

2021年3月期 決算説明会

2021年5月21日
株式会社 千葉銀行
(東証第1部 : 8331)

- 皆さまこんにちは。千葉銀行経営企画部の小高でございます。
- 本日は、お忙しいなか、ご参加いただきまして、ありがとうございます。
- 本日のWeb会議による決算説明会には、頭取の佐久間と取締役専務執行役員の米本、同じく取締役専務執行役員の篠崎が出席しております。
- これより、2021年3月期 決算の概要について、30分程度ご説明した後、質疑応答を行います。会議全体の時間は最大1時間15分程度を予定しております。
- 公表資料につきましては、弊行ホームページに掲載しておりますのでご覧ください。
- それでは、頭取の佐久間より説明いたします。よろしくお願いいたします。

業績の概要		各種施策	
業績概要①②	3-4	デジタル戦略	21
資金利益	5	チャンネル戦略	22
預金・貸出金	6	法人ビジネス①～法人ポータル～	23
有価証券	7	法人ビジネス②～法人ソリューション～	24
役務取引等利益	8	法人ビジネス③～国内貸出～	25
経費	9	法人ビジネス④～審査体制・不動産賃貸業向け貸出～	26
与信関係費用	10	法人ビジネス⑤～市場・国際業務～	27
業績計画	11	個人ビジネス①～ちばぎんアプリ～	28
資本政策	12	個人ビジネス②～金融商品販売、信託・相続関連業務～	29
		個人ビジネス③～住宅ローン～	30
		個人ビジネス④～無担保ローン～	31
		キャッシュレス①②	32-33
		新事業～地域商社・リモート金融コンサル～	34
		業務効率化	35
中期経営計画		提携戦略	
中期経営計画の概要	14	T S U B A S A アライアンス	37
主要計数	15	千葉・武蔵野アライアンス	38
		千葉・横浜パートナーシップ	39
新型コロナウイルス		サステナビリティ	
コロナ関連融資	17	SDGs・ESG①②③④	41-44
コロナの与信費用影響	18	頭取交代	45
千葉県の不動産市場	19		

- 皆さまこんにちは。頭取の佐久間でございます。
- 早速ですが、私より、資料に沿いまして説明いたします。
- それでは、資料の3頁をご覧ください。

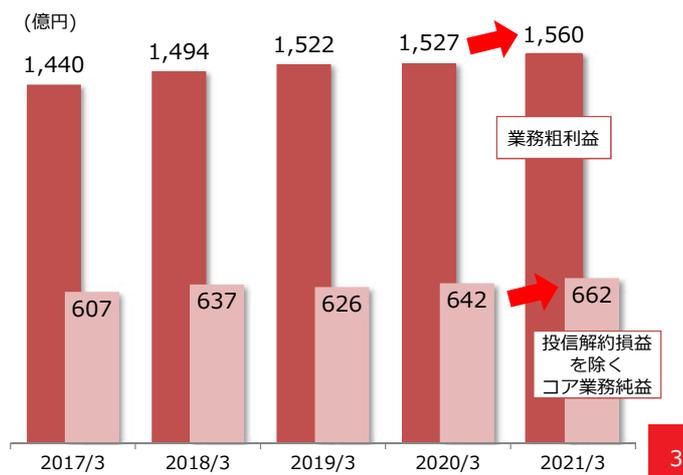
業績の概要

単体	(億円)	2020/3	2021/3	前期比	
業務粗利益		1,527	1,560	33	
資金利益		1,236	1,245	9	P.5
役務取引等利益		226	261	35	P.8
特定取引利益		18	17	△ 0	
その他業務利益		45	35	△ 10	
うち債券関係損益		32	△ 3	△ 36	
経費 (△)		819	860	41	P.9
実質業務純益		708	700	△ 7	
コア業務純益		675	703	28	
除く投資信託解約損益		642	662	20	
一般貸倒引当金繰入額 (△)		12	32	19	P.10
業務純益		695	667	△ 27	
臨時損益		△ 16	△ 25	△ 8	
うち不良債権処理額 (△)		82	71	△ 10	P.10
うち株式等関係損益		26	58	31	
経常利益		678	642	△ 36	
特別損益		△ 38	△ 3	35	
当期純利益		459	456	△ 2	
与信関係費用 (△)		95	104	9	P.10
連結	(億円)	2020/3	2021/3	前期比	
連結経常利益		726	718	△ 7	
親会社株主に帰属する当期純利益		480	496	16	

2021年3月期 決算のポイント

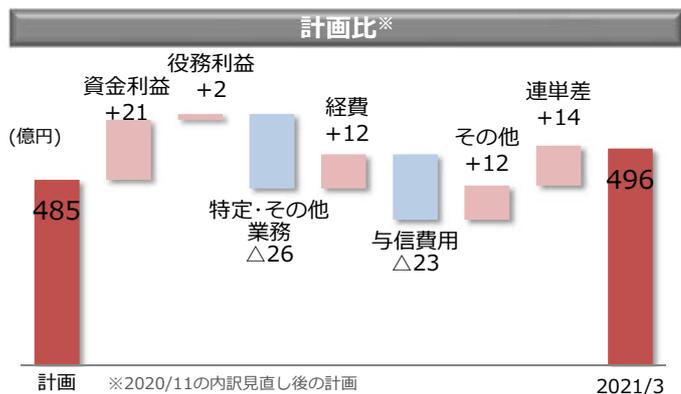
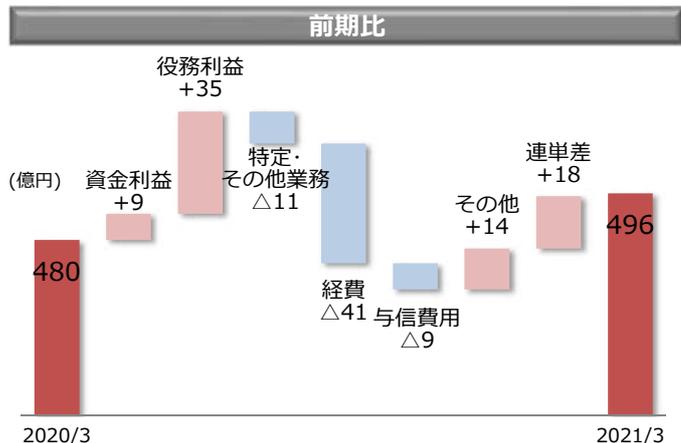
- ◆ 資金利益が前期比+9億円、役務取引等利益が同+35億円と好調であり、業務粗利益は同+33億円と4期連続増益
- ◆ 経費は新本店ビル完成により増加したものの計画比で抑制しており、投信解約損益を除くコア業務純益は2期連続増益の同+20億円と、本業収益は好調を維持
- ◆ 与信関係費用は予防的な引当実施等により同9億円増加
- ◆ 単体の当期純利益は同△2億円と減益であったものの、グループ会社決算の堅調推移から連結では同+16億円とコロナ禍でも増益を確保

業務粗利益・投信解約損益を除くコア業務純益



- はじめに業績の概要です。
- 役務取引等利益が前期比35億円増加したことなどから、業務粗利益は33億円増加の1,560億円と4期連続の増益となりました。
- 新本店ビル完成により経費は増加したものの計画比で抑制できており、投信解約損益を除くコア業務純益は20億円増加と2期連続増益を確保しました。
- 与信費用は、予防的な引当を実施したことなどから、前期比9億円増加しましたが、一定程度に抑制できています。
- 当期純利益は単体が小幅の減益であったものの、連結は16億円増加の496億円と増益で着地しました。
- 4頁をご覧ください。

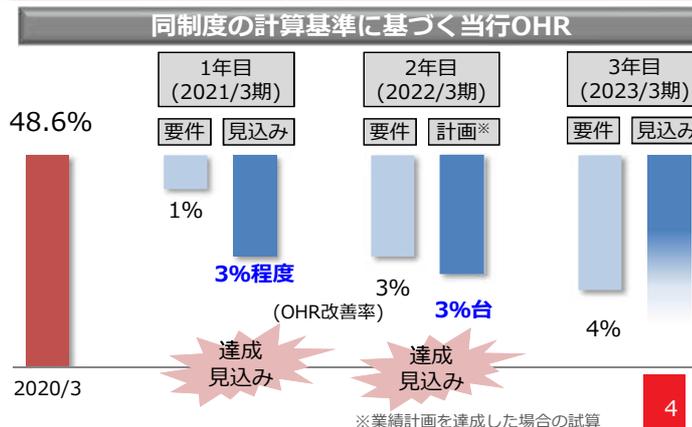
親会社株主に帰属する当期純利益の増減要因 (単体+連単差)



円貨貸出金 1日当たり資金利益



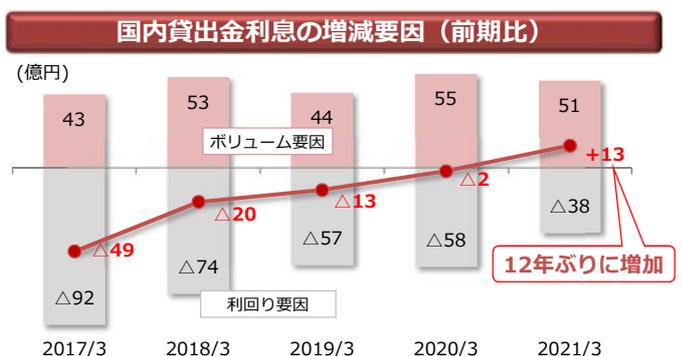
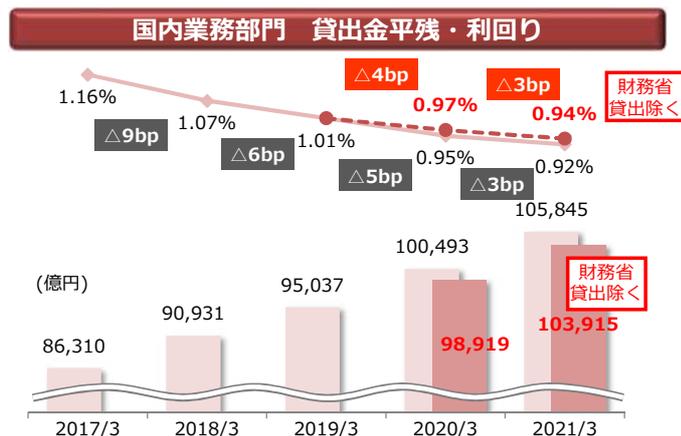
日銀「地域金融強化のための特別当座預金制度」達成状況



- 連結当期利益が計画比で増加したのは、資金利益の上振れ、経費の抑制、グループ会社の好調な決算などが主な要因となります。
- この結果、日銀が導入した「地域金融強化のための特別当座預金制度」の要件であるOHR基準については、1年目である昨年度に要件を充足したと見込んでいます。
- 5頁をご覧ください。

国内業務の貸出金利息は12年ぶりに増加

(億円)	2020/3	2021/3	前期比
資金利益	1,236	1,245	9
国内資金利益	1,176	1,187	10
預貸金利息	957	971	14
貸出金	964	978	13
預金+NCD (△)	7	6	△0
有価証券利息配当金	213	206	△6
債券	26	25	△0
株式配当金	89	85	△4
投資事業組合	19	△0	△20
投信	77	96	19
うち解約損益	31	44	12
その他 (市場運用調達等)	6	9	3
国際資金利益	60	58	△1
貸出金	130	55	△75
外国証券	130	113	△17
外国証券	116	93	△22
外貨ファンド	10	19	8
投信	3	0	△3
うち解約損益	1	△2	△4
その他 (調達、市場運用等)	△200	△109	90
資金利益 (除く投信解約損益)	1,203	1,204	0
投信解約損益	33	41	8

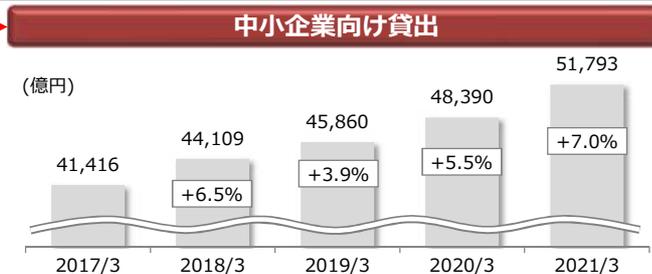


- 国内業務部門の資金利益は、ファンドの利益減少があったものの、貸出金利息が12年ぶりの増加に転じており、全体では10億円の増益となりました。
- 国際業務部門の資金利益は、ほぼ横ばいであり、資金利益全体では9億円増加と4期連続増益となりました。
- 6頁をご覧ください。

中小企業向け貸出、住宅ローン、無担保ローンが順調に増加

(億円)	2020/3	2021/3	前期比	増減率
預金	127,889	141,045	13,155	10.2%
国内預金	124,995	138,224	13,228	10.5%
うち個人預金	93,052	100,437	7,384	7.9%
貸出金	106,165	112,064	5,899	5.5%
国内貸出金	103,762	109,626	5,864	5.6%
除く公共	99,663	105,529	5,866	5.8%
事業者向け	61,553	66,325	4,771	7.7%
大・中堅企業	13,163	14,531	1,368	10.3%
中小企業	48,390	51,793	3,403	7.0%
消費者ローン	38,109	39,204	1,094	2.8%
うち住宅ローン	36,323	37,361	1,037	2.8%
うち無担保ローン	1,704	1,770	66	3.8%
公共	4,098	4,097	△1	△0.0%
国内貸出金	103,762	109,626	5,864	5.6%
除く公共	99,663	105,529	5,866	5.8%
千葉県内店	69,696	72,584	2,888	4.1%
千葉県外店	29,966	32,944	2,977	9.9%
特別店 ^(※)	14,088	15,833	1,745	12.3%
千葉県外リテール店舗	15,878	17,111	1,232	7.7%

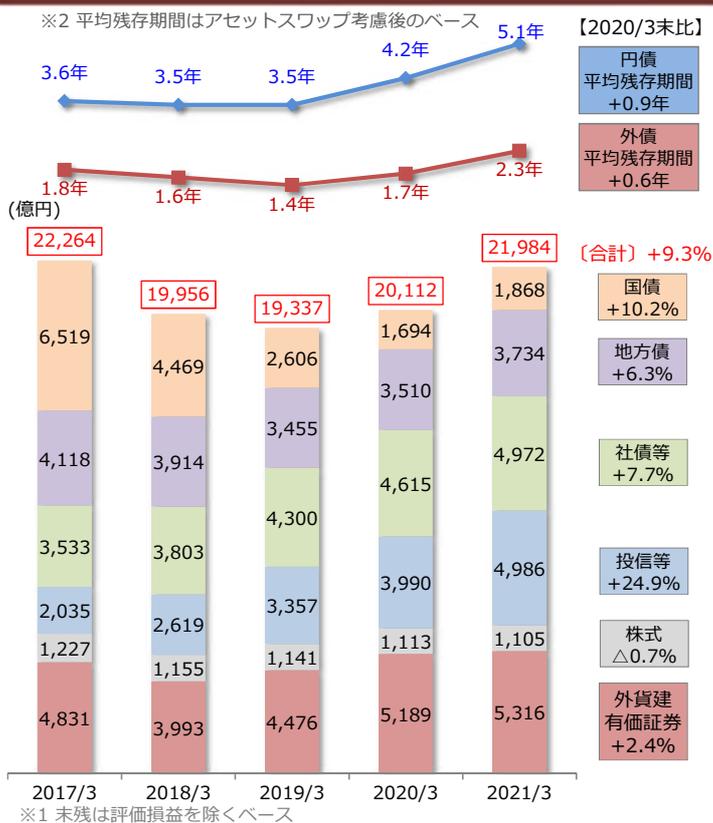
(※) 東京営業部、新宿支店、大阪支店



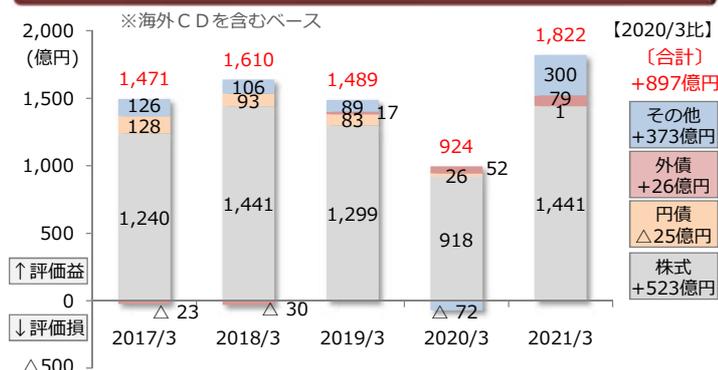
- 預金は前期比10.2%増加したことで14兆円を超えており、貸出金は5.5%増加し11兆2,000億円となりました。
- コロナ関連融資に積極的に取り組んだことで事業者向け貸出金が7.7%増加しており、住宅ローンも2.8%増加、無担保ローンも3.8%増加するなど、増加傾向を維持しています。
- 7頁をご覧ください。

