



千葉銀行Webサイト
〔IRライブラリ〕



DX戦略・人材戦略



2023年4月10日

DX戦略

ちばぎんのDX戦略	3
ちばぎんDX「3.0」	4
パーソナライズ戦略	5
地域エコシステム戦略	6
ちばぎんアプリ	7
法人ポータル	8
BaaS・メタバース	9
地域商社・広告事業	10
業務効率化	11
DX人材育成	12

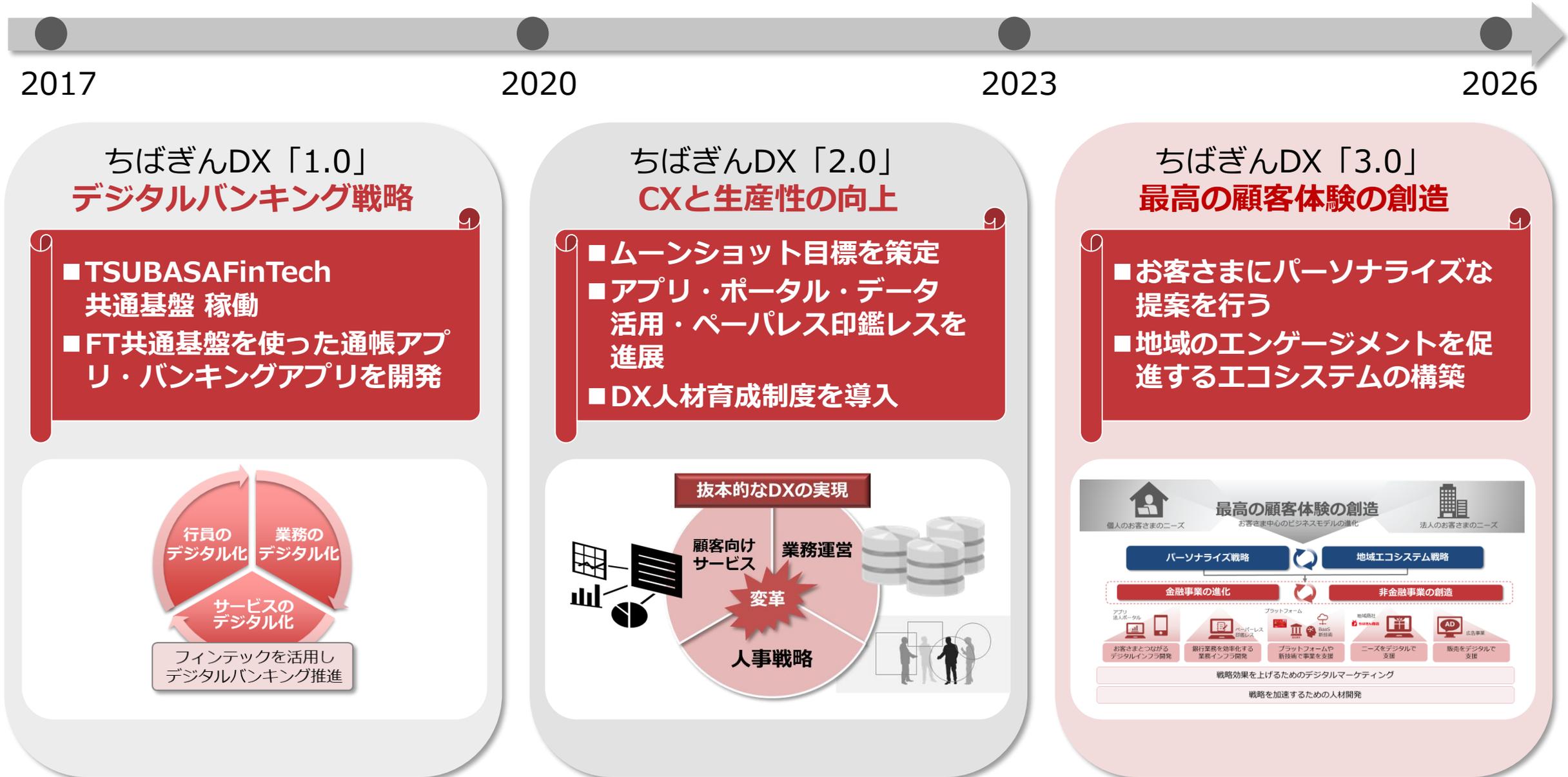
人材戦略

人材に対する基本的な考え方	14
人材育成方針	15
人材戦略	16
人的資本投資の拡大	17
人材育成	18-20
グループ一体運用・人材ポートフォリオ	21

DX戦略



DX戦略による最高の顧客価値の創造へ



お客さま中心のビジネスモデルを進化



個人のお客さまのニーズ

最高の顧客体験の創造

お客さま中心のビジネスモデルの進化



法人のお客さまのニーズ

パーソナライズ戦略



地域エコシステム戦略

金融事業の進化



非金融事業の創造

アプリ
法人ポータル



お客さまとつながる
デジタルインフラ開発



ペーパーレス
印鑑レス

銀行業務を効率化する
業務インフラ開発

プラットフォーム



プラットフォームや
新技術で事業を支援

地域商社
ちばぎん商店



ニーズをデジタルで
支援



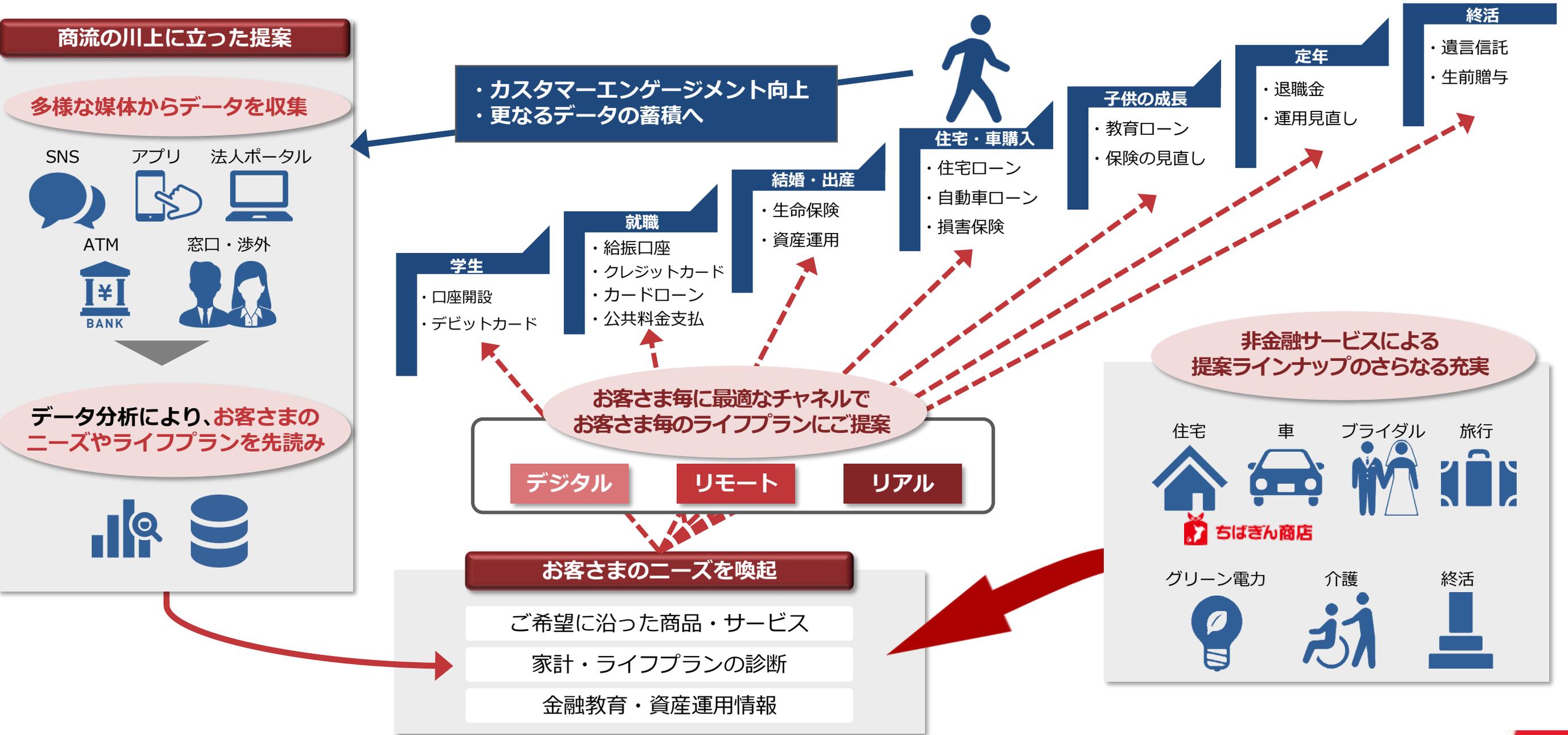
広告事業

販売をデジタルで
支援

戦略効果を上げるためのデジタルマーケティング

戦略を加速するための人材開発

データを活用してお客さま毎の悩みに適した解決策を提案し、ファンを増やしていく



地域のお客さまと事業者を繋ぎ、経済循環を構築



あらゆる困りごとを解決できるアプリへ

機能を拡充させる

身近な金融サービスのアプリ化

店頭取引のデジタル化

バーコード支払

振替・振込

残高・入出金明細表

定期預金入金・解約・口座開設

諸届・eKYC・継続的顧客管理

WEB口座開設・口座振替申込

金融サービスの充実

便利で安心なサービスの充実

ローン返済予定表

アプリ内ローン

投信明細照会

投信口座開設

住宅ローン繰上返済

自動送金サービス

ファンドラップ・証券口座残高

外貨預金・保険

くらしにつながる

他サービスへの連携

Google Pay Apple Pay

地方税統一QR

API連携

自治体・異業種・マイカバ[®]連携

