

2023

ミニ・ディスクロージャー誌

2023年3月期 営業のご報告

プロフィール (2023年3月31日現在)

社名	株式会社千葉銀行
設立	1943(昭和18)年3月
本社所在地	千葉市中央区千葉港1-2
従業員数	3,965人
発行済株式数	815,521千株
総資産	19兆6,905億円
預金	15兆4,244億円
貸出金	12兆1,536億円
資本金	1,450億円
総自己資本比率	連結11.63% 単体11.02%

※諸計数は原則として単位未満を切り捨てのうえ表示しています。

Contents

- 1 頭取メッセージ
- 4 「パーパス」・「ビジョン」の制定について
- 5 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～
- 7 DX戦略について
- 8 人材育成方針の制定および
人材戦略について
- 9 SDGsの達成に向けた取組みについて
- 10 80周年記念事業
- 11 トピックス
- 12 株式の状況
- 13 2023年3月期 業績のご報告

裏表紙

ちばぎんグループのご紹介
店舗・ATM ネットワーク

「一人ひとりの思いを、 もっと実現できる地域社会」 を実現する

取締役頭取・グループCEO 米本 努



令和5年6月9日、証券取引等監視委員会から、株式会社千葉銀行及びちばぎん証券株式会社を
検査した結果に基づき、内閣総理大臣及び金融庁長官に対して、行政処分を両社に行うよう勧告し
たとの発表がありました。

お客さまをはじめ、関係する皆さまに多大なるご迷惑とご心配をおかけしましたことを、心よりお詫
び申し上げます。この度の勧告内容を厳粛に受け止め、引き続き改善・再発防止に取り組み、信頼
回復に努めてまいります。

前中期経営計画の振り返り

前中期経営計画「NEXT STEP 2023
～未来へ、つながる・超える～」では、
「カスタマー・エクスペリエンス」の向上
に向け、既存事業の深掘りや新たな事業
領域への挑戦など様々な取組みを進めま
した。コロナ禍におけるお客さまへの円
滑な資金対応や本業サポートなどの伴走
支援に注力するとともに、アプリやポー
ータル、キャッシュレスなどを中心とするDX
戦略にグループ一体となって取り組みまし
た。また、新設した「ちばぎん商店株式
会社」や「株式会社オンアド」を通じた
新たな価値の創出に加え、提携戦略の
進化にも積極的に取り組むなど、大きな
変革を遂げた3年間となりました。その
結果、目標として掲げた「親会社株主に
帰属する当期純利益600億円」「連結
ROE6%半ば」「単体OHR50%半ば」は

いずれも達成するなど、十分な成果を残
せたと感じています。

すべての原点に立ち返り 「パーパス」・「ビジョン」を制定

新型コロナウイルス感染症の影響や、
地政学リスクの顕在化などの社会・経済
情勢の急激な変化に直面し、地域の方々
の価値観や行動様式は大きく変化して
おり、事業者の経営課題の多様化も急速に
進んでいます。また、銀行業界では規制
緩和が進み、様々な事業領域への参入
が可能となるなど私たちの事業環境は絶
え間なく変化し続けています。

こうした環境変化に伴いお客さまの
ニーズも多様化しており、地域金融機関
の果たすべき社会的使命はこれまで以上
に大きくなっています。そこで、当行が持
続的に成長していくためにすべての原点

に立ち返り、今回初めて「パーパス」・「ビジョン」を制定し、当行グループの不変的な存在意義を明確にしました。

パーパスについては、「一人ひとりの思いを、もっと実現できる地域社会にする」とし、これまでのような金融機能サービスを中心とした「機能的価値」の提供に加え、企業としての視座を引き上げ、地域の社会的課題解決に貢献するなどの「社会的価値」の提供を行っていきます。

また、パーパスを実現するための目指す姿として、「地域に寄り添う エンゲージメントバンクグループ」というビジョンを掲げています。エンゲージメントとは、お客さまに対する深い理解、成長戦略の共有による株主の皆さまとの共感、やりがいや成長機会の提供を通じた職員との深い信頼関係といった、すべてのステークホルダーとの深いつながりを意味するものです。こうしたエンゲージメントがもたらす価値提供を通じて、地域と共に成長し続ける銀行グループを目指していきます。