運用を多様化しつつ金利リスクを抑制

有価証券末残※1・平均残存期間※2



その他有価証券評価損益



米ドル調達状況 (2021/3末)

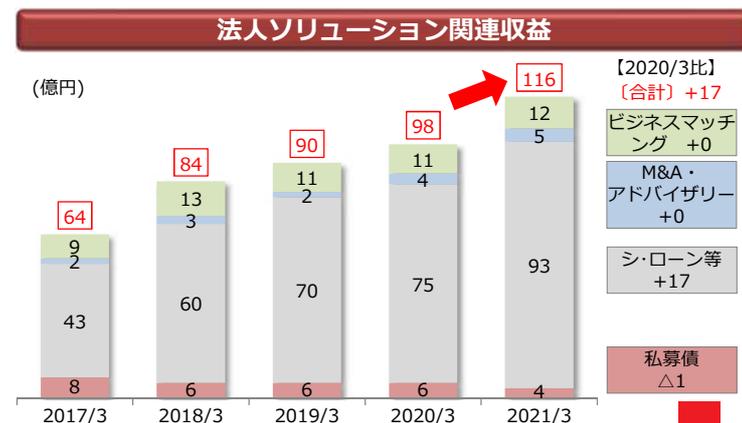
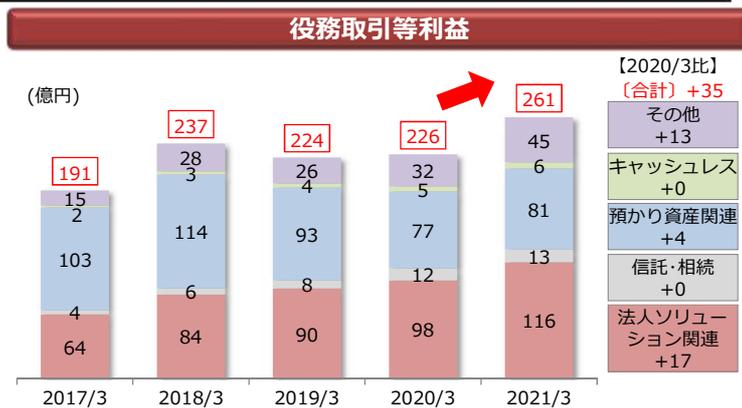
運用	調達	長期安定調達比率※
低流動資産 2,075百万ドル 残存1年超の貸出金	安定調達負債 3,359百万ドル 外貨預金 通貨スワップ 日銀オペ 外債等	161.9% ※長期安定調達比率： 低流動資産（残存1年超の貸出金） に対する安定調達負債（外貨預金・ 社債・残存1年超の調達等）の割合
残存1年以下の貸出金 外債等	レポ・マネー 中銀預金等	

- 有価証券残高は、前期比 1, 800 億円増加し、約 2.2 兆円となりました。
- 低金利環境を受けて平均残存期間はやや長期化していますが、リスク分散を基本としたポートフォリオ運営を行っており、流動性や収益性のバランスにも十分留意しています。
- また、その他有価証券の評価益は前期末比約 2 倍の 1, 800 億円と大きく増加しています。
- 8 頁をご覧ください。

法人ソリューション関連が牽引し、役務取引等利益は過去最高を更新

(億円)	2020/3	2021/3	前期比
役務取引等利益	226	261	35
役務取引等収益	432	450	17
役務取引等費用(△)	206	188	△17
＜主な内訳＞			
うち預かり資産関連	77	81	4
うち投信手数料	29	38	9
うち年金・一時払終身保険手数料	15	13	△1
うち平準払保険手数料	26	20	△5
うち金融商品仲介手数料	6	7	1
うち法人ソリューション関連	98	116	17
うち私募債	6	4	△1
うちシ・ローン等	75	93	17
うちM&A・アドバイザー手数料	4	5	0
うちビジネスマッチング手数料	11	12	0
うち信託・相続関連	12	13	0
うちキャッシュレス関連 ※	5	6	0
うち為替関連	128	130	2
うちローン支払保険料・保証料(△) ※	137	121	△16

※本体既存カード事業関連支払保証料の計上箇所を「ローン支払保険料・保証料」から「キャッシュレス関連」に移行(過年度含む)。



- 役務取引等利益は、前期比35億円増加の261億円と過去最高を更新しました。
- アライアンス行の連携のもと大型のシ・ローンを複数組成したことなどから、法人ソリューション関連が17億円増加したことが、全体の増加を牽引しており、減少傾向にあった預かり資産関連も増加に転じています。
- 9頁をご覧ください。

邦銀トップレベルの経費率（OHR）で、効率的な運営を維持

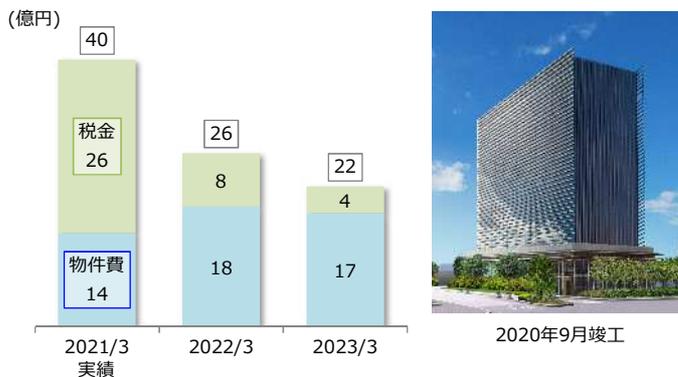
(億円)	2020/3	2021/3	前期比	2022/3	前期比
				(計画)	
経費(△)	819	860	41	855	△4
人件費(△)	408	407	△1	407	0
物件費(△)	351	375	23	382	7
税金(△)	58	77	19	65	△12
OHR ※	54.6%	55.0%	0.3pt	54.0%	△0.9pt

※経費÷(業務純益-債券関係損益等+一般貸倒引当金純繰入額+経費)

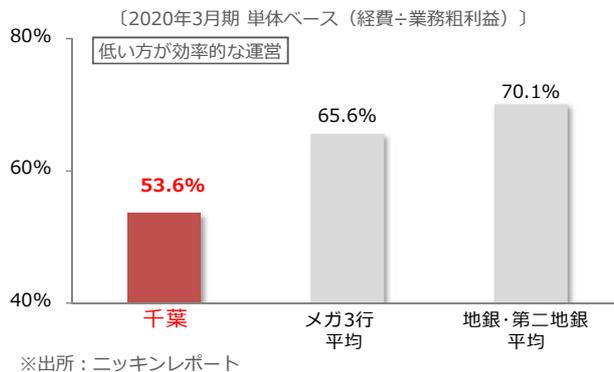
経費の主な増減要因

(億円)	2021/3 (実績)	2022/3 (計画)
人件費(△)	△1 雇用調整助成金 △2 臨時従業員手当+1	+0 雇用調整助成金剥落+2 効率化実現・コスト削減△2
物件費(△)	+23 効率化・デジタル投資 +18 新本店ビル+14 コロナ影響 △3 効率化実現・コスト削減 △7	+7 戦略的投資+5 コロナ影響反動+5 新本店ビル+4 効率化実現・コスト削減 △6
税金(△)	+19 新本店ビル(消費税)+26	△12 新本店ビル(消費税) △26 新本店ビル(固定資産税)+8

新本店ビル関連 経費実績・見込み



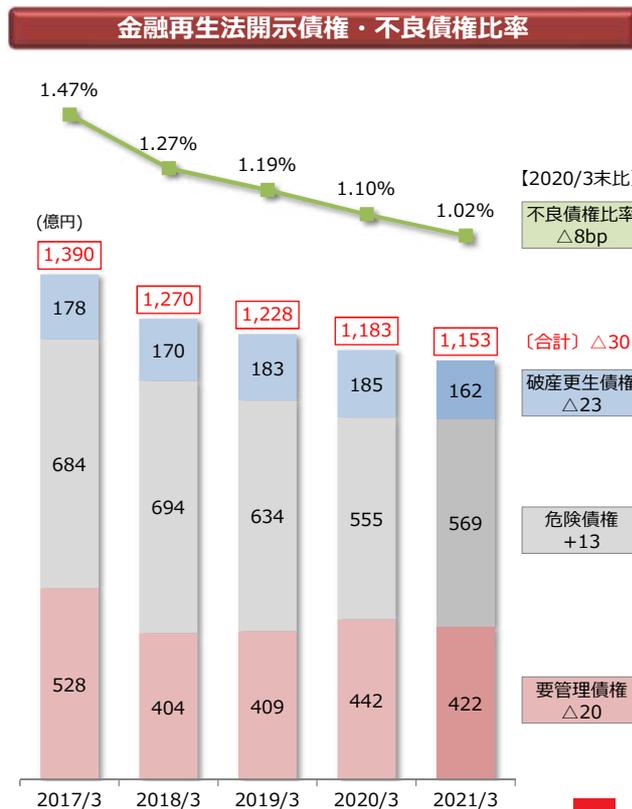
経費率（OHR）他行比較



- 経費は、新本店ビル関連費用の計上などから、前期比41億円増加の860億円となりましたが、期初計画879億円に対しては19億円抑制しました。
- 今期も、効率化やDXに係る戦略的投資の増加を見込むものの、新本店ビル関連の一過性費用が剥落することで、4億円の減少を見込んでいます。
- 10頁をご覧ください。

前倒し・予防的な引当を実施する中でも、与信費用の増加を一定程度に抑制

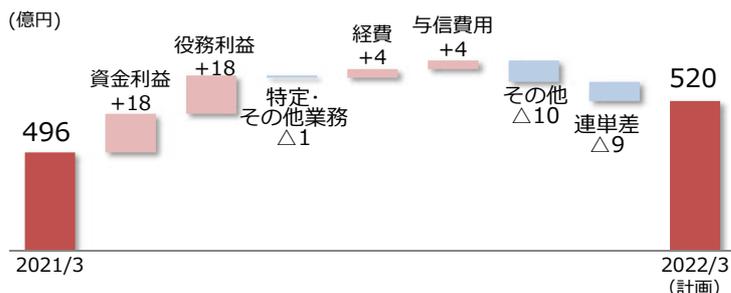
(億円)	2020/3	2021/3	前期比	2022/3	前期比
				(計画)	
与信関係費用 (△)	95	104	9	100	△ 4
一般貸倒引当金純繰入額 (△)	12	32	19	10	△ 22
不良債権処理額 (△)	82	71	△ 10	90	18
貸出金償却・個別貸倒引当金純繰入額等 (△)	109	83	△ 25	105	21
うち新規発生 (△)	109	87	△ 22	110	22
うち既先 (△)	11	4	△ 7	5	0
うち回収等	12	7	△ 4	10	2
償却債権取立益	26	12	△ 14	15	2
与信費用比率 (△)	8bp	9bp	0bp	8bp	△0bp



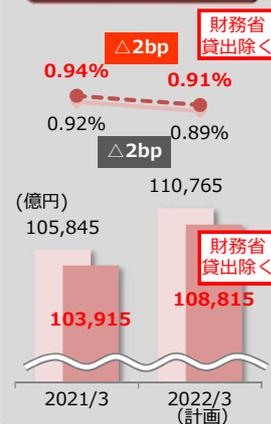
- 与信関係費用は、30億円程度の前倒し・予防的な引当を行ったことから、前期比9億円増加の104億円となりました。
- 当行貸出においては、デフォルト率が低く、不動産担保により保全されている「不動産賃貸業向け貸出」が占める割合が多いことから、不良債権の新規発生は低く抑えられており、貸倒引当率や不良債権比率の低さにも繋がっています。
- 今期におきましても、コロナの影響を加味して、前期・前々期と同程度となる100億円の与信費用を見込んでいます。
- 11頁をご覧ください。

単体	(億円)	2021/3	2022/3	
			(計画)	前期比
業務粗利益	1,560	1,595	34	
資金利益	1,245	1,264	18	
役員取引等利益	261	280	18	
特定取引利益	17	25	7	
その他業務利益	35	26	△9	
うち債券関係損益	△3	10	14	
経費(△)	860	855	△4	
実質業務純益	700	739	39	
コア業務純益	703	729	25	
除く投資信託解約損益	662	689	26	
一般貸倒引当金繰入額(△)	32	10	△22	
業務純益	667	729	61	
臨時損益	△25	△39	△14	
うち不良債権処理額(△)	71	90	18	
うち株式等関係損益	58	35	△23	
経常利益	642	690	47	
特別損益	△3	△5	△1	
当期純利益	456	490	33	
与信関係費用(△)	104	100	△4	
連結				
(億円)	2021/3	2022/3	前期比	
連結経常利益	718	755	36	
親会社株主に帰属する当期純利益	496	520	23	

親会社株主に帰属する当期純利益の増減要因(単体+連単差)

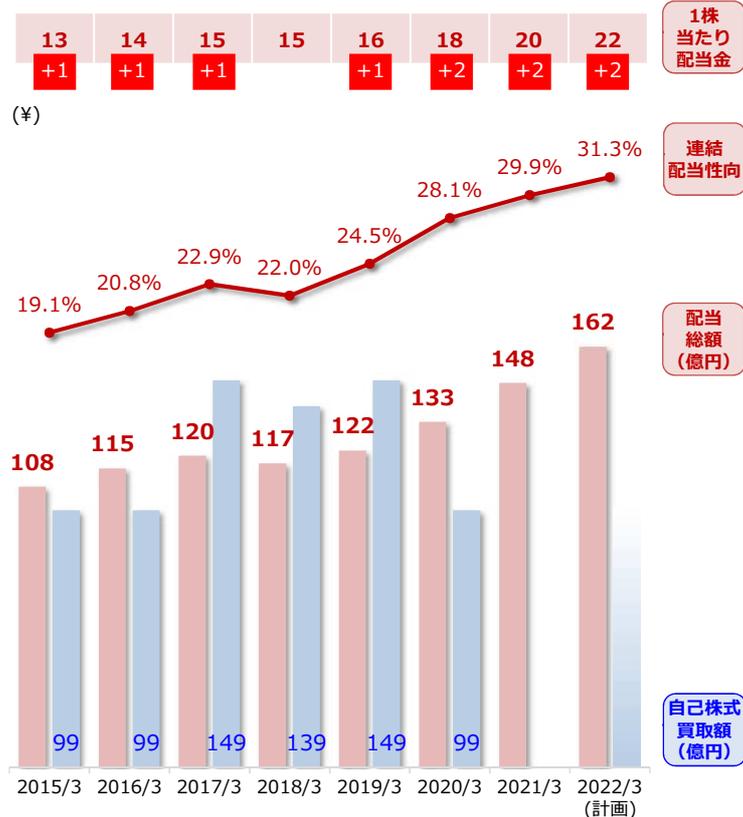


(億円)	2021/3	2022/3 (計画)	前期比
資金利益	1,245	1,264	18
国内資金利益	1,187	1,179	△7
預貸金利息	971	985	14
有価証券利息配当金	206	183	△22
うち投信解約損益	44	20	△24
国際資金利益	58	84	25
うち投信解約損益	△2	20	22
役員取引等利益	261	280	18
うち預かり資産関連	81	92	11
うち法人ソリューション関連	116	120	3
うち信託・相続関連	13	18	5
うちキャッシュレス関連	6	15	9
うち為替関連	130	122	△8
うちローン支払保険料・保証料(△)	121	128	7

