



千葉銀行Webサイト  
〔IRライブラリ〕



# 2025年3月期 決算説明会



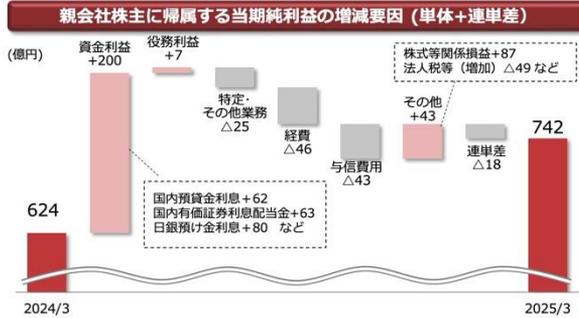
2025年5月23日

皆様、こんにちは。頭取の米本でございます。早速ですが、私より資料に沿いましてご説明させていただきます。

好調なトップラインにより、純利益は連結・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**  
貸出金未残 (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**



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

はじめに、業績の概要です。資金利益は、貸出金未残が前期末比プラス 3.6%、国内業務部門貸出金利回りが前期比プラス 0.09%と、16年ぶりに反転した結果、前期比 200 億円増加、役務取引等利益は 7 億円増加し、5 期連続で過去最高となりました。

また、株式等関係損益は 181 億円の売却益を計上しました。

与信関係費用は、新規発生、一般貸倒引当金の増加により前期比 43 億円の増加となりましたが、単体の当期純利益は 136 億円増加の 742 億円、連結の当期純利益は 118 億円増加の 742 億円となり、単体・連結、いずれも 3 期連続で過去最高となりました。

国内預貸金利息が順調に伸びた結果、資金利益は増加

(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



【前期比】  
 (合計) +14.7%  
 国際 +56.6%  
 国内有価証券・その他 +40.6%  
 国内預貸金 +5.9%



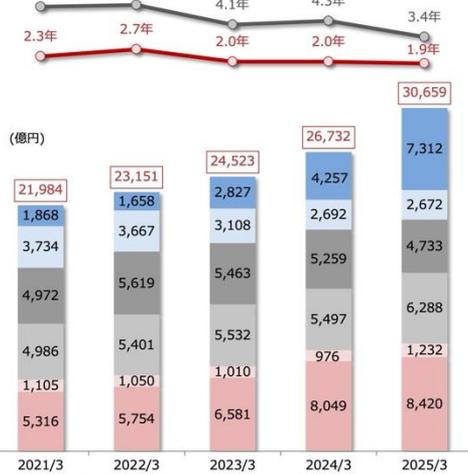
Copyright © 2025 The Chiba Bank, Ltd. All Rights Reserved.

資金利益は、右下に記載したとおり、前期の国内預貸金利息は前年比プラス 62 億円、今期についても政策金利横ばいの前提で、ボリューム、利回り双方の要因によりさらなる拡大を見込んでおります。

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<sup>※1</sup>・平均残存期間<sup>※2</sup>

※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



■うち満期保有目的

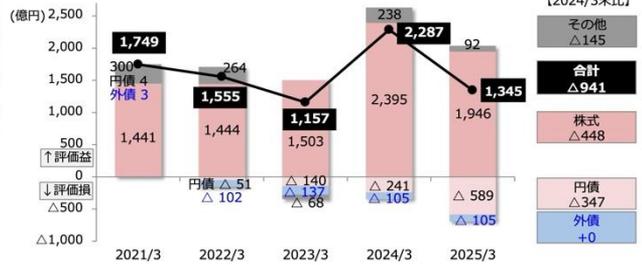
2021/3	78	2022/3	86	2023/3	93	2024/3	30	2025/3	14
--------	----	--------	----	--------	----	--------	----	--------	----

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

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C/Dを含むベース



■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

有価証券については、低利回り債の損切りにより、ポートフォリオの改善を図り、円債の平均残存期間は0.8年短縮しました。

前期末の有価証券評価損益は、ヘッジ勘案後でプラス1,345億円、4月に相場変動がありました。現在は前期末と同程度の評価損益まで回復しております。

法人ソリューション関連、キャッシュレスの好調推移により、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
役員取引等利益	300	308	7	315	7
役員取引等収益	535	568	32		
役員取引等費用(△)	235	260	25		
<b>&lt;主な内訳&gt;</b>					
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)



役員取引等利益は、7億円増加の308億円と、5期連続で過去最高を更新しました。

預かり資産関連は、投信手数料が増加しましたが、保険手数料の減少で9億円の減少、一方で、法人ソリューション関連は13億円増加の180億円と、14期連続で過去最高を更新しました。

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

経費・OHR

単体	(億円)	2025/3		前期比	2026/3	
		2024/3	2025/3		(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%

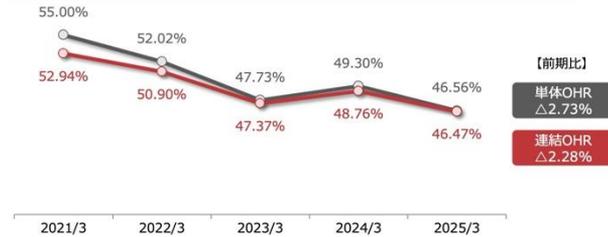
連結	
OHR	48.76% 46.47% △2.28% 44.3% △2.0%

※ OHR：経費÷（業務純益－債券関係損益等＋一般貸引当金純額入額＋経費）

経費の主な増減要因

(億円)	2025/3 (実績)		2026/3 (計画)	
		2025/3	2026/3	2025/3
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



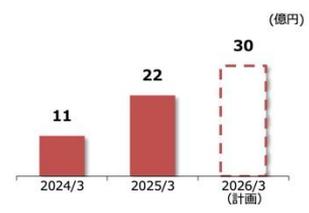
Copyright © 2025 The Chiba Bank, Ltd. All Rights Reserved.

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]

既存経費の削減実績 (中計累計)



経費は、賃上げによる人件費増加や、戦略的投資による物件費増加により46億円の増加となりましたが、OHRはトップライン向上により連結で約2.3ポイント改善しております。

既存経費の削減を並行して進めながら、経費増加を大きく上回るトップラインの増加を実現しております。

与信関係費用は増加したものの、不良債権比率は引き続き低位

(億円)	2024/3	2025/3	前週比	2026/3	前週比
				(計画)	
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



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

与信関係費用は102億円の計上となりました。不良債権比率は0.91%と、引き続き高い資産健全性を維持しております。

与信状況の正確な把握 / 伴走支援の実施

### ストレステスト

テスト対象：全与信先

**マイ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

↓

**マクロ要因に基づく抽出**

マイ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)	マイクロ要因	マクロ要因	合計	年間
2026/3期上期	68	20	88	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、マイ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5.2%)

(億円)	マイクロ要因	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	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**

対象融資先の新規指定・解除  
取組方針を協議

委員長：審査担当役員

### 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%

**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%

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)

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

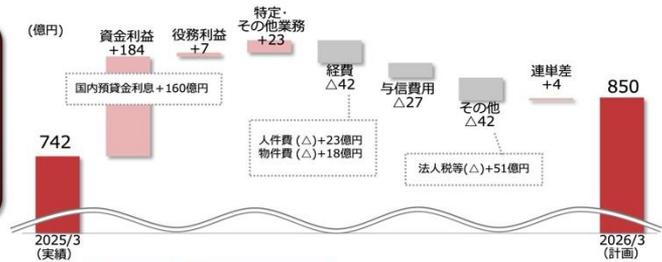
ストレスシナリオにおける今期のストレス下の新規発生見込み額は、合計で202億円となっております。本試算は、昨年度下期に検証対象を拡大し、かつ米国相互関税の影響を加味したものです。

今期の業績計画には、新規発生120億円を織り込んでおりますが、スライド左下に記載の前期下期の新規発生実績が予測の50%程度、予防的前倒し引当を除いた実績では30%程度であったことから、保守的な計画となっております。

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

単体	(億円)	2025/3	2026/3	前期比
			(計画)	
業務粗利益		1,865	2,081	215
資金利益		1,567	1,752	184
役員取引等利益		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	前期比
			(計画)	
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)



資金利益	(億円)	2025/3	2026/3	前期比
			(計画)	
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
役員取引等利益		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



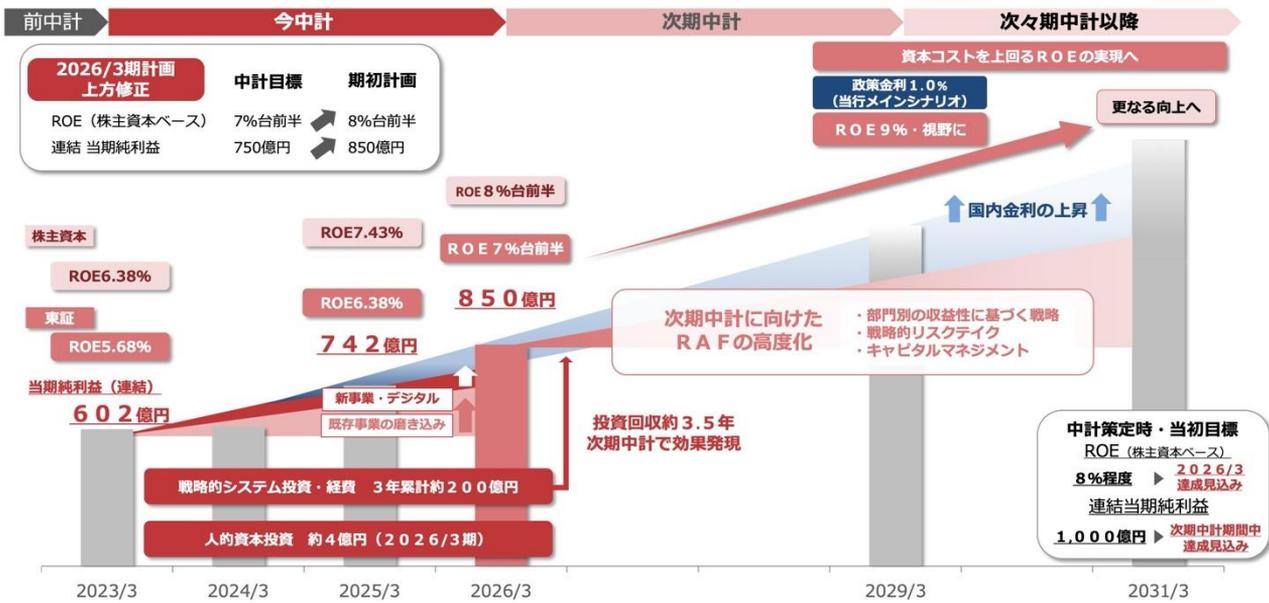
Copyright © 2025 The Chiba Bank, Ltd. All Rights Reserved.

