

DX戦略 法人ソリューション

2021年9月28日
株式会社 **千葉銀行**
(東証第1部 : 8331)

経営企画部長：小高 信和

- 皆さまこんにちは。千葉銀行経営企画部の小高でございます。
- 本日は、お忙しい中、スモールミーティングにご参加いただきまして、ありがとうございます。
- これより、「DX戦略」「法人ソリューション」について担当部署の部長より合計20分程度ご説明し、その後、質疑応答を行います。会議全体の時間は最大で60分を予定しております。
- 早速、デジタル改革部 部長の柴田より、DX戦略についてご説明いたします。

目次

DX戦略

現 中期経営計画におけるDX戦略	3
ムーンショット目標	
～ ちばぎんアプリ ～	4
～ ちばぎんビジネスポータル ～	5
～ データー一元化 ～	6
～ 業務効率化 ～	7
DX人材育成	8
今後目指す姿	
～地域エコシステム～	9
～リアルとデジタルの融合～	10

法人ソリューション

収益推移	12
法人ソリューション拡大に向けた取組み	13
プロジェクトファイナンス①②	14-15
環境ファイナンス①②	16-17
事業者向けアドバイザー業務	18
経営承継・M&Aの環境認識	19
経営承継アドバイザー業務の概略	20

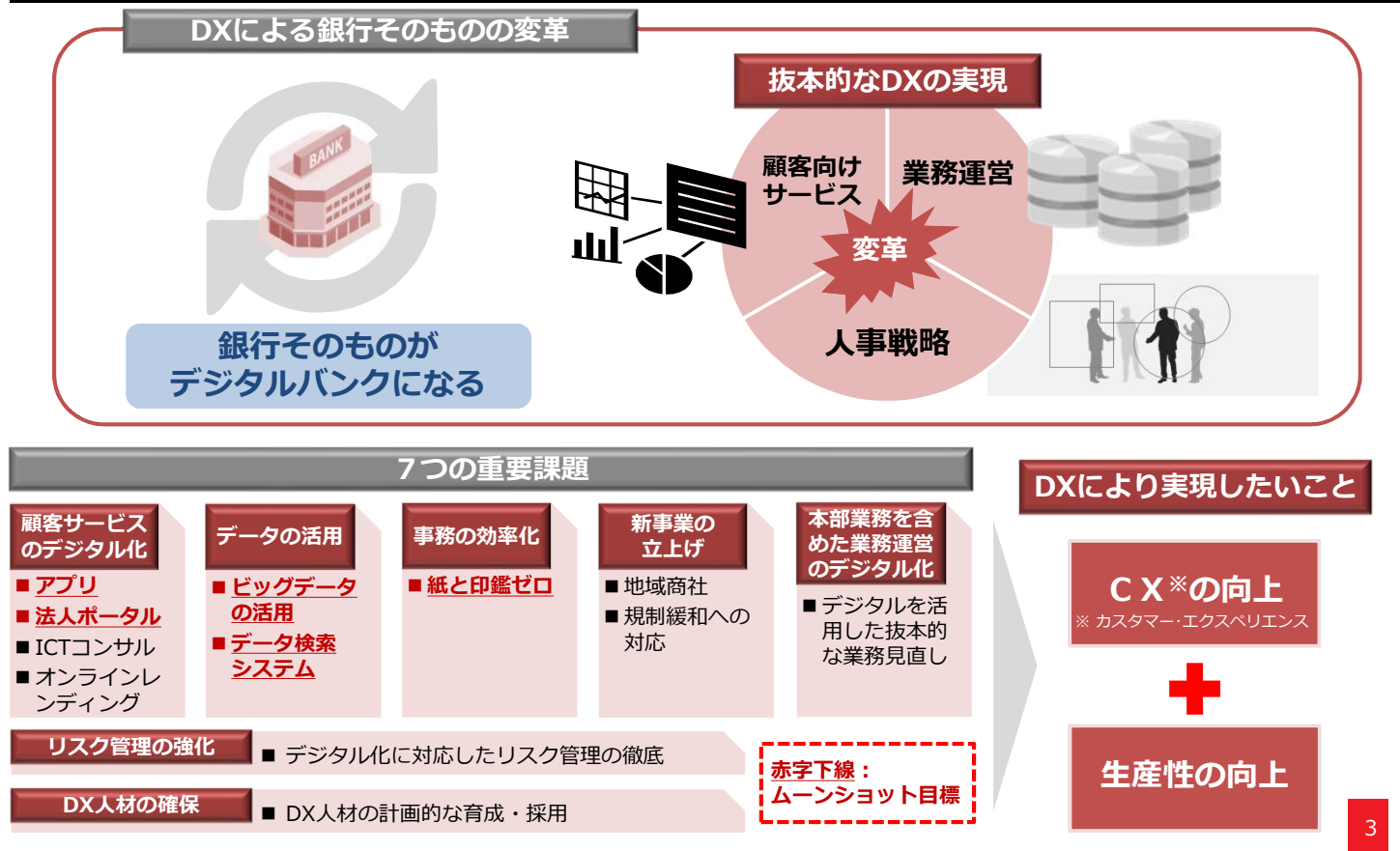
DX戦略

2

デジタル改革部長：柴田 秀樹

- 皆さんこんにちは。デジタル改革部の柴田でございます。
- 本日は、お忙しい中、ご参加いただきましてありがとうございます。
- 私からは、当行のDX戦略についてお話しさせていただきます。3頁をご覧ください。

当行そのものを変革するため、「人事戦略の変革」をDX推進の軸に追加



- 最初に、現在の中期経営計画におけるDX戦略の全体像です。
- 当行では、抜本的なDXの実現に向けて、「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。
- 具体的に取り組むべき重要課題として、表中のとおり、7つの課題を設定し、デジタル改革部が主体となって、グループ全体で施策を網羅的に進めていくことで、「CXの向上」「生産性の向上」の実現をしていくものです。
- 今回は、この重要課題の中で特にフォーカスしている施策「ムーンショット目標」の現状と今後、DX人材の育成、今後目指していく方向性について、ご説明いたします。
- 4頁をご覧ください。

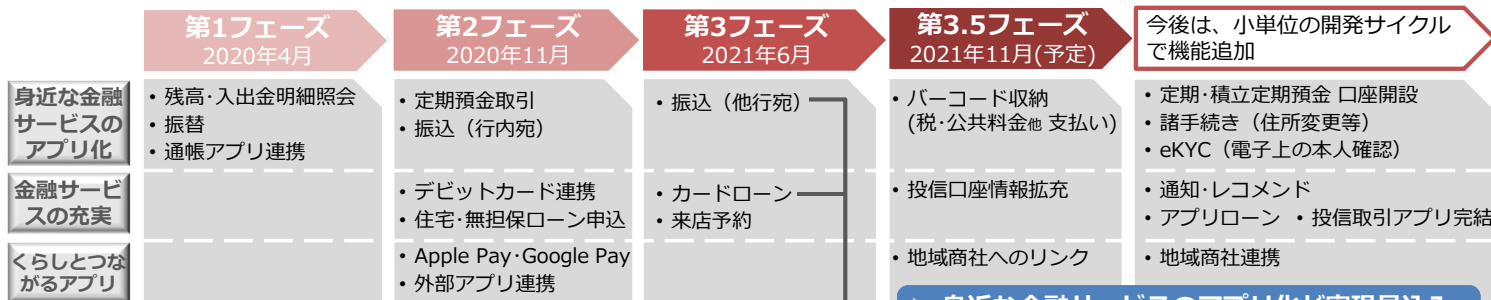
ムーンショット目標 ～ちばぎんアプリ～

「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



「最高のアプリ」を全てのお客さまに提供する

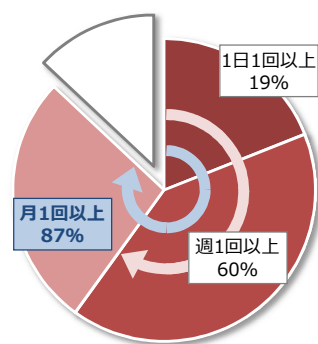
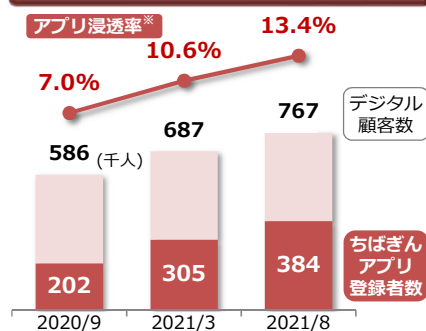
～お客さまのくらしとつながり、あらゆるタイミングで常に使われるアプリ～



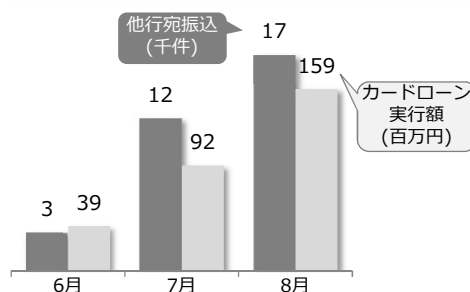
- 身近な金融サービスのアプリ化が実現見込み
- 金融サービスの充実に向けた開発へ