国内業務部門
貸出金平残・利回り

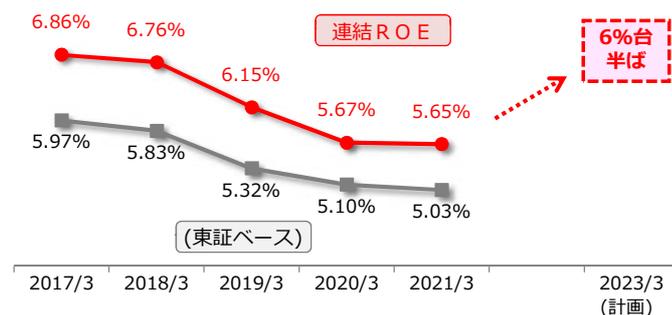
- 今期の業績ですが、業務粗利益は34億円の増加を計画しています。
- 資金利益は、国内貸出金利息の増加が牽引することで18億円増加、役員取引等利益は、預かり資産やキャッシュレス等の収益積上げにより、18億円の増加を計画しています。
- 経費、与信関係費用はそれぞれ4億円の減少を見込んでおり、当期純利益は、単体が33億円増加の490億円、連結が23億円増加の520億円を計画しています。
- 厳しい外部環境のなかでも、様々な施策効果を積み上げながら、収益力増強に向けた取り組みを進めてまいります。
- 12頁をご覧ください。

株主還元

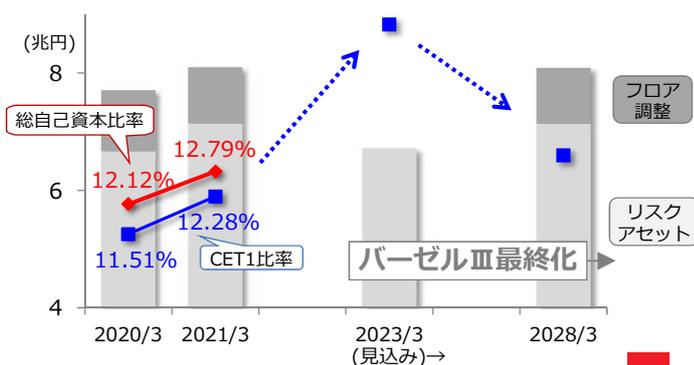


連結ROE

※評価損益変動の影響を受けないB/S上の「株主資本合計」ベース



連結自己資本比率・リスクアセット



- 株主還元に関しましては、昨年度2円増配したことで、連結配当性向は30%となりました。
- 今期も増益を見込む中、株主還元を強化するべく、配当予想を2円引き上げました。
- 今後の株主還元については、コロナの当行業績への影響を見極めながら、増配や自社株買いなどを、引続き検討してまいります。
- 14・15頁では中期経営計画の概要を説明していますので、後ほどご覧下さい。
- 続きまして、コロナウイルスの影響について説明いたします。17頁をご覧ください。

中期経営計画

当行グループが果たすべき使命

お客さまや地域社会のパートナーとして最新の金融サービスを提供し、
地域経済の持続的な発展に貢献する

名称

第14次中期経営計画 NEXT STEP 2023 ～未来へ、つながる・超える～
(計画期間 2020年4月1日～2023年3月31日)

ビジョン

金融機能の深化と地域金融の新たなモデル構築による、「カスタマー・エクスペリエンス」の向上

基本方針

基本方針Ⅰ

「お客さまに寄り添い共に進化し続けます」

- 個人のお客さまの生活に寄り添った相談相手になります
- 法人のお客さまの多種多様な経営課題を解決する
最良のパートナーとなります
- 利便性と相談力の向上を両立させた店舗づくりを進めています

基本方針Ⅱ

「お客さまの未来のために新たな価値を創造し続けます」

- デジタルテクノロジーやあらゆる情報資源を活用して、お客さまに
新たな価値を提供します
- 銀行の枠組みを超えたチャレンジを重ね、新たな価値を創出します

基本方針Ⅲ

「提携戦略を高度化します」

- お客さまに寄り添い、新たな価値を提供するため、他行連携・異業種連携を一層強化していきます

基本方針Ⅳ

「サステナブルな経営を実現します」

- 人材育成の強化や多様なワークスタイルの実現により、働きがいのある会社づくりに努めます
- ガバナンス・コンプライアンス・リスク管理など内部管理態勢を一層強化します

目標とする
指標

親会社株主に帰属する当期純利益

600億円

連結ROE

6%台半ば

単体OHR

50%台前半

(億円)

	2020/3 実績	2021/3 実績	2022/3 計画	2023/3 目標	2020/3比
業務粗利益	1,527	1,560	1,595	1,640	+112
経費(△)	819	860	855	855	+35
実質業務純益	708	700	739	785	+76
与信関係費用(△)	95	104	100	88	△7
経常利益	678	642	690	789	+110
当期純利益	459	456	490	560	+100
親会社株主に帰属 する当期純利益	480	496	520	600	+119

主なポイント(2020/3～2023/3の増減)

■ 資金利益

- ・首都圏を中心とした貸出金増強
- ・海外ビジネス増強、資金運用力強化

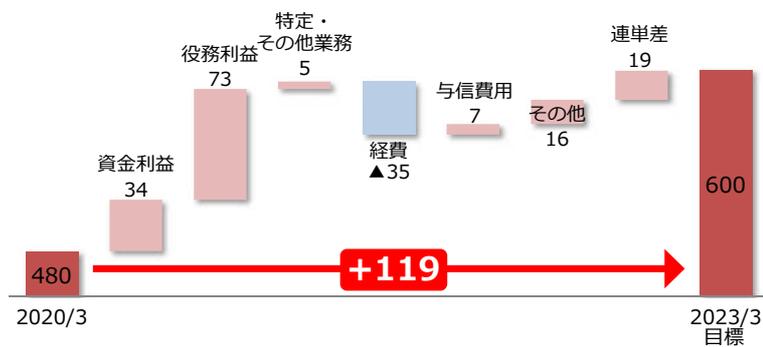
■ 役務取引等利益

- ・キャッシュレス +31
- ・法人ソリューション関連 +19
- ・信託・相続関連業務 +10
- ・金融商品販売、他 +14

■ 経費

- ・新本店ビル関連 +23
- ・効率化、新事業、他 +44
- ・既存経費削減 ▲33

親会社株主に帰属する当期純利益の増減内訳(単体+連単差)



投資計画(3年間合計)

戦略的投資	130
対お客さま向け (デジタル・新サービス等)	80
経営態勢強化 (業務効率化・内部管理等)	50
通常管理投資 (法対応・更改投資)	120
投資合計 (本店ビル関連を除く)	250

15

新型コロナウイルス

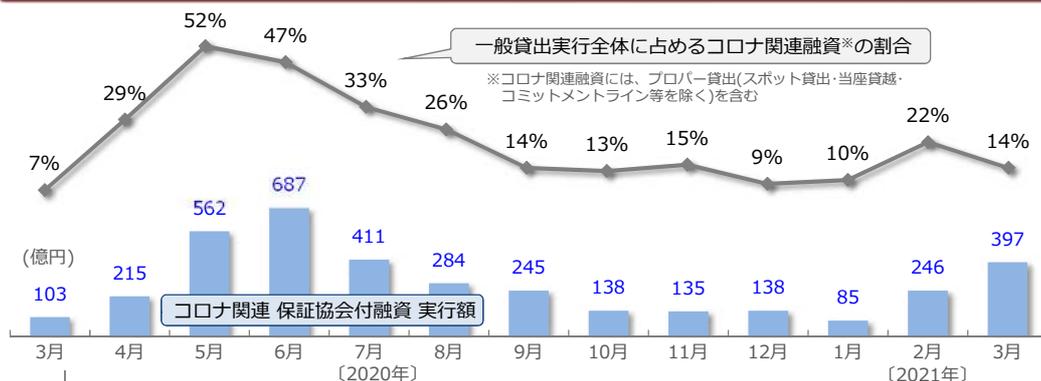
地域金融機関の役割・使命・存在意義を果たし、お客さまを支援

コロナ関連融資 取組状況

〔2021年3月末時点〕

	実行	
新規融資	15,997件	6,964億円
プロパー	797件	3,308億円
保証協会	15,200件	3,656億円
条件変更	1,122件	-
事業法人	391件	-
ローン	731件	-

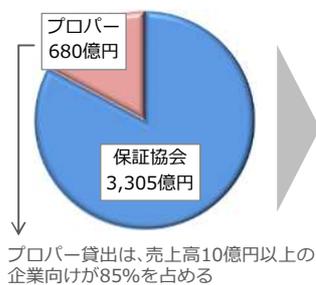
コロナ関連 保証協会付融資 実行額、一般貸出実行全体に占めるコロナ関連融資の割合



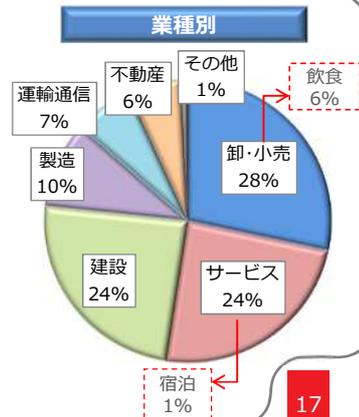
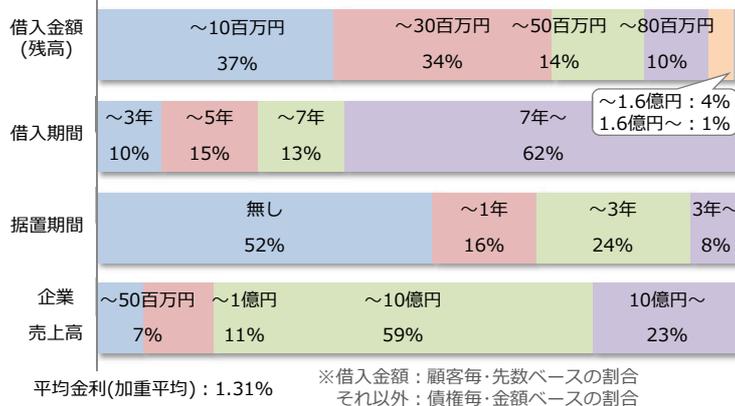
コロナ関連融資 残高

〔2021年3月末時点〕

※スポット貸出、当座貸越、コミットメントライン等を除く



保証協会付 コロナ関連融資の詳細



- 引き続き、コロナの影響を受けているお客さまを確りとサポートするため、資金繰り支援を中心に様々な取組みを行っており、コロナ関連融資の実行額は、累計で約1万6千件・7,000億円となりました。
- コロナ関連の保証協会付融資においては、無利子融資の上限額が4千万円から6千万円へと引き上げられたことで、2月3月の実行額は合計で600億円を超えました。
- ただし、コロナ関連融資が当行の一般貸出実行に占める割合は、足元では全体の1割から2割程度にとどまっており、設備投資や通常の運転資金等に対する貸出が大半を占めています。
- 18頁をご覧ください。

マクロ・ミクロ両方の視点から、コロナ影響を勘案した与信費用を試算

マクロ的視点からの算出

2020/11・2021/2プレゼン掲載の与信費用見込みと同様の算出方法（現状に合わせてコロナ影響度等を変更）

対象先：全与信先（下記「ミクロ的視点」の与信費用算出対象先、消費者ローンを除く）

各要素を元に、コロナ影響を受ける先を特定

資金繰りの状況

コロナ前の
資金繰り状況
(経常収支
赤字先)

コロナ禍での支援の有無

コロナ禍で、
融資・条件変更
の実施先

業種

コロナ影響を
受ける業種

行内格付

現在の行内格付を勘案

2021年4月の日銀短観データ※
を用いて、業種毎の影響度を判定※業種別の2020年度売上高計画
(前期比増減率)

業種別	コロナ影響
大	宿泊・飲食
中	全産業平均を下回る業種
小	全産業平均を上回る業種

業種別 コロナ影響	コロナ影響度		
	22/3 上期	22/3 下期	23/3 通期
大	影響大	影響大	一定の影響
中	商業系不動産賃貸 無し	影響大	一定の影響
	それ以外	一定の影響	無し
小	一定の影響	無し	無し

与信費用(新規発生)シミュレーション

(億円)

	21/3実績	22/3	23/3
マクロ	87	72	45
ミクロ		32	22
合計	87	105	68

【前提】下期以降の経済情勢は緩やかに回復に向かうものの、業種や
個社の状況によって回復に時間を要する

ミクロ的視点からの算出

対象先：①グループ与信額1億円以上の条件変更先等
(住居系不動産賃貸業・金融業・公共等を除く)

②破綻懸念先以下

以下調査等を基に、個社別の実態
を踏まえた与信費用を試算

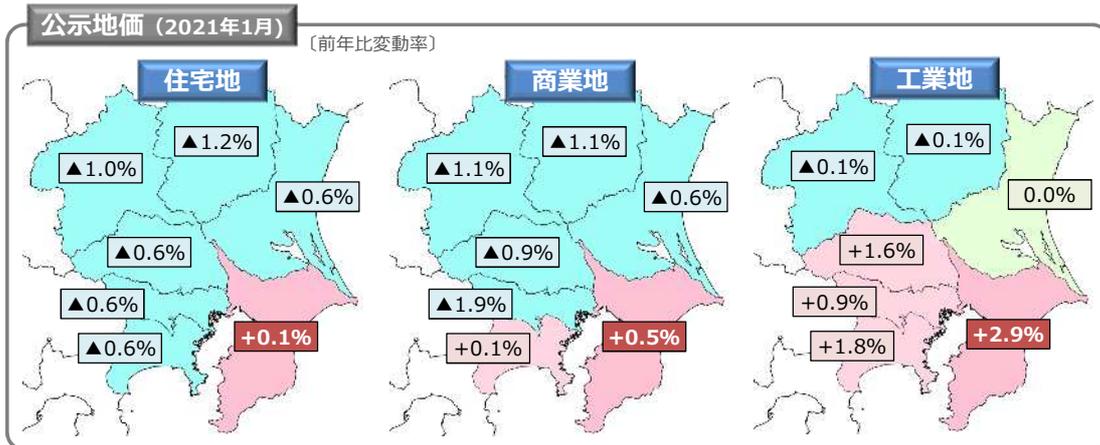
- 影響からの回復状況
- 足元の売上水準
- 支援の要否

対象先：③審査セクションが個別に実態
を把握している先個社別の実態を踏まえた与
信費用を試算

18

- コロナ影響を勘案した与信費用の試算について、これまではリスク管理部門がマクロ的な視点から算出しておりましたが、今回より、審査セクションによるミクロ的な視点の試算も合算しています。
- 与信額1億円以上の先などは、お客さまに回復状況や支援の必要性などを直接ヒアリングした結果や、個社別の実態などをもとにして、ミクロ的視点から与信費用を試算しており、それ以外の先はこれまで通りマクロ的な視点で試算しました。
- 「下期以降の経済情勢は緩やかに回復に向かうものの、業種や個社の状況によって回復に時間を要する」という前提に基づいて算出しており、今期の不良債権の新規発生は105億円と、計画内に収まる予定です。
- 19頁をご覧ください。

コロナ禍で、居住地等として千葉への関心が高まっている

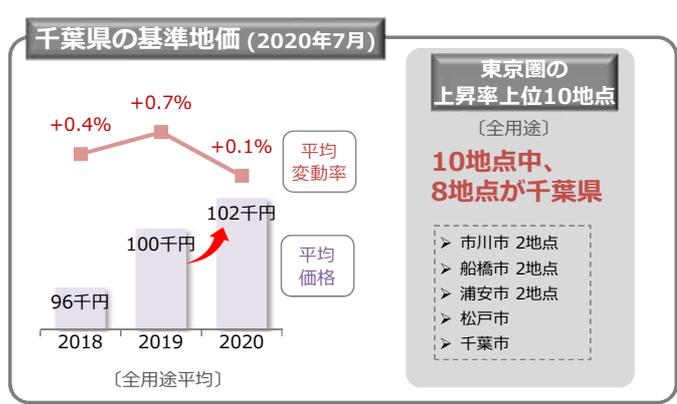


宝島社『田舎暮らしの本』2月号
「2021年版 住みたい田舎ベストランキング」
(全国12エリア別、首都圏エリア)

順位 市町村 **いすみ市：5年連続1位**

1位	いすみ市
3位	館山市
6位	多古町
7位	鴨川市

※千葉県の市町村のみを抜粋
出所：宝島社



都道府県別転入超過数 (千人)

順位	都道府県	2019年度	2020年度	増減
1位	神奈川県	30	29	▲1
2位	埼玉県	26	25	▲1
3位	千葉県	9	13	+3
4位	大阪府	10	10	+0
5位	東京都	83	7	▲75
6位	福岡県	4	6	+1
7位	沖縄県	1	1	▲0
8位	群馬県	▲2	0	+3

