

「DX戦略」「サステナビリティ」 「社外取締役座談会」

2022年4月11日
株式会社 **千葉銀行**
(東証プライム市場：8331)

- 皆さまこんにちは。頭取の米本でございます。
- 本日は、お忙しい中、「ちばぎんIR Day」にご参加いただきましてありがとうございます。
- 最初に、私から「DX戦略」についてお話しさせていただきます。3頁をご覧ください。

目次

DX戦略

1. 全体像	
環境認識	3
DX戦略全体像	4
2. ムーンショット目標	
アプリ	5
法人ポータル	6
データ一元化・業務効率化	7
3. 個別事業	
地域商社	8
キャッシュレス	9
BaaS	10
パーソナライズ	11
リモート金融コンサルティングサービス・ 広告事業	12
ICTコンサル・自治体DX	13
4. DX人材	
DX人材	14
営業人員・アイデアピッチコンテスト	15

サステナビリティ

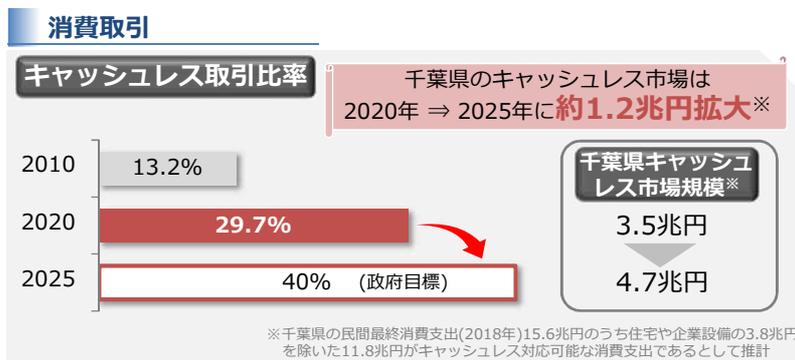
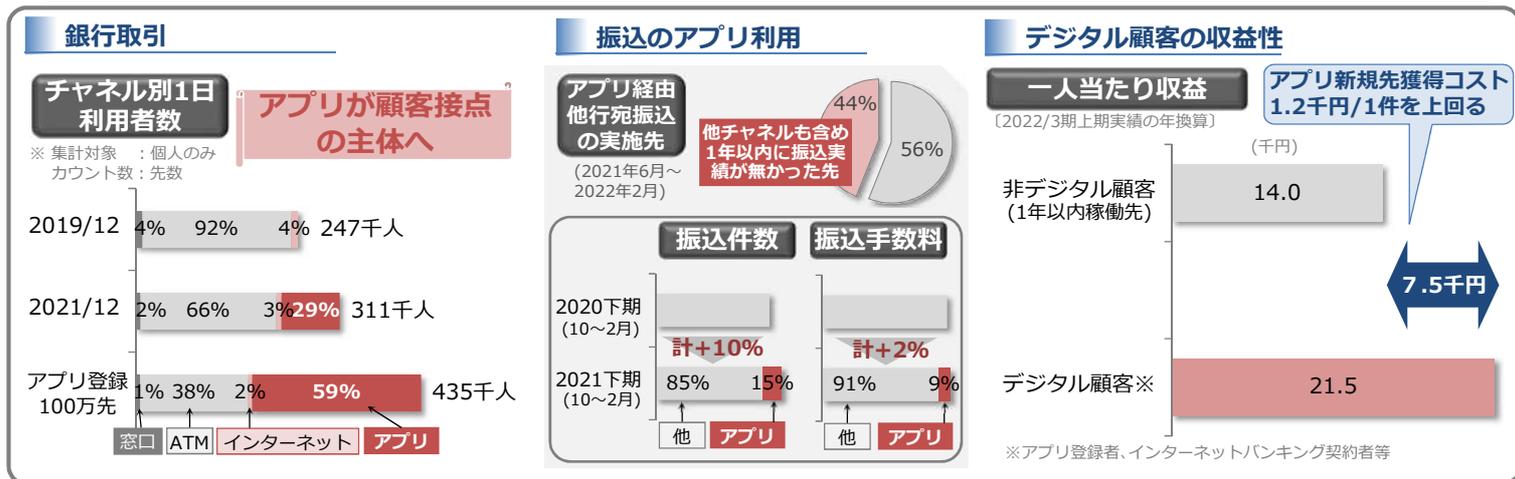
持続的経営の実現に向けて	17
これまでの取組み・外部評価	18
脱炭素社会の実現に向けて	19
ファイナンス・ソリューション	20
サステナブル・ファイナンス	21
E ～ CO2排出量 ～	22
E ～ 情報開示・融資取引方針 ～	23
S ～ ダイバーシティ・人権 ～	24
S ～ 地方創生 ～	25
S ～ 地域商社・自治体連携 ～	26
G ～ ガバナンス	27

社外取締役との座談会

社外取締役プロフィール	29
-------------	----

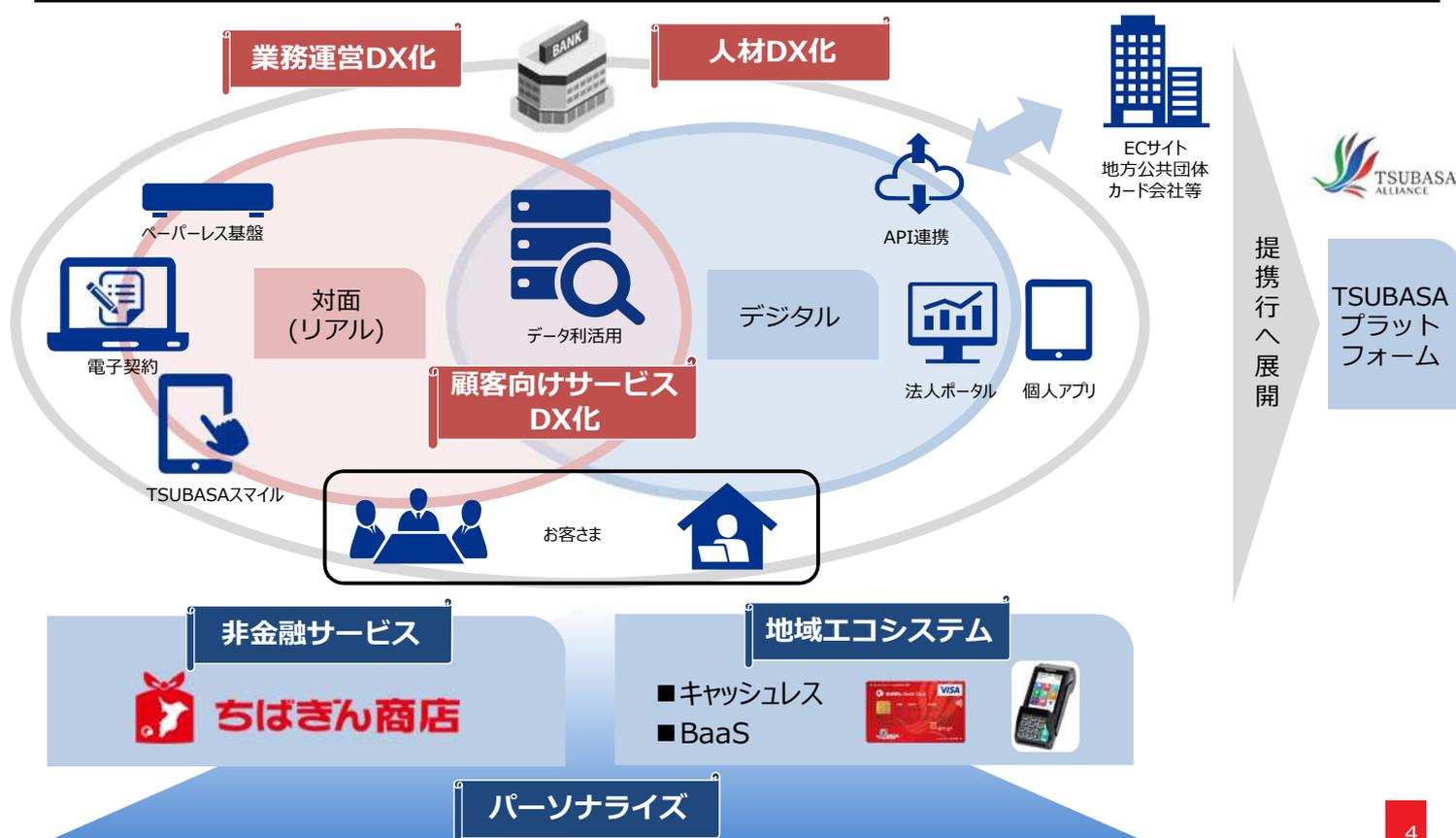
DX戦略

新型コロナウイルスの影響で、デジタル化が加速的に進展



- まず、環境認識等についてお話いたします。
- 新型コロナウイルスの感染拡大を契機としまして、消費者の価値観や行動は大きく変化しています。
- 来店客が減少する一方で、アプリの利用は大きく拡大しており、今後はアプリがお客さま接点の主体になると見込んでいます。
- 上段真ん中のグラフの通り、アプリ経由で振込をしたお客さまの4割超は、過去に当行で振込をしていなかったお客さまであり、アプリ登録はクロスセルのきっかけとなっています。実際に、アプリで他行振込が可能となる前と後を比べると、振込件数・手数料ともに増加していることが確認できます。
- 上段右に示したように、アプリなどを利用するデジタル顧客は、非デジタル顧客よりも一人当たり収益が年間7千円以上高く、アプリ新規先の獲得コスト1,200円を大きく上回っており、今後も取引の起点となるアプリの登録者獲得に向けた推進活動を進めることは、当行の収益拡大にも寄与するものと考えられます。
- 続いて、消費取引に関しては、左下のグラフのとおり、キャッシュレス取引比率は加速的に増加し、千葉県のカッシュレス市場は1.2兆円拡大することが見込まれていることから、当行が推進するキャッシュレス事業におけるビジネスチャンスは大きいと考えています。
- このような環境認識の中、右下に記載しましたように、当行は3月に経済産業省から「DX認定事業者」の認定を取得しており、DX推進にかかる経営ビジョンの策定やDX戦略の実現に向けた体制整備等において、優良な取組を行っているという評価を得ています。
- 4頁をご覧ください。

DXにより銀行そのものを変革



- 当行が取り組んでいるDX戦略の全体像となります。
- 環境の変化が激しいことから、全体像が新しくなっていますが、「DXにより非対面取引では銀行そのもののデジタルバンク機能を整備する」という根本に掲げていることに変わりはありません。
- 「顧客向けサービスDX」「業務運営DX」「人材DX」をDX戦略の柱に掲げて、デジタルでできる取引を拡大していき、デジタルとリアルをつないでいきます。
- まずは、デジタルにおける金融サービスを充実させることで「お金のコンシェルジュ」となったうえで、非金融サービスや地域エコシステムのサービスを提供することで、「くらしのコンシェルジュ」になることを目指します。
- パーソナライズされたデータを活用して、お客さまのモノやコトのニーズにまで踏み込み、購買プロセスの上流で的確な提案ができる仕組みを構築します。お客さま視点の商品やサービスに価値を感じていただき、お客さまとの取引増加を地域エコシステムや顧客データの充実に繋げてまいります。
- このような取り組みが、当行の収益増加やコスト削減、そして生産性向上につながっていくものと考えております。
- また、これらのビジネスモデルを提携行に展開することで、TSUBASAプラットフォームを構築してまいります。
- 続いて、現中計で進めているムーンショット目標の進捗について説明します。5頁をご覧ください。

