



千葉銀行Webサイト
〔IRライブラリ〕



2024年3月期 決算説明会



2024年5月22日

皆様、おはようございます。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ご説明させていただきます。

業績の概要

業績概要	4
業績概要（連結）	5
資金利益	6
有価証券	7
外債オペレーション	8
円債オペレーション	9
役員取引	10
経費	11
与信関係費用・金融再生法開示債権	12
与信費用抑制の取組み	13
業績計画	14

中期経営計画/成長戦略

第15次中期経営計画の概要	16
主要計数	17
中計利益計画見直し	18
PBR向上ロジックツリー	19
PBR向上に向けて	20
成長戦略	21
RORA改善	22
2030年度に向けた持続的成長	23
金利上昇シミュレーション	24
営業基盤 貸出金平残・利回り・実行額	25
貸出金未残・預金未残	26
貸出金の状況	27
住宅ローン	28
無担保ローン	29

店舗ネットワーク	30
財務基盤 効率性・健全性・安定性	31
資本政策①②（資本運営・政策投資・還元）	32
アライアンス	34
個人 DXによる顧客体験の変革	38
DXによる一人あたり粗利の増加	39
個人戦略①②（金融商品販売・信託・相続）	40
法人 リアル・デジタルのハイブリッド	42
法人戦略①～⑤（法人ソリューション）	43
キャッシュレス	48
新規事業①～④	49
変革を支えるDX①～③	53
変革を支える人的資本①～③	56

「サステナビリティ経営」の実践に向けて

E ～GXの取組み①②～	62
S ～ダイバーシティ・地方創生～	64
G ～ガバナンス～	65

業務改善計画の進捗状況について

パーパス・ビジョンの制定	67
問題の真因分析と4つの取組み	68
業務改善施策による変化・実態の検証	69
主要施策の一覧	70

資料

千葉県内シェア・個人預金	72
千葉県について	73
（ご参考）当行業績・株価推移	74

業績の概要

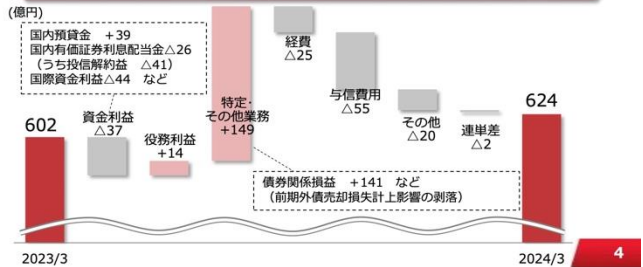


好調なトップラインや与信コストの抑制により、純利益計画を上振れて着地

単体	(億円)	2023/3	2024/3	前期比	2025/3 計画
業務粗利益		1,555	1,682	126	1,830
資金利益		1,403	1,366	△37	1,460
役員取引等利益		286	300	14	317
特定取引利益		13	11	△2	22
その他業務利益		△148	3	151	30
うち債券関係損益		△200	△58	141	13
経費(△)		825	851	25	885
業務純益(一般貸引繰入前)		730	831	100	944
コア業務純益		930	889	△40	931
除く投資信託解約損益		853	874	20	904
一般貸引当金繰入額(△)		-	-	-	9
業務純益		730	831	100	935
臨時損益		87	29	△57	7
うち不良債権処理額(△)		3	58	55	66
うち貸倒引当金戻入益		9	3	△5	-
うち株式等関係損益		83	93	10	70
経常利益		817	860	43	943
特別損益		△3	△2	0	△2
当期純利益		581	605	24	669
与信関係費用(△)		3	58	55	75
連結	(億円)	2023/3	2024/3	前期比	2025/3 計画
連結経常利益		869	902	32	979
親会社株主に帰属する当期純利益		602	624	21	680
(参考)					
連結業務純益(一般貸引繰入前)		818	917	98	1,052

- ◆ トップラインの業務粗利益は前期比+126億円の増収となり、2008年3月期以来16年ぶりに過去最高を更新
- ◆ 資金利益は、国内の預貸金利息が同+39億円と好調な一方で、投信解約益を国内・国際合計で同△61億円と抑制し、全体では同△37億円の減収
- ◆ 役員取引等利益は、法人ソリューション、キャッシュレスが牽引し、4期連続で過去最高を更新
- ◆ 債券関係損益は、前年に実施した外債売却損失計上の影響等が剥落したことで同+141億円の増収
- ◆ 経費は、人的資本投資や戦略的投資の実施により同+25億円増加したものの計画内であり、連結OHRは48%台と高い効率性を維持
- ◆ 与信関係費用は、予防的引当の実施等により同+55億円増加したものの計画内であり、不良債権比率は同△0.01%低下の0.92%と低位を維持
- ◆ 当期純利益は、連結の計画610億円に対して上振れて着地しており、単体・連結ともに2期連続で過去最高を更新

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)



Copyright © 2024 The Chiba Bank, Ltd. All Rights Reserved.

はじめに、業績概要です。資金利益が前期比で37億円減少した一方で、役員取引等利益が14億円増加で過去最高と好調であった他、前年度に実施した外債損切りの影響が剥落して債券関係損益が141億円改善したことなどから、業務粗利益は126億円の増加となり、2008年3月期以来16年ぶりに過去最高を更新しました。

投資信託解約損益を除くコア業務純益についても、5期連続増益の874億円と、好調な決算を維持しております。

与信関係費用は、前年度の大口の取立益が剥落した他、足元の環境を踏まえて一部債権に予防的な引当を行ったことなどから、前期比55億円の増加となりました。

以上を受けて、単体の経常利益は43億円増加の860億円、単体の当期純利益は24億円増加の605億円となりました。連結の当期純利益は21億円増加の624億円となり、2期連続で過去最高益を更新しました。

一過性要因の剥落により連単差は縮小

連結	(億円)	2023/3	2024/3	前期比
連結粗利益		1,641	1,754	112
資金利益		1,365	1,326	△ 38
役員取引等利益		404	409	4
特定取引利益		19	14	△ 5
その他業務利益		△ 148	3	152
営業経費（△）		889	922	32
与信関係費用（△）		0	66	66
一般貸倒引当金繰入額（△）		-	0	0
不良債権処理額（△）		0	66	66
株式等関係損益		90	111	21
持分法投資損益		3	4	1
その他		24	20	△ 3
経常利益		869	902	32
特別損益		△ 3	4	7
税金等調整前当期純利益		866	906	39
法人税等合計（△）		263	282	18
当期純利益		602	624	21
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		602	624	21
(参考)				
連結業務純益（一般貸引繰入前）		818	917	98

子会社の状況

※連結決算用に相替後のPL表示

【連結子会社】					
会社名	出資割合 (間接含む)	利益項目 (子会社間配当控除後)	2023/3	2024/3	前期比
ちばぎん証券	100%	経常利益	0	1	1
		当期純利益	0	△ 1	△ 2
ちばぎんリース	100%	経常利益	10	7	△ 2
		当期純利益	6	5	△ 1
ちばぎん保証	100%	経常利益	62	55	△ 7
		当期純利益	41	36	△ 5
ちばぎん ジェーシーピーカード※	100%	経常利益	12	12	△ 0
		当期純利益	8	8	0
その他5社 合計	100%	経常利益	7	5	△ 1
		当期純利益	5	10	4
合計		経常利益	93	82	△ 11
		当期純利益	62	58	△ 3

※ 2024年4月、ちばぎんジェーシーピーカードとちばぎんカードは吸収合併を実施（ちばぎんカードを吸収合併存続会社とする）

【持分法子会社】

6社 合計	持分法に応じた 当期純利益	3	4	1
-------	------------------	---	---	---

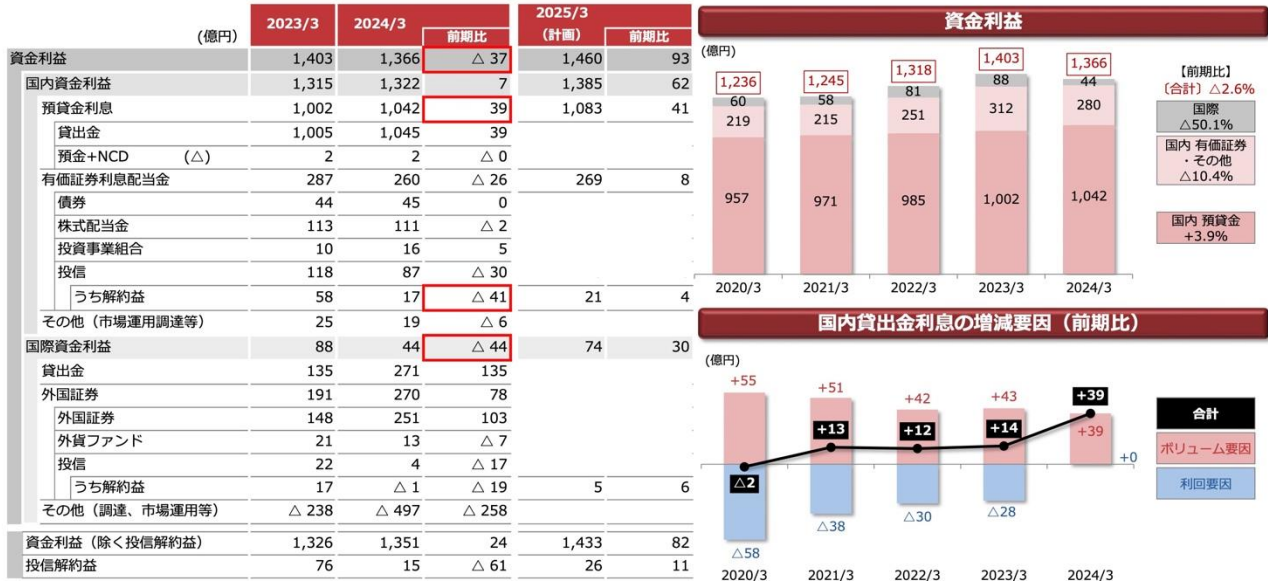
親会社への配当（△）	44	44	0
連単差※	21	18	△ 2

※未実現利益等の調整後

右側が、子会社の決算の状況となります。ちばぎん証券は、お客様のフォローを中心に活動していることから、小幅の赤字となっております。

ちばぎん保証は、前年に行った与信費用の戻入が剥落したことから、前年同期比で当期純利益が5億円減少しました。これらの結果、ボトムラインの連単差は2億円縮小しております。

国内預貸金利息が順調に伸びた結果、投信解約益を除いた資金利益は増加



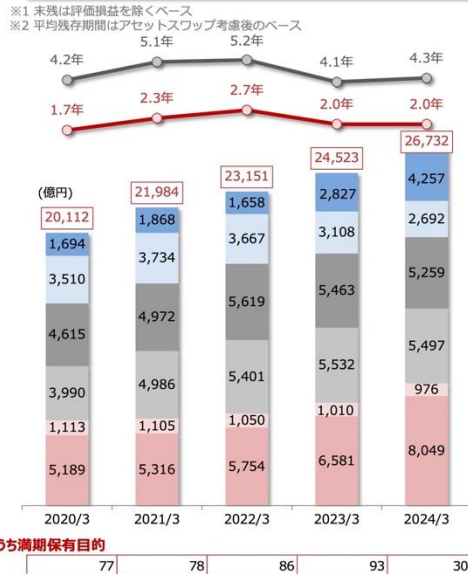
Copyright © 2024 The Chiba Bank, Ltd. All Rights Reserved.

資金利益は、投信解約益が減少したことを主因に、全体では37億円の減少となりました。国内部門は、預貸金利息が前期比39億円増加と好調であり、右下のグラフのとおり、利回り要因によるマイナスがなくなり、ボリューム要因による増加がそのまま資金利益に貢献しております。

一方で、投信解約益が41億円減少したことから、国内資金利益全体では7億円の増加にとどまりました。国際部門の資金利益は、投資信託の解約益が減少したことなどから、44億円の減少となりました。

リスクを抑制したポートフォリオ運用を継続、ヘッジ勘案後の評価益は株式を中心に増加

有価証券末残^{※1}・平均残存期間^{※2}



【2023/3末比】

円債
平均残存期間
+0.2年

外債
平均残存期間
+0.0年

【合計】+9.0%

国債
+50.5%

地方債
△13.3%

社債等
△3.7%

投信等
△0.6%

株式
△3.3%

外貨建有価証券
+22.3%

その他有価証券評価損益



【2023/3末比】

その他
+307

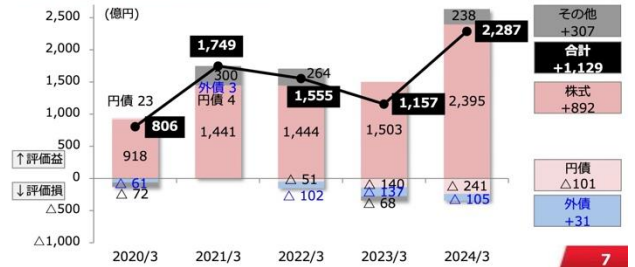
合計
+1,015

株式
+892

円債
△161

外債
△23

繰延ヘッジスワップ評価損益勘案後



【2023/3末比】

その他
+307

合計
+1,129

株式
+892

円債
△101

外債
+31

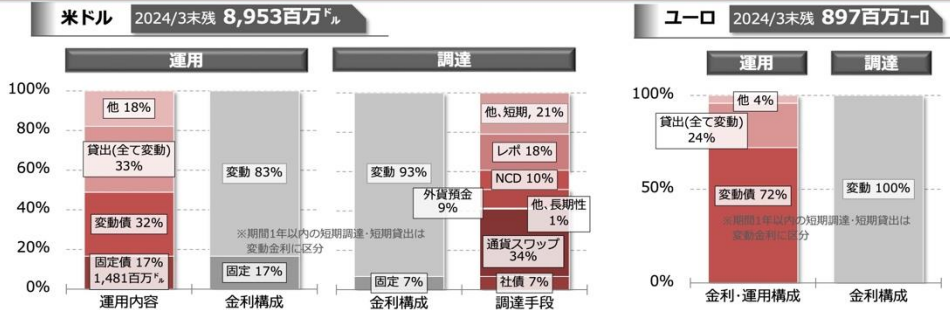
Copyright © 2024 The Chiba Bank, Ltd. All Rights Reserved.

有価証券残高は、円安の影響で外債残高が増加した他、第4四半期に円債を積み上げた結果、全体では9%増加しました。

国内外の金利が大きく変動する中で、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おり、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2,287億円の評価益と、前期末比で1,129億円増加しました。

海外金利の高止まりを受け、一部債券の入替を進め外債全体の利鞘はプラスを維持

運用・調達構造



外債ポートフォリオ変化

米ドル建固定債	2023年3末
残高 (億円)	1,669
利回り (%)	3%台半ば
調達コスト (%)	4%台半ば
外債合算	2023年3末
残高 (億円)	6,338
利鞘 (%)	0%程度
評価損益 (億円)	▲300
ヘッジ後 (億円)	▲137

2024年3月期の外債 (固定債) オペレーション			
米ドル建固定債	購入	売却・償還	為替要因
残高 (億円)	728	▲508	277
利回り (%)	5%程度	3%程度	-
売却損 (億円)		▲25	
ユーロ建固定債	購入	売却	
ユーロ固定債 (億円)	-	▲243	低利回りのユーロ固定債は全て売却
利回り (%)	-	0%台半ば	
売却損 (億円)		▲20	

米ドル建固定債	2024年3末
残高 (億円)	2,166
利回り (%)	4%台前半
調達コスト (%)	5%程度
外債合算	2024年3末
残高 (億円)	7,733
利鞘 (%)	0%程度
評価損益 (億円)	▲323
ヘッジ後 (億円)	▲105

■前期のオペレーション

- 低利回りの固定債売却による債券の入替を進め、利回りを改善
- アセットスワップ付債券を中心に投資

■今期の投資方針

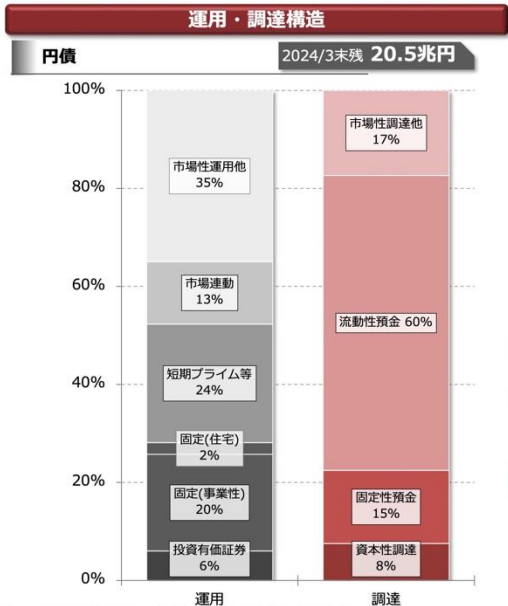
- 資金利益拡大に向け、アセットスワップ付債券を中心に投資を検討

Copyright © 2024 The Chiba Bank, Ltd. All Rights Reserved.

外債オペレーションについてご説明します。前期は、海外金利の高止まりを受け、低利回りの米ドル建て債券を中心にロスカットを実施した一方で、高利回りの債券に入替えてポートフォリオの改善を図っており、外債全体の利鞘は小幅のプラスとなっております。

海外金利は、引き続き高止まりしており、今期は変動債を中心に投資を進める方針です。

金利リスク抑制的な運用を継続しながら、金利上昇局面における固定債投資による資金利益向上を図る



評価損益の金利感応度 (10bp)

円債 金利期間別感応度…①

	~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	計
2023/3末	▲1	▲6	▲4	▲6	▲10	▲13	▲47
2024/3末	▲1	▲4	▲13	▲9	▲7	▲10	▲47

※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

円建投信 金利感応度…②

合計 +3億円 (2023/3末時点 ▲2億円) ※債券ヘッジファンドの保有により、金利上昇で評価損益は改善する。

10BPV合計 (①+②)
合計 ▲44億円

円債ポートフォリオ変化

円債合算	2023年3末	2024年3末
残高 (億円)	10,542	11,415
(うち固定債)	8,032	9,206
固定債利回り (%)	0.2%台前半	0.2%台半ば
評価損益 (億円)	▲116	▲275
ヘッジ後 (億円)	▲142	▲241

- #### ■前期のオペレーション
- 低金利局面においては、長期国債をアセットスワップ付で投資し、金利リスクを抑制しながら利回りを確保
 - 年度後半は、金利上昇局面を捉え、徐々に固定債を積み上げ
- #### ■今期の投資方針
- 国債を中心に残高の積み増しを慎重に進め、資金利益の向上を図る

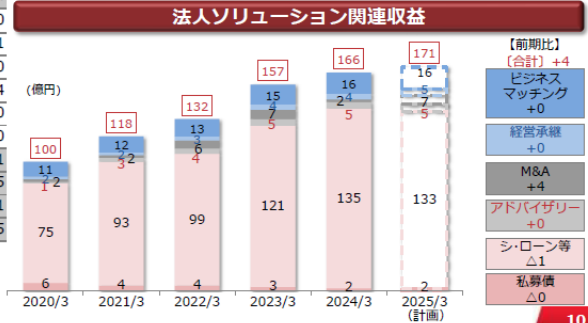
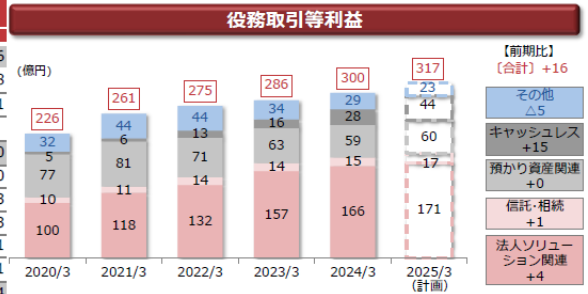
Copyright © 2024 The Chiba Bank, Ltd. All Rights Reserved.

円債投資については、金利リスクや評価損益を適切にコントロールしながら、金利上昇の取り込みを図り、資金利益の増加を目指してまいります。

前期は、長期国債をアセットスワップ付で投資しつつ、金利上昇局面では中期国債の購入を進め、固定債の利回りは0.2%台前半から0.2%台半ばまで上昇しました。今後も、金利動向を見極めながら慎重に投資を進めていく方針です。

法人ソリューション関連、キャッシュレスの好調推移により、4期連続で過去最高を更新

	(億円)	2023/3	2024/3	前期比	2025/3	前期比
					(計画)	
役員取引等利益		286	300	14	317	16
役員取引等収益		490	535	44	573	38
役員取引等費用(△)		204	235	30	256	21
<主な内訳>						
うち預かり資産関連		63	59	△3	60	0
うち投資手数料(信託報酬)		17	18	1	19	0
うち投資手数料(販売手数料)		8	7	△0	11	3
うち年金・一時払終身保険手数料		19	13	△5	10	△3
うち平準払保険手数料		12	17	4	18	1
うち金融商品仲介手数料		3	1	△2	-	△1
うち法人ソリューション関連		157	166	9	171	4
うち私募債		3	2	△0	2	△0
うちシ・ローン等		121	135	13	133	△1
うちアドバイザー手数料		5	5	△0	5	0
うちM&A手数料		7	2	△4	7	4
うち経営承継アドバイザー手数料		4	4	0	5	0
うちビジネスマッチング手数料		15	16	0	16	0
うち信託・相続関連		14	15	0	17	1
うちキャッシュレス関連		16	28	11	44	15
うち為替関連		125	129	3	128	△1
うちローン支払保険料・保証料(△)		130	139	8	144	5



Copyright © 2024 The Chiba Bank, Ltd. All Rights Reserved.

