



千葉銀行Webサイト
[IRライブラリ]



2025年3月期 中間決算説明会



2024年11月22日

皆さま、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。

好調なトップラインにより、純利益の進捗は順調

単体	2024/3 上期	2025/3 上期	前年同期比	2025/3 計画※	進捗率
業務粗利益	869	968	99	1,898	51.0%
資金利益	702	788	86	1,539	
役務取引等利益	149	167	18	322	
特定取引利益	8	5	△ 3	14	
その他業務利益	8	7	△ 1	22	
うち債券関係損益	△ 20	△ 9	10	△ 2	
経費 (△)	421	446	24	895	49.8%
業務純益 (一般貸引繰入前)	447	522	74	1,003	52.0%
コア業務純益	468	532	63	1,005	52.9%
除く投資信託解約損益	460	517	56	972	53.2%
一般貸倒引当金繰入額 (△)	-	14	14	27	
業務純益	447	508	60	976	52.0%
臨時損益	54	42	△ 11	12	
うち不良債権処理額 (△)	△ 7	42	50	108	
うち貸倒引当金戻入益	19	-	△ 19	-	
うち株式等関係損益	46	85	38	120	
経常利益	501	550	48	988	55.7%
特別損益	△ 0	△ 0	△ 0	△ 3	
中間純利益	364	398	33	700	56.8%
与信関係費用 (△)	△ 7	56	64	135	42.1%
連結					
連結経常利益	499	543	43	988	54.9%
親会社株主に帰属する中間純利益	347	377	29	700	53.9%
(参考)					
連結業務純益 (一般貸引繰入前)	470	540	69	1,086	49.6%

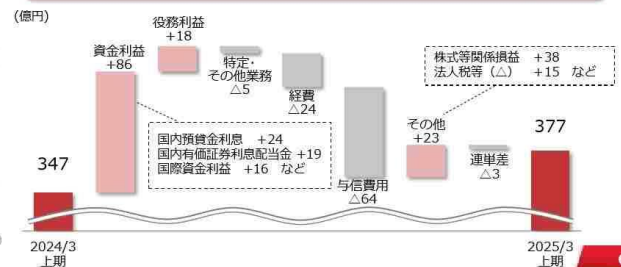
※ 2025/3期計画は5月10日開示数値から修正 (2024年11月11日開示)

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

- ◆ 資金利益 前年同期比+86億円
貸出金末残 (前年同期比 +4.1%)
国内業務部門貸出金利回り (前年同期比 +0.04%)
- ◆ 役務取引等利益 前年同期比+18億円 (上期として5期連続過去最高)
法人ソリューション収益 (前年同期比 +15億円)
キャッシュレス収益 (前年同期比 +10億円)
- ◆ 経費 前年同期比+24億円
- ◆ 与信関係費用 前年同期比+64億円
- ◆ 中間純利益 単体・連結とも過去最高を更新
- ◆ 通期連結当期純利益計画を700億円に引き上げ

成果：金利上昇の取り込み、役務取引等利益の増加
課題：与信関係費用の抑制

親会社株主に帰属する中間純利益の増減要因 (単体+連単差)

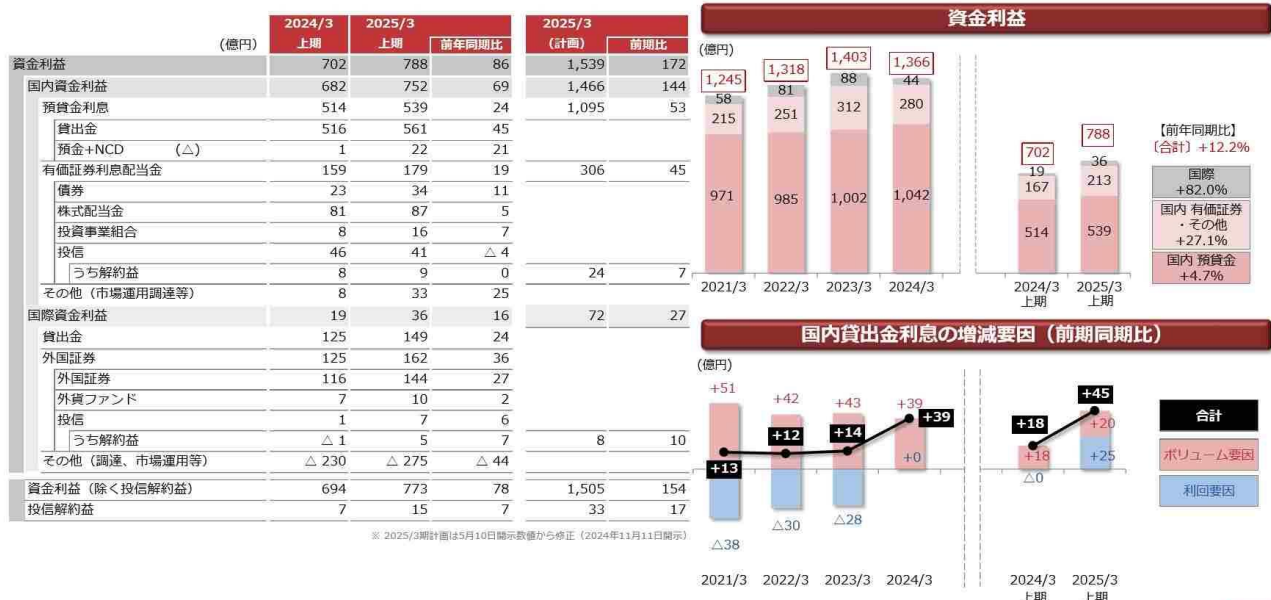


6

初めに、業績の概要でございます。資金利益は貸出金末残が前年同期比プラス 4.1%、国内業務部門貸出金利回りが前年同期比プラス 0.04%と、16 年ぶりに反転した結果、前期比 86 億円増加、役務取引等利益が 18 億円増加し、上期として 5 期連続過去最高となりました。

また、株式等関係損益は 85 億円の売却益を計上いたしました。与信関係費用は新規発生・一般貸倒引当金の増加によりまして、前期比 64 億円の増加となり、単体の当期純利益は 33 億円増加の 398 億円、連結の当期純利益は 29 億円増加の 377 億円となり、単体・連結いずれも過去最高となりました。

国内預貸金利息が順調に伸びた結果、資金利益は増加



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

8

資金利益でございますが、政策金利変更に伴う金利上昇を取り込み、全体で 86 億円増加いたしました。国内部門は、預貸金利息が 24 億円増加、有価証券利息配当金が 19 億円、その他に含まれております日銀預け金利息が 29 億円増加するなど、69 億円の増加となりました。

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、5期連続で過去最高を更新

	2024/3	2025/3	2025/3	2025/3	2025/3
(億円)	上期	上期	前年同期比	(計画)	前期比
役務取引等利益	149	167	18	322	22
役務取引等収益	250	285	34	592	57
役務取引等費用(△)	101	117	16	270	35
<主な内訳>					
うち預かり資産関連	32	26	△5	56	△3
うち投信手数料(信託報酬)	9	9	0	19	1
うち投信手数料(販売手数料)	3	5	1	11	3
うち年金・一時払終身保険手数料	8	5	△2	12	△0
うち平準払保険手数料	8	5	△3	11	△5
うち金融商品仲介手数料	1	-	△1	-	△1
うち法人ソリューション関連	75	90	15	183	17
うち私募債	1	1	△0	2	0
うちシ・ローン等	60	71	11	146	11
うちアドバイザー手数料	2	2	0	5	0
うちM&A手数料	1	4	3	8	5
うち経営承継アドバイザー手数料	2	2	0	5	0
うちビジネスマッチング手数料	7	7	△0	15	△0
うち信託・相続関連	8	7	△0	16	0
うちキャッシュレス関連	9	19	10	43	14
うち為替関連	64	66	2	130	1
うちローン支払保険料・保証料(△)	58	62	3	147	8

※ 2025/3期計画は5月10日開示数値から修正(2024年11月11日開示)



役務取引等利益は18億円増加の167億円と、5期連続で過去最高を更新いたしました。預かり資産関連は投信手数料が増加しましたが、保険手数料の減少で5億円の減少、法人ソリューション関連が15億円増加の90億円と過去最高を更新いたしました。

戦略的投資等の実施により経費は増加したものの、トップラインの増加からOHRは改善

経費・OHR

単体	2024/3	2025/3	2025/3
(億円)	上期	上期	(計画)
経費	421	446	895
人件費	202	207	416
物件費	187	204	413
税金	32	34	66
OHR	47.82%	45.41%	46.9%

連結	2024/3	2025/3	2025/3
OHR	48.50%	46.19%	46.6%

※ OHR：経費÷（業務純益－関係関係利益等＋一般貸倒引当金純額入額＋経費）

※ 2025/3期計画は5月10日開示数値から修正（2024年11月11日開示）

経費の主な増減要因

	2024/9（実績）	2025/3（計画）
人件費（△）	賃上げ +5	賃上げ +8 行員継続制度拡大等 +7 退職給付費用の削減 △7
物件費（△）	戦略的投資等 +6 減価償却増加等 +3 通常投資等 +4 効率化実現・コスト削減 △1	戦略的投資等 +15 減価償却増加等 +8 通常投資等 +8（軌道環境改善 ほか） 効率化実現・コスト削減 △4
税金（△）	消費税の増加等 +2	消費税の増加等 +2

OHR推移



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

OHR 他行比較



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まして 24 億円の増加となりましたが、OHR はトップライン向上により、連結で 2.3 ポイント減少しております。経費コントロールについては後ほど説明させていただきます。

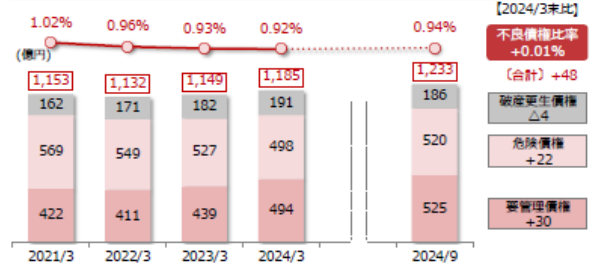
与信関係費用は増加したものの、不良債権比率は引き続き低位

与信関係費用

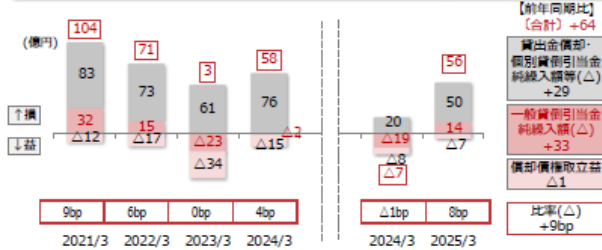
	2024/3	2025/3	2025/3
	上期	上期	前年同季比
与信関係費用(△)	△7	56	64
一般貸倒引当金繰入額(△)	△19	14	33
不良債権処理額(△)	11	42	31
貸出金償却・個別貸倒引当金繰入額等(△)	20	50	29
うち個別貸倒引当金繰入額(△)	0	11	11
うち新規発生(△)	27	54	26
うち既先(△)	1	1	△0
うち回収等	8	6	△2
償却債権取立益	8	7	△1
与信費用比率(△)	△1bp	8bp	9bp
			10bp
			5bp

※ 2025/3期計画は5月10日開示数値から修正(2024年11月11日開示)

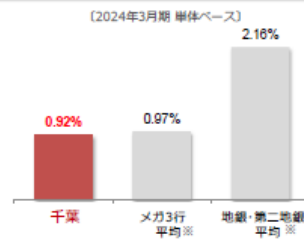
金融再生法開示債権・不良債権比率



与信関係費用(△) 推移



不良債権比率 他行比較



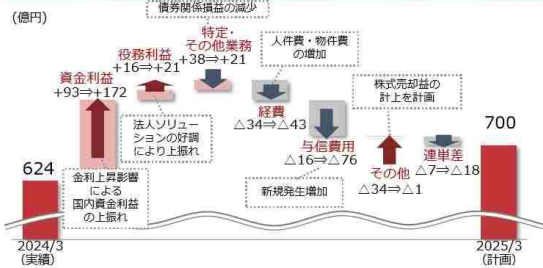
Copyright © 2024 The Chiba Bank, Ltd. All Rights Reserved.

