



千葉銀行Webサイト  
〔IRライブラリ〕



一人ひとりの思いを、  
もっと実現できる地域社会にする

東証プライム市場

証券コード 8331

# 株式会社千葉銀行 会社説明会



2024年4月

## 千葉銀行について

業務改善命令を受けて	4
業務改善・再発防止に向けた取組み（概要）	5
千葉銀行の概要	6
千葉県のポテンシャル	7
千葉県内シェア	8
数字でみる千葉銀行①②	9-10

## 中期経営計画

第15次中期経営計画	12
取組指針	13
基本方針Ⅰ：最高の顧客体験の創造	14
基本方針Ⅱ：既存事業の質の向上 （個人ビジネス/法人ビジネス）	15-16
基本方針Ⅲ：新たな価値の提供（新事業）	17
コンセプトムービー	18
基盤Ⅰ：DX戦略①～③	19-21
基盤Ⅲ：アライアンス①②	22-23
基盤Ⅳ：人的資本①②	24-25

## 業績・株主還元

当行業績推移・株価推移	27
業績概要	28
PBR向上にむけて	29
配当・自己株式取得	30
株主優待制度	31

## （参考）サステナビリティ

持続的経営の実現に向けて	33
E（GXの取組み/気候変動への対応）	34-35
S（地方創生）	36
G（ガバナンス）	37

# 千葉銀行について



パーパス・ビジョンを中心に据え、改めてお客さま重視の姿勢を徹底

パーパス

一人ひとりの思いを、もっと実現できる地域社会にする

ビジョン

地域に寄り添う エンゲージメントバンクグループ

【エンゲージメントバンクグループ】

お客さま、従業員、株主などのステークホルダーとの深いつながりを背景とした価値提供をつうじ、地域とともに成長し続ける銀行グループ

## 「三つの誓い」～パーパスの達成やFD実践のための行動原則～

お客さまへのご提案や、業務上の判断を行う場合、必ず立ち止まって

お客さまの  
思いの実現

お客さまの  
課題の解決

お客さまの  
豊かなライフ  
スタイルの実現

につながるのかを考えます。

## これまでの経緯

- 2023年6月 : 業務改善命令を受ける
- 7月 : 業務改善計画の提出
- 8月 : 改善・再発防止策の公表
- 10月～ : 改善・再発防止策の進捗状況について公表

パーパス・ビジョン、FD方針、人材育成方針等の浸透・徹底

千葉銀行

業務運営態勢の構築	個人向けビジネスにおける総合提案力の強化	個人向けビジネスにおけるインセンティブの撤廃	
内部管理態勢の強化	1線機能の強化	2線機能の強化	3線機能の強化
経営管理態勢の強化	グループガバナンスの強化	組織文化の改革	



あらたな銀証連携ビジネスモデルの構築

ちばぎん証券

経営管理態勢の強化	経営陣によるガバナンス強化	組織態勢の改革	組織風土の改革
業務運営態勢の構築	適合性の原則確認の強化	商品選定プロセスの高度化	
	業績表彰制度・人事評価制度の見直し	人材育成体系・研修制度の見直し	
内部管理態勢の強化	1線機能の強化	2線機能の強化	3線機能の強化
	苦情対応の強化	銀行による牽制の強化	

## 会社概要（2023年9月30日現在）

商号	株式会社 千葉銀行
上場	東証プライム（証券コード：8331）
設立	1943年3月
代表者	取締役頭取 米本 努
従業員数	4,061人
総資産	20兆2,617億円
資本金	1,450億円
店舗数	[国内] 181店舗、両替出張所 3か所 [海外] 3店舗、3駐在員事務所
発行済株式数	815,521千株
時価総額 <sup>※</sup>	8,970億円 <small>※2024年1月末現在</small>

「日経225」  
「JPX日経400」  
採用銘柄



## 千葉県の経済環境は良好



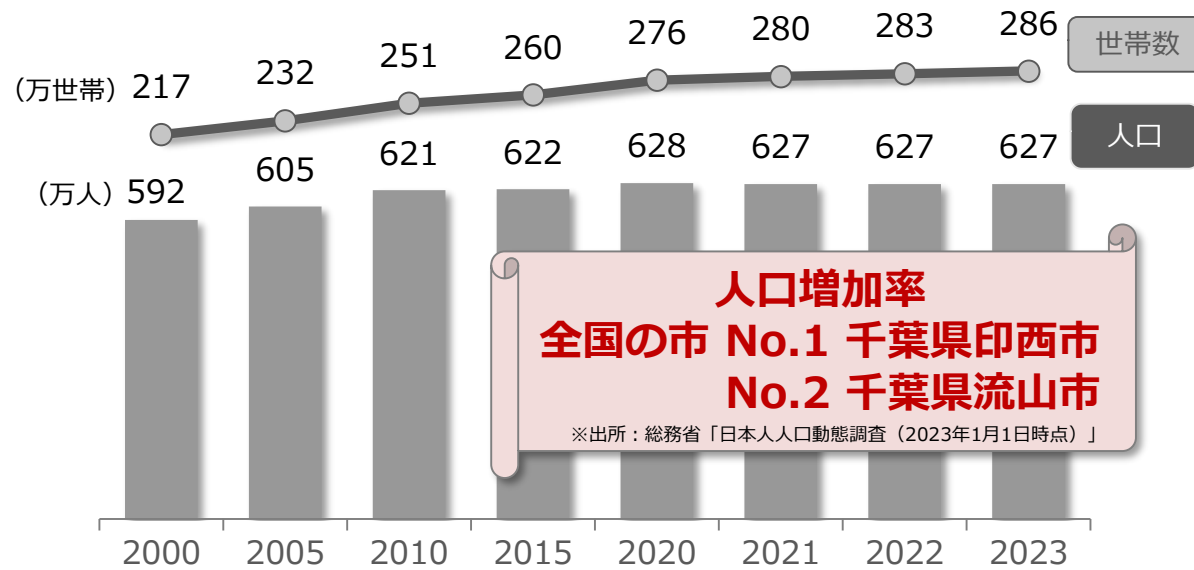
第1次産業 全国5位 0.1兆円

第2次産業 全国9位 5.3兆円

第3次産業 全国7位 15.2兆円

出所：総務省統計局「国勢調査」（2020年度）、内閣府経済社会総合研究所「県民経済計算」（2020年度）

### 千葉県人口及び世帯数

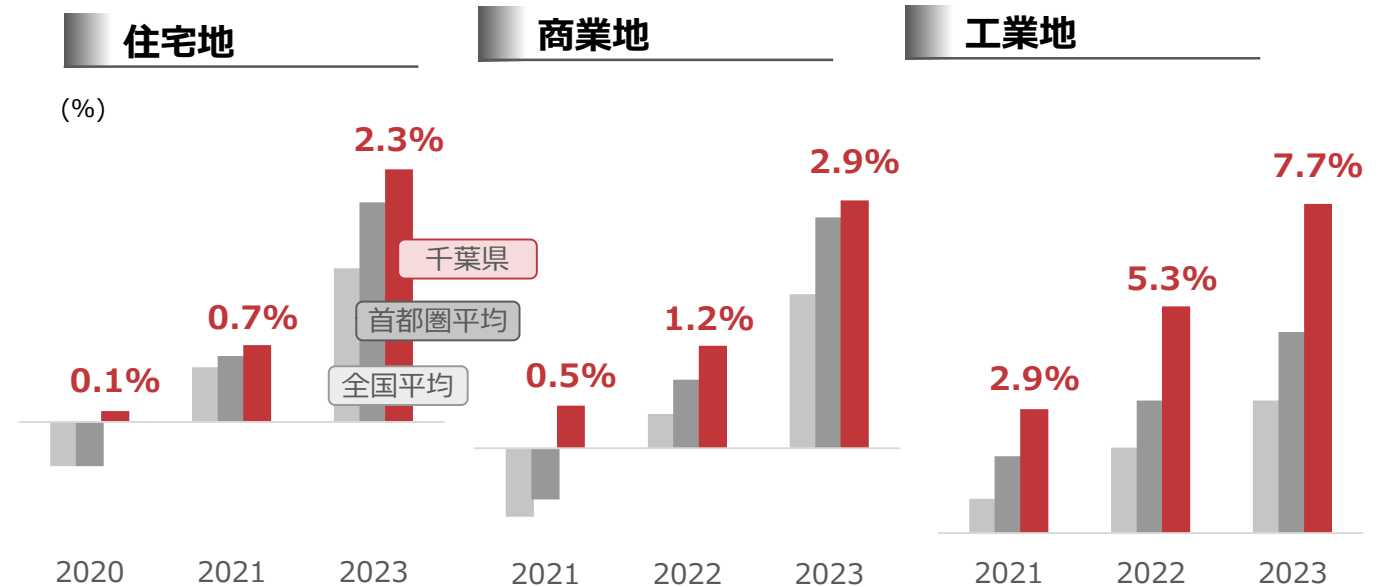


**人口増加率**  
全国の市 No.1 千葉県印西市  
No.2 千葉県流山市

※出所：総務省「日本人人口動態調査（2023年1月1日時点）」

※各年10月1日現在  
出所：総務省統計局「国勢調査」（～2020年）  
千葉県「千葉県毎月常住人口調査月報」（2021年～）

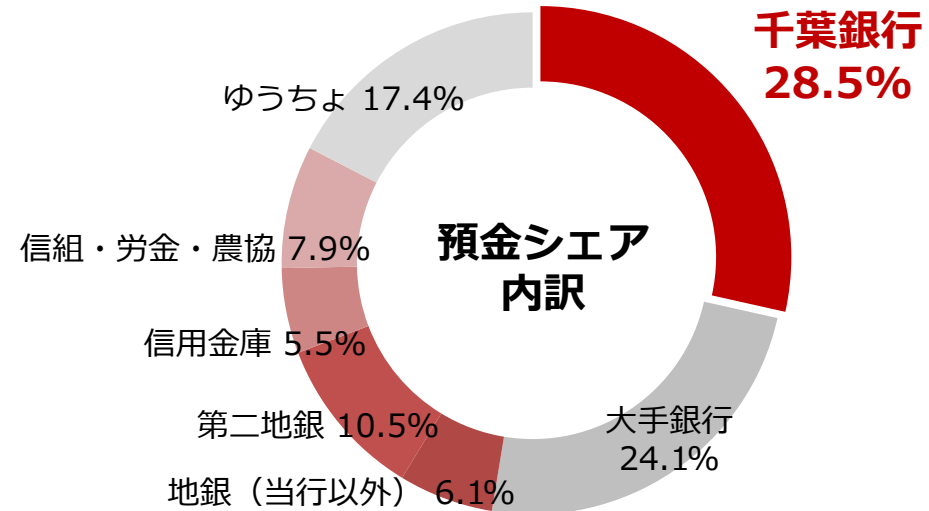
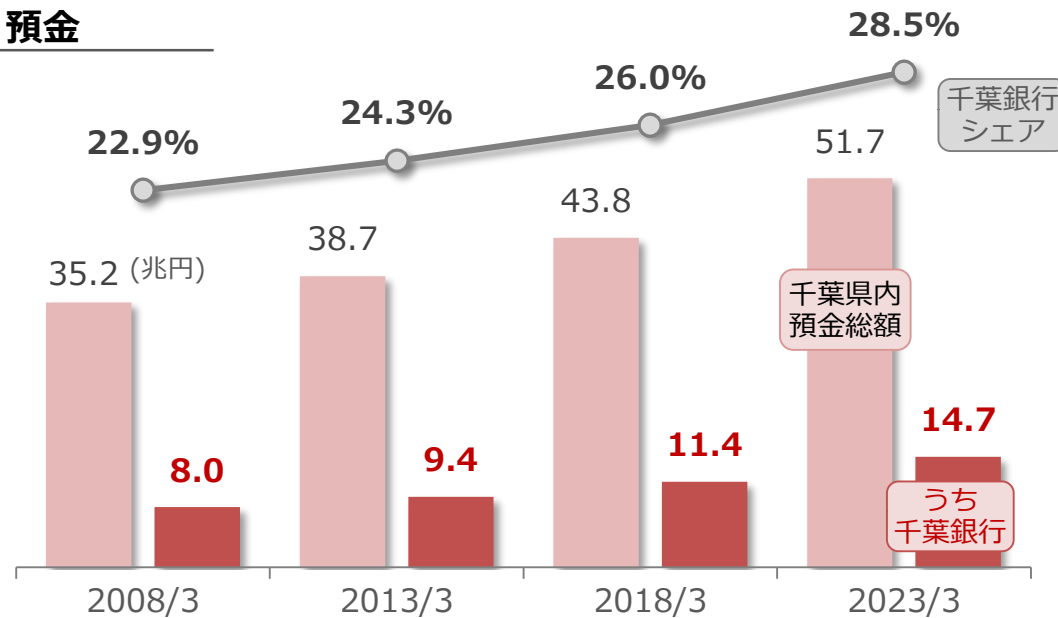
### 公示地価（前年変動率）