新中期経営計画によるお客さま中心のビジネスモデルの進化

パーパスやビジョンを踏まえ、4月から新たにスタートした第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～」では、「お客さま中心のビジネスモデルの進化」を取組指針として掲げています。これまでの商品やサービスの提供における視点を抜本的に変えることにより、「①お客さま一人ひとりに合ったパーソナライズ提案」「②お客さまのニーズに先回りした商流の川上に立った提案」「③お客さまのニーズに沿った非金融サービスの拡充」「④お客さまが選べる最適なタッチポイント

の構築」の4つを実現していきます。

これらの取組みにより、当行は常にお客さまに寄り添う最良のパートナーとなることを目指し、個人のお客さまには「お金に関する総合コンサルタント」として、法人のお客さまには「経営の補佐役」として、お役に立ちたいと考えています。

また、本中期経営計画では、「最高の顧客体験の創造」「既存事業の質の向上」「新たな価値の提供」の3つを基本方針に掲げており、それを支える5つの価値創出の基盤を「DX」「GX」「アライアンス」「人的資本」「グループ・ガバナンス」として、取組みを強化していきます。

<DX>

DX戦略では「最高の顧客体験の創造」の実現に向けて、データ活用により一人ひとりのお客さまに的確なタイミングで最適な提案を行う「パーソナライズ戦略」と、地域のお客さまと事業者の方々をつなぎ、経済循環を構築する「地域エコシステム戦略」を2つの柱とし、これまで以上に付加価値の高いサービスを提供していきます。そのため、アプリやポータルなどのデジタルインフラの機能改善を継続し、ちばぎん商店株式会社を通じた非金融サービスの拡充や広告事業の展開に加え、BaaSやメタバース空間の利用などの新技術の活用にも積極的に取り組んでいきます。

<GX>

当行は2030年度までにカーボンニュートラル達成を目標に掲げ、グループ一体となって「脱炭素社会」の実現に向けた取組みを進めており、昨年10月には自社契約電力を再生可能エネルギー由来の電力に切り替えました。また、「ちばぎんSDGsリーダーズローン」を中心とした

サステナブル・ファイナンスやコンサルティング業務を一層推進し、お客さまの脱炭素を支援するほか、4月に新設した電力事業子会社「ひまわりグリーンエネルギー株式会社」を通じて再生可能エネルギーの普及にも努めていきます。

〈アライアンス〉

他行連携については当行最大の差別化戦略であり、引き続き各施策の高度化に努めていきます。

広域かつ大規模な連携である「TSUBASAアライアンス」ではスケールメリットを生かした様々なトップライン向上やコスト削減施策、各施策のプラットフォーム化に取り組み、「千葉・武蔵野アライアンス」では首都圏における連携をさらに加速させていくほか、「千葉・横浜パートナーシップ」ではトップ地銀同士のノウハウを共有し、連携施策の取組みを一層強化していきます。

また、異業種連携として昨年10月に業務提携したソニー銀行株式会社とは、デジタル技術や商品・サービスの相互提供などを通じてお客さまへのサービスのさらなる高度化に取り組んでいきます。

〈人的資本〉

パーパスを実現するために最も重要な経営資本となるのが「人材」であり、今後はこれまで以上に人的投資を加速させていきます。本中期経営計画とあわせて新たに制定した人材育成方針「共に走り続ける人に。」に基づき、多様な能力や個性を持った職員がそれぞれの専門性を発揮し、プロフェッショナル人材として様々なフィールドで活躍できるよう、キャリアステップ支援を強化していきます。

また、ダイバーシティ&インクルージョン

への取組みでは、役職員が一丸となって女性の活躍支援に注力しています。引き続きすべての職員がいきいきと働き続けられる職場づくりに努めていきます。

こうした取組みが「人が育つちばざんグループ」を構築し、「エンゲージメントの高い人材と組織」を創出していくことにより、人材を起点として地域社会の持続的な成長に貢献していきます。

〈グループ・ガバナンス〉

4月に新設したグループ会社の業務執行全般を統括する「グループ戦略部」を中心として、持株会社体制に相当するグループ一体経営やグループ・ガバナンスの高度化の実現を目指していきます。グループ全体の収益力の向上やリスク管理の高度化などに向け、グループ間の連携を一層強化していきます。

