

2021年3月期 中間決算説明会

2020年11月16日
株式会社 **千葉銀行**
(東証第1部 : 8331)

目次

業績の概要

業績概要	3
資金利益	4
預金・貸出金	5
有価証券	6
役務取引等利益	7
経費	8
与信関係費用	9
業績計画	10
資本政策	11

中期経営計画

中期経営計画の概要	13
主要計数	14

新型コロナウイルス

新型コロナウイルスによる環境変化	16
新型コロナウイルスへの対応	17
新型コロナウイルスの与信費用への影響	18

各種施策

法人ビジネス① (法人ソリューション)	20
法人ビジネス② (国内貸出)	21
法人ビジネス③ (不動産賃貸業向け貸出)	22
法人ビジネス④ (市場・国際業務)	23
個人ビジネス① (金融商品販売、信託・相続関連業務)	24
個人ビジネス② (住宅ローン)	25
個人ビジネス③ (無担保ローン)	26
キャッシュレス①②	27-28
チャネル戦略	29
デジタル戦略	30
ちばぎんアプリ	31
法人ポータル	32
業務効率化・人員再配置	33

提携戦略

T S U B A S A アライアンス	35
千葉・武蔵野アライアンス	36
千葉・横浜パートナーシップ	37

サステナビリティ

SDGs・ESG①②③④	39-42
--------------	-------

業績の概要

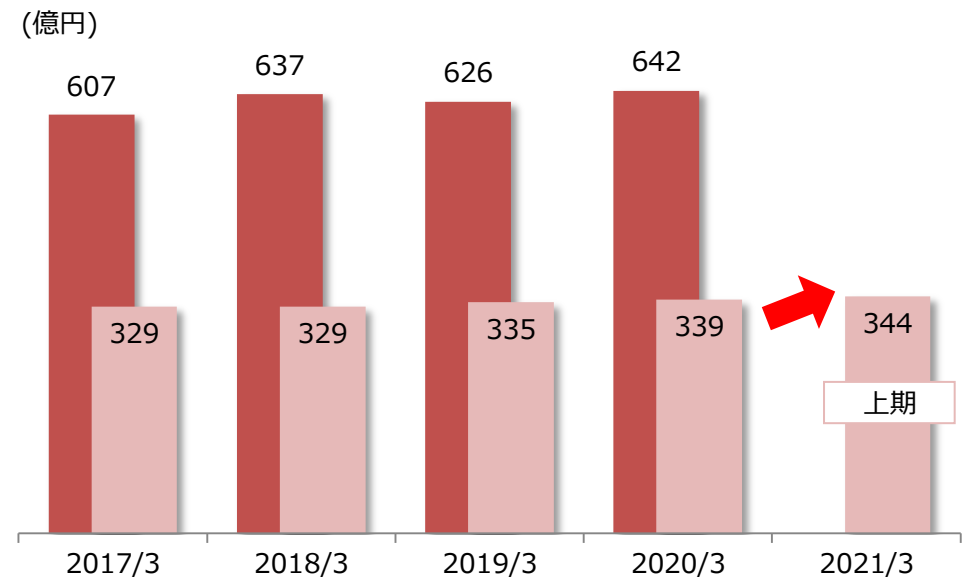
業績概要

単体	(億円)	2020/3	2021/3	前年同期比	
		上期	上期		
業務粗利益		787	790	3	
資金利益		644	629	△ 14	P.4
役務取引等利益		108	127	19	P.7
特定取引利益		11	8	△ 3	
その他業務利益		23	24	1	
うち債券関係損益		15	9	△ 6	
経費 (△)		404	414	9	P.8
実質業務純益		383	376	△ 6	
コア業務純益		367	367	△ 0	
除く投資信託解約損益		339	344	5	
一般貸倒引当金繰入額 (△)		19	11	△ 8	P.9
業務純益		363	365	1	
臨時損益		32	9	△ 23	
うち不良債権処理額 (△)		28	25	△ 3	P.9
うち株式等関係損益		22	33	10	
経常利益		396	374	△ 21	
特別損益		△ 0	△ 0	0	
中間純利益		288	274	△ 14	
与信関係費用 (△)		47	36	△ 11	P.9
連結	(億円)	2020/3	2021/3	前年同期比	
		上期	上期		
連結経常利益		399	386	△ 12	
親会社株主に帰属する中間純利益		278	270	△ 8	

2021年3月期 中間決算のポイント

- ◆ 外貨での積極的な運用を一時的に控えたことで国際部門の資金利益が減少したものの、役務取引等利益が前年同期比19億円増加し、業務粗利益は+3億円と増益を確保
- ◆ 経費は計画内であり、投信解約損益を除くコア業務純益は3期連続増益の+5億円と、本業収益は好調を維持
- ◆ 与信関係費用は前年同期比△11億円と抑制
- ◆ 中間純利益の通期計画比進捗率は、単体が59%、連結が55%と順調に推移

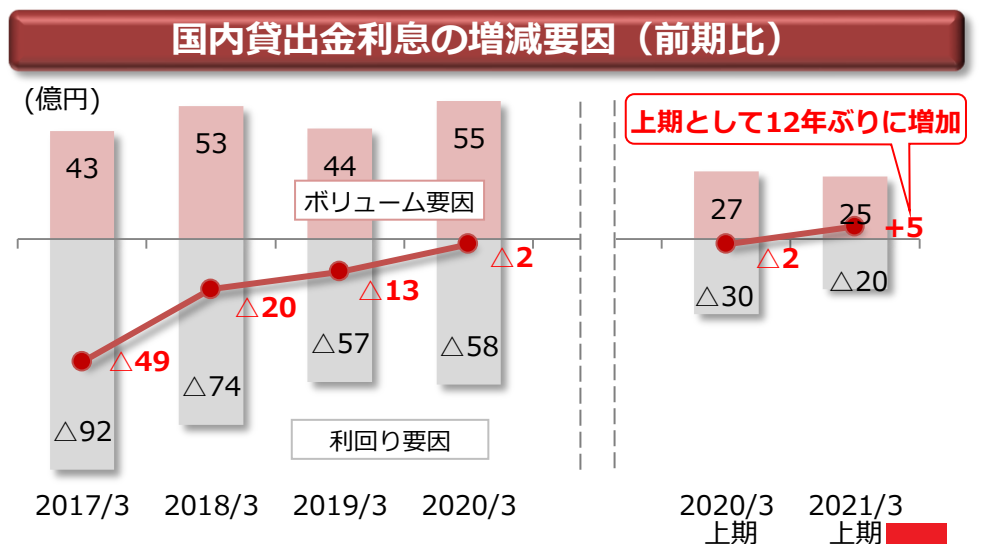
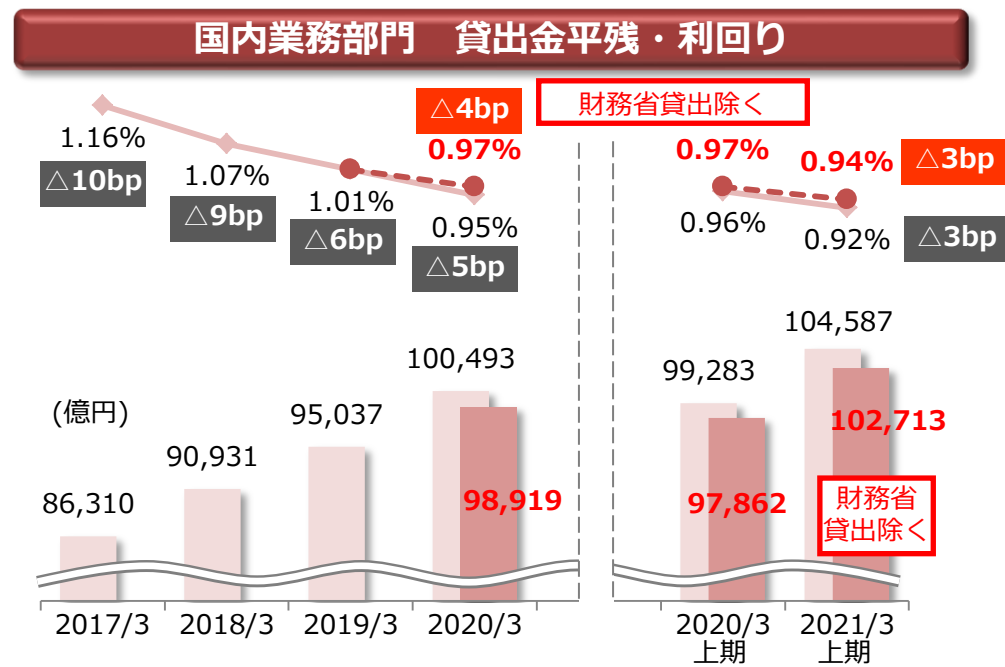
投信解約損益を除くコア業務純益



資金利益

国内業務の貸出金利息は上期として12年ぶりに増加

(億円)	2020/3 上期	2021/3 上期	前年同期比
資金利益	644	629	△14
国内資金利益	611	604	△7
預貸金利息	476	482	6
貸出金	480	486	5
預金+NCD	3	3	△0
有価証券利息配当金	131	117	△14
債券	13	12	△1
株式配当金	65	63	△2
投資事業組合	8	0	△8
投信	44	41	△2
うち解約益	24	19	△5
その他（市場運用調達等）	3	4	0
国際資金利益	32	25	△7
貸出金	70	32	△37
外国証券	67	54	△12
外国証券	57	45	△11
外貨ファンド	5	4	△1
投信	4	4	0
うち解約益	3	3	△0
その他（調達、市場運用等）	△104	△62	42
資金利益（除く投信解約益）	615	607	△8
投信解約益	28	22	△5



預金・貸出金

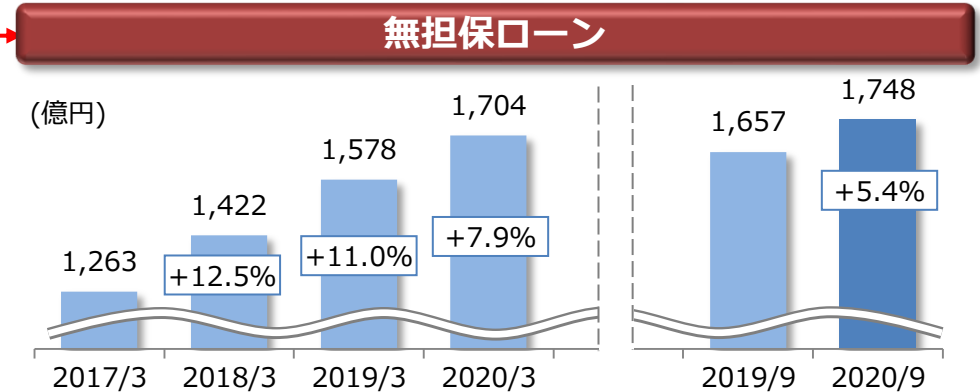
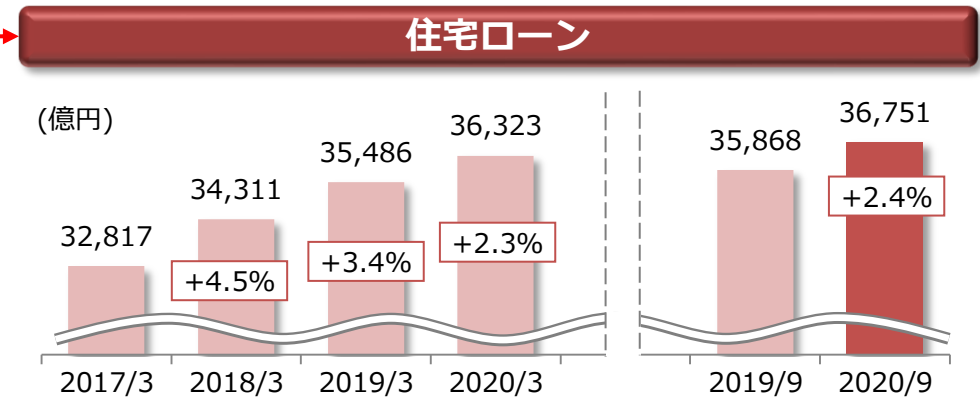
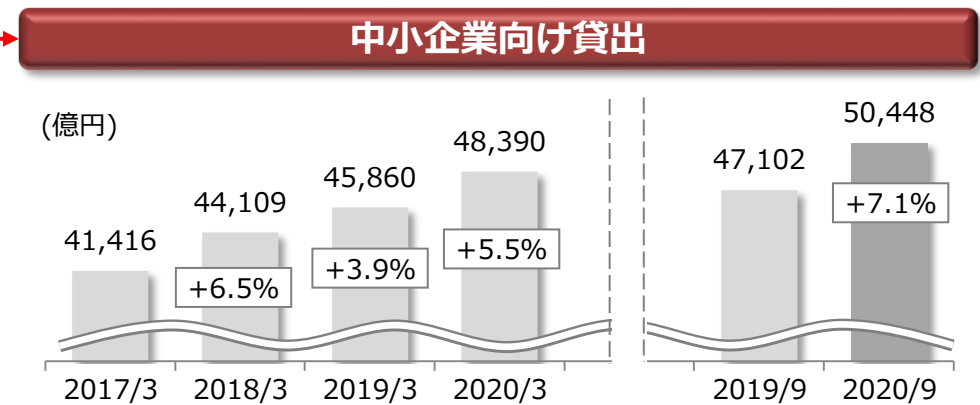
中小企業向け貸出、住宅ローン、無担保ローンが順調に増加

(億円)	2019/9	2020/9	前年同期比	増減率
預金	123,153	134,868	11,715	9.5%
国内預金	119,559	131,917	12,357	10.3%
うち個人預金	90,586	97,446	6,859	7.5%

(億円)	2019/9	2020/9	前年同期比	増減率
貸出金	105,511	109,554	4,043	3.8%
国内貸出金	103,093	107,365	4,271	4.1%
除く公共	98,818	103,323	4,504	4.5%
事業者向け	61,200	64,744	3,543	5.7%
大・中堅企業	14,097	14,295	197	1.4%
中小企業	47,102	50,448	3,345	7.1%
消費者ローン	37,618	38,579	961	2.5%
うち住宅ローン	35,868	36,751	883	2.4%
うち無担保ローン	1,657	1,748	90	5.4%
公共	4,274	4,041	△ 232	△ 5.4%

国内貸出金	103,093	107,365	4,271	4.1%
除く公共	98,818	103,323	4,504	4.5%
千葉県内店	68,461	71,352	2,890	4.2%
千葉県外店	30,357	31,971	1,613	5.3%
特別店(※)	15,266	15,381	114	0.7%
千葉県外リテール店舗	15,090	16,589	1,499	9.9%

(※) 東京営業部、新宿支店、大阪支店

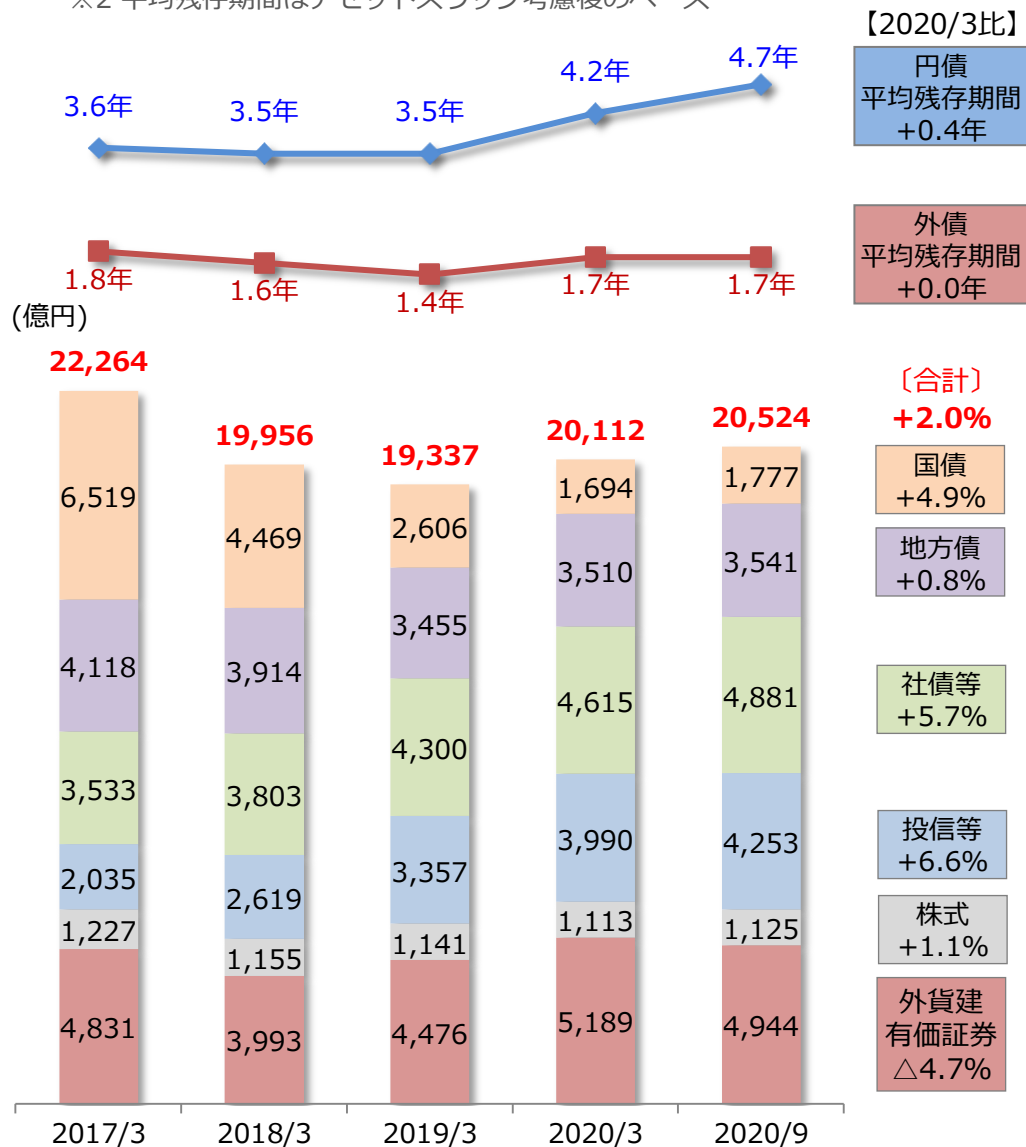


有価証券

運用を多様化しつつ金利リスクを抑制

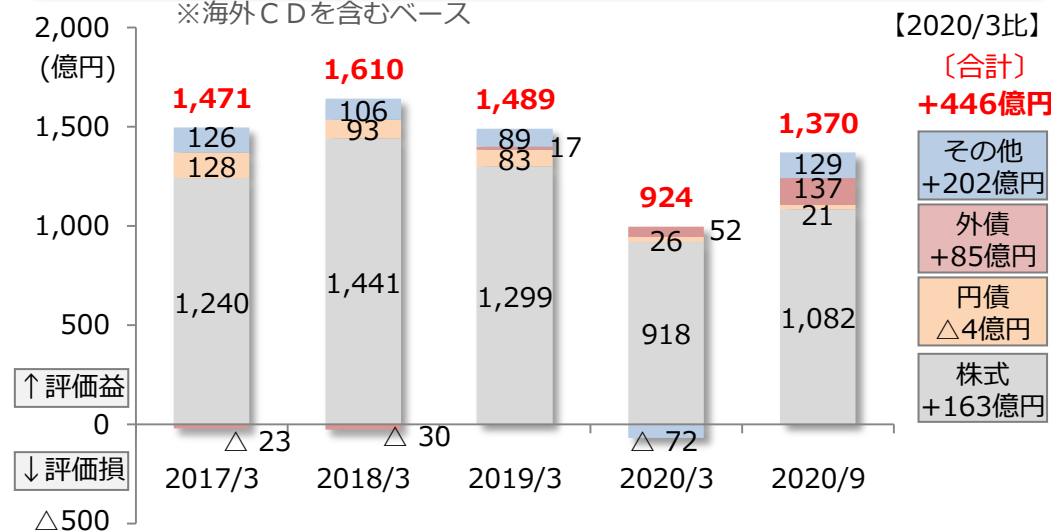
有価証券未残※1・平均残存期間※2

※2 平均残存期間はアセットスワップ考慮後のベース



その他有価証券評価損益

※海外CDを含むベース



米ドル調達状況 (2020/9末)