役員取引等利益は 300 億円と、4 期連続で過去最高を更新しました。

預かり資産関連が前期比 3 億円の減少となった一方で、法人ソリューション関連が 9 億円増加の 166 億円と過去最高を更新したことが、全体の増加を牽引しており、信託・相続やキャッシュレスも過去最高を更新し好調に推移しました。

戦略的投資の実施によりOHRは小幅に上昇したものの、引続き低水準を維持

経費・OHR

単体	(億円)	2023/3		2024/3		2025/3	
					前期比	(計画)	前期比
経費		825	851	25		885	34
人件費		393	404	10		412	8
物件費		368	383	14		405	21
税金		62	63	0		67	4
OHR		47.73%	49.30%	1.56%		48.7%	△0.5%
連結							
OHR		47.37%	48.76%	1.38%		47.6%	△1.1%

※ 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）

OHR推移

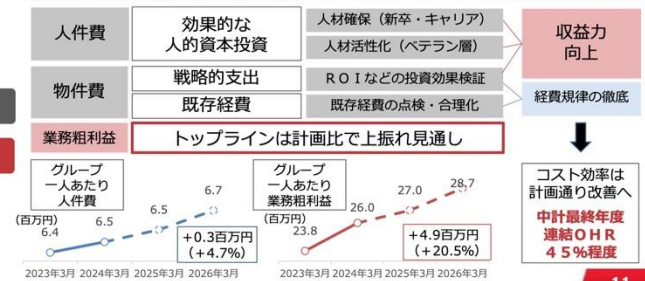


Copyright © 2024 The Chiba Bank, Ltd. All Rights Reserved.

経費の主な増減要因

(億円)	2024/3 (実績)	2025/3 (計画)
人件費 (△)	賃上げ +6 健康保険料率引き上げ +3 +10	賃上げ +8 行員継続制度拡大等 +4 退職給付費用の削減 △6 +8
物件費 (△)	新規投資等 +5 採用・育成活動の拡大 +2 +14	戦略的投資等 +15 減価償却増加等 +8 効率化実現・コスト削減 △3 +21
税金 (△)	+0	消費税の増加等 +4 +4

今後の経費・OHRの見通し



経費は、賃上げによる人件費増加や戦略的投資による物件費増加により、25 億円の増加となりました。

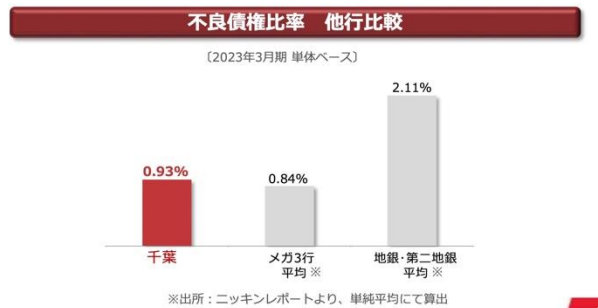
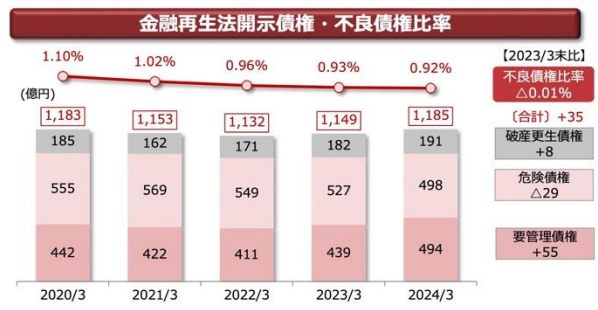
その結果、OHR は小幅に上昇しましたが、引き続き 50%割れの水準を維持しており、中計最終年度に向けては、トップラインを中心に戦略的投資の効果が現れることで、45%程度に低下することを見込んでおります。

収益力向上につながる効果的な人的資本投資拡充を進めており、右下のとおり、一人あたり人件費は増加するものの、一人当たり業務粗利益の増加はそれを大きく上回る見通しです。

今後も、当行の強みである低水準な OHR を維持するために、物件費を含め適切にコスト管理をしてまいります。

引き続き不良債権の新規発生は低地で推移しており、地銀で最も低い水準にある不良債権比率は更に低下

与信関係費用				
(億円)	2023/3	2024/3	前期比	2025/3 (計画)
与信関係費用 (△)	3	58	55	75
一般貸倒引当金純繰入額 (△)	△ 23	△ 2	21	9
不良債権処理額 (△)	27	61	34	66
貸出金償却・個別貸倒引当金純繰入額等 (△)	61	76	15	93
うち個別貸倒引当金純繰入額 (△)	14	△ 1	△ 15	5
うち新規発生 (△)	68	86	18	100
うち既先 (△)	4	2	△ 2	2
うち回収等	12	12	△ 0	10
償却債権取立益	34	15	△ 18	26
与信費用比率 (△)	0bp	4bp	4bp	5bp

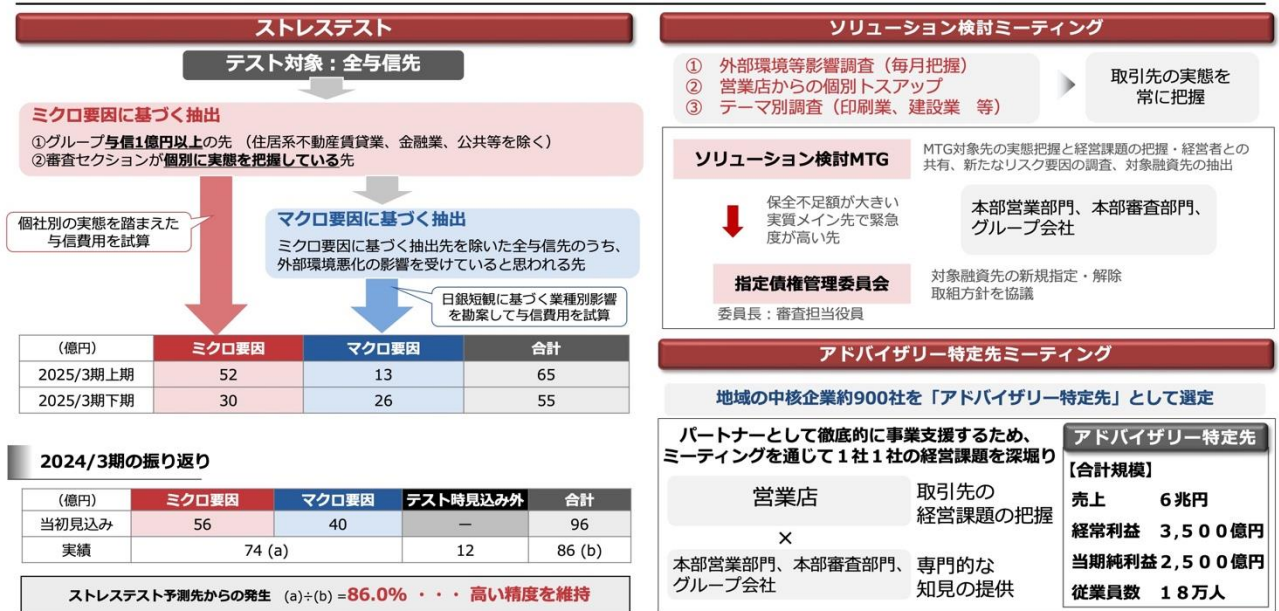


Copyright © 2024 The Chiba Bank, Ltd. All Rights Reserved.

与信関係費用は、58 億円の計上となりました。一部債権に予防的な引当を行ったことなどから、前期比 55 億円増加しておりますが、計画比では 11 億円少なく、想定の範囲内となっております。

また、右上のグラフにお示したように、不良債権の発生が引き続き抑制されている一方で、貸出金残高は順調に積み上がっていることから、不良債権比率は 0.01%低下の 0.92%と、健全な水準を維持しております。

与信状況の正確な把握 / 伴走支援の実施



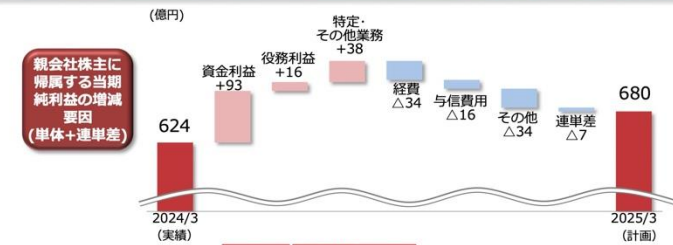
Copyright © 2024 The Chiba Bank, Ltd. All Rights Reserved.

ストレスシナリオにおけるストレス下の新規発生見込み額は、今期合計で120億円となっております。

今期の業績計画には、新規発生を100億円織り込んでおりますが、2021年3月期以降、予防的・前倒し引当を除いた新規発生実績は、ストレスシナリオにおける見込み額の4割から7割程度にとどまっており、保守的な計画となっております。

引き続き、ソリューション検討ミーティングや、アドバイザー特定先ミーティングなどを通じた伴走支援を徹底して、与信費用抑制に取り組んでまいります。

単体	2024/3	2025/3	前期比
(億円)	(実績)	(計画)	(前期比)
業務粗利益	1,682	1,830	147
資金利益	1,366	1,460	93
役務取引等利益	300	317	16
特定取引利益	11	22	11
その他業務利益	3	30	26
うち債券関係損益	△ 58	13	72
経費 (△)	851	885	34
業務純益(一般貸引繰入前)	831	944	113
コア業務純益	889	931	41
除く投資信託解約損益	874	904	29
一般貸倒引当金繰入額 (△)	-	9	9
業務純益	831	935	104
臨時損益	29	7	△ 22
うち不良債権処理額 (△)	58	66	7
うち貸倒引当金戻入益	3	-	△ 3
うち株式等関係損益	93	70	△ 23
経常利益	860	943	82
特別損益	△ 2	△ 2	0
当期純利益	605	669	63
与信関係費用 (△)	58	75	16
連結	2024/3	2025/3	前期比
(億円)	(実績)	(計画)	(前期比)
連結経常利益	902	979	76
親会社株主に帰属する当期純利益	624	680	55
(参考)			
連結業務純益(一般貸引繰入前)	917	1,052	134



	2024/3	2025/3	前期比
(億円)	(実績)	(計画)	(前期比)
資金利益	1,366	1,460	93
国内資金利益	1,322	1,385	62
預貸金利息	1,042	1,083	41
有価証券利息配当金	260	269	8
うち投信解約損益	17	21	4
国際資金利益	44	74	30
うち投信解約損益	△ 1	5	6
役務取引等利益	300	317	16
うち預かり資産関連	59	60	0
うち法人ソリューション関連	166	171	4
うち信託・相続関連	15	17	1
うちキャッシュレス関連	28	44	15
うち為替関連	129	128	△ 1
うちローン支払保険料・保証料(△)	139	144	5



Copyright © 2024 The Chiba Bank, Ltd. All Rights Reserved.

今期の業績計画についてご説明します。資金利益は、国内預貸金利息を中心に 93 億円の増加を見込んでいます。他、役務取引等利益についても 16 億円の増加を見込んでおり、トップラインの業務粗利益は 147 億円増加の 1,830 億円を見込んでおります。

また、中計最終年度に向け、人的資本投資や DX 投資などへの戦略的支出を行うことから、経費は 34 億円の増加を見込んでおります。

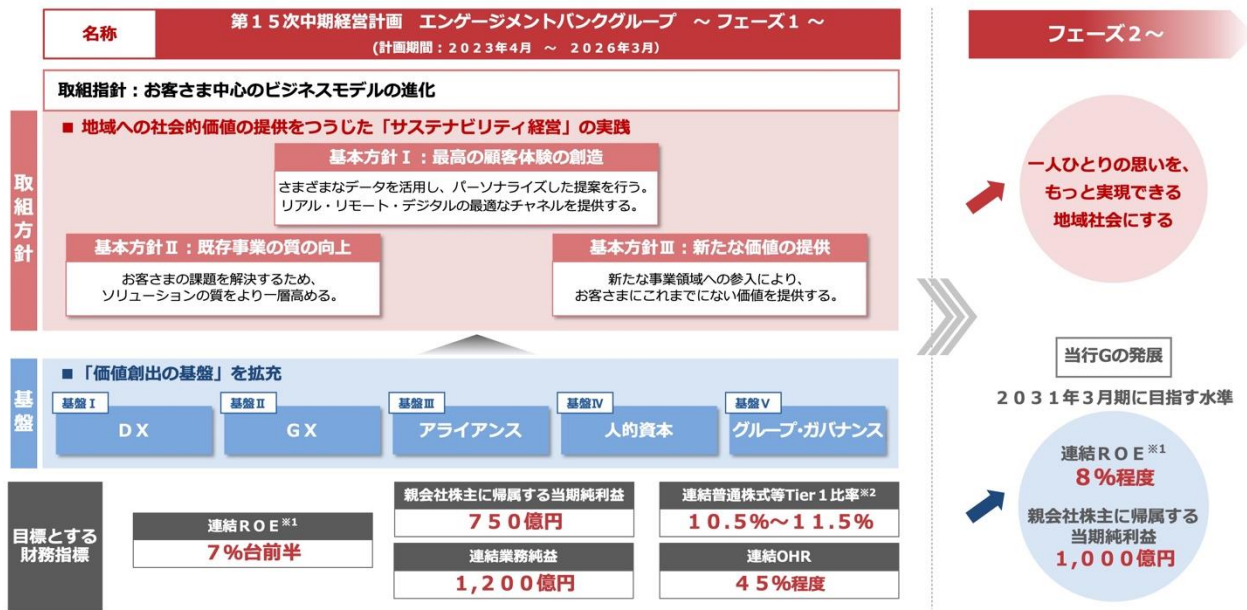
与信関係費用は 16 億円の増加を見込んでおり、先ほどご説明したように、保守的な計画です。

これらの結果、連結の当期純利益は 55 億円増加の 680 億円と、3 期連続で過去最高を更新する計画です。

なお、この計画値には政策金利引き上げを織り込んでおらず、仮に利上げがあった場合は収益にプラスの効果があります。後ほど詳しくご説明します。

中期経営計画 / 成長戦略





今中期経営計画は、スタートから1年が経過しましたが、今後の目指す方向に変更はございません。パーパス、ビジョンを経営の軸とした経営を徹底してまいります。

主要計数

一人ひとりの思いを、もっと実現できる地域社会にする

(億円)

	2023/3 実績	2024/3 実績	2025/3 計画	2026/3 目標	2023/3比
業務粗利益	1,555	1,682	1,830	1,940	+384
経費(△)	825	851	885	880	+54
業務純益 (一般貸引繰入前)	730	831	944	1,060	+329
与信関係費用(△)	3	58	75	80	+76
経常利益	817	860	943	1,016	+198
当期純利益	581	605	669	715	+133
親会社株主に帰属 する当期純利益	602	624	680	750	+147
連結業務純益 (一般貸引繰入前)	818	917	1,052	1,200	+381
連結OHR	47.37%	48.76%	—	45% 程度	—
連結普通株式等Tier1比率 [※]	(10.57%) パーゼルⅢ 最終化運用前	11.87%	—	10.5%~ 11.5%	—
連結ROE	株主資本	6.38%	6.40%	—	7%台 前半
	東証基準	5.68%	5.56%	—	6%程度

※パーゼルⅢ最終化完全実施ベース(有価証券評価差額金除き)

Copyright © 2024 The Chiba Bank, Ltd. All Rights Reserved.

主な取組み

【基本方針Ⅰ：最高の顧客体験の創造】

- ◆ アプリ・ポータル機能改善と浸透、水戸・浜松町の支店化
- ◆ デジタルマーケティングの高度化

【基本方針Ⅱ：既存事業の質の向上】

- ◆ 投信4大施策のリリース、FD・活動量重視の活動への転換
- ◆ 企業コンサルティング室の新設による伴走支援強化
- ◆ 自治体キャッシュレスの推進

【基本方針Ⅲ：新たな価値の提供】

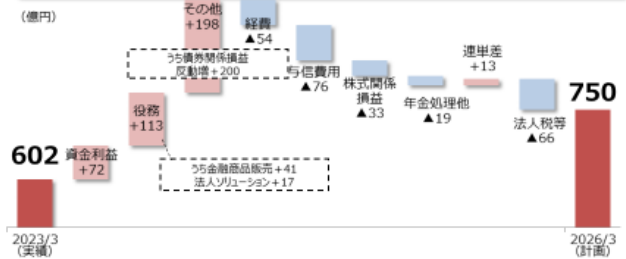
- ◆ ひまわりグリーンエナジーの設立・旭発電所の運転開始
- ◆ 広告事業の開始、不動産ファンドの活用、ちばぎん商店の黒字化

【価値創出の基盤】

- ◆ (グループガバナンス) パーパス・ビジョンの浸透、グループ一体経営の強化
- ◆ (GX) TCFD関連の開示拡充、C-Checkerのリリース
- ◆ (アライアンス) じゅうだん会との連携

親会社株主に帰属する当期純利益の推移(中計3年間)

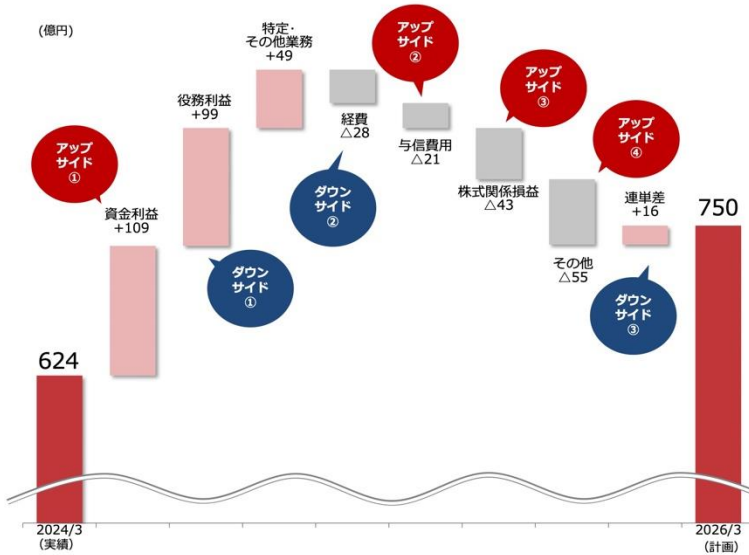
(億円)



17

アップサイドとダウンサイドをコントロールしながら750億円の達成をめざす

中期経営計画・連結当期純利益 当初想定からのアップサイド・ダウンサイド



Copyright © 2024 The Chiba Bank, Ltd. All Rights Reserved.

