

# 2022年3月期 中間決算説明会



千葉銀行Webサイト  
〔IRライブラリ〕

2021年11月15日  
株式会社 **千葉銀行**  
(東証第1部：8331)

- 皆さまこんにちは。千葉銀行経営企画部の官澤でございます。
- 本日は、2年ぶりに対面で決算説明会を開催することとなりました。
- ご来場頂きました皆様も、Webで参加されている皆様も、お忙しいなか、ご参加いただきまして、ありがとうございます。
- 本日の説明会には、頭取の米本と、取締役専務執行役員の篠崎が出席しております。
- これより、2022年3月期 中間決算の概要について、30分程度ご説明した後、質疑応答を行います。会議全体の時間は最大1時間15分程度を予定しております。
- 公表資料につきましては、弊行ホームページに掲載しておりますのでご覧ください。
- それでは、頭取の米本より説明いたします。よろしくお願いいたします。

<b>業績の概要</b>		<b>Withコロナにおける千葉県不動産市場の動向</b>	
業績概要①②③	3-5	コロナ禍の企業・個人の動向	32
資金利益	6	千葉県の不動産市場	33
預金・貸出金	7	住宅ローン	34
貸出金の状況①②	8-9	不動産賃貸業向け貸出	35
有価証券	10		
役務取引等利益	11	<b>各種施策</b>	
経費	12	法人ソリューション①②	37-38
与信関係費用	13	市場・国際業務	39
ストレス時の与信費用	14	金融商品販売、信託・相続業務	40
業績計画	15	無担保ローン	41
資本政策	16		
<b>中期経営計画</b>		<b>提携戦略</b>	
中期経営計画の概要	18	T S U B A S A アライアンス	43
主要計数	19	千葉・武蔵野アライアンス	44
		千葉・横浜パートナーシップ	45
<b>DX戦略</b>		<b>サステナビリティ</b>	
現 中期経営計画におけるDX戦略	21	SDG s・ESG	47
今後目指す姿①②	22-23	企業・自治体のSDGs推進における課題	48
DX人材	24	サステナブル・ファイナンス	49
ちばぎんアプリ	25	気候変動への対応	50
法人ポータル	26	ダイバーシティ・地方創生	51
データ一元化・業務効率化	27	ガバナンス	52
キャッシュレス①②	28-29		
新事業	30		

- 皆さまこんにちは。頭取の米本でございます。
- 早速ですが、私より、資料に沿いまして説明いたします。
- それでは、資料の3頁をご覧ください。

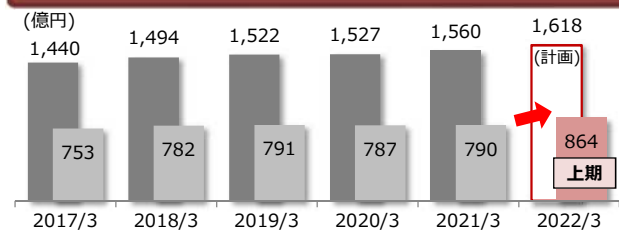
## 業績の概要

単体	(億円)	2021/3	2022/3	前年同期比	
		上期	上期		
業務粗利益		790	864	73	
資金利益		629	697	67	P.6
役員取引等利益		127	147	19	P.11
特定取引利益		8	5	△2	
その他業務利益		24	14	△10	
うち債券関係損益		9	7	△2	
経費 (△)		414	429	15	P.12
実質業務純益		376	435	58	
コア業務純益		367	427	60	
除く投資信託解約損益		344	396	52	
一般貸倒引当金純繰入額 (△)		11	5	△6	P.13
業務純益		365	429	64	
臨時損益		9	22	13	
うち不良債権処理額 (△)		25	12	△12	P.13
うち株式等関係損益		33	27	△6	
経常利益		374	452	77	
特別損益		△0	0	0	
中間純利益		274	331	56	
与信関係費用 (△)		36	18	△18	P.13
<b>連結</b>					
	(億円)	2021/3	2022/3	前年同期比	
連結経常利益		386	454	68	
親会社株主に帰属する中間純利益		270	318	48	

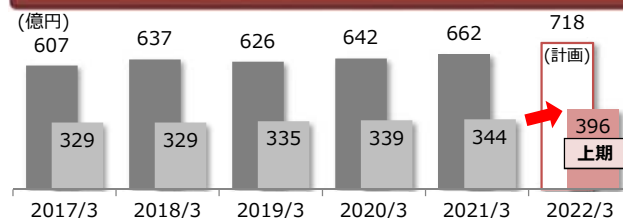
## 2022年3月期 中間決算のポイント

- ◆ 資金利益が前年同期比+67億円、役員取引等利益が同+19億円と好調であり、業務粗利益は同+73億円と大きく増加
- ◆ 新本店ビル関連費用計上により経費が増加したものの、投信解約損益を除くコア業務純益は同+52億円と、本業収益の好調を維持
- ◆ 与信関係費用は、新規発生が同△8億円の20億円に留まっており、全体も同△18億円と減少
- ◆ 単体の中間純利益は同+56億円と過去最高益を更新
- ◆ 純利益の計画に対する進捗は単体が67%、連結が61%と順調に推移

## 業務粗利益



## 投信解約損益を除くコア業務純益

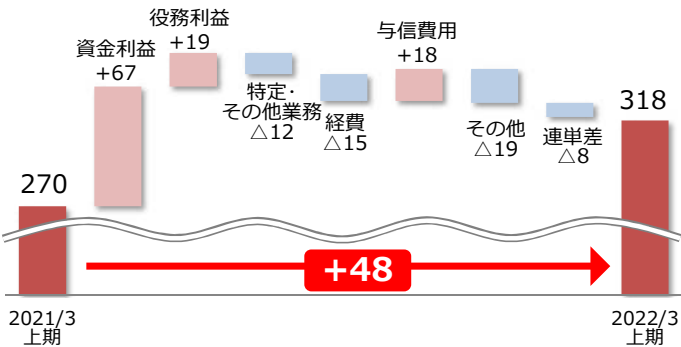


- はじめに業績の概要です。
- 資金利益が前年同期比67億円増加したことなどから、業務粗利益は73億円増加の864億円と、2010年3月期中間決算以来の過去最高を更新しました。
- 新本店ビル関連費用計上により経費は増加したものの、投信解約損益を除くコア業務純益は52億円増加と増益を維持しました。
- 与信費用の新規発生は20億円に留まっており、与信費用全体では前年同期比18億円減少しました。
- 中間純利益は、単体が331億円と6年ぶりに過去最高益を更新し※、連結でも前年同期比48億円の増益となりました。
- 4頁をご覧ください。

## 親会社株主に帰属する中間純利益の増減要因 (単体+連単差)

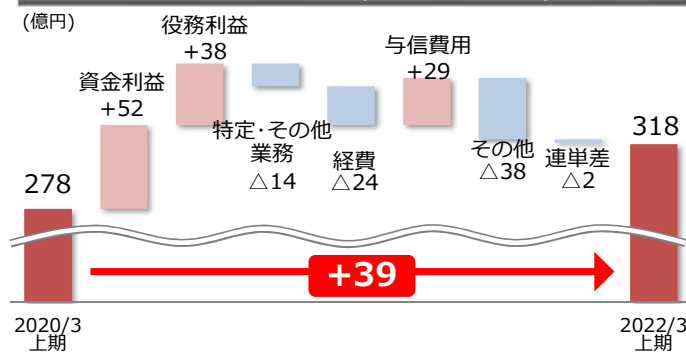
## 前年同期比

(億円)



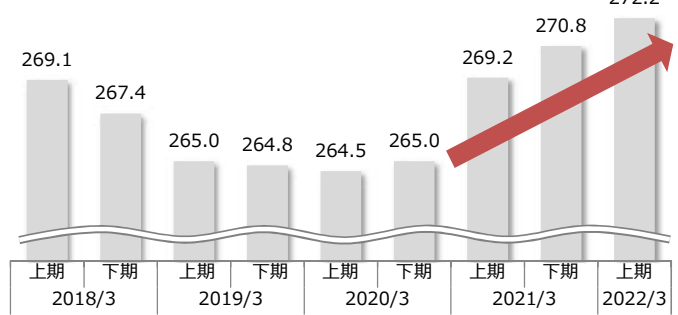
## 2020/3 上期比 (コロナ前との比較)

(億円)

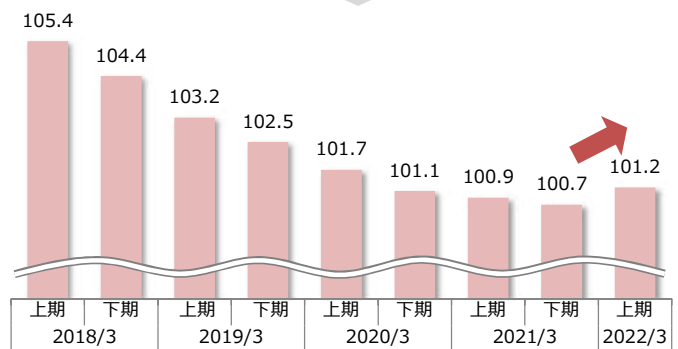


## 円貨貸出金 1日当たり資金利益 (単体)

(百万円) ※各半期の期末月(3・9月)の1日当たり資金利益



うち、住宅関連ローン



- 連結中間純利益をコロナ前の2020年3月期中間決算と比較すると、資金利益や役員利益の増加が増益に寄与しており、様々な成長戦略の成果が表れています。
- また、右側のグラフで示したように、円貨貸出金の1日当たり資金利益は、全体が2年前から増加に転じており、金利低下により減少傾向であった住宅ローンの資金利益も12年ぶりに反転しました。
- 5頁をご覧ください。

連結	(億円)	2021/3	2022/3	前年同期比
		上期	上期	
連結粗利益		825	896	71
資金利益		596	657	60
役員取引等利益		178	201	23
特定取引利益		25	23	△ 2
その他業務利益		24	14	△ 10
営業経費 (△)		452	461	9
与信関係費用 (△)		40	24	△ 16
一般貸倒引当金純繰入額 (△)		14	7	△ 7
不良債権処理額 (△)		26	17	△ 9
株式等関係損益		33	26	△ 7
その他		18	16	△ 2
経常利益		386	454	68
特別損益		△ 0	△ 0	△ 0
税引前中間純利益		386	454	68
法人税等合計		115	135	20
中間純利益		270	318	48
非支配株主に帰属する中間純利益		—	—	—
親会社に帰属する中間純利益		270	318	48
(参考)				
連結業務純益		397	457	60

## 子会社の状況

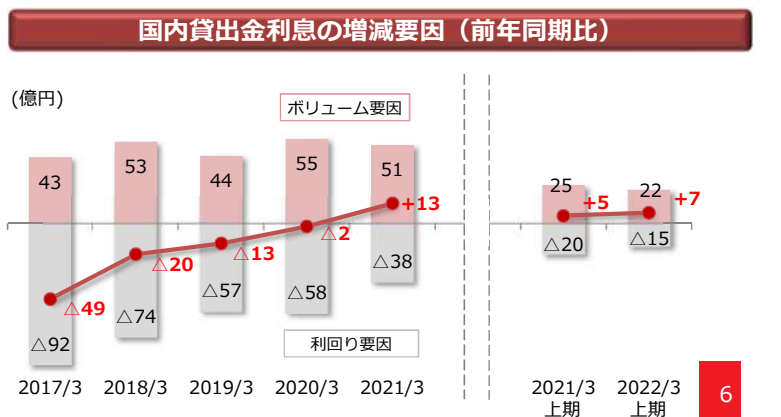
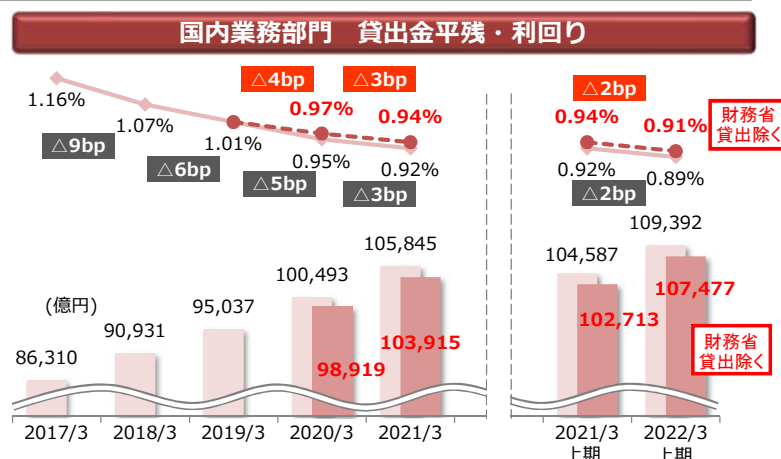
【連結子会社】		【持分法子会社】				
会社名	出資割合 (間接含む)	利益項目 (子会社間配当控除後)	2021/3		2022/3	
			上期	前期比	上期	前期比
ちばぎん証券	100%	経常利益	4	7	3	
		中間純利益	3	5	2	
ちばぎんリース	100%	経常利益	7	4	△ 2	
		中間純利益	4	3	△ 1	
ちばぎん保証	100%	経常利益	25	23	△ 2	
		中間純利益	17	15	△ 1	
ちばぎん ジェーシーピーカード	100%	経常利益	3	4	0	
		中間純利益	2	3	0	
その他5社 合計	100%	経常利益	3	3	△ 0	
		中間純利益	2	2	△ 0	
合計		経常利益	45	44	△ 0	
		中間純利益	30	29	△ 0	
6社 合計		持分法に応じた 中間純利益	1	0	△ 0	
親会社への配当(△)			35	42	7	
連単差 ※			△ 3	△ 12	△ 8	

※未実現利益等の調整後

- 今回より、連結の決算概要を開示しております、左側の表をご参照ください。
- 右側は子会社決算の状況となります。好調さを維持していますが、前期の好決算を受けて親会社への配当を増加させたことから、連単差は縮小(マイナス幅の拡大)しています。
- 6頁をご覧ください。

前年度に12年ぶりの反転となった国内業務の貸出金利息は、順調に増加

(億円)	2021/3 上期	2022/3 上期	前年同期比
資金利益	629	697	67
国内資金利益	604	644	40
預貸金利息	482	490	7
貸出金	486	493	7
預金+NCD (△)	3	3	△0
有価証券利息配当金	117	148	30
債券	12	12	0
株式配当金	63	72	9
投資事業組合	0	5	5
投信	41	57	15
うち解約益	19	23	4
その他(市場運用調達等)	4	6	2
国際資金利益	25	52	26
貸出金	32	20	△12
外国証券	54	71	16
外国証券	45	41	△4
外貨ファンド	4	22	17
投信	4	8	3
うち解約益	3	7	3
その他(調達、市場運用等)	△62	△40	22
資金利益(除く投信解約益)	607	665	58
投信解約益	22	31	8

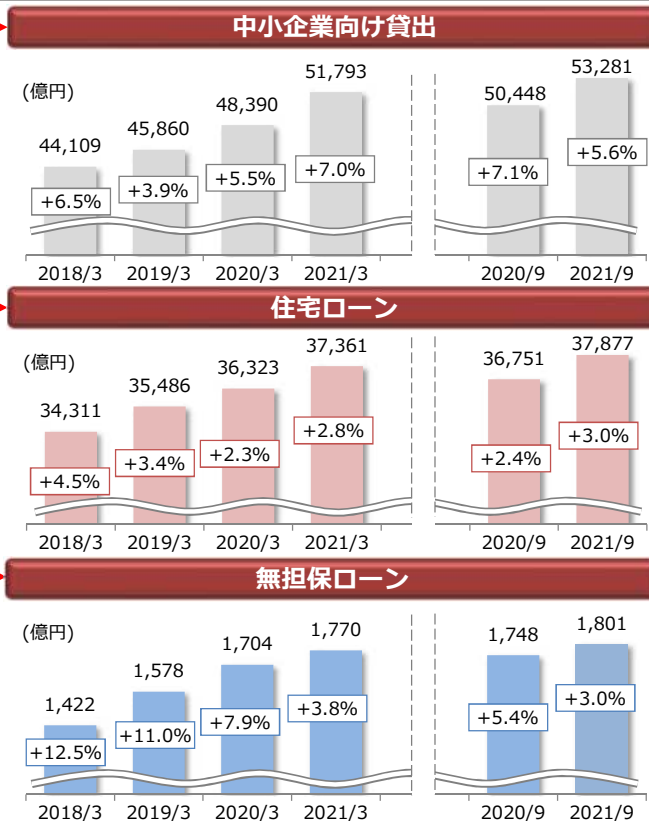


- 国内業務部門の資金利益は、株式配当金や投信分配金が増加したことで有価証券利息配当金が前年同期比30億円の増加と好調であり、貸出金利息も+7億円と順調に増加したことから、全体では40億円増加しました。
- 国際業務部門の資金利益は、前年同期に行っていた厚め・長めの調達を正常化させたことにより調達コストが減少したことに加えて、外貨ファンドの分配等が好調であったことなどから、全体では26億円増加と倍増しました。
- 7頁をご覧ください。

## 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)	2021/3	2022/3	前年同期末比	増減率
	上期	上期		
<b>預金</b>	134,868	141,388	6,520	4.8%
国内預金	131,917	138,676	6,758	5.1%
うち個人預金	97,446	102,909	5,463	5.6%
<b>貸出金</b>	109,554	115,211	5,656	5.1%
国内貸出金	107,365	112,806	5,440	5.0%
除く公共	103,323	108,287	4,964	4.8%
事業者向け	64,744	68,541	3,797	5.8%
大・中堅企業	14,295	15,260	964	6.7%
中小企業	50,448	53,281	2,833	5.6%
消費者ローン	38,579	39,745	1,166	3.0%
うち住宅ローン	36,751	37,877	1,125	3.0%
うち無担保ローン	1,748	1,801	53	3.0%
公共	4,041	4,518	476	11.7%
国内貸出金	107,365	112,806	5,440	5.0%
除く公共	103,323	108,287	4,964	4.8%
千葉県内店	71,352	73,719	2,366	3.3%
千葉県外店	31,971	34,568	2,597	8.1%
特別店 <sup>(※)</sup>	15,381	17,016	1,634	10.6%
千葉県外リテール店舗	16,589	17,552	962	5.8%

(※) 東京営業部、新宿支店、大阪支店



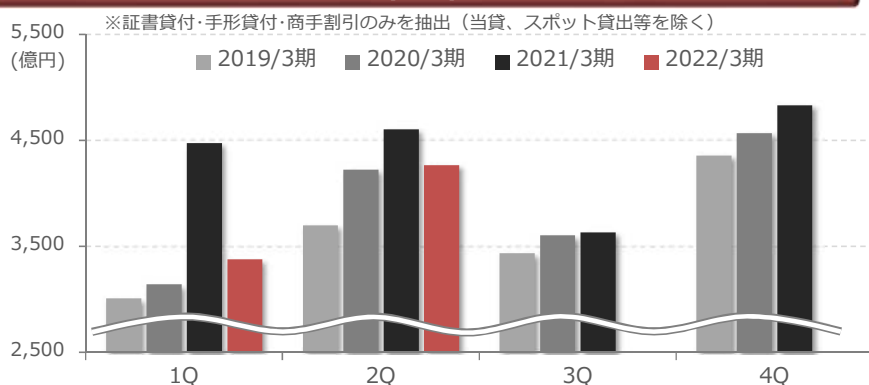
- 預金は前年同期末比4.8%増加の1兆1,000億円、貸出金は5.1%増加の1兆5,000億円となりました。
- コロナ関連融資に積極的に取り組んだことで事業者向け貸出金が5.8%増加しており、住宅ローン・無担保ローンも3%増加するなど、増加傾向を維持しています。
- 8頁をご覧ください。



