

グループCSuOメッセージ

「地域まるごとDX・GX・WX」により、地域課題の解決の先頭に立つ

取締役副頭取
(代表取締役・グループCSuO)

淡路 睦

「地域まるごとDX・GX・WX」を通じて、持続的な地域価値の創出を加速する

当行グループは、サステナビリティ経営の実現、そして社会・環境課題への対応をグループ全体で推進するために、2025年4月にグループCSuOを設置しました。

私は初代CSuOに就任し、これまでに経験したCHRO、CDTO、CSOの3つの最高責任者の経験をすべて動員し、持続可能な経営の実現に取り組んでいます。当行グループの強みは財務基盤、営業基盤が強固であることはもちろん、デジタル化を通じてお客さま向け非対面サービスを高度化するとともに、当行グループの業務遂行の変革スピードを上げたこと、「三つの誓い」によるお客さま本位の業務運営を基本とし、人材育成への投資を強化したこと、また、地域と深くつながり、その課題解決をチャンスと捉え、積極的に取り組んできたことです。これらの取り組みは、社会的課題である少子高齢化や人手不足、また、気候変動やデジタルデバインドへの対応につながっており、それらの考え方を集約したものが、「地域まるごとDX・GX・WX」です。あえて「地域まるごと」としているのは、地域の先頭に立ち課題解決に取り組むことで、当行グループも地域とともに持続

的に成長していきたいという思いからです。

当行グループは、「一人ひとりの思いを、もっと実現できる地域社会にする」というパーパスのもと、地域、お客さま、従業員、株主・投資家とのエンゲージメントを経営の軸に据え、社会課題の解決と企業価値の向上の両立を目指しています。

第16次中期経営計画「エンゲージメントバンクグループ～フェーズ2～」では、これまでに築いてきた基盤を土台に、「地域まるごとDX・GX・WX」を戦略の中核に据え、構想段階から実装・成果創出の段階へと進化させることを目指しています。個別施策にとどまらず、その成果を地域の変革につなげ、地域における持続的な価値創出をグループ全体で加速していくことが、CSuOとしての私の役割だと考えています。

地域まるごとDX：デジタル化とAIの実装により、地域全体の生産性向上に貢献する

「地域まるごとDX」は、単なる業務効率化ではなく、地域全体の生産性を高め、少子高齢化や人手不足が進展する中でも持続的な成長を可能にするための変革です。当行グループでは、AIをマーケティングやリスク管理の高度化に活用する

ほか、営業・事務などの中核業務への組み込みを進め、「人×AI」による生産性と業務の質の向上に取り組んでいます。

こうした取り組みを通じて培ったDX・AI活用の知見を、企業や自治体向けのソリューションとして展開し、地域全体への普及を進めていきます。状況に応じた導入支援により、企業や自治体の生産性向上や人手不足への対応を後押しし、地域の持続的な成長に貢献していきます。

地域まるごとGX：脱炭素を地域の競争力と成長機会へ転換する

気候変動への対応は、環境対応の枠を超え、地域経済の持続可能性を左右する重要な経営課題です。当行グループは、再生可能エネルギーへの投融資やサステナブル・ファイナンスの拡充などに加え、自治体・事業者と連携した脱炭素支援や、ひまわりグリーンエナジーによる再生可能エネルギー事業を通じ、「地域まるごとGX」に取り組めます。

ひまわりグリーンエナジーでは、再生可能エネルギーの地域への供給を目標に、多様な発電アセットの積み上げに取り組んでいます。これらにより、地域における再生可能エネルギー供給力の底上げと、脱炭素化に向けた基盤強化に貢献していきます。また、グリーンローンや、サステナビリティ・リンク・ローンなどのファイナンス、非化石証書の仲介などを通じて、お客さまの主体的な脱炭素の取り組みを後押ししていきます。

金融仲介機能に加え、環境価値の創出や活用までを含めた総合的な支援を行うことで、脱炭素を「コスト」ではなく「成長機会」へと転換し、地域企業の中長期的な競争力強化と企業価値の向上に貢献していきます。

地域まるごとWX：「人」と「経営基盤」に関する課題解決を通じて、地域の持続的な成長を支える

少子高齢化や人口減少は、人手不足や後継者不足、経営人材の不足など、地域企業にさまざま

な経営課題をもたらしています。これらの課題は、個々の企業の持続的な成長だけでなく、地域経済の持続可能性そのものに大きな影響を与えます。当行グループは、こうした企業の「人」と「経営基盤」に関する課題の解決に向けて、事業承継支援、人材紹介、人材採用・育成支援をグループ一体で展開し、地域事業者の持続性と成長力を高める「地域まるごとWX」を推進していきます。

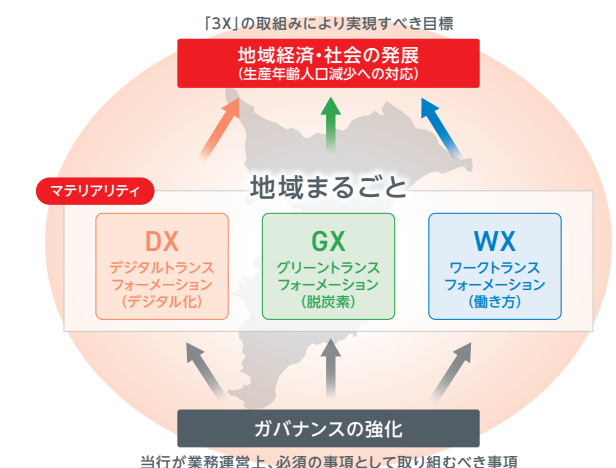
事業承継においては、最適な承継形態の提案から実行支援まで、経営者に寄り添ったサポートを行っています。事業継続に課題を抱える企業に対しては、ちばぎんキャピタルによる株式取得や資本支援、経営人材の派遣などを通じて、円滑な事業承継と経営体制の強化を支援しています。

また、ちばぎん総研やちばぎんキャリアサービスによる、人材育成や採用支援、外部人材の活用支援を通じて、企業の成長を支える人材基盤の強化を後押ししていきます。

持続的な地域価値の創出に向けて

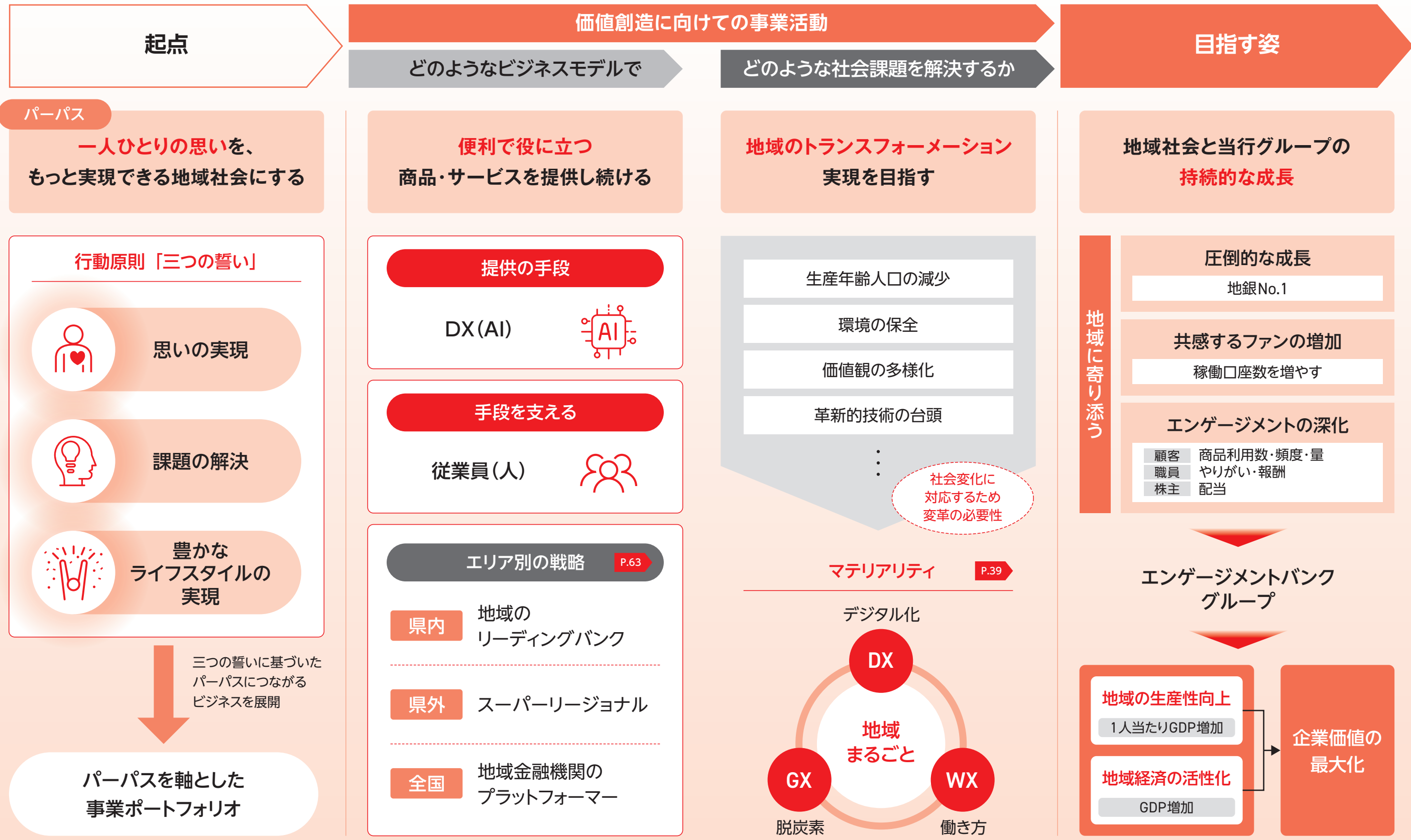
中期経営計画において目指すのは、「地域まるごとDX・GX・WX」が成果を生み出し、地域の変革につながっている状態です。当行グループは、「地域に寄り添う エンゲージメントバンクグループ」として、DX・GX・WXを一体的に推進し、地域の企業と人の成長を次の成長につなげる好循環を生み出すことで、地域経済の持続可能性と競争力の向上を支え、持続的な地域価値の創出に貢献していきます。