当初想定からのアップサイド

- 1 資金利益**
 - 貸出金利上昇による国内資金利益の改善
 - 株式配当金の増加
- 2 与信関係費用**
 - ソリューション検討ミーティングの実施による与信関係費用の抑制
 - 保守的に積み上げた引当金の取り崩し
- 3 株式等関係損益**
 - 株式市場上昇に伴う株式売却益の増加
- 4 その他**
 - 長期金利上昇による年金負債の減少

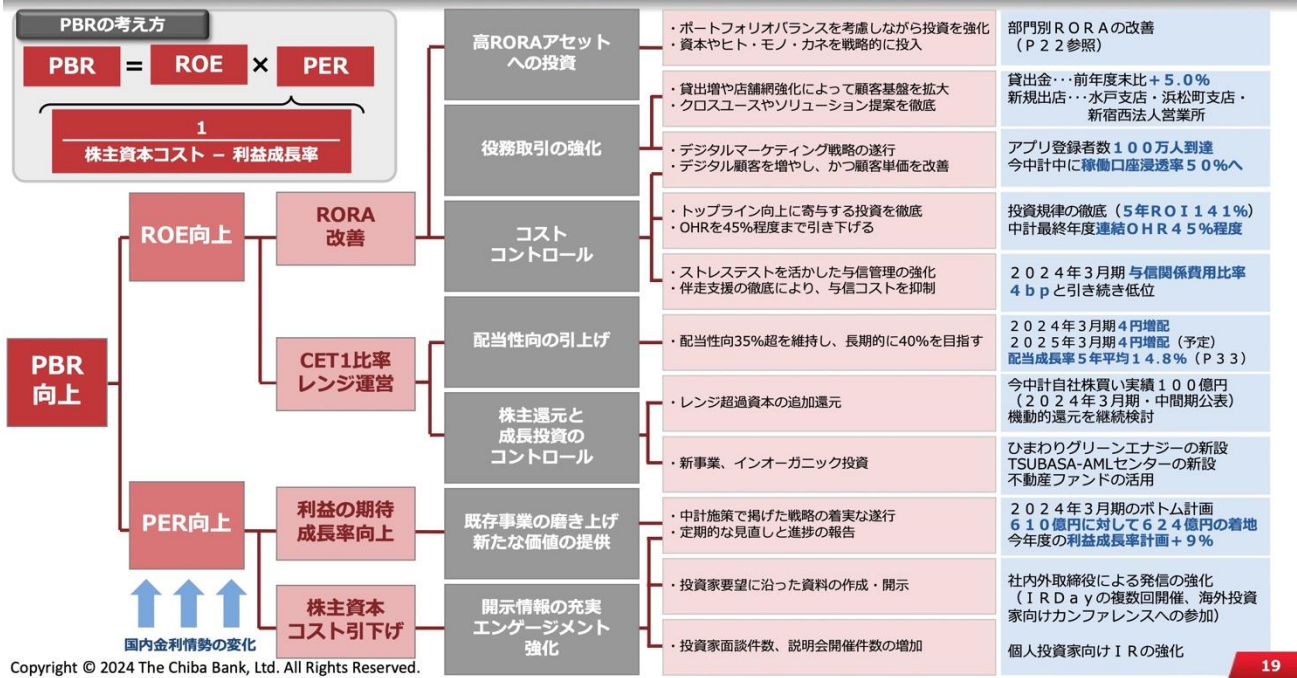
当初想定からのダウンサイド

- 1 役員取引等利益**
 - 金融商品販売の収益が当初計画比で進捗が劣後
- 2 経費**
 - 人的資本投資拡充による経費増加
- 3 連単差**
 - ちばぎん証券：アフターフォローへの注力により収益の進捗が劣後

環境変化に伴い、中計で計画するボトムライン750億円の達成に向けて、アップサイド、ダウンサイド要因が生じております。

アップサイドでは、資金利益における国内資金利益の増加の他、与信関係費用の抑制や株式関係損益の増加、加えて長期金利上昇による年金負債の減少などが見込まれております。

一方で、ダウンサイドとしては、金融商品販売に係る収益や連単差で、進捗の計画比で劣後していることに加え、人的資本投資の拡充による経費の増加を想定しております。



PBR向上に向けた取り組みをロジックツリーとして整理しております。それぞれの項目に対応する取り組みを、右側の青い表にお示ししております。

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

当りのPBR改善策

足元のPBRは**0.8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

6.38% → 7%前半 → 8%程度

※株主資本ベース
2023/3 2026/3 2031/3

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

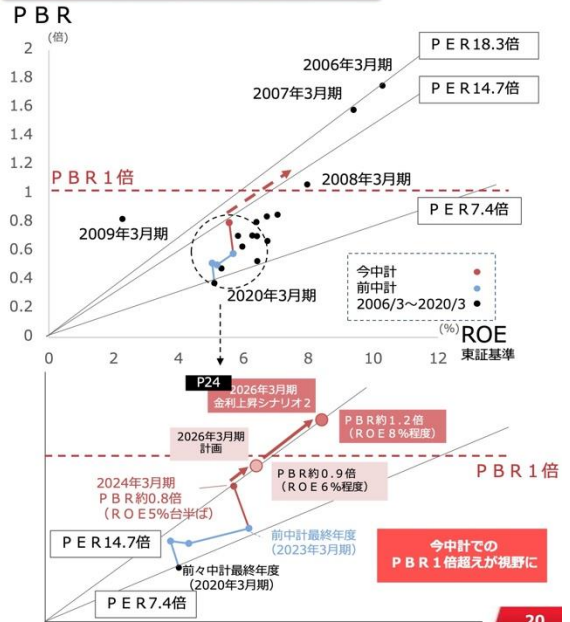
■ 連結当期純利益計画

(億円) 602 750 1,000

2023/3 2026/3 2031/3

PBR・ROEの推移 (2006/3~2024/3)

※以下記載のROEは東証基準



PBRを高めるために、ROE向上に向けたRORAの改善、資本コスト引き下げに向けた非財務情報の開示、持続的な利益成長についての成長戦略や金利効果の見通しなど、今回のようにしっかりとご説明してまいります。

右下にお示ししたとおり、足元のPER水準において金利上昇が進んだ場合、今中計でのPBR1倍超えが視野に入る状況となっております。

2023/3期 実績

純利益…602億円
RORA…0.75%
ROE※…6.38%
(東証基準) 5.68%

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

Copyright © 2024 The Chiba Bank, Ltd. All Rights Reserved.

※ ROE：株主資本ベース

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

経営承継・M&Aの強化

コンサル機能強化
非融資先への提案強化

ファイナンスメニューの多様化

個人

個人のビジネスモデル変革

総合金融コンサルの実践

預かり資産

住宅ローン

相続・信託

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

+14億円

アプリ・ポータルの機能拡充

ネットローンセンター

投信4大施策

入出金データ・AI等を活用した審査

新事業

+16億円

キャッシュレス

広告事業

電力事業

ちばぎん商店

BaaS事業

メタバース事業

不動産ファンド

エネルギー事業

オンアド

AMLセンター

ソニー銀行連携

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%

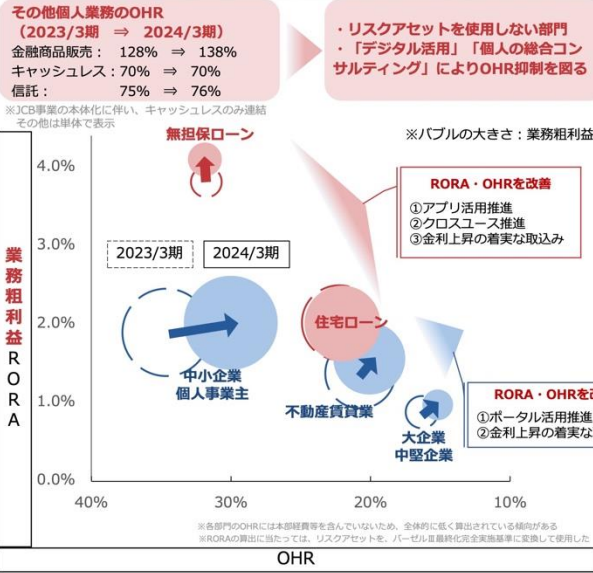
2026/3期 計画

純利益…750億円
RORA…0.83%

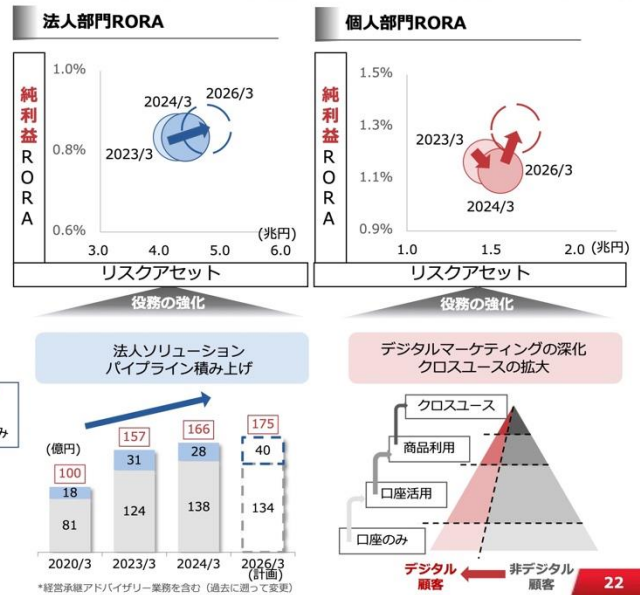
ROE※…7%台前半
(東証基準) 6%程度

部門・資産別のRORA・OHRは総じて改善、引き続きRORA改善に向けた取組みを行う

資産・部門別トップラインRORAとOHR (2024/3期基準)



ボトムラインRORA

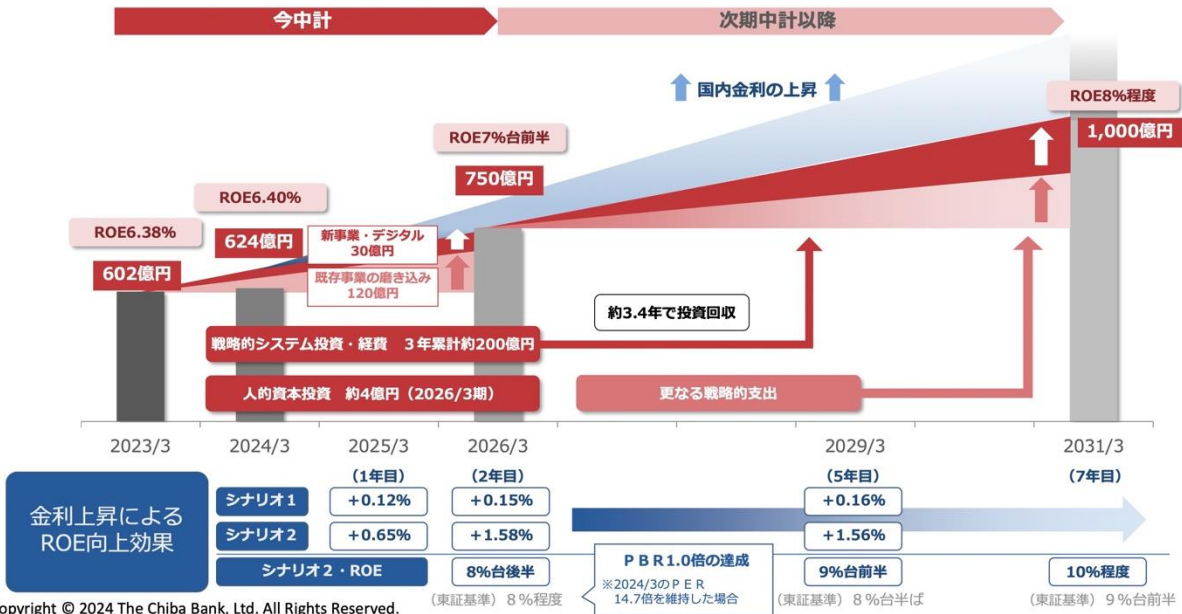


左側は、半年前にご説明した、当行の資産・部門別の RORA と OHR をプロットしたグラフです。2023 年 3 月期から 2024 年 3 月期への変化を矢印で示しております。

各部門・資産ともに総じて RORA の改善、OHR の低下が進んでおります。金利上昇を取り込んだこと、また法人部門は役務が好調だったことなどが要因となります。

個人ではアプリの活用およびクロスユースの推進、法人では法人ソリューションの強化、全体では金利上昇を捉えたプライシングを徹底し、更なる改善を図ってまいります。

既存事業の磨き込み、新事業・デジタルの取組みを強化。アップサイドとして国内金利上昇を取り込む

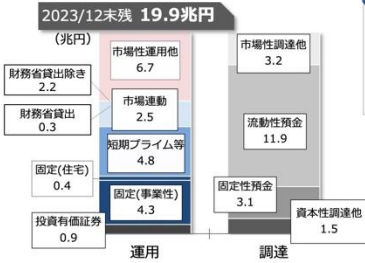


2031年3月期の連結当期純利益1,000億円、ROE8%に向けて、戦略的に取り組みを進めてまいります。

足元の金利上昇については、二つのシナリオでROEへの影響を算出しており、シナリオ2では2年目でプラス1.58%、5年目でプラス1.56%のROE向上が見込まれるため、このシナリオにおいて、2031年3月期にはROE10%程度が見えてまいります。

日銀の政策金利変更に伴う金利上昇シミュレーションを実施

円貨 運用・調達構造



日銀当座預金 運用・調達構造の変化



シナリオ1

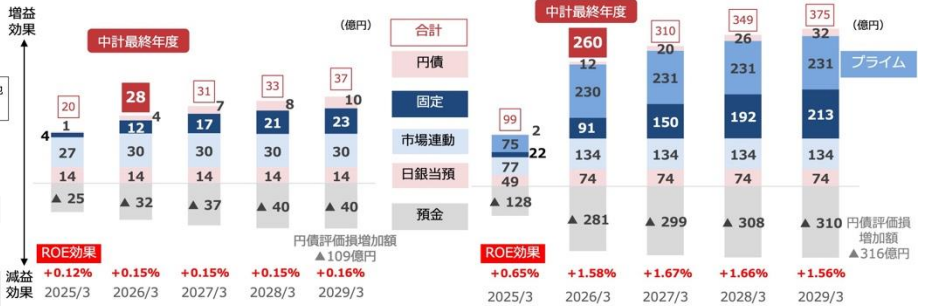
金利横ばい（足許の金利実績に基づき試算）

- ・2024年4月 月中平均金利横ばい
- ・短期プライムレートは不変

シナリオ2

2024年9月に政策金利0.5%へ引き上げ

- ・国債10年利回り1.5%
- ・TIBOR（2024年9月まで）政策金利変更後の水準維持（2024年9月以降）2023年12月平均金利+0.60%の水準
- ・短期プライムレートは2024年9月以降 +0.5%



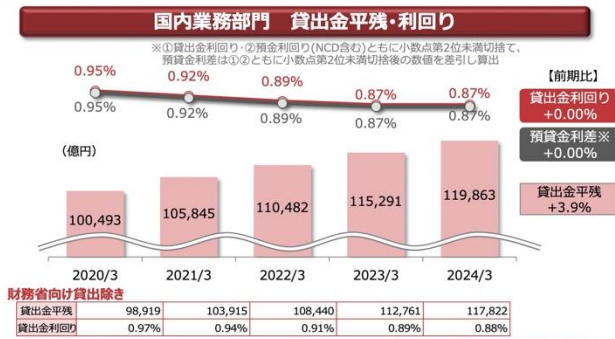
- 2023年12月の市場金利との差分を効果として算出
- 2023年12月末のポートフォリオを前提に残高横ばいで試算
- 事業性固定金利貸出の追随率60%
- 短期プライムレートは2023年12月より不変
- 預金金利は2024年4月より引き上げ
- 円債期日到来時、市場金利上昇を反映して同額を再購入

- 2023年12月の市場金利との差分を効果として算出
- 2023年12月末のポートフォリオを前提に残高横ばいで試算
- 国債利回りは全年限でのバラレル上昇を想定 (+0.89%)
- 事業性貸出において固定貸出の追随率60%、プライム貸出の追随率80%
- 預金金利は市場金利の上昇を踏まえた引き上げを想定
- 円債期日到来時、市場金利上昇を反映して同額を再購入

金利上昇影響についてご説明します。政策金利が足元から横ばいで推移するシナリオ1と、もう一段金利が上昇するシナリオ2の二つのシミュレーションを行っており、シナリオ1については足元の金利を踏まえた見直しを行っております。

中計最終年度の増益が、シナリオ1ではプラス28億円となり、シナリオ2ではプラス260億円、ROE換算でプラス1.58%の効果が見込まれます。

国内貸出金利回りはプラスに反転、一般事業者向け・住宅ローンともに実行額が好調

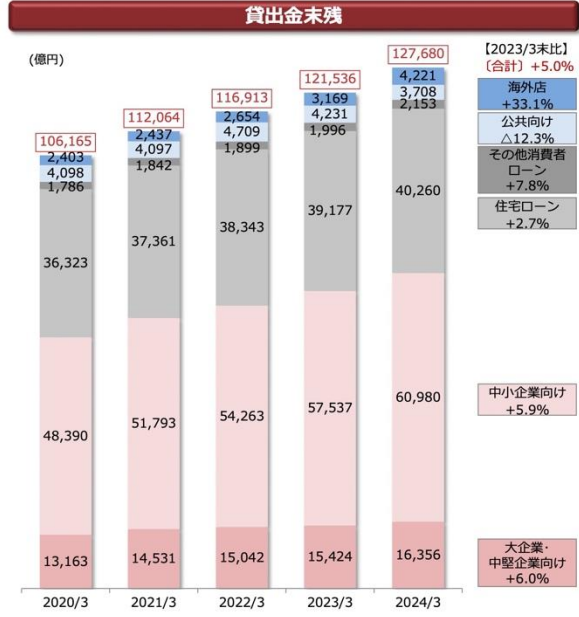


Copyright © 2024 The Chiba Bank, Ltd. All Rights Reserved.

当行の強みに沿いまして、足元の状況をご説明します。まずは、営業基盤についてです。左上のグラフに記載のとおり、国内部門の貸出金利回りは16期ぶりに反転しました。

右下に記載の、一般事業者向け貸出金実行額は、直近5年、コロナ前とコロナ禍で需要が増加した時期を上回っており、貸出金の増加に寄与しています。

貸出金は事業者向け・住宅ローン・その他消費者ローンともに増勢を維持、預金も順調に増加



Copyright © 2024 The Chiba Bank, Ltd. All Rights Reserved.

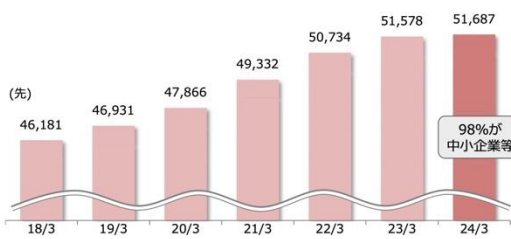
貸出金は、前期比 6,100 億円、5%増加の 12 兆 7,600 億円となりました。中小企業向け、大企業向けともに事業者向け貸出が順調に増加した他、住宅ローン、その他消費者ローンも増勢を維持しております。

右上のグラフでお示したエリア別では、県外が成長しており、県内も資金需要をしっかりと取り込みました。

右下のグラフの預金に関しても、個人、法人ともに順調に増加しており、5,000 億円、3.4%増加の 15 兆 9,500 億円となりました。

好調な住宅需要を背景とする貸出ポートフォリオは保全率も高く、強みである貸出資産の健全性に寄与

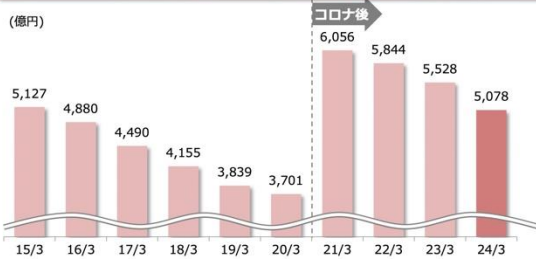
一般貸出 融資先数（国内のみ・公共除き）



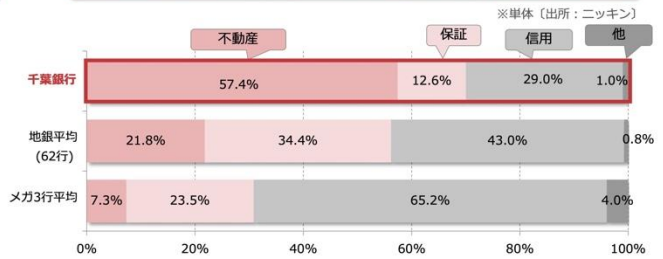
業種別 貸出金割合（2023/9末）



保証協会付貸出残高



担保別 貸出金割合（2023/9末）

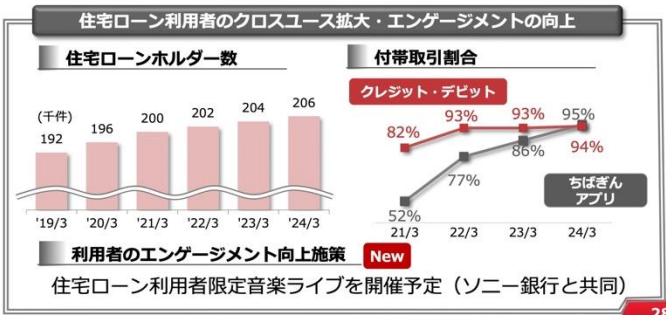
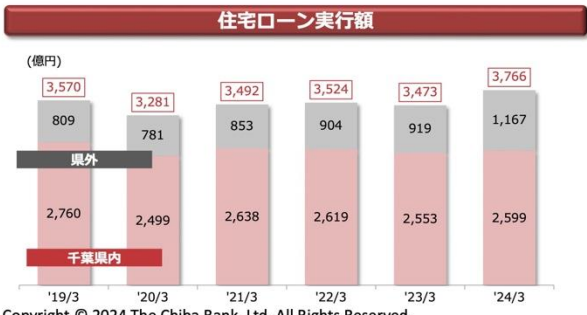


Copyright © 2024 The Chiba Bank, Ltd. All Rights Reserved.

右下の表のとおり、住宅ローン 4 兆円と不動産賃貸業向け貸出金 3 兆円弱を合わせた合計 7 兆円程度の担保付貸出金の割合が 57%と、メガバンクや地方銀行平均と比較して突出しております。

入り口での金利ストレス審査や保守的な担保掛け目などが、信用コストの低さにつながっており、貸出金事業の安定性を支える一つとなっております。

検討 → ローン実行 → 返済 のあらゆる段階で提案を最適化



Copyright © 2024 The Chiba Bank, Ltd. All Rights Reserved.