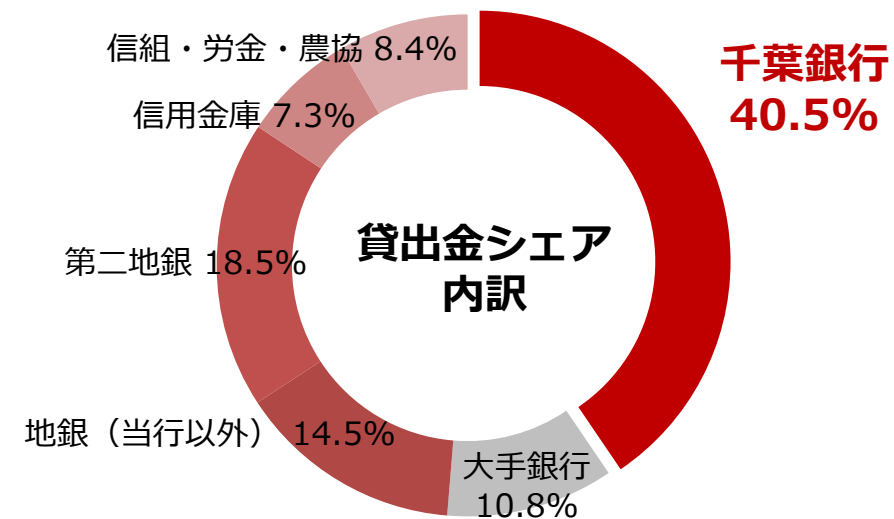
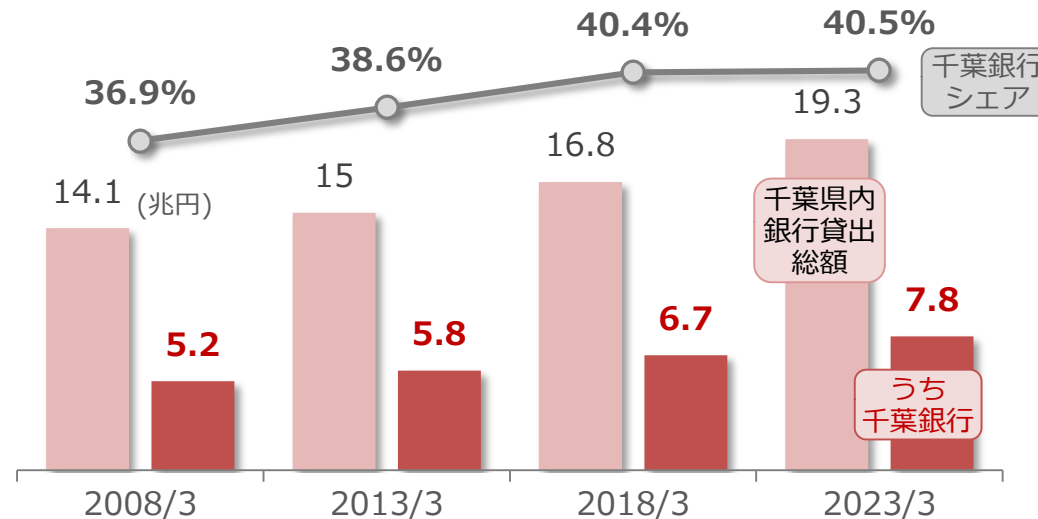
※基準日：各年の1月1日

成長を続ける千葉県で圧倒的な営業基盤を確立

預金



貸出金



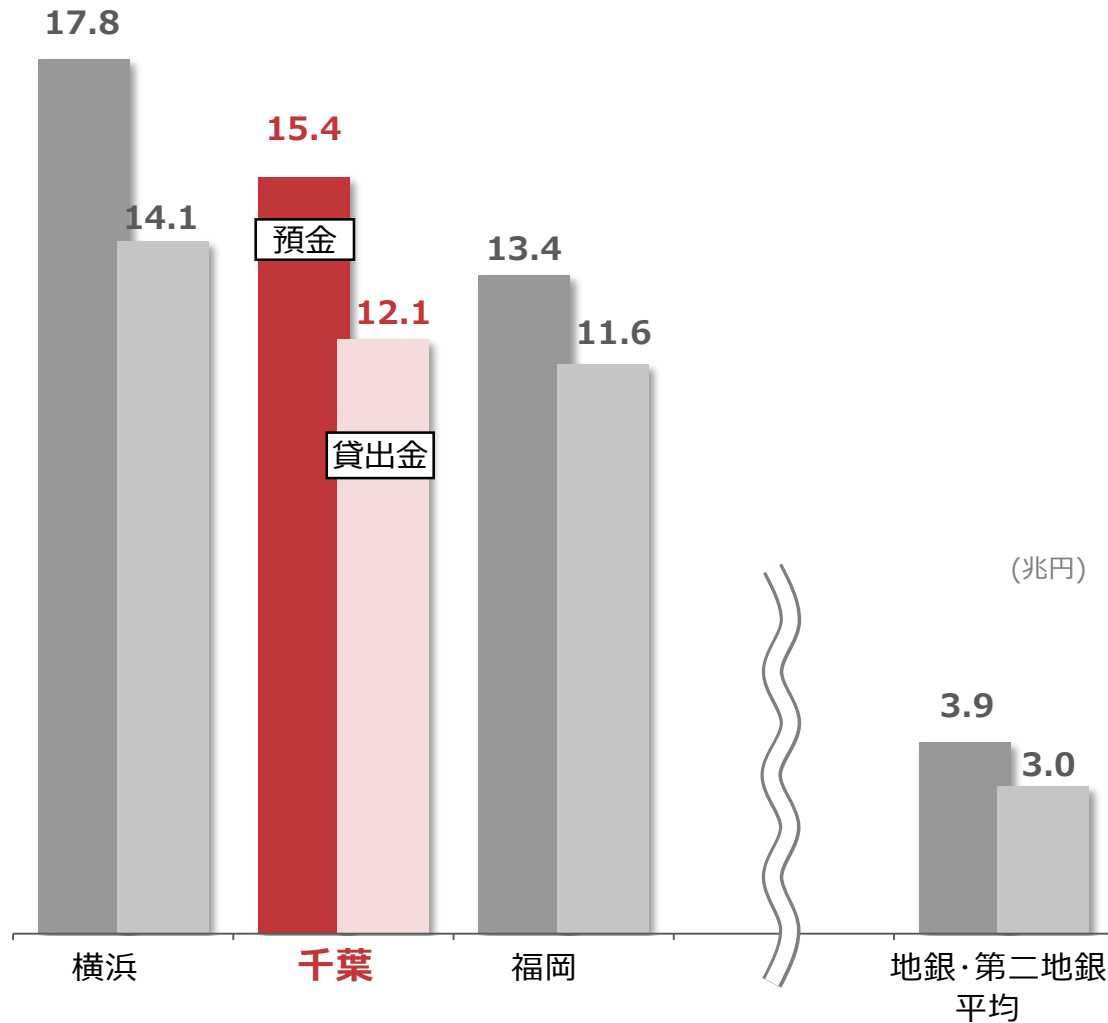
出所：金融ジャーナル



地銀平均を大きく上回る資産規模・利益水準

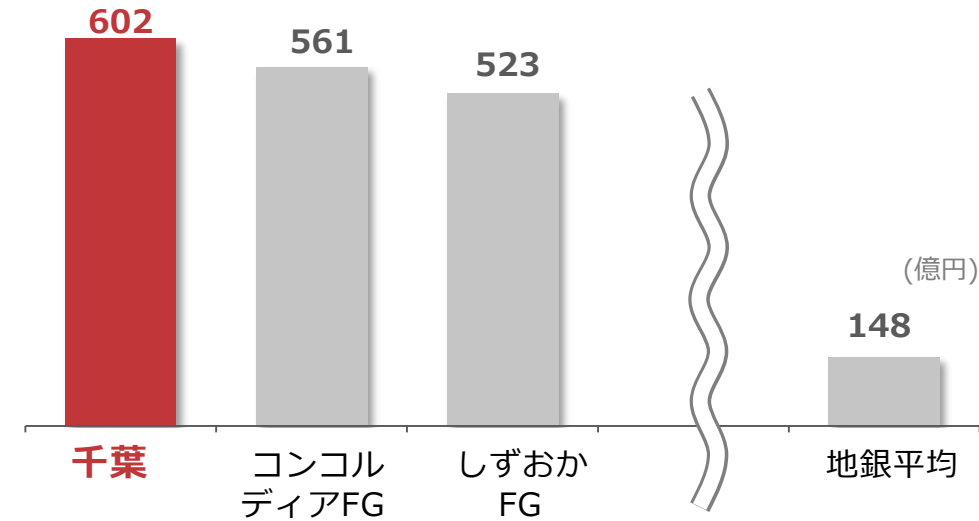
預金・貸出金残高

出所：ニッキン  
(2023年3月期 単体ベース)



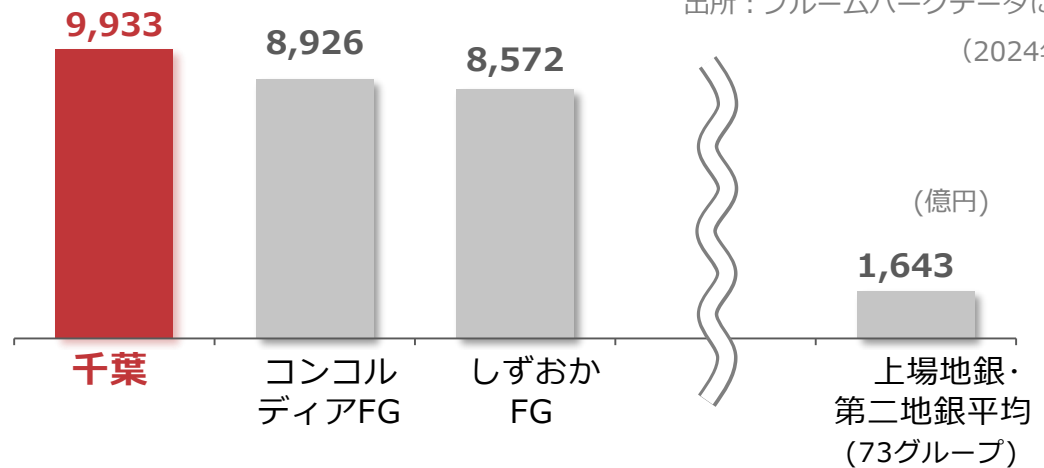
当期純利益

出所：ニッキン  
(2023年3月期 連結ベース)



時価総額

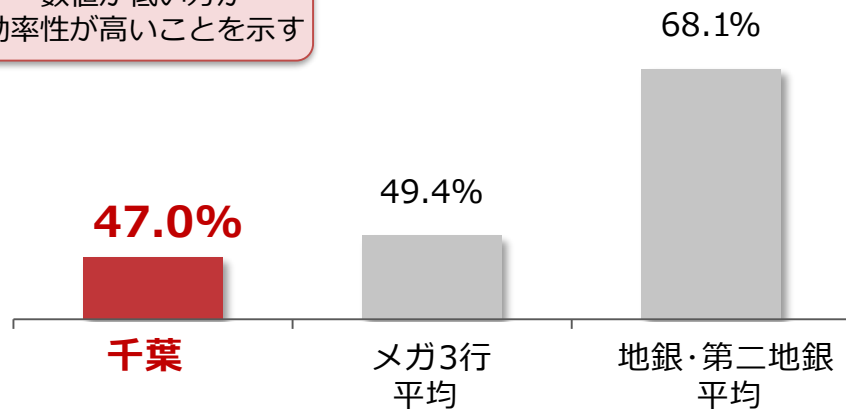
出所：ブルームバーグデータにより当行作成  
(2024年2月末現在)



邦銀トップレベルの効率的な事業運営、高い健全性

経費率 (OHR)

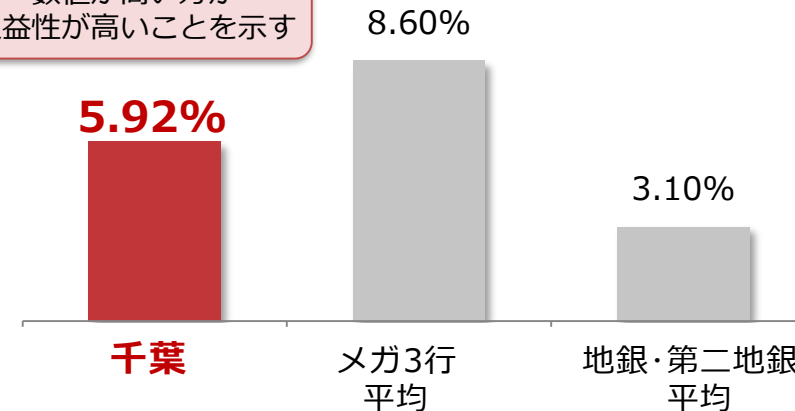
数値が低い方が  
効率性が高いことを示す



※出所：ニッキンレポートより単純平均にて算出 (2023年3月期 単体ベース)  
[経費 ÷ (業務粗利益 - 債券関係損益)]