デジタル顧客・ちばぎんアプリ浸透率

ちばぎんアプリ アクティブ率



アプリ新サービスの利用状況



- 最初に「ちばぎんアプリ」です。
- 「最高のアプリを全てのお客さまに提供する」を目標に、機能の充実と浸透率の向上に取り組んでいます。
- ちばぎんアプリの口座登録者数は、昨年4月のリニューアル以降、順調に増加し、8月末時点で38万4千件と、2023年3月までの計画100万件に対して、約4割を達成済みです。
- また、個人稼働口座に対するアプリ登録者数の割合である「浸透率」は13%となっており、半期で3%を上回る増加基調で推移しています。
- この6月には、「第3フェーズ」として他行宛振込やカードローンの借入返済、来店予約機能などを実装しました。アプリ経由の他行宛振込は月間で17,000件、カードローンの月間実行額は1億6千万円と順調に増加しています。
- また、11月には税公金のバーコード収納や地域商社へのリンクを追加予定です。
- 今後は、小単位の開発サイクルで機能追加を加速させ、新規口座開設や届出事項変更機能を加え、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。
- 5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

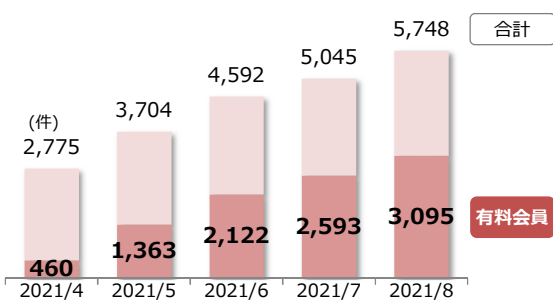
ムーンショット目標

「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～

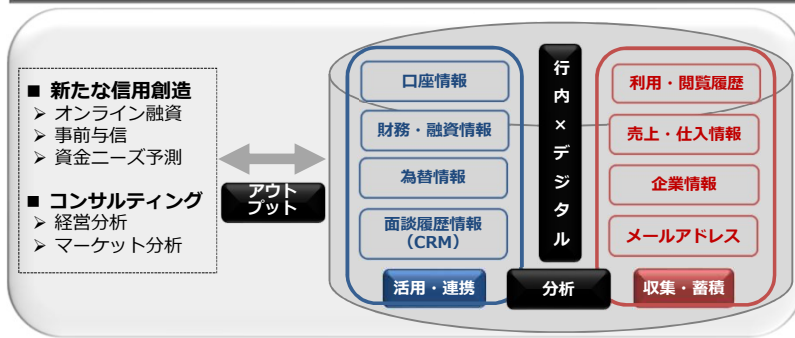
	第1フェーズ 2021/4	第2フェーズ 2021/9～2022/5 予定	第3フェーズ以降
デジタルで つながる	<ul style="list-style-type: none"> チャット 経営に役立つ情報発信 	<ul style="list-style-type: none"> Web会議 アラート通知機能 	<ul style="list-style-type: none"> 閲覧履歴を活用した営業
金融サービスの デジタル化	<ul style="list-style-type: none"> 残高・入出金明細(当行分) Web-EBリンク 	<ul style="list-style-type: none"> 他行口座と連携 口座情報の比較機能 返済予定表デジタル交付 	<ul style="list-style-type: none"> キャッシュフロー可視化 電子契約 キャッシュレス事業連携
経営課題の 解決	<ul style="list-style-type: none"> BigAdvanceとの連携 	<ul style="list-style-type: none"> ICTコンサルとの連携 グループ会社のポータルへ 	<ul style="list-style-type: none"> 販売管理・人事労務管理等の業務機能と連携



会員数

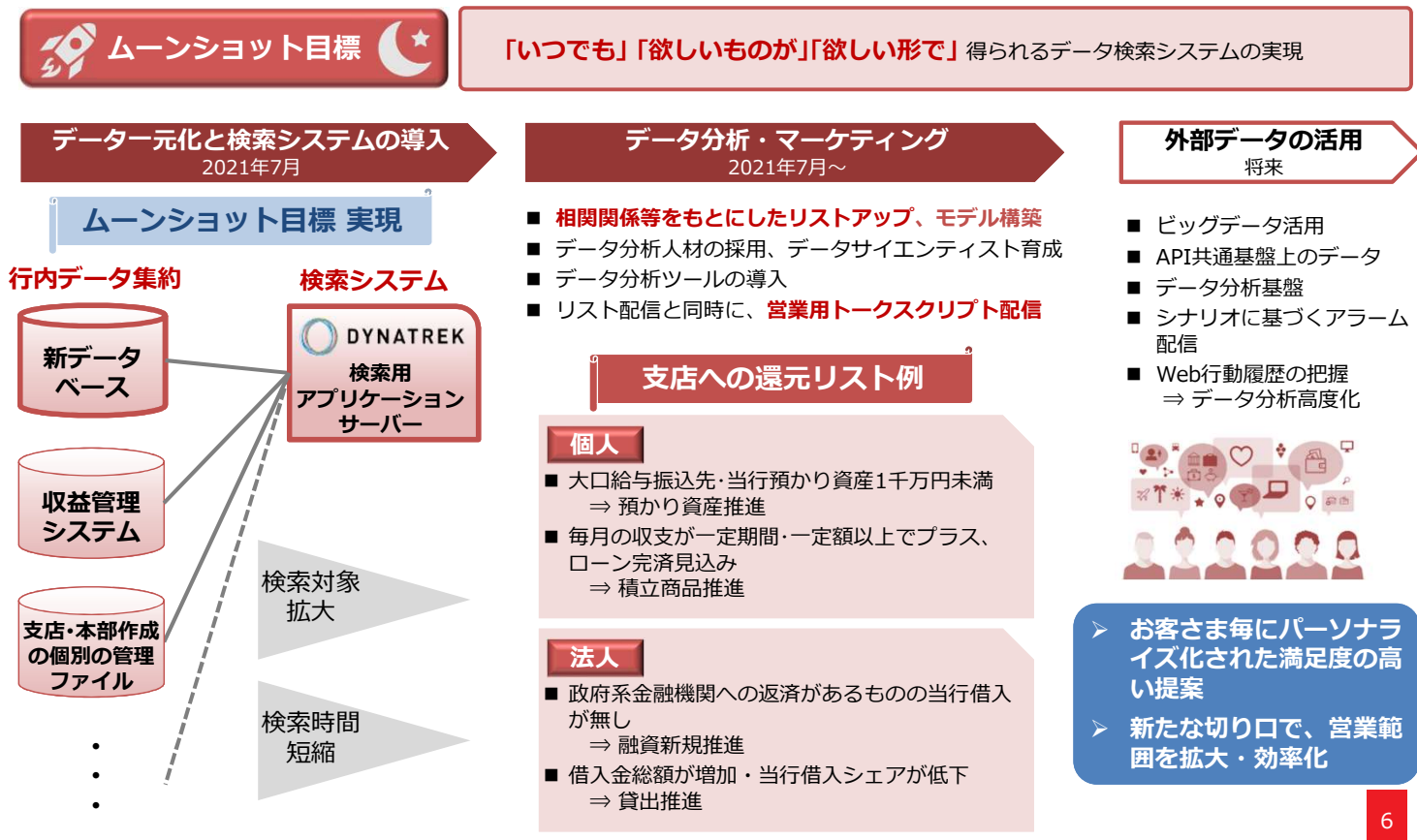


今後の姿



- 次に「法人向けポータル」です。
- 「最高の法人ポータルの提供」を目標に、本年4月にリリースしました。
- 会員数は、8月末現在で有料会員が3,095先、無料会員をあわせると5,748先と順調に増加しています。
- 現在、「Web会議機能」や「他行口座連携による口座情報の比較機能」「融資返済予定表のデジタル交付」など、第2フェーズの開発を進めており、2022年前半にリリースを予定しています。
- 今後は、後程ご説明する紙と印鑑ゼロの施策で開発中の「融資電子契約」と連携させることで、一気通貫の法人の総合金融取引ポータルを実現していきます。
- 更に、口座入出金情報データの活用による「オンライン融資」や「資金ニーズ予測によるレコメンド」などの機能も検討しており、事業活動に欠かせない「国内最高の法人ポータル」の実現を目指します。
- 6頁をご覧ください。

