

# DX戦略の強化・新本店ビル

2021年4月6日

株式会社 **千葉銀行**

(東証第1部 : 8331)

## 目次

## DX戦略の強化

|                        |      |
|------------------------|------|
| 1. 全体像                 |      |
| 当行 デジタル戦略の歩み           | 3    |
| 環境認識                   | 4    |
| 当行のDX戦略 全体像            | 5    |
| 組織改革                   | 6    |
| 2. ムーンショット目標           |      |
| アプリ・法人ポータル             | 7    |
| ちばぎんアプリ                | 8    |
| 法人ポータル①②               | 9-10 |
| データ一元化                 | 11   |
| 業務効率化                  | 12   |
| 店頭タブレット「TSUBASA Smile」 | 13   |
| 各種業務のデジタル化             | 14   |
| 3. DXに向けた新たな取組み        |      |
| 地域商社                   | 15   |
| キャッシュレス                | 16   |
| ICTコンサルティング            | 17   |
| 4. 人事戦略の変革             |      |
| DX人材の育成・確保             | 19   |
| DXトレーニー                | 20   |
| 5. システム                | 21   |

## 新本店ビル

|               |    |
|---------------|----|
| 新本店ビルの概要      | 23 |
| 地域社会との共生      | 24 |
| 働き方改革による生産性向上 | 25 |
| BCPの強化        | 26 |
| 環境への配慮        | 27 |
| ちばぎん移動店舗車     | 28 |

## 頭取交代

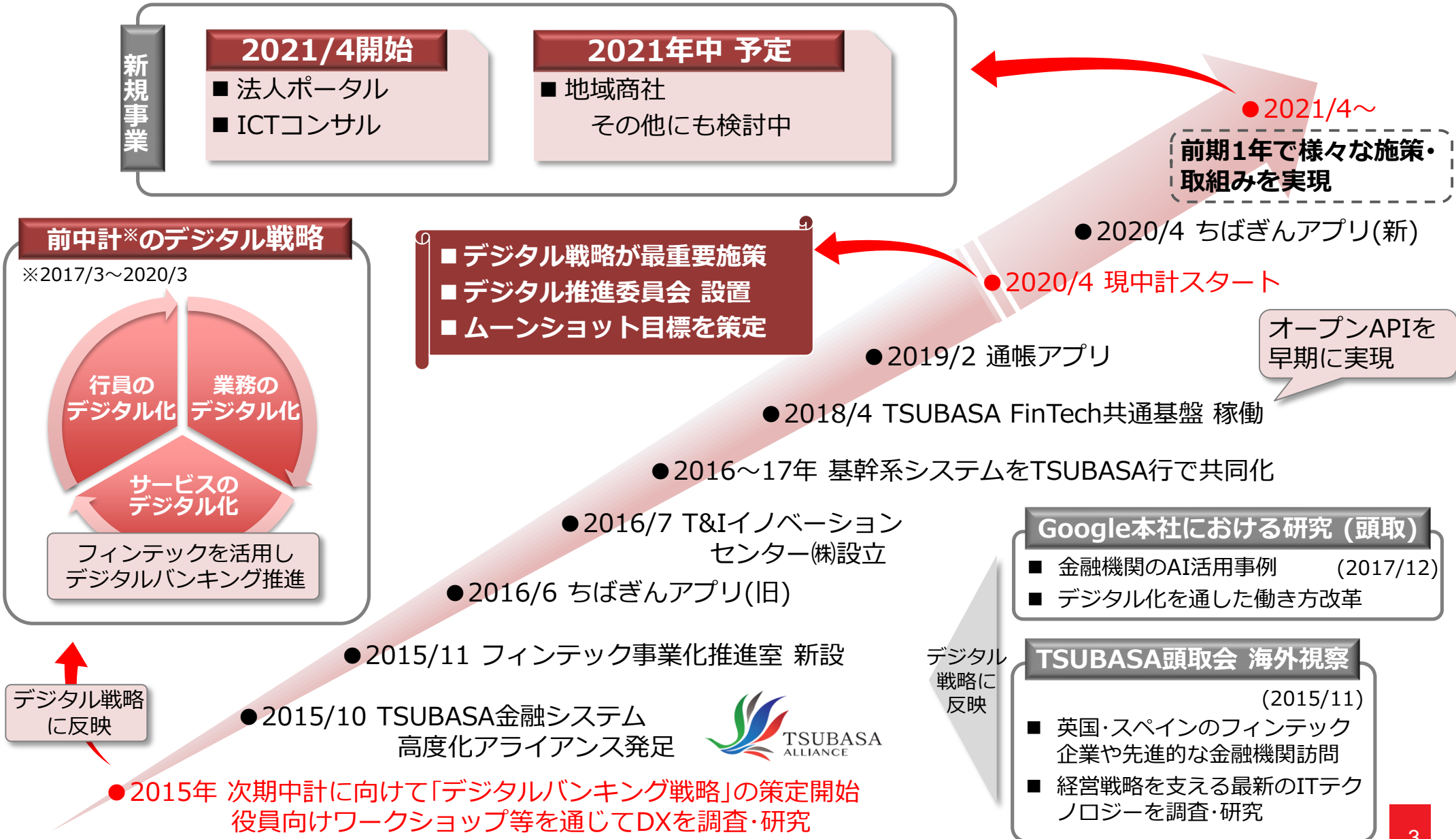
|      |    |
|------|----|
| 頭取交代 | 30 |
|------|----|

# DX戦略の強化

# 1. 全体像

## ～ 当行 デジタル戦略の歩み ～

従来より、役員・職員一丸となってデジタル戦略を推進



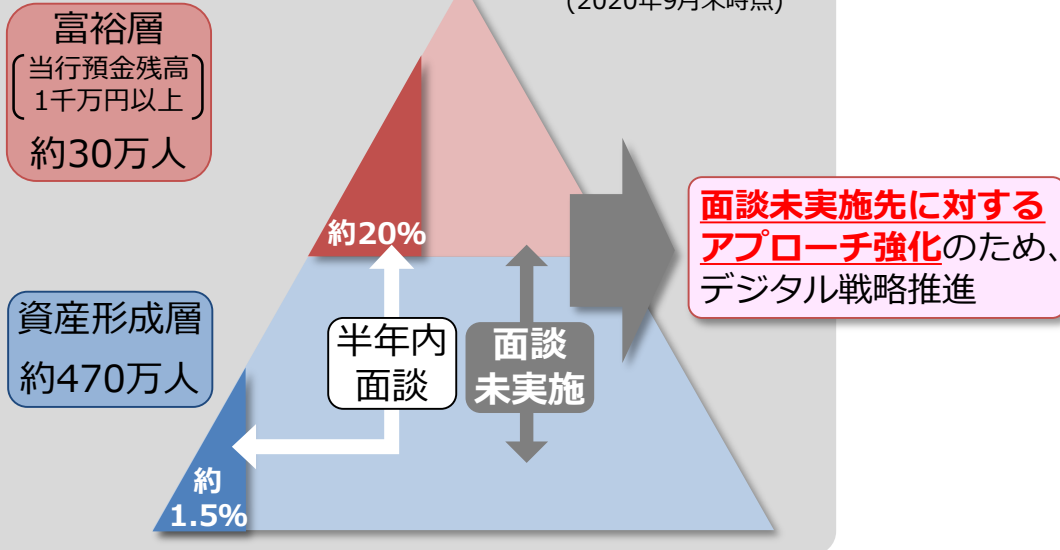
# 1. 全体像

## ～ 環境認識 ～

コロナ影響長期化により、非対面ニーズは想定以上に拡大

### 個人顧客数・面談率

(2020年9月末時点)



Withコロナ・Afterコロナ

**デジタル化が  
一層重要なテーマに**

### コロナウイルスの影響

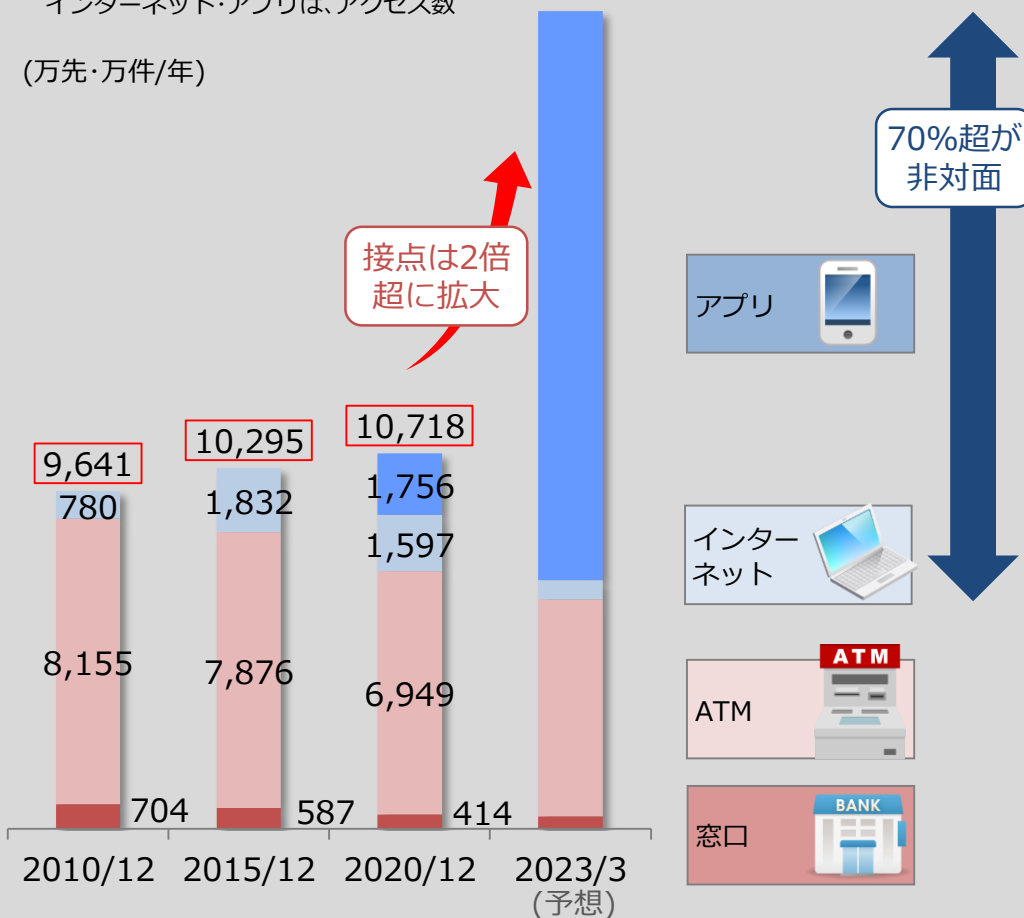
- 対面での面談機会の減少  
(来店が減る・訪問が減る)
- 在宅勤務の定着  
(出勤が減る)
- 価値観・ライフスタイルが変化