本中期経営計画を着実に進めることにより、財務目標としては「連結ROE7%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Tier1比率10.5%～11.5%」「連結OHR45%程度」の5つを掲げ、長期的なビジョンとして、2030年度には親会社株主に帰属する当期純利益1,000億円の水準を目指していきます。

お客さま・株主の皆さま・地域社会の皆さまの長年にわたる温かいご支援により、当行は本年3月31日に創立80周年を迎えることができました。これからも当行グループに関わるすべての人々の思いを実現できる地域社会を築いていくため、成長し続ける銀行グループを目指してまいりますので、今後ともご愛顧賜りますようお願い申し上げます。

「パーパス」・「ビジョン」の制定について

「当行グループの活動が、究極的に何を生み出しているのか」「当行と関わるすべての方々にとって、当行グループはどのような存在でありたいのか」を示すため、「パーパス」と「ビジョン」を制定しました。

パーパス (存在意義)

一人ひとりの思いを、 もっと実現できる地域社会にする

当行グループは、「**地域の社会的課題解決に貢献するなど、社会的価値を提供すること**」こそが、企業グループとしての存在意義であると考えています。お客さま・株主の皆さま・職員をはじめとするあらゆるステークホルダーと思いを共にし、地域社会の一人ひとり・一社一社に寄り添った存在であり続け、地域社会を「ステークホルダーの思いが叶う場所」にしていくため、本パーパスを制定しました。本パーパスのもと、当行グループは企業としての視座を引き上げ、金融サービスを中心とした機能的価値に加え、地域の社会的課題解決への貢献などの社会的価値の提供を行っていきます。

〈社会的価値の提供について〉

当行グループは、専門性・利便性の高いサービスの提供を通じて、地域の社会的課題の解決に貢献し、お客さまの豊かなライフスタイルのサポートをしていきます。それが地域社会のより良い変化につながり、当行グループの活動に共感していただけるお客さま(＝ファン)が増え、結果として企業価値の向上をもたらすと考えています。

ビジョン (目指す姿)

地域に寄り添う エンゲージメントバンクグループ

パーパスを実現するために、当行グループは上記のビジョンを定め、「お客さま・株主の皆さま・職員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通じ、地域と共に成長し続ける銀行グループ」を目指します。深いつながりとは、「お客さまに対する深い理解」「株主の皆さまとの共感」「職員との強い信頼関係」を指します。このような深いつながりを何よりも大切にし、既存の事業領域における取組みの磨き込みや新事業への挑戦などを続けていくことで、社会的価値の提供を実現していきます。

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～

2023.4.1 ▶ 2026.3.31

2023年4月より、第15次中期経営計画がスタートしました。

パーパス・ビジョンの実現に向け、本中期経営計画では、「**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、商品やサービスの提供における視点を変えて、最高の顧客体験を創り上げていくことで、お客さまのさらなるエンゲージメントの向上を実現します。

本中期経営計画の概要

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)

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通じた「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

様々なデータを活用し、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。

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

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*

10.5%～11.5%

連結OHR

45%程度

*パーゼルス最終化完全実施ベース
(有価証券評価差額金除き)

*2030年度に目指す水準として、「連結ROE 8%程度」「親会社株主に帰属する当期純利益1,000億円」を掲げています。

取組指針 ～お客さま中心のビジネスモデルの進化～ について

1. 最適なパーソナライズ提案によるクロスユースの拡大

商品を軸とした提案ではなく、お客さま一人ひとりに合った商品を最適なタイミングで提供（パーソナライズ提案）していくことで、クロスユース（複数サービスの利用）を拡大していく。

2. お客さまのニーズに先回りし、商流の川上に立った提案

お客さまデータを活用したレコメンドや事前与信を行うことで、お客さまのニーズに先回りし、商流の川上に立った提案を行う。

3. お客さまのニーズに沿った非金融サービスの拡充

住宅・自動車のコンシェルジュサービスや広告事業、電力事業、デジタルマーケティング事業など、お客さまのニーズに沿った非金融サービスを拡充する。

4. お客さまが選べる最適なタッチポイントの構築

リアルチャネル（店舗ネットワーク）、リモートチャネル（デジタルの利便性とリアルとの付加価値を兼ね備えたハイブリッドチャネル）、デジタルチャネル（アプリ・ポータルなど）を拡充し、お客さま一人ひとりにとって最適なタッチポイントを構築する。

