

ちばぎんIR Day

2016年4月

株式会社 **千葉銀行**

(東証第1部：8331)

営業戦略について

組織図	3
法人取引	4
ちばぎんグループ	5
店舗戦略	6
住宅ローン	7
投資型金融商品販売	8

相続関連業務について

相続関連業務を取り巻く環境	10
相続関連業務の目的	11
相続関連業務の取組み状況	12
相続関連業務による派生効果	13

無担保ローンの推進について

無担保ローンの取組み状況	15
無担保ローンの実行・申込割合	16
無担保ローンのプロモーション	17
カードローンクイックパワーの動画広告	18

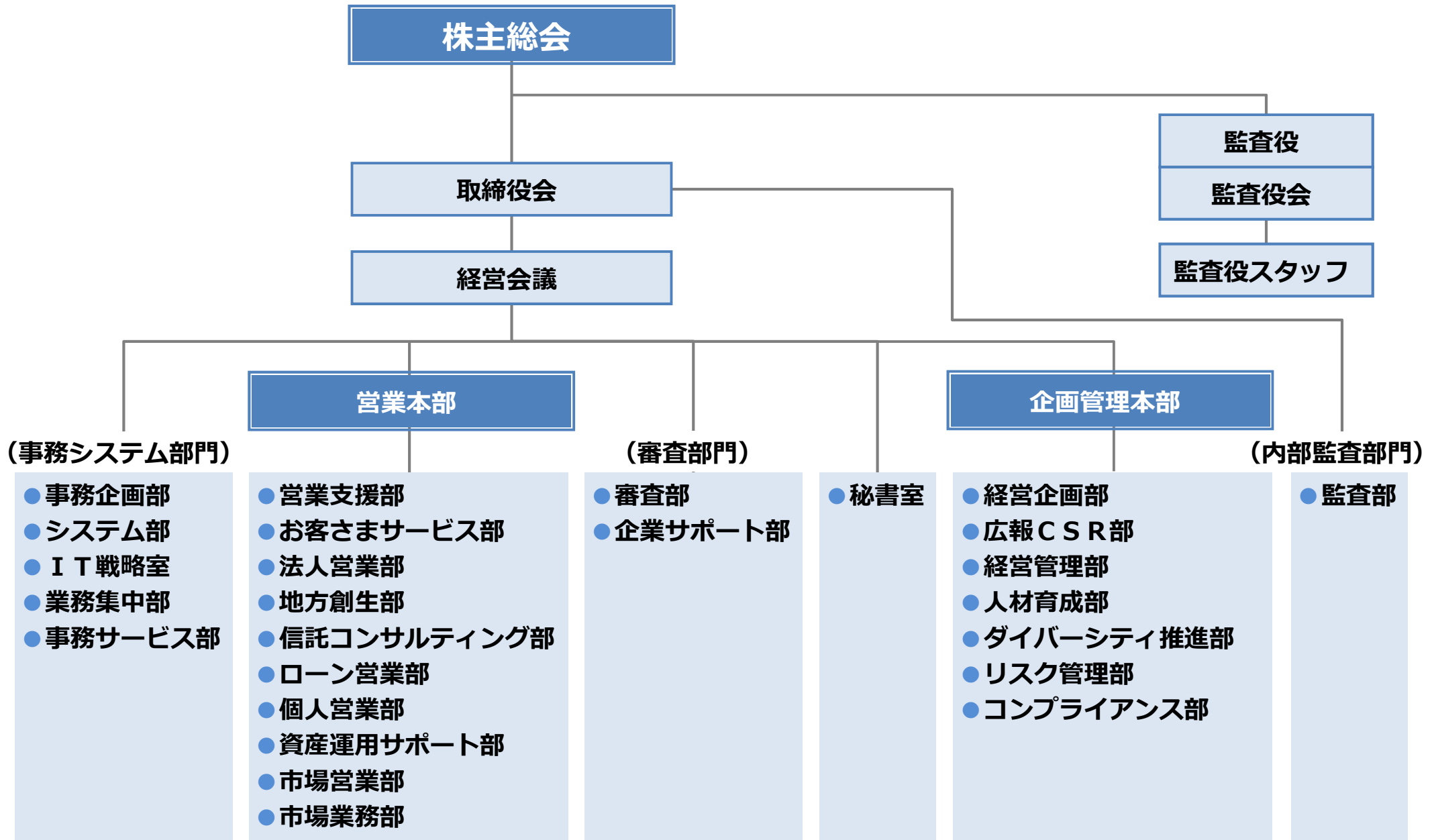
経営戦略について

千葉・武蔵野アライアンス①	20
千葉・武蔵野アライアンス②	21
TSUBASAアライアンス①	22
TSUBASAアライアンス②	23
連携戦略	24
株主還元	25

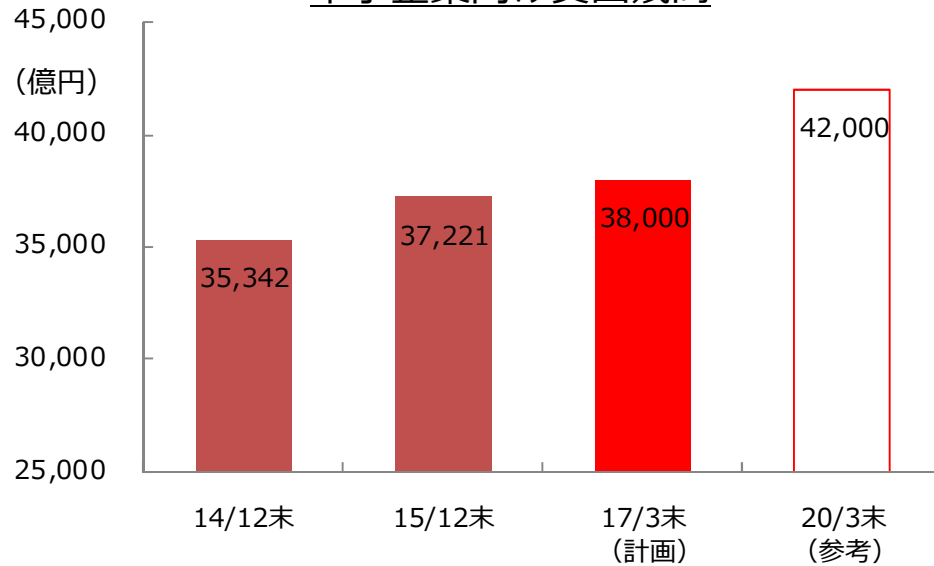
(参考)

2016年3月期 第3四半期 業績概要	26
2015年12月末 預金・貸出金の状況	27

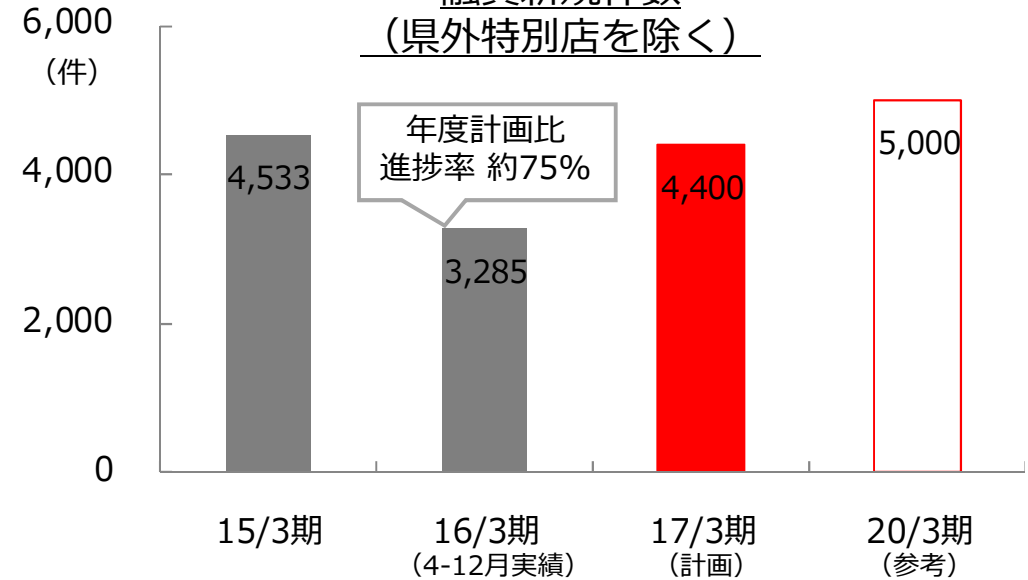
営業戦略について



中小企業向け貸出残高



融資新規件数
(県外特別店を除く)



事業性評価に基づく融資・本業支援

地方創生・地域活性化委員会 (2015.8設置)

地方創生部会

事業性評価部会

地域の中核企業へのソリューション提案

ビジネスマッチング・M&A等

「広域ちば地域活性化ファンド」 (2015.10設立)

「ちばぎん地方創生融資制度」 (2015.11取扱開始)

メンバーバンク調査 (地方銀行)

順位	銀行名	2015年社数
1位	千葉銀行	20,915
2位	西日本シティ銀行	19,933
3位	福岡銀行	19,589
4位	静岡銀行	16,564
5位	常陽銀行	15,940