※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)

今期の業績計画です。資金利益を中心に、業務粗利益は 215 億円の増加、役員取引等利益は法人ソリューションを中心に 7 億円の増加を見込んでおります。株式等関係損益は 20 億円の増加、与信費用は 27 億円増加の計画としております。

これらの結果、連結の当期純利益は前年比 107 億円増加の 850 億円を計画しております。なお、この計画値には政策金利引き上げを織り込んでおりません。

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



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

16

中計最終年度の財務目標は1年前倒しでおおむね達成し、最終年度のROEおよび連結当期純利益計画を引き上げました。

次期中計については、詳細を議論しているところではありますが、当行メインシナリオである政策金利1.0%を想定した場合、次期中計最終年度・2029年3月期には、東証基準でROE9%を超えることが視野に入っております。

また、2031年3月期の目指すべき目標として、株主資本基準のROE8%程度、連結当期純利益を1,000億円としておりましたが、ROEについては今期、連結当期純利益については次期中計期間中に達成見込みです。

目指すべき2031年3月期の目標は、政策金利1.0%前提のもとでは、東証基準のROEで10%以上、連結当期純利益で1,300億円超を目指すべき目標として現在のところ考えております。

日銀の政策金利変更に伴う利上げ効果を試算



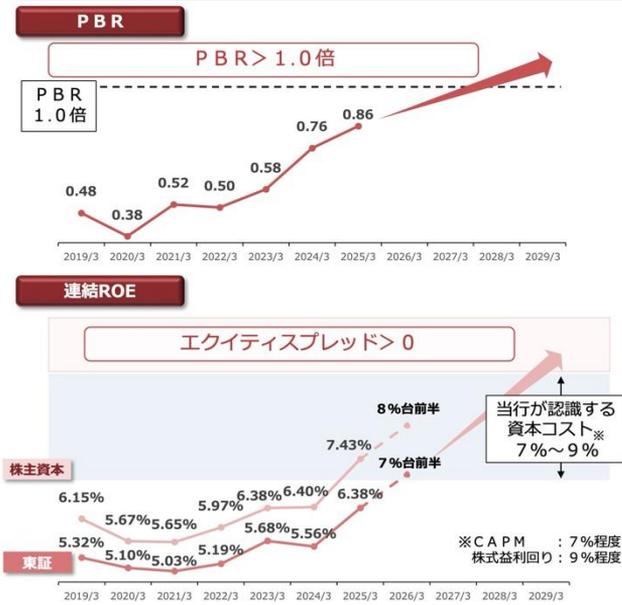
Copyright © 2025 The Chiba Bank, Ltd. All Rights Reserved.

金利上昇影響のシミュレーションとして、今年度の資金利益計画に対する増益計画を試算しております。

中央、現在の政策金利 0.5%が継続した場合のシミュレーションについては、次期中計最終年度に向けて 180 億円前後の増益効果、右側、政策金利のターミナルを 1.0%と想定した場合のシミュレーションでは、同様に 450 億円程度の増益効果が見込まれます。

なお、このシミュレーションには今後のポリューム増加効果は含めておりません。

ROEは着実に向上 / PBR 1倍超に向け、成長戦略・キャピタルマネジメントを強化



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

成長戦略

※パーセル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

<b>不動産ファンド</b> ✓ 2号・3号案件の組成 ✓ 安定稼働時ROE 20%超	<b>再生エネ発電設備</b> ✓ 大型発電設備取得 ✓ 2025/3当期純利益 RORA 3%程度※	<b>パイアウトファンド</b> ✓ 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
<b>DX投資</b> ✓ 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)		<b>キャッシュレス</b> <b>広告事業</b>
<b>インオーガニック投資</b> <b>エッジテクノロジー子会社化</b> (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**

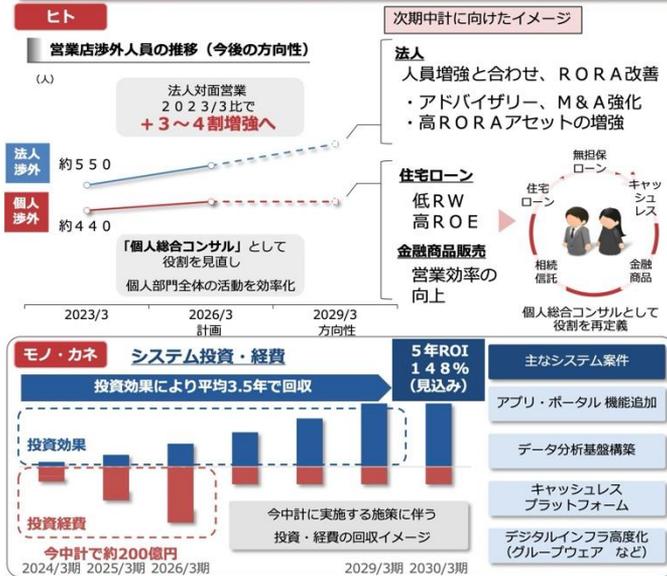
- 成長投資、還元への合理的な資本配分
- 政策保有株式・純投資株式の削減(2024年11月に目標設定)

今中計の取り組みにより、PBR、連結ROEは着実に上昇しております。

左下にお示したように、資本コストについて、市場動向を踏まえて再検証を行った結果、CAPMで7%程度、株式益利回りベースで9%程度と認識しており、エクイティスプレッドがプラスとなる東証ベースROE9%を目指し、PBR1倍超を実現したいと考えております。

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



持続的な成長：連結当期純利益 計画



収益貢献開始済みの取組み

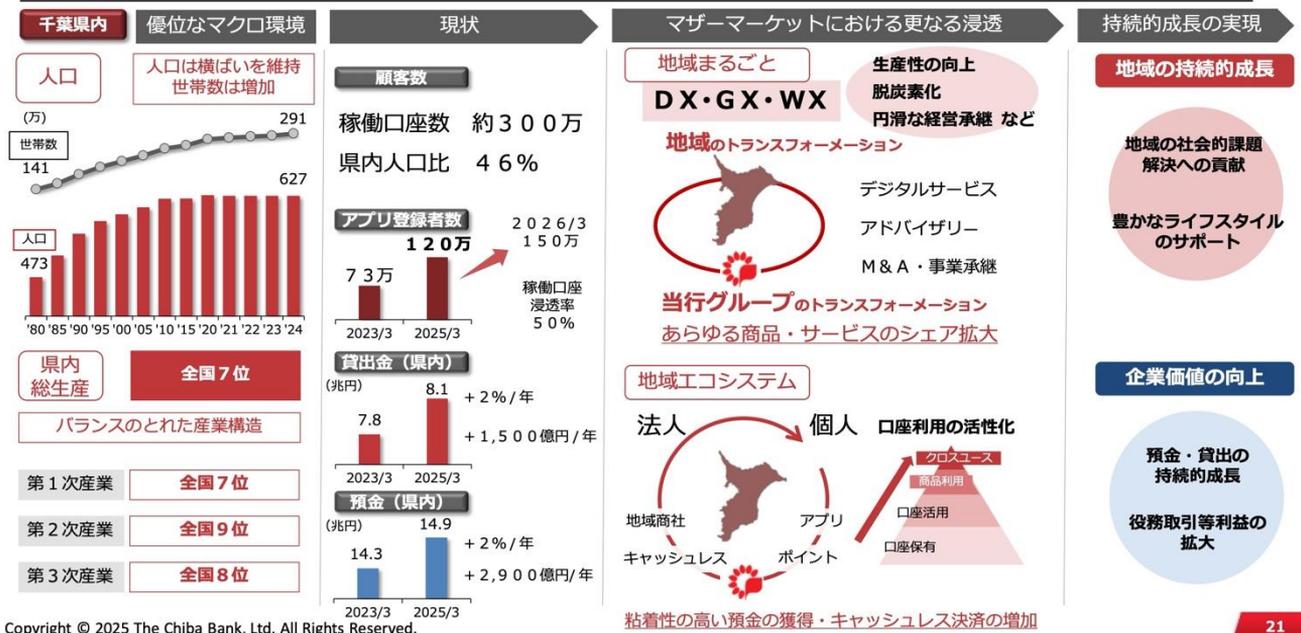
アプリ（ローン ほか）	カードローン契約の約5割をアプリ化
ネットローンセンター	新たな住宅ローンチャネルとして運営開始
投信4大施策	ポートフォリオ型提案の浸透
キャッシュレス	会員数・加盟店数・取扱高の拡大
不動産ファンド	3号案件を執行
広告事業	媒体事業を中心に事業化済み、コンサル事業強化へ
ちばぎん商店	地域商社事業に加え住宅コンシェルジュサービス開始
ひまわりグリーンエナジー	再エネ発電設備の取得
エッジテクノロジー	子会社化・シナジー創出へ
ソニー銀行連携	サステナビリティリンクローン・外貨両替

経営資源配分についてです。ヒトについては、法人対面営業を強化する他、個人営業の個人総合コンサル化により、活動の効率化を進めてまいります。

左下、投資・経費については、今中計累計でシステム投資経費200億円の投下を計画しており、平均回収期間3.5年であることから、次期中計でその成果を回収する計画となっております。

右側、新事業・デジタルの取り組みについては、前期実績でプラス10億円、今期見込みがプラス15億円となっており、徐々に収益化が進展しております。

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



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

当行の成長に向けた考え方について、千葉県、県外、全国の三つのエリアに分けご説明します。

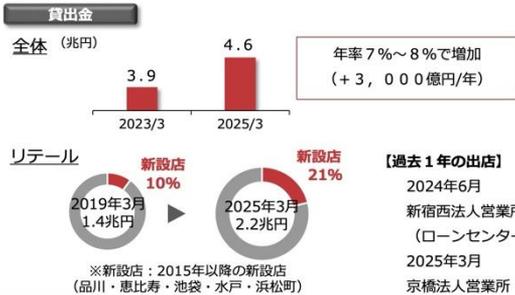
まず、マザーマーケットである千葉県については、左にあるとおり、人口動態や経済規模などにおいて優位なマクロ環境にある中、県内の50%近い方が稼働している口座をお持ちである他、アプリの登録者数、貸出金、預金など、強い営業基盤が構築できております。