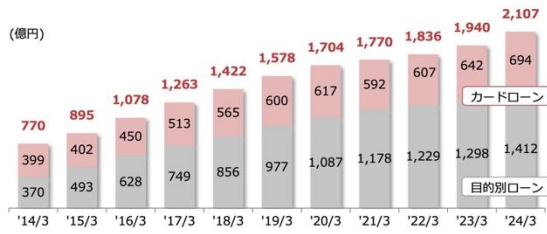
住宅ローン残高は、引き続き順調に増加を続けております。また、左下の表のとおり、住宅ローン実行額はコロナ前の過去5年と比較しても最高となっております。

右下のとおり、住宅ローンをご契約いただいたお客様の9割以上にクレジットカード、デビットカード、アプリをお申し込みいただいております。これらサービスを通じてお客様満足度を一段と高めることで、更なる取引の拡大を目指してまいります。

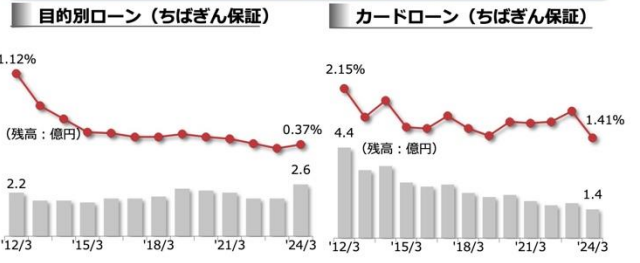
また、エンゲージメント向上に向けたソニー銀行との連携施策として、住宅ローン利用者限定の音楽ライブを開催する予定です。

無担保ローン残高は順調に増加、アプリによる非対面化を促進

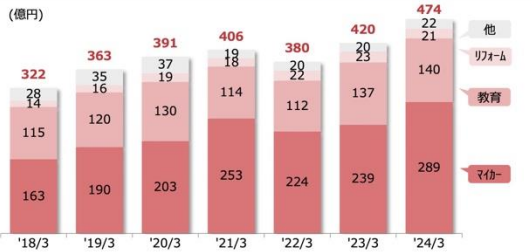
無担保ローン残高



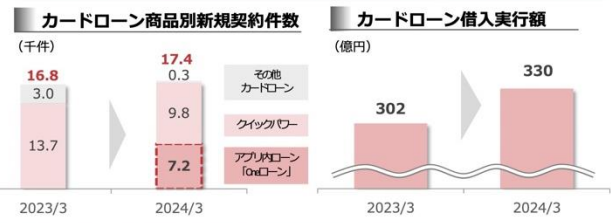
延滞債権残高・延滞率



目的別ローン実行額



カードローン商品別新規契約件数・借入実行額

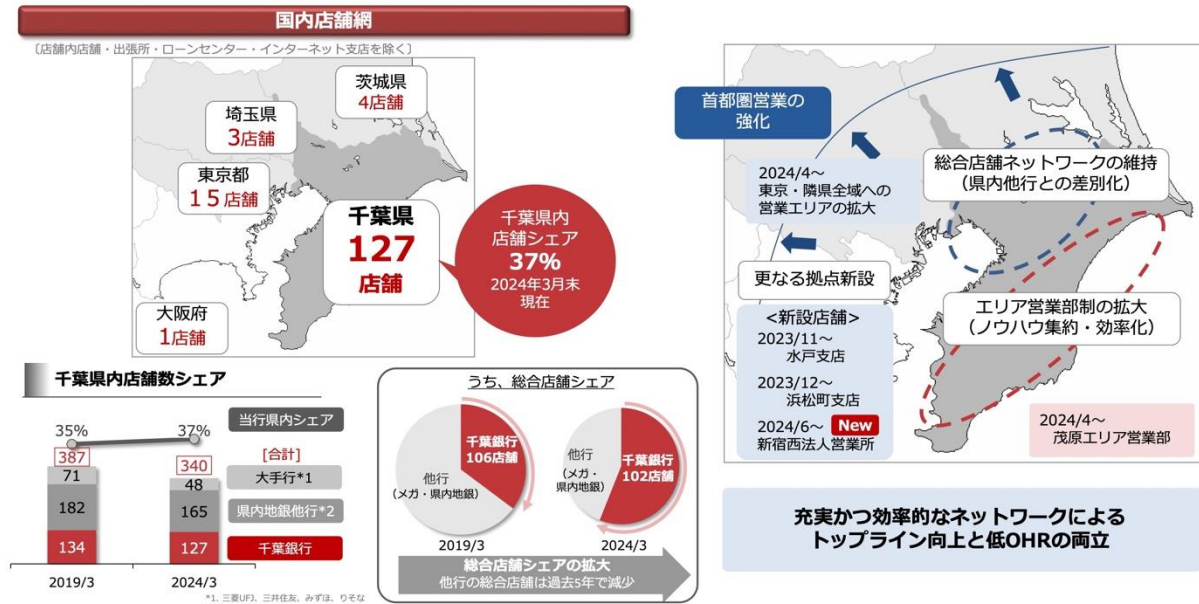


・2023年3月の取扱開始から1年で新規契約の約4割がアプリ内ローン「Oneローン」

Copyright © 2024 The Chiba Bank, Ltd. All Rights Reserved.

高 RORA 資産である無担保ローンについても、残高が順調に増加しております。アプリ内ローンなど、利便性の高い非対面の取引拡大が残高増加に寄与しております。

強みである店舗ネットワークとデジタルチャネルを通じ、県内シェアの拡大・首都圏営業の強化を図る



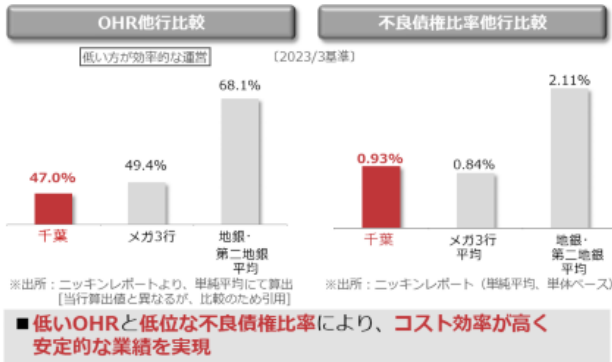
Copyright © 2024 The Chiba Bank, Ltd. All Rights Reserved.

当行にとりまして、強固な店舗網は他行との差別化を図る武器にもなっており、貸出のフロー・ストック残高の堅調な増加につながっております。

県内においては、法人向け融資を取り扱うことが可能な総合店舗を維持しており、県内の総合店舗シェアは6割程度に高まっております。また、水戸、浜松町が支店へ昇格し、新宿西法人営業所を6月に新設するなど、県外の営業を更に強化してまいります。

邦銀トップレベルの効率的な事業運営、高い健全性、安定的な資本運営により強い財務基盤を形成

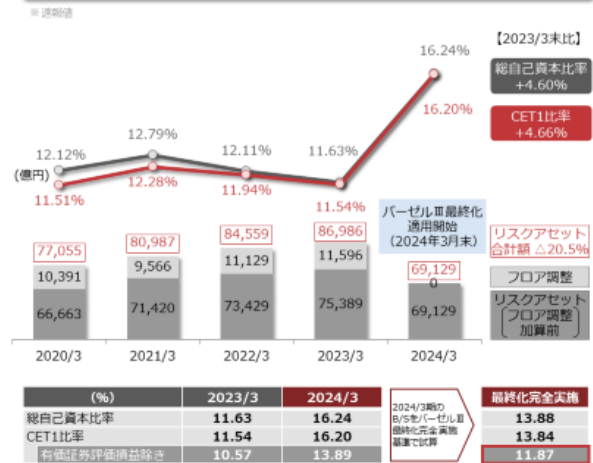
低OHR / 低不良債権比率



■ 低いOHRと低位な不良債権比率により、コスト効率が高く安定的な業績を実現

資本コストを抑制

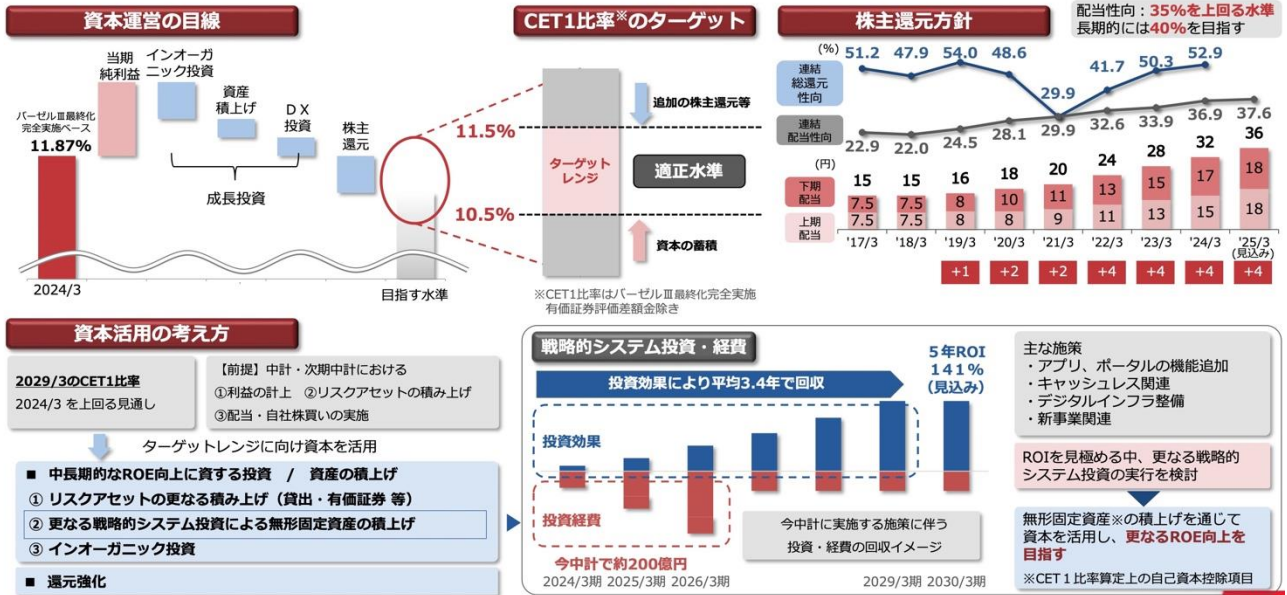
連結 自己資本比率・リスクアセット額



続きまして、強みの二つ目、財務基盤についてご説明します。当行のOHRは、メガバンクよりも低く、極めてコスト効率の高い運営を行っており、不良債権比率も低位です。

こうした財務体質を背景に、自己資本比率についても、2024年3月のB/SベースでのバーゼルⅢ最終化完全実施・有価証券評価差額金除きのCET1比率は11.87%であり、50%を超える総還元を行っている中でも、十分な水準を維持できております。

CET1比率※を引き続き10.5%~11.5%をターゲットレンジとする方針



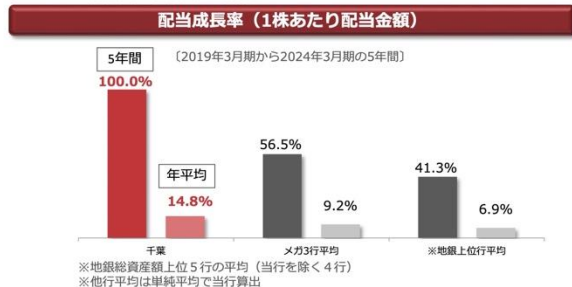
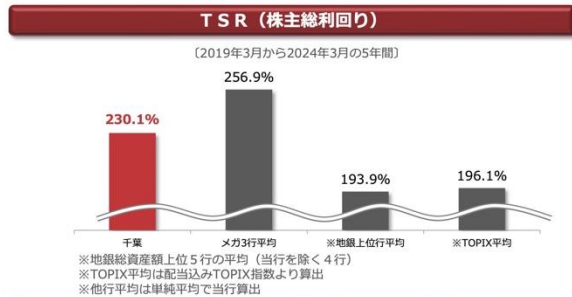
Copyright © 2024 The Chiba Bank, Ltd. All Rights Reserved.

資本運営、資本の活用についてご説明します。決算発表に合わせて公表したとおり、4円の増配を計画しておりますが、5月の時点で4円の増配を発表したのは初めてとなります。この結果、配当性向は37.6%に上昇する見込みです。

CET1比率のターゲットレンジを10.5%から11.5%としている中で、シミュレーションとして、今後の利益計上や通常のリスクアセットの積み上げ、年間4円の増配、100億円の自己株式取得を継続した場合、バーゼルIII最終化が完全実施となる2029年3月期のCET1比率は、12%を上回る見通しとなります。

長期的にレンジを超過する資本は約750億円となり、左下のとおり、リスクアセットの更なる積み上げや、更なる戦略的システム投資による無形固定資産の積み上げ、インオーガニック投資による成長投資、還元強化に活用してまいります。

他行比でも高いTSR・配当成長率、コーポレートガバナンス報告書における方針通り、政策保有株式は着実に削減



Copyright © 2024 The Chiba Bank, Ltd. All Rights Reserved.

直近5年間の株主総利回り・TSRは、TOPIX平均や地方銀行上位行の平均を上回っている他、過去5年間の配当成長率は100%と、メガバンク3行の平均を上回っており、今後も強化を進めてまいります。

右側の政策保有株式については、コーポレートガバナンス報告書における方針どおり縮減を進め、連結純資産に占める比率は、19.9%から17%程度に低下しました。

今後も、地域経済の発展ならびに当行の企業価値向上に資する等、その保有意義が認められる場合において限定的に保有し、更なる縮減を進めてまいります。今後の削減により、近い将来に15%以下まで削減すべく、交渉を継続してまいります。

システム連携を皮切りに、幅広い分野での連携を拡大

システム連携

開発力向上やコスト削減効果を発揮

- 基幹系システム：5行が導入
(本年1月より東邦銀行が導入し、5行に拡大) **New**
開発コスト削減、バックアップ拠点の相互利用
- アプリ：7行が導入
- その他：下記システム導入時の連携

システム概要	対応行（当行を除く）
マイナンバー新法対応	第四北越・中国・東邦・北洋
インボイス制度対応	中国・北洋
振込管理システム	第四北越
全銀モアタイム用中継コンピュータ	第四北越・中国・北洋
TSUBASA汎用ペーパーレスシステム	第四北越・中国
融資管理システム	第四北越・北洋・東邦

- API連携：顧客基盤を生かしたサービスの開発

「T&I」API共通基盤の個人ユーザーID数

年度	個人ユーザーID数
'20/3	8
'21/3	42
'22/3	65
'23/3	85
'24/3	106

■ T&I全体: 332
■ うち、千葉銀行: 106



営業連携・事務共同化

- 広域情報網を駆使した営業連携
ビジネスマッチング、LBOローン、不動産ノンリコースローン等の強化
- 地域商社の連携
群馬銀行の地域商社立ち上げ支援
マルシェへの共同出店
- 10行共同セミナーの開催 **New**
診療報酬・介護報酬同時改定WEBセミナー

メイン先数

出所：帝国データバンク「全国メインバンク動向調査 2023年」

銀行	メイン先数 (万社)
みずほ	6.1
りそなHD	6.8
三井住友	7.6
三菱UFJ	9.4
TSUBASAアライアンス	14.0

共同出資会社の活動

会社名	出資者	業務内容
TSUBASAアライアンス(株)	アライアンス全10行	業務効率化に向けた助言・提言、事務の受託
T&Iイノベーションセンター(株)	アライアンス6行 日本IBM	フィンテックの調査・研究、サービスの企画・開発
(株)オンアド	アライアンス3行 野村證券	金融アドバイス特化 詳細 P 5 1
TSUBASA-AMLセンター(株)	アライアンス3行 NRI	AML業務の高度化・効率化 詳細 P 4 8

SDGs・人材育成

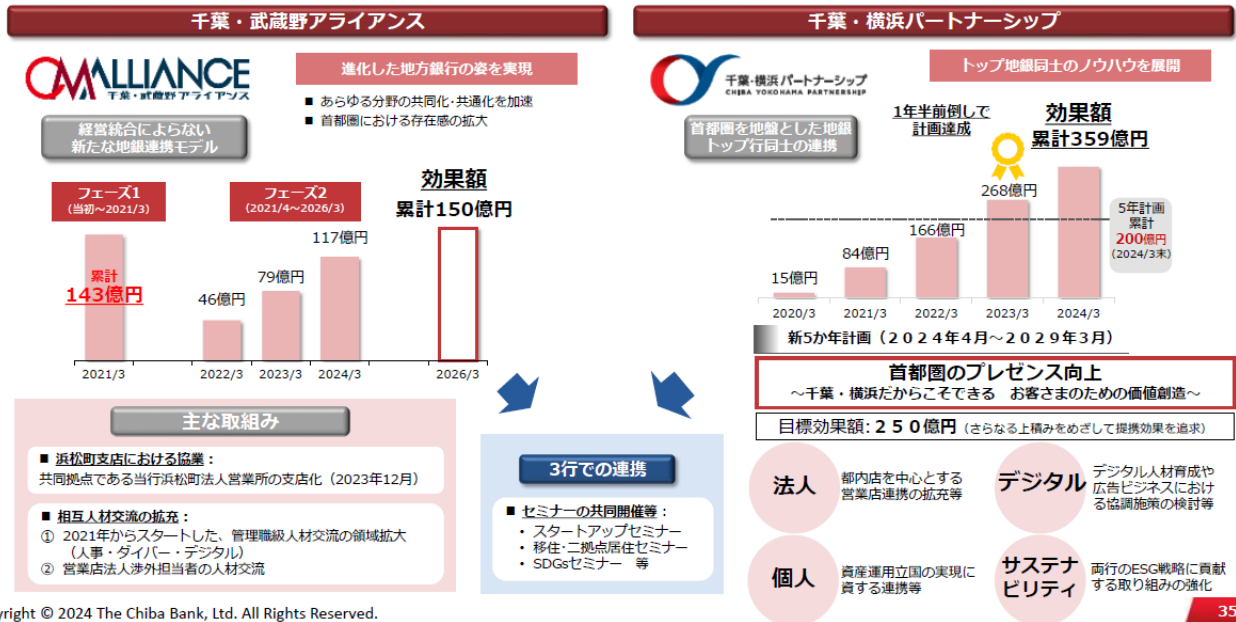
- クリアフォルダ回収・リサイクルキャンペーン
TSUBASA全加盟行が参加
- TSUBASAトレーニー制度
アライアンスの相互理解・更なる連携強化（当行は8名受入）
- TSUBASAクロスメンター制度（昨年度に続き2回目）
各行役員が他行の女性幹部候補のメンターを務める

Copyright © 2024 The Chiba Bank, Ltd. All Rights Reserved.

地域を代表する銀行の集まりである TSUBASA アライアンスは、基幹系システムを皮切りに、幅広い分野での連携により、トップライン向上、経費抑制効果を発揮しております。

基幹系システムについては、本年1月に東邦銀行が導入し、5行に拡大しております。今後も、協業体制を深化させてまいります。

首都圏における連携を生かし、営業圏内でのプレゼンスを一段と高めて成果を積み上げ



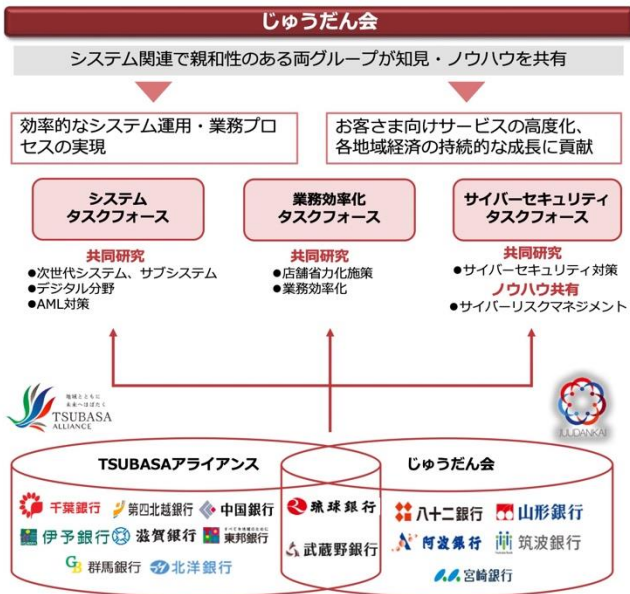
Copyright © 2024 The Chiba Bank, Ltd. All Rights Reserved.

