



千葉銀行Webサイト
〔IRライブラリ〕



ちばぎん IRDay (DX・AI)



2025年4月4日



キーマッセージ	
キーマッセージ	4
D X	
D X戦略	6
地域まるごとD X	9
T S U B A S A ・事務共同化構想	1 0
デジタルによるトランザクションの変化	1 1
アプリ	1 2
非金融ビジネス・新事業	1 4
トークスクリプト・ロールプレイング A I	1 6
A I 活用の強化	
エッジテクノロジーのビジネスモデル	1 8
エッジテクノロジー完全子会社化	1 9
エッジテクノロジー・PMI	2 0
活動領域① お客さまとのデジタル接点の高度化	2 1
/活動領域② 当行グループの業務活動の高度化	
活動領域③ お客さまの業務活動の高度化	2 4
活動領域④ A I 教育	2 9
将来構想（ちばぎんD X 4.0）	3 0



千葉銀行
常務執行役員（グループCDTO）
柴田 秀樹

1994年 千葉銀行 入行
海外駐在員事務所長、県内支店長、
人材育成部室長、デジタル改革部長、
執行役員デジタル戦略部長などを
歴任後、2025年4月より現職。



千葉銀行
デジタル戦略部長
伊藤 恭子

2021年 千葉銀行 入行
ITスタートアップ企業、メディアの
DX事業部長を経てキャリア入行。デ
ジタル改革部兼営業企画部担当部長、
デジタル戦略部担当部長を歴任後、
2025年4月より現職。



エッジテクノロジー
代表取締役社長
島田 雄太

電子トレーディングを専門とする
欧州銀行サクソバンクの日本子会社
に10年間勤務。2019年よりエッジ
テクノロジー営業管掌取締役。
2024年、代表取締役社長に就任。

DX戦略

◆ アプリの登録者数は今中計最終年度に150万人に到達する計画。千葉県人口の約1/4がアプリ登録者であり、当行グループのDXが地域そのもののDXに貢献

【アプリ】

◆ 2020年4月のアプリリニューアル後、スクラッチ開発で機能拡充を進め、アプリストアの高い評価を得るとともに、トランザクションの3割から4割がデジタルに移行

【TSUBASA】

◆ デジタル化・ペーパーレス化の進展により、共同事務センター構想の検討に着手

【非金融事業】

◆ NFT・メタバースなどの活用に向けた取組みを拡大。Googleとの人材交流により、AIのノウハウを徐々に取込み（ロールプレイングAI「シナリオくん」）

AI活用の強化

◆ エッジテクノロジーの子会社化・PMIにより、5年累計30億円のシナジー創出を目指す

【活動領域① お客さまとのデジタル接点の高度化】

◆ ニーズランクモデルの高度化を通じ、One to Oneマーケティングの高度化・更なる顧客体験の向上を目指す

【活動領域② 当行グループの業務活動の高度化】

◆ AIを活用し、これまでにない幅広い業務領域での自動化を実現する

【活動領域③ お客さまの業務活動の高度化】

◆ お客さまの規模やニーズにあわせた最適なサービスを提供し、データ活用を全方位で支援していく

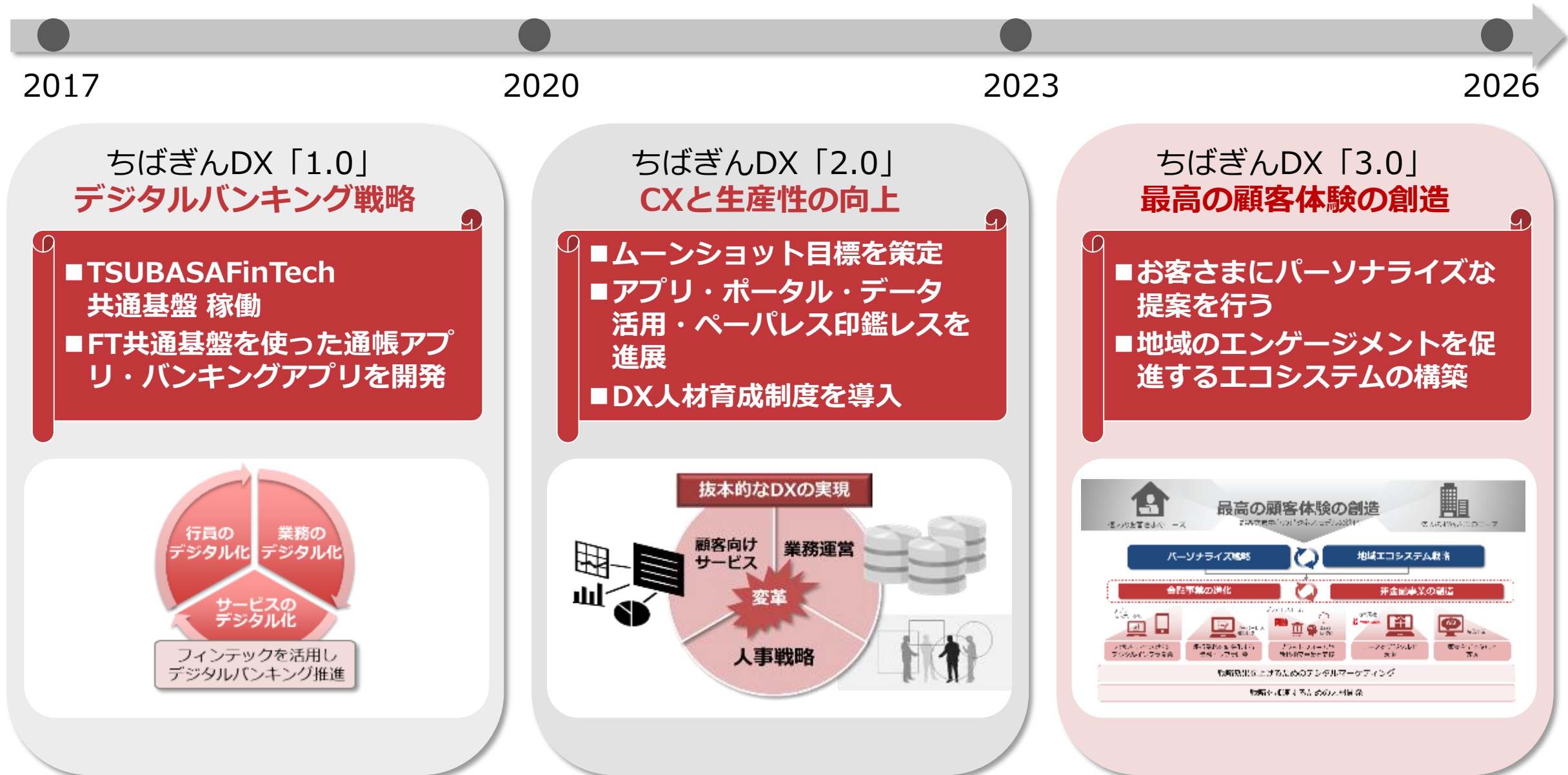
【活動領域④ AI教育】

◆ エッジテクノロジーとの協業によりAI人材育成を底上げし、AIネイティブな企業を目指す

DX



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



BANK

BaaS
新技術プラットフォームや
新技術で事業を支援地域商社
ちばき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

