



千葉銀行Webサイト  
〔IRライブラリ〕



一人ひとりの思いを、  
もっと実現できる  
地域社会にする

**第15次 中期経営計画**  
**エンゲージメントバンクグループ**  
～フェーズ1～

計画期間  
**2023年度～2025年度**



**2023年4月10日**

## 第15次 中期経営計画の概要

1. パーパス・ビジョンの制定について	
前中計の振り返り	3
環境認識	4
パーパス・ビジョンの制定	5
ステークホルダーへの社会的価値の提供	6
2. 中期経営計画について	
第15次中期経営計画の概要	8
成長戦略・構造改革	9
第15次 中期経営計画計数計画	10
資金利益①	11
資金利益②	12
役務取引等利益	13
経費・与信関係費用	14
資本戦略・投資計画	15

## 基本方針について

取組指針（お客さま中心のビジネスモデルの進化）	17
個人のカスタマージャーニー	18
法人のカスタマージャーニー	19
基本方針Ⅰ：One to Oneマーケティングの高度化	20
基本方針Ⅱ：個人ビジネス①	21
個人ビジネス②	22
法人ビジネス	23
基本方針Ⅲ：新事業①	24
新事業②	25

## 「価値創出の基盤」について

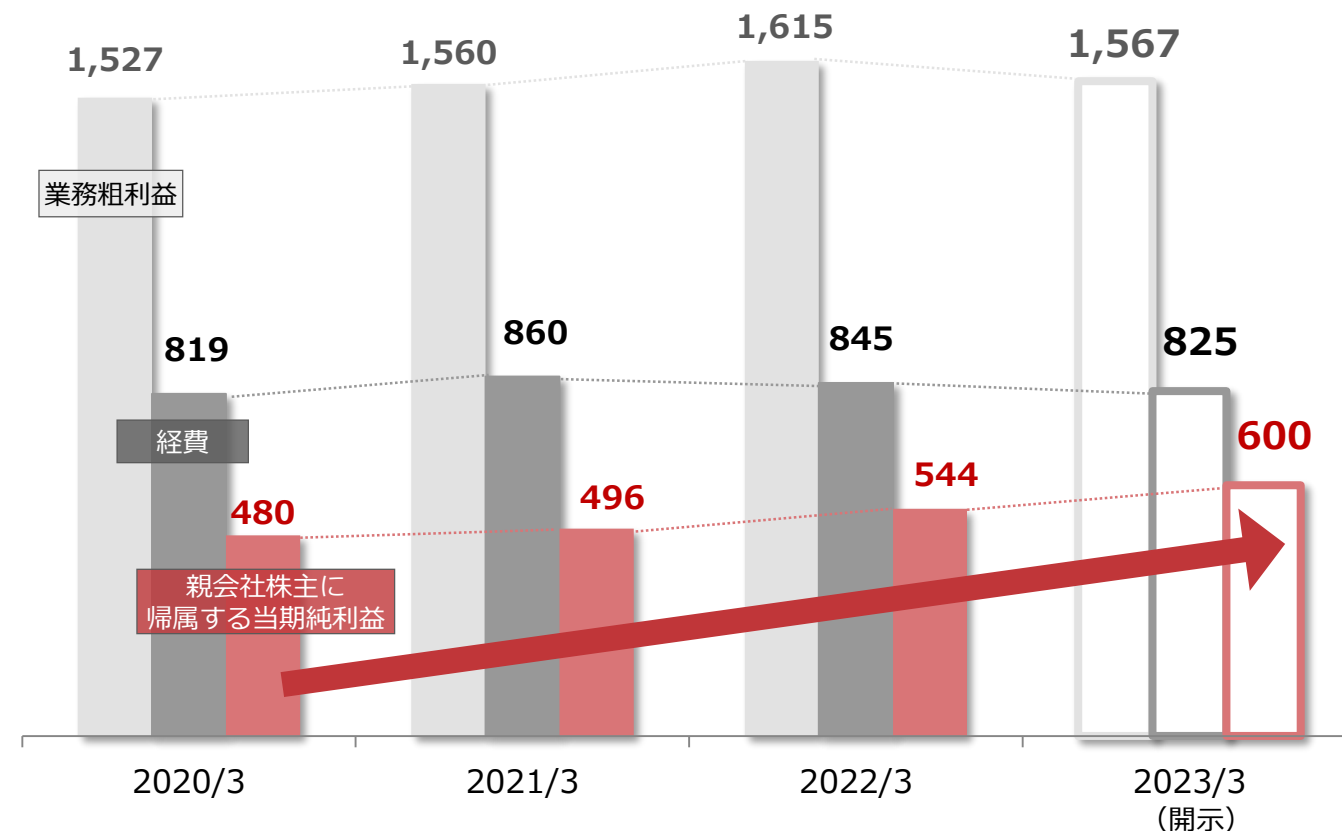
基盤Ⅰ：DX戦略	27
基盤Ⅱ：GX	28
基盤Ⅲ：アライアンス 異業種連携	29 30
基盤Ⅳ：人材育成方針の制定・人材戦略の全体概要	31
基盤Ⅴ：グループ・ガバナンス	32

# パーパス/ビジョンの制定について







## 主要課題における主な成果

基本方針Ⅰ	お客さまに寄り添い共に進化し続けます	
	個人のライフプランに添った提案の実践	住宅ローン非対面契約化
	法人ソリューション強化	エリア営業部の新設
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	
	アプリ・ポータル機能拡充	キャッシュレス事業拡大
	ちばぎん商店の設立	オンアドの設立
基本方針Ⅲ	提携戦略を高度化します	
	TSUBASAアライアンス アプリ等のシステム共同化拡大	千葉・武蔵野アライアンス キャッシュレス加盟店事業等、連携拡大
	千葉・横浜パートナーシップ 取引先支援等の連携強化	ソニー銀行との提携
基本方針Ⅳ	サステナブルな経営を実現します	
	サステナブルファイナンスの推進	カーボンニュートラル達成への取組強化
	気候変動に関する開示拡充	DX人材の育成



	2023年3月期に目標とする指標	進捗状況 <b>達成見込み</b>
親会社株主に帰属する当期純利益	600億円	600億円 (2022/11開示)
連結ROE	6%台半ば	6.35% (2022/11開示)
単体OHR	50%台前半	49.0% (2022/11開示)

行員一人あたり業務純益：19.0百万円 (2022/11開示)

<p><b>社会の変化</b></p> 	<ul style="list-style-type: none"> <li>■ デジタル化の加速</li> <li>■ コロナウィルスとの共生</li> <li>■ 気候変動問題の深刻化</li> <li>■ 地政学リスクの顕在化</li> </ul>
<p><b>個人(消費者)の変化</b></p> 	<ul style="list-style-type: none"> <li>■ 価値観の変化</li> <li>■ 行動様式の変化</li> </ul>
<p><b>政策動向</b></p> 	<ul style="list-style-type: none"> <li>■ 新しい資本主義</li> <li>■ CBDC導入の潮流</li> <li>■ 規制緩和</li> </ul>
<p><b>千葉県の動向</b></p> 	<ul style="list-style-type: none"> <li>■ 圏央道全線開通(2024年)</li> <li>■ 成田空港の更なる機能強化(~2029年)</li> <li>■ 世帯数の増加</li> <li>■ 人口減少・少子高齢化</li> <li>■ 県内の病床不足</li> </ul>



不可逆的な変化の時代

地域課題の顕在化

銀行グループの  
事業ポテンシャル拡大

ニーズの多様化



地域金融機関としての  
存在意義・あるべき姿を再検証

**パーパス**

当行グループはなぜ  
社会に存在するのか？

**ビジョン**

どのような姿を  
目指すべきか？

普遍的



中期的にどのような  
取組みを進めるか？  
パーパス・ビジョンの  
実現戦略

機動的

= **新・中期経営計画**

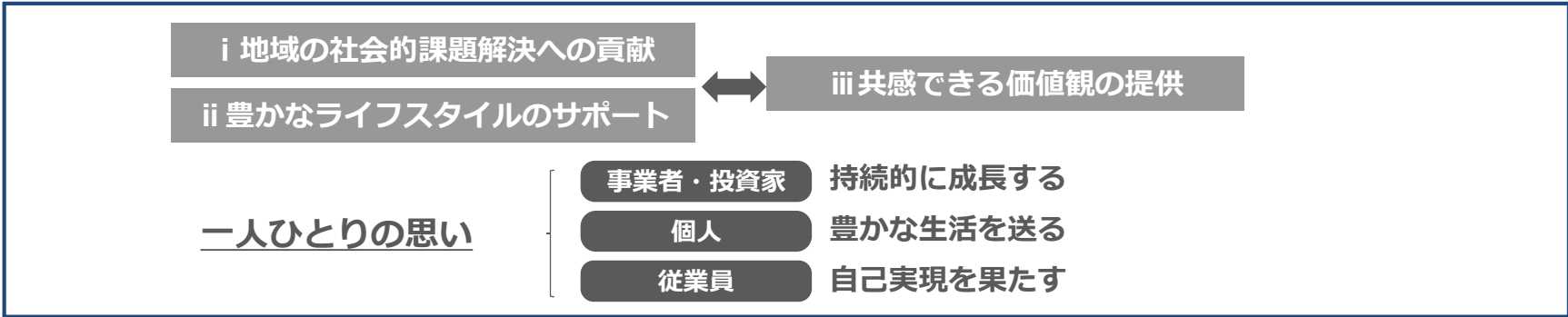
パーパス

一人ひとりの思いを、もっと実現できる地域社会にする

当行グループは、金融機能を提供するなどの「機能的価値」に加え、地域の課題解決に貢献するなどの「社会的価値」を創出するために存在。  
変化する時代の中で、地域を「ステークホルダーの思いが叶う場所」へ。

企業としての視座を引き上げる

機能的価値 + 社会的価値



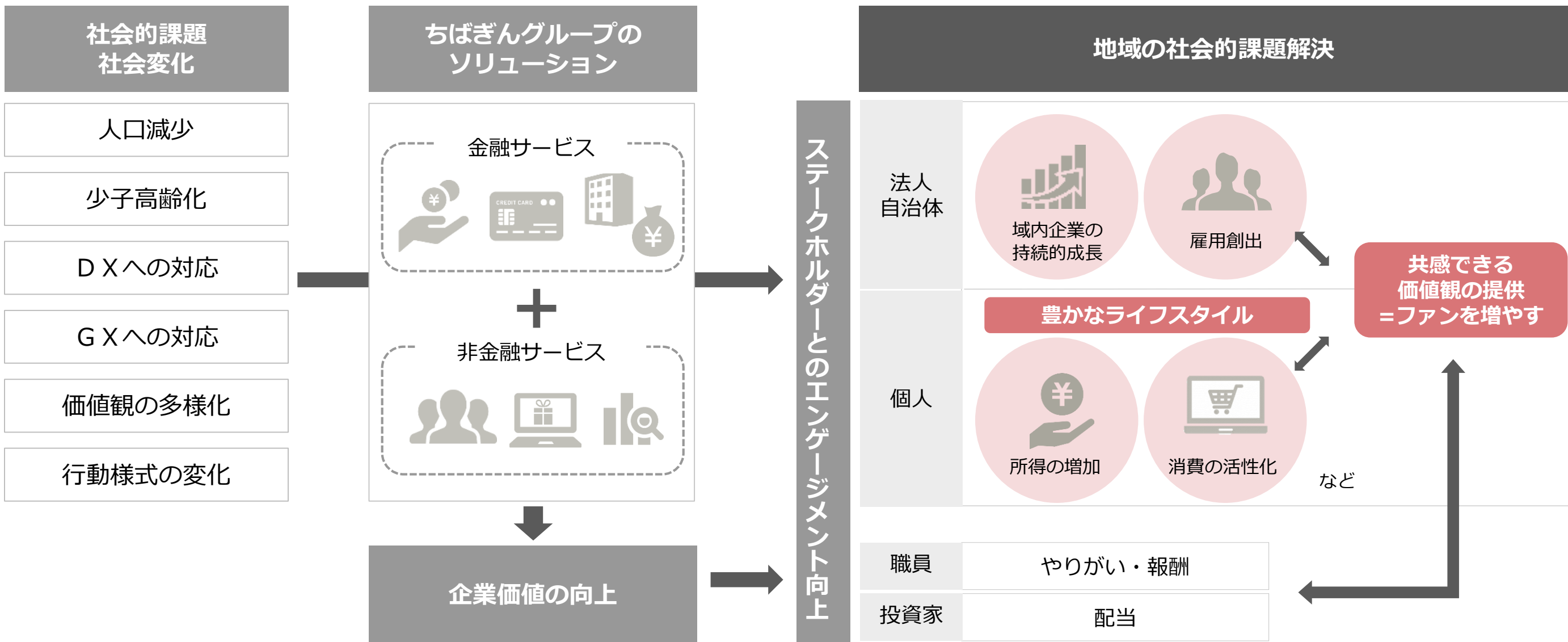
※地域の社会的課題…コロナ、デジタル化、SDGs、地方創生など、地域社会の持続性に関する諸課題

