

2023年3月期 中間決算説明会



千葉銀行Webサイト
〔IRライブラリ〕

2022年11月21日
株式会社 **千葉銀行**
(東証プライム市場：8331)

- 皆さま、こんにちは。頭取の米本でございます。
- 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

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

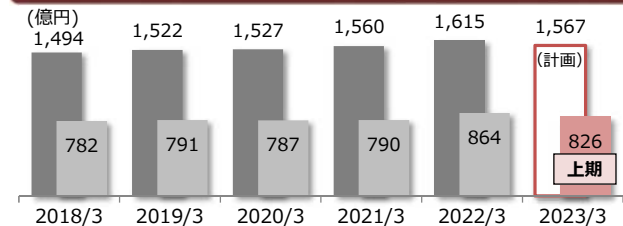
業績の概要

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	

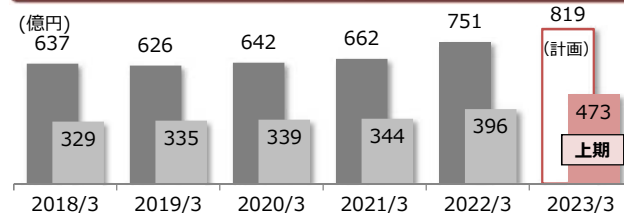
2023年3月期 中間決算のポイント

- ◆ 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



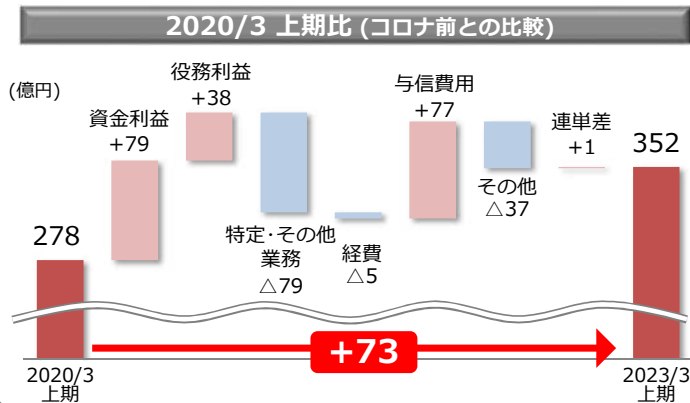
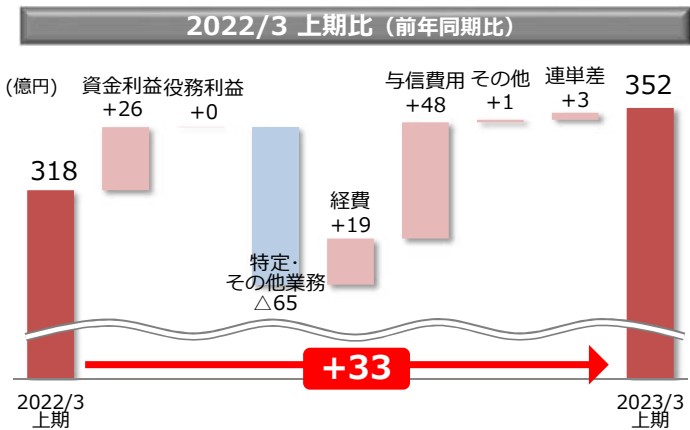
投信解約損益を除くコア業務純益



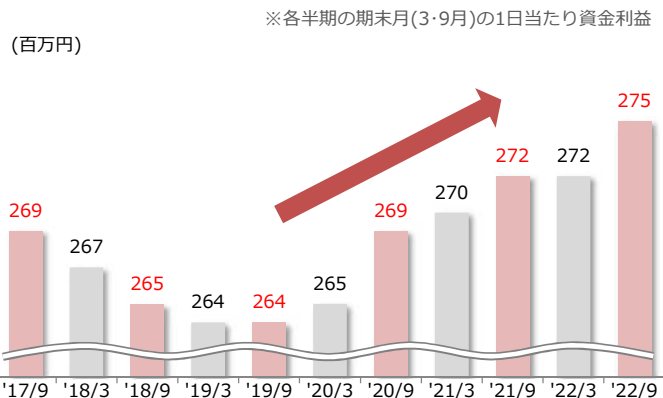
- 初めに業績の概要です。
- 資金利益が前年同期比26億円増加した他、役務取引等利益が前年に引き続き好調であった一方で、78億円の外債売却損を計上し債券関係損益が悪化したことから、業務粗利益は過去最高であった前年上期の864億円から38億円減少し、826億円となりました。
- ただし、預金保険料の引き下げや新本店ビル関連の一過性費用剥落等により、経費は19億円減少しており、コア業務純益は74億円増加と、上期決算として2008年度以来14年ぶりに過去最高を更新しており、本業収益の好調を維持しています。
- 与信関係費用は、29億円の戻入となり、信用コストは抑制できております。
- これらの結果、中間純利益は、単体が30億円増加の361億円、連結が33億円増加の352億円と、いずれも過去最高を更新しました。
- 4頁をご覧ください。

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)



円貨貸出金 1日当たり資金利益 (単体)



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	上		
要件対象期間	①		②		③						
付利期間			①		②		③				
付利額	①②③達成		17		10		10		10		68
付利額	①②達成		17		10		10				48

①:充足済
②:充足済
③:計画を達成すれば充足見込

付利額 (億円)

※該当期の受取額を記載。

- 連結の中間純利益をコロナ前の2020年3月期中間決算と比較すると、資金利益や役員利益の増加が増益に寄与しており、様々な成長戦略による本業の好調が成果として表れています。
- また、右側上部のグラフで示したように、円貨貸出金の1日当たり資金利益は、3年前から増加に転じており、円貨資金利益の拡大基調は続いています。
- 5頁をご覧ください。

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

【連結子会社】

(億円)

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 ジェーシーピーカード	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
-------	------------------	---	---	-----

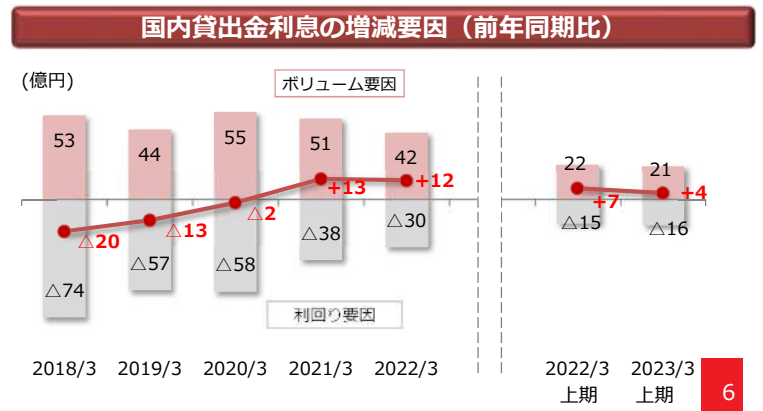
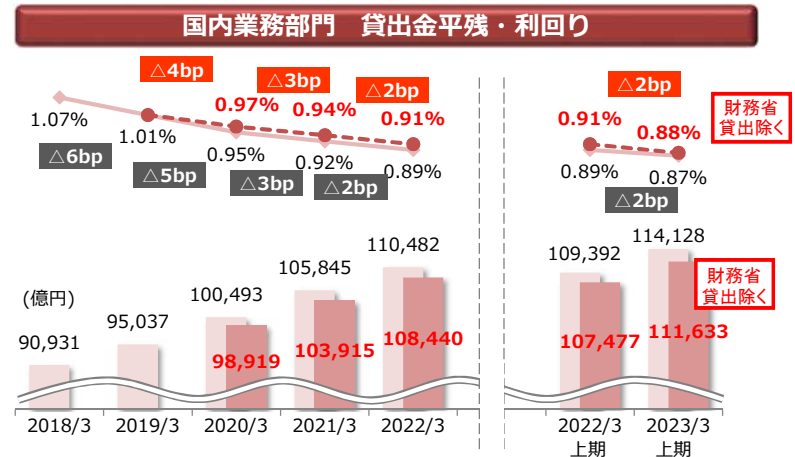
親会社への配当(△)	42	44	1
連単差 ※	△ 12	△ 8	3

※未実現利益等の調整後

- 右側が、子会社決算の状況となります。
- ちばぎん証券は仕組債販売とりやめの影響で利益が減少しましたが、与信費用の戻入があったちばぎん保証の増益がカバーしたことで、子会社利益は増加し、連単差は3億円改善しました。
- 6頁をご覧ください。

前々年度に反転した国内業務の貸出金利息は、順調に増加

(億円)	2022/3	2023/3	前年同期比
	上期	上期	
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

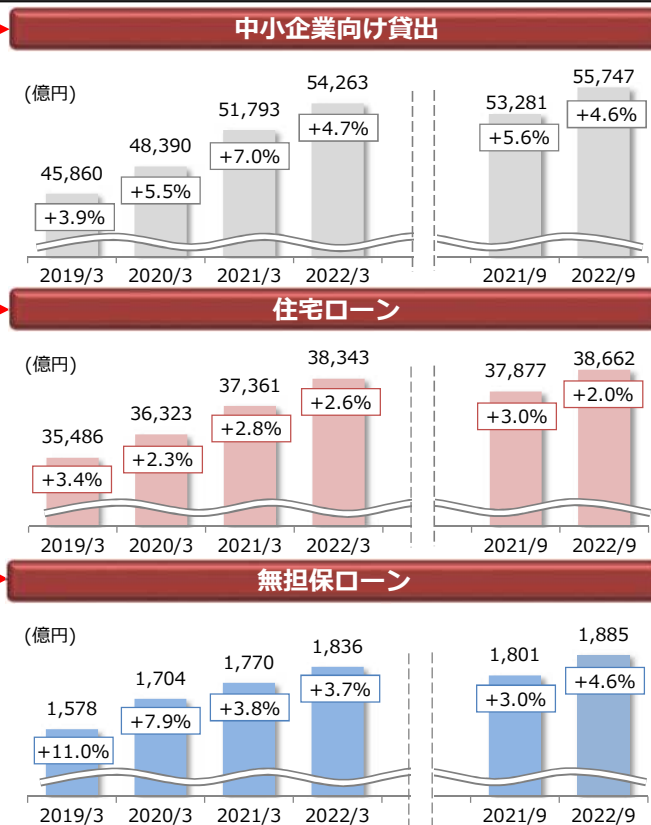


- 国内業務部門の資金利益は、引き続き利回り低下要因をボリューム増加要因が打ち返すことで、貸出金利息が4億円増加しました。
- それに加えて、株式配当金が10億円増加した他、日銀特別付利の利息収入10億円を計上したことなどから、全体では17億円増加しました。
- 国際業務部門の資金利益も8億円増加しており、資金利益全体では、26億円増加とトップラインの伸びを牽引しています。
- 7頁をご覧ください。

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	2023/3	前年同期末比	増減率
	上期	上期		
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



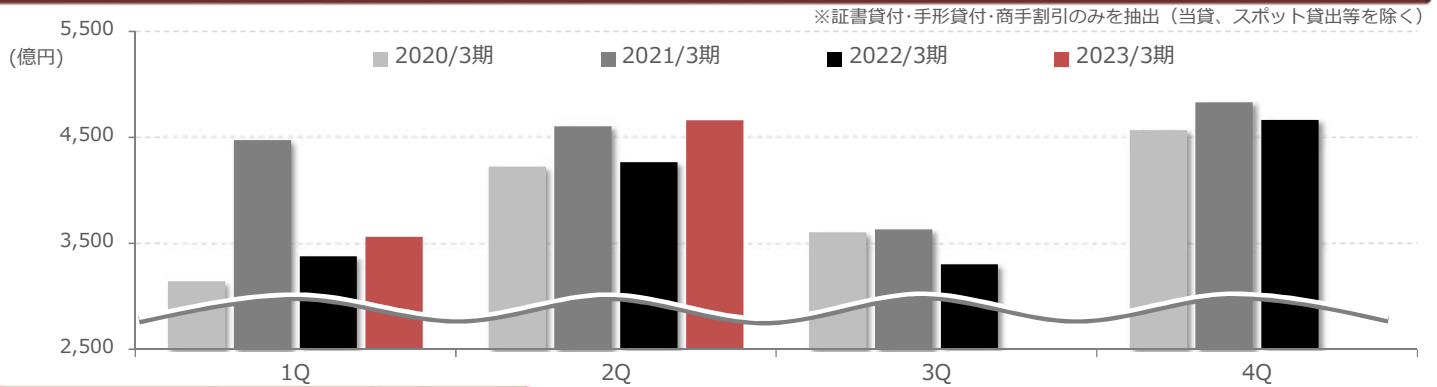
7

- 預金は前年同期末比6.2%増加の15兆円、貸出金は3.5%増加の1兆9,000億円となりました。
- お客さまの資金ニーズに積極的に対応したことで事業者向け貸出金が3.9%増加しており、住宅ローンも2.0%、無担保ローンも4.6%増加するなど、増勢を維持しています。
- 8頁をご覧ください。

貸出金の状況①

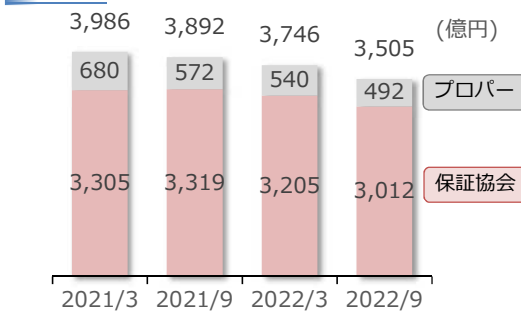
コロナ関連貸出の需要減少後も、事業者向け貸出は順調に増加

一般貸出(円貨)の実行額



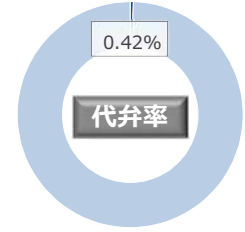
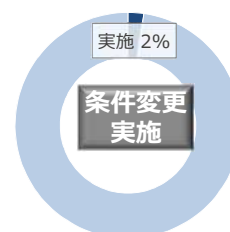
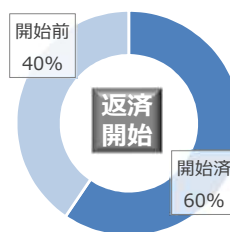
コロナ関連融資 残高

末残



うち、ゼロゼロ融資取組み先の状況

2022/9末残 2,008億円

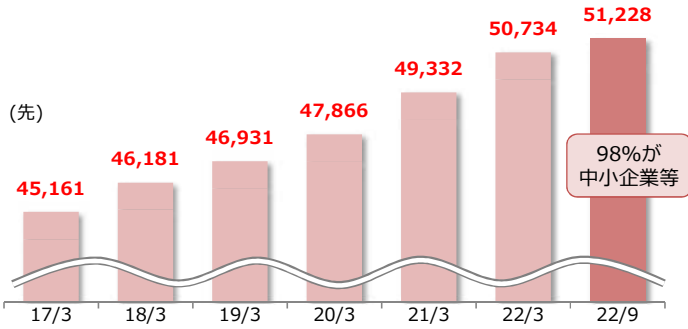


- 下段右側に記載の通り、ゼロゼロ融資のうち60%は既に返済が始まっていますが、代弁した先は0.4%に留まっており、ゼロゼロ融資により資金繰りを支援したお客さまの信用力に大きな悪化は見られません。
- 1頁飛ばして10頁をご覧ください。

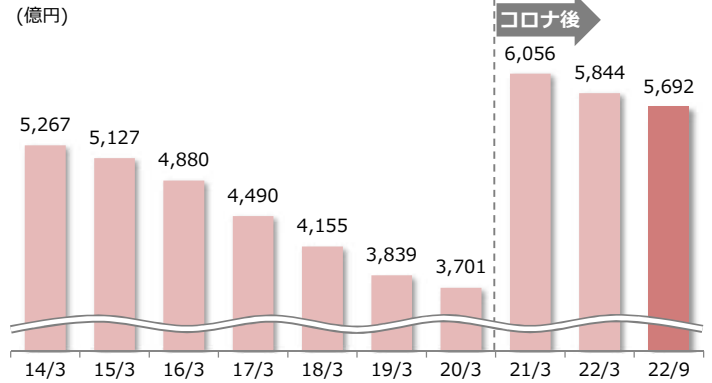
貸出金の状況②

コロナ禍で中小企業の借入ニーズに積極的に対応

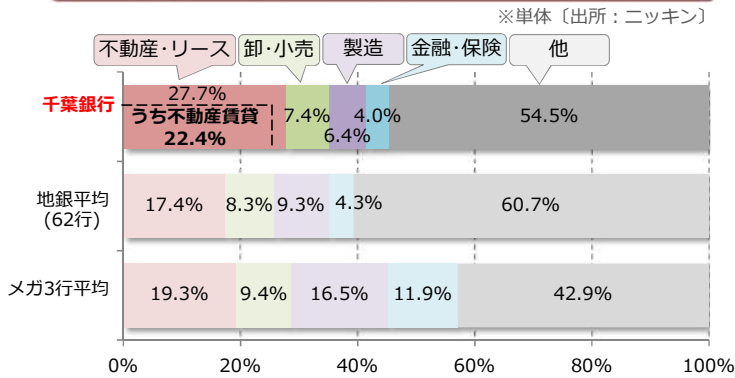
一般貸出 融資先数 (国内のみ・公共除き)



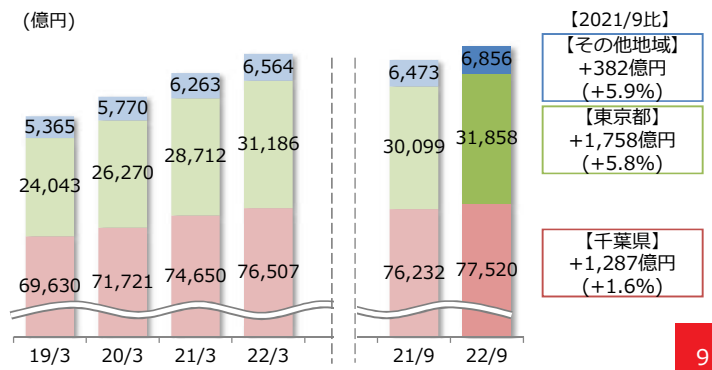
保証協会付貸出残高



業種別 貸出金割合 (2022/3末)