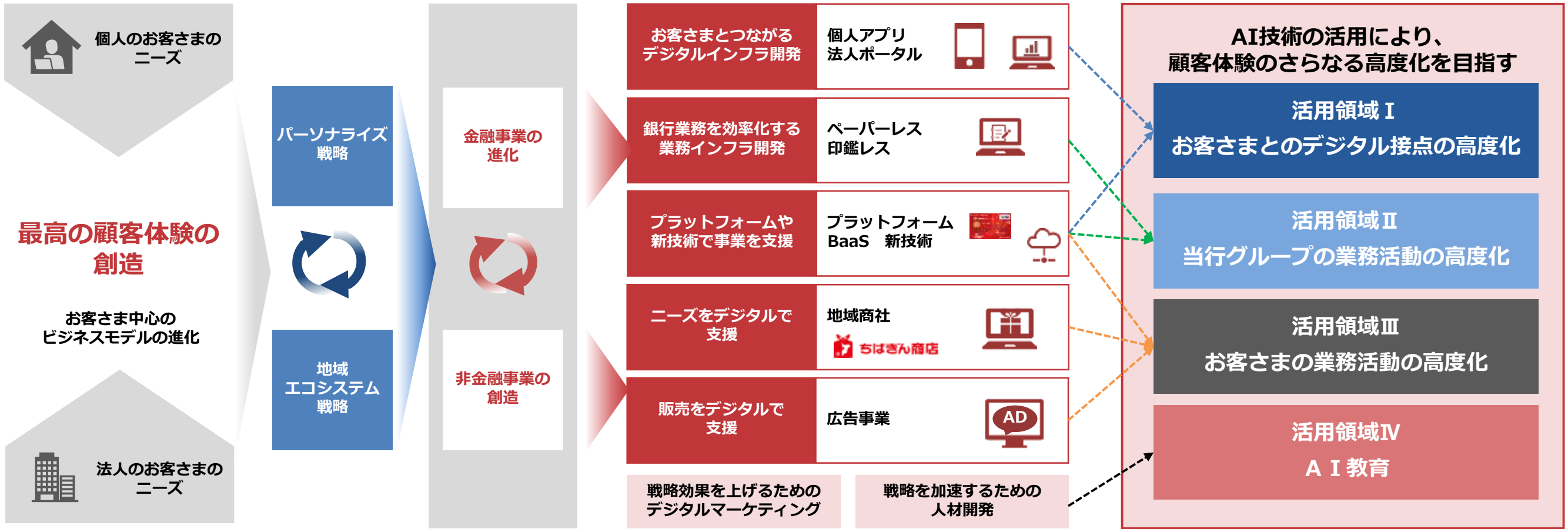
戦略効果を上げるためのデジタルマーケティング

戦略を加速するための人材開発

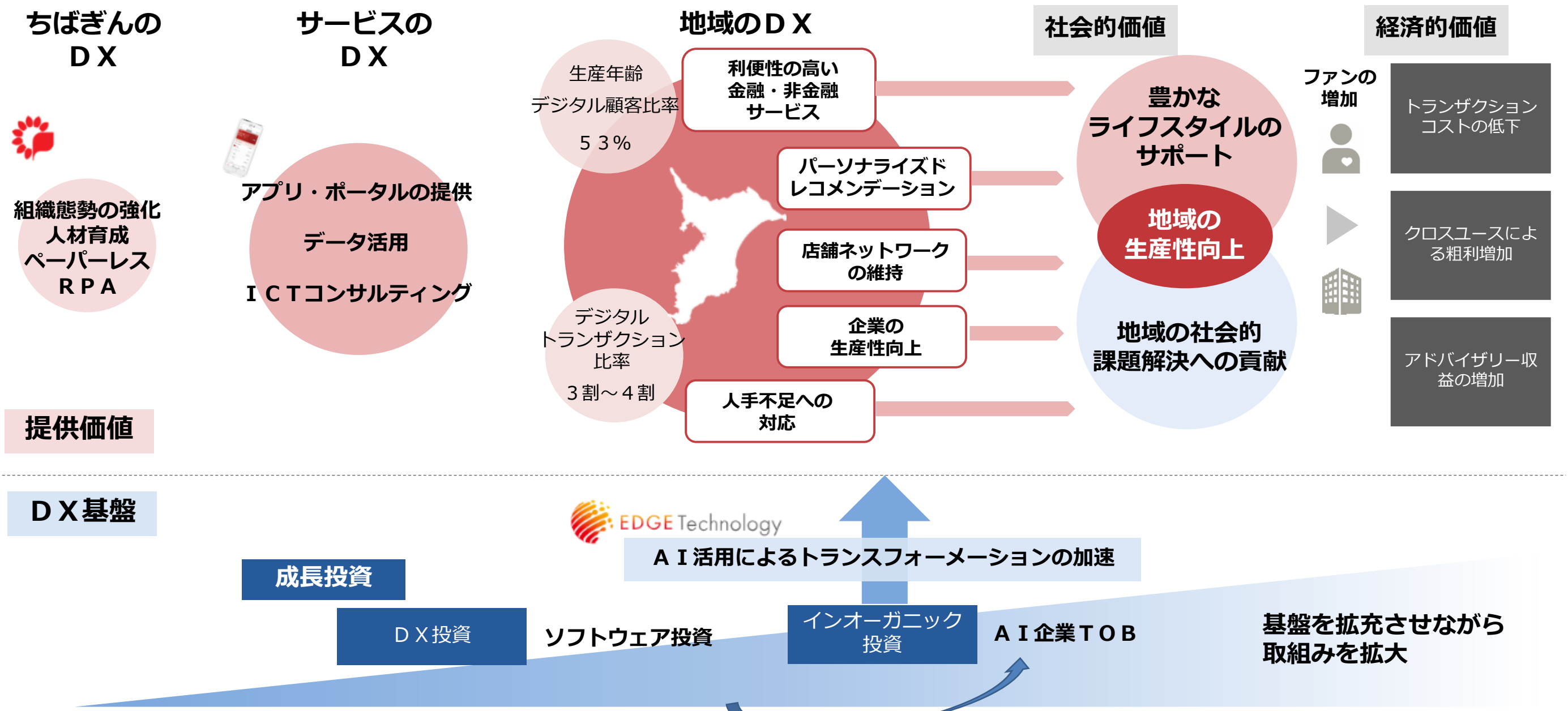
「最高の顧客体験の創造」をさらに高度化していくため、AI技術を各業務領域に活用していく