**▶ 非対面ニーズの拡大**

### チャネル別の来店・アクセス数

※ 窓口・ATMは、来店数・法人含む  
インターネット・アプリは、アクセス数

(万先・万件/年)

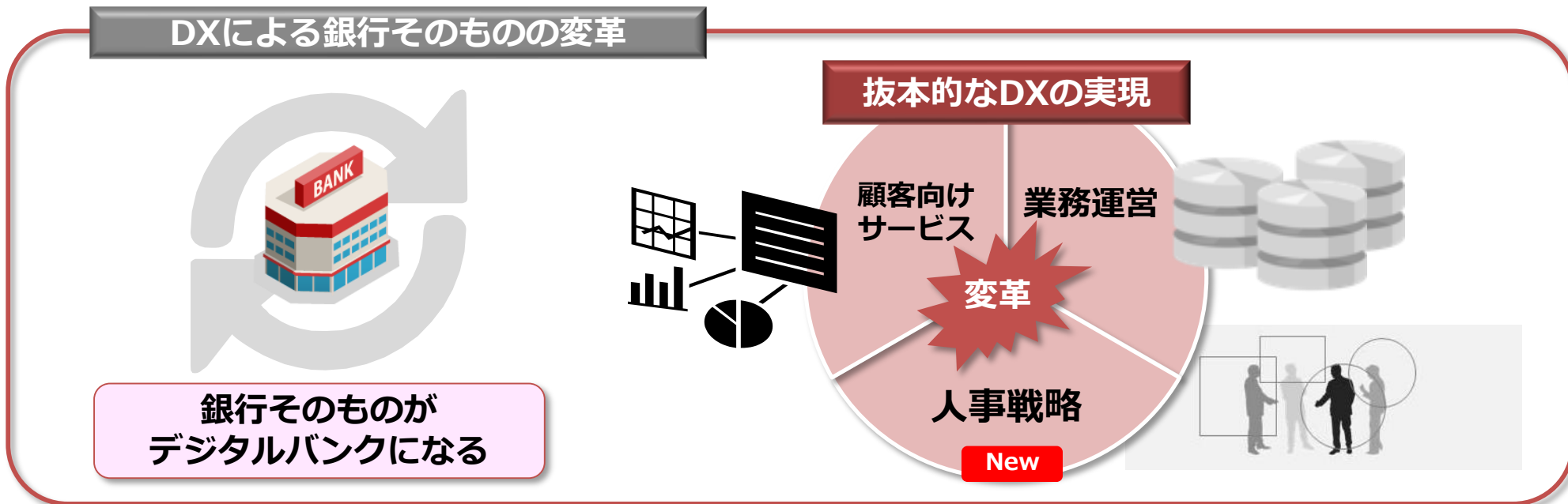


- 個人のお客さまとの接点増加にアプリが貢献
- 接点の主体はアプリに

# 1. 全体像

## ～ 当行のDX戦略 全体像 ～

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



### 7つの重要課題 New

|                                                                                                                                                          |                                                                                                                   |                                                                                    |                                                                                                |                                                                                                     |
|----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|------------------------------------------------------------------------------------|------------------------------------------------------------------------------------------------|-----------------------------------------------------------------------------------------------------|
| <b>顧客サービスのデジタル化</b><br><ul style="list-style-type: none"> <li>■ <u>アプリ</u></li> <li>■ <u>法人ポータル</u></li> <li>■ ICTコンサル</li> <li>■ オンラインレンディング</li> </ul> | <b>データの活用</b><br><ul style="list-style-type: none"> <li>■ <u>ビッグデータの活用</u></li> <li>■ <u>データ検索システム</u></li> </ul> | <b>事務の効率化</b><br><ul style="list-style-type: none"> <li>■ <u>紙と印鑑ゼロ</u></li> </ul> | <b>新事業の立上げ</b><br><ul style="list-style-type: none"> <li>■ 地域商社</li> <li>■ 規制緩和への対応</li> </ul> | <b>本部業務を含めた業務運営のデジタル化</b><br><ul style="list-style-type: none"> <li>■ デジタルを活用した抜本的な業務見直し</li> </ul> |
| <b>リスク管理の強化</b> ■ デジタル化に対応したリスク管理の徹底                                                                                                                     |                                                                                                                   | <b>DX人材の確保</b> ■ DX人材の計画的な育成・採用                                                    |                                                                                                |                                                                                                     |