千葉・武蔵野アライアンスは、フェーズ2に入っても順調に進捗しており、提携効果目標に対して、順調に実績を積み上げています。

千葉・横浜パートナーシップでは、最初の5か年計画の累計効果が、200億円の目標を大きく上回る359億円となりました。

先日公表した新5か年計画により、営業部門だけではない幅広い分野において、両行だからこそできるお客様のための価値創造を進め、首都圏のプレゼンス向上を図ってまいります。目標効果額は、前計画の200億円を上回る250億円としており、更なる上積みも目指してまいります。

多様な連携をつづじて、組織としての価値提供能力を向上させる



ソニー銀行

千葉銀行 × 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

水戸支店、浜松町支店にテレプレゼンスシステム「窓」を導入

■イノベーションラウンジに「大型裸眼立体視ディスプレイ」を設置 **New**

■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 住宅ローン契約者向けサービス 信託・相続

クラウドファンディングに関する連携協定

千葉銀行 (ちばぎん商店) C-VALUE クラウドファンディング

ソニー銀行 Sony Bank GATE

・販路拡大・テストマーケティング

・全国的な自社(商品)のPR・資金調達

地域の事業者

テクノロジーの活用についての共同研究

■ブロックチェーンの活用に関する共同研究

■住宅ローンのDXに向けた共同研究

■持続可能な社会の発展に向けた共同研究

New ソニー銀行が発行するサステナビリティ・リンク・ボンドへ投資 (2024年2月)

Copyright © 2024 The Chiba Bank, Ltd. All Rights Reserved.




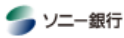
36

3月にリリースしたとおり、TSUBASA じゅうだん会共同研究会を発足しました。研究会においては、システム・業務効率化・サイバーセキュリティの三つの領域においてタスクフォースを設置し、共同研究を進めてまいります。

右側に記載のソニー銀行との連携は、各種部会を立ち上げて、現場レベルでの議論を続け、具体的な成果も出てまいりました。

4月には、イノベーションラウンジに「大型裸眼立体視ディスプレイ」を設置しました。これは裸眼のままでもその場にいるかのような3Dの立体コンテンツを体験できるもので、各種金融サービスのご案内を、更なる臨場感とともにお届けすることを目指してまいります。

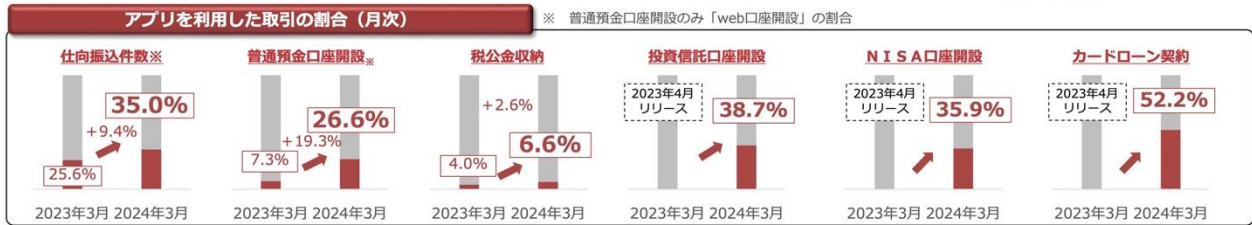
● トップ連携の会議体

	2024年3月期 上期	2024年3月期 下期	2025年3月期～
	<ul style="list-style-type: none"> ● 頭取会の開催 ★ T S U B A S A アライアンス(株)HP開設 ★ 「T S U B A S A 汎用ペーパーレスシステム」の導入 (第四北越銀行) 	<ul style="list-style-type: none"> ● 頭取会の開催 ★ T S U B A S A - A M L センター (株) 設立 ★ T S U B A S A 基幹系システム共同化へ移行 (東邦銀行) ★ T S U B A S A じゅうだん会 共同研究会発足 ★ 「診療報酬・介護報酬同時改定WEBセミナー」共催 (全10行) 	<ul style="list-style-type: none"> ★ 大阪万博への協賛 ★ 本部部长権向け合同勉強会の開催
	<ul style="list-style-type: none"> ● アライアンス推進委員会の開催 ★ 本部管理職、営業店担当者の相互人材交流を実施 (継続施策) 	<ul style="list-style-type: none"> ● アライアンス推進委員会の開催 ★ 浜松町法人営業所の支店化・共同移転 <div style="border: 1px solid black; padding: 5px; margin-top: 5px;"> <p>【CMA・CYP関連セミナー】</p> <ul style="list-style-type: none"> ★ 「スタートアップセミナー2023」 (武蔵野銀行・横浜銀行後援) ★ 「移住・定住オンラインセミナー」 (当行・武蔵野銀行・横浜銀行・神奈川銀行共催) ★ 「SDGsセミナー」 (当行・武蔵野銀行・横浜銀行共催) </div>	
	<ul style="list-style-type: none"> ● 頭取会の開催 ★ 「ちばぎん・はまぎん学生ビジコン2023」の共催 ★ 「自治体DX推進見本市+ハイブリッドセミナー」の開催 (横浜銀行後援) 	<ul style="list-style-type: none"> ● 頭取会の開催 ★ 「人生100年時代・終活応援セミナー」開催 (当行・横浜銀行共催) 	<ul style="list-style-type: none"> ★ 新5か年計画策定
	<ul style="list-style-type: none"> ● ステアリングコミティの開催 ★ 「Sony Bank GATE」との連携開始 ★ 成田空港出張所における 外貨両替優遇キャンペーン 	<ul style="list-style-type: none"> ● ステアリングコミティの開催 ★ 当行水戸支店にテレプレゼンスシステム「窓」導入 ★ 成田空港出張所における外貨両替優遇キャンペーン (第2弾) ★ ソニー銀行が発行するサステナビリティ・リンク・ボンドへ投資 ★ T A B L E F O R T W O への共同寄付 	<ul style="list-style-type: none"> ★ イノベーションラウンジへの大型裸眼立体視ディスプレイ設置 ★ 住宅ローン契約者向けライブイベント共催予定

あらゆるチャネルでタイミングよく顧客ニーズにあった提案を実現し、顧客体験を変革

実現している変化

稼働口座約300万に対し、アプリ登録者は**100万人**に到達 (稼働口座浸透率：**33%**)



仕向振込におけるデジタル化の効果

項目	2021年3月期	2024年3月期	増減率
仕向振込全体	544万	701万	+28%
手数料	15.8億円	19.9億円	+25%

振込件数 ↑

振込手数料全体 ↑

トランザクションコスト ↓

顧客体験の更なる変革へ

あらゆる顧客接点におけるデータを統合

データ分析・AIの活用によるニーズの予測

さまざまなチャネルでデータを活用した顧客アプローチ

「気になっていたら、ちょうどちばぎんから〇〇がきた」

対面提案 DM
電話 メール
アプリ通知

わたしのことを分かってくれている...

当行グループのファンに

当行の成長へ

クロスユースの拡大

生産性の向上

更なる一人当たり業務粗利益の向上

Copyright © 2024 The Chiba Bank, Ltd. All Rights Reserved.

アプリの登録者数は、今月で100万人を超えました。これは、稼働口座の3人に1人に相当します。アプリの浸透により、トランザクションはアプリに大きく移行しており、おおむね3割から4割のトランザクションがアプリ経由となっております。

左下に記載したとおり、アプリの浸透が進む中、仕向振込の件数は増加し、手数料は3年前と比べて25%増加しました。

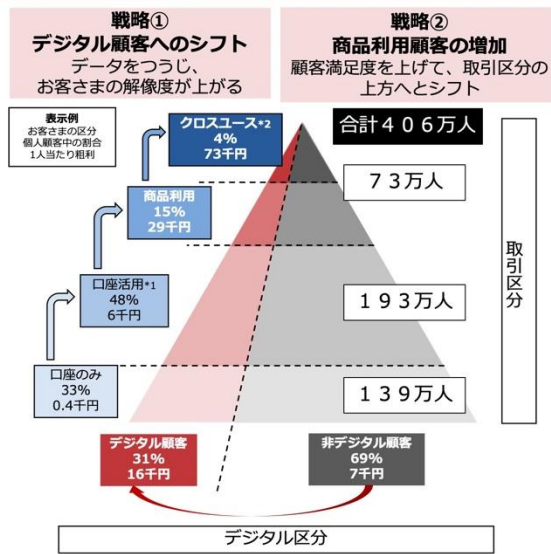
また、仕向振込の1件あたりのコストは、窓口が890円、アプリが19円程度です。窓口での手続きと比較すると、アプリでの振り込みはコストが極めて少額であることから、デジタル化が変革の手段として、単位コストを下げつつ、トランザクションの量を拡大し、収益に好影響を与えている一つの事例となります。

今後は、データ分析やAIを活用することで、「気になっているときに対面の提案やアプリ通知などがちばぎんからタイミングよくやってくる」、「ちばぎんは私のことをよく分かってくれている」と感じていただけるような顧客体験の向上を実現し、当行グループのファンを増やしてまいります。

こうした取り組みの結果、クロスユースの拡大や生産性の向上、更なる一人当たり業務粗利益の向上などの経済価値を享受できると考えております。

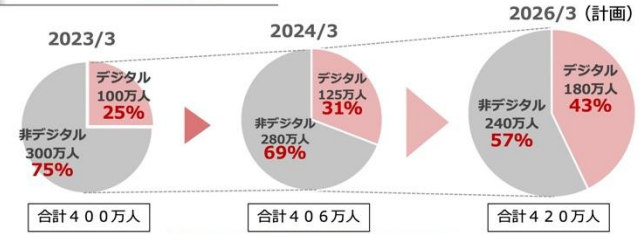
デジタル顧客を増やすと共に、商品・サービスの利用を促進して顧客単価の向上を目指す

DX戦略に基づく個人役務収益向上プロセス

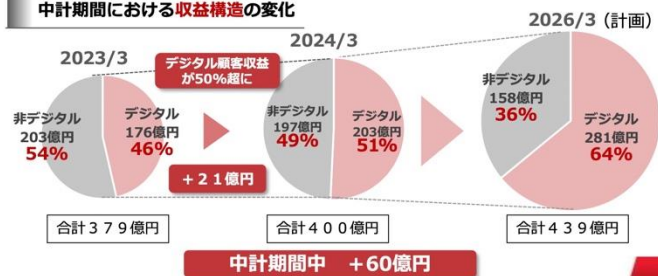


*1. 口座活用：給与・年金受取、残高30万円以上、口座振替利用いずれかの条件を満たす顧客
*2. クロスユース：2種類以上の商品利用者

中計期間における人数構成の変化



中計期間における収益構造の変化



Copyright © 2024 The Chiba Bank, Ltd. All Rights Reserved.

39

個人ビジネスについては、デジタル顧客を増やすとともに、データ活用によりお客様の解像度を高め、商品・サービスの利用を促進することで、一人当たり業務粗利益の増加を目指してまいります。

右下の収益は、デジタル、非デジタル合計で中計最終年度に439億円とし、中計期間中に60億円増加させる計画で、足元では計画を上回る21億円の増加となっております。

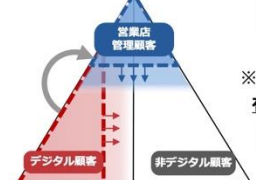
収益目標を撤廃し、お客さまの最善の利益を追求した活動ヘシフト

収益目標撤廃後の営業活動



販売実績 = 有効面談数 × 成約率 × 販売単価

新たな活動の定着により、有効面談数・成約率・販売単価の向上を図る



投信販売・非対面比率

業務改善命令前	2024年3月
22%	51%

※2023年5月実績

有効面談数

2023年度上期	2023年度下期
560件/日	1,150件/日

4大施策

おかねのバスケット 2023/6~

完全ペーパーレス化 2023/5~

- 新型投信提案ツールの活用による高度なコンサルティング提案の実現
- 申込・後方事務全てをペーパーレス化することによる利便性の向上
- アフターフォローのサポート
- 業務削減量 担当者1人あたり 6時間/月
- コンサルティング提案のための時間増加

お客さまの1回あたり約定金額

導入前 3百万円 ▶ 導入後 5百万円

ちばぎんマネーガイド 2023/4~

窓口に来店されないお客さまとの接点づくり

資産運用関連ページPV数 (2024年3月)

前年同月比 約6倍

アプリ投信 2023/4~

投信口座開設チャネル推移 (件数)

対面	非対面 (アプリ・Web)
4,859	550
4,902	675
4,458	2,089
3,744	2,539

23/3上期 23/3下期 24/3上期 24/3下期

非対面申込率: 10%, 12%, 31%, 40%

Copyright © 2024 The Chiba Bank, Ltd. All Rights Reserved.

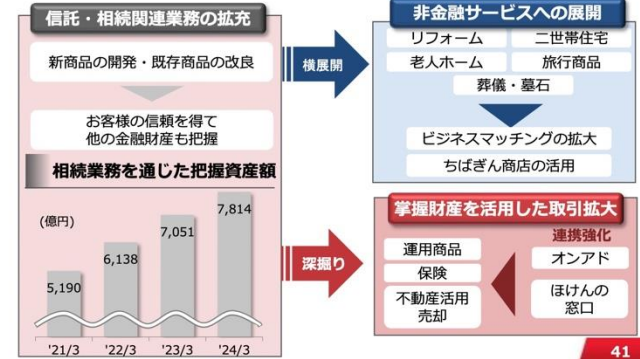
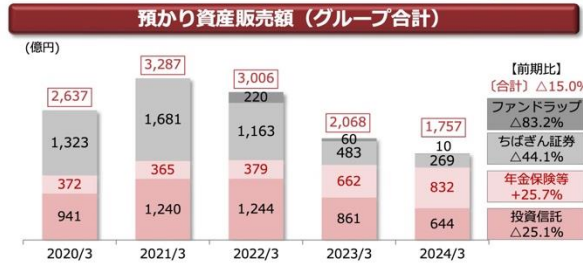
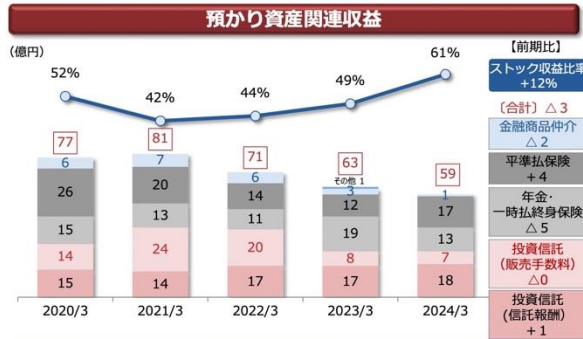
個人部門の金融商品販売についてご説明します。当行では、10月より金融商品販売における個人収益目標を撤廃し、FDや活動量を重視する評価体系に変更しました。

左下に記載したとおり、投信販売の非対面比率は、業務改善命令前の2割から5割超に増加し、有効面談数は倍以上に増加しております。

通期での預かり資産収益は3億円減少しましたが、先ほどご説明したとおり、個人部門全体では粗利益が21億円増加しており、相続・信託・キャッシュレスなどの総合コンサルティングにより、カバーできている状況です。

また、第4クォーターの前年同期比では、投信販売収益は前年同期比プラスに転じており、着実に良い方向にビジネスが変化しております。

お客さまのライフステージに合わせた提案で、生涯にわたってサポート

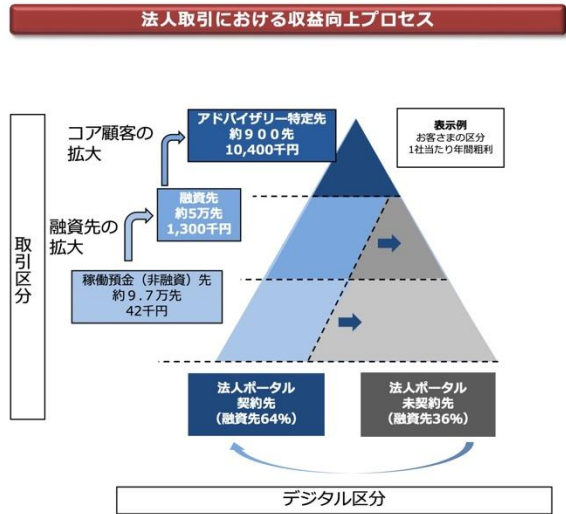
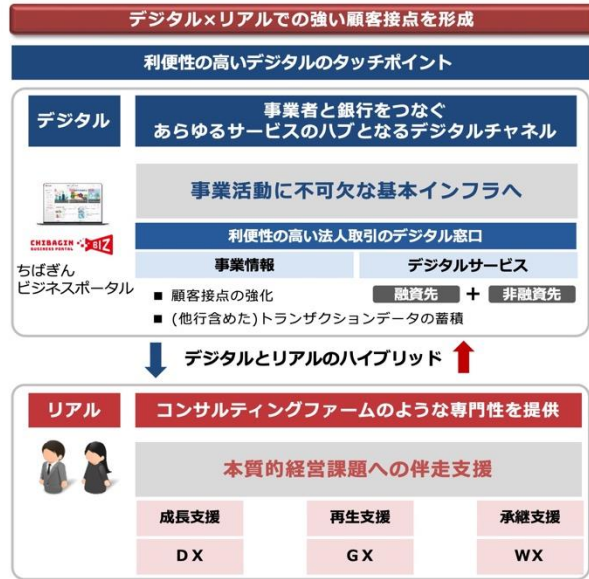


Copyright © 2024 The Chiba Bank, Ltd. All Rights Reserved.

金融商品関連収益は、左上のとおり、ストック収益の割合が61%に達しており、当行が目指す方向に進んでおります。

また、右の表のとおり、県内高齢人口が右肩上がりの増加を続ける中で、信託・相続関連業務は着実に成長しており、14期連続で過去最高益を更新しました。

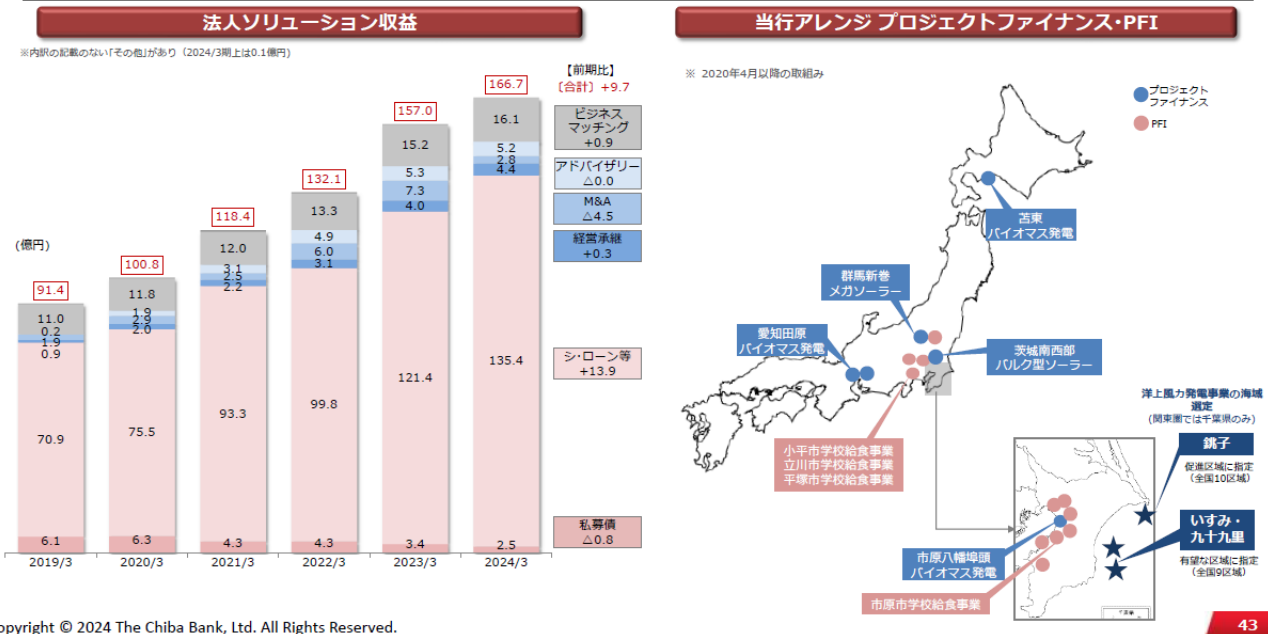
取引先をよく知り、経営者の補佐役として継続的なソリューション提案を行うことで、地域の社会的課題解決へ貢献する



法人先についても、個人と同様に、デジタルとリアルのハイブリッドで粗利の向上を図ってまいります。

法人ポータルのセット率を高め、非融資先を含めたデジタル接点を確保することで、取引区分を非融資先から融資先へと上位に遷移させ、全体の粗利を増やしてまいります。

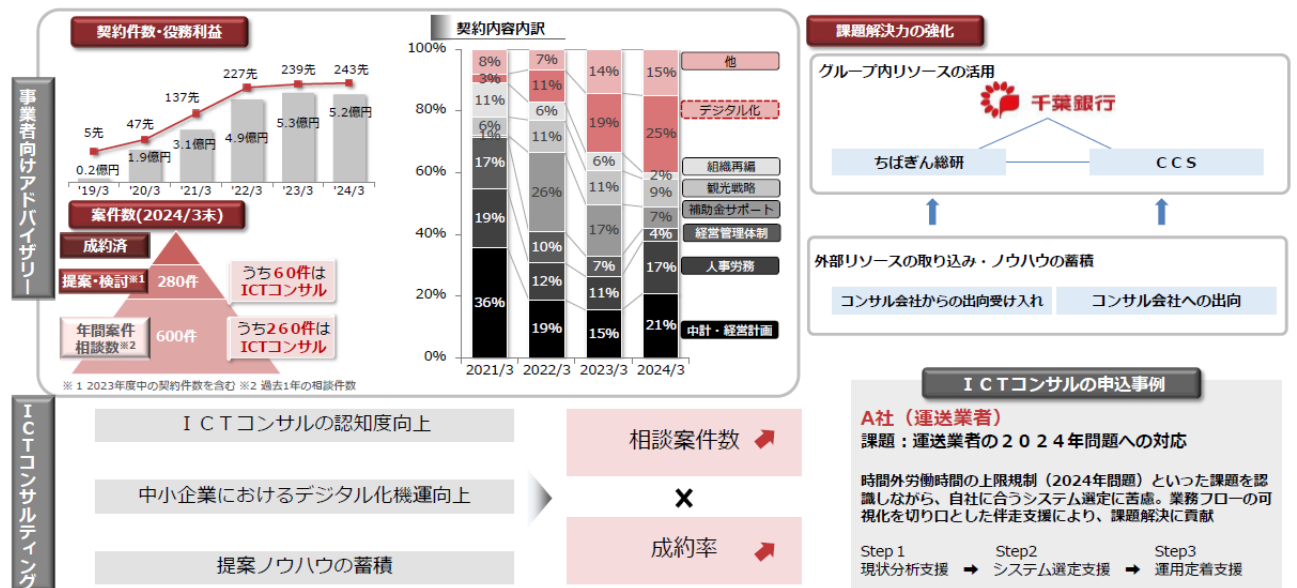
法人ソリューション収益は13期連続で最高益を更新



Copyright © 2024 The Chiba Bank, Ltd. All Rights Reserved.

