



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

皆さま、はじめまして。千葉銀行のグループ CDTO であります、柴田と申します。

■登壇者

常務執行役員	柴田 秀樹
デジタル戦略部長	伊藤 恭子
エッジテクノロジー株式会社	代表取締役社長 島田 雄太

■その他参加者

取締役頭取	米本 努
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
常務執行役員 経営企画部長	伊藤 信一
執行役員	官澤 太郎

キーメッセージ	
キーメッセージ	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	10
デジタルによるトランザクションの変化	11
アプリ	12
非金融ビジネス・新事業	14
トークスクリプト・ロールプレイングA I	16
A I 活用の強化	
エッジテクノロジーのビジネスモデル	18
エッジテクノロジー完全子会社化	19
エッジテクノロジー・PMI	20
活動領域① お客さまとのデジタル接点の高度化	21
/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	24
活動領域④ A I 教育	29
将来構想（ちばぎんD X4.0）	30



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。

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

3

少しだけ自己紹介をさせていただきますと、2021年4月から、このデジタル分野、デジタル改革部長、デジタル戦略部長として、4年間この領域に携わっておりまして、この4月からCDTOということで、引き続き、この領域を担当させていただくことになります。よろしくお願いいたします。

本日は私に加え、デジタル戦略部長の伊藤、エッジテクノロジー株式会社代表取締役社長の島田の3名で、DX、AIについてご説明をさせていただきたいと思っております。

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】
- ◆ N F T ・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、A I のノウハウを徐々に取込み（ロールプレイングA I 「シナリオくん」）

A I 活用の強化

- ◆ エッジテクノロジーの子会社化・P M I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】

- ◆ A I 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

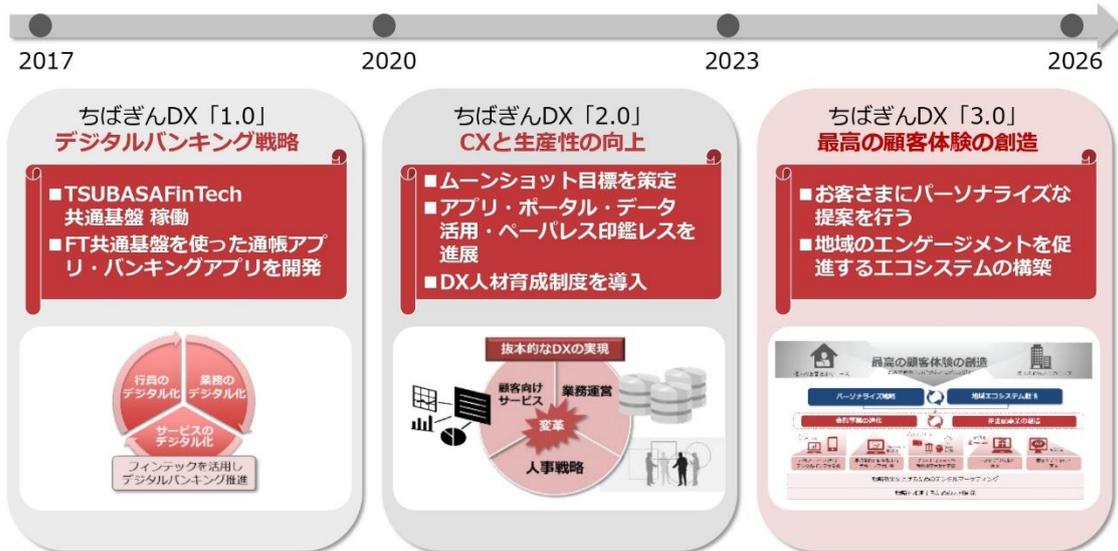
【活動領域④ A I 教育】

- ◆ 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



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

6

弊行では、2017年からの中期経営計画におきまして、ちばぎんDX「1.0」ということで、TSUBASAアライアンス行と連携したデジタルサービスプラットフォーム、TSUBASA FinTech 共通基盤を稼働させまして、デジタルバンキングに向けた基盤の構築をしておりました。この基盤は今、お話ししておりましたアプリの基盤となっております。

2020年からは、前中計で、ちばぎんDX「2.0」ということで、従前からお話し申し上げております、ちばぎんアプリ、それから法人向けのポータルサイト、こういったお客さま向けのデジタルインフラの導入、業務や事務手続きにおけるペーパーレス化、印鑑レス化、そしてデジタル人材の育成というものを行ってまいりました。

現在の2023年からの今中計のDX戦略は、ちばぎんDX「3.0」として、この整備したデジタルインフラを最大限に生かして、お客さまに最高のちばぎん体験をしていただくことを目指す、最高の顧客体験の創造を基本方針として、戦略を進めております。

お客さま中心のビジネスモデルを進化



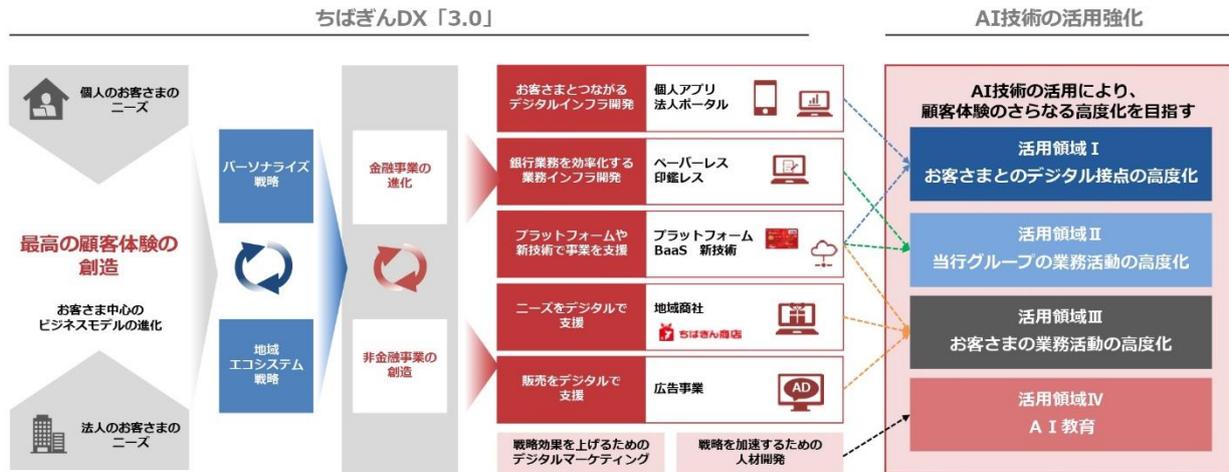
Copyright © 2025 The Chiba Bank, Ltd. All Rights Reserved.

