

CBOメッセージ



一人ひとり・一社一社の
お客さまに合った
質の高いサービスを最適な
タイミングで提供する

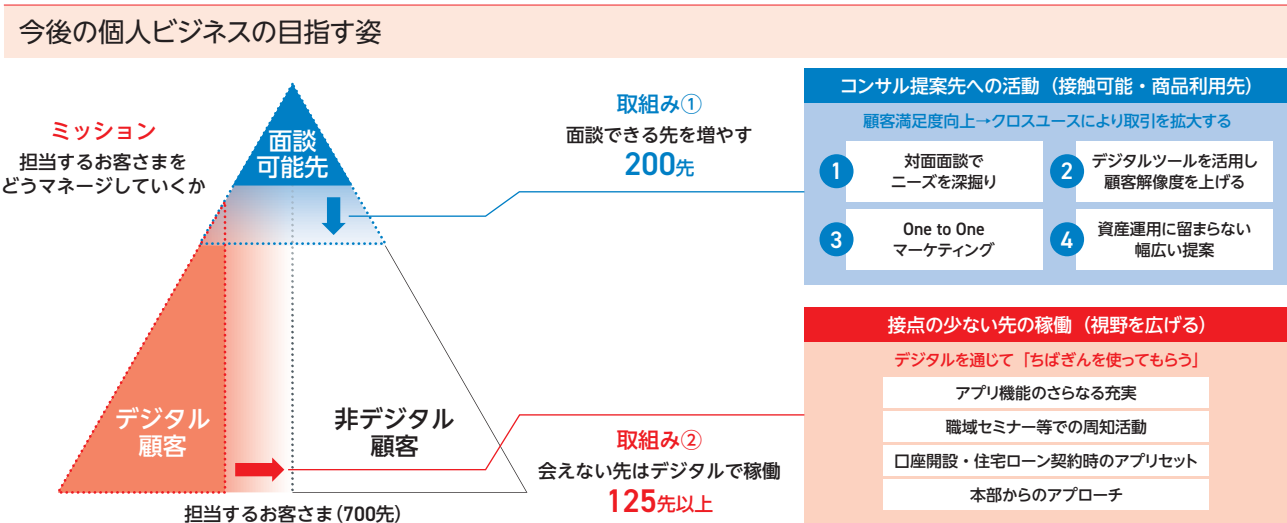
取締役専務執行役員（代表取締役）
グループCBO（最高営業責任者）
営業本部長
山崎 清美

お客さまをよく知り、
最適なソリューションを提供する

個人ビジネスと法人ビジネスに分けて具体的にお話します。まずは個人ビジネスについてです。
当行の個人部門において大きな方向転換として、2023年10月より営業店の収益目標を廃止し、活動量とFD（フィデューシャリー・デューティー）を中心とした評価体系に変更しました。
お客さまの最善の利益を追求した営業活動を展開することで、顧客満足度の向上を目指していきます。
お客さまのニーズやライフスタイルは千差万別であり、パーソナライズした提案が求められることから、ニーズを先読みしたデジタルマーケティングを強化していきます。お客さまのさまざまな取引

一人ひとりの思いをもっと実現できる
地域社会にする

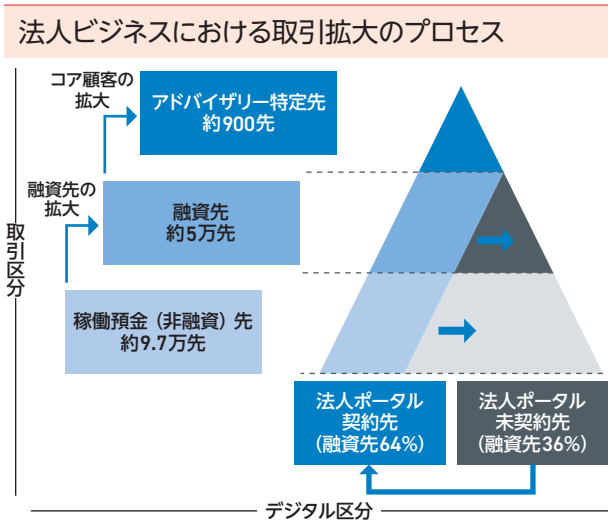
パーパス・ビジョンの実現には、お客さまのことをよく知り、どんなニーズがあるのか、また潜在的なニーズは何かを把握することが重要です。ニーズを捉え、お客さまの思いの実現、課題の解決に向けた最適な提案を実施していくことで、お客さまとともに当行が成長していく、お客さま中心のビジネスモデルへと進化させてまいります。



データからお客さまごとのライフイベントを推計し、ニーズが高い商品を予測することで、最適な提案を、最適なタイミングで行うことを目指していきます。本部で分析したデータを営業店と共有し、「お金に関する総合コンサルタント」として、資産運用や住宅、自動車、教育など、幅広い提案を実施することで、一人ひとりのお客さまの豊かなライフスタイルのサポートを実践してまいります。住宅ローンは幅広いお客さまのニーズに対応するため新拠点を設置、相続関連業務については動画を使用した相続セミナーを開催するなど、より多くのお客さまの思いの実現に向けた取組みを行っています。是非お気軽にご相談いただければと思います。

次に法人ビジネスについては、「経営の補佐役」として、本支店、グループ会社一体となって一社一社丁寧にお客さまの経営課題について把握し、スピード感を持って本業支援に資する提案活動を実施していきます。

お客さまを取り巻く事業環境は大きく変化しており、足元ではGXやDXに関する経営課題を抱えるお客さまは特に多いと思います。当行では脱炭素コンサルやICTコンサルといった非与信のソリューション提案に力を入れており、実績は着実に増加しています。営業店・本部・グループ会社で連携したソリューションチームを案件の都度編成し、最適な提案を検討することで、千葉銀行グループ総力を挙げてお客さまの経営課題の解決に向けて迅速に対応していきます。



資金繰り支援はもちろんのことですが、お客さまに寄り添い、潜在ニーズや経営課題を的確に捉え、継続的なソリューション提案を行うことで、地域の社会的課題解決へ貢献してまいります。

活動量評価の導入

個人、法人ビジネスともに活動量評価を導入しました。

これまでの評価体系を見直し、個人では、アポイント数や面談先数の活動量とFDを重視した評価体系へ、法人では、ソリューションの成約までのプロセスを評価する、プロセス評価のウエイトを高めました。数多くのお客さまと面談し資産運用のニーズをヒアリングすることや、経営課題の解決に向けた提案を実施してまいります。営業担当者の行動の変化により、これまで以上に幅広いお客さまに対して最適な提案を実施するきっかけを増やし、特に既存のお客さまだけでなく新規のお客さまと接する機会も増やすことで、多くのお客さまと取引を活性化し、千葉銀行のファンとなっていだくことを目指していきます。

地域とともに成長し続ける

当行の営業基盤は、長年にわたり築いてきたお客さまとの信頼関係により、盤石なものとなっています。

私はお客さまのご相談に対して迅速・丁寧に対応することを、入行当初から心がけており、グループCBOとなった今でも、それは変わっておりません。お客さまのご期待以上の対応を積み重ねていくことで、数ある銀行の中から千葉銀行を選んでいただけるのだと思います。

お客さまと同じ目線に立ち、相談事に対して、親身になって迅速に対応することができるのが当行の営業マンの強みであると思います。この強みを活かし、将来に引き継ぐべきお客さまを開拓するとともに、これまでのお客さまとの関係をさらに深化させることで、地域とともに成長し続ける銀行グループを目指してまいります。

個人ビジネス

個人の価値観やライフスタイルは多様化しており、お客さまが金融機関に期待するサービスも変化しています。当行グループは、個人のお客さまのニーズに合わせた最適なサービスの提供を行うため、営業体制や各種サービスの強化を図っています。

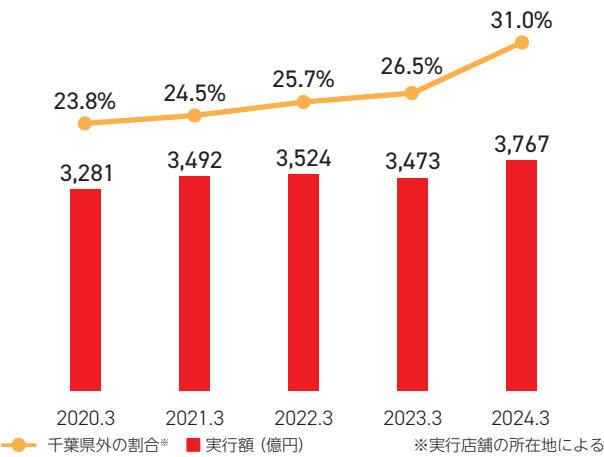
千葉県内外の住宅ローンの営業体制の強化

物件価格の高騰、働き方の多様化など、社会環境の変化に柔軟に対応し、お客さまの住宅購入の思いに寄り添うべく、住宅ローン専門要員の拡充等を軸とした営業体制強化を図っています。

2023年10月には、休日対応可能な住宅ローン専門要員を旭支店に配置し、東総地区のお客さまからのご相談・ご要望に広くお応えしています。

また、住宅需要が引き続き旺盛な東京都内での営業をより強化すべく、東京ローンセンターの体制を拡充するとともに、2024年6月には「東京ローンセンター新宿オフィス」を新宿西法人営業所内に設置し、西東京エリアの住宅ローンのご相談をお受けする体制を整えています。これからも、住宅ニーズの動向に合わせ弾力的に営業体制を見直し、デジタル化の流れやお客さまのニーズに合わせた商品・制度の進化に取り組んでいきます。

住宅ローン実行状況



MESSAGE

お客さまの夢の実現のための住宅ローン

キャリアステップアップ研修を経て窓口業務からローン渉外となり、現在は個人のお客さまの住宅ローン融資を担当しています。

お客さまが何を必要とし、何を当行へ求めているかを考えるように心がけており、融資の先にある豊かな暮らしをお客さまと共に叶えていくことを大切にしています。

人生で一番高い買い物と言われる住宅購入において、念願のマイホームを建てたい、大好きな猫と暮らせる家に住みたい、新居を自分好みにリ

ローン営業部
東京ローンセンター
宇佐美 彩嘉



フォームしたい、そんな希望や夢を実現するための力になれる喜びを感じています。

今後もお客さまご自身や周りの大切な方が困ったとき、一番にご相談いただける担当者、銀行でありたいと思っています。そのためにも、お客さま一人ひとりの声に真摯に向き合い、住宅をきっかけとした幅広い分野でのトータルサポートを当行が担うことで、より一層お客さまとの信頼関係の構築に努めていきます。

相続関連業務・信託業務

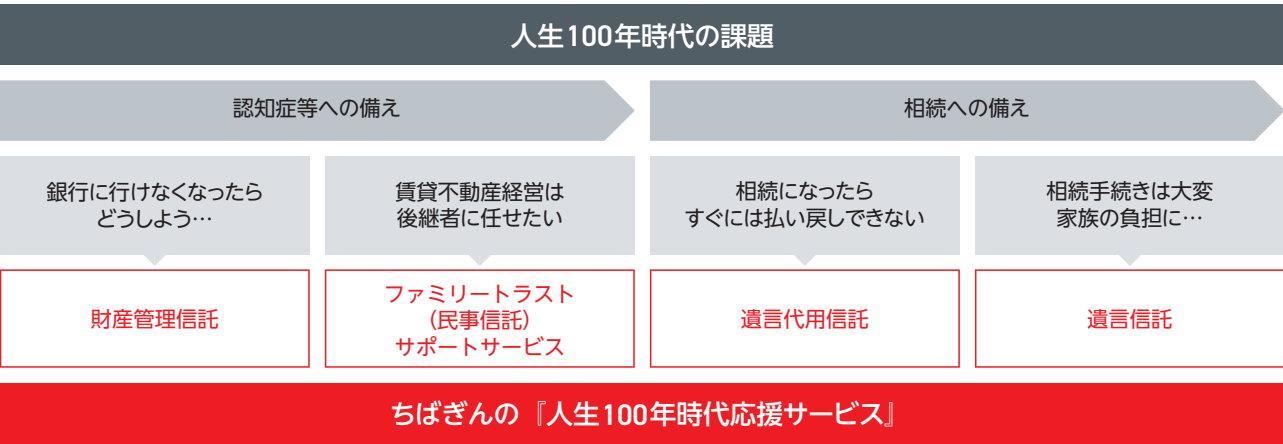
当行は、2006年に相続関連業務・信託業務の認可を取得し、地方銀行で初めて銀行本体として相続関連業務の取扱いを開始しました。

「人生100年時代」を迎えるなか、預金管理や賃貸不動産経営における「認知症等への備え」から、円滑な資産承継のための「相続への備え」まで、お客さまのさまざまな課題を解決できるよう、各種サービスを取り揃えています。

2023年12月には、円滑な資産承継には遺言が有効であることをお客さまにわかりやすくお伝えするため、ドラマ仕立ての動画視聴と解説による「相続セミナー」を各営業店にて開始しました。今後もより多くのお客さまの「家族への想い」を実現していきます。



信託・相続関連業務の主なラインアップ



MESSAGE

「相続」について
安心できる相談相手になる

「終活ブーム」や「相続税法改正」、「遺産分割」にかかる家庭裁判所の調停件数増加」などにより、相続に対する関心が高まっているなか、相続関連業務の担当として「相続に関するアドバイス」や「遺言作成のお手伝い」などを行っています。

本業務では、家族にも相談しにくい「相続」という課題に対して、日々お客さまと一緒に悩み考え、円滑な資産承継の実現を目指しています。お客さまに寄り添い、ご本人やそのご家族等のご資産を承継される皆さまにとってより良いアドバイス

信託コンサルティング部
コンサルティンググループ
佐藤 史佳



ができたときに、この仕事の醍醐味を実感しています。また、遺言が完成し、お客さまから「千葉銀行に依頼してよかった」「自分の想いや考えを形にできて安心した」というお言葉をいただけたときが、営業担当として喜びを感じる瞬間です。

