

2022年3月期 決算説明会



千葉銀行Webサイト
〔IRライブラリ〕

2022年5月24日
株式会社 **千葉銀行**
(東証プライム市場：8331)

- 皆さま、おはようございます。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

業績概要①～③	3-5
資金利益	6
預金・貸出金	7
貸出金の状況①②	8-9
有価証券	10
金利上昇の影響①②	11-12
役務取引等利益	13
経費	14
与信関係費用	15
コロナ影響・ウクライナ情勢の影響等	16
業績計画	17
資本政策	18

中期経営計画

中期経営計画の概要	20
中期経営計画の進捗	21

DX戦略

DX戦略全体像	23
ムーンショット目標①～③	24-26
非金融サービス	27
地域エコシステム	28-30
パーソナライズ	31
新事業	32
DX人材	33

各種施策

個人①～③	35-37
法人①～④	38-41

提携戦略

T S U B A S Aアライアンス	43
千葉・武蔵野アライアンス/千葉・横浜パートナーシップ	44

サステナビリティ

持続的経営の実現に向けて	46
これまでの取組み・外部評価	47
脱炭素社会の実現に向けて	48
サステナブル・ファイナンス	49
E ～気候変動への対応～	50
S ～ダイバーシティ・地方創生～	51
G ～ガバナンス～	52

資料

千葉県について	54
千葉県内シェア・世界の銀行との比較	55

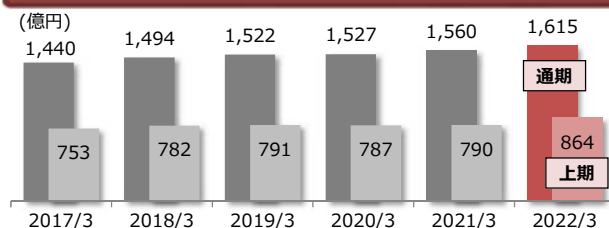
業績の概要

単体	(億円)	2021/3	2022/3	前期比	
業務粗利益		1,560	1,615	54	
資金利益		1,245	1,318	72	P.6
役員取引等利益		261	275	13	P.13
特定取引利益		17	11	△ 6	
その他業務利益		35	10	△ 24	
うち債券関係損益		△ 3	△ 14	△ 10	
経費 (△)		860	845	△ 14	P.14
実質業務純益		700	769	69	
コア業務純益		703	783	80	
除く投信信託解約損益		662	751	89	
一般貸倒引当金繰入額 (△)		32	15	△ 17	
業務純益		667	754	86	
臨時損益		△ 25	△ 17	7	
うち不良債権処理額 (△)		71	56	△ 15	
うち株式等関係損益		58	27	△ 31	
経常利益		642	736	94	
特別損益		△ 3	△ 3	△ 0	
当期純利益		456	523	66	
与信関係費用 (△)		104	71	△ 32	P.15
連結	(億円)	2021/3	2022/3	前期比	
連結経常利益		718	788	70	
親会社株主に帰属する当期純利益		496	544	48	

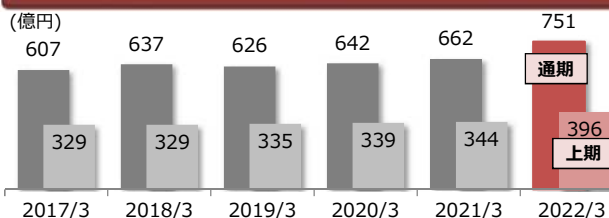
2022年3月期 決算のポイント

- ◆ 資金利益が前期比+72億円と10年ぶりの高水準であり、役員取引等利益は同+13億円と過去最高を更新、業務粗利益は同+54億円と5期連続増益
- ◆ 新本店ビル関連費用の減少を主因に経費は同△14億円
- ◆ 投信解約損益を除くコア業務純益は同+89億円と3期連続増益であり、本業収益の好調を維持
- ◆ 与信関係費用は同△32億円と減少し、計画100億円対比でも抑制
- ◆ 単体の当期純利益は2016年3月期(525億円)以来過去2番目の高水準であり、連結も2期連続増益となり計画520億円対比で上振れて着地

業務粗利益



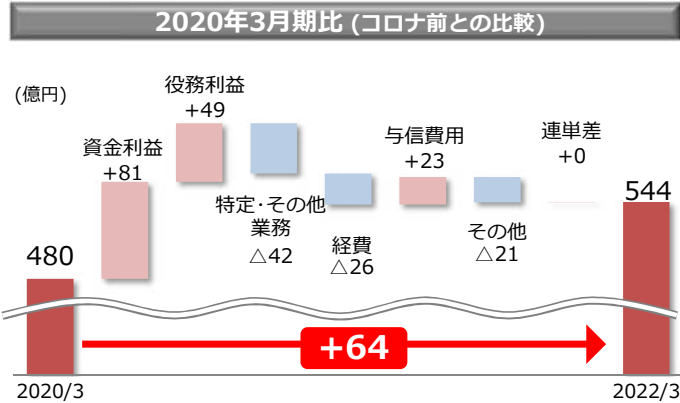
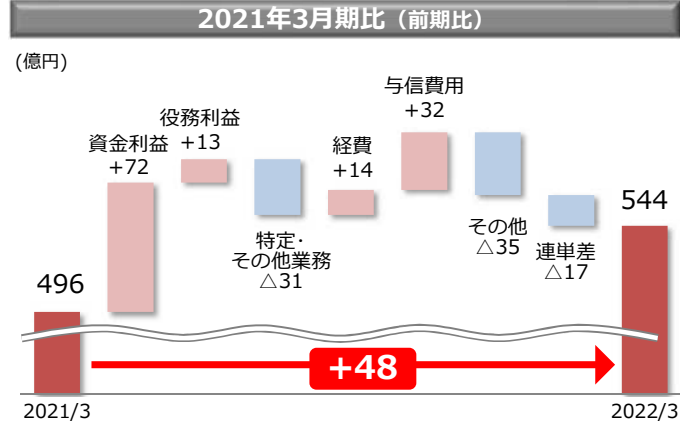
投信解約損益を除くコア業務純益



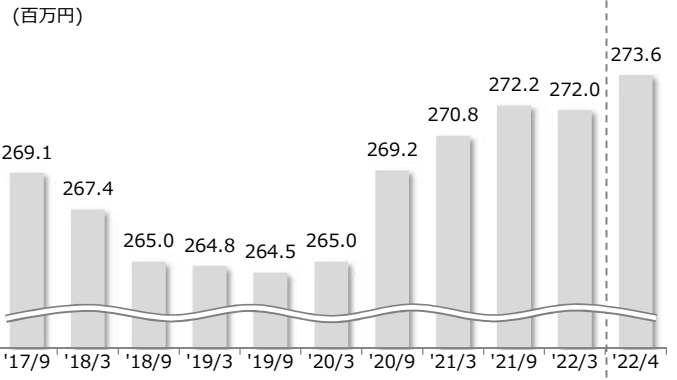
- 初めに業績の概要です。
- 資金利益が前期比72億円増加した他、役員取引等利益が前年度に続いて過去最高を更新するなど好調であったことなどから、30億円程度の外債の売却損を計上する中でも、業務粗利益は54億円増加の1,615億円となり、5期連続の増益となりました。
- 新本店ビル関連の一過性費用剥落により、経費は14億円減少しており、投信解約損益を除くコア業務純益は89億円増加と、3期連続の増益を確保し、本業収益の好調を維持しています。
- 与信関係費用は、計画の100億円に対して71億円と抑制できており、前期比でも32億円減少しました。
- 当期純利益は、単体が523億円と2016年3月期の525億円に次ぐ過去2番目の高水準であり、連結も48億円増加の544億円と、計画520億円より上振れて、過去3番目の高水準で着地しました。
- 4頁をご覧ください。

業績概要②

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)



円貨貸出金 1日当たり資金利益 (単体)



日銀「地域金融強化のための特別当座預金制度」の付利見込

	'21/3期		'22/3期		'23/3期		'24/3期		'25/3期				
	上	下	上	下	上	下	上	下	上	下			
要件対象期間	①		②		③								
付利期間			①		②		③						
付利額	①②③達成		17		9		9		10		10	10	合計
付利額	①②達成		17		9		9		10				合計

①:充足済
②:充足見込
③:計画を達成すれば充足見込

付利額 (億円)

※該当期の受取額を記載。

- 連結の当期純利益をコロナ前の2020年3月期決算と比較すると、資金利益や役務利益の増加が増益に寄与しており、様々な成長戦略による本業の好調が成果として表れています。
- また、右側上部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、2年前から増加に転じており、資金利益の拡大に貢献しています。
- 5頁をご覧ください。

連結	(億円)	2021/3			2022/3			前期比		
		2021/3	2022/3	前期比	2021/3	2022/3	前期比	2021/3	2022/3	前期比
連結粗利益		1,678	1,719	40						
資金利益		1,215	1,280	65						
役員取引等利益		368	386	18						
特定取引利益		59	41	△ 18						
その他業務利益		35	9	△ 25						
営業経費 (△)		939	911	△ 28						
与信関係費用 (△)		106	78	△ 27						
一般貸倒引当金純繰入額 (△)		33	16	△ 16						
不良債権処理額 (△)		72	61	△ 11						
株式等関係損益		58	27	△ 30						
持分法投資損益		3	3	0						
その他		23	27	3						
経常利益		718	788	70						
特別損益		△ 3	△ 4	△ 0						
税引前当期純利益		714	783	69						
法人税等合計		218	238	20						
当期純利益		496	544	48						
非支配株主に帰属する当期純利益		-	-	-						
親会社に帰属する当期純利益		496	544	48						
(参考)										
連結業務純益		784	853	68						

子会社の状況					
【連結子会社】			(億円)		
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	前期比
ちばぎん証券	100%	経常利益	18	10	△ 8
		当期純利益	12	7	△ 4
ちばぎんリース	100%	経常利益	14	11	△ 3
		当期純利益	9	7	△ 1
ちばぎん保証	100%	経常利益	57	51	△ 6
		当期純利益	38	33	△ 4
ちばぎん ジェーシービーカード	100%	経常利益	9	10	0
		当期純利益	6	6	0
その他5社 合計	100%	経常利益	7	7	△ 0
		当期純利益	4	4	△ 0
合計		経常利益	107	90	△ 16
		当期純利益	71	60	△ 10

【持分法子会社】				
6社 合計	持分法に応じた 当期純利益	2021/3	2022/3	前期比
		3	3	0

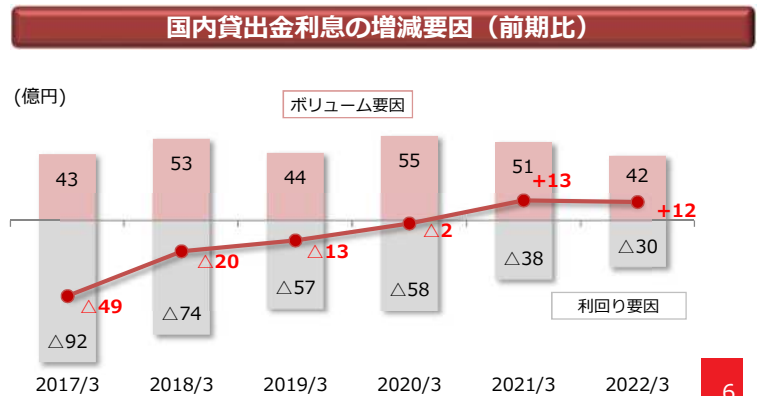
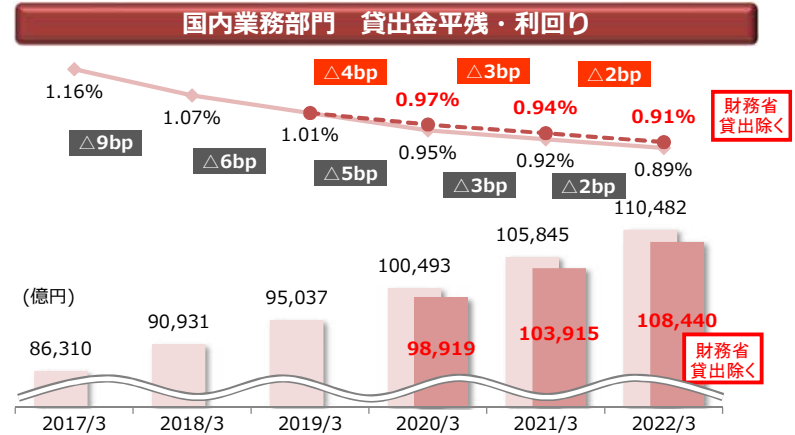
親会社への配当(△)	35	42	7
連単差 ※	39	21	△ 17

※未実現利益等の調整後

- 左側が連結の決算概要となります。単体決算同様に好調な内容であることがご確認頂けるかと思えます。
- 右側は子会社決算の状況となります。
- ちばぎん証券で販売が不調であったことや、ちばぎん保証で前年に与信費用の戻入があったことの反動で利益が減少したことなどに加え、前年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、連単差は縮小しました。
- 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	2022/3	前期比
資金利益	1,245	1,318	72
国内資金利益	1,187	1,236	49
預貸金利息	971	985	13
貸出金	978	990	12
預金+NCD (△)	6	5	△1
有価証券利息配当金	206	220	14
債券	25	25	0
株式配当金	85	97	12
投資事業組合	△0	6	6
投信	96	91	△4
うち解約益	44	27	△16
その他 (市場運用調達等)	9	30	21
国際資金利益	58	81	22
貸出金	55	43	△11
外国証券	113	124	11
外国証券	93	89	△4
外貨ファンド	19	28	8
投信	0	6	6
うち解約益	△2	4	6
その他 (調達、市場運用等)	△109	△86	23
資金利益 (除く投信解約益)	1,204	1,286	81
投信解約益	41	32	△9

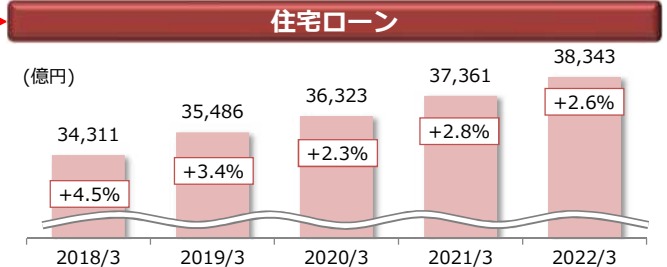
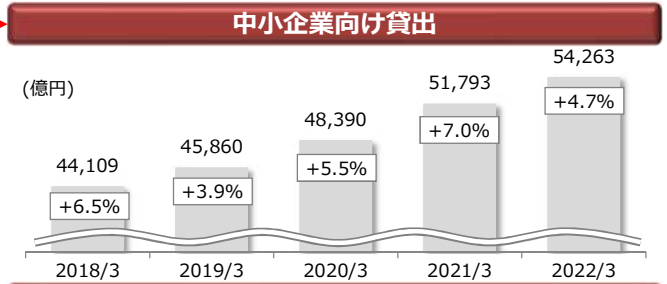


- 国内業務部門の資金利益は、前年と同様に、利回り低下要因をボリューム増加要因が打ち返すことで、貸出金利息が前期比12億円増加しました。
- また、株式配当金が増加したことで有価証券利息配当金も14億円増加したほか、日銀特別付利の利息収入17億円も計上したことで、全体では49億円増加しました。
- 国際業務部門の資金利益は、前年に行っていた厚め・長めの調達を正常化させたことにより調達コストが減少したことに加えて、外貨ファンドの分配が好調であったことなどから、全体では22億円増加しました。
- 資金利益全体では、前期比72億円増加とトップラインの伸びを牽引しています。
- 7頁をご覧ください。

事業者向け貸出、住宅ローン、無担保ローンが順調に増加

(億円)	2021/3	2022/3	前期比	増減率
預金	141,045	147,876	6,831	4.8%
国内預金	138,224	145,211	6,987	5.0%
うち個人預金	100,437	105,353	4,915	4.8%
貸出金	112,064	116,913	4,848	4.3%
国内貸出金	109,626	114,259	4,632	4.2%
除く公共	105,529	109,549	4,019	3.8%
事業者向け	66,325	69,305	2,980	4.4%
大・中堅企業	14,531	15,042	510	3.5%
中小企業	51,793	54,263	2,469	4.7%
消費者ローン	39,204	40,243	1,039	2.6%
うち住宅ローン	37,361	38,343	982	2.6%
うち無担保ローン	1,770	1,836	66	3.7%
公共	4,097	4,709	612	14.9%
国内貸出金	109,626	114,259	4,632	4.2%
除く公共	105,529	109,549	4,019	3.8%
千葉県内店	72,584	74,515	1,930	2.6%
千葉県外店	32,944	35,033	2,088	6.3%
特別店 ^(※)	15,833	16,856	1,022	6.4%
千葉県外リテール店舗	17,111	18,177	1,066	6.2%

(※) 東京営業部、新宿支店、大阪支店



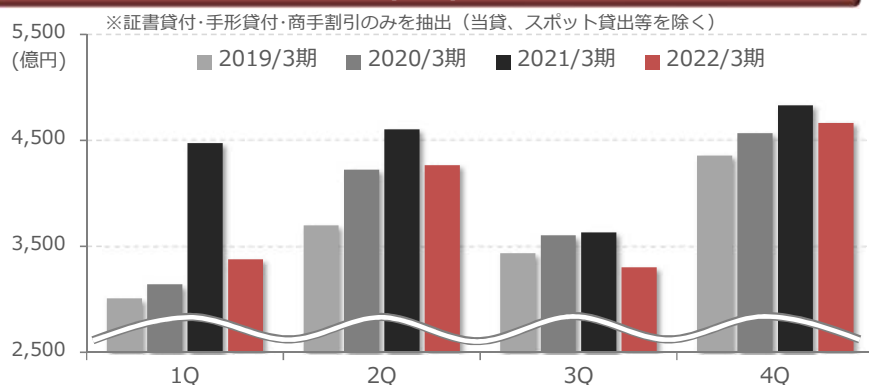
7

- 預金は前期末比4.8%増加の約14兆8,000億円、貸出金は4.3%増加の約11兆7,000億円となりました。
- お客さまの資金ニーズに積極的に対応したことで事業者向け貸出金が4.4%増加しており、住宅ローンも2.6%、無担保ローンも3.7%増加するなど、増勢を維持しています。
- 8頁をご覧ください。

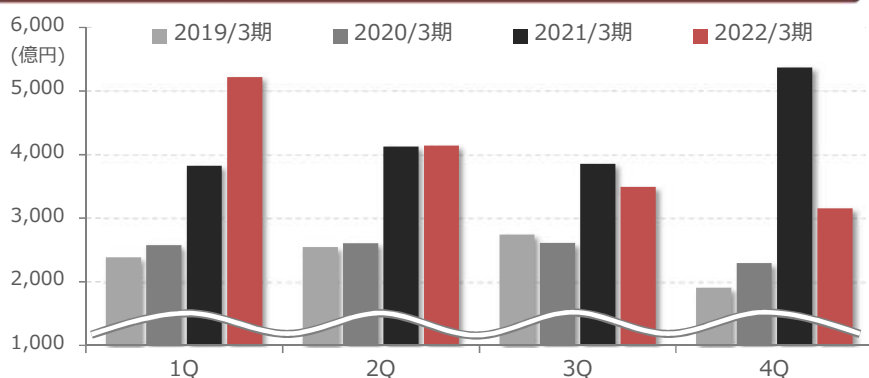
貸出金の状況①

コロナ関連貸出の需要減少後も、事業者向け貸出は順調に増加

一般貸出(円貨)の実行額

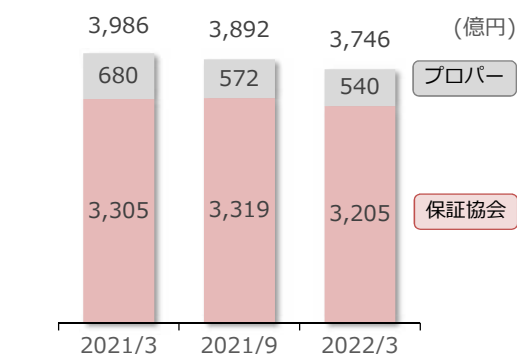


一般貸出(円貨)の末残増加額(対前年同期比)



