデオ）

■ 株主還元

株主還元①	22
株主還元②	23
(ご参考)株主構成の変化	24



■ プロフィール

■ 当行の強み

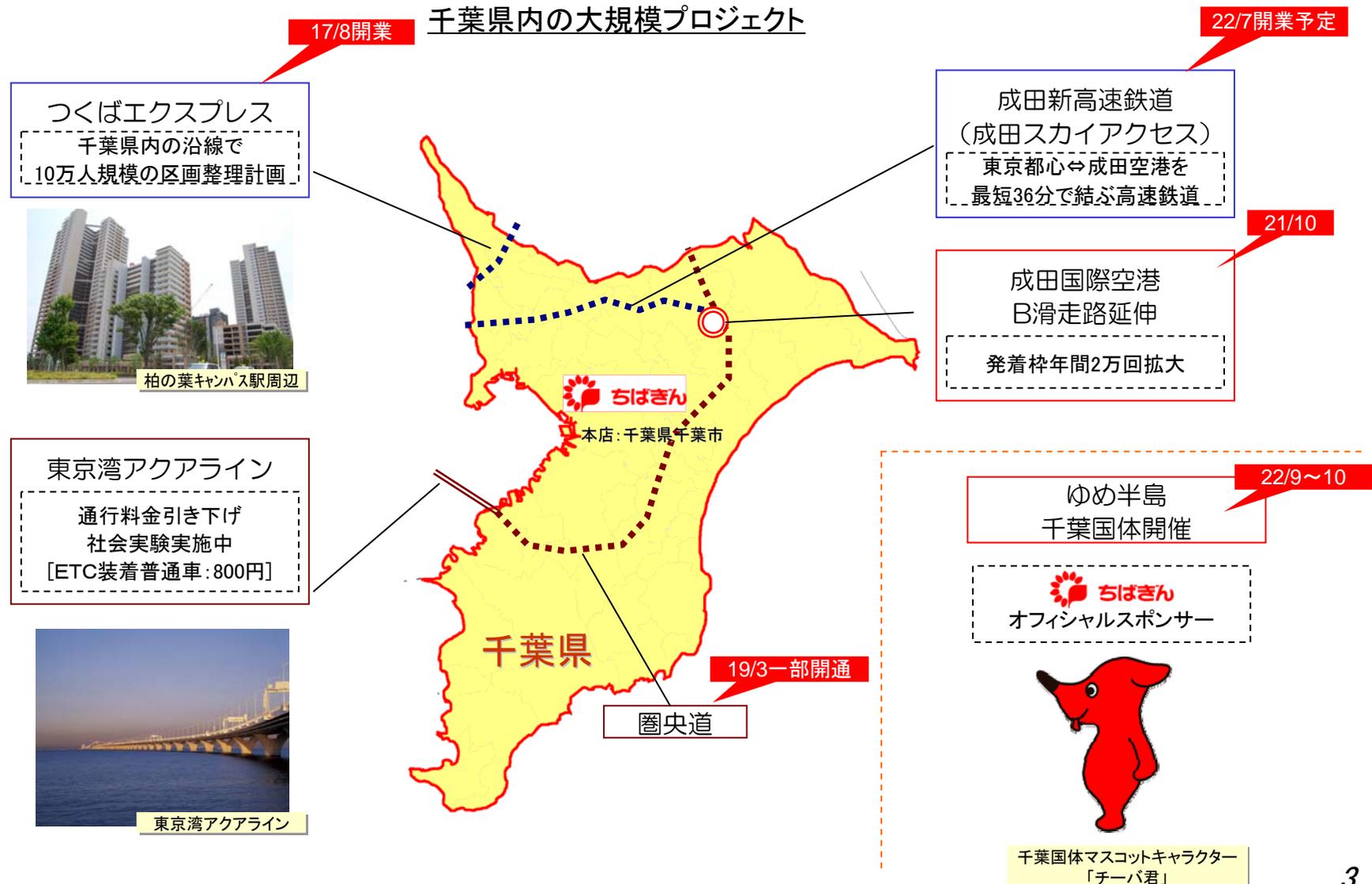
■ 今後の戦略

■ 当行のCSR活動について (ビデオ)

■ 株主還元

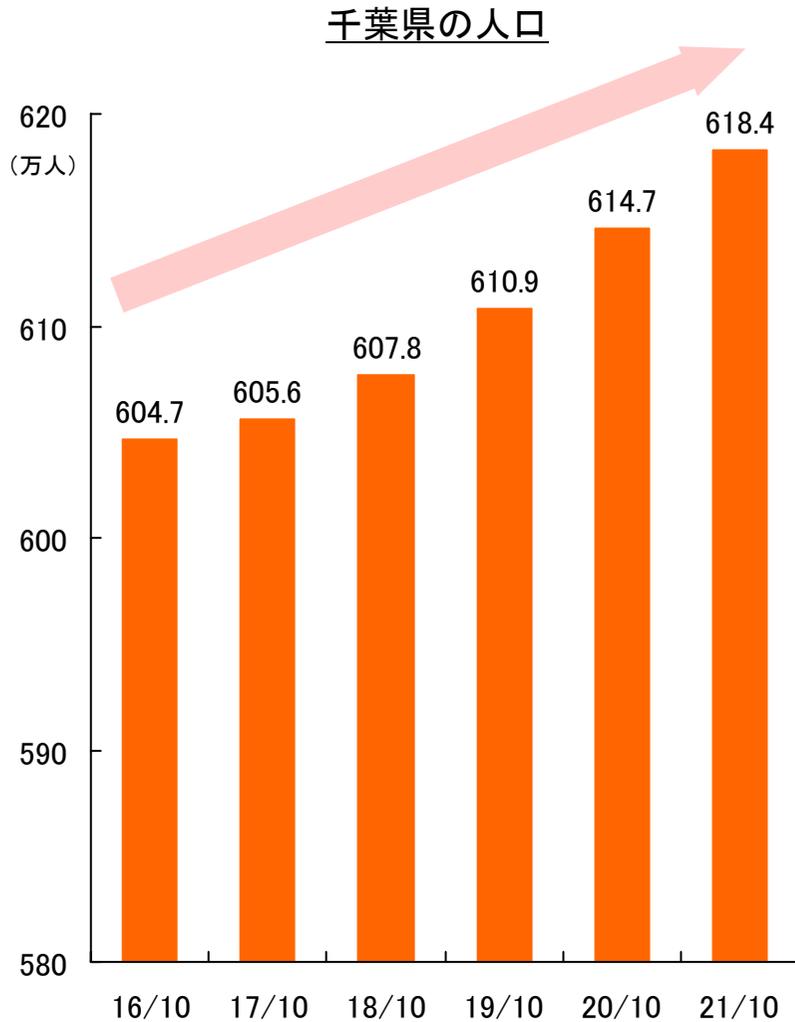
成長性の豊かな千葉県①

■ 大規模プロジェクトなどを通じて更なる成長を見込む

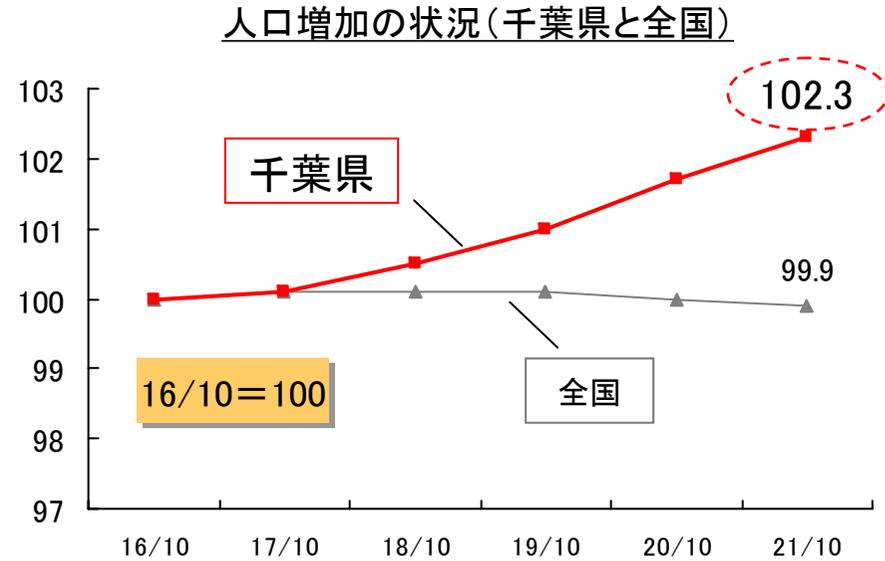


成長性の豊かな千葉県②

■ 日本全体の人口が減少に転じるも、千葉県の人口は順調に増加



出所:「千葉県毎月常住人口調査」(千葉県)



出所:「千葉県毎月常住人口調査」(千葉県)・「人口推計」(総務省)

都道府県人口転入数ランキング(平成21年中)