ムーンショット目標
～アプリ～

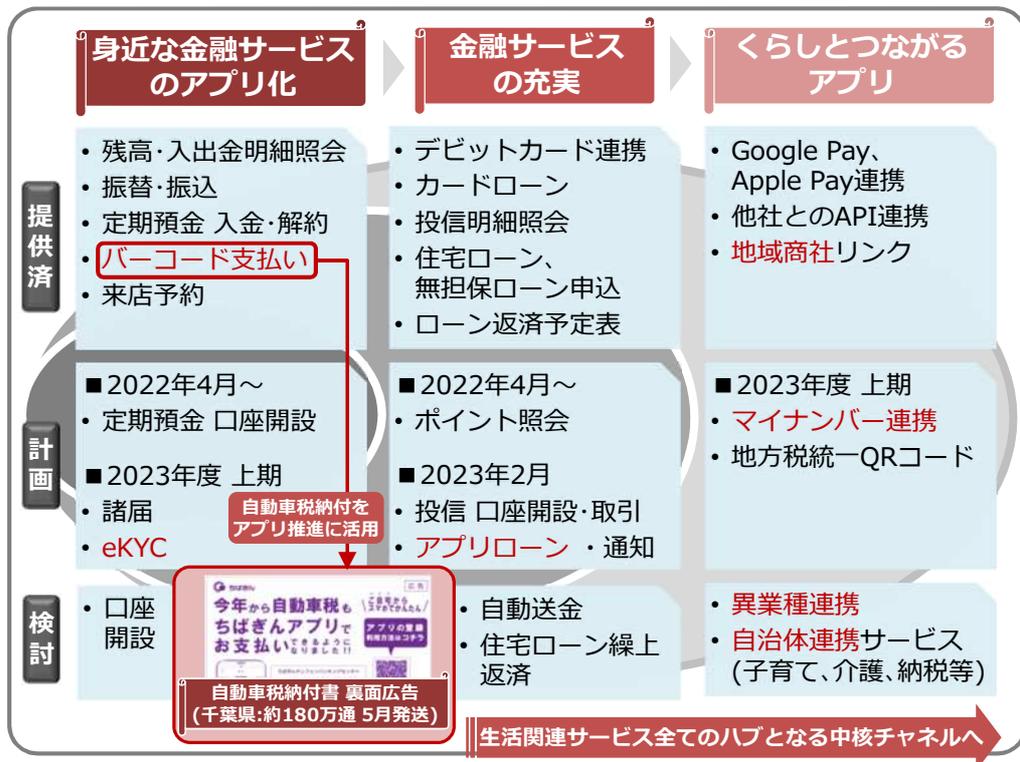
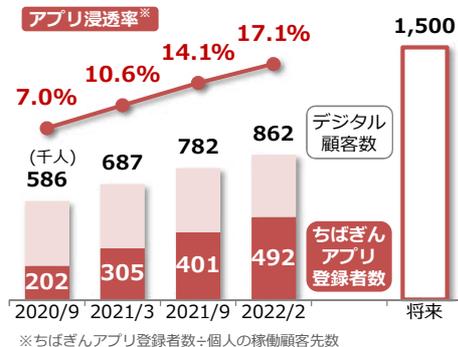
「くらしとつながるアプリ」に向け、アップグレードを継続



ムーンショット目標

「最高のアプリ」を全てのお客さまに提供する

～お客さまのくらしとつながり、あらゆるタイミングで常に使われるアプリ～

デジタル顧客数・アプリ登録者数
アプリ浸透率

TSUBASA行への展開

4行が導入

- 武蔵野
- 中国
- 群馬
- 琉球 **New**

アプリ導入先から人材受入
⇒TSUBASA全体で開発開発コストを
約5割削減

5

- 3月末の登録者数が50万人を超えたアプリに関しては、「最高のアプリ」をお客さまに提供することを目標としてアップグレードを継続しており、「身近な金融サービスのアプリ化」には目途が立っています。
- 今後、「金融サービスの充実」「くらしとつながるアプリ」を目指して、機能をさらに追加していきます。当行が提供する地域商社やキャッシュレスに加えて、医療や教育・小売などの事業者との異業種連携や自治体連携を通して、アプリが「生活関連サービス」全てのハブとなるように発展させてまいります。
- なお、ちばぎんアプリのプラットフォームをTSUBASA提携行のうち4行が導入済みであり、導入した銀行や今後導入を予定する銀行から人材を受け入れることで、TSUBASA行全体で開発を進めております。
- また、共同化することにより開発コストを5割程度削減出来ていることに加えて、体制強化により、機能追加や改善のスピードアップにもつながっております。
- 6頁をご覧ください。

ムーンショット目標 ～法人ポータル～

事業者と当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



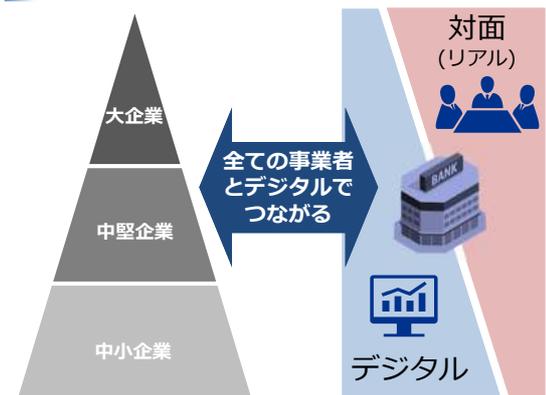
「最高の法人ポータル」を全てのお客さまに提供する
～あらゆるサービスのハブとなり、事業活動に欠かせない法人ポータル～



契約先数



今後の姿



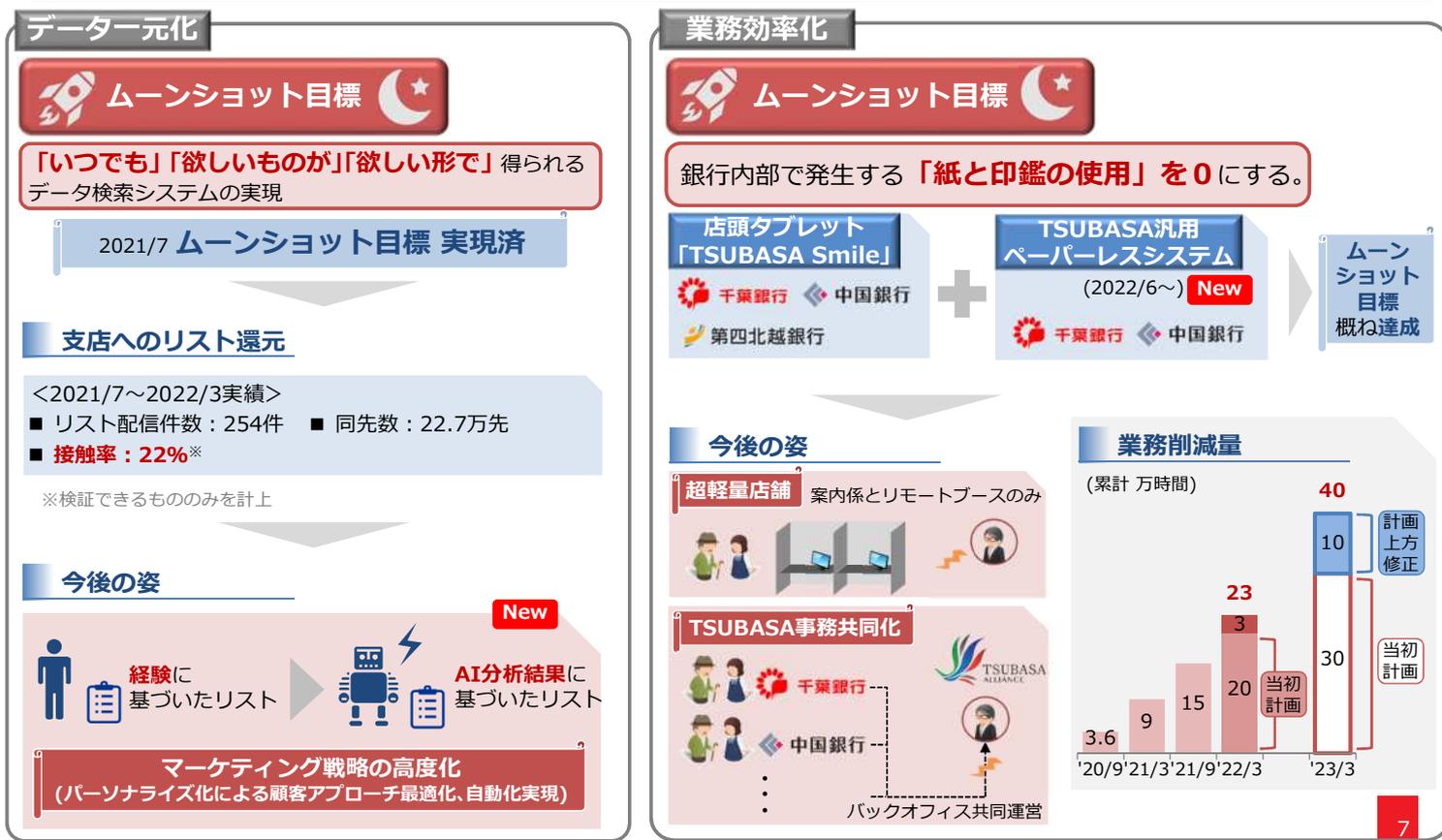
6

- 「最高の法人ポータルの提供」を目標として、ちばぎんビジネスポータルを昨年4月にリリースし、契約者数は順調に増加しています。
- 当初から提供していたチャット機能等に加えて、2月からはWeb会議や口座情報比較機能を提供済みであり、5月には他行口座一覧表示などの機能も追加することで、お客さまの利便性を向上させていきます。
- 将来的には、全ての事業者とつながり、あらゆるサービスのハブとなるデジタルチャネルになることを目指してまいります。
- 7頁をご覧ください。