ビジョン

地域に寄り添う エンゲージメントバンクグループ

【エンゲージメントバンクグループ】  
お客さま、従業員、株主などのステークホルダーとの深いつながりを背景とした価値提供をつうじ、地域とともに成長し続ける銀行グループ

地域の社会的課題解決の結果として当行グループの企業価値を向上させ、すべてのステークホルダーの思いを実現し、ファンを増やす。



共感できる  
価値観の提供  
=ファンを増やす

# 中期経営計画について





**名称** 第15次中期経営計画 エンゲージメントバンクグループ ～フェーズ1～  
(計画期間：2023年4月～2026年3月)

**取組指針：お客さま中心のビジネスモデルの進化**

■ 地域への社会的価値の提供をつうじた「サステナビリティ経営」の実践

**基本方針Ⅰ：最高の顧客体験の創造**

さまざまなデータを活用し、パーソナライズした提案を行う。  
リアル・リモート・デジタルの最適なチャネルを提供する。

**基本方針Ⅱ：既存事業の質の向上**

お客さまの課題を解決するため、  
ソリューションの質をより一層高める。

**基本方針Ⅲ：新たな価値の提供**

新たな事業領域への参入により、  
お客さまにこれまでにない価値を提供する。

取組方針

■ 「価値創出の基盤」を拡充



基盤

目標とする  
財務指標

連結ROE	7%台前半	親会社株主に帰属する当期純利益	750億円	連結普通株式等Tier1比率※	10.5%～11.5%
		連結業務純益	1,200億円	連結OHR	45%程度

※バーゼルⅢ最終化完全実施ベース  
(有価証券評価差額金除き)

**フェーズ2～**

一人ひとりの思いを、  
もっと実現できる  
地域社会にする

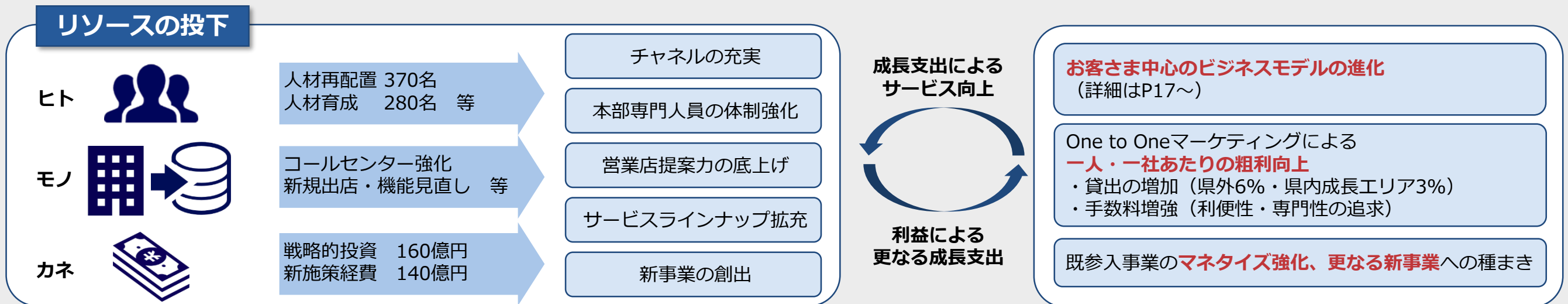
当行Gの発展

2031年3月期に目指す水準

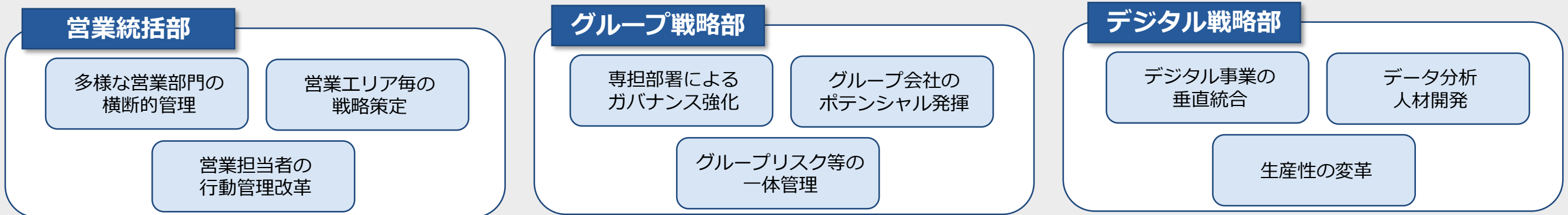
連結ROE  
8%程度  
親会社株主に帰属する  
当期純利益  
1,000億円

成長戦略と構造改革により、目標の達成に向けて推進

**成長戦略** デジタルの利便性・リアル専門性を活かした既存事業の深化、非金融を含む新規事業への挑戦



**構造改革** 各事業領域のポテンシャルを最大限に発揮させるガバナンス改革、グループ組織力の向上

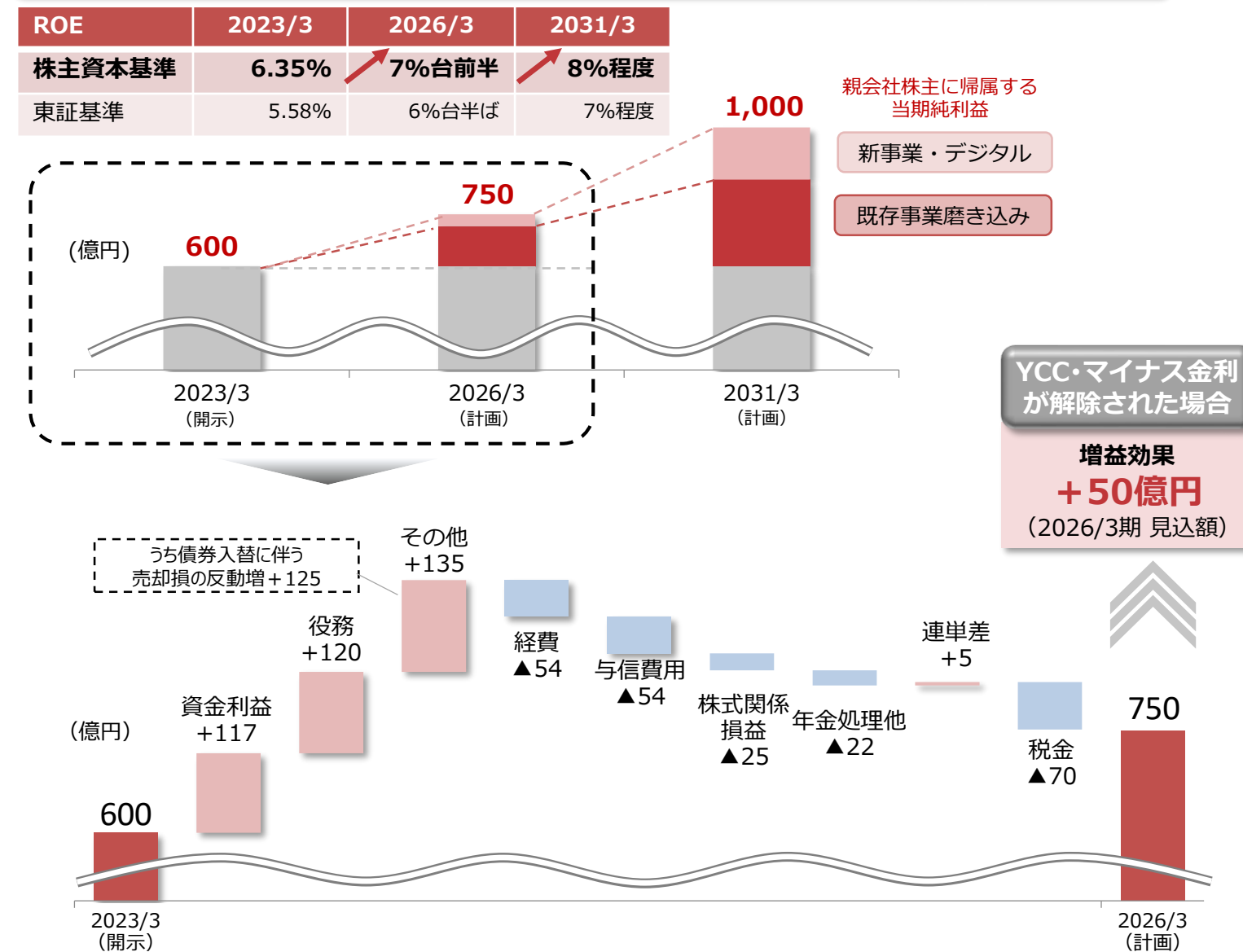


既存事業に加え、新事業・デジタルも当期純利益の成長に貢献

単体	(億円)	2023/3	2026/3	増減
		(開示)	(計画)	
業務粗利益		1,567	1,940	373
資金利益		1,359	1,476	117
役務取引等利益		279	400	120
その他業務粗利益		△ 71	63	135
うち債券関係損益		△ 132	21	153
経費 (△)		825	880	54
実質業務純益		741	1,060	318
コア業務純益		873	1,039	165
除く投資信託解約損益		819	1,004	185
業務純益		767	1,058	290
臨時損益		32	△ 42	△ 74
うち株式等関係損益		75	50	△ 25
経常利益		800	1,016	216
当期純利益		570	715	145
与信関係費用 (△)		25	80	54

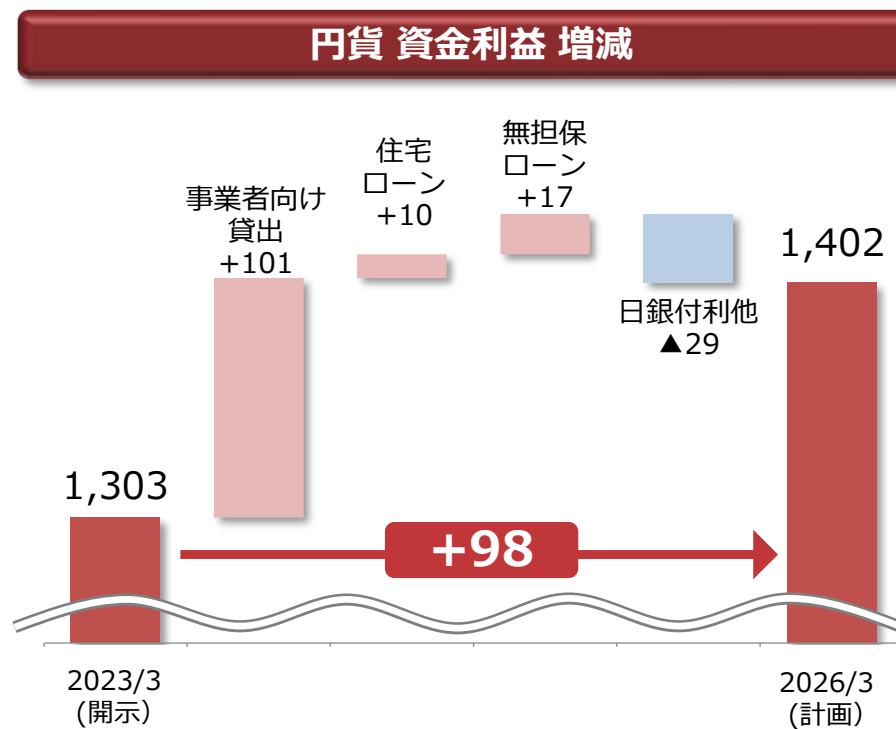
連結	(億円)	2023/3	2026/3	増減
		(開示)	(計画)	
連結業務純益		837	1,200	362
親会社株主に帰属する当期純利益		600	750	150

