

2023年3月期 中間決算説明会



2022年11月21日
株式会社 **千葉銀行**

(東証プライム市場：8331)

目次

業績の概要

業績概要①～③	3-5
資金利益	6
預金・貸出金	7
貸出金の状況①②	8-9
有価証券	10
金利上昇の影響①②	11-12
役務取引等利益	13
経費	14
与信関係費用	15
外部環境変化を踏まえたストレステスト	16
業績計画	17
資本政策	18

中期経営計画

中期経営計画の進捗	20
次期中計に向けて	21

DX戦略

DX戦略全体像	23
パーソナライズ	24
地域エコシステム①②	25-26
非金融①～③	27-29
デジタルインフラ①～③	30-32
業務インフラ	33
データ活用	34
DX人材	35

各種施策

個人①～④	37-40
法人①～④	41-44

提携戦略

T S U B A S A アライアンス	46
千葉・武蔵野アライアンス/千葉・横浜パートナーシップ	47
ソニー銀行	48

サステナビリティ

持続的経営の実現に向けて	50
これまでの取組み・外部評価	51
脱炭素社会の実現に向けて	52
サステナブル・ファイナンス	53
E ～気候変動への対応～	54
S ～ダイバーシティ・地方創生～	55
G ～ガバナンス～	56

資料

千葉県について	58
千葉県内シェア・世界の銀行との比較	59
当行業績・株価推移	60

業績の概要

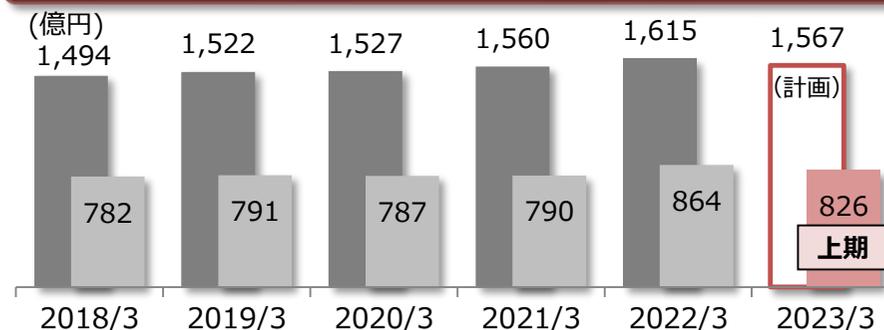
業績概要①

単体	(億円)	2022/3	2023/3	前年同期比	
		上期	上期		
業務粗利益		864	826	△ 38	
資金利益		697	723	26	P.6
役務取引等利益		147	147	0	P.13
特定取引利益		5	6	0	
その他業務利益		14	△ 51	△ 66	
うち債券関係損益		7	△ 85	△ 93	
経費 (△)		429	410	△ 19	P.14
実質業務純益		435	416	△ 19	
コア業務純益		427	502	74	
除く投資信託解約損益		396	473	76	
一般貸倒引当金繰入額 (△)		5	-	△ 5	
業務純益		429	416	△ 13	
臨時損益		22	82	59	
うち不良債権処理額 (△)		12	△ 29	△ 42	
うち貸倒引当金戻入益		-	20	20	
うち株式等関係損益		27	48	21	
経常利益		452	498	45	
特別損益		0	△ 1	△ 1	
中間純利益		331	361	30	
与信関係費用 (△)		18	△ 29	△ 48	P.15
連結		2022/3	2023/3	前年同期比	
	(億円)	上期	上期		
連結経常利益		454	507	52	
親会社株主に帰属する中間純利益		318	352	33	

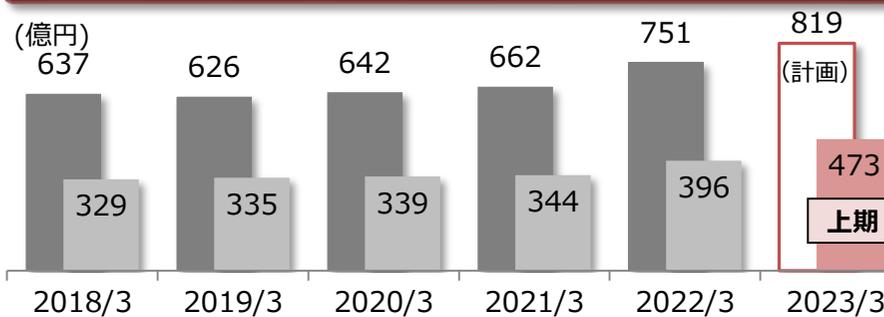
2023年3月期 中間決算のポイント

- ◆ 資金利益は前年同期比+26億円と好調であった一方、外債のポートフォリオ入替により債券関係損益が同△93億円と大きく減少したことから、業務粗利益は同△38億円と減益
- ◆ コア業務純益は同+74億円と、上期決算として2008年度以来14年ぶりに過去最高を更新しており、本業は好調を維持
- ◆ 与信関係費用は同△48億円と大きく減少
- ◆ 中間純利益は単体・連結ともに過去最高を更新しており、通期計画に対する進捗は単体63.3%、連結58.7%と順調に推移

業務粗利益



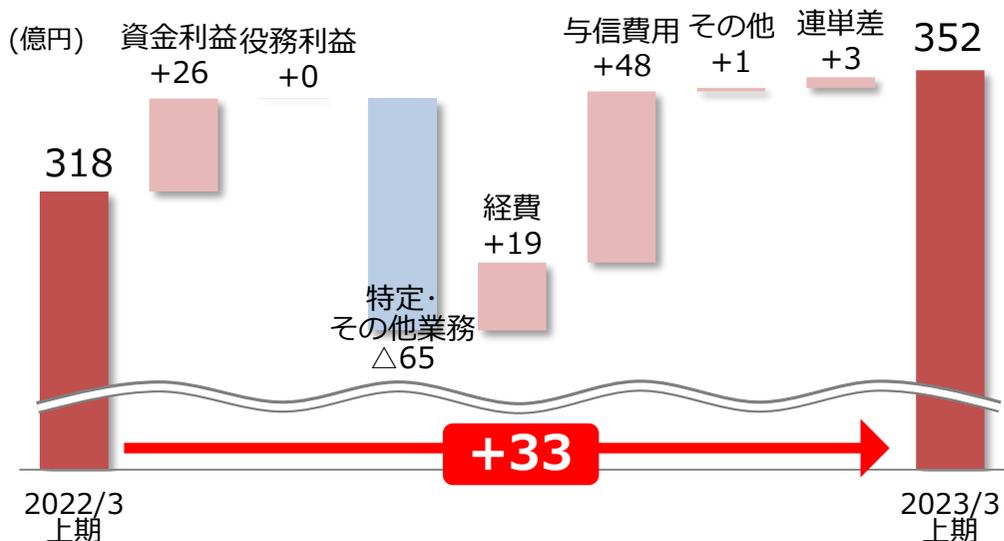
投信解約損益を除くコア業務純益



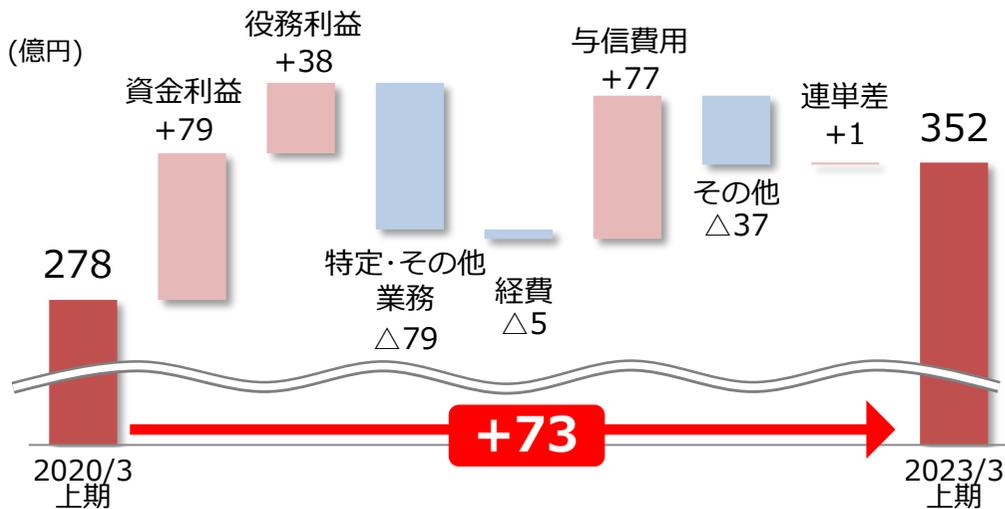
業績概要②

親会社株主に帰属する中間純利益の増減要因 (単体+連単差)

2022/3 上期比 (前年同期比)



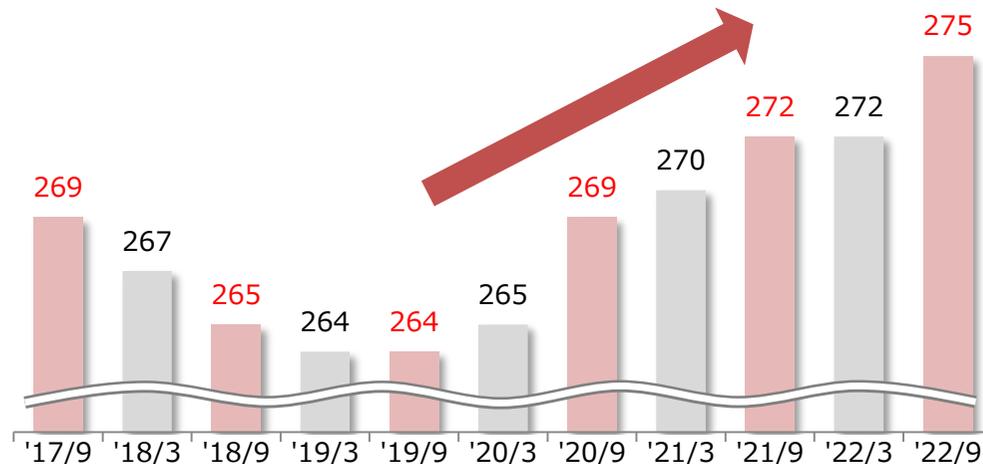
2020/3 上期比 (コロナ前との比較)



円貨貸出金 1日当たり資金利益 (単体)

※各半期の期末月(3・9月)の1日当たり資金利益

(百万円)



日銀「地域金融強化のための特別当座預金制度」の付利見込

	'21/3期		'22/3期		'23/3期		'24/3期		'25/3期	合計
	上	下	上	下	上	下	上	下		
要件対象期間	①		②		③					
付利期間			①		②		③			
①:充足済 ②:充足済 ③:計画を達成すれば充足見込										
付利額	①②③達成		①②達成							
			17	10	10	10	10	10	10	68
			17	10	10	10				48

※該当期の受取額を記載。

業績概要③

～ 連結決算・子会社の状況 ～

連結	(億円)	2022/3	2023/3	前年同期比
		上期	上期	
連結粗利益		896	847	△ 48
資金利益		657	682	25
役務取引等利益		201	204	3
特定取引利益		23	11	△ 11
その他業務利益		14	△ 51	△ 65
営業経費 (△)		461	442	△ 19
与信関係費用 (△)		24	△ 36	△ 61
一般貸倒引当金純繰入額 (△)		7	-	△ 7
不良債権処理額 (△)		17	△ 36	△ 53
株式等関係損益		26	52	26
持分法投資損益		0	0	△ 0
その他		16	12	△ 4
経常利益		454	507	52
特別損益		△ 0	△ 1	△ 1
税引前中間純利益		454	506	51
法人税等合計 (△)		135	153	17
中間純利益		318	352	33
非支配株主に帰属する中間純利益		-	-	-
親会社に帰属する中間純利益		318	352	33
(参考)				
連結業務純益		457	438	△ 19

子会社の状況

※連結決算用に組替後のPL表示
(億円)

【連結子会社】

会社名	出資割合 (間接含む)	利益項目 (子会社間配当控除後)	2022/3	2023/3	前年同期比
			上期	上期	
ちばぎん証券	100%	経常利益	7	1	△ 6
		中間純利益	5	1	△ 4
ちばぎんリース	100%	経常利益	4	5	0
		中間純利益	3	3	0
ちばぎん保証	100%	経常利益	23	35	12
		中間純利益	15	23	8
ちばぎん ジェーシービーカード	100%	経常利益	4	5	0
		中間純利益	3	3	0
その他5社 合計	100%	経常利益	3	3	0
		中間純利益	2	2	0
合計		経常利益	44	52	8
		中間純利益	29	34	5

【持分法子会社】

6社 合計	持分法に応じた 中間純利益	0	0	△ 0
-------	------------------	---	---	-----

親会社への配当(△)	42	44	1
連単差 ※	△ 12	△ 8	3

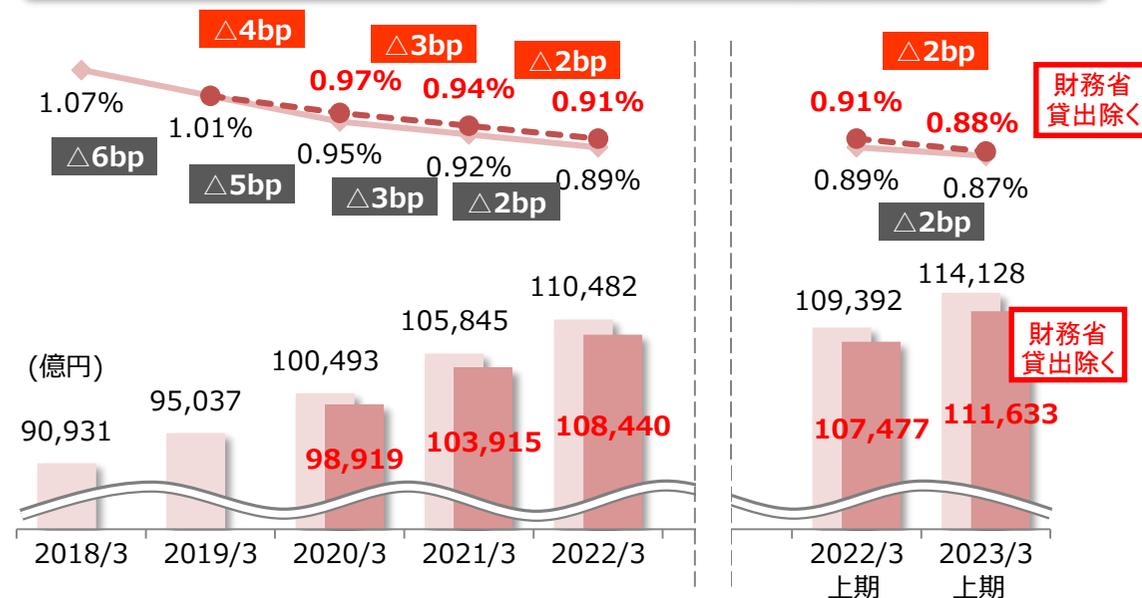
※未実現利益等の調整後

資金利益

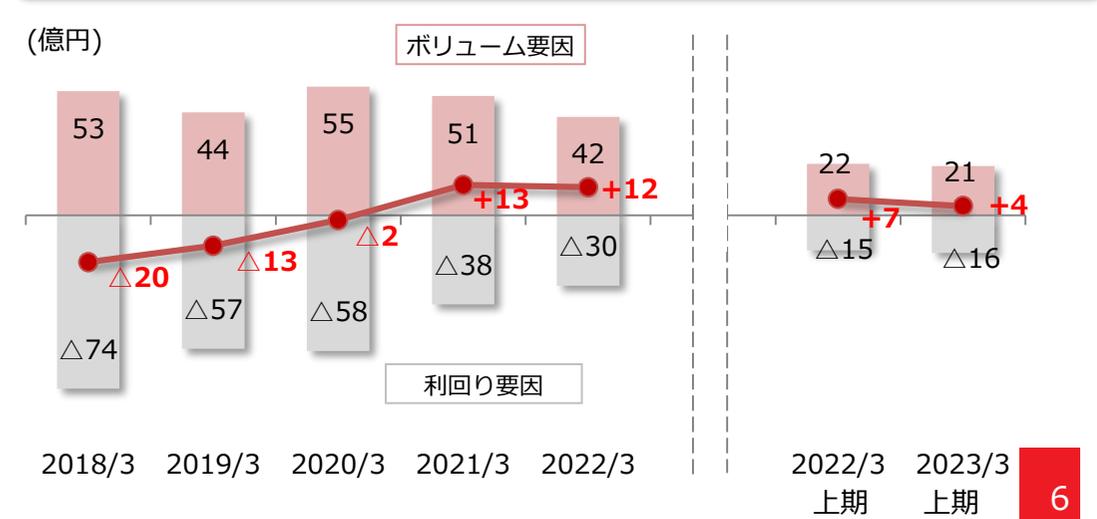
前々年度に反転した国内業務の貸出金利は、順調に増加

(億円)	2022/3 上期	2023/3 上期	前年同期比
資金利益	697	723	26
国内資金利益	644	662	17
預貸金利息	490	496	6
貸出金	493	497	4
預金+NCD (△)	3	1	△1
有価証券利息配当金	148	149	1
債券	12	18	5
株式配当金	72	83	10
投資事業組合	5	6	0
投信	57	41	△15
うち解約益	23	9	△14
その他 (市場運用調達等)	6	17	10
国際資金利益	52	60	8
貸出金	20	48	27
外国証券	71	101	30
外国証券	41	66	25
外貨ファンド	22	15	△6
投信	8	20	11
うち解約益	7	19	11
その他 (調達、市場運用等)	△40	△89	△49
資金利益 (除く投信解約益)	665	694	29
投信解約益	31	28	△2

国内業務部門 貸出金平残・利回り



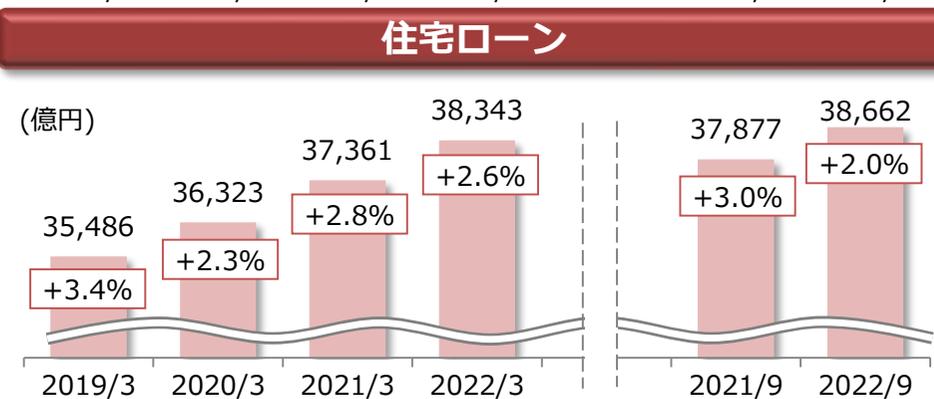
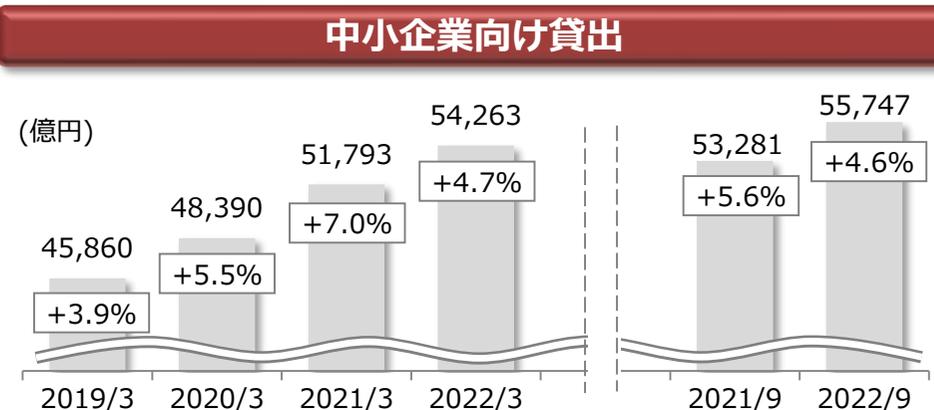
国内貸出金利息の増減要因 (前年同期比)



事業者向け貸出、住宅ローン、無担保ローンが順調に増加

(億円)	2022/3 上期	2023/3 上期	前年同期末比	増減率
預金	141,388	150,245	8,856	6.2%
国内預金	138,676	146,522	7,846	5.6%
うち個人預金	102,909	107,469	4,559	4.4%
貸出金	115,211	119,344	4,133	3.5%
国内貸出金	112,806	116,235	3,429	3.0%
除く公共	108,287	111,833	3,545	3.2%
事業者向け	68,541	71,225	2,683	3.9%
大・中堅企業	15,260	15,477	217	1.4%
中小企業	53,281	55,747	2,465	4.6%
消費者ローン	39,745	40,607	861	2.1%
うち住宅ローン	37,877	38,662	785	2.0%
うち無担保ローン	1,801	1,885	83	4.6%
公共	4,518	4,402	△ 115	△ 2.5%
国内貸出金	112,806	116,235	3,429	3.0%
除く公共	108,287	111,833	3,545	3.2%
千葉県内店	73,719	75,398	1,679	2.2%
千葉県外店	34,568	36,434	1,866	5.3%
特別店 ^(※)	17,016	17,681	665	3.9%
千葉県外リテール店舗	17,552	18,753	1,200	6.8%

(※) 東京営業部、新宿支店、大阪支店

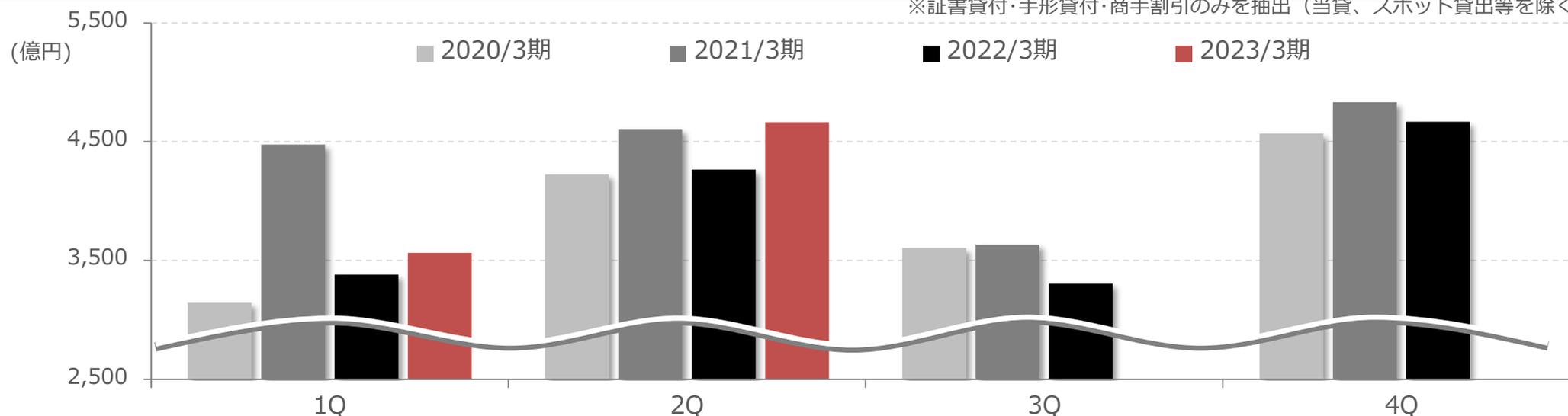


貸出金の状況①

コロナ関連貸出の需要減少後も、事業者向け貸出は順調に増加

一般貸出 (円貨) の実行額

※証券貸付・手形貸付・商手割引のみを抽出 (当貸、スポット貸出等を除く)



コロナ関連融資 残高

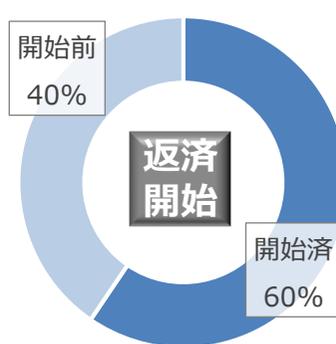
未残



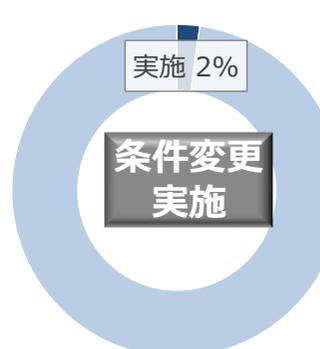
※スポット貸出、当座貸越、コミットメントライン等を除く

うち、ゼロゼロ融資取組み先の状況

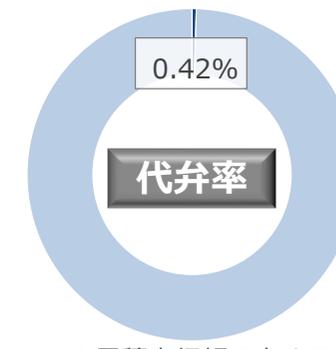
2022/9末残 **2,008億円**



※残高ベースの割合



※残高ベースの割合

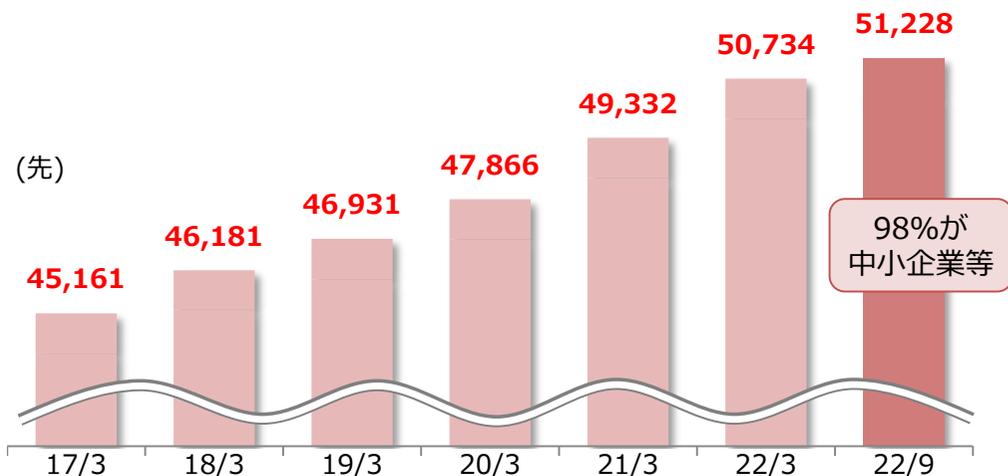


※累積実行額に占める
累計代弁額の割合

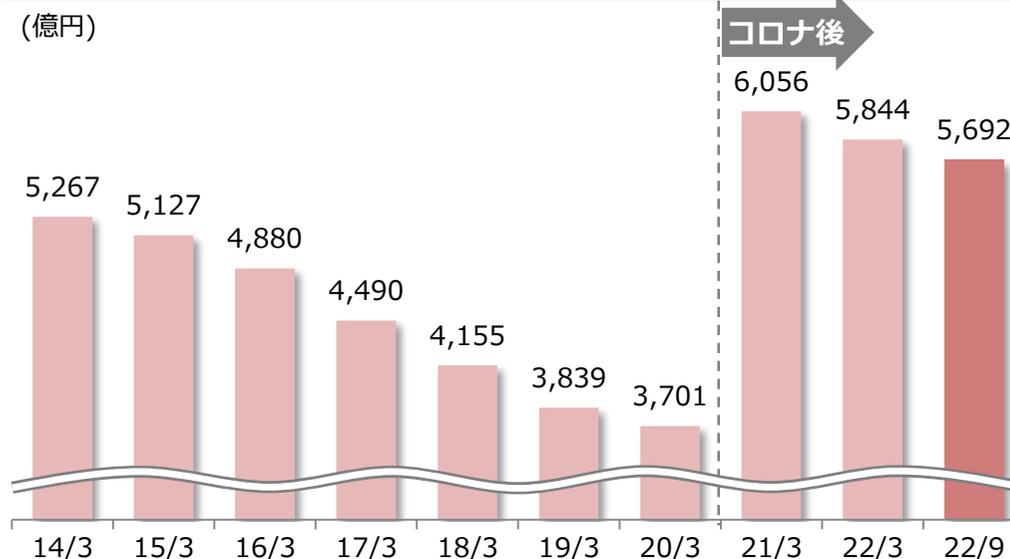
貸出金の状況②

コロナ禍で中小企業の借入ニーズに積極的に対応

一般貸出 融資先数 (国内のみ・公共除き)