※帝国データバンクによる調査結果

グループ会社の活用

「千葉県創生」戦略プラン（2015.9提言）

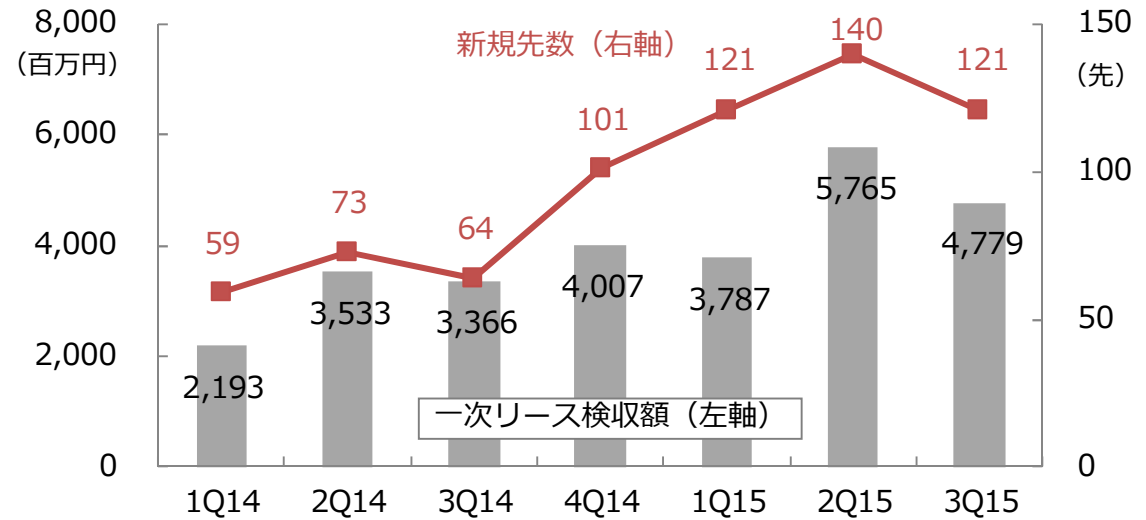
- ・ちばぎん総合研究所による
戦略策定等コンサルティング受託

リース媒介業務（2015.4開始）

- ・銀行担当者によるリース案件発掘や具体的な利用提案

ニーズ発掘	商品提案	契約・検収
銀行担当者		
	ちばぎんリース担当者	

ちばぎんリース取引実績



 **ちばぎんグループ会社 13社**

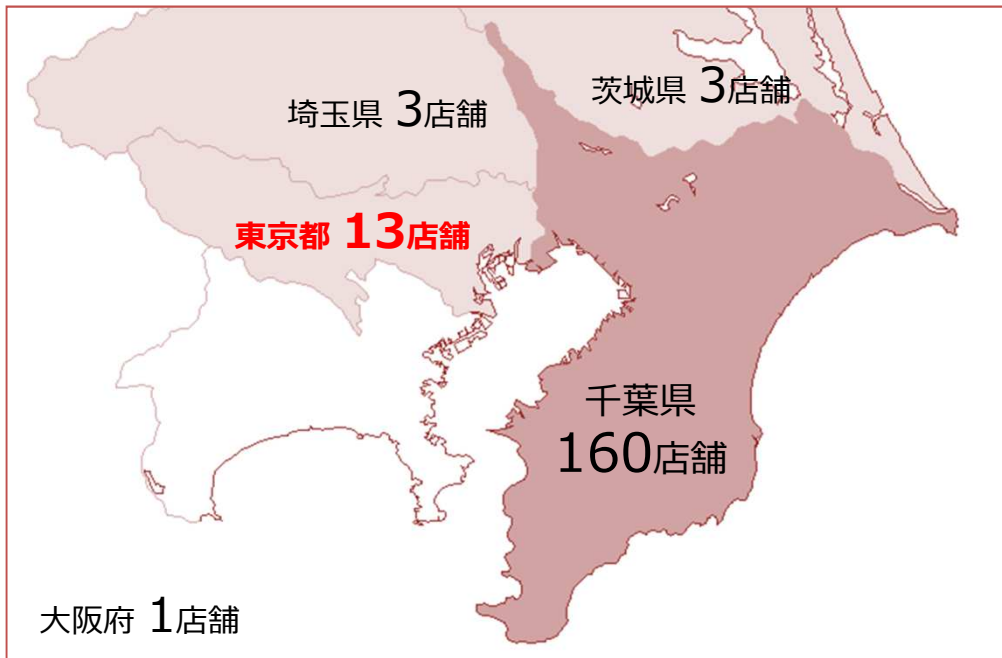
◆9社を移転・集約（2016.5予定）

証券・カード・リース	調査・コンサルティング
ちばぎん証券(株) ◆ちばぎんジェーシービーカード(株) ◆ちばぎんディーシーカード(株) ◆ちばぎんリース(株)	◆(株)ちばぎん総合研究所 ◆ちばぎんキャピタル(株) ちばぎんアセットマネジメント(株) ◆ちばぎんコンピューターサービス(株)
人材派遣・業務受託	信用保証・債権管理
◆ちばぎんキャリアサービス(株) ちばぎんハートフル(株) ◆(株)総武	ちばぎん保証(株) ◆ちば債権回収(株)

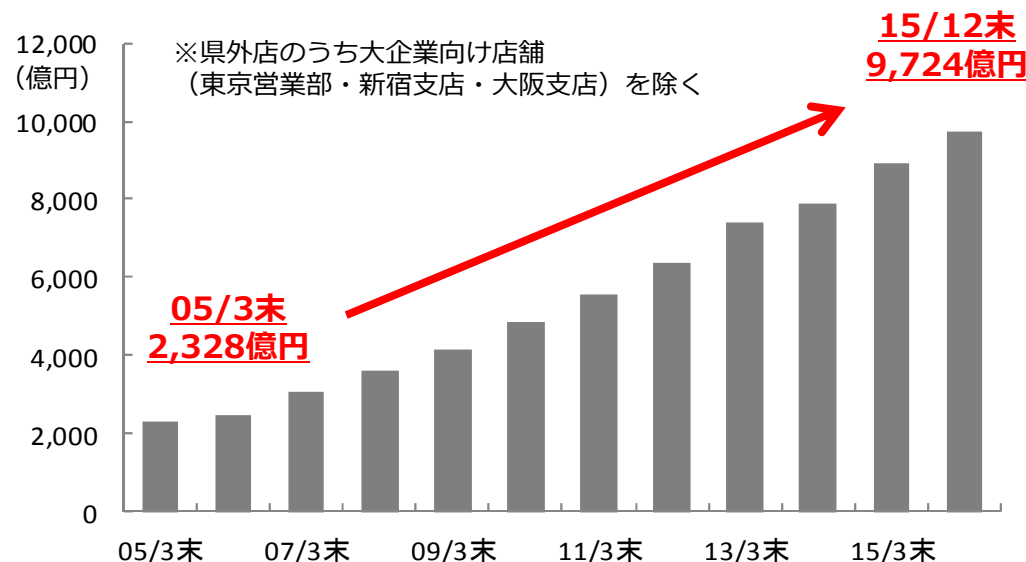
ちばぎん幕張ビル



国内拠点 (2015.12現在)



県外個人・中小企業向け店舗※の貸出残高

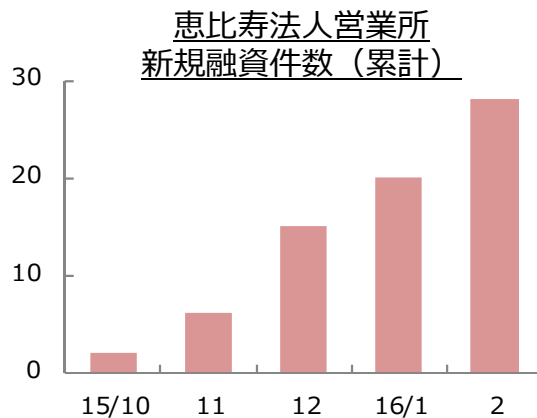


東京23区「戦略的営業地域」

品川支店 (2015.7支店化)

新宿支店
恵比寿法人営業所
(2015.10設置)

- ・中堅・中小企業向け貸出
- ・富裕層取引



店舗機能の見直し

- ちばぎんコンサルティングプラザ
- ちばぎんローンプラザ
- ちばぎんひまわりラウンジ



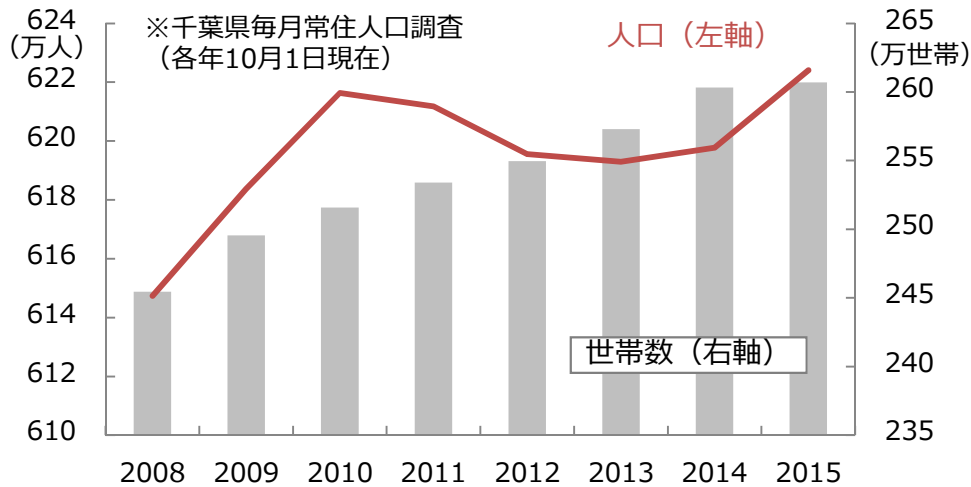
柏の葉キャンパス支店
(2016.6新築移転予定)

