

2024年3月期 決算説明会

2024年6月10日



千葉興業銀行

The Chiba Kogyo Bank, Ltd.

目 次 - Contents -

Part1. 企業価値向上に向けた取り組み

企業価値向上に向けた取り組み	4
PBR水準への現状認識と目指す水準	5
3つの変革への取り組み状況	6
RORA・ROEの高い分野への戦略的なアセットアロケーションの組み換え	7
優先株式残高の縮減を通じた普通株式価値の向上	8
政策株式縮減の取り組み	9
リスクアセット対比収益性の向上	10
金利上昇局面での収益向上	11
グループ会社連携・新事業領域への投資	12
地域商社「ちばくる」の設立	13

Part2. 2024年3月期 決算概要

2024年3月期 損益の状況	15
資金利益の状況	16
貸出金残高の推移	17
貸出金構造	18
預金・預り資産残高の推移	19
預金・貸出金の利回り推移	20
有価証券運用の状況	21
役務取引等利益の状況	22
経費	23
不良債権の状況	24
自己資本の状況	25
2024年度の業績見通し	26

Part3. 2022-24年度の経営戦略

長期経営戦略 “3つの基本戦略”	28
中期経営計画(2022-24年度)の概要	29
中期経営計画 経営指標の達成状況	30
中期経営計画 主要指標達成状況	31
本業利益の状況	32
営業基盤	33
組織基盤	39
経営基盤	42

Part4. サステナビリティへの取り組み

ちば興銀サステナビリティ・ステートメント	45
地域のGX支援	46
ちば興銀のGX対応	47
TCFD提言に基づく情報開示の高度化	48
明治安田生命との連携協定	49
マテリアリティごとの取り組み	50

Part5. 参考資料

肥沃なマーケット資源を持つ千葉県	54
千葉県内経済情勢	55
ATM提携	56
株主構成の推移	57

Part1. 企業価値向上の取り組み

企業価値向上に向けた取り組み

特徴的な資本構造からPBRは低水準であったが、資本構造の変革および収益の成長性を高め、企業価値向上へ

- 資本構造の変革：優先株式“実質ゼロ”^(※)に向けて道筋をつける
- 既存ビジネス変革：業務効率化推進によるコンサルティングに集中した営業態勢
- 新たな価値創造：デジタルコンサルティングと対面コンサルティングの融合

(※)優先株式“実質ゼロ”とは、優先株式資本算入分を控除した自己資本比率において、当行が目標とする8%水準を上回っている状況のこと

<現中計（2022.4～2024.3）始まって以降の主な変化>

- 着実な本業利益の成長、既存ビジネス変革への取り組みを実施のもとで、
- 2023.02：みずほ銀行の持ち分法適用関連会社から外れ、自主独立経営を確立
- 2023.03：株式給付信託（J-ESOP）導入により、従業員の意欲向上を伴う経営改革を推進
- **2024.02：連結子会社株式譲渡の基本合意により、住宅等ローン事業の抜本的対応を加速**
- **2024.03：優先株式縮減（一部前倒し償還）、普通株式配当の増加**

中期経営計画：「幸せデザイン 絆プロジェクト2025」～CKBコミュニティ確立に向けて1stステージ：基盤の構築～

PBRは中計開始前から
4倍強まで上昇

次期中計：態勢の確立へ

一段の企業価値
向上に向けて、
取り組みを加速

注：PBRは各時点で公表されている各種計数より千葉興業銀行が算出しております。

PBR水準への現状認識と目指す水準

企業価値向上の具体的取り組みを着実に進捗させることで、まずはPBR0.6倍台を目指す

PBRの目指す水準

- 普通株ROEの2024/3(実) は、4.9%に到達。
- 2025/3は連結子会社株式譲渡にかかる一時的なマイナス要因等あり、早期にリカバリーすることで、普通株ROE5%以上の達成を目指す。

PBR構成要因	ROE (収益性)	PER (市場評価)	PBR
■ 現状認識	普通株ROE : 3.7% 2025/3(予)	約12.0倍 (2024年5月末)	約0.45倍 (2024年5月末)
■ 企業価値向上に向けた具体的な取り組み	【財務目標】 普通株ROE : 5%以上 (時期 : 2026年度以降安定的に) ① 優先株の実質“ゼロ”の早期実現 ② RWAの効率的な入れ替えによるRORAの向上 ③ 金利上昇局面での収益向上	※広義の資本コスト : 約8.2% 非財務戦略の着実な遂行による持続的成長と広義の資本コストの低減 ⇒PER : 12倍以上を目指す ④ 法人向けコンサルティング業務の更なる強化を通じた地域課題の根本解決と持続的成長の両立 ⑤ 業務軸の拡大を通じた収益の安定化	まずは PBR : 0.6倍台 を目指す

※ 上記計数は2024年6月10日時点で公表されている計数より千葉興業銀行が算出しております。
 ※ 普通株ROE = 優先株式除く1株当たり当期純利益 ÷ 優先株式除く1株当たり純資産額
 ※ 当行内の資本コストはCAPM (安全利子率+株式リスクプレミアム×株式ベータ) で内部管理しております

※ 広義の資本コスト = 1 ÷ PER

3つの変革への取り組み状況

主要な3つの課題に対し、事業ポートフォリオの発展的な見直しを伴う取り組み等により、企業価値を高めていくことを2023年11月10日のリリースにて発表 **→その後の取り組みは着実に進捗**

2023/11/10 当行プレスリリース「資本コストや株価を意識した経営の実現に向けた対応について」

施策の進捗状況

課題	低PBRの要因	今後の対応	
【既存ビジネス変革】 住宅等ローン事業の抜本的対応	【ROE要因】 ✓ 競争環境の厳しい住宅ローン事業が、資本対収益およびリスクアセット対収益を押し下げています。	■ 住宅等ローン事業について、ボリューム拡大路線から転換および 住宅ローン等の信用保証業務を行う当行連結子会社の業務効率化等を伴い、事業ポートフォリオを見直す（※） ことにより、メリハリのある経営資源配分を行ってまいります。 （※）事業ポートフォリオ見直しに当たっては当該連結子会社を譲渡することも含めて検討を行ってまいります。	✓ 連結子会社の株式譲渡 →P12 ✓ 事業ポートフォリオ見直し、RWA効率化に向けた推進体制の強化 →P10 ✓ 政策保有株式の売却による売却益およびリスクアセットの削減 →P9
【資本構造の変革】 優先株式“実質ゼロ”の早期実現	【ROE・PER要因】 ✓ 将来ROE水準の見通しは、優先株式の今後の対応に影響されるものと考えられます ✓ 優先株式の償還・自己株買い見通しが、広義の資本コストの観点からのPERの水準感に影響を与えているものと考えられます。	■ 採算性の低いアセットを削減すること及び付加価値が高く採算性の高い法人コンサルティング分野への経営資源シフトによりリスクアセットの削減を通じた 優先株償還余力を確保し“優先株式実質ゼロ”の状態を早期に実現 してまいります。 ■ また 着実な優先株式の償還・自己株買い を通じてROEの向上を図ってまいります。	✓ 優先株式“実質ゼロ”の早期実現 →P8 ✓ 株主還元の強化
【新たな価値創造】 金融・非金融機能の強化	【PER要因】 ✓ 従来型金融事業の範疇では、長引く低金利環境下においてリスクアセット対収益力の低下が続いており、安定的・持続的成長に向けた更なる取り組みが求められています。	■ 金融・非金融分野でのソリューション力を高めていくことで、 地域経済の発展に貢献し、当行グループは地域と共に持続的な成長を確立 してまいります。	✓ 経営資源投下を高RORA&地域ソリューションへ集中 →P7 →P10

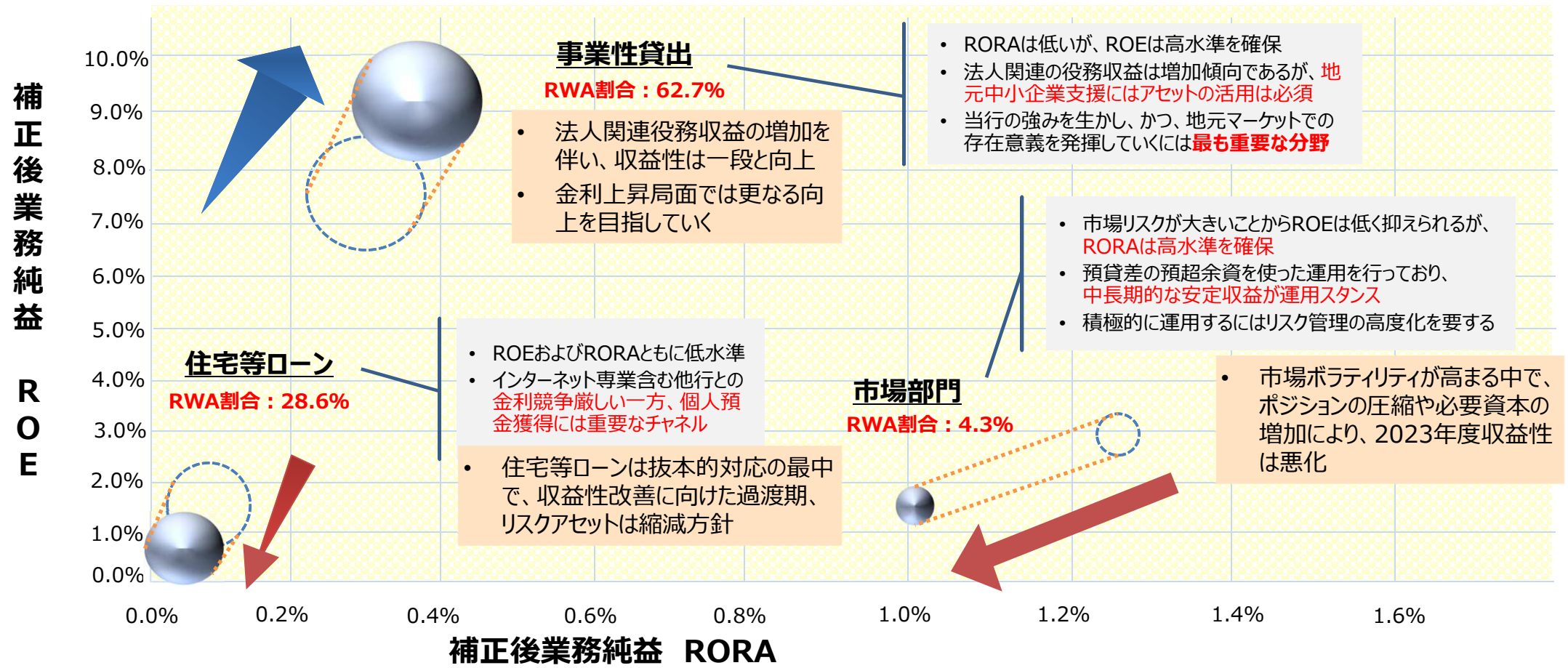
RORA・ROEの高い分野への戦略的なアセットアローケーションの組み換え ちば興銀

リスクアセット対比収益性を意識し、より採算性の高い貸出金ポートフォリオへ変革

事業部門（業務区分）別のRORA

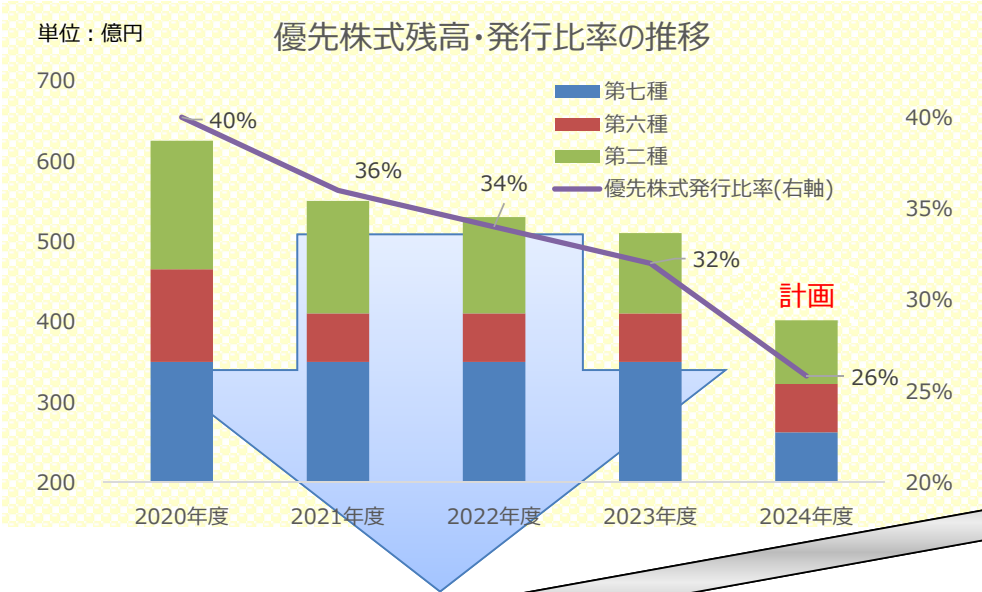
○ 2022年度 ● 2023年度

※① バブルの大きさ＝リスクアセットの大きさ
※② **RWA割合**とは銀行単体リスクアセット額に対する同部門（業務区分）が使用している割合



優先株式残高の縮減を通じた普通株式価値の向上

資本構造や市場評価の向上を意識した経営の実現



普通株式価値の向上へ

株主の皆さまの日頃のご協力・支援にお応えするため、普通配当を増配

- 優先株式の自己株取得による優先配当負担の軽減分を原資として、
普通配当を5円増配し、1株当たり10円へと修正
- 優先株式が自己資本の30%を超える状況（2024年3月末）であり、財務戦略では、当該優先株式の縮減を着実、且つ、早期に進めていく

IR活動の強化

対象先	実施概要	参加人数/実施回数
機関投資家・アナリスト	ラージミーティング	35名 / 1回
	スモール（テーマ型）ミーティング	7名 / 1回
	1on1ミーティング	11回

- 2023年度は53名の機関投資家・アナリストと、主に「業績に関わる事項」、「企業価値向上に向けた取り組み」について対話を実施
- 頂いたご意見等につきましては、役員及び関係各部門に展開しております
また、IR部門及び行内の関係各部門が連携を取り、議論を重ねております

優先株式発行総額縮減へ

第1回七種優先株式を一部（約85億円）を自己株取得

- 当行が安定的な自己資本比率の維持として考えている8%台の水準を上回っていることなどから、前倒しで優先株式の一段の削減に着手
- 2024年5月2日に消却した自己株式85億円を勘案すると、
2025年3月末の優先株式発行比率は26%程度まで低下する見込み

政策株式縮減の取り組み

2029年3月までに政策投資株式を時価ベースで100億円以上削減し、連結純資産に占める政策投資株式の割合を20%未満へ ⇒非上場株式を除く、将来の政策投資株式保有ゼロに向けて始動する

政策株式の実績推移と縮減目標

時価

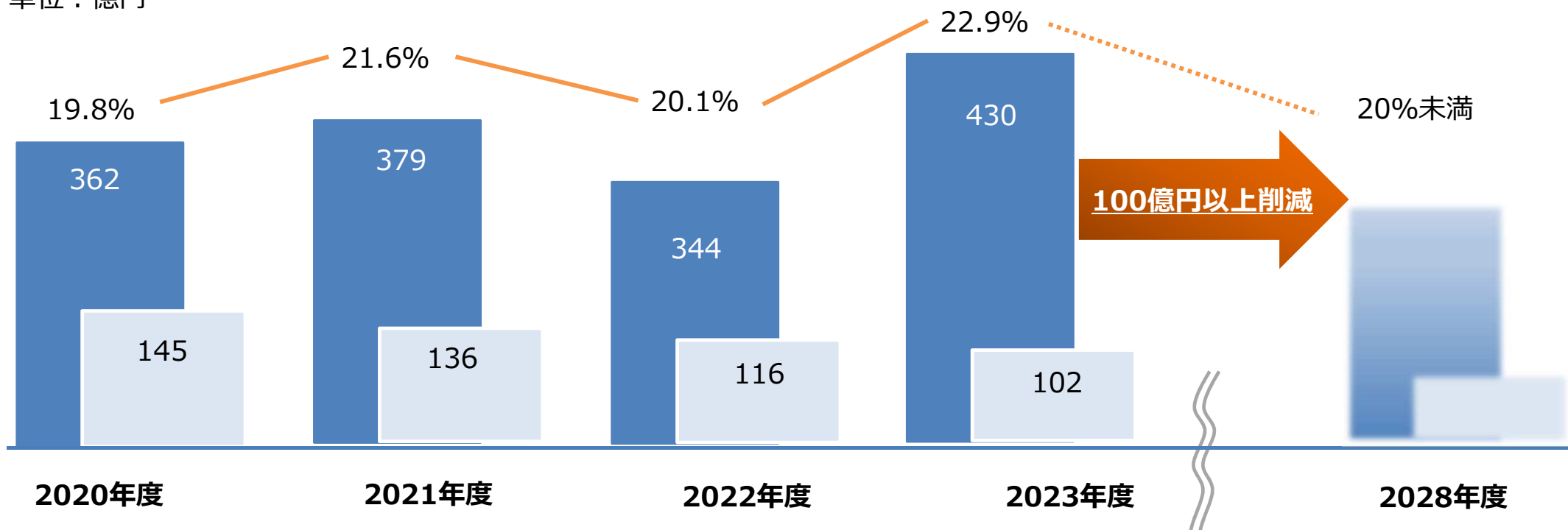
簿価

連結純資産に占める
政策株式の割合

単位：億円

政策株式の縮減目標

- 時価ベースで2024年3月期対比**100億円以上**の削減
- 連結純資産に占める政策株式の割合を**20%未満**へ



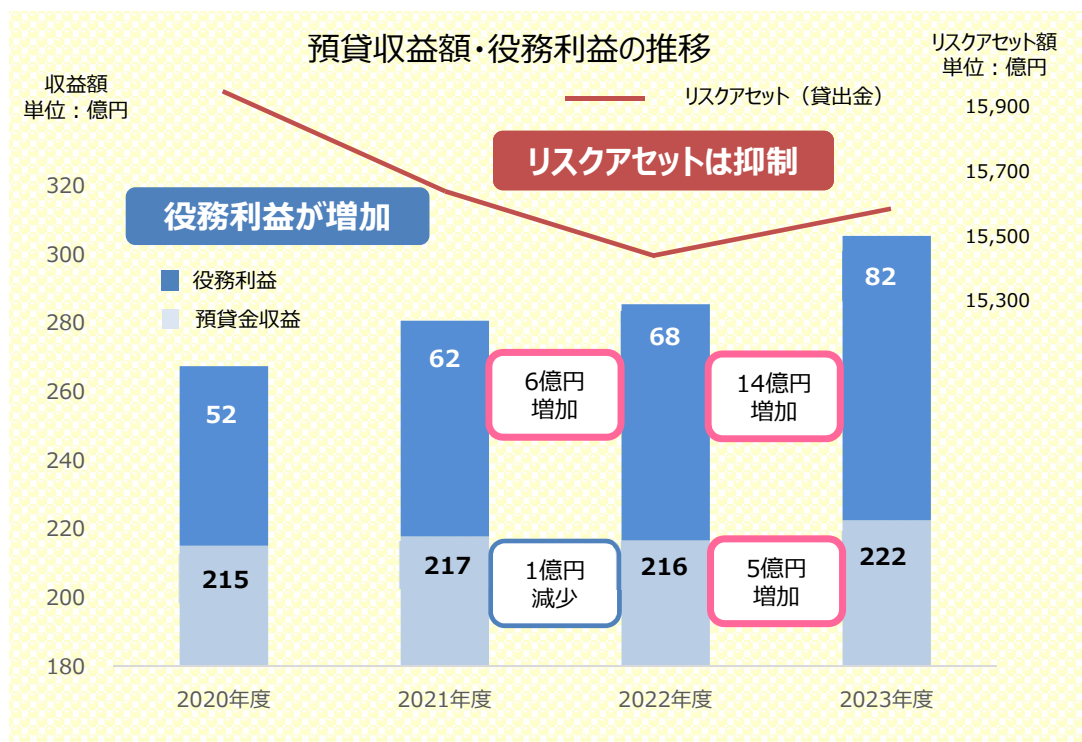
リスクアセット対比収益性の向上

リスクアセットは中小企業向け等の重点分野へ集中的に投下していく一方、全体としては抑制的な運用を行っていく

預貸金・役務収益及びリスクアセット

資本効率を追求、役務収益を中心に顧客向けサービス収益を伸ばす
一方、リスクアセットは抑制することで、リスクアセット対比収益性を高める

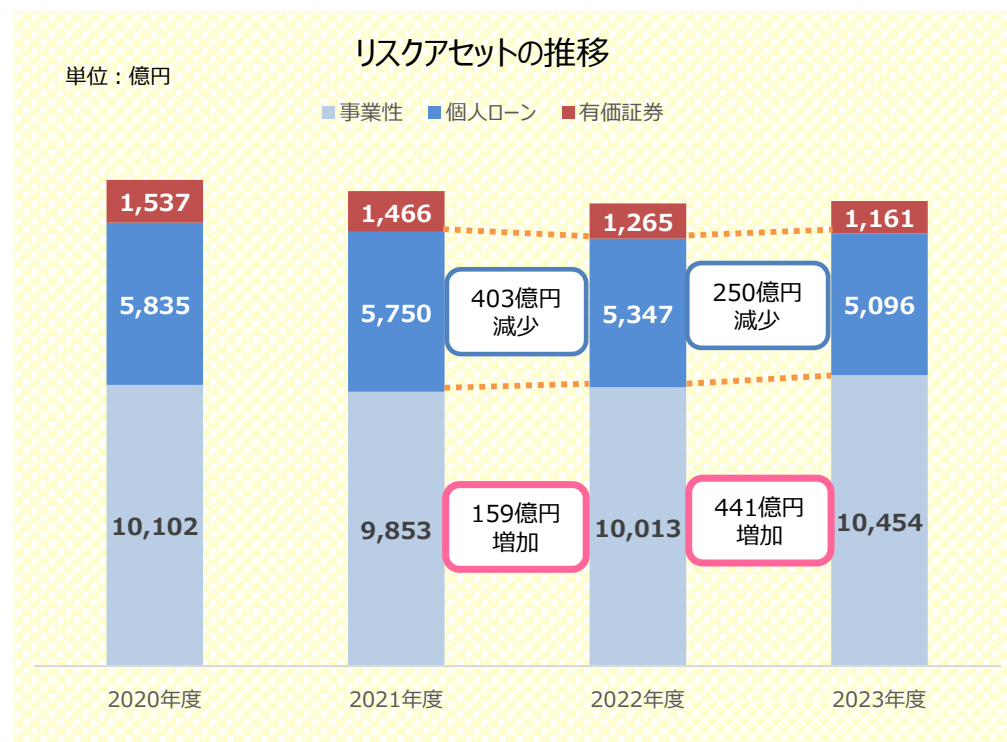
- 今後も、リスクアセットは中小企業向け（事業性）等、重点分野へ集中的に投下していく（P7参照）



