

いちばん近くで、いちばん先まで。  
千のしあわせを、興そう。



# 2026年3月期 決算説明会

---

2026年6月10日

## Part1. 2026年3月期 決算概要

2026年3月期 損益の状況(単体)	4
資金利益の状況	5
貸出金残高の推移	6
預金・預り資産残高の推移	7
預金・貸出金の利回り推移	8
有価証券運用の状況	9
役務取引等利益の状況	10
経費	11
不良債権の状況	12
自己資本の状況(連結)	13
2027年3月期の業績見通し(単体)	14

## Part2. 企業価値向上に向けた取り組み

親会社株主に帰属する当期純利益の増減要因(単体+連単差)	16
金利上昇局面におけるバランスシート戦略(国内金利上昇の影響)	17
優先株式・政策株式縮減の取り組み	18
グループ会社連携	19
(参考) DX支援事例	20

## Part3. 2025-27年度の経営戦略

中期経営計画 経営指標の達成状況	22
経営戦略ロードマップ	23
顧客基盤の強化	24
法人戦略	25
地域企業のコミュニティ「ちばCoラボ」を構築し、非金融サービスを拡充	26

法人WEBサイトを活用した営業戦略	27
ちばCoラボ 運営フロー概要	28
アプリ・デジタルブランチを活用した営業戦略	29
個人戦略	30
人材戦略	31
パーパスの浸透	32

## Part4. サステナビリティへの取り組み

サステナビリティKPIの達成状況	34
サステナビリティ取組状況_【マテリアリティ1】	35
サステナビリティ取組状況_【マテリアリティ2】	36
サステナビリティ取組状況_【マテリアリティ3】	37
環境活動への対応	38

## Part5. 千葉銀行との経営統合への最終合意

統合の形態および今後のスケジュール	40
経営統合の目的、目指す姿	41
新金融グループの経営戦略	42
(参考) シナジー施策効果	43

## Part6. 参考資料

肥沃なマーケット資源を持つ千葉県	45
千葉県内経済情勢	46
ATM提携	47
株主構成の推移	48

## Part1. 2026年3月期 決算概要

# 2026年3月期 損益の状況 (単体)

(単位：億円)	2025年3月期	2026年3月期	前期比
業務粗利益	323	358	34
資金利益	290	324	34 ①
うち預貸金収益	221	241	20
うち有価証券利息配当金	62	74	12
役務取引等利益	83	76	▲ 6 ②
その他業務利益	▲ 49	▲ 42	6
経費 (△)	252	265	13 ③
業務純益 <b>A</b>	70	89	18
コア業務純益 (※)	122	137	15 ⑦
除く投資信託解約損益	113	125	11
実質信用コスト (△)	▲ 11	11	23 ④
貸出金償却等 (△)	1	10	8
貸倒引当金繰入額 (△)	▲ 5	3	8
一般貸倒引当金繰入 (△) <b>B</b>	▲ 3	2	6
個別貸倒引当金繰入 (△)	▲ 1	0	2
償却債権取立益	8	2	▲ 6
国債等債券関係損益 <b>C</b>	▲ 51	▲ 44	6 ⑤
株式等関係損益	23	49	26 ⑥
その他	0	▲ 7	▲ 7
経常利益	106	122	16 ⑦
特別損益	6	0	▲ 6
法人税等合計 (△)	27	36	8
当期純利益	84	86	1 ⑦

ポイント
① 資金利益は、預貸金収益および有価証券利息配当金の増加により、前期比+34億円
② 役務取引等利益は、保証料・団信保険料の増加により役務取引等費用が増加したことで前期比▲6億円
③ 経費は給与改定の実施等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13億円増加
④ 実質信用コストは、ランクダウン等の発生により、11億円を計上
⑤ 国債等債券関係損益は、ポートフォリオ組み換え等により44億円の損失を計上
⑥ 堅調な株式相場を背景に、純投資株式の運用および政策保有株式の売却を行った結果、株式等関係損益として49億円の利益を計上
⑦ コア業務純益は、資金利益の増加を主因に前期比15億円増加。経常利益は、実質信用コストが増加したものの、有価証券関係損益の改善等により、前期比16億円の増益。当期純利益は、前期計上の子会社株式売却要因が剥落したこと等により、前期比1億円の増益