ちばぎんDX「3.0」

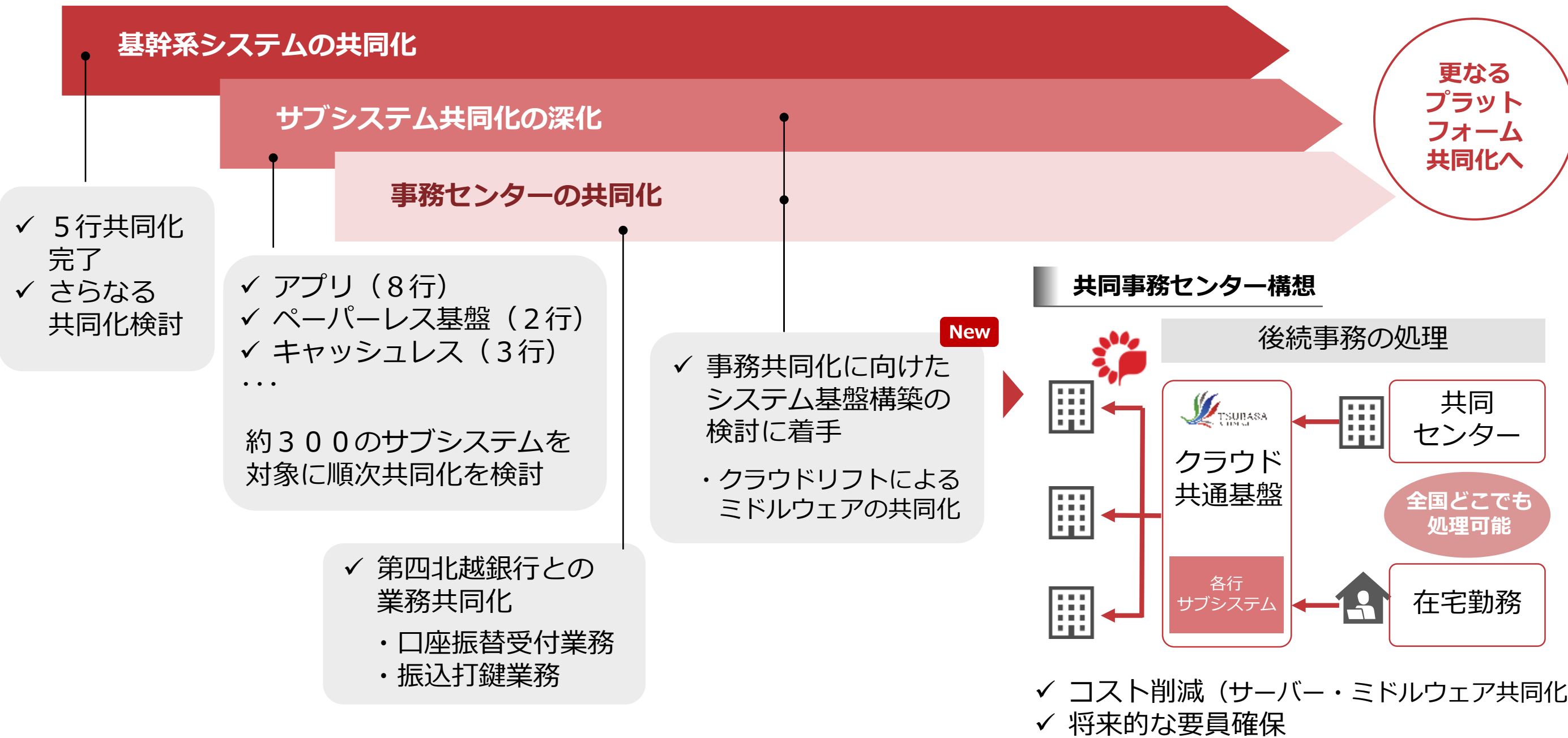
AI技術の活用強化



地域の生産性向上に向けて、「地域丸ごとDX」を目指す

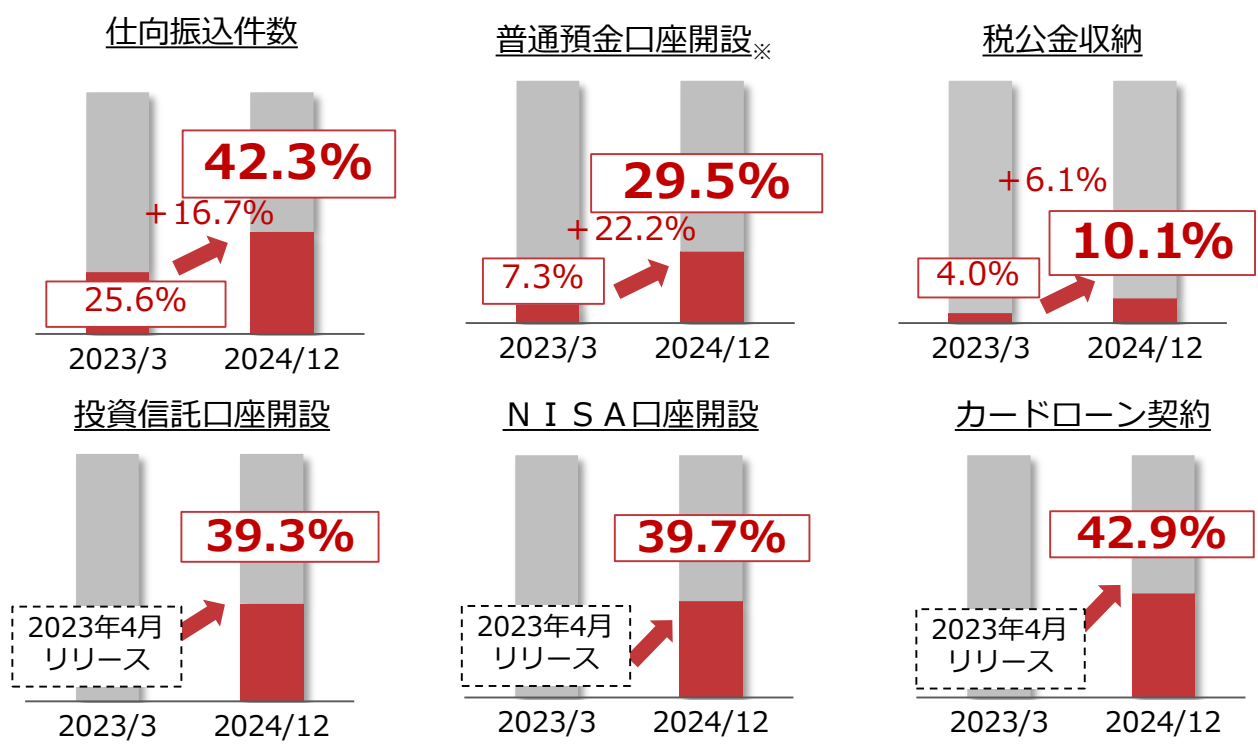


サブシステムを含めた共同化が進展。将来的には参加行の事務センター共同化も視野に検討



利便性の高いデジタルチャネルの提供により、トランザクションは大きく変化

アプリを利用した取引の割合（月次）



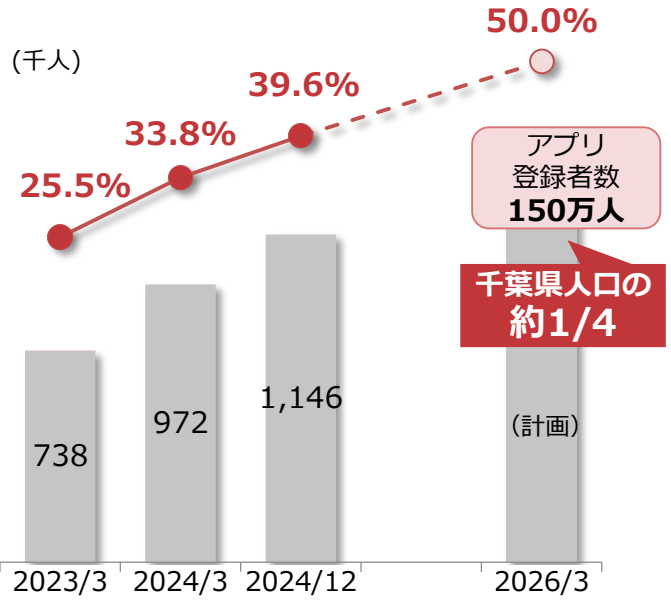
※ 普通預金口座開設のみ「web口座開設」の割合

仕向振込におけるデジタル化の効果

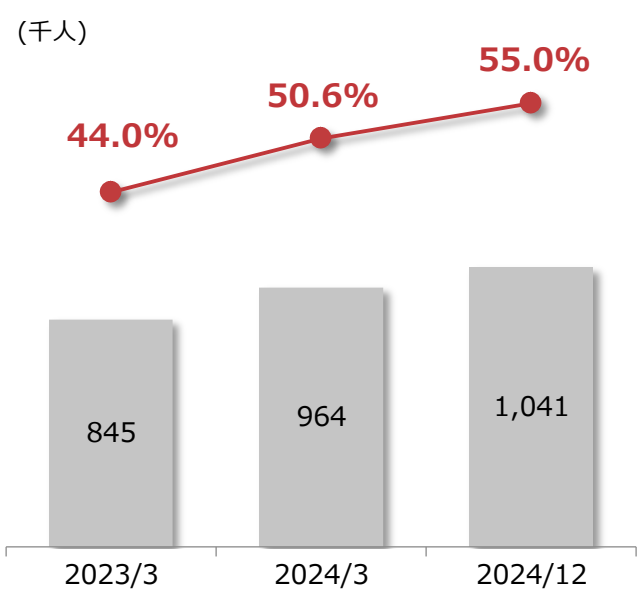
仕向振込全体	2021/3期 上期	2025/3期 上期	増加率	振込件数
件数	269万	376万	+39%	振込手数料全体
手数料	7.6億円	10.1億円	+32%	トランザクションコスト

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・比率※2



アクティブ率 (MAU率)※3

79.4%
(2025年3月期上期平均)

ストア評価

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

※1 ちばぎんアプリ登録者数÷個人の稼働顧客先数 ※2 15歳～64歳のデジタル顧客数÷同稼働顧客数
※3 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

あらゆる困りごとを解決できるアプリへ

	実装済み		今後の計画	
			2026/3期	2027/3期～
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		・諸届 ・公金受取口座の登録 ・継続的顧客管理 ・目的別預金	・積立定期
	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	・証券口座照会 ・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・マイナンバー連携
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		・データ分析結果を取り入れたアプリ推進 ・引き落とし予定お知らせ ・エンゲージメントツール	・ライフプランシミュレーション
	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 ・通帳モード(明細検索、メモ登録等) ・導線やボタンなどの随時改善	・UI/UXの継続的な改善 ・他チャネルへの認証連携
コミュニケーション				・チャット・オンライン相談等
	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			



1つのチャネルで
どんな困りごとにも解決できる

New — 新規機能の追加 —

マネーレポート機能 (2024/10)

- 日々の取引や入出金情報がグラフやレポート、アラート等で可視化
- お客さまに「お金に関する気づき」を届け、一人ひとりのニーズにあったご提案を行う

VISAデビット申込 (2024/10)

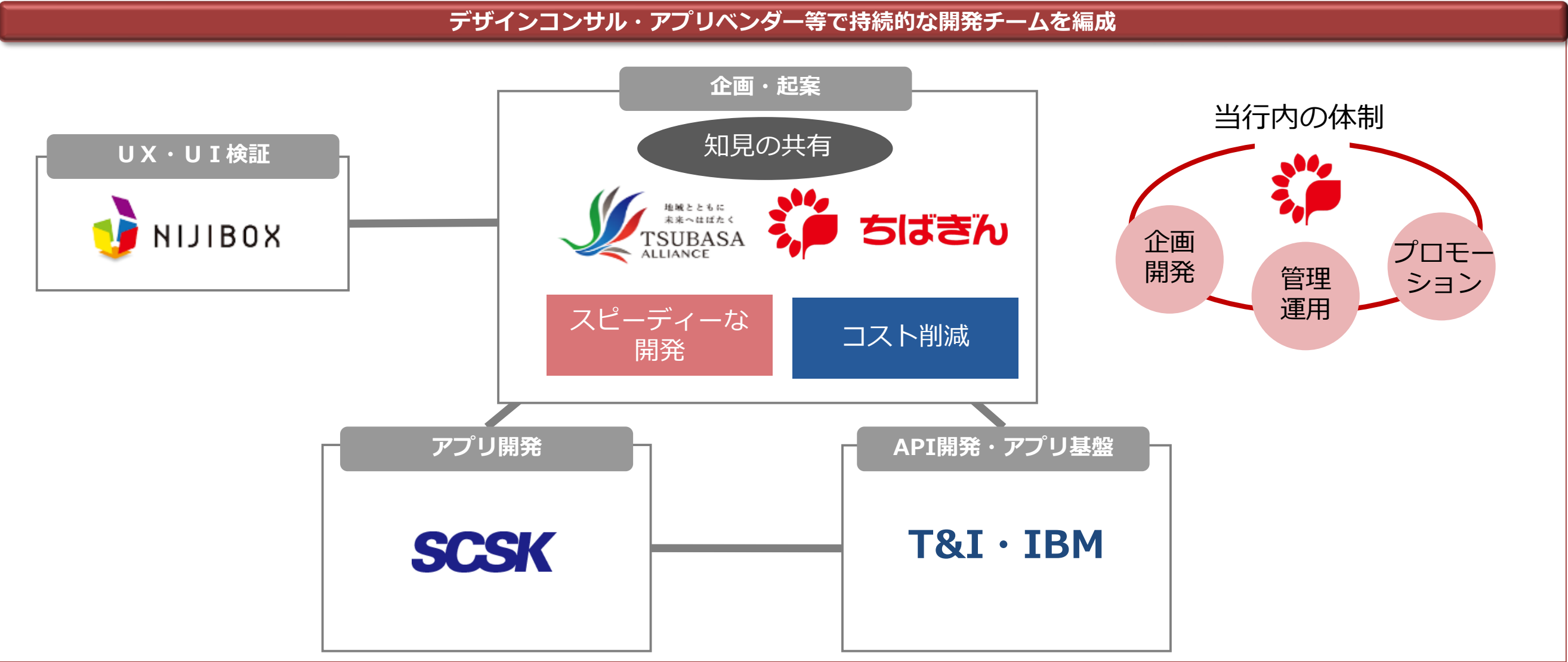
ちばぎん商店連携 (2024/11)

諸届 (2025/5予定)

持続可能なアジャイル型のチームを編成

自前開発

自由な機能設計、小規模改善が容易。一方で、ゼロからの企画開発ノウハウを要する



非金融領域でも新たな取組みを進め、幅広いニーズにお応えし、収益の多角化を図る

非金融

プラットフォーム/
新技術で事業を支援

NFT

PoC

- ・各種イベントでの発行

メタバース

PoC

- ・各種イベント
- ・住宅展示場
- ・若年層向けコンテンツ

BaaS

- ・スクペイ決済連携

AML

- ・TSUBASA-AMLセンター(株)設立
- ・中核業務を共同運営

新たな顧客接点の構築に向けビジネスへの活用を今後検討

ニーズをデジタルで支援

ちばぎん
商店

STEP1

地域産品



クラウド
ファンディング
総プロジェクト公開数
244件
(2024年9月末現在)