国内貸出 地域別残高

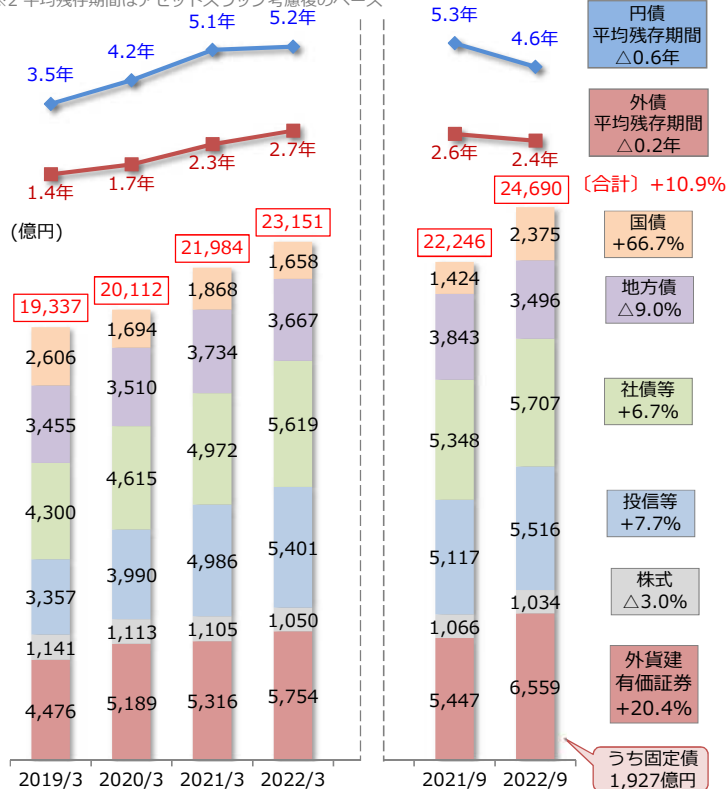


リスク分散を基本としたポートフォリオ運営

有価証券末残※1・平均残存期間※2

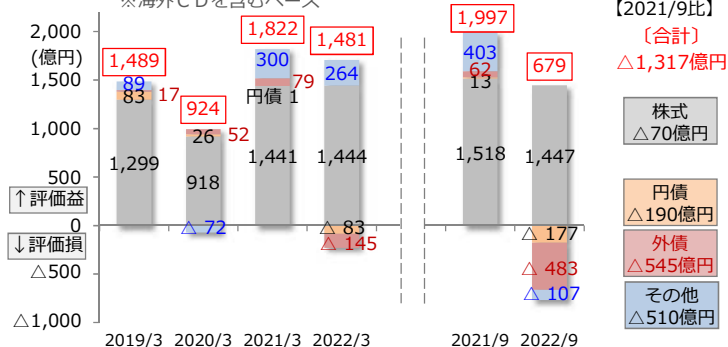
※1 末残は評価損益を除くベース

※2 平均残存期間はアセットスワップ考慮後のベース

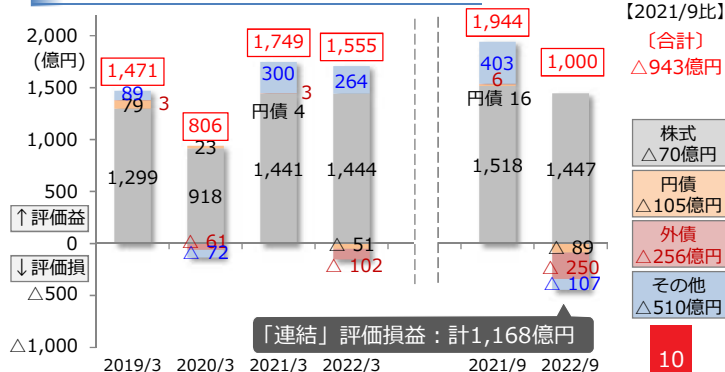


その他有価証券評価損益

※海外CDを含むベース

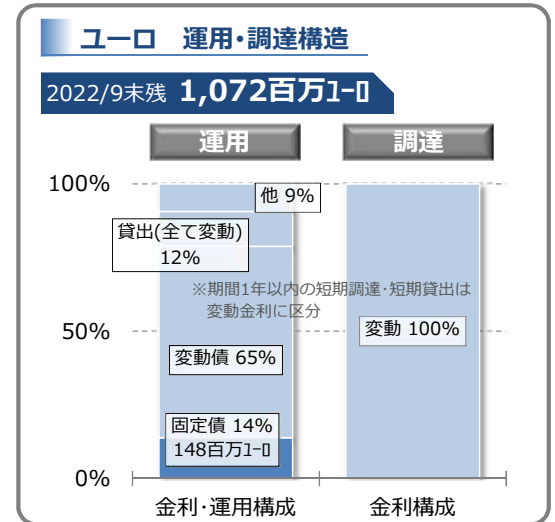
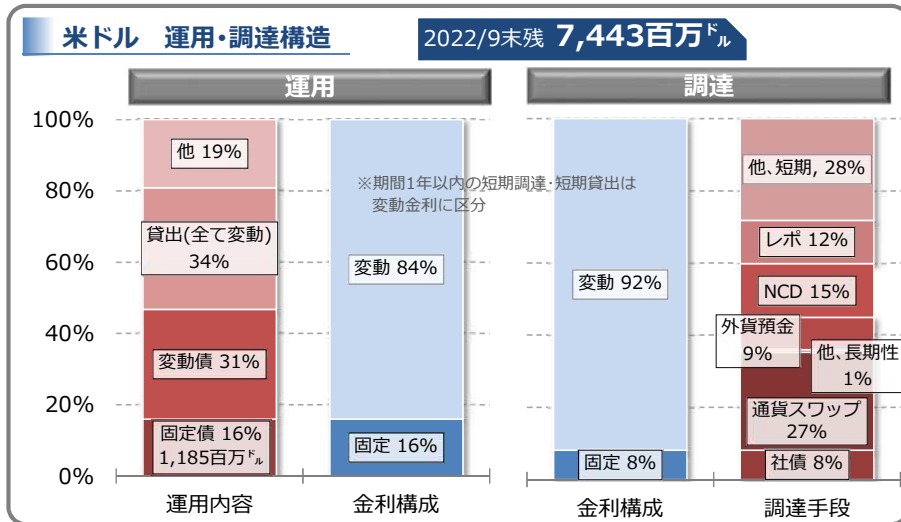


繰延ヘッジスワップ評価損益勘案後



- 有価証券残高は、約2.4兆円となります。
- 右側のグラフの通り、評価損益は金利上昇の影響から悪化していますが、ヘッジにより金利リスクを抑制していることから、評価益減少額は一定程度に抑制出来ており、株式を含めた全体では1,000億円の評価益を確保しています。
- 続いて、金利上昇の影響について説明いたします。
- 11頁をご覧ください。

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・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)

[金利がパラレルに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	

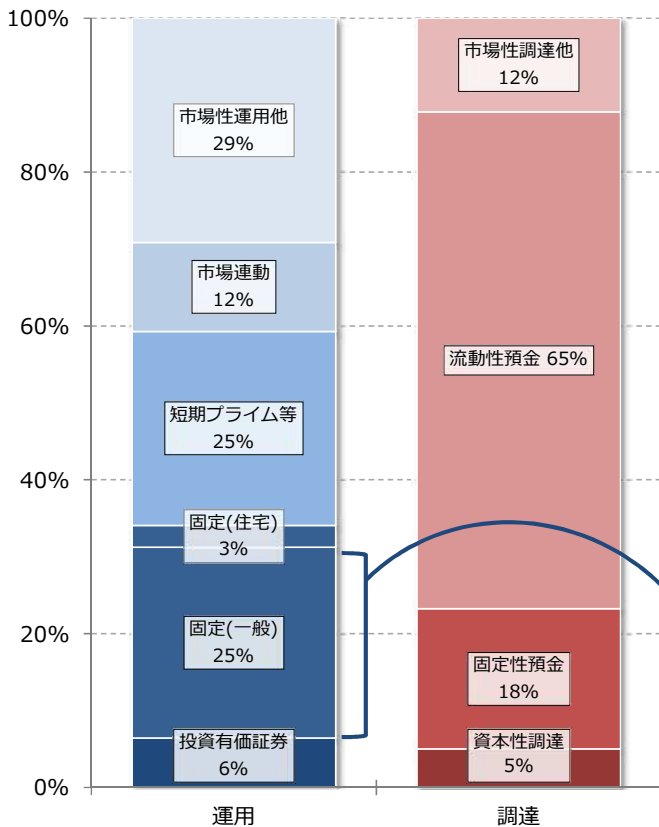
外債全体の各種指標 (億円)	実績	シミュレーション	
		期中に入替をせず	期初に固定債全額売却
売却損	▲78	0	▲109
簿価残高	6,319	6,605	4,396
評価損益	▲229	▲336	0
10BPV	▲10	▲15	0
半期資金利益 (実績との差異)	-	▲1	▲6
スプレッド (%)	0.33	0.10	0.46
自己資本比率 (%)	11.47	11.44	11.68

- まず、外貨金利上昇の影響についてです。
- 左上のグラフの通り、米ドルの運用・調達額は全体で約74億ドルありますが、貸出は全て変動金利であり、債券も過半を変動債で運用していることから、固定金利での運用は全体の16%に留まっており、リスクは一定程度に抑制できています。
- 下段に記載の通り、リスク抑制と利回り改善を目的として、外債の入替オペレーションを実施しており、売却損を78億円計上しました。
- 仮に入替しなかった場合と比較すると、評価損は107億円抑制できており、スプレッドも23ベースシス改善しました。
- また、資金利益も改善できており、的確なオペレーションであったと考えます。
- 12頁をご覧ください。

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

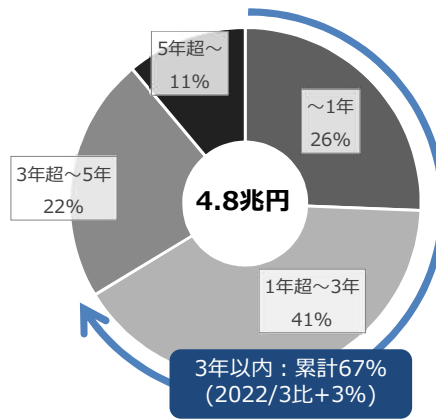
※それぞれの金利期間において10bp上昇した場合の評価損益の変化額

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

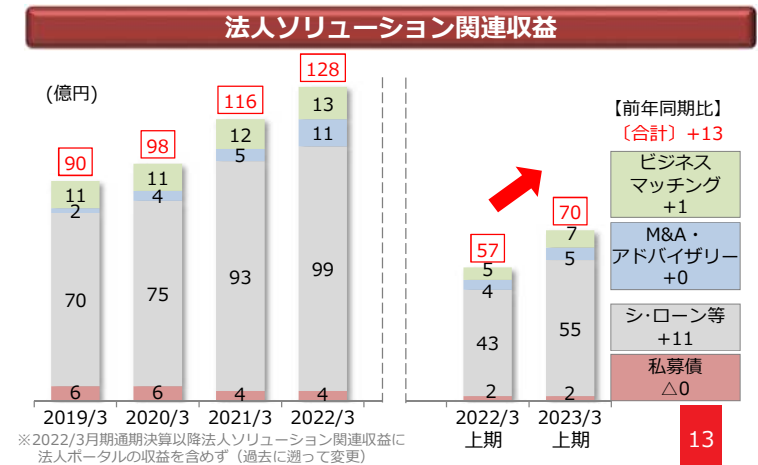
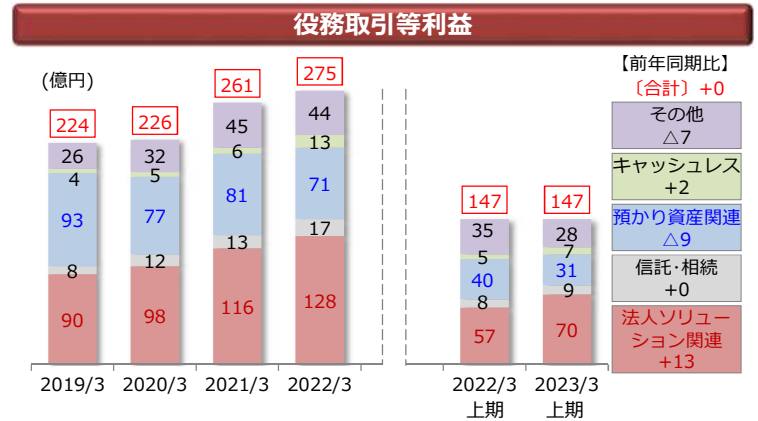


- 続いて、円金利上昇の影響についてですが、5月の決算説明会でもご説明したように、円金利上昇は資金利益拡大に繋がることが想定されています。
- なお、今後、マイナス金利が解除された場合には、足許で約3.3兆円積んでいる日銀当座預金残高は2.1兆円程度まで減少することが見込まれおり、減少分は、円債や市場性運用などに振替えていくことを想定しています。
- 13頁をご覧ください。

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	
	上期	上期	前年同期比	
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)



※ 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)

- 役務取引等利益は147億円と3期連続で過去最高を更新しております。
- 預かり資産関連は9億円減少したものの、シローン等が好調であった法人ソリューション関連が13億円増加と過去最高を更新したことが、利益全体の増加を牽引しました。
- また、信託・相続関連、キャッシュレス関連についても、過去最高を更新しています。
- 14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)	2022/3		2023/3		2023/3	
	上期	上期	前年同期比	(計画)	前期比	
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%			

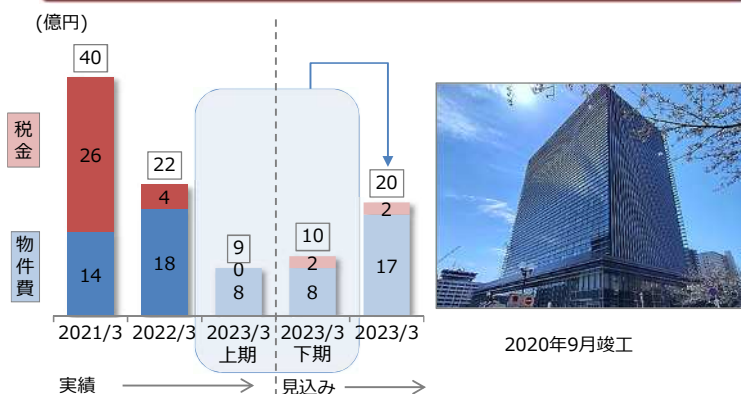
※1 経費 ÷ (業務純益 - 債券関係損益等 + 一般貸倒引当金繰入額 + 経費)

※2 営業経費 ÷ (連結粗利益 - 債券関係損益)

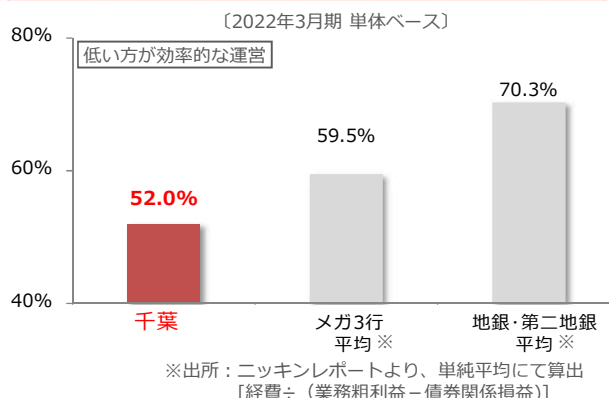
経費の主な増減要因

(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

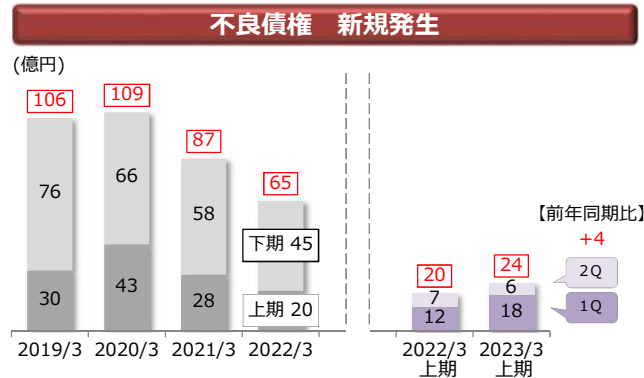


- 経費は、新本店ビル関連の一過性費用の剥落が、9億円の経費減少要因となったほか、預金保険料率の引き下げの影響もあり、全体で19億円減少しました。
- 通期でも、OHR 50%割れを見込んでおり、効率的な運営を維持しています。
- 15頁をご覧ください。

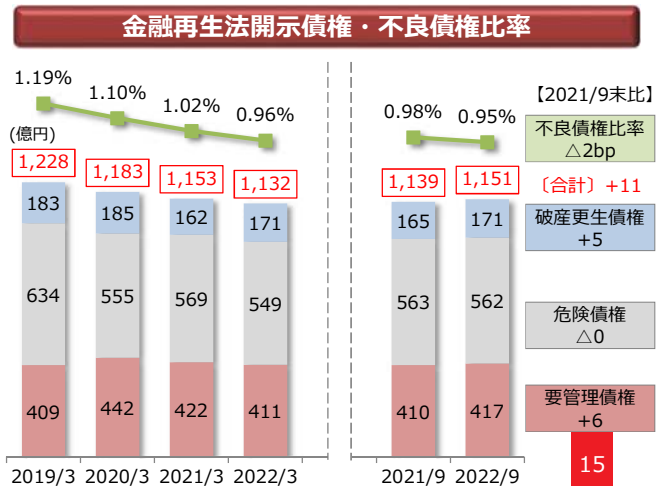
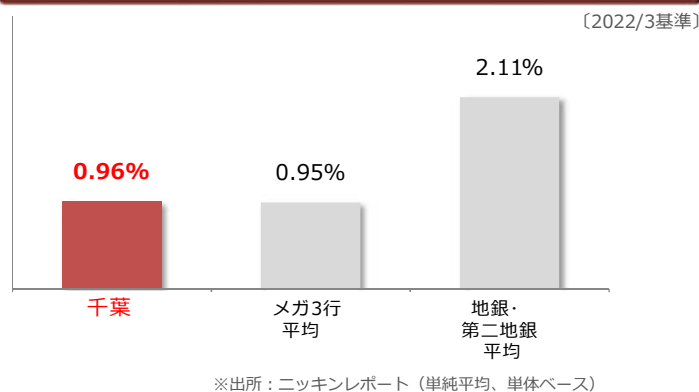
与信関係費用は低位に抑制できており、不良債権比率は1%割れまで低下

(億円)	2022/3		2023/3		2023/3	
	上期	前期比	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



不良債権比率(金融再生法開示基準)



- 与信費用は、全体で29億円の戻入となり、前年同期比48億円改善しました。
- 倒産件数減少から予想損失率が低下したなどから、一般貸倒引当金が32億円の戻入となったことが、与信費用の抑制に繋がっています。
- 新規発生に関しても、第2四半期3ヶ月間での計上は6億円に留っており、引き続き低位に抑制されています。
- なお、右下の記載の通り、不良債権比率は0.95%まで低下しており、中小企業向け貸出が中心にもかかわらず、メガ3行と同程度の健全性を確保しています。
- 16頁をご覧ください。

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

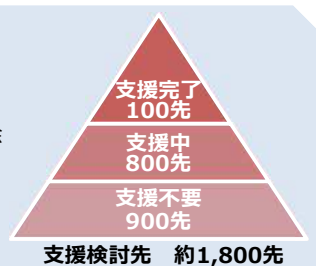
ストレス時与信費用(新規発生)

(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



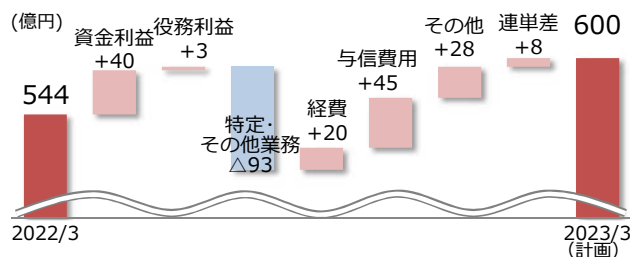
16

- 継続的に実施しているストレステストは、コロナやウクライナ情勢だけでなく、様々な要因が複合的に絡んでいる状況を踏まえて、抽出方法や業種別の影響度合いを見直しました。
- ストレス下における下期の新規発生は58億円となり、年間累計で83億円となりますが、今年度の新規発生を80億円と見込んでいることを考えると、今期計画は保守的であると考えます。
- また、金融支援が必要なお客さまや預貸率の減少した先など、1,800先をソリューション検討先として抽出し、1先1先丁寧にソリューションを検討しています。
- 支援が必要と判断されたお客さまには、経営計画策定支援や債務再編、資本性ローンの取組みなど、スピード感をもって対応しております。
- 既に100先の支援が完了し、800先に対しソリューションを提供しており、足元の状況を踏まえて、新たに建設業100先についても同様にソリューション支援を検討しております。
- 17頁をご覧ください。

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
役員取引等利益	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)

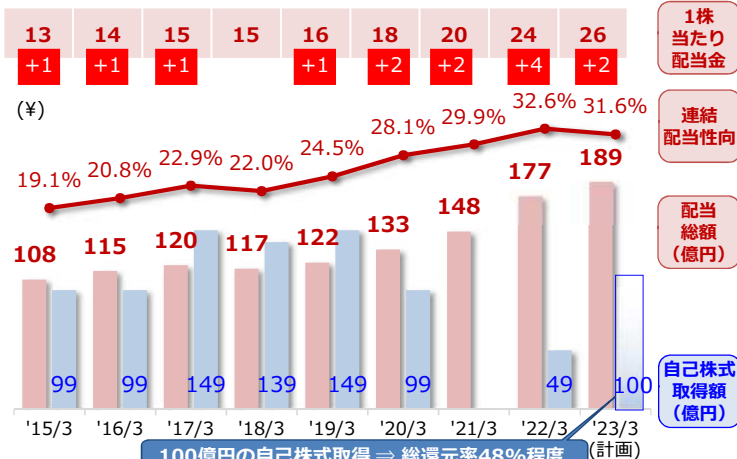


(億円)	2022/3	2023/3 (計画)	前期比	期初 計画比
資金利益	1,318	1,359	40	15
国内資金利益	1,236	1,279	42	17
預貸金利息	985	996	10	1
有価証券利息配当金	220	240	19	4
うち投信解約損益	27	34	6	△ 6
国際資金利益	81	79	△ 1	△ 2
うち投信解約損益	4	19	15	7
役員取引等利益	275	279	3	△ 3
うち預かり資産関連	71	67	△ 3	△ 14
うち法人ソリューション関連	128	140	11	10
うち信託・相続関連	17	20	2	△ 1
うちキャッシュレス関連	13	18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

