



千葉銀行Webサイト
〔IRライブラリ〕



一人ひとりの思いを、
もっと実現できる地域社会にする

東証プライム市場

証券コード 8331

株式会社千葉銀行 会社説明会



2025年3月

キーマッセージ

| | |
|---------|---|
| キーマッセージ | 3 |
|---------|---|

千葉銀行について

| | |
|--------------|------|
| 千葉銀行の概要 | 5 |
| 千葉県のポテンシャル | 6 |
| 店舗ネットワーク | 7 |
| 千葉県内シェア | 8 |
| 数字でみる千葉銀行①②③ | 9-11 |

経営戦略

| | |
|-----------|-------|
| 中期経営計画の概要 | 13 |
| 個人ビジネス | 14 |
| 法人ビジネス | 15 |
| 新たな取組み①②③ | 16-18 |
| D X戦略①② | 19-20 |
| アライアンス①② | 21-22 |
| 人的資本①② | 23-24 |

業績・株主還元

| | |
|-------------|----|
| 当行業績推移・株価推移 | 26 |
| 業績概要 | 27 |
| PBR向上にむけて | 28 |
| 配当・自己株式取得 | 29 |
| 株主優待制度 | 30 |

(参考) サステナビリティ

| | |
|-------------------|-------|
| サステナビリティ経営の実践に向けて | 32 |
| E (GXの取組み) | 33-34 |
| S・G (地方創生/ガバナンス) | 35 |

(参考) 業務改善計画の進捗状況について

| | |
|-------------------|----|
| パーパス・ビジョンの浸透 | 37 |
| 業務改善施策による変化・実態の検証 | 38 |

千葉銀行について

経済規模の大きい千葉県において、
圧倒的な貸出金・預金シェアを確立

地銀トップレベルの資産規模・利益水準
邦銀トップレベルの効率的な事業運営と高い健全性
邦銀トップレベルのTSR（株主総利回り）・配当成長率

経営戦略

「既存事業の磨き込み」「新事業への挑戦」を通じ、
高い利益成長を実現
（国内金利の上昇は大きな追い風）

株主還元

配当性向は35%を上回る水準、長期的には40%を目指す
（2025年3月期計画の配当性向は40.7%）
自己株式取得も機動的に実施

千葉銀行について



会社概要 (2024年9月30日現在)

| | |
|--------|--|
| 商号 | 株式会社 千葉銀行 |
| 上場 | 東証プライム (証券コード: 8331) |
| 設立 | 1943年3月 |
| 代表者 | 取締役頭取 米本 努 |
| 従業員数 | 4,150人 |
| 総資産 | 21兆7,368億円 |
| 資本金 | 1,450億円 |
| 店舗数※ | [国内] 182店舗、両替出張所 3か所 [海外] 4店舗、2駐在員事務所 ※2025年1月31日現在 |
| 発行済株式数 | 815,521千株 |
| 時価総額※ | 1兆838億円 ※2025年1月31日現在 |

「日経225」
「JPX日経400」
採用銘柄

パーパス 一人ひとりの思いを、もっと実現できる地域社会にする

ビジョン 地域に寄り添う エンゲージメントバンクグループ

三つの誓い ~パーパス実現やFD実践のための行動原則~

お客さまへのご提案や、業務上の判断を行う場合、必ず立ち止まって

お客さまの思いの実現

お客さまの課題の解決

お客さまの豊かな
ライフスタイルの実現

につながるのかを考えます。



千葉県の経済環境は良好



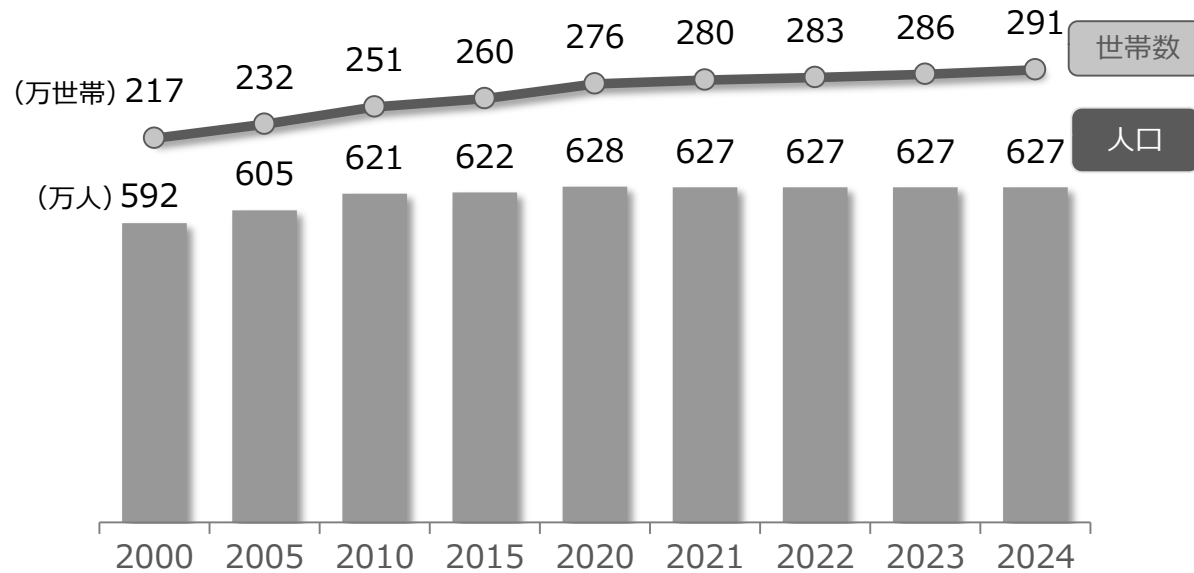
第1次産業 **全国7位** 0.1兆円

第2次産業 **全国9位** 5.1兆円

第3次産業 **全国8位** 15.2兆円

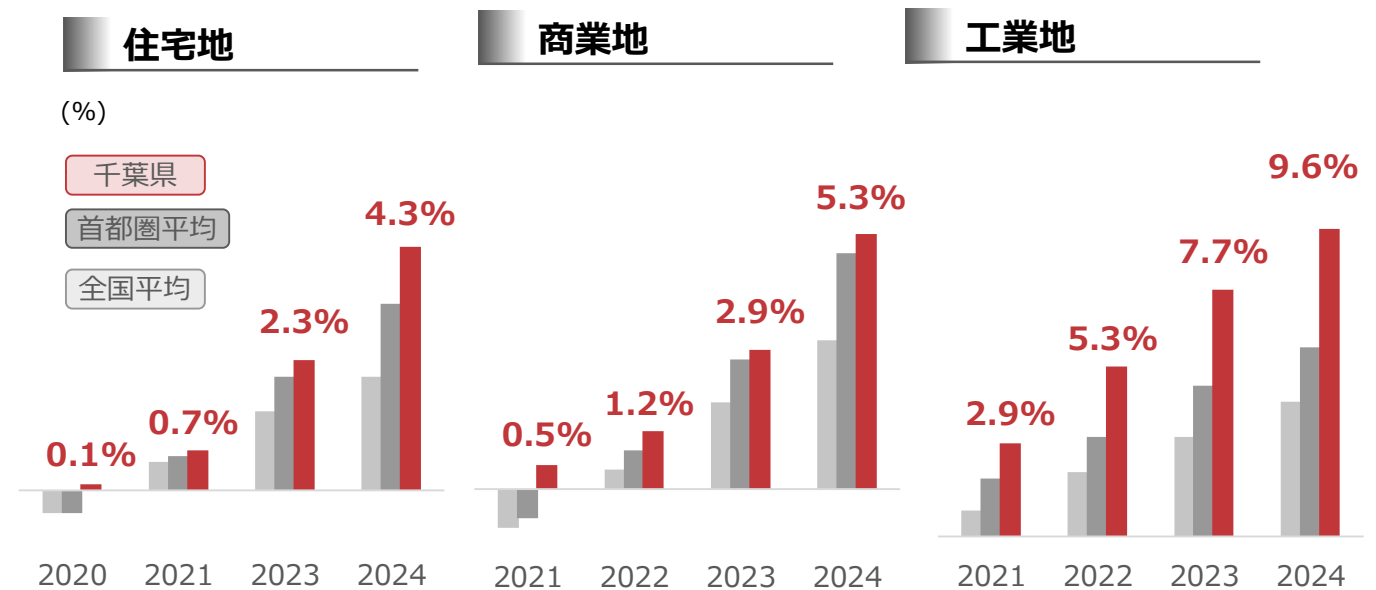
出所：総務省統計局「国勢調査」（2020年度）、内閣府経済社会総合研究所「県民経済計算」（2021年度）