- ・平日の営業時間延長
- ・土日祝日の営業

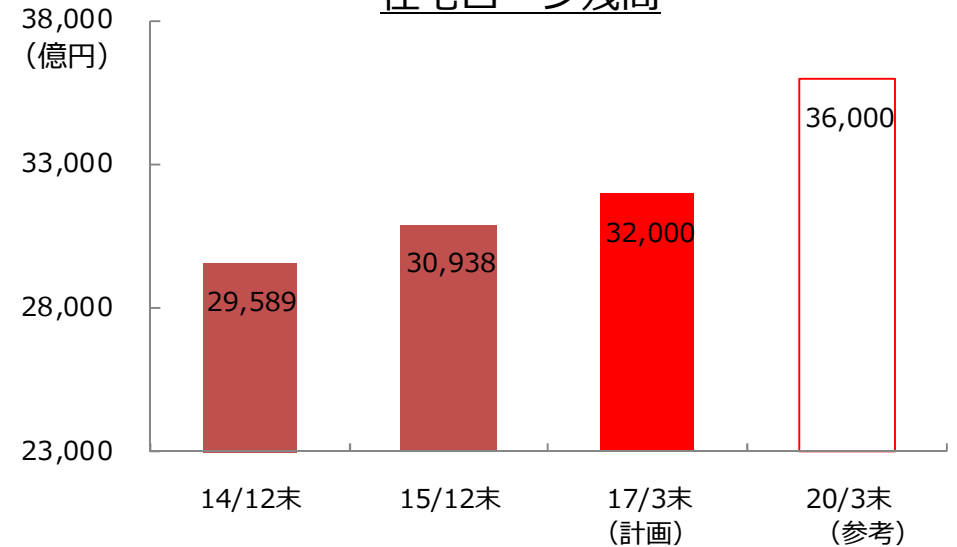
当行支店初



千葉県の人口および世帯の推移



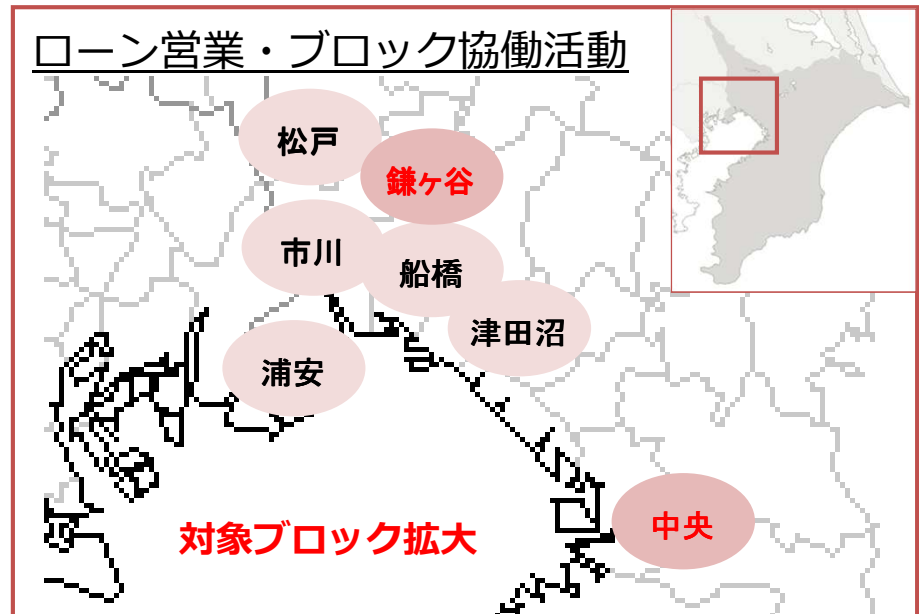
住宅ローン残高



2015年国勢調査結果

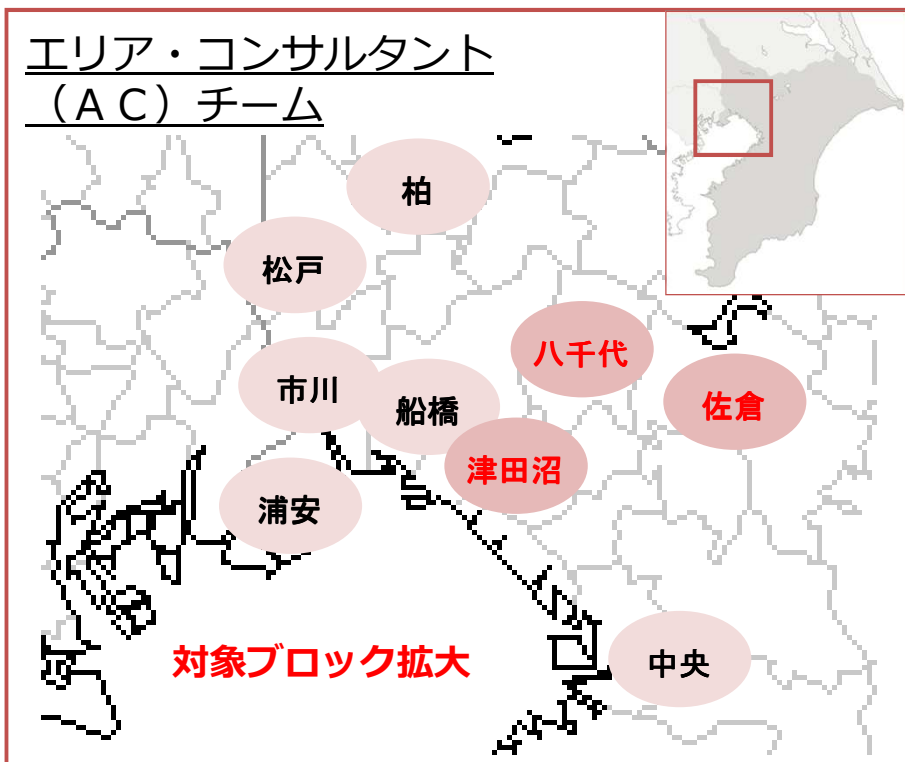
2015年順位	都道府県	2010年 (千人)	2015年 (千人)	増減率
1	東京都	13,159	13,514	2.7%
2	神奈川県	9,048	9,127	0.9%
3	大阪府	8,865	8,839	▲0.3%
4	愛知県	7,411	7,484	1.0%
5	埼玉県	7,195	7,261	0.9%
6	千葉県	6,216	6,224	0.1%
9	福岡県	5,072	5,103	0.6%
25	沖縄県	1,393	1,434	3.0%
26	滋賀県	1,411	1,413	0.2%
	全国	128,057	127,110	▲0.7%

人口増加数の上位20市町村に4市（14位船橋市、18位千葉市、19位流山市、20位柏市）がランクイン



推進態勢の構築

専任担当者の集約



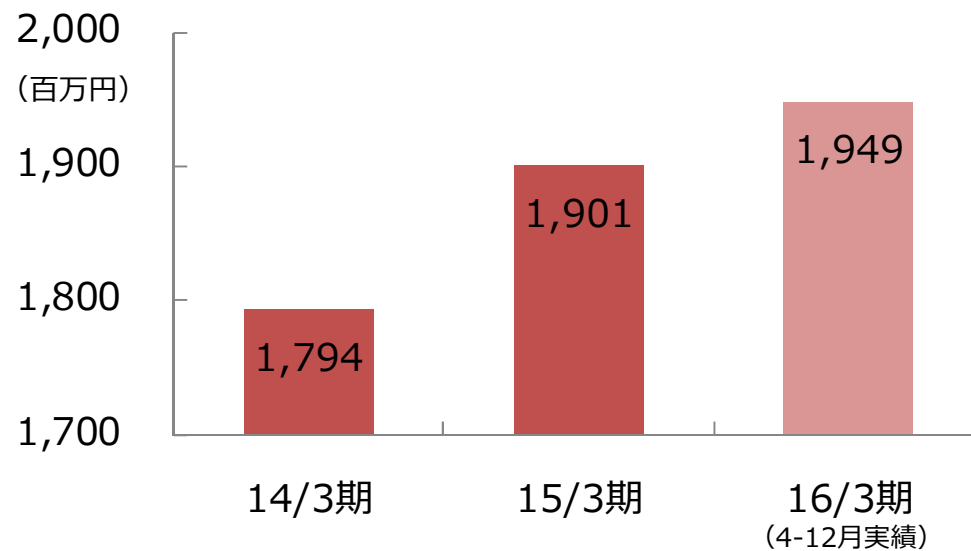
営業手法の变革

営業事務の簡素化

コンタクトセンターの機能強化



平準払生命保険の初年度保険料



コア・ファンド提案

長期・安定運用

分散投資



ちばぎんコア投資ファンド

(安定型/成長型)