## 貸出金の状況①

## コロナ関連貸出の需要減少後も、設備・運転資金の借入ニーズは旺盛

## 一般貸出(円貨)の実行額

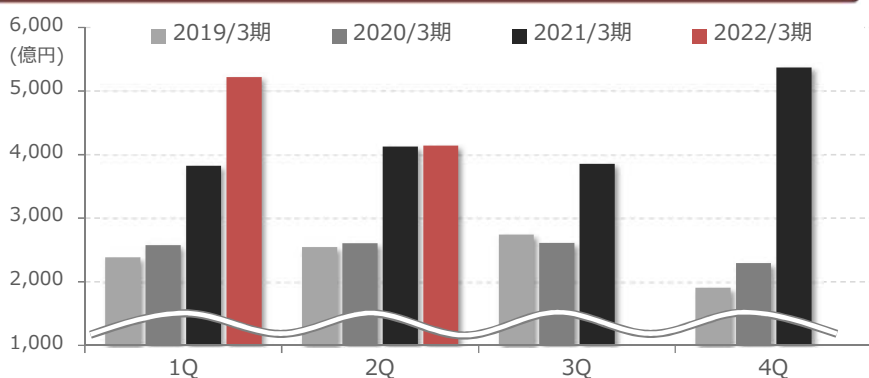


## 日本政策投資銀行「首都圏設備投資計画調査」

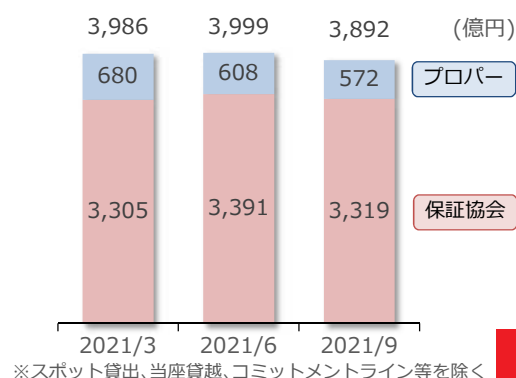
	'22/3期計 画(億円)	前期比(%)
千葉	3,080	+35.3
製造業	1,032	+8.5
非製造業	2,048	+54.6
うち、運輸	1,438	+68.2
うち、不動産	212	+190.0
東京	26,218	+19.0
神奈川	3,592	+16.9
埼玉	1,438	+20.9
全国合計	197,274	+11.3

※出所：日本政策投資銀行  
対象企業：資本金1億円以上  
調査時期：2021年6月  
千葉県企業回答数：370社

## 一般貸出(円貨)の末残増加額(対前年同期比)



## コロナ関連融資 残高

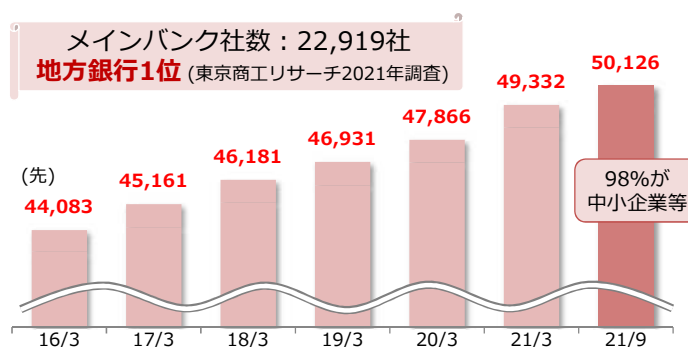


- コロナ関連融資の実行は一巡しましたが、運転資金や設備資金の借入ニーズは旺盛であり、左上のグラフの通り、上期の実行額は前年よりは減少したものの、コロナ前を上回る水準となりました。
- また、右上の表に示しましたが、日本政策投資銀行の調査によると、千葉県企業の設備投資計画は全国平均や首都圏の他都県を上回る増加率であり、今後も法人のお客さまへの支援を通して、貸出残高の順調な増加が見込まれます。
- 9頁をご覧ください。

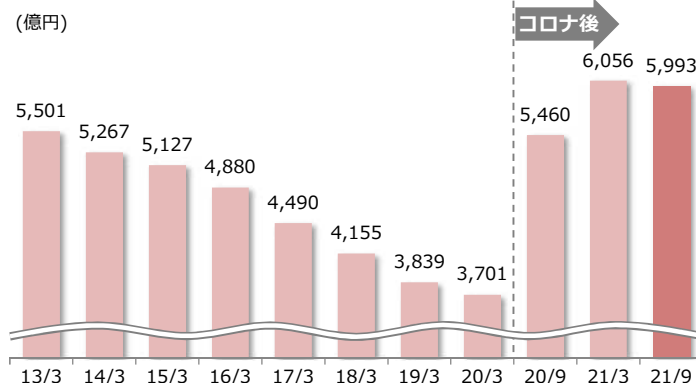
## 貸出金の状況②

## コロナ禍で中小企業の借入ニーズに積極的に対応

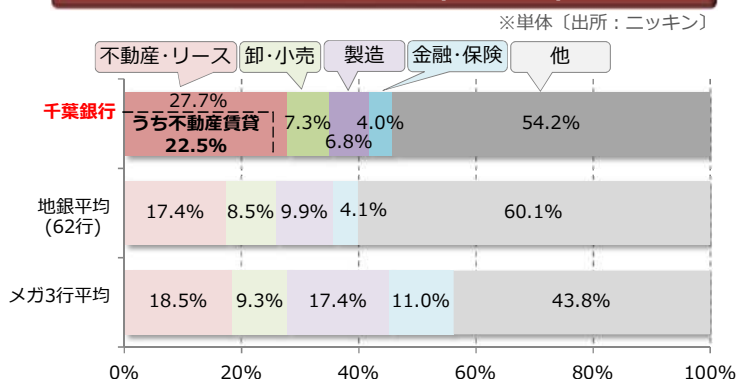
## 一般貸出 融資先数 (国内のみ・公共除き)



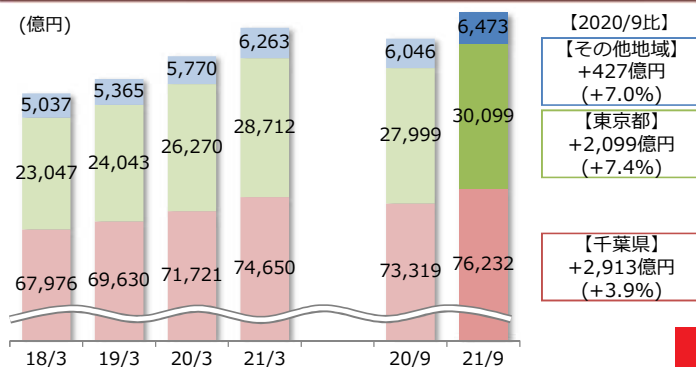
## 保証協会付貸出残高



## 業種別 貸出金割合 (2021/3末)



## 国内貸出 地域別残高



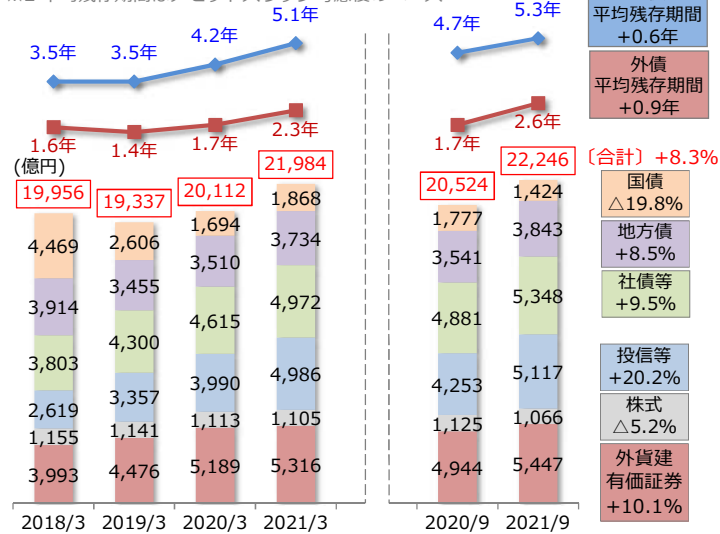
- 左上のグラフの通り、事業者の融資先数は5万先を超え、お客さま基盤の拡大が進んでおり、メインバンク社数では地方銀行1位となります。
- また、右下のグラフで示したように、地域別では、千葉県内・県外ともに貸出が順調に増加しております。
- 10頁をご覧ください。

## リスク分散を基本としたポートフォリオ運営

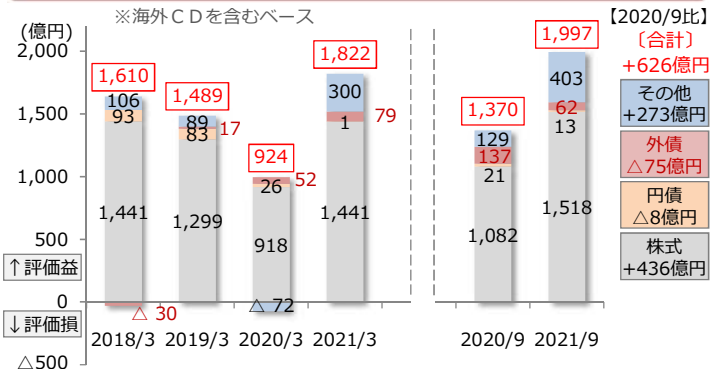
## 有価証券末残※1・平均残存期間※2

※1 末残は評価損益を除くベース

※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



## 流動性管理の状況

	短期流動性	運用調達構造
バーゼル規制	流動性カバレッジ比率(LCR) (全通貨) <b>173%</b> > 基準100%	安定調達比率(NSFR) (全通貨) ※2021/9基準より適用開始 <b>123%</b> > 基準100%
当行管理	運用調達GAP 米ドルLCR	米ドルNSFR 外貨長期安定調達比率

**米ドル債発行 (2021/9)** 発行額：3億ドル (**11倍超の応札あり**) **New**  
 年限：5年  
 利回り：**1.389%** (メガバンク比+7.5~8.5bp)  
 ※5年債利回り：1.18% (2021/10末)

10

## 外貨金利上昇の既存貸出・有価証券への影響 (概算)

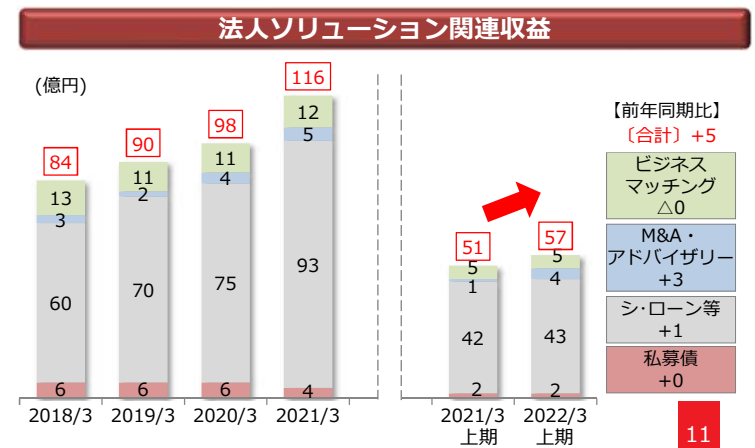
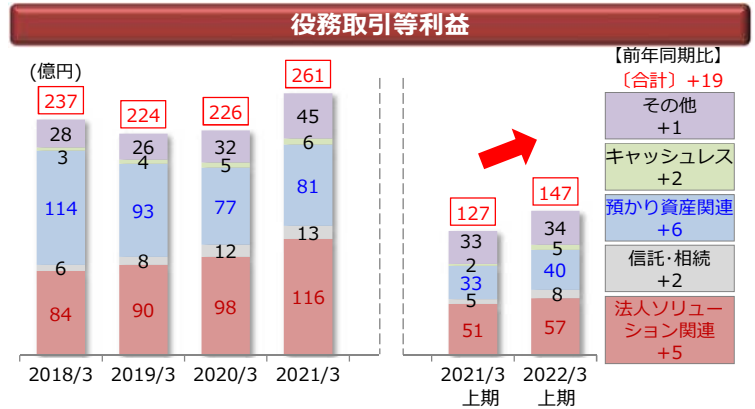
【金利がバラレルに10bp上昇した場合の影響】  
 ※2021/9末時点の残高に対する影響。  
 ※海外店が保有する債券は大半が変動債であるため、海外店保有外債への影響は含まず。  
 ※金利上昇に伴う信用リスクへの影響は織り込まず。

(億円)	米ドル	ユーロ
資金利益	▲2.0	▲0.1
評価損益	▲14.1	▲7.3
外債	▲8.4	▲4.7
株式・投信	▲5.7	▲2.6
合計	▲16.1	▲7.5

- 有価証券残高は、約2.2兆円となります。
- 低金利環境を受けて平均残存期間がやや長期化していますが、リスク分散を基本としたポートフォリオ運営を行っており、流動性や収益性のバランスにも十分留意しています。
- 右下に記載の通り9月に米ドル建て社債を発行しました。11倍超の応札があったことに加え、米ドル金利上昇前のタイミングを捉えたことにより、低金利での調達ことができました。
- また、右上のグラフの通り、その他有価証券の評価益は前年同期比600億円増加の2,000億円と拡大しています。
- 11頁をご覧ください。

## 法人ソリューション関連が牽引し、役務取引等利益は過去最高を更新

(億円)	2021/3	2022/3	前年同期比
	上期	上期	
役務取引等利益	127	147	19
役務取引等収益	211	230	19
役務取引等費用(△)	83	83	△0
<主な内訳>			
うち預かり資産関連	33	40	6
うち投信手数料	13	22	9
うち年金・一時払終身保険手数料	6	6	△0
うち平準払保険手数料	10	7	△2
うち金融商品仲介手数料	2	3	0
うち法人ソリューション関連	51	57	5
うち私募債	2	2	0
うちシ・ローン等	42	43	1
うちM&A・アドバイザー手数料	1	4	3
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	5	8	2
うちキャッシュレス関連	2	5	2
うち為替関連	66	64	△1
うちローン支払保険料・保証料(△)	50	47	△2



- 役務取引等利益は、前年同期比19億円増加の147億円と上期として過去最高を更新しました。
- 預かり資産関連が6億円増加と好調であったことに加え、取引先のニーズを捉えた提案を行ったことで、法人ソリューション関連が5億円増加したことが、利益全体の増加を牽引しました。
- 12頁をご覧ください。

邦銀トップレベルの経費率（OHR）で、効率的な運営を維持

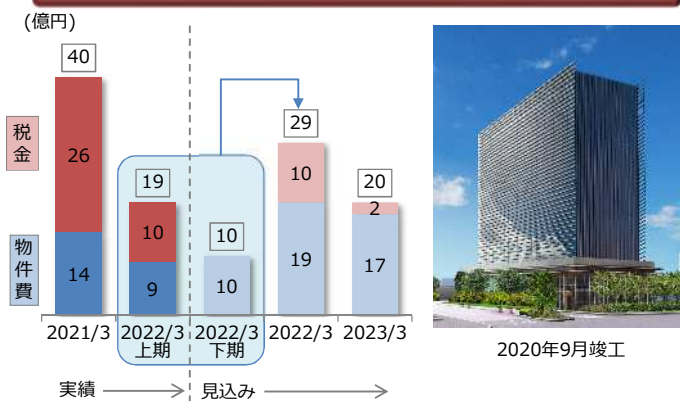
(億円)	2021/3		2022/3		2022/3	
	上期	上期	前年同期比	(計画)	前年同期	
経費 (△)	414	429	15	855	△ 5	
人件費 (△)	203	200	△ 2	400	△ 7	
物件費 (△)	179	188	8	386	10	
税金 (△)	31	40	9	69	△ 8	
OHR ※	52.9%	50.0%	△2.9pt	53.1%	△1.8pt	

※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）

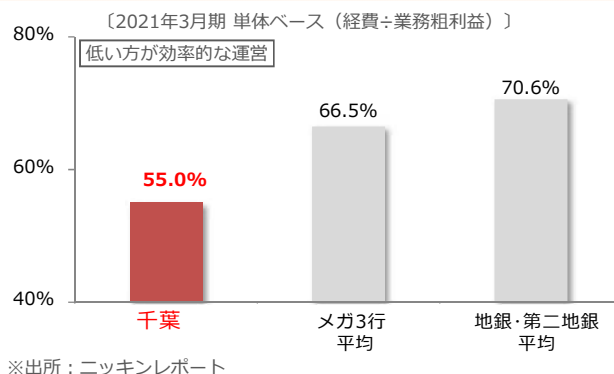
経費の主な増減要因

(億円)	2022/3 上期 (実績)	2022/3 (計画)
人件費 (△)	退職給付費用減少△4 雇用調整助成金反動+1	退職給付費用減少△6
物件費 (△)	新本店ビル+9 収益増強施策・デジタル投資+2 効率化実現・コスト削減 △4	戦略的投資+8 来年度施策の前倒し+5 新本店ビル+4 効率化実現・コスト削減△8
税金 (△)	新本店ビル (固定資産税・不動産取得税)+10	新本店ビル(消費税)△26 新本店ビル(不動産取得税)+10

新本店ビル関連 経費実績・見込み



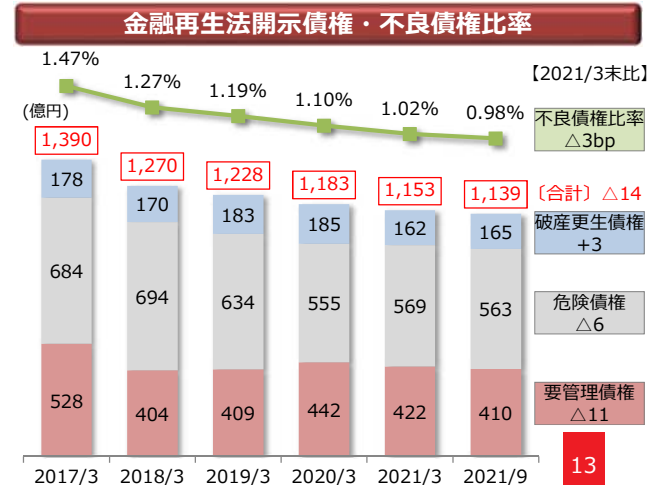
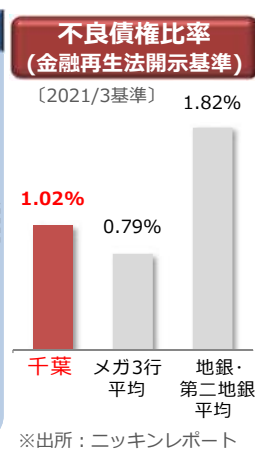
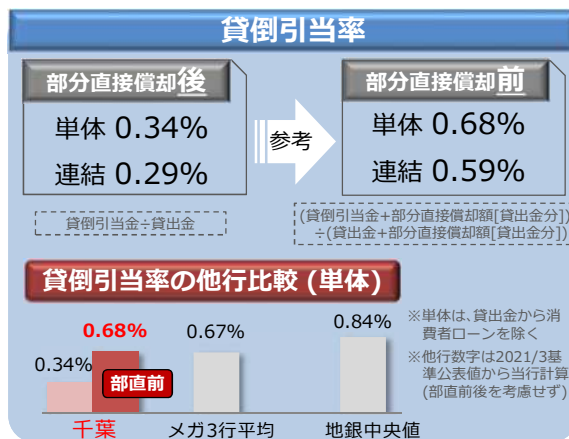
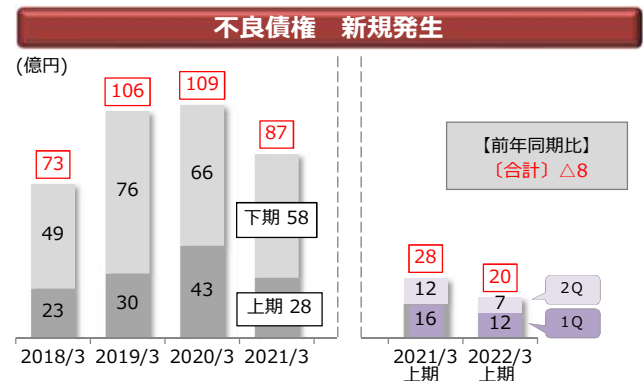
経費率（OHR）他行比較