出所：総務省 ※年度：4月～翌年3月

転入超過数の多い上位20市町村

都道府県	市町村数
千葉県	5
神奈川県	5
埼玉県	2
大阪府	2
他6	各1

出所：総務省 ※2020年1～12月

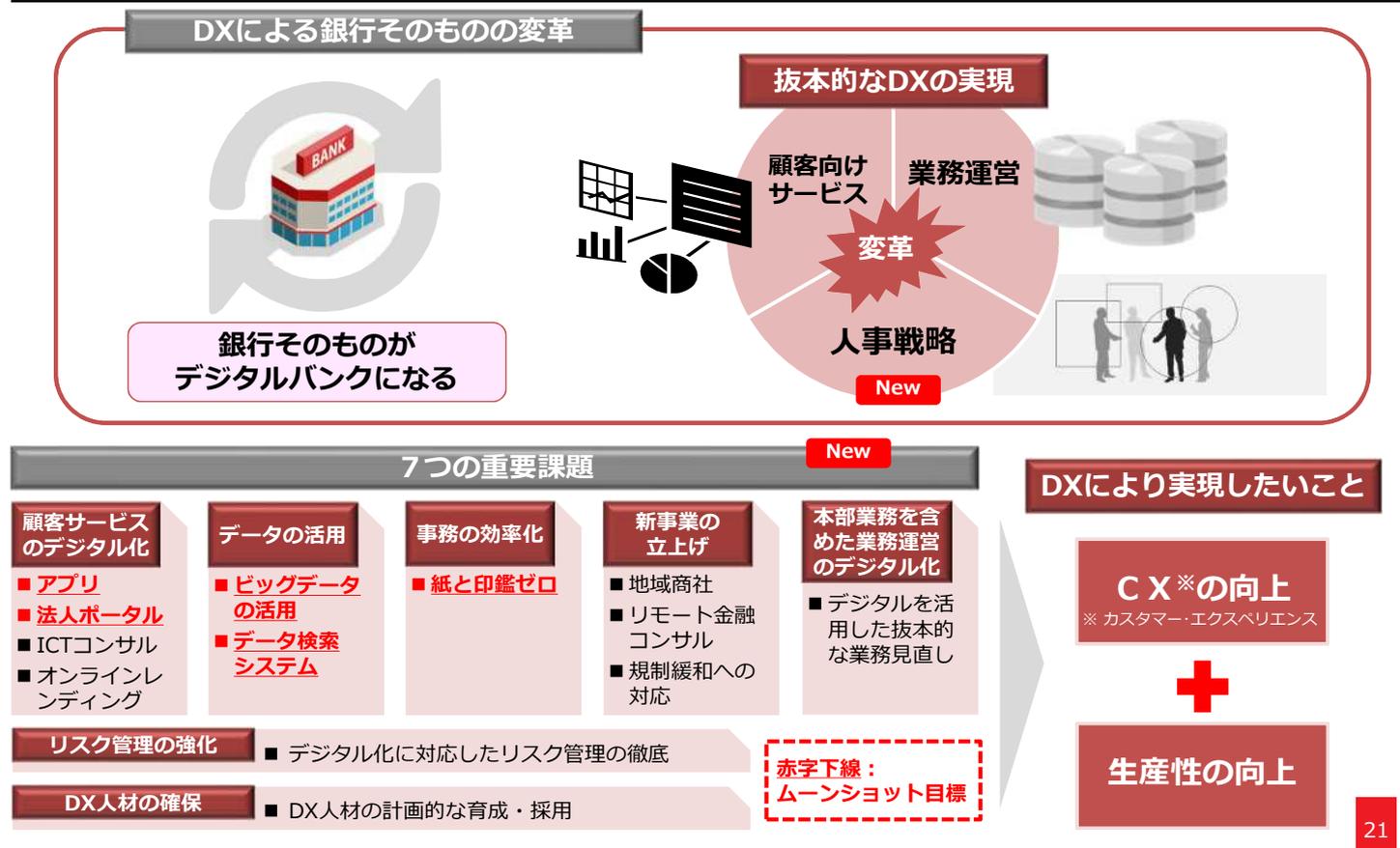
千葉県・流山市・柏市・船橋市・八千代市

- テレワーク需要の高まりから、東京近郊にありながら自然豊かで住みやすい千葉県の居住地としての関心は高まっており、3月に発表された公示地価において、千葉県は関東で唯一、住宅地の地価が上昇傾向を維持しています。
- 今後の開発ニーズが期待でき、当行貸出の半分以上を占める住宅ローンや不動産賃貸業向け貸出が、これからも好調に推移することが見込まれます。
- 私からの説明は以上となります。続いて、各種施策に関しまして、6月に新頭取に就任予定である米本より説明いたします。

各種施策

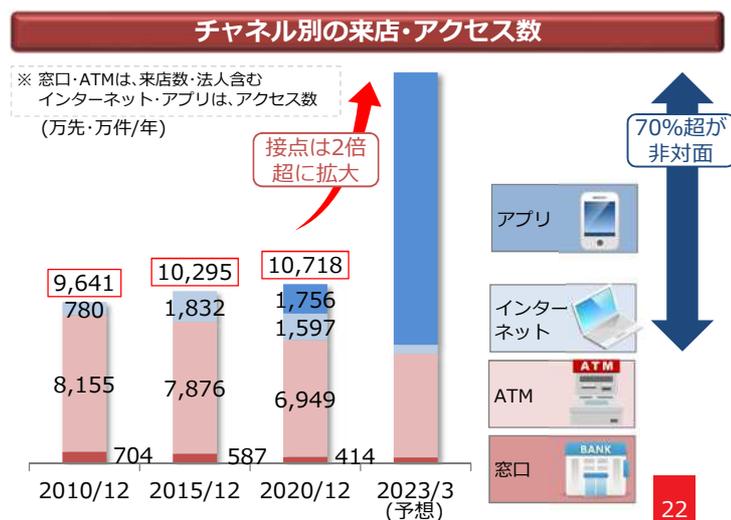
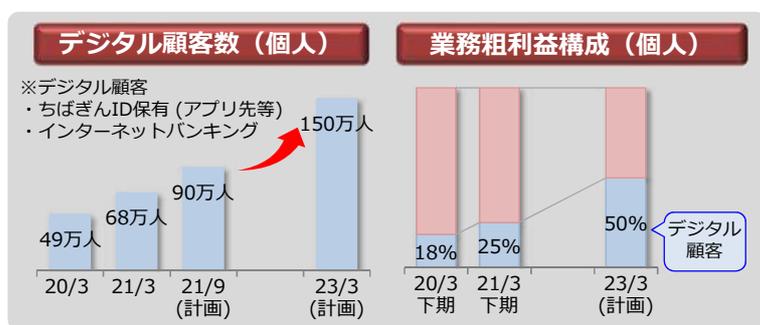
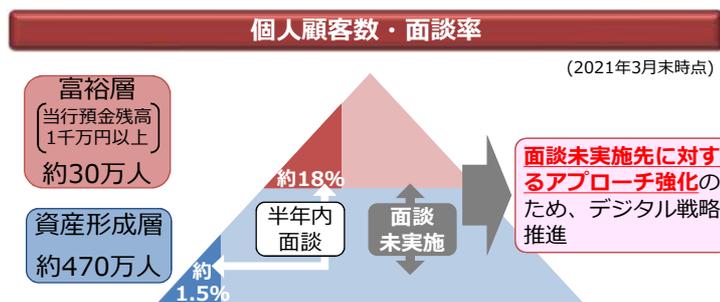
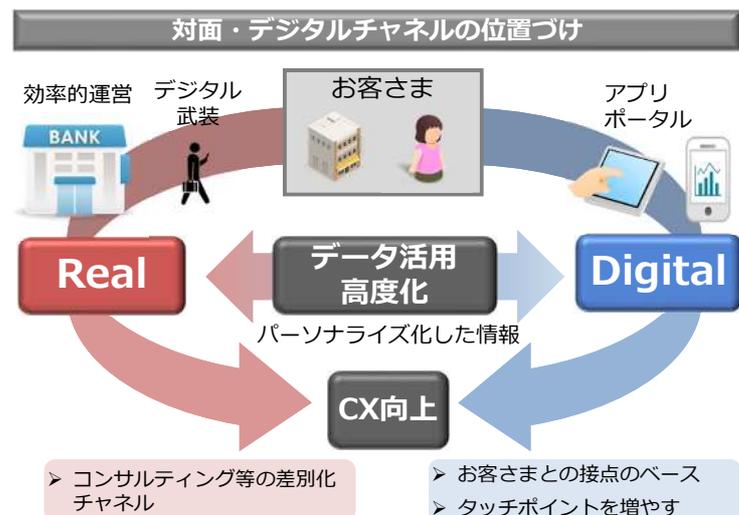
- 皆さまこんにちは。専務の米本でございます。
- それでは、個別の施策について説明させていただきます。
- 資料の21頁をご覧ください。

当行そのものを変革するため、「人事戦略の変革」をDX推進の軸に追加



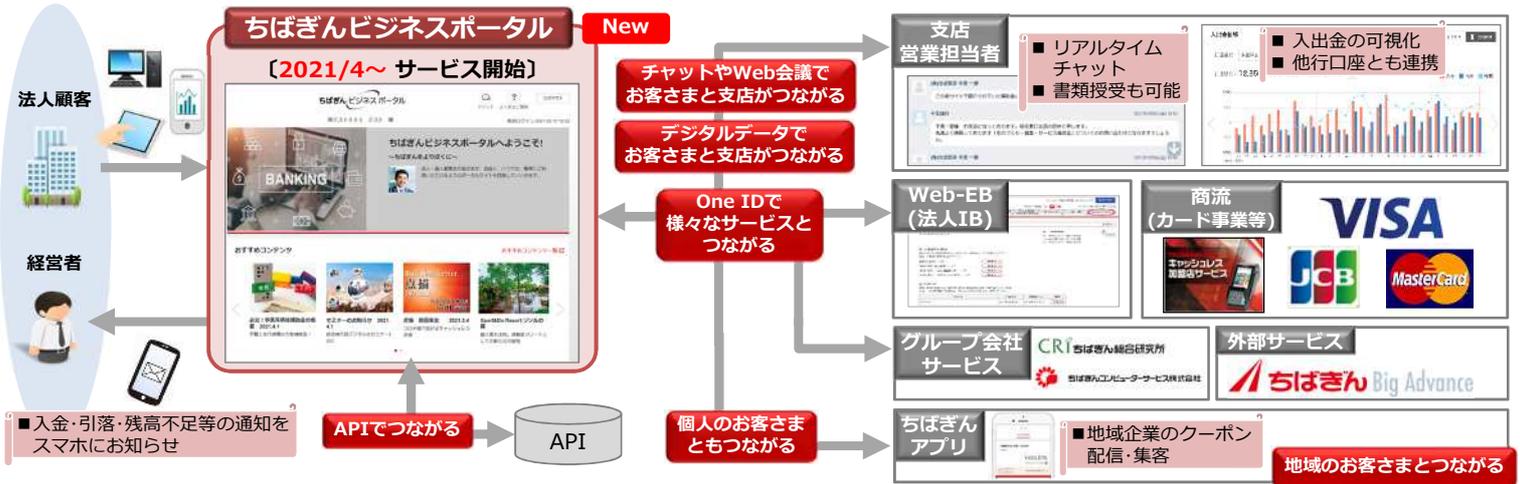
- 昨年4月から開始した中期経営計画において、デジタル戦略を最重要施策として掲げており、ムーンショット目標を策定するなど、DX推進を強化しています。
- 抜本的なDXの実現に向けて、「顧客向けサービスの変革」、「業務運営の変革」、「人事戦略の変革」を軸として、銀行そのものをデジタルバンクに変革することを目指します。
- 具体的に取り組むべき重要課題として、「顧客サービスのデジタル化」「データの活用」「事務の効率化」「新事業」「業務運営のデジタル化」「リスク管理の強化」「DX人材の確保」という7つの課題を設定し、グループ全体で網羅的に進めていくことで、「カスタマー・エクスペリエンスの向上」「生産性の向上」を実現させてまいります。
- DX推進のベースとなる人材を今後2年間で千人確保することを目指しており、当行職員による国家資格「ITパスポート」の取得を推進しています。
- 22頁をご覧ください。

デジタルによりお客さまとのタッチポイントを増やし、対面は差別化チャンネルへ



- 今後のお客さまとのアクセスチャンネルは、窓口やATMからアプリへと大きく変化することが予想されており、これにより、お客さまとのタッチポイントが増加することで、ビジネスチャンスが拡大していきます。
- お客さまとの接点のベースとなるアプリの利便性を一段と高めることで、デジタル顧客数を150万人まで増やし、銀行全体の利益の50%をデジタル顧客が占めることを目指します。
- また、差別化チャンネルとなる店舗などの対面チャンネルについても、業務運営やデータ活用などにおいて徹底的にDXを推進することで、効率性やコンサルティング能力を一段と高めてまいります。
- 千葉県南部などの人口減少地域においては、館山地区で実施しているエリア営業体制の拡大を検討するなど、地域の特性にあった店舗戦略を進めていく方針ですが、地銀の強みは対面サービスであり、お客さまとの接触を深める差別化チャンネルとして、一定の店舗数を維持していく方針です。
- 23頁をご覧ください。

あらゆるサービスのハブとなり、事業活動に欠かせない法人ポータルの取扱い開始

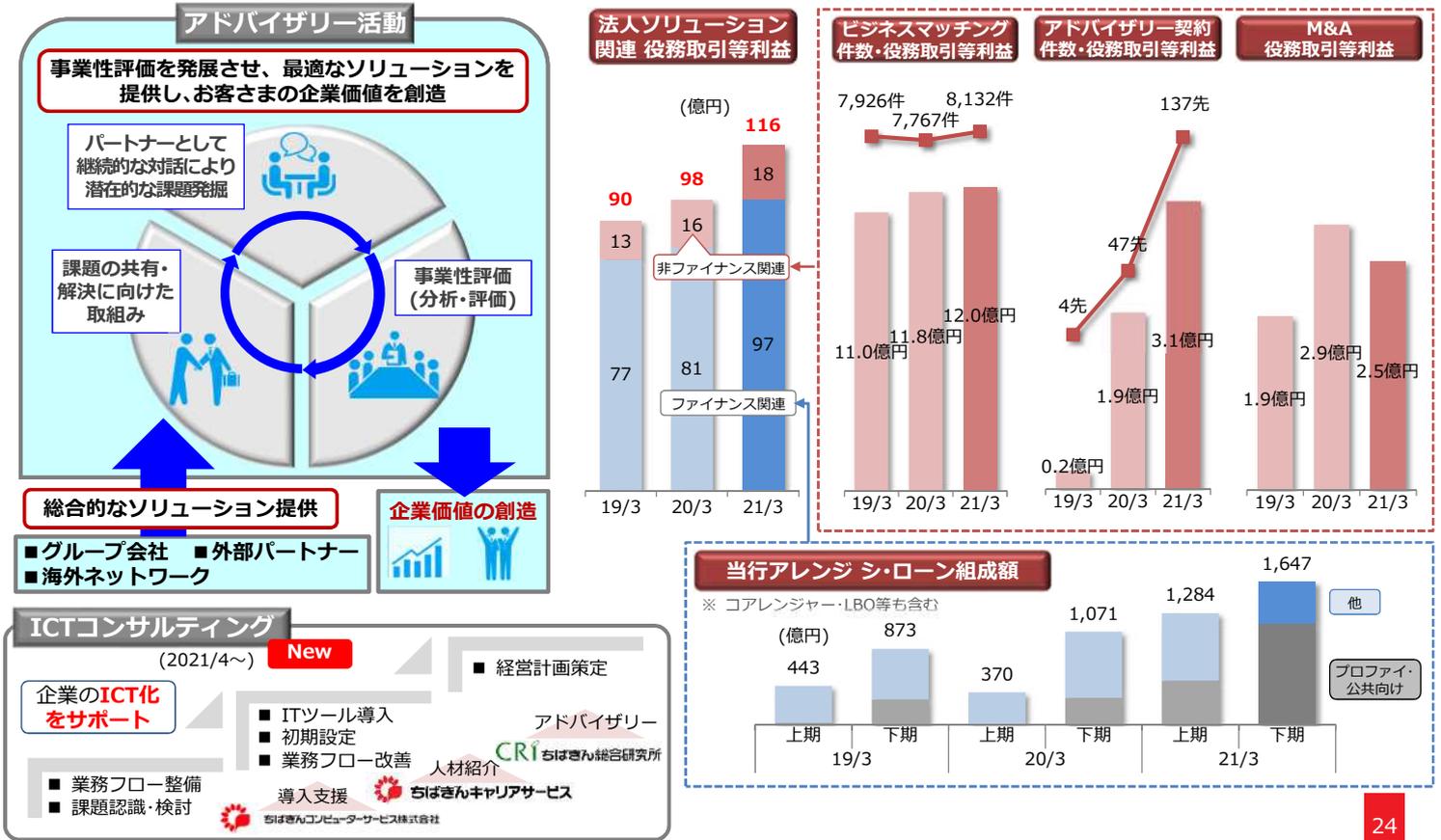


開発スケジュール	第1フェーズ 2021/4 実施済	第2フェーズ 2021/9～2022/5 予定	第3フェーズ以降
デジタルでつながる	<ul style="list-style-type: none"> チャット 経営に役立つ情報発信 	<ul style="list-style-type: none"> Web会議 アラート通知機能 	<ul style="list-style-type: none"> 閲覧履歴を活用した営業
金融サービスのデジタル化	<ul style="list-style-type: none"> 残高・入出金明細(当行分) Web-EBへリンク 	<ul style="list-style-type: none"> 他行口座と連携 口座情報の比較機能 返済予定表デジタル交付 	<ul style="list-style-type: none"> キャッシュフロー可視化 電子契約 キャッシュレス事業連携
経営課題の解決	<ul style="list-style-type: none"> BigAdvanceとの連携 	<ul style="list-style-type: none"> ICTコンサルとの連携 グループ会社のポータルへ 	<ul style="list-style-type: none"> 販売管理・人事労務管理等の業務機能と連携