運用	調達
低流動資産 2,332百万ドル 残存1年超の貸出金	安定調達負債 4,250百万ドル 外貨預金 通貨スワップ 日銀オペ 外債等
残存1年以下の貸出金 外債等	レポ・マネー 中銀預金等

長期安定調達比率※
182%

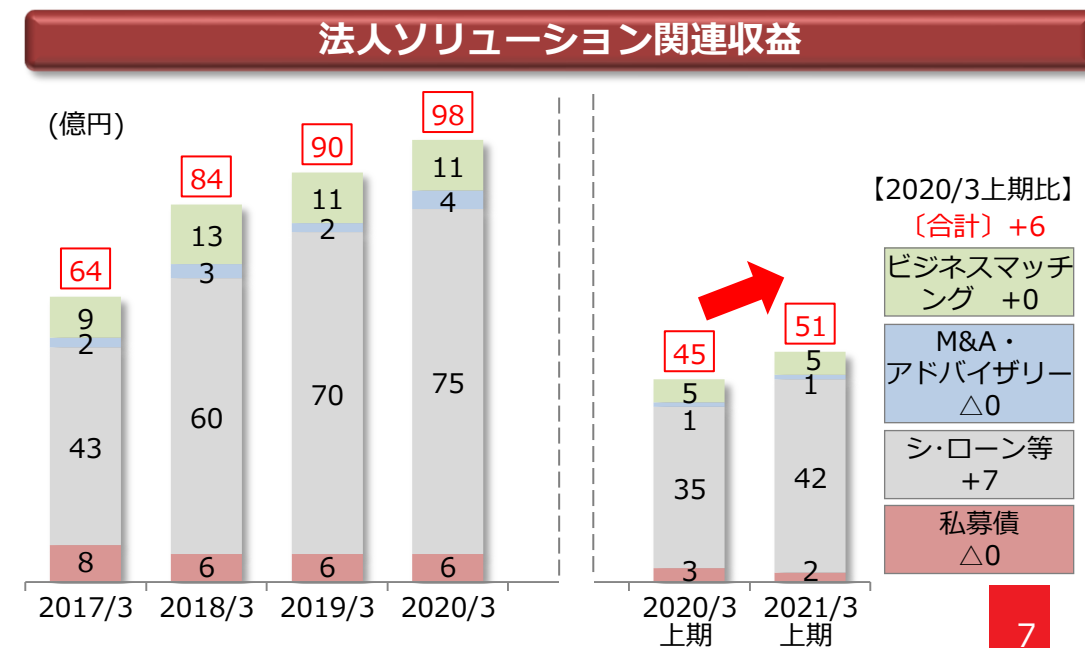
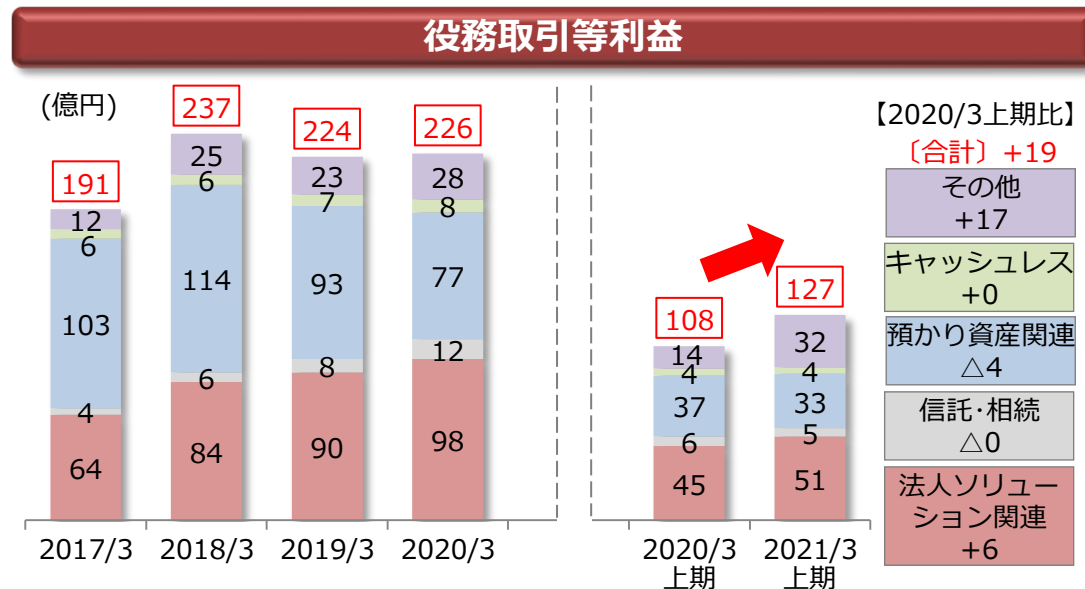
※長期安定調達比率：
 低流動性資産（残存1年超の貸出金）
 に対する安定調達負債（外貨預金・
 社債・残存1年超の調達等）の割合

※1 未残は評価損益を除くベース

役務取引等利益

法人ソリューション関連が牽引し、役務取引等利益は前年同期を上回る水準

	(億円)		
	2020/3 上期	2021/3 上期	前年同期比
役務取引等利益	108	127	19
役務取引等収益	212	211	△1
役務取引等費用(△)	104	83	△20
＜主な内訳＞			
うち預かり資産関連	37	33	△4
うち投信手数料	13	13	0
うち年金・一時払終身保険手数料	8	6	△1
うち平準払保険手数料	13	10	△3
うち金融商品仲介手数料	2	2	0
うち法人ソリューション関連	45	51	6
うち私募債	3	2	△0
うちシ・ローン等	35	42	7
うちM&A・アドバイザー手数料	1	1	△0
うちビジネスマッチング手数料	5	5	0
うち信託・相続関連	6	5	△0
うちキャッシュレス関連	4	4	0
うち為替関連	63	66	2
うちローン支払保険料・保証料(△)	71	51	△19



経費

邦銀トップレベルの経費率（OHR）と、効率的な運営を維持

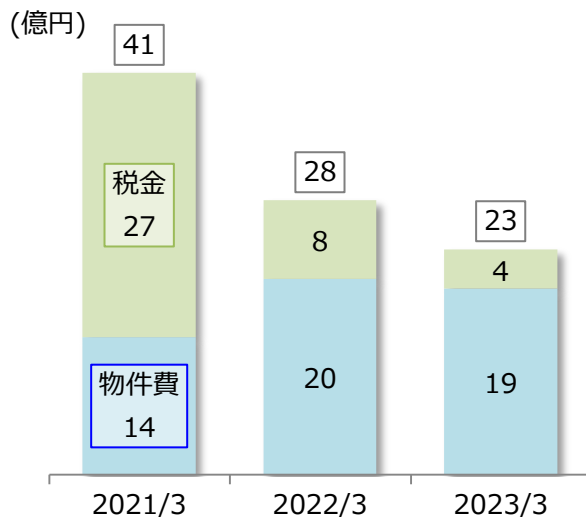
(億円)	2020/3	2021/3		2021/3	
	上期	上期	前年同期比	(計画)	前期比
経費(△)	404	414	9	873	53
人件費(△)	204	203	△1	408	△0
物件費(△)	171	179	8	380	28
税金(△)	28	31	3	85	26
OHR ※	52.1%	52.9%	0.7pt	56.4%	1.8pt

※経費÷(業務純益-債券関係損益等+一般貸倒引当金純繰入額+経費)

経費の主な増減要因

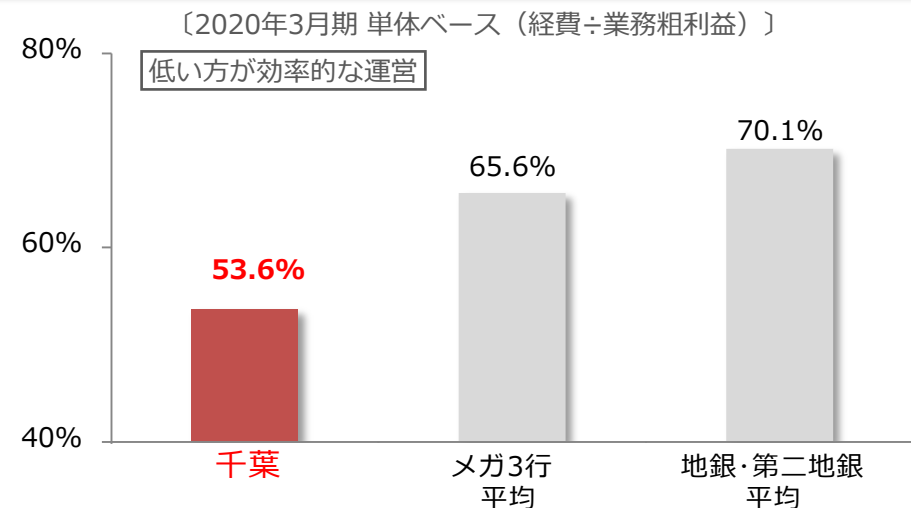
(億円)	2021/3 上期 (実績)		2021/3 (計画)	
人件費(△)	△1	雇用調整助成金 △1	△0	臨時従業員手当 +2 雇用調整助成金 △2
物件費(△)	+8	効率化・デジタル投資 +11 キャッシュレス事業 +2 コロナ影響 △1 効率化実現・コスト削減 △1	+28	効率化・デジタル投資 +20 新本店ビル +14 キャッシュレス事業 +3 効率化実現・コスト削減 △4
税金(△)	+2	消費税率引上げ +2 投資増加(消費税) +2	+26	新本店ビル(消費税) +27

新本店ビル関連 経費見込み



2020年9月竣工

経費率（OHR）他行比較

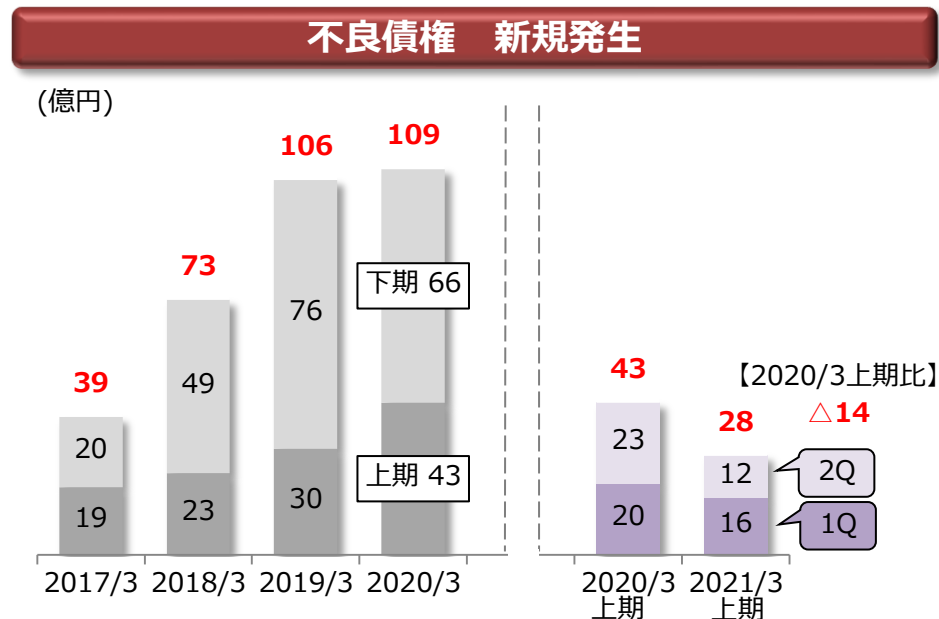


※出所：ニッキンレポート

与信関係費用

与信管理の徹底により、コロナ禍でも与信関係費用は減少

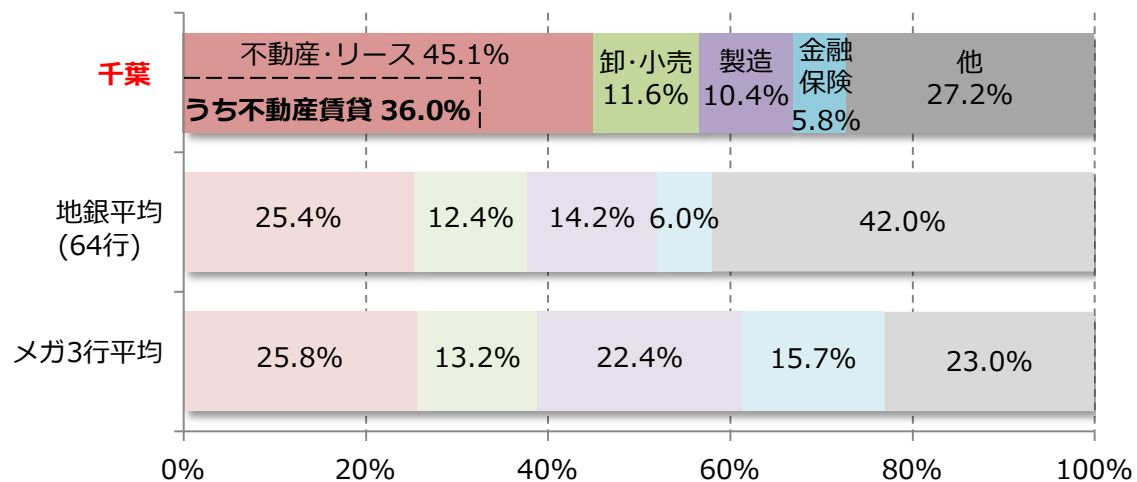
(億円)	2020/3		前年同期比	2021/3	
	上期	上期		(計画)	前期比
与信関係費用 (△)	47	36	△ 11	80	△ 14
一般貸倒引当金純繰入額 (△)	19	11	△ 8	8	△ 4
不良債権処理額 (△)	28	25	△ 3	72	△ 10
貸出金償却・個別貸倒引当金純繰入額等 (△)	40	29	△ 11	88	△ 20
うち新規発生 (△)	43	28	△ 14	92	△ 17
うち既先 (△)	3	3	△ 0	6	△ 5
うち回収等	6	2	△ 3	10	△ 1
償却債権取立益	12	4	△ 8	15	△ 10
与信費用比率 (△)	9bp	6bp	△2bp	7bp	△1bp



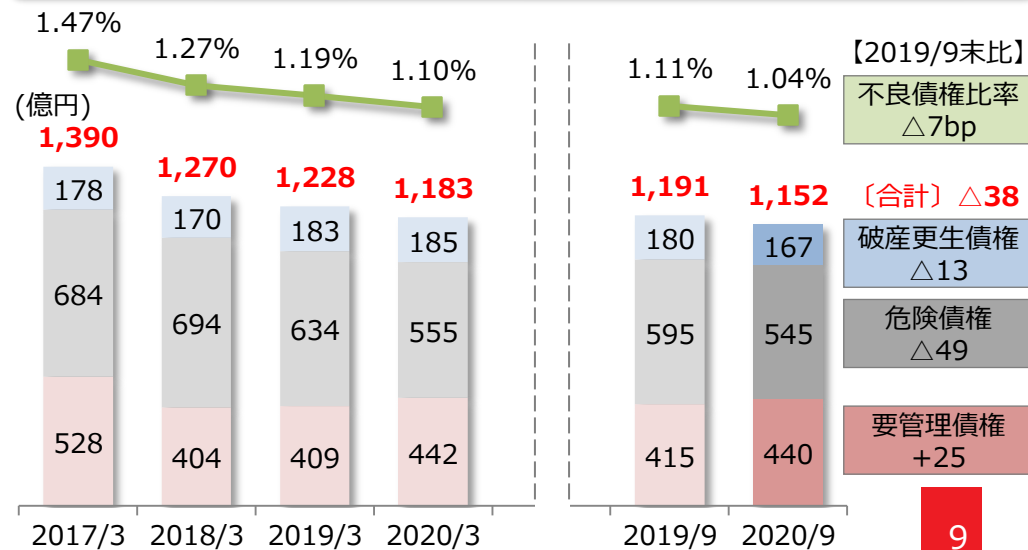
業種別 貸出金割合 (2020/3末)

※単体。個人等向け貸出を除く。

〔出所：ニッキン〕

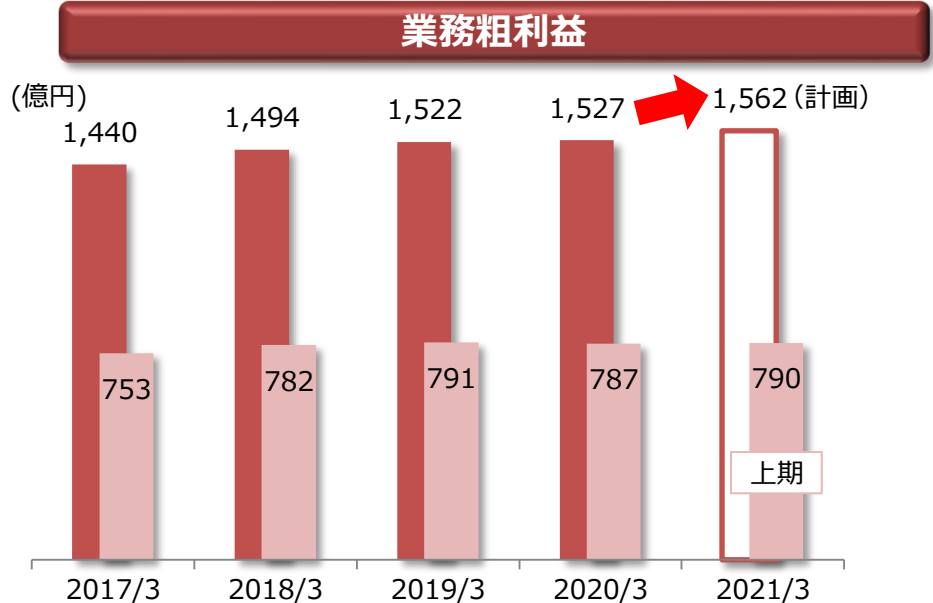


金融再生法開示債権・不良債権比率

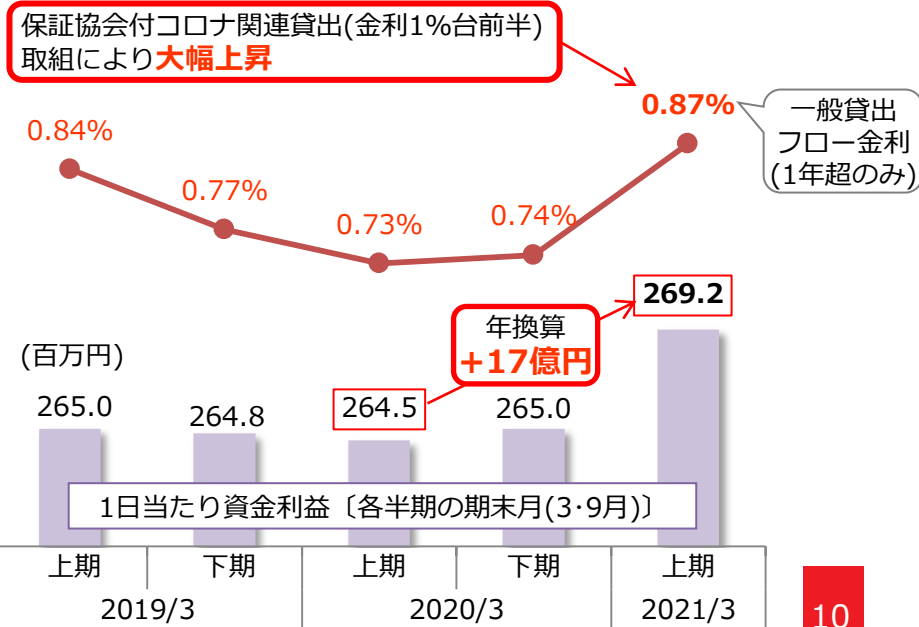


業績計画

単体	(億円)	2020/3	2021/3 (計画)	前期比	期初 計画比	下期 (計画)
業務粗利益		1,527	1,562	34	19	771
資金利益		1,236	1,224	△12	△7	594
役務取引等利益		226	259	32	9	131
特定取引利益		18	28	9	0	19
その他業務利益		45	51	5	17	26
うち債券関係損益		32	17	△15	2	7
経費 (△)		819	873	53	△7	458
実質業務純益		708	689	△19	25	312
コア業務純益		675	672	△3	23	304
除く投資信託解約損益		642	635	△7	26	290
一般貸倒引当金繰入額 (△)		12	8	△4	△2	△3
業務純益		695	681	△14	27	315
臨時損益		△16	△41	△24	△27	△50
うち不良債権処理額 (△)		82	72	△10	2	47
うち株式等関係損益		26	33	6	2	0
経常利益		678	640	△38	±0	265
特別損益		△38	△2	36	±0	△1
当期純利益		459	460	0	±0	185
与信関係費用 (△)		95	80	△14	±0	43
連結						
	(億円)	2020/3	2021/3 (計画)	前期比		下期 (計画)
連結経常利益		726	695	△31	±0	308
親会社株主に帰属する当期純利益		480	485	4	±0	214