コロナ関連融資 残高

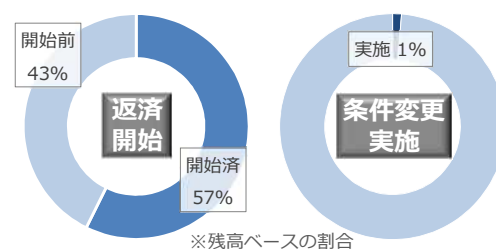
末残



※スポット貸出、当座貸越、コミットメントライン等を除く

うち、ゼロゼロ融資取組み先の状況

2022/3末残 2,177億円

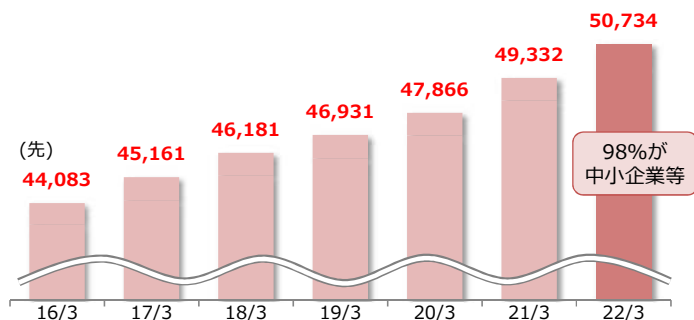


- 左上のグラフの通り、コロナ関連融資の実行一巡により、第3四半期の実行額は減少しましたが、第4四半期の実行額は、コロナ前を上回る水準まで回復しました。
- また、右下に記載の通り、ゼロゼロ融資のうち57%は既に返済が始まっていますが、条件変更を実施した貸出は1%に留まっており、ゼロゼロ融資により資金繰りを支援したお客さまの信用力に大きな悪化は見られません。
- 9頁をご覧ください。

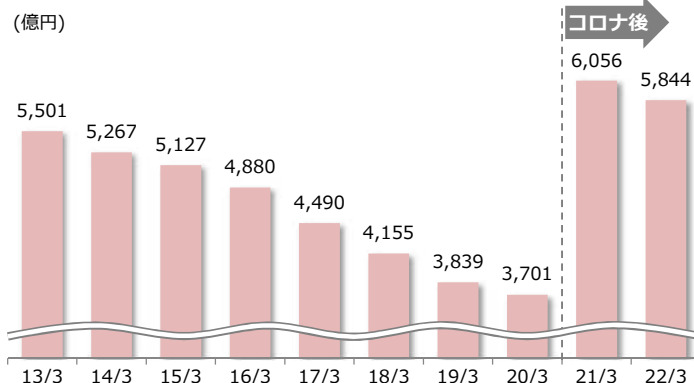
貸出金の状況②

コロナ禍で中小企業の借入ニーズに積極的に対応

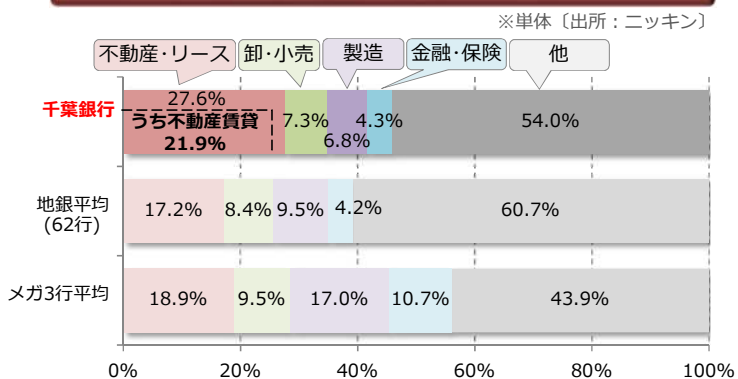
一般貸出 融資先数 (国内のみ・公共除き)



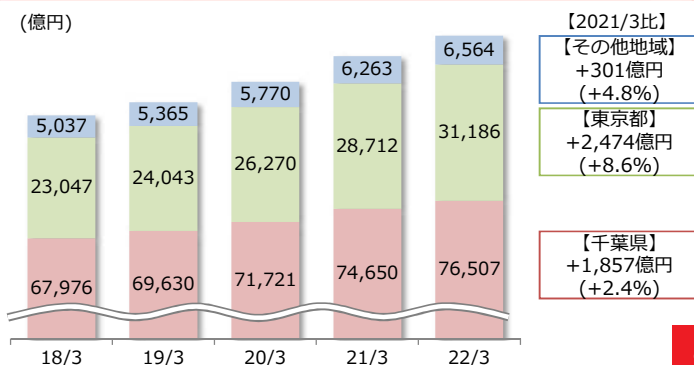
保証協会付貸出残高



業種別 貸出金割合 (2021/9末)



国内貸出 地域別残高

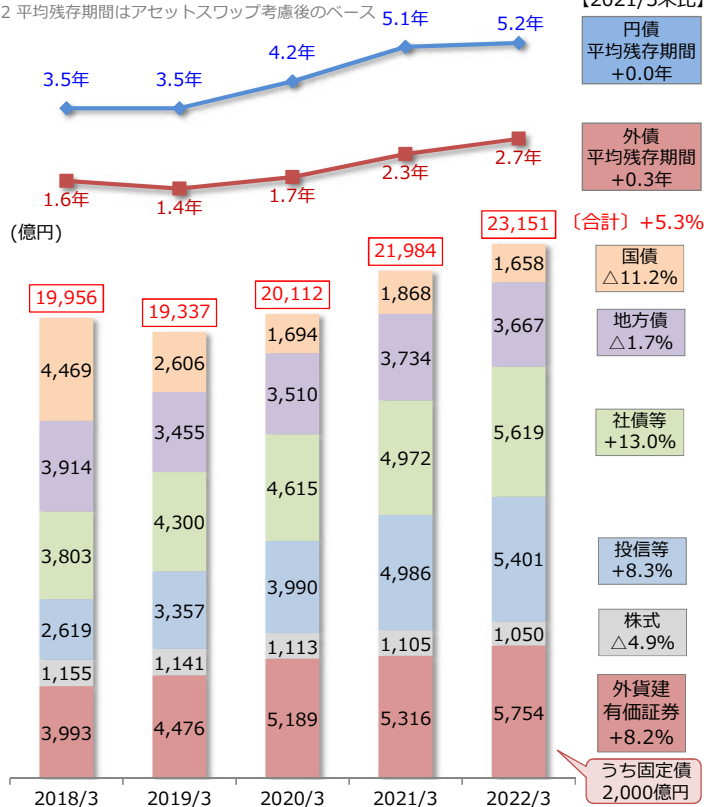


- 左上のグラフの通り、事業者の融資先数は5万先を超え、お客さま基盤の拡大が進んでおります。
- また、右下のグラフで示したように、地域別では、東京を中心とした千葉県外で貸出残高が大きく増加しており、千葉県内の貸出も順調に増加しております。
- 10頁をご覧ください。

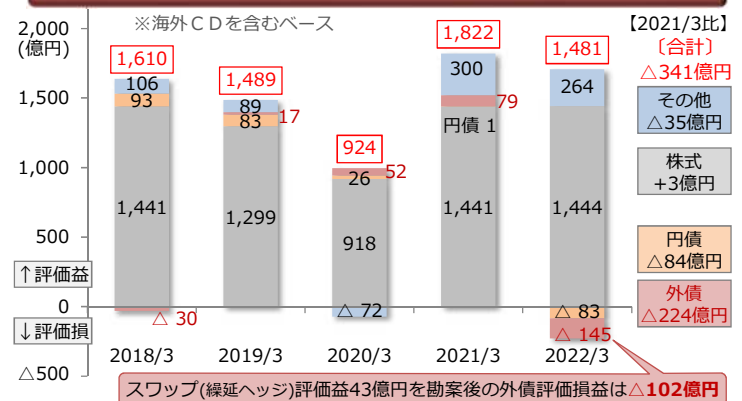
リスク分散を基本としたポートフォリオ運営

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

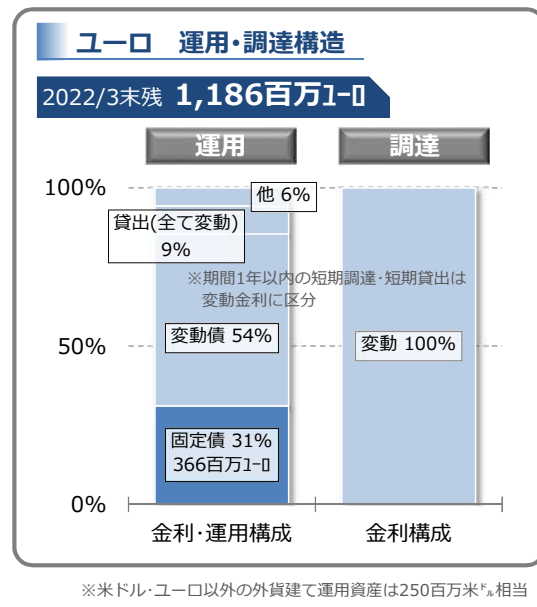
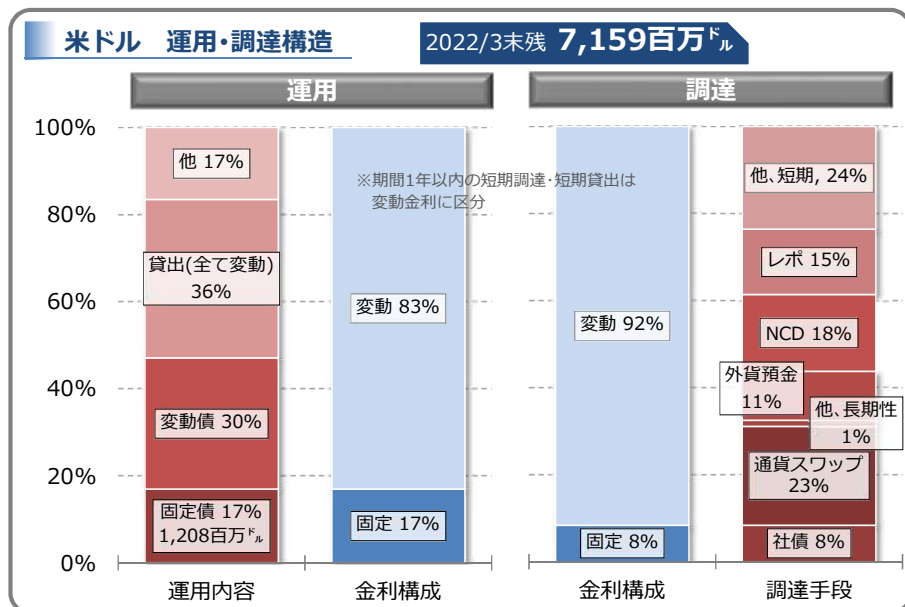


流動性管理の状況

	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) 177% > 基準100%	安定調達比率(NSFR) (全通貨) ※2021/9基準より適用開始 125% > 基準100%
当行管理	運用調達GAP 調達限度額 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) 年限: 5年 利回り: 1.389% (メガバンク比+7.5~8.5bp) ※米5年債利回り: 2.95% (2022/4末)	

- 有価証券残高は、約2.3兆円となります。
- 評価損益に関しては、右上のグラフの通り、金利上昇の影響を受けており、繰延ヘッジ控除後の外債の評価損が102億円、円債の評価損が83億円となっていますが、投信を中心とした「その他」は264億円のプラスを維持しており、株式を含めた全体では1,481億円の評価益と大きなプラスを確保しています。
- 続いて、金利上昇の影響について説明いたします。
- 11頁をご覧ください。

海外金利上昇の資金利益への影響は一定程度に抑制



外貨金利上昇の既存貸出・有価証券への影響 (概算)

【金利がパラレルに10bp上昇した場合の影響】
※2022/3末時点の残高に対する影響。
※米ドル外貨預金金利は70%程度追随する前提で試算。
※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	▲0.4	▲0.4
評価損益	▲14.7	▲5.5
外債	▲9.2	▲3.7
株式・投信	▲5.4	▲1.7

米ドル金利上昇時 外債評価損益変化額

【シミュレーション 前提金利】 (%)

金利期間	1年	3年	5年	7年	10年
3月31日	1.60	2.51	2.46	2.43	2.34
シミュレーション	3.50	3.30	3.00		

変化額合計 ▲56億円

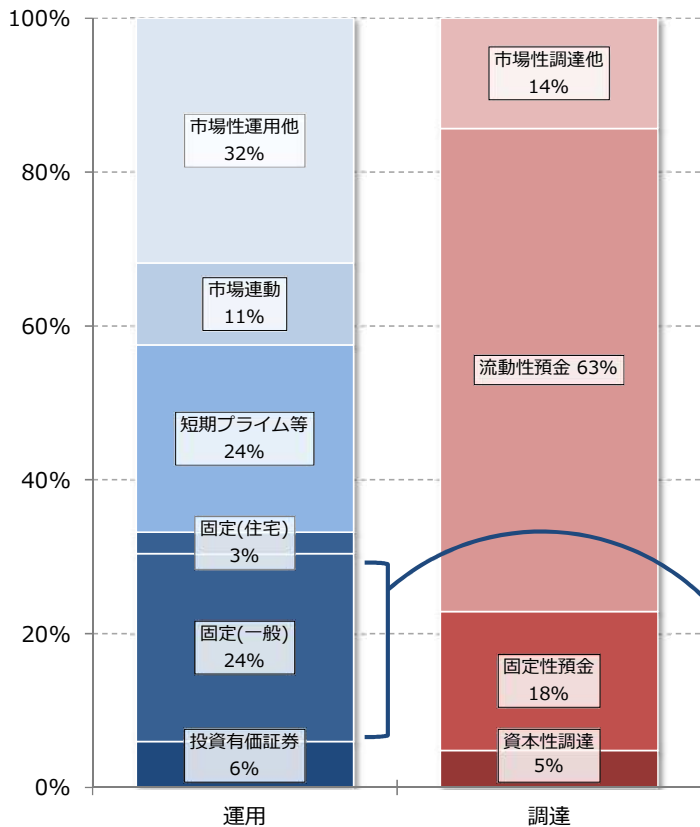
※3月31日時点保有外債への影響額

- 当行では、外貨の金利リスクを抑制した運用方針をとっています。
- 米ドルの運用・調達額は全体で約72億ドルありますが、貸出は全て変動金利であり、債券も過半を変動債で運用していることから、固定金利での運用は全体の17%に留まっています。
- このため、金利上昇が資金利益に与えるマイナスの影響額は、10ベース当たり4千万円程度と一定の水準に抑制できています。ユーロの資金利益影響額に関しても、米ドルと同程度となる4千万円に留まります。
- また、評価損益への影響は左下の表の通りです。右下の枠内に記載の通り、米ドル金利について、短めの金利ゾーンは3%超、5年以降が3%となった場合のシミュレーションでは、外債の評価損益が56億円悪化する試算となります。ただし、これは3月末時点で保有していた外債に対する影響額であり、4月以降にも保有銘柄の入替を行っていることから、実際の影響額は表示の金額よりも抑制されています。
- 12頁をご覧ください。

円金利上昇は、円貨資金利益増加に貢献

円貨 運用・調達構造

2022/3末残 17.8兆円



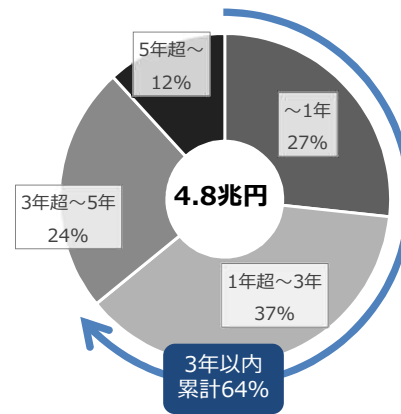
円債 金利期間別感応度

合計 52億円

(億円)

金利期間	～1年	1年超～3年	3年超～5年	5年超～7年	7年超～10年	10年超
10bp	0	6	5	6	18	14

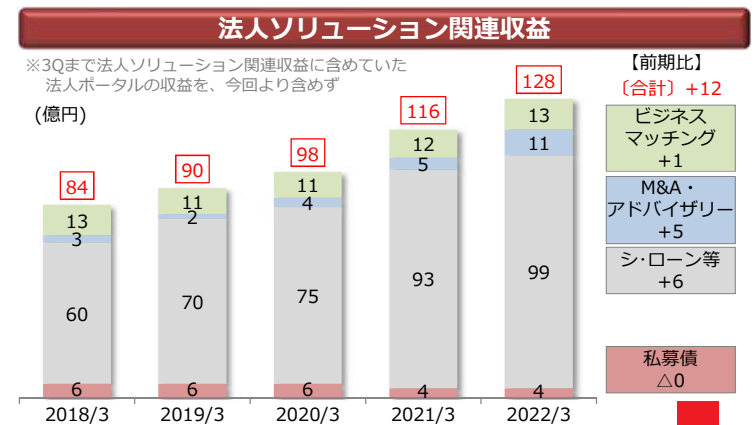
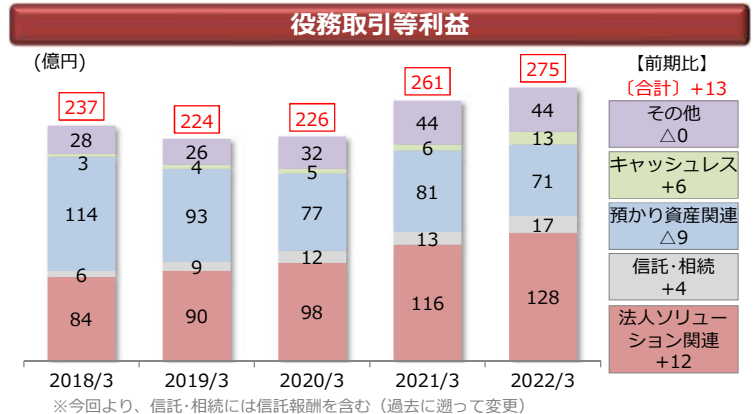
固定(一般)の固定金利期間残存年数



- 続いて、円金利上昇の影響額についてご説明します。
- 左側のグラフは、円の運用・調達の構造です。固定金利貸出が一定割合を占めるものの、事業者向けの固定金利貸出のうち三分の二程度は3年以内に金利の見直しが発生することから、仮に今後の円金利が上昇した際には、その恩恵を享受できる見込みです。
- イールド・カーブ・コントロールやマイナス金利が解除された場合の、資金利益への影響額について、シミュレーションをした結果を簡単にご説明いたします。
- 3月末のBS構造のまま、YCC・マイナス金利解除により円金利が上昇した場合、貸出金利の増加により60億円程度のプラス効果がある一方で、円債などの市場運用部門では10億円程度のマイナス効果が見込まれ、ネットすると50億円の資金利益増加要因があるという試算結果になっています。
- これは、BS構造が不変であった場合のシミュレーションであることから、今後、貸出などのボリュームを増加させることにより、さらに資金利益は増加することが見込まれます。
- このように、円金利上昇は当行資金利益に好影響を与えることが見込まれます。
- 13頁をご覧ください。

法人ソリューション関連が牽引し、役員取引等利益は過去最高を更新

(億円)	2021/3	2022/3	前期比
役員取引等利益	261	275	13
役員取引等収益	450	464	13
役員取引等費用(△)	188	188	0
＜主な内訳＞			
うち預かり資産関連	81	71	△9
うち投信手数料	38	37	△1
うち年金・一時払終身保険手数料	13	11	△2
うち平準払保険手数料	20	14	△6
うち金融商品仲介手数料	7	6	△0
うち法人ソリューション関連	116	128	12
うち私募債	4	4	△0
うちシ・ローン等	93	99	6
うちM&A・アドバイザー手数料	5	11	5
うちビジネスマッチング手数料	12	13	1
うち信託・相続関連	13	17	4
うちキャッシュレス関連	6	13	6
うち為替関連	130	126	△3
うちローン支払保険料・保証料(△)	121	121	0



