



2026年3月16日

## 「千葉・武蔵野アライアンス」フェーズ3計画について

千葉銀行（頭取 米本 努）と武蔵野銀行（頭取 長堀 和正）は、2016年3月に締結した包括業務提携「千葉・武蔵野アライアンス」の10周年にあたり、フェーズ3として本年4月よりスタートする新たな5か年計画を策定しましたので、お知らせします。

### 1. 計画名称

「千葉・武蔵野アライアンス」フェーズ3計画

### 2. 計画期間

2026年4月1日～2031年3月31日（5年間）

### 3. ビジョン

地銀連携のフロントランナーとして、進化した地方銀行の姿を実現する

### 4. フェーズ3の方向性

フェーズ3を本アライアンスの「飛躍期」と位置づけ、以下の3つの基本方針のもとこれまでに培った土台を活かし、連携をより深めていくことで、地域経済・社会のさらなる活性化やお客さまサービスの一層の高度化を目指してまいります。

#### **Create（創る）：創造領域の飛躍的拡大**

AIやDXを活用したサービス・商品の共同開発を通じて、お客さまや両行の生産性向上を目指します。

#### **Match（合わせる）：深化した業務共同化**

基幹系システムが異なる両行において、業務フローやツールの共同化を進めてまいります。

#### **Advance（進める・広げる）：他アライアンスへの深化・拡大**

実現した施策をTSUBASA行やじゅうだん会行へ展開します。

### 5. 提携効果額（5年間）

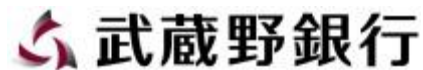
トップライン収益の拡大とコスト削減により両行合計200億円を見込んでいます。

【千葉・武蔵野アライアンスの歩みはこちら】



二次元コードまたはURLより  
ご覧いただけます。

URL <https://youtu.be/SIYnHNj46hk>



**使命** お客さま、地域のために両行のアイデアを融合し、付加価値や利便性の高いサービスを提供する

**ビジョン** 地銀連携のフロントランナーとして、進化した地方銀行の姿を実現する

コンセプト

フェーズ3  
“飛躍期”

2026  
~  
2030

フェーズ2  
深化期

2021~2025

提携初期

2016~2020

### 3つの基本方針

**Create**

創造領域の  
飛躍的拡大

**Match**

深化した  
業務共同化

**Advance**

他アライアンスへの  
深化・拡大

**Create**

新領域での連携

**Match**

共通化・共同化の加速

**Advance**

これまでの取組みの  
継続・深化

トップライン向上・コスト削減など全方位での連携

お客さま支援力の強化  
(アプリ・キャッシュレス加盟店等)

都内エリアでの協業  
(取引先紹介・共同拠点)

事務・ツールの共同化、ノウハウ共有

人材交流を通じた相互理解、情報連携

地域のお客さまを第一に

信頼と尊重

スピーディな協業

フェーズ3の方向性

## Create

### AI活用・DX推進による創造領域の飛躍的拡大

- **AIの活用**
  - ・ お客さま向けAIプロダクト・ソリューションの展開
  - ・ 人事異動・配置・新卒採用におけるAI活用
  - ・ 粉飾検知モデルの開発 など
- **新商品・ツールの共同開発**
  - ・ 預金商品、非金融商品サービス
  - ・ サステナ関連融資商品
  - ・ 住宅ローンスコアリングモデル など

## Match

### ホストやシステムの違いを超えた業務共同化

- **事務フロー・ツール共通化・システム共同化（業務フローの共通化も視野に）**
  - ・ TSUBASA汎用ペーパーレスシステム<sup>(※)</sup>による事務共同化
  - ・ Power BIなどM365関連ツールの共同開発
  - ・ 相続後方業務・不動産担保業務などの共通化
  - ・ 市場部門の業務共同化 など