- 4月から、法人のお客さま向けの新たなデジタルチャネルとして「ちばぎんビジネスポータル」のサービス提供を開始しました。
- この法人ポータルでは、ネット上でお客さまと支店の営業担当者がやり取りしたり、口座情報の確認ができる機能を設けております。
- また、グループ会社や外部サービスとも接続するほか、個人のお客さまともつながることで、「あらゆる法人向けサービスのハブとなり、事業活動に欠かせないデジタル窓口」になることを目指してまいります。
- 24頁をご覧ください。

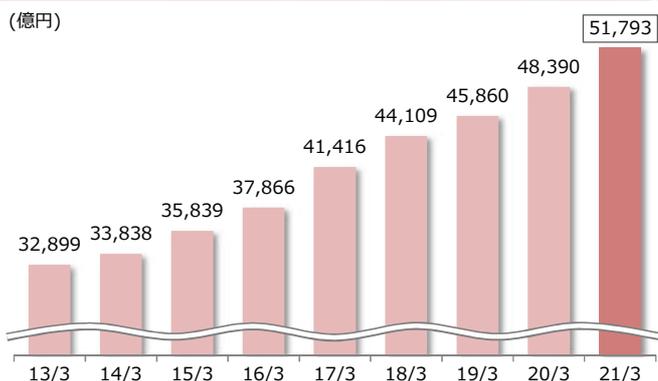
パートナーとしての経営課題解決力を強化



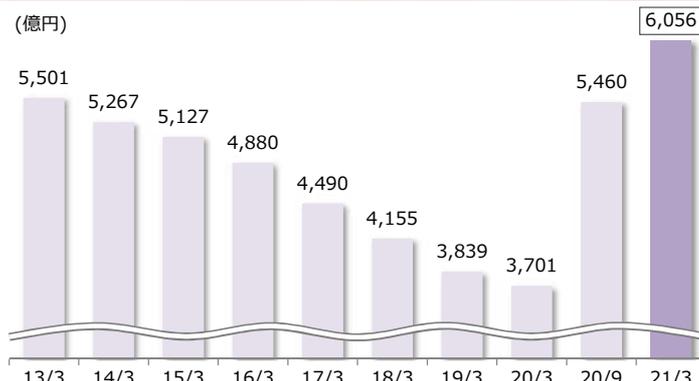
- 法人ビジネスでは、アドバイザーとしての継続的な対話により、様々なニーズや経営課題を抱えるお客様に対して、ビジネスマッチング・M&Aなど、総合的なソリューションを提供しており、役務収益を増強しています。
- また、シ・ローンに関して、過去からの取組み実績の積み上げによる組成能力の向上に加えて、アライアンスの資金力を活用した招聘能力の向上により、当行アレンジの組成額は増加傾向にあり、ファイナンス関連の役務収益増強に繋がっています。
- 25頁をご覧ください。

コロナ禍で中小企業の借入ニーズに積極的に対応

中小企業向け貸出残高



保証協会付貸出残高



融資新規件数



国内貸出 地域別残高



- コロナ関連融資の取組により、中小企業向け貸出は増加しており、特に保証協会付貸出は大幅に増加しました。
- また、コロナ影響を受けている地域のお客さまへの支援を積極的に行ったことにより、融資新規件数が過去最高を更新するなど、お客さま基盤の拡大が進んでいます。
- 26頁をご覧ください。

DXを活用し審査体制を高度化、不動産賃貸業向け貸出に対する懸念は低位

口座入出金データを活用したAI審査 New (2021/5～ 試行開始)

- 業況変化を**タイムリー**に把握
- 銀行内部のデータ使用 ⇒ **粉飾できない**
- 推進にも活用

不動産賃貸業向け貸出

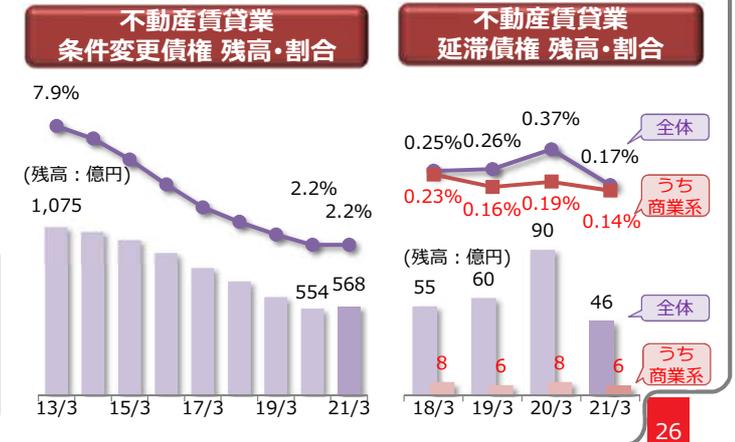
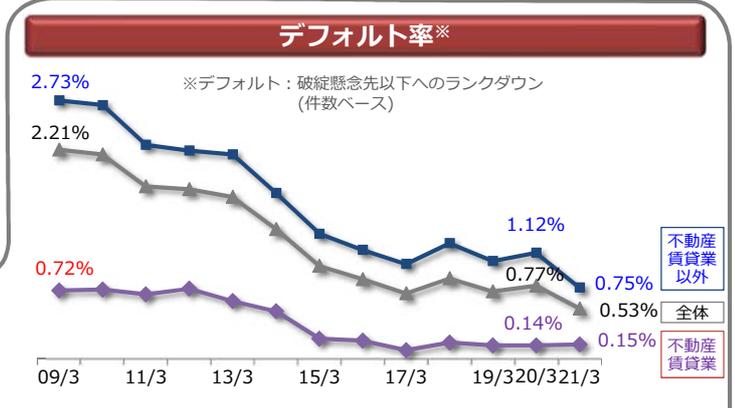
借入人属性別 割合 (2021/3基準、件数ベース)

用途別 割合 ※商業系の割合はグループ与信1億以上の先を集計

入居率 当行融資物件平均 **95.4%** (全国平均 83.3%)

DSCR 当行融資物件平均 **142%**

DSCR：物件単体収支 (物件の元利金支払前キャッシュフロー ÷ 元利金支払額) (100%未満の場合、物件賃料収入で返済・費用を賄えない。)



- 5月より、口座入出金データを活用したAI審査の試行を開始しており、DXを活用して、審査体制を一層高度化してまいります。
- また、当行貸出の2割強を占める不動産賃貸業向け貸出については、引き続き厳格な審査体制のもとで対応しており、デフォルト率や条件変更債権の割合は横ばいで推移、延滞債権の割合は低下と、健全性を維持しています。
- 27頁をご覧ください。

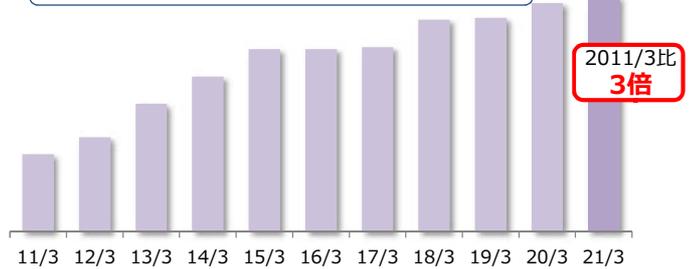
地銀最大級の海外ネットワークを活用

当行海外ネットワーク



海外店における日系企業 融資取引先数

コロナによる混乱の中でも、在宅勤務・スプリット勤務により、日系企業の支援を継続



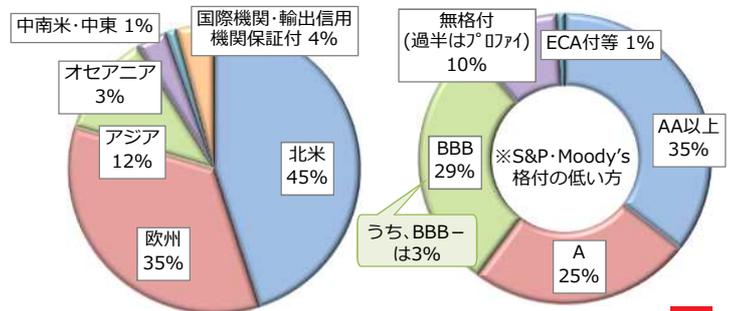
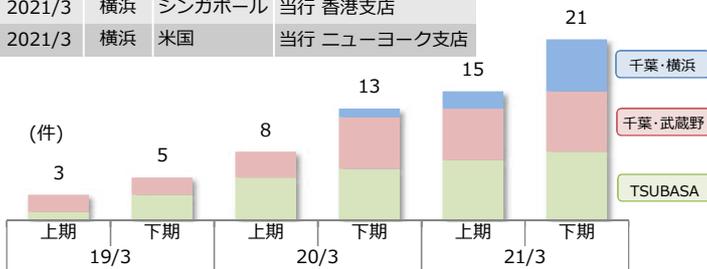
提携行との協調融資(国際業務関連) 累計取組件数

非日系与信残高(地域別)

非日系与信残高(外部格付別)

2021/3期 下期の主な取組み

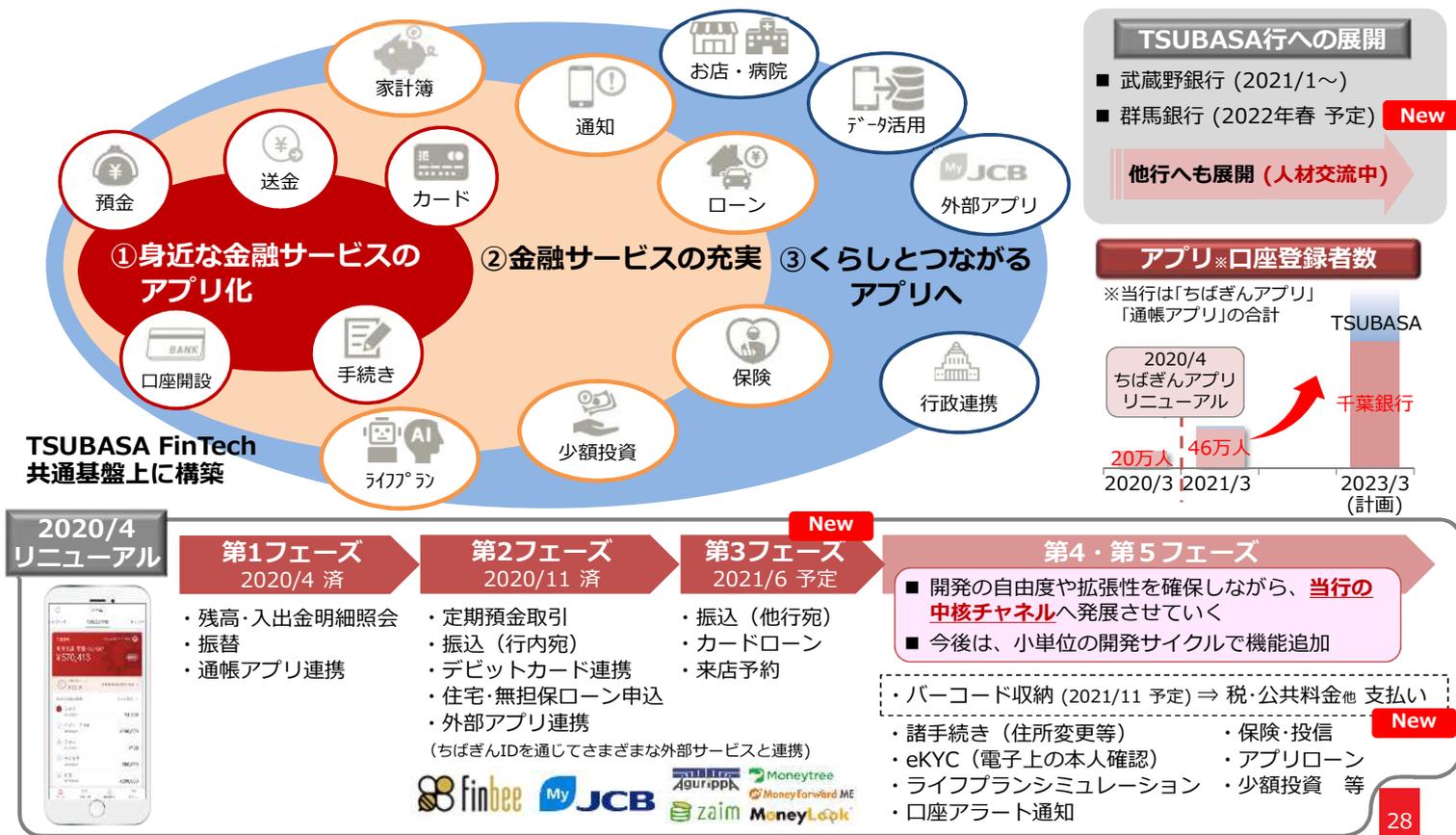
取組時期	ファイナ	国	関係した海外拠点
2020/10	武蔵野	メキシコ	当行 ニューヨーク支店
2021/3	横浜	シンガポール	当行 香港支店
2021/3	横浜	米国	当行 ニューヨーク支店



※国内店・市場部門の非日系向け与信含む

- 地銀最大級の海外ネットワークは当行の強みであり、コロナによる混乱の中でも、海外店は在宅勤務などにより日系企業への支援を継続しています。
- また、提携行と協調して、日系企業の海外現法や非日系向け融資の取組みを継続しており、2018年4月以降の取組み件数は20件を超えました。
- なお、債券を含めた非日系向け与信は、慎重な取組み体制を継続しており、大半は投資適格の格付を有する企業向けと、信用リスクは抑制されています。
- 続いて、個人向けビジネスについて説明いたします。28頁をご覧ください。

「くらしとつながるアプリ」へ



- ちばぎんアプリの口座登録者数は、昨年4月末にリニューアルして以降、順調に増加しており、3月末時点で30万件と、2023年3月までの計画100万件に対して、3割を達成済みです。
- 6月に予定する「第3フェーズ」ではカードローンや来店予約などの機能追加を予定しています。
- 今後は、開発期間を短縮して1件1件機能を追加していき、新事業の地域商社と融合するなど、地元の企業と個人のお客さまを結び付けられるような「くらしとつながるアプリ」を目指してまいります。
- また、TSUBASA行への展開も進んでおり、今後の開発力・サービス力・情報量の増強が見込まれています。
- 29頁をご覧ください。

一人一人の生活に寄り添った相談機能の強化

金融商品販売

金融商品販売 役務利益

(億円)

2019/3	2019/3 下期	2020/3	2020/3 下期	2021/3	2021/3 下期
50.2	43.1	37.8	39.4	47.5	44.6
3.5	2.7	2.7	3.5	4.6	4.6
18.9	16.9	13.8	12.2	9.8	9.8
11.2	9.4	8.0	7.1	7.3	7.3
16.3	13.7	13.0	16.2	25.5	25.5

2019/3 2020/3 2021/3

紹介型仲介
平準払保険(保障性保険を含む)
一時払い保険
投信販売信託報酬

預かり資産残高 (グループ合計)