データー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



- 続いて「データー一元化」です。
- 本年7月に、データ検索ツール「ダイナトレック」をリリースいたしました。これは、行内にある様々なデータベースを一元的に検索することができ、素早く見える化することができるツールです。
- 本件のリリースにより、これまで相当な時間とコストがかかると思われていた「いつでも欲しいものが欲しい形で得られるデータ検索システムの実現」を達成することができました。
- 8月より、当該ツールを活用したこれまでにない切り口での営業店へのリスト還元を開始しました。また、人材面では、データ分析を行う人材を中途採用によって獲得したほか、行内人材からの育成も同時に行っています。
- 今後は、このツールを積極的に活用し、お客様にパーソナライズ化された提案を行うべく、データベースマーケティング機能の強化に軸足を移してまいります。
- 7頁をご覧ください。

ムーンショット目標 ～業務効率化～

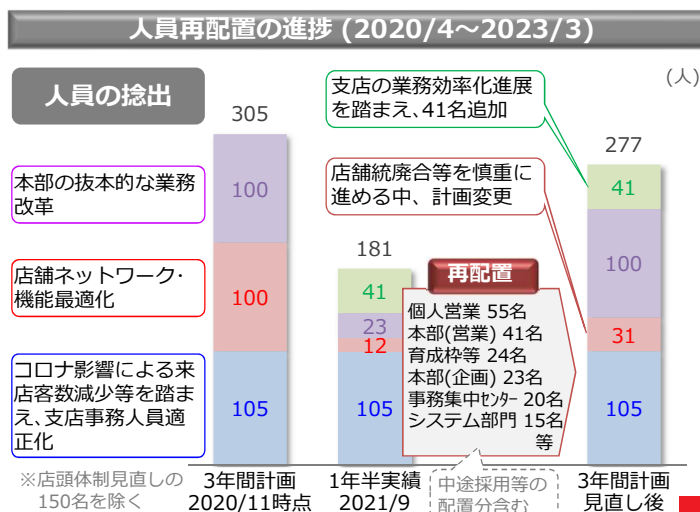
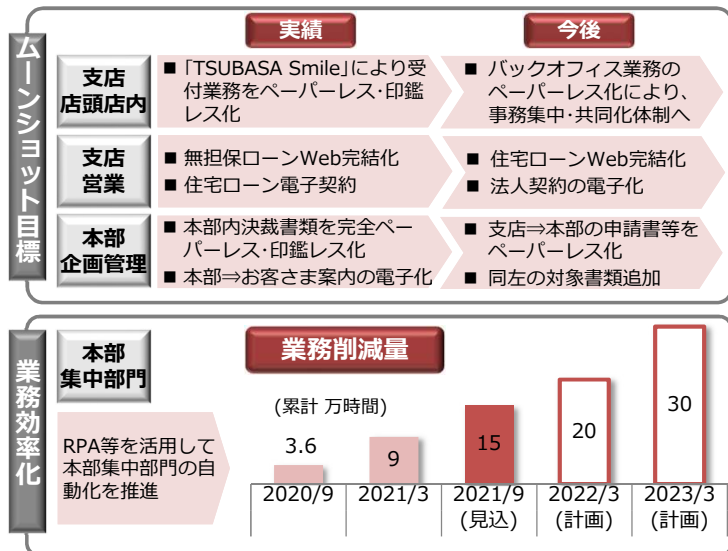
作業・判断を自動化、仕事をする場所的制約から解放



銀行内部で発生する「紙と印鑑の使用」を0にする。

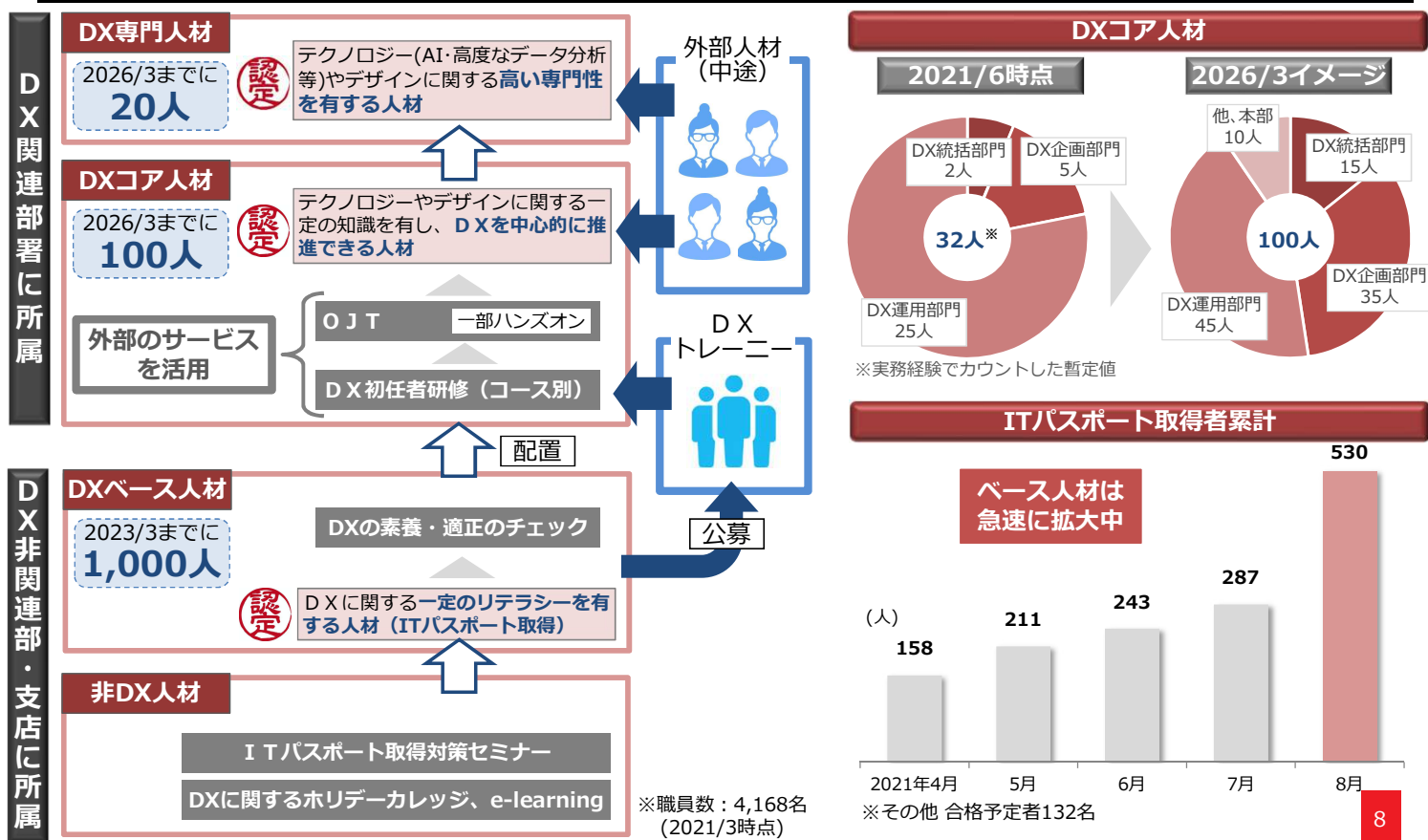
それによって

- 職員を**定型的作業・判断業務から解放**する。定型的作業・判断はデータを使って自動で行う。⇒ ミスもなくなる
- 職員を**仕事をする場所的制約から解放**する。離れた場所でも「一連の仕事」を完結できる。



- 最後に「紙と印鑑の使用をゼロにする」業務効率化施策です。
- 様々な業務プロセスを見直し、「紙と印鑑の使用をゼロにする」を目標に、2022年6月の達成に向けて、順調に進んでいます。
- 支店の店頭業務では、店頭端末「TSUBASA Smile」を導入し、「受付」をペーパーレス・印鑑レス化しており、現在、「バックオフィス業務」につきましても紙と印鑑ゼロを実現する「ペーパーレス基盤」の開発を進めています。
- この基盤の導入により、チェック機能を離れた場所でも行うことが可能となり、本部への事務集中や、将来的にはアライアンス行による事務部門共同化も視野に入れることができます。
- また、本部においても、決裁書類や申請書類は全て電子ワークフローを導入しており、既に紙と印鑑ゼロを実現しています。
- 様々な効率化施策により、中計期間中に30万時間・150人分の業務量削減を目指している中、2021年9月までの1年半で15万時間の削減を実現し、約180名の職員を、営業部門や企画部門を中心に再配置しておりますが、今後も、更なる店頭事務の大幅なスリム化により、チャネル戦略の自由度を高め、適切な経営資源の再配置を行うことで、トップライン増強やサービス力の向上に努めてまいりたいと考えています。
- 8頁をご覧ください。