千葉県人口及び世帯数



※各年10月1日現在
出所：総務省統計局「国勢調査」（～2020年）
千葉県「千葉県毎月常住人口調査月報」（2021年～）

公示地価（前年変動率）



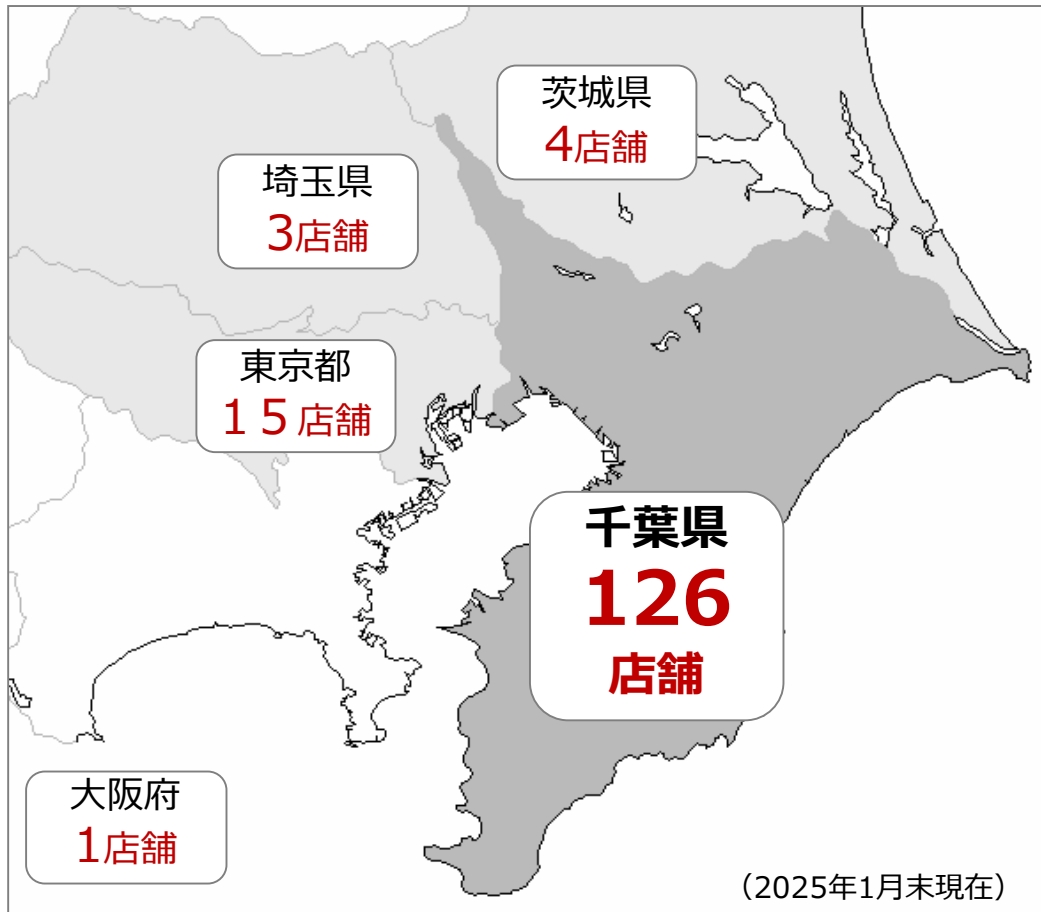
※ 基準日：各年の1月1日

千葉県を中心に強固なネットワークを構築 / 地銀トップレベルの海外拠点網

国内拠点

千葉県内店舗シェア (2024年9月末時点)
37%

〔店舗内店舗・出張所・ローンセンター・インターネット支店を除く〕



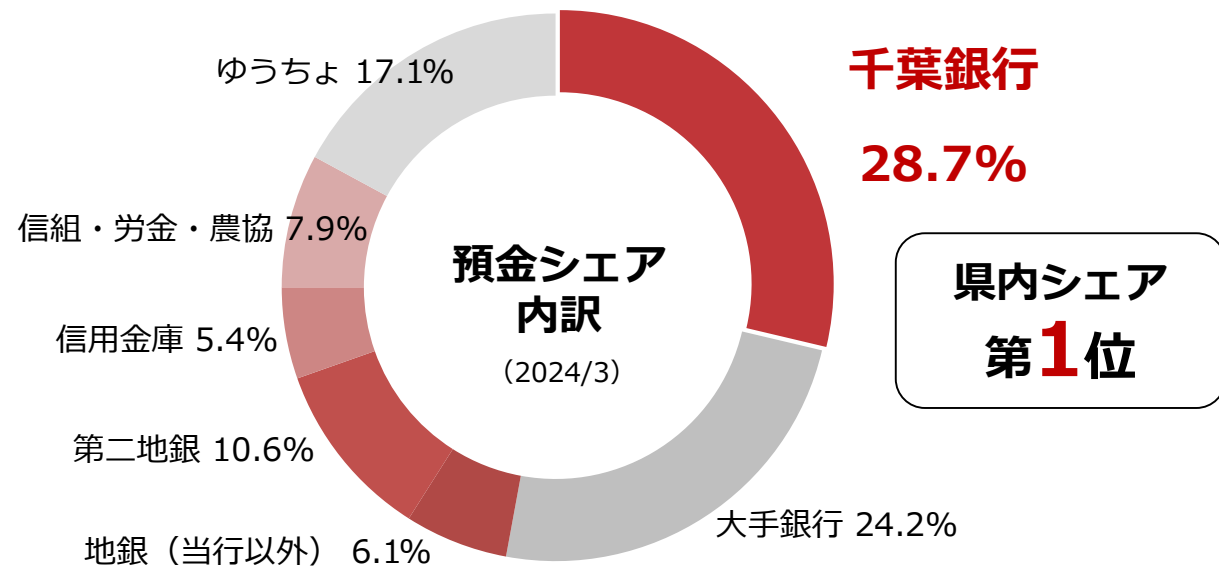
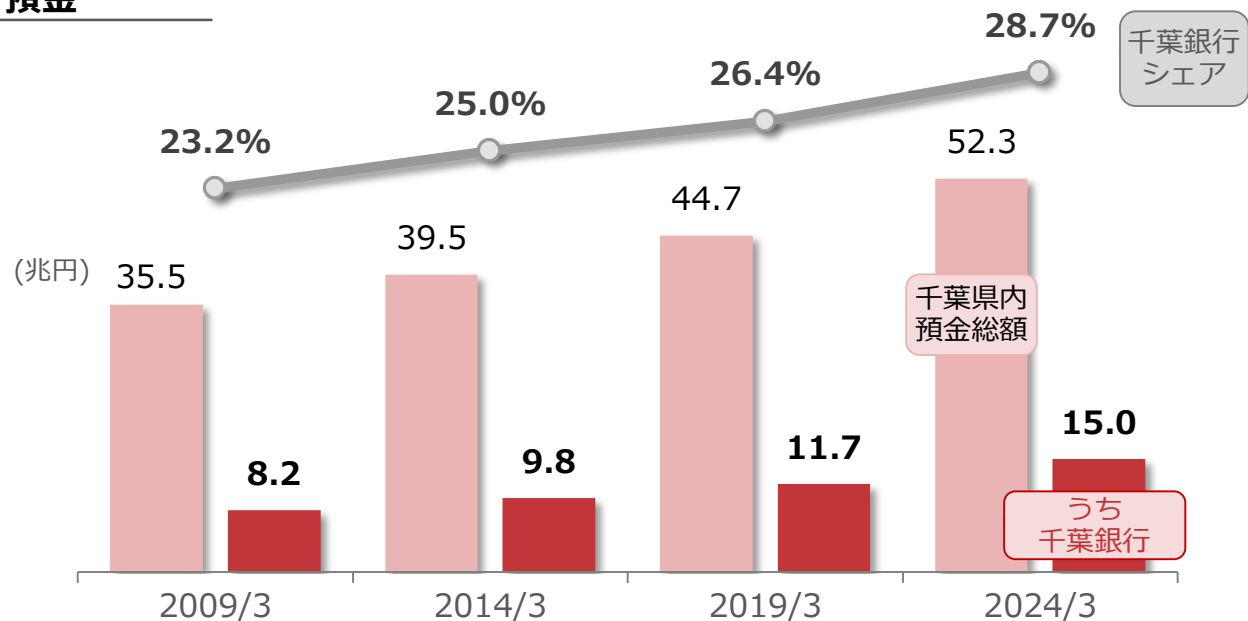
海外拠点

地銀トップレベルの海外拠点網
(4支店・2駐在員事務所)

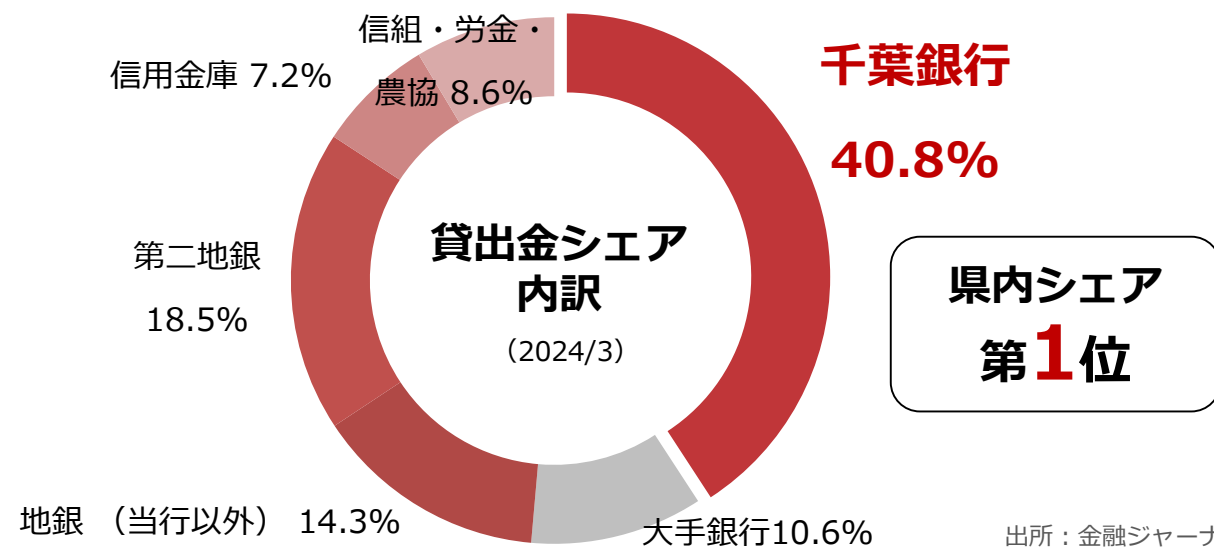
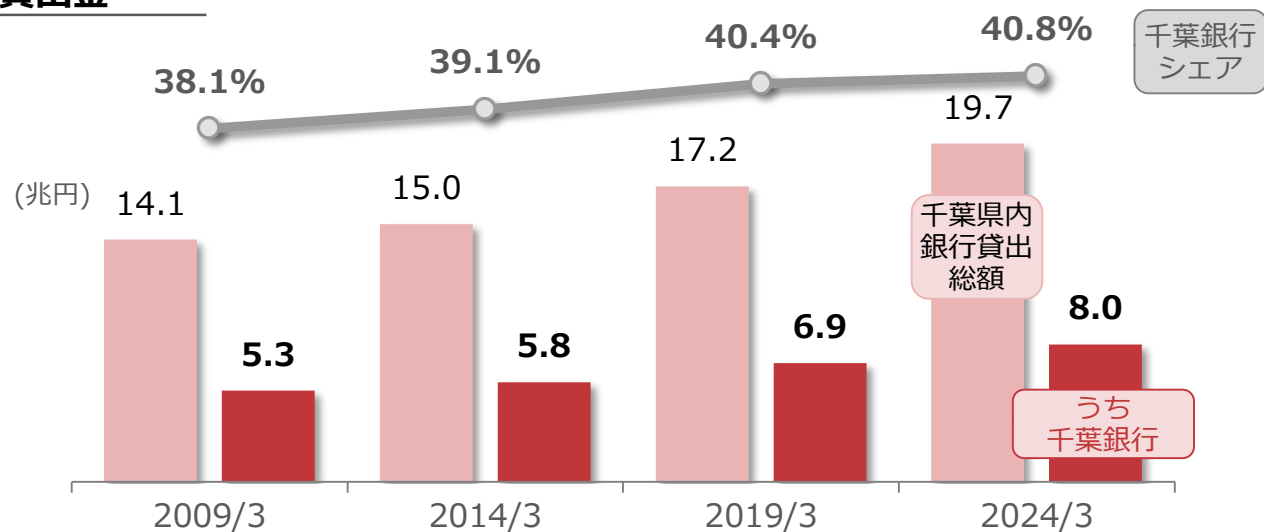


成長を続ける千葉県で圧倒的な営業基盤を確立

預金



貸出金

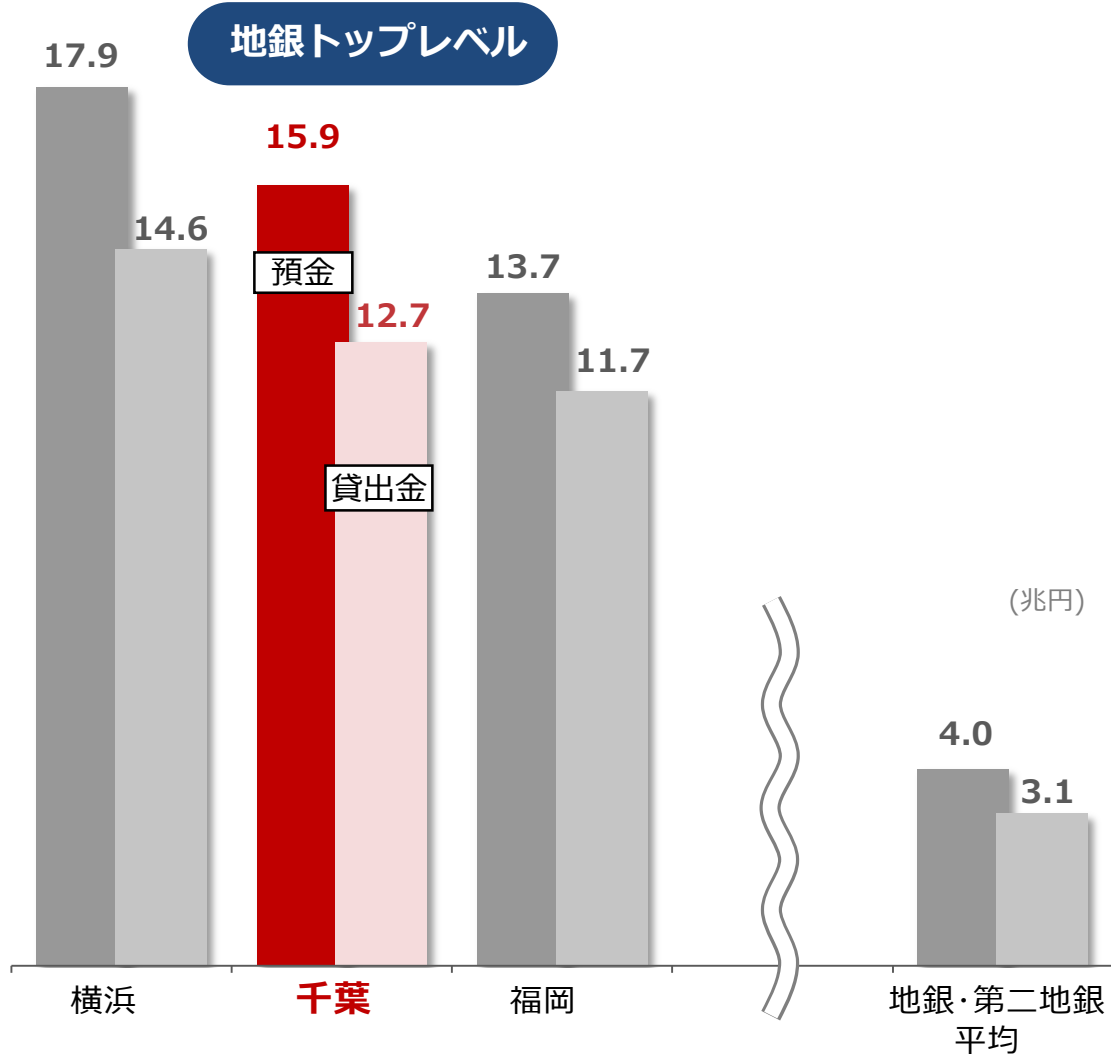


出所：金融ジャーナル

地銀トップレベルの資産規模・利益水準

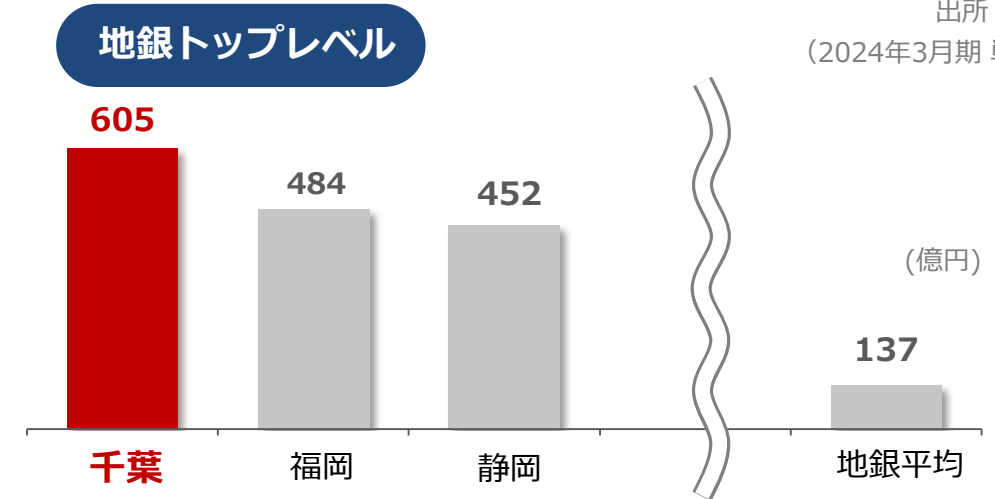
預金・貸出金残高

出所：ニッキン
(2024年3月期 単体ベース)