○ マテリアリティ関係図



価値創造ストーリー

社会課題の解決に貢献しながらパーパスを実現し、持続的に成長していく



千葉銀行の目指す価値

千葉銀行の価値創造

価値創造に向けた成長戦略

地域・社会・環境への貢献

価値創造を支える経営基盤

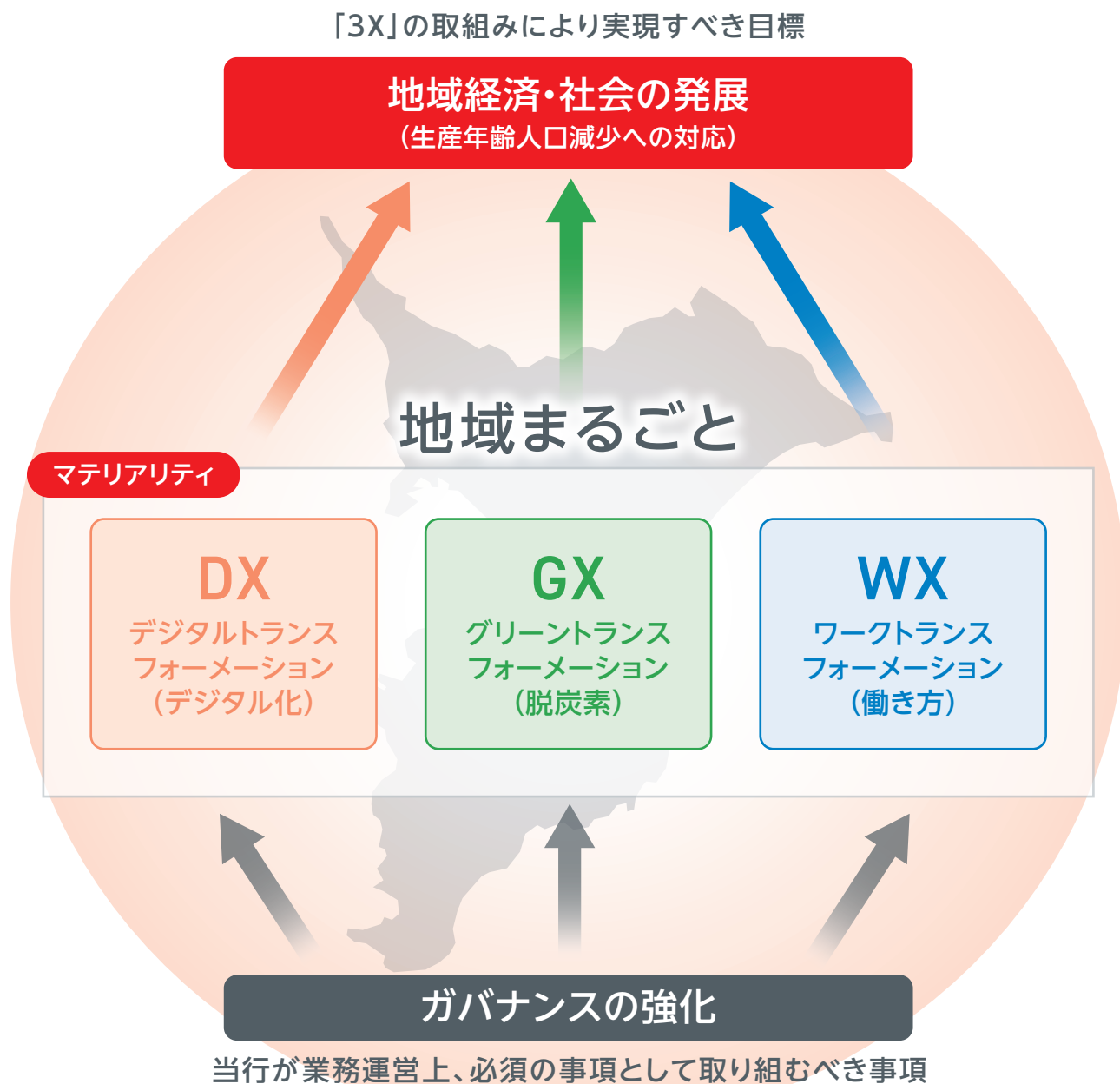
マテリアリティ

当行グループは、持続可能な地域社会の実現を目指し、経済価値と社会価値の両立を図る「持続的経営」に向けた取組みを推進しています。

社会・経済環境や地域を取り巻く課題が変化するなか、金融機関に求められる役割も高度化・多様化していることを踏まえ、当行グループが優先して取り組むべき「マテリアリティ」の見直しを行いました。今回の見直しでは、パーパス・ビジョンを踏まえ、地域や社会への影響と当行経営への影響の双方を意識し、当行グループとして取り組むべき重要課題の整理を行いました。

今後は、特定したマテリアリティを経営戦略や事業活動に反映させ、地域の持続的な成長への貢献と、当行グループの企業価値向上の両立を図っていきます。

マテリアリティ関係図



マテリアリティ特定プロセス

STEP1

パーパス・ビジョンを起点とした持続的経営の考え方の整理

パーパス・ビジョンを踏まえ、持続的な価値創造に向けた基本的な考え方や、地域金融機関として果たすべき役割を整理しました。

STEP2

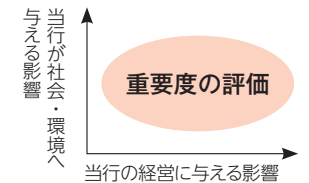
社会・経済及び地域動向を踏まえた課題の抽出

社会・経済動向や地域の課題、事業を取り巻く環境変化を踏まえ、当行の事業活動と関連する課題を幅広く抽出しました。

STEP3

社会・環境への影響と当行経営への影響による重要度評価

抽出した課題について、「当行が社会・環境へ与える影響」と「当行の経営に与える影響」の二つの観点から、役員アンケート等を通じて重要度評価を行い、重要度マトリックスとして整理しました。



STEP4

重要課題に関するリスク及び機会の整理

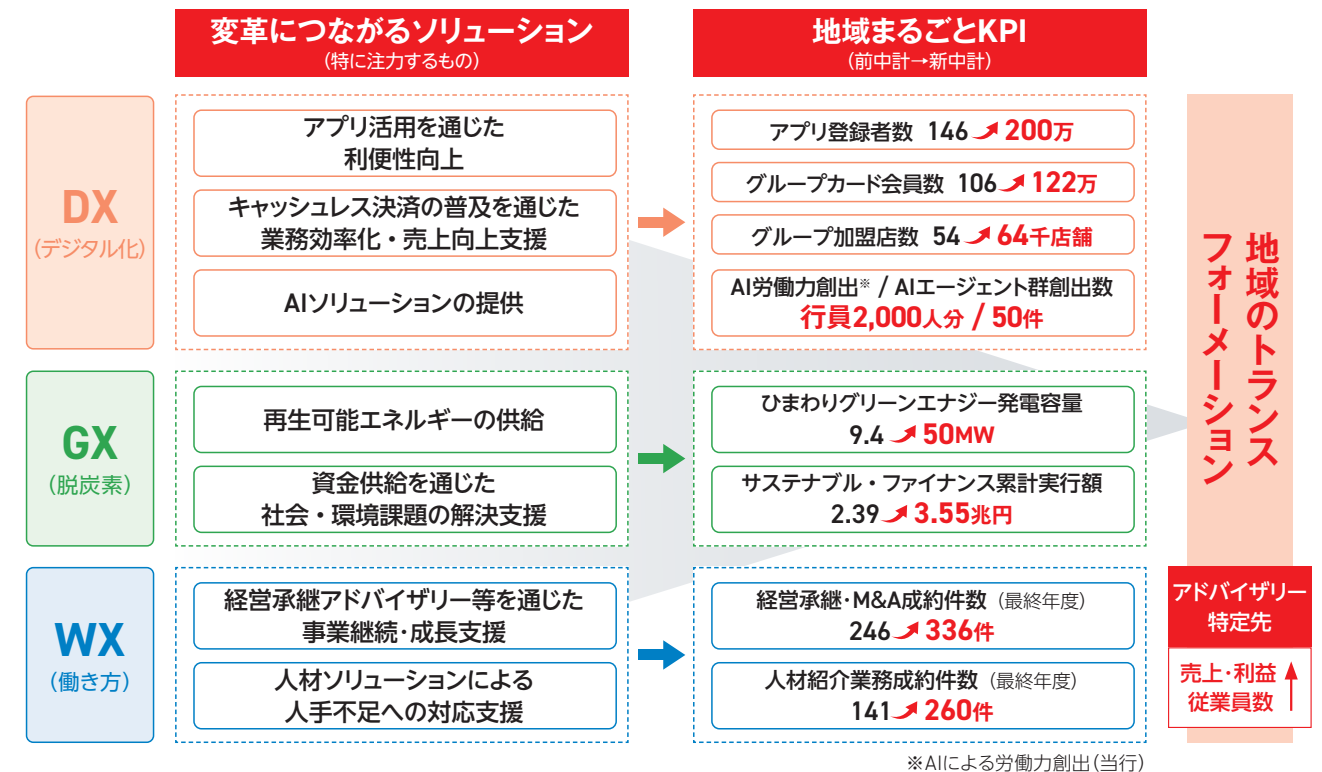
重要度評価の結果を踏まえ、当行の中長期的な経営に与える影響の観点から、想定されるリスク及び価値創造につながる機会の整理を行いました。

STEP5

マテリアリティの特定

上記の検討結果を踏まえ、サステナビリティ推進委員会にて議論を行い、最終的に取締役会を経て、当行が優先的に取り組むべきマテリアリティを特定しました。

地域まるごとKPI



非財務価値の定量化に向けた取組み

当行グループでは、非財務指標とPBRとの関係性を定量的に分析し、地域まるごとDX・GX・WXを中心とする重点施策とのつながりを検証しています。

企業価値向上と
望ましい相関が
見られた指標の例

■ キャッシュレス取扱高が1%上昇すると1年後にPBRが1.22%向上

■ CO₂排出量 (Scope1+2) が1%減少すると5年後にPBRが2.27%向上

■ 新卒入社職員の定着状況 (1年後の定着率) が1%上昇すると10年後にPBRが6.61%向上

※ “CF0ポリシー第4版(中央経済社2025)”にある柳良平氏が開発したモデルに基づき、アビームコンサルティングにて分析しています。

新中期経営計画

前中期経営計画では、「お客さま中心のビジネスモデルの進化」を取組指針に掲げ、3つの基本方針と、それを支える5つの価値創出基盤のもと、各種施策に取り組んできました。具体的には、当行アプリの機能強化を重点的に進めた結果、登録者数は千葉県人口のおよそ4分の1に当たる146万人まで拡大し、現在では当行とお客さまをつなぐ重要なチャネルへと成長しています。また、預金・貸出金に

ついても、前中期経営計画期間を通じて着実に増加しました。これらの取組みの結果、連結ROEをはじめとする財務指標は概ね目標を達成し、CX指標（お客さま満足度）やエンゲージメントサーベイ（従業員満足度）などの非財務指標についても改善が進んでいます。以上の通り、前中期経営計画は、財務・非財務の両面において一定の成果をあげることができたと評価しています。