12

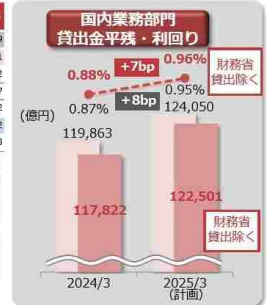
与信関係費用は56億円の計上となりました。不良債権比率は0.94%と、引き続き高い資産健全性を維持しております。与信関係費用につきましても、詳細を後ほど詳しくご説明いたします。

単体	(億円)	2024/3	2025/3					期初計画比
			上期実績	下期計画	年度計画	前期比	進捗率	
業務粗利益		1,682	968	929	1,898	215	51.0%	68
資金利益		1,366	788	750	1,539	172		79
役務取引等利益		300	167	154	322	21		5
特定取引利益		11	5	8	14	2		△ 8
その他業務利益		3	7	15	22	18		△ 8
うち債券関係損益		△ 58	△ 9	7	△ 2	56		△ 16
経費 (△)		851	446	448	895	43	49.8%	9
業務純益 (一般貸引繰入前)		831	522	480	1,003	171	52.0%	58
コア業務純益		889	532	473	1,005	115	52.9%	74
除く投資信託解約損益		874	517	454	972	97	53.2%	68
一般貸引当金繰入額 (△)		-	14	12	27	27		18
業務純益		831	508	467	976	144	52.0%	40
臨時損益		29	42	△ 30	12	△ 17		4
うち不良債権処理額 (△)		58	42	65	108	49		42
うち貸倒引当金戻入益		3	-	-	△ 3	-		-
うち株式等関係損益		93	85	34	120	26		50
経常利益		860	550	437	988	127	55.7%	45
特別損益		△ 2	△ 0	△ 2	△ 3	△ 0		△ 0
当期純利益		605	398	301	700	94	56.8%	31
与信関係費用 (△)		58	56	78	135	76	42.1%	60
連結								
連結	(億円)	2024/3	2025/3					期初計画比
			上期実績	下期計画	年度計画	前期比	進捗率	
連結経常利益		902	543	444	988	85	54.9%	9
親会社株主に帰属する当期純利益		624	377	322	700	75	53.9%	20
(参考)								
連結業務純益 (一般貸引繰入前)		917	540	546	1,086	169	49.6%	34

親会社株主に帰属する当期純利益の増減要因 (単体+連単差)



(億円)	2024/3	2025/3 (計画)	前期比	期初計画比
資金利益	1,366	1,539	172	79
国内資金利益	1,322	1,466	144	81
預貸金利息	1,042	1,095	53	12
有価証券利息配当金	260	306	46	37
うち投資解約損益	17	24	7	2
国際資金利益	44	72	27	△ 2
うち投資解約損益	△ 1	8	10	3
役務取引等利益	300	322	21	5
うち法人ソリューション関連	59	56	△ 3	△ 4
うち信託・相談関連	166	183	17	12
うち信託・相談関連	15	16	0	△ 0
うちキャッシュレス関連	28	43	14	△ 1
うち金融関連	129	130	1	2
うちローン支払保障料・保証料(△)	139	147	8	2



上期の進捗、環境変化を踏まえまして、今期の業績計画を上方修正いたしました。期初計画比で、資金利益は国内預貸金利息を中心に 79 億円の増加、役務取引等利益につきましても 5 億円の増加と、トップラインの業務粗利益は 68 億円増加の 1,898 億円を見込んでおります。株式等関係損益は 50 億円の増加、与信費用は 60 億円増加の計画としております。

これらの結果、連結の当期純利益は計画比 20 億円増加の 700 億円を計画しております。なお、この計画値には政策金利引き上げは織り込んでおりません。

上期の新規発生はストレステスト予測の範囲内

ストレステスト

※上期終了時更新後の予測

(単位：億円)	2023/3期		2024/3期		2025/3期		変更後 下期予測
	上期	下期	上期	下期	上期	下期	
ストレステスト 予測	48	58※	42	59※	65	55	111
新規発生額 実績	24	44	27	59	54		
新規発生額 計画	45	35	45	55	40	60	76

- 2024年度上期の新規発生実績は引き続き、**ストレステスト予測金額の範囲内**（ただし新規発生計画を超過）
 - 以下の要因により下期新規発生計画を変更（+16億円）
 - 上期ストレステスト先のうち新規発生とならなかった先
 - 上期の発生状況（突発発生先）を踏まえたバッファ
 - ストレステストは、A I 格付・倒産予測値・A I スコアなどを活用した**ソリューション検討MITG先の新規指定**に伴い**対象を増加させた結果、ストレステスト予測金額が増加**
- 【予測対象先数・融資残高】
2024年度上期 9,3千先/1.5兆円 → 2024年度下期 9.7千先/1.8兆円

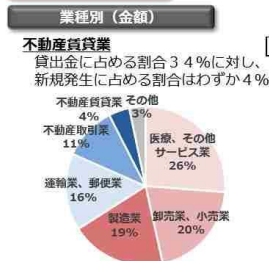
一般貸倒引当金の増加

足許の貸倒実績に対する感応度の高い保守的な基準を採用

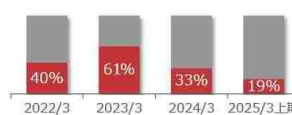


Copyright © 2024 The Chiba Bank, Ltd. All Rights Reserved.

新規発生状況



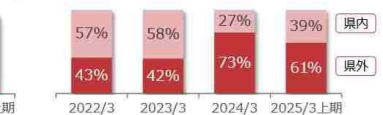
コロナ要因先（金額）



新規発生額（規模・件数・金額）



地域別（金額）



幅広い対象をDCFによる評価対象に

- DCF法適用範囲（主に要管理先以下の貸出）
5億円以上
C F をきめ細かく評価する債権が多く、
D C F 法先に適用する累積デフォルト率の影響を大きく反映

15

本日のポイントといたしまして、与信関係費用そして企業価値向上、金利上昇シミュレーション、DX と AI 活用についてご説明させていただきます。

まず、与信関係費用についてです。左上にストレステストによる予測、新規発生の実績および計画について時系列で記載しております。①に記載しておりますが、2024 年度上期の新規発生額は、期初のストレステスト予測の範囲内であり、ストレステストとして引き続き機能していると考えております。

②の下期の新規発生計画につきましては、上期のストレステスト予測 65 億円に対しまして、新規発生額 54 億円を差し引いた部分の 11 億円が繰り越された点、また、一部突発的な新規発生が発生した状況なども踏まえまして、合計で 16 億円を従来の計画 60 億円から積み増し、76 億円といたしました。

右上の円グラフにありますとおり、業種別に見ますと特定の業種に大きく偏っている兆候はなく、不動産賃貸業についても貸出金に占める割合 34% に対し、わずか 4% の発生となっております。

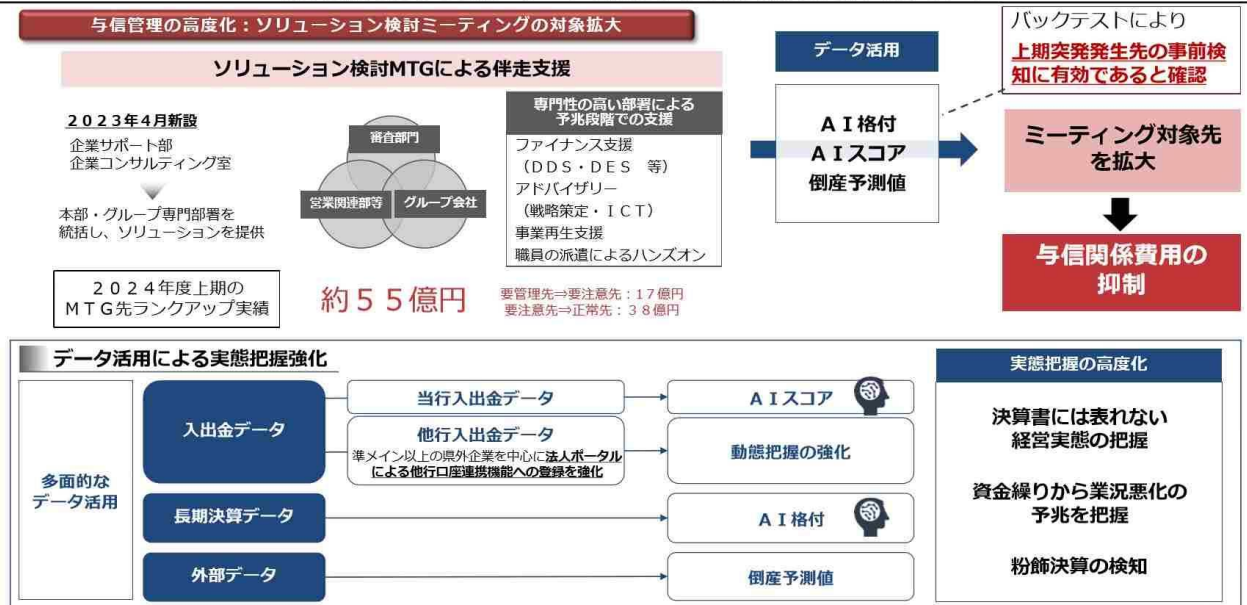
右上のグラフのとおり、5 億円以上の新規発生が 4 件あり、1 件当たりの新規発生額は前年同期比で増加いたしました。コロナ要因先からの新規発生は減少しております。なお、足許、11 月中旬までの新規発生額は前年比で減少しております。

また、下に記載いたしました一般貸倒引当金の増加要因でございますが、当行の一般貸倒引当金の算出における引当率の算定期間は 3 年であり、足許の状況を感応度高く反映させる基準となっております。

ります。10 年以上で算定する銀行も多いと認識しており、仮に当行についても 10 年の基準で算定した場合、一般貸倒引当金の前年同期比での増加額は約 20 億円抑制される計算になります。

また、DCF 法適用先の金額のバーが 5 億円と低く、きめ細かくキャッシュフローによる評価を行っていることも影響していると考えております。

伴走支援の更なる強化・データ活用により与信関係費用を抑制していく



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

16

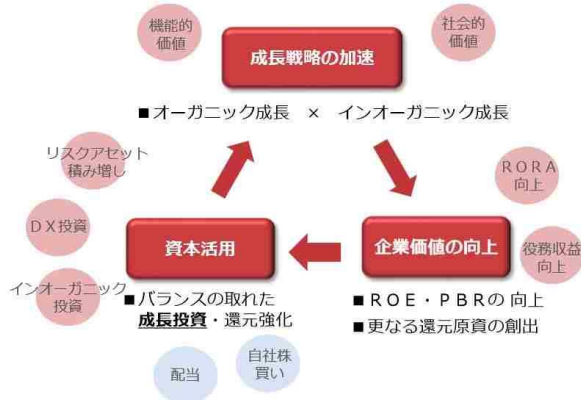
与信管理の高度化についてご説明いたします。上期にストレステストで見込んでいなかった先から、2件新規発生が生じたことから、AIスコア、AI格付、倒産予測値などを活用し、ソリューション検討ミーティングの抽出基準を拡大いたしました。ストレステストで見込んでいなかった新規発生についても、これらの事前検知が有効であったことがバックテストにより検証できております。