基本方針・価値創出の基盤について

本中期経営計画では、3つの「基本方針」のもとお客さまサービスの向上を図るとともに、それを支える5つの「価値創出の基盤」を強化していきます。

基本方針

I	最高の顧客体験の創造 様々なデータを活用し、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。
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。
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

I	DX(デジタルトランスフォーメーション) DX推進体制の強化、およびそれに伴う人材・新技術の活用・サイバーリスク管理の高度化を図る。
II	GX(グリーントランスフォーメーション) 地域の脱炭素化を主導する取組みを強化する。
III	アライアンス 他行連携や異業種連携を通じて、価値提供能力を向上させる。
IV	人的資本 最重要経営資本である「人材」への積極投資により人材育成を強化する。
V	グループ・ガバナンス 持株会社体制に相当するグループ一体経営に向けたグループ・ガバナンスの高度化を図る。

DX戦略について

本中期経営計画のDX戦略では、「**エンゲージメントで実現する すすめたくなる、ファンになる銀行**」を目指す姿として掲げ、「**お客さま中心のビジネスモデル**」を進化させ、最高の顧客体験を創造していきます。



お客さまに最高の顧客体験を提供するため、DXを活用しながらお客さま一人ひとりに最適なサービスを提供する「**パーソナライズ戦略**」と、地域内で経済循環システムを構築する「**地域エコシステム戦略**」を進めていきます。

また、これら2つの戦略を柱として、当行グループ全体で既存の「**金融事業の進化**」をさせつつ、新たな「**非金融事業の創造**」を進めていきます。金融事業においては、お客さまとつながるデジタルインフラの利便性向上に向けて、お客さまと銀行をつなぐアプリや法人ポータルなどの様々な機能を拡充し、ペーパーレスやRPA^{※1}の導入による業務効率化をこれまで以上に進めていきます。非金融事業においては、地域商社であるちばぎん商店株式会社の事業領域の拡大やBaaS^{※2}をはじめとする新技術の活用、広告事業への参入を展開していきます。そして、このような重要施策を下支えするため、「**デジタルマーケティング**」と「**人材開発**」を強化していきます。

※1 Robotic Process Automation：ロボット技術を活用したソフトウェアにより、定型業務を代替する業務自動化の仕組み

※2 Banking as a Service: これまで金融機関が提供してきた銀行の機能やサービスを、様々な企業が自社のサービスに組み込んで利用できるような仕組み

人材育成方針の制定および人材戦略について

当行グループの最も重要な経営資本は「人材」です。人材育成方針に従い、人的資本投資を加速させ、職員一人ひとりの力を高め、地域社会や当行グループの持続的成長につなげていきます。

人材育成方針の制定

パーパスを実現するために必要となる人材の考え方として、「人材育成方針」を制定しました。本方針には、職員一人ひとりが「お客さまや地域、仲間と一緒に走り続けるパートナーになってほしい」という思いを込めています。このような人材を育成していくため、様々な学習・挑戦・実践の場を提供していきます。

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

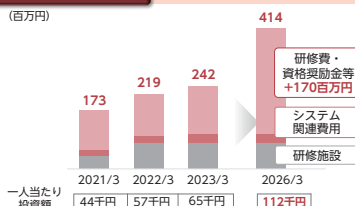
人材戦略

人材戦略では、「人が育つちばぎんグループ」の構築と「エンゲージメントの高い人材と組織」の創出を柱として、5つの重点戦略のもと様々な施策を実施します。当行グループが新たな社会的価値を提供する、多様な専門家が在る組織となることを目指し、人的資本投資額や育成人数を拡大していきます。



人的資本投資額

(百万円)



育成人数

前中計実績 (2020/4~2023/3)

148名

+132名

本中計計画 (2023/4~2026/3)

280名

SDGsの達成に向けた取組みについて

当行は、「ちばぎんグループSDGs宣言」を制定し、5つのマテリアリティ（重要課題）に基づいて、地域が抱える社会・環境課題の解決に向けて取り組んでいます。

「地方創生SDGs金融表彰」を受賞（2023年2月）

本年2月、当行が事務局として運営に参画している「ちばSDGs推進ネットワーク」による地方創生の取組みが、内閣府の第2回「地方創生SDGs金融表彰」を受賞しました。今回は、「ちばSDGsパートナー登録制度」の普及促進など、千葉県の経済界が一体となった企業や団体の活動を支援する体制の構築により、SDGsの達成に向けた取組みを行う企業の裾野拡大につながっていることが評価されました。