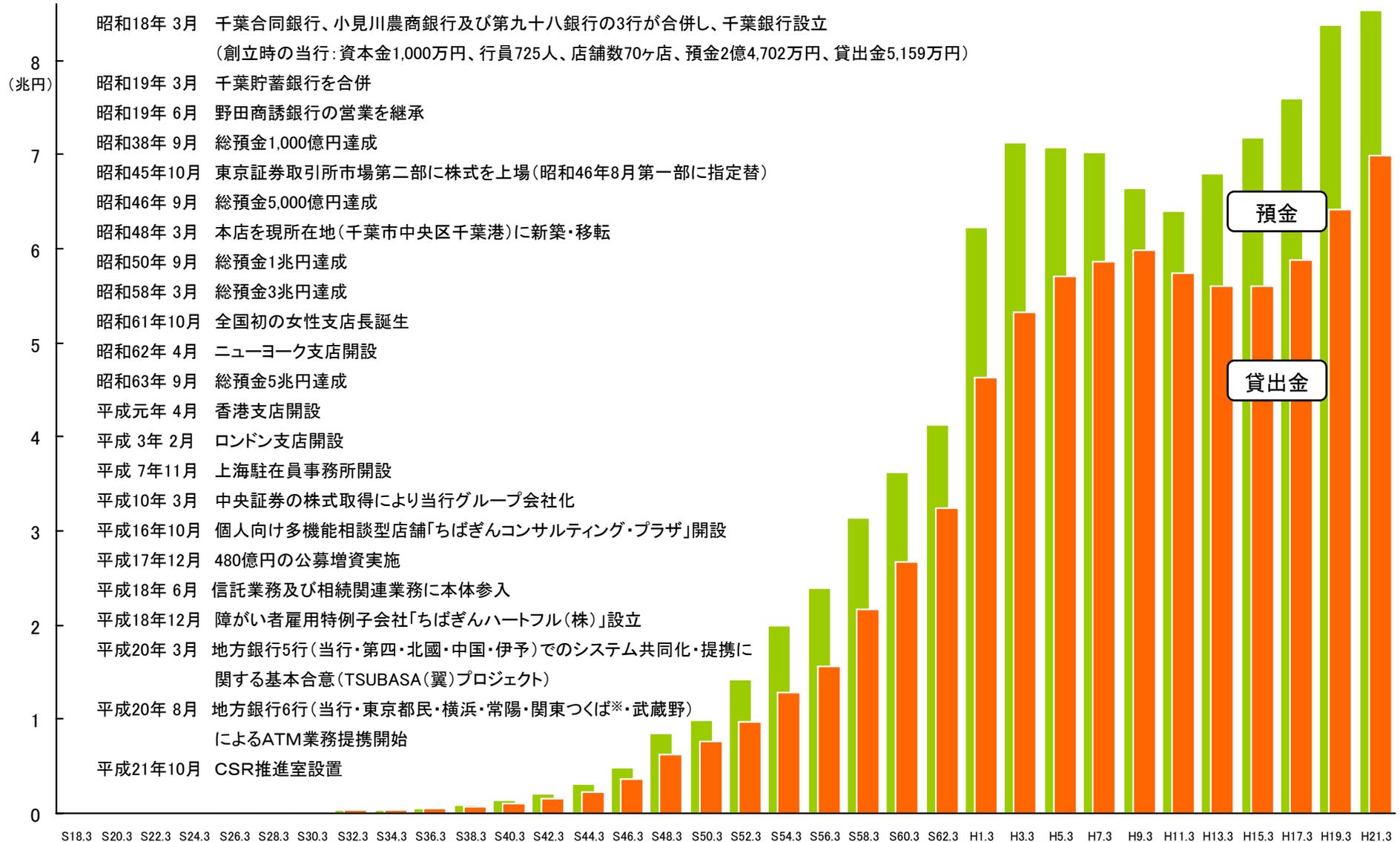
(人)

千葉県の
人口転入数
全国第2位

順位	都道府県名	増減
1	東京都	56,220
2	千葉県	21,692
3	神奈川県	21,466
4	埼玉県	18,083
5	愛知県	4,075

出所:「住民基本台帳人口移動報告」(総務省)

千葉銀行の歩み



- 昭和18年 3月 千葉合同銀行、小見川農商銀行及び第九十八銀行の3行が合併し、千葉銀行設立
(創立時の当行: 資本金1,000万円、行員725人、店舗数70ヶ店、預金2億4,702万円、貸出金5,159万円)
- 昭和19年 3月 千葉貯蓄銀行を合併
- 昭和19年 6月 野田商誘銀行の営業を継承
- 昭和38年 9月 総預金1,000億円達成
- 昭和45年10月 東京証券取引所市場第二部に株式を上場(昭和46年8月第一部に指定替)
- 昭和46年 9月 総預金5,000億円達成
- 昭和48年 3月 本店を現所在地(千葉市中央区千葉港)に新築・移転
- 昭和50年 9月 総預金1兆円達成
- 昭和58年 3月 総預金3兆円達成
- 昭和61年10月 全国初の女性支店長誕生
- 昭和62年 4月 ニューヨーク支店開設
- 昭和63年 9月 総預金5兆円達成
- 平成元年 4月 香港支店開設
- 平成 3年 2月 ロンドン支店開設
- 平成 7年11月 上海駐在員事務所開設
- 平成10年 3月 中央証券の株式取得により当行グループ会社化
- 平成16年10月 個人向け多機能相談型店舗「ちばぎんコンサルティング・プラザ」開設
- 平成17年12月 480億円の公募増資実施
- 平成18年 6月 信託業務及び相続関連業務に本体参入
- 平成18年12月 障がい者雇用特例子会社「ちばぎんハートフル(株)」設立
- 平成20年 3月 地方銀行5行(当行・第四・北國・中国・伊予)でのシステム共同化・提携に関する基本合意(TSUBASA(翼)プロジェクト)
- 平成20年 8月 地方銀行6行(当行・東京都民・横浜・常陽・関東つくば※・武蔵野)によるATM業務提携開始
- 平成21年10月 CSR推進室設置

S18.3 S20.3 S22.3 S24.3 S26.3 S28.3 S30.3 S32.3 S34.3 S36.3 S38.3 S40.3 S42.3 S44.3 S46.3 S48.3 S50.3 S52.3 S54.3 S56.3 S58.3 S60.3 S62.3 H1.3 H3.3 H5.3 H7.3 H9.3 H11.3 H13.3 H15.3 H17.3 H19.3 H21.3
 ※現筑波銀行

