千葉銀行Webサイト
〔IRライブラリ〕

ちばぎん
一人ひとりの思いを、
もっと実現できる地域社会にする

2025年3月期 決算説明会

2025年5月23日

目次①（本編）

キーメッセージ

キーメッセージ 4

業績の概要

業績概要 6
資金利益 8
有価証券 9
役務取引 10
経費 11
与信関係費用・金融再生法開示債権 12
与信関係費用抑制の取組み 13
業績計画 14

本日のポイント

長期成長見通し（シミュレーション） 16
金利上昇シミュレーション 17
ＰＢＲ向上にむけて 18
企業価値向上 19
成長戦略 20
資本コストの引き下げ 23
キャピタルアロケーション 24
株主還元 25
政策保有株式の削減・純投資株式の削減 26
米国相互関税の影響 27
【ＤＸ・ＡＩ】
ＤＸによる顧客体験の変革 28
地域まるごとＤＸ 29
エッジテクノロジーとの協業 30
預金獲得 31
地域エコシステム 32
【法人ソリューション】
非ファイナンスソリューション 33
新たなソリューション（バイアウト・不動産ファンド） 36
ＰＢＲ向上ロジックツリー 38

中期経営計画

第１５次中期経営計画の概要 40
主要計数・主なＫＰＩの進捗 41
３つの強み
営業基盤（貸出金平残・利回り・実行額） 43
営業基盤（貸出金末残・預金末残） 44
営業基盤（金利上昇の取り込み） 45
財務基盤（効率性・健全性・安定性） 46
アライアンス・提携戦略 47
個人ビジネス 50
法人ビジネス 52
キャッシュレス 53
新規事業の強化 54
変革を支える人的資本 55

「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 59
Ｅ　～GXの取組み①②～ 60
Ｓ　～ダイバーシティ・地方創生～ 62
Ｇ　～ガバナンス～ 63

Copyright © 2025 The Chiba Bank, Ltd. All Rights Reserved.

目次②（本編・資料）

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 65
問題の真因分析と４つの取組み 66
業務改善施策による変化・実態の検証 67

資料

個人戦略　（金融商品販売・信託・相続） 69
法人戦略①（国際業務） 70
法人戦略②（不動産向け融資） 71
新規事業①（グループ会社における取組み） 72
新規事業②（デジタル関連他） 73
営業基盤①（貸出金の状況） 74
営業基盤②（住宅ローン） 75
営業基盤③（無担保ローン） 76
提携戦略　（アライアンスの取組み） 77
円債オペレーション 78
外債オペレーション 79
千葉県について 80
千葉県内シェア・個人預金 81
（ご参考）当行業績・株価推移 82

Copyright © 2025 The Chiba Bank, Ltd. All Rights Reserved.

キーメッセージ

業績

- トップラインの**業務粗利益は単体・連結とも過去最高を更新**（前期比＋１８３億円増収の１,８６５億円）
- **当期純利益は単体・連結とも３期連続で過去最高を更新**（単体７４２億円（前期比＋１３６億円）連結７４２億円（前期比＋１１８億円））
- **与信関係費用は計画比７５％**にとどまり、**不良債権比率0.91%と引き続き低位**（前期末より低下）
- 米国相互関税が貸出・有価証券ポートフォリオに与える影響は現時点では軽微にとどまる見通しだが、状況を注視

本日のポイント

- **企業価値の向上・今後の成長見通し**

  金利上昇を取込みながら預貸金を積み上げたほか、デジタル・新事業の取組み、インオーガニック投資、還元強化を進め、２０２５年３月期**連結ＲＯＥは株主資本ベース7.34%（前期比＋0.94pt）に上昇**（**中計目標水準に１年前倒しで到達**）

  中計最終年度の財務目標を上方修正【連結当期純利益８５０億円（計画比＋１００億円）、連結ＲＯＥ（株主資本ベース）８%台前半（同＋１%程度））】、**還元方針を「配当性向４０%程度」に引き上げ**

  次期中計に向け、ＲＡＦの高度化によるキャピタルマネジメントを徹底し、**更なるＲＯＥの向上を目指す**

- **成長戦略**

  県内：地域まるごとDX・GX・WXを進め、県内のあらゆるシェアの拡大を目指すとともに、地域エコシステム構築により域内の取引活性化を図る

  県外：貸出金を中心とした成長ドライバーとして推進するとともに、他行入出金データなどのデータ活用により与信関係費用の抑制を図る

  全国：TSUBASAアライアンスを通じ、プラットフォーマーとしてサービスを展開

当行の強み

- 営業基盤　：**国内貸出金末残は前期末比＋３.３%**と堅調
  預金末残も前期末比＋１.９%と堅調（**増加額の５８%は個人預金による**）
- 財務基盤　：①　**連結OHRは46.47%**。金利上昇によるトップライン改善から、規律のある人的資本投資・戦略的支出とOHR改善を両立
  ②　**不良債権比率は0.91%と資産健全性を維持**　③　**安定した資本を活用し、成長投資を加速**
- アライアンス：ＴＳＵＢＡＳＡ・武蔵野銀行・横浜銀行・ソニー銀行との提携によるスピーディーな施策展開を継続

Copyright © 2025 The Chiba Bank, Ltd. All Rights Reserved.

業績の概要

好調なトップラインにより、純利益は連結・単体ともに過去最高を更新

単体

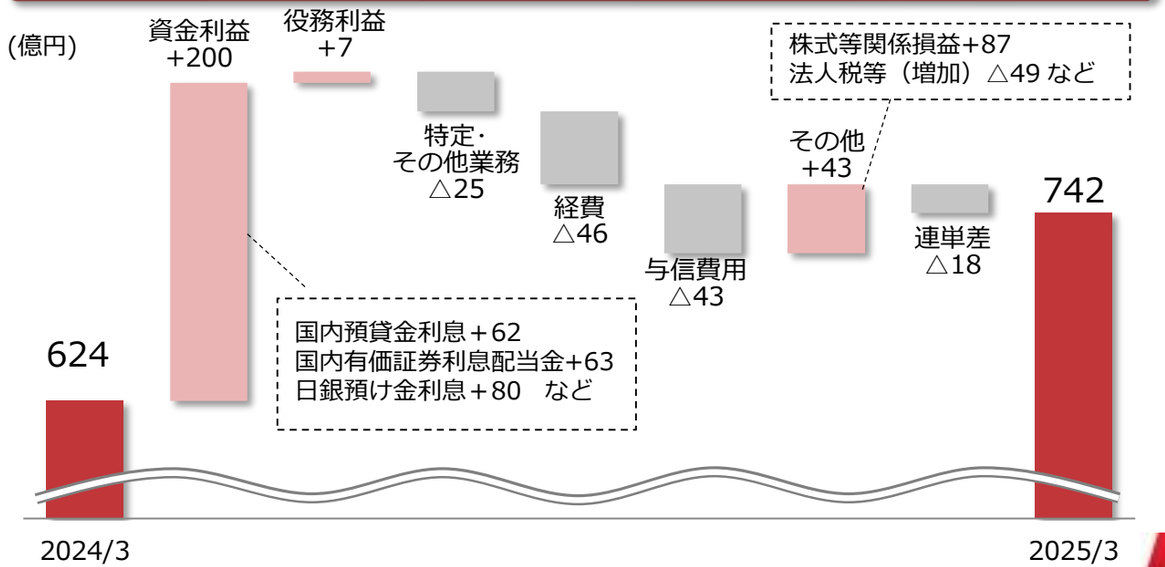
(億円)	2024/3	2025/3	前期比	2026/3 計画
業務粗利益	1,682	1,865	183	2,081
資金利益	1,366	1,567	200	1,752
役務取引等利益	300	308	7	315
特定取引利益	11	11	0	14
その他業務利益	3	△ 21	△ 25	△ 1
うち債券関係損益	△ 58	△ 67	△ 8	△ 17
経費（△）	851	897	46	940
業務純益（一般貸引繰入前）	831	967	136	1,141
コア業務純益	889	1,034	145	1,158
除く投資信託解約損益	874	1,008	134	1,146
一般貸倒引当金純繰入額（△）	-	20	20	30
業務純益	831	946	115	1,111
臨時損益	29	103	73	105
うち不良債権処理額（△）	58	81	22	100
うち貸倒引当金戻入益	3	-	△ 3	-
うち株式等関係損益	93	181	87	202
経常利益	860	1,050	189	1,216
特別損益	△ 2	△ 6	△ 3	△ 17
当期純利益	605	742	136	846
与信関係費用（△）	58	102	43	130

連結

(億円)	2024/3	2025/3	前期比	2026/3 計画
連結経常利益	902	1,075	172	1,243
親会社株主に帰属する当期純利益	624	742	118	850
（参考）				
連結業務純益（一般貸引繰入前）	917	1,047	129	1,251

- ◆ **資金利益　前期比＋200億円**
  - 貸出金末残（前期末比＋3.6%）
  - 国内業務部門貸出金利回り（前期比＋0.09%）
- ◆ **役務取引等利益　前期比＋7億円（5期連続過去最高）**
  - 法人ソリューション収益（前期比＋13億円・**１４期連続過去最高**）
- ◆ **経費　前期比＋46億円（計画同程度）**
- ◆ **与信関係費用　前期比＋43億円（計画比75%）**
- ◆ **当期純利益　単体・連結ともに3期連続過去最高を更新**
- ◆ **通期計画 単体・連結当期純利益ともに過去最高を計画**

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 © 2025 The Chiba Bank, Ltd. All Rights Reserved.

業績概要（連結）

連単差はグループキャッシュレス事業の統合などを主因に前期比減少

連結

(億円)	2024/3	2025/3	前期比
連結粗利益	1,754	1,922	168
資金利益	1,326	1,526	199
役務取引等利益	409	406	△ 3
特定取引利益	14	11	△ 3
その他業務利益	3	△ 21	△ 25
営業経費（△）	922	967	45
与信関係費用（△）	66	108	41
一般貸倒引当金純繰入額（△）	0	22	21
不良債権処理額（△）	66	85	19
株式等関係損益	111	196	84
持分法投資損益	4	4	△ 0
その他	20	27	6
経常利益	902	1,075	172
特別損益	4	△ 6	△ 10
税金等調整前当期純利益	906	1,068	161
法人税等合計（△）	282	325	43
当期純利益	624	742	118
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	624	742	118
(参考)			
連結業務純益（一般貸引繰入前）	917	1,047	129

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)	2024/3	2025/3	前期比
ちばぎん証券	100%	経常利益	1	△ 0	△ 1
		当期純利益	△ 1	△ 0	0
ちばぎんリース	100%	経常利益	7	7	0
		当期純利益	5	5	0
ちばぎん保証	100%	経常利益	55	57	2
		当期純利益	36	38	2
ちばぎんカード※1	100%	経常利益	13	3	△ 9
		当期純利益	9	2	△ 7
その他5社※2 合計	100%	経常利益	4	3	△ 0
		当期純利益	9	2	△ 6
9社 合計		**経常利益**	**82**	**72**	**△ 9**
		当期純利益	**58**	**48**	**△ 10**

※1 2024年4月、ちばぎんジェーシービ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）
※2 2024年12月、エッジテクノロジーを完全子会社化

【持分法子会社】

6社 合計	**持分法に応じた当期純利益**	**4**	**4**	**0**

親会社への配当(△)	**44**	**46**	**1**
連単差 ※3	**18**	**※4 0**	**△ 18**

※3 未実現利益等の調整後
※4 エッジテクノロジー株式取得費用・のれん償却費の連単差影響：△5

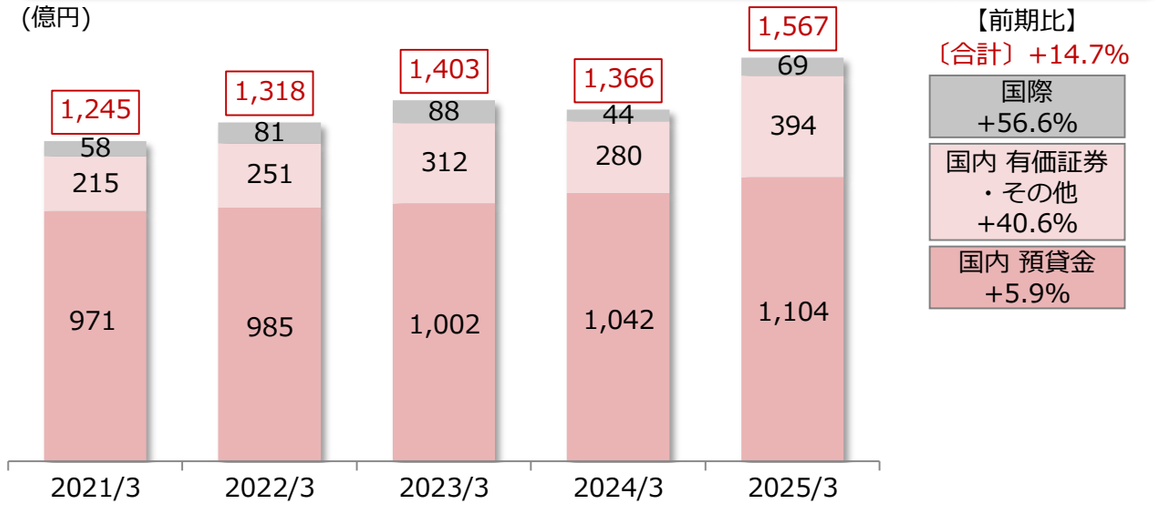
Copyright © 2025 The Chiba Bank, Ltd. All Rights Reserved.

資金利益

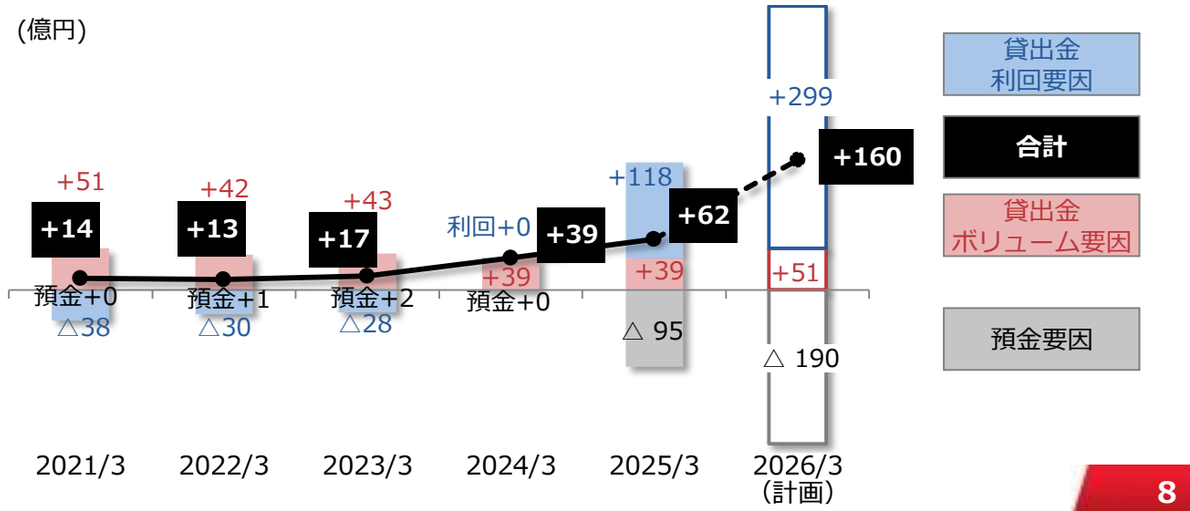
国内預貸金利息が順調に伸びた結果、資金利益は増加

(億円)	2024/3	2025/3	前期比	2026/3（計画）	前期比
資金利益	1,366	1,567	200	1,752	184
国内資金利益	1,322	1,498	176	1,688	189
預貸金利息	1,042	1,104	62	1,264	160
貸出金	1,045	1,203	157		
預金+NCD (△)	2	98	95		
有価証券利息配当金	260	324	63	320	△ 3
債券	45	77	32		
株式配当金	111	121	10		
投資事業組合	16	28	12		
投信	87	95	7		
うち解約益	17	21	4	7	△ 14
その他（市場運用調達等）	19	69	50		
国際資金利益	44	69	24	64	△ 5
貸出金	271	303	31		
外国証券	270	333	63		
外国証券	251	306	54		
外貨ファンド	13	17	3		
投信	4	8	4		
うち解約益	△ 1	4	6	5	0
その他（調達、市場運用等）	△ 497	△ 567	△ 70		
資金利益（除く投信解約益）	1,351	1,541	190	1,740	199
投信解約益	15	26	10	12	△ 14

資金利益



国内預貸金利息の増減要因（前年同期比）



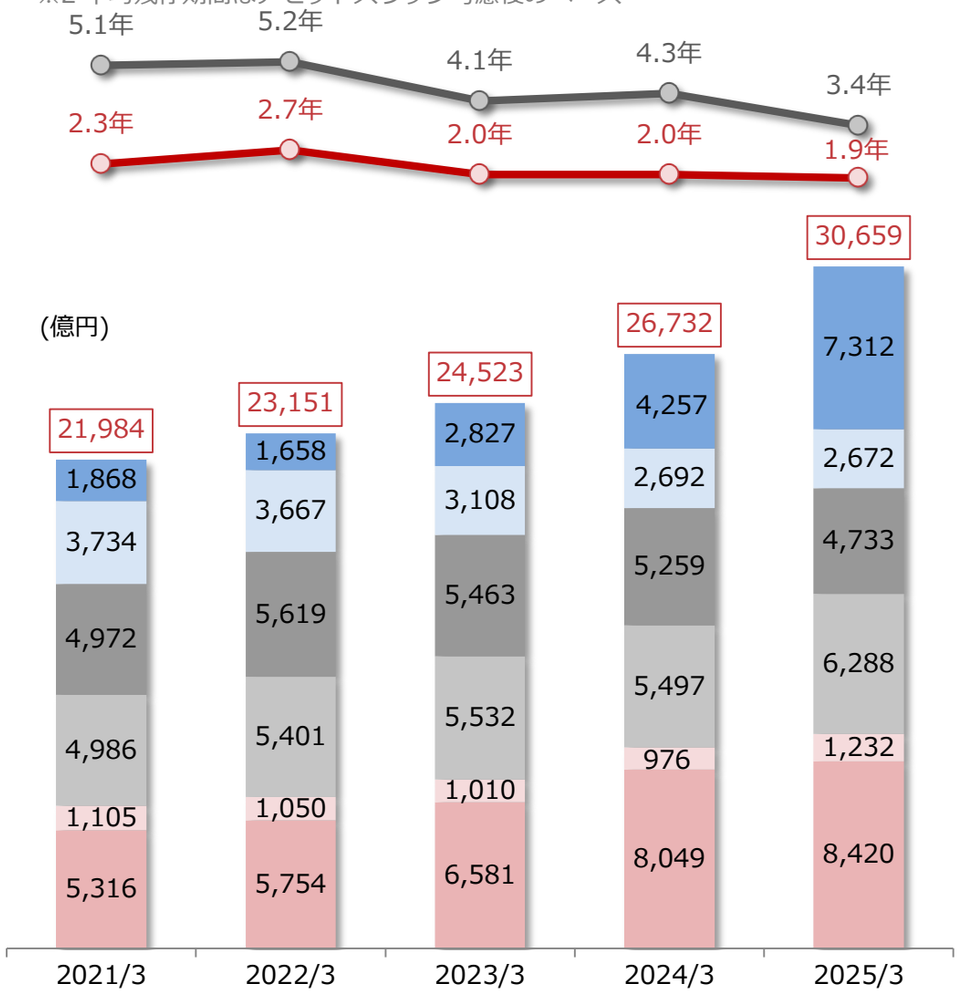
Copyright © 2025 The Chiba Bank, Ltd. All Rights Reserved.

有価証券

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高い水準を維持

有価証券末残※1・平均残存期間※2

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



【2024/3末比】

円債
平均残存期間
△0.8年

外債
平均残存期間
△0.0年

〔合計〕+14.6%

国債
+71.7%

地方債
△0.7%

社債等
△9.9%

投信等
+14.3%

株式
+26.1%

外貨建有価証券
+4.6%

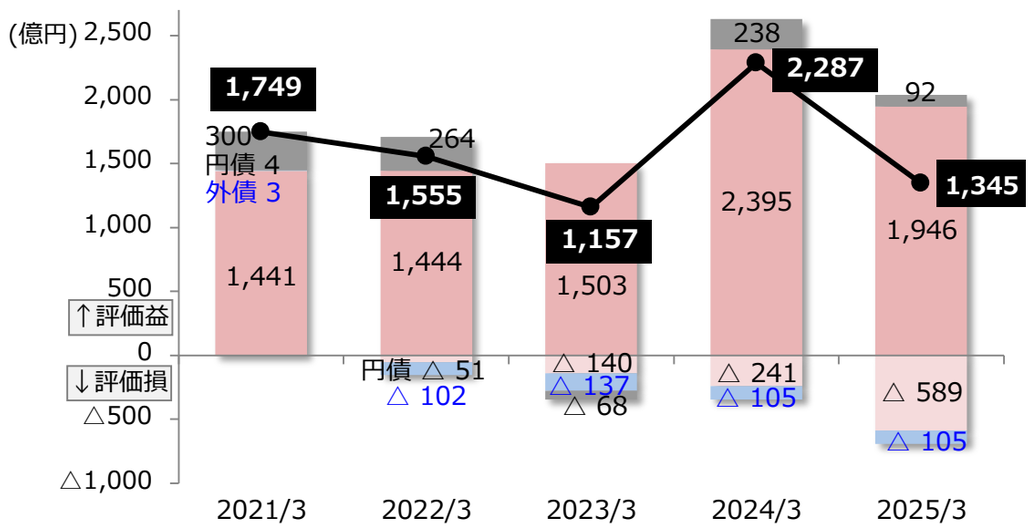
■うち満期保有目的

78	86	93	30	14

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

※海外ＣＤを含むベース



【2024/3末比】

その他
△145

合計
△941

株式
△448

円債
△347

外債
+0

米国相互関税による影響

４月の相場変動により一時的にその他有価証券評価損益は減少したものの、**４月末時点で３月末と同水準に回復**

ボラティリティの高い状況であることを踏まえ、
引き続きリスクコントロールを徹底

低利回り債のロスカット検討

変動債中心の購入

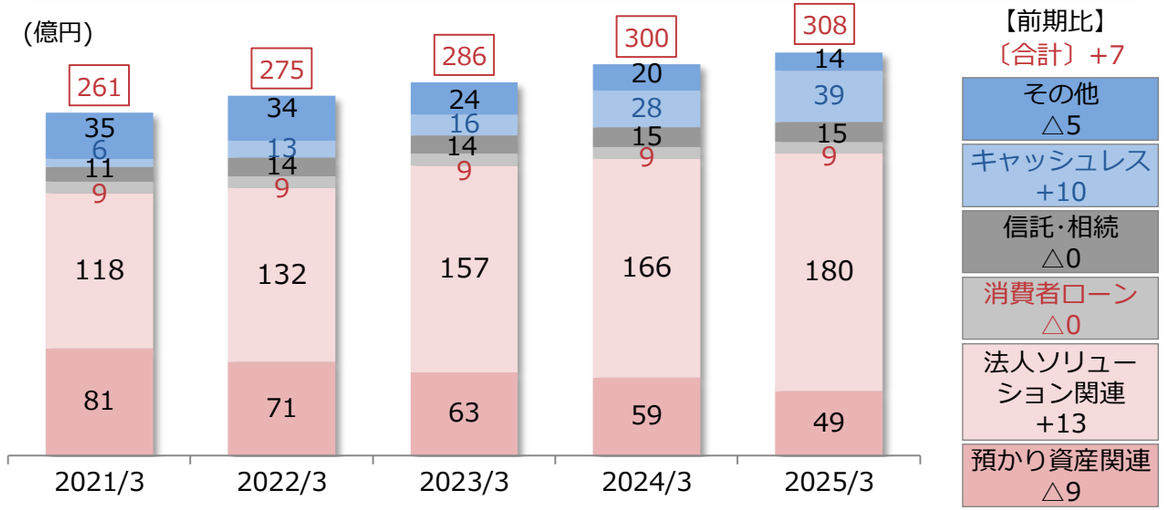
Copyright © 2025 The Chiba Bank, Ltd All Rights Reserved.

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

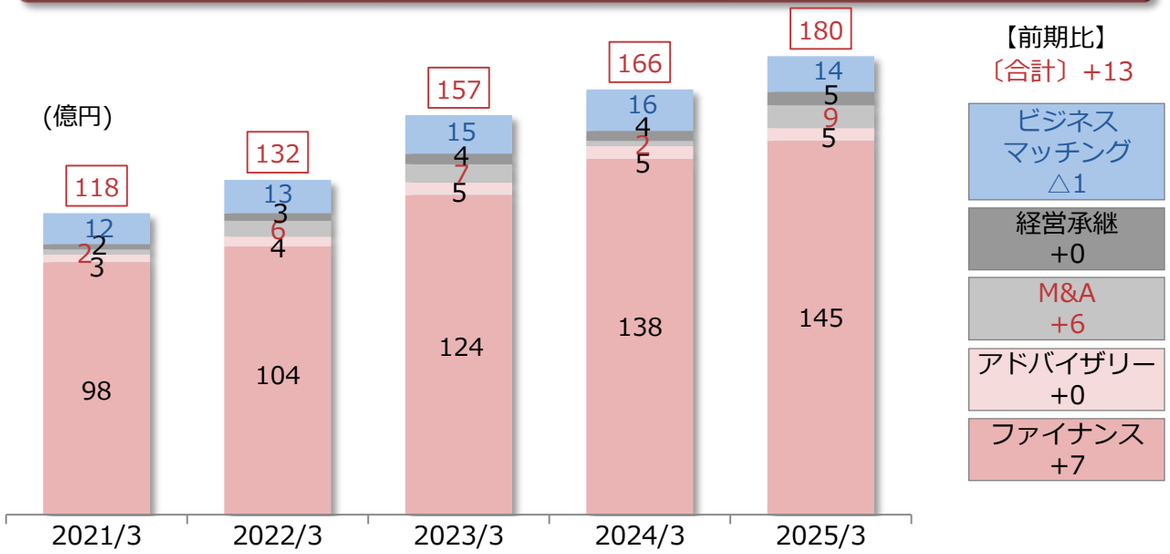
（億円）	2024/3	2025/3	前期比	2026/3（計画）	前期比
役務取引等利益	300	308	7	315	7
役務取引等収益	535	568	32		
役務取引等費用（△）	235	260	25		
＜主な内訳＞					
うち預かり資産関連	59	49	△ 9	44	△ 5
うち投信手数料（信託報酬）	18	19	0		
うち投信手数料（販売手数料）	7	9	1		
うち年金・一時払終身保険手数料	13	10	△ 2		
うち平準払保険手数料	17	9	△ 7		
うち金融商品仲介手数料	1	-	△ 1		
うち法人ソリューション関連※	166(167)	180(182)	13(15)	190	9(7)
うちファイナンス関連	138	145	7		
うちアドバイザリー手数料	5	5	0		
うちM&A手数料	2	9	6		
うち経営承継アドバイザリー手数料	4	5	0		
うちビジネスマッチング手数料	16	14	△ 1		
うち広告事業手数料	(0)	(2)	(1)		
うち消費者ローン関連	9	9	△ 0	12	3
うち信託・相続関連	15	15	△ 0	16	0
うちキャッシュレス関連	28	39	10	41	2
うち為替関連	129	131	1	138	7
うちローン支払保険料・保証料（△）	139	146	7	154	8

※2026/3期より、広告事業手数料を法人ソリューション関連に含む（カッコ内は区分変更後の実績）

役務取引等利益



法人ソリューション関連収益



Copyright © 2025 The Chiba Bank, Ltd. All Rights Reserved.

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

(億円)	2024/3	2025/3	前期比	2026/3（計画）	前期比
経費	851	897	46	940	42
人件費	404	416	12	440	23
物件費	383	412	28	431	18
税金	63	68	4	69	0
OHR	49.30%	46.56%	△2.73%	44.8%	△1.7%

連結

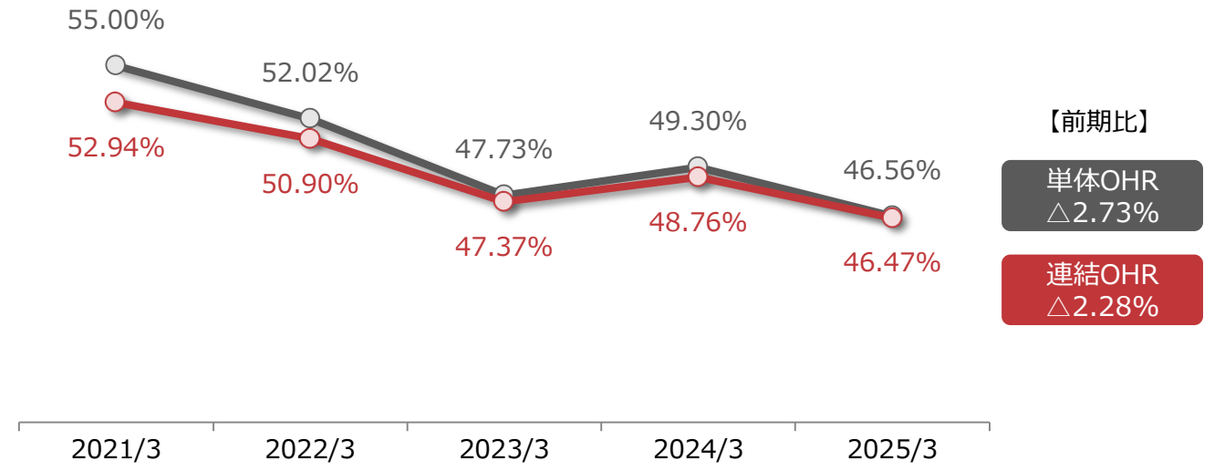
OHR	48.76%	46.47%	△2.28%	44.3%	△2.0%

※ OHR：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

(億円)	2025/3（実績）		2026/3（計画）	
人件費（△）	+12	賃上げ +9 人員増加等+4 退職給付費用の減少 △9	+23	賃上げ +9 人員増加等 +4 退職給付費用の増加 +4
物件費（△）	+28	戦略的投資等 +11 減価償却費の増加 +6 通常投資等 +3 効率化実現･コスト削減 △3	+18	戦略的投資等 +18 通常投資等 + 8 減価償却費の増加 +2 効率化実現･コスト削減 △7
税金（△）	+4	消費税の増加等 +3	+0	

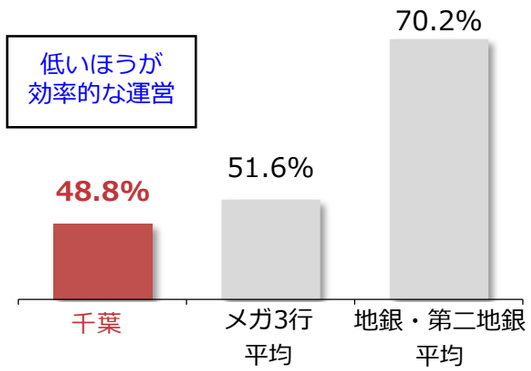
OHR推移



【前期比】
単体OHR △2.73%
連結OHR △2.28%

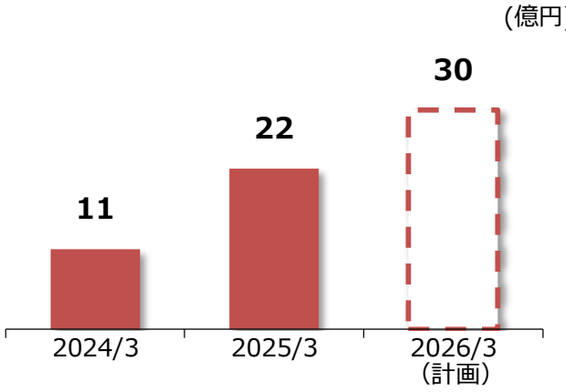
ＯＨＲ　他行比較

〔2024年3月期 単体ベース〕
〔経費 /（業務粗利益-国債等債券関係損益）〕



※出所：ニッキンレポートより、単純平均にて算出
[当行算出値と異なるが、比較のため引用]

既存経費の削減実績（中計累計）



Copyright © 2025 The Chiba Bank, Ltd. All Rights Reserved.

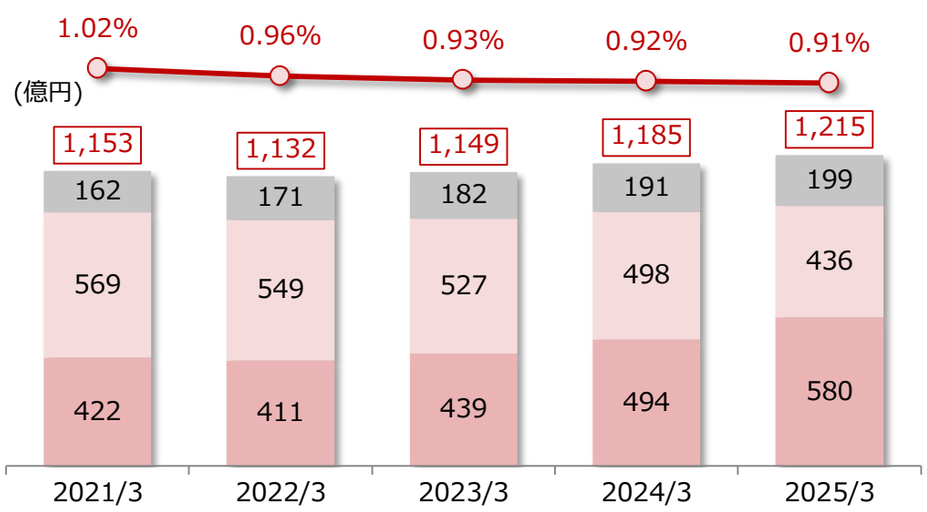
与信関係費用・金融再生法開示債権

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

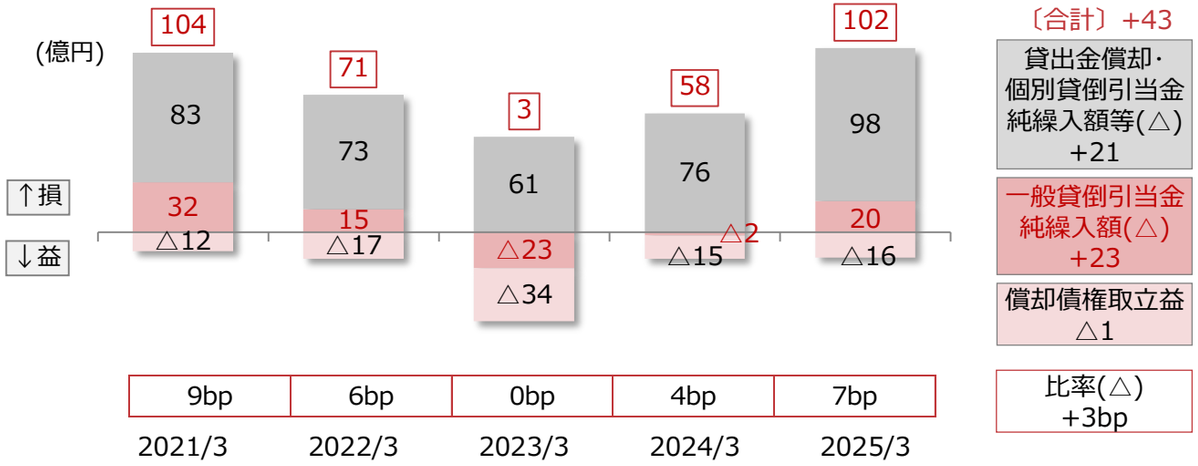
(億円)	2024/3	2025/3	前期比	2026/3 (計画)	前期比
与信関係費用（△）	58	102	43	130	27
一般貸倒引当金純繰入額（△）	△ 2	20	23	30	9
不良債権処理額（△）	61	81	20	100	18
貸出金償却・個別貸倒引当金純繰入額等（△）	76	98	21	115	16
うち個別貸倒引当金純繰入額（△）	△ 1	△ 2	△ 1	10	12
うち新規発生（△）	86	112	25	120	7
うち既先（△）	2	2	0	4	1
うち回収等	12	16	4	9	△ 7
償却債権取立益	15	16	1	15	△ 1
与信費用比率（△）	4bp	7bp	3bp	9bp	1bp

金融再生法開示債権・不良債権比率



【2024/3末比】
不良債権比率 △ 0.0%
〔合計〕+30
破産更生債権 +7
危険債権 △62
要管理債権 +85

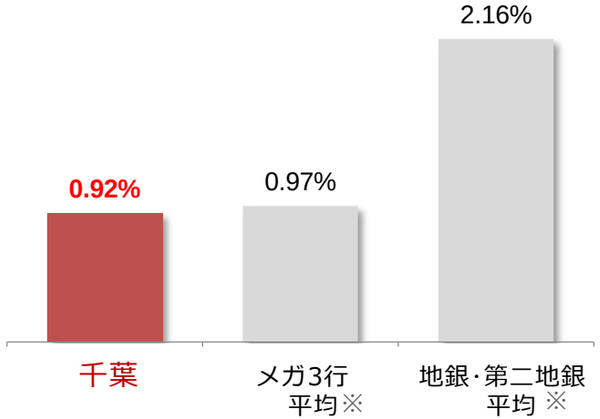
与信関係費用(△) 推移



【前期比】
〔合計〕+43
貸出金償却・個別貸倒引当金純繰入額等(△) +21
一般貸倒引当金純繰入額(△) +23
償却債権取立益 △1
比率(△) +3bp

不良債権比率　他行比較

〔2024年3月期 単体ベース〕



※出所：ニッキンレポートより、単純平均にて算出

Copyright © 2025 The Chiba Bank, Ltd. All Rights Reserved.

与信費用抑制の取組み

与信状況の正確な把握 ／ 伴走支援の実施

ストレステスト

テスト対象：全与信先

ミクロ要因に基づく抽出

①グループ**与信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）
②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

マクロ要因に基づく抽出

ミクロ要因に基づく抽出先を除いた全与信先のうち、外部環境悪化の影響を受けていると思われる先

日銀短観に基づく業種別影響を勘案して与信費用を試算

（億円）	ミクロ要因	マクロ要因	合計	
2026/3期上期	68	20	88	年間２０２
2026/3期下期	49	65	114	

■ **ストレス影響度予測の対象拡大および精緻化**

昨年度下期より、ミクロ分析における**検証対象を拡大**

米国相互関税によるマクロ指標の悪化シナリオを加味

新規発生予測（計画）

ストレステストに対し、６０%程度の１２０億円を見込む

（下記の通り、下期実績は５２%）

2025/3期・下期の振り返り

（億円）	ミクロ要因	マクロ要因	テスト時見込み外	合計
期初見込み	92	19	―	111 (a)
実績	53 (b)		5	58 (c)

ストレステスト予測先からの発生 (b)÷(c) =**91.0%** ・・・ **高い精度を維持**

ストレステスト予測に対する発生実績 (c) ÷(a) =**52%**

ソリューション検討ミーティング

① 外部環境等影響調査（毎月把握）
② 営業店からの個別トスアップ
③ テーマ別調査（印刷業、建設業　等）
④ AIスコア、倒産予測値、AI格付

取引先の実態を常に把握

ソリューション検討MTG

MTG対象先の実態把握と経営課題の把握・経営者との共有、新たなリスク要因の調査、対象融資先の抽出

事業規模や地域経済への影響等を鑑みて再生支援が必要な先

本部営業部門、本部審査部門、グループ会社

指定債権管理委員会

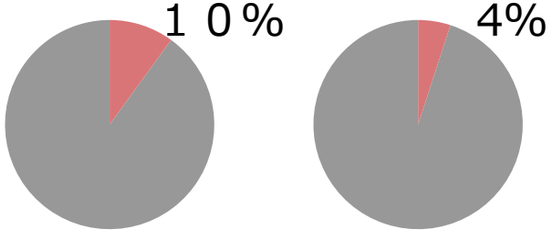
委員長：審査担当役員

対象融資先の新規指定・解除
取組方針を協議

米国相互関税による融資先への影響

国内貸出に占める製造業の割合
（個人向けローン・公共除き）

融資残高 １０%　　先数 4%

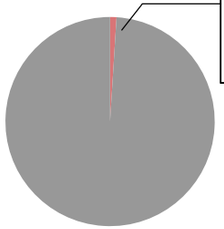


地銀上位行※平均
１５%

※時価総額上位５行平均（当行除く・一部単体ベース）

影響度調査（2025年4月実施）

※グループ与信額1億円以上の融資先



影響が大きい先
0.2%

Copyright © 2025 The Chiba Bank, Ltd. All Rights Reserved.