【表彰式の様子】

千葉県が創設した奨学金制度への寄付（2023年3月）

本年3月、千葉県が創設した奨学金制度に役立てていただくため、制度を運営する（社福）千葉県社会福祉協議会に1,000万円を寄付しました。本制度は、児童養護施設などの退所者を対象に、経済的理由で進学を断念せざるを得ない子どもの学ぶ機会を確保することを目的としています。この取組みは、社会的養護*を受ける子どもの自立を促す意味で、当行が目指す「社会的価値」の提供に資するとの考えから、資金拠出を決定しました。

*虐待などの理由で保護者のもとで生活できない児童を公的責任で社会的に養育すること



【目録贈呈式の様子】

21世紀金融行動原則「最優良取組事例（環境大臣賞・地域部門）」を受賞（2023年3月）

本年3月、当行の「サステナブル・ファイナンス推進及びESG要素を考慮した事業性評価の取組」が、21世紀金融行動原則の「最優良取組事例（環境大臣賞・地域部門）」を受賞しました。当行では、お客さまのサステナブル経営や脱炭素化を支援するため、企業規模やニーズに応じたサステナブル・ファイナンス商品の推進や、独自に開発した「ESG評価シート」を活用した事業性評価を行っています。こうしたお客さまとの丁寧な対話に基づいた取組みが、持続可能な地域社会の形成につながっていると評価されました。



【表彰式の様子】

当行は、本年3月31日に創立80周年を迎えました。お客さまと地域の皆さまに日ごろの感謝の気持ちをお伝えるため、地域社会への貢献を中心とした様々な記念事業を実施しています。

デジタルアート展の開催 (2023年4~5月)

ちばぎんひまわりギャラリーにおいて、『デジタルアート展～Digital×浮世絵～』を開催しました。千葉市美術館が所蔵する貴重な浮世絵を、高精細にデジタル化することで、実物が持つ質感や凹凸、当時の技巧をより身近に鑑賞していただけるようになりました。複製画にプロジェクションマッピングを投影し、お客さまの体の動きに合わせて作品が動いているように見える「ムービングアート」などの新しい鑑賞方法で多くの方々にお楽しみいただきました。



【デジタルアート展の様子】

国道上部空間の整備およびマルシェの開催 (2023年5月)

本年5月、ちばぎん本店ビルから千葉市役所にかけて隣接する国道上部空間を地域住民の憩いの場として整備しました。花壇を備え付けたサークルベンチやウッドデッキを配置し、季節の花々が彩りを添えるほか、地面の一部に遮熱性の塗装を施すことで、居心地の良さを演出しています。

5月19日(金)・20日(土)には、本店ビルの敷地と一体でマルシェを開催しました。両日とも様々なジャンルのキッチンカーやテントが並び、近隣のオフィスワーカーや家族連れなど、多くの人々でにぎわいました。



【整備した国道上部空間】



【マルシェの様子】

金融資料室およびコワーキングスペースのオープン (2023年5月)

お金について学べるコンテンツや、当行および前身銀行を中心とした歴史に触れられる「ちばぎん金融資料室 (愛称: FinTERRACE)」をちばぎん本店ビル2階にリニューアルオープンしました。また、ベンチャー事業者の新たなビジネス創出の場として、「ちばぎんコワーキングスペース (愛称: PORT)」を併設しました。

ちばぎん金融資料室



ちばぎんコワーキングスペース

トピックス

ソニー銀行株式会社とデジタル分野で業務提携 (2022年10月)

昨年10月、ソニー銀行株式会社と業務提携を締結しました。本提携は、デジタル分野の連携施策を中心としたもので、両行の関係を深めながらデジタル技術や商品・サービスの相互提供、テクノロジーの活用についての共同研究などにより、新たな商品・サービスを創出することを目的としています。ビジネスモデルの異なる両行の協業により、互いの戦略を補完して大きなシナジーを生み出し、両行の持続的な成長および企業価値の向上を目指していきます。



【ミーティングの様子】

電力事業子会社「ひまわりグリーンエネルギー株式会社」の設立 (2023年4月)