千葉銀行の顧客基盤

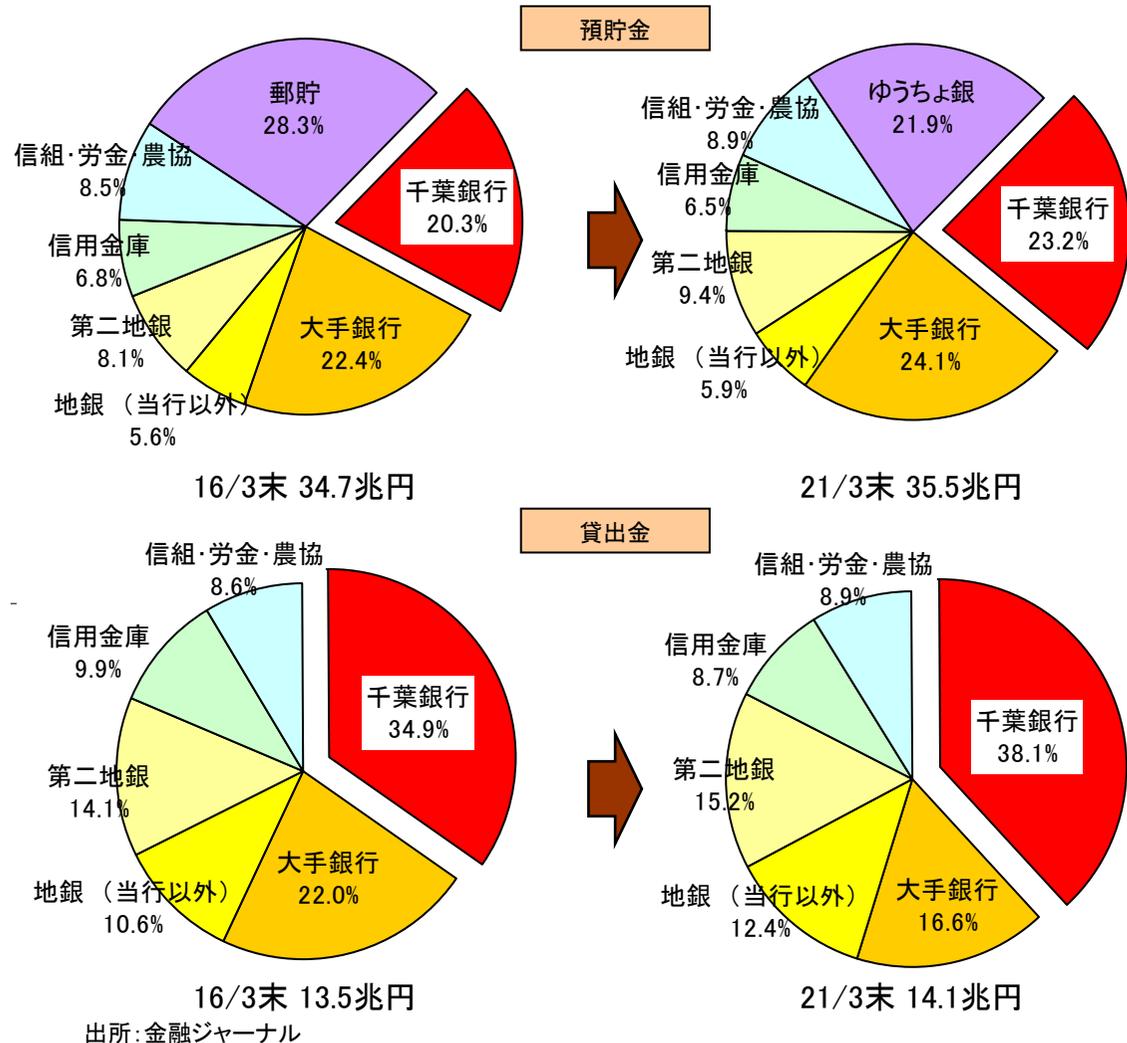
■ 成長性の高いマーケットで高いシェアを誇る

当行の顧客基盤

預金残高	8.6兆円 (地銀第2位)
貸出金残高	7.1兆円 (地銀第2位)
個人預金先数	433万先 (うち県内425万先)
(うち給与振込をご指定のお客さま)	(85万先)
(うち年金のお受取をご指定のお客さま)	(39万先)
法人預金先数	21万先

※21/9末現在

千葉県内金融機関シェア



■ プロフィール

▶ ■ 当行の強み

■ 今後の戦略

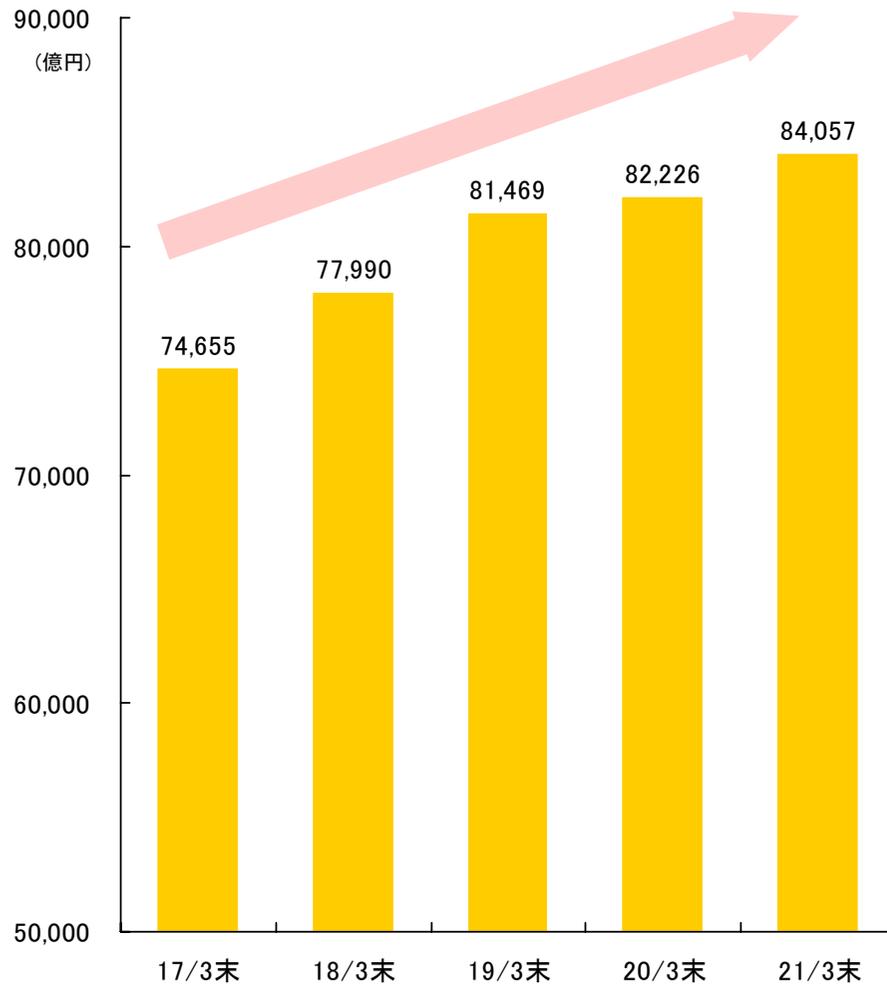
■ 当行のCSR活動について (ビデオ)