愛称: ちばぎんラップ・ファンド

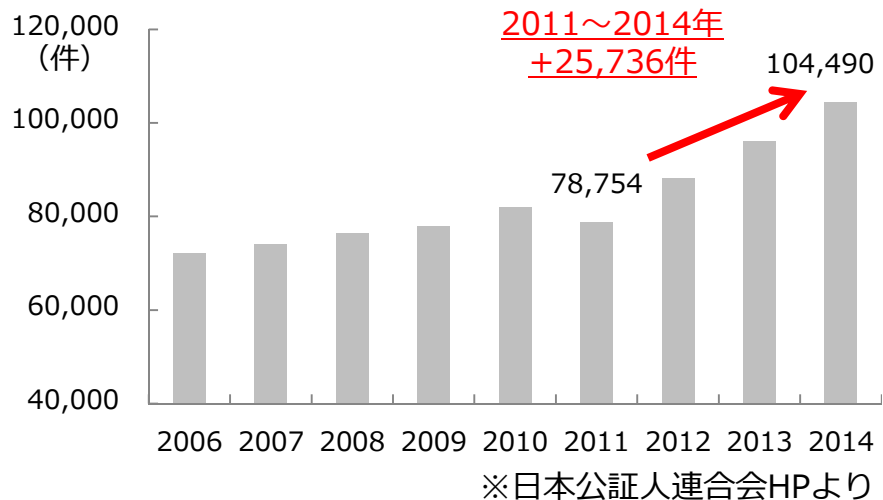
追加型投信/内外/資産複合

安定型

成長型

相続関連業務について

全国の遺言公正証書作成件数



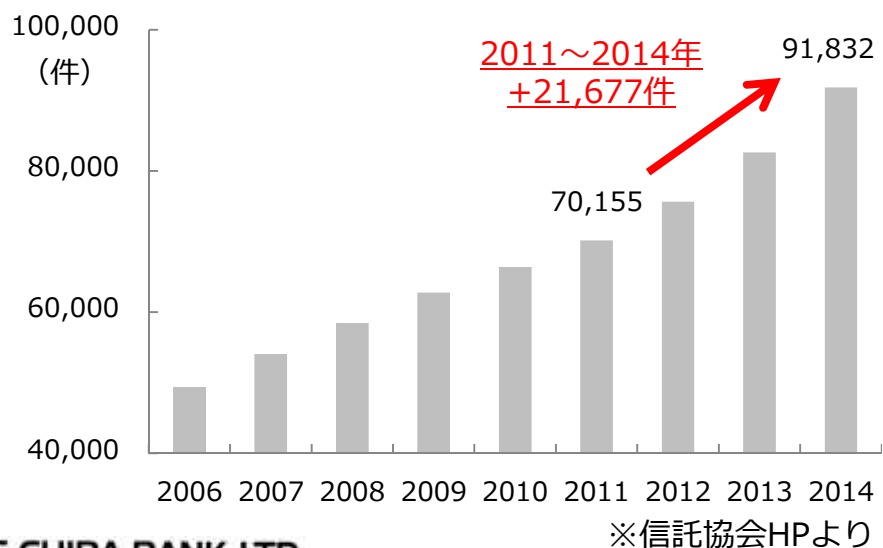
件数急増の要因

2013年度税制改正（相続税法改正）

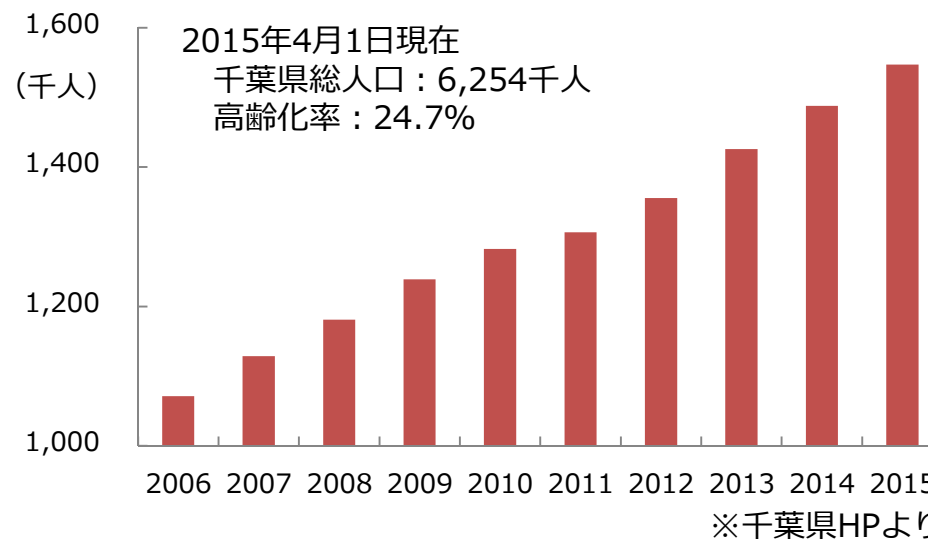
改正前後におけるメディアでの取り上げ急増

「相続は大変」
「対策は元気うちに」の浸透

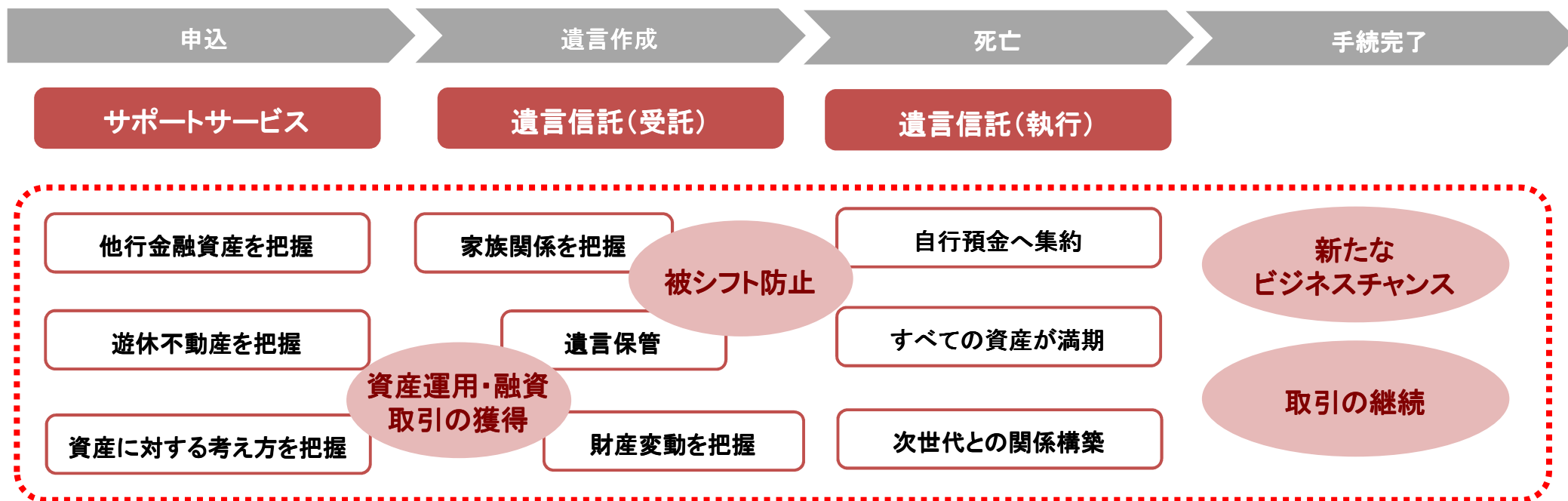
全国の信託銀行等の執行付遺言信託の保管件数



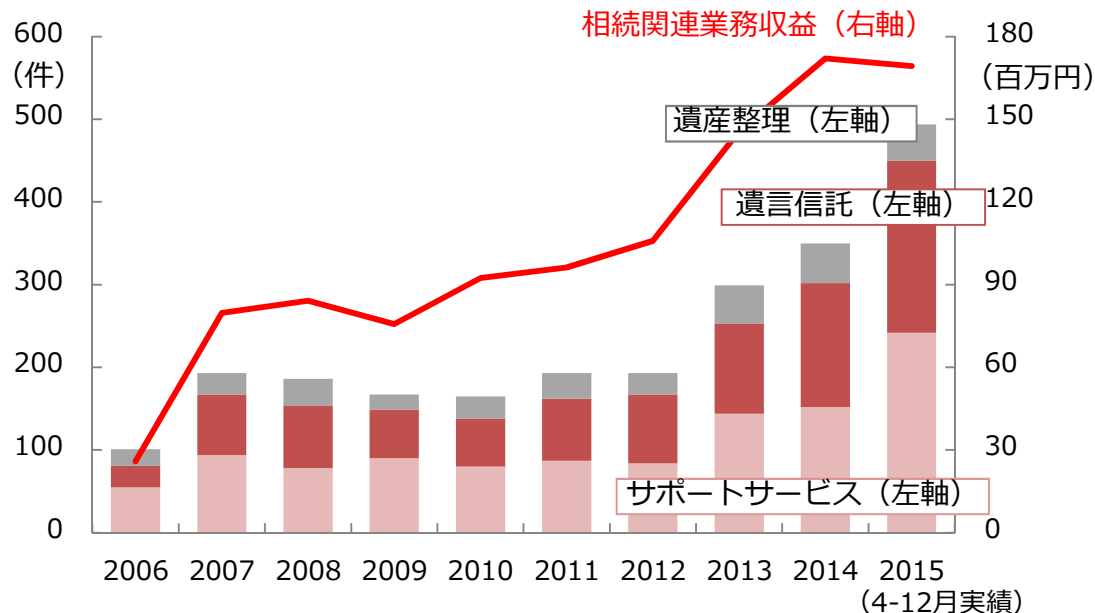
千葉県における高齢者（65歳以上）人口の推移



【ポイント】	【キーワード】	【具体的な効果】
関係強化	「人生の集大成」 「家族の話」	銀行と顧客の距離感が一気に縮まる 遺言まで預けた銀行 ⇒被シフト防止効果
資産把握	「他行取引の把握」 「全不動産の把握」	全資産を把握したうえでの提案 ⇒顧客納得性が高いことが特徴 融資・運用の提案機会創出 ⇒銀行取引強化
取引継続	「次世代へのアプローチ」 「すべての財産が満期」	次世代とのコミュニケーションのきっかけになる 財産の所有者が変わる ⇒ビジネスチャンス拡大



申込件数及び収益の推移



申込済案件の将来収益見込み

仕掛中案件の
見込収入

保管中の遺言の
将来執行報酬

15/12末現在

申込済で手続完了次第
收受できる手数料

約240百万円

保管中の遺言において
将来の相続発生時に
收受できる執行報酬

約620百万円

相続関連業務ラインナップ

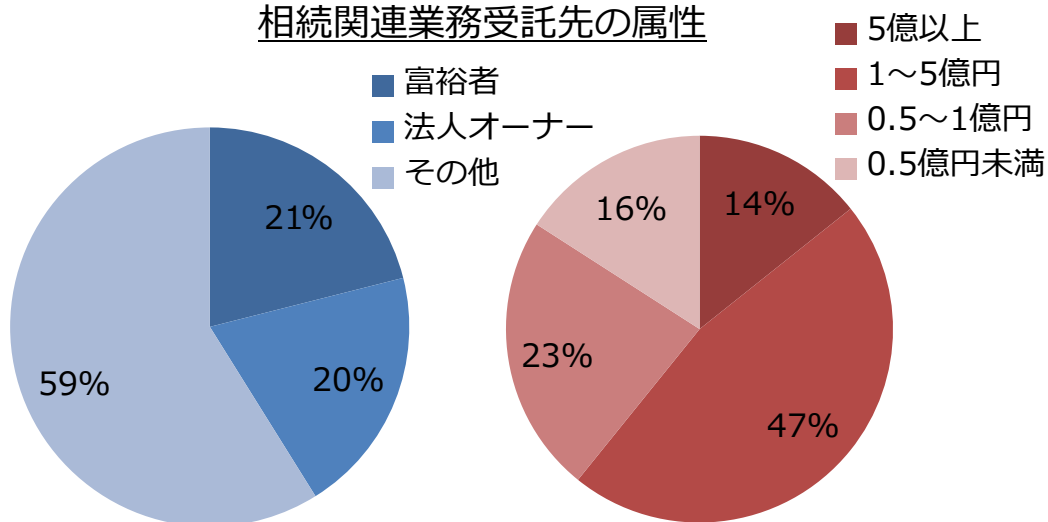
サポートサービス (遺言作成・経営承継)	資産承継や事業承継に関する コンサルティング
遺言信託	生前からご相談を受けて 『公正証書遺言作成のお手伝い』 『遺言書の保管』 『相続発生時の執行手続き』を実施
遺産整理業務	相続発生後に、相続人から委任を 受けて『相続手続きの代行』を実施 他行の相続手続きも代行

信託コンサルティング部 (2015.10設置) の体制

	2006.6	2012.4	2016.4
信託・相続業務専任担当者数	5	20	26
営業	2	10	12
事務	-	7	11
審査	3	3	3
(行員)	(5)	(17)	(18)
(シニア*)	(-)	(1)	(3)
(派遣)	(-)	(2)	(5)