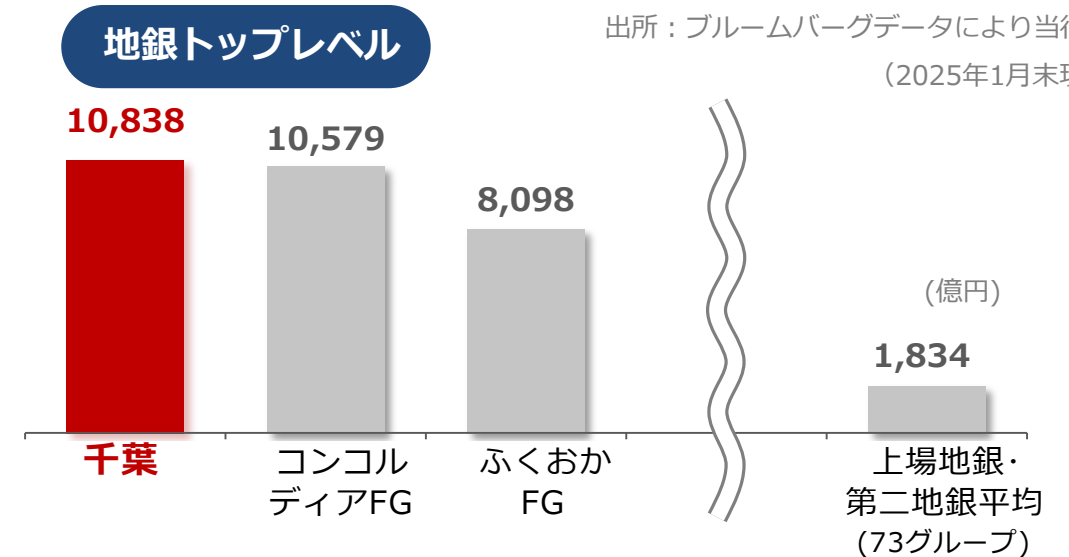
当期純利益

出所：ニッキン
(2024年3月期 単体ベース)



時価総額

出所：ブルームバーグデータにより当行作成
(2025年1月末現在)



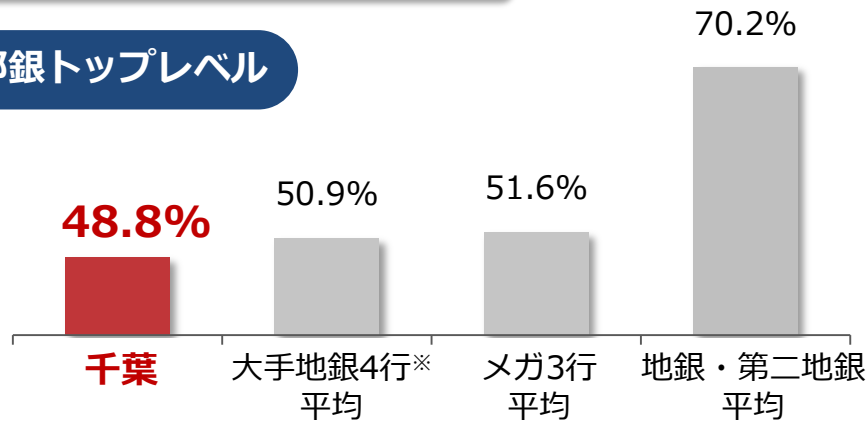
邦銀トップレベルの効率的な事業運営、高い健全性

経費率 (OHR)

数値が低い方が効率性が高いことを示す

[経費 ÷ (業務粗利益 - 債券関係損益)]

邦銀トップレベル



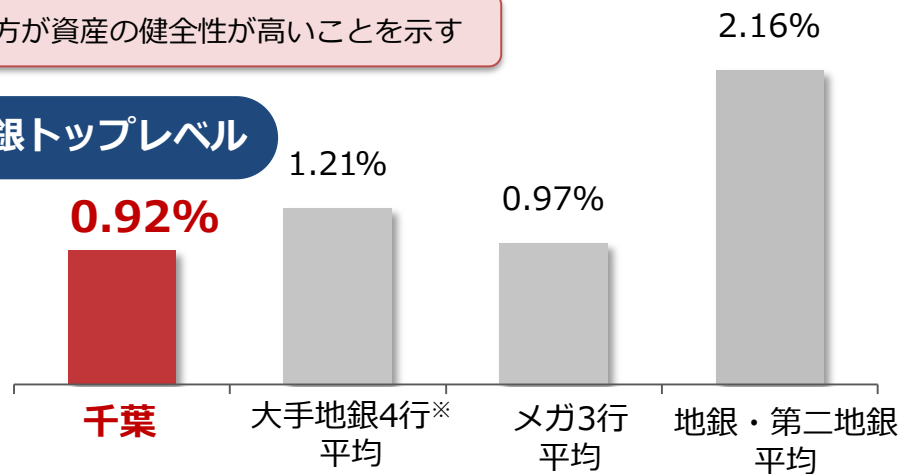
※横浜銀行、静岡銀行、常陽銀行、福岡銀行

出所：ニッキンレポートより単純平均にて算出 (2024年3月期 単体ベース)

不良債権比率

数値が低い方が資産の健全性が高いことを示す

邦銀トップレベル



※横浜銀行、静岡銀行、常陽銀行、福岡銀行

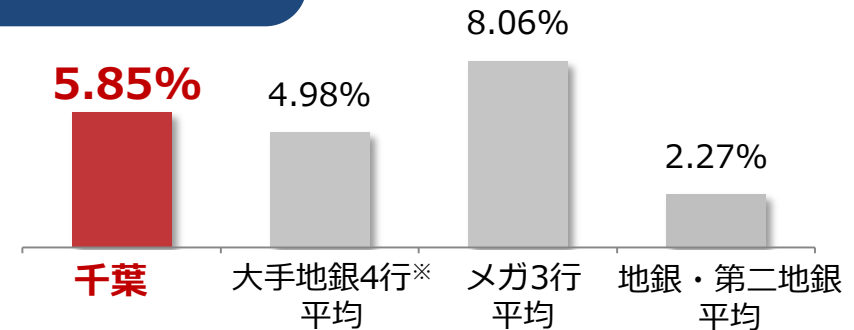
※出所：ニッキンレポートより単純平均にて算出 (2024年3月期 単体ベース)

自己資本利益率 (ROE)

数値が高い方が収益性が高いことを示す

[(当期純利益 ÷ 純資産〔年度平均〕)]

地銀トップレベル



※横浜銀行、静岡銀行、常陽銀行、福岡銀行

出所：ニッキンレポートより単純平均にて算出 (2024年3月期 単体ベース)

外部格付 (Moody's 長期格付)

(2025年1月末現在)

| | 地方銀行 | 大手行等 |
|----|----------|--------------------------------|
| A1 | 千葉 静岡 | 三菱UFJ みずほ 三井住友 三井住友信託 |
| A2 | 横浜 中国 | りそな |
| A3 | 福岡 常陽 | |

安定した財務基盤を背景に、邦銀トップレベルのTSR（株主総利回り）・配当成長率を実現

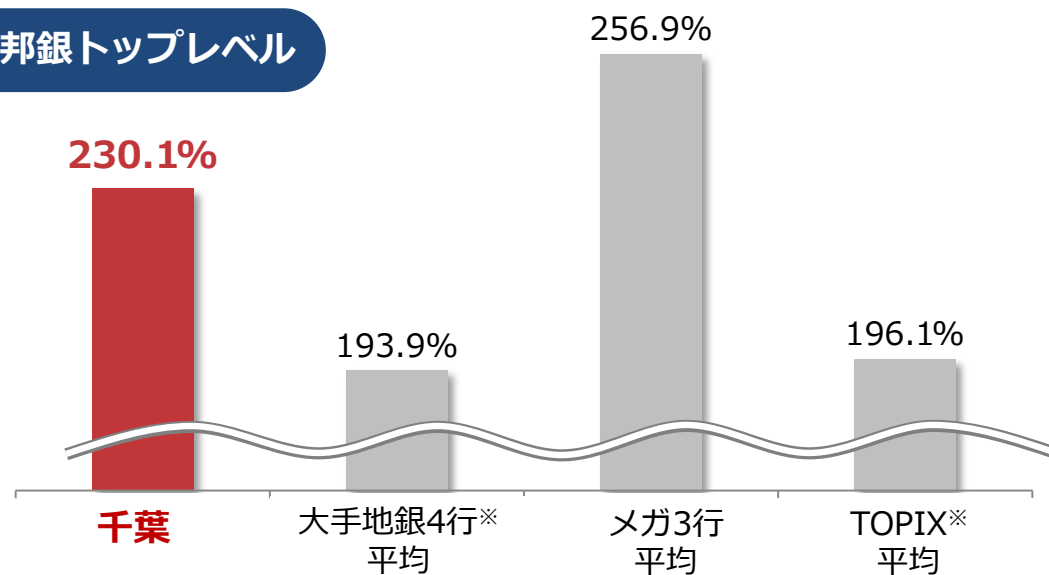
TSR（株主総利回り）

〔2019年3月から2024年3月の5年間〕

※TSR = 当事業年度末日の株価 + 当事業年度の4事業年度前から当事業年度までの1株当たり配当額の累計額 / 当事業年度の5事業年度前の末日の株価

数値が高い方が
株式投資に対するリターンが高いことを示す

邦銀トップレベル

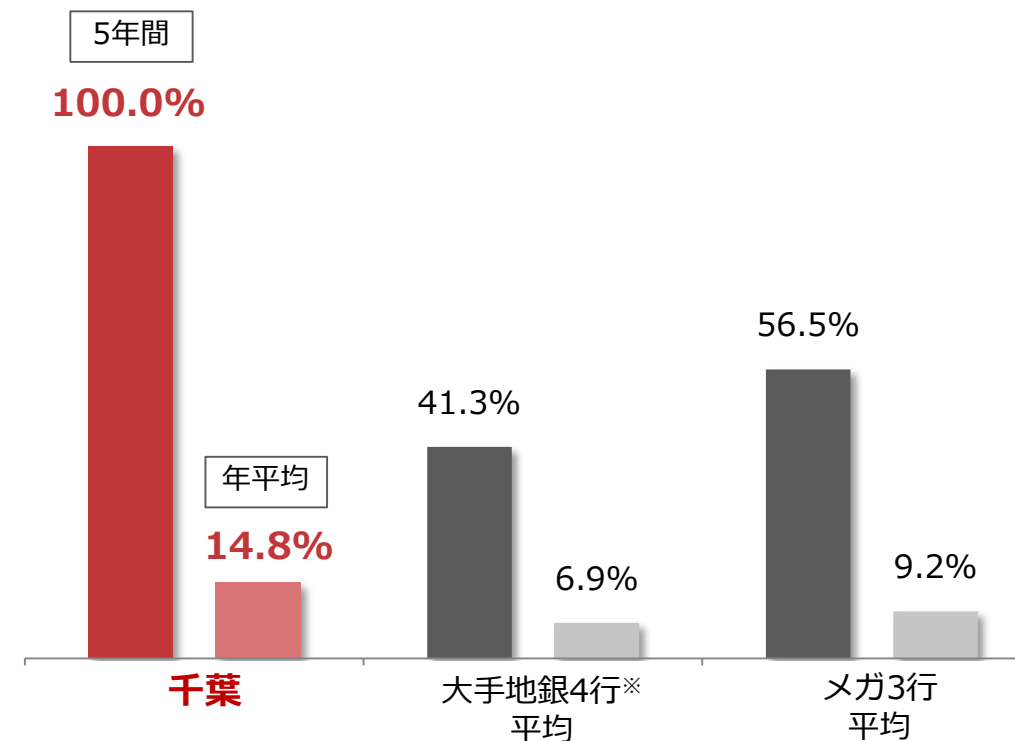


※コンコルディアFG、しずおかFG、めぶきFG、ふくおかFG
 ※TOPIX平均は配当込みTOPIX指数より算出
 ※他行平均は単純平均で当行算出

配当成長率（1株あたり配当金額）

〔2019年3月期から2024年3月期の5年間〕

邦銀トップレベル



※コンコルディアFG、しずおかFG、めぶきFG、ふくおかFG
 ※他行平均は単純平均で当行算出

経営戦略



名称 第15次中期経営計画 エンゲージメントバンクグループ ～フェーズ1～
(計画期間：2023年4月～2026年3月)