円貨貸出金 1日当たり資金利益・一般貸出フロー金利



資本政策

株主還元実績・見込み



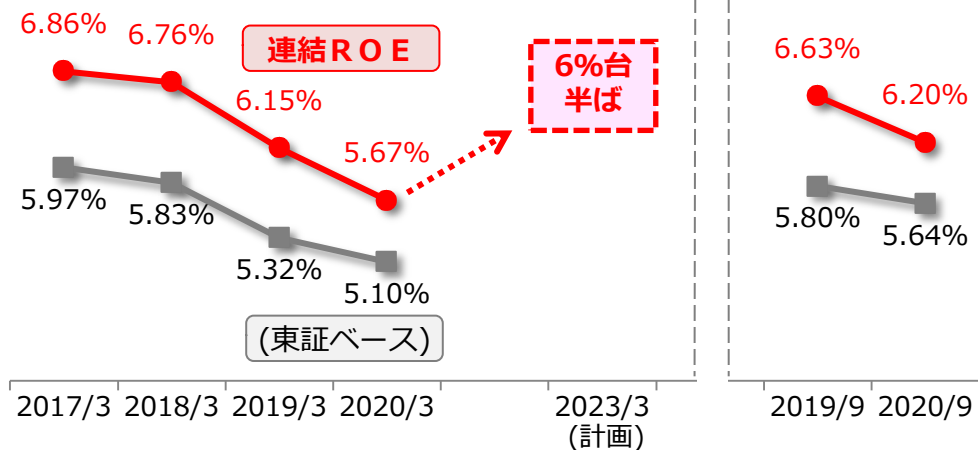
株主還元方針

成長に向けた投資と健全な資本基盤のバランスを勘案した株主還元を行う

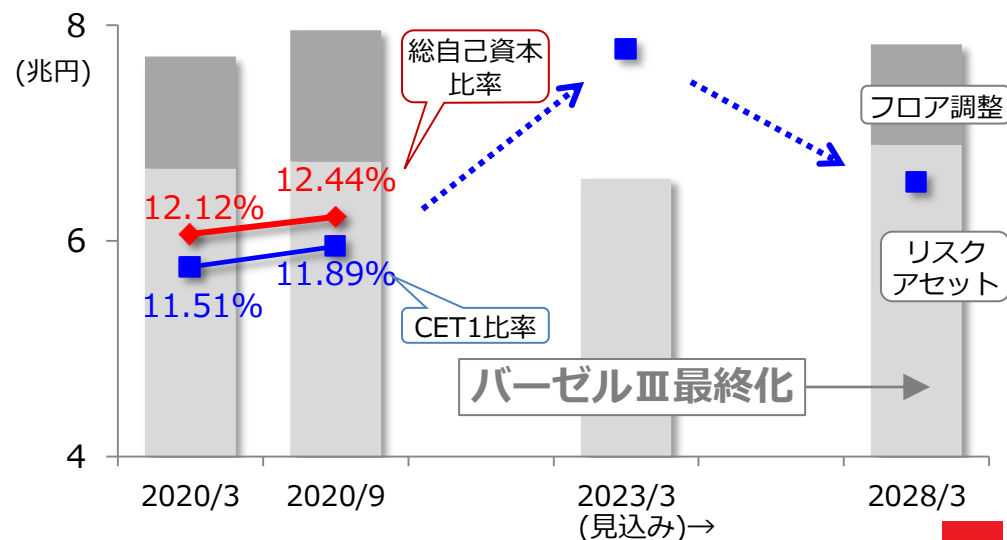
- 配当**
 利益成長をつうじた1株当たり配当金の安定的な増加を目指す
- 自己株式取得**
 柔軟かつ機動的な自己株式取得による資本効率の向上に努める

連結ROE

※評価損益変動の影響を受けないB/S上の「株主資本合計」ベース



連結自己資本比率



中期経営計画

中期経営計画の概要

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

目標とする
指標

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

単体OHR

50%台前半

主要計数

	2019/3	2020/3	2023/3 目標	増減
業務粗利益	1,522	1,527	1,640	+112
経費 (△)	811	819	855	+35
実質業務純益	711	708	785	+76
与信関係費用 (△)	113	95	88	△7
経常利益	670	678	789	+110
当期純利益	480	459	560	+100
親会社株主に帰属 する当期純利益	504	480	600	+119

(億円)

主なポイント

■ 資金利益

- ・首都圏を中心とした貸出金増強
- ・海外ビジネス増強、資金運用力強化

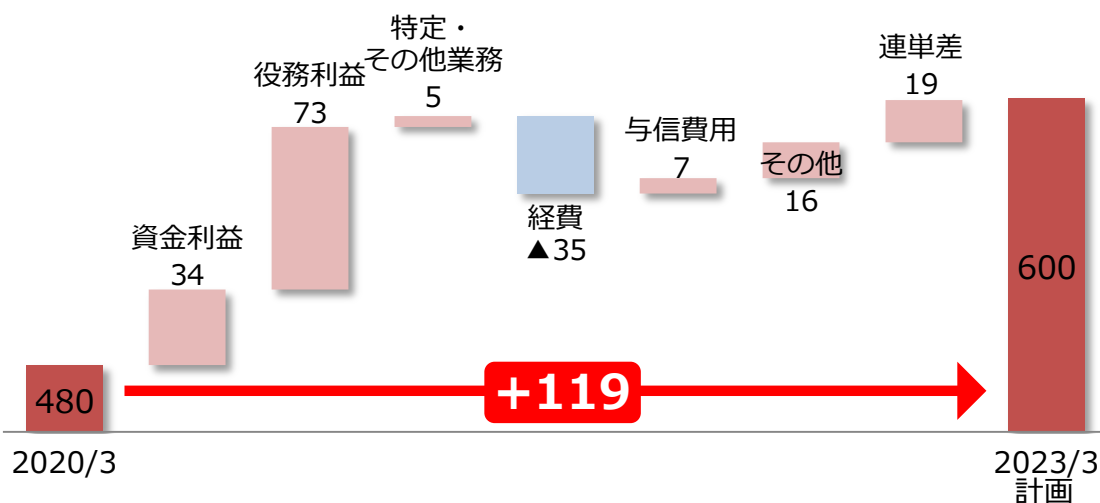
■ 役務取引等利益

- ・キャッシュレス +31
- ・法人ソリューション関連 +19
- ・信託・相続関連業務 +10
- ・金融商品販売、他 +14

■ 経費

- ・新本店ビル関連 +23
- ・効率化、新事業、他 +44
- ・既存経費削減 ▲33

親会社株主に帰属する当期純利益の増減内訳 (単体+連単差)



投資計画 (3年間合計)

戦略的投資	130
対お客さま向け (デジタル・新サービス等)	80
経営態勢強化 (業務効率化・内部管理等)	50
通常管理投資 (法対応・更改投資)	120
投資合計 (本店ビル関連を除く)	250

新型コロナウイルス

新型コロナウイルスによる環境変化

With コロナ・After コロナでは、デジタル化がより一層重要なテーマに

従来の環境認識

- デジタル技術の急速な進展
- キャッシュレス化
- 異業種の銀行業参入
- 働き方改革の進展
- マイナス金利の継続



コロナ影響

- 価値観・ライフスタイルが変化
- 対面での面談機会の減少
- 在宅勤務の定着

リモートの拡大

【With コロナ・After コロナ】

デジタル化が一層重要なテーマに

当行グループのDX※

※デジタル・トランスフォーメーション

「ビジネスモデル」を変革する

- 顧客との関わり・チャネル・商品・提案力や提案方法

「ワークスタイル」を変革する

- 働く場所・業務フロー・組織文化や人材スキル

DXにより実現したいこと

CX※の向上

※ カスタマー・エクスペリエンス

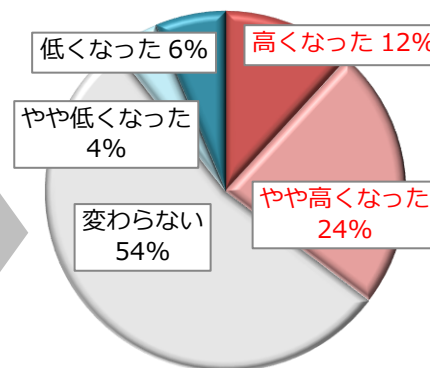


生産性の向上

2020年4月に立ち上げた「デジタル推進委員会」で組織横断的に検討・協議

東京23区に住む20代の地方移住への関心

出所：内閣府



SUUMO 物件閲覧数〔関東〕(2020/1～8月の変化率上位)

出所：株式会社リクルート住まいカンパニー

	順位	市区郡名	都道府県	増減率
新築戸建	1位	八街市	千葉	278.7%
	2位	千葉市若葉区	千葉	203.4%
	3位	藤沢市	神奈川	189.2%
	4位	品川区	東京	183.0%
	5位	千葉市花見川区	千葉	181.9%
中古戸建	1位	富津市	千葉	305.9%
	2位	館山市	千葉	269.1%
	3位	那須郡那須町	栃木県	241.4%
	4位	木更津市	千葉	222.3%
	5位	千葉市美浜区	千葉	213.5%

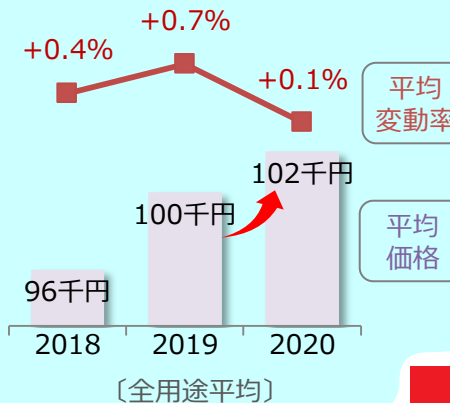
都道府県間の転入・転出

出所：総務省



千葉県 基準地価 (2020年7月)

上昇傾向を維持



新型コロナウイルスへの対応

地域金融機関の役割・使命・存在意義を果たし、お客さまを支援

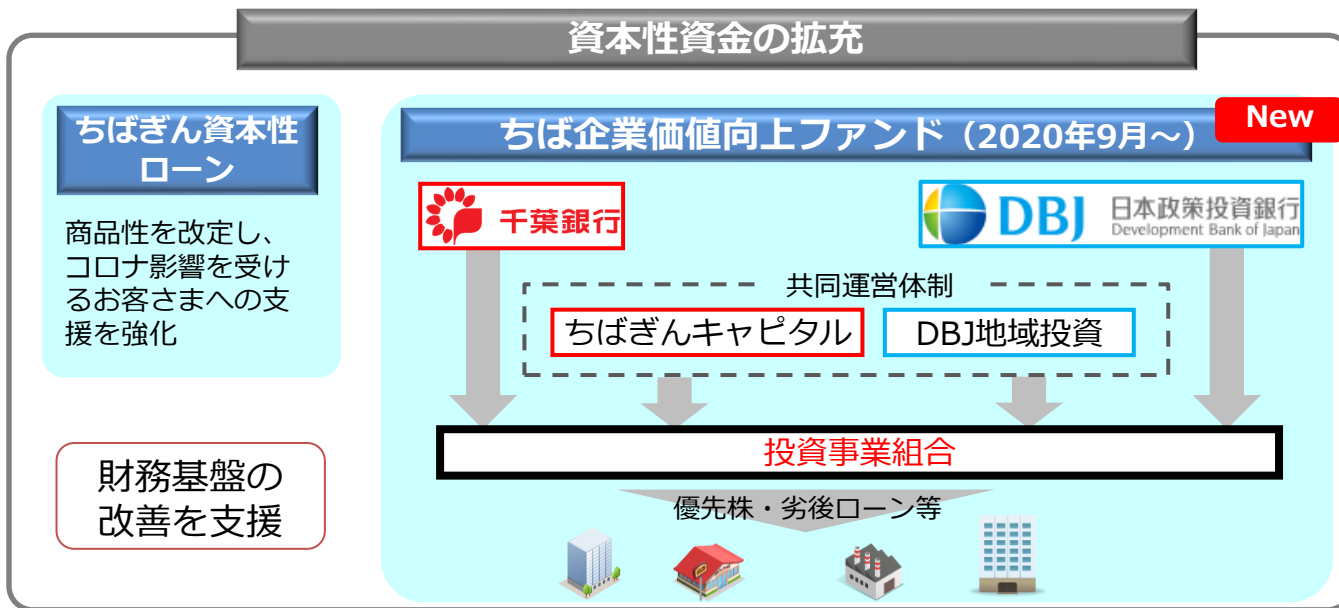
コロナ関連融資 取組状況

〔2020年9月末時点〕

	申込		実行	
新規融資	10,525件	5,850億円	9,350件	5,195億円
プロパー	768件	3,272億円	656件	2,896億円
保証協会	9,757件	2,578億円	8,694件	2,299億円
条件変更	720件	-	566件	-
事業法人	382件	-	311件	-
ローン	338件	-	255件	-

真摯かつ迅速なお客さま対応による積極的な資金繰り支援を継続

資本性資金の拡充

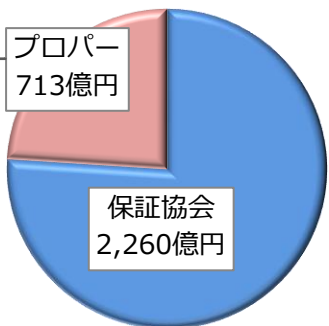


財務基盤の改善を支援

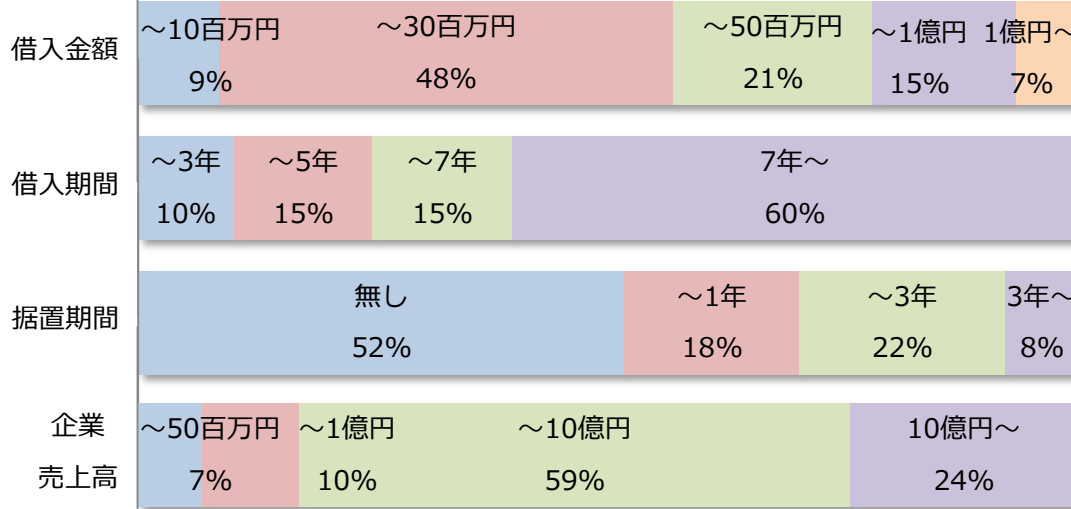
コロナ関連融資 残高

〔2020年9月末時点〕

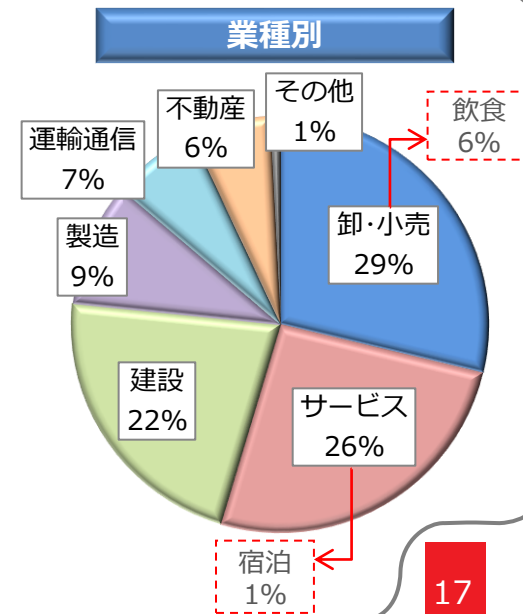
※スポット貸出、当座貸越、コミットメントライン等を除く



保証協会付コロナ関連融資の詳細



平均金利(加重平均) : 1.33%



プロパー貸出は、売上高10億円以上の企業向けが84%を占める

新型コロナウイルスの与信費用への影響

コロナ影響が長期化した場合も、与信費用増加は一定程度に抑制可能

コロナが長期化した場合の当行与信費用への影響

個社別に各要素を総合的に勘案して、対象先を特定

資金繰りの状況

コロナ禍での支援の有無

コロナ前の資金繰り状況
(経常収支赤字先)

コロナ禍で、融資・条件変更の実施先

業種

行内格付

コロナ影響を受ける業種

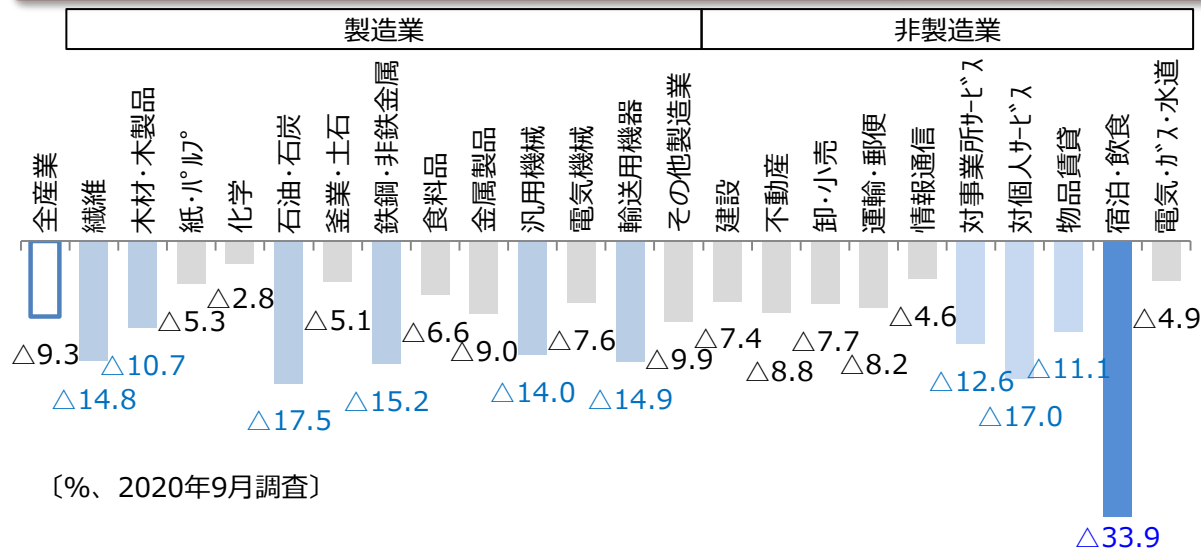
現在の行内格付を勘案

業種別 コロナ影響	コロナ影響度	
	1年目(21/3期)	2年目(22/3期)
大	影響大	影響大
中	影響大	一定の影響
小	一定の影響	無し

与信費用

21/3期 下期	36億円	下期 新規発生見込63億円の範囲内
22/3期 通期	83億円	21/3期 1年間のコロナ関連新規発生(上期実績13億円+下期見込36億円)+34億円程度

