

経営戦略

ちばぎん IR Day

2019年4月9日

株式会社 千葉銀行

(東証第1部 : 8331)

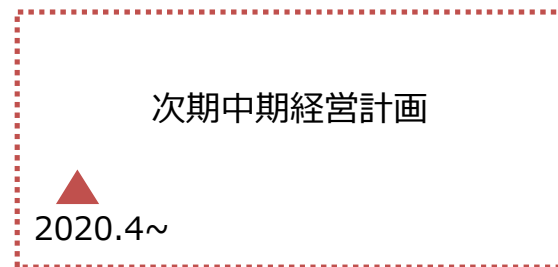
中期経営計画の進捗・主な施策

中期経営計画の概略	3
主な中計施策	4
法人向けソリューション 1	5
法人向けソリューション 2	6
個人向け金融商品販売	7

アライアンス戦略

アライアンスの全体像	9
千葉・武蔵野アライアンス	10
千葉・武蔵野アライアンスの都内戦略	11
T S U B A S A アライアンス	12
地銀の将来像	13

中期経営計画の進捗・主な施策



「リテール・ベストバンク」グループ※をつくりあげる

※先進的なサービスで個人や中小企業をはじめとした地域のお客さまに、最高の満足と感動を提供する金融グループ

多様なステークホルダーとの「**価値共創**」

新たな企業価値の創造

人材育成の一層の充実

持続可能な経営態勢の構築

お客さまとの共通価値の創造

全ての職員が輝く働き方改革の実現

持続的成長に向けた経営態勢の強化

中長期的に目指す姿

- 戦略の方向性**
- 事業基盤の拡充
 - アライアンスの強化
 - 新たな事業領域の開拓

<実現済>

お客さまとの
共通価値の
創造

- 事業性評価・地方創生
 - ちばスポーツ債の取扱開始
- 個人向け総合金融サービスの提供
 - 投信積立、つみたてNISAを切り口とした新規開拓を推進
- デジタル化に対応した新たなサービス
 - **デジタル通帳**、投信WEB完結スキーム導入
- 首都圏でのリテール基盤の拡充
 - **恵比寿支店**、**浜松町法人営業所**を開設
 - **貸出金残高は順調に増加**

貸出金高中計目標 中間進捗率 **57.7%**
(増加目標11,900億円→実績6,900億円)

全ての職員が
輝く働き方
改革の実現

- ダイバーシティ
 - ひまわり保育園ちばを開園
 - ダイバーシティフォーラムを開催
- 働き方改革
 - 電子ワークフローを拡大

持続的成長に
向けた
経営態勢の
強化

- 戦略的アライアンス
 - SGP 駐在員事務所の開設をサポート
- グループ体経営
 - グループチーフオフィサーの導入

環境変化

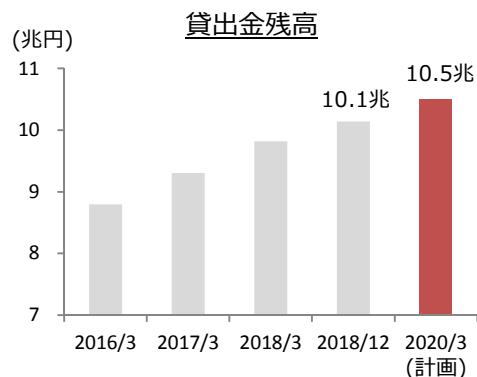
高齢化などを背景とする
人材不足・事業承継ニーズ

社会のデジタル化・
キャッシュレス化の進展

首都圏人口の増加継続

政府による働き方改革推進

厳しい地銀の経営環境
(18下期以降の金利低下、
企業業績の悪化懸念)