業績計画

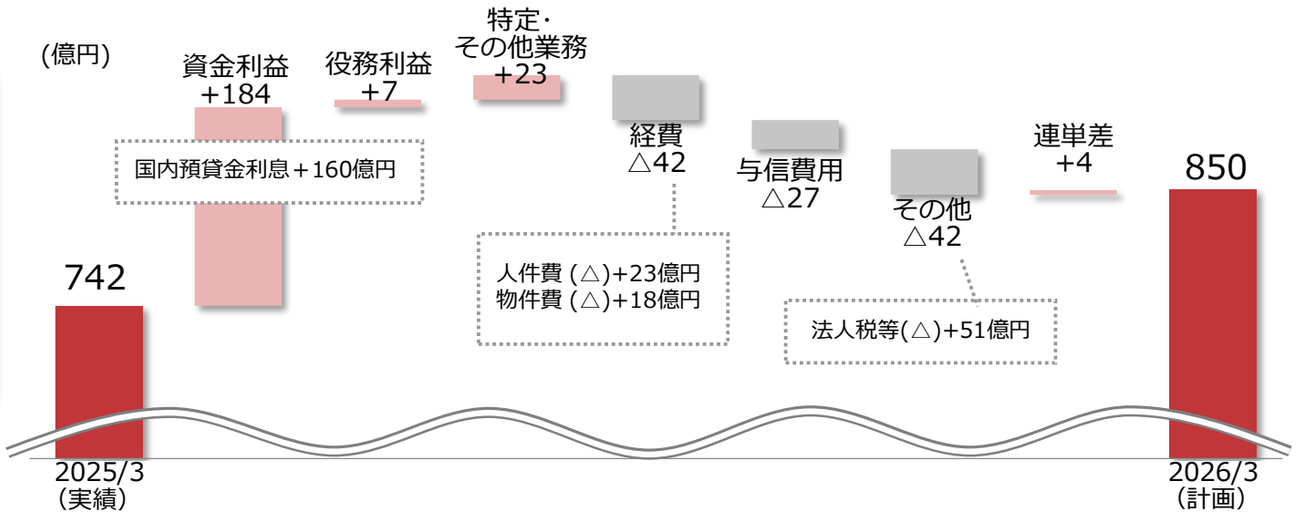
単体

(億円)	2025/3	2026/3 (計画)	前期比
業務粗利益	1,865	2,081	215
資金利益	1,567	1,752	184
役務取引等利益	308	315	7
特定取引利益	11	14	2
その他業務利益	△ 21	△ 1	20
うち債券関係損益	△ 67	△ 17	50
経費（△）	897	940	42
業務純益（一般貸引繰入前）	967	1,141	173
コア業務純益	1,034	1,158	123
除く投資信託解約損益	1,008	1,146	137
一般貸倒引当金純繰入額（△）	20	30	9
業務純益	946	1,111	164
臨時損益	103	105	1
うち不良債権処理額（△）	81	100	18
うち貸倒引当金戻入益	-	-	-
うち株式等関係損益	181	202	20
経常利益	1,050	1,216	165
特別損益	△ 6	△ 17	△ 10
当期純利益	742	846	103
与信関係費用（△）	102	130	27

連結

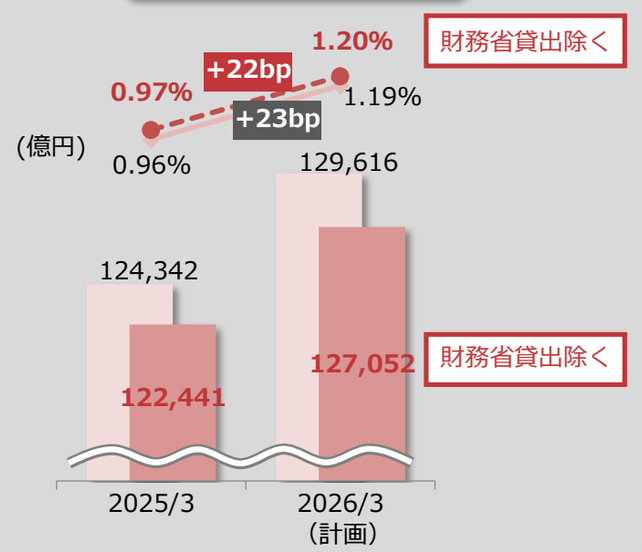
(億円)	2025/3	2026/3 (計画)	前期比
連結経常利益	1,075	1,243	167
親会社株主に帰属する当期純利益	742	850	107
（参考）			
連結業務純益（一般貸引繰入前）	1,047	1,251	204

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)	2025/3	2026/3 (計画)	前期比
資金利益	1,567	1,752	184
国内資金利益	1,498	1,688	189
預貸金利息	1,104	1,264	160
有価証券利息配当金	324	320	△ 3
うち投信解約損益	21	7	△ 14
国際資金利益	69	64	△ 5
うち投信解約損益	4	5	0
役務取引等利益	308	315	7
うち預かり資産関連	49	44	△ 5
うち法人ソリューション関連	180(182)	190	9(7)
うち消費者ローン関連	9	12	3
うち信託・相続関連	15	16	0
うちキャッシュレス関連	39	41	2
うち為替関連	131	138	7
うちローン支払保険料･保証料(△)	146	154	8

国内業務部門 貸出金平残・利回り



※2026/3期より、広告事業手数料を法人ソリューション関連に含む（カッコ内は区分変更後の実績）

Copyright © 2025 The Chiba Bank, Ltd. All Rights Reserved.

本日のポイント

長期成長見通し（シミュレーション）

今中計の財務目標を引き上げ。次期中計以降の持続的成長・資本効率の向上に向け取組みを強化していく

前中計 | 今中計 | 次期中計 | 次々期中計以降

2026/3期計画 上方修正

	中計目標	期初計画
ROE（株主資本ベース）	7%台前半 →	8%台前半
連結 当期純利益	750億円 →	850億円

資本コストを上回るＲＯＥの実現へ

政策金利１.０％（当行メインシナリオ）

ＲＯＥ９％・視野に

更なる向上へ

ROE８％台前半

ROE7.43%

ＲＯＥ７％台前半

８５０億円

ROE6.38%

７４２億円

株主資本

ROE6.38%

東証

ROE5.68%

当期純利益（連結）

６０２億円

国内金利の上昇

次期中計に向けた ＲＡＦの高度化

・部門別の収益性に基づく戦略
・戦略的リスクテイク
・キャピタルマネジメント

新事業・デジタル

既存事業の磨き込み

投資回収約３.５年
次期中計で効果発現

戦略的システム投資・経費　３年累計約２００億円

人的資本投資　約４億円（２０２６/３期）

中計策定時・当初目標

ROE（株主資本ベース）

８％程度 ▶ ２０２６/３ 達成見込み

連結当期純利益

１,０００億円 ▶ 次期中計期間中 達成見込み

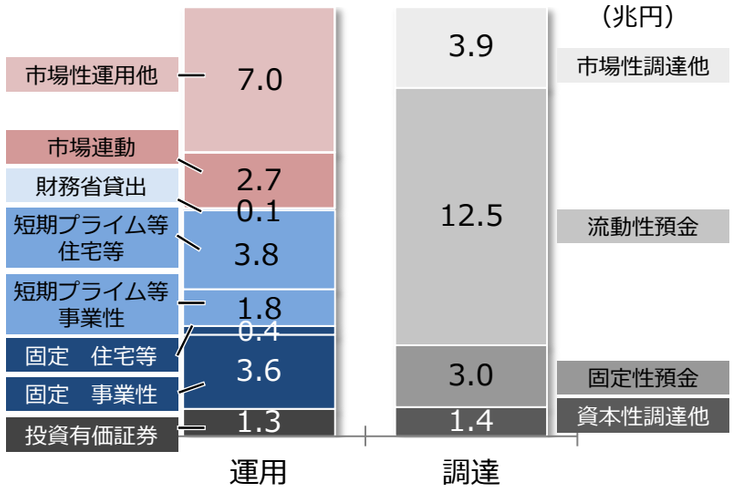
2023/3　2024/3　2025/3　2026/3　2029/3　2031/3

Copyright © 2025 The Chiba Bank, Ltd. All Rights Reserved.

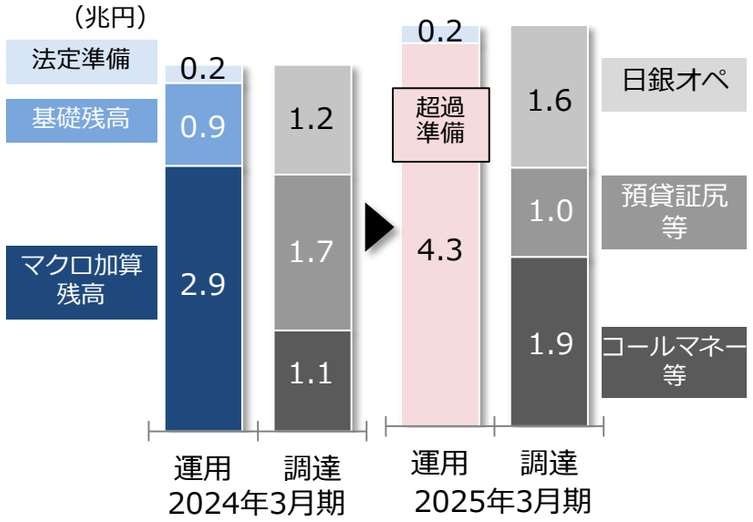
日銀の政策金利変更に伴う利上げ効果を試算

円貨　運用・調達構造

2025/3末残 **21.0兆円**



日銀当座預金　運用・調達構造の変化

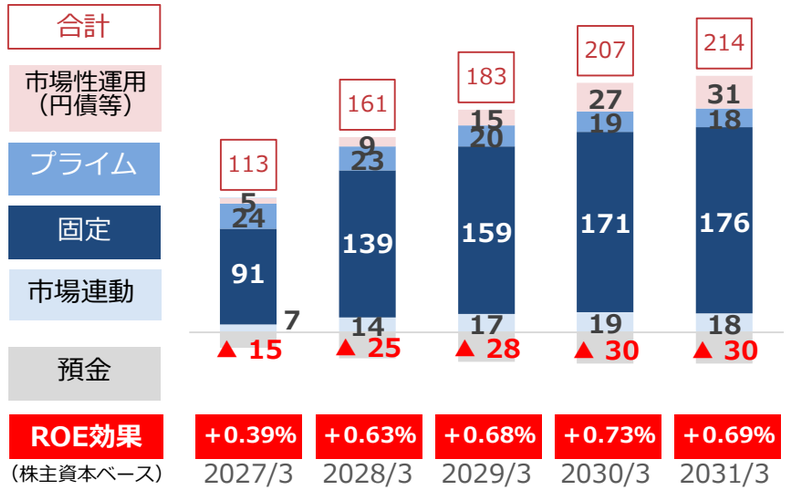


①現行金利によるシミュレーション

現在の政策金利横ばい
（2025年1月～政策金利0.50%）

2026年3月期業績計画に対する増益効果（円貨資金利益）

（億円）



ROE効果	+0.39%	+0.63%	+0.68%	+0.73%	+0.69%
（株主資本ベース）	2027/3	2028/3	2029/3	2030/3	2031/3

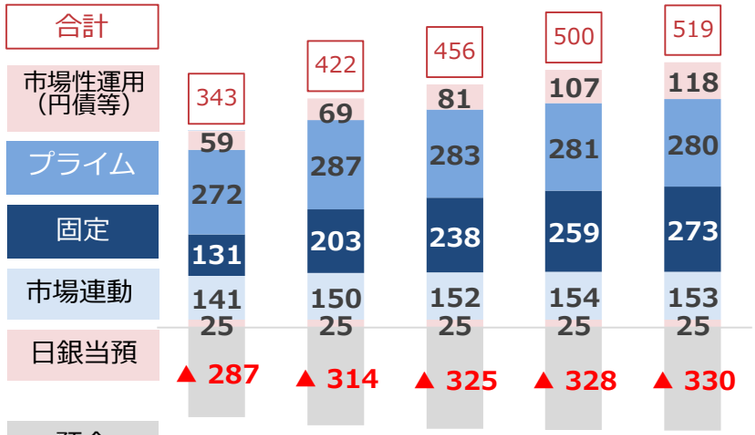
- **ボリューム増加による効果は上記試算に含まれていない**
- 国債10年利回り1.20%まで上昇
- TIBOR（2025年1月以降）2024年9月平均金利＋0.25%の水準
- 短期プライムレート(2025年3月以降)2.25%
- 2025年3月末のポートフォリオを前提に残高横ばいで試算
- 事業性貸出において固定貸出の追随率60%、プライム貸出の追随率80%
- 預金金利は市場金利の上昇を踏まえた引き上げを想定

②ターミナルレート1.0%のシミュレーション

2025年７月政策金利0.75%へ引き上げ
2026年１月政策金利1.00%へ引き上げ

2026年3月期業績計画に対する増益効果（円貨資金利益）

（億円）



ROE効果	+1.62%	+1.89%	+1.84%	+1.84%	+1.73%
（株主資本ベース）	2027/3	2028/3	2029/3	2030/3	2031/3

- **ボリューム増加による効果は上記試算に含まれていない**
- 国債10年利回り1.60%まで上昇
- TIBOR（2025年1月以降）2024年9月平均金利＋0.25%の水準
  （2025年8月以降）2024年9月平均金利＋0.50%の水準
  （2026年2月以降）2024年9月平均金利＋0.75%の水準
- 短期プライムレート(2025年3月以降) 2.25%
  (2025年9月以降) 2.50%
  (2026年3月以降) 2.75%
- ポートフォリオ前提・追随率の想定はシミュレーション①と同様

Copyright © 2025 The Chiba Bank, Ltd. All Rights Reserved.

PBR向上にむけて

PBRの考え方

PBR ＝ **ROE** × **PER**

＝ **ROE** ÷ **株主資本コスト － 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**0.8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

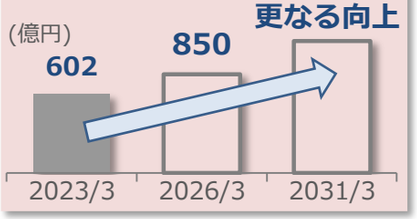
資本コスト引下げ

■ **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

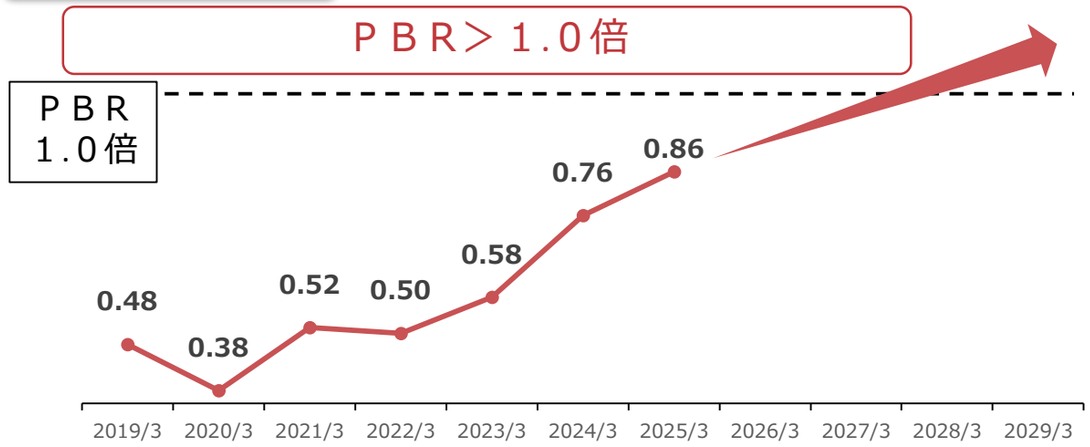


※厳密にはPBR＝1+(ROE－株主資本コスト)÷(株主資本コスト－成長率)となるものの、実務的な簡略版として本件数式を提示しているもの

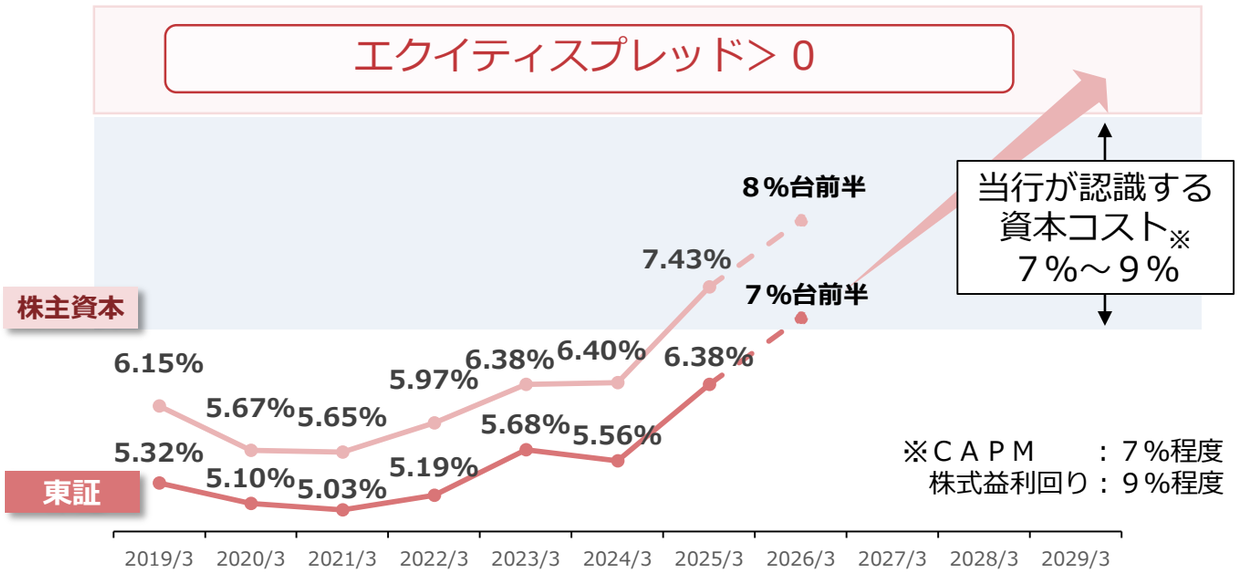
Copyright © 2025 The Chiba Bank, Ltd. All Rights Reserved.

ＲＯＥは着実に向上　/　ＰＢＲ１倍超に向け、成長戦略・キャピタルマネジメントを強化

ＰＢＲ



連結ROE



成長戦略

※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

不動産ファンド

- ✓ ２号・３号案件の組成
- ✓ 安定稼働時ＲＯＥ
  ２０%超

再生エネ発電設備

- ✓ 大型発電設備取得
- ✓ 2025/3当期純利益
  ＲＯＲＡ３%程度※

バイアウトファンド

- ✓ １号案件を実行
- ✓ 旺盛な潜在案件を確認
  M&Ａ案件の受け皿に

ＤＸ投資

- ✓ アプリ・ポータル・データ分析基盤開発
- ✓ ＦＴ共通基盤更改・基幹系システム更改（予定）

キャッシュレス

広告事業

インオーガニック投資

エッジテクノロジー子会社化
（ＡＩ関連企業）

- ✓ ５年累計シナジー３０億円へ
- ✓ ＰＭＩ・協業促進

還元強化・資本政策

還元方針の見直し

変更前
配当性向３５%以上
長期的に４０%を目指す

➡

変更後
配当性向４０%程度

- ✓ 中長期目標の水準に前倒しで到達し、還元目線を引上げ

資本効率の向上

ＲＡＦの高度化
キャピタルアロケーションの検討

➡ **ＲＯＥ最大化**

- ・成長投資、還元への合理的な資本配分
- ・政策保有株式・純投資株式の削減（２０２４年１１月に目標設定）

Copyright © 2025 The Chiba Bank, Ltd. All Rights Reserved.

成長戦略（経営資源配分・既存事業/デジタル・新事業）

次期中計も見据えながら経営資源配分を行うとともに、新事業・デジタル　/　既存事業の磨き込みを強化

中期経営計画における経営資源配分

ヒト

営業店渉外人員の推移（今後の方向性）

（人）

法人対面営業
２０２３/３比で
＋３～４割増強へ

法人渉外　約５５０

個人渉外　約４４０

「個人総合コンサル」として
役割を見直し

個人部門全体の活動を効率化

2023/3 / 2026/3 計画 / 2029/3 方向性

次期中計に向けたイメージ

法人

人員増強と合わせ、ＲＯＲＡ改善

・アドバイザリー、Ｍ＆Ａ強化
・高ＲＯＲＡアセットの増強

住宅ローン

低ＲＷ
高ＲＯＥ

金融商品販売

営業効率の向上

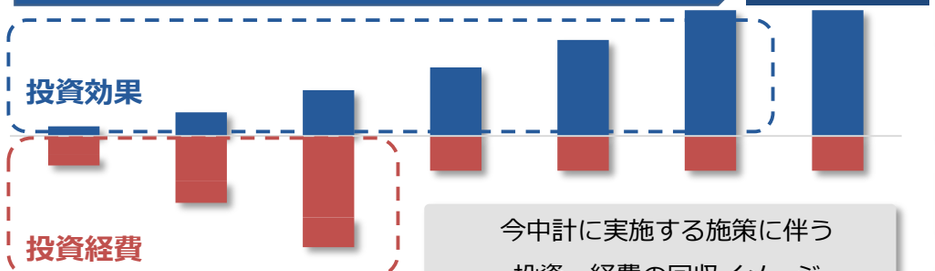
個人総合コンサルとして
役割を再定義

モノ・カネ

システム投資・経費

投資効果により平均3.5年で回収

５年ROI １４８%（見込み）



今中計に実施する施策に伴う
投資・経費の回収イメージ

今中計で約200億円

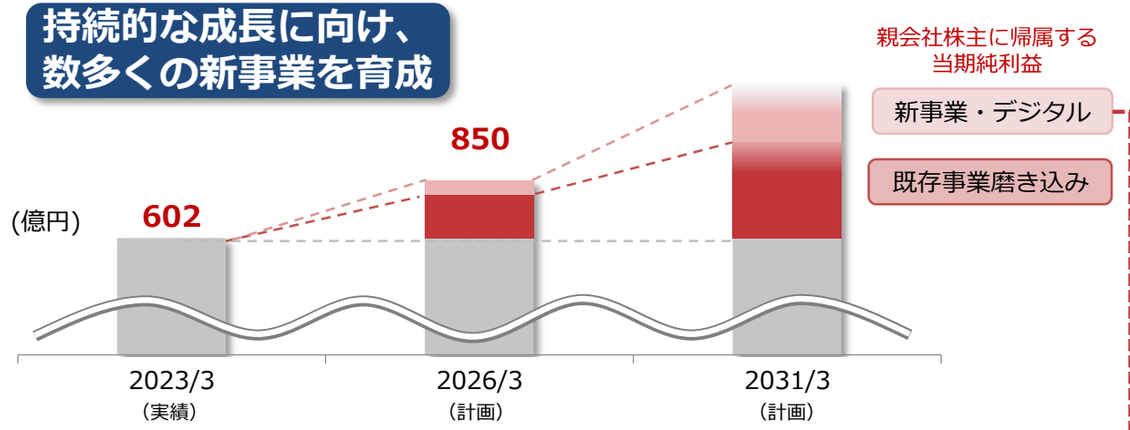
2024/3期 2025/3期 2026/3期　2029/3期 2030/3期

主なシステム案件

- アプリ・ポータル 機能追加
- データ分析基盤構築
- キャッシュレス プラットフォーム
- デジタルインフラ高度化（グループウェア　など）

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



2025/3期実績　＋１０億円　2026/3期見込み　＋１５億円

※ 純利益ベース

収益貢献開始済みの取組み

アプリ（ローン　ほか）	カードローン契約の約５割をアプリ化
ネットローンセンター	新たな住宅ローンチャネルとして運営開始
投信４大施策	ポートフォリオ型提案の浸透
キャッシュレス	会員数・加盟店数・取扱高の拡大
不動産ファンド	３号案件を実行
広告事業	媒体事業を中心に事業化済み、コンサル事業強化へ
ちばぎん商店	地域商社事業に加え住宅コンシェルジュサービス開始
ひまわりグリーンエナジー	再エネ発電設備の取得
エッジテクノロジー	子会社化・シナジー創出へ
ソニー銀行連携	サステナビリティリンクローン・外貨両替

Copyright © 2025 The Chiba Bank, Ltd. All Rights Reserved.

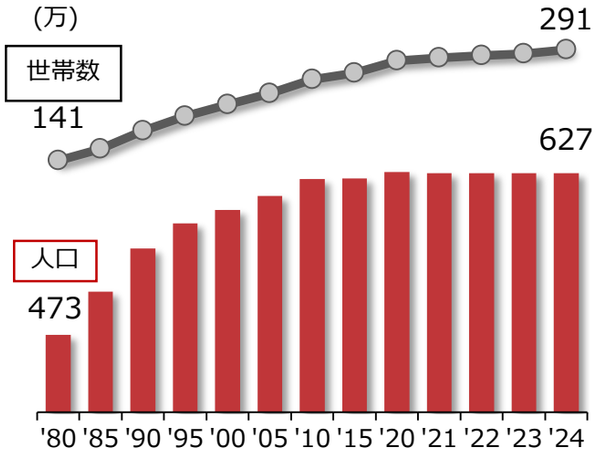
マザーマーケットである千葉県におけるあらゆるシェアの向上を目指す

千葉県内

優位なマクロ環境

人口

人口は横ばいを維持
世帯数は増加



県内総生産

全国７位

バランスのとれた産業構造

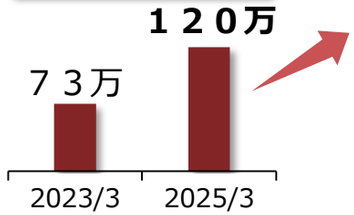
第１次産業	全国７位
第２次産業	全国９位
第３次産業	全国８位

現状

顧客数

稼働口座数　約３００万
県内人口比　４６％

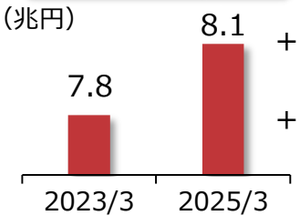
アプリ登録者数



２０２６/3
１５０万

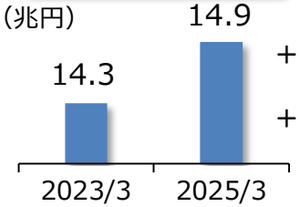
稼働口座
浸透率
５０％

貸出金（県内）



＋２％/年
＋１,５００億円/年

預金（県内）



＋２％/年
＋２,９００億円/年

マザーマーケットにおける更なる浸透

地域まるごと

ＤＸ・ＧＸ・ＷＸ

生産性の向上
脱炭素化
円滑な経営承継　など

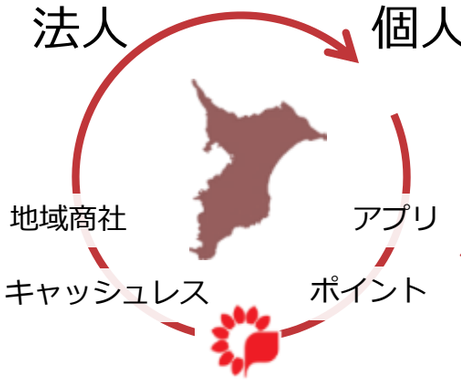
地域のトランスフォーメーション

デジタルサービス
アドバイザリー
Ｍ＆Ａ・事業承継

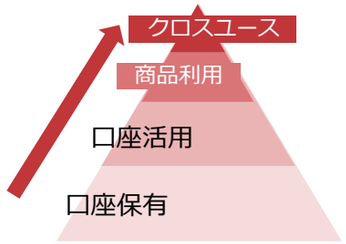
当行グループのトランスフォーメーション

あらゆる商品・サービスのシェア拡大

地域エコシステム



口座利用の活性化



粘着性の高い預金の獲得・キャッシュレス決済の増加

持続的成長の実現

地域の持続的成長

地域の社会的課題
解決への貢献

豊かなライフスタイル
のサポート

企業価値の向上

預金・貸出の
持続的成長

役務取引等利益の
拡大

Copyright © 2025 The Chiba Bank, Ltd. All Rights Reserved.

成長戦略（県外・全国）

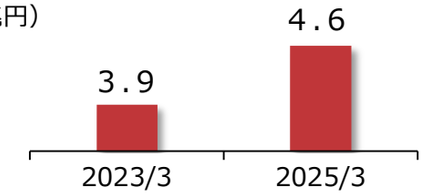
県外については、貸出を中心とした成長ドライバーとして推進　/　全国ではプラットフォーマーとしての展開を加速

県外

成長ドライバーとして、貸出の増強とリスク管理を両立

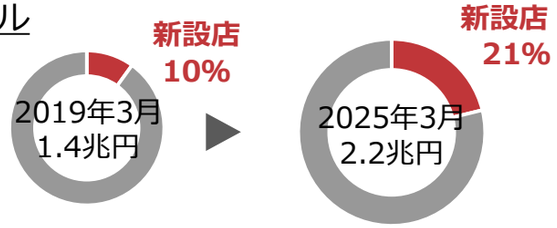
貸出金

全体　（兆円）



年率７%～８%で増加
（＋３，０００億円/年）

リテール



※新設店：2015年以降の新設店
（品川・恵比寿・池袋・水戸・浜松町）

【過去１年の出店】

2024年6月
新宿西法人営業所
（ローンセンター併設）
2025年3月
京橋法人営業所

事業性貸出

アライアンスによる
首都圏プレゼンスの向上

ファイナンス分野での連携

与信判断・管理の高度化

他行口座連携による
事業実態把握の強化
2025年3月末・県外連携先数：約３７０先
（2024年9月末比＋５０%）

粉飾検知・抑止
与信判断
途上与信管理

住宅ローン

競争力の向上

競合に応じたきめ細かい金利設定
高価格帯ローン商品の拡充

全国

ＴＳＵＢＡＳＡアライアンスを通じ、プラットフォーマーとしてサービスを展開

- 基幹系システム
- ＦＴ共通基盤（ＡＰＩ）
- 地域商社
- バンキングアプリ
- 法人ポータル
- キャッシュレス事業
- 共同事務センター構想
- ＡＭＬセンター
- ･･･更なる拡大

次期基幹系システムの更改（2028年から2030年にかけて順次移行予定）

千葉銀行　第四北越銀行　中国銀行　北洋銀行　東邦銀行

共同化済み５行

群馬銀行

新たに移行を検討

アライアンス行合計

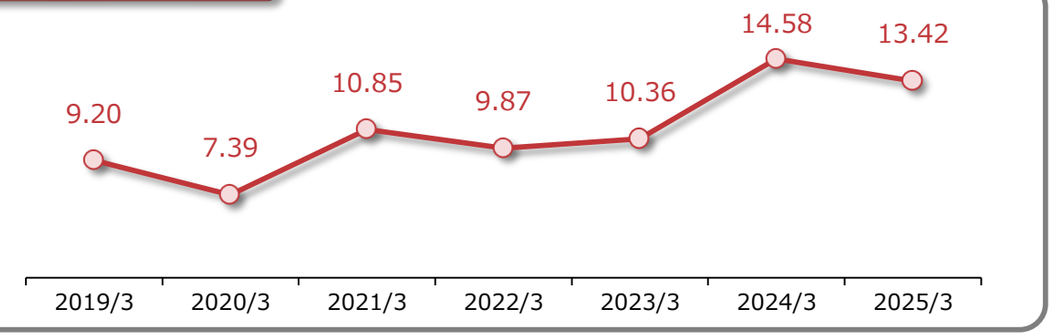
総資産	約１００兆円
総預金	約８０兆円
総貸出	約６０兆円

３メガバンクに次ぐ規模

Copyright © 2025 The Chiba Bank, Ltd. All Rights Reserved.

資本コスト引き下げに向け、事業リスクを低減させながら投資家とのコミュニケーションを強化

（実績）PER



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抑制**による業績の**不確実性低減**
■**経費効率の上昇**による業績の**不確実性低減**

▼

■**業績予想**の**精度向上**

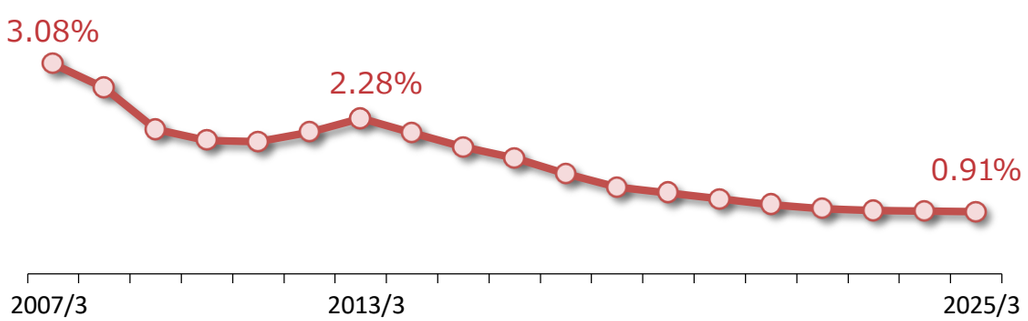
＋

資本コスト引き下げの論点：IR活動の充実

■非財務など開示情報の充実
■投資家とのコミュニケーション強化
■外部評価の取得

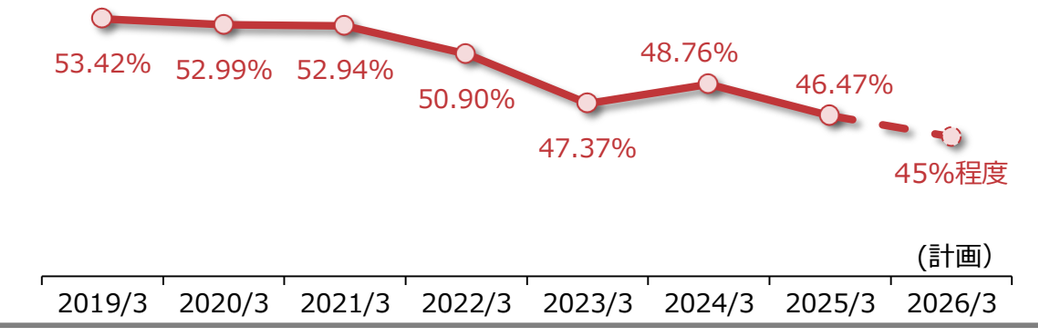
開示債権比率

アセットクオリティは**持続的に改善**



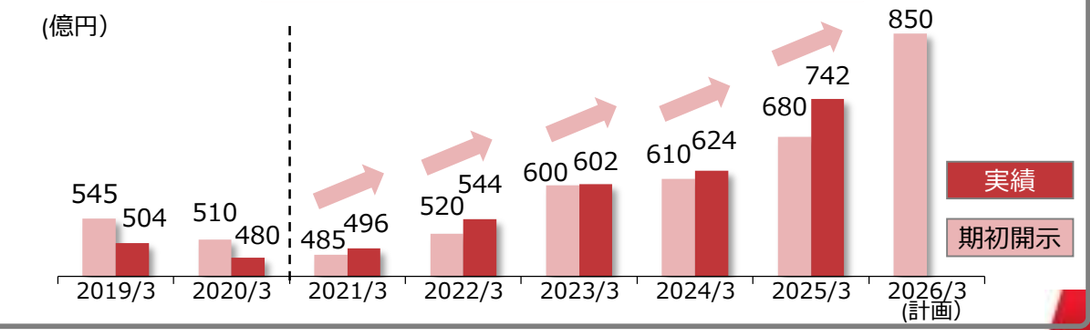
連結OHR

計画通り**４５%程度へ低下**



期初開示比

安定的に期初開示を超過

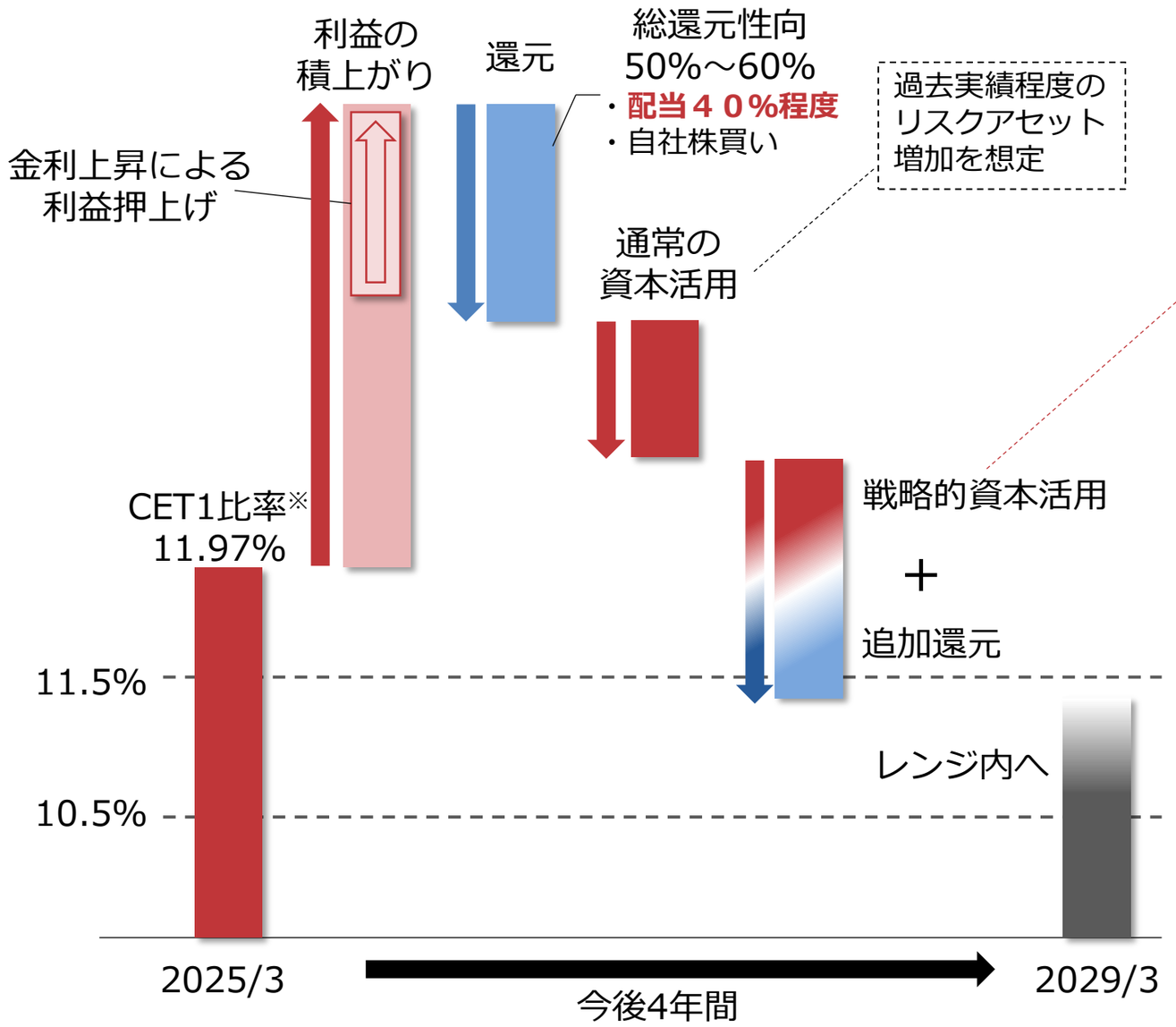


Copyright © 2025 The Chiba Bank, Ltd. All Rights Reserved.