「日銀短観」業種別2020年度売上高計画(前年度比)



日銀短観データを用いて、業種毎の影響度を精緻化

業種別 コロナ影響	当行貸出に占める割合
大 宿泊・飲食	1%
中 売上高計画が、全産業平均を下回る業種	11%
小 売上高計画が、全産業平均を上回る業種	88%

※日銀短観に含まれない業種等は個別判断

各種施策

法人ビジネス① (法人ソリューション)

パートナーとしての経営課題解決力を強化

アドバイザリー活動

事業性評価を発展させ、
最適なソリューションを提供し、
お客さまの企業価値を創造

パートナー（アドバイザー）として
継続的な対話により潜在的な課題発掘

課題の共有・
解決に向けた
取組み

事業性評価
(分析・評価)

総合的なソリューション提供

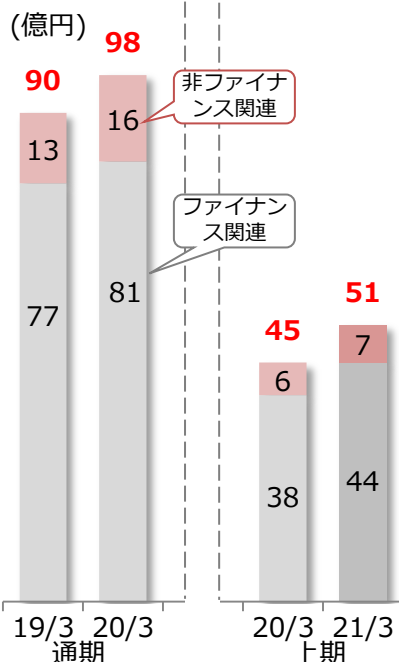
グループ
会社

外部
パートナー

海外
ネットワーク

企業価値の創造

法人ソリューション関連 役務収益



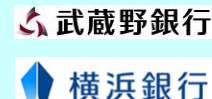
大型シ・ローン組成

アライアンスの資金力を活用して、**500億円規模の大型シ・ローン**を、9・10月に2件組成

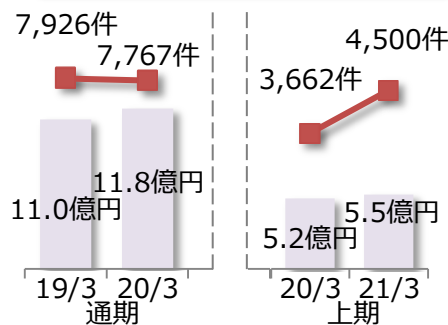
<アレンジャー>



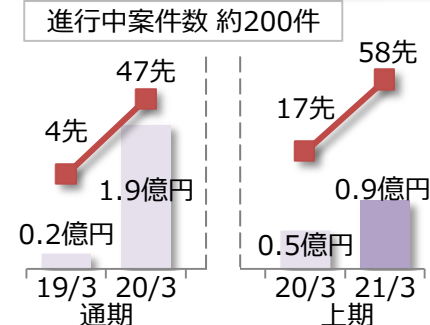
<参加行>



ビジネスマッチング件数・手数料



アドバイザリー契約件数・手数料



ICT* コンサル

New

* Information and Communication Technology (情報通信技術)

企業のICT化を支援
(クラウドを活用)

(2021/3期 下期中予定)

- ▶ 業務フロー整備
- ▶ 比較・検討

- ▶ ITツール導入
- ▶ 初期設定

導入支援

ちばきんコンピュータサービス株式会社

- ▶ 業務フロー改善
- ▶ 本格運用

▶ 経営計画策定

人材紹介

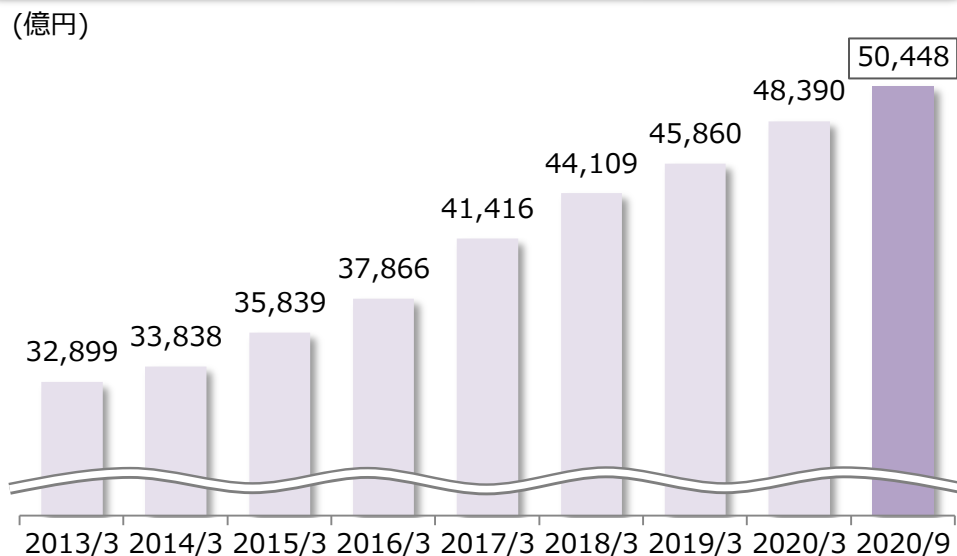
ちばきんキャリアサービス

コンサルティング
CRI ちばきん総合研究所

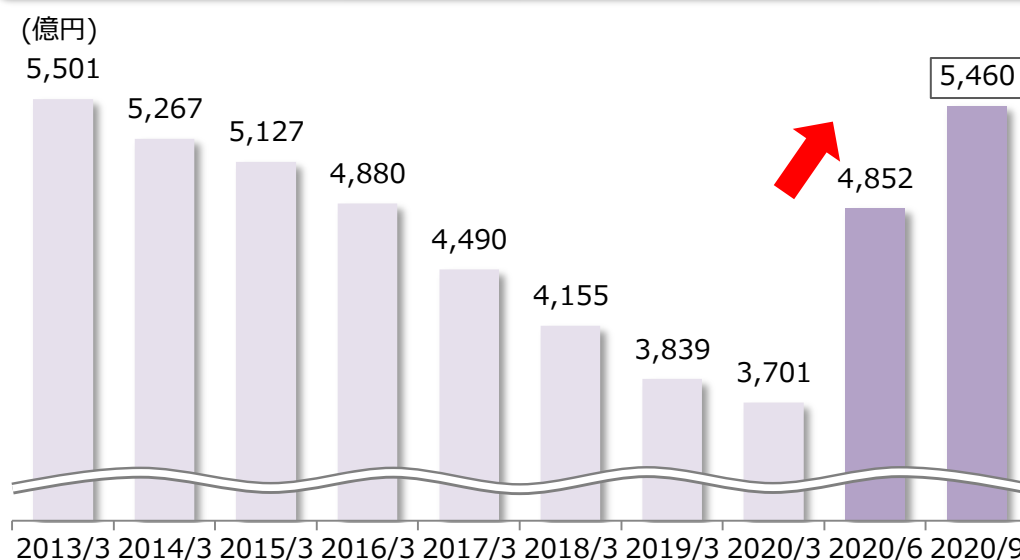
法人ビジネス② (国内貸出)

コロナ禍で中小企業の借入ニーズに積極的に対応

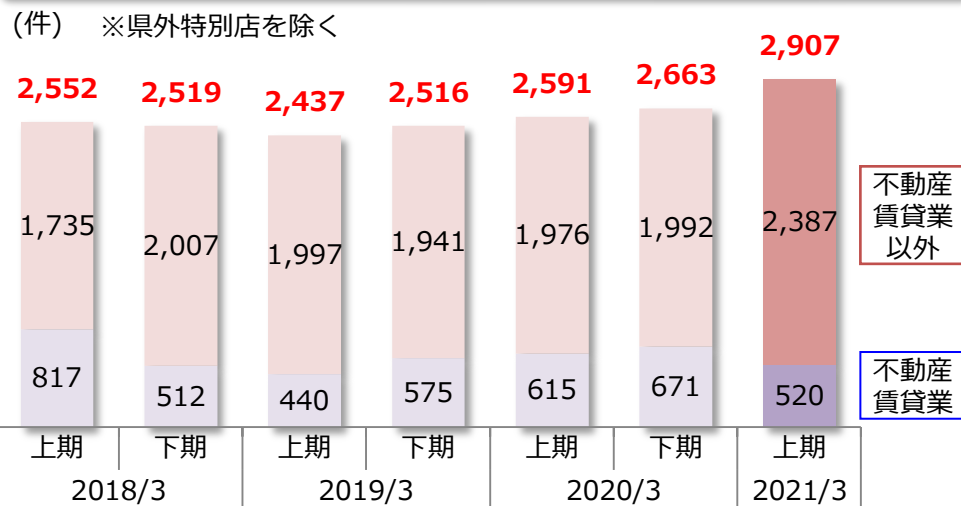
中小企業向け貸出残高



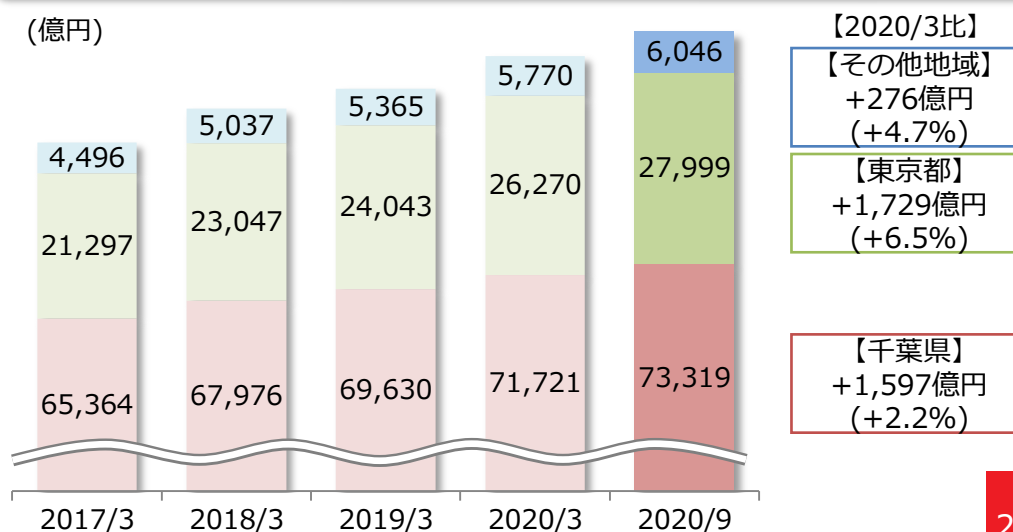
保証協会付貸出残高



融資新規件数



国内貸出 地域別残高

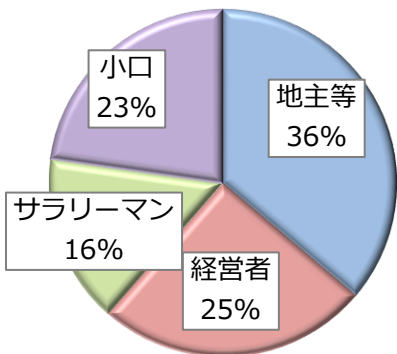


法人ビジネス③ (不動産賃貸業向け貸出)

厳格な審査・取組みフロー・内部管理体制のもと対応

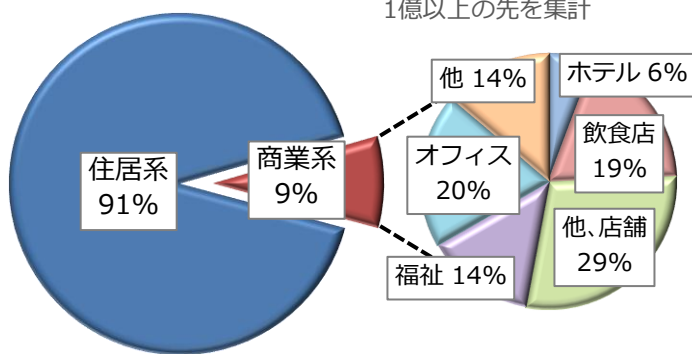
借入人属性別 割合

〔2020/3基準、件数ベース〕



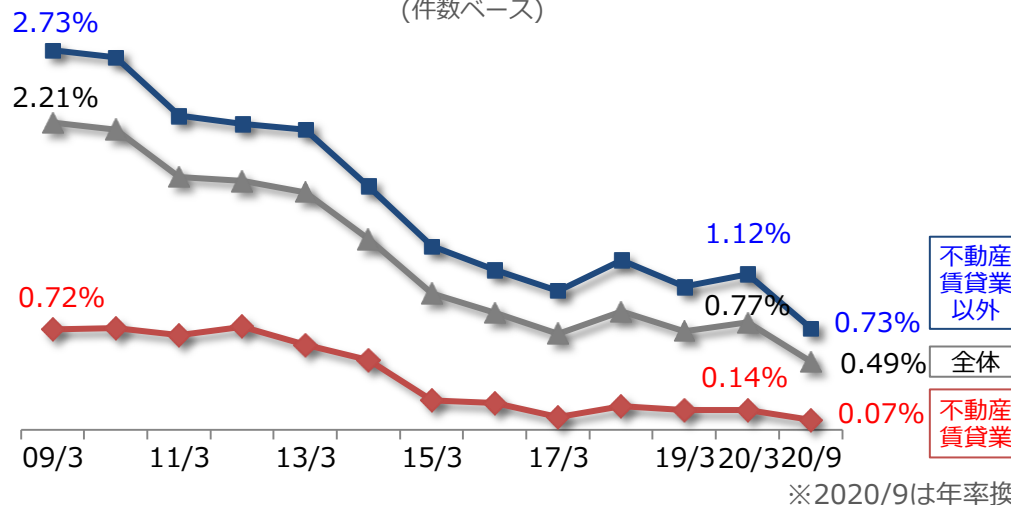
用途別 割合

※商業系の割合はグループと信1億以上の先を集計



デフォルト率※

※デフォルト：破綻懸念先以下へのランクダウン (件数ベース)



入居率

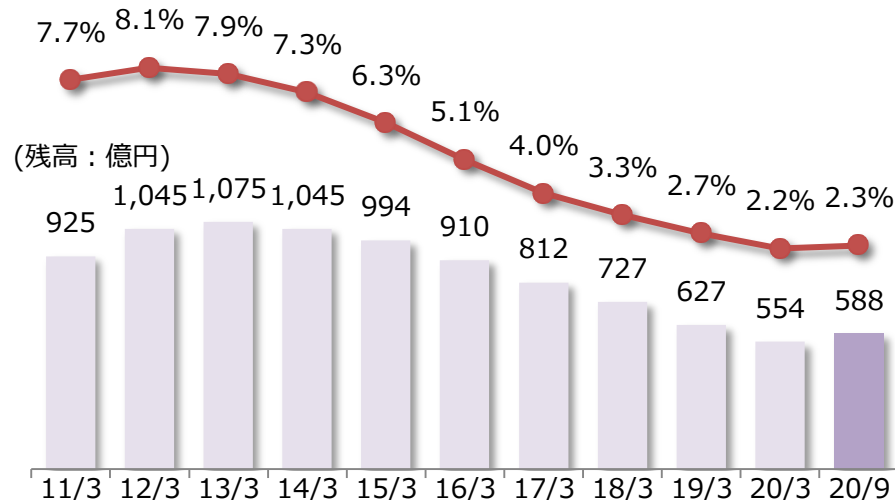
当行融資物件平均 **92.3%** (全国平均 86.4%)

DSCR

当行融資物件平均 **152%**

DSCR：物件単体収支
(物件の元利金支払前キャッシュフロー ÷ 元利金支払額)
100%未満の場合、物件賃料収入で返済・費用を賄えない。

不動産賃貸業向け貸出 条件変更債権 残高・割合



(株)レオパレス21施行物件向け貸出

	物件数	残高	入居率
不備なし	464	382億円	96.1%
調査中	30	27億円	97.1%
不備あり	163	101億円	77.7%
合計	657	509億円	91.6%

「不備あり」物件は、工事中等により入居率低下

(株)レオパレス21管理物件の8月全国平均入居率78.2%を大きく上回る水準

〔2020年9月時点〕

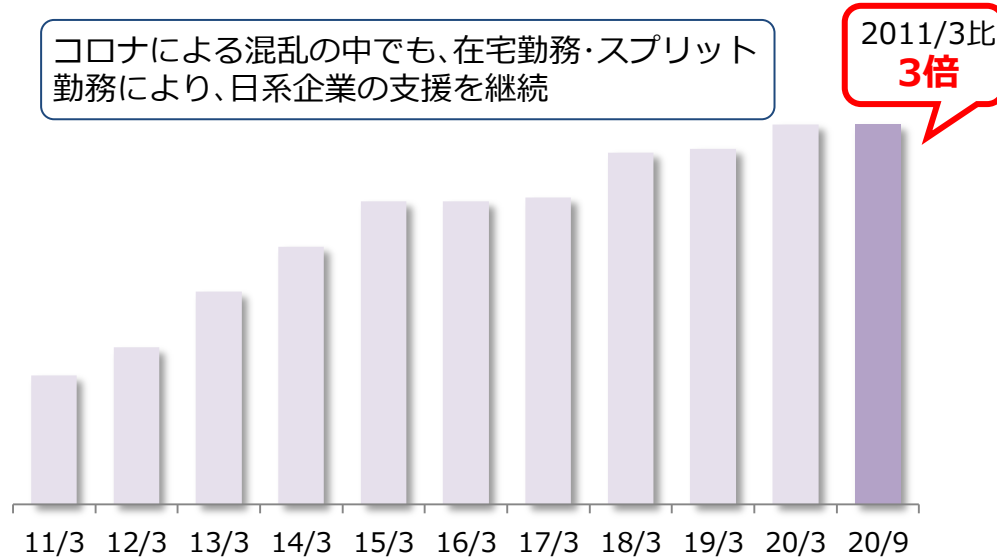
法人ビジネス④ (市場・国際業務)

地銀最大級の海外ネットワークを活用

当行海外ネットワーク



海外店における日系企業 融資取引先数



アライアンス行との協調融資 実績

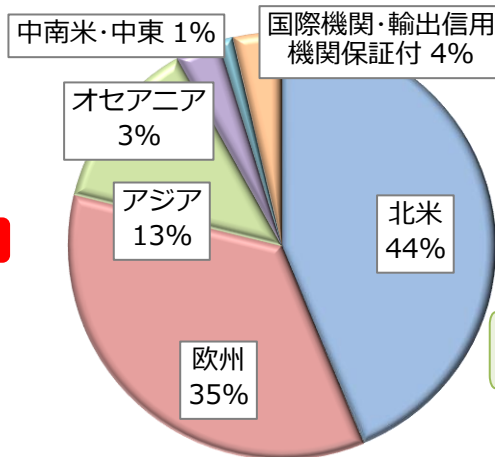


➤ 2020年5月実行

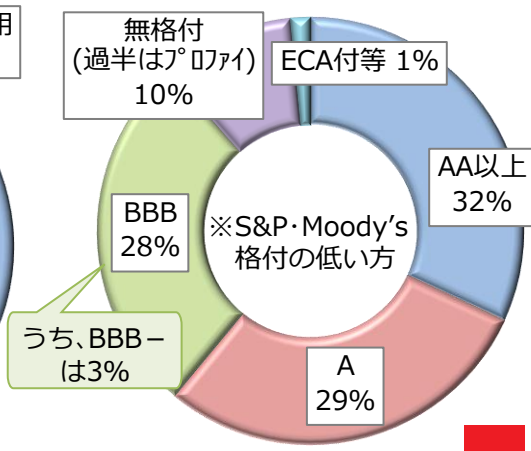


➤ 2020年7月実行 ➤ 「千葉武蔵野」「TSUBASA」の両アライアンスを活用

非日系与信残高 (地域別)