当行グループのデジタル、脱炭素、働き方や生産性に関する変革を地域の変革につなげていく、地域まるごとDX・GX・WXを進めることで、アドバイザーを含めたあらゆる商品・サービスのシェアの拡大を図ってまいります。

加えて、ポイントサービスをロイヤリティプログラムと一体的に提供することで、地域内の個人と法人が好循環を生み出す経済圏、地域エコシステムの構築を目指し、こうした取り組みにより地域の持続的成長と当行グループの企業価値向上を両立していきたいと考えております。

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ム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



**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

与信判断・管理の高度化

住宅ローン

競争力の向上

**ファイナンス分野での連携**

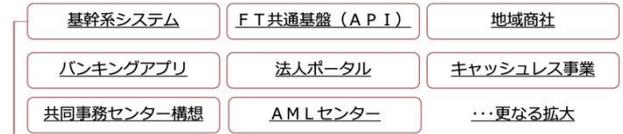
他行口座連携による事業実態把握の強化

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

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、プラットフォームとしてサービスを展開



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）

共同化済み5行

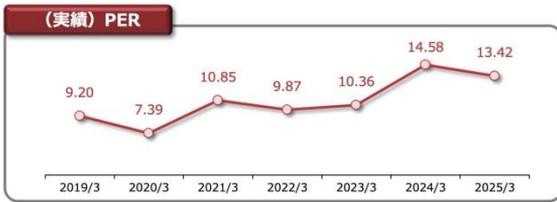
新たに移行を検討



県外については、成長ドライバーとして貸出を伸ばしながら、リスク管理との両立を図っていきます。新規出店を進めるとともに、アライアンスによるプレゼンスの向上、AI格付、AIスコアリングや他行口座連携による経営実態の把握を強化してまいります。

全国については、TSUBASAアライアンスを通じて、プラットフォームとしてさまざまなサービスやシステムを広げてまいります。次期基幹系システムについては、2028年から2030年にかけて、共同化行5行が順次移行予定であり、現在、群馬銀行が新たに本システムの移行を検討しております。

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



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
- 経費効率の向上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

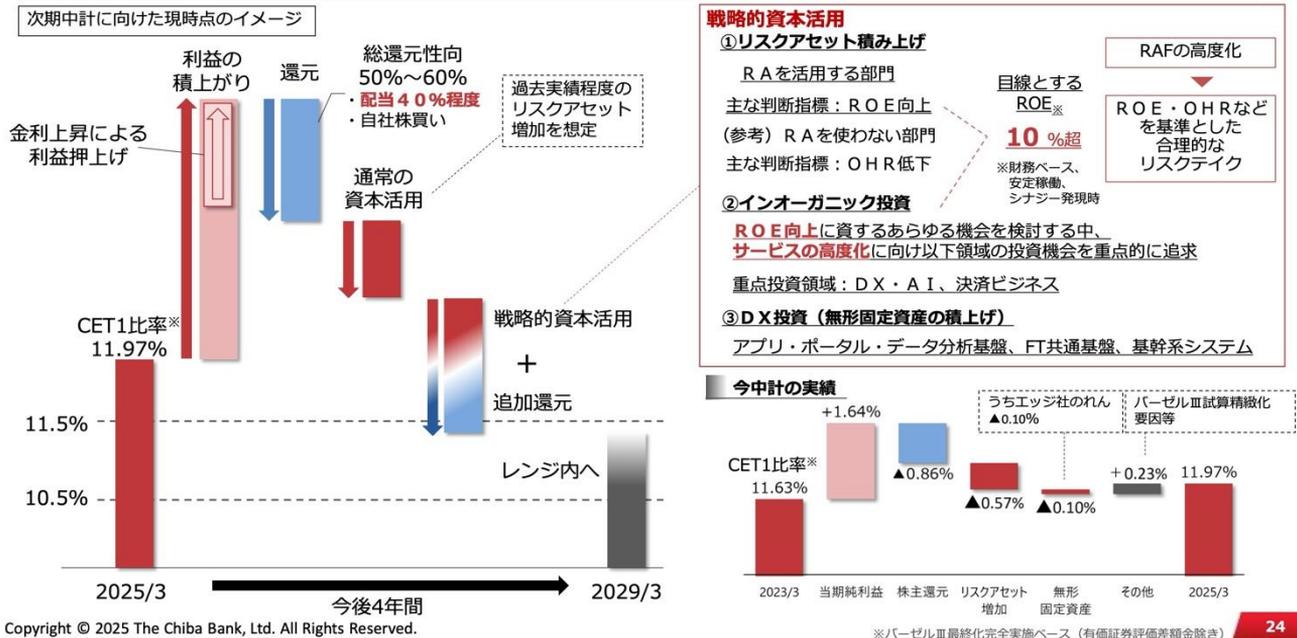


Copyright © 2025 The Chiba Bank, Ltd. All Rights Reserved.

資本コストを引き下げるためには、業績予想の精度向上を図るとともに、当行が抱える事業リスクを適切に開示し、投資家の皆さまのリスク認識を下げる必要があると認識しております。

事業リスクに対しては、当行の財務上の強みである不良債権比率、OHRを一層低下させることで、事業の安定性を向上させております。また、安定した財務基盤を築くことで、収益のぶれを抑制し、業績計画を上回る着地を継続しております。

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



キャピタルアロケーションについては、今後積み上がる利益に対して、ベースとなる還元および貸出金残高の増加を中心とした通常の資本活用を行った上で、ターゲットレンジに向け、戦略的な資本活用、および追加的な還元を活用してまいります。

戦略的資本活用については、現在、次期中計での本格的な活用に向け、RAFの高度化に取り組んでおり、ROE、OHRなどを基準とした合理的なリスクテイクを行っていく方針です。

リスクアセットを活用する部門や、インオーガニック投資においては、ROE目線を10%超とした投融資判断を行う他、リスクアセットを使わない預かり、キャッシュレス、相続信託などの部門については、当行グループのOHRの低下に寄与するかどうかという基準で判断を行ってまいります。

また、DX投資についても引き続き強化を行ってまいります。

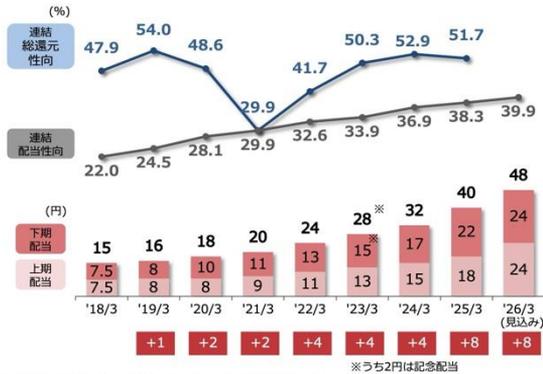
なお、試算段階ではありますが、メインシナリオにおける戦略的資本活用・追加還元への活用余力は、次期中計最終年度までの期間において、CET1比率ベースで1%から2%程度と見込まれております。

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**  
配当性向：35%を上回る水準  
長期的には40%を目指す

**見直し後**  
配当性向：40%程度



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

TSR (株主総利回り)



配当成長率 (1株あたり配当金額)



株主還元については、長期目標としていた配当性向 40%程度に見直し、年間 8 円の増配としております。

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



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

純投資株式の保有状況・削減方針

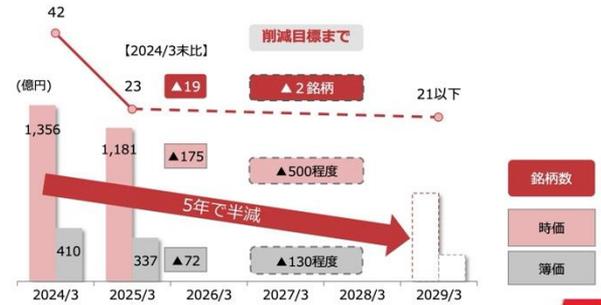
保有意義

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

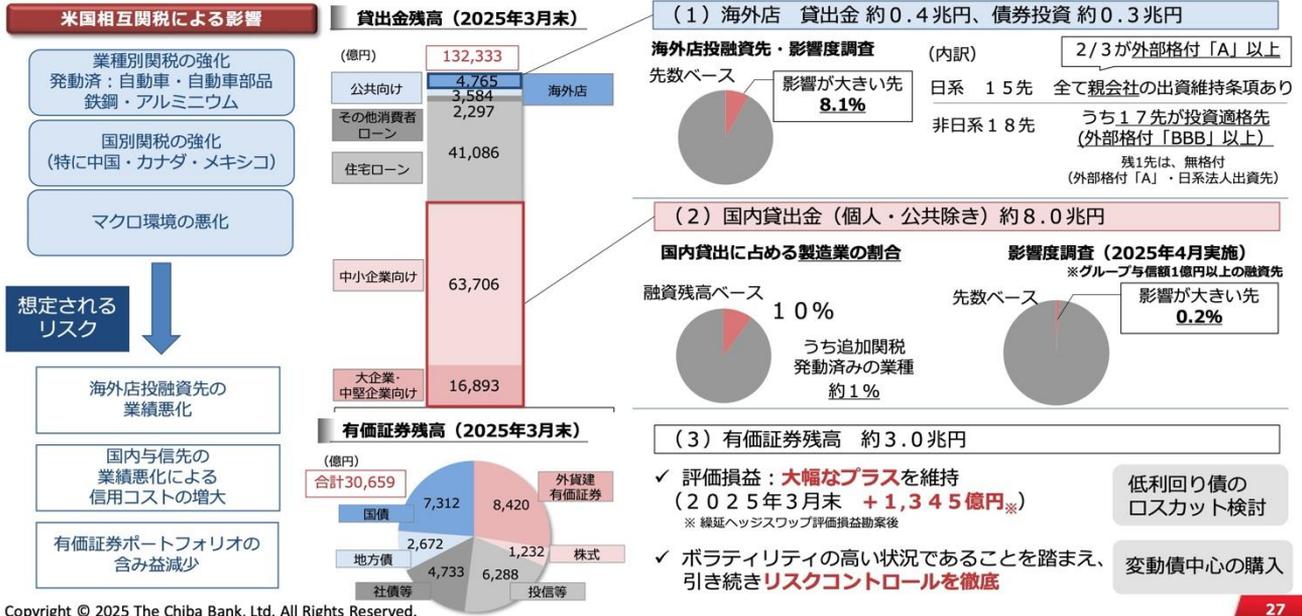


26

左側、政策保有株式の対純資産比率はやや増加しましたが、子会社化したエッジテクノロジーを除いたベースでは、着実に減少しております。

右側、純投資株式については、計画を上回るペースで売却を進めました。

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。

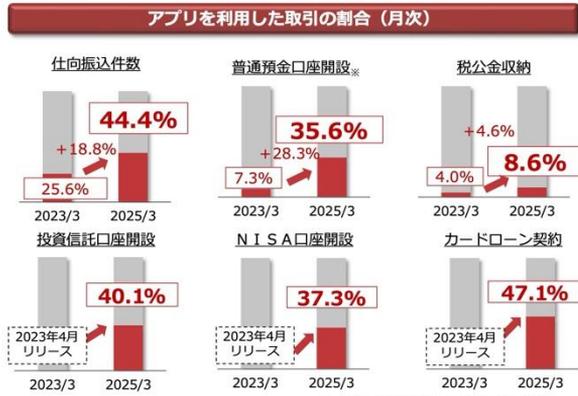


Copyright © 2025 The Chiba Bank, Ltd. All Rights Reserved.