赤字下線：  
ムーンショット目標

### DXにより実現したいこと

**CX※の向上**  
※ カスタマー・エクスペリエンス

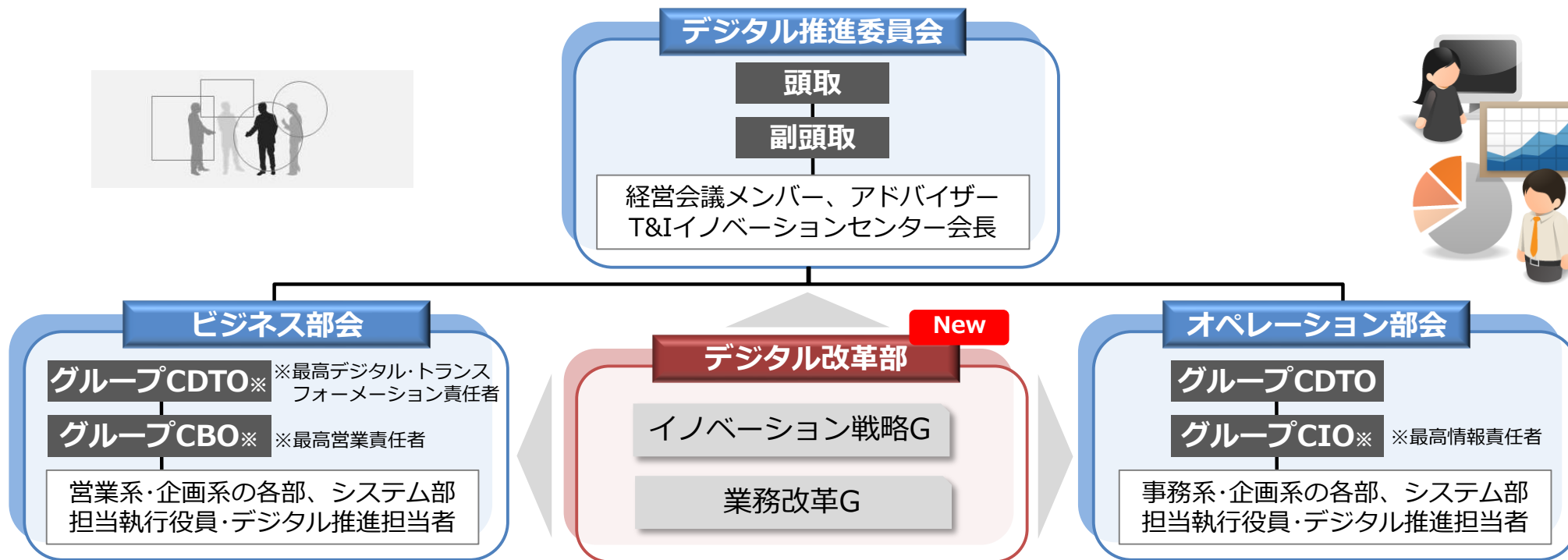
+

**生産性の向上**

# 1. 全体像

## ～ 組織改革 ～

### グループ全体のDX施策を統括する「デジタル改革部」を新設



#### ムーンショット目標の進捗

「最高のアプリ」「最高のポータル」  
を全てのお客さまに提供する

行内外に保有する情報が「いつでも」  
「欲しいものが」「欲しい形で」得られ  
る一元化システムを実現する

銀行内部で発生する  
「紙と印鑑の使用」を0にする

#### 1年目の取組み

**アプリ** ■ 2020/11、第2フェーズリリース

**ポータル** ■ 2021/4、サービス開始

■ 全てのお客さまの行内データを一元化した「新データベース」「検索システム」の導入を協議済

■ 預金・為替の受付時ペーパーレス実現済  
■ 住宅ローンのWeb完結スキーム導入を協議済

#### 今後の計画

■ 2021/6、第3フェーズリリース予定  
■ 第2、第3フェーズを順次リリース予定

■ 2021/7、リリース予定  
■ 外部・API基盤上データに対象を拡大予定

■ 預金・為替のバック業務ペーパーレス化を予定  
■ 行内申請書類の100%ペーパーレス化を予定

## 2. ムーンショット目標① ～ アプリ・法人ポータル～

「最高のアプリ」「最高の法人ポータル」を全てのお客さまに提供

### ムーンショット目標

【個人】

「最高のアプリ」を全てのお客さまに提供する

～ お客さまの暮らしとつながり、あらゆるタイミングで常に使われるアプリ～

【法人】

「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～

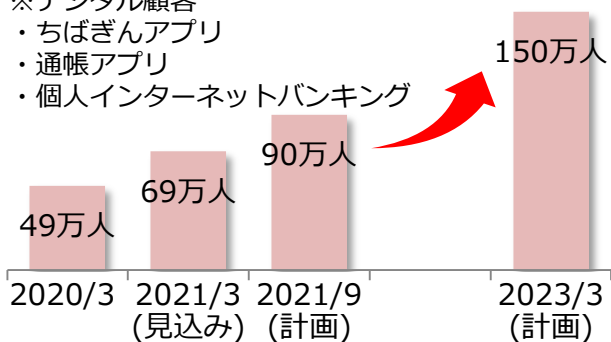
➡ 「パーソナライズ化された情報」をお客さまに提供する

### デジタル顧客

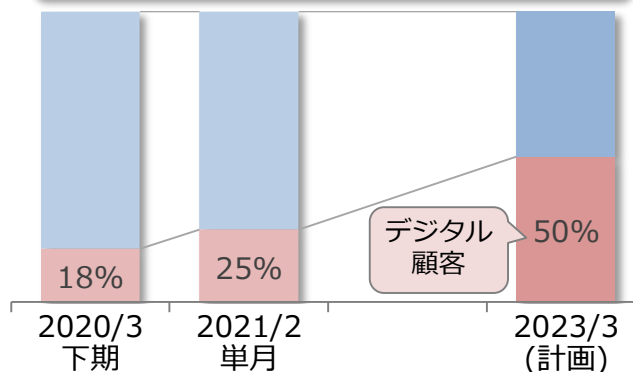
#### デジタル顧客数（個人）

※デジタル顧客

- ・ちばぎんアプリ
- ・通帳アプリ
- ・個人インターネットバンキング



#### 業務粗利益構成（個人）



### アプリ

武蔵野銀行が「ちばぎんアプリ」を採用し、アプリをリニューアル（2021/1～）

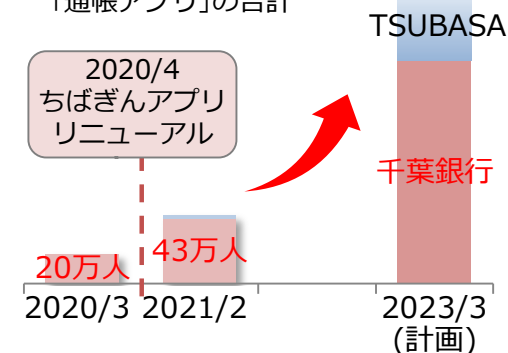


- アプリ仕様共通化により、開発コスト抑制
- 共同検討体制の構築により、ノウハウやアイデアを共有

他のTSUBASA行へも展開（人材交流中）

### アプリ※口座登録者数

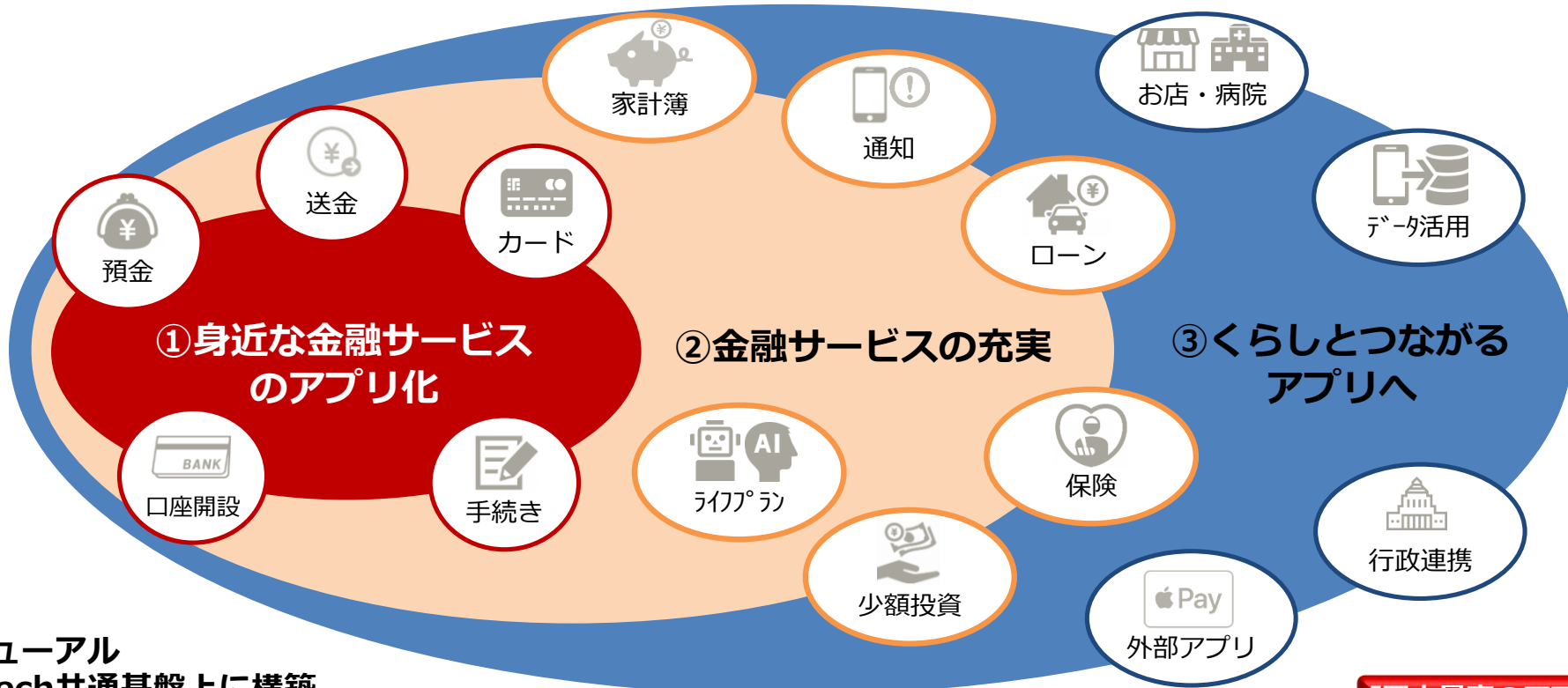
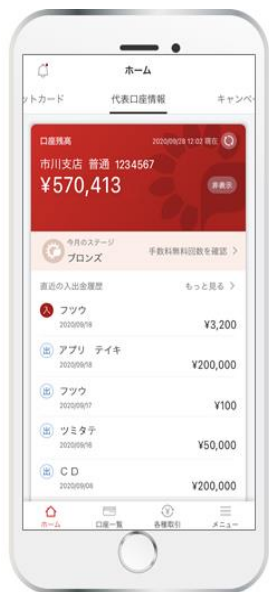
※当行は「ちばぎんアプリ」「通帳アプリ」の合計





## 2. ムーンショット目標① ～ちばぎんアプリ～

「くらしとつながるアプリ」へ



### ちばぎんアプリ

2020年4月リニューアル  
TSUBASA FinTech共通基盤上に構築

「国内最高のアプリ」

#### 第1フェーズ

2020年4月 実施済

- ・残高・入出金明細照会
- ・振替
- ・通帳アプリ連携

#### 第2フェーズ

2020年11月 実施済

- ・定期預金取引
- ・振込（行内宛）
- ・デビットカード連携
- ・住宅・無担保ローン申込
- ・Apple Pay・Google Pay連携
- ・外部アプリ連携



New

#### 第3フェーズ

2021年6月 実施予定

- ・振込（他行宛）
- ・カードローン
- ・来店予約

#### 第4・第5フェーズ

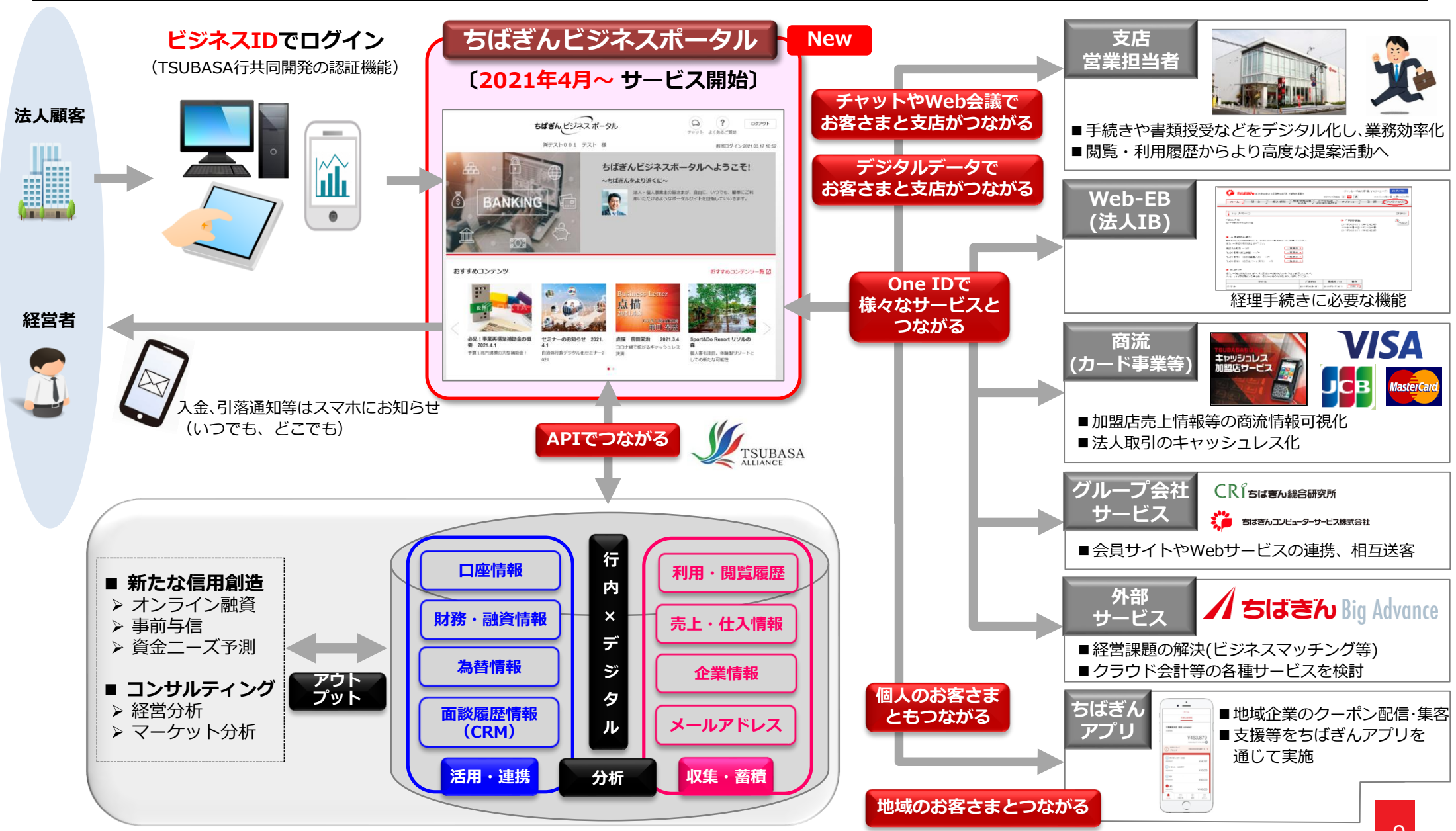
- ・諸手続き（住所変更等）
- ・eKYC（電子上の本人確認）
- ・ライフプランシミュレーション
- ・口座アラート通知
- ・保険・投信
- ・税支払
- ・アプリローン
- ・少額投資 等

■ 開発の自由度や拡張性を確保しながら、**当行の中核チャネル**へ発展させていく

■ 今後は、開発期間を短縮し、1件1件機能を追加していく

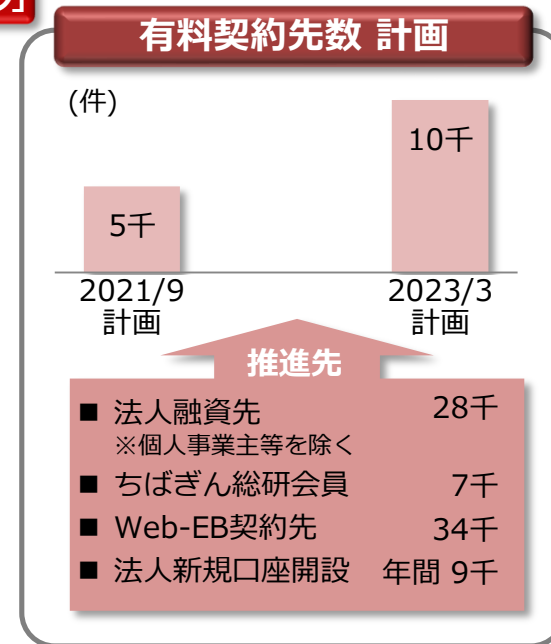
# 2. ムーンショット目標① ～法人ポータル①～

## 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



## 2. ムーンショット目標① ～ 法人ポータル② ～

### デジタル化時代に適応した営業活動の高度化



**ちばぎんビジネスポータル**

御テスト001 テスト 様

前回ログイン:2021.03.17 10:52

チャット ぶくあるご質問

ちばぎんビジネスポータルへようこそ!