<今後>

第一部

- 事業性評価・地方創生
 - **コンサルティング機能**

第二部

- デジタル化に対応した新たなサービス
 - **異業種パートナーとの協業**

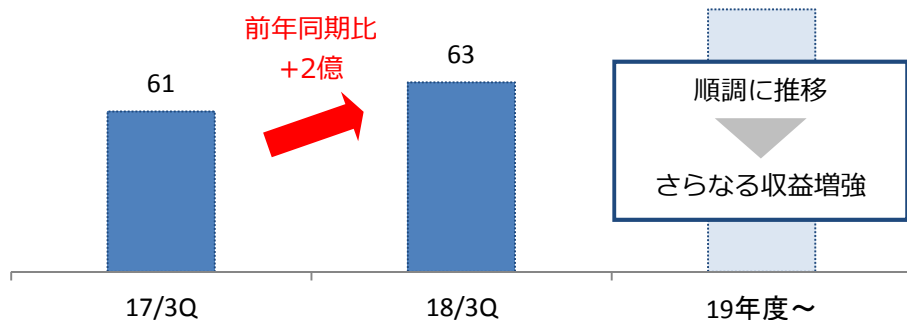
- 働き方改革
 - **店頭改革の具現化 (タブレット端末等)**

- 戦略的アライアンス
 - **池袋支店新設**

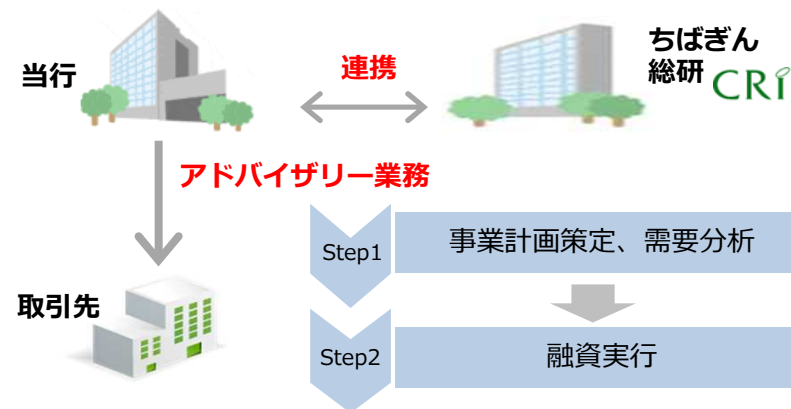
● 経営課題に対して複合的にソリューションを提案し、新たなビジネス機会を創出

法人役務利益

(単位：億円)



アドバイザリー業務 (2018/11~)