米国相互関税の影響については、海外店投融資、国内貸出金、有価証券ポートフォリオに関連するリスクが想定されますが、現状は軽微な影響となる見通しです。

海外投融資については、右上に記載したとおり、信用度の高い先に厳選した投融資を行っており、関税影響によるデフォルトリスクは限定的です。国内貸出金、有価証券ポートフォリオについては、ここまでにご説明したとおりです。

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



仕向振込におけるデジタル化の効果

項目	2021/3期 上期	2025/3期 下期	増加率
振込件数	269万	391万	+45%
振込手数料全体	7.6億円	10.3億円	+35%



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
  - お客様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

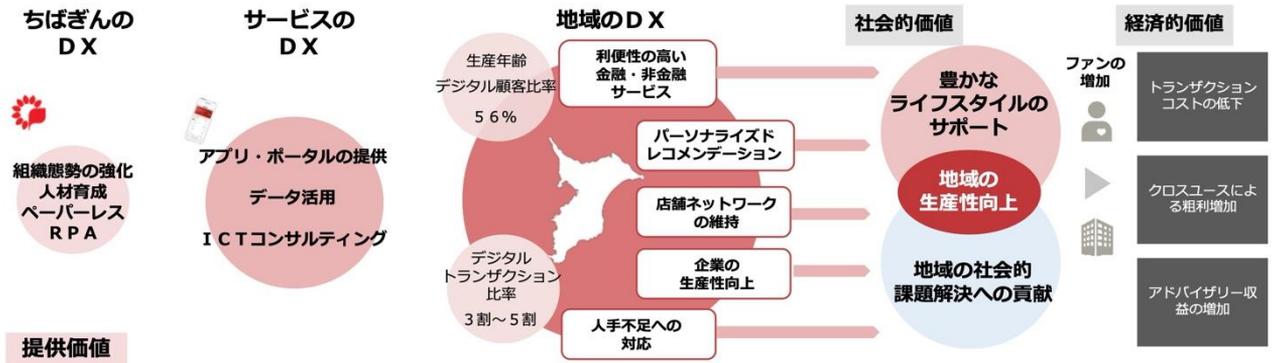
※1 ちばぎんアプリ登録者数÷個人の稼働顧客先数 ※2 デジタル顧客：ちばぎんIDの登録またはインターネットバンキング契約のある先  
 ※3 15歳～64歳のデジタル顧客数÷稼働顧客数 ※4 月1回以上アプリを起動したユーザー数÷月末時点のアプリ登録者数

お客さまに、便利で役に立つ、魅力ある商品・サービス、顧客体験を提供し続けていきたいと考えており、そうした変革の手段がDXです。

これまででも繰り返しご説明しているように、アプリを利用した取引割合は3割から5割となっており、利便性向上による取引活性化、取引あたりのコスト低減につながっております。

右側のとおり、稼働顧客へのアプリ浸透率、生産年齢顧客に占めるデジタル顧客の比率は上昇しており、アクティブ率、ストア評価も高い水準を維持しております。

地域の生産性向上に向けて、「地域まるごとDX」を目指す



DX基盤



銀行の中のDXを進め、サービスのDXを進め、地域のDXに貢献し、地域の生産性を向上させていくことがわれわれのゴールです。地域まるごとDXの取り組みを加速させていくため、成長投資を推し進めながら、さらなるトランスフォーメーションを実現してまいります。

シナジー領域ごとの取組みは着実に進捗



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

30

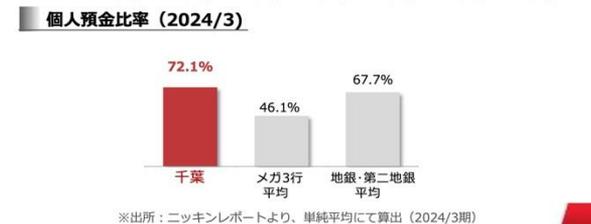
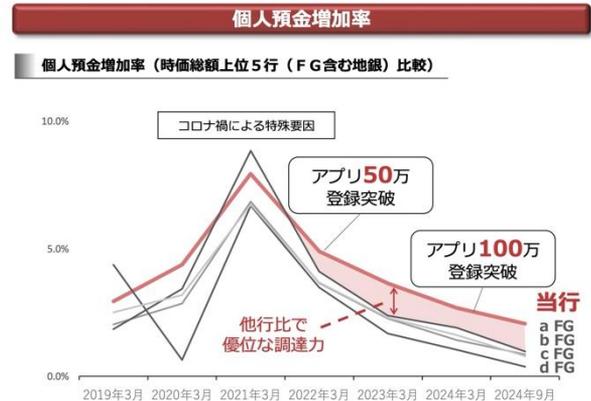
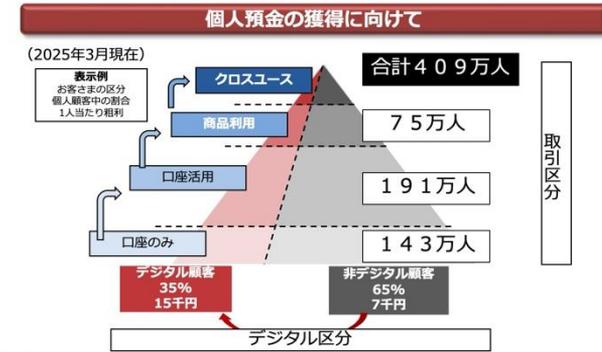
完全子会社化したエッジテクノロジーとの協業は着実に進捗しております。活用領域Iのデータ活用により、お客さまのニーズを予測するニーズランクモデルの高度化、活用領域IIの各業務プロセスへのAI活用により、合計5億円程度のシナジー効果を今期見込んでおります。

活用領域IIIでは、取引先提案を本格的にスタートし、既に複数社において成約した他、面談の中で取引先の高いニーズを確認できております。

AI教育については、エッジ社が提供する教育プログラムであるAIジョブカレを導入し、基礎編であるAI編については全職員が受講済みで、専門的なデータサイエンス編は任意受講ですが、約100人程度が受講を完了しました。

今後、全職員へ日本ディープラーニング協会が実施するG検定の受講を推奨していくことを検討しており、AIネイティブと言えるような企業グループを目指してまいります。

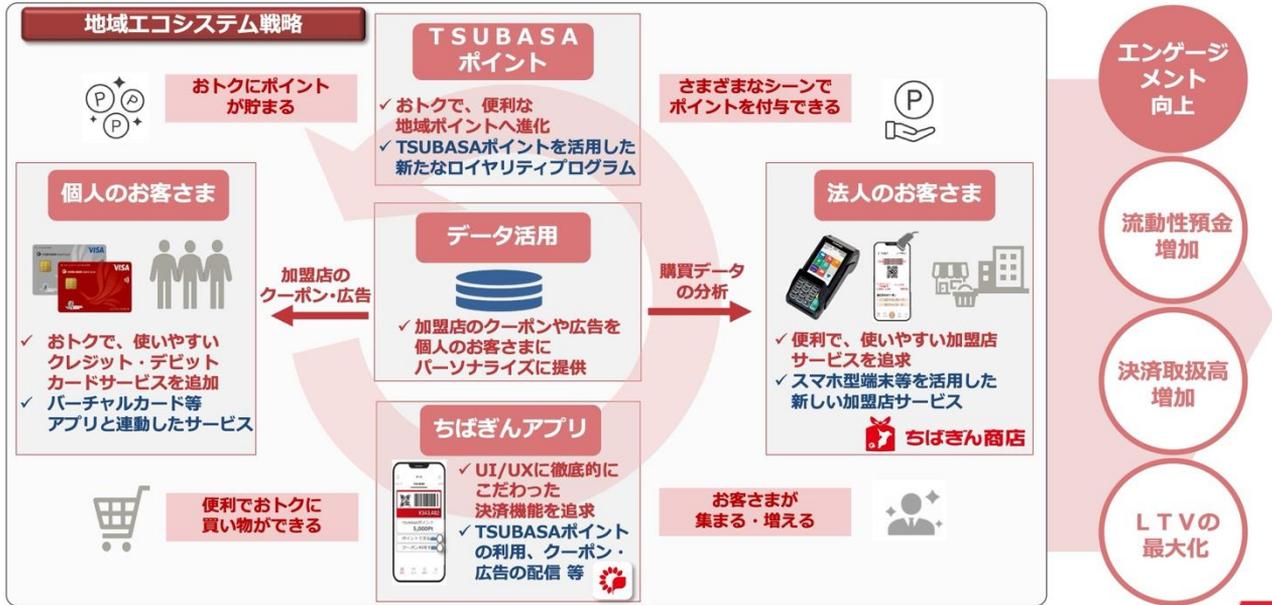
預金増加率は、他行比で優位な水準を維持



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

足元、金利の上昇に伴い、預金獲得の重要度が一層高まっていると認識しております。大きなコストをかけることなく、利便性の向上と、口座の活性化を通じて個人預金を増加していくことが当行収益に直結するものと考えており、デジタルの利便性を高め、最高の顧客体験を構築することで、粘着性の高い預金を積み上げていきたいと考えております。

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



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

32

当行の地域エコシステム戦略についてです。先日のIR Dayでもご説明しましたので、簡単にご説明します。

当行では、アプリとキャッシュレスと地域商社を含めて、地域エコシステムとして展開していく計画です。地域経済の活性化に貢献していくとともに、当行にとってお客さまのエンゲージメント向上、粘着性の高い流動性預金の増加、決済取扱高の拡大、ライフタイムバリューの最大化につながっていくものと考えております。

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



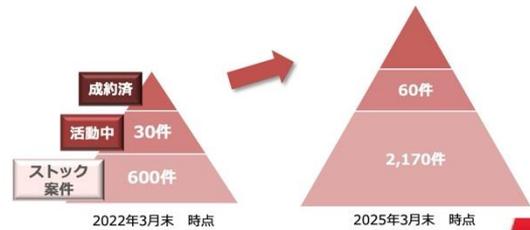
Copyright © 2025 The Chiba Bank, Ltd. All Rights Reserved.

