



千葉銀行Webサイト
〔IRライブラリ〕



ちばぎん IRDay (営業基盤)

2025年4月4日

皆さま、こんにちは。マーケットが非常に荒れている中、ご参加いただきまして誠にありがとうございます。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。

■登壇者

取締役頭取	米本 努
常務執行役員 経営企画部長	伊藤 信一
カード事業部長	葛城 康喜

■その他参加者

取締役専務執行役員	山崎 清美
取締役常務執行役員	牧之瀬 孝
社外取締役	吉澤 亮二
執行役員	官澤 太郎
執行役員 法人営業部長	坂本 誠

キーメッセージ

キーメッセージ	4
---------	---

営業基盤（ビジネスの持続・拡大に向けて）

当行の強み	6
営業基盤の状況（貸出金・預金・役務取引等利益）	7
C X指標（戦略への示唆）	8
営業基盤の拡充（ビジネスの持続・拡大）に向けた戦略	10
店舗戦略	11

法人ビジネスの持続・拡大

リアル・デジタルのハイブリッドによる収益向上	14
非ファイナンスソリューション	15
アドバイザー業務	16
M&A・経営承継	17
新たなソリューション・パイアウトファンド	18
新たなソリューション・不動産ファンド	19
人的資本・専門性の向上	20
経営の補佐役としてのソリューション活動	21

個人ビジネスの持続・拡大

D Xによる一人あたり粗利益の増加	23
個人総合コンサルタント	24
相続・信託	25

キャッシュレス・地域エコシステム

キャッシュレスビジネスの深化	27
地域エコシステム	29
預金獲得	30

参考資料

金利上昇シミュレーション	33
組織改定	34



千葉銀行
常務執行役員 経営企画部長
伊藤 信一

1994年 千葉銀行 入行
千葉県内3カ店・都内1カ店の支店長、
執行役員資産運用コンサルティング部長、
執行役員法人営業部長などを歴任後、
2025年4月より現職。



千葉銀行
カード事業部長
葛城 康喜

1996年 千葉銀行 入行
営業支援部副部長、営業企画部副部長、
カード事業部副部長などを歴任後、
現在に至る。

営業基盤（ビジネスの持続性）

【営業基盤全般】

- ◆ 預金は前年同期比+2.9%、貸出も同+4.1%と、中計前提を上回るペースで増加。役務取引等利益の拡大も続き、当行の強みである営業基盤は順調に拡大
- ◆ 人口減少・高齢化、人手不足、課題の多様化（DX・GX等）金利上昇などの環境変化が進む中、引き続き基盤の維持・拡大を図る
- ◆ 他行が店舗機能の縮小・統廃合を進める中、強固な店舗ネットワークを維持することで、顧客接点は相対的に拡充

【法人戦略】

- ◆ DX・GX・事業承継など、地域で顕在化する課題へのソリューション提供を強化しており、今後の成約につながる案件のストックは着実に積みあがっている
- ◆ 2024年9月に組成したバイアウトファンド「ちばエンゲージメントファンド1号」は、1号案件を実行。不動産ファンドについても、WBGなど2件の案件に取組み。取引先のニーズは強く、引き続き案件は増加していく見通し
- ◆ ソリューションの担い手となる人的資本を拡充させながら、更なるソリューション機能の高度化を図る
- ◆ 地域の中核企業であるアドバイザー特定先への伴走支援により、地域企業の業績・雇用拡大に貢献するとともに、当行の貸出・ソリューション成約は持続的に増加

【個人戦略】

- ◆ 利便性の高いデジタルチャネル（アプリ）の提供、個人総合コンサルタントとしての専門的な対面提案を組み合わせ、ファンを増やし、粗利を持続的に増やしていく

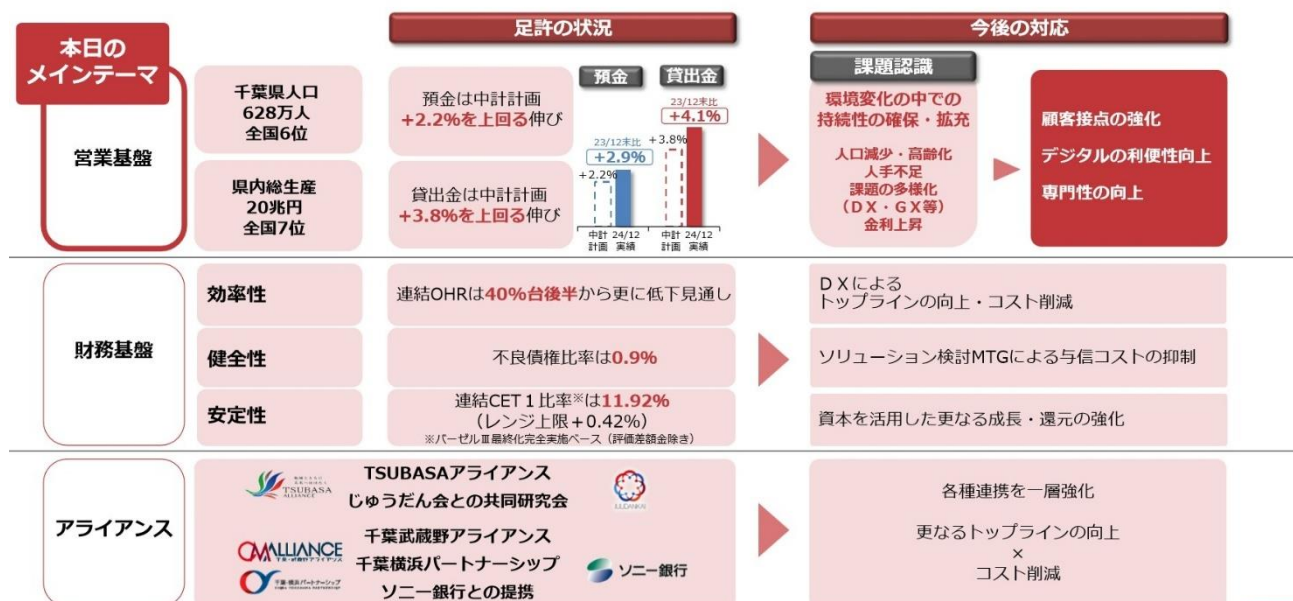
地域エコシステム・個人預金

- ◆ 今中計中に、キャッシュレス事業は、カード会員110万会員、加盟店数6万店舗、取扱高約1兆円に拡大する計画
- ◆ アプリと県内に拡大したキャッシュレス基盤を活用し、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」の構築を目指す
- ◆ 個人預金の増加率は、デジタルを中心とした利便性の高さから他行比でも高く、エコシステムの構築により預金獲得基盤をより一層強化していく