- 役員取引等利益は、前期比13億円増加の275億円と2年連続で過去最高を更新しました。
- 預かり資産関連は9億円減少したものの、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12億円増加と過去最高を更新したことが、利益全体の増加を牽引しました。
- また、信託・相続関連、キャッシュレス関連についても、過去最高を更新しています。
- 14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	前期比	2023/3	
				(計画)	前期比
経費(△)	860	845	△14	825	△20
人件費(△)	407	399	△8	391	△7
物件費(△)	375	382	7	372	△10
税金(△)	77	63	△14	61	△2
OHR(単体) ※1	55.0%	52.0%	△2.9%	49.6%	△2.4%
OHR(連結) ※2	55.8%	52.5%	△3.2%		

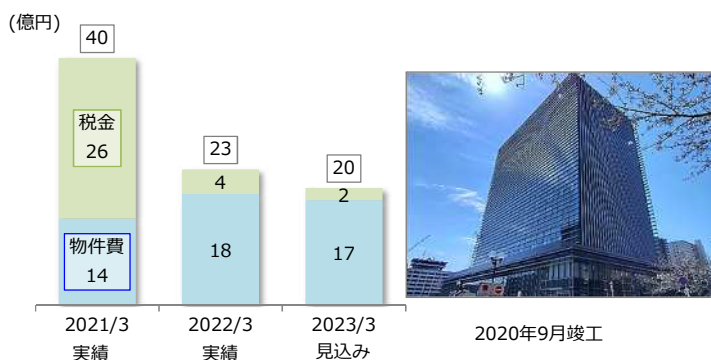
※1 経費 ÷ (業務純益 - 債券関係損益等 + 一般貸倒引当金繰入額 + 経費)

※2 営業経費 ÷ (連結粗利益 - 債券関係損益)

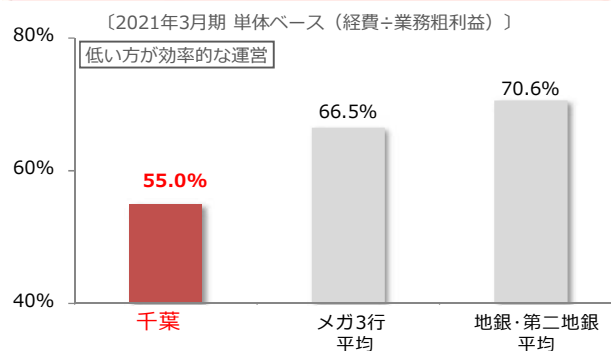
経費の主な増減要因

(億円)	2022/3 (実績)	2023/3 (計画)
人件費(△)	△8 退職給付費用減少△8 雇用調整助成金反動+2	△7 コスト削減策△4 人員減少△3
物件費(△)	+7 新本店ビル+4 収益増強施策・デジタル投資+9 効率化実現・コスト削減△6	△10 収益増強施策・戦略的投資+15 預金保険料率引下△19 効率化実現・コスト削減△6
税金(△)	△14 新本店ビル消費税反動減△26 新本店ビル不動産取得税等+4	△2 新本店ビル不動産取得税等反動減△2

新本店ビル関連 経費実績・見込み



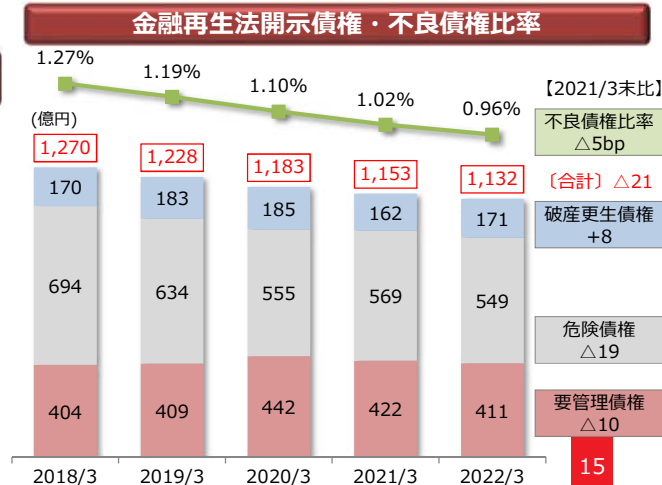
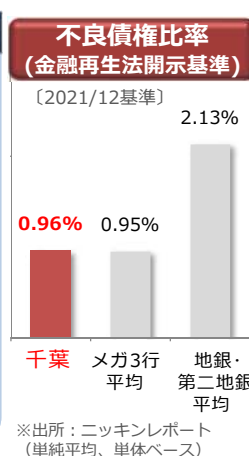
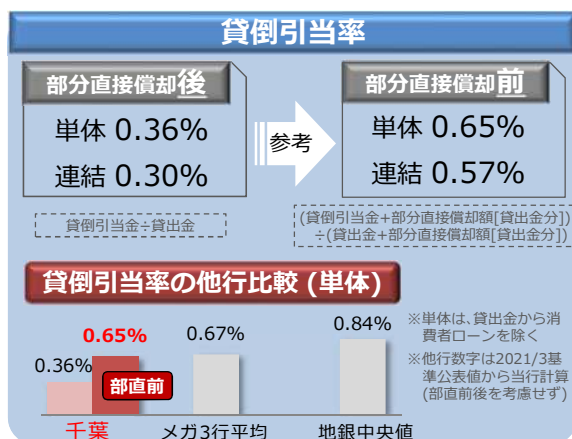
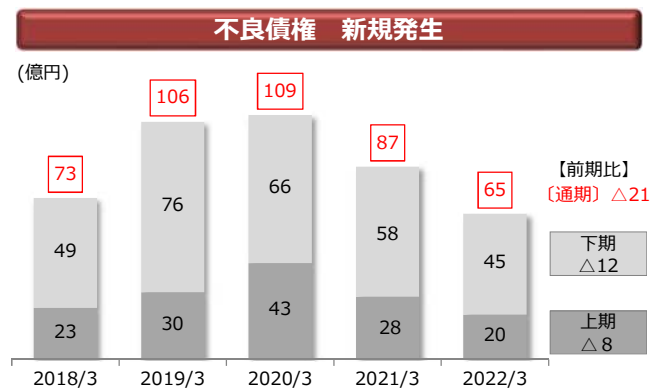
経費率（OHR）他行比較



- 経費は、新本店ビル関連の一過性費用の剥落が、17億円の経費減少要因となりました。
- DX関連などの前向き投資を進めた一方で、業務効率化に伴う経費削減も進めたことで、経費全体では14億円の減少となりました。
- 今期は、預金保険料引下げに伴い物件費が19億円減少することが見込まれることなどから、経費全体で20億円の減少を計画しており、OHRは50%を切る水準まで低下する見込みです。
- 15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	2022/3	前期比	2023/3	前期比
				(計画)	
与信関係費用 (△)	104	71	△ 32	90	18
一般貸倒引当金繰入額 (△)	32	15	△ 17	1	△ 14
不良債権処理額 (△)	71	56	△ 15	89	32
貸出金償却・個別貸倒引当金繰入額等 (△)	83	73	△ 10	107	33
うち新規発生 (△)	87	65	△ 21	100	34
うち既先 (△)	4	11	7	10	△ 1
うち回収等	7	3	△ 4	3	△ 0
償却債権取立益	12	17	5	18	0
与信費用比率 (△)	9bp	6bp	△3bp	7bp	1bp



- 与信費用では、第4四半期に前倒し・予防的な引当を40億円程度実施しましたが、与信関係費用全体では前期比32億円の減少と低位に抑制されています。
- 新規発生が21億円減少しており、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17億円減少したことなどが主な減少要因となります。
- 今期は、100億円の新規発生を見込み、与信関係費用は90億円を計画していますが、前倒し・予防的な引当を行っていることから、保守的であると考えています。
- なお、右下の記載の通り、前期にも大口の不良債権発生がなかったことから、不良債権比率は0.96%と1%割れの水準まで低下しており、中小企業向け貸出が中心にもかかわらず、メガ3行と同程度の健全性を確保しています。
- 16頁をご覧ください。

コロナ影響・ウクライナ情勢を勘案したストレス時の与信費用は年100億円程度

コロナ影響

マクロ的視点から算出

【前提】感染拡大・収束を繰り返しながら経済情勢は緩やかながらも回復に向かうものの、業種や個社の状況によっては回復に時間を要する

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）

- ①2022年3月の日銀短観データ等を参考とし、業種毎の影響度を想定
- ②資金繰り状況、コロナ禍の支援有無、業種、行内格付の要素を元に、影響を受ける先を特定
- ③ストレス下での与信費用を試算

業種別 コロナ影響	影響度	
	2023/3期	2024/3期
大 宿泊・飲食・旅客運送	影響大	影響大
中 建設・小売・個人サービス等	一定の影響	格付低位先に一定の影響
小 その他	無し	小幅影響

コロナ影響の一時的赤字先

【格付判定】

以下の目安等を参考に総合的に判断して、正常先に留める事例もあり

- コロナ前は黒字、繰越損失・債務超過無し
- 従来から正常先
- アフターコロナの黒字化が見込まれる

ミクロ的視点から算出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

ミクロ的視点から算出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

ウクライナ情勢の影響

- 対象先：中小企業の「小売」「卸売」「運輸業」
※財務基盤の弱い川下産業

原材料・燃料高騰の価格転嫁の遅れで収支状況が一定程度悪化するストレスシナリオを想定

※ロシア・ウクライナと直接取引する融資先における影響は足元では限定的であることを調査済

ストレス時与信費用(新規発生)

(億円)

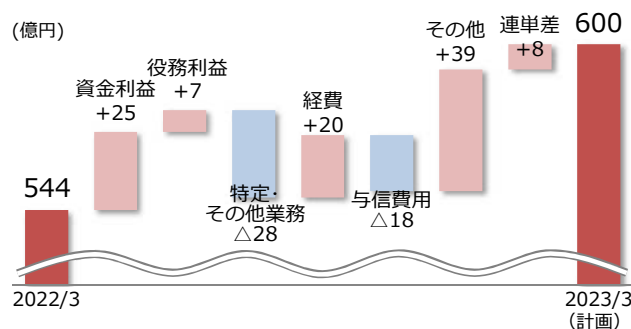
		2023/3期	2024/3期
コロナ影響	マクロ	29	39
	ミクロ	59	62
ウクライナ情勢の影響		12	-
合計		101	101

16

- 継続的に実施している「コロナの影響のストレステスト」に関して、ウクライナ情勢の影響も勘案したストレステストを実施しました。
- ストレス時においても新規発生は年間100億円程度に収まるという試算結果であり、この試算は以前のバックテストで正確性が証明されており、今期の新規発生計画100億円が保守的であることを確認しています。
- 17頁をご覧ください。

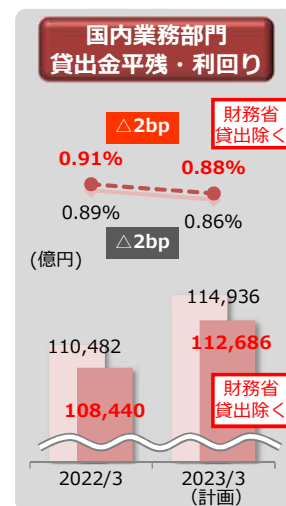
単体	(億円)	2022/3	2023/3	
		(実績)	(計画)	前期比
業務粗利益		1,615	1,620	4
資金利益		1,318	1,344	25
役員取引等利益		275	283	7
特定取引利益		11	24	12
その他業務利益		10	△ 31	△ 41
うち債券関係損益		△ 14	△ 43	△ 28
経費 (△)		845	825	△ 20
実質業務純益		769	795	25
コア業務純益		783	838	54
除く投資信託解約損益		751	785	33
一般貸倒引当金純繰入額 (△)		15	1	△ 14
業務純益		754	794	39
臨時損益		△ 17	6	23
うち不良債権処理額 (△)		56	89	32
うち株式等関係損益		27	80	52
経常利益		736	800	63
特別損益		△ 3	△ 1	2
当期純利益		523	570	46
与信関係費用 (△)		71	90	18
連結				
(億円)				
連結経常利益		788	865	76
親会社株主に帰属する当期純利益		544	600	55

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)



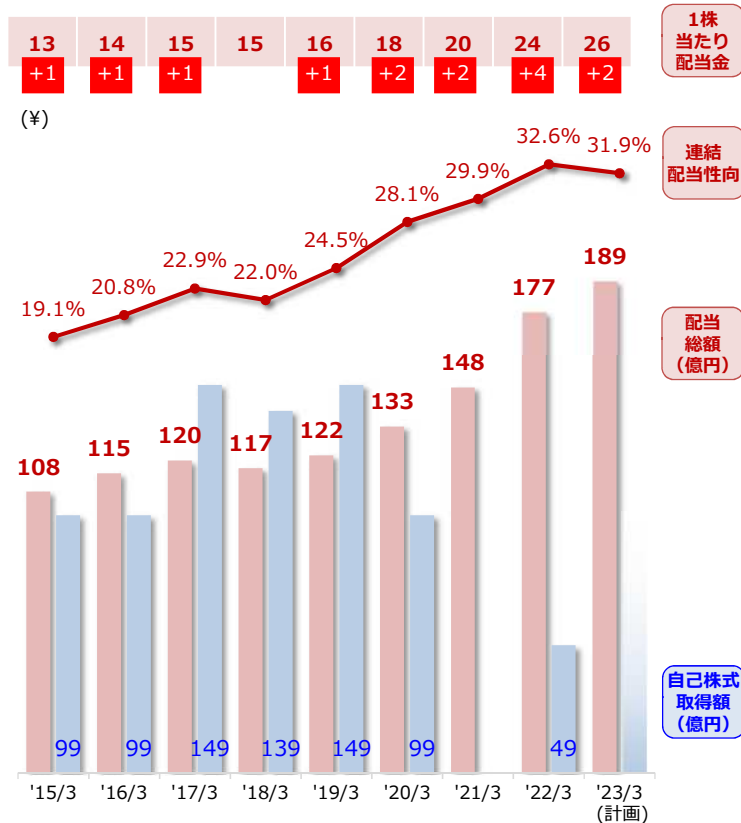
(億円)	2022/3	2023/3	前期比
資金利益	1,318	1,344	25
国内資金利益	1,236	1,261	24
預貸金利息	985	994	8
有価証券利息配当金	220	236	15
うち投信解約損益	27	41	13
国際資金利益	81	82	1
うち投信解約損益	4	12	7

(億円)	2022/3	2023/3	前期比
役員取引等利益	275	283	7
うち預かり資産関連	71	82	11
うち法人ソリューション関連	128	130	1
うち信託・相続関連	17	22	4
うちキャッシュレス関連	13	18	5
うち為替関連	126	121	△ 5
うちローン支払保険料・保証料(△)	121	132	10

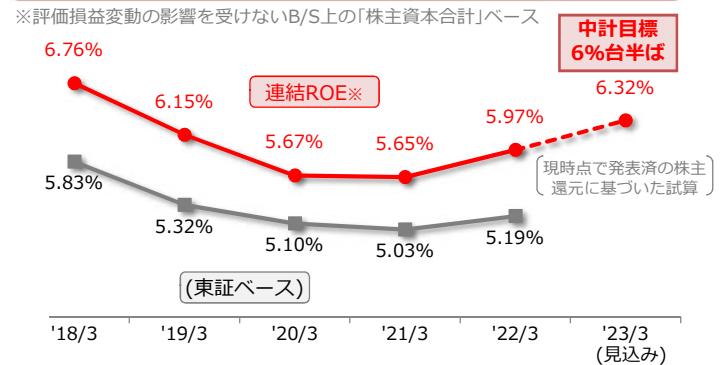


- 今期の業績計画についてご説明します。
- 資金利益や役員取引等利益が順調に増加する一方で、外貨金利の上昇を受けて外債の売却損50億円を織り込んでおり、トップラインの業務粗利益は前期比4億円増加の1,620億円を見込んでいます。
- 与信関係費用は保守的に18億円増加する一方で、経費は20億円の減少を見込んでおります。
- 株式等関係損益を80億円計上する計画となっておりますが、政策保有株式のうち既に売却に応諾を得ている銘柄で計上可能であり、今後も政策保有株式の削減を継続してまいります。
- これらの結果、当期純利益は、単体が前期比46億円増加の570億円、連結が55億円増加の600億円と、ともに過去最高を更新する見込みであり、今中計におけるボトムラインの目標600億円を達成する計画となっております。
- 18頁をご覧ください。

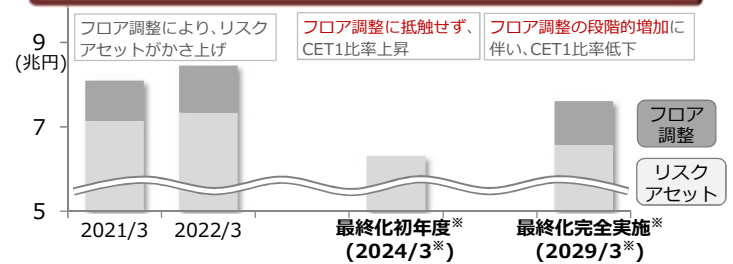
株主還元



連結ROE



連結自己資本比率・リスクアセット



(%)	2021/3	2022/3	最終化初年度※	最終化完全実施※
総自己資本比率	12.79	12.11	16.2	13.4
CET1比率	12.28	11.94	15.9	13.2
有価証券評価損益除き	10.56	10.58	14.1	11.7

※2022/3期の実績をバーゼルⅢ最終化基準で試算したもので、原則的な適用開始時期は表示時期に1年後倒しされた。

18

- 増益計画となる中、30%以上の配当性向を維持するべく5年連続となる増配を発表しており、この結果配当性向は31.9%となる見込みです。
- 今回は、増配を優先したことから自社株買いを実施しませんでした。コロナ影響やウクライナ情勢、金利の状況などを見極めながら、今後も増配や機動的な自社株買いなどを検討してまいります。
- また、自己資本比率に関しては、右下に記載の通り、バーゼルⅢ最終化が完全実施される2029年3月末時点で13.2%と現行基準から1.3ポイント程度上昇する見込みです。
- 続きまして、中計の進捗状況についてご説明します。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

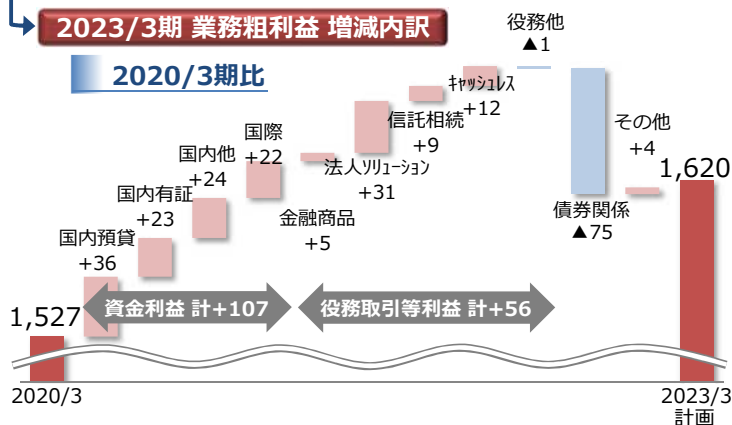
単体OHR

50%台前半

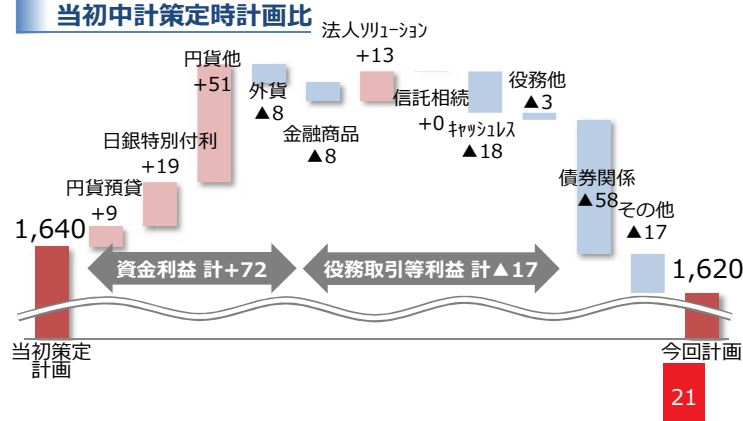
(億円)