下に記載しましたとおり、当行の入出金データ、法人ポータルを活用した他行の入出金データ、長期的な決算データや帝国データバンクの倒産予測値など、多面的にデータを活用することで実態把握、予兆把握の強化を行っております。

こうした取り組みにより、今後、新陳代謝の中で顕在化する可能性のある業況悪化先の兆候や、粉飾決算先の検知を強化し、与信関係費用の抑制を一段と強化してまいります。

資本を有効活用しながら成長戦略を加速。企業価値を向上させながら更なる成長・還元の原資を創出する好循環へ

資本活用による企業価値向上の循環



2024年度上期における主な取組み

リスクアセット増し/インオーガニック投資	収益性	CET1比率※1影響
ワールドビジネスガーデン（WBG）を裏付け資産とした不動産私募ファンドへの投融資（2024年9月）	（貸出・出資に対する） 当期純利益RORA 2%台前半 ※2	▲0.13%
ひまわりグリーンエナジーによる再エネ発電設備の取得（2024年4月）	（出資に対する） 2025年3月期 当期純利益RORA 3%程度 ※2	
エッジテクノロジー社へのTOB（2024年9月）	（出資に対する） 2028年4月期 営業利益RORA 6%程度 ※2,3	

※1 バーゼルⅢ最終化完全実施ベース2025年3月期影響
※2 バーゼルⅢ最終化完全実施ベース・フロア調整含みのRWを使用した試算
※3 DDベースケース・シナジー込み

株主還元



自社株買い 100億円

▲0.12%

今後も更なる
成長投資を加速

RAFの高度化を踏まえた
リスクアセット積み上げ
D X投資・A I活用
更なるインオーガニック投資

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

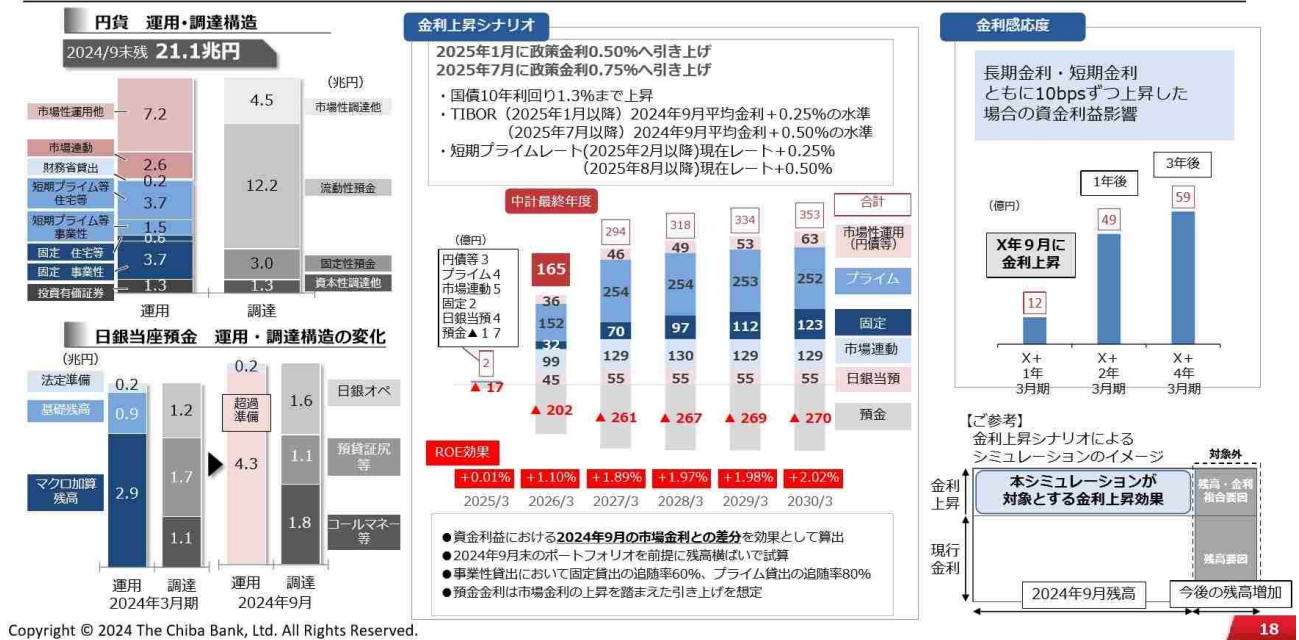
17

資本の活用についてご説明いたします。資本につきましては、バランスの取れた成長投資、還元強化を進めることで、当行としての成長戦略、企業価値の向上を加速させてまいります。

上期には、幕張のランドマークタワーであるワールドビジネスガーデンを裏付け資産とした不動産私募ファンドへの投融資や、ひまわりグリーンエナジーによる再エネ発電設備の取得を行ったほか、AI関連企業であるエッジテクノロジー社へのTOBを実施し、10月に子会社化いたしました。

これらの案件につきましては、収益性への貢献も大いに期待される一方、今年度末のCET1比率に対しては、バーゼルⅢ最終化完全実施基準で0.13%の減少となります。株主還元と合わせて0.25%の資本活用により、収益性の向上・ROEの向上につなげております。

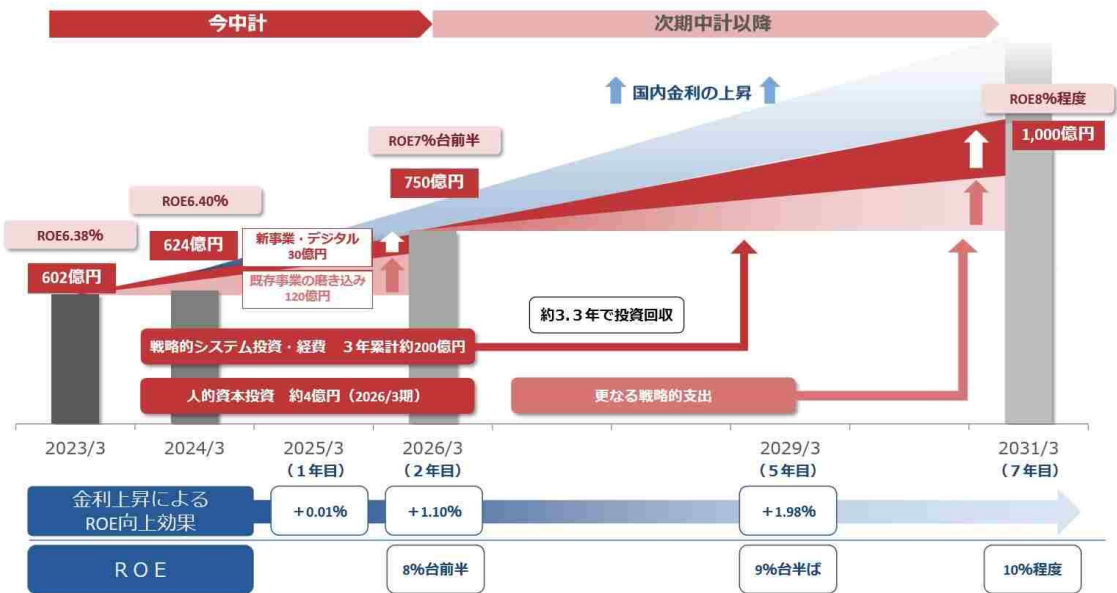
日銀の政策金利変更に伴う金利上昇シミュレーションを実施



中央に、来年1月、7月に政策金利が引き上げられた場合の金利シミュレーションを記載しております。仮に金利が2024年9月時点の金利で横ばいだったケースに対しまして、利上げ時は165億円の資金利益増加効果、税金を考慮した約115億円のボトム増加効果がございます。

右下の図でお示ししておりますが、このシミュレーションには今後のボリューム増加効果は含めておりません。ボリューム効果を含めると、ボトムの合計で中計比150億円を超える程度の増加効果となり、900億円を超えてくる目線となると考えております。

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



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

(東証基準) 7%程度

(東証基準) 8%前半

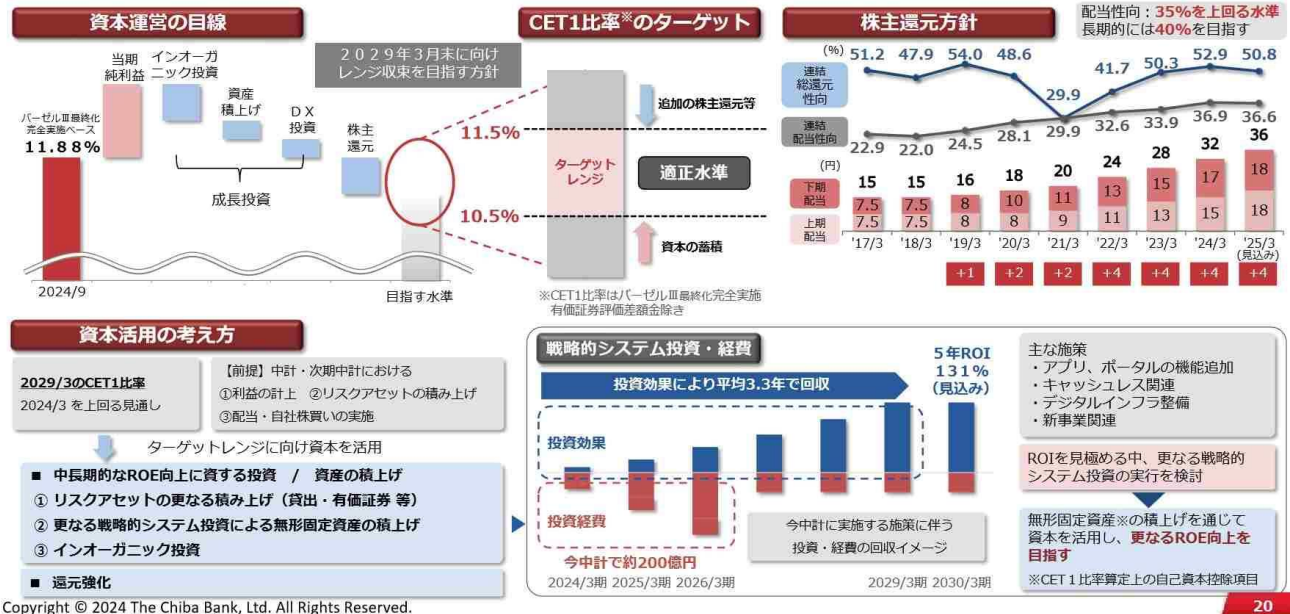
(東証基準) 8%後半

19

2031年3月期の連結当期純利益1,000億円、ROE8%に向け、戦略的に取り組みを進めてまいります。先ほどの金利上昇シナリオにボリューム効果を加味しますと、2026年3月期はROE8%台、東証基準で7%超の水準となります。

足許のPERは12倍から13倍程度となっておりますので、IRなどにより戦略のご説明をしっかりと行い、PERを高めることができれば、PBR1倍に到達する可能性もあると考えております。