1つのチャンネルで
どんな困りごとでも解決できる



実践：実現済

点線：将来構想

顧客接点を増やす

パーソナライズ

取引・資産の可視化 / 個客に応じた提案

資産／契約情報一覧化

家計簿診断・LPシミュレーション

コンテンツ・サービスのレコメンド

広告配信

UI/UXの向上

スマホ上での心地よい体験

シンプル・簡単操作でワクワクするデザイン

きせかえ

直感的なデザイン

他チャルへのシームレスな認証連携

コミュニケーション

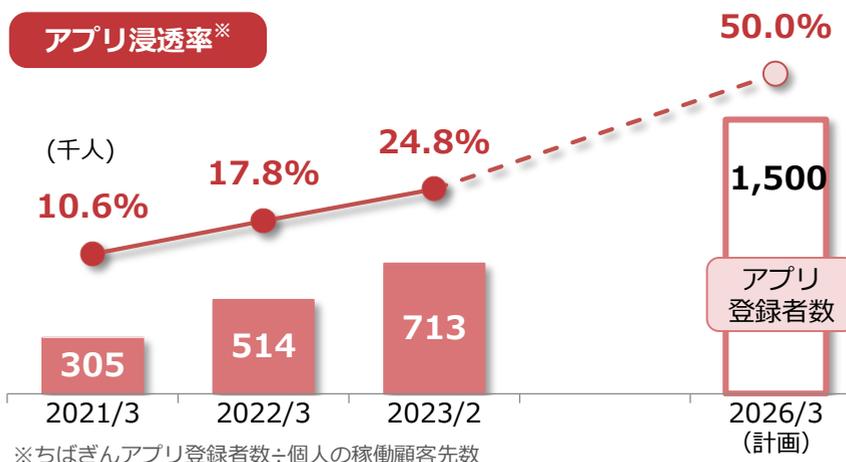
いつでもどこでも気軽に相談

手軽なコミュニケーション / 対面取引との連携

来店予約

チャット・オンライン相談等

アプリ登録者数・浸透率



全てのお客さまにとって機能的でわかりやすいポータルサイト



- ・全てのお客さまにとって機能的でわかりやすいポータルサイト
- ・オンライン店舗として経理事務の合理化につながる機能を実装（法人取引のコンシェルジュ）

リアルでもデジタルでも
身近な銀行を目指す



1

使ってみる

窓口に行かなくてもポータルで完結

銀行サービスの提供 コンシェルジュ

預金

入出金管理をWebで完結

- 口座残高・入出金明細
- 入出金推移(グラフ化)
- 口座情報比較
- 他行口座一覧表示

融資

- 借入一覧照会
- 返済予定表
- 当座借入・返済受付
- 融資関連書類電子化

為替

Web-EBとのスムーズな連携

諸届等

- 届出事項変更
- 残高証明書発行

全てのお客さまに案内

2

サービスを知る

必要な情報を必要な時に取得

ソリューションの紹介

情報提供

ちばぎんのトリセツ

- 情報発信
- セミナー情報
- 当行グループのソリューション案内
- CO2排出測定

新たなサービス

- 外部サービスの連携強化
- オンライン融資

接点の活用
マーケティング

3

相談する・申込む

自社の課題を適切に解決

対面取引

高度な営業

- ・既存顧客とのリレーション強化
- ・コンサルティング機能の強化

対面取引へ

非対面取引

デジタル接点

- ・パーソナライズ
リコmend
- ・純預金先・小口先との取引維持/拡大
- ・新たな顧客層の獲得

営業生産性の向上

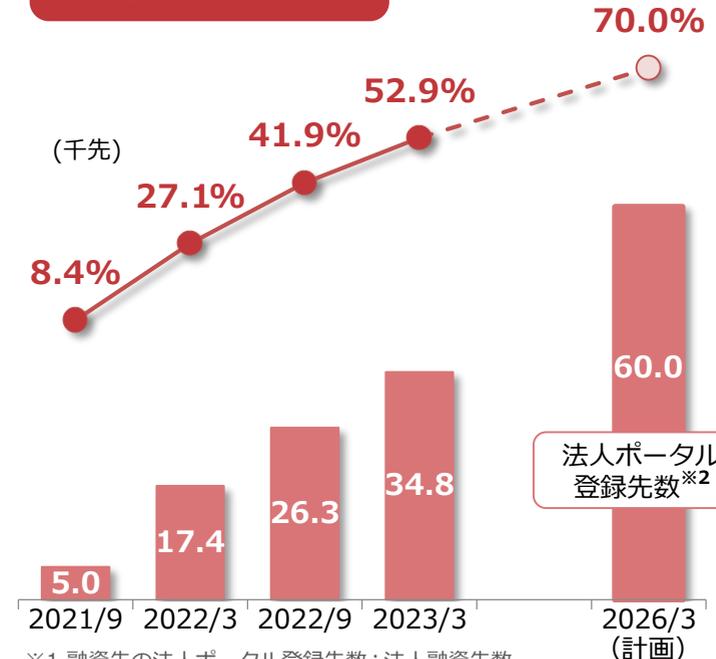
お客さまにあわせた取引チャネル

