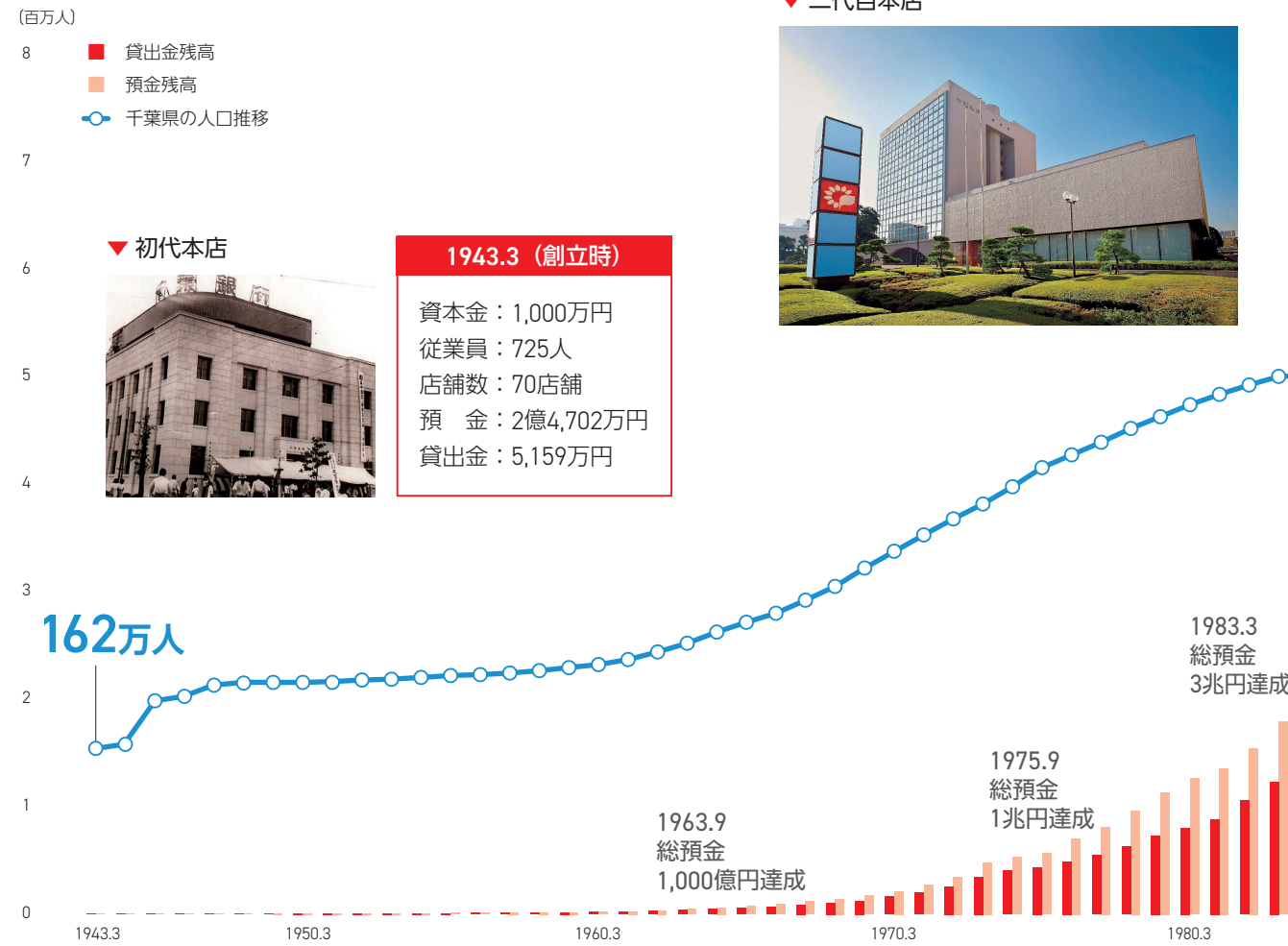


千葉銀行グループのあゆみ

千葉銀行グループは、地域金融機関として、お客さまのさまざまなニーズにお応えし、事業規模は拡大しています。今後も、地域とともに成長を続けていきます。

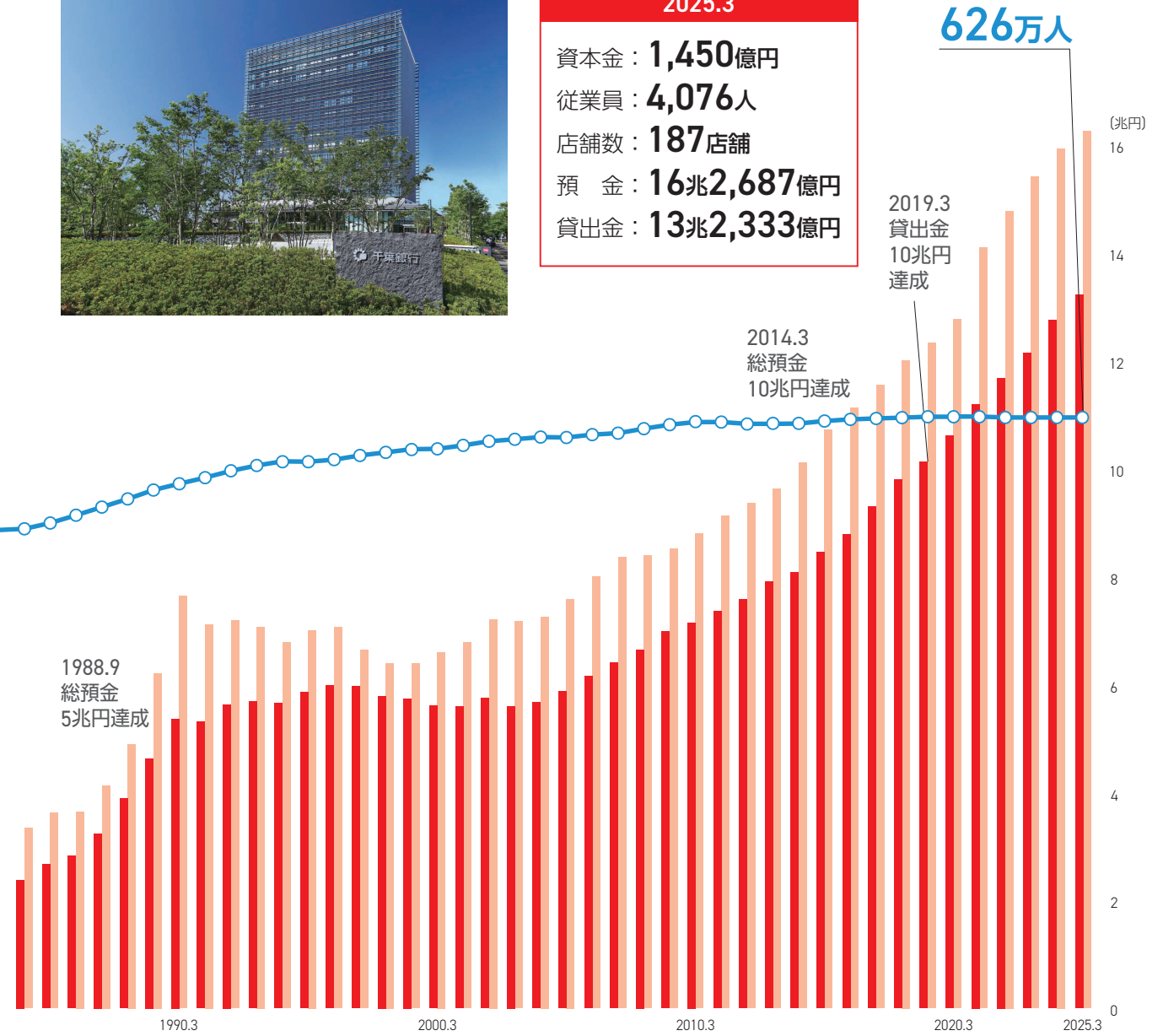


創立～	1960年代～	1980年代～
千葉銀行グループの変遷 1943.3 千葉合同銀行、小見川農商銀行、第九十八銀行の3行合併により千葉銀行設立	1960～ 高度経済成長を受け、預貸金が伸長 1964.4 千葉県と指定金融機関事務取扱契約締結 1970.10 東証第二部（当時）に上場 1971.8 東証第一部（当時）に指定替え 1971.10 第1次オンラインシステム稼働 1973.3 本店を千葉市中央から同市千葉港へ新築・移転 1973.10 千葉駅前支店にCD1号機導入「ちばぎんキャッシュカード」発行	1986.10 邦銀初の女性支店長誕生 1987.4 初の海外支店となるニューヨーク支店開設 1990.2 ちばぎん総合研究所設立 1991.10 おゆみ野センター開設 1995.3 第1回「ちばぎんカップ」（Jリーグプレシーズンマッチ）開催 1998.3 中央証券（現ちばぎん証券）をグループ会社化

▼ ちばぎん本店ビル2020年9月竣工



2025.3
資本金：1,450億円
従業員：4,076人
店舗数：187店舗
預 金：16兆2,687億円
貸出金：13兆2,333億円



2000年代～	2020年代～
2014.1 室町ちばぎん三井ビルディング竣工 2015.10 TSUBASAアライアンス発足 2016.3 オリジナルキャラクター「ひまりん」登場 2016.3 千葉・武蔵野アライアンス発足 2019.7 千葉・横浜パートナーシップ発足	2020.9 ちばぎん本店ビル竣工 2021.5 ちばぎん商店設立 2023.4 ひまわりグリーンエナジー設立 2023.11 TSUBASA-AMLセンター設立 2024.10 エッジテクノロジーをグループ会社化 2025.3 フレッシュファームちばをグループ会社化

千葉銀行グループの強み

営業基盤

当行は、千葉県内を中心として、国内に186拠点、海外に6拠点の店舗ネットワークを有しています。国内拠点においては、千葉県に隣接する東京23区内に加え、茨城県、埼玉県に店舗を出店する一方で、既存ネットワークの最適化を図り、お客さまとの接点を確保しながら、それぞれの地域のお客さまのニーズに合わせた最適な店舗サービスを提供しています。