前中期経営計画の振り返り

前中期経営計画における主な成果

基本方針Ⅰ

最高の顧客体験の創造

- アプリ登録者数146万人 ※2026年5月に150万人達成
- 法人ポータル機能の拡充
- 新宿西法人営業所（東京ローンセンター新宿オフィス）、京橋法人営業所の新設
- 茂原エリア営業部の新設

基本方針Ⅱ

既存事業の質の向上

- 預貸金の順調な積み上げ
- カード会員数100万人に到達
- ボトムアップ型の組織文化への変革に向けた取組み

基本方針Ⅲ

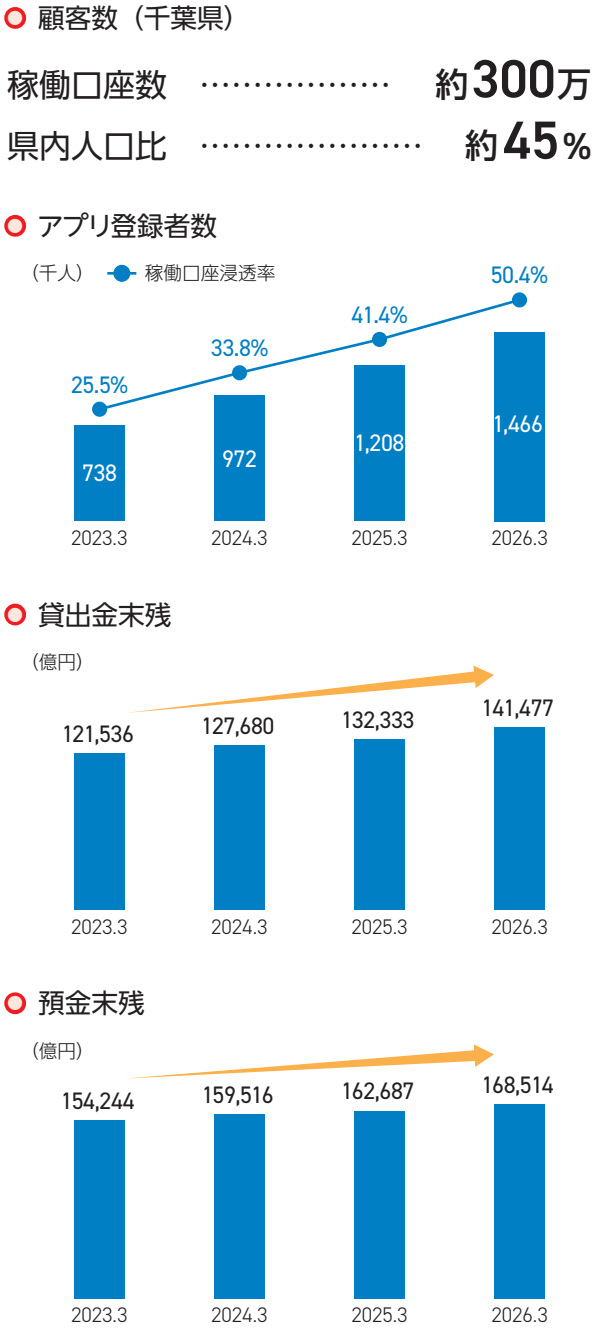
新たな価値の提供

- エッジテクノロジーの子会社化
- 千葉県内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)への投融資実行(不動産ファンド)
- 広告事業を開始し、順調に業容拡大

価値創出の基盤Ⅰ〜Ⅴ

DX、GX、アライアンス、人的資本、グループ・ガバナンス

- 分析・マーケティング基盤の構築
- ひまわりグリーンエネルギーにおいて、君津発電所を新たに取得
- TSUBASA・じゅうだん会での共同化施策検討
- エンゲージメント向上に向けた取組強化
- グループCSuOを新たに配置（サステナビリティ推進部の新設）



最終年度（2025年度）	
目標※1	実績
連結ROE（株主資本ベース）	
7%台前半	8.93% ○
親会社株主に帰属する当期純利益	
750億円	940億円 ○
連結業務純益	
1,200億円	1,289億円 ○
連結普通株式等Tier1比率※2	
10.5～11.5%	11.68% △
連結OHR	
45%程度	41.50% ○

非財務目標（ステークホルダーからの評価）	
当初（2023年度） → 進捗（直近調査）	
CX指標※3	
(2023/10) 6.38	(2026/03) 6.44 ○
エンゲージメントサーベイ※4	
(2023/10) 77%	(2025/10) 83% ○

※1 前中期経営計画策定時の公表目標
※2 パーゼルⅢ最終化完全実施ベース（有価証券評価差額金除き）
※3 株式会社野村総合研究所のCXMM®に準拠
CXMM®は同社の登録商標
※4 総合スコア・肯定的回答の割合



本中期経営計画は、前中期経営計画に引き続き、当行グループが持続的な成長を実現していくための「フェーズ2」と位置づけています。これまでの戦略の基本路線を継承しつつ、金利環境の変化への適切な対応を進めるとともに、国内における生産年齢人口の減少、環境保全への要請の高まり、AIをはじめとする革新的技術の台頭など、社会・経済構造の変化を戦略的に捉え、その機会を中長期的な

成長へとつなげていきます。生産性向上に向けた取組みを一層推進することで、お客さまをはじめとするステークホルダーの皆さまとのエンゲージメントを深化させ、当行グループを信頼し、選び続けていただけるファンの拡大を目指します。

第16次中期経営計画の概要

名称	第16次中期経営計画 エンゲージメントバンクグループ～フェーズ2～（計画期間：2026年度～2028年度）
----	---

取組指針	エンゲージメントの深化を通じて、ファンを増やす
人×AIによる生産性の向上	
基本方針Ⅰ 最高の顧客体験の創造	さまざまなデータを活用し、パーソナライズした提案を行う。リアル・リモート・デジタルの最適なチャネルを提供する。
基本方針Ⅱ 既存事業の質の向上	お客さまの課題を解決するため、ソリューションの質をより一層高める。
基本方針Ⅲ 新たな価値の提供	新たな事業領域への参入により、お客さまにこれまでにない価値を提供する。

「価値創出の基盤」を拡充

基盤Ⅰ DX	基盤Ⅱ GX	基盤Ⅲ WX	基盤Ⅳ アライアンス	基盤Ⅴ グループ・ガバナンス
-----------	-----------	-----------	---------------	-------------------

目標とする財務指標 ^{※1}	連結ROE（純資産ベース）	親会社株主に帰属する当期純利益	連結普通株式等Tier1比率 ^{※2}	連結OHR
※1 経営統合後の新金融グループ合算値 ※2 パーゼルⅢ最終化完全実施ベース （有価証券評価差額金除き）	11%程度	1,400億円以上	10.5%～11.5%	40%程度

パーパス・ビジョンの
実現

一人ひとりの思いを、
もっと実現できる
地域社会にする

地域に寄り添う
エンゲージメント
バンクグループ

当行グループの成長

持続的成長を通じた
企業価値の最大化

フェーズ1

フェーズ2

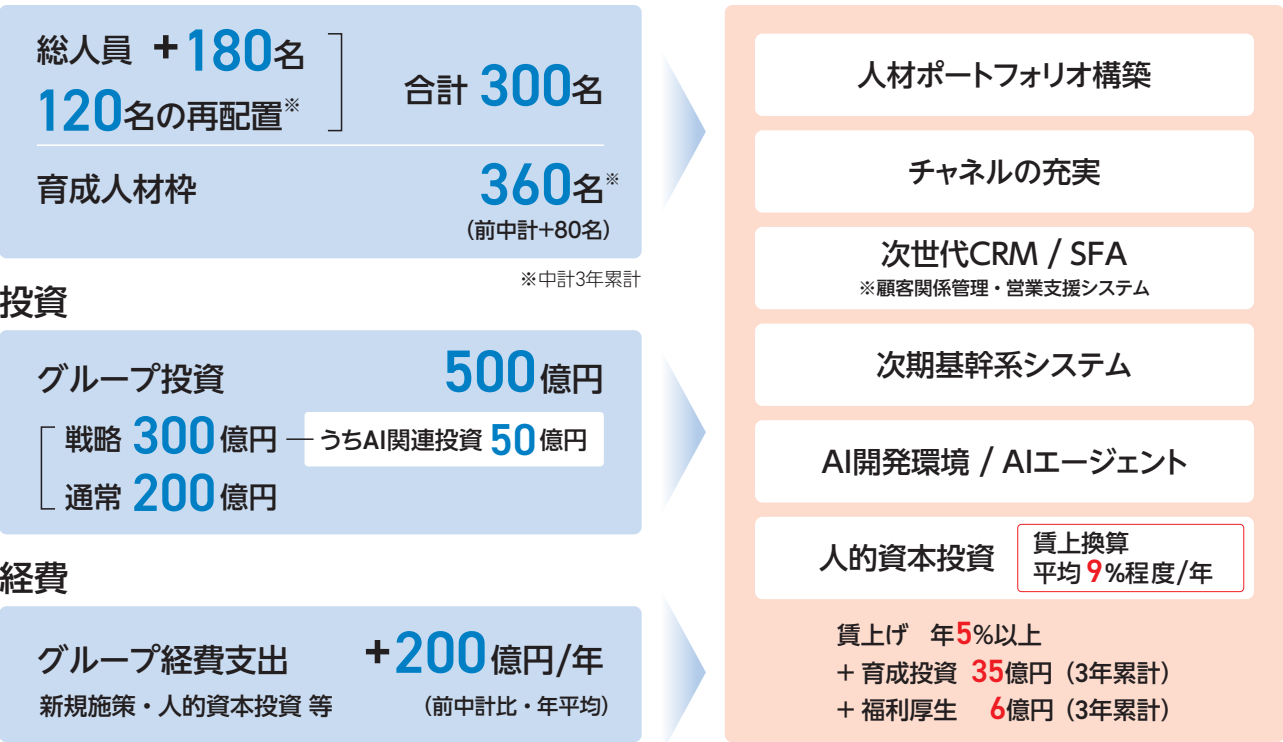
【計画期間】2026年4月～2029年3月（3年間）

新中期経営計画

リソース配分

人材ポートフォリオに基づく人材の最適配置を進め、総人員約180名の純増と120名以上の再配置により、合計300名規模の戦略的配置を実施します。また、育成人材枠360名を設定し、人材育成を一層強化します。さらに、戦略的投資として300億円を計画し、このうちAI関連投資は50億円を見込んでいます。人への投資とAI活用を組み合わせ、生産性の向上を図ります。

