



千葉銀行Webサイト
(IRライブラリ)



2023年3月期 決算説明会



2023年5月23日

- 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	3
業績概要（連結）	4
資金利益	5
貸出金平残・利回り	6
貸出金未残・預金未残	7
貸出金の状況	8
有価証券	9
金利上昇の影響① ～ 外貨 ～	10
金利上昇の影響② ～ 円貨 ～	11
役員取引	12
経費	13
与信関係費用・金融再生法開示債権	14
外部環境変化を踏まえたストレステスト	15
業績計画	16

新中期経営計画について

前中計の振り返り	18
パーパス・ビジョンの制定	19
第15次中期経営計画の概要	20
PBR向上に向けて	21
成長戦略	22
資本コスト・利益成長率改善策	23
主要計数①～③	24-26
資本政策	27

基本方針について

基本方針Ⅰ：最高の顧客体験の創造	29
デジタルマーケティング戦略	30
基本方針Ⅱ：既存事業の質の向上（個人①～④）	31-34
既存事業の質の向上（キャッシュレス）	35
既存事業の質の向上（法人①～⑥）	36-41
基本方針Ⅲ：新たな価値の創造①～②	42-43

「価値創出の基盤」について

基盤Ⅰ：DX戦略①～③	45-47
基盤Ⅲ：アライアンス	48
異業種連携	49
基盤Ⅳ：人的資本①～②	50-51

「サステナビリティ経営」の実践に向けて

サステナビリティ経営の実践に向けて	53
これまでの取組み・外部評価	54
GXの取組み①～②（価値創造の基盤Ⅱ）	55
ダイバーシティ・地方創生の取組み	57
グループ・ガバナンス（価値創造の基盤Ⅴ）	58

資料

千葉県について	60
千葉県内シェア・世界の銀行との比較	61
（ご参考）当行業績・株価推移	62

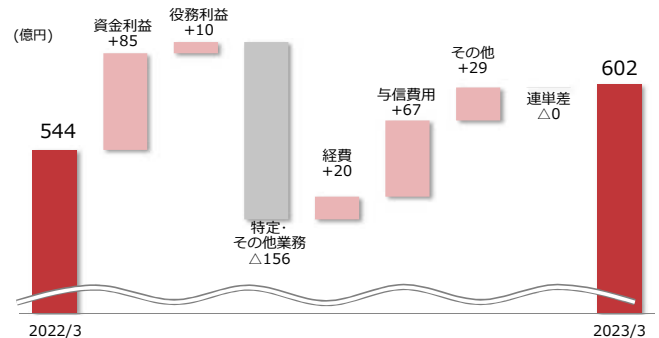
業績の概要



単体	(億円)			2024/3 (計画)
	2022/3	2023/3	前期比	
業務粗利益	1,615	1,555	△ 59	1,703
資金利益	1,318	1,403	85	1,335
役員取引等利益	275	286	10	313
特定取引利益	11	13	2	22
その他業務利益	10	△ 148	△ 158	32
うち債券関係損益	△ 14	△ 200	△ 185	15
経費 (△)	845	825	△ 20	848
業務純益 (一般貸引繰入前)	769	730	△ 39	855
コア業務純益	783	930	146	839
除く投資信託解約損益	751	853	101	816
一般貸倒引当金繰入額 (△)	15	-	△ 15	△ 2
業務純益	754	730	△ 24	857
臨時損益	△ 17	87	105	△ 27
うち不良債権処理額 (△)	56	3	△ 52	72
うち貸倒引当金戻入益	-	9	9	-
うち株式等関係損益	27	83	56	50
経常利益	736	817	81	830
特別損益	△ 3	△ 3	△ 0	△ 2
当期純利益	523	581	57	590
与信関係費用 (△)	71	3	△ 67	70
連結	(億円)			2024/3 (計画)
連結経常利益	788	869	81	880
親会社株主に帰属する当期純利益 (参考)	544	602	57	610
連結業務純益 (一般貸引繰入前)	870	818	△ 51	963

- ◆ 資金利益は前期比+85億円と国内を中心に好調を維持し、役員取引等利益も同+10億円と着実に積み上げた結果、有価証券ポートフォリオの入替等により債券関係損益が同△185億円と大きく減少したものの、業務粗利益は同△59億円の減益に留まる
- ◆ コア業務純益は同+146億円と、2009年3月期以来14年ぶりに過去最高を更新し、本業は好調を維持
- ◆ 与信関係費用は同△67億円と抑制出来ており、株式等関係損益を83億円計上した結果、経常利益は2016年3月期以来7年ぶりに過去最高を更新
- ◆ 単体・連結の当期純利益も581億円、602億円と過去最高を更新しており、親会社株主に帰属する当期純利益は「中計目標 600億円」を達成した

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)



- 初めに2023年3月期業績の概要です。
- 資金利益が前期比85億円増加したほか、役員取引等利益も好調に推移した結果、有価証券のポートフォリオ入れ替えによる債券関係損失を200億円計上した中でも、業務粗利益の減少額は59億円にとどまりました。
- 一般貸倒引当金繰入前の業務純益、いわゆる実質業務純益は、39億円減少した一方で、債券関係損益を除くコア業務純益は146億円増加の930億円と、2009年3月期以来14年ぶりに過去最高を更新しました。
- 与信関係費用は一般貸倒引当金の戻入があったことなどから、前期比67億円減少の3億円となりました。
- 当期純利益は、単体が7年ぶり、連結が8年ぶりに過去最高を更新し、連結では中期経営計画で目標としていた600億円を達成することができました。
- 4頁をご覧ください

連結	(億円)	2022/3	2023/3	前期比
連結粗利益		1,719	1,641	△ 77
資金利益		1,280	1,365	84
役員取引等利益		386	404	17
特定取引利益		41	19	△ 21
その他業務利益		9	△ 148	△ 158
営業経費 (△)		911	889	△ 21
与信関係費用 (△)		78	0	△ 78
一般貸引当金繰入額 (△)		16	-	△ 16
不良債権処理額 (△)		61	0	△ 61
株式等関係損益		27	90	62
持分法投資損益		3	3	△ 0
その他		27	24	△ 3
経常利益		788	869	81
特別損益		△ 4	△ 3	1
税金等調整前当期純利益		783	866	82
法人税等合計 (△)		238	263	25
当期純利益		544	602	57
非支配株主に帰属する当期純利益		-	-	-
親会社株主に帰属する当期純利益		544	602	57
(参考)				
連結業務純益 (一般貸引繰入前)		870	818	△ 51

子会社の状況

※連結決算用に組替後のPL表示

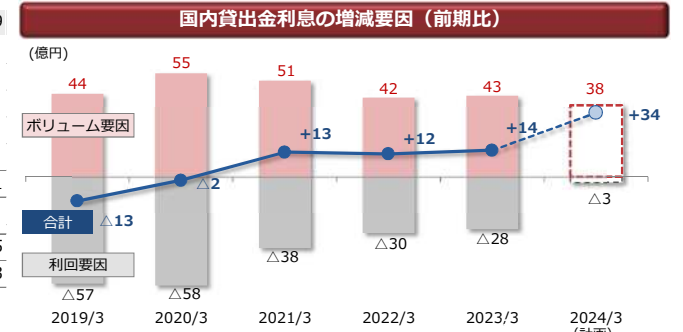
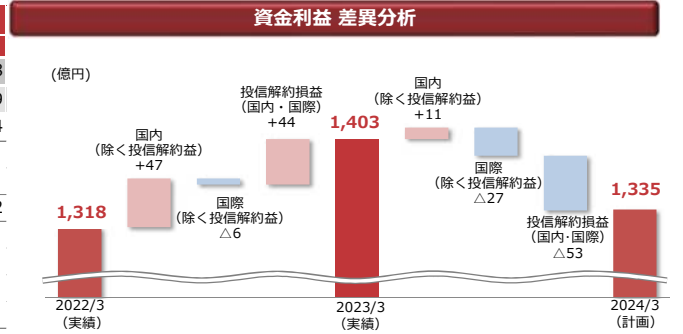
【連結子会社】		【(億円)】			
会社名	出資割合 (間接含む)	利益項目 (子会社間配当控除後)	2022/3	2023/3	前期比
ちばぎん証券	100%	経常利益	10	0	△ 10
		当期純利益	7	0	△ 6
ちばぎんリース	100%	経常利益	11	10	△ 1
		当期純利益	7	6	△ 0
ちばぎん保証	100%	経常利益	51	62	11
		当期純利益	33	41	7
ちばぎん ジェーシーピーカード	100%	経常利益	10	12	1
		当期純利益	6	8	1
その他5社 合計	100%	経常利益	7	7	0
		当期純利益	4	5	0
合計		経常利益	90	93	2
		当期純利益	60	62	1

【持分法子会社】				
6社 合計	持分法に応じた 当期純利益	3	3	△ 0
	親会社への配当(△)	42	44	1
	連単差 ※	21	21	△ 0

※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が続いており、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、連単差は横ばいとなりました。
- 5頁をご覧ください。

(億円)	2022/3	2023/3	前期比	2024/3	
				(計画)	前期比
資金利益	1,318	1,403	85	1,335	△ 68
国内資金利益	1,236	1,315	78	1,285	△ 29
預貸金利息	985	1,002	17	1,037	34
貸出金	990	1,005	14		
預金+NCD (△)	5	2	△ 2		
有価証券利息配当金	220	287	66	214	△ 72
債券	25	44	18		
株式配当金	97	113	16		
投資事業組合	6	10	4		
投信	91	118	26		
うち解約益	27	58	30	17	△ 41
その他 (市場運用調達等)	30	25	△ 5		
国際資金利益	81	88	7	49	△ 39
貸出金	43	135	92		
外国証券	124	191	67		
外国証券	89	148	58		
外貨ファンド	28	21	△ 6		
投信	6	22	15		
うち解約益	4	17	13	6	△ 11
その他 (調達、市場運用等)	△ 86	△ 238	△ 152		
資金利益 (除く投信解約益)	1,286	1,326	40	1,311	△ 15
投信解約益	32	76	44	23	△ 53

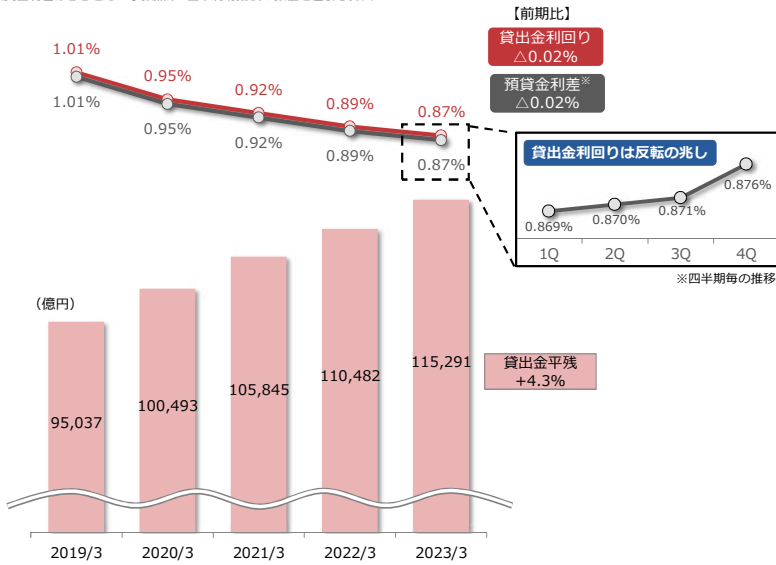


Copyright © 2023 The Chiba Bank, Ltd. All Rights Reserved.

- 資金利益は、全体で85億円増加と好調に推移しました。
- 国内部門の資金利益は、貸出金が順調に増加したことから貸出金利息が14億円増加したことに加えて、株式配当などの有価証券利息配当金の増加により、全体では78億円増加しました。
- 国際部門の資金利益も7億円増加しました。
- 2024年3月期の資金利益は前期比68億円の減少を見込んでおりますが、海外金利上昇に伴う国際資金利益の減少や、投信解約損益の減少が主因であり、国内貸出金利息は34億円の増加を見込んでいます。
- 6頁をご覧ください。

国内業務部門 貸出金平残・利回り

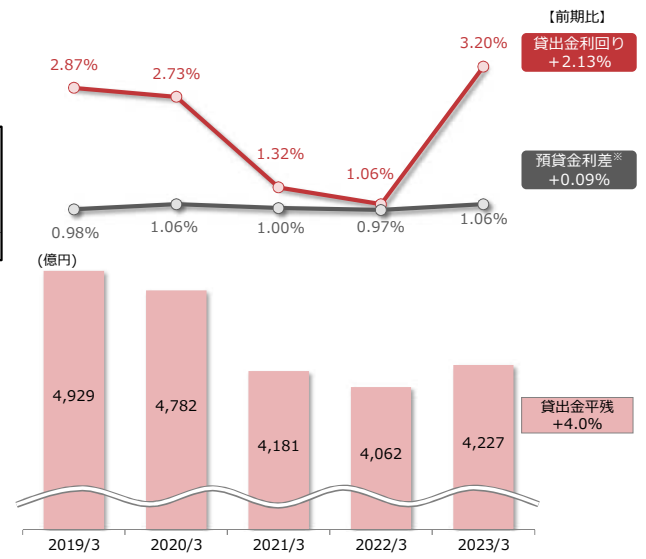
※①貸出金利回り・②預金利回り(NCD含む)ともに小数点第2位未満切捨て、
 預貸金利差は①②ともに小数点第2位未満切捨て後の数値を差引し算出



財務省貸出除き

貸出金平残	-	98,919	103,915	108,440	112,761
貸出金利回り	-	0.97%	0.94%	0.91%	0.89%

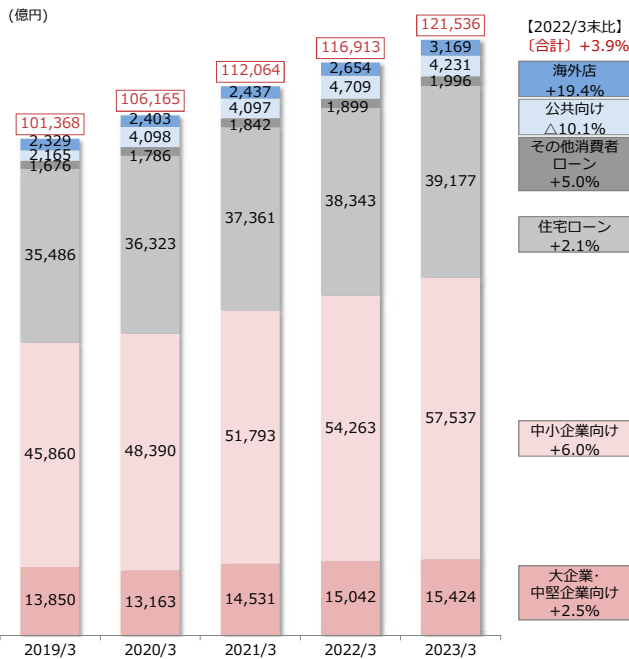
国際業務部門 貸出金平残・利回り



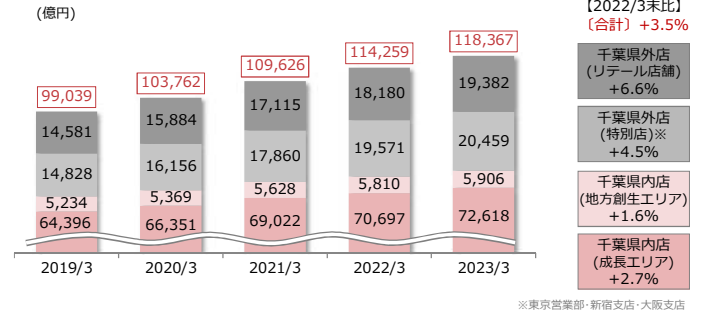
Copyright © 2023 The Chiba Bank, Ltd. All Rights Reserved.

- 国内部門の貸出金利回りは低下傾向が続いているものの、前期中の四半期ベースの推移は上昇傾向にあり、底打ちは近いと考えられます。
- 7頁をご覧ください。

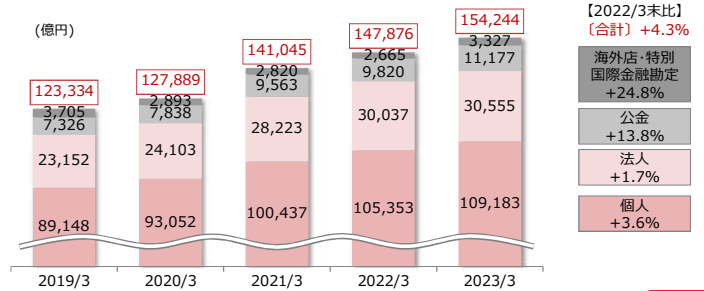
貸出金末残



国内 貸出金末残 (エリア別)



預金末残

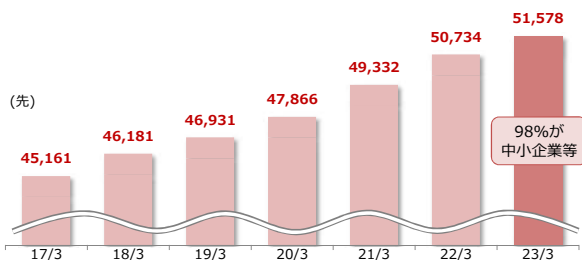


Copyright © 2023 The Chiba Bank, Ltd. All Rights Reserved.

