



第14次中期経営計画の策定について

～NEXT STEP 2023 ～未来へ、つながる・超える～

千葉銀行（頭取 佐久間英利）は、2020年4月からの3か年を計画期間とする第14次中期経営計画を策定しました。本中期経営計画の概要は下記のとおりです。

記

1. 「NEXT STEP 2023 ～未来へ、つながる・超える～」の狙い

- 当行グループが果たすべき使命は、「お客さまや地域社会のパートナーとして最新の金融サービスを提供し、地域経済の持続的な発展に貢献する」ことであるとの認識のもと、お客さまや地域と深くつながり、既存の銀行の枠組みを超えて、お客さまや地域とともに未来への歩みを進めていくため、中期経営計画の名称を“NEXT STEP”としました。
- 本中期経営計画では、前中期経営計画で構築した経営基盤を土台として、従来からの取組みをさらに深化させるとともに、地域金融機関の枠組みにとらわれない新たな取組みを積極的に行っていきます。

2. 計画策定の背景

- 本計画期間中は、デジタル化の急速な進展、超低金利の長期化など当行グループを取り巻く環境はさらに厳しさを増し、自己変革や新たなビジネスへの挑戦なくしては持続的な成長が困難になっていくと予想しています。
- また、SDGsなど企業に求められる社会的役割も高まっており、持続可能な社会の構築に向けて中長期的な視点を持って事業活動を展開することが不可欠となります。

3. ビジョン

- 本中期経営計画では、**金融機能の深化と地域金融の新たなモデル構築による「カスタマーエクスペリエンス」の向上**をビジョンに掲げています。
- 「カスタマーエクスペリエンス」とは、将来も含めて、当行グループとの取引によりお客さまが得る経験の積み重ねの総称と定義しています。
- 全ての取組みをお客さま起点で進めていくことで、真に役立つサービスを提供していくことを目指します。

4. 基本方針

- 本中期経営計画では以下の4つの基本方針のもと、12の重要戦略に取り組んでいきます。
 - I. お客さまに寄り添い共に進化し続けます
 - II. お客さまの未来のために新たな価値を創造し続けます
 - III. 提携戦略を高度化します
 - IV. サステナブルな経営を実現します

5. 主要計数項目

	2023年3月期目標
親会社株主に帰属する当期純利益	600億円
連結ROE※	6%台半ば
OHR（単体）	50%台前半

※「資本＝株主資本」にて算出

以上

当行グループが果たすべき使命

お客さまや地域社会のパートナーとして最新の金融サービスを提供し、
地域経済の持続的な発展に貢献する

名称

第14次中期経営計画 NEXT STEP 2023 ～未来へ、つながる・超える～
(計画期間 2020年4月1日～2023年3月31日)

ビジョン

金融機能の深化と地域金融の新たなモデル構築による、「カスタマー・エクスペリエンス」の向上

基本方針

基本方針Ⅰ

「お客さまに寄り添い共に進化し続けます」

- 個人のお客さまの生活に寄り添った相談相手になります
- 法人のお客さまの多種多様な経営課題を解決する
最良のパートナーとなります
- 利便性と相談力の向上を両立させた店舗づくりを進めていきます

基本方針Ⅱ

「お客さまの未来のために新たな価値を創造し続けます」

- デジタルテクノロジーやあらゆる情報資源を活用して、お客さまに
新たな価値を提供します
- 銀行の枠組みを超えたチャレンジを重ね、新たな価値を創出します

基本方針Ⅲ

「提携戦略を高度化します」

- お客さまに寄り添い、新たな価値を提供するため、他行連携・異業種連携を一層強化していきます

基本方針Ⅳ

「サステナブルな経営を実現します」

- 人材育成の強化や多様なワークスタイルの実現により、働きがいのある会社づくりに努めます
- ガバナンス・コンプライアンス・リスク管理など内部管理態勢を一層強化します

NEXT STEP 2023 ～未来へ、つながる・超える～

外部環境の変化により、地方銀行のビジネスモデルは大きく転換を迫られています。

こうした中、当行グループでは、厳しい環境にも揺るがない強固な経営基盤を構築するため、前中期経営計画で様々な施策に取り組んできました。

2020年という節目を迎え、この強固な経営基盤のもと、お客さまや地域のことをより深く、より広く知り、当行グループ全体の改革を進め、将来に向けて金融グループの新たな姿を目指していきます。

「当行とお客さま・地域がもっと深くつながる」「お客さまとお客さまがもっと深くつながる」「お客さまと地域がもっと深くつながる」

「お客さまの明日が、今日を超える」「当行が、お客さまの期待や銀行という枠組みを超える」

それによって、

当行グループがお客さまや地域社会のパートナーとなって、一緒に「未来への歩み」を進めていきます。

項目	2022年度 (最終年度)
親会社に帰属する 当期純利益	600億円
連結ROE (株主資本ベース)	6%台半ば
OHR (単体)	50%台前半

目指す姿

「未来へ、つながる」価値の提供 【既存業務の深掘り】

当行グループの従来からの取組みをお客さま起点で進化させ、お客さまや地域にとって、真に価値あるサービスを提供する

■ 既存ビジネスを進化させるための4つの重要戦略

【重要戦略①】

個人ビジネス

一人一人の生活に寄り添った相談機能の強化

【重要戦略②】

法人ビジネス

パートナーとしての経営課題解決力の強化

【重要戦略③】

地方創生

地域課題解決力の向上による地方創生の取組強化

【重要戦略④】

店舗・チャネル

お客さま接点の強化を支える店舗機能などの最適化

目指す姿

「未来へ、超える」価値の提供 【将来に向けた新たなサービス・事業の取組み】

お客さま起点で、銀行の枠組みに捉われない新たなサービスの開発・事業領域の開拓に取り組む

■ 新たなサービス・事業を創出するための2つの重要戦略

【重要戦略⑤】

デジタル・情報

デジタルテクノロジーや

あらゆる情報資源の活用による新たな価値の提供

【重要戦略⑥】

新事業

既存ビジネスの枠組みを超えた

新たなサービスの創出や新事業の展開

基本方針Ⅲ 「提携戦略を高度化します」【全体像】

目指す姿

他行・異業種との連携を深め、既存業務の深掘りと
当行グループ単独では実現困難な新たなサービスや事業の創出を実現する

■ 基本方針Ⅰ・基本方針Ⅱの実現に向けた2つの重要戦略

【重要戦略⑦】

他行連携

他行連携の高度化

【重要戦略⑧】

異業種連携

異業種との連携強化

基本方針Ⅳ 「サステナブルな経営を実現します」【全体像】

目指す姿

- ・職員の成長と自律的な挑戦を促し、高いモチベーションを持って働くことができる組織を構築する
- ・地域社会の持続的な成長を支えるSDGsの取組みを進める
- ・外部環境の変化への対応や新事業の創出を支える強固なガバナンス・コンプライアンス・リスク態勢等を構築する

■ 中期経営計画のビジョン実現に向けて全ての土台となる4つの重要戦略

【重要戦略⑨】

人材

働きがいのある会社づくりと
人材育成の強化（組織風土と人材）

【重要戦略⑩】

BPR

生産性の向上と多様なワークスタイルの実現

【重要戦略⑪】

SDGs

地域と一体となったSDGsの取組強化

【重要戦略⑫】

経営管理態勢

強固な経営基盤の構築