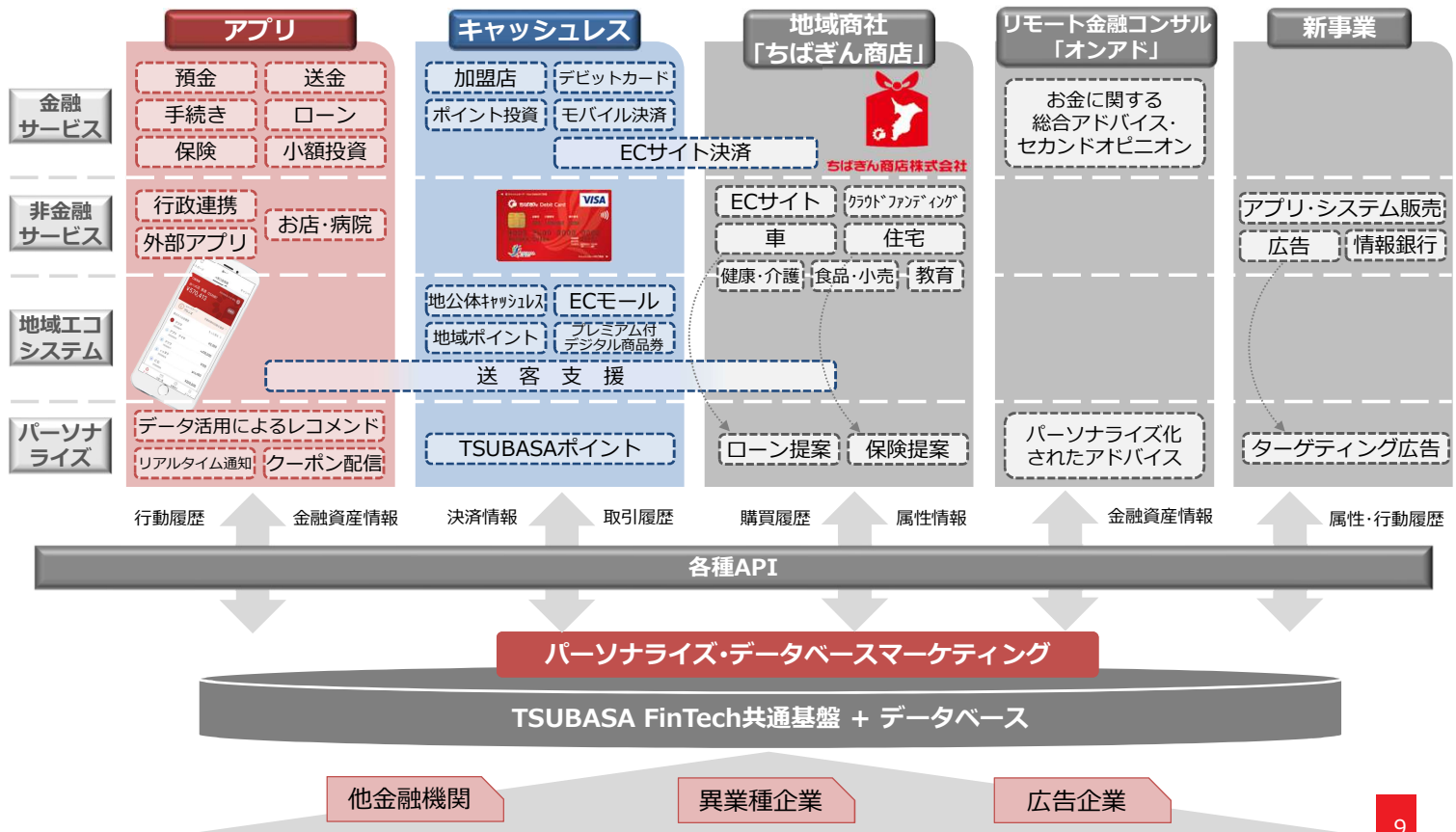
DX人材を「3つのレベル」に分けて、それぞれに認定要件を設定



- 続いて「DX人材の育成」です。
- 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」を導入します。
- 本制度では、「ベース人材」「コア人材」「専門人材」の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を目的としています。
- 当面は、ベース人材を2023年3月までに1,000人育成・認定することを目指します。認定要件はIPAが実施する国家資格「ITパスポート」を取得したうえで、当行独自のプログラムを受講した者としております。
ITパスポートの合格者は、8月現在で予定者を含め662名となっています。
- また、コア人材については、現在認定要件を満たす者が30名程度おりますが、外部企業での実践経験を積むDXトレーニーなどの人材を中心として、2026年3月までに100人を認定することを目指しています。
- 専門人材に関しては、中途採用により確保することを当面の目標とし、今後、内部育成のコア人材を専門人材に育成していくことを想定しており、持続性のある人材育成を行っていく予定です。
- 9頁をご覧ください。

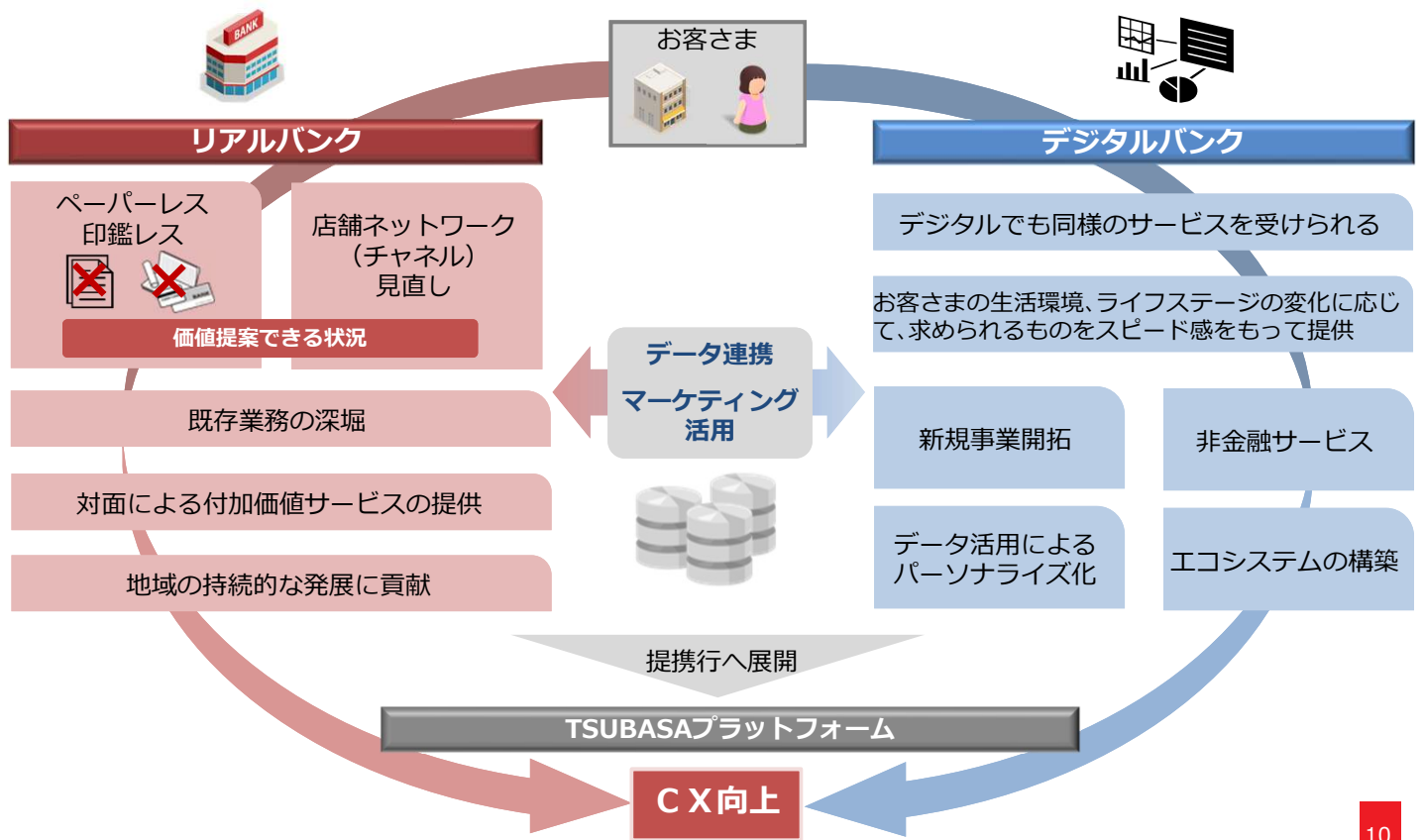
今後目指す姿 ～地域エコシステム～

「いつでも便利に」の究極を目指し、銀行の枠組みを「超える」地域エコシステムを構築



- 最後に、今後目指す方向性として、当行が考えるデジタルバンクの姿についてお話しします。
- 現在進めている一連のDX施策を統合し、既存のお客さまに加えて、これまでタッチすることができなかったお客さまに対しても、いつでも便利にパーソナライズ化されたデジタル金融サービスの提供を行うことが、デジタルバンクの機能強化の方向性と考えています。
- そのデジタルバンク機能を活用し、地域商社やリモート金融コンサル等の新たなサービスや、更なる新事業の取組による銀行の枠組みを超えた新たな魅力や付加価値を提供していくことで、地域をつなぐ「地域エコシステム」の構築が可能となると考えています。
- また、デジタルバンク機能の高度化や「パーソナライズ」なマーケティングを実現するためには、TSUBASA FinTech共通基盤に様々なアプリケーションやデータベースを実装することが必要です。これらを他の金融機関や外部企業に利用していただく「金融プラットフォームの提供」も今後視野に入れております。
- 10頁をご覧ください。