ムーンショット目標

～ データー一元化・業務効率化 ～

ムーンショット目標は実現へ ⇒ 次のステップへ



- データー一元化に関しては、昨年7月に「いつでも」「欲しいものが」「欲しい形で」得られるデータ検索システムを導入し、ムーンショット目標を実現しました。
- 支店へのリスト還元の結果、収益効果は1億円を超えています。
- 今後は、AI分析に基づいたリストを配信することで、マーケティング戦略を高度化し、より効率的な営業活動に繋げてまいります。
- 続いて右側でご説明する業務効率化に関しても、6月に導入するTSUBASA汎用ペーパーレスシステムにより、「銀行内部で発生する紙と印鑑の使用をゼロにする」という目標を概ね達成する見込みです。
- 今後は検印業務の本部集約などを進めてまいります。将来的には、案内係とリモートブースのみとなる超軽量店舗への移行や、TSUBASA行におけるバックオフィス共同運営なども検討してまいります。
- また、効率化の進展により、業務削減量は当初計画を上回るペースで進んでおり、これにより捻出した人員を、営業や企画部門に再配置することで、当行のトップライン拡大につなげてまいります。
- 8頁をご覧ください。

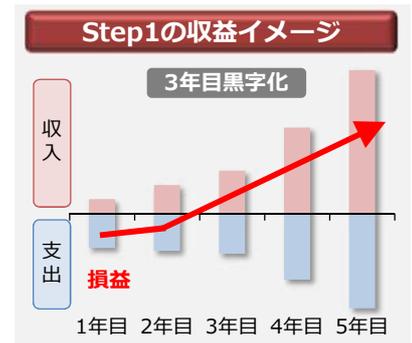
「非金融サービス」をハブとして、地域エコシステムを構築



Step 1. 「地域産品」
千葉発の「地方創生の起爆剤となる商品・サービス」を創出し、千葉を代表する商品・サービスを生み出していく。

クラウドファンディング
ECサイト
個別ブランド
個別商品をブランド化
継続販売
新商品・サービスの発掘・創出

クラウドファンディングサイト「C-VALUE」(2021/10～)
■公開プロジェクト数 累計51 (公開終了のうち75%が目標金額達成)
■会員数：4,000人超



Step 2. 「ライフイベント」

①住宅 (2022年度上期～ トライアル開始予定) **New**

これまで：④のみ
これから：①から

④送客 (住宅ローン) → お客様 (データ活用・パーソナライズで潜在ニーズ発掘) → ①送客 → ②自動車 → ③送客 → 提携不動産会社 (住宅購入に関するコンシェルジュサービス) → ④送客 (住宅ローン)

千葉銀行
ちばぎん商店
不動産業者
提携不動産会社

ライフイベントに関する商流の川上に立ち、金融・非金融サービスをワンストップで提供

②自動車

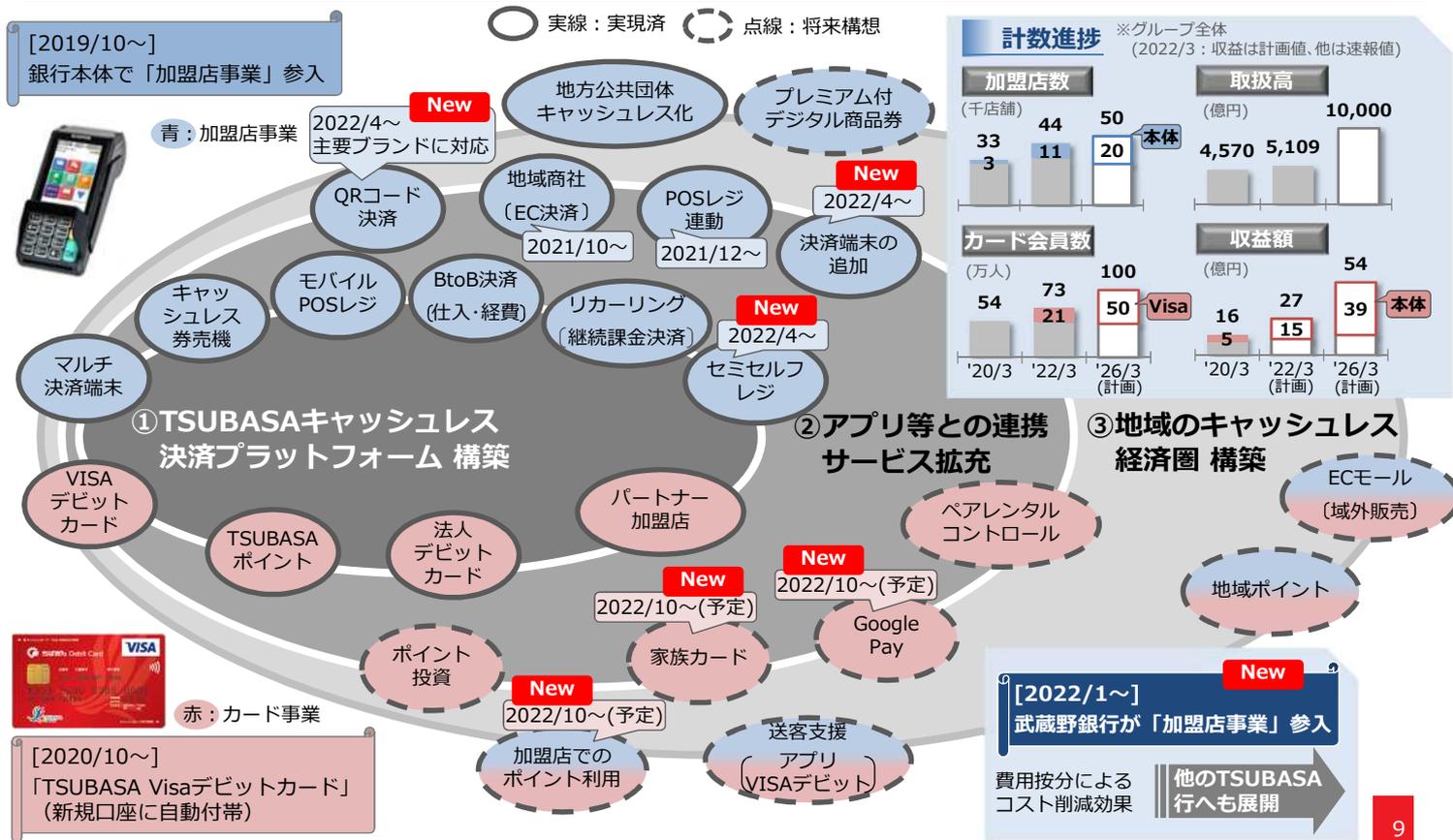
ちばぎんリース株式会社
ちばぎん商店

Step 3. 「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

【主要領域】
健康/介護 教育 食品小売

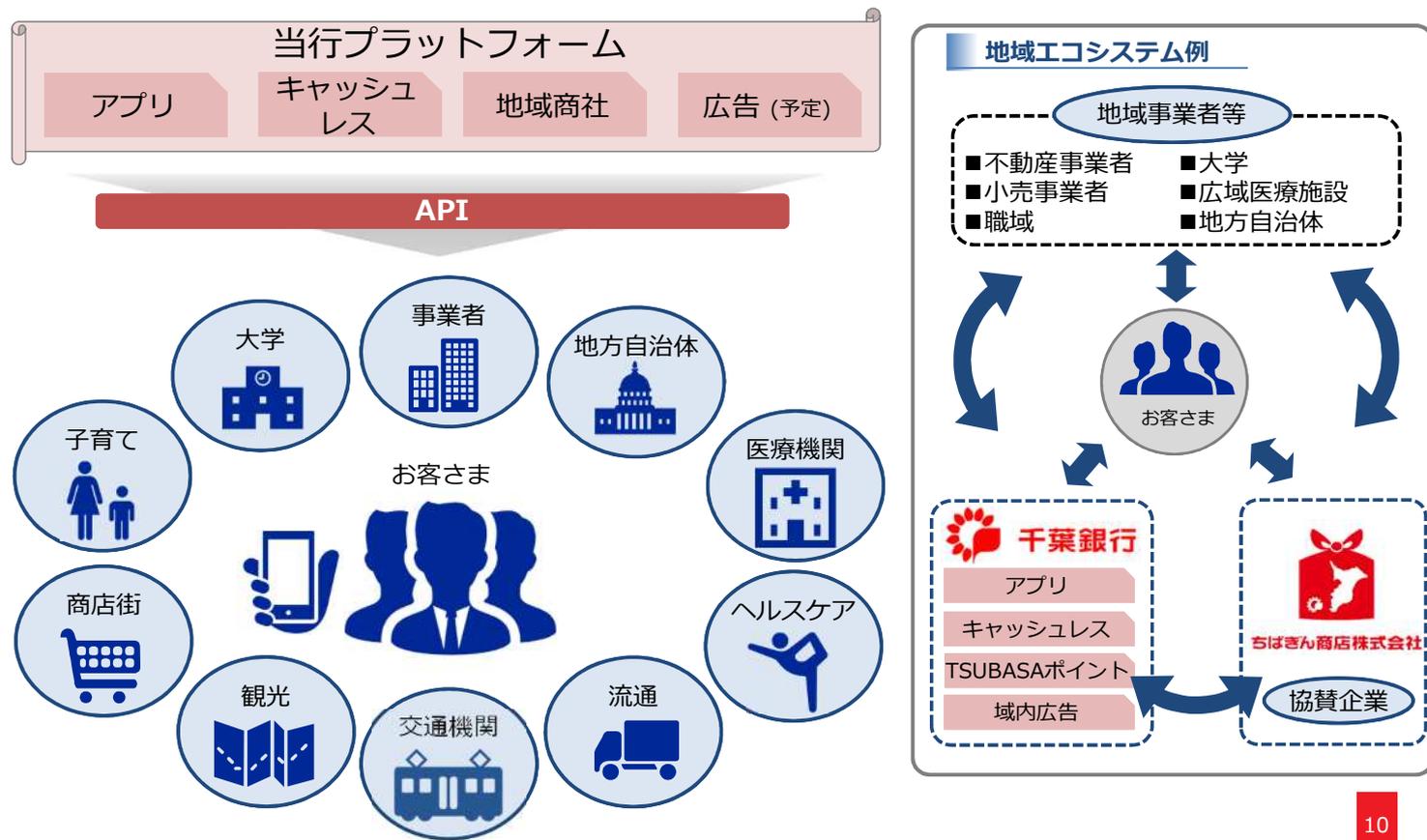
- ここからは、個別の施策についてご説明します。
- まず、地域商社「ちばぎん商店」は、事業のステップ1である「地域産品の販売」にあたり、昨年クラウドファンディングサイトとECサイトをオープンしました。半年間で累計51のプロジェクトを公開するなど、着実に成果をあげています。
- また現在、事業のステップ2である「ライフイベントにかかる商流形成」の取り組みに向けた準備を進めており、今上期中には住宅に係るトライアルを開始する予定です。
- 具体的には、当行が保有するデータなどを活用してお客様の潜在ニーズをとらえ、住宅購入の検討段階から住宅ローン借入までの金融・非金融サービスをワンストップで提供する態勢を整えてまいります。
- 将来的には、銀行ニーズの先にあるモノ・コトのニーズに更に踏み込んでいき、「くらしとつながる」を実現してまいります。
- 9頁をご覧ください。