7

現在の DX 戦略の全体像となります。この最高の顧客体験を創造するために、1人1人のお客さまに最適なお提案をお届けするパーソナライズ戦略と、地域の事業者様と個人のお客さまをつないで経済循環を活性化させるための地域エコシステム戦略、この二つの戦略を柱とさせていただいております。

これらを実現するために、当行グループ全体で、既存の金融事業を進化させつつ、新たな非金融事業の創造を進めるとともに、必要なデジタル資源の獲得や人材育成を進めております。

「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

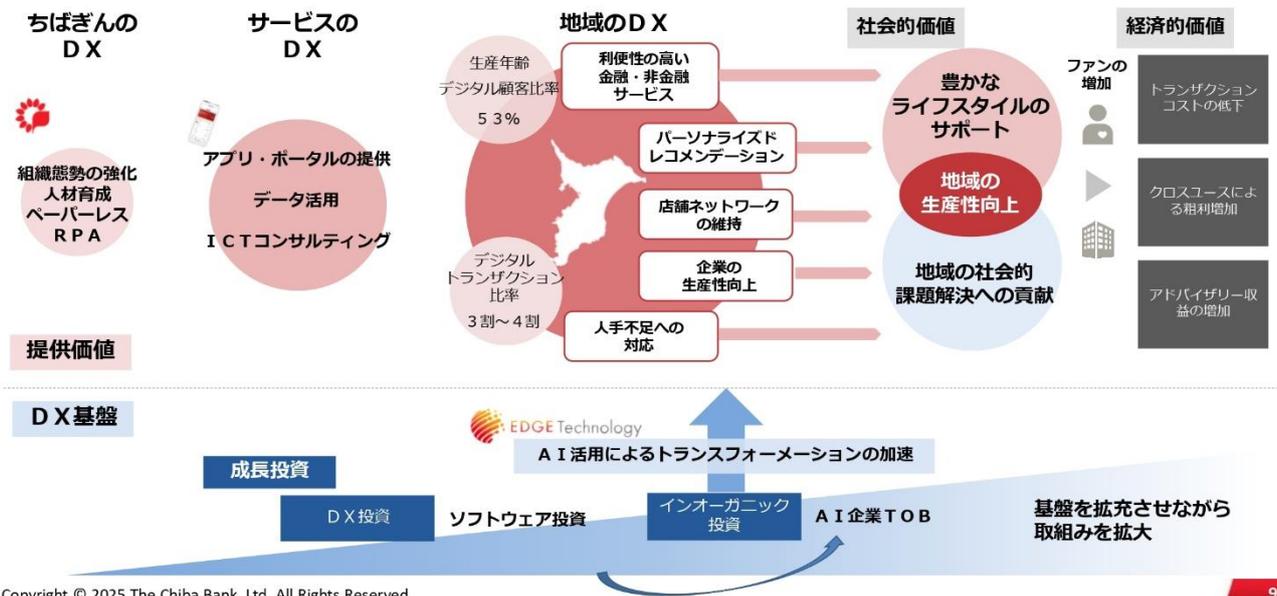


これまでの最高の顧客体験の創造に向けた戦略をさらに高度化するべく、AI技術を積極的に取り入れることを決定し、昨年9月にはデジタル戦略部内にAIソリューション室を設置、そして今回、エッジテクノロジー社を完全子会社としたという状況です。

AIの活用によりまして、各戦略の効果を上げるとともに、デジタルマーケティングの高度化、業務効率を高める変革、お客さま向けソリューションメニューの提供、そしてデータ・AI人材の育成を、より一層加速させていきたいと考えています。

こちらについては後ほど、エッジテクノロジーの島田より、少し詳細をご説明させていただければと思っております。

地域の生産性向上に向けて、「地域丸ごとDX」を目指す



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

9

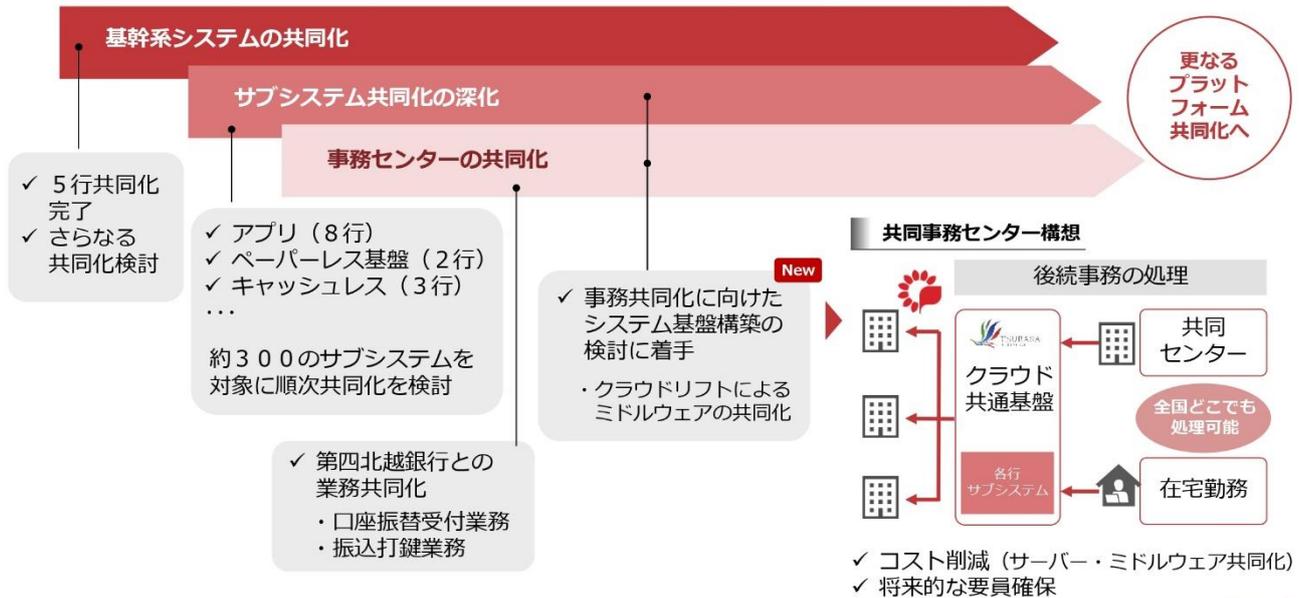
このDX戦略ですけれども、利便性の高い金融、非金融のサービスから作られる顧客体験の変革によりまして、まさにトランザクションはデジタルに移行していきます。このデジタルに移行していくことが、そのまま地域の生産性向上につながるものだと考えております。

加えて、われわれの取り組みを通じまして、事業者の皆様ですとか自治体の皆さまに対して、DX・AIの領域でコンサルティングまたはソリューションメニューを提供していくことによって、事業者、地域の皆さまの生産性向上にも貢献してまいりたいと考えています。

地域の生産性の向上という社会的価値を提供し続けること、これはすなわち地域丸ごとDXを進めるということで、われわれのゴールの一つとして置いております。

この取組みを加速させるべく、成長投資を推し進め、さらなる変革を継続していくということが、今のわれわれのステータスとなっております。

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



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

10

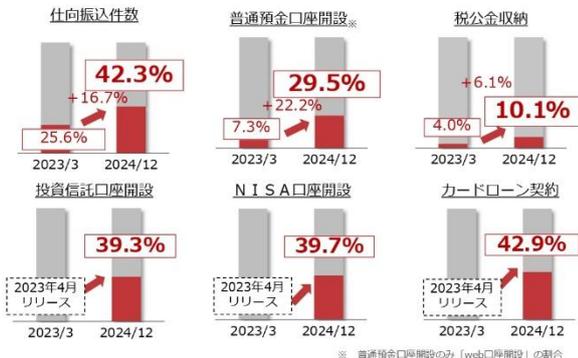
この変革の一つであります、TSUBASA アライアンス行との事務共同化構想について、少しご紹介させていただきます。先ほども TSUBASA アライアンスの話が少し出ておりましたが、システム面での連携からスタートしましたこの TSUBASA アライアンスは、基幹系システムで5行の共同化が完了しており、現在 300 あるサブシステムにおいても、順次共同化を検討しています。

