

グループCBOメッセージ

一人ひとり・一社一社のお客さまにあ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・営業本部長) **山崎 清美**



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。

また、地域の中核企業などへの伴走支援を強化するため、「メインバンクサービス室」を新設しました。メインバンクサービス室には現場経験の豊富な人材を配置し、「企業の番頭的な存在」として質の高い情報提供や高度なコンサルティング営業を通じたソリューション提案など、長期的な支援を行ってまいります。

営業態勢の高度化

金利のある世界への移行やネット銀行を含めた他行の競合激化等により、当行を取り巻く環境が大きく変化するなか、お客さまに対して付加価値の高いサービスをスピード感を持って提供するため、法人・個人ビジネスを横断的に統括する部門を強化しました。営業推進・商品の企画を含めて一体的に進める態勢に見直すことにより営業態勢を高度化してまいります。

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、法人ビジネスとキャッシュレスビジネスに分けて具体的にお話しします。まずは個人ビジネスについてです。

これまでの「自分が担当する業務中心」の提案活動から、お客さまの多様なニーズに応じた各種金融サービスを提供する「個人総合コンサルティング」提案へ転換してまいります。

個人のお客さまの営業活動見直し



「個人総合コンサルタント」として、多様なライフイベントに対して最適な提案を行うことで、最高の顧客体験の提供とともにお客さまの豊かなライフスタイルの実現をサポートしてまいります。また、地域のお客さまやお取引先企業の従業員の方に対して、お金に関する悩みの解決や金融知識向上を目的とした大小さまざまな規模のセミナーを継続的に実施しております。悩みやニーズに対する解決策としての当行サービスを知っていただくことで、お客さまの裾野を広げてまいります。

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。具体的には企業の成長力を高めるサポートとして、経営者のビジョンや事業計画を踏まえ、DX、GXなどの経営課題に対するソリューション提案の実施、企業の新陳代謝に向けたサポートとして、他行・他社に先駆けたM&A、経営承継、バイアウトファンド提案による支援を行ってまいります。

また、面談時にキャッチしたニーズや課題を共有し、お客さまに貢献するために、解決策を議論する「顧客貢献情報ミーティング」を実施しています。より最適なソリューションを提案し、地域の社会的課題解決へ貢献してまいります。

キャッシュレスビジネスは、プラットフォームのさらなる進化として“地域エコシステム”の構築を進めています。地域エコシステムとは、アプリと

キャッシュレス、地域商社で個人のお客さまと事業者をつなぎ、地域経済を活性化させるものです。個人のお客さまが、法人のお客さまのお店でおトクにお買い物し、特定のお店でカードをご利用いただくとポイントの還元率を上げるなど、当行を含めた三者がWIN-WIN-WINとなることを目指しています。これにより、当行は地域経済の活性化に貢献していくとともに、お客さまのエンゲージメント向上、粘着性の高い流動性預金の増加、決済取扱高の拡大、ライフタイムバリューの最大化につながっていくものと考えています。

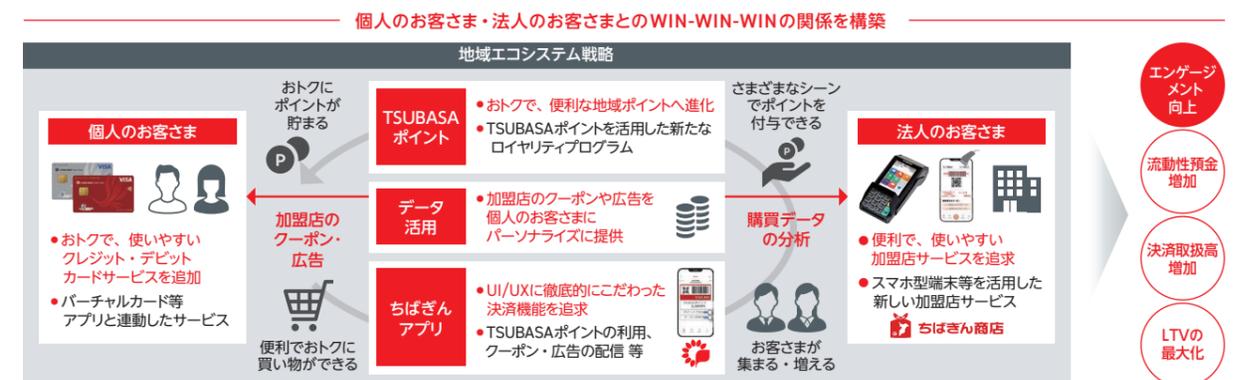
地域とともに成長し続ける

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。

加えてメガバンクや県内地銀が支店の統廃合を進める中、当行は店舗網を維持しているため、お客さまのご相談に対して迅速・丁寧に対応できる態勢が整っています。当行の強みである対面、リアルだけでなく、接点の限られるお客さまへの利便性の高いデジタルのタッチポイントもさらに強化いたします。

デジタルとリアルのハイブリッドにより、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。

地域エコシステム



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。

個人総合コンサルタント

アプリなどの利便性の高いデジタルチャネルと、対面による専門性の高いリアルでの提案を組み合わせることで、個人のお客さま一人ひとりの接点強化を図っています。

特に対面では、単一の商品ではなく、資産運用、住宅ローン、無担保ローン、キャッシュレス、相続・信託などのあらゆる商品・サービスの中から、お客さまのニーズやライフイベントに合わせた提案を「個人総合コンサルタント」として行っていくことで、お客さまのエンゲージメント向上を実現していきます。



千葉県内外の住宅ローンの営業体制の強化

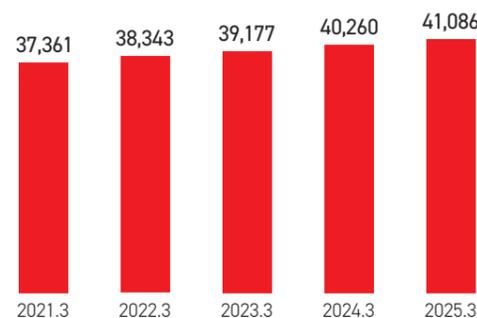
物件価格の高騰、働き方の多様化など、社会環境の変化に柔軟に対応し、お客さまの住宅購入の思いに寄り添うべく、住宅ローン専門要員の拡充等を軸とした営業体制強化を図っています。

千葉県内においては、住宅ローン専門要員を拡充するとともに、常磐エリアの営業体制強化、木更津地域の専門要員増強など、地域の需要に応じた営業を行っています。

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。

住宅ローンは、個人のお客さまの取引のフックとして非常に大きな役割を果たしています。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。

住宅関連ローン残高推移 (単位：億円)



相続関連業務・信託業務

人生100年時代の課題解決のために

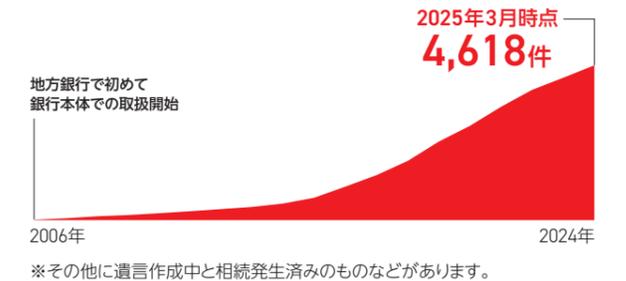
当行は「ちばぎんを一生活用していただきたい」という思いから、2006年に地方銀行として初めて「相続関連業務を銀行本体で扱える認可」を取得しました。それ以来、身近な相談相手として多くのお客さまの人生100年時代の課題解決をサポートをしています。