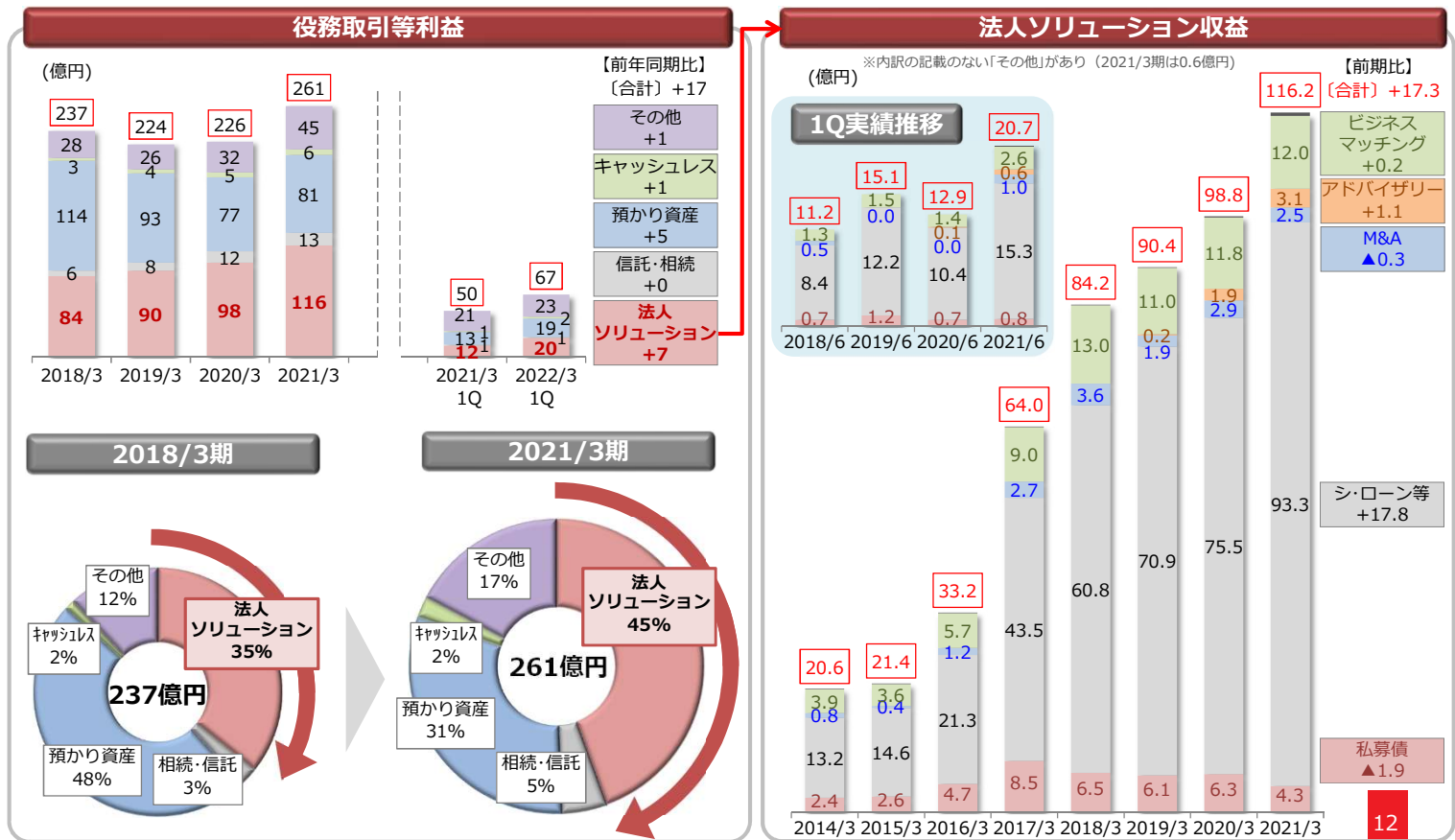
「いつもお近くに」と「いつでも便利に」を同時に実現し、選ばれる銀行へ



- 先ほどお話ししたデジタルバンク機能では、タッチポイントを増やし、デジタルで新たな価値提供をすることによる収益向上を目指していますが、一方で、リアルバンクというものは、紙と印鑑ゼロ等の効率化施策の実施で実現するチャネル戦略の自由度を活かして、店舗等のチャネル戦略を見直し、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の提供による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いくことが、当行が考えるデジタルバンクの基本的な考え方です。
- これらは現在進めているDX施策がベースとなっており、各施策を有機的に連携・統合させことで、早期にこの姿に到達していきたいと考えています。
- 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。
- DXに係る私からの説明は以上となります。
- 12頁をご覧ください。

法人ソリューション

法人ソリューションの役務取引等利益は10期連続で過去最高を更新中

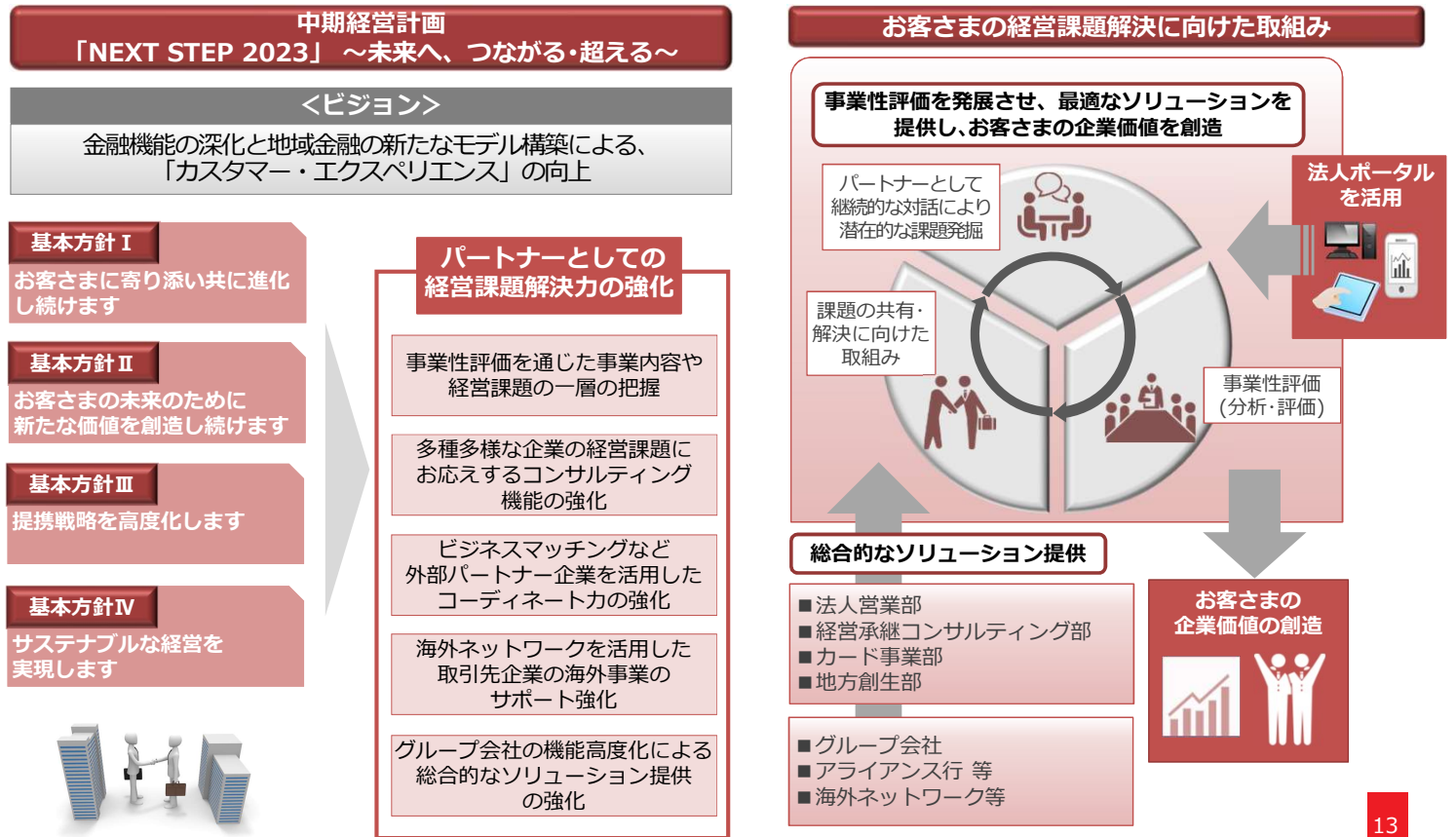


経営企画部長：小高 信和

- 次に、法人ソリューションの収益の状況について、私、小高からご説明いたします。
- 法人ソリューションの役務取引等利益は、10期連続で過去最高を更新と順調に推移しており、役務取引等利益に占める割合は5割程度と、当行収益における重要性は増しています。
- また、足元でも、第1四半期として過去最高を更新と、好調を維持しています。
- 続いて、具体的な施策等について、法人営業部長の齊藤より説明いたします。
- 13頁をご覧ください。