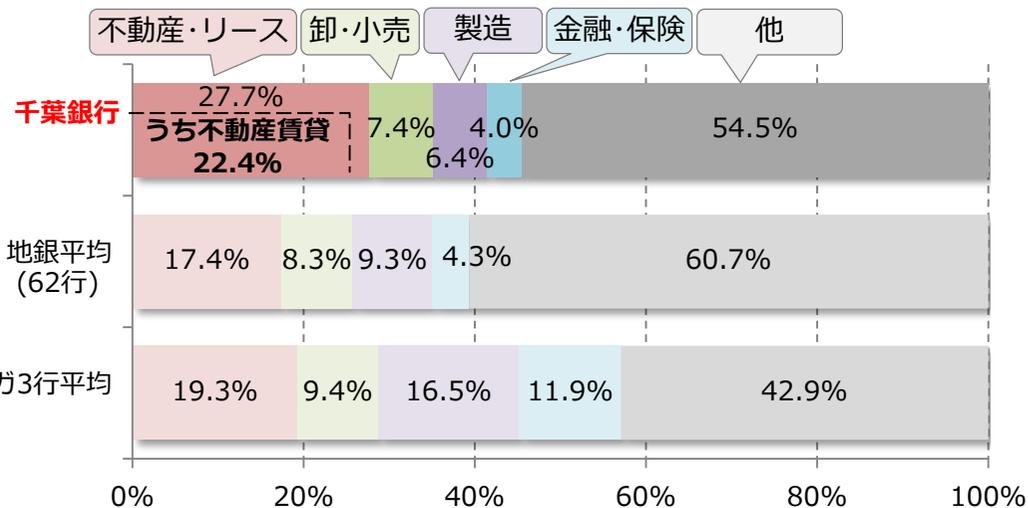


保証協会付貸出残高

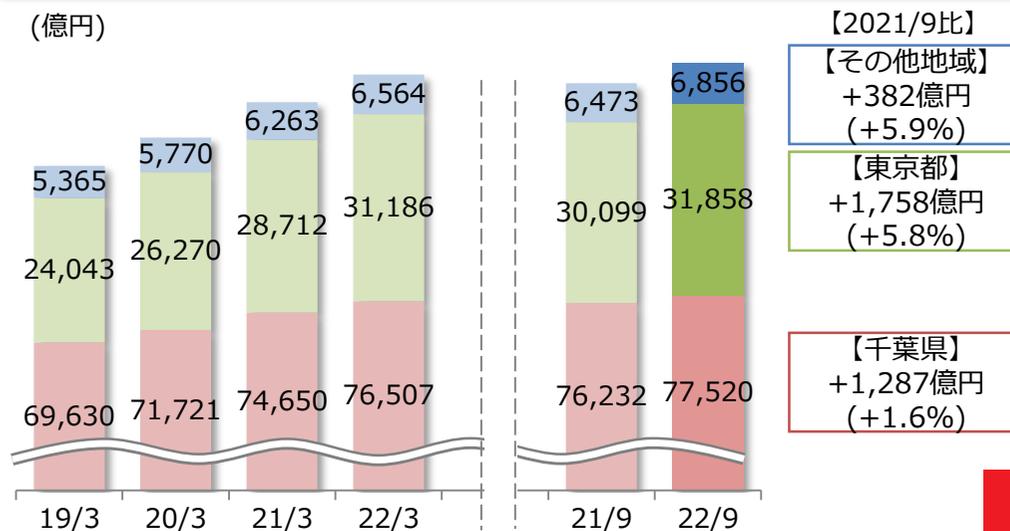


業種別 貸出金割合 (2022/3末)

※単体〔出所：ニッキン〕



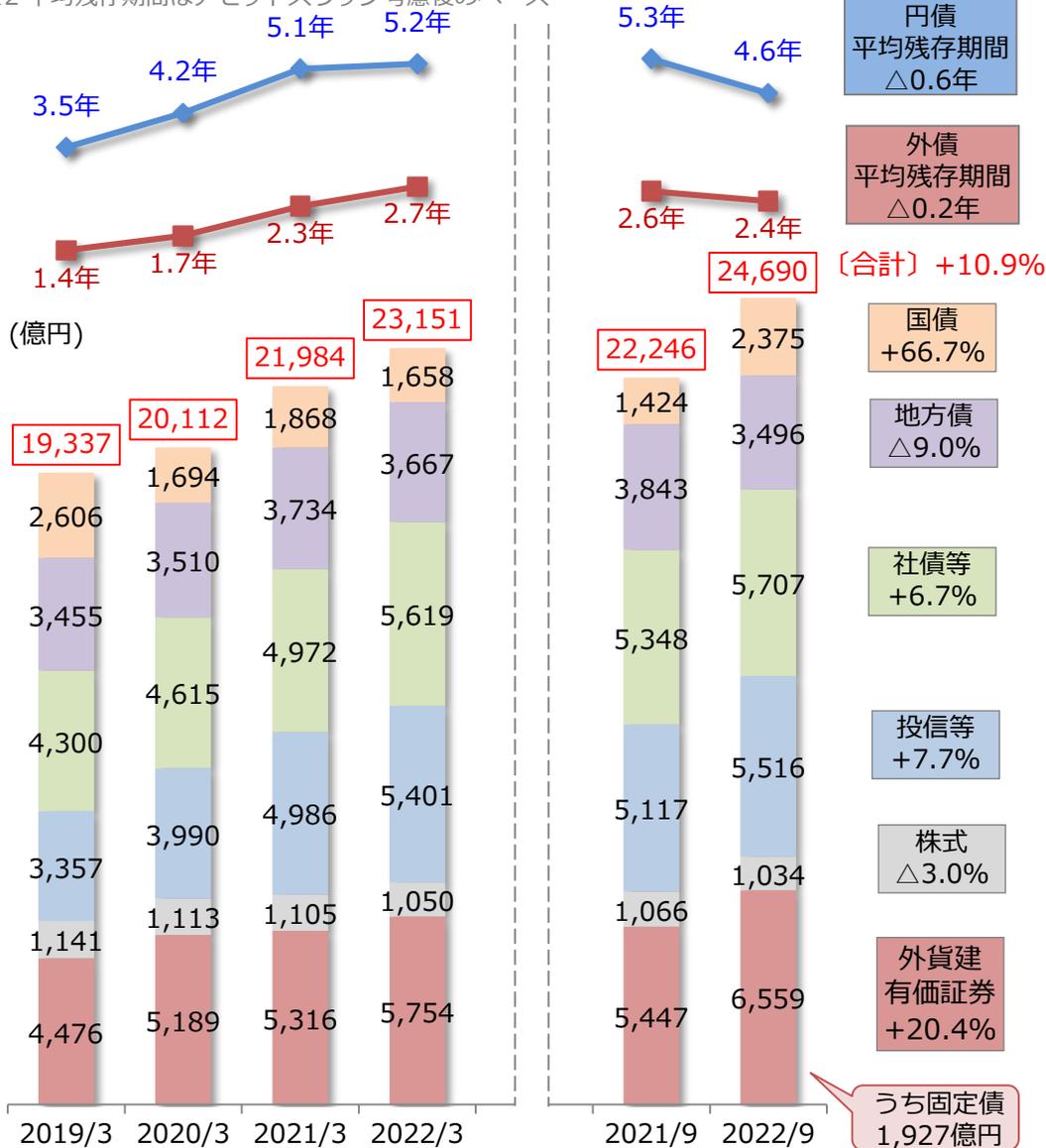
国内貸出 地域別残高



リスク分散を基本としたポートフォリオ運営

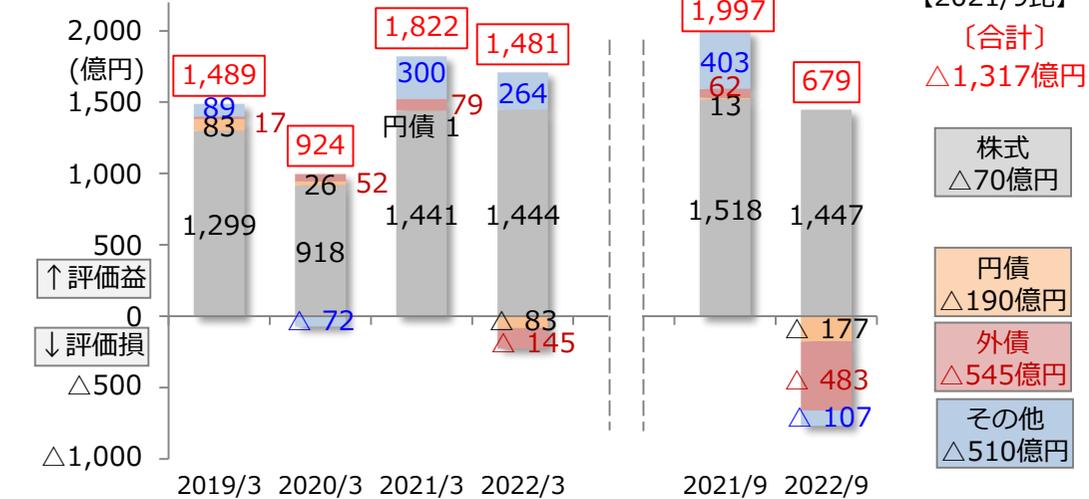
有価証券未残※1・平均残存期間※2

※1 未残は評価損益を除くベース
 ※2 平均残存期間はアセットスワップ考慮後のベース

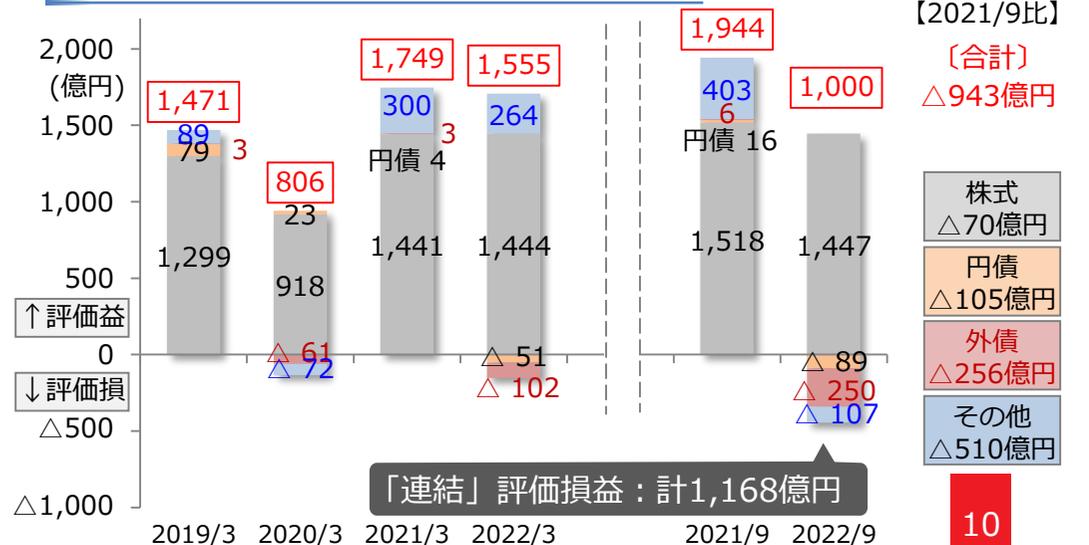


その他有価証券評価損益

※海外CDを含むベース



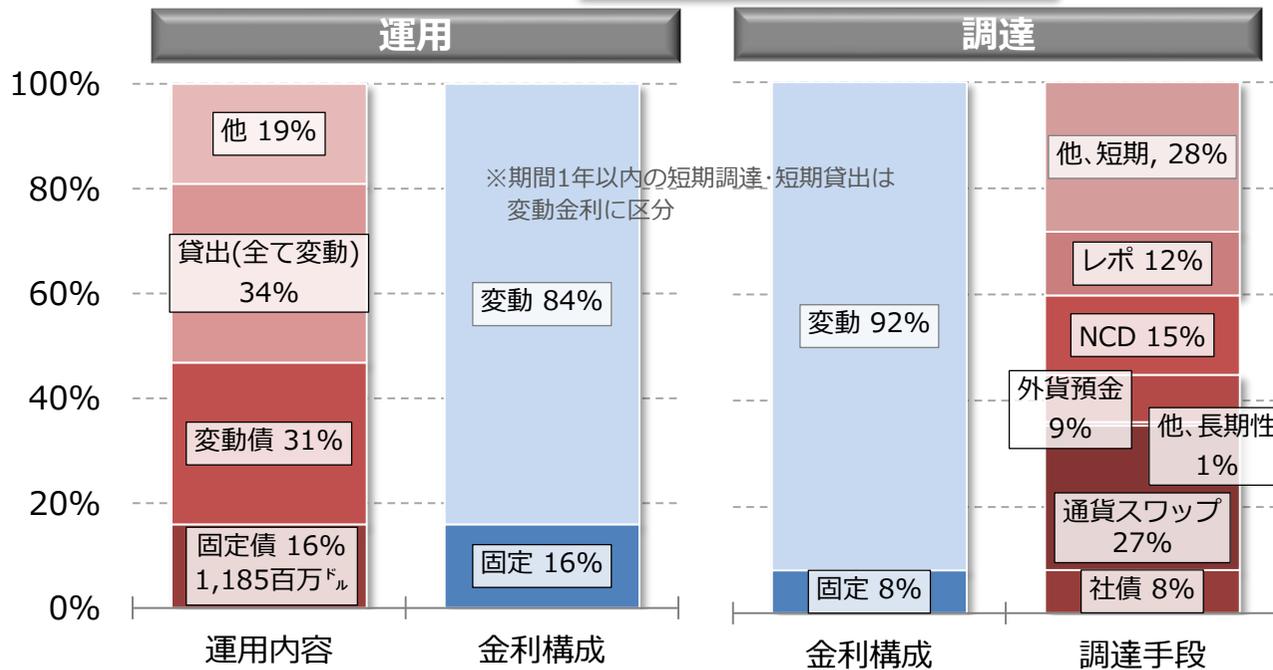
繰延ヘッジスワップ評価損益勘案後



海外金利上昇の資金利益への影響は一定程度に抑制

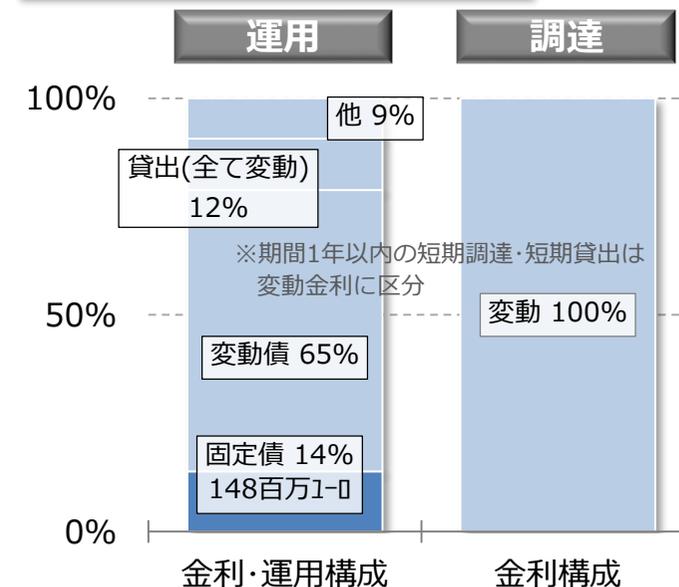
米ドル 運用・調達構造

2022/9末残 7,443百万ドル



ユーロ 運用・調達構造

2022/9末残 1,072百万1-0



※米ドル・ユーロ以外の外貨建て運用資産は221百万米ドル相当

外貨金利上昇の既存貸出・有価証券への影響 (概算)

[金利が平行に10bp上昇した場合の影響]
 ※米ドル外貨預金金利は70%程度追随する前提で試算。
 ※金利上昇に伴う信用リスクへの影響は織り込まず。

(億円)	米ドル	ユーロ
資金利益	▲0.5	▲0.2
評価損益	▲14.5	▲2.8
外債	▲8.5	▲1.1
株式・投信	▲6.0	▲1.7

上期の外債入替オペレーション

(億円)	第1四半期	第2四半期
米ドル債	売却 386 購入 212	売却 - 購入 264
ユーロ債	売却 82 購入 -	売却 206 購入 -
合計	売却 469 購入 212	売却 206 購入 264
(上期計)	売却 675 購入 476	

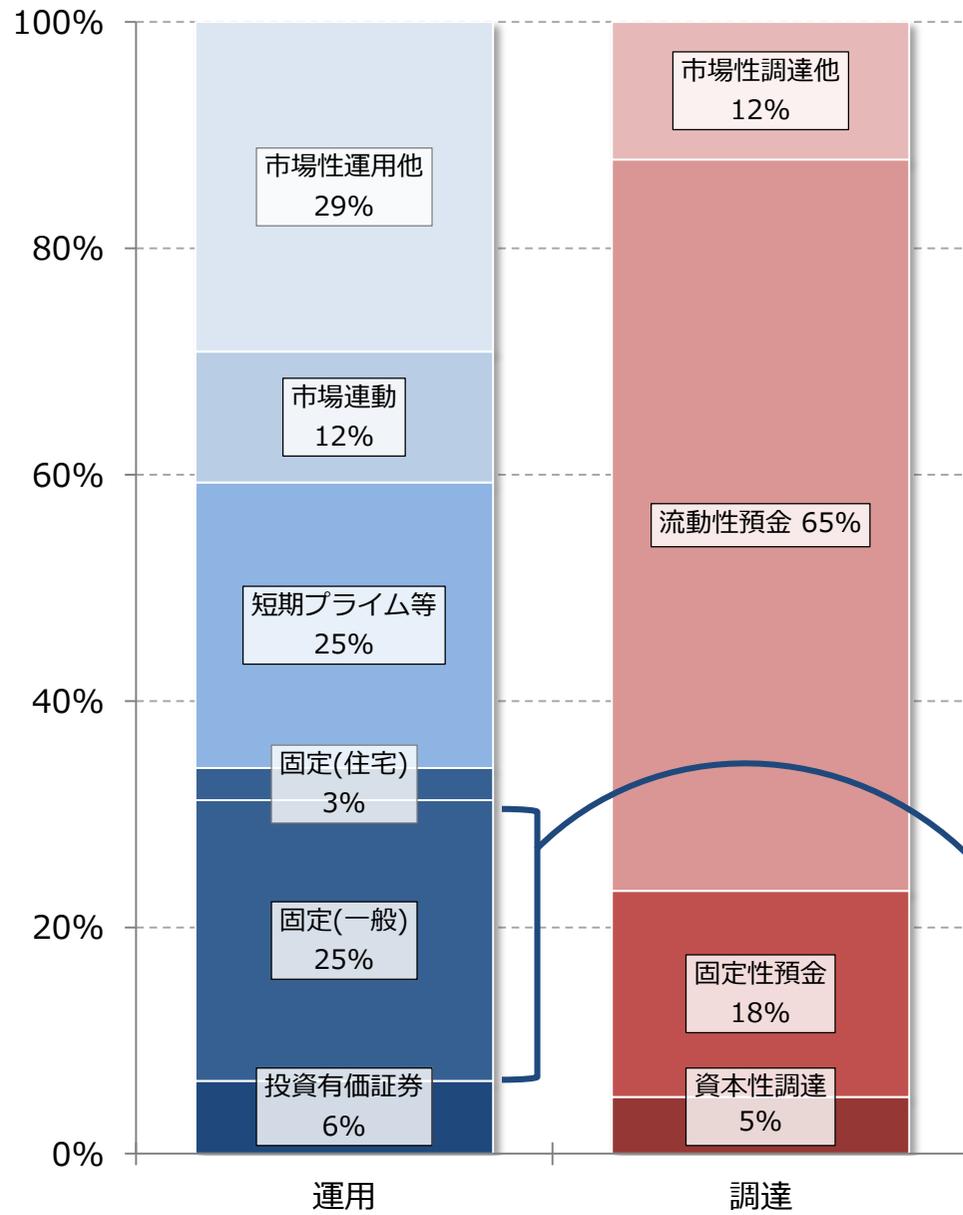
外債全体の各種指標

(億円)	実績	シミュレーション	
		期中に入替をせず	期初に固定債全額売却
売却損	▲78	0	▲109
簿価残高	6,319	6,605	4,396
評価損益	▲229	▲336	0
10BPV	▲10	▲15	0
半期資金利益 (実績との差異)	-	▲1	▲6
スプレッド (%)	0.33	0.10	0.46
自己資本比率 (%)	11.47	11.44	11.68

円金利上昇は、円貨資金利益増加に貢献

円貨 運用・調達構造

2022/9末残 17.5兆円



円債 金利期間別感応度

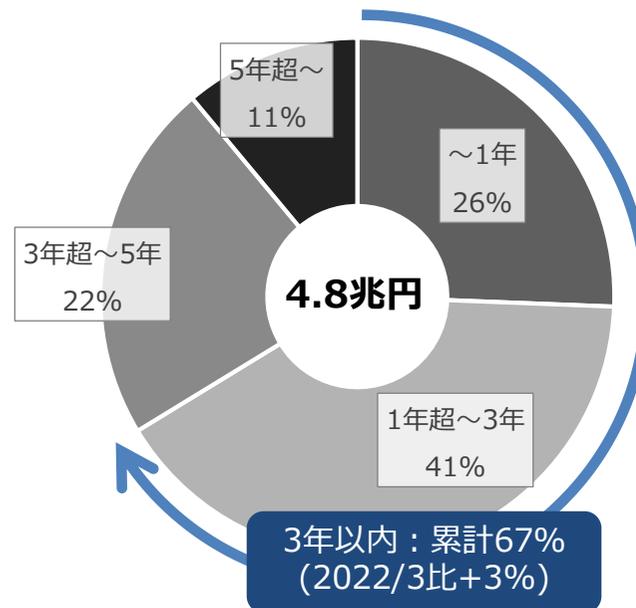
※それぞれの金利期間において10bp上昇した場合の評価損益の変化額

合計 ▲48億円 (2022/3比+3億円)

金利期間	～1年	1年超～3年	3年超～5年	5年超～7年	7年超～10年	10年超
10bp	▲0	▲6	▲4	▲7	▲15	▲14

(億円)

固定(一般)の固定金利期間残存年数



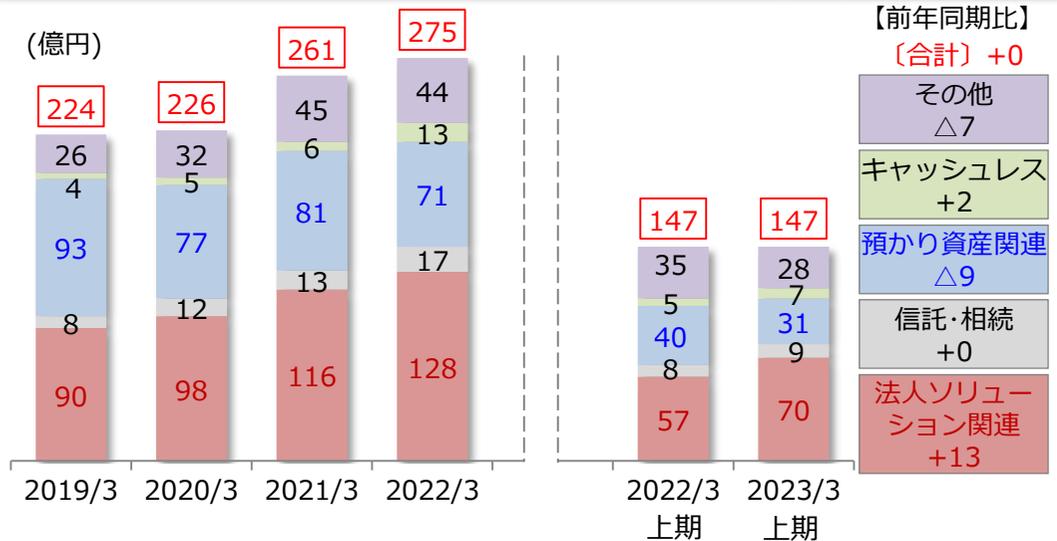
役務取引等利益

役務取引等利益は上期として3期連続で過去最高を更新

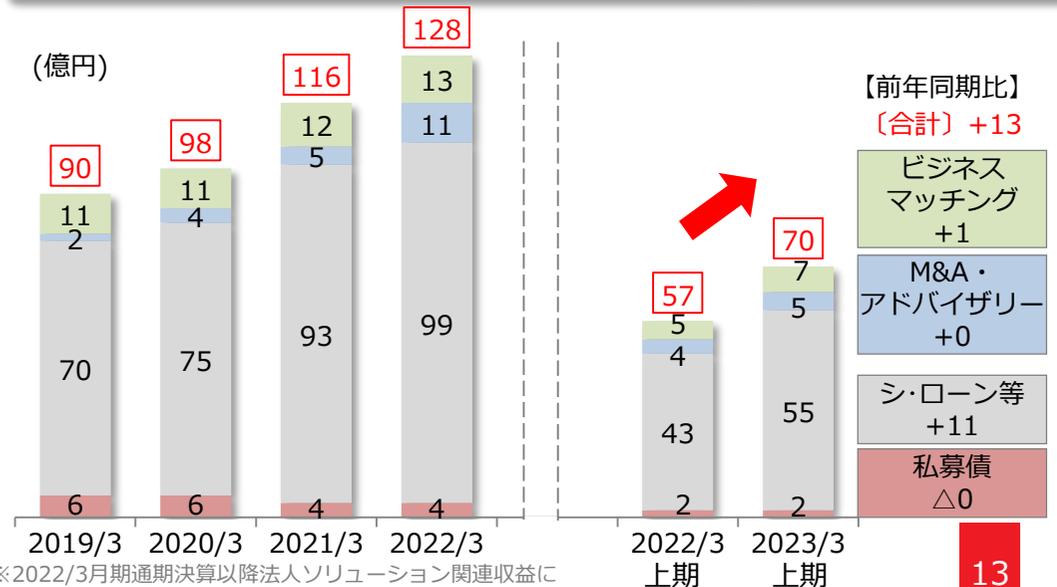
(億円)	2022/3	2023/3	前年同期比
	上期	上期	
役務取引等利益	147	147	0
役務取引等収益	230	236	5
役務取引等費用 (△)	83	89	5
<主な内訳>			
うち預かり資産関連	40	31	△9
うち投信手数料	22	13	△9
うち年金・一時払終身保険手数料	6	9	2
うち平準払保険手数料	7	6	△1
うち金融商品仲介手数料	3	2	△1
うち法人ソリューション関連	57	70	13
うち私募債	2	2	△0
うちシ・ローン等	43	55	11
うちM&A・アドバイザリー手数料	4	5	0
うちビジネスマッチング手数料	5	7	1
うち信託・相続関連	8	9	0
うちキャッシュレス関連	5	7	2
うち為替関連	64	62	△2
うちローン支払保険料・保証料 (△)	47	53	5

※ 2022/3月期通期決算以降信託・相続には信託報酬を含む (過去に遡って変更)

役務取引等利益



法人ソリューション関連収益



※2022/3月期通期決算以降法人ソリューション関連収益に法人ポータル収益を含めず (過去に遡って変更)