人生100年時代において大切な「2つの備え」			
「認知症等」への備え		「相続」への備え	
銀行に行けなくなったらどうしよう…	そろそろ賃貸不動産経営を後継者に任せたい…	相続のときは、すぐに払戻しできない…	相続手続きは大変で、家族の負担になる…
財産管理信託 申込累計 2,033件	ファミリートラスト (民事信託) サポートサービス 申込累計 321件	遺言代用信託 申込累計 1,380件	遺言信託 申込累計 7,070件

遺言信託の取扱状況

遺言信託は、「相続発生時に相続人を困らせたくない」というお客さまの思いが実現できることから、大変ご好評をいただいております。業務開始以来の申込件数が累計7,000件を超えています。

遺言書の保管件数 (遺言信託)



キャッシュレス・地域エコシステム

当行は、拡大するキャッシュレス決済市場の中で、より多くのお客さまにサービスをご利用いただくため、2019年に「加盟店事業」、2020年に「TSUBASAちばぎんVisaデビットカード発行事業」を開始しました。2025年3月末のグループカード会員数は100万会員、加盟店数は5万店、取扱高も順調に拡大しています。2025年3月にマレーシアのフィンテックベンチャーSoftSpaceとの業務提携を行うなど、引き続き、顧客利便性の向上を追求し、地域エコシステム戦略に繋げていきます。



法人ビジネス

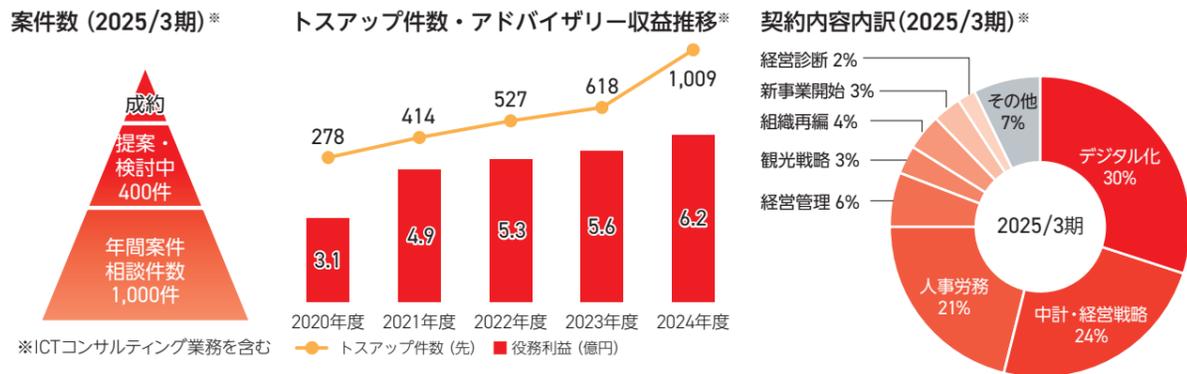
原材料価格の高騰や人手不足など、企業を取り巻く事業環境は大きく変化しています。当行グループは、個人事業主、中小企業、大手企業など、さまざまな事業者のお客さまと経営課題を共有し、お客さまに寄り添ったコンサルティングを実施しています。

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、お客さまのエンゲージメント向上に向けた取組みを行っています。

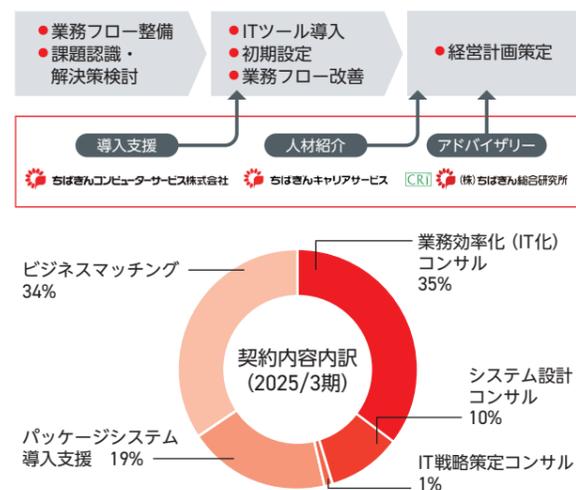
2024年度の契約件数は前年度に引き続き200件を超え、当行の役務収益にも貢献しています。具体的な相談件数は年1,000件（前年度比約1.6倍）と増加傾向にあります。今後もお客さまの経営課題に対し、高度なコンサルティングを提供していきます。



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。2024年度の場合相談件数は400件を超えており、業務効率化に向けた業務フローの分析やシステム選定支援、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が増加しています。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していきます。

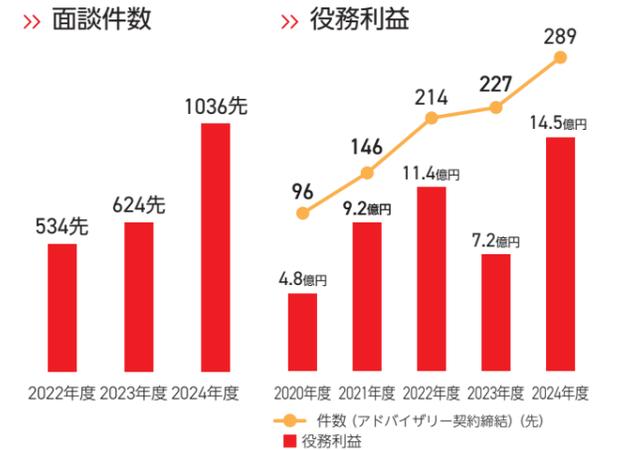
企業のICT化を通じて経営者を伴走支援



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選択肢（親族・従業員・M&A）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。

経営者の承継に関する興味、関心、悩みごとは増加傾向にあり、経営承継コンサルティング部との面談社数は、2024年度は1,000件を超える水準にまで増加しています。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

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。2024年8月には、千葉県内で最大のオフィスビルであるワールドビジネスガーデンを裏付資産としたファンドを組成しました。

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。



ワールドビジネスガーデンを裏付資産とした取組み (2024年8月)



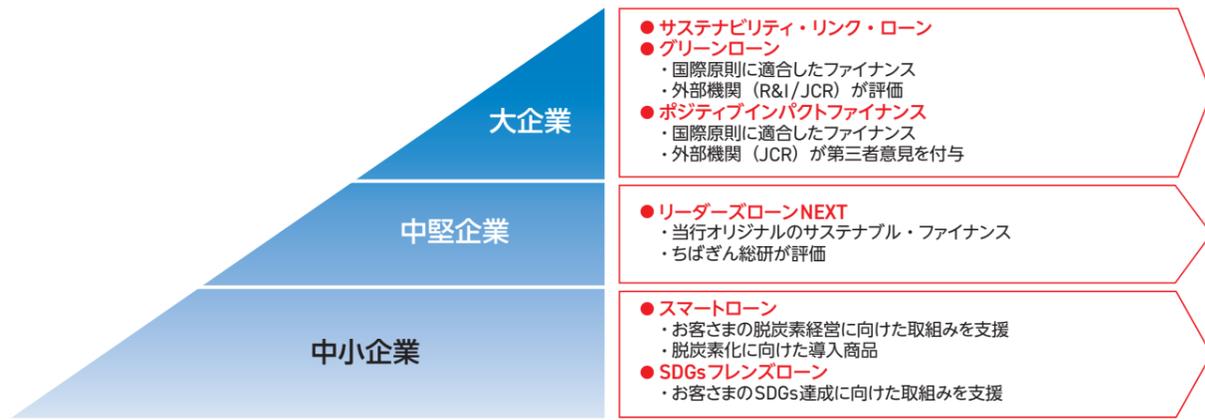
法人ビジネス

サステナブル・ファイナンス商品の拡充

当行は、お客さまのサステナビリティに向けた経営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。

大企業のお客さまには、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商品である「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」に加え、企業活動が環境・社会・経済にもたらすインパクトを包括的に分析・評価し、ポジティブな影響の増大及びネガティブな影響の低減の支援を目的とする「ちばぎんポジティブインパクトファイナンス」を取り揃えています。