■ 株主還元

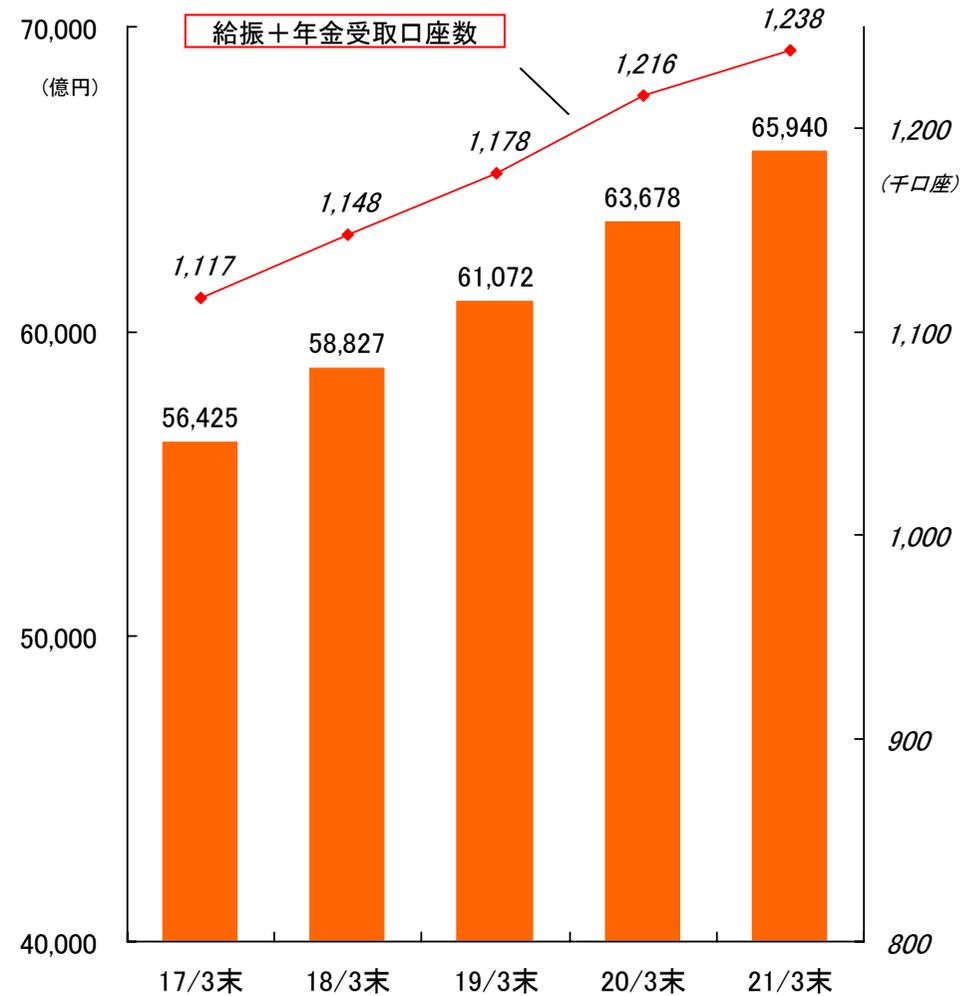
高い成長性①

■ 個人預金を中心に預金が堅調に増加

国内預金



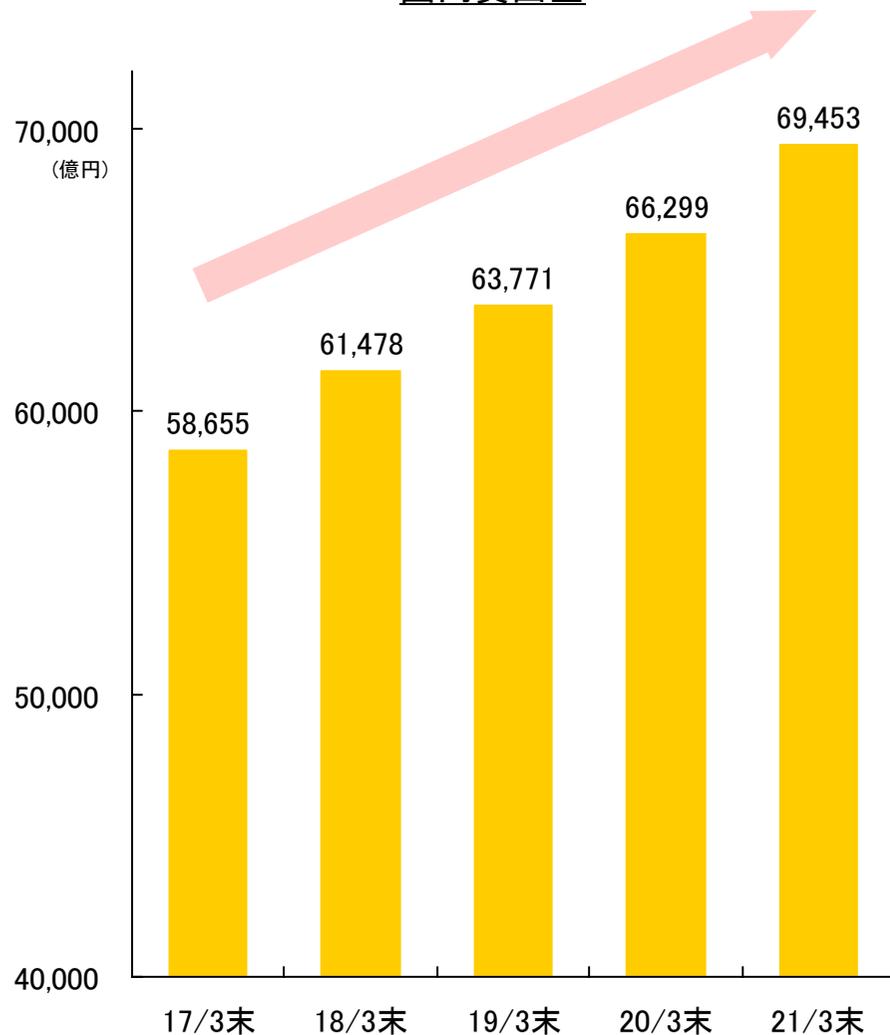
左記のうち個人預金



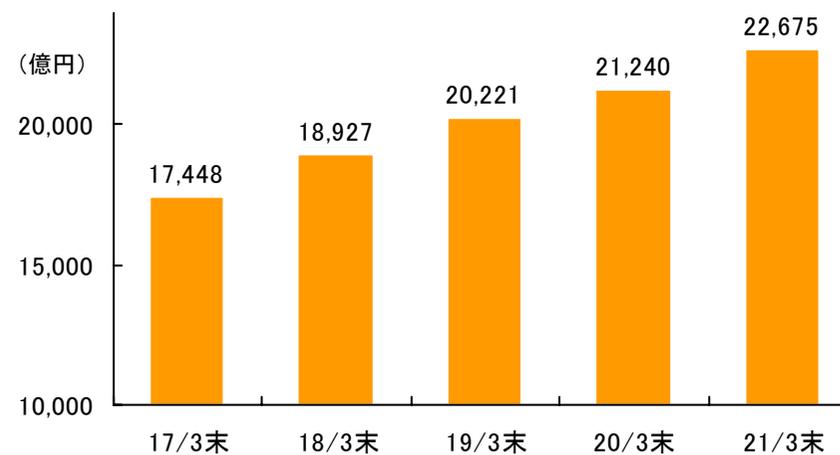
高い成長性②

■ 住宅ローンや地域のお客さまの事業性資金を中心に貸出金が増加

国内貸出金



住宅ローン残高推移



企業の皆さまとの強いつながり

「全国メインバンク調査」 **第1位**
(地方銀行64行中)

順位	金融機関名	社数
1	 ちばきん	17,163
2	西日本シティ	16,794
3	静岡	15,014
4	福岡	14,835
5	横浜	13,591

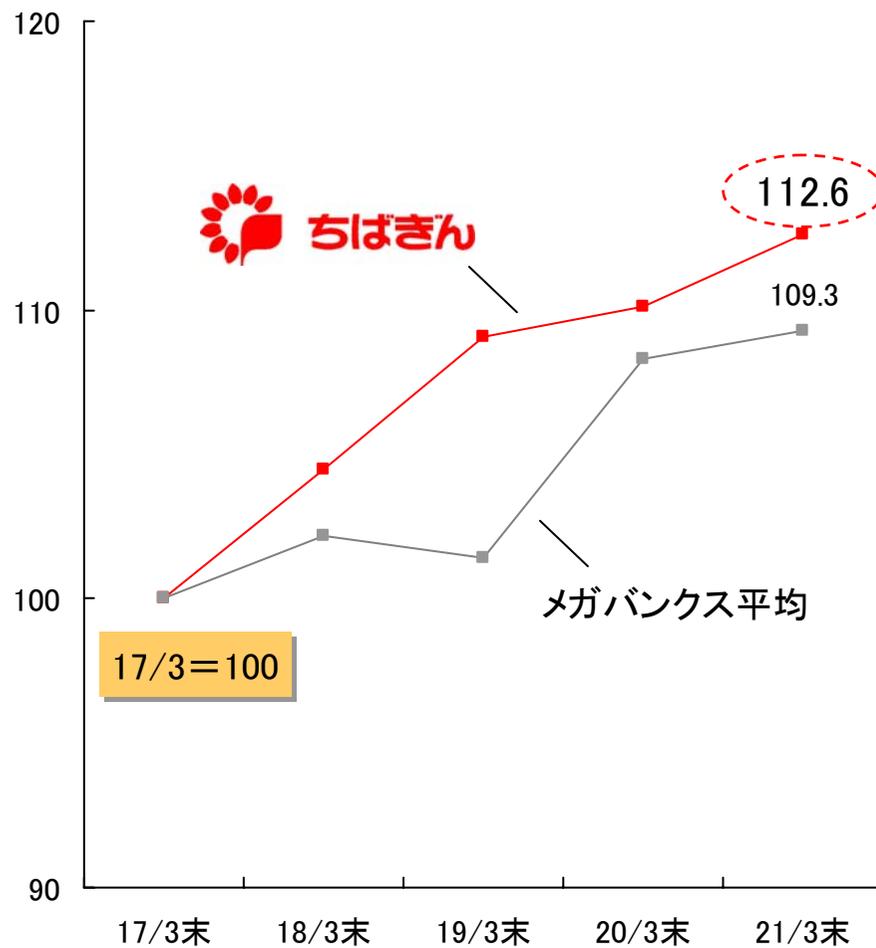
約1万7千社のお客さまが当行をメインバンクとして頂いております。

※帝国データバンク調査(21年11月)

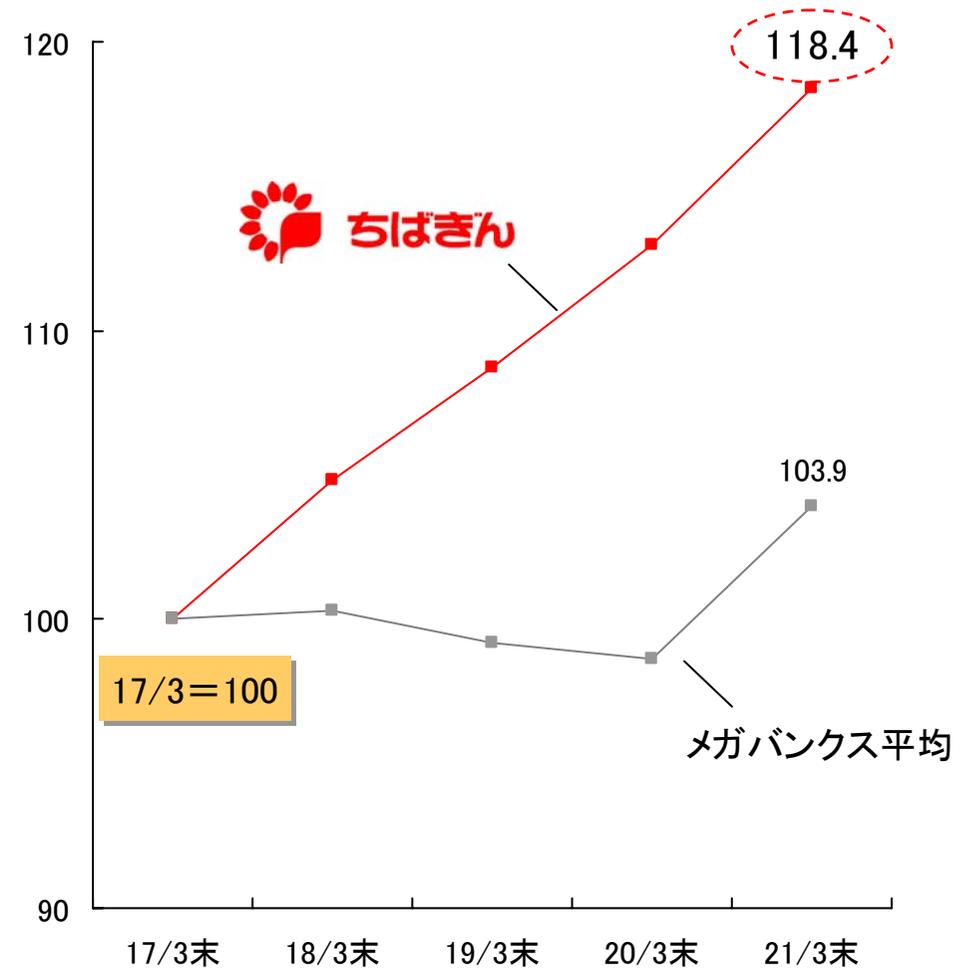
高い成長性③

■ メガバンクと比較し高い成長性

国内預金増加比較(対メガバンク※)