(億円) [2020/3末比] (合計) +10.5%

2017/3	2018/3	2019/3	2020/3	2021/3
20,126	20,499	20,537	18,977	20,974
5,784	6,601	6,612	6,056	7,629
447	867	841	767	589
1,302	1,175	1,129	1,064	1,014
9,465	9,044	9,196	8,753	8,778
3,125	2,810	2,758	2,335	2,963

グループ会社 +25.9%
外貨預金 △23.2%
公共債 △4.6%
年金保険等 +0.2%
投資信託 +26.9%

ちばぎんアセットマネジメント株の受賞

ちばぎんアセットマネジメント

リフィニティブ・リップパー・ファンド・アワード・ジャパン 2021 投資信託 株式部門 **最優秀会社賞** New

REFINITIV LIPPER FUND AWARDS
2021 WINNER JAPAN

- 評価対象 42社中 **1位**
- **地銀系運用会社の受賞は初めて**

「リフィニティブ・リップパー・ファンド・アワード」は毎年、多くのファンドのリスク調整後リターンを比較し、評価期間中のパフォーマンスが一貫して優れているファンドと運用会社を表彰いたします。選定に際しては、「Lipper Leader Rating (リップパー・リーダー・レーティング) システム」の中の「コンシスタント・リターン (収益一貫性)」を用い、評価期間3年、5年、10年でリスク調整後のパフォーマンスを測定いたします。評価対象となるファンドは、コンシスタント・リターンが最も高いファンドにリフィニティブ・リップパー・ファンド・アワードが贈られます。詳しい情報は、<https://www.lipperfundawards.com/>をご覧ください。Refinitiv Lipper は、本資料に含まれるデータの正確性・信頼性を確保するよう合理的な努力をしていますが、それらの正確性については保証しません。

<リフィニティブ・リップパー・ファンド・アワードについて>
世界の20カ国以上で30年余りにわたり、高く評価されているRefinitiv Lipper Fund Awards は、独自の投資信託評価システム「Lipper Leader Rating (リップパー・リーダー・レーティング) システム」の中の「コンシスタント・リターン (収益一貫性)」を用い、優れたファンドとその運用会社を選定し、表彰するものです。評価方法の詳細につきましては、<https://www.lipperfundawards.com/>をご覧ください。

TSUBASAファンドラップ

(2021/4～) New

- お客さま一人一人に合わせた資産配分
- 投資一任運用

推進先

- 預金残高1千万円以上
- 投信等の預かり資産無し

約21万人：残高4.0兆円

相続・信託

相続関連	信託
遺言信託	土地信託
遺言作成サポート	公益信託
遺産整理業務	特定贈与信託
経営承継サポート	後見制度支援信託
ファミリートラストサポート	遺言代行信託

認知症対策

財産管理信託 (2020/12～) New

信託・相続関連 申込件数・収益

申込件数

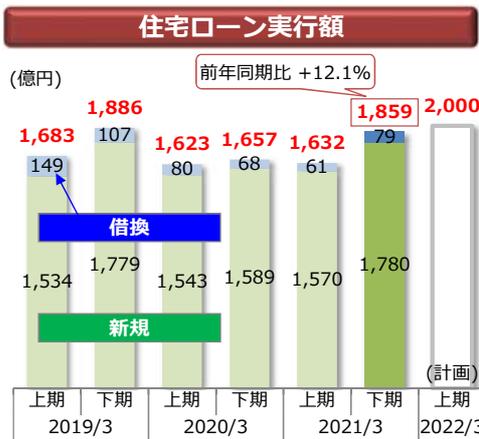
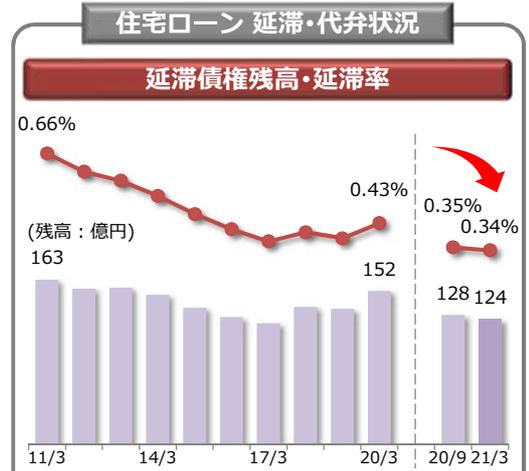
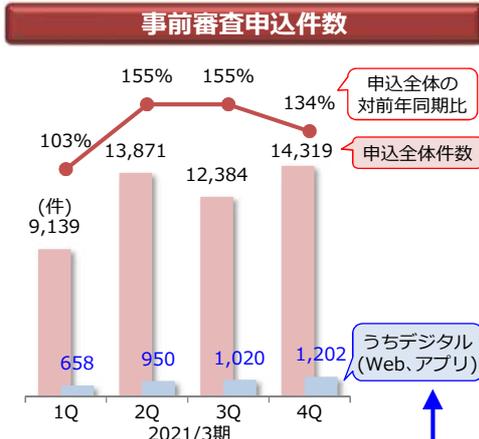
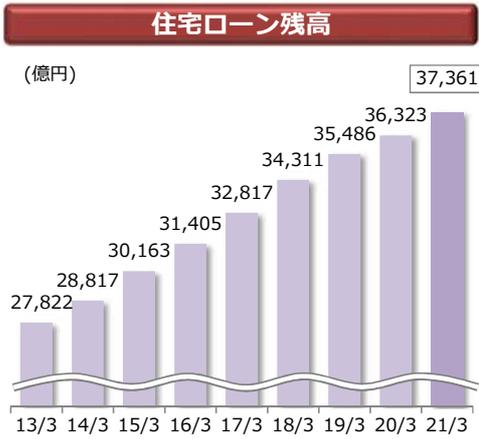
収益(億円)

2019/3	2019/3 下期	2020/3	2020/3 下期	2021/3	2021/3 下期
682	789	878	824	689	889
3.9	4.9	6.3	6.4	5.5	7.5

2019/3 2020/3 2021/3

- コロナの影響で昨年度上期に低迷した金融商品販売は、下期に大きく回復しており、グループ全体の預かり資産残高は2兆円を超えました。
- また、コロナ禍で関心が高まっている信託・相続関連業務に関しましても、昨年度下期の申込件数・収益が半期として過去最高を更新するなど、順調に推移しています。
- 30頁をご覧ください。

住替えニーズの高まりを受けて、申込・実行とも順調に推移



住宅ローン拡大に向けた取組み

住宅ローン Web完結スキーム

[2022/3期 下期] 全店で導入予定 **New**

紙、印鑑、来店 → デジタル顧客取込み

住宅ローン業務 専担者*

期	人数 (人)
18/4	77
19/4	77
20/4	87
21/4～	132

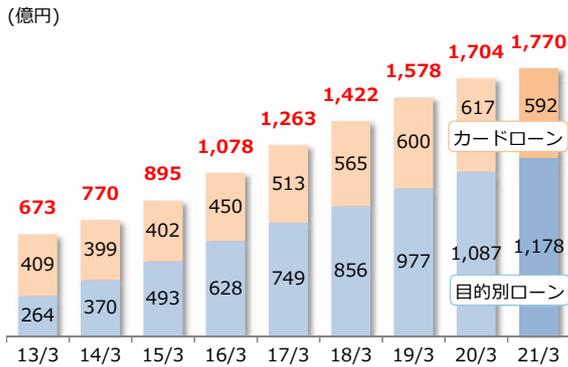
※業務効率化等から捻出した人員を再配置 ※ローンセンター・プラザ・推進室の人員



- 住宅ローンは、コロナ影響で地方移住への関心が高まっていることなどを背景に、下期の実行額は前年同期から12%増加と順調に推移しました。
- 事前審査申込件数は前年を大きく上回る水準で推移しており、Web完結スキーム導入による利便性向上や、専担者増員により、今後も着実な残高増加を目指してまいります。
- なお、延滞率や代弁率は前年よりも低下しており、住宅ローン債権は健全性を維持しています。
- 31頁をご覧ください。

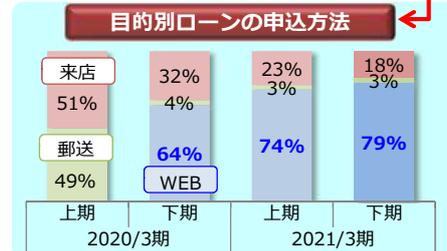
残高を増強しながらも、資産の健全性を維持

無担保ローン残高



無担保ローン拡大に向けた取組み

- 目的別ローンWeb完結スキーム (2019/10～)
- AI活用による借入可能見込額付DM
 - > 教育ローン 2019/11～
 - > マイカーローン等 2021/2～ **New**

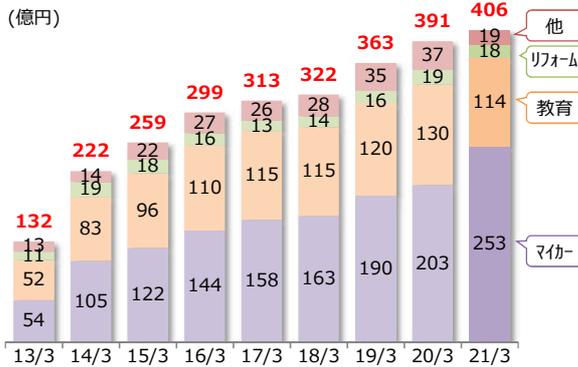


無担保ローンの業務効率化

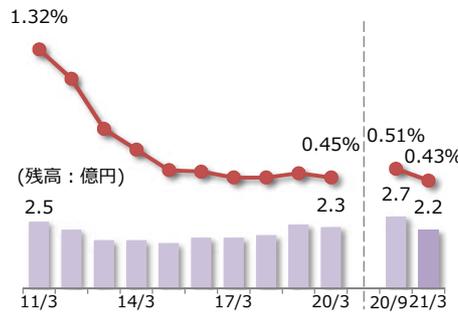
- 目的別ローンの受付・仮審査業務をRPA化 (2020/9～)