リスクアセットの構造

個人ローン向けのリスクアセットを削減し、削減したリスクアセットは事業性向けに入れ替え、全体としては抑制的な運営を実施

- 今後も、低RORA先のリスクアセットを削減し、高RORA先を増加させることでリスクアセット対比収益性を高めていく



金利上昇局面での収益向上(国内金利上昇の影響)

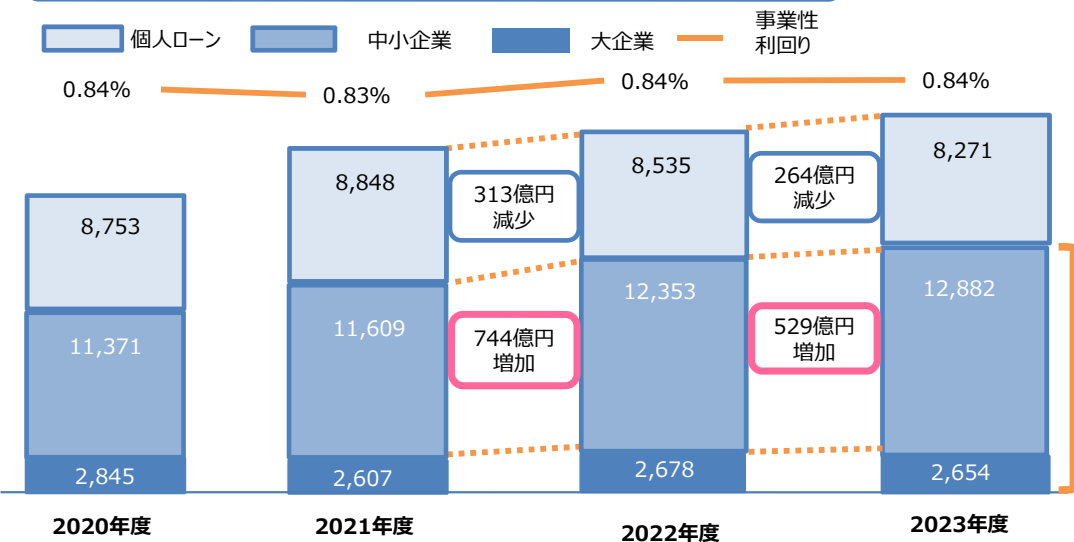
リスクアセット対比収益性を意識し、より採算性の高い貸出金ポートフォリオへ変革

より採算性の高い貸出金ポートフォリオへの変革

採算を意識した取り組みを継続

- ネット銀行等競合により金利低下に歯止めがかからない住宅ローン残高は減少
- 住宅等ローンと比べ、リスクアセット対比収益性の高い中小企業向けは当行の経営資源を優先的に投下し、残高は順調に増加
- 事業性貸出は、案件組成段階においてコンサルティングにより付加価値を高めた、収益性を意識した取り組みを実施

貸出金ポートフォリオの見直し



事業性貸出金の収益シミュレーション

前提条件

単位：億円

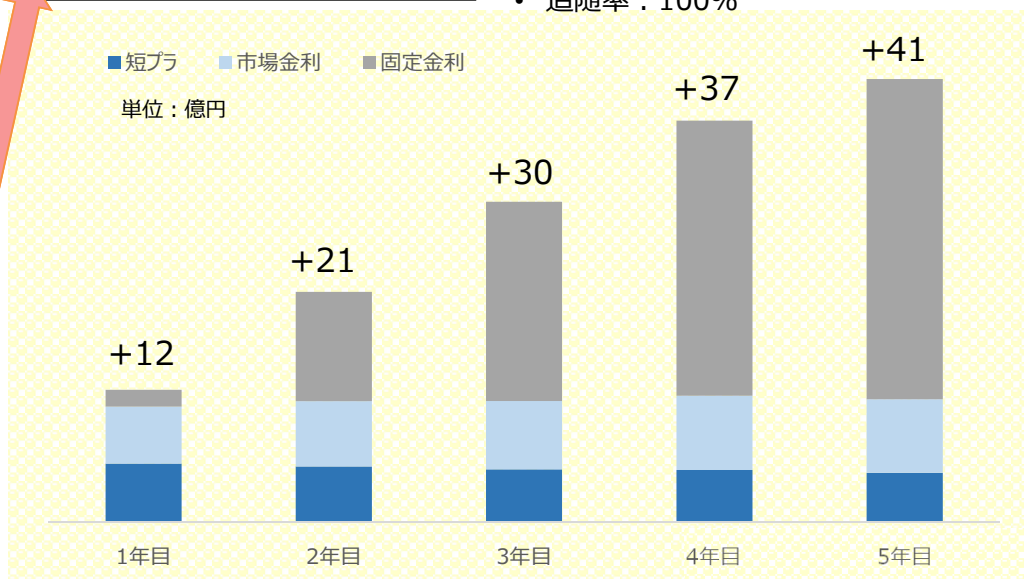
金利種別	残高	割合
固定金利	8,694	56%
短プラ連動	3,647	23%
市場金利連動	3,197	21%
合計	15,538	100%

【前提】

- 残高は2024年3月末のポートフォリオを継続
- 2024年3月期実績対比

【金利シナリオ】

- 10YJGB：1.00%
- 5Yスワップ：0.80%
- 3MTIBOR：0.25%
- 短プラ：1.95% (+0.10%)
- 追従率：100%



グループ会社連携・新事業領域への投資

限られた資本・人材リソースを注力分野へ集中させ、生産性の向上へ

ちば興銀カードサービスの株式譲渡

住宅ローン保証業務等事業を行う当行の連結子会社であるちば興銀カードサービスについて、株式譲渡契約を全国保証(株)と締結

- ・ 当行の住宅ローン戦略において、住宅ローン残高は減少する見込み
- ・ その中で、経営資源投下を高RORA & 地域ソリューションへ集中させていくことを目的とし実施

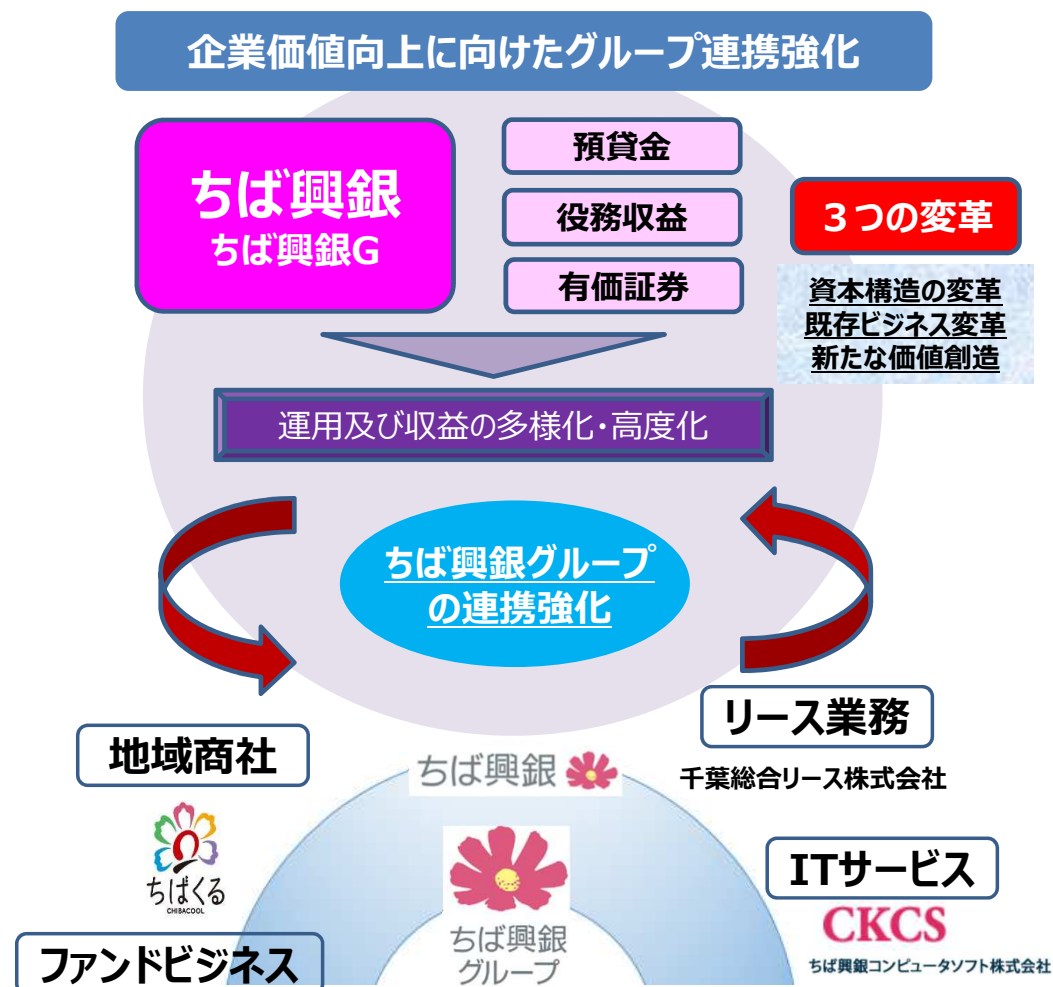
地域商社「ちばくる」の設立

当行がコンサルティングバンクとして蓄積した知見を、銀行業としての枠を超えて活用することにより、地域社会の課題解決と新たな仕掛けづくりを通じた地域活性化を目的とし設立

- ・ 自ら魅力ある地域産品を作り出すだけでなく、埋もれている地域資源を掘り起こし、新たな付加価値を創造・提案することで、従来とは異なる販路を開拓し、お客さまの事業拡大、地域社会の発展や課題解決に貢献していく

グループ連携の強化

金融・非金融分野でソリューション力を高めていくことで、地域経済の発展に貢献し、当行グループは地域と共に持続的な成長を確立していく



地域商社「ちばくる」の設立

銀行業の枠を超え、眠っている魅力を発掘・活用し、千葉県の発展に貢献していく

地域商社「株式会社ちばくる」概要

【株式会社ちばくる 企業ロゴ&社名由来】



【設立の目的】
千葉県の農業・産業の活性化に向け、新たなビジネスモデルの構築等に取り組み、地域経済・社会の活性化を実現する。

- 千葉県の重要な産業である農業の抱える課題解決支援
- 千葉興業銀行グループでの、コンサルティング等ソリューション提供力の強化
- 千葉県を代表する新たな地域製品の開発へのチャレンジ

① 農園事業	・果樹・野菜の生産・販売 ・観光農園の運営
② 商社事業	・販路拡大支援、輸出等
③ コンサルティング事業	・農業参入支援、研修受入 ・ブランディング・マーケティング

事業概要

- 【ミッション】銀行業ではなしえない地域課題解決に取り組む
- ・ 他業銀行業高度化等会社としての使命
- 【ビジョン】千葉の魅力を発見、発信する『幸せ発見カンパニー』
- ・ 県内に複数拠点のある地域金融機関だからこそ気づける魅力
- 【バリュー】今までにないものを、これから光るものを作り上げ、磨き上げる
- ・ ステークホルダーとの連携を通して共に作る新しい価値

高収量・高価格化実証実験
「稼げる農業」への挑戦

地域産品×他社アライアンス
新たな産品開発と販路拡大

イチゴの栽培期間を長期化
⇒『夏イチゴ』自社ブランド化

自社生産品・地域産品
を活用した商品開発、6次化



- 【例】
- ① イチゴ×A大学⇒『イチゴワイン』
 - ② イチゴ×B社
×ビール醸造機器メーカー
⇒『オリジナル地ビール』

※画像はイメージ

Part2. 2024年3月期 決算概要

2024年3月期 損益の状況

(単位：億円)	2023年3月期	2024年3月期	前期比
業務粗利益	317	358	40
資金利益	273	312	39
うち預貸金収益	216	222	5
うち有価証券利息配当金	50	86	35
役務取引等利益	68	82	14
その他業務利益	▲ 24	▲ 37	▲ 12
経費 (△)	240	246	6
業務純益 A	81	111	29
コア業務純益 B=A+C-D	102	149	46
除く投資信託解約損益	90	137	46
実質信用コスト (△) ※▲の場合、利益にプラス	▲ 2	12	14
貸出金償却等 (△)	3	19	15
一般貸倒引当金繰入 (△) C	▲ 4	(▲ 7)	▲ 3
個別貸倒引当金繰入 (△)	9	(4)	▲ 4
貸倒引当金繰入額 (△) ※▲の場合、戻入	4	▲ 3	▲ 7
償却債権取立益	10	3	▲ 6
国債等債券関係損益 D	▲ 25	▲ 38	▲ 12
株式等関係損益	11	35	24
その他	▲ 1	▲ 2	▲ 1
経常利益	89	132	42
特別損益	▲ 4	▲ 8	▲ 4
法人税等合計 (△)	20	10	▲ 10
当期純利益	64	113	48

ポイント
① 資金利益は、預貸金収益の増加および子会社特別配当金35億円を含む有価証券利息配当金の増加等により前期比+39億円
② 役務取引等利益は、コンサルティングの取組みにより、法人関連手数料および投資信託手数料等の預り資産関連手数料が増加したこと等から、前期比+14億円
③ 経費は、人件費の増加および広告宣伝費等の物件費の増加により、前期比+6億円
④ 実質信用コストは、貸出金償却等により12億円を計上
⑤ 国債等債券関係損益は、金利上昇局面でのポートフォリオ組み換え等により38億円の損失を計上
⑥ 株式関係損益は、ポートフォリオの組み換えや政策保有株式の縮減等により売却益35億円を計上
⑦ 資金利益・役務取引等利益の増加等、本業収益が順調となり、コア業務純益は前期比+46億円、経常利益は同+42億円、当期純利益は同+48億円

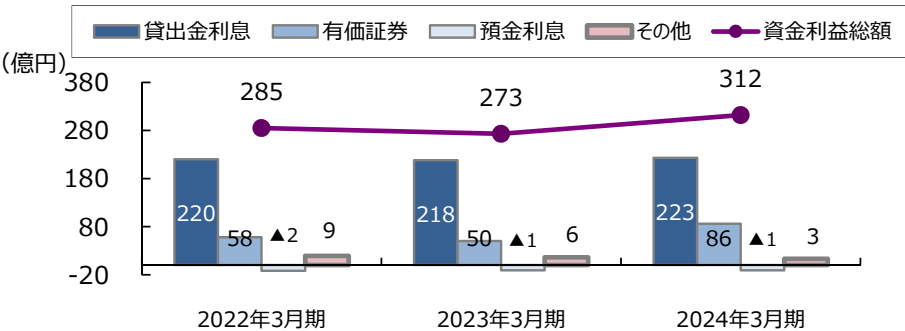
資金利益の状況

資金利益は、貸出金利息および有価証券利息配当金（含む子会社特別配当金35億円）が増加し、前期比39億円増加
預貸金収益は貸出金の平残増加、利回りの上昇により前期比5億円増加

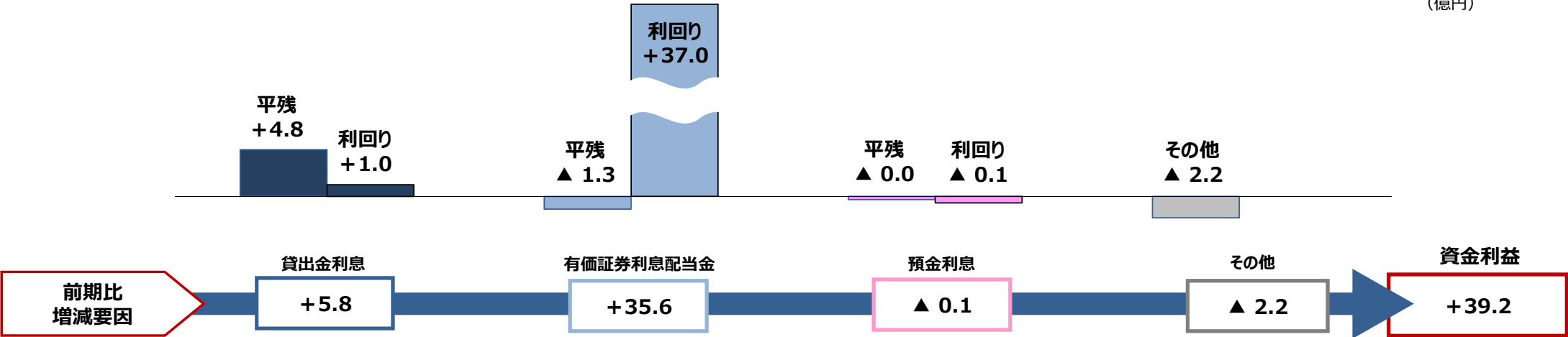
資金利益の状況

	2024年3月期	(億円) 前期比
資金利益	312	39
預貸金収益	222	5
貸出金利息	223	5
預金利息（△）	1	0
有価証券利息配当金	86	35
うち投信償還・解約益	12	0
その他	3	▲ 2