また、海外拠点については、ニューヨーク、香港、ロンドン、シンガポールに支店を展開しているほか、上海、バンコクに駐在員事務所を構え、地銀としてはトップレベルの海外拠点網を有しています。

このような店舗ネットワークのもと、2万社を超える企業のメインバンクとして、お客さまの事業活動を支援しているほか、千葉県内の55自治体のうち、44自治体で指定金融機関となっているなど、主要な営業エリアである千葉県において、圧倒的なシェア（県内貸出金シェア40.8%、同預金シェア28.7%）を維持しています。

財務基盤

当行の総資産（連結）は約21.6兆円、貸出金（単体）は13兆円を超えているほか、連結ベースの当期純利益（親会社株主に帰属する当期純利益）は742億円となっており、地方銀行の中でもトップクラスの資産規模と収益力を誇っています。

また、ROE（連結）は7.34%で、4期連続増加しているほか、OHR（連結）は46.47%と40%台半ばの水準にあり、低い経費率は当行の大きな特徴となっています。安定したROEと低いOHRは、当行の効率的な事業運営を表しています。

総自己資本比率（連結）は、15.04%、普通株式等Tier1比率（連結）は15.04%、不良債権比率（単体）も0.91%と1%を下回るなど、財務面においても高い健全性を維持しています。

これらを反映して、格付評価機関による外部格付は、ムーディーズが「A1（長期）」、スタンダード&プアーズが「A-（長期）」、格付投資情報センターが「AA-（長期）」と、いずれも高い水準の格付を付与されています。

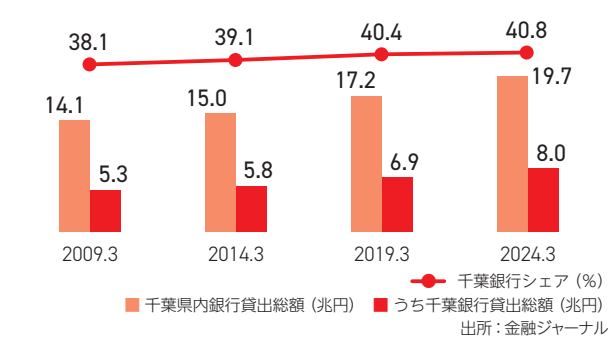
アライアンス



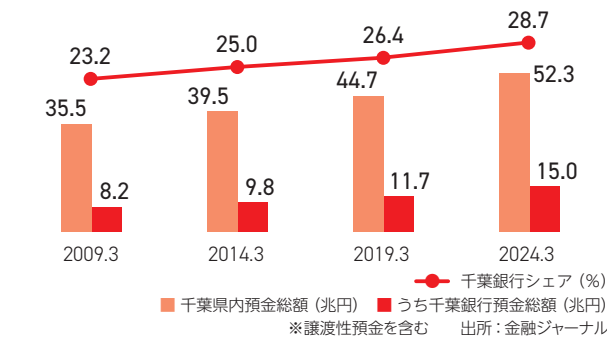
当行は、TSUBASAアライアンス、千葉・武蔵野アライアンス、千葉・横浜パートナーシップの3つのアライアンスを中心に深化を進めており、ソニー銀行とはDXによる金融サービスの向上に向けてさまざまな連携を行っています。他行に先駆けた先進的なアライアンス戦略は、最大の差別化戦略であり、当行のプレゼンスを高めています。

アライアンスの当行PLへの年間効果額は、トップラインで約50億円、コスト削減で約30億円、合計80億円程度となっており、当行のOHRの低さにつながっています。それぞれのアライアンスの長所を活かし、連携を深めることによって、当行や各連携行の企業価値向上を図っていきます。（具体的な取組みはp.57-60参照。）