フェーズ2～

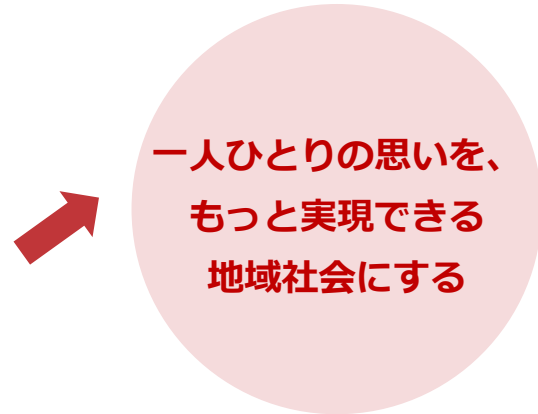
取組指針：お客さま中心のビジネスモデルの進化

■ 地域への社会的価値の提供をつうじた「サステナビリティ経営」の実践

基本方針Ⅰ：最高の顧客体験の創造
さまざまなデータを活用し、パーソナライズした提案を行う。
リアル・リモート・デジタルの最適なチャネルを提供する。

基本方針Ⅱ：既存事業の質の向上
お客さまの課題を解決するため、
ソリューションの質をより一層高める。

基本方針Ⅲ：新たな価値の提供
新たな事業領域への参入により、
お客さまにこれまでにない価値を提供する。



取組方針

基盤

■ 「価値創出の基盤」を拡充



当行Gの発展

2031年3月期に目指す水準



目標とする
財務指標

| | | | | | |
|---------|-------|-----------------|---------|------------------|-------------|
| 連結ROE※1 | 7%台前半 | 親会社株主に帰属する当期純利益 | 750億円 | 連結普通株式等Tier1比率※2 | 10.5%～11.5% |
| | | 連結業務純益 | 1,200億円 | 連結OHR | 45%程度 |

※1株主資本ベース

※2パーゼルⅢ最終化完全実施ベース（有価証券評価差額金除き）

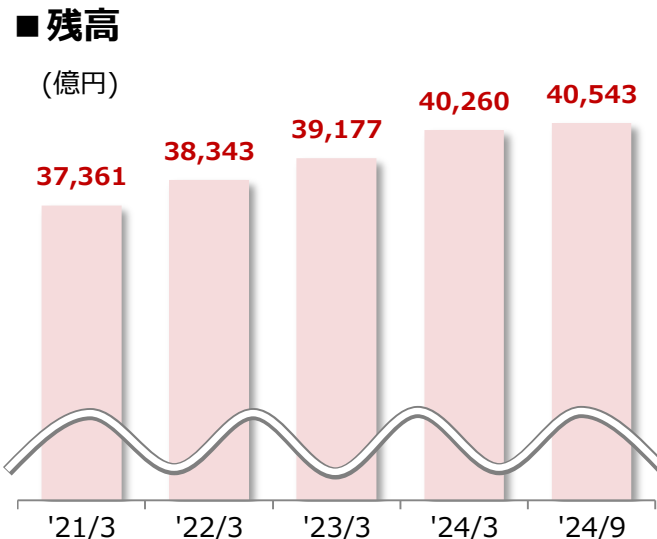
2029年3月末に向けレンジ収束を目指す方針

お客さま毎の悩みに適した解決策を提案し、ファンになってもらう

リアル・デジタルでの最適な提案



住宅ローン



ちばきん商店
コンシェルジュサービス



東京ローンセンター
新宿オフィス新設

検討→申込
あらゆる段階での提案を最適化

強化に向けた取組み

■ デジタル接点の強化

アプリ登録者数 **100万人** を突破

109万人 ▶ **150万人**

2024年9月
実績

2026年3月
まで

■ 専門人材の育成

個人営業育成プログラム

「個人の総合コンサルタント」を育成

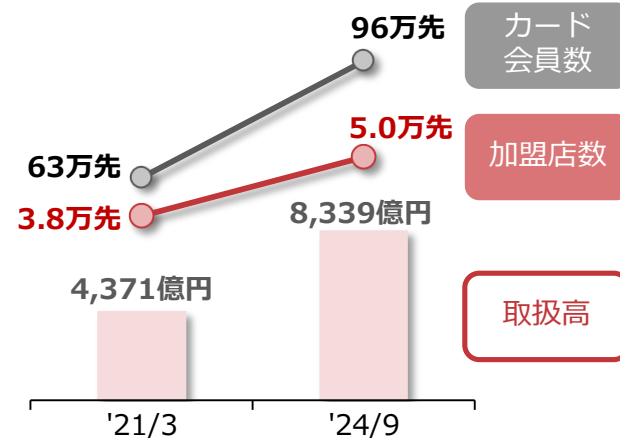
20名 ▶ **50名**

2024年9月
実績

2026年3月
まで

キャッシュレス

■ カード会員数・加盟店数・取扱高



2019年10月～
本体加盟店事業参入

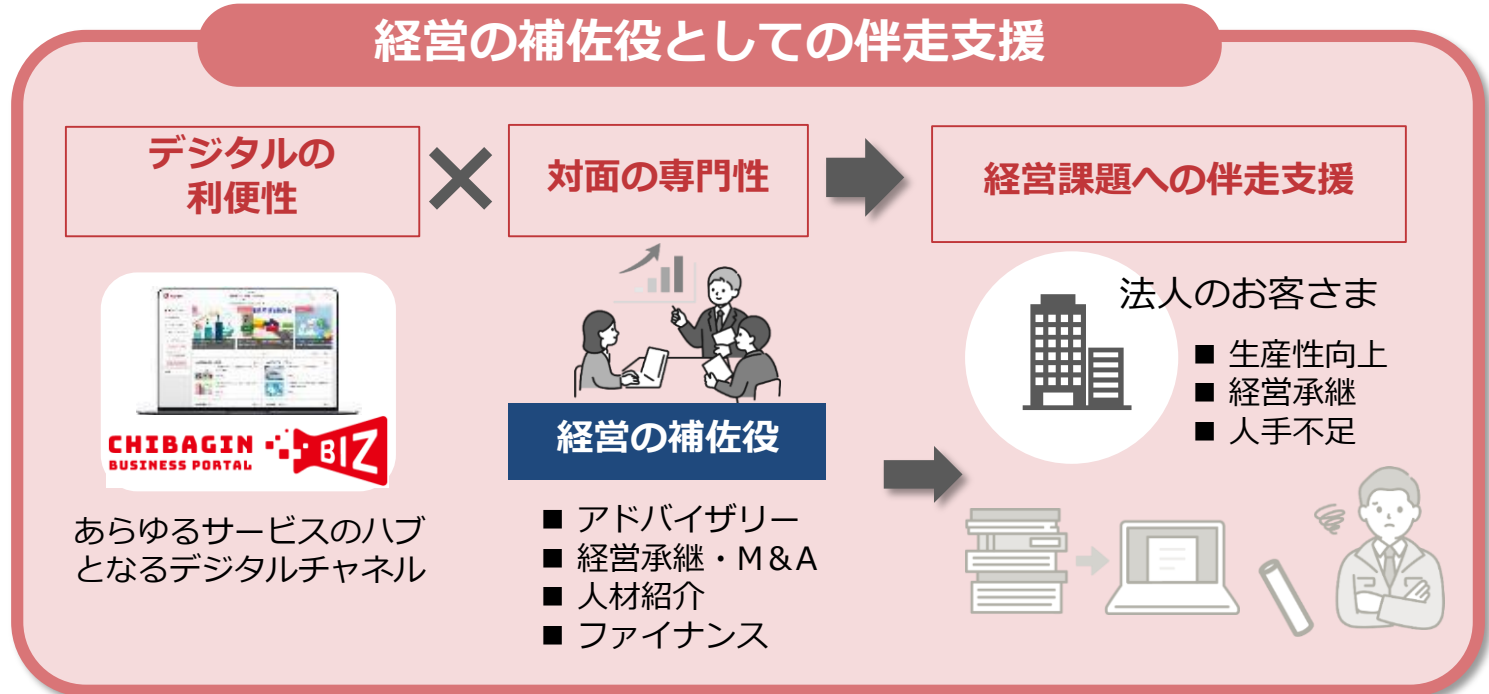


2020年10月～
TSUBASA VISAデビット
カード発行

地域エコシステム構築に向けて
キャッシュレス基盤を更に強化

「経営の補佐役」として一社一社に寄り添ったソリューション提案を実施

経営の補佐役としての伴走支援



強化に向けた取組み

■ 千葉県内総合店舗※シェア

※法人融資取引を扱う店舗



■ 強固な営業・審査態勢

営業部門

- ・ グループ一体での提案強化
- ・ 部門間連携強化
- ・ 海外ネットワーク強化

審査部門

- ・ 営業部門と連携したソリューション検討
- ・ 環境変化に応じた業況把握

提携先

アライアンス・提携行との連携

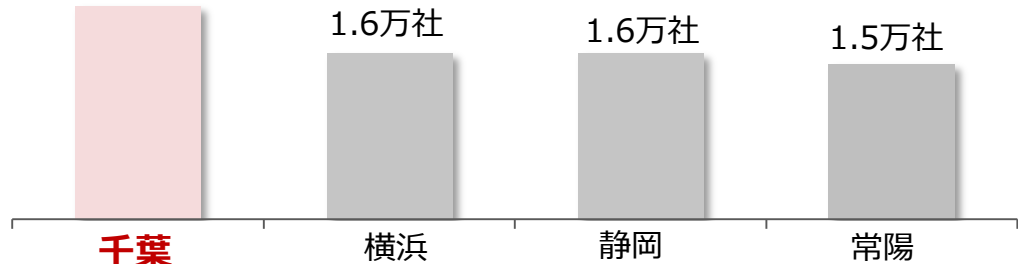
- ✓ 武蔵野銀行や横浜銀行と共同での首都圏営業
- ✓ TSUBASAアライアンスとの全国規模の案件組成

メインバンク企業数

2.1万社

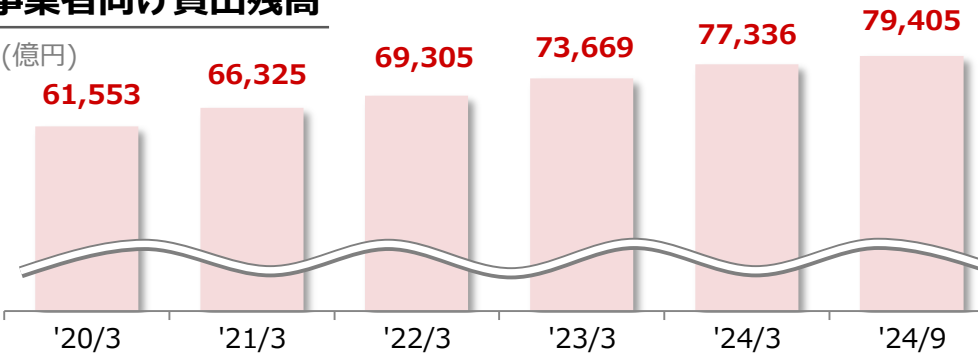
首都圏地銀でトップ

※出所：帝国データバンク



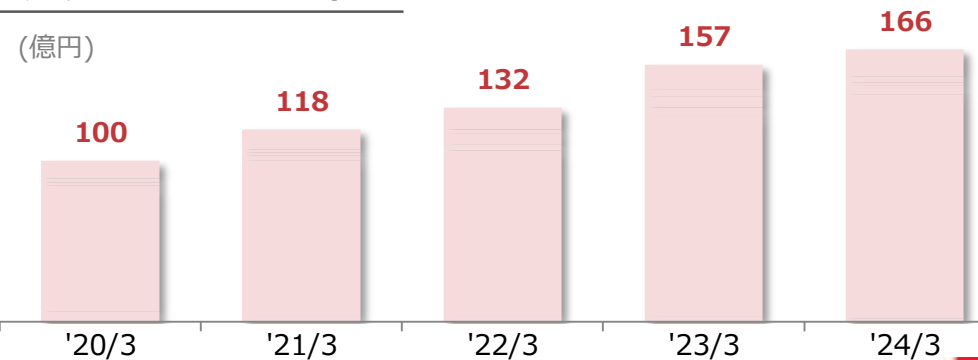
事業者向け貸出残高

(億円)



法人ソリューション収益

(億円)