営業基盤（ビジネスの持続・拡大に向けて）



さまざまな環境変化により、営業基盤の更なる拡充が一層重要に



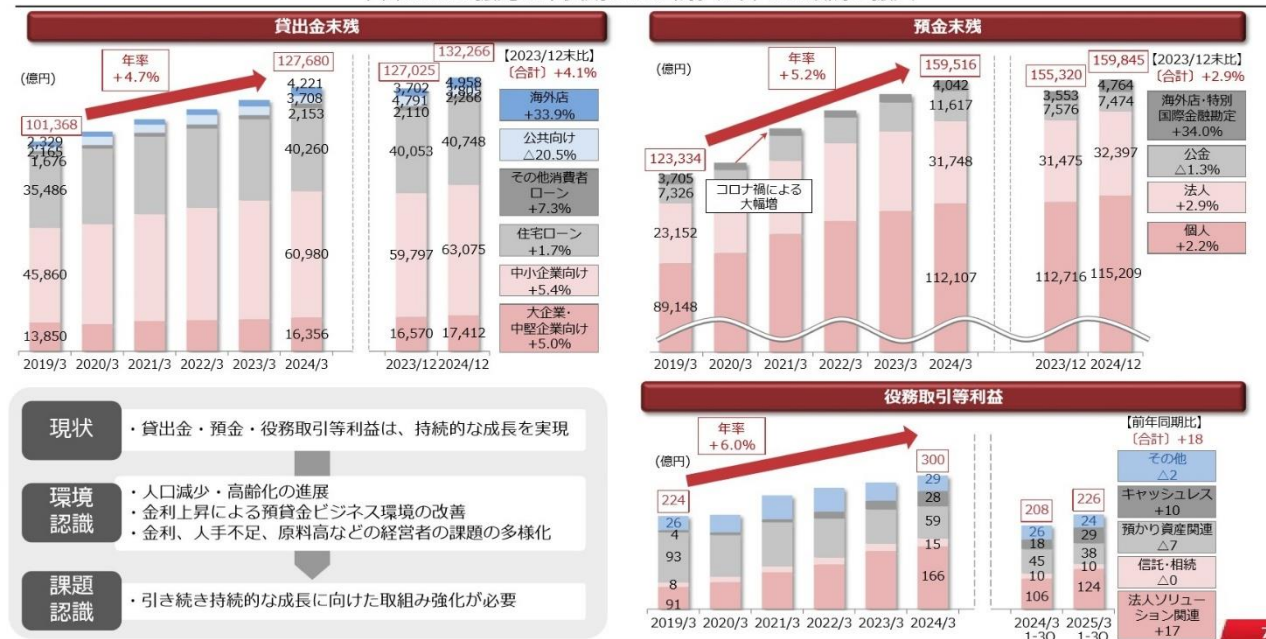
Copyright © 2025 The Chiba Bank, Ltd. All Rights Reserved.

6

当行の強みは、営業基盤、財務基盤、アライアンスの三つであると考えており、第一部のテーマは、強みの一つ、営業基盤とさせていただきました。

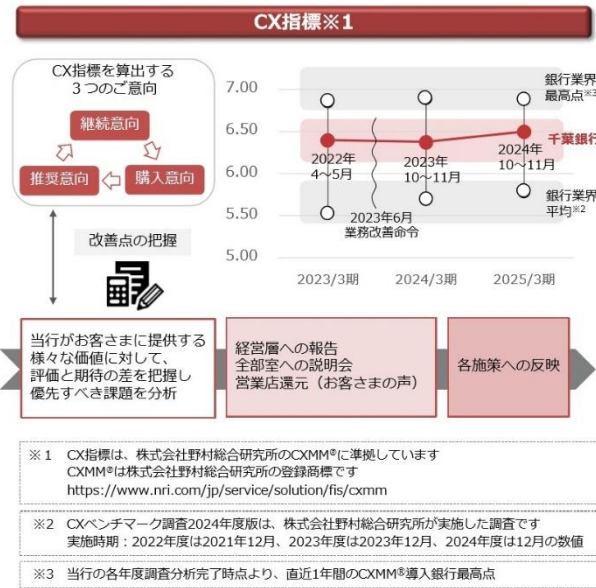
金利上昇局面に入り、われわれ銀行の事業環境としては、大きな収益拡大が期待できる良好な環境となっております。一方で、人口減少や高齢化、人手不足など、課題の多様化の他、金利上昇についても、事業者の方にとっては一つのリスク要因となっています。そういった中で、いかに持続的に成長していくか、営業基盤をどのように強化していくか、こういった点が重要だと考えております。

営業基盤の拡充は中長期的に堅調。足許でも順調に拡大



足元の貸出金増加率は前年同期比でプラスの 4.1%、預金増加率は前年同期比でプラスの 2.9%となっております。役務取引等利益も過去最高を更新し続けており、前期の着地で 5 期連続での過去最高更新となる計画です。これらを今後も継続、飛躍させていくための打ち手を進めているところでございます。

「接触数」「専門性」「デジタルの利便性」などがCX指標の上昇を通じ、収益と高い相関を示す



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

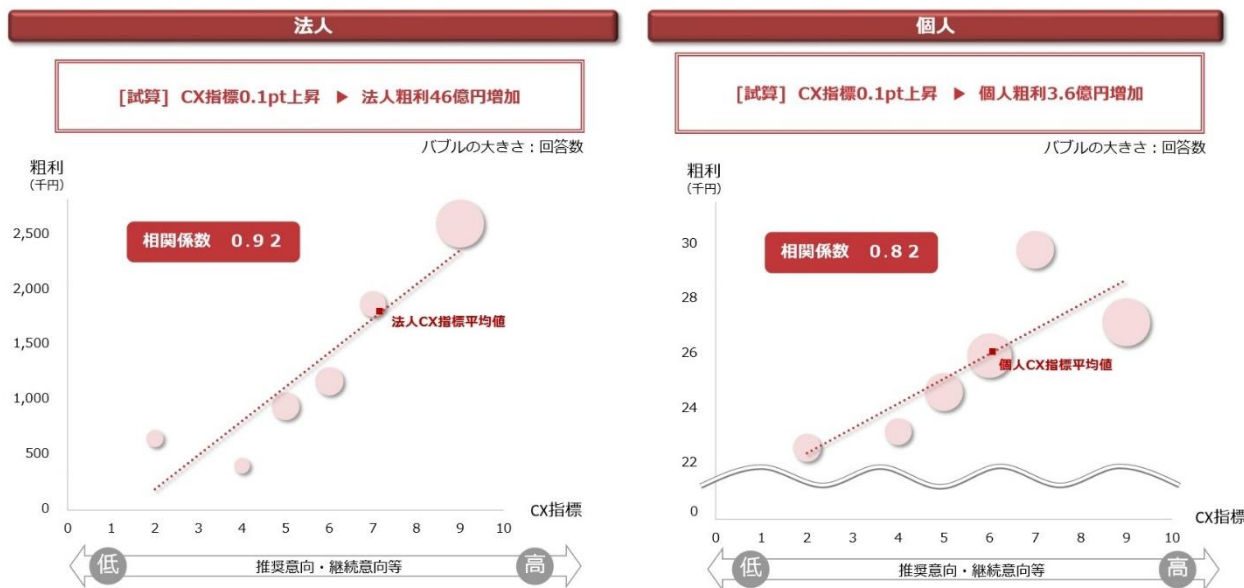
8

戦略への示唆として、当行が年1回実施しているCX調査の結果についてご紹介させていただきます。この調査は、お客さまへの提供価値を定量的に把握するために実施しているものであり、業務改善計画の進捗を客観的に検証する観点も含め、最も重要な指標の一つと位置づけております。