また、事務手続きについても、既に第四北越銀行様との間で、口座振替や振込オペレーションに関する業務の共同化を実施済みですが、これらを進化させた TSUBASA アライアンス行による、共同での事務センター構想について、検討を始めております。

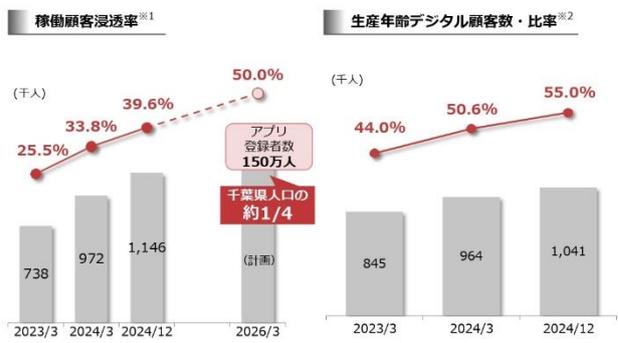
クラウド上に共通基盤を構築した上で、各行のサブシステムをこの基盤上に置くことで、後続の事務処理を、極端な話、全国どこからでも実施できるようにすることで、オペレーションにおけるコストの削減、それからオペレーションに携わる要員の確保を容易にするということを目指して、今このような構想を立てています。

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)



登録・利用状況/評価



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
件数	269万	376万	+39%
手数料	7.6億円	10.1億円	+32%

振込件数 ↑
振込手数料全体 ↑
トランザクションコスト ↓

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)

デジタルトランザクションの変化ということになります。昨年12月の時点では、稼働顧客に占めるアプリ登録者は39%、足元3月では稼働顧客の41%、120万先まで浸透してきております。特に、生産年齢におけるデジタル顧客数や比率の増加が続いております。

この結果、左側にもありますが、おおむね3割から4割のトランザクションはアプリに移行してきております。

そして、例えば先ほど登壇の米本からもありましたが、左下に記載の通り、仕向けの振込に関して言うと、アプリを導入した時期と比較すると、やはり件数が非常に大きく伸びております。

その結果、やはり手数料収入も4年前と比較しても大きく増加してきているということになります。ここには数字の記載がありませんが、前年度の上期比較で見ますと、為替手数料全体は約2億円増加していますが、アプリの振込増加分が概ね4割弱となっております。

そして、アプリでのトランザクションの増加は、取引単位当たりのコストを大きく下げ、生産性に非常に寄与していると、われわれも捉えております。

ここで、今日はこのアプリ、それから他の取組みの詳細につきまして、4月よりデジタル戦略部長に就任いたしました伊藤から、少し説明をさせていただきたいと思っております。

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	今後の計画	
	実装済み	2026/3期 2027/3期～
身近な金融サービスのアプリ化 店頭取引のデジタル化	<ul style="list-style-type: none"> 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 WEB口座開設・口座振替申込 	<ul style="list-style-type: none"> 公的個人認証 諸届 公金受取口座の登録 継続的顧客管理 目的別預金
金融サービスの充実 便利で安心なサービスの充実	<ul style="list-style-type: none"> 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 	<ul style="list-style-type: none"> 住宅ローン繰上返済 ファンドラップ残高 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	<ul style="list-style-type: none"> Google Pay Apple Pay 地方税統一QR API連携 	<ul style="list-style-type: none"> 自治体・異業種・マイポータル連携
顧客接点を増やす	<ul style="list-style-type: none"> 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 	<ul style="list-style-type: none"> ライブプランシミュレーション
UI/UXの向上	<ul style="list-style-type: none"> きせかえ 連携モード(明細検索、メモ登録等) 罫線やボタンなどの随時改善 	<ul style="list-style-type: none"> UI/UXの継続的な改善 他アプリへの認証連携
コミュニケーション		<ul style="list-style-type: none"> 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
どんな困りごとでも解決できる

New 新規機能の追加

- マネーレポート機能 (2024/10)
- 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)

● 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

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

12

皆さま、はじめまして。この4月よりデジタル戦略部長となりました伊藤でございます。冒頭より話が聞いております、弊行のデジタルインフラ基盤、ちばぎんアプリについて、まずは紹介動画をご覧ください。お願いします。[動画視聴]

いかがでしたでしょうか。カジュアルな雰囲気でも、実際の職場で、実際にアプリの企画開発を行っている行員たちの姿です。

昨年10月には、先ほどの動画にもございました、マネーレポート機能を追加しました。日々のお客さま取引情報がグラフなどで可視化され、お客さま1人1人に合ったおすすめ情報の配信が可能になり、デジタル上でも店頭と同様の深い関係性を築けます。

今後もお客さまのご要望に応じた機能を提供することで、多く長く利用していただき、ファンマーケティングに入ってまいります。そのためにはバンキング機能だけではない、お客さまとのエンゲージメントを高める施策を行ってまいります。

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

デザインコンサル・アプリベンダー等で持続的な開発チームを編成

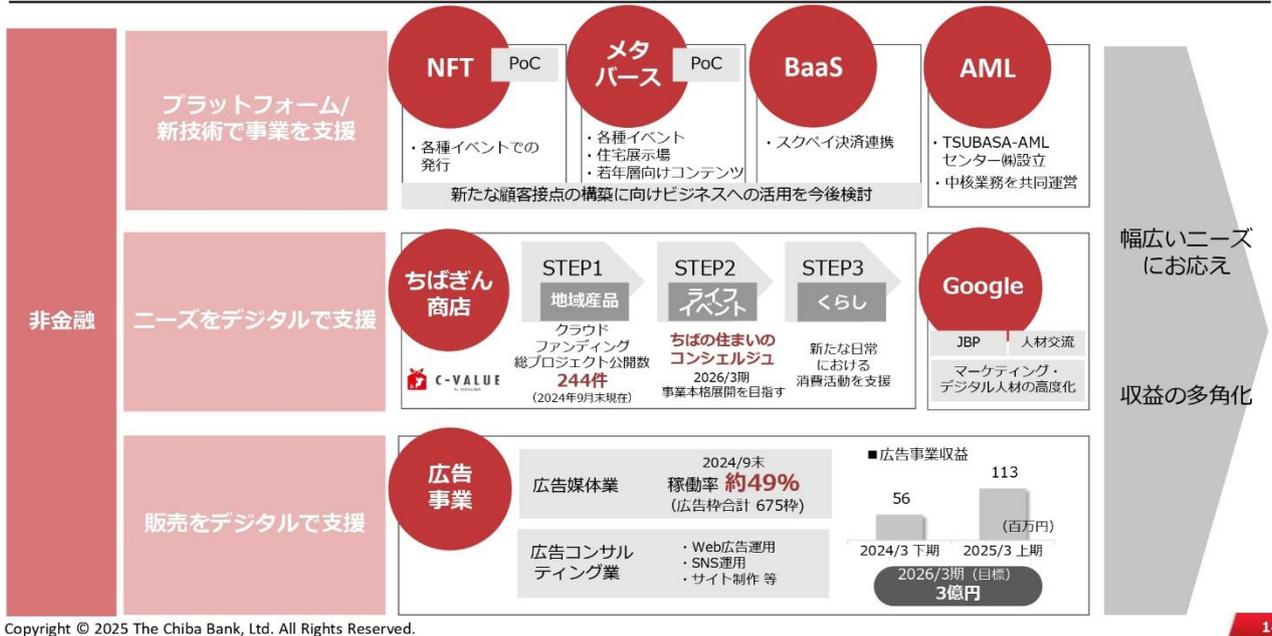


Copyright © 2025 The Chiba Bank, Ltd. All Rights Reserved.