キャピタルアロケーション

資本の状況および今後の戦略的資本活用機会について年度ごとに検証を行い、キャピタルマネジメントを行っていく

次期中計に向けた現時点のイメージ



戦略的資本活用

①リスクアセット積み上げ

ＲＡを活用する部門

主な判断指標：ＲＯＥ向上

（参考）ＲＡを使わない部門

主な判断指標：ＯＨＲ低下

目線とするROE※

10 %超

※財務ベース、安定稼働、シナジー発現時

RAFの高度化

▼

ＲＯＥ・ＯＨＲなどを基準とした合理的なリスクテイク

②インオーガニック投資

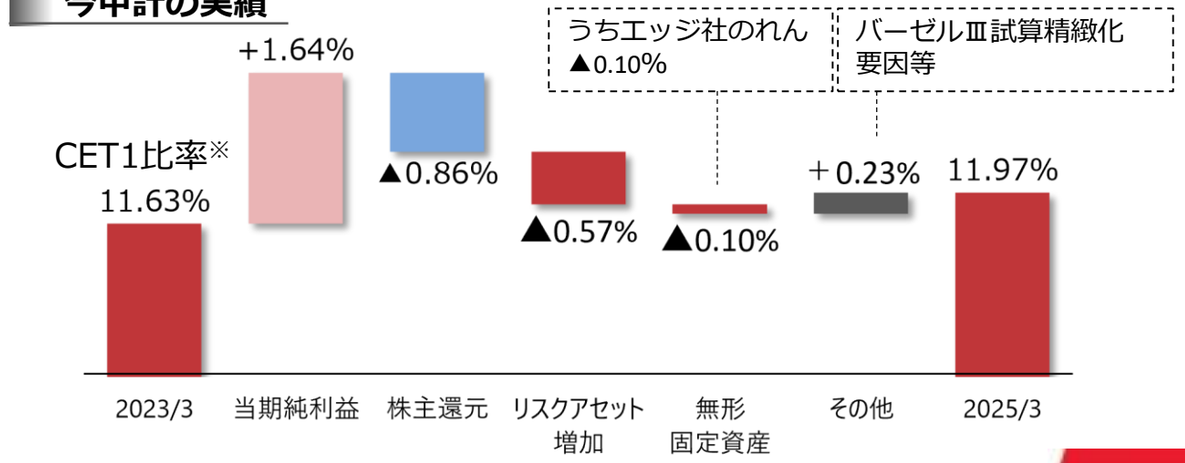
ＲＯＥ向上に資するあらゆる機会を検討する中、
サービスの高度化に向け以下領域の投資機会を重点的に追求

重点投資領域：ＤＸ・ＡＩ、決済ビジネス

③ＤＸ投資（無形固定資産の積上げ）

アプリ・ポータル・データ分析基盤、FT共通基盤、基幹系システム

今中計の実績



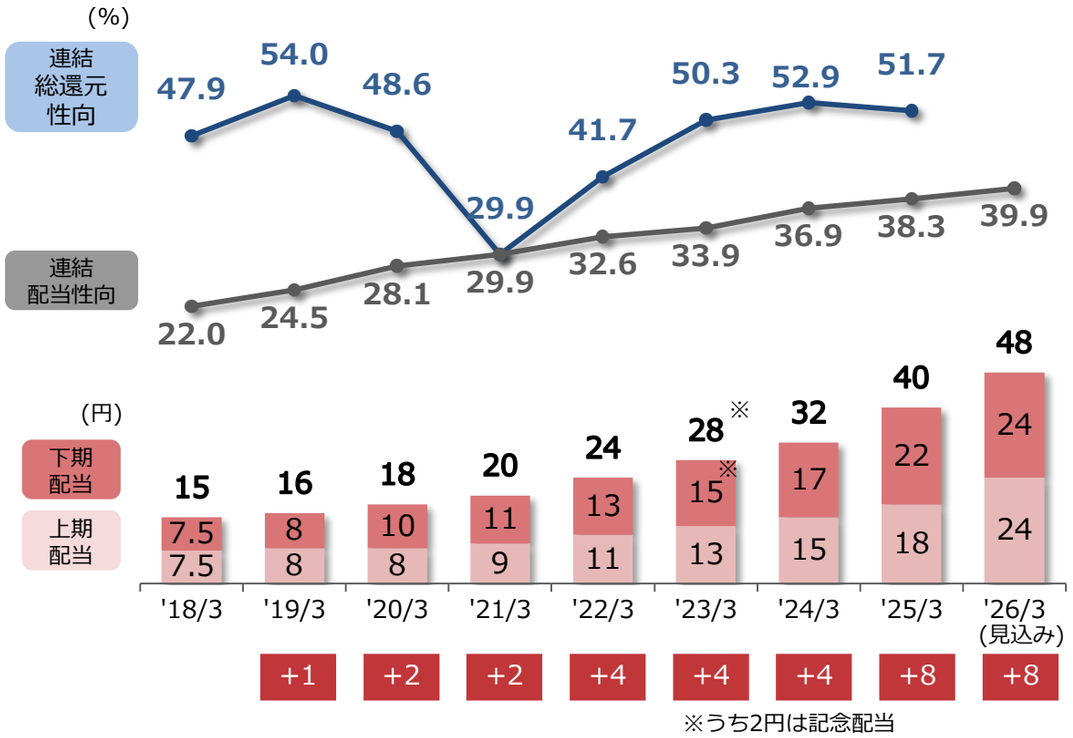
※バーゼルⅢ最終化完全実施ベース（有価証券評価差額金除き）

Copyright © 2025 The Chiba Bank, Ltd. All Rights Reserved.

還元方針における配当性向を引き上げ

株主還元方針

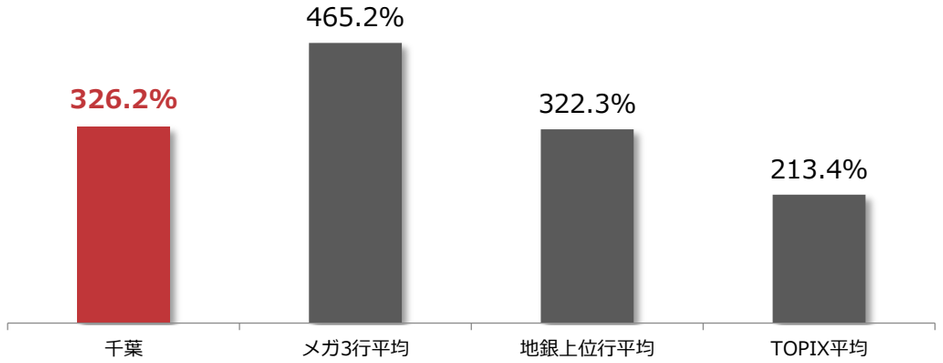
これまで	見直し後
配当性向：**35%を上回る水準** 長期的には**40%**を目指す	配当性向：**４０%程度**



※うち2円は記念配当

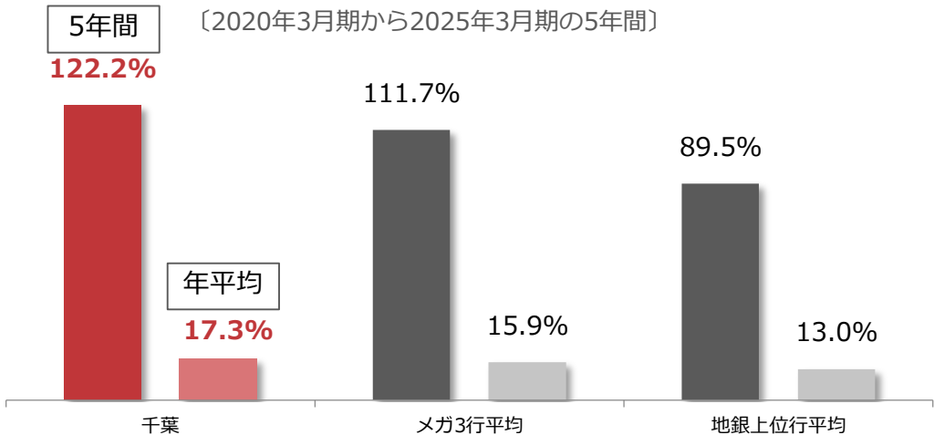
ＴＳＲ（株主総利回り）

〔2020年3月から2025年3月の5年間〕



※地銀総資産額上位５行の平均（当行を除く４行）
※TOPIX平均は配当込みTOPIX指数より算出
※他行平均は単純平均で当行算出

配当成長率（1株あたり配当金額）



※地銀総資産額上位５行の平均（当行を除く４行）
※他行平均は単純平均で当行算出

Copyright © 2025 The Chiba Bank, Ltd. All Rights Reserved.

削減方針に基づき、保有株式を縮減

政策保有株式の保有状況・削減方針

保有意義

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

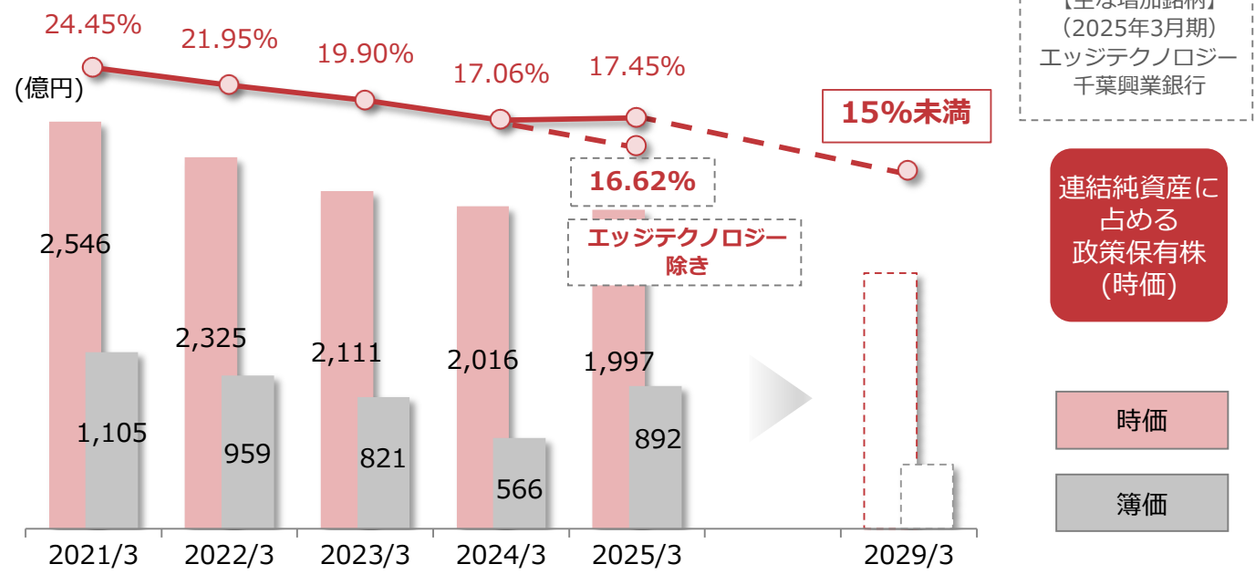
地域経済の発展

当行の企業価値向上

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
※2025/3末　連結純資産1,145,190百万円



純投資株式の保有状況・削減方針

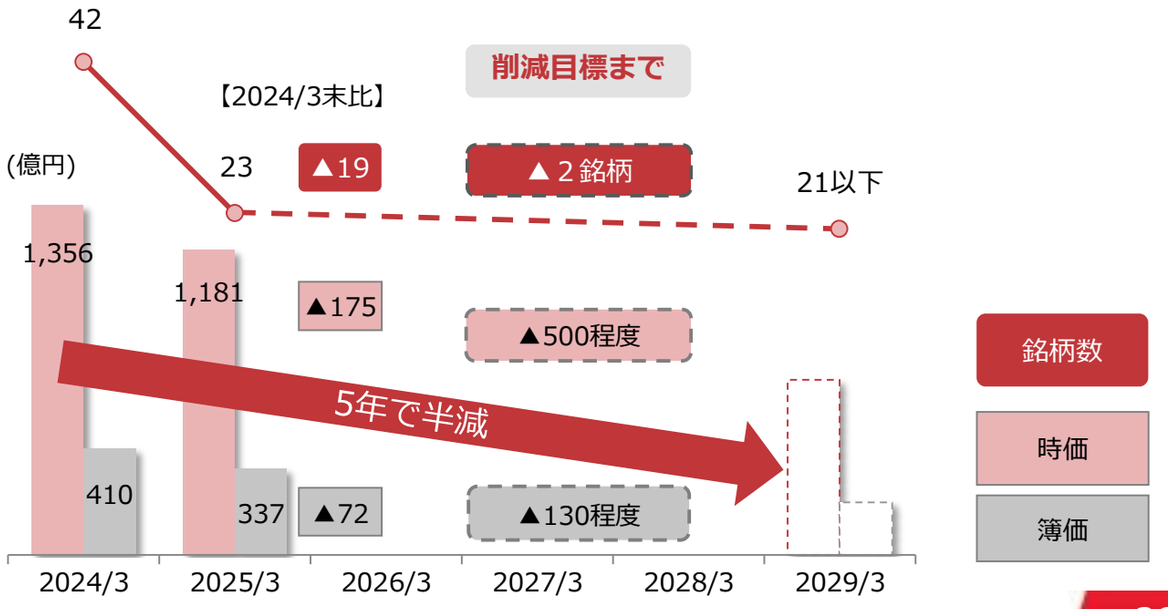
保有意義

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、順次売却を検討

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**



Copyright © 2025 The Chiba Bank, Ltd. All Rights Reserved.

米国相互関税の影響について

米国相互関税の影響は現状軽微なものとなる見通し。引き続き今後の動向に留意する。

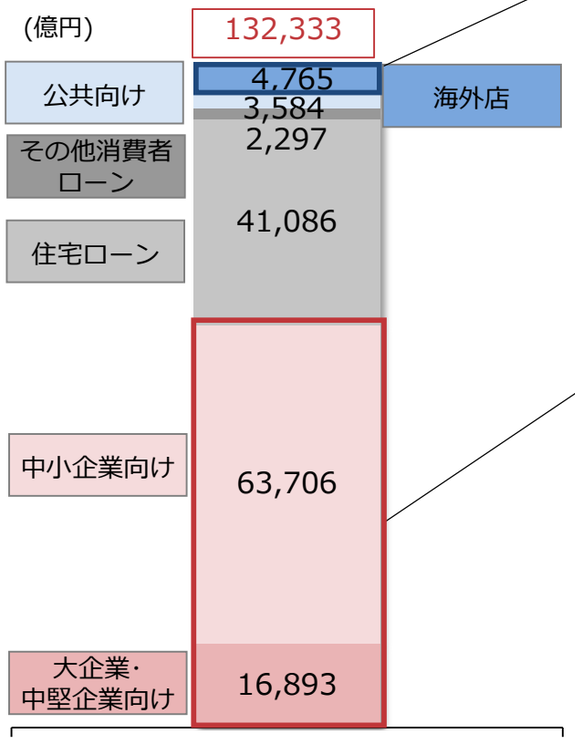
米国相互関税による影響

- 業種別関税の強化
  発動済：自動車・自動車部品
  鉄鋼・アルミニウム
- 国別関税の強化
  （特に中国・カナダ・メキシコ）
- マクロ環境の悪化

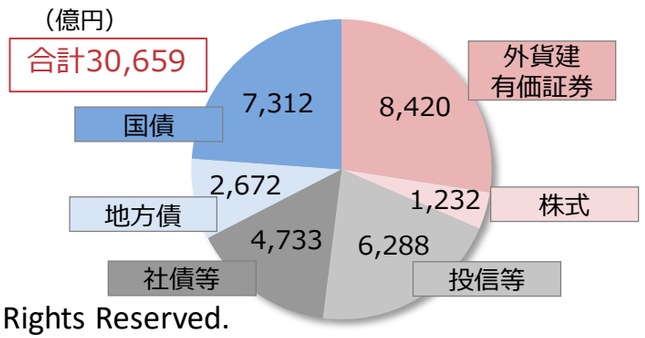
想定されるリスク

- 海外店投融資先の業績悪化
- 国内与信先の業績悪化による信用コストの増大
- 有価証券ポートフォリオの含み益減少

貸出金残高（2025年3月末）



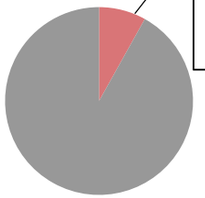
有価証券残高（2025年3月末）



（１）海外店　貸出金 約０.４兆円、債券投資 約０.３兆円

海外店投融資先・影響度調査

先数ベース



影響が大きい先
8.1%

（内訳）

2/3が外部格付「A」以上

日系　１５先　全て親会社の出資維持条項あり

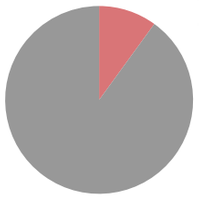
非日系１８先　うち１７先が投資適格先（外部格付「BBB」以上）

残1先は、無格付
（外部格付「A」・日系法人出資先）

（２）国内貸出金（個人・公共除き）約８.０兆円

国内貸出に占める製造業の割合

融資残高ベース

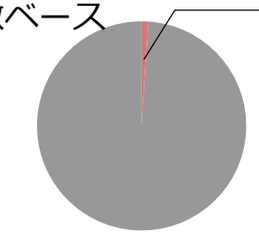


１０％

うち追加関税発動済みの業種
約１％

影響度調査（2025年4月実施）
※グループ与信額1億円以上の融資先

先数ベース



影響が大きい先
0.2%

（３）有価証券残高　約３.０兆円

- ✓ 評価損益：**大幅なプラス**を維持
  （２０２５年３月末　**＋１,３４５億円**※）
  ※ 繰延ヘッジスワップ評価損益勘案後

低利回り債のロスカット検討

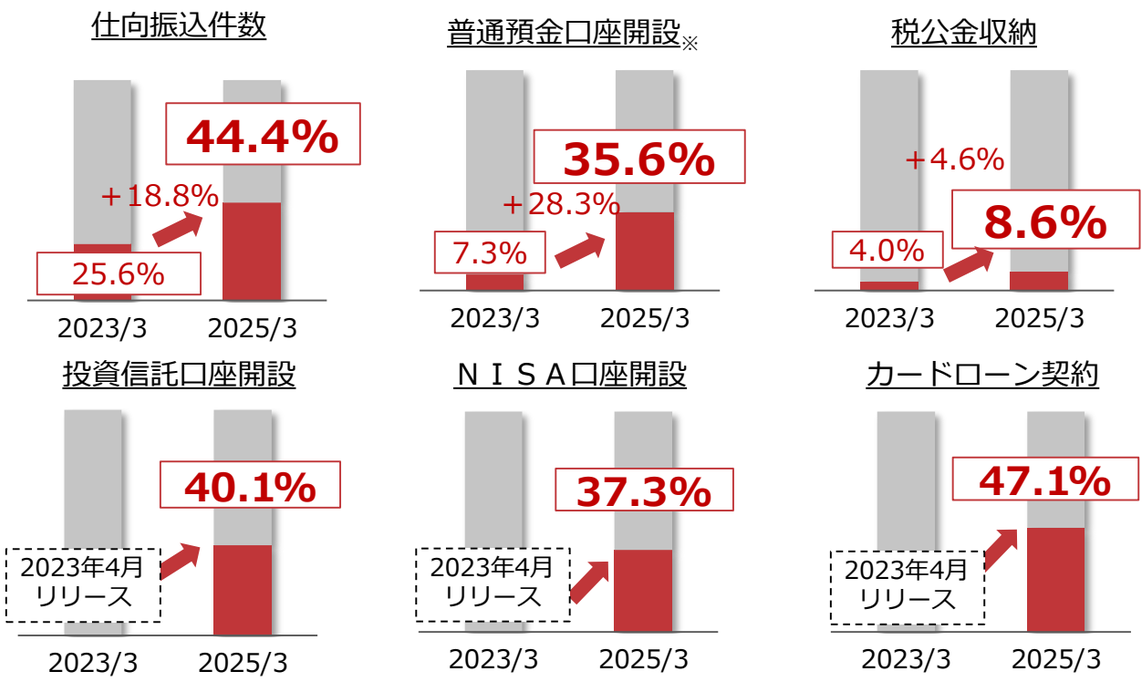
- ✓ ボラティリティの高い状況であることを踏まえ、引き続き**リスクコントロールを徹底**

変動債中心の購入

Copyright © 2025 The Chiba Bank, Ltd. All Rights Reserved.

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

アプリを利用した取引の割合（月次）



※　普通預金口座開設のみ「web口座開設」の割合

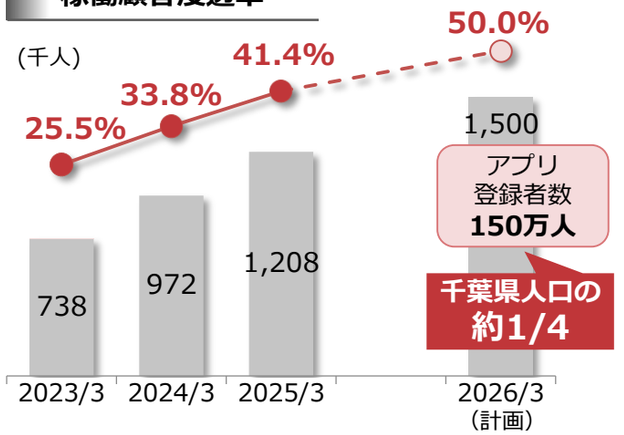
仕向振込におけるデジタル化の効果

仕向振込全体	2021/3期 上期	2025/3期 下期	増加率
件数	269万	391万	+45%
手数料	7.6億円	10.3億円	+35%

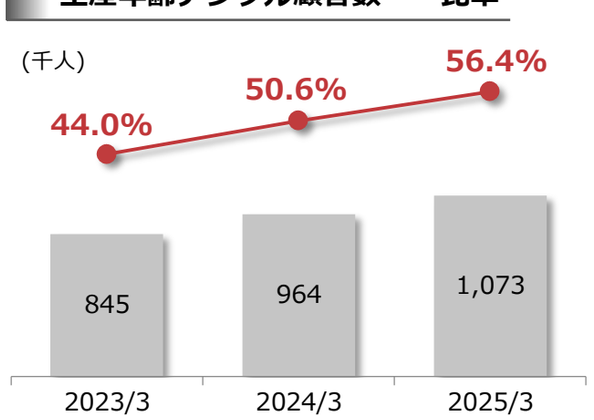
振込件数 ↗
振込手数料全体 ↗
トランザクションコスト ↘

登録・利用状況／評価

稼働顧客浸透率※1



生産年齢デジタル顧客数※2・比率※3



アクティブ率（MAU率）※4

79.7%
（2025年3月現在）

ストア評価

App store ★4.6/5
Google play ★4.5/5
（2025年3月現在）

新規機能の追加 New

ちばぎん商店連携（2024/11）

- ちばぎんIDとちばぎん商店「C-VALUE」ショッピングアカウントの連携が可能に

諸届（2025/4）

- マイナンバーカードの公的個人認証サービスを利用した「住所・電話番号変更」機能を追加

ライフプランシミュレーション機能（2025/10予定）

- 収入・支出について将来に渡るシミュレーションを表示
- お客さまのライフプランを詳しく把握することで、一人ひとりのニーズにあったご提案を行う

※1 ちばぎんアプリ登録者数÷個人の稼働顧客先数　※2 デジタル顧客：ちばぎんIDの登録またはインターネットバンキング契約のある先
※3 15歳～64歳のデジタル顧客数÷同稼働顧客数
※4 月1回以上アプリを起動したユーザー数 ÷ 月末時点のアプリ登録者数

Copyright © 2025 The Chiba Bank, Ltd. All Rights Reserved.

地域の生産性向上に向けて、「地域まるごとＤＸ」を目指す

ちばぎんのＤＸ

組織態勢の強化
人材育成
ペーパーレス
ＲＰＡ

サービスのＤＸ

アプリ・ポータルの提供
データ活用
ＩＣＴコンサルティング

地域のＤＸ

生産年齢
デジタル顧客比率
５６％

デジタル
トランザクション
比率
３割～５割

- 利便性の高い金融・非金融サービス
- パーソナライズドレコメンデーション
- 店舗ネットワークの維持
- 企業の生産性向上
- 人手不足への対応

社会的価値

豊かなライフスタイルのサポート

地域の生産性向上

地域の社会的課題解決への貢献

経済的価値

ファンの増加

- トランザクションコストの低下
- クロスユースによる粗利増加
- アドバイザリー収益の増加

提供価値

ＤＸ基盤

EDGE Technology

ＡＩ活用によるトランスフォーメーションの加速

基盤を拡充させながら取組みを拡大

成長投資

ＤＸ投資 → ソフトウェア投資 → インオーガニック投資 → ＡＩ企業ＴＯＢ

「ＡＩネイティブ」な企業グループへ

Copyright © 2025 The Chiba Bank, Ltd. All Rights Reserved.

シナジー領域ごとの取組みは着実に進捗

エッジテクノロジー

2024年10月30日 EDGE Technology

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

AI ソリューション事業	AI 教育事業	AI プロダクト事業

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

シナジー創出

想定シナジー　５年累計３０億円

シナジー想定

活用領域Ⅰ お客さまとのデジタル接点の高度化

１５モデル

ニーズランクモデル高度化

４モデルの精度改善・稼働

2026/3期シナジー効果（計画）　約６０百万円

活用領域Ⅱ 当行グループの業務活動の高度化

１５万時間
２４プロセス

ＡＩ活用による業務改善

４業務プロセス　プロトタイプ作成済み　６業務プロセス　２０２６/３期着手

2026/3期シナジー効果（計画）　約４.２億円

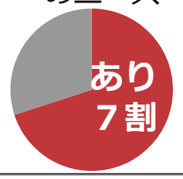
【業務削減効果　１４万時間/年　＋　既存システム経費の削減等】

活用領域Ⅲ お客さまの業務活動の高度化

潜在顧客数 1,２００社

取引先提案の開始

面談実施先（約４０社）のニーズ



→ 複数社成約済み

成約未済先をプール案件として継続フォロー

活用領域Ⅳ ＡＩ教育

ＡＩネイティブへ

「AIジョブカレ」導入

①ＡＩ編
②データサイエンス編
③「G検定※」講座

職員全員が受講済
約１００人が受講済

全職員への取得推奨検討

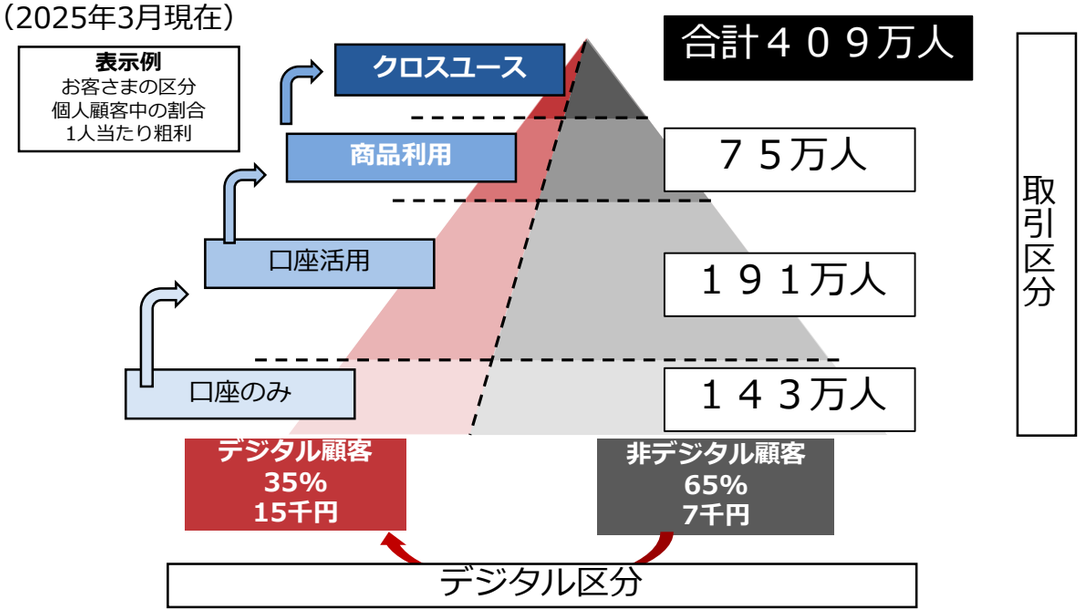
※一般社団法人日本ディープラーニング協会（JDLA）が実施する、AI・ディープラーニングの活用リテラシー習得のための検定試験

Copyright © 2025 The Chiba Bank, Ltd. All Rights Reserved.

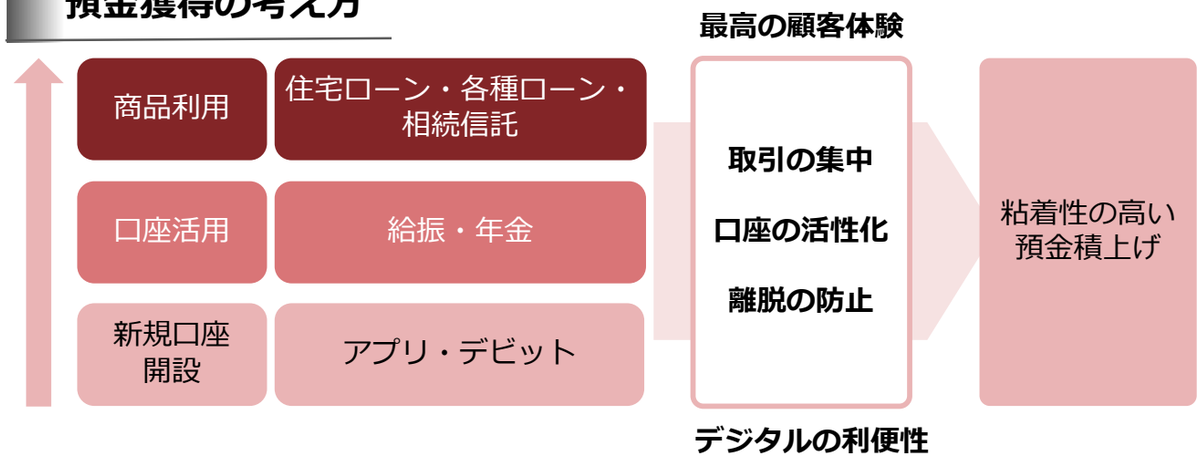
預金増加率は、他行比で優位な水準を維持

個人預金の獲得に向けて

（2025年3月現在）

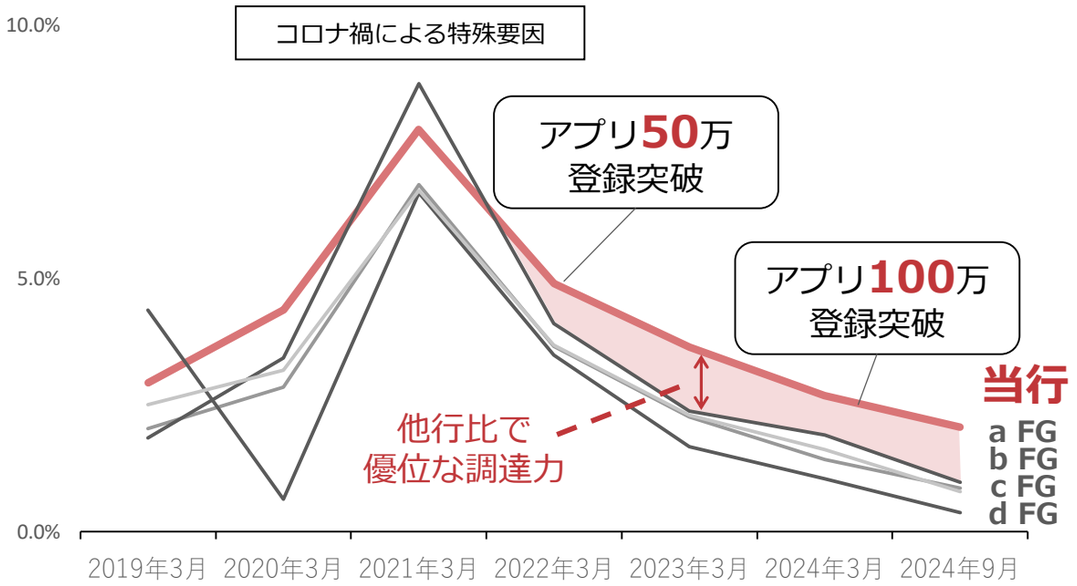


預金獲得の考え方

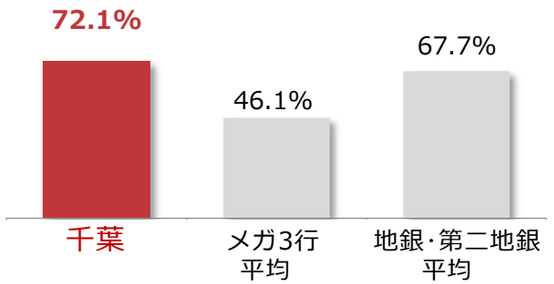


個人預金増加率

個人預金増加率（時価総額上位５行（ＦＧ含む地銀）比較）



個人預金比率（2024/3）



※出所：ニッキンレポートより、単純平均にて算出（2024/3期）

Copyright © 2025 The Chiba Bank, Ltd. All Rights Reserved.

個人のお客さま・法人のお客さまとのWIN・WIN・WINの関係を構築

地域エコシステム戦略

TSUBASA ポイント

- ✓ おトクで、便利な地域ポイントへ進化
- ✓ TSUBASAポイントを活用した新たなロイヤリティプログラム

おトクにポイントが貯まる

さまざまなシーンでポイントを付与できる

個人のお客さま

- ✓ おトクで、使いやすいクレジット・デビットカードサービスを追加
- ✓ バーチャルカード等アプリと連動したサービス

データ活用

- ✓ 加盟店のクーポンや広告を個人のお客さまにパーソナライズに提供

加盟店のクーポン・広告

購買データの分析

法人のお客さま

- ✓ 便利で、使いやすい加盟店サービスを追求
- ✓ スマホ型端末等を活用した新しい加盟店サービス

ちばぎん商店

ちばぎんアプリ

- ✓ UI/UXに徹底的にこだわった決済機能を追求
- ✓ TSUBASAポイントの利用、クーポン・広告の配信 等

便利でおトクに買い物ができる

お客さまが集まる・増える

エンゲージメント向上

流動性預金増加

決済取扱高増加

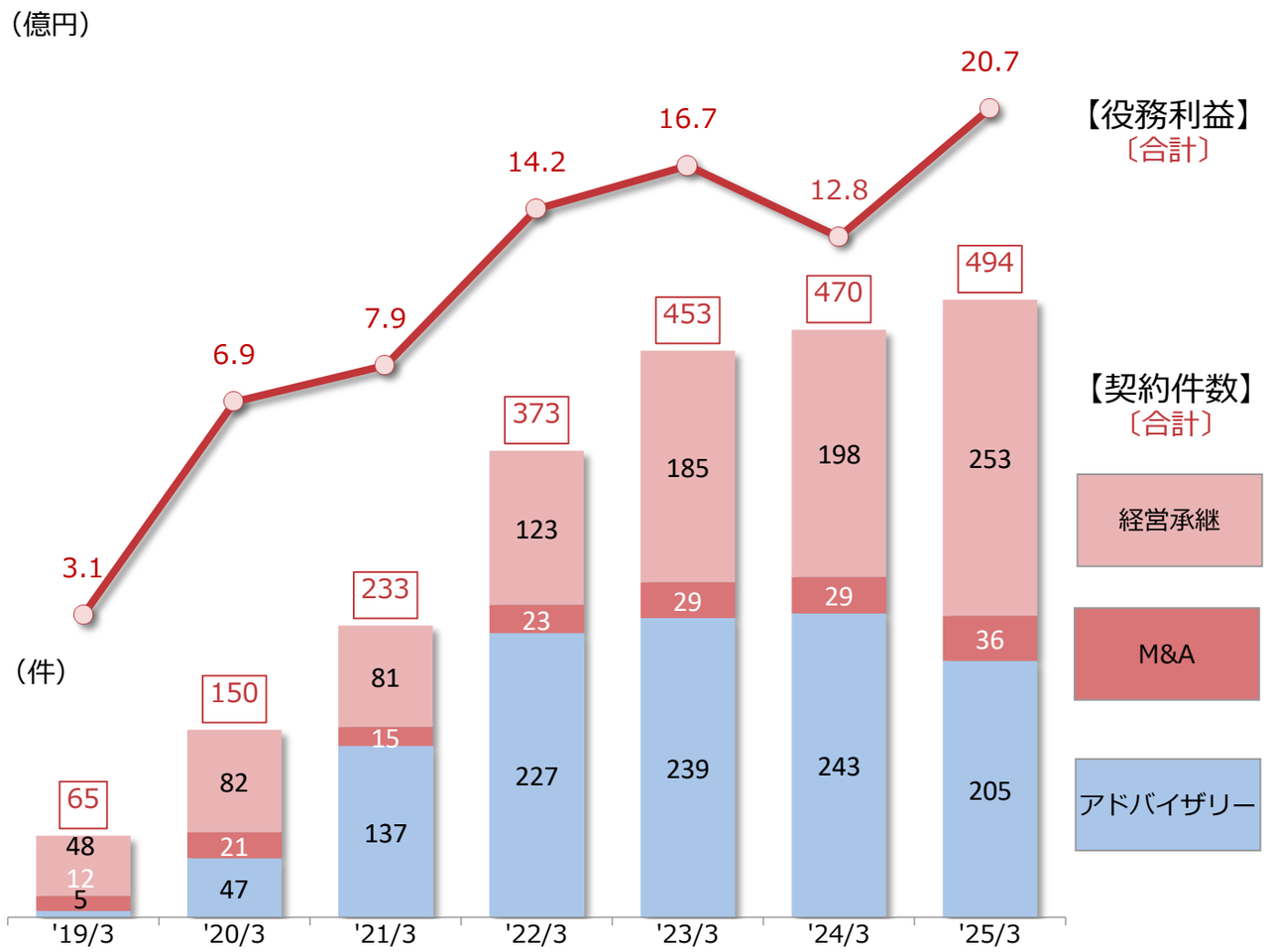
ＬＴＶの最大化

Copyright © 2025 The Chiba Bank, Ltd. All Rights Reserved.

グループ全体でも非ファイナンスソリューションは拡大基調、案件ストックも順調に積み上げ

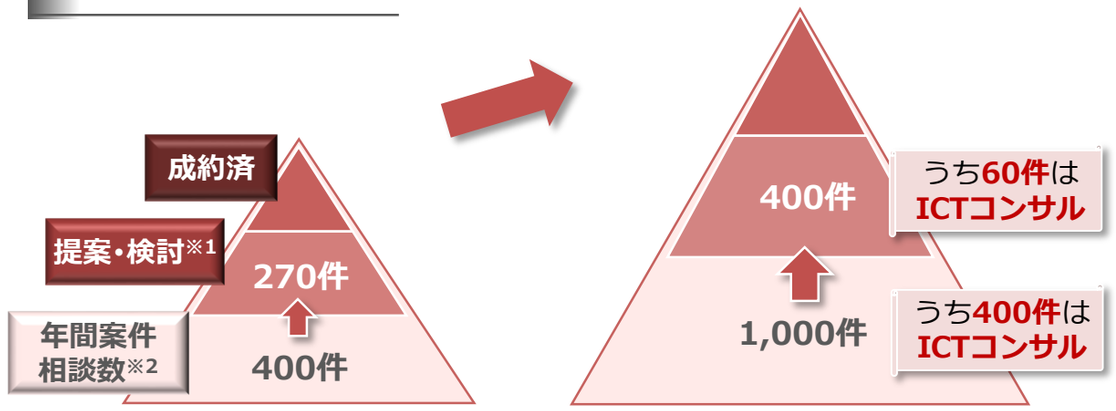
非ファイナンスソリューションの拡大

契約件数・役務利益



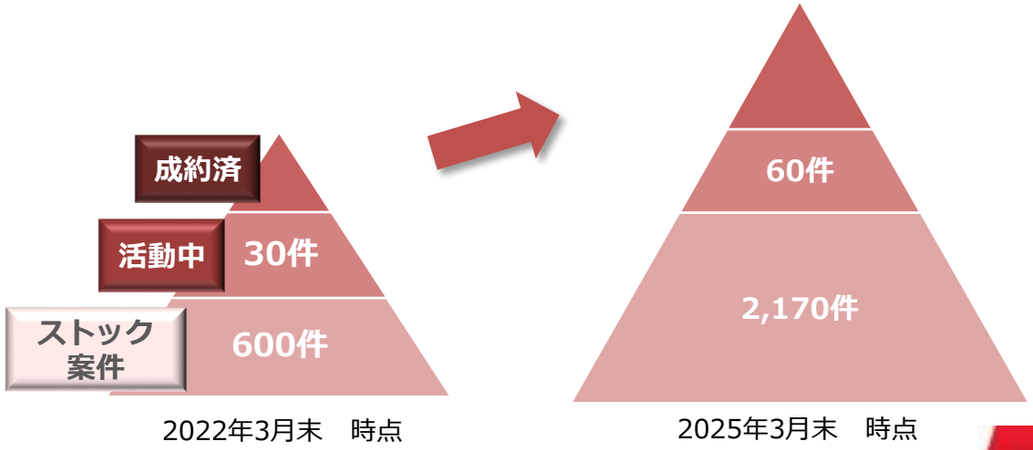
案件ストック

アドバイザリー業務



※ 1 期中の契約件数を含む ※2 過去1年の相談件数

M&A・経営承継業務

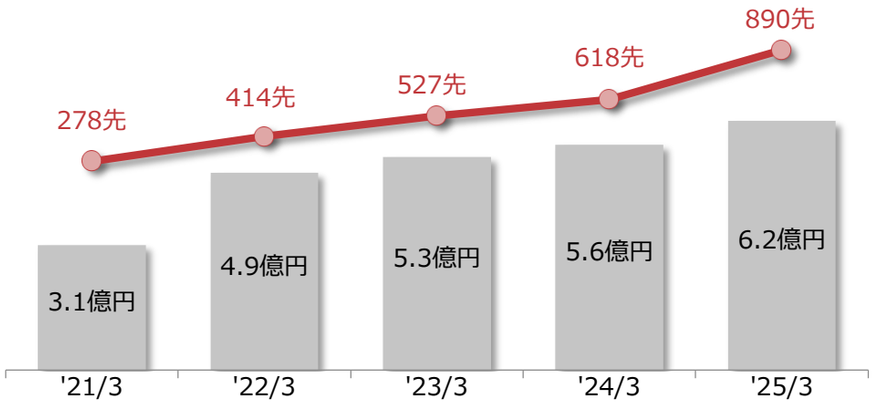


Copyright © 2025 The Chiba Bank, Ltd. All Rights Reserved.