(△)の費用項目は▲の場合、利益にプラス

※ 2025年3月期：A-C  
2026年3月期：A+B-C

# 資金利益の状況

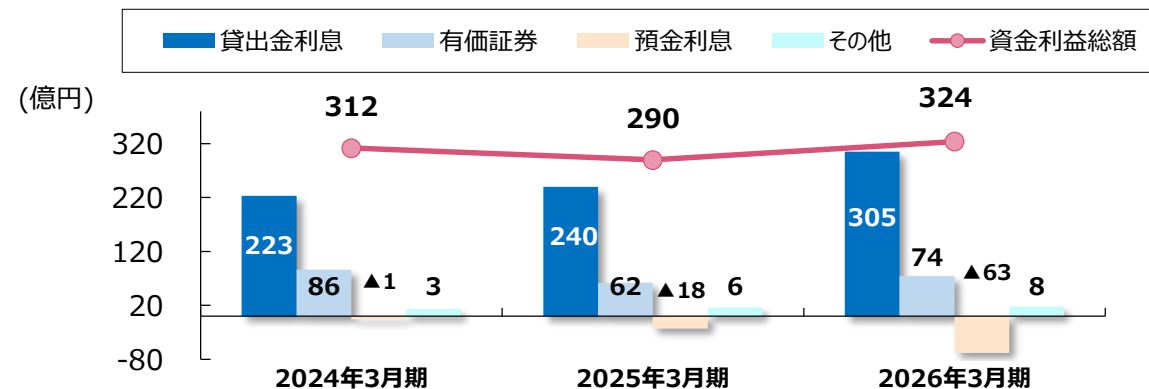
資金利益は、預貸金収益の増加を主因に前期比+34億円

政策金利の引き上げに追随し、円預貸の金利差が拡大。有価証券運用は平残、利回り要因ともに前期を上回った

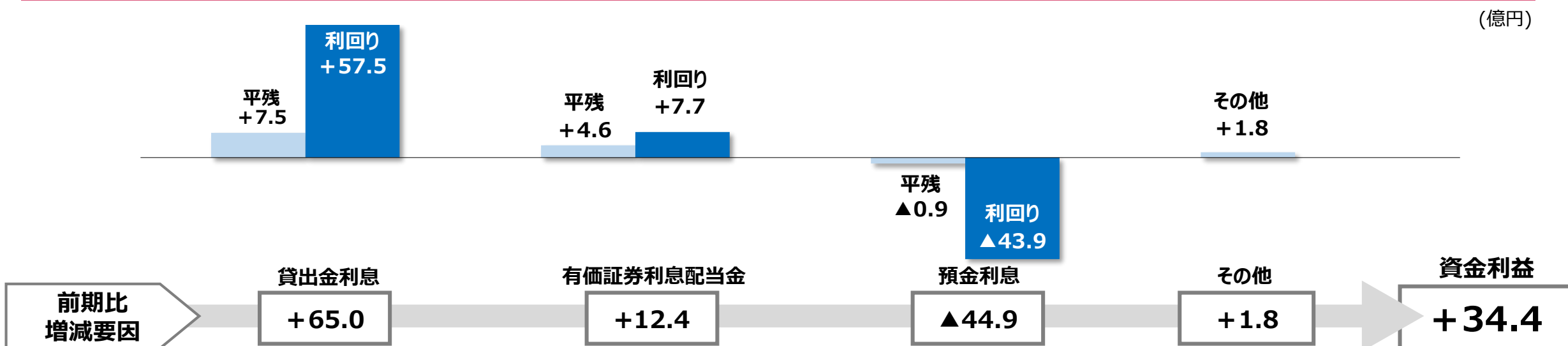
## 資金利益の状況

	2026年3月期	(億円) 前期比
資金利益	324	34
預貸金収益	241	20
貸出金利息	305	65
預金利息 (△)	63	44
有価証券利息配当金	74	12
うち投信償還・解約益	11	3
その他	8	1