13

こちらは、アプリの開発態勢です。アプリを取り巻く環境は、技術含めて日々進化しておりますので、それに早く対応できるよう、弊行ではアジャイル型の開発、チーム編成で内製化を図っています。また、TSUBASA アライアンス行とともに共同開発し、人材交流による企画力の強化も継続しております。こちらの FinTech 共通基盤はもちろん、サービス周り、デザイン周り、専門の会社と連携しながら、持続的なチームを編成し、スピーディーな開発とコスト削減の両方を実現しております。

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



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

非金融ビジネスです。

こちらも技術の進化と併せて、収益の多角化を図っています。

新技術では、NFT、メタバース、BaaS を活用し、新たな顧客接点を構築していく他、アンチマネロンの分野では共同会社を設立し、中核業務の共同運営を行うことで、将来的なプラットフォーム化についても検討していきます。

ちばぎん商店では、地域特産品のクラウドファンディングに加え、住宅購入に関するコンシェルジュサービスをスモールスタートで進めております。

また広告事業では、今年度末 3 億円の業務粗利益達成に向け、事業を加速させております。

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			ちばぎん商店	
<p>アクアラインマラソン (2024/11)</p>  <p>約14,000件</p>	<p>ちばぎんカップ (2025/2)リーグルシーズンマッチ</p>  <p>約5,000件</p>	<p>千葉都市モノレール (2025/3)</p>  <p>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</p>	<p>購入型クラウドファンディングサイト C-VALUE</p> <p>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)</p> 	<p>千葉都市モノレールプラレール (2025/3)</p> 
メタバース			Google	
<p>住宅展示場 (2024/3) 約1,350名</p>  <p>(PoC終了)</p>	<p>オンラインゲーム (2024/11) 約15,400名(2025/3末)</p>  <p>(PoC実施中)</p>	<p>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</p> <p>↓</p> <p>JBP終了後も、引き続き連携を継続</p>	<p>人材交流 Google Advanced Solutions Lab (2024/1~)</p> <p>計10名を派遣</p> <p>Google専門講師からの講義と実習</p> <p>AIに関する講義 × プロトタイプ開発</p>	

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

いろいろ絵がございますが、新事業の詳細です。

それぞれ PoC を実施し、まずお客さまの受容性を調査しています。

NFT では、ちばアクアラインマラソン、ちばぎんカップや、ちばぎん商店でのクラウドファンディングの参加特典として配布を行ったほか、メタバースでは住宅展示場やオンラインゲームを展開するなど、さまざまな層のお客さまへ接点を広げています。

右下、マーケティング分野では、Google Cloud との連携により、マーケティングやデジタル、データ、AI 人材の高度化を図っています。渋谷の Google 社へ行員を実際に派遣し、AI エンジニアを育成することで、AI モデルを内製できる体制もできております。



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

16

その AI エンジニアの行員が実際内製しました AI モデルの一つ、トークスクリプト・ロールプレイング AI シナリオくんをご紹介します。こちらにも実際のデモ動画をご覧ください。お願いします。

動画：今回は AI ソリューション室で開発しているシナリオくんについて、ご紹介いたします。ロールプレイング機能を利用するには、まず相手の属性を設定します。今回は 60 代の男性で設定しました。名前や職業、家族構成など、さまざまな情報が表示されます。

実際にロールプレイングをしてみます。こんにちは。本日はよろしくお願ひいたします。しっかりと回答が返ってきました。最後までロールプレイングをしてみました。発言履歴も見ることができます。ロールプレイングを AI に評価してもらいましょう。

AI による評価が出ました。複数の評価観点からトークを評価してくれています。改善点も出してくれました。これを見て、自分のトークを客観的に見直すことができますね。

いかがでしたでしょうか。この動画も、この AI モデルを構築した AI エンジニアが作成しましたので、AI 音声など、好みが入っているかと思いますが、このように、お客さま 1 人 1 人に合ったトークスクリプト作成や、人、場所、時間、指導者がいる、いないといった制約なく、いつでもロールプレイングを実施でき、生産性と営業の質の向上が期待できます。

(動画終了)

続いて、弊社とエッジテクノロジー社との取組みについて、エッジテクノロジー社長の島田より、ご説明します。

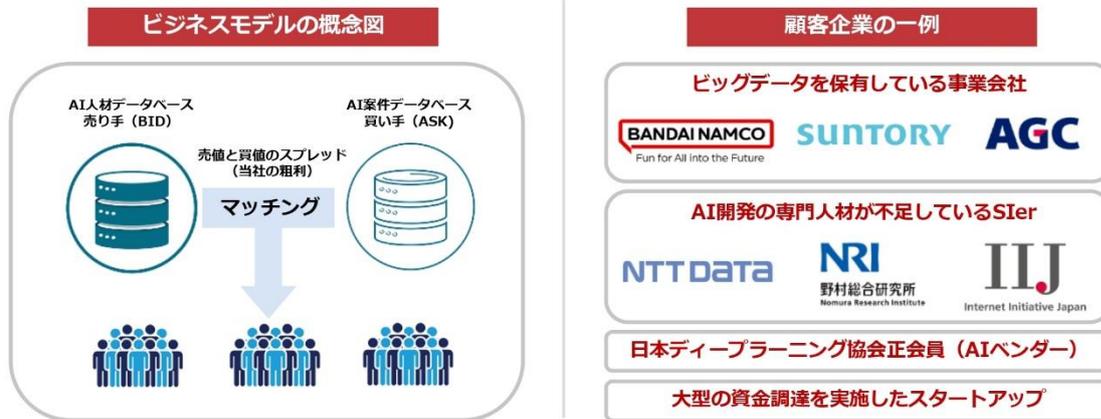
AI 活用の強化



17

皆さま、はじめまして、エッジテクノロジーの島田と申します。今日は、このAI活用の強化というところで、ご説明差し上げたいと思います。

- 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。



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

18

まずは、当社のビジネスモデルの説明です。2014年に設立した当社ですが、何が強みかと言うと、ここに書いてある国内最大級のAI人材データベースです。

やはり日本は少子高齢化、人が減っていくという中で、生産性の向上が喫緊の課題であり、その打ち手には、例えば女性の活用や、場合によっては外国人の受け入れなどがありますが、われわれはこのデータを活用して生産性を上げていくという、そういう会社です。

特に人が少ない中で、IT人材、特にAI人材は少ない、その貴重な人的資源を、この日本津々浦々に還流させるということを目的に経営しております。

そのビジネスモデルを概念化したものが、こちらの図ですが、この人材データベースをうまく活用するためには、良質な案件が必要です。この二つのマッチングを通じて、1人でも多くのエンジニアが動いていけば、当社の利益が上がっていくという構造になっております。