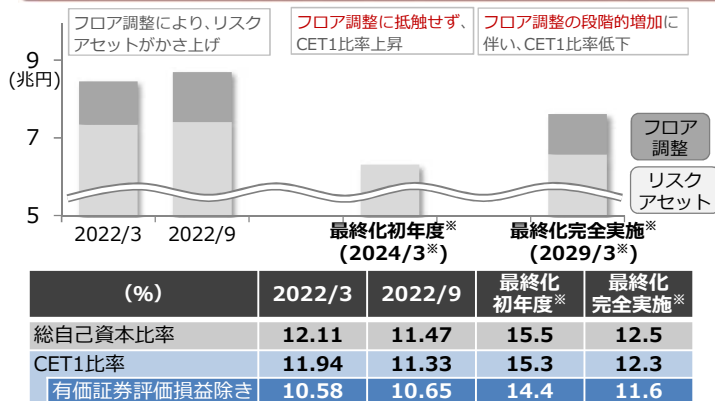
17

- 今期の業績計画は、ボトムの600億円は変更していませんが、足元の状況を踏まえて中身を変更しています。
- 順調に推移している資金利益を増加させた一方で、債券関係損益を期初計画から89億円減少させました。
- 下期に50億円程度の外債損切りを織込んだ計画としており、引続きポートフォリオの改善に取り組んでまいります。
- 中計で掲げた連結当期純利益600億円を達成することで、過去最高益を更新する見込みです。
- 18頁をご覧ください。

株主還元



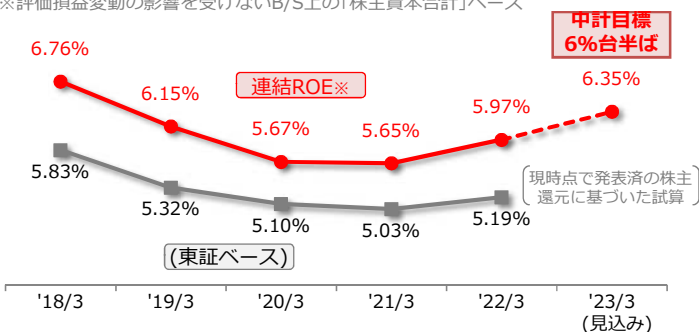
連結自己資本比率・リスクアセット



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

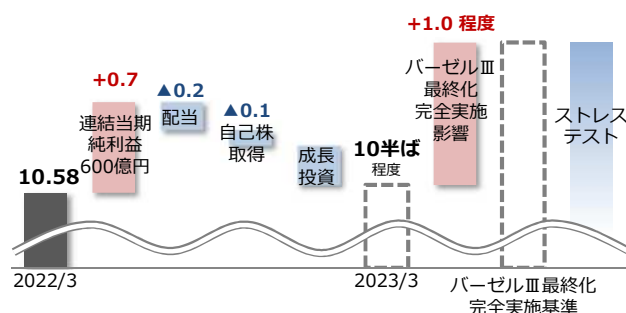
連結ROE

※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



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



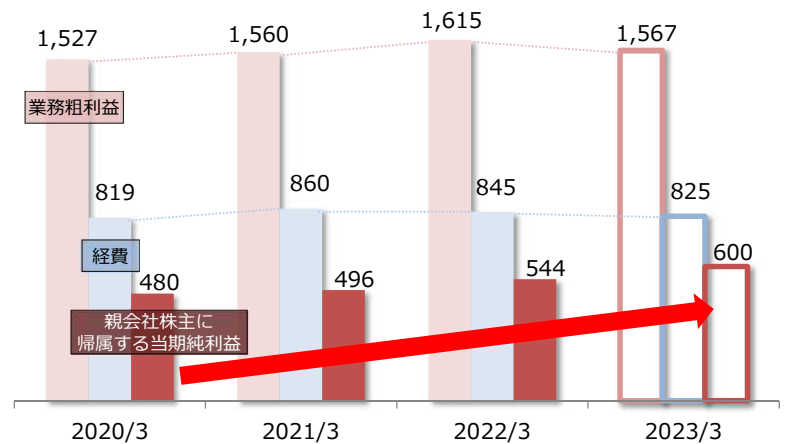
- 現時点で公表している株主還元による総還元率は48%となります。
- また、キャピタルアロケーションの概念図を右下に示しました。
- 有価証券評価損益除きのCET1比率を基準とすると、今期の利益計上が0.7ポイントの上昇要因となりますが、約半分を還元し、残りを貸出や成長投資に活用することで、今期も前期末と同程度で着地することが見込まれます。
- バーゼルⅢ最終化の完全実施により、1ポイント程度の上昇が見込まれる一方で、ストレステスト下でのバッファを有する必要があり、適正な自己資本水準については、次期中計に向けて社内の議論を進めてまいります。
- 続いて、中計についてご説明します。20頁をご覧ください。

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	お客さまに寄り添い共に進化し続けます
	<div style="display: flex; justify-content: space-between;"> <div style="border: 1px solid #ccc; padding: 5px; width: 45%;">個人のライフプランに添った提案の実践</div> <div style="border: 1px solid #ccc; padding: 5px; width: 45%;">住宅ローン非対面契約化</div> </div> <div style="display: flex; justify-content: space-between; margin-top: 5px;"> <div style="border: 1px solid #ccc; padding: 5px; width: 45%;">法人ソリューション強化</div> <div style="border: 1px solid #ccc; padding: 5px; width: 45%;">エリア営業部の新設</div> </div>
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
	<div style="display: flex; justify-content: space-between;"> <div style="border: 1px solid #ccc; padding: 5px; width: 45%;">アプリ・ポータル機能拡充</div> <div style="border: 1px solid #ccc; padding: 5px; width: 45%;">キャッシュレス事業拡大</div> </div> <div style="display: flex; justify-content: space-between; margin-top: 5px;"> <div style="border: 1px solid #ccc; padding: 5px; width: 45%;">ちばぎん商店の設立</div> <div style="border: 1px solid #ccc; padding: 5px; width: 45%;">オンアドの設立</div> </div>
基本方針 III	提携戦略を高度化します
	<div style="display: flex; justify-content: space-between;"> <div style="border: 1px solid #ccc; padding: 5px; width: 45%;">TSUBASAアライアンスアプリ等のシステム共同化拡大</div> <div style="border: 1px solid #ccc; padding: 5px; width: 45%;">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</div> </div> <div style="display: flex; justify-content: space-between; margin-top: 5px;"> <div style="border: 1px solid #ccc; padding: 5px; width: 45%;">千葉・横浜パートナーシップ取引先支援等の連携強化</div> <div style="border: 1px solid #ccc; padding: 5px; width: 45%;">ソニー銀行との提携</div> </div>
基本方針 IV	サステナブルな経営を実現します
	<div style="display: flex; justify-content: space-between;"> <div style="border: 1px solid #ccc; padding: 5px; width: 45%;">サステナブルファイナンスの推進</div> <div style="border: 1px solid #ccc; padding: 5px; width: 45%;">カーボンニュートラル達成への取組強化</div> </div> <div style="display: flex; justify-content: space-between; margin-top: 5px;"> <div style="border: 1px solid #ccc; padding: 5px; width: 45%;">気候変動に関する開示拡充</div> <div style="border: 1px solid #ccc; padding: 5px; width: 45%;">DX人材の育成</div> </div>

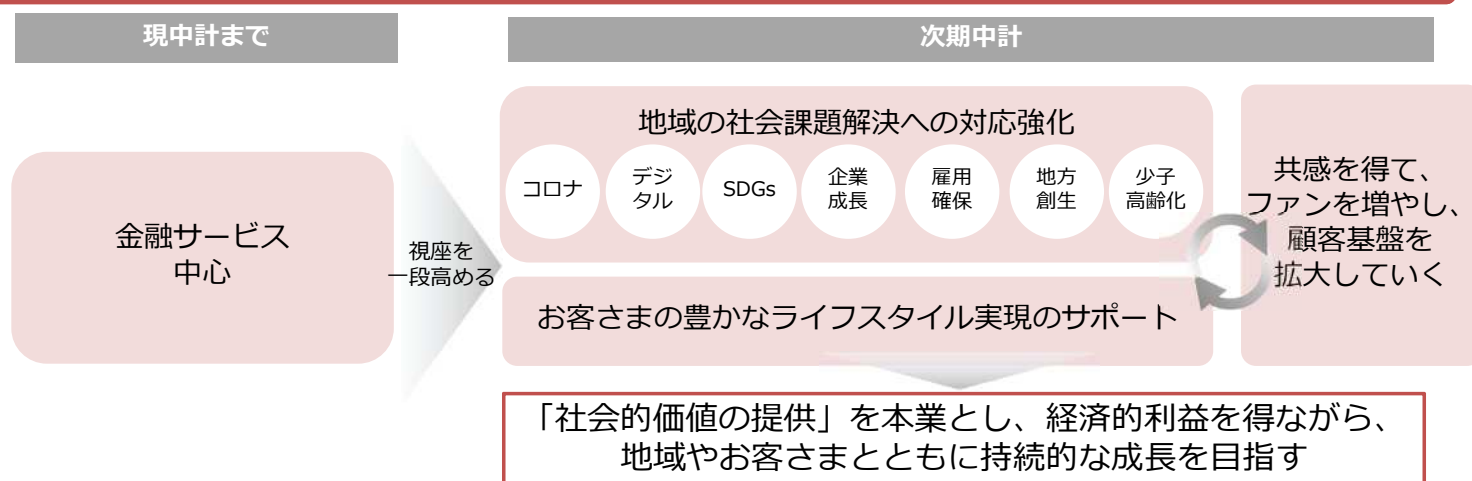


2023年3月期に目標とする指標		進捗状況
親会社株主に帰属する当期純利益	600億円	600億円 (2022/9開示)
連結ROE	6%台半ば	6.35% (2022/9開示)
単体OHR	50%台前半	49.0% (2022/9開示)

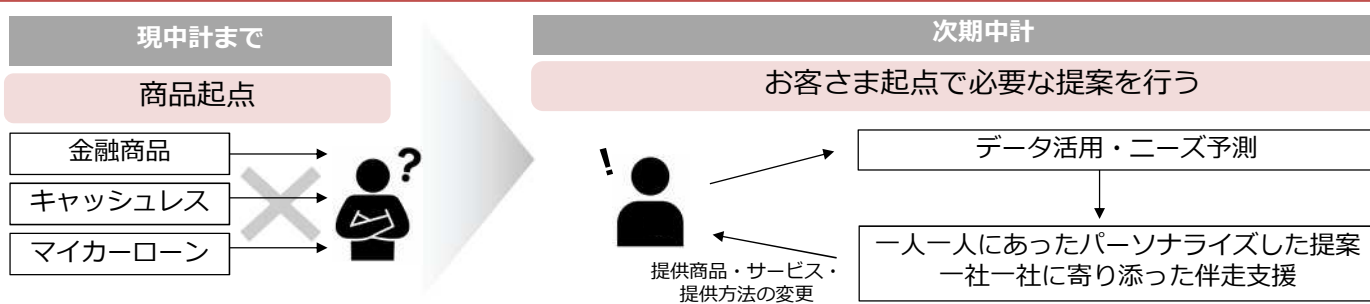
行員一人あたり業務純益：19.0百万円 (2022/9開示)

- 現中計において、当期純利益・ROE・OHRにおいて目標を掲げていましたが、いずれも最終年度である今期に達成が見込まれている状況です。
- 21頁をご覧ください。

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



21

- 来年スタートする次期中計の基本となる2つの考え方をご説明いたします。
- 1つ目は、「社会的価値を提供する企業」への変革であり、金融サービス中心から、今後は視座を一段高め、地域の社会課題解決への対応を強化してまいります。
- また、お客さまの豊かなライフスタイル実現のサポートにも注力し、それらを本業として地域やお客さまとともに、持続的な成長を目指します。
- 2つ目は、「お客さま中心のビジネスモデルに進化」することであり、お客さまの声をよく聞き、深く理解したうえで、一人ひとり、一社一社にあったサービスを提供してまいります。
- 今後3年間どのように進んでいくべきか、現在議論を重ねており、この2つの考え方のもと次期中計を策定する方針です。
- 続いて、個別施策を説明します。23頁をご覧ください。

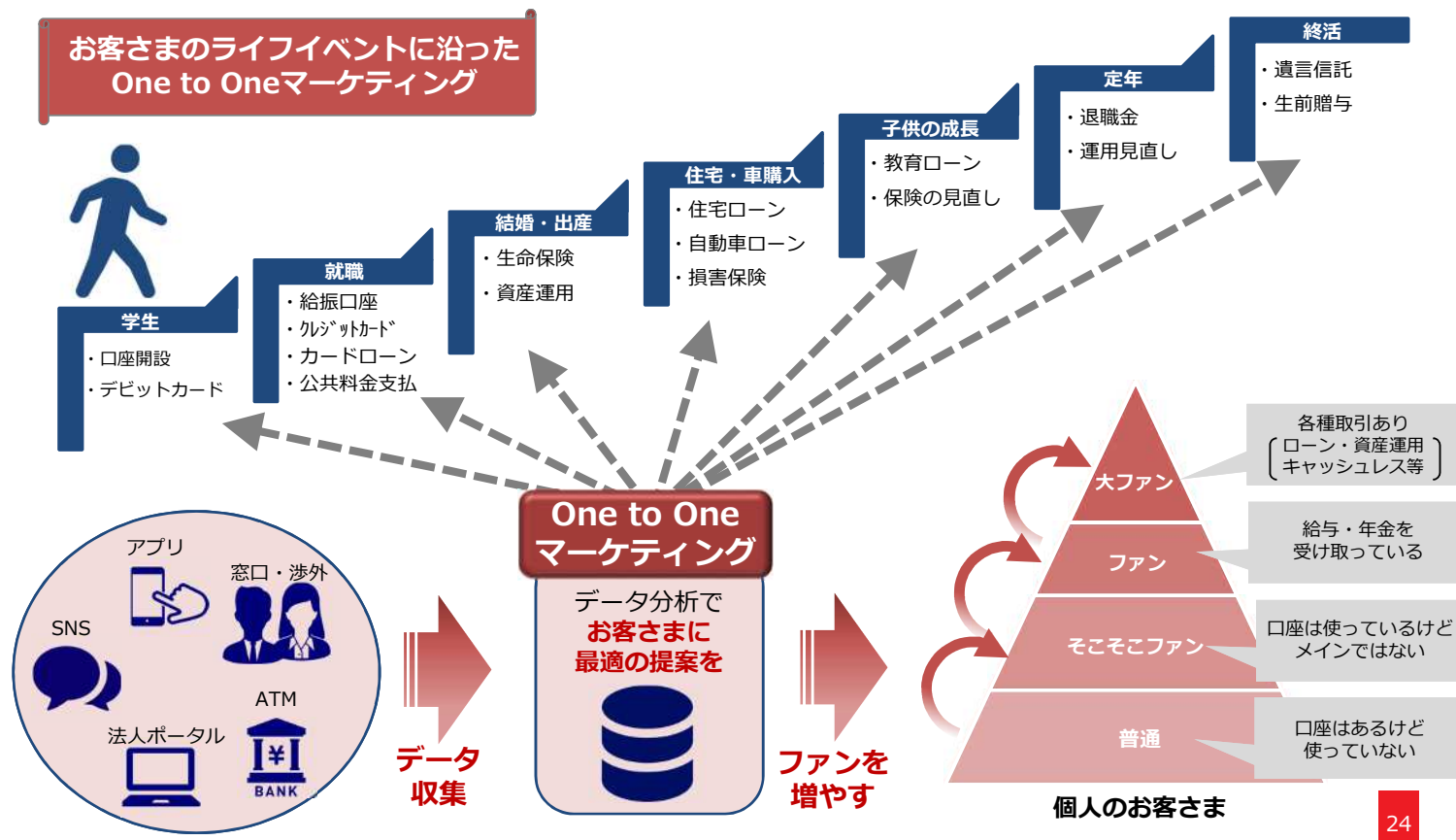
DX戦略

お客さま中心のビジネスモデルを構築



- まず、DX戦略についてです。
- 「お客さま中心のビジネスモデル」の構築に向け、DXを活用したパーソナライズ戦略と、地域エコシステム戦略を進めています。
- この2つの戦略を土台として、ちばぎん商店や広告事業、メタバースなどの非金融事業の創造と、アプリや法人ポータルの一段の利便性向上、銀行業務効率化のための業務インフラ開発など、金融事業を進化させてまいります。
- そしてこれらの戦略を効果的に取組むためには、更なるデータ分析と人材開発の強化が欠かせません。
- 具体策をご説明します。24頁をご覧ください。

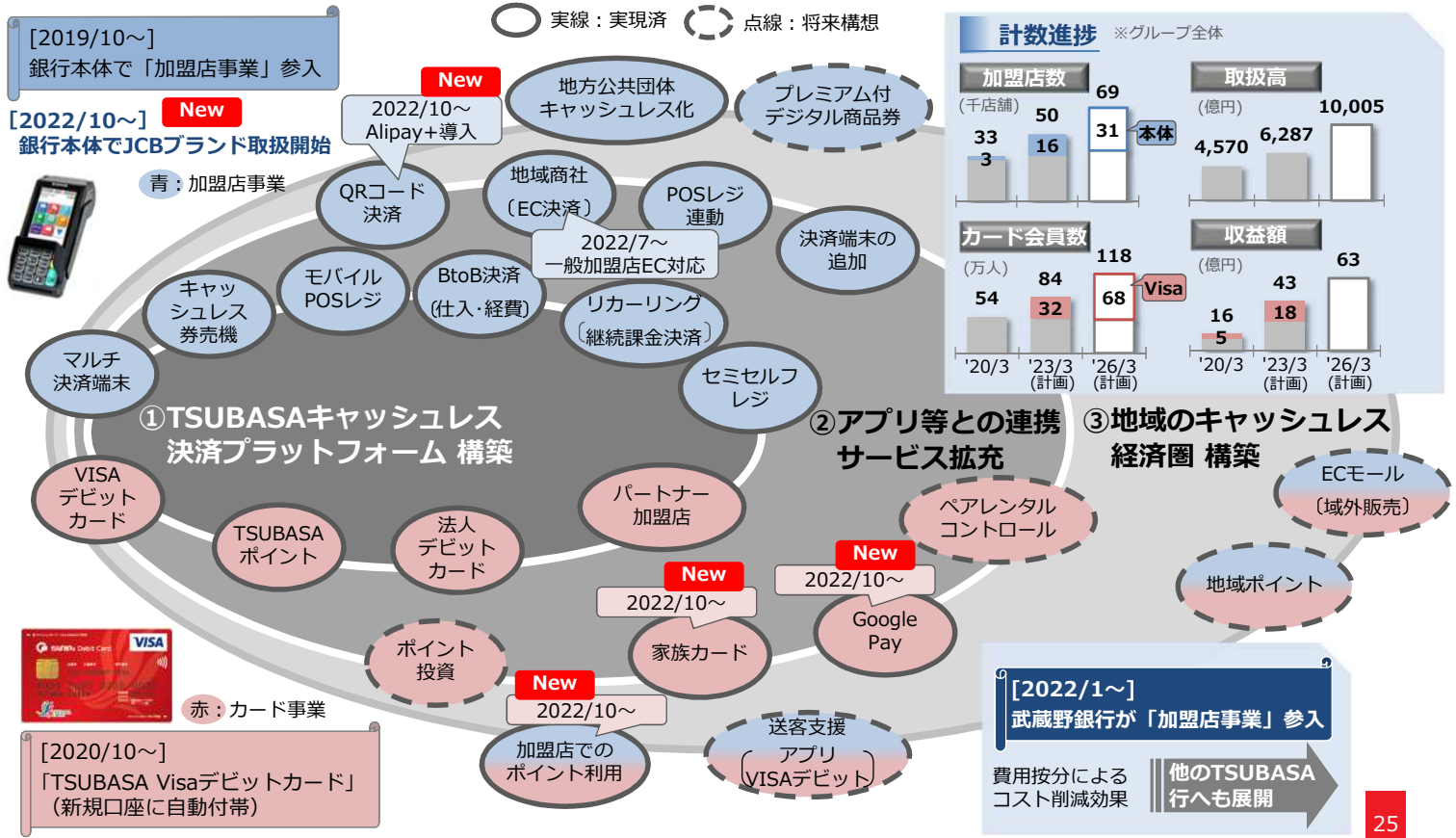
データを活用してお客さま毎の悩みに適した解決策を提案し、ファンを増やしていく



24

- パーソナライズ戦略は、お客さま中心のビジネスモデル構築に不可欠な戦略です。
- 稼働中の個人のお客さま約290万人のうち住宅ローンや投資信託などの商品を利用いただいている当行のお客さま、わかりやすく言うと「大ファン」のお客さま90万人の粗利は一人あたり年間3万4千円となっており、個人業務粗利益の70%を占めております。そこに粗利7千円の「ファン」80万人、6千円の「そこそこファン」120万人が続きます。
- お客さまの日々の活動や人生における様々なイベントに対して、どのチャネルでもお一人おひとりに適した解決策を提案することで、「大ファン」のお客さまを少しでも増やせるように満足度を上げていくことが、当行収益の拡大にも繋がっていきます。
- これらは、現在のDX 施策で整備したデータ基盤や、アプリ・ポータルなどのデジタルチャネル、店頭タブレット受付機能などをフル活用する戦略となります。
- 25頁をご覧ください。