千葉県内貸出金



千葉県内預金※



強固な事業基盤

国内拠点数^{※1} **186** 拠点

海外拠点数 **6** 拠点

支店：ニューヨーク、香港、ロンドン、シンガポール
駐在員事務所：上海、バンコク

千葉県内貸出金シェア^{※2} **40.8** %

千葉県内預金シェア^{※2} **28.7** %

指定金融機関の自治体数 **44** 自治体 / 55自治体

地方創生に関する連携協定を締結する自治体数 **26** 自治体 / 55自治体

※1 183店舗・3両替出張所
※2 出所：金融ジャーナル、2024年3月末現在

地銀トップクラスの資産規模

総資産（連結） **21兆6,312** 億円

貸出金（単体） **13兆2,333** 億円

預金（単体） **16兆2,687** 億円

盤石な自己資本

総自己資本比率（連結） **15.04** %

普通株式等Tier1比率（連結） **15.04** %

（特に注記のないものについては、2025年3月末または2024年度実績）

厚みのあるお客さま基盤

給振口座数 **85.9** 万先

年金受取口座数 **49.7** 万先

住宅ローン利用先 **20.7** 万先

当行をメインバンクとする企業数[※] **2.1** 万社

※出所：帝国データバンク

地銀トップクラスの収益力

親会社株主に帰属する当期純利益（連結） **742** 億円

ROE（連結・株主資本ベース） **7.34** %

低い経費率

OHR（連結） **46.47** %

健全な貸出資産

不良債権比率（単体・金融再生法ベース） **0.91** %

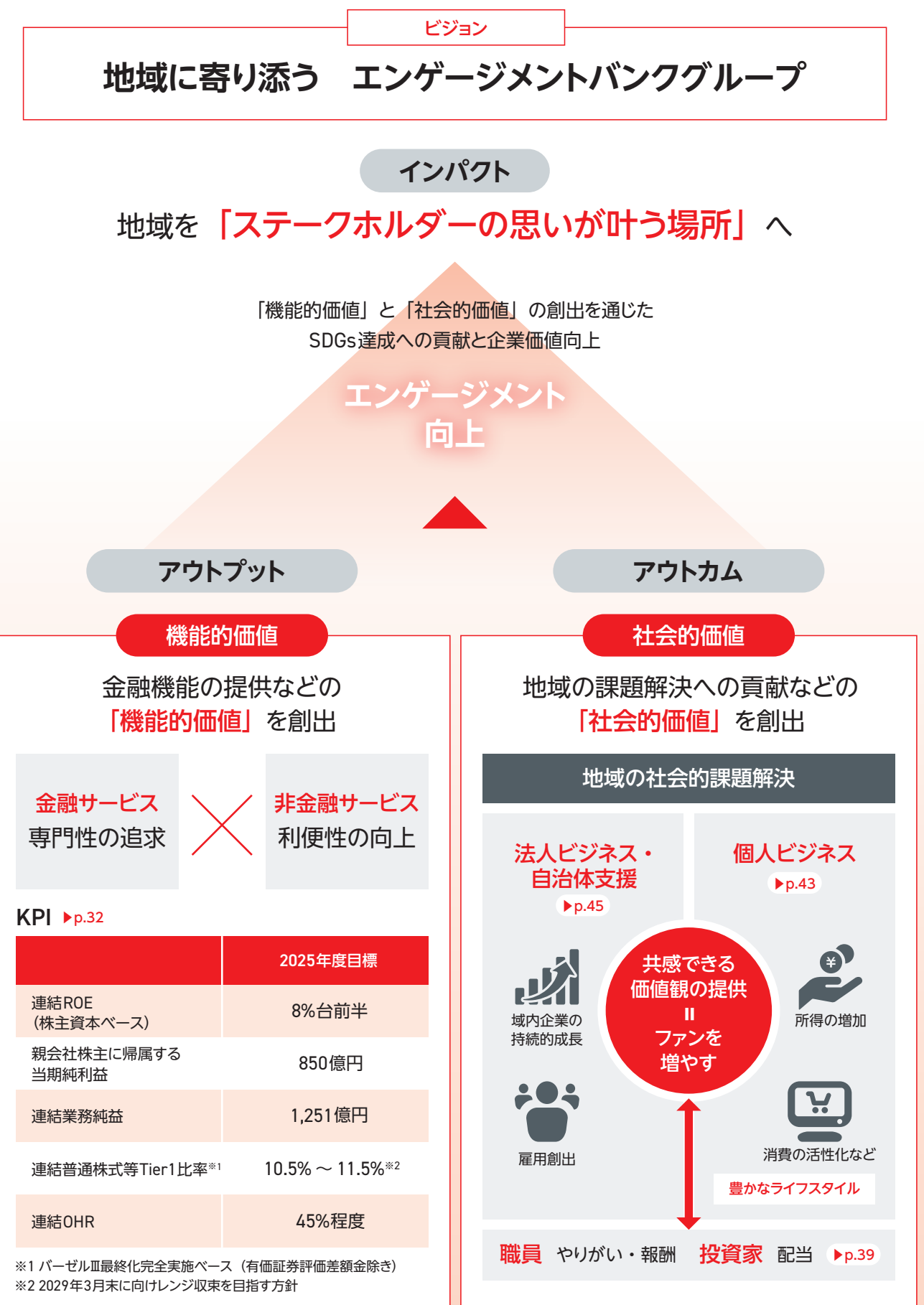
良好な格付[※]

ムーディーズ **A1**（長期） **P-1**（短期）

スタンダード&プアーズ **A-**（長期） **A-2**（短期）

格付投資情報センター **AA-**（長期）
※2025年7月1日現在

価値創造プロセス



グループCSuOメッセージ



3つの「地域まるごと」
変革で、社会課題の
解決と地域の持続的
成長に貢献します

取締役専務執行役員
(代表取締役・グループCSuO)
淡路 睦

地域まるごとDX・GX・WX

当行グループは千葉県の発展とともに成長してきました。恩恵を受けてきた地域に深く根ざし、時代の変化に合わせて自らを変革するとともに、この変革を地域に広げ、地域の課題解決への貢献を通じて、経済活動の活性化と当行グループの成長を目指します。

地域まるごとDX (Digital Transformation)

当行グループは、ちばぎんアプリの開発とサービス内容の高度化、また、TSUBASAちばぎんVisaデビットカードの発行を通じて、非対面による金融サービスと、キャッシュレスサービスの高度化に取り組んできました。これらのデジタル技術を地域全体に浸透させることで地域の生産性を高め、経済活動の活性化に貢献していきます。

当行グループの業務効率化、生産性向上に取り組んだ経験は、お客さまへの業務プロセス改善提案につながっています。さらに、これらの提案は自治体へも広がっています。2024年TOBIによりグループ会社となったエッジテクノロジーと連携したAIの利用による提案にも着手し、お客さまの課題解決のための選択肢を大きく広げていきます。

地域まるごとGX (Green Transformation)

千葉県は全国でもCO₂排出量が最も多い地域の一つです。これまで、サステナブル・ファイナンス等を通じてお客さまのCO₂排出量の削減を後押ししてきました。脱炭素アドバイザーの資格取得者は1,000名を超え、サステナブル・ファイナンス実行額目標2兆円は前倒しで達成の見込みです。

ひまわりグリーンエネルギーの太陽光発電所は旭、君津、銚子と3か所に拡大し、その発電量は当行グループの年間電力使用量の約40%に相当する規模となっています。千葉県は銚子、いすみ、九十九里沖に洋上風力の候補地があること、農

パーパス		ビジョン	
一人ひとりの思いを、もっと実現できる地域社会にする		地域に寄り添う エンゲージメントバンクグループ	
「ちばぎんグループサステナビリティ方針」			
マテリアリティ		マテリアリティに関する取組み	
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	● 地方創生の支援 (p.73・74) ● 事業者向けアドバイザー業務 (p.45)	● 不動産ファンドの活用 (p.46)	
高齢化 高齢者の安心・安全な生活を支えます	● 相続関連業務・信託業務 (p.44)	● 振り込め詐欺等金融犯罪対策 (p.102)	
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	● ちばぎんアプリの機能拡張 (p.51) ● ちばぎんビジネスポータルの機能拡張 (p.51)	● サステナブル・ファイナンスの推進 (p.47)	
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	● ダイバーシティフォーラム (p.71) ● 柔軟な働き方の実現 (p.70)	● TSUBASAクロスメンター (p.71)	
環境保全 持続可能な環境の保全に貢献します	● お客さまの脱炭素化の支援 (p.55) ● 気候変動対応・自然資本保全の取組み (p.79-86)	● ひまわりグリーンエナジーの取組み (p.56)	