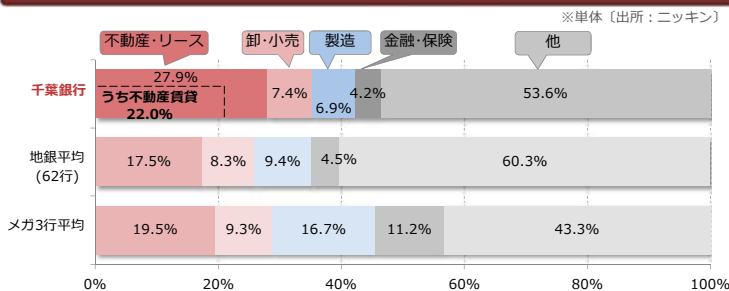
- 貸出金は、前期末比4,600億円・3.9%増加の12兆1千億円となりました。
- 中小企業向け貸出金が6.0%、住宅ローンが2.1%増加するなど、増勢を維持しています。
- また、預金に関しても、個人預金が増加したことを主因として、6,300億円・4.3%増加の15兆4千億円となりました。
- 8頁をご覧ください。

ゼロゼロ融資取組み先の信用力に悪化は見られない

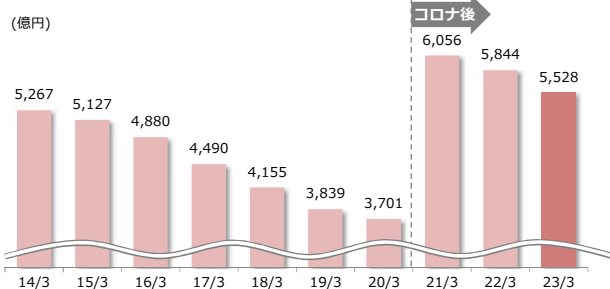
一般貸出 融資先数 (国内のみ・公共除き)



業種別 貸出金割合 (2022/9末)



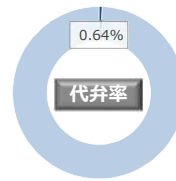
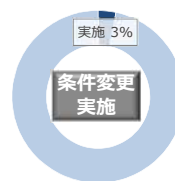
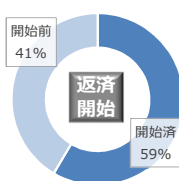
保証協会付貸出残高



コロナ関連融資 残高

ゼロゼロ融資取組み先の状況

2023/3末残 1,826億円

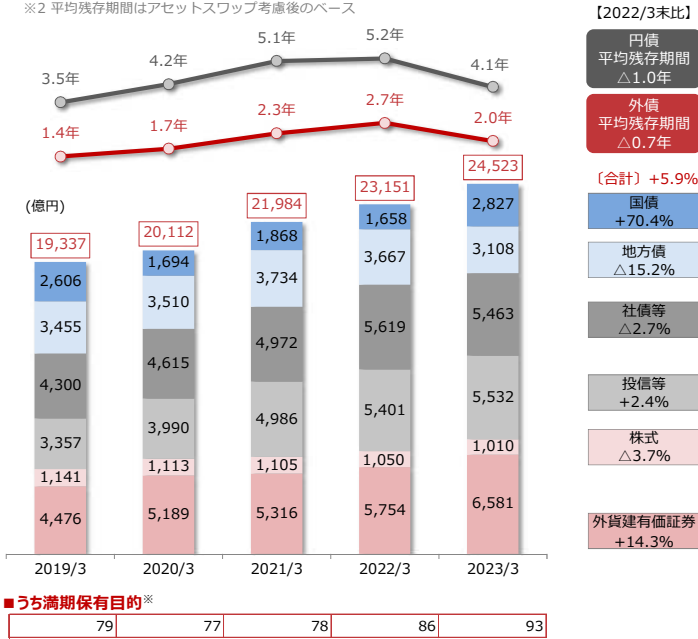


○ 下段右側に記載の通り、ゼロゼロ融資のうち約60%は既に返済が始まっていますが、代弁した先は1%未満に留まっており、ゼロゼロ融資により資金繰りを支援したお客さまの信用力に大きな悪化は見られません。

○ 9頁をご覧ください。

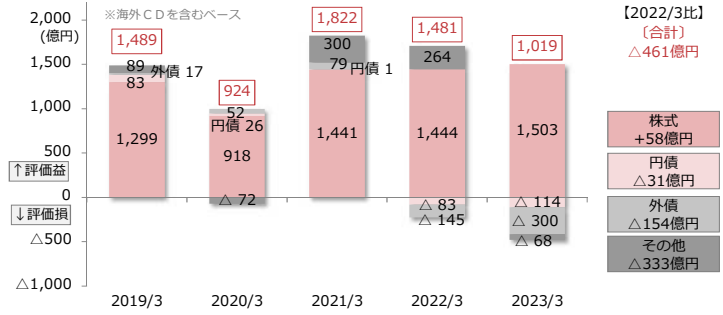
有価証券未残^{※1}・平均残存期間^{※2}

※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

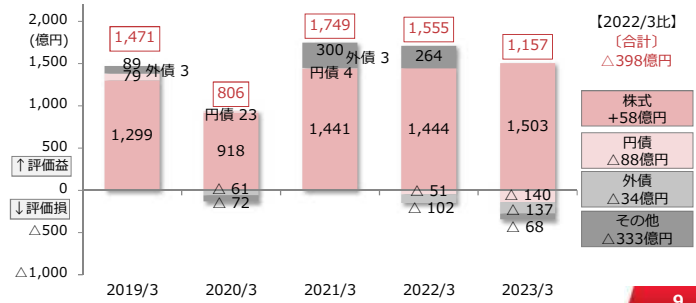


[2022/3末比]
 円債 平均残存期間 △1.0年
 外債 平均残存期間 △0.7年
 (合計) +5.9%
 国債 +70.4%
 地方債 △15.2%
 社債等 △2.7%
 投信等 +2.4%
 株式 △3.7%
 外貨建有価証券 +14.3%

その他有価証券評価損益



繰延ヘッジスワップ評価損益勘案後

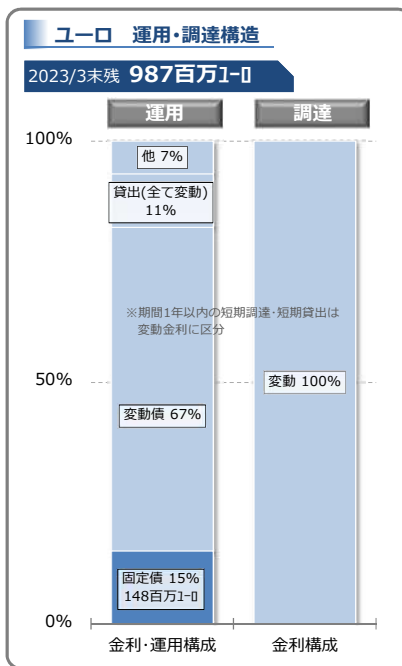
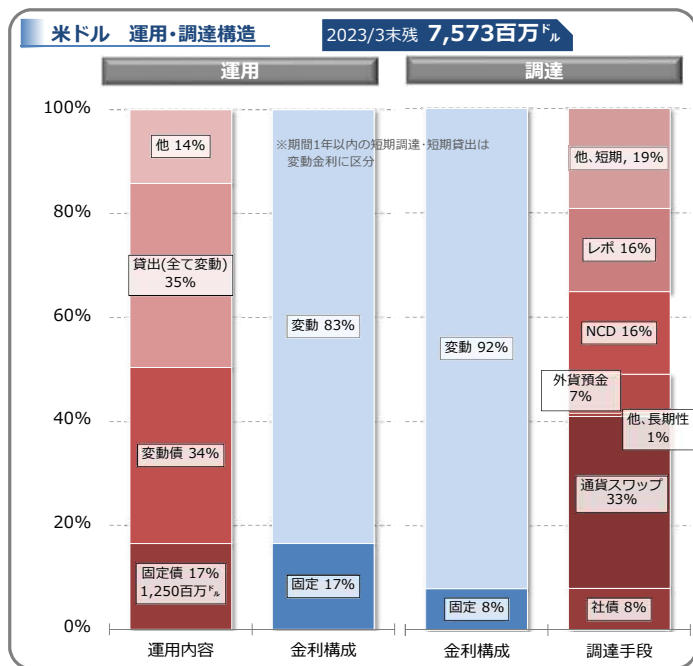


Copyright © 2023 The Chiba Bank, Ltd. All Rights Reserved.

※残高増減は為替要因によるもの
 原通貨での額面は変わらず

- 有価証券残高は約 2.4 兆円となりました。
- 国内外の金利が大きく変動する中で、当行はポートフォリオを入れ替えながら、金利スワップなどによるヘッジも活用して、金利リスクのコントロールに努めてきました。
- 債券の平均残存期間は、円債が 4.1 年、外債が 2.0 年と短縮化しており、リスクを軽減しています。
- また、右下のグラフのとおり、ヘッジ勘案後の評価損益は、株式を含めた全体で 1,157 億円の評価益を確保しています。
- 10 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



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)
 ※外債の評価損益変更額について、今回より簡易的手法に基づく概算値から、内部管理手法に基づく計算値に変更
 ※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	▲0.6	▲0.1
評価損益	▲15.1	▲2.8
外債	▲8.9	▲1.1
株式・投信	▲6.2	▲1.6

■ 当面の外債投資方針

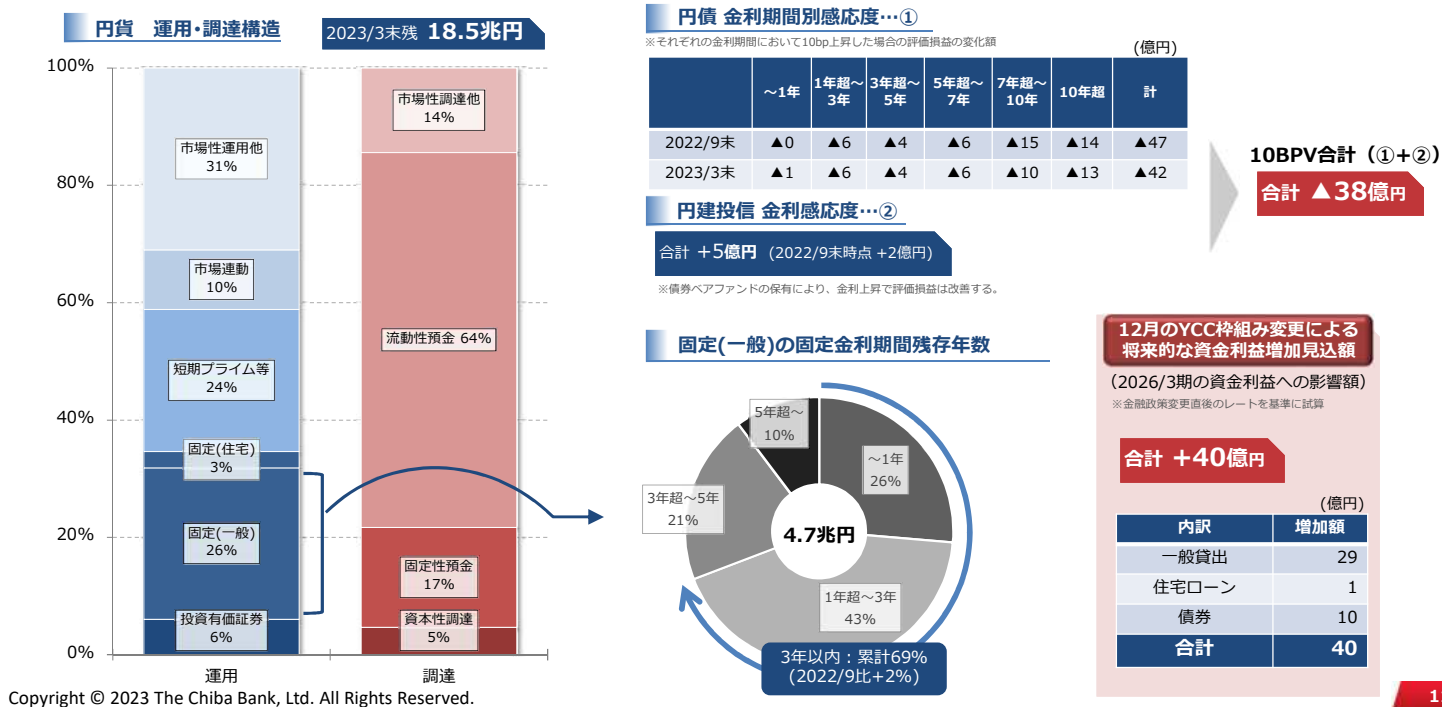
政策金利の到達点を見極めながら、固定債を慎重に積み増し

金利リスクを抑制しながら資金利益の積み上げるため、変動債やアセットスワップ付投資を増やす

Copyright © 2023 The Chiba Bank, Ltd. All Rights Reserved.

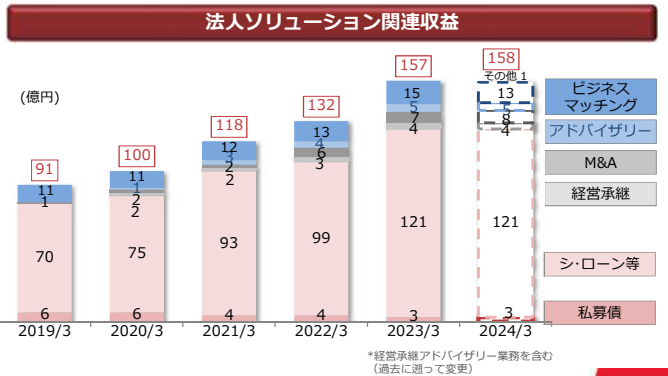
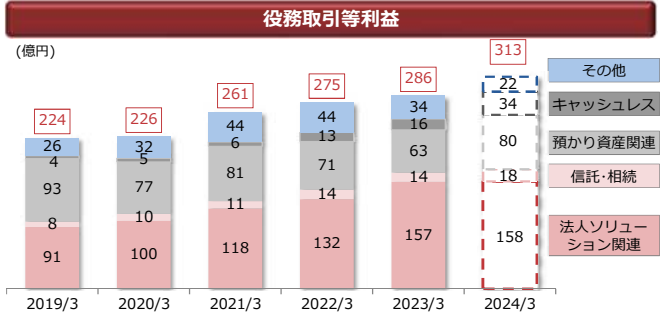
- 外貨金利上昇の影響についてご説明します。
- 以前からご説明の通り、固定金利での運用を一定程度に抑制しており、金利リスクは大きく取らない運用を続けています。
- 今後の投資方針につきましては、欧米各国の政策金利の到達点を見極めながら固定債を慎重に積み増しつつ、アセットスワップや変動債による運用も続けて、リスクとリターンのバランスを適切に管理してまいります。
- 続きまして、円金利上昇の影響についてご説明します。11頁をご覧ください。

足元で金利リスクを抑制しつつ、円金利上昇時のメリットも享受できるポートフォリオを構築



- 11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。
- 金利上昇は、一方で円債の評価損益悪化につながりますが、10ベースの影響額は38億円に留まり、金利上昇が債券評価損益悪化に繋がるリスクは一定程度に抑制しています。
- 12頁をご覧ください。

(億円)	2022/3	2023/3	前期比	2024/3	前期比
				(計画)	
役員取引等利益	275	286	10	313	26
役員取引等収益	464	490	26	532	41
役員取引等費用(△)	188	204	15	219	15
<主な内訳>					
うち預かり資産関連	71	63	△7	80	16
うち投信手数料(信託報酬)	17	17	0	18	0
うち投信手数料(販売手数料)	20	8	△11	16	7
うち年金・一時払終身保険手数料	11	19	7	26	7
うち平準払保険手数料	14	12	△1	14	1
うち金融商品仲介手数料	6	3	△2	4	1
うち法人ソリューション関連※1	128(132)	152(157)	23(24)	158	5(1)
うち私募債	4	3	△0	3	0
うちシ・ローン等	99	121	21	121	0
うちM&A手数料	6	7	1	8	0
うちアドバイザー手数料	4	5	0	5	0
うちビジネスマッチング手数料	13	15	1	13	△1
うち信託・相続関連※1	17(14)	18(14)	1(0)	18	△0(3)
うちキャッシュレス関連※2	13	16	3	34	17
うち為替関連	126	125	△1	124	△1
うちローン支払保険料・保証料(△)	121	130	9	139	8



※1 2024/3月期より、経営承継アドバイザー業務は信託・相続関連から法人ソリューション関連へ区分を変更する(カッコ内は区分変更後の実績)
 ※2 2024/3月期キャッシュレス収益には、ちばぎんJCBカードからの移管分12億円を含む
 ※3 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)

- 役員取引等利益は、286億円と3期連続で過去最高を更新しました。
- 預かり資産関連は、年金・一時払終身保険は好調であったものの、全体では減少となりました。
- 一方で、法人ソリューション関連が23億円の増加と、過去最高を更新したことが、役員利益全体の増加を牽引しています。
- 13頁をご覧ください。

経費・OHR

単体 (億円)	2023/3		前期比	2024/3 (計画)		前期比
	2022/3	2023/3		(計画)	前期比	
経費 (△)	845	825	△ 20	848	22	
人件費 (△)	399	393	△ 5	401	7	
物件費 (△)	382	368	△ 14	385	16	
税金 (△)	63	62	△ 1	61	△ 1	
OHR	52.02%	47.73%	△4.29%	50.2%	+2.5%	

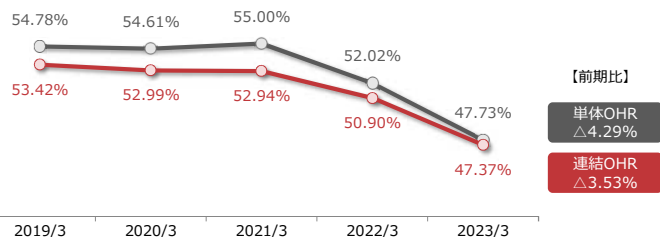
連結	
OHR	50.90% 47.37% △3.53% 48.9% +1.6%

※ OHR：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）

経費の主な増減要因

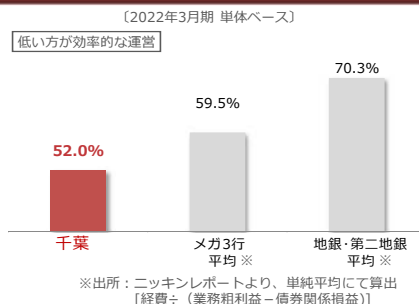
(億円)	2023/3 (実績)		2024/3 (計画)	
	2022/3	2023/3	2022/3	2024/3
人件費 (△)	△5	退職給付費用減少△3	+7	賃上げ +5 健康保険料率引き上げ +4 経費削減 △2
物件費 (△)	△14	預金保険料率引下△19	+16	収益増強施策・戦略的投資 +10 ちばぎんJCBからの移管分 +4 減価償却・ランニング費用増加等 +8 効率化実現・コスト削減 △7
税金 (△)	△1	新本店ビル不動産 取得税等反動減△2	△1	消費税の減少等

OHR推移



Copyright © 2023 The Chiba Bank, Ltd. All Rights Reserved.

OHR 他行比較



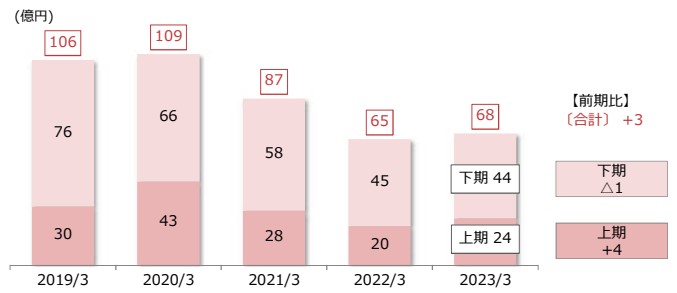
- 経費は、預金保険料率の引下げが19億円の減少要因となり、その他ではDX 関連等の前向き投資を進めた一方で、業務効率化に伴う経費削減も進めたことから、経費全体では20億円の減少となりました。
- 効率性を示しますOHRは単体で47.7%と、前期比4.2ポイント改善しました。今期のOHRは小幅の上昇を見込んでおりますが、連結OHRは50%割れの低水準を維持する見通しです。
- 14頁をご覧ください。

与信関係費用

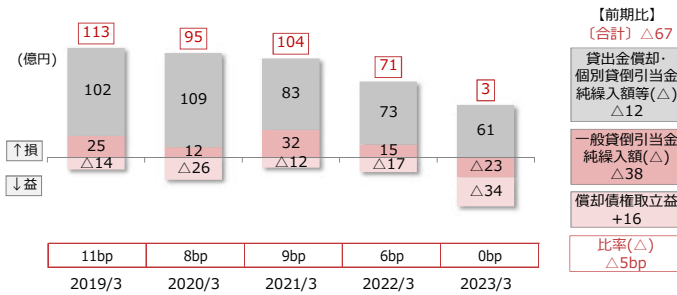
(億円)	2022/3		2023/3		2024/3	
				前期比	(計画)	前期比
与信関係費用 (△)	71	3	△ 67		70	66
一般貸倒引当金純繰入額 (△)	15	△ 23	△ 38		△ 2	21
不良債権処理額 (△)	56	27	△ 29		72	44
貸出金償却・個別貸倒引当金純繰入額等 (△)	73	61	△ 12		101	40
うち個別貸倒引当金純繰入額 (△)	22	14	△ 8		15	1
うち新規発生 (△)	65	68	3		100	31
うち既先 (△)	11	4	△ 6		7	2
うち回収等	3	12	9		5	△ 6
償却債権取立益	17	34	16		29	△ 4
与信費用比率 (△)	6bp	0bp	△5bp		5bp	+5bp

※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

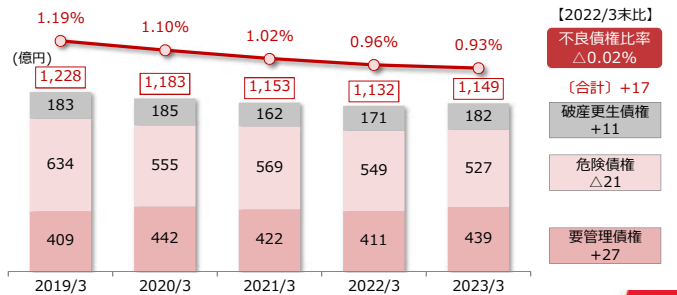


与信関係費用(△) 推移



【前期比】
 (合計) △67
 貸出金償却・
 個別貸倒引当金
 純繰入額(△)
 △12
 一般貸倒引当金
 純繰入額(△)
 △38
 償却債権取立益
 +16
 比率(△)
 △5bp

金融再生法開示債権・不良債権比率



【2022/3末比】
 不良債権比率
 △0.02%
 (合計) +17
 破産更生債権
 +11
 危険債権
 △21
 要管理債権
 +27

Copyright © 2023 The Chiba Bank, Ltd. All Rights Reserved.