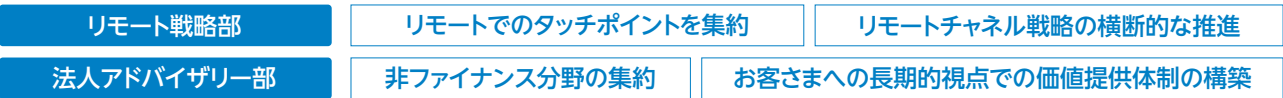
人員



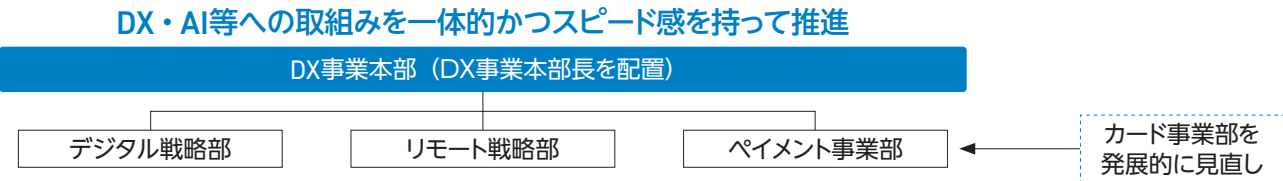
組織の見直し

中期経営計画の着実な遂行に向け、組織態勢の高度化を段階的に進めています。2026年4月には、リモートチャネルのさらなる充実を図り、お客さまにとって最適な営業体制を構築するため「リモート戦略部」を新設するとともに、法人のお客さまへのコンサルティング機能を一段と高めるため、「法人アドバイザリー部」を新設しました。さらに、2026年6月にはDX・AI等への取組みをより一体的かつスピード感を持って推進するため、デジタル戦略部、リモート戦略部、ペイメント事業部を統括する「DX事業本部」を設置しています。

2026年4月1日付・新設



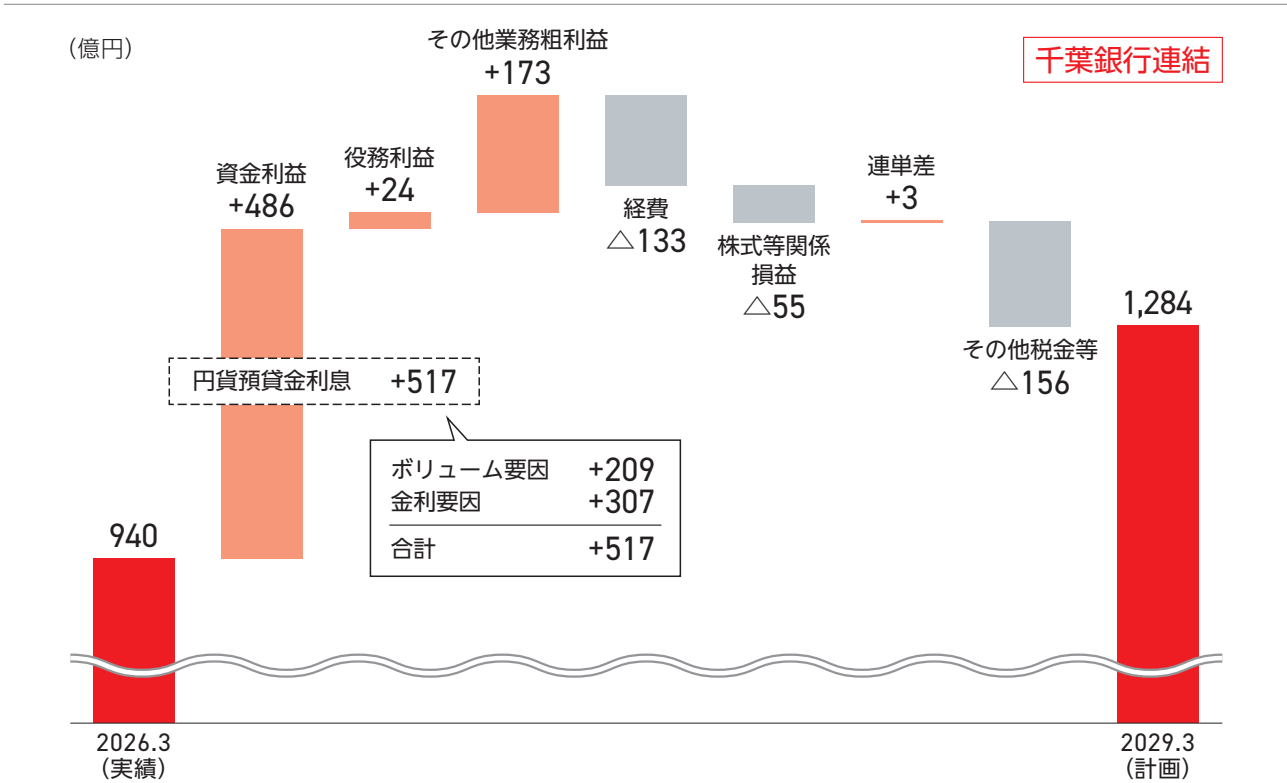
2026年6月1日付・組織改定



計数計画：P/L

		政策金利前提：1.0%		
千葉銀行単体	(億円)	2026/3	2029/3	
			(計画)	増減
業務粗利益		2,162	2,847	685
資金利益		1,980	2,467	486
役務取引等利益		322	347	24
その他業務粗利益		△140	33	173
経費（△）		976	1,110	133
実質業務純益		1,186	1,736	549
業務純益		1,168	1,716	547
臨時損益		176	126	△50
うち株式等関係損益		270	215	△55
経常利益		1,345	1,843	497
当期純利益		923	1,262	338
千葉銀行連結				
親会社株主に帰属する当期純利益		940	1,284	343
FG連結				
親会社株主に帰属する当期純利益		—	1,400以上	—

親会社株主に帰属する当期純利益 増減内訳



グループCDTOメッセージ

AIを人的資本として 組み込む。 デジタルの力で、 地域の好循環を創り出す。

常務執行役員
(グループCDTO・DX事業本部長)

柴田 秀樹

DXは「テーマ」ではなく、 事業運営の前提条件になった

前中期経営計画において、当行グループはDXを重要な変革テーマとして位置づけ、デジタルチャネル、データ、クラウド、DX人材育成といった基盤整備を進めてきました。その目的は、単なる効率化やチャネル拡充ではなく、将来にわたり価値を生み出し続けるための土台を整えることにありました。

現在では、デジタルは特定部門や個別施策の延長線上にあるものではありません。業務設計や顧客接点の在り方を考えるうえで、データとデジタルを前提に思考し、意思決定していくことが、グループ全体で共有されつつあります。

前中期経営計画は、AIを含むDXを本格的に活用していくための準備段階を終え、次のフェーズへ移行するための期間だったと捉えています。新中期経営計画では、DXを事業として自律的に推進するため「DX事業本部」を設置しました。そのうえで、DX・AIと地域エコシステムを一体的に推進する体制へと進化させています。

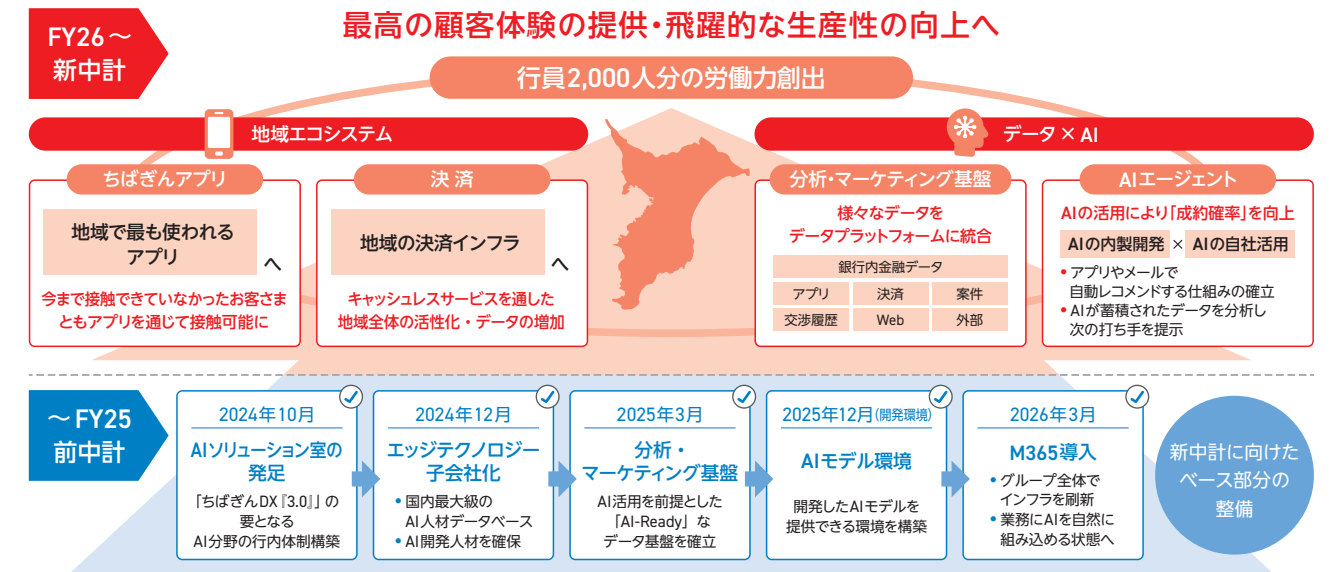
AIを「使う」のではなく、 人的資本として組み込む

新中期経営計画におけるDX・AIの考え方は、従来型のIT活用とは一線を画しています。私たちはAIをツールやインフラの延長としてではなく、グループ職員一人ひとりの能力と意思決定を補完・拡張する人的資本の一部として位置づけています。ここでいう人的資本とは、単なる労働力の代替ではありません。判断の質を高め、選択肢を広げ、実行までの時間を短縮することで、人の価値発揮の総量を引き上げる存在としてAIを捉えています。

私たちは、生成AIや単体モデルの活用にとどまらず、判断や実行までを担うAIエージェントを業務プロセスに組み込み、人とAIが役割分担しながら協働する状態を目指しています。

AIは「必要なときに使うツール」ではなく、業務の中に常在し、人の思考と行動を支える存在です。この前提に立つことで、生産性は単なる効率指標ではなく、業務の質、判断の精度、提供する価値の水準そのものとして向上していきます。

○ 新中期経営計画におけるDX・AI戦略の全体像



AIを人的資本として捉えることで、私たちは人の仕事を置き換えるのではなく、人がより価値を発揮できる領域を広げていきます。AIが担うべき領域はAIに委ね、人はより創造的で付加価値の高い役割に集中する、私たちはこの循環を、グループ全体の構造として定着させていきます。