地が多く営農型太陽光発電設備の許可件数が国内トップであること、ペロブスカイト発電パネルの原料となるヨウ素の算出量が国内最大であることなど、再生可能エネルギーの供給地となるポテンシャルがあります。新たなエネルギーの動向も注視しながら、再生可能エネルギー事業の拡大を目指します。当行グループの2030年度カーボンニュートラル達成にとどまらず、サステナブル・ファイナンスや非化石証書の仲介、再生可能エネルギーの地産地消を通じて、地域のGXに貢献していきます。

地域まるごとWX (Work Transformation)

当行グループではリモートワークやフレックスタイム制度の活用と、デジタル技術を活用した業務効率化に取り組み、時代の変化に合わせた柔軟な働き方の推進と生産性の向上に努めてきました。

また、長年取り組んできた女性の活躍の場の拡大では、法人営業に女性を割り当てるクォータ制を導入したことで、女性の所属長や管理職は今後さらに増加すると見込んでいます。男性の働き方も変化し、育休の取得率は100%、平均取得日数は28日まで拡大しています。人材への投資は男女を問わず成長とキャリアアップを支援する体制へと進化しています。

今後は、介護との両立も含めた多様な働き方の推進や、ダイバーシティ&インクルージョンの取組みを地域企業と共有し、地域全体の働き方改革と生産性向上に貢献していきます。

地方創生にグループ一体で取り組みます

当行は、地方創生部を2015年に設置して以来、一貫して地域の活性化に取り組んできました。2024年度は広域観光振興として、「房総横断鉄道 たすきプロジェクト」にて、小湊鉄道、いすみ鉄道の沿線活性化に取り組みました。デジタルスタンプラリーやNFTなどデジタル技術も取り入れ、地域の魅力向上に多くの人を巻き込みました。

地域に根ざしたプロスポーツチームの支援も強化しています。バスケットボールの冠試合を新たに開始した一方、サッカーのちばぎんカップは来年30回を迎え、多くのファンに親しまれています。また、地域の子どもへのキャリア・金融教育も強化し、特に小中学生に対する出前授業では、働くことの意義や金融機関の役割について伝えています。

地域金融機関として中堅・中小企業に対して高度な金融仲介機能を発揮することはもちろん、自治体や企業、地域住民などと連携して地域経済の活性化にグループ一体で貢献していきます。

パーパス・ビジョンを軸に社会課題の
解決と経済成長の両立に挑戦

当行グループの企業価値は地域の成長に貢献することで高まると考えます。私は初代グループCSuOとして、これまでの経験を総動員して、社会課題の解決と地域経済の成長の両立に挑戦し、そこから生まれる利益を地域と共有することで、当行グループの企業価値を高めていきます。

中期経営計画の最終年度への取組み

パーパス・ビジョンの実現に向けて、今中期経営計画「エンゲージメントバンクグループ～フェーズ1～」では、「お客さま中心のビジネスモデルの進化」を取組指針に掲げています。これに基づき、商品やサービス提供における視点を変え、最高の顧客体験を創造することで、お客さまとのエンゲージメントをさらに高めてまいります。

3つの「基本方針」を軸に、お客さまサービスのさらなる向上を図るとともに、その基盤となる5つの「価値創出の基盤」の強化と拡充にも取り組んでいます。

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1日～2026年3月31日

取組指針 お客さま中心のビジネスモデルの進化



主要計数項目

	前中計		今中計		
	2022年度実績	2023年度実績	2024年度実績	2025年度目標	2030年度に目指す水準
連結ROE (株主資本ベース)	6.38%	6.40%	7.34%	8%台前半 7%台前半	8%程度 →2025年度達成見込み
親会社株主に帰属 する当期純利益	602億円	624億円	742億円	850億円 750億円	1,000億円 →次期中計期間中 達成見込み
連結業務純益	818億円	917億円	1,047億円	1,251億円 1,200億円	
連結普通株式等 Tier1比率※1	10.57% (パーゼルⅢ最終化適用前)	11.87%	11.97%	10.5%～11.5%※2	
連結OHR	47.37%	48.76%	46.47%	45%程度	

※1 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）
※2 2029年3月末に向けレンジ収束を目指す方針

目標に対する進捗状況

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～」において目標とする財務指標として、連結ROEなど上記の5つの指標を掲げています。

また、長期的に目指す水準として、2030年度における連結ROE8%程度、親会社株主に帰属する当期純利益1,000億円を掲げています。

「金利のある世界」の到来やAI技術の急速な発展により、当行グループを取り巻く経営環境は大きな転換点を迎えています。同時に、地域金融機関としての社会的責任がこれまで以上に重要となっていると認識しています。

このような環境変化の中で、当行グループは、データ活用の高度化、アプリやポータル機能の拡充を通じた最高の顧客体験の創造に注力しています。また、預金・貸出業務やコンサルティング業務のさらなる高度化を進めるとともに、デジタル技術やAIを活用した新たな事業領域への参入を推進し、お客さまの課題解決に向けた取組みを強化しています。

その結果として中期経営計画中間年度の各種計数は、親会社株主に帰属する当期純利益が742億円となるなど、順調に推移しています。

こうした進捗状況を踏まえ、当行グループでは今中期経営計画の最終年度目標を引き上げる決定をいたしました。また、2030年度に掲げた長期目標については、前倒しの達成を見込んでいます。

今後の対応

当行グループが持続的に成長するためには、地域への貢献をさらに深めることで、お客さまの成長とともに当行グループも発展していくことが重要であると認識しています。また、成長戦略として既存事業の強化を一層進めるとともに、新たな事業領域への挑戦を継続することが不可欠です。さらに、業務改善計画への取組みを通じて得られた、企業グループとしての変化を今後の成長に結びつけることが求められます。

これらの取組みを強化しながら、共感できる価値観の提供を通じ、生産性の向上と資本効率の改善を進めていきます。

業績・財務の状況

2025年3月期の業績

概要

資金利益が貸出金利息の増加などにより前期比200億円増加したほか、役務取引等利益が前期比7億円増加したことなどにより、業務粗利益は前期比183億円増加の1,865億円となりました。

経費は、賃上げによる人件費増加や戦略的投資による物件費増加などにより前期比46億円増加したものの、連結OHRは前期比2.2%低下し46%台と引き続き高い効率性を維持しています。

実質業務純益は前期比136億円増加の967億円、投資信託解約損益を除くコア業務純益は、6期連続増益の1,008億円と好調な結果となりました。

与信関係費用は、足元の環境を踏まえ一部債権に予防的な引当を行ったことなどから、前期比43億円増加の102億円の繰入となりました。

経常利益は前期比189億円増加の1,050億円、当期純利益は前期比136億円増加の742億円となりました。また、グループ連結では経常利益が前期比172億円増加の1,075億円、親会社株主に帰属する当期純利益は前期比118億円増加の742億円となり、経常利益・当期純利益は単体・連結ともに3期連続で過去最高益となりました。

資金利益

資金利益は、前期比200億円増加の1,567億円となりました。

国内資金利益は、前期比176億円増加しました。国内の貸出金が堅調に増加したことに加え、貸出金利回りが0.09%上昇したことにより、貸出金利息が前期比157億円増加した一方で、預金利息も95億円増加しました。また、債券利回りの上昇などにより、有価証券利息配当金が63億円増加しました。