今後も、一人ひとりのお客さまに安心してご相談いただけるよう全力を尽くし、地域の皆さまに「相続といえば千葉銀行」と頼っていただけるよう努めていきます。

法人ビジネス



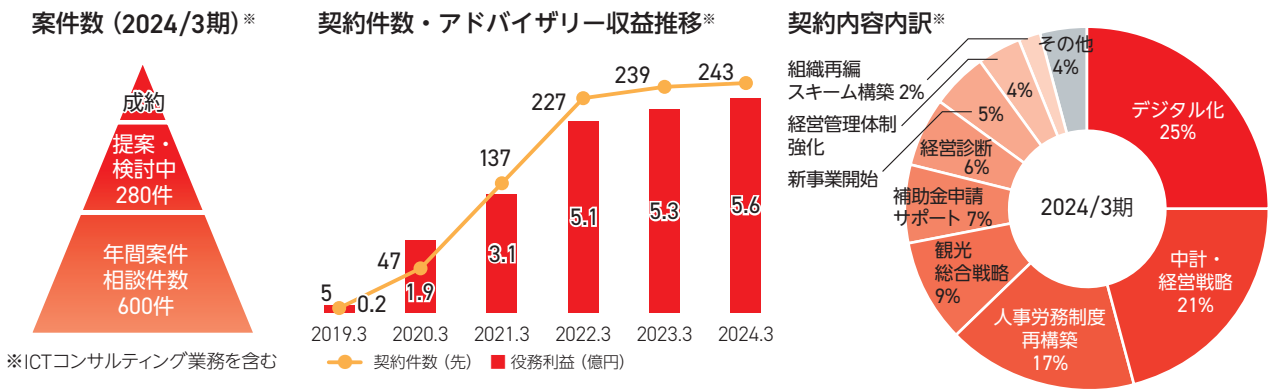
材料価格の高騰や人手不足など、企業を取り巻く事業環境は大きく変化しています。当行グループは、個人事業主、中小企業、大手企業など、さまざまな事業者のお客さまと経営課題を共有し、お客さまに寄り添ったコンサルティングを実施しています。

主な取組み

事業者向けアドバイザー業務

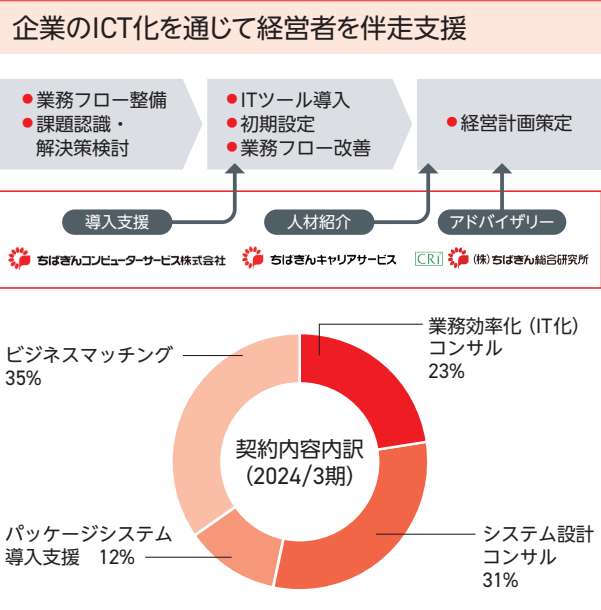
事業者向けアドバイザー業務では、事業拡大を見据えた経営戦略・事業計画の策定支援、人事労務制度の構築支援、事業環境の変化に対応するための新事業開始に向けた側面支援など、さまざまなサポートを行っています。

2023年度の契約件数は前年度に引き続き200件を超え、当行の役務収益にも貢献しています。具体的な相談件数は年600件を超え増加傾向が継続しているため、今後もお客さまの経営課題に対し、高度なコンサルティングを提供していきます。



ICTコンサルティング業務

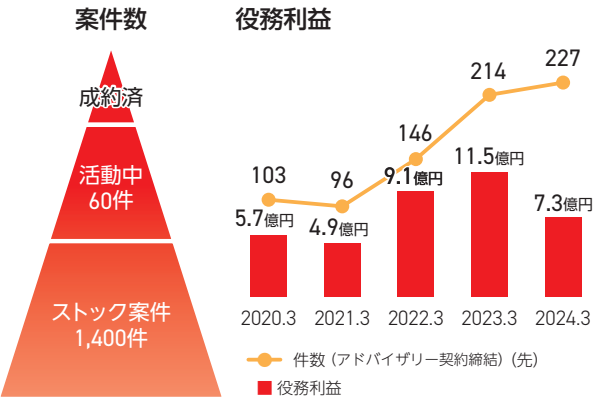
2021年4月よりサービスを開始したICTコンサルティング業務では、お客さまの生産性向上に向けたデジタル化を支援するサービスを行っています。お客さまの課題解決に向け、ITサービス事業者とは独立した立場で、最適なシステムやITツールの導入に関するコンサルティングを実施しています。2023年度の案件相談件数は250件を超えており、勤怠管理・給与計算システムなどに加え、ノーコード・ローコードシステムの導入に向けたサポートなどの相談も増加しています。また、内閣府の創設した地域金融機関向け制度である「地域デジタル化支援促進事業」に当行は採択されました。今後も地域の中小企業のデジタル化に向けた伴走支援を強化していきます。



経営承継コンサルティング業務

経営承継コンサルティング業務では、経営承継に関する全ての課題に対し、ワンストップでスピーディーな支援を行っています。

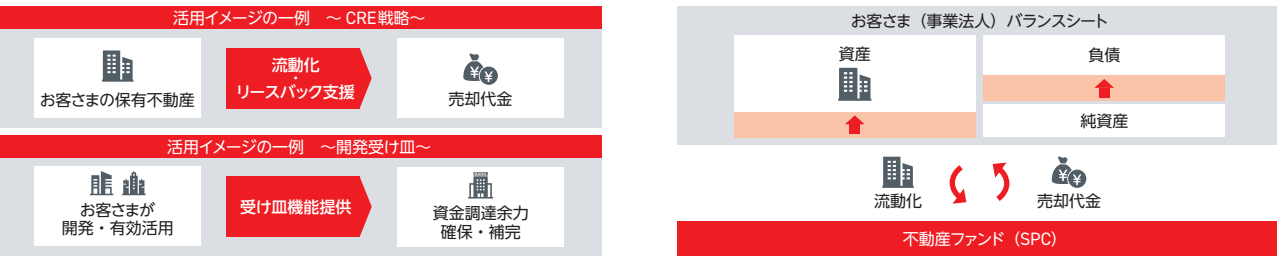
経営承継のサポート件数は着実に伸びており、将来的にM&Aを検討していくストック案件も約1,400件と増加しています。今後も、お客さまの経営承継ニーズに対して、適時適切なタイミングで一人ひとりに合ったきめ細かなサポートを実施していきます。



不動産ファンドの活用によるソリューション機能高度化 **新事業**

当行では、財務改善・成長資金捻出・大規模投資の実現といったお客さまの多様化・高度化する不動産関連ニーズにお応えするため、外部専門家と連携し、不動産流動化スキームを活用したサポートを行っています。

今後も、お客さまの不動産を起点とした経営・財務に関する課題を一社一社深掘りし、最適なソリューションをオーダーメイドで提供していきます。



MESSAGE

オール千葉銀行で
お客さまの課題を解決する

一宮支店は、東京五輪のサーフィン会場になった一宮町に位置し、歴史ある地元企業や移住者による新設事業者との取引も多い総合店舗です。法人事業においては、経営者の目線に立って将来のビジョンや悩みを共有し、思いの実現や課題解決のためオール千葉銀行で提案することを心がけています。例えば、人材不足に悩むお客さまに対しては、ちばぎんキャリアサービスの紹介のほか、アドバイザーによる人事制度見直しや広告による企業イメージ向上、ICTコンサルによる業務

一宮支店
支店長
丸山 聖也



効率化等を本部連携によりオーダーメイドで提案しています。お悩みを打ち明けていただける信頼関係を構築するには、自己研鑽も重要です。当行の学習支援制度を利用して習得した中小企業診断士のスキルが役立った経験をもとに、部下に対しては常に学び選ばれる銀行員になれるよう指導を行っています。真剣に考え抜いた提案によりお客さまから感謝のお言葉をいただいた時には、部下と共に何事にも代えがたい喜びを感じています。

地方創生

千葉県のグリーンプロジェクトへの支援

2024年2月、県内初の取組みとして県内の地域金融機関と連携して千葉県に対するグリーンローンを実行しました。

グリーンローンは、グリーンプロジェクト*に用途を限定した融資であり、その資金用途や融資後のグリーンプロジェクトの実績についてレポーティングを行うなど、透明性が確保されたものとなっています。

本ローンは、千葉県が2023年8月に策定したサステナビリティファイナンス・フレームワーク（以下「本フレームワーク」）を活用したグリーンローンであり、グリーンローンとしての適合性について、株式会社日本格付研究所よりセカンドオピニオンを取得しています。なお、本フレームワークでは、資金用途を河川・海岸・砂防整備事業等の適格プロジェクトに限定することで、社会全体の環境改善に貢献していくことを目的としています。

貸出先の千葉県は、県民や事業者をはじめ幅広いステークホルダーを巻き込み、SDGs達成に向けた取組みを推進しています。また、グリーンローンの活用を契機とし、SDGsにかかる本県の先進的な取組みについてご理解いただくとともに、SDGs推進に向けた県全域での機運を醸成していくことを目指しています。

*再生可能エネルギー発電設備など、地球温暖化をはじめとした環境問題の解決に貢献する事業。

グリーンローン概要	
貸出先	千葉県
契約締結日	2024年2月20日（火）
組成金額	5,000百万円
貸出金融機関	千葉銀行、君津信用組合、京葉銀行、佐原信用金庫、館山信用金庫、千葉興業銀行、千葉信用金庫、銚子商工信用組合、銚子信用金庫、東京東信用金庫、東京バイ信用金庫、房総信用組合（当行を除いて五十音順）
実行日	2024年2月26日（月）
第三者意見	株式会社日本格付研究所
融資形態	タームローン

自治体DX推進見本市の開催

2023年7月、当行本店ビルにて「自治体DX推進見本市+ハイブリッドセミナー」を開催しました。自治体の担当者が、より具体的なイメージを持ちながら、実感を持ってDX業務に取り組むことを支援するため、DXツールの実機やデモ機を展示し、自由に体験できる見本市としました。

また、見本市とあわせて、自治体業務改革やデジタル人材教育、生成AIについてなど幅広いテーマについてのセミナーも同時に開催し、自治体の課題解決に資するような情報提供も行いました。



ちばガストロノミー県計画プロジェクトへの支援

2024年2月、当行が協賛・運営協力した、「ちばガストロノミー県計画プロジェクト」による『ちばガストロノミーAWARD』の表彰式を開催しました。

本事業は、千葉県の優れた飲食店や生産者を表彰し、世界に誇るガストロノミー県を目指すものであり、500を超える応募の中から、飲食店部門、生産者部門それぞれの部門からTOP30を選定しました。本プロジェクトにはちばぎん商店が事務局として参画しており、今後、同AWARDで表彰された生産者・飲食店のマッチングや連携企画を検討し、地域の新たな魅力を創出することで、地域の課題解決への貢献、社会的価値の提供を実現し地方創生に貢献していきます。

農業法人「株式会社フレッシュファームちば」の運営

当行は、2018年3月に地域企業15社と共に農業法人「フレッシュファームちば」を設立しました。当社は、設立後、段階的に耕作規模を拡大しており、2023年度は、11ヘクタールの耕作面積で、コシヒカリ37トン、ふさこがね14トンを収穫しました。「みなよし米」と「米糀みなよし甘酒」を地域産社「ちばぎん商店」が運営するマルシェに出店することで消費者へ直接情報発信を行いました。

また、地域課題の一つである作業負担が大きく危険も伴う法面等の草刈りについて自動化の実証実験を行いました。これからも農業の持続的な発展のために、地域の皆さまと一緒にさまざまな取組みに挑戦していきます。



成田地区の取組み

成田空港周辺地域は、成田国際空港第三滑走路の新設・ターミナルと貨物地区の集約、圏央道の全面開通、北千葉道路の延伸等、空港のさらなる機能強化と相まって首都圏交通ネットワークアクセスの利便性が格段に向上します。成田空港周辺ではさまざまな大型開発や街づくりが進行し、今後も大きな成長が見込まれる地域です。

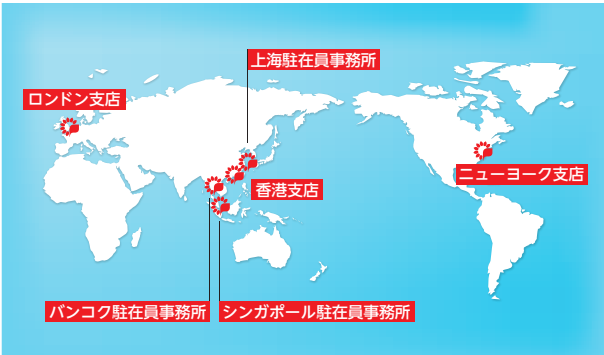
当行では、2018年10月に成田プロジェクト推進室を設置し、地域経済の発展に向けて、成田国際空港周辺の9市町や事業者の皆さまとの連携、開発プロジェクト支援や進出希望者へのサポートを行っています。

海外事業

海外拠点ネットワークを活かした金融支援

当行は、海外に6拠点（海外支店3か所、駐在員事務所3か所）の海外店舗ネットワークを展開しています。

海外での事業や、海外進出を検討されているお客さまに対し、投資環境に関する最新情報の提供、販路開拓、現地法人に対する金融支援など、海外6拠点や提携銀行を通じて、海外ビジネスの拡大をサポートしています。



▲ 海外拠点ネットワーク

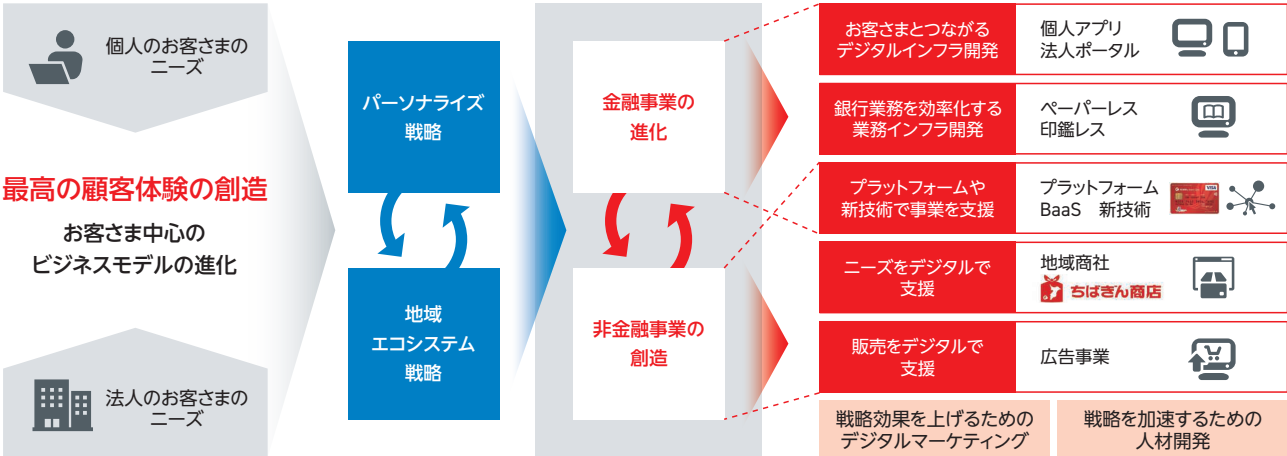
DX（基盤I）

企業が競争力を維持し成長していくためには、DXは重要な経営課題です。当行グループは、中期経営計画における「価値創出の基盤」の一つとして「DX（デジタルトランスフォーメーション）」を掲げ、DX戦略に基づき、さまざまな取組みを進めています。