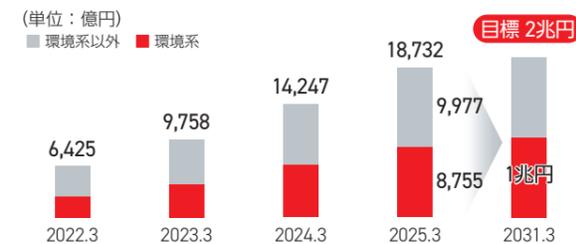
また、中堅企業、中小企業のお客さまには、事業規模や経営実態に合わせて、有効な目標等の設定を当行の専門部署がサポートし、ちばぎん総合研究所が評価し取り組む「ちばぎんリーダーズローンNEXT」、脱炭素経営に向けた取組みを支援する「ちばぎんスマートローン」を、2025年4月から新商品として導入し、多くのお客さまにご利用いただいています。



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】 (2019-2024年度)
サステナブル・ファイナンス	2兆円	1兆8,732億円【93%】
環境系ファイナンス	1兆円	8,755億円【87%】

サステナブル・ファイナンス累計実行額の推移



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2025年1月にアジア太平洋地域におけるお客さまの海外進出、現地サポート体制の強化を目的として、「シンガポール支店」を新設し、海外支店網は4支店と地方銀行では最多となりました。

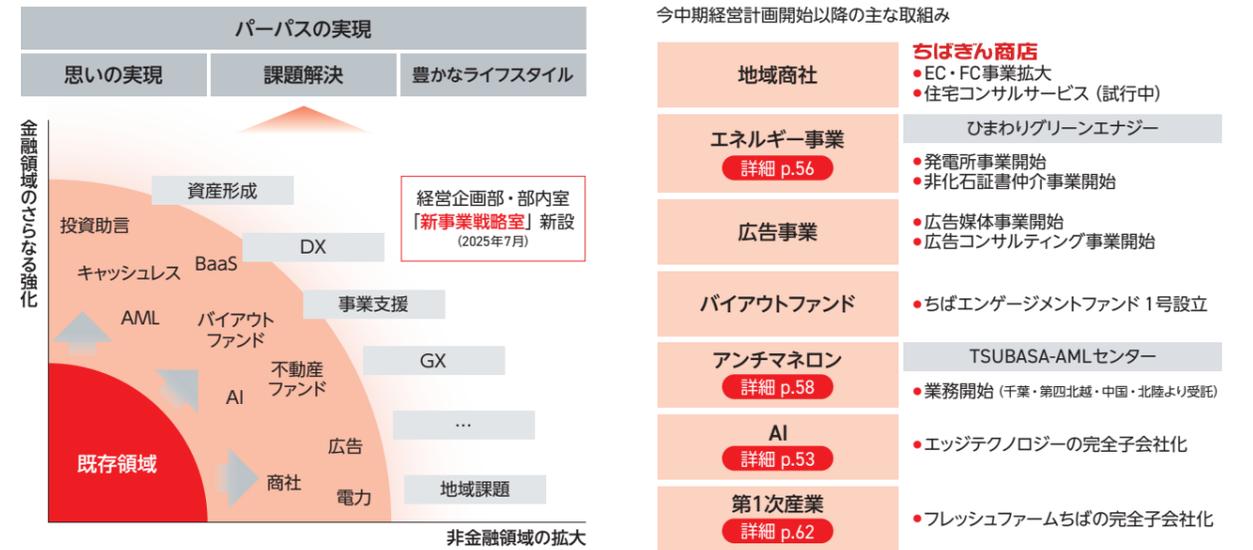
海外での事業や、海外進出を検討されているお客さまに対し、投資環境に関する最新情報の提供、販路開拓、現地法人に対する金融支援など、海外6拠点(4支店、2駐在員事務所)や提携銀行を通じて、海外ビジネスの拡大をサポートしています。



▲ 海外拠点ネットワーク

新事業

当行は、新事業への取組みを通じ、金融領域・非金融領域の両面で事業領域を拡大し、地域の社会的課題に対するソリューションを高度化しています。また、新事業のさらなる強化に向け、2025年7月に経営企画部の部内室として「新事業戦略室」を新設し、態勢強化を図っています。



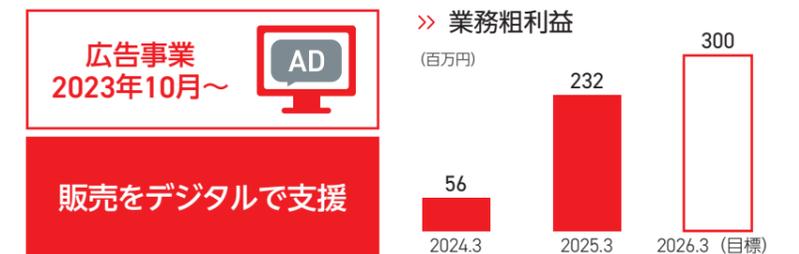
ちばぎん商店株式会社

ECサイト・クラウドファンディング事業の拡大に加え、住宅関連サービス「ちばの住まいコンシェルジュ」の本格展開に向けて、態勢を整備しています。



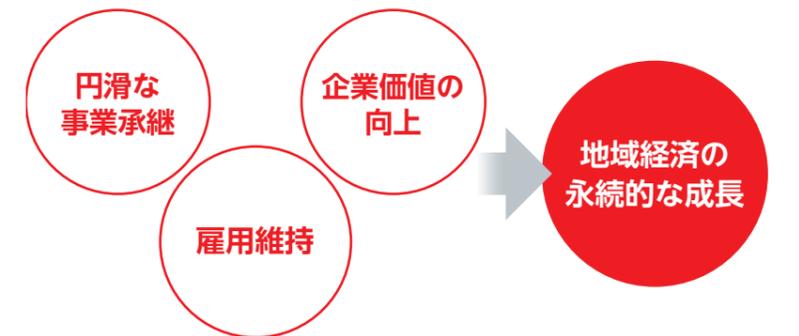
広告事業

「広告媒体業」と「広告コンサルティング業」の2事業を展開しており、2025年度業務粗利益3億円の達成に向けて事業を加速させていきます。



パイアウトファンド

地元企業の円滑な事業承継・雇用の維持・企業価値向上をサポートすることで、地域経済とともに持続的に発展していくことを目指しています。2024年9月に「ちばエンゲージメントファンド」を立ち上げ、1号案件を実行しました。



グループCDTOメッセージ



お客さまのお役に立つ 「地域まるごとDX」 を目指して

常務執行役員（グループCDTO）
柴田 秀樹

DX戦略の取組み

2021年4月からデジタル改革部長、デジタル戦略部長を務め、本年4月よりグループCDTOとして新たな役割を担うことになりました。この間、当行では、業務効率化に加え、ダイレクトチャネルの商