実線：実現済

点線：将来構想

ポータル登録先数・融資先浸透率

融資先ポータル浸透率^{※1}



※1 融資先の法人ポータル登録先数÷法人融資先数

※2 今回から、法人ポータルへのログイン履歴がない先を除いた件数を記載（過去に遡って変更）

新技術を積極的に活用

BaaS

事業者のお客さま



事業者

キャッシュレス
プラットフォーム

決済機能を提供し、現金事務の削減や管理業務を効率化

ローン機能

オートローンやカードローン機能の提供

事業者

- 不動産事業者
- 小売事業者
- 職域
- 大学
- 広域医療施設
- 地方自治体 等



金融・その他機能を提供

アプリ

TSUBASA
ポイント

キャッシュレス

域内広告

他

メタバース

当行内々定者や自治体向けイベント等の運営でノウハウを蓄積



取引先企業と実用化に向けた検討を開始



実施イベント



2022年8月	内々定者向けイベント
2022年10月、11月	自治体向けイベント
2022年11月	新卒採用イベント
2022年12月	Twitterフォロワー向けイベント
2022年12月	育児世代向けイベント

非金融事業の強化

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

新商品・サービスの
発掘・創出



継続販売



ブランド化



商流の川上に立った新たなビジネスモデルを確立

STEP2
ライフ
イベント



不動産
業者



住宅購入に関する
コンシェルジュサービス



千葉銀行

データ活用・
パーソナライズで
潜在ニーズ発掘



住宅購入に関する
コンシェルジュサービス

ちばぎんリース



ちばぎん商店



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

STEP3
くらし

【主要領域】



健康/介護



教育



食品小売

広告事業

地域内外の消費者を地域の事業者を集客

地域の事業者



- ・ キャッシュレス
加盟店
- ・ 法人ポータル会員
- ・ 融資取引先
- ・ 自治体



- ・ 広告提案
- ・ 広告運用支援

広告会社業

集客・認知に関する事業課題に対し、
広告コンサルティングでサポート

当行チャンネル

- ・ アプリ
- ・ メール
- ・ サイネージ
- ・ ATM
- ・ LINE (ビーコン)