DX戦略

DX戦略では、これまで整備してきた個人のお客さま向けのちばぎんアプリと、法人のお客さま向けのちばぎんビジネスポータルというデジタルインフラを最大限活用し、お客さまに最高の「ちばぎん体験」をしていただく、「最高の顧客体験の創造」を基本方針としています。

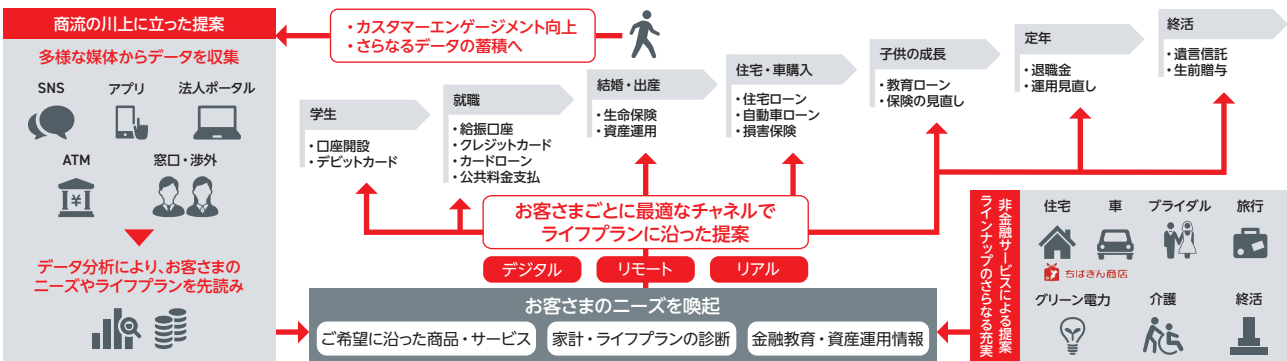
一人ひとりのお客さまにデジタルマーケティングを活用して最適な提案をお届けする「パーソナライズ戦略」と、地域の法人のお客さまと個人のお客さまをつなぎ、経済循環を活性化させる「地域エコシステム戦略」の2つを戦略の柱とし、これらを実現するために、ちばぎんアプリの開発などの既存の金融事業を進化させつつ、広告事業や住宅コンシェルジュ業務などの、非金融事業を創造していきます。



デジタルマーケティング

お客さまの興味・関心やお困りごとをデータ分析を通じて推計し、最適なチャネル、タイミングでお届けする取組みを進めています。

お客さまのニーズなどの分析結果を営業店、本部で一元的に把握し、あらゆるチャネルで適切な提案を行うことで顧客体験の向上を図っていきます。



アプリ／ポータル

ちばぎんアプリとちばぎんビジネスポータルは、お客さまとつながるデジタルインフラであり、最高の顧客体験を創造できるように、段階的な機能追加を実施しています。

ちばぎんアプリでは金融サービスを充実させることに加え、暮らしにつながる機能やパーソナライズされた機能の開発にも取り組んでいきます。また、ちばぎんビジネスポータルにおいては、基本機能の拡充を進めるとともに、お客さまの事業活動に役立つ付帯機能の開発も進めています。

1つのチャネルで
どんな困りごとでも
解決できる

アプリ登録者数・浸透率

アプリ登録者数
150万人

アプリ浸透率*

アプリ登録者数(千人) 33.8%

2021/3 2022/3 2023/3 2024/3 2026/3(計画)

305 514 738 972 1,500

千葉県人口の約1/4

※ちばぎんアプリ登録者数÷個人の稼働顧客先数

※1日当たりアプリ利用者数

※1回以上アプリの利用があったユーザー数

15万人

(2024年3月末現在)

	実装済み	今後の計画 2025/3期 2026/3期～	
機能を拡充させる	身近な金融サービスのアプリ化 店頭取引のデジタル化	●バーコード支払 ●振替・振込 ●残高・入出金明細表 ●定期預金入金・解約・口座開設 ●Web口座開設・口座振替申込	●公的個人認証 ●公金受取口座の登録 ●諸届 ●継続的顧客管理
	金融サービスの充実 便利で安心なサービスの充実	●ローン返済予定表 ●アプリ内ローン ●投信明細照会 ●投信口座開設	●住宅ローン繰上返済 ●ファンドラップ残高 ●証券口座照会 ●外貨預金・保険
	暮らしにつながる 他サービスへの連携	●Google Pay・Apple Pay ●地方税統一QR ●API連携	●自治体・異業種・マイナンパー連携
顧客接点を増やす	パーソナライズ 取引・資産の可視化／個客に応じた提案	●データ分析結果を取り入れたアプリ推進 ●引き落とし予定お知らせ	●資産／契約情報一覧化 ●エンゲージメントツール ●家計簿診断・LPシミュレーション
UI/UXの向上	スマホ上での心地よい体験 シンプル・簡単操作でワクワクするデザイン	●きせかえ ●通帳モード(明細検索、メモ登録等) ●導線やボタンなどの随時改善	●UI/UXの継続的な改善 ●他チャネルへの認証連携
コミュニケーション	いつでもどこでも気軽に相談 手軽なコミュニケーション／対面取引との連携	●来店予約 ●お友だち紹介 ●広告配信	●チャット・オンライン相談等

CHIBAGIN BIZ BUSINESS PORTAL

●全てのお客さまにとって機能的でわかりやすいポータルサイト
●オンライン店舗として経理事務の合理化につながる機能を実装(法人取引のコンシェルジュ)

実現済 将来構想

リアルでもデジタルでも
身近な銀行を目指す

The diagram shows a 3-step process: 1. Try it out (窓口に行かなくてもポータルで完結), 2. Know the service (必要な情報を必要な時に取得), 3. Consultation and application (自社の課題を適切に解決). It details services like 'Bank services', 'Financial services', 'New services', and 'Digital touchpoints'. It also shows 'Face-to-face consultation' and 'Non-face-to-face consultation' options. The final goal is to 'Improve business productivity' and 'Provide personalized recommendations'.

51 千葉銀行 統合報告書 2024

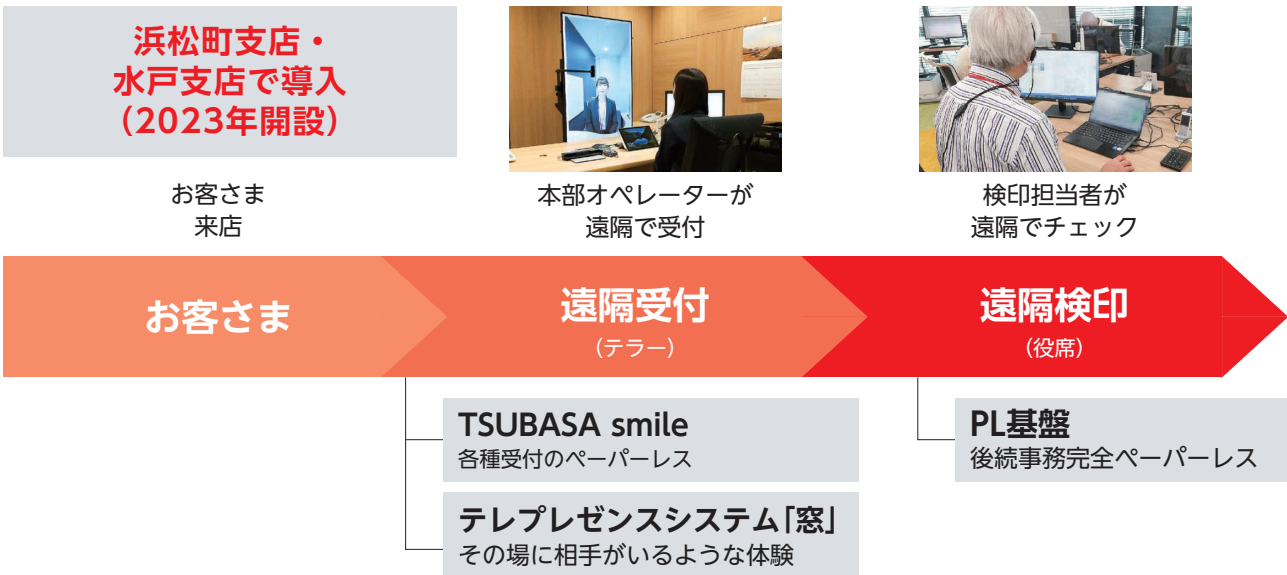
千葉銀行 統合報告書 2024 52

主な取組み

業務効率化

業務効率化については、業務フローの見直しやRPAによる業務自動化により、3年間で30万時間分の業務量削減を計画しており、2023年4月～2024年3月の期間で年間11万時間分の業務量を削減しました。また、TSUBASA汎用ペーパーレスシステムを活用した事務の本部集約や、2023年11月にはテレプレゼンスシステム「窓」を活用した窓口レス店舗の開設など、店舗の軽量化を進めています。

今後も継続してちばぎんアプリやちばぎんビジネスポータルといった非対面のデジタルインフラの機能拡張を実施していき、リアル・デジタル・リモート、お客さまが最適なチャネルを選べるようにすることで、「最高の顧客体験」に近づけていきます。



MESSAGE

ユーザー視点を大切に
システム開発に奮闘

所管部と共にこれまでの業務フローを見直してシステム化に最適なフローを検討し、その実現に向けたシステム開発では進捗管理や各種調整等のサポートを中心に行っています。具体的には、延滞管理システム更改、電子契約システム導入、投信約定ペーパーレス化、保険料振込ペーパーレス化などの開発に携わってきました。

システム開発にあたっては、ユーザーであるお客さまや営業店の方々にとって使いやすいか、今までよりも便利になるかという視点を大事にしてい

デジタル戦略部
業務改革グループ
見持 友香



ます。そのために、これまでのあり方にとらわれず、時には事務やルールの見直しから検討することもあります。システム開発のなかで、時には思いがけない問題や困難な事象も起きますが、その分システムがリリースされてお褒めの言葉をいただけたときに、とてもやりがいを感じています。

これからも、お客さまがもっと便利になるサービスを提供できるように、お客さまの視点を大事にしながら業務に取り組んでいきます。

広告事業 新事業

広告事業については、2023年5月より正式にリリース、2023年10月より全店での営業を開始しています。

広告事業では「広告媒体事業」と「広告コンサルティング業」との2事業を展開しています。「広告媒体事業」では、東京営業部や千葉駅前のイノベーションラウンジに設置している外向けの大型サイネージをはじめ、ロビーやATM、ちばぎんアプリなどの広告媒体に地域のお客さまの広告を掲載しており、新たな広告の場としてお客さまより好評をいただいています。

また、「広告コンサルティング業」では、当行の出資先である株式会社オニオン新聞社と連携し、インターネット上での広告展開をお考えのお客さまにWebサイト制作やインターネット広告への出稿といったサービスを提供しています。

今後も、当行が保有するデータを活用した新たな媒体企画やコンサルティング業の強化を通じて、お客さまにこれまでにない価値を提供し、地域社会の発展に貢献していきます。



メタバース実証実験 新事業

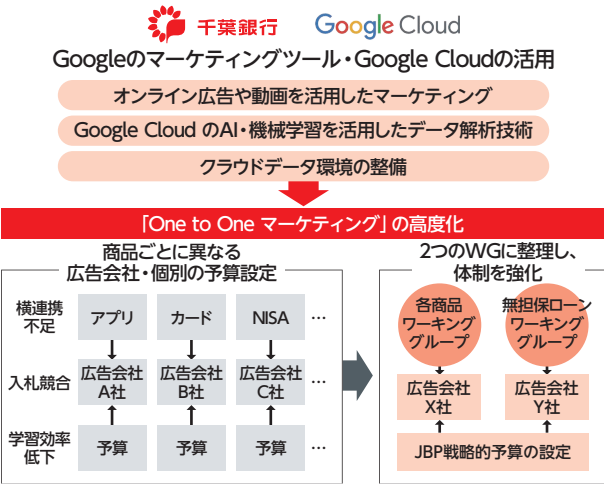
当行は、新たな顧客体験を提供し、新規顧客層へアプローチするためのチャネルの一つとして、メタバース空間の活用を検討しています。2022年度は実証実験として、「内定者向け」「自治体職員向け」「育児世代向け」など、さまざまな層に向けたメタバースイベントを開催し、ユーザーのメタバース空間に対する受容性調査も行いました。2023年度には、不動産事業者さまとの連携施策で、金融機関としては初となる「メタバース住宅展示場」の試験提供を実施しました。今後は、「メタバース住宅展示場」の正式展開や、新たなコンテンツの提供を目指していきます。



グーグル・クラウド・ジャパン合同会社とのJBPに合意

2024年1月、デジタルマーケティング分野における取組みを高度化するため、グーグル・クラウド・ジャパン合同会社とのジョイントビジネスプラン（JBP）に合意しました。JBPの取組みでは、オンライン広告や動画を活用したマーケティングのノウハウ、Google CloudのAI・機械学習を活用したデータ解析技術などの領域において高度化を進めていきます。

また、こうした先進的なノウハウの蓄積を当行内に加速させるため、商品ごとに分散していた広告運用体制を2つのワーキンググループに整理し、運用体制の強化と効率化を実現していきます。