CET1比率※の水準を踏まえ、成長投資・還元の強化を図る



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

20

資本運営についてご説明いたします。中間決算発表に合わせて100億円の自己株式取得を決議、公表いたしました。この結果、総還元性向は50.8%となる見込みです。

配当については、期初4円増配を発表し、足許で配当利回りは約3%となっておりますが、引き続き業績の進捗状況を見ていく中で、さらなる増配についても検討してまいります。

レンジ上限は0.38%、資本換算で約300億円超過しており、先ほどご説明したように成長投資を加速させてまいります。

エッジ社の子会社化により、AIフリーランス人材へのアクセスを確保。顧客接点・業務・コンサルへのAI活用を進める

エッジテクノロジーの子会社化について

2024年10月30日

New

TOBによりエッジテクノロジーを子会社化

(非金融事業会社へのTOBは地域金融機関初)



事業・強み



市場に散らばるナレッジ・人材への優先アクセス

AIナレッジ

AI人材

特長

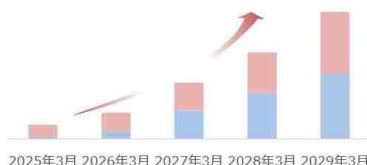
AIフリーランス人材プラットフォーム

多様な業界・業種の企業へのAIサービス提供
AIプロダクトの開発・販売

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

シナジー追求

領域	協業例
活用領域Ⅰ お客さまとのデジタル接点の高度化	ニーズ予測モデルの作成・高度化 顧客体験の変革
活用領域Ⅱ 当行グループの業務活動の高度化	各種行内業務の自動化 例：審査情報の自動生成 付加価値の高い提案活動への特化
活用領域Ⅲ お客さまの業務活動の高度化	AIコンサルティング 地域事業者の業績向上



グループシナジー効果
エッジ社単体利益成長

想定シナジー
5年累計
30億円

DD
ベース
ケース
(エッジ社単体)

(単位:億円)	2025年3月期	2028年3月期
売上	33	約100
営業利益	0.8	約10

3年後
税引後営業利益
RORA 6%程度
※シナジー込み

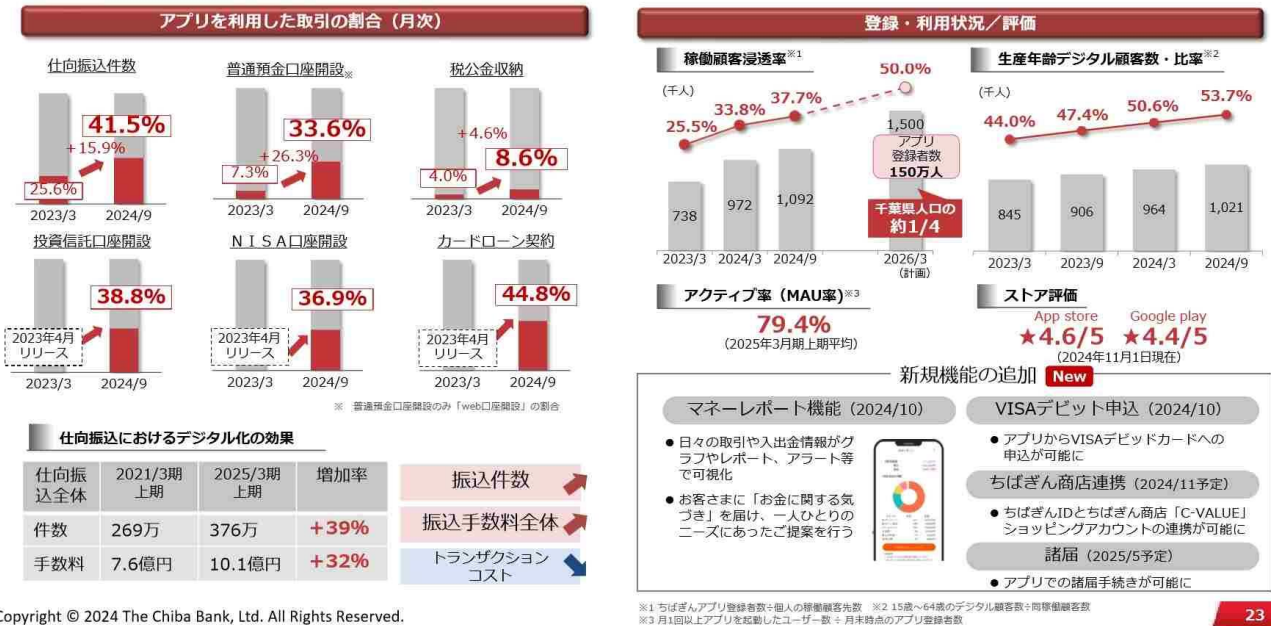
22

成長投資として、9月にAI関連企業であるエッジテクノロジーにTOBを行い、10月30日に子会社化いたしました。現在は、12月の上場廃止および完全子会社化の手続きに移行していく段階であり、PMIを三つの分科会および統括プロジェクトチームで推進しております。

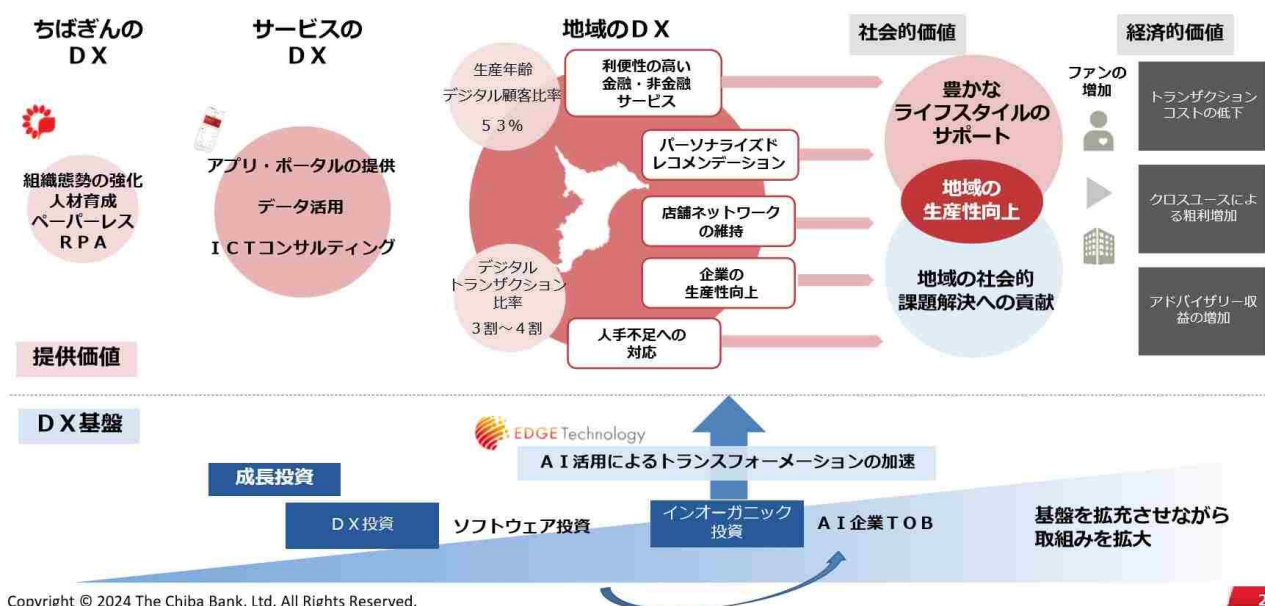
同社との協業・シナジーにより、一つ目として、お客さまとのデジタル接点・サービスのAI活用による高度化、二つ目として、当行グループの業務活動のAI化、三つ目として、お客さまの業務のAI活用による高度化、四つ目として、当行グループ・自治体を含むお客さまへのAI教育を進めてまいります。

なお、DDにおけるベースケースでは、同社単体で3年後の売上100億円、営業利益10億円を計画しており、またグループとしての5年累計シナジー30億円を目指し協業を深めてまいります。

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



地域の生産性向上に向けて、「地域丸ごとDX」を目指す



銀行の中のDXを進め、サービスのDXを進め、地域のDXに貢献し、地域の生産性を向上させていくことがわれわれのゴールだと考えております。現在、千葉県民の約6割に当行口座を保有いただいております、稼働口座ベースで見ても約42%に当行口座を利用いただいております。

利便性の高い金融・非金融サービスを提供し、顧客体験を変え、デジタル顧客の比率・デジタルでのトランザクションの比率を高めていくことが地域の生産性向上につながると考えております。

加えて、事業者や自治体に対しては、DX・AIコンサルなどを行っていくことで、事業者サイドの生産性についても、より一層向上させていきたいと考えております。

こうした「地域丸ごとDX」の取組みを加速させていくため、成長投資を進めながら、さらなるトランスフォーメーションを実現してまいります。

政策保有株式の削減方針を明確化

政策保有株式の保有状況・削減方針

削減方針

次期中計期間の終了時（2029/3末）までに政策保有株式の縮減を進め、株価上昇による時価変動にも注視しつつ「政策保有株式（時価（単体））の連結純資産に占める割合15%未満」を目指す

※政策保有株式は単体ベース



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

政策保有株式について

地域金融機関として取引先等との良好な関係の維持・進展を通じた

保有意義

地域経済の発展

当行の企業価値向上

議決権行使

原則として、株式保有先の全ての議案に対して議決権を行使します。政策保有先のガバナンスの状況を踏まえた上で、**当行並びに政策保有先の企業価値の向上の視点に立ち、議案ごとに賛否を判断いたします。**なお、**政策保有先の中長期的な企業価値向上や当行の経済的利益に大きく影響を与える以下のような重要な議案については、必要に応じて政策保有先との対話等を経て賛否を判断します。**

- ・剰余金処分議案（財務の健全性及び内部留保とのバランスを著しく欠いている場合）
- ・役員報酬改定議案
- ・取締役・監査役選任議案および退職慰労金贈呈議案（不祥事が発生した場合や一定期間連続で赤字である場合等）
- ・組織再編議案・買収への対応方針に係る議案等

取締役会による検証

保有の妥当性の検証

収益性

T S R（時価ベース）※1 183.1%

配当利回り（時価ベース）※2 1.79%

※1 直近事業年度末基準・期間5年 ※2 2024年9月末基準

25

政策保有株式は、これまで取引先等との十分な対話を経た上で、縮減を進めることを基本方針としてきましたが、今回、具体的な削減方針を定め、次期中計期間終了時の2029年3月末までに、株価上昇による時価変動にも注視しつつ、連結純資産に占める割合15%未満を目指すということを明確化いたしました。

議決権行使につきましては、原則として保有先全ての議案に対して議決権行使を行い、政策保有株式につきましては、当行ならびに政策保有先の企業価値の向上の視点に立ち、議案の賛否を判断してまいります。

純投資株式についても削減方針を策定。当行の経済的利益極大化の視点により議決権を行使

純投資株式の保有状況・削減方針

純投資株式について

削減方針

次期中計期間の終了時（2029/3末）までに売却を進め、**2024/3末比で保有残高、銘柄数を半減させる**

保有意義

当行の
経済的利益

利益計画に与える影響等も勘案しつつ、取引先等と具体的な売却時期の協議を行った上で、順次売却



議決権行使

当行の経済的利益の極大化の視点に立ち、議案ごとに賛否を判断いたします。なお、**当行の経済的利益の極大化**に大きく影響を与える以下のような重要な議案については、必要に応じて**純投資先との対話等を経て賛否を判断**します。

- ・剰余金処分議案（財務の健全性及び内部留保とのバランスを著しく欠いている場合）
- ・役員報酬改定議案
- ・取締役・監査役選任議案および退職慰労金贈呈議案（不祥事が発生した場合や一定期間連続で赤字である場合等）
- ・組織再編議案・買収への対応方針に係る議案 等