資金利益の推移

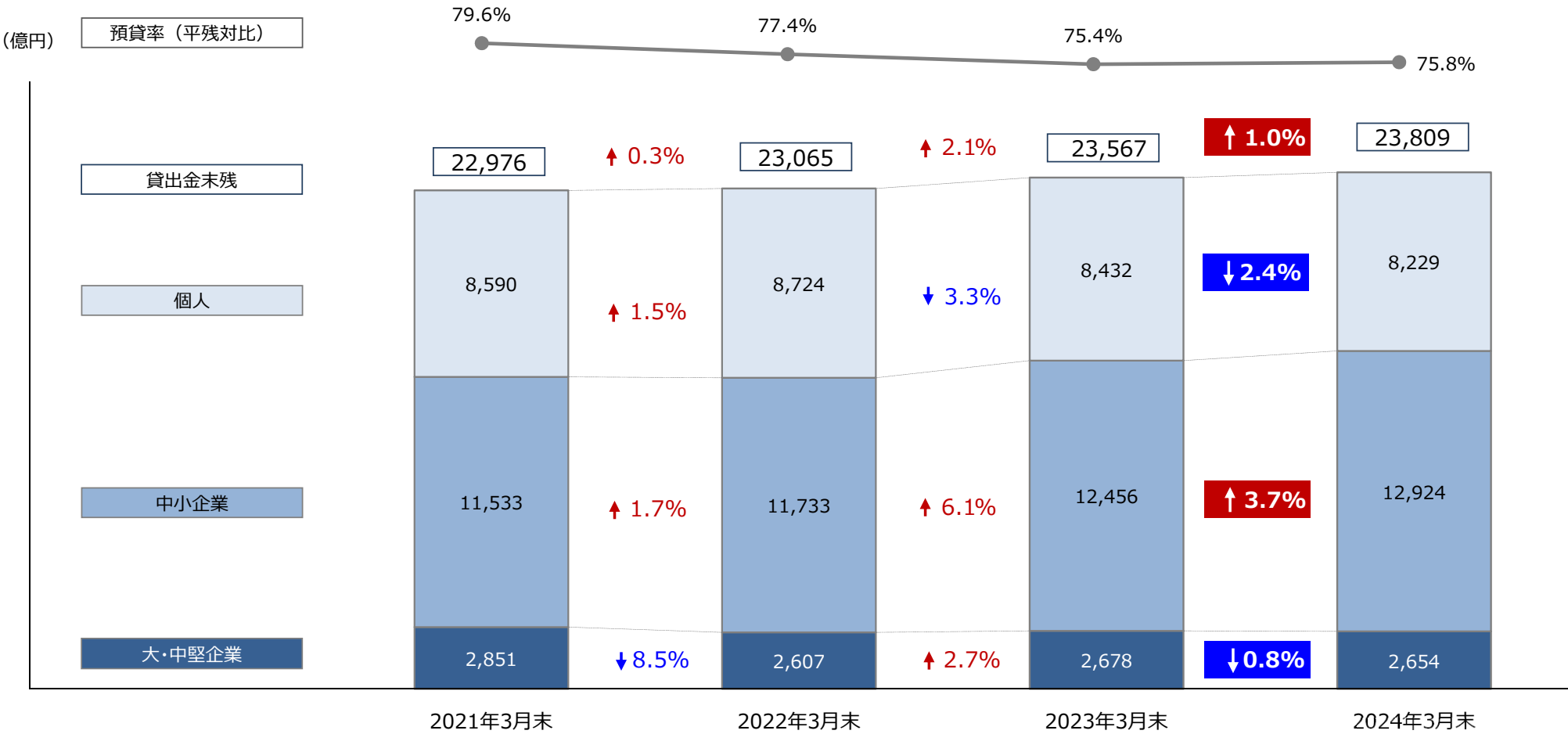


資金利益の前期比増減要因



貸出金残高の推移

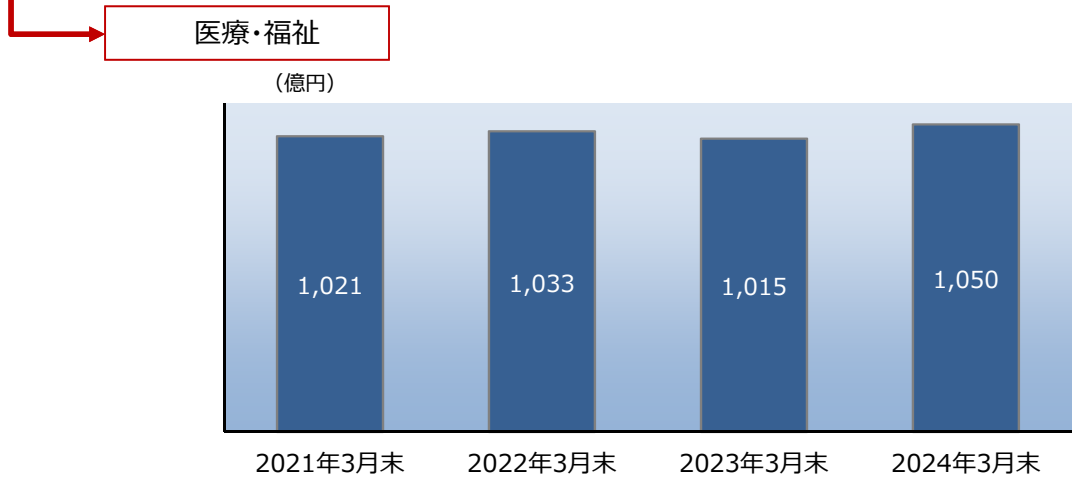
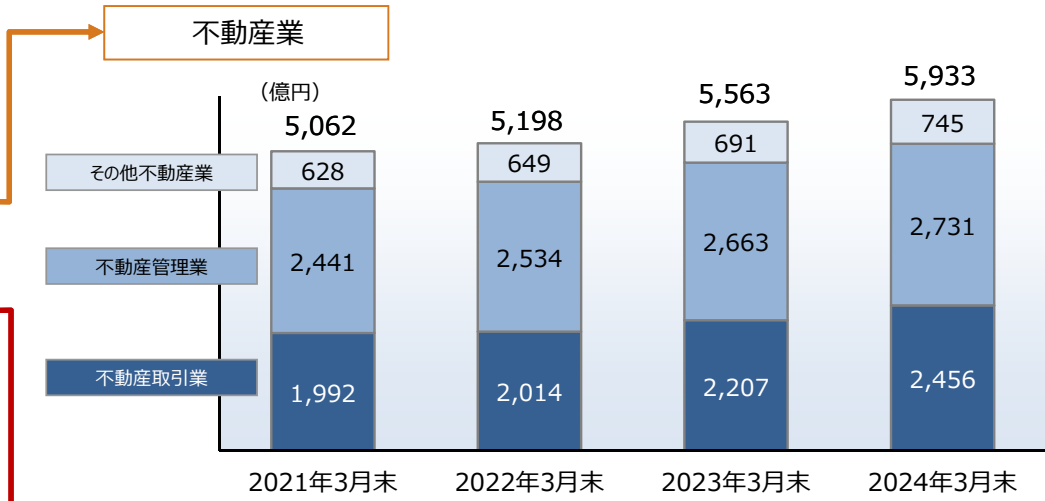
貸出金残高は、住宅ローン等個人向けで残高が減少する一方、中小企業向けが大きく増加し、全体では前期比1.0%増加
 預貸率は、貸出金の増加が預金の増加を上回り、75.8%と前期比0.4ポイント上昇



貸出金構造

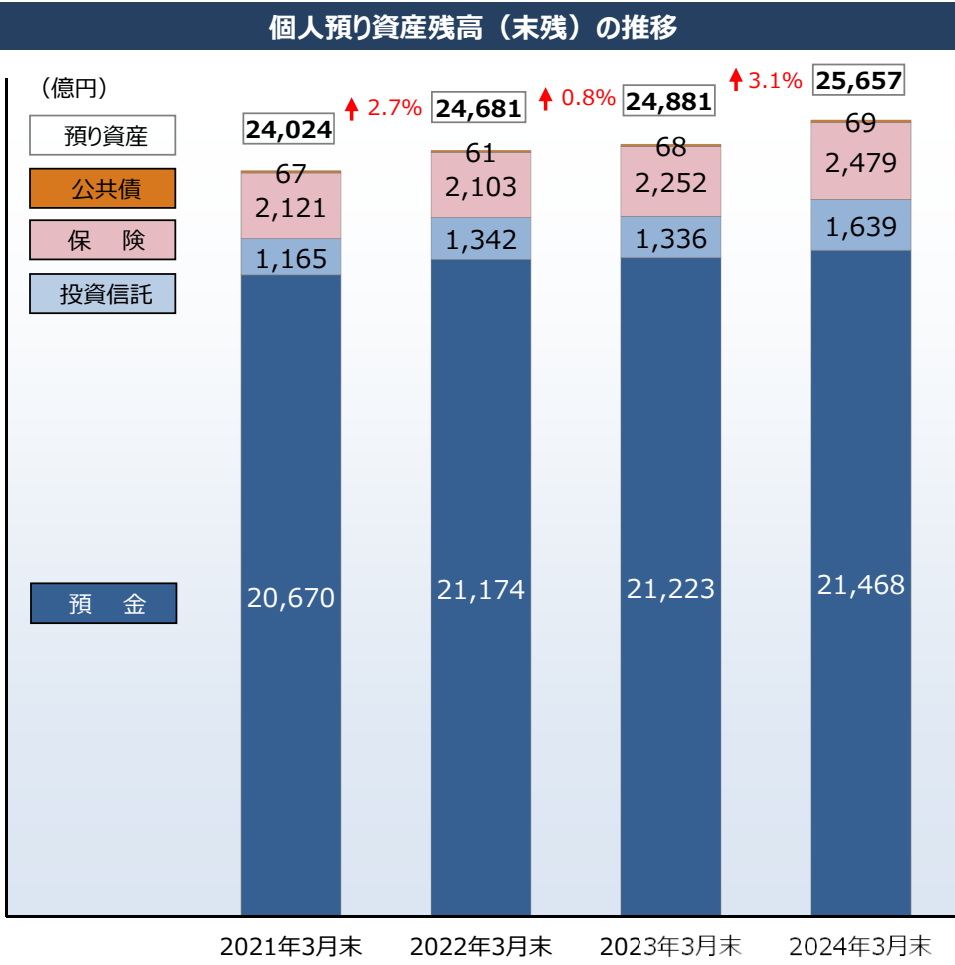
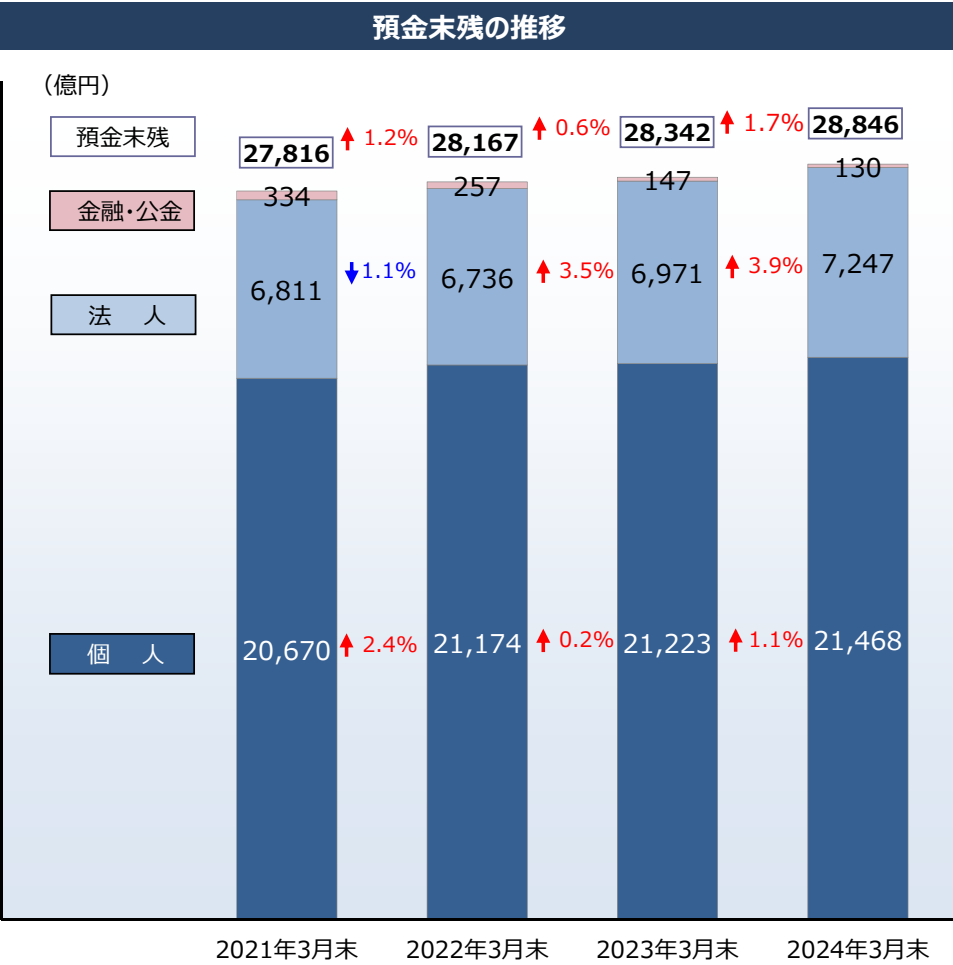
不動産、金融・保険業にて残高が増加

業種別貸出金残高			
(単位：億円)	2024年 3月末	構成比	前年比
不動産・物品賃貸業	6,390	26.8%	370
うち不動産業	5,933	24.9%	370
各種サービス業	2,164	9.1%	49
うち医療・福祉	1,050	4.4%	34
卸売業・小売業	1,768	7.4%	▲ 65
金融業・保険業	1,354	5.7%	183
製造業	1,333	5.6%	▲ 69
建設業	1,210	5.1%	▲ 11
運輸業・郵便業	613	2.6%	▲ 36
地方公共団体	425	1.8%	23
電気・ガス・熱供給・水道業	158	0.7%	10
農業・林業・漁業・鉱業	103	0.4%	0
情報通信業	57	0.2%	▲ 10
その他（住宅ローン等）	8,229	34.6%	▲ 202
合計	23,809	100.0%	241



預金・預り資産残高の推移

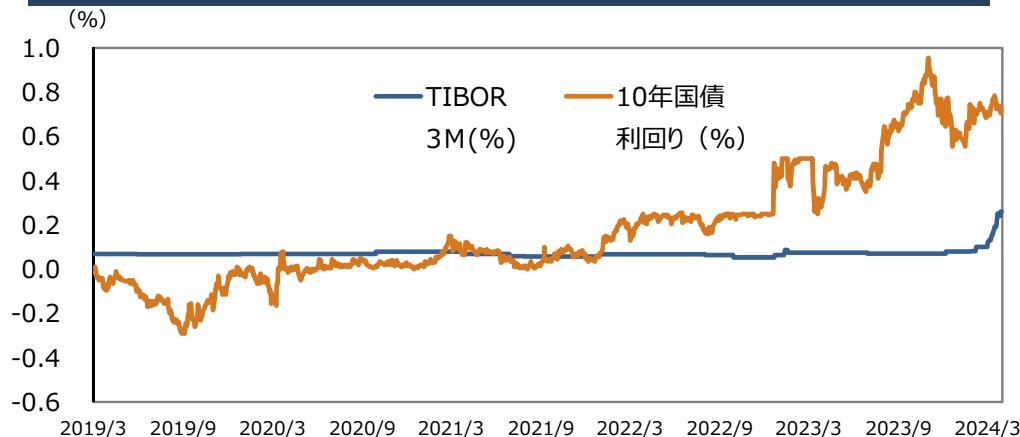
預金残高は、個人・法人預金の増加により年間伸率1.7%増加
 個人預り資産残高は投資信託や生命保険残高の増加等により、年間伸率3.1%増加



預金・貸出金の利回り推移

円貸出金利回り（除く金融機関向け貸出）はローンの利回りが反転したことで、全体として前期比若干の低下にとどまる
 預貸金利回り差は、前期比若干の低下

市場金利

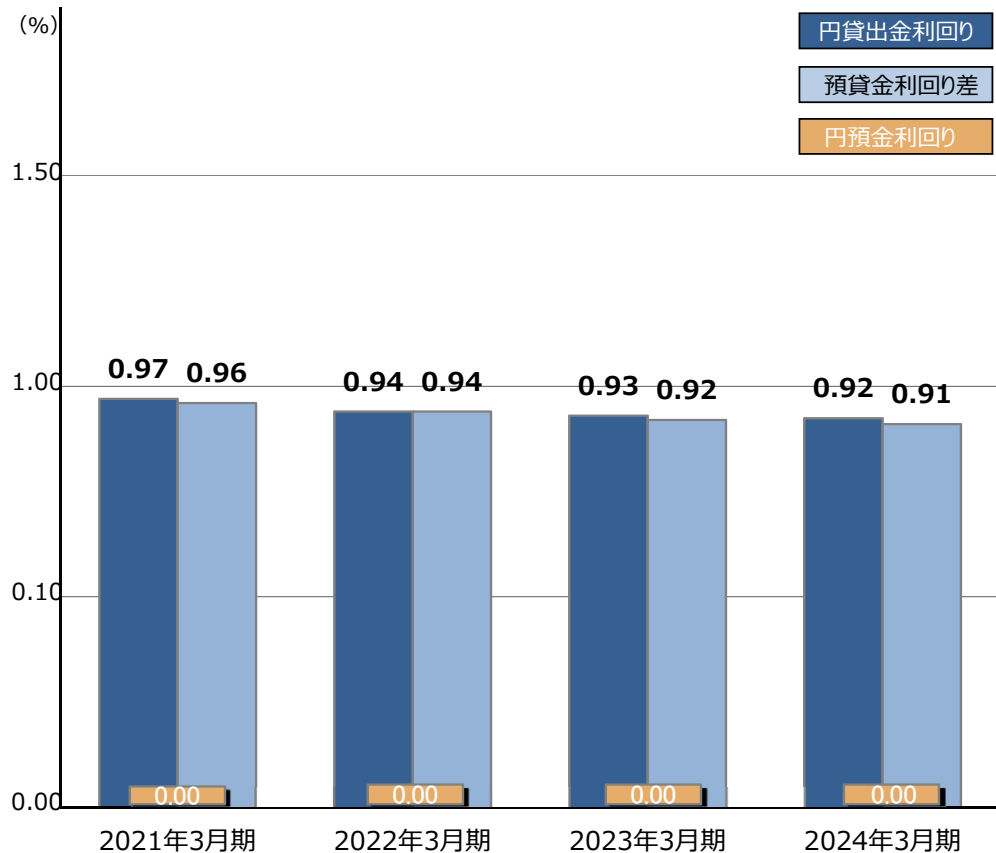


預金・貸出金利回り（表）

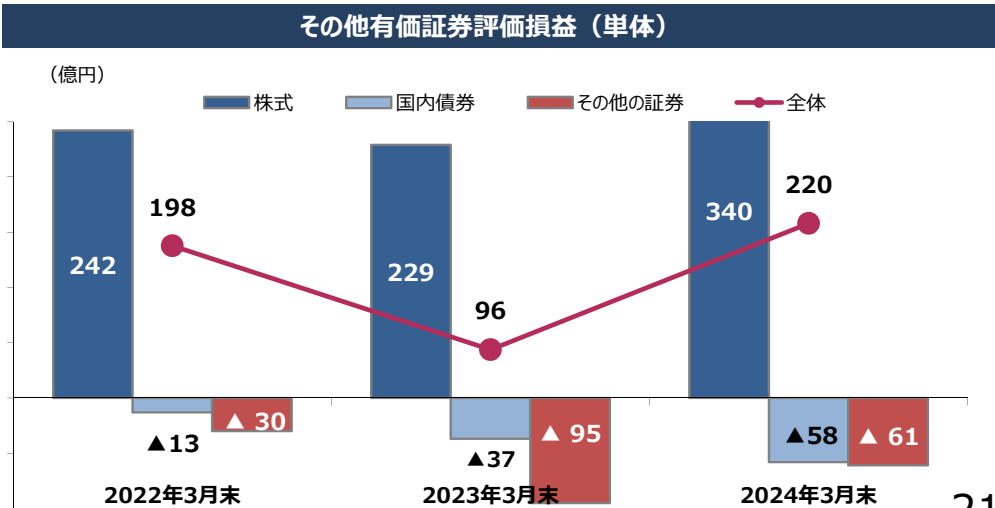
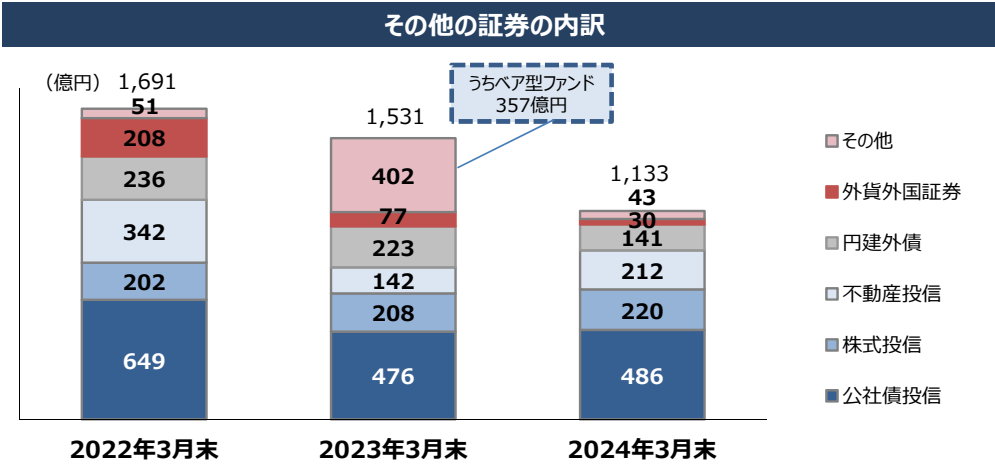
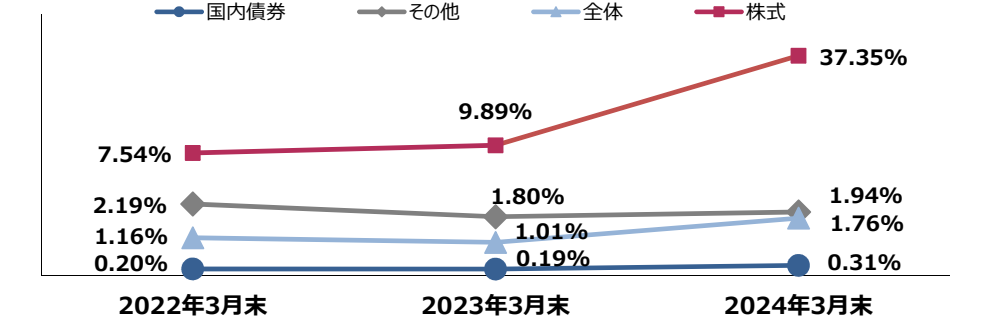
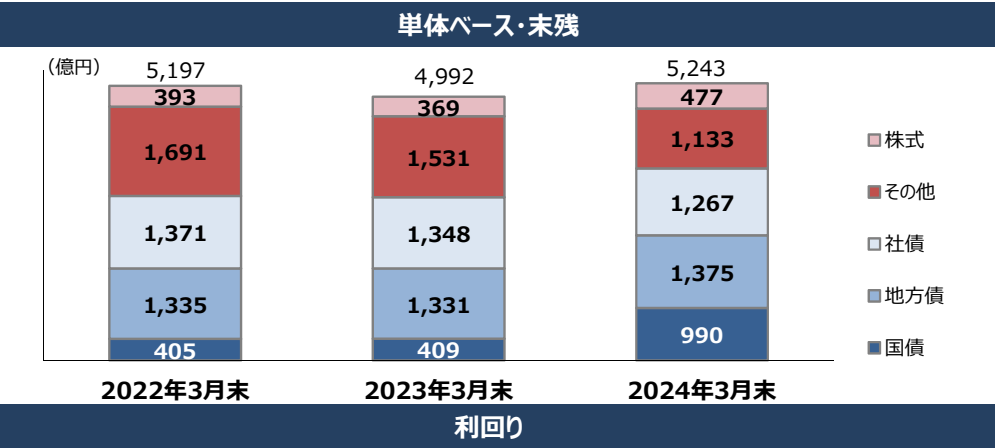
(%)	2021年 3月期	2022年 3月期	2023年 3月期	2024年 3月期
円貸出金利回り※	0.97	0.94	0.93	0.92
事業性	0.84	0.83	0.84	0.84
ローン	1.18	1.13	1.10	1.12
円預金利回り	0.00	0.00	0.00	0.00
預貸金利回り差	0.96	0.94	0.92	0.91