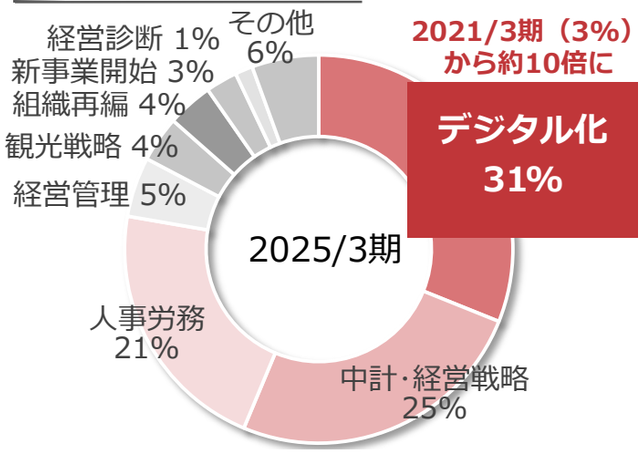
アドバイザリー業務を通じ、企業の経営課題に対しあらゆるサポートを行う

アドバイザリー業務

トスアップ件数・役務利益



内訳



2021/3期（3%）から約10倍に

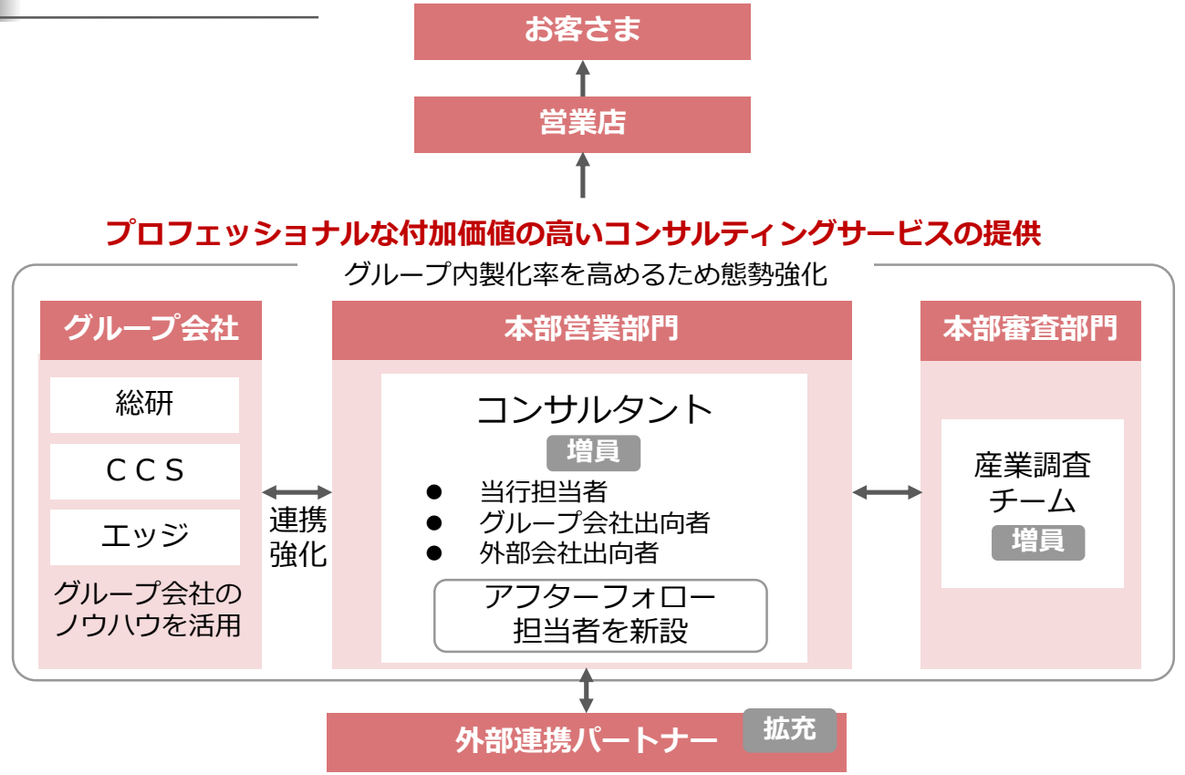
ICTコンサルティング

相談案件数 × 高度ソリューション

- ＩＣＴコンサルの認知度向上
- 中小企業におけるデジタル化機運向上
- 提案ノウハウの蓄積

エッジテクノロジー社との協業によるＡＩ関連案件の取込み

今後の活動態勢



■今後の取組み施策（予定）

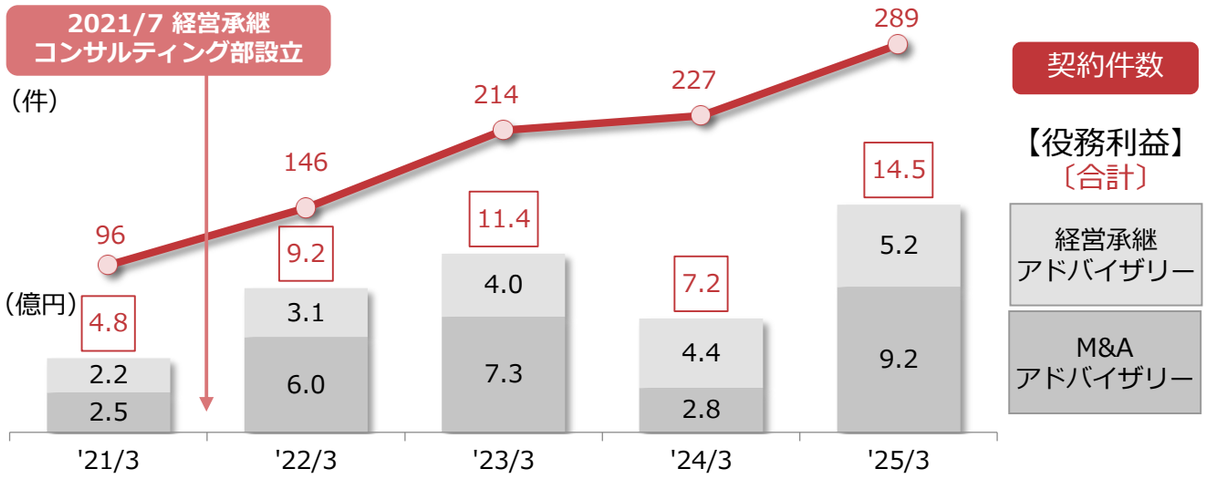
- 新たなメニューの追加
  - エンゲージメントコンサルティング等
- デジタル化機運の醸成
  - ＤＸ診断ツールの活用等
- 付加価値の高い提案強化
  - 上場先やアドバイザリー特定先等

Copyright © 2025 The Chiba Bank, Ltd. All Rights Reserved.

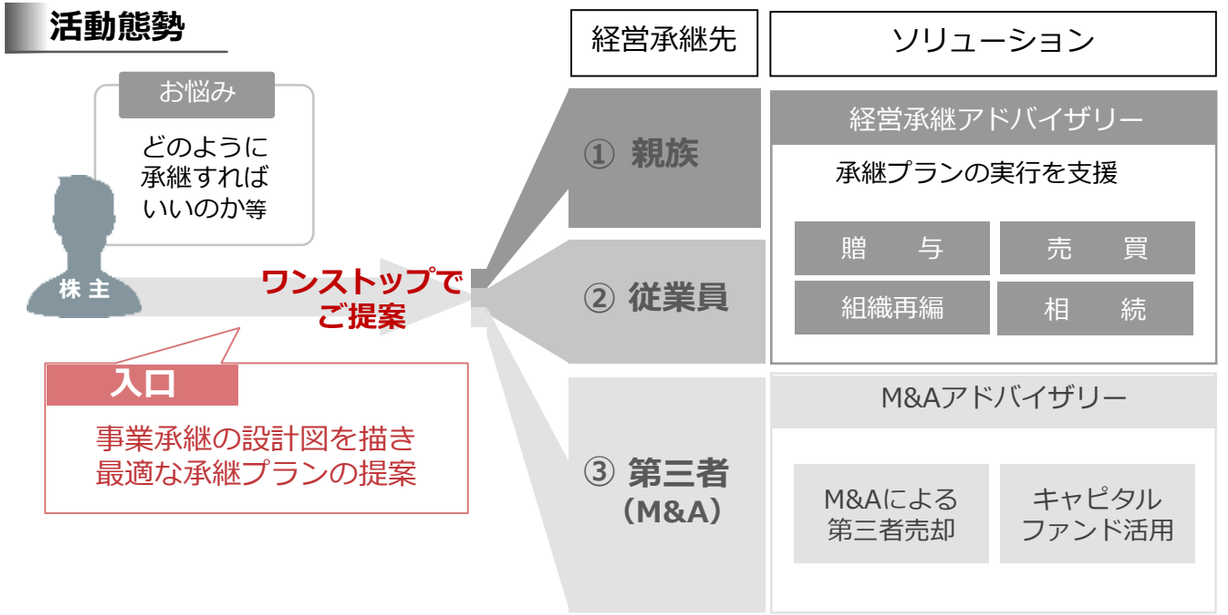
事業承継やノンコア事業の切り離し、M&Aによる新規事業参入など、地域の企業の新陳代謝を支援していく

M&A・経営承継

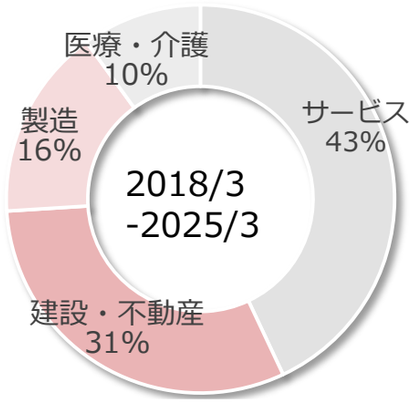
役務利益・契約件数



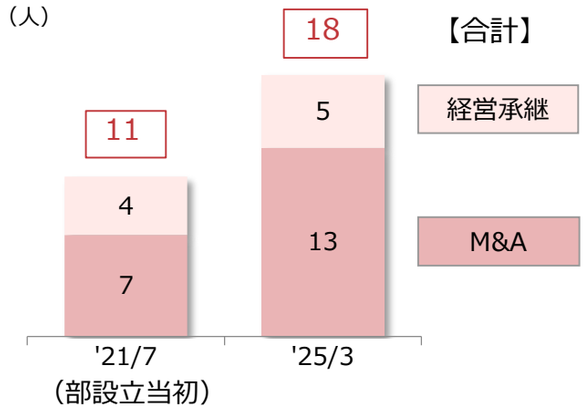
活動態勢



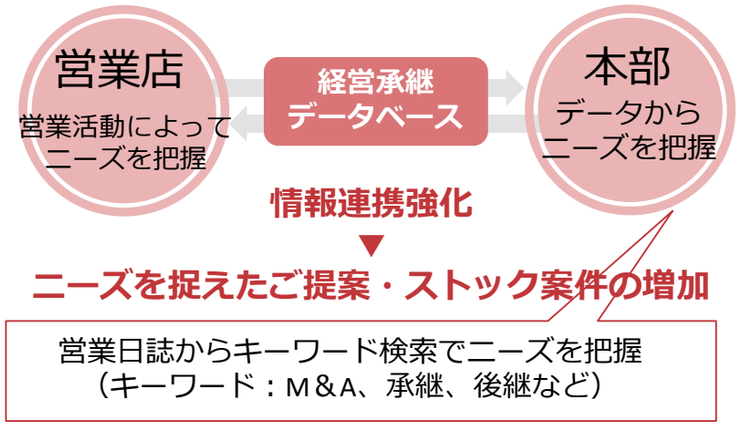
M&A業種別実績

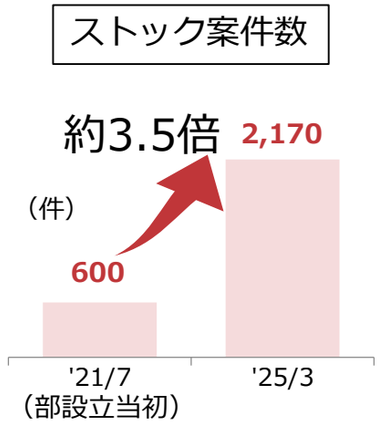


人員数（営業担当）



情報連携



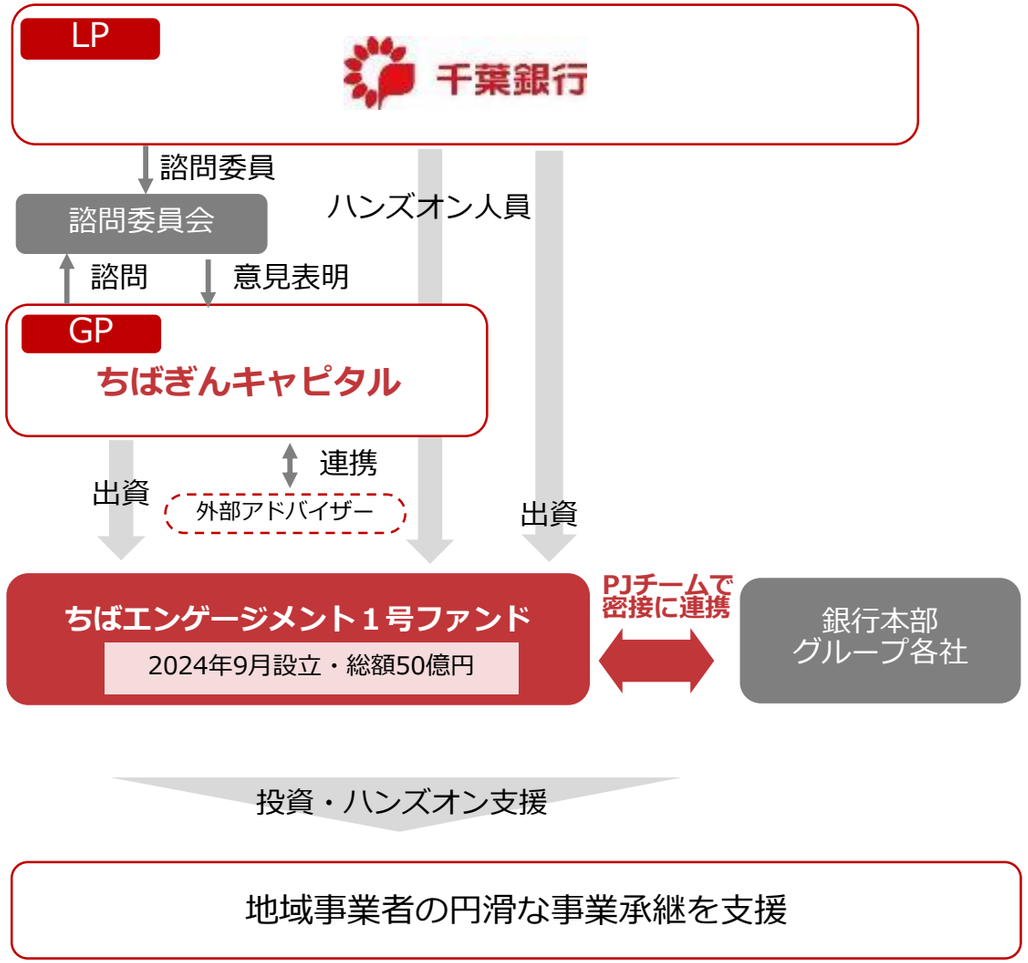


Copyright © 2025 The Chiba Bank, Ltd. All Rights Reserved.

新たなソリューション（バイアウトファンド）

バイアウトファンドを活用し、地元企業の円滑な事業承継・雇用維持・企業価値の向上をサポート

バイアウトファンドを活用したハンズオン支援



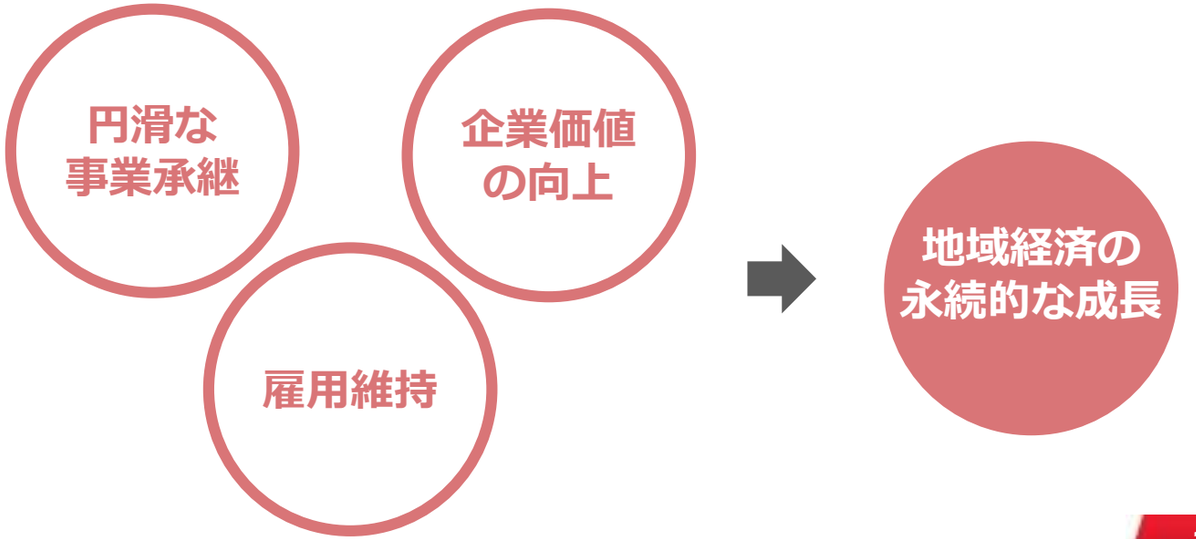
エンゲージメントファンド1号案件

岩崎機械工業株式会社

- ✓ 千葉県東金市に所在する創業約９０年の地域事業者
- ✓ 金属加工および自動機設計製作
- ✓ 顧客の自動化・省人化に貢献

全株式を取得

- 円滑な事業承継
- さらなる成長のための経営基盤構築



Copyright © 2025 The Chiba Bank, Ltd. All Rights Reserved.

不動産ファンドを活用したソリューション提供により、地域の課題・取引先の課題解決に貢献する

不動産ファンドによるソリューション機能の高度化

地域の課題解決

<不動産へのファイナンス等を通じ、地方創生・地域活性化に貢献>

- 「地域の賑わい創出」
- 「地域の人々の豊かなライフスタイルの実現」

取引先の課題解決

<取引先へ提供するソリューション機能の高度化>

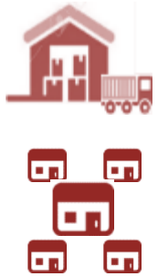
- 「単純な不動産売買ニーズとは異なる課題解決」
- 「企業体力を上回る成長投資の実現」

お客様の課題を深掘りしつつ、パイプラインを拡充

経営課題の一例

新たに物流施設を開発したいが、
BSは膨らませたくない

固定資産を流動化し、新規出店や
店舗リニューアルの原資にしたい



不動産
ファンド

ファイナンス

千葉銀行を含む
金融機関・投資家

検討中アセット
オフィス
レジデンス
物流施設
商業施設
ホテル　等

2024年度の取組事例

地域の課題解決　ワールドビジネスガーデンを裏付資産とした取組

千葉銀行
融資・出資

株式会社ザイマックスグループ
出資 他
・アセットマネジメント
・プロパティマネジメント
・ビルメンテナンス

不動産私募ファンド

千葉県内最大のオフィスビル
WBG

幕張新都心のランドマーク
であるWBGの安定稼働を支える

▼

雇用促進・経済活性化

取引先の課題解決　自動車ディーラー店舗の底地を裏付資産とした取組

千葉銀行
融資・出資

株式会社ザイマックスグループ
アセットマネジメント 他

不動産私募ファンド

LEPIO
ディーラー店舗
（底地）　5物件

固定資産を有効活用
（セール＆リースバック）

▼

成長資金の捻出・資産効率の向上

PBR向上ロジックツリー

PBR向上	ROE向上	RORA改善	高RORAアセットへの投資	・ポートフォリオバランスを考慮しながら投資を強化 ・資本やヒト・モノ・カネを戦略的に投入	部門別ＲＯＲＡの改善
			役務取引の強化	・貸出増や店舗網強化によって顧客基盤を拡大 ・クロスユースやソリューション提案を徹底	貸出金･･･前年度末残比**＋３.６％** 新規出店･･･京橋法人営業所 （２０２５年３月）
				・デジタルマーケティング戦略の遂行 ・デジタル顧客を増やし、かつ顧客単価を改善	アプリ登録者数**１２０万人** 今中計中に**稼働口座浸透率５０％へ**
			コストコントロール	・トップライン向上に寄与する投資を徹底 ・OHRを45%程度まで引き下げる	投資規律の徹底（**5年ＲＯＩ１４８%**） 中計最終年度**連結ＯＨＲ４５%程度**
				・ストレステストを活かした与信管理の強化 ・伴走支援の徹底により、与信コストを抑制	２０２５年３月期 **与信関係費用比率７ｂｐ** **データ・ＡＩ活用による実態把握強化**
		CET1比率レンジ運営	配当性向の引上げ	・配当性向35%超を維持し、長期的に40%を目指す ⇒　配当性向４０%程度に引き上げ	２０２５年３月期**８円増配** ２０２６年３月期**８円増配（予定）** **還元方針引上げ（配当性向４０%程度）**
			株主還元と成長投資のコントロール	・レンジ超過資本の追加還元	**自己株式取得１００億円を決定** （２０２５年３月期・中間期公表） 機動的還元を継続検討
				・新事業、インオーガニック投資	**エッジテクノロジーの子会社化** ひまわりグリーンエナジーの新設 不動産ファンドの活用
	PER向上	利益の期待成長率向上	既存事業の磨き上げ新たな価値の提供	・中計施策で掲げた戦略の着実な遂行 ・定期的な見直しと進捗の報告	２０２６年３月期の**ボトム計画を上方修正** （７５０億円→**８５０億円**） 今年度の**利益成長率計画＋１４%**
		株主資本コスト引下げ	開示情報の充実エンゲージメント強化	・投資家要望に沿った資料の作成・開示	社内外取締役による発信の強化 （ＩＲＤａｙの開催、海外投資家向け カンファレンスへの参加）
				・投資家面談件数、説明会開催件数の増加	個人投資家向けＩＲの強化

国内金利情勢の変化

Copyright © 2025 The Chiba Bank, Ltd. All Rights Reserved.

中期経営計画

名称	第１５次中期経営計画　エンゲージメントバンクグループ　～ フェーズ１ ～ （計画期間：２０２３年4月　～　２０２６年3月）

フェーズ２～

取組方針

取組指針：お客さま中心のビジネスモデルの進化

■ 地域への社会的価値の提供をつうじた「サステナビリティ経営」の実践

基本方針Ⅰ：最高の顧客体験の創造
さまざまなデータを活用し、パーソナライズした提案を行う。
リアル・リモート・デジタルの最適なチャネルを提供する。

基本方針Ⅱ：既存事業の質の向上
お客さまの課題を解決するため、
ソリューションの質をより一層高める。

基本方針Ⅲ：新たな価値の提供
新たな事業領域への参入により、
お客さまにこれまでにない価値を提供する。

一人ひとりの思いを、
もっと実現できる
地域社会にする

基盤

■「価値創出の基盤」を拡充

基盤Ⅰ	基盤Ⅱ	基盤Ⅲ	基盤Ⅳ	基盤Ⅴ
ＤＸ	ＧＸ	アライアンス	人的資本	グループ･ガバナンス

当行Gの発展

２０３１年３月期に目指す水準

連結ＲＯＥ※1
８％程度

親会社株主に帰属する
当期純利益
1,０００億円

次期中計に向け
更なる引き上げを検討中

目標とする財務指標

指標	目標
連結ＲＯＥ※1	７%台前半 ↗ ８%台前半
親会社株主に帰属する当期純利益	７５０億円 ↗ ８５０億円
連結業務純益	1,２００億円 ↗ 1,２５１億円
連結普通株式等Tier１比率※2	１０.５%～１１.５%
連結OHR	４５%程度

２０２９年３月末に向け
レンジ収束を目指す方針

※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）

Copyright © 2025 The Chiba Bank, Ltd. All Rights Reserved.

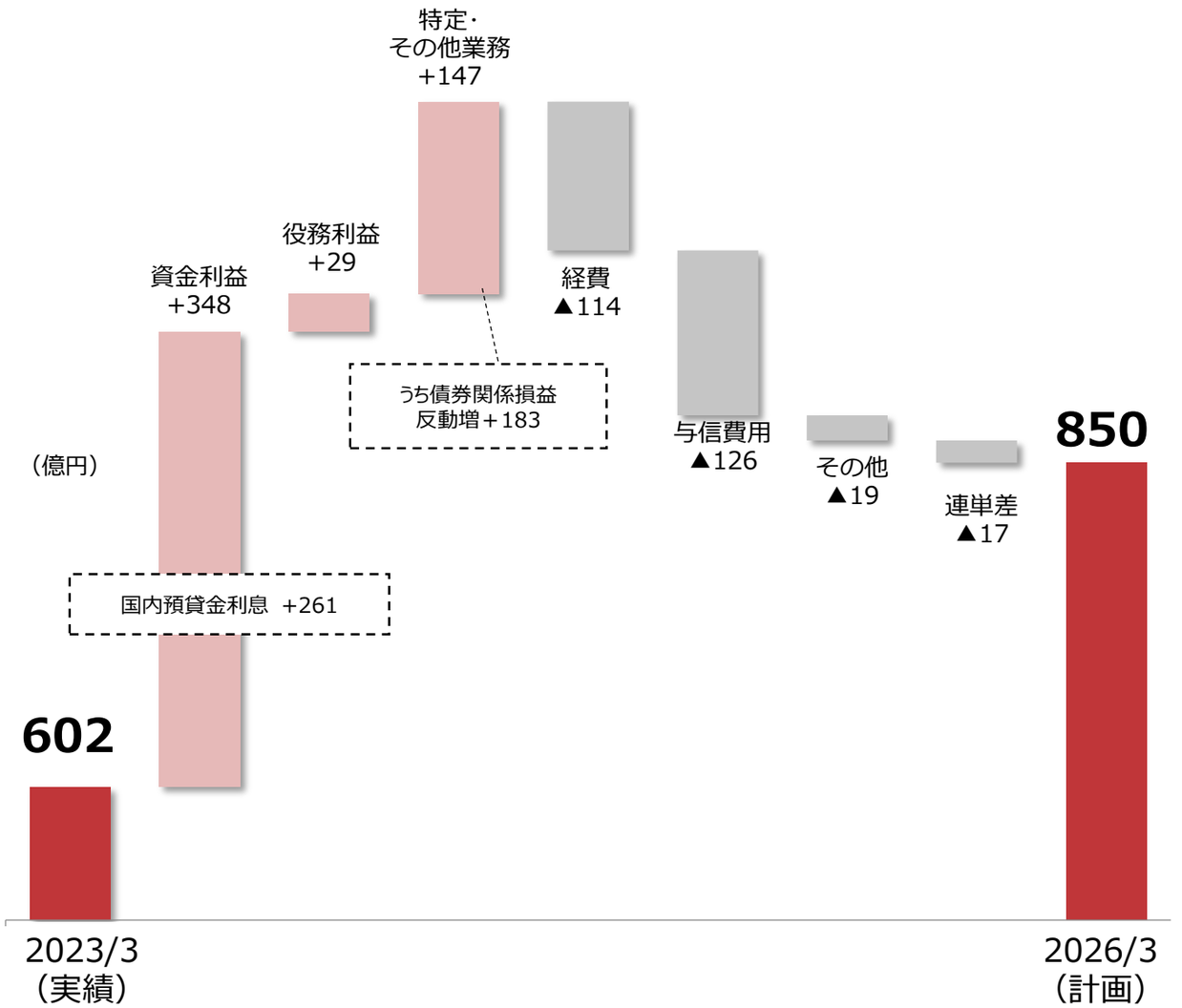
主要計数

（億円）

		2023/3 実績	2024/3 実績	2025/3 実績	2026/3 計画	2023/3比
業務粗利益		1,555	1,682	1,865	2,081	+525
経費（△）		825	851	897	940	+114
業務純益（一般貸引繰入前）		730	831	967	1,141	+410
与信関係費用（△）		3	58	102	130	+126
経常利益		817	860	1,050	1,216	+398
当期純利益		581	605	742	846	+264
親会社株主に帰属する当期純利益		602	624	742	**850**（当初７５０）	+247
連結業務純益（一般貸引繰入前）		818	917	1,047	**1,251**（当初１,２００）	+432
連結ＯＨＲ		47.37%	48.76%	46.47%	**45%程度**	—
連結普通株式等Tier1比率※		(10.57%) バーゼルⅢ最終化適用前	11.87%	11.97%	**10.5%～11.5%**（2029/3末）	—
連結ＲＯＥ	株主資本	6.38%	6.40%	7.34%	**8%台前半**（当初７%台前半）	—
	東証基準	5.68%	5.56%	6.38%	7%台前半	—

※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）

親会社株主に帰属する当期純利益の推移（中計3年間）



Copyright © 2025 The Chiba Bank, Ltd. All Rights Reserved.

主なKPIの進捗

		主なKPI	2023/3 実績	2026/3 当初目標	2025/3 実績	進捗率 (巡航67%)	評価	備考
取組方針	基本方針Ⅰ 最高の顧客体験の創造	アプリ登録者数	73万人	150万人	120万人	61%	×	・更なる機能改善により登録者増を図る
		ポータル登録先数	34.8千先	60千先	58.2千先	92%	○	
		個人顧客粗利益増加	(379億円)	＋60億円	＋35億	58%	×	・預り資産収益などの役務収益減少が要因
		上記のうち、デジタル顧客粗利益増※1	(176億円)	+45億円	＋26億	57%	×	
	基本方針Ⅱ 既存事業の質の向上	資金利益	1,403億円	1,476億円	1,567億円	106%	○	・預貸金業務、法人ソリューションは堅調に推移 ・個人役務収益は預かり資産収益の減少により進捗劣後。お客さまの解像度の向上と総合コンサルタント提案を通じて、粗利改善を図る
		法人役務収益	157億円	175億円	180億円	102%	○	
		個人役務収益	95億円	185億円	103億円	56%	×	
	基本方針Ⅲ 新たな価値の提供	新事業による利益増加額	-	+16億円	＋7億円	43%	×	
価値創出の基盤	基盤Ⅰ　ＤＸ	DX人材 (専門＋コア＋ベース)	-	2,180人	1,960人	89%	○	・人材育成は順調に進捗し、目標達成見込み
	基盤Ⅱ　ＧＸ	CO2排出削減量	12,316t -CO2	6,000t -CO2	5,069t -CO2	114%	○	・2025/3実績は速報値 ・最終年度目標を4,800t-CO2に変更
	基盤Ⅲ　アライアンス	千葉・武蔵野アライアンス累計効果額 (2021/4～2026/3)	79億円	150億円 (2026/3目標)	168億円	112%	○	・あらゆる分野の共同化・共通化を加速し、前倒しで目標を達成
		千葉・横浜パートナーシップ累計効果額 (2024/4～2029/3)	-	250億円 (2029/3目標)	42億円	16%※2	○	・「首都圏のプレゼンス向上～千葉・横浜だからこそできる　お客さまのための価値創造～」をコンセプトとし、より実行性の高い施策にフォーカス
	基盤Ⅳ　人的資本	エンゲージメントスコア (肯定回答の割合)	77% (2023/10：第1回実績)	80%	82%	166%	○	・グループ会社単独スコアについても改善傾向
	基盤Ⅴ　グループ・ガバナンス							

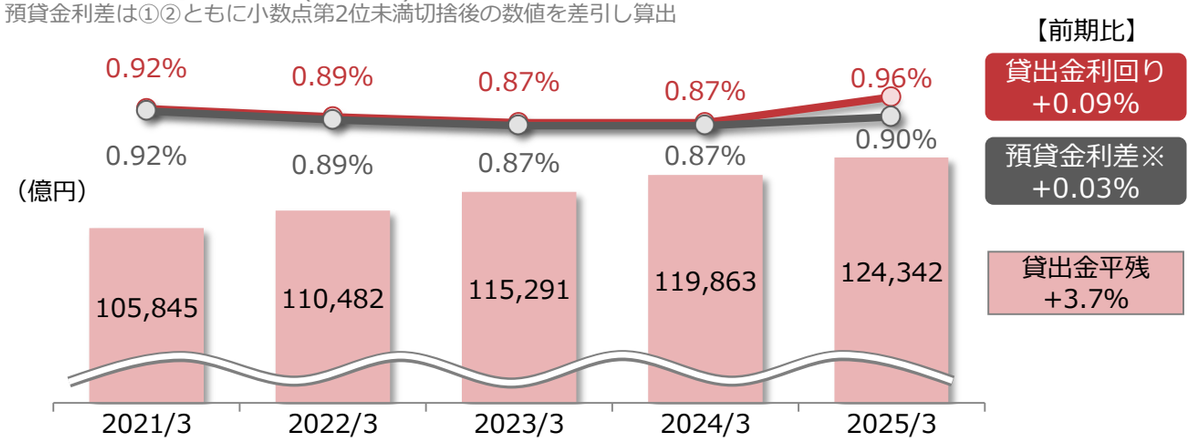
※1.2023/3時点のデジタル顧客及び今中計期間中に非デジタルからデジタルに遷移した顧客の粗利益増加額＋今中計期間中の新規デジタル顧客の粗利益
※2.初年度計画以上の進捗

Copyright © 2025 The Chiba Bank, Ltd. All Rights Reserved.

国内貸出金利回りは9bp改善、設備資金を中心に一般事業者向け実行額が好調

国内業務部門　貸出金平残・利回り

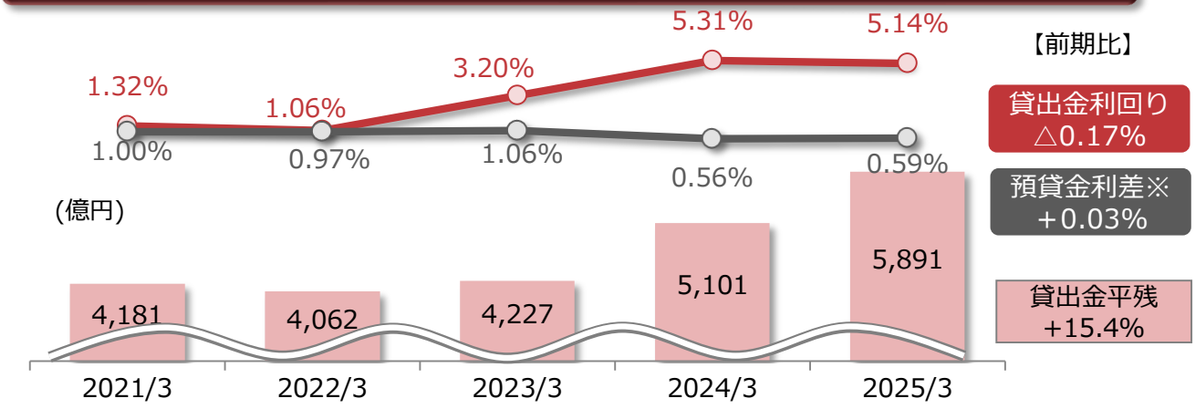
※①貸出金利回り・②預金利回り(NCD含む)ともに小数点第2位未満切捨て、
預貸金利差は①②ともに小数点第2位未満切捨後の数値を差引し算出



財務省貸出除き

貸出金平残	103,915	108,440	112,761	117,822	122,441
貸出金利回り	0.94%	0.91%	0.89%	0.88%	0.97%

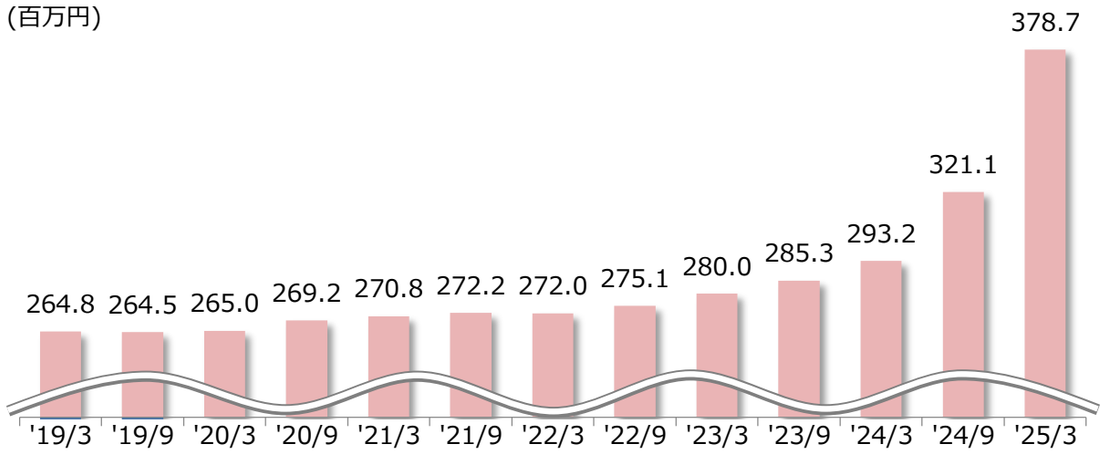
国際業務部門　貸出金平残・利回り



【参考】為替レート（月末TTM）

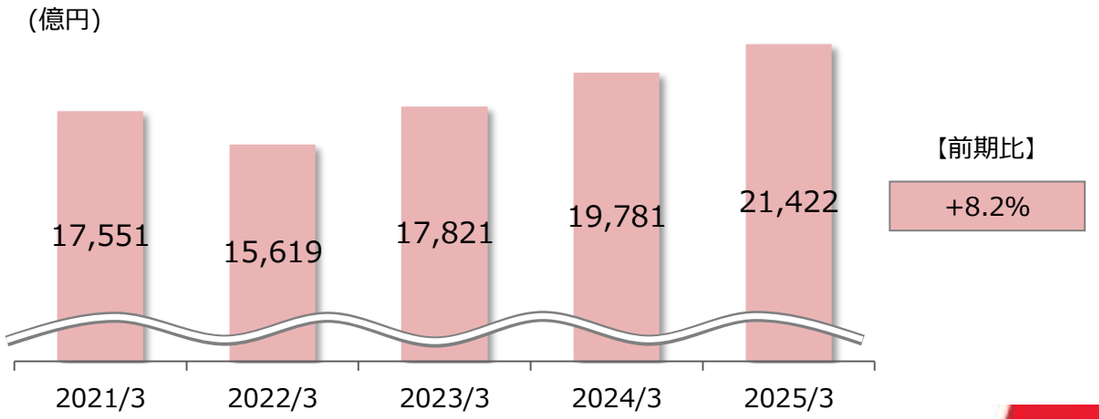
1ドル	110.71円	122.39円	133.53円	151.41円	149.52円

円貨貸出金 1日当たり資金利益 (単体)



一般事業者向け貸出金実行額推移

※証書貸付・手形貸付・商手割引のみを抽出（当貸・スポット貸出等を除く）

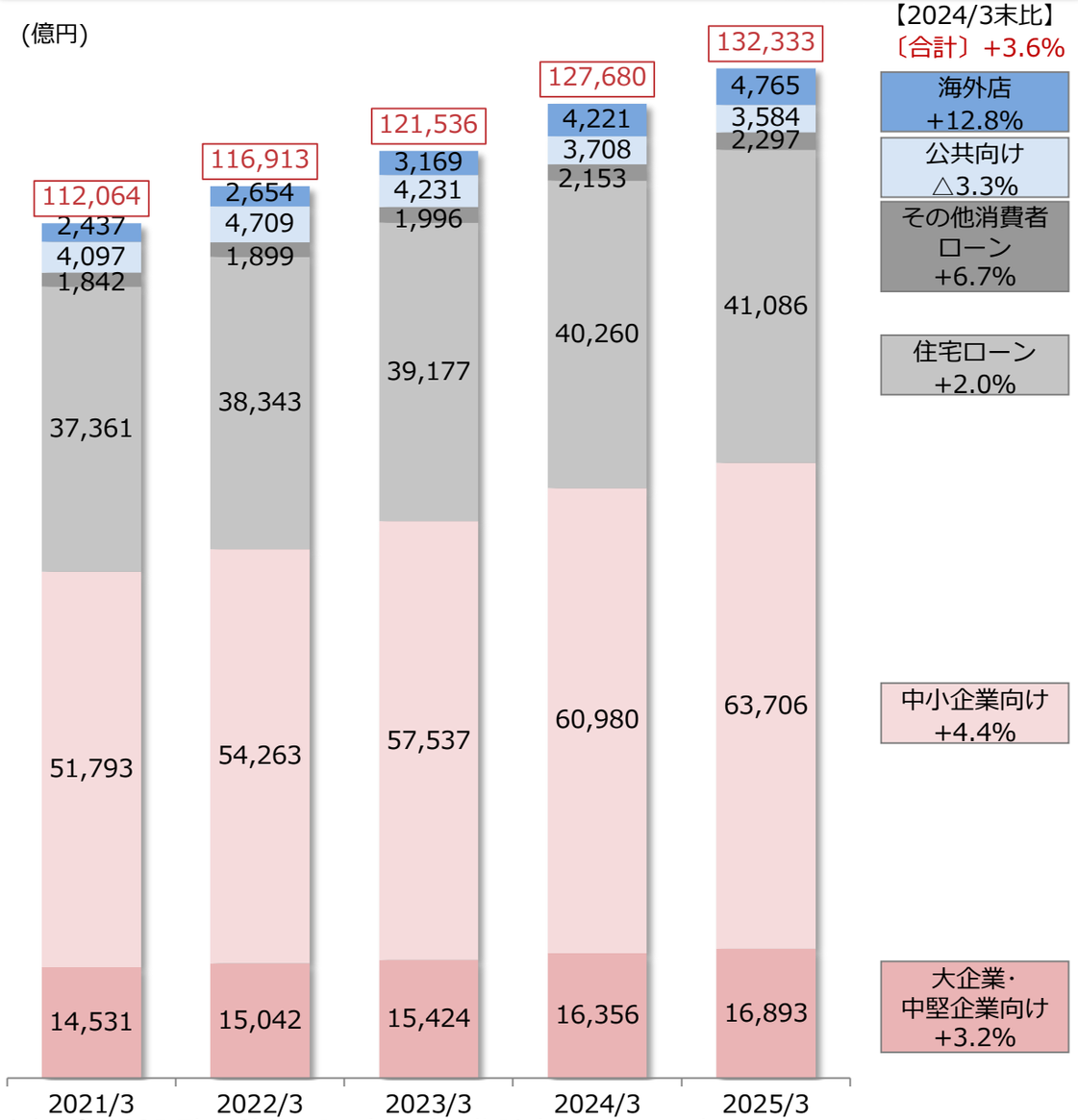


Copyright © 2025 The Chiba Bank, Ltd. All Rights Reserved.