(※)千葉銀行・第四北越銀行・中国銀行・日本アイ・ビー・エム(株)が共同開発した、営業店業務における後続処理のペーパーレス化を可能にするシステム

## Advance

### CMAの枠組みを越えた他アライアンスへの深化・拡大

- **TSUBASA&じゅうだん会行へ展開（CMAを起点に）**

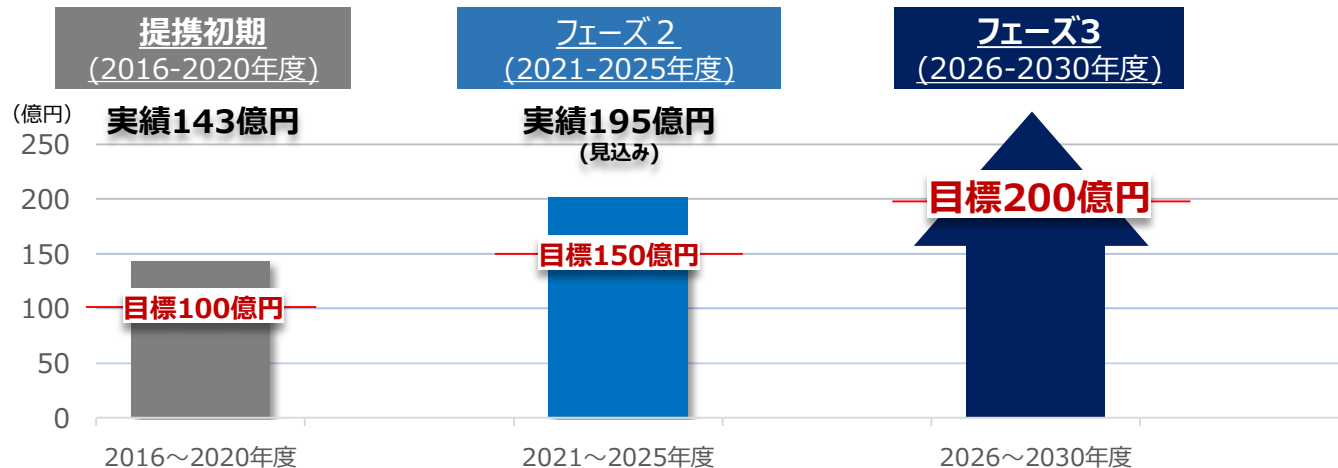
- ・ 生成AIモデルやAIによる効率化ツール
- ・ TSUBASA汎用ペーパーレスシステム
- ・ その他、両行で生み出した各種ツール



連携効果額

フェーズ3

両行合計  
200億円  
以上



## (参考) フェーズ2の振り返り

### < フェーズ2における主な実績 >

#### トップライン

シンジケートローンや協調融資によるファイナンス支援（相互紹介による融資件数345件、総額209億円）  
資産運用ビジネスの協業（ちばぎん証券・ちばぎんアセットマネジメントの活用）、相続関連業務の協業  
共同店舗運営（池袋・浜松町）、キャッシュレス加盟店サービスにおける連携、  
海外拠点（バンコク・香港・シンガポール）における連携・海外進出支援（ビジネスマッチングなど）

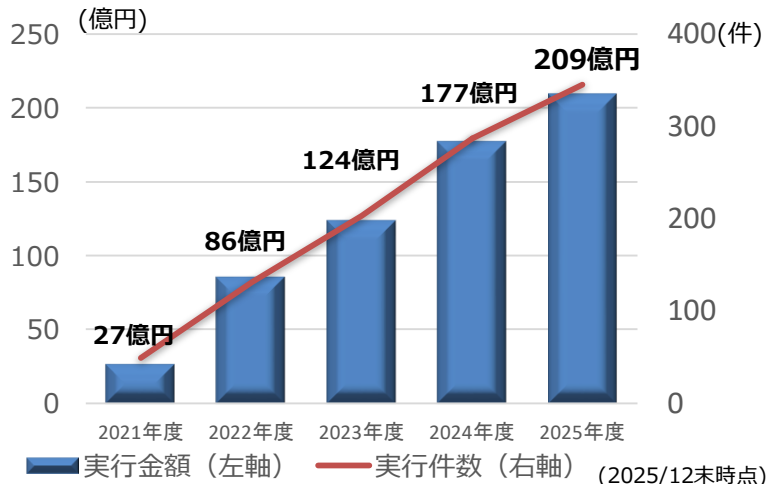
#### コスト削減

銀行アプリの共同開発、住宅ローン団信の共同化、各種事務ツール共通化  
目論見書のオンデマンド化、手形小切手帳作成業務の共同化（関連会社の共同利用）  
各種料金削減に関するノウハウ共有（共同実施によるコスト圧縮など）

#### その他

海外やAI人材など専門人材育成に向けた人材交流や短期トレーニーの実施（本部・営業店 総勢57名）  
お客さま向けセミナーの共同開催、両行行員向け研修の合同実施

#### 両行の取引先紹介件数・融資実行金額



#### 効果額内訳

5年累計効果額  
195億円(見込み)

■ トップライン  
■ コスト削減