国際資金利益につきましても、貸出金利息や有価証券利息の増加により、24億円の増加となりました。

>> 2025年3月期業績の概要

(単位：億円)			
(単体)	2024/3	2025/3	前期比
業務粗利益	1,682	1,865	183
資金利益	1,366	1,567	200
役務取引等利益	300	308	7
特定取引利益	11	11	0
その他業務利益	3	△21	△25
うち債券関係損益	△58	△67	△8
経費 (△)	851	897	46
実質業務純益	831	967	136
コア業務純益	889	1,034	145
除く投資信託解約損益	874	1,008	134
一般貸倒引当金繰入額 (△)	—	20	20
業務純益	831	946	115
臨時損益	29	103	73
うち不良債権処理額 (△)	58	81	22
うち貸倒引当金戻入益	3	—	△3
うち株式等関係損益	93	181	87
経常利益	860	1,050	189
特別損益	△2	△6	△3
当期純利益	605	742	136
与信関係費用 (△)	58	102	43

>> 資金利益の内訳

(単位：億円)			
(連結)	2024/3	2025/3	前期比
連結経常利益	902	1,075	172
親会社株主に帰属する当期純利益	624	742	118
(参考)			
連結業務純益 (一般貸引繰入前)	917	1,047	129

(単位：億円)			
(単体)	2024/3	2025/3	前期比
資金利益	1,366	1,567	200
国内資金利益	1,322	1,498	176
預貸金利息	1,042	1,104	62
うち貸出金	1,045	1,203	157
有価証券利息配当金	260	324	63
その他 (市場運用調達等)	19	69	50
国際資金利益	44	69	24
貸出金	271	303	31
外国証券	270	333	63
その他 (調達、市場運用等)	△497	△567	△70
資金利益 (除く投信解約益)	1,351	1,541	190
投信解約益	15	26	10

役務取引等利益

役務取引等利益は、308億円と5期連続で過去最高を更新しました。

法人のお客さまのニーズを踏まえた提案により、法人ソリューション関連が前期比13億円の増加と過去最高を更新したことが利益全体の増加を牽引しています。

また、キャッシュレス関連につきましても過去最高を更新しています。

預かり資産関連では投信手数料が増加しましたが、保険手数料が減少し全体では前期比9億円の減少となりました。

2026年3月期の業績見通し

国内の預貸金利息が貸出金の増加や金利上昇などにより増加し、資金利益が184億円増加するほか、役務取引等利益が法人ソリューションを中心に7億円増加することなどにより、業務粗利益は前期比215億円増加の2,081億円を計画しています。

経費については、賃上げの実施や戦略的投資にかかる経費の増加などにより、前期比42億円増加の940億円を計画しています。

これらにより実質業務純益は前期比173億円増加の1,141億円、投資信託解約損益を除くコア業務純益は前期比137億円増加の1,146億円を計画しています。

一方、与信関係費用については、米国相互関税や物価高など経済に与える影響が不透明な環境が続いていることを踏まえ、前期比27億円増加の130億円と保守的に計画しています。

以上により、経常利益は前期比165億円増加の1,216億円、当期純利益は前期比103億円増加の846億円を計画しています。

また、グループ連結では経常利益が前期比167億円増加の1,243億円、親会社株主に帰属する当期純利益は前期比107億円増加の850億円を計画しています。

>> 役務取引等利益の内訳

(単位：億円)			
(単体)	2024/3	2025/3	前期比
役務取引等利益	300	308	7
〈主な内訳〉			
うち預かり資産関連	59	49	△9
うち法人ソリューション関連	166	180	13
うち信託・相続関連	15	15	△0
うちキャッシュレス関連	28	39	10
うち為替関連	129	131	1
うちローン支払保険料・保証料 (△)	139	146	7

>> 2026年3月期業績の計画

(単位：億円)			
(単体)	2025/3	2026/3 (計画)	前期比
業務粗利益	1,865	2,081	215
資金利益	1,567	1,752	184
役務取引等利益	308	315	7
特定取引利益	11	14	2
その他業務利益	△21	△1	20
うち債券関係損益	△ 67	△ 17	50
経費 (△)	897	940	42
実質業務純益	967	1,141	173
コア業務純益	1,034	1,158	123
除く投資信託解約損益	1,008	1,146	137
一般貸倒引当金繰入額 (△)	20	30	9
業務純益	946	1,111	164
臨時損益	103	105	1
うち不良債権処理額 (△)	81	100	18
うち貸倒引当金戻入益	—	—	—
うち株式等関係損益	181	202	20
経常利益	1,050	1,216	165
特別損益	△6	△17	△10
当期純利益	742	846	103
与信関係費用 (△)	102	130	27

(単位：億円)			
(連結)	2025/3	2026/3 (計画)	前期比
連結経常利益	1,075	1,243	167
親会社株主に帰属する当期純利益	742	850	107
(参考)			
連結業務純益 (一般貸引繰入前)	1,047	1,251	204

PBR・成長戦略・資本政策

PBR向上に向けて

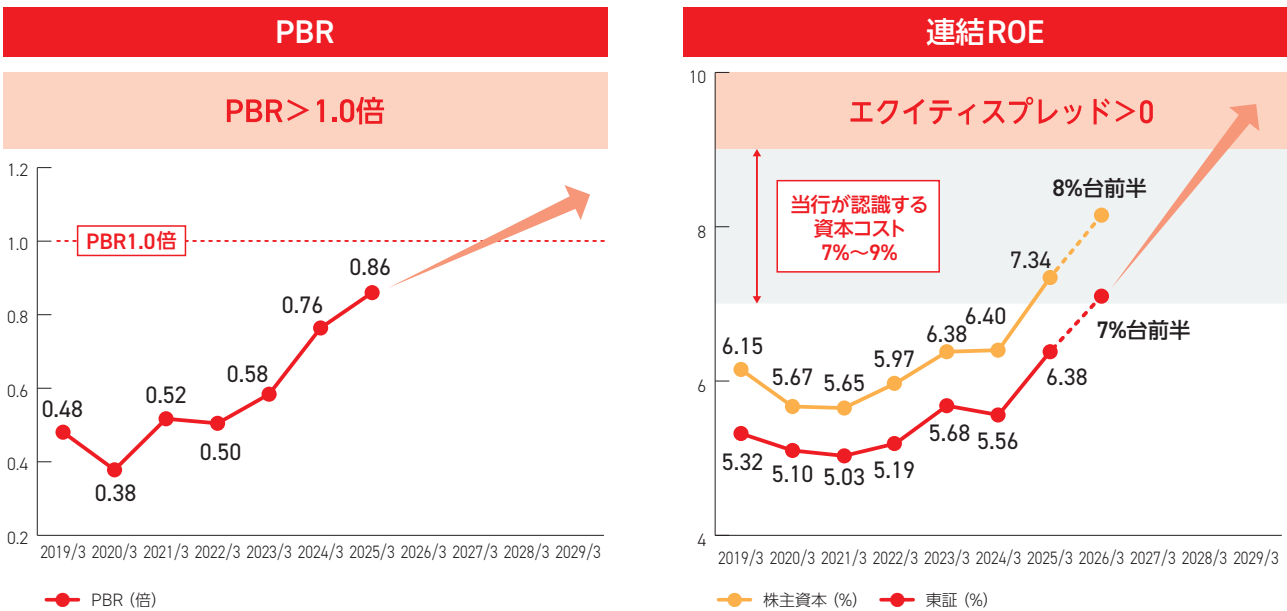
当行のPBRは約0.9倍^{※1}であり、地方銀行の中ではトップクラスの水準にありますが、1倍割れの状況が続いています。PBRが1倍を超える水準まで引き上げるため、PBRをROE・資本コスト・利益成長率の3つのファクターで考え、「ROEのさらなる向上」「資本コストの引き下げ」「持続的な利益成長」の3点からなる改善策を遂行していきます。