本年4月、電力事業を営む当行100%出資子会社「ひまわりグリーンエネルギー株式会社」を設立しました。GX（グリーントランスフォーメーション[※]）は、第15次中期経営計画における「価値創出の基盤」の一つです。再生可能エネルギーを活用した電力事業を当行が主体的に行うことで、再生可能エネルギーの普及とエネルギーの地産地消をより加速させ、地域における脱炭素社会の実現に貢献していきます。

※CO₂排出量の削減と再生可能エネルギーへの転換により、経済社会システム全体を変革する取組み

広告事業を開始 (2023年5月)

本年5月、新たに広告事業を開始しました。本事業では、「広告媒体業務」と「広告コンサルティング業務」の2つのサービスを提供します。広告媒体業務では、千葉駅前支店の店頭デジタルサイネージやATM上部のディスプレイ、ちばぎんアプリのおすすめ欄など、地域性の高い当行ならではの媒体をお客さまに提供します。広告コンサルティング業務では、集客や認知に関する事業課題に対し、Webマーケティング等を活用した効果的な広告戦略の提案によりお客さまを支援します。



【広告媒体イメージ（デジタルサイネージ）】

株式の状況

株式の所有者別状況

2023年3月31日現在

区分	株主数 (人)	所有株式数 (単元)	割合 (%)
政府・地方公共団体	3	98	0.00
金融機関	71	3,096,256	37.98
金融商品取引業者	41	178,169	2.19
その他の法人	1,178	1,120,024	13.74
外国法人等	578	1,862,231	22.85
個人その他	29,269	1,893,800	23.24
計	31,140	8,150,578	100.00

- (注) 1. 1単元の株式数は100株です。なお、上記の他、単元未満株式は463,287株となっております。
2. 自己株式90,942,920株は「個人その他」に909,429単元、単元未満株式に20株含まれております。なお、自己株式90,942,920株は株主名簿上の株式数であり、期末日現在の実質的な所有株式数は90,941,920株です。
3. 「その他の法人」の欄には、株式会社証券保管振替機構名義の株式が10単元含まれております。

事業年度

毎年4月1日から翌年3月31日まで

定時株主総会

毎年6月

基準日

定時株主総会の議決権：毎年3月31日

期末配当：毎年3月31日

中間配当：毎年9月30日

公告方法

電子公告

(当行ホームページ <https://www.chibabank.co.jp/>)

ただし、電子公告による公告をすることができない場合は、日本経済新聞に掲載いたします。

株式事務取扱場所

株主名簿管理人・事務取扱場所

〒103-8202

東京都中央区日本橋茅場町一丁目2番4号

日本証券代行株式会社 本店

お問い合わせ先 ☎0120-707-843

大株主上位10名

2023年3月31日現在

株主名	所有株式数 (千株)	発行済株式(自己株式を除く)の総数に対する 所有株式数の割合(%)
日本マスタートラスト 信託銀行株式会社 (信託口)	98,931	13.65
株式会社日本カストディ銀行 (信託口)	40,574	5.59
日本生命保険相互会社	26,870	3.70
STATE STREET BANK AND TRUST COMPANY 505223	25,923	3.57
第一生命保険株式会社	20,984	2.89
明治安田生命保険相互会社	18,291	2.52
住友生命保険相互会社	17,842	2.46
損害保険ジャパン株式会社	16,287	2.24
株式会社三菱UFJ銀行	14,166	1.95
STATE STREET BANK WEST CLIENT - TREATY 505234	12,767	1.76

- (注) 1. 上記の他、株式会社千葉銀行名義の自己株式90,941千株があります。(株主名簿上は、株式会社千葉銀行名義となっておりますが、実質的に所有していない株式1千株を除く)。
2. 所有株式数は千株未満を切り捨てております。
3. 発行済株式の総数に対する所有株式数の割合は小数点第3位以下を切り捨てております。

株主優待制度

対象株主 毎年3月末現在、1,000株以上を1年以上継続保有の株主さま*

制度内容 以下のコースより、いずれかをお選びいただけます。

※「1,000株以上を1年以上継続保有」の確認につきましては、毎年3月末および9月末の当行株主名簿に、同一株主番号で1,000株を下回ることなく連続して3回以上記録されることといたします。