取締役会による検証

保有・売却状況の検証

収益性

TSR（時価ベース）※1 204.6%

配当利回り（時価ベース）※2 2.73%

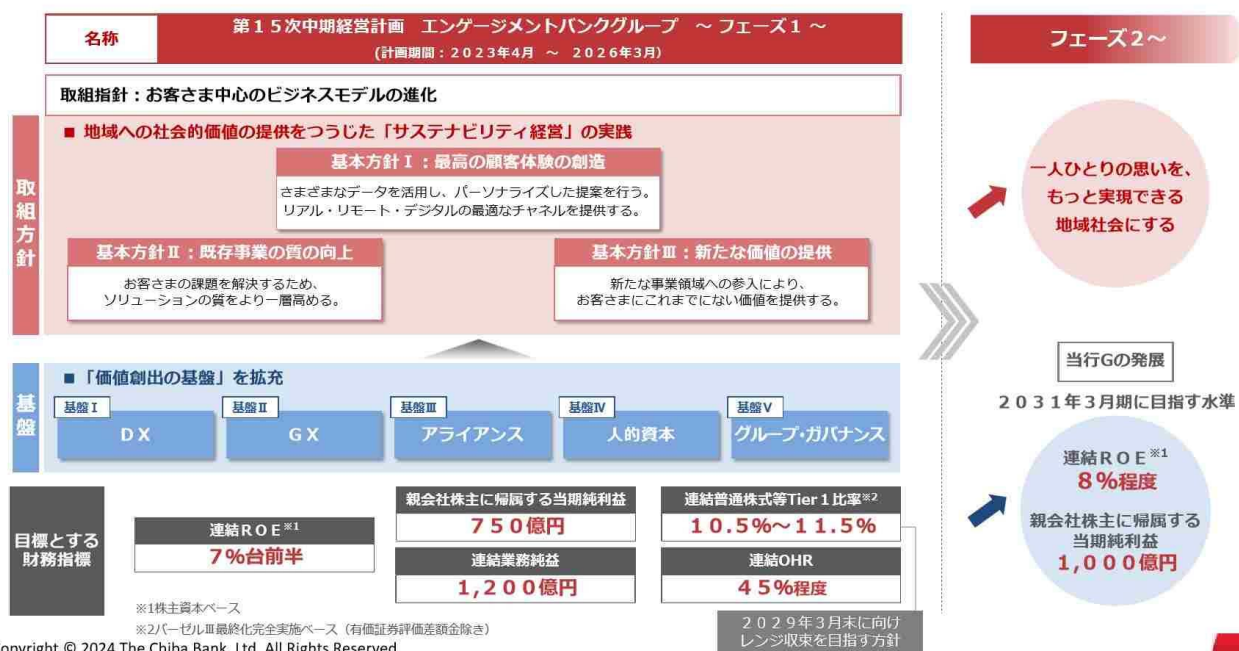
※1 直近事業年度末基準・期間5年 ※2 2024年9月末基準

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

26

純投資につきましても、次期中計期間終了時の2029年3月末までに売却を進め、2024年3月末比で保有残高、銘柄数を半減させる方針を定め、政策保有株式と合わせて削減を加速させてまいります。

議決権行使につきましては、原則として保有先全ての議案に対して議決権行使を行い、当行の経済的利益の極大化の視点に立ち、議案の賛否を判断してまいります。純投資株式は、経済的利益を重視して保有している株式であり、右下に記載しておりますとおり、時価ベースのTSR、時価ベースの配当利回りは、前ページの政策保有株式よりも高い水準となっており、利益計画も勘案しながら売却を進めてまいりたいと考えております。



今中期経営計画の折り返しとなりましたが、今後も目指す方向に変更はございません。パーパス、ビジョンを軸とした経営を徹底してまいります。

国内貸出金利回りは4bp改善、設備資金を中心に一般事業者向け実行額が好調

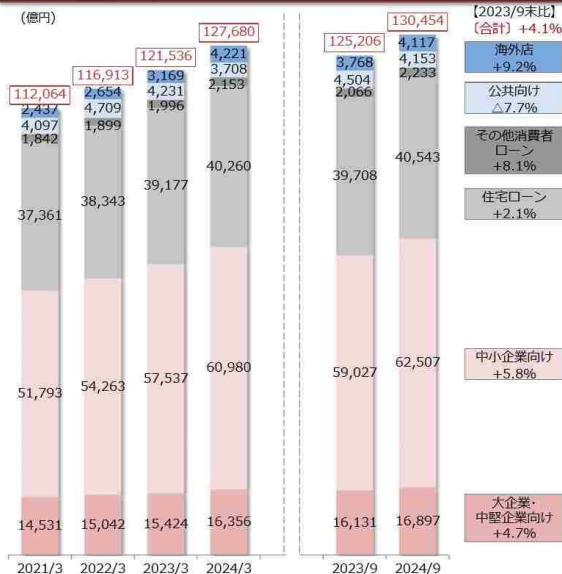


ここからは、当行の強みに沿って、足許の状況をご説明いたします。

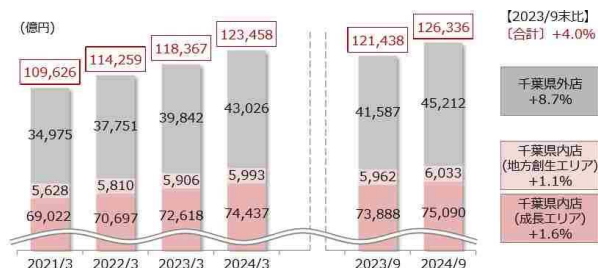
まずは営業基盤についてです。左上のグラフに記載のとおり、国内部門の貸出金利回りは16期ぶりに反転いたしました。右下に記載した一般事業者向け貸出の実行額はコロナ前を上回っており、設備資金の実行額は千葉県内の設備需要も反映し、前年同期比プラス23.1%と、強い状況で貸出金の増加に寄与しております。

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

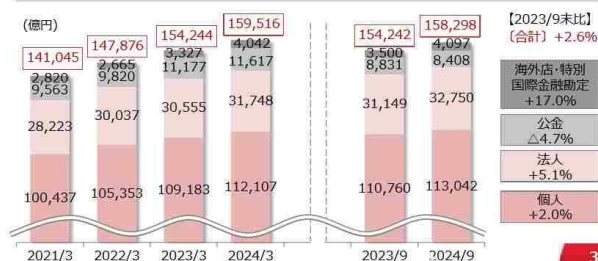
貸出金末残



国内 貸出金末残 (エリア別)



預金末残



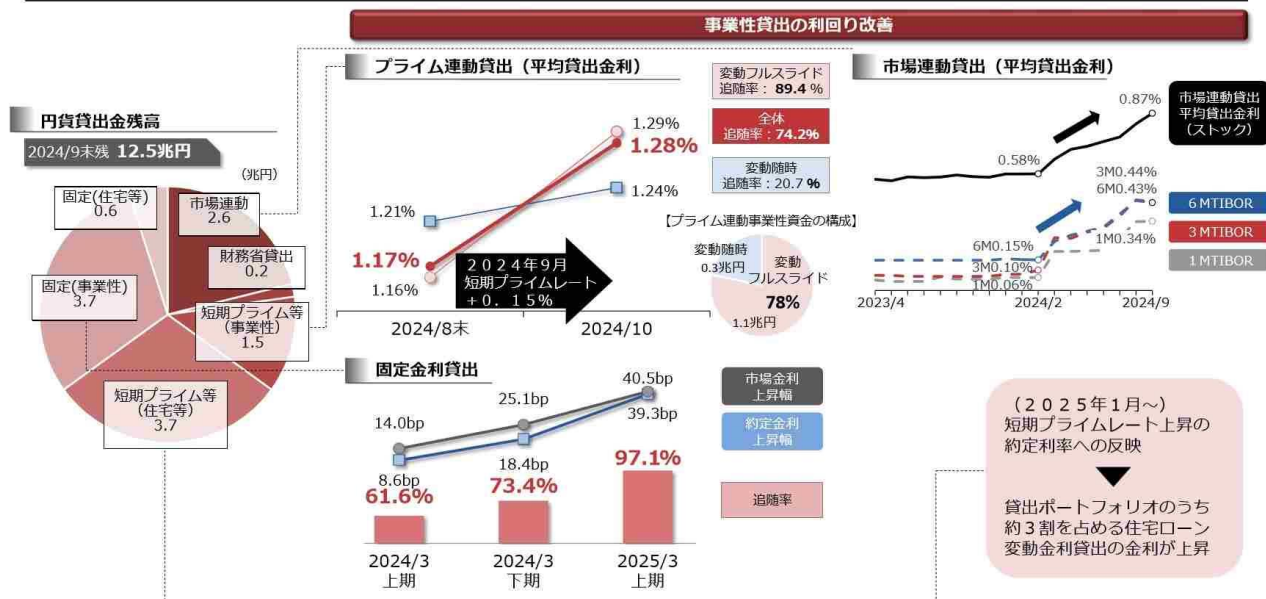
Copyright © 2024 The Chiba Bank, Ltd. All Rights Reserved.

34

貸出金末残は前年比で 5,200 億円、4.1%の増加と堅調です。中小企業向け、大企業・中堅企業向けともに事業者向け貸出が順調に増加したほか、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。

右下のグラフの預金に関しましても順調に増加しており、全体で 4,000 億円、2.6%の増加、うち 56%は個人預金の増加によるものです。

政策金利上昇に伴い、貸出金利は着実に上昇。金利感応度に関わらず、すべての貸出金利上昇へ。



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

35

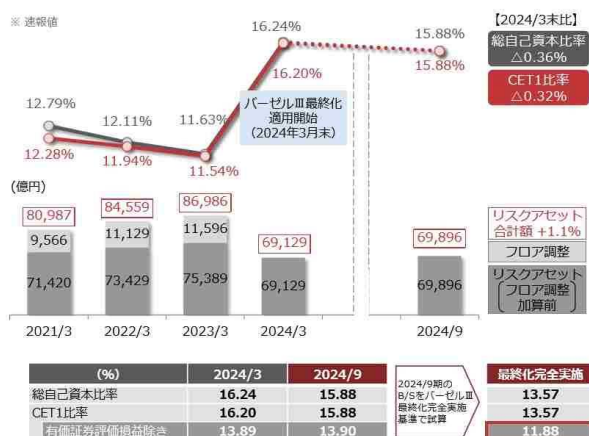
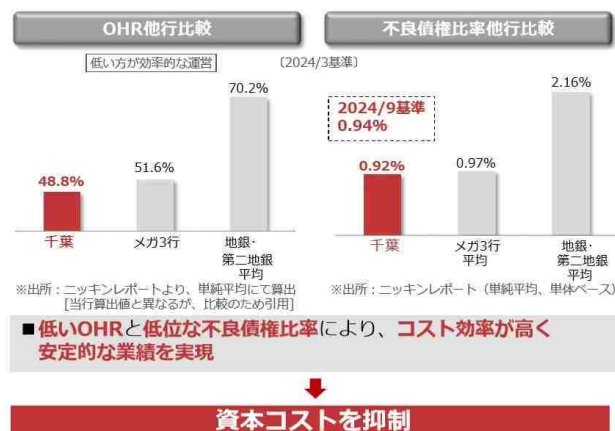
足許の金利上昇の取り込みについてです。2024年9月のプライムレート引き上げにより、事業性のプライム連動貸出が着実に追随しております。