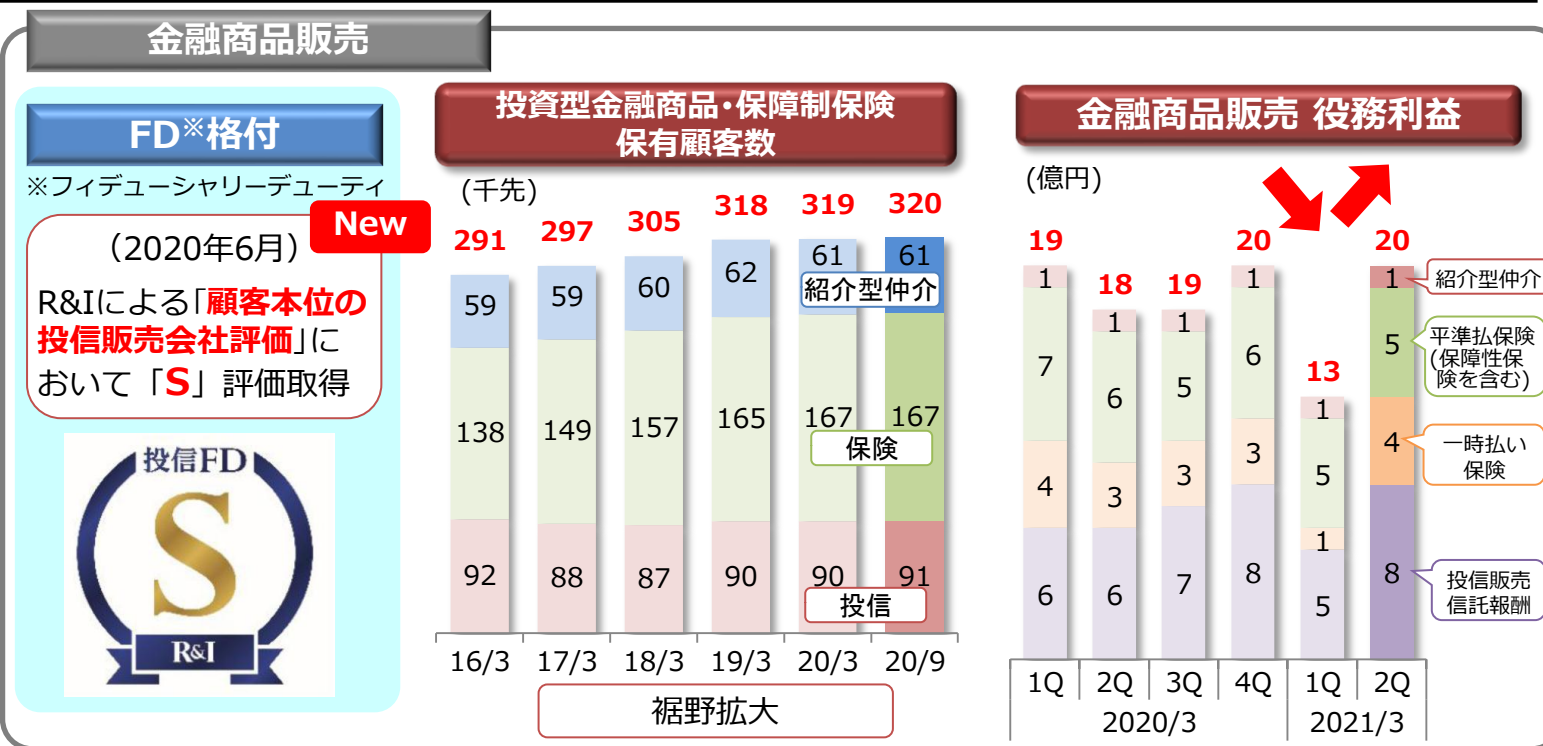
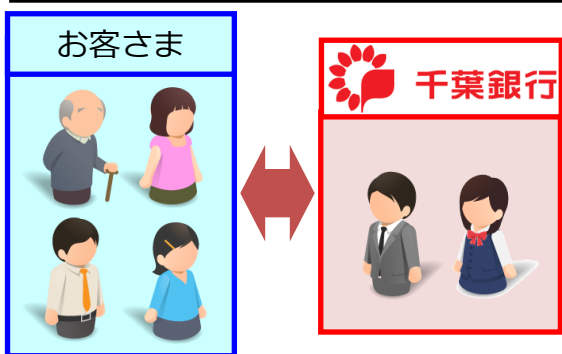
非日系与信残高 (外部格付別)



※国内店・市場部門の非日系向け与信含む

個人ビジネス① (金融商品販売、信託・相続関連業務)

一人一人の生活に寄り添った相談機能の強化



相続・信託

コロナ禍で関心は高まっており、オンラインセミナー等でニーズ喚起

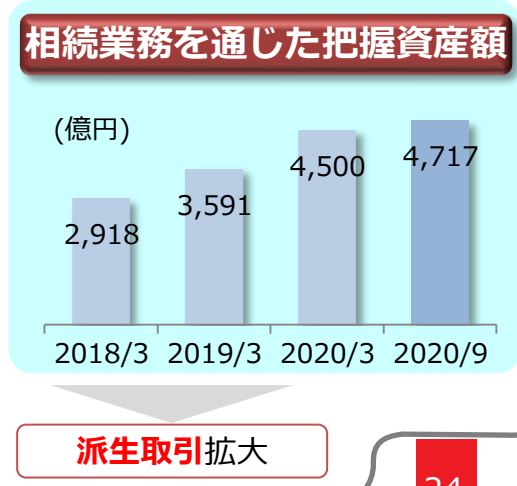
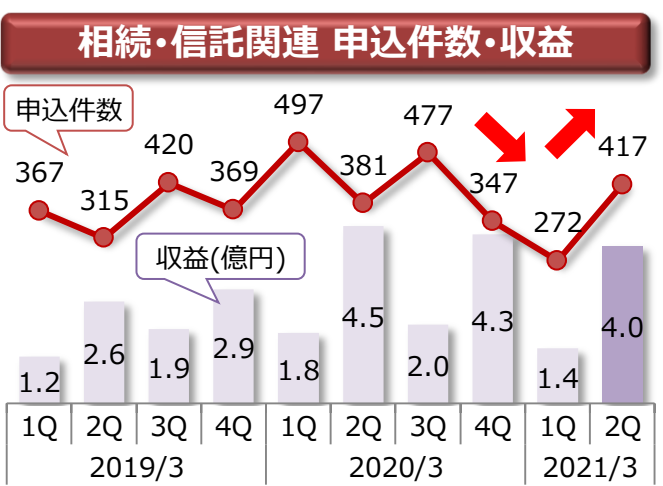
取扱商品	
相続関連	信託
遺言信託	土地信託
遺言作成サポート	公益信託
遺産整理業務	特定贈与信託
経営承継サポート	後見制度支援信託
ファミリートラストサポート	遺言代行信託

New

財産管理信託
(2020下期中導入予定)

- 振込詐欺対策
- 認知症対策

認知症対策

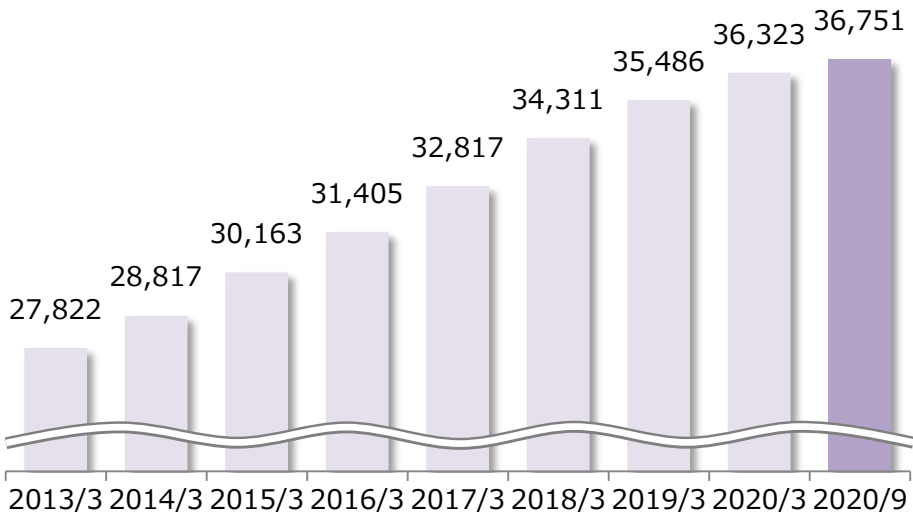


個人ビジネス② (住宅ローン)

商品性と利便性を向上し、お客さまニーズに積極的に対応

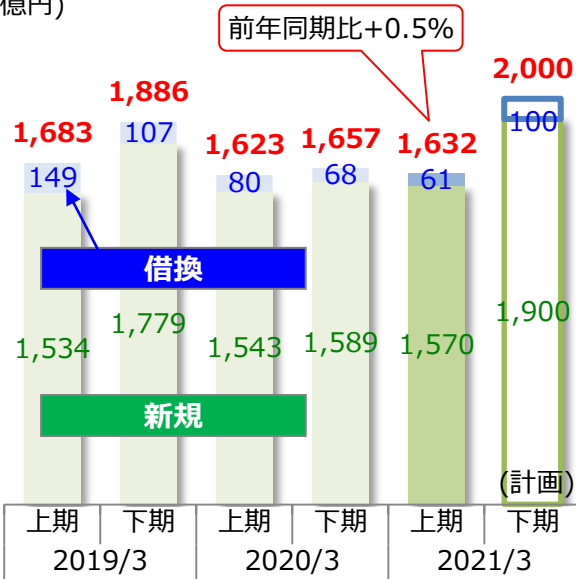
住宅ローン残高

(億円)



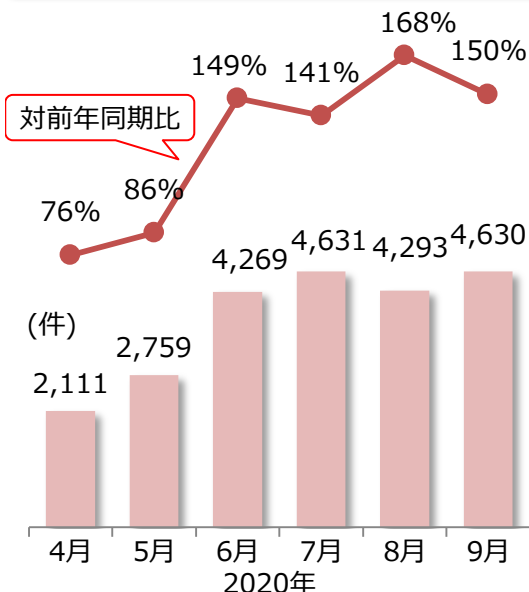
住宅ローン実行額

(億円)



事前審査申込件数

対前年同期比



住宅ローン拡大に向けた取組み

New

コロナ禍

<セカンドハウス・別荘購入ニーズ>
 ■ **セカンドハウスローン商品性改定**を
 検討 (2021/3期 下期中)

他行との
差別化

■ 自然災害時支援特約 (2020年4月～)
 ■ 11疾病団信、全傷病団信 (対象拡大)
 ■ リバースモーゲージ型の商品性改定

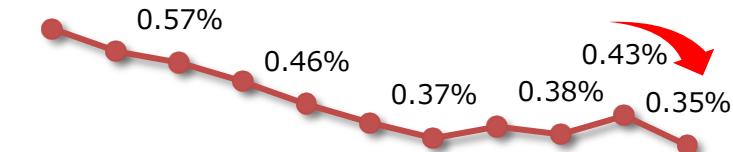
利便性
向上

New

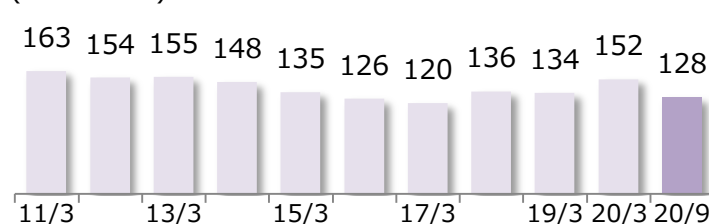
■ 「マイポスト」(2020年10月～)
 返済予定表等の書類を**Webで授受**
 ■ ローン電子契約 (2020年2月～)

住宅ローン 延滞債権残高・延滞率

0.66%

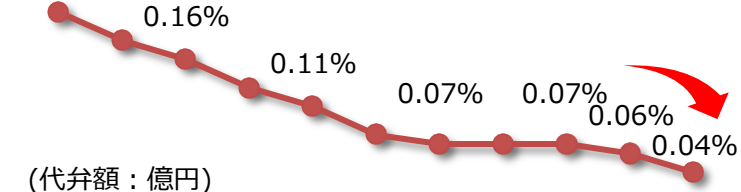


(残高：億円)

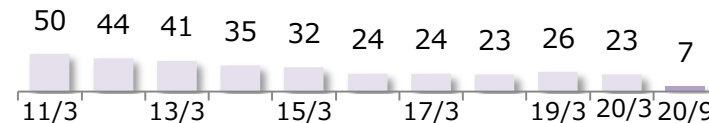


住宅ローン 代弁額・代弁率

0.21%



(代弁額：億円)



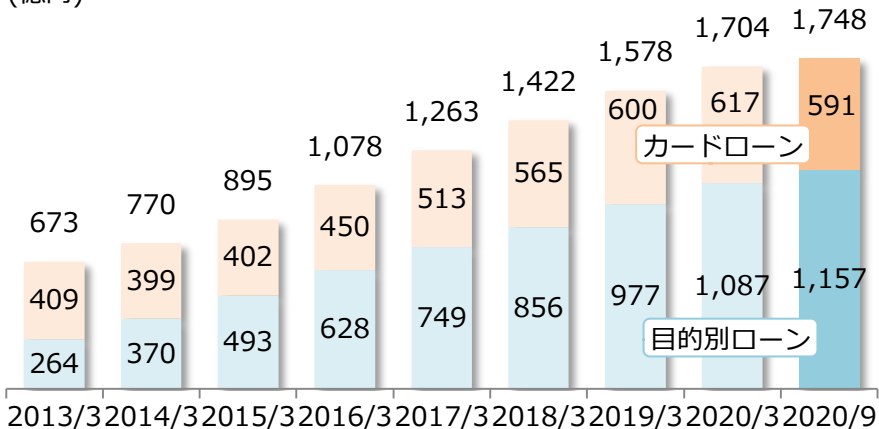
2020/9の代弁率は年率換算

個人ビジネス③ (無担保ローン)

残高を増強しながらも、資産の健全性は維持

無担保ローン残高

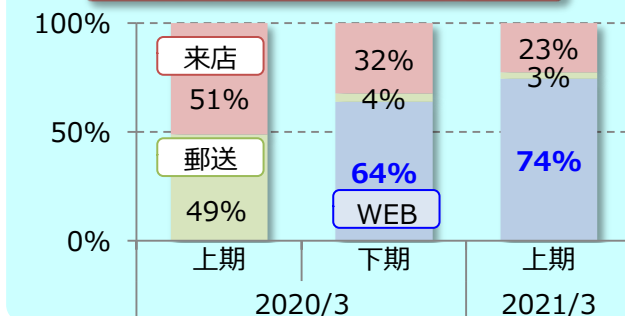
(億円)



無担保ローン拡大に向けた取組み

- 目的別ローンWeb完結スキーム (2019年10月～)
- AI活用による借入可能見込額付DM
・2019/11から、教育ローンで実施
⇒ 今後、対象ローンを拡大へ

目的別ローンの申込方法



無担保ローンの業務効率化

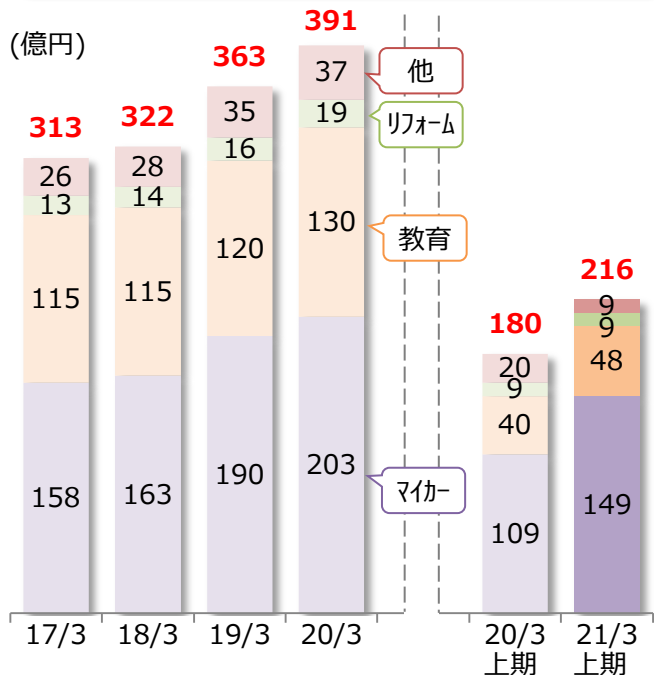
- 目的別ローンの受付・仮審査業務をRPA化 (2020年9月～)

New

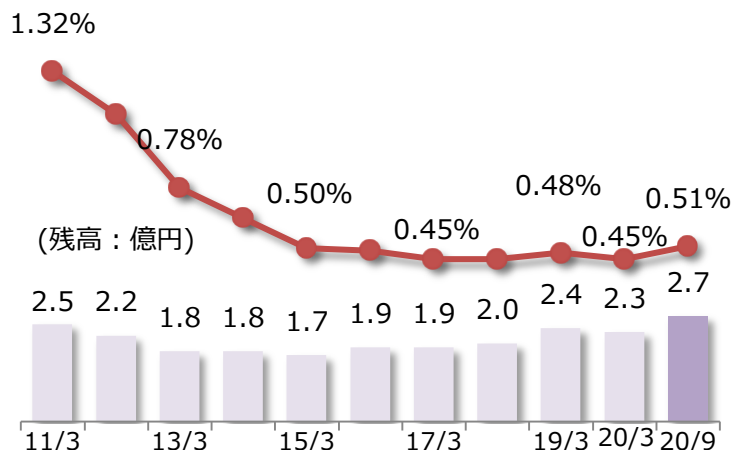


目的別ローン実行額

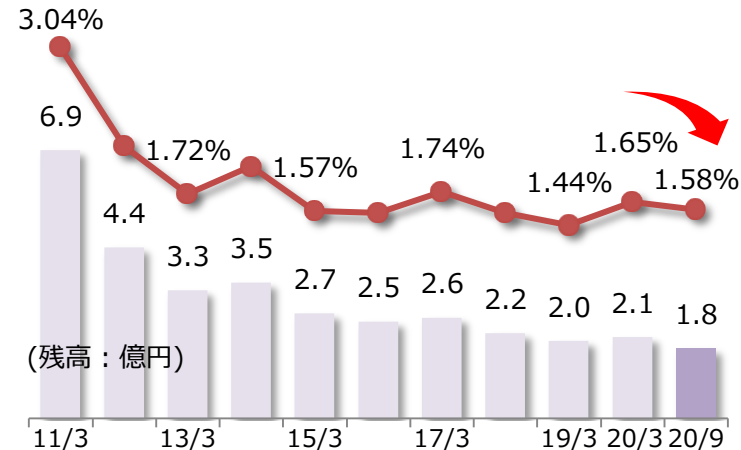
(億円)