自己資本利益率 (ROE)

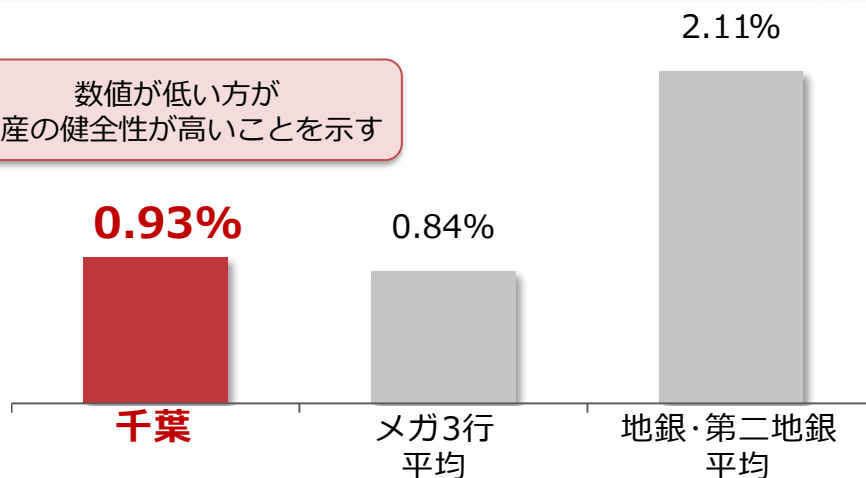
数値が高い方が  
収益性が高いことを示す



※出所：ニッキンレポートより単純平均にて算出 (2023年3月期 単体ベース)  
[(当期純利益 ÷ 純資産 (年度平均))]

不良債権比率

数値が低い方が  
資産の健全性が高いことを示す



※出所：ニッキンレポートより単純平均にて算出 (2023年3月期 単体ベース)

外部格付 (Moody's 長期格付)

(2024年1月末現在)

	地方銀行	大手行等
A1	千葉 静岡	三菱UFJ みずほ 三井住友 三井住友信託
A2	横浜 中国	りそな
A3	福岡 常陽	

# 中期経営計画



**名称** 第15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1～  
(計画期間：2023年4月～2026年3月)

**フェーズ2～**

**取組指針：お客さま中心のビジネスモデルの進化**

■ 地域への社会的価値の提供をつうじた「サステナビリティ経営」の実践

**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。

P14

**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。

P15・16

**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。

P17

一人ひとりの思いを、  
もっと実現できる  
地域社会にする

**当行Gの発展**

2031年3月期に目指す水準

連結ROE<sup>※1</sup>  
**8%程度**

親会社株主に帰属する  
当期純利益  
**1,000億円**

取組方針

基盤

■ 「価値創出の基盤」を拡充

基盤Ⅰ

DX

基盤Ⅱ

GX

基盤Ⅲ

アライアンス

基盤Ⅳ

人的資本

基盤Ⅴ

グループ・ガバナンス

目標とする  
財務指標

連結ROE<sup>※1</sup>  
**7%台前半**

親会社株主に帰属する当期純利益

**750億円**

連結業務純益

**1,200億円**

連結普通株式等Tier 1比率<sup>※2</sup>

**10.5%～11.5%**

連結OHR

**45%程度**

※1株主資本ベース

※2バーゼルⅢ最終化完全実施ベース（有価証券評価差額金除き）

商品・サービス提供における視点を変え、最高の顧客体験を創造

## 従来のビジネスモデルにおける課題や顧客ニーズの変化

① プロダクト中心の提案

② 顕在化したニーズへの提案

③ 金融サービスのコモディティ化

④ 価値観・行動様式の変化

お客さま中心のビジネスモデルの進化 = 商品・サービス提供の「視点を変える」

最適な**パーソナライズ提案**による  
クロスユース拡大

クロスユース  
拡大

エンゲージメント  
向上

お客さまにあった商品を  
最適なタイミングで提案

ライフステージ  
に応じた提案

事業ステージに  
応じた提案

お客さまのニーズに先回りし、  
**商流の川上**に立った提案

One to One マーケティング

ニーズ喚起

レコメンド

事前与信

ニーズの顕在化



お客さまのニーズに沿った  
**非金融サービス**の拡充

地域商社

住宅コンシェルジュ

車のコンシェルジュ

広告事業

電力事業

デジタルマーケティング事業

⋮

更なる新事業

お客さまが選べる  
最適な**タッチポイント**の構築

リアル



コンサルファームのような  
専門性を追求

リモート



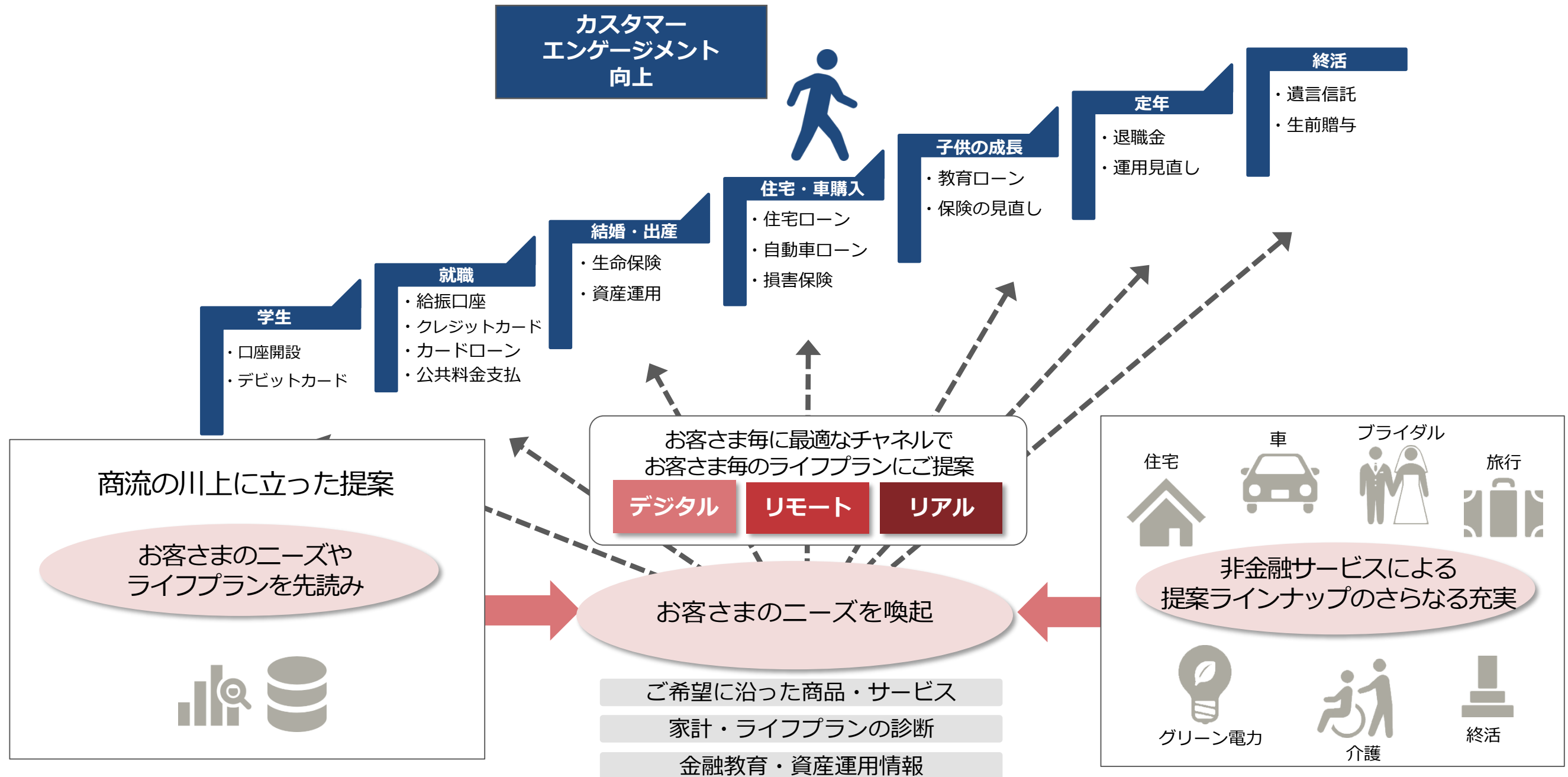
デジタルの利便性とリアル  
の付加価値を兼ね備えた  
ハイブリッドチャネル

デジタル



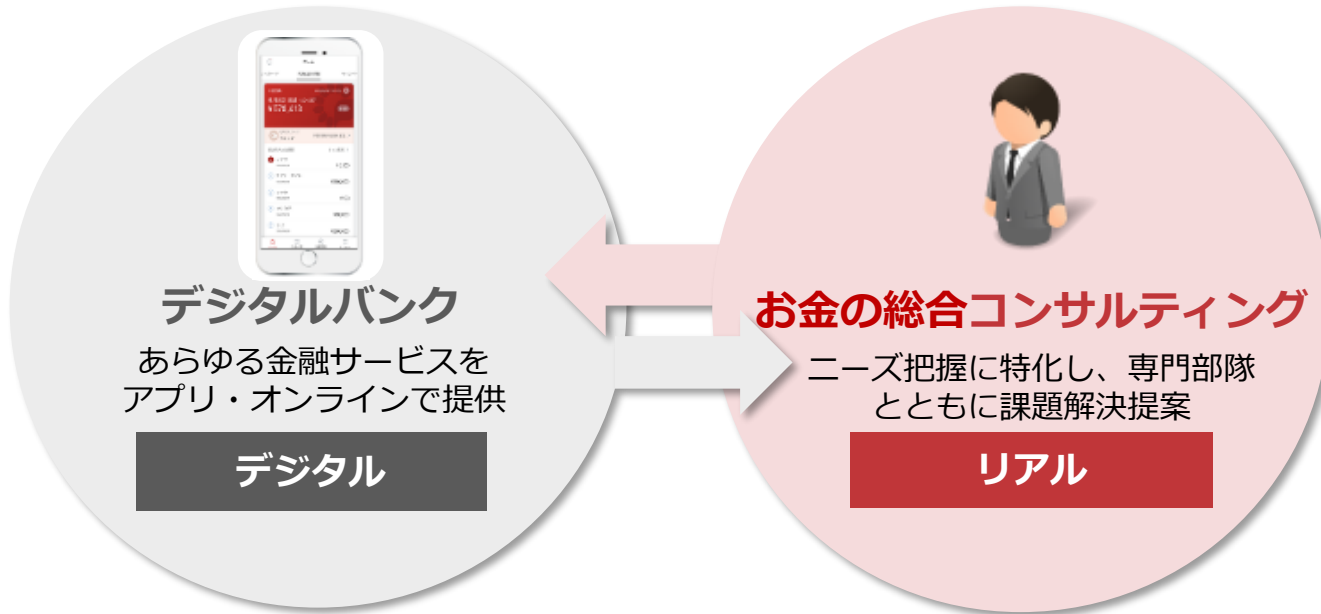
デジタルバンクのような  
利便性を追求

お客さま毎の悩みに適した解決策を提案し、ファンになってもらう



## リアル・デジタルを組み合わせた最適な資産運用提案

### 金融商品販売



#### 資産運用ポータルサイト

- ✓ 金融教育・金融コラム
- ✓ ライフプランシミュレーション
- ✓ 運用スタイル診断
- ✓ 運用シミュレーション



#### 新提案ツール(おかねのバスケット)

- ✓ 新型投信提案ツールの活用による高度なコンサルティング提案の実現



#### アプリ投信

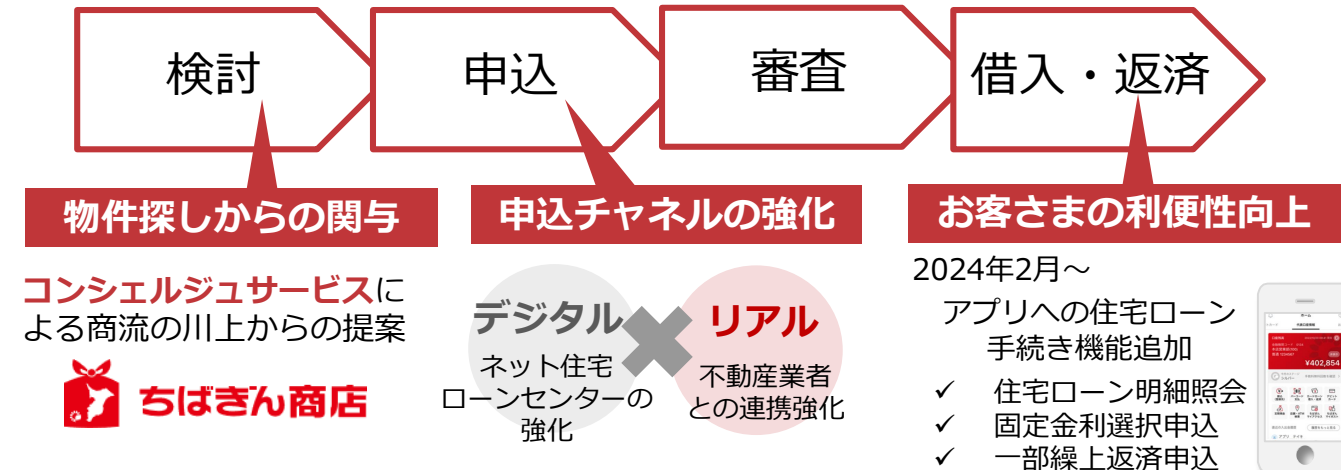
- ✓ アプリで簡単に投資信託およびNISAの口座開設や購入、換金（解約）、積立、運用状況などの確認が可能に