- 経費は、新本店ビル関連費用を19億円計上した他、DX関連など前向き投資による経費増加があった一方で、業務効率化に伴う経費削減も進めており、全体では15億円の増加となりました。
- 通期では、前年度に26億円計上した新本店ビルの消費税という一過性要因が剥落することで5億円の減少となる見込みであり、引続き、OHRにおいて邦銀トップクラスの効率性を維持してまいります。
- 13頁をご覧ください。

## 与信関係費用は低位に抑制できており、不良債権比率は1%割れまで低下

(億円)	2021/3		前年同期比	2022/3	
	上期	上期		(計画)	前期比
与信関係費用 (△)	36	18	△ 18	100	△ 4
一般貸倒引当金繰入額 (△)	11	5	△ 6	8	△ 24
不良債権処理額 (△)	24	12	△ 12	92	20
貸出金償却・個別貸倒引当金繰入額等 (△)	29	22	△ 7	113	29
うち新規発生 (△)	28	20	△ 8	110	22
うち既先 (△)	3	4	0	8	3
うち回収等	2	2	△ 0	5	△ 2
償却債権取立益	4	9	4	21	8
与信費用比率 (△)	6bp	3bp	△3bp	8bp	△0bp



- 与信関係費用は、新規発生が前年同期比8億円減少の20億円と抑制できており、正常先の引当率が低下したことで一般貸倒引当金繰入額が6億円減少したことなどから、全体では18億円の減少となりました。
- なお、当行の貸倒引当率が他行比で低水準に留まっているという声も聞かれますが、9頁に記載の通り、当行の貸出ポートフォリオにおいて、デフォルト率が低く、不動産担保により保全されている「不動産賃貸業向け貸出」が占める割合が多いことが、貸倒引当率や不良債権比率の低さに繋がっており、引当率は適切な水準にあると認識しています。
- 14頁をご覧ください。

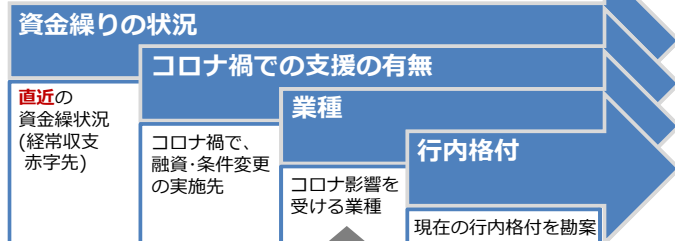
## マクロ・ミクロ両方の視点から、コロナ影響を勘案したストレス時の与信費用を試算

## マクロ的視点からの算出

足元の状況等に合わせて、シナリオ等を見直し（赤字部分が主な変更点）

対象先：全与信先（下記「ミクロ的視点」の与信費用算出対象先、消費者ローンを除く）

各要素を元に、コロナ影響を受ける先を特定



2021年9月の日銀短観データ※を用いて、業種毎の影響度を判定

※業種別の2021年度売上高計画（前期比増減率）

業種別	コロナ影響
大	宿泊・飲食・旅客運送
中	全産業平均を下回る業種
小	全産業平均を上回る業種

業種別 コロナ影響	コロナ影響度	
	22/3 下期	23/3 通期
大	影響大	影響大
中	無し	一定の影響
小	無し	無し

## ストレス時与信費用(新規発生)

【前提】来年度以降の経済情勢は緩やかに回復に向かうものの、業種や個社の状況によって回復に時間を要する

(億円)	上期実績	'22/3期		'23/3期
		下期	通期	
マクロ	—	49	—	79
ミクロ	—	39	—	16
合計	20	88	108 (前回比+3)	95 (前回比+27)

## ミクロ的視点からの算出①

対象先：■グループ与信額1億円以上の条件変更先等（住居系不動産賃貸業・金融業・公共等を除く）

■破綻懸念先以下

以下のコロナ影響調査等を基に、個社別の実態を踏まえた与信費用を試算

- ＞ 影響からの回復状況
- ＞ 足元の売上水準
- ＞ 支援の要否

## ミクロ的視点からの算出②

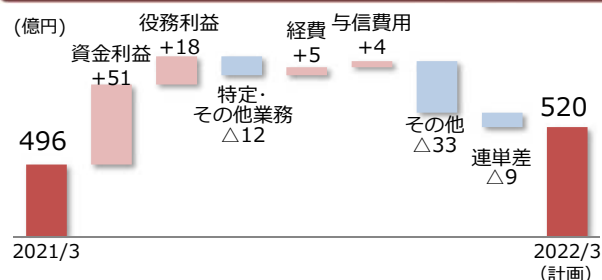
対象先：審査セクションが個別に実態を把握している先

個社別の実態を踏まえた与信費用を試算

- コロナ影響を勘案した与信費用のストレステストについて、足元の状況に合わせて、シナリオ等を見直しました。
- 今期の新規発生を108億円と見込んでいますが、上期の新規発生が20億円に留まっていることから、このシナリオは保守的であると考えています。
- 一方で、実績20億円の8割は本件シミュレーションで見込んだ先からの発生であることから、試算自体の精度は高いと確認しております。
- 15頁をご覧ください。

単体	2021/3	2022/3				期初 計画比
		上期実績	下期計画	年度計画	前期比	
業務粗利益	1,560	864	753	1,618	57	23
資金利益	1,245	697	599	1,297	51	33
役員取引等利益	261	147	133	280	18	0
特定取引利益	17	5	11	17	△ 0	△ 8
その他業務利益	35	14	8	23	△ 11	△ 2
うち債券関係損益	△ 3	7	3	10	14	-
経費 (△)	860	429	425	855	△ 5	△ 0
実質業務純益	700	435	327	763	62	23
コア業務純益	703	427	324	752	48	23
除く投資信託解約損益	662	396	321	718	56	29
一般貸倒引当金繰入額 (△)	32	5	2	8	△ 24	△ 2
業務純益	667	429	325	755	87	25
臨時損益	△ 25	22	△ 87	△ 65	△ 39	△ 25
うち不良債権処理額 (△)	71	12	79	92	20	2
うち株式等関係損益	58	27	△ 10	16	△ 41	△ 18
経常利益	642	452	237	690	47	-
特別損益	△ 3	0	△ 3	△ 3	0	2
当期純利益	456	331	158	490	33	-
与信関係費用 (△)	104	18	81	100	△ 4	-
連結	2021/3	2022/3				期初 計画比
		上期実績	下期計画	年度計画	前期比	
連結経常利益	718	454	300	755	36	-
親会社株主に帰属する当期純利益	496	318	201	520	23	-

## 親会社株主に帰属する当期純利益の増減要因 (単体+連単差)



(億円)	2021/3	2022/3 (計画)	前期比
資金利益	1,245	1,297	51
国内資金利益	1,187	1,222	35
うち預貸金利息	971	986	15
うち有価証券利息配当金	206	206	△ 0
うち投信解約損益	44	25	△ 18
国際資金利益	58	74	15
うち投信解約損益	△ 2	8	10
役員取引等利益	261	280	18
うち預かり資産関連	81	85	4
うち法人ソリューション関連	116	121	5
うち信託・相続関連	13	18	5
うちキャッシュレス関連	6	15	9
うち為替関連	130	125	△ 5
うちローン支払保険料・保証料(△)	121	123	2

銀行間手数料改定の影響△4億円の減収を織込み済

15

- 今期の業績ですが、好調であった有価証券利息配当金の計画を期初計画より増加させたことなどから、トップラインの業務粗利益は期初計画から23億円上振れの1,618億円を見込んでいます。
- 一方で、世界的なコロナの情勢に不透明感が残っていることから、ボトムラインの連結当期純利益は520億円で据え置いています。
- 与信関係費用や、国際資金利益・経費・株式等関係損益などを保守的に見積もっており、ボトムラインの520億円は上振れる可能性があると考えています。
- 16頁をご覧ください。

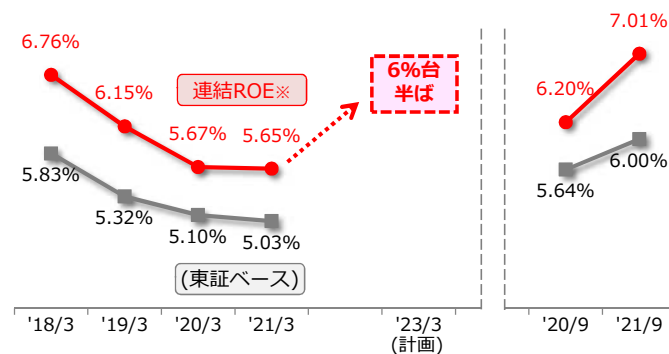


## 株主還元

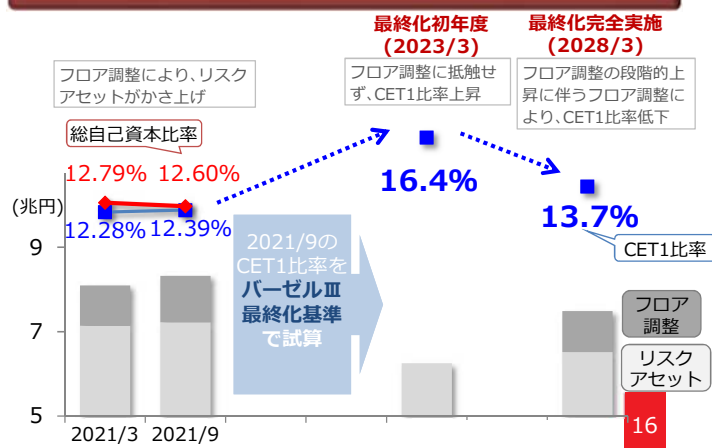


## 連結ROE

※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・リスクアセット



- コロナ禍で自社株買いを見送っていましたが、緊急事態宣言が解除され、業績が順調に進んでいることを踏まえて、50億円のバイバック実施を決めました。
- これにより連結の総還元率は40.9%となりますが、今後も、コロナの状況などを見極めながら、増配や自社株買いなどを検討してまいります。
- また、右下に記載の通り、今回よりバーゼルⅢ最終化基準で試算したCET1比率を開示しており、完全実施となる2028年3月末時点で13.7%と現行基準から1.3ポイント上昇する見込みです。
- 18・19頁では中期経営計画の概要を説明していますので、後ほどご覧下さい。
- 続きまして、DX戦略について説明いたします。21頁をご覧ください。

## 中期経営計画

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

18

(原稿無し)

(億円)

	2020/3	2021/3	2022/3 計画 (見直し後)	2023/3 目標	2022/3	
					実績比	計画比
業務粗利益	1,527	1,560	1,618	1,640	+112	+22
経費 (△)	819	860	855	855	+35	-
実質業務純益	708	700	763	785	+76	+22
与信関係費用 (△)	95	104	100	88	△7	△12
経常利益	678	642	690	789	+110	+99
当期純利益	459	456	490	560	+100	+70
親会社株主に帰属 する当期純利益	480	496	520	600	+119	+80

## 主なポイント (2020/3～2023/3の増減)

## ■ 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

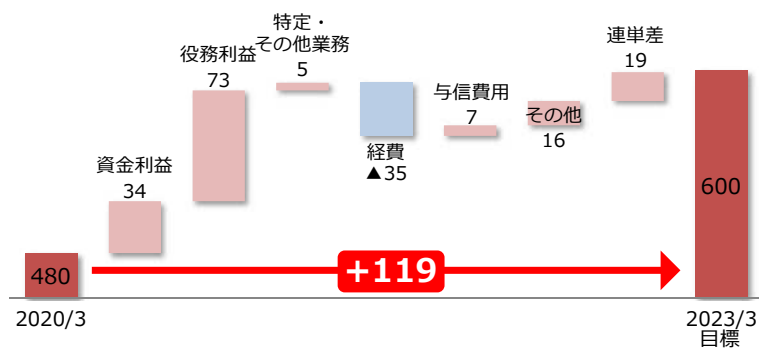
## ■ 役員取引等利益

- ・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)

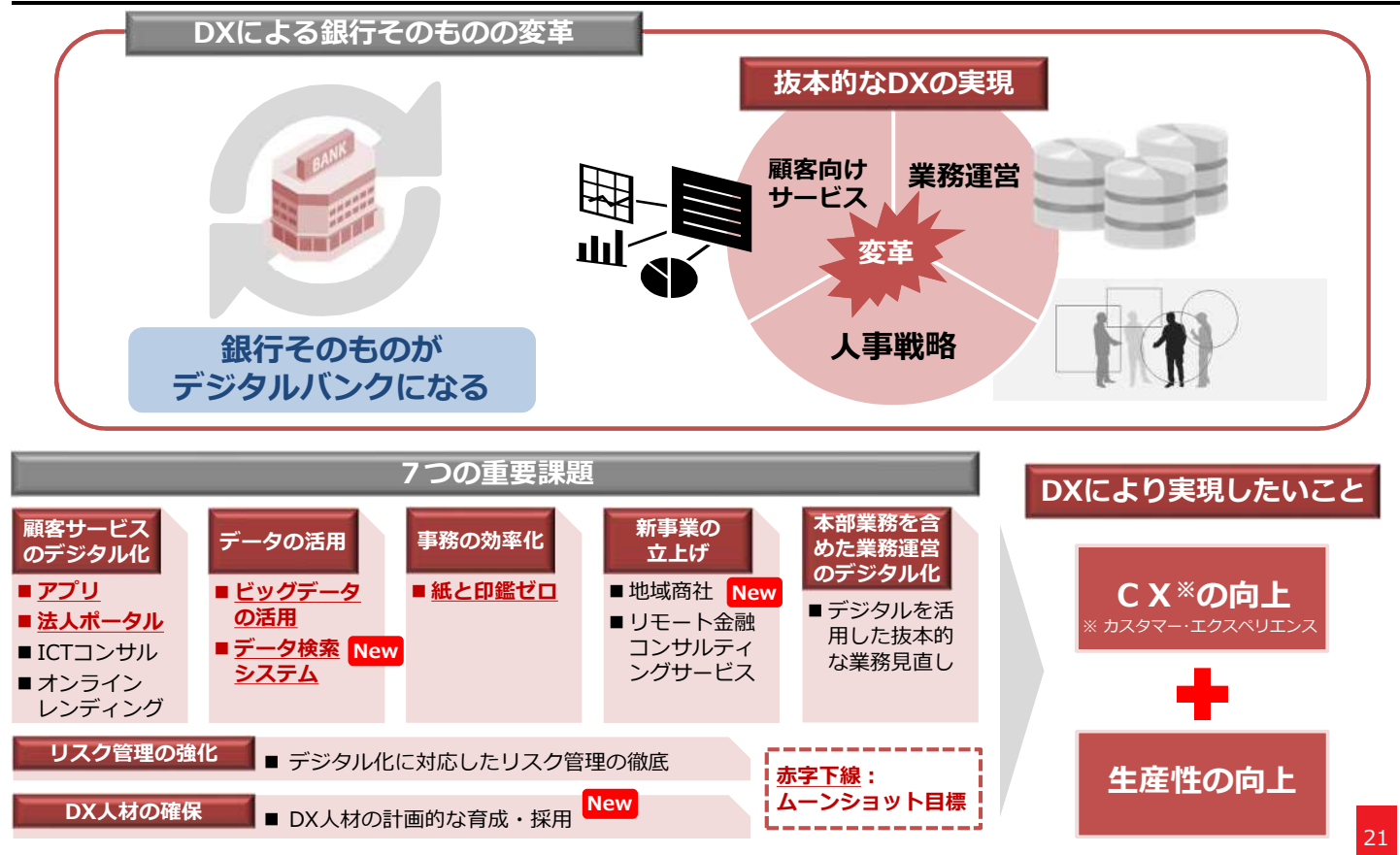
	2021/9迄 累計	3年合計 (計画)
戦略的投資	50	130
対お客さま向け (デジタル・新サービス等)	25	80
経営態勢強化 (業務効率化・内部管理等)	25	50
通常管理投資 (法対応・更改投資)	34	120
投資合計 (本店ビル関連を除く)	84	250

19

(原稿無し)

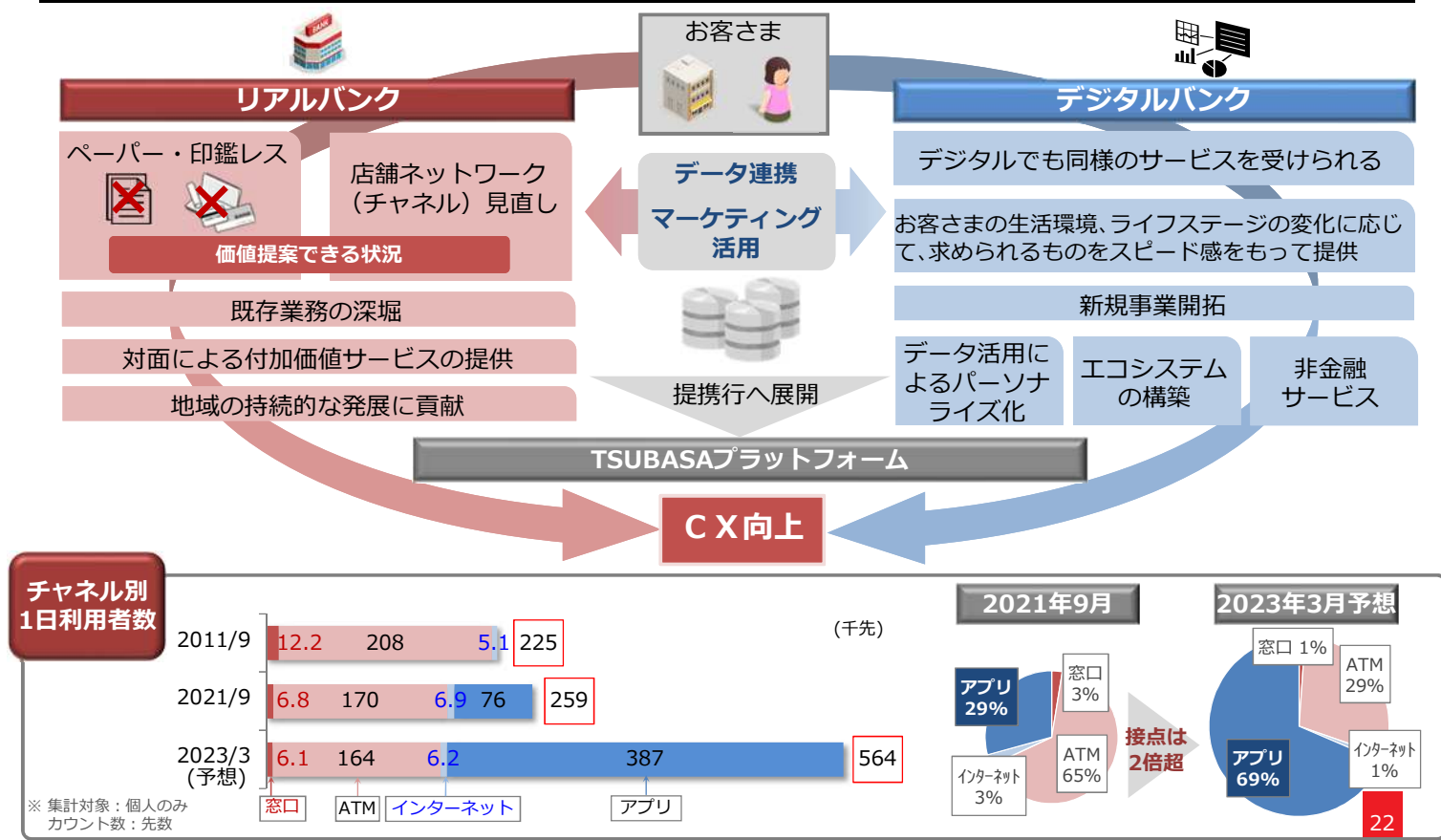
## DX戦略

## 抜本的なDXの実現に向けて、銀行そのものを変革



- 当行では、抜本的なDXの実現に向け、「顧客向けサービスの変革」、「業務運営の変革」、「人事戦略の変革」の3つを柱に、銀行そのものの変革を目指しています。
- 今後目指していく方向性や、重要課題の中で特にフォーカスしている「ムーンショット目標」の現状と今後、DX人材の育成等について、ご説明いたします。
- 22頁をご覧ください。