	前々中計 最終年度 2017/3	前中計 最終年度 2020/3	2021/3	2022/3	2023/3 計画	2020/3 実績比	中計策定時 計画比	2023/3 (中計策定時 計画)
業務粗利益	1,440	1,527	1,560	1,615	1,620	+92	△20	1,640
経費(△)	831	819	860	845	825	+5	△30	855
実質業務純益	609	708	700	769	795	+86	+10	785
与信関係費用(△)	△37	95	104	71	90	△5	+2	88
経常利益	700	678	642	736	800	+121	+11	789
当期純利益	486	459	456	523	570	+110	+10	560
親会社株主に帰属 する当期純利益	527	480	496	544	600	+119	-	600

2023/3期 業務粗利益 増減内訳



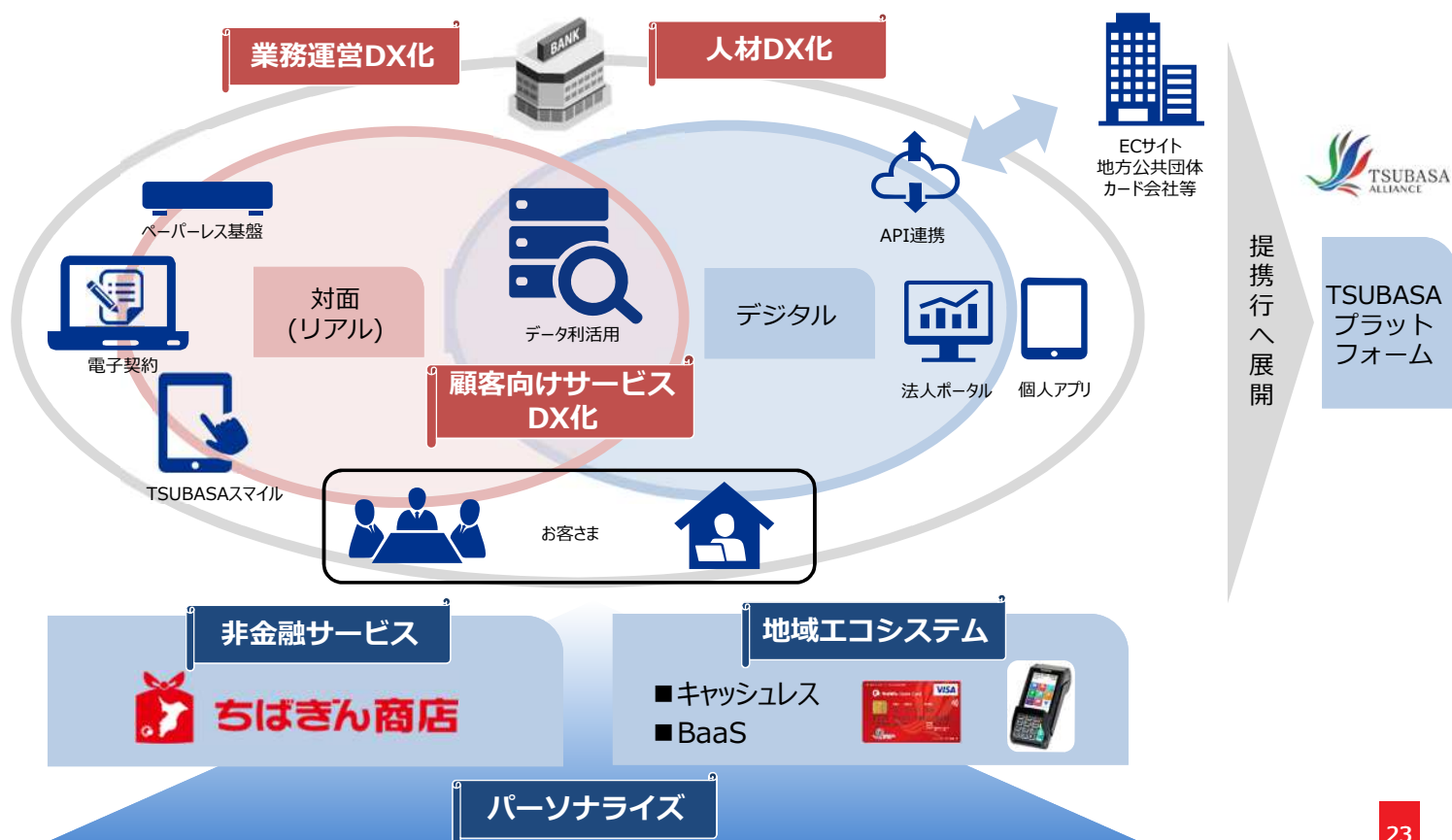
当初中計策定時計画比



- 今中計は、トップライン、ボトムラインともに増加傾向であり、順調に進捗しております。
- 今期計画値を前中計の最終年度と比較すると、左下のグラフの通り、資金利益が107億円、役員取引等利益が56億円増加と本業が順調に推移しています。
- また、2020年3月の当初策定時との比較が、右下のグラフとなります。環境が変わったことから、当初計画比では、資金利益が72億円増加する一方で、役員取引等利益が17億円減少する他、債券関係損益も外債の損切りの関係で58億円減少する計画となっています。
- 今中計の最終年度となる今期は、次期中計の土台にもなる年であり、これまでに様々に取り組んできた施策を実現させて、目標を確りと達成したいと思っております。
- 続いて、23頁からはDX戦略の説明資料となりますが、4月に実施したIR Dayでご説明したことから、今回は大半を省略させていただきます。
- まず、26頁をご覧ください。

DX戦略

DXにより銀行そのものを変革

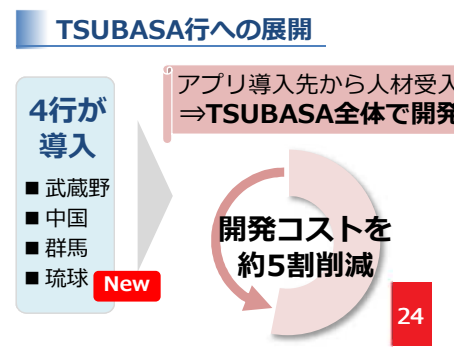
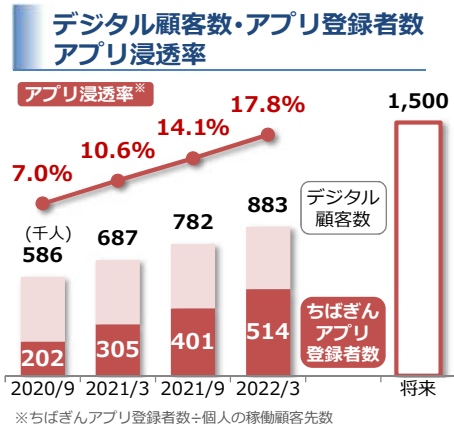
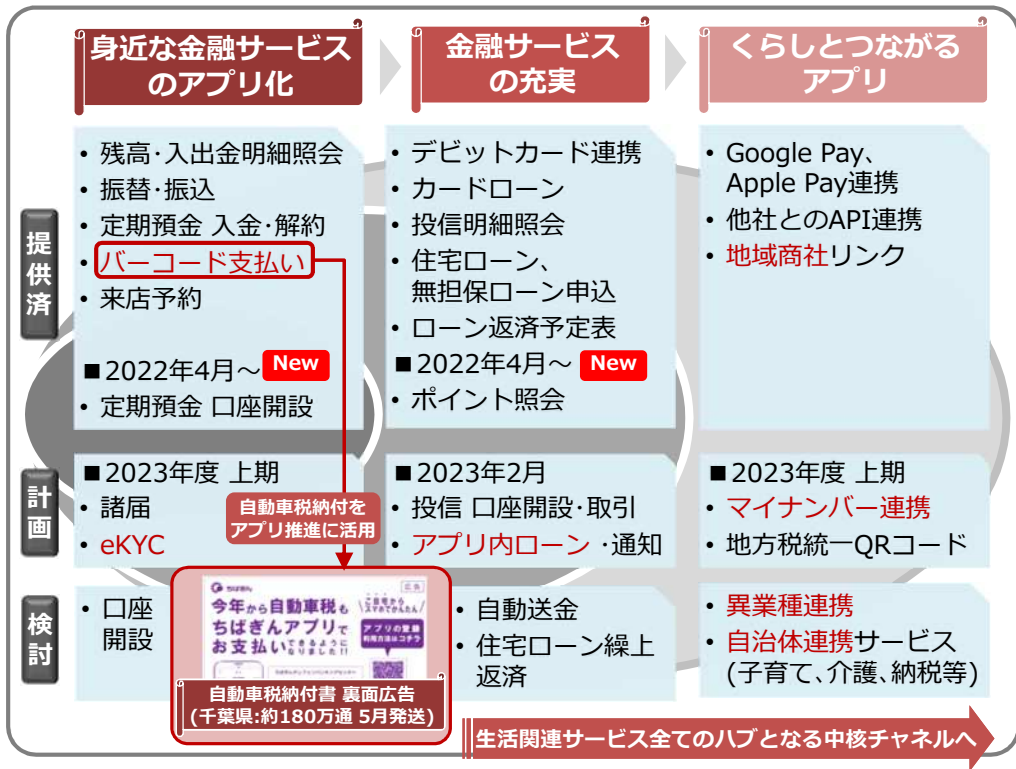


ムーンショット目標① ～アプリ～

「くらしとつながるアプリ」に向け、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～




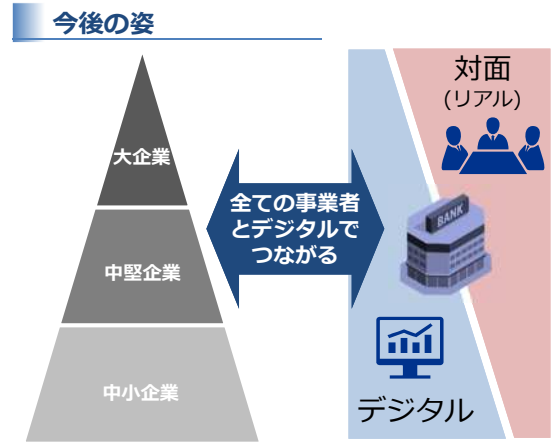
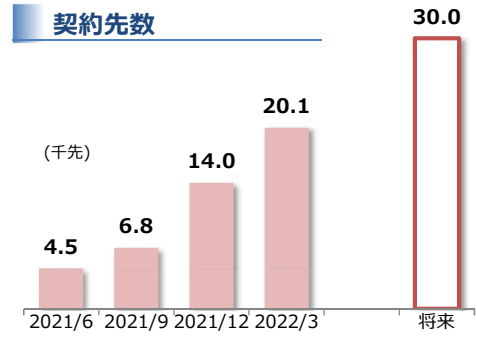
ムーンショット目標②
～法人ポータル～

事業者と当行をつなぐあらゆるサービスのハブとなるデジタルチャネル

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～

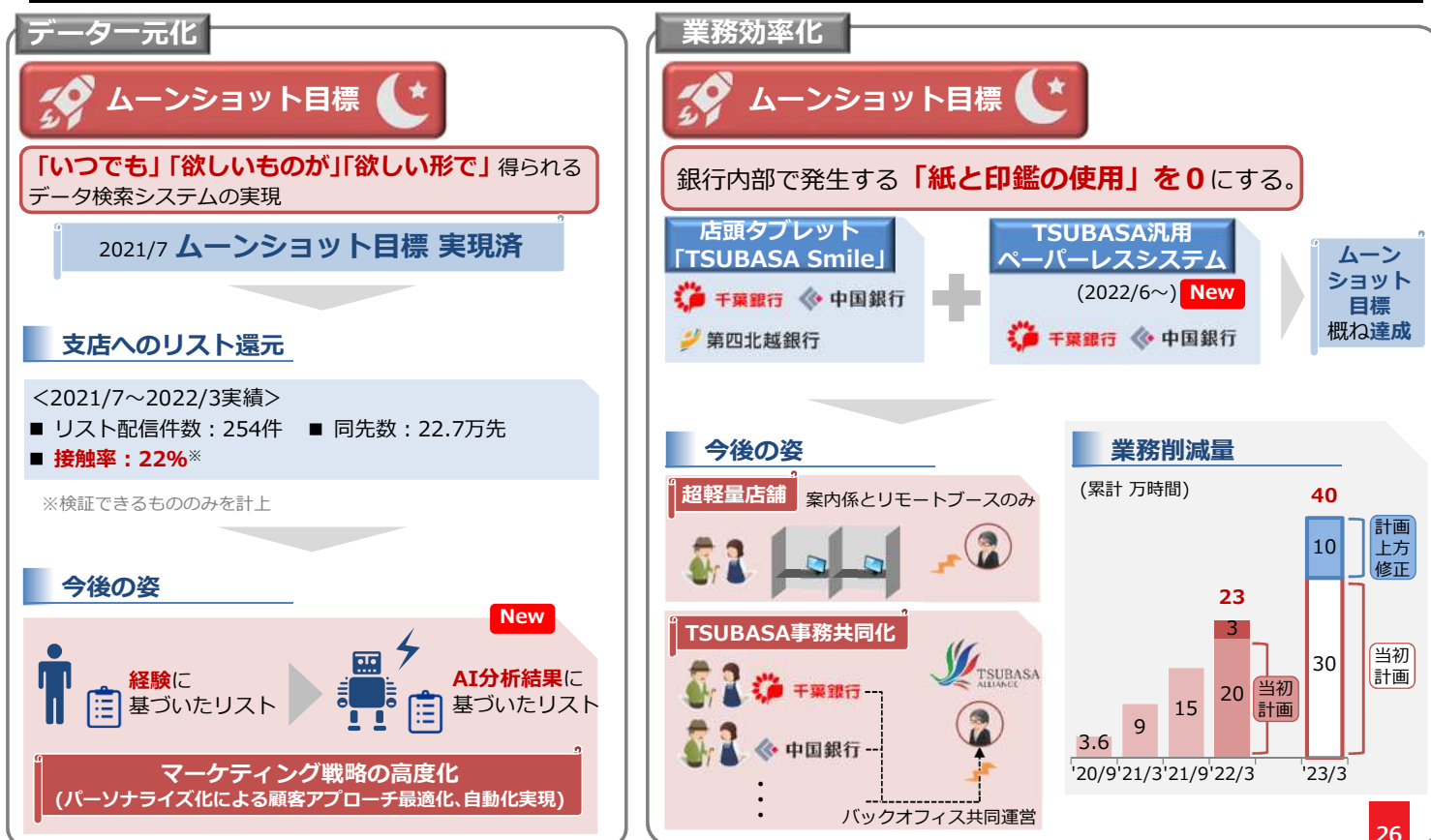
	デジタルでつながる	金融サービスのデジタル化	経営課題の解決
提供済	<ul style="list-style-type: none"> チャット 経営者向け情報配信 	<ul style="list-style-type: none"> 口座残高、明細 入出金推移(グラフ化) 	<ul style="list-style-type: none"> BigAdvance
計画	<ul style="list-style-type: none"> 2022年2月 Web会議 2022年5月～ New アンケート機能 	<ul style="list-style-type: none"> 2022年2月 口座情報比較機能 2022年5月～ New 他行口座一覧表示 返済予定表のデジタル交付 借入一覧照会 	
検討	<ul style="list-style-type: none"> 行内メッセージ機能との連携 	<ul style="list-style-type: none"> キャッシュフロー可視化 借入申込受付 電子契約との連携 	<ul style="list-style-type: none"> 経営診断、財務分析 当行グループWebサイトとの連携 業務システムの提供



ムーンショット目標③

～ データー一元化・業務効率化 ～

ムーンショット目標は実現へ ⇒ 次のステップへ



- 右側の上段真ん中にあるTSUBASA汎用ペーパーレスシステムについてご説明します。
- 営業店の窓口業務に関しては、店頭タブレット「TSUBASA Smile」によって、新規口座開設や届け出事項変更などは既にペーパーレス・印鑑レスでの受付が可能となっております。本件は、それ以外の少量多品種取引の受付や、銀行の内部処理、保存までを完全にペーパーレス・印鑑レス化するシステムとなります。
- お客様の書類への記入負担を軽減するだけでなく、銀行内部でも様々な効率化が図られることはもちろんのこと、物理的に離れた場所でバックオフィス業務を行うことが可能となります。
- これらのインフラを活用して、さらなる店舗の軽量化やTSUBASA事務共同化などの施策を検討してまいります。
- 続いて、キャッシュレス事業についてご説明いたします。28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



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 | ECサイト | 個別ブランド

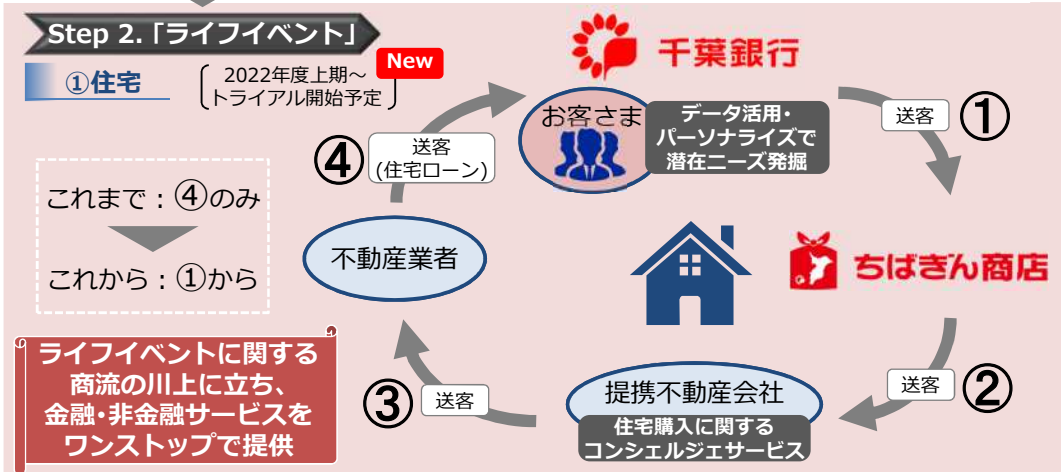
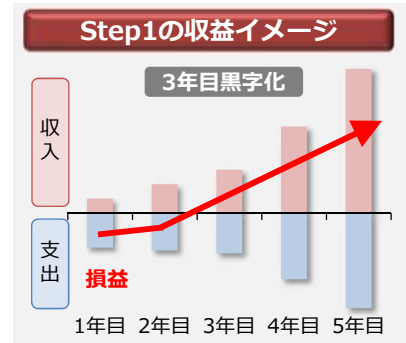
クラウドファンディング: 新商品・サービスの発掘・創出

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」(2021/10～)