#### 約定ペーパーレス化

- ✓ 申込・後方事務を全てペーパーレス化することによる利便性の向上
- ✓ コンサルティング提案のための時間創出

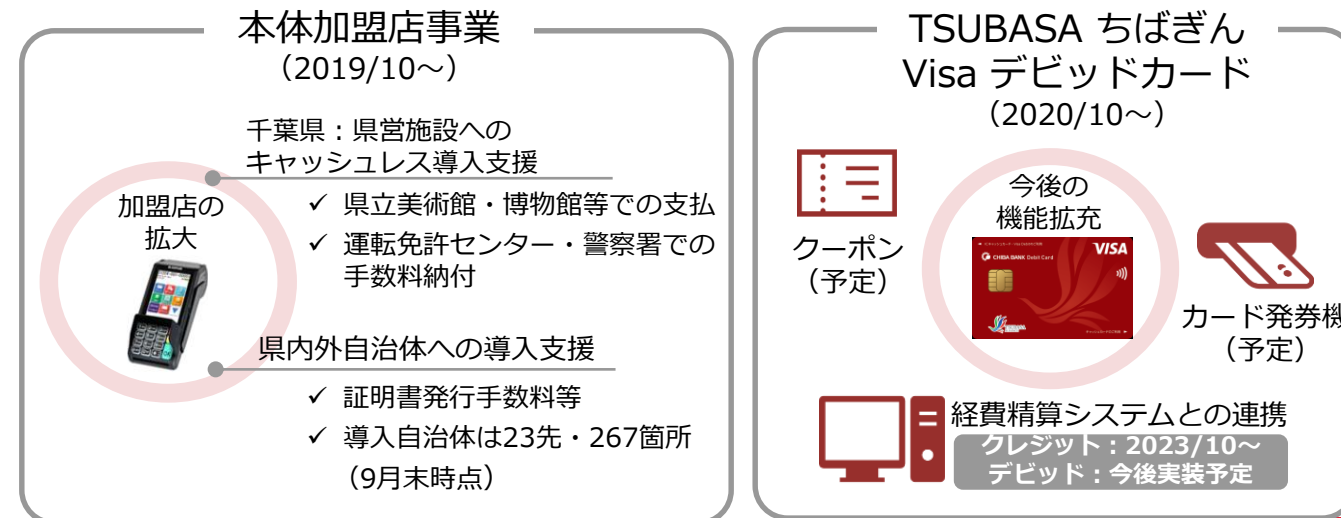
### 住宅ローン

#### ■あらゆる段階で提案を最適化

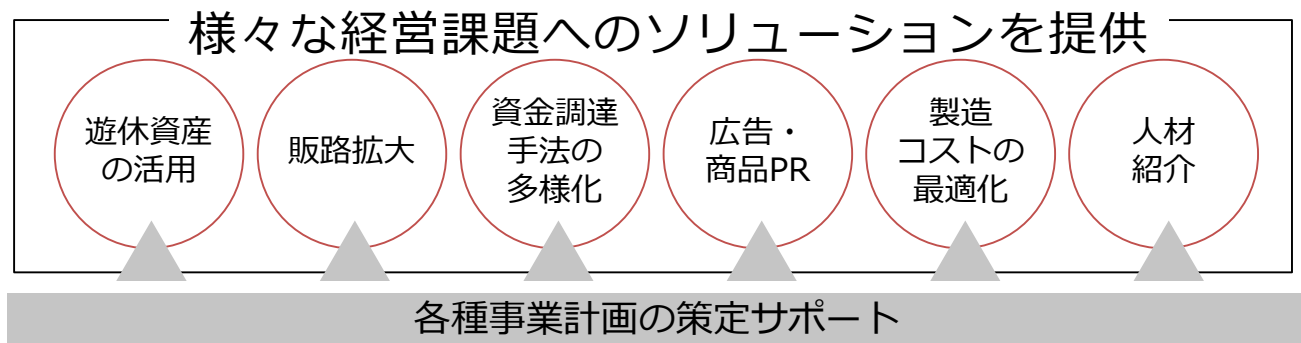
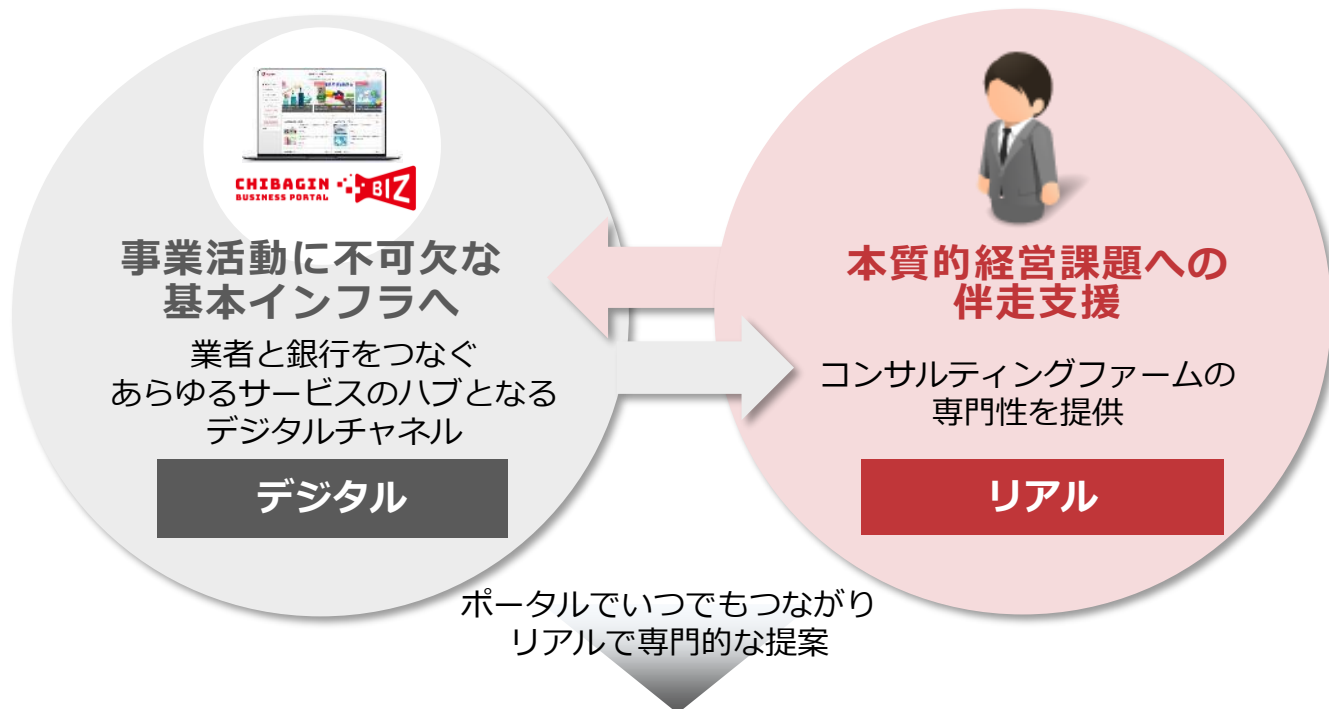


### キャッシュレス

#### ■地域エコシステム構築に向けて、キャッシュレス基盤を更に強化



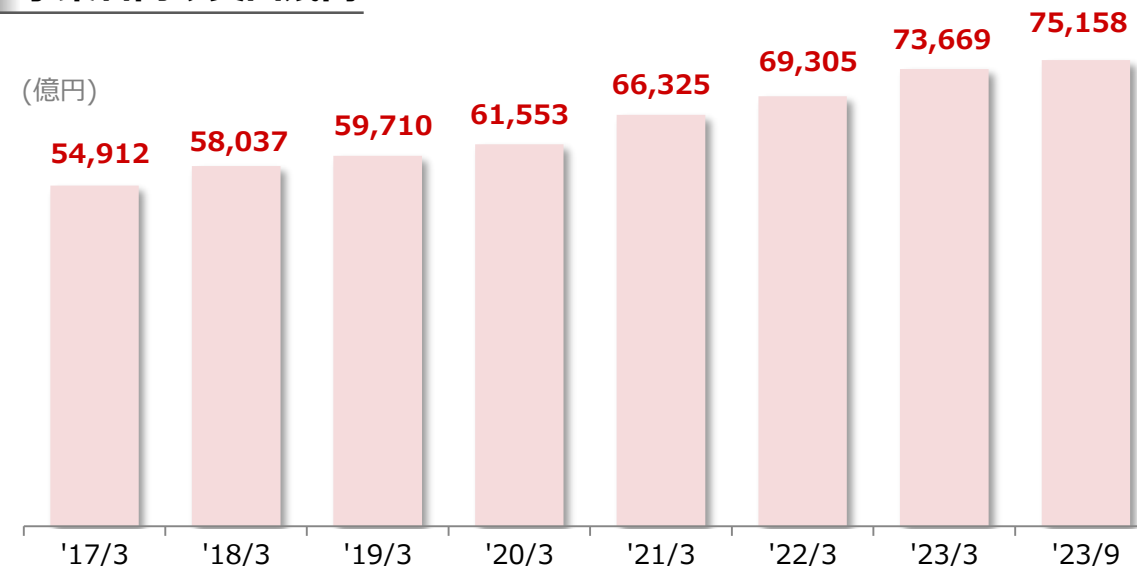
法人ポータルをつうじて便利なサービス・役立つ情報を提供し、経営者の補佐役として事業者の経営課題解決に貢献



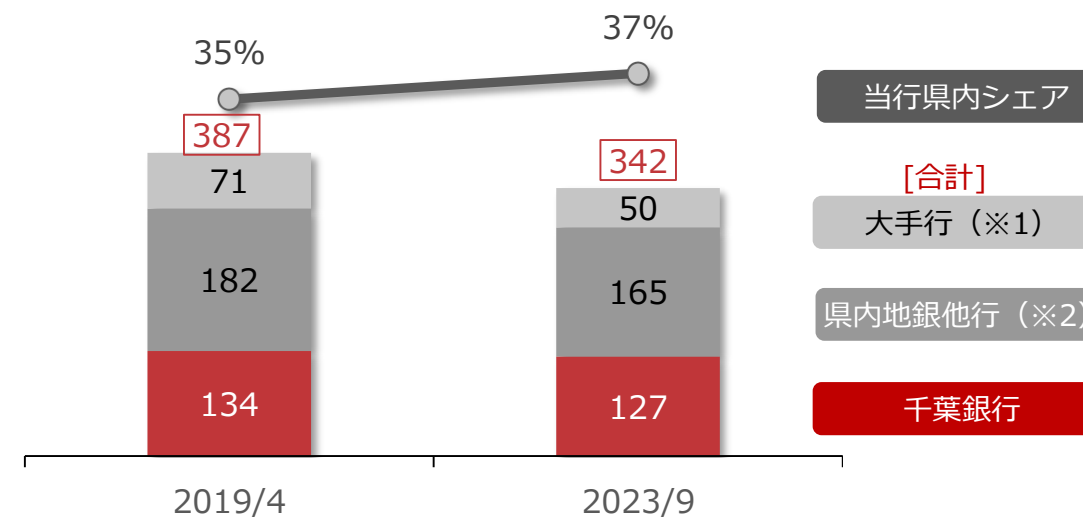
営業部門	審査部門	提携先
------	------	-----

- |  |  |  |
|--|--|--|
| <ul style="list-style-type: none"> <li>グループ体での提案強化</li> <li>部門間連携強化</li> <li>海外ネットワーク強化</li> </ul> | <ul style="list-style-type: none"> <li>営業部門と連携したソリューション検討</li> <li>環境変化に応じた業況把握</li> </ul> | <ul style="list-style-type: none"> <li>アライアンス行との連携</li> <li>お客さま支援に資する業務提携の拡充</li> </ul> |
|--|--|--|

## 事業者向け貸出残高



## 千葉県内店舗数シェア



※1 三菱UFJ、三井住友、みずほ、りそな ※2 京葉、千葉興業

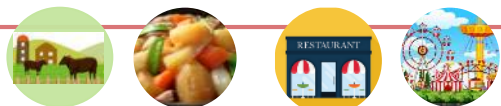


今後も新たな事業分野に参入して、非金融サービスの充実・収益の多角化を図る

ちばぎん商店（地域商社）

Step1 地域産品

千葉発の「地方創生の起爆剤となる商品・サービス」を創出し、千葉を代表する商品・サービスを生み出していく



生産者 食品製造加工業 飲食店 コト体験



クラウドファンディングサイト「C-VALUE」

公開プロジェクト数 **累計210件**  
(2023年9月末現在)