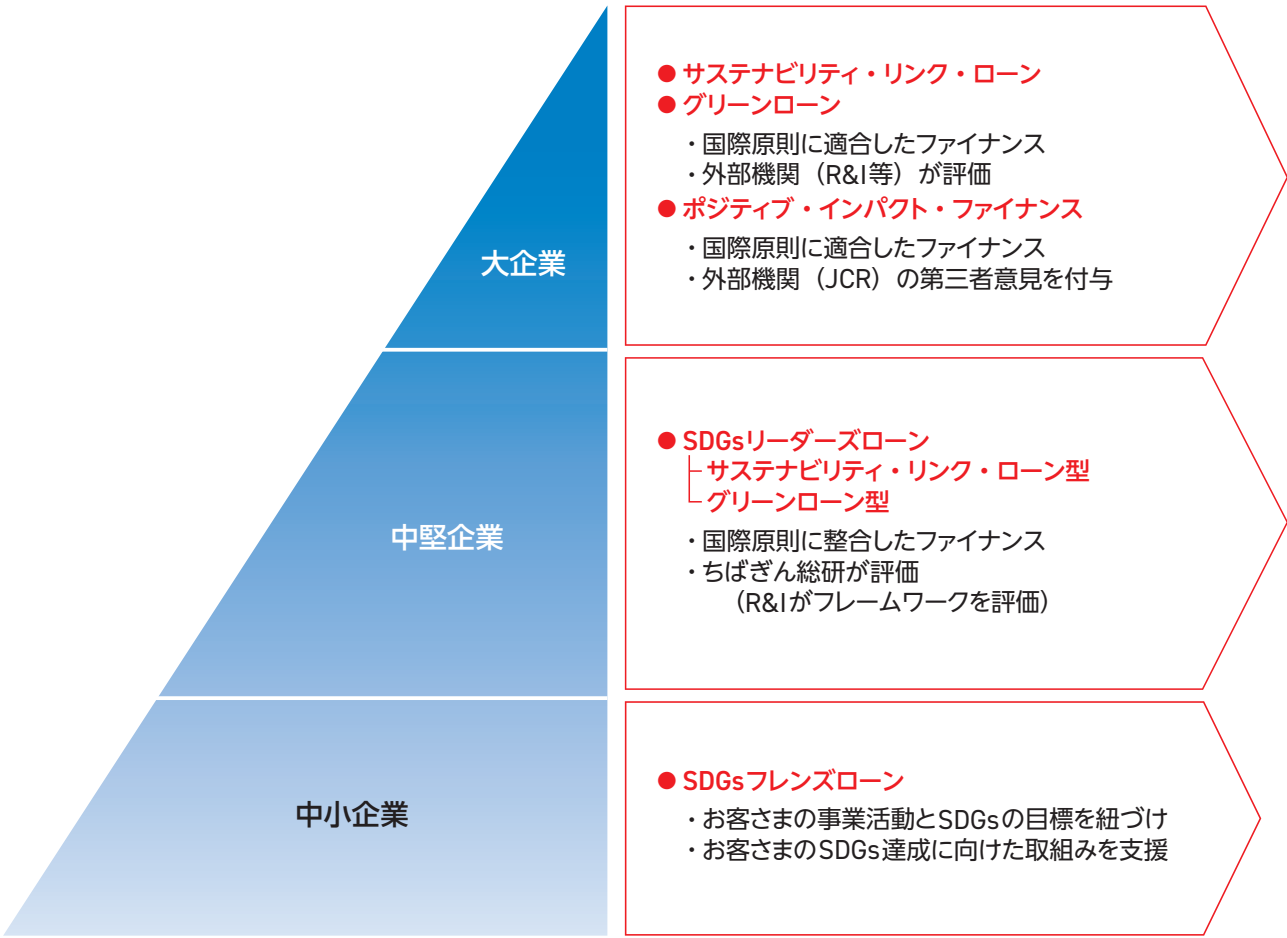


GX（基盤Ⅱ）

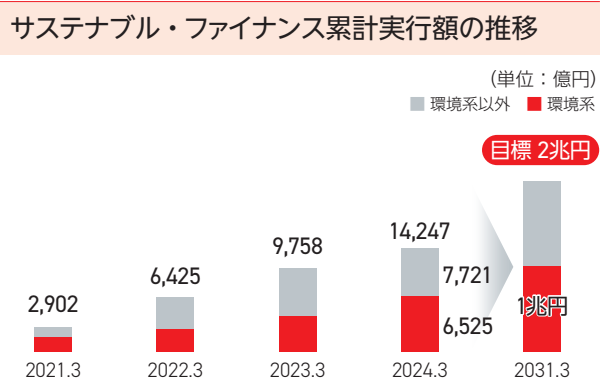
持続可能な社会において、最も重要な「地球環境」を守るため、GXは重要な社会課題です。当行グループは、サステナブル・ファイナンスの取り組みや、再生可能エネルギーの普及促進などを通じ、地域における「脱炭素社会の実現」に貢献していきます。

サステナブル・ファイナンス

当行は、お客さまのGXをファイナンス面で後押しするため、さまざまな融資商品を提供しています。サステナビリティ・リンク・ローン原則等の国際原則に適合した融資として、主に大企業を対象とした「ちばぎんサステナビリティ・リンク・ローン」、 「ちばぎんグリーンローン」を取り揃えています。2022年1月には、主に中堅企業を対象とした「ちばぎんSDGsリーダーズローン」を制定しました。この融資は、サステナビリティ経営に取り組む企業に対し、事業規模や経営実態に合わせて、有効な目標等の設定を当行の専門部署がサポートし、ちばぎん総合研究所が評価し取り組むものです。本商品にかかるフレームワークの国際原則等に対する整合性については、株式会社格付投資情報センターより第三者意見を取得しています。2022年8月には、大企業及び中堅企業を対象とした「ちばぎんポジティブインパクトファイナンス」を株式会社日本格付研究所の第三者意見を取得し、商品化しています。「ちばぎんSDGsフレンズローン」は、中小企業を中心に多くのお客さまにご利用いただいています。



サステナブル・ファイナンスの実行額目標と実行額実績		
	実行額目標 (2019-2030年度)	実行額実績【進捗率】 (2019-2023年度)
サステナブル・ファイナンス	2兆円	1兆4,247億円【71%】
うち環境系ファイナンス	1兆円	6,525億円【65%】



CO₂排出量測定ツール「C-checker」

当行グループでは、CO₂（二酸化炭素）排出量測定ツール「C-checker」を2023年9月に開発し、ちばぎんビジネスポータルの無料サービスとして提供を開始しました。お客さまの脱炭素化への第一歩となるCO₂排出量の見える化を支援する「C-checker」を起点に、CO₂排出量の削減計画の策定支援、ビジネスマッチング先と連携した太陽光発電設備や省エネ設備等のソリューションメニューの提供を行い、お客さまのGXを総合的に支援できる体制を構築しています。



MESSAGE

試行錯誤を繰り返し 持続可能な経営を支援

私の担当業務は、お客さまの持続可能な経営への取り組みをファイナンス、非ファイナンスの両面で支援することです。

ファイナンス面では、「SDGsリーダーズローン」を商品化することで、サステナブル・ファイナンスに取り組むお客さまの裾野が大きく広がりました。サステナブル・ファイナンスを組成する際には、お客さまにとって何が重要課題なのか、どのような目標が野心的な水準なのか、ちばぎん総合研究所や外部評価会社の知見も得ながら、試行錯誤し

法人営業部
ビジネスソリューション
グループ

上西 孝二



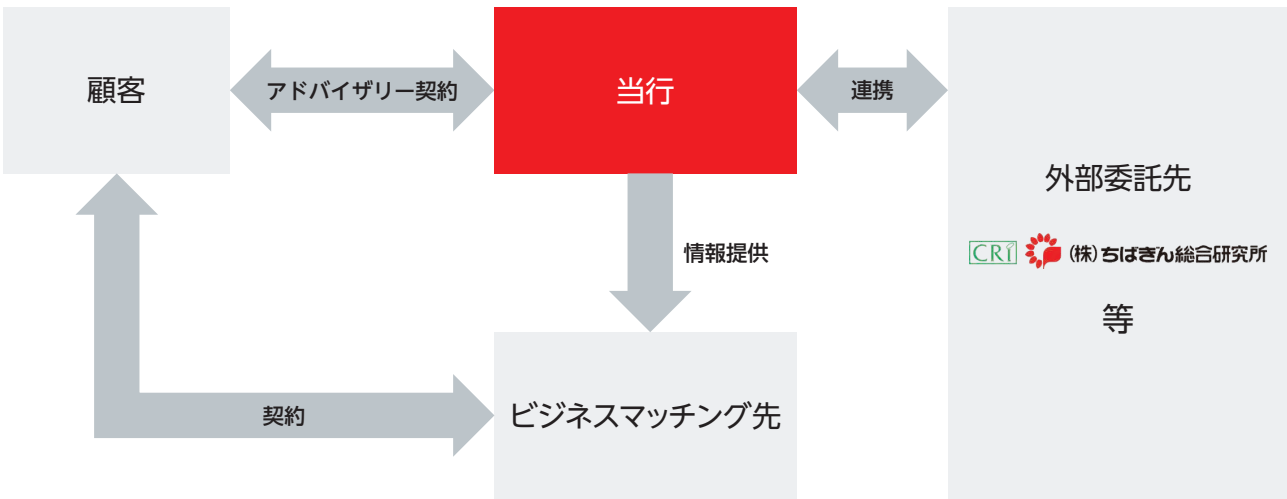
て取り組んでいます。

また、脱炭素化の最初の一步となるCO₂排出量の測定ツールとして「C-checker」を開発した際には、システム開発に携わるのは初めての経験であり、システムの専門的な知識もないなか、不安を抱えながら走り続けました。思い描いたシステムを実現するまで何度も壁に当たりましたが、ちばぎんコンピューターサービスや関連部の方々と協力して、当行独自の測定ツールのリリースを実現させることができました。

脱炭素コンサルティング

コンサルティング体制

当行は、お客さまの脱炭素に向けた取組みを支援するため、さまざまな取組みを実施しています。温室効果ガス排出量の見える化や温室効果ガス削減計画の策定支援、ビジネスマッチング先と連携した太陽光発電設備や省エネ設備の導入支援等、さまざまなソリューションメニューを取り揃え、お客さまのニーズに応じたコンサルティングサービスを提供しています。2023年9月にはCO₂排出量測定ツール「C-checker」の提供も開始し、お客さまの脱炭素に向けた取組みを総合的に支援できる体制を強化しています。



ESG評価シート

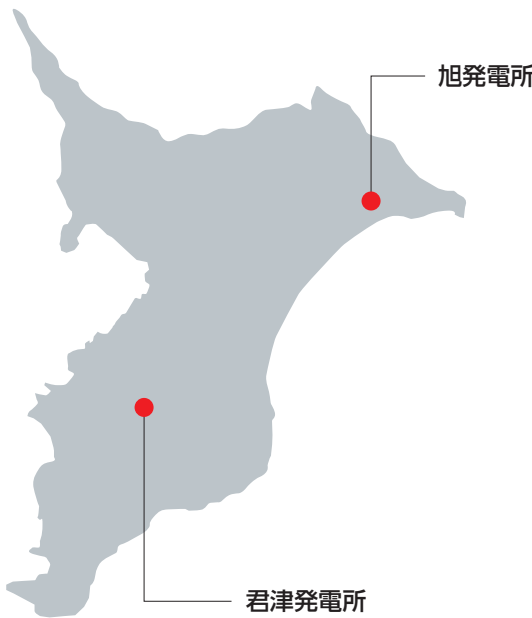
当行は、お客さまのサステナブル経営や脱炭素化を支援するため、独自に開発した「ESG評価シート」を活用した事業性評価を行っています。「ESG評価シート」は、取引先のSDGs達成に向けた取組状況等について、E（環境）・S（社会）・G（ガバナンス）の観点での把握を行うため、2022年5月に開発したツールで、取引先の温室効果ガス排出量の算定状況等も把握可能です。本ツールを通じて取引先との対話を促進し、取引先における将来のリスクと機会を特定することで、中長期的な経営課題や潜在的な資金需要等を把握すると同時に、関連部と連携して脱炭素化等に向けたソリューション提案を積極的に行っていきます。

GX推進機構への出資

2024年5月、「GX推進機構」の設立に際し、2,000万円の出資を行いました。「GX推進機構」は、2023年5月に成立したGX推進法に基づき、官民からの出資により設立された認可法人です。当機構は、日本政府が掲げる今後10年間で150兆円超のGX投資を実現するため、債務保証等の金融支援、排出量取引制度の運営、化石燃料賦課金等の徴収を行う予定です。当行は、内閣総理大臣が議長を務める「GX実行会議」に淡路取締役専務執行役員が参加し、GX実現に向けた基本方針の策定に関与しており、日本のGX実現に貢献するため、今回の出資を決定しました。

ひまわりグリーンエナジー株式会社事業開始 新事業

2023年4月に設立した電力事業子会社「ひまわりグリーンエナジー」は、2023年12月に事業を開始しました。現在、旭市や君津市において太陽光発電事業を行っており、年間発電量は千葉銀行グループの年間電力使用量の約35%に相当する規模となっています。また、2024年3月には、脱炭素への取組みの一つとして、カーボンオフセットに利用できる非化石証書の仲介事業を開始しています。今後も再生可能エネルギーを活用した事業を加速させ、地域における脱炭素社会の実現に貢献していきます。



▲ 旭発電所



▲ 君津発電所

MESSAGE

再生可能エネルギーの
地産地消を進めていく

ひまわりグリーンエナジー株式会社
代表取締役社長
千葉銀行 経営企画部 SDGs推進室長

石井 廉



ひまわりグリーンエナジーは、地域における脱炭素社会の実現に資することを目的として、2023年4月に設立しました。新しい事業ではありますが、銀行との兼務職員のみで事業運営を行っており、既に県内2か所で太陽光発電事業を行い、非化石証書の仲介事業も開始するなど、当初計画を上回るペースで事業を進めています。

私は、銀行のSDGs推進室の業務も兼務しており、千葉銀行グループやお客さまのSDGs達成に向けた取組みを加速させていく立場にもあります。これまで5か店の営業店での勤務経験があります