STEP2

ライフイベント

ちばの住まいの
コンシェルジュ
2026/3期
事業本格展開を目指す

STEP3

くらし

新たな日常
における
消費活動を支援

Google

JBP

人材交流

マーケティング・
デジタル人材の高度化

幅広いニーズ
にお応え

販売をデジタルで支援

広告
事業

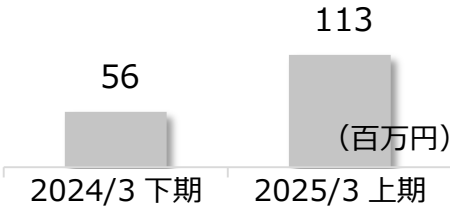
広告媒体業

2024/9末
稼働率 **約49%**
(広告枠合計 675枠)

広告コンサル
ティング業

- ・Web広告運用
- ・SNS運用
- ・サイト制作 等

■ 広告事業収益



2026/3期 (目標)
3億円

収益の多角化

様々なPoCで新技術の受容性を調査、今後銀行ビジネスへの活用を検討 / Googleとの連携を通じ、AIのノウハウを取込み

NFT

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) リーグプレシーズンマッチ



約5,000件

千葉都市モノレール
(2025/3)



クラウドファンディングでのプラレール購入者
約1,600名に配布中

ちばぎん商店

購入型クラウドファンディングサイト



房総横断鉄道たすきプロジェクト
(2024年12月プロジェクトスタート)



千葉都市モノレールプラレール
(2025/3)



メタバース

住宅展示場
(2024/3) 約1,350名



(PoC終了)

オンラインゲーム
(2024/11) 約15,400名(2025/3末)



(PoC実施中)

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

トークスクリプトの生成&ロールプレイングを実施可能なAIアプリケーションを開発



シナリオくん

行員が簡単にトークスクリプトを作ったり、
ロールプレイングができるWEBアプリケーション

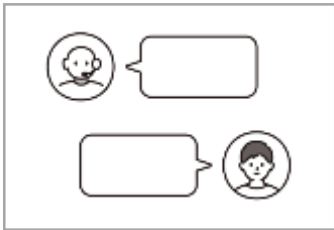
トークスクリプト機能

従前 本部作成のトークスクリプト



- 本部作成のトークスクリプト
- 現場が求めているものと乖離
- 営業店からフィードバックする機会がない
- 決められた型のものしかない

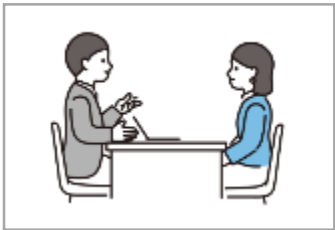
今後 トークスクリプトをAIで作る



- AI作成のトークスクリプト
- 自分でトークスクリプトを作れる
- お客様の情報に沿って内容を柔軟に変えられる
- 数秒で生成できる

ロールプレイング機能

従前 対面でロールプレイング



- 対面でロールプレイング
- 人数の少ない支店だと実施が厳しい
- 相手とスケジュールを調整
- 相手がいるので身構えてしまう
- フィードバック側も負担が発生

今後 AIとロールプレイング



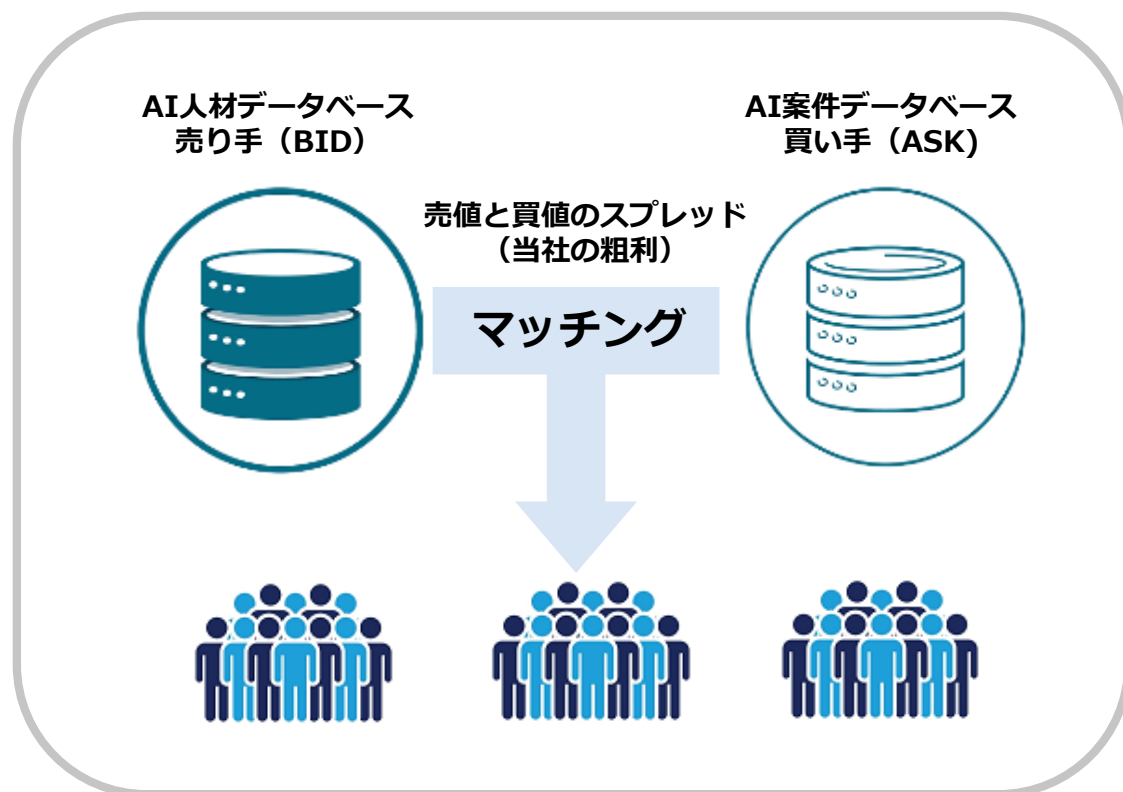
- AIとロールプレイング
- 人数にかかわらず練習可能
- 自分の好きなタイミングでできる
- AIが相手なので試行錯誤できる
- AIによるフィードバックも可能

A I 活用の強化



- AIの受託開発を行う企業でありながら、**国内最大級のAI人材データベース**を保有していることが特徴、強みである。
- AI開発を支援するAIソリューションサービス、AI人材を育成する教育サービス、新規営業に特化したAIプロダクトサービスの3つのサービスを提供している。
- AI開発に取り組む企業を幅広く支援しており、直近では**100名の社員が約240名のエンジニアを稼働**させている。

ビジネスモデルの概念図



顧客企業の一例

ビッグデータを保有している事業会社



AI開発の専門人材が不足しているSIer



日本ディープラーニング協会正会員 (AIベンダー)