来年1月より、貸出ポートフォリオの3割を占める住宅ローン変動金利貸出が大きく増加する見込みであり、これにより貸出金ポートフォリオ全体の金利が上昇することになります。

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

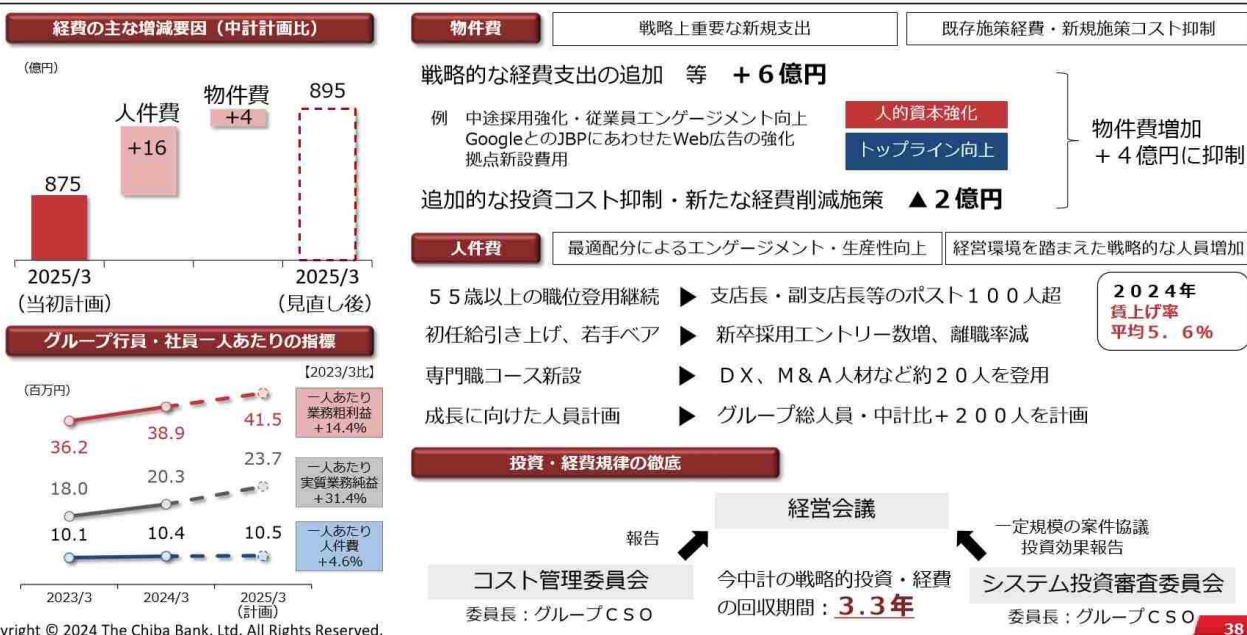
連結 自己資本比率・リスクアセット額



左上のとおり、OHRについては他行比低位でコスト効率の高い運営を行っていると考えております。また、中計における経費削減目標 30 億円につきましては、今年度までに 22 億円と、最終年度には上振れて着地できる見込みでございます。

不良債権比率につきましては、2024 年 9 月末時点においても 0.94%と低位な水準にあり、資産の健全性を維持していると考えております。こうした財務体質を背景に、自己資本比率につきましても、2024 年 9 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 11.88%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することができております。

投資・経費規律を徹底させながら、一人あたり業務純益を向上させていく



足許の経費の状況についてご説明いたします。物件費につきましては、成長に必要な人的資本投資やトップライン向上に向けた支出を6億円増加させた一方で、追加的なコスト抑制策により増加を抑制しています。

人件費につきましても、マクロ環境を踏まえ一定の賃上げが必要な局面ではありますが、当行グループの生産性を向上させるという観点で、記載のとおり戦略的な配分を徹底しております。

左下の折れ線グラフにありますとおり、1人当たりの業務純益は着実に増加しており、今後もさらに増加させてまいりたいと考えております。

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

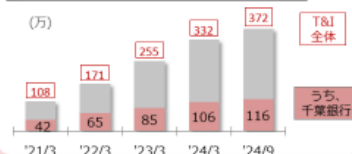
- 基幹系システム：5行が導入
開発コスト削減、バックアップ拠点の相互利用
- アプリ：7行が導入・1行が導入予定（2024年下期）

■ 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・北洋 New
融資管理システム	第四北越・北洋・東邦

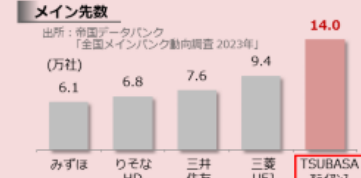
■ API連携：顧客基盤を生かしたサービスの開発

「T&I」API共通基盤の個人ユーザーID数



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
診療報酬・介護報酬同時改定WEBセミナー



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 P69
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 P69

SDGs・人材育成

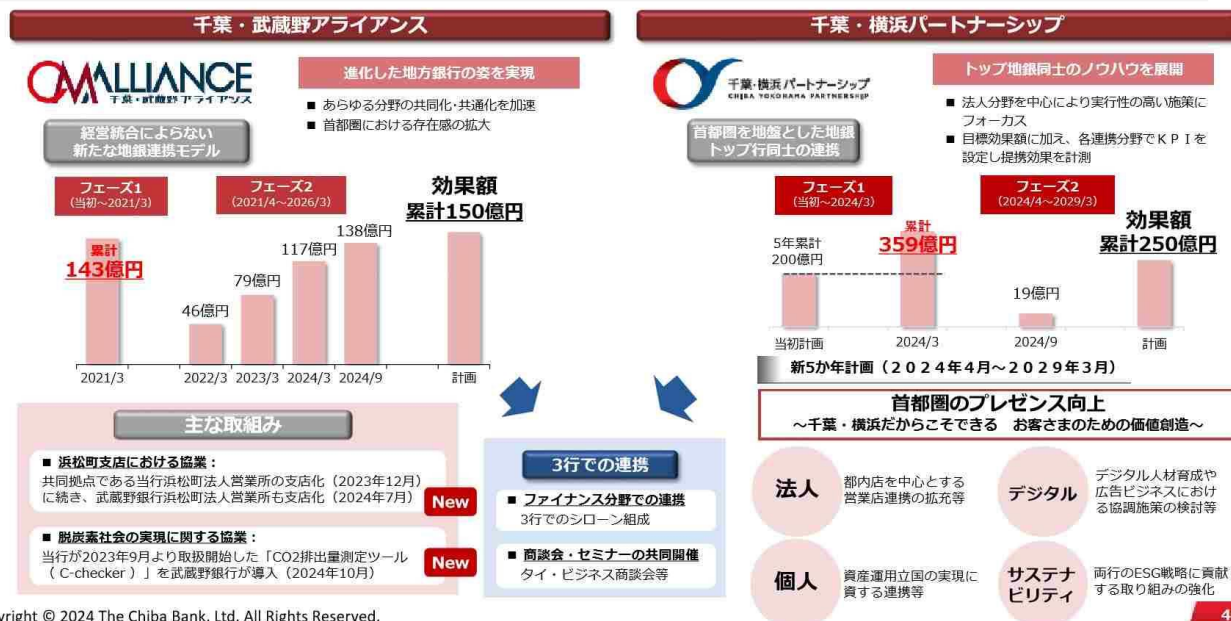
- クリアフォルダ回収・リサイクルキャンペーン
TSUBASA全加盟行が参加
- TSUBASAトレーニー制度
アライアンスの相互理解・更なる連携強化（当行は8名受入）
- TSUBASAクロスメンター制度（昨年度に続き2回目）
各行役員が他行の女性幹部候補のメンターを務める

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

39

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。当行が開発したアプリは8行が導入予定、その他にもペーパーレス基盤などのサブシステムについても連携を強化しております。

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.

40

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、提携効果の目標に対して順調に実績を積み上げております。

千葉・横浜パートナーシップでは、新5か年計画により、法人部門だけではなく幅広い分野において、両行だからこそできるお客さまのための価値創造を進め、首都圏でのプレゼンス向上を図ってまいります。

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



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

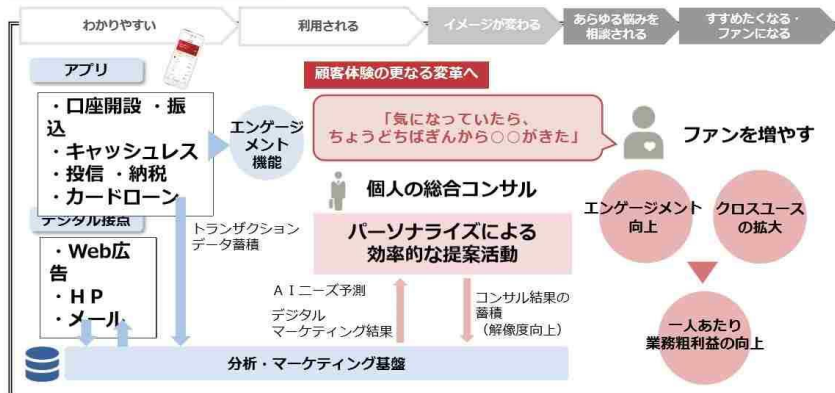
41

TSUBASA・じゅうだん会は、4月に共同研究会をキックオフしております。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、共同研究を進めております。ソニー銀行との提携は各種部会を立ち上げて、現場レベルでの議論を続けております。

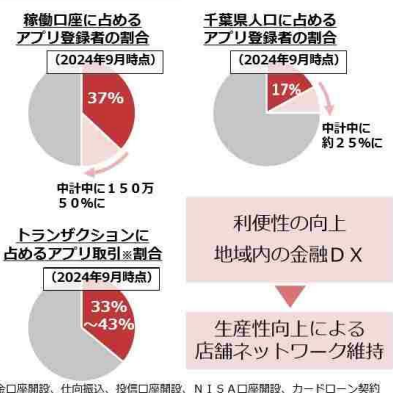
7月には、ソニーグループのコンテンツを活用した顧客エンゲージメント向上策として、両行の住宅ローンホルダー向けにCHEMISTRYの音楽ライブを共催いたしました。

アプリの利便性向上によるデジタルトランザクション増加 / 顧客解像度を高め、顧客体験の更なる変革を実現する

個人ビジネスの目指す姿



地域のDX化



実現に向けた施策

アプリへのエンゲージメント機能追加 (2024年10月) New

- 一人ひとりの取引データに基づくレポート表示
- 気づき(ナッジ)からのレコメンド

支出額レポート など、9種類 (順次追加)

分析・マーケティング基盤の構築 (2025年3月予定) New

・分析・マーケティング基盤の構築によりあらゆる顧客接点のデータを統合へ

HPリニューアル (2025年8月予定) New

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

42

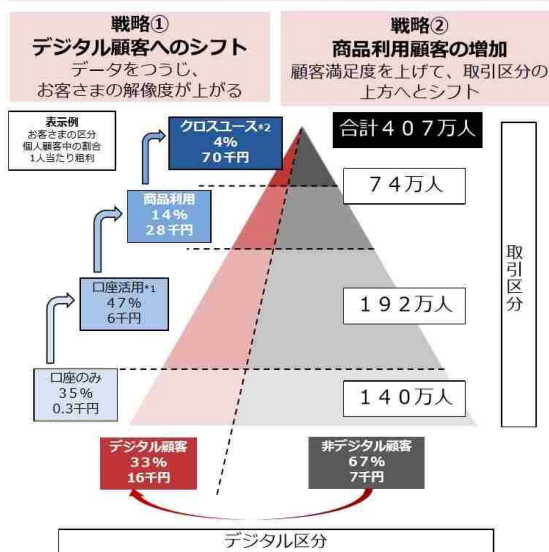
個人ビジネスでは、アプリ、Web、ホームページ、メールなどのデジタル接点を通じて得られるあらゆるデータを統合し、活用する分析・マーケティング基盤の構築を進めております。