提携先

- ・ 商業施設
- ・ デジタル広告

広告媒体業

当行チャンネルや他社チャンネルを活用し、
信用力の高い広告配信の機会を増加

地域の消費者



域外の消費者



発信

課題



コンサルティング



広告配信

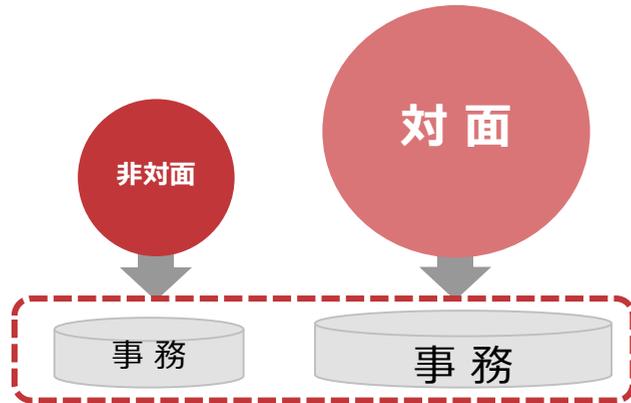


継続的な業務改善の取組みにより、30万時間の業務時間削減を達成

対面チャネルを維持しつつ、非対面化へのシフトに対応

人手を要する対面での対応が多く、対面・非対面で事務処理プロセスが異なる状況の改善

現在
受付
事務



これから
受付
事務

改善策1：非対面チャネルの拡充

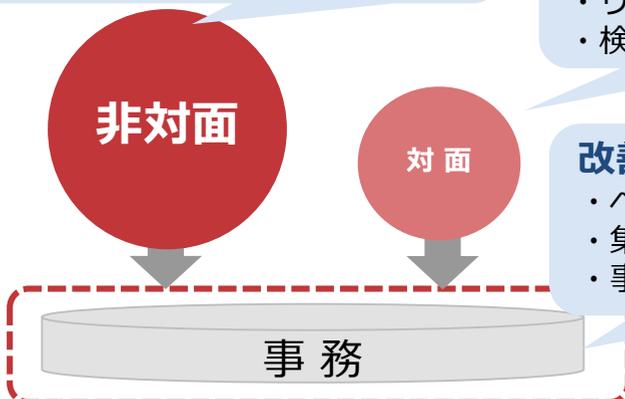
- 顧客向けチャットツール導入
- アプリ、ポータルのもっとなる機能拡充
- 業務用ソフトウェアのクラウド化

改善策2：店舗の軽量化

- 事務の本部集中化
- リモートテラー導入
- 検印センターの強化

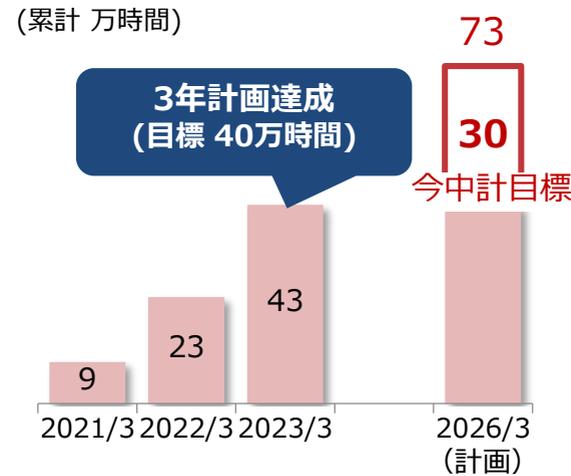
改善策3：本部業務効率化

- ペーパーレス化の更なる推進
- 集中業務のRPA化
- 事務処理プロセスの統一



業務削減量

(2020/4～累積)