Step2 ライフイベント



ちばの住まい  
コンシェルジュ

お金 地域 不動産  
ワンストップでの情報提供



住宅 自動車



Step3 暮らし



健康/介護 教育 食品小売

オンアド

(リモート金融コンサルティングサービス)



広告事業

集客・認知に関する事業課題に対し、広告コンサルティングでサポート



当行チャネルや他社チャネルを活用し、信用力の高い広告配信の機会を増加



メタバース

Step 1



当行内々定者や自治体向けイベント等の運営でノウハウを蓄積

Step 2



金融機関初

ちばぎんメタバース住宅展示場（試験提供）  
お客さまが場所や時間を問わず気軽に住宅購入の検討ができる仕組み

# 一人ひとりの思いを、 もっと実現できる地域社会にする

日常生活の中で千葉銀行がさまざまな支援をする  
新しい生活を描きました。



お客さま中心のビジネスモデルを進化



個人のお客さまのニーズ

最高の顧客体験の創造

お客さま中心のビジネスモデルの進化



法人のお客さまのニーズ

パーソナライズ戦略

地域エコシステム戦略

金融事業の進化

非金融事業の創造

アプリ  
法人ポータル



お客さまとつながる  
デジタルインフラ開発



ペーパーレス  
印鑑レス

銀行業務を効率化する  
業務インフラ開発

プラットフォーム



プラットフォームや  
新技術で事業を支援

地域商社  
ちばきん商店



ニーズをデジタルで  
支援



広告事業

販売をデジタルで  
支援

戦略効果を上げるためのデジタルマーケティング

戦略を加速するための人材開発

## あらゆる困りごとを解決できるアプリへ

### 主なちばぎんアプリ提供機能

開発を重ね、様々な金融サービスをアプリで提供

- 振替
- 入出金明細照会
- 振込 (千葉銀行宛・他行宛)
- 定期預金口座開設・入金・解約
- バーコード支払
- 住宅ローン申込
- 住宅ローン一部繰上返済、固定金利選択申込
- 無担保ローン申込
- アプリ内ローン

### アプリを更に便利に

Web口座開設サービス  
2023/9~

- ✓ スマホで申込が完結
- ✓ 口座開設後、直ぐにアプリの利用が可能に

投信口座開設・取引  
2023/4~

- ✓ 投資信託・NISAの口座開設、購入、換金 (解約)、積立、運用状況などの確認が可能に



1つのチャンネルで  
どんな困りごとにも解決できる



機能を拡充させる

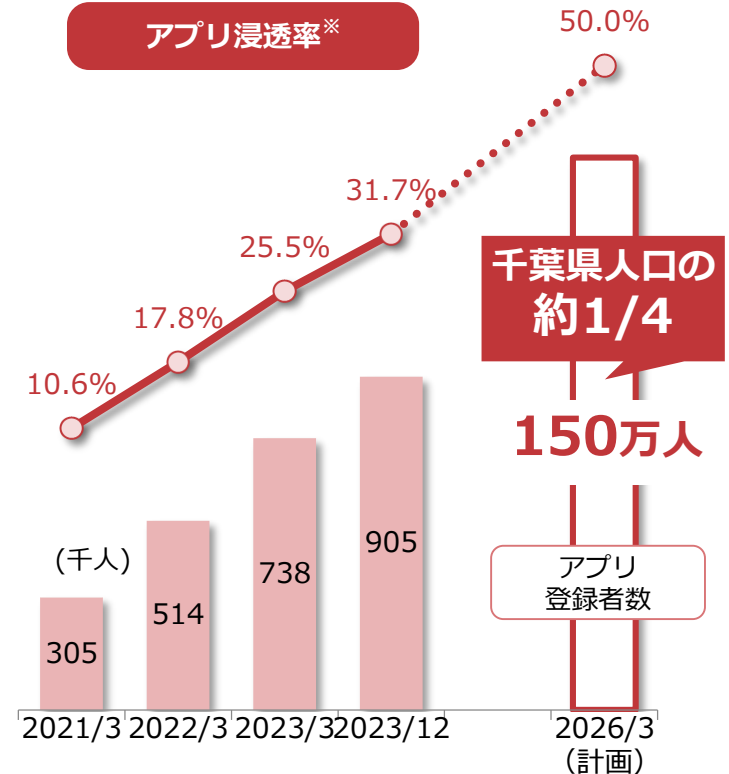
UI/UXの向上

お客さま接点を増やす

コミュニケーション

### アプリ登録者数・浸透率

※ちばぎんアプリ登録者数÷個人の稼働顧客先数



### 1日あたりアプリ利用者数

※1回以上アプリの利用があったユーザー数

15万人

(2023年12月末現在)

全てのお客さまにとって機能的でわかりやすいポータルサイト



### リアルでもデジタルでも身近な銀行を目指す

- 全てのお客さまにとって機能的でわかりやすいポータルサイト
- オンライン店舗として経理事務の合理化につながる機能を実装 (法人取引のコンシェルジュ)

1

#### 使ってみる

窓口に行かなくてもポータルで完結

#### 銀行サービスの提供

##### コンシェルジュ

##### 預金

入出金管理をWebで完結

##### 融資

##### 為替

Web-EBとのスムーズな連携

##### 諸届等

2

#### サービスを知る

必要な情報を必要な時に取得

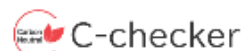
#### ソリューションの紹介

##### 情報提供

##### 新たなサービス

#### C-Checker (2023/9~)

お客さまの事業活動から排出されるCO2の可視化



パーソナライズ  
リコメンド

3

#### 相談する・申込む

自社の課題を適切に解決

#### 対面取引

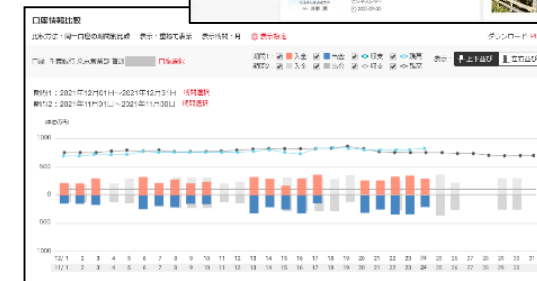
##### 高度な営業

- ・ 既存顧客とのリレーション強化
- ・ コンサルティング機能の強化

#### 対面取引へ

#### 非対面取引

##### デジタル接点



提携戦略の進化

TSUBASAアライアンス



- 各地域のトップ地銀による全国にまたがる広域連携
- 総資産94兆円（2023/3）
- メイン先数は14万社とメガバンクを上回る先数

各施策をプラットフォーム化

アライアンス施策をプラットフォーム化して連携・共同化をさらに深化

他行・異業種連携の強化

他行・異業種連携を強化し、アライアンスを拡大



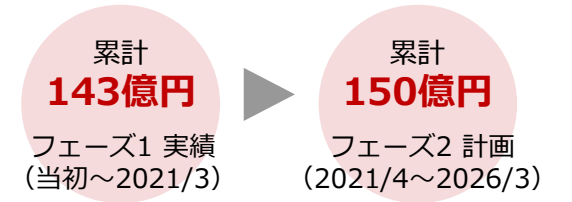
千葉・武蔵野アライアンス



経営統合によらない新たな地銀連携モデル

進化した地方銀行の姿を実現

- あらゆる分野の共同化・共通化を加速
- 首都圏における存在感の拡大



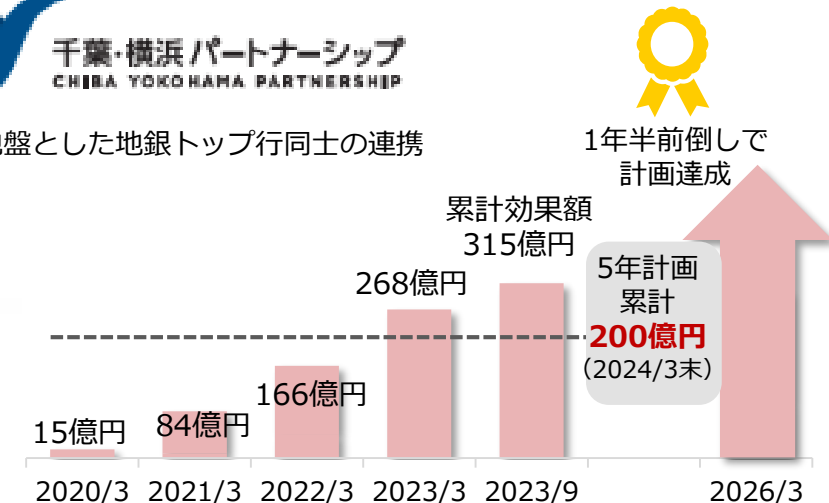
千葉・横浜パートナーシップ



首都圏を地盤とした地銀トップ行同士の連携

トップ地銀同士のノウハウを展開

- スケールメリットを活かした連携により都内のシェア拡大
- 付加価値の高い金融サービスを提供



多様な異業種連携をつうじて、組織としての価値提供能力を向上させる

## ソニー銀行



1



### デジタル技術や商品・サービスの相互提供

- 最新デジタル技術等の活用
- 両行の強みとする商品・サービスの相互提供

### ■ 最新デジタル技術等の活用

ソニー銀行が活用する  
テレプレゼンスシステム「窓」を導入

- ✓ 水戸支店（2023/11オープン）
- ✓ 浜松町支店（2023/12オープン）



2



### テクノロジーの活用についての共同研究

- ブロックチェーンの活用に関する共同研究
- 住宅ローンのDXに向けた共同研究
- 持続可能な社会の発展に向けた共同研究

3



### 新商品・新サービスの創出

## 事業者・地元自治体・公共機関との連携

- ✓ 多様な企業・組織・自治体と連携し、新たな価値の提供を目指す
- ✓ 資本を活用した連携も視野に、新たなパートナーとの協業を模索

### ■ 株式会社オニオン新聞社

2023年5月千葉銀行が20%出資し、関連会社化



千葉銀行

ちばぎんグループ



onion

Life Design Network

オニオン新聞社

広告事業・デジタル・  
マーケティング分野での  
協働

地方創生分野での  
協業

### ■ グーグル・クラウド・ ジャパン合同会社

ジョイントビジネスプランに合意

### ■ 株式会社ウェザーニューズ

気候変動情報開示の協働

### ■ 千葉県千葉市・

国土交通省関東地方整備局

道路空間を活用した賑わいの創出

### ■ 量子科学技術研究開発機構

研究成果の事業化支援

### ■ 株式会社ウェルスナビ

運用ロボアドバイザーの導入

### ■ 株式会社ゼロボード

お客様の脱炭素への取組支援

「人材」を最も重要な経営資本の一つと位置づける

人材育成方針

共に走り続ける人に。

お客さまのため、地域のため、仲間のため、家族のため、自分のため、

考え抜け

自分の強みを持って

仲間を増やせ

人材戦略

「人が育つちばぎんグループ」の構築

「エンゲージメントの高い人材と組織」の創出

重点戦略

①キャリアステップ支援

②働きがい

③多様性のある組織

④グループ一体運用

⑤人材ポートフォリオ

地域社会の持続的成長

目指す姿

自己成長  
働きがい・処遇の向上

お客さま



お客さまの思い  
を実現する

社会的価値の提供

多様な専門家  
ちばぎん

職員の思い  
を実現する

従業員



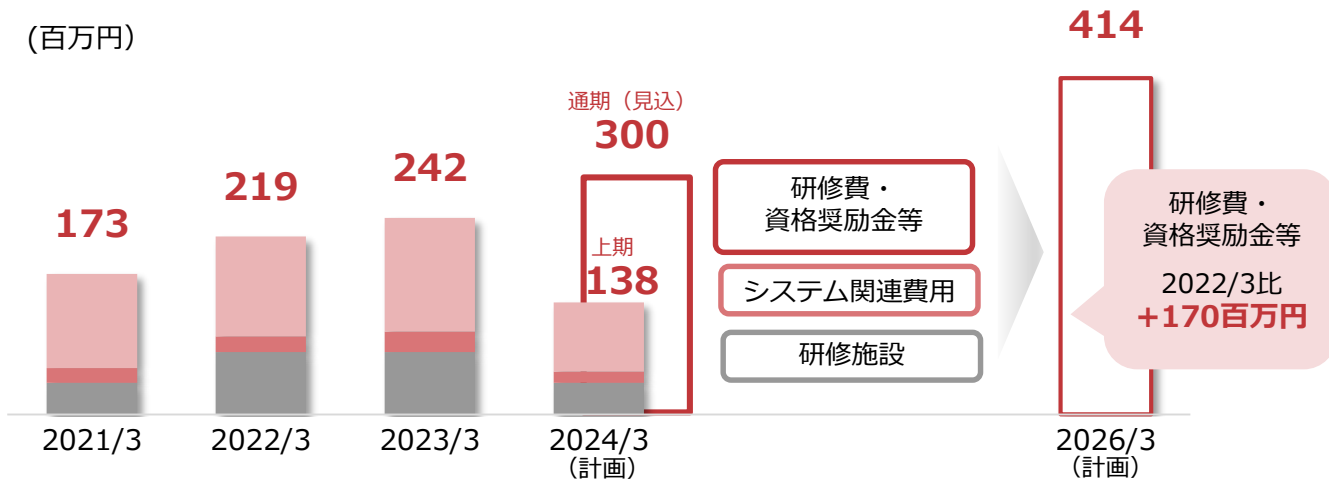


投資額・育成人数（投資対象者）を拡大

人材育成

人的資本投資額

(百万円)