大型の資金調達を実施したスタートアップ

エッジテクノロジーをグループ会社とし、A I 活用を強化



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

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

中期経営計画

- I : 最高の顧客体験の創造
- II : 既存事業の質の向上
- III : 新たな価値の提供

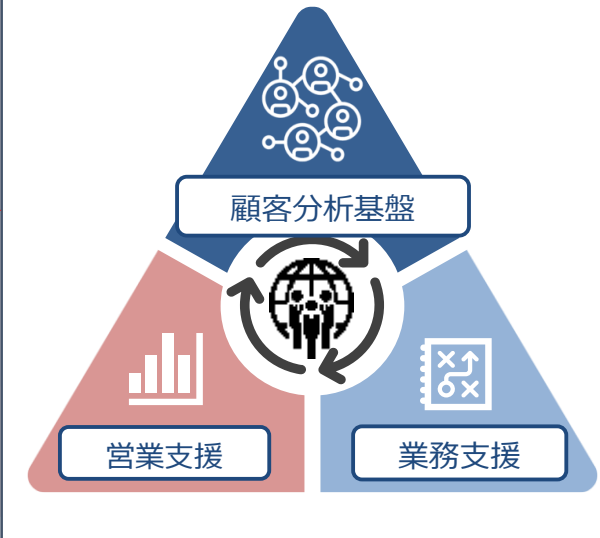
DX戦略

- I : パーソナライズ戦略
- II : 地域エコシステム戦略

・ AI領域のソリューション強化

協業領域で目指す姿

地域のお客さまへのAIサービスの提供を通して、専門性・提案力を高めていく



- ・ 県内の顧客基盤強化
- ・ 金融分野の専門性強化

企業理念

テクノロジーで世界中の人々を
幸せに

基本方針

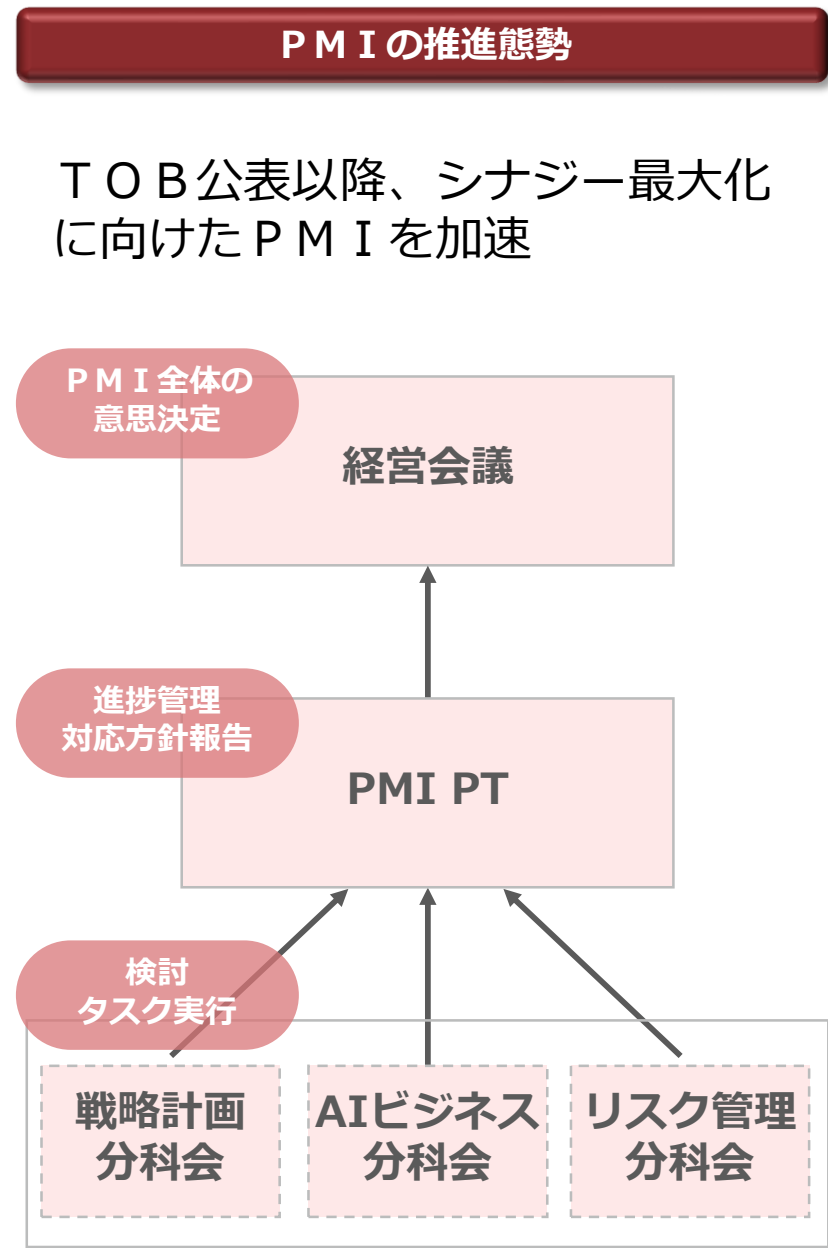
- I : 世界中の人々の幸せのために
- II : ヒトがAIを創る時代
- III : 最適なAIサービス

事業戦略

AIソリューション事業・AI教育
事業・AIプロダクト事業の連携

両社のパーパス・企業理念を実現可能とする人材の育成

シナジー創出に向けたPMIを推進。シナジー領域ごとの取組みを具体化。



シナジー創出

想定シナジー 5年累計 30 億円

完了・実施中 今後の計画

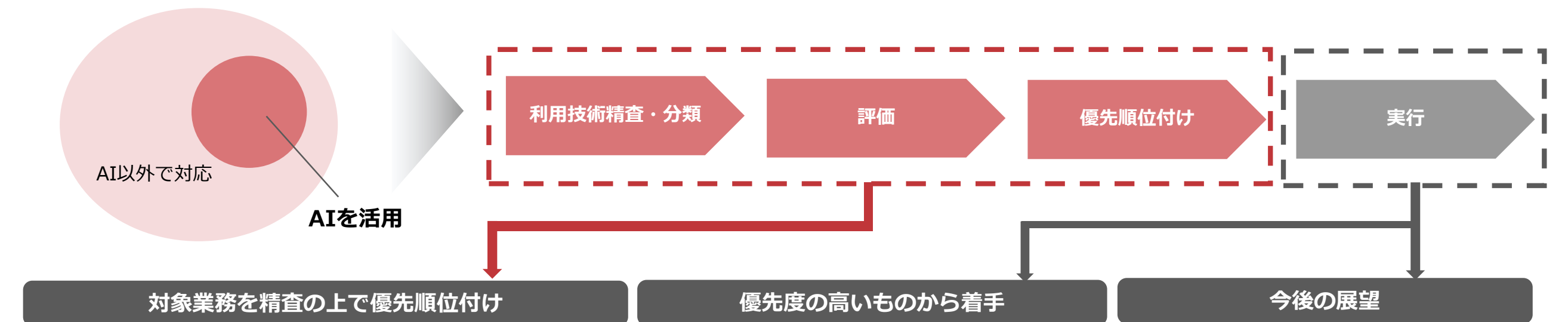
領域	現在の状況	シナジー想定 (今後精緻化)
活用領域Ⅰ お客さまとのデジタル接点の高度化	銀行の「マーケティングモデル高度化計画」策定 モデル高度化の実現・対象モデルの拡大	15モデルの開発
活用領域Ⅱ 当行グループの業務活動の高度化	AIによる効率化領域の検討（1号プロジェクト） プロジェクトの拡大	15万時間の削減
活用領域Ⅲ お客さまの業務活動の高度化	AIソリューションターゲット企業のニーズ確認 ニーズ顕在化先へのAIソリューション提供	潜在顧客数 1,200社
活用領域Ⅳ AI教育	「AIジョブカレ」を導入 AI/データ人材育成の体系化	AIネイティブな 企業グループへ

A I 活用を加速させるため、利用技術ごとに対象業務を精査し、優先順位をつけて開発に着手

データとAIの活用により、One to One マーケティングをさらに強化

各部署より収集した業務課題・
高度化対象業務

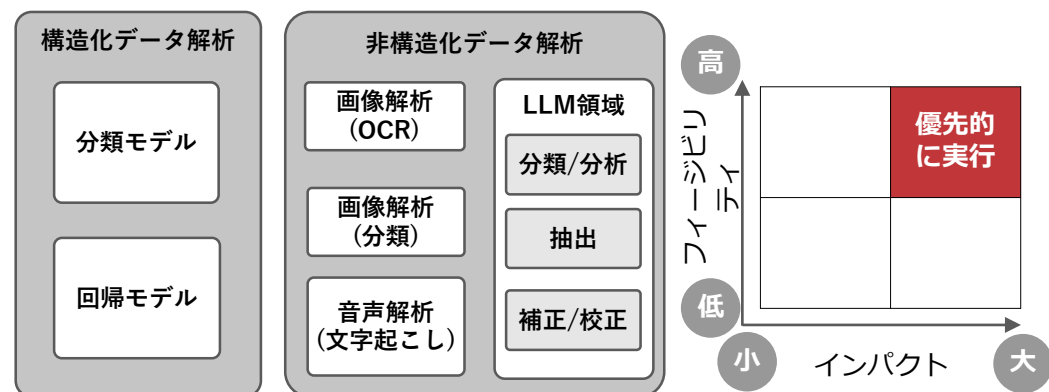
AI活用可能が見込める業務について、
利用技術を精査した上で優先順位付け、戦略的に実行へ



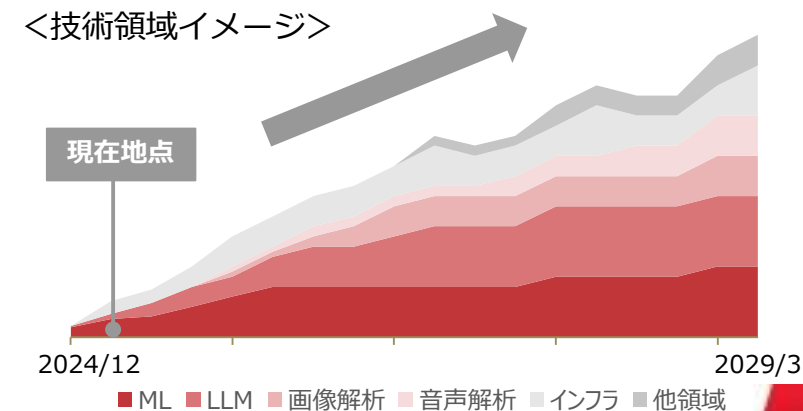
利用技術で分類、費用対効果を最大化

領域ⅠⅡそれぞれ開発に着手

技術領域毎に体制を構築
⇒今後拡大によりAI活用を加速



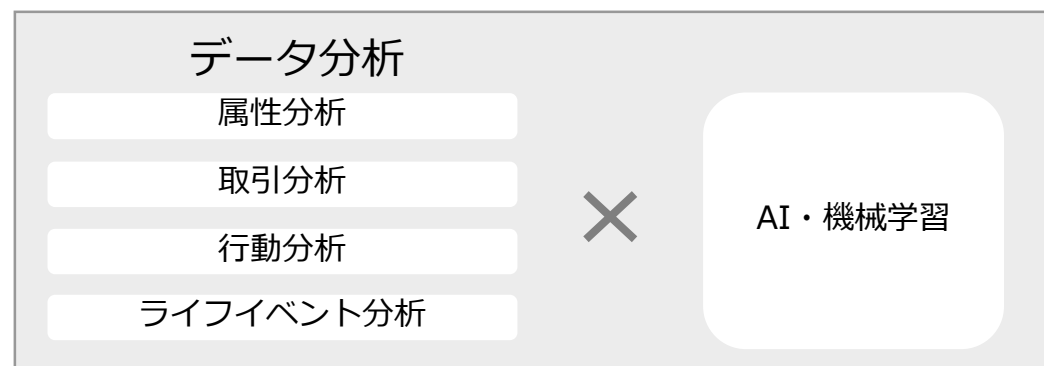
活用領域Ⅰ お客さまとのデジタル接点の高度化	ローン商材のお客さまニーズを 数値化するモデル開発を実施中
活用領域Ⅱ 当行グループの 業務活動の高度化	金融商品販売/モニタリングの 業務効率化に関するモデル開発 を実施中