人員再配置

事務等 → 企画・営業等

2020/4～2023/3実績

約360名

営業店 ▲約280名
本部 ▲約80名

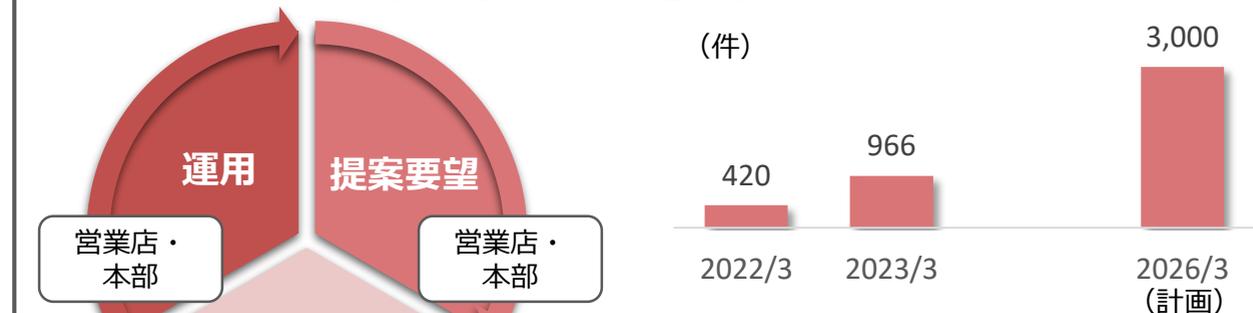
2023/4～2026/3計画

約370名

営業店 ▲約200名
本部 ▲約100名
グループ ▲約70名

提案制度

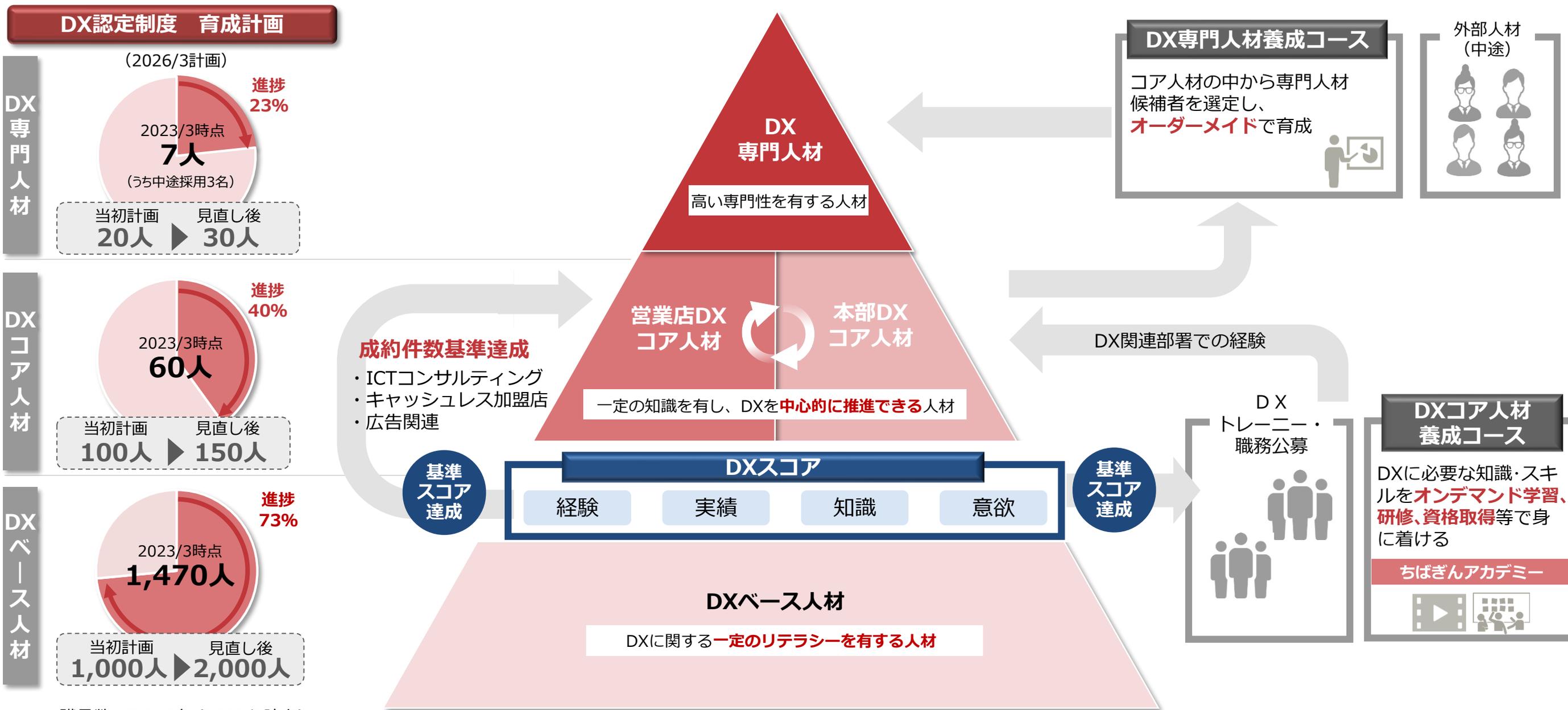
提案制度を活用した業務改善の継続



提案内容 (一例)

- E-オペによるカードローン解約手続きの導入
- 異動時の各権限付与・任命簿の電子化

DX人材を営業店を含めた全店に広げ、DXを加速



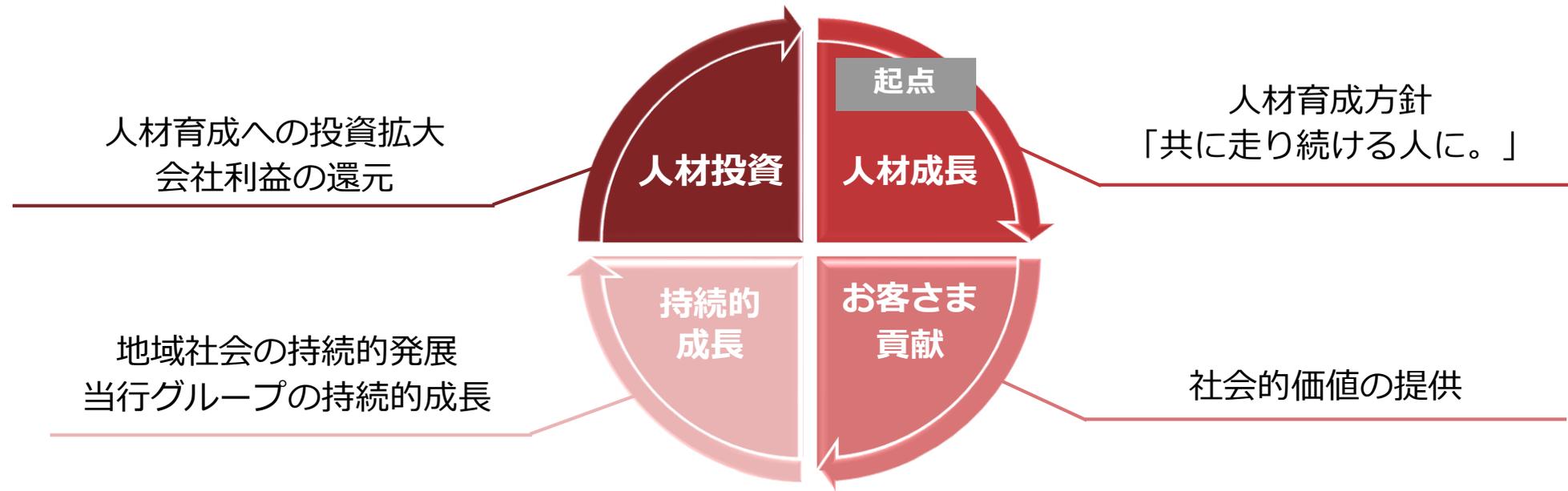
※職員数：3,965名 (2023/3時点)