「まるで、いつも担当者がそばにいる」 体験から地域の好循環へ

DX・AIの取組みは、顧客体験の変化として実感されなければ意味がありません。当行グループが目指すのは、利便性の向上にとどまらず、お客さまの時間価値と生産性を高める体験を提供することです。ちばぎんアプリや法人向けデジタルサービスは、単なる取引チャネルではなく、状況や行動を理解し、次に必要な選択肢を自然に提示する存在へと進化していきます。AIエージェントが、「探す」「迷う」「待つ」といった摩擦を前提としない体験を支えます。

「まるで、いつも担当者がそばにいる」。この感覚を、特別なサービスではなく当たり前の体験として提供することが、スマートバンキング・エクスペリエンスの本質だと考えています。このデジタル接点を起点に、さらにキャッシュレス決済、ポイ

ントプログラム、加盟店ネットワークを連携させた「地域エコシステム」を具体的な事業として展開し、お客さま・地域事業者・当行グループの三者に価値が循環する構造を構築してまいります。

DX・AIと地域エコシステムの両輪で、 持続的な地域価値を創造する

私たちのDX・AIの取組みは、銀行内部の高度化にとどまるものではありません。

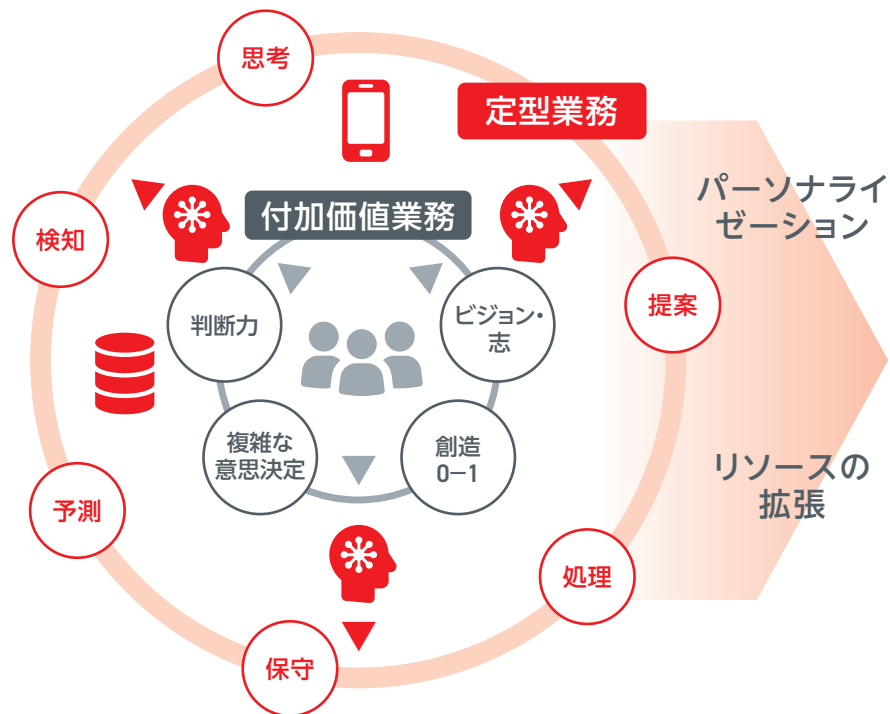
人とAIによって創出された生産性を、地域のお客さまや事業者の成長、さらには地域全体の活力向上へとつなげていくことを目指しています。AIによって生まれた時間や人的余力を、より付加価値の高い提案や課題解決に振り向ける。その積み重ねが、地域全体の生産性を高める「地域まるごとDX」につながると考えています。

技術は急速に進化し続けます。そのなかで当行グループは、デジタルやAIを軸にしながらも、あくまで「人」を中心に据え、AIを使いこなす力を磨いていきます。人とAIが共に働くことを前提とした取組みを着実に進め、DX・AIによる生産性向上と、DX事業本部を中核とした地域エコシステムの展開を両輪に、持続的に地域価値を創造し続けてまいります。

DX・AI

人×AIによる生産性の向上を通じて、お客さま一人ひとりに最適な商品・サービスを提供し、最高の顧客体験を創造します。また、当行グループ自身のDX・AI活用を進めるとともに、お客さまへのデジタルサービスの提供やDX支援を一体的に推進し、地域全体の生産性向上に貢献していきます。

I AIを「ツール」から「同僚」へ



生産性の飛躍的向上

①最高の顧客体験(CX)

AIによる高度なパーソナライゼーションと、データに基づいた的確な提案により、顧客満足度を最大化。

②資源拡張(WX)

AIを同僚(コ・ワーカー)として増強し、実質的なリソースを無限に拡張。

AIを同僚(コ・ワーカー)として活用することで、行内外、地域全体の生産性を飛躍的に向上させることを目指していきます。

AIと人との関係において、最終的な判断や複雑な意思決定、ゼロから価値を生み出す創造力、ビジョンや志といった領域は、引き続き人間が強みを発揮し、行員が担う領域となります。一方で、思考、検知、予測、保守、処理、提案などの定型的な業務については、AIが行員の「同僚」として大部分を担い、代替していくことを想定しています。

その結果として、地域を含めた生産性が飛躍的に向上することが見込まれ、私たちはこの動きを、2つの戦略的なゴールに分け、継続的に把握・管理していきます。

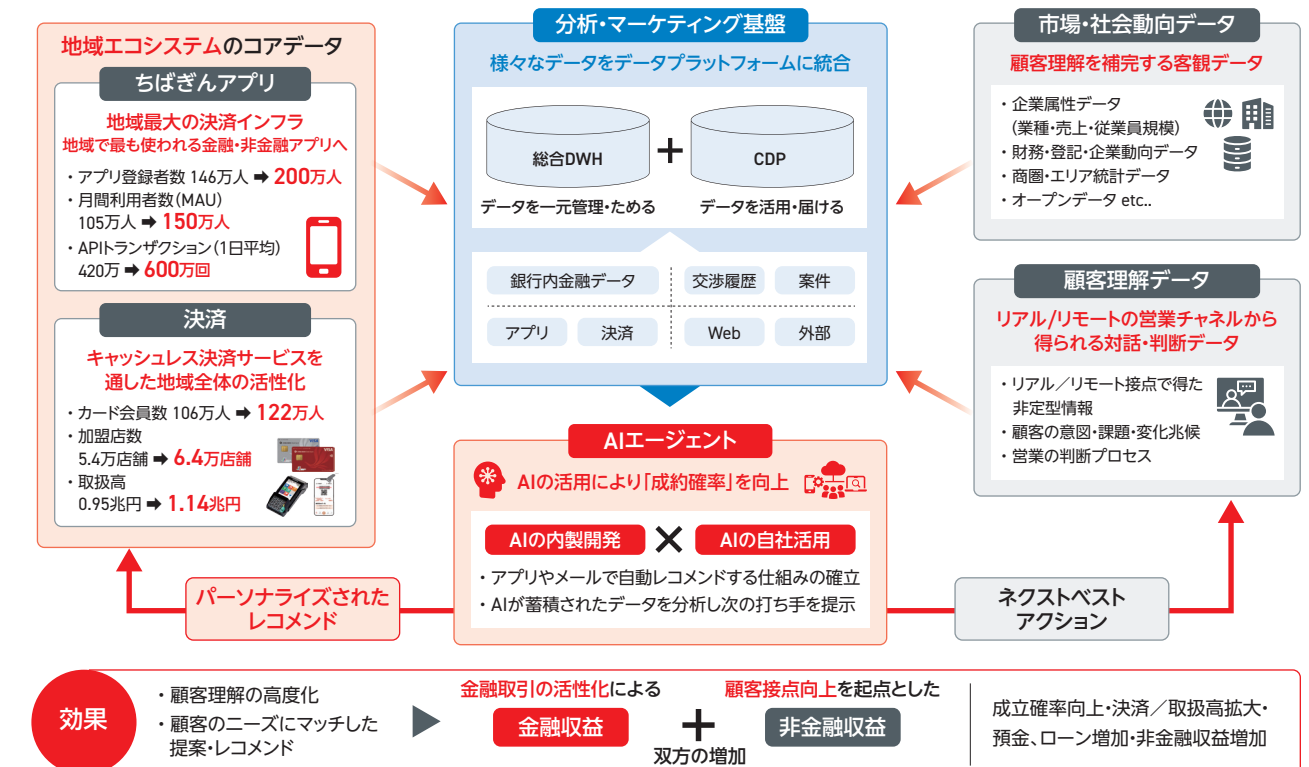
戦略的ゴールの一つ目は、AIを活用した「最高の顧客体験・CX(カスタマーエクスペリエンス)」の実現であり、お客さま満足度の最大化を目指していきます。

二つ目は、AIによる「資源拡張・WX(ワークトランスフォーメーション)」の実現であり、AIを同僚として増強し行員の労働力を拡張することで、生産性の飛躍的な向上を目指していきます。

I 最高の顧客体験(CX)

AIによる高度なパーソナライゼーションを通じて、お客さま一人ひとりに寄り添った提案を提供します。リアル×リモート×デジタルの各チャネルでデータを共有し、一貫したコミュニケーションをとることでお客さまに1人の担当者がついているかのような体験を提供していきます。

また将来、銀行内での分析等だけでなく、お客さまが各チャネルでAIと直接接する体験の実現を目指していきます。



I 資源拡張(WX)

すべての業務プロセスをAI導入前提で再設計し、そのAIを中心にRPA等の自動化ツールを組み合わせ、新規業務の高度化、既存業務の効率化、M365を中心とした共通業務のインフラ改善を行い、行員2,000人分の労働力を創出し生産性向上を目指していきます。

業務プロセスへの浸透度を上げ、すべての業務プロセスをAI導入前提で再設計していく(ROIの出る業務を選定)

目標	KGI:行員2,000人分の労働力創出		
指標	KPI:年間400万時間分の労働力の創出・AIエージェント群 [※] 50件		
方法	①時間の削減 平均して1人当たり一日約40%の業務時間削減余地	②スケールの解放(人的制約からの解放) 人間には不可能な「24時間365日」の並列処理を実現	③高付加価値業務へのシフト 時間削減によって創出された人材を創造・戦略・顧客価値に再投資することで追加的価値を生み出す
基礎	AI構築基盤・エッジテクノロジー社との協業		
	G検定合格者数 2,000人		
	AI投資 50億円		
	前中計期間に整備した共通インフラ基盤(新端末、M365、分析・マーケティング基盤等)		

※AIエージェント群:自律的に判断・実行するAIエージェントを複数連携させ業務を高度化・効率化

アプリ／ポータル

ちばぎんアプリとちばぎんビジネスポータルは、お客さまとつながるデジタルインフラであり、最高の顧客体験を創造できるよう、段階的な機能追加を実施しています。

ちばぎんアプリは、外部金融サービスとの連携強化や、お客さま一人ひとりに最適なサービスの提案を可能とするパーソナライズ化を目指し、機能開発を進めています。また、ちばぎんビジネスポータルについては、法人のお客さまの一連のライフサイクルをサポートできるサービスを目指し、付帯機能の開発を進めています。