経営課題解決に向けた支援機能強化

法人取引先の経営課題

- 中計策定
- 事業計画策定
- 資金調達に伴う事業分析

- 人手不足

- 後継者不在

- 事業承継ニーズ

サポート機能強化

アドバイザリー業務

CRi ちばぎん総合研究所

人材紹介業務

ちばぎんキャリアサービス

事業承継・M&A

日本M&Aセンター
BIZREACH

課題解決型の提案営業を強化

New

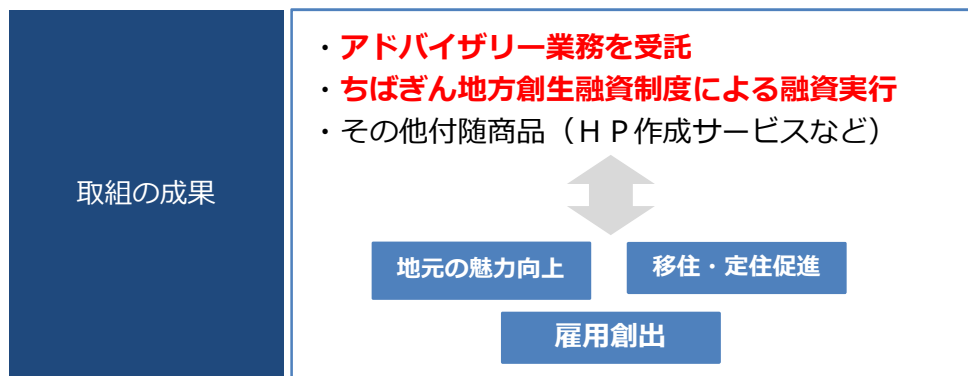
法人営業部 アドバイザリーグループ

アドバイザリー業務・M&Aを推進

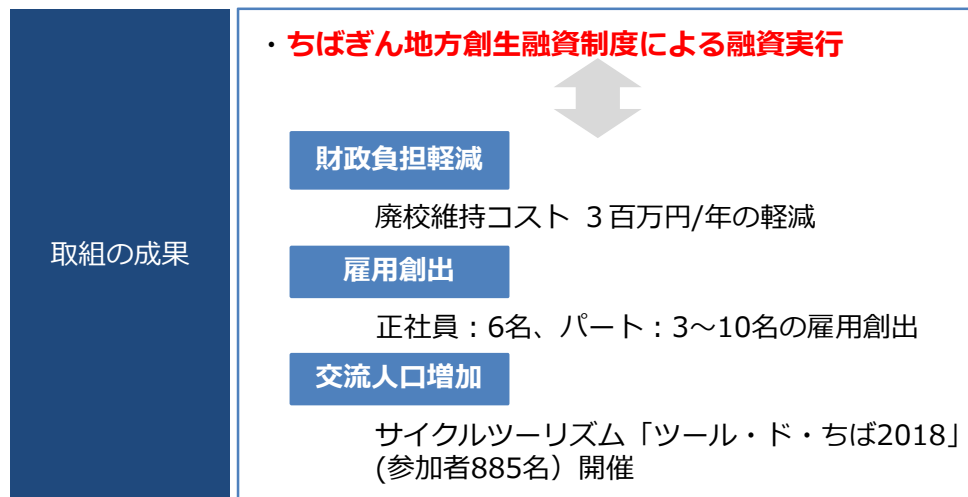
●お客さまの事業実現をサポートし、地方創生にも貢献

加納体操クラブ	体操教室の経営に係る事業計画策定
---------	------------------

会社概要	体操教室の経営
経営課題	<ul style="list-style-type: none"> ・事業運営の経験無し ・会員獲得等のノウハウ不足
当行のソリューション	<ul style="list-style-type: none"> ・アドバイザー業務 (市場・競合調査による需要分析、事業リスク分析、収支計画策定など)



銚子スポーツタウンブランディング構想	空き公共施設の利活用によるスポーツタウンブランディング事業～銚子スポーツタウン～
--------------------	--



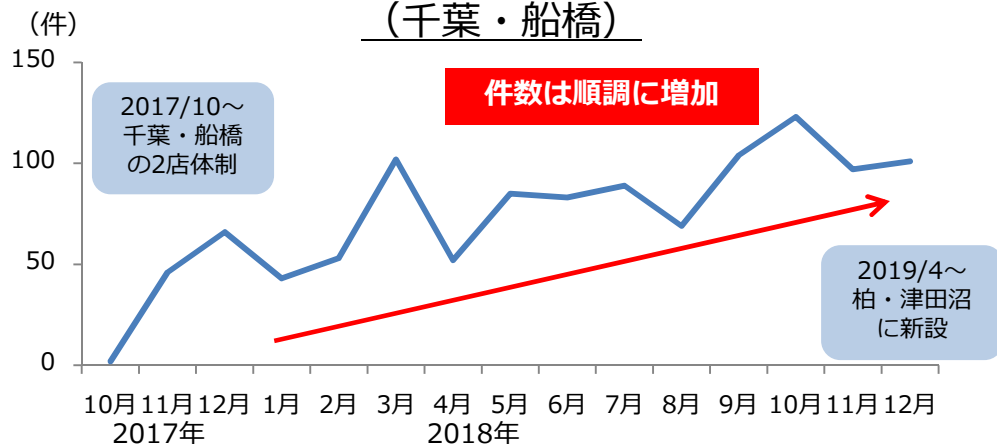
当行グループの投融資やブランディングにより、具体的な成果が表れていることが高く評価

地方創生に資する金融機関等の「特徴的な取組事例」として表彰
(2019.3)



●お客さまの安定的な資産形成に向けて、グループ会社や外部事業者との連携を強化

ほけんの窓口での保険契約件数
(千葉・船橋)



ライフデザインシステム (LDS)



顧客の意向をヒアリングしながら、最適な保険商品の提供が可能なツール

導入店舗を順次拡大

銀証連携の更なる強化

● 富裕層

■ ちばぎん証券 船橋支店オープン (2019/2)



● 一般・マス層

■ 保険ショップ新設(ほけんの窓口@ちばぎん) 柏の葉キャンパス支店・ひまわりラウンジ津田沼出張所 (2019/4予定)



アライアンス戦略

●地銀最大のアライアンスを進化させ、経営統合を上回るシナジーを追求

広域



首都圏



<2018年12月期決算（連結ベース） 他行比較・総資産順>

	総資産	預金	貸出金
三菱UFJFG	307.1兆円	184.7兆円	108.4兆円
三井住友FG	202.0兆円	131.6兆円	77.6兆円
みずほFG	201.6兆円	134.9兆円	78.5兆円
TSUBASA ※4	59.2兆円	50.7兆円	37.6兆円
りそなHD ※1	58.9兆円	51.4兆円	35.7兆円
三井住友トラストHD ※2	57.0兆円	37.6兆円	28.6兆円
TSUBASA ※3	54.7兆円	46.5兆円	34.1兆円
ふくおかFG	20.9兆円	14.4兆円	12.8兆円
コンコルディアFG	18.5兆円	15.8兆円	12.6兆円
めぶきFG	17.2兆円	14.6兆円	10.6兆円