人材戦略



人材成長を起点として、当行グループの持続的な成長へ

ちばぎんグループの最も重要な経営資本は「人材」であり、グループの持続的成長には「人材」の成長が不可欠です。
 パーパスである「一人ひとりの思いを、もっと実現できる地域社会にしたい」を実現するため、
 必要となる人材の考えとして「人材育成方針」を制定しました。
 この方針に従い、人材育成に積極的に投資し、職員一人ひとりの力を高め、
 地域社会や当行グループの持続的成長に繋げていく取り組みを実施していきます。



人材成長、お客さま貢献、地域社会・当行グループの持続的成長が繋がっていく好循環なサイクル

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

自分の強みを持って

仲間を増やせ

「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。」

人材戦略

「人が育つちばぎんグループ」の構築

「エンゲージメントの高い人材と組織」の創出

重点戦略

①キャリアステップ支援

②働きがい

③多様性のある組織

④グループ一体運用

⑤人材ポートフォリオ

目指す姿

地域社会の持続的成長



お客さま

お客さまの思い
を実現する

社会的価値の提供

多様な専門家



従業員の思い
を実現する

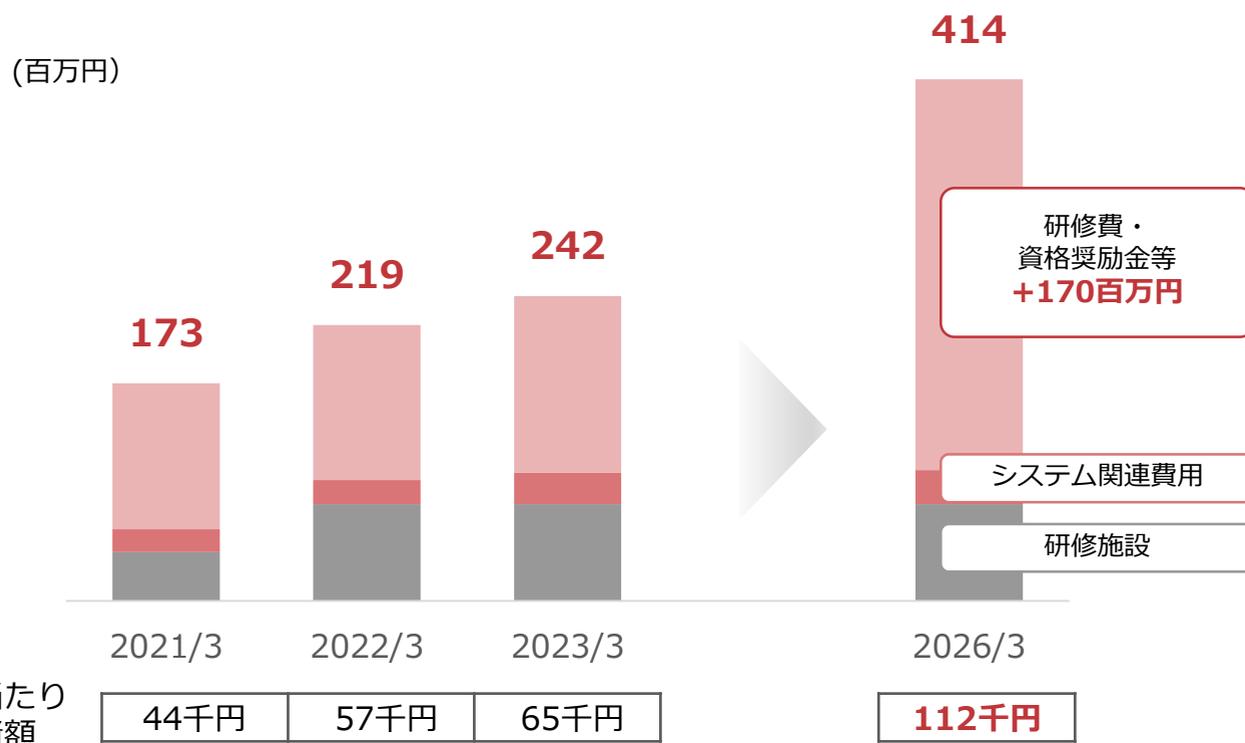
自己成長
働きがい・処遇の向上



従業員

投資額・育成人数（投資対象者）を拡大

人的資本投資額

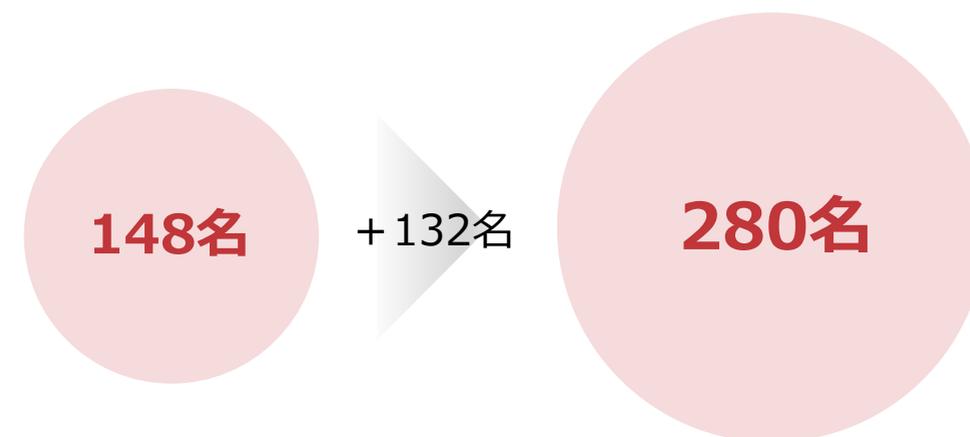


主な新規投資

- ・ 経営・管理職育成強化
- ・ DX人材育成強化
- ・ ちばぎんアカデミー育成コンテンツ購入
- ・ 自己啓発支援

育成人数

前中計実績 (2020/4~2023/3) 今中計計画 (2023/4~2026/3)



法人営業担当	50名
個人営業担当	50名
DX人材	60名
本部人材 〔法人ソリューション、審査、 マーケット、企画等〕	90名