- 公開プロジェクト数 累計51 (公開終了のうち75%が目標金額達成)
- 会員数：4,000人超



②自動車

千葉銀行

ちばぎんリース株式会社

ちばぎん商店

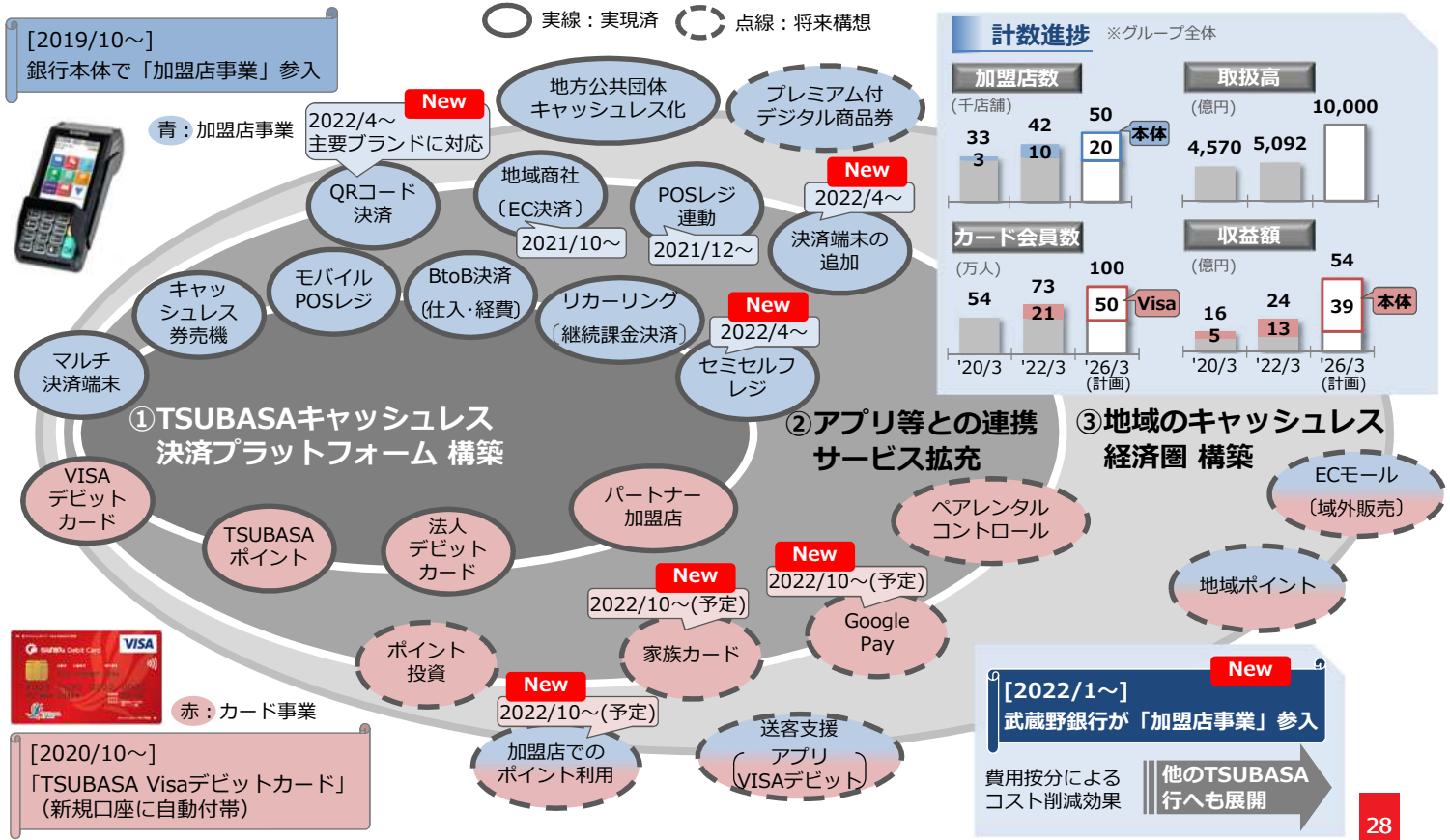
Step 3. 「くらし」

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

地域エコシステムを構築



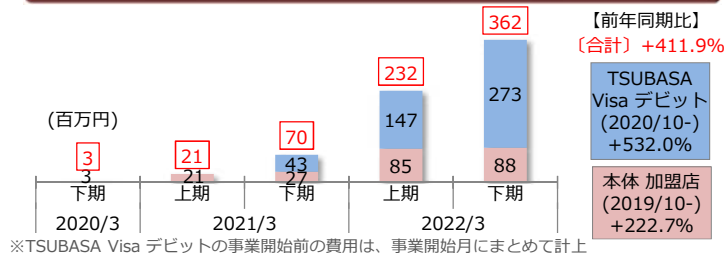
- 右上に記載の通り、今後の収益の土台となる加盟店数やカード会員数は、長期の目標である加盟店数5万店舗、カード会員数100万先に向けて順調に増加しております。
- コロナ影響で取扱高や収益額は当初の計画比では伸び悩んだものの、次期中計の最終年度となる2026年3月期にはグループ合計の取扱高1兆円、収益額54億円を目指しており、今後も様々な追加施策を打ち出すことで、事業拡大を進めてまいります。
- また、1月から武蔵野銀行もTSUBASAキャッシュレスプラットフォームの加盟店事業に参入しており、費用按分によるコスト削減効果が見込まれています。
- 収益等に関しては、29頁に詳細を記載したことから、後程ご覧ください。
- 続いて、各種施策についてご説明いたします。35頁をご覧ください。

キャッシュレス事業収支

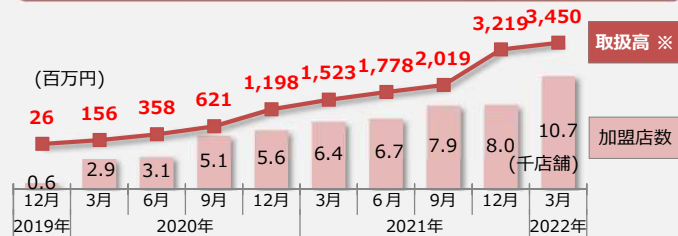
		(百万円)	2021/3	2022/3	前期比
本体事業 合計	利益		648	1,306	657
	収益		2,360	3,310	950
	費用(△)		1,711	2,004	293
本体 新規事業 合計	利益		92	594	502
	収益		307	1,195	888
	費用(△)		215	601	386
本体 加盟店	利益		49	173	124
	収益		253	706	453
	費用(△)		203	532	329
TSUBASA Visa デビット	利益		43	420	377
	収益		54	488	434
	費用(△)		11	68	56
本体 既存カード 事業	利益		556	711	154
	収益		2,052	2,114	61
	費用(△)		1,496	1,403	△ 92
関連会社 (ちばぎんJCB ちばぎんDC)	利益		1,171	1,186	14
	収益		4,757	4,860	103
	費用(△)		3,585	3,674	88
(参考)					
グループ 合計	利益		1,820	2,492	671
	収益		7,117	8,171	1,053
	費用(△)		5,297	5,678	381

※関連会社の費用には、人件費等の営業費用も含めて記載

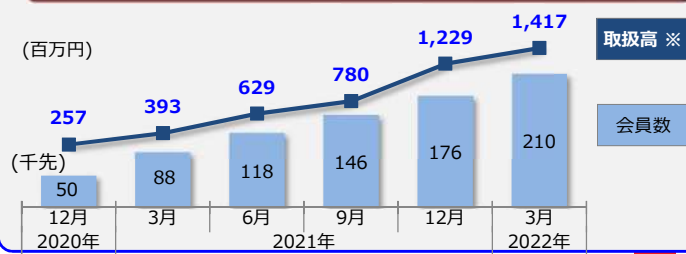
本体新規事業 利益 半期推移



本体加盟店事業 加盟店数・取扱高

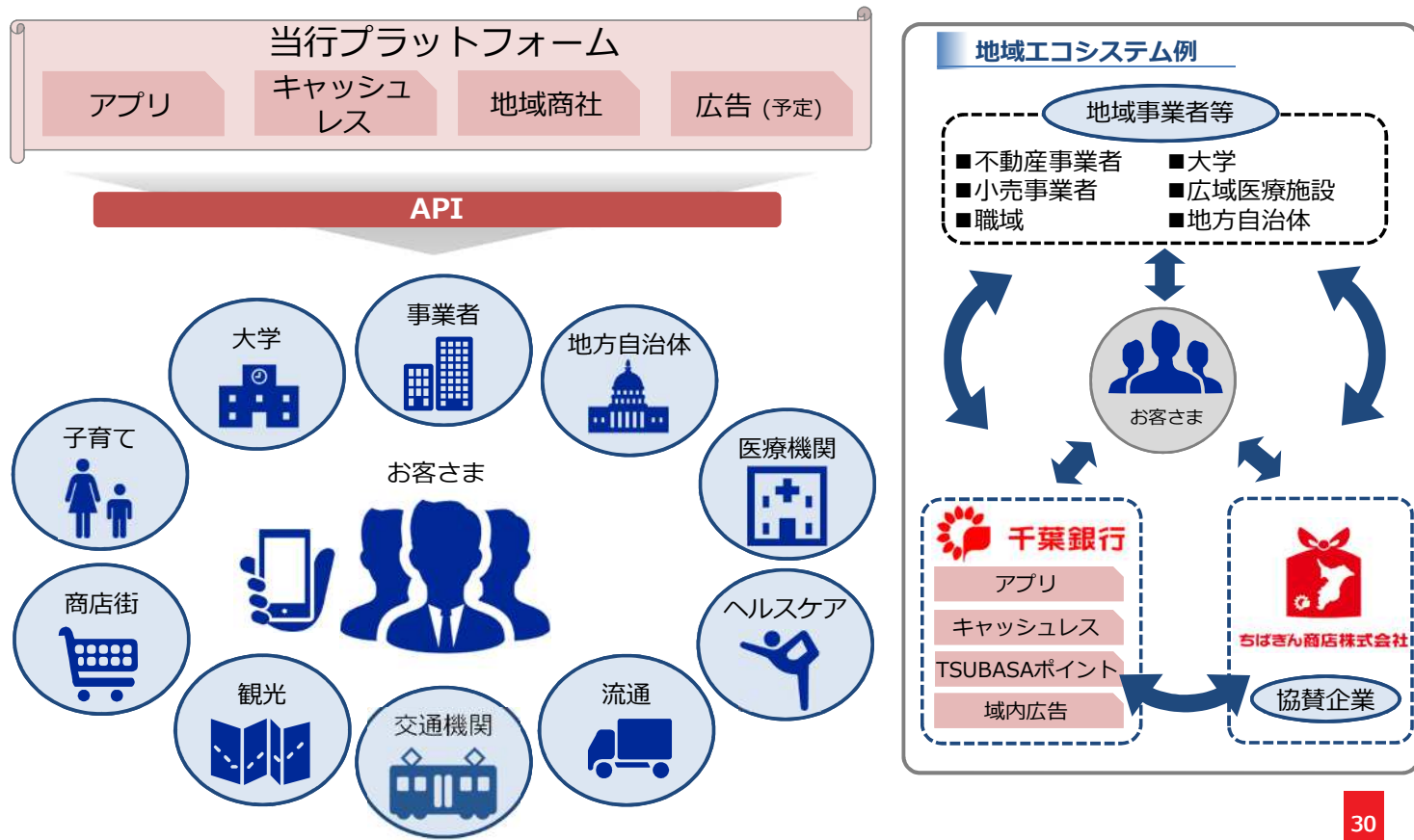


TSUBASA Visa デビット 会員数・取扱高



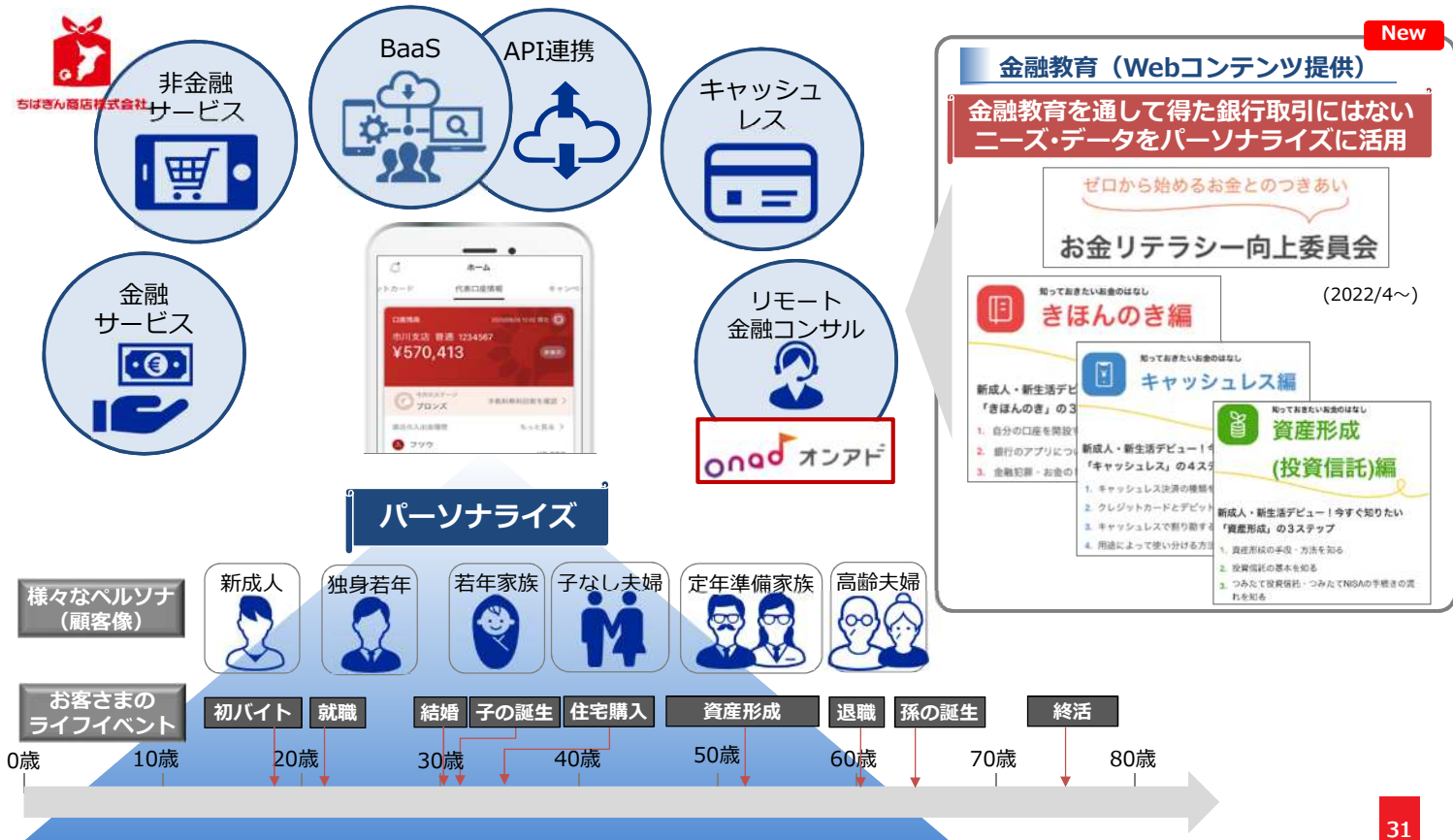
※取扱高：該当月における1ヵ月間の決済額

当行プラットフォームを「BaaS」として提供し、地域エコシステムを構築



パーソナライズ

データ分析から潜在ニーズを掘り起こし、ペルソナ・ライフイベントに合わせた的確な提案

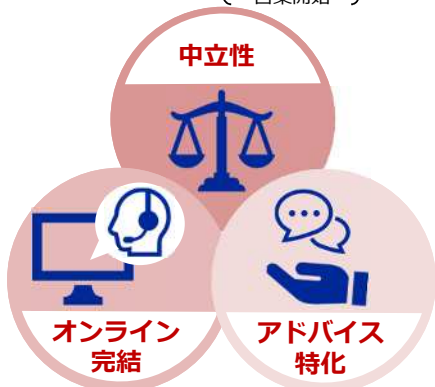


新規事業を積極的に展開

リモート金融コンサルティングサービス

[2022年4月～
営業開始] **New**

NOMURA
千葉銀行 中国銀行
第四北越銀行
出資
onad
オンアド



お金の「わからない」を「わかる」に。
オンアドが解決します!

お金の悩みを解決し、ついでに資産を築き、未来の自由な生活を実現。

オンアドで相談できる!
5つのカテゴリー

詳しく知りたいカテゴリーを選択!

1 ライフプラン 2 資産形成・運用 3 保険 4 相続・贈与 5 ローン

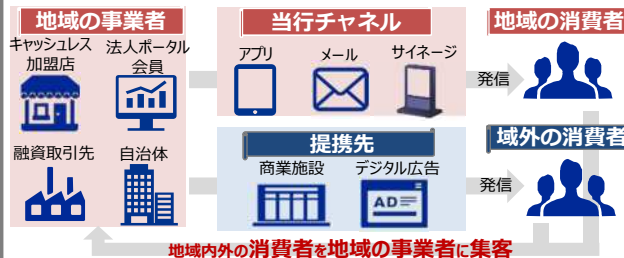
将来の夢や目標を叶えるために。
シミュレーションで、何をすべきか
見える化 × 明確化

あなたの未来についての課題を見出し、
数値的目安として具体的な活用を視野に
入れたプランシミュレーションを行います。
数値の柱だけでなく、今後の成長やリスク管理で
安心を実現いたします。