- ※1 2018年4月より、関西みらいFG（関西アーバン銀行、みなと銀行）を連結対象とした
- ※2 2018年10月より、日本トラスティ・サービス信託銀行ほか2社を連結対象外とした
- ※3 2018年10月より、第四銀行・北越銀行の経営統合により第四北越FGとして算入
- ※4 2019年3月より、武蔵野銀行が加入

合計総資産はメガバンクにつづく



4年目・5年目

- ・店舗の共同設置（池袋支店）
- ・TSUBASAアライアンスとの連携

実現施策の安定運用、長期的な目線に立った連携の深化

2018年度
(3年目)

- ・店舗の共同設置（秋葉原支店浜松町法人営業所・シンガポール駐在員事務所）
- ・API（TSUBASA FinTech共通基盤）

「新たな地銀連携モデル」の構築、相続・証券など大型施策の実現

2017年度（2年目）

- ・千葉・武蔵野アライアンス株式会社
- ・相続関連業務
- ・紹介型仲介業務
- ・保険コールセンター
- ・事業承継ファンド
- ・共同ATM

分科会を中心にスピーディな施策実現

2016年度（初年度）

- ・アセマネ
- ・リース媒介
- ・私募債
- ・顧客紹介
- ・シローン
- ・ATM・出納機共同購入
- ・店舗賃料削減
- ・審査ツール
- ・パートナーファンド
- ・外貨ライン設定

など



ちばぎん証券
さいたま(大宮)・浦和・草加・所沢



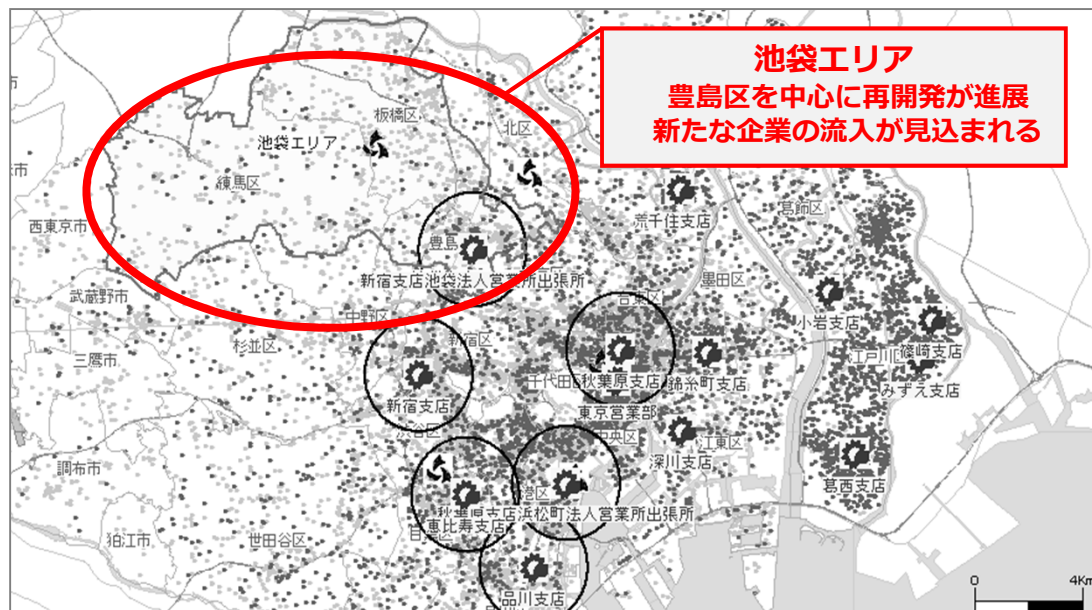
シンガポール駐在員事務所



浜松町法人営業所

●首都圏でのシェア拡大・効率的な拠点運営に向けて協働

都内における店舗ネットワーク



共同店舗設置 (池袋支店)

営業力強化
(東京北部)