経費

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)	2022/3	2023/3	前年同期比	2023/3	前期比
	上期	上期		(計画)	
経費(△)	429	410	△19	825	△20
人件費(△)	200	197	△2	393	△6
物件費(△)	188	180	△7	371	△11
税金(△)	40	31	△8	61	△2
OHR(単体) ※1	50.0%	45.7%	△4.2%	49.0%	△2.9%
OHR(連結) ※2	51.9%	47.3%	△4.5%		

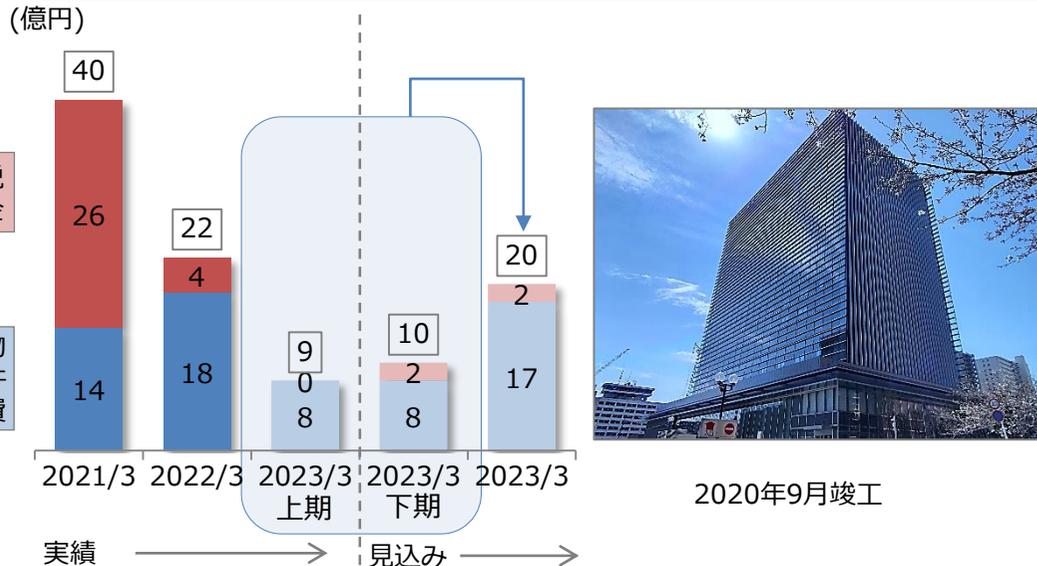
※1 経費 ÷ (業務純益 - 債券関係損益等 + 一般貸倒引当金純繰入額 + 経費)

※2 営業経費 ÷ (連結粗利益 - 債券関係損益)

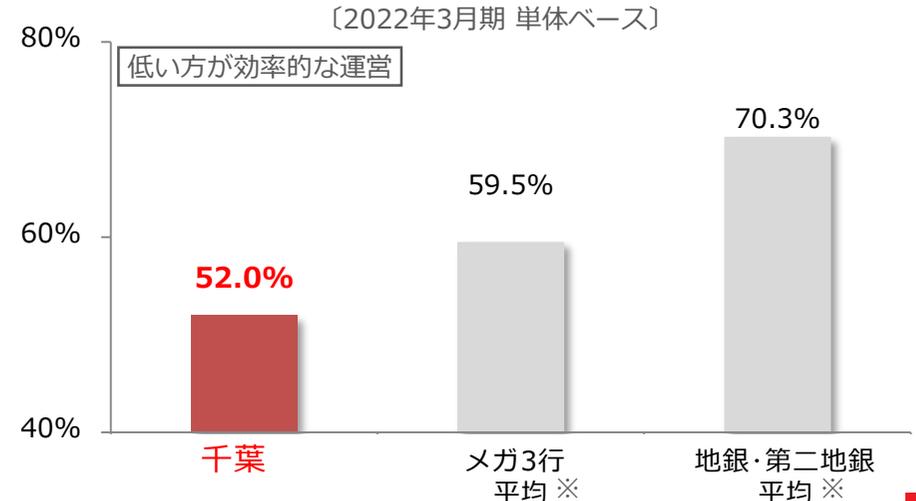
経費の主な増減要因

(億円)	2023/3 上期 (実績)	2023/3 (計画)
人件費(△)	△2 退職給付費用減少△2	△6 コスト削減策△4 人員減少△4
物件費(△)	△7 預金保険料率引下△9	△11 収益増強施策・戦略的投資+14 預金保険料率引下△19 効率化実現・コスト削減△6
税金(△)	△8 新本店ビル不動産取得税等反動減△9	△2 新本店ビル不動産取得税等反動減△3

新本店ビル関連 経費実績・見込み



経費率（OHR）他行比較



※出所：ニッキンレポートより、単純平均にて算出
[経費 ÷ (業務粗利益 - 債券関係損益)]

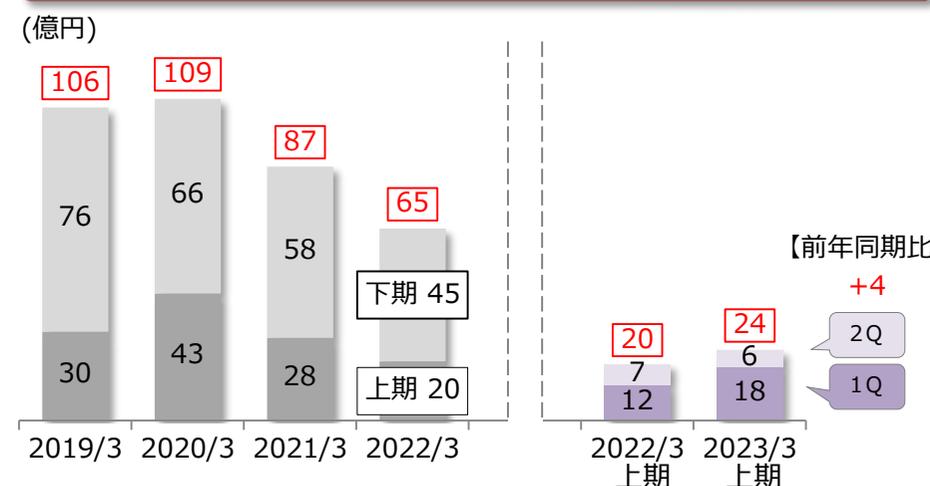
与信関係費用

与信関係費用は低位に抑制できており、不良債権比率は1%割れまで低下

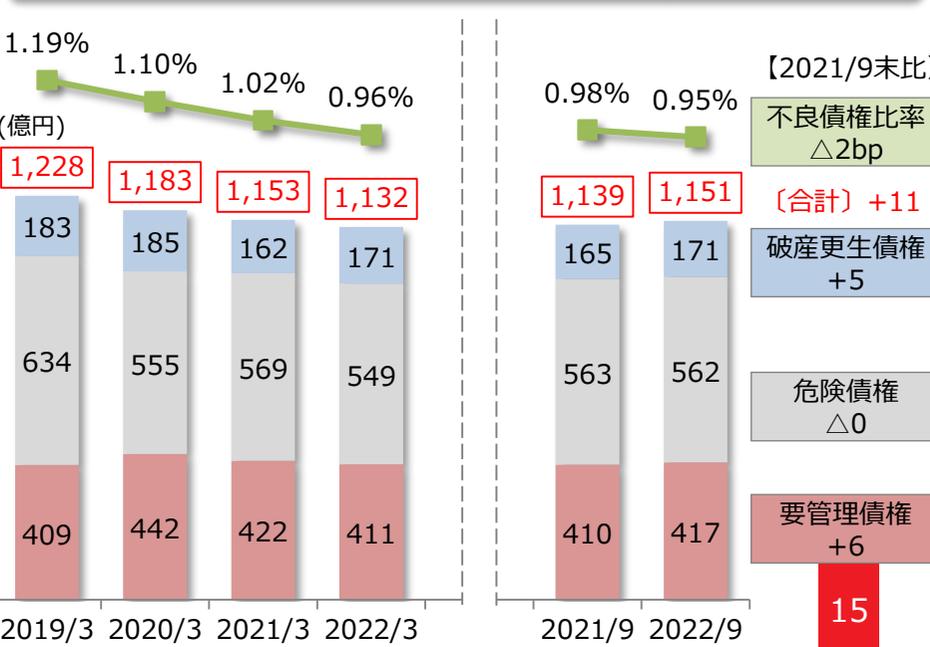
(億円)	2022/3			2023/3	
	上期	上期	前年同期比	(計画)	前期比
与信関係費用 (△)	18	△ 29	△ 48	25	△ 45
一般貸倒引当金純繰入額 (△)	5	△ 32	△ 37	△ 26	△ 41
不良債権処理額 (△)	12	2	△ 10	51	△ 4
貸出金償却・個別貸倒引当金純繰入額等 (△)	22	24	2	83	9
うち新規発生 (△)	20	24	4	80	14
うち既先 (△)	4	4	0	8	△ 3
うち回収等	2	4	2	4	1
償却債権取立益	9	22	13	32	14
与信費用比率 (△)	3bp	△4bp	△8bp	2bp	△4bp

※本表では、前年との比較上、貸倒引当金戻入益を一般貸倒引当金純繰入額及び個別貸倒引当金純繰入額に分けて表示

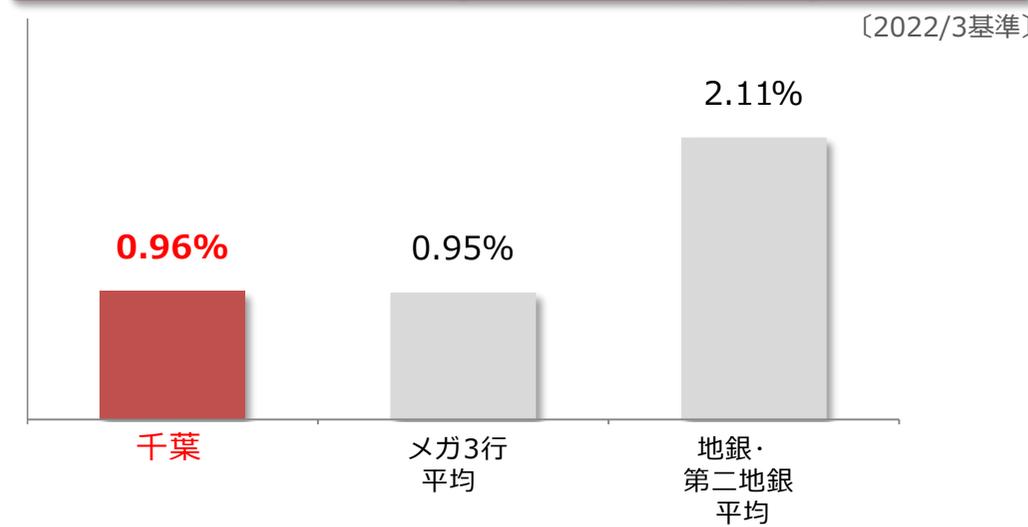
不良債権 新規発生



金融再生法開示債権・不良債権比率



不良債権比率(金融再生法開示基準)



※出所：ニッキンレポート (単純平均、単体ベース)

外部環境変化を踏まえたストレステスト

外部環境変化を踏まえたストレス下の与信費用も一定程度に抑制可能

ストレステスト前提条件
(ミクロ・マクロ共通)

- コロナ影響は常態化しており、自粛ムード緩和や自助努力により回復に至ったり、インバウンド需要の回復期待もある一方で、個社の状況によっては回復に至らない先、回復に時間を要する先も想定される
- 円安や物価高等の影響は一定程度長期化することが見込まれ、ビジネスモデルや価格転嫁の状況など個社の状況に応じて影響が顕在化することが懸念される

マクロ的視点から算出

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）

- ① 日銀短観データ等を参考とし、業種毎の影響度を想定
- ② 財務情報・債権情報・定性情報から経営状況悪化が懸念される先を特定
- ③ ストレス下での与信費用を試算

業種別		影響度	
		2023/3期	2024/3期
大	宿泊・飲食・旅客運送・化学・建設・鉄鋼・石油等	影響大	影響大
中	金属・電気機械・輸送用機器	一定の影響	格付低位先に一定の影響
小	その他	無し	小幅影響

環境変化を踏まえて抽出方法・業種別影響度合いを見直し
(赤字が変更点)

ミクロ的視点から算出①

対象先：■ 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)

コロナ等影響調査などを元に、ウクライナ情勢や原材料高・円安等の外部要因も考慮し、個社別の実態を踏まえた与信費用を試算

ミクロ的視点から算出②

対象先：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

ストレス時与信費用(新規発生)

(億円)

	2023/3期			2024/3期
	上期実績	下期	合計	
マクロ	24	12	-	57
ミクロ		46	-	74
合計	24	58	83	131

取引先の個別支援

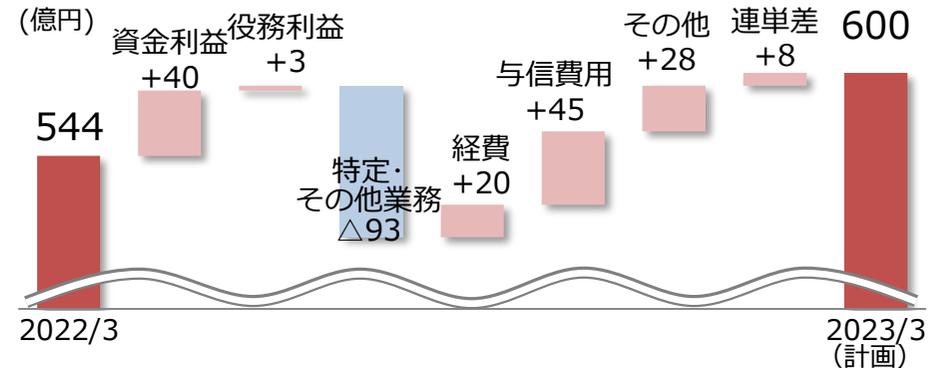
- 各種影響で経営状況が悪化した先の支援必要性を検証し、約1,800先を抽出
- 1件ずつ支援策を検討し、支援不要な900先を除く取引先に対し、ソリューション提案を個社毎に実施
- 建設業400先に対する点検も実施し、このうち100先の支援策を検討中



単体	2022/3	2023/3				期初 計画比
		上期実績	下期計画	年度計画	前期比	
業務粗利益	1,615	826	740	1,567	△ 48	△ 53
資金利益	1,318	723	635	1,359	40	15
役務取引等利益	275	147	132	279	3	△ 3
特定取引利益	11	6	12	19	8	△ 4
その他業務利益	10	△ 51	△ 39	△ 91	△ 101	△ 60
うち債券関係損益	△ 14	△ 85	△ 46	△ 132	△ 117	△ 89
経費 (△)	845	410	415	825	△ 20	-
実質業務純益	769	416	325	741	△ 27	△ 53
コア業務純益	783	502	371	873	89	35
除く投資信託解約損益	751	473	346	819	67	34
一般貸倒引当金繰入額 (△)	15	-	△ 26	△ 26	△ 41	△ 27
業務純益	754	416	351	767	13	△ 26
臨時損益	△ 17	82	△ 49	32	50	26
うち不良債権処理額 (△)	56	△ 29	81	51	△ 4	△ 37
うち貸倒引当金戻入益	-	20	△ 20	-	-	-
うち株式等関係損益	27	48	26	75	48	△ 4
経常利益	736	498	301	800	63	-
特別損益	△ 3	△ 1	△ 0	△ 2	1	△ 1
当期純利益	523	361	208	570	46	-
与信関係費用 (△)	71	△ 29	55	25	△ 45	△ 64

連結	2022/3	2023/3				期初 計画比
		上期実績	下期計画	年度計画	前期比	
連結経常利益	788	507	357	865	76	-
親会社株主に帰属する当期純利益	544	352	247	600	55	-

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)



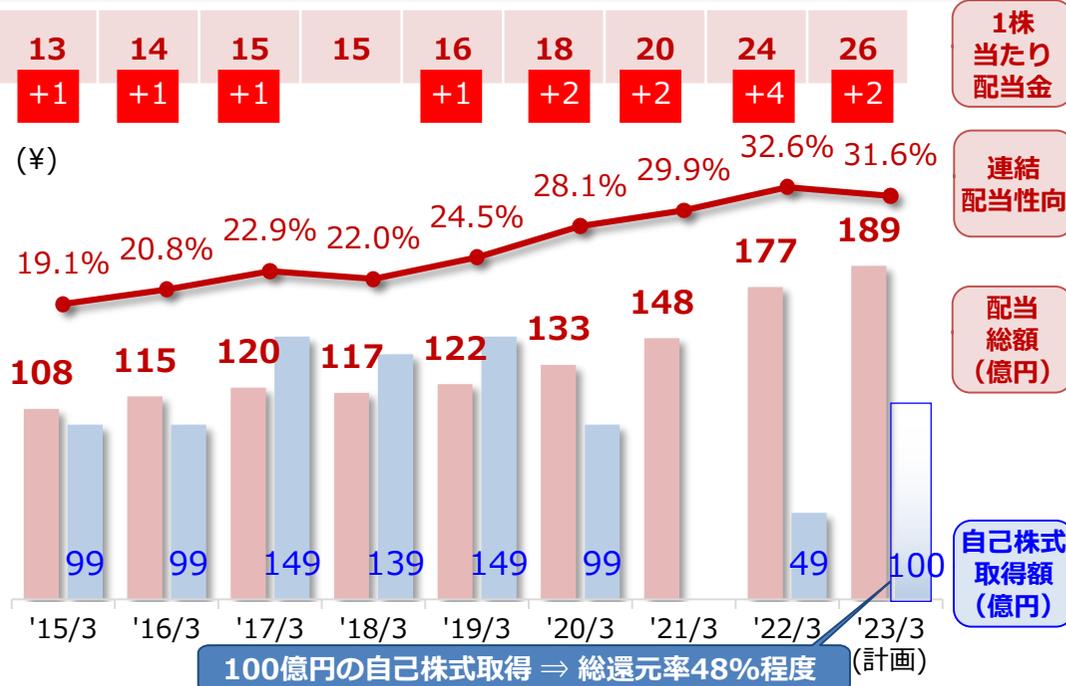
(億円)	2022/3	2023/3 (計画)	前期比	期初 計画比
資金利益	1,318	1,359	40	15
国内資金利益	1,236	1,279	42	17
預貸金利息	985	996	10	1
有価証券利息配当金	220	240	19	4
うち投信解約損益	27	34	6	△ 6
国際資金利益	81	79	△ 1	△ 2
うち投信解約損益	4	19	15	7
役務取引等利益	275	279	3	△ 3
うち預かり資産関連	71	67	△ 3	△ 14
うち法人ソリューション関連	128	140	11	10
うち信託・相続関連	17	20	2	△ 1
うちキャッシュレス関連	13	18	5	△ 0
うち為替関連	126	124	△ 2	3
うちローン支払保険料・保証料(△)	121	131	10	△ 0

資本政策

NEXT STEP 2023

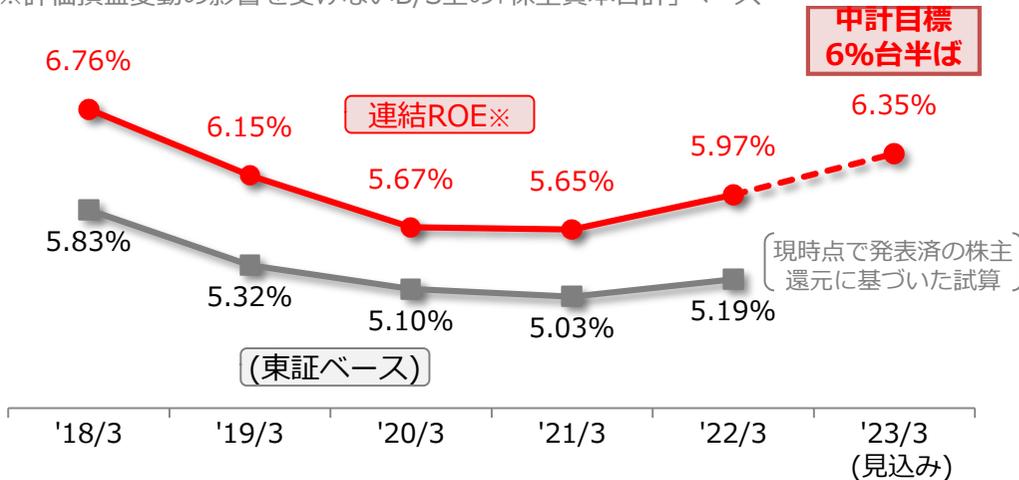
～未来へ、つながる・超える～

株主還元

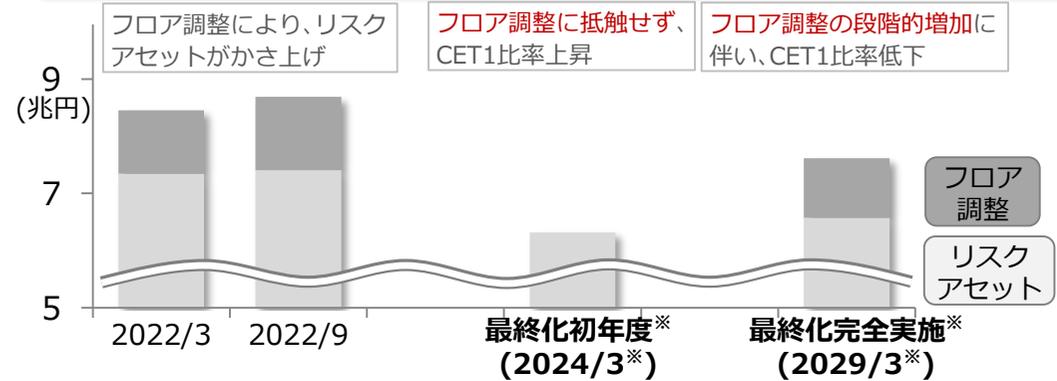


連結ROE

※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

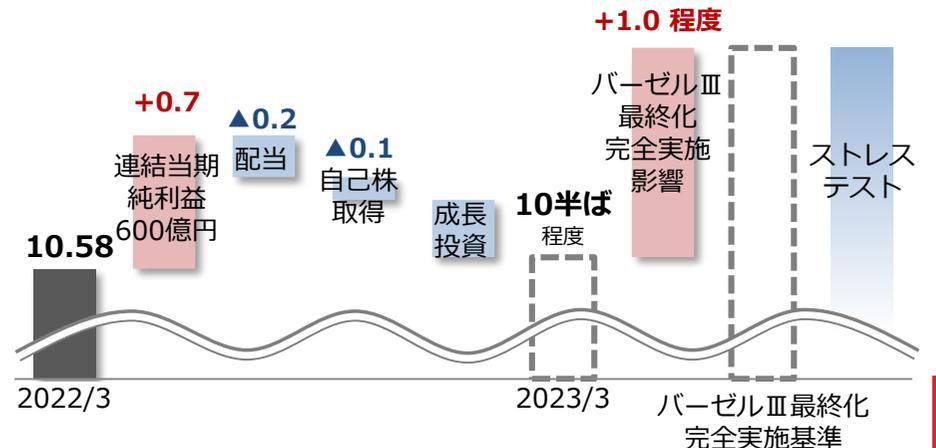


(%)	2022/3	2022/9	最終化初年度* (2024/3*)	最終化完全実施* (2029/3*)
総自己資本比率	12.11	11.47	15.5	12.5
CET1比率	11.94	11.33	15.3	12.3
有価証券評価損益除き	10.58	10.65	14.4	11.6

※2022/9期の実績をバーゼルⅢ最終化基準で試算したものの、原則的な適用開始時期は表示時期に1年後倒しされた。

キャピタルアロケーション

※有価証券評価損益除きのCET1比率

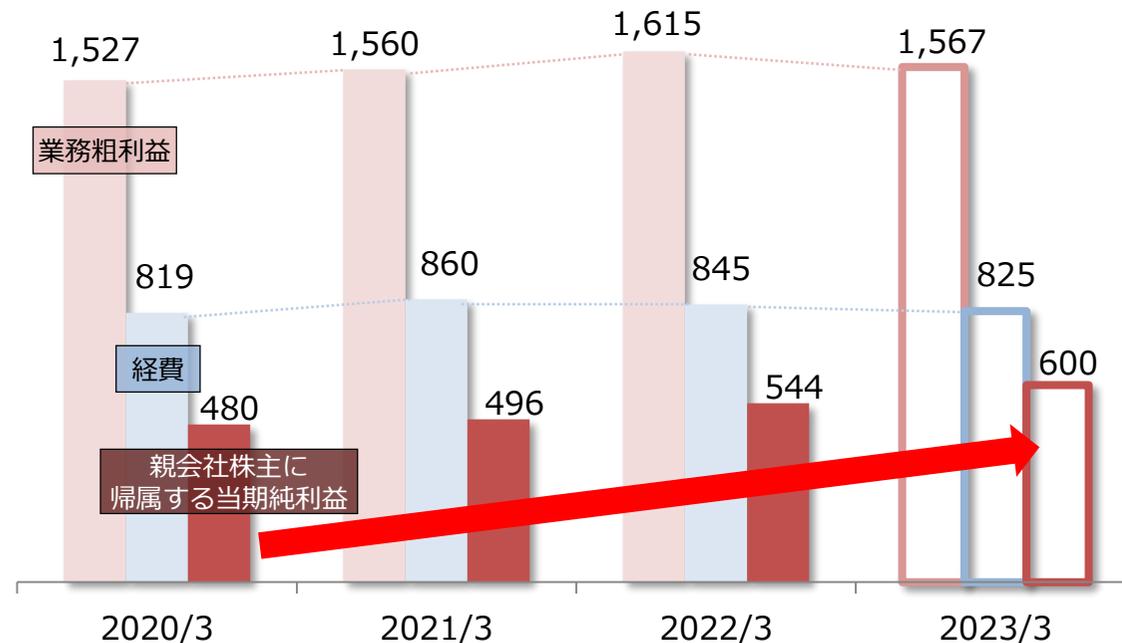


中期経営計画

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)

<主要課題における主な成果>

基本方針Ⅰ	<p>お客さまに寄り添い共に進化し続けます</p> <ul style="list-style-type: none"> 個人のライフプランに添った提案の実践 住宅ローン非対面契約化 法人ソリューション強化 エリア営業部の新設
基本方針Ⅱ	<p>お客さまの未来のために新たな価値を創造し続けます</p> <ul style="list-style-type: none"> アプリ・ポータル機能拡充 キャッシュレス事業拡大 ちばぎん商店の設立 オンアドの設立
基本方針Ⅲ	<p>提携戦略を高度化します</p> <ul style="list-style-type: none"> TSUBASAアライアンスアプリ等のシステム共同化拡大 千葉・武蔵野アライアンスキャッシュレス加盟店事業等、連携拡大 千葉・横浜パートナーシップ取引先支援等の連携強化 ソニー銀行との提携
基本方針Ⅳ	<p>サステナブルな経営を実現します</p> <ul style="list-style-type: none"> サステナブルファイナスの推進 カーボンニュートラル達成への取組強化 気候変動に関する開示拡充 DX人材の育成