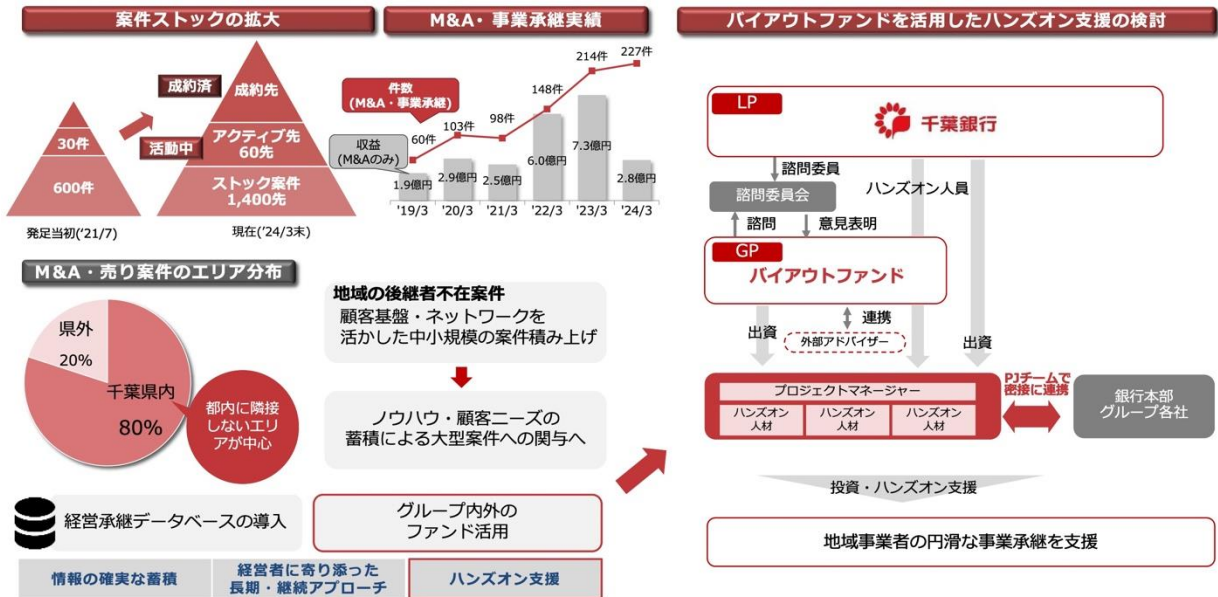
法人ソリューション収益は、13期連続で過去最高益を更新しました。シ・ローン等を中心に好調なファイナンス系収益に加え、RORA改善に向けて、非ファイナンス系収益にも引き続き注力してまいります。

経営者の補佐役としての支援を徹底



事業者向けアドバイザー業務は、デジタル化の案件が年々増加するなど、堅調に推移しております。

M&A、事業承継のノウハウの蓄積 → 地域事業者のバリューアップ、円滑な承継支援



Copyright © 2024 The Chiba Bank, Ltd. All Rights Reserved.

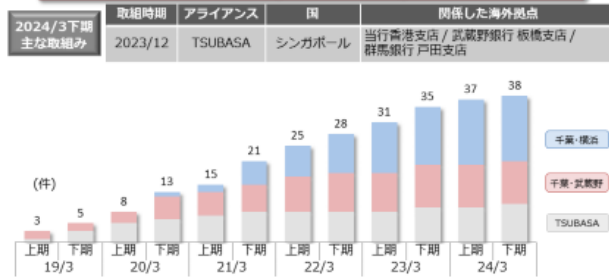
M&A・事業承継は、今後、対象企業の株を100%保有できるバイアウトファンドを新たに立ち上げ、成長・再生・承継のハンズオン支援を行う態勢を構築することで、更なる案件の積み上げを図ってまいります。

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

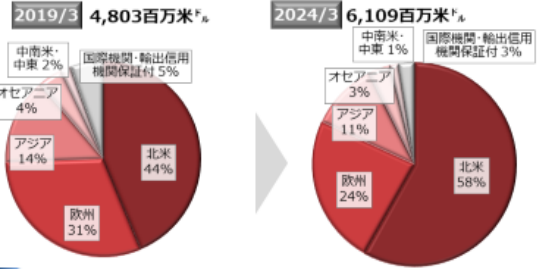


Copyright © 2024 The Chiba Bank, Ltd. All Rights Reserved.

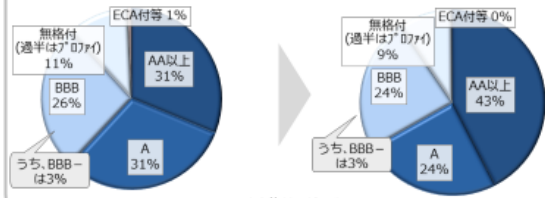
非日系与信額

※国内店・市場部門の非日系向け与信含む

地域別



外部格付別



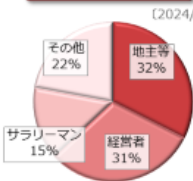
※S&P・Moody's格付の低い方

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

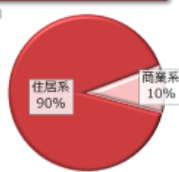
不動産賃貸業向け貸出残高



借入人属性別割合



用途別割合



入居率

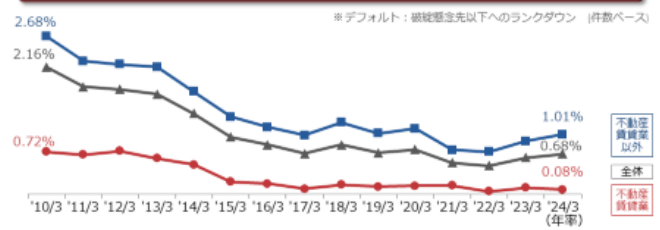
当行融資物件平均 95.8% ※全国平均 83.3%
(住居系95.9% 商業系94.3%)

DSCR

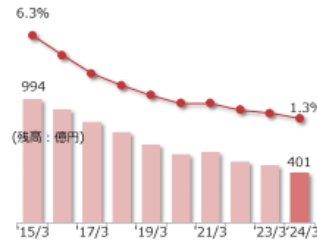
当行融資物件平均 148%

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)

デフォルト率※



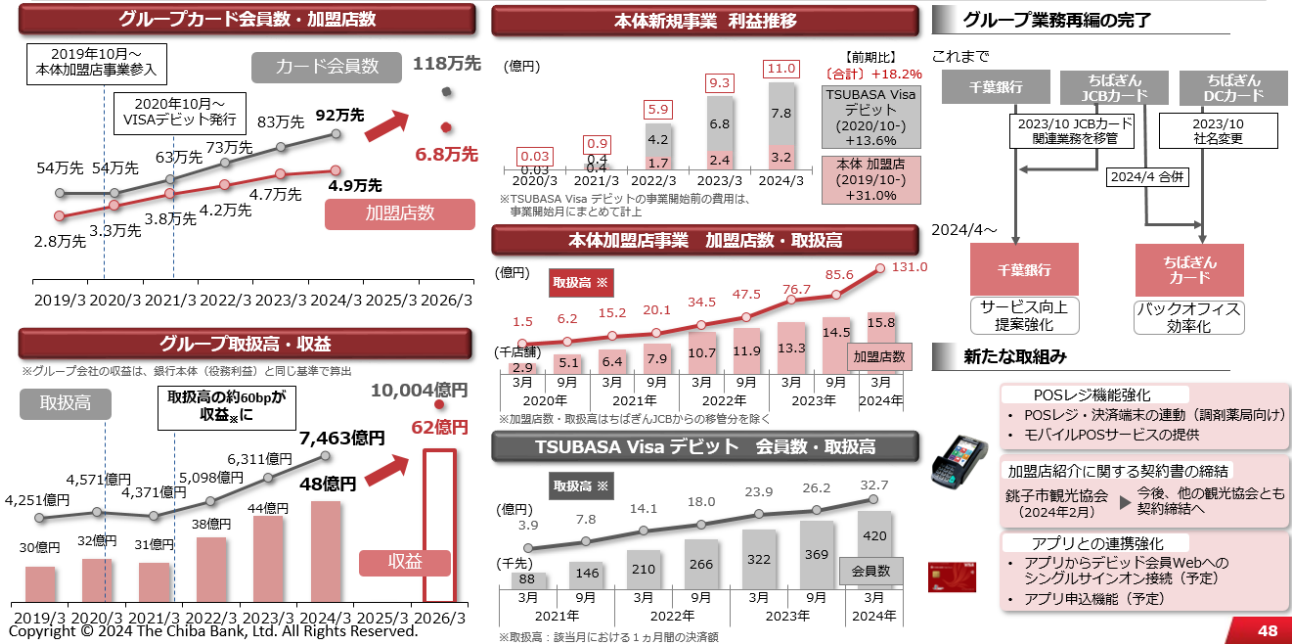
不動産賃貸業 条件変更債権 残高・割合



不動産賃貸業 延滞債権 残高・割合

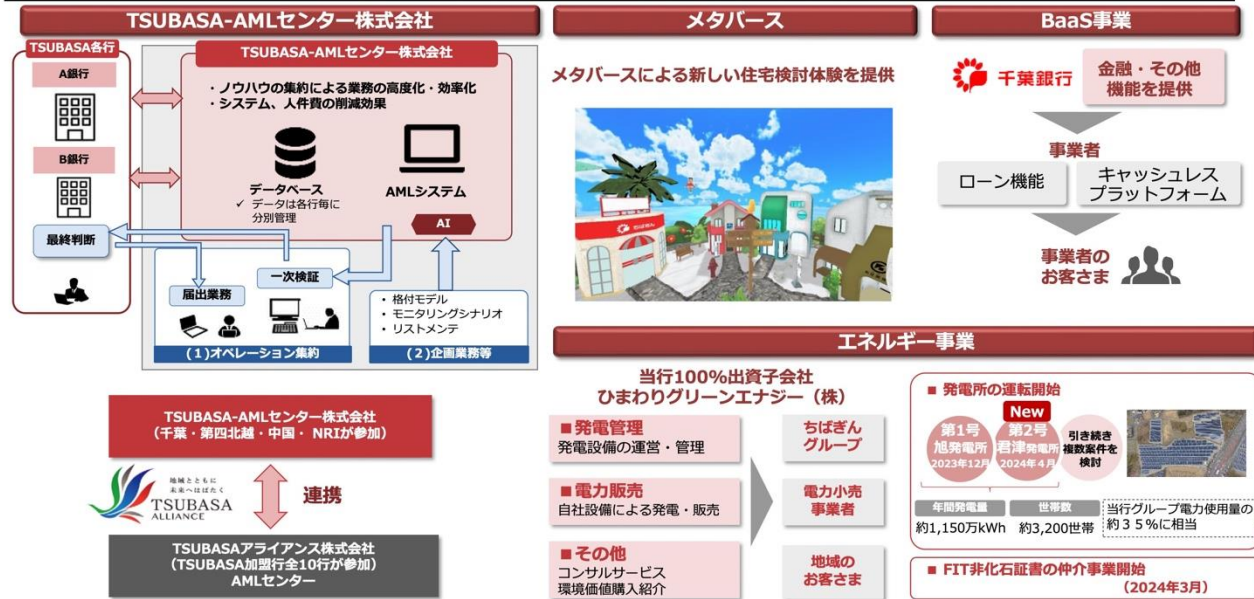


キャッシュレス基盤の更なる強化のため、自治体や大口チェーン店との取引を拡大



キャッシュレスは、左のグラフで示したとおり、グループ全体のカード会員数・加盟店数・取扱高が引き続き増加しております。

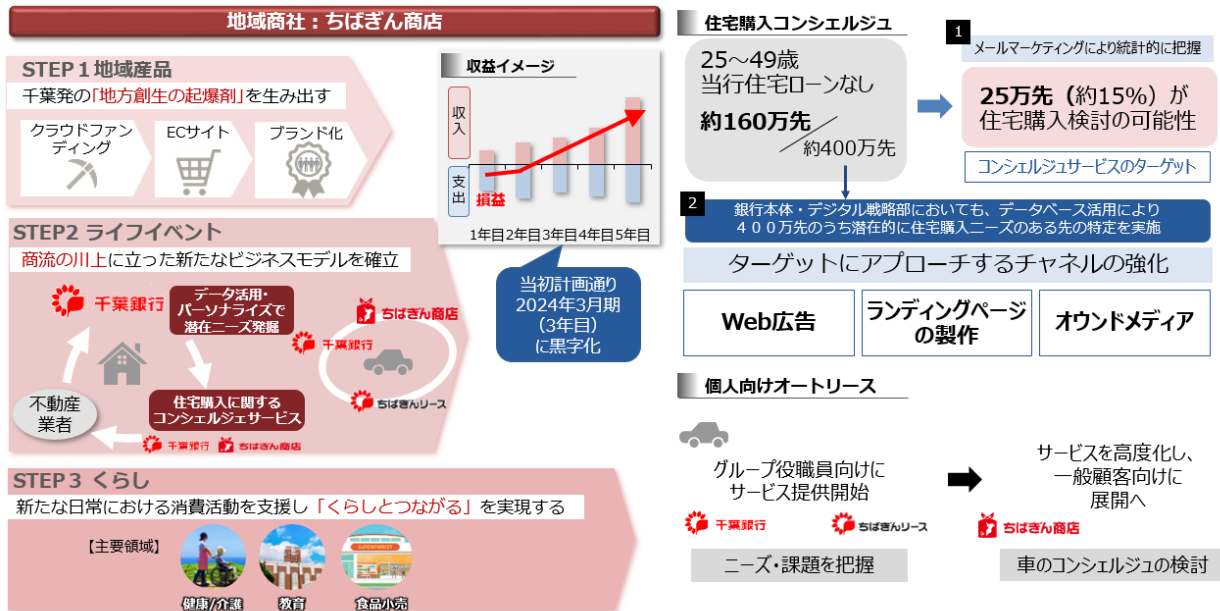
ひまわりグリーンエナジーを通じ、新たな発電所の運転を開始



Copyright © 2024 The Chiba Bank, Ltd. All Rights Reserved.

続いて、新規事業についてご説明します。右下のエネルギー事業では、4月に君津の発電所を取得し、第1号の旭発電所と合わせて、当行グループ電力使用量の約35%に相当する年間発電量となっております。

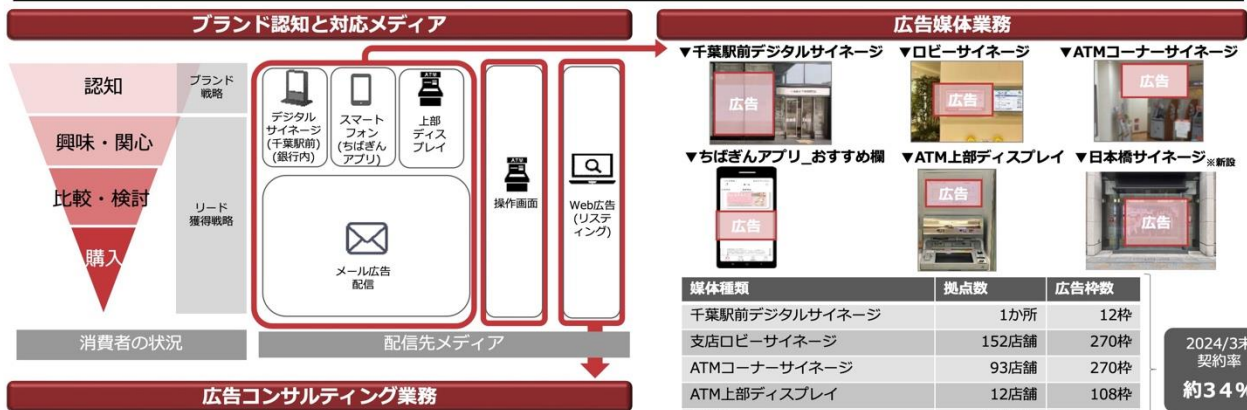
ちばぎん商店は設立3年目で計画通り黒字化、STEP2以降の取組みを加速



Copyright © 2024 The Chiba Bank, Ltd. All Rights Reserved.

地域商社「ちばぎん商店」については、計画どおり3年目で黒字化を達成しました。引き続き、STEP2以降の取組みを加速させてまいります。

消費者のブランド認知から商品・サービス購入までのステージに応じたサービスを提供



媒体種類	拠点数	広告枠数
千葉駅前デジタルサイネージ	1か所	12枠
支店ロビーサイネージ	152店舗	270枠
ATMコーナーサイネージ	93店舗	270枠
ATM上部ディスプレイ	12店舗	108枠
アプリ (登録者数) 100万人		3枠
	広告枠合計	663枠

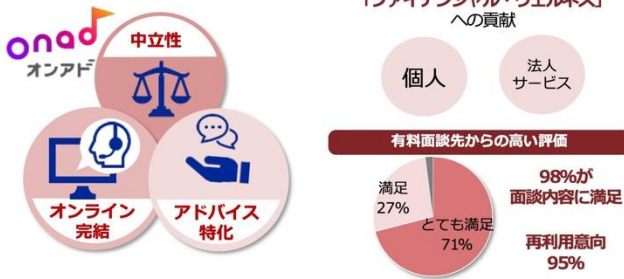
2024/3末
契約率
約34%



Copyright © 2024 The Chiba Bank, Ltd. All Rights Reserved.

広告事業は、10月より全店での取り扱いを開始しました。提案開始より想定以上のニーズがあり、中計最終年度の業務粗利益3億円の達成は十分可能であると考えております。

リモート金融コンサルティングサービス：オンアド



GoogleCloudとのジョイントビジネスプラン（JBP）

2024年1月に合意



Googleのマーケティングツール・Google Cloudの活用

オンライン広告や動画を活用したマーケティング

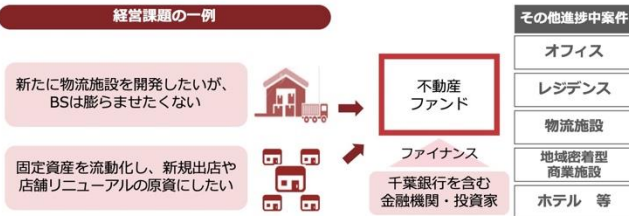
Google CloudのAI・機械学習を活用したデータ解析技術

クラウドデータ環境の整備

「One to One マーケティング」の高度化

不動産ファンドによるソリューション機能高度化

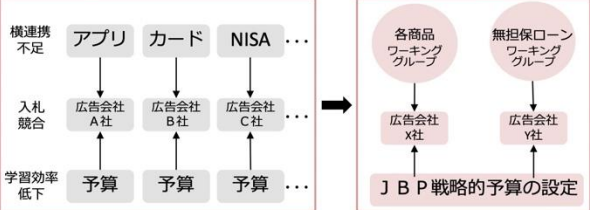
お客さまの経営課題を1社1社深掘りしつつ、パイプラインを徐々に拡充



体制強化によるJBPを通じたノウハウ蓄積の加速

商品ごとに異なる広告会社・個別の予算設定

2つのWGに整理し、体制を強化



Copyright © 2024 The Chiba Bank, Ltd. All Rights Reserved.