※ 除く金融機関向け貸出

預金・貸出金利回り（グラフ）



有価証券運用の状況

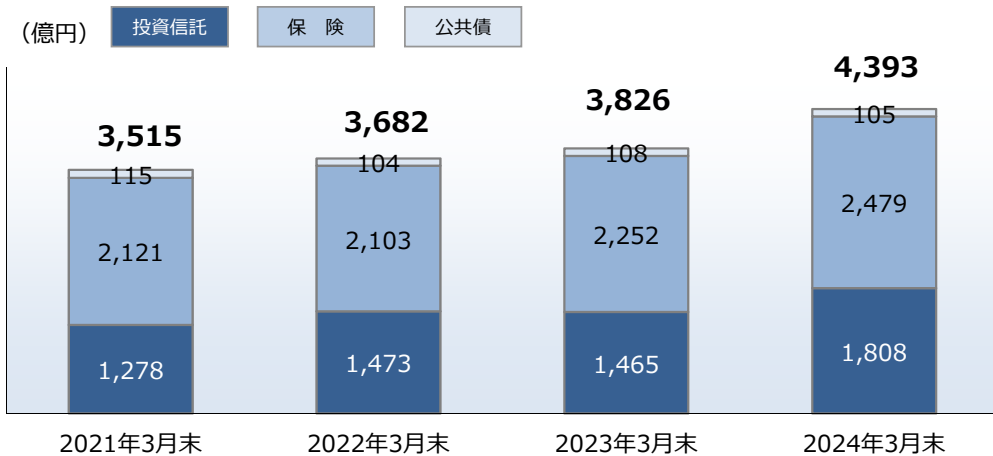


役務取引等利益の状況

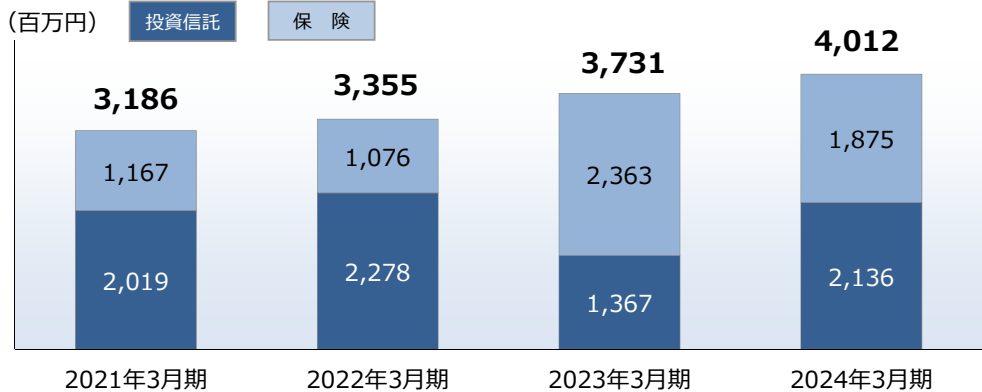
役務取引等利益はコンサルティングの取組みにより法人関連手数料、投資信託手数料が増加し前期比14.0億円増加

(億円)	2021年 3月期	2022年 3月期	2023年 3月期	2024年 3月期	前期比
役務取引等利益	52.3	62.8	68.7	82.8	+ 14.0
役務取引等収益	98.3	107.9	114.9	128.5	+ 13.5
うち投資信託手数料	20.1	22.7	13.6	21.3	+ 7.6
うち保険販売手数料	11.6	10.7	23.6	18.7	▲ 4.8
うち法人関連手数料	28.1	35.7	41.8	53.0	+ 11.1
役務取引等費用	46.0	45.1	46.1	45.6	▲ 0.4
うち保証料・団信保険料	36.9	36.9	38.6	38.3	▲ 0.3

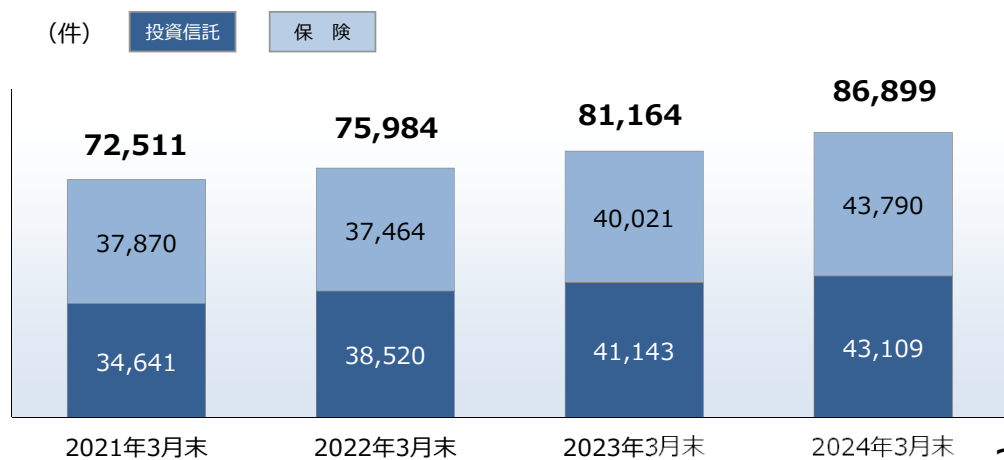
預り資産残高推移



預り資産手数料推移



投信・保険保有件数推移

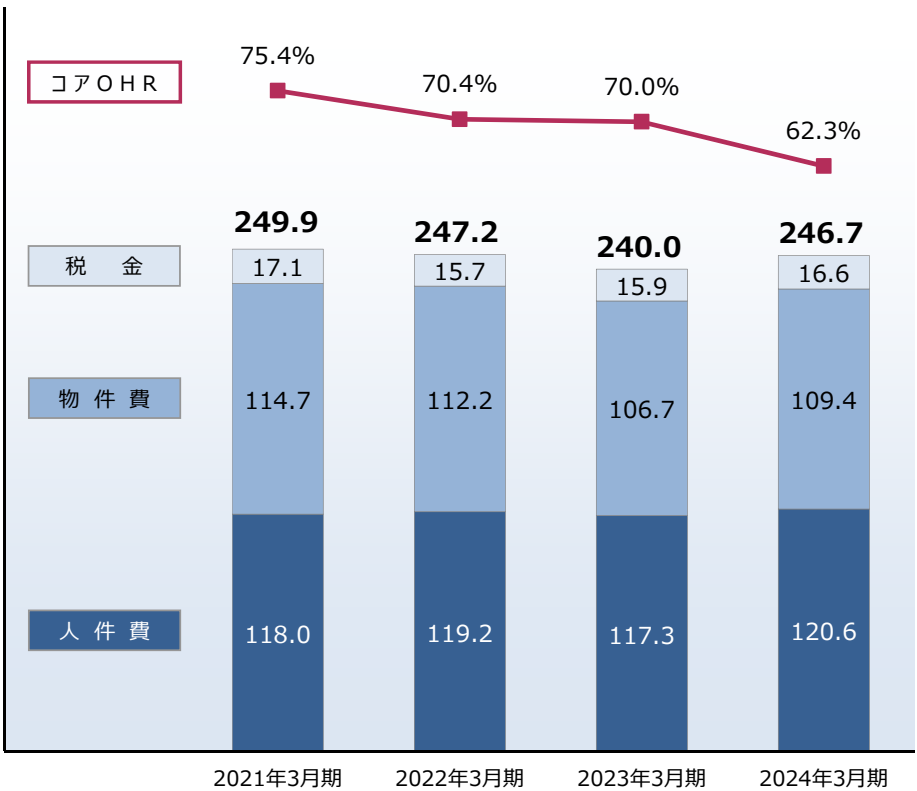


経費

経費は処遇改善による人件費の増加および投資による物件費の増加等により前期比6.7億円増加
 コアOHRは62.3%となる ※コアOHR：[経費／業務粗利益（除く国債等債券関係損益）]×100

経費・コアOHRの推移

(億円)



経費の増減要因

人件費

(億円)

主な要因	増減額
賞与引当金等の増加	1.6
給与等の増加	1.4

物件費

(億円)

主な要因	増減額
広告宣伝費の増加	2.2
システム費用の増加	1.1
減価償却費・土地建物賃借料の減少	▲ 0.6

税金

(億円)

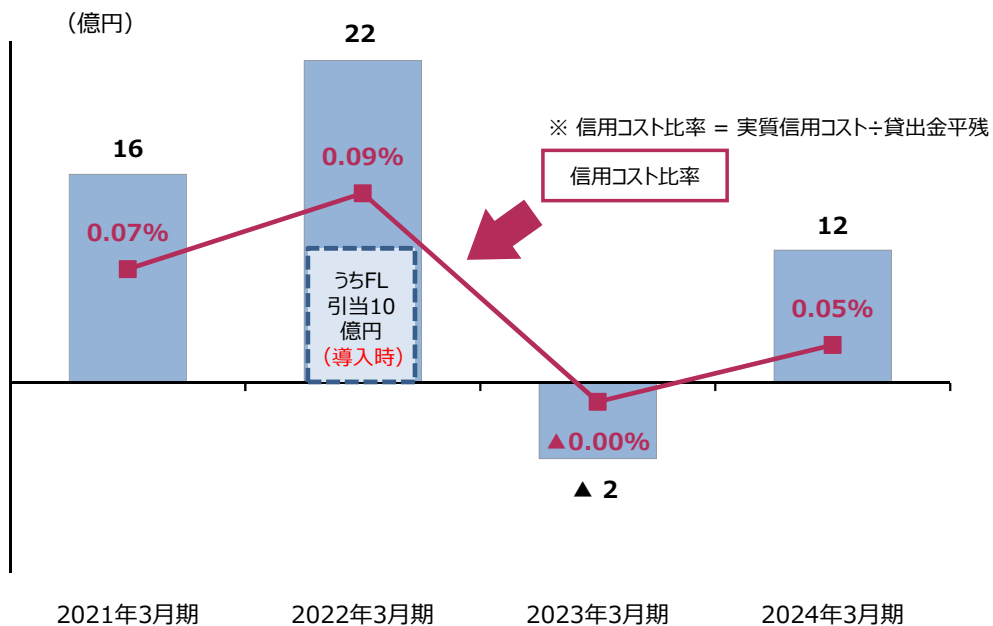
主な要因	増減額
事業税の増加	0.5
消費税の増加	0.3

不良債権の状況

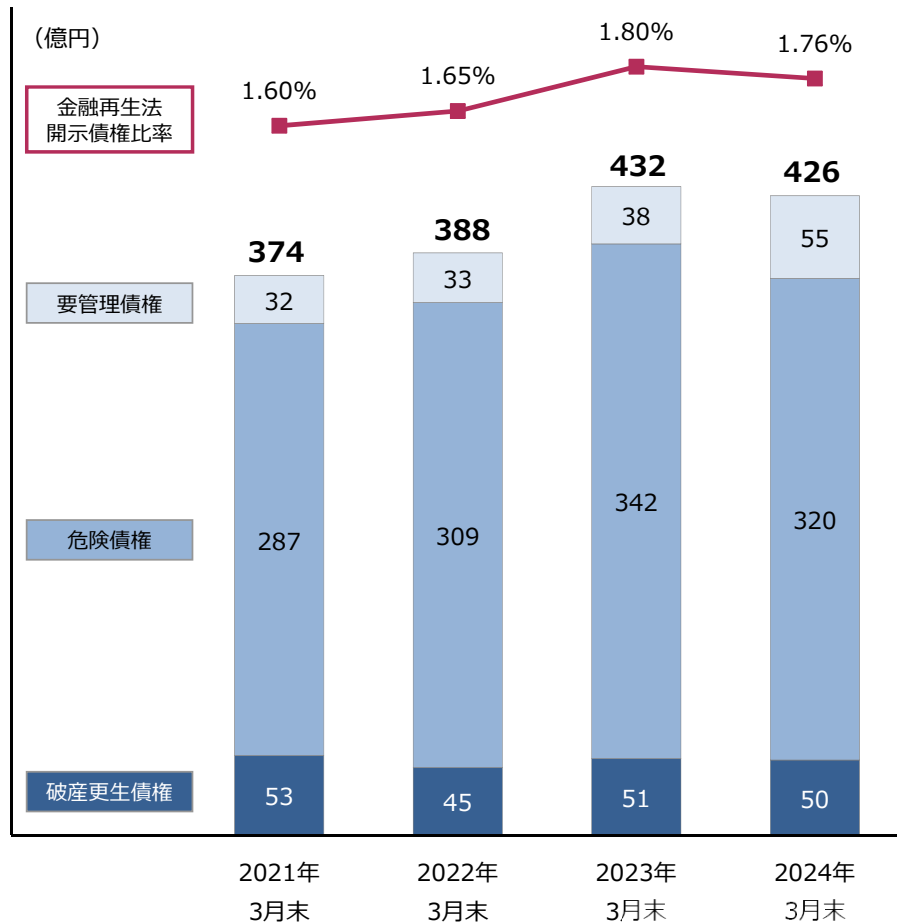
実質信用コストは12億円（貸倒償却引当費用で16億円、償却債権取立益で3億円）と引続き抑制の効いた運営を継続
信用コスト比率・開示債権比率ともに、低水準を維持

実質信用コストと信用コスト比率

(億円)	2021年 3月期	2022年 3月期	2023年 3月期	2024年 3月期
貸倒償却引当費用 (△)	23	31	8	16
償却債権取立益	6	9	10	3
実質信用コスト (△)	16	22	▲ 2	12



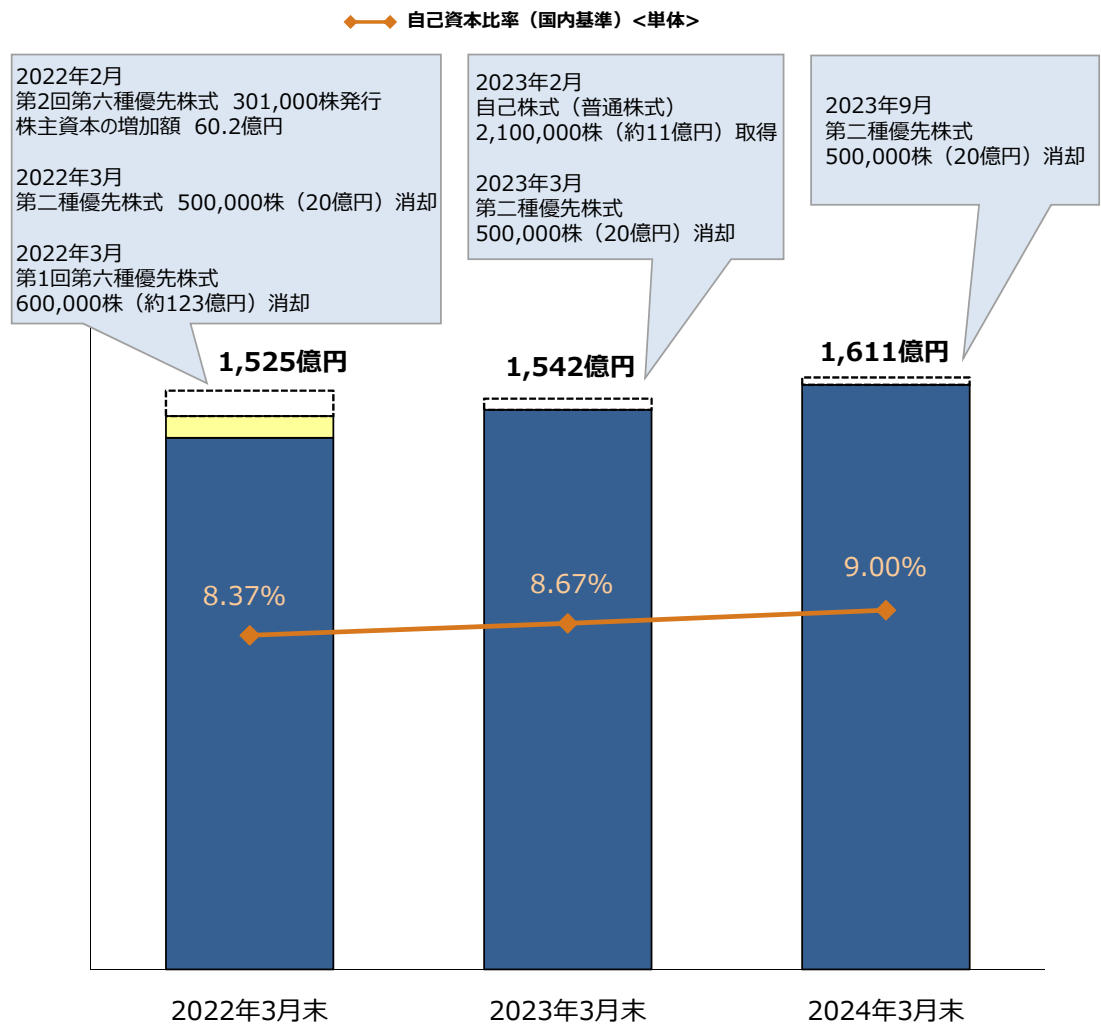
開示債権額・開示債権比率（再生法）



自己資本の状況(単体)



自己資本の推移



自己資本・リスクアセットの状況

	2023年 3月末	2024年 3月末	前年比
自己資本	1,542	1,611	69
株主資本等	1,409	1,508	97
一般貸倒引当金	28	20	▲ 7
適格旧非累積的永久優先株	120	100	▲ 20
調整項目	▲ 16	▲ 18	▲ 1
リスクアセット	17,778	17,905	126

配当 (普通株式) に対する考え

内部留保蓄積・自己資本の充実に取組むとともに、
安定的・永続的な配当を実施していく

	1株当たり 年間配当額 (円)	当期純利益 (億円)
2023年3月期	5.0	64
2024年3月期	10.0	113
2025年3月期 (予想)	10.0	67

2024年度の業績見通し

(単位：億円)	2024年度 見通し	2024年3月期	前期比
業務粗利益	347	358	▲11
資金利益	269	312	▲42
うち預貸金収益	216	222	▲6
うち有価証券利息配当金	50	86	▲36
役務取引等利益	76	82	▲6
その他業務利益	0	▲37	37
経費(△)	251	246	4
業務純益 A	95	111	▲15
コア業務純益 B=A-C	97	149	▲51
除く投資信託解約損益	97	137	▲39
実質信用コスト(△) ※▲の場合、利益にプラス	8	12	▲4
貸出金償却等(△)	14	19	▲4
一般貸倒引当金繰入(△)	▲1	▲7	6
個別貸倒引当金繰入(△)	▲3	4	▲7
貸倒引当金繰入額(△) ※▲の場合、戻入	▲4	▲3	▲1
償却債権取立益	2	3	▲1
国債等債券関係損益 C	▲2	▲38	36
株式等関係損益	7	35	▲28
その他	0	▲2	3
経常利益	95	132	▲36
特別損益	5	▲8	13
法人税等合計(△)	33	10	22
当期純利益	67	113	▲45