案件ストック

アドバイザー業務



M&A・経営承継業務



ファイナンス系の収益がこれまでの法人ソリューション収益の大部分を占めておりましたが、非ファイナンスソリューションについても、足元でしっかりと強化しており、今後の成約につながるストック案件も大きく増加しております。

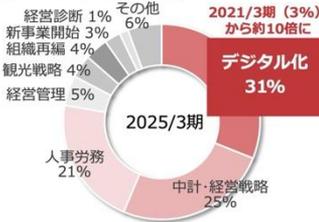
アドバイザリー業務を通じ、企業の経営課題に対しあらゆるサポートを行う

アドバイザリー業務

トスアップ件数・役員利益



内訳



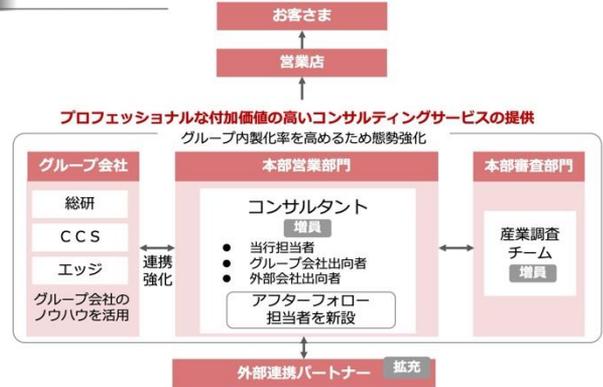
**ICTコンサルティング**

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ー特定先等



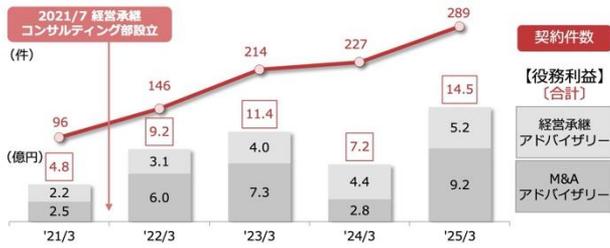
Copyright © 2025 The Chiba Bank, Ltd. All Rights Reserved.

アドバイザリー業務については、外部専門家と連携し、経営戦略の策定など、一社一社、オーダーメイドで課題解決のサポートを行っており、ご相談件数は毎年増加しております。今後もグループ化したエッジ社も活用し、行内体制の整備を進めていく方針です。

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

役員利益・契約件数



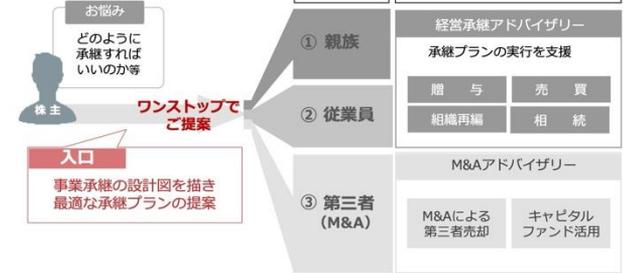
M&A業種別実績



人員数 (営業担当)



活動態勢



情報連携



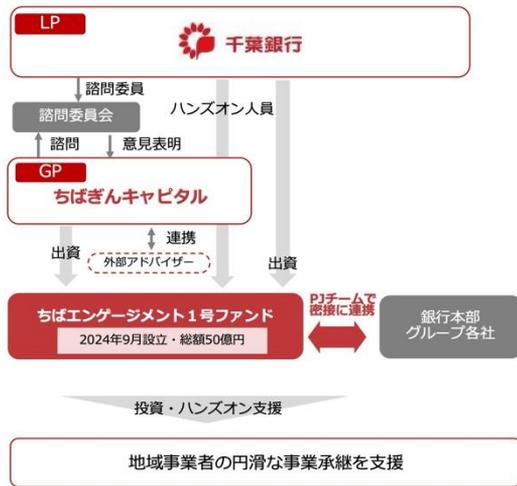
ストック案件数



M&A・事業承継については、前期収益が過去最高の14億円となり、これまでストックしてきた案件が成約に結び付いております。

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



昨年9月に、対象企業の株を100%保有できるバイアウトファンド「ちばエンゲージメントファンド」を立ち上げ、1号案件を実行しました。

地元企業の円滑な事業承継、雇用の維持、企業価値向上サポートすることで、地域経済とともに持続的に発展していくことを目指しております。

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＞

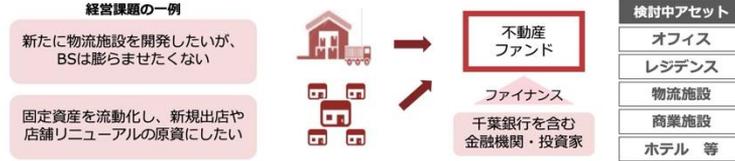
- 「地域の賑わい創出」
- 「地域の人々の豊かなライフスタイルの実現」

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



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

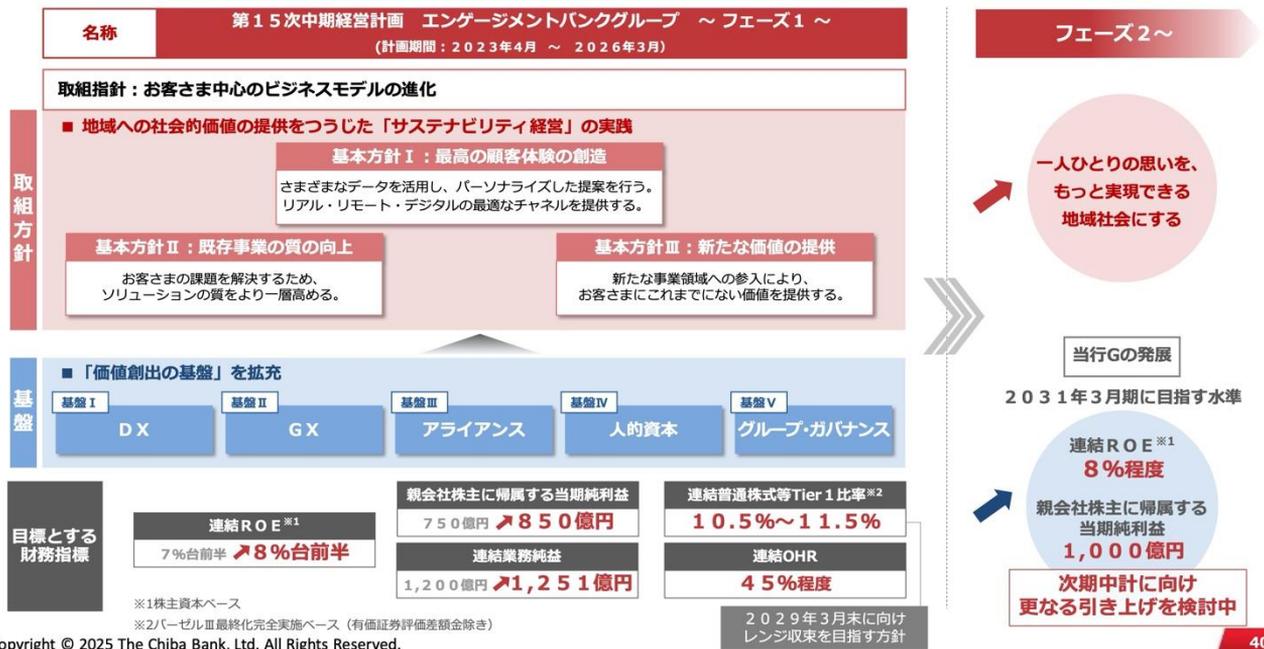


取引先の課題解決 自動車ディーラー店舗の底地を裏付資産とした取組



不動産ファンドについては、昨年8月に千葉県内で最大のオフィスビルであるワールドビジネスガーデンを裏付資産としたファンドを組成し、3月にも第3号となる案件に取り組んでおります。

不動産ファンドへの投融資については、安定稼働時のROEが非常に高く、当行収益にも大きく貢献するものと考えております。



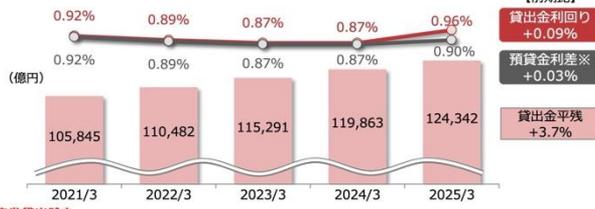
Copyright © 2025 The Chiba Bank, Ltd. All Rights Reserved.