広告事業

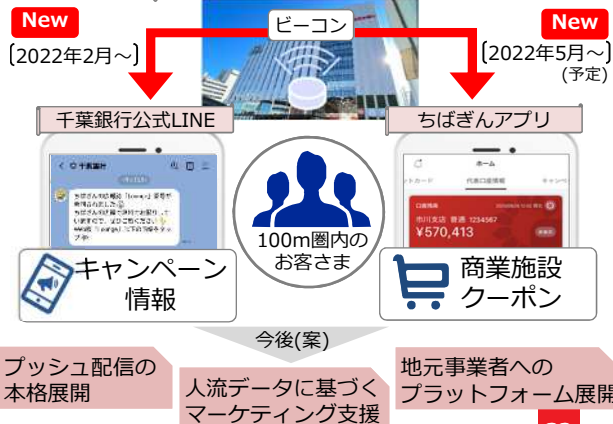
千葉県の広告市場規模※：約600億円

※経済産業省「経済構造実態調査」や中小事業者数を基に千葉銀行で算出（広告主側のみ）



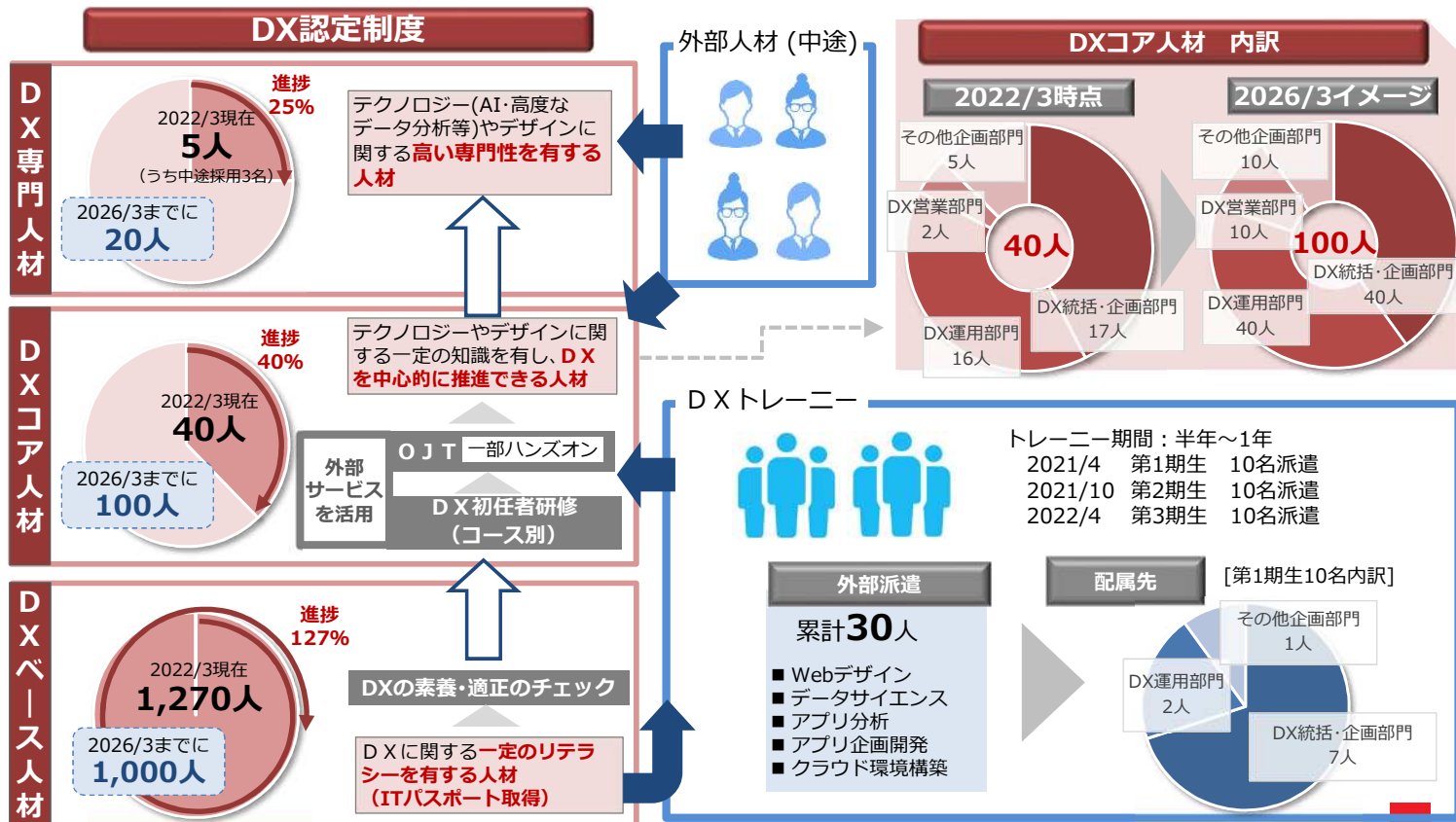
位置情報を活用した地域活性化マーケティング事業

千葉駅周辺の当行拠点・商業施設



DX人材

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



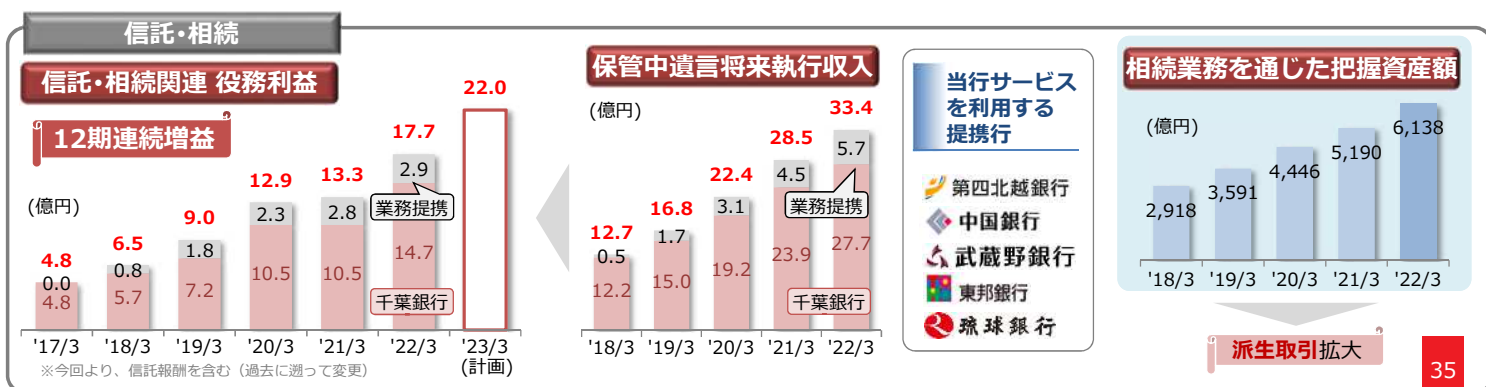
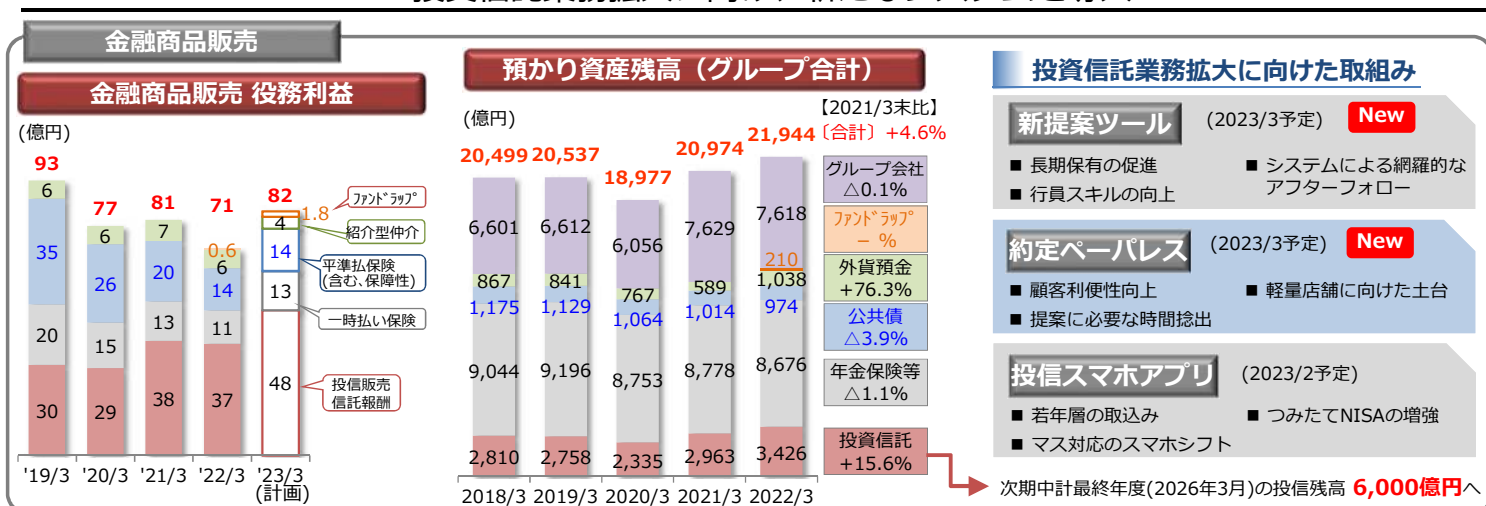
※職員数：4,070名(2022/3時点)

各種施策

個人①

～ 金融商品販売、信託・相続関連業務 ～

投資信託業務拡大に向け、新たなシステムを導入

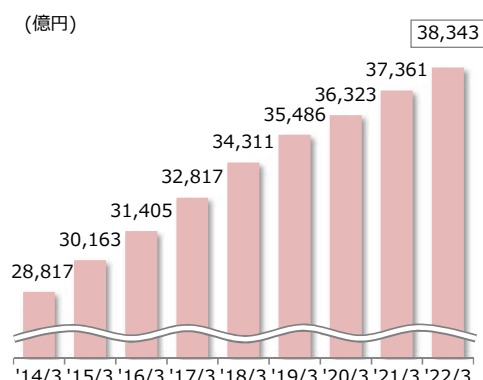


- 金融商品販売に関しては、昨年度下期より、ストックを重視した体系へと業績表彰基準を変更したことから、昨年度の役務取引等利益は前期比で9億円減少しました。
- 一方で、グループ全体の預かり資産残高は約2.2兆円と4.6%増加しており、ストック重視の成果が現れています。
- 今年度中に、長期保有を促進するための新提案ツールの導入や、完全ペーパーレスの約定機能による利便性向上、アプリへの投信機能搭載による若年層取込みなどにより、残高や収益を伸ばしていく計画です。
- 続いて下段に記載した信託・相続関連業務に関しては、過去最高益を12期連続で更新するなど、順調に推移しています。
- 当行のみならず、提携行も含めた全体でも、将来の収益源となる「保管中遺言将来執行収入」が着実に増加しており、今後も増益が見込まれます。
- また、相続業務を通じて把握する資産額も増加しており、預かり資産や融資などの派生取引につながっています。
- 36頁をご覧ください。

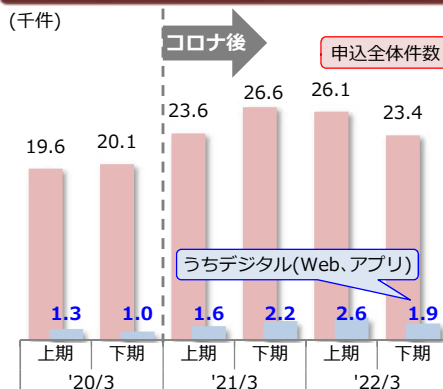
個人②
～住宅ローン～

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

住宅ローン残高



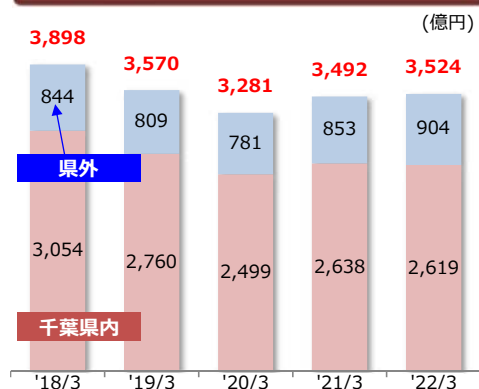
事前審査申込件数



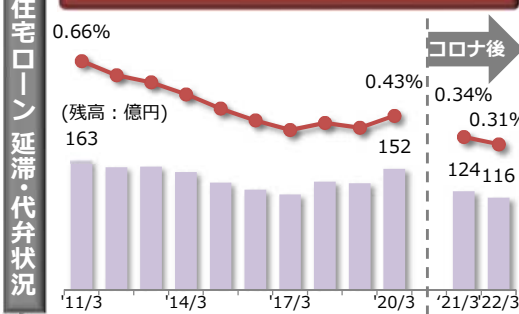
住宅ローン拡大に向けた取組み

- 購買プロセスの上流に立った提案
〔ちばぎん商店活用〕(2022年度上期 トライアル予定)
- 地場業者のプロジェクト支援による開発案件の取込み
- 審査基準を現状に即して改定
〔ダブルインカム夫婦等〕
- 正式申込率向上
〔アフターフォロー、プロモーション〕
- 非対面のインフラ整備
〔Web完結スキーム〕

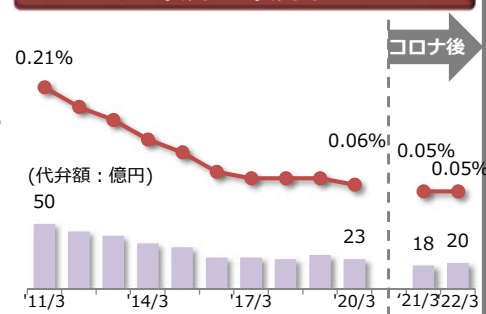
住宅ローン実行額



延滞債権残高・延滞率



代弁額・代弁率

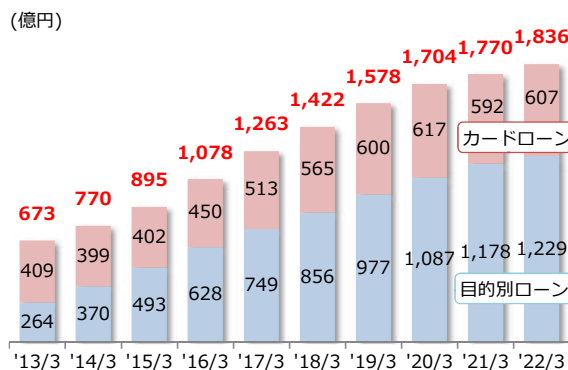


- 住宅ローン残高は、2014年3月末から8年間で約1兆円増加しました。
- 左下のグラフの通り、2021年3月期、2022年3月期の実行額は、コロナ前の2020年3月期を上回っており、テレワークの普及による郊外への移住ニーズを取り込むことが出来ております。
- 住宅ローン実行に繋がる事前審査申込件数は、上段真ん中のグラフの通り、コロナ前を上回る状況が続いており、今後も順調な残高増加が見込まれます。
- 今後は、ちばぎん商店を活用した購買プロセスの上流に立った提案などの各種取組みを通して、事業拡大を目指してまいります。
- なお、右下の二つのグラフの通り、延滞率や代弁率はコロナ前よりも低下しており、住宅ローン債権は健全性を維持しています。
- 37頁をご覧ください。

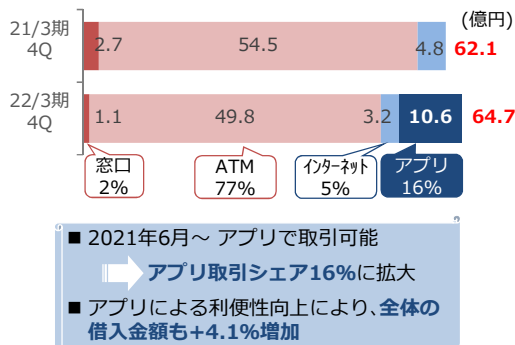
個人③
～無担保ローン～

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



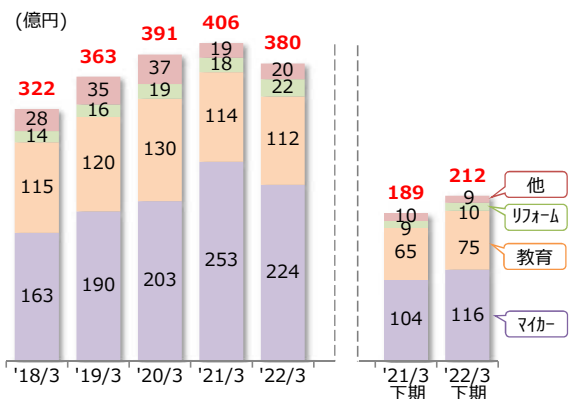
カードローン借入チャネル



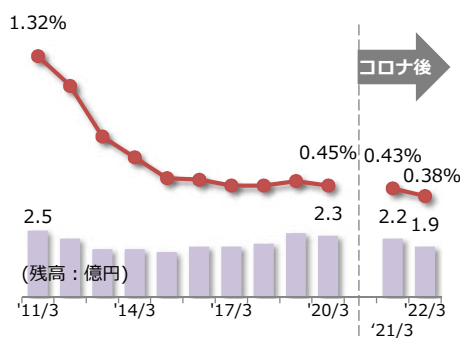
無担保ローン拡大に向けた取組み

- アプリ内ローン** (2023/2予定)
 - 口座保有先をターゲットとして当行優良顧客を囲い込み
- プッシュ通知** (2023/2予定)
 - アプリで、顧客ニーズを捉えた通知配信
- 商流の川上に立った提案**
 - ちばぎん商店や情報を活用して、購買プロセスの上流での確な提案

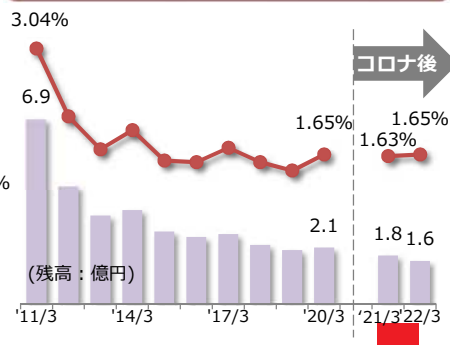
目的別ローン実行額



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

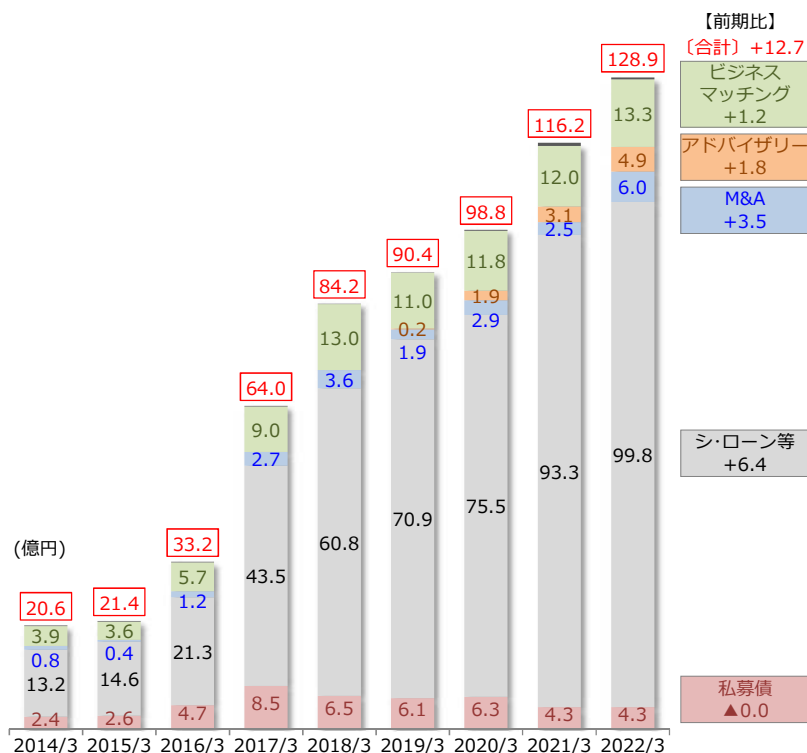


- 無担保ローンにつきましては、マイカーローンにおける納車遅延の影響などから、昨年度上期の実行額は前年同期比で減少していましたが、左下のグラフの通り、下期からは増加に転じています。
- 今後の事業拡大に向けては、2023年2月にアプリ内でローンの取扱を開始する他、アプリにおけるプッシュ通信による顧客ニーズを捉えた提案などにより、推進してまいります。
- なお、無担保ローンに関しましても、右下二つのグラフの通り、延滞債権残高はコロナ前より減少しており、資産の健全性を維持しています。
- 38頁をご覧ください。