ここではデータベースと記し、人材と案件と書いていますが、やはり何よりも大事なものは、このシステムを動かす人であると考えております。

顧客企業の一例として、4層挙げておりますが、上から、ビッグデータを保有している事業会社というのがあります。特にゲーム会社様、飲料メーカー様など、非常にデータを持っており、様々な取り組みを進めていらっしゃいます。

特にキーワードはファンマーケティングというところで、今までにないデータを取ったからこそ、お客さまの解像度が上がってくるというところが、今、トピックとして挙がっています。

次の階層は、いわゆる Sler の方々になります。こちらも、やはり AI のプロジェクトは意外と小規模で動くことが多く、始めの PoC に関しましては 5~6 名程度で動くことがあります。

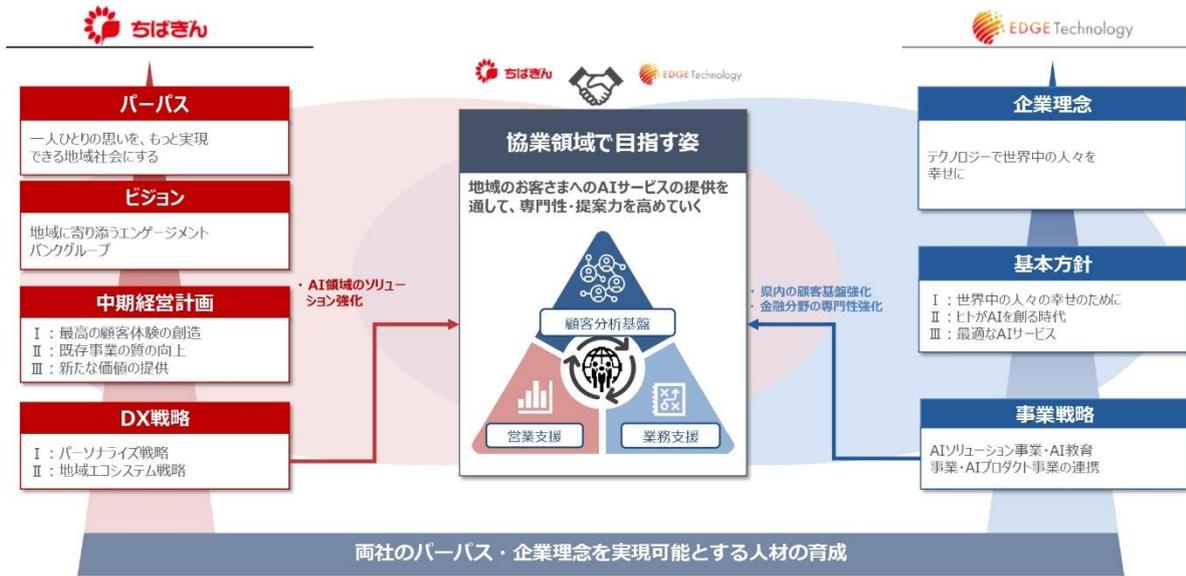
そういう中において、なかなか人がいないから案件化せずに見逃しているということも多いと聞いており、そういったところに当社がリソースを提供して、ビジネスにしています。

今後の展開としては、ここに並んでいる会社様以外に IBM も加え、より広く、事業を拡大したいと考えております。

次の層の AI ベンダーですが、松尾先生が作られた日本ディープラーニング協会、当社もその正会員であります。同協会の AI ベンダーも当社のお客さまであります。それほど、人が足りないという状況であります。

最後の層、大型の資金調達をしたスタートアップと記載しておりますが、これは何を意味しているかと言うと、やはりスタートアップがお金を調達すると、そこにやはり、バリュエーションを上げていくような開発を伴うということになります。開発はエンジニアのコストに化けるので、そこでニーズが発生するということで、最近はモビリティ系のお客さまが増えてきていると、感触を持っております。

エッジテクノロジーをグループ会社とし、AI活用を強化



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

19

当社がちばぎんのグループ会社に入りまして、まさに今、このパーパス、ビジョン、中計 DX 戦略ということで、融合が図られているところですが、その最たるものが、中に書かせていただいている領域になります。

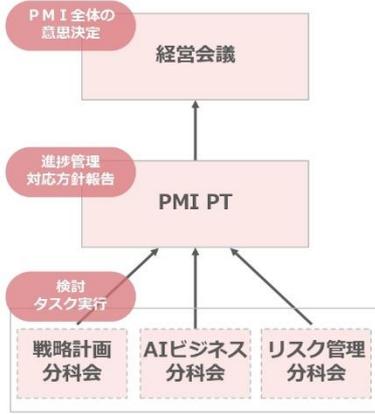
顧客の分析基盤、営業支援、業務支援ですが、繰り返しとなりますが、一番大事なところは下の帯に書かれているところであり、両社のパーパス、企業理念を実現可能とする人の育成だと思っています。

当社で何が貢献できるかというところは、常々考えていかななくてはいけないことだと思っておりますが、特に頭に浮かぶことは、やはり若者です。優秀な若者をどう獲得するかというところで、やはり AI ができるようなモダンな環境を若者は好みますから、そういうところで私たちとしては、ちばぎんグループに貢献していきたいなと考えております。

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。

PMIの推進態勢

TOB公表以降、シナジー最大化に向けたPMIを加速



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

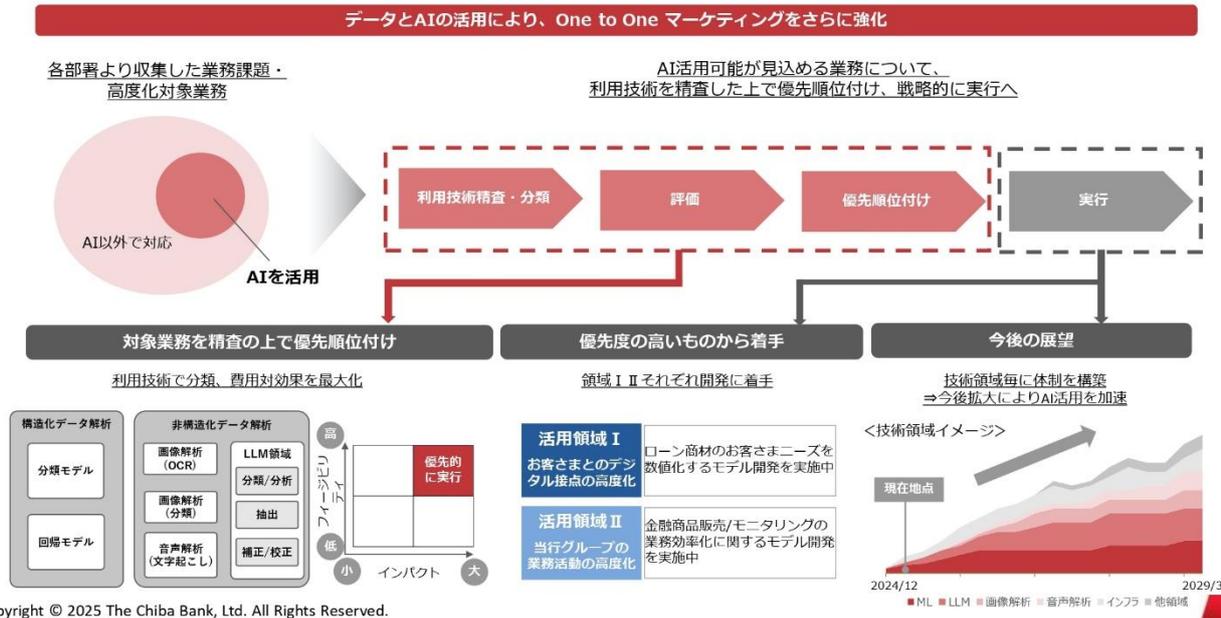
PMIの推進状況とシナジーの創出になりますが、あと残すところ2回のPMI PTとなります。おそらく関係者の皆さまは感じていると思いますが、びっくりするぐらいうまくいっている状況であると思っています。