品・サービスの拡充や、お客さま一人ひとりに適した提案を一体的に進める態勢を構築してきました。お客さま向けのサービスでは、「ちばぎんアプリ」や「ちばぎんビジネスポータル」の機能拡充を進めるとともに、行内では業務手続きにおけるペーパーレス化や印鑑レス化の促進、さらに戦略を支えるための人材育成にも力を注いでまいりました。「ちばぎんアプリ」の累計口座登録者数は2025年6月末時点で125万人を超え、新規口座開設や振り込み、投資信託等の主要取引においてデジタルチャネル経由の利用が増加しています。また、デジタル技術を活用した広告事業やWeb3.0への取組みにも挑戦しており、非金融事業でも新しい顧客体験の提供に挑戦しています。

最高の顧客体験の創造

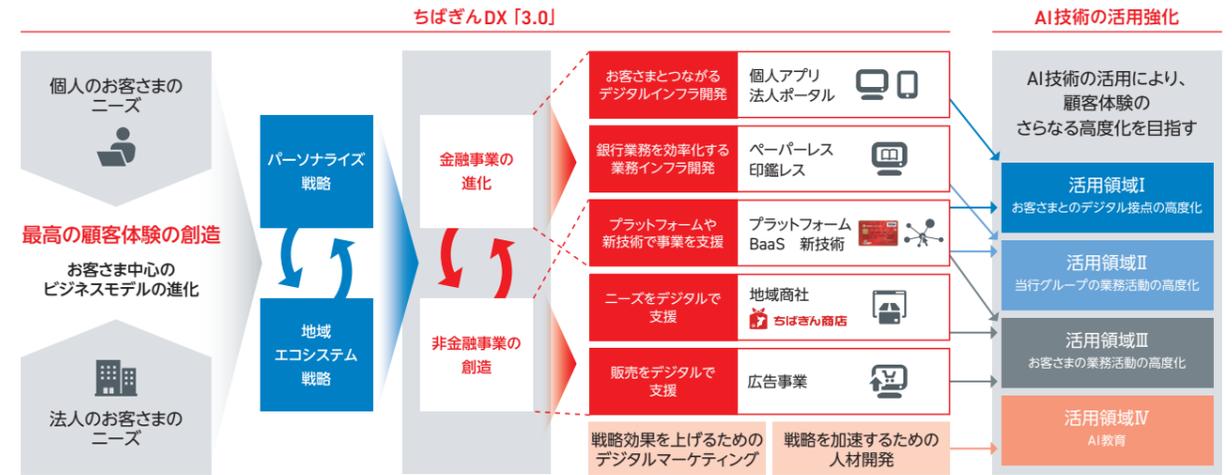
右ページの上図は、当行のDX戦略「3.0」の全体像です。戦略の中心に掲げるのは「最高の顧客体験の創造」です。この実現に向け、「パーソナライズ戦略」と「地域エコシステム戦略」を柱としています。

2025年3月より運用を開始した「分析・マーケティング基盤」は、この戦略を支える重要な仕組みです。これまで蓄積したデータに加え、アプリやメール等を通じて得られるデータを集約し、分析から効果測定までを高速化できるようになりました。デジタルインフラをさらに充実させてお客さまとの接点を増やし、お客さまが欲しいと思うタイミングで適切な提案を行い、アフターフォローも含めたスムーズかつ快適なお手続きにつなげることが、私たちが目指す「最高の顧客体験」の形だと考えています。この一貫したサービスの提供が、お客さまとの信頼関係やエンゲージメントを一層深める原動力になると確信しております。

AI技術の活用

AI（人工知能）は複雑化する課題を解決するための重要な技術として進化を続けています。

DX戦略（ちばぎんDX「3.0」）



私たちはAIを単なる効率化の手段としてではなく、「最高の顧客体験の創造」を進化させるための中核的技術として位置づけ、「お客さまとのデジタル接点の高度化」「当行グループの業務活動の高度化」「お客さまの業務活動の高度化」の実現に取り組んでいます。

2024年9月に設置した「AIソリューション室」では、グループ内で育成したAIエンジニアが中心となり、ロールプレイングなどの人材育成に寄与するAIアプリケーションの開発を進めています。さらに、国内最大級のAI人材データベースを持つAI・データアナリティクス企業である「エッジテクノロジー」を完全子会社化し、AI活用のポテンシャルを最大限に引き出す態勢を整えました。こ

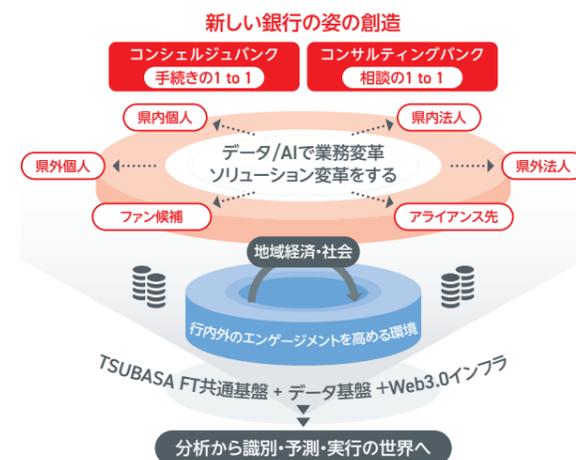
れにより、技術革新と地域の課題解決を密接に結びつけ、新たな価値創出に取り組んでいます。

新しい銀行の姿の創造

左下は、次なるステージとして検討しているDX戦略「4.0」の構想です。「TSUBASA フィンテック共通基盤」や「データ基盤」を含む既存インフラに加え、今後「Web3.0インフラ」の構築を視野に入れています。これらのデジタル基盤を活用し、集まるデータの利活用やAIによる業務変革を通じて、顧客体験の向上やバンキングエコシステムを高度化していくことを目指しています。

私は「チームの力で価値を生み出す」ことの重要性を日々実感しております。地域のお客さまとともに歩む金融機関として、デジタル技術の発展だけに頼るのではなく、その活用を支える「人」の力こそが不可欠です。当行グループは、今後もデータ・AIネイティブな人材を育成し、「チームの力」による新たな価値の創造を目指してまいります。さらには、これまで培った知見をソリューションやコンサルティングメニューとしてお客さまに提供することで、地域における生産性向上に貢献し、お客さま一人ひとりのエンゲージメントを深めながら「地域まるごとDX」の実現に向けた挑戦を続けてまいります。

DX戦略（ちばぎんDX「4.0」）



DX (基盤I)