地域エコシステムを構築

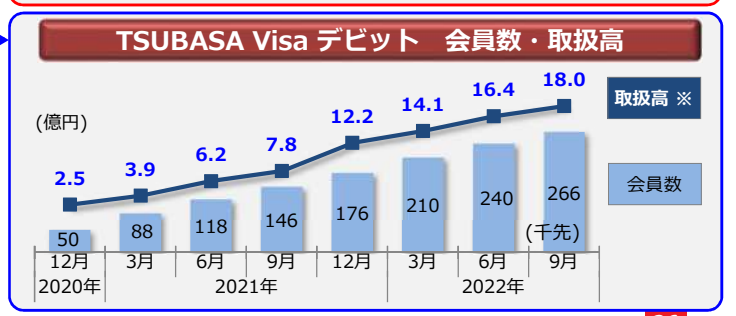
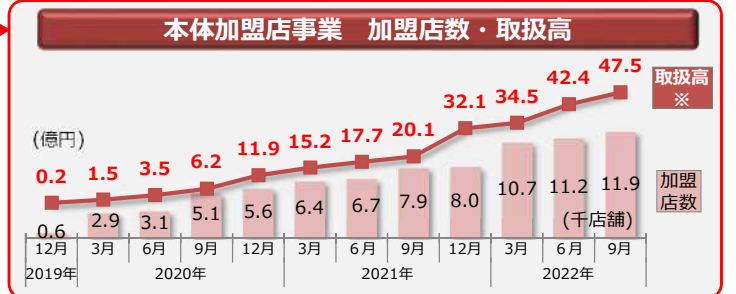
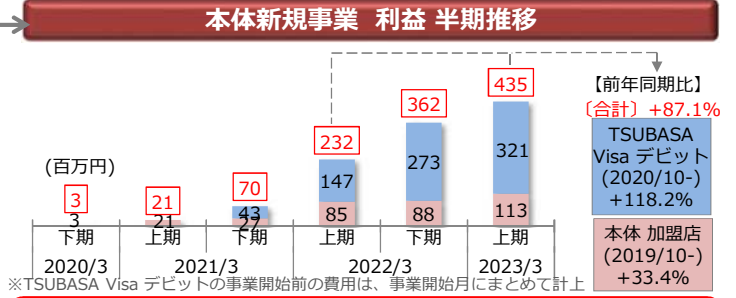


○ キャッシュレス事業は、機能をさらに拡大して利便性を高め、加盟店数、カード会員数を拡大し、地域におけるキャッシュレス経済圏を構築することを目指してまいります。

○ 27頁をご覧ください。

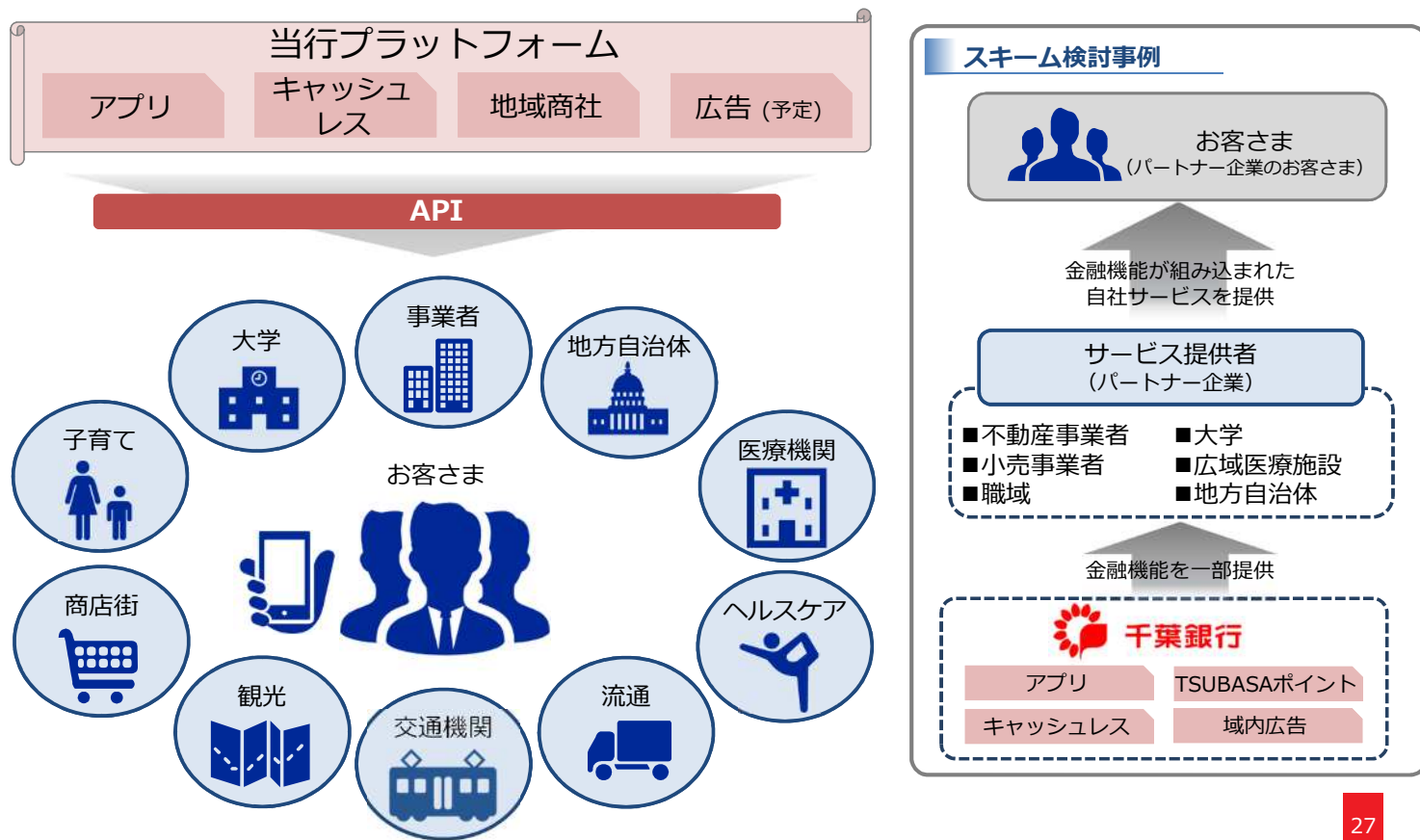
キャッシュレス事業収支				
		2022/3	2023/3	
(百万円)		上期	上期	前年同期比
本体事業 合計	利益	552	797	244
	収益	1,498	2,124	626
	費用(△)	945	1,327	381
本体 新規事業 合計	利益	232	435	202
	収益	467	1,053	586
	費用(△)	234	618	383
本体 加盟店	利益	85	113	28
	収益	285	659	374
	費用(△)	200	546	345
TSUBASA Visa デビット	利益	147	321	174
	収益	182	393	211
	費用(△)	34	72	37
本体 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



※取扱高：該当月における1ヵ月間の決済額

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



27

- アプリやキャッシュレスなどのプラットフォームを構築済みであり、これらを「BaaS」として提供することで、地域内における経済循環システム「地域エコシステム」を形成することを検討してまいります。
- パーソナライズが一人ひとりをつなげる活動であるのに対して、こちらは地域社会を面でとらえて個人と事業者の皆さまを繋げることで、経済活動の活性化を図るものとなります。
- 具体的には、地域の有力事業者や大学などに、APIを通じて金融関連サービスや生活関連サービスなど、当行の金融・非金融のプラットフォームで提供する機能を組み込んで、それぞれのお客さまに提供していただき、地域経済圏の中でお金が循環するような仕組みの構築を目指します。
- 28頁をご覧ください。

「非金融サービス」をハブにして、地域エコシステムを構築



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

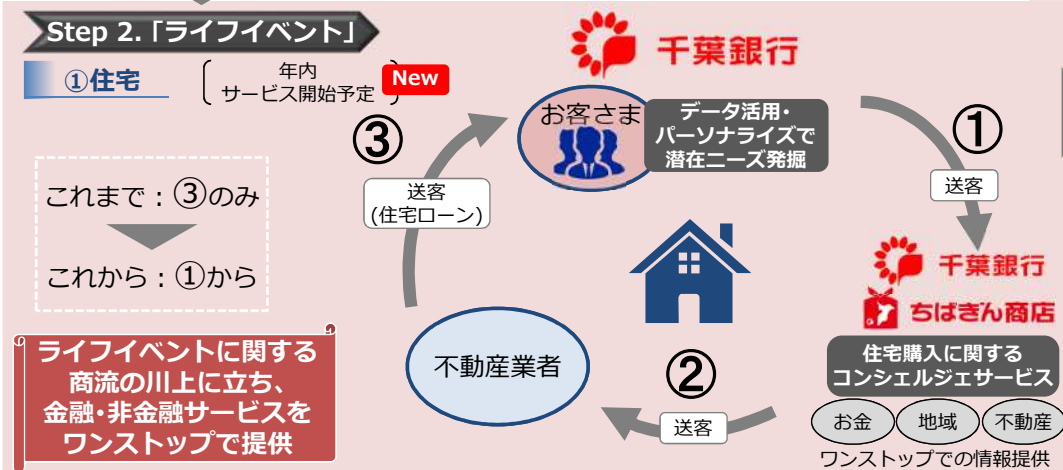
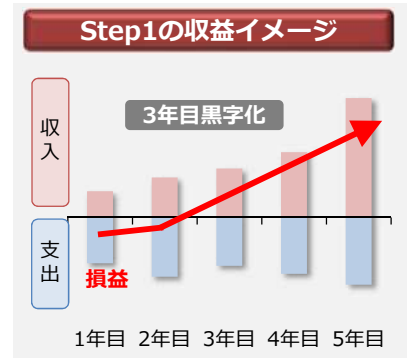
個別ブランド
 個別商品をブランド化

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]



②自動車

千葉銀行
ちばぎんリース株式会社
ちばぎん商店

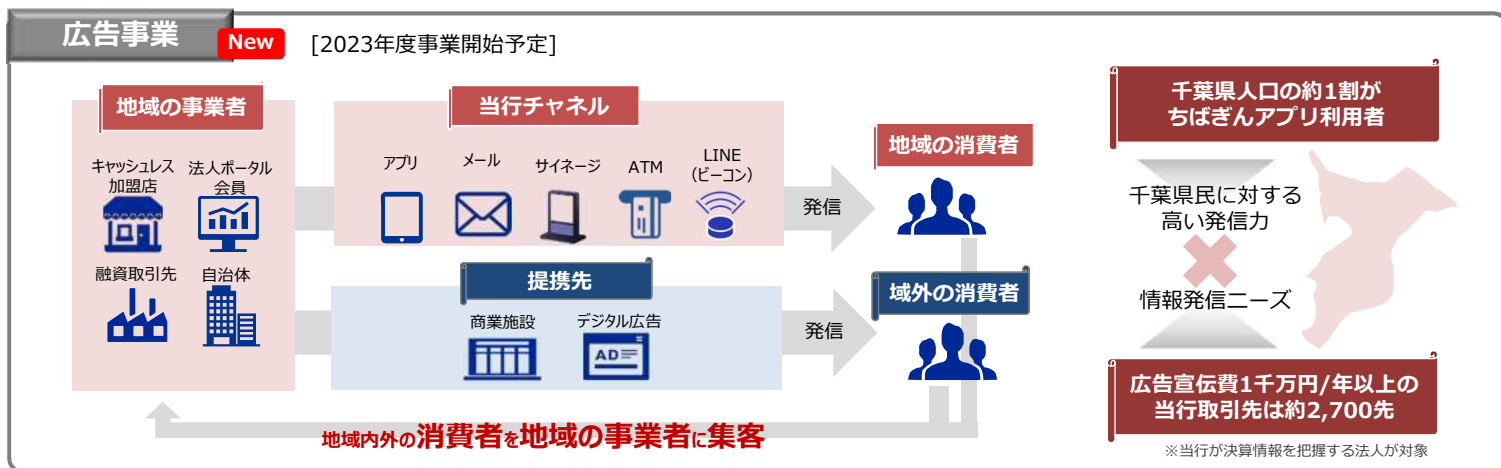
Step 3. 「暮らし」

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

- 地域商社「ちばぎん商店」はクラウドファンディングサイトをオープンしてから1年が経過しました。今月には、クラウドファンディングで人気を集めた商品を販売するECサイトもリニューアルオープンする予定で、3年目の黒字化に向けて魅力的な地域産品の発掘を続けています。
- ちばぎん商店のStep 2として、「ライフイベント」に関する商流形成を担う事業を進めております。
- まずは住宅分野において、データ活用によりお客さまのパーソナライズ化を進め、より購入見込の高いお客さまを抽出するとともに、地域における情報網を活かして、お客さまの住宅購入ニーズの発掘から住宅ローン借入まで、一連のサービスを提供していく計画です。
- 既に上期にトライアルを行っており、お客さまから頂いた声を反映したうえで、年内には正式にスタートする予定です。
- 29頁をご覧ください。

新規事業を積極的に展開



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

中立性

オンライン完結 **アドバイス特化**

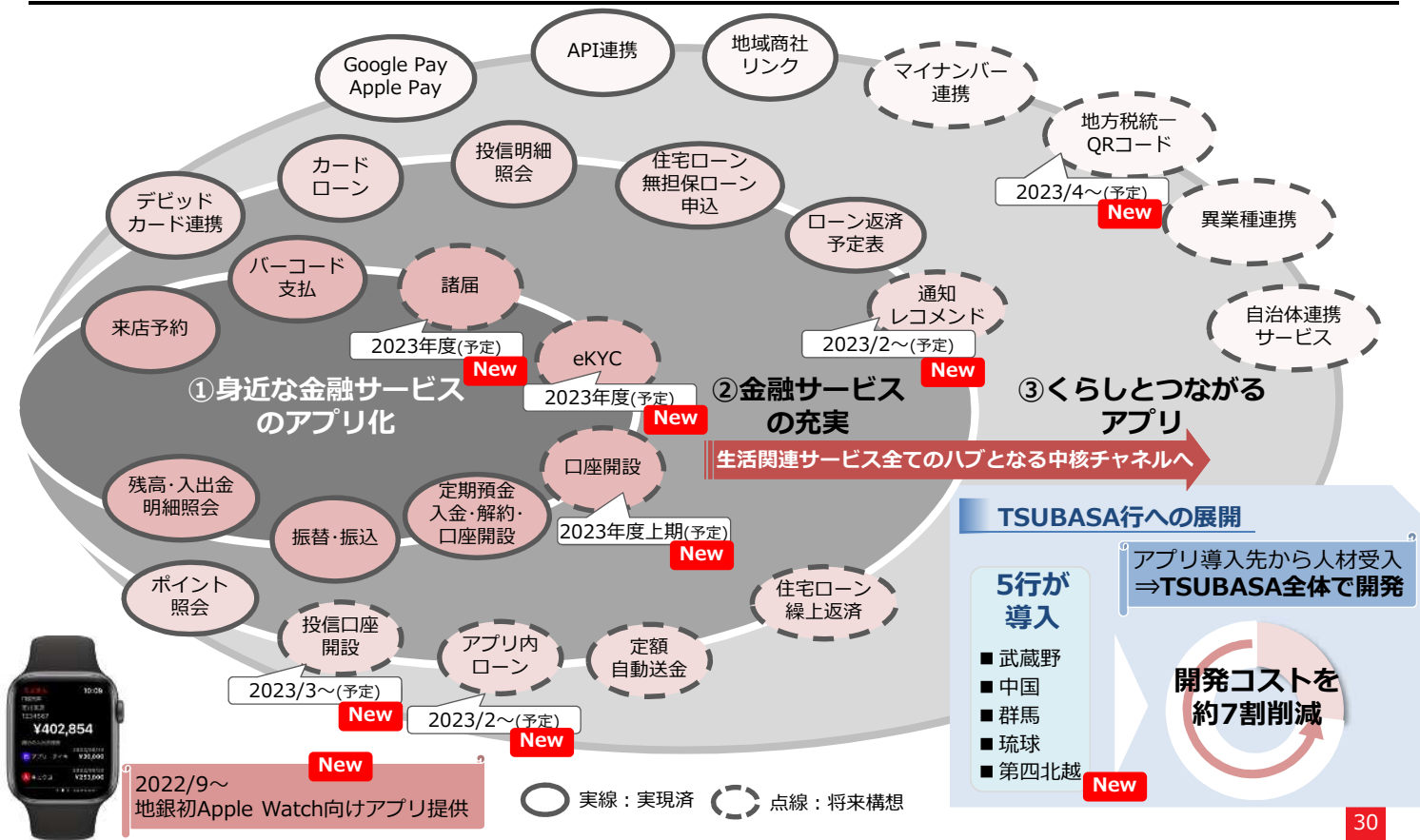
onad オンアド

NOMURA

千葉銀行 中国銀行 第四北越銀行

- 広告事業は、来年度の事業開始に向けて、準備を進めております。
- ちばぎんアプリの利用者は千葉県人口の1割に相当する60万人を超えており、このインフラを地域の事業者の集客に活かしていく計画です。
- 当行取引先のうち、広告宣伝費を年間1千万円以上計上している事業者様は2,700先あり、当行の広告事業に対するニーズは一定程度あるものと見込んでいます。
- 30頁をご覧ください。

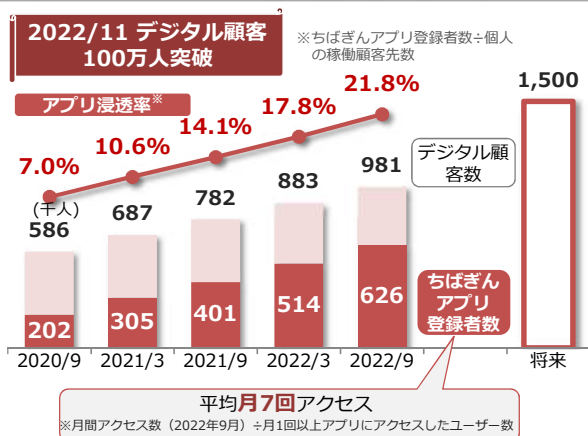
「くらしとつながるアプリ」に向け、アップグレードを継続



- 9月末に登録者数が60万人を超えたアプリに関しては、「最高のアプリ」をお客さまに提供することを目標としてアップグレードを継続しております。
- 9月には地銀初となるアップル・ウォッチ向けアプリの提供も開始し、お客さまの利便性は一段と高まりました。
- また、9月より第四北越銀行が当行アプリを導入済みであり、TSUBASA行への展開は5行まで拡大しました。共同化することにより開発コストを7割削減出来ることに加えて、体制強化により、機能追加や改善のスピードアップにもつながっております。
- 31頁をご覧ください。