この調査の結果を分析しますと、右上に記載しておりますとおり、法人においては、接触数、担当者の専門性に関する評価などがCX指標と高い相関があり、そのCX指標と当行の金融資産残高や業務粗利益にも高い相関があります。必ずしも因果関係とは言えませんが、接触数や専門性、加えて幅広い提案を行っていくことが、顧客体験の向上を通じて、当行の収益の増加につながることを示唆しております。個人についても同様に、接触数、担当者の専門性、デジタルの利便性などが相関性として見られております。

CX指標の上昇を通じて法人・個人のお客さまの粗利増加へ

※年間粗利（2025年3月期上期粗利×2）と2024年調査の相関



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

※CX指標別の回答者数が少ない0～3と8～10を、統計的に有意な回答者数になるように0～3⇒2、8～10⇒9にまとめている

9

こちらは、法人・個人のCX指標と、当行の年間業務粗利益の相関を示しております。参考ではありますが、CX指標が0.1ポイント上昇いたしますと、法人の粗利益は46億円、個人の粗利益は3.6億円増加するという関係性となっております。

①接点・接触数を増やす	②専門性の高い提案 差別化されたサービス	③デジタルの利便性向上
店舗ネットワーク	専門性の向上・差別化	D X
P 1 1 県内 総合店舗ネットワークの維持 ・顧客接点の拡大	法人 P 1 3 経営の補佐役 アドバイザーの強化 新たなアセットへの 投融資 人的資本の強化 本部・グループ会社 横断的な研修の新設 認定制度によるスキルの 見える化	法人ポータル 与信管理へのデータ活用
県外 県外マーケットへの浸透 ・貸出シェア2%未満であり 浸透余地大	個人 P 2 2 個人の総合コンサルタント 住宅ローン 無担保ローン 相続・信託 キャッシュレス 人的資本の強化 本部・グループ会社 横断的な研修の新設 認定制度によるスキルの 見える化	アプリ デジタルマーケティング
	地域エコシステム戦略 P 2 9 ヒト・モノ・カネを地域で循環させる地域で最も便利な ポイント経済圏の構築	

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

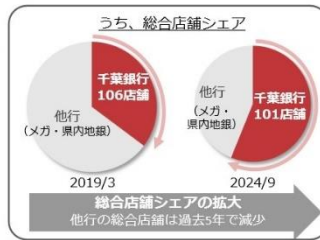
10

CX 指標の分析が一つのサポートとなりますが、我々としてはやはりお客さまとの接点を増やすこと、専門性の高い提案、差別化されたサービス提供を行うこと、デジタルの利便性を高めていくことが当行の業績向上につながっていくものと考えております。

そのために、店舗ネットワークの拡充、法人・個人の戦略、加えて粘着性の高い預金を積み上げるための地域エコシステム戦略を進めているところでございます。

強みである店舗ネットワークを維持・強化し、リアルでの顧客接点を確保

店舗ネットワーク網の維持



アドバイザー・M&A・事業承継
成約件数

+ 26 %

※2022年3月期→2024年3月期

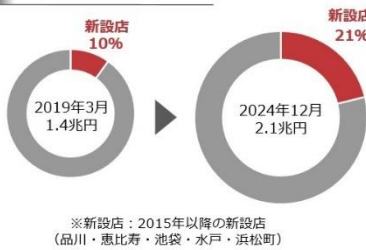
1先あたりの平均接触数
(法人)

+ 20 %

※2023年度→2024年度

※C X調査による調査回答者のデータ

県外リテール店舗貸出

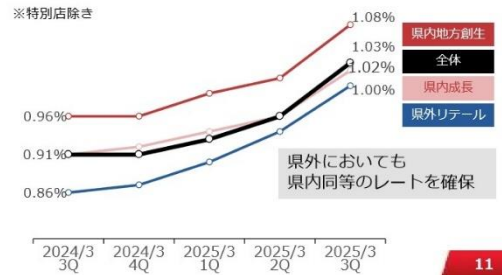


【過去1年の出店】

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

今後の県外リテール貸出の増加に貢献

エリア別のストックレートの状況 (事業性資金)



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

11

店舗戦略についてです。千葉県内については、過去5年、他行が店舗を減らしていく中で、当行は逆張りとして店舗運営を効率化させながらネットワークを維持してまいりました。その結果、総合店舗のシェアは、千葉県内で約6割まで高まっており、アドバイザー・M&A・事業承継等の成約件数増加につながっているほか、法人1先当たりの接触回数を増やすこともできております。

また、東京を中心とした県外リテール貸出についてですが、2015年以降の新設店舗による貸出が足元では約21%を占めております。過去1年、新宿西法人営業所、京橋法人営業所を出店しており、更なる新規出店も引き続き検討しております。これらの店舗が、今後5年間の県外リテール貸出増加に貢献していくものと考えております。また、右側に記載しました通り、県外貸出については、競合が激しいエリアであるものの、県内とほぼ変わらない金利水準を確保しております。

効率的な店舗運営により県内のネットワークを維持し預金を確保 / 法人渉外を増強し、都内を含めたマーケットを深掘り

エリア営業部制

従来

人口減少エリアの店舗には地域インフラ維持という役割が一定程度存在

変化

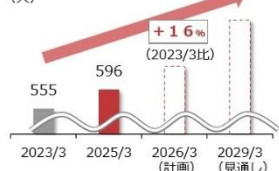
金利上昇により、銀行財務への影響がポジティブに変化

- ・ 預金確保
- ・ 他エリアへの貸出、運用原資の供給

法人部門（渉外・本部人員）の増強

【営業店・法人渉外】

(人)



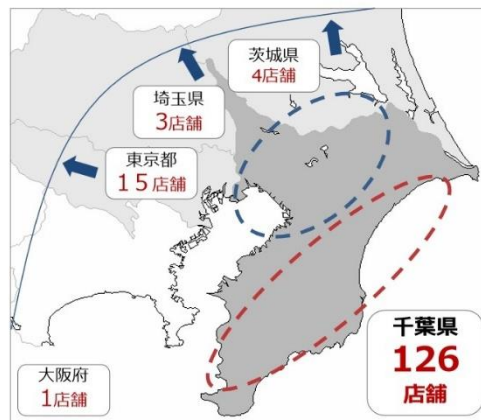
【本部・専門人員】

(人)



国内店舗網

(店舗内店舗・出張所・ローンセンター・インターネット支店を除く)



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

12

県内の地方創生エリアについては、これまでもエリア営業部制により効率的な店舗ネットワークを維持しておりました。店舗ネットワークの維持は、地域金融機関として重要な役割の一つだと考えておりますが、足元の金利上昇により、預金獲得拠点として、銀行財務への影響がプラスに変化していると考えております。こうした店舗ネットワークを活用しながら、お客さまとの接点を増やし、専門性の高いサービスを提供するため、今後、法人部門の人員を営業店、本部ともに増加させていく方針でございます。

ここからは、個別の戦略について、所管部長よりご説明申し上げます。

法人ビジネスの持続・拡大



13

改めまして、経営企画部長の伊藤でございます。3月まで法人営業部長を務めておりましたので、私から法人ビジネスについてご説明させていただきます。

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



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

14

まずは法人ビジネスのコンセプトですが、経営の補佐役としてお客さまが抱える DX や GX 等の社会課題、経営課題の解決を通じて、お客さまの事業成長や雇用創出に貢献していくこととしております。結果として、こういった活動が当行の収益につながっていくと考えております。

当行の営業基盤をより強固にしていくためには、お客さまとの対話、つながりを深めることが重要だと考えております。当行の強みである、対面、リアルだけではなく、接点の限られるお客様へのデジタルのタッチポイントの重要性を認識しており、法人ポータルについて、非融資先も含めて広げていく取り組みを進めております。

加えて、右下にありますように、他行連携による法人ビジネスも強化しております。TSUBASA アライアンスでは全国の案件、千葉・武蔵野アライアンス、千葉・横浜パートナーシップでは、首都圏のプレゼンス向上に向けた協調案件の取り組みを増加させております。

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

(億円)



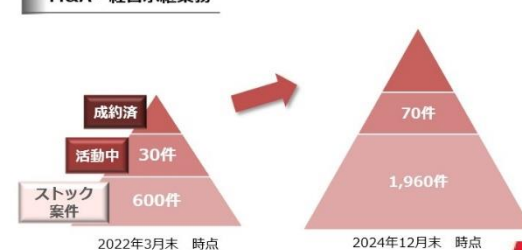
Copyright © 2025 The Chiba Bank, Ltd. All Rights Reserved.