法人ソリューション拡大に向けた取組み

お客さまのパートナーとして経営課題解決に向けた取組みを实践

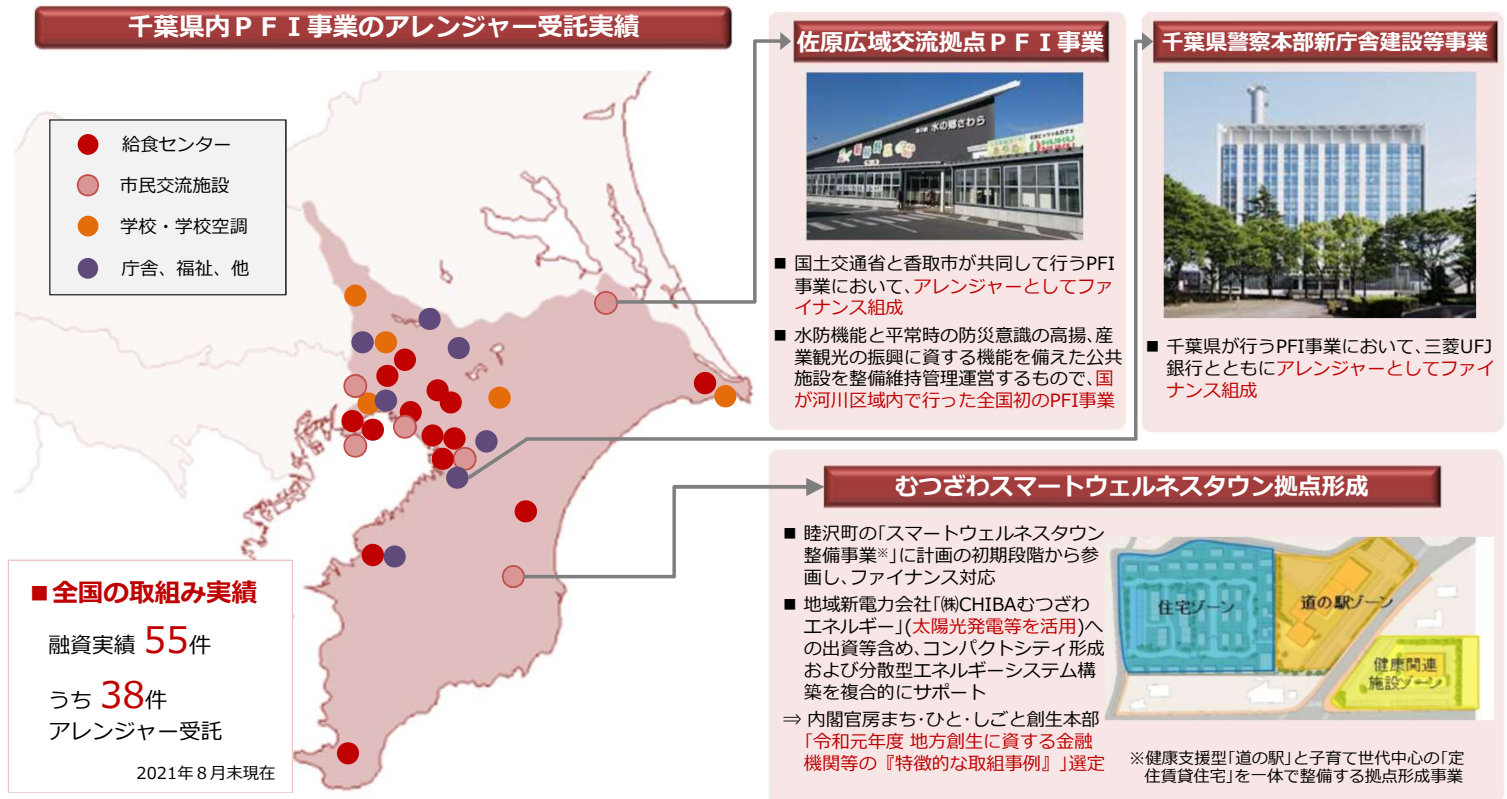


13

法人営業部長：齊藤 成

- 法人営業部 部長の齊藤でございます。私から、法人ソリューション、についてご説明をさせていただきます。
- 中期経営計画において、法人向けビジネスでは、「パートナーとしての経営課題解決力の強化」を重要戦略としております。
- 日頃から、お客さまのパートナーとして、継続的な対話により、様々なニーズや経営課題を発掘し、ファイナンス、ビジネスマッチング、M&Aなどの総合的なソリューションを提供しており、このような活動を通じて、役務収益を増強しております。
- 当行のお客さまを取り巻く事業環境は、常に変化しております。足元では、脱炭素への対応や、コロナ禍を踏まえた事業の再構築などが大きなテーマになっており、このテーマに対する取組みは、法人ソリューションにとっても重要になると考えております。
- 本日は、お客さまの脱炭素への対応に向けた取組みとして「プロジェクトファイナンス、環境ファイナンス」、お客さまの経営課題解決に向けた取組みのベースとなる「事業者向けのアドバイザリー」について、私から説明をさせていただきます。
- また、「経営承継」については、6月に新設いたしました経営承継コンサルティング部部長の松本より説明させていただきます。
- 14頁をご覧ください。

P F I 事業向けプロジェクトファイナンスは地銀トップクラス

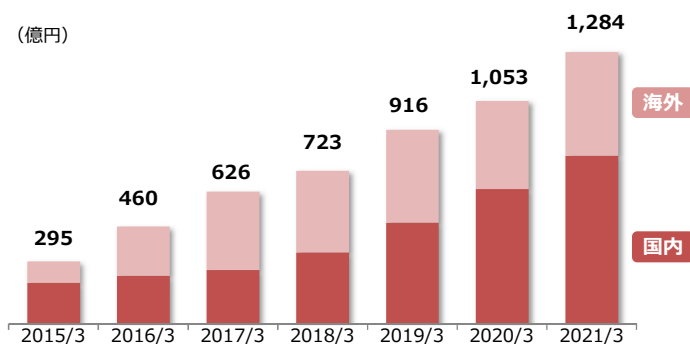


14

- まずPFI事業向けのプロジェクトファイナンスについて説明いたします。
- 当行では、PFI法の施工後、2001年より、PFI事業向けのプロジェクトファイナンスを対応しており、これまでの取組み実績は、地銀トップクラスとなります。
- 右に具体的な取組例を掲載しました。右下にある事例は、千葉県の睦沢町のPFI事業に対して、計画初期段階から関与し、まち・ひと・しごと創生本部の「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』」に選定された取組みとなります。
- PFIは国内の公共施設の老朽化に伴う更新や公共施設の複合化ニーズへの対応に留まらず、睦沢町のように地方創生や地域課題の解決にも繋がることから、地域金融機関に求められる役割は、一層大きくなものになると考えております。足元で進行中の案件は5件あり、引き続き積極的に対応をしていきたいと考えております。
- 15頁をご覧ください。