※1 2025年3月期実績
※2 厳密には $PBR=1+ (ROE-株主資本コスト) \div (株主資本コスト-成長率)$ となるものの、実務的な簡略版として本件数式を提示しているもの
※3 当行管理上の資本コストはCAPMによる推計や株式益利回りに基づき算出

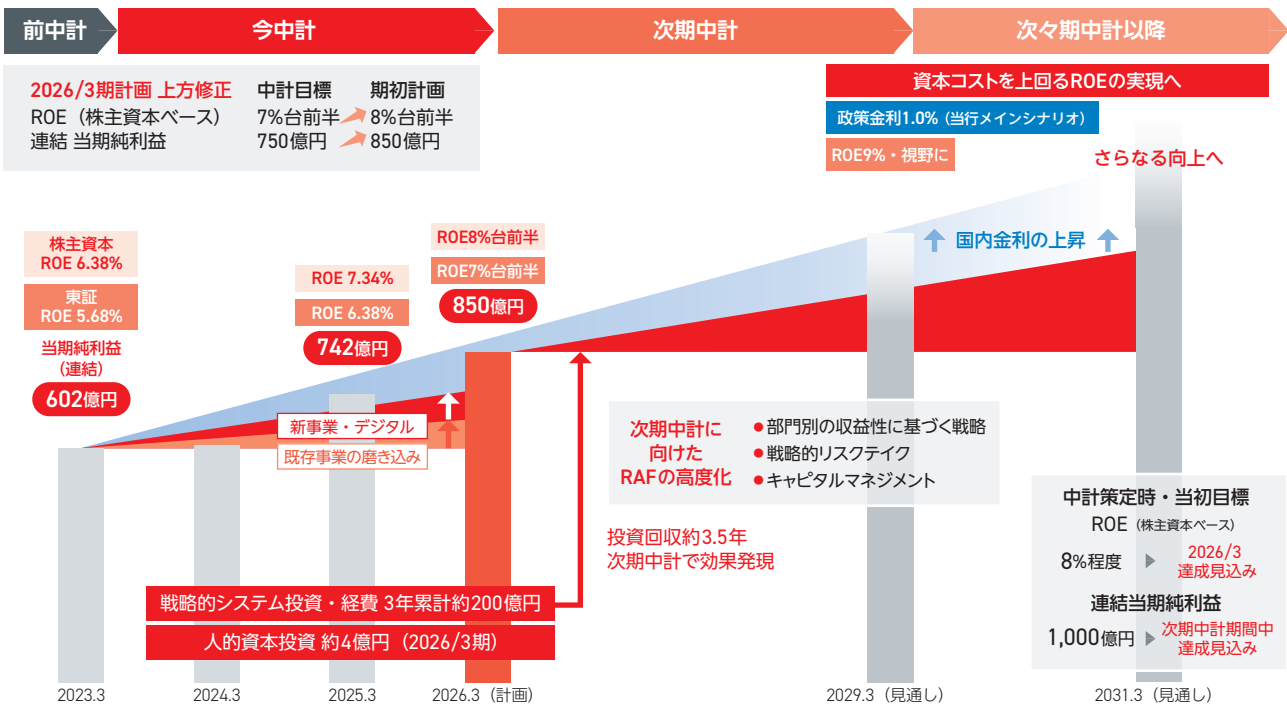
PBR・連結ROEの推移

中期経営計画の取組みにより、PBR・連結ROEは着実に上昇しています。当行の資本コストはCAPMによる推計や株式益利回りに基づき、7%～9%程度と認識しており、エクイティスプレッドがプラスとなる東証ベースROE9%超を目指し、PBR1倍超を実現していきます。



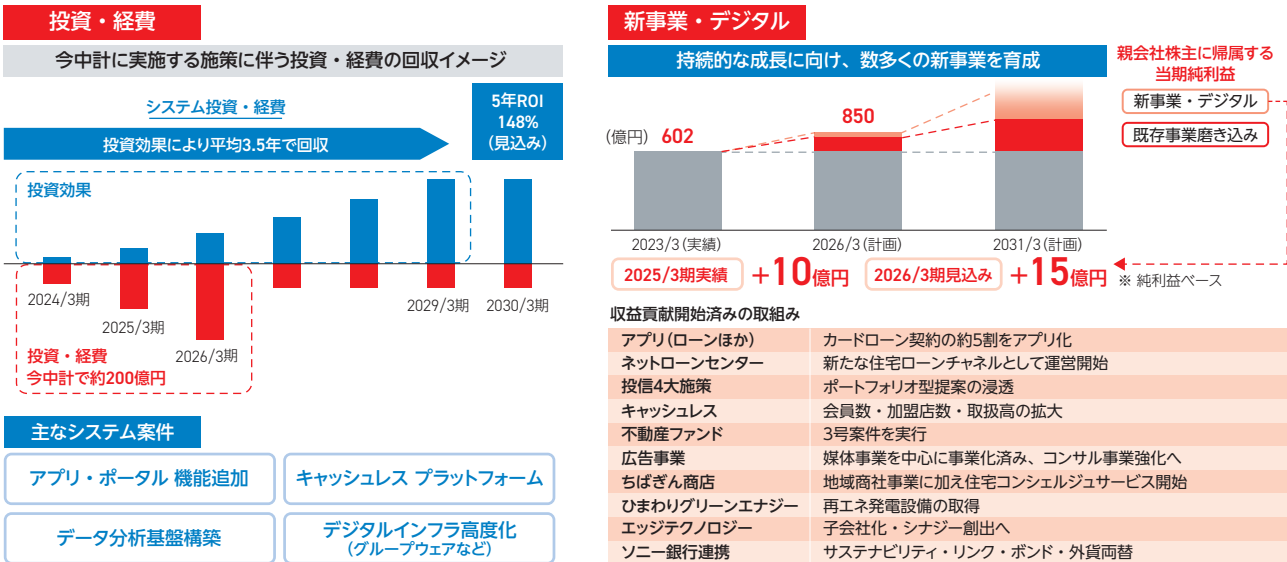
成長戦略

中期経営計画最終年度の財務目標は1年前倒しで概ね達成し、最終年度の連結ROE（株主資本ベース）を「7%台前半」から「8%台前半」、連結当期純利益を「750億円」から「850億円」に引き上げました。次期中期経営計画以降の持続的成長・資本効率の向上に向け取組みを強化していきます。