目的別ローン (ちばぎん保証) 延滞債権残高・延滞率



カードローン (ちばぎん保証) 延滞債権残高・延滞率



キャッシュレス①

TSUBASAキャッシュレス決済プラットフォームを構築し、総合決済ソリューションを提供

加盟店事業

2019年10月～

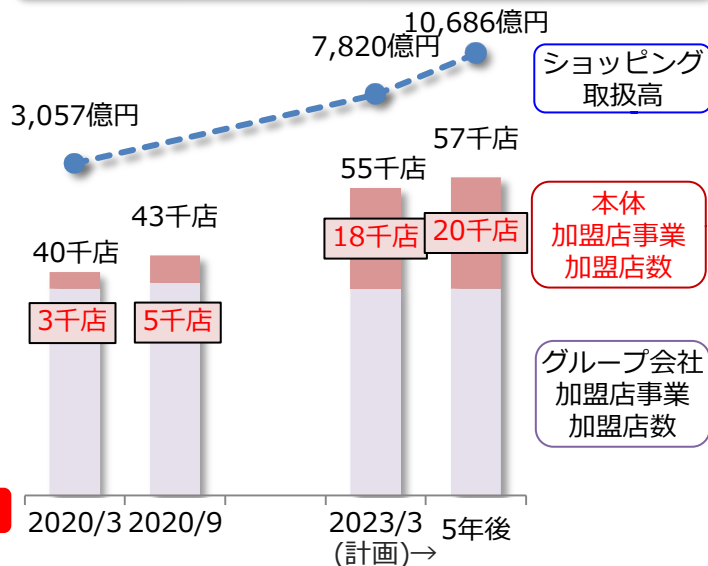
- ▶ 銀行本体で加盟店事業に参入
- ▶ お客さまのキャッシュレスサービス導入を支援

地方公共団体・神社仏閣による
当行の「加盟店サービス」導入

- ▶ 習志野市 (2020/2～)
- ▶ 成田市 (2020/7～)
- ▶ 稲毛浅間神社・誕生寺 (2020/9～)

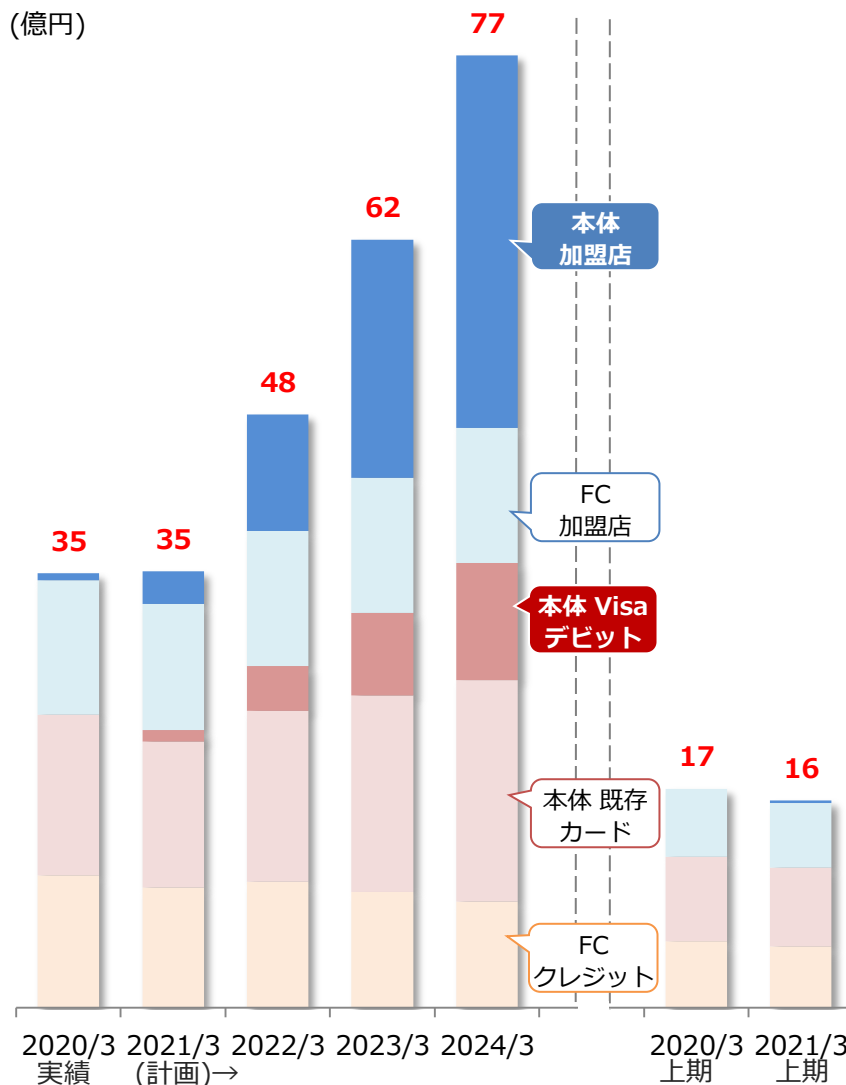
New

加盟店数・取扱高（グループ）



キャッシュレス事業 業務粗利益（グループ）

(億円)



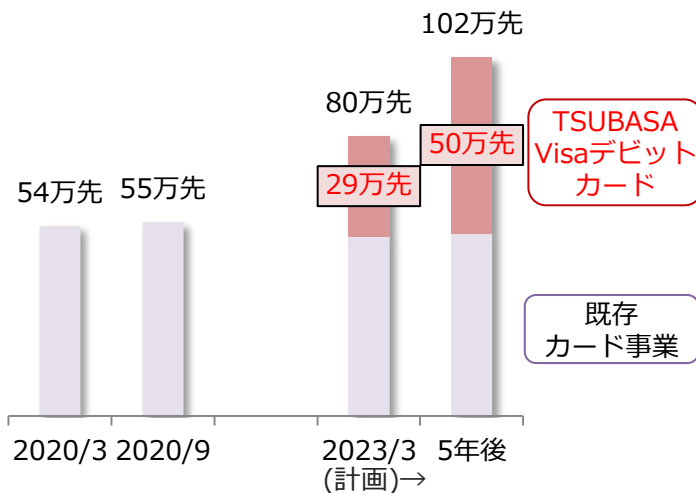
カード事業

2020年10月～

- ▶ TSUBASA Visaデビットカード (新規口座に自動付帯)

New

カード会員数（グループ）



キャッシュレス②

異業種と連携した新サービスの展開

法人取引 (B to B) のキャッシュレス化 「ビザ ビジネス ペイ」 (2020年12月～)

New

納品

サプライヤー
(加盟店)

請求書発行

決済完了メール

請求・決済業務を全てWeb上で完結

TSUBASAキャッシュレス決済
プラットフォーム

請求書メール

カード決済

バイヤー
(法人カード)

発注

- 請求書発行・郵送等の**業務削減**
- PC・スマホ等による**ネット決済**
- 少額取引での**コスト削減** (振込手数料等)

EC取引 (B to C) での
キャッシュレス決済 (計画)

- **EC取引**における決済手段の提供
- お客さまとのECサイトの構築 (販路拡大)
- **地域商社**での連携



リカーリング (2021年3月期 下期予定)

New

- **継続課金(毎月支払等) に対するクレジットカード決済**
- 不動産賃貸業・ガス会社・学習塾・介護施設等を対象



券売機・自動精算機の開発 (2021年3月期 下期予定)

New

- **メーカーとの共同開発**
- 当行の**マルチ決済端末**と接続
- **非接触型決済**にも対応
- タッチパネルによる操作



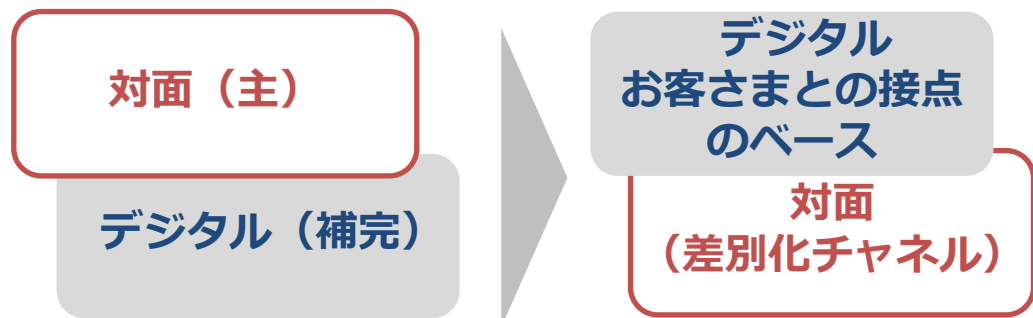
チャンネル戦略

「対面が主・デジタルは補完」から、「デジタルが主・対面は差別化チャンネル」へ

継続的な店舗網・機能の最適化

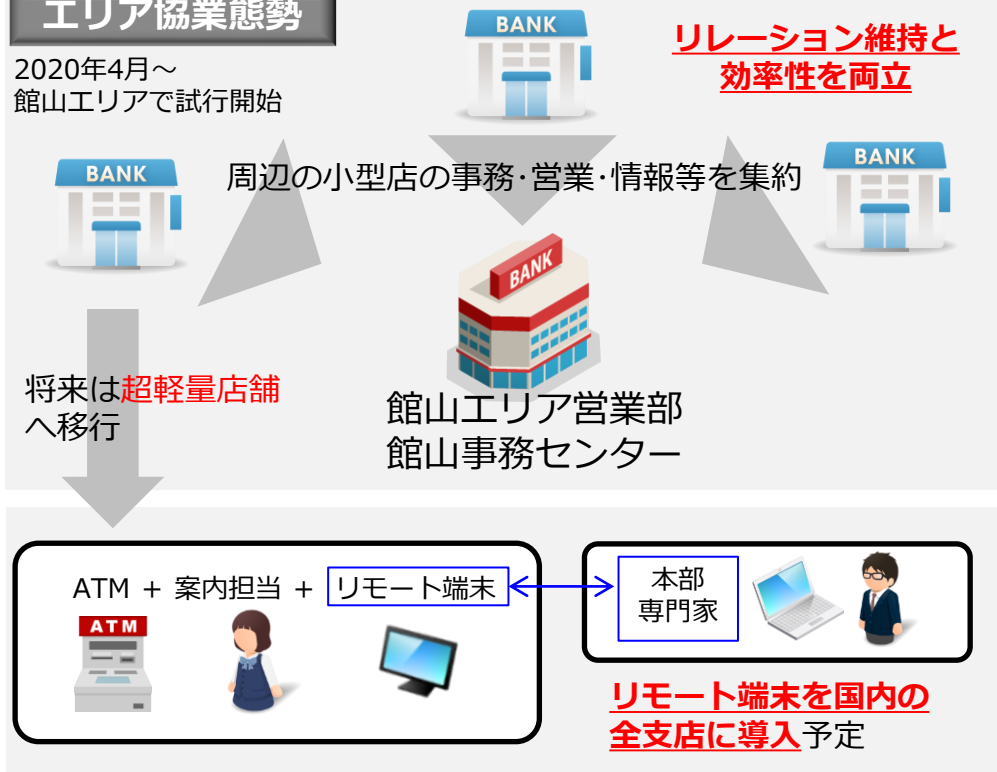
(仮想店舗・両替出張所・店舗内店舗を含まず)	千葉県	県外	海外	支店出張所等
	1992年3月末	163	11	4
新設	+16	+16	+4	+36
廃止 (店舗内店舗へ移行を含む)	▲33	▲4	▲2	▲39
増減	▲17	+12	+2	▲3
2020年9月末	146	23	6	175

対面・デジタルチャンネルの位置づけ

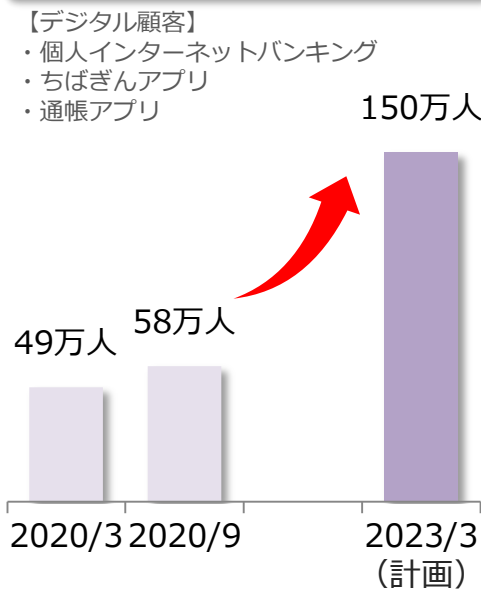


エリア協業態勢

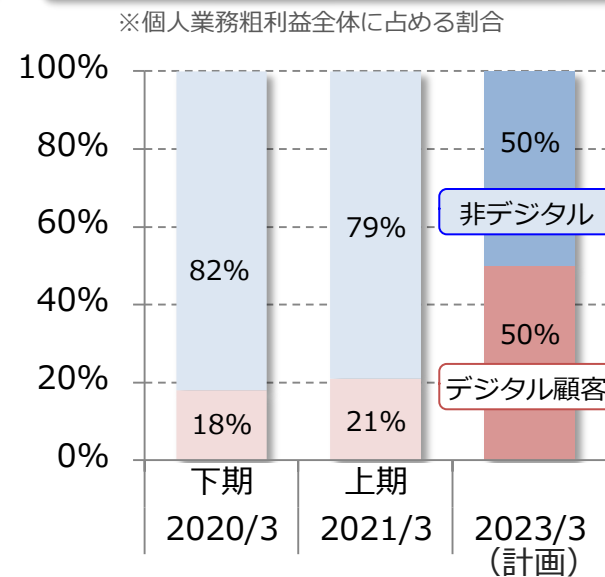
2020年4月～
館山エリアで試行開始



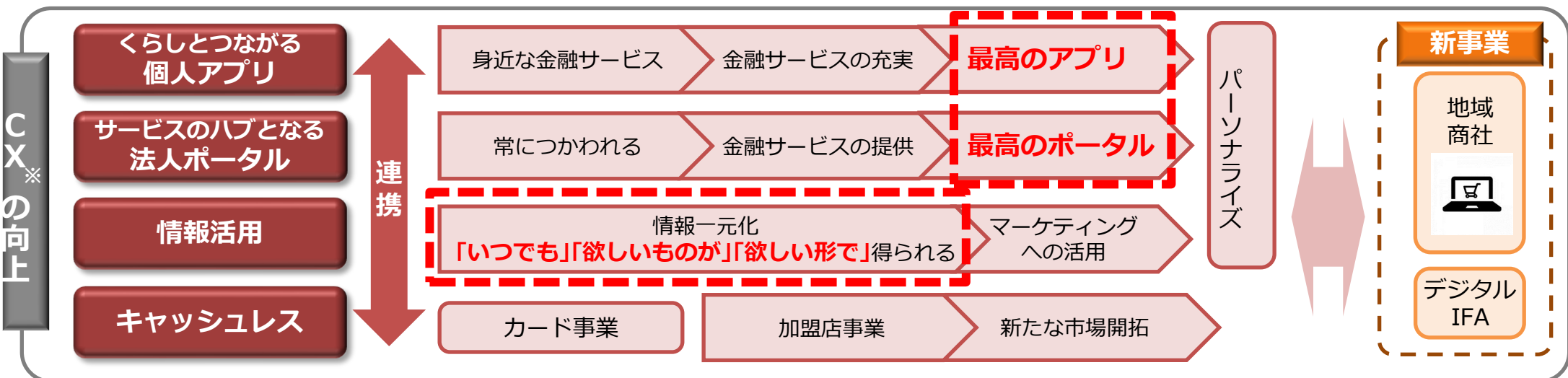
個人のデジタル顧客数



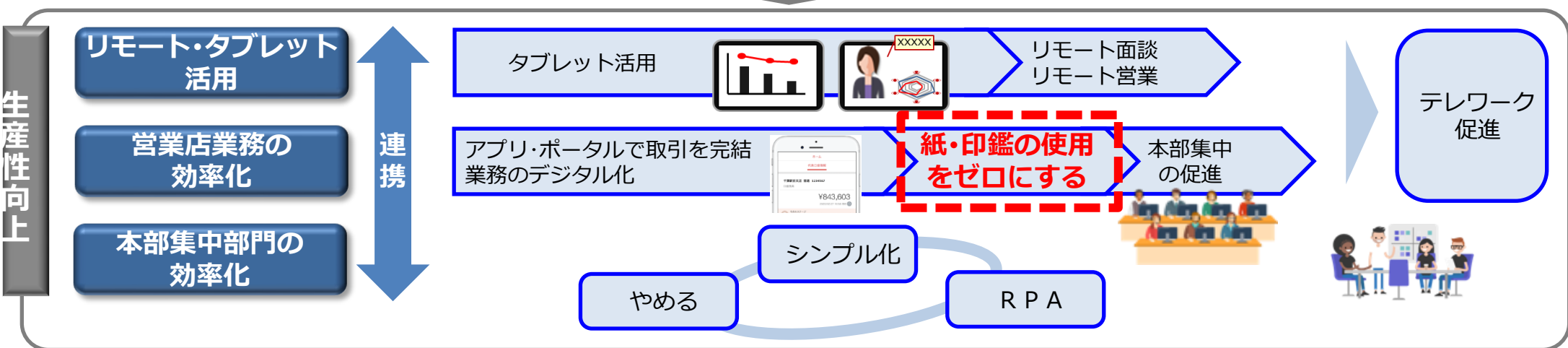
業務粗利益構成



「デジタル推進委員会」を設置し、3つのムーンショット目標を掲げて推進



※ CX : カスタマー・エクスペリエンス

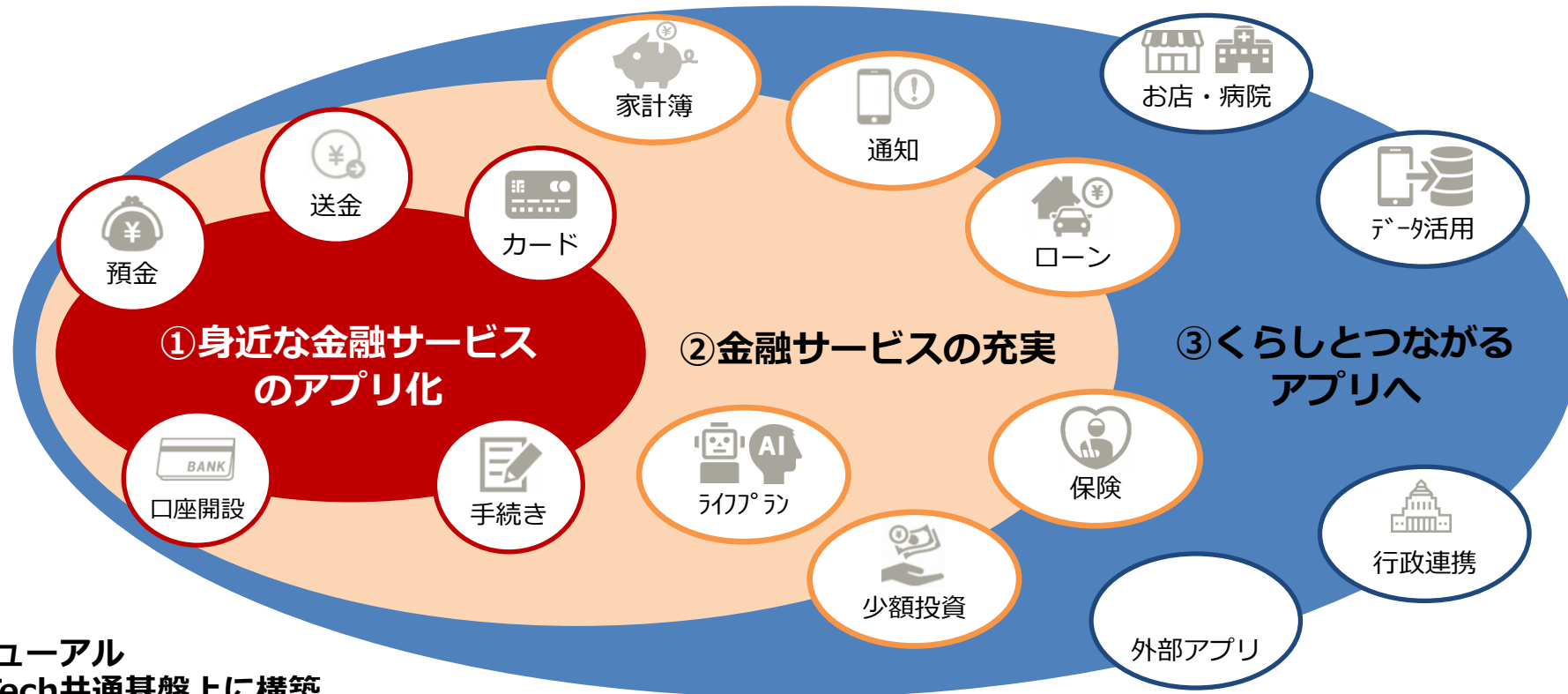


3つのムーンショット※目標

※ムーンショット目標とは

- 米大統領ジョン・F・ケネディが提唱したアポロ計画における人類初の月面着陸プロジェクト「ムーンショット」に由来。
- 未来社会を展望し、困難な、あるいは莫大な費用がかかるが実現すれば大きなインパクトをもたらす壮大な目標や挑戦を意味する言葉として使われている。