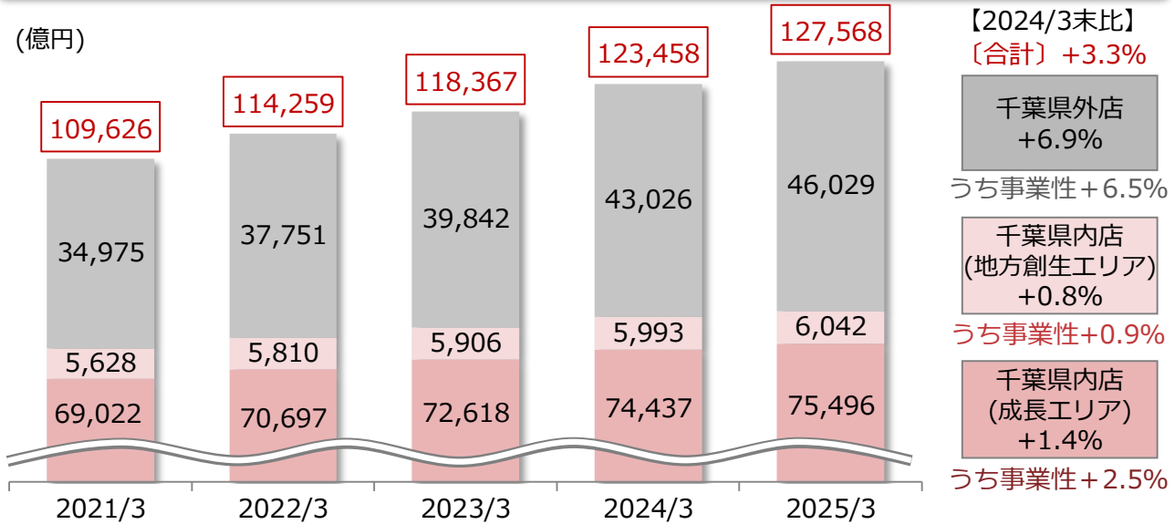
営業基盤（貸出金末残・預金末残）

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

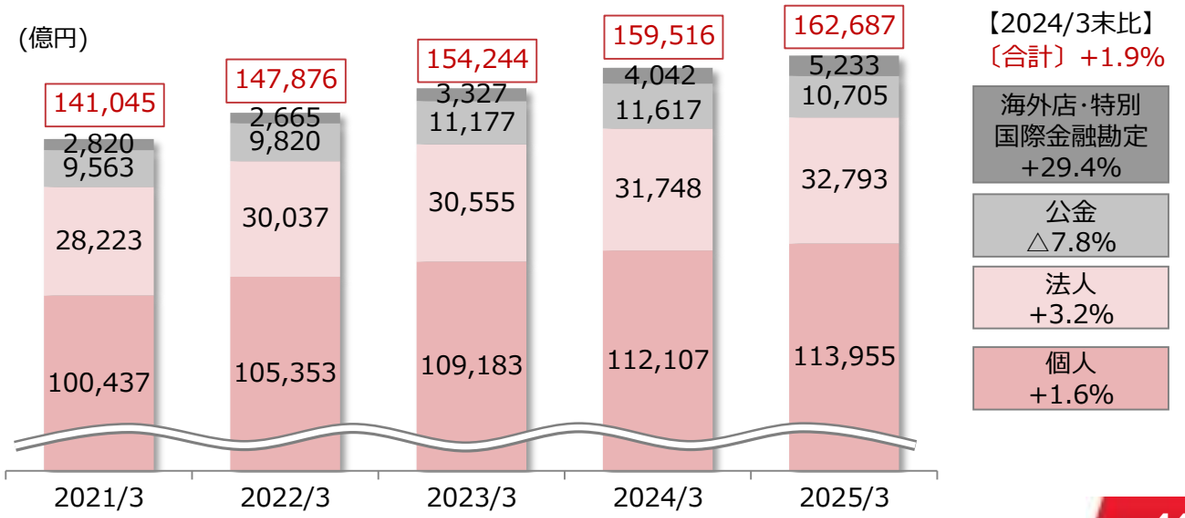
貸出金末残



国内 貸出金末残（エリア別）



預金末残



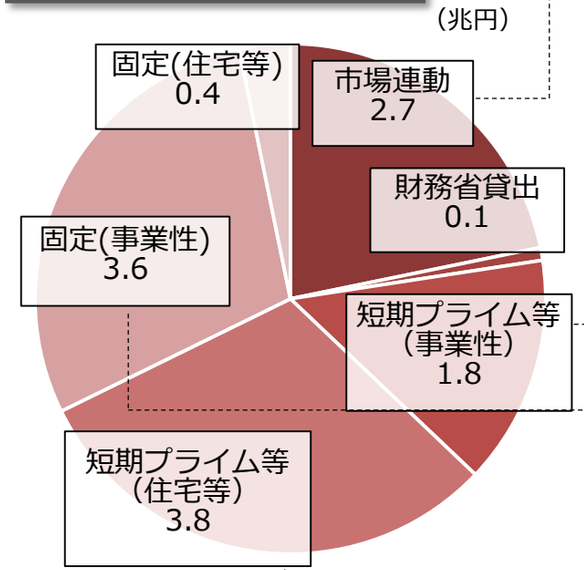
Copyright © 2025 The Chiba Bank, Ltd. All Rights Reserved.

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、すべての貸出金金利は上昇。

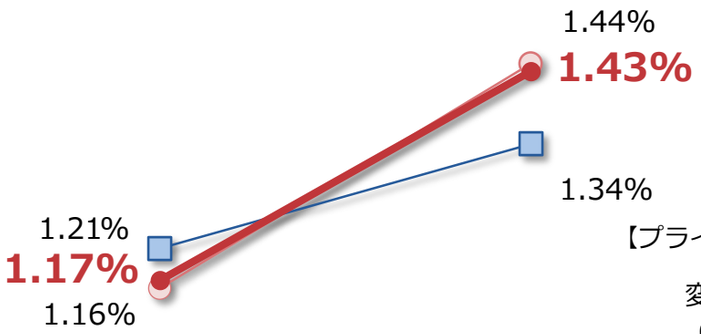
事業性貸出・住宅ローンの利回り改善

円貨貸出金残高

2025/3末残 １２.６兆円



プライム連動貸出（平均貸出金利）

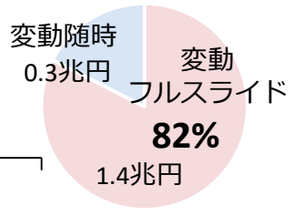


変動フルスライド
追随率： 71.5 %

全体
追随率：**64.4%**

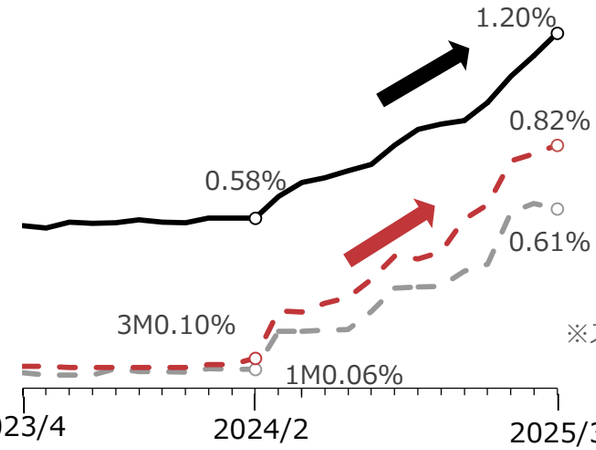
変動随時
追随率：34.5 **%**

【プライム連動事業性資金の構成】



市場連動貸出（平均貸出金利）

市場連動貸出
平均貸出金利
（ストック※）

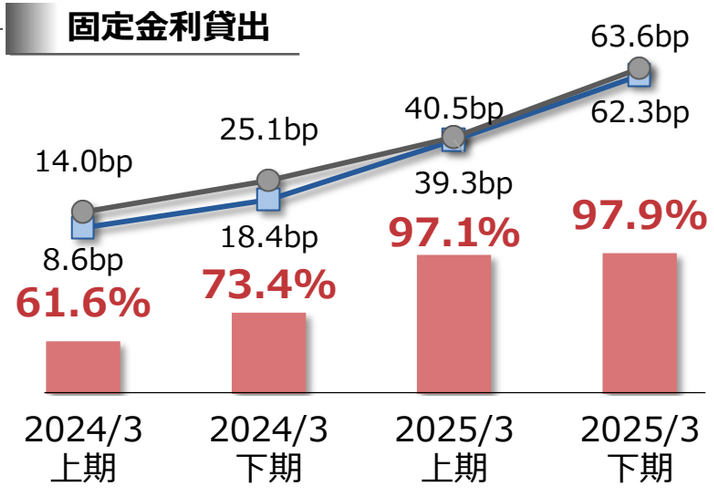


3 MTIBOR

1 MTIBOR

※ストック残高の約8割が
１M･３MTIBOR連動

固定金利貸出

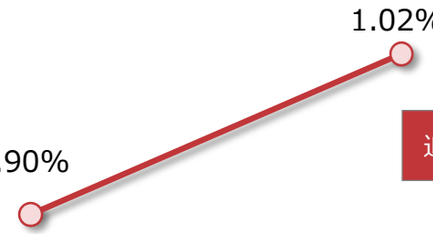


市場金利
上昇幅

約定金利
上昇幅

追随率

住宅ローン（平均貸出金利）



追随率：**81.6%**

短期プライムレート見直し		既存貸出への反映タイミング
2024年9月 2.00%（+0.15%）	▶	2024年12月から**反映済**
2025年3月 2.25%（+0.25%）	▶	2025年6月から**今後反映**

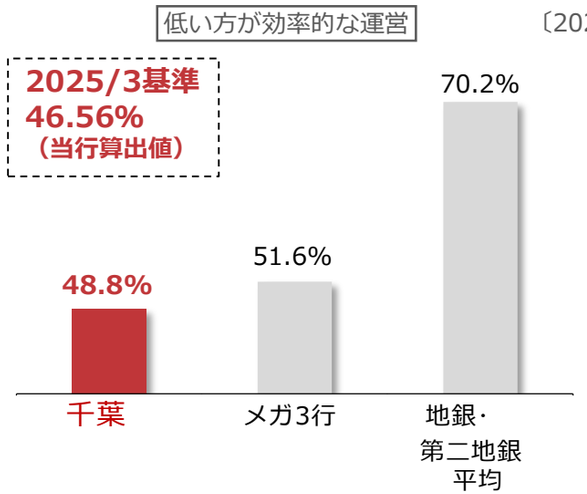
2024/11 — 2025/3

Copyright © 2025 The Chiba Bank, Ltd. All Rights Reserved.

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

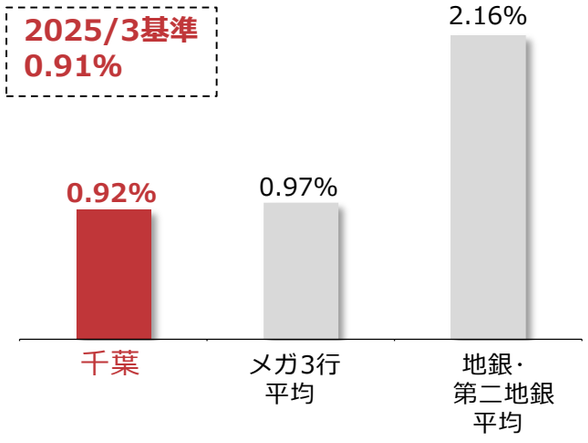
低OHR　/　低不良債権比率

OHR他行比較



※出所：ニッキンレポートより、単純平均にて算出
[当行算出値と異なるが、比較のため引用]
※単体ベース

不良債権比率他行比較

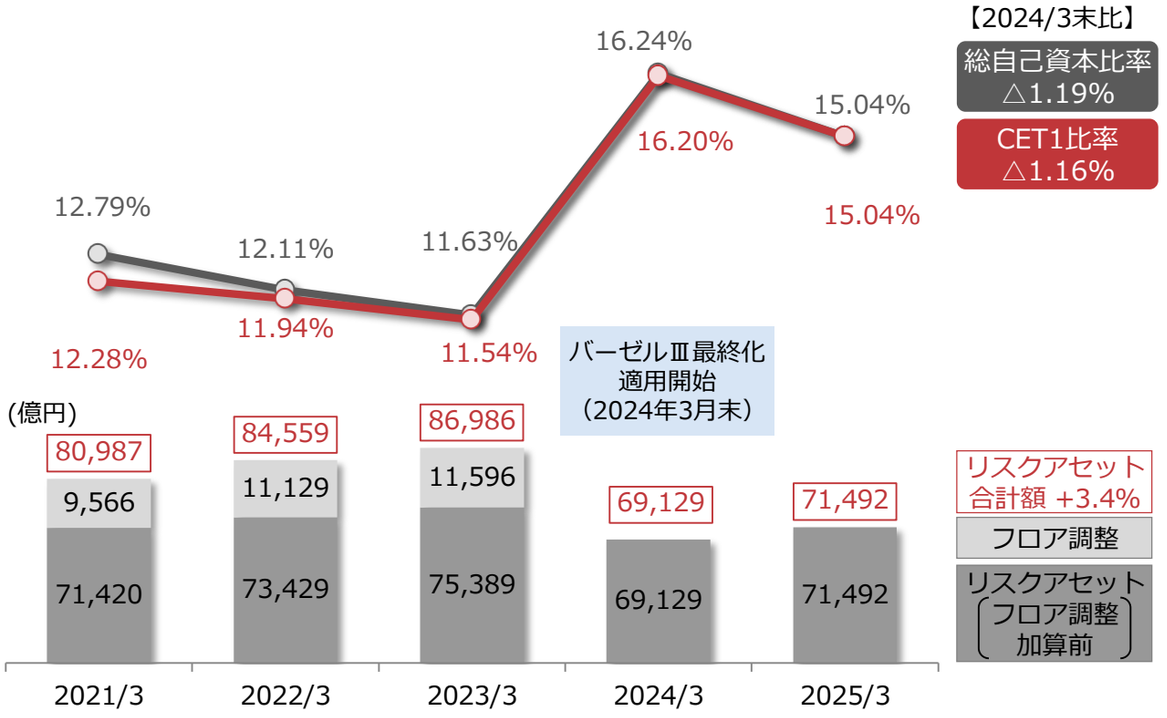


※出所：ニッキンレポート（単純平均、単体ベース）
※単体ベース

■**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**

連結　自己資本比率・リスクアセット額

※ 速報値



(%)	2024/3	2025/3	最終化完全実施
総自己資本比率	16.24	15.04	12.94
CET1比率	16.20	15.04	12.93
有価証券評価損益除き	13.89	13.92	11.97

2025/3期のB/SをバーゼルⅢ最終化完全実施基準で試算

Copyright © 2025 The Chiba Bank, Ltd. All Rights Reserved.

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の発揮

■ **基幹系システム**：５行が導入
群馬銀行 TSUBASA基幹系システムへの移行を検討 New
開発コスト削減、バックアップ拠点の相互利用

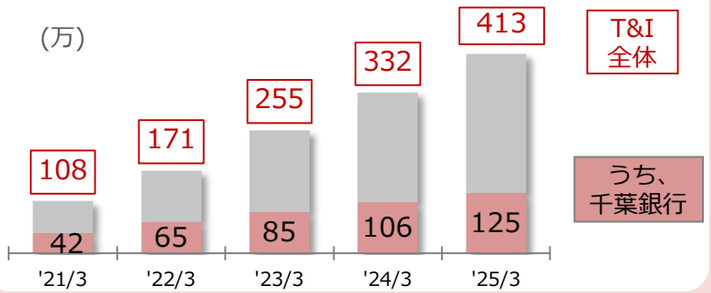
■ **アプリ**：8行が導入

■ **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・北洋 東邦（導入予定）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

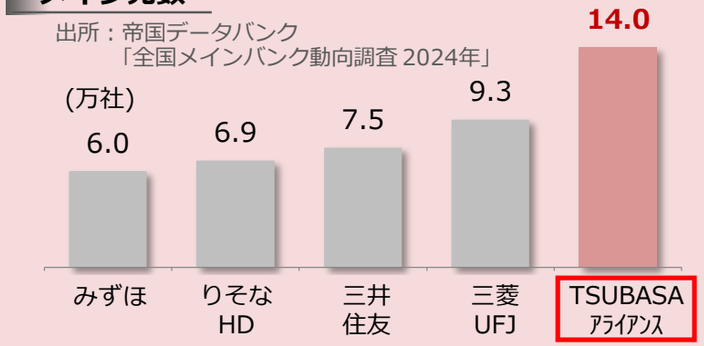
■ **広域情報網を駆使した営業連携**
ビジネスマッチング、LBOローン、不動産ノンリコースローン等の強化

■ **地域商社の連携**
マルシェへの共同出店

■ **１０行共同セミナーの開催**
資産運用スタートアップセミナー（対面・WEB）
バンコクTSUBASAセミナー＆交流会2025

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 2024年」



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
TSUBASA-AMLセンター(株)	アライアンス4行 NRI	AML業務の高度化・効率化 2025年4月より業務開始

SDGｓ・人材育成

■ **非化石証書の共同購入**
ひまわりグリーンエナジー㈱をつうじて非化石証書を共同購入

■ **TSUBASAトレーニー制度、TSUBASAクロスメンター制度**
アライアンスの相互理解・更なる連携強化につながる人材交流

■ **TSUBASAマネジメントスクール（3回目の開催）**
TSUBASAの中核人材の育成を目的に各行部長、グループ会社社長が参加する研修

Copyright © 2025 The Chiba Bank, Ltd. All Rights Reserved.

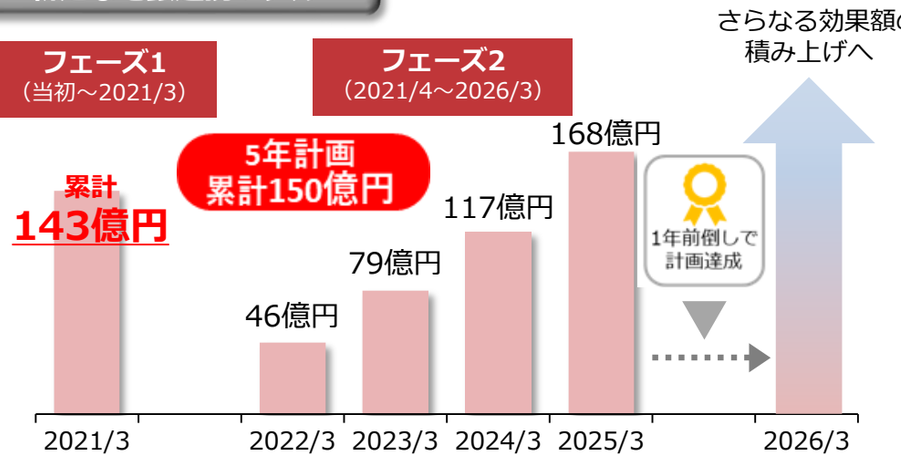
首都圏における連携を生かし、営業圏内でのプレゼンスを一段と高めて成果を積み上げ

千葉・武蔵野アライアンス

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

経営統合によらない新たな地銀連携モデル



主な取組み

New

- **海外における協業：**
  共同拠点であるシンガポール駐在員事務所を支店化（2025年1月）
  武蔵野銀行シンガポール駐在員事務所も引き続き同一フロア内に入居
- **脱炭素社会の実現に関する協業：**
  当行が2023年9月より取扱開始した「CO2排出量測定ツール（ C-checker ）」を武蔵野銀行が導入（2024年10月）

3行での連携

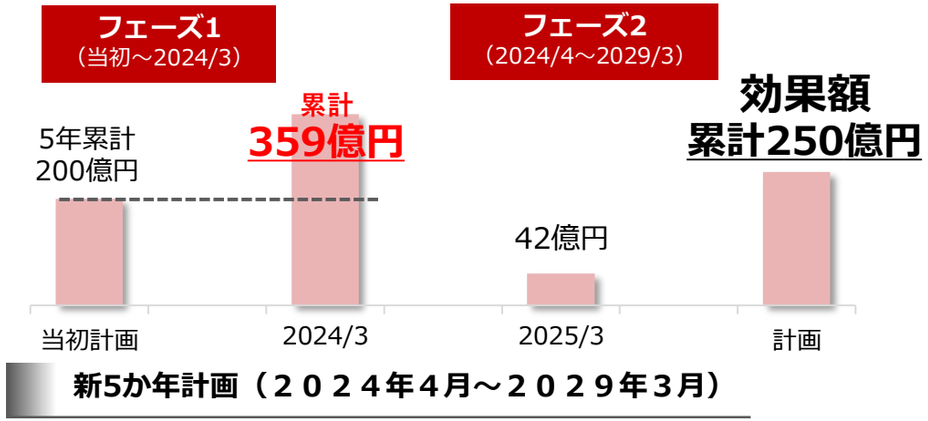
- **ファイナンス分野での連携**
  3行でのシローン組成
- **商談会・セミナーの共同開催**
  ベトナム地銀セミナー交流会等

千葉・横浜パートナーシップ

トップ地銀同士のノウハウを展開

- 法人分野を中心により実行性の高い施策にフォーカス
- 目標効果額に加え、各連携分野でＫＰＩを設定し提携効果を計測

首都圏を地盤とした地銀トップ行同士の連携



新5か年計画（２０２４年４月～２０２９年３月）

首都圏のプレゼンス向上
～千葉・横浜だからこそできる　お客さまのための価値創造～

法人	都内店を中心とする営業店連携の拡充等
デジタル	デジタル人材育成や広告ビジネスにおける協調施策の検討等
個人	資産運用立国の実現に資する連携等
サステナビリティ	両行のESG戦略に貢献する取り組みの強化

Copyright © 2025 The Chiba Bank, Ltd. All Rights Reserved.

提携戦略（じゅうだん会との連携　/　異業種連携）

多様な連携をつうじて、組織としての価値提供能力を向上させる

じゅうだん会

システム関連で親和性のある両グループが知見・ノウハウを共有

効率的なシステム運用・業務プロセスの実現

お客さま向けサービスの高度化、各地域経済の持続的な成長に貢献

システム タスクフォース

共同研究
- 次世代システム、サブシステム
- デジタル分野
- AML対策

業務効率化 タスクフォース

共同研究
- 店舗省力化施策
- 業務効率化

サイバーセキュリティ タスクフォース

共同研究
- サイバーセキュリティ対策

ノウハウ共有
- サイバーリスクマネジメント

地域とともに 未来へはばたく TSUBASA ALLIANCE

JUUDANKAI

TSUBASAアライアンス
千葉銀行　第四北越銀行　中国銀行
伊予銀行　滋賀銀行　東邦銀行
群馬銀行　北洋銀行

じゅうだん会
琉球銀行　武蔵野銀行
八十二銀行　山形銀行
阿波銀行　筑波銀行
宮崎銀行

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

New

「房総横断鉄道たすきプロジェクト」の企画において、たすきNFT（車両型3Dモデル NFT）を配布（2025年4月）

住宅ローン契約者向けライブイベント「CHEMISTRY Special hybrid Live 2024」を共催（2024年7月）

■両行の強みとする商品・サービスの相互提供

クラウドファンディングに関する連携協定

住宅ローン契約者向けサービス

外貨関連サービス

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
■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

ひまわりグリーンエナジー㈱をつうじてソニー銀行が非化石証書を購入（２０２５年３月）

Copyright © 2025 The Chiba Bank, Ltd. All Rights Reserved.

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

わかりやすい → 利用される → イメージが変わる → あらゆる悩みを相談される → すすめたくなる・ファンになる

アプリ

・口座開設　・振込
・キャッシュレス
・投信　・納税
・カードローン

エンゲージメント機能

顧客体験の更なる変革へ

「気になっていたら、ちょうどちばぎんから○○がきた」

ファンを増やす

個人の総合コンサル

パーソナライズによる効率的な提案活動

エンゲージメント向上　クロスユースの拡大

一人あたり業務粗利益の向上

デジタル接点

・Web広告
・ＨＰ
・メール

トランザクションデータ蓄積

ＡＩニーズ予測
デジタルマーケティング結果

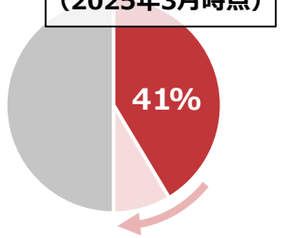
コンサル結果の蓄積（解像度向上）

分析・マーケティング基盤

地域のDX化

稼働口座に占めるアプリ登録者の割合

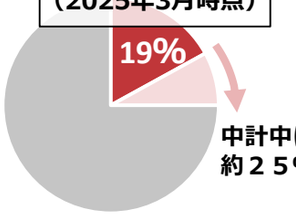
（2025年3月時点）



中計中に１５０万５０%に

千葉県人口に占めるアプリ登録者の割合

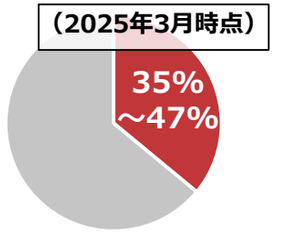
（2025年3月時点）



中計中に約２５%に

トランザクションに占めるアプリ取引※割合

（2025年3月時点）



利便性の向上
地域内の金融ＤＸ

生産性向上による店舗ネットワーク維持

※預金口座開設、仕向振込、投信口座開設、ＮＩＳＡ口座開設、カードローン契約

実現に向けた施策

分析・マーケティング基盤の構築（2025年3月）　New

・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

アプリへのライフプランシミュレーション機能の追加（2025年10月予定）　New

・収入、支出について将来に渡るシミュレーションを表示 → ・気づき（ナッジ）からのレコメンド

個人総合コンサルタントの育成

今中計期間中に累計50人育成

グループ会社実習：ちばぎん証券／ちばぎんアセット

本部実習：信託部門／ローン営業部門／資産運用部門

グループ横断的な総合的なスキル習得

Copyright © 2025 The Chiba Bank, Ltd. All Rights Reserved.

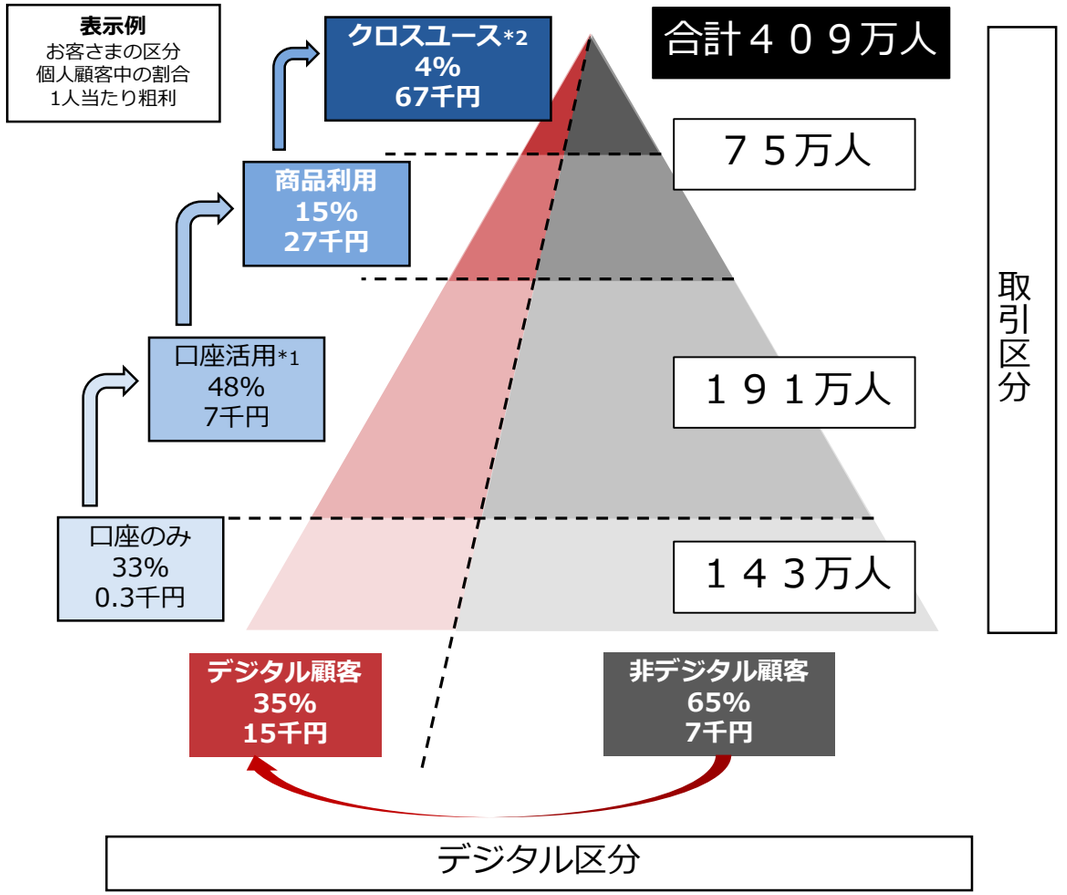
個人ビジネス（DXによる一人あたり粗利の増加）

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

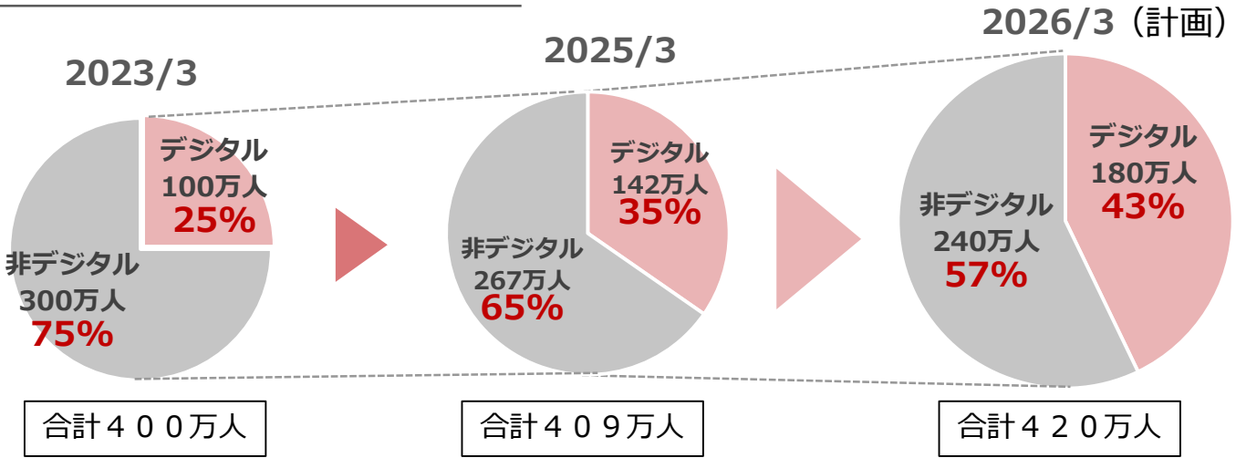
戦略①
デジタル顧客へのシフト
データをつうじ、
お客さまの解像度が上がる

戦略②
商品利用顧客の増加
顧客満足度を上げて、取引区分の
上方へとシフト



*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

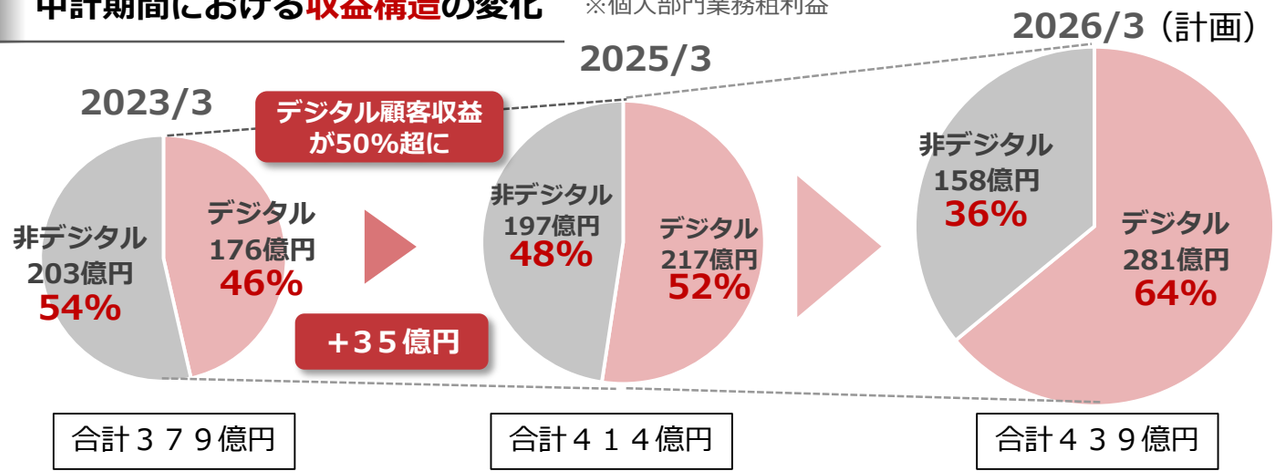
中計期間における人数構成の変化



中計期間中　＋20万人

中計期間における収益構造の変化

※個人部門業務粗利益



中計期間中　＋６０億円

Copyright © 2025 The Chiba Bank, Ltd. All Rights Reserved.