～ちばぎんをより近くに～

法人・個人事業主の御用いただけるようなサービス

千葉銀行

千葉一郎様 お世話になっております。稲毛東口支店の田中と申します。先週より掲載しております「ものづくり・商業・サービス補助金」についてのお問い合わせになりますでしょうか。

ここへメッセージを送る

■ お客さまと営業担当者がチャットでリアルタイムにつながる

■ 書類の授受も可能

経営に役立つ情報発信



可視化・一元化(他行口座含む)された入出金データを共有しながら相談可能

## 2. ムーンショット目標② ～データ一元化～

一元化されたデータの利活用により、地域すべてのお客さまへ最高のCXを実現する



行内外に保有する情報が「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

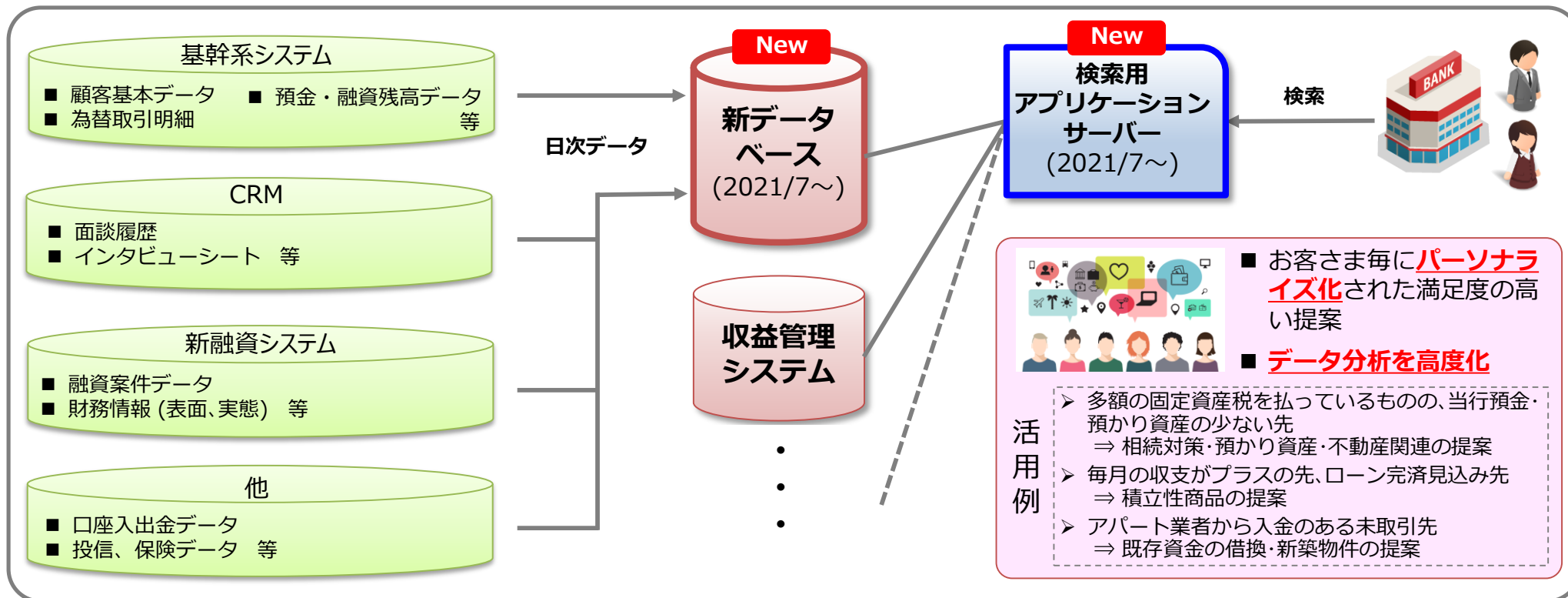
一元化されたデータの利活用により、地域の全てのお客さまへ最高のカスタマーエクスペリエンスを実現する

2021年7月 (予定)

行内情報でムーンショット目標を達成

今後

- データの更なる拡充 (外部データ、API共通基盤上のデータ等)
- シナリオに基づいてアラーム配信 等





## 2. ムーンショット目標③

### ～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。

ムーンショット目標

実績

今後

|                    |                                                                                                     |                                                                                             |
|--------------------|-----------------------------------------------------------------------------------------------------|---------------------------------------------------------------------------------------------|
| <b>支店<br/>店頭店内</b> | <ul style="list-style-type: none"> <li>■ 「TSUBASA Smile」により受付業務をペーパーレス・印鑑レス化</li> </ul>             | <ul style="list-style-type: none"> <li>■ バックオフィス業務のペーパーレス化により、事務集中・共同化体制へ</li> </ul>        |
| <b>支店<br/>営業</b>   | <ul style="list-style-type: none"> <li>■ 無担保ローンWeb完結化</li> <li>■ 住宅ローン電子契約</li> </ul>               | <ul style="list-style-type: none"> <li>■ 住宅ローンWeb完結化</li> <li>■ 法人契約の電子化</li> </ul>         |
| <b>本部<br/>企画管理</b> | <ul style="list-style-type: none"> <li>■ 本部内決裁書類を完全ペーパーレス・印鑑レス化</li> <li>■ 本部⇒お客さま案内の電子化</li> </ul> | <ul style="list-style-type: none"> <li>■ 支店⇒本部の申請書等をペーパーレス化</li> <li>■ 同左の対象書類追加</li> </ul> |

業務効率化

業務削減量

本部  
集中部門

RPA等を活用して本部集中部門の自動化を推進

(累計 万時間)



人員再配置の進捗 (2020/4～2023/3)

人員の捻出

本部の抜本的な業務改革

店舗ネットワーク・機能最適化

コロナ影響による来店客数減少等を踏まえ、支店事務人員適正化

支店の業務効率化進展を踏まえ、40名追加

再配置

本部(営業) 24名  
本部(企画) 12名  
個人営業 52名  
育成枠等 58名  
事務集中センター 13名等

※店頭体制見直しの3年間計画 2020/11時点 150名を除く



## 2. ムーンショット目標③ ～店頭タブレット「TSUBASA Smile」～

タブレット受付により、利便性向上・業務改革・効率的なクロスセルを実現

第二部の内覧会において  
デモをご覧ください



ローカウンター向け店頭タブレット  
「TSUBASA Smile」



[2019/4～]  
一部店舗で導入

[2020/8～]  
全店展開

入力画面

お客様基本情報入力

運転免許証のOCR読み取りを行い、下記の内容をご入力ください。  
フリガナ・漢字氏名の入力内容をご確認ください。

フリガナ氏名  (フリガナ 姓 姓 (50文字以内)) 確認

漢字氏名  (フリガナ 姓 姓 (25文字以内)) 確認

郵便番号  郵便番号から住所を自動検索する

主住所

カブ補助住所  (フリガナ 2-3-51211205799)

漢字補助住所  (フリガナ 2-3-WE57E1205799)

生年月日 甲戌  年  月  日

免許証番号

国籍  日本 その他

職業

口座開設店 015 - 新橋駅前 変更

クロスセル

口座開設ありがとうございます

口座開設のお手続き

口座は原則「通帳アプリ」になります。  
通帳印帳・印鑑はもって不要です！  
お手元のスマートフォンが「通帳」になります。

カード発行、デビット・クレジットカードのお申込み

ICキャッシュ&Visa®と対  
称型カード

キャッシュカードは、  
「ICキャッシュ&Visa®対称型カード」  
になります。  
カード発行手数料、年会費は無料です。  
国内でのVisa®加盟店でご利用いただけます。