ニーズランクモデルの高度化を通じ、One to Oneマーケティングの高度化・更なる顧客体験の向上を目指す

モデル高度化計画の策定

ニーズランクモデル



- ✓ 当行の商品の利用者の特徴を分析
- ✓ 特徴に似ているお客さまをランク付け

既存のニーズランクモデル

- ・ 住宅ローン
- ・ リフォームローン
- ・ 教育ローン
- ・ 遺言信託
- ・ つみたてNISA

課題

- ✓ 対象商品が少ない
- ✓ 精度の改善余地あり
- ✓ ニーズの高さのみ
アウトプット



高度化支援

商品推奨の拡大/高度化

最適なアプローチチャネルを推奨



新たなデータ活用



One to One
マーケティングの
高度化

トップラインの向上

フリーランス人材の活用

AI 開発環境の整備



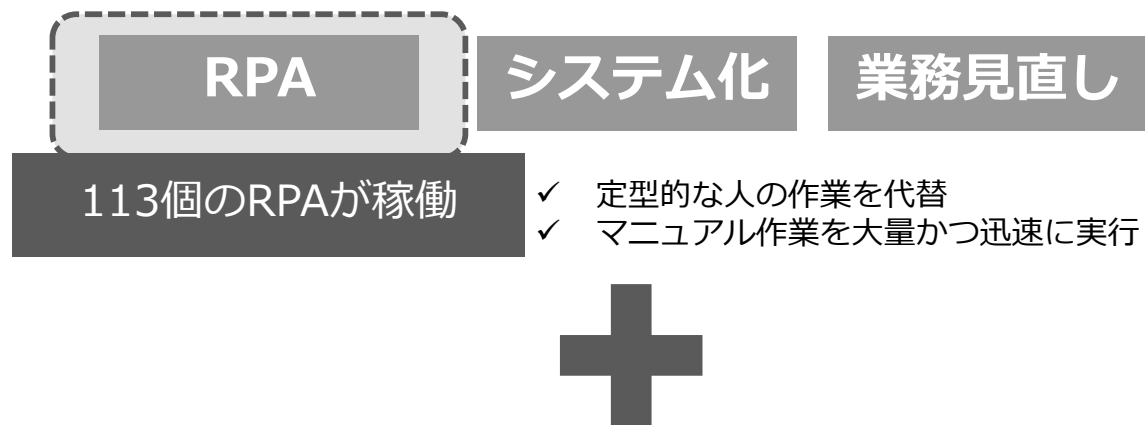
エッジテクノロジーがコンタクトを持つ
フリーランス人材の活用



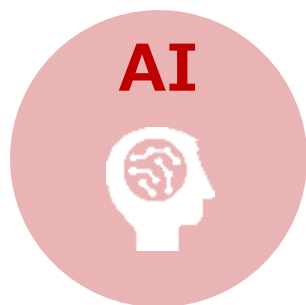
AIプラットフォームを運営

これまでの定型的業務の効率化に加え、A I 活用を強化することでこれまでにない幅広い業務領域での自動化を実現する

これまでの業務効率化



AI活用による業務効率化の加速



**これまでにない
幅広い業務領域での自動化**

- ✓ RPAでの自動化が困難であった領域における効率化
- ✓ 言語理解や文章作成など頭脳作業を代替

幅広い領域での活用を検討（イメージ）

不正口座検知

粉飾検知

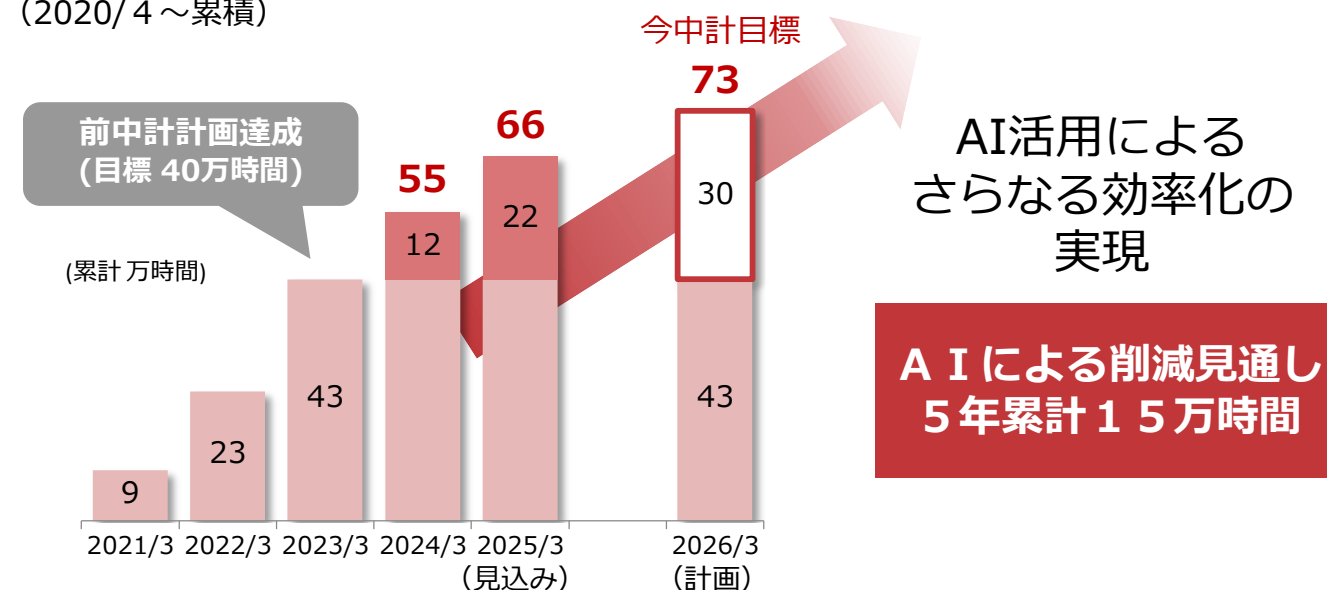
離職リスク

デフォルト検知

審査モデル

業務削減量

(2020/4～累積)



AI活用事例

■ 金融商品販売モニタリング（第一弾）

録音

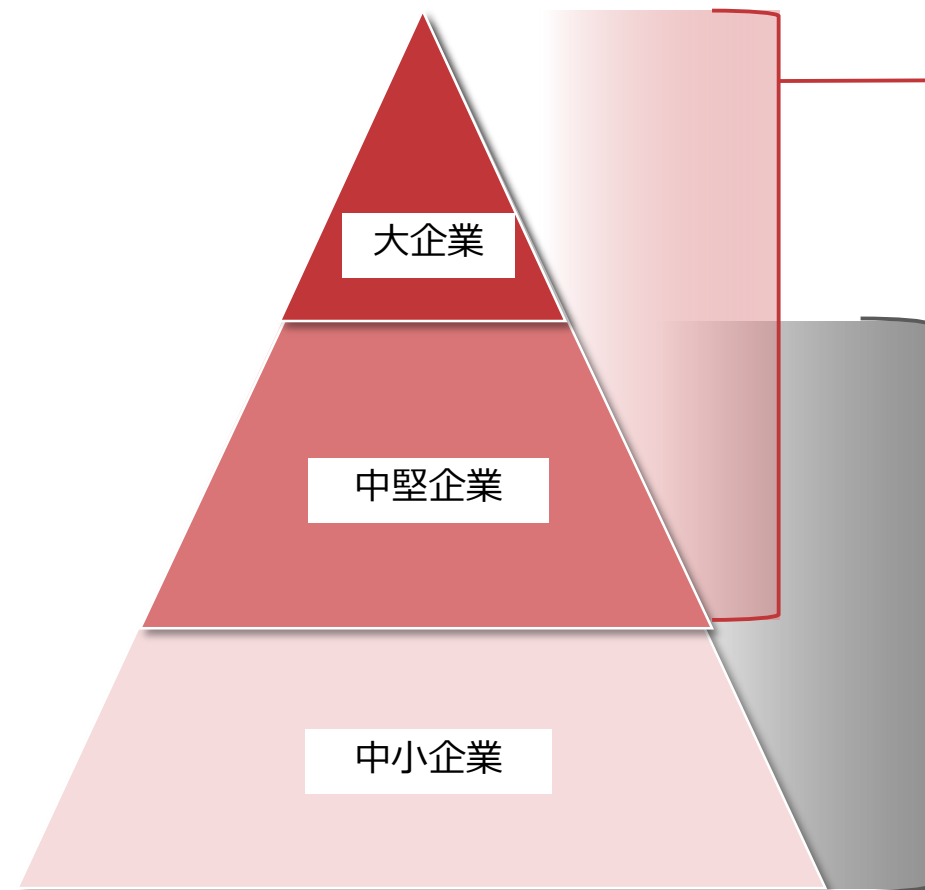
交渉結果の記録

本部検証

- ✓ 録音・文字起こしシステムの内製化
- ✓ 登録業務自動化
- ✓ モニタリング対象候補抽出の自動化

お客様の規模やニーズにあわせた最適なサービスを提供し、データ活用を全方位で支援

提供する3つのサービス



① AIソリューションサービス

対象：大企業～中堅企業

- DX部門、ものづくり部門等を窓口として、リソースを支援
- お客様が保有するデータを用いてAIを個別開発



市場ニーズが旺盛な場合

プロダクト化し、中堅・中小企業をターゲットに販売を検討

② AIプロダクトサービス

対象：中堅企業～中小企業

- 業務内容に合わせ開発したプロダクトを販売
例) 新規開拓に特化した人工知能を搭載した営業支援ツール

③ AI教育サービス

- 大企業の研究開発部門、コンサルティングファーム向けの専門性の高い研修の提供
- デジタル田園都市構想の一環として自治体の公募を通じた
・ AIおよびDXに関連した研修の提供 ・ 伴走型アドバイザリーの提供

企業様の業種：製造業

AI活用の目的：人事データの活用

プロジェクト期間：5カ月間



ビジネス課題

- 人事部とデータサイエンス部門が共同でデータを活用した人事戦略（ピープルアナリティクス）に取り組むことになったが、データサイエンス部門にこの分野における分析経験のある社員がおらず、専門家からのアドバイスを必要としていた。