経営人材	30名

3年後のなりたい自分になるために学習・挑戦・実践機会を提供、職員一人ひとりのキャリアステップを強力に支援

この3年間 (2023/4~2026/3)

次の3年間 (2026/4~2029/3)

現状分析

絞り込み

学習・挑戦・実践

振り返り・再行動

3年後になりたい自分を具体的にイメージする

3年後に向け、具体的な行動に移す

支援①

透明かつ積極的な『情報開示』

- わかりやすい情報
給与・昇格体系、資格取得状況
- アンケート結果の開示
エンゲージスコア、当行の課題

法人営業の
プロになりたい

財務分析
が苦手

外部を
経験したい

専門資格
を取得したい

シロアンの
経験がない

『法人営業のプロ』
を目指す

- ✓ 財務スキル
- ✓ 法人トレーニー
- ✓ 法人プロ認定

これまでの
スキル・経験

学習

支援②

『ちばぎんアカデミー』の創設

- 専用の「学習プログラム」
- 動画コンテンツ4000本

実践

支援④

専門性を活かす『配置』

- 人事面談を育成支援の
面談に見直し
- キャリア実現意欲の高い
職員の配属希望を実現

挑戦

支援③

『トレーニー』の大幅拡充

- 法個人のプロ人材育成
- 経営人材候補の育成

新たな
スキル・経験

これまでの
スキル・経験

- ◎ 財務スキルを取得
- ◎ 法人トレーニー
- △ 法人プロ認定まで
あと一歩
- 💡 M&Aにも興味

一人ひとり合わせた研修メニューを提供する「ちばぎんアカデミー」創設

いつでも・どこでも

好きなタイミングで学習



業務時間中



プライベート

一人ひとりに合わせた学習メニュー

業務・階層のレベルに合わせた学習をレコメンド



SYLLABUS

My シラバス

パーソナライズ



カリキュラム

【中級】事業者向けアドバイザー（ICT含む）コース

53分

...



カリキュラム

【入門】部下育成コース

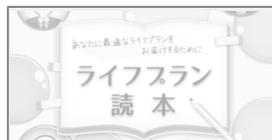
4時間, 28分

...