11期連続で最高益を更新

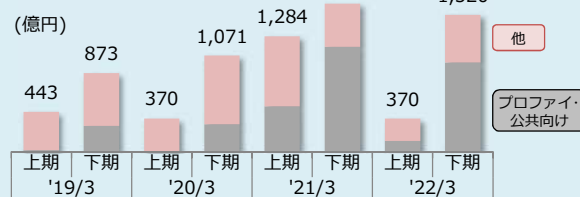
法人ソリューション収益

※内訳の記載のない「その他」があり（2022/3期は0.4億円）



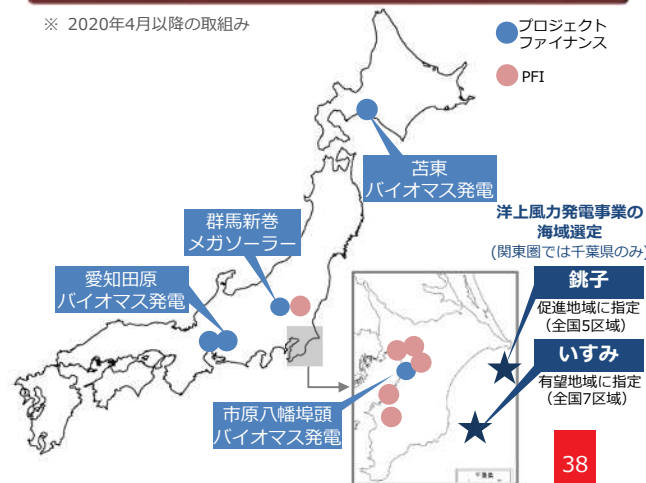
当行アレンジ シ・ローン組成額

※ コアレンジャー・LBO等も含む



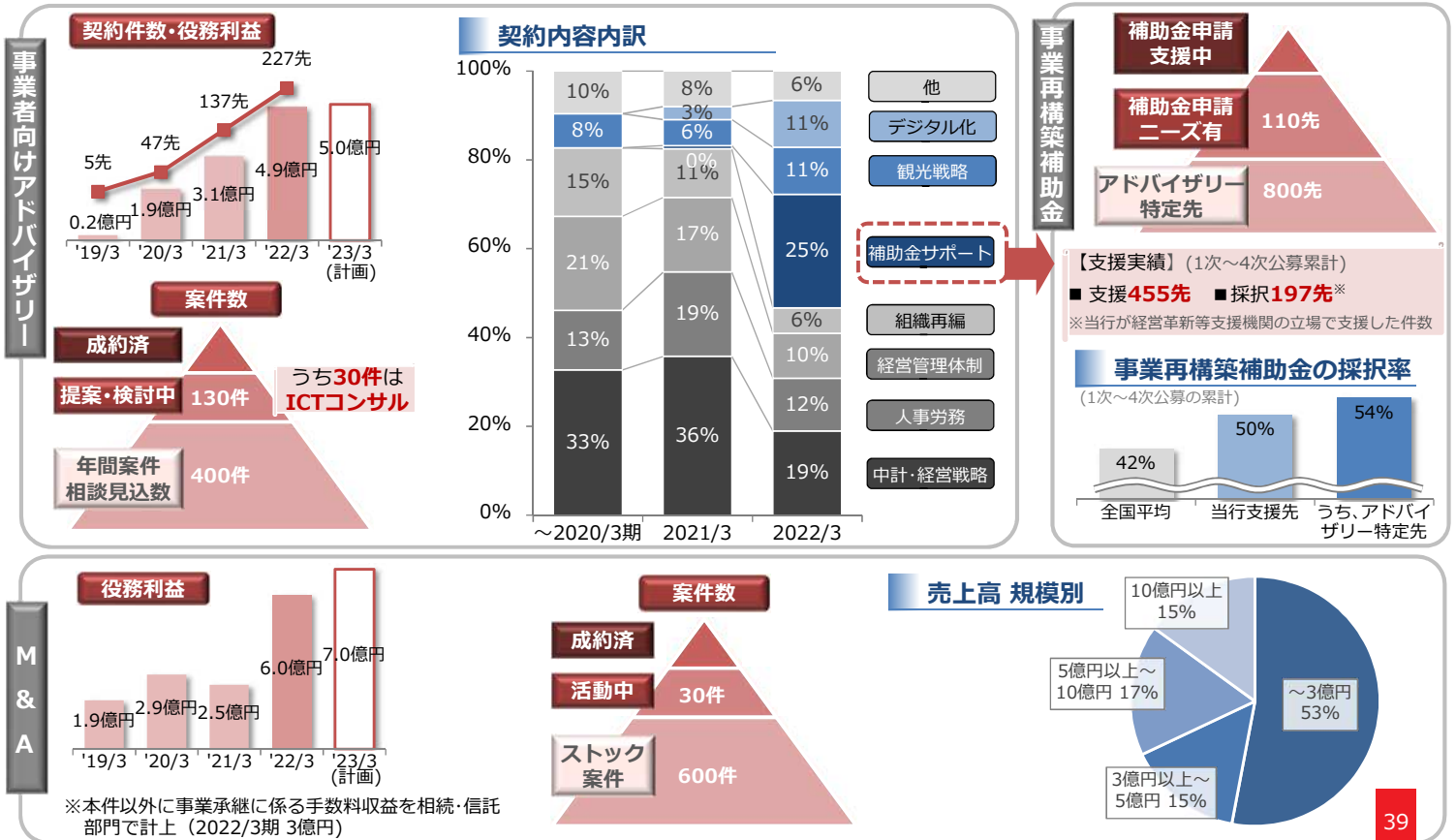
当行アレンジ プロジェクトファイナンス・PFI

※ 2020年4月以降の取組み



- ここからは、法人関連取引となります。
- 法人ソリューション収益は11期連続で過去最高益を更新しており、シ・ローン等のファイナンス関連収益の増加が全体の伸びを牽引しています。
- 右下に記載の通り、千葉県のみならず日本全国でプロジェクトファイナンスやPFIをアレンジしており、これまでの取組みで蓄積した組成能力に加えて、アライアンス行と共同で貸出を行うことによる資金力も活用して、今後も多くの案件を取り扱ってまいります。
- なお、昨年度はM&Aやアドバイザー、ビジネスマッチングなどの非ファイナンス収益の増加も、法人ソリューション収益の拡大に寄与しています。
- 39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



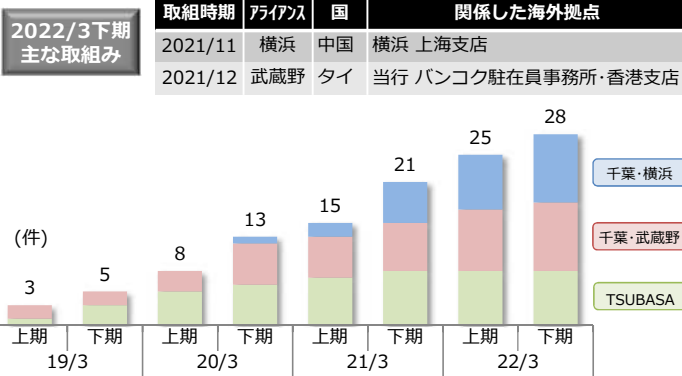
- 2018年度下期から取り扱いを開始した事業者向けアドバイザー業務は、昨年度の契約件数が200件を超え、役務取引等利益は約5億円と前期比60%増加しました。
- 年間の相談件数は400件程度が見込まれ、今後も収益増強が期待できます。
- 契約内容の内訳では、中計・経営戦略の策定は40件以上の一定の需要がある中で、昨年度は補助金申請サポートや観光戦略、ICTコンサルの件数が大きく増加したのが特徴です。
- その中の補助金申請サポートに関しては、右上に記載の通り、当行支援先は450件を超えており、200先程度が採択されました。
- 第5次公募でも100先程度を支援しており、今後もお客さまのサポートを継続してまいります。
- 続いて、下段に記載したM&Aは、昨年6月に専門部署を立上げて以降、収益が大きく増加しました。支店からの情報などでストックしている案件は600件程度あり、今期も増益が見込まれます。
- 続いて1頁飛ばして、41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



提携行との協調融資(国際業務関連) 累計取組件数



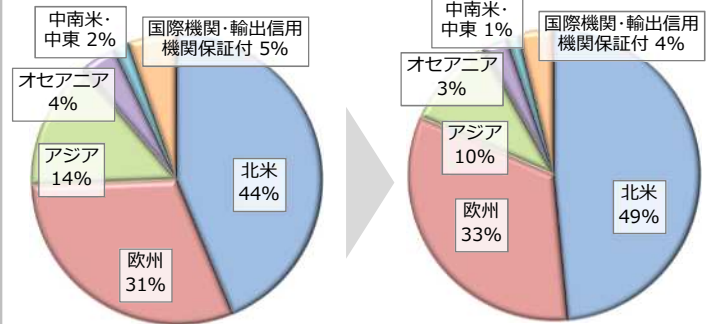
非日系与信額

※国内店・市場部門の非日系向け与信含む

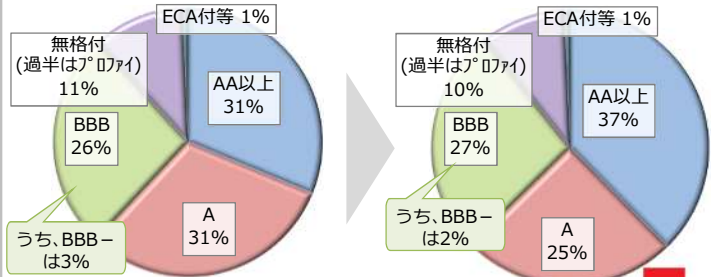
地域別

2019/3 4,803百万米ドル

2022/3 5,141百万米ドル



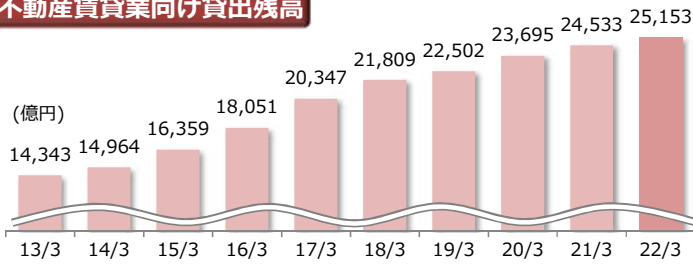
外部格付別



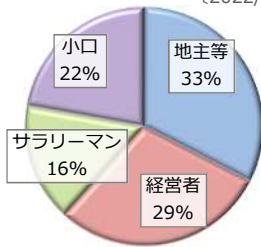
※S&P・Moody's格付の低い方

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

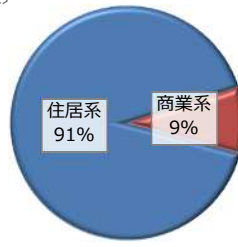
不動産賃貸業向け貸出残高



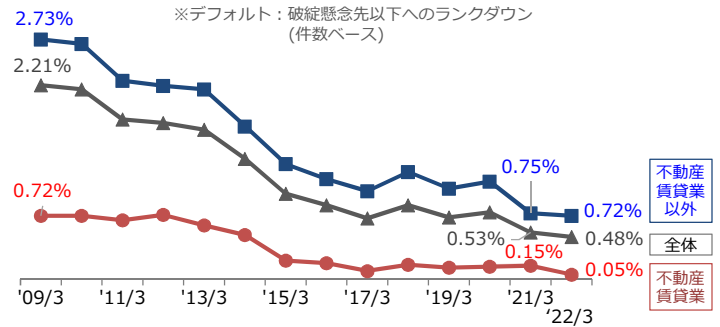
借入人属性別 割合



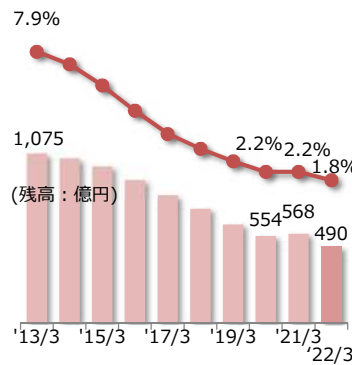
用途別 割合



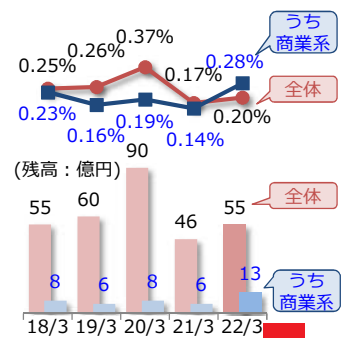
デフォルト率※



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 **95.6%** (全国平均 83.3%)

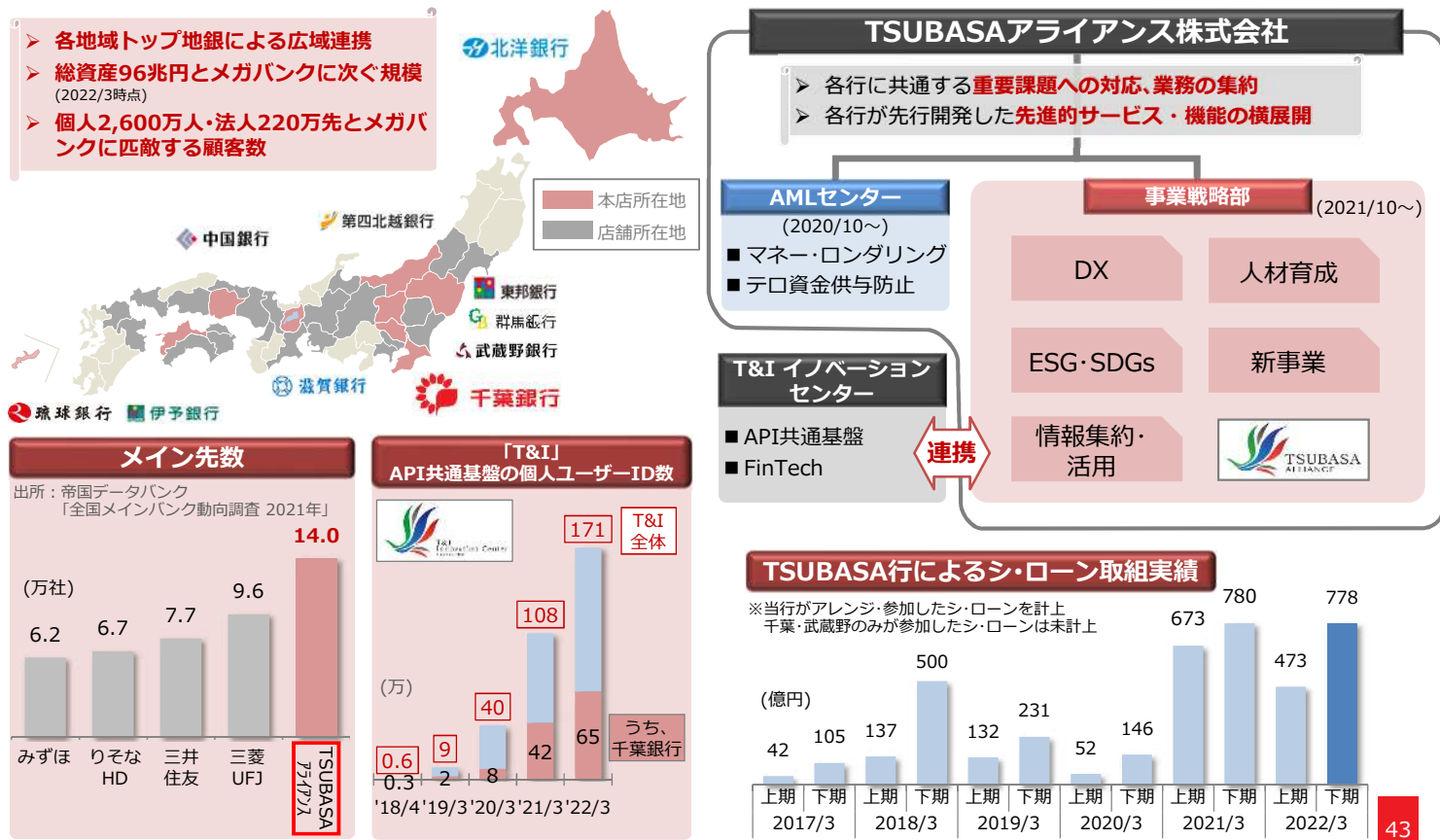
DSCR 当行融資物件平均 **148%**

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、増加傾向をたどっています。
- 厳格な審査体制のもとで対応していることから、信用リスクが低位であり、右上のグラフ通り、昨年度のデフォルト率は0.05%に留まりました。
- 条件変更債権や延滞債権の割合はコロナ前より低下しており、健全性を維持しています。
- 続いて、提携戦略について説明します。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、合計総資産が96兆円となり、顧客数ではメガバンクに匹敵する広域連携となります。
- 昨年10月に、TSUBASAアライアンス株式会社のもとで設立した事業戦略部には、参加する各行から派遣された担当者が当行の本店ビルに集結しており、「DX関連施策の推進」「新事業の取組み」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。
- 5行が参入するちばぎんアプリのプラットフォームのように、参加行で費用の削減と知見の集約を両立しながら、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

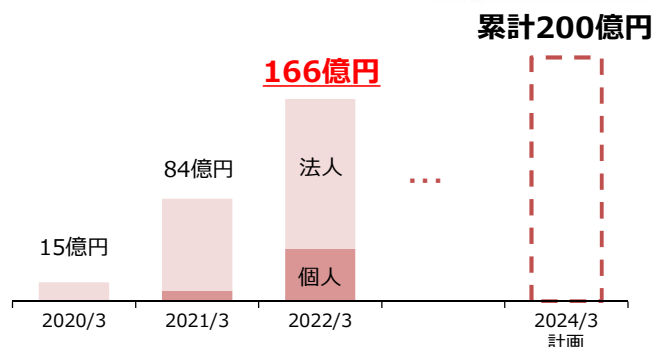
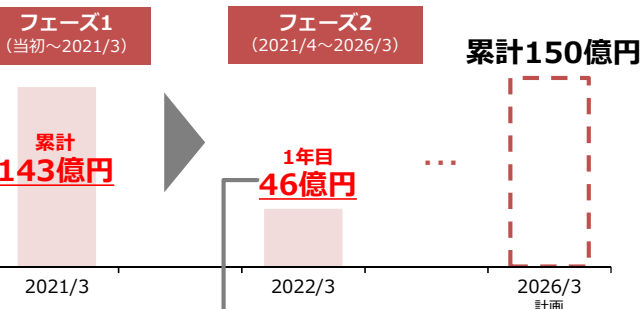
千葉・武蔵野アライアンス

千葉・横浜パートナーシップ

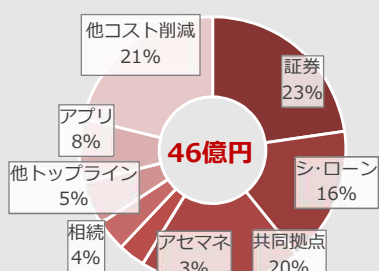
連携効果（両行合計額）



連携効果（両行合計額）



提携効果額内訳（両行合計）



2022/1

武蔵野銀行が
キャッシュレス
加盟店事業参入

New

その他

- 2021/1～アプリ導入
- 2021/7～TSUBASAファンドラップ販売開始

サステナビリティにおける新たな連携

- 取引先支援 SDGs フレンズ先や自治体向けに脱炭素関連セミナーの共同開催
- SDGsフレンズローンの取組み（両行合計累計取組件数 10,944件）⇒2022/4 武蔵野銀行へ展開
- カーボンニュートラル 両行2030年のカーボンニュートラル目標達成に向けた、CO2排出量削減やカーボンオフセットのノウハウ共有

44

- 6年目が終了した千葉・武蔵野アライアンスでは、昨年1年間だけで46億円の連携効果があり、フェーズ2の5年累計効果額150億円の計画にむけて順調に進捗しています。
- キャッシュレス、アプリ、ファンドラップなど様々な分野で、武蔵野銀行による当行プラットフォームの導入が進んでおり、資本以外は全て共同化することを目指してまいります。
- 千葉・横浜パートナーシップでは、シ・ローンの取組みやSDGsフレンズローンなどがけん引することで、提携後3年間での累計効果額は166億円まで拡大しており、5年累計200億円の計画達成が確実となっています。
- トップラインの増強につながる案件だけでなく、カーボンニュートラルに係るノウハウ共有など、提携分野は多岐にわたっています。
- 続いて46頁からはSDGs関連の説明資料となりますが、こちらも4月のIR Dayでご説明したことから、大半を省略させていただきます。52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

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

ESG課題への取組



ちばぎんグループSDGs宣言



サステナビリティへの着実な取組み

	～2018	2019	2020	2021	2022
態勢等	<ul style="list-style-type: none"> 2017年 ESG推進委員会設置 	<ul style="list-style-type: none"> SDGs宣言制定 サステナビリティ方針制定 統合報告書発刊 		<ul style="list-style-type: none"> SDGs推進室設置 	
環境		<ul style="list-style-type: none"> TCFD提言への賛同表明 融資ポリシー改定 	<ul style="list-style-type: none"> 環境方針制定 気候変動情報の開示 CO2排出量目標開示 	<ul style="list-style-type: none"> サステナブル・ファイナンス目標設定 	<ul style="list-style-type: none"> CO2排出量目標再設定 (2030年カーボンニュートラル) GXリーグ基本構想賛同
社会	<ul style="list-style-type: none"> 2015年 地銀人材バンク 2016年 寄付型私募債の取扱い 	<ul style="list-style-type: none"> ESGインデックス投信の組成・販売 	<ul style="list-style-type: none"> 人権方針制定 フードバンク等との連携協定 	<ul style="list-style-type: none"> TFTの導入 企業行動指針の導入 (企業理念の改定) 	<ul style="list-style-type: none"> TSUBASA ダイバーシティ & インクルージョン宣言制定
ガバナンス	<ul style="list-style-type: none"> 2015年 経営諮問委員会設置 2018年 CxO制導入 社外取比率1/3以上に引上 	<ul style="list-style-type: none"> コーポレートガバナンスに関する方針策定 		<ul style="list-style-type: none"> 譲渡制限付き株式報酬制度導入 	

外部評価

CDP気候変動スコア

邦銀として最高水準の「A-」を取得



◆ 世界平均：「B-」

	地方銀行	大手行等
A-	千葉	みずほFG
B	ふくおかFG 八十二	MUFG SMFG りそなHD
B-	1社	1社
C	1社	2社
F	多数 (未回答企業)	