特産品

① 千葉県特産品コース

千葉県の特産品等を掲載したカタログからお好みの商品をお選びいただけます。

② C-VALUE特別企画特産品コース

ちばざん商店が取り扱う千葉発の新たな特産品等を掲載した別冊カタログからお好みの商品をお選びいただけます。

③ TSUBASAアライアンス共同企画特産品コース

第四北越銀行、中国銀行、伊予銀行、東邦銀行、滋賀銀行、群馬銀行の地元特産品等を掲載した別冊カタログからお好みの商品をお選びいただけます。

寄付

④ 寄付コース

SDGs達成に資する取組を行う団体や基金の中から寄付先をお選びいただけます。

優待基準	
1,000株以上	①③特産品 (3,000円相当)
10,000株未満保有	④寄付額 (3,000円)
10,000株以上保有	①②③特産品 (6,000円相当) ④寄付額 (6,000円)

2023年3月期 業績のご報告

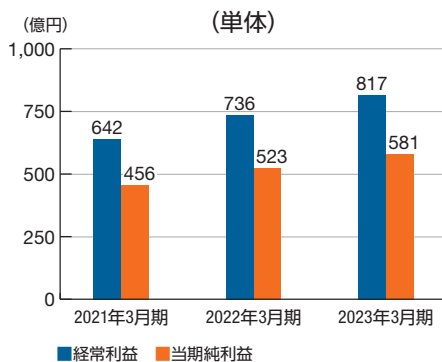
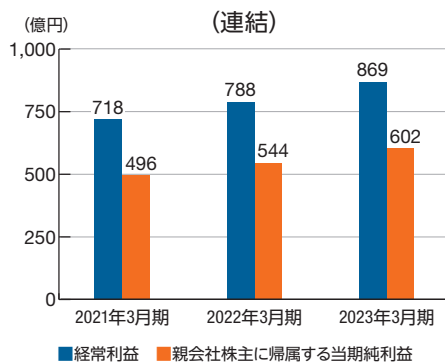
2023年3月期は連結経常利益が前期比81億円増加の869億円、親会社株主に帰属する当期純利益が前期比57億円増加の602億円となりました。

総自己資本比率は、連結で11.63%、単体で11.02%となりました。

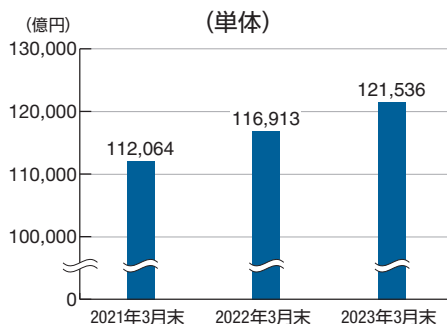
貸出金は、前期末比4,622億円増加の12兆1,536億円となりました。そのうち、事業者向け貸出が前期末比3,655億円増加、住宅ローンが前期末比833億円増加しました。

預金は、個人預金の増加などにより、前期末比6,368億円増加し15兆4,244億円となりました。

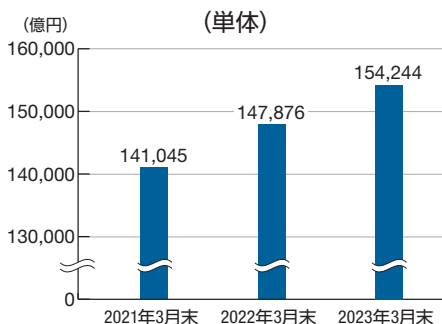
損益の状況



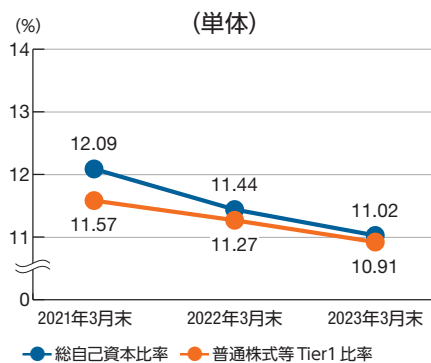
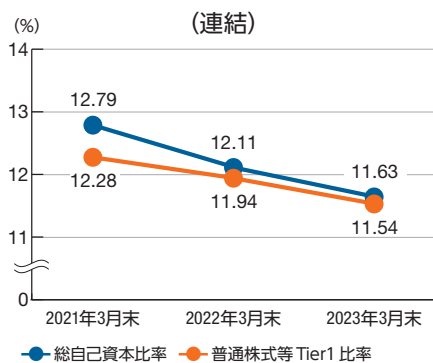
貸出金の状況