- 与信関係費用には、一般貸倒引当金の戻入などから、67億円減少の3億円で着地しました。
- 不良債権の発生が引き続き抑制されていることから、右下のグラフにお示しているように、不良債権比率は0.02%低下の0.93%と、健全な水準を維持しています。
- 15頁をご覧ください。

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
- 燃料・エネルギー高、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抽出し、業種別にストレスを想定
- ③ストレス下での与信費用を試算

業種別	影響度	
	2024/3期	2025/3期
大 飲食・宿泊サービス・旅客運送・建設・化学・電気機械	影響大	影響大
中 鉄鋼・非鉄金属・金属製品・卸売・対事業所サービス	一定の影響	一定の影響
小 その他（※）	小幅影響	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

大きくした業種	小さくした業種
電気機械・卸売・対事業所サービス	鉄鋼・非鉄金属 石油・石炭製品 輸送用機器

※「運輸」については、2024年問題を踏まえ、2023年度のストレスは影響小、2024年度は影響度中程度としている

ミクロ的視点から算出①

対象先：■グループ与信額1億円以上の先
(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、コロナ常態化、エネルギー高、物価高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)

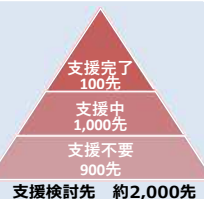
	2024/3期			2025/3期
	上期	下期	合計	
マクロ	10	31	40	18
ミクロ	32	23	56	78
合計	42	54	96	96

今期新規発生額は100億円を想定

Copyright © 2023 The Chiba Bank, Ltd. All Rights Reserved.

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2,000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、運輸業1,200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

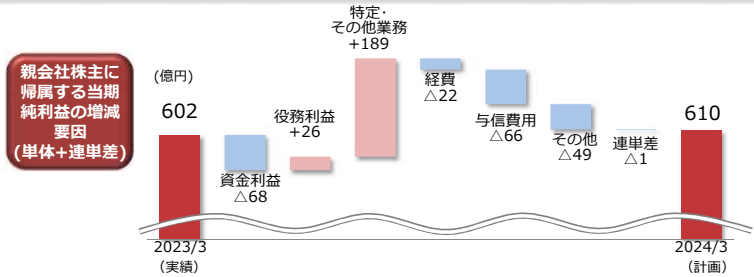


企業コンサルティング室の設置

- 取引先支援を一段と強化するため、企業サポート部に設置
- これまでの伴走支援に加え、本部主導での業種別調査を踏まえた与信先の経営改善指導を行う
- 営業関連部との連携を強化

- 継続的に実施しているストレステストは、足元の状況を踏まえながら、シナリオを定期的に見直しています。
- 今期の計画において不良債権の新規発生を100億円と見込んでいますが、本ストレステストでは左下に記載の通り年間96億円の発生に留まることから、今期の計画は保守的であると考えます。
- 16頁をご覧ください。

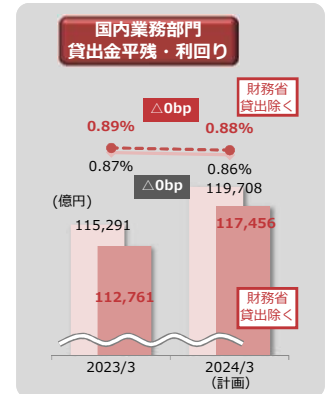
単体	(億円)	2023/3		2024/3	
		2023/3	前期比	(計画)	前期比
業務粗利益		1,555	147	1,703	147
資金利益		1,403	△ 68	1,335	△ 68
役員取引等利益		286	26	313	26
特定取引利益		13	8	22	8
その他業務利益		△ 148	180	32	180
うち債券関係損益		△ 200	215	15	215
経費 (△)		825	22	848	22
業務純益(一般貸引繰入前)		730	124	855	124
コア業務純益		930	90	839	90
除く投資信託解約損益		853	△ 37	816	△ 37
一般貸倒引当金繰入額 (△)		-	△ 2	△ 2	△ 2
業務純益		730	126	857	126
臨時損益		87	△ 114	△ 27	△ 114
うち不良債権処理額 (△)		3	68	72	68
うち貸倒引当金戻入益		9	△ 9	-	△ 9
うち株式等関係損益		83	△ 33	50	△ 33
経常利益		817	12	830	12
特別損益		△ 3	1	△ 2	1
当期純利益		581	8	590	8
与信関係費用 (△)		3	66	70	66
連結					
連結経常利益		869	10	880	10
親会社株主に帰属する当期純利益 (参考)		602	7	610	7
連結業務純益(一般貸引繰入前)		818	144	963	144



資金利益	2023/3		2024/3	
	2023/3	前期比	(計画)	前期比
国内資金利益	1,403	△ 68	1,335	△ 68
預貸金利息	1,002	34	1,037	34
有価証券利息配当金	287	△ 72	214	△ 72
うち投信解約損益	58	△ 41	17	△ 41
国際資金利益	88	△ 39	49	△ 39
うち投信解約損益	17	△ 11	6	△ 11

役員取引等利益	2023/3		2024/3	
	2023/3	前期比	(計画)	前期比
うち預かり資産関連	63	16	80	16
うち法人ソリューション関連※1	152(157)	5(1)	158	5(1)
うち信託・相続関連※1	18(14)	△ 0(3)	18	△ 0(3)
うちキャッシュレス関連※2	16	17	34	17
うち為替関連	125	△ 1	124	△ 1
うちローン支払保険料・保証料(△)	130	8	139	8

※1 2024/3月期より、経営承継アドバイザリー業務は信託・相続関連から法人ソリューション関連へ区分を変更する(カッコ内は区分変更後の実績)
 ※2 キャッシュレス計画値にはJCBの吸収合併に伴う効果12億円を含む



Copyright © 2023 The Chiba Bank, Ltd. All Rights Reserved.

16

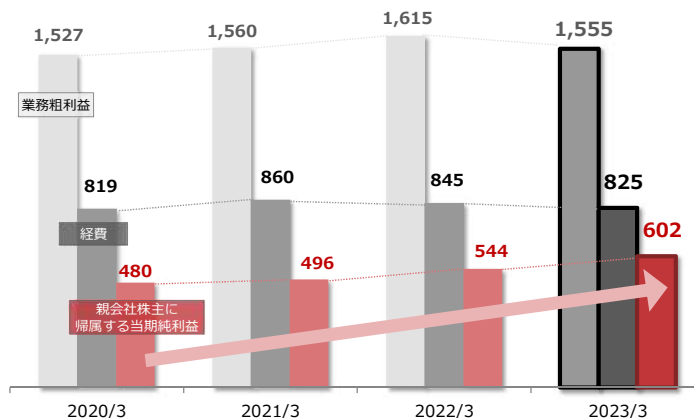
- 今期の業績計画についてご説明します。
- 資金利益は外貨金利の上昇などから68億円の減少を見込んでいますが、役員取引等利益において増益を見込んでいることや、前期に計上した債券関係損益200億円が剥落することにより、トップラインの業務粗利益は前期比147億円増加の1,703億円を見込んでいます。
- また、新中計最終年度に向けて、注力する分野に前倒しでリソースを投入していく方針であることから、経費は22億円の増加を計画しています。
- 与信費用は、ストレステスト結果を踏まえた保守的な計画として、66億円の増加を見込みます。
- これらの結果、連結の当期純利益は7億円増加の610億円と過去最高を更新する計画です。
- なお、前倒しで戦略的投資を実施することで経費も増加していますが、3年強で投資回収可能であると見込んでおり、今期の計画は中計最終年度の当期利益750億円の達成に向けて、土台をつくる1年と認識しています。
- また、本計画は、株式関係損益や投信解約益などのキャピタルゲインを温存し、筋肉質なポートフォリオを構築しつつ、キャリー収益を優先し、円金利上昇を織込まず、与信関係費用等でも保守的な計画としていることから、最低限確保していく水準として、計画以上の達成を目指してまいります。
- 続きまして、新中計の内容についてご説明します。18頁をご覧ください。

新中期経営計画について



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	
	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
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	
	アプリ・ポータル機能拡充	キャッシュレス事業拡大
基本方針Ⅲ	提携戦略を高度化します	
	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
基本方針Ⅳ	持続可能な経営を実現します	
	サステナブルファイナンスの推進	カーボンニュートラル達成への取組強化



2023年3月期に目標とする指標	着地
親会社株主に帰属する当期純利益	600億円 / 602億円 達成
連結ROE (株主資本ベース)	6%台半ば / 6.38% 達成
単体OHR	50%台前半 / 47.7% 達成

行員一人あたり業務純益：19.0百万円 (2023/3実績)

- まず、前中期経営計画の総括となります。
- 前中計は「カスタマー・エクスペリエンス」の向上に向けて掲げた4つの基本方針に沿って、各施策を役職員が一丸となって推し進めた結果、目標とした「連結当期純利益600億円」「連結ROE6%台半ば」「単体OHR50%台前半」を全て達成することができました。
- 特に、DXや新事業、アライアンス戦略は、今中計にも繋がる土台として、地力を蓄えることができたと考えております。
- 19頁をご覧ください。

パーパス

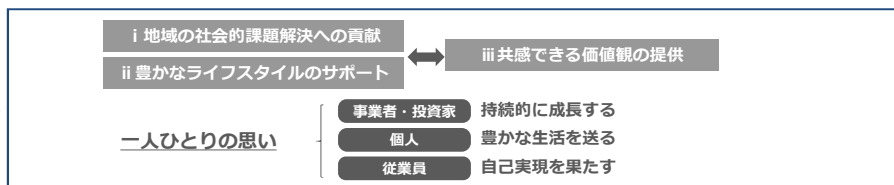
一人ひとりの思いを、もっと実現できる地域社会にする

当行グループは、金融機能を提供するなどの「機能的価値」に加え、地域の課題解決に貢献するなどの「社会的価値」を創出するために存在。

変化する時代の中で、地域を「ステークホルダーの思いが叶う場所」へ。

企業としての視座を引き上げる

機能的価値 + 社会的価値



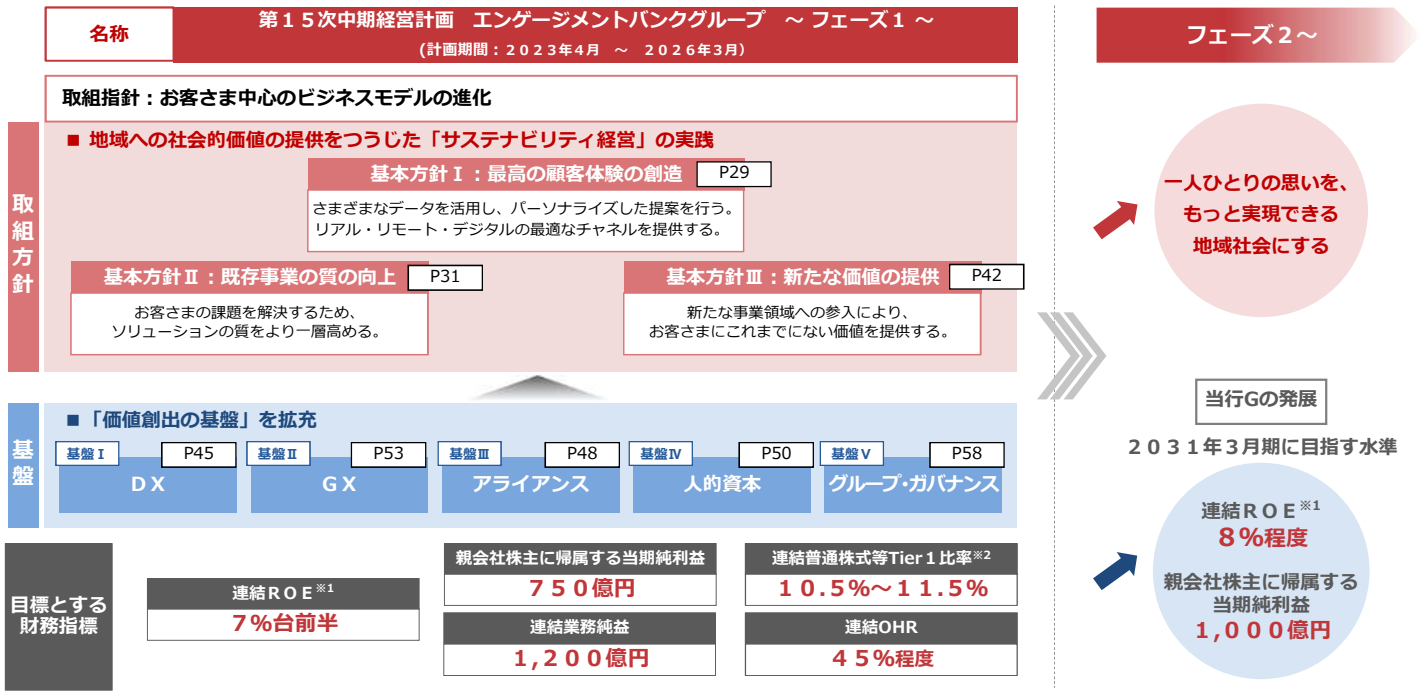
※地域の社会的課題…コロナ、デジタル化、SDGs、地方創生など、地域社会の持続性に関連する諸課題

ビジョン

地域に寄り添う エンゲージメントバンクグループ

【エンゲージメントバンクグループ】
お客さま、従業員、株主などのステークホルダーとの深いつながりを背景とした価値提供をつうじ、地域とともに成長し続ける銀行グループ

- 今中計の策定にあたり、その土台となる考え方として、パーパスとビジョンを制定しました。
- パーパス 「一人ひとりの思いを、もっと実現できる地域社会にする」と、ビジョン 「地域に寄り添う エンゲージメント バンクグループ」に向けた、今後3年間の実現戦略という位置づけが、新中期経営計画となります。
- 20頁をご覧ください。



Copyright © 2023 The Chiba Bank, Ltd. All Rights Reserved.

※1株主資本ベース

※2バーゼルⅢ最終化完全実施ベース（有価証券評価差額金除き）

- 新中期経営計画「エンゲージメントバンクグループ ～フェーズ1～」の概要です。
- 取組指針を「お客さま中心のビジネスモデルの進化」として、3つの基本方針を掲げ、それを支える5つの「価値創出の基盤」を定めました。
- また目標とする5つの財務指標として、「連結ROE 7%台前半」「連結 当期純利益 750億円」「連結 業務純益 1,200億円」「連結Tier 1比率 10.5%～11.5%」「連結OHR 45%程度」を掲げており、その先となる2030年度には、連結ROE 8%程度、連結当期純利益 1,000億円を目指します。
- 21頁をご覧ください。

PBRの考え方*

$$PBR = ROE \times PER$$

$$= ROE \div \text{株主資本コスト} - \text{利益成長率}$$

ROE ≥ (株主資本コスト - 利益成長率) の場合、PBR1倍以上となる

当行のPBR改善策

足元のPBRは**0.6倍程度**
PBR1倍を達成するため、ROEと利益成長率を高め、資本コストを引き下げる戦略が必要

ROE
⇒ 高める

資本コスト
⇒ 引き下げる

利益成長率
⇒ 高める

※当行管理上の資本コストはCAPMにより推計

改善策

ROEのさらなる向上

■ RORA改善によりROE向上を図る



P22へ

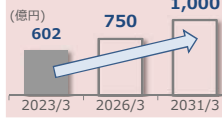
資本コスト引下げ

■ 非財務情報の開示拡充、株主とのエンゲージメント強化により株主との「情報の非対称性」を緩和

リスクプレミアム・ベータの縮小

持続的な利益成長

■ 連結当期純利益計画

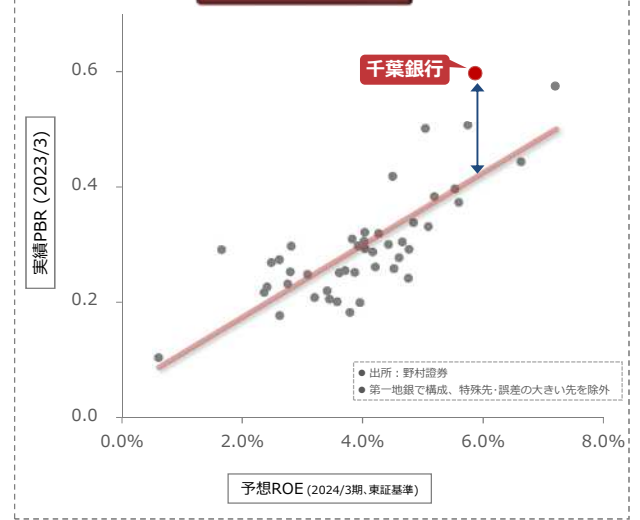


P23へ

業界内比較

- 地銀全体でPBRは低迷しており、地銀業界の成長性への期待が低い
- その中でも、当行は一定の市場評価を受けている

地銀 予想ROEとPBR



※厳密には $PBR = 1 + (ROE - \text{株主資本コスト}) \div (\text{株主資本コスト} - \text{成長率})$ となるものの、実務的な簡略版として本件数式を提示しているもの

- 続きまして、PBR向上に向けた、当行の考え方をご説明いたします。
- 当行のPBRは、足元で概ね0.6倍程度で推移しております。右のグラフの通り、この水準は地方銀行の中ではトップクラスであり、メガバンクや欧米の商業銀行と比較しても劣後しない水準と認識しておりますが、これを1倍を超える水準まで引き上げて、投資家の皆さまの期待に応えてまいりたいと考えております。
- 具体的には、PBRをROE・資本コスト・利益成長率の3つのファクターで考え、「ROEのさらなる向上」「資本コスト引き下げ」「持続的な利益成長」の3点からなる改善策を遂行していきます。
- 各項目の改善策について、個別にご説明します。22頁をご覧ください。

2023/3期 実績

純利益…602億円
RORA…0.75% **▶ ROE※…6.38%**

リソースの投入

ヒト 業務効率化や店舗網見直しにより
370名を捻出し、成長分野へ再配置

再配置	人数	備考
本部（企画）	55	営業店サポート体制強化
本部（営業）	85	専門人員の強化
本部（事務）	40	営業店事務の本部集中
グループ会社	60	営業分野へ重点配置
営業店	110	新規出店、RM強化
育成人材枠	20	RM育成、DXトレーニー等
合計	370	

モノ・カネ

（億円）

	戦略投資	施策経費	備考
既存事業	56	18	店舗網、営業店端末整備等
デジタル・新事業	69	35	アプリ・ポータル BaaS、広告等
その他	35	87	人的投資 デジタルインフラ等
合計	160	140	300

既存事業の磨き上げ

法人

他行撤退エリアのシェア向上
新規出店による貸出増強

コンサル機能強化
非融資先への提案強化

経営承継・
M&Aの強化

ファイナンス
メニューの多様化

個人

新たな住宅ローン
顧客層の取込み

金融商品販売の
成約率向上

信託・相続サービス
からの取引深掘り

マルチチャネルからの
提案機会の確保

既存事業の磨き上げによる純利益増強効果…約120億円
RORA改善効果…+0.05%

デジタル・新事業

デジタル

アプリ・ポータル
機能追加

入出金データ・AI等を
活用した審査

新事業の深化

地域エコシステム構築
（キャッシュレス）

商流の川上に立ったビジネス
（ちばぎん商店）

新たな取組み

広告事業

電力事業

BaaS事業

メタバース事業

新事業の取組みによる純利益増強効果…約30億円
RORA改善効果…+0.03%

2026/3期 計画

純利益…750億円
RORA…0.83% **▶ ROE※…7%台前半**

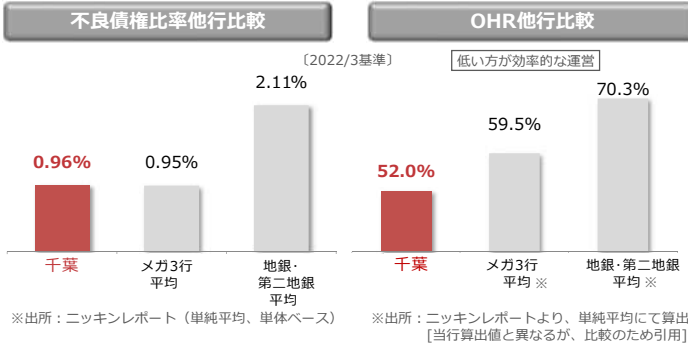
- 当行はROEを高めるために、自己資本比率を一定水準で維持しつつ、リスクアセットに対する収益性の指標であるRORAの改善を目指します。
- 今中計で掲げた純利益やROEの目標を達成するため、左の表に掲げたリソースを投入します。
- このリソース投入により、既存事業の磨き上げでは新規顧客層の開拓や既存顧客取引の収益性向上により、純利益120億円の増加、RORA0.05%の改善を図ります。またデジタル・新事業においても、純利益30億円の増加、RORA0.03%の改善を図ります。
- この結果、純利益を602億円から750億円へ、RORAを0.75%から0.83%へ引き上げることを目指します。
- 23頁をご覧ください。

資本コスト引き下げに向けて

資本コスト引き下げの論点：事業リスクの開示

- 貸出金の不良債権化による業績の不確実性
- 各収益のぶれによる業績の不確実性

背景や見通しも含め、丁寧に情報発信



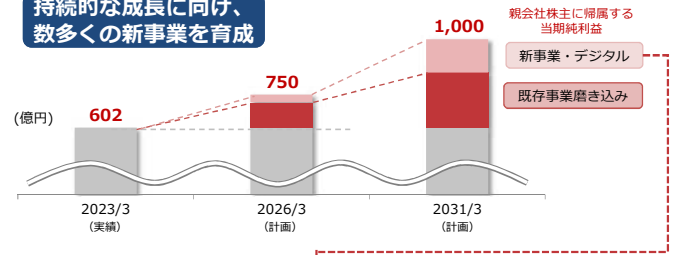
資本コスト引き下げの論点：IR活動の充実

- 非財務情報を含めた開示情報の充実
- 投資家とのコミュニケーション強化
- 外部評価の取得

Copyright © 2023 The Chiba Bank, Ltd. All Rights Reserved.