案件ストック

アドバイザー業務



M&A・経営承継業務



15

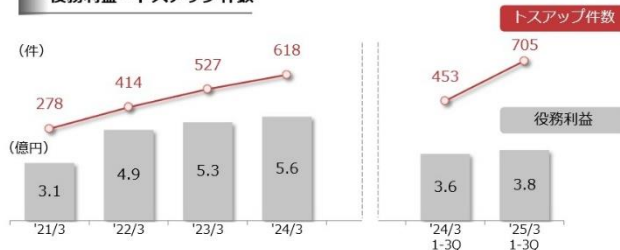
こちらは、非ファイナンスにかかるソリューションの現状を説明しております。ファイナンス系の収益がこれまでの法人ソリューションの収益の大部分を占めておりましたが、コンセプトでお話した、地域やお客様の課題解決に取り組む上で欠くことのできない非ファイナンスソリューションについても、足元でしっかりと強化しております。

左側グラフのとおり、アドバイザー、M&A、経営承継の契約件数は年々増加しており、役務利益も増加基調にございます。また右側ですが、今後の成約に向けた案件の相談数やストック案件は過去2年間で大きく増加しており、こういった案件をしっかりと取り組んでいくことで、今後のさらなる拡大を見込んでおります。

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

役務利益・トスアップ件数



内訳



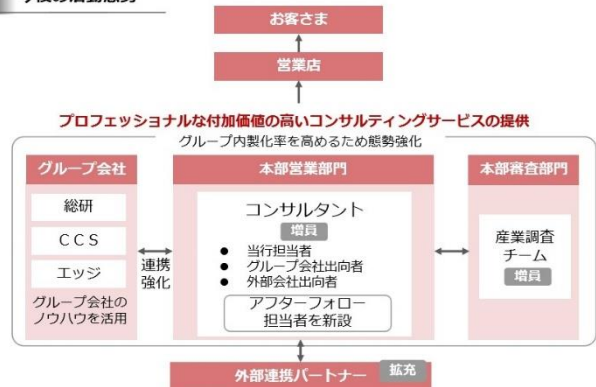
ICTコンサルティング

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リー特定先等



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

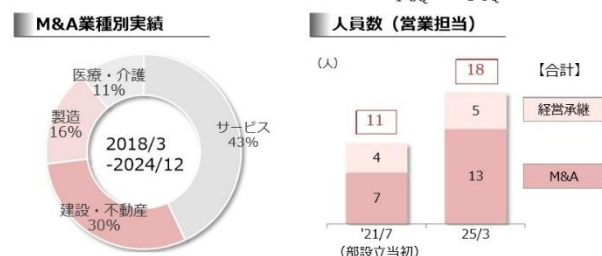
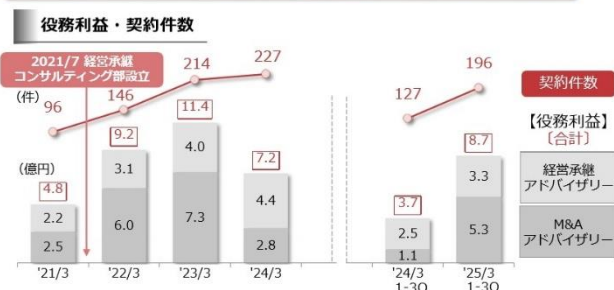
16

アドバイザリー業務については、経営戦略の策定など、1社1社、オーダーメイドで課題解決のサポートを行っておりまして、ご相談の件数は毎年増加しております。

左下、契約内容の内訳ですが、ICTコンサルの認知度向上とお客様のデジタル化機運の高まりにより、デジタル化に関するものが、2021年3月期と比べて、比率として約9倍と大幅に増加しております。今後もプロフェッショナルな付加価値の高いコンサルティングサービスを提供するため、右側に記載しました通り、新設した産業調査チームやグループ化したエッジ社などを活用することにより、行内体制の整備も既に進めております。

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

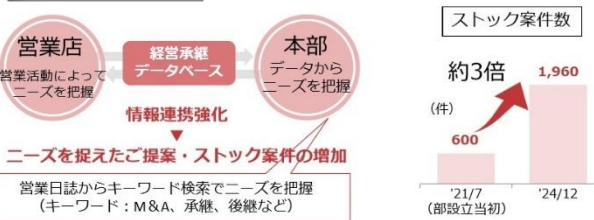
M&A・経営承継



活動態勢



情報連携



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

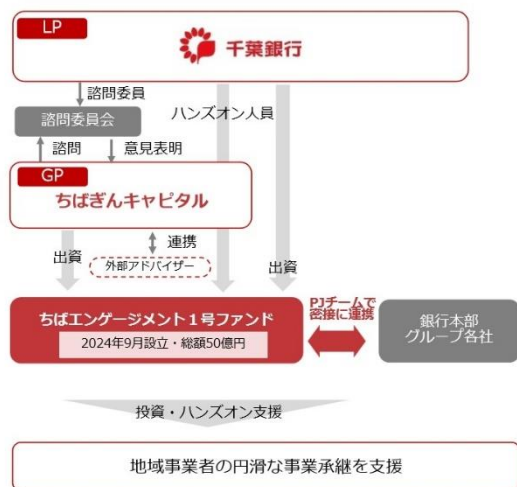
17

M&A・事業承継ですが、こちら 2021 年 7 月に先端部署である経営承継コンサルティング部を新設し、取り組みを強化しております。事業承継は経営者にとっていつか必ず検討が必要なテーマになりますが、実行フェーズに至るまでにはそれぞれのお客さまのタイミングがございます。そのため、まずはお客さまの事業承継に関するお悩みや考えに対して、ディスカッションしながら、一緒に設計図を描き、承継プランを考えております。

そして、その後も中長期的な目線でフォローしながら、お客さまにとって最適なタイミングを捉え、親族・従業員などによる承継であれば経営承継アドバイザー、第三者による承継であれば M&A アドバイザー支援を行っております。着実に案件のストックが増えており、前期の役務利益の着地は過去最高を更新する見通しとなっております。

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



新たなソリューションについてです。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」を新たに立ち上げております。成長・再生・承継のハンズオン支援を行う体制を構築しており、右側に記載しました通り、先月1号案件を実行しております。今後も地元企業の円滑な事業承継、雇用の維持、企業価値の向上をサポートすることで、地域経済が持続的に発展していくことを目指してまいります。