それはやはり、双方が寄り添いながら、良い将来を見据えていきたいというところにあると個人的には思っていますが、それを結集したものがシナジーの創出でありまして、5年間で30億となっています。

領域は、1、2、3、4と分かれておりますが、次のスライドで詳細をご説明いたします。

活動領域①② お客さまとのデジタル接点/当行グループの業務活動の高度化 一人ひとりの思いをもっと実現できる地域社会にする

AI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



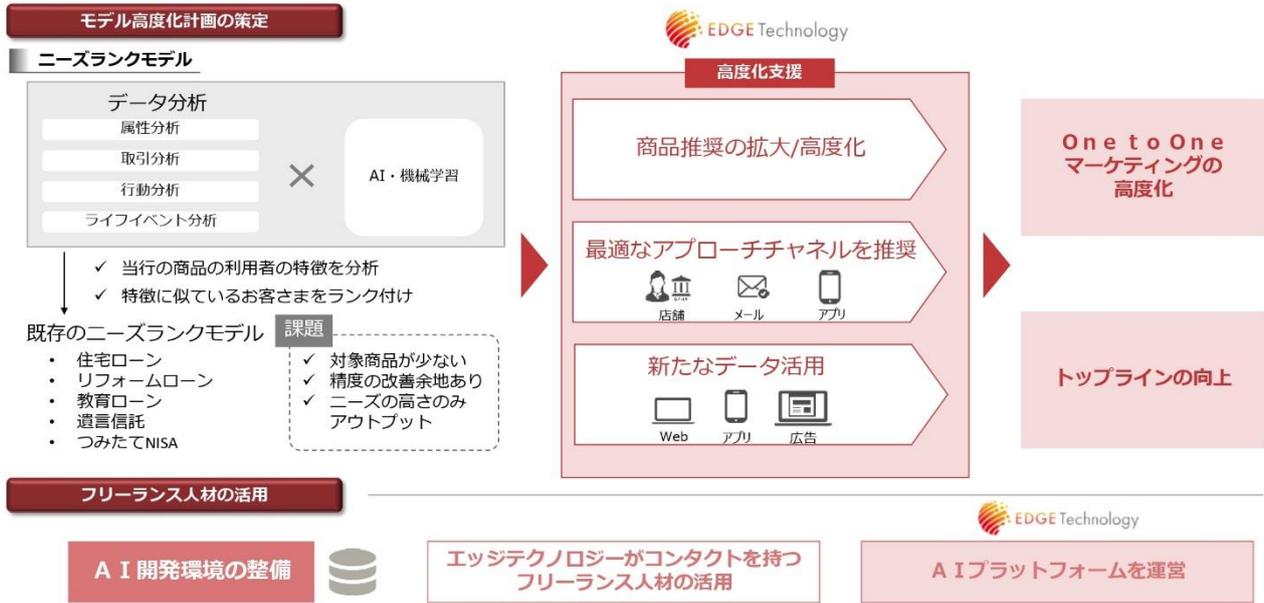
Copyright © 2025 The Chiba Bank, Ltd. All Rights Reserved.

21

こちらは、活動領域 1 と 2 番の進め方について、ご説明しているスライドになっています。上からご覧いただきますと、まずは AI でやるものか、やるべきものではないかというグループ分けをさせていただいたところです。

下を書いてありますが、その後、今度は技術領域、構造化データの解析や非構造化データの解析など、どのような AI 技術を使うべきかを検討し、次にフィージビリティ・実現可能性と、インパクトを測った上で、一つ一つ案件を挙げているということになっています。

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



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

22

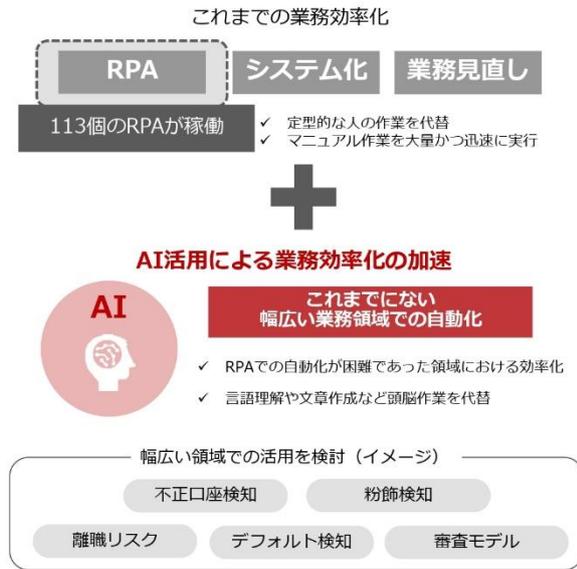
活動領域1 に関しましては、そこから上がってきたものとしてニーズランクモデルの高度化、これにより One to One マーケティングを強化していくということになります。

まず、現状でも素晴らしくデジタル活用ができているという状況であり、既存ニーズランクモデルという記載が、スライドの中央に書かれておりますが、住宅ローン、リフォームローン、教育ローンにおいて、こういうものがもう既に使われている状況です。

ただ、これからより良くしていくために、新しいデータを活用する、よりお客さまの行動データなども含めながら、タイムリーにモデルを活性化するというを考えておまして、それがいわゆる高度化支援ということになります。

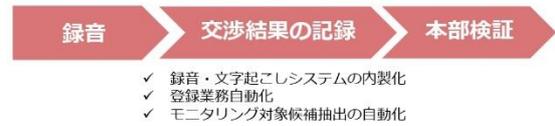
これから行うことによって、要は単一的なデジタルマーケティングではなくて、お客さま1人1人にカスタマイズしたマーケティングを実現するということを目指しております。