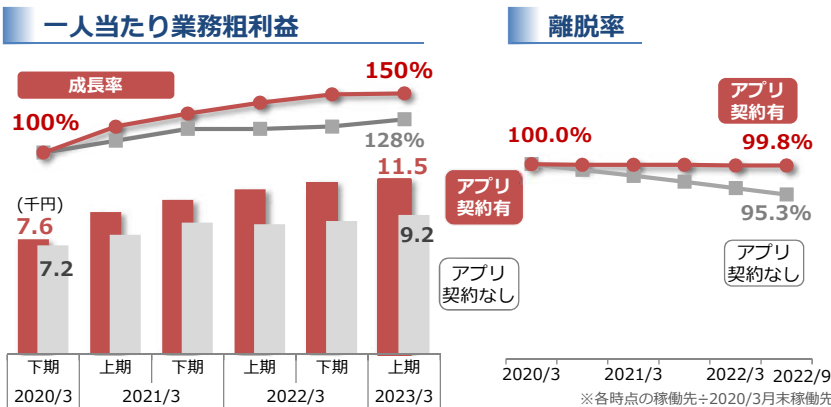
アプリの活用による収益性向上

デジタル顧客数・アプリ登録者数・アプリ浸透率



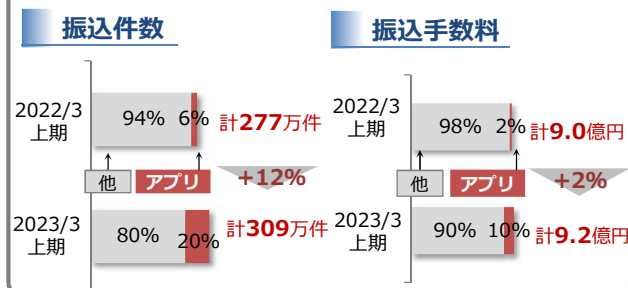
アプリ利用者の収益性

※ 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

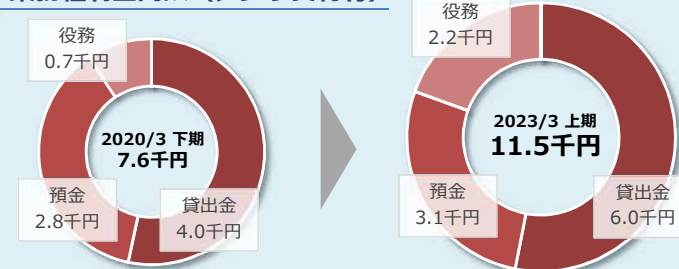


アプリ経由の振込

※個人取引に限定

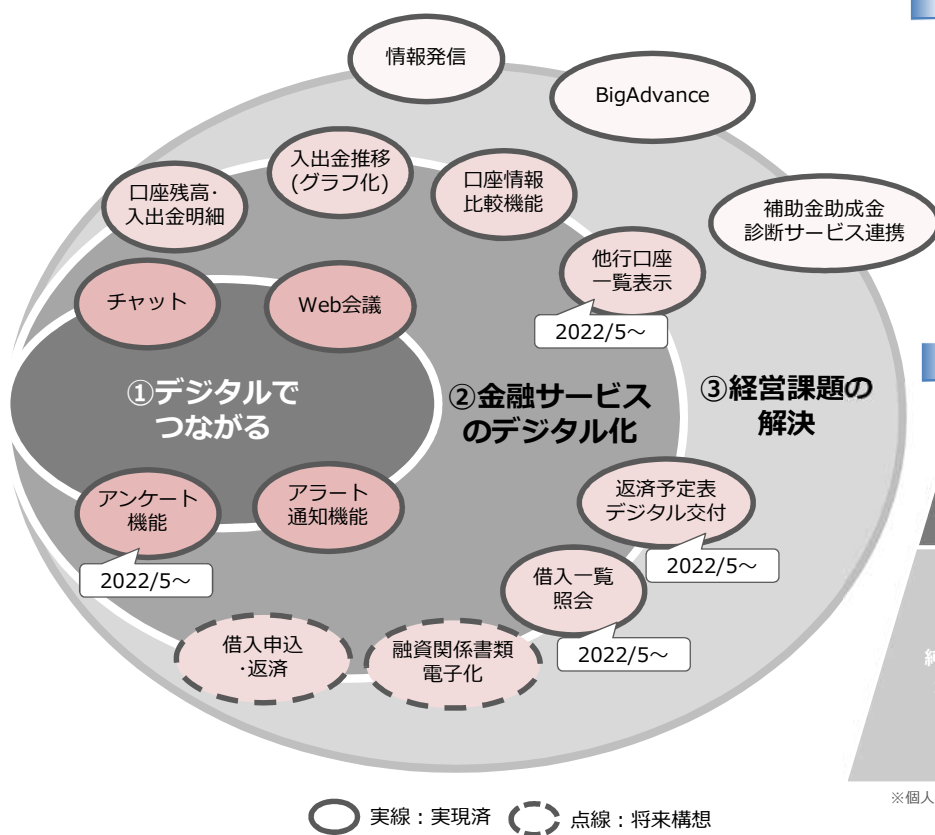


業務粗利益内訳 (アプリ契約有)

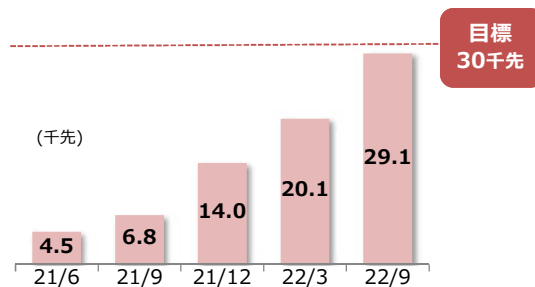


- 今月に入り、アプリやネットバンキングを利用する当行デジタル顧客は100万人を突破しました。特に、アプリは利用者のアクセス数が月平均7回と多く、お客さまとの接点を増やす上で重要なツールとなっています。
- アプリ利用者一人当たりの業務粗利益も増加基調を辿っており、右下のグラフの通り、役員取引や貸出金からの粗利益が拡大しています。振込を例にとりますと左下のグラフの通り、今年度上期の振込件数に占めるアプリ利用者の割合は20%と、前年同期に比べて14ポイント拡大しました。その結果、手数料単価の低いアプリからの振込が増えたにも関わらず、振込件数そのものが12%増加したことから、振込手数料は2%の増収を確保しました。
- 今後も投信取引のアプリ完結など、機能の充実に努めてまいります。
- 32頁をご覧ください。

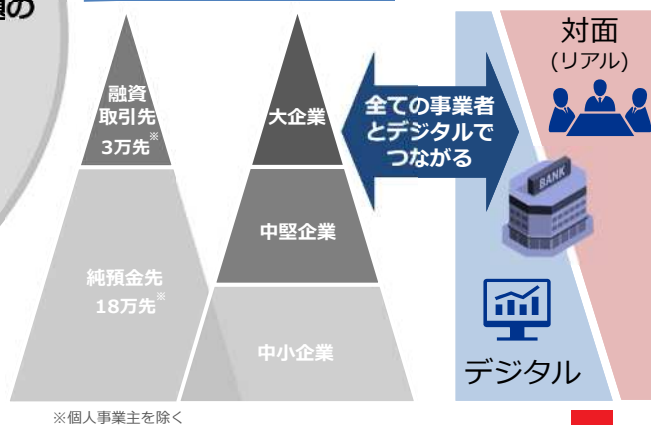
事業者と当行をつなぐあらゆるサービスのハブとなるデジタルチャネル



契約先数

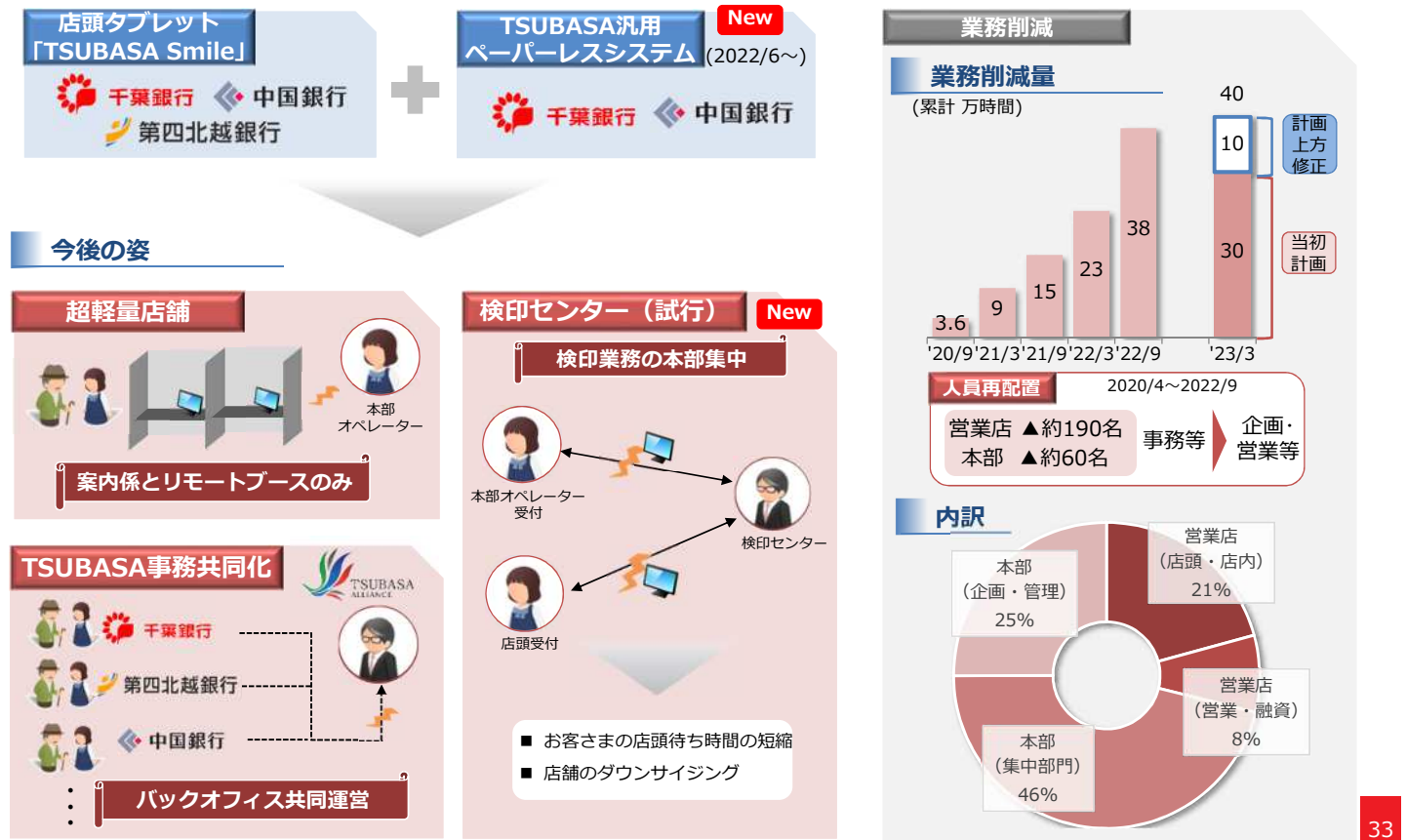


今後の姿



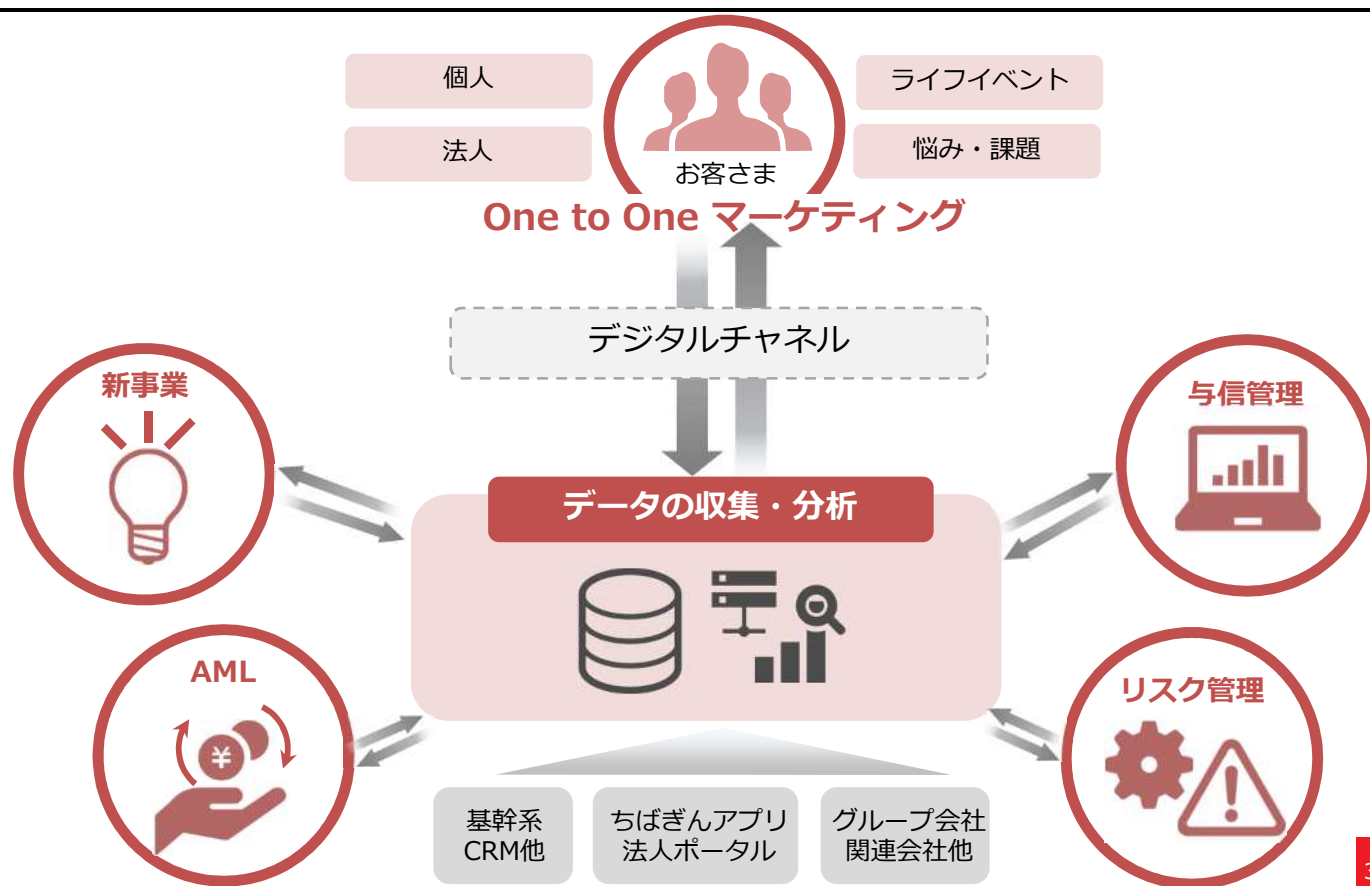
- 法人取引においては、融資取引のあるお客さまだけでなく、純預金先のお客さまともつながるツールとして、昨年4月にリリースしたちばぎんビジネスポータルを取引拡大の土台に据えており、契約者数は順調に増加しています。
- 将来的には、全ての事業者とつながり、あらゆるサービスのハブとなるデジタルチャネルになることを目指してまいります。
- 33頁をご覧ください。

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



- 業務インフラの構築は、当行の店舗戦略を策定する上で重要な施策です。
- 営業店の窓口業務については、完全ペーパーレス・印鑑レス化のインフラ基盤が整いました。
- 次のステップとして、現在、営業店のチェック機能を本部に集中させる検印センターを立ち上げ、試行を行っています。本センターが稼働すれば、店舗運営にかかる人員を削減することが可能となることから、より柔軟な店舗戦略を策定することができます。
- これらのインフラを活用して、さらなる店舗の軽量化やTSUBASA事務共同化などの施策を検討してまいります。
- 34頁をご覧ください。

銀行内・外のデータをあらゆる施策に活用

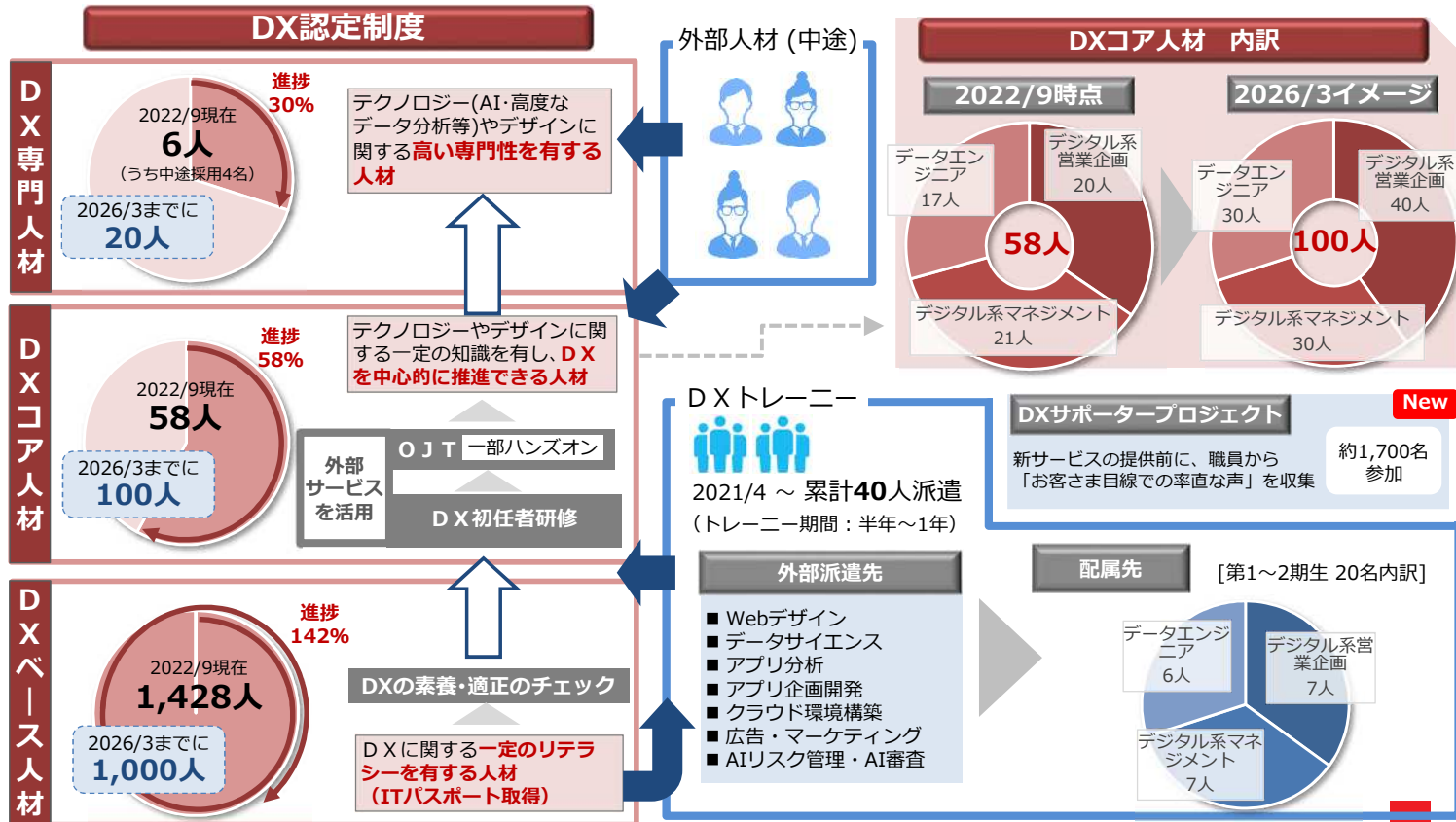


34

- データの活用は、これまでにご説明してきたDX戦略の心臓部分と考えています。
- 現在、One to Oneマーケティングの効果を算定するために、IBM社と共同でお客様の収益性を分析しています。
- クラスタリングして利益構造を可視化するとともに、より収益性の高いセグメントに移行するために必要なことを分析するものであり、お客さまひとりひとりに適した営業アプローチ方法を導きだしてまいります。
- 営業部門だけでなく、与信やリスクといった管理部門でもデータ活用は進んでいるほか、新事業創出に向けても、これまで蓄積してきたデータを最大限活かしてまいります。
- 続いて、各種施策についてご説明します。37頁をご覧ください。

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



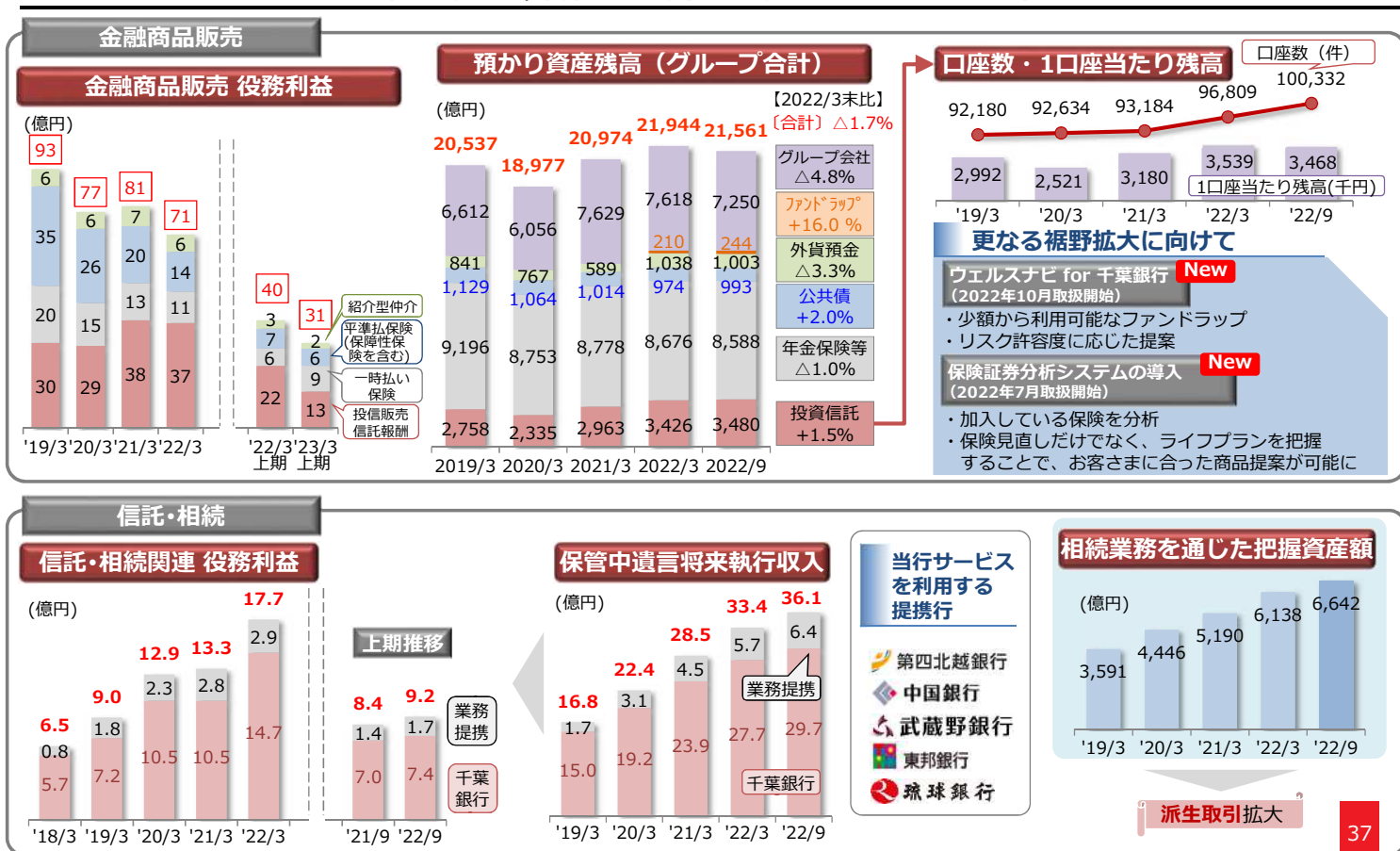
※職員数：4,106名 (2022/9時点)