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＞

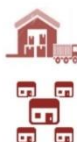
- 「単純な不動産売買ニーズとは異なる課題解決」
- 「企業体力を上回る成長投資の実現」

お客様の課題を深掘りしつつ、パイプラインを拡充

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



19

多様化するお客さまの不動産関連ニーズにお応えするため、不動産関連ソリューションの高度化に向けた取り組みとして、不動産流動化スキームの提供を開始しております。

下段に、事例を二つ記載しており、昨年8月には、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（WBG）を裏付資産とした不動産私募ファンドを通じて、最大のスポンサーとして投融資を対応しております。これにより、幕張新都心エリアの雇用促進や経済の活性化といった地域課題の解決に貢献したいと考えております。

また、この3月には、取引先の成長資金の捻出、資産効率の向上といった課題にお応えするため、不動産私募ファンドを通じた投融資を行い、地域のお客さまの課題解決に貢献していくと同時に、当行のビジネスにもしっかりとつなげております。

法人部門のスキルを見える化しながら育成を強化し、ソリューション提供に必要な人材を確保

法人部門の人的資本に関する課題と対応

課題	対応
客観的なスキルが見えない	認定制度によるスキルの可視化 担当者のモチベーション向上
店舗OJTが中心 (配属により成長機会に大きな差)	グループ横断的な研修の実施
若手担当者増加に伴う スキルの引き上げ	法人担当サポート体制の強化 (若手渉外担当への本部支援など)

法人トレーニー研修

今中計期間中に
累計50人育成

1年をかけて、グループ会社・本部専門部署の現場で学習

グループ会社実習

本部実習

ちばぎん
総研

ちばぎん
リース

ちばぎん
コンピューター
サービス

M&A
部門

法人
営業
部門

審査
部門

帰任後の
効果

事業性
貸出金実行額

+ 8.1 %

360度評価の知識・専門性のスコア（営業
店舗内の評価）が大きく上昇

法人役務収益

+ 3.6 %

→ 各拠点に置いて中核的な役割を担う

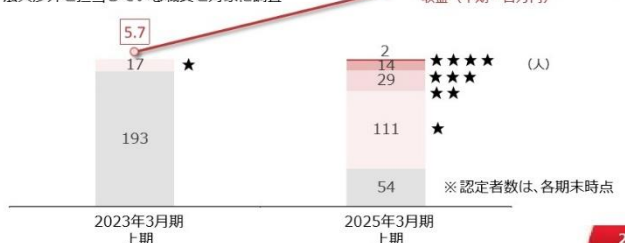
認定制度

高度なソリューション提案の複数成約が必須



ソリューション提案スキル見える化と向上

※ 2023年3月期上期から2025年3月期上期において、
法人渉外を担当している職員を対象に調査



ここまで話したような法人ビジネス基盤を一層強化するには、やはり「人材」が最重要となります。今中計では、本部・グループ会社横断的な研修を新設したほか、認定制度によるソリューション提案スキル見える化を行っております。

認定制度において、開始時から法人渉外を担当している200名強のパフォーマンスを分析・調査しましたが、この結果、1名当たりの獲得収益が増加していることが分かっております。認定者のパフォーマンスが向上していることから、見える化したスキルとパフォーマンスに相関関係が認められると考えられますので、こういった人材を都内など成長エリアに配置することで、マーケットをさらに深掘りできるものと考えております。

徹底的な事業支援を通じ、地域の中核企業の業績・地域雇用の拡大に貢献

アドバイザー特定先

地域の中核企業約900社を「アドバイザー特定先」として選定

パートナーとして徹底的に事業支援するため、
ミーティングを通じて1社1社の経営課題を深堀り

営業店

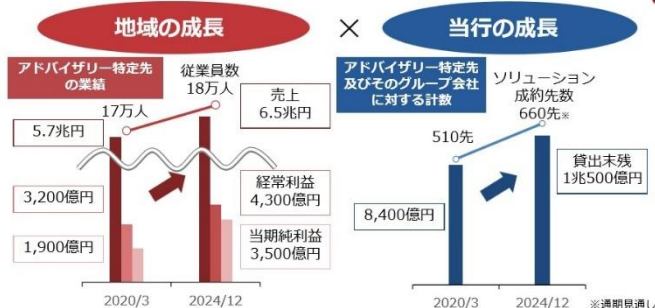
取引先の
経営課題の把握

×

本部営業部門、本部審査部門、
グループ会社

専門的な
知見の提供

アドバイザー特定先の成長



サポート事例1 サステナブルファイナンス

企業像	製造業 / 売上高60億円 / 従業員100名
経緯	・サステナビリティ経営の取組みを強化する観点から、環境経営や健康経営といった取組みを資金調達にも反映させたいという思いを相談いただいた。
取組み	・地方銀行として初となる「ポジティブインパクト評価（PI評価）」の策定 ・PI評価に基づくポジティブインパクトファイナンスの実行
お客さまの 効果	・PI評価の策定したことにより、今後、複数の金融機関から本PI評価に基づくポジティブインパクトファイナンスによる資金調達が可能となった ・KPIの進捗状況を当行と定期的に確認することによる社内意識の向上

サポート事例2 事業者向けアドバイザー、ICTコンサルティング

企業像	不動産業 / 売上高30億円 / 従業員20名
経緯	・経営者の強いリーダーシップにより事業拡大をしてきたが、事業規模の拡大に伴い、組織として持続的成長できる企業になりたいという思いを相談いただいた。
取組み	・現状分析による課題の洗い出し ・「業務の属人化」といった課題に対する業務フローの可視化及びデジタル化に向けたツール選定と導入のサポート ・課題「人材育成」に対して、人事制度の再構築をサポート
お客さまの 効果	・各業務における担当者の明確化、分業化を図る業務フローを確立 ・デジタルツール導入による事務作業時間の削減 ・新人事制度による従業員エンゲージメントの向上

21

ここまでお話ししたとおり、経営の補佐役として徹底的な事業支援を行っておりますが、左下に示すとおり、お客さまをサポートすることで地域の成長を実現し、結果として、確実に当行の成長にもつなげております。

右側には具体的なサポート事例を記載してございますので、少しご紹介させていただきます。事例1は、サステナビリティ経営の取組みを強化する観点から、環境経営や健康経営といった取組みを自社の資金調達にも反映させたいという思いを相談いただいたことから、地方銀行としては初めてとなるポジティブインパクト評価の策定により、経営者の思いの実現に貢献した取組みとなります。

事例2は、組織として持続的成長ができる会社になりたいという企業の思いを、複合的なコンサルティングで支援した事例でございます。持続的成長を目指す上で、まずは解決優先度の高い経営課題を洗い出すために現状分析を行い、その結果、「業務の属人化」、「人材の育成」という二つの課題を抽出いたしました。まずICTコンサルで、属人化されている業務フローを可視化しまして、他の社員にも業務を引き継げるような体制を構築するなど、業務効率化に向けたデジタルツールの導入を支援しました。次いで、アドバイザー業務では人事制度を構築し、社員の行動指標や目指すべき姿を明確にすることで、課題解決につながる取組みをいたしました。幹部社員の皆さまに計画策定に参加をいただきましたが、経営マインドの向上にもつながったと高い評価をいただいております。