持続的な成長：連結当期純利益計画

持続的な成長に向け、数多くの新事業を育成

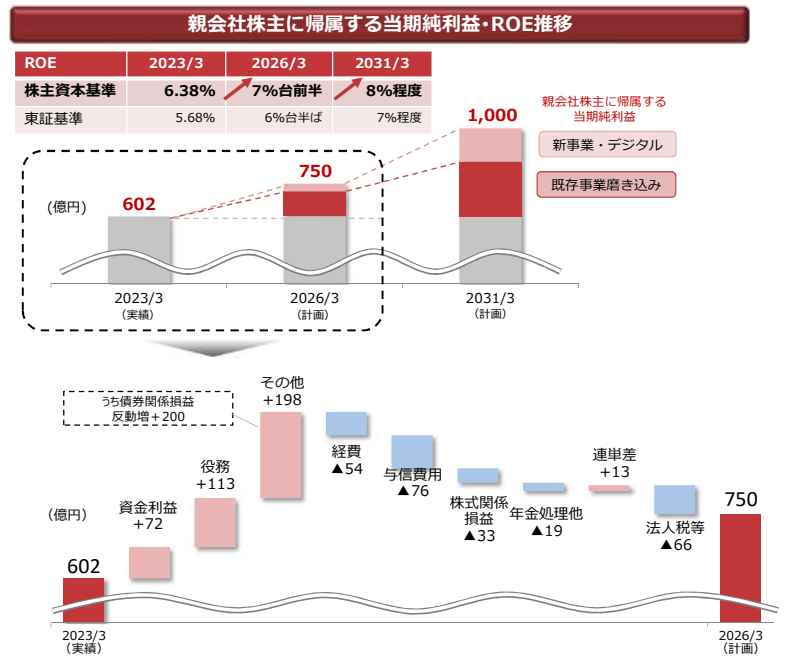


事業名	進捗	説明ページ
キャッシュレス	さらなるサービス拡大に向け準備中	35
ちばぎん商店	住宅事業 STEP 2 開始	42
広告事業	23/5より事業スタート	43
不動産ファンド	お客さまの資産流動化ソリューションとして提案実施中	42
エネルギー事業	23/4 子会社設立	43
オンアド	23/4法人契約開始	42
BaaS	個別企業との交渉継続中	43
メタバース	企業・団体との実証実験継続中	43
AMLセンター	新会社設立に向け準備中	43
ソニー銀行との連携	WGを立ち上げ協議中	48

- 資本コストを引き下げるためには、当行が抱える事業リスクを適切に開示し、投資家の皆さまのリスク認識を下げる必要があると認識しています。
- 例えば、当行の事業リスクとして、貸出債権の不良債権化に伴う与信コスト増加や、経済環境の変化に伴うトップラインの減少等による、業績の不確実性が挙げられます。これらの事業リスクに対しては、当行の事業の安定性を支える2つの特性である「不良債権比率の低さ」「OHRの低さ」を、背景や見通しも含めて丁寧に情報発信することで、ご理解を深めていきたいと考えます。
- これに加えて、金利上昇など、当行がその時々で抱える様々な事業リスクに対し、当行がどのように対応しているのか、その結果どうなるのかを、確りとお説明してまいります。
- このような活動をより効果的なものとするため、当行はIR活動を一層充実させてまいります。非財務情報を含めて情報をタイムリーに開示するとともに、投資家の皆さまとのコミュニケーションを強化し、当行の取り組みを理解していただけるよう、努力してまいります。
- また、持続的な利益成長に向けては、既存事業の磨き込みに加えて、右下の表に記載したように多くの新事業・デジタル戦略に取り組み、当行が持続的に成長できる事業ポートフォリオを構築してまいります。これら新事業の中から次世代の収益の柱を育て上げることで、2031年3月期には連結当期純利益1,000億円の達成をめざしてまいります。
- 24頁をご覧ください。

既存事業に加え、新事業・デジタルも当期純利益の成長に貢献

単体	(億円)	2023/3 (実績)	2026/3 (計画)	増減
業務粗利益		1,555	1,940	384
資金利益		1,403	1,476	72
役員取引等利益		286	400	113
その他業務粗利益		△ 134	63	198
うち債券関係損益		△ 200	21	221
経費 (△)		825	880	54
実質業務純益		730	1,060	329
コア業務純益		930	1,039	108
除く投資信託解約損益		853	1,004	151
業務純益		730	1,058	327
臨時損益		87	△ 42	△ 129
うち株式等関係損益		83	50	△ 33
経常利益		817	1,016	198
当期純利益		581	715	133
与信関係費用 (△)		3	80	76
連結				
連結業務純益(一般貸引繰入前)		818	1,200	381
親会社株主に帰属する当期純利益		602	750	147



Copyright © 2023 The Chiba Bank, Ltd. All Rights Reserved.

- 計数計画についてご説明します。
- 2026年3月期は、業務粗利益が前期実績から384億円増加の1,940億円、連結当期純利益は147億円増加の750億円を計画します。
- 25頁をご覧ください。

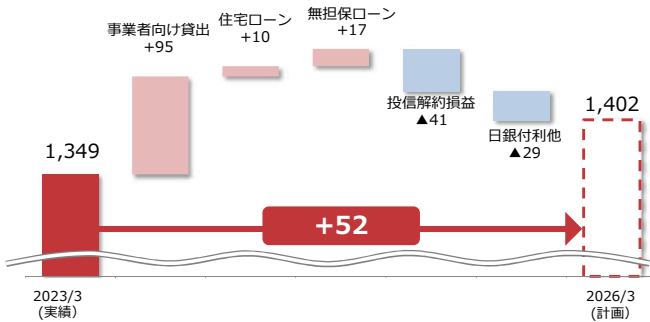
主要計数 ②

一人ひとりの思いを、もっと実現できる地域社会にする

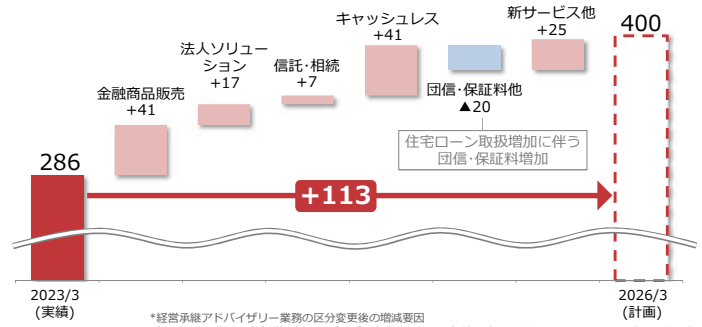
貸金利息を大きく伸ばすことで、日銀付利剥落をカバー

金融商品販売の回復に加え、他の収益もバランスよく伸ばす

円貨 資金利益



役員取引等利益

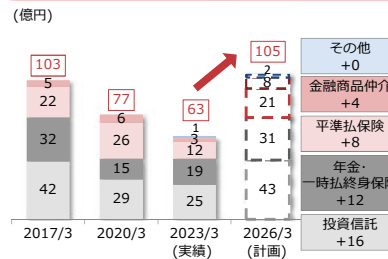


YCC・マイナス金利が解除された場合

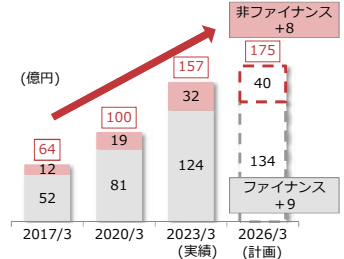
想定するシナリオ	内訳	効果額 (億円)
■ 2023年1Q (4月~6月) ・ YCCの見直し ▶ 長期金利上昇	効果①: 長期金利上昇による貸出金利増加	+50
	効果②: 長期金利上昇による円債利息増加	+18
	効果③: 短期金利上昇による貸出金利増加	+21
■ 2023年2Q (7月~9月) ・ YCC撤廃 ・ マイナス金利解除 ▶ 短期金利、預金金利上昇	効果④: 金利上昇による預金利息増加	+13
	合計	75

増益効果 (税引後)
+50億円
(2026/3期見込額)

預かり資産収益



法人ソリューション収益



Copyright © 2023 The Chiba Bank, Ltd. All Rights Reserved.

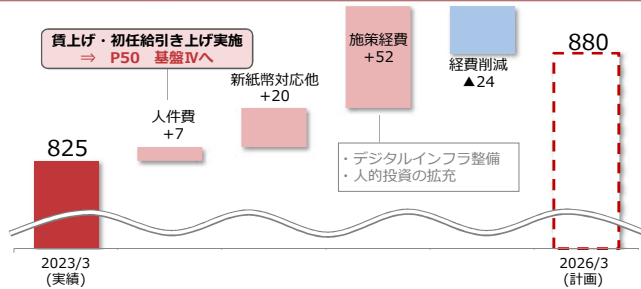
- 円貨資金利益は、52億円増加の1,402億円を計画しています。
- 貸出金利の上昇が見込まれる事業法人向け貸出で大きく増加させるほか、住宅ローン、無担保ローンも利回りの低下をボリューム増加で補い、資金利益を引き上げていきます。
- なお、この計画における円金利は、日銀における金融政策を昨年12月のYCC変動幅拡大までの織り込みとして、中計期間中の金利は横ばい推移を前提としています。仮に、日銀がYCC撤廃やマイナス金利解除をした場合、連結当期純利益に50億円程度のプラス効果があると見込んでいます。
- 26頁をご覧ください。

戦略的支出で経費増も、トップライン拡大によりOHRは一段と低下

(億円)	2023/3 (実績)	2026/3 (計画)	増減
経費 (△)	825	880	55
人件費 (△)	393	400	7
物件費 (△)	368	413	44
税金 (△)	62	67	4
【参考】連結経費	893	944	50
OHR(連結) ※	47.3%	45%程度	-

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

経費の主な増減要因

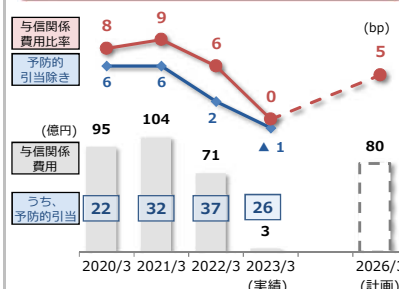


Copyright © 2023 The Chiba Bank, Ltd. All Rights Reserved.

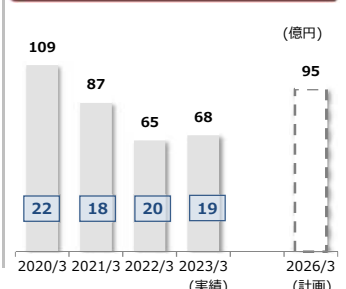
与信関係費用は「予防的引当」除きの従来水準と同程度を想定

(億円)	2023/3 (実績)	2026/3 (計画)	増減
与信関係費用 (△)	3	80	76
一般貸倒引当金純繰入額 (△)	△ 23	2	25
不良債権処理額 (△)	27	78	50
貸出金償却・個別貸倒引当金純繰入額等 (△)	61	96	34
うち新規発生 (△)	68	95	26
うち既先 (△)	4	7	2
うち回収等	12	6	△ 6
償却債権取立益	34	18	△ 16
与信費用比率 (△)	0bp	5bp	+4bp

与信関係費用・同比率 推移

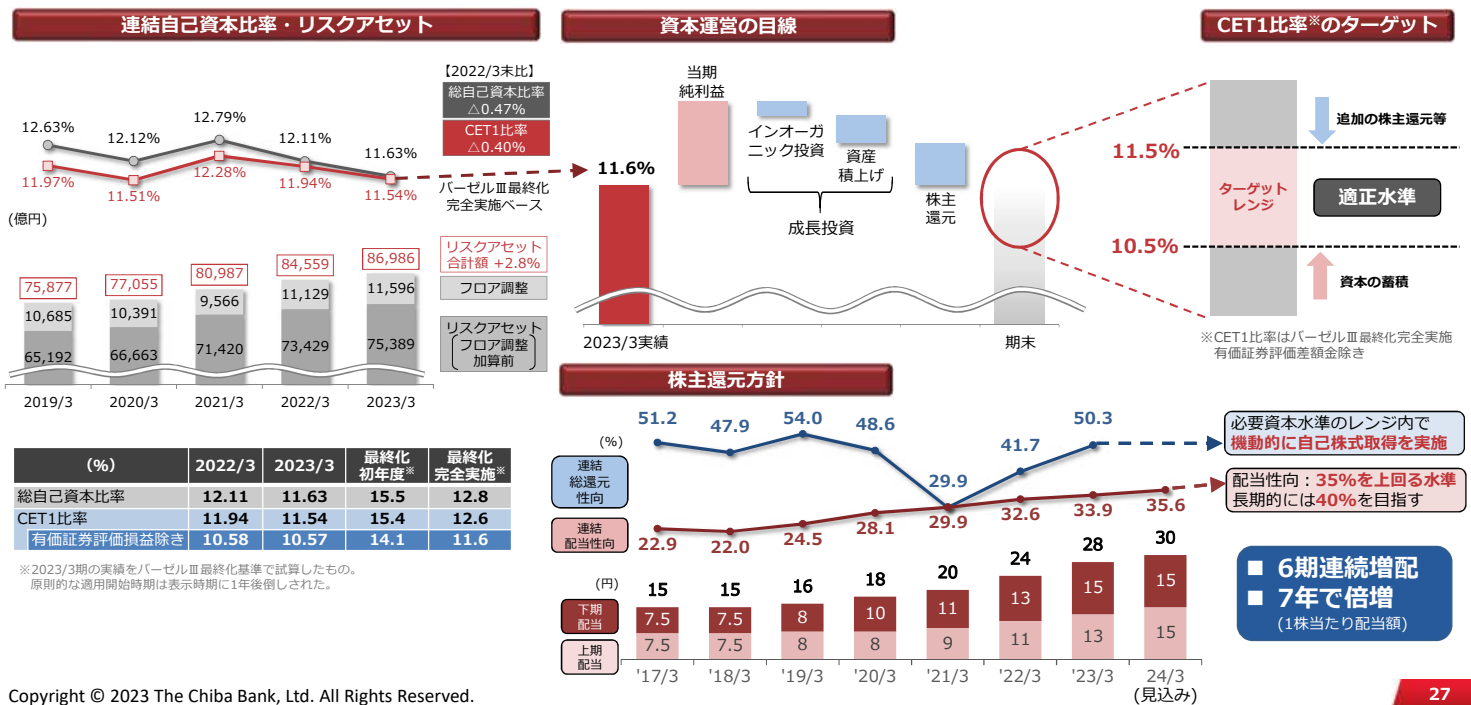


不良債権 新規発生



- 経費は、全体で55億円の増加を計画します。
- 人件費は、今年度に賃上げや初任給の引き上げを実施しますが、来年度以降も見直しを継続し、13億円の追加支出を織り込みました。人員構成の変化による減少などとネットすると、プラス7億円の支出増を計画します。
- また、デジタルインフラ整備や人的投資の拡充などの新規施策による52億円の経費増加も見込みますが、経費増加の倍以上のトップライン拡大を実現することで、OHRは45%程度と一段と低下することを見込みます。
- 与信関係費用は、ここ最近、毎年実施している予防的引当を控除した与信関係費用比率が平均5ベーススであることから、同程度を見込んでいます。
- 27頁をご覧ください。

CET1比率*を10.5%~11.5%にコントロールし、配当性向の向上を目指す



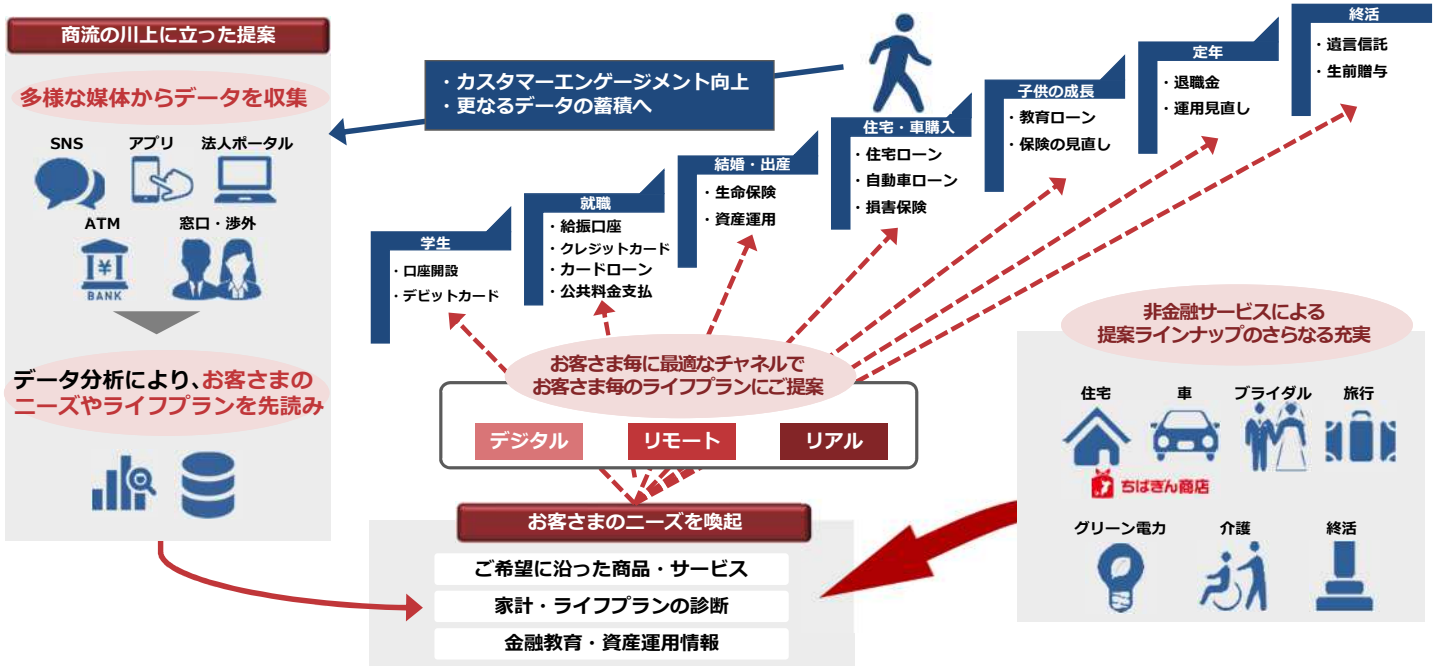
Copyright © 2023 The Chiba Bank, Ltd. All Rights Reserved.