一人ひとりの思いを、 もっと実現できる地域社会にする

当行の新たな取組み・成長戦略について

エッジテクノロジーとの協業

再生エネルギー発電設備の取得

不動産私募ファンドへの投融資



エッジテクノロジーを子会社化。様々な領域でのAI活用によりトランスフォーメーションを加速

エッジテクノロジーの子会社化

2024年10月

エッジテクノロジーを子会社化

非金融事業会社への買収は地域金融機関初

エッジテクノロジーの事業

事業



AI
ソリューション
事業



AI
教育事業



AI
プロダクト
事業

AIソリューションに強みを持つ

様々な領域でAIを活用
AIネイティブな会社を目指す

AI活用によるトランスフォーメーションの加速

活用領域Ⅰ

お客さまとのデジタル接点

活用領域Ⅲ

お客さまの業務活動

活用領域Ⅱ

当行グループの業務活動

活用領域Ⅳ

AI教育

サービスの
DX



顧客体験の向上

ちばぎんの
DX



行内の業務効率化

地域の
DX



地域の事業者の
生産性向上

「地域まるごとDX」を目指す

今後も新たな事業分野に参入して、収益の多角化を図る

エネルギー事業：ひまわりグリーンエナジー



発電管理

発電設備の
運営・管理



電力販売

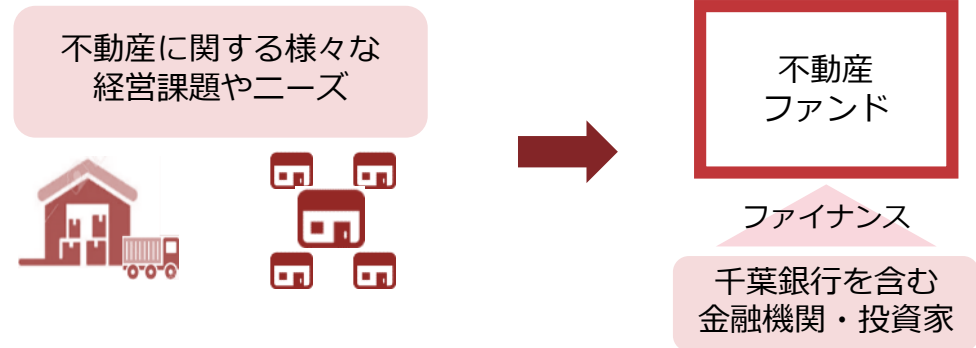
自社設備による
発電・販売



その他

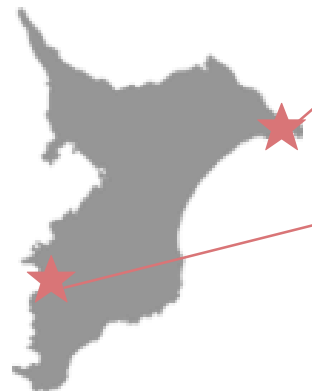
コンサルサービス
環境価値購入紹介

不動産ファンドによるソリューション機能高度化



お客様の経営課題を1社1社深掘りしつつ、
最適なソリューションを提供

発電所の運転開始



第1号 旭発電所 2023年12月

第2号 君津発電所 2024年4月

年間発電量
約1,150万kWh

世帯数
約3,200世帯

当行グループ電力使用量の約35%に相当



今後、地域への電力供給の役割を担っていくことを目指す

ワールドビジネスガーデン（WBG）を裏付資産とした
不動産私募ファンドへの投融資



お客さま中心のビジネスモデルを進化



個人のお客さまのニーズ

最高の顧客体験の創造

お客さま中心のビジネスモデルの進化



法人のお客さまのニーズ

パーソナライズ戦略

地域エコシステム戦略

金融事業の進化

非金融事業の創造

アプリ
法人ポータル



お客さまとつながる
デジタルインフラ開発



ペーパーレス
印鑑レス

銀行業務を効率化する
業務インフラ開発

プラットフォーム



プラットフォームや
新技術で事業を支援

地域商社
ちばきん商店



ニーズをデジタルで
支援



広告事業

販売をデジタルで
支援

戦略効果を上げるためのAI活用・デジタルマーケティングの高度化

戦略を加速するための人材開発

あらゆる困りごとを解決できるアプリへ

主なちばぎんアプリ提供機能

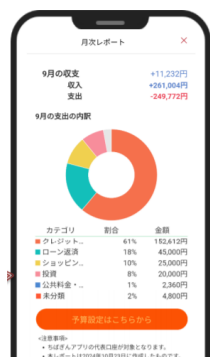
開発を重ね、様々な金融サービスをアプリで提供

- 振込・振替
- 入出金明細照会
- 口座開設 (普通預金・定期預金)
- 税公金収納
- ローン関連手続き (申込・返済)
- 投資信託・NISA口座開設・取引

アプリを更に便利に

マネーレポート機能
2024/10～

- ✓ 日々の取引や入出金情報がグラフやレポート、アラート等で可視化
- ✓ お客さまに「お金に関する気づき」を届け、一人ひとりのニーズにあったご提案を行う



1つのチャンネルで
どんな困りごとにも解決できる



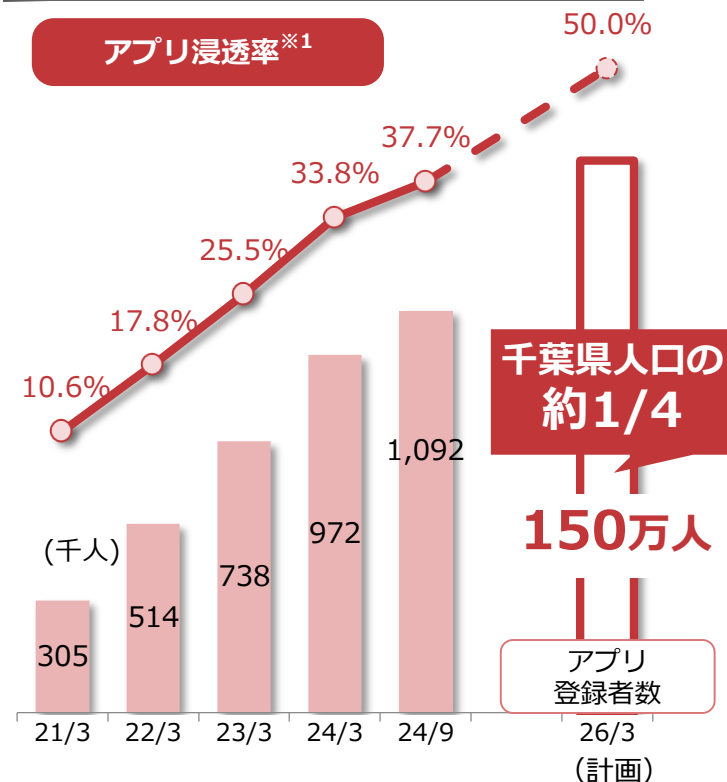
機能を拡充させる

UI/UXの向上

お客さま接点を
増やす

コミュニケーション

アプリ登録者数・浸透率



1日あたりアプリ利用者数 ※2

18万人

(2025年1月末現在)

ストア評価

App store
★4.6/5

Google play
★4.4/5

(2025年1月末現在)

※1 ちばぎんアプリ登録者数÷個人の稼働顧客先数

※2 1回以上のアプリの利用があったユーザー数

提携戦略の進化

TSUBASAアライアンス



- 各地域のトップ地銀による全国にまたがる広域連携
- 総資産99兆円（2024/3）
- メイン先数は14万社とメガバンクを上回る先数

各施策をプラットフォーム化

アライアンス施策をプラットフォーム化して連携・共同化をさらに深化

他行・異業種連携の強化

他行・異業種連携を強化し、アライアンスを拡大



千葉・武蔵野アライアンス



経営統合によらない新たな地銀連携モデル

進化した地方銀行の姿を実現

- あらゆる分野の共同化・共通化を加速
- 首都圏における存在感の拡大

フェーズ1 実績
(当初～2021/3)

累計
143億円

フェーズ2 計画
(2021/4～2026/3)

累計
150億円

千葉・横浜パートナーシップ



首都圏を地盤とした地銀トップ行同士の連携

トップ地銀同士のノウハウを展開

- 法人分野を中心により実行性の高い施策にフォーカス
- 営業部門以外での連携強化

フェーズ1 実績
(当初～2024/3)

累計
359億円

フェーズ2 計画
(2024/4～2029/3)

累計
250億円



計画200億円を超過達成

多様な異業種連携をつうじて、組織としての価値提供能力を向上させる

ソニー銀行

じゅうだん会



TSUBASA・じゅうだん会共同研究会（2024年3月発足）

TSUBASAアライアンス

じゅうだん会



- 両グループ合計15行が参加する研究会
- システム関連に親和性のある両グループが知見・ノウハウを共有

事業者との連携

■ 株式会社オニオン新聞社

2023年5月千葉銀行が20%出資し、関連会社化



ちばぎんグループ

オニオン新聞社

広告事業・デジタル・マーケティング分野での協働

地方創生分野での協業

顧客エンゲージメント向上への取組み

住宅ローン契約者向けライブイベント

「CHEMISTRY Special Hybrid Live 2024」共催
(2024年7月)