地域エコシステムを構築



- キャッシュレス事業においては、コロナ影響で取扱高や収益額は当初の計画比で遅れていますが、土台となる加盟店数やカード会員数は着実に増加しており、今後、当行グループ収益に大きく貢献することが見込まれます。
- また、1月から武蔵野銀行が加盟店事業に参入しており、費用按分によるコスト削減効果が見込まれており、他のTSUBASA行にも展開することでキャッシュレス事業のプラットフォーム化を進めていきます。
- 今後も機能を拡大して利便性を高め、加盟店数、カード会員数を拡大し、地域におけるキャッシュレス経済圏を構築することを目指してまいります。
- 10頁をご覧ください。

当行プラットフォームを「BaaS」として提供し、地域エコシステムを構築



- 当行では、アプリやキャッシュレスなどのプラットフォームを構築済みであり、これを「BaaS」として提供することで、地域内における経済循環システム「地域エコシステム」を形成することを検討していきます。
- 具体的には、地域の有力事業者や大学などに、APIを通じて金融関連サービスや生活関連サービスなど、当行の金融・非金融のプラットフォームで提供する機能を組み込んで、それぞれのお客さまに提供していただき、地域経済圏の中でお金が循環するような仕組みを目指します。
- 11頁をご覧ください。

データ分析から潜在ニーズを掘り起こし、ペルソナ・ライフイベントに合わせた的確な提案



- 地域商社のステップ2で構築する、ライフイベントの商流の川上、すなわち購買プロセスの上流に立って、金融・非金融サービスをワンストップで提供する態勢を整えるためには、パーソナライズが重要となります。
- 一元化したデータを活用して潜在ニーズを掘り起こして、ペルソナに合わせたライフイベントを想定し、的確なタイミングで的確な提案を行い、お客さまのカスタマージャーニーに入り込んでまいります。
- これらのサービスの中心にあるのはアプリであることから、アプリ登録者を増やすことは当行にとって重要な戦略となります。
- また、4月からはホームページで金融教育のサービスを提供することから、ここから得たニーズやデータも、サービス提供につなげてまいります。
- 12頁をご覧ください。

新規事業を積極的に展開

リモート金融コンサルティングサービス

〔2022年4月～営業開始〕 **New**

NOMURA
千葉銀行 中国銀行
第四北越銀行

出資

onad
オンアド

中立性

**オンライン
完結**

**アドバイス
特化**

オンアドが解決します!

オンアドで相談できる!
5つのカテゴリー

詳しく知りたいカテゴリーを選択!

- 1 ライフプラン
- 2 資産形成・運用
- 3 保険
- 4 相続・贈与
- 5 ローン

将来の夢や目標を叶えるために
シミュレーションで、何をすべきか
見える化 × 明確化

広告事業

千葉県の広告市場規模※：約600億円
※経済産業省「経済構造実態調査」や中小事業者数を基に千葉銀行で算出（広告主側のみ）

地域の事業者

キャッシュレス加盟店
融資取引先

当行チャネル

法人ポータル会員
自治体

地域の消費者

発信

提携先

商業施設

デジタル広告

AD

域外の消費者

発信

地域内外の消費者を地域の事業者に集客

位置情報を活用した地域活性化マーケティング事業

千葉駅周辺の当行拠点・商業施設

New
〔2022年2月～〕

千葉銀行公式LINE

キャンペーン情報

ビーコン

100m圏内のお客さま

New
〔2022年5月～(予定)〕

ちばぎんアプリ

商業施設クーポン

今後(案)

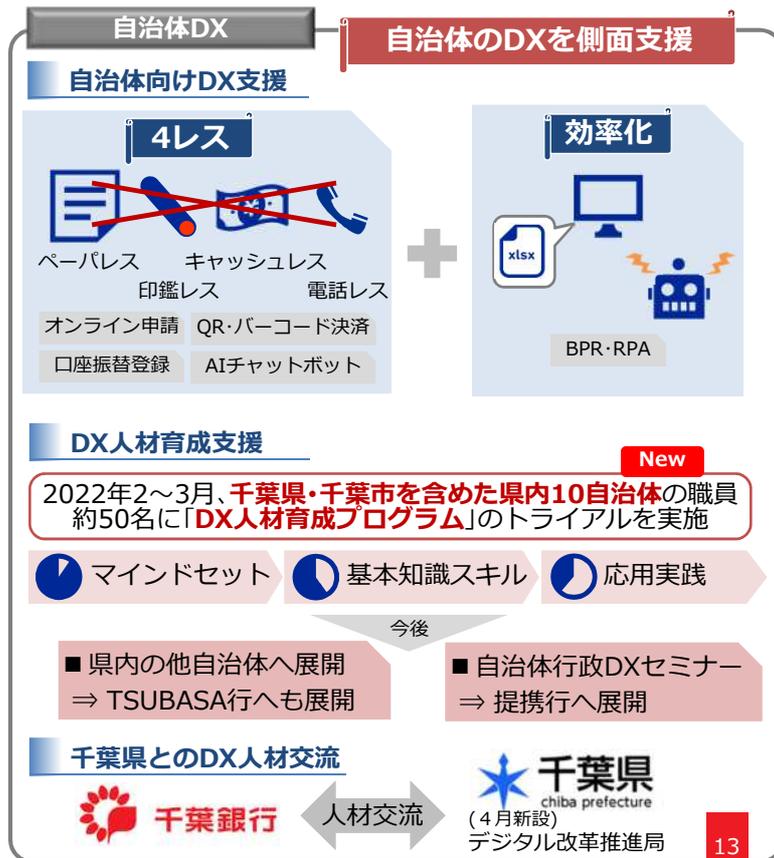
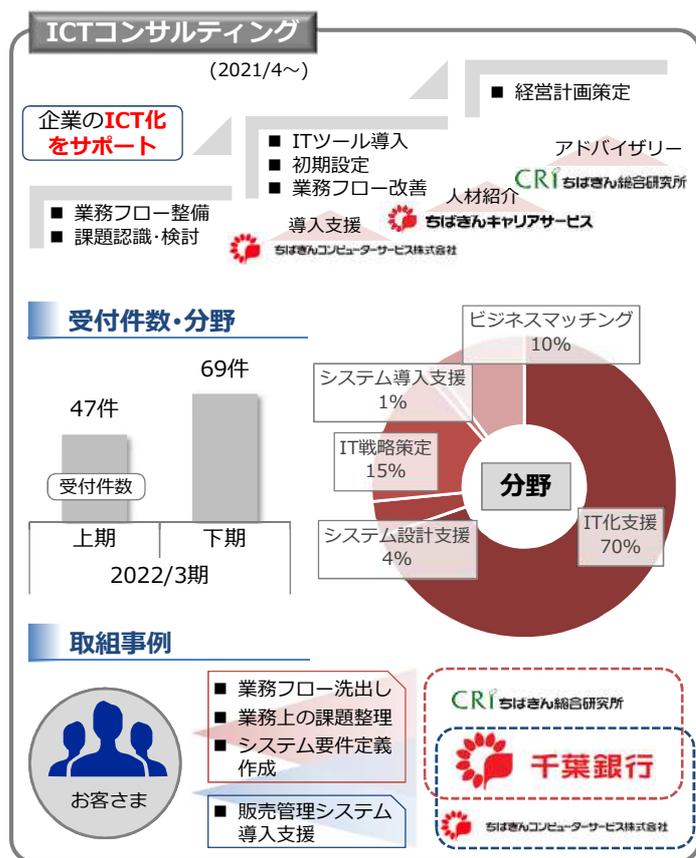
プッシュ配信の本格展開

人流データに基づくマーケティング支援

地元事業者へのプラットフォーム展開

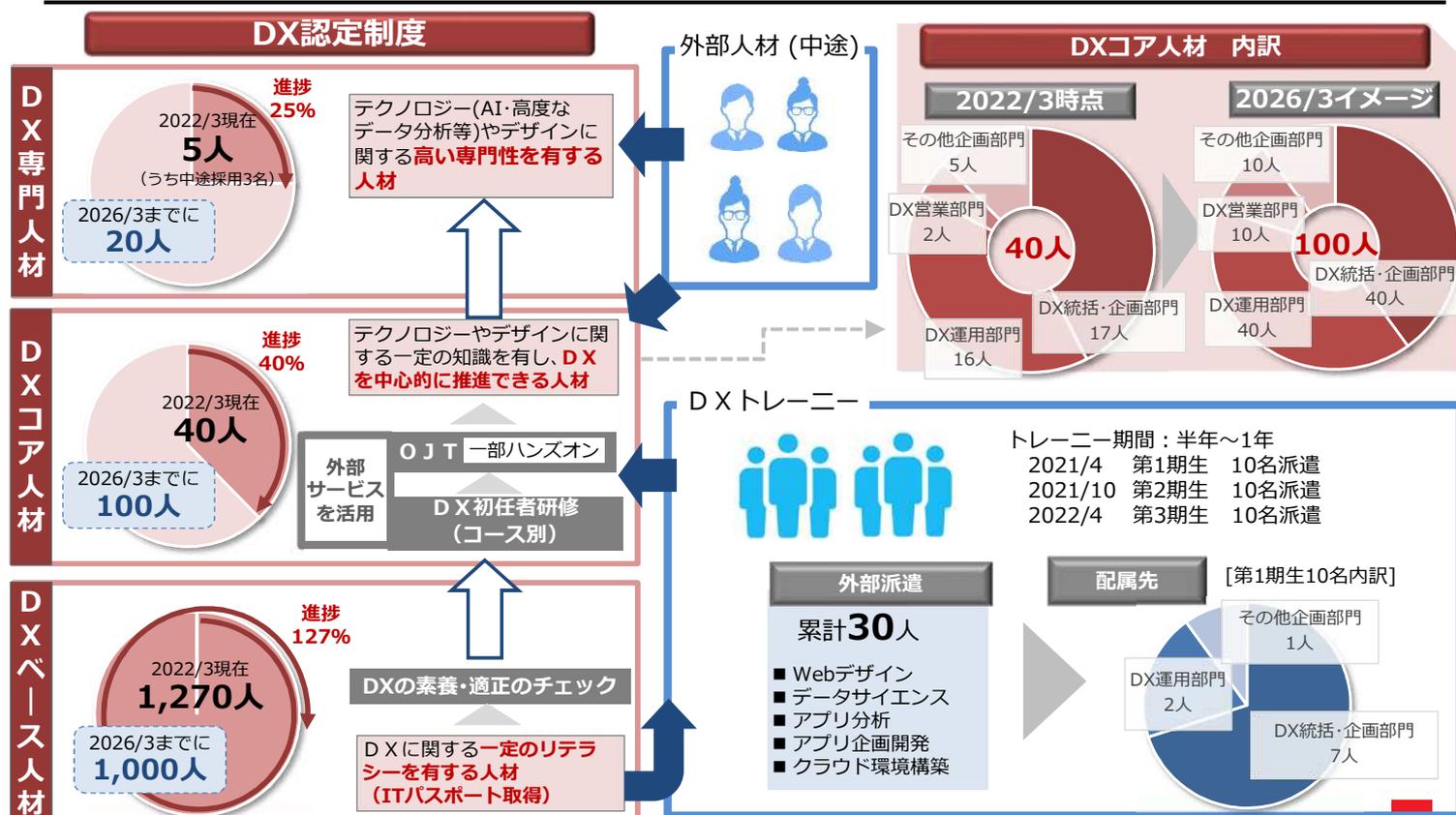
- 4月より、野村證券やTSUBASA行と共同で設立した「リモート金融コンサルティングサービス」を行う「オンアド」が事業を開始しました。
- 中立性、オンライン完結、アドバイスに特化することが特徴であり、4年目での黒字化を目指します。
- また、2月より広告事業に向けたマーケティングも開始しており、現在は位置情報に基づいたプッシュ配信やデジタル広告の効果を検証しています。
- 今後は、プッシュ配信の本格展開や、地元事業者へのプラットフォーム展開などにより、事業を拡大していくことを目指してまいります。
- 当行は、規制緩和をビジネスチャンスとして捉え、今後も様々な新サービスの創出に挑戦してまいります。
- 13頁をご覧ください。