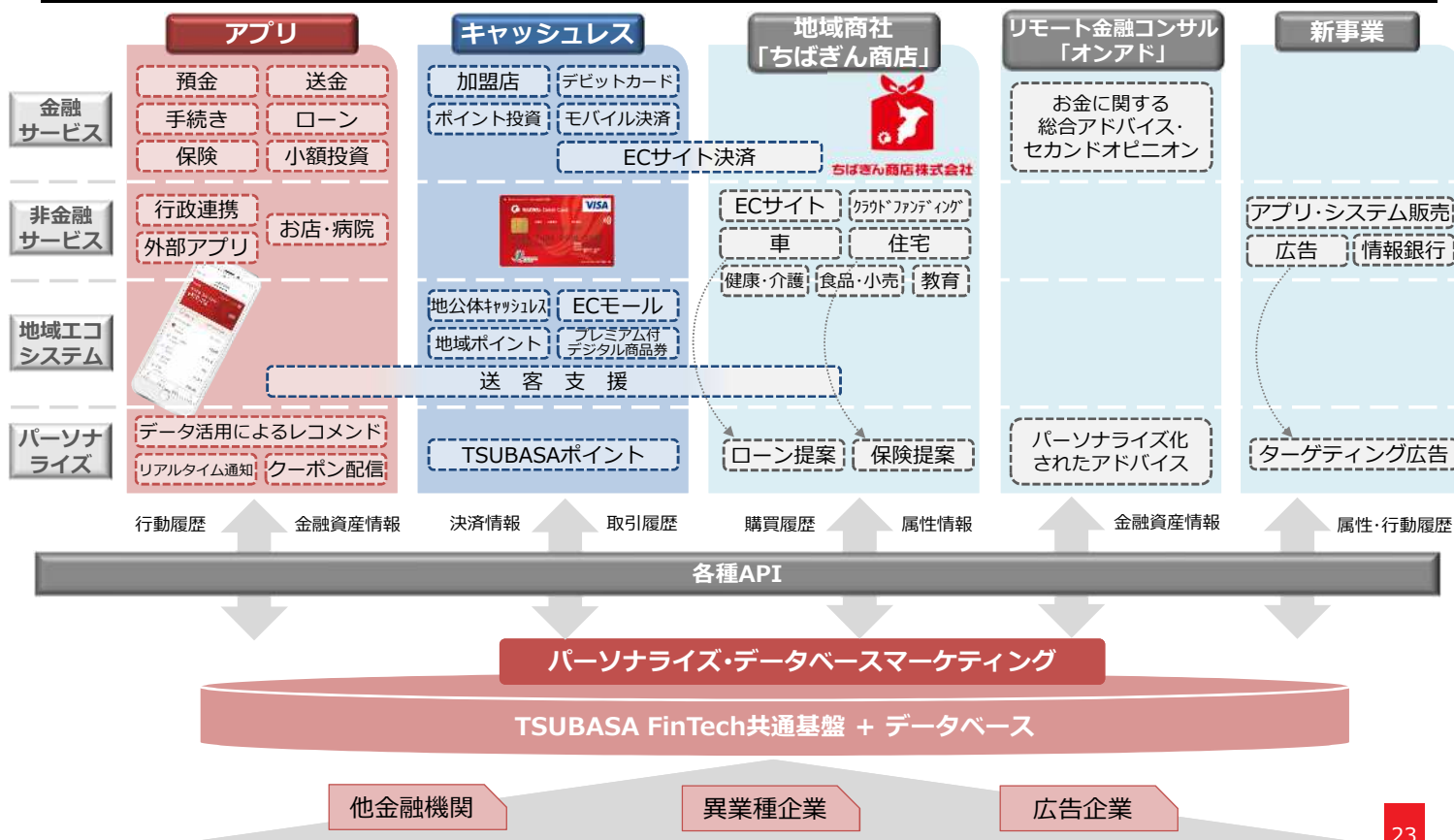
「いつもお近くに」と「いつでも便利に」を同時に実現し、選ばれる銀行へ



- 当行は、DXを核としながら、リアルバンクとデジタルバンクの共存を目指していきます。
- デジタルバンクに関しては次の頁で詳しくご説明しますが、「非金融サービス」の提供、「地域エコシステム」の構築、「データ活用によるパーソナライズ化」を基本戦略として、銀行の枠組みを超えることを目指します。
- 一方、業務効率化施策やペーパーレス・印鑑レスで実現するチャンネル戦略の自由度を活かし、店舗戦略を練り直し、金融サービスにおける価値ある提案の場、地域経済の発展交流の場などの機能を充実させていくことで、高付加価値サービスからの収益向上を目指しています。
- このデジタルとリアルのシナジーによって、CX向上による収益増加と生産性向上による経費削減の実現を図ってまいります。
- また、この技術やノウハウを提携行に展開し、TSUBASA金融プラットフォームとして発展させることで、新たなビジネス機会も創出していきたいと考えております。
- 23頁をご覧ください。

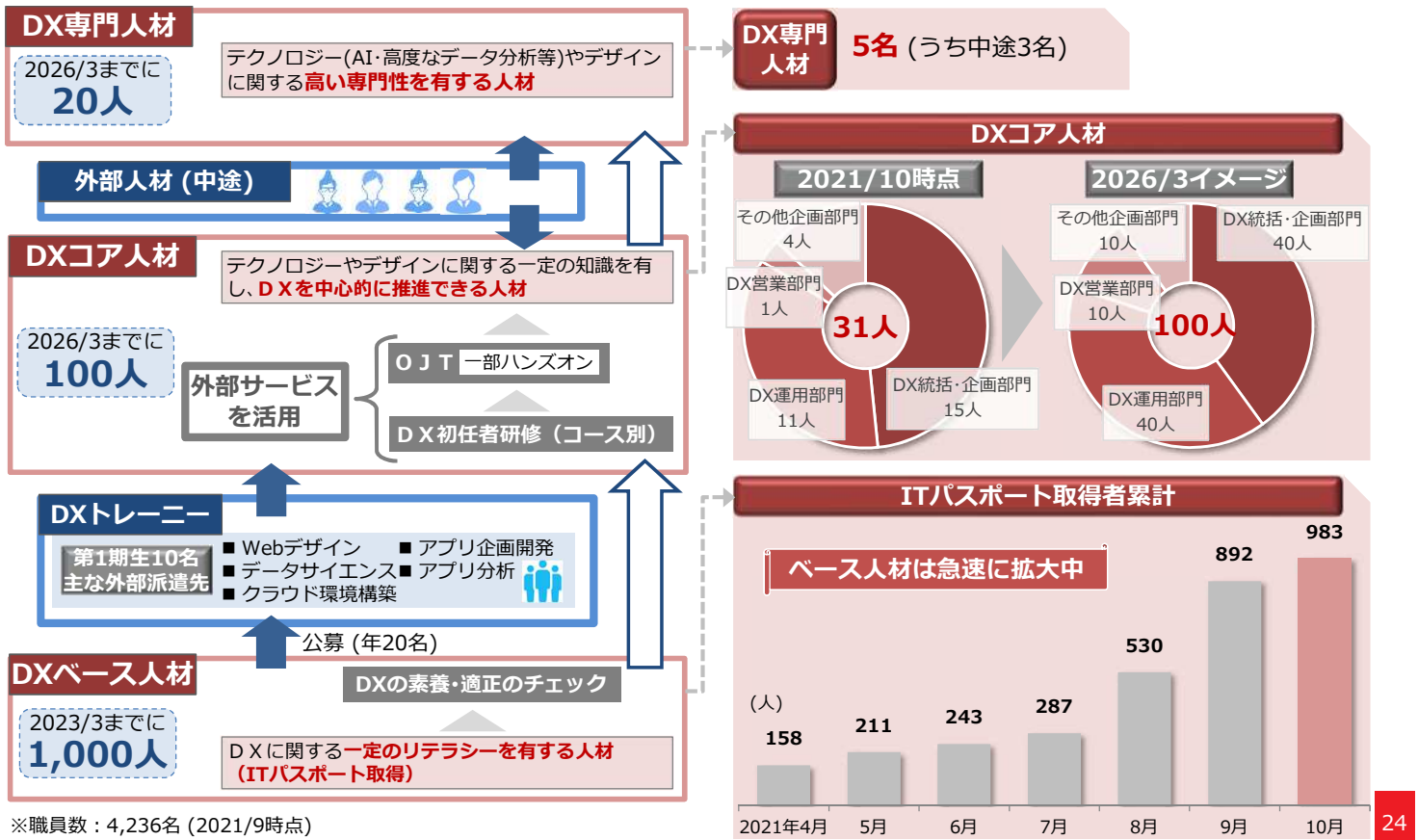
## 今後目指す姿② ～ デジタルバンク ～

### 「非金融サービス」「地域エコシステム」「パーソナライズ」によりデジタルバンクを構築



- デジタルバンクにおいては、アプリで全ての金融サービスを提供することを前提として、「非金融サービス」である地域商社において、ライフイベントである住宅や車、暮らしと繋がる教育や介護・小売などの金融ニーズの先にあるモノ・コトのニーズに踏み込んでいきます。
- また、ポイントの利用や、送客支援、地域キャッシュレス経済圏を構築することで、「地域エコシステム」を展開します。
- 「パーソナライズ」されたマーケティングを行うことも重要であり、ムーンショット目標に掲げたデータ一元化を活用して準備を進めてまいります。
- また、TSUBASA FinTech共通基盤をフル活用して、異業種との連携によりサービスを高度化していきます。
- 24頁をご覧ください。



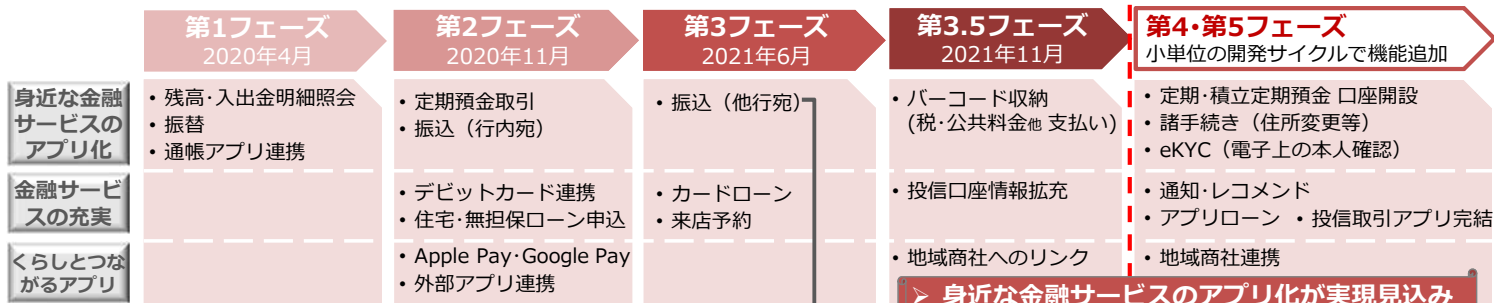
DX人材を「3つのレベル」に分けて、それぞれに認定要件を設定 **New**

- 今後のDX推進を担う人材を計画的に育成していくため、10月より新たに「DX認定制度」を導入しました。
- 本制度では、3つのグレードを設定し、一定の知識や業務経験をもとに各グレードに認定していくことで、計画的に人材を育成し配置を行うこと、および、職員のITリテラシーの底上げを図り、当行のDX戦略を職員全員に浸透させることを目的としています。
- まずは、今後1年半でベース人材を1,000人育成・認定することを目指しておりましたが、職員の意識が高く、既に1,000人の達成は視野に入っております。
- コア人材、専門人材についても、毎年20名を送り込むDXトレーニー制度を活用した内部育成に加えて、中途採用により確保してまいります。
- 25頁をご覧ください。

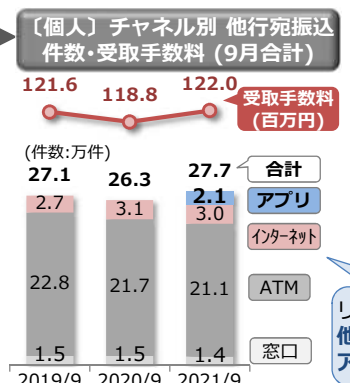
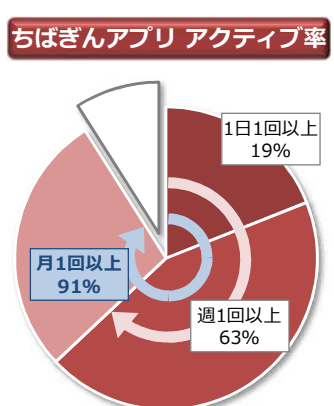
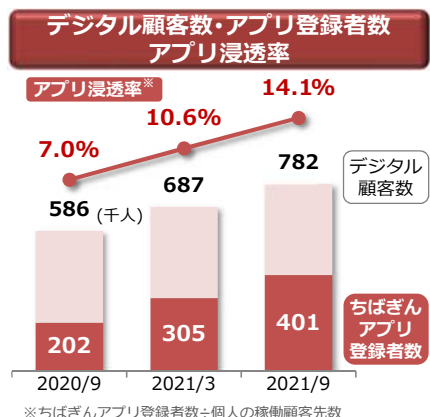
「くらしとつながるアプリ」へ向け、順調にアップグレードを継続

ムーンショット目標

「最高のアプリ」を全てのお客さまに提供する  
～お客さまのくらしとつながり、あらゆるタイミングで常に使われるアプリ～



➢ 身近な金融サービスのアプリ化が実現見込み  
➢ 金融サービスの充実に向けた開発へ



TSUBASA行への展開

- 武蔵野銀行 2021/1～ 導入済
- 中国銀行 2021/7～ 導入済
- 群馬銀行 2022年春予定

他行へも展開 (人材交流中)

リリース後3ヶ月で、他行宛振込の8%はアプリへ移行

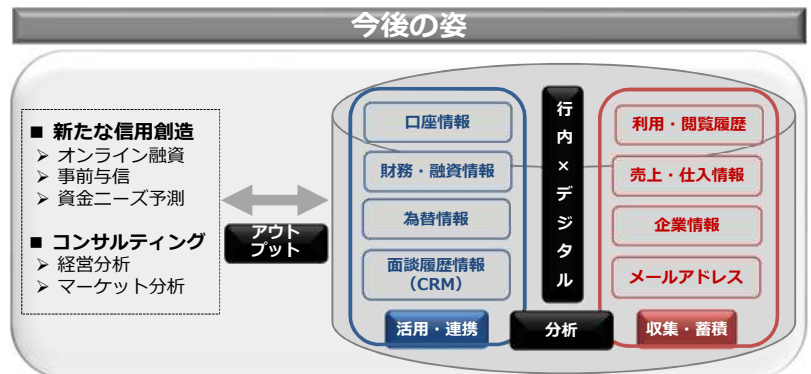
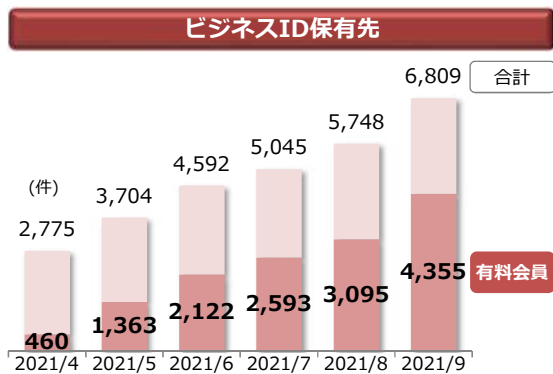
- 「最高のアプリを全てのお客さまに提供する」ことを目標に、ちばぎんアプリの機能充実と浸透率向上に取り組んでいます。
- 口座登録者数は40万人を超えており、登録者のうち月一回以上の利用が9割超と、高いアクティブ率を確保しています。
- 6月にリリースした他行宛振込は3ヶ月で全体の8%を占めるまで拡大し、利便性の向上から、全体の取引件数や受取手数料の増加に繋がっています。
- 本日、第3.5フェーズとして税公金のバーコード収納などの機能を追加しており、今後は、小単位の開発サイクルで機能追加を加速させ、店頭とほぼ変わらない金融サービスを、手のひらで完結できる「国内最高のアプリ」の実現を目指します。
- 26頁をご覧ください。

法人ポータルサービス開始し、契約数は順調に増加

**ムーンショット目標**

**「最高の法人ポータル」**を全てのお客さまに提供する  
～あらゆるサービスのハブとなり、事業活動に欠かせない法人ポータル～

	第1フェーズ 2021/4	第2フェーズ 2021年度～2022年度上期予定	第3フェーズ以降
<b>デジタルでつながる</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>チャット</li> <li>経営に役立つ情報発信</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Web会議</li> <li>アラート通知機能</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>閲覧履歴を活用した営業</li> </ul>
<b>金融サービスのデジタル化</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>残高・入出金明細(当行分)</li> <li>Web-EBリンク</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>他行口座と連携</li> <li>口座情報の比較機能</li> <li>返済予定表デジタル交付</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>キャッシュフロー可視化</li> <li>電子契約</li> <li>キャッシュレス事業連携</li> </ul>
<b>経営課題の解決</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>BigAdvanceとの連携</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>ICTコンサルとの連携</li> <li>グループ会社のポータルへ</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>販売管理・人事労務管理等の業務機能と連携</li> </ul>