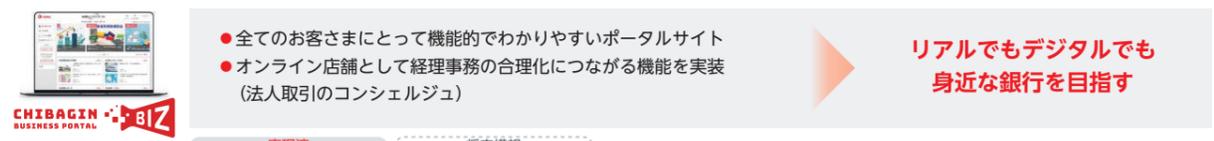
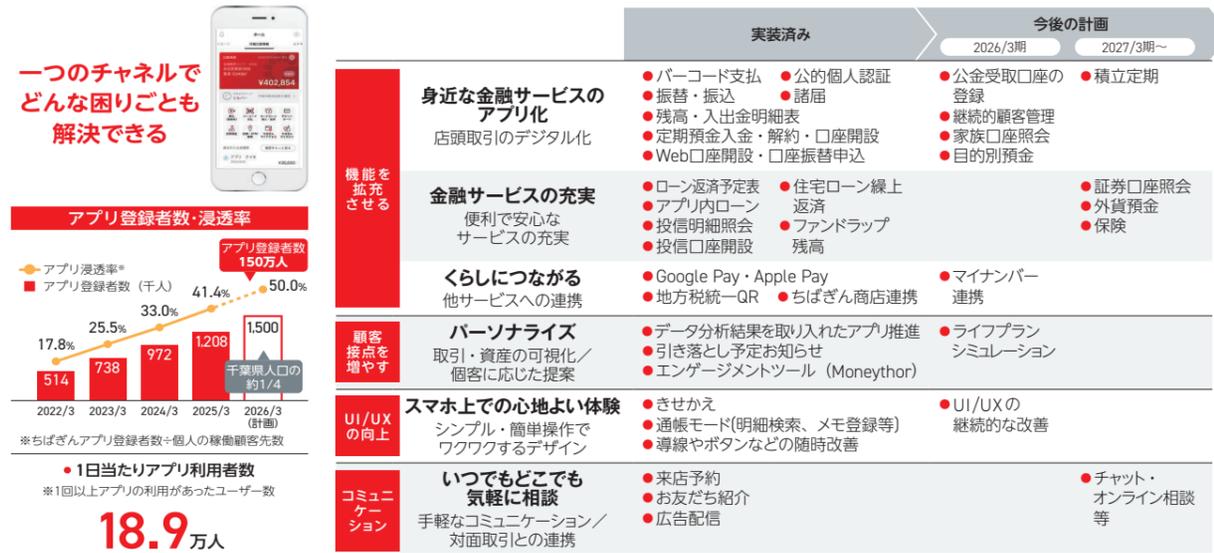
企業が競争力を維持し成長していくためには、DXは重要な経営課題です。当行グループは、中期経営計画における「価値創出の基盤」の一つとして「DX (デジタルトランスフォーメーション)」を掲げ、DX戦略に基づき、さまざまな取組みを進めています。

主な取組み

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。

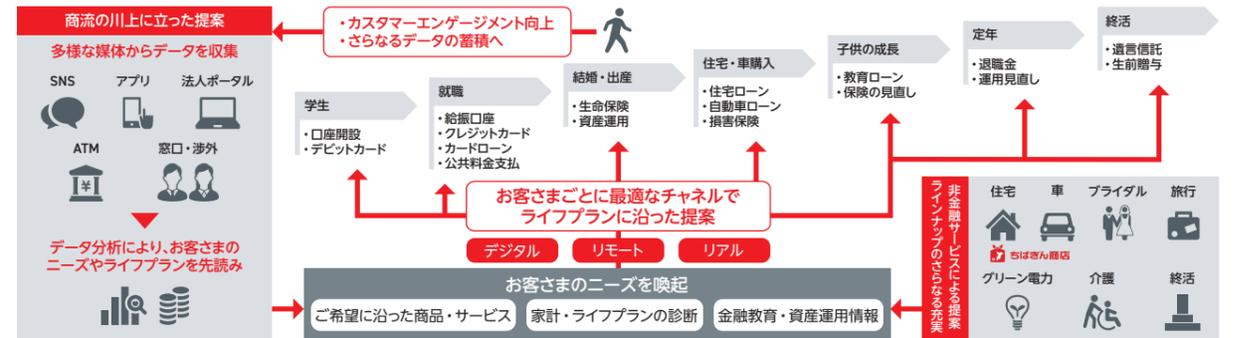
ちばぎんアプリでは金融サービスを充実させることに加え、暮らしにつながる機能やパーソナライズされた機能の開発にも取り組んでいきます。また、ちばぎんビジネスポータルにおいては、基本機能の拡充を進めるとともに、お客さまの事業活動に役立つ付帯機能の開発も進めています。



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。



メタバース実証実験

当行は、新たな顧客体験の提供による、新規顧客層へのアプローチを行うため、メタバース空間の活用を検討しています。2022年度は、「内定者向け」「自治体職員向け」「育児世代向け」など、ユーザーのメタバース空間に対する受容性を調査し、2023年度には、不動産事業者との連携施策で、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。また、2024年度は、より多くの若年層にタッチするべく、メタバースゲームコンテンツ「Roblox」の提供を実施しました。



NFT (Non-Fungible Token / 代替不可能なトークン)

2024年11月にちばアクアラインマラソンにおいて「完走証明書」を、2025年2月に当行冠試合であるちばぎんカップにおいて「応援証」をNFTとして配布しました。今後も新技術を銀行ビジネスに活用し、お客さまへの新たな価値の提供を目指していきます。



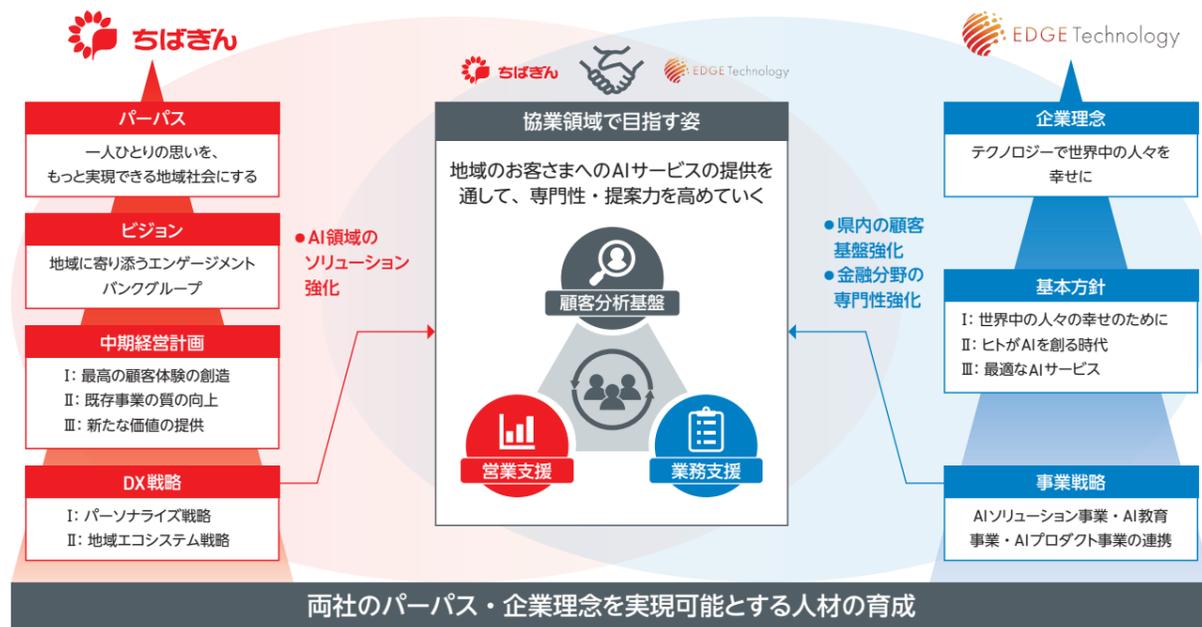
DX（基盤I）

AI事業の強化

エッジテクノロジーの子会社化・PMIIにより、「①お客さまとのデジタル接点の高度化」「②当行グループの業務活動の高度化」「③お客さまの業務活動の高度化」「④AI教育」の各領域へ取り組み、5年累計30億円のシナジー創出を目指しています。