- 資本戦略につきましては、ターゲットとする自己資本を「バーゼルⅢ最終化完全実施、有価証券評価差額金除きのCET1比率」として、10.5%~11.5%のレンジでコントロールすることを基本方針とします。
- 23年3月期の同比率は11.6%となり、今回2円の増配を決定しました。配当性向は35.6%となる見通しで、長期的には40%を目指します。
- 今回は増配を優先し、自社株買いを見送りましたが、大型のインオーガニック投資がなく、通常のリスクアセット積み上がりとなった場合、自社株買いを加えた総還元率は50%程度となることを想定しています。
- 続きまして、29頁に新中計 基本方針Ⅰの概要を掲載しておりますが、IR Dayでご説明したことから、割愛いたします。
- 30頁をご覧ください。

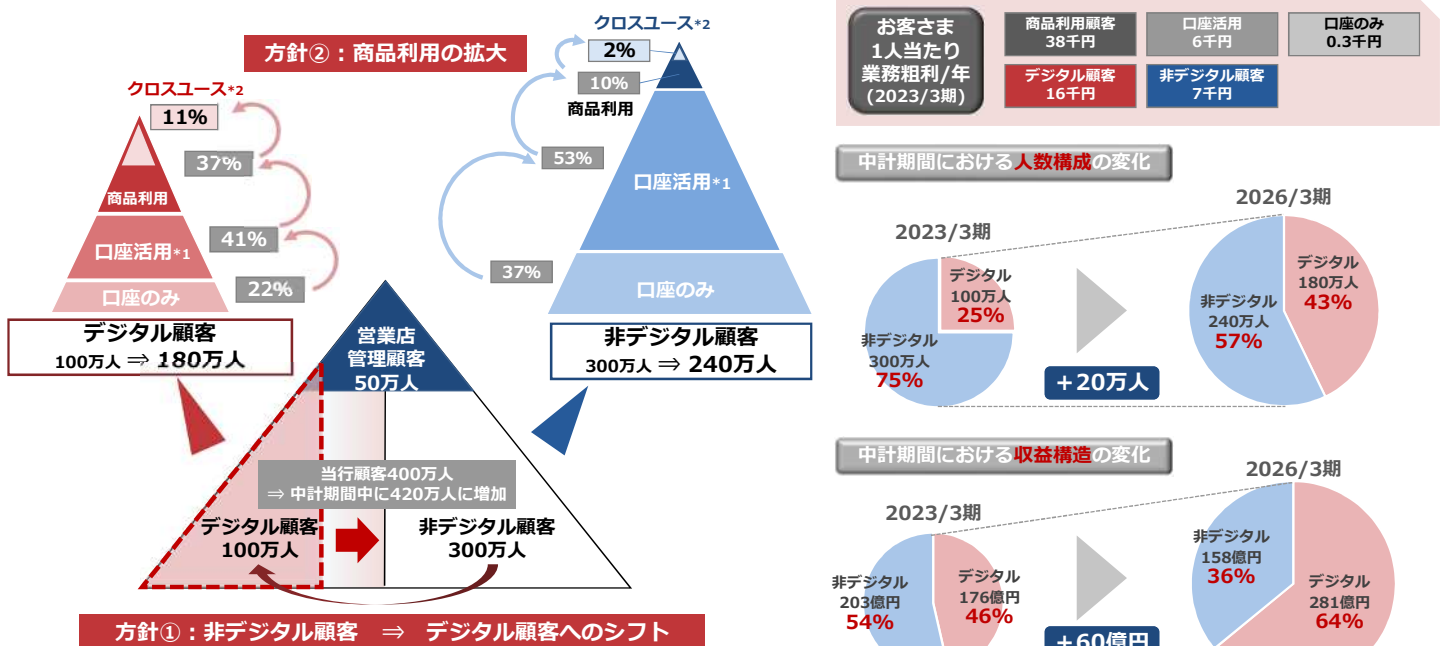
基本方針について



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



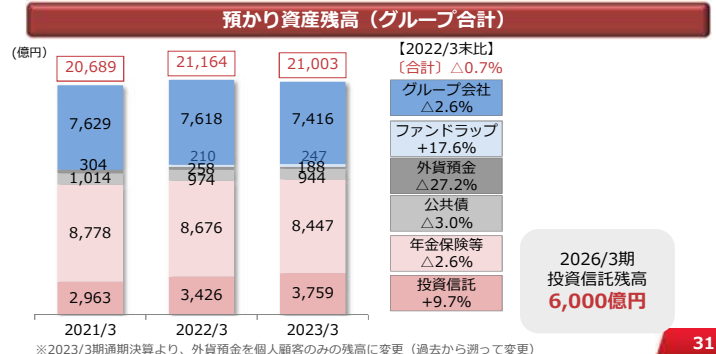
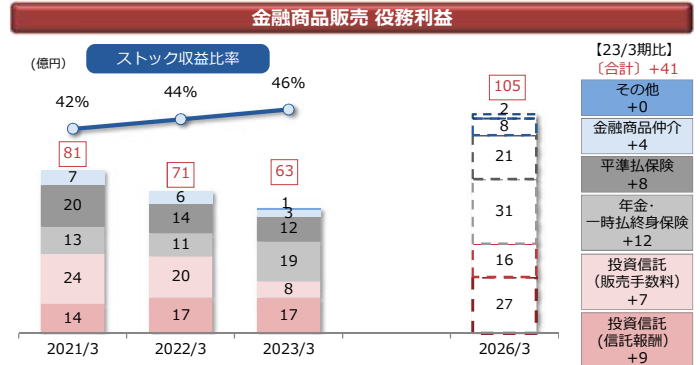
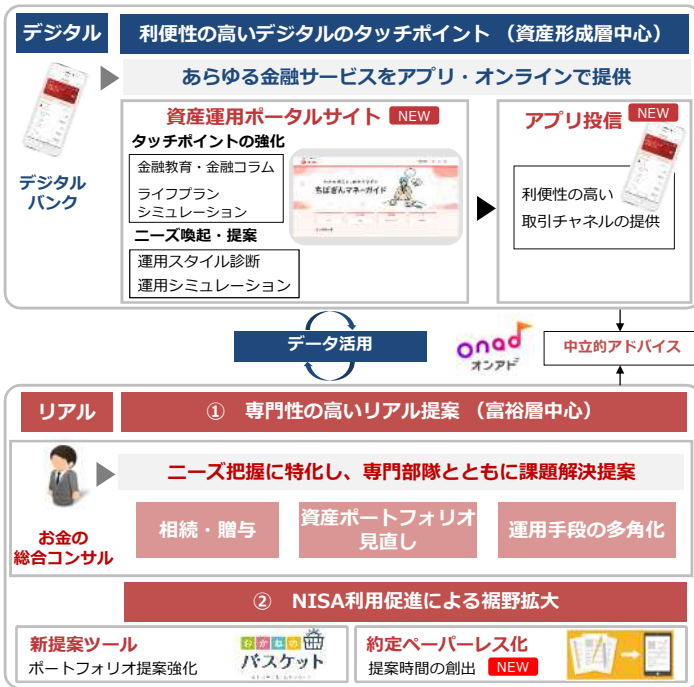
デジタル顧客増加、商品利用推進による業務粗利益増加額は60億円



Copyright © 2023 The Chiba Bank, Ltd. All Rights Reserved. *1. 口座活用：給与・年金受取、残高30万円以上の条件を満たす顧客 *2. クロスユース：2種類以上の商品利用者

- 今中計では、個人のお客さまのデジタルチャネルへの誘導を一段と進めるとともに、複数商品の利用、いわゆるクロスユースを進めることで、業務粗利益の底上げを図ってまいります。
- 前期末時点で、デジタル顧客から得られる粗利は一人当たり1万6千円であるのに対し、非デジタル顧客の粗利は7千円と、2倍以上の開きがあります。また、商品利用別で比べますと、商品を利用しているお客さまの粗利は一人当たり3万8千円であり、口座をあまり利用されていないお客さまと大きな開きがございます。
- 現在、当行に口座を保有するお客さま400万人のうち、アプリ等を利用するデジタル顧客は100万人となりますが、今中計では180万人まで引き上げる方針です。
- それに加えて、パーソナライズ戦略によってお客さまのニーズを先読みし、お客さまの最適なチャネルで商品の提案をおこなうことで、商品を利用するお客さまを増やしてまいります。
- この結果、当行のお客さまは400万人から420万人に拡大し、デジタル顧客の比率は2022年度の25%から、2025年度には43%まで上昇し、粗利は総体で60億円増加する見込みです。
- 続いて、個人・法人別の事業戦略を説明いたします。31頁をご覧ください。

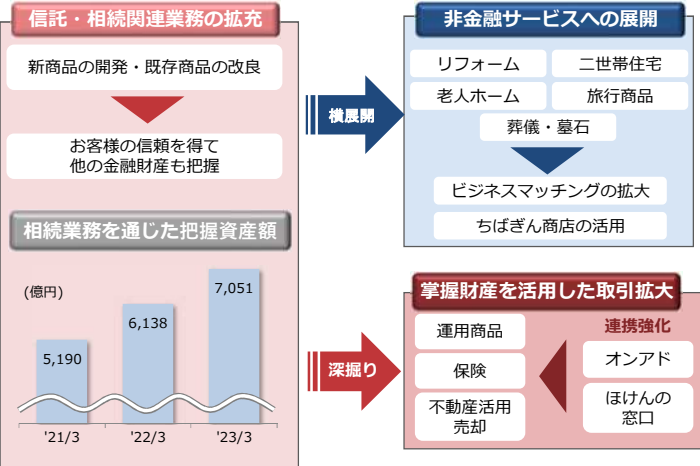
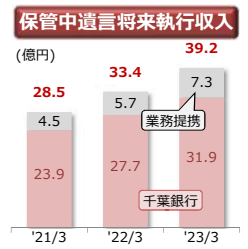
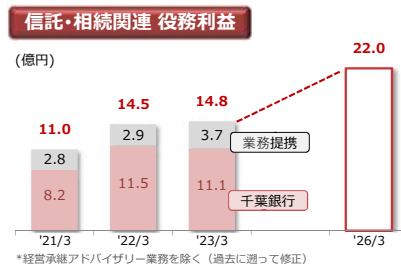
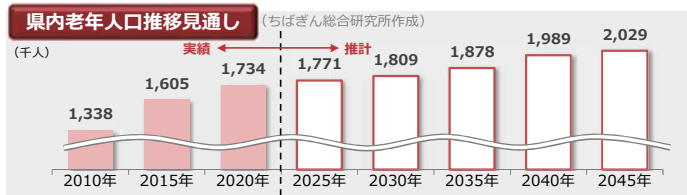
リアル・デジタルを組み合わせた最適な資産運用提案



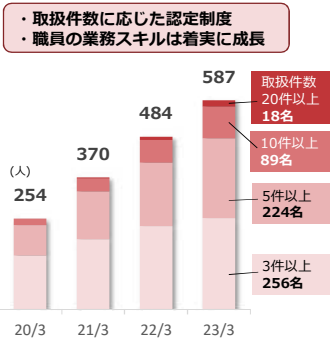
Copyright © 2023 The Chiba Bank, Ltd. All Rights Reserved.

- まず、個人ビジネスについてです。
- 金融商品販売に関しましては、デジタルとリアルを組み合わせて提供することで、お客さまにとって最高の接点を構築していきます。
- デジタルでは既に開始したアプリ投信など、4つのデジタルツールを投入し、利便性の向上や、提案時間の確保、成約率の向上を目指します。
- 一方リアルでは、お客さまをよく知り、ニーズ把握に特化したリレーションシップマネージャー型の営業活動を広げ、金融商品販売のみにとどまらず、お客さまのニーズに幅広く提案できる体制を整えます。
- これらの取組みにより、2026年3月期において金融商品販売収益105億円、投信残高6,000億円を計画しています。
- 32頁をご覧ください。

県民の高齢化を見据え、信託・相続ビジネス機会は一段と拡大



相続関連業務プロフェッショナル



遺言信託動向 (2021年度データ)

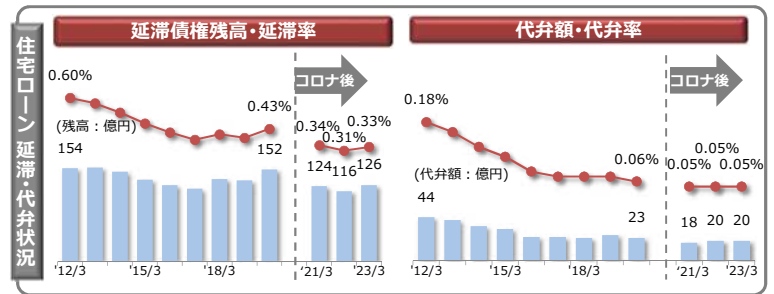
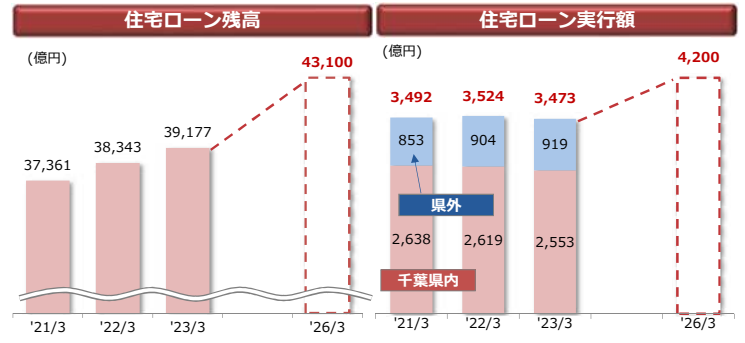
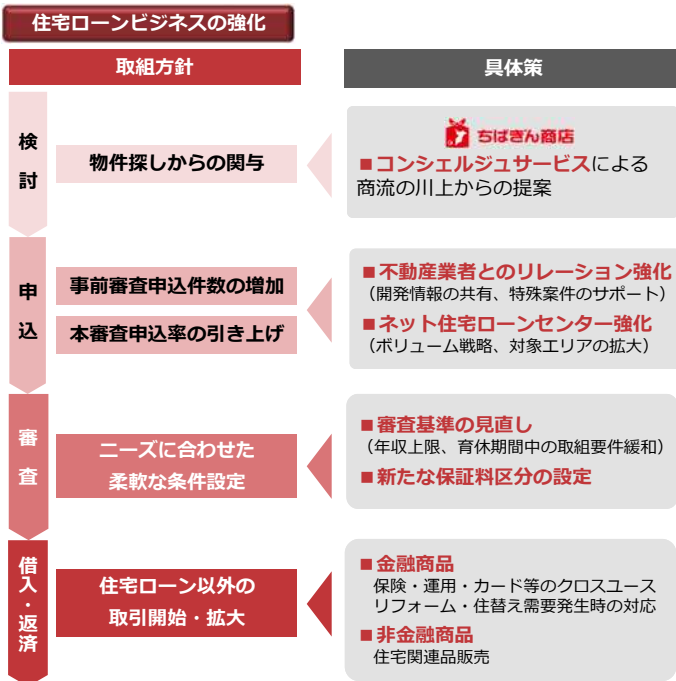
	高齢者人口 (65歳以上)	公正証書遺言 作成件数
全国	3,672万人	10万6千件
千葉県	173万(4.77%)	(推定) 5,057件

2021年度当行獲得件数793件
 県内遺言の15.7%
 推定値は全国数値に千葉県の人口割合(4.77%)をかけて算出

Copyright © 2023 The Chiba Bank, Ltd. All Rights Reserved.

- 信託・相続業務に関しては、県内老年人口が今後右肩上がり増加の見通しの中で、お客さまのニーズを取り込める体制を構築できている、2026年3月期に役務利益22億円の獲得を目指します。
- 33頁をご覧ください。

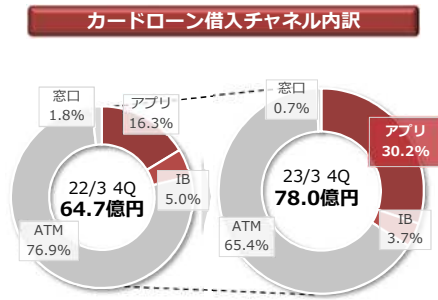
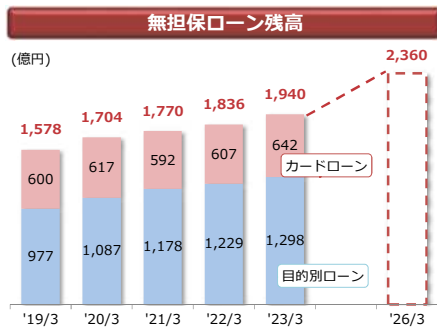
検討 → ローン実行 → 返済 のあらゆる段階で提案を最適化



Copyright © 2023 The Chiba Bank, Ltd. All Rights Reserved.

- 住宅ローンでは、お客さまの住宅購入検討、ローン実行、返済などのあらゆる段階で提案を最適化し、3年間で3,900億円の残高増加を目指します。
- 34頁をご覧ください。

残高を増強しながらも、資産の健全性を維持



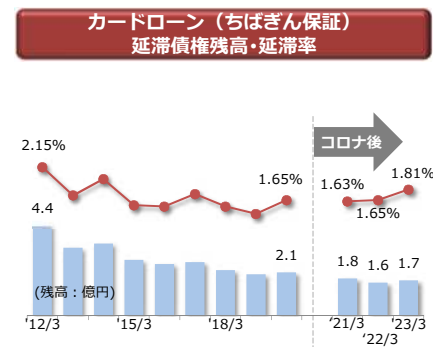
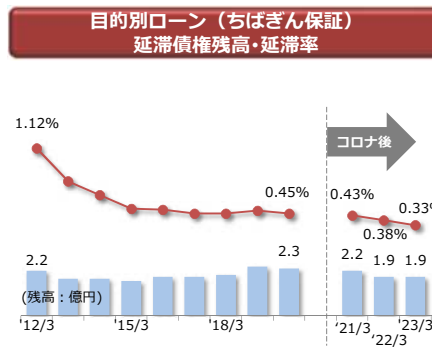
アプリ内ローン「Oneローン」取扱開始 (23年3月～) NEW

アプリチャネルの更なる強化

ポイント1. 借入可能な顧客に絞って広告
 事前選定・広告 → 申込 → 借入

ポイント2. アプリ経由で手続き時間を短縮

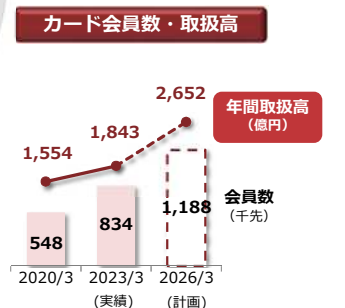
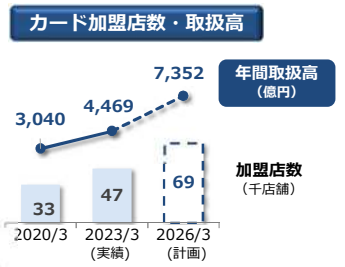
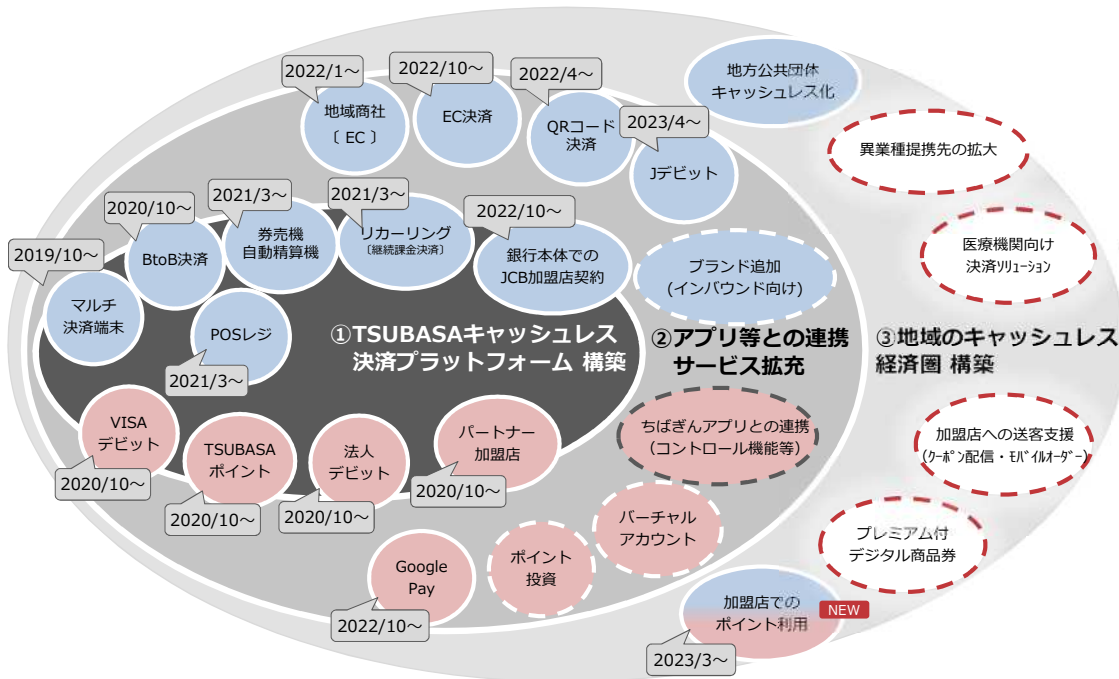
ポイント3. カード、契約書不要



Copyright © 2023 The Chiba Bank, Ltd. All Rights Reserved.