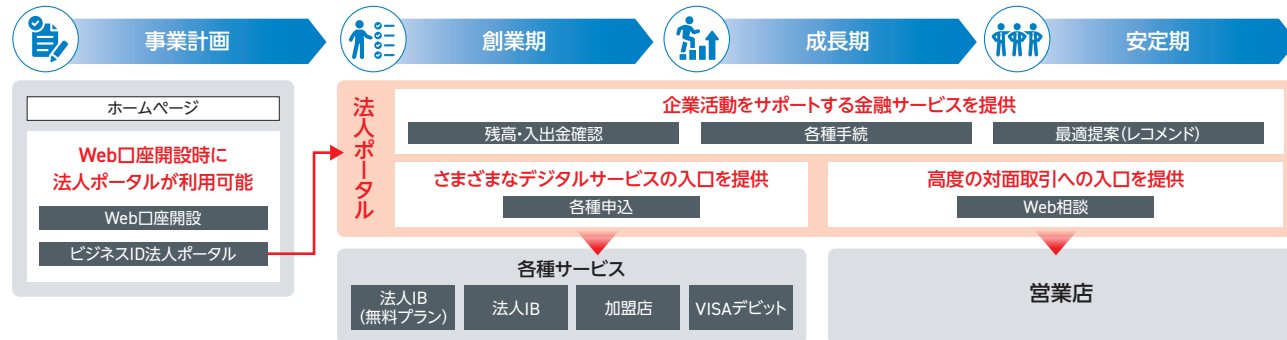
○ ちばぎんアプリ

地域で最も使われる金融・非金融アプリへ



○ ちばぎんポータル

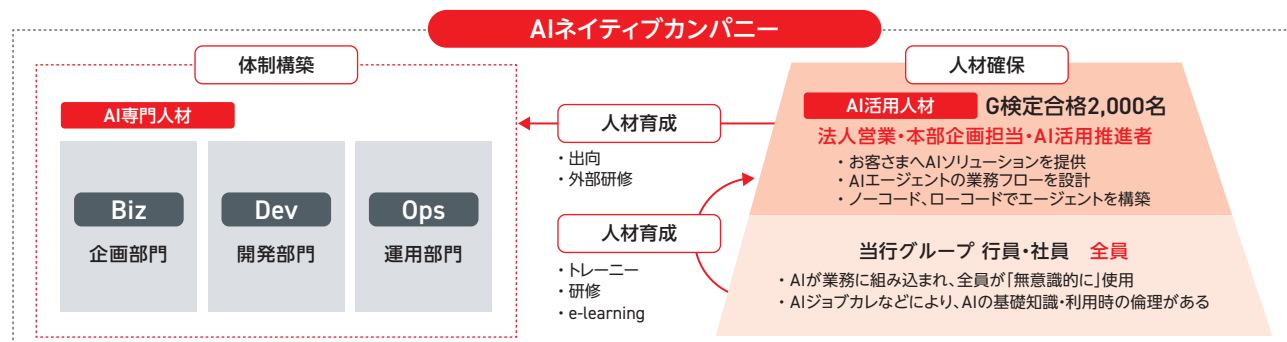
創業期から安定期まで、企業の一連のライフサイクルに**法人ポータルがデジタルで伴走する**



DX・AI人材育成

当行は、AIエージェントの活用により地域全体の生産性向上を実現する「AIネイティブカンパニー」を目指しています。その基盤として、AIを活用するための体制整備と人材育成を重要な経営課題と位置づけています。

全行員がAIを自律的に学べる研修体系及び学習環境を整備するとともに、AIリテラシー向上を目的としてG検定の取得を推奨しています。あわせて、毎年開催しているアイデアピッチコンテストを通じて、AI活用に対する挑戦意欲と組織全体の機運醸成を図っています。



NFT（Non-Fungible Token／非代替性トークン）

2025年4月に「千葉ジェッツ公式戦千葉銀行冠協賛試合」において来場者に「記念」NFTを、同月に「房総横断鉄道たすきプロジェクト」の開催に伴う「房総横断鉄道たすき」NFTを、2026年1月に当行冠試合であるちばぎんカップにおいて「応援証」NFT及び「My★推しスタメン」NFTを配布しました。また、千葉県が2025年度から実施をしている若者の仲間づくり支援「ちば部」において、当行はNFTを活用した部員証発行関連部分にて支援しています。今後も新技術を銀行ビジネスに活用し、お客さまへの新たな価値提供を目指していきます。



広告事業

2023年10月に開始した広告事業は、取引実績が累計400社に達し、地域に根差した事業として着実に成長を続けております。広告媒体業では、千葉駅前・日本橋・松戸に設置した大型サイネージが多くのお客さまからご好評をいただいているほか、2026年2月にはイノベーションラウンジを活用した商品サンプルング施策を試行いたしました。また、広告コンサルティング業においては、Webサイト構築支援に加え、Google広告・SNS広告などのデジタル施策を効果的に組み合わせ、お客さまのマーケティング課題の解決に向けて支援を進めています。



MESSAGE

テクノロジーで組織の価値向上に挑む ーちばぎんグループでのAI活用に向けた取組みー

エッジテクノロジー株式会社
AIイノベーション推進部 部長 日野 公洋



私は現在、金融商品販売時の商談モニタリング効率化や、融資業務における書式入力の効率化など、生成AIを活用した複数のプロジェクトに携わっています。開発で最も重視しているのは、丁寧なヒアリングを通じて「お客さまが真に必要とするソリューション」を見極めることです。生成AIの普及で自動化の幅は広がりましたが、万能ではありません。生成AI、従来型の機械学習、RPAの適性を見極め、課題に応じて最適な手法を選択しています。近年は、AI

自身が自律的に行動計画を立て、調査・判断し、複雑な業務を遂行する「AIエージェント」の活用も注目されています。こうした技術は、人の作業を置き換えるだけでなく、人とAIの協働により生産性を高め、組織の価値創出を広げる可能性を持っています。最先端の知見を取り入れる「攻め」と情報セキュリティや倫理面に配慮してお客さまの情報を守る「守り」、この両輪のバランスを常に意識しながら、日々の業務に取り組んでいます。

キャッシュレス・地域エコシステム

暮らしに寄り添う生活インフラとして発展させてきた、ちばぎんアプリ、Visaデビット、TSUBASAポイント、加盟店等のサービスを、地域エコシステム×データ・AIで統合し、最高の顧客体験を提供します。

キャッシュレス

ちばぎんアプリ・Visaデビット・TSUBASAポイントの融合

ちばぎんアプリの登録者が150万を超えて、Visaデビット会員数が60万を超えるなか、お客さまにアプリでの最高の決済体験を提供すべく、コード決済機能（TSUBASAポイント×Visaデビットのバーチャルカード）を搭載する予定です。地域の加盟店で、ちばぎんアプリで生成したバーコードを1回読み取るだけで、クーポンの利用、TSUBASAポイントの利用、差額決済（バーチャルカード）を可能とし、他社と同等以上の決済体験を提供することを目指しています。

業務提携先拡大による加盟店サービスの向上

近年、決済端末を独立して使用せず、レジや自動精算機等が連動するサービスを利用する加盟店が主流となりつつあります。

お客さまに最新で最高の決済体験を提供すべく、継続的な業務提携先（POSレジメーカー等）の拡大、最新の小型決済端末やスマホ専用の決済アプリの導入等、サービスの品質向上に努めています。

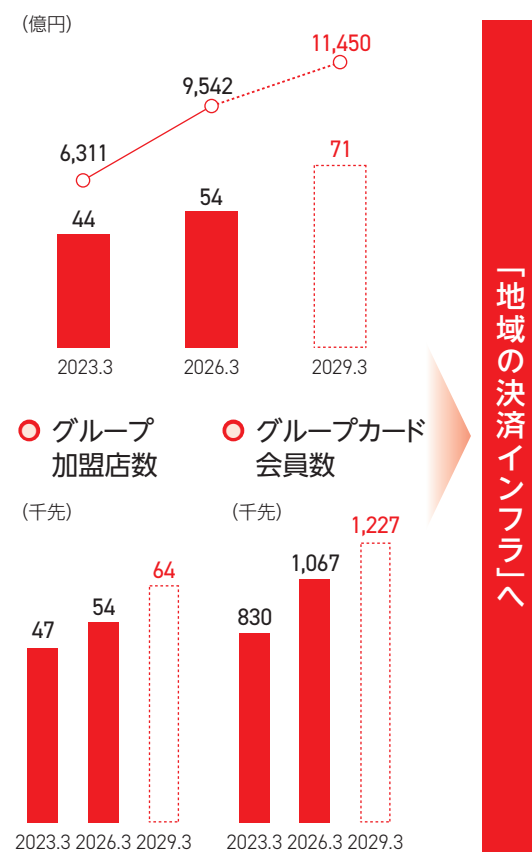
○ 決済とアプリの融合



○ 業務提携先の拡大による加盟店サービスの向上



○ グループ取扱高・収益



地域エコシステム

新ポイントプログラム

現在のロイヤリティプログラム（ひまわり宣言）は、コンビニATM利用手数料無料等、特典が限定的でしたが、新しいポイントプログラムでは、給与振込や年金受取、預金残高の増加等、お取引に応じてTSUBASAポイントを受け取れる予定です。

地域の加盟店ネットワークの拡大

新しいポイントプログラムで受け取ったポイントを、地域の幅広い加盟店で利用していただけるよう、引き続きネットワークの拡大に努めるとともに、コード決済のゲートウェイ事業者との提携も増やしていきます。

TSUBASAポイントの利用・クーポンの提供

ちばぎんアプリで、TSUBASAポイント残高や、TSUBASAポイントが使えるお店の確認を可能とし、広告やクーポンも提供する予定です。また、TSUBASAポイント・クーポンの利用と差額決済を、バーコードを1回読み取るだけで、利用可能とすることで、最高の決済体験を提供することを目指しています。

データ・AIによるレコメンド

お客さまのクレジット・デビットの決済履歴や、銀行の取引明細等のデータを、AIも活用して分析し、お客さまが興味・関心をお持ちであろう情報やクーポン等を、ちばぎんアプリを通じて、提供することを目指しています。

地域エコシステムについて

これら一連の施策を通じて、地域住民の皆さま、地域の事業者さまのための生活インフラとなり、お客さまに最高の顧客体験を提供することを通じて、当行とのお取引を増やしていただくことを目指しています。