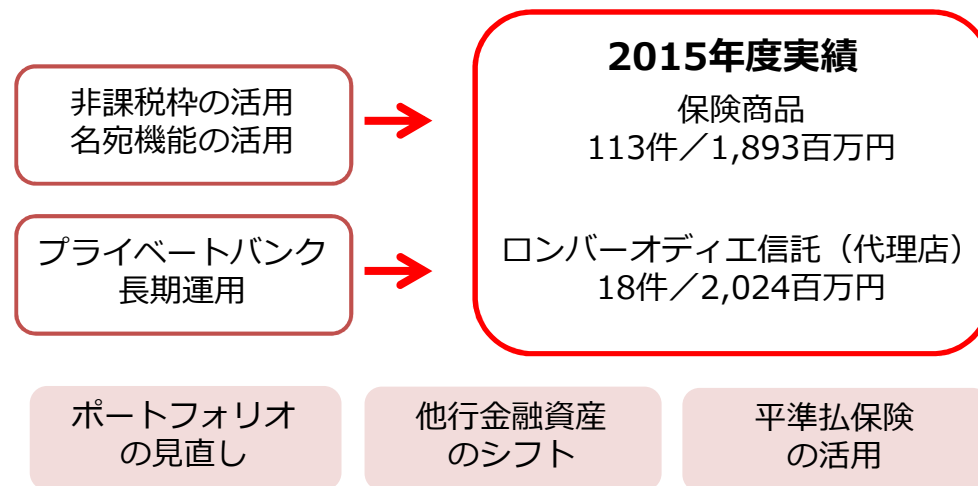
* シニアとは、60歳以上の関連会社所属の職員を指す。

相続関連業務受託先の属性

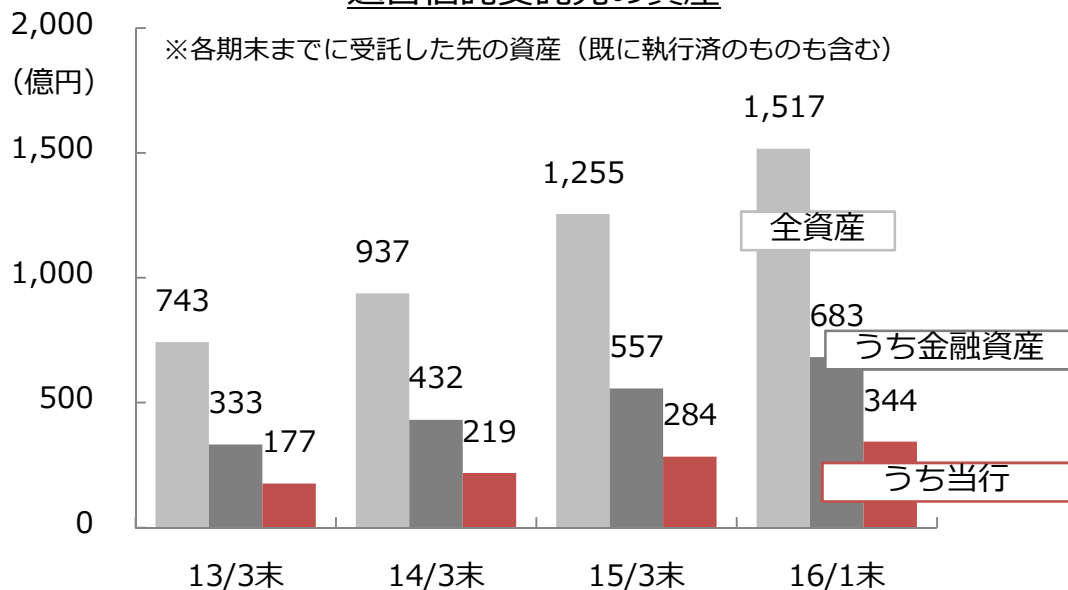


※富裕者とは、総資産5億円以上、金融資産1億円以上、納税額2期連続100万円以上等のいずれかの基準を満たすような資産家

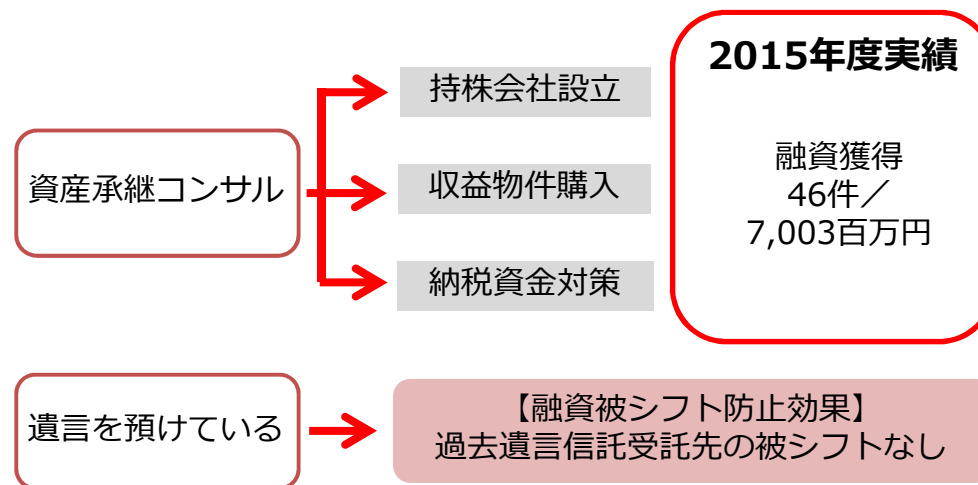
預り資産関係への派生効果



遺言信託受託先の資産

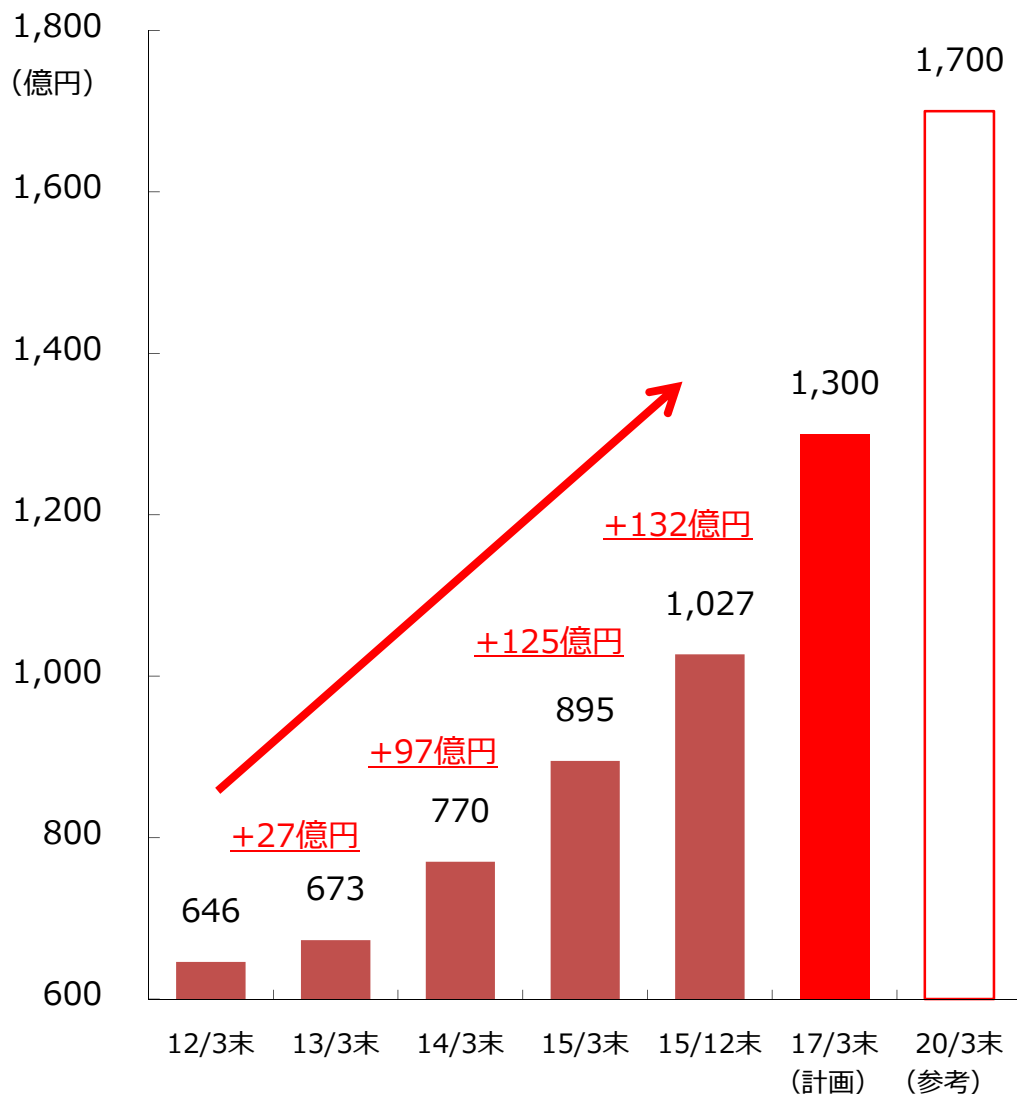


融資への派生効果

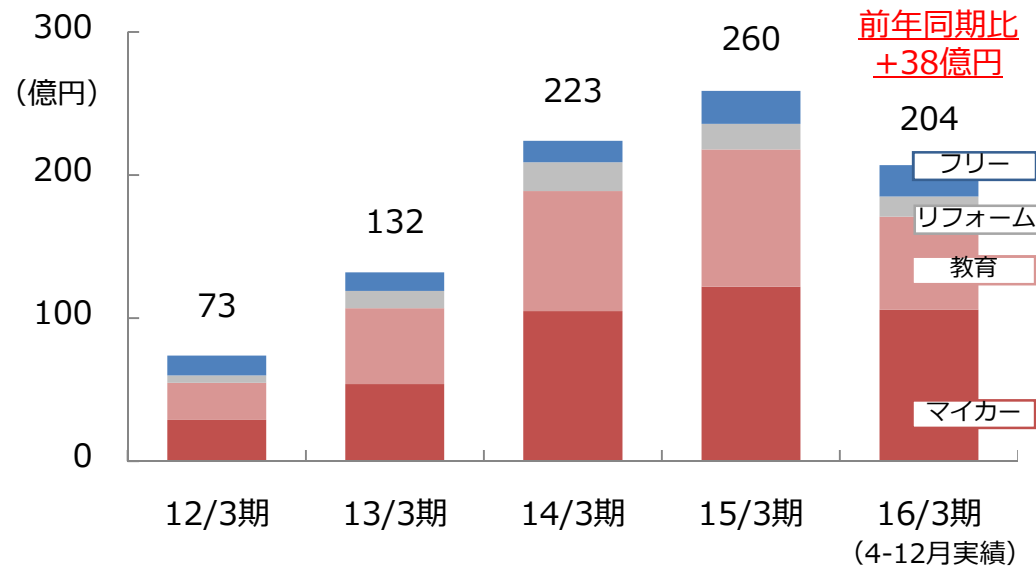


無担保ローンの推進について

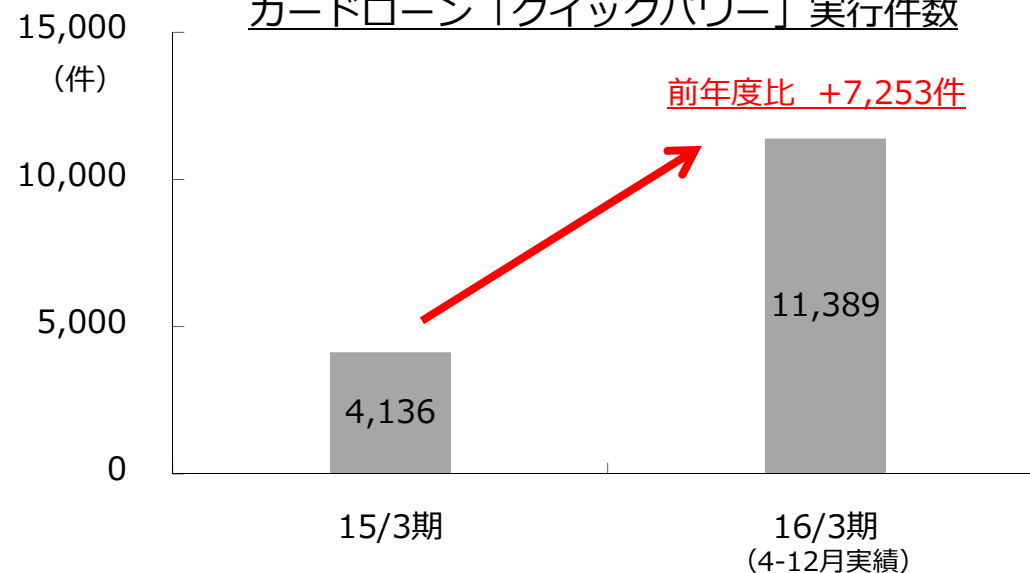
無担保ローン残高



目的別ローン実行額