MSCI ESG Rating

メガ3行と同水準の「A」を取得

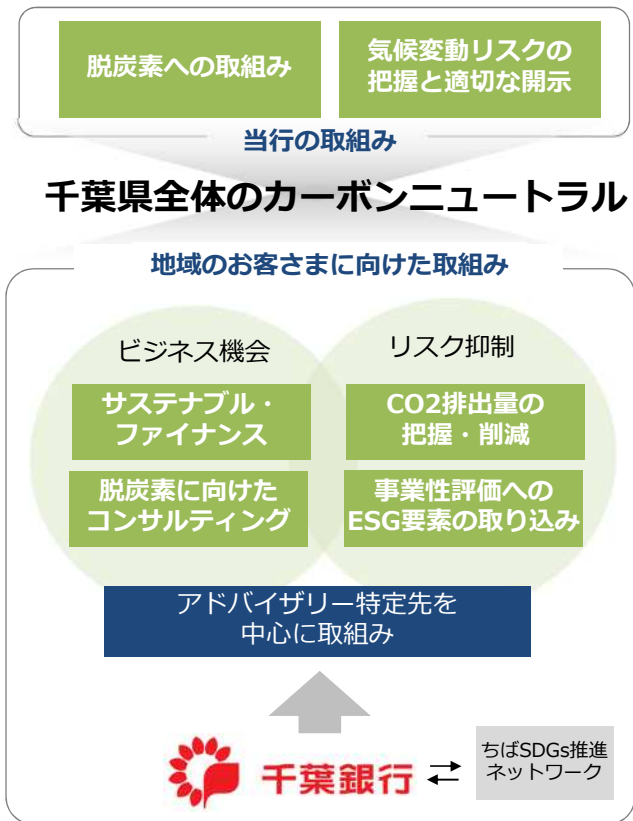
2022 CONSTITUENT MSCI日本株女性活躍指数 (WIN)

2022 CONSTITUENT MSCIジャパン ESGセレクト・リーダーズ指数



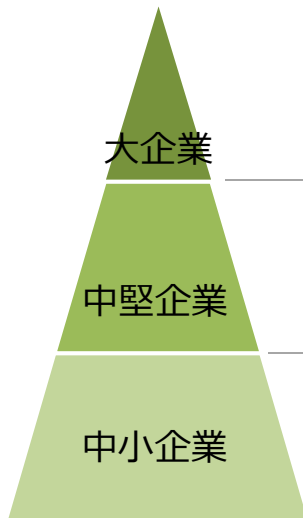
MSCI指数への株式会社千葉銀行の組み入れ、およびMSCIのロゴ、商標、サービスマークまたは指数名称の使用は、MSCIまたは関連会社による株式会社千葉銀行への後援、推奨、宣伝ではありません。MSCI指数は、MSCIの独占的財産です。MSCIおよびMSCI指数の名称およびロゴは、MSCIまたはその関連会社の商標もしくはサービスマークです。

千葉県全体のカーボンニュートラル実現に向け、当行・地域のお客さまに向けた取組みを推進



ファイナンス・ソリューション

■ お客さまの規模やニーズにあわせた商品を提供



- 大企業
- ▶ サステナビリティ・リンク・ローン
 - ▶ グリーンローン
 - ▶ ポジティブ・インパクト・ファイナンス
 - 国際原則に準拠したファイナンス
 - 外部機関 (R&I等) が評価

- 中堅企業
- ▶ SDGsリーダーズローン
 - └ サステナビリティ・リンク・ローン型
 - └ グリーンローン型
 - 国際原則に整合したファイナンス
 - ちばぎん総研が評価 (R&Iがフレームワークを評価)

- 中小企業
- ▶ SDGsフレンズローン
 - お客さまの事業活動とSDGsの目標を紐づけ
 - お客さまのSDGs達成に向けた取組みを支援
 - 2022/4 **New**
 - 武蔵野銀行で取扱開始



コンサルティング・ソリューション

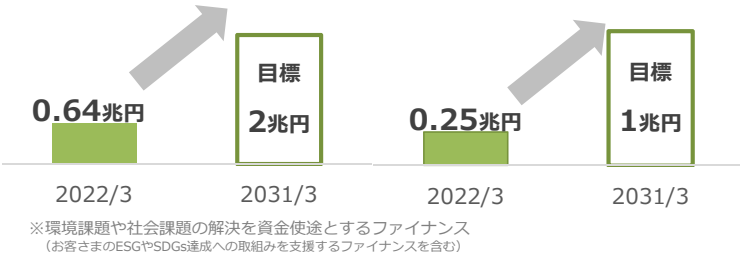
■ お客さまのCO2排出量の把握や計測のための態勢を構築



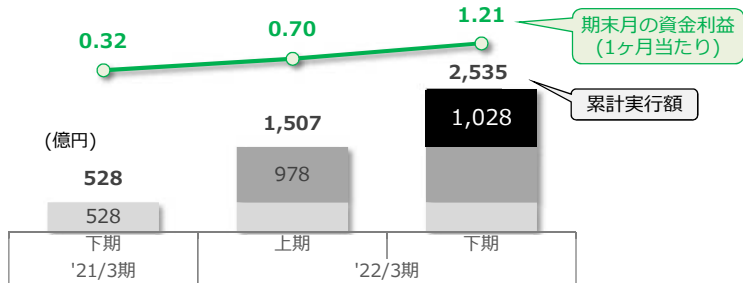
サステナブル・ファイナンスを積極的に推進

サステナブル・ファイナンス

サステナブル・ファイナンス目標



SDGsフレンズローン累計実行額・資金利益



再生可能エネルギー融資

■ 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

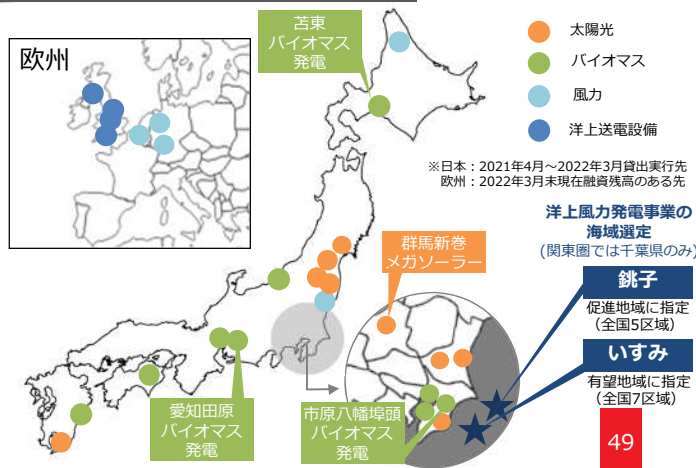
2022/3末	融資残高
太陽光発電	1,374億円
バイオマス発電	173億円
風力発電	143億円
水力発電	7億円
合計	1,697億円

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677万MWh
- ・世帯数換算 : 約190万世帯
- ・CO2削減効果 : 約300万トン

※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※



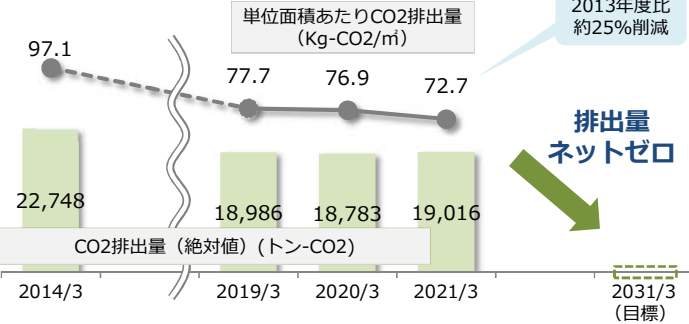
CO2排出量目標を設定し、脱炭素に向けた取組を強化

CO2排出量推移

2031年3月までにCO2排出量ネットゼロ
(カーボンニュートラル※を達成)

New

※自社の排出にかかるSCOPE1+SCOPE2を対象



SCOPE3のうち、
上場企業等への融資に基づく排出量を部分開示予定

情報開示

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

物理的
リスク

大規模風水災等

海面上昇

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 ※1

30~40億円

2050年
まで

不動産担保の毀損および企業の事業停滞に
基づく与信関係費用増加額を算出予定

脱炭素社会への移行

移行
リスク

与信関係費用の増加額 ※2

最大で140億円

2050年
まで

当行貸出金等に占める炭素関連資産の割合**1.1%** ※3

石油・ガス
石炭

電力
ユーティリティ

鉄鋼セクター追加予定

※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。

多様な人材の活用

ダイバーシティ推進

数値目標	2021年 3月期	2022年 3月期	2026年 7月目標
リーダー職※以上に 占める女性比率（人数）	24.4% (453名) 2021/4/1現在	25.4% (465名) 2022/4/1現在	30%
有給取得率	70%	72%	80%
男性育児休業取得率	112.7%	102.9%	100% 継続

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

地方創生

小湊鐵道沿線エリア特集（2022年4月28日始動） **New**



C-VALUE
ちばぎん

11の新商品・新プロジェクト

- トロッコ乗車イベント
- ひまわり畑
- 里山サイクリング
- サッカー 等

**観光・新事業による
地域活性化を狙う**

外部評価

ちばぎん
経済産業省・
東京証券取引所
「なでしこ銘柄」選定
5年連続

NADESHI BRAND KO 2022

ちばぎん証券
プラチナ
えるほし取得
銀行初

女性活躍推進
女性が活躍しています！

ちばSDGs推進ネットワーク

「ちばSDGsパートナー登録制度」
登録企業数
945社
(2022年1月～2月)

他道府県の認定制度登録数
No.1 長野県 1,329社
No.2 熊本県 1,012社
**千葉県は募集開始2カ月にして
全国トップレベルの登録数**
2022年3月25日時点の公表情報に基づく集計

TSUBASAダイバーシティ&インクルージョン宣言 **New**

地域の持続的な成長を実現するため、ダイバーシティ&インクルージョンを競争力の源泉と位置づけ積極的に取組むことを宣言（2022年4月制定）

ちばSDGsパートナー
登録制度の制定

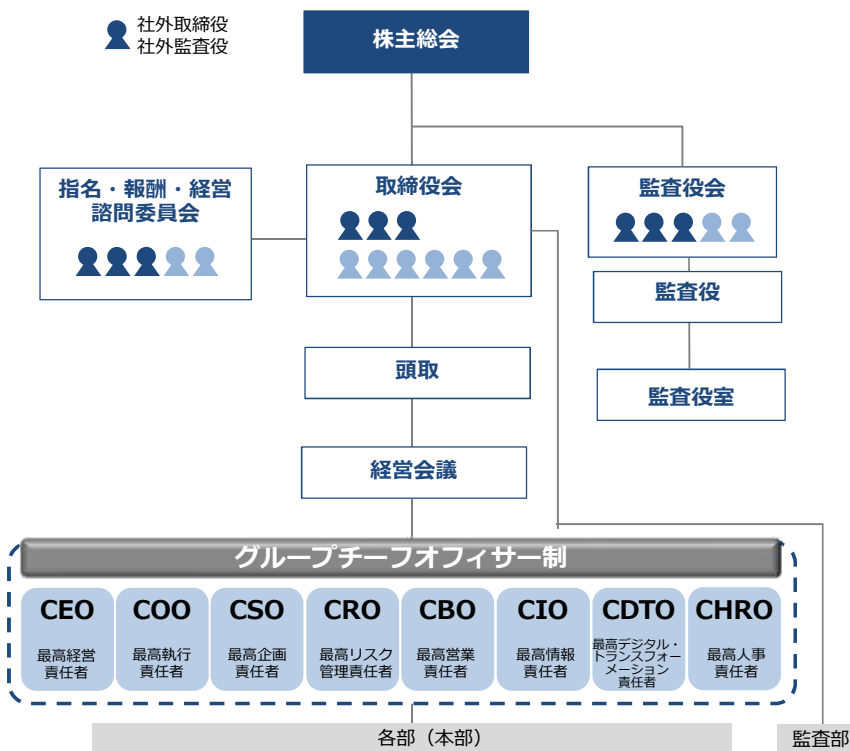
➢ SDGs普及や啓発、伴走支援
➢ ネットワーク会員同士の情報共有・連携

**千葉県内
お客さま**

他8団体

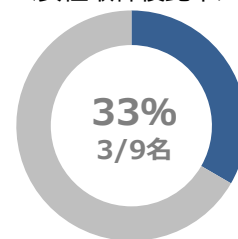
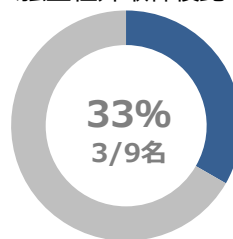
51

グループガバナンスの高度化



<独立社外取締役比率>

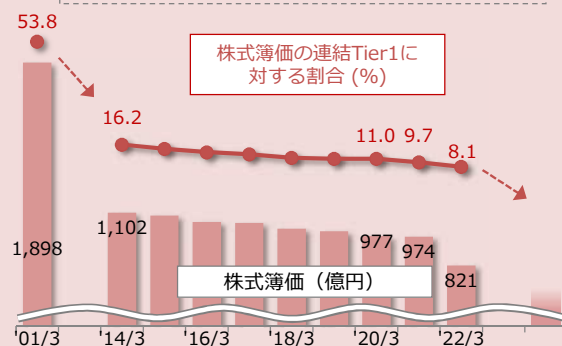
<女性取締役比率>



政策保有株式簿価※とTier1に対する割合 (連結)

※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



- 右下に記載の通り、政策保有株式の削減を着実に進めており、株式簿価の連結 Tier I に対する割合は、8.1%と前年の9.7%から1.6ポイント削減しており、2014年3月期の16.2%からは半減しました。
- 今後も、コーポレートガバナンスコードで掲げるように、取引先等との十分な対話を経たうえで残高縮減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。

資料

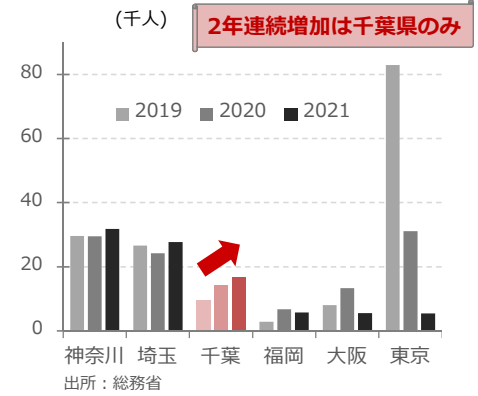
コロナ禍においても、千葉県の不動産価格は上昇

千葉県の主要経済データ



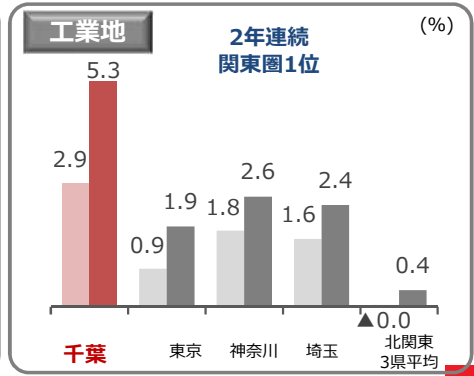
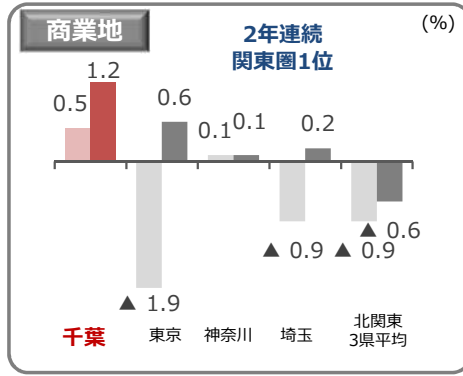
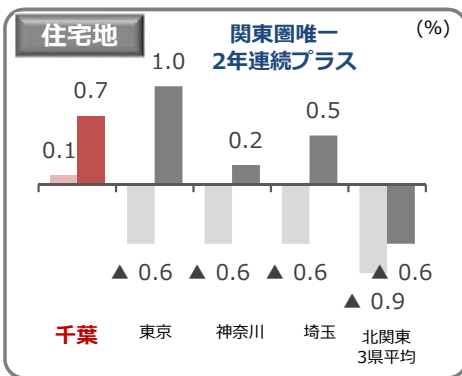
出所：総務省統計局「国勢調査」(2020年度)、内閣府経済社会総合研究所「県民経済計算」(2018年度)

都道府県別転入超過数



公示地価 (前年比変動率)

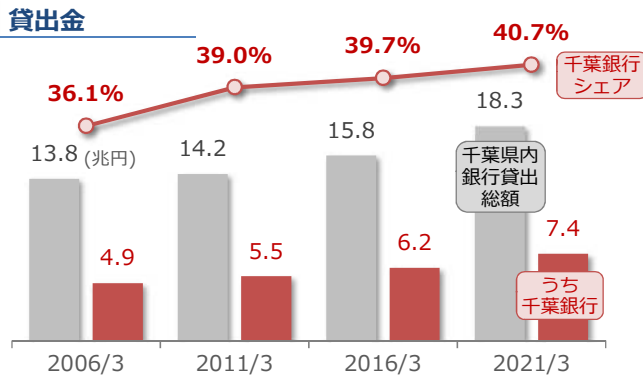
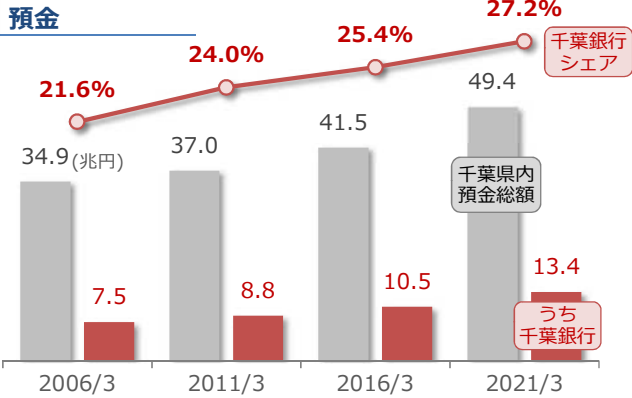
■ 2021年1月 ■ 2022年1月



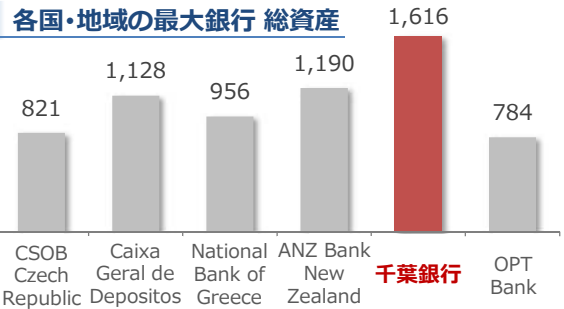
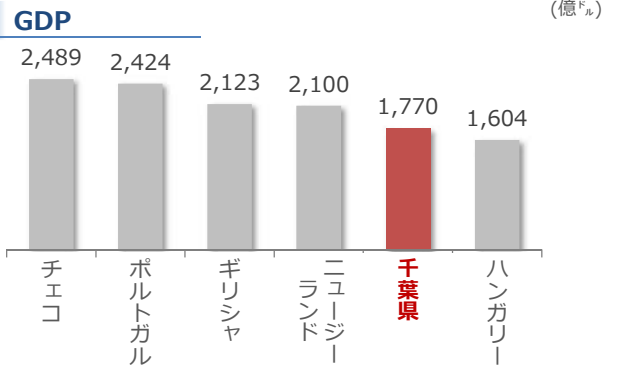
千葉県で圧倒的な営業基盤を確立 / 世界各国の最大銀行と比較しても相応の規模

千葉県内 残高・シェア

出所：金融ジャーナル



千葉県の経済規模 (世界各国と比較)
千葉銀行の総資産 (最大銀行との比較)



出所：主要国GDPはIMF World Economic Outlook、千葉県GDPは内閣府統計 (主要国は2018年1～12月、千葉県は2018年4月～2019年3月のデータ)
国内最大銀行の総資産はThe Banker(2021年版)

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。