データ活用を更に高度化させることにより、対面・非対面双方において「気になっていたら、ちょうどちばぎんから〇〇がきた」と感じてもらえるような、顧客体験のさらなる変革を進めてまいりたいと考えております。

また、10月にはシンガポールのマネーソーが提供するパーソナライズ・レコメンデーションサービスを導入し、アプリをタッチポイントにエンゲージメント向上を図ってまいります。

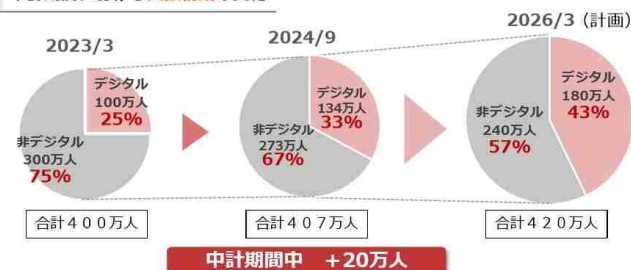
デジタル顧客を増やすと共に、商品・サービスの利用を促進して顧客単価の向上を目指す

DX戦略に基づく個人役務収益向上プロセス

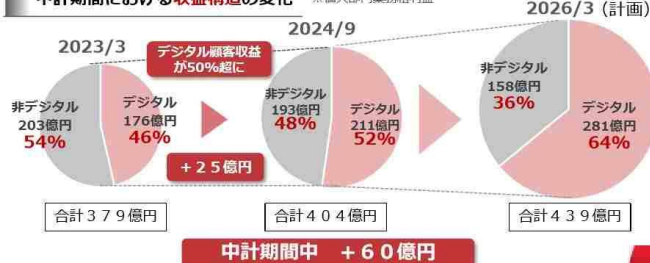


*1. 口座活用：給与・年金受取、残高30万円以上、口座振替利用いずれかの条件を満たす顧客
*2. クロスユース：2種類以上の商品利用者

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 ※個人部門業務粗利益



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

43

右上のとおり、顧客数は2023年3月末比で約7万人増加、うちデジタル顧客は134万人・33%となりました。右下のとおり、この間、個人部門の業務粗利益は379億円から404億円へと25億円増加いたしました。デジタル顧客を増やすとともに、データ活用によりお客さまの解像度を高め、商品・サービスの利用を促進することで、1人当たりの業務粗利益の増加を目指してまいります。

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

グループカード会員数・加盟店数



グループ取扱高・収益

※グループ会社の収益は、銀行本体（役員利益）と同じ基準で算出



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

各種施策

加盟店ビジネス

アライアンス行への拡大



武蔵野銀行 (2022/1)

第四北越銀行 (2024/10) **New**

自治体への導入支援

25自治体
308箇所

Visaデビット

アプリと決済の融合



アプリから
Visaデビットカード申込 (2024/10)

- カード発行事業のデジタル化
- パーチャルカード (カードレス)
- インビテーション式ランクアップ

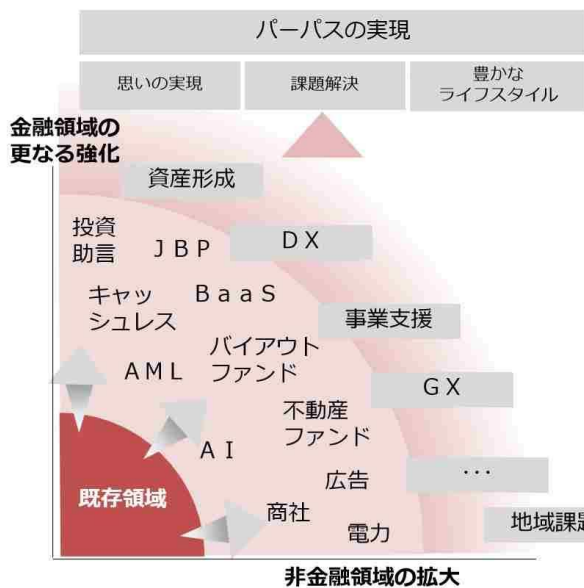
新規口座開設者における利用状況

デジタルマーケティングの実施
(新規口座開設者に対する利用促進メール配信)



キャッシュレスにつきましては、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。中計最終年度でのグループ取扱高 1 兆円に向けて推進してまいります。また、キャッシュレスプラットフォームとして、アライアンス行への拡大を進めてまいります。

新規事業の強化により、様々な領域における課題解決能力を高めていく



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

中計開始以降の主な取組み

(その他取組み詳細：P 67)

ちばぎん商店	前中計から継続	EC・CF事業拡大
	前中計から継続	住宅コンシェルジュサービス（試行中）
		車のコンシェルジュ・くらしにつながるサービス展開へ
ひまわり グリーンエナジー 会社設立 2023/4	2023/12	発電所運営開始
	2024/3	FIT非化石証書仲介開始
オンアド		洋上・陸上風力などの大型設備取得の検討
	2023/5	法人サービス契約の開始（ファイナンシャル・ウェルネス）
広告事業	2023/10	広告事業の開始 ・広告媒体事業 ・広告コンサルティング事業
	2026/3月上旬（予定）	業務開始 地域金融機関のプラットフォーム化
アンチマネロン 会社設立 2023/11	2024/9	ちばエンゲージメントファンド1号を設立
バイアウトファンド	2024/1	Googleのマーケティングツール・Google Cloudの活用
JBP※		

※GoogleCloudとのジョイントビジネスプラン

46

続きまして、新規事業についてご説明します。金融領域・非金融領域の両面について事業領域を拡大し、地域の社会的課題に対するソリューションを高度化しております。

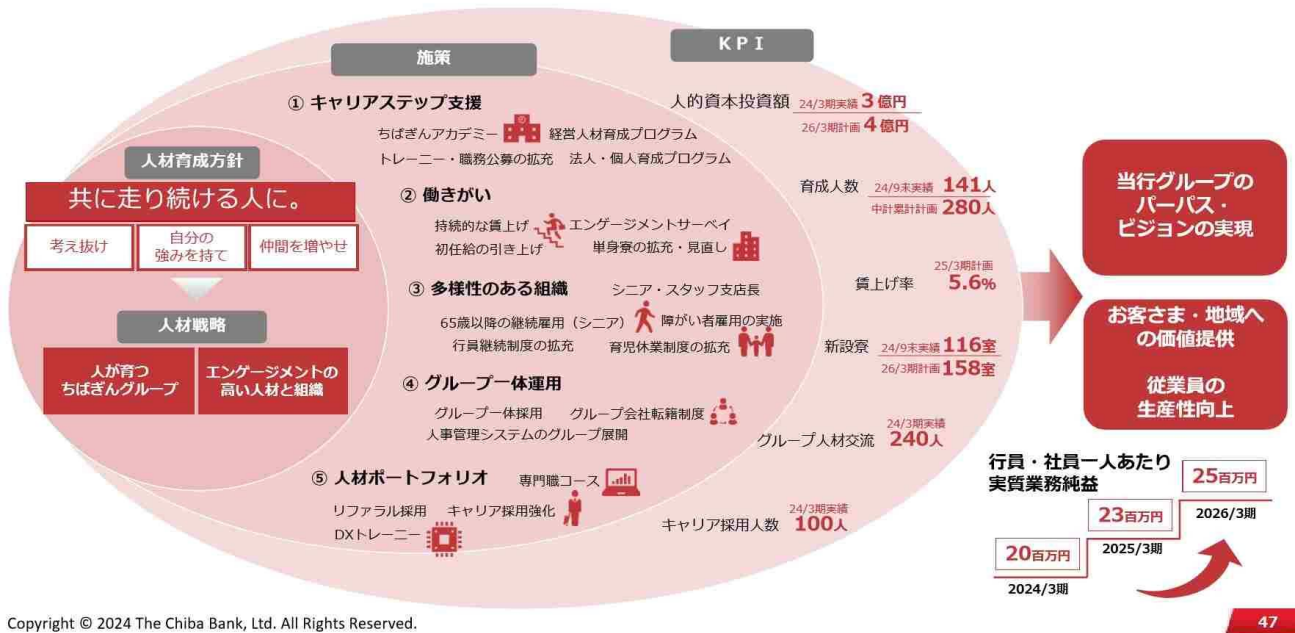
右側に主な取り組みを記載しております。ちばぎん商店については、ECサイト・クラウドファンディング事業を中心に前年度に黒字化しており、現在、住宅コンシェルジュサービスを試行しております。

銀行が保有するさまざまなデータをもとに、住宅ローン購入ニーズの高いお客さまへのアプローチを行い、購入検討段階において住宅購入のアドバイスを行う商流の川上に立ったサービスとなっており、提案の上、不動産会社へ送客し、実際に家を購入する成約事例が出てきております。来年度のサービス本格展開に向けて態勢を整備しております。

広告事業につきましては、広告媒体事業は昨年10月にスタートさせており、店頭、ATM、アプリのほか、千葉駅前のイノベーションラウンジや日本橋・コレド室町のサイネージに取引先の広告を流すなど、上期の業務粗利益は1.1億円となりました。

また、9月には本格的なハンズオン支援の強化に向け、バイアウトファンドである、ちばエンゲージメントファンド1号を設立いたしました。

「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5つについて、各種施策を進めております。

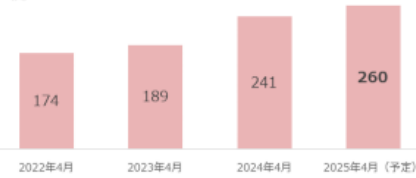
各種 KPI は記載のとおり進捗しており、右下にありますとおり、1人当たりの生産性を向上させてまいります。

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

新卒・キャリア（中途）採用の強化

新卒採用実績・計画

ポテンシャルの高い人材を積極的に採用

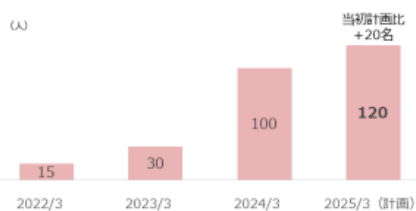


ES（エントリーシート）提出数



キャリア採用実績・計画

法人ソリューション・DX領域を中心に採用を強化

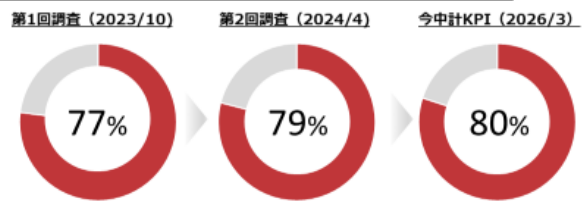


採用チャネル

- 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

従業員エンゲージメントの向上

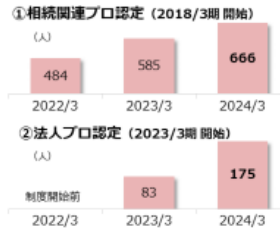
エンゲージメントスコアの推移（総合スコア・肯定的回答の割合）



行内プロ認定人材・学習意識の増加

プロフェッショナル認定制度人数

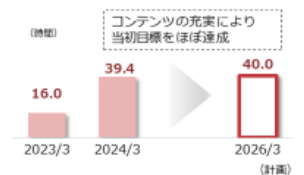
※行内の認定水準に基づいた一つ星（★）以上の人数



学習時間実績

※一人当たり平均・年間総学習時間

6,000本超の学習コンテンツを整備し、学びを促進



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

左に記載しましたとおり、マクロ環境としては人手不足が進んでいる状況ではありますが、新卒の採用競争力は引き続き高まっているほか、キャリア採用についてもさまざまな業種の専門人材を採用しております。人的資本投資の結果、エンゲージメントスコアについてもしっかりと上昇しております。