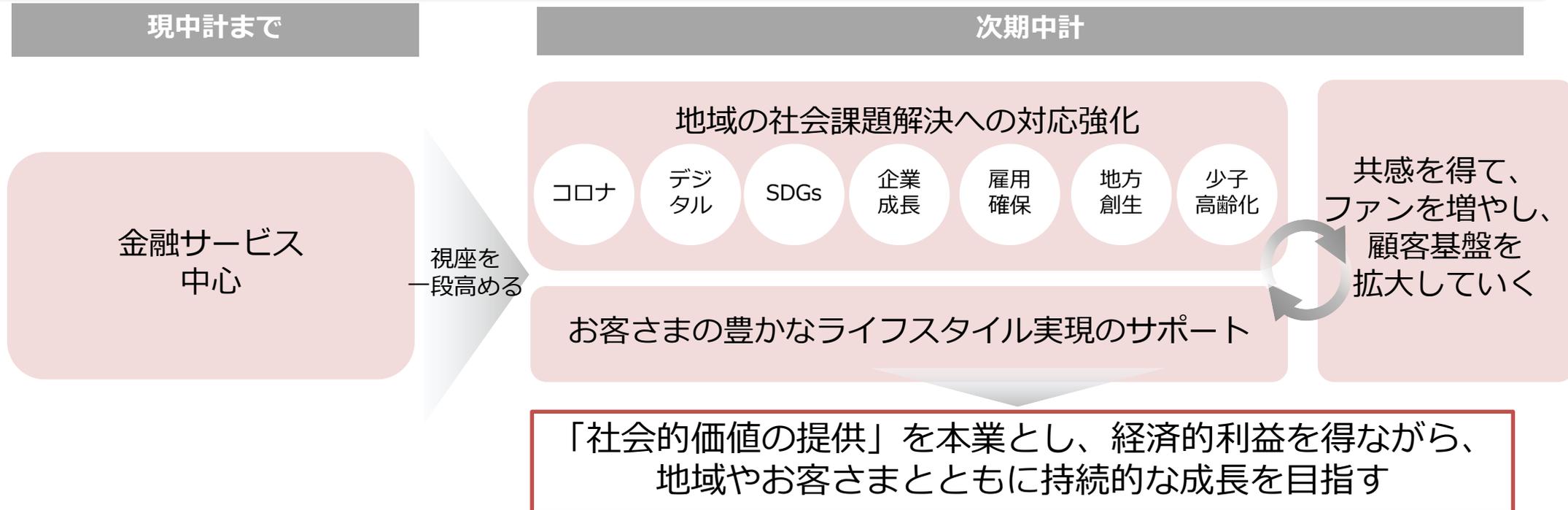


	2023年3月期に目標とする指標	進捗状況
親会社株主に帰属する当期純利益	600億円	600億円 (2022/9開示)
連結ROE	6%台半ば	6.35% (2022/9開示)
単体OHR	50%台前半	49.0% (2022/9開示)

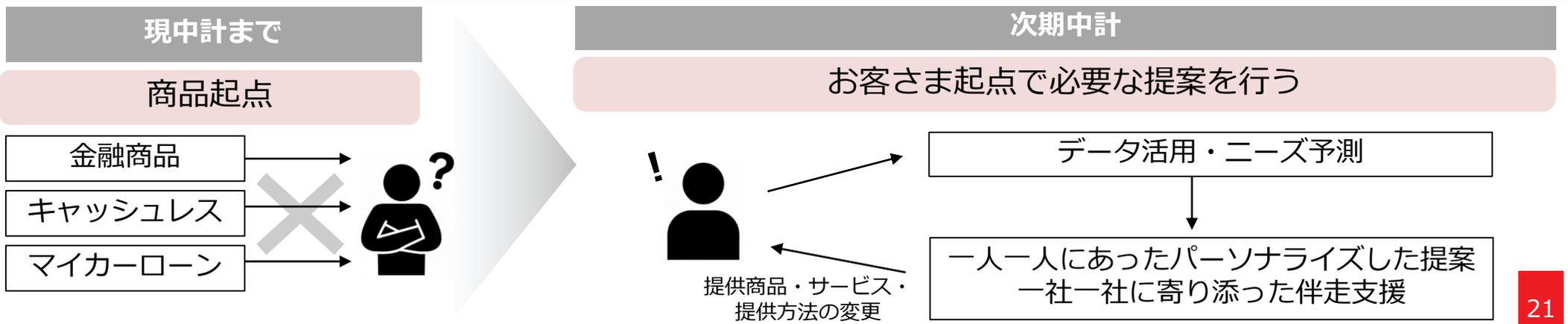
行員一人あたり業務純益：19.0百万円 (2022/9開示)

次期中計に向けて

基本となる考え方①：「社会的価値を提供する企業」への変革を目指す



基本となる考え方②：「お客さま中心のビジネスモデルに進化」していく



DX戦略

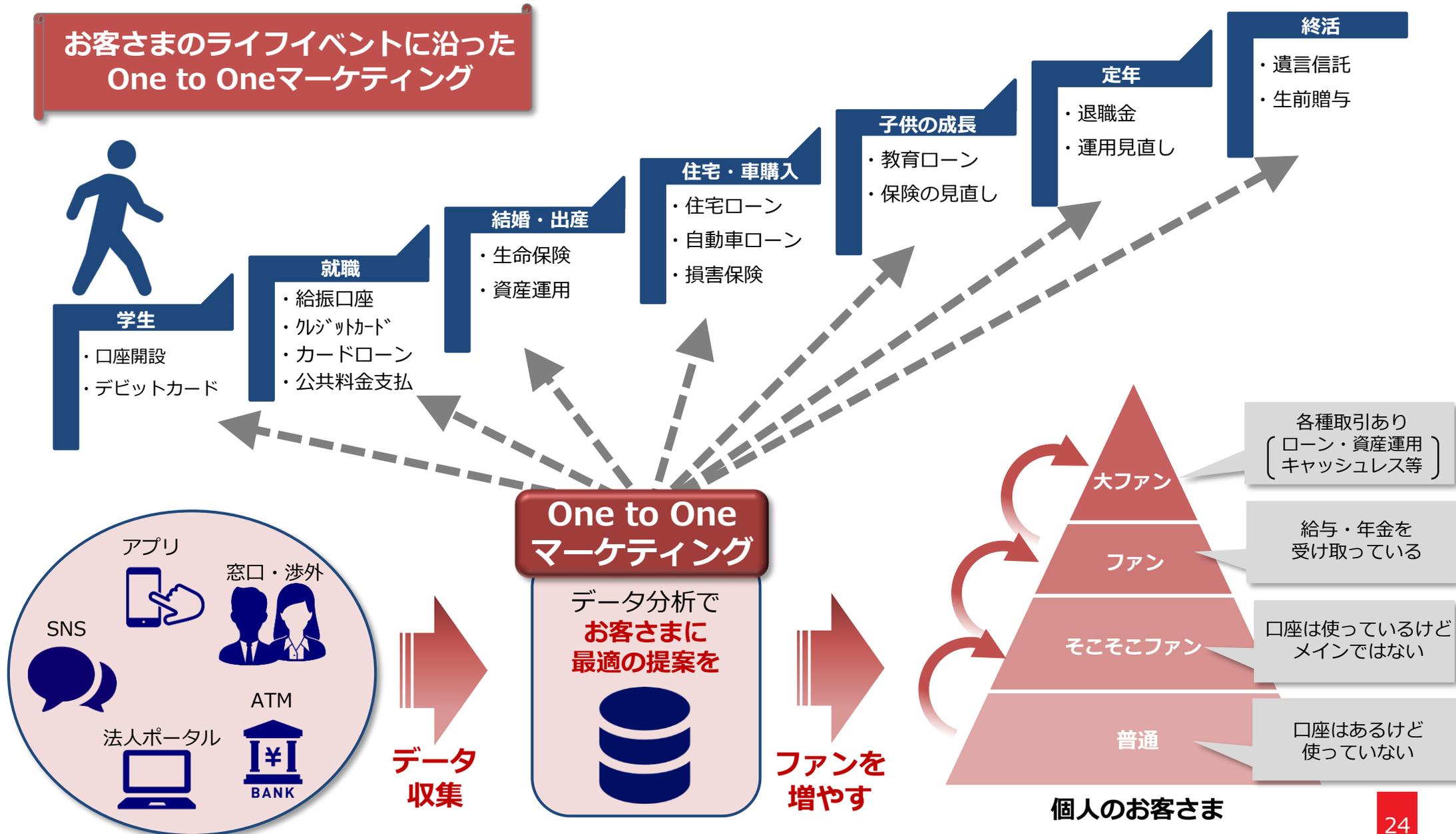
お客さま中心のビジネスモデルを構築



戦略効果を上げるためのデータ分析

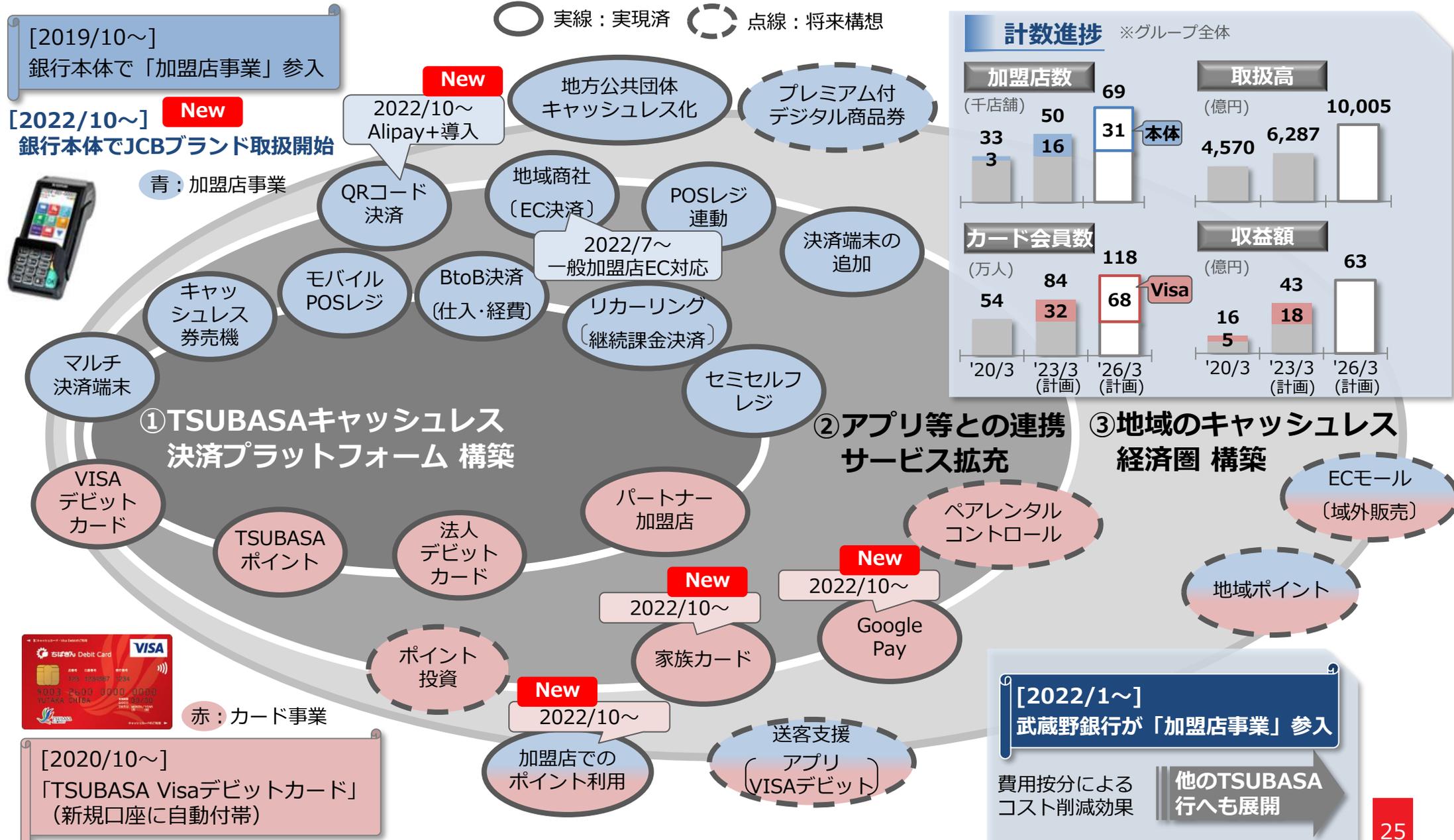
戦略を加速するための人材開発

データを活用してお客さま毎の悩みに適した解決策を提案し、ファンを増やしていく

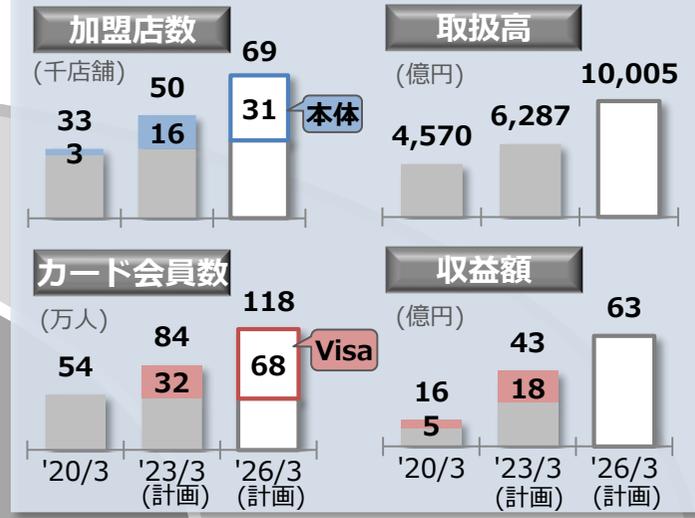


地域エコシステムを構築

○ 実線：実現済 ○ 点線：将来構想



計数進捗 ※グループ全体

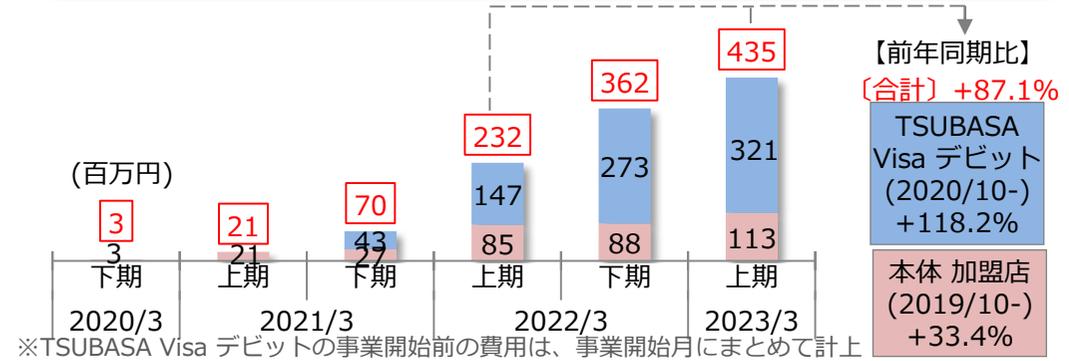


キャッシュレス事業収支

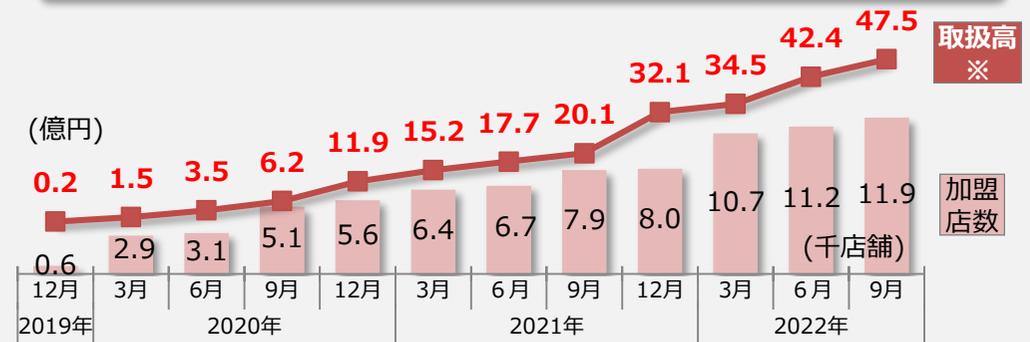
		2022/3	2023/3	
(百万円)		上期	上期	前年同期比
本体事業 合計	利益	552	797	244
	収益	1,498	2,124	626
	費用(△)	945	1,327	381
本体 新規事業 合計	利益	232	435	202
	収益	467	1,053	586
	費用(△)	234	618	383
本体 加盟店	利益	85	113	28
	収益	285	659	374
	費用(△)	200	546	345
TSUBASA Visa デビット	利益	147	321	174
	収益	182	393	211
	費用(△)	34	72	37
本体 既存カード 事業	利益	319	361	42
	収益	1,030	1,070	40
	費用(△)	710	708	△ 1
関連会社 (ちばぎんJCB) (ちばぎんDC)	利益	555	656	100
	収益	2,343	2,587	243
	費用(△)	1,788	1,931	142
(参考)				
グループ 合計	利益	1,108	1,453	345
	収益	3,842	4,711	869
	費用(△)	2,733	3,258	524

※関連会社の費用には、人件費等の営業費用も含めて記載

本体新規事業 利益 半期推移



本体加盟店事業 加盟店数・取扱高



TSUBASA Visa デビット 会員数・取扱高



※取扱高：該当月における1カ月間の決済額

当行プラットフォームを「BaaS」として提供し、地域エコシステムを構築

当行プラットフォーム

アプリ

キャッシュレス

地域商社

広告 (予定)

API



スキーム検討事例



お客さま
(パートナー企業のお客さま)

金融機能が組み込まれた
自社サービスを提供

サービス提供者
(パートナー企業)

- 不動産事業者
- 小売事業者
- 職域
- 大学
- 広域医療施設
- 地方自治体

金融機能を一部提供



千葉銀行

アプリ

TSUBASAポイント

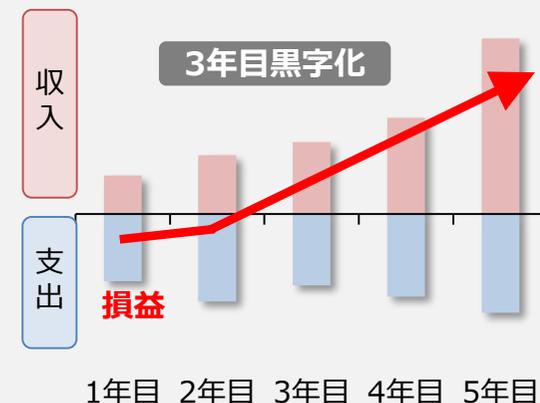
キャッシュレス

域内広告

「非金融サービス」をハブにして、地域エコシステムを構築



Step1の収益イメージ



Step 1. 「地域産品」

千葉発の「地方創生の起爆剤となる商品・サービス」を創出し、千葉を代表する商品・サービスを生み出していく。

クラウドファンディング

新商品・サービスの発掘・創出

ECサイト

継続販売



個別ブランド

個別商品をブランド化



クラウドファンディングサイト「C-VALUE」(2021/10～)



- 公開プロジェクト数 累計120 (公開終了のうち約70%が目標金額達成)
- 会員数：7,000人超



ECサイト

New

- サイトリニューアル[2022/11予定]
- TSUBASAポイントと連携[2022年度内予定]

Step 2. 「ライフイベント」

①住宅

年内サービス開始予定

New



データ活用・パーソナライズで潜在ニーズ発掘

③

送客 (住宅ローン)

これまで：③のみ

これから：①から

ライフイベントに関する商流の川上に立ち、金融・非金融サービスをワンストップで提供

不動産業者

②

送客



住宅購入に関するコンシェルジュサービス

お金 地域 不動産

ワンストップでの情報提供

②自動車



ちばぎんリース株式会社



ちばぎん商店

Step 3. 「暮らし」

新たな日常における消費活動を支援し、「暮らしとつながる」を実現

【主要領域】



健康/介護



教育



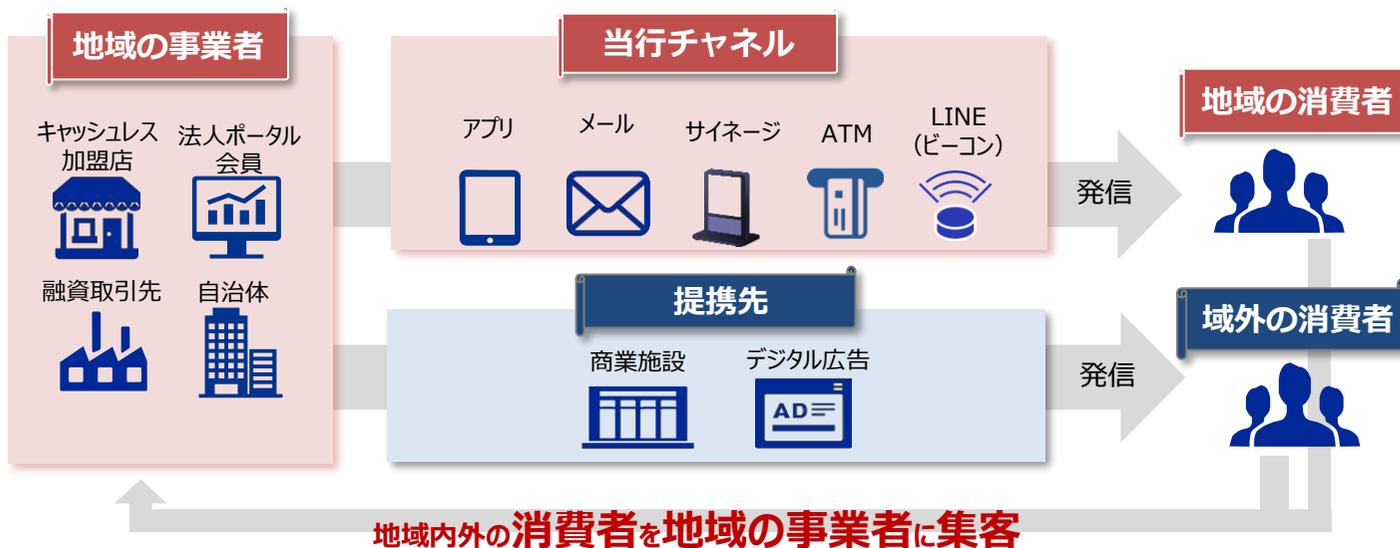
食品小売

新規事業を積極的に展開

広告事業

New

[2023年度事業開始予定]



千葉県人口の約1割が
ちばぎんアプリ利用者

千葉県民に対する
高い発信力

情報発信二一ズ

広告宣伝費1千万円/年以上の
当行取引先は約2,700先

※当行が決算情報を把握する法人が対象

メタバース

New

[2022年8月～実証実験開始]