法人ビジネス（リアル・デジタルのハイブリッドによる収益向上）

取引先をよく知り、経営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

デジタル×リアルでの強い顧客接点を形成

利便性の高いデジタルのタッチポイント

デジタル

CHIBAGIN BUSINESS PORTAL BIZ

事業者と銀行をつなぐ
あらゆるサービスのハブとなるデジタルチャネル

事業活動に不可欠な基本インフラへ

↓ デジタルとリアルのハイブリッド ↑

リアル

経営の「補佐役」

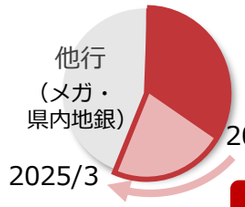
コンサルティングファームのような専門性を提供

本質的経営課題への伴走支援

		専門性向上
社会課題の解決に繋がるサポート	DX	ICTコンサル EB・法人ポータルの活用
	GX	C-checker サステナブルファイナンス
	WX	アドバイザリー（人事制度） 人材紹介
経営課題に対するサポート	企画	アドバイザリー コンサル業務 （産業調査担当の配置）
	財務	資金対応
	総務	ビジネスマッチング

リアル接点強化

千葉県内総合店舗シェア



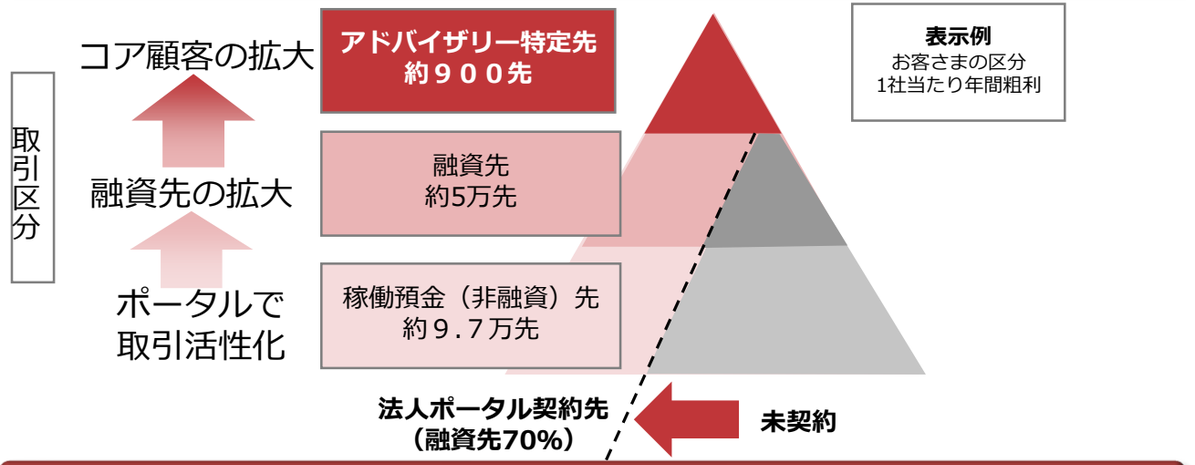
New

京橋法人営業所の新設
（２０２５年３月）

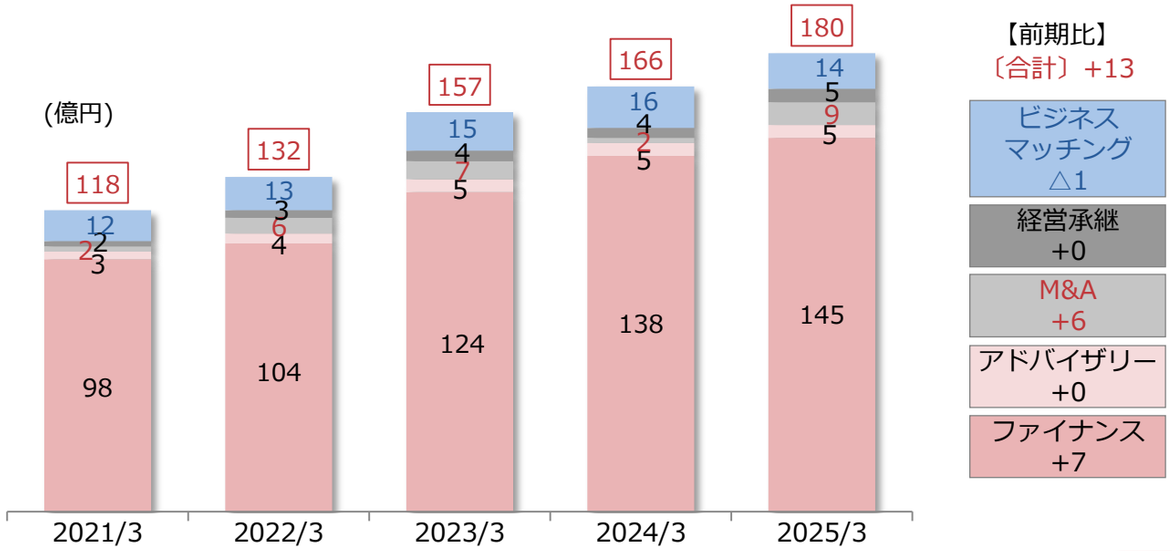
法人担当者増強
中計最終年度＋１５%※

※2023年3月末比

法人取引における収益向上プロセス



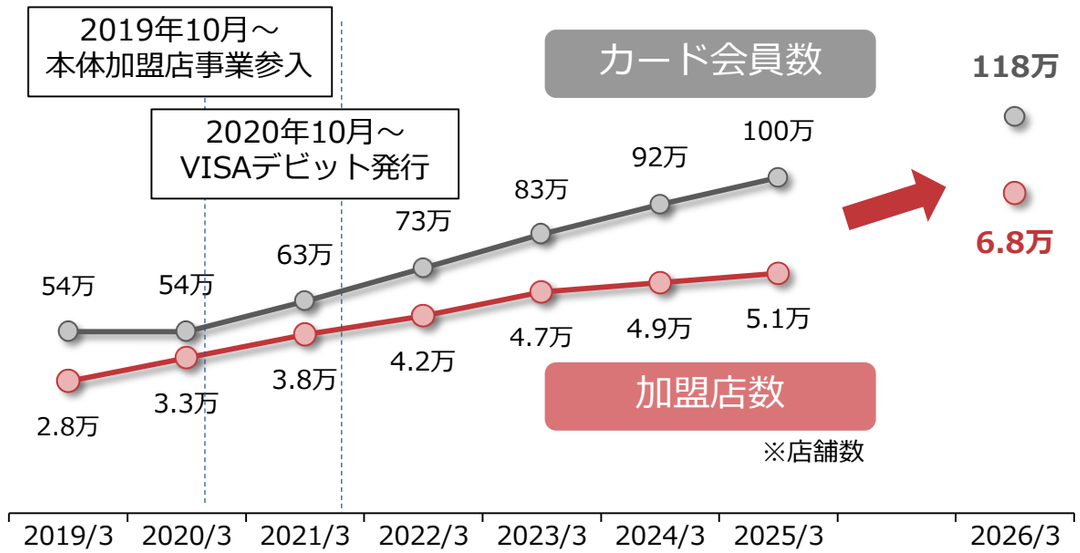
法人ソリューション収益



Copyright © 2025 The Chiba Bank, Ltd. All Rights Reserved.

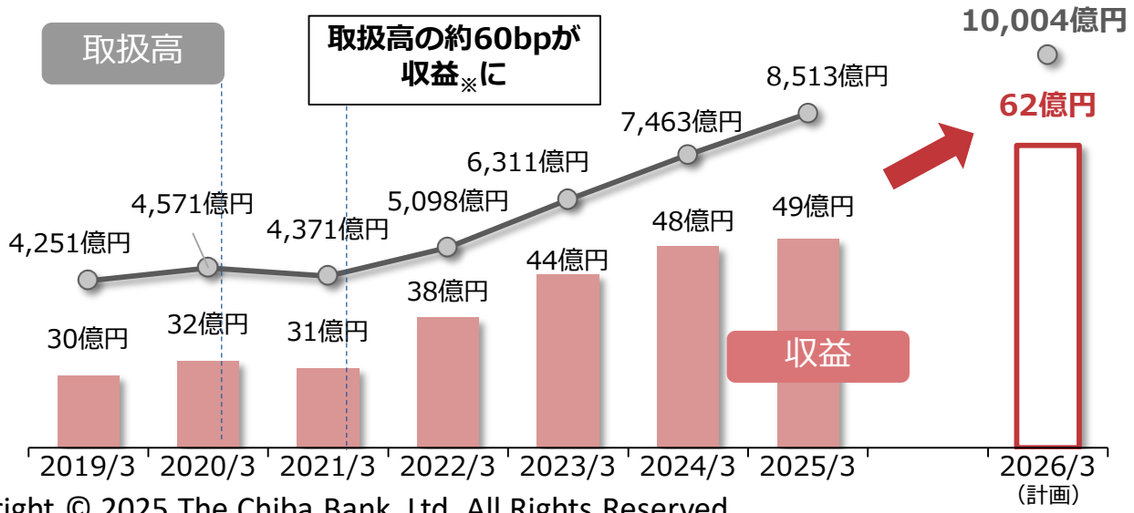
カード会員数が100万会員に到達、顧客利便性の向上により顧客基盤の拡大を目指す

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（役務利益）と同じ基準で算出



顧客基盤の拡大に向けて

プラットフォームの深化・顧客利便性の向上

Visaデビットとアプリの融合

新型決済端末の導入

TSUBASAポイントのサービスの拡充

新商品新サービスの導入

Soft Space との業務提携（今後出資も検討）

SOFTSPACE®（マレーシア）

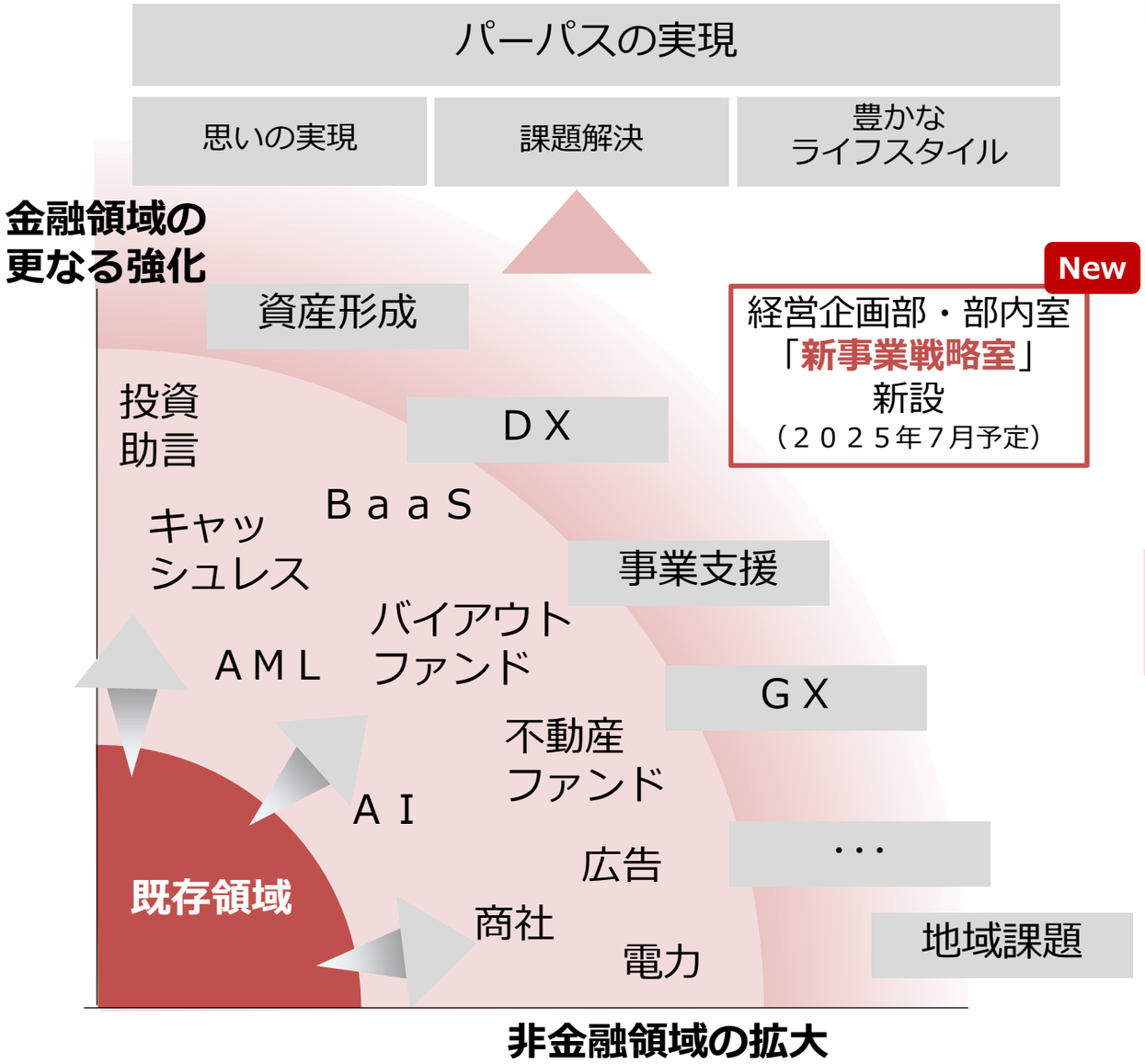
※アジアを中心に、約30か国約90以上の事業者へ決済ソリューションサービスを提供するフィンテック企業

- スマホ型の決済端末による加盟店システム 等
- アプリにおけるウォレット機能 等

地域エコシステム戦略による顧客基盤（個人・法人）の拡大

Copyright © 2025 The Chiba Bank, Ltd. All Rights Reserved.

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



中計開始以降の主な取組み

（その他取組み詳細：Ｐ７２）

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（旭・君津・銚子）
	2024/3	ＦＩＴ非化石証書仲介開始
		洋上・陸上風力などの大型設備取得の検討
オンアド	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
アンチマネロン 会社設立 2023/11	2025/4	業務開始（千葉・第四北越・中国・北洋より受託）
		地域金融機関のプラットフォーム化
バイアウトファンド	2024/9	ちばエンゲージメントファンド１号を設立
AI	2024/12	エッジテクノロジー・完全子会社化
第1次産業	2025/3	フレッシュファームちば・完全子会社化

Copyright © 2025 The Chiba Bank, Ltd. All Rights Reserved.

変革を支える人的資本①

「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。

- 考え抜け
- 自分の強みを持て
- 仲間を増やせ

人材戦略

- 人が育つちばぎんグループ
- エンゲージメントの高い人材と組織

施策

① キャリアステップ支援

ちばぎんアカデミー　経営人材育成プログラム
トレーニー・職務公募の拡充　法人・個人育成プログラム
法人担当サポート体制の拡充

② 働きがい

持続的な賃上げ
初任給の引き上げ
持株奨励金の拡大
パートタイマーの処遇直し
エンゲージメントサーベイ
単身寮の拡充・見直し

③ 多様性のある組織

65歳以降の継続雇用（シニア）　障がい者雇用の実施
行員継続制度の拡充　育児休業制度の拡充
60才超支店長　休暇制度の充実

④ グループ一体運用

グループ一体採用　グループ会社転籍制度
人事管理システムのグループ展開

⑤ 人材ポートフォリオ

専門職コース
リファラル採用　キャリア採用強化
DXトレーニー

KPI

人的資本投資額　25/3期実績 **3.6億円**　26/3期計画 **4億円**

育成人数　25/3末実績 **189人**　中計累計計画 **280人**

賃上げ率　26/3期実施 **7%程度**

新設寮　25/3末実績 **158室**　26/3期計画 **234室**

グループ人材交流　25/3期実績 **274人**

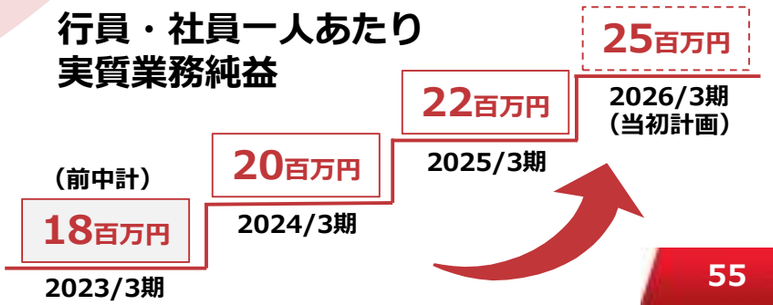
キャリア採用人数　25/3期実績 **92人**

当行グループのパーパス・ビジョンの実現

お客さま・地域への価値提供

従業員の生産性向上

行員・社員一人あたり実質業務純益



Copyright © 2025 The Chiba Bank, Ltd. All Rights Reserved.

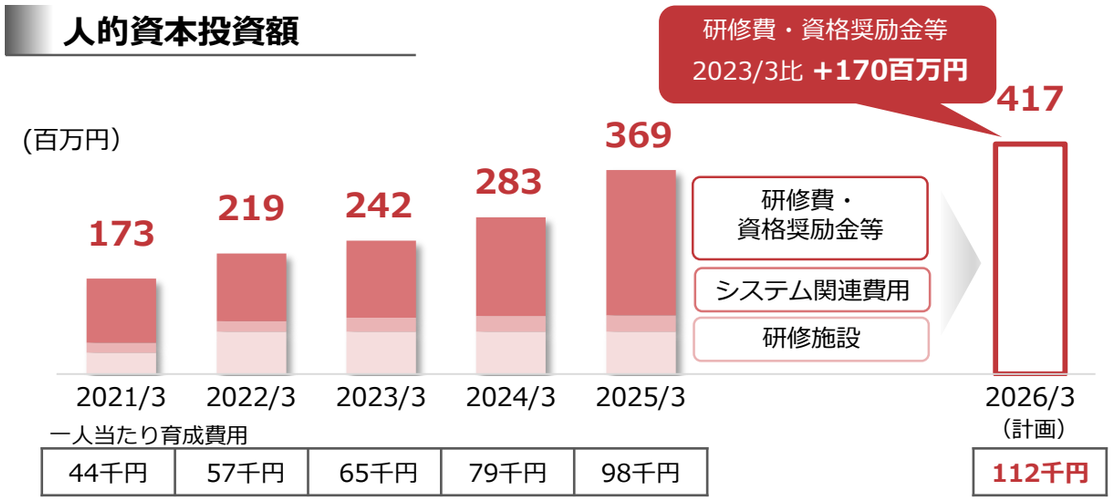
変革を支える人的資本②　（人材力の強化）

投資額・育成人数（投資対象者）を拡大、提案スキル・収益力の向上へ

人材力の強化（インプット）

人的資本投資の強化

人的資本投資額



一人当たり育成費用

44千円	57千円	65千円	79千円	98千円	112千円

専門人材の育成強化

育成人数

今中計計画
(2023/4～2026/3)
280名

前中計からおよそ倍増

	2025/3 実績（累計）	今中計計画（累計）
合計	189名	280名
うち、法人営業担当	30名	50名
うち、個人営業担当	30名	50名
うち、DX人材	46名	60名

変化（アウトプット）

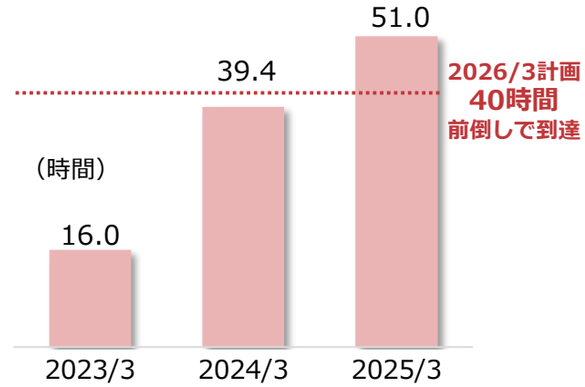
専門性の向上

プロ認定数

	[2024/3]		[2025/3]
法人	175人	▶	220人
相続	666人	▶	769人
ローン資産運用	129人	▶	315人

自ら学ぶ環境への変化

学習時間

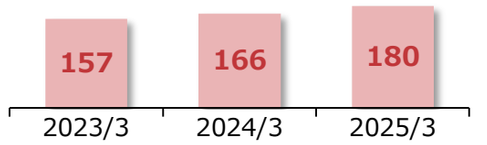


※一人当たり平均・年間延べ学習時間で計算

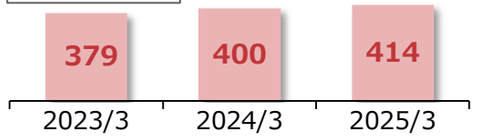
収益力の向上

法人・個人収益

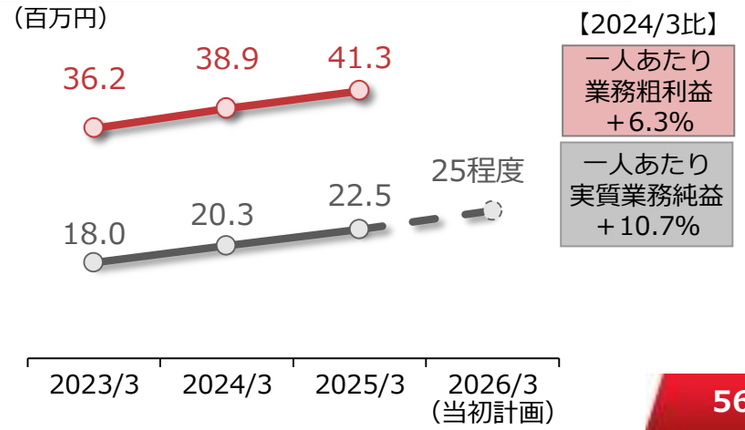
法ソリ※　※役務取引等利益のみ　(億円)



個人収益※　※個人部門業務粗利益　(億円)



グループ行員・社員一人あたりの指標



【2024/3比】

一人あたり業務粗利益 +6.3%

一人あたり実質業務純益 +10.7%

Copyright © 2025 The Chiba Bank, Ltd. All Rights Reserved.

変革を支える人的資本③ （エンゲージメント・組織力の強化）

多様な人材を確保 / エンゲージメントの向上

エンゲージメント・組織力の強化（インプット）

業績と従業員報酬の連動強化

賃上げ・ベースアップの実施

年収ベース
平均7%程度賃上げ
（2025年4月～）

初任給の引き上げ

23万円 → 26万円（2025年4月～） → 28万円（2026年4月～）

持株奨励金制度拡充

■持株奨励金
5% → 20%

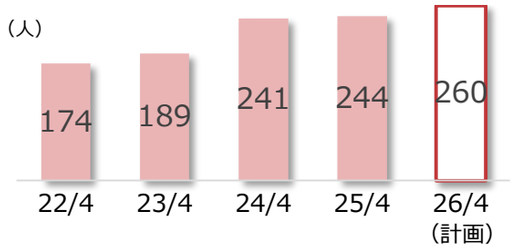
■対象口座上限（月例）
20口 → 40口

多様な人材の確保

新卒採用実績・計画

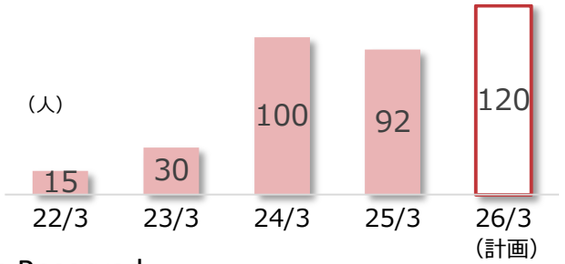
ポテンシャルの高い人材を積極的に採用

ES提出数 2022年度⇒2026年度 約30%増加



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

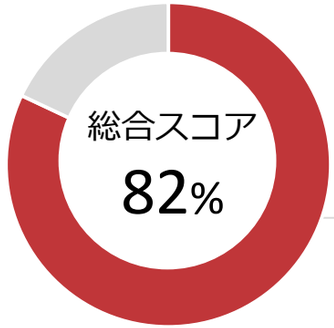


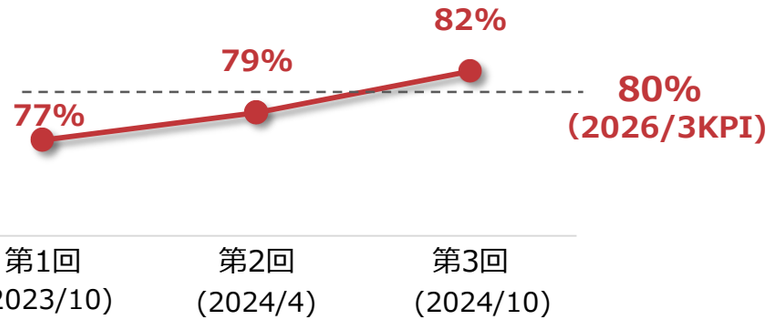
変化（アウトプット）

エンゲージメントの向上

エンゲージメントスコア（総合スコア・肯定的回答の割合）

第3回調査（2024/10）





綱目	第1回	第3回
やりがい	78%	82%
成長実感	76%	79%
お客さまへの貢献	74%	79%

エンゲージメント向上委員会（2024/9～）

- エンゲージメントサーベイを活用したPDCAを回す
- キャリア採用者との回答ギャップから当行の特徴や課題を抽出　等

多様な人材がモチベーション高く業務に取組み、
能力を最大限に発揮できる環境へ

さらなる生産性の向上へ

Copyright © 2025 The Chiba Bank, Ltd. All Rights Reserved.

「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

長期志向で経済価値と社会価値の両立を目指す

持続的経営に向けた取組み

持続的経営＝
「長期志向」＋「経済価値 ＋ 社会価値（社会課題の解決）」

サステナビリティ推進部の新設（2025/4）

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

外部評価・イニシアチブへの参画

外部評価・インデックス組入状況

- 「新･ダイバーシティ経営企業100選プライム」選定
- 「健康経営優良法人（大規模法人部門）ホワイト500」認定
- 「プラチナえるぼし」認定
- 「プラチナくるみんプラス」認定
- CDP気候変動調査 最高評価「A」評価取得

2025 CONSTITUENT MSCI日本株女性活躍指数 (WIN)

2025 CONSTITUENT MSCI日本株ESGセレクト・リーダーズ指数

S&P/JPX カーボンエフィシェント指数

イニシアチブへの参画

TCFD TASK FORCE on CLIMATE-RELATED FINANCIAL DISCLOSURES

PCAF Partnership for Carbon Accounting Financials

TNFD Taskforce on Nature-related Financial Disclosures

GX League

21世紀金融行動原則

Copyright © 2025 The Chiba Bank, Ltd. All Rights Reserved.

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

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組み

ひまわりグリーン
エナジーの活用

再エネ電力の
利用拡大

ZEB・
省エネ店舗の設置

2031年3月目標 カーボンニュートラル
※自社グループの排出にかかるSCOPE1＋SCOPE2を対象

照明設備のLED化

環境対応車の導入

太陽光発電
設備の導入

×

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

ZEB店舗の設置（成東支店・2025年3月） New

千葉県内金融機関初の「ZEB※」認証取得店舗

※ 年間の一次エネルギー消費量が正味ゼロまたはマイナスの建築物

2050年
千葉県の持続的な発展

千葉県全体の
カーボンニュートラル

電力供給

旭発電所
君津発電所
銚子発電所

ひまわりグリーンエナジーによる発電

お客さまの脱炭素支援

法人のお客さま

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

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

ちばぎんスマートローン（2025/4～） New

1 知る　脱炭素経営に関する情報提供

2 測る　お客さまの現状を踏まえ、CO2排出量の測定支援

3 計画策定　CO2排出量の削減に向けた計画策定の支援

C-checkerも活用

お客さまの事業活動から排出されるCO2の可視化

ご融資を通じて脱炭素経営を包括的にサポート

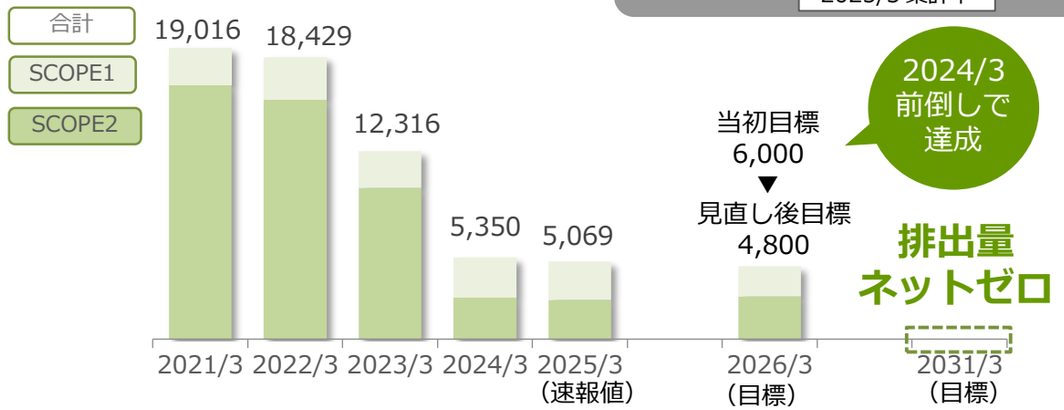
Copyright © 2025 The Chiba Bank, Ltd. All Rights Reserved.

TCFD提言/TNFD提言への取組み

CO2排出量推移

CO2排出量（トン-CO2）
※自社グループの排出にかかるSCOPE1＋SCOPE2を対象

SCOPE3・カテゴリー15（2024/3）
CO2排出量合計値 13.4 Mt-CO2
2025/3 集計中



気候変動リスクに関するシナリオ分析（2050年まで）

【２０２４年７月開示】

物理的リスク

大規模風水災

風水災による当行不動産担保の損壊
建物用地の浸水割合により算定した融資先の事業停滞

与信関係費用増加額（国内）
70～80億円 ※1

移行リスク

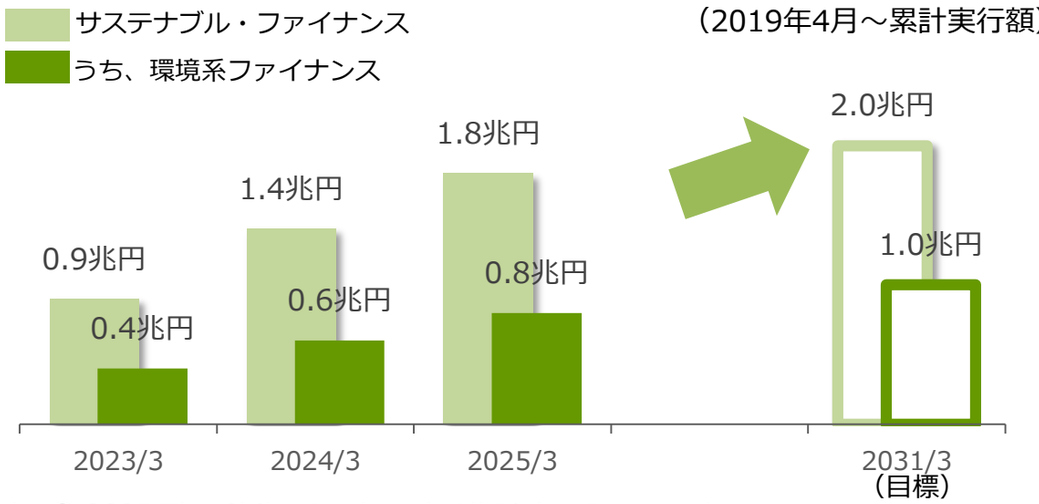
脱炭素社会
への移行

石炭　石油　ガス　電力
鉄鋼　化学　空運

与信関係費用増加額
最大で310億円 ※2

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）



自然資本への対応

- ✓ 2025年3月TNFD Adopterに登録
- ✓ TNFD提言に基づき、開示拡充予定

資源の使用料・廃棄物量の開示

（2024/3期）

水使用量（m3）	53,090
紙使用量（t）	49
廃棄物量（t）	361

「ちばぎんの森」森林整備活動

※1 IPCCのRCP4.5およびRCP8.5シナリオ（4℃シナリオ）を前提に算出。
※2 IEAのNZEシナリオ、NGFSのNet Zero 2050およびBelow 2℃シナリオを前提に算出。

Copyright © 2025 The Chiba Bank, Ltd. All Rights Reserved.

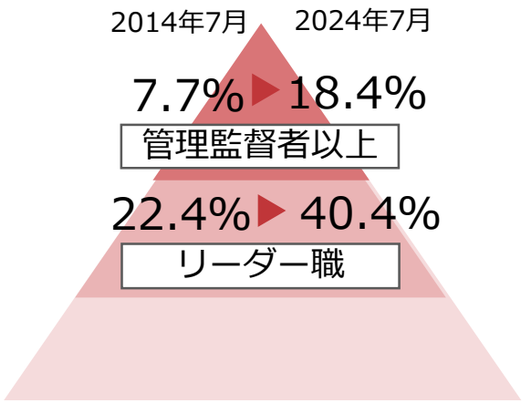
企業戦略としてのダイバーシティ推進強化 / グループ一体で地域課題に取組む

ダイバーシティ関連指標

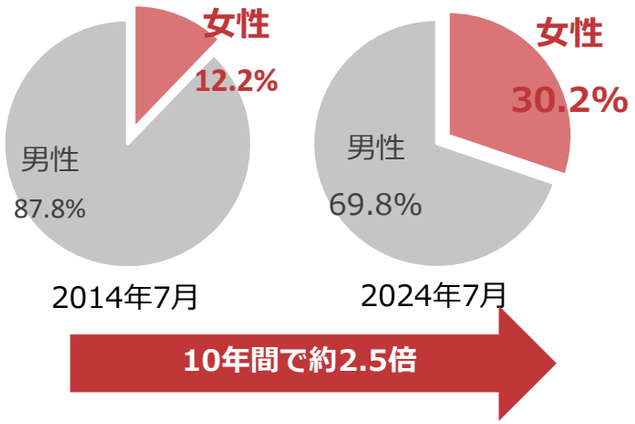
	2023/3期	2024/3期	2025/3期	2026年7月目標
リーダー職以上に占める女性比率（人数）※	27.2%（523名）	28.4%（551名）	29.4%（590名）	30%
管理監督者以上に占める女性比率	17.9%（120名）	18.8%（126名）	18.4%（126名）	-
有給休暇取得率	77.1%	83.5%	82.4%	80%
男性育児休業取得率	113.8%	112.4%	115.3%（速報値）	100% 継続

※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。

各階層・職位者に占める女性比率

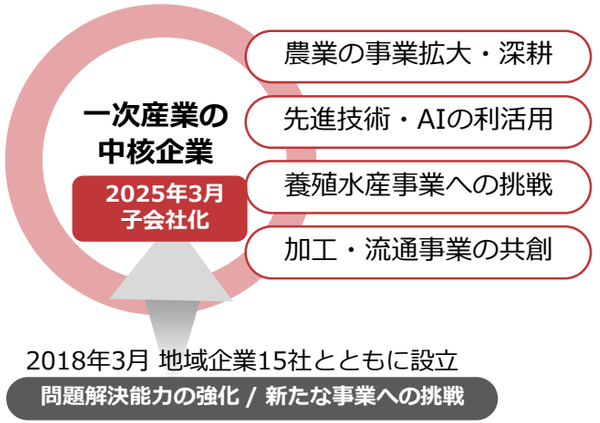


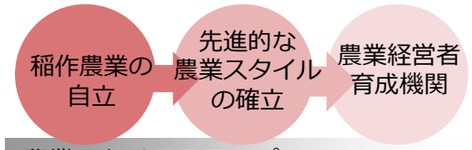
支店長・副支店長に占める女性比率



地方創生

農業法人「フレッシュファームちば」





農業におけるステップ

C-VALUE

房総横断鉄道たすきプロジェクト第二弾（2025年4月プロジェクトスタート）

千葉都市モノレールプラレール（2025年3月）

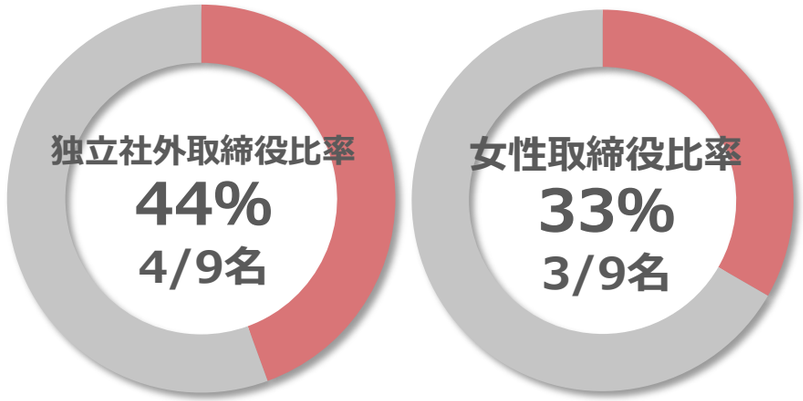
Copyright © 2025 The Chiba Bank, Ltd. All Rights Reserved.

ガバナンスの強化に向けた取組みを強化

監督

■取締役会

社外取締役議長



■指名・報酬・経営諮問委員会

社外取締役委員長

執行

■グループCxO制度

CEO（経営）	CSO（企画）	CRO（リスク管理）	CBO（営業）	CIO（情報）
CDTO（デジタル・トランスフォーメーション）	CHRO（人事）	CSuO（サステナビリティ）		

2025年4月 新たに配置

対応をグループ横断的に進める
- **サステナビリティ経営**
- **社会的課題**
- **環境課題**

業績連動型譲渡制限付株式報酬制度

（2024年6月）

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 ・リーダー職以上女性比率
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

AIポリシーの制定

（2025年4月）

倫理と法令に基づくAIの運用	● 人間中心の原則 ● 公平性への配慮 ● 法令順守と権利保護
安全性と透明性の確保	● プライバシーの保護 ● 安全性とセキュリティの確保 ● 透明性と説明責任の確保
AIによる持続可能な価値創造	● AIによる価値の創出 ● 人材の育成 ● 公正競争確保とイノベーションへの貢献

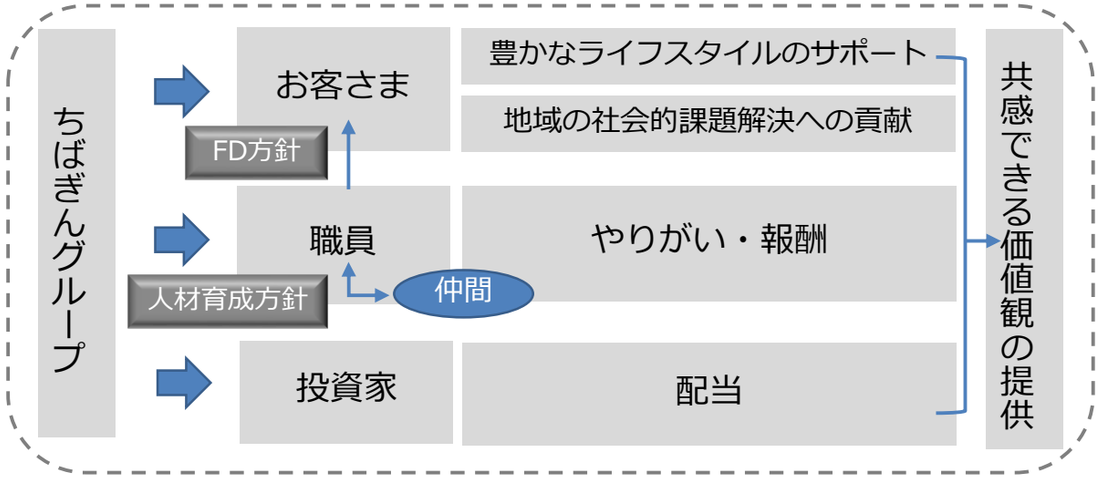
Copyright © 2025 The Chiba Bank, Ltd. All Rights Reserved.

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

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



ＦＤ方針　～『お客さまのため』に行動するための方針～

人材育成方針　～『職員の成長と発展を促進するため』の方針～

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
- 自分の強みを持て
- 仲間を増やせ

三つの誓い　～パーパス実現やFD実践のための行動原則～

お客さまへのご提案や、業務上の判断を行う場合、必ず立ち止まって

- お客さまの思いの実現
- お客さまの課題の解決
- お客さまの豊かなライフスタイルの実現

につながるのかを考えます。

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

Copyright © 2025 The Chiba Bank, Ltd. All Rights Reserved.

問題の真因分析と４つの取組み

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

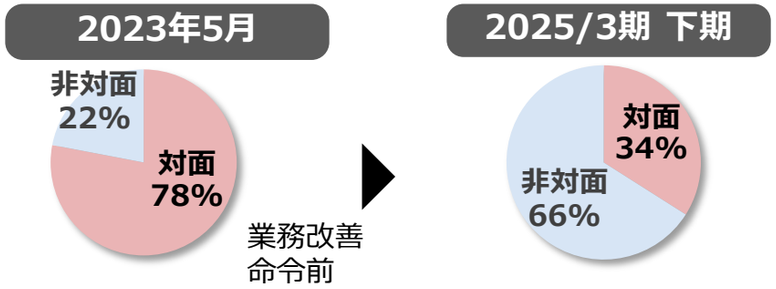
真因分析	主要な取組み	
業務運営態勢の問題（インセンティブのメカニズム） ・仕組債が業務量対比で評価がなされる体系 ・仕組債の販売が選好される一方、仕組債の抱える問題やリスクが過小評価	① パーパス・ビジョン等の浸透・徹底	② 業務運営態勢の構築 投信４大施策 個人部門の収益目標撤廃 ＦＤ・活動量重視の評価体系へ 個人の総合コンサルタントの育成
内部管理態勢の問題 ・1線において、①動機、②機会、③正当化の３要素が成立 ・2線･3線はリスク検知力の問題、検知したリスクへの対応が不十分	経営陣によるメッセージの継続発信 ＦＤ方針の浸透 人材育成方針の浸透 共感・行動に向けた社内の意識改革	③ 内部管理態勢の強化 モニタリング手法の多様化、高度化 お客さまの声の分析高度化（RPAやAI導入）
経営管理態勢の問題 ・グループガバナンスの問題 現状把握、課題の抽出、指示事項の進捗管理に問題 ・組織文化の問題 業務運営態勢の問題内部管理態勢の問題に対し、経営陣が適切に対応できない状況		④ 経営管理態勢の強化 経営改善室の新設 取締役会議長を社外取締役に変更 グループ会社役員を対象にスキルマトリクス導入

Copyright © 2025 The Chiba Bank, Ltd. All Rights Reserved.