各種施策

個人①

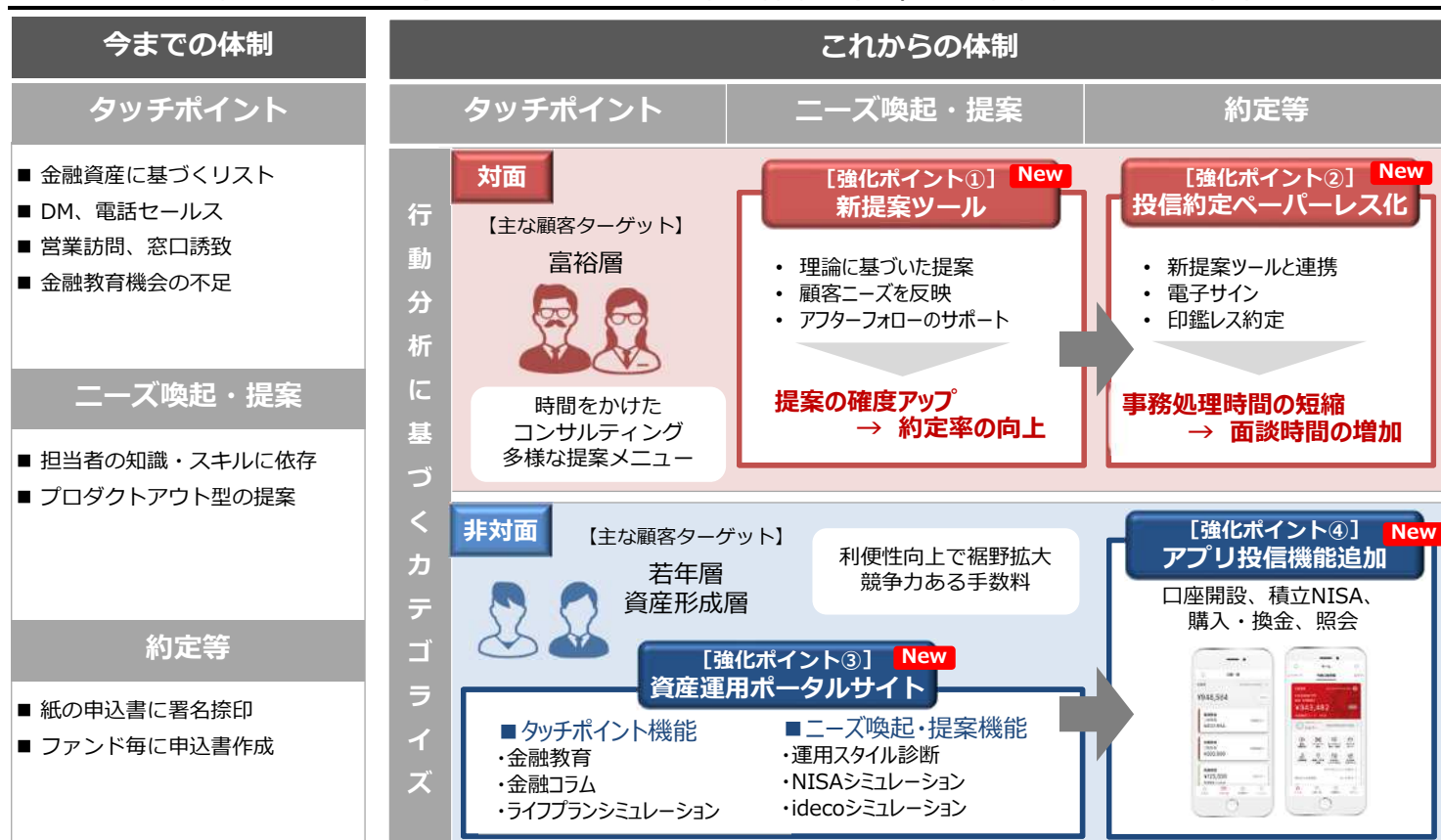
～ 金融商品販売、信託・相続関連業務 ～

投資信託業務拡大に向け、新たなシステムを導入



- 金融商品販売に関しては、ストックを重視した体系への移行期間にあり、前年同期比で9億円減少しました。相場環境の影響もあり、グループの預かり資産残高は減少しましたが、投資信託の残高や口座数が伸びるなど、ストック重視の戦略は着実に表れています。
- 預かり資産の更なる裾野拡大に向けて、お客さまとの接点を増やすためのシステムを2件導入しました。
- 1つ目が10月にサービスを開始したウェルスナビです。少額から利用可能なファンドラップを提供するものであり、お客さまはスマホで購入や残高管理をすることができ、特に若年層の裾野拡大繋がると考えています。
- もう一つは本年7月に導入した保険証券分析システムであり、現在加入している保険契約の分析をきっかけに、お客さまのライフプランを把握することで、金融商品やその他商品の提案へつなげるものです。
- 導入により、保障性保険を含む平準払保険は半期1万1,000件超の契約件数となりました。
- 38頁をご覧ください。

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



38

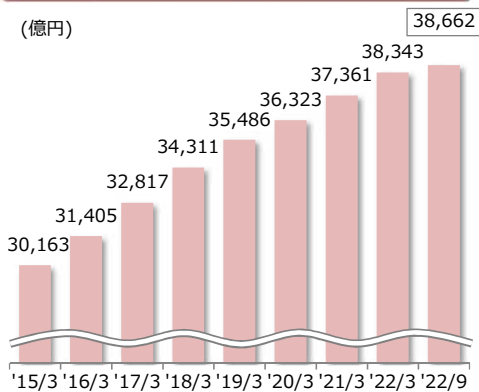
- これからの金融商品販売体制を示した図となります。
- 「お客さま中心のビジネスモデル」を実現するため、新中計スタートの来年4月以降、4つのツールを一斉導入いたします。
- 今後はお客さまの行動分析をつうじ、対面・非対面どちらのタッチポイントが好ましいかをカテゴリライズし、それぞれに異なるアプローチを行います。
- 対面では、時間をかけてニーズをヒアリングし、「新提案ツール」を活用しながらお客さまに適した提案を行います。また、「約定のペーパーレス化」により、お客さまのご負担や事務処理時間を大幅に軽減することが可能となります。
- 非対面のお客さまに対しては、「資産運用ポータルサイト」によりタッチポイントを大きく増やし、ニーズ喚起を図るとともに、「アプリへの投信取引機能追加」によりオンラインで取引が完結できる体制を構築することで利便性を向上させ、お客さまの裾野拡大を図ります。
- 新中計での投信残高は6,000億円を目指してまいります。
- 今後は、保険証券分析ツールやライフデザインシステムを活用し、お客さまのニーズを詳細に把握することで、金融商品のみならず保障型保険や住宅ローン、信託契約等、幅広いニーズに応えられる体制を整えてまいります。
- 39頁をご覧ください。

個人③

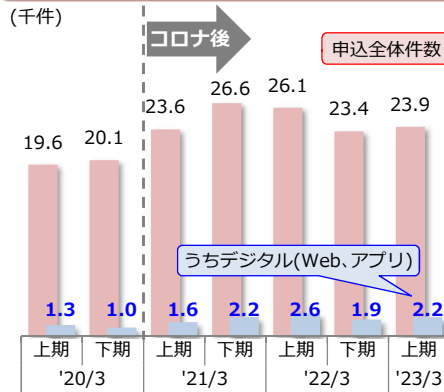
～住宅ローン～

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

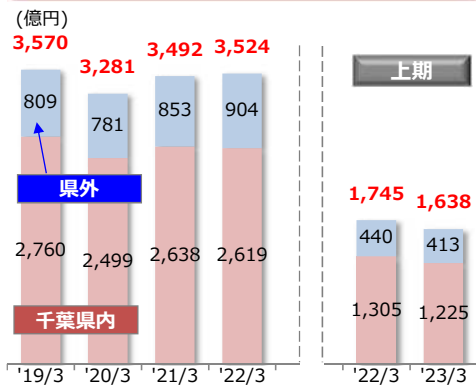
購買プロセスの上流に立った提案
〔ちばぎん商店活用〕
(2022年内サービス開始予定)

住宅開発にかかる情報収集の強化

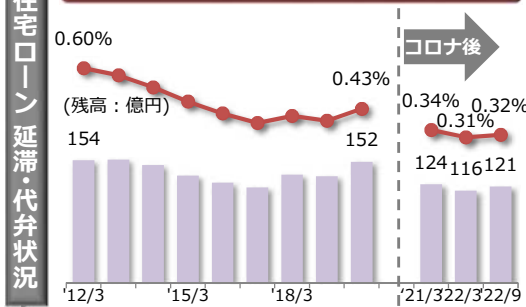
これまで取り組んでこなかった
顧客層へのアプローチ
〔スコアリングモデルの見直し〕

正式申込率向上
〔アフターフォロー、プロモーション〕

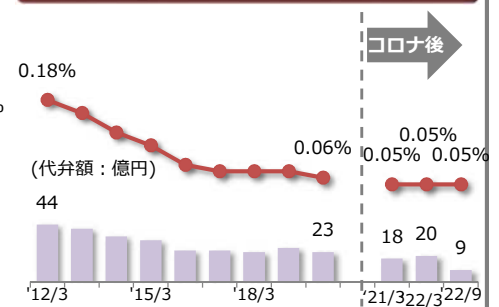
住宅ローン実行額



延滞債権残高・延滞率



代弁額・代弁率



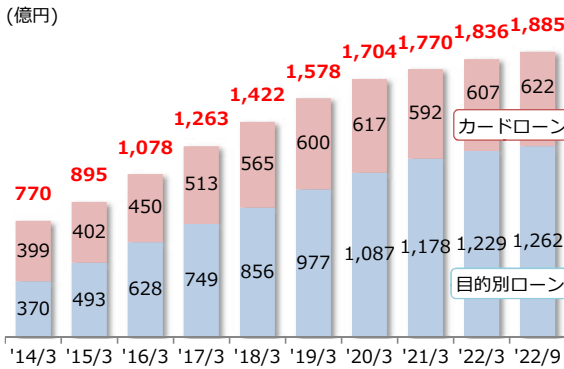
- 住宅ローンは、残高を着実に伸ばしています。
- 上期は前年同期比で実行額がやや減少しましたが、足許では事前審査申込件数が前期比でプラスに転じるなど、反転の兆しが見えています。
- 今後スコアリングモデルの見直しも行い、今まで取り組んでこなかった顧客層を開拓するほか、先ほどご説明したちばぎん商店を活用したスキームにも取り組んでまいります。
- 40頁をご覧ください。

個人④

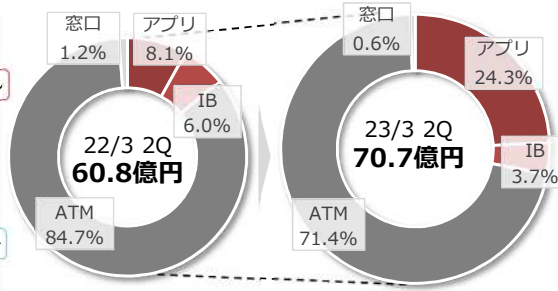
～無担保ローン～

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



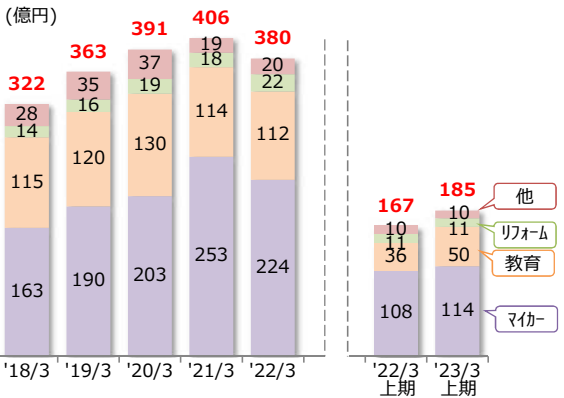
カードローン借入チャネル内訳



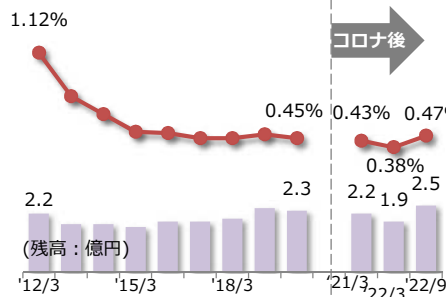
アプリ内ローンで
新たな顧客層の取込み



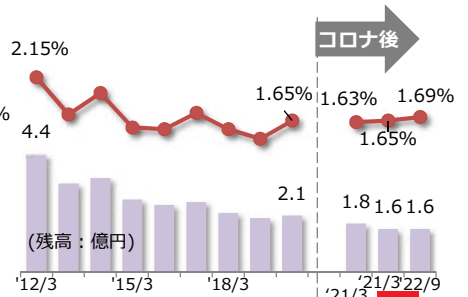
目的別ローン実行額



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



- 無担保ローンでは、上段真ん中のグラフの通り、アプリにカードローンの借入機能を実装したことで、申込みが増加しています。
- 来年2月には、アプリのみで取引が完了し、カードが不要となるアプリ内ローンのサービスを開始することで一段と強化してまいります。
- 41頁をご覧ください。

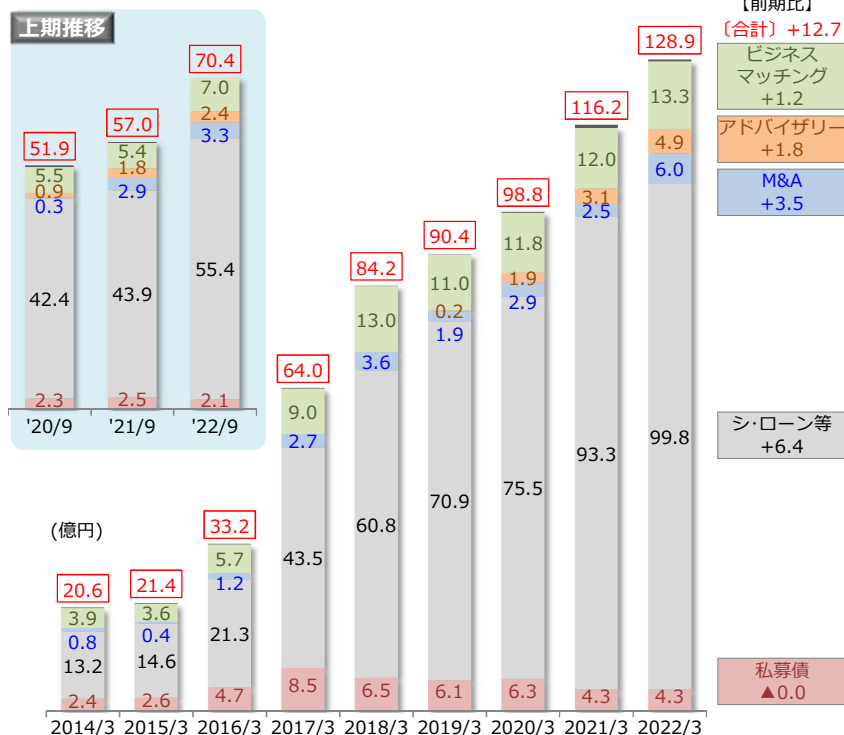
法人①

～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

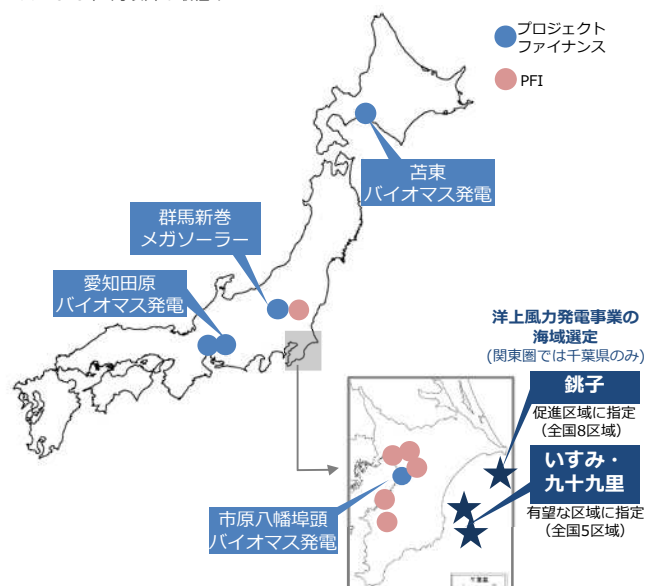
法人ソリューション収益

※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



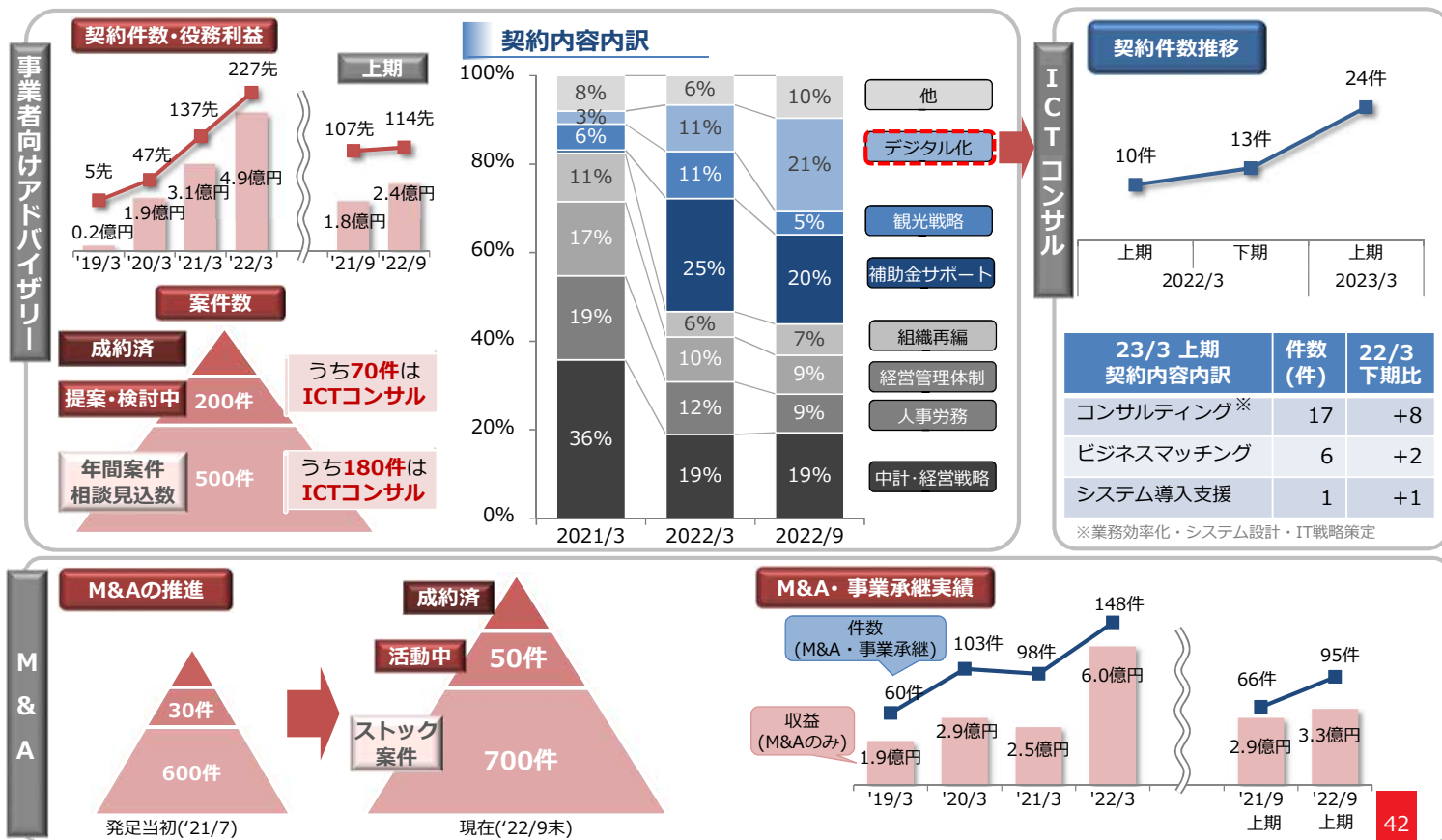
不動産ファンドによるソリューション機能高度化

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

- ここからは、法人関連取引となります。
- 法人ソリューション収益は通期で11期連続 過去最高益を更新しており、上期実績も過去最高を大きく更新しました。
- 今後は、不動産ファンドによるソリューション機能の高度化も図ってまいります。
- 42頁をご覧ください。