ダイバーシティ

	2022/3期	2023/3期	2024/3期	2026年7月目標
リーダー職以上に占める女性比率 (人数) <sup>※</sup>	25.5% (492名)	27.2% (523名)	28.4% (551名)	30%
管理監督者以上に占める女性比率	16.8% (112名)	17.9% (120名)	18.8% (126名)	-
有給休暇取得率	72%	77.1%	42.4% <sup>※</sup>	80%
男性育児休業取得率	102.9%	112.4%	-	100% 継続

※支店長代理など、部下をもつ職務にある職員及びそれと同等の地位にある職員であり、担当業務の責任者として、組織マネジメントの職責を担う者。

※各女性比率は各年7/1時点の数字、2024/3期の有給休暇取得率は半期実績を掲載。

ちばぎんアカデミー

2023年4月に開校し、1,338タイトル、5,000本超のコンテンツを公開  
 ※コンテンツは今後も拡充予定



いつでも・どこでも・何度でも

学習ツールを一元化

各人に合わせた育成プログラム

育成人数

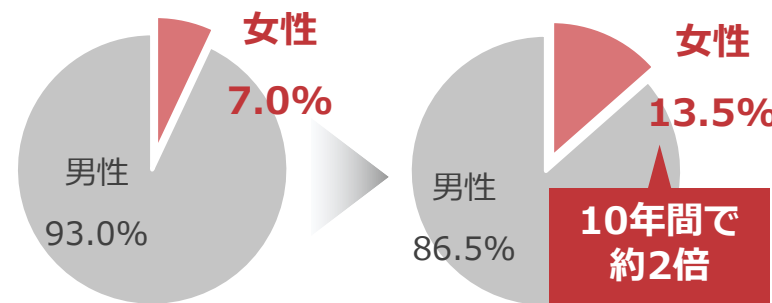
前中計実績 (2020/4~2023/3) **148名**  
 今中計計画 (2023/4~2026/3) **280名**

およそ **2倍**

- 3年間で280名の「育成人材枠」を設定
- ✓ 法人・個人それぞれのコンサルティング提案能力を強化するプログラムへの参加
  - ✓ DXやICTコンサルなどの異業種派遣等

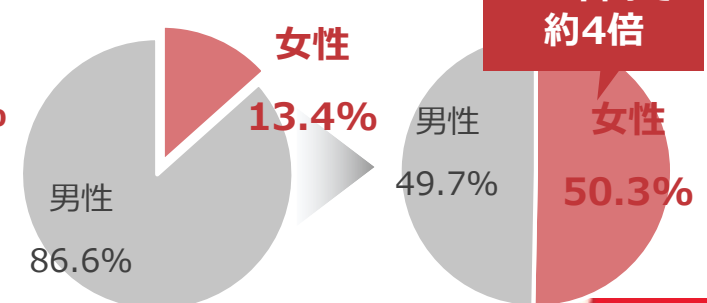
支店長に占める女性比率

10年前 (2013年7月) 現在 (2023年7月)



副支店長に占める女性比率

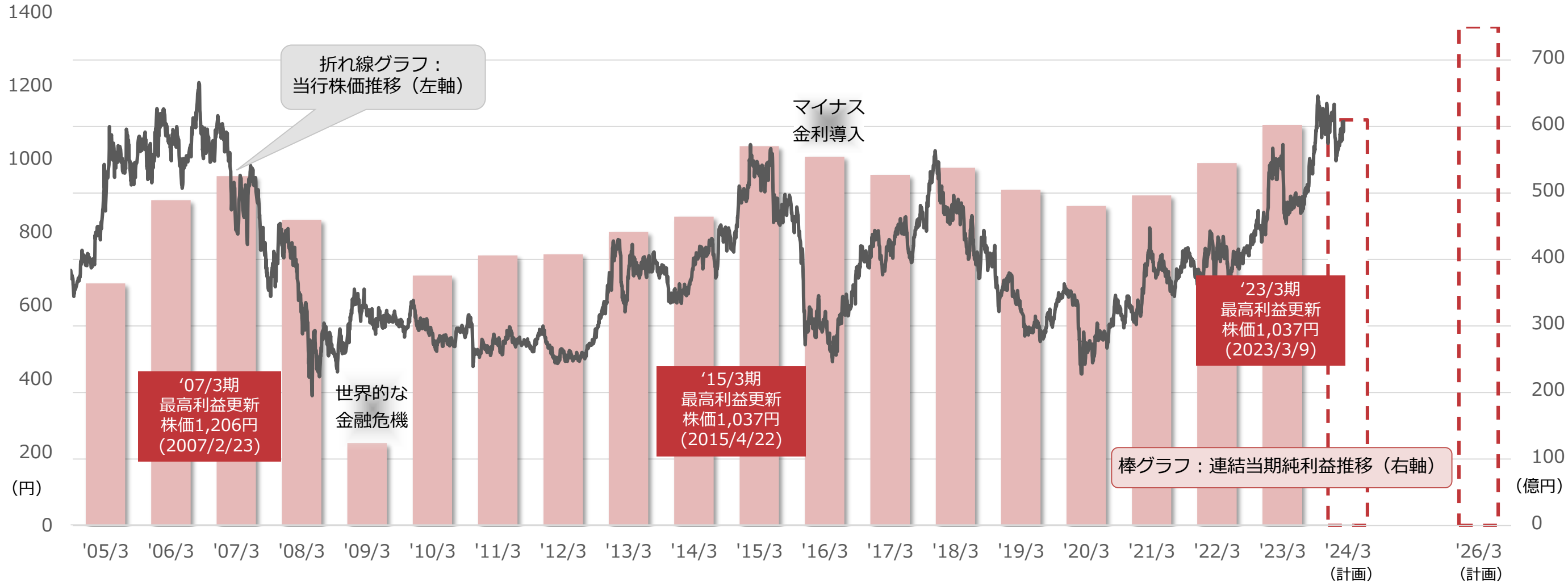
10年前 (2013年7月) 現在 (2023年7月)



# 業績・株主還元



PBRは0.8程度



主要株式指標

直近株価	1,261.5円
売買単位	100株
配当利回り	2.53%

EPS : 1株当たり利益	82.52円
PER : 株価収益率	15.28倍
BPS : 1株当たり純資産	1,464.45円
PBR : 株価純資産倍率	0.86倍

- 直近株価は2024年3月29日終値
- EPS・BPSは2023年3月期実績
- 配当利回りは2024年3月期予想（1株あたり年間配当金32円）をもとに算出

EPS : 当期純利益 / 株数  
 BPS : 純資産 / 株数  
 配当利回り : 配当金 / 株価

PER : 株価 / EPS  
 PBR : 株価 / BPS

2024年3月期業績は順調に推移

- 3Q累計当期純利益の進捗率は、2023年3月期計画に対して単体85%、連結82%と順調に推移
- 通期の当期純利益は、単体590億円（前期比+8億）、連結610億円（同比+7億）を計画

単体	(億円)	2024/3			2023/3			
		2023/3	(計画)	前期比	1-3Q	1-3Q	前年同期比	進捗率
業務粗利益		1,555	1,663	107	1,180	1,259	78	75%
うち、資金利益(※1)		1,403	1,359	△44	1,075	1,045	△30	
うち、国内預貸金利息		1,002	1,041	38	749	778	28	
うち、役務取引等利益(※2)		286	298	12	208	208	△0	
経費(△)		825	850	25	613	633	19	
業務純益(一般貸引繰入前)		730	812	82	566	626	59	77%
コア業務純益		930	862	△68	726	675	△51	
除く投資信託解約損益		853	833	△20	669	652	△16	
一般貸倒引当金純繰入額(△)		-	△5	△5	-	-	-	
業務純益		730	817	87	566	626	59	
臨時損益		87	12	△74	101	83	△18	
経常利益		817	830	12	668	709	40	85%
当期純利益		581	590	8	480	507	26	85%
与信関係費用(△)		3	70	66	△33	1	35	

連結	(億円)	2024/3			2023/3			
		2023/3	(計画)	前期比	1-3Q	1-3Q	前年同期比	進捗率
連結経常利益		869	880	10	698	725	26	82%
親会社株主に帰属する当期純利益		602	610	7	485	501	16	82%

国内金利上昇による資金利益への影響額試算

シナリオ①

2024年3月の政策金利変更後、政策金利横ばい

2026/3期 +34億円

<前提> 国債10年利回り：1.0%  
TIBOR：政策金利変更後の水準  
短期プライムレート：不変

シナリオ②

2024年9月に政策金利0.5%へ引き上げ

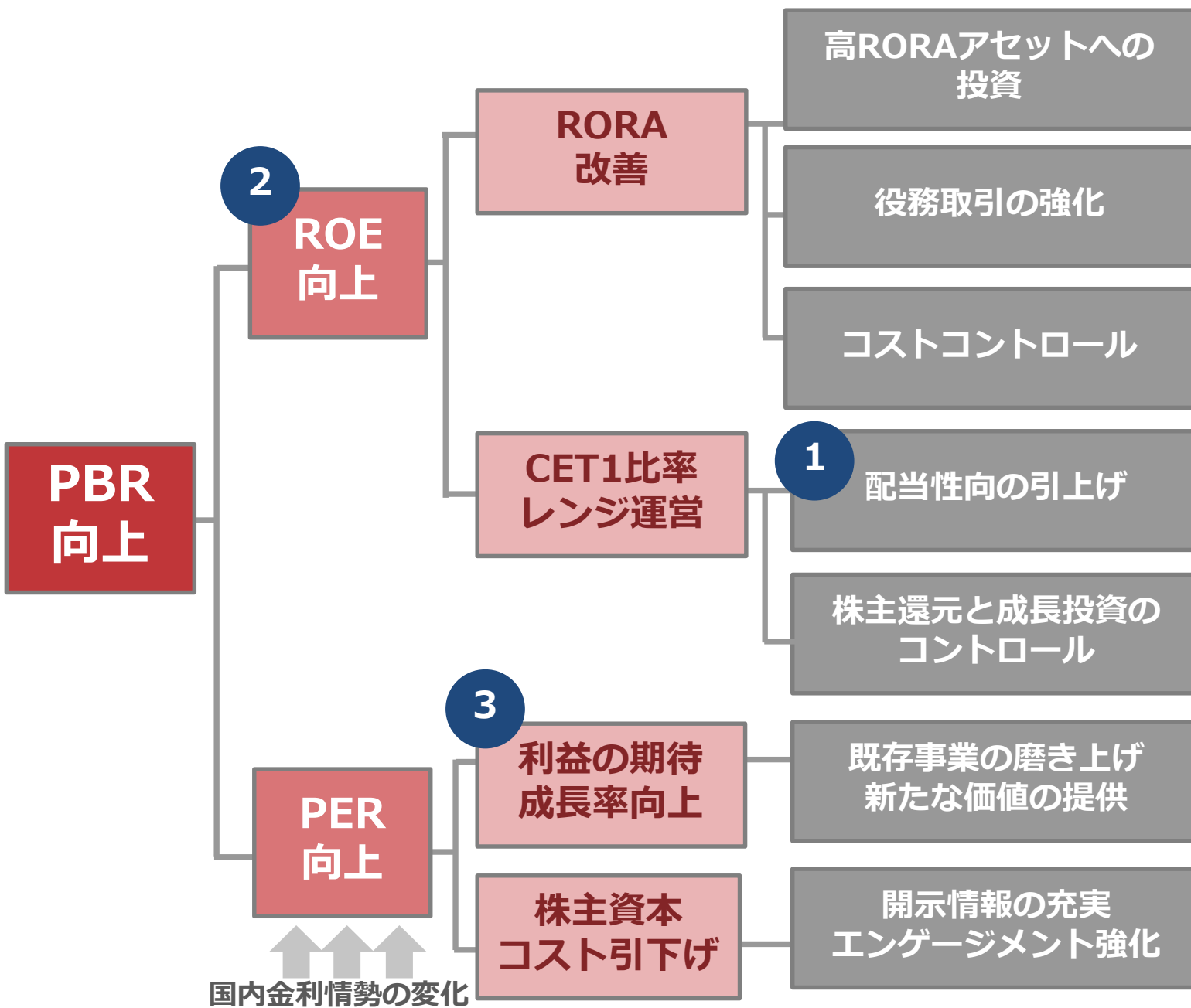
2026/3期 +260億円

<前提> 国債10年利回り：1.5%  
TIBOR：(～2024/9) 政策金利変更後の水準  
(2024/9～) 2023年12月平均金利+0.60%の水準  
短期プライムレート：2024/9～ +0.5%