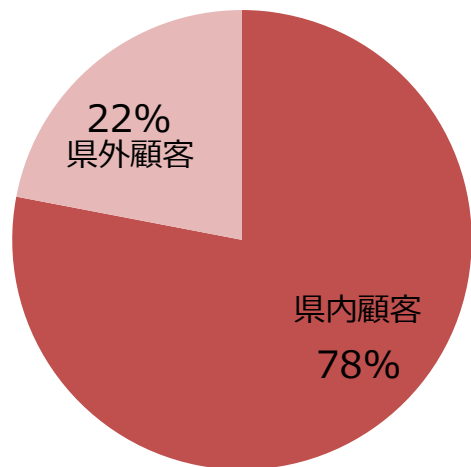


カードローン「クイックパワー」実行件数

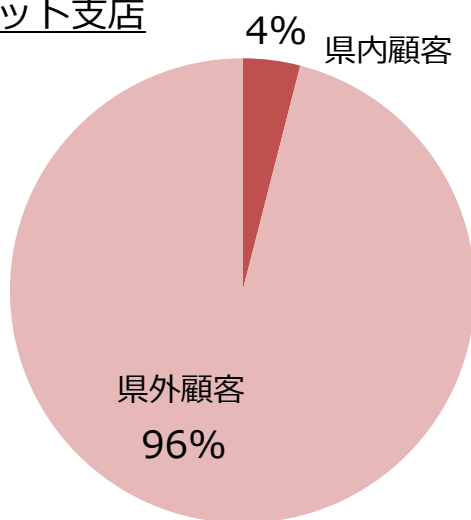


無担保ローンの地域別実行額

全店

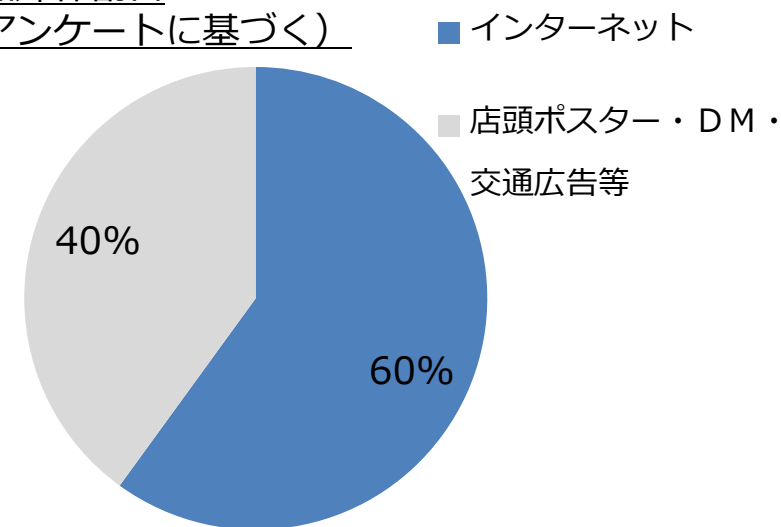


インターネット支店

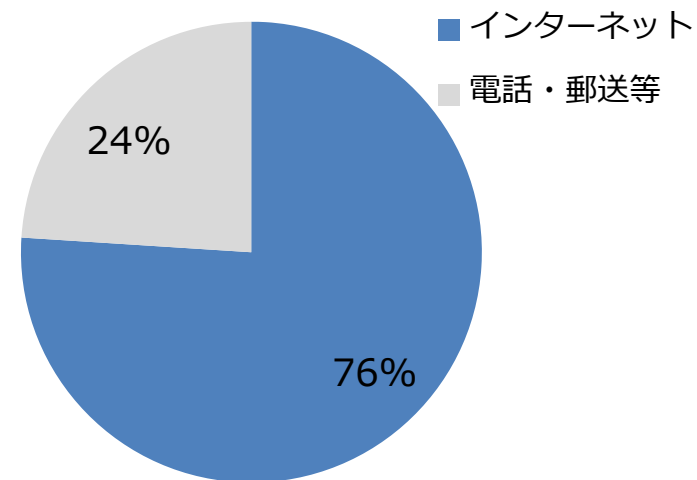


クイックパワーのチャネル別申込件数

広告認知媒体割合
(顧客アンケートに基づく)



申込チャネル割合



クイックパワー広告

ホームページバナー

店頭ポスター

目的別ローン広告

ホームページバナー

ロビー (リーフレットスタンド)



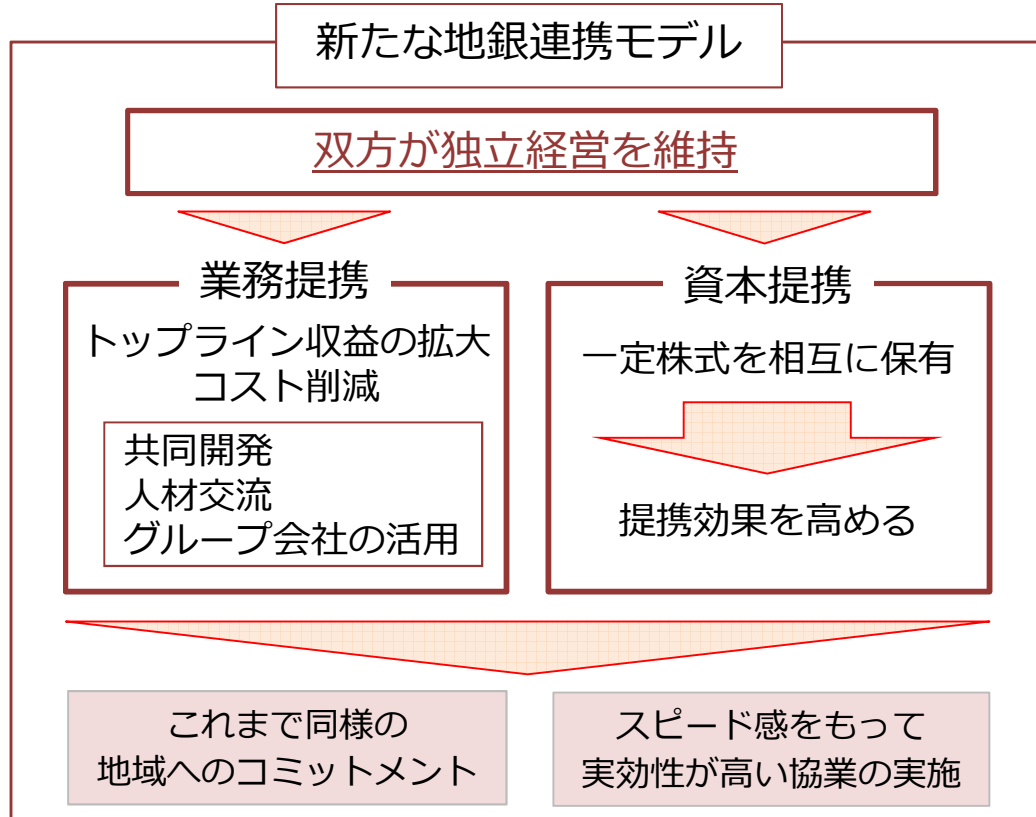
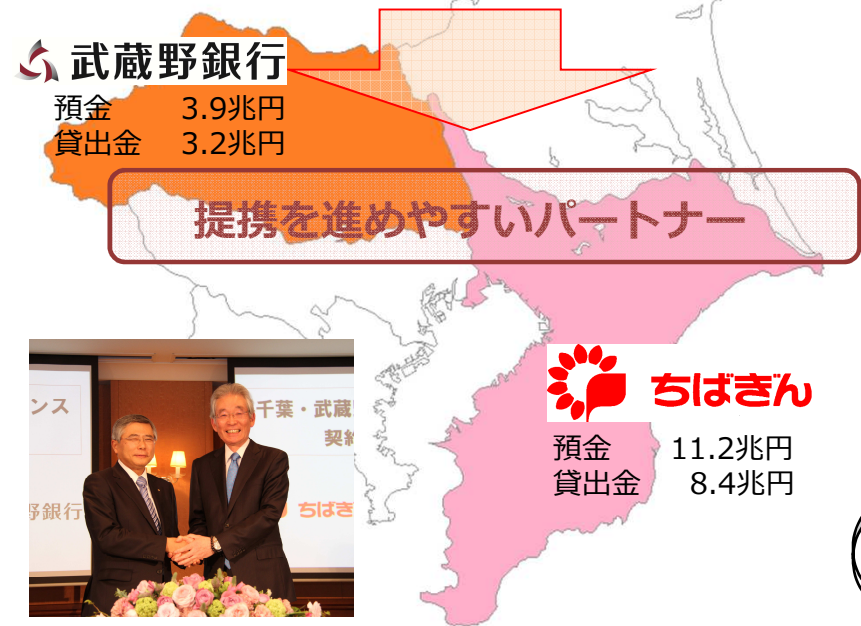