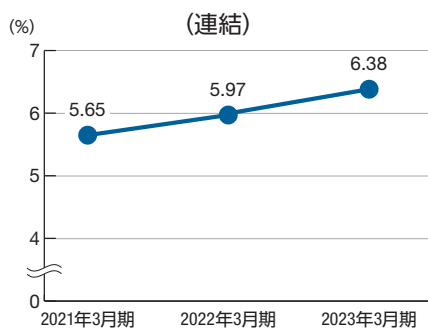
預金の状況



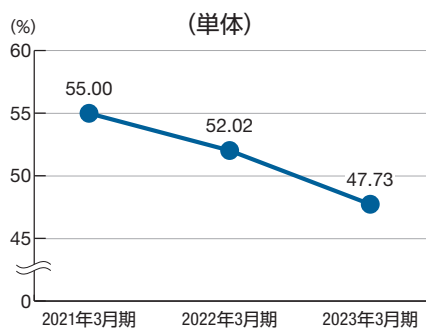
自己資本比率の状況



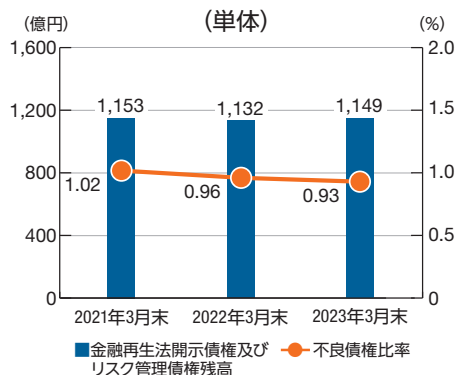
ROE (株主資本ベース)



OHR



金融再生法開示債権及びリスク管理債権



格付け

	長期	短期
ムーディーズ	A1	P-1
スタンダード&プアーズ	A-	A-2
格付投資情報センター	AA-	—

(2023年6月1日現在)

ちばぎんグループのご紹介

当行は、幅広いラインアップの金融商品・サービスを有するグループ16社の総合力を活かして、お客さまのニーズに合わせた最適なソリューションを提供していきます。

リース・ベンチャーキャピタル

ちばぎんリース
ちばぎんキャピタル

調査・コンサルティング

ちばぎん総合研究所
ちばぎんコンピューターサービス
T&Iノベーションセンター

信用保証・債権管理

ちばぎん保証
ちば債権回収

証券・資産運用

ちばぎん証券
ちばぎんアセットマネジメント

業務受託・職業紹介

ちばぎんキャリアサービス
ちばぎんハートフル
総武

ちばぎん グループ会社16社

(2023年4月28日現在)

クレジットカード

ちばぎんジェーシービーカード
ちばぎんディーシーカード

地域商社

ちばぎん商店

電力事業

ひまわりグリーンエナジー

店舗・ATM ネットワーク (2023年3月31日現在)

店舗数

県内	158店舗 (うち、特別出張所5、出張所12、仮想店舗3)
県外	23店舗 (東京都14・出張所1、大阪府1、埼玉県3、茨城県3・出張所1)
海外	3店舗 (ニューヨーク、香港、ロンドン)
海外駐在員事務所	3か所 (上海、シンガポール、バンコク)
両替出張所	3か所

ATM

自行店舗外現金自動設備	251か所 (うち、県内246か所)
イーネットとの提携による共同ATM	12,016か所 (うち、県内567か所)
セブン銀行との提携による共同ATM	24,989か所 (うち、県内1,455か所)
ローソン銀行との提携による共同ATM	13,467か所 (うち、県内550か所)

当行が契約している銀行法上の指定紛争解決機関

一般社団法人全国銀行協会 連絡先 全国銀行協会相談室 電話番号 0570-017109 または 03-5252-3772

ちばぎんアプリ



ちばぎんビジネスポータル



ちばぎんをもっと近くに、もっと便利に。

ちばぎんとお客さまを
結ぶ身近な窓口の
ご紹介です。



LINE



Twitter

株式会社 千葉銀行

〒260-8720 千葉市中央区千葉港1-2

TEL.043-245-1111 (代表)

<https://www.chibabank.co.jp/>

2023年6月発行



有機溶剤等を使用しない
環境にやさしい「水なし印刷」
で印刷しています