未 残	2024年度 見通し	伸 率
(単位：億円)		
円 貸 出 金	23,600	▲0.6%
中小企業伸率：2.0% 個人ローン伸率：▲3.8% 大企業伸率：▲0.4%		
円 預 金	28,700	▲0.1%

利 回 り	2024年度 見通し	前 年 比
円 貸 出 金	0.91	▲0.00
円 預 金	0.02	0.01

ポ イ ン ト

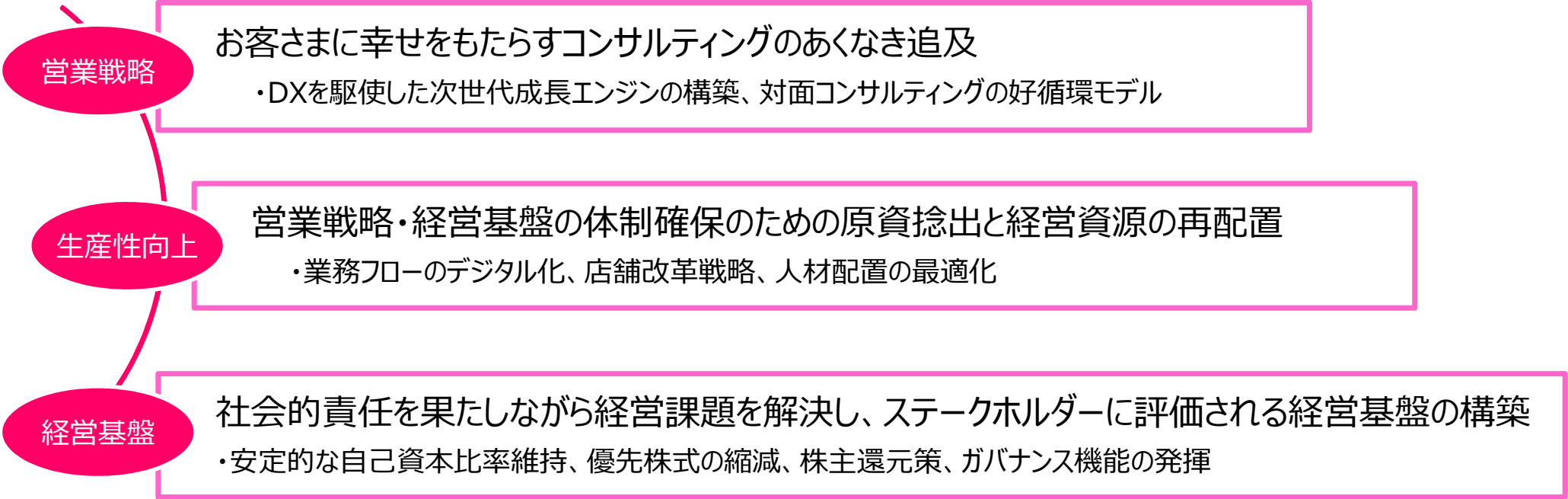
- 預貸金収益は、預金金利上昇に伴うコスト上昇が先行し、前期比▲6億円を見込む
- 役務利益は、好調であった2023年度からは若干減少し、前期比▲6億円を見込む
- 経費はDX等先行投資による物件費の上昇、給与の改善による人件費の上昇などにより4億円増加を見込む
- 当期純利益は67億円を見込む

Part3. 2022-24年度の経営戦略

(中期経営計画：「幸せデザイン 絆プロジェクト2025」)
～CKBコミュニティ確立に向けて1stステージ～

長期経営戦略 “3つの基本戦略”～ステークホルダーとの強固な関係を構築～ ちば興銀

長期経営戦略 皆さまの幸せをともにデザインし、ステークホルダーとの強固な関係で構築された“CKBコミュニティ”の確立



中期経営計画(2022-24年度)の概要 「幸せデザイン 絆プロジェクト 2025」
～ CKB コミュニティ確立に向けて1st ステージ～ ちば興銀

コンサル特化可能な態勢

組織基盤

～生産性向上に向けて～

時間・場所からの「解放・レス」

- ◆法人取引集約 ◆軽量化店舗導入
- ◆リモート面談 ◆デジタルフローの業務基盤確立

雇用・労働条件の「多様化」

- ◆文化刷新・やりがい醸成
- ◆効率化による人材捻出

経験・ノウハウの「底上げ」

- ◆他業種経験の増加
- ◆営業補助ツールの導入

伴走型コンサルティング

営業基盤

～幸せのデザインに向けて～

「効率性重視」の営業スタイルへ

- ◆法人バリューサポート・個人ライフプランニングの進化
- ◆コンサル体力捻出 ◆アセット戦略見直し

「非金融・情報提供」を拡充

- ◆ソリューション機能の内製化拡大
- ◆コンサル対応力強化 ◆地域商社設立・利活用

デジタルで“親切な相談相手”を体現

- ◆ポータル・アプリ起点の取引確立
- ◆成長エンジン・プレスタート

安心と期待が持てる経営

経営基盤

～サステナブルな経営に向けて～

市場・株主に対し「オープン」に

- ◆普通株主還元策の拡充
- ◆優先株式圧縮・政策投資株式縮減

「循環型」地域・社会への対応

- ◆ステークホルダーとの強固な関係構築
- ◆社会的責任を果たす経営の実践

「全体最適」を追求した経営へ

- ◆最適なガバナンス体制の構築
- ◆意思決定の迅速化 ◆収益管理体制の高度化

デジタル・技術革新による下支え・実現に向けた補助

中期経営計画 経営指標の達成状況



法人に対する「バリューサポート」、個人に対する「ライフプランニング提案」等コンサル考動の実践、効率化施策の実践により順調に進捗

	主要経営指標	項目概要	2023 年度	2024年度 計画	達成率
収益性	当期純利益	単年度純利益額	113億円	<u>67億円</u>	168.6%
効率性	コアOHR	[経費／業務粗利益 (除く国債等債券関係損益)]	62.2%	<u>69 %</u>	110.9%
	ROE	[当期純利益／（純資産の部合計平残－新株予約権平残）]	7.1%	<u>4 %</u>	177.5%
健全性	自己資本比率	自己資本／リスクアセット	9.00%	<u>8%台半ば</u>	-
	優先株式発行 比率	発行済優先株式残高／自己資本	31.6%	<u>30 %</u>	94.9%

※上記項目はいずれも銀行単体ベースでの数値

中期経営計画 主要指標達成状況



主要経営管理項目標

		2023年度	2024年度 計画	達成率 (%)
法人 指標	法人中核取引先増加数	+639先	+1,000先	63.9%
	5大ニーズ共有件数(※1)	7,113件	10,000件	71.1%
	経営改善計画策定件数	161件	250件	64.4%
個人 指標	中核先増加数	+942先	+1,400先	67.2%
	預り資産残高増加額	+712億円	+450億円	158.2%
	相続ニーズ対応件数	1,725件	1,000件	172.5%
効率 化 指標	デジタルによる事務時間削減	▲7.1万時間	▲13.3万時間	53.3%
	店頭事務オペレーション削減	▲24%	▲50%	48.0%
人材 関 連	ITパスポート保有者数	431名	550名	78.3%
	日商簿記2級保有者数	210名	200名	105.0%
	FP1級取得者	110名	110名	100.0%
	異業種交流ワークショップ開催数	26回	36回	72.2%
	女性役職率(※2)	36.7%	30%	122.3%

サステナビリティ中計目標

		2023年度	2024年度 計画	達成率 (%)
経済	累計実行額	4,302億円	3,500億円 以上	122.9%
社会	女性役職率	36.7%	30%以上	122.3%
	金融リテラシー教育参加人数(金融教育活動)	5,423人	3,000人以上	180.7%
環境	CO2排出量の削減	28.9%	2019年度比 ▲20%以上	144.5%

※1 「事業承継」「人材」「経営効率」「DX」「脱炭素」

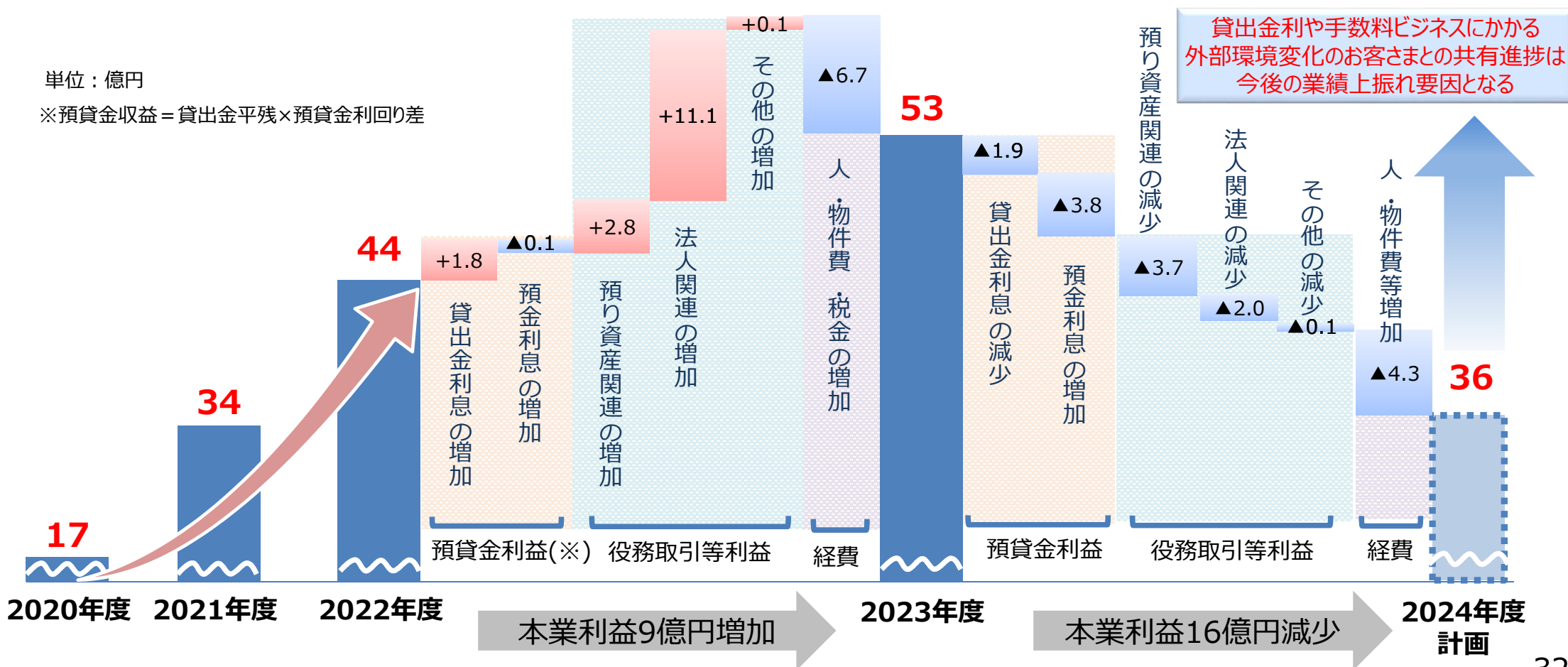
※2 女性役職付行員／役職付行員

本業利益の状況

- ✓ 2023年度実績は法人関連収益の増加や預り資産関連手数料の増加等により本業利益は前年度比+9億円
- ✓ 2024年度計画は足元の金利・景気動向が不透明なことから、慎重な経営環境見通しの下で計画を策定

単位：億円

※預貸金収益 = 貸出金平残 × 預貸金利回り差



営業基盤 法人戦略①

バリューサポート・5大重点ニーズへの取り組み強化を行い、『多角的・一元的・連続的支援』= ちば興銀モデルを確立

バリューサポートへ（※1）の取り組み

顧客基盤や広がりを作るため、『バリューサポート』を起点とし、顧客の最善の利益を追求

- ・ 業界知識を常に勉強し、顧客の立場に立ち、話をしっかり聴くことで顧客課題を理解し、顧客の立場やニーズに合った提案・価値を提供
- ・ 真の顧客の利益のために行う対話、提案・提言を行い、目先の課題のみでなく、本質的な課題に気づいてもらい、納得を得る

バリューサポートライトへの取り組み

バリューサポート先選定基準外の先に対しても、簡易的にバリューサポート運営を適用し、顧客への提案力・取引先への網羅性を高める

5大ニーズ（※2）への取り組み

『多角的・一元的・連続的伴走支援』= ちば興銀モデルの確立

- ・ コンサルサポートデスク・専門チーム活用による高度化コンサルの展開
- ・ 真の顧客本位コンサルの実施により、ちば興銀モデルを確立

※1 バリューサポートとは・・・お客さまの企業価値向上支援の取組

※2 5大ニーズとは…………… 事業承継・M&A・人材紹介業・経営効率化・DX・脱炭素のニーズ

多角的・一元的・連続的伴走支援

多角的

- ①支援方法の多角化
(有償コンサル(※3) / 人材紹介/ 伴走BM)
- ②支援方法ごとの多角化
(支援メニュー細分化・拡充)

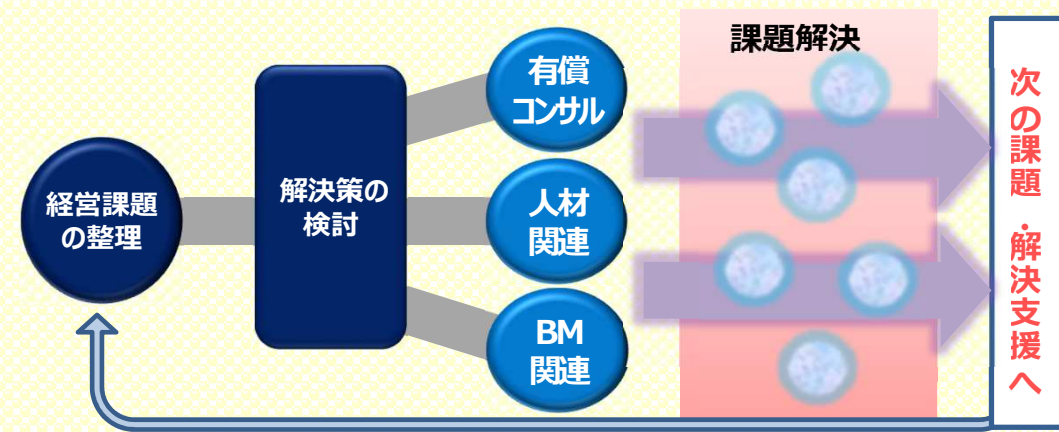
※3 有償コンサルとは・・・事業承継、M&A、経営効率化、DX、脱炭素等コンサル