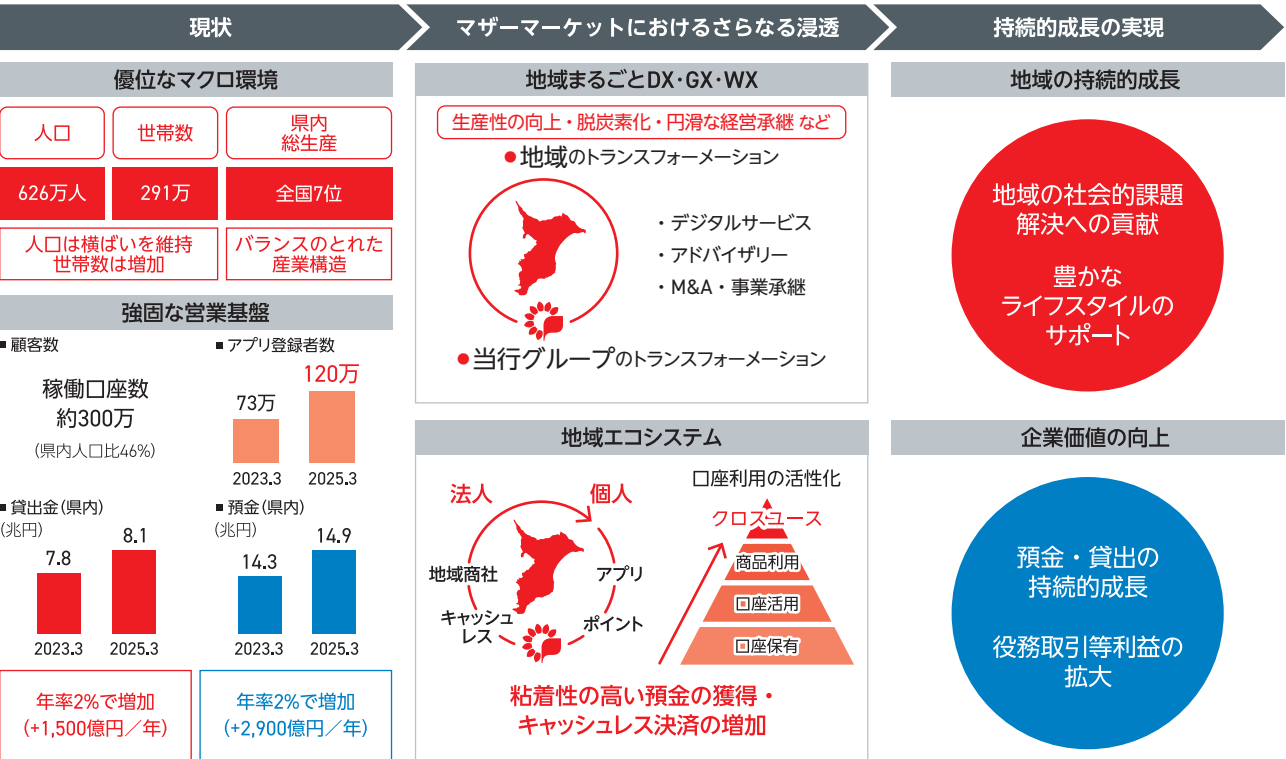
経営資源配分／デジタル・新事業

アプリ・ポータル・データ分析基盤の構築などを中心に、中期経営計画では累計約200億円のシステム投資・経費を投じる計画であり、次期中期経営計画においてその投資効果が発現する見通しです。また、持続的な成長に向け新事業・デジタルの取組みを強化した結果、前期実績で+10億円※、今期見込みで+15億円※の収益効果となり、今後も一層の強化を図っていきます。



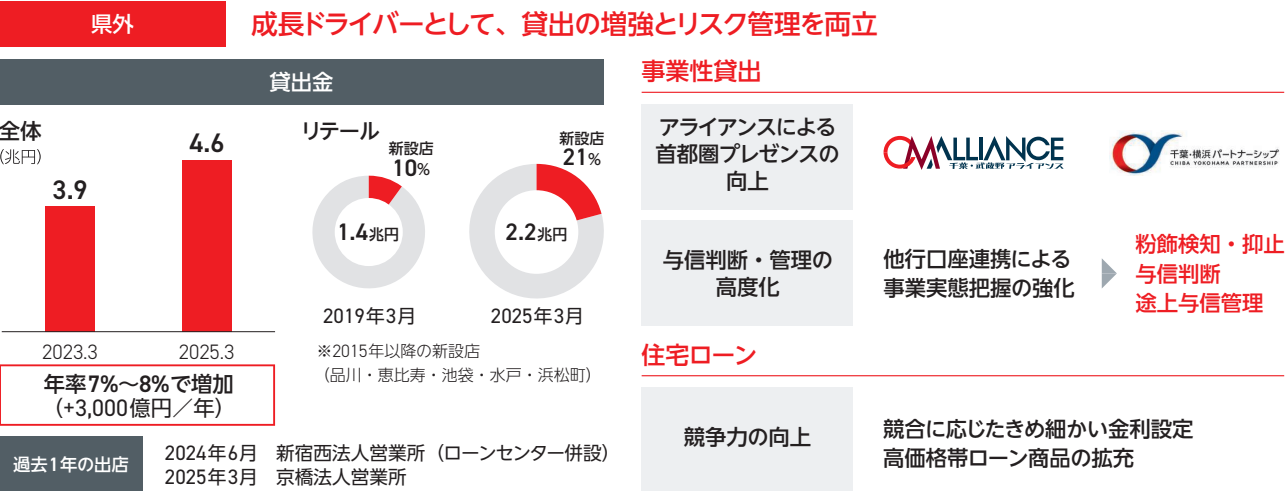
3つのエリアを起点とする成長戦略（千葉県・県外・全国）

マザーマーケットである「千葉県」については、人口動態・経済規模など優位なマクロ環境にある中、個人顧客数・アプリ登録者数・貸出金・預金など強い営業基盤が構築できています。当行グループの「デジタル」・「脱炭素」・「働き方や生産性」に関する変革を地域の変革につなげていく「地域まるごとDX・GX・WX」を進め、地域内の個人と法人が好循環を生み出す経済圏「地域エコシステム」の構築を目指し、地域の持続的成長と当行グループの企業価値向上を両立していきます。



「県外」については、成長ドライバーとして貸出を伸ばしながら、リスク管理との両立を図っていきます。そのため、新規出店を進めるとともにAIを活用した経営実態の把握を強化していきます。

「全国」については、TSUBASAアライアンスを通じ、プラットフォーマーとしてバンキングアプリをはじめとするさまざまなサービスやシステムを広げていきます。



全国 TSUBASAアライアンスを通じ、プラットフォーマーとしてサービスを展開



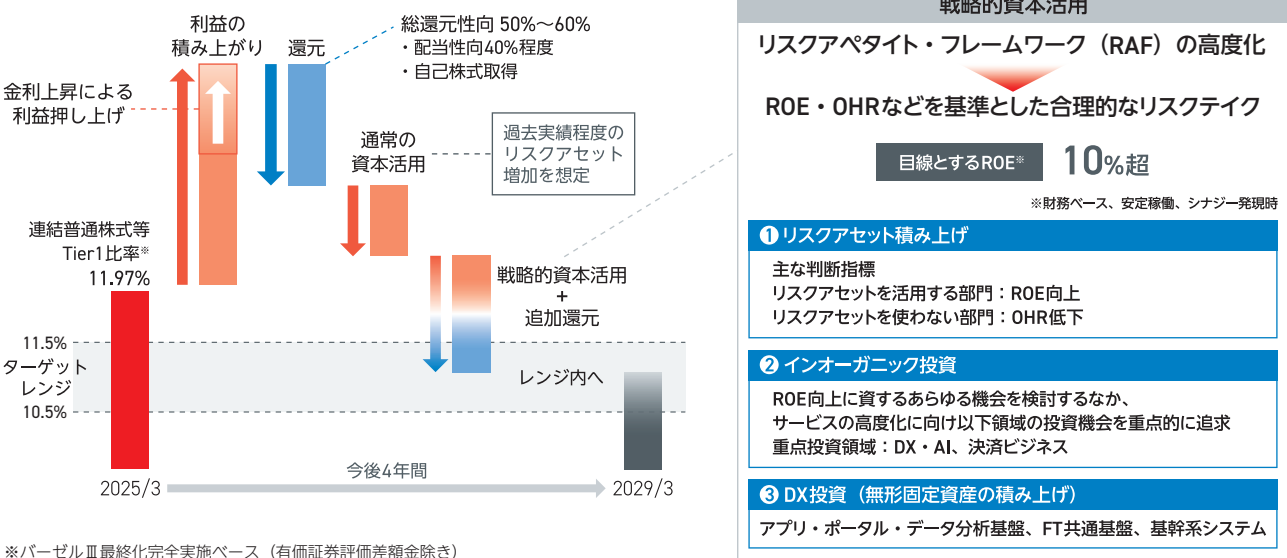
資本政策

キャピタルアロケーション

資本運営の目線については、連結普通株式等Tier1比率*を10.5~11.5%のレンジでコントロールすることを基本方針としています。

次期中期経営計画に向け、今後積み上がる利益に対し、ベースとなる還元及び貸出金残高の増加を中心とした通常の資本活用を行ったうえで、上記レンジに向け戦略的な資本活用及び追加的な還元に活用していきます。戦略的資本活用については、次期中期経営計画での本格的な活用に向けリスクアペタイト・フレームワーク (RAF) の高度化に取り組んでおり、ROE・OHRなどを基準とした合理的なリスクテイクを行っていく方針です。リスクアセットを活用する部門やインオーガニック投資においては、ROE目線を10%超とした投融資判断を行うほか、リスクアセットを使わない部門についてはOHR低下に寄与するかどうかという基準で判断を行っていきます。加えて、DX投資についても引き続き強化を図っていきます。