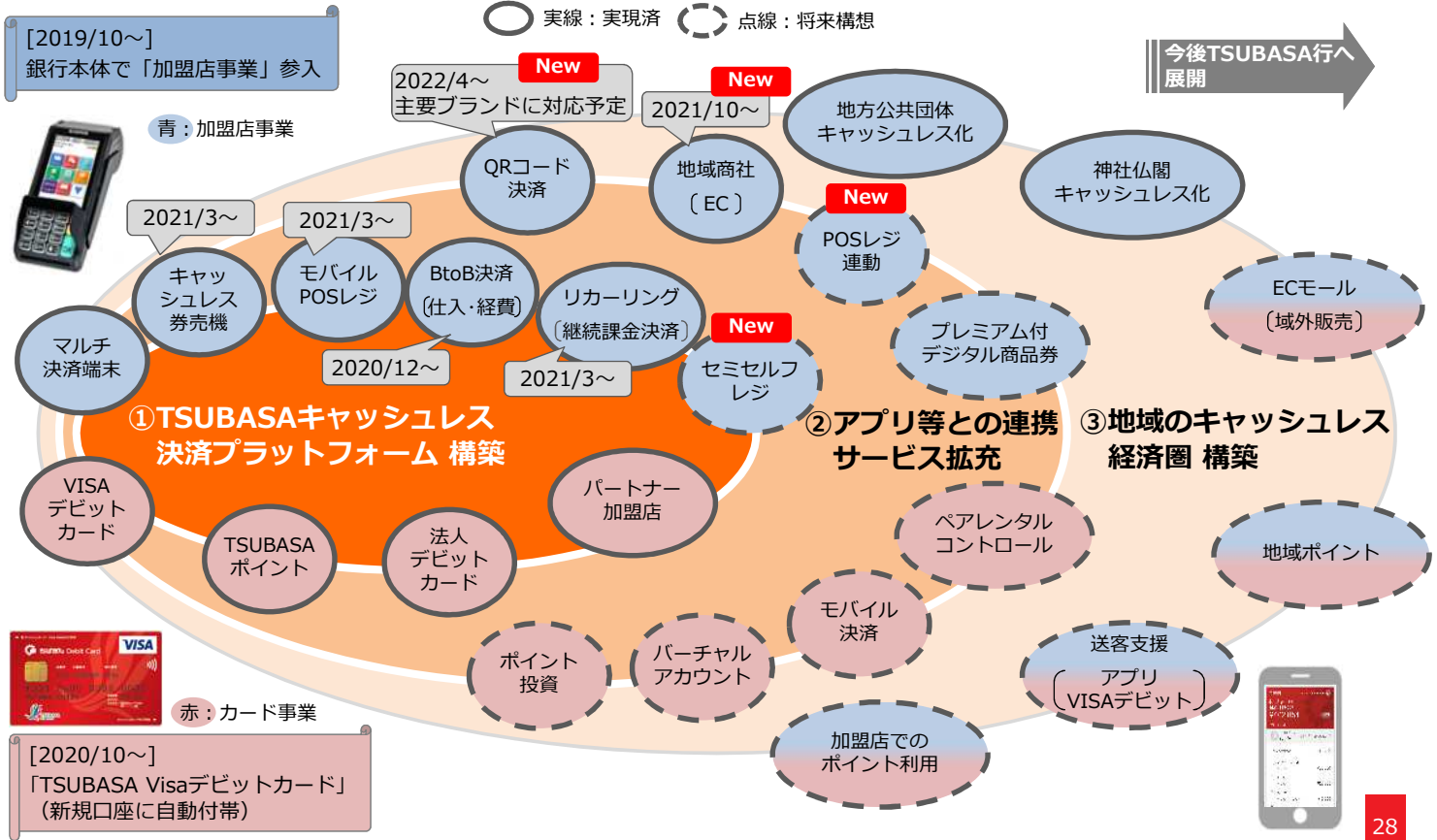
- 「最高の法人ポータルの提供」を目標に、ちばぎんビジネスポータルを4月にリリースしました。
- 有料会員は4,000先を超えており、順調な滑り出しとなりました。
- 現在の機能はチャットや情報発信、当行口座の残高・入出金の確認等ですが、今後はWeb面談や他行口座と連携させたキャッシュフロー分析などができるように機能を拡充し、中計期間中に有料会員1万先、無料会員も含めた全体では3万先を目指します。
- 27頁をご覧ください。

## データ一元化と検索システムの整備が完了、支店営業への活用開始



キャッシュレス①

地域エコシステムを構築

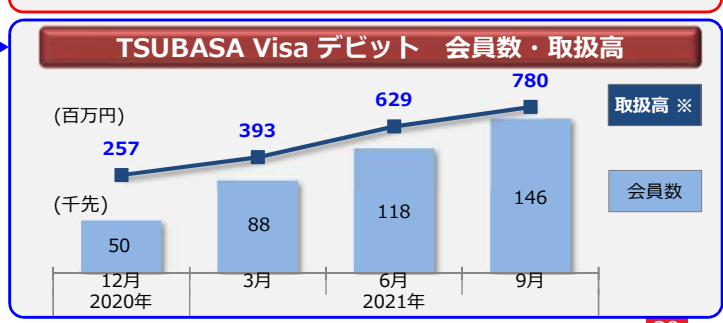
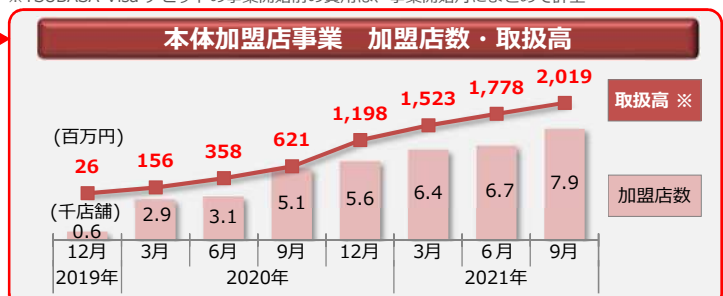
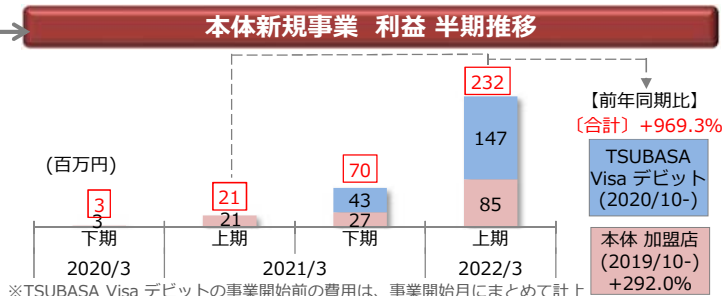


- 中計における収益増強の柱の一つとして掲げているキャッシュレス事業においては、レジメーカーとの協業により、飲食店や小売店向けのタブレット型のレジやセミセルフレジ、新500円硬貨にも対応したキャッシュレス券売機、近年、医療機関で導入が進んでいる自動精算機、EC決済への対応等、加盟店のニーズに応えるソリューションを多数用意しております。
- また、加盟店の利益に貢献できるように、地域のお客さまが当行加盟店をお得に利用できるような仕組みを構築して、地域のキャッシュレス経済圏を構築することを目指してまいります。
- 収支等の状況について説明いたします。29頁をご覧ください。

## キャッシュレス②

キャッシュレス事業収支					
		2021/3	2022/3	前年同期比	
		(百万円)	上期	上期	
本体事業 合計	利益		287	552	264
	収益		1,075	1,498	422
	費用(△)		787	945	158
本体 新規事業 合計	利益		21	232	210
	収益		69	467	397
	費用(△)		47	234	187
本体 加盟店	利益		21	85	63
	収益		69	285	215
	費用(△)		47	200	152
TSUBASA Visa デビット	利益		-	147	147
	収益		-	182	182
	費用(△)		-	34	34
本体 既存カード 事業	利益		266	319	53
	収益		1,005	1,030	24
	費用(△)		739	710	△ 28
関連会社 (ちばぎんJCB ちばぎんDC)	利益		516	555	39
	収益		2,321	2,343	22
	費用(△)		1,804	1,788	△ 16
(参考)					
グループ 合計	利益		804	1,108	303
	収益		3,396	3,842	445
	費用(△)		2,592	2,733	141

※関連会社の費用には、人件費等の営業費用も含めて記載



29

- 右側のグラフの通り、加盟店数や会員数が着実に増加しており、取扱高も拡大しています。
- コロナ禍で飲食店等の利用が進まず、中計比では劣後していますが、上期の本体事業収益は2億6,400万円増加、グループ全体では3億円の増加となりました。
- 加盟店事業を内製化したことにより可能となった様々な施策をうちだしていることから、今後、消費が活発になることが予想される中で、当行のキャッシュレス事業も順調に拡大していくと見込んでいます。
- 30頁をご覧ください。

「非金融サービス」をハブとして、地域エコシステムを構築

**地域商社**

「CHIBA」の新たな価値 (VALUE) を生み出す

**Step 1. 「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。

クラウドファンディング

新商品・サービスの発掘・創出

ECサイト

継続販売

個別ブランド

個別商品をブランド化

**クラウドファンディングサイト「C-VALUE」10/14オープン** New

初日に4プロジェクトが目標金額達成！

Nashi Sparkling Wine

目標達成率**641%**  
(10月末時点)

- 12プロジェクト稼働中 (11/15時点)
- 毎月5～10の新規プロジェクトを公開予定

**Step 2. 「ライフイベント」**

ライフイベントに関する商流を形成し、金融・非金融サービスをワンストップで提供

【主要領域】 **住宅 自動車**

**Step 3. 「暮らし」**

新たな日常における消費活動を支援し、「くらしとつながる」を実現

【主要領域】 **健康/介護 教育 食品小売**

**リモート金融コンサルティングサービス**

NOMURA

**千葉銀行**

**第四北越銀行**

**中国銀行**

会員登録・ご契約

お金に関する総合的なアドバイス

投資助言・代理業者

株式会社  
オンアド

設立 : 2022/1/14  
営業開始: 2022/4/1

New

**金融機関**

銀行  
証券会社  
保険会社 等

金融商品や金融サービスの媒介等は行わない

中立性・リモート完結・アドバイスに特化

**Step1の収益イメージ**

3年目黒字化

1年目 2年目 3年目 4年目 5年目

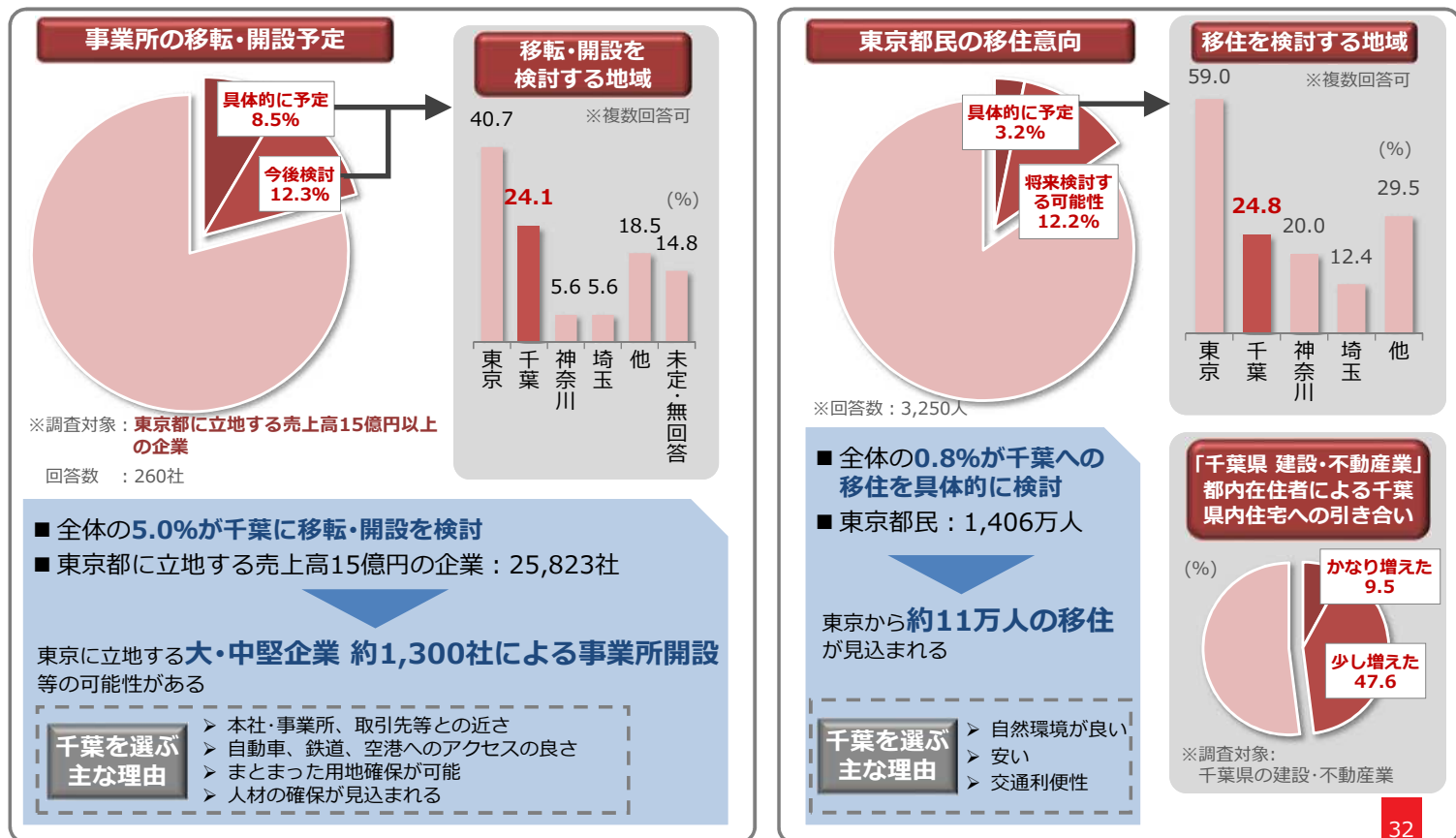
- 地域商社「ちばぎん商店」は10月にクラウドファンディングサイトをオープンし、事業を開始しています。
- オープン初日に4つのプログラムが目標金額を達成するなど人気を集めており、現在12のプロジェクトが稼働しています。
- クラウドファンディングを活用しながら、新商品・新サービスの企画・販売を行い、売れ行きの良いものやリピーターが付くものを中心に商品のブランド力を高めながら、ECサイトで継続販売していくことを目指しております。
- 非金融サービスを地域商社を活用して高度化し、銀行ニーズの先にあるモノ・コトのニーズに更に踏み込んでいきます。
- 続いて、千葉県不動産市場の動向についてご説明します。32頁をご覧ください。

## With コロナにおける千葉県不動産市場の動向



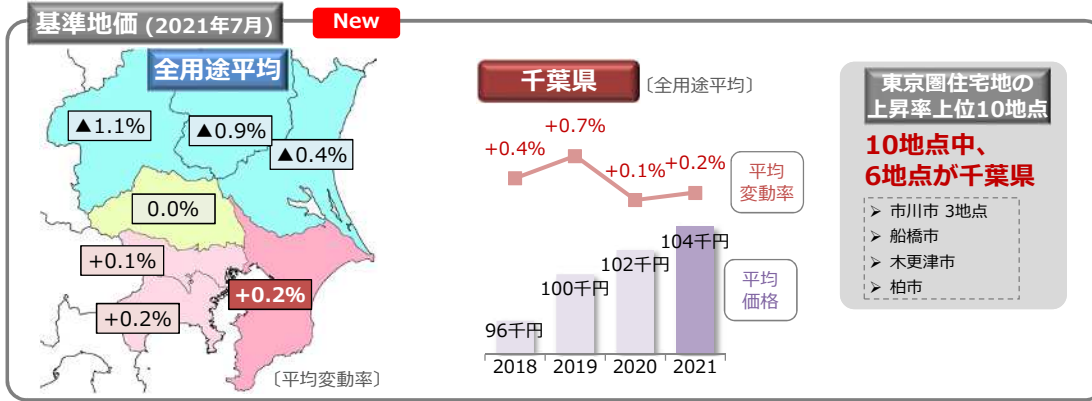
## 多くの都内企業・都民が千葉県での事業所開設・移住を検討

※全てちばぎん総研が2021年6月に実施した調査



- このページでは、コロナ禍における都内企業や都民の動向について「ちばぎん総研」が実施した調査結果を取り上げます。
- 左側は企業の動向であり、今後、事業所の移転や開設を予定する企業のうち4分の1は千葉県を検討地域としており、東京に立地する大・中堅企業のうち約1,300社の事業所開設が見込まれる計算となります。
- また、右側は個人の動向であり、テレワーク環境のビジネスチャンスとして考えられる仮説ではありますが、約1,400万人の都民のうち11万人が千葉への移住を検討する計算となります。
- 33頁をご覧ください。

コロナ禍においても、千葉県の不動産価格は上昇

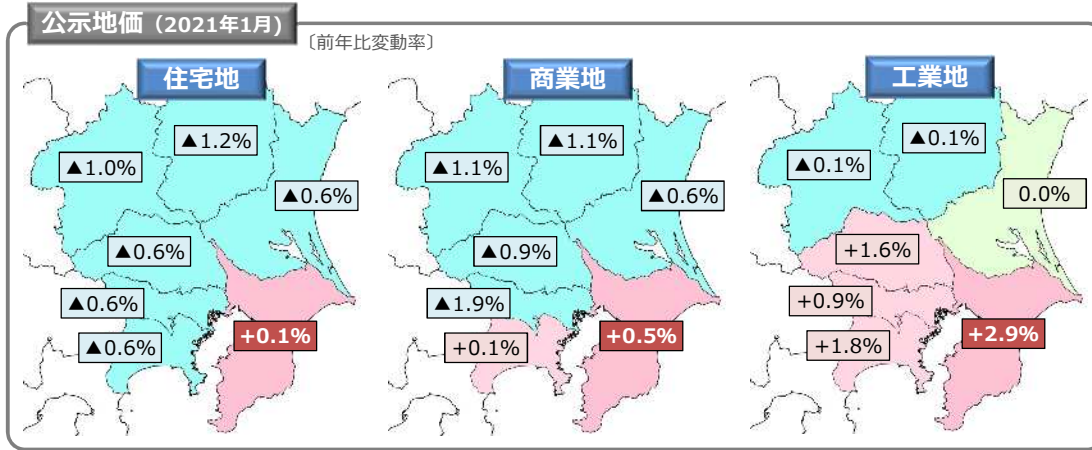


**路線価 (2021年1月) New**

関東甲信越

都道府県	変動率
千葉	+0.2%
神奈川	▲0.4%
長野	▲0.5%
埼玉	▲0.6%
茨城	▲0.7%
新潟	▲0.9%
群馬	▲1.0%
東京	▲1.1%
栃木	▲1.1%
山梨	▲1.1%

標準宅地  
2021年7月  
発表



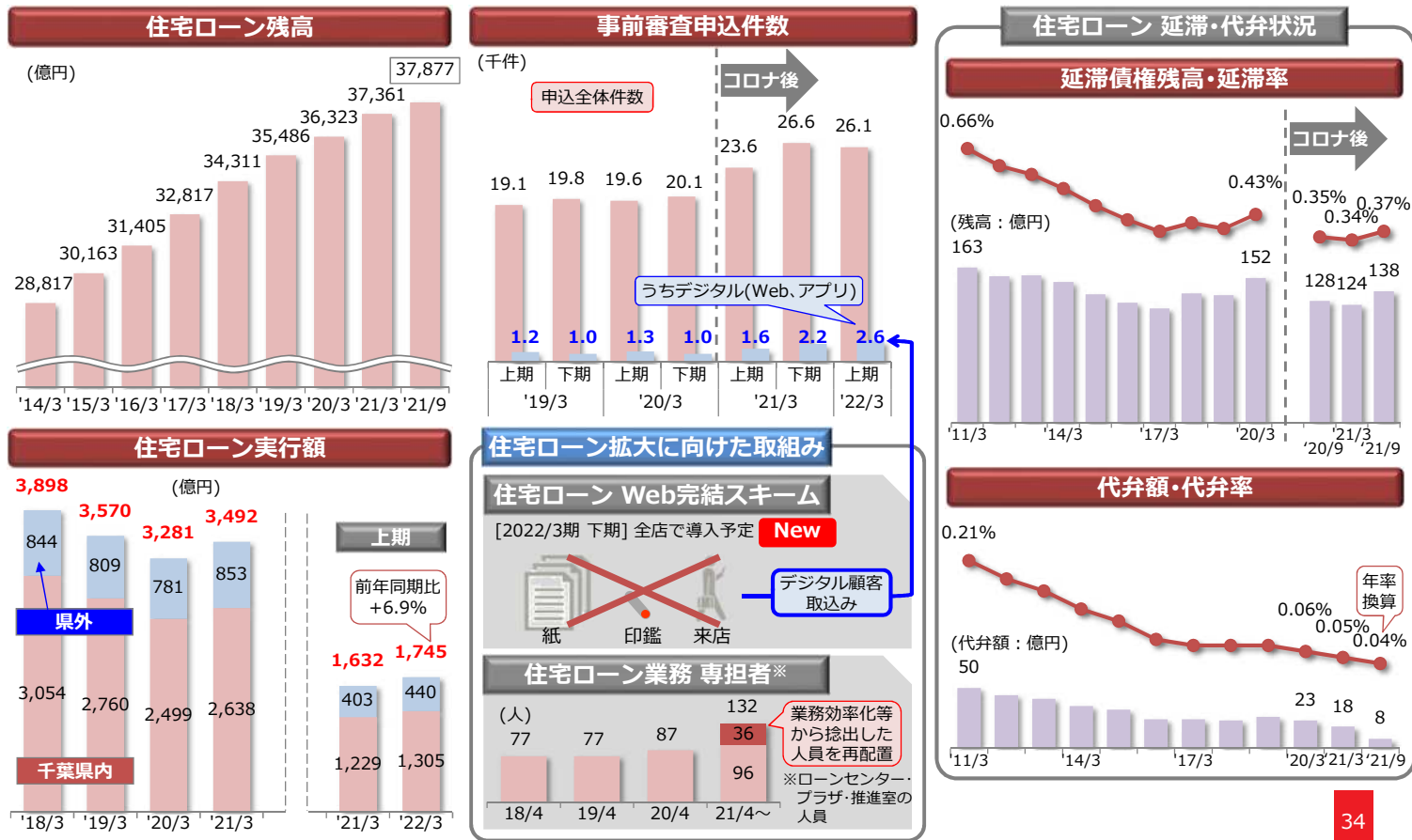
**都道府県別転入超過数 (千人)**

順位	都道府県	2019年度	2020年度	増減
1位	神奈川	30	29	▲1
2位	埼玉	26	25	▲1
3位	千葉	9	13	+3
4位	大阪	10	10	+0
5位	東京	83	7	▲75
6位	福岡	4	6	+1
7位	沖縄	1	1	▲0
8位	群馬	▲2	0	+3