アプリご案内

開設する口座は通帳アプリになります。

通帳アプリ

iPhoneをご利用の方

Download on the App Store

Androidをご利用の方

GET IT ON Google Play

戻る 次へ

ガイドに従ったボタン操作

- 記入レス
- 経験豊富でなくても対応可能
- スピードアップ
  - 打鍵レス
  - 後方事務レス
  - 検証レス

各種商品の申込を  
一度の入力で完結

- 住所等の入力は一回のみ
- 効率的なクロスセル

電子データで記録

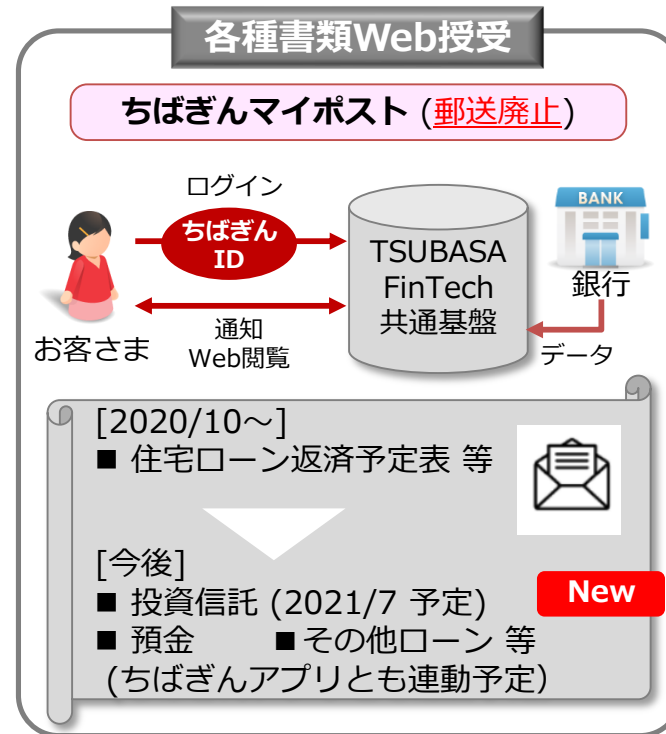
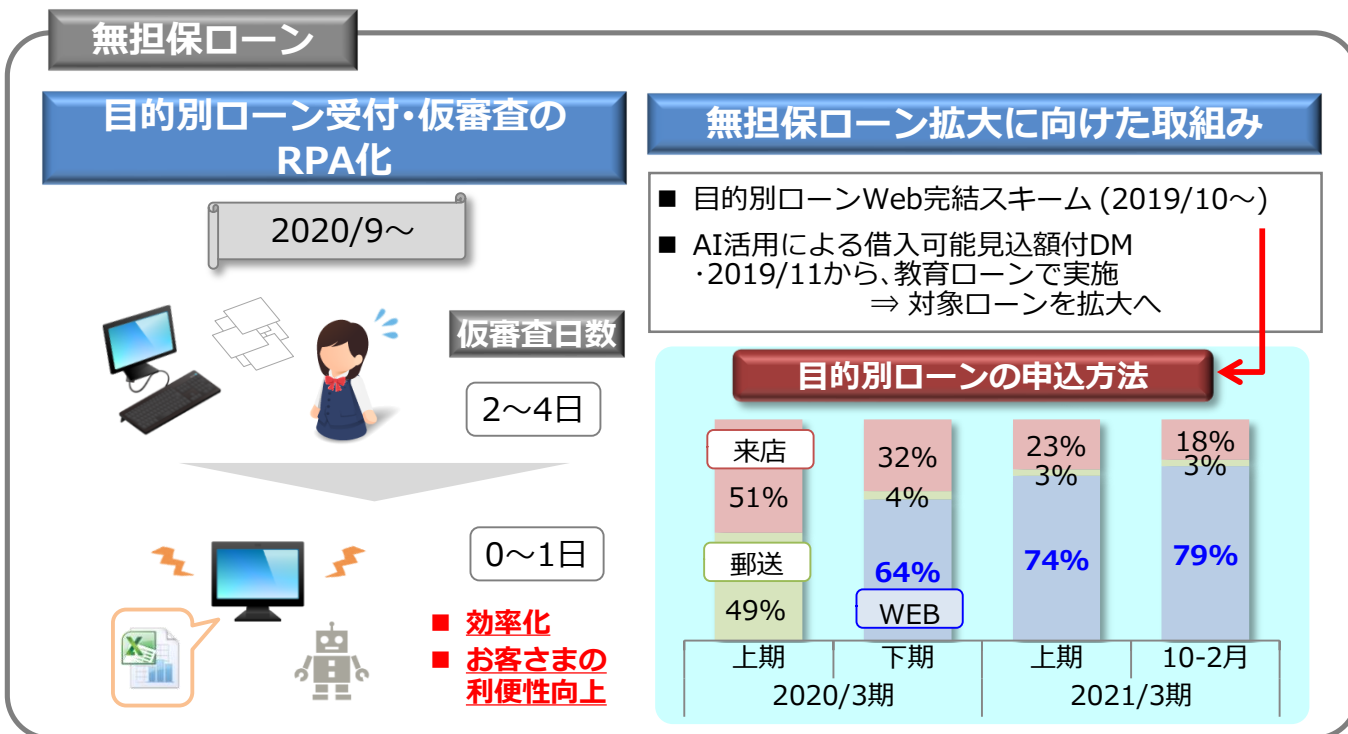
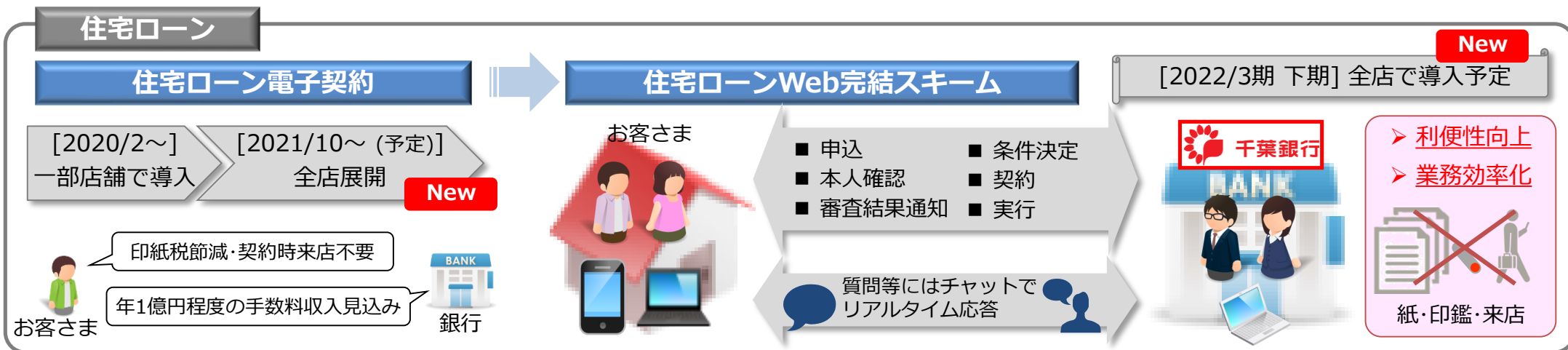
- ペーパーレス



- 口座開設・住所変更・喪失届等の複雑な取引も含めて、基本的な銀行取引は**対応可能**
  - 相続手続きはリモート対応
  - 投資信託は専用端末対応
- 第四銀行※・中国銀行と**共同開発**  
※現 第四北越銀行