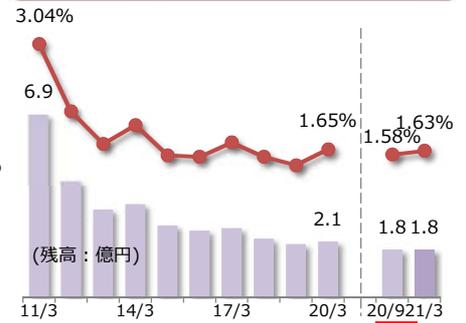
目的別ローン実行額



目的別ローン (ちばぎん保証)
延滞債権残高・延滞率



カードローン (ちばぎん保証)
延滞債権残高・延滞率

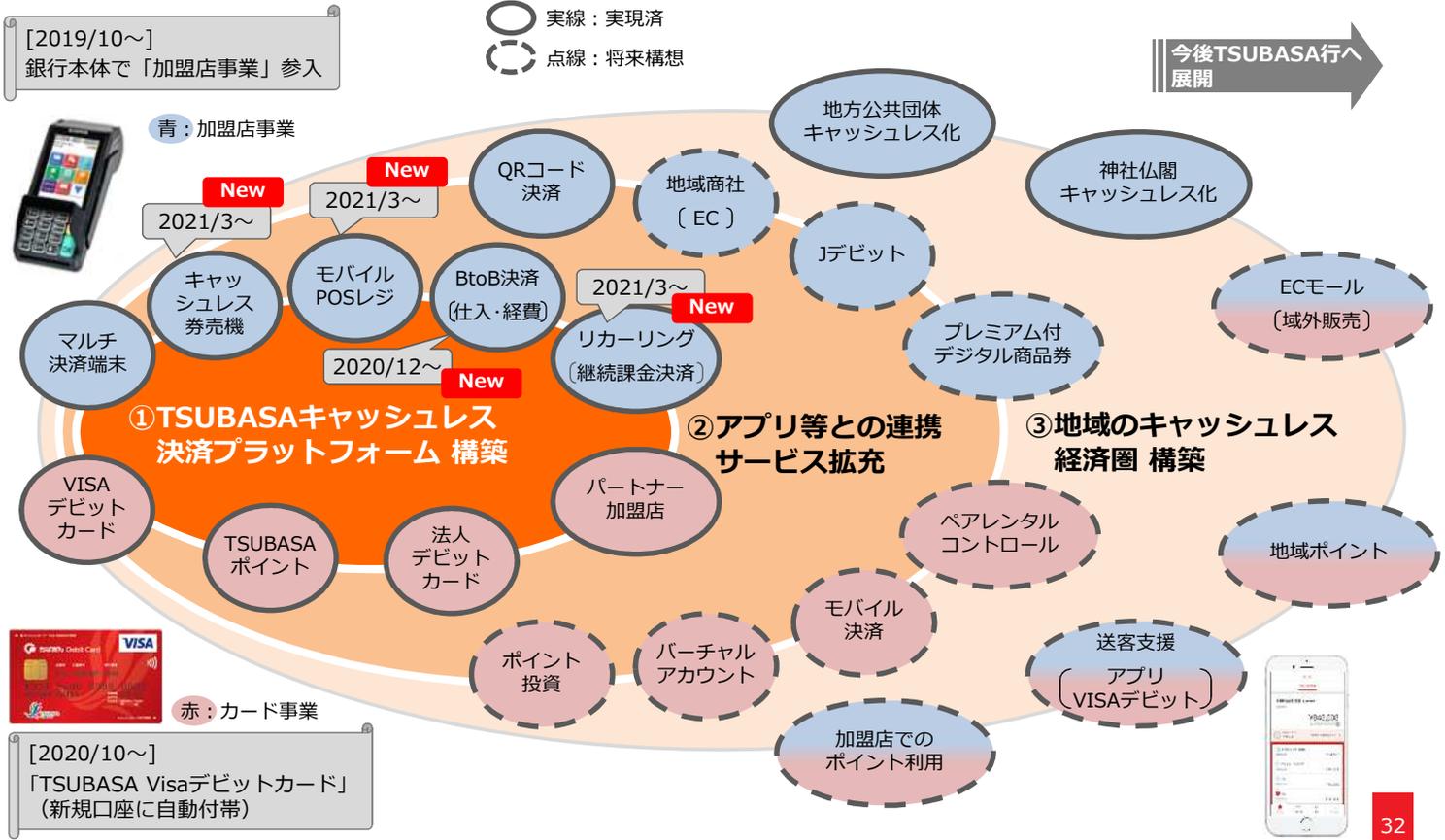


○ 無担保ローンにつきましても、Web完結スキームの導入やRPAを活用した審査期間短縮などによる利便性向上から、着実に残高を積み上げています。

○ 32頁をご覧ください。

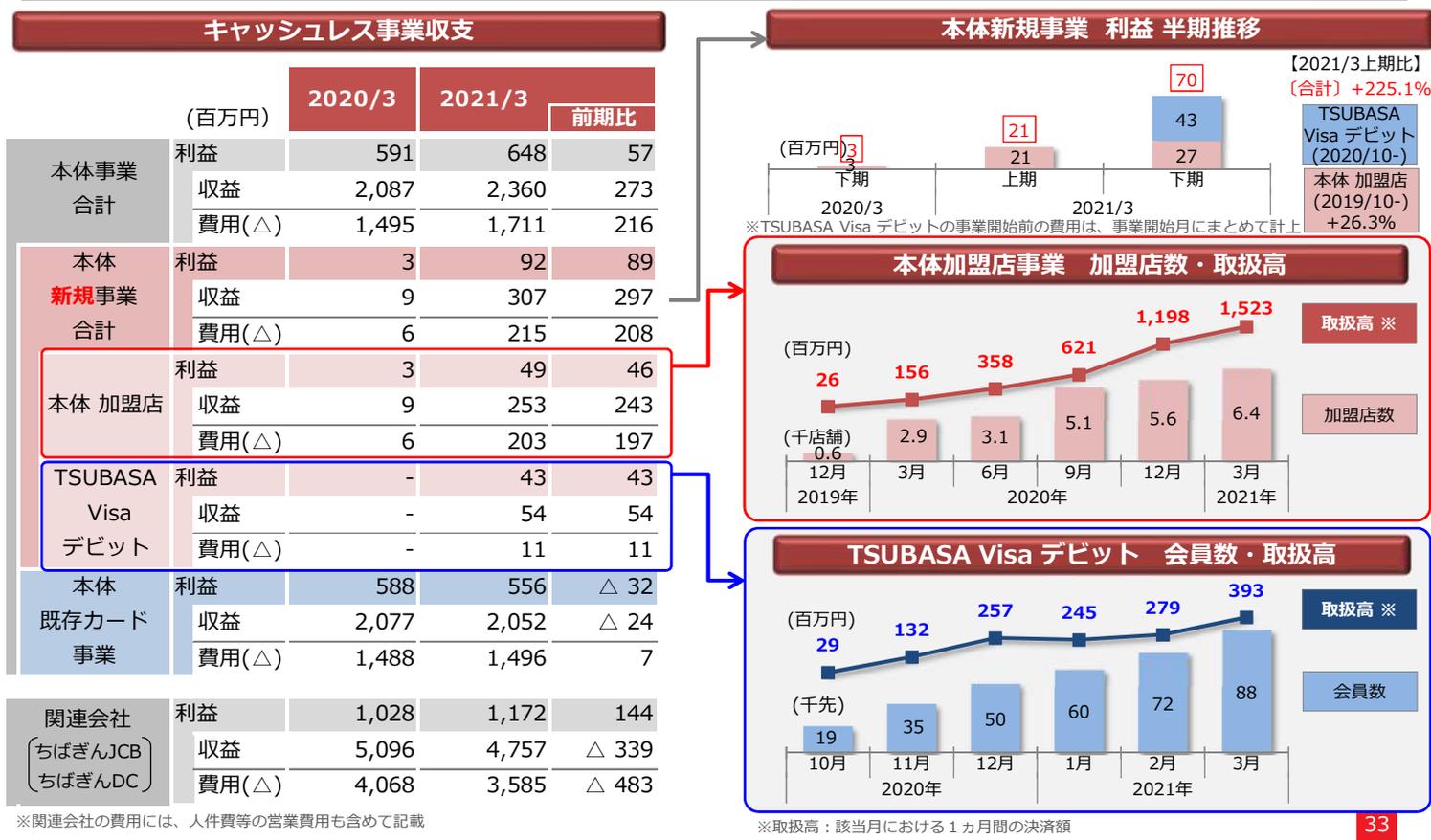
キャッシュレス①

地域のキャッシュレス経済圏を構築



- 中計における収益増強の柱の一つとして掲げているキャッシュレス事業については、昨年10月にTSUBASA Visaデビットカードの取り扱いを開始し、加盟店事業では、昨年度下期に券売機・POSレジ・BtoB決済・リカーリングなどの新サービスを次々に開始するなど、利便性を高めています。
- 今後は、アプリやカードのユーザーを送客するなど、加盟店のお客さまの販売支援も行うことで、地域のキャッシュレス経済圏を構築することを目指してまいります。
- 収支等の状況について説明いたします。33頁をご覧ください。

今後の収益増強に繋がる新規事業の先数は順調に増加



- 本体加盟店事業は、コロナ影響でやや伸び悩んでいるものの、加盟店数は順調に増加しており、今後の収益の伸びが期待できます。
- また、昨年10月から取扱いを開始したTSUBASA Visaデビットカードは、当初6ヶ月間の獲得目標6万件を4ヶ月間で達成するなど、順調に推移しています。
- 市場規模の拡大が期待されるキャッシュレス市場に、銀行本体で本格参入している数少ない邦銀としての優位性を、当行収益の増強、地域経済の活性化に繋げてまいります。
- 続いて、新事業について説明します。34頁をご覧ください。

地域商社がハブとなり、地域内での経済循環システムを構築

地域商社

2021/5 設立 **New**

ちばぎん

商品開発支援 **プロモーション支援** **販路開拓支援**

施策① E C

施策② 購入型クラウドファンディング

施策③ 新商品開発研究会

施策④ マルシェ等イベント企画

Step1の収益イメージ

3年目黒字化

1年目 2年目 3年目 4年目 5年目

Step 1. 「地域産品」

個人の消費ニーズを喚起し、地域の優れた産品・サービスの販路拡大を支援

【主要領域】

生産者 食品製造加工業 飲食店 コト体験

- マーケティングノウハウの習得
- 非金融データの収集
- ちばぎんアプリメニューの機能拡充
- カード事業とのシナジー

Step 2. 「ライフイベント」

ライフイベントに関する商流を形成し、金融・非金融サービスをワンストップで提供

【主要領域】

住宅 自動車

リモート金融コンサルティングサービス

NOMURA **New**

千葉銀行 第四北越銀行 中国銀行

会員登録・ご契約 投資助言・代理業者

お金に関する総合的なアドバイス

金融機関
銀行
証券会社
保険会社等

金融商品や金融サービスの媒介等は行わない

特徴：中立性・リモート完結・アドバイスに特化

Step 3. 「くらし」

新たな日常における消費活動を支援し、「くらしとつながる」を実現

【主要領域】

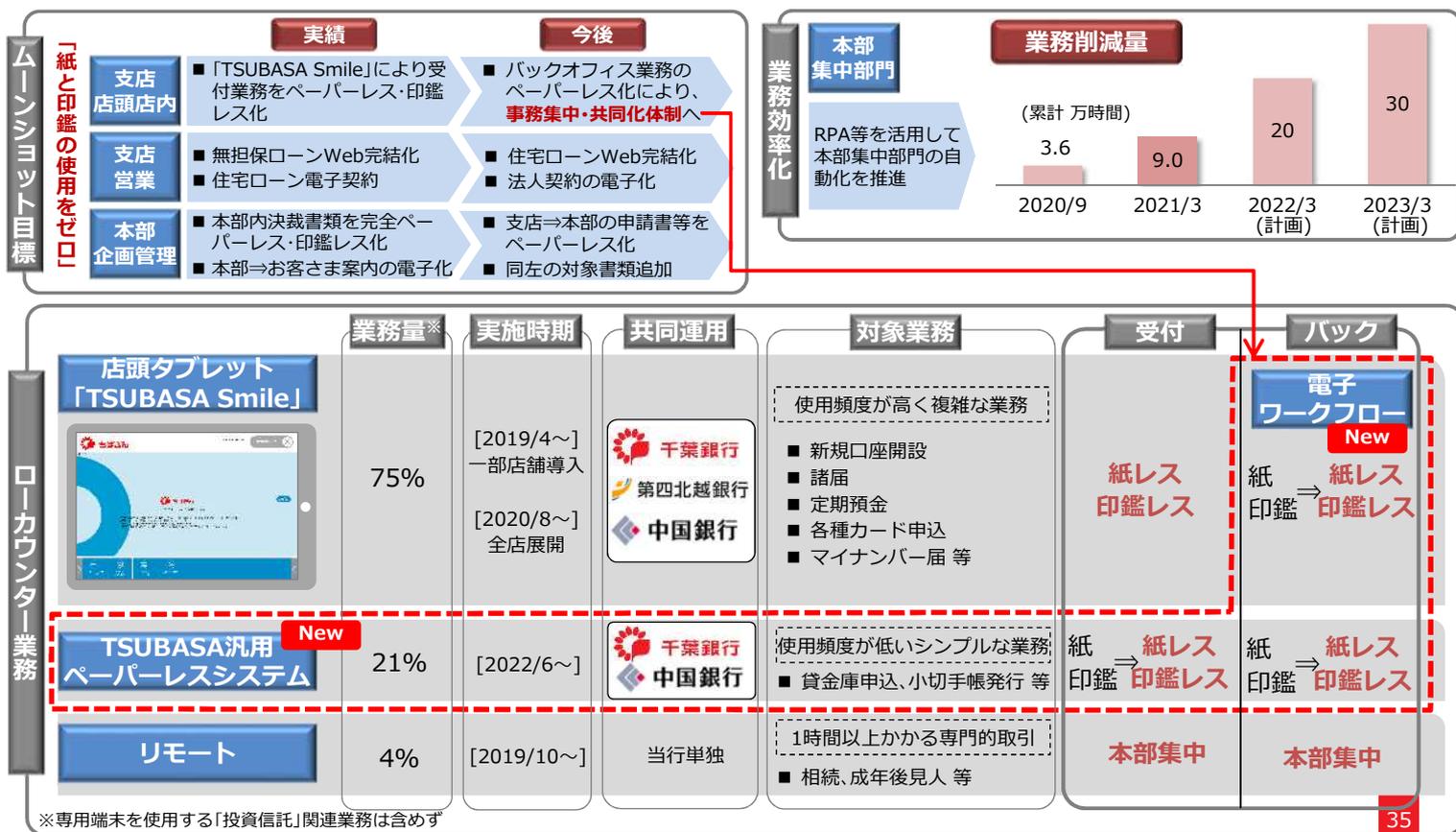
健康/介護 教育 食品小売

- 地域内での経済循環システムを構築することを目的として、地域商社「ちばぎん商店」を5月に設立しました。
- 当初は、「EC」「購入型クラウドファンディング」など4つの施策を進めることで、商品開発から販路開拓・プロモーションまで一連のサービスをデジタルとリアルを融合させて展開してまいります。
- また、人生100年時代への備えとして自助努力による資産形成への関心が高まっている中、野村證券やTSUBASA行と共同で、リモートでの金融コンサルティングサービス提供に向けた合弁会社設立を検討しており、今年度第2四半期には準備会社を設立する予定です。
- 35頁をご覧ください。

34

34

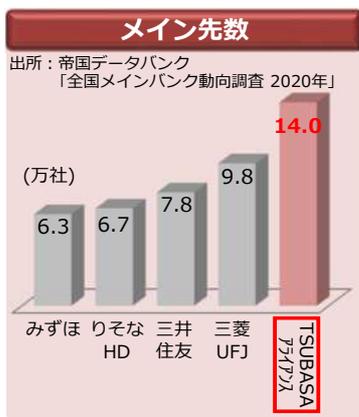
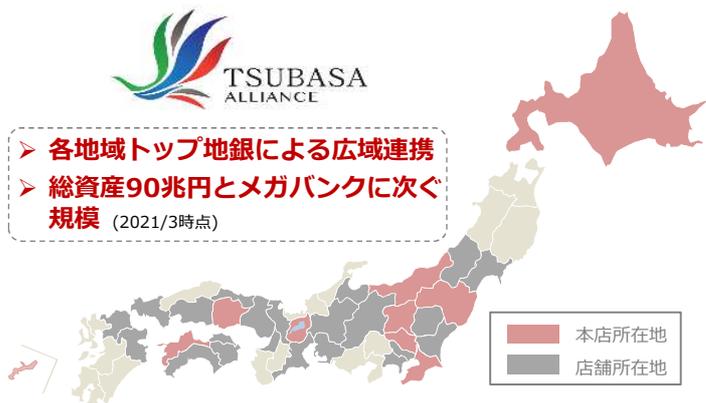
ローカウンター業務を完全ペーパーレス化へ



- 業務効率化等に向けて、「紙と印鑑の使用をゼロにする」というムーンショット目標は、店頭タブレット「TSUBASAスマイル」の導入により、店頭のローカウンターにおける受付業務では概ね実現しています。
- 来年には、使用頻度の低いシンプルな業務の受付やバック事務のペーパーレス・印鑑レスを実現するための「TSUBASA汎用ペーパーレスシステム」を、中国銀行と共同で導入することを決定しており、この結果、バック業務も含めたローカウンターの店頭業務におけるムーンショット目標を実現する見込みです。
- これにより、本部への事務集中や、アライアンス行による事務部門共同化が可能な態勢が整備されます。
- また、RPAの活用等の業務効率化を進めることで、昨年度1年間で9万時間の業務量削減を実現しており、トップライン増強やサービス力向上に向けて、行員を営業部門や企画部門を中心に再配置しました。
- 続いて、提携戦略について説明いたします。37頁をご覧ください。

提携戰略

メイン先数においてメガバンクを上回る日本最大の銀行連携



共通する機能・部門を集約し生産性向上



出資

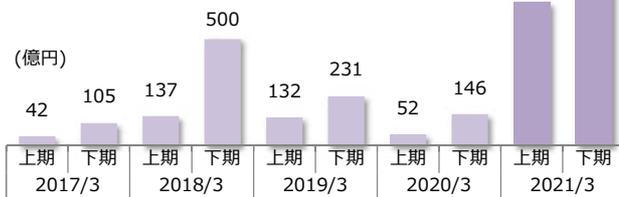
TSUBASAアライアンス株式会社 (2020/7 設立)

共通する機能・間接部門を集約・共同化するためのプラットフォーム

AMLセンター設置 (2020/10)

マネー・ロンダリングやテロ資金供与防止に係る業務集約

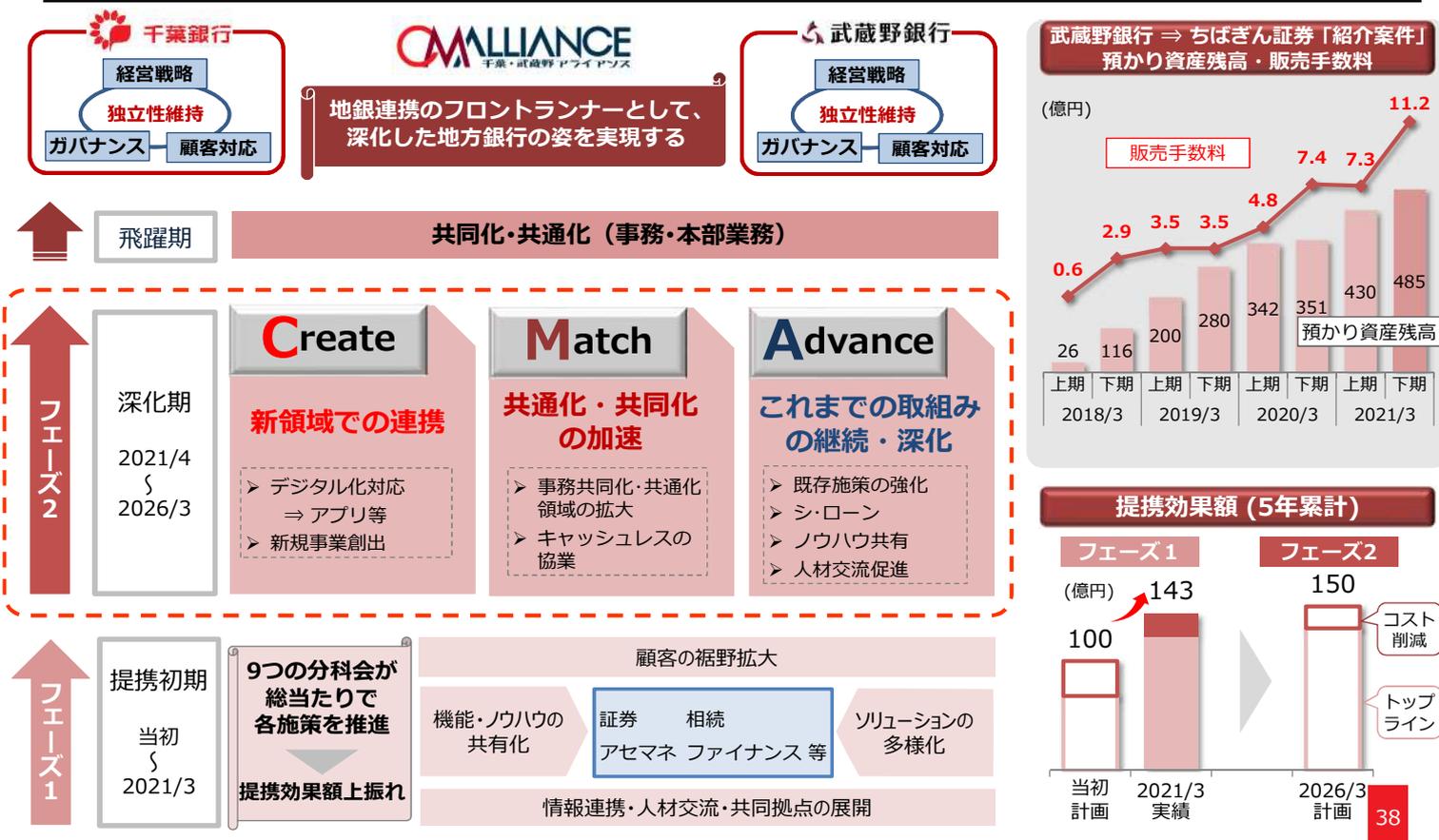
TSUBASA行によるシ・ローン取組実績

※当行がアレンジ・参加したシ・ローンを計上
千葉・武蔵野のみが参加したシ・ローンは未計上

- 各地域のトップ地銀の連携であるTSUBASAアライアンスは、合計総資産で90兆円を超える地銀最大のアライアンスです。
- メイン先数ではメガバンクを上回っており、これらの情報量や、全国に広がるネットワーク、規模の優位性を活かして、より高いレベルの金融サービスを提供してまいります。
- また、TSUBASAアライアンス株式会社を活用して、新事業領域や共通部門の集約によりプラットフォーム化を図ってまいります。
- 38頁をご覧ください。