出所: 総務省 ※年度: 4月～翌年3月

- このような企業・個人の動向は、千葉県の不動産価格にも表れており、9月発表の基準地価では全用途平均の変動率において関東で最大の上昇幅を記録しており、標準宅地の路線価においては関東甲信越で唯一前年比プラスを維持しました。
- 今後の開発ニーズが期待でき、当行貸出の半分以上を占める住宅ローンや不動産賃貸業向け貸出が、これからも好調に推移することが見込まれます。
- 34頁をご覧ください。

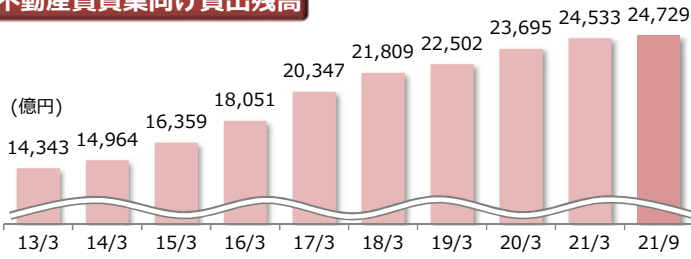
住替えニーズの高まりを受けて、申込・実行とも順調に推移



- 左下のグラフの通り、上期の住宅ローン実行額は前年同期比7%増加しました。
- 住宅ローン実行に繋がる事前審査申込件数は、上段真ん中のグラフの通り、コロナ後に大きく増加しており、今後も順調な残高増加が見込まれます。
- なお、右側のグラフの通り、延滞率や代弁率はコロナ前よりも低下しており、住宅ローン債権は健全性を維持しています。
- 35頁をご覧ください。

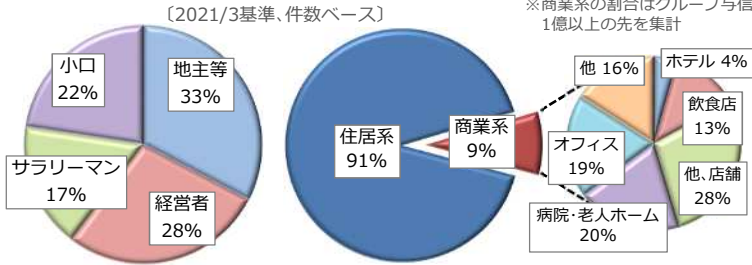
不動産賃貸業向け貸出は順調に増加、信用リスクは低位を維持

不動産賃貸業向け貸出残高

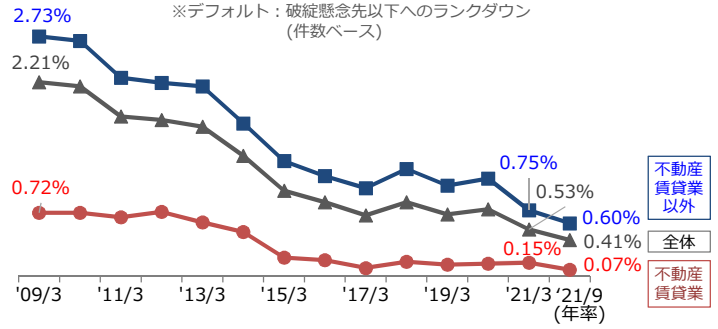


借入人属性別 割合

用途別 割合

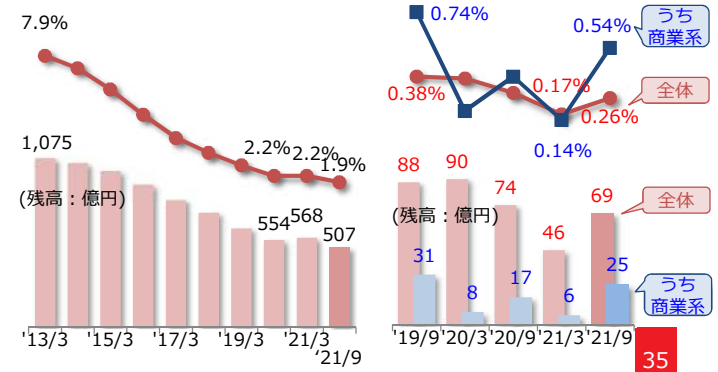


デフォルト率※



不動産賃貸業 条件変更債権 残高・割合

不動産賃貸業 延滞債権 残高・割合



**入居率** 当行融資物件平均 95.4% (全国平均 83.3%)

**DSCR** 当行融資物件平均 142%

**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。)

- 当行貸出の2割強を占める不動産賃貸業向け貸出は、順調に増加しています。
- 引き続き厳格な審査体制のもとで対応しており、デフォルト率や条件変更債権の割合は低下し、延滞債権の割合はほぼ横ばいと、健全性を維持しています。
- 続いて、その他の各種施策について説明します。37頁をご覧ください。

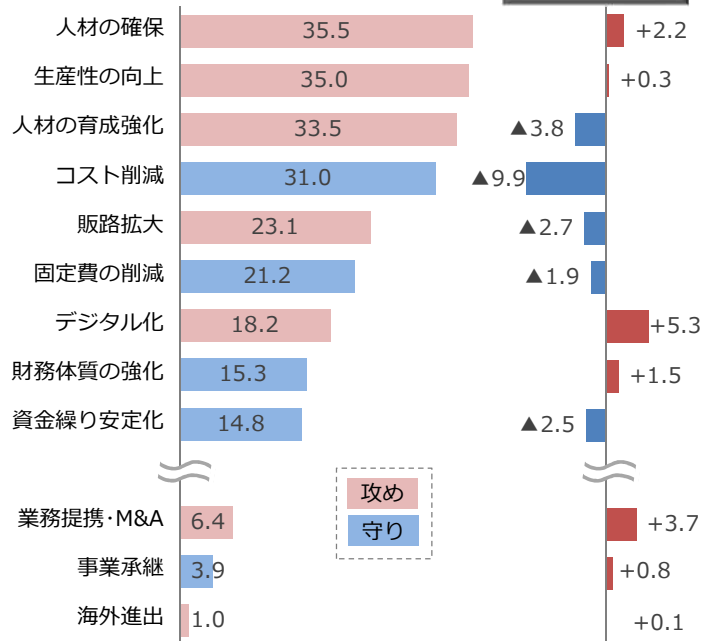
## 各種施策

## 企業はアフターコロナを見据えて「攻め」の姿勢 ⇒ 最適なソリューションを提供

## 千葉県企業の経営課題

※ 千葉経済センターが2021年6-7月に実施した調査結果  
単位：%

## 前年からの変動

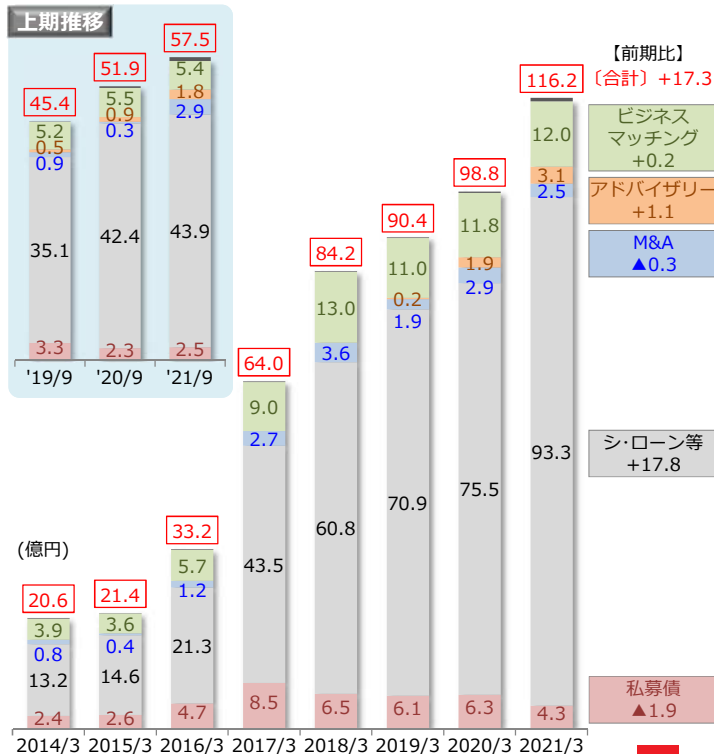


- 「攻め」の課題がトップに並ぶ
- 「守り」の課題は減少傾向
- 「デジタル化」「M&A」が増加

アフターコロナを見据えて  
前向きな経営姿勢へ

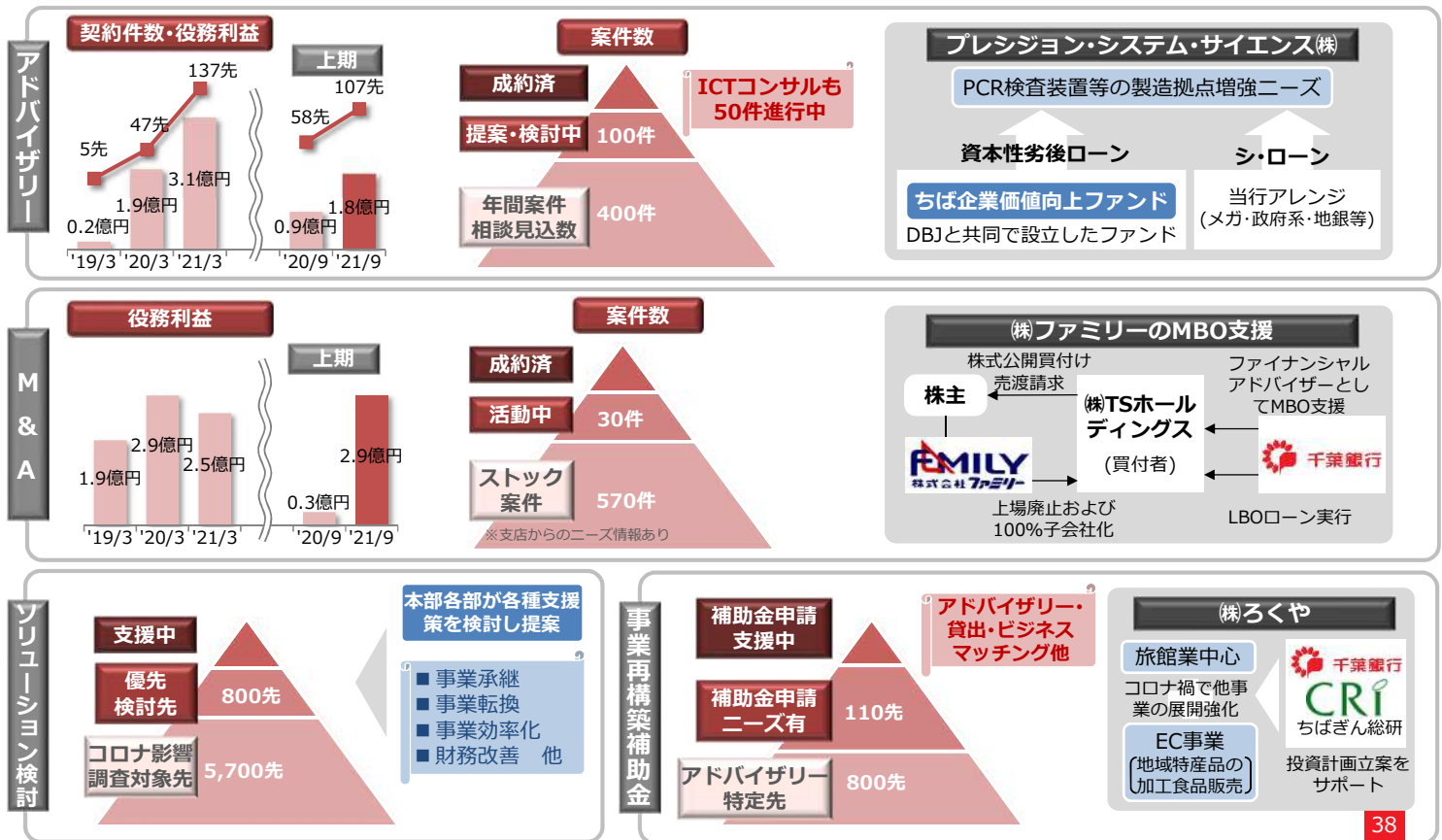
## 法人ソリューション収益

※内訳の記載のない「その他」があり（2021/3期は0.6億円）



- 左側は、千葉県企業の経営課題に関する調査結果となります。
- コロナ影響が拡大した当初は、守りの課題が多かったものの、アフターコロナを見据えて前向きな経営姿勢へと変化しており、攻めの課題が上位に並んでいます。
- 当行では、企業の様々なニーズにお応えできる態勢を整えており、最適なソリューションを提供していることが、10期連続で過去最高を更新している「法人ソリューション関連収益」の増加につながっています。
- 38頁をご覧ください。

## パートナーとしての継続的な対話により、多くのニーズを発掘



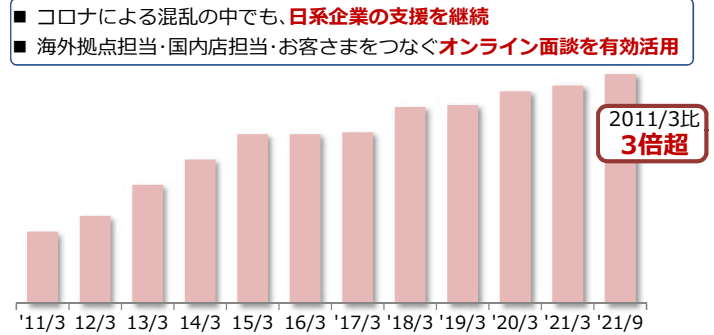
- これまではファイナンス関連が法人ソリューションの収益増加を牽引していましたが、上期はアドバイザリーやM&Aなどの非ファイナンス関連の収益が増加を牽引しました。
- パートナーとしての継続的な対話を通じた伴走支援により、アドバイザリー業務の年間相談数は約400件見込まれ、コンサルティング能力の向上に繋がっています。
- 事業承継などを起点としたM&Aでは、MBOの取組みなどにより上期収益実績が大きく増加しました。9月末時点のストックニーズは600件あり、6月に新設された経営承継コンサルティング部が中心となり、お客さまの支援を継続しております。
- また、左下に記載の通り、コロナ影響を受けているお客さまのうち、800先を優先検討先として、本部各々が経営改善・事業承継・資本性ローンなど様々な支援策を検討してお客さまに提案しており、お客さまの経営課題解決に向けて取り組んでおります。
- 右下に記載した事業再構築補助金の申請支援も積極的に行っており、貸出やアドバイザリー業務などに繋がっています。
- 39頁をご覧ください。

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

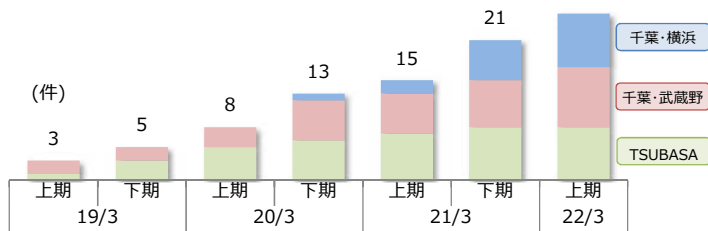


海外店における日系企業融資取引先数

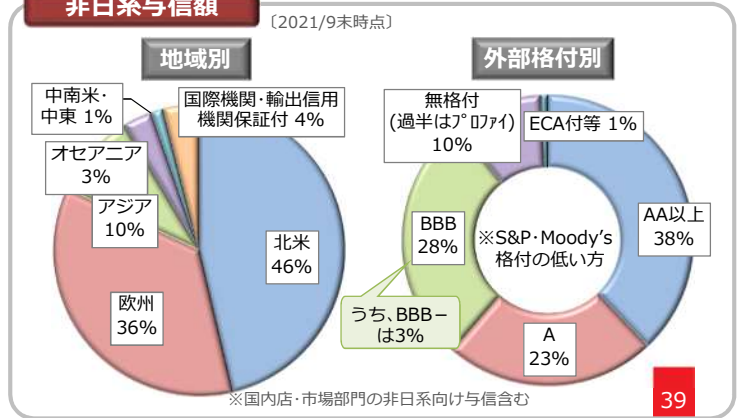


提携行との協調融資(国際業務関連) 累計取組件数

2022/3 上期の主な取組み	取組時期	アライアンス	国	関係した海外拠点
	2021/8	武蔵野	マレーシア	当行 香港支店
	2021/8	横浜	タイ	当行 バンコク駐在員事務所・香港支店
	2021/5,7	横浜	シンガポール	当行 香港支店 / 横浜 シンガポール支店