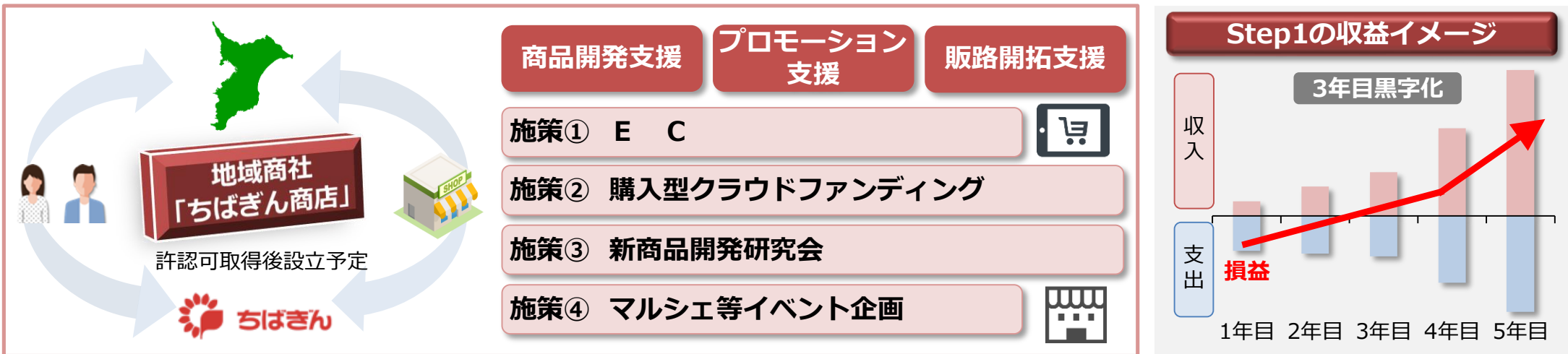
## 2. ムーンショット目標③ ～ 各種業務のデジタル化 ～

非対面取引を拡充し、お客さまの利便性・銀行の業務効率化を促進



### 3. DXに向けた新たな取組み ～ 地域商社 ～

地域商社がハブとなり、地域内での経済循環システムを構築



#### Step 1. 「地域産品」

個人の消費ニーズを喚起し、地域の優れた産品・サービスの販路拡大を支援

**【主要領域】**

生産者

食品製造加工業

飲食店

コト体験

- マーケティングノウハウの習得
- 非金融データの収集
- ちばぎんアプリメニューの機能拡充
- カード事業とのシナジー

#### 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

- 住宅ローン実行
- マイカーローン実行
- 保険等の関連取引

#### Step 3. 「暮らし」

新たな日常における消費活動を支援し、「暮らしとつながる」を実現

**【主要領域】**

健康/介護

教育

食品小売

- 各種ローン
- 保険・相続関連取引
- キャッシュレス決済増強

**【取引先支援マーケティングプラットフォーム】**

商品開発支援

商圏分析等に基づく販売支援

EC出品

販促活動支援

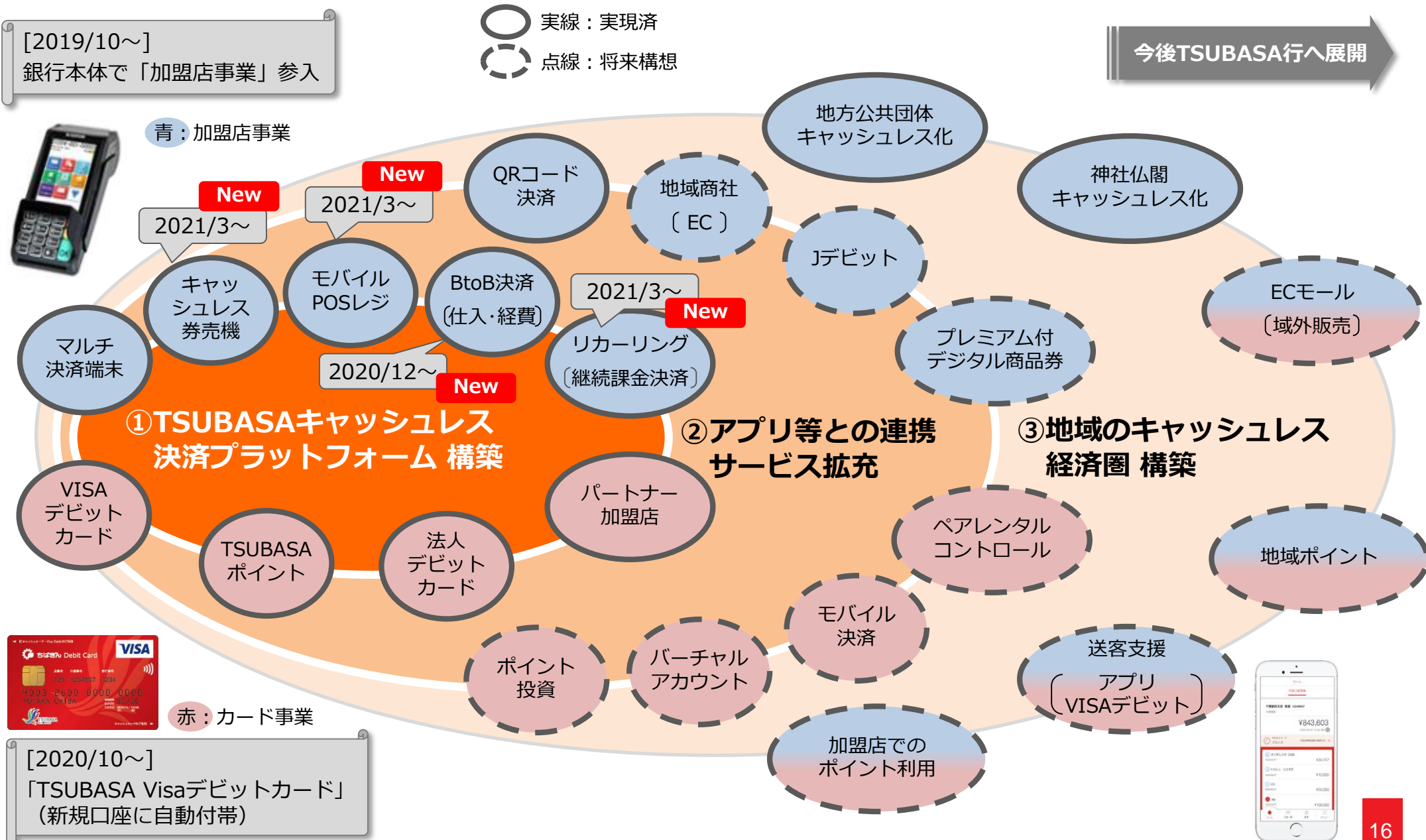
在庫適正化

将来構想



# 3. DXに向けた新たな取組み ～ キャッシュレス ～

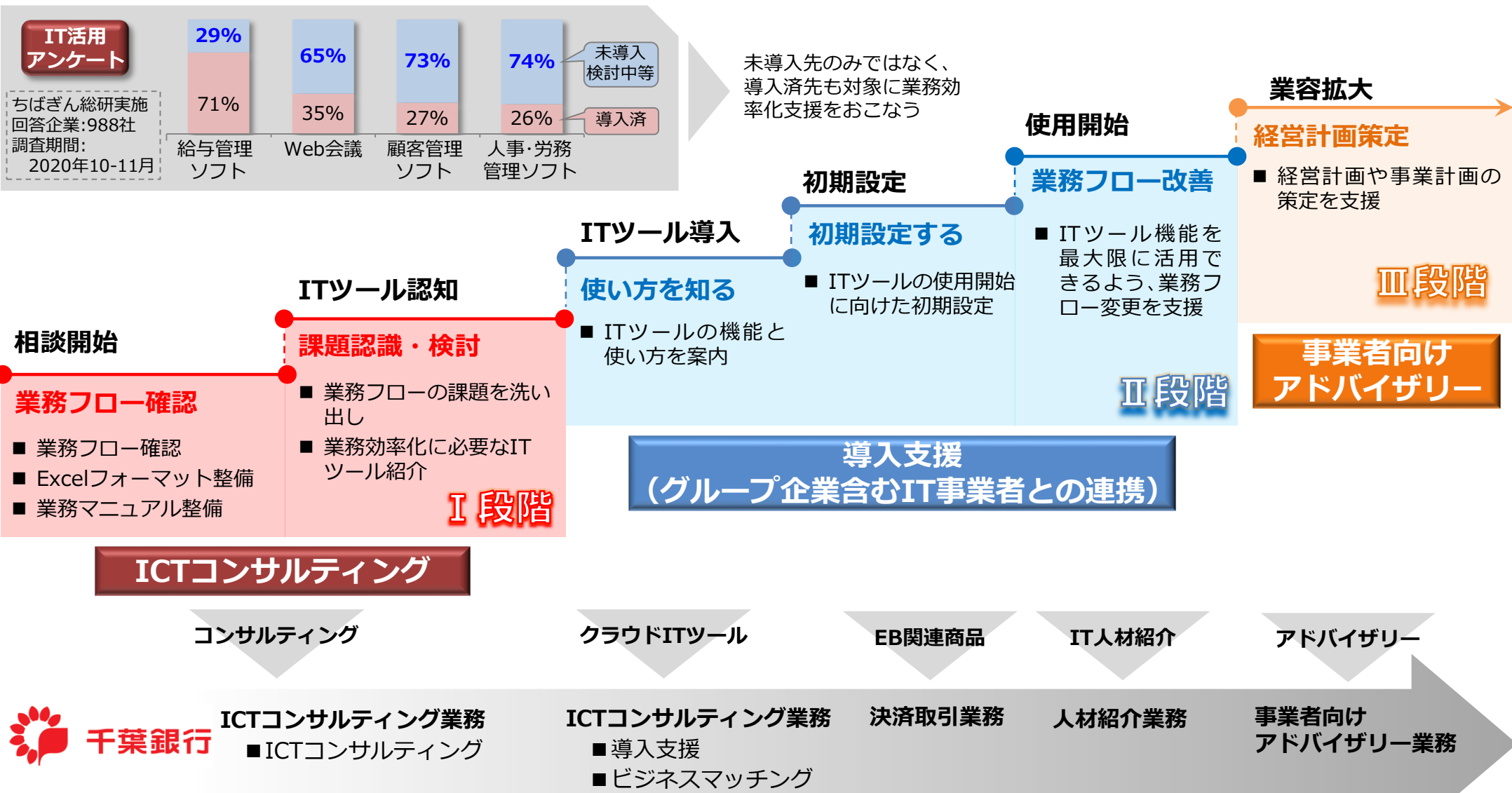
## 地域のキャッシュレス経済圏を構築



# 3. DXに向けた新たな取組み ～ ICTコンサルティング ～

## 法人のお客さまのICT化をサポート

New



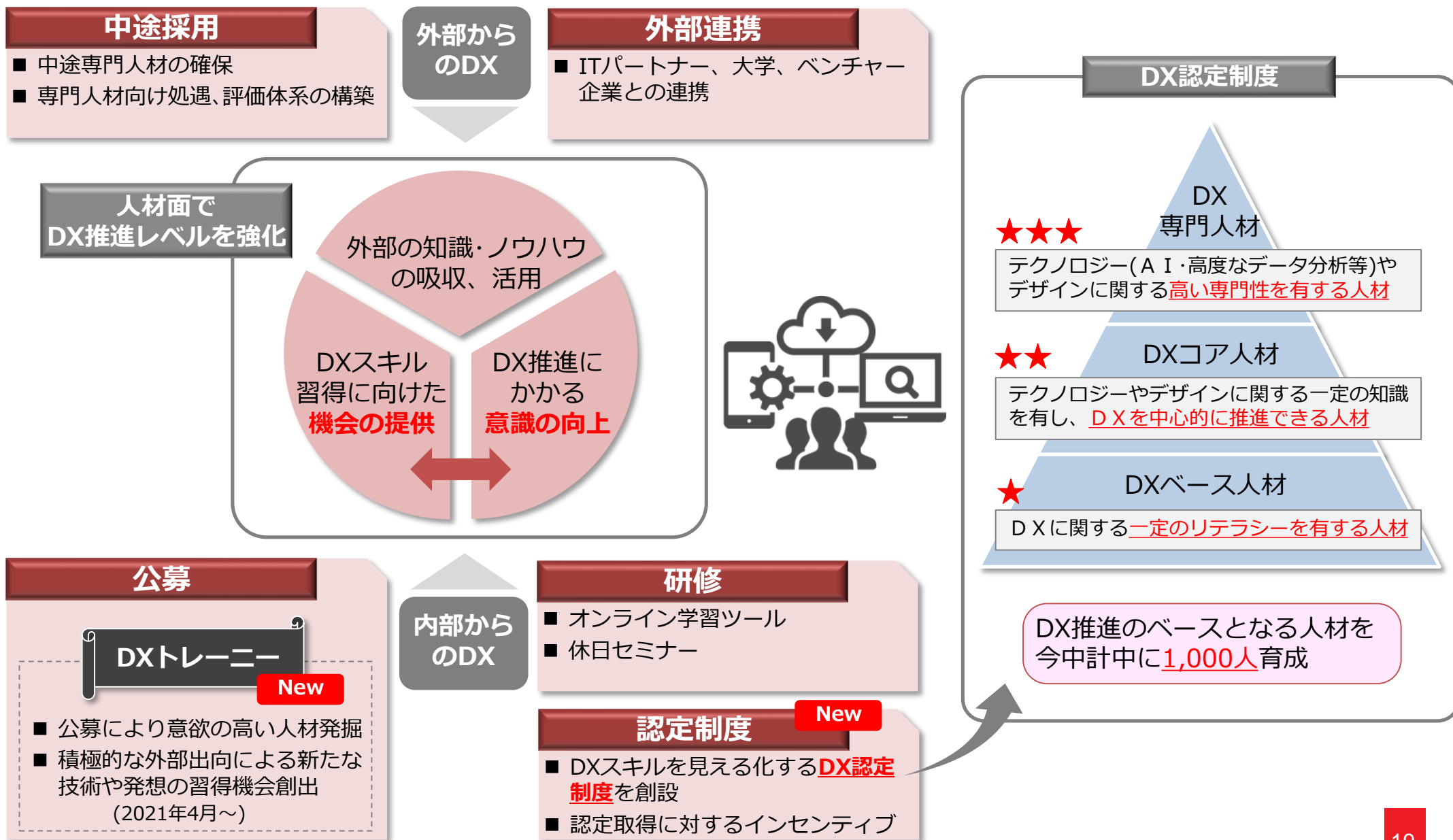
## デジタルコンセプトムービー

アクティブシニアの夫婦。  
人生100年時代の中で 漠とした不安がある。  
趣味を満喫したい、残りの人生を豊かに暮らしたい  
そんな漠とした不安 しかし 叶えたい希望を、  
「未来へ、つながる・超える」  
千葉銀行のデジタルサービスが支援する将来の様子を描きました。