これらの取り組みを通じて、次期中期経営計画ではDX戦略を高度化させ、新たな銀行の姿を創造していくことを将来構想として見据えています。

具体的には、AIによる予測が加わり、顧客体験・組織文化・イノベーション・バンキングエコシステム全体を高度化させることに加え、データ・AIネイティブ人材を多数育成し、業務を進化させることで、コンサルティングスキルを向上させることを目指していきます。



両社のパーパス・企業理念を実現可能とする人材の育成

想定シナジー 5年累計 30 億円		完了・実施中	今後の計画
領域	現在の状況	シナジー想定 (今後精緻化)	
活用領域I お客さまとのデジタル接点の高度化	銀行の「マーケティングモデル高度化計画」策定	15モデルの 開発	
	モデル高度化の実現・対象モデルの拡大		
活用領域II 当行グループの業務活動の高度化	AIによる効率化領域の検討 (1号プロジェクト)	15万時間の 削減	
	プロジェクトの拡大		
活用領域III お客さまの業務活動の高度化	AIソリューションターゲット企業のニーズ確認	潜在顧客数 1,200社	
	ニーズ顕在化先へのAIソリューション提供		
活用領域IV AI教育	「AIジョブカレ」を導入	AIネイティブな 企業グループへ	
	AI/データ人材育成の体系化		

エッジテクノロジー株式会社

2024年10月に当行グループとなったエッジテクノロジーは、お客さまからデータをお預かりしてAIを開発するだけでなく、フリーランス向けの案件紹介サイトである「BIGDATA NAVI」等を運用することで、国内最大級のAI人材データベースを構築しています。少子高齢化が進む本邦において、IT人材の中でも、実務経験を有したAI人材は特に希少価値が高く、当社は、独自のAI人材データベースから必要な人的リソースを自社向けに活用するだけでなく、データ活用に取り組む企業や官公庁・自治体に提供することで、AIの社会実装を推進しています。また、AIの教育サービスを提供することでAIリテラシーの向上に貢献するほか、AIを実装したプロダクトを販売することで、企業の生産性向上を支援しています。

お客様の規模やニーズにあわせた最適なサービスを提供し、データ活用を全方位で支援

提供する3つのサービス

- AIソリューションサービス** 対象：大企業～中堅企業
 - DX部門、ものづくり部門等を窓口として、リソースを支援
 - お客さまが保有するデータを用いてAIを個別開発
 - 市場ニーズが旺盛な場合 **プロダクト化し、中堅・中小企業をターゲットに販売を検討**
- AIプロダクトサービス** 対象：中堅企業～中小企業
 - 業務内容に合わせ開発したプロダクトを販売
 - 例) 新規開拓に特化した人工知能を搭載した営業支援ツール
- AI教育サービス**
 - 大企業の研究開発部門、コンサルティングファーム向けの専門性の高い研修の提供
 - デジタル田園都市構想の一環として自治体の公募を通じた・AI及びDXに関連した研修の提供
 - 伴走型アドバイザーの提供

AIを通じた地方創生の取り組み

鹿児島県	静岡県	茨城県
フィールドワークのAI活用事例① センシングドローンとGPSレベラーの活用によるかんしょ産地における基礎病軽減技術	フィールドワークのAI活用事例② 自動でミカンを選別日本初のAI選果場	ビジネス層向け研修事例 業務課題をデジタルで解決する計画書作成
ドローンで撮影した写真の葉の形状から基礎病の発病リスクを自動で判定	ミカンの外観の良否を判定し傷みつつあるミカンをより高い精度で排除	座学と実地見学を通じて身に付けた知識をデジタル化計画書の作成を通じてアウトプットする



希少価値の高いAI人材を地域社会に還流し、「社会インフラ」としての企業価値創造を追求する

エッジテクノロジー株式会社 代表取締役社長 島田 雄太

地域社会は、さまざまな事業規模の企業が相互に補完し合いながら構成する生態系（エコシステム）です。従業員数やデジタルツールの活用状況、設備投資額は事業規模によって異なります。丁寧にお客さまの状況をヒアリングしながら、最適なソリューションを提案することで地域社会の発展に貢献したいと考えています。大企業や中堅企業であれば、DXを推進する担当部署に対し当社が保有するAI人材データベースから必要な人的リソースを提供します。また、お客さまが保有するビッグデータを用いてAIを個別開発することも可能です。当社が個別開発したAIの中でも、市場ニーズが旺盛なAIは製品化することで、サブスクリプションなど比較的安価なサービス提供が可能となるため、中小企業にもご利用いただけると考えています。AI教育サービスでは、大企業や中堅企業向けにはカスタマイズ型の研修、中小企業向けには自治体の公募案件を通じてデータ活用に関わる研修を提供しています。今後の取り組みとして、まずは千葉銀行のネットワークを通じて、千葉県内や隣接する首都圏の企業や自治体向けにサービスを展開していきます。また、アライアンス行との連携を深めることで、地域金融機関を起点とした「地域社会のAIの社会実装を推進する社会インフラ」としての姿を実現し、当社の企業価値を向上させていきます。

GX（基盤Ⅱ）

持続可能な社会を実現するうえで欠かせない「地球環境」を守るため、当行グループはサステナブル・ファイナンスへの取組みや再生可能エネルギーの普及促進を通じて、GX（グリーントランスフォーメーション）を推進し、地域における「脱炭素社会の実現」に貢献していきます。

主な取組み

お客さまの脱炭素化に向けて

当行は、脱炭素社会の実現に向けて、各ステップに応じた商品をファイナンス、非ファイナンスの両面から展開しています。2025年4月には、全ての事業者のお客さまの脱炭素経営に向けた取組みを支援したいとの思いから、「ちばぎんスマートローン」を制定しました。「ちばぎんスマートローン」は、これまでより幅広いお客さまを対象に、脱炭素の取組みに特化した商品です。具体的には、①脱炭素に関する情報収集、②CO₂排出量の現状把握、そして③CO₂排出量削減計画の策定の3ステップをお客さまとの対話を通じて支援することで、地域社会の脱炭素化を加速させるとともに、持続可能な未来に貢献します。



CO₂排出量測定ツール「C-checker」

当行グループでは、CO₂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での無料サービスとして提供しています。お客さまの脱炭素化への第一歩となるCO₂排出量の可視化を支援する「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。



ひまわりグリーンエネルギー株式会社

再生可能エネルギーの地産地消を目的に、2023年4月に電力事業会社「ひまわりグリーンエネルギー」を設立しました。現在、旭市や君津市、銚子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40%に相当する規模となっています。また、脱炭素への取組みの一つとして、非化石証書の仲介事業を行っています。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。



▲ 銚子発電所



▲ 君津発電所

地域新電力会社への支援

当行では、自治体、地元企業や商工団体等と連携し、地域における脱炭素社会の実現（ゼロカーボンシティの実現）に向けて取り組んでいます。

2025年2月に市川市の地域新電力会社「いちかわグリーンエネルギー株式会社」、2025年4月に柏市の地域新電力会社「かしわパブリックエネルギー株式会社」に自治体、地元企業や商工会議所とともに出資し、その設立を支援しました。なお、2016年6月に陸沢町の地域新電力会社「株式会社CHIBAむつざわエナジー」にも出資しています。

地域新電力会社は、電力の地産地消と地域内の経済循環（収益の地域還元）を目的としており、今後、当行グループのソリューションやネットワークを活用し、再生可能エネルギーの普及促進や地域の活性化に貢献していきます。