親会社株主に帰属する当期純利益・ROE推移



日銀特別付利が剥落するものの、強みである預貸金利息を大きく伸ばすことで、増収を計画

(億円)	2023/3 (開示)	2026/3 (計画)	増減
資金利益	1,359	1,476	117
円資金利益	1,303	1,402	98
預貸金利息	996	1,126	129
貸出金	1,000	1,129	129
うち事業法人向け貸出	529	630	101
うち住宅ローン	366	376	10
うち無担保ローン	95	112	17
預金+NCD (△)	3	2	△ 0
有価証券利息配当金	264	257	△ 6
うち債券	28	38	10
うち株式配当金	100	99	△ 1
うち投信	125	110	△ 14
うち解約益	54	35	△ 18
その他 (市場運用調達等)	42	18	△ 23
うち日銀当預	13	9	△ 4
うち日銀特別付利	20	0	△ 20
外貨資金利益	55	74	18
資金利益 (除く投信解約益)	1,305	1,440	135
投信解約益	54	35	△ 18



### 円貨貸出金 資金利益の増減要因

	増加額	ボリューム要因	利回り要因
事業者向け	+101	+74	+27
住宅ローン	+10	+35	▲24
無担保ローン	+17	+19	▲2
合計	+129	+129	▲0

### 金利前提 (2026/3期平均)

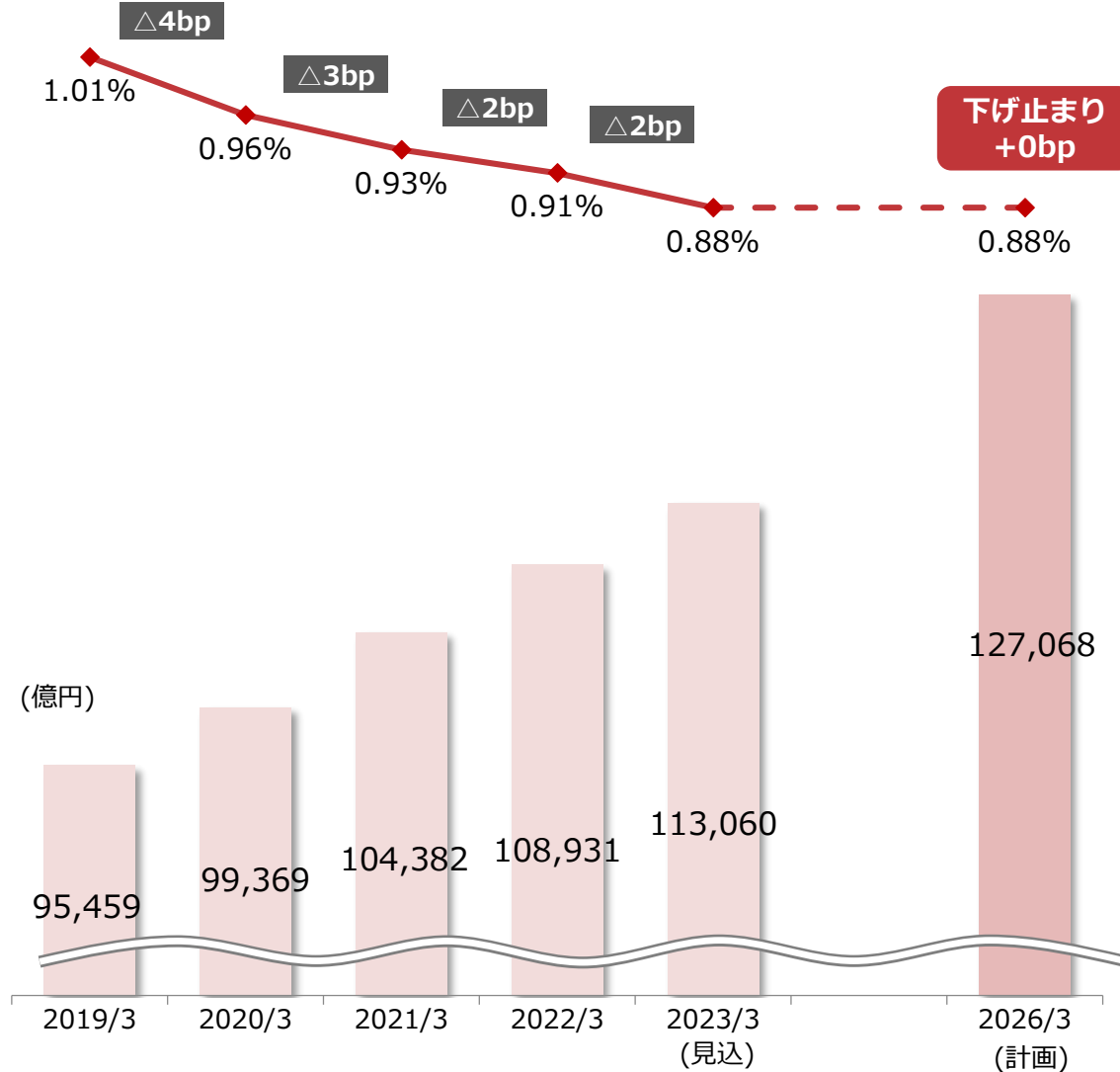
円貨		外貨	
O/N	-0.05%	FFレート	3.12%
2年国債利回り	0.05%	米2年国債利回り	3.05%
10年国債利回り	0.50%	米5年国債利回り	3.22%
TIBOR 3M	0.07%	米10年国債利回り	3.31%

円貨金利 横ばい

事業法人向け貸出は利回りの上昇に転じ、円貨貸出金全体でも利回りは下げ止まりを見込む

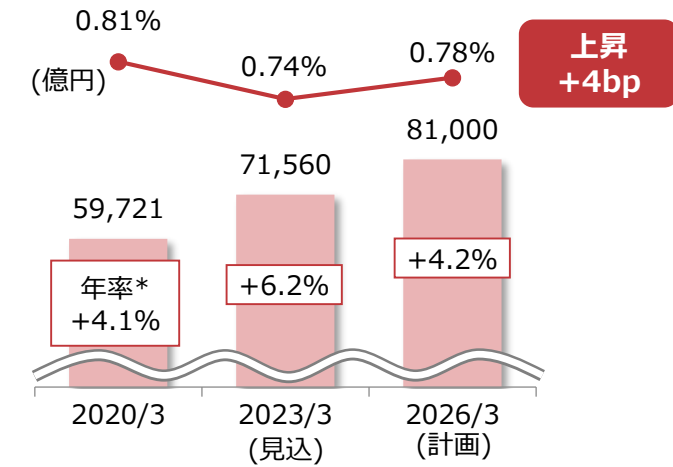
円貨貸出金 平残・利回り

※財務省貸出を除く

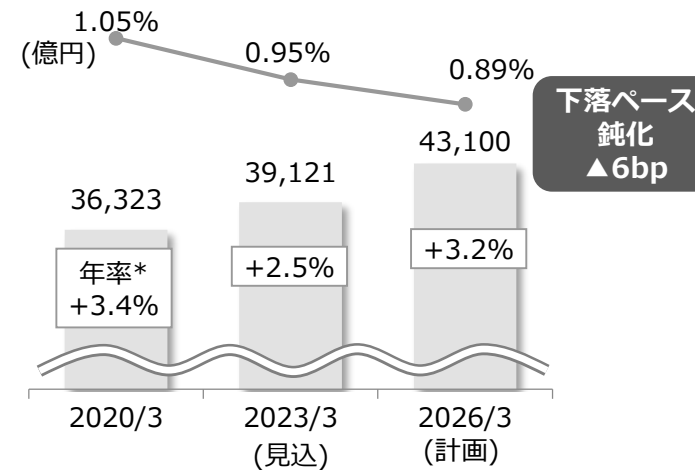


円貨貸出金 残高・利回り

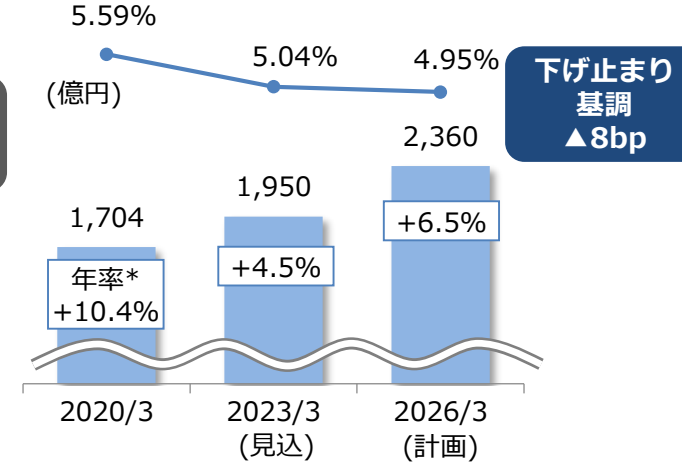
事業者向け



住宅ローン



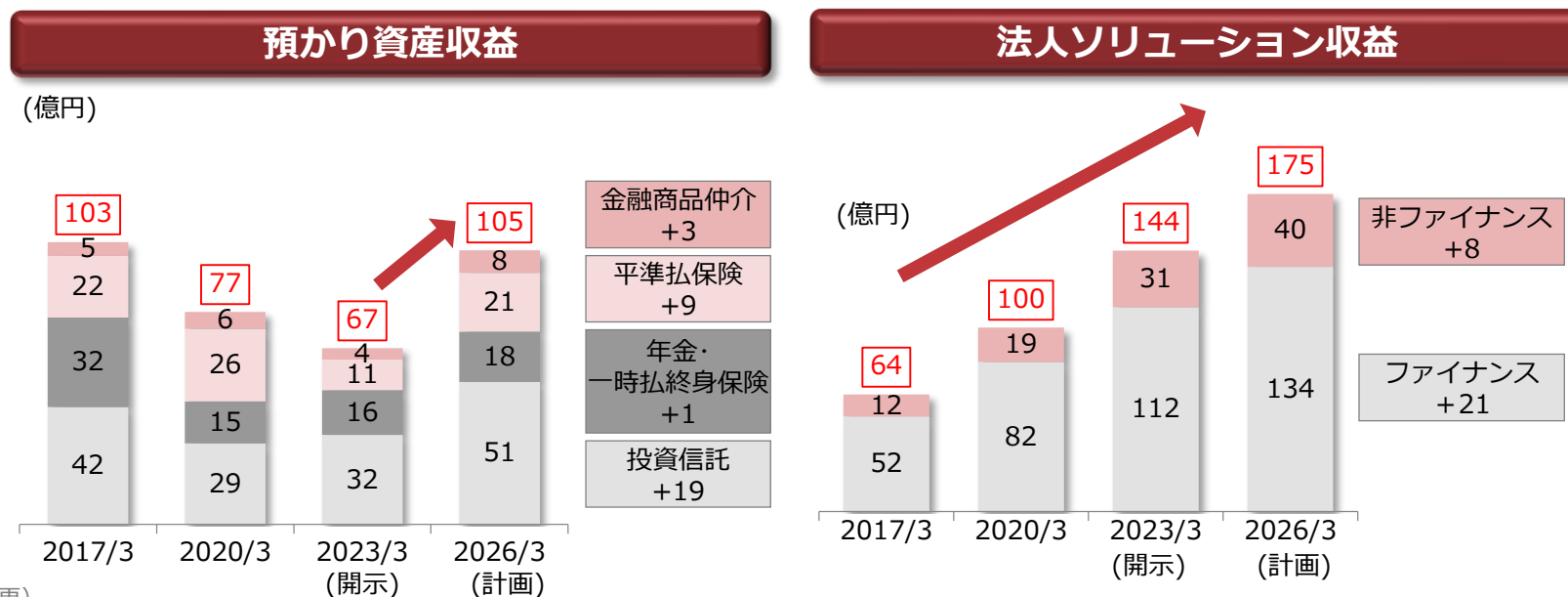
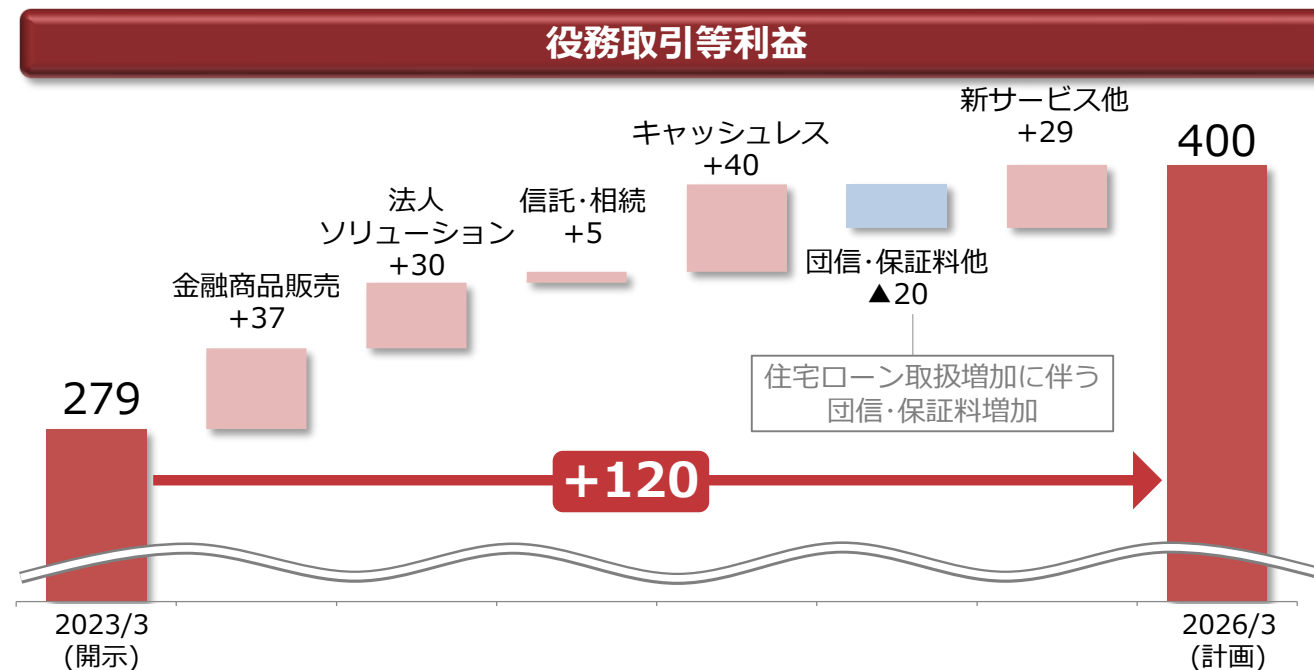
無担保ローン