これまでの定型的業務の効率化に加え、AI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



AI活用事例

■ 金融商品販売モニタリング（第一弾）

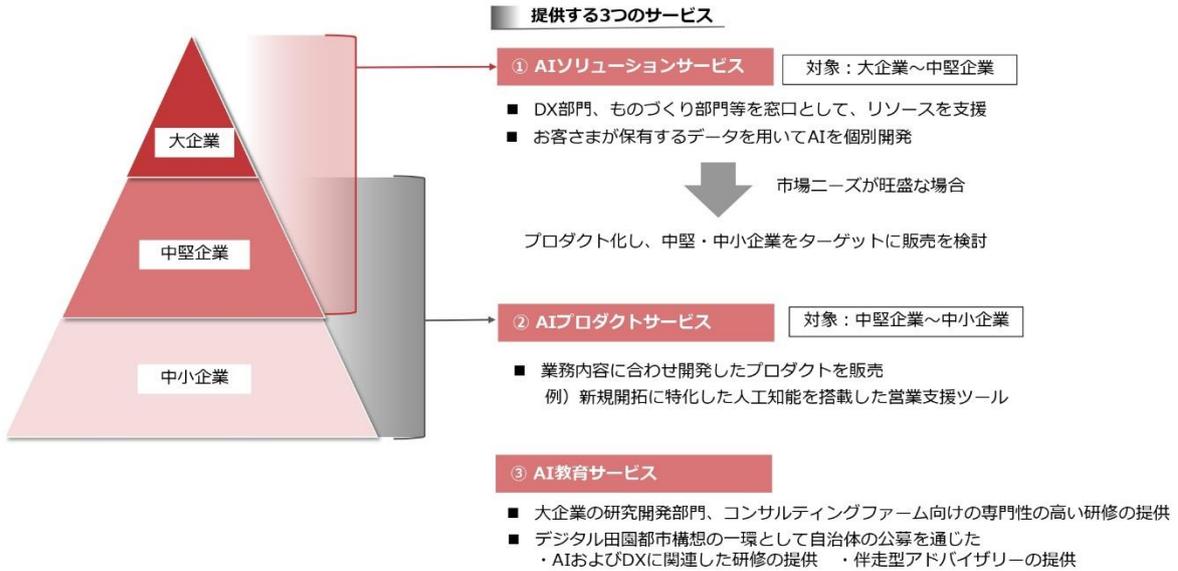


活動領域2 ですが、これまで RPA の取組みが 113 個ということで、これも地道な努力によって積み上げてきたものですが、これにまた AI の技術をプラスしていきます。

具体的には録音データですけど、金融商品モニタリングでは、営業の方がお客さまに金融商品を販売する際のログを取り、それをリスク管理の観点からチェックをするという業務があり、ご想像の通り、大変つらい、厳しい作業です。

AI の技術を使った文字起こしもそうですが、危険なキーワードがないかどうかなどのチェックを自動的にやっていくということを目指しております。

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



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

24

活動領域3ですが、お客さまの業務活動の高度化です。

このピラミッドは、大企業、中堅企業、中小企業ということで分けていますが、当社の持っている全てのサービスが、このピラミッドの領域に適用可能と考えております。

まず一番上ですが、AIソリューションサービスということで、対象としては大企業、中堅企業であり、このレイヤーの企業様ですとDX部門とか、ものづくり事業部門などを持っていらっしゃる、もう内製化が進んでいるわけです。ただ内製化が進んでいても、ピンポイントの技術が足りないということは、ままあります。そういうときに当社をご利用いただきまして、DXを推進するというのをさせていただいています。

また、この営みを通じて、同じような課題がたくさんあった場合に関してはプロダクト化をしていき、下の層、中堅の企業様に、例えばSaaS型のサービスとして売っていけば、より月々の支出が少ない形でAIの享受を受けられるということで、そういうものを推進したいと考えております。

3番目は教育サービスです。特に当社は対面型の教育が強く、現状でも、いわゆる研究開発部門の方向けのPython研修など、あとはコンサルティングファームにも4年連続でサービスを提供していますが、そういう品質が高いものを提供しております。また後ほど簡単にご説明いたしますが、自治体と連携しながらAIの教育というのをさせていただいております。

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

- 人事部和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。



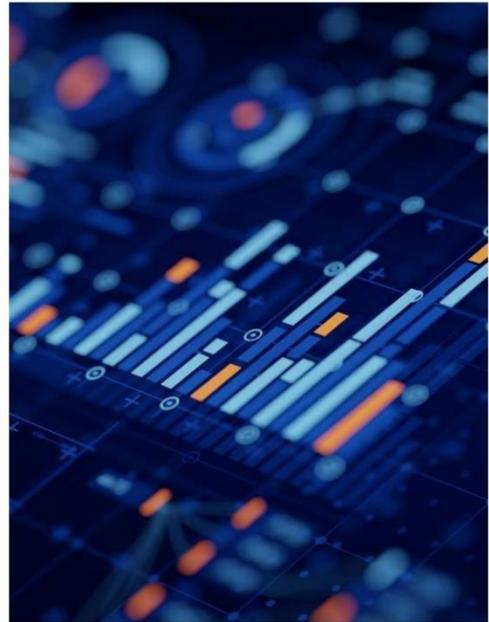
AI活用

- 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。



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

25

こちらは、誰もが知っているような大手の会社様ですが、ピープルアナリティクスがテーマになっています。

もともと人事部門を長くやっていらっしゃった方でデータサイエンティストの方は、まれだと思えます。また、データサイエンティストの方で人事経験のある方も非常にまれだと思えます。

その中において、この会社はDX推進をするものの、DXを推進する中で企業変革も一緒にやっていくというような、すごく高い志を持っていた会社でして、そのときのキーワードがピープルアナリティクスでした。

そこで、DXとともに事業変革するときの足りないパーツを当社に依頼いただきまして、当社がご支援したという事例になっております。

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



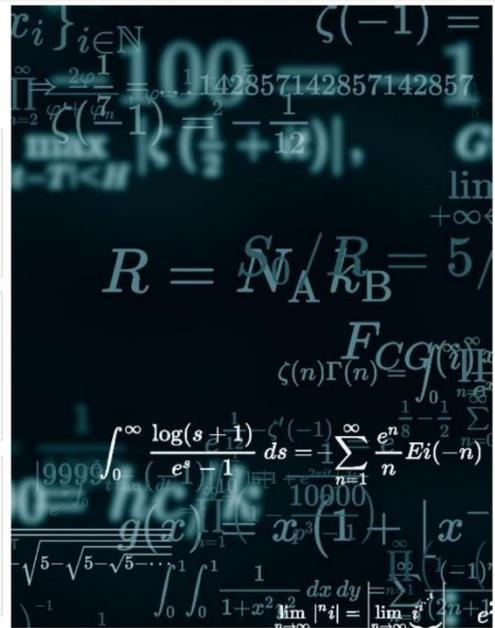
- 燃料の熱量・タンクの空き容量・設備の制約・需要の変化を考慮し、燃料供給の要であるタンクオペレーションを自動的に算出するモデルを開発し、運用している。予測精度を向上させるため、ポンプの定格（燃料を移送するためのポンプがどれだけの圧力、流量、温度で安全に動作するかの指標）を考慮したモデルに改良したい。



- 数理最適化ソルバーを用いて、現行のスクリプトをポンプ定格を考慮したスクリプトに変更した。
- 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。



- 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、スクリプト、実験結果等はドキュメント化した。



こちらはモデルですが、電気・ガス領域で使うモデルに関しての向上支援です。AI活用のところに書いていますが、数理最適化ソルバーという、少しマニアックなキーワードがありまして、これを使ってモデルを改良できる人材がいるかというような問いに対して、当社のデータベースからご支援した事例になっております。