千葉県全体のDXをサポート



- 続いて、千葉県全体のDXをサポートする態勢について説明いたします。
- 法人のお客さまのICT化を支援する「ICTコンサルティング」サービスを昨年4月よりスタートしており、1年間での受付件数は100件を超えました。
- 基幹系システムの設計や、WEBプロモーション支援などの好事例となる取組みが増加しており、着実にノウハウが蓄積できています。
- 今後はシステム人材の紹介や経営企画策定などの総合的なアドバイザー業務にもつなげてまいります。
- また、自治体向けのDX支援も積極的に行っており、2月から3月には、県内の10の自治体に対して「DX人材育成プログラム」のトライアルを実施しました。
- このDX人材育成支援を、県内の他の自治体やTSUBASA行へも展開し、地方自治体のDX推進を側面支援してまいります。
- 4月からは、千葉県のDX部門と人材交流を行っており、県や市とも様々な取組を進めてまいります。
- 以上で、私からの説明を終わります。
- 続いて、昨年6月よりCHROとして当行グループの人事を統括しており、この4月からはCDTOとしてDXの統括者にもなりました淡路より、DX人材に関して説明いたします。

DX人材を「3つのレベル」に分けて、それぞれに認定要件を設定

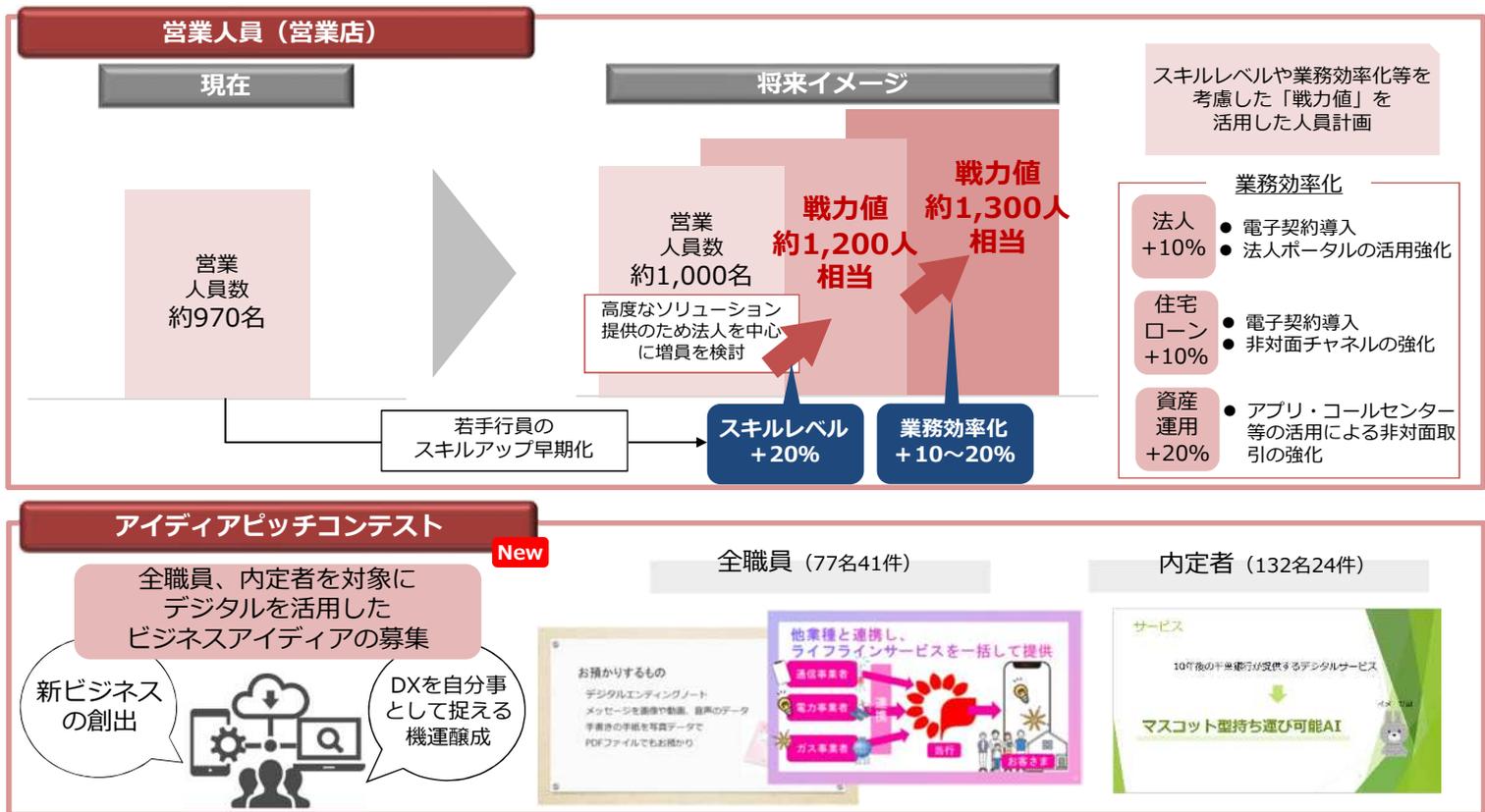


※職員数：4,070名(2022/3時点)

14

- CHRO・CDTOとして、当行グループの人材、及びDXを統括している淡路です。私から、DX人材などについて説明させていただきます。14頁をご覧ください。
- 当行は、アプリ開発を含めたDX施策の専門人材を内製化する方針を掲げており、今後のDX推進を担う人材を計画的に育成していくため、昨年10月より「DX認定制度」を導入しています。
- DXベース人材をITパスポートの取得と位置づけ推奨してきた結果、目標としていた1,000人を半年で達成することができました。
- これらのDXに対して一定のリテラシーを有する行員をベース人材として、DXトレーニーとして外部に派遣しており、研修終了後にはDXコア人材として、当行のDXを中心に推進できる人材となることを期待しています。
- 行員にリカレント、リスキリング教育を施して、新たな業務知識を身につけてもらうと同時に、専門領域と実務経験がある外部人材を中途採用し、行内で融合させていく前向きな「攻めの人事」に取り組んでおります。
- 15頁をご覧ください。

戦力値を活用した人員の最適なポートフォリオ構築を目指す



15

- 支店の営業人員計画についてご説明します。
- 当行では、今後スキルレベルや業務効率化を考慮した「戦力値」という概念を用いた人員配置を行うことを検討します。
- 将来的には、効率化による業務量削減を受けた人員再配置により営業人員を30名程度増加させることに加えて、行員のスキルレベルの向上や、デジタル化の進展を受けた業務効率化の効果により、実質的に戦力値が1,300人相当となるような人員計画をイメージしており、一人当たり業務純益やトップラインの増強につなげてまいります。
- また、全職員や内定者を対象として、デジタルを活用したビジネスアイデアの募集を行うアイデアピッチコンテストを昨年度に実施しました。
- これらを、行員がDXを自分事として捉える機運の醸成や、新ビジネスの創出につなげて、DX戦略をより一層強化してまいります。
- 以上で私からの説明を終わります。

サステナビリティ

長期志向で社会価値と経済価値の両立を目指す

持続的経営 = 「長期志向」 + 「社会価値（社会課題の解決） + 経済価値」

ESG課題への取組

Environment
環境Social
地域・社会Governance
ガバナンス

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

17

- 皆さま、こんにちは。篠崎でございます。
- 第2部では当行のサステナビリティへの取組みについてお話させていただきます。17頁をご覧ください。
- サステナビリティへの取組みは、地域とともに持続的な成長を目指す私どもにとって重要な位置づけであり、「ちばぎんグループSDGs宣言」の達成に向けて、ESG課題への取組みを進めております。
- 18頁をご覧ください。

サステナビリティへの着実な取組み

	～2018	2019	2020	2021	2022
態勢等	<ul style="list-style-type: none"> 2017年 ESG推進委員会設置 	<ul style="list-style-type: none"> SDGs宣言制定 サステナビリティ方針制定 統合報告書発刊 		<ul style="list-style-type: none"> SDGs推進室設置 	
環境		<ul style="list-style-type: none"> TCFD提言への賛同表明 融資ポリシー改定 	<ul style="list-style-type: none"> 環境方針制定 気候変動情報の開示 CO2排出量目標開示 	<ul style="list-style-type: none"> サステナブル・ファイナンス目標設定 	<ul style="list-style-type: none"> CO2排出量目標再設定(2030年カーボンニュートラル) GXリーグ基本構想賛同
社会	<ul style="list-style-type: none"> 2015年 地銀人材バンク 2016年 寄付型私募債の取扱い 	<ul style="list-style-type: none"> ESGインデックス投信の組成・販売 	<ul style="list-style-type: none"> 人権方針制定 フードバンク等との連携協定 	<ul style="list-style-type: none"> TFTの導入 企業行動指針の導入(企業理念の改定) 	<ul style="list-style-type: none"> TSUBASAダイバーシティ&インクルージョン宣言制定
ガバナンス	<ul style="list-style-type: none"> 2015年 経営諮問委員会設置 2018年 CxO制導入 社外取比率1/3以上に引上 	<ul style="list-style-type: none"> コーポレートガバナンスに関する方針策定 		<ul style="list-style-type: none"> 譲渡制限付き株式報酬制度導入 	

外部評価

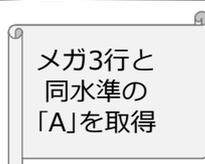
CDP気候変動スコア



◆世界平均：「B-」

	地方銀行	大手行等
A-	千葉	みずほFG
B	ふくおかFG 八十二	MUFG SMFG りそなHD
B-	1社	1社
C	1社	2社
F	多数(未回答企業)	