今中期経営計画最終年度となり、目標となる財務指標目標を引き上げました。

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位未満切捨て後の数値を差引き算出



財務省貸出除き

	2021/3	2022/3	2023/3	2024/3	2025/3
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

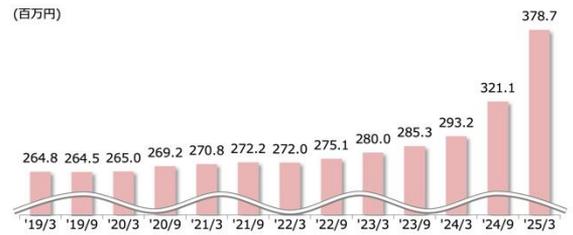


【参考】為替レート（月末TTM）

1ドル	2021/3	2022/3	2023/3	2024/3	2025/3
	110.71円	122.39円	133.53円	151.41円	149.52円

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

円貨貸出 1日当たり資金利益（単体）



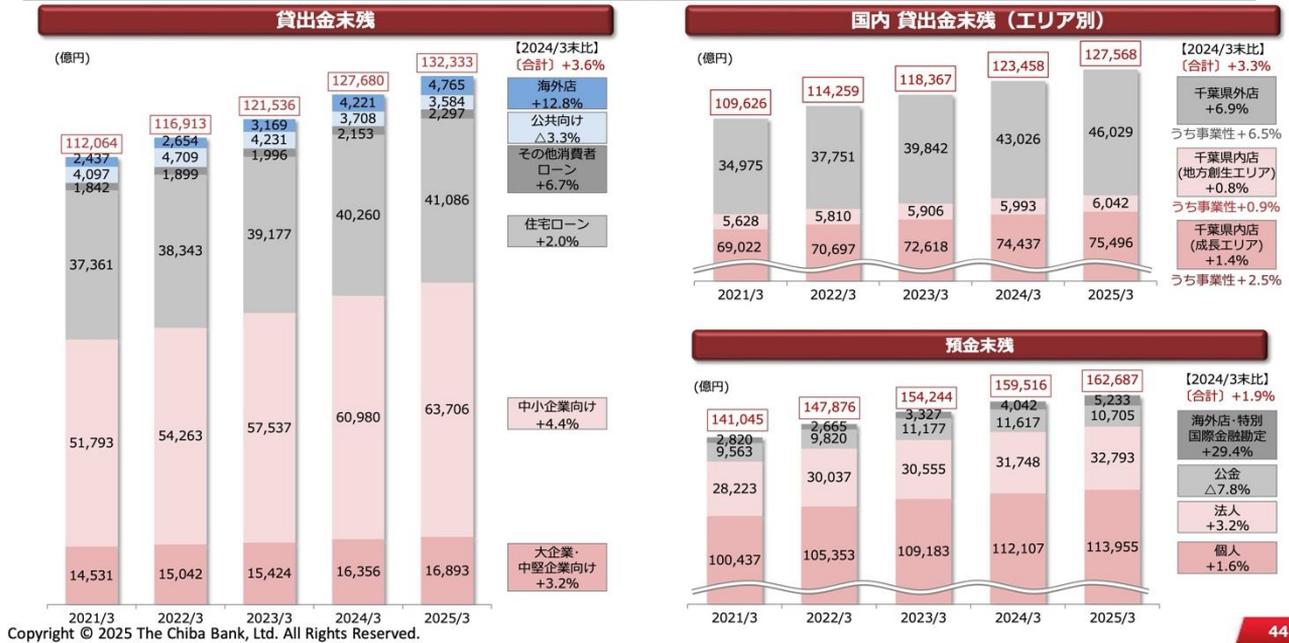
一般事業者向け貸出金実行額推移



当行の強みに沿って、足許の状況をご説明します。

まずは、営業基盤についてです。左上のグラフに記載のとおり、国内部門の貸出金利回りは16期ぶりに反転しました。

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



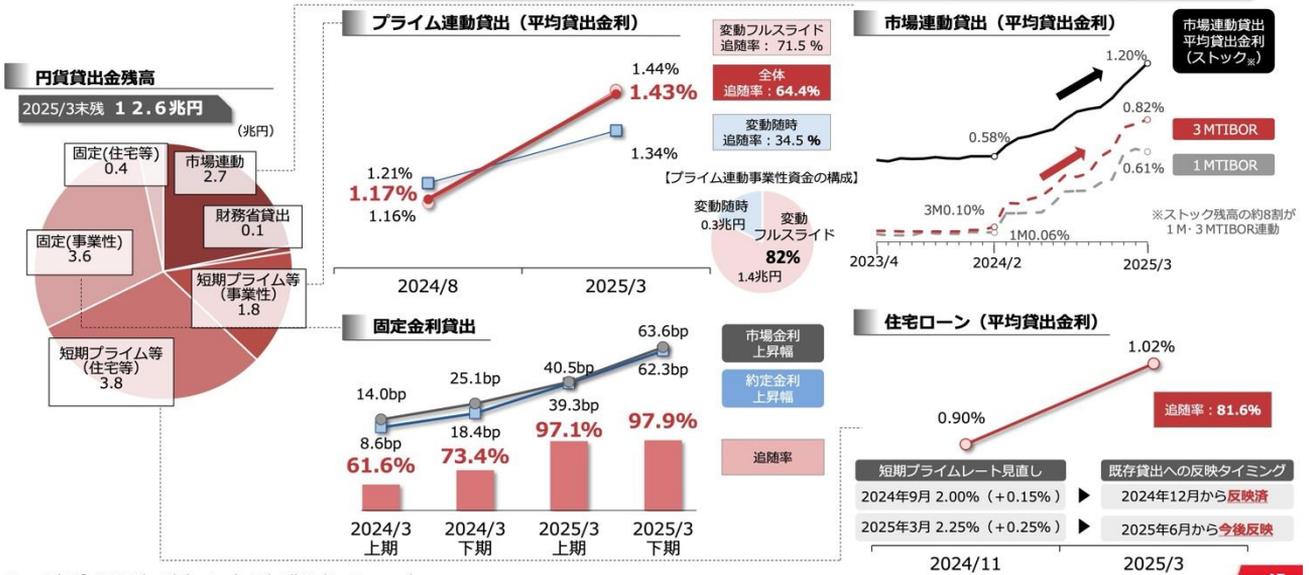
貸出金末残は、前年比で約 4,600 億円、3.6%の増加と堅調です。中小企業向け、大規模企業向けともに事業者向け貸出が順調に増加した他、住宅ローン、その他消費者ローンも増勢を維持しております。

特に、2024 年度の設備資金実行額は約 6,600 億円と、前期比 12%増加し、コロナ前の 2020 年 3 月期を 25%上回る水準となっております。

右下のグラフの預金についても順調に増加しており、全体で約 3,200 億円、1.9%の増加、うち 58%は個人預金の増加によるものです。

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

事業性貸出・住宅ローンの利回り改善



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

足許の金利上昇の取り込みについてです。金利感応度に関わらず、全ての貸出金について高い追随率で金利が上昇しております。

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

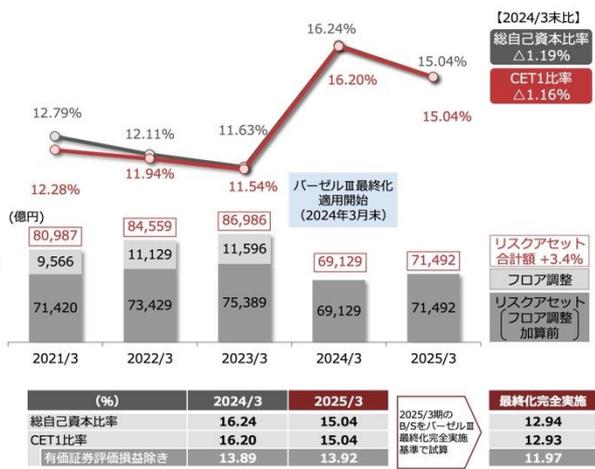
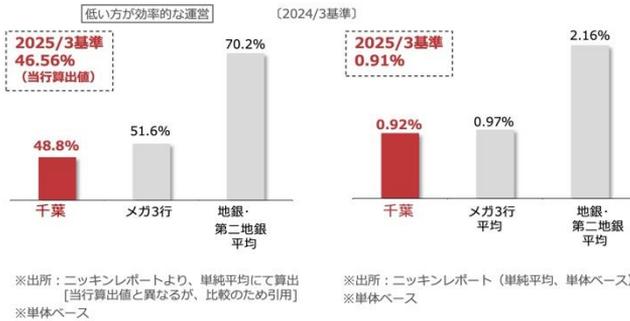
低OHR / 低不良債権比率

連結 自己資本比率・リスクアセット額

OHR他行比較

不良債権比率他行比較

※ 速報値



■ 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

財務基盤は、左のとおり、OHR、不良債権比率については他行比低位であり、経費効率、資産健全性は地銀トップクラスだと考えております。

こうした財務体質を背景に、自己資本比率についても、2025年3月末のバゼルIII最終化完全実施基準・有価証券評価差額金除きのCET1比率は11.97%であり、50%を超える総還元を行っている中でも十分な水準を維持することができております。

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) <b>New</b>
融資管理システム	第四北越・北洋・東邦

- API連携：顧客基盤を生かしたサービスの開発

#### 「T&I」API共通基盤の個人ユーザーID数

年度	個人ユーザーID数 (万)
'21/3	108
'22/3	171
'23/3	255
'24/3	332
'25/3	413

うち、千葉銀行

T&I 全体



### 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」

銀行	メイン先数 (万社)
みずほ	6.0
りそなHD	6.9
三井住友	7.5
三菱UFJ	9.3
TSUBASAアライアンス	14.0

### 共同出資会社の活動

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

TSUBASA アライアンスは、基幹系システムを皮切りに、幅広い分野での連携により、トプライン向上、経費抑制効果を発揮しております。

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

**千葉・武蔵野アライアンス**



経営統合によらない  
新たな地銀連携モデル

進化した地方銀行の姿を実現

- あらゆる分野の共同化・共通化を加速
- 首都圏における存在感の拡大



**主な取組み**

- **海外における協業:** New  
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**



首都圏を地盤とした地銀  
トップ行同士の連携

トップ地銀同士のノウハウを展開

- 法人分野を中心に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



新5か年計画（2024年4月~2029年3月）

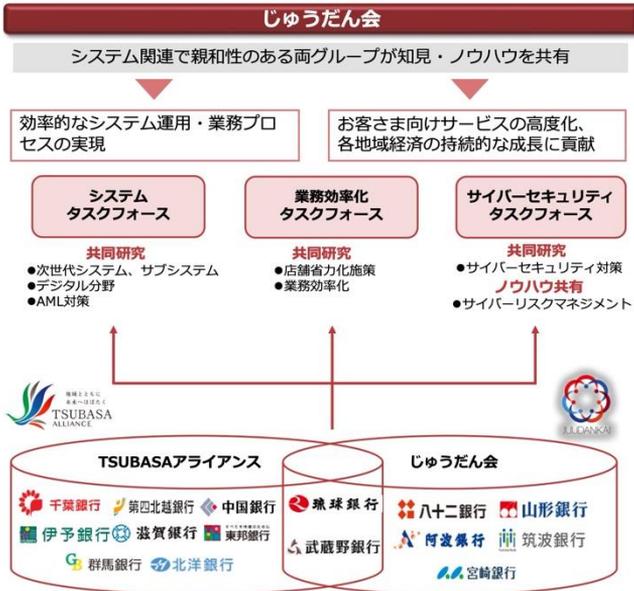
**首都圏のプレゼンス向上**

~千葉・横浜だからこそできる お客さまのための価値創造~

<p><b>法人</b></p> <p>都内店を中心とする 営業店連携の拡充等</p>	<p><b>デジタル</b></p> <p>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</p>
<p><b>個人</b></p> <p>資産運用立国の実現に 資する連携等</p>	<p><b>サステナビリティ</b></p> <p>両行のESG戦略に貢献 する取り組みの強化</p>