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。



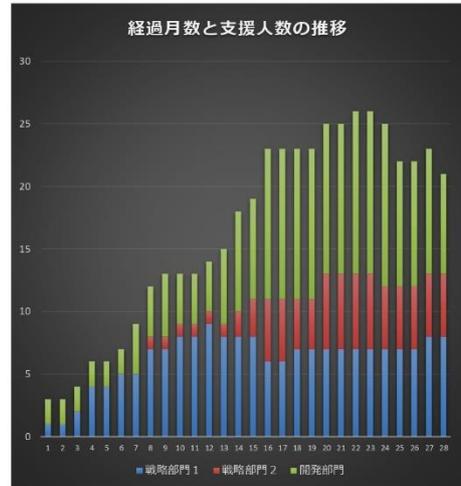
AI活用

- 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。



こちらはデータをたくさん持っていらっしゃるような会社様です。DX 部門、ものづくり事業部門の先に、やはり戦略子会社化するという考え方があると思っておりますが、当社はその子会社化・立ち上げの中で、正社員採用しようと思ったものの、なかなか人が集まらないという課題があり、当社がご支援をさせていただきました。

特に、その会社個々によってカルチャーがありますので、どういう人物が必要なのかをしっかりとすり合わせさせていただきながらチームアップをして、ご提示したような事例になっています。

われわれの人的リソースはフリーランス、イメージとしては、例えば戦略系コンサルファームのデジタル部門にいらっしゃって独立したような、そんな方々ですが、やはりそういう方はなかなか内製化することが難しいこともあります。そこで、これだけのチームを作ってご支援しています。

先ほど金利のところでも、粘着性という言葉がありましたが、当社のサービスも同じように粘着性のあるサービスだと自負しております。

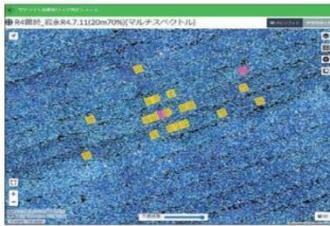
AIを通じた地方創生の取り組みを推進

- 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
かんしよ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
傷みつつ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



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

28

地方自治体向けのサービスということで、事例を挙げさせていただいております。

東京の会社に地方の実績があるのかというところがあるかと思いますが、結論は、ございますという回答です。

われわれはAI教育をサービスとして提供するのですが、特に対面型が強いところです。その理由はやはり、フリーランスのAI人材データベースがあり、そこで柔軟に人材を対面でも提供できるというところにあるということですが、ここでお示ししているのは、鹿児島県、静岡県においては、やはり地域個々の課題があり、そこに向けて、自治体、政府ともに、いろんな営みをしています。

鹿児島においては、基腐病といって、さつまいもが腐ってしまう菌の病気があり、それをさつまいもの葉っぱの形状で把握して取り除くような、そういう取り組みを既にやっていらっしゃいました。そこをわれわれはフィードバックの題材として使って、実際そこに行って、どういう技術が使われているかというところを確認しながら、今後どのようにこの技術を広げていくか話をさせていただきました。

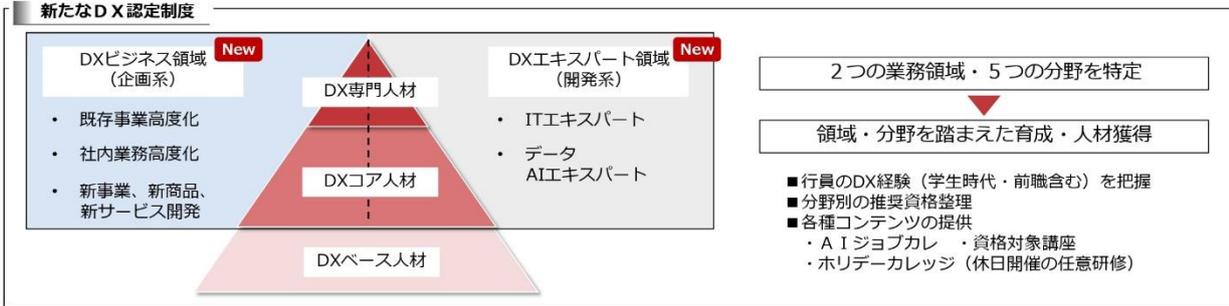
静岡県も同じです。これも、みかんを自動選別するという話ですが、本来は農家の方がみかんを選別しますが、それにとっても苦勞しているというところで、静岡県はそれを自動で選別するスマートファクトリーを作りました。そこをみんなで見学して、どういう技術があるか、これをどう生かしていけばいいか、そういう議論をさせていただいています。

茨城県に関しては昨年度の事例で、こちらは座学やフィールドワークだけではなく、ここに書いてある通り、デジタル計画書という形で、各地元の企業様がどう DX を推進したらよいかというような計画書を一緒に作るということをさせていただいています。これこそ真の伴走支援ではないかと考えております。

こちらまで、私のほうでご説明差し上げました。以降、柴田よりご説明します。

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



AIリテラシーの底上げ



協業によるAI人材の底上げ



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

今、エッジテクノロジーのわれわれとの協業の内容、それから当社のビジネスについてご紹介させていただきました。

最後に、このAIの教育という部分について、少しご説明をさせていただきます。

この三角形で出しているものですね。これはわれわれが3年ほど前からやっております、DX認定制度という人材育成のピラミッドモデルです。

これまで専門、コア、ベースという形で三つに分けていたこれを、今回データ・AIという領域を加える中で、改めて、ビジネス領域、いわゆる企画系といわれるものと、エキスパート領域、開発系と言われるこの領域に二つ分けて、さらに、どの分野でやりますかというような形で、この五つの分野を新たに設定することといたしました。

それぞれの領域で、またその分野を踏まえた人材育成や人材獲得を進めるということに加えて、エッジテクノロジーの教育プログラムを導入しまして、データ・AI人材の底上げを図っていこうと思っております。

既に、この下にもありますが、エッジテクノロジーが提供するAI教育講座・AIジョブカレ、これは動画でのプログラムになります。まず初級編のAI編、これだけでも結構時間がかかりますが、うちの職員を対象としまして約4,000名、既にもう受講は完了しております。

それからもう一歩進んだ形での、データサイエンス編というものについては、こちらは任意で受けてくださいということで申し上げましたが、既に100名受講完了しているという状況です。

われわれは、今年を AI 元年と位置づけておまして、このエッジテクノロジー社との協業によって人材の底上げを図って、AI ネイティブな企業というものにチャレンジしたいと思っております。

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

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

30

こちらはDX戦略の将来構想ということになります。これまでの戦略における取組みに加えまして、AIによる識別、予測、実行、こういったものを加えることで、データを基盤とした業務変革を行って、顧客体験やバンキングエコシステム全体を高度化していくということ。

それからデータ・AIネイティブな人材を多く育成して、これらのツールをきっちりと使いこなすことで業務を進化させて、コンサルティングスキルも向上できるのではないかと考えています。

業務の変革やソリューション変革の継続を通じて、行内外のエンゲージメントを高める環境を整えて、エンゲージメントの輪をさらに広げるといったところが新しい姿ということで、これを創造する。その結果、資本効率の高いビジネスモデルやプロセスから生まれてくる収益性、将来にわたる顧客体験の創造から生まれる成長性を向上させていくことを目指していきたいということで今後、検討していきたいと思っております。

私どもからの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。