一元的

- ①本部内での支援連携
- ②営業店・本間の支援連携
- ③顧客への一元的伴走支援の訴求

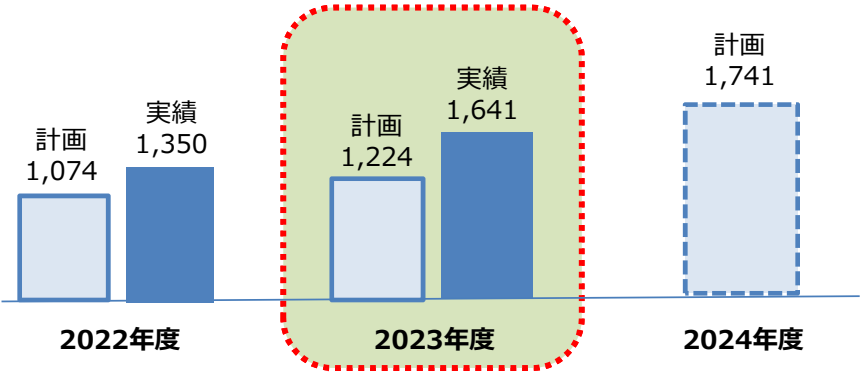
連続的

- ①複数、同時進行して課題解決
- ②事業課題/業務課題/ヒト組織の課題の因果関係・優先順位を検討支援

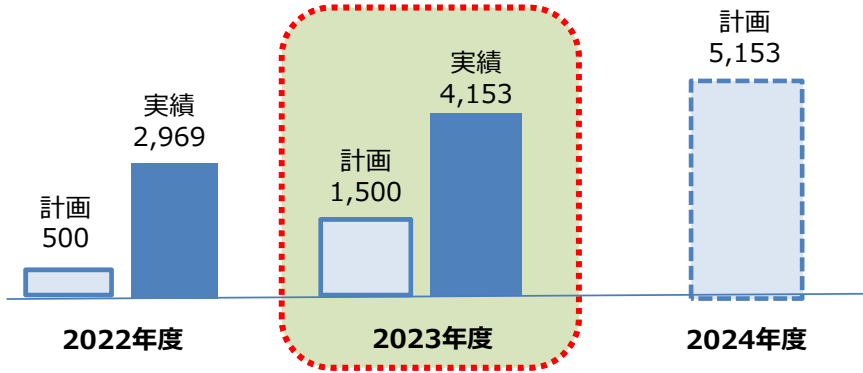


バリューサポート、5大重点ニーズへの取り組み強化により、法人中核先・法人フィーが増加

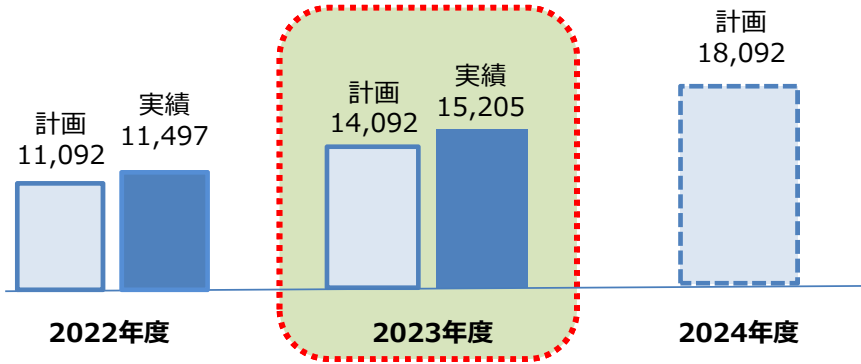
バリューサポート未来戦略実態把握数(※) 単位：件



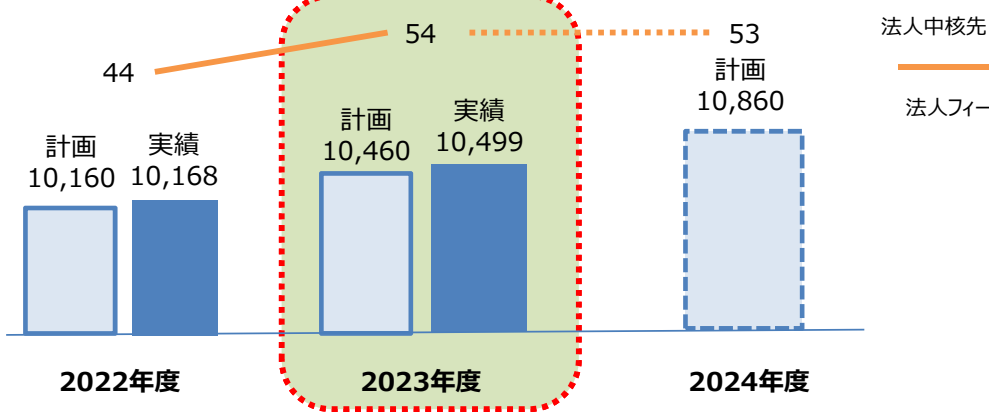
バリューサポートライト経営課題実態把握数 単位：件



5大ニーズ共有件数(※) 単位：件



法人中核先・法人フィー（含むデリバ） 単位：億円



※バリューサポート未来戦略実態把握数と5大ニーズ共有件数は、前中計からの累計にて表記

営業基盤 個人戦略「ライフプラン提案の取り組み」

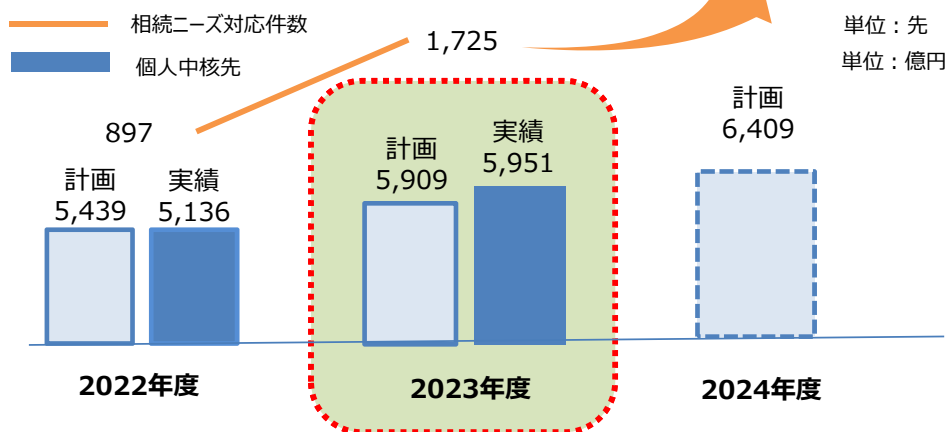
お客さまの真のニーズを踏まえた的確なコンサルティングを実施し、中核先の増加へ

ライフプラン提案の取り組み

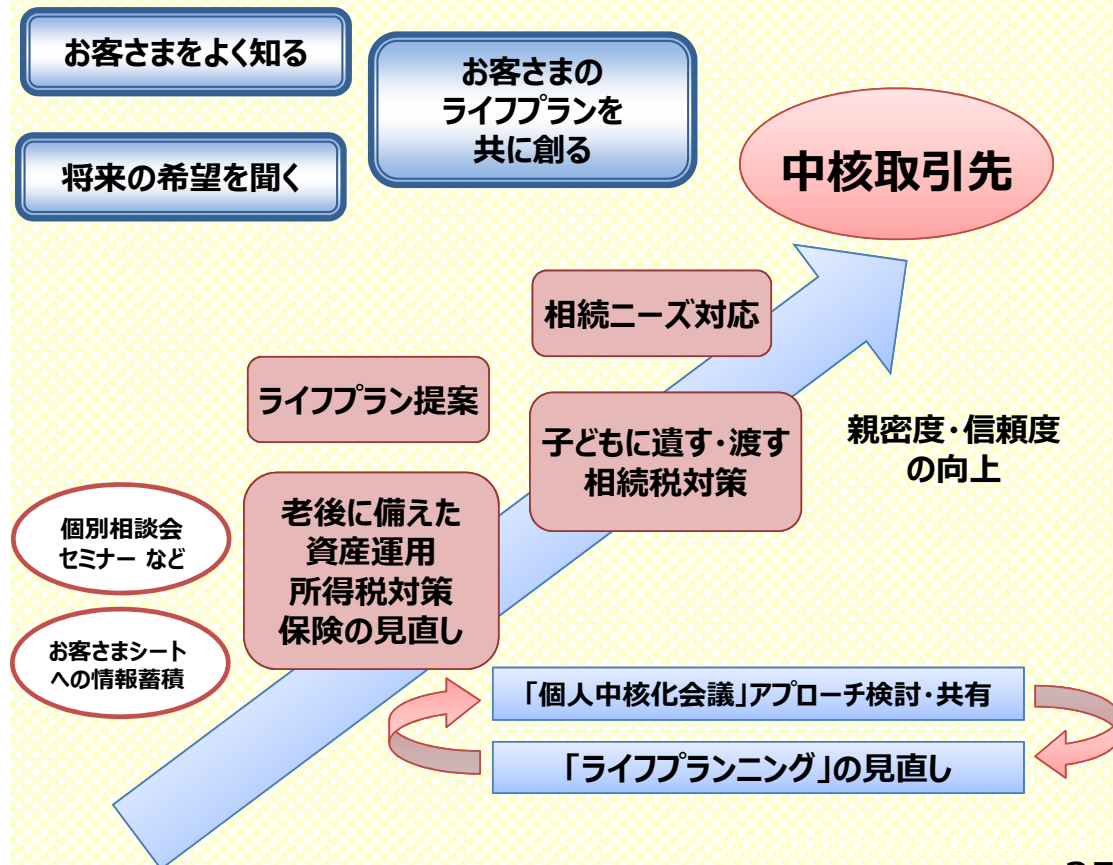
顧客基盤や広がりを作るため、『ライフプラン』を起点とし、顧客の最善の利益を追求

- お客さまのそれぞれのゴールを的確に捉えるべく、お客さまの資産・負債状況や受け入れ可能なリスクの度合い等を正確に把握
- お客さまが様々な商品を理解・比較検討した上で、ニーズに合った商品を選択いただけるよう、明確な情報提供を行い、お客さまの真のニーズを踏まえた的確なコンサルティングを実施

個人中核先・相続ニーズ対応件数



ライフプランニングに応じた最適な提案



営業基盤 DX戦略

WEB受付業務拡大による『来店不要』 & 各種ネットワーク環境の整備等を通じた『在店不要』の体制を構築

「来店不要」の取り組み

お客さまの利便性向上を進めながら店頭業務数を2022年3月比約6割削減し、「来店不要」体制を構築

- アプリのリニューアルを実施し、店舗に出向かずに可能となる取引が拡大
- 店舗手続きを希望するお客さまには、コンセルジュが丁寧な説明を実施
- 削減した事務処理時間をコンサル業務へ

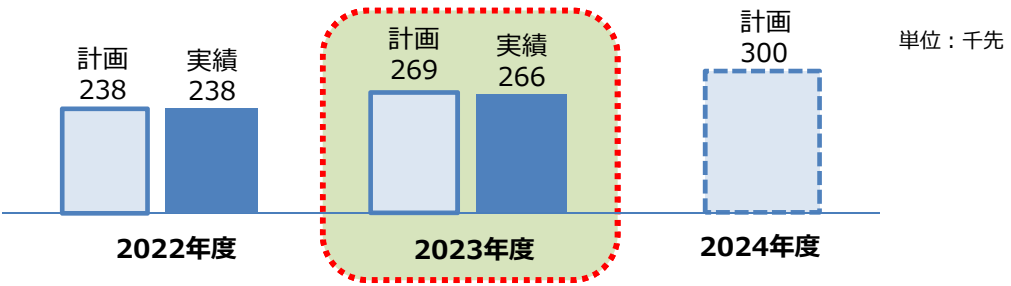
「在店不要」の取り組み

行内業務フローのデジタル化を進め、従業員の「在店不要」体制を構築

- 各種業務フローのデジタル化
- デバイス・ネットワーク環境整備（テレビ会議システム・ワークフロー等）
- 効率的な営業活動を可能とし、コンサル考動時間を捻出

デジタル顧客数

※デジタル顧客とは・・・インターネットバンキング（個人IB）またはちば興銀アプリ登録のある顧客



【法人】ビジネスポータルを起点とした非対面取引の強化 【個人】アプリを起点とした非対面取引強化



法人ポータル

- 順次電子交付帳票を追加



アプリ

- 2023年6月にリニューアル実施
- IB機能をアプリ内に搭載

✓ 店頭業務数を2022年3月比約6割削減
✓ 行内業務フローのデジタル化による効率化
⇒削減・効率化により、コンサル考動時間を捻出

デジタルフローの業務運営確立を通じ、2024年度業務効率化133,000時間の実現へ（2021年度比）

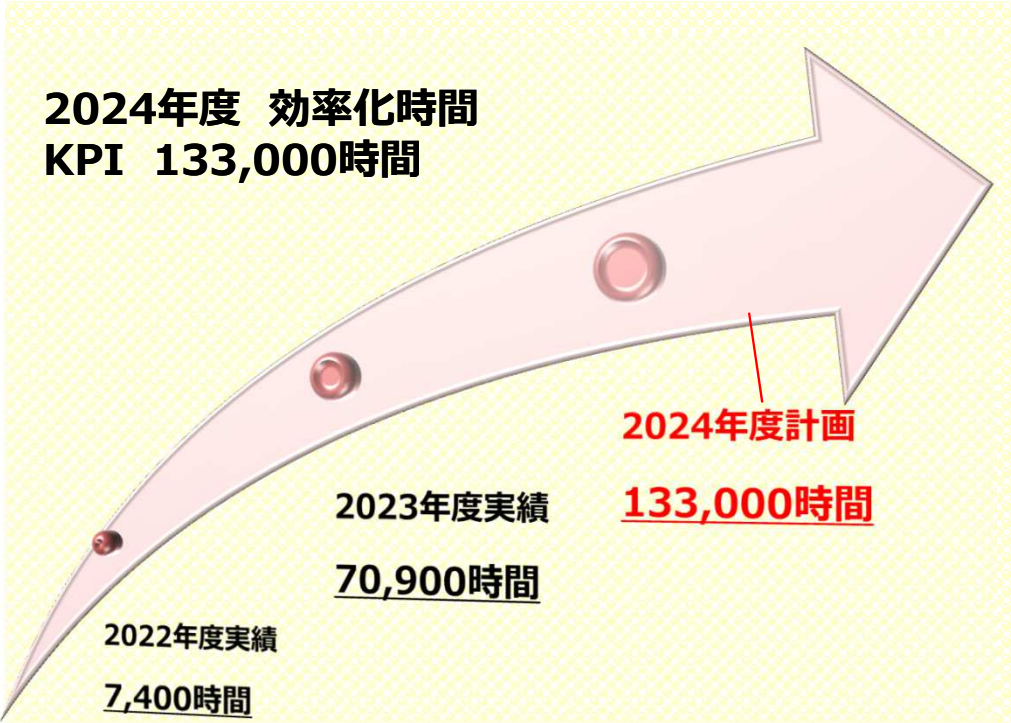
デジタルによる業務効率化の取り組み

2022年度 リリース実績	2024年度 リリース計画
ちば興銀ビジネスポータル機能拡張	融資契約の電子化
オンライン面談ツール meet-in導入	インターネットバンキングの拡張 (住宅ローン・消費者ローン)
2023年度 リリース実績	融資受付手続きのWEB化 (保証協会・住宅ローン)
スマホアプリリニューアル	ちば興銀ビジネスポータル機能拡張
店頭タブレット機能拡張	バック事務の自動化
住宅ローン電子契約	
各種受付業務のWEB化	
ちば興銀ビジネスポータル リニューアル	

その他の主要な取り組み

生成AI	・当行専用環境の構築に着手 ・業務支援システム（AIチャット）開発に着手
BIツール	・「MotionBoard」を導入、報告集計業務効率化を実現 ・行内データの連携、共有等、機能強化へ着手
データ活用	・行内データを用いた将来予測モデルの開発着手 ・モデル開発は外部（フイंकロスデジタル社）と連携

業務効率化による削減時間



人数換算で年間約75名相当の捻出効果

(1人 = 7時間/日 × 20営業日 × 12か月)

営業基盤 DX戦略(コンサルティングとしてのDX戦略)



ちばトク！やSNS運用を通じた、お客さまのデジタルマーケティング支援を中心に、コンサルティングを強化

クーポンサイト“ちばトク！”の取り組み

2023年3月30日に運用を開始し、年間60万件のページビューを達成

- ・ ちばトク！掲載事業者の紹介動画配信開始 ※1
- ・ ちばトク！地域イベント情報の発信を開始
- ・ ちばトク！デジタルスタンプラリー開催（～2024年1月末）
- ・ 明治安田生命社コラボ企画 ちばトク！道の駅CP（～2024年1月末）
- ・ 広告事業開始（ちばトク！内広告/デジタルサイネージ広告） ※2

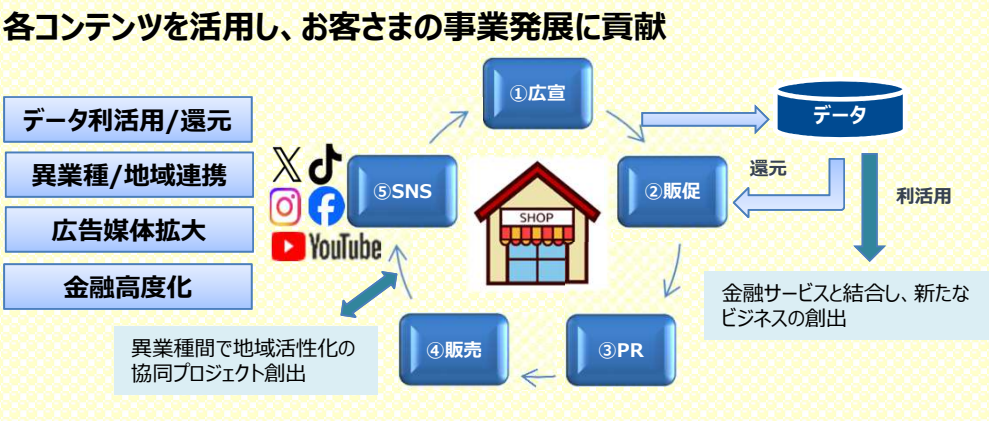
SNS動画配信 ※1



デジタルサイネージ（柏支店） ※2



2024年度の取り組み



その他DXを活用したコンサルティング（一例）

アウトドアブランド「ogawa」を運営するキャンパルジャパン(株)への支援

店舗のVR化支援



キャンプ場のVR化支援



組織基盤 店舗戦略による効率化・営業力強化

店舗運営の効率化・ブロック連携の強化により、顧客ニーズ対応力の一層の強化・金融成果の極大化へ

BinBによる店舗運営の効率化

デジタル技術・非対面チャネルのフル活用による低コスト運営

- デジタル技術活用による業務の“レス化”（ペーパーレス、通帳・印鑑レス、現金レス、バックレス）
- BinB店舗をコンサルプラザにすることで顧客接点を強化

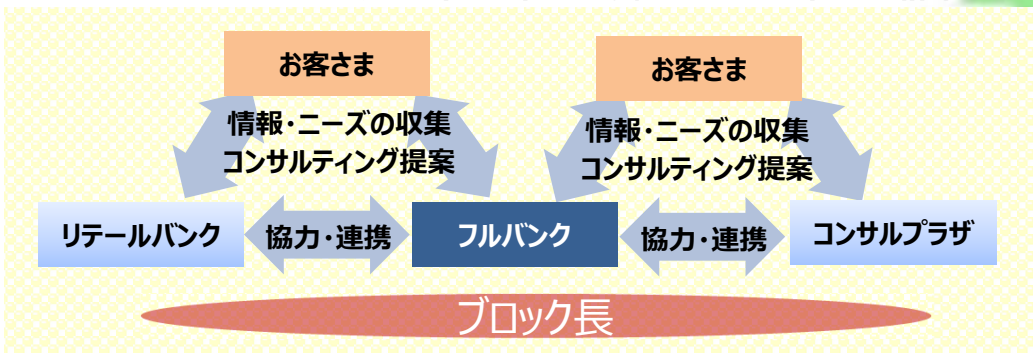
法人集約による店舗運営の効率化

法人集約による営業力の強化

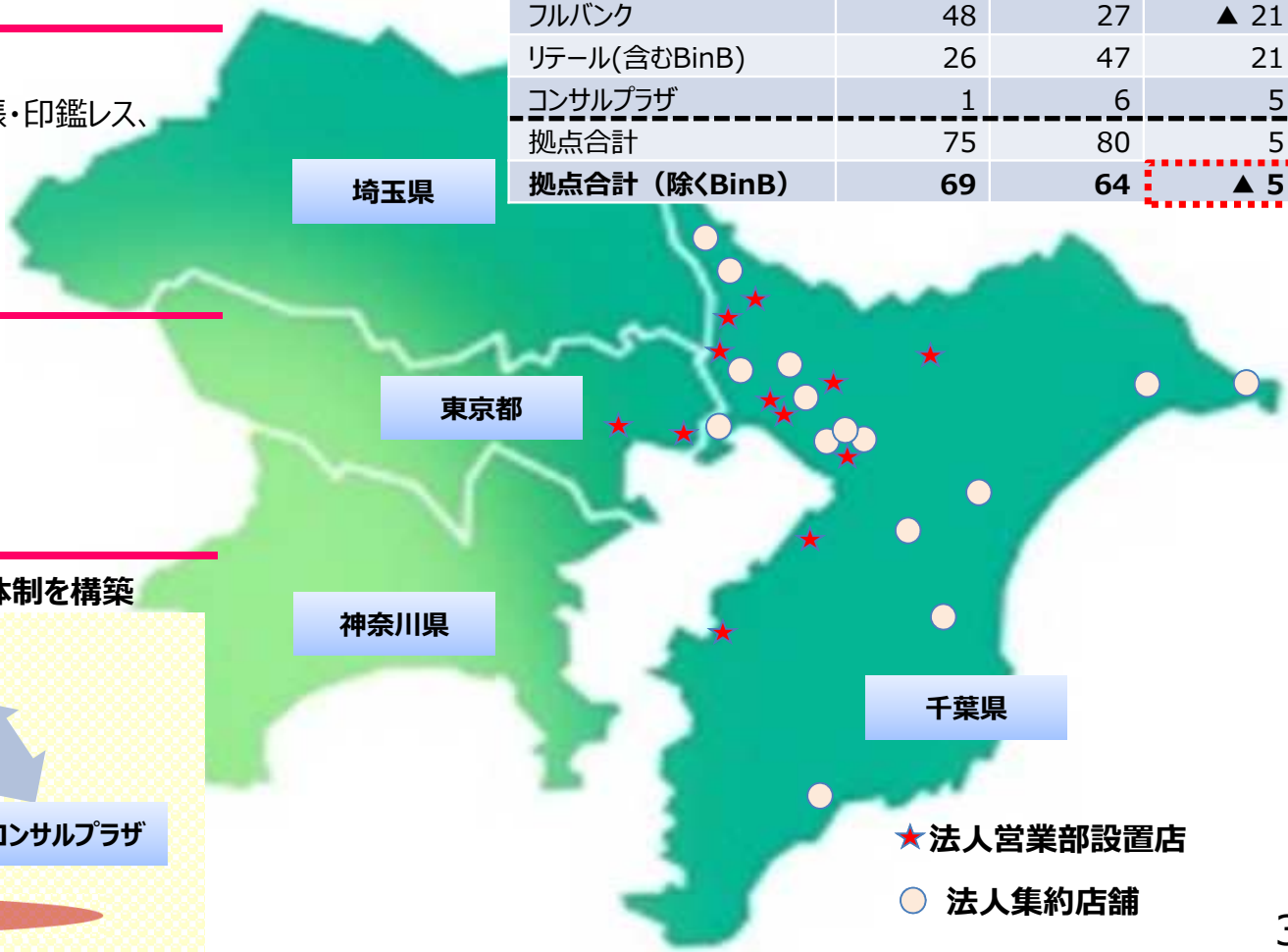
- 店舗ごとの役割を明確化し、店舗運営を効率化
- 取引先の情報・人員・知見を集約し、営業力を強化

ブロック連携の強化

店舗の役割を見直し、ブロック単位で効率的な影響ができる体制を構築



店舗の変遷	2021年度	2023年度	増減
フルバンク	48	27	▲ 21
リテール(含むBinB)	26	47	21
コンサルプラザ	1	6	5
拠点合計	75	80	5
拠点合計(除くBinB)	69	64	▲ 5



組織基盤 人的資本経営への変革

従業員の「エンゲージメントの向上」とともに人的資本経営の質を高め、当行の持続的な発展へ

採用戦略

採用手法の多角化による競争力の強化

- 通年採用の開始
- リファラル・アルムナイ採用の強化
- 中途専門人材の受入環境の整備
- 従業員キャリア情報の外部発信

人材育成戦略

着実な成長により「確実な成果」を実現する行員の育成

- 人事制度の見直し、成果主義から成長主義へ
- 企業内大学「こうぎん考動館」の充実により教え学びあう風土の醸成
- 適切な学びの機会提供へ、リスキング・自己啓発支援の拡充

人材活用戦略

人的資本の質・量を高め、当行の持続的な発展へ

- 役割や職務価値の大きさに応じたポストの細分化
- 専門職に対応した複線型制度の拡大
- 女性管理職登用と職域拡大の推進
- 行内業務の公募や兼務制を導入しキャリア自律を促進

人材戦略

エンゲージメントの向上とともに人的資本経営の質を高め、
当行の持続的な発展へ

- 新たな付加価値を生み出す従業員の増加
- 課題を乗り越えようとするポジティブな心理状態の醸成
- 集団としての協調性を生み出す関係性の構築

新人事制度 (2025年度より)

- 可視化された成長を評価
- 成果を最適な手法で評価
- ポストの細分化
- 発揮能力に応じた報酬
- 専門職に対応した複線型制度の拡大

ワークエンゲージメント 諸施策

- キャリア自律
- 家計と健康の充実
- 働き方の適正化
- やりがい働き甲斐
- 社会関係性

組織基盤 人的資本経営への変革

エンゲージメントの向上により、従業員の「育成・成長」と「愛着・意欲」を啓発し、当行の施策遂行能力を高める

エンゲージメント向上に向けた取り組み

キャリア自律



- 行内業務の公募制の拡充・兼務制度の導入（CKBジョブマッチング、ダブルジョブ）
- 従業員のキャリア情報の外部発信（タレントブック）
- リスキングの強化（生成AI研修）
- 学びポイント（選択的自己啓発制度）の導入
- 副業兼業規制の解禁