AI活用

- 人事データのデータ分析業務を5年以上経験しているデータサイエンティストを当社のAI人材データベースからリサーチして提案。
- タレントマネジメントシステムに蓄積されたデータの利活用について5カ月間の伴走型支援を実施した。



効果

- エンゲージメントサーベイの分析要件の確認およびデータ整理を実施したのち、分析アウトプットと可視化方法についてアドバイスした。
- 人事部門向けにエンゲージメントとパフォーマンス、残業時間等の相関関係を可視化するBIレポートの作成が完了した。



企業様の業種：電気・ガス業

AI活用の目的：オペレーションの効率化

プロジェクト期間：9カ月



ビジネス課題

- 燃料の熱量・タンクの空き容量・設備の制約・需要の変化を考慮し、燃料供給の要であるタンクオペレーションを自動的に算出するモデルを開発し、運用している。予測精度を向上させるため、ポンプの定格（燃料を移送するためのポンプがどれだけの圧力、流量、温度で安全に動作するかの指標）を考慮したモデルに改良したい。



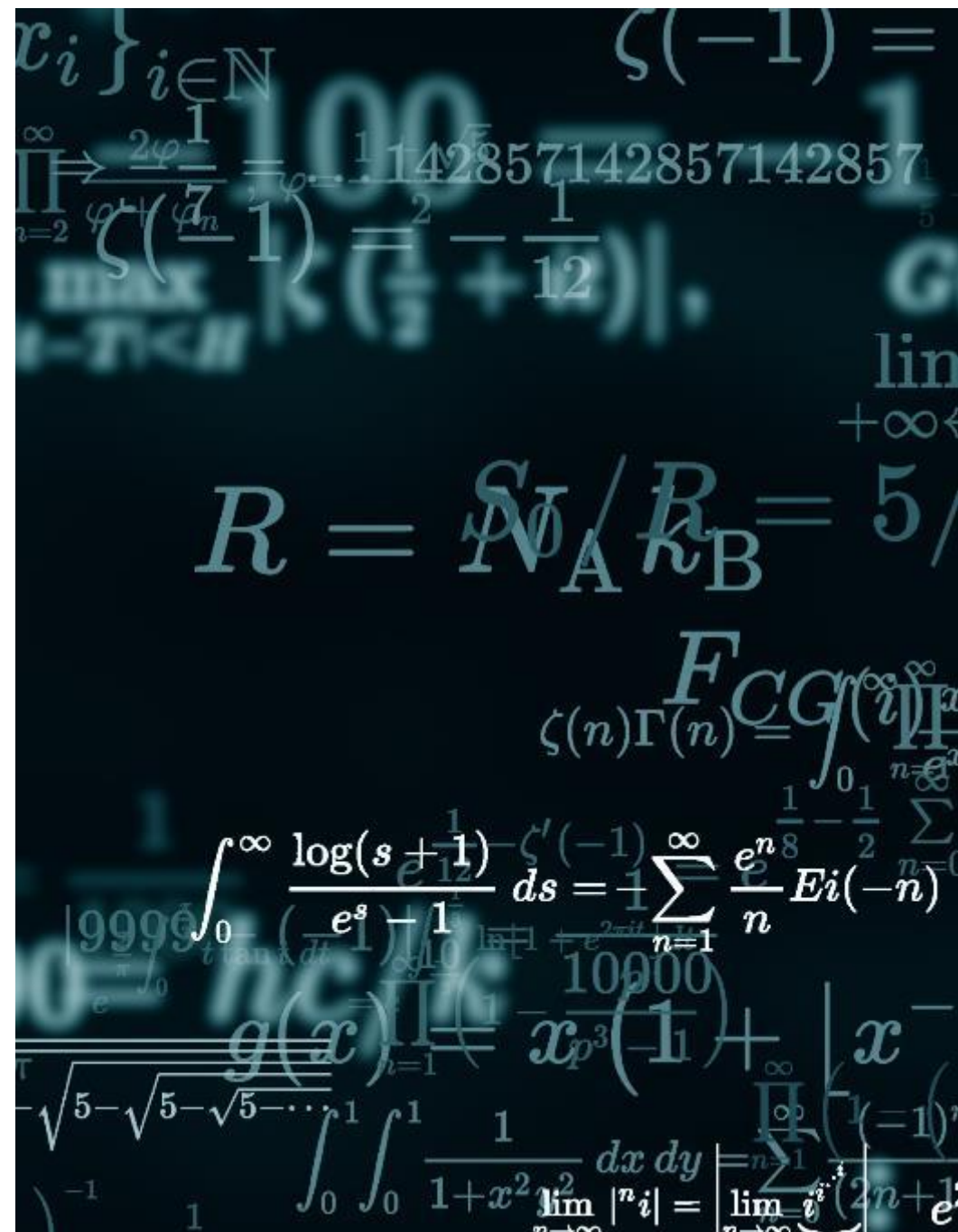
AI活用

- 数理最適化ソルバーを用いて、現行のスク립トをポンプ定格を考慮したスク립トに変更した。
- ポンプ定格を考慮したことにより数理最適化問題が大規模化。実用的な計算時間で求解できないという課題が生じたが、アルゴリズムと目的変数の重み付けを修正して対応した。



効果

- ポンプ定格を考慮し、かつ実運用に利用できるモデルに改良し、本番環境に実装した。
- 作成したアルゴリズム、スク립ト、実験結果等はドキュメント化した。



企業様の業種：情報通信業

AI活用の目的：データの有効活用

プロジェクト期間：28カ月～



ビジネス課題

- グループの戦略子会社として、データを活用した戦略立案を担っているが、グループ会社から委託される課題の量に対して解決のためのリソースが圧倒的に不足しており、満足いく水準でプロジェクトを推進することが難しかった。



AI活用

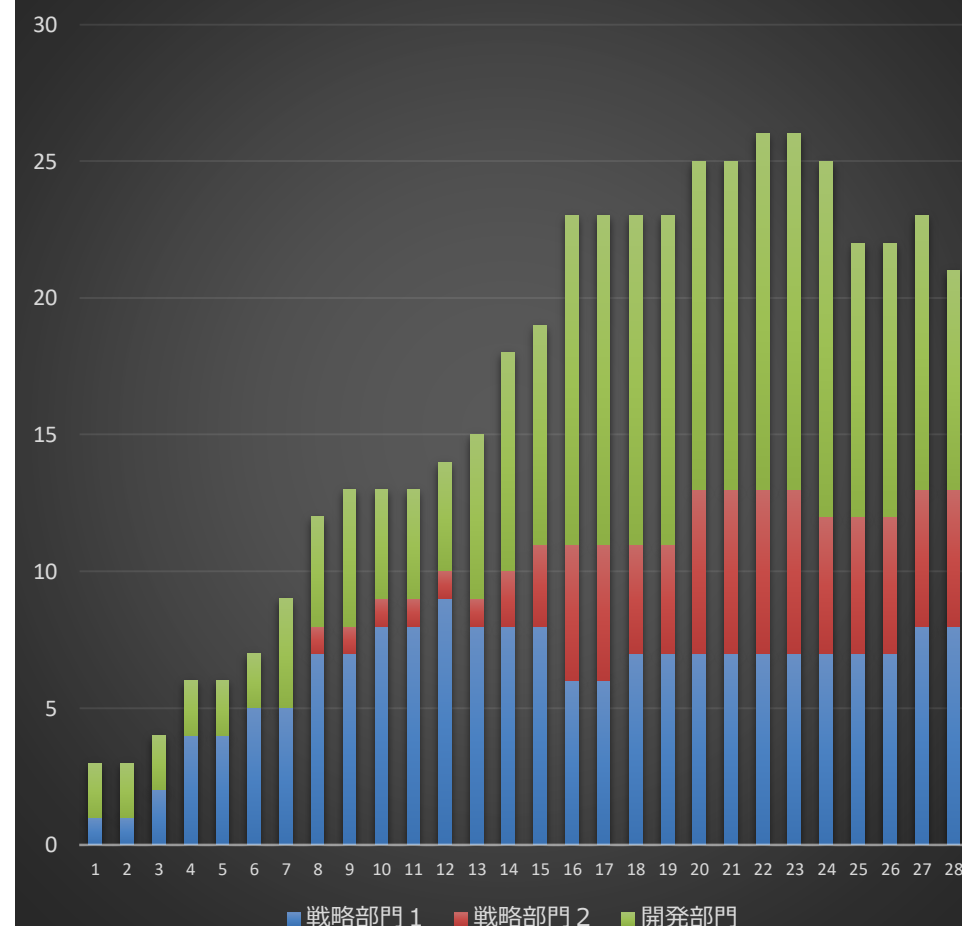
- 事業本部を統括する責任者との綿密な打合せにより、必要とするリソースの要件を明文化。
- 傘下の3つの部門（戦略部門1・戦略部門2・開発部門）において、当社のAI人材データベースから最適なリソースの調達を開始。



効果

- 支援するリソースの実績は時間の経過とともに増加し、16カ月目では20名を超える。
- 内製化を目的とした組織増強のため、有料職業紹介（フリーランスから正社員としての採用）も併せて支援している。