地域エコシステムの全体像

○ 顧客還元策

従来	ATM手数料優遇やTSUBASAポイントのキャッシュバック等限定的	変化	銀行取引に応じてTSUBASAポイントを提供し、地域の加盟店でのお買い物で、おトクに(還元率UP)、便利に(コード決済)、ご利用いただく
----	-----------------------------------	----	--

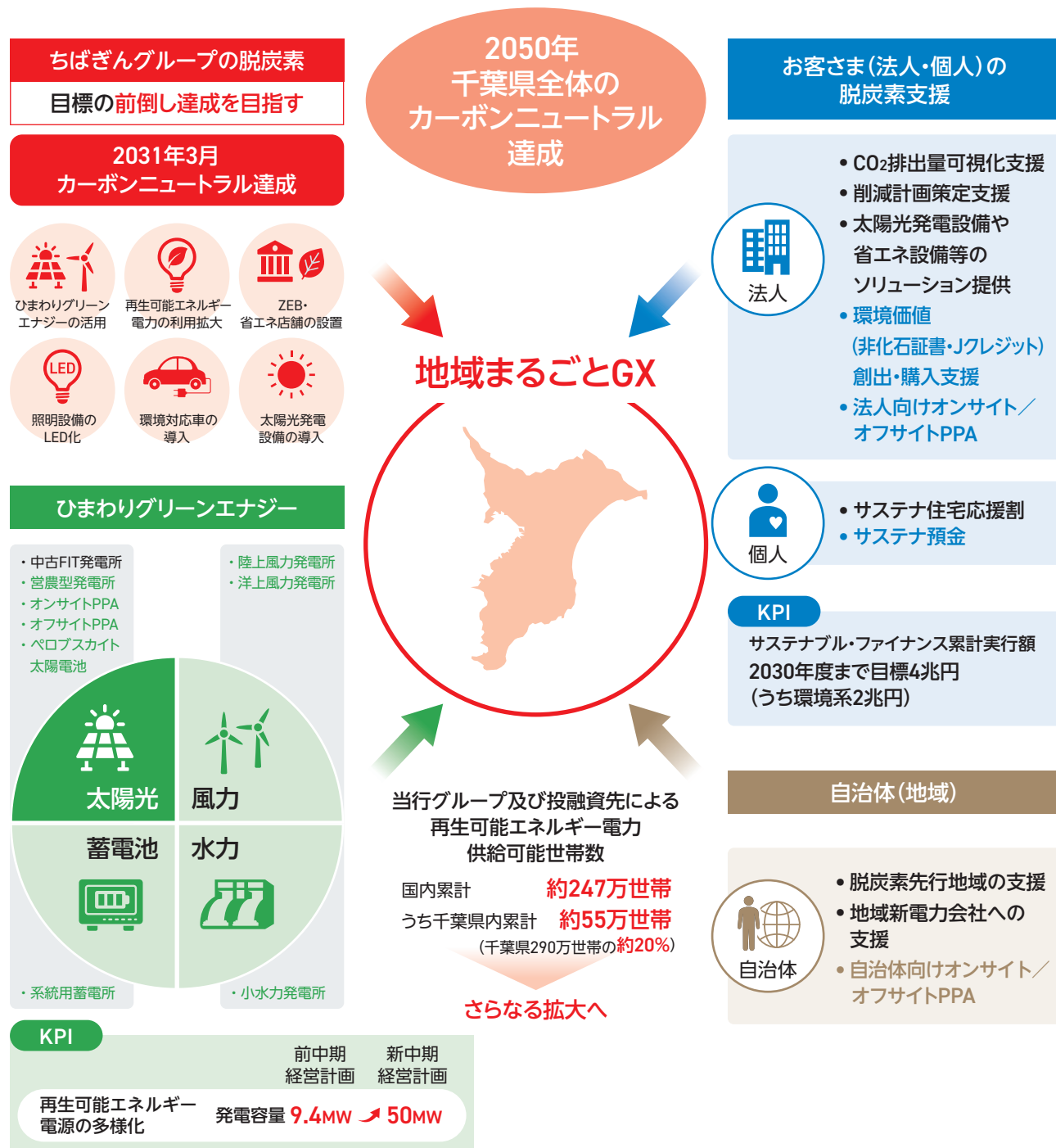
○ 地域エコシステム



持続可能な社会を実現するうえで欠かせない「地球環境」を守るため、当行グループはサステナブル・ファイナンスへの取り組みや、再生可能エネルギーの普及促進を通じて、GX（グリーントランスフォーメーション）を推進し、地域における「脱炭素社会の実現」に貢献していきます。

地域まるごとGX

当行グループは、地域まるごとGXにつながる多角的な施策を展開し、千葉県全体のカーボンニュートラル達成に貢献していきます。

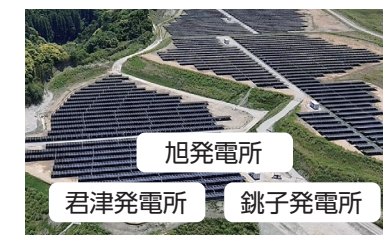


ひまわりグリーンエネルギー株式会社

当行グループは、再生可能エネルギーの地産地消を目的に、2023年4月に電力事業会社「ひまわりグリーンエネルギー」を設立しました。現在、旭市や君津市、鉾田市において太陽光発電事業を行っており、年間発電量は当行グループの年間電力使用量の約40%に相当する規模となっています。

今後も、再生可能エネルギーを活用した事業を加速させ、地域における脱炭素社会の実現に貢献していきます。

○ 太陽光発電 [運転開始済]



○ 陸上風力発電

脱炭素先行地域に選定(鉾田市との共同提案)

○ 水力発電・系統用蓄電所事業 検討開始

○ ペロブスカイト(フィルム型)



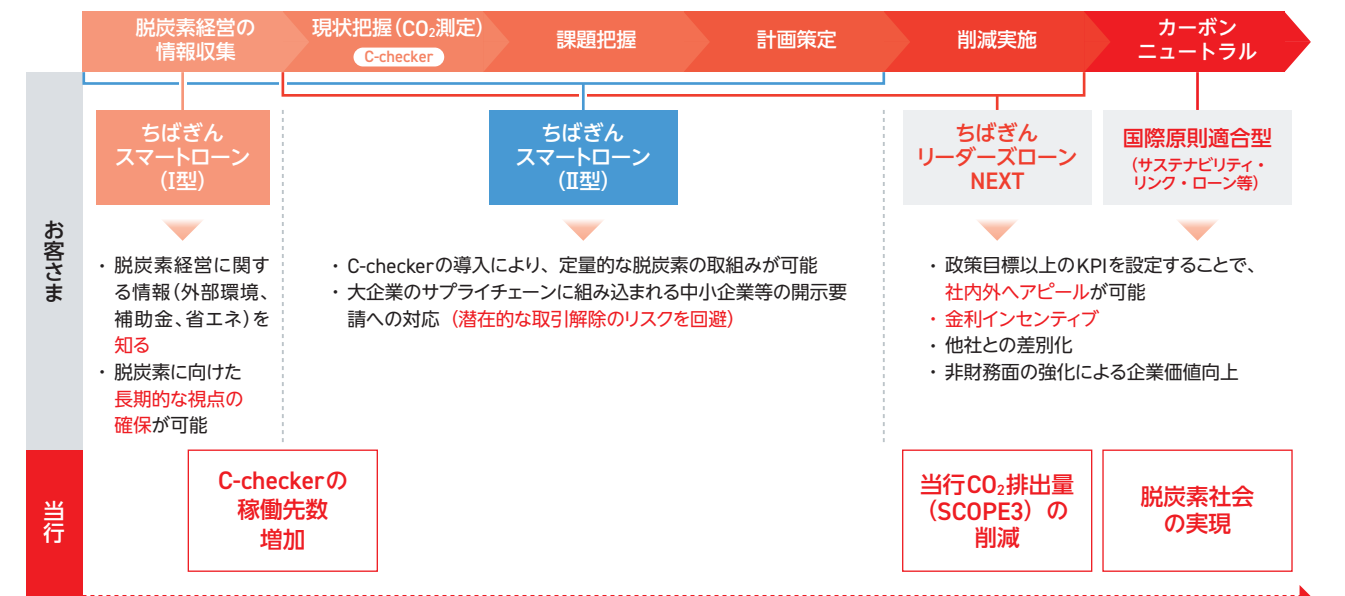
国内初

フィルム型ペロブスカイト太陽電池を用いた営農型太陽光発電設備の水田での取組開始(2026年3月)