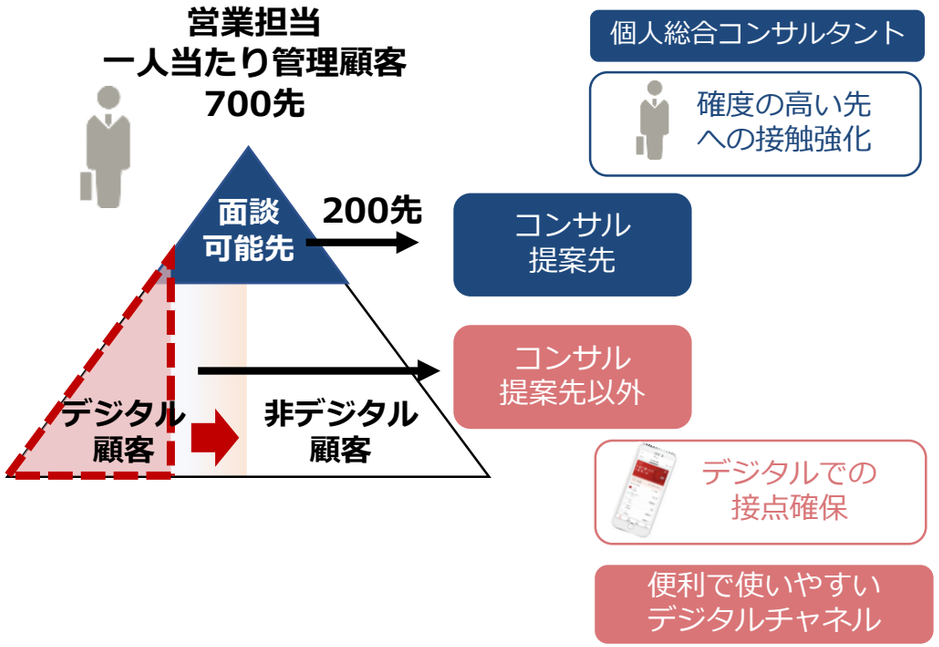
業務改善施策による変化・実態の検証

専門性の高いリアル接点と、利便性の高いデジタル接点を組み合わせ営業活動を最適化/社外・社内サーベイの結果は改善傾向

投資信託販売のチャネル変化

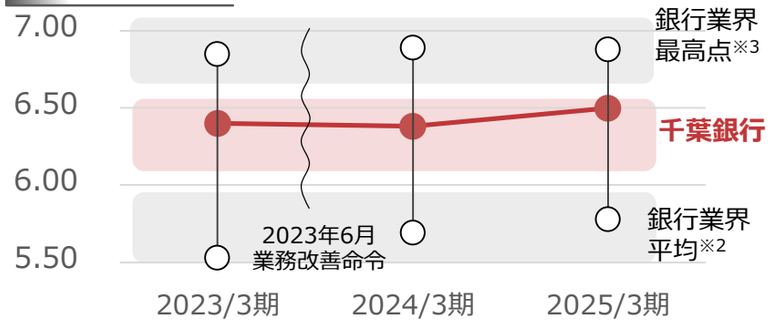


リアル・デジタルを組み合わせた営業活動

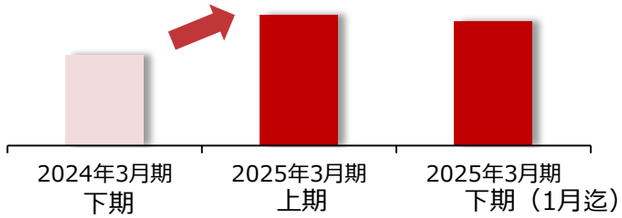


お客さまの声の収集・分析

CX指標※1



お客さま満足度の改善（NPS※4）



※1　CX指標は、株式会社野村総合研究所のCXMM®に準拠しています。CXMM®は株式会社野村総合研究所の登録商標です　https://www.nri.com/jp/service/solution/fis/cxmm

※2　CXベンチマーク調査は、株式会社野村総合研究所が実施した調査です

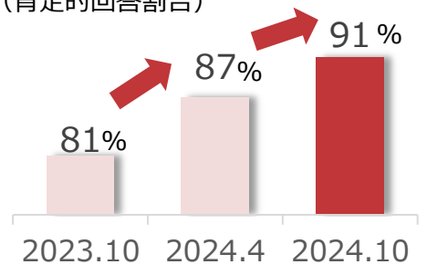
※3　当行の各年度調査分析完了時点より、直近1年間のCXMM®導入銀行最高点

※4　NPS®はベイン･アンド･カンパニー、フレッド・ライクヘルド、NICE Systems, Inc. の登録商標です

銀行グループ職員の声の収集・分析

エンゲージメントサーベイ

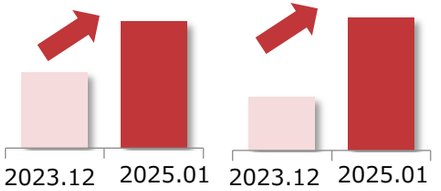
（肯定的回答割合）



「千葉銀行グループのパーパス・ビジョンに共感している」

コンプライアンスアンケート

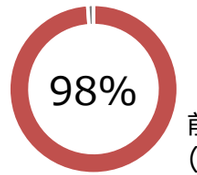
※「よい変化があった」と回答した割合



業務改善命令による変化

個人収益目標廃止による変化

普段の言動がパーパス・ビジョン、『三つの誓い』に沿っていると思うか



前回 97
（＋1pt）

（肯定的回答割合）

Copyright © 2025 The Chiba Bank, Ltd. All Rights Reserved.

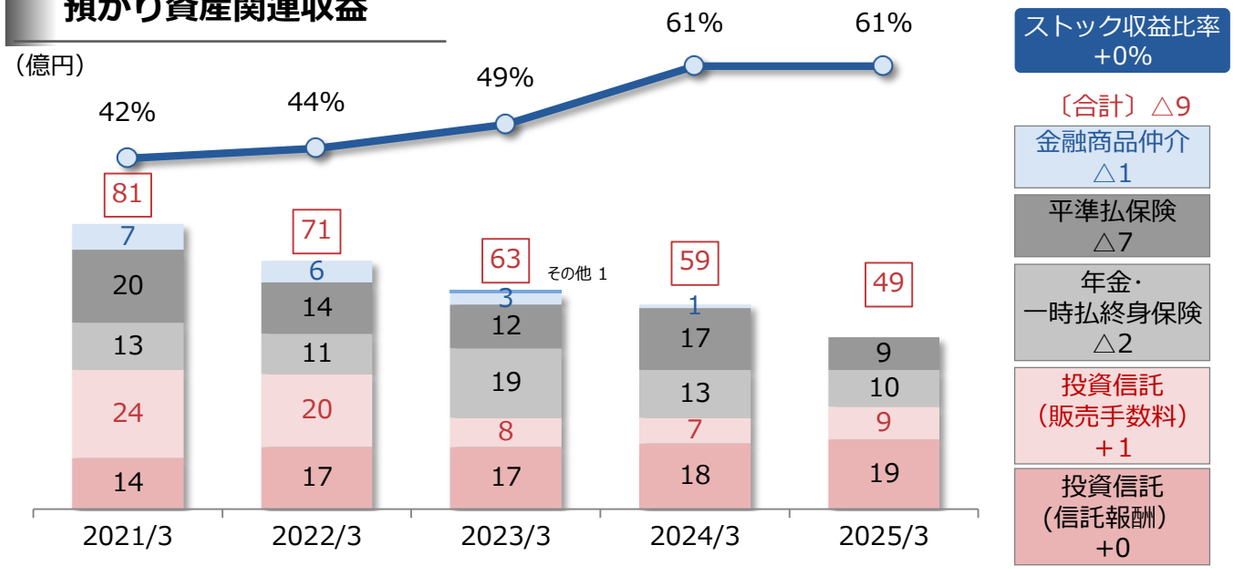
資料

個人戦略（金融商品販売・信託・相続）

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へシフト

金融商品販売

預かり資産関連収益



【前期比】

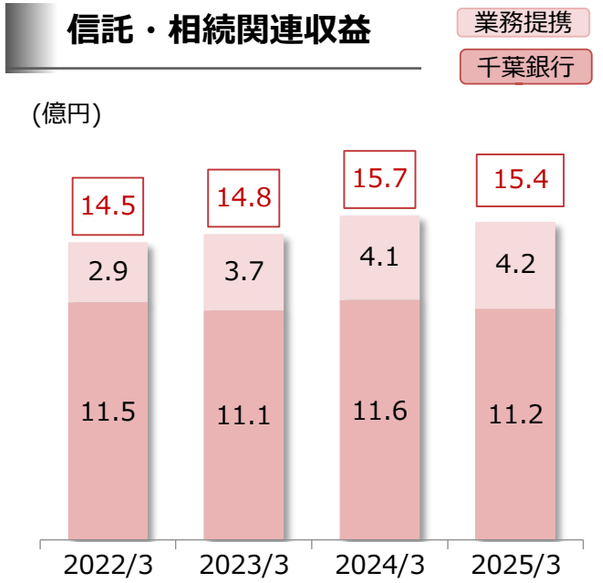
ストック収益比率 +0%

〔合計〕△9

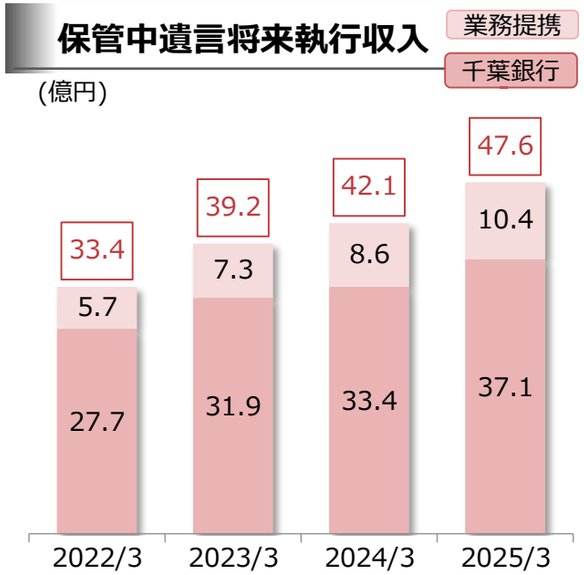
- 金融商品仲介 △1
- 平準払保険 △7
- 年金・一時払終身保険 △2
- 投資信託（販売手数料）+1
- 投資信託（信託報酬）+0

信託・相続関連業務

信託・相続関連収益

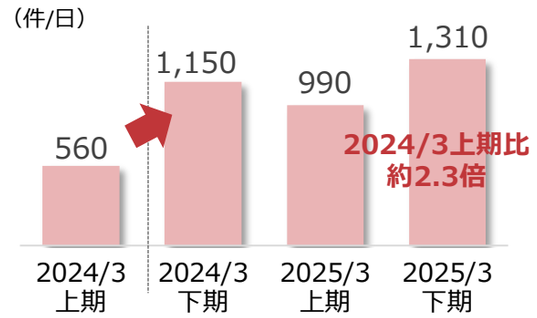


保管中遺言将来執行収入

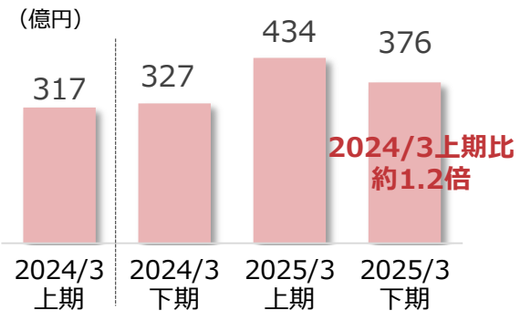


収益目標撤廃後の営業活動

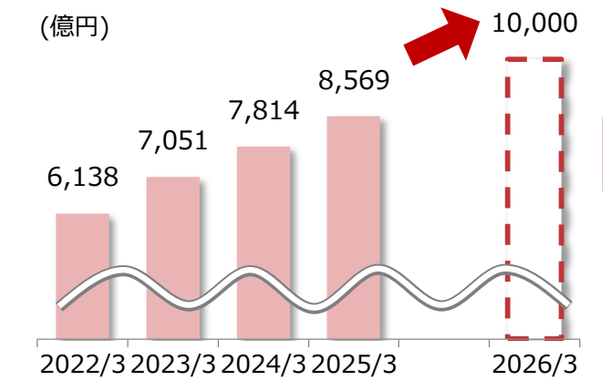
有効面談数



投信販売額



相続業務を通じた把握資産額



■把握資産の活用

金融資産

- 遺言作成時の資産構成見直し
- 預金の当行集約の提案
- 相続金の運用提案

不動産

- 売却や有効活用に関する提案

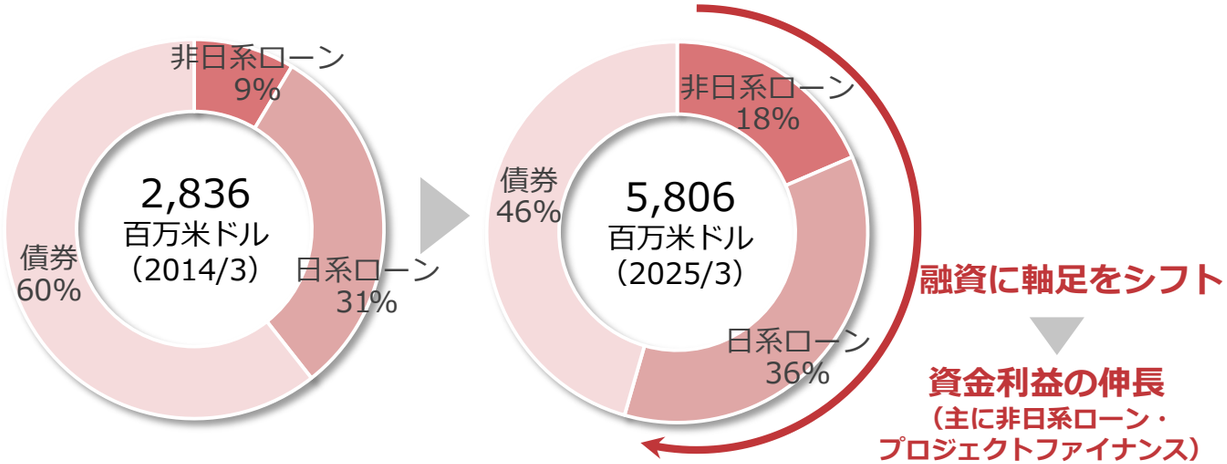
Copyright © 2024 The Chiba Bank, Ltd. All Rights Reserved.

地銀最大級の海外ネットワークを活用

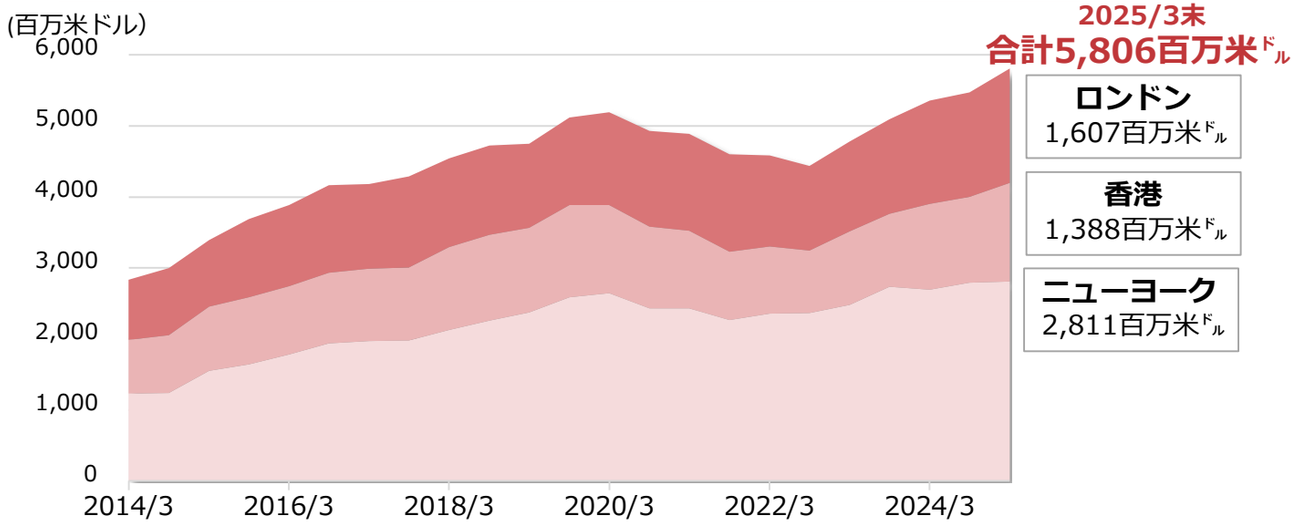
当行海外ネットワーク

※2024年1月以降のトレーニー派遣・受入実績

海外店資産内訳

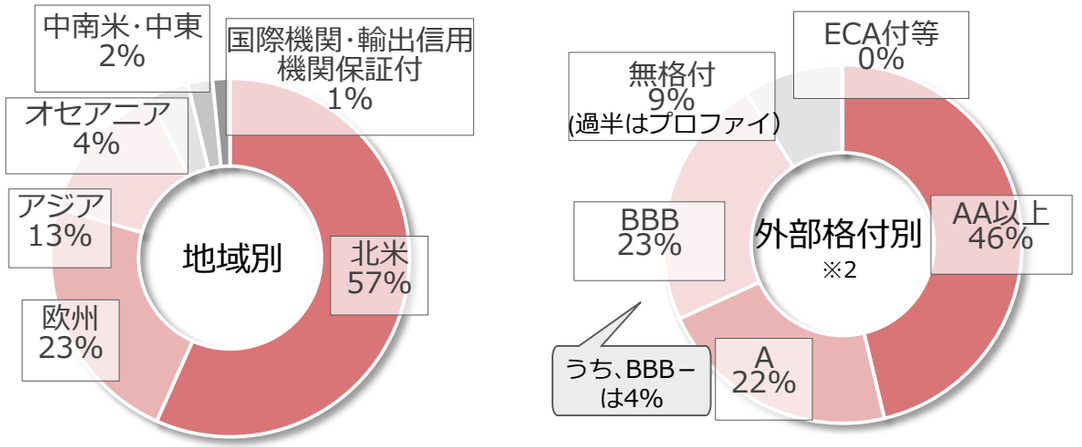


海外店資産推移



非日系与信

非日系与信　6,778百万米ドル（2025/3）※1

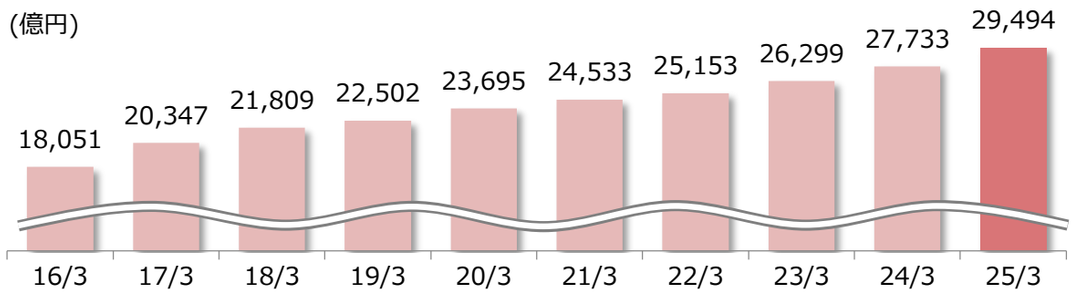


※1 国内店・市場部門の非日系向け与信含む
※2 S&P・Moody's格付の低い方

Copyright © 2025 The Chiba Bank, Ltd. All Rights Reserved.

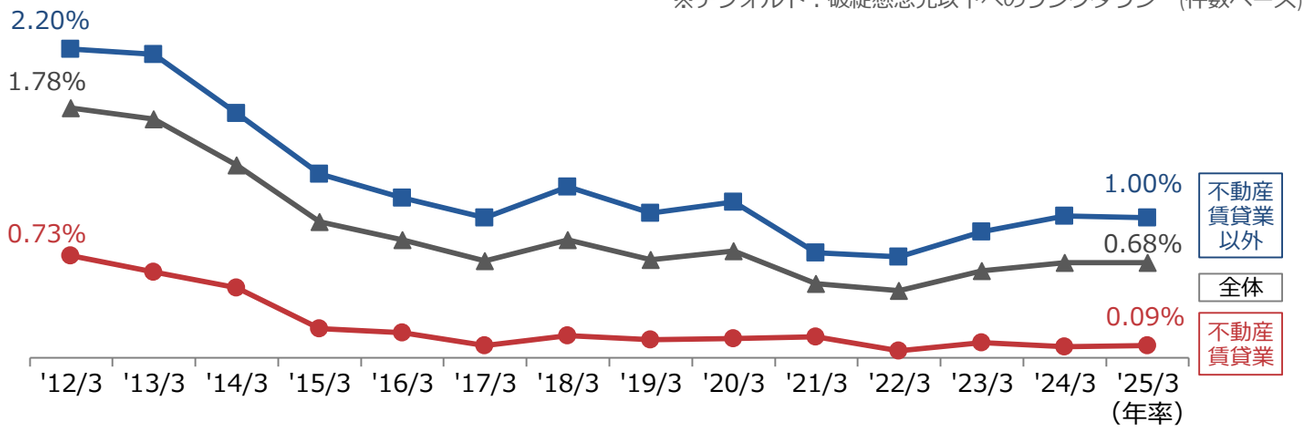
不動産賃貸業向け貸出は順調に増加、信用リスクは低位を維持

不動産賃貸業向け貸出残高



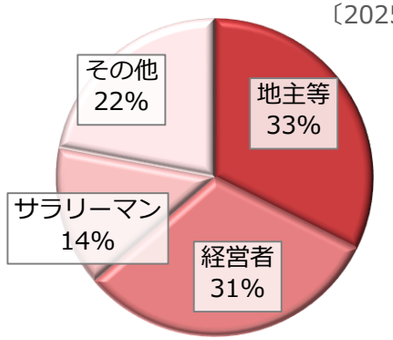
デフォルト率※

※デフォルト：破綻懸念先以下へのランクダウン　(件数ベース)

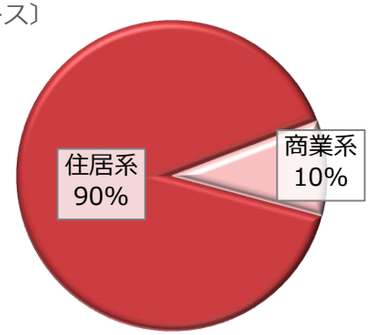


借入人属性別 割合

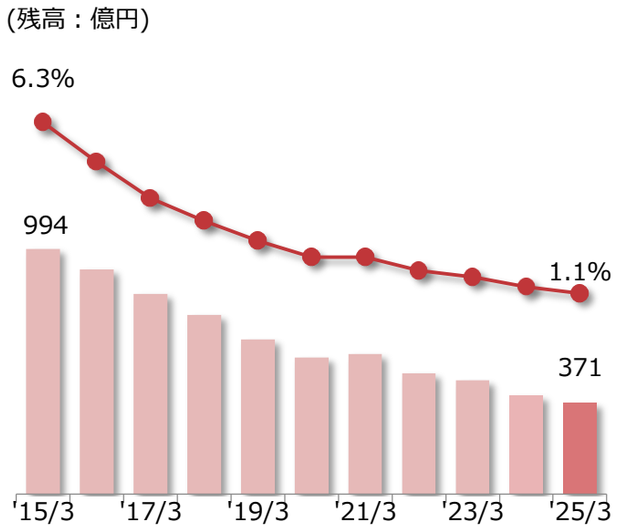
〔2025/3基準、件数ベース〕



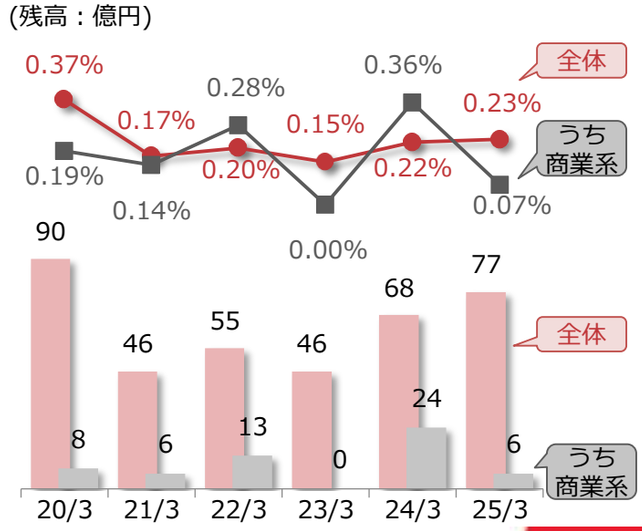
用途別 割合



不動産賃貸業 条件変更債権 残高・割合



不動産賃貸業 延滞債権 残高・割合



入居率　当行融資物件平均 95.7%　※全国平均 84.1%
（住居系95.8%　商業系94.2%）

DSCR　当行融資物件平均　146%

DSCR：物件単体収支
(物件の元利金支払前キャッシュフロー ÷ 元利金支払額)

100%未満の場合、物件賃料収入で返済・費用を賄えない。

Copyright © 2025 The Chiba Bank, Ltd. All Rights Reserved.

新規事業①（グループ会社等における取組み）

幅広い領域のグループ会社で新たな取組みが加速

地域商社：ちばぎん商店

STEP１地域産品

千葉発の「地方創生の起爆剤」を生み出す

C-VALUE by ちばぎん商店

クラウドファンディング
総プロジェクト公開数313件
（2025年3月末現在）

STEP2 ライフイベント

商流の川上に立った新たなビジネスモデルを確立

STEP３ くらし

新たな日常における消費活動を支援し「くらしとつながる」を実現する

ちばの住まいコンシェルジュ（STEP2）

エネルギー事業：ひまわりグリーンエナジー

■発電管理
■電力販売
■その他
（環境価値購入支援等）

■ 発電所の運転開始

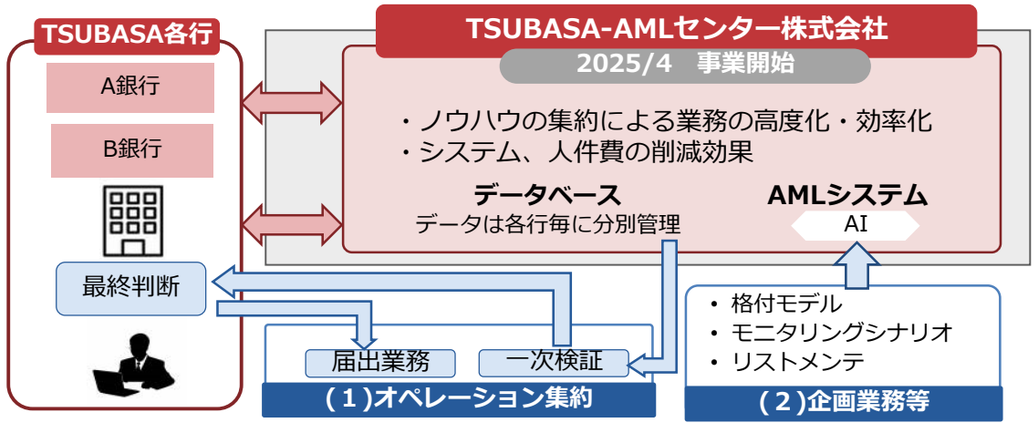
第1号 旭発電所 2023年12月	第2号 君津発電所 2024年４月	第3号 銚子発電所 2025年6月（予定）	引き続き複数案件を検討

年間発電量	世帯数	当行グループ電力使用量
約1,150万kWh	約3,200世帯	の約35%に相当

■ FIT非化石証書の仲介事業開始（2024年3月）

▶ TSUBASA共同購入・ソニー銀行への購入仲介（２０２５年３月）

TSUBASA-AMLセンター株式会社



TSUBASA-AMLセンター株式会社
（千葉・第四北越・中国・北洋・ NRIが参加）

連携

TSUBASAアライアンス株式会社
（TSUBASA加盟行全10行が参加）
AMLセンター

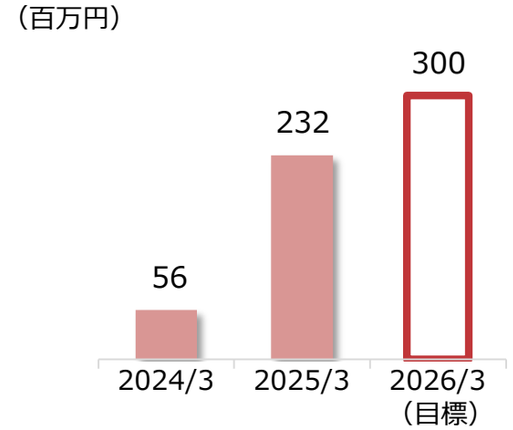
Copyright © 2025 The Chiba Bank, Ltd. All Rights Reserved.

新規事業②（デジタル関連他）

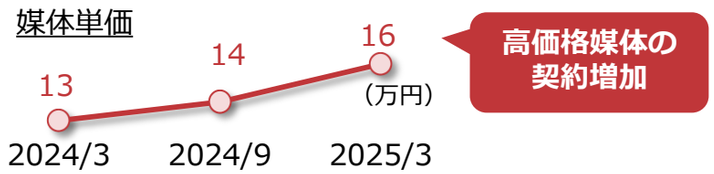
今後も新たな事業分野に参入して、DXを活用しサービスの充実・収益の多角化を図る

広告事業

業務粗利益



■広告媒体業



高価格媒体の契約増加

■広告コンサルティング業

(株)オニオン新聞社（当行20%出資）

千葉銀行 ✖ onion Life Design Network

- Web広告運用
- SNS運用
- サイト制作 等

Google

マーケティング分野

ジョイントビジネスプラン（JBP）

（2024/1～2024/12）

Google Cloud

JBP終了後も、引き続き連携を継続

人材交流

Google Advanced Solutions Lab

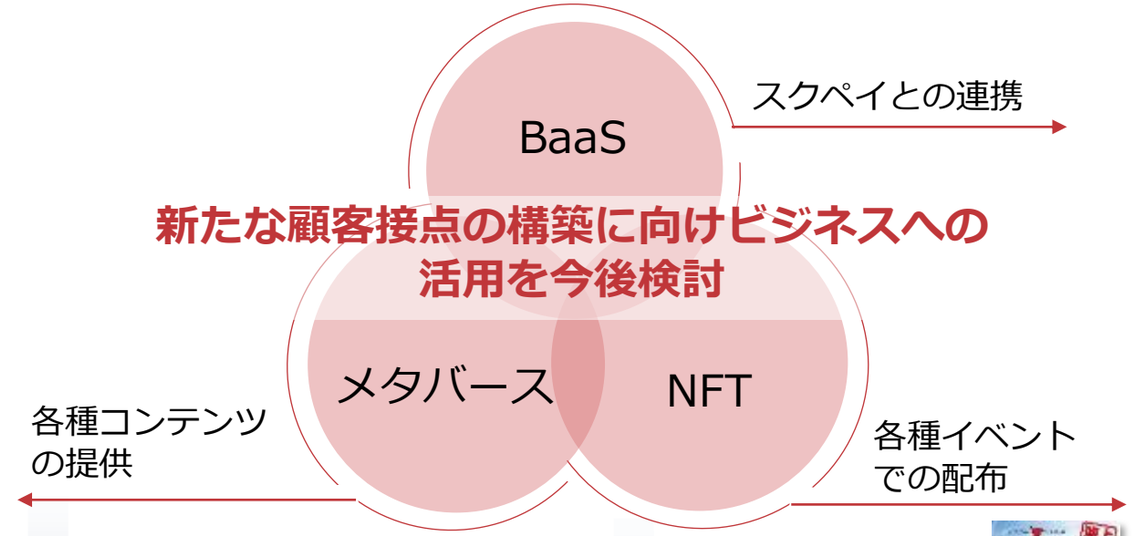
（2024/1～）

計10名を派遣

Google専門講師からの講義と実習

AIに関する講義 ✖ プロトタイプ開発

新たな技術の活用



住宅展示場

（2024/3）

約1,350名

オンラインゲーム

（2024/11）

約15,400名

アクアラインマラソン

（2024/11）

約14,000件

ちばぎんカップ

（2025/2）

約5,000件

千葉ジェッツ冠試合

（2025/4）

約3,300件

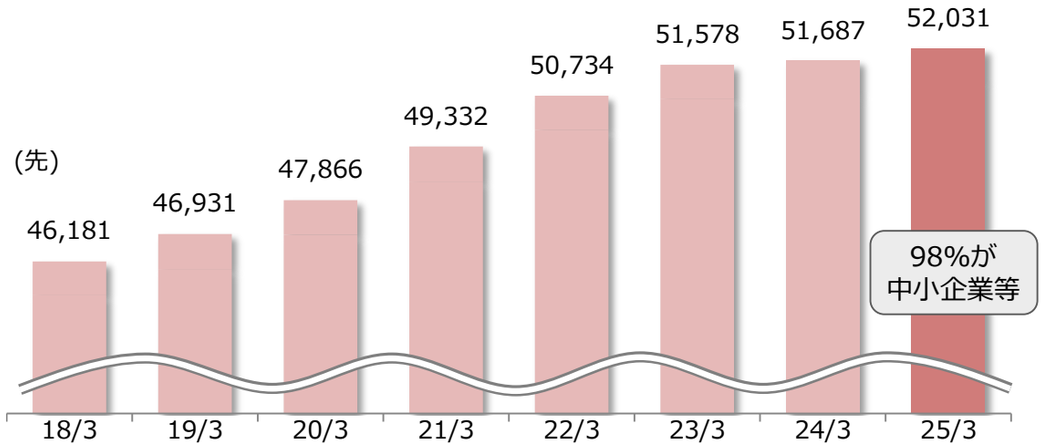
たすきプロジェクト

（2025/4～）

Copyright © 2025 The Chiba Bank, Ltd. All Rights Reserved.

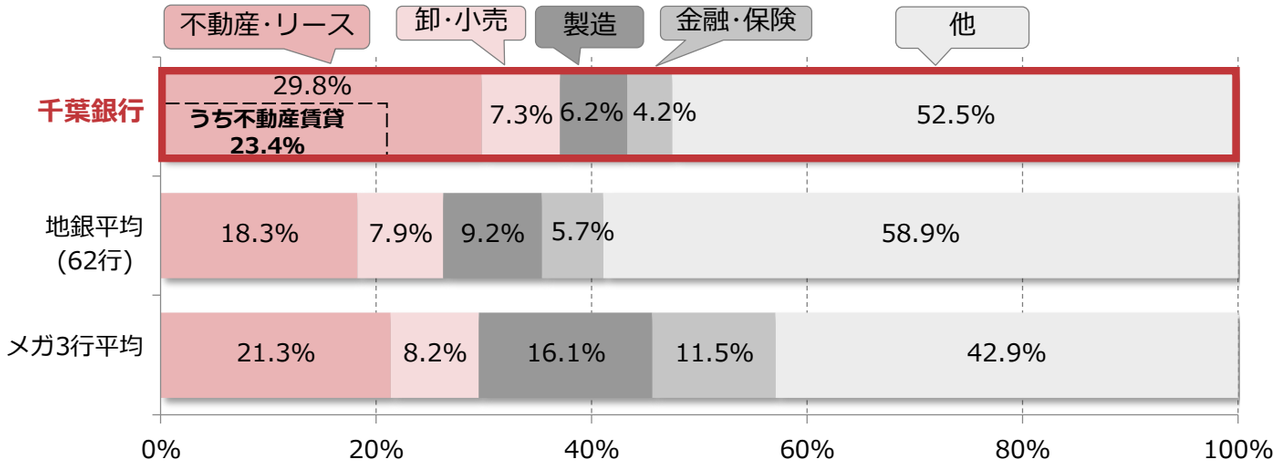
好調な住宅需要を背景とする貸出ポートフォリオは保全率も高く、強みである貸出資産の健全性に寄与

一般貸出 融資先数 （国内のみ・公共除き）

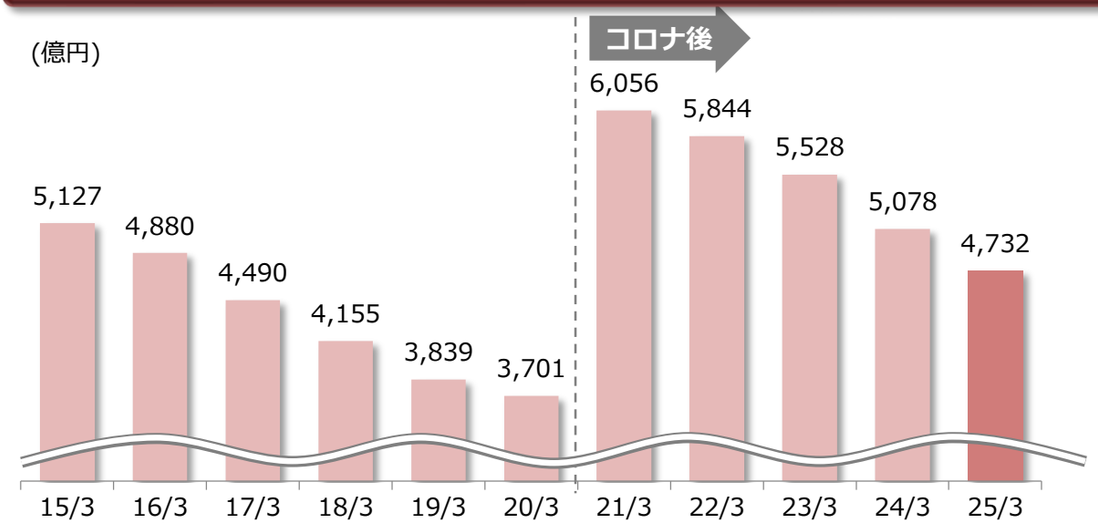


業種別 貸出金割合 (2024/9末)

※単体〔出所：ニッキン〕

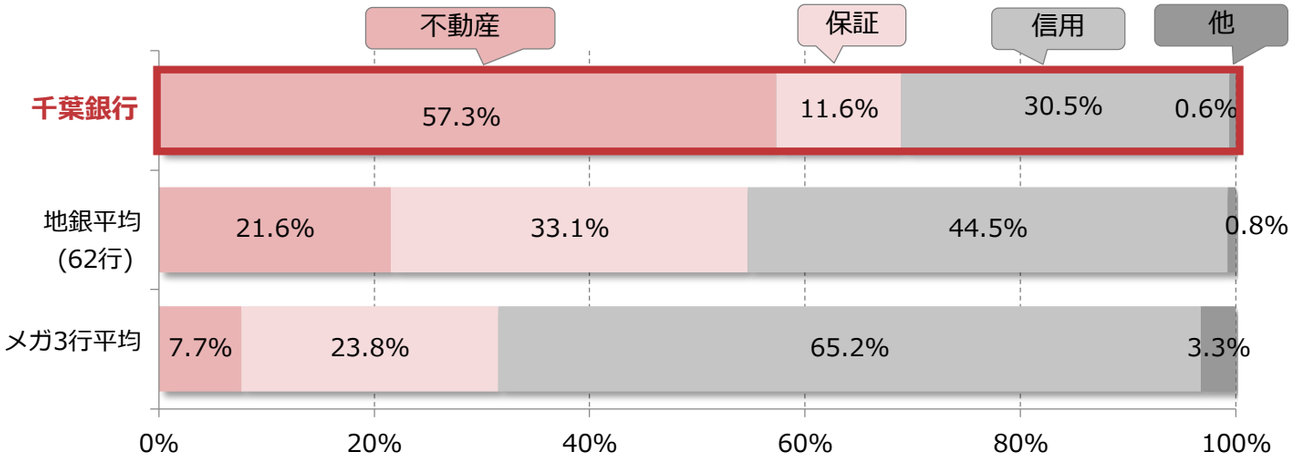


保証協会付貸出残高



担保別 貸出金割合 (2024/9末)

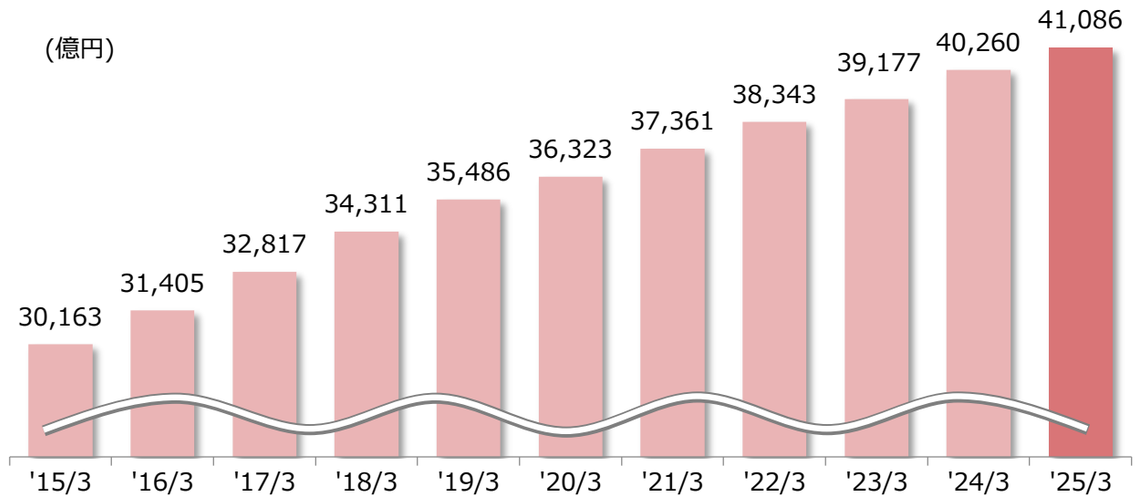
※単体〔出所：ニッキン〕



Copyright © 2025 The Chiba Bank, Ltd. All Rights Reserved.