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業務は右肩上がりの成長を続けています。年間の相談件数は500件程度が見込まれ、今後も収益増強が期待できます。
- 契約内容の内訳では、ICTコンサルの件数が伸びてきているのが特徴であり、お客様のIT化支援にも繋がっています。
- 下段に記載したM&Aにつきましても、お客様のニーズに合わせてスムーズに提案ができていることから、順調に拡大しています。支店からの情報などでストックしている案件は700件程度あり、今期も増益が見込まれます。
- 続いて、提携戦略についてご説明します。46頁をご覧ください。

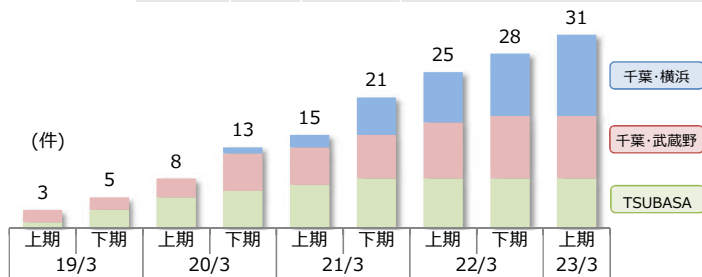
地銀最大級の海外ネットワークを活用

当行海外ネットワーク



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



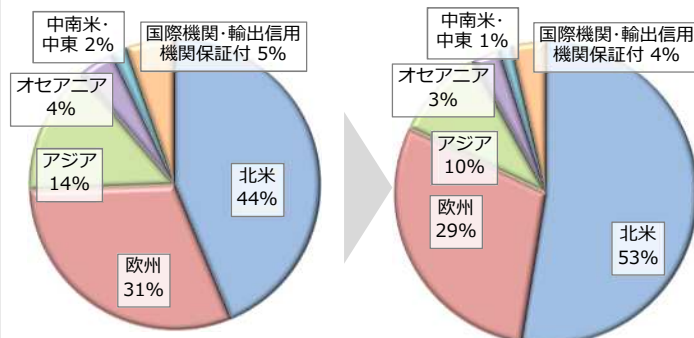
非日系与信額

※国内店・市場部門の非日系向け与信含む

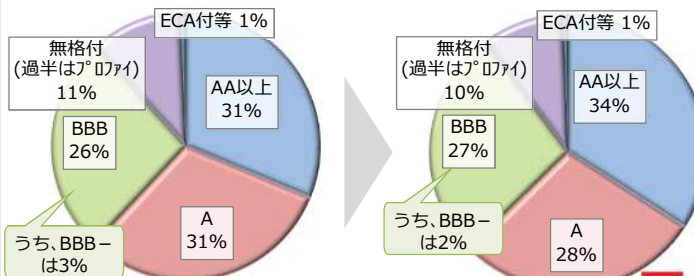
地域別

2019/3 4,803百万米ドル

2022/9 4,909百万米ドル



外部格付別



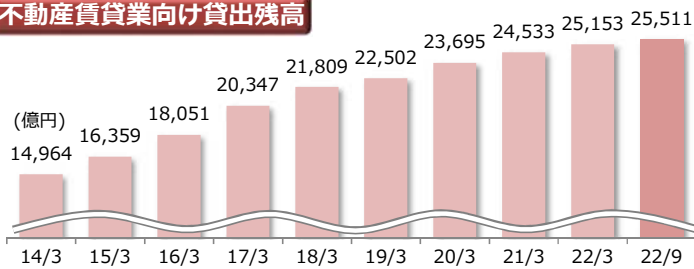
※S&P・Moody's格付の低い方

法人④

～不動産賃貸業向け貸出～

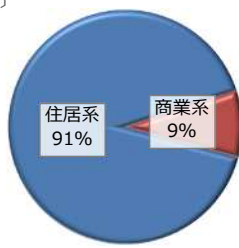
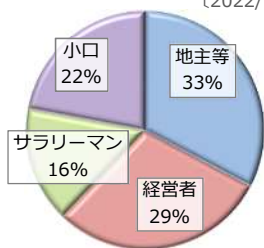
不動産賃貸業向け貸出は順調に増加、信用リスクは低位を維持

不動産賃貸業向け貸出残高



借入人属性別 割合

用途別 割合

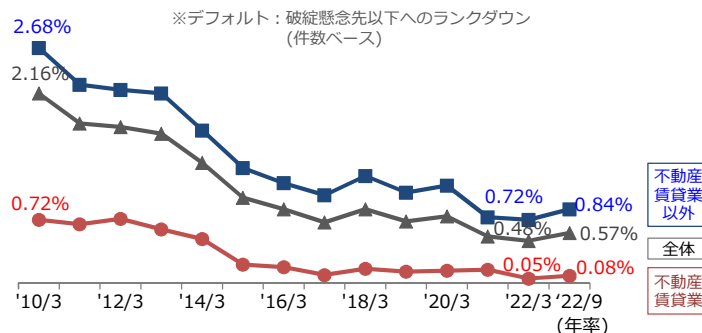


入居率 当行融資物件平均 **95.6%** (全国平均 83.3%)

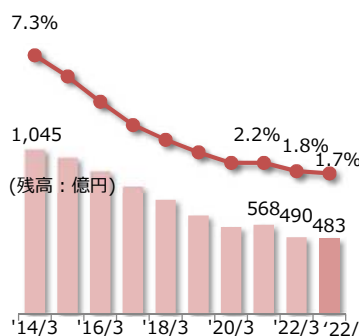
DSCR 当行融資物件平均 **147%**

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。)

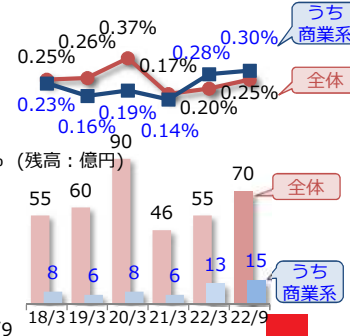
デフォルト率※



不動産賃貸業 条件変更債権 残高・割合

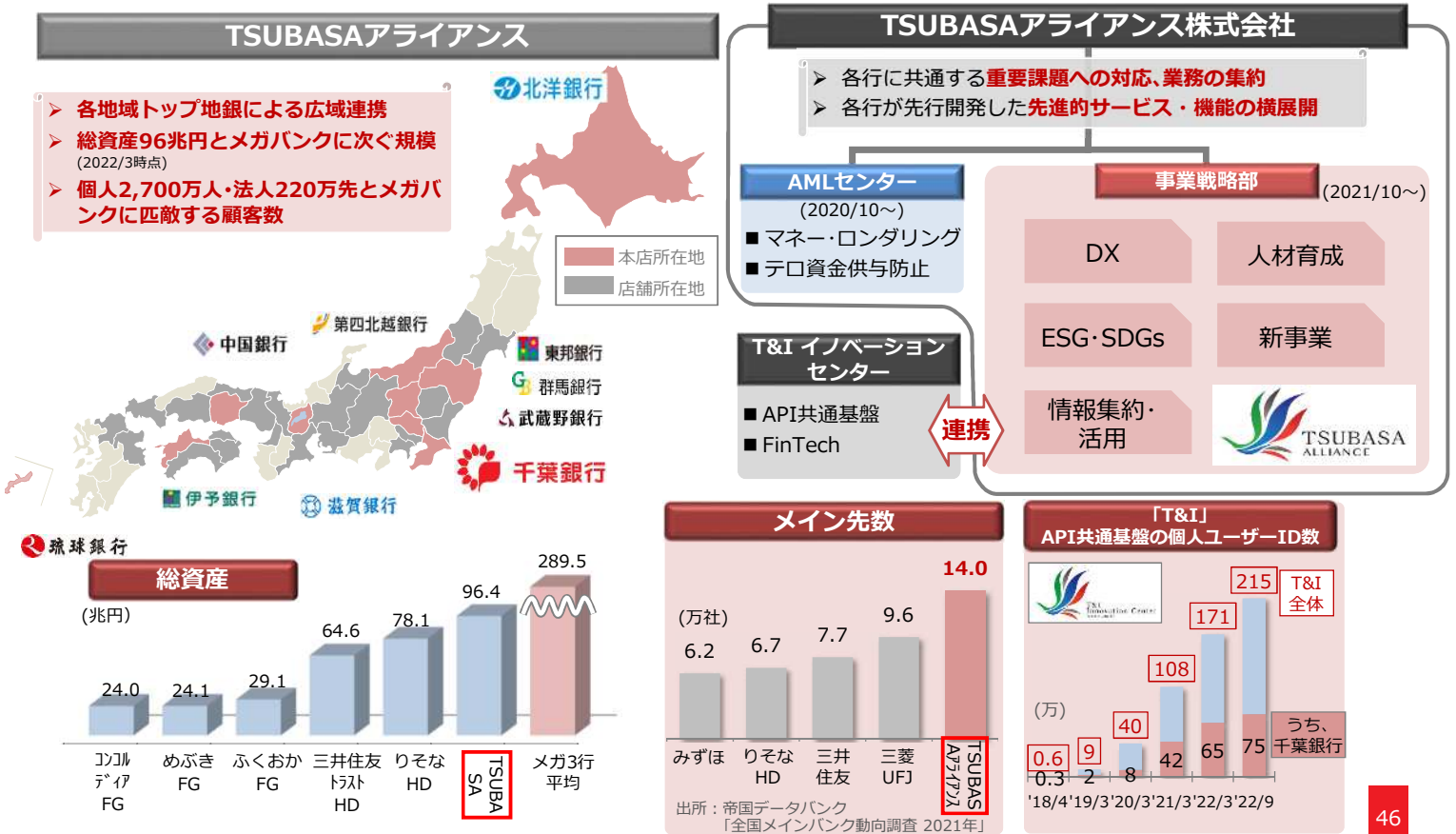


不動産賃貸業 延滞債権 残高・割合



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



- 各地域のトップ地銀が参加するTSUBASAアライアンスは、合計総資産が96兆円となり、顧客数ではメガバンクに匹敵する広域連携となります。
- 6行が導入するちばぎんアプリのように、費用の削減と知見の集約を両立しながら、TSUBASAアライアンスによる連携の取組みを一層高度化させてまいります。
- 47頁をご覧ください。

提携戦略②

～千葉・武蔵野アライアンス / 千葉・横浜パートナーシップ～

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

千葉・横浜パートナーシップ

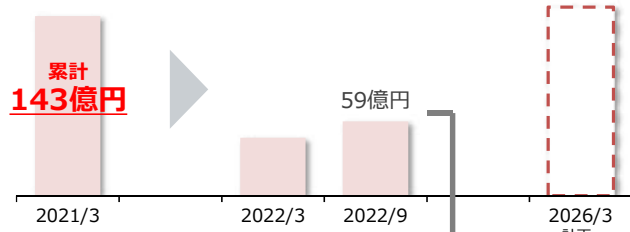
提携効果（両行合計額）



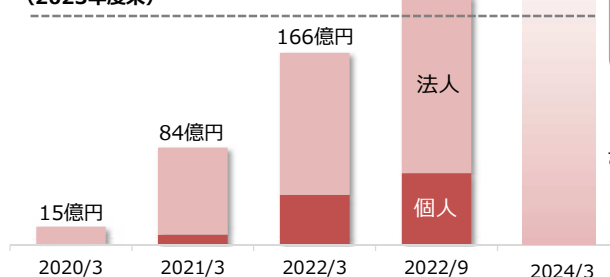
提携効果（両行合計額）

フェーズ1
(当初～2021/3)フェーズ2
(2021/4～2026/3)

累計150億円

5年計画
累計200億円
(2023年度末)

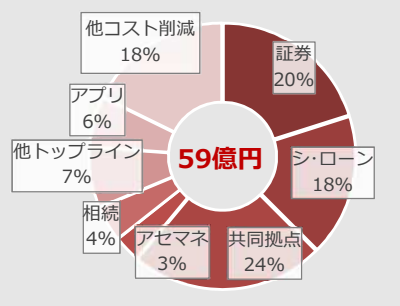
218億円

さらなる効果額の
積み上げへ

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

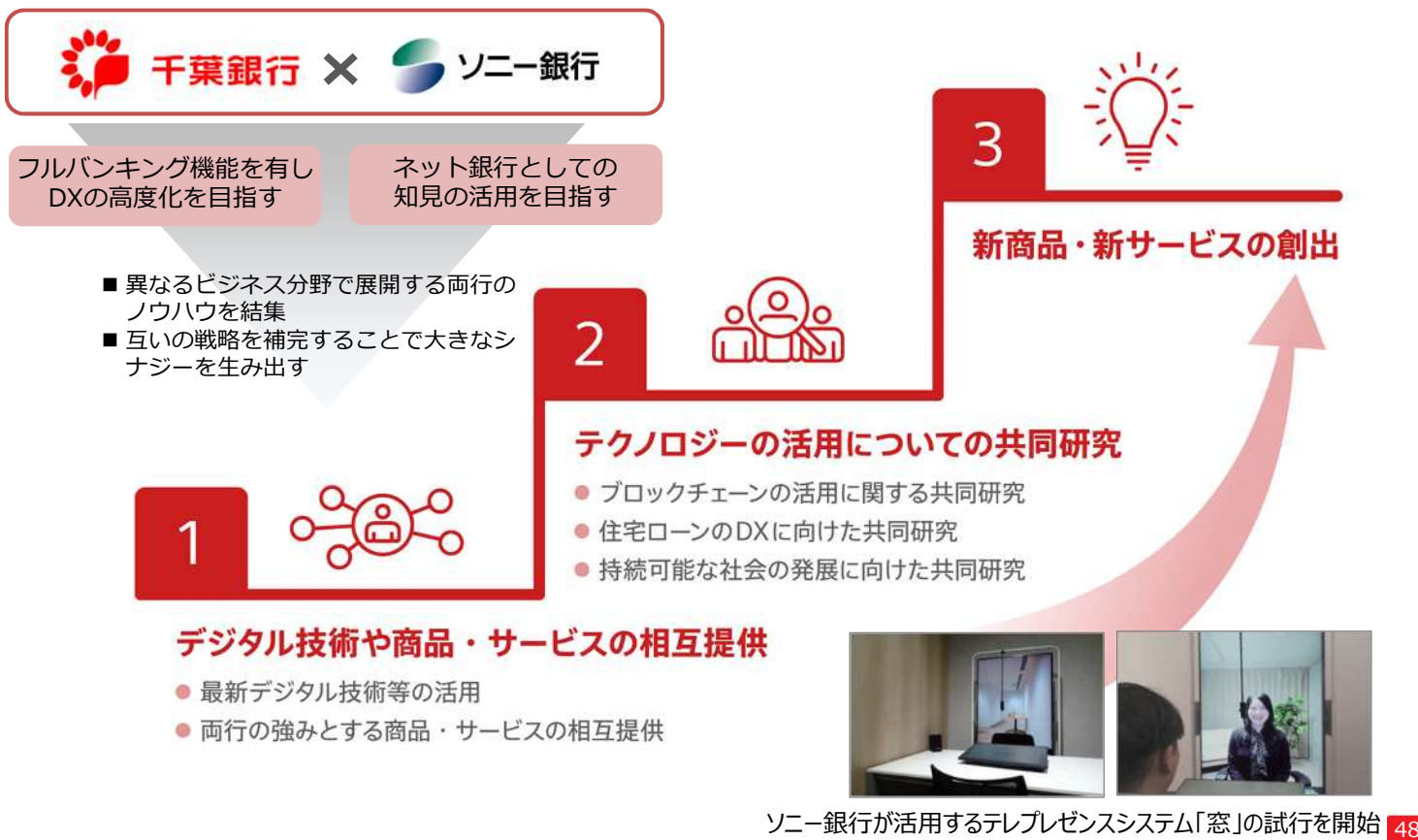
サステナビリティ

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）

47

- 7年目に突入している千葉・武蔵野アライアンスでは、第2フェーズに入ってから1年半で59億円の提携効果を計上しており、フェーズ2の5年累計効果額150億円の計画にむけて順調に進捗しています。
- 本年10月からスタートした武蔵野銀行の地域商社事業において連携を図るなど、協業は一段の深化が進んでいます。
- 千葉・横浜パートナーシップでは、シ・ローンの取組みやSDGsフレンズローンなどがけん引することで、提携後3年半での累計効果額は218億円に達し、5年累計200億円としていた計画を1年半前倒しで達成しました。
- さらなる効果額の積み上げにむけて、トップラインの増強につながる案件だけでなく、カーボンニュートラルに係るノウハウ共有など、提携分野は多岐にわたっています。
- 48頁をご覧ください。

新たなパートナーとデジタル分野で協業へ



- 10月31日、ソニー銀行との業務提携を発表しました。
- 地方銀行である当行と、ネット銀行であるソニー銀行では、強みとする商品・サービスのラインアップは異なりますが、DXを推進することで、お客さま向けサービスの向上を図っていくことを基本戦略としている点は一致しております。
- DXのさらなる高度化を目指す当行のこれまでの取組みと、ソニー銀行が活用しているテクノロジーを掛け合わせれば、新たな価値を共に創出していくことができると考え、提携に至りました。
- 最新デジタル技術の活用として、ソニー銀行が活用しているテレプレゼンスシステム「窓」を千葉銀行においても試用を開始したところですが、その他の分野においても検討部会の立ち上げを速やかに行ってまいります。
- 続いて、サステナビリティ戦略について新たな取組みをご説明します。ページをとばして、54頁をご覧ください。

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

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



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E1社*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」ーティ&イノベーション宣言制定 TSUBASA加入メンバー制度創設
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 	<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 	
		社外取比率1/3以上に引上			

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

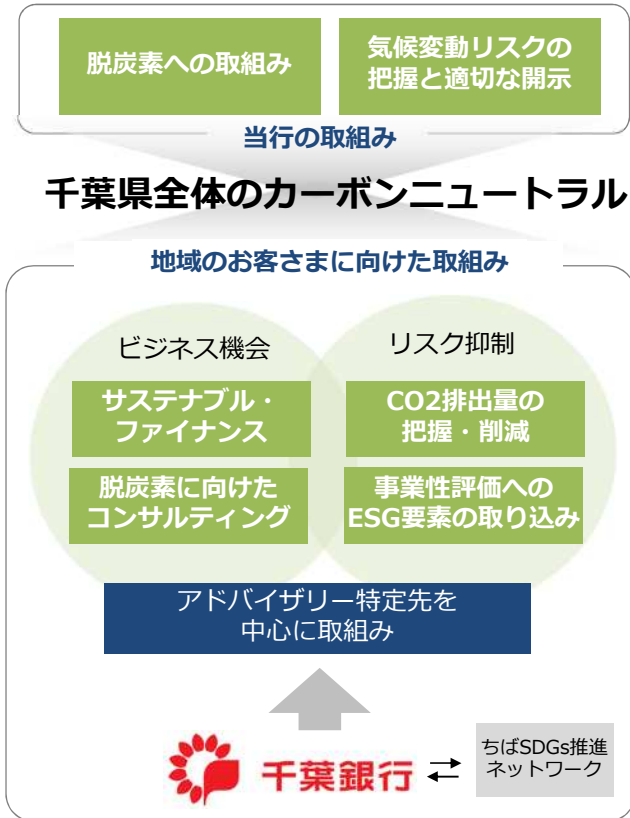
2022 CONSTITUENT MSCI日本株女性活躍指数 (WIN)

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



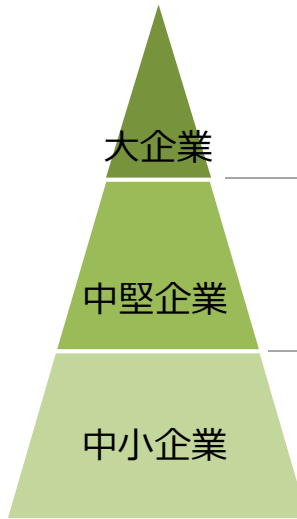
MSCI指数への株式会社千葉銀行の組み入れ、およびMSCIのロゴ、商標、サービスマークまたは指数名称の使用は、MSCIまたは関連会社による株式会社千葉銀行への後援、推奨、宣伝ではありません。MSCI指数は、MSCIの独占的財産です。MSCIおよびMSCI指数の名称およびロゴは、MSCIまたはその関連会社の商標もしくはサービスマークです。