※1 資金利益：預金・貸出金・有価証券利息などの収支

※2 役務取引等利益：為替取引、運用商品販売、シンジケートローン組成などのサービス提供の対価として受け取る各種手数料の収支

PBR向上にむけて改善策を遂行



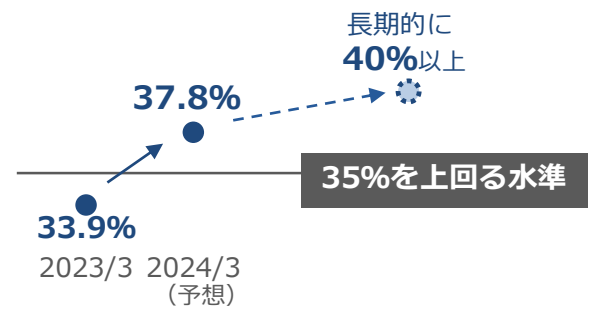
**PBRの考え方**

$$PBR = ROE \times PER$$

$$PER = \frac{1}{\text{株主資本コスト} - \text{利益成長率}}$$

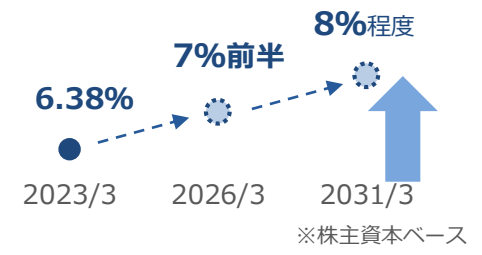
1. 配当性向の引上げ

- 中計期間中の配当性向を**35%を上回る水準**として、長期的には**40%**を目指す



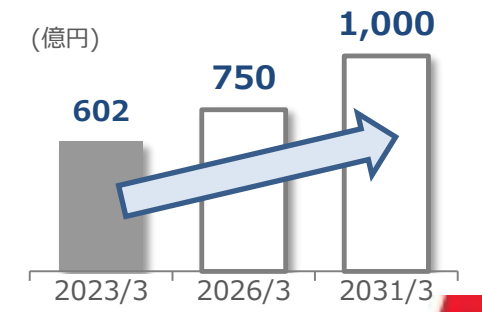
2. ROEのさらなる向上

- **RORA改善**によりROE向上を図る



3. 持続的な利益成長率向上

- 連結当期純利益計画達成に向けた取組み

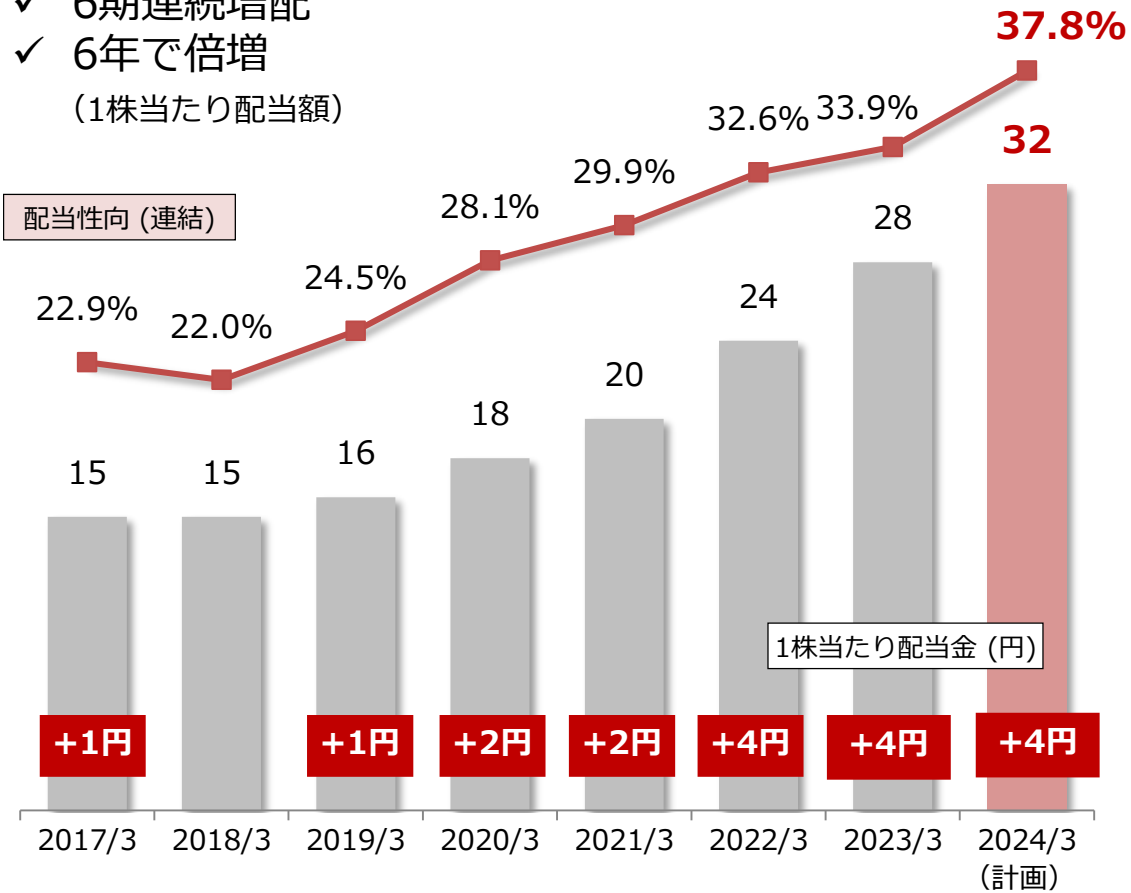


積極的な株主還元を実施

配当実績

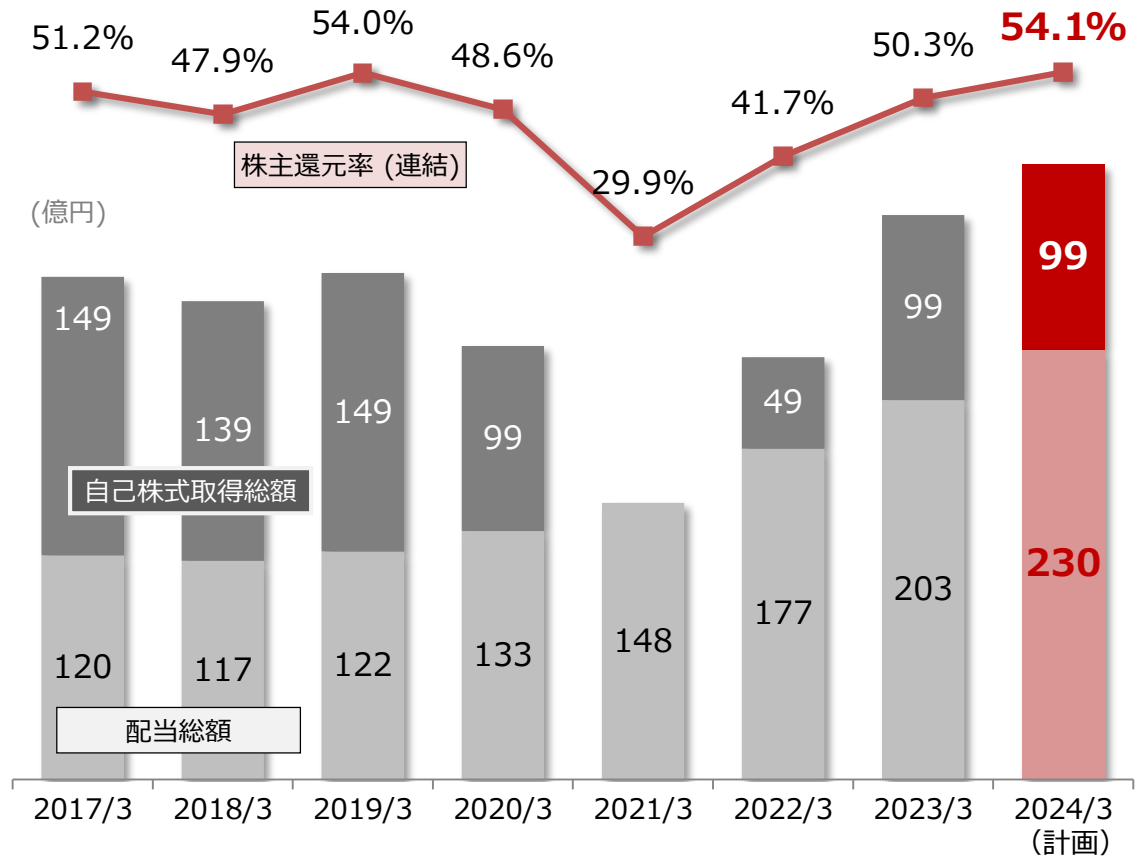
配当性向：35%を上回る水準  
長期的には40%を目指す

- ✓ 6期連続増配
- ✓ 6年で倍増  
(1株当たり配当額)



株主還元実績

普通株式等Tier1比率が必要水準のレンジ内に収まるよう  
自己株式取得も機動的に実施



※株主還元率 =  $\frac{\text{株主還元総額 (配当支払額 + 自己株式取得額等)}}{\text{親会社に帰属する当期純利益}}$

## <優待基準（毎年3月末）> 魅力ある特産品等を贈呈

基準日現在		継続保有期間
		1年以上
保有株式数	1,000株以上 10,000株未満	3,000円相当の特産品
	10,000株以上	6,000円相当の特産品

・1,000株以上を1年以上継続保有の株主さまを対象とします。



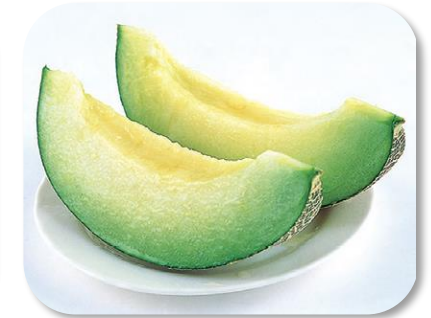
千葉県特産品等以外からも  
お選びいただけます！



詳細はこちら

### 特産品カタログの掲載品例

カタログに記載された千葉県の特産品等からお好みの商品をお選びいただけます。※写真はイメージです



### TSUBASAアライアンス 共同企画コース

地方銀行6行（当行・第四北越・中国・伊予・東邦・滋賀・群馬）が連携し、地元の魅力ある特産品等を相互に提供



### C-VALUE特別企画コース

ちばぎん商店が取扱う千葉のまだ見ぬ魅力が詰まった商品を提供  
※10,000株以上保有の株主さまのみ対象

### 寄付コース

SDGs に資する取組みを行う団体や基金への寄付



# (参考) サステナビリティ





長期志向で社会価値と経済価値の両立を目指す

持続的経営 = 「長期志向」 + 「経済価値 + 社会価値（社会課題の解決）」

ちばぎんグループSDGs宣言

地域経済・社会

地域経済とコミュニティの活性化に貢献します



高齢化

高齢者の安心・安全な生活を支えます



金融サービス

より良い生活をおくるための金融サービスを提供します



ダイバーシティ

ダイバーシティと働き方改革を推進します



環境保全

持続可能な環境の保全に貢献します



外部評価・インデックス



2023 CONSTITUENT MSCI日本株女性活躍指数 (WIN)

MSCI指数への株式会社千葉銀行の組み入れ、およびMSCIのロゴ、商標、サービスマークまたは指数名称の使用は、MSCIまたは関連会社による株式会社千葉銀行への後援、推奨、宣伝ではありません。MSCI指数は、MSCIの独占的財産です。MSCIおよびMSCI指数の名称およびロゴは、MSCIまたはその関連会社の商標もしくはサービスマークです。