\* 増加率 (年率) は、3年間の平均増加率を年率換算したもの

法人ソリューションの伸長・預かり資産関連の回復により、役務取引等利益は400億円を計画

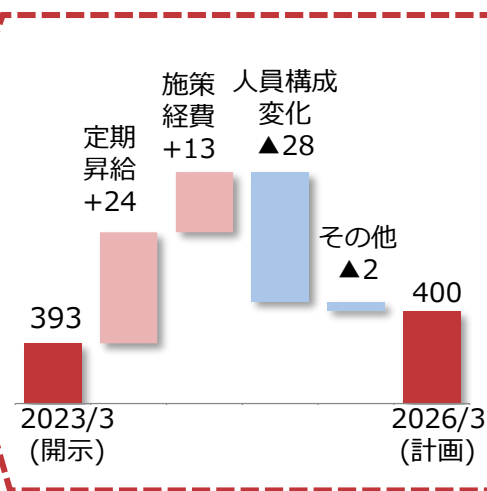
(億円)	2023/3 (開示)	2026/3 (計画)	増減
役務取引等利益	279	400	120
＜主な内訳＞			
うち預かり資産関連	67	105	37
うち投信手数料	32	51	19
うち年金・一時払終身保険手数料	16	18	1
うち平準払保険手数料	11	21	9
うち金融商品仲介手数料	4	8	3
うち法人ソリューション関連	144	175	30
ファイナンス収益	112	134	21
非ファイナンス収益	31	40	8
うち信託・相続関連	16	22	5
うちキャッシュレス関連	18	58	40
うち本体加盟店事業	2	11	8
うちVISAデビットカード	7	13	6
うちJCB本体化分（増加分含まず）	0	19	19
うち新事業収益	0	5	5
うち手数料新設・改定	0	14	14
うち為替関連	124	129	4
うちローン関連手数料	△ 121	△ 141	△ 20



※今回より、経営承継の計上項目を信託・相続関連から法人ソリューション関連に変更（過去に遡って変更）

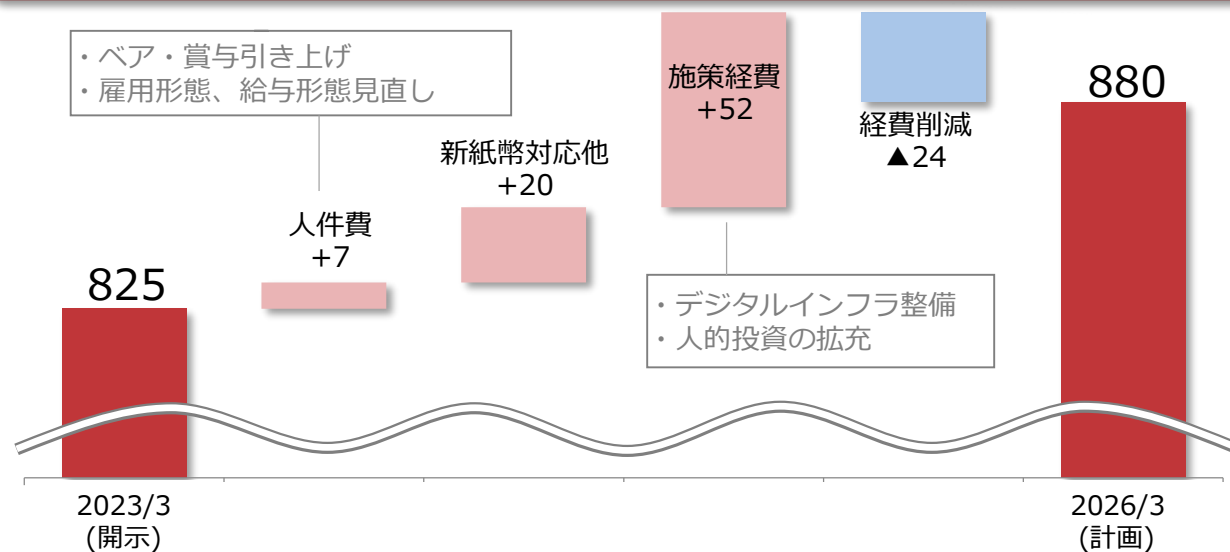
戦略的支出で経費増も、トップライン拡大によりOHRは一段と低下

(億円)	2023/3 (開示)	2026/3 (計画)	増減
経費 (△)	825	880	55
人件費 (△)	393	400	7
物件費 (△)	371	413	42
税金 (△)	61	67	6
【参考】連結経費	893	944	51
OHR(連結) ※	48.4%	45%程度	-



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

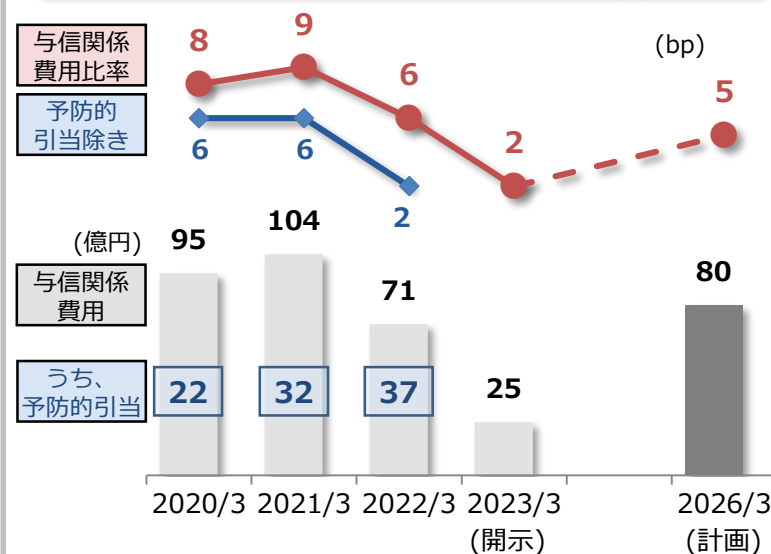
## 経費の主な増減要因



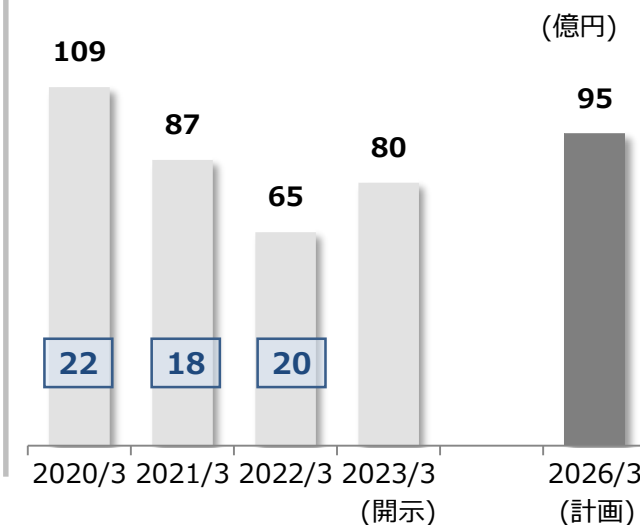
与信関係費用は「予防的引当」除きの従来水準と同程度を想定

(億円)	2023/3 (開示)	2026/3 (計画)	増減
与信関係費用 (△)	25	80	55
一般貸倒引当金純繰入額 (△)	△ 26	2	28
不良債権処理額 (△)	51	78	27
貸出金償却・個別貸倒引当金純繰入額等 (△)	83	96	13
うち新規発生 (△)	80	95	15
うち既先 (△)	8	7	△ 1
うち回収等	4	12	8
償却債権取立益	32	18	△ 14
与信費用比率 (△)	2bp	5bp	-

## 与信関係費用・同比率 推移

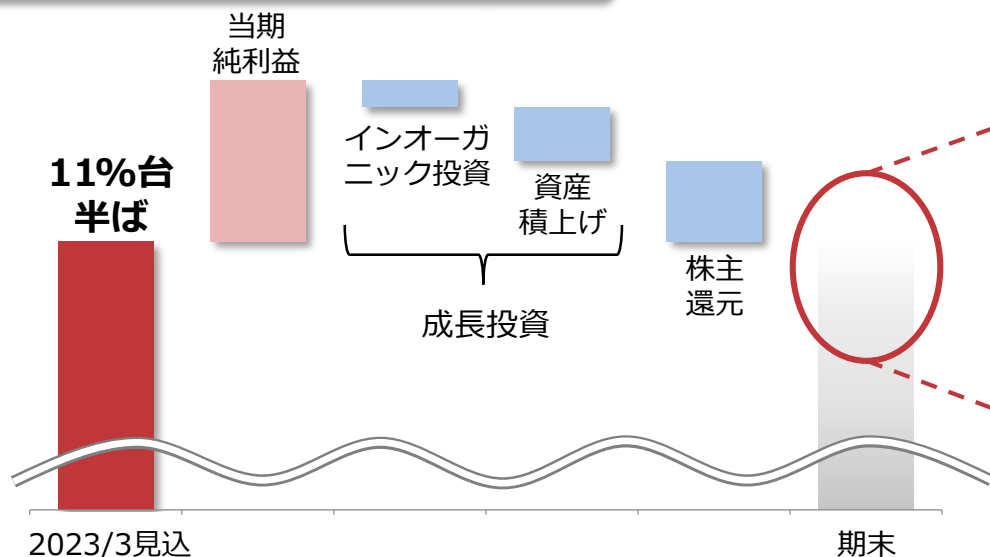


## 不良債権 新規発生

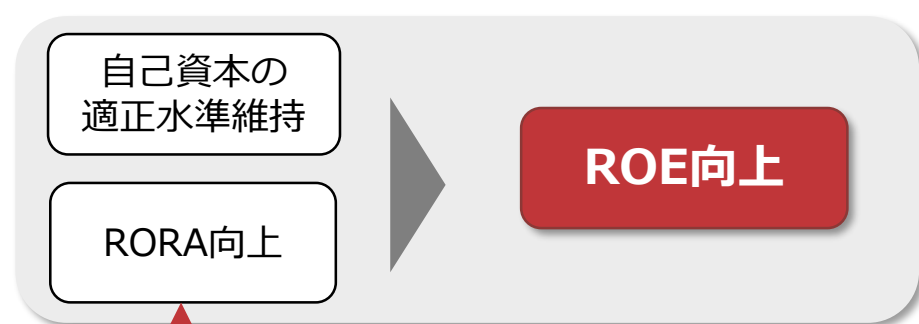
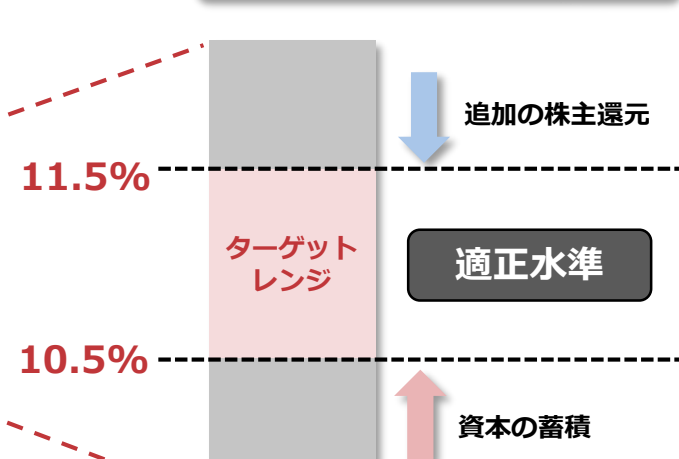