経営戦略について

新たな地銀提携モデルの構築

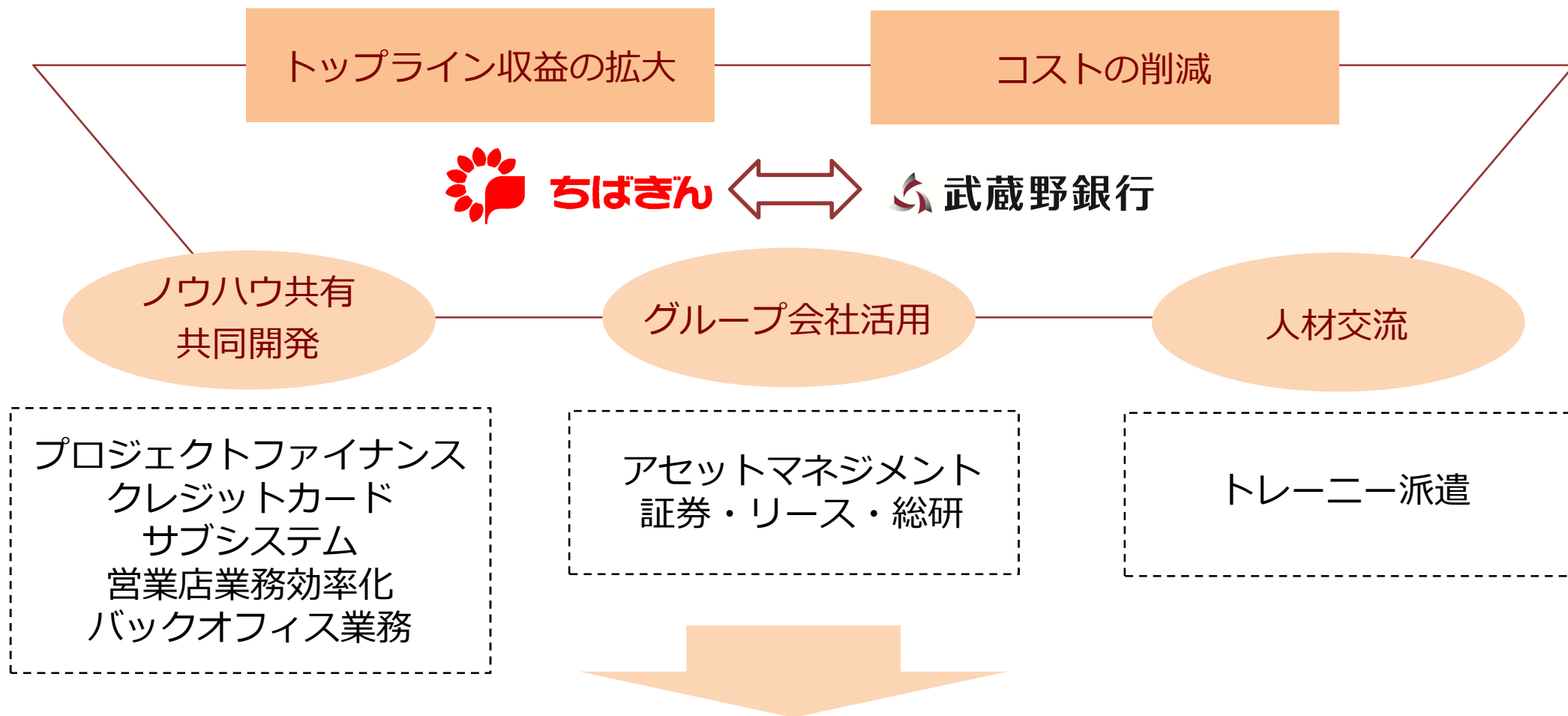


- 地域に根をもった金融機関
- 店舗の重複がほとんどない
- 首都圏に位置しており、課題を共有



都道府県	人口 (千人)	世帯数 (千世帯)	GDP (兆円)	事業所数 (千先)
千葉県	6,224	2,607	19	190
埼玉県	7,261	2,969	20	244
千葉・埼玉合計	13,485	5,576	39	435
東京都	13,514	6,692	91	627
(参考)全国に占める割合	10.6%	10.4%	7.9%	7.9%

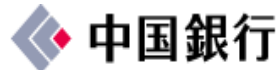
あらゆる分野で包括的に連携を検討し、トップライン収益の拡大、コスト削減を実現



協業活動の具現化により、5年間累計で100億円の統合効果

フィンテックを活用した新たなビジネスモデルの企画を積極的に検討

TSUBASA金融システム高度化
アライアンス



3行で基本合意 (2015年10月)



2016年3月より参加

検討フェーズ

構築
フェーズ

本稼動

勉強会・ワークショップ
10月~12月

ニーズ整理
1月~2月

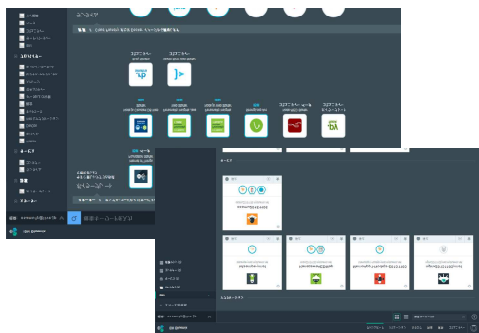
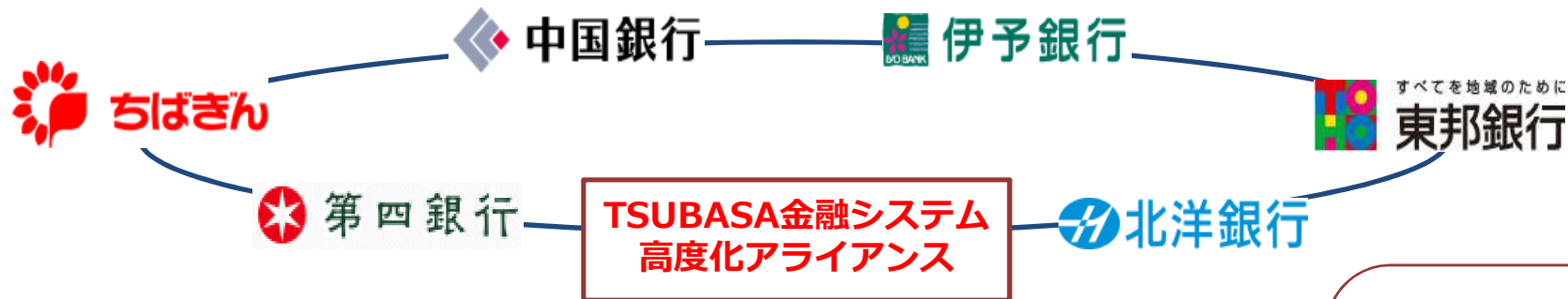
企画立案・実装プラン作成
3月~

経営企画部 フィンテック事業化推進室

銀行取引も、ショッピングも、決済も、スマートフォンが起点に



共同出資会社を設立し、金融サービスの企画・開発を検討



人材派遣
業務委託料

研究・調査
販売

共同出資会社
(2016年7月設立予定)

ビジネスコンテスト



コンテンツパートナー
(フィンテック企業)

調査・研究業務

システム
ベンダー

フィンテック
ベンチャー

国内動向
他行動向

金融サービスの企画・開発・販売業務

Watson

モバイル

ビッグデータ

新サービス

地銀向け業務支援
アプリの開発



システム開発パートナー
(専門技術の提供等)