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



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

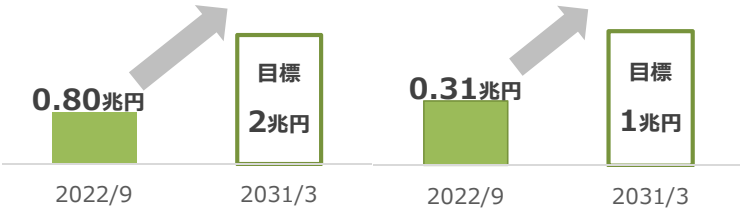
■ お客さまのCO2排出量の計測や削減を支援するための態勢を構築



サステナブル・ファイナンスを積極的に推進

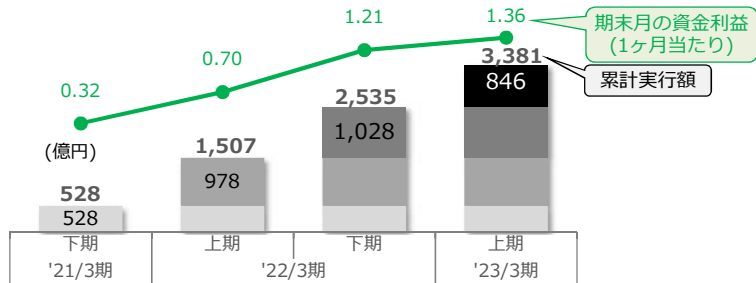
サステナブル・ファイナンス

サステナブル・ファイナンス目標



※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

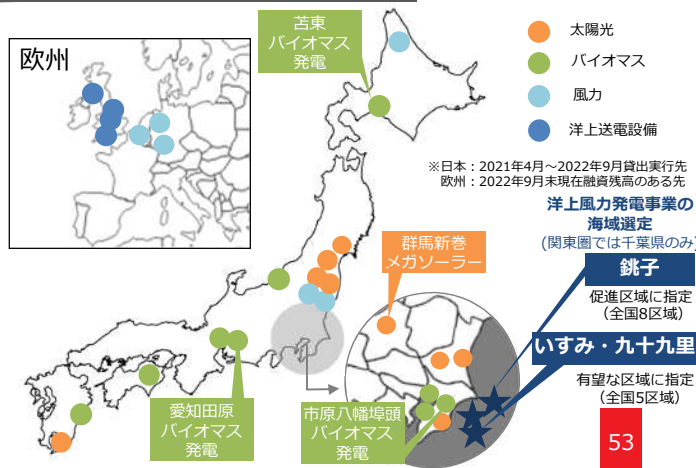
2022/9末	融資残高
太陽光発電	1,333億円
バイオマス発電	210億円
風力発電	141億円
水力発電 他	11億円
合計	1,696億円

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

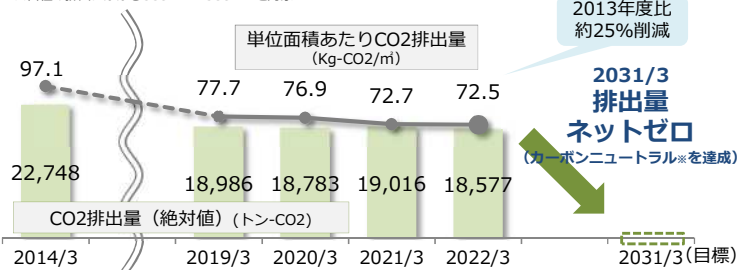
うち、プロジェクトファイナンス案件※



気候変動に係る情報開示を拡大

CO2排出量推移

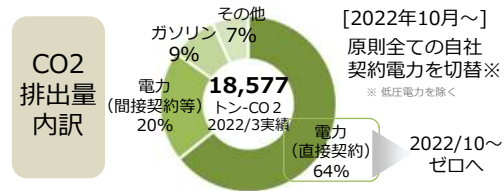
※自社の排出にかかるSCOPE1+SCOPE2を対象



(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)

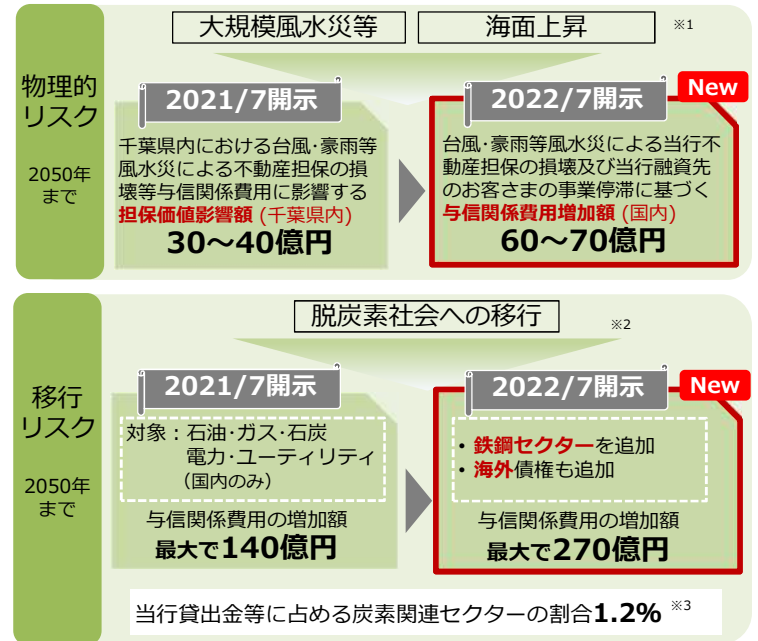
SCOPE3	うち出張	540	540	540	575
	うち通勤	1,640	1,660	1,590	1,391
	うち投資※	—	—	—	6,315,148

■ 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)



※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。

54

○ 左下に記載の通り、10月より、自社契約電力を再生可能エネルギー由来の電力へ切り替えており、昨年度実績で全体の64%に相当するCO2を削減できる見通しです。

○ 55頁をご覧ください。

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。

地方創生

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) New

- C-VALUE**
by ちばぎん
- 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



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

NADESHI BRAND 2022

ちばぎん証券

プラチナ
えるぼし取得

銀行初

女性活躍推進賞
女性が活躍しています！

TSUBASAクロスメンター制度 (2022年8月～) New



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

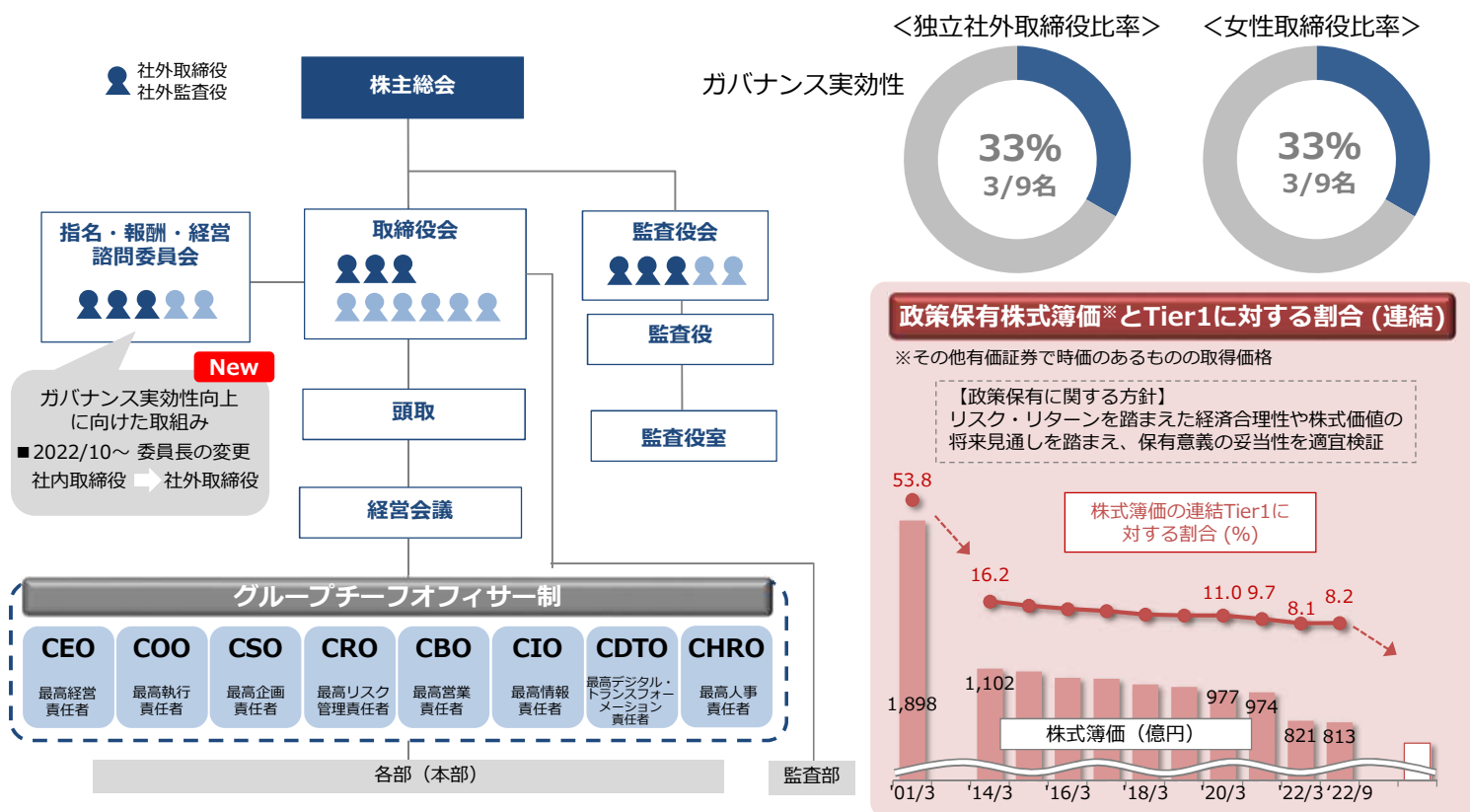
道路空間の
利活用



55

- 右下に記載の通り、地方創生分野において、国土交通省や、千葉市とともに、当行本店前を通る国道357号線におけるにぎわい創出に向けた包括連携協定を結び、今月3日から6日にかけて実証実験を行いました。
- 今回の効果を検証して、来年の新本店グランドオープンや千葉市役所新庁舎も絡めた道路空間の活用方法を検討してまいります。
- 56頁をご覧ください。

グループガバナンスの高度化



- ガバナンスの実効性向上のため、現在社内取締役2名、社外取締役3名で構成されている指名・報酬・経営諮問委員会の委員長を、社内取締役から社外取締役へ変更しました。
- また右下に記載の通り、政策保有株式の削減を着実に進めており、株式簿価の連結Tier I に対する割合は8.2%と、2014年3月期の16.2%からはおよそ半減しました。
- 今後も、コーポレートガバナンスコードで掲げるように、取引先等との十分な対話を経たうえで残高縮減を進めてまいります。
- 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。

資料

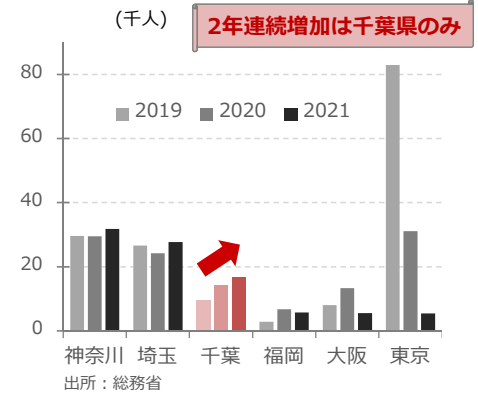
コロナ禍においても、千葉県の不動産価格は上昇

千葉県の主要経済データ



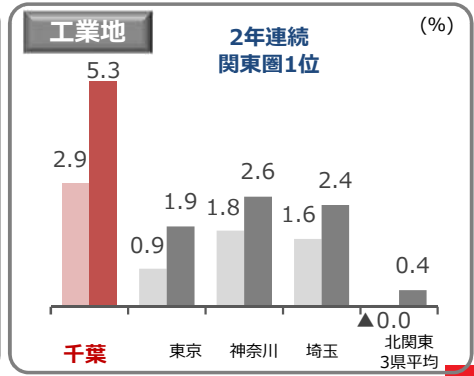
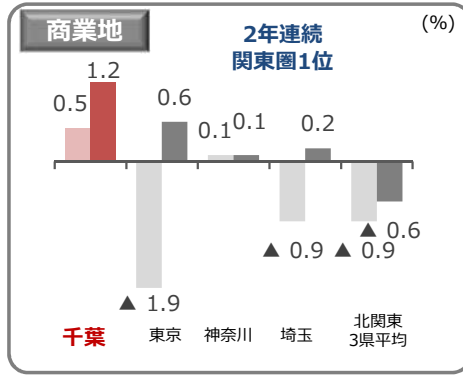
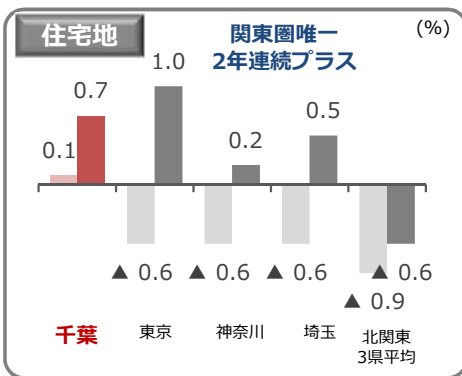
出所：総務省統計局「国勢調査」(2020年度)、内閣府経済社会総合研究所「県民経済計算」(2019年度)

都道府県別転入超過数



公示地価 (前年比変動率)

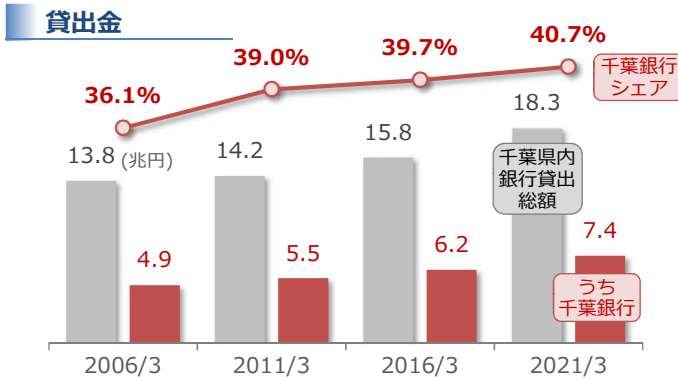
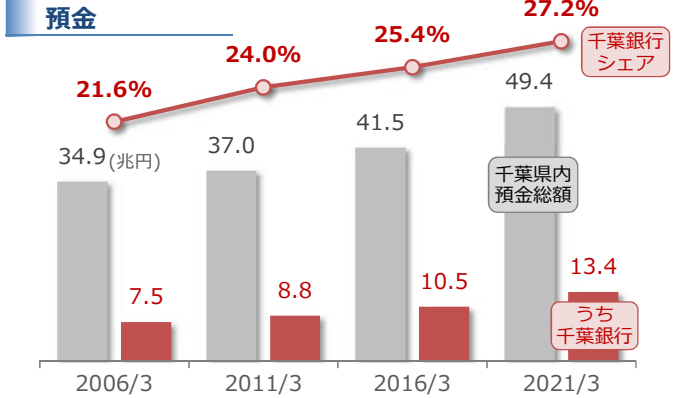
■ 2021年1月 ■ 2022年1月



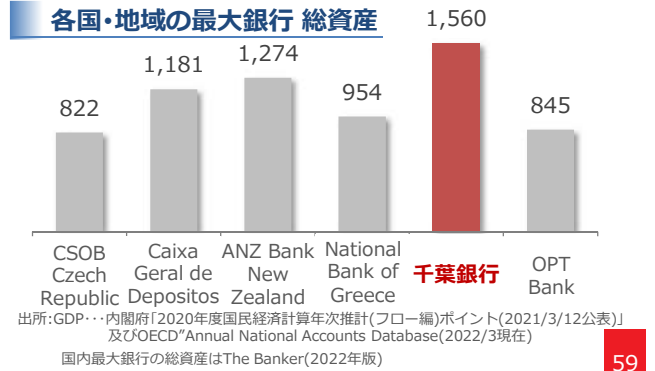
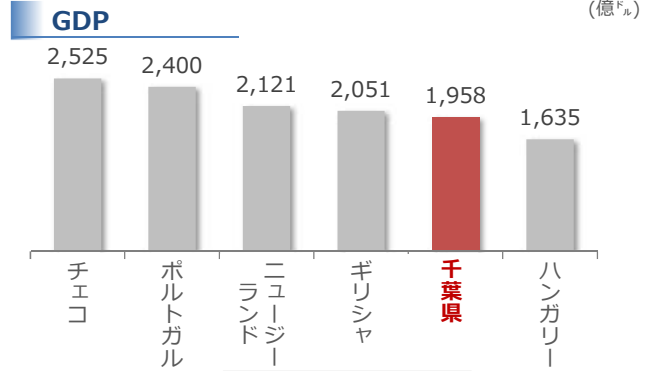
千葉県で圧倒的な営業基盤を確立 / 世界各国の最大銀行と比較しても相応の規模

千葉県内 残高・シェア

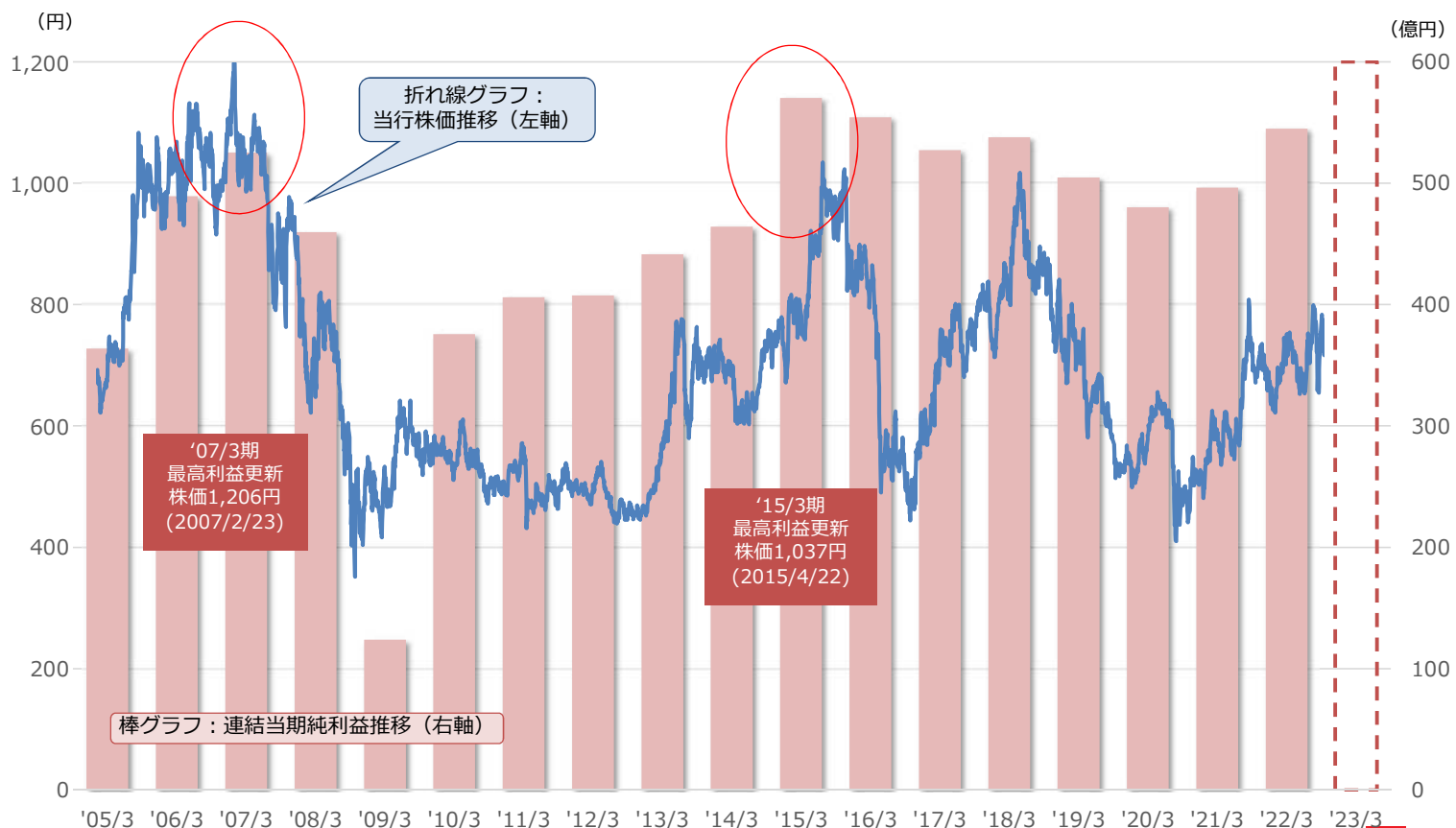
出所：金融ジャーナル



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)



(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。