働き方の適正化

- フレックスタイム制の導入・運用
- テレワークの導入・運用
- 有給休暇の取得促進
- 目的別休暇の拡充と取得奨励
- 男性育児休業の取得促進

やりがい働きがい



- 行内表彰制度の見直し
- 株式給付信託（J-ESOP）の開始
- 賞与査定フィードバック強化
- 福利厚生施設のリニューアルとワーケーション利用化
- 地元プロ野球球団のユニホーム袖スポンサー契約



社会関係性

- タレントマネジメントシステムの運用開始
- 若手向け行内交流イベントの開催
- 被災地支援チャリティコンサートの開催
- 異業種交流WSの拡充
- 幕張学園所を利用した従業員の地域交流促進



家計と健康の充実



- 賃上げ（ベア・賞与）実施
- 選択型DC制度の商品拡大、セミナー実施
- ウォーキングキャンペーンの実施
- 保健指導（産業医・人事部）の強化

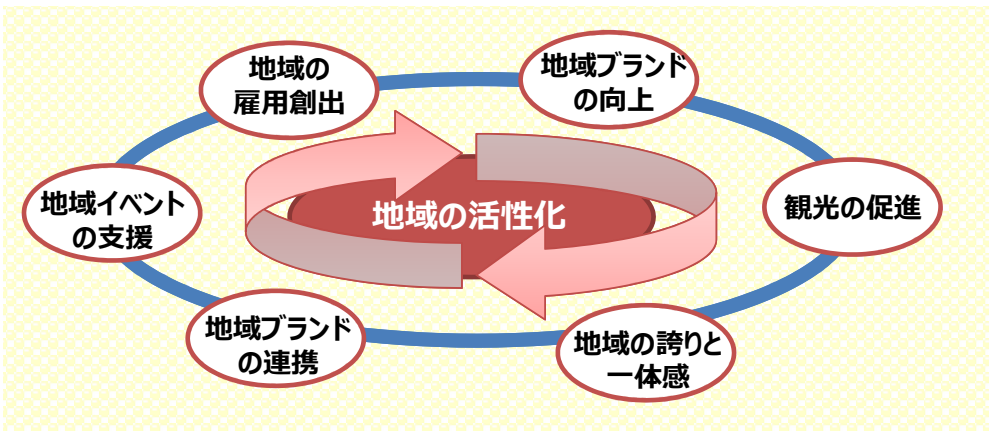
経営基盤 CKBコミュニティ構築に向けた取り組み

CKBコミュニティ構築へ向け、地域への取り組みを強化

CKBコミュニティ構築に向けたブランド戦略

プロチームとのスポンサー契約を通じた地域の活性化

- ブランド認知度を高めることによる従業員のエンゲージメント向上
- スポンサー契約は球団と当行の協力関係であり、双方の利益へ
千葉ロッテマリーンズ 千葉ジェッツふなばし オルカ鴨川FC 他
- 地域社会との協力による地域の活性化



明治安田生命との連携協定の締結

地域経済の活性化や地域社会の課題解決・発展に継続的に貢献することを目的に、明治安田生命と連携協定を締結（詳細P49）

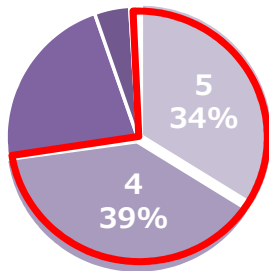
ユニフォーム袖スポンサー契約による当行の認知度向上

ユニホーム左袖に
当行のロゴ掲出



【全従業員対象】
当行の広告宣伝活動に関するアンケート
ロゴ掲出以降、当行の認知度は向上していると感じますか？

5	そう思う	34%
4	ややそう思う	39%
3	どちらでもない	22%
2	あまりそう思わない	4%
1	そう思わない	1%



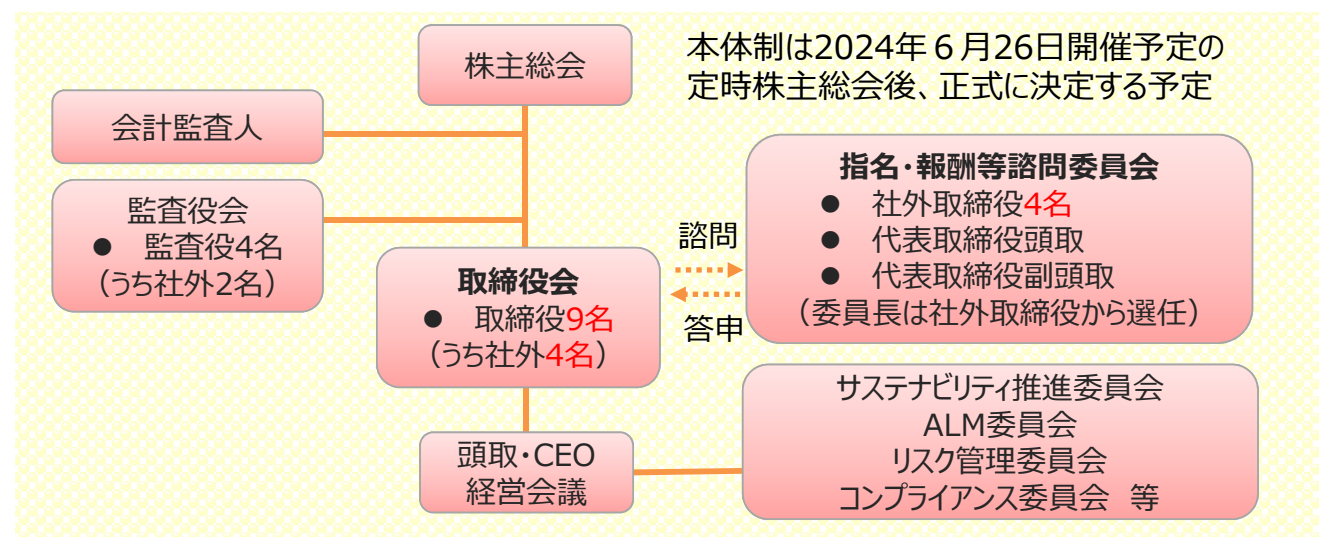
CKBコミュニティ構築に向けた取り組み



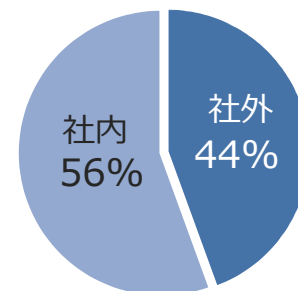
経営基盤 コーポレートガバナンス体制

社外取締役を増員しガバナンス機能を強化

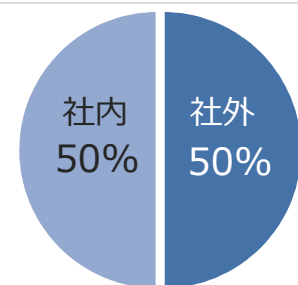
コーポレートガバナンス体制



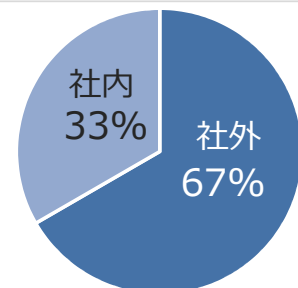
社外取締役増員に伴う社外役員比率



□ 取締役会
社外取締役比率
⇒ 44% (昨年比+11%)
(4名/9名 うち女性2名)



□ 監査役会
社外監査役比率
⇒ 50% (昨年比変わらず)
(2名/4名)



□ 指名・報酬等諮問委員会
社外監査役比率
⇒ 67% (昨年比+7%)
(4名/6名 うち女性2名)

サステナビリティへの取組みを役員報酬に反映

- 役員の気候関連の課題への取組みに関するインセンティブ強化が中長期的な企業価値向上に繋がるとの認識のもと、サステナビリティKPIを達成状況に応じて金銭で支給する業績連動報酬の評価体系に組込んでいます。
- 気候関連のKPIとしては、サステナブルファイナンスの実行額やCO2排出量削減を選定しています。

Part4.サステナビリティへの取り組み

ちば興銀サステナビリティ・ステートメント

私たちは、千葉興業銀行の基本的価値観である企業理念「**地域とともに お客さまのために 『親切』の心で**」の実践に向けて、長期的な視点に立ち、「サステナビリティ重点項目」に取り組むことで、さまざまなステークホルダーの価値創造に配慮した経営と当行の持続的かつ安定的な成長による企業価値の向上を実現し、その結果、地域の経済・産業・社会の持続的な発展・繁栄に貢献してまいります。

マテリアリティ 1

産業の活性化と千葉の魅力創造

地域資源を活用した特産品の開発や地場産業の育成などを通して地域経済を活性化させ、千葉の新たな魅力創造に取り組めます。



マテリアリティ 2

千葉の未来を担う人材の育成

地域の成長を支える人材の育成に取り組むとともに、一人ひとりの働きがいと経済的な質の向上に取り組めます。



マテリアリティ 3

安心して暮らせる豊かな千葉の実現

地域の防災・防犯への備えや医療体制の整備をはじめ、環境への負荷を軽減する取り組みを通じて、安心して暮らせる豊かなまちづくりに取り組めます。

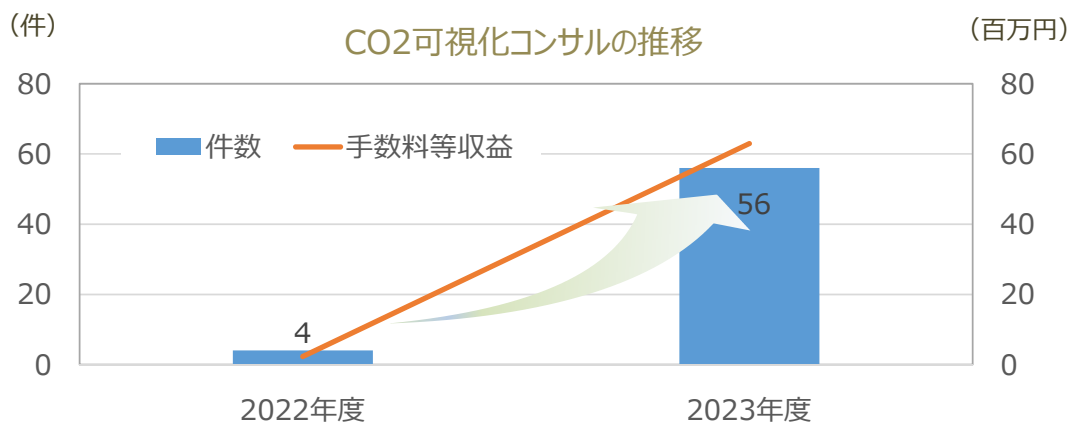
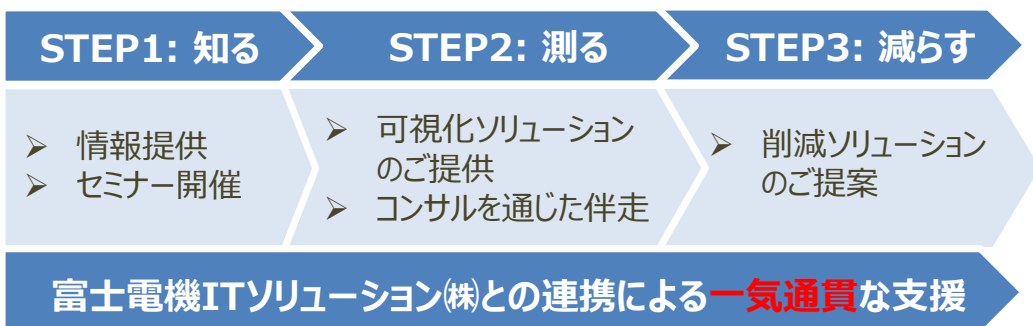


ちば興銀が取り組む3つのサステナビリティ重点項目（マテリアリティ）

地域のGX（Green Transformation）支援

企業との連携を通じたお取引先の脱炭素化支援

- 地域の脱炭素化を加速化させるため、富士電機ITソリューション(株)との連携を開始。
- CO2排出量を「知る」「測る」から「減らす」までの支援を可能としました。



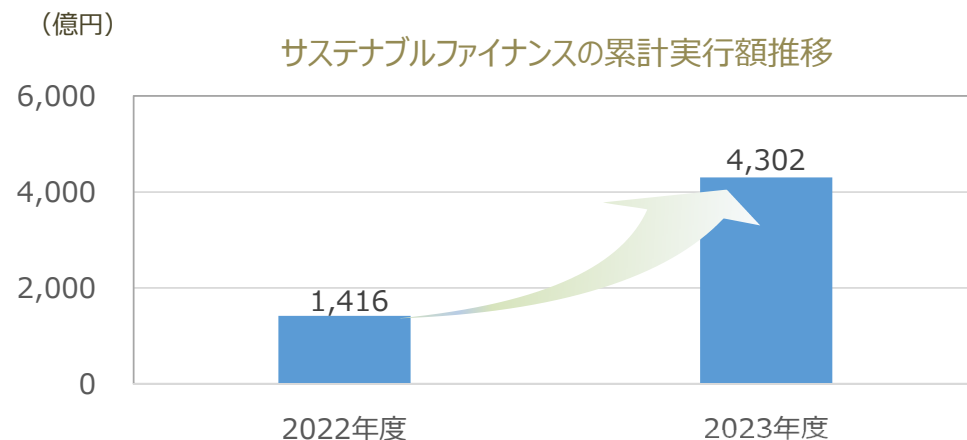
ESG投融資・

サステナブルファイナンスのKPIを上方修正

- GXを含む、サステナビリティ経営を進めたいお取引先を積極的に支援するため、中長期的なKPIを上方修正し、達成に向けた取り組みを行っています。
- サステナブルファイナンスの定義（地域活性化や環境問題・社会問題の解決に資するファイナンス、ESG、SDGsへの取組みを促進するファイナンス）

	修正前目標	修正後目標
2024年度（中期経営計画）	1,500億円	3,500億円
2030年度	5,000億円	1兆円

2022年度以降のサステナブルファイナンス累計実行額は4,302億円（うち、2023年度2,886億円）



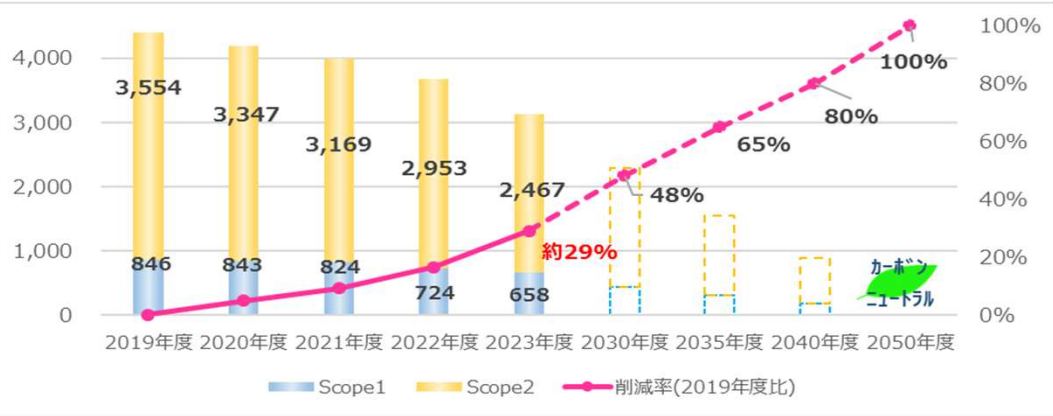
ちば興銀のGX (Green Transformation) 対応

CO2排出量削減目標を引上げ

- 地球温暖化防止には地域の脱炭素を図っていくことが最優先であると考え、重要な要素となるCO2排出量削減目標を上方修正しました。
- Scope1、Scope 2 を対象に2050年カーボンニュートラルを宣言しました。

	修正前目標	修正後目標
2024年度まで	2013年度比▲35%	2019年度比▲20%
2030年度まで	〃 ▲46%	〃 ▲48%
2035年度まで	—	〃 ▲65%
2040年度まで	—	〃 ▲80%
2050年度まで	—	カーボンニュートラル

当行のCO2排出量および削減目標



国内外イニシアチブへの賛同



CDPの回答開始

- 2023年度よりCDPからの気候変動質問書に回答を開始しています。
- 初回の回答にて、当行の取組みが“B”評価を獲得しました。



行員の脱炭素リテラシー向上

- 環境省が認定する脱炭素アドバイザー資格を取得推奨資格として選定し取り組んでおります。
- お取引先の潜在的なニーズの発掘や課題解決にも対応可能な人材を育成します。

TCFD提言に基づく情報開示の高度化

シナリオ分析の対象を拡充

- 分析対象を拡充し、シナリオ分析を行いました。ポートフォリオ全体への影響は限定的であるとの結果になりました。
- 引き続き対象セクターの拡大等開示の充実化に取り組んでまいります。

	移行リスク	物理的リスク
リスクイベント	炭素税導入による費用増加 脱炭素社会への移行に伴う設備投資、研究開発費の増加 再生可能エネルギーへの転換に伴う市場影響	洪水による①融資先の事業の中断や事業拠点の直接被害に伴う財務内容の②担保物件の毀損 ③銀行本支店の資産の毀損
シナリオ	NGFS(気候変動リスク等に係る金融当局ネットワーク)のシナリオ(NGFS Phase4 data set)のうちNet Zero 2050・Below 2℃シナリオ	IPCC(気候変動に関する政府間パネル)によるRCP(代表的濃度経路)シナリオ(RCP2.6: 2℃シナリオ、RCP8.5: 4℃シナリオ)
<u>分析対象(拡充)</u>	エネルギー関連事業者(電力、ガス、石炭・石油関連の事業者)、鉄鋼関連事業者、 <u>運輸関連事業者(追加)</u>	貸出のある国内法人・個人事業主・ <u>住宅ローン(プロパーのみ)(追加)</u> 銀行本支店の固定資産
分析期間	2050年まで	2050年まで
分析結果	与信関係費用：累計34億円～36億円	与信関係費用：5億円～8億円、銀行本支店被害額：最大2億円

Scope3の算出

- 従来のScope1、2に加え、サプライチェーンにおける排出量であるScope3の算定を始めました。
- 投融資先の排出量(カテゴリ15)については、PCAFスタンダードの計測手法を活用し、国内法人向け投融資を対象として算定しております。

項目	内容	CO2排出量 (t-CO2)
カテゴリ1	購入した製品・サービス	12,292
カテゴリ2	資本財	3,134
カテゴリ3	燃料およびエネルギー関連活動	582
カテゴリ4	上流の物流	922
カテゴリ5	事業活動から出る廃棄物	337
カテゴリ6	出張	49
カテゴリ7	雇用者の通勤	753
カテゴリ12	販売した製品の廃棄	661
カテゴリ15	投融資	3,445,020
合計		3,463,750



その他、開示の詳細については
当行ホームページをご参照ください。



2024年6月6日、「地方創生およびSDG s」に関する連携協定を締結

● 目的

- 地方創生の実現およびSDG s の推進にかかるさまざまな分野で相互に連携・協力し、協働した取り組み等を行うことにより、地域経済の活性化や地域社会の課題解決・発展に継続的に貢献すること

● 連携事項と取り組み内容

(1)産業振興および観光振興など地域経済活性化に関すること

- 県内企業の生産性向上・組織の活性化や持続可能な成長・発展への支援
 - 両社のお取引先をはじめとした、県内企業のカーボンニュートラルや健康経営等に関するセミナーの開催
 - 県内中堅・中小およびベンチャー企業に対する、テクノロジー等の活力のレベルアップを目的とした顕彰制度や、地域社会の発展・活性化も視野に入れた地方創生等に資するファンドの設定（中期的取組み）
 - 県内特産品や千葉興業銀行取引先企業の商品・サービス、および観光に関するPR



(2)健康づくりの推進に関すること

- 地域の方々が活き活きと暮らせる健康づくりへの支援
 - Jリーグ等クラブチームや県ゲートボール連盟の試合等、地域のコミュニティでの健康チェックイベントの開催
 - 千葉興業銀行本支店内や関連・取引先企業での健康チェックイベントの開催

(3)その他、地方創生および SDGsの推進に関すること

- 両社が推進する地方創生・SDGsに関する取り組みへの相互協力（NISAセミナー・金融経済保険教育・地域の伝統文化の承継等）
- 両社の従業員間での地方創生・SDGsに関する情報交換交流会の開催

協働による創出効果

- 協働による企業との接点数（情報連携・コンサルティング支援）
- 「年間約300 企業」**
- 協働による地域の方々との接点数（暮らしの充実化支援）

「年間約6 万人」

マテリアリティごとの取り組み(マテリアリティ1)