「人材」を最も重要な経営資本の一つと位置づける

人材育成方針

共に走り続ける人に。

お客さまのため、地域のため、仲間のため、家族のため、自分のため、

考え抜け

自分の強みを持って

仲間を増やせ

人材戦略

「人が育つちばぎんグループ」の構築

「エンゲージメントの高い人材と組織」の創出

重点戦略

①キャリアステップ支援

②働きがい

③多様性のある組織

④グループ一体運用

⑤人材ポートフォリオ

地域社会の持続的成長

お客さま



お客さまの思い
を実現する

目指す姿

社会的価値の提供

多様な専門家
ちばぎん

職員の思い
を実現する

自己成長
働きがい・処遇の向上

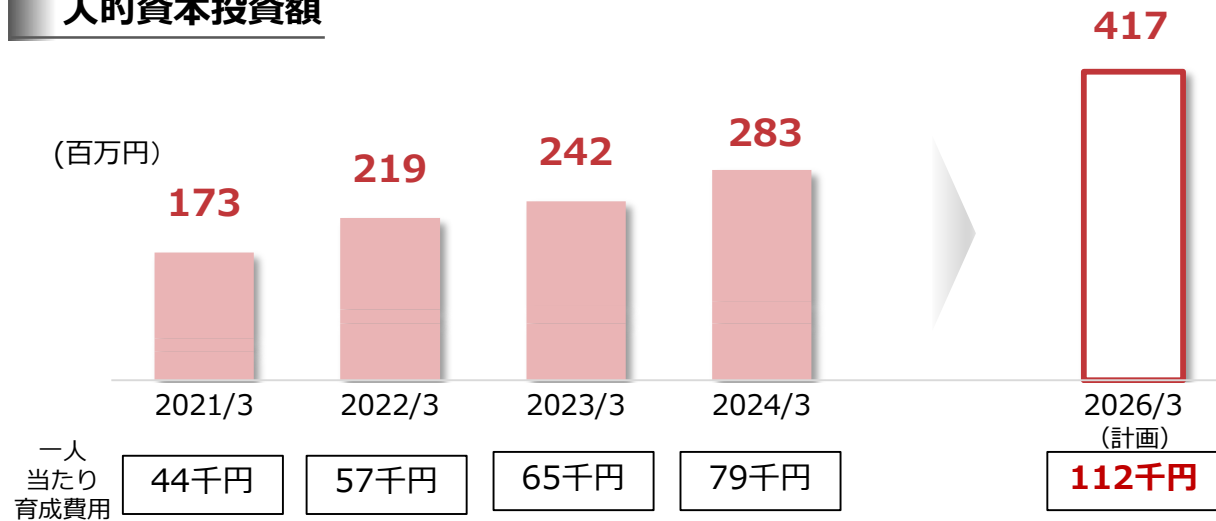
従業員



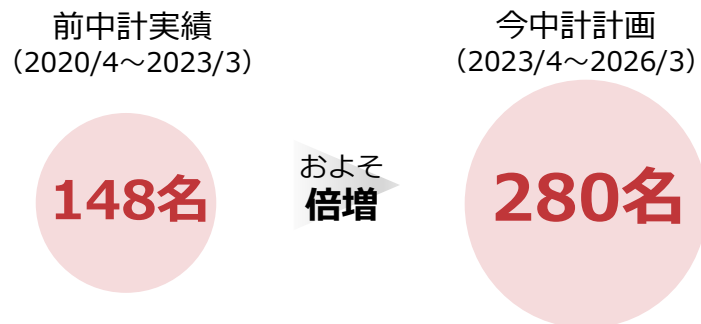
投資額・育成人数（投資対象者）を拡大

人材育成

人的資本投資額



育成人数

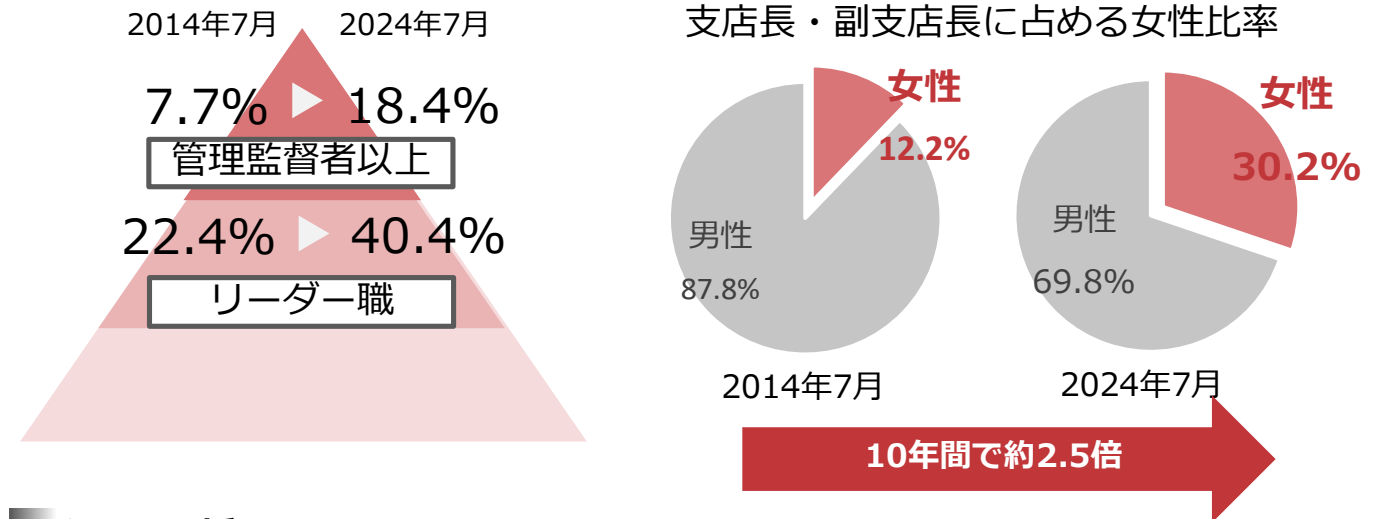


3年間で280名の「育成人材枠」を設定

- ✓ 法人・個人それぞれのコンサルティング提案能力を強化するプログラムへの参加
- ✓ DXやICTコンサルなどの異業種派遣等

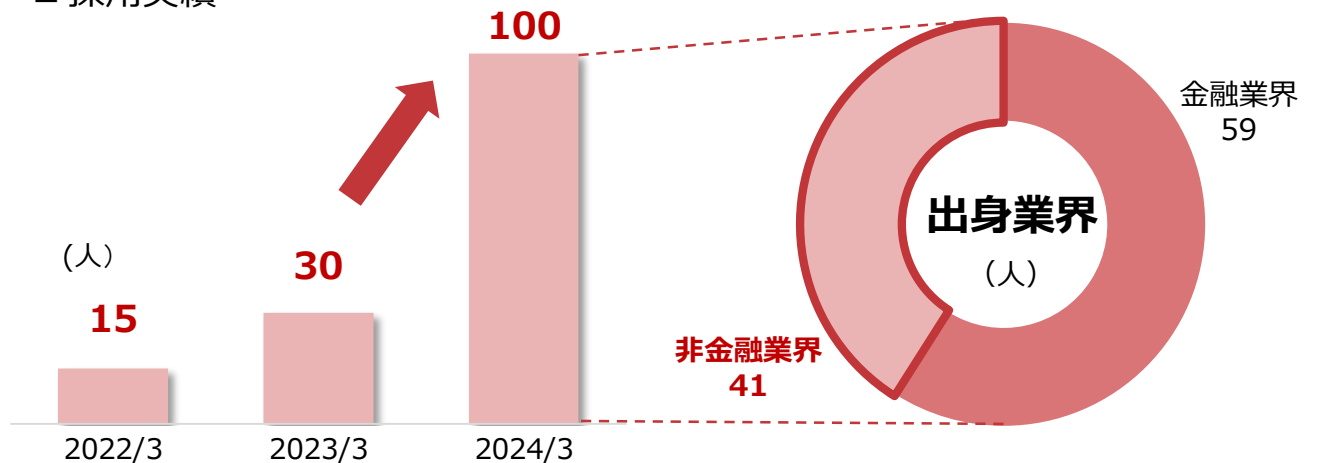
ダイバーシティ

各階層・職位者に占める女性比率（10年間の変化）



キャリア採用

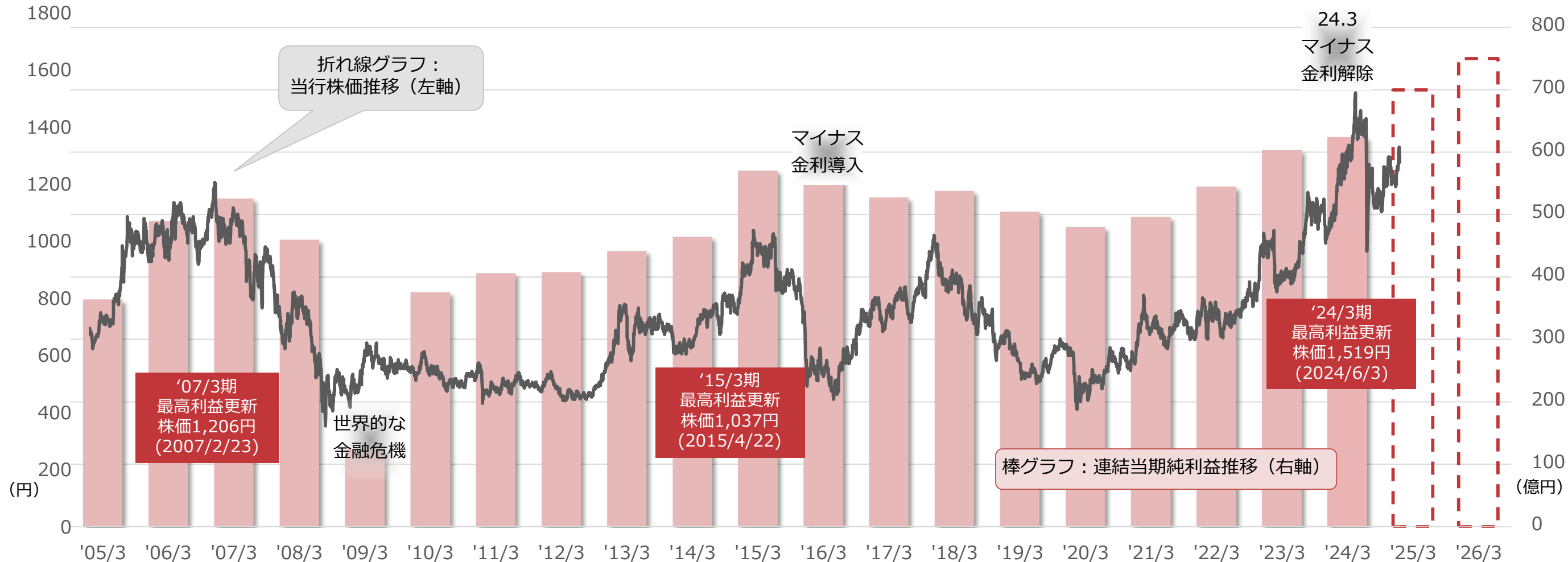
採用実績



業績・株主還元



PBRは0.8倍程度、配当利回りは3%程度



主要株式指標

| | |
|-------|--------|
| 直近株価 | 1,329円 |
| 売買単位 | 100株 |
| 配当利回り | 3.00% |

| | |
|----------------|-----------|
| EPS : 1株当たり利益 | 86.53円 |
| PER : 株価収益率 | 15.35倍 |
| BPS : 1株当たり純資産 | 1,651.46円 |
| PBR : 株価純資産倍率 | 0.80倍 |

- 直近株価は2025年1月31日終値
- EPS・BPSは2024年3月期実績
- 配当利回りは2025年3月期予想（1株あたり年間配当金40円）をもとに算出

EPS : 当期純利益 / 株数 PER : 株価 / EPS
 BPS : 純資産 / 株数 PBR : 株価 / BPS
 配当利回り : 配当金 / 株価

(計画) (中計計画)

| | |
|-----------|-----------|
| 700 億円 | 750 億円 |
|-----------|-----------|

2025年3月期業績は順調に推移。国内金利上昇は大きな追い風

- 3Q累計当期純利益の進捗率は、2025年3月期計画に対して単体80%、連結77%と順調に推移
- 通期の当期純利益は、単体700億円（前期比+94億）、連結700億円（同比+75億）を計画

| 単体 | (億円) | 2024/3 | 2025/3 | 前期比 | 2024/3 | 2025/3 | 前年同期比 | 進捗率 |
|-----------------|------|--------|--------|-----|--------|--------|-------|-----|
| | | | (計画) | | 1-3Q | 1-3Q | | |
| 業務粗利益 | | 1,682 | 1,898 | 215 | 1,259 | 1,427 | 168 | 75% |
| うち、資金利益（※1） | | 1,366 | 1,539 | 172 | 1,045 | 1,172 | 127 | |
| うち、国内預貸金利息 | | 1,042 | 1,095 | 53 | 778 | 814 | 36 | |
| うち、役務取引等利益（※2） | | 300 | 322 | 21 | 208 | 226 | 18 | |
| 経費（△） | | 851 | 895 | 43 | 633 | 669 | 36 | |
| 業務純益（一般貸引繰入前） | | 831 | 1,003 | 171 | 626 | 757 | 131 | 75% |
| コア業務純益 | | 889 | 1,005 | 115 | 675 | 772 | 97 | |
| 除く投資信託解約損益 | | 874 | 972 | 97 | 652 | 751 | 98 | |
| 一般貸倒引当金繰入額（△） | | - | 27 | 27 | - | 17 | 17 | |
| 業務純益 | | 831 | 976 | 144 | 626 | 740 | 114 | |
| 臨時損益 | | 29 | 12 | △17 | 83 | 56 | △27 | |
| 経常利益 | | 860 | 988 | 127 | 709 | 796 | 87 | 80% |
| 当期純利益 | | 605 | 700 | 94 | 507 | 564 | 56 | 80% |
| 与信関係費用（△） | | 58 | 135 | 76 | 1 | 66 | 65 | |
| 連結 | (億円) | 2024/3 | 2025/3 | 前期比 | 2024/3 | 2025/3 | 前年同期比 | 進捗率 |
| | | | (計画) | | 1-3Q | 1-3Q | | |
| 連結経常利益 | | 902 | 988 | 85 | 725 | 797 | 71 | 80% |
| 親会社株主に帰属する当期純利益 | | 624 | 700 | 75 | 501 | 545 | 44 | 77% |

国内金利上昇による資金利益への影響額試算※3

シナリオ ①

現在の政策金利0.5%が継続

5年後に約**320**億円の増益効果

シナリオ ②

政策金利が1.0%まで上昇※4

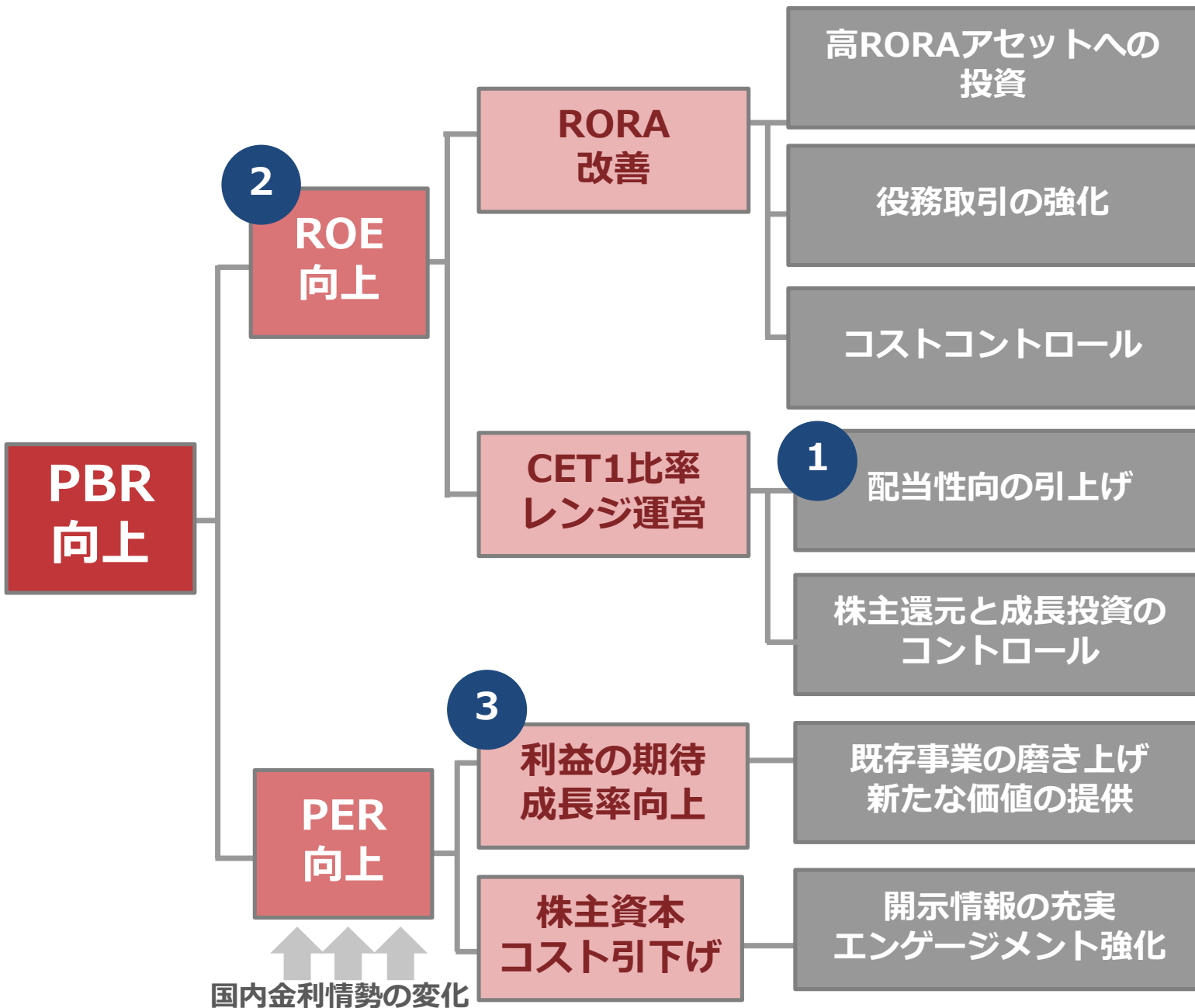
5年後に約**660**億円の増益効果

※3 2025年3月期（計画）に対する増益効果。2024年12月末の預貸金残高横ばいで試算。

※4 2025年7月に0.75%・2026年1月に1.0%へ上昇

※1 資金利益：預金・貸出金・有価証券利息などの収支
 ※2 役務取引等利益：為替取引、運用商品販売、シンジケートローン組成などのサービス提供の対価として受け取る各種手数料の収支