こうした取組みを通じて、お客さまとのリレーションを構築することが、強固な営業基盤の確立につながっていくと考えております。

法人ビジネスの説明は以上となります。

個人ビジネスの持続・拡大

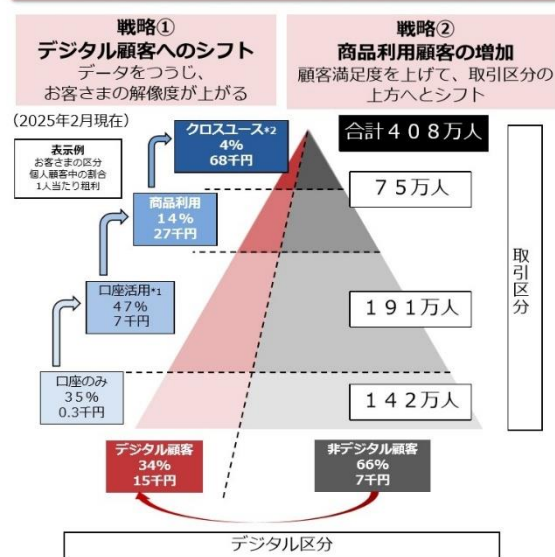


22

カード事業部の葛城でございます。私からは、個人ビジネスとキャッシュレス、地域エコシステム、そして預金獲得についてご説明いたします。

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



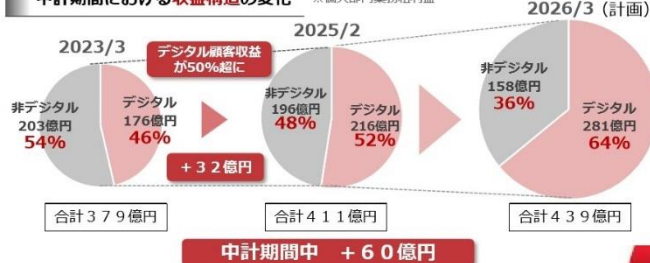
*1. 口座活用：給与・年金受取、残高30万円以上、口座振替利用いずれかの条件を満たす顧客

*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



中計期間における収益構造の変化 ※個人部門業務粗利益



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

23

個人ビジネスについてです。左側に記載のとおり、個人ビジネスでは「デジタル顧客へのシフトを促進し、お客さまの解像度を上げていくこと」、「顧客満足度を上げて商品利用顧客を増やしていくこと」、この2点を進めていくことを通じて、お客さま一人当たりの業務粗利益を向上させていくことを目指しています。

足元の状況ですが、右上のとおり、顧客数は2025年2月末現在で約8万人の増加、うちデジタル顧客は140万人・34%となりました。右下のとおり、この間個人部門全体では、業務粗利益が379億円から411億円へと32億円増加しました。

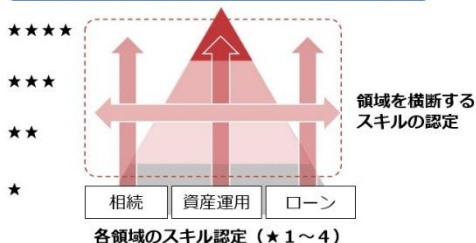
リアル・デジタルを組み合わせた営業活動により、顧客エンゲージメント向上を実現する

個人の営業活動見直し



「個人総合アドバイザー」認定制度

複数領域・合計★6以上で「個人総合アドバイザー」認定

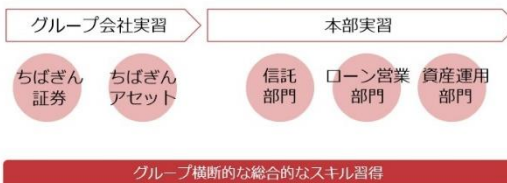


Copyright © 2025 The Chiba Bank, Ltd. All Rights Reserved.

個人営業育成プログラム

今中計期間中に
累計50人育成

6か月をかけて、グループ会社・本部専門部署の現場で学習



24

個人の営業活動についてです。専門性の高いリアルでの接点と、利便性の高いデジタルの接点を組み合わせることで、営業担当一人ひとりの活動の最適化を図っています。当行では、営業担当一人当たりの管理顧客は約 700 先となっていますが、その中でリアルでのコンサル提案を強化すべき先、そういったニーズの高い先を 200 先以下に抑えることで、時間的なリソースを集中させ、専門性の高い提案につなげてまいります。

一方で、それ以外のお客さまについては、利便性の高いアプリを通じ、しっかりと接点を維持し、本部マーケティングによるさまざまな提案を行っていく、これにより 700 人のお客さま全体のエンゲージメントを高めてまいります。

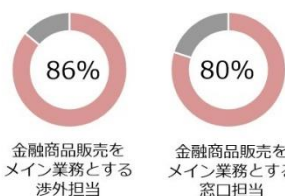
単一の商品ではなく、お客さまのニーズに沿って、金融商品販売、住宅ローン、無担保ローン、キャッシュレス、相続信託などのサービスを個人の総合コンサルタントとして提案すべく、人材の育成も強化しております。

人員増強により営業態勢を強化。相続関連業務を起点として個人への総合コンサルを展開

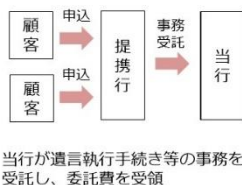
当行の特徴

■2006年6月より銀行本体で相続関連業務をスタート（地銀初）

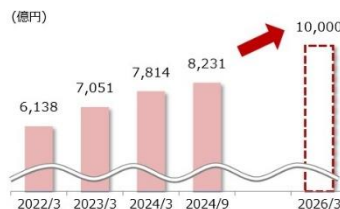
■営業店人員の相続関連業務経験率



■提携行との連携



相続関連業務を通じた把握資産額



■把握資産の活用

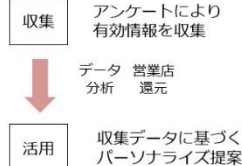
- 金融資産
 - 遺言作成時の資産構成見直し
 - 預金の当行集約の提案
 - 相続金の運用提案
- 不動産
 - 売却や有効活用に関する提案

強化に向けた取組み

■本部人員の増強 (人)

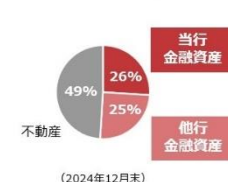


■パーソナライズ提案の実現

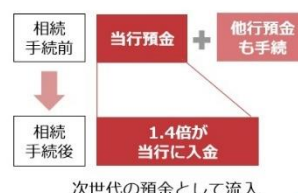


相続資金の取込み

把握資産の内訳



■相続関連業務申込み先の資金移動先 (2024年上期実績)



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

25

当行は2006年6月に地銀で初めて相続関連業務に参入しております。金融商品販売をメイン業務とする渉外担当・窓口担当の8割は、相続関連業務の成約経験があり、これは他の銀行と比較しても非常に高い水準だと考えております。少子高齢化に伴い、今後ますますニーズが拡大することが予測されるビジネスであり、人員を強化しながら、取組みを強化してまいります。