地域のお客様のメリットを追求し、企業価値向上を実現

地域のお客様にメリットを提供

収益の拡大をつうじた企業価値の向上

広域

TSUBASAアライアンス

- 金融システム高度化に資する先進的なIT技術の調査・研究等

TSUBASAプロジェクト

- 基幹系システムの共同化、市場・国際部門の連携等

トップライン増強

コスト削減

首都圏

千葉・武蔵野アライアンス

- 商品・サービスの高度化、バックオフィス業務の共同化等
- ノウハウの共有、商品・サービス・ITシステム等の共同開発、人材交流、グループ会社の相互活用等

トップライン増強

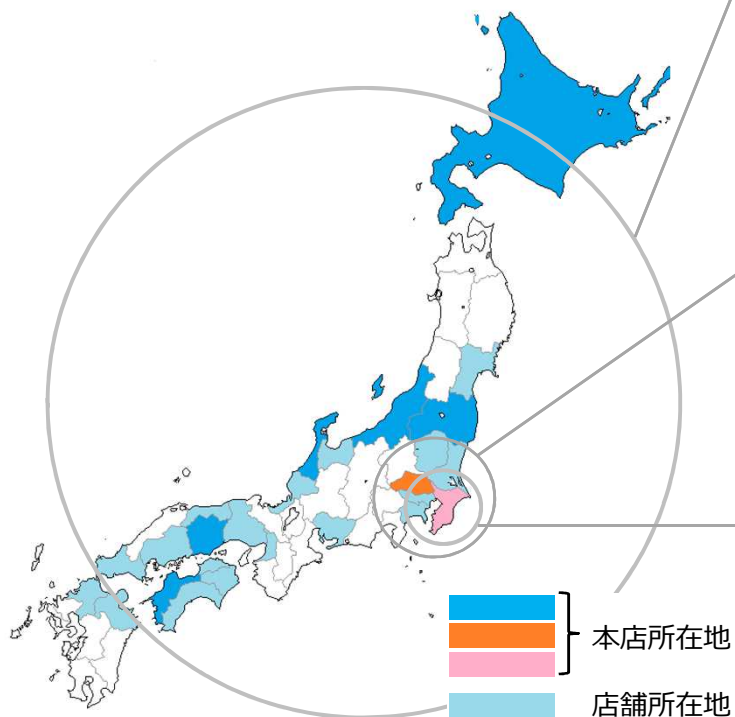
コスト削減

県内

地元行との連携

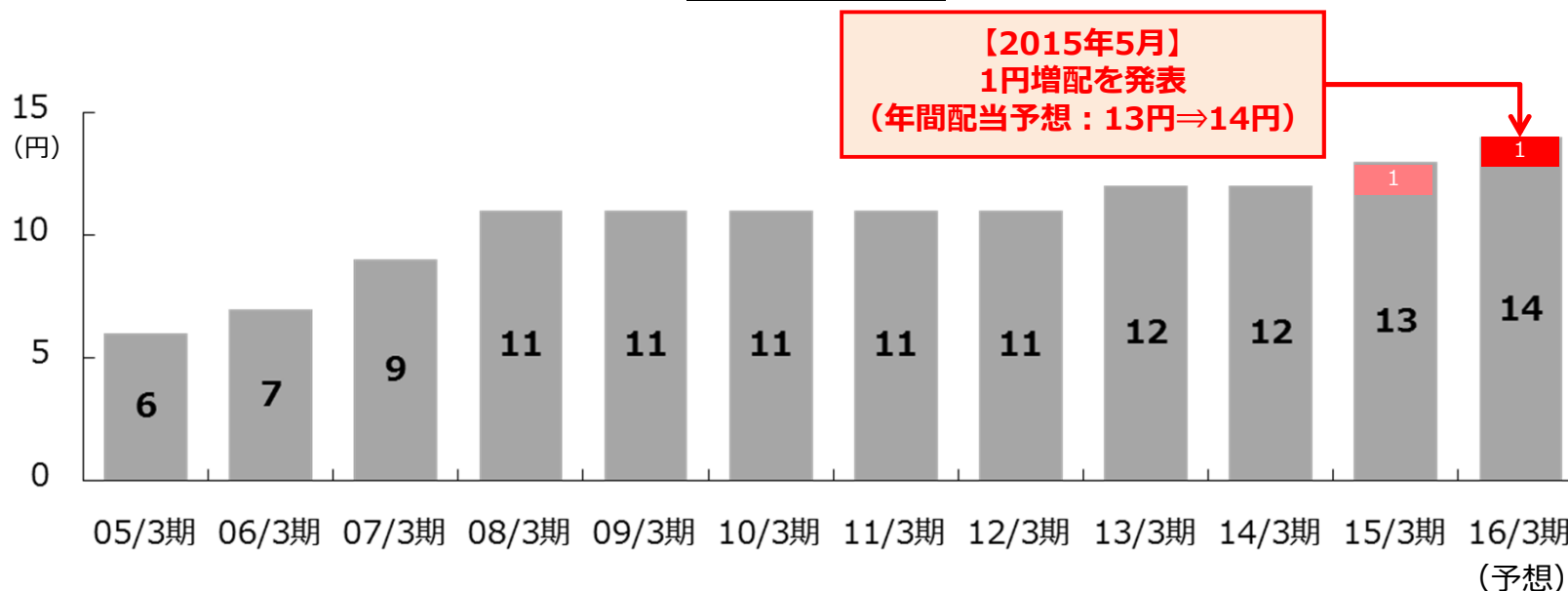
- 手形・税公金業務の共同外部委託、メールカーの共同運行

コスト削減



成長に向け資本を有効活用、安定配当をベースとしつつ着実な増配を実施

1株当たり配当額



安定配当を継続しつつ増配を実施

機動的な自己株式取得

積極的
株主還元
を継続

(億円)	05/3期	06/3期	07/3期	08/3期	09/3期	10/3期	11/3期	12/3期	13/3期	14/3期	15/3期	16/3期 (予想)
年間配当額①	50	61	80	98	98	98	97	96	103	102	108	115
自己株式取得額②	-	-	-	-	-	-	50	58	94	99	99	99
株主還元額③ = ①+②	50	61	80	98	98	98	148	154	198	202	208	215
単体当期純利益④	343	467	501	446	113	362	381	360	412	432	458	500
配当性向①/④×100	14.7%	13.0%	16.0%	22.0%	86.8%	27.1%	25.6%	26.7%	23.5%	23.6%	23.6%	23.0%
株主還元率③/④×100	14.7%	13.0%	16.0%	22.0%	86.8%	27.1%	38.9%	42.9%	48.0%	46.8%	45.4%	43.0%

2016年4月～
50億円を上限に
自己株式取得

連結	(億円)	14/12期	15/12期	増減額	年度計画	進捗率
連結経常利益		654	682	27	845	80.7%
親会社株主に帰属する四半期純利益		483	457	△ 25	540	84.7%

単体	(億円)	14/12期	15/12期	増減額		
業務粗利益		1,162	1,136	△ 25		
資金利益		966	962	△ 4		
役務取引等利益		143	138	△ 4		
特定取引利益		19	18	△ 1		
その他業務利益		32	16	△ 15		
うち債券関係損益		19	8	△ 11		
経費 (△)		629	606	△ 22		
実質業務純益		533	529	△ 3		
コア業務純益		513	521	8		
一般貸倒引当金繰入額 (△)		-	-	-		
業務純益		533	529	△ 3		
臨時損益		42	104	61		
うち不良債権処理額 (△)		4	△ 20	△ 25		
うち株式等関係損益		13	27	14	年度計画	進捗率
経常利益		576	634	57	770	82.3%
特別損益		△ 2	△ 2	0		
当期純利益		383	435	52	500	87.0%
与信関係費用 (△)		4	△ 20	△ 25		

資金利益	(億円)	14/12期	15/12期	増減額
資金利益		966	962	△ 4
国内業務部門		921	914	△ 7
うち預貸金		793	762	△ 31
貸出金利息		822	791	△ 30
預金利息		△ 28	△ 29	△ 0
うち有証利息配当金		132	156	23
債券		50	44	△ 5
株式		50	62	12
投信		32	49	16
国際業務部門		44	48	3

役務取引等利益	(億円)	14/12期	15/12期	増減額
役務取引等利益		143	138	△ 4
役務取引等収益		284	288	3
役務取引等費用		△ 141	△ 149	△ 8

<主な内訳>

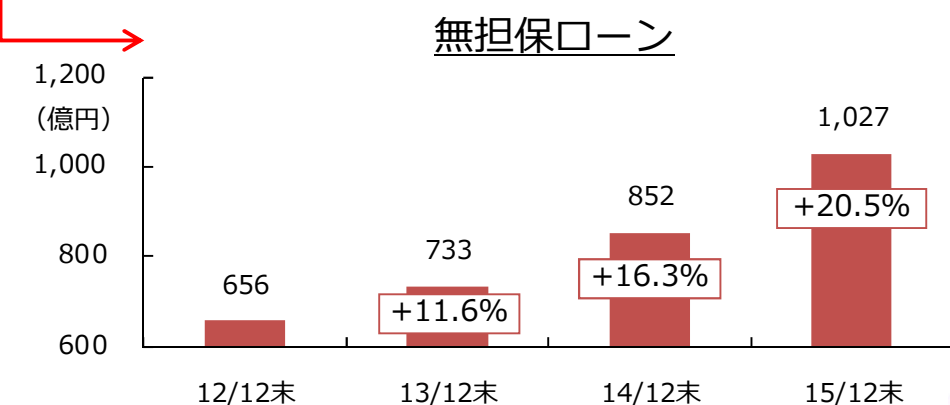
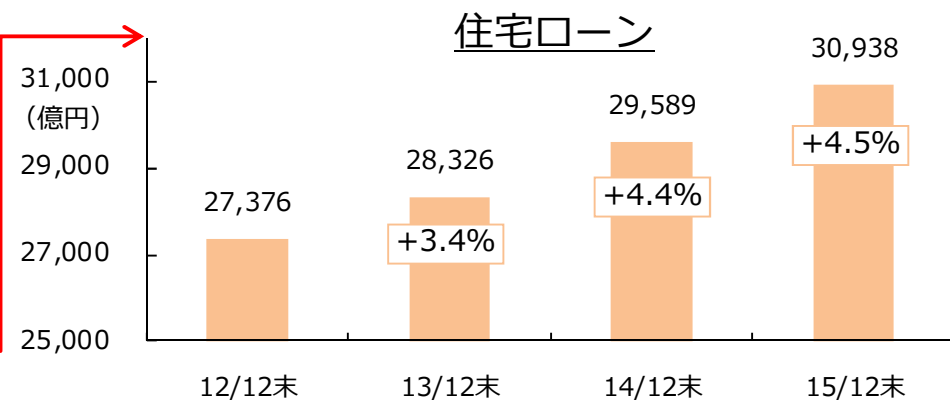
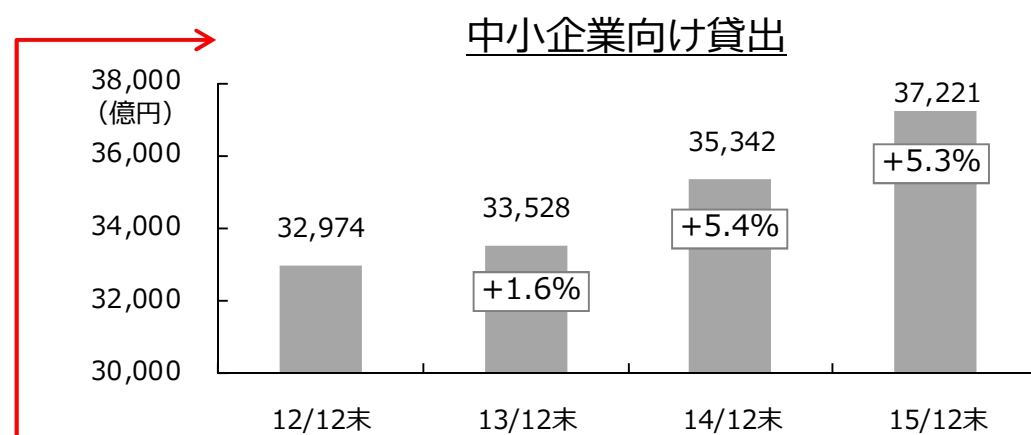
うち投信・保険	94	91	△ 3
うち投信手数料	58	47	△ 10
うち保険手数料	36	43	7
うち法人ソリューション関連	14	20	5
うちローン支払保険料・保証料	△ 89	△ 96	△ 7

(億円)	14/12末	15/12末	増減額	増減率
預金	103,593	109,631	6,037	5.8%
国内預金	101,419	104,354	2,934	2.8%
うち個人預金	79,859	81,663	1,803	2.2%

(億円)	14/12末	15/12末	増減額	増減率
貸出金	83,833	87,462	3,628	4.3%
国内貸出金	82,359	85,730	3,370	4.0%
除く公共	80,118	82,930	2,812	3.5%
事業者向け	49,498	50,811	1,312	2.6%
大・中堅企業	14,156	13,589	△ 566	△ 4.0%
中小企業	35,342	37,221	1,879	5.3%
消費者ローン	30,620	32,119	1,499	4.8%
うち住宅ローン	29,589	30,938	1,348	4.5%
うち無担保ローン	852	1,027	175	20.5%
公共	2,240	2,799	558	24.9%

国内貸出金	82,359	85,730	3,370	4.0%
千葉県内店	60,365	62,382	2,016	3.3%
県外店	21,994	23,348	1,353	6.1%
特別店(※)	13,439	13,623	183	1.3%
特別店以外	8,554	9,724	1,169	13.6%

(※) 東京営業部、新宿支店、大阪支店



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（IR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。