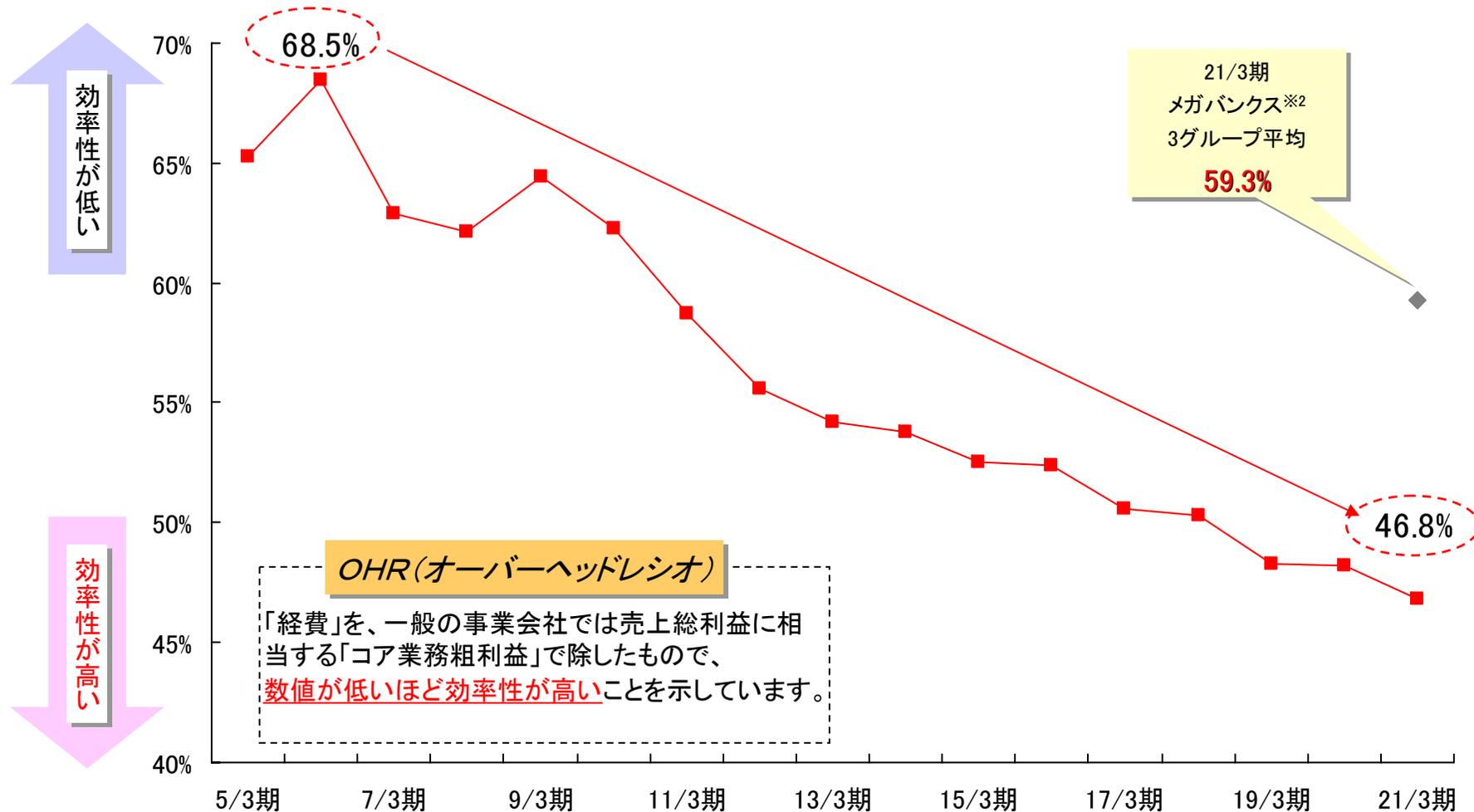
国内貸出金増加比較(対メガバンク※)



※ メガバンク：三菱UFJFG・みずほFG・三井住友FG

■ 徹底的な経費削減によりスリムな経営体質を実現

OHR※1推移

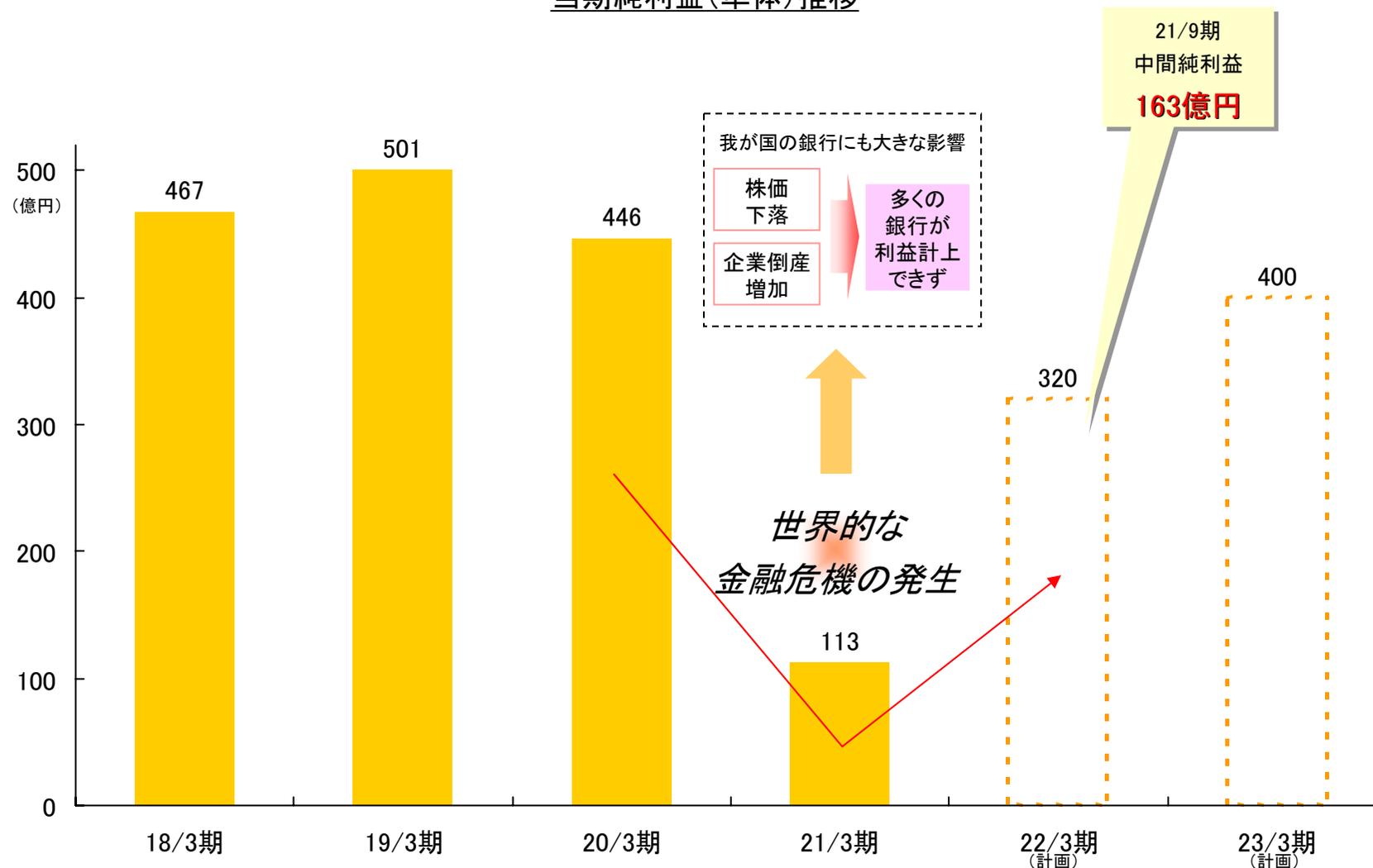


※1. 経費 ÷ (業務純益 - 債券関係損益 + 一般貸倒引当金純繰入額 + 経費) の計算式で算出したベースにて記載
 ※2. メガバンク：三菱東京UFJ銀行・みずほFG傘下3銀行・三井住友銀行