- 両行が持つ情報やソリューション活用

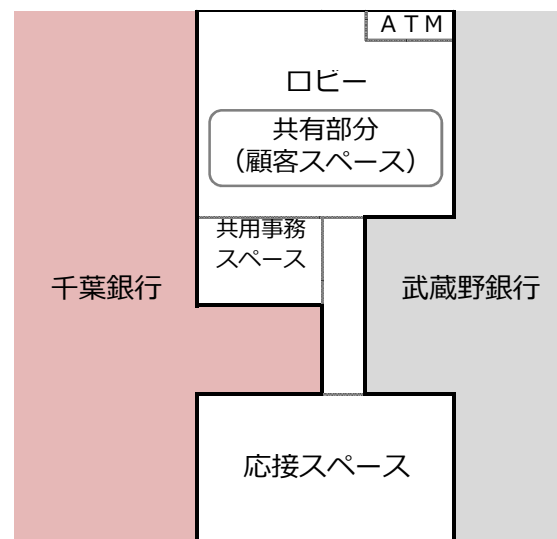
業務効率化

- 規制緩和 (銀行代理業) への対応

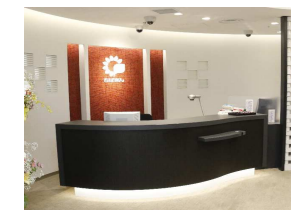
コスト削減

- 共有部分 (顧客スペース) 設置

<レイアウトイメージ>

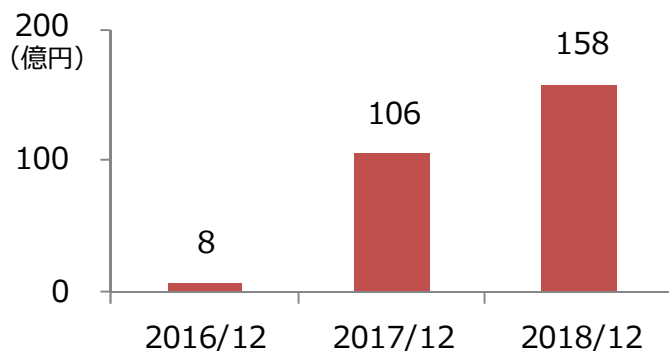


お客さま入口



共用ロビー

池袋法人営業所 貸出金残高



池袋法人営業所
(2016年10月開設)

支店昇格
(2019年10月予定)



New

トップライン増強

- アセットマネジメント
- シンジケートローン・協調融資
アライアンス初の外貨建てシンジケートローン組成 (2018/12)
【当行・第四・中国・伊予・武蔵野】
- 相続関連業務

New

コスト削減

- 事務共同化
為替発信業務の本番運用開始【当行・第四】 (2019/3~)
- 基幹系システム共同化
本番稼働中【当行・第四・中国】
稼働予定【第四・北越】 (2021/1予定) 【北洋】 (2023/1予定)
最終合意にむけ検討中【東邦】

New

- サブシステム共同化
窓口システム「TSUBASA Smile」

開発中【当行・第四・中国】

- **デジタル通帳の共同開発**

リリース済【当行・北洋・第四】

開発中【中国・東邦】



その他

- ダイバーシティミッション



- フィンテック
ビジネスコンテスト



地銀が抱える経営課題

- 低金利**
 - 日銀の金融緩和政策が継続
 - 貸出利ざやが縮小
- 人口減少**
 - 各地で人口減少が深刻化
 - 地域経済が活気を失い、資金需要が減少
- 運用難**
 - 円債は再投資が困難
 - 外債投資で含み損を抱える地銀が増加
- 再編問題**
 - 政府は独占禁止法に例外ルールを設け、経営統合を柔軟に認める方向

再編に踏み切るための条件

- 経営安定・ROE向上**
 - お客さまの利便性向上**
 - 地域全体の活性化**
 - 金融仲介機能の発揮**
- 高いハードル
- 統合に伴う新たなコスト
 - 人員・店舗削減等

中長期的な成長戦略の方向性



アライアンスの強化

- ・ 共同拠点の拡充
- ・ 相続関連業務の拡大
- ・ 子会社間の協業
(債権管理・証券・総研)
- ・ システム・事務共同化

事業基盤の拡充

- ・ 営業エリアの拡大 (都内)
- ・ コンサルティング事業
- ・ 銀証連携の促進
- ・ デジタル化への対応

新たな事業領域の開拓

- ・ 首都圏から全国へ
- ・ 異業種との連携
(証券・保険・信託)
- ・ 共同出資会社の設立
- ・ REIT事業への参入 (地方創生)
- ・ 市場国際業務の強化

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。

Memo

A series of 12 horizontal dashed lines for writing.