ちばぎん  
ちばぎん証券  
プラチナ  
えるぼし取得

銀行初

プラチナ  
くるみん  
プラス  
取得

地域の脱炭素化により、千葉県全体の持続的な発展に貢献

ちばぎんグループの脱炭素

2031年3月目標 カーボンニュートラル

※自社の排出にかかるSCOPE1+SCOPE2を対象



ひまわりグリーンエネルギー(株)の設立

再生可能エネルギーの地産地消モデル構築

自治体との連携

- SDGs包括連携協定
- ちばSDGsパートナー登録企業の増強
- 脱炭素先行地域の支援
- ちばSDGs推進ネットワークの活用

地域における脱炭素の取り組みを牽引し、千葉県の持続的な発展に貢献する

2031年3月  
ちばぎんグループ  
カーボンニュートラル

2050年  
千葉県の持続的な発展

千葉県全体の  
カーボンニュートラル



お客さまの脱炭素支援



法人のお客さま

SDGs経営の支援

- ✓ 事業性評価へのESG要素の取り込み
- ✓ 経営承継コンサルティング



個人のお客さま

- ✓ サステナ住宅応援割
- ✓ SDGs割引ローン

脱炭素に向けたコンサルティング

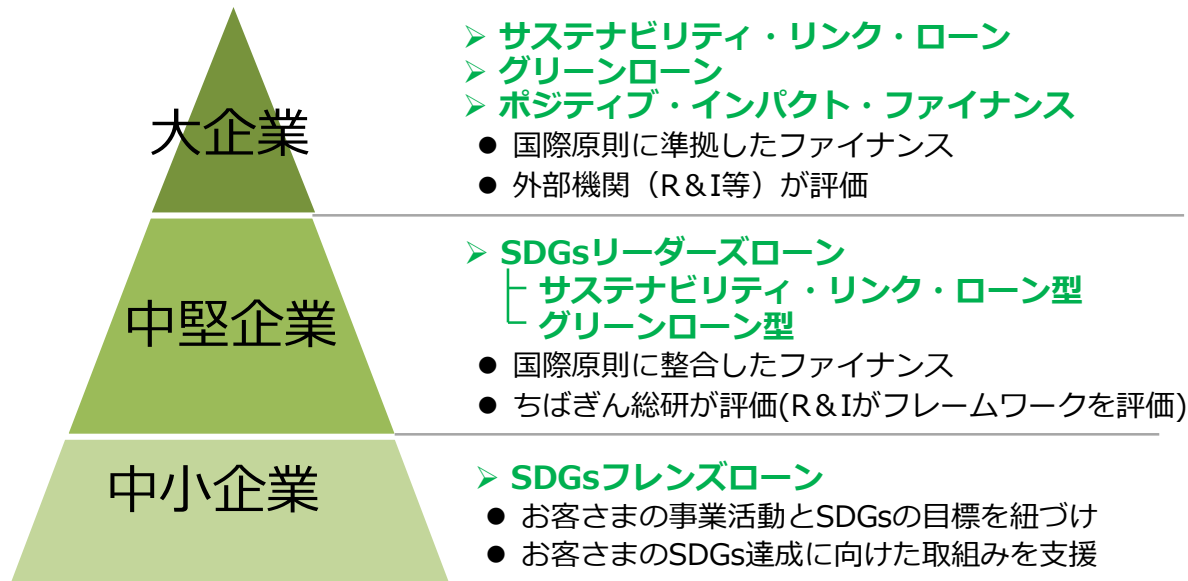
- ✓ 温室効果ガス排出量測定支援
- ✓ 太陽光発電設備導入支援

気候変動に関する開示を拡充し、脱炭素に向けた取組を強化

ソリューション提供

ファイナンス・ソリューション

■ お客さまの規模やニーズにあわせた商品を提供



コンサルティング・ソリューション

■ お客さまのCO2排出量の計測や削減を支援するための態勢を構築



情報開示

TCFD提言への取組み

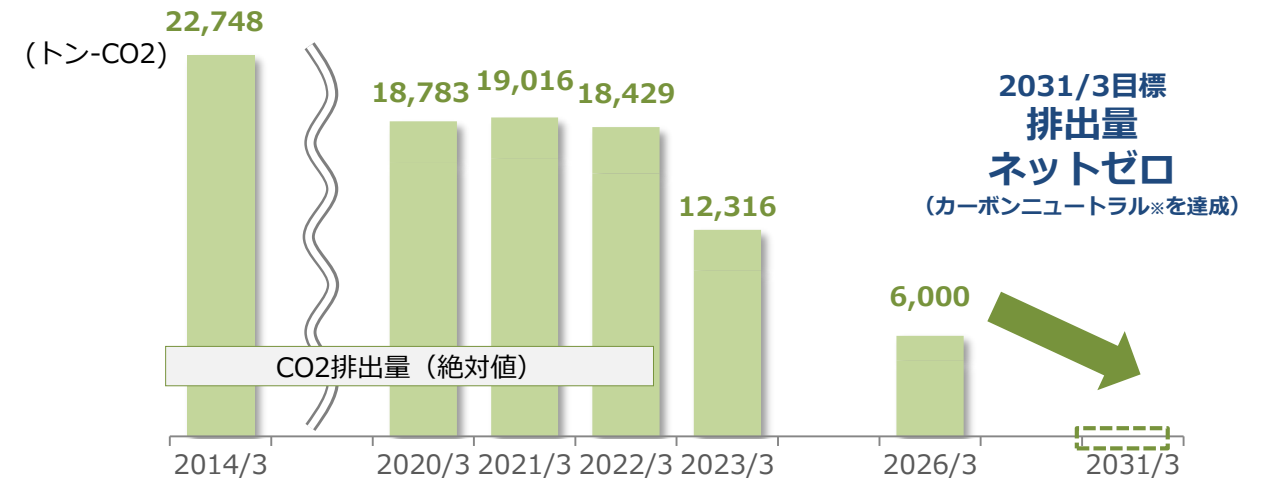
✓ 気候変動に関する情報を積極的に開示（2019年12月TCFD提言賛同表明）

※Task Force on Climate-related Financial Disclosures : 金融安定理事会（FSB）により設置された気候関連財務情報開示タスクフォース



CO2排出量推移（SCOPE1・SCOPE2）

※自社の排出にかかるSCOPE1+SCOPE2を対象



SCOPE3

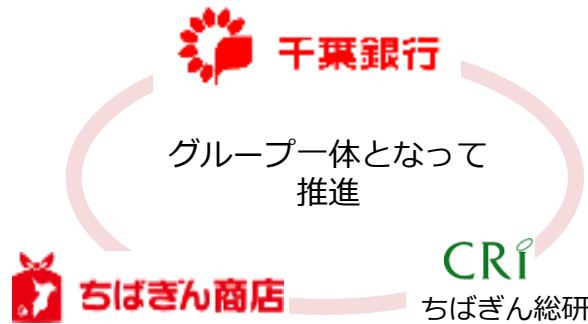
- ✓ カテゴリー15（投融資）の計測対象範囲の拡大
- ✓ お客さまの温室効果ガス排出量測定支援

グループ一体となって地域課題に取り組んでいく

観光ビジネス支援

✓ グループ内外一体となって、県内自治体、企業の実践を支援

成田ナイトタイムエコノミー創出事業



ちばガストロノミー-AWARD

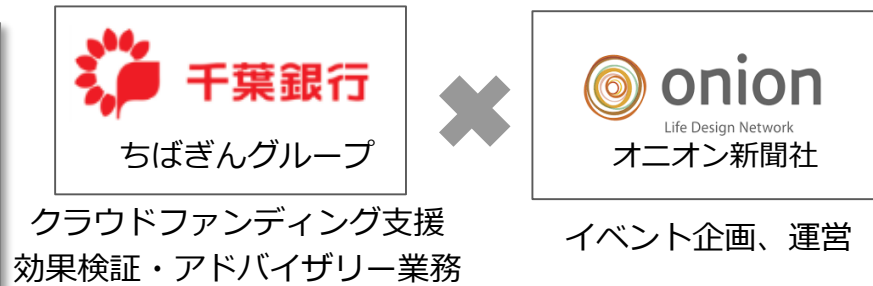
- ✓ 千葉の食の魅力を最大限に表現している飲食店・生産者を発掘する「ちばガストロノミー-AWARD」を実施
- ✓ 500を超える応募の中から、飲食店部門、生産者部門それぞれの部門からTOP30を決定



2024年2月  
「ちばガストロノミー-AWARD」  
発表・表彰式を実施  
(クラウドファンディング)

ちばぎん商店  
C-VALUE  
by ちばぎん商店

ホテル三日月宿泊コンテンツ開発



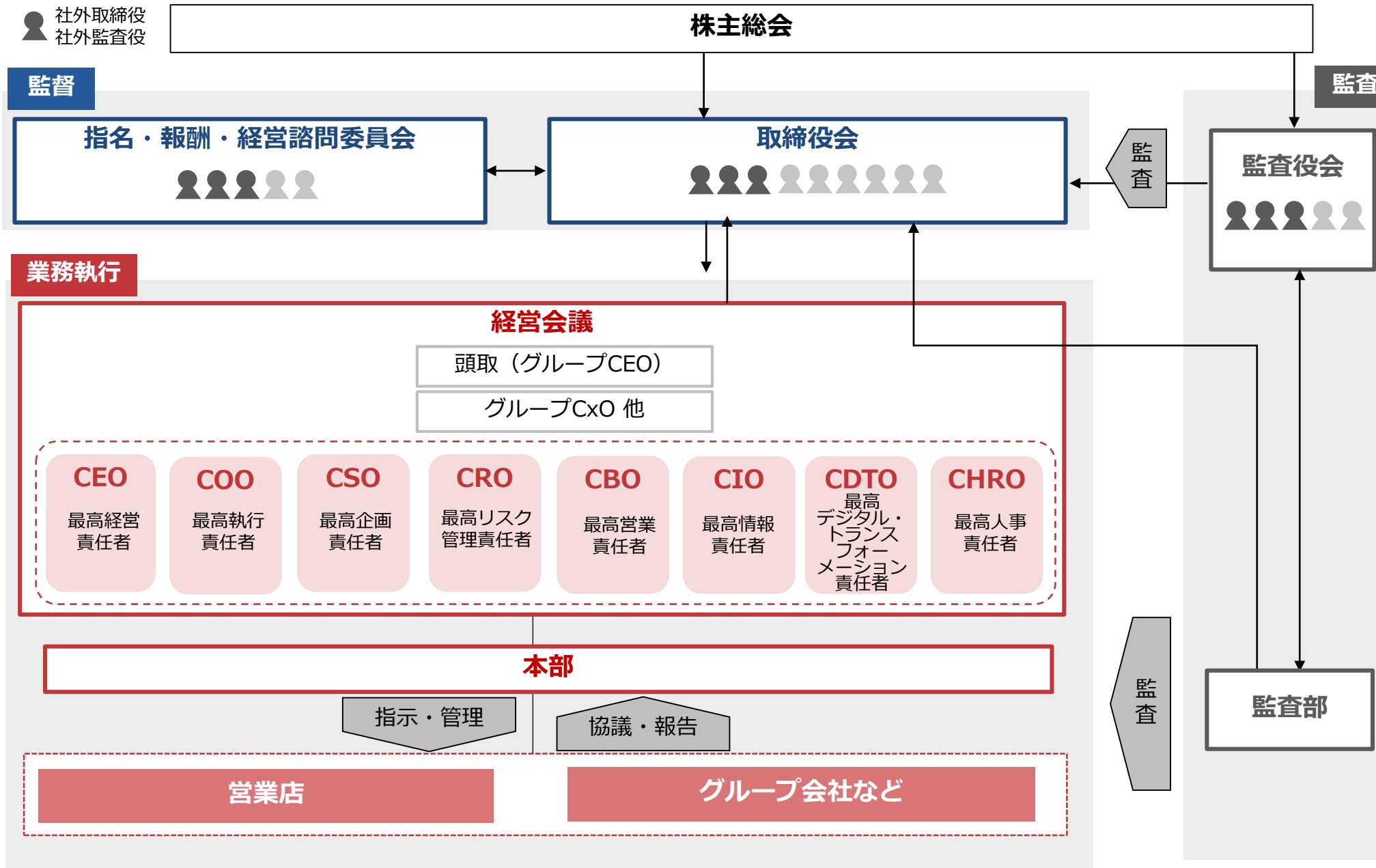
※上記2社に加え、観光事業者他、複数企業が参加

千葉都市モノレール活性化プロジェクト

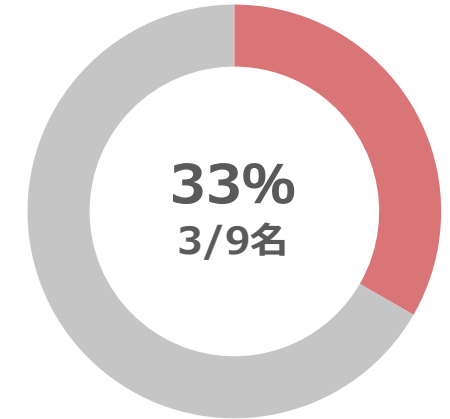
- ✓ 沿線活性化プロジェクトをクラウドファンディングで支援し、7プロジェクトが目標金額を達成



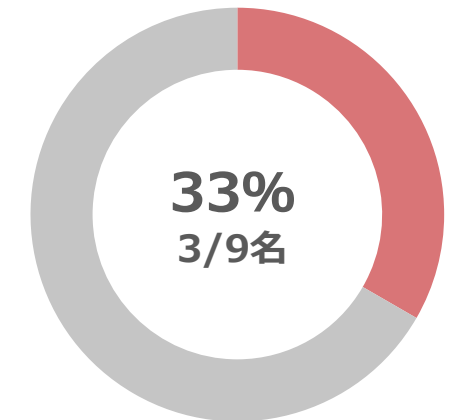
グループガバナンスの高度化



独立社外取締役比率



女性取締役比率



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

Fax: 043-242-9121

E-Mail: [ir@chibabank.co.jp](mailto: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。