- イベントの実施
 - [2022年8月] 内々定者向け
 - [2022年10月・11月] 自治体向け



お客さま向け
イベントも
今後実施予定

リモート金融コンサルティングサービス

[2022年4月～]
営業開始

2023/3期下期～
当行お客さまへ
オンアド紹介開始



NOMURA



中立性



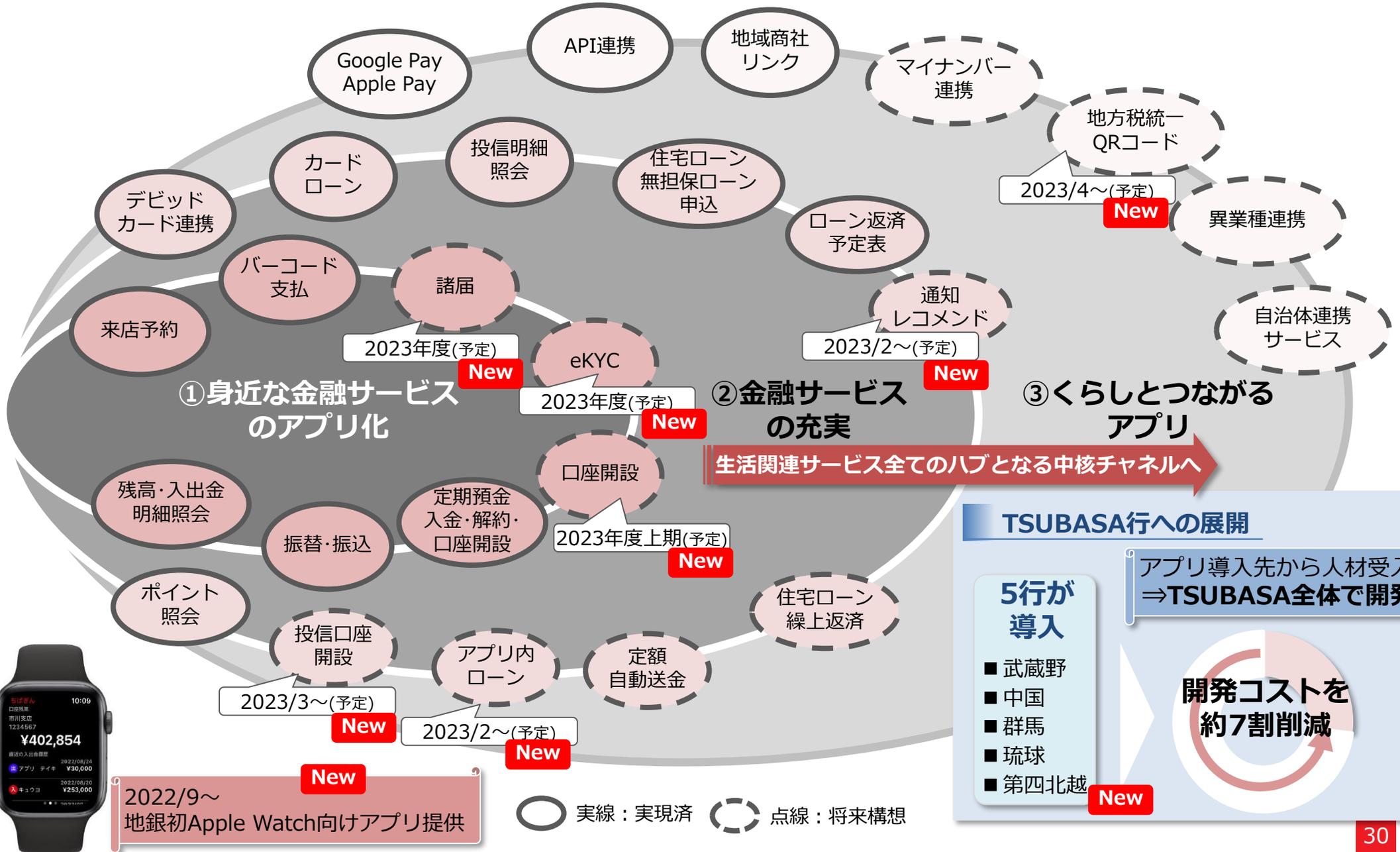
オンライン
完結



アドバイス
特化

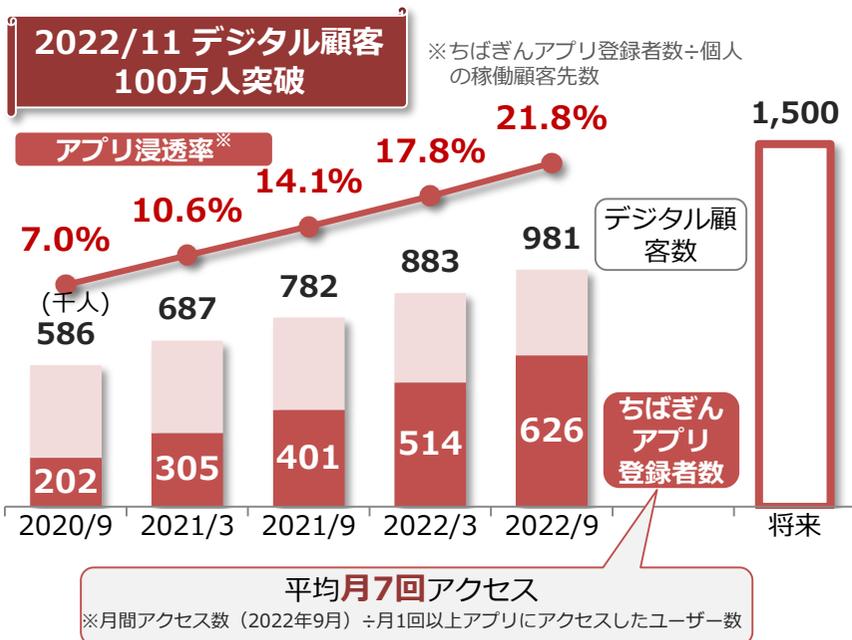


「くらしとつながるアプリ」に向け、アップグレードを継続



アプリの活用による収益性向上

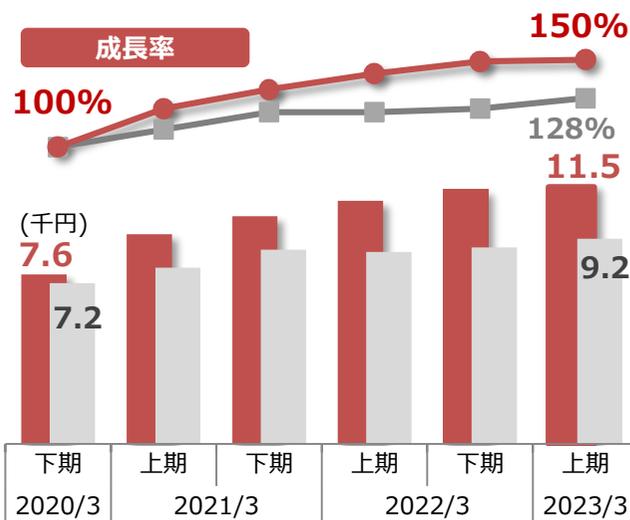
デジタル顧客数・アプリ登録者数・アプリ浸透率



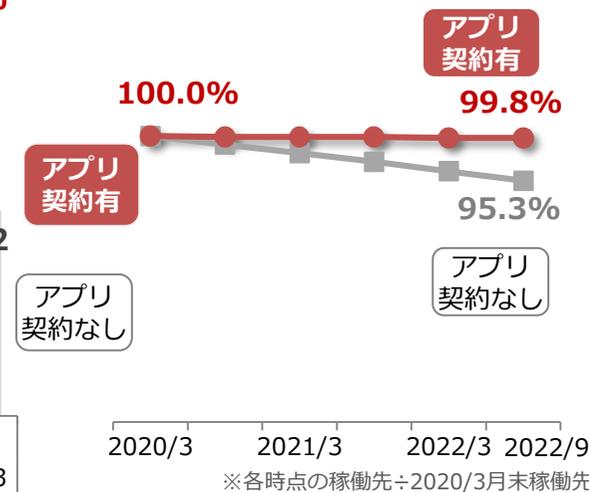
アプリ利用者の収益性

※2020/3月期下期業務粗利益5,000円～10,000円のレンジの個人顧客を比較

一人当たり業務粗利益



離脱率



アプリ経由の振込

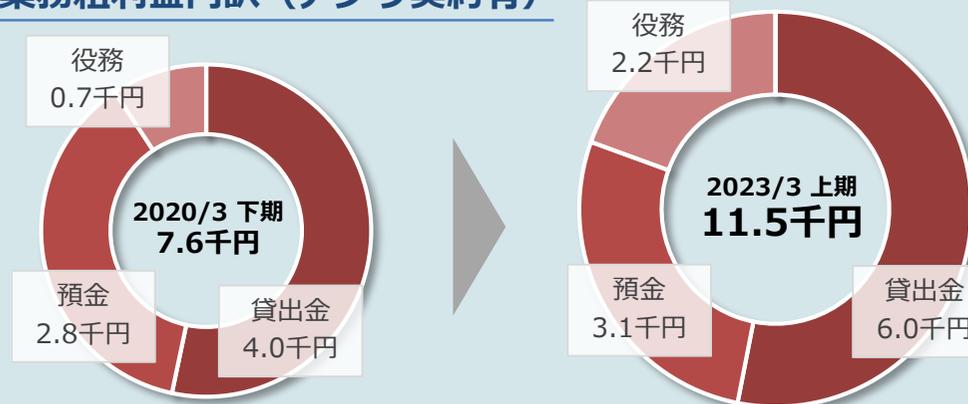
※個人取引に限定

振込件数

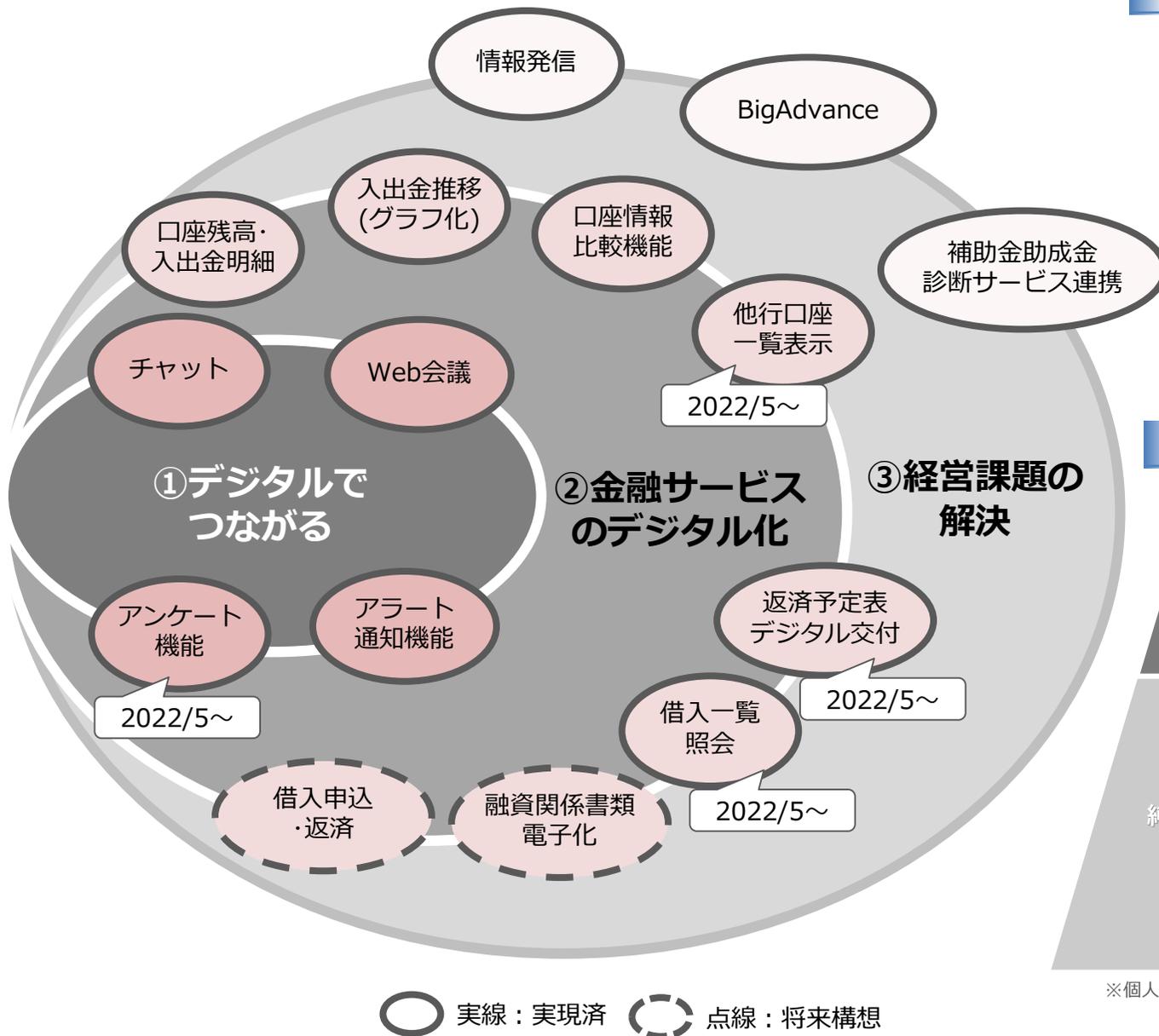
振込手数料



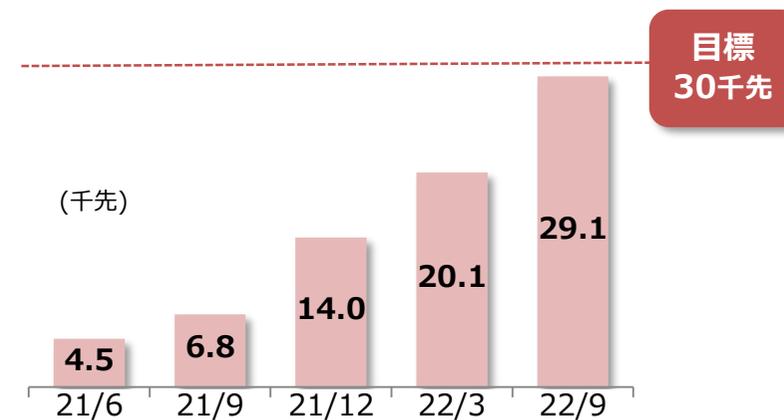
業務粗利益内訳 (アプリ契約有)



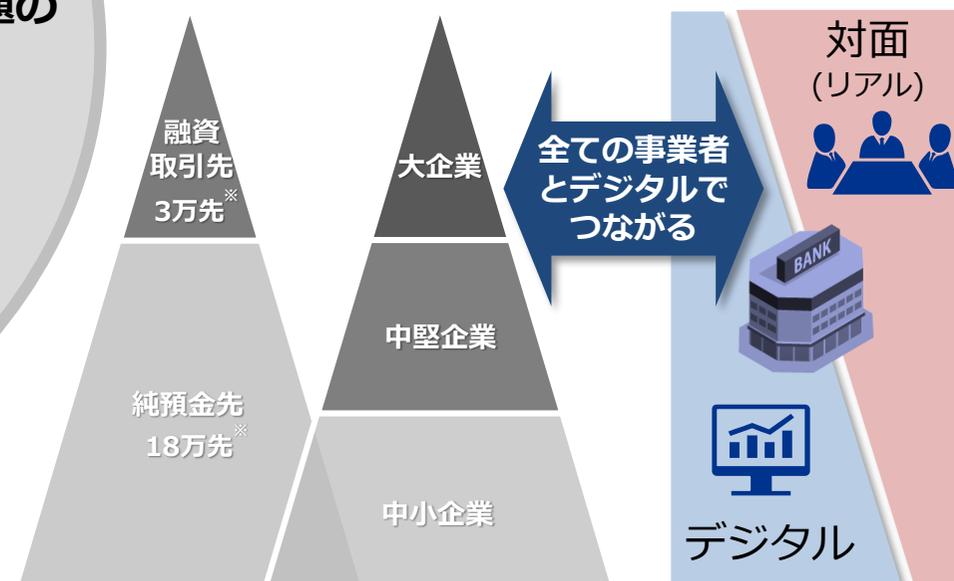
事業者と当行をつなぐあらゆるサービスのハブとなるデジタルチャネル



契約先数



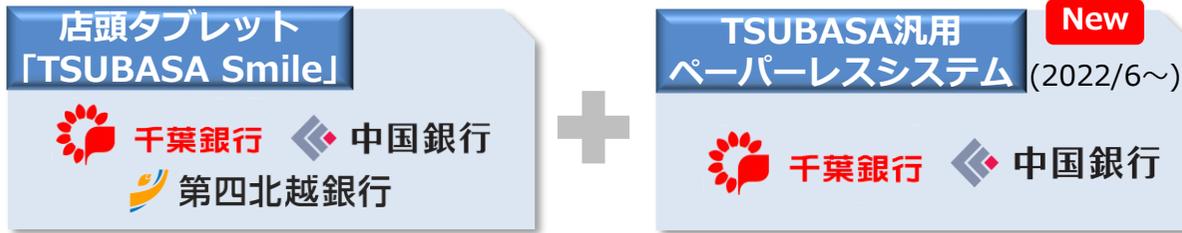
今後の姿



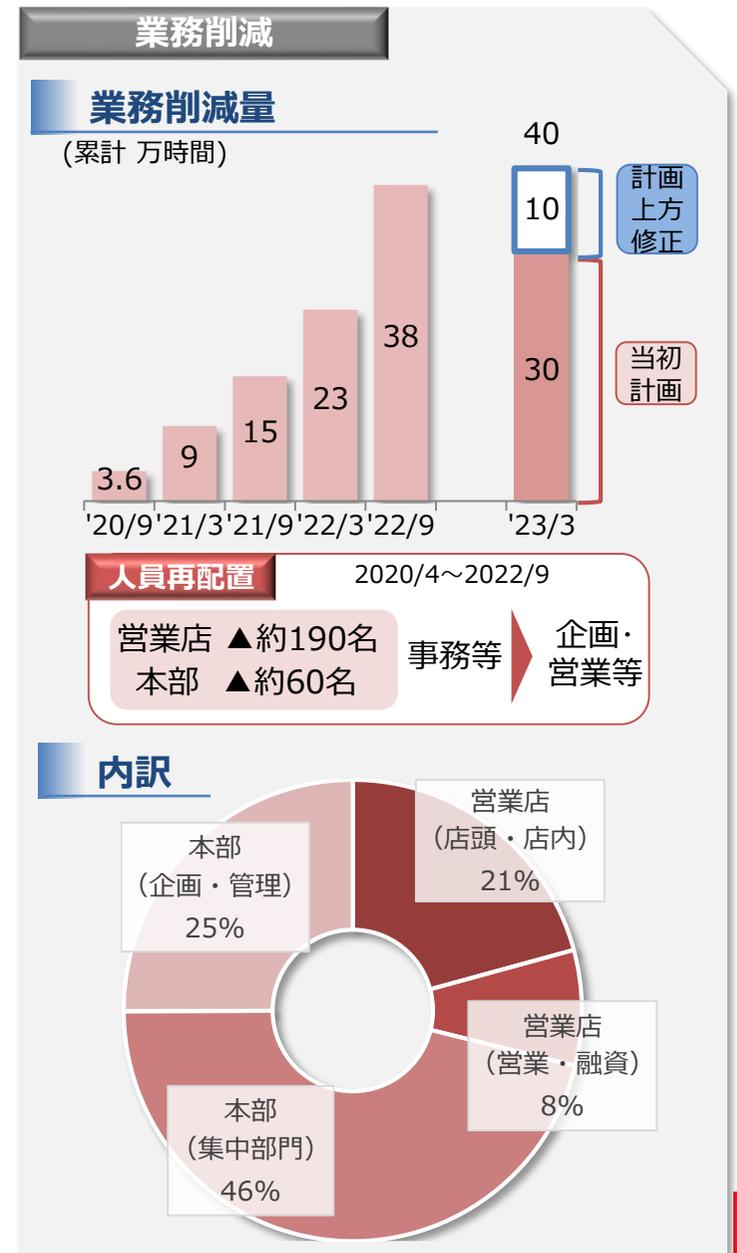
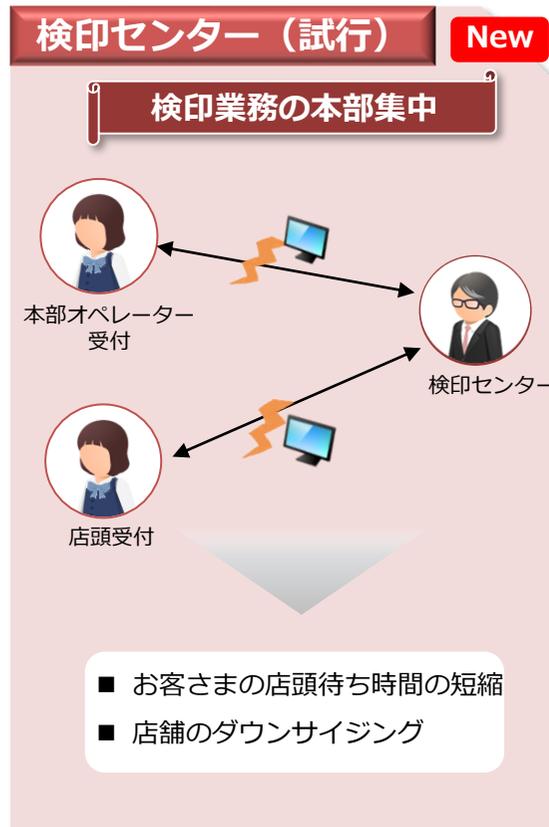
※個人事業主を除く

業務インフラ

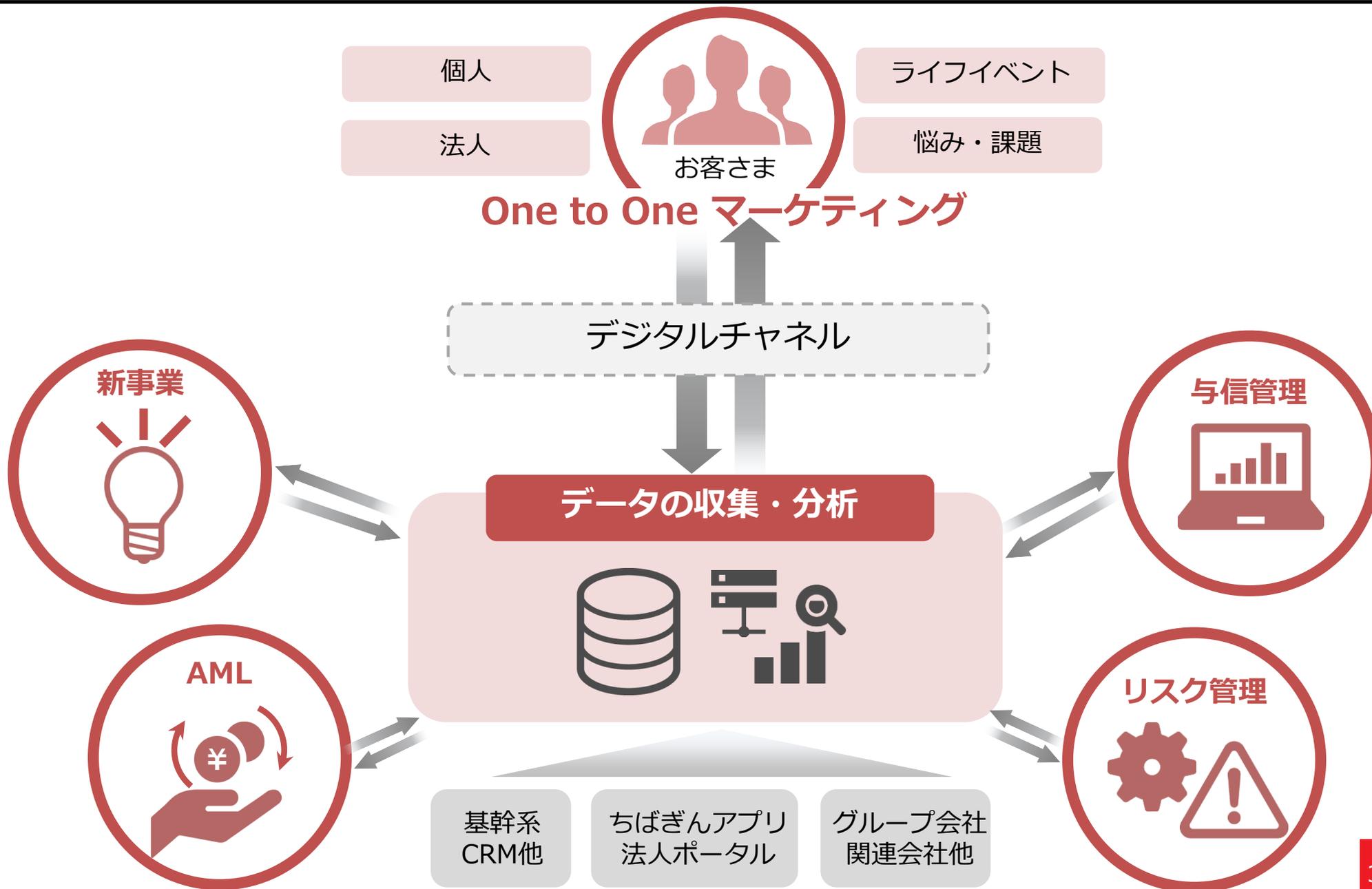
業務インフラの構築により、即時処理の集中化や少人数での店舗運営が可能に



今後の姿



銀行内・外のデータをあらゆる施策に活用

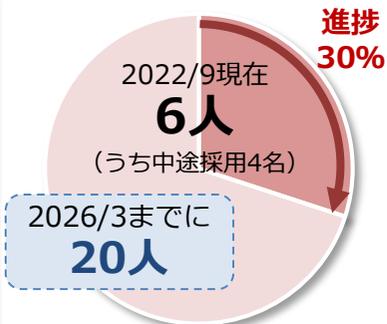


DX人材

DX人材を「3つのレベル」に分けて、それぞれに認定要件を設定

DX認定制度

DX専門人材



テクノロジー(AI・高度なデータ分析等)やデザインに関する**高い専門性を有する人材**

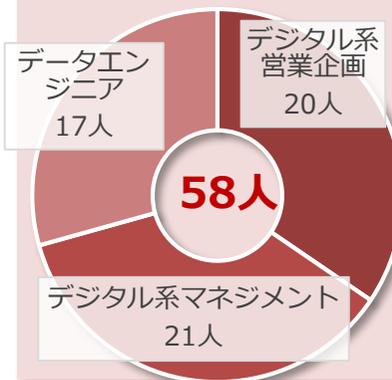
外部人材 (中途)



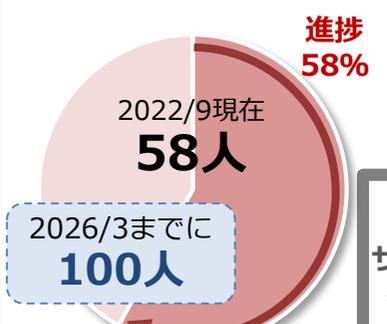
DXコア人材 内訳

2022/9時点

2026/3イメージ



DXコア人材



テクノロジーやデザインに関する一定の知識を有し、**DXを中心に推進できる人材**



DXトレーニー



2021/4 ~ 累計**40人**派遣
(トレーニー期間：半年～1年)

DXサポータープロジェクト

新サービスの提供前に、職員から「お客さま目線での率直な声」を収集

約1,700名参加

New

DXベース人材



DXの素養・適正のチェック

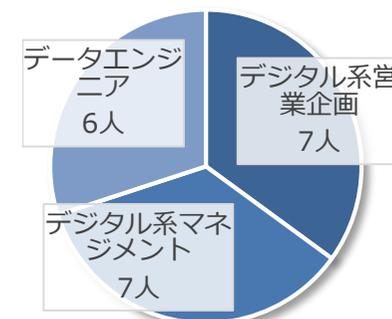
DXに関する**一定のリテラシーを有する人材**
(ITパスポート取得)

外部派遣先

- Webデザイン
- データサイエンス
- アプリ分析
- アプリ企画開発
- クラウド環境構築
- 広告・マーケティング
- AIリスク管理・AI審査

配属先

[第1～2期生 20名内訳]



※職員数：4,106名 (2022/9時点)

各種施策

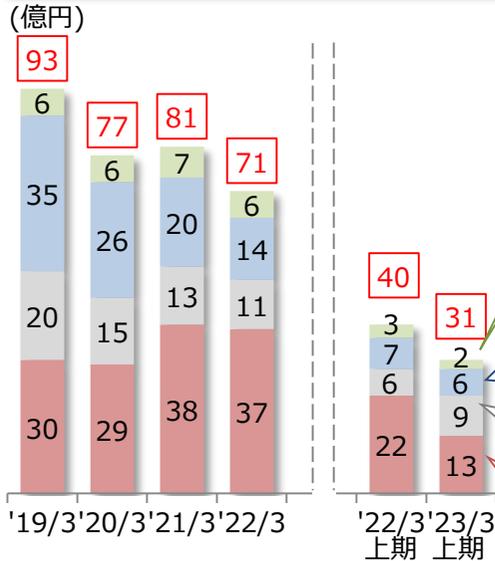
個人①

～ 金融商品販売、信託・相続関連業務 ～

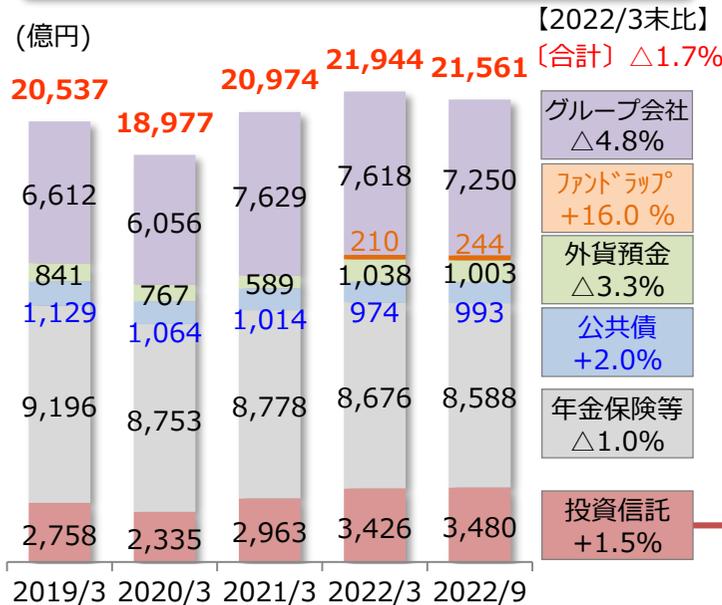
投資信託業務拡大に向け、新たなシステムを導入

金融商品販売

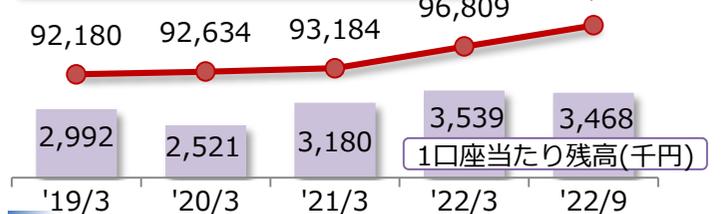
金融商品販売 役務利益



預かり資産残高 (グループ合計)



口座数・1口座当たり残高

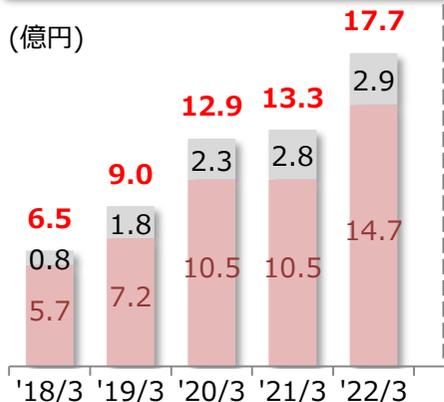


更なる裾野拡大に向けて

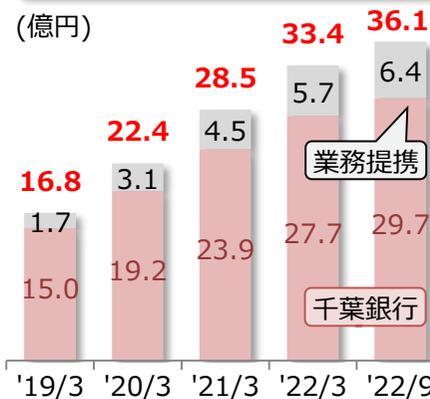
- ウェルスナビ for 千葉銀行 New**
(2022年10月取扱開始)
・少額から利用可能なファンドラップ
・リスク許容度に応じた提案
- 保険証券分析システムの導入 New**
(2022年7月取扱開始)
・加入している保険を分析
・保険見直しだけでなく、ライフプランを把握することで、お客さまに合った商品提案が可能に