CET1比率\*を10.5%~11.5%にコントロールし、配当性向の向上を目指す

資本運営の目線



CET1比率\*のターゲット



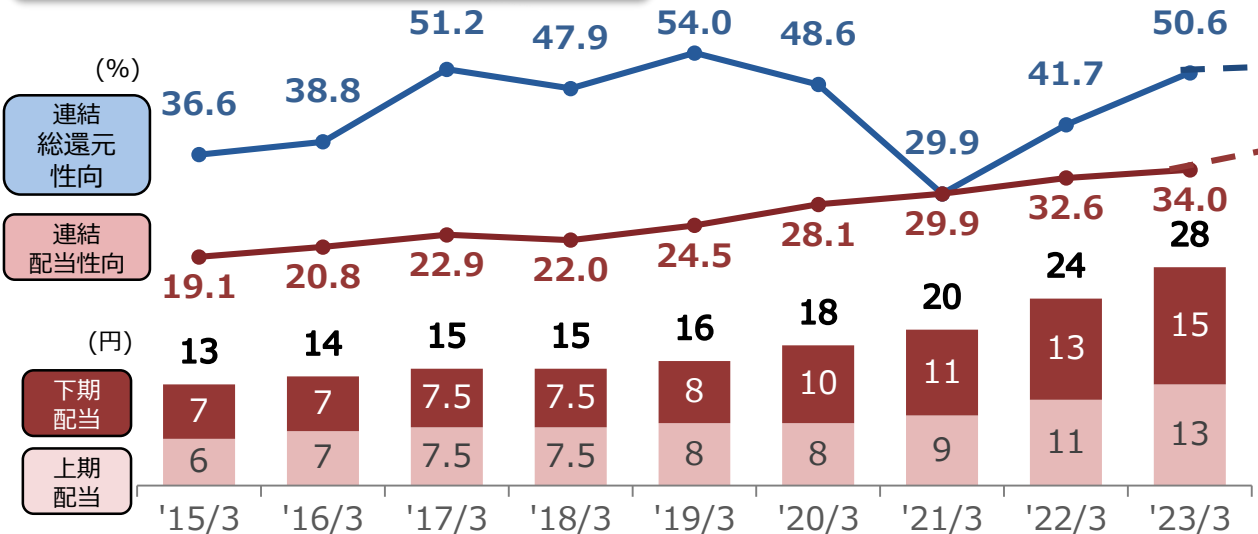
- ・ 役務取引等利益の増強
- ・ 高RORA資産への投資、低RORA資産の抑制

戦略的投資・IT投資の促進

(単位：億円)	前中計	現中計	次期中計	現中計比
投資合計 (単体)	389 (500)	301 (403)	340 (340)	+39 (▲63)
戦略的投資	78 (150)	75 (130)	160 (160)	+85 (+30)
システム	71 (115)	62 (100)	114 (114)	+52 (+14)
建物・事務機器	7 (35)	12 (30)	46 (46)	+34 (+16)
維持・法制度対応	104 (150)	85 (120)	180 (180)	+95 (+60)
本部棟建替え	207 (200)	142 (153)	—	▲142 (▲153)

( ) 内は計画値

株主還元方針



- 必要資本水準のレンジ内で機動的に自己株式取得を実施
- 配当性向：35%を上回る水準 長期的には40%を目指す

\* CET1比率はバーゼルⅢ最終化完全実施有価証券評価差額金除き



# 基本方針について



## 従来のビジネスモデルにおける課題や顧客ニーズの変化

① プロダクト中心の提案

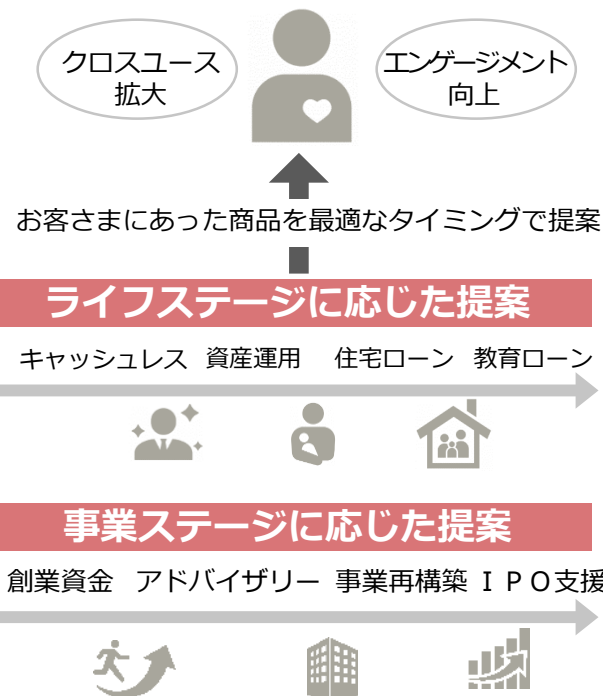
② 顕在化したニーズへの提案

③ 金融サービスのコモディティ化

④ 価値観・行動様式の変化

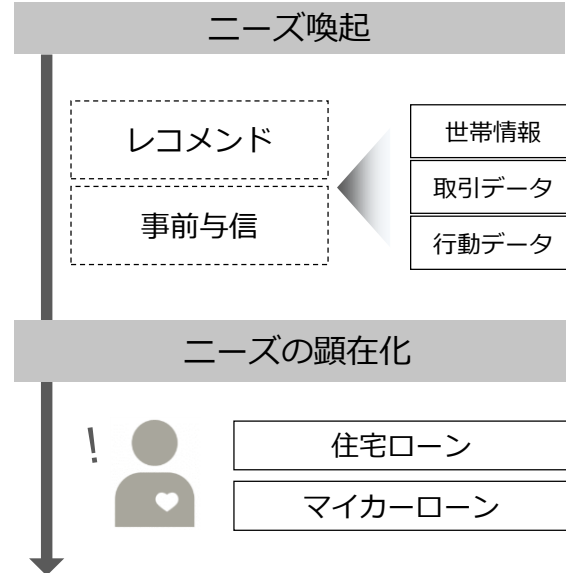
## お客さま中心のビジネスモデルの進化 = 商品・サービス提供の「視点を変える」