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

ちばぎんグループの脱炭素の取り組み



自治体との連携

- SDGs包括連携協定
- ちばSDGsパートナー登録企業の支援
- 脱炭素先行地域の支援
- ちばSDGs推進ネットワークの活用

2050年
千葉県の持続的な発展

電力供給

ひまわりグリーンエネルギー
による発電
(旭発電所・君津発電所)再生エネルギー関連融資、プロジェクトファイナンス
による再生エネルギー電力供給可能世帯数

国内累計 約242万世帯

うち千葉県内累計 約55万世帯

(千葉県280万世帯の約20%)

お客さまの脱炭素支援

SDGs経営の支援

- 事業性評価へのESG要素の取り込み
- 経営承継コンサルティング

法人の
お客さま

脱炭素に向けたコンサルティング

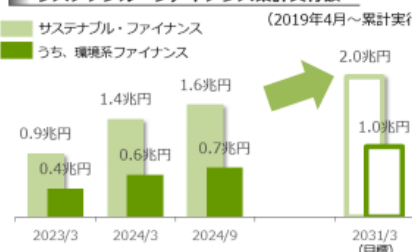
- 温室効果ガス排出量測定支援
- 太陽光発電設備導入支援

個人の
お客さま

- サステナ住宅応援割
- SDGs割引ローン

サステナブル・ファイナンス累計実行額

(2019年4月～累計実行額)



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

52

2031年のカーボンニュートラル達成に向けて、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おります。再生エネルギー関連融資、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、県内280万世帯の約20%に相当し、ひまわりグリーンエネルギーを通じて取得した発電事業についても強化し、さらなる再生エネルギー設備への投資を進め、「地域丸ごとGX」として、地域の電力を供給する貢献もしてまいりたいと考えております。

ダイバーシティ関連指標

	2023/3期	2024/3期	2025/3期	2026年 7月目標
リーダー職以上に 占める女性比率（人数）※	27.2% (523名)	28.4% (551名)	29.4% (590名)	30%
管理監督者以上に 占める女性比率	17.9% (120名)	18.8% (126名)	18.4% (126名)	-
有給休暇取得率	77.1%	83.5%	-	80%
男性育児休業取得率	113.8%	112.4%	-	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。

各階層・職位者に占める女性比率



支店長・副支店長に占める女性比率



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

地方創生

C-VALUE

購入型クラウドファンディングサイト
C-VALUE

房総横断鉄道たすきプロジェクト
(2024年12月プロジェクトスタート予定)



クラウドファンディング
目標達成率
838%

アクアライン「だけ」マラソン



クラウドファンディング
目標達成率
156%

NFT

アクアラインマラソン
「デジタル完走証明書」発行

- ・消失しない体験記録を提供
- ・開催記念証が完走記念証に変化

農業法人「フレッシュファームちば」

■ 2018年3月地域企業15社と農業法人を設立



耕作規模（2024/3期）

- ・耕作面積11ヘクタール
- ・コシヒカリ37トン、ふさがね14トン収穫

みなよし米
米糲みなよし甘酒
おこげせんべい

ちばきん商店 → 消費者へ

実証実験

- ・作業負担が大きく危険も伴う法面等の草刈について自動化の実証実験を実施

右側、地方創生では、アクアラインマラソンのクラウドファンディングプロジェクトにおいて、デジタル完走証明書を NFT として発行いたしました。NFT につきましては新しい価値の提供手段として今後活用を広げていくことを構想しております。

ガバナンスの強化に向けた取組みを強化

2024年4月以降の取組み

ガバナンスの
高度化

取締役会の
多様化

2024/4 取締役会議長を変更
社内取締役 → 社外取締役
(諮問委員会委員長は2022年10月より社外取締役)

2024/4 当行初の女性代表取締役選任

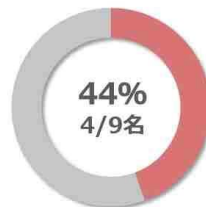
2024/6 取締役の任期短縮 **New**
2年 → 1年

2024/6 社外取締役比率の引上げ **New**
33% → 44%

2024/6 業績連動型譲渡制限付株式報酬制度の導入 **New**

取締役会の構成

独立社外取締役比率



女性取締役比率



業績連動型譲渡制限付株式報酬制度

役員報酬制度

基本報酬

賞与

株式報酬

固定RS

業績連動RS

■財務項目 (ウェイト50%、連動幅0～150%)

財務指標	連結ROE
------	-------

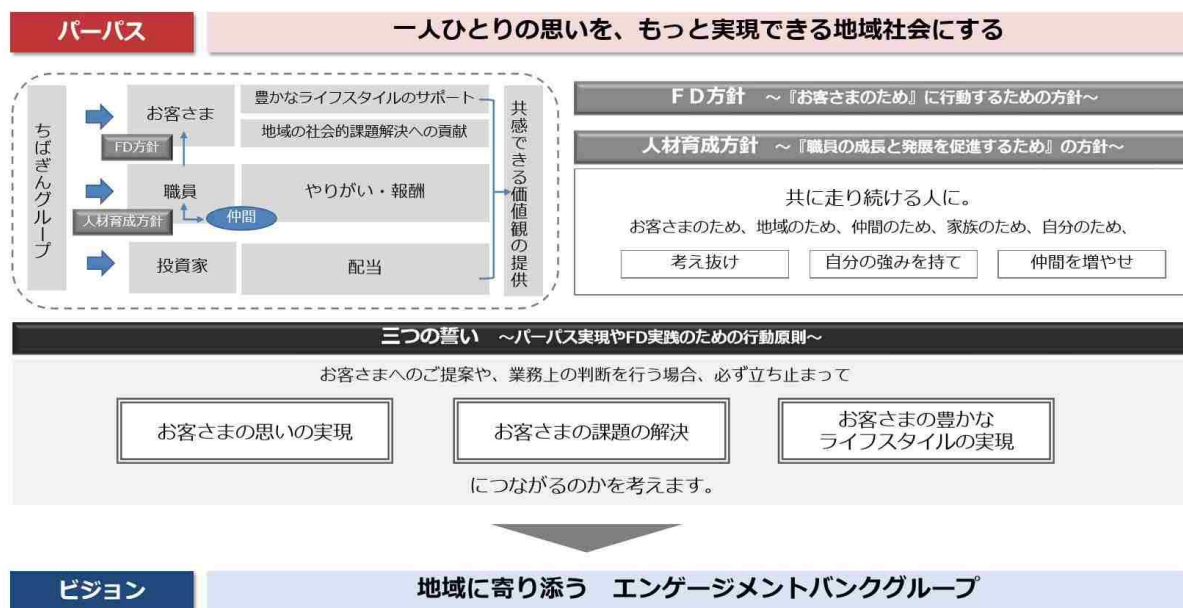
■非財務項目 (ウェイト50%、連動幅0～150%)

カスタマーエクスペリエンス	・顧客エンゲージメント
人的資本	・従業員エンゲージメント ・リーダー層以上女性比率
サステナビリティ	・カーボンニュートラル ・地域社会の脱炭素支援

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

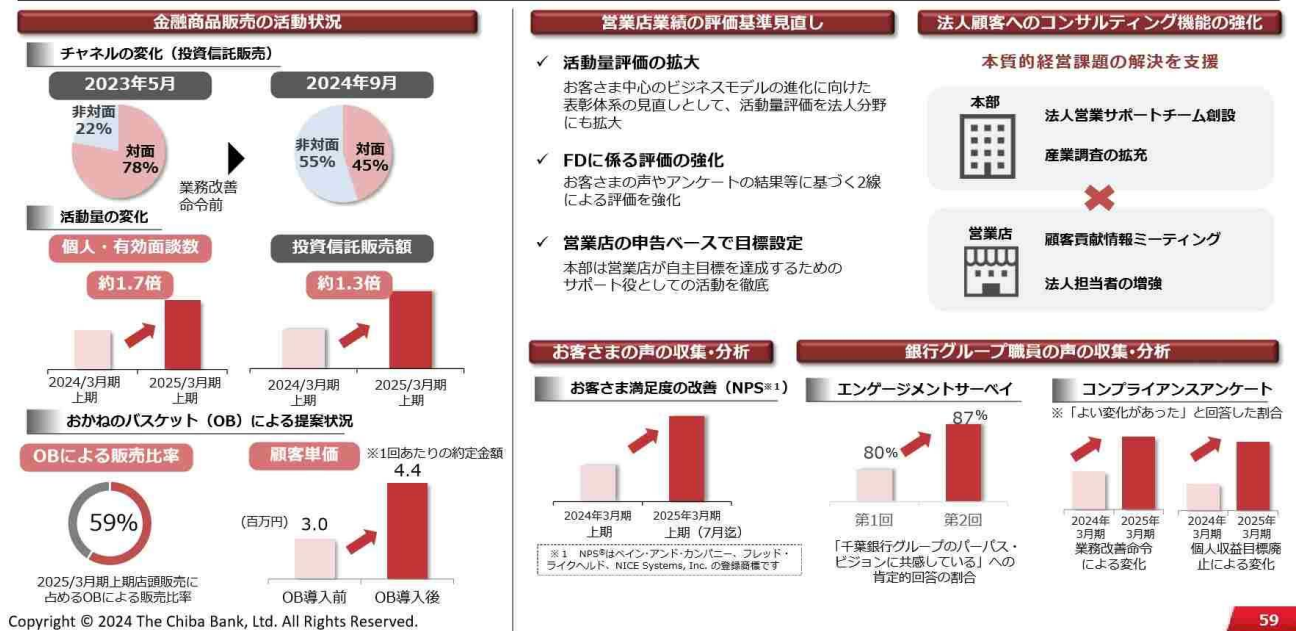
55

ガバナンスの強化・取締役会の多様化といたしましては、4月に取締役会議長を社外取締役に変更したほか、当行初の女性代表取締役を選任いたしました。また、6月には取締役の任期を1年に短縮、社外取締役比率引き上げ、業績連動型RSの導入を行いました。



業務改善計画の進捗についてです。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、お客さまをはじめ、関係する皆さまからの信頼回復に努めてまいります。

個人ビジネスのあり方は大きく変化 / 業務改善施策を法人ビジネスへも展開、各種モニタリングにより実効性のある改善を進める



左側に記載しましたとおり、金融商品販売につきましては、非対面での販売が55%に増え、活動量が増加し、ポートフォリオ提案ツール「おかねのバスケット」による提案で顧客単価が増加するなど、ビジネスの在り方が大きく変わってきました。

また、下期より営業店の業績評価基準を見直したことに加えまして、各営業店の業績目標については自主目標といたしました。また、法人顧客へのコンサルティング機能の強化に向けては「顧客貢献情報ミーティング」の実施など、対応を進めております。

その下に記載しているとおり、外部の声であるNPS、内部の声であるエンゲージメントサーベイ・コンプライアンスアンケートについてスコアが向上しており、実効性のある取り組みになっていることを認識しております。引き続き、内部・外部の声を収集しながら改善施策を進めてまいりたいと考えております。

私からの説明は以上でございます。