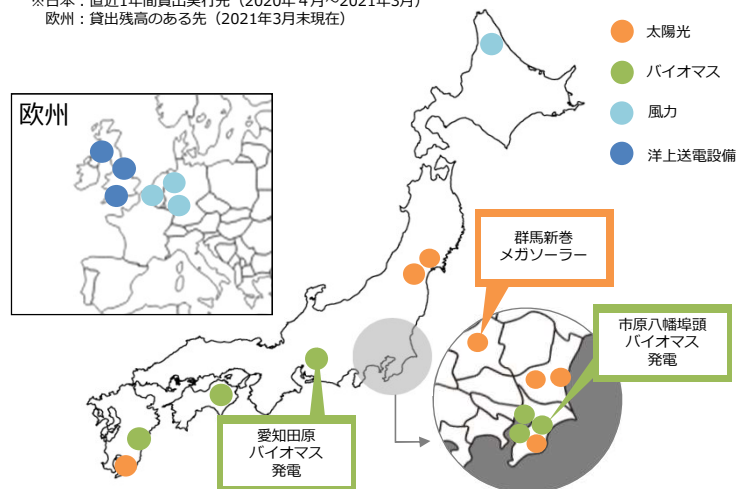
国内外のプロジェクトファイナンスを積極的に対応

プロジェクトファイナンスの融資残高



うち、再生可能エネルギー関連の取組み※

※日本：直近1年間貸出実行先（2020年4月～2021年3月）
 欧州：貸出残高のある先（2021年3月末現在）



プロジェクトファイナンス関与実績

エネルギー関連案件

融資実績 **38**件

うち**14**件 アレンジャー受託

船舶ファイナンス案件

融資実績 **7**件

うち**3**件 アレンジャー受託

海外インフラ案件

融資実績 **29**件

航空機ファイナンス案件

融資実績 **7**件



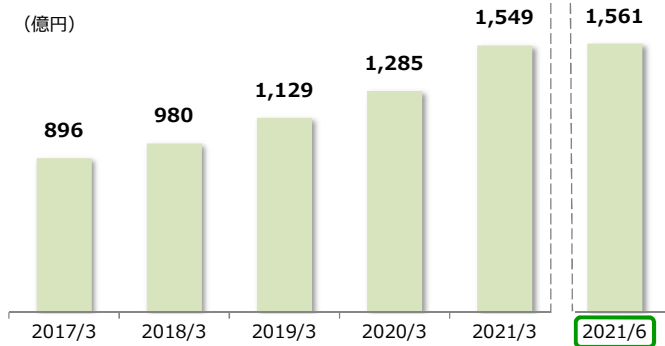
2021年3月末現在

15

- 当行では、豊富なPFI事業の知見を活用し、国内外のプロジェクトファイナンスに積極的に対応しております。
- 太陽光、バイオマス、風力発電、水力発電などのエネルギー関連や船舶ファイナンスに留まらず、県内の老朽化した団地の建て替えにかかわるプロジェクトなど多面的に対応しております。
- また、海外案件では、ニューヨーク・ロンドンなどの地銀トップクラスの海外拠点を活用できる点も強みとなっております。
- 当部に、国内外のプロファイに関する専門人員6名を集約しており、引き続き収益性の高い国内のアレンジ案件や海外プロファイの取組みを推進していきます。
- 16頁をご覧ください。

環境関連融資は着実に増加

再生可能エネルギー関連の融資残高



2021.6内訳	融資残高
太陽光発電	1,289億円
バイオマス発電	139億円
風力発電	127億円
水力発電	6億円
合計	1,561億円

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550万MWh
 - ・世帯数換算 : **約150万世帯**
 - ・CO2削減効果 : 約250万トン
- ※建設中のプロジェクトを含む



サステナビリティ・リンク・ローンの取組み

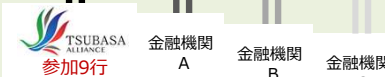
2021年7月 野村不動産ホールディングス向けSLL

- 国内初の包括型SLLフレームワークを活用したSLLの取組み
- TSUBASAアライアンス参加行総額110億の融資実行

野村不動産ホールディングス

【包括型SLLフレームワーク制定】

- ▶ SPTs(目標)及び判定基準
- ▶ インセンティブ内容及び水準
- ▶ レポーティング体制



各金融機関 ローン契約

サステナビリティ・コーディネーター
(策定支援)格付投資情報センター
セカンドオピニオンSLL要件を統一化し、
各金融機関とのローン契約への紐づけを容易に。

自家消費型再生エネルギーの導入支援の取組み

2019年12月 地元ショッピングセンターの自家消費型太陽光設備の導入に対するファイナンス対応

- 年間300t程度のCO2削減効果がある自家消費型の太陽光設備計画に対して、ファイナンスをつうじて導入を支援
 - 千葉県内の事業者として、**環境省「地域ESG融資促進利子補給事業※」の交付決定第1号**
- ※ ESGに関連する融資の普及・拡大を図るとともに、CO2排出削減に資する設備投資を促進することを目的として環境省が創設。省エネや再生可能エネルギー事業のための設備投資を行う事業者を対象に、最大1% 最長3年間の利子を補給。

16

- 環境ファイナンスについても、千葉県内に限らず、日本全国の幅広い地域で、積極的に取組んでおります。
- 再生可能エネルギー関連融資のうち、太陽光発電向け融資が8割程度を占めており、このうち15%がプロジェクトファイナンス、残りが個人や事業会社向けのコーポレートファイナンスとなっているのが特徴となります。
- コーポレートファイナンスは、プロジェクトファイナンスのノウハウを活用し、小規模の太陽光発電を積み上げしており、当行の優位性が高い分野となっております。
- また7月には、全国初の「包括型サステナビリティ・リンク・ローンフレームワーク」を設計し、TSUBASA行と連携して、サステナビリティ・リンク・ローンを対応いたしました。
- 17頁をご覧ください。

お客さまの脱炭素をファイナンスをつうじてサポート

サステナブル・ファイナンス目標

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)



大企業

■ サステナビリティ・リンク・ローン
■ グリーンローン
国際原則に準拠したファイナンス

中堅企業

準備中

■ サステナブルローン (仮)
融資スキームに第三者認証を付与した
ファイナンス

中小企業

■ SDGsフレンドローン
(2020年10月～)
お客さまの事業とSDGsとの関連性
を可視化し、SDGs経営を目指すこと
ができる融資

実行件数：2,139先
実行額：1,117億円
※2021年8月末実績



推進態勢の強化

New

- 「SDGs推進室」を新設
 - 主要関連部に兼務者を配置
 - 全ての本部部署とグループ会社にSDGs推進担当者を任命
- (2021年10月予定)

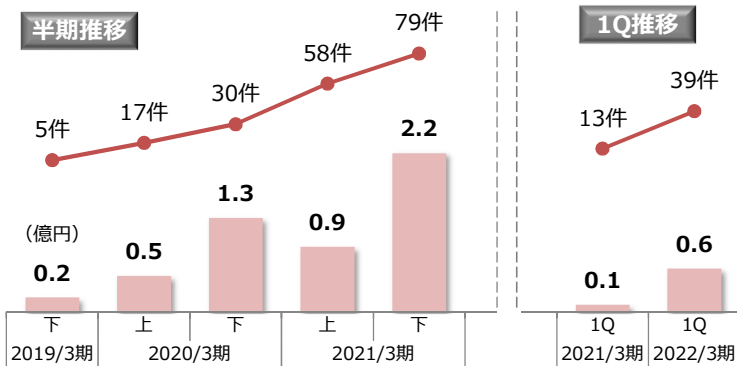
お客さまへのコンサルティングや自治体との連携などをつうじて「サステナブル・ファイナンスの推進」「グループ全体のCO2削減」「炭素関連資産の削減」の取組みを一層加速させていく

17

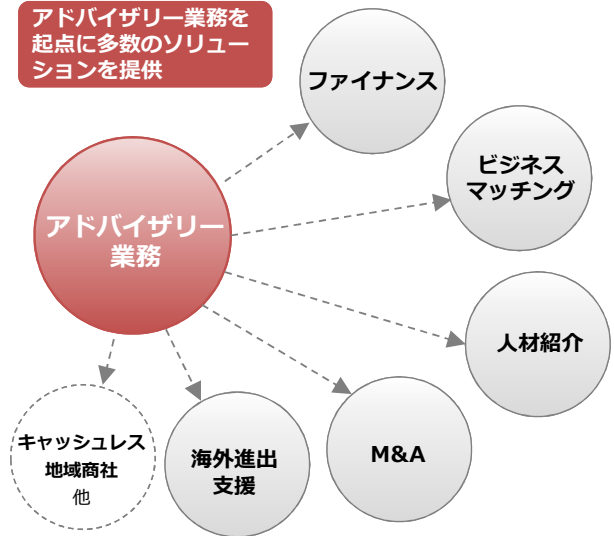
- 政府は、2050年に脱炭素社会の実現を目指すことを宣言し、大企業も脱炭素に向けて取組みを加速させており、今後、その大企業と取引のある中堅、中小企業も対応が求められます。
- 金融機関において、脱炭素社会の実現に向け、最も社会的に貢献できる取組みは、ファイナンスであると考えております。
- 当行では、2031年3月までにサステナブル・ファイナンスを2兆円、うち環境系ファイナンスを1兆円取組むことを目標として、活動を進めております。
- この目標に向けては、プロジェクトファイナンス案件の積上げを図るとともに、コーポレートファイナンスも一層の強化が必要となります。
- 現在、中堅・中小企業向けに、CO2排出量の削減や再エネ電力比率などの環境関連の数値目標を設定し、達成状況や取組みの「評価書」を提供する評価型融資の準備を進めております。
- また、環境関連の計画策定、経営体制整備や実行支援に対するコンサルティングについても提供し、当該分野での存在価値をより高めていく考えです。
- 18頁をご覧ください。