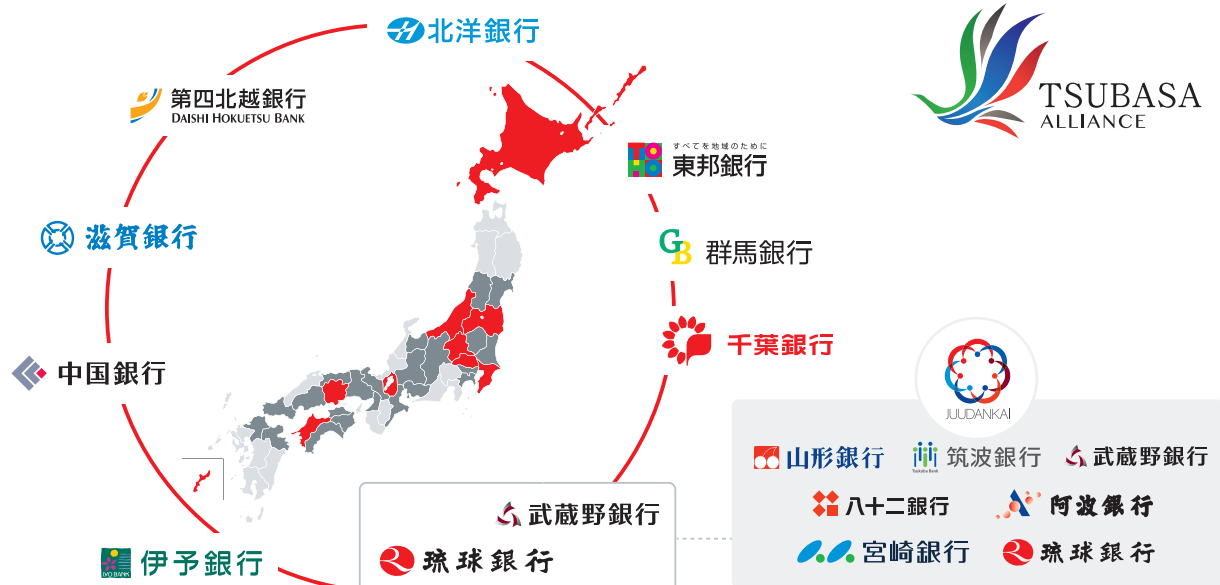
が、それぞれの支店で、その地域に根差したお客さまとの強いつながりを感じながら業務を行っていました。私たちの多くのお客さまがいる千葉県を、持続可能でより豊かな地域にしたいという思いは強く、そのためにも、ひまわりグリーンエナジーの事業は、さらに拡大させていく必要があると考えています。

再生可能エネルギーの普及と地産地消を進めるべく、銀行の資源と情報力を最大限に活用し、今後も積極的な投資を行っていきたいと思っています。

アライアンス（基盤Ⅲ）

TSUBASAアライアンス

TSUBASAアライアンスは、盤石な経営基盤を有する地域トップバンク10行が参加する国内最大規模の広域連携の枠組みとして、各行の独立性を堅持しながら年々規模を拡大しています。2015年10月の発足以来、FinTechや事務・システムの共同化にとどまらず、相続関連業務、シンジケート・ローンの組成、国際業務、グループ会社の活用など、10行の知見を集約しながら連携・共同化をさらに深化させ、スケールメリットを活かしたトップラインの向上やコスト削減に向けた取組みを一層高度化させていきます。



※武蔵野銀行と琉球銀行はTSUBASAアライアンスとじゅうだん会の両グループに参加

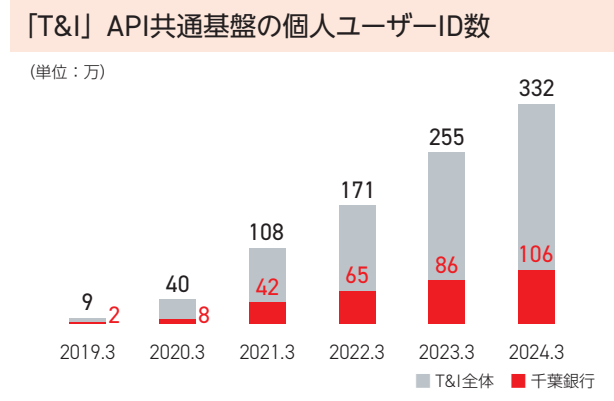
TSUBASA・じゅうだん会共同研究会

2024年3月、システム関連で親和性がある両グループが知見・ノウハウを共有する研究会を立ち上げました。
今後も、本研究会の参加行と連携して地域社会やお客さまに付加価値のあるサービスを提供していきます。

T&Iイノベーションセンター株式会社

2016年7月、FinTechに関する調査・研究やFinTechを活用した金融サービスの企画・開発を行う「T&Iイノベーションセンター」を設立しました。
当社は、オープンAPIのプラットフォーム「TSUBASA FinTech共通基盤」の開発・運営等を行っており、金融サービスを提供している企業と連携し、優れた金融サービスのスピーディーな実現に取り組んでいます。

- **システムタスクフォース**
・次世代システム、サブシステム・デジタル分野・AML対策
- **業務効率化タスクフォース**
・店舗省力化施策・業務効率化
- **サイバーセキュリティタスクフォース**
・サイバーセキュリティ対策・サイバーリスクマネジメント

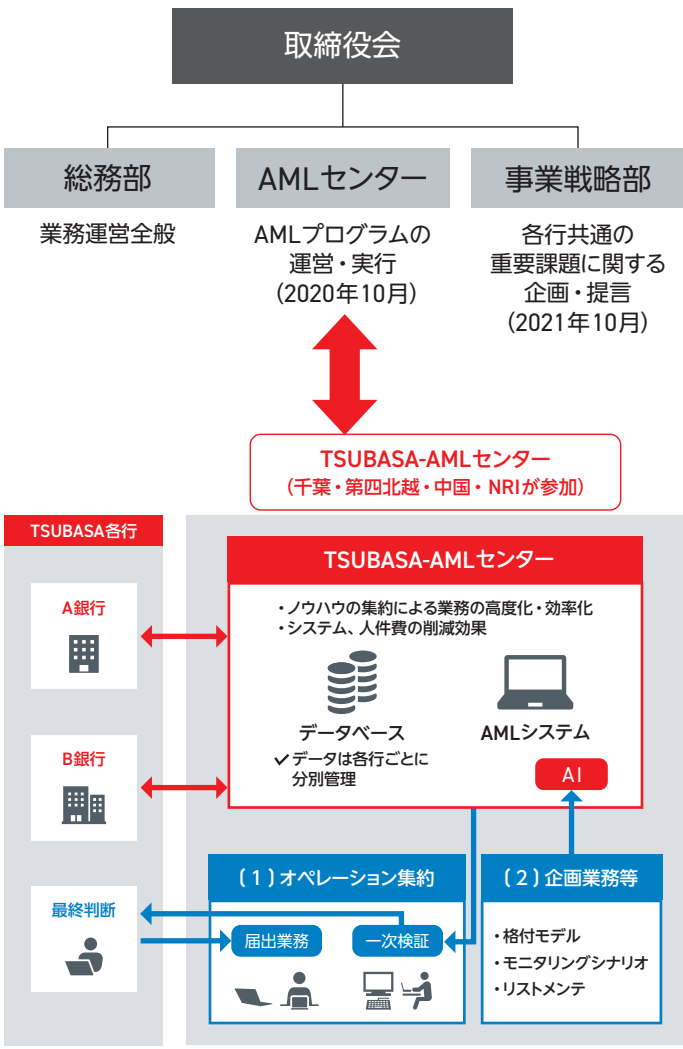


TSUBASAアライアンス株式会社

2020年7月、共同出資会社の「TSUBASAアライアンス株式会社」を設立しました。
2020年10月には、マネー・ローンダリング及びテロ資金供与防止に関する業務を行うAMLセンターを設置し、2021年10月には、共通する重要課題に関する共同化や集約化に向けた企画提言などの役割を担う事業戦略部を設置しています。

TSUBASA-AMLセンター株式会社の設立 **新事業**

2023年11月、第四北越銀行、中国銀行及び株式会社野村総合研究所の4社で、マネー・ローンダリング及びテロ資金供与防止対策の共同運営を行う合併会社「TSUBASA-AMLセンター」を設立しました。
当社は、TSUBASAアライアンス参加行の豊富な実務知識・経験と、野村総合研究所の先進的な金融ITソリューションを融合し、犯罪やテロに関わる取引を的確に検知・排除することで、お客さまに安心して銀行をご利用いただける健全な地域金融・経済の発展に貢献していきます。



MESSAGE

アライアンスの力を結集し 犯罪組織のない社会へ

犯罪組織は、振り込め詐欺などのさまざまな手口で不当な利益を得ており、これによりお客さまの大切な資産が損なわれることがあります。また、複雑な国際情勢の中で、テロリストの活動、大量破壊兵器の開発なども深刻な問題であり、これらに流れる資金を止めなければ、私たちの平和な暮らしを守ることもできません。TSUBASA-AMLセンターは、銀行を通じたお金の流れを分析・検証し、犯罪組織等の資金源を断つことを目的として、TSUBASAアライアンス参加行からこの分野のエキスパートが

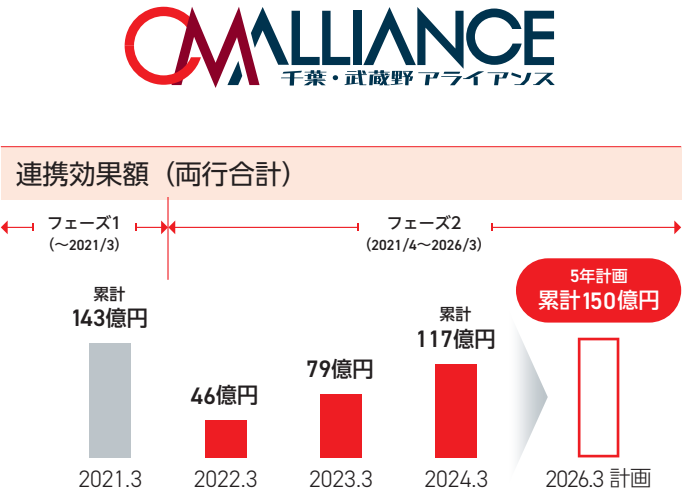
TSUBASA-AMLセンター株式会社
代表取締役社長
千葉銀行 コンプライアンス・リスク
統括部 AML担当部長
植田 健介

集まった組織です。各行の知見を持ち寄り、日々発生する大量の取引の中から不正な取引を確実に見極め、排除することで、地域経済の健全な発展と、お客さまの思いの実現に向けて安心して銀行をご利用いただける環境を整えています。
日本全域をカバーする各行が一丸となって取り組むことで、日本中を犯罪組織のない安心・安全な社会にする、そんな意気込みを持って、TSUBASAアライアンスの力を最大限に発揮していきたいと考えています。

千葉・武蔵野アライアンス

千葉・武蔵野アライアンスでは、2023年度38億円の連携効果がありました。2021年4月からスタートしたフェーズ2（2021年4月～2026年3月）の累計効果額は3年間で117億円となり、「5年累計連携効果額150億円」の計画に対し、順調に進捗しています。

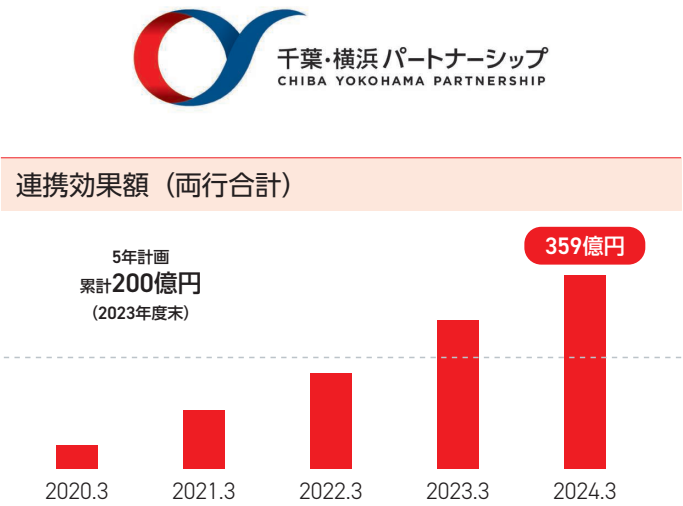
2023年度は2021年度から継続的に実施していた管理職級本部人材交流に加え、営業店でも法人渉外担当者の人材交流を実施しました。両行のノウハウや考え方を共有し、相互理解をさらに深めることで、引き続きさまざまな分野で共同化を図っていきます。



「千葉・武蔵野アライアンス」5か年計画 —2021～2025—			
使 命	お客さま、地域のために両行のアイデアを融合し、付加価値や利便性の高いサービスを提供する		
ビジョン	地銀連携のフロントランナーとして、進化した地方銀行の姿を実現する		
施 策	コンセプト	地銀連携のフロントランナー	進化した地方銀行
	Create 新領域での連携	デジタル化への対応（アプリ等）	新規事業の創出
	Match 共通化・共同化の加速	事務共同化・共通化領域の拡大	キャッシュレス事業での協業
	Advance これまでの取組みの継続・深化	アセット・共同営業など既存施策の強化 シンジケート・ローン・協調融資、ノウハウ共有・人材交流の促進	

千葉・横浜パートナーシップ

千葉・横浜パートナーシップでは、都内を中心とした顧客相互紹介が活発に行われたほか、シンジケート・ローンの共同組成、両行で開発したSDGsフレンズローン、両行アセットマネジメント商品の相互導入などにより、2023年度は91億円の連携効果がありました。提携後5年間の累計連携効果額は359億円となり、2023年度までの累計連携効果額200億円の計画を大きく上回りました。



2024年度からは、さらなる協業に向けた新たな5か年計画を策定しました。

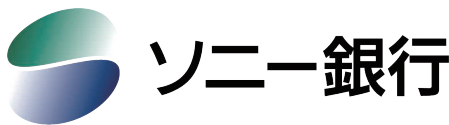
新計画ではコンセプト（めざす姿）を「『首都圏のプレゼンス向上』～千葉・横浜だからこそできるお客さまのための価値創造～」と、目標効果額を250億円とし、法人・個人のお客さまへのソリューション提供機能を一段と強化するとともに、営業部門以外にも提携範囲を拡大し、両行の経営基盤の強化に向けたサステナビリティ分野における協業も検討していきます。

法人分野	●都内店を中心とする営業店連携の拡充（サステナブル・ファイナンス、不動産ノンリコースローン、LB0ローン） ●海外拠点における海外案件発掘（協調融資、セミナー・商談会）
個人分野	●“資産運用立国の実現”に資する連携 ●フィデューシャリー・デューティー（FD）の実践に向けた取組み
デジタル分野	●デジタル人材育成や広告ビジネスにおける協業施策の検討 ●デジタル新事業創出に向けた知見・ノウハウの共有
サステナビリティ分野	●両行のESG戦略に貢献する取組みの強化（脱炭素、人的資本、ガバナンス等）
その他	●両行のインオーガニック成長に向けた共同投資等の検討

ソニー銀行との業務提携

2022年10月に基本合意書を締結したソニー銀行との業務提携は2年目に入りました。

本提携は、デジタル分野の連携施策を中心とした2行間の業務提携であり、両行の関係を深めながら施策を具体化させ、新たな商品・サービスを創出することを目的としています。