安定した収益力

■ 世界的な金融危機の中においても黒字を確保

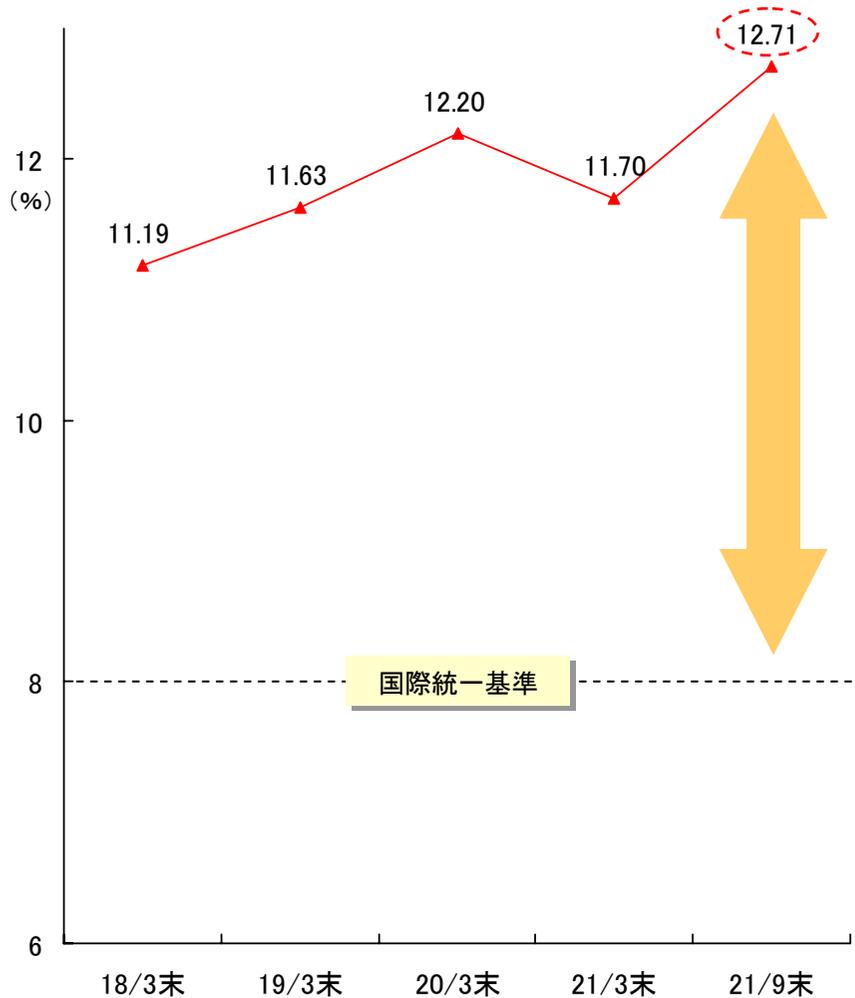
当期純利益(単体)推移



高い健全性

■ 高い健全性で、地域へ円滑かつ安定的に資金を供給

当行の連結自己資本比率推移



規制水準に対して銀行の自己資本が不足すると...

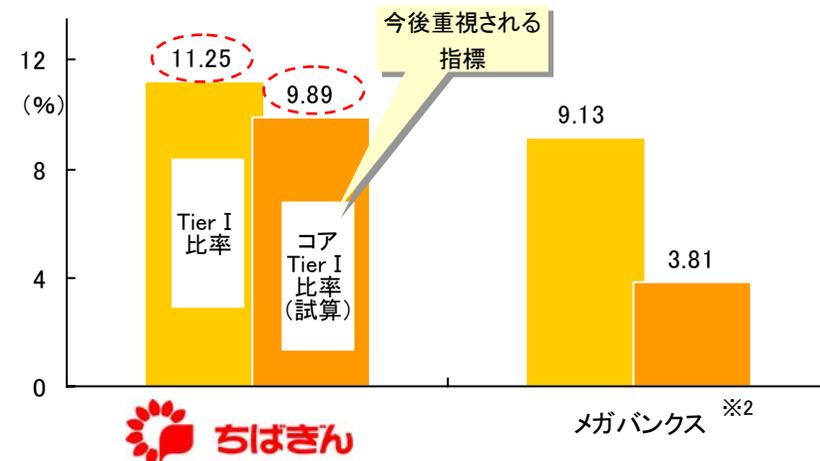
公募増資等により資本を
増強する可能性

お客さまに十分な資金供給が
できない可能性

一株あたり利益希薄化
(株価の下落)

实体经济への悪影響
(倒産増加・景気悪化)

連結Tier I 比率・コアTier I ※1 比率比較 (21年9月末現在)



※1. コアTier I : Tier I から優先株・優先出資証券・繰延税金資産・無形固定資産を除いたベース
 ※2. メガバンク: 三菱UFJFG・みずほFG・三井住友FG (比率は各社比率の単純平均)

■ プロフィール

■ 当行の強み

▶ ■ 今後の戦略

■ 当行のCSR活動について (ビデオ)

■ 株主還元

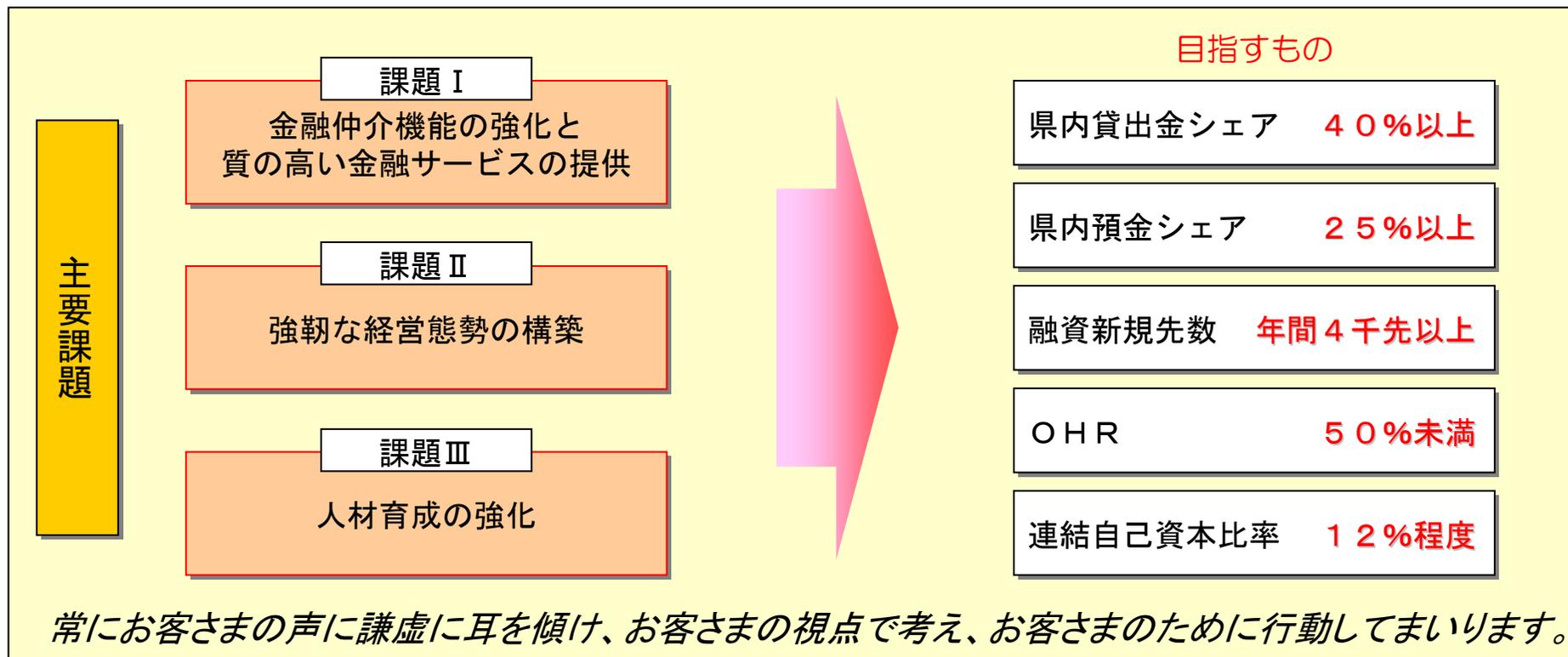
中期経営計画「1st1st」

中期経営計画「1st 1st (ダブルファースト)」

(2009年4月～2011年3月)