最適な**パーソナライズ提案**による  
クロスユース拡大

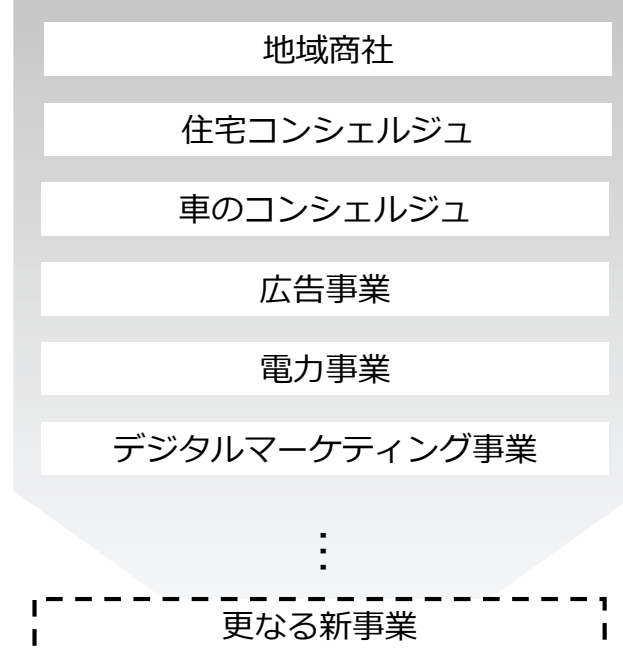


お客さまのニーズに先回りし、**商流の川上**に立った提案

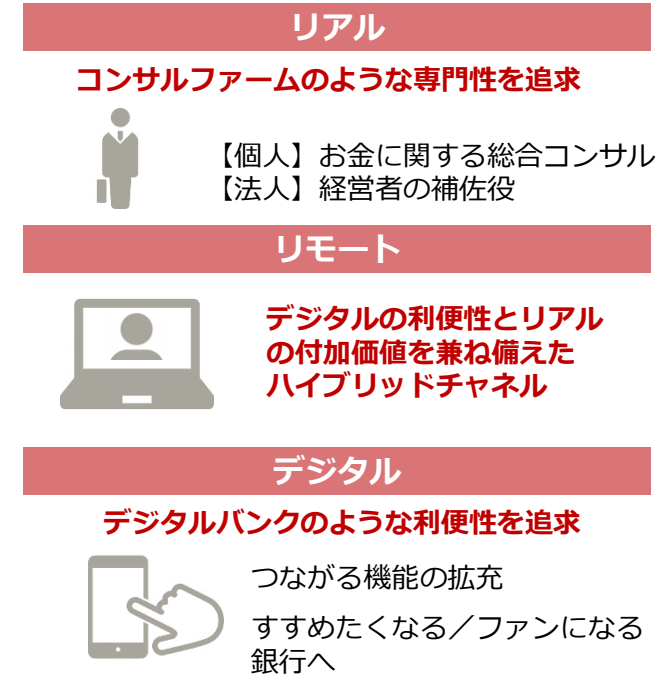
### One to One マーケティング



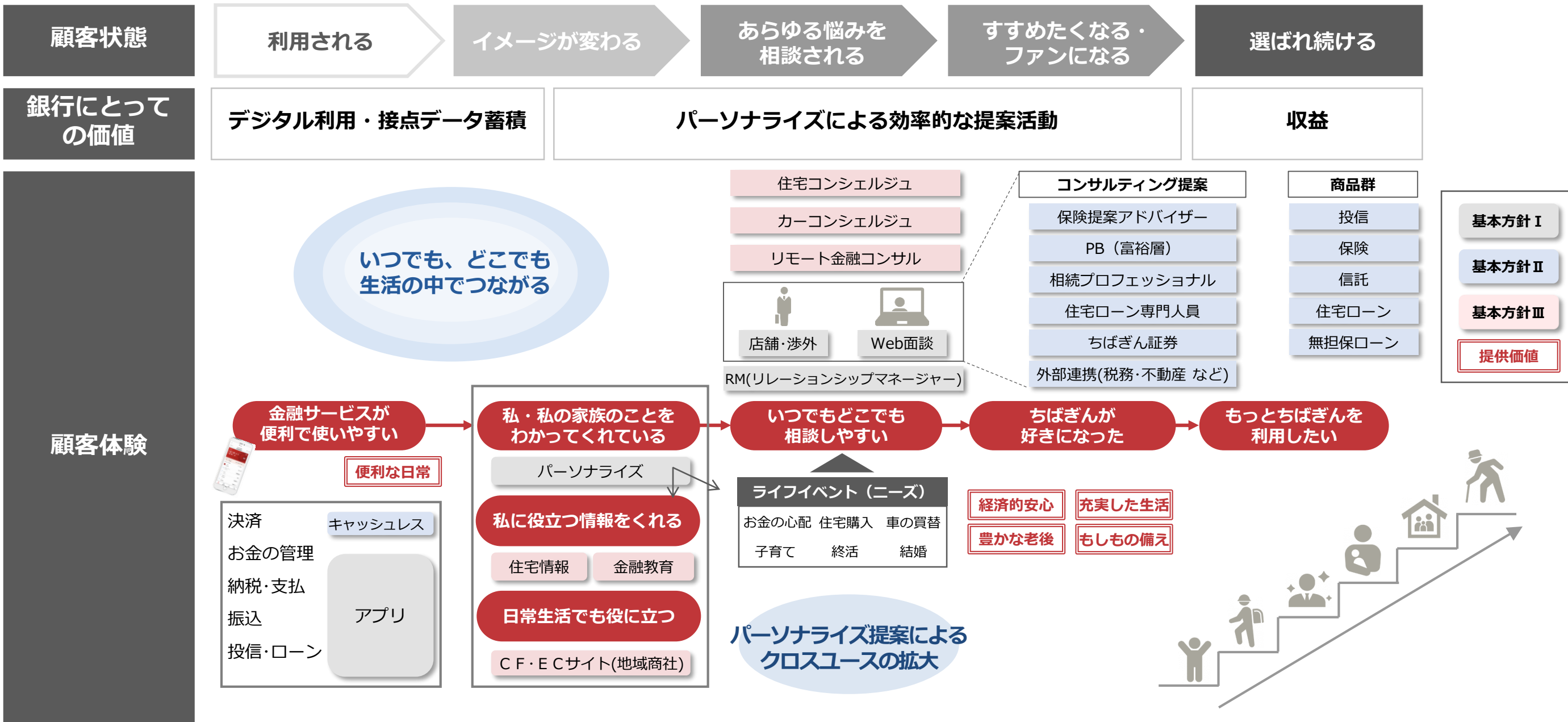
お客さまのニーズに沿った  
**非金融サービス**の拡充



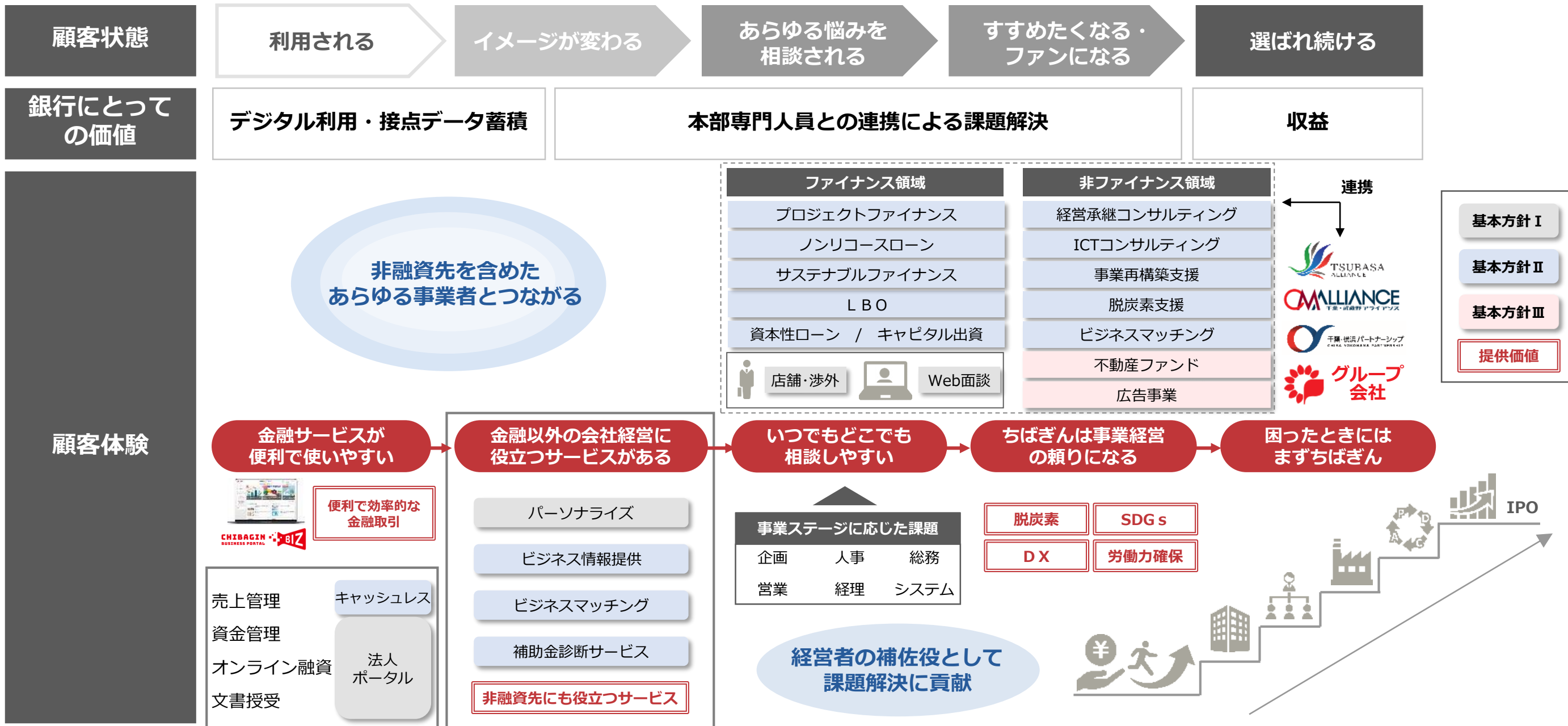
お客さまが選べる  
最適な**タッチポイント**の構築



お客さま一人ひとりのライフスタイルに寄り添った価値を「デジタル × リモート × リアル」で提供



法人ポータルをつうじて便利なサービス・役立つ情報を提供し、経営者の補佐役として事業者の経営課題解決に貢献



データを活用してお客さま毎の悩みに適した解決策を提案し、ファンを増やしていく

## 商流の川上に立った提案

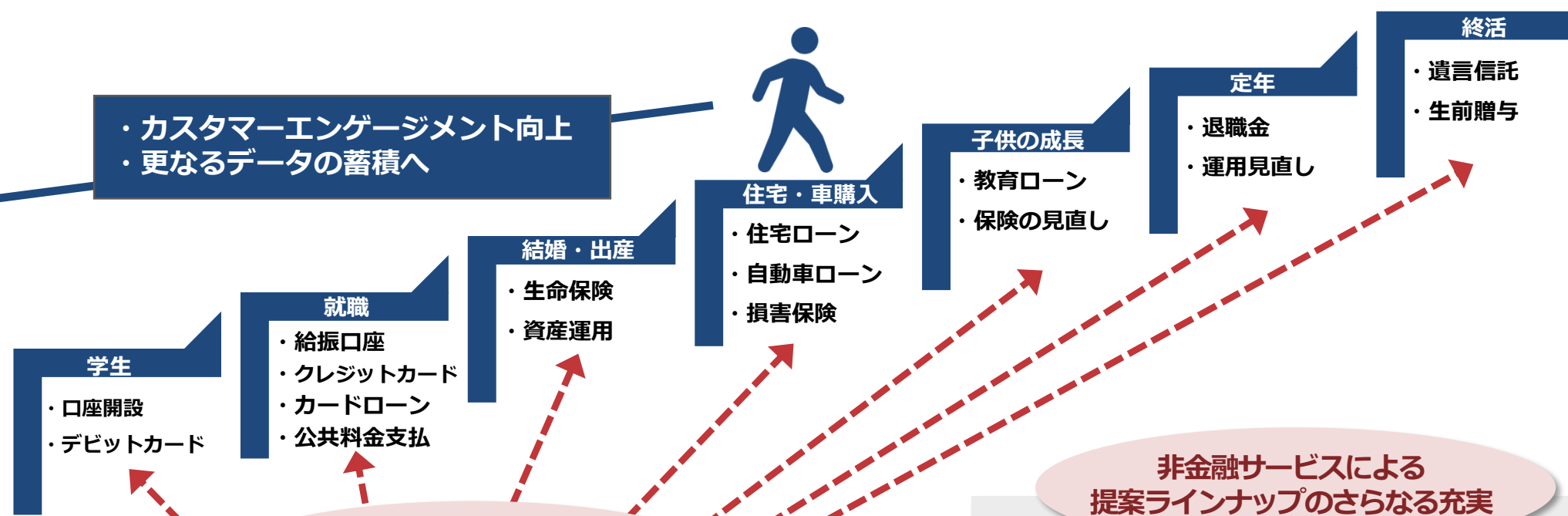
多様な媒体からデータを収集



データ分析により、お客さまのニーズやライフプランを先読み



・カスタマーエンゲージメント向上  
・更なるデータの蓄積へ



お客さま毎に最適なチャネルで  
お客さま毎のライフプランにご提案

デジタル    リモート    リアル

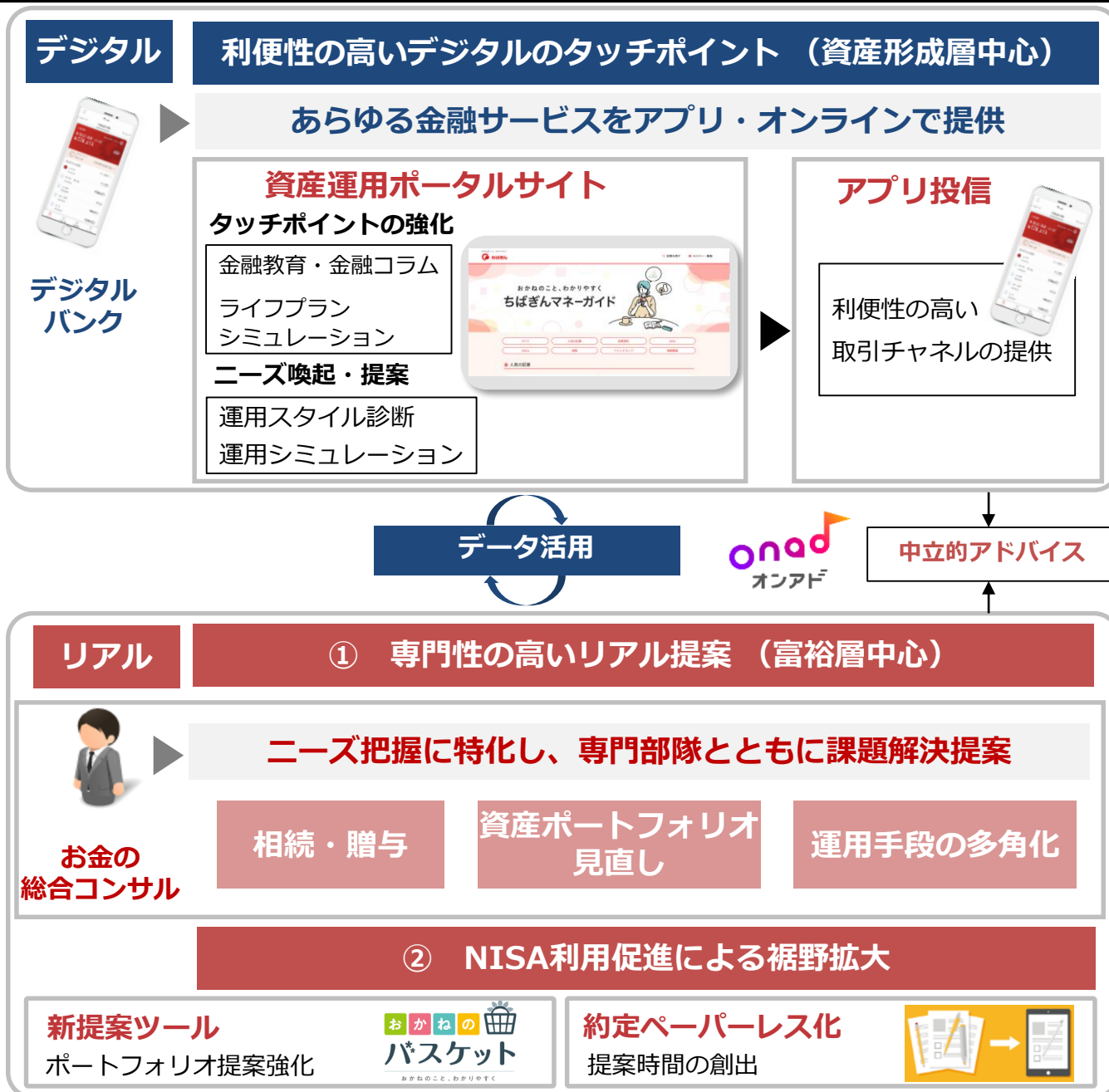
## お客さまのニーズを喚起

- ご希望に沿った商品・サービス
- 家計・ライフプランの診断
- 金融教育・資産運用情報

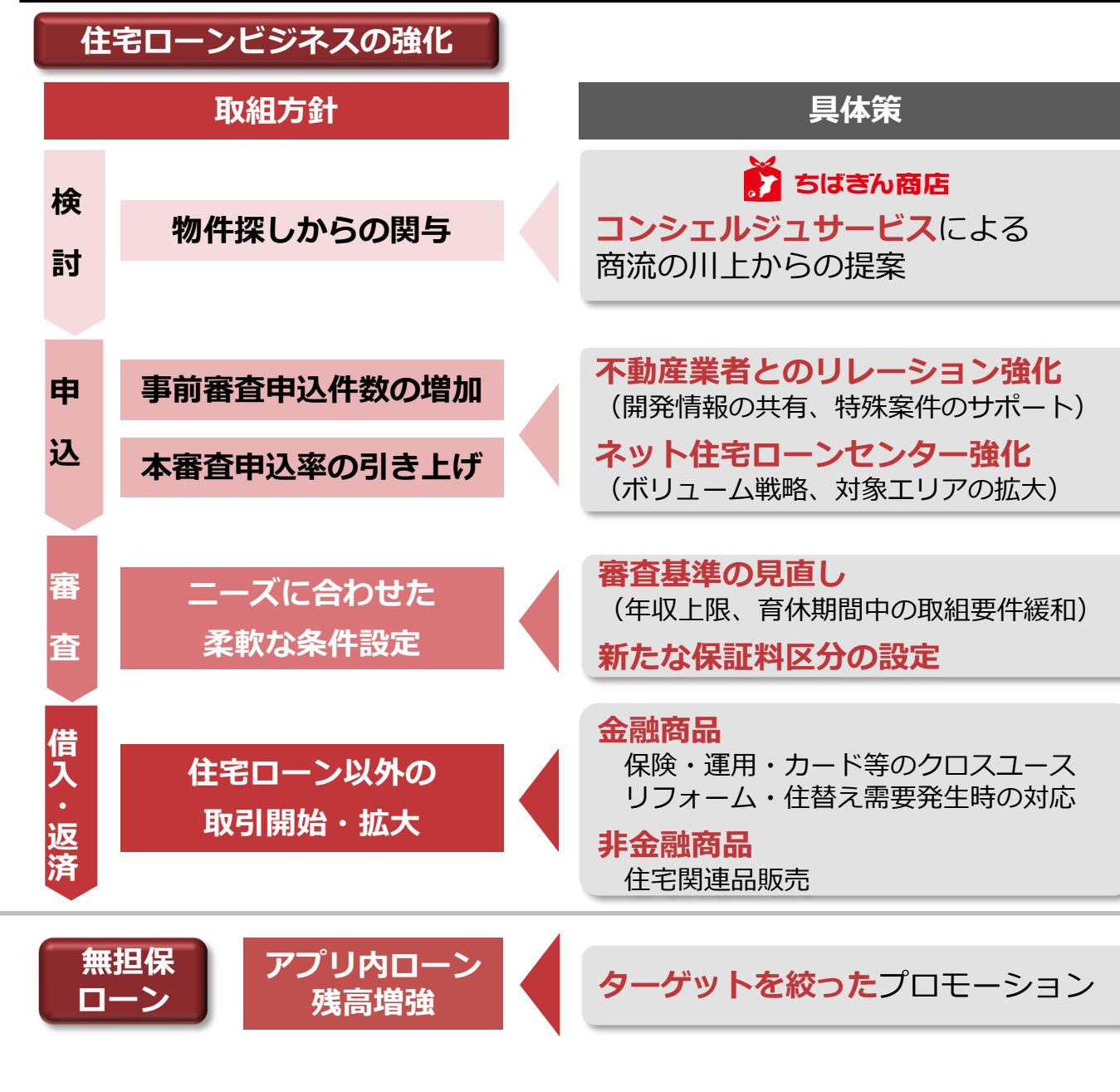
非金融サービスによる  
提案ラインナップのさらなる充実



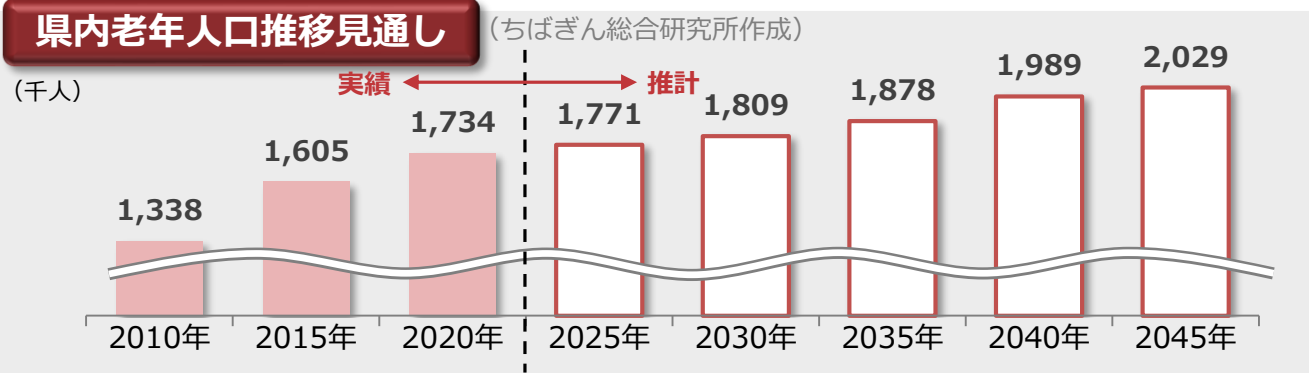
## リアル・デジタルを組み合わせた最適な資産運用提案



## 検討 → ローン実行 → 返済 のあらゆる段階で提案を最適化



## 県民の高齢化を見据え、信託・相続ビジネス機会は一段と拡大



### 信託・相続関連業務の拡充

新商品の開発・既存商品の改良

お客様の信頼を得て  
他の金融資産も把握

深掘り

### 掌握財産を活用した取引拡大

運用商品

保険

不動産活用  
売却

連携強化

オンアド

ほけんの  
窓口

横展開

### 非金融サービスへの展開

リフォーム      二世帯住宅  
老人ホーム      旅行商品  
葬儀・墓石

ビジネスマッチングの拡大

ちばぎん商店の活用