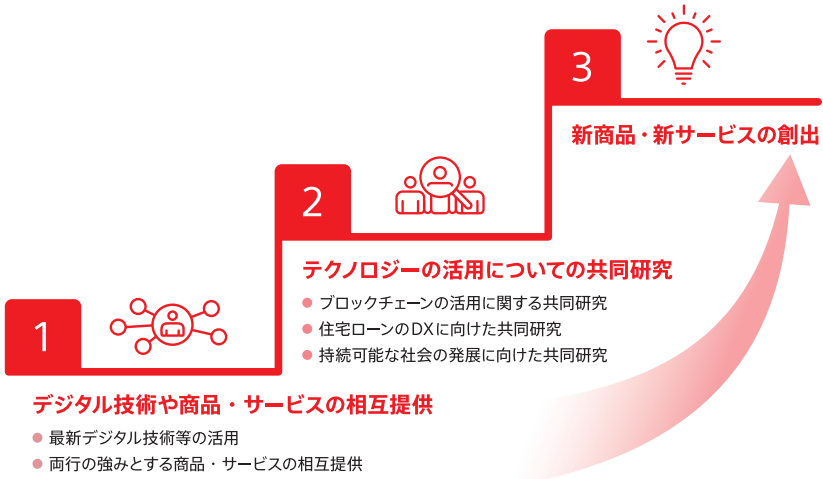


2023年5月には、全国的な自社（商品）PRや、新規事業に挑戦する企業の資金調達を支援することを目的に、ちばぎん商店とソニー銀行の間で「クラウドファンディングに関する連携協定」を締結し、ソニー銀行が運営する投資型クラウドファンディング「Sony Bank GATE」との連携を開始しました。

これにより、地域の事業者は資金調達を行いながら、自社の事業や思いに共感していただけるファンを全国に増やすことが可能となりました。

また、2023年11月、12月に新設した水戸支店、浜松町支店では、ソニー銀行が活用するテレプレゼンスシステム「窓」によるリモート相談を導入しており、遠く離れた場所でも「あたかも同じ空間」にいるかのような体験を提供しています。

今後も地方銀行とネット銀行といったビジネスモデルの異なる両行の協業により、互いの戦略を補完して、大きなシナジーを生み出し、両行の持続的な成長及び企業価値の向上を目指していきます。



グループ・ガバナンス（基盤Ⅴ）



グループ戦略部長メッセージ

強固なガバナンスに基づく
グループ一体経営により
多様なソリューションを提供する

グループ戦略部
執行役員部長
大西 達也



グループ戦略部設立

お客さまに対して幅広いソリューションを提供するため、当行グループの事業領域は年々拡大しており、お客さまの思いを実現するためグループ会社が有する専門性や情報を最大限有効に活用する必要があります。

そのため、当行は持株会社体制に相当するグループ一体経営を実現するとともに、グループ・ガバナンスの高度化を図るため、2023年4月に、グループ会社の営業面・管理面など執行全般を統括するグループ戦略部を設立しました。

グループ戦略部は、グループ会社に近い存在として本部棟ではなく多くのグループ会社が本社を構える幕張ビルに常駐してグループ会社の実態把握に努めるとともに、既存事業の深掘りや新事業拡大に向けた伴走支援を心がけています。

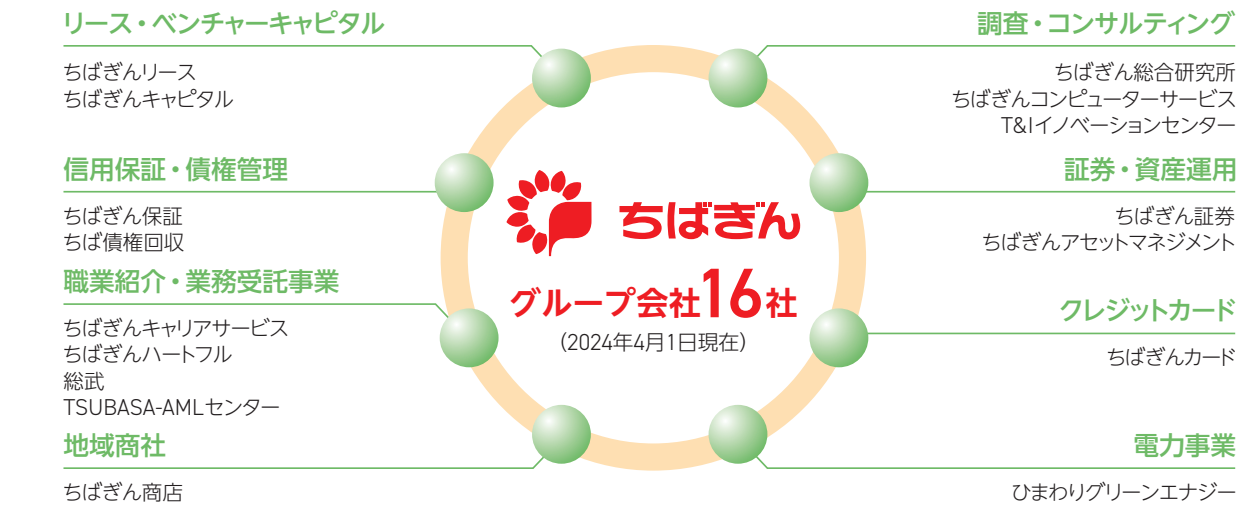
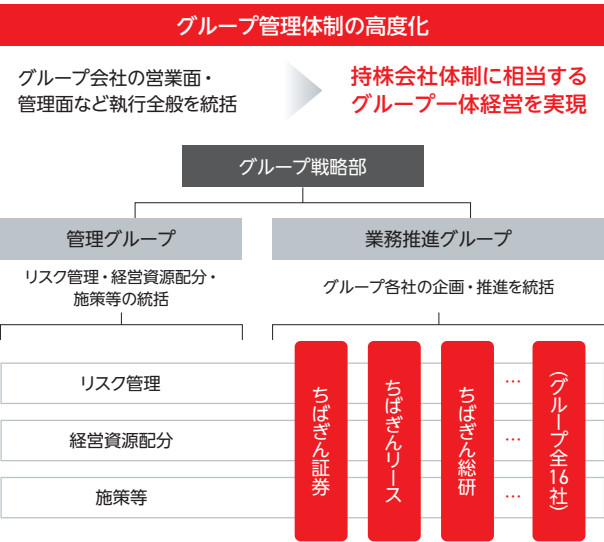
伴走支援・実態把握に向けた
各部との連携

現在、当行グループにはそれぞれの専門性を有するグループ会社が16社あり、約1,200人の従業員が、銀行を中心としたグループ一体感のある商品・サービスをお客さまにご提供するために業務に取り組んでおり、グループ戦略部では、主に営業面を支援する「業務所管部署」と所管

する業務についてグループ横断的な管理を実施する「グループ管理部署」と連携して、グループ一体経営の強化とグループ・ガバナンスの高度化に取り組んでいます。

主に営業面を支援する「業務所管部署」は、以前は複数の部が協力して支援する体制でしたが、支援体制と責任を明確化するため当部設立に合わせて1社1部に変更したことにより、業務所管部を中心にグループ会社を支援する体制となりました。

また、当部設立とともに定めた「グループ管理部署」は、リスク管理・経営資源の配分・DX等の各部の施策をグループ全体に展開しており、特にリスクを所管する部署と連携してグループ



会社のリスクアセスメントを実施して各社が抱えるリスクの把握に努めるとともに、リスク低減策を講じています。

これらの体制のもとで把握したグループ各社の業務執行状況や課題などについては、銀行の経営会議にて当部から毎月報告しています。当部設立により、銀行経営陣への報告ラインが明確になり、適時適切な協議・報告を行う体制が確立できたと考えています。

グループ一体経営の高度化に向けて

グループ一体経営を高度化させるため、各種施策をグループ全体に展開していくことが大切だと考えています。グループで掲げているパーパス・ビジョンや「三つの誓い」をグループ全体に浸透させることは当部の重要な役割であり、パーパス・ビジョンPTの下部組織であるグループ会社分科会は取組みの一つです。

銀行で以前から取り組んでいた従業員向けのアンケートや研修、取締役会の実効性評価、グループ人事一体運用に向けた各種施策なども、各部と連携して取り組んでいます。

また、銀行の経営陣が、グループ会社役職員と直接コミュニケーションをとる機会を設けることで、グループ全体の状況を把握する態勢を強化することを目的に、銀行の営業店で実施して

いる「役員との意見交換会」を、当部が主体となってグループ全社で実施しました。

同心協力

私は、グループ会社の営業面、管理面など執行全般を統括するグループ戦略部で、「同心協力」をスローガンとして取り組んでいます。これまでも、常に誰一人欠けることなく、職員一丸となって物事に取り組む姿勢を貫いてきました。

社会情勢、経済構造の変化に合わせてお客さまのニーズの変化も進んでいるなか、当行グループでは、金融面だけでなく、ちばぎん商店やひまわりグリーンエナジー等非金融面のサービスを提供するべく、多様な機能を持ったグループ会社が存在します。

「グループ会社だからこそ取扱可能なソリューションの提供」により、地域の社会的課題解決への貢献や豊かなライフサポートの実現、加えて「グループ・ガバナンスの強化」により、お客さまや地域社会からの揺るぎない信頼の確立につなげていきたいと考えています。

過去にとらわれない柔軟な発想を持って、お客さまのニーズと経済・社会の変化を一早く予見し、当行グループ16社を活性化し、最適なソリューション提案、解決策を見出すための変革に挑戦し続けていきます。

グループ統括委員会

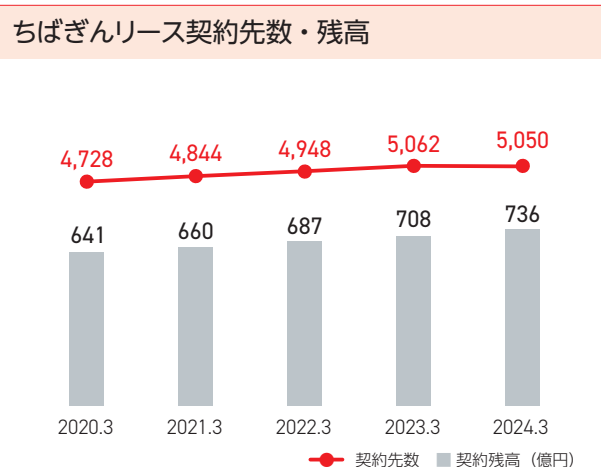
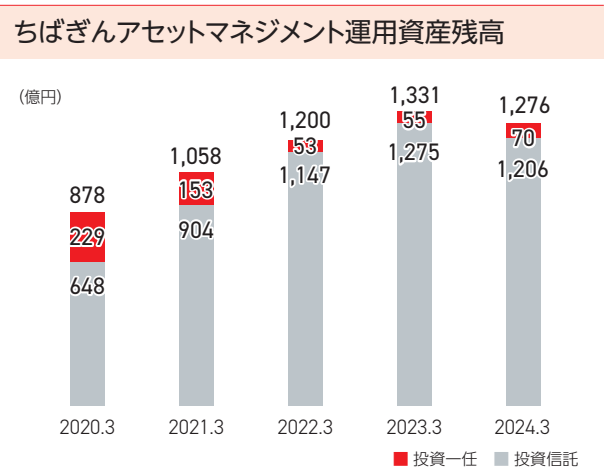
グループ会社の経営状況や諸課題、中期経営計画の施策の進捗状況、今後の方向性などについて銀行経営陣が把握し、適切な指示を行うなど、グループ会社に対する管理・監督態勢を一層強化するため、半期に一度、グループ統括委員会を開催しています。

これまでは足元の業績や中期経営計画の施策の進捗確認が中心となっていました。各社固有のリスクや経営課題等についてさらに議論を深めるため、2023年下期にテーマの追加、社外取締役・監査役のオブザーバー出席等の対応により、グループ各社の経営課題や将来に向けた施策の共有を図っています。

さらに、2024年上期からは、グループ各社の非常勤取締役役に就任している銀行役員からも現状の課題等について説明することにより、銀行とグループ会社間の認識の共有を図っています。

参加者	
委員	グループCxO、各社担当役員、業務所管部長、経営企画部長
	コンプライアンス・リスク統括部長、営業統括部長、グループ戦略部長
	各社社長、役員等
オブザーバー	社外取締役、監査役、監査部長、経営改善室長
拡充策	目的
出席者追加【社外取締役・監査役】	グループ・ガバナンスの高度化を図る
テーマ見直し	足元の業績や中計施策の進捗確認に加え、各社固有のリスクや各社の経営課題等についてさらに議論を深める
時間拡大	議論の時間を確保する
担当役員による課題認識等の発表	グループ会社の業務執行の監督機能の発揮

グループ会社の主な係数



ちばぎん商店株式会社の取組み **新事業**

C-VALUEクラウドファンディング・C-VALUEショッピング

「C-VALUE」ではクラウドファンディングとECサイトを通じて地域の事業者さまのマーケティング支援と地域活性化に取り組んでいます。

クラウドファンディングは2021年10月に事業を開始して以降、累計244件（2024年3月末現在）のプロジェクトをリリースしました。地元スポーツチームと連携した大型プロジェクトなどにも取り組んでいます。

ECサイトでは地域のこだわりの逸品を中心に商品の拡充を進めているほか、TSUBASAポイントで買い物ができる機能でお客さまサービスの拡充も図っています。

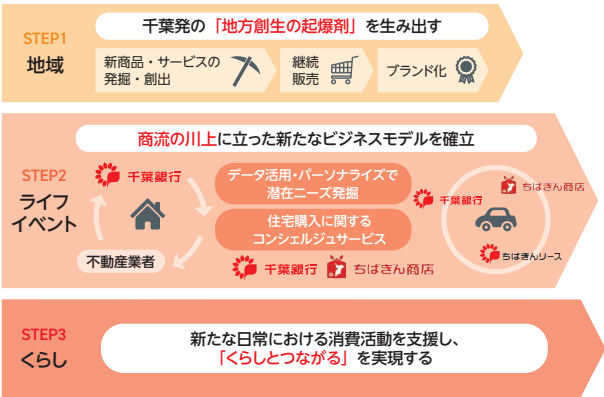


▲アルティール千葉×千葉都市モノレールプロジェクト

住宅コンシェルジュサービス

事業のSTEP2として、マイホーム購入を検討するお客さま向けのサービス「ちばの住まいコンシェルジュ」の取組みを進めています。

本サービスでは、お客さま一人ひとりの思いに寄り添って、住宅ローンやライフプランの相談、地域情報を提供しながら、お客さまのマイホーム購入に関する希望をヒアリングし、中立的な立場から希望に沿った不動産業者の紹介を行っています。