マテリアリティ 産業の活性化と千葉の魅力創造

1

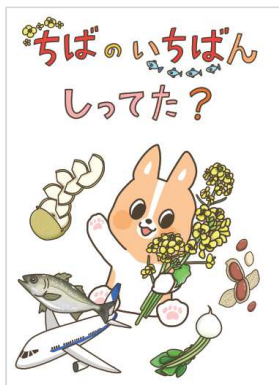


子ども向け絵本「ちばのいちばん しかった？」の制作

千葉県の魅力を地域の子どもたち、親世代の方々に広く知ってもらうことを目的とし、当行オリジナルキャラクターであるちばコーギーを主人公とした子ども向け絵本「ちばのいちばん しかった？」を制作いたしました。

「次世代が誇れる光り輝く千葉」をテーマとして、千葉県が全国に誇る名産や名所をちばコーギーが紹介する物語です。

制作した絵本は、当行お取引先を中心に県内の保育園、幼稚園、託児所等157先に寄贈しました。



「道の駅キャンペーン」へ「ちばトク！」が参加

明治安田生命保険相互会社・千葉本部が実施する「Go To 道の駅キャンペーン」で人気商品が割引となるクーポンを、「ちばトク！」特設ページに掲載しました。

道の駅やちよ、道の駅むつざわ、道の駅いちかわ、道の駅富楽里とみやま、道の駅しょうなんの5駅で実施し、産業・観光振興に貢献いたしました。



千葉県出身アーティスト共同プロジェクト「ちばの音なみ」

千葉県内で収録された自然やその地域ならではの環境音をもとに、千葉県佐倉市出身のアーティスト ゆうなみ氏が各地域をイメージして制作した音楽作品を通じて、千葉県の魅力を発信していくプロジェクトを開始しました。地域活性化をめざす当行と、音楽を通じて地元出身だからこそ分かる千葉県の魅力を発信することをテーマに曲作りをしているゆうなみ氏との思いが重なって始まったものです。

「ちばの音なみ特別企画」として、能登半島地震被災者支援のためのチャリティーコンサートを開催いたしました。



マテリアリティごとの取り組み(マテリアリティ2)

マテリアリティ 千葉の未来を担う人材の育成

2



千葉県内の児童・生徒に向けた金融出張授業の開催

次世代を担う子どもたちへの金融経済教育の普及を図るため、当行行員が講師として千葉県内の小学校、中学校、高等学校に出向き、金融教育に関する出張授業を開催しております。児童・生徒には、ゲームも交えてお金の価値や経済の仕組み、ライフプランニングや資産形成の大切さ等について学んでいただいております。

2023年度は5校の学校、540名の児童・生徒にご参加いただきました。



金融教育イベントの再開

ZOZOマリンスタジアムで、県内の小学5、6年生を対象とした金融教育・仕事体験イベント「サマーキッズスクール2023」を開催いたしました。新型コロナウイルス感染症拡大の影響で2020年以降は中止としており、今回は4年ぶりの開催となりました。

参加した小学生は、「お金の役割」や「働くことの大切さ」、「お金の使い方」等について学習した後、千葉ロッテマリーンズファンクラブブースの手伝いや、お客さまを迎える準備としてスタジアムの清掃等をする「体験」をしました。



千葉県警と連携した詐欺被害抑止活動

当行が千葉県ゲートボール連盟との共催により毎年開催している「千葉興業銀行杯 親善ゲートボール大会」において、第34回となる2023年度の大会では千葉県警との連携のもと、「電話 de 詐欺被害抑止に関する啓発活動」を実施しました。

地域のみなさまへの詐欺被害抑止に関する情報が、金融リテラシー向上に資する重要な要素の一つであると認識しています。



マテリアリティ 3 安心して暮らせる豊かな千葉の実現

3

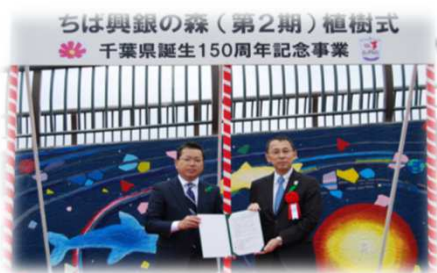


「ちば興銀の森」(第2期)の森林整備活動をスタート

当行は、千葉県が推進する「法人の森」事業に賛同し、2014年より、「ちば興銀の森」第1期として匝瑳市新堀にて植樹や下草刈り等の森林整備活動を進めてまいりました。

この第1期が終了したことから、千葉県と新たに「法人の森」協定を締結し、山武市運沼に活動の場を移して「ちば興銀の森」第2期の活動を開始いたしました。

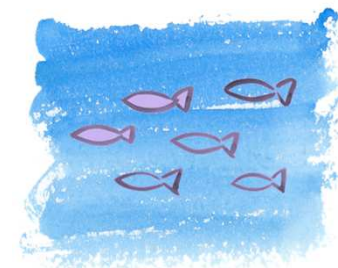
5年間で4,500本の植樹を予定しており、海岸県有保安林0.9haの再生をめざします。そのスタートにあたり、植樹式を開催し、当行役職員とその家族が有志ボランティアとして参加いたしました。



「ecoフェスin印旛沼」の開催

佐倉ふるさと広場および印旛沼にて「ecoフェスin印旛沼」を開催し、当行役職員およびその家族に加え、特定非営利活動法人環境パートナーシップちばのみなさまにご参加いただき、印旛沼の流域や生物多様性に関するセミナーと、ゴミ収集を目的とした印旛沼周辺の環境美化活動を行いました。

多様な生物の生息地となっており、また、人々の生活にも密接に結びついている印旛沼の環境を保全していくことの大切さについて参加者全員が学び、行動を起こす機会となりました。

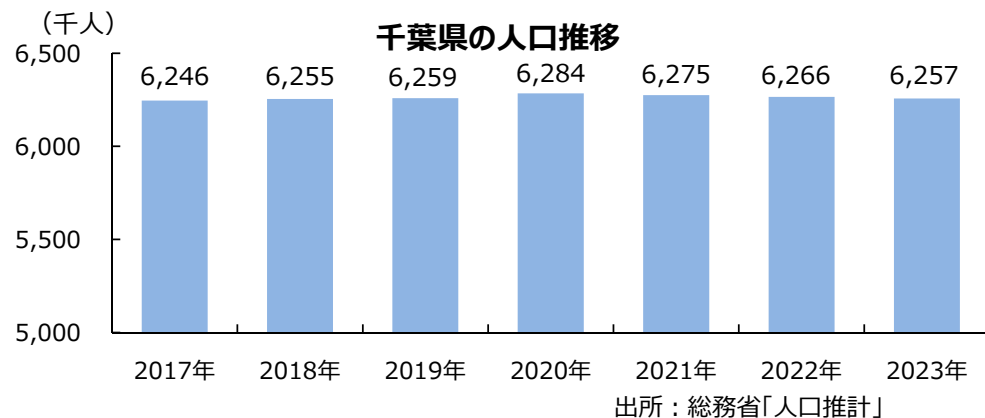


Part5. 参考資料

肥沃なマーケット資源を持つ千葉県

千葉県の人口

- 千葉県の人口は6,257千人と**全国第6位**（2023年）
- 全国的に人口減少傾向（▲0.47%）にあるなか、千葉県は、同▲0.14%（**全国第6位**）とほぼ横ばいを堅持
<出所：総務省「人口推計」>
- 2023年の転入超過数は4,785人と**全国第5位**
- **11年連続**で転入超過が続き、移住先としての魅力は引続き堅持
<出所：総務省「住民基本台帳移動報告」>



千葉県の産業

	実数	全国順位	年次	
県内総生産 （内閣府「県民経済計算」）	20.7兆円	7位	2020年度	県内総生産は東京、大阪、愛知、神奈川、埼玉、兵庫に続く 全国7位
農業産出額 （農林水産省「生産農業所得統計」）	3,676億円	4位	2022年	米・野菜、畜産などバランスよく展開され、農業産出額は 全国4位
海面漁業漁獲量 （農林水産省「漁業・養殖業生産統計」）	10.3万トン	6位	2022年	内湾と外湾という豊かな漁場に恵まれ、海面漁業漁獲量は 全国6位
製造品出荷額 （総務省「経済センサス-活動調査」）	13.0兆円	8位	2021年	石油、化学、鉄鋼を中心に製造品出荷額は 全国8位
大型小売店販売額 （経済産業省「商業動態統計調査」）	1.0兆円	7位	2023年	堅調な個人消費を反映し、販売額は 全国7位

※（ ）内は出所

農業・水産業・工業・商業すべての分野でトップ10入り

千葉県内経済情勢



(2020年＝100)						
鉱工業指数		2019年	2020年	2021年	2022年	2023年
生産指数	千葉県	106.1	100.0	102.6	103.0	100.1
2015年基準	全国	111.6	100.0	105.4	105.3	103.9

(出所: 経済産業省「鉱工業指数」、千葉県総合企画部統計課「千葉県鉱工業指数月報」)

(人、月平均)					
雇用(新規求人数)	2019年	2020年	2021年	2022年	2023年
	29,697	23,713	23,337	25,049	25,535

(出所: 千葉労働局「最近の雇用失業情勢」)

(倍)					
雇用(有効求人倍率)	2019年	2020年	2021年	2022年	2023年
	1.31	0.98	0.85	0.96	1.01

(出所: 千葉労働局「最近の雇用失業情勢」)

(件)					
企業倒産 (負債総額1千万円以上)	2019年	2020年	2021年	2022年	2023年
	262	232	206	216	278

(出所: 東京商工リサーチ「全国企業倒産状況」)

(戸)					
住宅建築 (新設住宅着工戸数)	2019年	2020年	2021年	2022年	2023年
	45,946	43,070	45,042	47,800	44,540

(出所: 国土交通省「住宅着工統計」)

(億円)					
金融機関 預金残高 (各年12月末時点)	2019年	2020年	2021年	2022年	2023年
	306,413	330,208	341,086	350,966	358,409

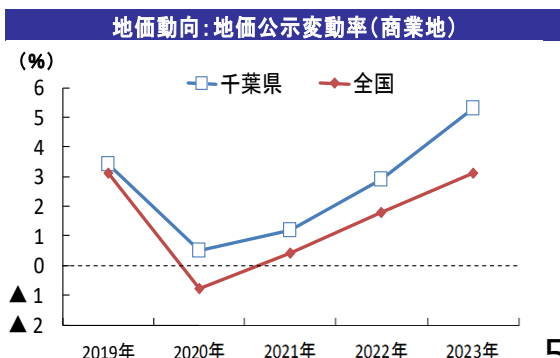
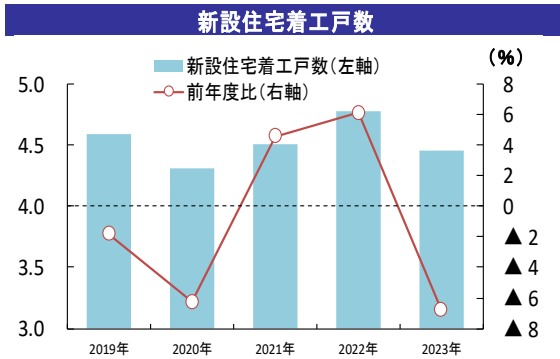
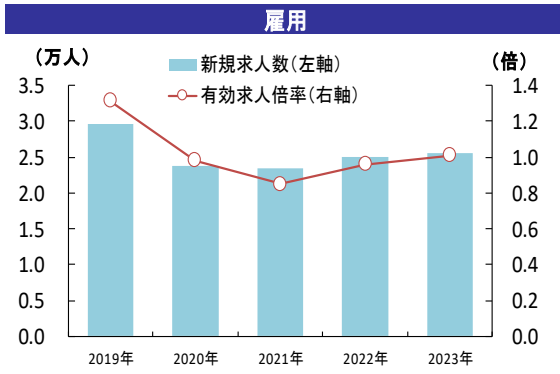
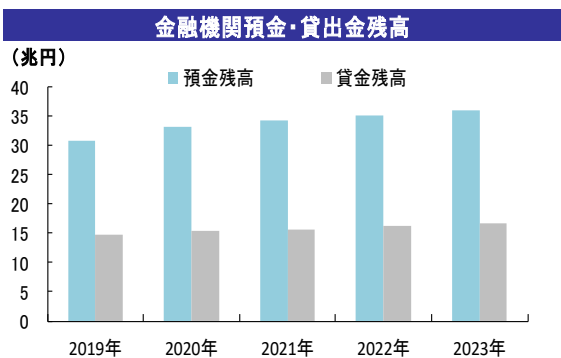
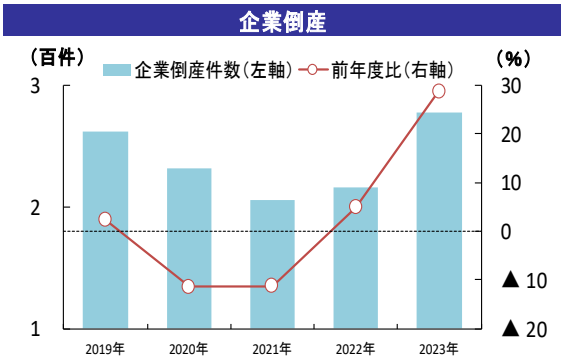
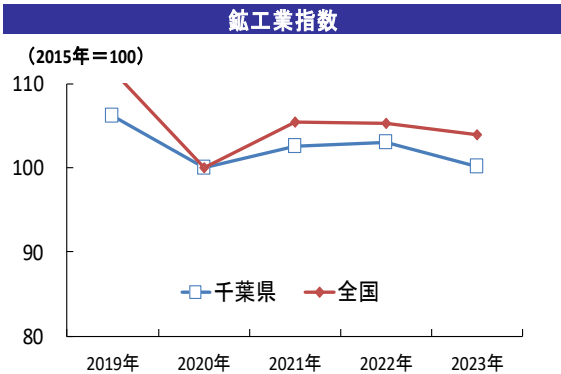
(出所: 日本銀行「預金・貸出関連統計」)

(億円)					
金融機関 貸出金残高 (各年12月末時点)	2019年	2020年	2021年	2022年	2023年
	147,558	153,975	156,618	162,684	166,239

(出所: 日本銀行「預金・貸出関連統計」)

(%)						
地価公示		2019年	2020年	2021年	2022年	2023年
平均変動率	千葉県	3.4	0.5	1.2	2.9	5.3
(商業地)	全国	3.1	▲ 0.8	0.4	1.8	3.1

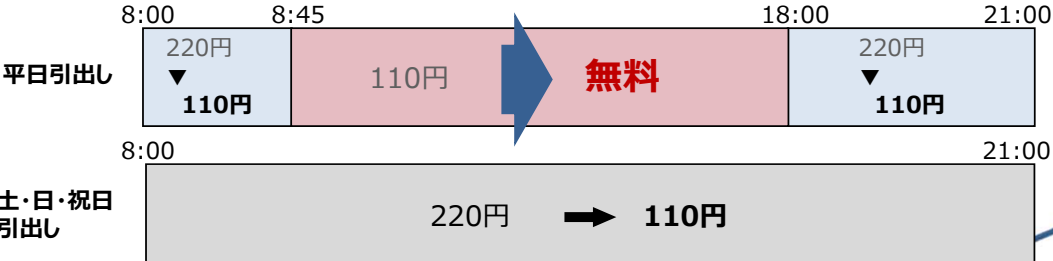
(出所: 国土交通省「地価公示」)



ATM提携

お客さまの利便性向上のため、首都圏にATMネットワークを構築

みずほ銀行・イオン銀行・首都圏6銀行・県内2信用金庫とATMの相互提携により、平日8：45～18：00のお引き出し手数料が無料
土・日・祝日・平日夜のお引き出し手数料が半額



※ イオン銀行・銚子信用金庫・館山信用金庫のATMにおいては、土曜日の8：45～14：00は無料（祝日は除く）
年未年始、ゴールデンウィークは一部対象外

※ 2024年5月末時点手数料

全 国

みずほ銀行
イオン銀行

県内で当行のみ

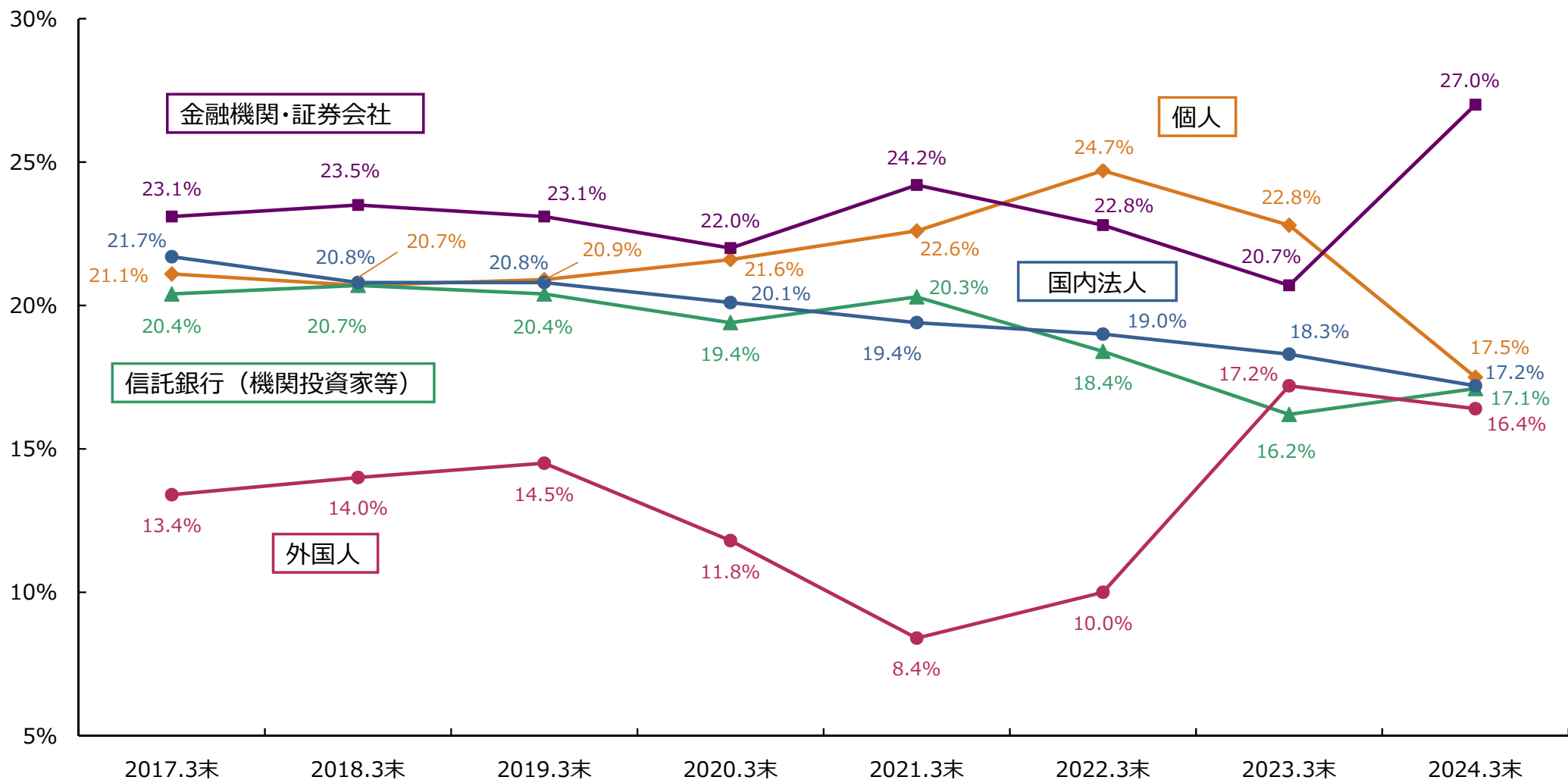
コンビニATM等との提携

(所定の手数料が発生します)

セブン銀行 ローソン銀行
E-net ビューアルッテ
ゆうちょ銀行



株主構成の推移



本説明資料やIR全般に関するご意見、ご感想、お問合せは
下記IR担当までお願いします。

株式会社千葉興業銀行 経営企画部
経営企画担当

TEL 043 (243) 2111

本資料は、将来の業績に関す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。

【ちば興銀アプリはこちらから】

※入出金のお知らせ通知・おトクな情報のお知らせ通知を受け取るには次の設定が必要です。

- 「Android」端末の場合は、ちば興銀アプリ内の「アプリ設定」において、「お知らせを受信する」をONにしてください。
- 「iOS」端末の場合は、スマートフォン本体の「設定」において、ちば興銀アプリの「通知」をONにしてください。

【ちば興銀アプリの利用登録に関するお問い合わせ先】

ちば興銀ダイレクトサポートセンター 平日 9:00～21:00 土日 9:00～17:00(祝日を除く)



0570-001-785

(通話料はお客さま負担)

携帯電話からもご利用いただけます。



Google Play
で手に入れよう



App Store
からダウンロード