PBR向上にむけて改善策を遂行

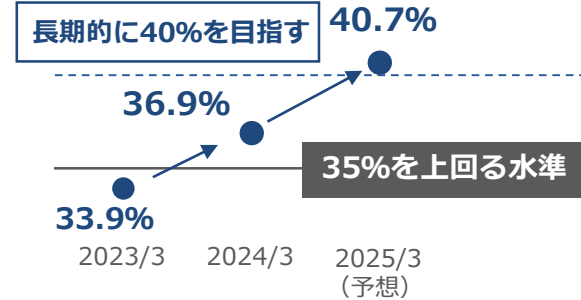


PBRの考え方

$$PBR = ROE \times \frac{1}{\text{株主資本コスト} - \text{利益成長率}} \times PER$$

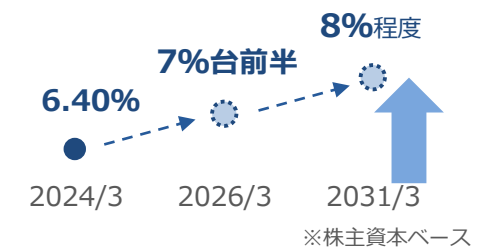
1. 配当性向の引上げ

- 中計期間中の配当性向を35%を上回る水準として、長期的には40%を目指す



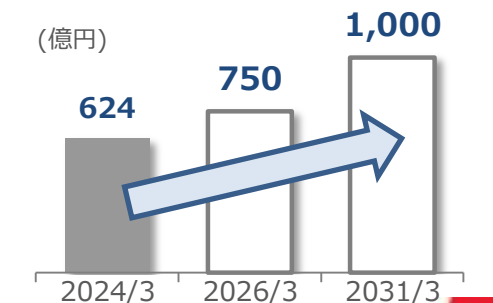
2. ROEのさらなる向上

- RORA改善によりROE向上を図る



3. 持続的な利益成長率向上

- 連結当期純利益計画達成に向けた取組み

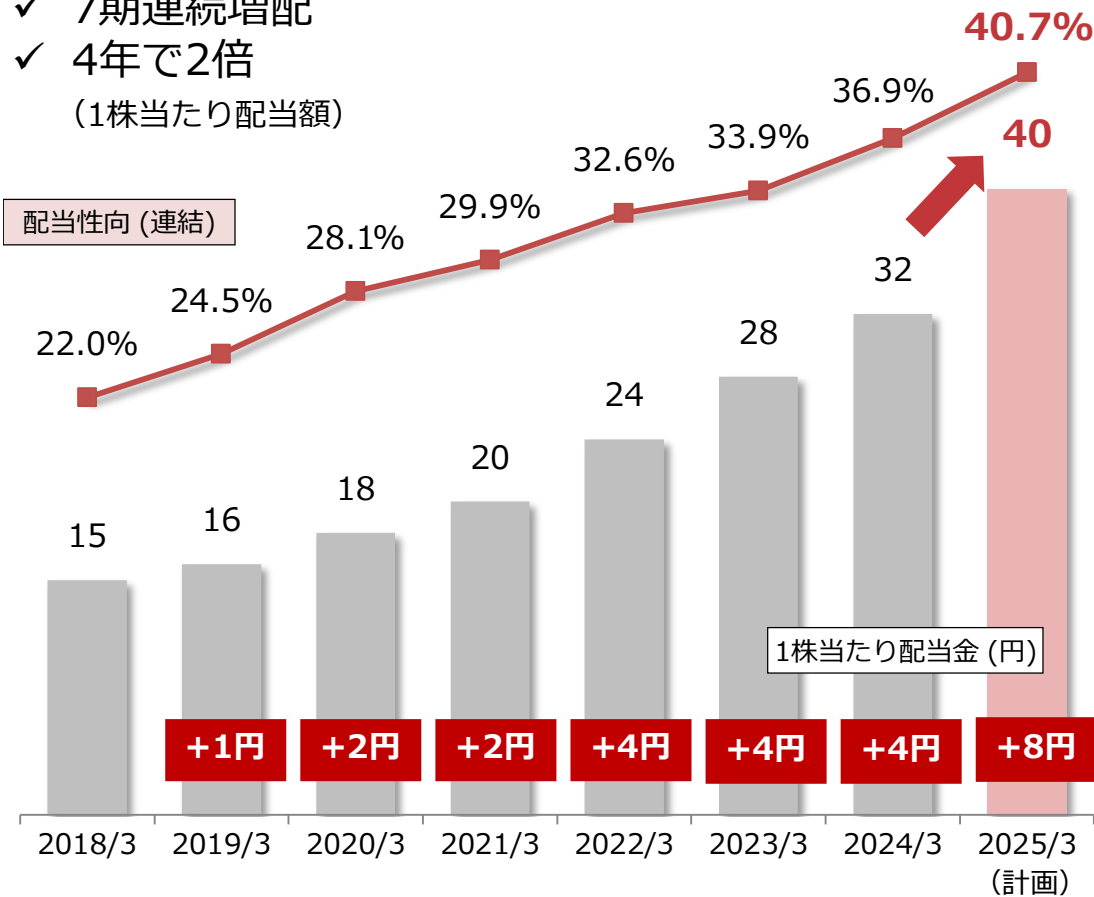


積極的な株主還元を実施

配当実績

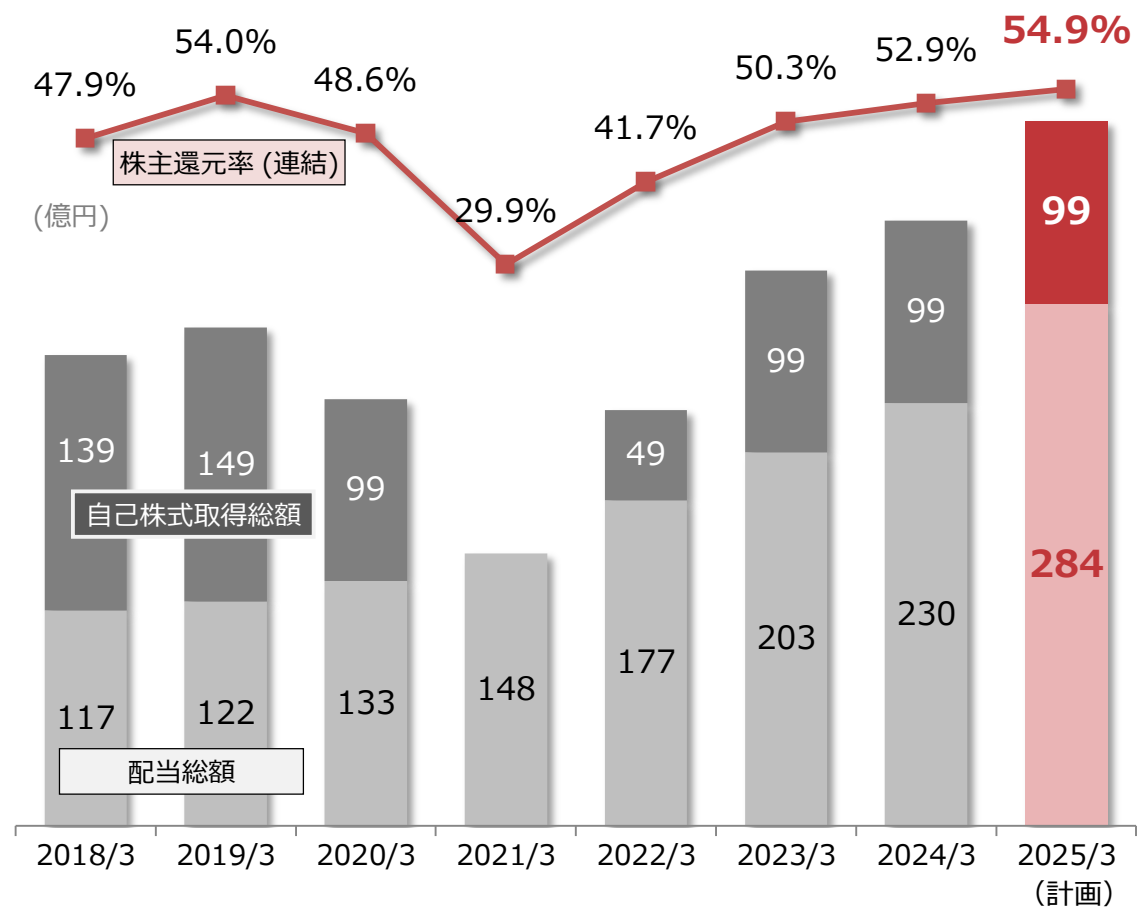
配当性向：35%を上回る水準
長期的には40%を目指す

- ✓ 7期連続増配
- ✓ 4年で2倍
(1株当たり配当額)



株主還元実績

普通株式等Tier1比率が必要水準のレンジ内に収まるよう
自己株式取得も機動的に実施



※株主還元率 = $\frac{\text{株主還元総額 (配当支払額 + 自己株式取得額等)}}{\text{親会社に帰属する当期純利益}}$

<優待基準（毎年3月末）> 魅力ある特産品等を贈呈

| 基準日現在 | | 継続保有期間 |
|-------|-----------------------|--------------|
| | | 1年以上 |
| 保有株式数 | 1,000株以上 10,000株未満 | 3,000円相当の特産品 |
| | 10,000株以上 | 6,000円相当の特産品 |