信託・相続

信託・相続関連 役務利益



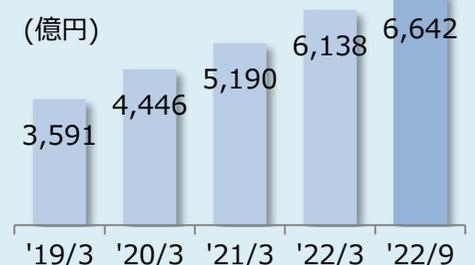
保管中遺言将来執行収入



当行サービス
を利用する
提携行

- 第四北越銀行
- 中国銀行
- 武蔵野銀行
- 東邦銀行
- 琉球銀行

相続業務を通じた把握資産額



派生取引拡大

個人②
～ 金融商品販売体制 ～

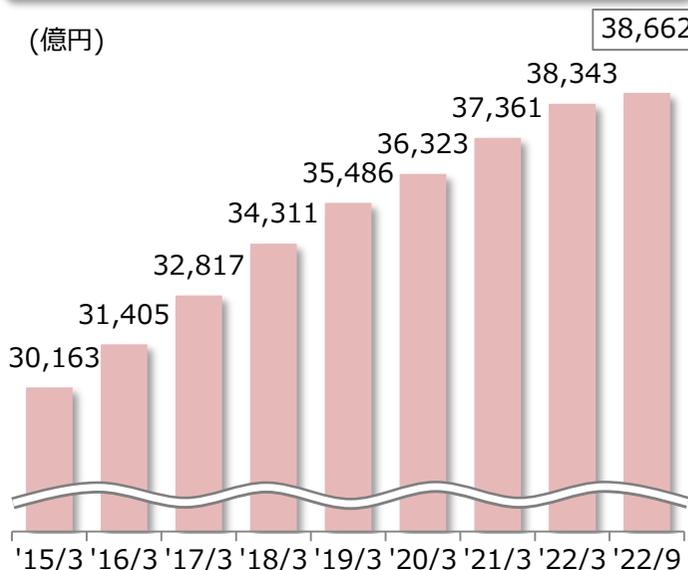
新たなツール導入で、マルチチャネル体制・提案力・利便性を一段と強化

今までの体制	これからの体制		
タッチポイント	タッチポイント	ニーズ喚起・提案	約定等
<ul style="list-style-type: none"> ■ 金融資産に基づくリスト ■ DM、電話セールス ■ 営業訪問、窓口誘致 ■ 金融教育機会の不足 	<p>対面</p> <p>【主な顧客ターゲット】 富裕層</p>  <p>時間をかけた コンサルティング 多様な提案メニュー</p>	<p>[強化ポイント①] New 新提案ツール</p> <ul style="list-style-type: none"> ・ 理論に基づいた提案 ・ 顧客ニーズを反映 ・ アフターフォローのサポート <p>提案の確度アップ → 約定率の向上</p>	<p>[強化ポイント②] New 投信約定ペーパーレス化</p> <ul style="list-style-type: none"> ・ 新提案ツールと連携 ・ 電子サイン ・ 印鑑レス約定 <p>事務処理時間の短縮 → 面談時間の増加</p>
<p>ニーズ喚起・提案</p> <ul style="list-style-type: none"> ■ 担当者の知識・スキルに依存 ■ プロダクトアウト型の提案 	<p>非対面</p> <p>【主な顧客ターゲット】 若年層 資産形成層</p>  <p>利便性向上で裾野拡大 競争力ある手数料</p> <p>[強化ポイント③] New 資産運用ポータルサイト</p> <ul style="list-style-type: none"> ■ タッチポイント機能 <ul style="list-style-type: none"> ・ 金融教育 ・ 金融コラム ・ ライフプランシミュレーション ■ ニーズ喚起・提案機能 <ul style="list-style-type: none"> ・ 運用スタイル診断 ・ NISAシミュレーション ・ idecoシミュレーション 	<p>[強化ポイント④] New アプリ投信機能追加</p> <p>口座開設、積立NISA、 購入・換金、照会</p> 	
<p>約定等</p> <ul style="list-style-type: none"> ■ 紙の申込書に署名捺印 ■ ファンド毎に申込書作成 			

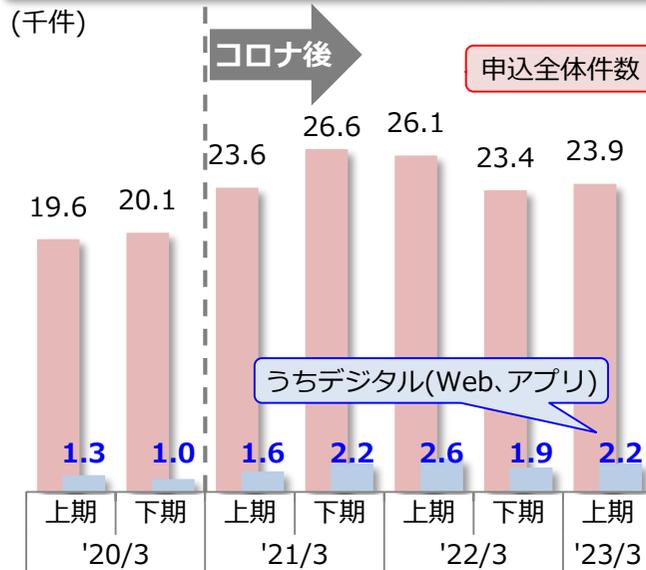
個人③
～住宅ローン～

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

住宅ローン残高



事前審査申込件数



住宅ローン拡大に向けた取組み

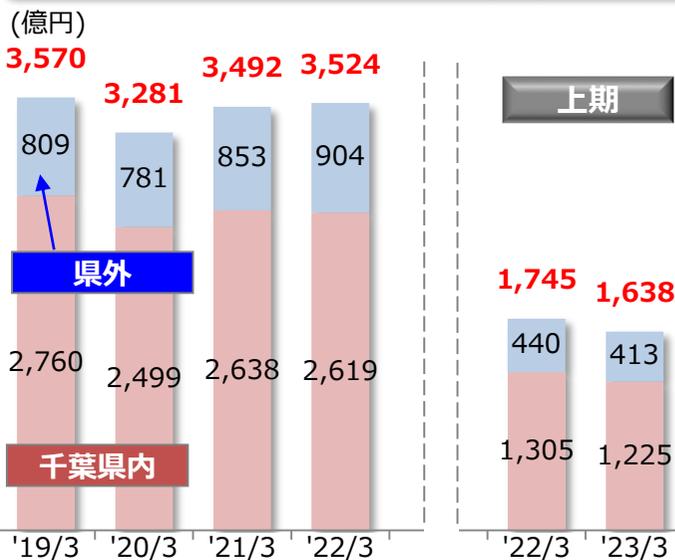
購買プロセスの上流に立った提案
〔ちばぎん商店活用〕
(2022年内サービス開始予定)

住宅開発にかかる情報収集の強化

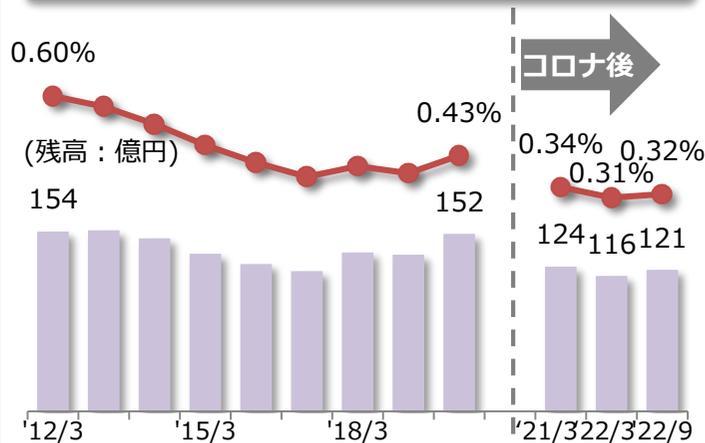
これまで取り組んでこなかった
顧客層へのアプローチ
〔スコアリングモデルの見直し〕

正式申込率向上
〔アフターフォロー、プロモーション〕

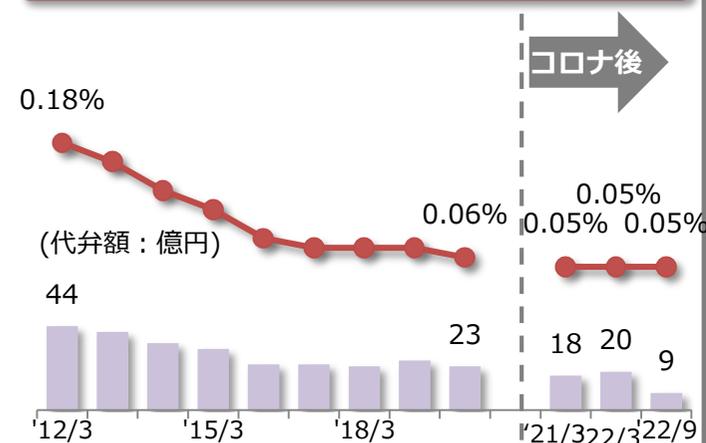
住宅ローン実行額



延滞債権残高・延滞率



代弁額・代弁率



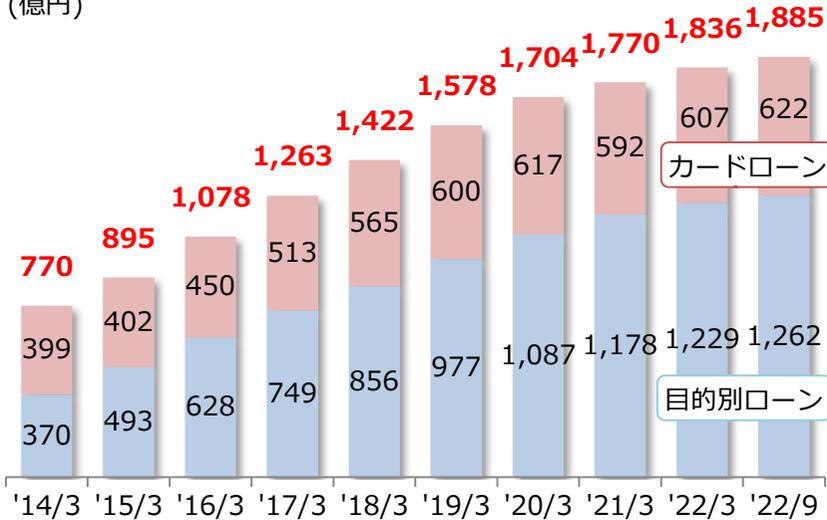
住宅ローン
延滞・代弁状況

個人④
～無担保ローン～

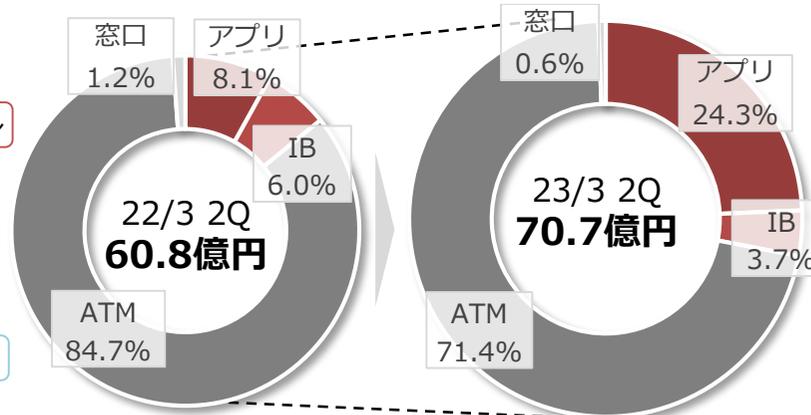
残高を増強しながらも、資産の健全性を維持

無担保ローン残高

(億円)



カードローン借入チャンネル内訳



アプリ内ローンで
新たな顧客層の取込み

ポイント1. 借入可能な顧客に絞って広告



ポイント2. アプリ経由で手続き時間を短縮

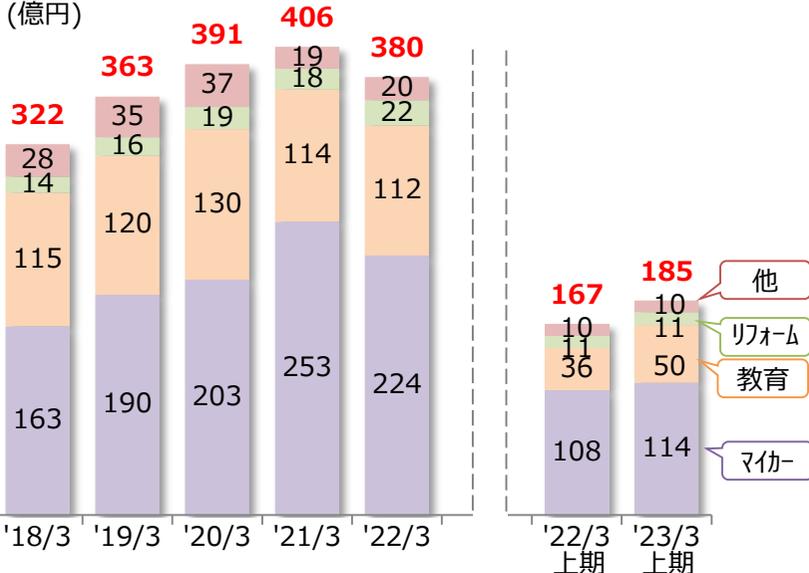


ポイント3. カード、契約書不要

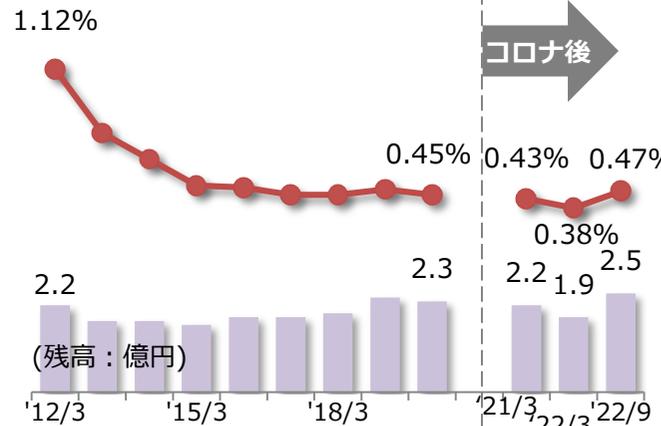


目的別ローン実行額

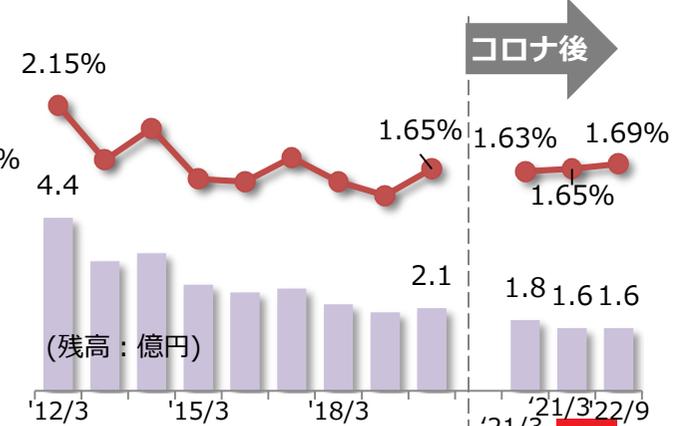
(億円)



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

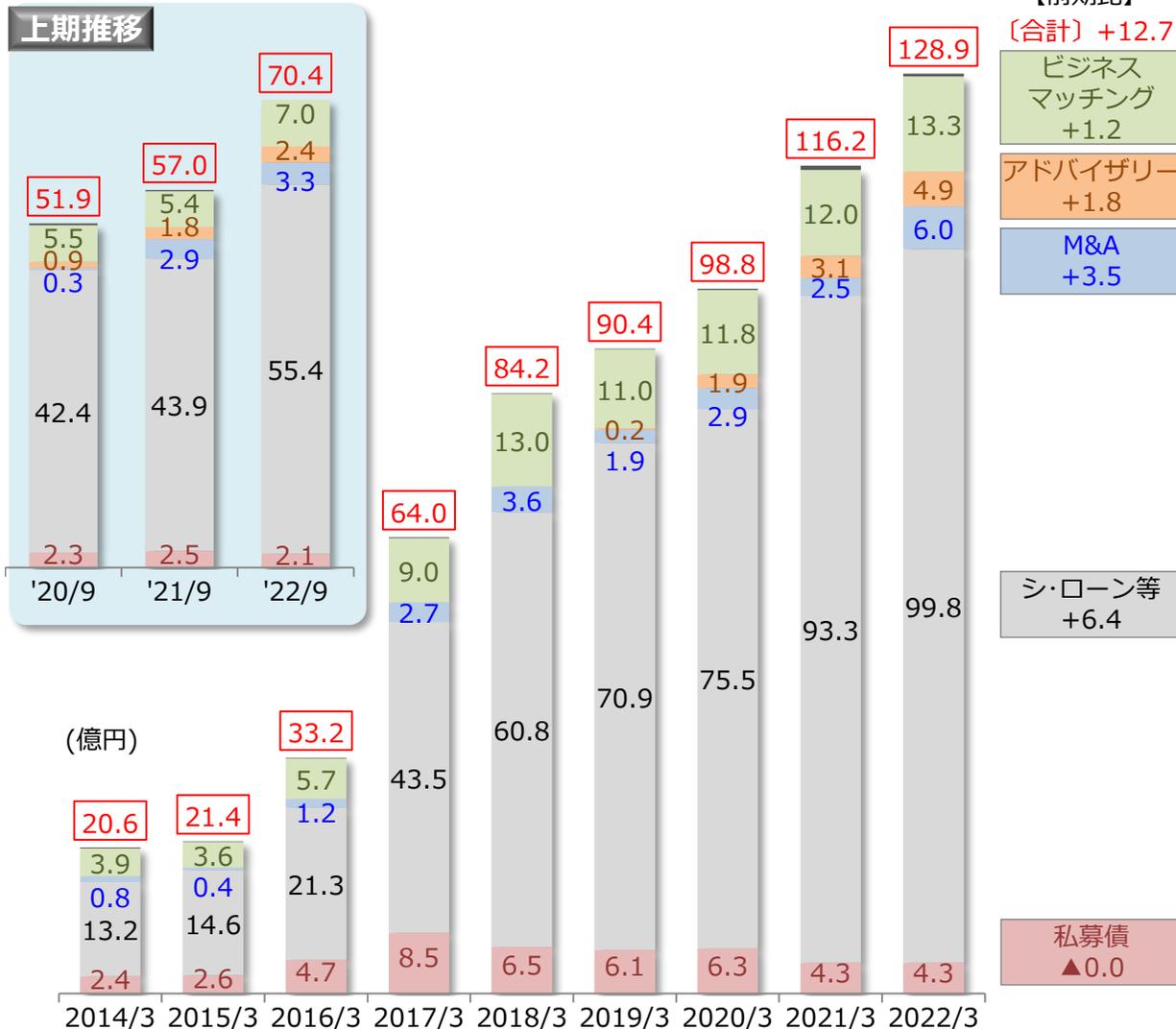


法人① ～法人ソリューション①～

12期連続で最高益更新に向け、好調に推移

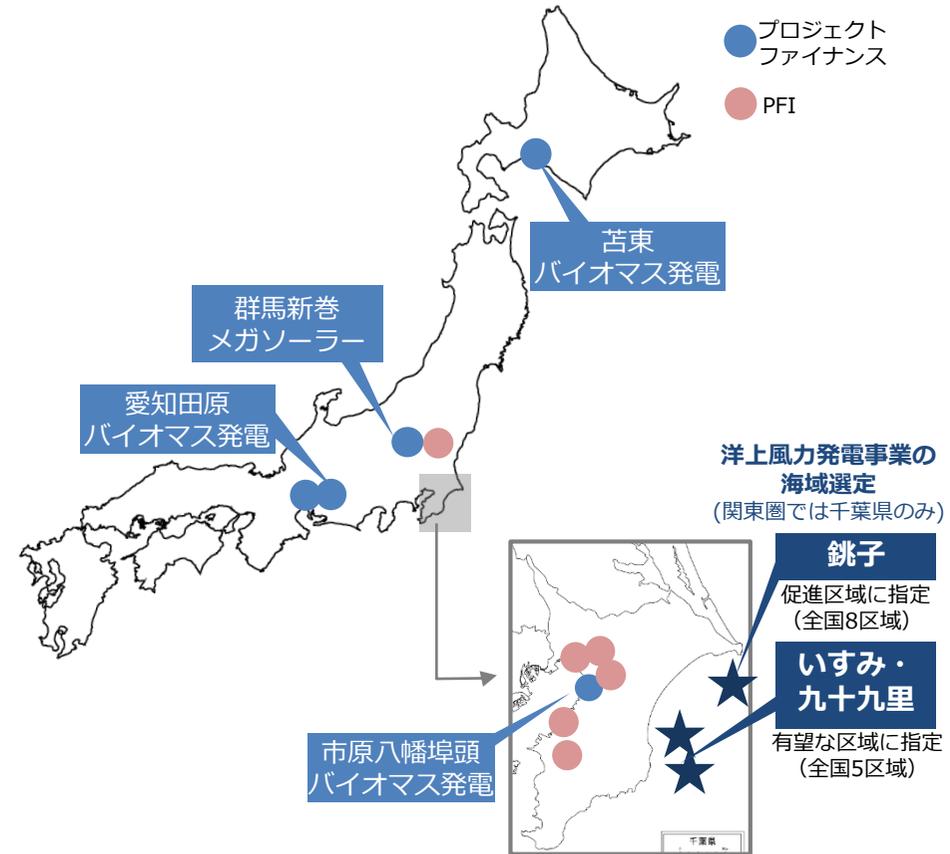
法人ソリューション収益

※内訳の記載のない「その他」があり（2022/3期は0.4億円）



当行アレンジ プロジェクトファイナンス・PFI

※ 2020年4月以降の取組み



不動産ファンドによるソリューション機能高度化 New

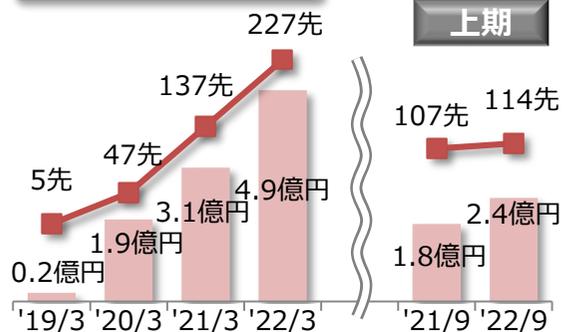
アセマネ会社と連携し
不動産ファンドを組成

オーダーメイドで不動産流動化等の
ソリューションを提供

パートナーとしての継続的な対話により、多くのニーズを発掘

事業者向けアドバイザー

契約件数・役務利益



案件数

成約済

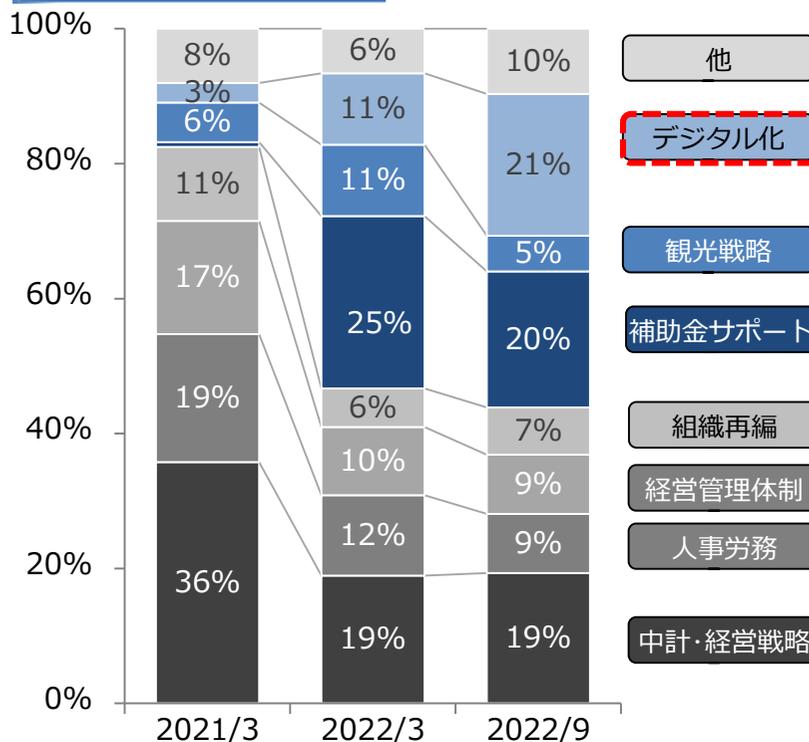
提案・検討中 200件

うち70件は ICTコンサル

年間案件
相談見込数 500件

うち180件は ICTコンサル

契約内容内訳



契約件数推移

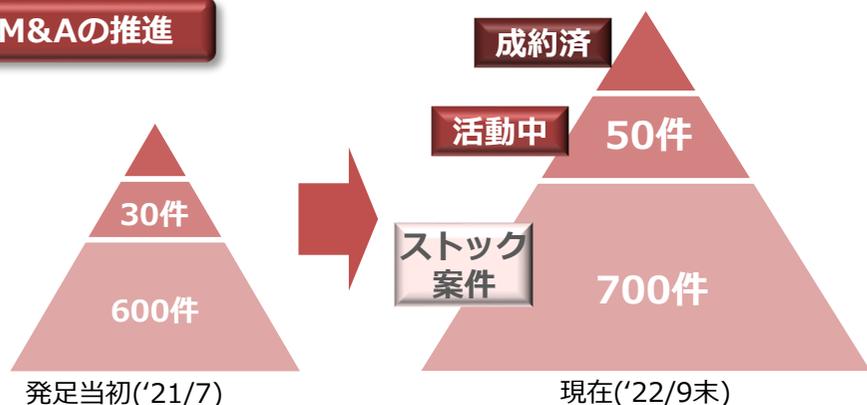


23/3 上期 契約内容内訳	件数 (件)	22/3 下期比
コンサルティング*	17	+8
ビジネスマッチング	6	+2
システム導入支援	1	+1

*業務効率化・システム設計・IT戦略策定

M & A

M&Aの推進



M&A・事業承継実績



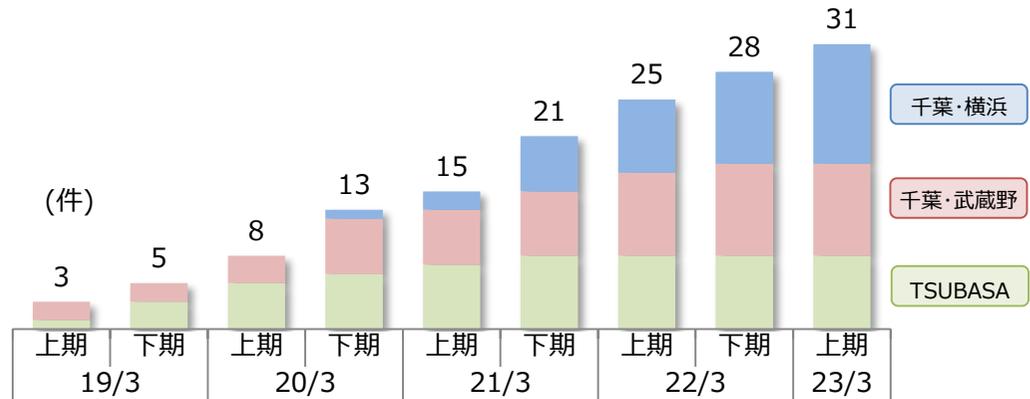
地銀最大級の海外ネットワークを活用

当行海外ネットワーク



提携行との協調融資(国際業務関連) 累計取組件数

取組時期	アライアンス	国	関係した海外拠点
2022/5	横浜	シンガポール	当行香港支店 / 横浜シンガポール支店
2022/9	横浜	中国	当行国内店 / 横浜上海支店



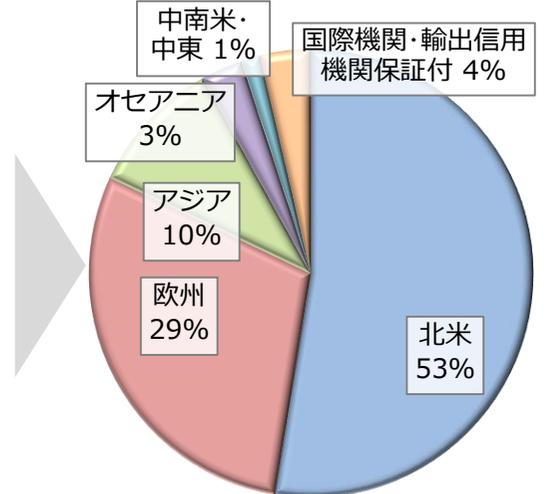
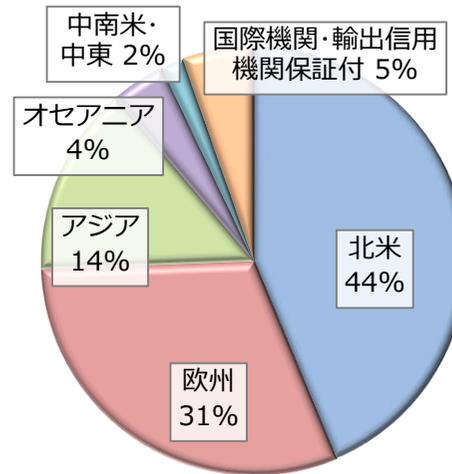
非日系与信額