▲ちばぎん商店 事業のロードマップ

MESSAGE

新たな非金融サービスの創造を通じ
これまでにない価値を提供する

ちばぎん商店は、地域商社として2021年5月に設立されました。事業のSTEP1として、「ちば（CHIBA）」から「新たな価値（VALUE）」を生み出す「C-VALUE」というプロジェクトを起ち上げ、購入型クラウドファンディングとECサイトの運営を軸として、地域事業者さまの総合的な販売・マーケティング支援を行っています。また、事業のSTEP2では「ライフイベント」に関する新たなサービスとして、住宅や自動車などに関連する新サービスの検討を進めています。これは、行内データの活用等を通じてお客さまの潜在ニーズを捉え、

ちばぎん商店株式会社
代表取締役社長

真下 健吾



商流の川上からサービス提供を行うといった新たなビジネスモデルを企図したものです。そして、将来的には事業のSTEP3である「くらし」につながるサービスへと事業領域を拡大させていくことで、銀行グループが目指す「地域エコシステム」の一翼を担っていく計画です。

ちばぎん商店では、新たな非金融サービスの創造を通じて、これまでの銀行グループにはない価値を提供することで、お客さまや地域社会のお役に立てるようチャレンジを続けてまいります。

気候変動への対応（TCFD提言への取組み）



戦略

気候変動に伴うリスク及び機会

当行グループは、気候変動に伴うリスク(物理的リスク・移行リスク)及び機会について、短期(5年未満)、中期(5～10年)、長期(10年超～30年)の時間軸で定性的に分析しています。気候変動に伴うリスク及び機会の具体的な内容、気候変動に伴うリスク及び機会が、当行の事業、戦略、財務計画に及ぼす影響は、以下のとおりです。

リスクと機会	具体的なリスク及び機会と当行の事業、戦略、財務計画に及ぼす影響	時間軸*
リスク		
物理的リスク		
信用リスク	大規模風水災等の発生による当行不動産担保の毀損 大規模風水災等の発生による営業拠点の被災を理由とした融資先の事業停滞に伴う業績悪化 海面上昇による融資先の営業拠点の被災に伴う事業撤退	短期～長期 短期～長期 長期
オペレーショナル・リスク	大規模風水災等の発生に伴う当行営業拠点の運営中断・不能	短期～長期
移行リスク		
信用リスク	気候変動に関する法規制や税制等の変更による融資先の業績悪化 脱炭素技術への投資の失敗や新技術への過大な投資負担による融資先の業績悪化 従来の商品やサービスに対する需要の減退に伴う融資先の業績悪化 脱炭素社会への進展による資源価格の急激な変動に伴う融資先の業績悪化	中期～長期 中期～長期 短期～長期 中期～長期
風評リスク	当行の化石燃料セクターへの過大な投融資の継続を理由とした評判悪化に伴う株価下落や資金調達難	短期～長期
機会		
商品とサービス	再生可能エネルギー関連融資を含むサステナブル・ファイナンスの取組みによる収益増加 脱炭素支援に関するコンサルティング実施による収益増加 災害対策や事業継続目的のためのインフラ投資に基づく資金需要拡大による収益増加	短期～長期 短期～長期 短期～長期
コストの低減	省エネ等の高効率運営による運営コストの低減	短期～長期

※短期（5年未満）、中期（5年～10年）、長期（10年超～30年）

気候変動に伴うリスク及び機会に対する取組み

当行グループは、気候変動に伴うリスク及び機会を特定・認識したうえで、主な戦略として以下のよう
な取組みを実施しています。

CO ₂ 排出量削減	「脱炭素社会の実現」を目指し、当行グループの自社排出によるCO ₂ 排出量の削減を図っています。 建物の省エネルギー化及び環境対応車の導入促進 再生可能エネルギー由来の電力導入（自社契約施設） 電力事業子会社「ひまわりグリーンエナジー」による太陽光発電所の設置
「脱炭素経営」の支援	お客さまの「脱炭素経営」を支援するためのさまざまな活動を実施しています。 CO ₂ 排出量測定ツール「C-checker」の提供 脱炭素コンサルティングの実施 「ESG評価シート」を活用した温室効果ガス排出量把握及び対話促進 Financed Emissionsの計測によるお客さまに対するエンゲージメントの推進
サステナブル・ファイナンスの推進	気候変動リスクの緩和・適応に資するサステナブル・ファイナンスの取組みを強化しています。 太陽光発電設備導入資金等の再生可能エネルギー関連融資の推進 グリーンローンやサステナビリティ・リンク・ローン、「ちばぎんSDGsリーダーズローン」等各種ローン商品の提供 グリーンボンドやサステナビリティ・リンク・ボンドへの積極的な投資 サステナブル・ファイナンスに関する実行額目標の設定
気候変動リスク管理の強化	「気候変動対応の後れ」を当行グループのトップリスクとして選定し、リスク管理を強化しています。 「気候変動対応の後れ」を、影響度や蓋然性の観点から重要度の高い「トップリスク」の一つとして選定・管理 融資ポリシーの策定及び化石燃料関連セクターに対する与信の厳格化 気候変動に伴う信用リスクやオペレーショナル・リスクについて、統合的なリスク管理体制による管理を実施

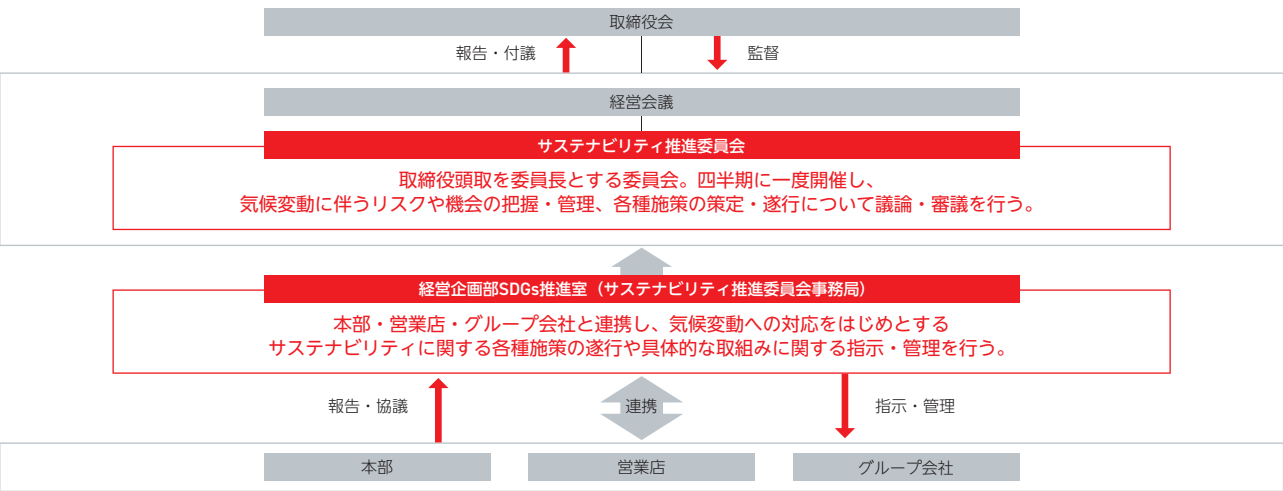
当行グループは、2019年12月にTCFD提言への賛同を表明し、気候変動に関する取組みについて、TCFDが開示を推奨する項目に沿って積極的な情報開示を行っています。

TCFD（気候関連財務情報開示タスクフォース）提言への取組み

ガバナンス

ガバナンス体制

当行グループは、気候変動に伴うリスク及び機会を把握・管理するため、機動的かつ強固なガバナンス体制を構築しています。



取締役会による監督

気候変動に伴うリスク及び機会の把握・管理、各種施策の策定・遂行については、サステナビリティ推進委員会において四半期ごとに議論・審議されています。同委員会において、議論・審議された内容は、定期的に取締役会に報告されます。

また、気候変動に伴うリスク及び機会に対する重要な取組事項については、別途、経営会議での付議を経て取締役会にて決議、または取締役会に報告されています。

気候変動への対応に関連する各種方針・経営計画等

当行グループは、「ちばぎんグループサステナビリティ方針」をはじめとする各種方針・経営計画等に気候変動への対応に関する項目を組み入れ、各種施策を進めています。

ちばぎんグループサステナビリティ方針	「ちばぎんグループサステナビリティ方針」において、気候変動を含む環境問題への取組みをグループ全体で推進することを定めています。
ちばぎんグループSDGs宣言	「ちばぎんグループSDGs宣言」において、「環境保全」を優先的に取り組む重要課題（マテリアリティ）の一つとして定め、各種気候変動対策を進めています。
ちばぎんグループ環境方針	「ちばぎんグループ環境方針」において、気候変動に関するリスクへの対応が地球環境にかかる重大な課題であることを認識し、「脱炭素社会」の実現を目指した取組みを実施することを定めています。
第15次中期経営計画	第15次中期経営計画において、「GX（グリーントランスフォーメーション）」を価値創出の基盤の一つとして定め、脱炭素への取組みを中期経営計画の重要戦略として組み込んでいます。



シナリオ分析

当行グループは、2℃以下のシナリオを含むさまざまな気候変動シナリオを考慮して、当行の戦略におけるレジリエンスについて分析しています。

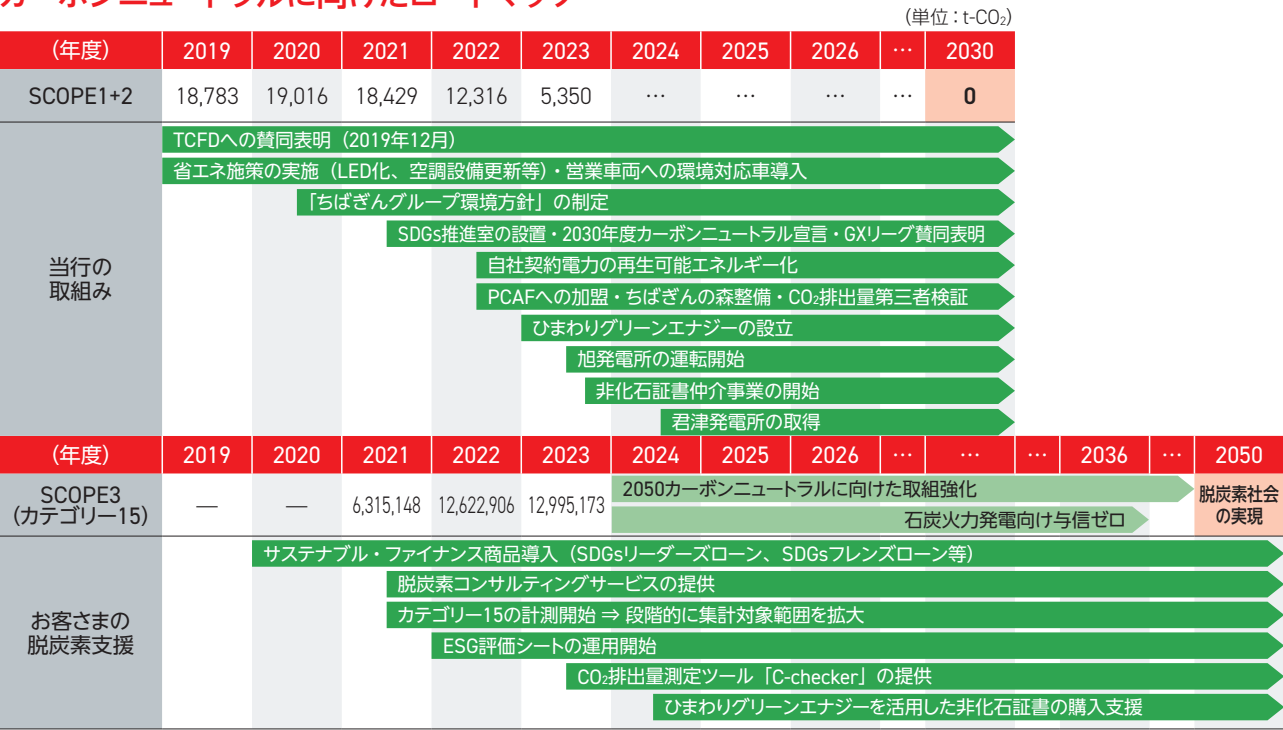
各シナリオに基づき分析した結果、分析期間（2050年まで）における物理的リスクは70～80億円、移行リスクは最大で310億円であり、当行の業績（親会社株主に帰属する当期純利益（連結）624億円）等を勘案し、これらのリスクは、現時点においては、当行の事業の持続可能性に重大な懸念を与えるものではないと認識しています。

気候変動に伴う物理的リスク・移行リスクについては、今後も継続的に分析手法の高度化を図り、リスクの管理と適切な対応策の実施、並びに情報開示に努めていきます。

	物理的リスク	移行リスク
シナリオ	IPCCのRCP4.5及びRCP8.5（4℃シナリオ）	IEAのNZEシナリオ NGFSのNet Zero 2050及びBelow 2℃シナリオ
分析対象	当行不動産担保（一般貸出のみ） 当行融資先（一般事業法人）	石油・ガス、石炭セクター 電力ユーティリティセクター 鉄鋼セクター、化学セクター 空運セクター（2023年度より追加）
分析手法	台風・豪雨等の風水災による当行不動産担保の毀損と、建物用地の浸水割合により算定した融資先の事業停滞に基づく与信関係費用の増加額を分析	IEAのNZEシナリオ等をもとに、2050年までの融資先の業績・財務状況の試算を行い、債務者区分の変化による与信関係費用の増加額を分析
分析期間	2050年まで	2050年まで
分析結果	与信関係費用の増加額：70～80億円	与信関係費用の増加額：最大で310億円

※建物利用地のリスク状況やリスク割合に関しては、気象情報会社「株式会社ウェザーニューズ」による支援を得て分析を実施しています。

カーボンニュートラルに向けたロードマップ



リスク管理

リスクの特定・評価

当行グループは、気候変動に伴うリスク（物理的リスク・移行リスク）が、当行グループの経営に重要な影響を与えるリスクと認識し、具体的な内容を時間軸（短期・中期・長期）ごとに特定・評価したうえで、管理を強化しています。これらのリスクの特定・評価は、経営企画部とコンプライアンス・リスク統括部が連携して実施し、その分析結果はサステナビリティ推進委員会等にて報告しています。

トップリスク管理

当行グループは、事業を取り巻くリスク事象のうち、影響度や蓋然性の観点から重要度の高いリスクを「トップリスク」として、取締役会にて選定しています。「トップリスク」の選定や管理にあたっては、リスク事象を幅広く網羅したリスクマップを作成し、社外取締役やグループ会社も含め議論を実施し、ALM委員会や取締役会にて報告を行っています。