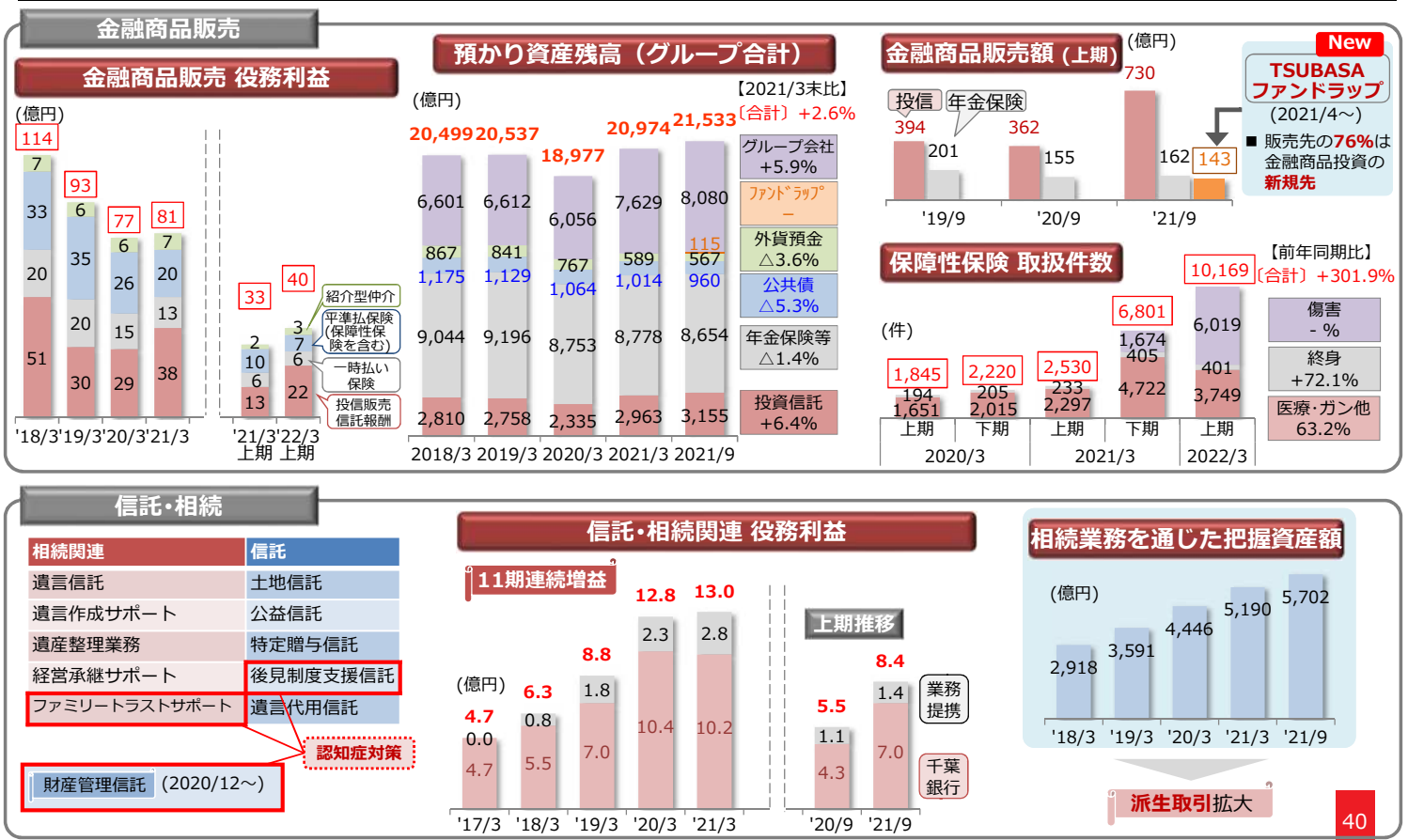
非日系与信額



- 地銀最大級の海外ネットワークは当行の強みであり、コロナによる混乱の中でも、海外店は日系企業への支援を継続しています。
- 40頁をご覧ください。



お客様の資産運用・相続対策ニーズに対して様々な提案を行える態勢を構築



### 信託・相続

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	遺言代用信託

認知症対策

財産管理信託 (2020/12~)

### 信託・相続関連 役務利益

11期連続増益

'17/3 '18/3 '19/3 '20/3 '21/3

4.7 6.3 8.8 12.8 13.0

0.0 0.8 1.8 2.3 2.8

4.7 5.5 7.0 10.4 10.2

5.5 8.4

1.1 1.4

4.3 7.0

'20/9 '21/9

業務提携

千葉銀行

### 相続業務を通じた把握資産額

(億円)

'18/3 '19/3 '20/3 '21/3 '21/9

2,918 3,591 4,446 5,190 5,702

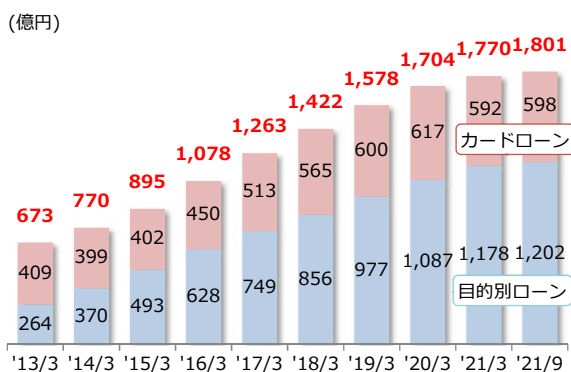
派生取引拡大

40

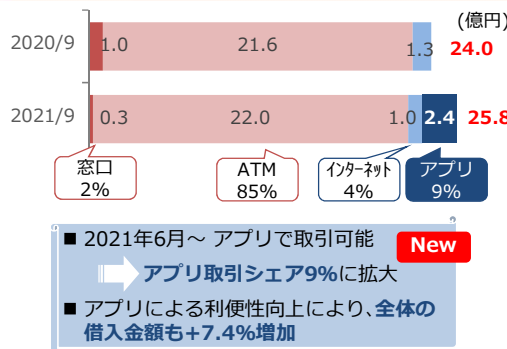
- コロナ影響で前年同期に低迷した金融商品販売は回復しており、グループ全体の預かり資産残高は増加傾向にあります。
- 資産運用の経験が無いお客さまなどには、4月から取り扱いを開始したファンドラップを提案することで裾野を拡大しており、保障型保険の取扱件数も半期で1万件を超えるなど飛躍的に伸びています。
- また、コロナ禍で関心が高まっている信託・相続関連業務に関しましても、上期収益が半期として過去最高を更新するなど、順調に推移しています。
- 41頁をご覧ください。

残高を増強しながらも、資産の健全性を維持

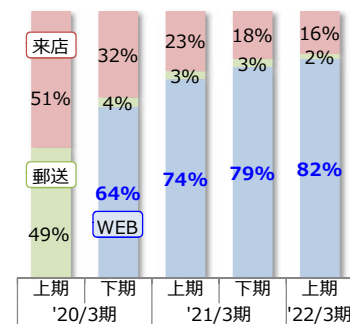
無担保ローン残高



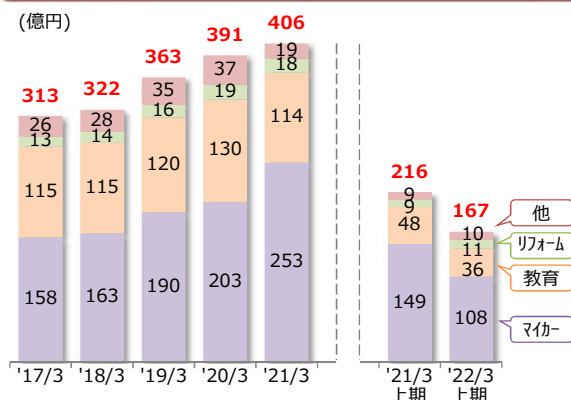
カードローン借入チャネル (月間取引金額)



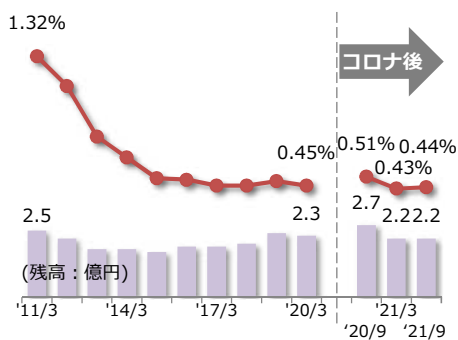
目的別ローンの申込方法(件数)



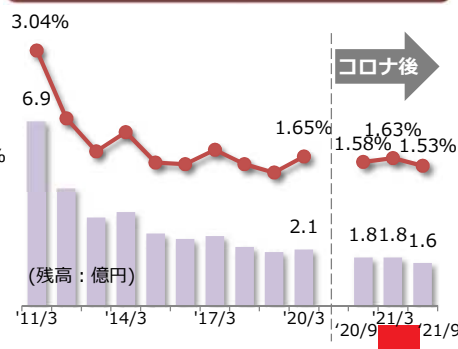
目的別ローン実行額



目的別ローン (ちばぎん保証) 延滞債権残高・延滞率



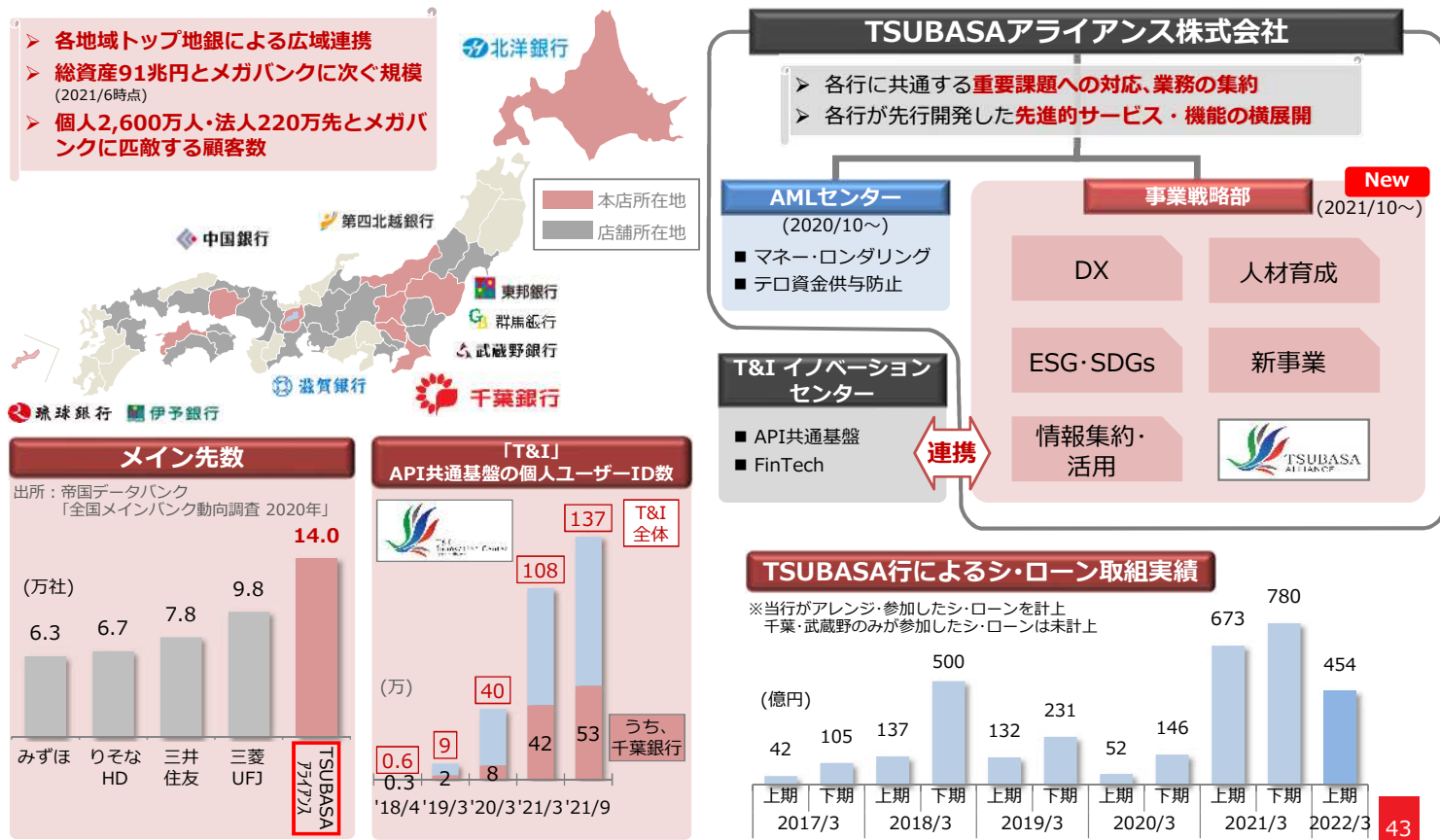
カードローン (ちばぎん保証) 延滞債権残高・延滞率



- 無担保ローンにつきましては、マイカーローンにおける納車遅延の影響などから、左下のグラフの通り実行額は前年同期比で減少しましたが、残高は引き続き増加しています。
- 上段真ん中で示しましたが、アプリでカードローン取引を可能としたことで、全体の借入額が増加するなど、利便性の向上が残高増強に繋がっています。
- 続いて提携戦略についてお話しします。43頁をご覧ください。

## 提携戰略

事業戦略部を設置し、参加行の知見を集約しながら連携の取組みを一層高度化



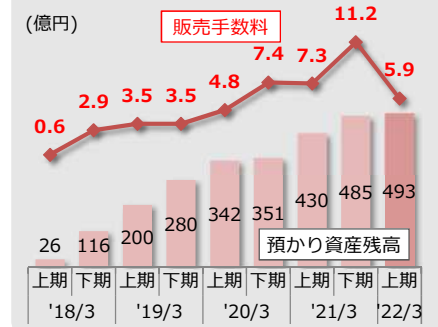
- 各地域のトップ地銀が参加するTSUBASAアライアンスは、合計総資産で90兆円を超え、顧客数ではメガバンクに匹敵する広域連携となります。
- 10月に、TSUBASAアライアンス株式会社のもと、事業戦略部を新設しました。
- 参加行から派遣された担当者が各行の企画部門と緊密に連携しながら、「DX関連施策の推進」「人材育成やダイバーシティ」「ESG・SDGs」「新事業の取組み」「情報集約・活用」など、共通する重要課題に関する共同化や集約化・プラットフォーム化に向けた企画・提言などを行っています。
- 参加行の知見を集約しながら、TSUBASAアライアンスによる連携の取組みを一層高度化させてまいります。
- 44頁をご覧ください。

首都圏で隣接する地銀同士が課題やノウハウを共有することで付加価値の高いサービスを提供

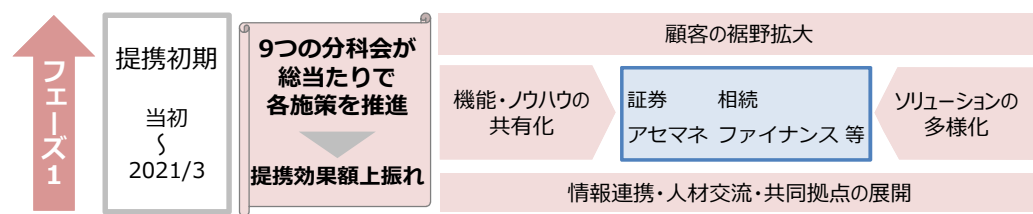
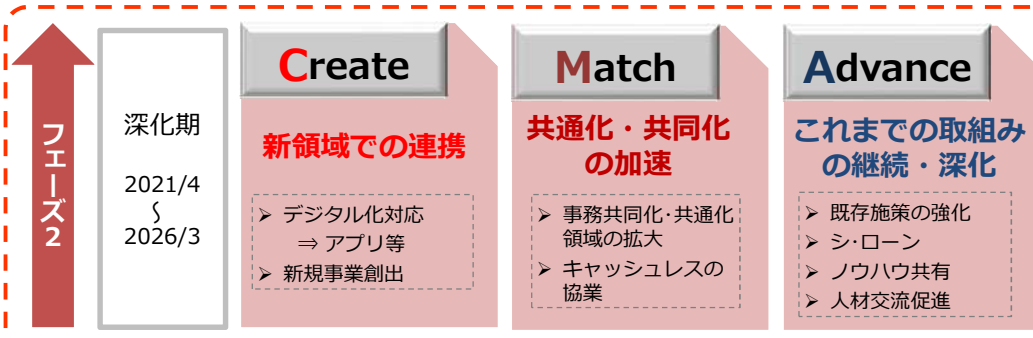


**New**  
2021/7 武蔵野銀行が  
TSUBASAファンドラップの取扱開始  
※下記グラフに含まれず

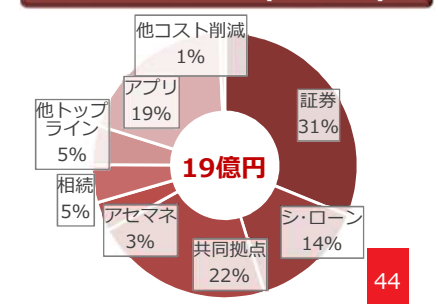
武蔵野銀行 ⇒ ちばぎん証券「紹介案件」  
預かり資産残高・販売手数料



飛躍期 共同化・共通化 (事務・本部業務)

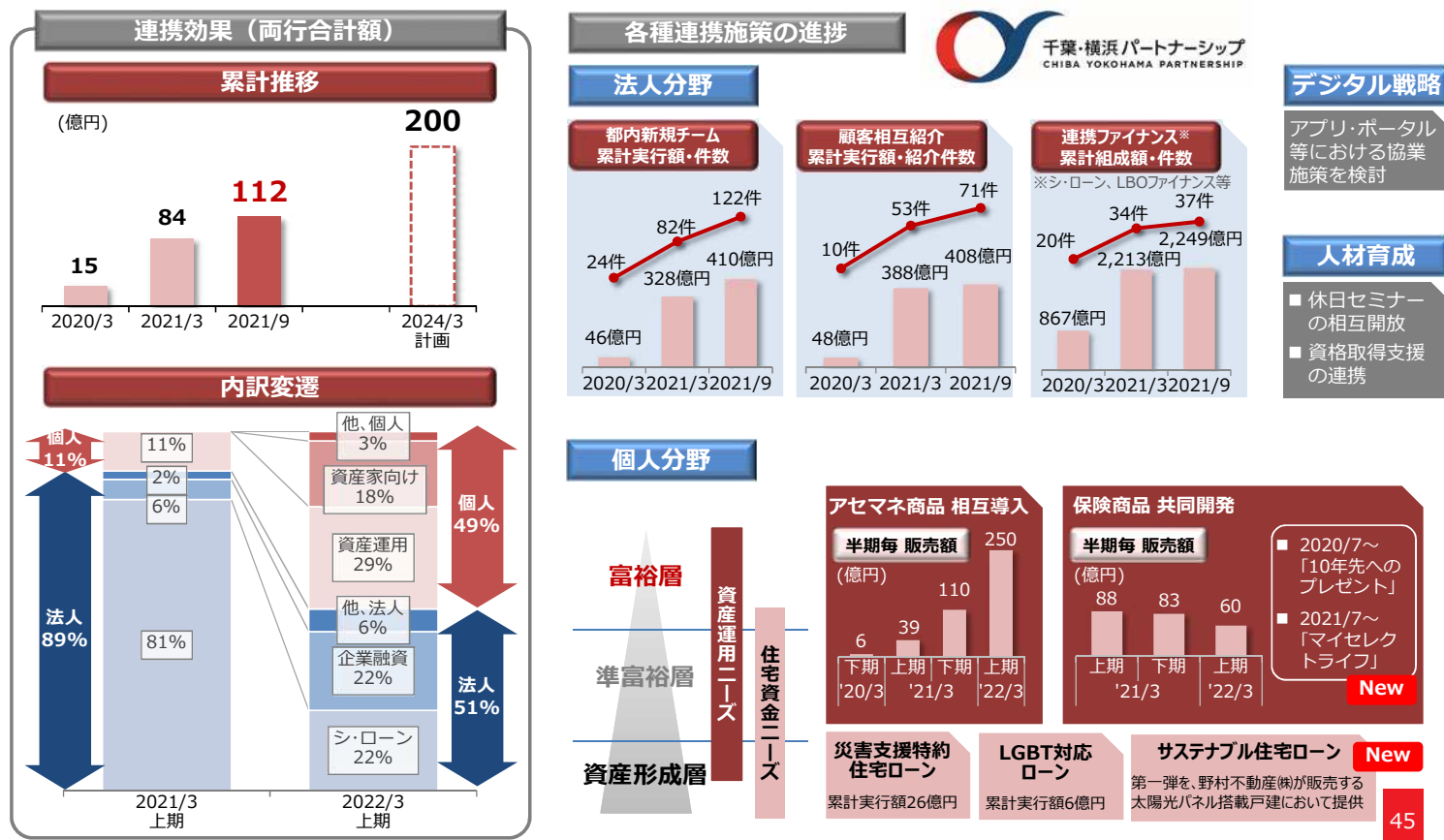


上期 提携効果額 (両行合計)



- 提携から5年が経過し第2フェーズに入った千葉・武蔵野アライアンスは、資本以外の全てを共同化することを目指しています。
- 個人分野では、証券での連携が収益に大きく貢献しており、アセマネ・相続・ファンドラップなど、協業分野は拡大しています。
- その他、アプリの共同開発などによるコスト削減にも注力しています。
- 首都圏で隣接する地銀同士が、課題やノウハウを共有することで、付加価値の高いサービスを提供してまいります。
- 45頁をご覧ください。