左下、不動産ファンドについては、パイプラインを拡充しながら、さまざまな案件の検討を行っており、ソリューションの高度化を図ってまいります。

右側、Google Cloud とのジョイントビジネスプランについては、「One to One マーケティング」の高度化に取り組んでまいります。

お客さま中心のビジネスモデルを進化



あらゆる困りごとを解決できるアプリへ

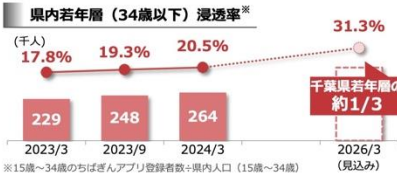


1つのチャネルで
どんな困りごとでも解決できる

アプリ登録者数・浸透率



■1日あたりアプリ利用者数 **15万人**
(2024年3月末現在)



Copyright © 2024 The Chiba Bank, Ltd. All Rights Reserved.

機能を拡充させる	実装済み		今後の計画	
	2025/3期	2026/3期~	2025/3期	2026/3期~
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 WEB口座開設・口座振替申込			公的個人認証 公金受取口座の登録 諸届 継続的顧客管理
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 ファンドラップ残高		証券口座照会 外貨預金・保険
くらしにつながる 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・ iFaqBot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 / 顧客に応じた提案	データ分析結果を取り入れたアプリ推進 引き落とし予定お知らせ		資産/ 契約情報一覧化 エンゲージメント ツール	家計簿診断・ LPシミュレーション
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 通帳モード(明細検索、メモ登録等) 導線やボタンなどの随時改善		UI/UXの継続的な 改善 他社社への認証連携	
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 お友だち紹介 広告配信			チャット・オン ライン相談等

アプリは、継続的に新機能の実装や改善を行い、利便性が着実に向上しております。

左下のグラフに示したとおり、千葉県内の34歳以下の人口に対する浸透率は約20%であり、中計最終年度にその割合は3分の1程度まで上昇する見込みです。

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



CHIBAGIN BUSINESS PORTAL BIZ

- ・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・リコメンド
- ・純預金先・小口先との取引維持/拡大
- ・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}



法人ポータル登録先数^{※2}

※1 融資先の法人ポータル登録先数÷法人融資先数

※2 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

機能追加

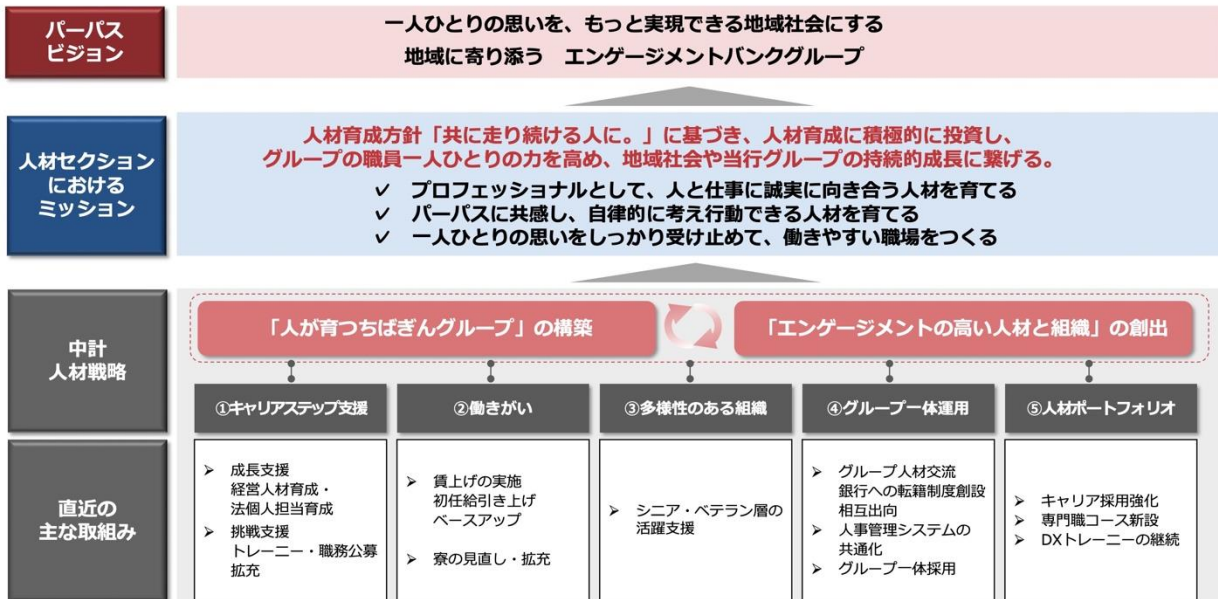
- ちばぎんe-Taxデータ受付 (2024/1~) e-Taxにて電子申告した税務申告データのオンライン提出が可能に
- C-checker (2023/9~) お客さまの事業活動から排出されるCO2の可視化



Copyright © 2024 The Chiba Bank, Ltd. All Rights Reserved.

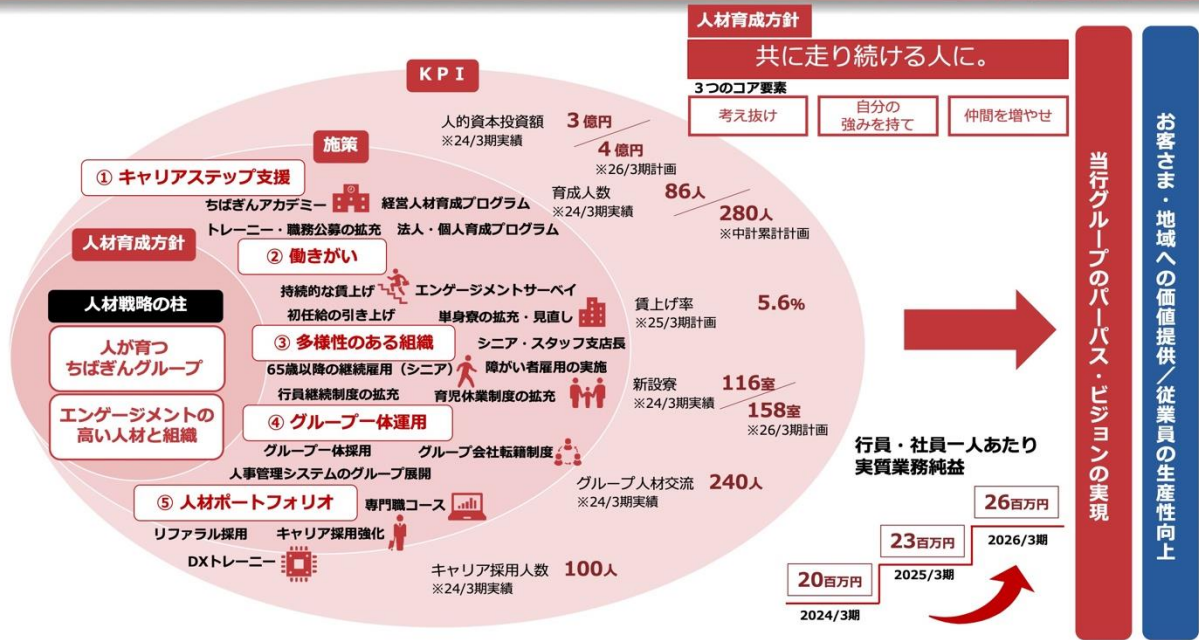
法人ポータルの契約先数は約4万先と、順調に増加しており、中計最終年度には足元で6割弱の融資先への浸透率を7割まで引き上げ、融資先・預金先の合計契約先数を6万先に伸ばす計画です。

「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



Copyright © 2024 The Chiba Bank, Ltd. All Rights Reserved.

続いて、人的資本についてご説明します。人的資本については、「共に走り続ける人に。」を人材育成方針として定め、三つのコア要素を「考え抜け」「自分の強みを持て」「仲間を増やせ」としています。



Copyright © 2024 The Chiba Bank, Ltd. All Rights Reserved.

57

人材育成方針を中心に、キャリアステップ支援、働きがい、多様性のある組織、グループ一体運用、人材ポートフォリオの五つについて、各種施策を進めております。

各種 KPI は、記載のとおり進捗しており、右下のとおり、行員一人あたり実質業務純益は年 300 万円程度改善していく見込みです。今後も一人当たりの生産性を向上させてまいります。

投資額・育成人数（投資対象者）を拡大 / 多様な人材が活躍できる態勢を整備

人材育成

前中計実績
(2020/4~2023/3)

148名

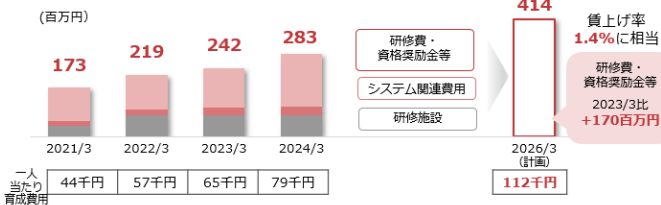
およそ
倍増

今中計計画
(2023/4~2026/3)

280名

	2024/3 実績	今中計計画(累計)
法人営業担当	10名	50名
個人営業担当	10名	50名
DX人材	25名	60名
外部トレーニー派遣	30名	90名
経営人材	11名	30名
合計	86名	280名

人的資本投資額



Copyright © 2024 The Chiba Bank, Ltd. All Rights Reserved.

新たな人事制度の導入 (2024年4月~)

専門職コース

ジョブ型/スペシャリスト型人事制度の新設
・専門領域で登用
・職務給のみ
・成果による賞与の変動幅を大きくした設計

・高度な専門人材のキャリア採用拡大

・専門職志向の既存行員のリテンション

グループ会社からの転籍制度

グループ会社 → 銀行本体 への転籍制度

・意欲、能力の高い既存グループ会社社員のグループ内再配置

・グループ会社活性化による連年差拡大

各階層の賃上げ施策

ベースアップの実施

平均5.6%の賃上げ
実施方針 (2024年7月)

初任給の引き上げ

23万円 → 26万円
2025年4月~

ベテラン層の活躍支援

【行員 (55歳超)】
・55歳超の職位登用拡大

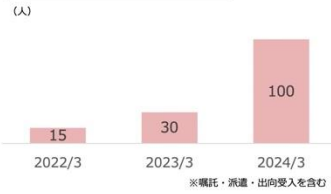
【シニア (60歳超)】
・職位登用制度
・賞与導入
・65歳超の継続制度

前中計の倍となる人材育成を進めている他、専門職コースや、グループ会社からの転籍制度の創設、階層ごとの賃上げなどを進めております。

投資額・育成人数（投資対象者）を拡大 / 多様な人材が活躍できる態勢を整備

キャリア（中途）採用実績

キャリア採用実績推移



採用チャネル

- 人材紹介
- 広告掲載
- 転職サイトからのスカウト
- リファラル
- HPからの直接応募

グループ一体人事

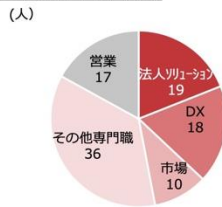
グループ一体採用（2024年4月 新卒採用入行者〜）

- ちばぎんコンピューターサービス（CCS）エンジニアコースとして銀行採用(13名) → CCSへ配属
- 証券・リース → 銀行総合職と同一コースで採用

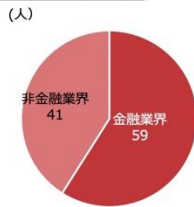
グループの人材マネジメント高度化（2024年4月〜）

- 銀行で導入済みのタレントマネジメントシステムを全グループ会社に導入
- グループ統一の人事施策展開
- グループ会社間の人々の理解を深め密に連携

採用キャリア内訳



出身業界内訳



ちばぎんアカデミー

2023年4月に開校し、1,511タイトル、6,000本超のコンテンツを公開
※コンテンツは今後も拡充予定

学習時間実績



右上に記載のとおり、グループ一体で採用した人材が、4月に入行しました。また、銀行で導入したタレントマネジメントシステムをグループ全社に導入し、グループ統一の人事施策の展開等を図っていく予定です。

「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）」

ちばぎんグループSDGs宣言



外部評価

CDP気候変動スコア

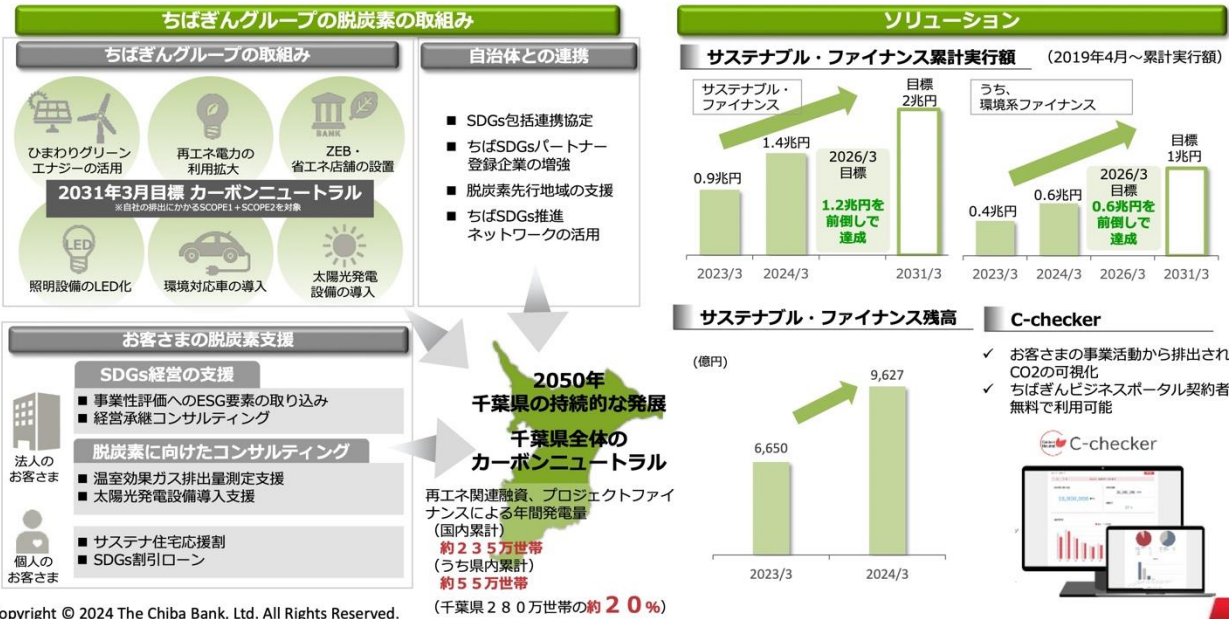


◆世界平均：「C」

2023 CONSTITUENT MSCI日本株女性活躍指数 (WIN)



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



2031年のカーボンニュートラル達成に向け、当行はサステナブルファイナンスの取り組みを一段と強化してまいります。

再エネ関連融資、プロジェクトファイナンスによる年間発電量は、千葉県内の案件で55万世帯分と、県内280万世帯の約20%に相当します。

気候変動への対応 (TCFD提言への取組み)

CO2排出量推移



SCOPE3

炭素強度 (t-CO2/百万円)	排出量 (t-CO2)
カテゴリ15 (投融資) 合計*	12,622,906
うち、飲料・食品	499,479
うち、金属・鉱業	1,776,486
うち、化学	450,184
うち、石油・ガス	76,030
うち、建築資材・資本財	555,363
うち、自動車	45,657
うち、電力	678,320
うち、不動産管理・開発	462,983
うち、陸運	550,927
うち、海運	267,452
うち、空運	27,555

カテゴリ15 (投融資) の計測範囲および開示拡大

- ✓ 計測範囲の拡大
ボトムアップアプローチ
- ✓ 業種毎の内訳の開示
- 2022/7 開示
融資額に占める計測対象先の割合* 30.8%
- 2023/7 開示
融資額に占める計測対象先の割合* 86.9%
- 2023/7 開示
開示カテゴリの拡大
(カテゴリ6・7・15に加えて、1・2・3・4・5カテゴリを新たに開示)

気候変動リスクに関するシナリオ分析

物理的リスク

2050年まで

大規模風水災等

2022/7開示
台風、豪雨等風水災による当行不動産担保の損壊及び当行融資先のお客さまの事業停滞に基づく分析

与信関係費用増加額 (国内)
60~70億円

海面上昇

2023/7開示
台風、豪雨等風水災による当行不動産担保の損壊及び建物用地の浸水割合により算定した当行融資先のお客さまの事業停滞に基づく分析

与信関係費用増加額 (国内)
70~80億円^{※1}

移行リスク

2050年まで

脱炭素社会への移行

2022/7開示
(対象セクター)
石炭、石油、ガス、電力、鉄鋼

与信関係費用増加額
最大で270億円

2023/7開示
(対象セクター)
化学セクターを追加

与信関係費用増加額
最大で300億円^{※2}

今後、空運セクターの追加を検討

当行貸出金等に占める炭素関連セクターの割合^{※3}

2022/7開示
(対象セクター)
エネルギー
(水道事業、再生可能エネルギー発電事業を除く)

1.2%

2023/7開示
(対象セクター)
運輸、素材・建物、農業・食料・林産物セクターを追加

36.4%

当行では、Scope3 のカテゴリ15、投融資先の開示を更に進め、足元では投融資額の86.9%まで開示が進みました。2024年7月の統合報告書においても、提供できる情報を広げてまいります。

企業戦略としてのダイバーシティ推進強化、地方創生に資する取組みの支援

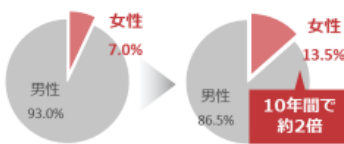
ダイバーシティ関連指標

	2022/3期	2023/3期	2024/3期	2026年 7月目標
リーダー職以上に 占める女性比率（人数）※	25.5% (492名)	27.2% (523名)	28.4% (551名)	30%
管理監督者以上に 占める女性比率	16.8% (112名)	17.9% (120名)	18.8% (126名)	-
有給休暇取得率	72%	77.1%	83.5%	80%
男性育児休業取得率	102.9%	113.8%	112.8%	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務を担う者。

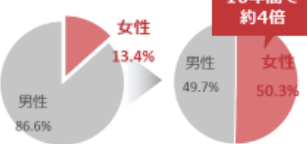
支店長に占める女性比率

10年前（2013年7月） 現在（2023年7月）



副支店長に占める女性比率

10年前（2013年7月） 現在（2023年7月）



Copyright © 2024 The Chiba Bank, Ltd. All Rights Reserved.

地方創生

地方活性化プロジェクト

観光ビジネス支援

- 成田ナイトタイムエコノミー創出事業（右画像）の他、県内自治体、企業の取組を支援
- 事業には千葉銀行の他、ちばぎん商店、ちばぎん総研等、グループ体となって推進



千葉都市モノレール活性化プロジェクト

- 沿線活性化プロジェクトをクラウドファンディングで支援し、プロジェクトが目標金額を達成

ちばガストロノミーAWARD



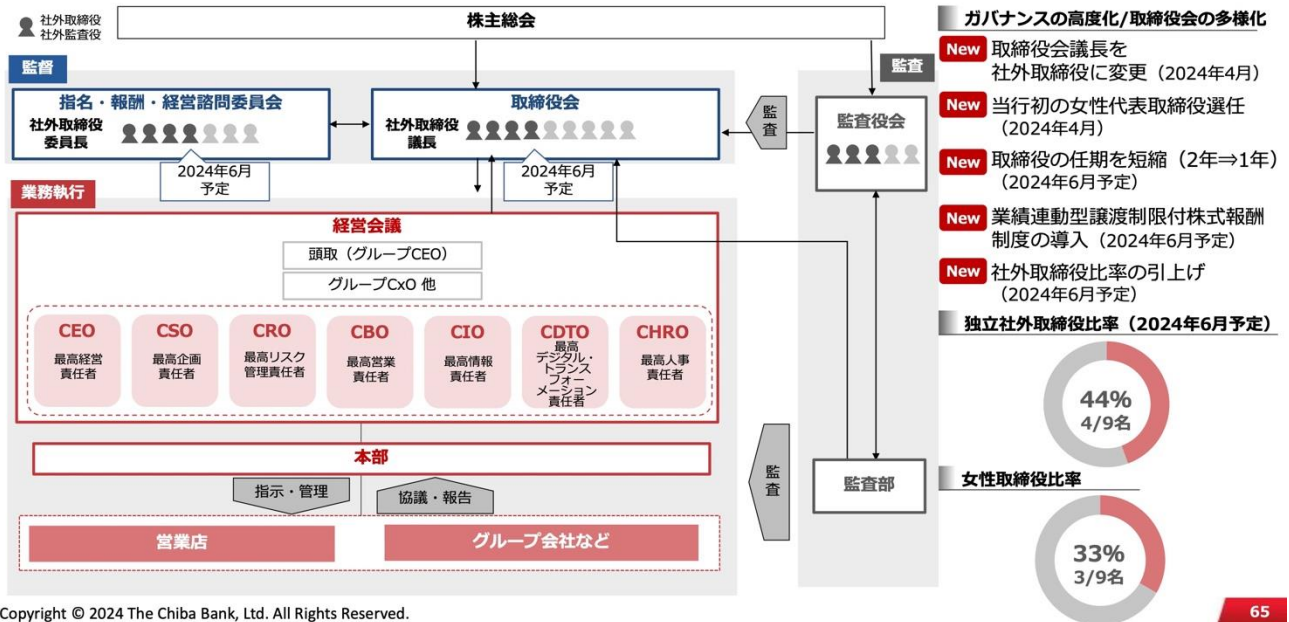
- ✓ 千葉の食の魅力を最大限に表現している飲食店・生産者を発掘する「ちばガストロノミーAWARD」を実施
- ✓ 500を超える応募の中から、飲食店部門、生産者部門それぞれの部門からTOP30を決定

2024年2月
「ちばガストロノミーAWARD」
発表・表彰式を実施
(クラウドファンディング)

ちばぎん商店

C-VALUE

ガバナンスの強化に向けた取組みを強化



Copyright © 2024 The Chiba Bank, Ltd. All Rights Reserved.