MSCI ESG Rating



2022 CONSTITUENT MSCI日本株女性活躍指数(WIN)

2022 CONSTITUENT MSCIジャパンESGセレクト・リーダーズ指数

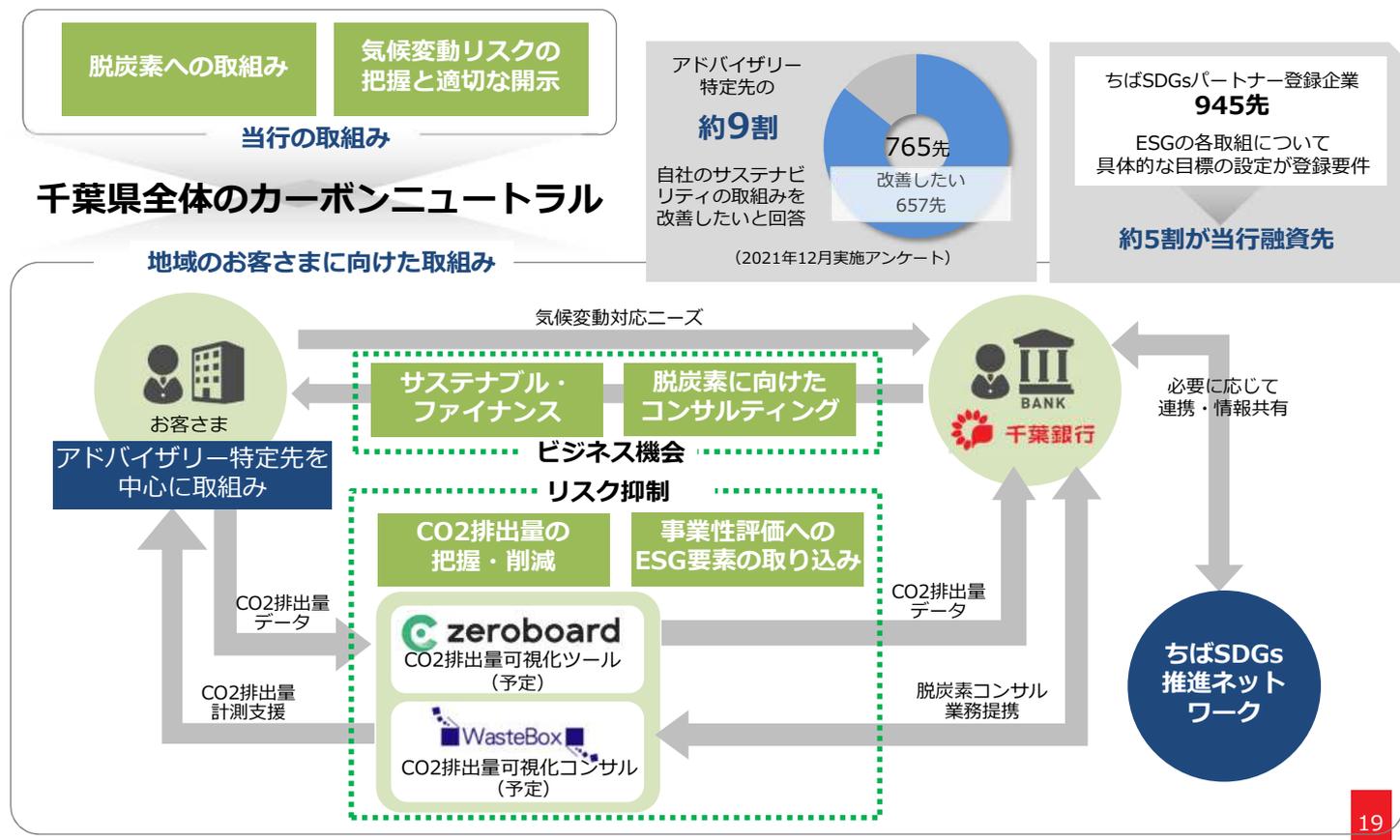


MSCI指数への株式会社千葉銀行の組み入れ、およびMSCIのロゴ、商標、サービスマークまたは指数名称の使用は、MSCIまたは関連会社による株式会社千葉銀行への後援、推奨、宣伝ではありません。MSCI指数は、MSCIの独占的財産です。MSCIおよびMSCI指数の名称およびロゴは、MSCIまたはその関連会社の商標もしくはサービスマークです。

18

- これまでの活動の流れをご説明いたします。
- 2017年に頭取を委員長とするESG推進委員会を設置し、ESG課題をはじめ、広くサステナビリティに関する取組みをグループ横断的に議論する態勢を整え、推進を強化してまいりました。
- 昨年12月には、当行の気候変動に対する取組みに対して、イギリスの環境影響に係る情報機関であるCDPより邦銀最高水準となる「A-」の気候変動スコアを付与されるなど、高い外部評価を得ております。
- 19頁をご覧ください。

千葉県全体のカーボンニュートラル実現に向け、当行・地域のお客さまに向けた取組みを推進



- 脱炭素に向けた取組みを喫緊の重要課題と認識し、まず、当行自身の「脱炭素化」および「気候変動リスクの把握と適切な情報開示」に積極的に取り組んでまいります。
- 同時に、お客さまの気候変動対応ニーズに対しては、CO2排出量の把握や削減を支援する態勢を整え、脱炭素に向けたファイナンスソリューション、コンサルティングソリューションを提供いたします。
- 当行の主要なお客さまであるアドバイザー特定先に対してアンケートを実施したところ、脱炭素をはじめ自社のサステナビリティへの取組みを改善したいと考えている先は約9割にのぼり、新たなビジネス機会としてお客さまの取組みを積極的に支援してまいります。
- 1月に発足した千葉県や県内地銀3行、経済団体などが会員として参加する「ちばSDGs推進ネットワーク」とも連携し、地域一体となって千葉県全体のカーボンニュートラル実現を目指してまいります。
- 20頁をご覧ください。

お客さまに合わせたファイナンス・ソリューションを提供

法人のお客さま向けファイナンス



- ▶ サステナビリティ・リンク・ローン
- ▶ グリーンローン
- ▶ ポジティブ・インパクト・ファイナンス

- 国際原則に準拠したファイナンス
- 外部機関 (R&I等) が評価

- ▶ SDGsリーダーズローン
 - └ サステナビリティ・リンク・ローン型
 - └ グリーンローン型

- 国際原則に整合したファイナンス
- ちばぎん総研が評価 (R&Iがフレームワークを評価)

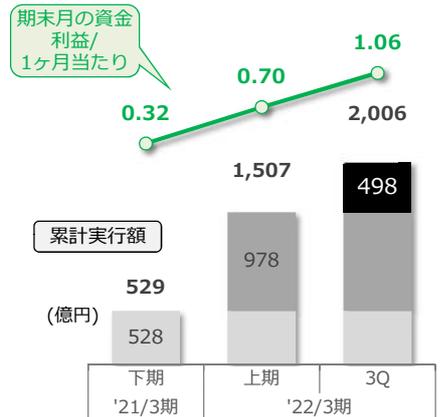
- ▶ SDGsフレンズローン

- お客さまの事業活動とSDGsの目標を紐づけ
- お客さまのSDGs達成に向けた取組みを支援



▶ SDGs対応簡易診断サービス

※法人ポータルにおいて提供 (2022年1月～)
お客さまのSDGs対応度をグラフで示した簡易レポートを作成

SDGsフレンズローン
累計実行額・資金利益

個人のお客さま向けファイナンス

- 環境に配慮した用途の融資に対して割引金利を適用

目的別ローン

- ▶ マイカーローン
- ▶ リフォームローン

住宅ローン

- ▶ サステナブル住宅ローン



- ファイナンス・ソリューションにおいては、お客さまの規模や状況にあわせた商品を提供しています。
- 大企業向けには「国際原則に適合した」サステナビリティ・リンク・ローンなど、中堅企業向けには「国際原則に整合した」SDGsリーダーズローンを積極的に推進しています。
- また中小企業向けとなる「SDGsフレンズローン」も取扱開始から1年3ヶ月が経ち、累計実行額は2,000億円を超えており、着実に実績が積みあがっております。
- そのほか、個人のお客さま向けには、環境に配慮した取組みに対して金利を優遇する目的別ローンを提供しています。
- 21頁をご覧ください。

サステナブル・ファイナンスを積極的に推進

サステナブル・ファイナンス

累計実行額目標
(2019年4月～2031年3月) **2兆円**

0.53兆円

2021/12

2031/3

目標
2兆円

うち、環境系ファイナンス

累計実行額目標
(2019年4月～2031年3月) **1兆円**

0.19兆円

2021/12

2031/3

目標
1兆円

定義

環境課題や社会課題の解決を
資金使途とするファイナンス
(お客さまのESGやSDGs達成への取組み
を支援するファイナンスを含む)

- ・国際原則準拠型投融資
- ・国際原則準拠型に準ずるような融資
- ・お客さまのESG/SDGs対応を支援する融資
- ・社会インフラ向けプロジェクト・ファイナンス・投資 (PFIを含む)
- ・寄付型私募債の引受

- ・国際原則準拠型投融資
- ・トランジションファイナンス
- ・再生可能エネルギー関連融資
- ・建物のエネルギー効率改善を目的とした設備資金 (グリーン・ビルディング、ZEB、ZEH)
- ・環境対応車の購入を目的とするマイカーローン

再生可能エネルギー融資

- 再生可能エネルギーの活用に取り組むお客さまを資金面でサポート

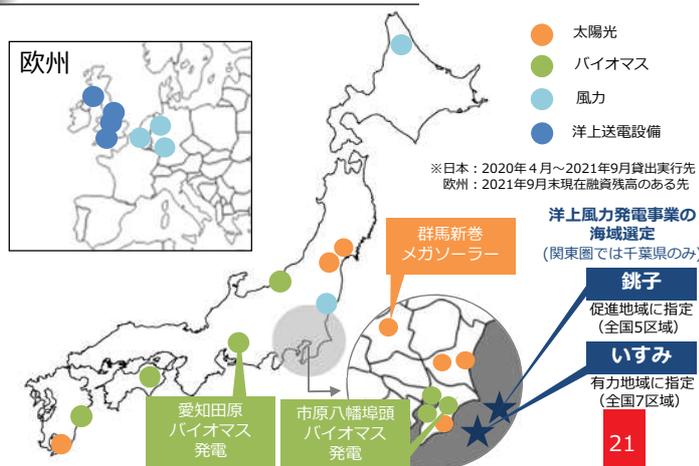
2021/12末	融資残高
太陽光発電	1,330億円
バイオマス発電	153億円
風力発電	127億円
水力発電	7億円
合計	1,617億円