豊富なコンテンツ

業務・自己啓発等のラインナップ充実

2023年4月時点：約800タイトル（動画約4,000本）

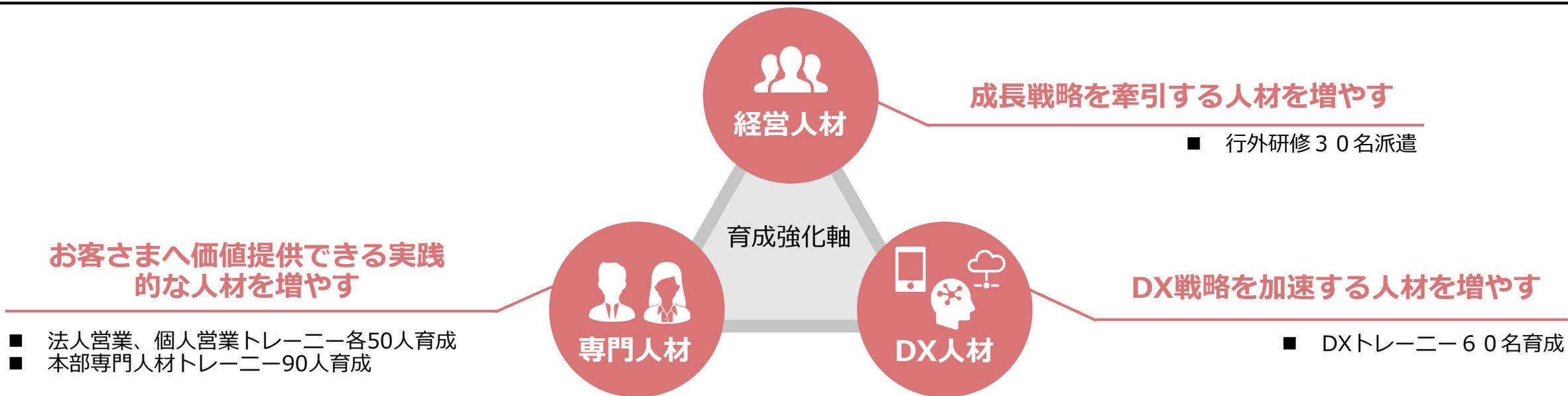


デジタルバッジ・ランキング

学習の成果が証として残る



「専門・DX・経営人材」の育成強化



専門人材

営業店

コンサルティング提案のスペシャリストを育成

①プロフェッショナル認定制度

プロ認定を目指した育成支援

- ちばぎんアカデミー
- 実践研修

②法人・個人トレーニー制度

本部、グループ会社で実習・実践

- 営業力を鍛える大学講座派遣

本部

ソリューション提供のスペシャリストを育成

- 他社や本部にて1~2年トレーニー派遣（専門領域特化）

DX人材

DX専門人材



専門人材養成制度

DXコア人材



DXコア人材養成コース
DXトレーニー

DXベース人材

経営人材

経営幹部候補

- 経営幹部向け研修へ派遣（社会人大学、異業種交流など）

管理職

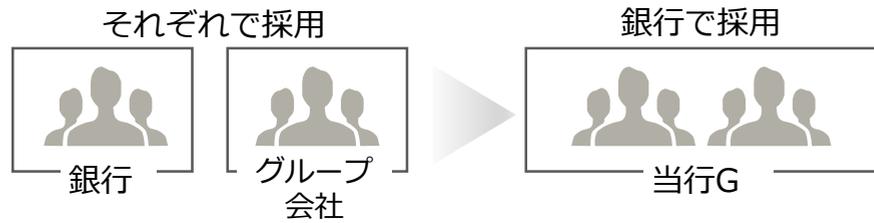
- 半年間のコーチングプログラム
- 所属長向け評価者研修 など

事業戦略に沿った人材ポートフォリオを構築

グループ一体運用

グループ一体採用

新卒・キャリア採用は銀行で一括採用



グループ人材交流

「キャリアステップ」としてグループ間の人材交流を活発化



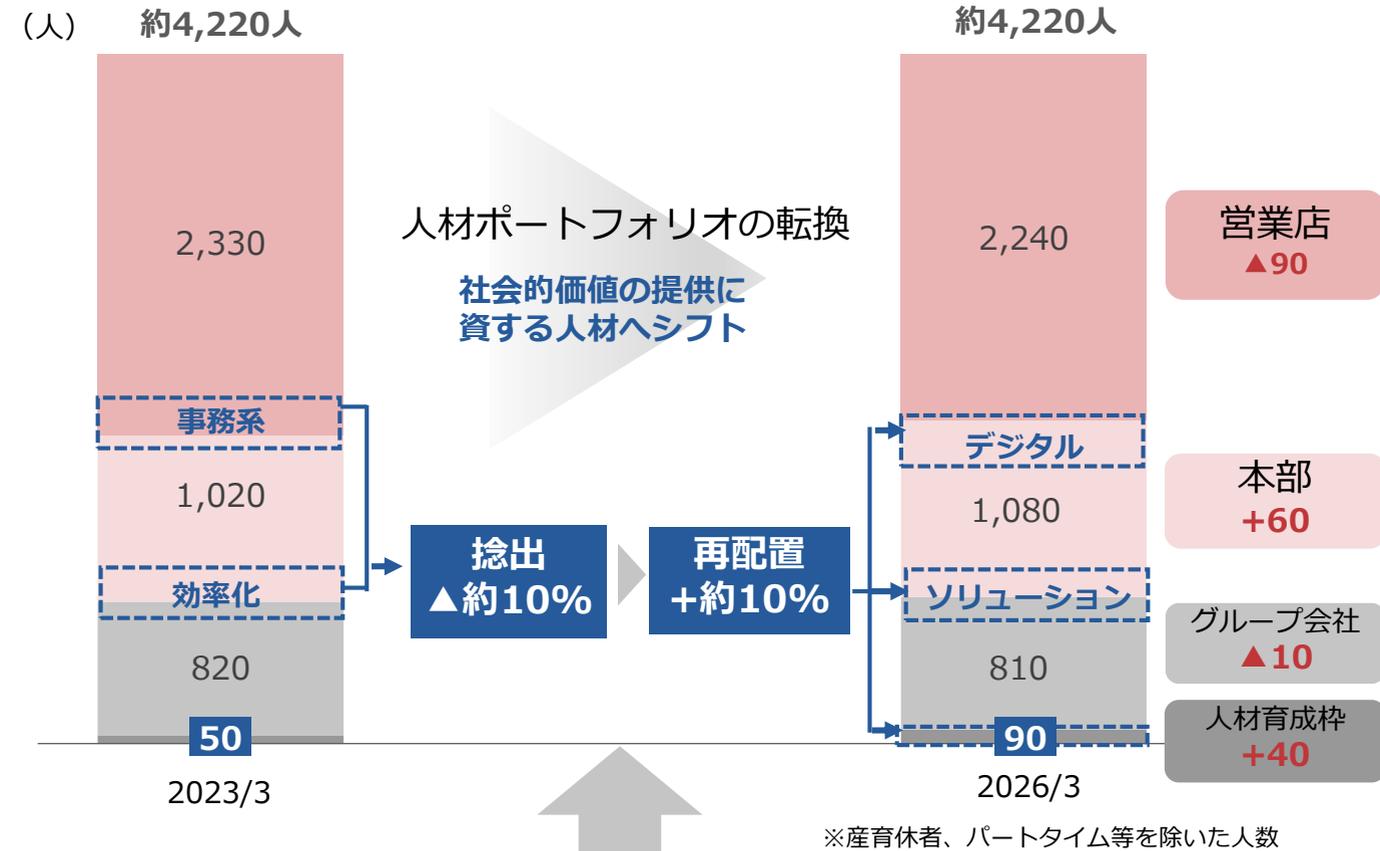
グループ人材育成

階層別の研修を共同実施

それぞれで研修 → 共通育成部分は共同で研修

社会人基礎、キャリア研修、マネジメント等

グループ人材ポートフォリオ



実現に向けた施策



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。