お客さまのパートナーとして潜在的なニーズを発掘

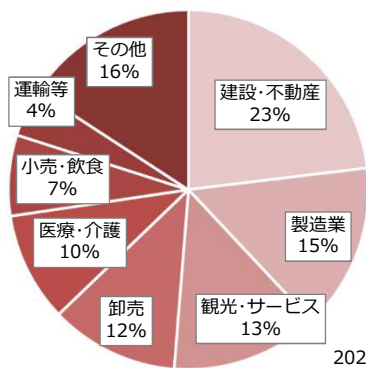
契約件数・手数料



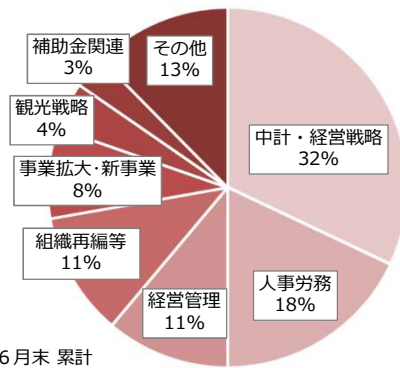
アドバイザー業務を
起点に多数のソリュー
ションを提供



業種内訳



アドバイザー内容



2021年6月末 累計

ICTコンサルティング

お客さまの業務効率化
をサポート

■ IT化診断

お客さまの業務プロセスにおける課題を整理し、最適な解決策を立案

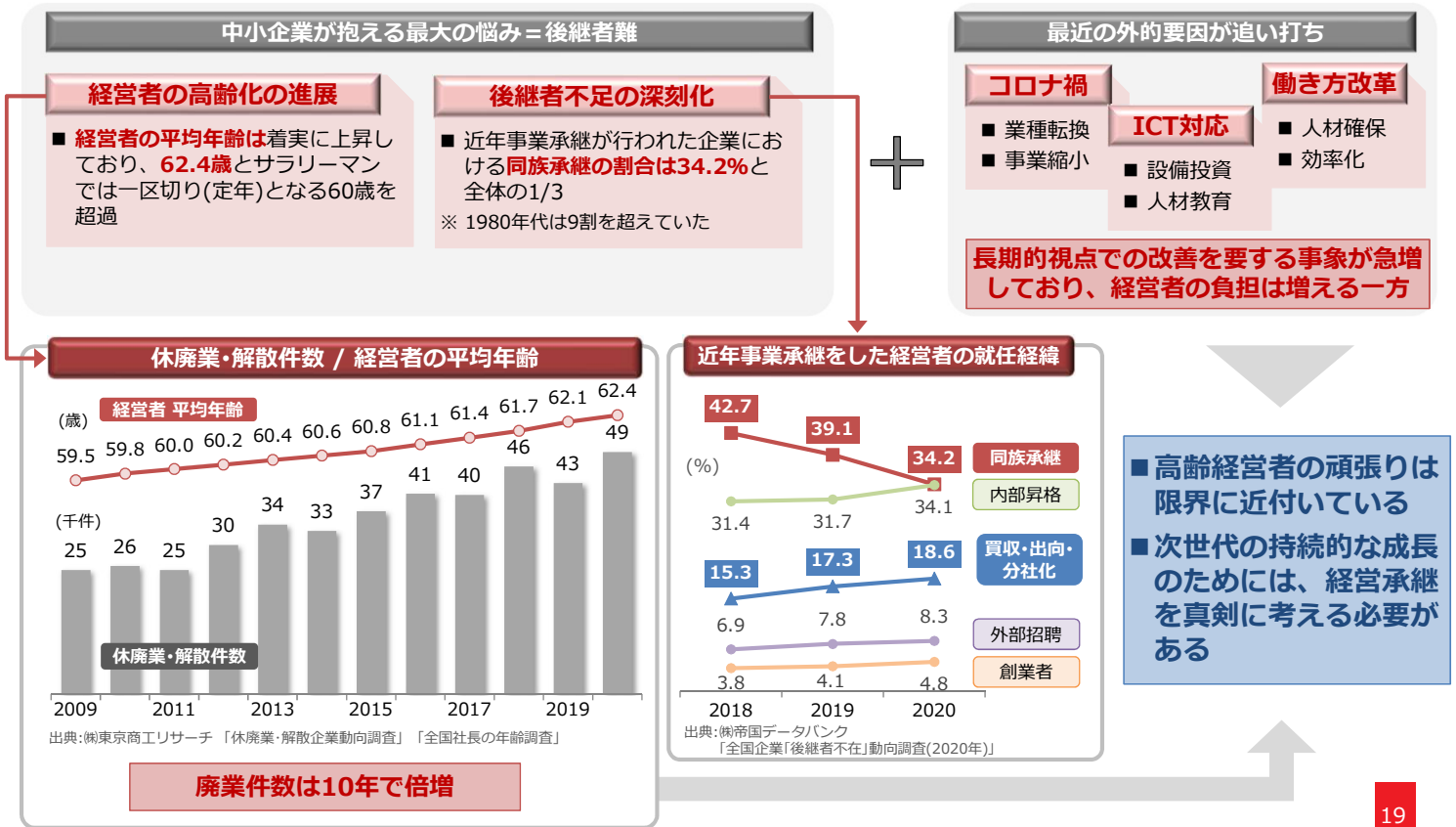
■ ITツール導入支援

業務効率化に必要なシステム開発やクラウド ITツールの導入を伴走支援

18

- 次に、事業者向けアドバイザー業務について、説明いたします。
- 2018年度下期にお客さまの課題解決に向けて、事業計画の策定などを有償で行う「事業者向けアドバイザー業務」を開始し、取扱件数、収益ともに順調に増加しております。
- アドバイザー業務をつうじて、お客さまと事業に関する対話を行うことで、掘り起こすことが難しい潜在的なニーズを発掘することができ、その後のファイナンスやビジネスマッチングなどにも繋がっております。
- 足元では、ポストコロナ、ウィズコロナの社会の変化に対応するため、思い切った事業再構築を支援する「事業再構築補助金」の申請サポートや、お客さまの業務のデジタル化をサポートするICTコンサルなど、サポートできる範囲も広がっております。
- お客さまのパートナーとして、アドバイザー業務は、お客さまも気づかない潜在的なニーズを発掘することができ、その後の多くのソリューション提供に繋がるものと考えておりますので、引き続き多くの案件対応をしていく方針です。
- 法人ビジネスに係る私からの説明は以上となります。
- 続きまして、経営承継コンサルティング部 部長の松本より、「経営承継」について説明いたします。19頁をご覧ください。

経営承継ニーズはいっそう高まっている



経営承継コンサルティング部長：松本 啓希

- 経営承継コンサルティング部長の松本です。
- 左下のグラフをご覧ください。中小企業経営者の平均年齢は、年々上昇しており、2020年には62.4歳とサラリーマンで言えば一区切りと言える年齢を超えています。当行の取引先においても5割近くの経営者が60歳を超えており、我々の実感とも合致しています。
- 加えて、下の真ん中のグラフの通り、近年、経営承継が行われた企業における同族承継の割合はたった34%に留まります。アンケート等では6割程度が親族内承継を予定していると言われますが、現実はいまほどではないと言わざるを得ません。その結果が廃業件数ここ10年で倍増という結果につながっています。
- 加えまして、右上にまとめた通り、深刻なコロナ禍の影響や、ICT対応への過大な投資、働き方改革への対応など、中小企業経営の環境は厳しさを増しており、高齢の経営者の負担はますます重くなって、限界に近づいていると考えています。
- このような現状を踏まえ、次世代の持続的な成長のために、最重要課題の一つとして、経営承継を真剣に考える必要がある、そういった時期がきていると考えています。
- 20頁をご覧ください。

経営承継アドバイザー業務の概略

親族内承継・従業員承継・第三者承継（M&A）をワンストップで伴走支援



20

- そうはいつでも、中小企業の経営者にとりましては「どうしていいかわからない」、また一番多いのは「踏ん切りがつかない」というのが本音だと考えております。
- 金融取引があるがゆえ、今までは互いに遠慮してる部分はあったと思いますが、地銀は長い取引の中で、社内の状況、親族内の事情、経営者の方ご自身のライフプランなど、本音で語り合えるパートナーとしてのリレーションを従来から持っています。
- 今こそ、そのリレーションを活かして、M&Aなどのプロダクトファーストではなく、長期的な視点に立って、ベストなタイミングでベストな提案をしていくことで、中小企業の経営承継を促していきたいと考えています。
- 具体的な施策として、その体制の中心となる組織として、今年6月に経営承継コンサルティング部を発足いたしました。今まではプロダクトごとに分かれてソリューションを提供していましたが、経営承継コンサルティング部で、すべてワンストップで提供できる組織としています。
- 資料の右に潜在的な案件数を記載しています。自己資本1億円以上、経営者年齢60歳以上という切り口で試算すると、潜在案件先は2,800を超えており、これらは全て待ったなしで、経営承継を考えなくてはならない先だと考えております。
- また、M&Aに絞りましたが、具体的に現在、支店を通じて、500件を超えるニーズ情報があげられています。
- このようなニーズをしっかりとくみ上げ、それぞれのニーズに対して、銀行の強みを活かした連携、特にマッチングについては当行が得意とするアライアンスネットワークも活用し、総合的なソリューションの提供を進めてまいります。
- 経営承継に係る私からの説明は以上となります。

経営企画部長：小高 信和

- 当行からの説明は以上となります。ご清聴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

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。