首都圏のプレゼンス向上を目指した千葉・武蔵野アライアンス、千葉・横浜パートナーシップともに効果額を積み上げております。

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



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

**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

ひまわりグリーンエネルギー（株）をつうじてソニー銀行が非化石証書を購入（2025年3月） **New**

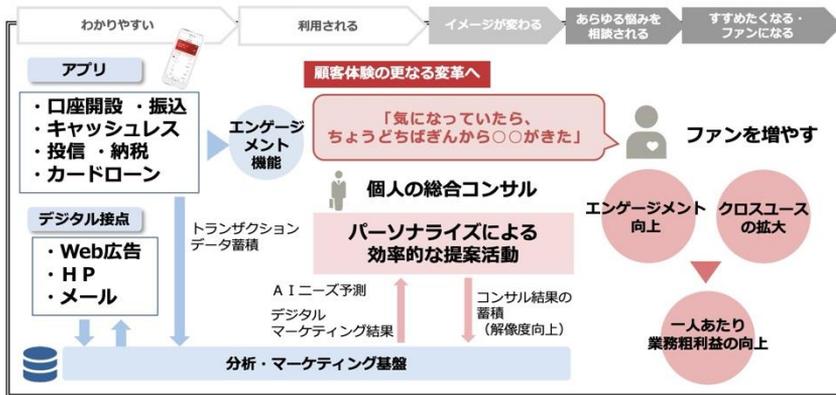
49

TSUBASA・じゅうだん会は、既の実施済みの共同化施策もあり、今後の複数の共同化施策案についても議論を開始しております。

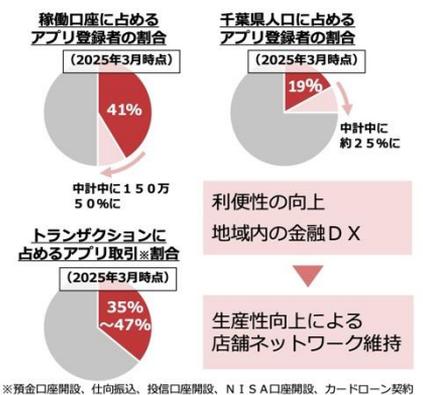
ソニー銀行との提携は、2025年4月には、房総横断鉄道たすきプロジェクトの企画において、車両3Dモデルである、たすきNFTを配布、またサステナブル分野の連携においては、ひまわりグリーンエネルギーによるソニー銀行への非化石証書購入仲介を実施しました。

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

個人ビジネスの目指す姿



地域のDX化



※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
- 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
- HPリニューアル (2025年8月予定)** (New)

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

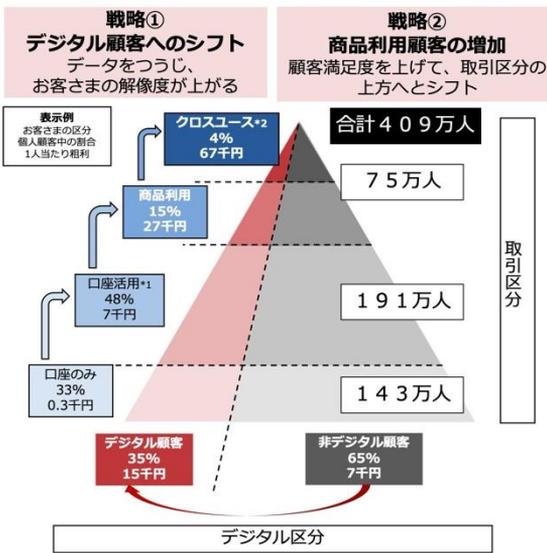
Copyright © 2025 The Chiba Bank, Ltd. All Rights Reserved.

個人ビジネスでは、アプリ、Web、ホームページ、メールなどのデジタル接点を通じて得られるあらゆるデータを統合し、活用する、分析・マーケティング基盤の構築が3月に完了しました。

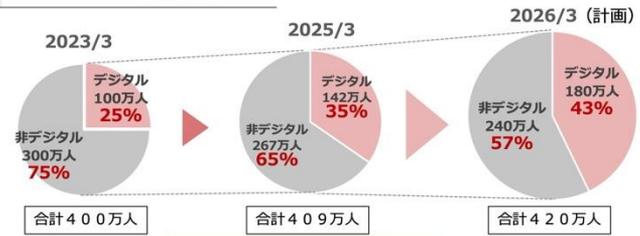
データ活用をさらに高度化させることにより、対面・非対面双方において、「気になっていたら、ちょうどちばぎんから〇〇がきた」と感じてもらえるような顧客体験のさらなる変革を進めてまいります。

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

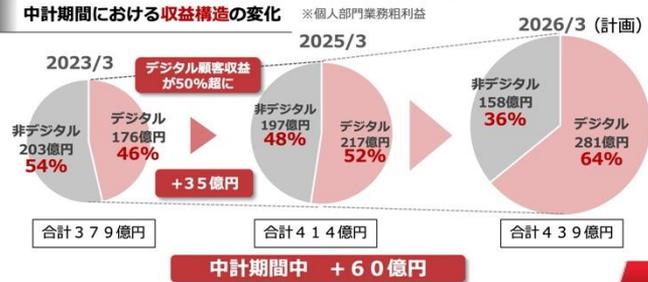
DX戦略に基づく個人役務収益向上プロセス



中計期間における人数構成の変化



中計期間における収益構造の変化



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

51

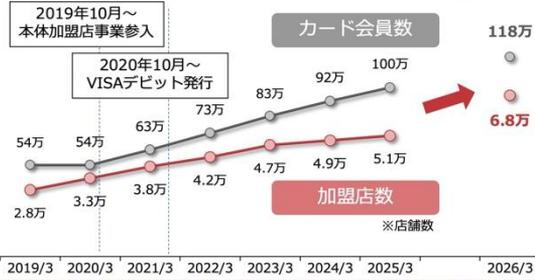
右上のとおり、顧客数は2023年3月末比で約9万人増加、うちデジタル顧客は142万人、35%となりました。

右下のとおり、この間、個人部門の業務粗利益は379億円から414億円へと35億円増加しました。

デジタル顧客を増やすとともに、データ活用によりお客さまの解像度を高め、商品・サービスの利用を促進することで、一人あたりの業務粗利益の増加を目指してまいります。

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



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

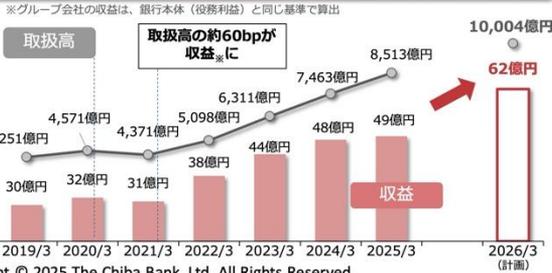
Soft Space との業務提携 (今後出資も検討)

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

グループ取扱高・収益

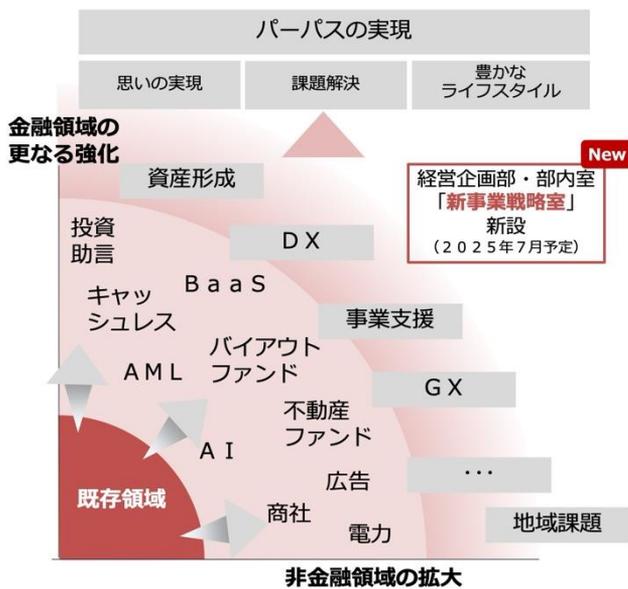


※グループ会社の収益は、銀行本体 (役員利益) と同じ基準で算出

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

また、プラットフォームを進化させ、お客さまの利便性向上を追求するために、新たにマレーシアの Soft Space というフィンテックベンチャーと提携しました。当社は、スマホ型の決済端末による加盟店システムや、アプリにおけるウォレット機能等に強みを持っており、よりよいサービスを提供してまいります。

新規事業の強化により、様々な領域における課題解決能力を高めていく



中計開始以降の主な取組み		(その他取組み詳細：P 72)
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・暮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
	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
アンチマネロン 会社設立 2023/11	2024/9	ちばエンゲージメントファンド1号を設立
パイアウトファンド	2024/12	エッジテクノロジー・完全子会社化
AI	2025/3	フレッシュファームちば・完全子会社化
第1次産業		

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

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

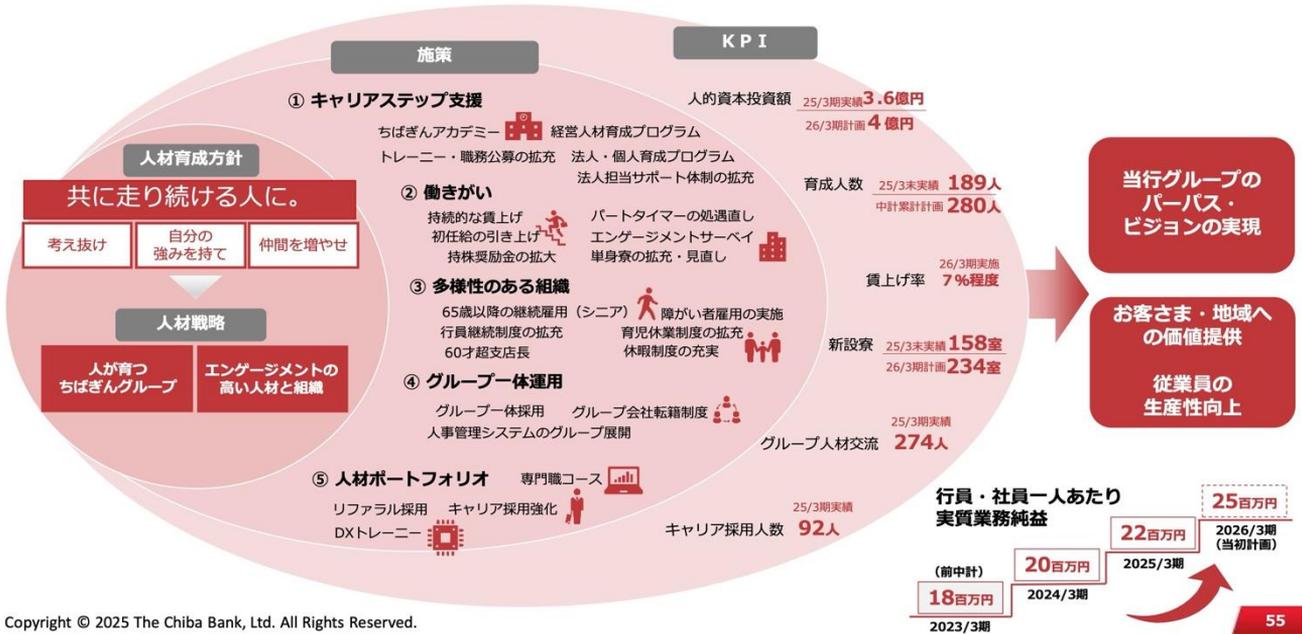
右側に、主な取り組みを記載しております。ちばぎん商店については、EC サイト、クラウドファンディング事業を中心に、2期連続で安定した黒字を確保し、住宅コンシェルジュサービスの本格展開に向けて、態勢を整備しております。