「くらしとつながるアプリ」へ



ちばぎんアプリ

2020年4月リニューアル
TSUBASA FinTech共通基盤上に構築

第1フェーズ
2020年3月期 上期 実施済

- ・残高・入出金明細照会
- ・振替
- ・通帳アプリ連携

第2フェーズ
2020年11月 実施済

- ・定期預金取引
- ・振込（行内宛）
- ・デビットカード連携
- ・住宅・無担保ローン申込
- ・Apple Pay・Google Pay連携
- ・外部アプリ連携



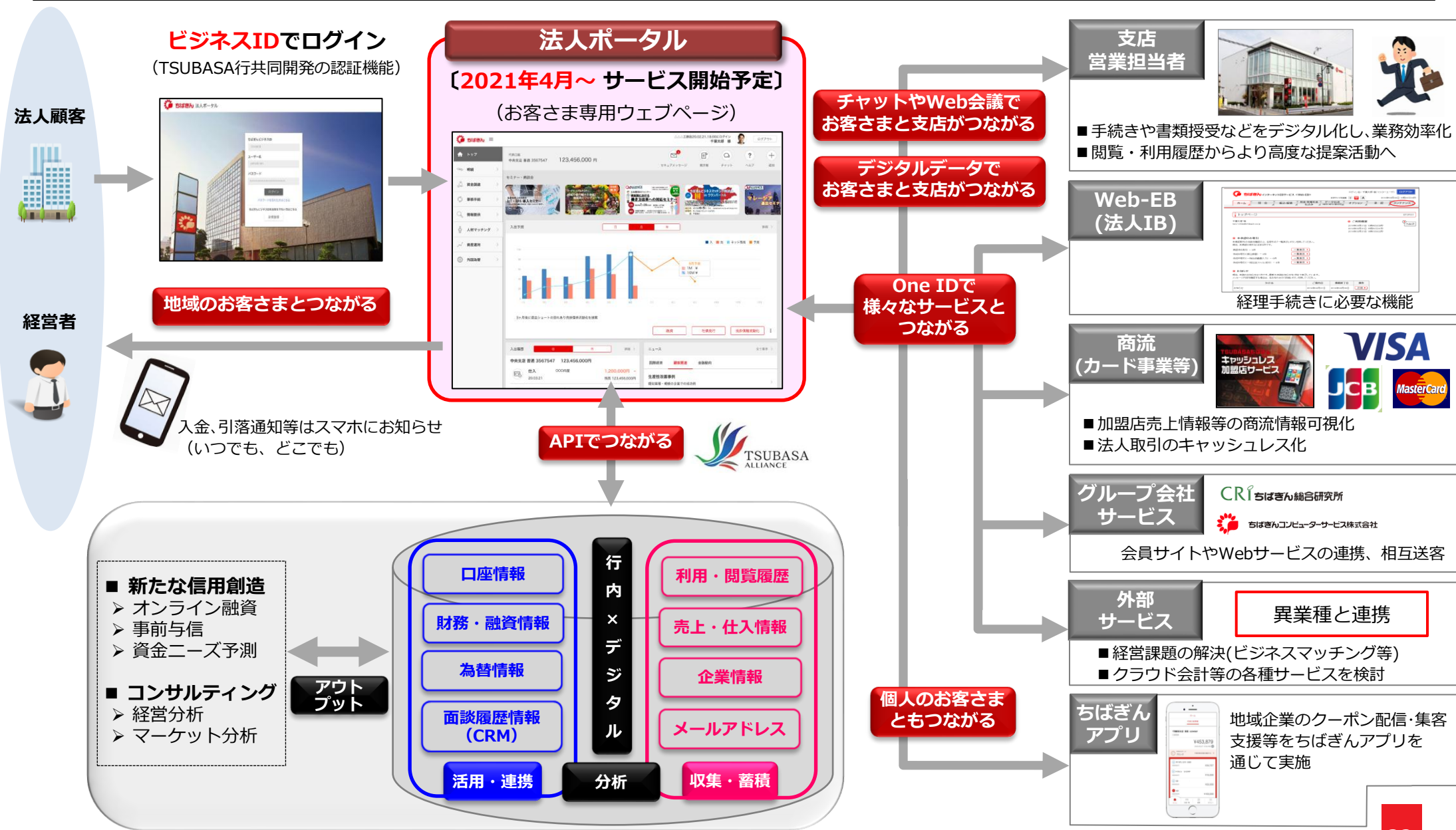
New

第3フェーズ以降

- ・振込（他行宛）
- ・諸手続き（住所変更等）
- ・eKYC（電子上の本人確認）
- ・カードローン
- ・税支払
- ・アプリローン
- ・ライフプランシミュレーション
- ・少額投資 等

開発の自由度や拡張性を確保しながら、
当行の中核チャネルへ発展させていく

事業活動に欠かせないあらゆるサービスのハブとなる「法人ポータル」構築

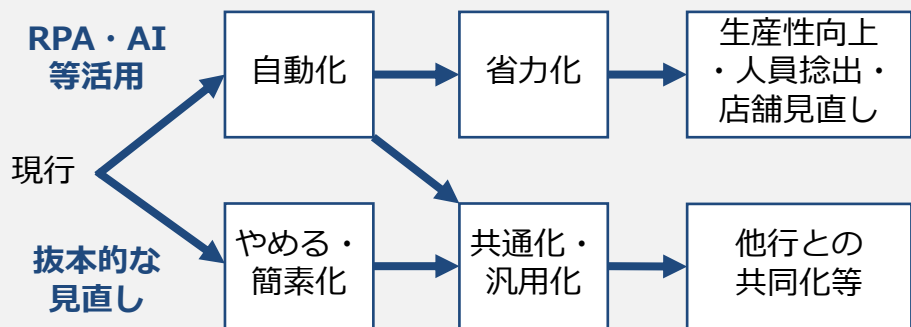


業務効率化・人員再配置

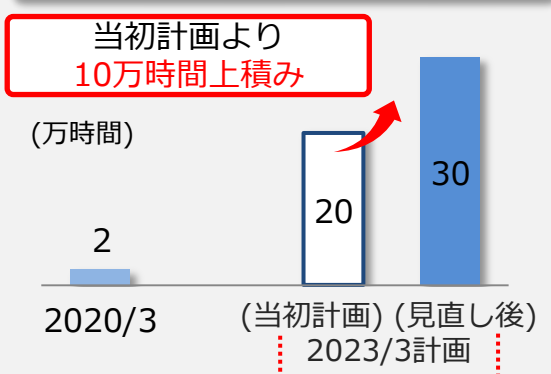
デジタル積極活用による生産性向上、コロナ影響を踏まえた人員再配置

業務効率化推進室

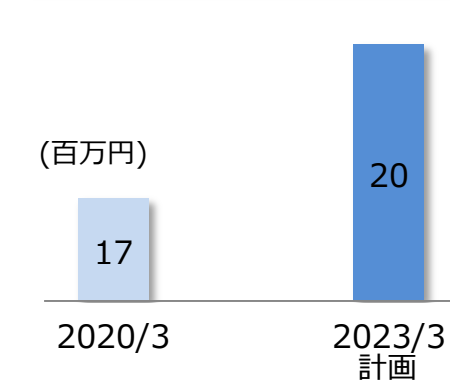
➢ RPA・AI等を活用し業務フローを再構築



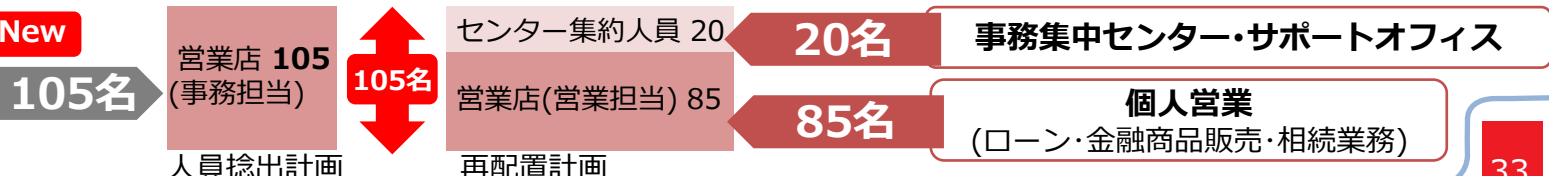
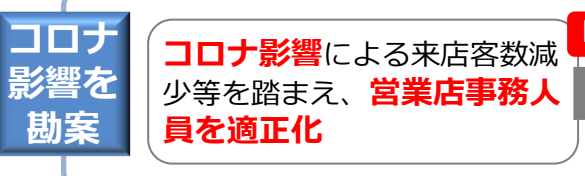
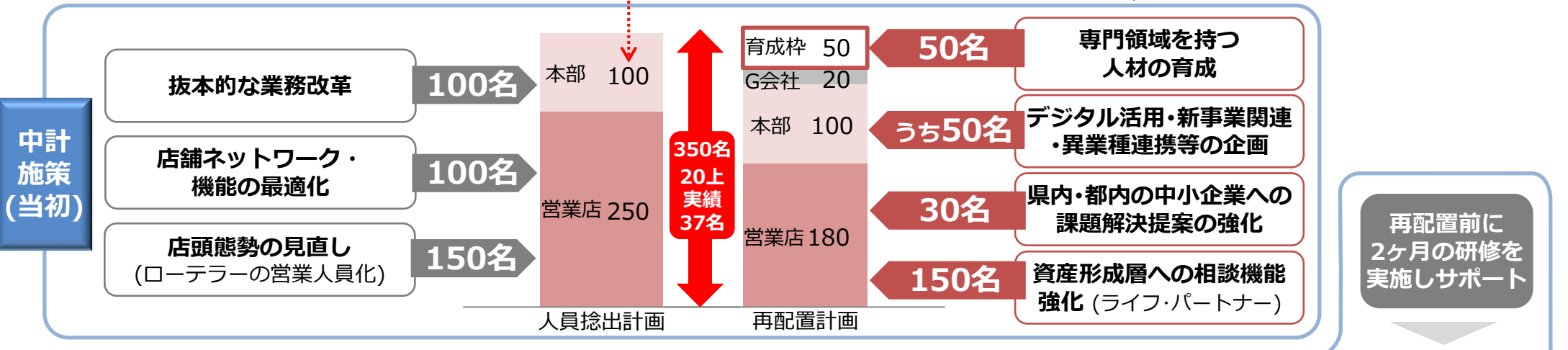
業務削減量



1人当たり業務純益



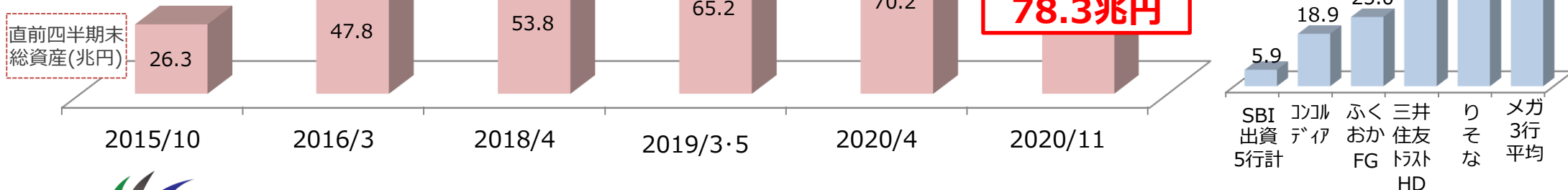
人員再配置計画



提携戰略

TSUBASAアライアンス

各地域トップ地銀による広域連携に、新たに群馬銀行が参加



- **地銀プラットフォームとして先進的な取り組みへの進化・発展**
- **地域のためにあるべき姿の追及**



共通する機能・部門を集約し生産性向上

TSUBASA行

出資

「TSUBASAアライアンス株式会社」設立 (2020年7月)

共通する機能・間接部門を集約
ノウハウ・人材の共有による生産性向上

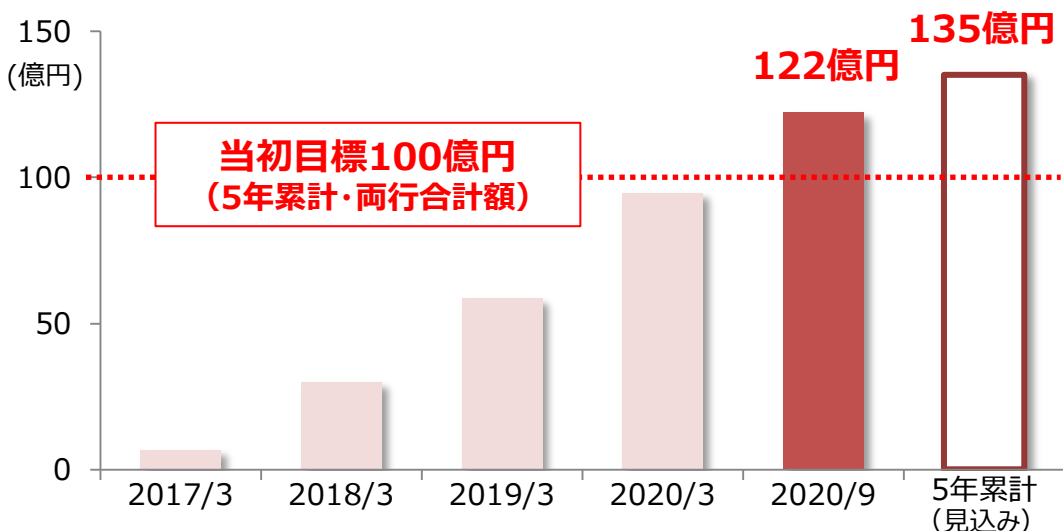
AMLセンターを設置 (2020年10月)

各行のマナー・ロンダリングやテロ資金
供与防止に係る業務を集約

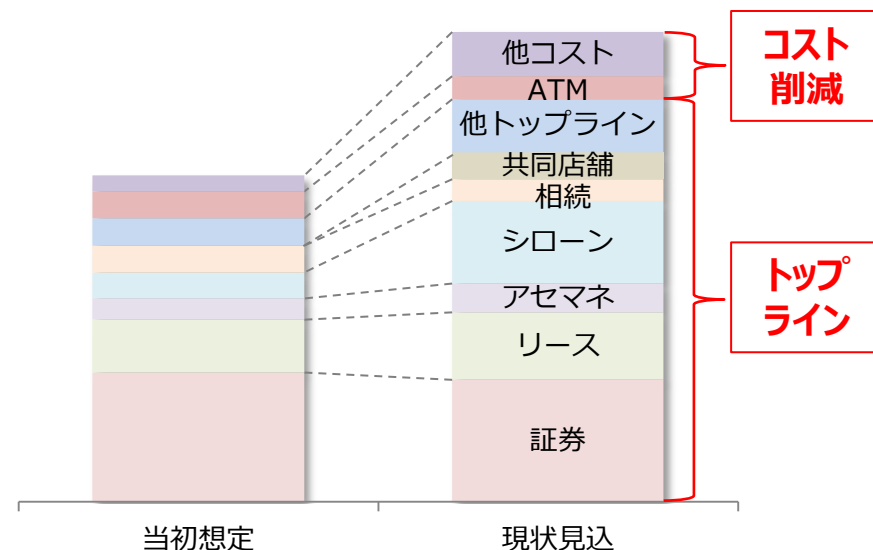
千葉・埼玉を基盤とする両行の包括提携



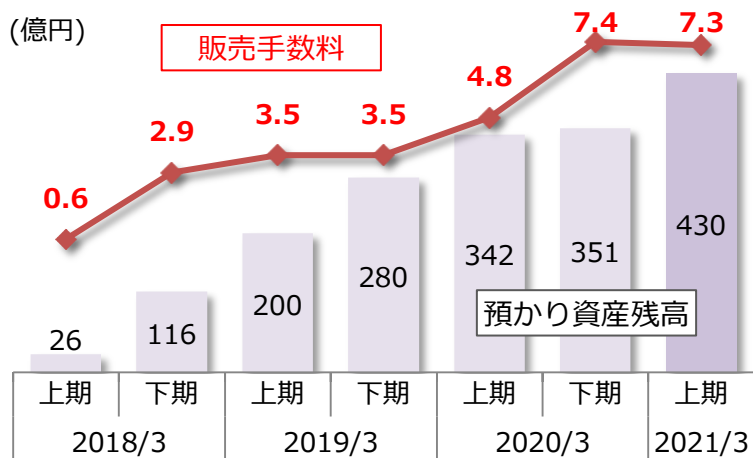
実現効果額・5年累計額見込み



累計効果額の内訳

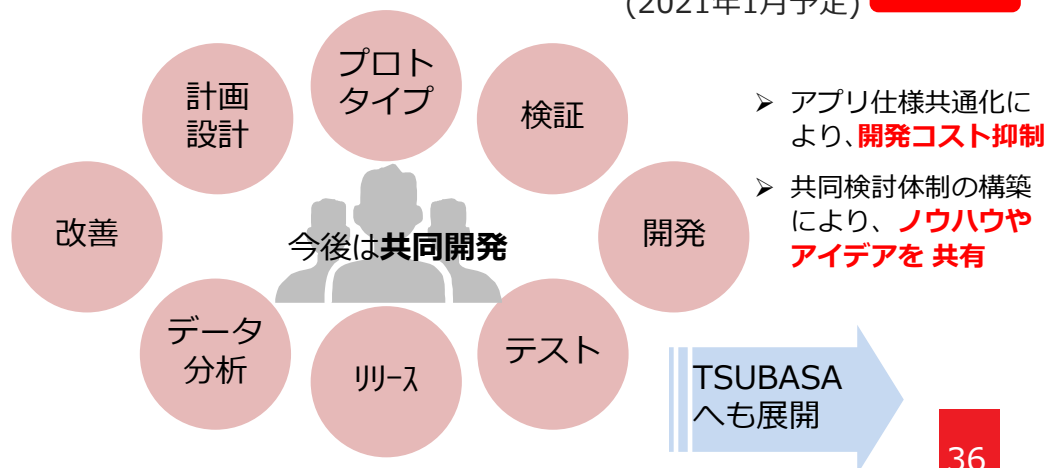


武蔵野銀行 ⇒ ちばぎん証券「紹介案件」
預かり資産残高・販売手数料



武蔵野銀行が「ちばぎんアプリ」を採用し、アプリをリニューアル

(2021年1月予定) **New**



首都圏を地盤とした同規模の両行が力を結集し、お客さまに高度なサービス・商品を提供



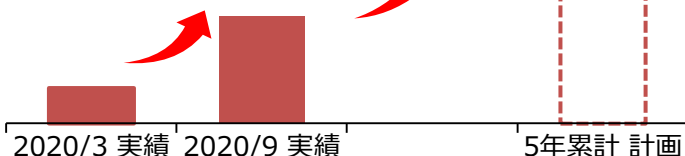
千葉・横浜パートナーシップ
CHIBA YOKOHAMA PARTNERSHIP