経過月数と支援人数の推移



AIを通じた地方創生の取り組みを推進

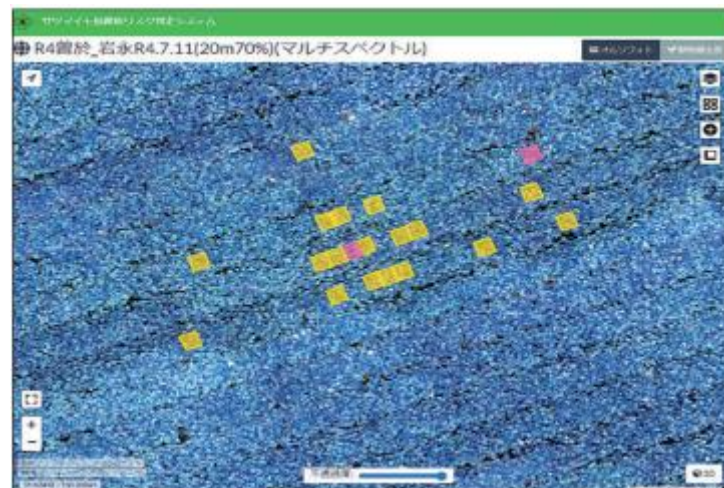
- AI教育を通じた地域創生に取り組んでおり、地方自治体との取引実績が多数（過去3年で15件）ある。
- フィールドワーク型*のAI研修サービスを提供できる事業者は希少である**ことから、公募プロポーザルを通じた提案活動により受注実績を積み重ねてきた。
- 直近の茨城県の公募案件では、研修サービスに留まらず、デジタル化計画書の作成支援も行っている。

*地元企業を題材に工場や農地などの現場を訪問して実施する対面型のケーススタディ研修

鹿児島県

フィールドワークのAI活用事例①：
「センシングドローンとGPSレベラーの活用によるかんしょ産地における基腐病軽減技術」

ドローンで撮影した写真の葉の形状から
基腐病の発病リスクを自動で判定



出所：鹿児島大学農学部・神田英司准教授作成資料

静岡県

フィールドワークのAI活用事例②：
「自動でミカンを選別。日本初のAI選果場」

ミカンの外観の良否を判定し
傷みつづあるミカンをより高い精度で排除



出所：JAみっかび公式サイト

茨城県

ビジネス層向け研修事例：
「業務課題をデジタルで解決する計画書作成」

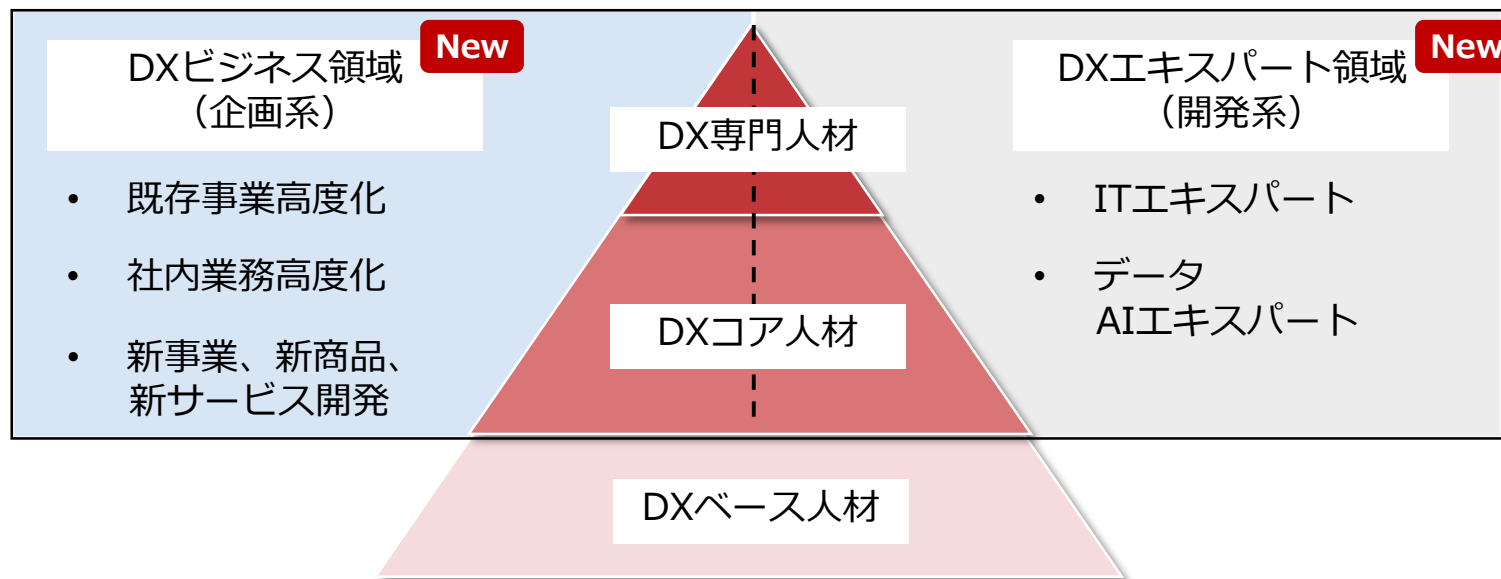
座学と実地見学を通じて身に付けた知識を
デジタル化計画書の作成を通じてアウトプットする



エッジテクノロジーとの協業によりAI人材育成を底上げし、AIネイティブな企業を目指す

DX・AI人材の確保

新たなDX認定制度



2つの業務領域・5つの分野を特定

領域・分野を踏まえた育成・人材獲得

- 行員のDX経験（学生時代・前職含む）を把握
- 分野別の推奨資格整理
- 各種コンテンツの提供
 - ・ AIジョブカレ ・ 資格対象講座
 - ・ ホリデーカレッジ（休日開催の任意研修）

AIリテラシーの底上げ



エッジ社提供講座
「AIジョブカレ」の導入

- 日本ディープラーニング協会認定講座
- 東京都など複数自治体で導入実績あり

必修	講座① AI編	AIリテラシー 産業応用事例	対象 約4,000人全員の 受講が完了※	当行グループにおける 「AI元年」 AIネイティブな 企業グループへ
任意	講座② データサイエンス編	データ分析手法	約100人の 受講が完了※	

※2025年3月末現在

協業によるAI人材の底上げ



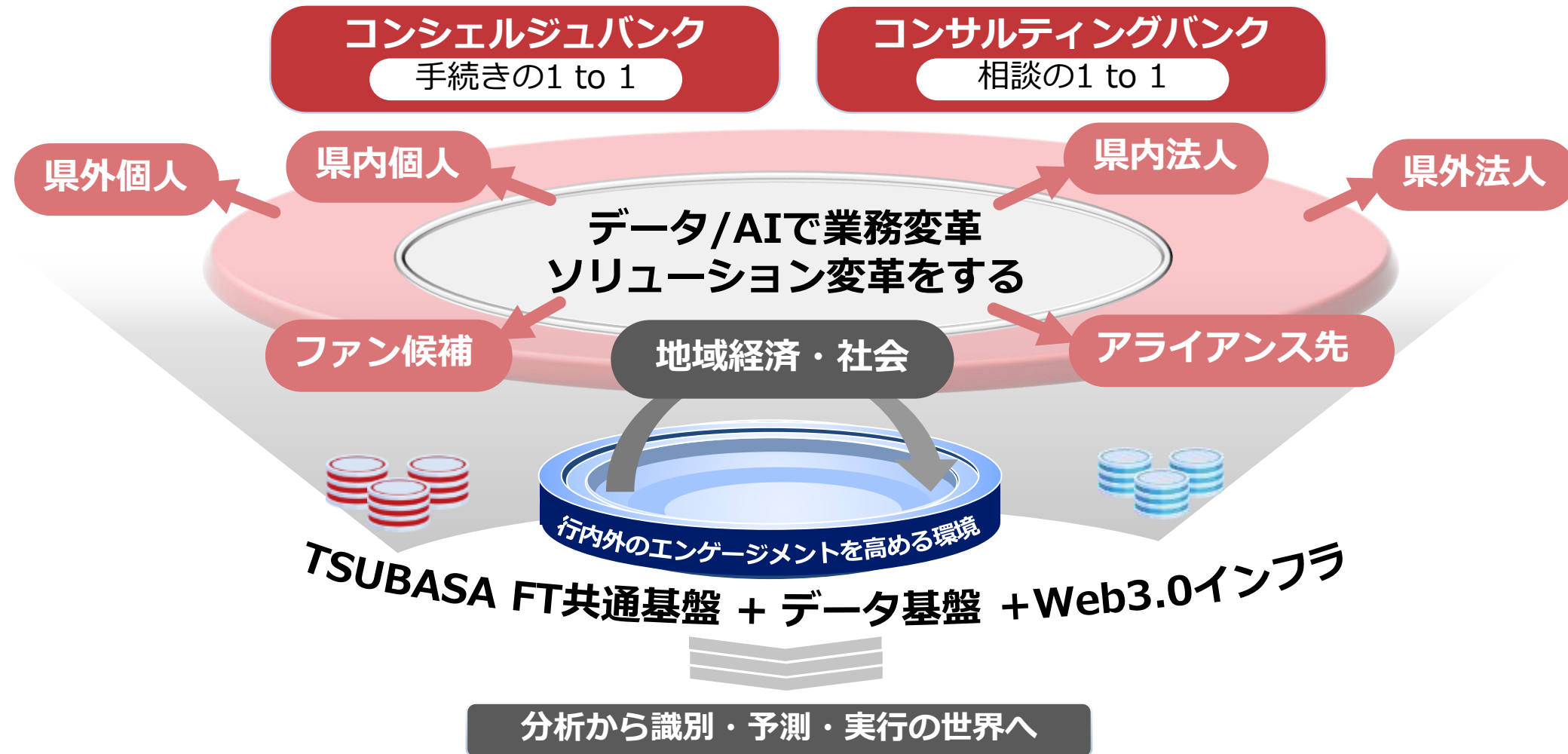
エッジ社との様々な協業

PJなどを通じた
AIノウハウの底上げ

AI活用によりDX戦略を高度化させ、新たな銀行の姿を創造する

ちばぎんDX4.0イメージ

新しい銀行の姿の創造



- AI活用により、顧客体験・組織文化・イノベーション・バンキングエコシステム全体を高度化
- データ・AIネイティブ人材を多く育成し、業務を進化させ、コンサルティングスキルを向上させる

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
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。