アンチマネロン領域では、第四北越・中国・北洋・野村総研との共同出資会社である TSUBASA-AML センターについて、2025 年 4 月に業務を開始しました。

また、当行グループの第 1 次産業の中核企業として、農作物の生産・販売を手がけるフレッシュファームちばを完全子会社化しました。

新事業のさらなる強化に向けて、7 月に経営企画部の部内室として新事業戦略室を新設、態勢強化を図ってまいります。

「2つの人材戦略」を柱とし、新たな社会的価値を創出する組織を構築していく



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

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

各種 KPI は記載のとおり進捗しており、右下にありますとおり、一人あたりの生産性を向上させてまいります。

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 → 28万円  
(2025年4月~) (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)

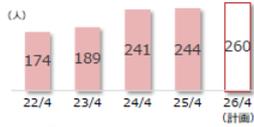
20口 → 40口

多様な人材の確保

新卒採用実績・計画

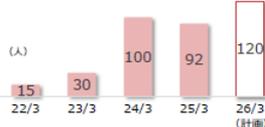
ポテンシャルの高い人材を積極的に採用

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



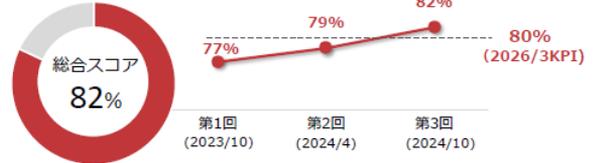
Copyright © 2025 The Chiba Bank, Ltd. All Rights Reserved.

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)



項目	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り組み、  
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

今年度も、昨年に引き続き平均7%程度の賃上げを実施します。賃上げの一環として、業績と従業員報酬の連動強化を図るため、持株奨励金制度を拡充します。左下に記載したように、採用競争力は引き続き高く、新卒採用・キャリア採用ともに積極的に行っていく計画です。

さまざまな取り組みを継続した結果として、職員のエンゲージメントスコアは、2023年10月の調査開始以降、継続的に上昇しており、引き続き職員の声をしっかり聞きながらPDCAを回すことで、多様な人材がモチベーション高く業務に取り組める環境を構築してまいります。

地域の脱炭素化により、千葉県全体の持続的な発展に貢献

ちばぎんグループの脱炭素の取組み



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とSCOPE1+SCOPE2を対象

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

2050年 千葉県の持続的な発展



電力供給

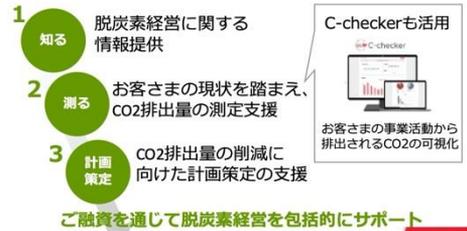


ひまわりグリーンエナジーによる発電

お客さまの脱炭素支援

- SDGs経営の支援**
  - 事業性評価へのESG要素の取り込み
  - 経営承継コンサルティング
- 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
- 法人のお客さま**
  - サステナ住宅応援割
  - SDGs割引ローン
- 個人のお客さま**

ちばぎんスマートローン (2025/4~) **New**

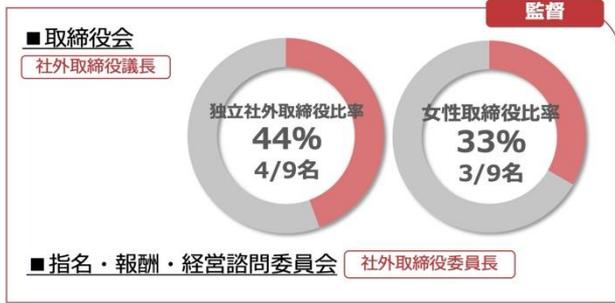


ご融資を通じて脱炭素経営を包括的にサポート

2031年のカーボンニュートラル達成に向け、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として、千葉県内金融機関初のZEB認証取得店舗を設置しました。

また、地域事業者の脱炭素経営を包括的にサポートする融資制度として、ちばぎんスマートローンの提供を開始しました。

ガバナンスの強化に向けた取組みを強化



監督

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



執行

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

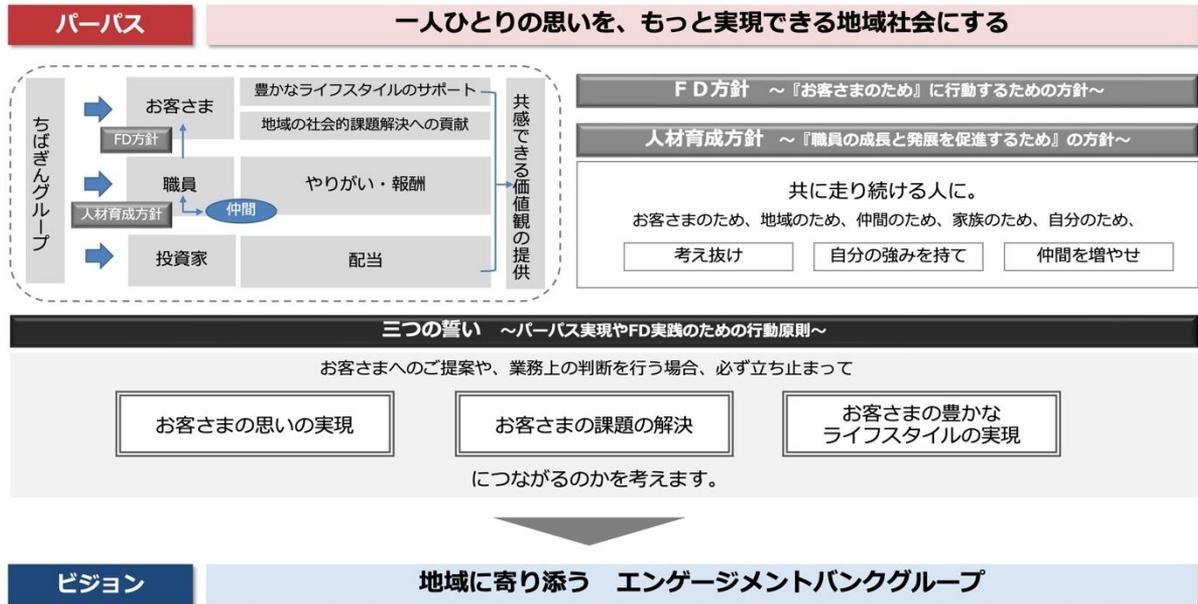
安全性と透明性の確保

- 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

グループ横断的なサステナビリティ経営を進めるため、4月にCSuOを新たに配置しました。



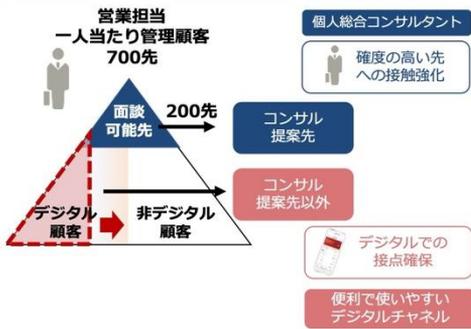
業務改善計画の進捗についてです。パーパス・ビジョンを経営の軸、役職員一人ひとりの判断の軸として、お客さまをはじめとする関係する皆さまからの信頼感回復に努めてまいります。

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

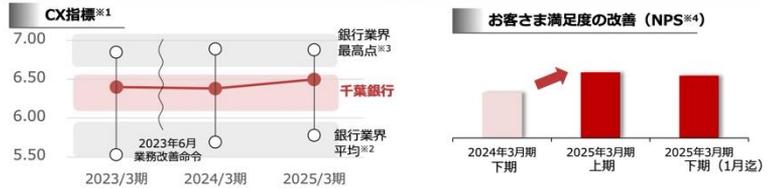


リアル・デジタルを組み合わせた営業活動



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

お客さまの声の収集・分析



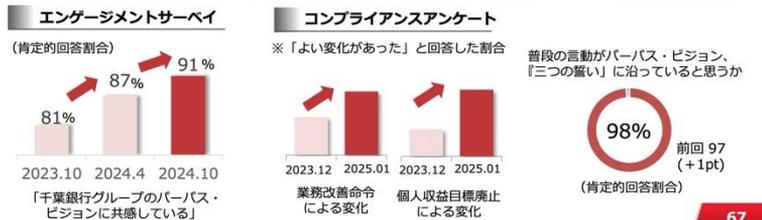
※1 CX指標は、株式会社野村総合研究所のCXMM®に準拠しています。CXMM®は株式会社野村総合研究所の登録商標です <https://www.nri.com/jp/service/solution/fis/cxmm>

※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®はペイン・アンド・カンパニー、フレッド・ライクヘルト、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



「千葉銀行グループのパーパス・ビジョンに共感している」

業務改善命令による変化

個人収益目標廃止による変化

98% 前回 97 (+1pt)

業務改善計画に基づく取り組みを進めた結果、右側に記載したとおり、CX 指標や NPS などのお客さまに関する調査、エンゲージメントサーベイやコンプライアンスアンケートなどの社内調査のスコアはともに着実に改善しております。

引き続き、内部・外部の声を収集しながら、改善施策を進めてまいりたいと考えております。

私からの説明は以上です。