▲ いちかわグリーンエネルギー株式会社



▲ かしわパブリックエネルギー株式会社

アライアンス（基盤Ⅲ）

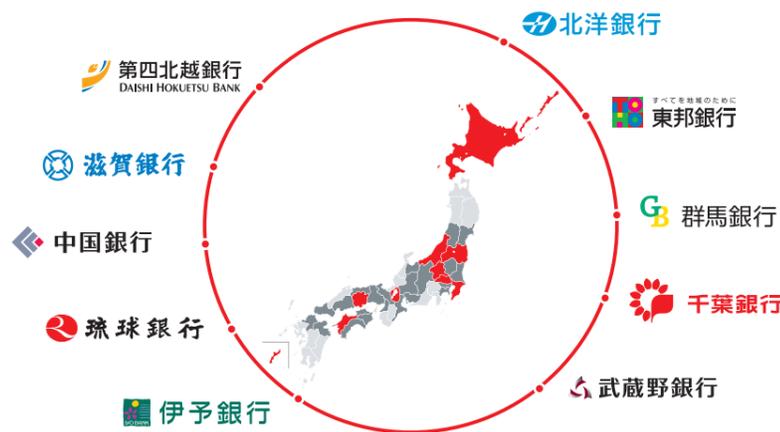
TSUBASAアライアンス

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。



基礎データ（10行合計）
（2025年3月末現在）

総資産	約100兆円
預金	約80兆円
貸出金	約60兆円



共同出資会社

会社名	出資者	事業内容
TSUBASAアライアンス	アライアンス全10行	各行共通の重要課題、業務効率化に関する企画・提言 AMLプログラムの運営・実行
T&Iイノベーションセンター	千葉、第四北越、中国、伊予、東邦、北洋、 日本IBM	FinTechに関する調査・研究 FinTechを活用した金融サービスの企画・開発
TSUBASA-AMLセンター	千葉、第四北越、中国、北洋、NRI	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（為替取引分析業）

T&Iイノベーションセンター株式会社

2016年7月設立

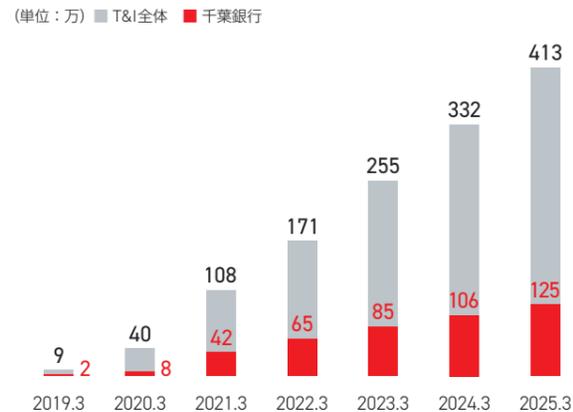


金融とテクノロジーの
ネットワーク創造企業

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。

当社では、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。

「T&I」API共通基盤の個人ユーザーID数



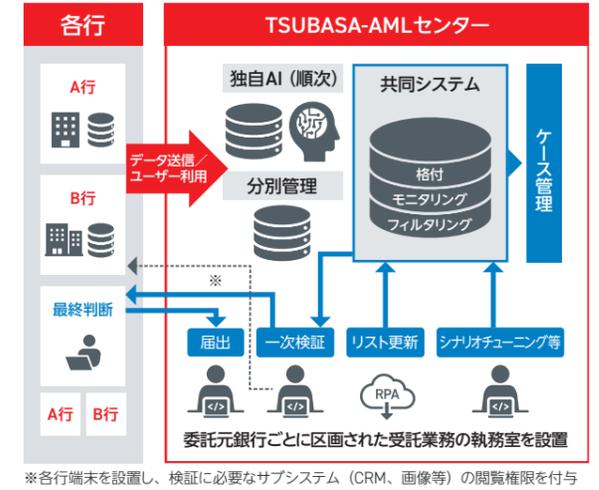
TSUBASA-AMLセンター株式会社

2023年11月設立

特殊詐欺等の社会問題に対応することを目的に設立した「TSUBASA-AMLセンター」は、2025年4月、出資している千葉銀行、第四北越銀行、中国銀行、北洋銀行の4行から受託したマネー・ローンダリング及びテロ資金供与防止（AML/CFT）対策業務を開始しました。

当社は、株式会社野村総合研究所の先進的な金融ITソリューションを活用し、取引モニタリングなどさまざまな対策を集中処理することで、犯罪利用が疑わしい取引を的確かつ迅速に検知します。このような取組みを共同化事業とすることで、AML/CFT対策の高度化と効率化を実現させていきます。

共同運営の概要



※各行端末を設置し、検証に必要なサブシステム（CRM、画像等）の閲覧権限を付与

TSUBASA・じゅうだん会共同研究会

2024年3月に、システム関連で親和性がある両グループが、「システム」「業務効率化」「サイバーセキュリティ」の3つの分野において、知見・ノウハウを共有する共同研究会を立ち上げました。

今後、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まいります。



アライアンス連携施策

非化石証書共同購入

2025年3月、各行の営業エリアで創出されたFIT非化石証書を当行グループの電力事業会社であるひまわりグリーンエナジーを活用して合計500万kWh購入しました。購入した非化石証書は、各行の電力使用によるCO₂排出のオフセット（相殺）に利用し、合計で約2,100トン（ATM約5,000台分の年間CO₂排出量）のCO₂削減に貢献します。

共同セミナー

・TSUBASAではじめる!資産運用スタートアップセミナー

資産運用について、人気お笑い芸人による対談と資産運用のプロフェッショナルによる解説

・バンコクTSUBASAセミナー&交流会2025

タイで事業を展開しているお客さまに、タイにおける最新のビジネス情報及び交流の場を提供

人材育成

・TSUBASAマネジメントスクール

各行の部長級に対するマネジメント研修&交流会

・TSUBASAトレーニー制度

アライアンス各行の相互理解、さらなる連携強化（人材交流）

アライアンス（基盤Ⅲ）

千葉・武蔵野アライアンス

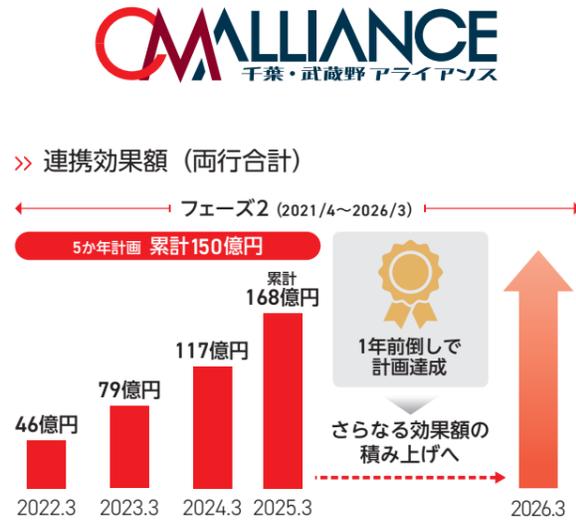
経営統合によらない新たな地銀連携モデルとして、あらゆる分野における連携を目指し2016年に発足した千葉・武蔵野アライアンスですが、2024年度は50億円の連携効果がありました。

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）の累計効果は4年間で168億円となり、「5年累計連携効果額150億円」の計画を1年前倒しで達成しました。

2024年度は各分野で短期・長期での人材交流を継続するとともに、コロナ禍以降初めて対面での合同研修も実施しました。

また、当行とちばぎんコンピューターサービスが開発したCO₂排出量測定ツール「C-checker」を武蔵野銀行でも導入し、2024年10月よりお客さまへ提供を開始しました。