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。



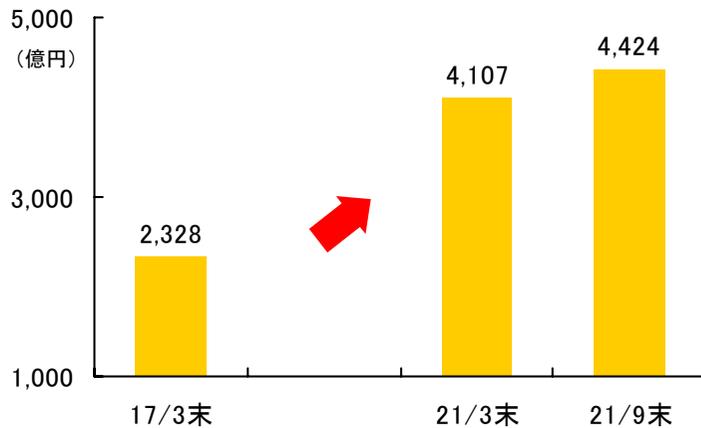
営業地域の拡大

■ さらなる成長に向けて、店舗網の充実を図る

店舗ネットワークの拡大

	17/3末	21/3末	17/3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

県外支店(除く県外特別店*)貸出残高

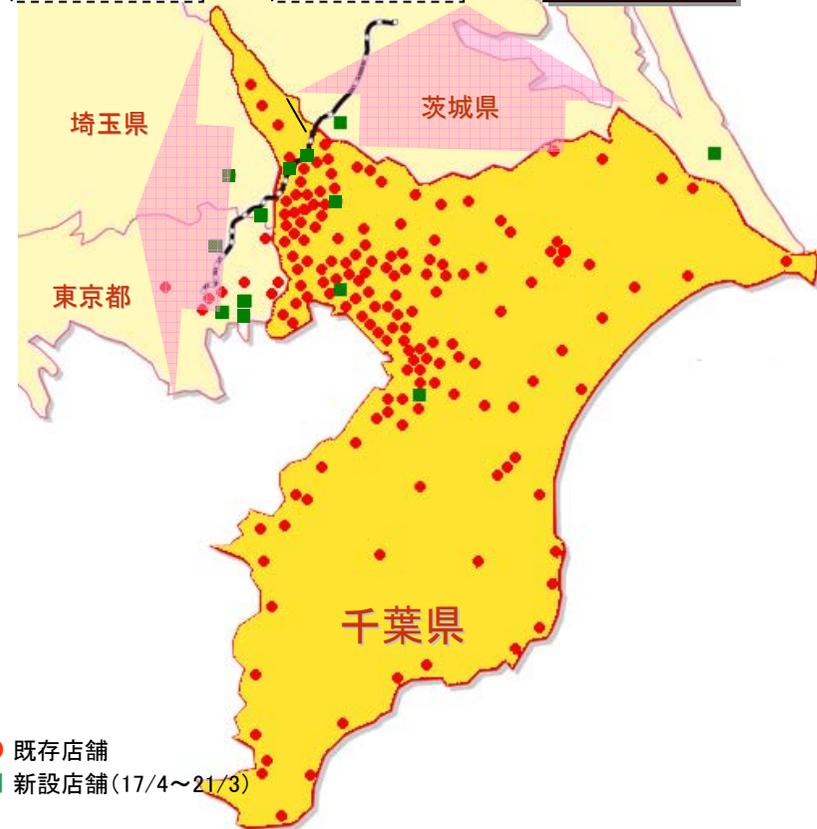


※東京営業部・新宿支店・大阪支店 (主に大企業取引を行う店舗)

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

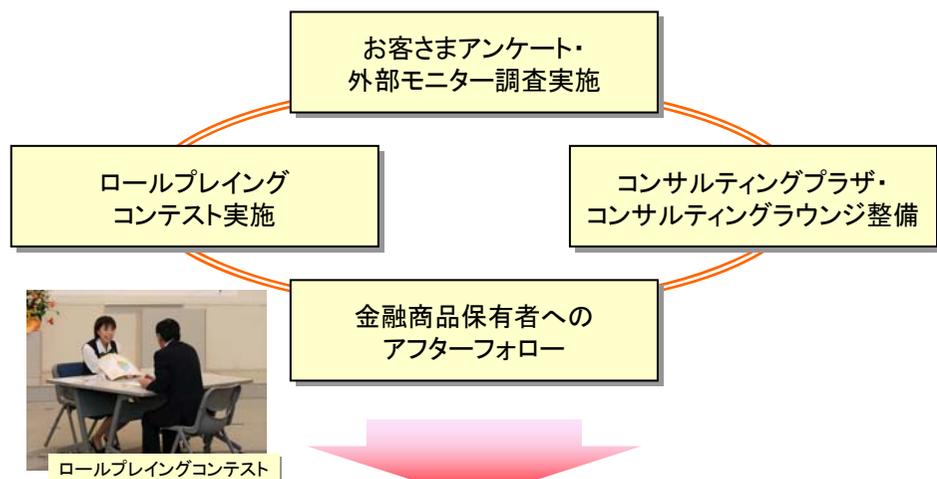
千葉県 600万人 250万世帯 + 隣接地域 600万人 250万世帯 = 広域千葉圏 1200万人 500万世帯



コンサルティング機能の強化①

■ コンサルティング機能の向上に向けてさまざまな取り組みを実施

コンサルティング機能向上に向けた取り組み



「銀行リテール力調査」**2年連続第1位**
(全国121銀行中)

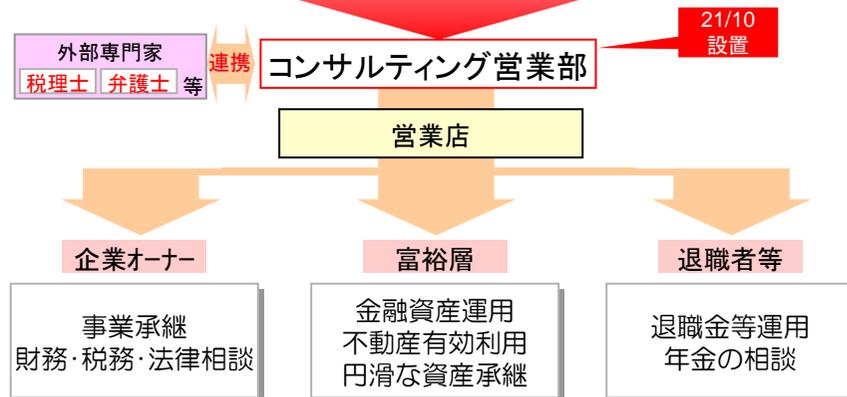
平成20年		平成21年	
順位	金融機関名	順位	金融機関名
1	 ちばきん	1	 ちばきん
2	東京スター	2	みずほ
3	但馬	3	東京スター
4	三井住友	4	三菱東京UFJ
5	常陽	5	横浜

※日本経済新聞社・日経リサーチ共同調査

さらなるコンサルティング機能向上に向けた体制整備



✓ 金融商品販売及び信託・相続関連業務等の企画・推進業務等を一元化



コンサルティング機能の強化②

■ お客さまからの相談をお受けする拠点としてコンサルティングプラザを設置

コンサルティングプラザ千葉



コンサルティングプラザ柏



コンサルティングプラザ船橋



成長業種への取り組みの強化

■ 地域経済発展のため、農業をはじめとする成長業種への取り組みを強化

成長業種への取り組み

農業

都道府県別農業産出額
(億円)

都道府県名	農業産出額
1 北海道	10,251
2 茨城	4,284
3 千葉	4,216
4 鹿児島	4,151
5 宮崎	3,246

出所: 農業産出額[平成20年] (農林水産省)

医療

千葉県の医療費: 1.3兆円
医療施設従事者: 21万人

国民医療費見込み

少子高齢化の
進展

医療・介護
ニーズの拡大

観光

観光立国・立県
への取り組み

平成20年10月
観光庁設置

東京湾
アクアライン
通行料
引き下げ

豊富な観光資源

都道府県別宿泊者数

延べ宿泊者数 うち観光目的※

都道府県名	都道府県名
1 東京	1 北海道
2 北海道	2 千葉
3 千葉	3 沖縄

出所: 宿泊旅行統計[21年7~9月] (観光庁)
※「観光目的が50%以上」の宿泊施設への宿泊者数の順位

営業開発部内に専担者を配置し、取り組みを強化

各種セミナー・ビジネスマッチングの実施

21/11
実施

「ちばぎんアグリビジネスセミナー」

21/12
実施

「観光ビジネス商談会」

■ プロフィール

■ 当行の強み

■ 今後の戦略

▶ ■ 当行のCSR活動について (ビデオ)