包括提携から5年が経過し、第2フェーズがスタート

New



- 提携から5年が経過した千葉・武蔵野アライアンスは、埼玉県内での証券業務や、共同営業、相続関連業務などの主要施策がしっかりと実を結んだ結果、5年累計の効果額は143億円と、当初目標100億円を大きく上回って着地しました。
- 4月からスタートした新5ヶ年計画では、「地銀連携のフロントランナーとして、深化した地方銀行の姿を実現する」ことをビジョンとして掲げ、150億円の提携効果を目指します。
- アライアンス名であるCMAを頭文字として、「Create、創る」、「Match、合わせる」、「Advance、進める・広げる」のコンセプトのもと、新たな事業やサービスを創出、進化させ、その価値をお客さまや地域に広げてまいります。
- 39頁をご覧ください。

2021/3期までの連携効果額は累計84億円と、5年間の累計効果額200億円に向けて順調に推移

各種連携施策の進捗



法人分野

- シ・ローン等における連携ファイナンスが、引き続き実績を牽引。

2021/3期 収益効果 約60億円(両行合計)



個人分野

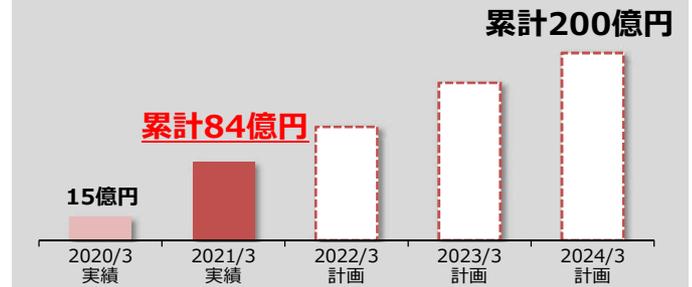
- 企画・開発した新商品の連携施策効果が発現。

2021/3期 収益効果 約9億円(両行合計)



連携効果 (累計・両行合計額)

- 20年度は計画を大幅に上回る効果が発現。
- 5年間の累計効果額200億円に向け、順調に進捗。



新たな連携施策

- ファンド運営をつうじて、地域のお客さまの課題解決に貢献。



- 千葉・横浜パートナーシップは、法人分野における連携ファイナンスが実績を牽引し、昨年度の連携効果額は69億円と、計画を大きく上回りました。
- 累計効果額は84億円に積みあがっており、5年間の累計200億円の計画に向けて、順調に進捗しています。
- 4月には、事業承継や成長支援ニーズのあるお客さまを投資対象としたファンドを設立し、投資後も事業計画の策定や経営指導などのハンズオン支援を通じて、投資先の企業価値向上を目指し、地域のお客さまの課題解決に貢献してまいります。
- 続いて、サステナビリティについて説明いたします。41頁をご覧ください。

サステナビリティ

長期志向で社会価値と経済価値の両立を目指す

ちばぎんグループSDGs宣言		
テーマ	重要課題	SDGsのゴール
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	

Environment
環境

森林整備活動（ちばぎんの森）	2003～
TCFD※提言への賛同表明※気候変動関連財務情報開示タスクフォース	2019/12
融資ポリシー改定 (石炭火力発電所・クラスター弾・パーム油・森林伐採事業向けを厳格化)	2019/12
「ちばぎんグループ環境方針」制定	New 2020/11

Social
地域・社会

地銀人材バンク	2015～
寄付型私募債の取扱い	2016～
グリーンボンド・SDGs債の販売	2017～
経済産業省・東京証券取引所「なでしこ銘柄」選定(地銀初)	2018～
ESGインデックス投信の組成・販売	P42 2019/9～
ちばぎんSDGsフレンズローン	P42 2020/10～
「ちばぎんグループ人権方針」制定	New 2020/11
本店ビル従業員食堂にTable for Tow(TFT)※導入 ※ヘルシーメニューを利用した開発途上国向けの寄付プログラム	New 2021/1～

Governance
ガバナンス

経営諮問委員会（現 指名・報酬・経営諮問委員会）設置	2015
社外取締役比率を1/3以上に引上げ	2018
グループチーフオフィサー（CxO）制導入	2018
「コーポレートガバナンスに関する方針」策定	2019/7
譲渡制限付き株式報酬制度の導入	New 2021/6

サステナビリティ経営の実現に向け、ESGの取組みを強化

ESG推進委員会設置	2017/10
統合報告書発刊	2019/7～

- SDGsの取組みは、地域とともに持続的な成長を目指す私どもにとって重要な位置づけであり、「ちばぎんグループSDGs宣言」を確りと実践し、事業活動をつうじた社会課題の解決に貢献する取組みを主体的に進めてまいります。
- 昨年11月には、「ちばぎんグループ人権方針」および「ちばぎんグループ環境方針」を新たに制定し、国際社会における重要な課題である人権尊重や環境保全に対する活動方針を表明いたしました。
- 42頁をご覧ください。

ESG関連金融商品の取扱い、環境保全への取組み

環境ファイナンス

- 再生可能エネルギーの活用に取り組むお客さまを資金面でサポート

2021/3末	融資残高
太陽光発電	1,301億円
バイオマス発電	132億円
風力発電	113億円
水力発電	3億円
合計	1,549億円

当行融資による
再生可能エネルギー発電量(累計)

- 年間発電量 : 約550MWh
- 世帯数換算 : **約150万世帯**
- CO2削減効果 : 約250万トン

※建設中のプロジェクトを含む

うち、プロジェクトファイナンス案件※

※日本：直近1年間貸出実行先（2020年4月～2021年3月）
欧州：貸出残高のある先（2021年3月末現在）



ちばぎんSDGsフレンズローン

- お客さまの事業活動とSDGsを紐づけ
- SDGsの「ゴール」に向けて新たな取組みを始めるお客さまを応援

実行件数：1,158件
実行額：**541億円**
(2020年10月～)

ESGインデックス投信の組成・販売

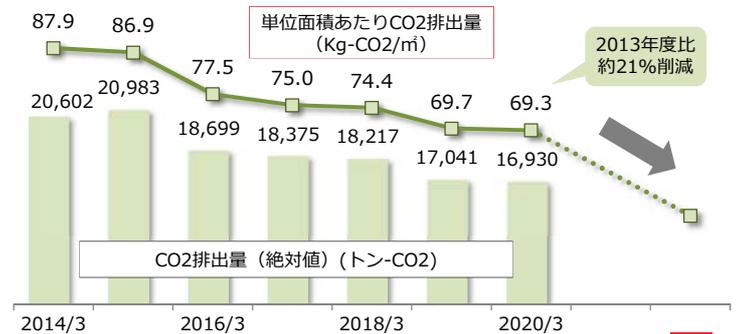
- ESGの観点を踏まえた株価指数をベンチマークとする国内株式型のインデックスファンドをちばぎんアセットマネジメントで組成

私募(2019年9月～)：総販売額 **74億円** (適格機関投資家向け)

公募(2020年3月～)：総販売額 **133億円**※

※千葉銀行、ちばぎん証券、横浜銀行、武蔵野銀行で共同販売

CO2排出量の推移



- 環境ファイナンスについても、千葉県内に限らず、日本全国、海外と幅広い地域で積極的に取り組んでいます。
- 当行融資によって生み出される再生可能エネルギー発電量は、全体で約150万世帯の電力需要に相当し、そのうち千葉県内では約50万世帯と、総世帯数約280万の2割程度の電力需要に相当します。
- 43頁をご覧ください。

多様な人材の活用、地方創生やコロナ禍におけるお客さまへの支援

ダイバーシティ・健康経営への取組み

女性の活躍状況	2007年度	2021年 4月時点	2021年 7月目標
女性管理職比率 (人数)	2.0% (17名)	17.7% (170名)	20%
女性リーダー職比率 (人数)※	9.4% (98名)	31.6% (283名)	30%

※支店長代理など、部下をもつ職務にある職員及びそれと同等の地位にある職員であり、担当業務の責任者として、組織マネジメントの職責を担う者

外部評価

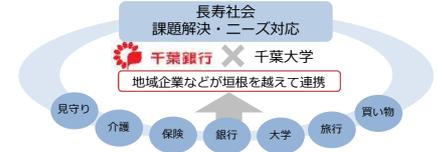


地方創生への貢献

「人生100年時代・課題解決コンソーシアム」の創設
～異業種企業と大学が連携し長寿化社会の課題解決へ～

New

長寿社会のニーズ対応や課題解決を図ることを目的とするプラットフォームを創設



医療応援私募債

私募債発行企業から受取る引受手数料の一部を、医療法人等に寄付・寄贈を行う

発行実績
7,960百万円/63件
(2020年6月～2021年3月末)

寄付 (ECMOカー導入資金)

New

千葉大学医学部附属病院に対し、重症患者の搬送や災害派遣医療チームの活動に利用する救急車両DMAT・ECMOカー導入資金の一部として1千万円を寄付



令和2年度 地方創生に資する金融機関等の「特徴的な取組事例」への選定

4年連続

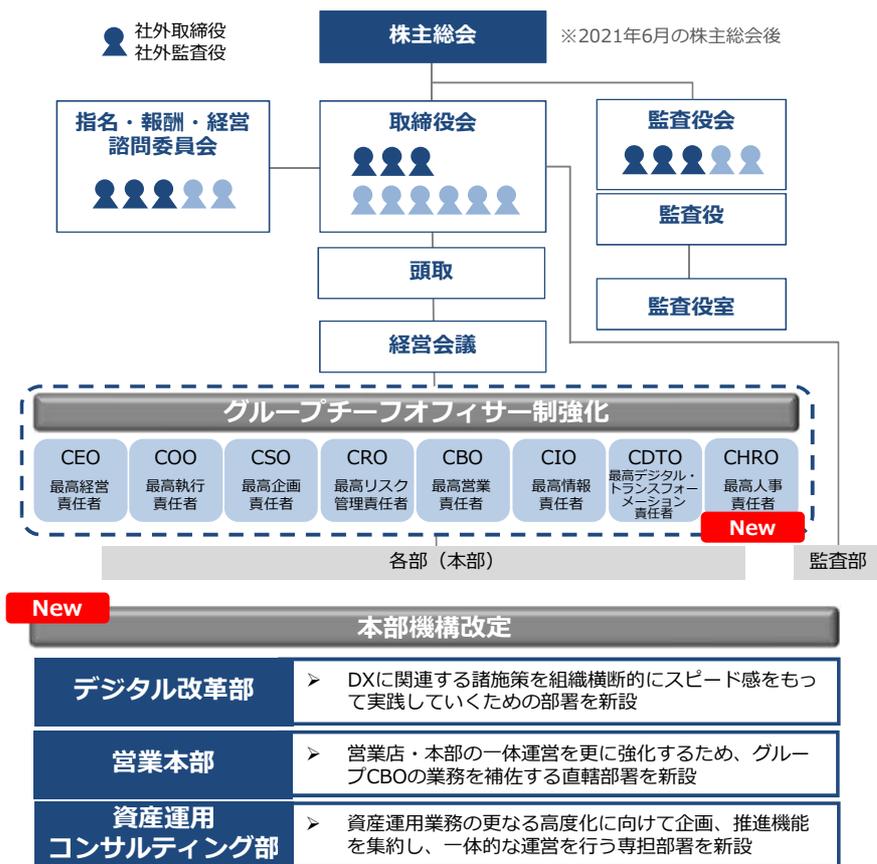
地域における女性活躍推進プロジェクト「輝く女性の活躍を加速するちばのリーダーの会」への参画



43

- ダイバーシティの推進では、特に女性活躍の分野で業界をリードする取組みを行っており、4年連続「なでしこ銘柄」に選定されるなど、高い外部評価を受けています。
- 地方創生に関しては、長寿社会の課題解決に向けた取組みやコロナ影響を受けた地域社会への支援を行っており、引き続き地域の活性化に貢献してまいります。
- 44頁をご覧ください。

グループガバナンスの高度化



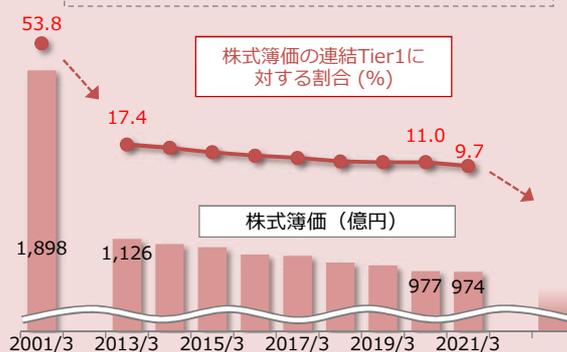
<独立社外取締役比率>

<女性取締役比率>



政策保有株式簿価※とTier1に対する割合（連結）

※その他有価証券で時価のあるものの取得価格

【政策保有に関する方針】
リスク・リターンを踏まえた経済合理性や株式価値の将来見通しを踏まえ、保有意義の妥当性を適宜検証

- ガバナンスについては、取締役会の3分の1以上、監査役会及び指名・報酬・経営諮問委員会の過半数を社外役員で構成し、経営監督機能の一層の発揮に向け、グループ会社を含めたガバナンス体制のさらなる高度化を図っていきます。
- また、グループ統括的な経営管理体制の構築に向けて、4月には新たに人事戦略を統括するCHROを配置し、グループチーフオフィサー制を強化いたしました。
- 当行グループを取り巻く環境変化にスピード感をもって対応し、新事業の創出を支える強固な経営基盤を構築することで、新たな金融企業グループへの変革を進めてまいります。
- 45頁をご覧ください。

指名・報酬・経営諮問委員会での審議を経て、頭取交代を6月に予定 ※株主総会での承認を前提



佐久間 英利
(68歳)

1976年
早稲田大学政治経済学部 卒

1976年4月 千葉銀行 入行
2009年3月 取締役頭取
2018年6月 同 (グループCEO※)
2021年6月 取締役会長 就任予定
(グループCEO)

※ グループCEO：最高経営責任者

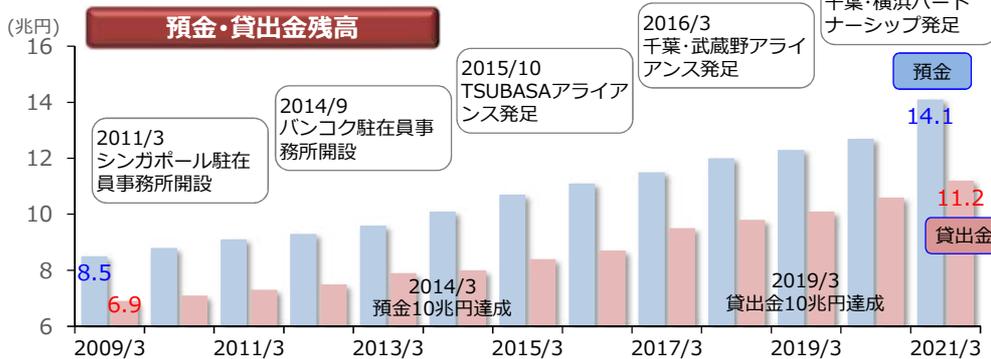


米本 努
(56歳)

1987年
早稲田大学商学部 卒

1987年4月 千葉銀行 入行
2006年6月 実籾支店長
2008年10月 都賀支店長
2010年6月 香港支店長
2012年6月 秋葉原支店長
2014年6月 経営企画部長
2016年6月 執行役員 営業支援部長
2017年6月 取締役常務執行役員
2018年6月 同 (グループCBO※)
2019年6月 取締役専務執行役員
(グループCSO※)
2020年4月 同 (グループCSO・CDTO※)
2021年6月 取締役頭取 就任予定
(グループCOO※)

※ グループCOO：最高執行責任者
グループCSO：最高企画責任者
グループCBO：最高営業責任者
グループCDTO：最高デジタル・トランス
フォーメーション責任者



- 改めまして、3月に発表しましたように、6月25日付で代表取締役頭取に就任することとなりました。
- 千葉県経済および千葉銀行の発展のために邁進していきたいと、思いを新たにしているところでございます。
- 今後も変わらぬご支援・ご指導・お引立ての程、宜しくお願い申し上げます。
- 私からの説明は以上となります。ご清聴頂きまして、ありがとうございました。

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

Fax: 043-242-9121

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。