気候変動に伴うリスクの管理を強化するため、「気候変動対応の後れ」を「トップリスク」の一つとして選定し、管理しています。

統合的なリスク管理

当行グループは、リスクごとに管理する部署を定め、コンプライアンス・リスク統括部がこれらのリスクを一元的に把握し、対応策等を協議しています。また、グループCRO（最高リスク管理責任者）が、リスクの状況を取締役に報告しているほか、実効性のあるリスク管理体制を実現するため、リスク管理が適切に行われているかを監査部が監査し、取締役会に報告しています。

気候変動に伴うリスクは、定性的及び定量的な分析結果を踏まえ、融資先の事業活動にかかる信用リスクや、当行拠点の営業継続にかかるオペレーショナル・リスク等に分類され、上記のリスク管理体制に統合されています。

融資ポリシーの策定と特定のセクターに対する与信の厳格化

当行グループは、環境・社会に対する重大なリスクまたは負の影響を内包すると考えられる事業、及び融資に取り組むことが環境・社会に対して大きな影響を与えると考えられる特定のセクターに関して、融資ポリシーを策定・公表しています。同ポリシーにおいて、石炭火力発電所向け与信等を含む当行の与信上の取組姿勢を明確にしています。

また、地球温暖化に対して大きな影響を与えると考えられる化石燃料関連セクターに対する与信を検討する際には、SDGs担当部門の見解を付したうえで取組可否を判断するなど、より厳格な審査体制としています。

融資ポリシー（抜粋）

特定のセクターにかかる方針

<石炭火力発電所向け与信>

新設及び既存設備の拡張の石炭火力発電所向け与信は、原則として、取組みません。

ただし、日本国政府・国際開発機関などの支援が確認できる場合においては、上記方針の例外として、国際的なガイドライン等^{*}を参考に、発電効率性能や環境への影響等の個別案件ごとの背景や特性等も総合的に勘案したうえで慎重に対応を検討する場合があります。

※OECD公的輸出信用アレンジメント等

融資ポリシーの全文は当行のホームページをご参照ください。
<https://www.chibabank.co.jp/company/sustainability/policies/financing.html>



指標と目標

カーボンニュートラル宣言

気候変動問題に関する国際的な枠組みとして、2016年にパリ協定が発効し、世界共通の長期目標として、世界的な平均気温上昇を、産業革命以前に比べて2℃より十分低く保つとともに、1.5℃に抑える努力を追求することが掲げられています。

当行はこのパリ協定を支持し、2022年3月に「2030年度までにCO₂排出量（SCOPE1+2）ネットゼロ」とする目標を公表し、CO₂排出量の削減に取り組んでいます。

CO₂排出量（SCOPE1+2）

2023年度のCO₂排出量は5,350t-CO₂となり、前年度に比較し56.6%減少しました。2022年10月より実施している再生可能エネルギー由来の電力への切替えや、2023年4月に設立した電力事業子会社「ひまわりグリーンエナジー」を活用した、非化石証書によるオフセットなどのCO₂排出量削減に向けた施策を行っています。

今後もさらなる削減に向けて、照明器具のLED化等の省エネ施策や、環境対応車の導入などを進めていきます。

2025年度の間目標（4,800t-CO₂）及び2030年度カーボンニュートラルの達成に向けて、各種取り組みを強化していきます。

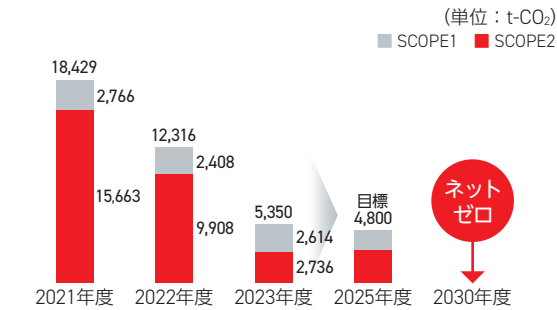
CO₂排出量（SCOPE3）

当行は、SCOPE3カテゴリー15について、2021年度から計測と開示を実施しており、2023年度は計測対象範囲をさらに拡大しました。今後もPCAFのデータベース等の活用により計測対象範囲の拡大を進めていく一方で、脱炭素に向けたお客さまの取り組みを支援し、2050年の脱炭素社会の実現に向けてSCOPE3カテゴリー15の削減を図っていきます。

(単位：t-CO ₂)			
	2021年度	2022年度	2023年度
カテゴリー1 (購入した製品・サービス)	—	8,961	9,634
カテゴリー2 (資本財)	—	35,222	24,536
カテゴリー3 (SCOPE1,2に含まれない燃料 及びエネルギー関連活動)	—	2,855	2,824
カテゴリー4 (輸送・配送（上流）)	—	1,297	1,363
カテゴリー5 (事業から出る廃棄物)	—	204	206
カテゴリー6 (出張)	575	618	968
カテゴリー7 (雇用者の通勤)	1,391	1,436	2,241
カテゴリー15 (投融資*)	6,315,148	12,622,906	12,995,173

※2021年度は、上場企業を中心に排出量開示先のみを計測。2022年度以降は、計測対象範囲を拡大し排出量未計測・非開示の先は推定値を採用。2023年度の計測対象先の融資額約7.6兆円は、一般事業法人・個人事業主向け融資額（公共・私募ファンド等を除く）の94.0%に相当。

CO₂排出量の推移（SCOPE1+2）



	2021年度	2022年度	2023年度
SCOPE1	2,766	2,408	2,614
SCOPE2	15,663	9,908	2,736
SCOPE1+2	18,429	12,316	5,350

SCOPE3カテゴリー15の内訳（2023年度）

	炭素強度 (単位：t-CO ₂ /百万円)	排出量 (単位：t-CO ₂)
農業	6.59	181,481
製紙・林業	3.64	156,009
飲料・食品	4.38	562,089
金属・鉱業	10.89	1,774,763
化学	4.89	573,309
石油・ガス	6.31	59,741
建築資材・資本財	5.59	595,618
自動車	3.47	41,791
電力	26.44	629,319
不動産管理・開発	0.67	495,774
陸運	3.71	559,663
海運	13.42	195,953
空運	7.57	25,611
その他	2.54	7,144,050
合計	—	12,995,173

第三者保証の取得

CO₂排出量の計測・開示にあたり、数値の信頼性を確保するため、2021年度以降の排出量（SCOPE1+2）については、ソコテック・サーティフィケーション・ジャパン株式会社による独立した第三者保証を取得しています。

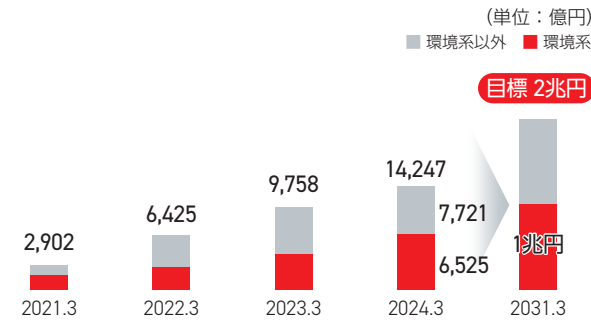
今後も、第三者機関による検証を継続し、信頼性の高い情報開示を行っていきます。

サステナブル・ファイナンスの推進

当行グループは、環境課題や社会課題の解決を資金使途とする投融資等を「サステナブル・ファイナンス」として位置づけ、取り組みを強化しており、2019年度から2030年度までのサステナブル・ファイナンスの実行額目標を、2兆円（うち環境系ファイナンス1兆円）としています。

2023年度（2024年3月期）までの実行額実績は1兆4,247億円（進捗率71%）、うち環境系ファイナンスは6,525億円（同65%）となっています。

サステナブル・ファイナンス累計実行額の推移



サステナブル・ファイナンスの主な事例

- サステナビリティ・リンク・ローン
- グリーンローン
- ポジティブ・インパクト・ファイナンス
- ちばぎんSDGsリーダーズローン
- ちばぎんSDGsフレンズローン
- ちばぎんSDGs私募債
- 再生可能エネルギー関連融資
- 社会インフラの形成に資するプロジェクトファイナンス
- 環境配慮型住宅向け資金（サステナ住宅応援割）
- 環境に配慮したリフォーム資金（リフォームローン）
- 環境対応車購入資金（マイカーローン）
- グリーンボンド、サステナビリティ・リンク・ボンド等の債券投資

炭素関連資産の状況

2021年10月のTCFD提言の改訂を踏まえ、2022年度より炭素関連資産とする対象セクターを、エネルギー※、運輸、素材・建物、農業・食料・林産物セクターに拡大しています。2024年3月末の当行の貸出金・支払承諾・外国為替・私募債（以下、貸出金等）に占める、炭素関連資産向けの貸出金等の割合は37.0%です。なお、石炭火力発電向けの貸出金等の、当行の貸出金等に占める割合は0.09%であり、石炭火力発電向け与信は2037年3月末までにゼロとなる計画です。

※石油、ガス、電力（再生可能エネルギー事業を除く）・ユーティリティ

CDP気候変動調査

当行は、CDP※による2023年度の気候変動に関する調査において「A-」評価を取得しました。「A-」評価の取得は、3年連続となります。

※企業・自治体等の環境に関する情報を収集・評価・開示する国際的な非政府組織

自然資本への対応（TNFD提言への取組み）



「ちばぎんの森」 森林整備活動

当行は、千葉県の「法人の森事業」制度を活用し、2003年より森林整備活動を行っています。

本活動は、松くい虫の被害や東日本大震災の津波の影響により疎林化した海岸保安林について、津波発生時の減災効果向上や景観整備による観光振興等を目指し、再生に努めるものです。

今後も、自然資本の保全に資する活動を継続的に実施していきます。



▲ 長生郡一宮町 釣ヶ崎海岸にある「ちばぎんの森（第6）」

TNFD（自然関連財務情報開示タスクフォース）提言への取組み

当行グループは、生物多様性を含む自然資本の保全について、TNFD提言に基づき、各種取組みを強化していきます。

ガバナンス	自然資本への対応に関するガバナンスは、気候変動への対応と同様のガバナンス体制としており、各種施策の策定・遂行については、サステナビリティ推進委員会にて方向性、具体的な活動・取組み、リスクと機会の特定と評価について議論・審議しています。同委員会において議論・審議された内容は、取締役会に報告・付議されます。		
戦略	2023年2月にTNFDの取組みに賛同し、TNFDフォーラムに参画しています。 自然資本に伴うリスク及び機会については、短期（5年未満）、中期（5～10年）、長期（10年超～30年）の時間軸を設定し、以下のように認識しています。		
	リスク	自然資本劣化に伴う融資先の事業継続懸念・業績悪化（中期～長期） 自然資本に負の影響を与える事業による評判悪化に伴う風評リスク（短期～長期）	
	機会	自然資本回復に向けた投融資の機会増加（中期～長期） 紙使用量・廃棄物量削減に伴うコスト削減（短期～中期）	
リスク管理	リスク管理については、統合的なリスク管理を実施し、自然資本に負の影響を与える事業及びセクターについては、融資ポリシーによる与信の厳格化を行っています。		
	融資ポリシーにて定める方針		
	禁止	ラムサール条約指定湿地・ユネスコ指定世界遺産へ負の影響を与える事業、ワシントン条約に違反する事業	
	厳格対応	パーム油農園開発、森林伐採事業等については、適切な国際認証や、地域社会・地域住民の生活環境への影響等を考慮したうえで取組み可否を検討	
指標・目標	自然資本に関する指標・目標について、サステナブル・ファイナンスの実行額目標を設定しています。また、当行の事業活動に伴う資源の使用量・廃棄物量については以下のとおりです。		
	サステナブル・ファイナンスの実行額目標と実行額実績		
		実行額目標（2019-2030年度）	実行額実績【進捗率】（2019-2023年度）
	サステナブル・ファイナンス	2兆円	1兆4,247億円【71%】
	うち環境系ファイナンス	1兆円	6,525億円【65%】
	資源の使用量・廃棄物量（2023年度）		
	水使用量（m）	53,090	
	紙使用量（t）	49	
	廃棄物量（t）	361	
	対象施設は本店・おゆみ野センター・蘇我事務センタービル。水使用量は上下水の合計値。		

ステークホルダーとのコミュニケーション



お客さまとのコミュニケーション

当行では、「お客さまの声」を経営改善に活用しています。店頭に設置している「お客さまの声カード」や専用フリーダイヤル、ホームページ等を通じて寄せられたお客さまのご意見やご要望等を「品質向上委員会」に報告するとともに、サービス改善に活かす取組みを継続的にを行っています。

株主とのコミュニケーション

当行では、株主総会や決算説明会、個人投資家向け説明会等を通じて、ディスクロージャーの充実に努めています。

2023年度は、決算説明会や個別面談に加えて、中期経営計画に関する説明会等を開催しました。

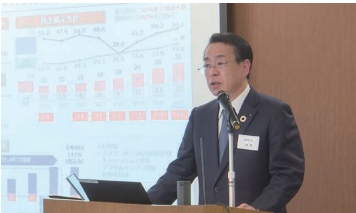
株主や投資家の皆さまとの対話の場には頭取をはじめ社外取締役を含む取締役または監査役が合理的な範囲で参加しています。また、対話の場で寄せられたご意見等については、取締役及び取締役会に報告しており、経営改善につなげていきます。

活動実績（2023年度）

説明会等	開催回数	説明者	参加者数
第117期定時株主総会	1	取締役・監査役・その他	117名
アナリスト・機関投資家向け説明会			
決算説明会	2	頭取・CSO/CDTO	343名
IR Day「第15次中期経営計画」	1	頭取・CSO/CDTO・CHRO	61名
決算発表に係るスモールミーティング	2	CSO/CDTO	115名
個人投資家向け説明会	6	CSO/CDTO	1,521名
アナリスト・機関投資家との個別面談	延べ192件（うち役員実施67件、うち海外投資家72件）		

対話の内容

業績・資本政策・提携戦略・DX戦略・サステナビリティ・人的資本等、多岐にわたるテーマにおいて対話を行っています。アナリスト・機関投資家向け説明会での質疑応答については、当行ホームページにて開示しています。



▲ IR Day「成長戦略」（2024年4月）

従業員とのコミュニケーション

役員との意見交換会

営業店での現場の声を経営に反映させるため、営業店において、「役員との意見交換会」を毎年実施しています。意見交換会では、経営方針や経営課題について共有したうえで、営業店の職員から、経営に関する質問や、日々業務を行っているうえで感じていること、施策の提案等、質疑応答を中心に行っています。

2023年度は、取締役専務執行役員を含む9名の役員が、累計145か店で意見交換会を実施し、営業店の職員の声をさまざまな施策に反映させています。