- 無担保ローンでは、上段右側に記載の通り、今年2月にアプリのみで取引が完結する「ちばぎんアプリOneローン」をリリースしており、カードローンの利用者増加が期待できます。
- その他、マイカーや教育ローンなど、個客ニーズに沿った提案を行うことで、3年間で420億円の残高増加を目指します。
- 35頁をご覧ください。

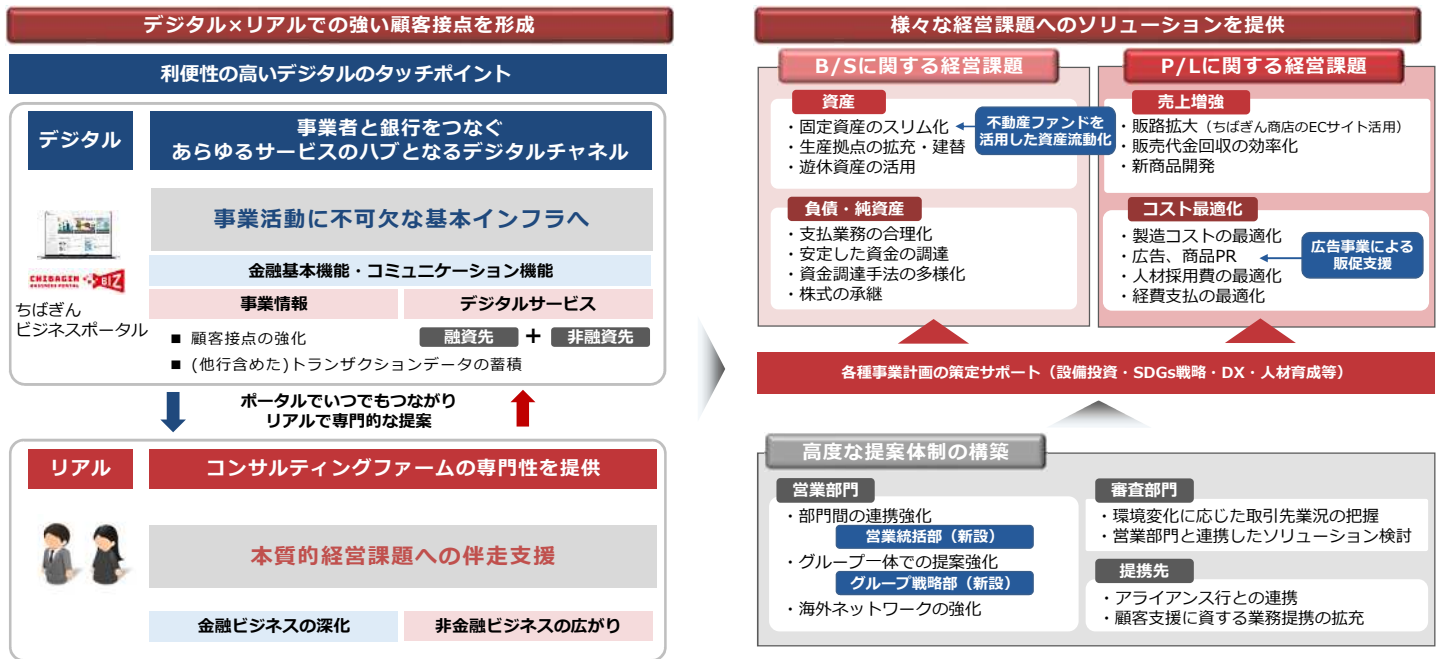
地域エコシステム構築に向けて、キャッシュレス基盤を更に強化



Copyright © 2023 The Chiba Bank, Ltd. All Rights Reserved.

- キャッシュレスに関しては、グループ会社の再編により推進体制を一層強化します。
- 消費行動などの予測精度を高めることにより効果的なOne to Oneマーケティングを実現し、お客さまへのレコメンドや事業者の送客支援などを行うことで、2026年3月期には、加盟店・カードの年間取扱高は合計で1兆円を超える計画としています。
- 36頁をご覧ください。

法人ポータルをつうじて便利なサービス・役立つ情報を提供し、経営者の補佐役として事業者の経営課題解決に貢献

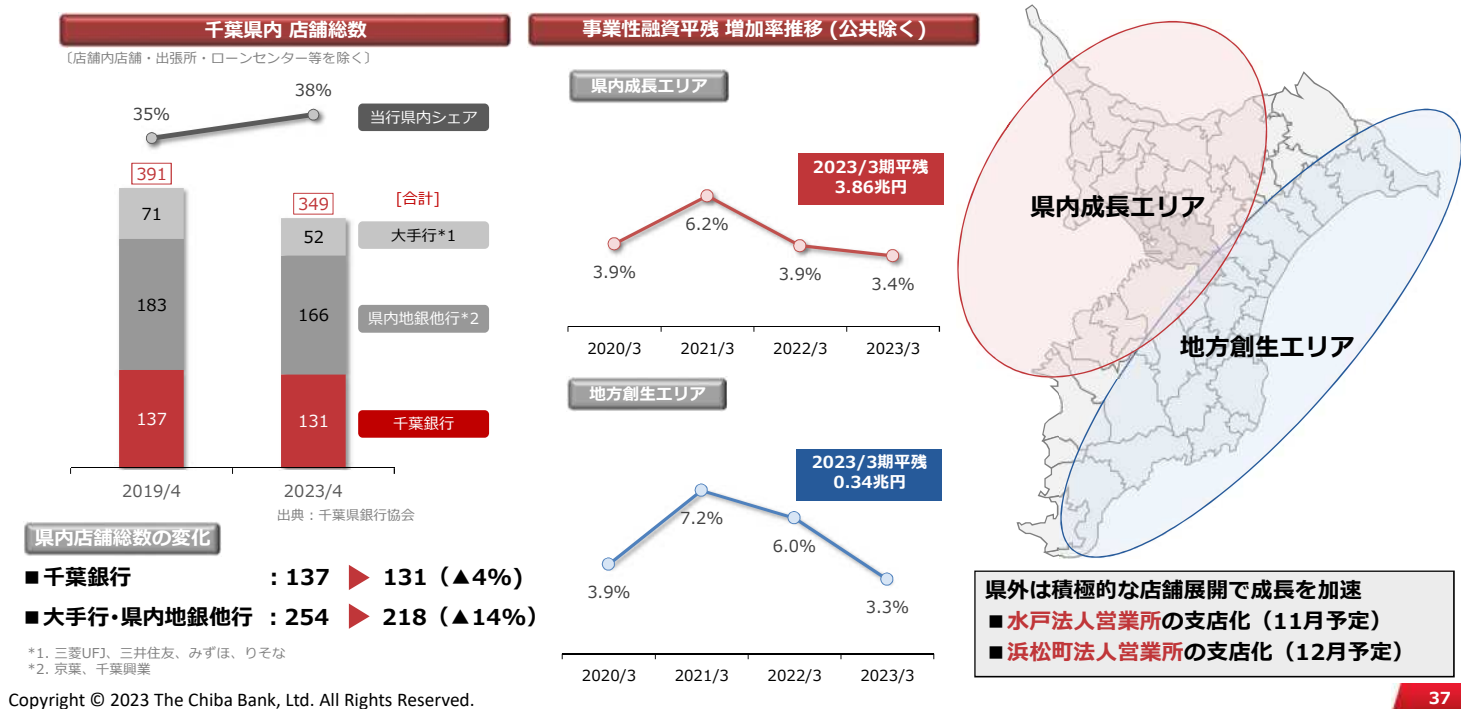


Copyright © 2023 The Chiba Bank, Ltd. All Rights Reserved.

36

- 続きまして、法人ビジネスについてご説明します。
- デジタルでは、法人ポータルを強化して、事業活動に欠かせない基本インフラとすることで、純預金先を含めたあらゆるお客さまとの接点を強化します。リアルでは、コンサルティングファームのような専門性を持つ部隊を本部に構築し、より専門的なサービスを提供していきます。
- 経営者の補佐役として、企業のBS・PLの各項目に対するソリューションを幅広く提供し、事業活動における様々な経営課題の解決に貢献していきます。
- 37頁をご覧ください。

強固な店舗網を維持して他行との差別化を図り、一段の県内融資シェア及び法人役務取引の拡大を目指す

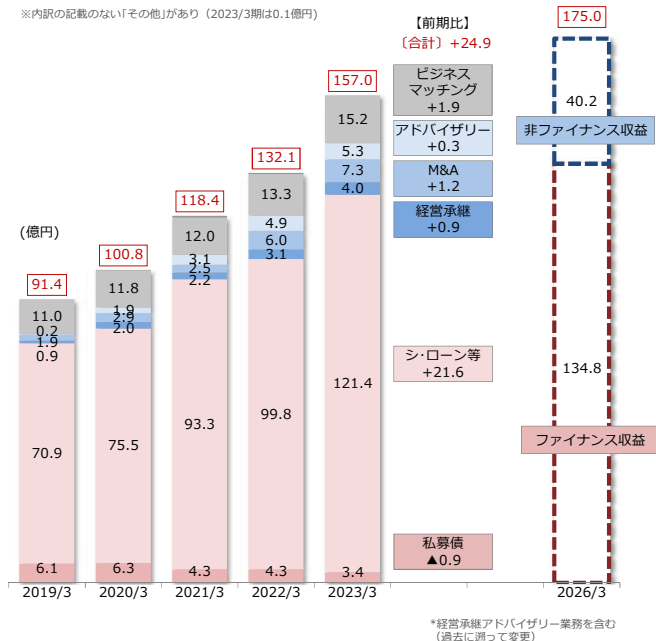


- オンラインとリアル双方の顧客接点を充実させる方針である当行にとって、強固な店舗網は他行との差別化を図る武器にもなっています。
- 県内においては、他行が近年店舗数を減少させる中でも、当行は一定の店舗網を維持してきた結果、店舗数シェアは4年間で3%程度上昇しました。
- 加えて、他行は、法人向け融資を取り扱うことが可能な総合店舗から個人特化型店舗への転換を進め、フルバンキング機能を有する店舗を約6割減少させていると認識しており、一方で当行は、フルバンキング機能店舗をほとんど減少させていません。
- 結果として、フルバンキング店舗は過半となり、そのシェアは20%以上改善していると認識しております。
- 今後は、当行の強みである、オンラインとリアルによる顧客接点の充実をアピールして、融資シェアや法人役務取引の更なる拡大を図ってまいります。
- また県外では、持続的な成長が期待できるエリアへの新規出店を継続していく方針であり、11月に水戸法人営業所、12月に浜松町法人営業所を支店化する予定です。
- 38頁をご覧ください。

法人ソリューション収益は12期連続で最高益を更新

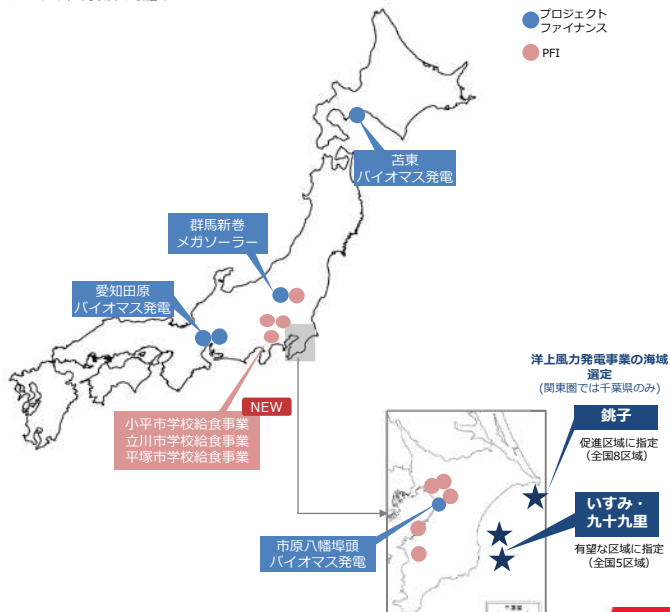
法人ソリューション収益

※内訳の記載のない「その他」があり（2023/3期は0.1億円）



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

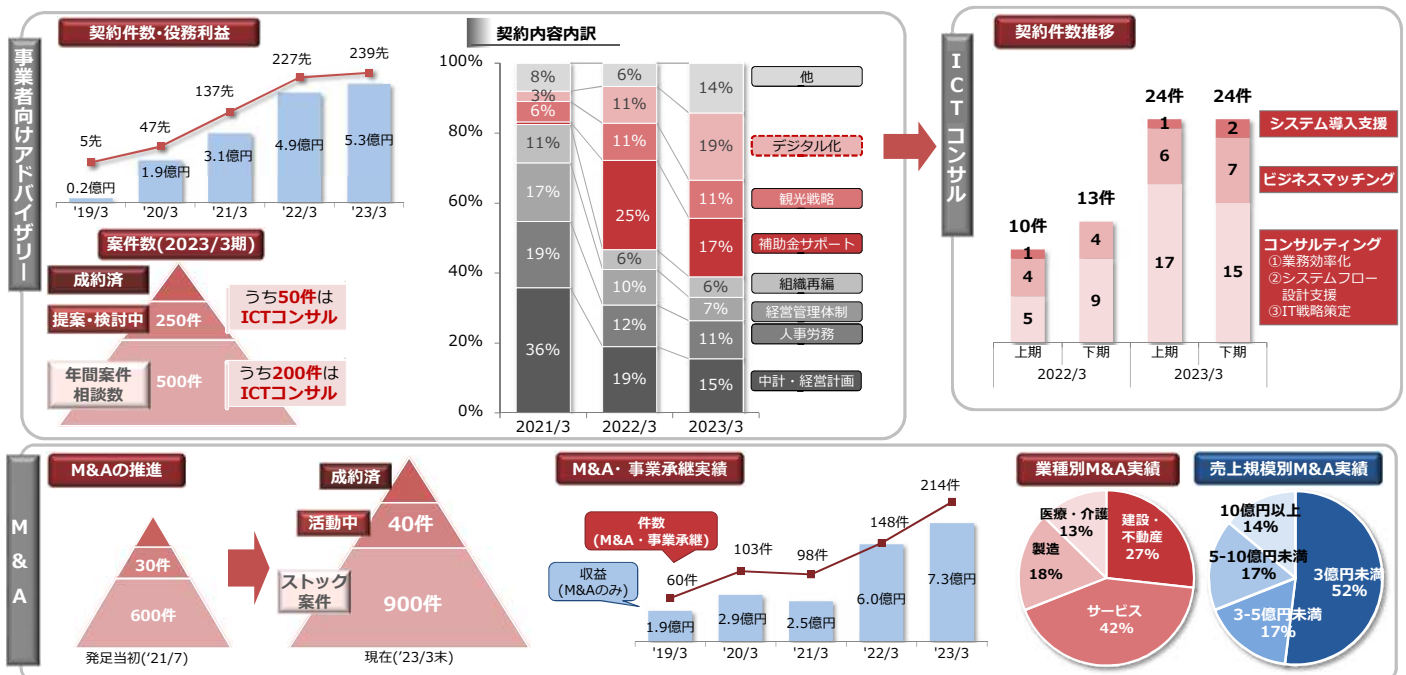


Copyright © 2023 The Chiba Bank, Ltd. All Rights Reserved.

○ 法人ソリューション収益は12期連続で過去最高益を更新しており、2026年3月期には175億円を目指します。

○ 39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



Copyright © 2023 The Chiba Bank, Ltd. All Rights Reserved.

- 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。
- 特にICTコンサルの件数が伸びており、お客さまの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、順調に拡大しており、支店からの情報などでストックしている案件は約900件程度あることから、今後も増益が見込まれます。
- 1頁とばして、41頁をご覧ください。

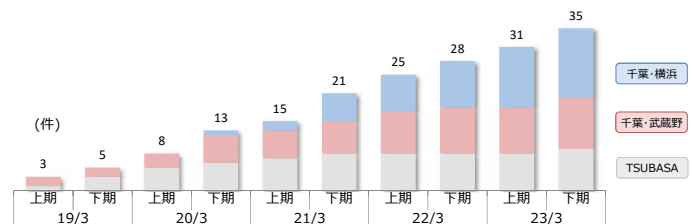
地銀最大級の海外ネットワークを活用

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
2022/12	横浜	シンガポール	当行香港支店 / 横浜 シンガポール支店
2023/3	TSUBASA	米国	当行NY支店 / 中国銀行 国内店



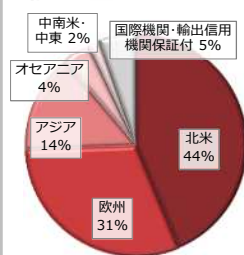
Copyright © 2023 The Chiba Bank, Ltd. All Rights Reserved.