当行融資による
再生可能エネルギー発電量 (累計) ※

- ・年間発電量 : 約670万MWh
- ・世帯数換算 : 約190万世帯
- ・CO2削減効果 : 約290万トン

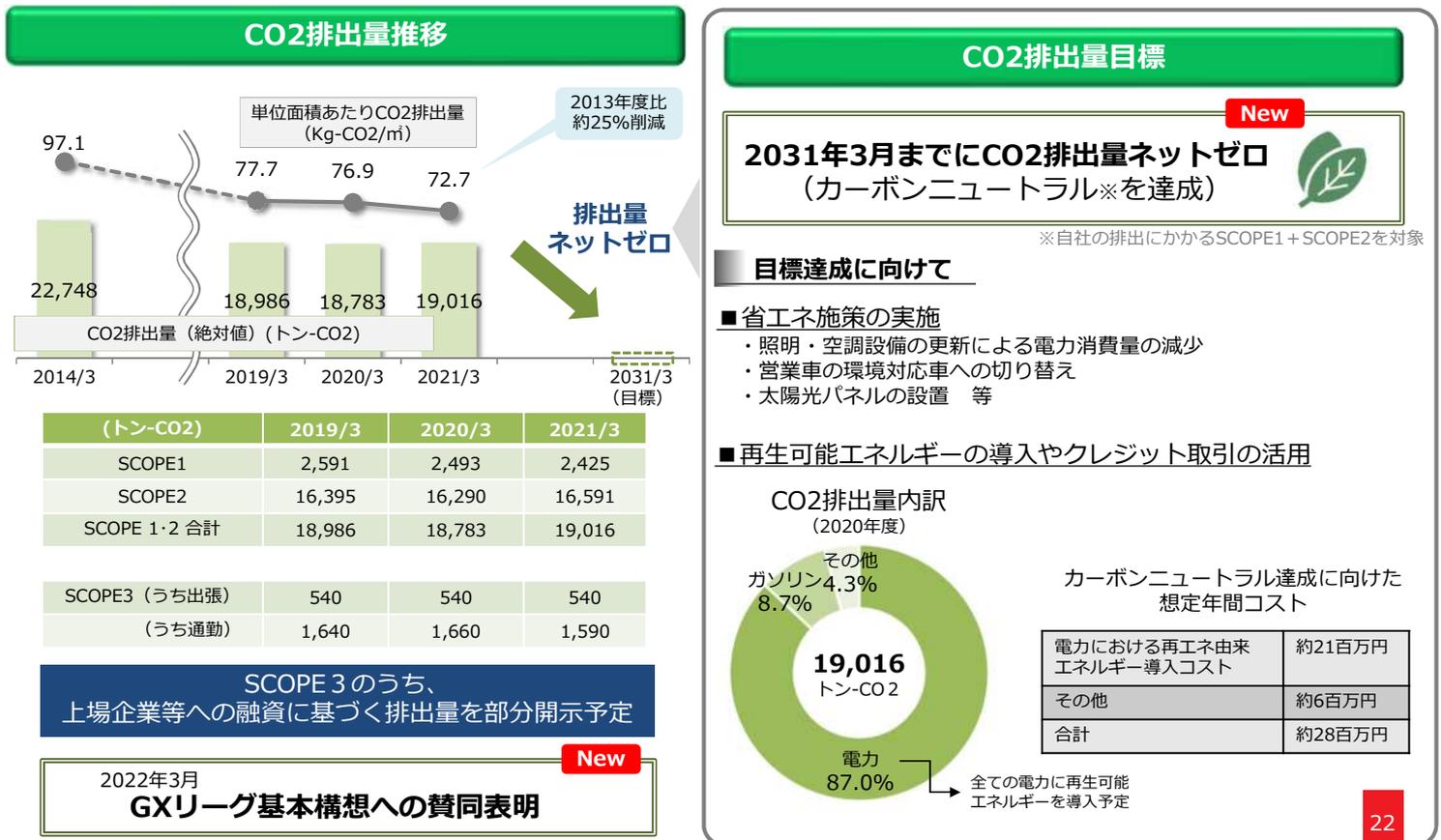
※建設中のプロジェクトを含む

うち、プロジェクトファイナンス案件※



- 脱炭素社会の実現に向け、2031年3月までにサステナブル・ファイナンスを2兆円、うち環境系ファイナンスを1兆円取り組むことを目標として掲げています。
- 環境ファイナンスについても、千葉県内に限らず、日本全国、海外と幅広い地域で積極的に取り組んでおります。
- 当行の融資によって生み出される再生可能エネルギー発電量は、全体で約190万世帯の電力需要に相当し、そのうち千葉県内では約54万世帯と、千葉県内の総世帯数約280万の2割を占める水準にあります。
- 22頁をご覧ください。

CO2排出量目標を設定し、脱炭素に向けた取組を強化



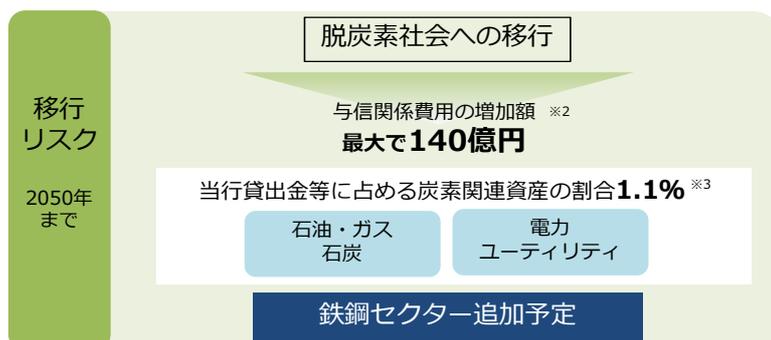
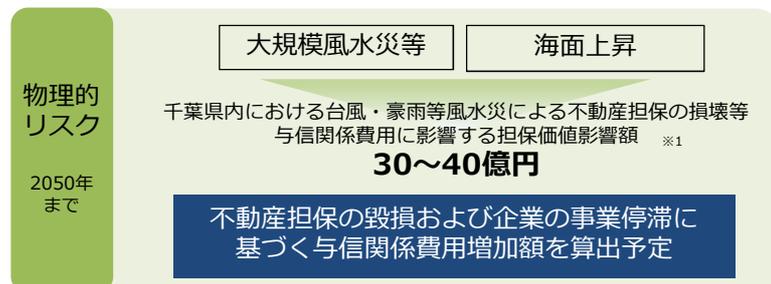
- 3月に公表した通り、CO2排出量削減目標の見直しを行い、2031年3月までにカーボンニュートラルを達成することを目指します。
- カーボンニュートラルの達成に向けて、環境負荷の低い設備への更新等、自分たちにできることをひとつひとつ考えながら様々な省エネ施策を進めてまいります。
- また、当行のCO2排出量の85%程度を占める電力については、全ての建物に再生可能エネルギーを段階的に導入していく予定です。
- 23頁をご覧ください。

気候変動に関する開示を拡充

情報開示

TCFD提言への取組み

- 気候変動に関する情報を積極的に開示（2019年12月TCFD提言賛同表明）



※1 2019年秋の「房総半島台風」「東日本台風」およびそれに続く大雨に伴う千葉県内における建物被災データ、IPCCのRCP2.6シナリオ（2℃シナリオ）およびRCP8.5シナリオ（4℃シナリオ）を前提に算出。千葉県内の不動産担保（住宅ローンを除く一般貸出のみ）が分析対象。

※2 IEAのSDSシナリオを前提に算出。

※3 TCFD提言が推奨する定義を踏まえたエネルギーおよびユーティリティセクター向け2021年3月末の貸出金、支払承諾、外国為替、私募債等の合計。ただし、水道事業、再生可能エネルギー発電事業を除く。

融資取組方針

石炭火力発電融資に係る目標

**2037年3月までに
石炭火力発電融資残高ゼロ**



融資ポリシー

- 2019年5月、環境・社会に対して大きな影響を与えると考えられる特定のセクターに関する融資ポリシーを公表

セクター	方針
新設の石炭火力発電所 向け与信	原則、取り組まない
クラスター弾製造企業 向け与信	用途を問わず禁止
パーム油農園開発 向け与信	十分注意の上、与信判断 ・RSPO等の認証の取得状況 ・環境に対する配慮状況 ・地域社会とのトラブルの発生状況 等
森林伐採事業 向け与信	十分注意の上、与信判断 ・FSC、PEFC等の取得状況 ・環境に対する配慮状況 ・地域社会とのトラブルの発生状況 等

- TCFDへの対応として、昨年から物理的リスク・移行リスクに対するシナリオ分析を行っております。
- 与信関係費用への影響額は合計で180億円程度と、当行の経営に甚大な影響を与える水準ではないことが確認できています。
- なお、この試算は初期段階であり、今年の統合報告書の発刊にあわせて、物理的リスクでは企業の事業停滞リスク、移行リスクでは新たに鉄鋼セクターを追加した影響額の開示を予定しており、より広範囲な影響額の計測を順次進めていく方針です。
- また、2037年3月までに石炭火力発電融資残高をゼロにする目標を掲げており、引き続きポリシーに則った融資の取組みを徹底してまいります。
- 24頁をご覧ください。

多様な人材の活用

ダイバーシティ推進・数値目標

	2021年 3月期	2022年 3月期	2026年 7月目標
女性リーダー職以上比率 (人数) ※	24.4% (453名) 2021/4/1現在	25.4% (465名) 2022/4/1現在	30%
有給取得率	70%	-	80%
男性育児休業取得率	112.7%	-	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。

障がい者活躍推進

障がい者雇用者数 **156人**

※2021年度のグループ障がい者雇用率算定用の数値

 ちばぎんハートフル株式会社

■ 障がい者雇用の促進を図るため、2006年に設立。

**「もにす認定」取得
(厚生労働省)**



東日本、関東圏の銀行系特例子会社で初めての認定

外部評価



経済産業省・東京証券取引所「なでしこ銘柄」選定
5年連続





プラチナえるぼし取得
銀行初



2021年度

TSUBASAダイバーシティ&インクルージョン宣言

地域の持続的な成長を実現するため、ダイバーシティ&インクルージョンを競争力の源泉と位置づけ積極的に取り組むことを宣言(2022年4月制定)



人権問題への取組み

<p>2020年11月 人権方針 制定</p> <ul style="list-style-type: none"> ➢ 人権尊重の明文化 ➢ サプライヤーへの協力要請を織込む 	<p>2021年4月 企業行動指針 改定</p> <ul style="list-style-type: none"> ➢ 企業理念を改定し、人権尊重を明文化 	<p>2021年9月 英国現代奴隷法 表明書公表</p> <ul style="list-style-type: none"> ➢ ロンドン支店としての対応から、全行的対応へ変更
---	---	---

- 「ダイバーシティ」の分野では、特に女性の活躍推進において、業界をリードする取組みを続けています。
- ちばぎん証券とともに、銀行初のプラチナえるぼしを取得するなど、当行の活動は外部からも高い評価を得ております。
- 障がい者雇用の促進を図るために2006年に設立した特例子会社「ちばぎんハートフル」での雇用を含めて、グループ全体でのべ160名程度の障がい者を雇用しており、女性のみならず多様な人材の活用を進めています。
- また、人権問題への取組みも強化しており、2020年に制定した「ちばぎんグループ人権方針」では、改めて人権尊重の明文化を行うとともに、お客さまやサプライヤーに対しても人権を尊重し、侵害しないことを求めています。
- 25頁をご覧ください。

コロナ禍におけるお客さまへの支援や、地域社会への貢献

新型コロナウイルス感染症への対応

「ちばぎん研修センター」を新型コロナウイルス感染症の臨時医療施設・宿泊療養施設として提供

- 屋内：短期入院用ベット110床
- 屋外：プレハブ型宿泊療養施設50床



寄付・寄贈



2021年11月
千葉大学医学部附属病院
エクモカー寄贈
(購入資金1,000万円を寄付)