### 遺言信託動向 (2021年度データ)

	高齢者人口(65歳以上)	公正証書遺言作成件数
全国	3,672万人	10万6千件
千葉県	173万人(4.77%)	(推定) 5,057件

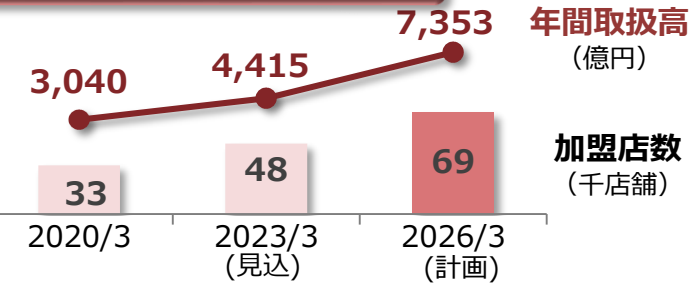
推定値は全国数値に千葉県の人口割合(4.77%)をかけて算出

2021年度当行獲得件数793件  
≒ 県内遺言の15.7%

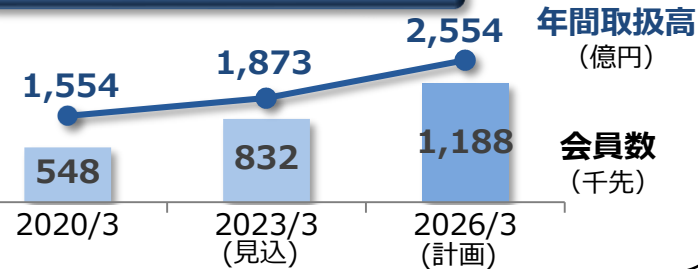
## 地域エコシステム構築に向けて、キャッシュレス基盤を更に強化

### グループ全体の計数計画

#### カード加盟店数・取扱高



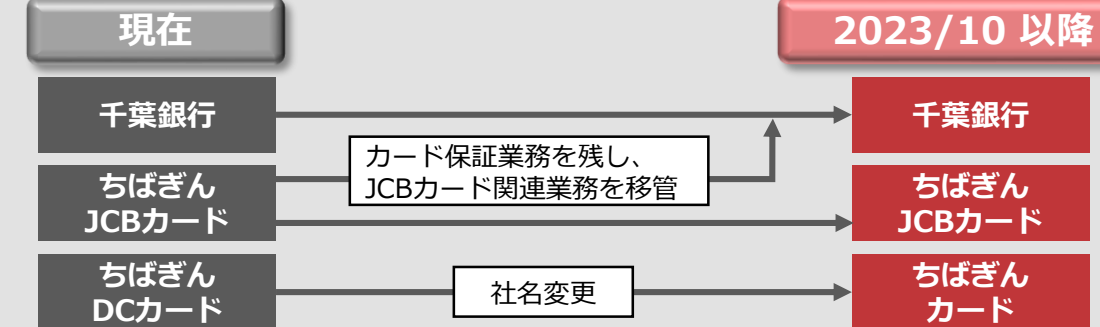
#### カード会員数・取扱高



### 今後の機能拡充

- カード発券機
- クーポン
- 銀行でのポイント付与・利用
- 経費精算システムとの連携
- セキュリティの強化

### グループ業務再編による体制強化



法人ポータルをつうじて便利なサービス・役立つ情報を提供し、経営者の補佐役として事業者の経営課題解決に貢献

## デジタル×リアルでの強い顧客接点を形成

### 利便性の高いデジタルのタッチポイント

デジタル

事業者と銀行をつなぐ  
あらゆるサービスのハブとなるデジタルチャネル



CHIBAGIN BUSINESS PORTAL BIZ

ちばぎん  
ビジネスポータル

事業活動に不可欠な基本インフラへ

金融基本機能・コミュニケーション機能

事業情報

デジタルサービス

- 顧客接点の強化
  - (他行含めた)トランザクションデータの蓄積
- 融資先 + 非融資先

ポータルでいつでもつながり  
リアルで専門的な提案

リアル

コンサルティングファームの専門性を提供



本質的経営課題への伴走支援

金融ビジネスの深化

非金融ビジネスの広がり

## 様々な経営課題へのソリューションを提供

### B/Sに関する経営課題

資産

- 固定資産のスリム化
- 生産拠点の拡充・建替
- 遊休資産の活用

不動産ファンドを  
活用した資産流動化

負債・純資産

- 支払業務の合理化
- 安定した資金の調達
- 資金調達手法の多様化
- 株式の承継

### P/Lに関する経営課題

売上増強

- 販路拡大 (ちばぎん商店のECサイト活用)
- 販売代金回収の効率化
- 新商品開発

コスト最適化

- 製造コストの最適化
- 広告、商品PR
- 人材採用費の最適化
- 経費支払の最適化

広告事業による  
販促支援

各種事業計画の策定サポート (設備投資・SDGs戦略・DX・人材育成等)