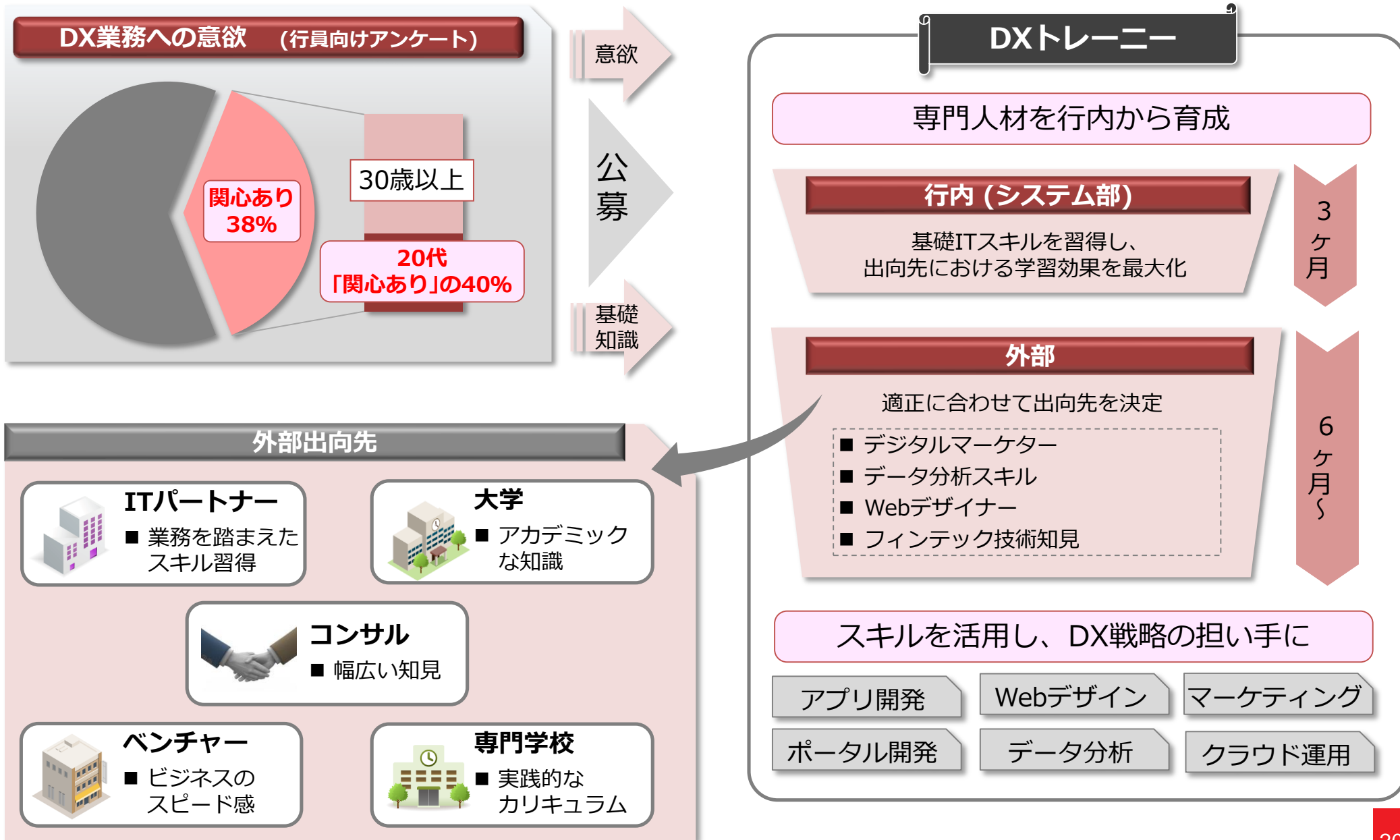
# 4. 人事戦略の変革 ～ DX人材の育成・確保 ～

DXによる銀行そのものの変革の担い手となるDX人材を「5つの打ち手」を通じて確保



# 4. 人事戦略の変革 ～DXトレーニー～

## DX戦略の担い手を行内から育成





# 5. システム

## システム共同化を活用して、アライアンス参加行のシステム関連費用を抑制

### TSUBASAアライアンスによるシステムの共同化

#### 基幹系システム

日本IBMによるシステムを**共同開発・運用**

千葉銀行 第四北越銀行 中国銀行 北洋銀行 東邦銀行

2016/1～ 2017/1～ 2017/5～ 2023/1～(予定) 2024/1～(予定)

(初期のパッケージ提供)

IBM

各行個別機能

千葉個別機能

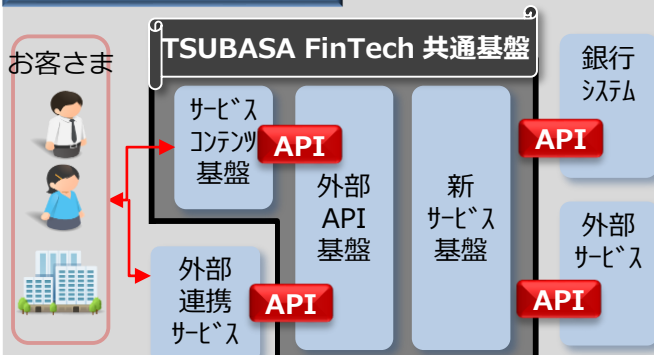
ベース機能  
共通機能

#### TSUBASA行で共同開発した主なサブシステム

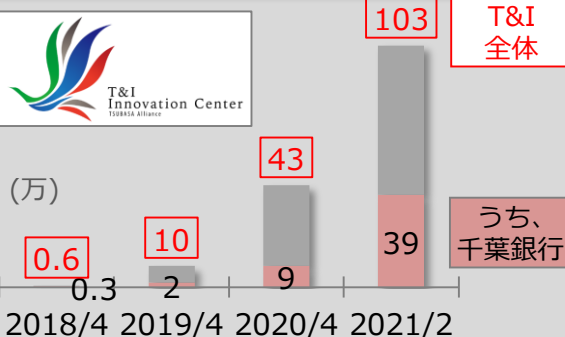
- 営業店システム
- CRM
- コールセンターシステム
- 融資業務システム
- 顧客リスク管理システム
- 口座振替システム
- TSUBASA Smile (店頭端末)
- 外為オンライン



#### API共通基盤



#### 個人ユーザーID数

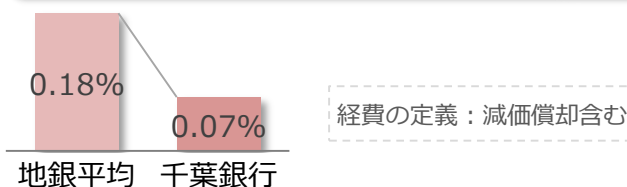


### IT関連投資・経費の他地銀比

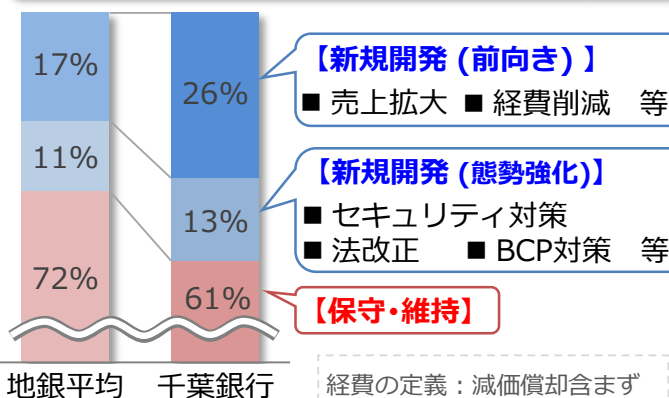
- アライアンス活用や過去からの低コスト運営の徹底により、**システム経費を他社比で抑制**
- 保守・維持費用を抑制することで、前向きを中心とした**新規開発に多くの経営資源を配分**

地銀平均の出展：「金融庁(2019/9アンケート結果)」  
千葉銀行：2019/3期実績。

#### IT関連経費÷預金量



#### IT関連投資・経費の目的別割合



## 新本店ビル

## 地域社会との共生のシンボルとして位置づけ

### 大海原を進む帆船がモチーフ

千葉の大海原を未来に向かって雄大に進む帆船をイメージして設計しており、「既存の枠組みを超え、新たな金融企業グループとして未来に歩みを進める」というちばぎんの強い想いを表現

### 本店ビル概要

|      |                  |
|------|------------------|
| 敷地面積 | 24,992.98㎡       |
| 建築面積 | 6,595.80㎡        |
| 延床面積 | 46,878.25㎡       |
| 階数   | 16階、塔屋2階（高さ約90m） |

### 4つのコンセプト

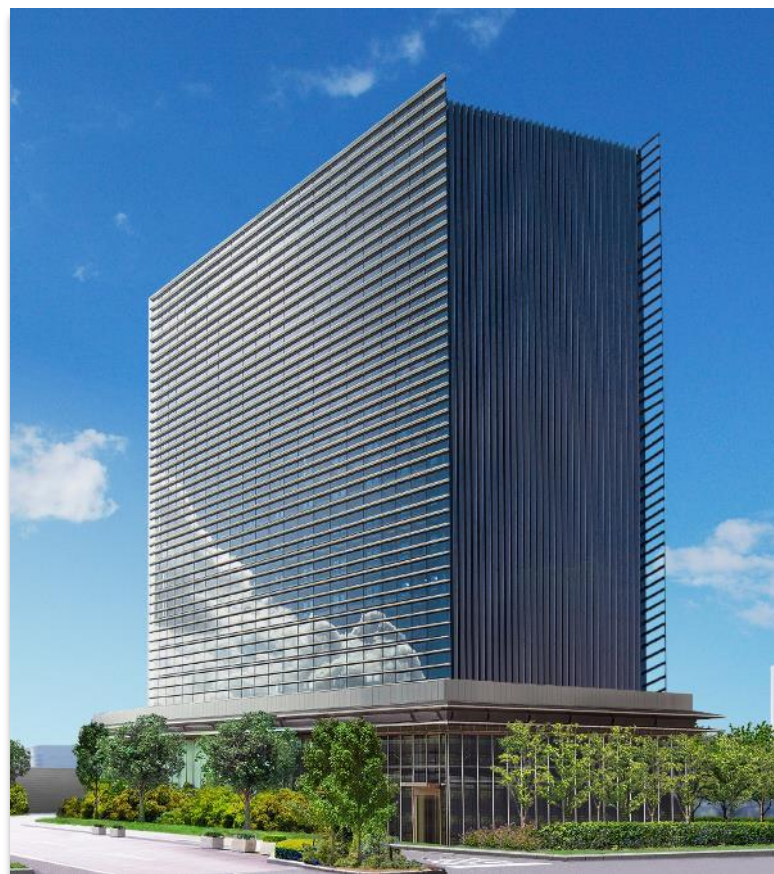
長期志向で社会価値と経済価値の両立を目指す持続的経営の実現に向け、働きやすさ、最高ランクの安全性、環境性能を備え、地域に開かれた本店ビルを実現

地域社会との  
共生

働き方改革  
による  
生産性の向上

BCPの  
強化

環境への  
配慮



2020年9月 ちばぎん本店ビル竣工

創立80周年を迎える2023年に  
グランドオープンを予定  
(旧本店ビルの解体や外構工事を終了後)



## 地域のお客さまとの新たな交流拠点に

## 大ホール

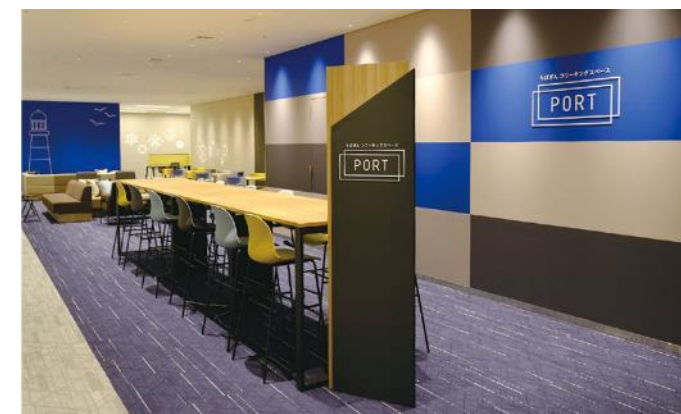
演奏会の実施や地域のお客さまへの貸出も可能。非常時には一時滞在施設として提供。

ちばぎん  
金融資料室  
～FinTERRACE～

資料や映像により、千葉銀行と金融の歴史や千葉県の社会の発展を紹介。金融教育の場として、お金について楽しく学ぶことができる展示も。

ちばぎん  
コワーキング  
スペース  
～PORT～

地域のスタートアップ企業創出、企業同士の共創コミュニティやビジネスマッチングの場を提供。



## 地域の防災拠点としての役割

## (対応例)

- 行政機関との情報連携
- 一時避難場所の提供（最大700名程度を想定）
- 緊急支援物資の受け入れ
- 施設利用や物資提供

2018年6月には千葉県と「災害時における県民に対する支援等への協力に関する協定」、2019年6月には千葉市と「災害時における本部棟施設の提供協力に関する協定書」を締結