©2026 SEKISUI CHEMICAL CO.,LTD

お客さまの脱炭素化に向けて

当行は、脱炭素社会の実現に向けて、各ステップに応じた商品をファイナンス、非ファイナンスの両面から展開しています。

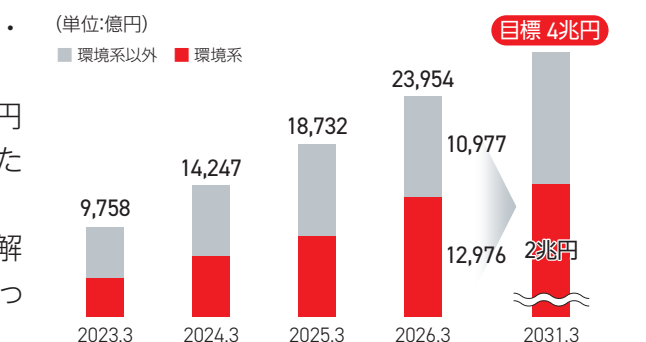


お客さまの環境課題や社会課題の解決を支援し、持続可能な社会の実現に貢献するため、サステナブル・ファイナンスを推進しています。

2025年7月末時点において、当初の実行額目標2兆円(2030年度まで)を予定より早く達成したことから、新たに目標を4兆円へと上方修正しました。

今後も地域金融機関として、環境課題・社会課題の解決に資するさまざまなソリューションをグループ一体となって提供し、持続可能な社会の実現に貢献していきます。

○ サステナブル・ファイナンス累計実行額の推移



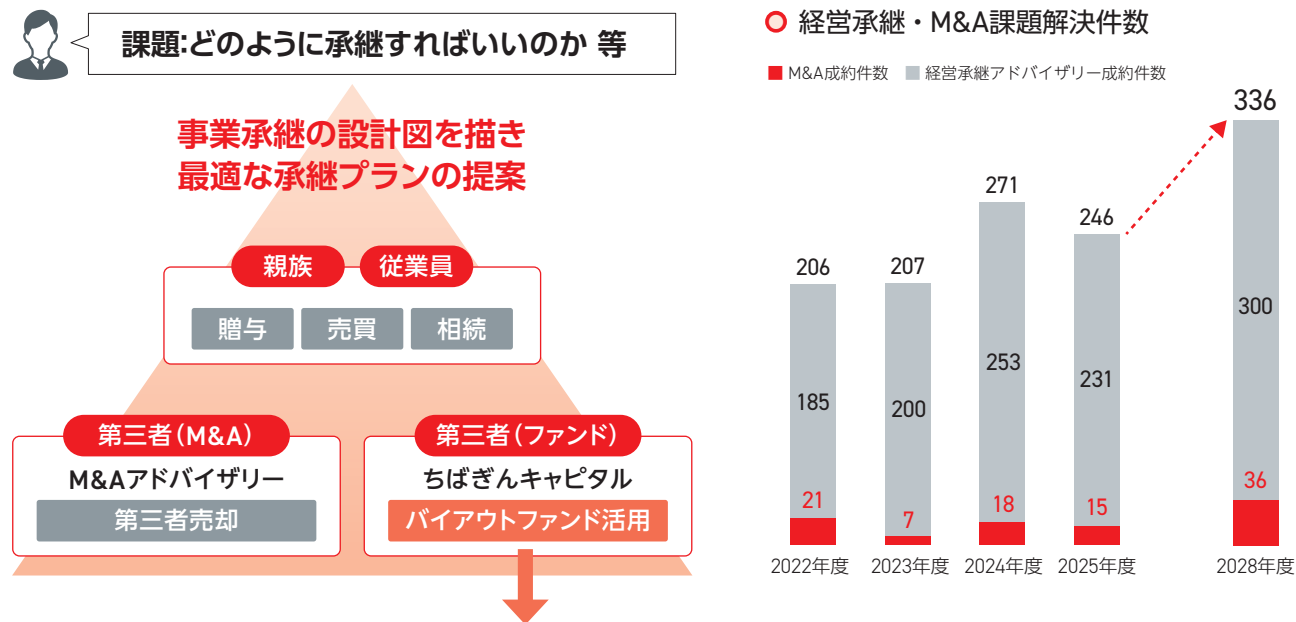
当行グループは、地域の事業者が直面する 後継者不足・人材不足・人口減少などの「ヒト」に関する課題に対し、グループ一丸で取り組み、地域全体の活力と持続的成長を実現します。同時に、当行グループ自身も人材戦略と経営戦略を連動させ、生産性の向上を図っていきます。

事業承継支援

経営承継コンサルティング業務では、経営者の高齢化に伴う円滑な事業承継が社会的な課題となるなか、事業承継に関する全ての選択肢（親族・従業員・第三者）に対して、ワンストップでスピーディーな支援を行っています。

経営者の事業承継に関する興味、関心、悩み事は年々増加傾向にあり、経営承継・M&Aの課題解決件数も着実に増加しています。

今後も、お客さまの事業承継課題に対して、適時適切なタイミングで一人ひとりに合ったきめ細かなサポートを、グループ一体となって実施していきます。



当行グループが第三者承継の受け皿に

第三者承継の選択肢の一つとして、当行グループではちばエンゲージメント1号ファンドを活用しています。当行グループ自らが承継先となり、役員派遣等を通じて経営に参画し、雇用維持と企業価値向上に取り組んでいます。2026年2月に実施した日東ホールディングス株式会社の全株式の譲受では、同社が長年培ってきた技術・雇用・事業基盤を次世代へつなぐため、修繕対応や賃上げを含む日々の経営課題に向き合いながら、組織的な運営体制の構築を進めています。

株式譲受先



人材ソリューション

当行は、企業の重要な経営資源の一つである人材について、「採用」「定着」「育成」の切り口からアプローチし、企業が抱える課題に対して、ちばぎんグループにて人材ソリューションを提供しています。

人材紹介業務・WEB採用支援

採用

- 当行グループの県内ネットワークを活かし「ちばぎんキャリアサービス」を通じて事業者の人材採用を支援



千葉県内では初の認定事業者

ちばぎんキャリアサービスは厚生労働省委託事業「職業紹介優良事業者認定制度」において、「職業紹介優良事業者」として認定を受けました。

事業者向けアドバイザー業務

定着

- 企業価値の持続的向上に不可欠な人的資本経営や、ステークホルダーとの関係性構築の重要性が高まるなか、エンゲージメント向上を支援

アドバイザー業務を活用したエンゲージメント強化例

従業員	後継者
人事制度構築支援	中期経営計画策定支援
取引先	株主
サプライヤー評価向上支援	企業価値向上支援

ビジネススクール・研修

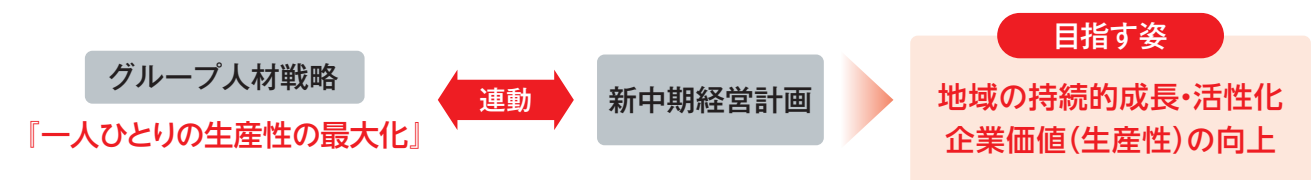
育成

- 企業経営を担う次世代リーダーを対象としたビジネススクールでは、各分野の専門講師を招き、経営手法を体系的に学べる実務重視のカリキュラムを提供
- 研修計画の策定や企業内研修への講師派遣など、企業の人材育成を支援

人的資本

▶ 詳細：P78

当行グループは、目指す姿の実現に向けて、人材戦略を経営戦略と連動させ、生産性向上を目的とした人材施策を実施しています。



地域社会への貢献

▶ 詳細：P87

地域の未来を担う子どもたちに「自分らしい生き方」と「お金との向き合い方」を学ぶ機会を提供する「出前授業」や地元スポーツチームへの協賛イベントの実施など地域貢献活動を通じて、地域のウェルビーイング向上を目指しています。



出前授業の様子



「ちばぎんカップ」に協賛

ステークホルダーとのエンゲージメント

当行グループはお客さま、地域社会、職員、株主・投資家をはじめとするステークホルダーへの価値提供を通じて、長期的な関係を構築し、持続的に成長していきます。

お客さま

- デジタル・リモート・対面による最適なタッチポイントの提供
- 個人：ライフステージに応じた最適な提案を通じて、豊かなライフスタイルの実現をサポート
- 法人：経営課題への伴走支援を通じて、取引先の企業価値向上に貢献

2025年度実績

・アプリ登録者数	146万人（2026年5月に150万人に到達）
・カード会員数	106万人
・事業者向けアドバイザー契約件数	342件
・M&A・アドバイザー成約件数	246件

地域社会

- グループ一体で各種ソリューションを提供し、地域経済の活性化に貢献
- 多角的な施策を展開し、千葉県全体のカーボンニュートラル達成に貢献

2025年度実績

・当行グループ及び投融資先による再生可能エネルギー電力供給可能世帯数	
国内累計	約254万世帯
うち千葉県内累計	約55万世帯（千葉県290万世帯の約20%）
・スポーツイベント参加人数	44千人
・キャリア・金融教育の提供人数	延べ約6,800人

職員

- 人材育成方針を基盤とした人材戦略を経営戦略と連動させ、生産性の向上を図る
- 従業員一人ひとりのエンゲージメントが向上し、働きがいのある職場の実現

2025年度実績

・グループ行員・社員1人当たり実質業務純益	27百万円（2022年度比+50%）
・エンゲージメントスコア（総合スコア・肯定的回答割合）	83%
・年収ベース平均7%程度の賃上げ	
・持株奨励金制度拡充	持株奨励金 5%→20%/対象口数上限（月例）20口→40口

株主・投資家

- 前中期経営計画の目標指標を概ね達成
- 還元方針に基づく配当と機動的な自己株式取得を実施
- 非財務情報の開示強化

2025年度実績

・ROE（株主資本ベース）	8.93%
・OHR（連結）	41.50%
・1株当たり配当金	52円（配当性向：38.8%、総還元性向：70.7%）
・サステナビリティレポートの発刊	

従業員とのコミュニケーション

当行は、経営戦略の浸透と営業店の声を経営に反映させることを目的に、従業員との双方向でのコミュニケーションを重視しています。グループ全職員を対象とした「職員向けIR」では、頭取及び各戦略を所管する担当役員が決算概要や経営戦略を直接説明し、リアルタイムでの質疑応答を通じて、戦略への理解向上と対話促進を図っています。加えて、営業店では毎年「役員との意見交換会」を実施し、職員が業務上の課題や提案を役員に直接伝える機会を設けています。2025年度は、頭取を含む13名の役員が累計145か店で実施しました。こうした取組みを通じて、組織の一体感と実行力を高め、戦略の着実な実現につなげています。

実施時期	職員向けIR			営業店と役員との意見交換会
	2025年6月	2026年4月	2026年6月	通年
目的 （実施テーマ）	経営戦略への理解を深める			営業店職員の声を聞く
	（経営戦略）	（新中期経営計画）	（2026年3月期決算）	
説明者	頭取 グループCSO グループCHRO グループCDTO	頭取	頭取	各営業店の担当役員

株主・投資家とのコミュニケーション

当行では、株主や投資家の皆さまに対し、株主総会や決算説明会、個人投資家向け説明会等を通じて、財務状況や経営戦略に関する正確な情報を公平かつ迅速に開示するとともに、対話の場で寄せられたご意見等については、取締役会を通じて経営に還元することで、企業価値の持続的な向上を目指しています。

2025年度は決算説明会や個別面談に加えて、IR Dayでは営業基盤やDX・AIについて頭取、所管する担当役員、担当部の部長、グループ会社社長らが登壇し説明しました。株主や投資家の皆さまとの対話の場には頭取をはじめ社外取締役を含む取締役または監査役が合理的な範囲で参加しています。

活動実績

説明会等	開催回数	説明者	参加者数
第119期定時株主総会	1	取締役・監査役・その他	103名
アナリスト・機関投資家向け説明会			
決算説明会	2	頭取・CSO	382名
IR Day「営業基盤 DX・AI」	1	頭取・CDTO・所管部長・グループ会社社長	76名
決算発表に係るスモールミーティング	2	CSO	114名
個人投資家向け説明会	7	CSO	2,131名
アナリスト・機関投資家との個別面談			
延べ355件（うち役員実施 161件、うち海外投資家 169件）			

対話の内容

業績・資本政策・提携戦略・DX戦略・サステナビリティ・人的資本等多岐にわたるテーマにおいて対話を行っています。アナリスト・機関投資家向け説明会での質疑応答については、当行ホームページにて開示しています。