### 高度な提案体制の構築

営業部門

- 部門間の連携強化
- 営業統括部 (新設)
- グループ体での提案強化
- グループ戦略部 (新設)
- 海外ネットワークの強化

審査部門

- 環境変化に応じた取引先業況の把握
- 営業部門と連携したソリューション検討

提携先

- アライアンス行との連携
- 顧客支援に資する業務提携の拡充



前中計で開始した新事業は、成長に向けた次のステージへ

ちばぎん商店

千葉発の「地方創生の起爆剤」を生み出す

STEP1  
地域産品

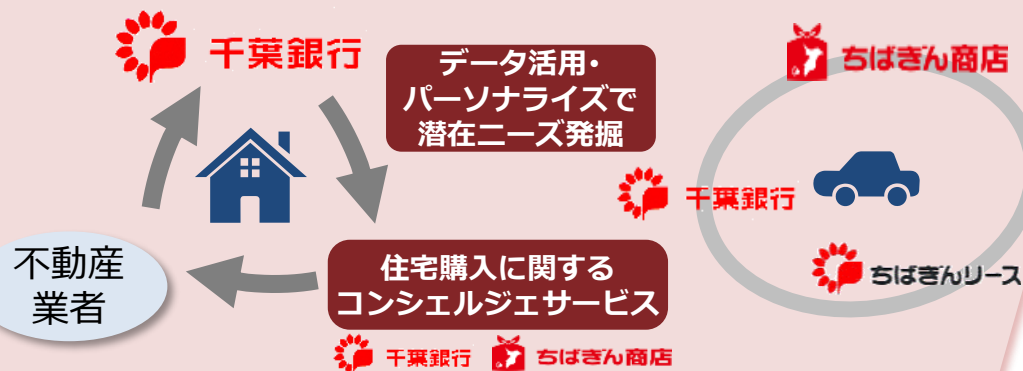
新商品・サービスの  
発掘・創出

継続販売

ブランド化

商流の川上に立った新たなビジネスモデルを確立

STEP2  
ライフ  
イベント



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」を実現する

STEP3  
くらし

【主要領域】



健康/介護



教育



食品小売

オンアド



中立性



オンアドをつうじて  
資産形成に貢献



オンライン  
完結



アドバイス  
特化

ファイナンシャル・ウェルネスとは

心身の健康のみならず、足元の金銭的な義務を果たすことができ、将来の金銭的な状況について安心感があり、**生活を楽しむための選択ができる状態**を構築する概念

不動産ファンドによるソリューション機能高度化

活用イメージ①～CRE戦略～



活用イメージ②～開発受け皿～



広告事業やエネルギー事業に加え、今後も新たな事業分野に参入して、非金融サービスの充実・収益の多角化を図る

広告事業

広告会社業

集客・認知に関する事業課題に対し、  
広告コンサルティングでサポート



広告媒体業

当行チャネルや他社チャネルを活用し、  
信用力の高い広告配信の機会を増加



メタバース



当行内々定者や自治体向けイベント等  
の運営でノウハウを蓄積

取引先企業と実用化に向けた  
検討を開始

BaaS事業



金融・その他  
機能を提供

アプリ

広告

キャッシュレス

ポイント基盤

事業者

キャッシュレス  
プラットフォーム

決済機能を提供し、現金事務  
の削減や管理業務を効率化

ローン機能

オートローンやカードローン  
機能の提供

事業者の  
お客さま



エネルギー事業

発電管理

発電設備の運営・管理

電力販売

自社設備による発電・販売

その他

コンサルサービス  
環境価値購入紹介

ちばぎん  
グループ

電力小売  
事業者

地域の  
お客さま

マネロン

AML業務の高度化・効率化

当局要求水準に対応したノウハウ  
の共有・展開

共同化

共同システムを活用した将来的な  
業務集約（受託）の検討

# 「価値創出の基盤」について



お客さま中心のビジネスモデルを進化



個人のお客さまのニーズ

最高の顧客体験の創造

お客さま中心のビジネスモデルの進化



法人のお客さまのニーズ

パーソナライズ戦略



地域エコシステム戦略

金融事業の進化



非金融事業の創造

アプリ  
法人ポータル



お客さまとつながる  
デジタルインフラ開発



ペーパーレス  
印鑑レス

銀行業務を効率化する  
業務インフラ開発

プラットフォーム



プラットフォームや  
新技術で事業を支援

地域商社  
ちばきん商店



ニーズをデジタルで  
支援



広告事業

販売をデジタルで  
支援

戦略効果を上げるためのデジタルマーケティング

戦略を加速するための人材開発

地域の脱炭素化により、千葉県全体の持続的な発展に貢献

ちばぎんグループの脱炭素

2031年3月目標 カーボンニュートラル

※自社の排出にかかるSCOPE1+SCOPE2を対象



ひまわりグリーンエナジー(株)の設立

再生可能エネルギーの地産地消モデル構築

自治体との連携

- SDGs包括連携協定
- ちばSDGsパートナー登録企業の増強
- 脱炭素先行地域の支援
- ちばSDGs推進ネットワークの活用

地域における脱炭素の取組みを牽引し、千葉県の持続的な発展に貢献する

2031年3月  
ちばぎんグループ  
カーボンニュートラル

2050年  
千葉県の持続的な発展

千葉県全体の  
カーボンニュートラル

お客さまの脱炭素支援

SDGs経営の支援

- 事業性評価へのESG要素の取り込み
- 経営承継コンサルティング

脱炭素に向けたコンサルティング

- 温室効果ガス排出量測定支援
- 太陽光発電設備導入支援

- サステナ住宅応援割
- SDGs割引ローン

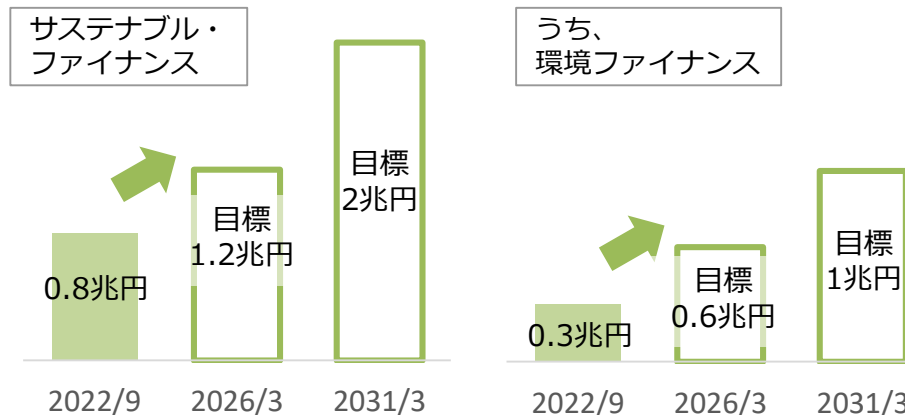


法人のお客さま



個人のお客さま

サステナブル・ファイナンス 目標  
(2019年4月～累計実行額)



## 提携戦略の進化

### TSUBASAアライアンス



全国にまたがる広域連携

- 各地域のトップ地銀による広域連携
- 総資産96兆円（2022/3）
- 顧客数は個人2,700万人・法人220万先とメガバンクに匹敵

### 各施策をプラットフォーム化

アライアンス施策をプラットフォーム化して連携・共同化をさらに深化

### 他行・異業種連携の強化

他行・異業種連携を強化し、アライアンスを拡大

トップライン向上



×

×



×



### 提携戦略の一段の進化



### 千葉・武蔵野アライアンス



経営統合によらない  
新たな地銀連携モデル

### 進化した地方銀行の姿を実現

- あらゆる分野の共同化・共通化を加速
- 首都圏における存在感の拡大

累計  
**143億円**  
フェーズ1 実績  
(当初～2021/3)

累計  
**150億円**  
フェーズ2 計画  
(2021/4～2026/3)

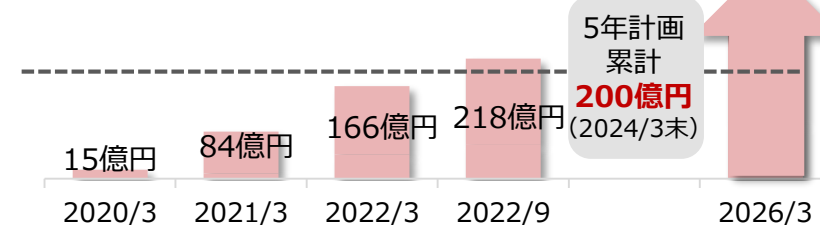
### 千葉・横浜パートナーシップ



首都圏を地盤とした地銀  
トップ行同士の連携

### トップ地銀同士のノウハウを展開

- スケールメリットを活かした連携により都内のシェア拡大
- 付加価値の高い金融サービスを提供



多様な異業種連携をつうじて、組織としての価値提供能力を向上させる

## ソニー銀行

深化・発展を  
見据えて展開



千葉銀行

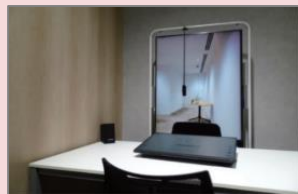


ソニー銀行

デジタル技術や商品・サービスの相互提供

### 最新デジタル技術等の活用

リモートチャネルの利便性向上を狙い、  
テレプレゼンスシステム「窓」を正式に導入



両行の強みとする商品・サービスの相互提供

外貨サービス

資産運用・信託・相続

キャッシュレス

テクノロジーの活用についての共同研究

### ブロックチェーンの活用に関する共同研究

銀行債権のセキュリティートークン化・相互販売

### 住宅ローンのDXに向けた共同研究

AI審査モデルの高度化

### 持続可能な社会の発展に向けた共同研究

社会的意義のある取組へのクラウドファンディング相互紹介

多様な企業・組織・自治体と連携し、  
新たな価値の提供を目指す

## 事業者との連携

### 株式会社チェンジ

DX推進・自治体のDX化支援

### 株式会社ウェザーニューズ

気候変動情報開示の協働

### 株式会社ゼロボード

お客さまの脱炭素への取組支援

### 株式会社ウェルスナビ

運用ロボアドバイザーの導入

資本を活用した連携も視野に、  
新たなパートナーとの協業を模索

## 地元自治体・公的機関との連携

### 量子科学技術研究開発機構

研究成果の事業化支援

### 県内各自治体

地方創生・地域活性化の連携

### 千葉県千葉市・国土交通省関東地方整備局

道路空間を活用した賑わい創出



「人材」を最も重要な経営資本と位置づけ、パーパス実現に必要な人材を育てていくための人材育成方針を制定

人材育成方針（パーパスに向けた方針）

「共に走り続ける人に。」 考え抜け 自分の強みを持って 仲間を増やせ

人材戦略（新中計における戦略）

「人が育つちばぎんグループ」の構築

「エンゲージメントの高い人材と組織」の創出

- 重点戦略
- ①キャリアステップ支援
  - ②働きがい
  - ③多様性のある組織
  - ④グループ一体運用
  - ⑤人材ポートフォリオ

地域社会の持続的成長

自己成長  
働きがい・処遇の向上

目指す姿

お客さま



お客さまの思い  
を実現する

社会的価値の提供

多様な専門家



職員の思い  
を実現する

従業員



育成人数

前中計実績

148名

+132名

今中計計画

280名

法人営業担当	50名
個人営業担当	50名
DX人材	60名
本部人材	90名
〔法人ソリューション、審査、 マーケット、企画等〕	
経営人材	30名



既存のグループ会社における既存事業の磨き上げに加え、新事業領域の拡大

## グループビジネスの拡大



### ファイナンス領域

ちばぎんリース

ちばぎんキャピタル

新領域

個人オートリース

新領域

バイアウトファンド

ちばぎん保証

ちば債権回収

### コンサル・ソリューション領域

ちばぎん総合研究所

ちばぎんキャリアサービス

ちばぎんJCBカード

ちばぎんDCカード

### 資産運用領域

ちばぎん証券

ちばぎんAM

### 店舗・施設管理等

総武

### システム領域

ちばぎんコンピューターサービス

T&Iイノベーションセンター

### 特例子会社

ちばぎんハートフル

### 新事業領域

#### グループ内

ちばぎん商店

ひまわり  
グリーンエナジー

#### グループ外

オンアド

マネロン新会社 (検討)

…更なる新事業の検討

## グループ管理態勢の高度化

### 「グループ戦略部」を新設

グループ会社の営業面・  
管理面など執行全般を統括

持株会社体制に相当する  
グループ一体経営を実現

### グループ戦略部

#### 管理グループ

リスク管理・経営資源配  
分・施策等の統括

#### 業務推進グループ

グループ各社の  
企画・推進を統括

リスク管理

経営資源配分

施策等

ちばぎん証券

ちばぎんリース

ちばぎん総研

…  
…  
…  
(グループ全15社)

### 人事のグループ一体運用

グループ一体採用

人事の流動化

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](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。