▲大ホールにあわせて、ホワイエ（写真上）およびメインエントランスも一時滞在施設として提供

## 本店営業部での金融サービスの提供

4つのエリアを設け  
お客さまの来店目的にあわせてサービスを提供

## デジタルエリア



受付ロボット  
ひまりん

## クイックエリア



## 多目的ブースエリア



## VIPエリア



# 働き方改革による生産性向上

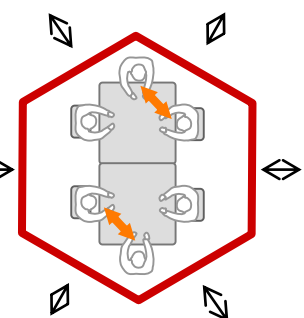
## 機能的かつコミュニケーションが活性化する執務環境

### ワークプレイス

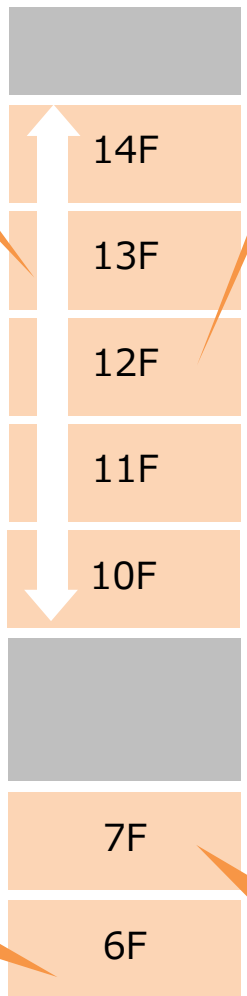
- 内階段の設置  
10階から14階のワークプレイスの中央エリアに内階段を設置。他部署の職員同士が気軽にコミュニケーションをとれる構造。
- ユニバーサルデザイン化
- フリーアドレスの採用
- ヘキサゴングリッドの採用



3600mm



均一な職員の距離の確保や偶発的なコミュニケーションを誘発する導線の特徴とするヘキサゴングリッドを採用



### フリーエリア

- プロジェクトや気分に合わせて自由に働く場所を選択  
あらゆる用途で利用できるマルチワークエリア、ひとりで集中したい時や気分転換したい時に利用できるソロワークエリア、チームで素早くプロジェクト開発ができるアジャイルワークエリアから自由に選択
- ワークプレイスの中央階(12F)に配置  
10階から14階のワークプレイスの中央階に配置し、部署を超えて人や情報が交わるエリアに



生体リズムにあわせて色や照度を調整するサーカディアンリズム照明や気流の少ない放射空調などを採用し、「健康経営」にも配慮



2021年3月「健康経営優良法人2021」に認定

### ナレッジセンター

- 約1万冊の書籍の収蔵が可能  
書籍の閲覧や貸出サービスにより、職員の知見を深める
- サービスカウンターを設置  
文具や備品を集中し、庶務業務の集約を図る



### 食堂



テーブル配置やガラスライディングウォールによる間仕切の変更により、各種会合やイベントにも対応



## 災害時にもお客さまへの金融サービスを維持・継続

## 先進技術の採用による安全性の確保

耐震グレード  
Sランクを実現

災害拠点や拠点病院と同等

## 液状化対策

砂杭約1,500本を打ち込むなど、地盤改良により万全の液状化対策を実施



## 基礎免振

震度7の揺れを震度3程度まで低減する基礎免震構造を採用



## 災害対応力の強化

## 災害対策室



18面マルチディスプレイを設置し、大規模災害発生時の事業継続対策の強化（平時は研修室として利用）

## 防災備蓄倉庫



職員向けの物資（水・食料等）6日分を備蓄

## 電源多重化



非常用発電室

コジェネレーション発電機

72時間連続稼働が可能な自家用発電機に加え、ガスで発電するコジェネレーション発電機を設置し、電源を多重化

## 環境負荷を低減しつつ、快適なオフィス環境を実現

建築環境総合評価システム（CASBEE）で**Sランク相当**の性能を確保

## 省エネ化の促進

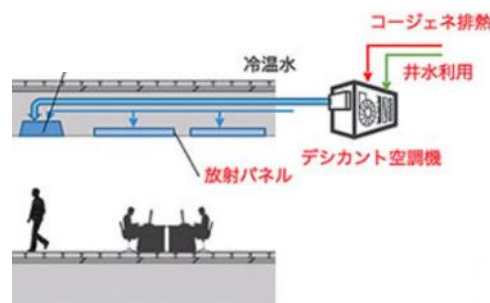
## BEMS（先端設備管理システム）

気候等の条件にあわせて、電気・空調を最適化するためのエネルギー管理を行うシステムを導入

## 空調システム

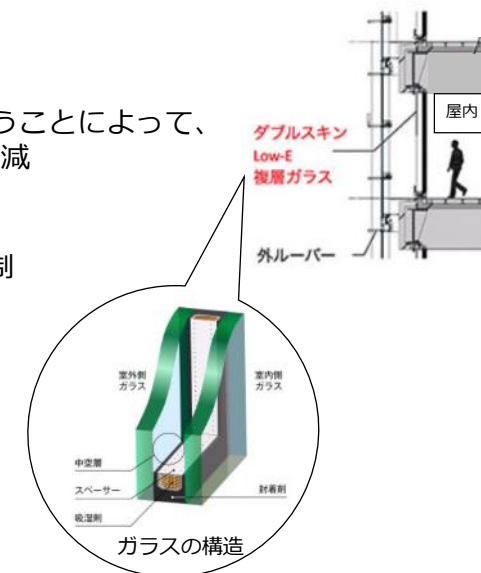
- デシカント空調機
- 放射空調

熱源の再利用等により、空調システムの温度・湿度を効率的に制御



## 外装仕様

- ダブルスキンガラス  
建物をガラスで2重に覆うことによって、日射や冷暖房の負荷を軽減
- Low-E複層ガラス  
外部からの日射・熱を抑制
- 外ルーバー  
外部からの日射を抑制



## 資源の有効活用

## コージェネレーション発電の排熱



空調システムや給湯設備に発電時の排熱を利用

## 井水



95%は井水を使用し、水資源の節減を実現

## 太陽光発電



## 有事の際にも金融サービスの提供が可能に



ちばぎん移動店舗車 2021年2月導入

大規模災害発生時に  
金融サービスの提供による支援を

店舗設備に  
損害が出た時

一時的に  
ライフラインが  
遮断された時

- 自家発電機を搭載しており、緊急時には外部への電源供給も可能
- 今後は、地域イベントの会場等での開設も検討

## 搭載設備

- ・ ATM
- ・ 窓口カウンター
- ・ リモート端末

## 取扱業務

- ・ 預金取引全般
- ・ 振込み、税金納付、公共料金支払い
- ・ 諸届の受付
- ・ 本部専門人員による各種相談受付（リモート端末経由）



車内ATMコーナー



車内窓口カウンター

## 頭取交代



# 頭取交代

指名・報酬・経営諮問委員会での審議を経て、頭取交代を6月に予定 ※株主総会での承認を前提



佐久間 英利  
(68歳)

1976年  
早稲田大学政治経済学部 卒



米本 努  
(56歳)

1987年  
早稲田大学商学部 卒

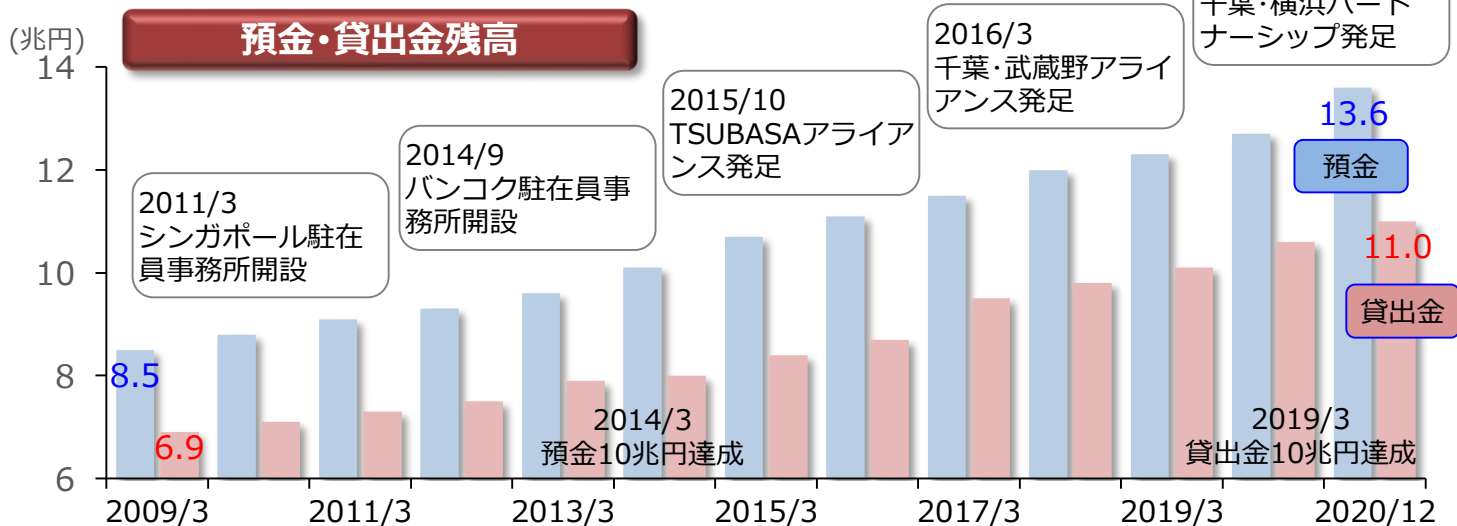


- 1976年4月 千葉銀行 入行
- 2009年3月 取締役頭取
- 2018年6月 同 (グループCEO※)
- 2021年6月 取締役会長 就任予定 (グループCEO)

※ グループCEO : 最高経営責任者

- 1987年4月 千葉銀行 入行
- 2006年4月 実籾支店長
- 2008年10月 都賀支店長
- 2010年6月 香港支店長
- 2012年6月 秋葉原支店長
- 2014年6月 経営企画部長
- 2016年6月 執行役員 営業支援部長
- 2017年6月 取締役常務執行役員
- 2018年6月 同 (グループCBO※)
- 2019年6月 取締役専務執行役員 (グループCSO※)
- 2020年4月 同 (グループCSO・CDTO※)
- 2021年6月 取締役頭取 就任予定 (グループCOO※)

※ グループCOO : 最高執行責任者  
 グループCSO : 最高企画責任者  
 グループCBO : 最高営業責任者  
 グループCDTO : 最高デジタル・トランスフォーメーション責任者



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。