また、相続信託ビジネスを通じたお客さまの把握資産額は、今中計終了時点で約1兆円に到達する見通しです。お客さまが保有する金融資産や不動産に対し、様々な提案をしていくことで、より一層ビジネスの幅を広げられると考えております。把握している資産のうち、4分の1が当行金融資産、4分の1が他行金融資産という構成になっておりますが、相続関連業務申込先の相続発生時には、他行資産も含めて当行が手続きを行うことから、当行預金の1.4倍が当行宛に振り込まれており、次世代の預金の流入といった効果も出ております。

キャッシュレス・地域エコシステム

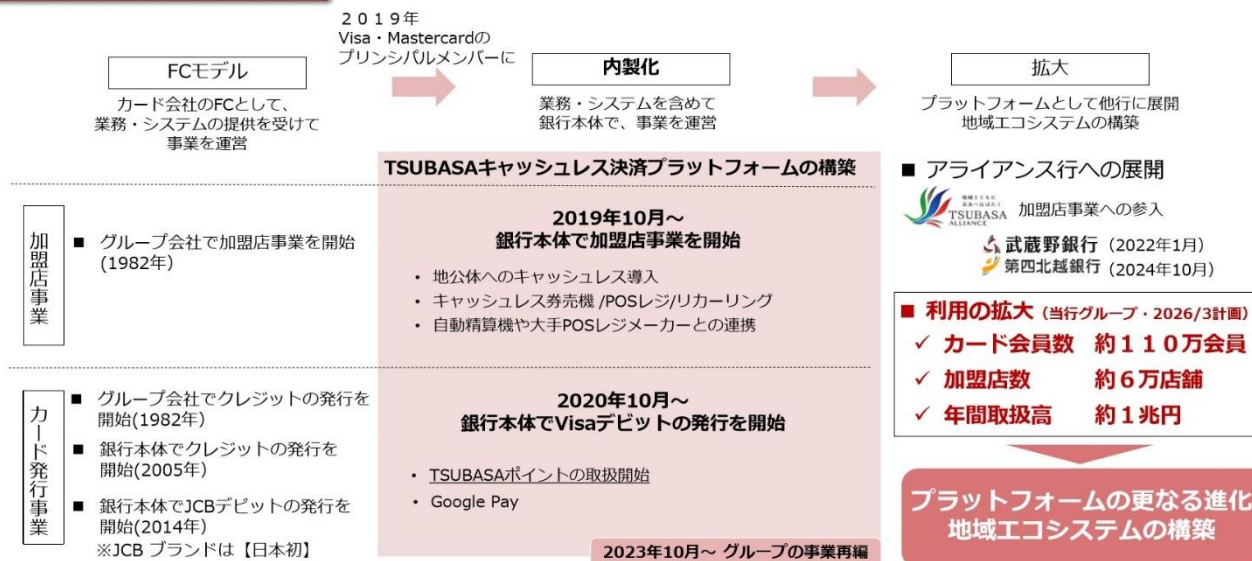


26

26

ビジネスモデルを変革させキャッシュレス決済プラットフォームを構築し、利用が拡大

これまでの歩み



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

27

キャッシュレスについてです。これまで当行グループでは、1982年より、カード会社のFCとして、業務システムの提供を受けて事業を運営してまいりました。その後、拡大するキャッシュレス決済市場の中で、より多くのお客さまにサービスをご利用いただくために、また地域のキャッシュレス化に貢献するために、2019年にVisaとMastercardのプリンシパルメンバーになり、独自に業務とシステムを構築し、加盟店事業およびVisaデビットの発行を開始しました。

お客さまの利用は拡大を続けており、目標としていた会員数100万会員、加盟店数5万店については達成し、取扱高1兆円については、もうすぐ達成できるところまで来ています。また、アライアンス行への展開も進み、武蔵野銀行、第四北越銀行にも加盟店事業に参入していただいています。今後もより多くのお客さまに利便性の高いサービスをご利用いただけるよう、プラットフォームを進化させるとともに、地域エコシステムを構築することを目指しています。

グループ取扱高の増加に向けて、利便性の追求により更なる利用拡大を目指す



顧客利便性の向上のため新たなパートナーと提携へ

Soft Space との業務提携（今後出資も検討）



※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（マレーシア）

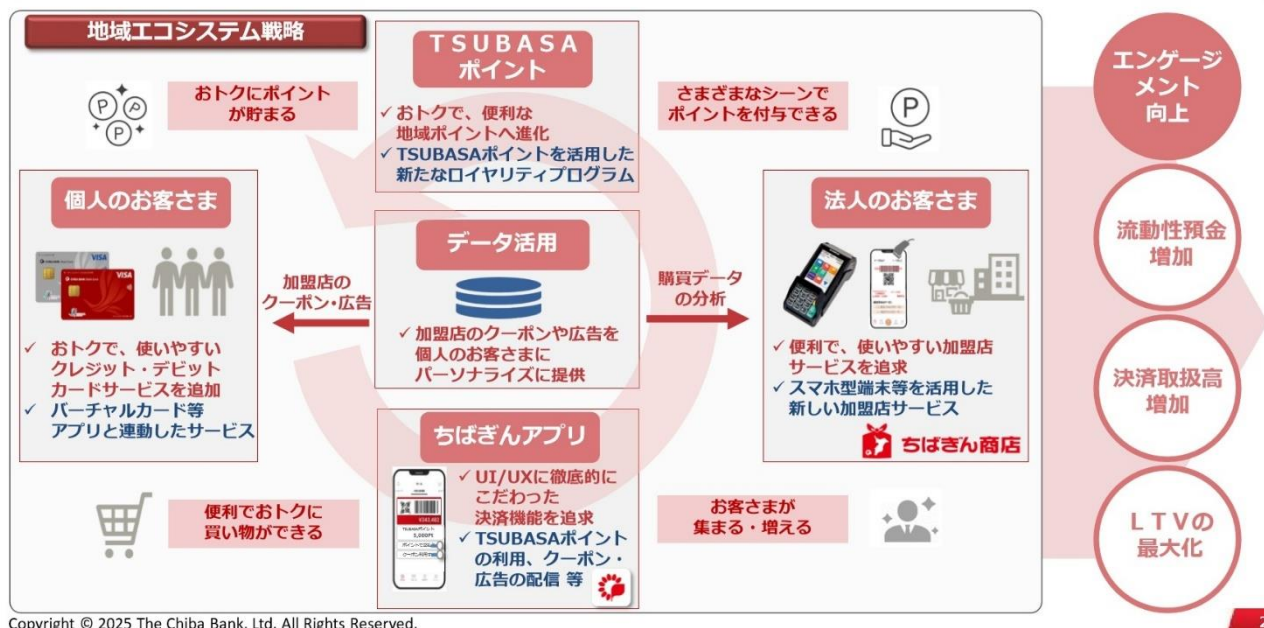


TSUBASAキャッシュレス決済プラットフォーム



プラットフォームの深化
顧客利便性の向上

グループのキャッシュレス事業の実績と計画についてです。中計最終年度である今年度に、カード会員数は118万会員、加盟店数は6万店舗、取扱高は1兆円を計画しています。取扱高1兆円を超えることが見えている中、プラットフォームを進化させ、顧客利便性の向上を追求するために、今般、新たにマレーシアのSOFTSPACEというフィンテックベンチャーと提携することにいたしました。当社は、スマホ型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、当社から技術提供を受けて、利便性の高い最先端のサービスを提供していきます。