※国内店・市場部門の非日系向け与信含む

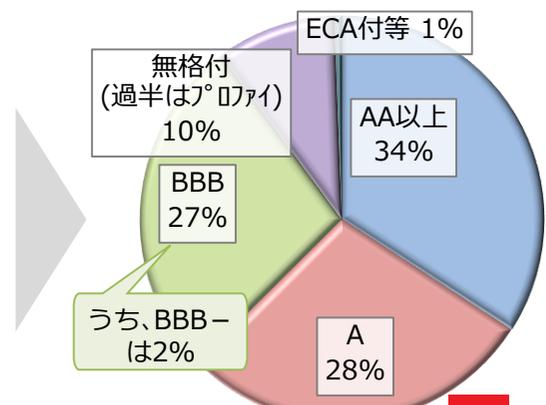
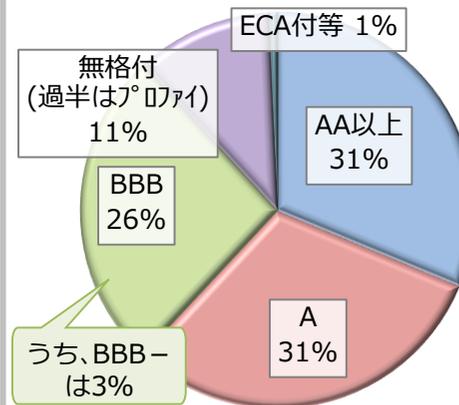
地域別

2019/3 4,803百万米ドル

2022/9 4,909百万米ドル



外部格付別

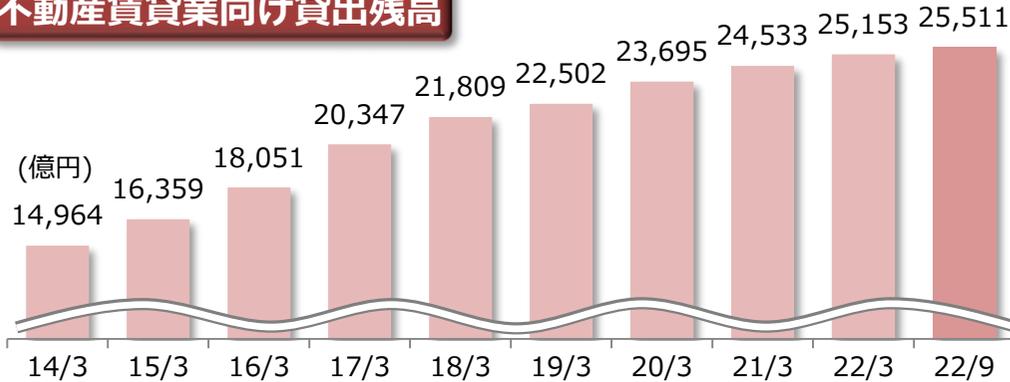


※S&P・Moody's格付の低い方

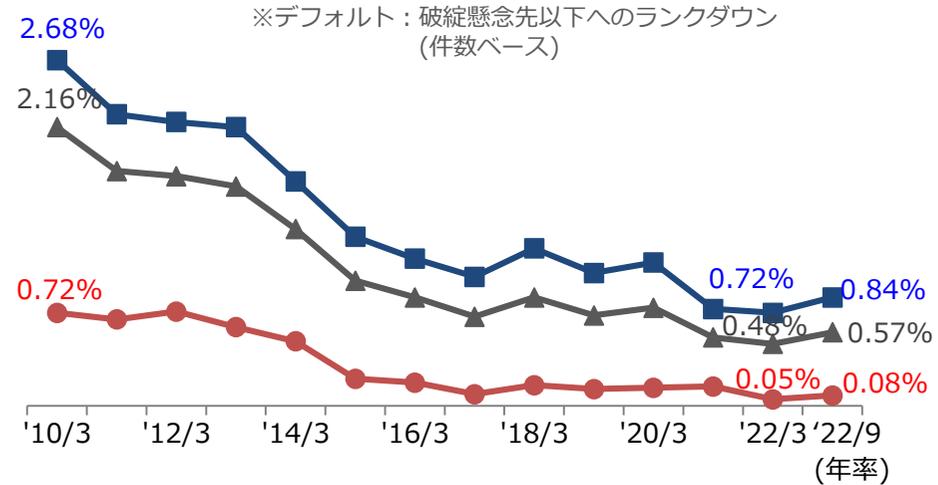
法人④
～不動産賃貸業向け貸出～

不動産賃貸業向け貸出は順調に増加、信用リスクは低位を維持

不動産賃貸業向け貸出残高

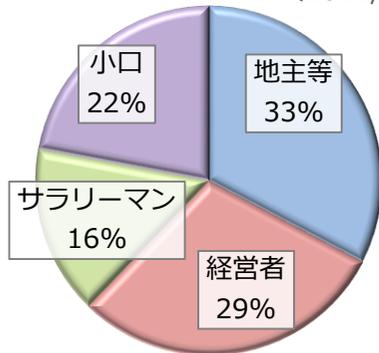


デフォルト率*

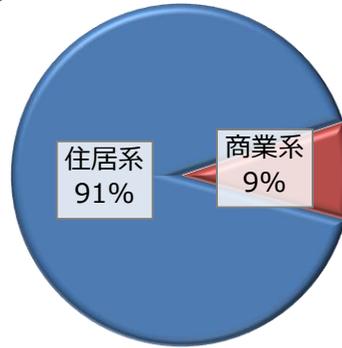


借入人属性別 割合

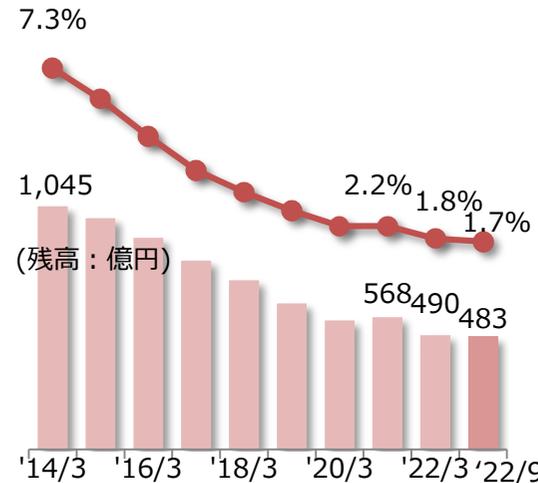
(2022/9基準、件数ベース)



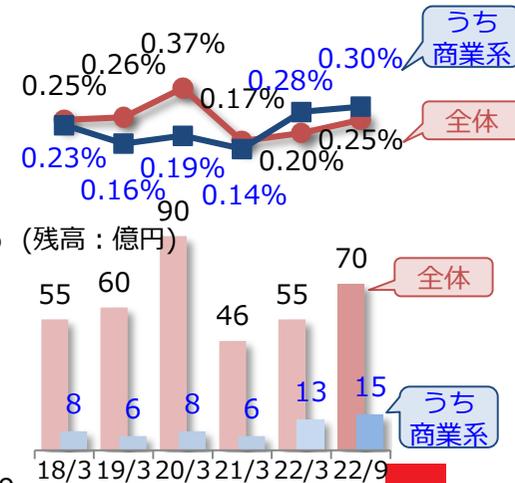
用途別 割合



不動産賃貸業 条件変更債権 残高・割合



不動産賃貸業 延滞債権 残高・割合



入居率

当行融資物件平均 95.6% (全国平均 83.3%)

DSCR

当行融資物件平均 147%

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。〕

提携戰略

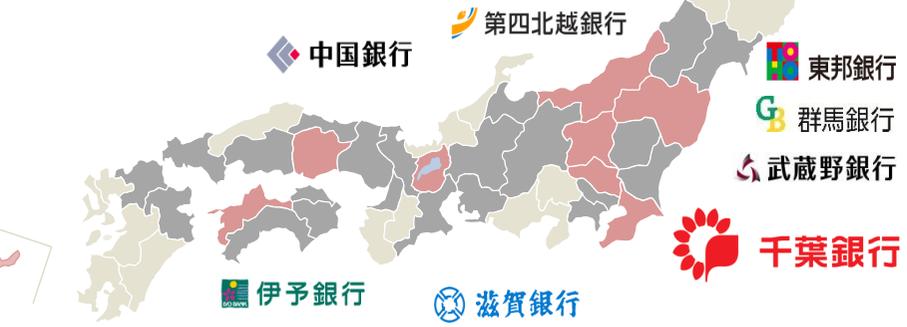
事業戦略部を設置し、参加行の知見を集約しながら連携の取組みを一層高度化

TSUBASAアライアンス

- ▶ 各地域トップ地銀による広域連携
- ▶ 総資産96兆円とメガバンクに次ぐ規模 (2022/3時点)
- ▶ 個人2,700万人・法人220万先とメガバンクに匹敵する顧客数



■ 本店所在地
■ 店舗所在地



TSUBASAアライアンス株式会社

- ▶ 各行に共通する**重要課題への対応、業務の集約**
- ▶ 各行が先行開発した**先進的サービス・機能の横展開**

AMLセンター
(2020/10～)

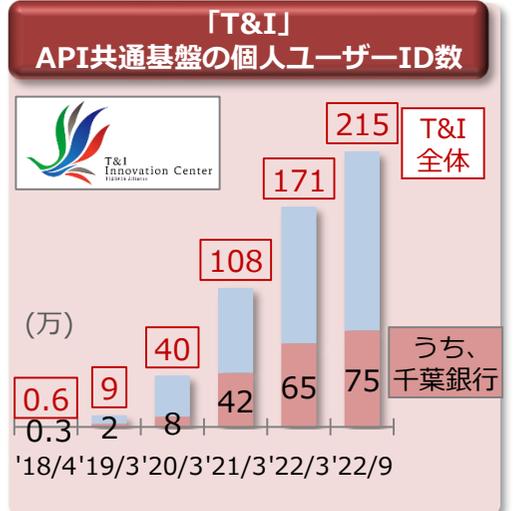
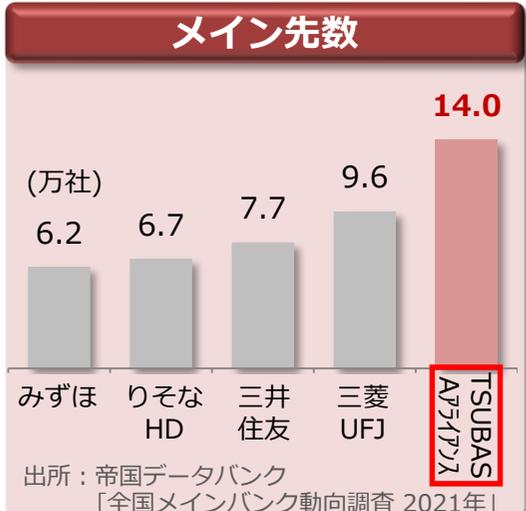
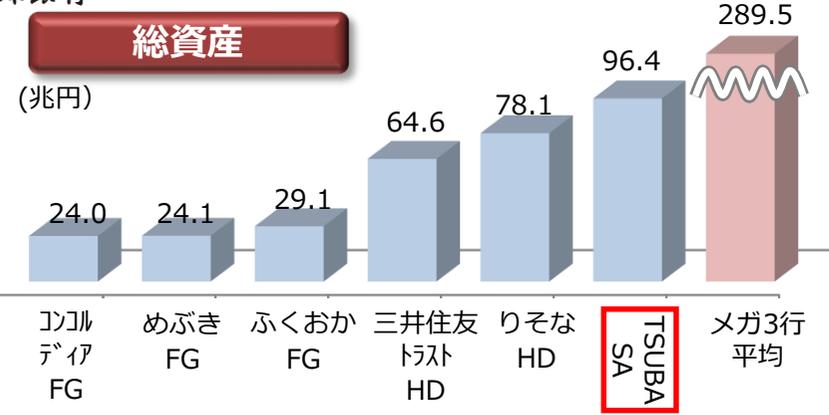
- マネー・ロンダリング
- テロ資金供与防止

T&I イノベーションセンター

- API共通基盤
- FinTech

事業戦略部 (2021/10～)

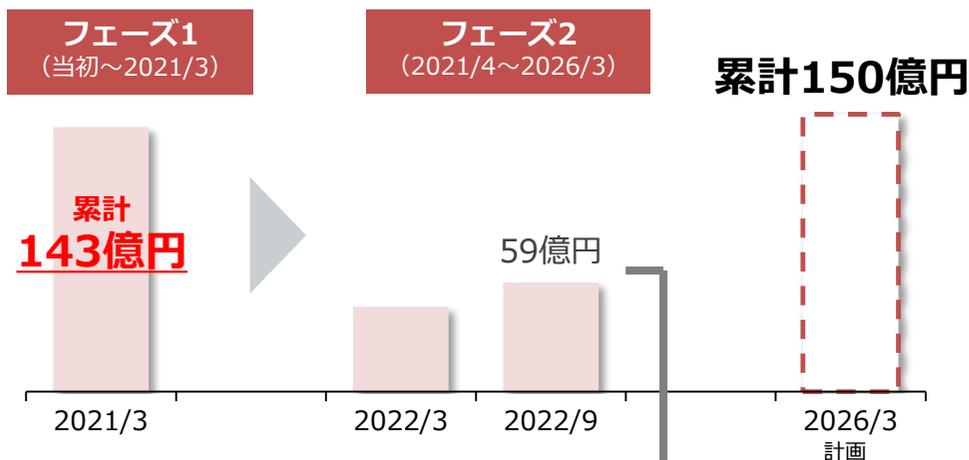
- DX
- 人材育成
- ESG・SDGs
- 新事業
- 情報集約・活用



首都圏で隣接する地銀同士が課題やノウハウを共有することで付加価値の高いサービスを提供

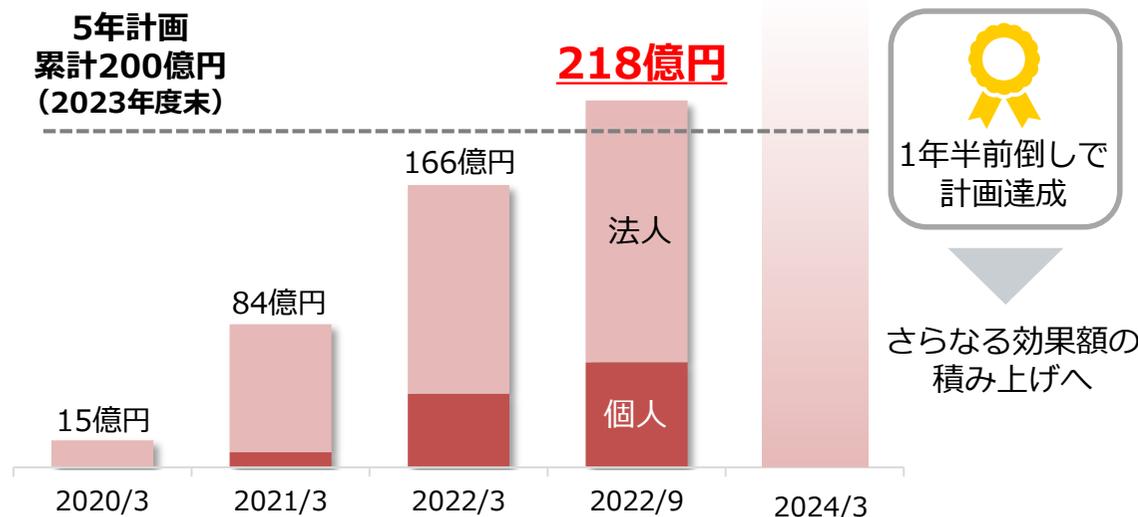
千葉・武蔵野アライアンス

連携効果（両行合計額）

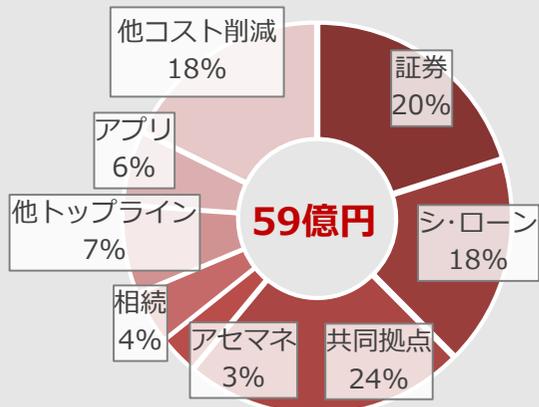


千葉・横浜パートナーシップ

連携効果（両行合計額）



提携効果額内訳（両行合計）



連携施策

- 2021/1～ アプリ導入
- 2021/7～ TSUBASA ファンドラップ販売開始
- 2022/1～ キャッシュレス加盟店事業参入
- 2022/6～ **New** 手形・小切手システムの共同化

連携取組み状況

ファイナンス

LBOローン、不動産ノンリコースローン、再生エネルギープロジェクトファイナンスにおける連携強化を通じた収益効果

サステナビリティ

リコーリース株式会社へのサステナビリティ・リンク・ローンでの協調融資（横浜銀行とのサステナブルファイナンス協調融資1号案件）

新たなパートナーとデジタル分野で協業へ



フルバンキング機能を有し
DXの高度化を目指す

ネット銀行としての
知見の活用を目指す

- 異なるビジネス分野で展開する両行のノウハウを結集
- 互いの戦略を補完することで大きなシナジーを生み出す

1



デジタル技術や商品・サービスの相互提供

- 最新デジタル技術等の活用
- 両行の強みとする商品・サービスの相互提供

2



テクノロジーの活用についての共同研究

- ブロックチェーンの活用に関する共同研究
- 住宅ローンのDXに向けた共同研究
- 持続可能な社会の発展に向けた共同研究

3



新商品・新サービスの創出



ソニー銀行が活用するテレプレゼンスシステム「窓」の試行を開始

サステナビリティ

長期志向で経済価値と社会価値の両立を目指す

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

ESG課題への取組



ちばぎんグループSDGs宣言

<h3>地域経済・社会</h3> <p>地域経済とコミュニティの活性化に貢献します</p>	<h3>高齢化</h3> <p>高齢者の安心・安全な生活を支えます</p>	<h3>金融サービス</h3> <p>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</p>	<h3>ダイバーシティ</h3> <p>ダイバーシティと働き方改革を推進します</p>	<h3>環境保全</h3> <p>持続可能な環境の保全に貢献します</p>
<ul style="list-style-type: none"> 8 働きがいも経済成長も 9 産業と技術革新の基盤をつくろう 11 住み続けられるまちづくりを 17 パートナシップで目標を達成しよう 	<ul style="list-style-type: none"> 3 すべての人に健康と福祉を 11 住み続けられるまちづくりを 16 平和と公正をすべての人に 17 パートナシップで目標を達成しよう 	<ul style="list-style-type: none"> 1 貧困をなくそう 4 質の高い教育をみんなに 8 働きがいも経済成長も 	<ul style="list-style-type: none"> 4 質の高い教育をみんなに 5 ジェンダー平等を實現しよう 10 人や国の不平等をなくそう 17 パートナシップで目標を達成しよう 	<ul style="list-style-type: none"> 2 飢餓をゼロに 6 安全な水とトイレを世界中に 7 エネルギーをみんなにそしてクリーンに 12 つくる責任 つかう責任 13 気候変動に具体的な対策を 14 海の豊かさを守ろう 15 陸の豊かさも守ろう 17 パートナシップで目標を達成しよう

これまでの取組み・外部評価

サステナビリティへの着実な取組み

	～2018	2019	2020	2021	2022
態勢等	<ul style="list-style-type: none"> 2017年 ESG推進委員会設置 	<ul style="list-style-type: none"> SDGs宣言制定 サステナビリティ方針制定 統合報告書発刊 		<ul style="list-style-type: none"> SDGs推進室設置 	
環境		<ul style="list-style-type: none"> TCFD提言への賛同表明 融資ポリシー改定 	<ul style="list-style-type: none"> 環境方針制定 気候変動情報の開示 CO2排出量目標開示 	<ul style="list-style-type: none"> サステナブル・ファイナンス目標設定 	<ul style="list-style-type: none"> CO2排出量目標再設定 (2030年カーボンニュートラル) GXリーグ基本構想賛同 自社契約電力再生EPCに一切替
社会	<ul style="list-style-type: none"> 2015年 地銀人材バンク 2016年 寄付型私募債の取扱い 	<ul style="list-style-type: none"> ESGインデックス投信の組成・販売 	<ul style="list-style-type: none"> 人権方針制定 フードバンク等との連携協定 	<ul style="list-style-type: none"> TFTの導入 企業行動指針の導入 (企業理念の改定) 	<ul style="list-style-type: none"> TSUBASAが「バ」シティ&イノベーション宣言制定 TSUBASAカスタマー制度創設
ガバナンス	<ul style="list-style-type: none"> 2015年 経営諮問委員会設置 2018年 CxO制導入 社外取比率1/3以上に引上 	<ul style="list-style-type: none"> コーポレートガバナンスに関する方針策定 		<ul style="list-style-type: none"> 譲渡制限付き株式報酬制度導入 	

外部評価

CDP気候変動スコア

邦銀として最高水準の「A-」を取得



◆ 世界平均：「B-」

	地方銀行	大手行等
A-	千葉	みずほFG
B	ふくおかFG 八十二	MUFG SMFG りそなHD
B-	1社	1社
C	1社	2社
F	多数 (未回答企業)	

MSCI ESG Rating

メガ3行と同水準の「A」を取得

2022 CONSTITUENT MSCI日本株女性活躍指数 (WIN)

2022 CONSTITUENT MSCIジャパン ESGセレクト・リーダーズ指数

MSCI指数への株式会社千葉銀行の組み入れ、およびMSCIのロゴ、商標、サービスマークまたは指数名称の使用は、MSCIまたは関連会社による株式会社千葉銀行への後援、推奨、宣伝ではありません。MSCI指数は、MSCIの独占的財産です。MSCIおよびMSCI指数の名称およびロゴは、MSCIまたはその関連会社の商標もしくはサービスマークです。

2022



Sompo Sustainability Index



脱炭素社会の実現に向けて

千葉県全体のカーボンニュートラル実現に向け、当行・地域のお客さまに向けた取組みを推進

脱炭素への取組み

気候変動リスクの把握と適切な開示

当行の取組み

千葉県全体のカーボンニュートラル

地域のお客さまに向けた取組み

ビジネス機会

リスク抑制

サステナブル・ファイナンス

CO2排出量の把握・削減

脱炭素に向けたコンサルティング

事業性評価へのESG要素の取り込み

アドバイザー特定先を中心に取り組み

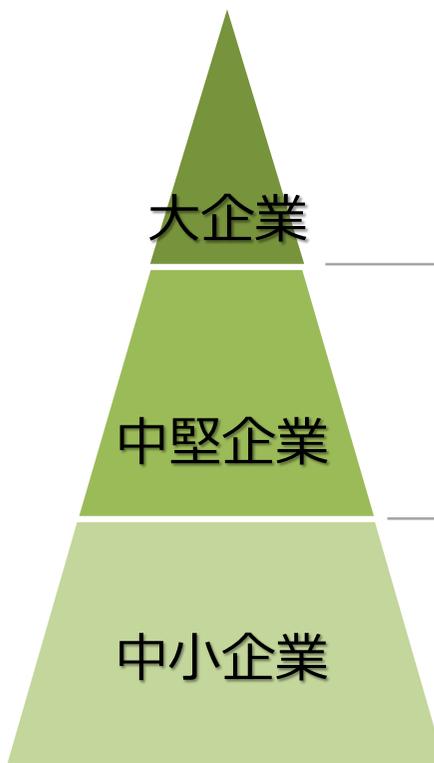


千葉銀行

ちばSDGs推進ネットワーク

ファイナンス・ソリューション

■ お客さまの規模やニーズにあわせた商品を提供



- 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

- 国際原則に準拠したファイナンス
- 外部機関（R&I等）が評価

- SDGsリーダーズローン
 - └ サステナビリティ・リンク・ローン型
 - └ グリーンローン型

- 国際原則に整合したファイナンス
- ちばぎん総研が評価（R&Iがフレームワークを評価）

- SDGsフレンズローン

- お客さまの事業活動とSDGsの目標を紐づけ
- お客さまのSDGs達成に向けた取組みを支援



コンサルティング・ソリューション

■ お客さまのCO2排出量の計測や削減を支援するための態勢を構築



サステナブル・ファイナンス

サステナブル・ファイナンスを積極的に推進

サステナブル・ファイナンス

サステナブル・ファイナンス目標

サステナブル・ファイナンス※
累計実行額目標
(2019年4月～2031年3月)

2兆円

うち、環境系ファイナンス
累計実行額目標
(2019年4月～2031年3月)

1兆円

0.80兆円

目標
2兆円

0.31兆円

目標
1兆円

2022/9

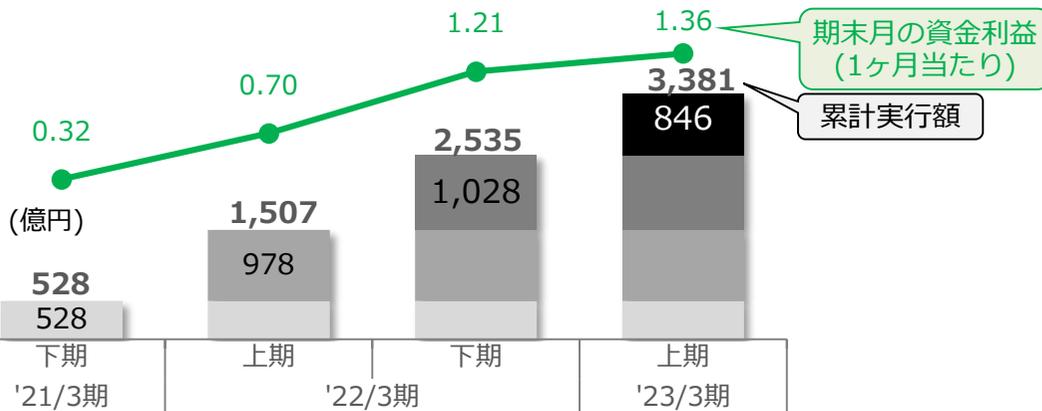
2031/3

2022/9

2031/3

※環境課題や社会課題の解決を資金用途とするファイナンス
(お客さまのESGやSDGs達成への取組みを支援するファイナンスを含む)