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、さまざまな分野で共同化や高度化を図り、引き続きお客さまに付加価値や利便性の高いサービスを提供していきます。



「千葉・武蔵野アライアンス」5か年計画 ー2021～2025ー

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

2019年7月に営業部門での連携を中心にスタートした千葉・横浜パートナーシップですが、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、初年度は42億円の連携効果がありました。

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、認知症予防や資産運用をテーマとした共同セミナーを開催するなど、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しました。

加えて両行の商品・サービスの高度化や経営基盤の強化を目的にデジタル分野やサステナビリティ分野の情報交換も活発に行われました。



今後も両行だからこそできるお客さまのための価値創造を行い、地域の課題解決に取り組むとともに、地域経済の持続的な成長や活性化に貢献していきます。

「千葉・横浜パートナーシップ」5か年計画 ー2024～2028ー

コンセプト(目指す姿)	「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～
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、LBO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（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調施策の検討 ●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

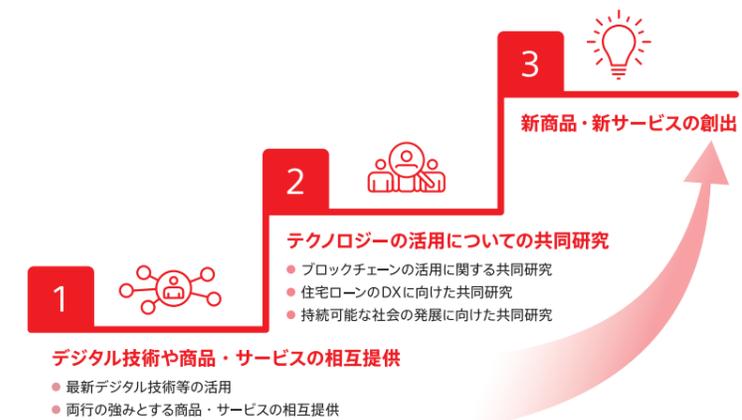
2022年10月に基本合意書を締結したソニー銀行との業務提携は3年目に入りました。

本提携は、デジタル分野の連携施策を中心とした二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。

2024年7月には、住宅ローンご利用者さまのエンゲージメント向上のため、新たな顧客体験を提供する初の試みとして男性ヴォーカルデュオCHEMISTRYを迎え、オフライン（現地開催）とオンラインを組み合わせたハイブリッド形式の音楽イベントを開催しました。

また、2025年4月には、地域の活性化や新技術の提供を目的に、「房総横断鉄道たすきプロジェクト」の企画において車両型3DモデルNFTを配布し、「最新デジタル技術等の活用」に関する取組みを実現しました。

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。

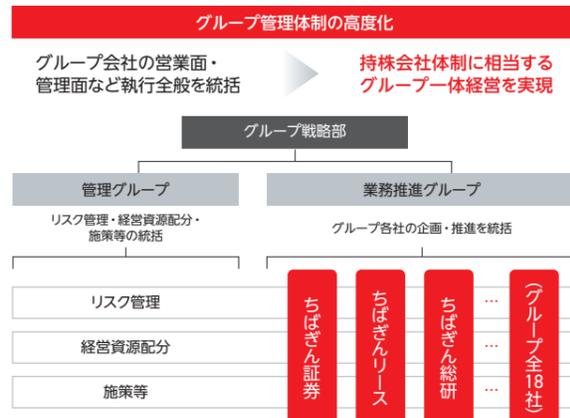


グループ・ガバナンス（基盤V）

お客さまの思いの実現に向けてグループ会社が有する専門性を最大限活用する必要があることから、営業面の強化とともにグループガバナンスの強化に取り組んでいます。

グループ管理体制

持株会社体制に相当するグループ一体経営を実現するため、2023年4月にグループ戦略部を設立し、グループ会社の営業面・管理面など執行全般を統括しています。主に営業面の支援をする業務所管部署、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、グループガバナンスの強化に取り組んでいます。



実施施策		
●従業員向けのアンケート実施	●タレントマネジメントシステム導入	●役員スキルマトリックス作成
●銀行役員とグループ会社職員の意見交換会	●コミュニケーションツール導入	●ちばぎんアカデミー導入
	●取締役会実効性評価	●お客さまの声の収集

リース・ベンチャーキャピタル

ちばぎんリース・ちばぎんキャピタル

信用保証・債権管理

ちばぎん保証・ちば債権回収

職業紹介・業務受託

ちばぎんキャリアサービス・ちばぎんハートフル・総武TSUBASA-AMLセンター

地域商社

ちばぎん商店

AIソリューション

エッジテクノロジー

調査・コンサルティング

ちばぎん総合研究所・ちばぎんコンピューターサービスT&Iイノベーションセンター

証券・資産運用

ちばぎん証券・ちばぎんアセットマネジメント

クレジットカード

ちばぎんカード

電力事業

ひまわりグリーンエナジー

農業

フレッシュファームちば



銀行役員とグループ会社職員の意見交換会

銀行の経営陣が、グループ会社の職員と双方向のコミュニケーションをとることで直接意見を吸収することにより、グループ全体の状況を把握する態勢を強化するとともに、グループ会社職員の声を施策に反映することによるエンゲージメント向上を図ることを目的に、以前から銀行営業店で開催している「役員との意見交換会」を、2023年度からグループ全社で実施しています。

実施2年目となった2024年度は、よりコミュニケーションを深めるため1回当たりの人数を少なく、また、可能な限り階層別を実施することでより多くの意見を吸収することを心がけ、グループ全社にて延べ61回の意見交換会を開催しました。

意見交換会での意見は、銀行関連各部と連携し、今後の施策やグループ一体経営の高度化に活かしています。

株式会社フレッシュファームちば

2018年3月に地域企業など15社と当行が共同で設立した農業法人「フレッシュファームちば」は、農業従事者の高齢化を背景とした農業の担い手減少や、それに伴う耕作放棄地の増加等の課題解決に向け、市原市皆吉で主に稲作に取り組んできました。

2025年3月には当行グループに加わりさらに連携を強化しながら、地域の一次産業が抱える課題の解決にさらに貢献しつつ、新しい事業にも挑戦していきます。

現在は、稲作以外の取組みも開始しており、今後一次産業の事業拡大、先進技術やAIの活用を通じた先進的なスタイルの確立を行い、地域の一次産業の課題解決に貢献していきます。



農業を起点に、
千葉県的一次産業の発展に貢献する

株式会社フレッシュファームちば 代表取締役社長 竹内 邦治

フレッシュファームちばは、市原市皆吉地区にて当初2ヘクタールの耕作面積で稲作を開始し、耕作8期目の2025年度は14ヘクタール（東京ドーム約3個分）まで耕作規模を拡大してきました。今後も稲作については、同地区で後継者不在により離農を検討する農家から耕作地を引受け、規模を拡大する予定です。

2024年度からは、八街市にて「アロマレッド人参」の栽培を開始し、稲作以外の農業にも挑戦しています。今後は、スマート農業など先進的な農業スタイルの確立や、養殖水産業など他の一次産業への参

入に挑戦していきます。

さらに、自社で得たノウハウや経験を活用し、ビジネスモデルの横展開や農業コンサルティングを実践すること、農業経営者を目指す人材を採用し農業とマネジメント双方に強い人材を輩出することで、県内一次産業の発展に貢献することを目指しています。

当社は、一次産業を通じて、これまでの当行グループで創造できなかった新たな価値を提供することで、お客さまや地域社会に貢献し続けます。