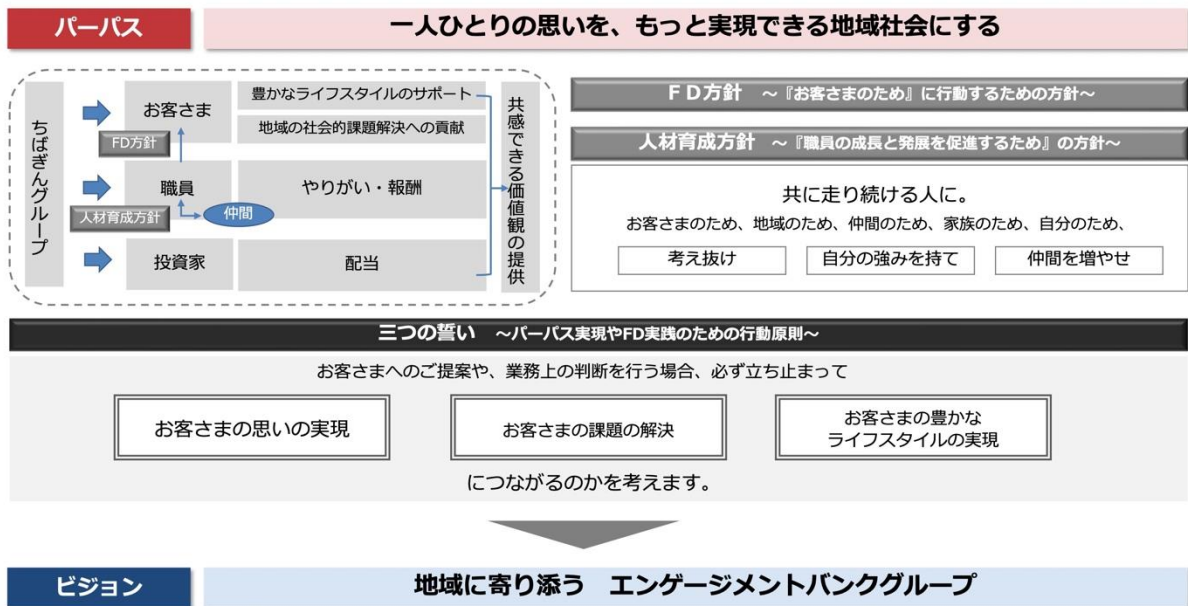
65

ガバナンスの強化に向け、6月の株主総会において、新たに社外取締役を選任する予定です。これにより、独立社外取締役は4名となり、比率は44%に上昇します。

なお、新任の社外取締役候補である吉澤氏は、格付け会社のS&P Global Ratingsにおいて長年金融機関格付けのアナリストとして従事されており、当行取締役会に必要な知見を有していると考えております。

業務改善計画の進捗状況について





Copyright © 2024 The Chiba Bank, Ltd. All Rights Reserved.

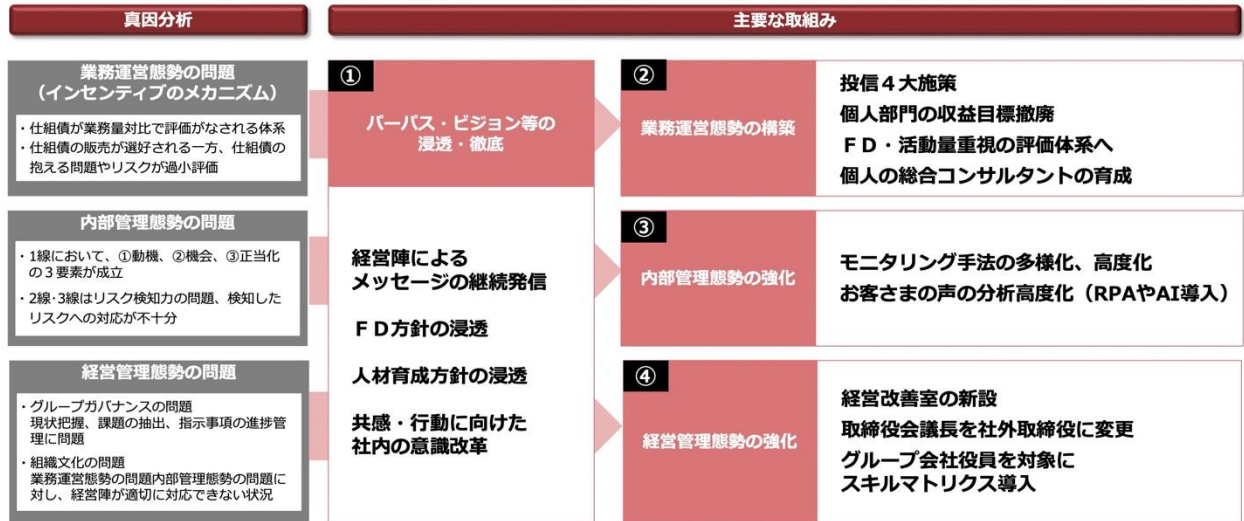
67

業務改善計画の進捗についてです。あらためてとなりますが、存在意義であるパーパスは、「一人ひとりの思いを、もっと実現できる地域社会にする」です。

この存在意義を社会に示し続けるために、目指す姿であるビジョン「地域に寄り添う エンゲージメントバンクグループ」を定めております。

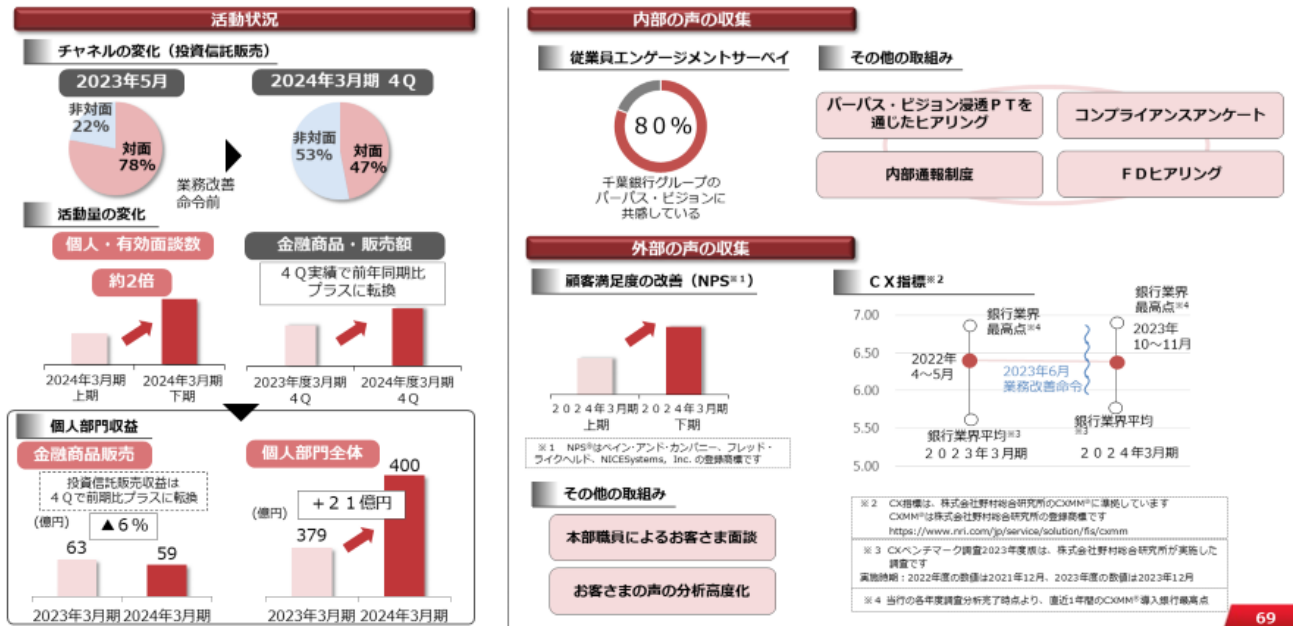
パーパス、ビジョンを経営の軸、役職員一人ひとりの判断の軸とし、お客様をはじめ関係する皆様からの信頼回復に努めてまいります。

全ての問題点に共通する、パーパス・ビジョン等の浸透・徹底を最も重要な取組みと整理



真因とした、「業務運営態勢」におけるインセンティブのメカニズムの問題、「内部管理態勢」における問題、「経営管理態勢」における問題に対し、記載の打ち手を進めているところです。

業務改善施策により、個人ビジネスのあり方は大きく変化 / 内外の指標についてもモニタリングを行い実効性のある改善を進める



各種施策を進めてきた結果、ビジネスのあり方に大きな変化が生じております。左上のチャンネルの変化として、以前より検討していたアプリ投信をリリースした結果、非対面の販売が22%から53%に上昇しました。

その下に記載のとおり、活動量目標への変化により、面談数は約2倍に増加しており、第4クォーターでの金融商品販売額は、前年同期比でプラスに転じております。

金融商品販売収益は、前期比6%の減少となりましたが、個人部門全体では金融商品販売以外の相続・信託やキャッシュレスなどの提案が進んだことで、収益は21億円増加しました。

右側は、内外の声の収集についてです。内部については、エンゲージメントサーベイやパーパス・ビジョン浸透PTにおけるヒアリングなどにより、現場の声を吸い上げてまいります。外部については、NPS アンケートやCX 指標による定量評価、本部職員によるお客様との直接面談、お客様の声の分析高度化などを行うことにより、お客様の声を吸い上げてまいります。

私からの説明は、以上でございます。ありがとうございました。

主要施策の一覧

一人ひとりの思いを、もっと実現できる地域社会にする

① パーパス・ビジョン等の浸透・徹底	実施時期	実施*1	追加*2
社内PC、名刺等にパーパス・ビジョン表示	2023年9月	●	
FD方針見直しFDハンドブック制定	2023年10月	●	
三つの誓いを制定	2023年10月	●	●
全職員によるFD月次勉強会	2023年10月	●	
人事面談時の人材育成方針に基づくキャリア支援	2023年10月	●	●
P Tによる議論（下部に2つの分科会）	2023年12月	●	●
毎月23日に役員ビデオメッセージ配信	2023年12月	●	
FDヒアリングを開始	2023年12月	●	●
シニアマネジメント・コンプライアンス研修	2023年12月	●	
FD特別表彰を実施	2023年下期	●	●
人事考課を人材育成方針等に結び付け	2024年4月	●	●
② 業務運営態勢の構築	実施時期	実施*1	追加*2
投資型金融商品に関する4大施策の実施	2023年4月	●	
個人総合コンサルのスペシャリスト育成	2023年4月	●	
FD、活動量重視への行動変容に向けた研修・動画配信等の実施	2023年9月	●	●
銀行の個人部門に対する収益目標撤廃	2023年10月	●	
銀行紹介に基づく証券での成約による収益還元インセンティブを完全に撤廃	2023年10月	●	

- * 1 実施後、継続中の施策を含む【全57施策（本ページは主要施策を記載）】
- * 2 当初提出した業務改善計画より追加【追加的な取組み9つ（気付きに基づき）】
- * 3 実施にまで至っていない施策をハイライト表記【未実施3施策（進行中）】

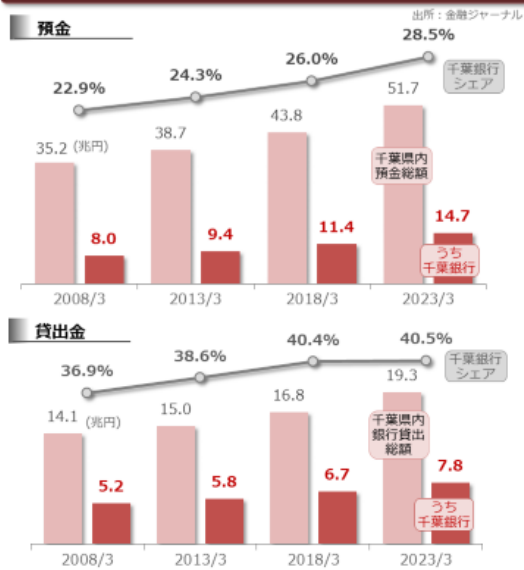
③ 内部管理態勢の強化	実施時期	実施*1	追加*2
エンゲージメントサーベイの実施	2023年9月	●	
ちょっとラインのグループ会社への開放	2023年9月	●	
新任の内部管理責任者に対する実践研修の新設	2023年10月	●	
適合性確認ツールの導入	2024年3月	●	
360度評価のグループ会社への導入	2024年上期		
2線態勢の見直し（モニタリング室の新設等）	2023年10月	●	
本部職員による金融商品販売に係るお客さま面談	2023年12月	●	●
お客さまの声の分析高度化（RPAやAI導入）	2024年9月		
モニタリング手法の多様化、高度化（取引時の録音・録画等）	2024年9月		
頭取を監査部担当役員としPDCAに深く関与	2023年10月	●	
カルチャ－監査の導入	2024年3月	●	
銀行監査部の証券監査部会議体への参加を通じた監査部門のグループ連携強化	2023年9月	●	
④ 経営管理態勢の強化	実施時期	実施*1	追加*2
銀行から証券へ取締役や部長級の人材を派遣	2023年4月	●	
経営改善室の新設	2023年10月	●	
グループ全てのお客さまへの満足度調査の実施	2023年11月	●	●
取締役会議長を社外取締役に変更	2024年4月	●	
頭取によるグループ会社社長との1on1MTG	2023年9月	●	
銀行役員によるグループ会社との意見交換会	2023年9月	●	
グループ会社役員を対象にスキルマトリクス導入	2024年4月	●	

資料



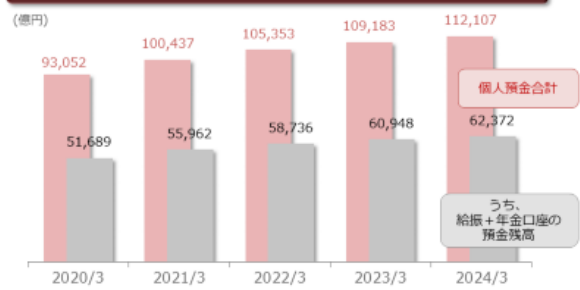
千葉県で圧倒的な営業基盤を確立

千葉県内 残高・シェア

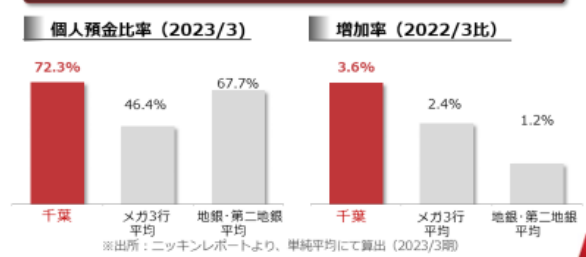


Copyright © 2024 The Chiba Bank, Ltd. All Rights Reserved.

個人預金残高推移



個人預金 他行比較



千葉県の経済環境は良好



人口
628万人
全国6位



県民所得
18.7兆円
全国6位

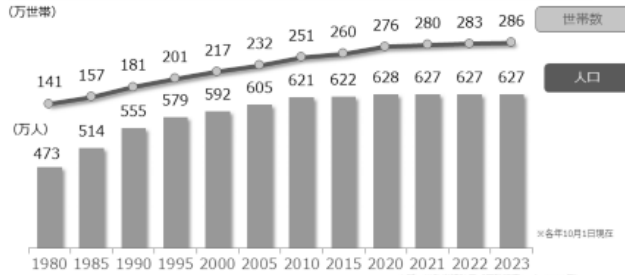


県内総生産
20.7兆円
全国7位

第1次産業	全国5位	0.1兆円
第2次産業	全国9位	5.3兆円
第3次産業	全国7位	15.2兆円

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「国民経済計算」（2020年度）

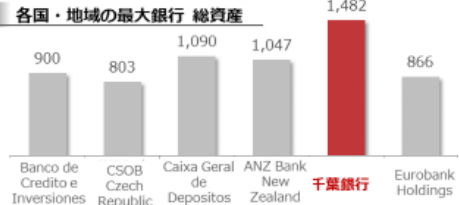
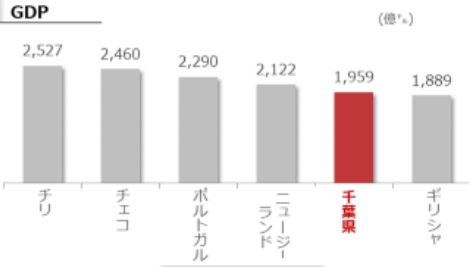
千葉県人口及び世帯数



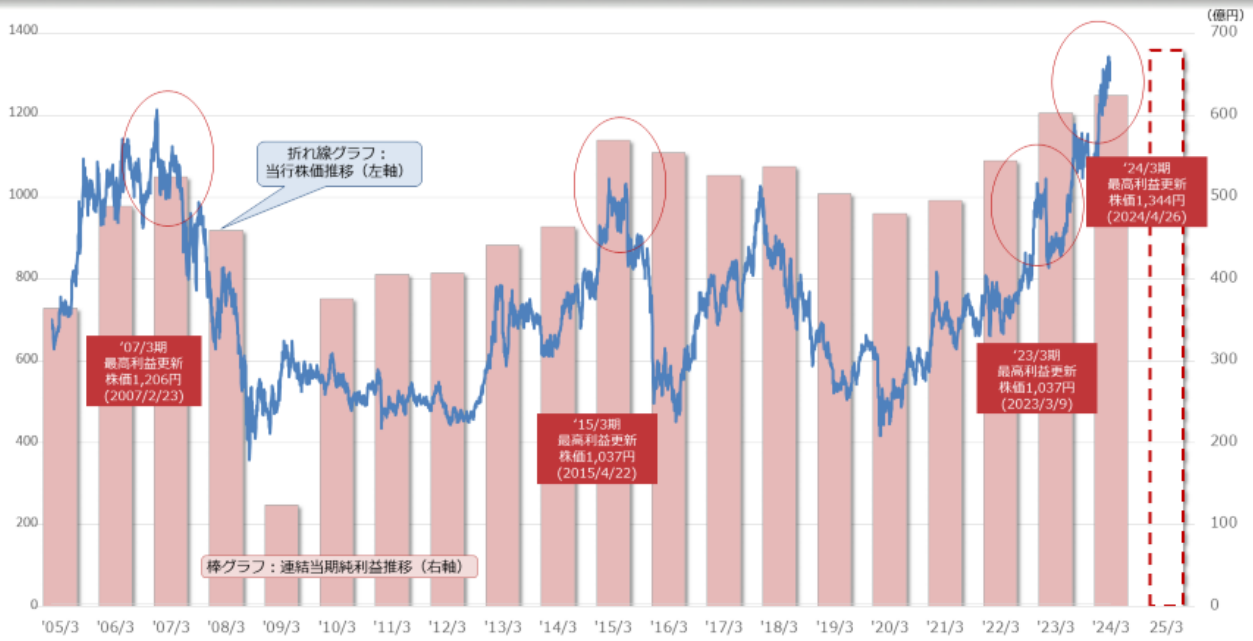
Copyright © 2024 The Chiba Bank, Ltd. All Rights Reserved.

出所：総務省統計局「国勢調査」（～2020年）
千葉県「千葉県毎月県生人口調査月報」（2021年～）

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）



出所：GDP…内閣府「2021年度国民経済計算年次報告（フロー）ポイント」（2022/12公表）
及びOECD Annual National Accounts Database（2023/3現在）
県内最大銀行の総資産はThe Banker（2023年版）、各社銀行別より決算日の為替レートによって算出



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注意ください。