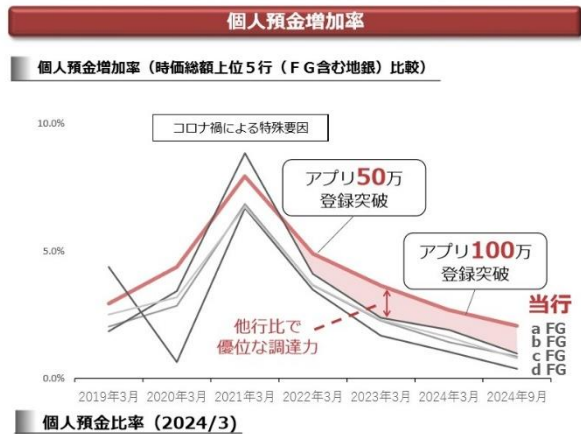
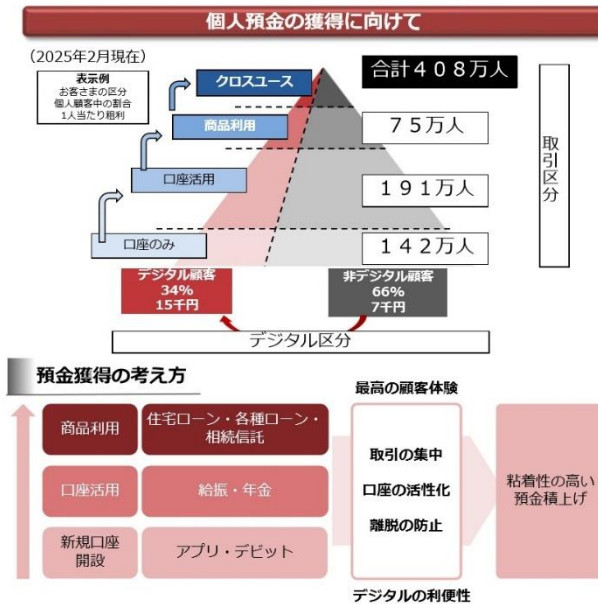
当行の地域エコシステム戦略についてです。2019年に本格的にキャッシュレス事業を展開してきて、会員数が100万会員を超え、またアプリの登録者も100万人を超えてきて、ようやく本格的に地域エコシステムを展開できる段階に来ていると考えています。

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。TSUBASAポイントについては、流通量を増やして、より多くのお客さまにお届けできるよう、ロイヤリティプログラムであるひまわり宣言と合体させて、カード会員だけでなく、銀行のお客さま全体にポイントを提供して、よりおトクに、便利にご利用いただくことを目指しています。

また、流通量の増えたポイントを、地元で商売をやっていらっしゃるお客さまのお店でご利用いただく、特定のお店でカードをご利用いただくとポイントの還元率を上げるなど、当行を含めた三者がWIN・WIN・WINになる世界観を目指しています。

これにより、当行は地域経済の活性化に貢献していくとともに、当行にとっては、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、LTVの最大化につながっていくものと考えています。この地域エコシステム戦略は、地元企業やお客さまだけでなく、地域ポイントとして、自治体とのコラボ等も可能と考えています。

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.

※出所：ニッキンレポートより、単純平均にて算出（2024/3期）

30

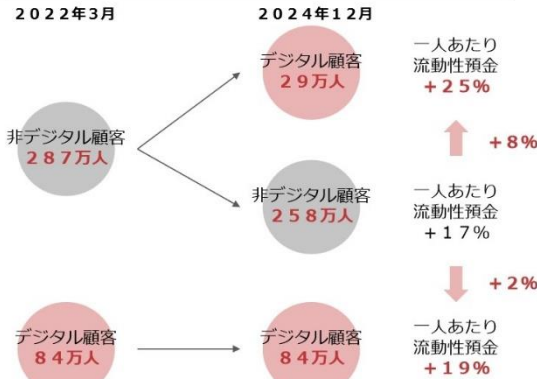
足元の金利の上昇に伴い、預金獲得の重要度が一層高まっていると認識しております。預金獲得の考え方については、個人ビジネスでお話ししたものと同様です。つまり、利便性の高いデジタルチャネルを提供することで、口座のご活用をいただき、商品の利用も行っていただくこと、これにより粘着性の高い預金が積み上がってくるものと考えています。

右側に、時価総額上位5行の地銀およびグループにおける個人預金増加率の推移を示しております。2022年3月期以降、他行比でも預金増加率が高いことが実績として表れています。

デジタルの利便性の高さから、更なる預金増加の実現へ

デジタルによる預金増加効果

デジタル区分の遷移・流動性預金の変動額（2022年3月～2024年12月）

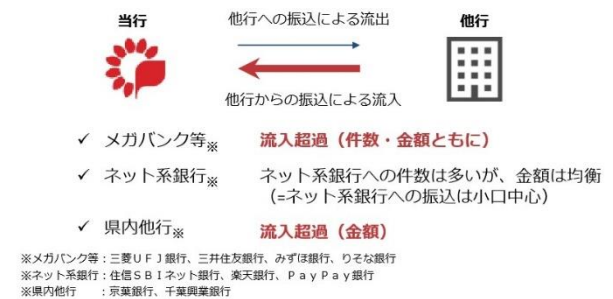


※ 非デジタル顧客の預金増加率に対する差分をデジタル効果として試算
※ 上記期間において別途23万人の顧客が新規デジタル顧客として取引を開始しており、同様に効果額に算入

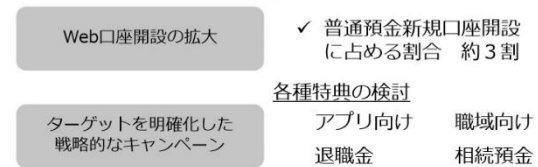
Copyright © 2025 The Chiba Bank, Ltd. All Rights Reserved.

同一個人間の振込による入出金

【「千葉花子」から「千葉花子」宛など、同一名義への振込を集計】（2025年3月期・2月まで）



預金増強施策



先ほどの個人預金増加率の高さについては、デジタル化が大きく寄与しているものと考えております。アプリの機能改善が進み、登録者が50万人に到達した2022年3月を起点とし、2024年12月までの流動性預金増加率を、アプリやインターネットバンキング取引のあるデジタル顧客とそうでない非デジタル顧客という区分で分析しました。

この期間に、非デジタル顧客からデジタル顧客に移行したお客さまについては、流動性預金が増加しており、デジタル顧客に移行しなかったお客さまと比較して8%ほど高い増加率となっています。また、2022年3月時点で、既にデジタル顧客であったお客さまについても、増加率は2%高くなっています。

あくまで試算になりますが、こうした増加率の差分をデジタルによる効果と捉えると、年間約300億円程度の預金増加に寄与しているものと考えられます。その他、同一名義人の振り込み、例えば個人の方が当行から他行にお金を移す、あるいは他行から当行にお金を移すという振込についても注視しております。

現状、金額面では、メガバンク、県内他行からの振込は流入超過、ネット系銀行については、件数こそ他行宛てのものが多いものの、小口中心であり、金額としては均衡しております。今後も利便性の高いサービスを提供すること、また、先ほどご説明した地域エコシステム戦略を進めていくことで、金利のある世界の中で粘着性の高い預金を確保し、当行の経営の強固な基盤をしていきたいと考えております。

ご説明は以上でございます。ご清聴ありがとうございました。

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。