・1,000株以上を1年以上継続保有の株主さまを対象とします。



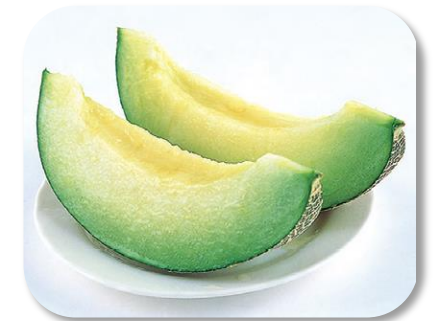
千葉県特産品等以外からも
お選びいただけます！



詳細はこちら

特産品カタログの掲載品例

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。※写真はイメージです



TSUBASAアライアンス 共同企画コース

地方銀行6行（当行・第四北越・中国・伊予・東邦・滋賀・群馬）が連携し、地元の魅力ある特産品等を相互に提供



C-VALUE特別企画コース

ちばぎん商店が取扱う千葉のまだ見ぬ魅力が詰まった商品を提供
※10,000株以上保有の株主さまのみ対象

寄付コース

SDGs に資する取組みを行う団体や基金への寄付



(参考) サステナビリティ



長期志向で経済価値と社会価値の両立を目指す

持続的経営に向けた取組み

持続的経営 = 「長期志向」 + 「経済価値 + 社会価値（社会課題の解決）」

ちばぎんグループSDGs宣言

地域経済・社会

地域経済とコミュニティの活性化に貢献します



高齢化

高齢者の安心・安全な生活を支えます



金融サービス

より良い生活をおくるための金融サービスを提供します



ダイバーシティ

ダイバーシティと働き方改革を推進します



環境保全

持続可能な環境の保全に貢献します



外部評価・イニシアチブへの参画

外部評価・インデックス組入状況

「新・ダイバーシティ経営企業100選プライム」選定

「健康経営優良法人」認定

「プラチナえるぼし」認定

「プラチナくるみんプラス」認定

CDP気候変動調査 2024年 最高評価「A」評価取得

2024 CONSTITUENT MSCI日本株女性活躍指数 (WIN)

2024 CONSTITUENT MSCI日本株ESGセレクト・リーダーズ指数



イニシアチブへの参画

TASK FORCE ON CLIMATE-RELATED FINANCIAL DISCLOSURES

Partnership for Carbon Accounting Financials

Climate A List 2024

GX League

21世紀金融行動原則

地域の脱炭素化により、千葉県全体の持続的な発展に貢献

ちばぎんグループの脱炭素の取組み



ひまわりグリーン
エネルギーの活用



再エネ電力の
利用拡大



ZEB・
省エネ店舗の設置

2031年3月目標 カーボンニュートラル

※自社グループの排出にかかるSCOPE1+SCOPE2を対象



照明設備の
LED化



環境対応車
の導入



太陽光発電
設備の導入



自治体との連携

- SDGs包括連携協定
- ちばSDGsパートナー登録企業の支援
- 脱炭素先行地域の支援
- ちばSDGs推進ネットワークの活用

お客さまの脱炭素支援



法人のお客さま

SDGs経営の支援

- 事業性評価へのESG要素の取り込み
- 経営承継コンサルティング

脱炭素に向けたコンサルティング

- 温室効果ガス排出量測定支援
- 太陽光発電設備導入支援



個人のお客さま

- サステナ住宅応援割
- SDGs割引ローン

2050年
千葉県の持続的な発展



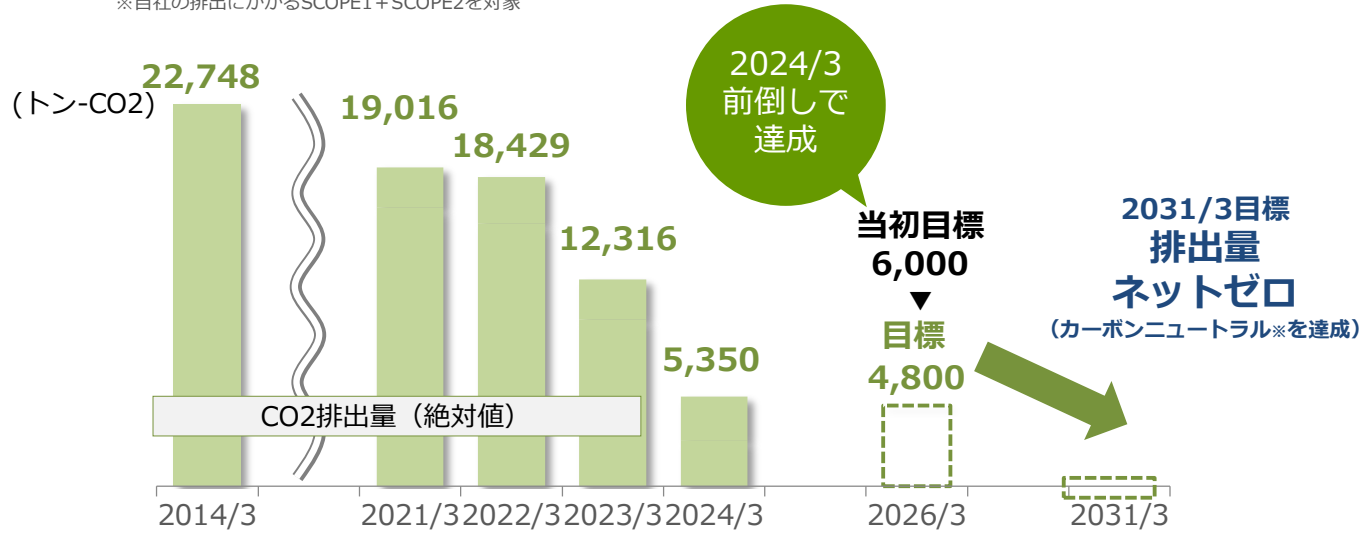
千葉県全体の
カーボンニュートラル

気候変動に関する開示を拡充し、脱炭素に向けた取組を強化

CO2排出量

CO2排出量推移 (SCOPE1・SCOPE2)

※自社の排出にかかるSCOPE1+SCOPE2を対象



投融資先のCO2排出量 (SCOPE3・カテゴリー15)

- CO2排出量の測定および開示
- お客様の温室効果ガス排出量測定支援

当行が開発した、測定ツール「C-checker」も活用



- ✓ お客様の事業活動から排出されるCO2の可視化
- ✓ 約2,000先が利用(2024/9)

ソリューション提供

ファイナンス・ソリューション

- お客様の規模やニーズにあわせた商品を提供



コンサルティング・ソリューション

- お客様のCO2排出量の計測や削減を支援するための態勢を構築



グループ一体で地域課題に取り組む / ガバナンスの高度化に向けて取組みを強化

地方創生

地域商社「ちばぎん商店」

購入型クラウドファンディングサイト



地域活性化に向けたプロジェクトをリリース

房総横断鉄道たすきプロジェクト
(2024年12月プロジェクトスタート)



SAKURA 五感花火



クラウドファンディング
目標達成率
838%

アクアライン“だけ”マラソン



クラウドファンディング
目標達成率
156%

農業法人「フレッシュファームちば」

2025/1 当行が株式の100%を取得し、子会社化することを決議

一次産業の
課題解決力の強化

水産業等の
新事業への挑戦



ガバナンス

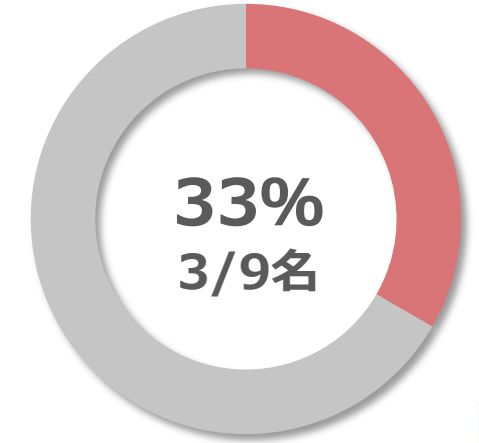
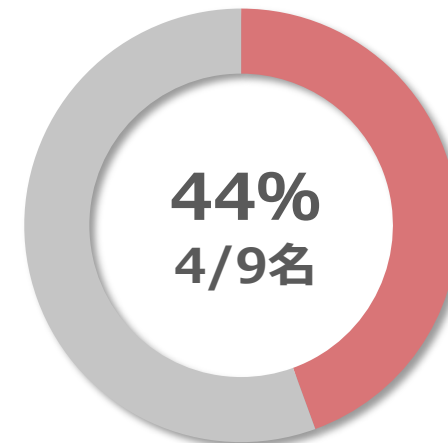
2024年4月以降の取組み

- 2024/4 取締役会議長を変更 社内取締役 → 社外取締役
(諮問委員会委員長は2022年10月より社外取締役)
- 2024/4 当行初の女性代表取締役選任
- 2024/6 取締役の任期短縮 2年 → 1年
- 2024/6 社外取締役比率の引上げ 33% → 44%
- 2024/6 業績連動型譲渡制限付株式報酬制度の導入

取締役会の構成

■ 独立社外取締役比率

■ 女性取締役比率

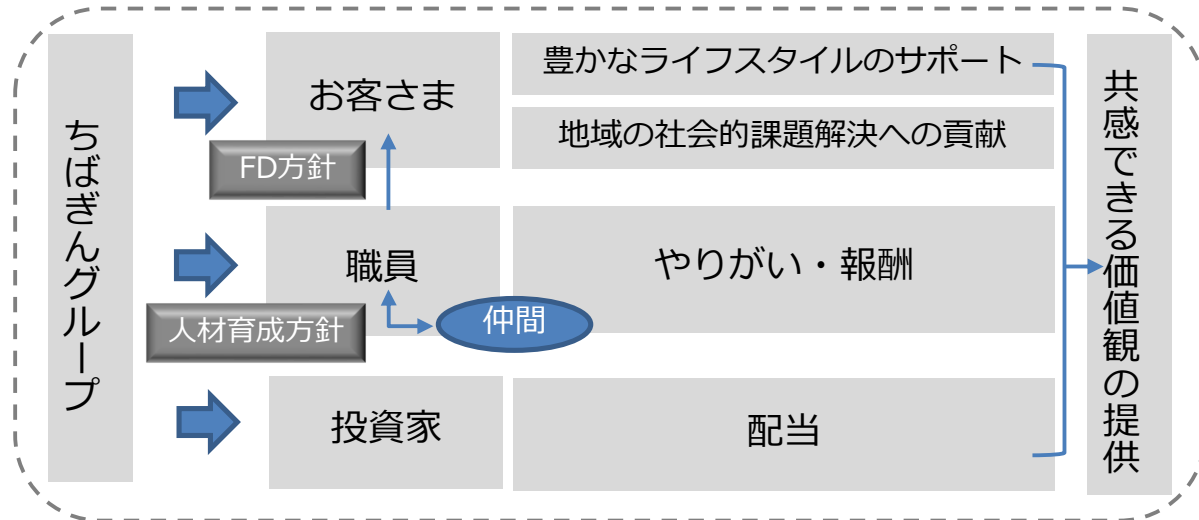


(参考) 業務改善計画の進捗状況について



パーパス

一人ひとりの思いを、もっと実現できる地域社会にする



FD方針 ~『お客さまのため』に行動するための方針~

人材育成方針 ~『職員の成長と発展を促進するため』の方針~

共に走り続ける人に。

お客さまのため、地域のため、仲間のため、家族のため、自分のため、

考え抜け

自分の強みを持って

仲間を増やせ

三つの誓い ~パーパス実現やFD実践のための行動原則~

お客さまへのご提案や、業務上の判断を行う場合、必ず立ち止まって

お客さまの思いの実現

お客さまの課題の解決

お客さまの豊かな
ライフスタイルの実現

につながるのかを考えます。

ビジョン

地域に寄り添う エンゲージメントバンクグループ

個人ビジネスのあり方は大きく変化。各種モニタリングにより実効性のある改善を進める

業務改善施策（主な4つの取組み）

① パーパス・ビジョン等の浸透・徹底

- 経営陣によるメッセージの継続発信
- 人材育成方針の浸透
- FD方針の浸透
- 共感・行動に向けた社内の意識改革

② 個人向けビジネスにおける総合提案力の強化

- 投信4大施策
 - ・ アプリ投信
 - ・ おかねのバスケット（提案ツール）
 - ・ 完全ペーパーレス化
 - ・ ちばぎんマネーガイド（ポータルサイト）
- 個人部門の収益目標撤廃
- FD・活動量重視の評価体系へ
- 個人の総合コンサルタントの育成

③ モニタリング態勢の再構築

- モニタリング手法の多様化、高度化
- お客様の声の分析高度化（RPAやAI導入）

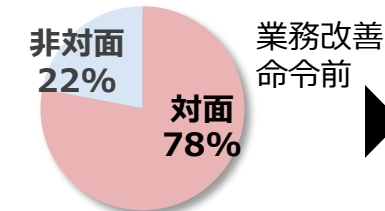
④ ガバナンスの強化

- 経営改善室の新設
- 取締役会議長を社外取締役に変更
- グループ会社役員を対象にスキルマトリクス導入

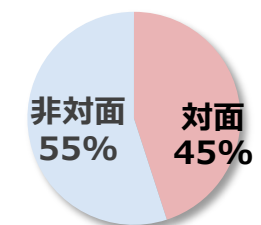
変化（アウトプット）

チャンネルの変化（投資信託販売）

2023年5月



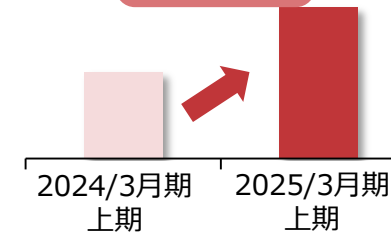
2024年9月



活動量の変化（金融商品販売）

個人・有効面談数

約1.7倍

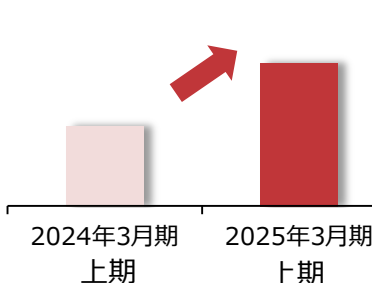


投資信託販売額

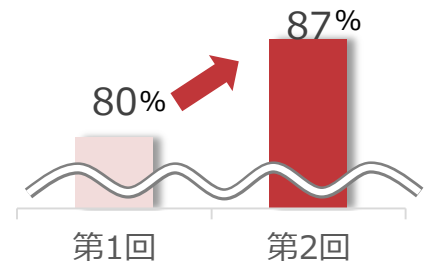
約1.3倍



お客さま満足度の改善（NPS※1）



従業員エンゲージメント



※1 NPS®はベイン・アンド・カンパニー、フレッド・ライクヘルド、NICE Systems, Inc. の登録商標です

「千葉銀行グループのパーパス・ビジョンに共感している」への肯定的回答の割合

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

E-Mail: 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。