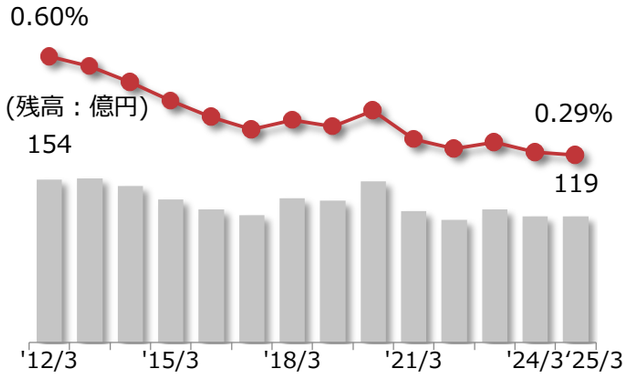
検討 ➡ ローン実行 ➡ 返済 のあらゆる段階で提案を最適化

住宅ローン残高

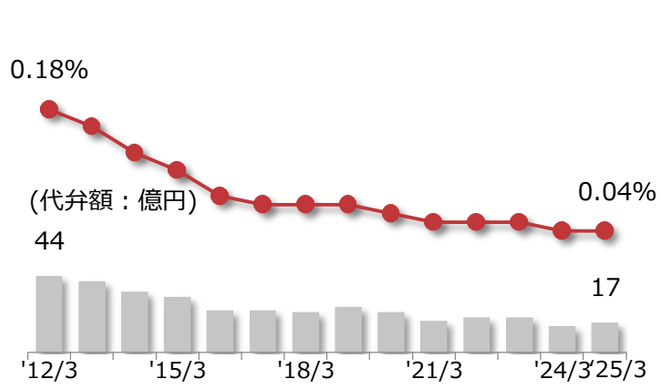


住宅ローン 延滞・代弁状況

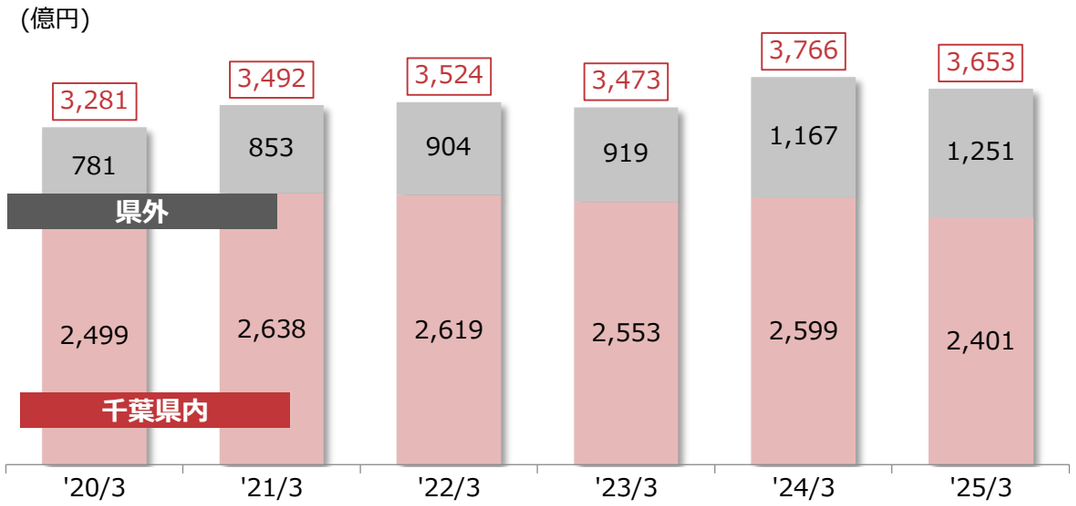
延滞債権残高・延滞率



代弁額・代弁率

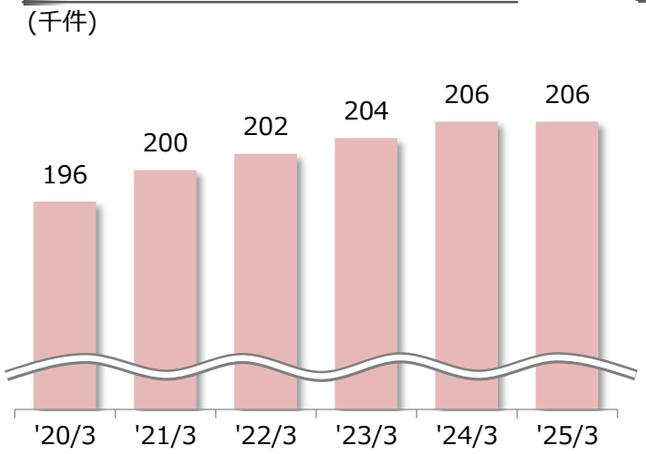


住宅ローン実行額

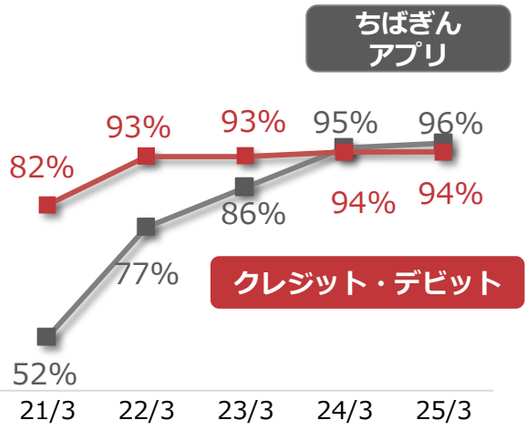


住宅ローン利用者のクロスユース拡大

住宅ローンホルダー数



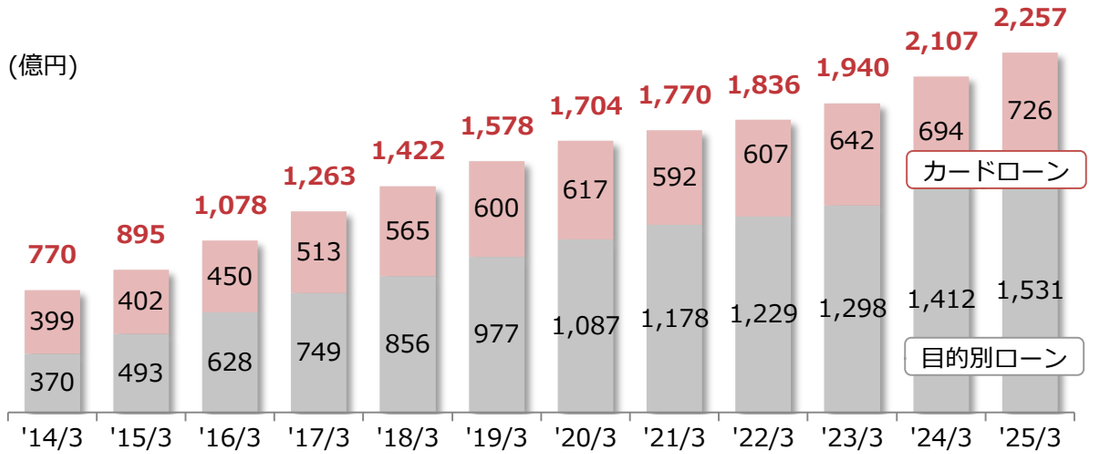
付帯取引割合



Copyright © 2025 The Chiba Bank, Ltd. All Rights Reserved.

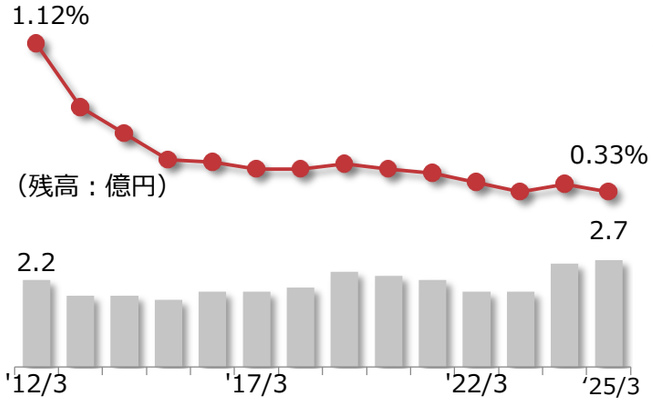
無担保ローン残高は順調に増加、アプリによる非対面化を促進

無担保ローン残高

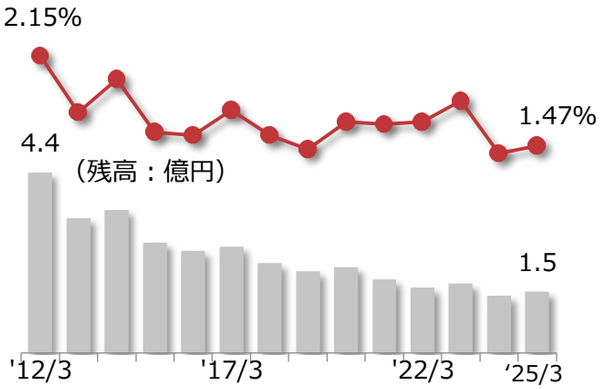


延滞債権残高・延滞率

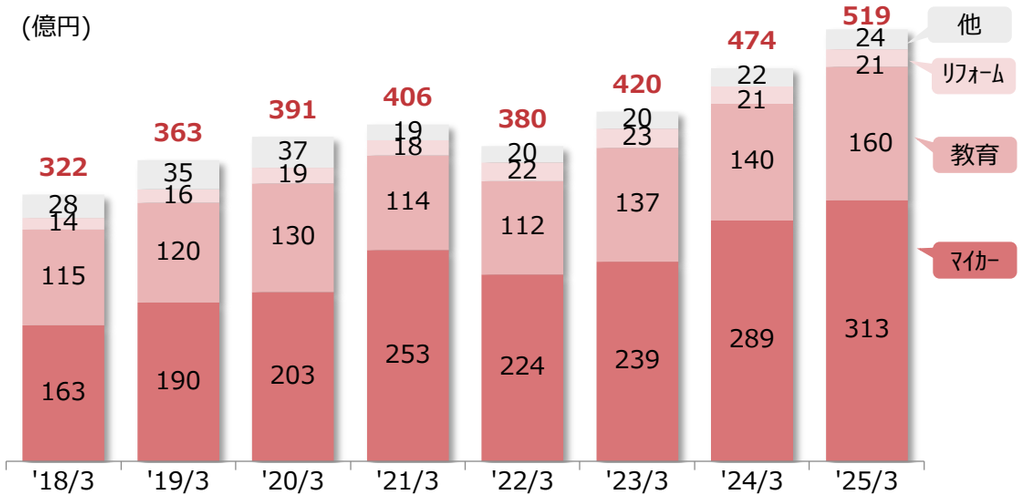
目的別ローン（ちばぎん保証）



カードローン（ちばぎん保証）



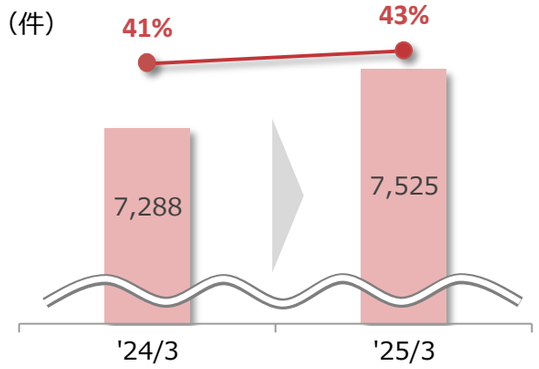
目的別ローン実行額



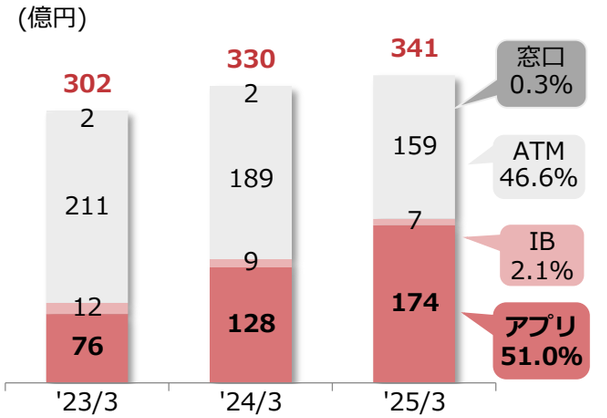
アプリによる非対面化の促進

アプリ内ローン新規契約件数

※カードローン新規契約件数に占める割合



カードローン借入チャネル



Copyright © 2025 The Chiba Bank, Ltd. All Rights Reserved.

提携戦略（アライアンスの取組み）

	2025年3月期 上期	2025年3月期 下期	2026年3月期 上期～
TSUBASA ALLIANCE	★大阪万博への協賛（全10行） ★第2回TSUBASAマネジメントスクール開催 ★第3回TSUBASAクロスメンター制度 ★災害・障害時における日銀ネットの相互利用(第四北越銀行) ★ＴＳＵＢＡＳＡ・じゅうだん会　共同研究会キックオフ	★加盟店サービス取扱開始（第四北越銀行） ★アプリ導入（東邦銀行） ★相続関連業務提携（伊予銀行） ★ひまわりグリーンエナジー㈱をつうじて非化石証書を共同購入 ★「資産運用スタートアップセミナー」開催	★TSUBASA汎用PLシステム導入（東邦銀行） ★TSUBASA-AMLセンター㈱の営業開始 ★第3回TSUBASAマネジメントスクール開催（全10行）
CMALLIANCE 千葉・武蔵野アライアンス	★武蔵野銀行浜松町オフィスの支店化 ★管理職級人材交流、営業店短期人材交流の実施（継続施策） 【ＣＭＡ・ＣＹＰ関連商談会】 ★「タイ・ビジネス商談会」 （横浜銀行・武蔵野銀行共催）	★武蔵野銀行がCO_2排出量測定ツール「C-checker」導入 ★共同拠点であるシンガポール駐在員事務所を支店化 ★「東南アジア展開セミナー」（武蔵野銀行後援） 【ＣＭＡ・ＣＹＰ関連商談会】 ★「ベトナム地銀セミナー交流会」 （横浜銀行・武蔵野銀行共催）	★管理職級人材交流、 営業店短期人材交流の実施 （継続施策）
千葉・横浜パートナーシップ CHIBA YOKOHAMA PARTNERSHIP	★新5か年計画策定 ★「ちばぎん・はまぎん学生ビジコン 2024」の共催	★CYP合同研修 （女性行員、都内渉外担当・住宅ローン渉外担当等） ★「認知症予防セミナー」開催 （当行・横浜銀行共催）	★「資産運用セミナー」開催 （当行・横浜銀行共催）
ソニー銀行	★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（2024年4月～7月） ★住宅ローン契約者向けライブイベント 「CHEMISTRY Special hybrid Live 2024」の共催 ★成田空港出張所における外貨両替優遇キャンペーン（第3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 ★ＴＡＢＬＥ ＦＯＲ ＴＷＯへの共同寄付（第２弾） ★ひまわりグリーンエナジー㈱をつうじてソニー銀行が非化石証書を購入	★成田空港出張所における 外貨両替優遇施策実施 （通年優遇） ★たすきＮＦＴ（車両型３Ｄモデル ＮＦＴ）を配布実施

Copyright © 2025 The Chiba Bank, Ltd. All Rights Reserved.

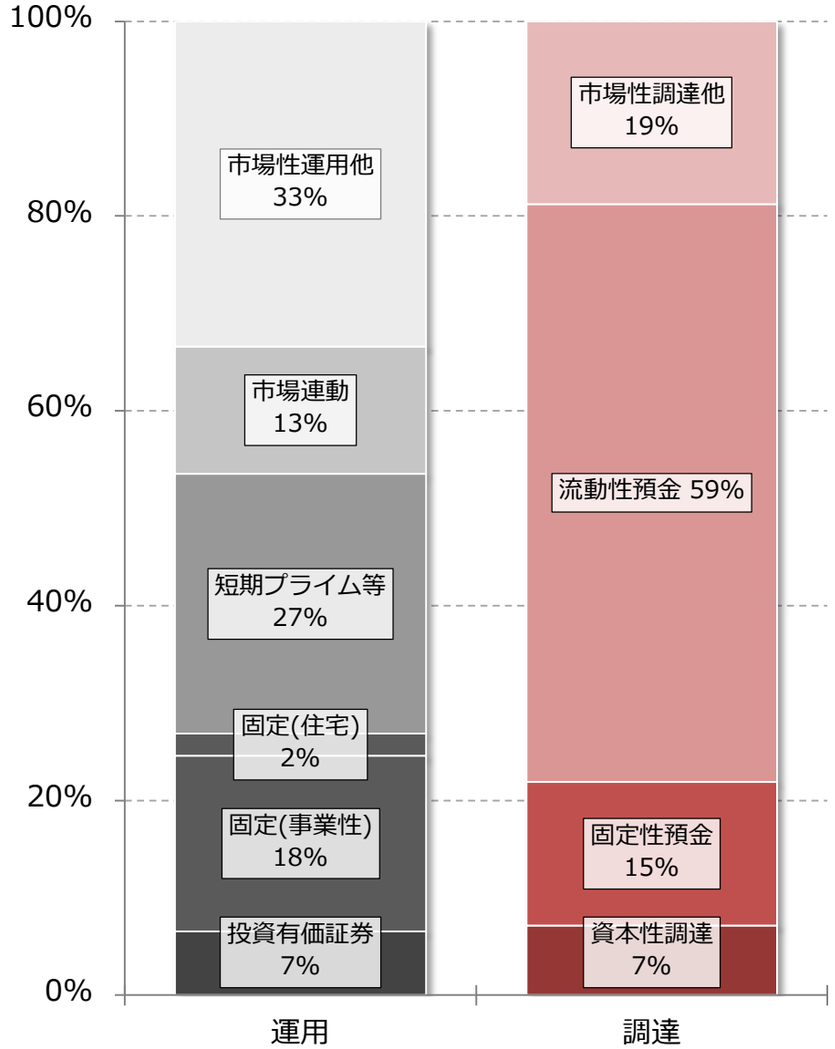
円債オペレーション

金利リスク抑制的な運用を継続。資金利益改善に向け一部低利回り債のロスカットを実施

運用・調達構造

円貨

2025/3末残 **21.0兆円**



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
2024/3末	▲1	▲4	▲13	▲9	▲7	▲10	▲47
2025/3末	▲2	▲6	▲16	▲6	▲5	▲7	▲45

(億円)

※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

10BPV合計（①+②）

合計 ▲44億円

円建投信 金利感応度…②

合計 **＋1億円** (2024/3末比 ▲1億円)

※債券ベアファンドの保有により、金利上昇で評価損益は改善する。

円債ポートフォリオ変化

円債合算	2024年3末	2025年3末
残高（億円）	11,415	14,000
（うち固定債）	9,206	10,200
固定債利回り（%）	0.2%台半ば	0.4%程度
評価損益（億円）	▲275	▲835
ヘッジ後（億円）	▲241	▲589

2025年3月期下期の円債（固定債）オペレーション

固定債	購入	売却・償還
金額（億円）	1,324	▲1,370
利回り（%）	0.87%	0.31%
売却損（億円）		▲43

■下期のオペレーション

○ アセットスワップ付国債を中心に投資し、金利リスクを抑制しながら利回りを確保

○ 低利回りの円債を売却し、金利リスクの限定的な2年債を中心に入替

■今期の投資方針

○ アセットスワップ付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

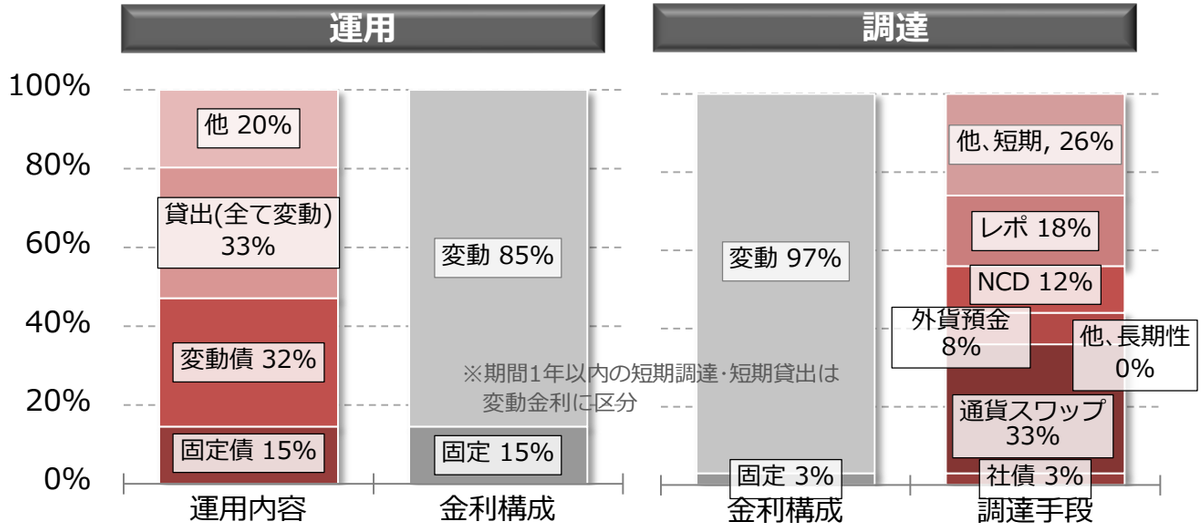
○ 引き続き、固定債投資のタイミングは慎重に見極めていく

Copyright © 2025 The Chiba Bank, Ltd. All Rights Reserved.

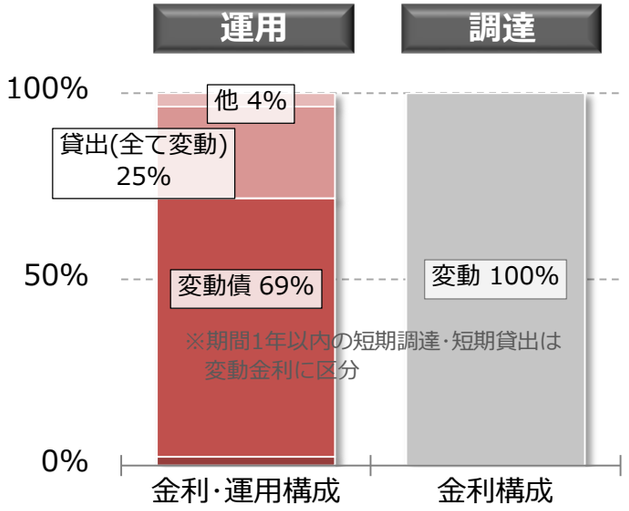
外債全体の利鞘は引き続きプラスを維持

運用・調達構造

米ドル　2025/3末残 9,807百万ドル



ユーロ　2025/3末残 992百万ユーロ



外貨建の運用資産については、外貨ベースで直接調達をしており、為替の影響を受けにくい調達構造としている

外債ポートフォリオ変化

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

米ドル建固定債	2025年3末
残高（億円）	2,094
利回り（%）	4%台前半
調達コスト(%)	4%台半ば

外債合算	2025年3末
残高（億円）	8,101
利鞘（%）	0.3%程度
評価損益（億円）	▲243
ヘッジ後（億円）	▲105

2025年3月期下期の外債（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）	357	▲155	+87
利回り（%）	4.69%	5.22%	-
売却損（億円）		-	

■下期のオペレーション

○ 24/3上期に売却した低利回り債の残高復元を目的に、段階的に固定債を購入

■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・固定債の投資を検討

○ 金利動向を見極め、既保有債券の入替を検討

Copyright © 2025 The Chiba Bank, Ltd. All Rights Reserved.

千葉県の経済環境は良好

人口
628万人
全国6位

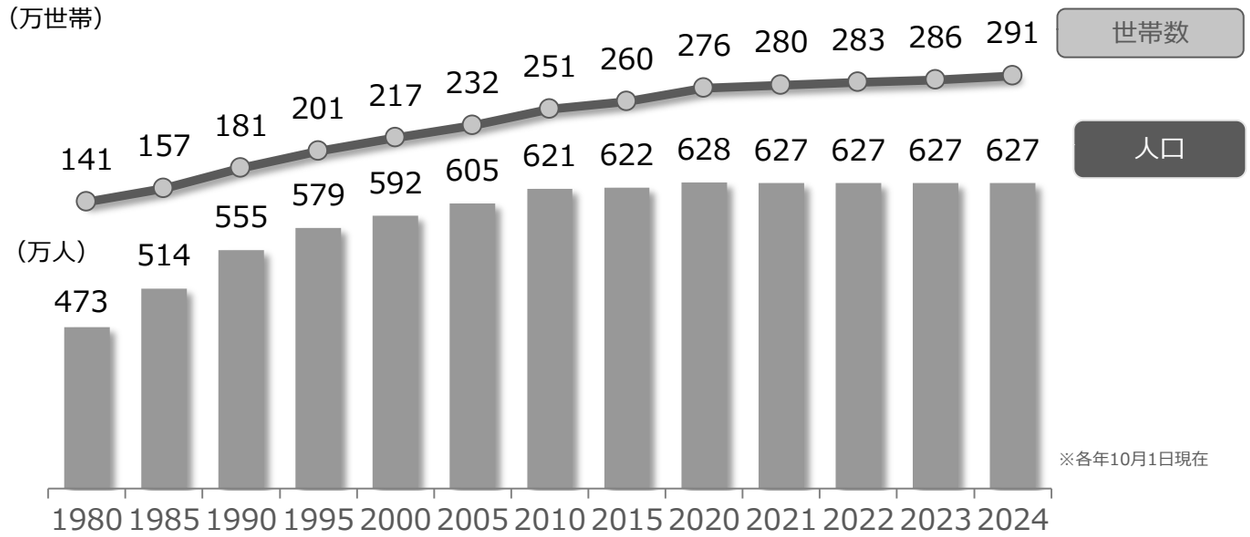
県民所得
19.1兆円
全国6位

県内総生産
20.8兆円
全国7位

第1次産業	全国7位	0.1兆円
第2次産業	全国9位	5.1兆円
第3次産業	全国8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「県民経済計算」（2021年度）

千葉県人口及び世帯数

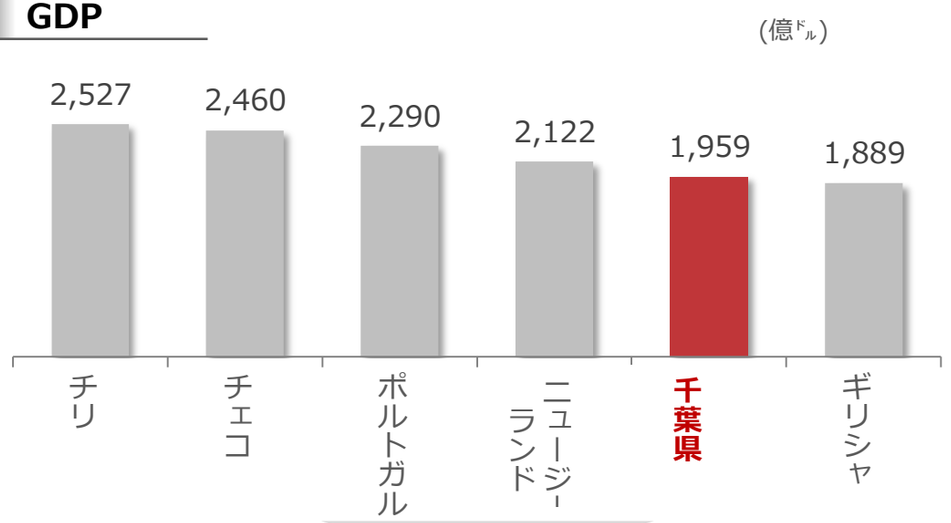


※各年10月1日現在

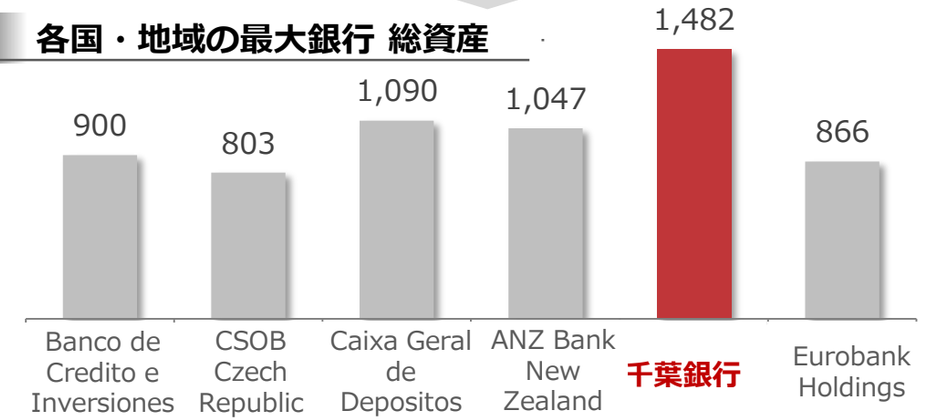
出所：総務省統計局「国勢調査」（～2020年）
千葉県「千葉県毎月常住人口調査月報」（2021年～）

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）

GDP



各国・地域の最大銀行 総資産



出所:GDP･･･内閣府「2021年度国民経済計算年次推計(フロー編)ポイント(2022/12公表)」
及びOECD"Annual National Accounts Database(2023/3現在)
国内最大銀行の総資産はThe Banker(2023年版)、各社開示資料より決算日の為替レートによって算出

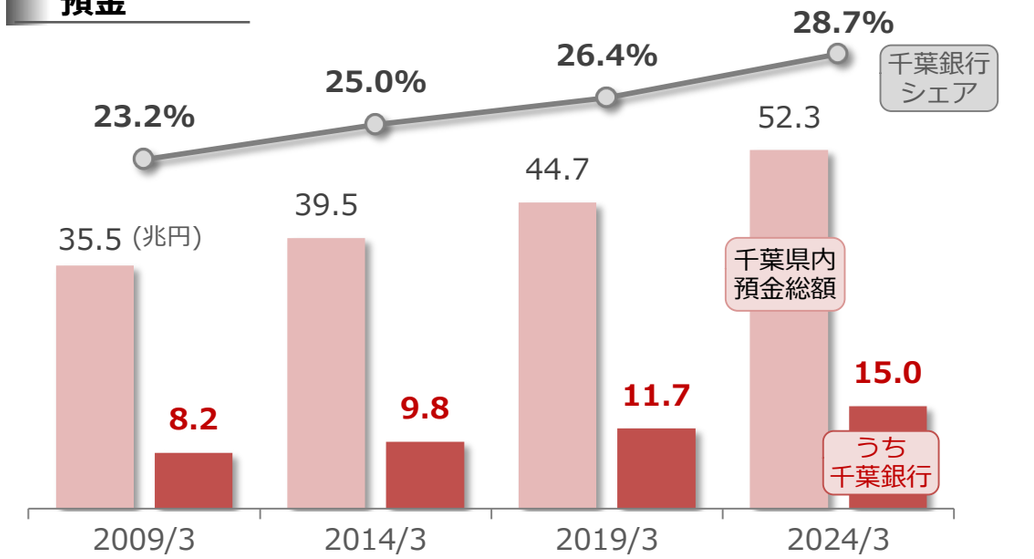
Copyright © 2025 The Chiba Bank, Ltd. All Rights Reserved.

千葉県で圧倒的な営業基盤を確立

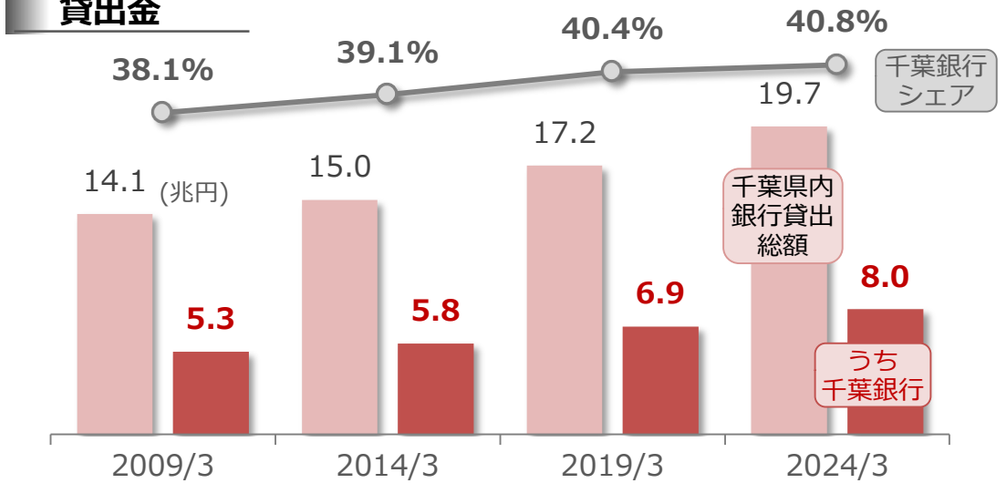
千葉県内 残高・シェア

出所：金融ジャーナル

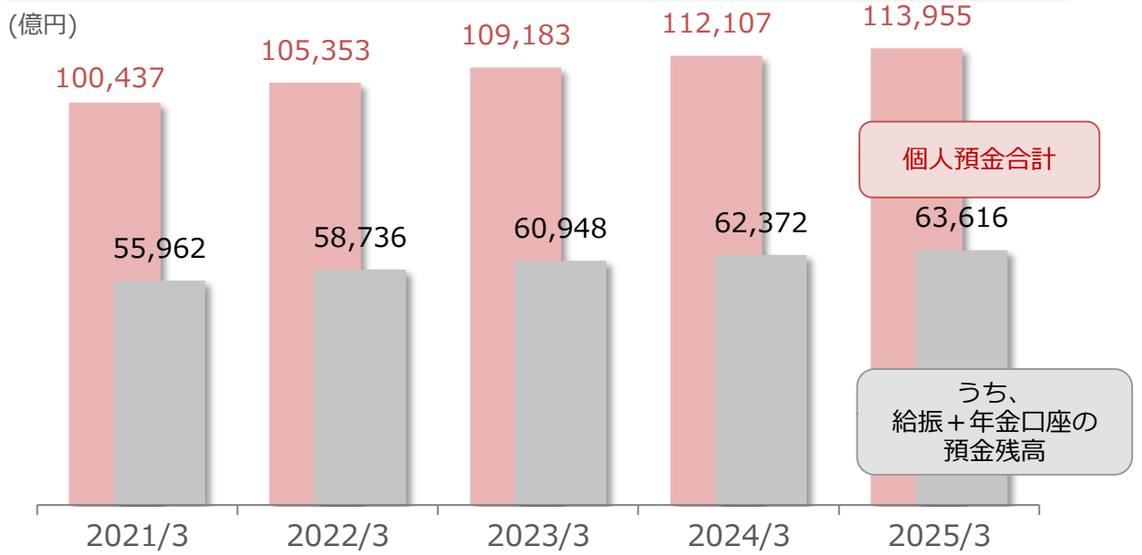
預金



貸出金

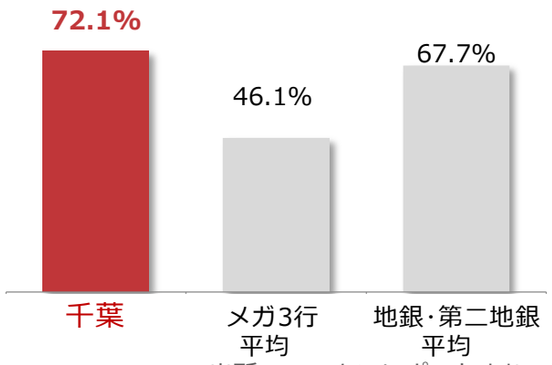


個人預金残高推移

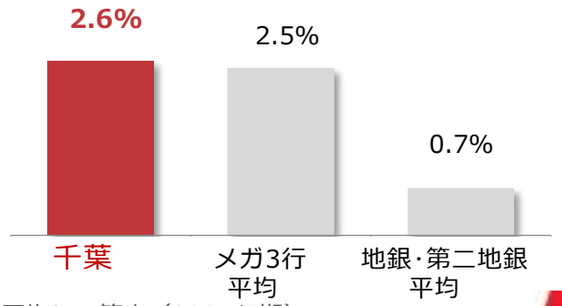


個人預金　他行比較

個人預金比率（2024/3）



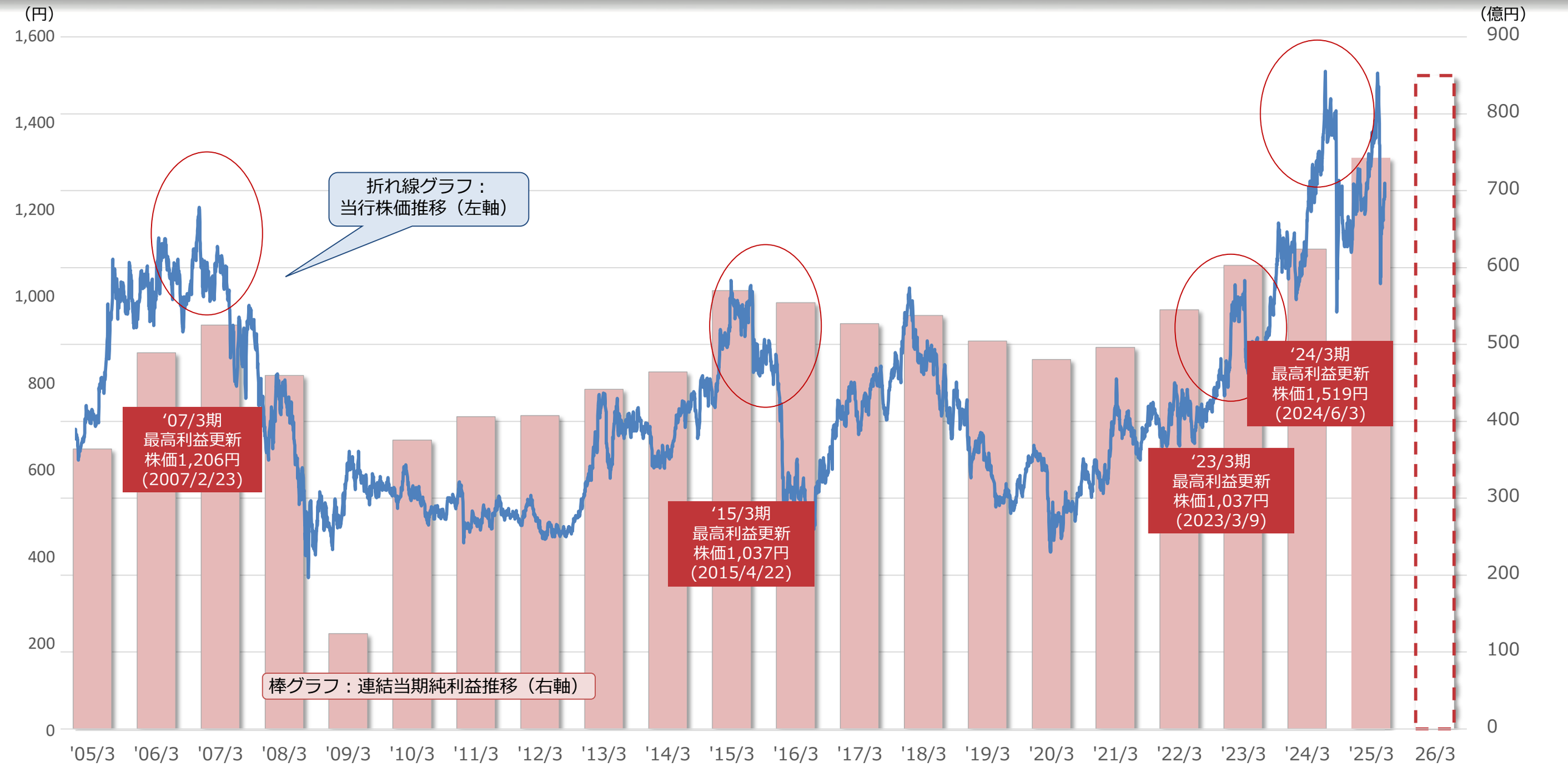
増加率（2023/3比）



※出所：ニッキンレポートより、単純平均にて算出（2024/3期）

Copyright © 2025 The Chiba Bank, Ltd. All Rights Reserved.

（ご参考）当行業績・株価推移



Copyright © 2025 The Chiba Bank, Ltd. All Rights Reserved.

本資料に関するご意見、ご感想、お問い合わせは
下記ＩＲ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（ＩＲ担当）

Tel：043-301-8459
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。