次期中期経営計画に向けた現時点のイメージ



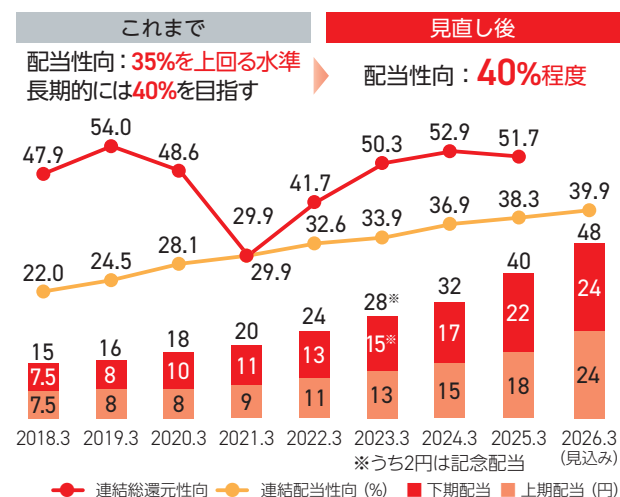
株主還元

配当に関しては、長期目標としていた配当性向40%程度に還元方針を見直しました。

また、機動的な自己株式取得に関しても引き続き検討していきます。

各種施策の着実な実行により業績を拡大させ、引き続き成長に向けた投資と健全な資本基盤のバランスを勘案した株主還元を行っていきます。

株主還元推移



政策保有株式の削減

政策保有目的の株式については、その保有意義が認められる場合において限定的に保有し、株式保有リスクの抑制や資本の効率性等の観点から、取引先等との十分な対話を経たうえで縮減を進める方針です。

上場株式にかかる定量的な保有効果については、RAROA (Risk Adjusted Return on Asset: 信用リスク控除後収益) 等により検証しています*。

取締役会は、保有意義の妥当性について毎年個別銘柄ごとに経済合理性や政策保有先の財務・業績内容を勘案した株式価値の将来の見通しを踏まえ、検証しており、当事業年度については、2025年3月末基準でこれらの検証を行いました。

なお、保有意義の妥当性が認められる場合にも、残高縮減の基本方針に従い売却することがあります。また、当行と相互保有の形態となっている政策保有先に対して、当行株式にかかる継続保有の要請はしておらず、政策保有先から当行株式の売却等の意向が示された場合には、売却等を妨げることはしていません。

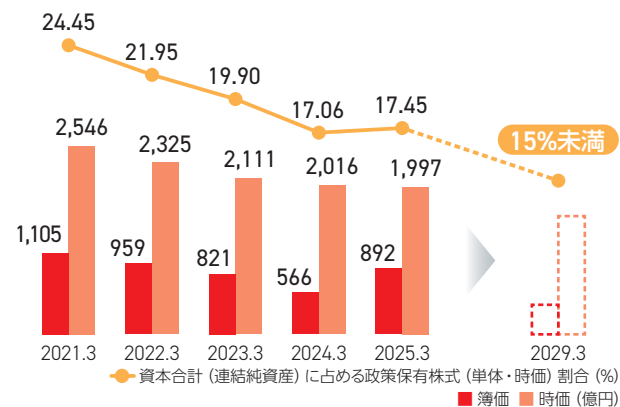
当行は、政策保有目的の株式を次期中期経営計画期間の終了時（2029年3月末）までに、株価上昇による時価変動にも注視しつつ、貸借対照表計上額（時価）の資本合計（連結純資産）に占める割合を15%未満へ縮減する方針です。

当事業年度は9銘柄について全株売却済となり、2025年3月末現在で政策保有株式の貸借対照表計上額（時価）は1,997億円となり、資本合計（連結純資産）に占める割合は17.45%となりました。

前事業年度と比較すると、保有株式銘柄数は減少している一方、政策保有株式の保有割合は微増となっておりますが、これは千葉興業銀行及びエッジテクノロジーの株式を新たに取得したことが主な原因となります。

*RAROA (Risk Adjusted Return on Asset: 信用リスク控除後収益) は、発行体企業グループの預貸金収益や役務収益、配当収入から、株式に対するみなし引当や株式保有にかかる資本コストを控除して算出し、保有の経済合理性については、当行が設定した基準値をもとに検証しておりますが、発行体企業グループとの関係での秘密保持の観点のもとより、当行の金融機関としての営業機密の観点、信頼維持の観点及び顧客保護の観点に鑑み、各判断要素の具体的な基準数値等を開示することは控えています。

政策保有株式と資本合計に対する比率



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、サービス向上に努めています。中期経営計画のもと、「顧客エンゲージメントの向上」を定量的に把握・検証するために、CX (カスタマーエクスペリエンス) 調査を実施し、お客さまの満足度向上に向けた継続的な改善を進めています。

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。2024年度は、決算説明会や個別面談に加えて、成長戦略やDX戦略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、取締役会を通じて取締役及び監査役に報告しており、経営改善につなげていきます。

活動実績

説明会等	開催回数	説明者	参加者数
第118期定時株主総会	1	取締役・監査役・その他	93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	381名
IR Day「成長戦略・DX戦略」	1	頭取・CSO/CDTO	61名
IR Day「業務改善計画・ガバナンス」	1	頭取	63名
決算発表に係るスモールミーティング	2	CSO/CDTO	149名
個人投資家向け説明会	8	CSO/CDTO	2,958名
アナリスト・機関投資家との個別面談	延べ267件 (うち役員実施115件、うち海外投資家81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。

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。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中で感じていること、施策の提案等、質疑応答を中心に行っています。2024年度は、頭取を含む10名の役員が、累計145か店で実施しました。

また、次期中期経営計画の策定に向けた意見交換会も実施し、頭取を含む役員と本部、営業店、グループ会社の職員が対話を重ね、あるべき姿や現状の課題、今後の取り組みについて議論を深めました。累計800名を超える職員と直接意見を交わすことで、現場の声を経営に反映させるプロセスを強化しています。

職員向けIR (会社説明会)

グループ全職員を対象に、役員より経営戦略等を直接説明する機会として、「職員向けIR (会社説明会)」を実施しました。当日は経営戦略・グループ戦略・人的資本経営・DX戦略等について頭取及び各戦略を所管する担当役員が参加し説明しました。リアルタイムでの質疑応答も実施し、職員の経営に対する理解をより深め、職員の意見を直接経営に届けることで「職員一人ひとりの思い」を含めた当行グループのパーパス実現を目指していきます。