SDGsフレンズローン累計実行額・資金利益



再生可能エネルギー融資

■ 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

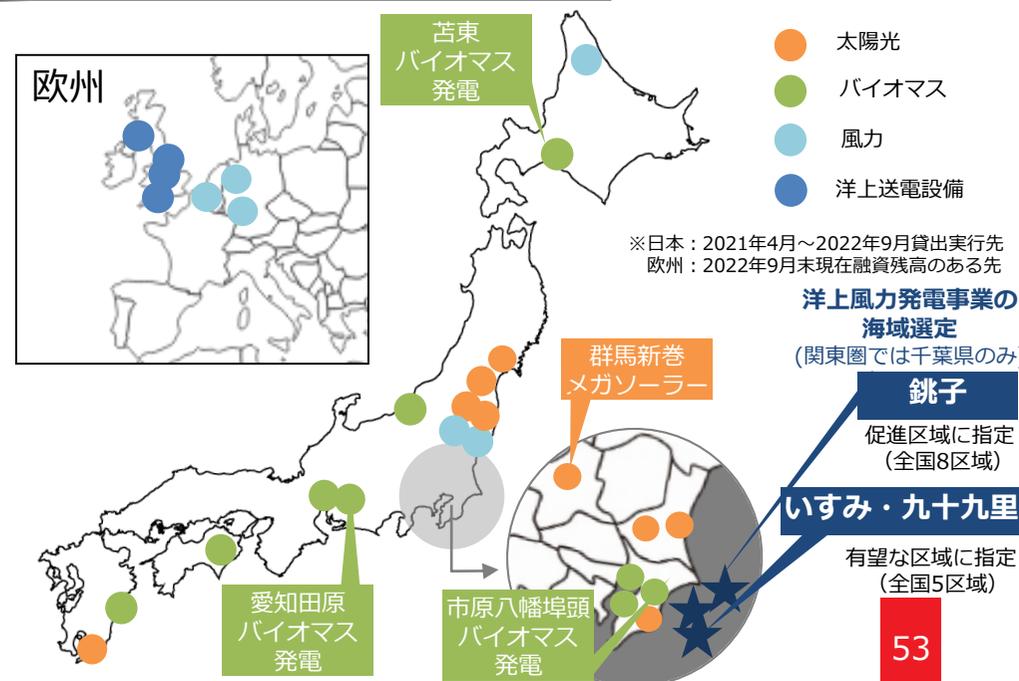
2022/9末	融資残高
太陽光発電	1,333億円
バイオマス発電	210億円
風力発電	141億円
水力発電 他	11億円
合計	1,696億円

※ 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714万MWh
- ・世帯数換算 : 約200万世帯
- ・CO2削減効果 : 約320万トン

※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※

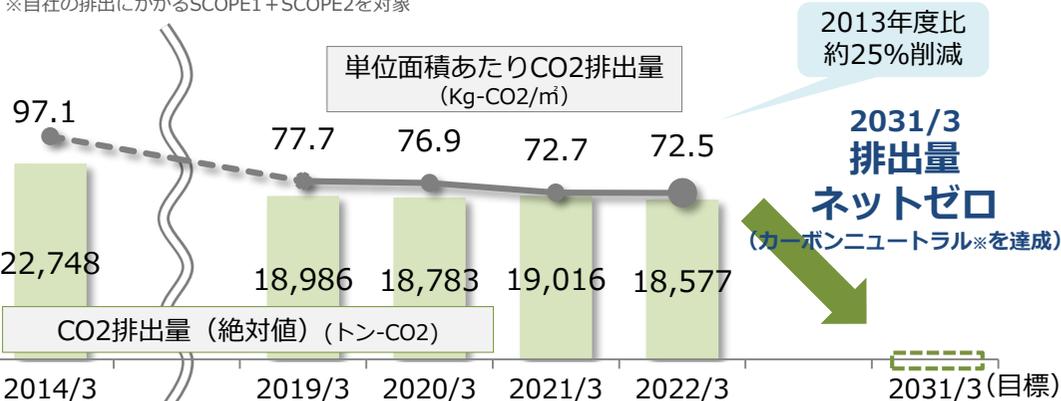


E ～気候変動への対応～

気候変動に係る情報開示を拡大

CO2排出量推移

※自社の排出にかかるSCOPE1+SCOPE2を対象

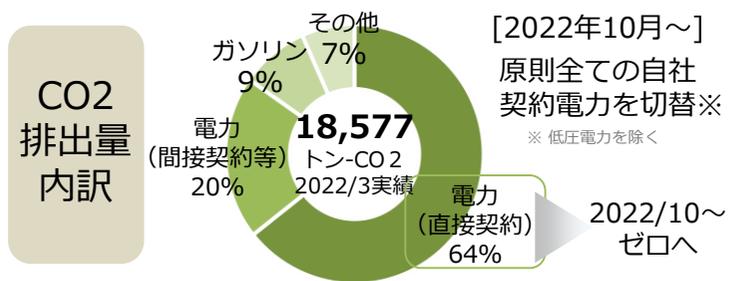


(トン-CO2)	2019/3	2020/3	2021/3	2022/3
SCOPE1	2,591	2,493	2,425	2,776
SCOPE2	16,395	16,290	16,591	15,801
SCOPE 1・2 合計	18,986	18,783	19,016	18,577

(参考)

SCOPE3		2019/3	2020/3	2021/3	2022/3
うち出張		540	540	540	575
うち通勤		1,640	1,660	1,590	1,391
うち投融資※		-	-	-	6,315,148

■ 自社契約電力の再生可能エネルギーへの切り替え **New**



※ 対象としたアセットは、ビジネスローンを中心とする融資で、投融資の分析対象は、上場企業を中心に既に温室効果ガスの排出量についての開示または計測を実施している先。帰属計数 (Attribution Factor) は、分析対象先の借入金総額に対する当行の融資シェアにて算出。本分析対象の融資額は、一般事業法人(不動産賃貸業法人を除く)向け融資額の30.8%に相当。

情報開示

■ 気候変動に関する情報を積極的に開示 (2019年12月TCFD提言賛同表明)

物理的リスク

2050年まで

大規模風水災等

海面上昇 ※1

2021/7開示

千葉県内における台風・豪雨等風水災による不動産担保の損壊等与信関係費用に影響する **担保価値影響額 (千葉県内) 30～40億円**

2022/7開示 **New**

台風・豪雨等風水災による当行不動産担保の損壊及び当行融資先のお客さまの事業停滞に基づく **与信関係費用増加額 (国内) 60～70億円**

移行リスク

2050年まで

脱炭素社会への移行 ※2

2021/7開示

対象：石油・ガス・石炭 電力・ユーティリティ (国内のみ)

与信関係費用の増加額 **最大で140億円**

2022/7開示 **New**

・鉄鋼セクターを追加
・海外債権も追加

与信関係費用の増加額 **最大で270億円**

当行貸出金等に占める炭素関連セクターの割合 **1.2%** ※3

※1 2019年秋の「房総半島台風」「東日本台風」およびそれに続く大雨に伴う千葉県内における建物被災データ、IPCCのRCP2.6シナリオ (2℃シナリオ) およびRCP8.5シナリオ (4℃シナリオ) を前提に算出。

※2 IEAのSDSシナリオを前提に算出。

※3 エネルギーおよびユーティリティセクター向け2022年3月末の貸出金、支払承諾、外国為替、私募債等の合計。ただし、水道事業、再生可能エネルギー発電事業を除く。

S ～ダイバーシティ・地方創生～

多様な人材の活用 / 地方創生の取組み

ダイバーシティ推進

数値目標	2021/3期	2022/3期	2022/10	2026年 7月目標
リーダー職※ 以上に占める 女性比率（人数）	24.4% (453名) 2021/4/1現在	25.4% (465名) 2022/4/1現在	27.3% (517名) 2022/10/1現在	30%
有給取得率	70%	72%	-	80%
男性育児休業取得率	112.7%	102.9%	-	100% 継続

※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



経済産業省・
東京証券取引所
「なでしこ銘柄」選定

5年連続



プラチナ
えるぼし取得

銀行初



TSUBASAクロスメンター制度（2022年8月～）

New



部店長・次長クラスの女性行員



役員クラス（性別不問）

地方創生

New

千葉モノレール沿線エリア特集（2023年1月下旬スタート予定）



- クラウドファンディング
- 各種支援
 - 商品・サービス開発
 - プロモーション
 - イベント・催事
 - 戦略策定支援 等

沿線エリアの活性化を
狙う



道路空間のにぎわい創出

New

国道357号におけるにぎわい創出に向けた包括連携協定

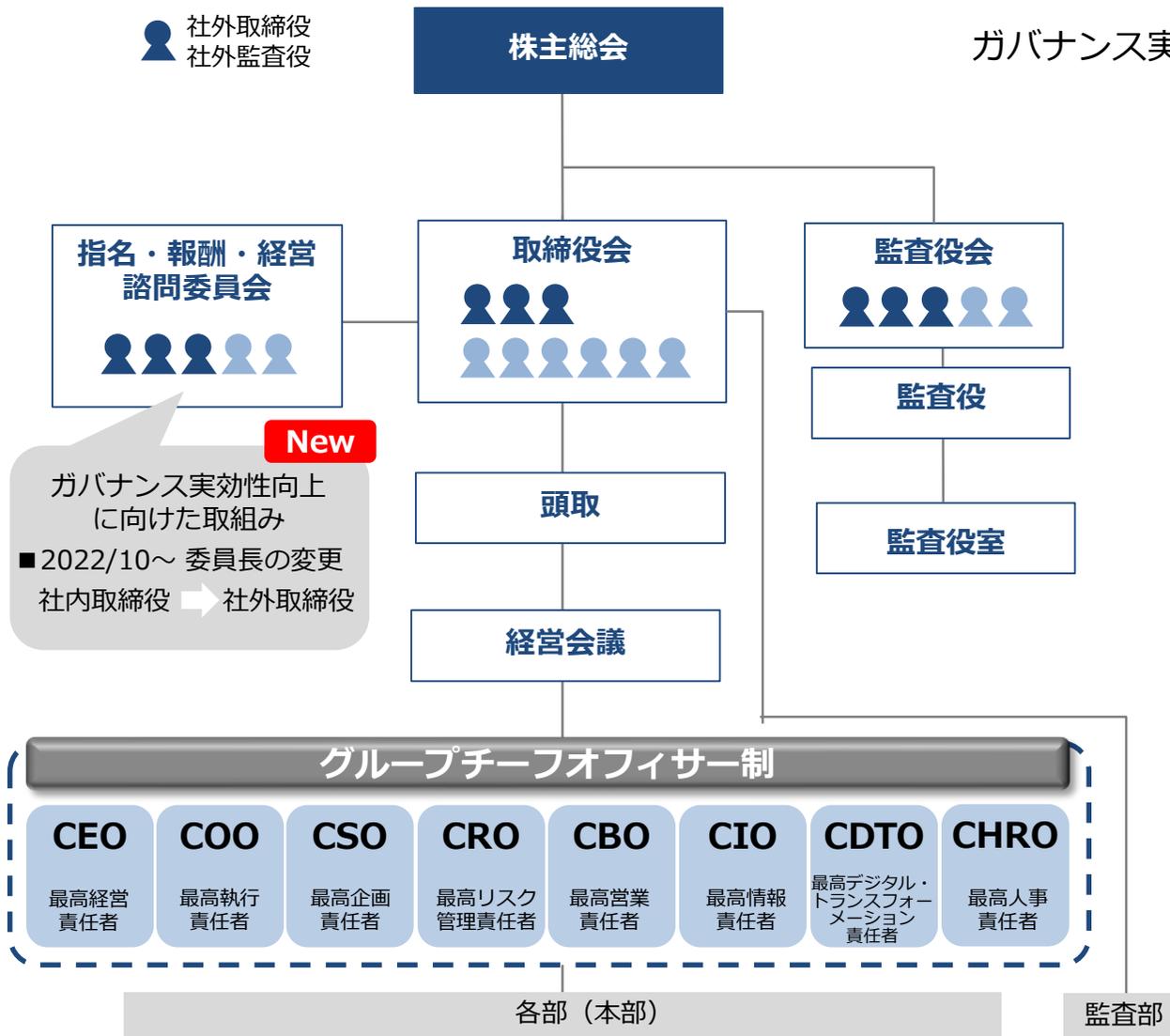


■ 2022/11/3～6
社会実験イベント
「STAY STREET」共催

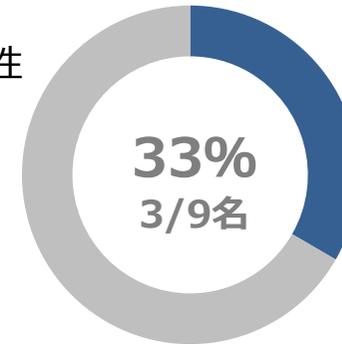
道路空間の
利活用



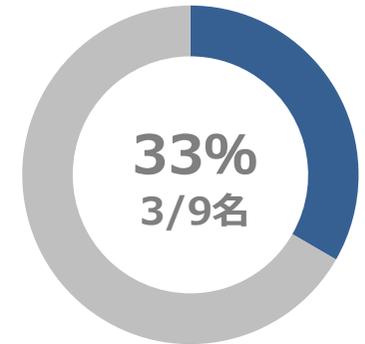
グループガバナンスの高度化



<独立社外取締役比率>



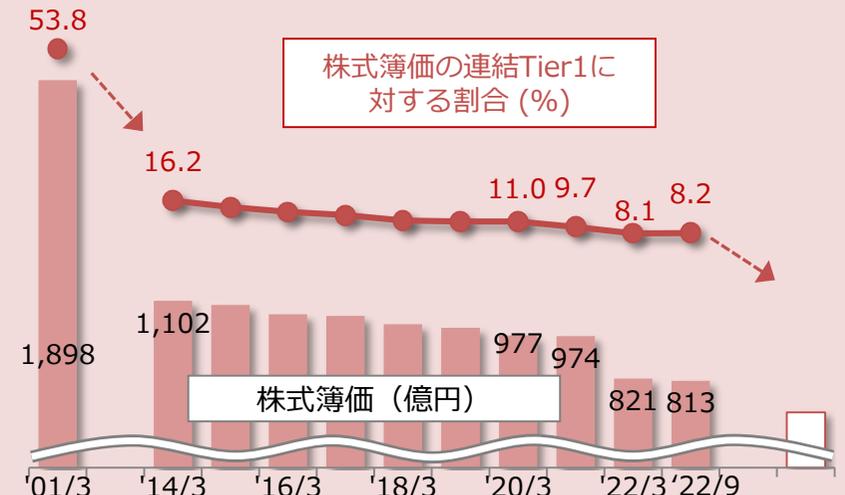
<女性取締役比率>



政策保有株式簿価*とTier1に対する割合 (連結)

*その他の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



資料

千葉県について

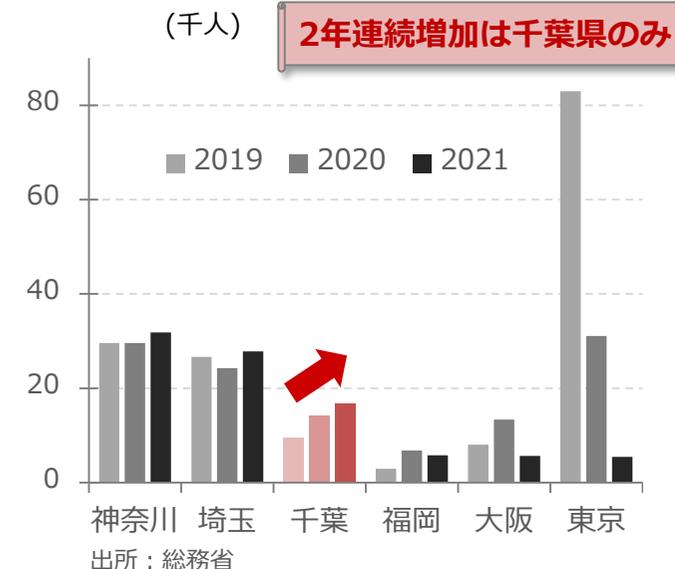
コロナ禍においても、千葉県の不動産価格は上昇

千葉県の主要経済データ



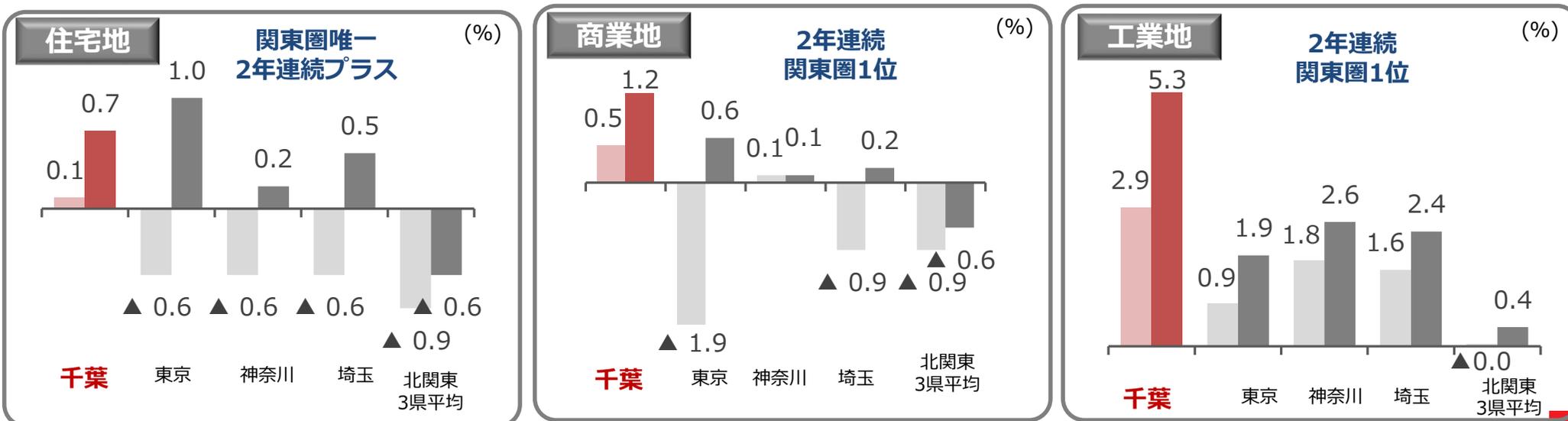
出所：総務省統計局「国勢調査」（2020年度）、内閣府経済社会総合研究所「県民経済計算」（2019年度）

都道府県別転入超過数



公示地価（前年比変動率）

■ 2021年1月 ■ 2022年1月



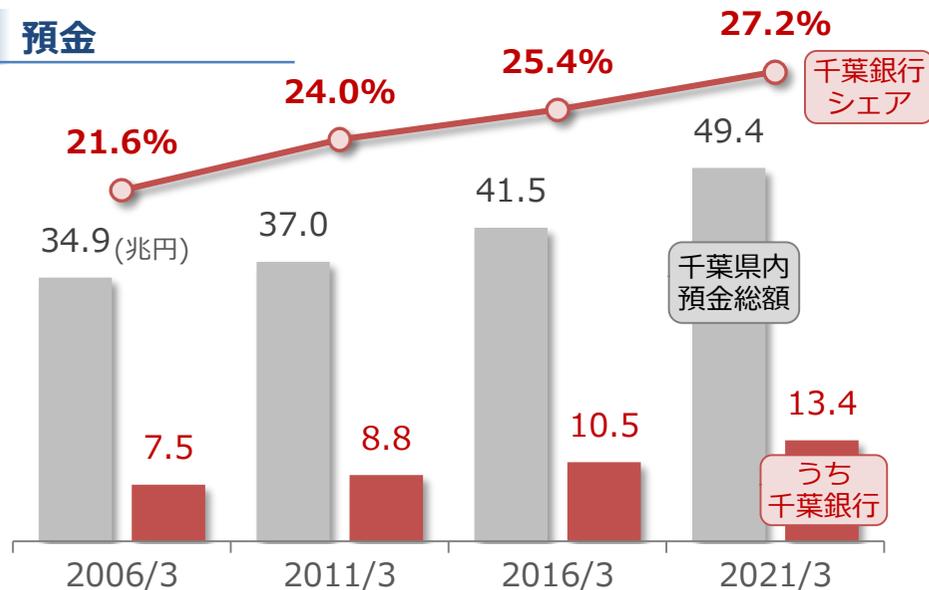
千葉県内シェア・世界の銀行との比較

千葉県で圧倒的な営業基盤を確立 / 世界各国の最大銀行と比較しても相応の規模

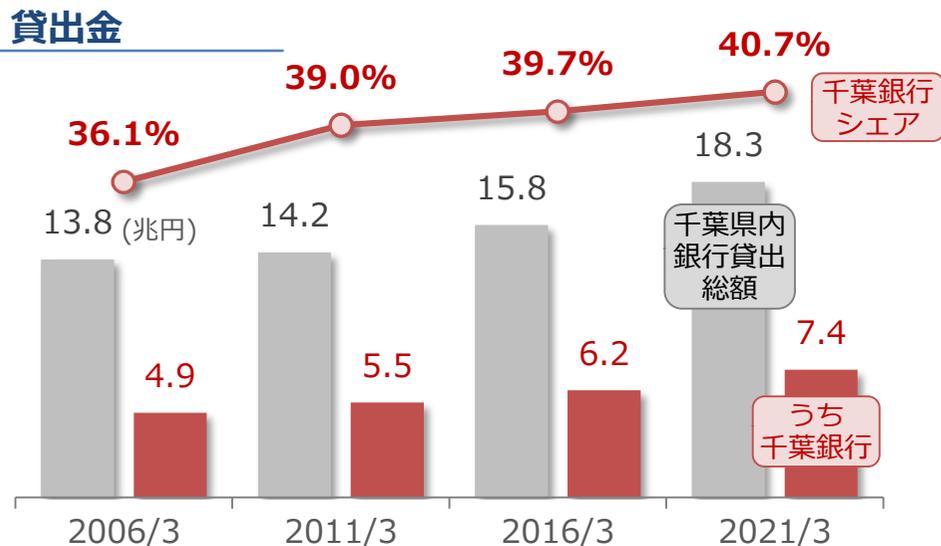
千葉県内 残高・シェア

出所：金融ジャーナル

預金

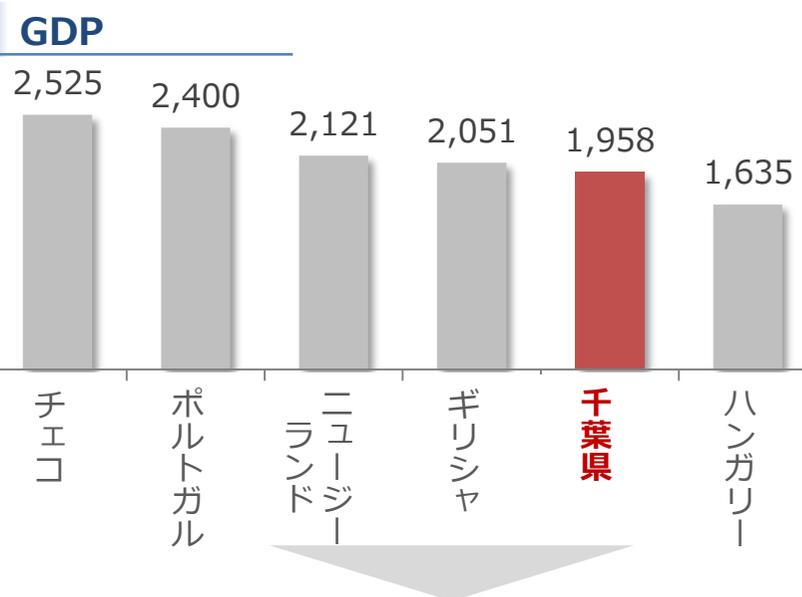


貸出金

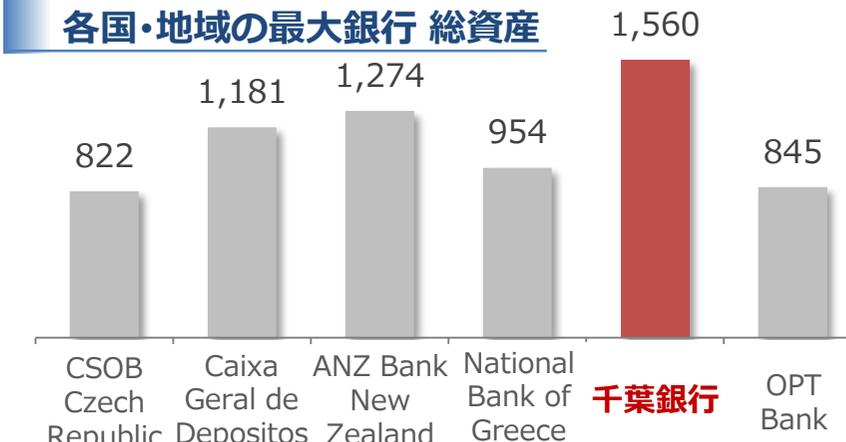


千葉県の経済規模 (世界各国と比較) 千葉銀行の総資産 (最大銀行との比較)

(億ドル)



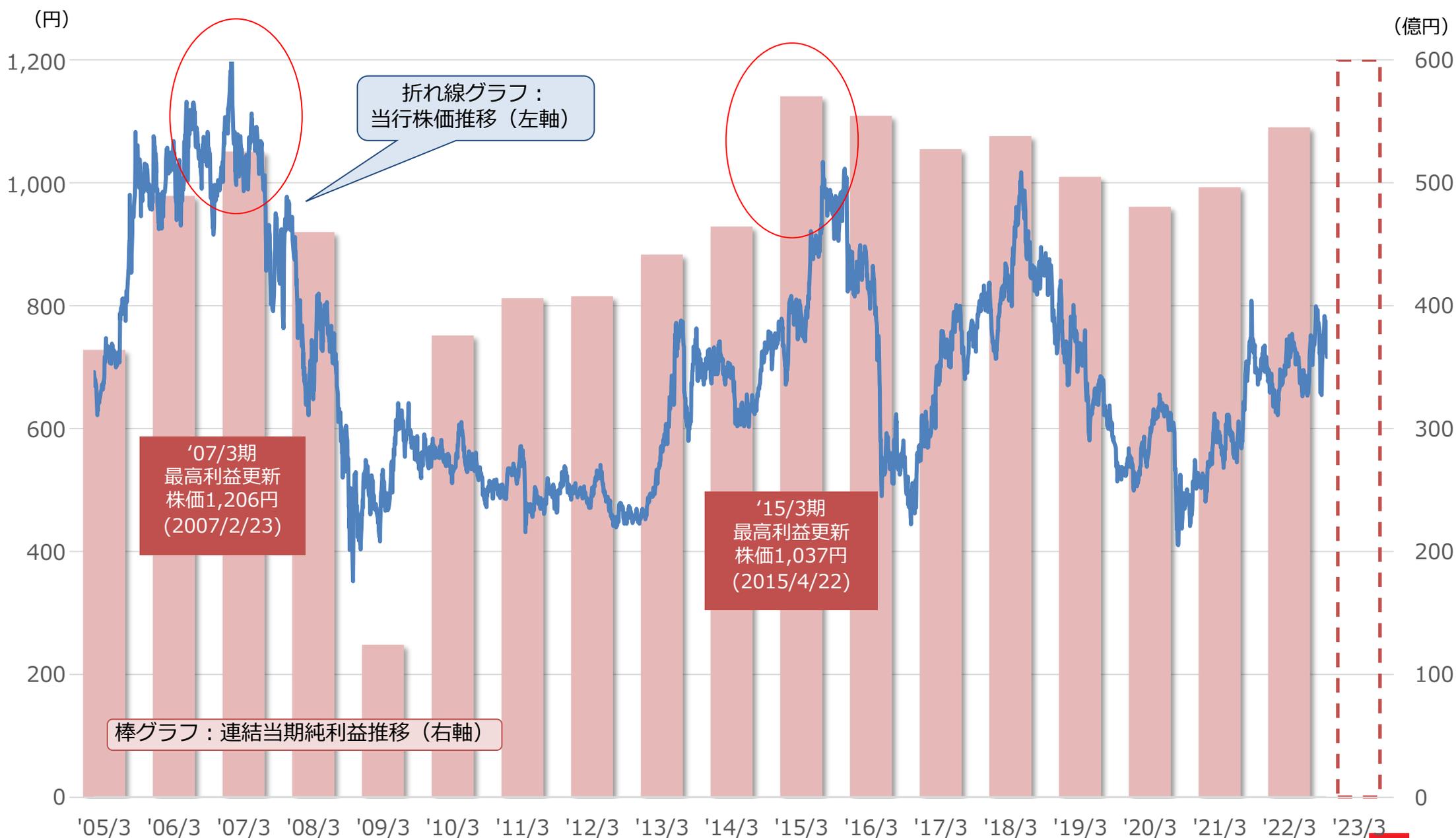
各国・地域の最大銀行 総資産



出所：GDP・・・内閣府「2020年度国民経済計算年次推計(フロー編)ポイント(2021/3/12公表)」及びOECD「Annual National Accounts Database(2022/3現在)」

国内最大銀行の総資産はThe Banker(2022年版)

(ご参考) 当行業績・株価推移



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。