非日系与信額

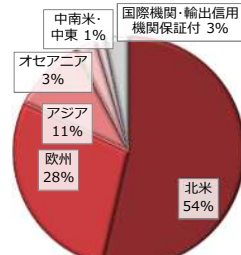
※国内店・市場部門の非日系向け与信含む

地域別

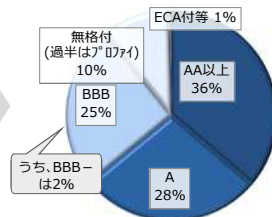
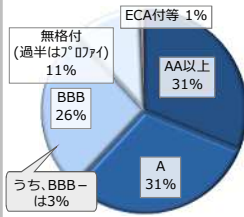
2019/3 4,803百万米ドル



2023/3 5,336百万米ドル



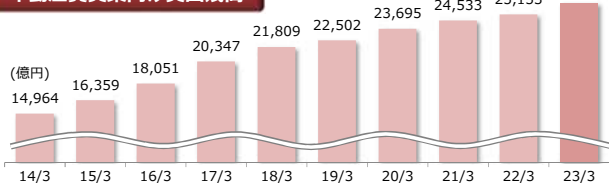
外部格付別



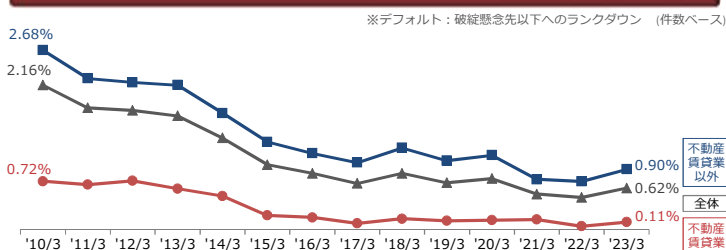
※S&P・Moody's格付の低い方

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

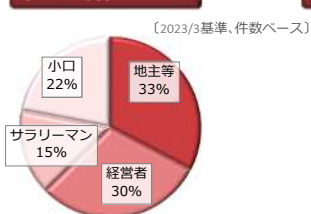
不動産賃貸業向け貸出残高



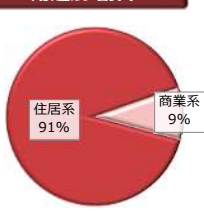
デフォルト率※



借入人属性別 割合



用途別 割合



入居率

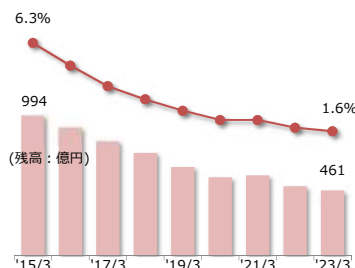
当行融資物件平均 95.6% ※全国平均 83.3%
(住居系95.7% 商業系94.7%)

DSCR

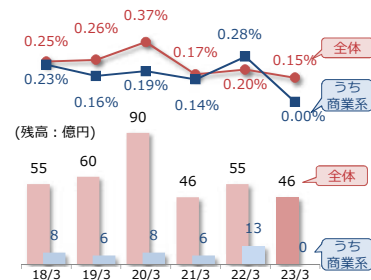
当行融資物件平均 147%

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

不動産賃貸業
条件変更債権 残高・割合



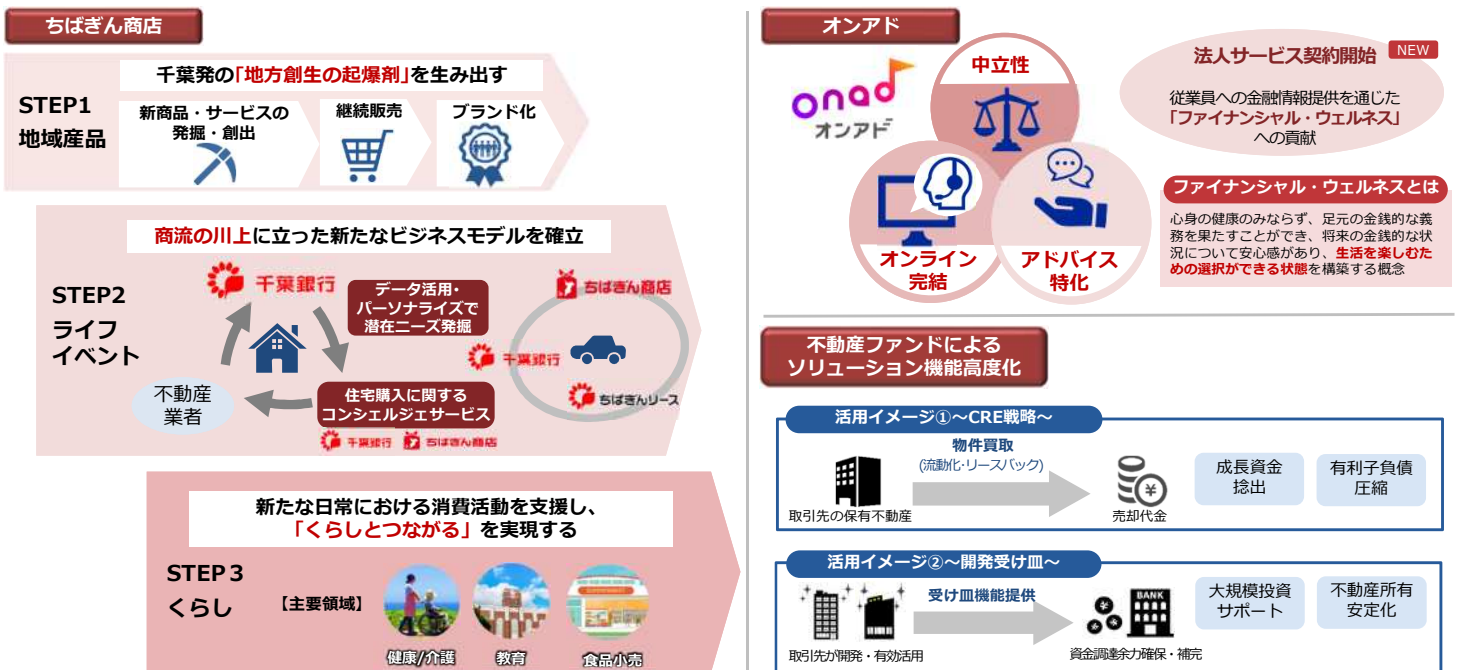
不動産賃貸業
延滞債権 残高・割合



Copyright © 2023 The Chiba Bank, Ltd. All Rights Reserved.

- 不動産賃貸業向け貸出は、順調に残高を伸ばしています。
- 首都圏近郊の旺盛な住宅需要や、千葉県内世帯数の増加もあり、入居率は全国平均を大きく上回っています。
- 与信管理もしっかりと行っており、不動産賃貸業の延滞率は0.15%と低水準であり、特に商業系不動産の延滞はゼロとなっています。
- 続いて、新事業についてご説明します。42頁をご覧ください。

前中計で開始した新事業は、成長に向けた次のステージへ



Copyright © 2023 The Chiba Bank, Ltd. All Rights Reserved.

42

- ちばぎん商店、オンアド、不動産ファンドなど、既に参入した事業領域に関しては、次のステージに向けて強化してまいります。
- ちばぎん商店ではステップ2における住宅コンシェルジュサービスをスモールスタートさせており、自動車分野においても今年度中のスタートを目指して準備を進めています。
- オンアドでは、社会的ニーズが高まっているファイナンシャル・ウェルネスへの取り組み強化に向け、法人サービスの契約をスタートしました。
- 不動産ファンドでは、お客さまの不動産流動化ニーズにお応えできる体制を整えることで、ソリューション機能を高度化させてまいります。
- 43頁をご覧ください。

広告事業やエネルギー事業に加え、今後も新たな事業分野に参入して、非金融サービスの充実・収益の多角化を図る



Copyright © 2023 The Chiba Bank, Ltd. All Rights Reserved.

- 広告事業では、5月より広告媒体業務をスタートさせました。当行アプリやATMなどに広告掲載をする広告媒介事業をつうじて、地域の事業者と地域内外の消費者を繋ぎ、地域経済の活性化を図る地域エコシステムの創造を進めます。
- エネルギー事業においても、4月に子会社「ひまわりグリーンエネルギー」を立ち上げ、電力小売事業者と地域のお客さまをつなげることで電力の地産地消モデルを構築します。
- メタバース・BaaSなどのその他事業においても、収益化を見据えた活動を続けてまいります。
- 続いて、価値創出の基盤について説明します。45頁をご覧ください。

「価値創出の基盤」について



お客さま中心のビジネスモデルを進化



- まず基盤 I、DX戦略ですが、IR Dayでもご説明したため、全体像の説明は省略します。
- 46頁をご覧ください。

あらゆる困りごとを解決できるアプリへ

機能搭載実績・今後の計画

機能を拡充させる

身近な金融サービスのアプリ化
店頭取引のデジタル化

- バーコード支払
- 振替・振込
- 残高・入出金明細表
- 定期預金入金・解約・口座開設
- 諸届・eKYC・継続的顧客管理
- WEB口座開設・口座振替申込

金融サービスの充実
便利で安心なサービスの充実

- ローン返済予定表
- アプリ内ローン
- 投信明細照会
- 投信口座開設
- 住宅ローン繰上返済
- 自動送金サービス
- ファンドラップ・証券口座残高
- 外貨預金・保険

暮らしにつながる
他サービスへの連携

- Google Pay Apple Pay
- 地方税統一QR
- API連携
- 自治体・異業種・マインパ®連携

顧客接点を増やす

パーソナライズ

取引・資産の可視化 / 個客に応じた提案

- 資産/契約情報一覧化
- 家計簿診断・LPシミュレーション
- コンテンツ・サービスのレコメンド
- 広告配信

UI/UXの向上

スマホ上での心地よい体験
シンプル・簡単操作でワクワクするデザイン

- きせかえ
- 直感的なデザイン
- 他社社へのスムーズな認証連携

コミュニケーション

いつでもどこでも気軽に相談
手軽なコミュニケーション / 対面取引との連携

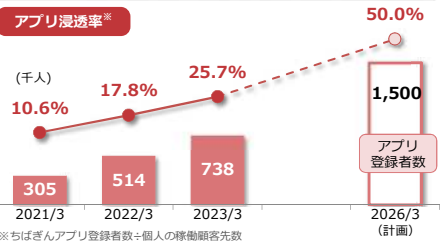
- 来店予約
- チャット・オンライン相談等

実践：実現済

点線：将来構想

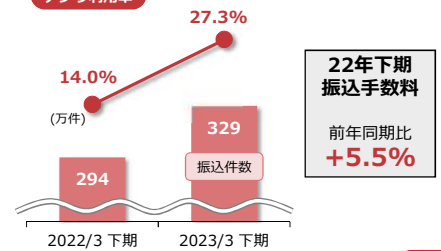
アプリ登録者数・浸透率

アプリ浸透率*



個人 振込件数・他行宛振込アプリ利用率

他行宛振込
アプリ利用率



Copyright © 2023 The Chiba Bank, Ltd. All Rights Reserved.

- アプリは継続的に新機能の実装や改善を行っており、今年に入ってから投信機能やアプリ内ローンをリリースしました。また、8月には非対面での新規口座開設機能のサービス開始を予定しています。
- 3月末の登録者数は73万人を超えており、新中計の3年間で、稼働口座約300万の半分にあたる150万人まで登録者数を増やす計画です。
- アプリ利用者の増加は、当行の収益性改善に貢献します。
- 例えば振込では、手数料の低いアプリ経由の割合が大きく増えておりますが、利便性の高さから全体の振込件数の増加に繋がった結果、全体の振込手数料は増加しています。投信や無担保ローンなど、他の商品においても、収益性の改善が期待できます。
- 47頁をご覧ください。

全てのお客さまにとって機能的でわかりやすいポータルサイト



- ・全てのお客さまにとって機能的でわかりやすいポータルサイト
- ・オンライン店舗として経理事務の合理化につながる機能を実装 (法人取引のコンシェルジュ)

リアルでもデジタルでも
身近な銀行を目指す



1 使ってみる
窓口に行かなくてもポータルで完結

銀行サービスの提供
コンシェルジュ

預金

入出金管理をWebで完結

- 口座残高・入出金明細
- 入出金推移(グラフ化)
- 口座情報比較
- 他行口座一覧表示

融資

- 借入一覧照会
- 返済予定表
- 当座借入・返済受付
- 融資関連書類電子化

為替

Web-EBとのスムーズな連携

諸届等

- 届出事項変更
- 残高証明書発行

全てのお客さまに案内

2 サービスを知る
必要な情報を必要な時に取得

ソリューションの紹介

情報提供

ちばぎんのトリセツ

- 情報発信
- セミナー情報

当行グループのソリューション案内

CO2排出測定

新たなサービス

- 外部サービスの連携強化
- オンライン融資

接点の活用
マーケティング

3 相談する・申込み
自社の課題を適切に解決

対面取引

高度な営業

- ・既存顧客とのリレーション強化
- ・コンサルティング機能の強化

対面取引へ

非対面取引

デジタル接点

- ・パーソナライズ・純預金先・小口先との取引維持/拡大
リコメンド
- ・新たな顧客層の獲得

営業生産性の向上

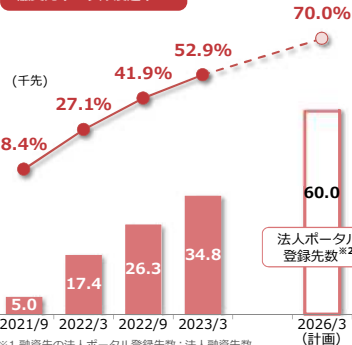
お客さまにあわせた取引チャネル

実線：実現済

点線：将来構想

ポータル登録先数・融資先浸透率

融資先ポータル浸透率^{※1}



※1 融資先の法人ポータル登録先数÷法人融資先数

※2 今回から、法人ポータルへのログイン履歴がない先を除いた件数を記載 (過去に遡って変更)

Copyright © 2023 The Chiba Bank, Ltd. All Rights Reserved.

○ 法人ポータルの契約先数は、約3万5千先と順調に増加しており、3年間で、融資先への浸透率を7割まで引き上げ、融資先・預金先の合計で6万先まで伸ばす計画です。

○ 新中計の基盤IIはGXに関することであり、後ほどサステナビリティ経営のところでご説明させていただきます。

○ 続いて、基盤IIIのアライアンスについてご説明します。48頁をご覧ください。

提携戦略の進化

TSUBASAアライアンス

全国にまたがる広域連携

- 各地域のトップ地銀による広域連携
- 総資産96兆円 (2022/3)

各施策をプラットフォーム化
アライアンス施策をプラットフォーム化して連携・共同化をさらに深化

他行・異業種連携の強化
他行・異業種連携を強化し、アライアンスを拡大

トップライン向上

コスト削減

プレゼンス向上

提携戦略の一段の進化

千葉・武蔵野アライアンス

経営統合によらない新たな地銀連携モデル

進化した地方銀行の姿を実現

- あらゆる分野の共同化・共通化を加速
- 首都圏における存在感の拡大

累計
143億円

フェーズ1 実績
(当初～2021/3)

累計
150億円

フェーズ2 計画
(2021/4～2026/3)

千葉・横浜パートナーシップ

首都圏を地盤とした地銀
トップ行同士の連携

トップ地銀同士のノウハウを展開

- スケールメリットを活かした連携により都内のシェア拡大
- 付加価値の高い金融サービスを提供

(億円)

2020/3	15
2021/3	84
2022/3	166
2023/3	268
2026/3	5年計画累計 200億円 (2024/3末)

Copyright © 2023 The Chiba Bank, Ltd. All Rights Reserved.

- T SUBASAアライアンス、千葉・武蔵野アライアンス、千葉・横浜パートナーシップそれぞれが異なる強みを持ち、当行のトップライン引き上げやコスト削減に大きな役割を果たしています。
- 地域を代表する銀行である各パートナーとの協業体制を深化させ、更なる効果を追求してまいります。
- 49頁をご覧ください。

多様な異業種連携をつうじて、組織としての価値提供能力を向上させる


ソニー銀行

深化・発展を見据えて展開

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

リモートチャネルの利便性向上を狙い、テレプレゼンスシステム「窓」を正式に導入



両行の強みとする商品・サービスの相互提供

外貨サービス 資産運用・信託・相続 キャッシュレス

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

銀行債権のセキュリティトークン化・相互販売

住宅ローンのDXに向けた共同研究

AI審査モデルの高度化

持続可能な社会の発展に向けた共同研究

社会的意義のある取組へのクラウドファンディング相互紹介

オニオン新聞社


NEW

事業内容

- ・広告 ・デジタルマーケティング
- ・D2C ・地域活性化事業 等

千葉銀行が20%出資 (2023/5/15)
⇒ **関連会社化**

同社が手掛けたイベント



ちばぎんグループ 想定するシナジー **オニオン新聞社**

デジタル戦略	<ul style="list-style-type: none"> ・広告事業での協働 ・データ分析、デジタルマーケティングの協働 ・DX人材の育成促進 	広告・デジタルマーケティング事業
金融商品販売	<ul style="list-style-type: none"> ・資産運用ポータルサイト等を通じたコンテンツマーケティングによる、非対面チャネルの販売強化 	
ちばぎんコンピュータサービス	<ul style="list-style-type: none"> ・Webデザイン分野でのノウハウ共有 ・開発リソースの共同活用 	地域活性化事業
地方創生	<ul style="list-style-type: none"> ・銀行で扱えない観光関連業務の委託 	
ちばぎん商店	<ul style="list-style-type: none"> ・地方自治体案件の相互紹介、協業 ・クラウドファンディング事業での協業 	
ちばぎん総合研究所	<ul style="list-style-type: none"> ・地方自治体向けコンサルティングでの協業 ・主催セミナー等における当社知見の活用 	

※黒字は銀行本体、白文字はグループ会社

Copyright © 2023 The Chiba Bank, Ltd. All Rights Reserved.

- 昨年提携したソニー銀行とは、新たな価値の創造に向け、各種部会を立ち上げて現場レベルでの議論を続けています。
- 水戸・浜松町の支店化においては、ソニー銀行が導入しているテレプレゼンスシステム「窓」を活用した、窓口業務のリモート化を導入します。窓口を担当者を配置しない、次世代型店舗としての活用が期待されます。
- また今月、株式会社オニオン新聞社に対する20%の出資を完了し、関連会社化しました。デジタルマーケティングと地域活性化事業に強みをもつ当社とはこれまでも、ちばぎん商店のクラウドファンディングサイトの運営等で協業関係にありましたが、今後は重要なパートナーとして一段と連携を強化する方針です。
- 今後も当行グループのサービス高度化を実現する戦略として、異業種との連携を積極的に行ってまいります。
- 50頁をご覧ください。

「2つの人材戦略」を柱とし、新たな社会的価値を創出する組織を構築していく

人材育成方針

共に走り続ける人に。

お客さまのため、地域のため、仲間のため、家族のため、自分のため、

考え抜け

自分の強みを持って

仲間を増やせ

人材戦略



- 人材戦略においては、「共に走り続ける人に。」を新たな人材育成方針として定め、3つのコア要素を「考え抜け」「自分の強みを持って」「仲間を増やせ」としています。
- 新中計の人材戦略において、様々な学習・挑戦・実践の場を提供していき、「人が育つちばぎんグループの構築」と「エンゲージメントの高い人材と組織の創出」の2つを柱として、新たな社会的価値を創出する組織を構築していきます。
- 51頁をご覧ください。

投資額・育成人数（投資対象者）を拡大

人的資本投資額

人材育成

賃上げ・初任給引き上げ NEW

- **賃上げ**
 - ・定期昇給とベアを合わせ、平均5%超の賃上げ（若手行員は最大7%程度）
 - ・非正規従業員の賃上げも実施

2年連続4%~5%超の賃上げ

■ **初任給引き上げ**

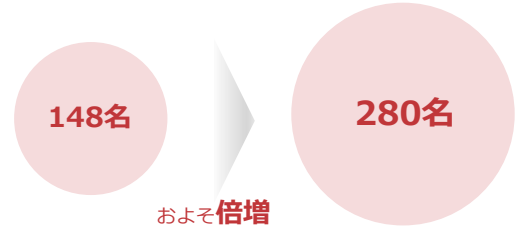
- ・新入行員の賃金を25,000円引き上げ
（大学卒の場合、205,000円 ⇒ 230,000円）

研修・育成費用の増額

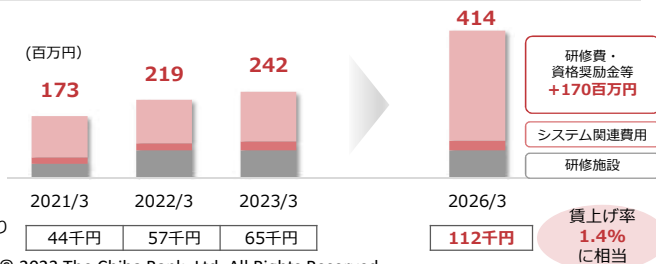
- ・経営・管理職育成強化
- ・DX人材育成強化
- ・自己啓発支援、ちばぎんアカデミー育成コンテンツ購入

前中計実績
(2020/4~2023/3)

今中計計画
(2023/4~2026/3)



法人営業担当	50名
個人営業担当	50名
DX人材	60名
外部トレーニー派遣 〔法人ソリューション、審査、 マーケット、企画等〕	90名
経営人材	30名



Copyright © 2023 The Chiba Bank, Ltd. All Rights Reserved.