法人分野に加え、個人分野でも連携効果が顕著に表れ始めており、効果額は5年累計200億円に向け、順調に推移



- 2019年7月に発足した千葉・横浜パートナーシップは、累計効果額が112億円と、5年累計200億円に向けて順調に進捗しています。
- これまでは法人分野での連携が中心でしたが、上期は法人・個人が半分ずつと、個人分野の連携が伸びています。
- アセマネ商品は相互導入や、保険商品の共同開発により、投資型商品の販売額は700億円を超えており、サステナブル住宅ローンの共同取組みなど、SDGsの分野における協業も進めています。
- また、デジタル分野でも連携を進めており、今後、効果が発現する予定です。
- 首都圏を地盤とするトップ地銀同士のノウハウを活用して、今後も、先進的なサービスや新事業を創出してまいります。
- 続いて、サステナビリティについて説明いたします。47頁をご覧ください。

## 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

## 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	
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	

## ちばぎんの森

2003年より計6回の森林整備活動(植樹・育樹)を実施  
 > 植樹累計約20,000本  
 > CO2吸収量約200トン



## サステナビリティ経営の実現に向け、ESGの取組みを強化

体制等	ESG推進委員会設置	2017/10
	統合報告書発刊	2019/7～
	SDGs推進室設置	<b>New</b> 2021/10
Environment 環境	森林整備活動(ちばぎんの森)	2003～
	TCFD※提言への賛同表明※気候変動関連財務情報開示タスクフォース	2019/12
	融資ポリシー改定 (石炭火力発電所・クラスター弾・パーム油・森林伐採事業向けを厳格化)	2019/12
	「ちばぎんグループ環境方針」制定	2020/11
	サステナブル・ファイナンス目標設定	<b>New</b> 2021/7
Social 地域・社会	地銀人材バンク	2015～
	寄付型私募債の取扱い	2016～
	「ちばぎんグループ人権方針」制定	2020/11
	株主優待制度「寄付コース」新設	<b>New</b> 2021/3～
	女性活躍推進法に基づく新行動計画策定	<b>New</b> 2021/7
Governance ガバナンス	経営諮問委員会(現 指名・報酬・経営諮問委員会)設置	2015
	グループチーフオフィサー(CxO)制導入	2018
	譲渡制限付き株式報酬制度の導入	<b>New</b> 2021/6

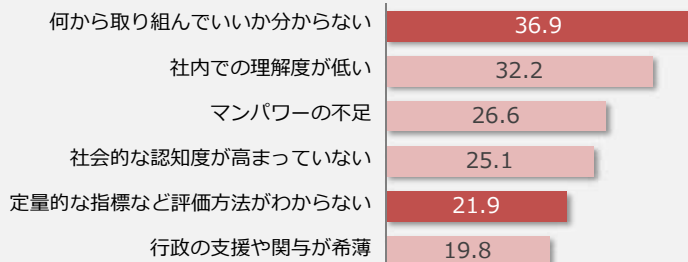
47

- SDGsの取組みは、地域とともに持続的な成長を目指す私どもにとって重要な位置づけであり、「ちばぎんグループSDGs宣言」を確りと実践し、事業活動をつうじた社会課題の解決に貢献する取組みを主体的に進めてまいります。
- この10月にSDGs推進室を設置して態勢面を強化しており、E・S・Gそれぞれの分野で新たな取組を進めています。
- 48頁をご覧ください。



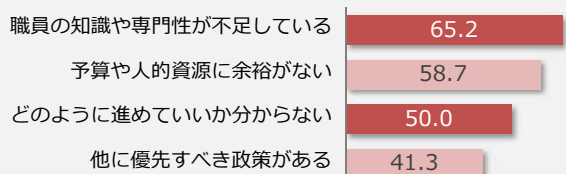
## 県内企業や自治体とともに伴走し、SDGsを推進

## 千葉県内の企業がSDGsに取り組む際の課題



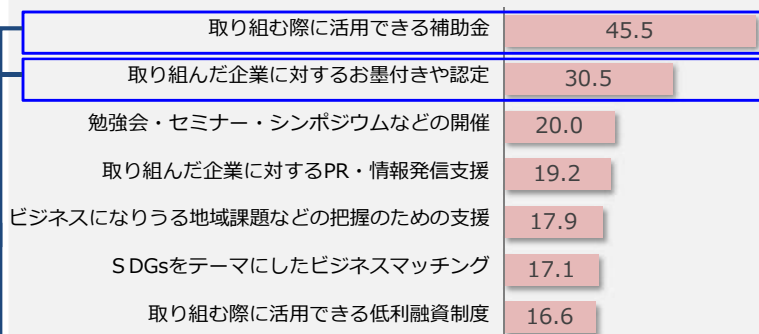
中小企業を中心に“何から取り組んでいいかわからない”

## 千葉県内の自治体におけるSDGs推進にあたっての課題



地方自治体も“どのように進めていいかわからない”

## 推進の後押しになると思われる支援策



自治体の支援や認定制度の整備等が推進を後押し

千葉県内の企業や自治体と伴走することで、SDGs推進を後押し

地方創生SDGs推進サポートのための協定締結 (2021年10月)

## 松戸市

- ・地方創生SDGs
- ・キャッシュレス、デジタル化
- ・脱炭素
- ・子育て支援、女性活躍等

## 山武市

- ・個人や中小企業等へのSDGs普及啓発等 (「SDGs宣言制度」の構築)

ちばぎん総研と三者間で協定締結

企業向け：各種商品を提供 (次ページ)

※ ちばぎん総研が2021年5-6月に実施した調査結果 / 単位：%  
回答者数：企業アンケート435件、自治体アンケート47件

- ちばぎん総研の調査によると、千葉県内の企業や地方自治体からはSDGsに対し、「何から、どのように取り組んでいいのかわからない」といった課題が多く挙げられています。
- 企業からは、自治体の支援や認定制度の整備がSDGs推進を後押しするとの声が多く聞かれており、当行は千葉県内の企業や千葉県など自治体と伴走することで、県内企業のSDGs推進を後押ししていきたいと考えています。
- また、サステナブルローンの商品を開発することで、ファイナンス面でコンサルを含めてサポートしてまいります。
- 49頁をご覧ください。

## 脱炭素社会の実現に向け、サステナブル・ファイナンスの積極的な推進

## サステナブル・ファイナンス

サステナブル・ファイナンス※  
実行額目標  
(2019年4月～2031年3月)

2兆円

うち、環境系ファイナンス  
実行額目標  
(2019年4月～2031年3月)

1兆円

※ 環境課題や社会課題の解決を資金使途とするファイナンス  
(お客さまのESGやSDGsへの取組みを支援するファイナンスを含む)

## New 法人のお客さま向け商品

■ 企業規模別に商品を用意し、サステナブルローンを推進

大企業 ちばぎんサステナビリティ・リンク・ローン  
(2021年10月～)中堅企業 国際原則を意識しつつ、中堅企業にも利用しやすい商品設計を  
目指し、現在検討中。(2021年度中にリリース予定)中小企業 SDGsフレンズローン  
(2020年10月～)累計実行額  
1,507億円  
(2021年9月末)

## New 個人のお客さま向け商品

■ 環境に配慮した使途の融資に対して割引金利を適用

目的別  
ローン マイカーローン、リフォームローン  
(2021年10月～)住宅  
ローン サステナブル住宅ローン  
(2021年11月下旬～取扱予定)

## 再生可能エネルギー関連融資

■ 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

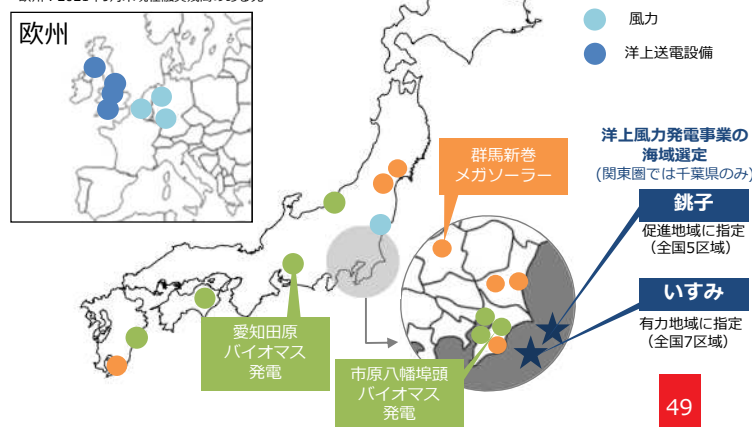
2021/9末	融資残高
太陽光発電	1,311億円
バイオマス発電	146億円
風力発電	128億円
水力発電	6億円
合計	1,591億円

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 : 約620万MWh
- ・世帯数換算 : 約170万世帯
- ・CO2削減効果 : 約270万トン

※建設中のプロジェクトを含む

## うち、プロジェクトファイナンス案件※

※日本: 2020年4月～2021年9月貸出実行先  
欧州: 2021年9月末現在融資残高のある先

- 脱炭素社会の実現に向け、2031年3月までにサステナブル・ファイナンスを2兆円、うち環境系ファイナンスを1兆円取り組むことを目標として掲げました。
- 法人のお客さま向け商品としては、大企業向けのサステナビリティ・リンク・ローン、中小企業向けのSDGsフレンズローンを整備済みであり、今後、中堅企業向け商品の導入も検討します。
- なお、当行は国内外で多くの再生可能エネルギー関連融資を取組んでおり、千葉県の“銚子”や“いすみ”は関東で唯一洋上風力発電事業の海域に選定された地域であることから、今後も県内で大型プロジェクトが進行することが見込まれており、ファイナンス面でサポートしてまいります。
- 千葉県洋上の風力発電事業は拡大していくことも考えられ、気候変動における大きなビジネスチャンスであり、しっかりと取り組んでまいります。
- 50頁をご覧ください。

## 気候変動への開示を拡充し、脱炭素に向けた取組を強化

## TCFDへの対応

## シナリオ分析結果（信用リスクの発生）

物理的  
リスク2050年  
まで

## 大規模風水災等

- 不動産担保の損壊等
- お客さまの営業拠点被災に伴う事業停滞

## 海面上昇

- お客さまの営業拠点被災に伴う事業撤退

千葉県内における台風・豪雨等風水災による不動産担保の損壊等  
与信関係費用に影響する担保価値影響額<sup>※1</sup>

**30～40億円**

## 脱炭素社会への移行

移行  
リスク2050年  
まで

- 規制や税制等の変更に伴うお客さまの事業への影響
- 脱炭素関連技術の失敗や市場の変化に伴うお客様の事業への影響

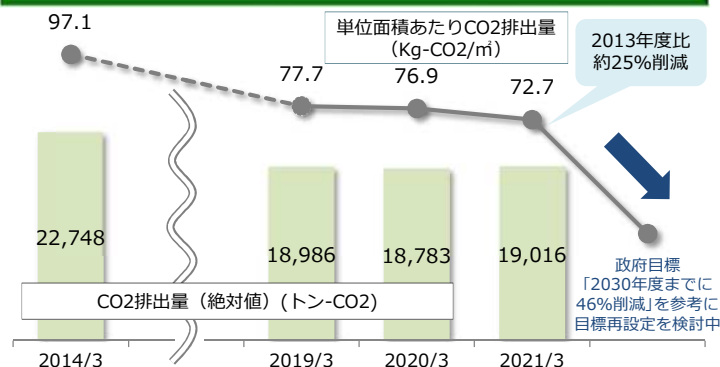
与信関係費用の増加額<sup>※2</sup>**最大で140億円**当行貸出金等に占める炭素関連資産の割合**1.1%**<sup>※3</sup>石油・ガス  
石炭電力  
ユーティリティ

※1 2019年秋の「房総半島台風」「東日本台風」およびそれに続く大雨に伴う千葉県内における建物被災データ、IPCCのRCP2.6シナリオ（2℃シナリオ）およびRCP8.5シナリオ（4℃シナリオ）を前提に算出。千葉県内の不動産担保（住宅ローンを除く一般貸出のみ）が分析対象。

※2 IEAのSDSシナリオを前提に算出。

※3 TCFD提言が推奨する定義を踏まえたエネルギーおよびユーティリティセクター向け2021年3月末の貸出金、支払承諾、外国為替、私債等の合計。ただし、水道事業、再生可能エネルギー発電事業を除く。

## CO2排出量の推移



（トン-CO2）	2019/3	2020/3	2021/3
SCOPE1	2,591	2,493	2,425
SCOPE2	16,395	16,290	16,591
SCOPE 1・2 合計	18,986	18,783	19,016

(参考)

SCOPE3（うち出張） <sup>※</sup>	540	540	540
（うち通勤）	1,640	1,660	1,590

※ SCOPE3については、千葉銀行本体のみの概算値

## 石炭火力発電融資の残高目標

New

**2037年3月までにゼロ**

50

- 7月の統合報告書の発刊に合わせて、気候変動への対応に関する情報開示を拡充いたしました。
- まずは、TCFDへの対応として、物理的リスク・移行リスクに対するシナリオ分析を行いました。
- 与信関係費用への影響額は合計で180億円程度であり、当行の経営に甚大な影響を与える水準ではないことが確認できています。
- また、CO2排出量についてSCOPE別に開示しており、SCOPE3についても一部の概算値を今回追加しました。
- それに加えて、石炭火力発電向け融資の残高を2037年3月までにゼロにすることを9月に公表しており、今後も、気候変動リスクへの対応を最優先として取り組んでまいります。
- 51頁をご覧ください。

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

女性活躍推進法に基づく数値目標

New

行動計画(達成済) 2016年4月～2021年7月	2007年度 (17名)	2021年 7月時点 (203名)	2021年 7月目標
女性管理職比率 (人数)	2.0%	20.0%	20%
女性リーダー職比率 (人数)※	9.4%	31.6%	30%

目標  
達成

新行動計画 2021年7月～2026年7月	2021年 3月時点	2021年 7月時点	2026年 7月目標
女性リーダー職以上比率 (人数)	-	25.5%	30%
有給取得率	70%	-	80%
男性育児休業取得率	112.7%	-	100%

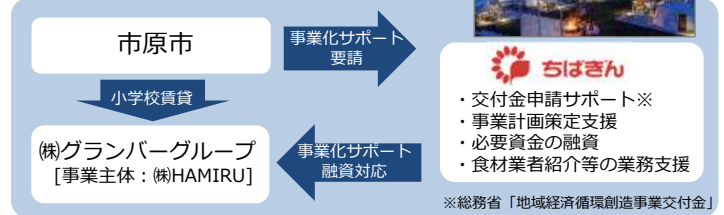
※支店長代理など、部下をもつ職務にある職員及びそれと同等の地位にある職員であり、担当業務の責任者として、組織マネジメントの職責を担う者

地域社会への貢献

空き公共施設の利活用

New

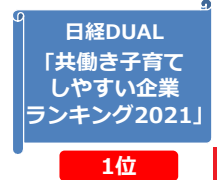
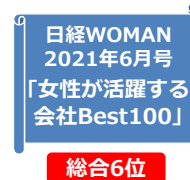
➤ 廃校となった市原市内の旧高滝小学校を利活用した高滝湖グランピングリゾートの事業化支援



寄付型私募債発行額 (取扱開始時～2021年9月末累計)

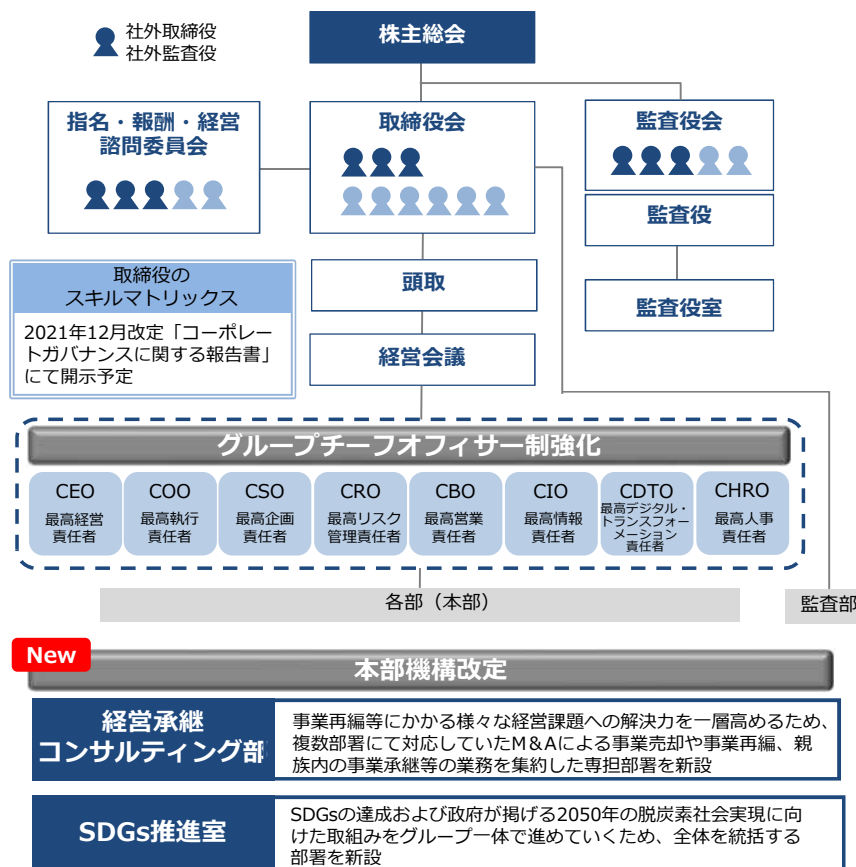
	発行件数	発行額	寄付額
地方創生私募債	620件	610億円	103百万円
スポーツ応援私募債	64件	57億円	8百万円
医療応援私募債	86件	99億円	12百万円
合計	770件	768億円	125百万円

外部評価



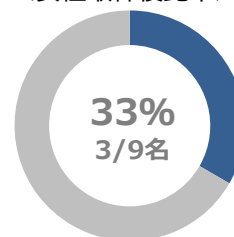
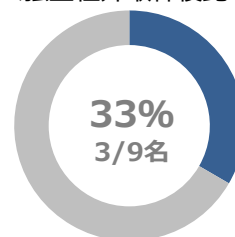
- ダイバーシティの推進では、この7月を達成期限としていた「女性管理職比率20%」「女性リーダー比率30%」の目標を達成いたしました。
- 「女性リーダー職“以上”の比率30%」を新たな目標として掲げ、今後も女性の活躍を推進してまいります。
- 52頁をご覧ください。

## グループガバナンスの高度化



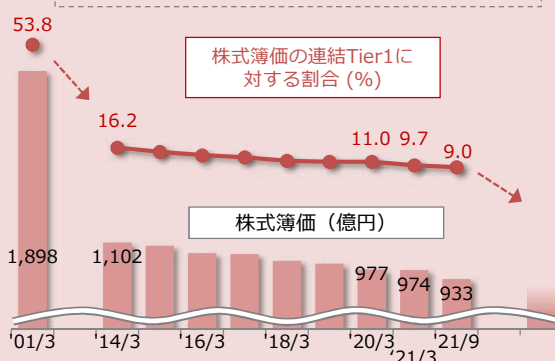
&lt;独立社外取締役比率&gt;

&lt;女性取締役比率&gt;



## 政策保有株式簿価※とTier1に対する割合 (連結)

※その他有価証券で時価のあるものの取得価格

【政策保有に関する方針】  
リスク・リターンを踏まえた経済合理性や株式価値の  
将来見通しを踏まえ、保有意義の妥当性を適宜検証

52

- ガバナンスについては、取締役会の3分の1以上、監査役会及び指名・報酬・経営諮問委員会の過半数を社外役員で構成し、経営監督機能の一層の発揮に向け、グループ会社を含めたガバナンス体制のさらなる高度化を図っていきます。
- また、6月に社内からの昇格により女性取締役が誕生しており、女性取締役比率も3分の1となりました。
- 当行グループを取り巻く環境変化にスピード感をもって対応し、新事業の創出を支える強固な経営基盤を構築することで、新たな金融グループへの変革を進めてまいります。
- 私からの説明は以上となります。ご清聴頂きまして、ありがとうございました。

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。