連携効果 累計・両行合計額

上半期のみで**初年度実績の2倍の効果**を計上。2年目は、法人分野の積上げに加えて、個人分野で企画・開発してきた新商品等の連携施策で効果額が加速的に増加。

200億円

初年度実績対比
2倍を達成



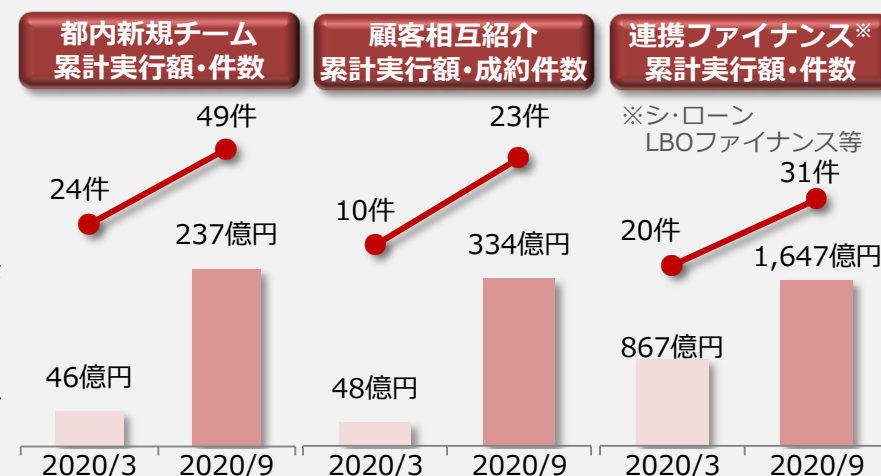
新型コロナウイルスに係る連携施策

- 共同Webセミナー
- オンライン商談会開催
- 地域特産品のWeb販売支援

各種連携施策の進捗

法人分野

- 都内新規チーム、顧客相互紹介、連携ファイナンスにおいて着実に実績を積み上げ
- M&A (実績1件)
- スタンドバイLCを活用した日系企業の海外現法支援
- **共同ファンドを組成**し、コロナ禍で事業変革を迫られる企業等を支援 (2021/3期中)



個人分野

- 独自の**定額年金保険「10年先へのプレゼント」**を共同開発 ⇒ 両行計**88億円**販売
- 両行の**アセマネ商品**を相互導入 ⇒ 両行計**39億円**販売
- LGBT向け住宅ローンの共同取組

その他

- 合同研修、休日セミナーの相互開放、人材交流の実施
- 学生向けビジネスコンテストを共同開催

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」 + 「社会価値（社会課題の解決） + 経済価値」

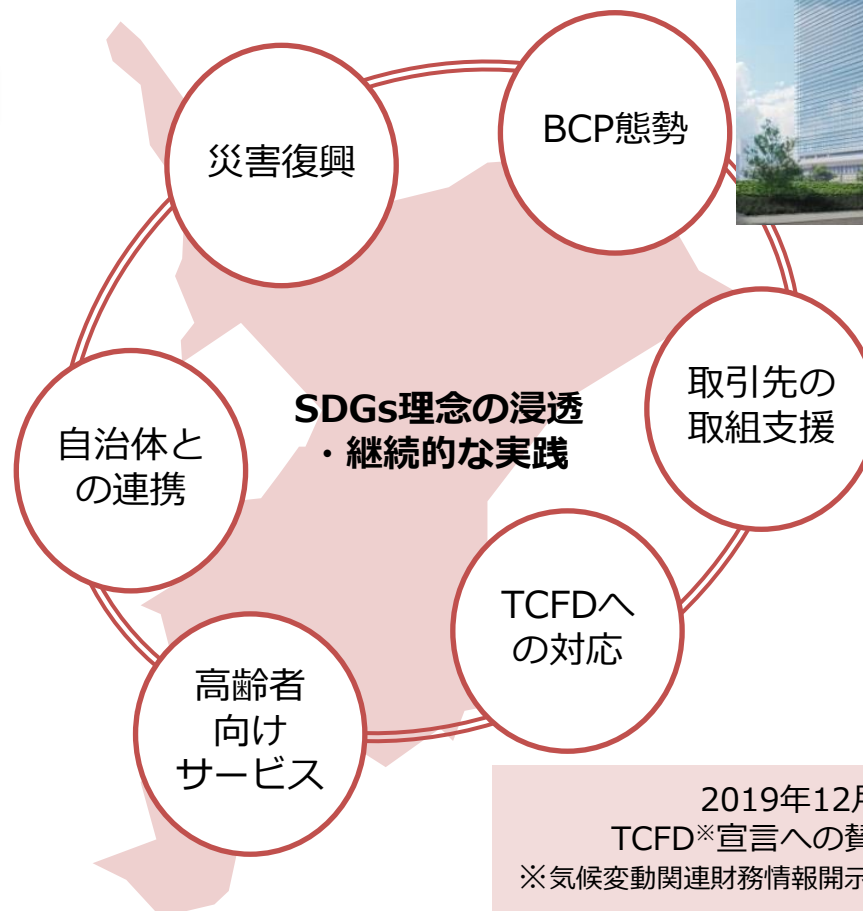
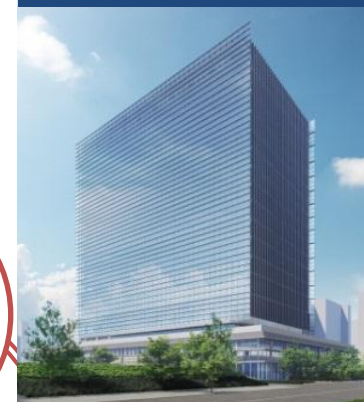
ちばぎんグループSDGs宣言

テーマ	重要課題	SDGsのゴール
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	8 働きがいも経済成長も、9 産業と地域振興の基盤をつくらせよう、11 住み続けられるまちづくりを、17 パートナリシップで目標を達成しよう
高齢化	高齢者の安心・安全な生活を支えます	3 すべての人に健康と福祉を、11 住み続けられるまちづくりを、16 平和と公正をすべての人に、17 パートナリシップで目標を達成しよう
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	1 貧困をなくそう、4 質の高い教育をみんなに、8 働きがいも経済成長も
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	4 質の高い教育をみんなに、5 ジェンダー平等を促進しよう、10 人や国を超えて公正さを
環境保全	持続可能な環境の保全に貢献します	2 飢餓をゼロに、6 安全な水とトイレを世界中に、7 エネルギーをみんなにそしてクリーンに、12 つくって責任を、13 気候変動に具体的な対策を、14 海の豊かさを守ろう、15 陸の豊かさも守ろう、17 パートナリシップで目標を達成しよう

新本店ビルの基本コンセプト

- 地域社会との共生
- 働き方改革による生産性向上
- BCP（業務継続態勢）の強化
- 環境への配慮

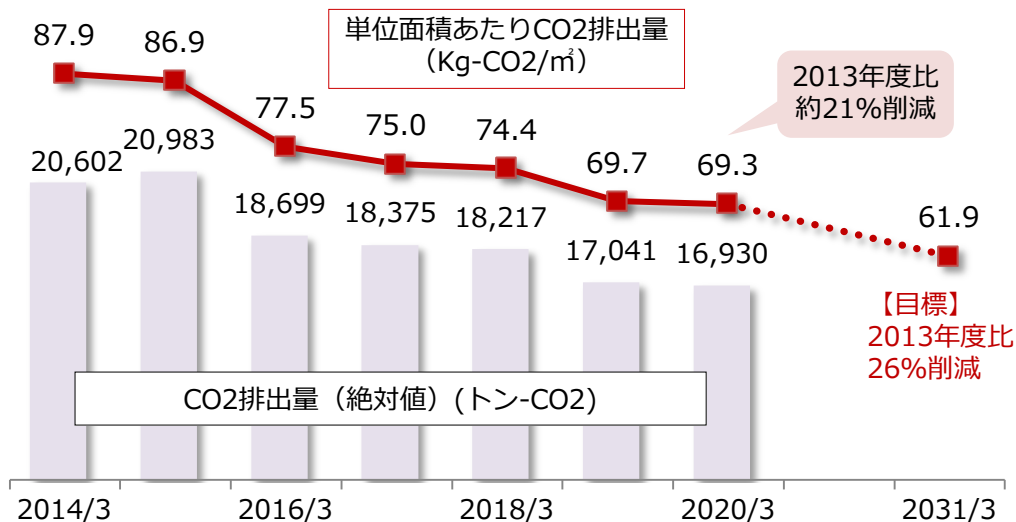
2020年9月竣工



2019年12月
TCFD※宣言への賛同表明
※気候変動関連財務情報開示 タスクフォース

環境保全への取組み、ESG関連金融商品の取扱い

CO2排出量の推移



環境ファイナンスの推進

- 再生可能エネルギーの活用に取り組むお客さまを資金面でサポート

2020/9末	融資残高
太陽光発電	1,198億円
バイオマス発電	102億円
風力発電	77億円
水力発電	3億円
合計	1,379億円

当行融資による
再生可能エネルギー発電量（累計）

- 年間発電量 : 1,330MWh
- 世帯数換算 : 約95万世帯
- CO2削減効果 : 約160万トン

ESGインデックス投信の組成・販売

- ESGの観点を踏まえた株価指数をベンチマークとする国内株式型のインデックスファンドをちばぎんアセットマネジメントで組成

私募（2019年9月～）：総販売額 **74億円**（適格機関投資家向け）

公募（2020年3月～）：総販売額 **36億円**※

※千葉銀行、ちばぎん証券、横浜銀行、武蔵野銀行で共同販売

グリーンボンド・SDGs債の共同販売

- 世界銀行が発行する**グリーンボンド**や**SDGs債**を、TSUBASAアライアンス行のグループ証券会社で共同販売

総販売額：**81億円**
（うち、ちばぎん証券：47億円）



ちばぎん証券、第四証券、中銀証券、四国アライアンス証券、
とうほう証券、北洋証券

ちばぎんSDGsフレンズローン（2020年10月～）

New

事業資金融資時に、事業者の経営理念等とSDGs目標の関連性を記載する「SDGsチェックシート」を作成し、**地域企業のSDGs経営を支援**

- 利用先をSDGsに関心の高い先として「ちばぎんSDGsフレンズ」として当行HPに掲載し、セミナー等をご案内



横浜銀行と共同で導入
（2019年10月取扱開始）



多様な人材の活用、地方創生やコロナ禍におけるお客さまへの支援

ダイバーシティの推進

女性の活躍状況

	2007年度	2020年 10月時点	2021年 7月目標
女性管理職比率 (人数)	2.0% (17名)	17.4% (174名)	20%
女性リーダー職比率 (人数) ※	9.4% (98名)	31.7% (288名)	30%

※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



経済産業省「新・ダイバーシティ経営企業100選プライム」
選定

金融機関初



経済産業省・東京証券取引所
「なでしこ銘柄」

3年連続

「共働き子育てしやすい企業2020」
ランキング

第2位

／540社中

(日経DUAL <https://dual.nikkei.com/>)

「女性が活躍する会社BEST100」
ワークライフバランス度部門

第3位

／542社中

(日経WOMAN 2020年6月号)

健康経営への取組み

New

2020年8月、健康経営の取組みを一層強化するため健康経営宣言を制定。

千葉銀行は、従業員の心身の健康保持・増進や感染症予防に向けた取組みを進め、多様な人材が働きがいを持って活躍できる会社づくりにつとめることで、お客さまや地域社会のパートナーとして地域経済の持続的な発展に貢献します

地域への貢献

令和元年度 地方創生に資する金融機関等の
「特徴的な取組事例」への選定

3年連続

コンパクトシティ形成および
分散型エネルギーシステム構築をサポート
～「むつざわスマートウェルネスタウン」への支援～

- 睦沢町の「スマートウェルネスタウン整備事業」に計画の初期段階から参画
- 地域新電力会社「(株)CHIBAむつざわエナジー」への出資を含め、事業化を支援

(写真：パシフィックコンサルタンツ(株)提供)



コロナ影響を受けているお客さまへの支援

New

医療応援私募債の取扱い開始

私募債発行企業から受取る引受手数料の一部を、発行企業が指定する病院等の医療機関を運営する自治体や学校法人、医療法人等に対して、金銭の寄付や物品を寄贈

発行実績
5,640百万円/35件
(2020年6月～9月末)

寄付・寄贈

- 千葉大学医学部附属病院にフェイスシールド8,000セットを寄贈
- 千葉県に5百万円を寄付※
※寄付金の一部は、グループ役職員からの募金を充当



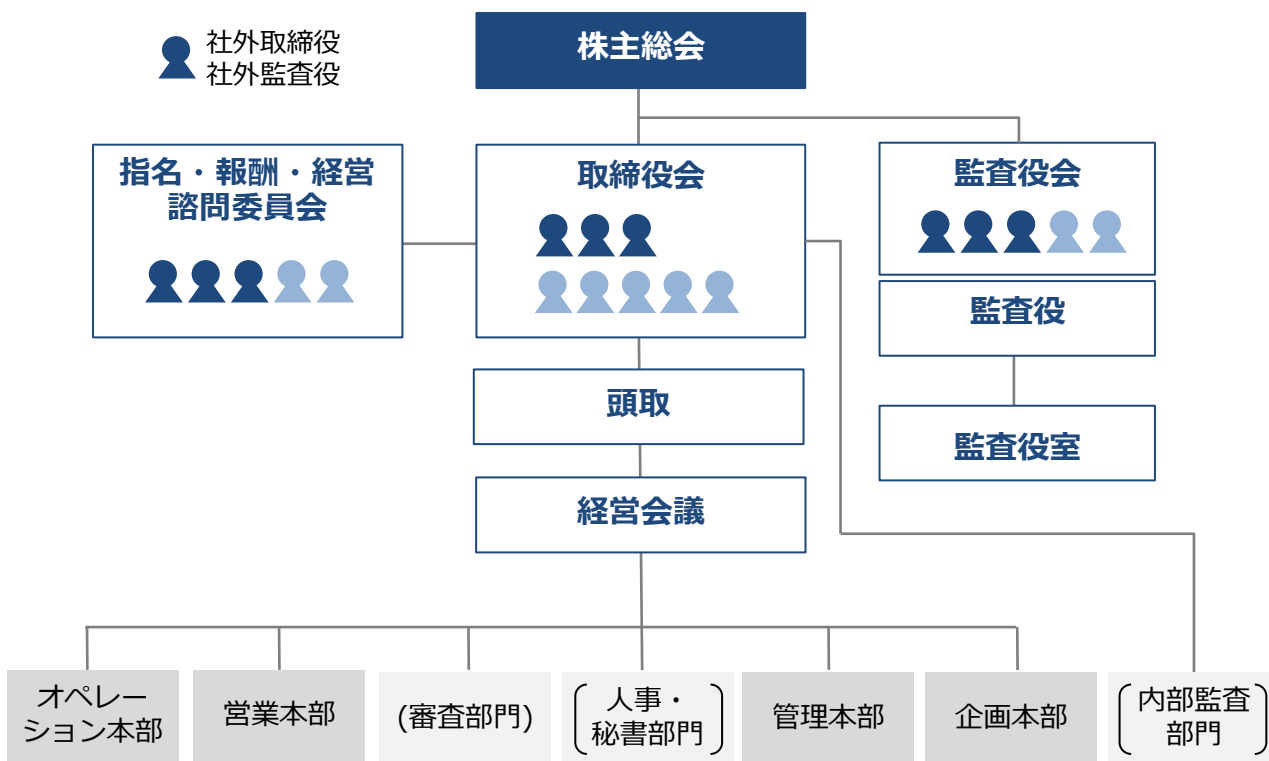
フェイスシールド寄贈の様子

生活困窮者への食品提供

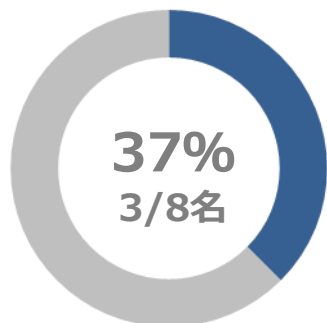
New

社会福祉法人千葉県福祉協議会・フードバンクちばと「食品提供等に関する包括連携協定」を締結

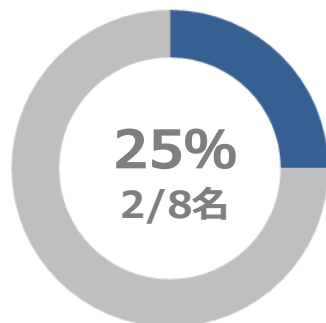
グループガバナンスの高度化



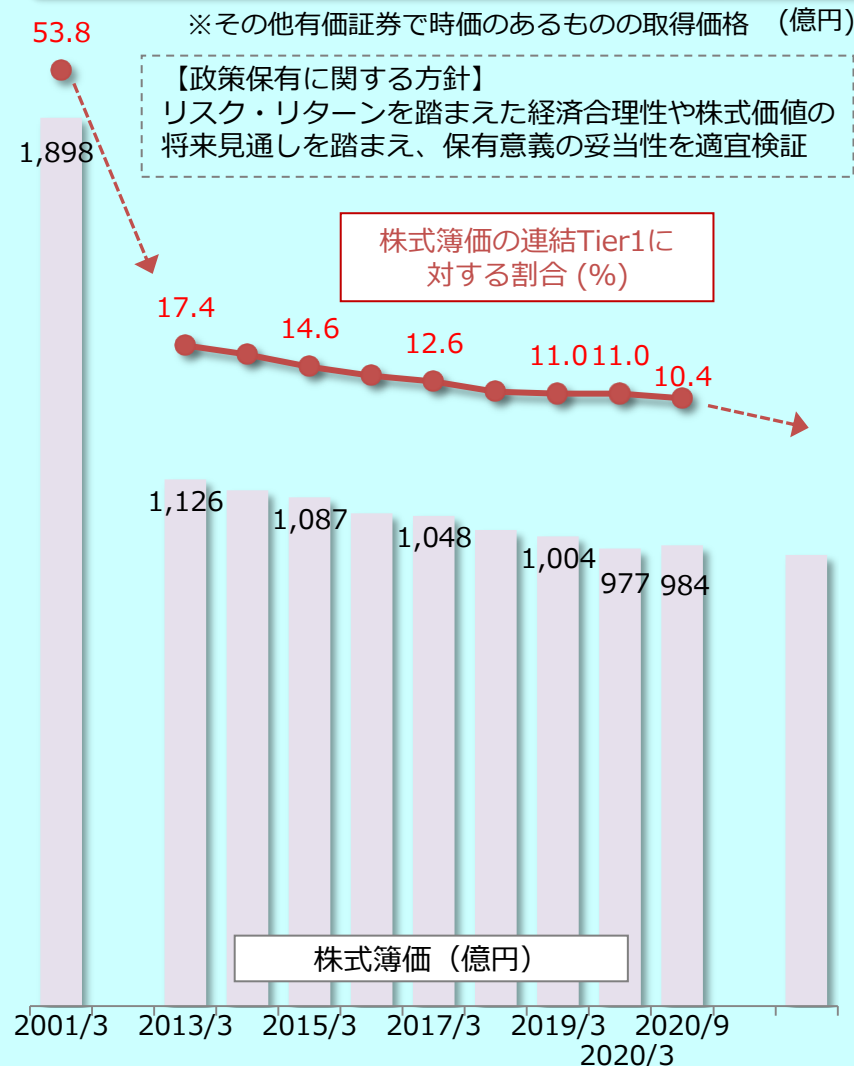
<独立社外取締役比率>



<女性取締役比率>



政策保有株式簿価※とTier1に対する割合 (連結)



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

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。