2020年5月
千葉大学医学部附属病院
フェイスシールド
8,000セットを寄贈

地域社会への貢献

SDGs私募債

みらいはぐくみ型

スポーツ応援型

医療応援型

環境配慮型

プロジェクト支援型

累計金額・件数
(~2021年12月)

発行件数	793件
発行額	794億円
寄付額	132百万円

New

千葉環境再生基金または
環境保全活動を行う団体等への寄付
C-Value内の専用プロジェクトへの
クラウドファンディング

2022年4月
新規
追加

令和3年度 地方創生に資する
金融機関等の「特徴的な取組事例」

5年連続

課題解決

有害鳥獣による
農業被害の解決

新事業創出

有害鳥獣駆除代行
ジビエ肉流通

持続可能な農業、
地域資源の地産地消の実現



25

- 新型コロナウイルスへの対応については、金融機能の維持や円滑な資金供給によるお客さまのご支援など、地域金融機関に求められている役割をしっかりと認識し、真摯な対応を続けています。
- 対応の最前線に立つ医療機関への寄付・寄贈等の他、臨時の医療施設・宿泊施設として当行の稲毛研修センターを提供しており、現在も有効に活用されています。
- また、2016年に取扱いを開始した寄付型私募債による累計寄付額は1億円を超えています。
- 4月にメニューを拡充し、「環境配慮型」や、ちばぎん商店が運営するC-VALUE内のプロジェクトへのクラウドファンディングに協力する「プロジェクト支援型」からも寄付・寄贈先をお選びいただけるようになりました。
- 26頁をご覧ください。

ちばぎん商店による地域活性化や自治体との連携

ちばぎん商店の取組み

成田発遊覧飛行 (JAL・ANAコラボ)

New

史上初プロジェクト！JALスペシャル周遊フライト
&ANA機内特別カンファレンス開催 (2022年2月)



- ▶ クラウドファンディング
目標達成率**295%**
- ▶ イベント企画にも携わる

コロナ禍で落ち込む
成田空港周辺を盛り上げる

自治体連携

ちばSDGs 推進ネットワーク

「ちばSDGsパートナー登録制度」
登録企業数
945社
(2022年1月～2月)

他都道府県の認証制度登録数
No.1 長野県 1,329社
No.2 熊本県 1,012社

千葉県は募集開始2カ月にして
全国トップレベルの登録数

2022年3月25日時点の公表情報に基づく集計



ちばSDGsパートナー
登録制度の制定

千葉県内
お客さま

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

千葉銀行 京葉銀行 ちば興銀
他8団体

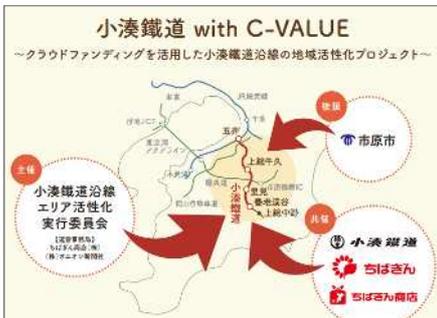
他の自治体への地方創生SDGs推進に向けたサポート

山武市
 ・2021年10月 協定締結
 ・2022年2月 SDGsセミナー開催
 ・2022年3月 SDGs宣言制度リリース

松戸市
 ・2021年10月 協定締結
 ・2022年2月 SDGsフォーラム開催

小湊鐵道沿線エリア特集 (2022年4月下旬スタート予定)

New

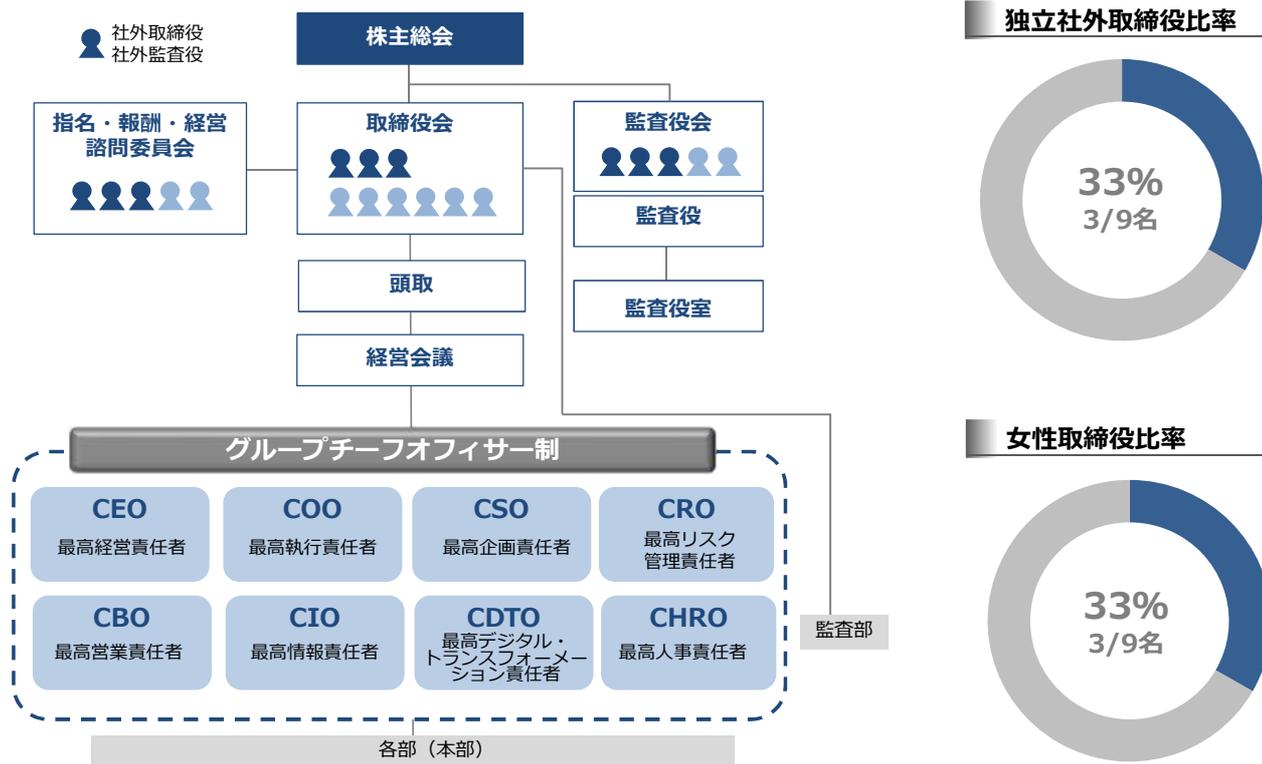


- ▶ クラウドファンディング
- ▶ 各種支援
 - 商品開発・企画立上げ支援
 - プロモーション支援
 - 販路開拓支援
 - 戦略策定支援 等

観光・新事業による
地域活性化を狙う

- ちばぎん商店が運営するクラウドファンディングサイト「C-VALUE」では、千葉発の商品やコト消費を取扱い、千葉のまだ見ぬ魅力を発信しています。
- 成田発の遊覧飛行や小湊鐵道沿線エリア特集等、特徴的なプロジェクトにも企画から携わっており、地域活性化に資する取組みを強化しています。
- また、自治体連携との連携も強化しており、ちばSDGs推進ネットワークを活用して、SDGsの普及・啓蒙活動や、SDGsの取組み支援活動をさらに強化することで、地域社会の持続的成長に貢献してまいります。
- 「ちばSDGsパートナー登録制度」には、既に約1,000社が登録しており、全都道府県第3位と、開始2ヶ月にして全国トップレベルの登録数となっています。
- 27頁をご覧ください。

グループガバナンスの高度化



27

- ガバナンスについては、取締役会メンバーの3分の1以上、監査役会及び指名・報酬・経営諮問委員会では過半数を社外役員で構成し、経営監督機能の一層の発揮に向け、グループ会社を含めたガバナンス態勢のさらなる高度化を図っていきます。
- また、昨年6月には、第1部でDX人材についてご説明した淡路が社内から初めての女性取締役として選任され、女性取締役比率も3分の1となりました。
- 当行グループを取り巻く環境変化にスピード感をもって対応し、新事業の創出を支える強固な経営基盤を構築することで、新たな金融グループへの変革を進めてまいります。
- 以上で私からの説明を終わります。

社外取締役との座談会

社外取締役プロフィール



田島 優子

- 1979年4月 東京地方検察庁検事
- 1992年4月 東京弁護士会 弁護士登録
さわやか法律事務所 弁護士
- 2006年7月 明治安田生命保険相互会社
社外取締役
- 2015年6月 当行 社外取締役
- 2015年10月 株式会社九州フィナンシャル
グループ 社外監査役
⇒2021年6月より
社外取締役 (監査等委員)
- 2016年10月 東京海上日動あんしん生命
保険株式会社 社外監査役

※赤字：現職

冒頭挨拶のテーマ

DE & I ※

※ダイバーシティ・エクイティ&インクルージョン



高山 靖子

- 1980年4月 株式会社資生堂 入社
- 2006年4月 同 お客さまセンター所長
- 2008年10月 同 コンシューマーリレーション部長
- 2009年4月 同 お客さま・社会リレーション部長
- 2010年4月 同 CSR部長
- 2011年6月 同 常勤監査役
- 2015年6月 同 顧問
- 2015年6月 当行 社外取締役
- 2015年6月 日本曹達株式会社 社外取締役
- 2016年6月 三菱商事株式会社 社外監査役
- 2017年6月 横河電機株式会社 社外監査役
- 2019年6月 コスモエネルギー
ホールディングス株式会社
社外取締役 (監査等委員)

ガバナンス



木内 登英

- 1987年4月 株式会社野村総合研究所 入社
- 2002年6月 同 経済研究部日本経済研究室長
- 2004年6月 野村證券株式会社 金融経済研究所
調査部次長 兼 日本経済調査課長
- 2007年6月 同 金融経済研究所経済調査部長
兼 チーフエコノミスト
- 2012年7月 日本銀行 政策委員会審議委員
- 2017年7月 株式会社野村総合研究所
エグゼクティブ・エコノミスト
- 2020年6月 当行 社外取締役

金融環境変化への対応

本資料に関するご意見、ご感想、お問い合わせは
下記 I R 担当までお願いいたします。

株式会社 千葉銀行経営企画部（I R 担当）

Tel : 043-301-8459

Fax: 043-242-9121

E-Mail: ir@chibabank.co.jp

本資料は、情報の提供のみを目的として作成されたものであり、特定の証券の売買を勧誘するものではありません。

本資料に記載された事項の全部又は一部は予告なく修正又は変更されることがあります。本資料には、将来の業績にかかる記述が含まれています。こうした記述は、将来の業績を保証するものではなく、リスクや不確実性を内包するものです。将来の業績は、経営環境の変化等により異なる可能性があることにご留意ください。