- 今年度、当行は賃上げと初任給の引き上げを予定しています。定期昇給とベア合わせて平均5%を超える賃上げであり、4%~5%程度の賃上げを2年連続で実施しております。
- それに加えて、人的資本投資を加速し、2026年3月期には4億円の投資を実施する計画であり、これを賃上げ率に換算すると1.4%程度となります。
- 人材育成においては、3年間で、前中計の倍の人数となる、のべ280人をトレーニーや外部出向などにより育成する方針です。
- 続いて、サステナビリティ経営に関しては、要点のみを説明いたします。まず、55頁をご覧ください。

「サステナビリティ経営」の実践に向けて



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 	<ul style="list-style-type: none"> ESG推進委員会（2023年度よりサステナビリティ推進委員会に名称変更）の開催頻度を年2回から年4回へ変更
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 自社契約電力再生エネルギー[®]へ切替
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） エクモカーを病院へ寄贈 	<ul style="list-style-type: none"> TSUBASA「イノバティ&イノバジ」宣言制定 TSUBASA加メンバー制度創設
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 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 相談役の廃止 初の女性社内取締役を設置 	<ul style="list-style-type: none"> 指名・報酬・経営諮問委員会委員長変更

外部評価

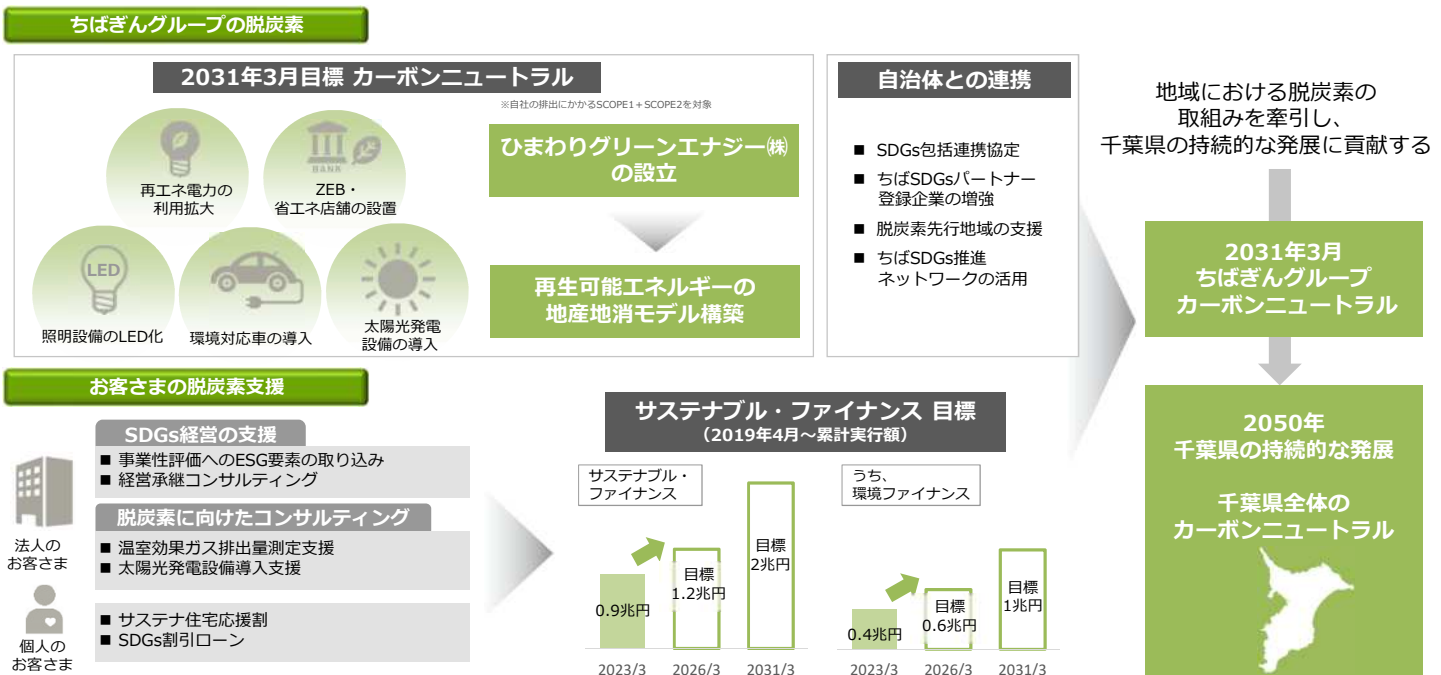
CDP気候変動スコア	地方銀行	大手行等	
<div style="border: 1px solid gray; padding: 5px; width: fit-content; margin: 0 auto;"> 邦銀として最高水準の「A-」を取得 </div> ◆世界平均：「B-」	A- 千葉	MUFG りそなHD	
	B	コンコルディアFG ふくおかFG	SMFG みずほFG SMTH
	B-	静岡	
	C	めぶきFG	

2022 CONSTITUENT MSCI日本株
女性活躍指数 (WIN)

Sanpa Sustainability Index

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権利、譲渡、買収ではありません。MSCI指数は、MSCIの独自の財産です。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。

地域の脱炭素化により、千葉県全体の持続的な発展に貢献

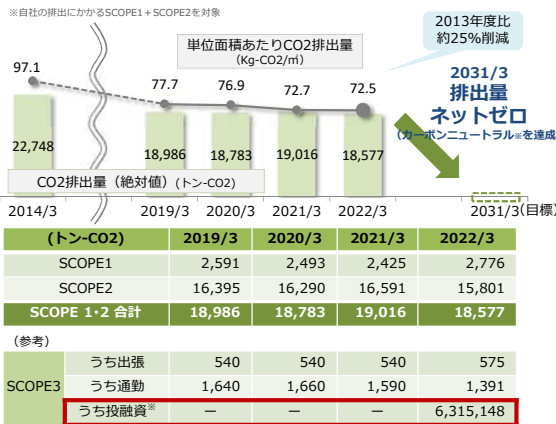


Copyright © 2023 The Chiba Bank, Ltd. All Rights Reserved.

- GXに関しては、当行グループの脱炭素と地域のお客さまの脱炭素支援を両輪で進め、2030年度の当行グループカーボンニュートラル、2050年の千葉県全体のカーボンニュートラル達成に向け、地域を牽引した取組みを強化してまいります。
- 56頁をご覧ください。

気候変動への対応（TCFD提言への取組み）

CO2排出量推移



SCOPE3 カテゴリ15開示対象拡大

2022年統合報告書より
ボトムアップアプローチによる計測開始
(上場企業が中心)

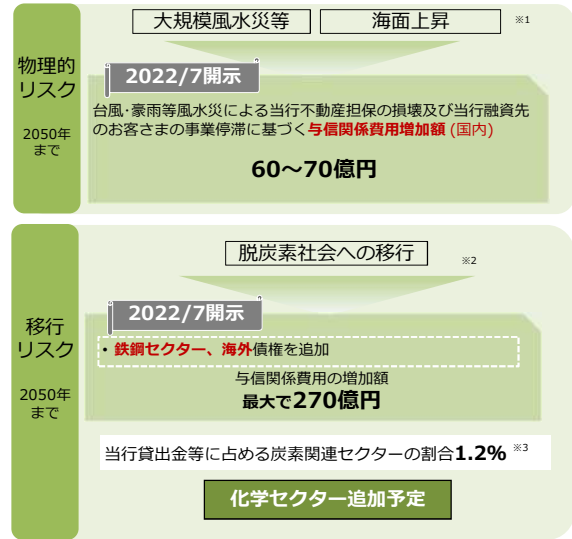
次期(2023年)統合報告書より
トップダウンアプローチによる計測を追加予定
(全融資先を対象)

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。帰属比率(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。

気候変動に伴うリスク

■シナリオ分析



※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、水連事業、再生可能エネルギー発電事業を除く。

○ 脱炭素に向けた取組みですが、当行ではSCOPE3のカテゴリ15、投融資先について、次回統合報告書で開示対象を拡大し、全融資先を対象とする予定です。

○ 1頁とばして、58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	2023/3期	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	26.9% (494名) 2023/4/3現在	30%
有給取得率	70%	72%	77.1%	80%
男性育児休業取得率	112.7%	102.9%	112.3%	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



TSUBASAクロスメンター制度（2022年8月～）



Copyright © 2023 The Chiba Bank, Ltd. All Rights Reserved.

地方創生

内閣官房・内閣府「地方創生に資する金融機関等の『特徴的な取組事例』に選定」**NEW** 6年連続

コロナ禍での地域医療体制強化に貢献



■ エクモカー事業

- ・地元企業を中心に開発した車両を千葉大学 医学部附属病院に寄贈
- ・質の高い医療サービス、オペレーションの効率化



■ 研修センター活用事業

- ・臨時の医療・宿泊療養施設として千葉県へ提供
- ・民間施設を臨時医療施設として活用した県内初の事例



内閣府「地方創生SDGs金融表彰」の受賞 **NEW**

官民連携による地方創生の取組みが評価

- ・県内企業・団体と「千葉SDGs推進ネットワーク」を設立
- ・千葉県が制定した「ちばSDGsパートナー登録制度」の普及を後押し
- ・SDGsに取組む県内企業等の裾野拡大につながっていることが高く評価

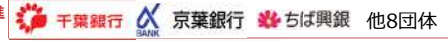


ちばSDGsパートナー登録制度の制定



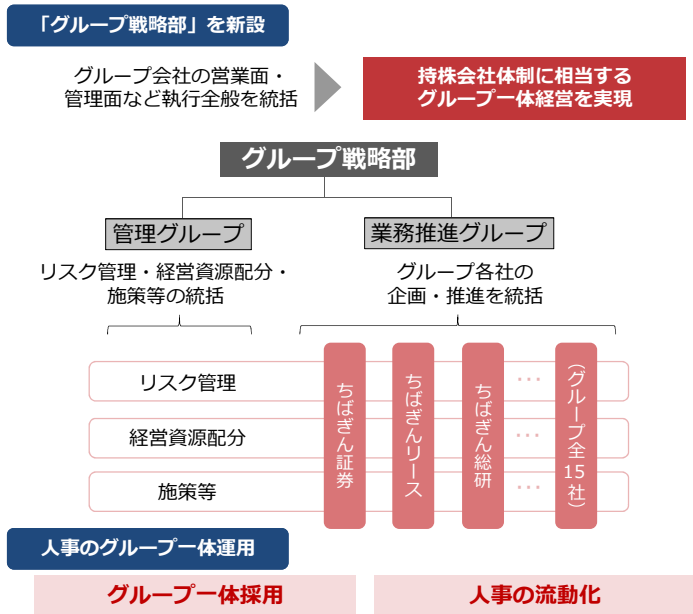
- SDGs普及や啓発、伴走支援
- ネットワーク会員同士の情報共有・連携

千葉SDGs推進ネットワーク

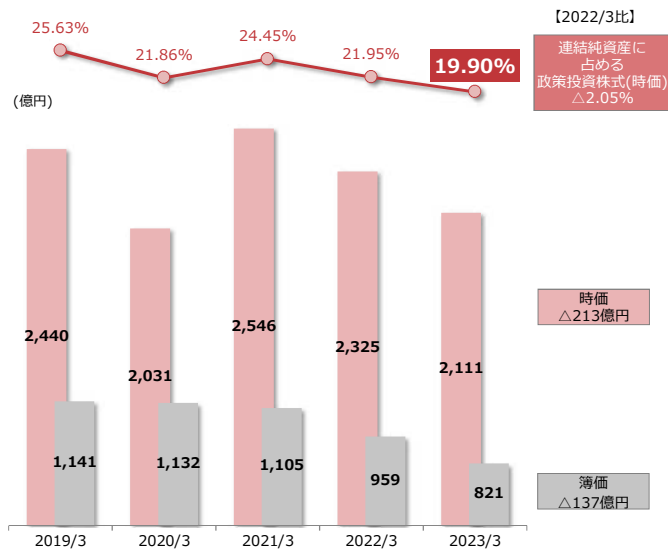


グループガバナンスの強化によるグループ一体経営の実現

グループ管理態勢の高度化



政策投資株式残高・連結純資産に占める割合



- グループ・ガバナンスにおいては、新設した「グループ戦略部」のもとで、グループ管理体制を一層高度化させてまいります。
- また政策投資株に関しては、保有目的や意義を継続して検証する中で縮減を進めたことで、連結純資産に占める政策投資株の時価残高の割合は20%を下回りました。引き続き、保有する政策投資株の管理を徹底してまいります。
- 以上で、私からの説明を終わります。ご清聴ありがとうございました。

資料



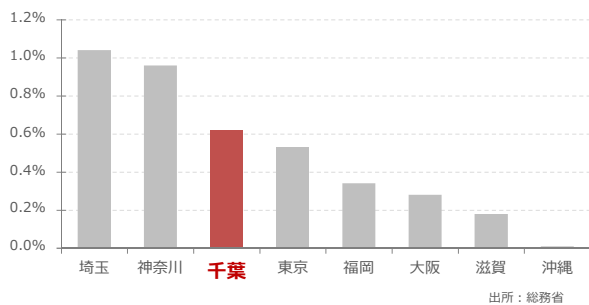
千葉県の経済環境は良好



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）

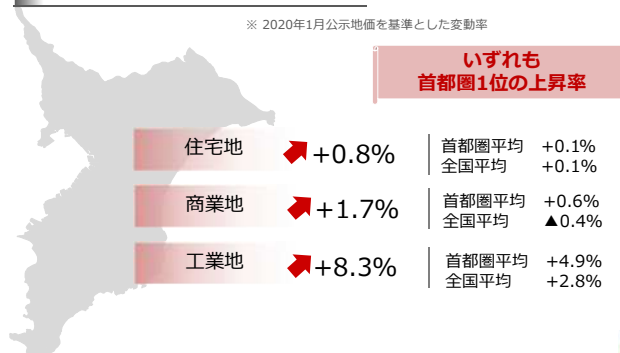
都道府県別転入超過 人口対比増加率（コロナ以降）

※ 2020年～2022年累計転入超過数 ÷ 2020年1月人口



公示地価（コロナ前比変動率）

※ 2020年1月公示地価を基準とした変動率

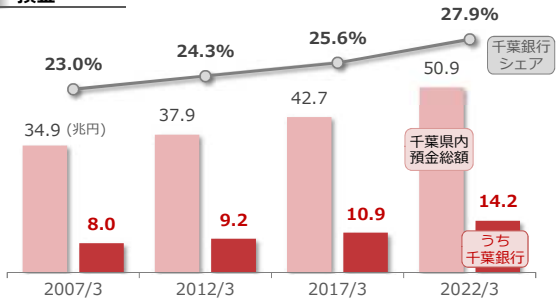


千葉県で圧倒的な営業基盤を確立 / 世界各国の最大銀行と比較しても相応の規模

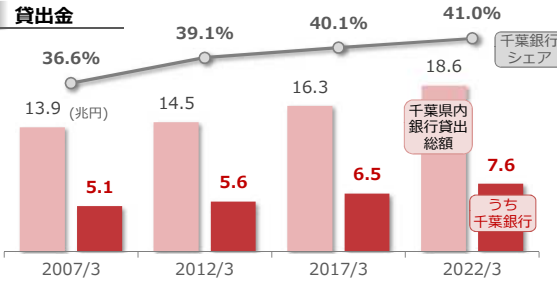
千葉県内 残高・シェア

出所：金融ジャーナル

預金



貸出金

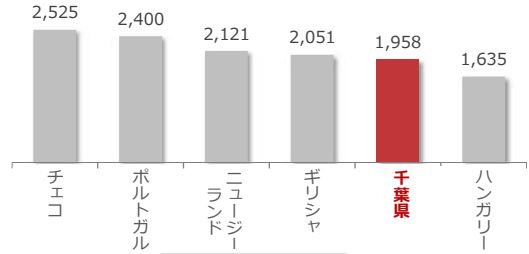


Copyright © 2023 The Chiba Bank, Ltd. All Rights Reserved.

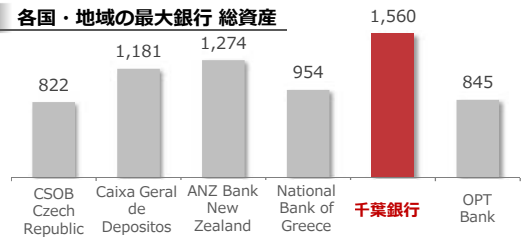
千葉県の経済規模 (世界各国と比較)
千葉銀行の総資産 (最大銀行との比較)

GDP

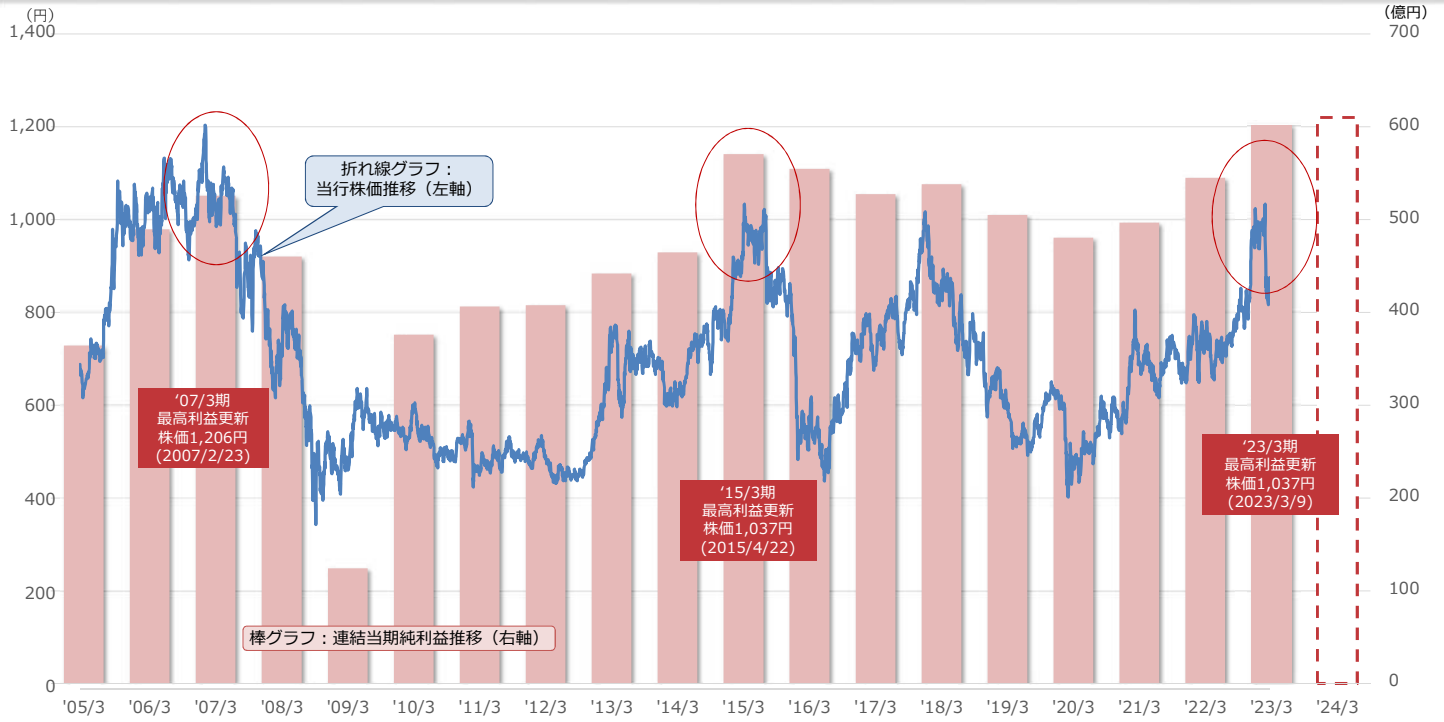
(億円)



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)



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。