■ 株主還元

■ プロフィール

■ 当行の強み

■ 今後の戦略

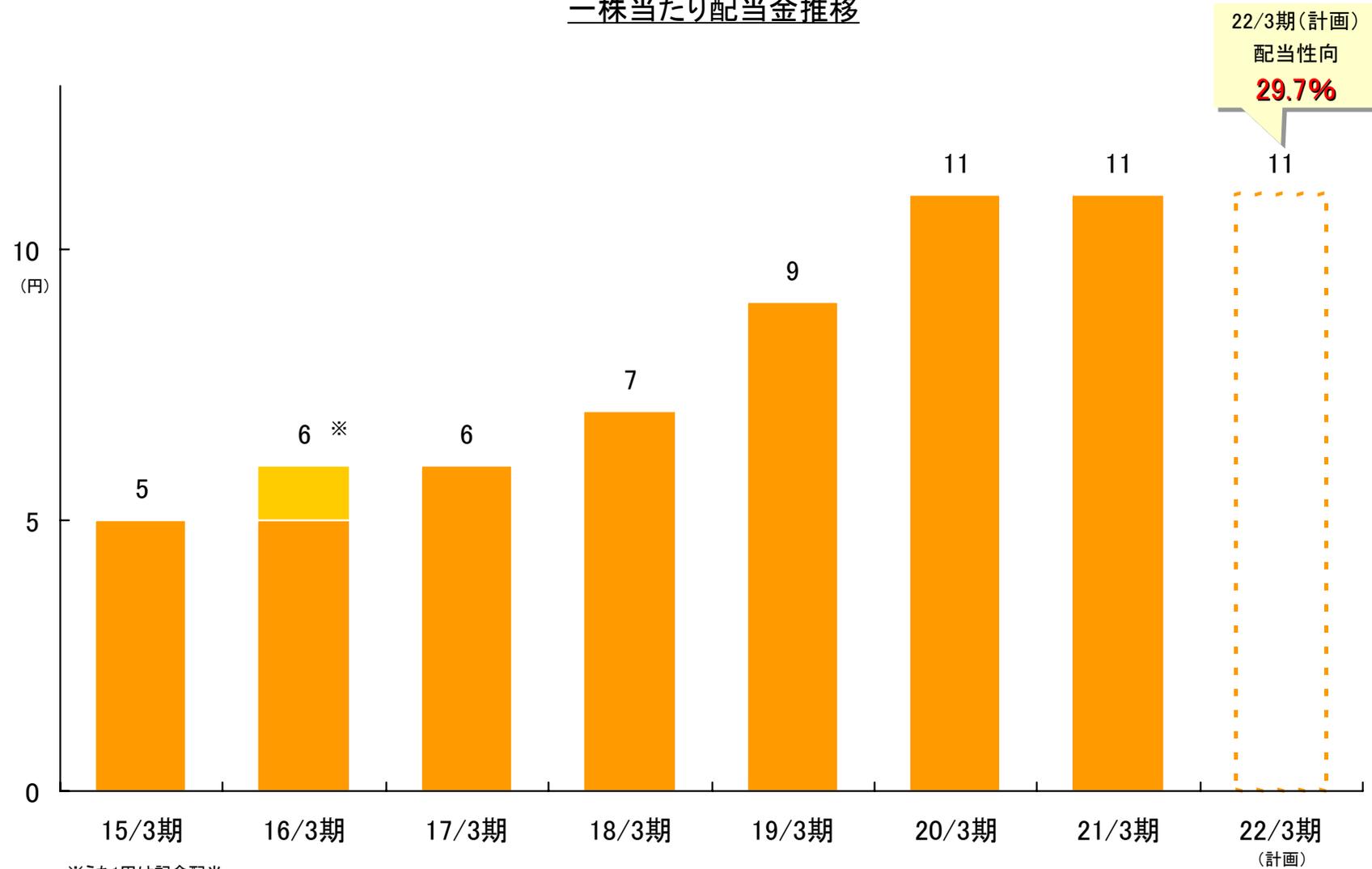
■ 当行のCSR活動について (ビデオ)

▶ ■ 株主還元

株主還元①

■ 安定配当の考え方を維持しつつ、積極的に利益を還元

一株当たり配当金推移



株主還元②

■ 株主さまの幅広いニーズにお応えするため、株主優待制度を拡充

株主優待制度

オリジナル株主優待カタログに記載の2コース（①特産品コース、②金融コース）のいずれかをお選びいただけます。



特産品コース

カタログに記載された千葉県の特産品等からお好みの商品をお選びいただけます。

<人気商品の例>



※写真はすべて3,000円相当カタログ掲載の商品

金融コース

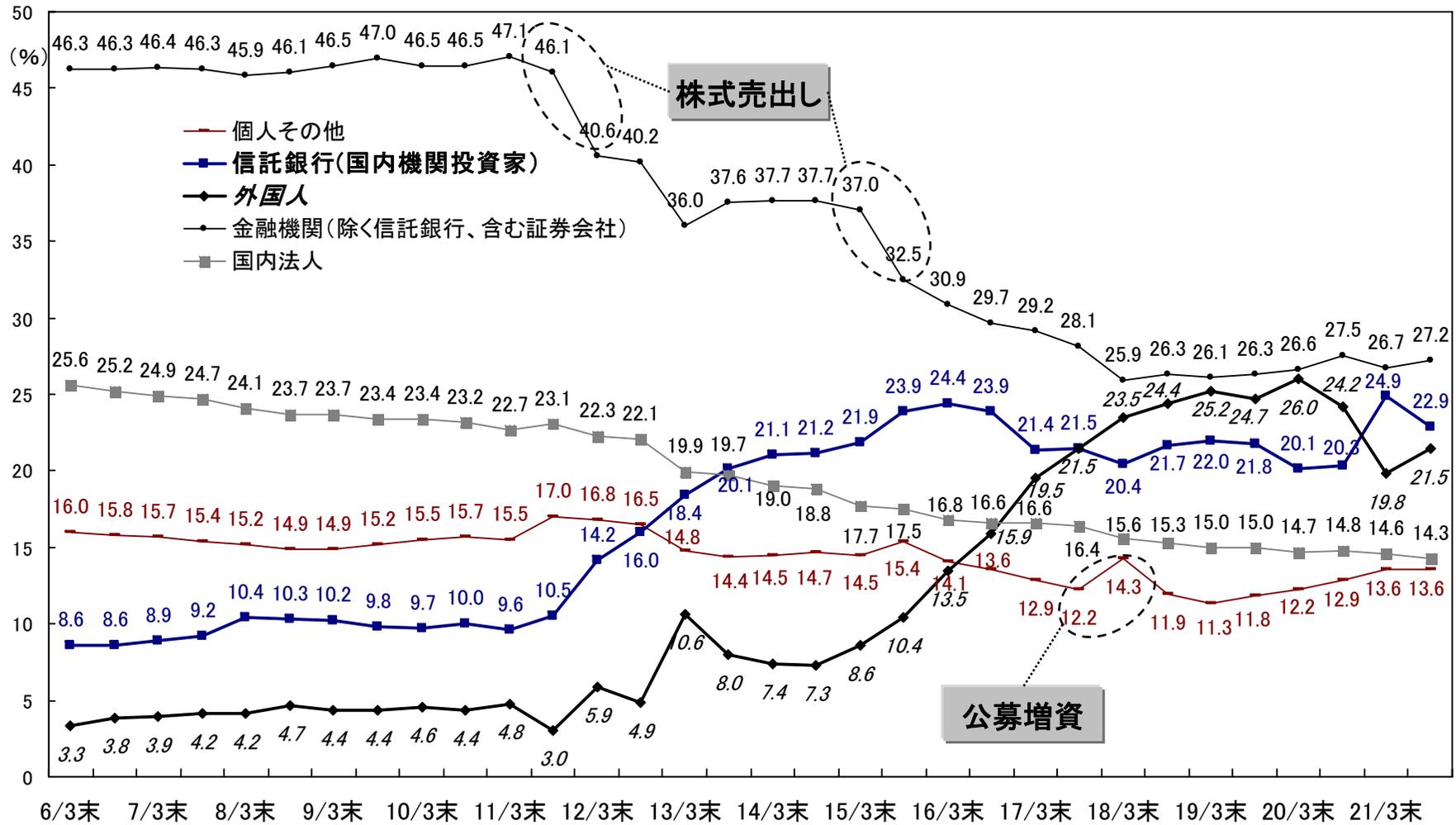
当行およびグループ会社が提供する金融商品・サービスの優待が受けられる株主優待クーポンをお送りいたします。

<株主優待クーポン1枚で受けられる優待内容>

1	定期預金金利0.2%優遇 (上限500万円、期間1年)
2	外国通貨両替手数料20%割引 (上限100万円両替分[割引後レートで換算])
3	遺言信託引受承諾手数料(21万円[税込])20%割引
4	中央証券の国内上場株式売買委託手数料20%割引 (上限1万円、期間1年)
5	ちばぎん総合研究所のセミナー受講料20%割引 (上限1万円)

※上記のいずれか1つをお選びいただけます

(ご参考)株主構成の変化



本資料に関する
ご意見、ご感想、お問い合わせは
下記IR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(IR担当)

Tel: 043-301-8147

Fax: 043-242-9121

E-Mail: ir@chibabank.co.jp

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。