## 資金利益の推移

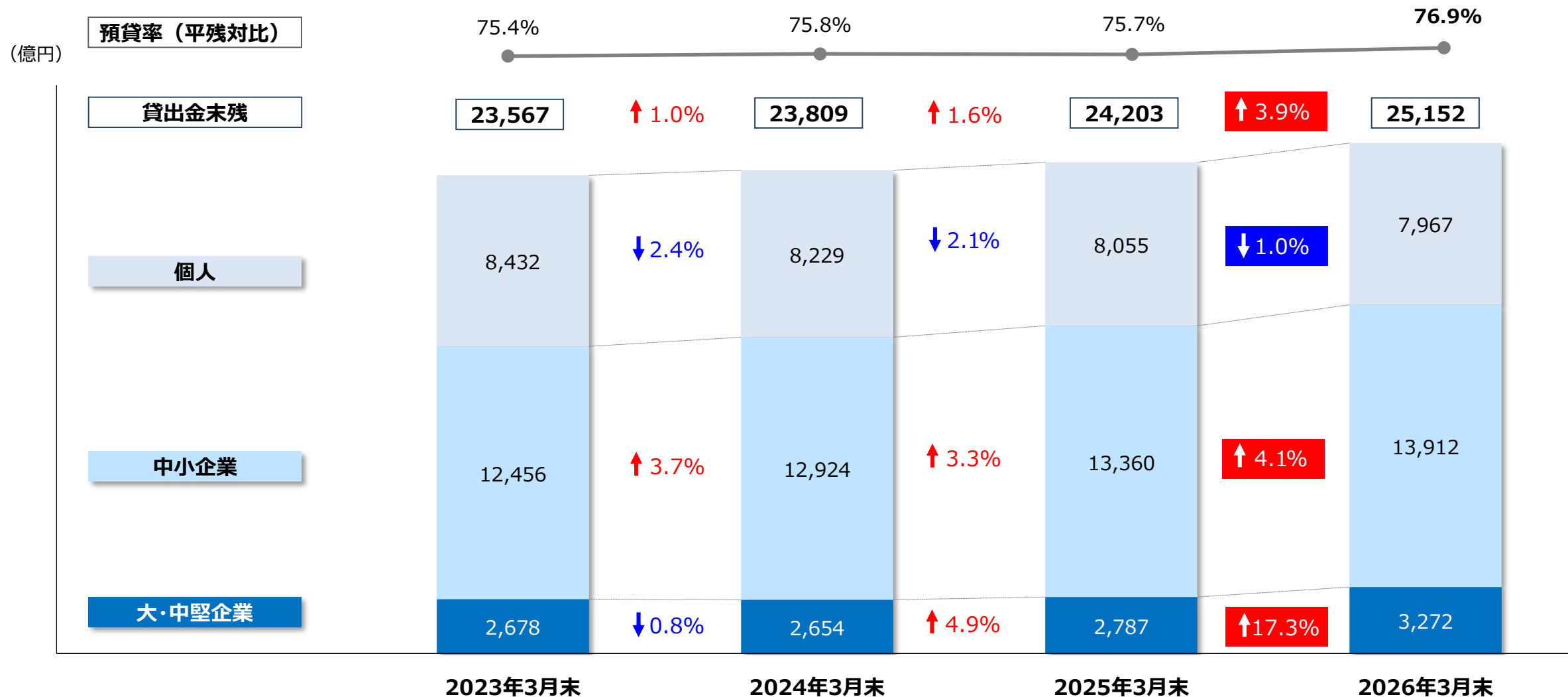


## 資金利益の前期比増減要因



# 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減少する一方、大・中堅企業および中小企業向けが増加し、全体では前期比3.9%増加  
預貸率（平残対比）では、貸出金の増加が預金の増加を上回り、76.9%と前期比1.2ポイント上昇

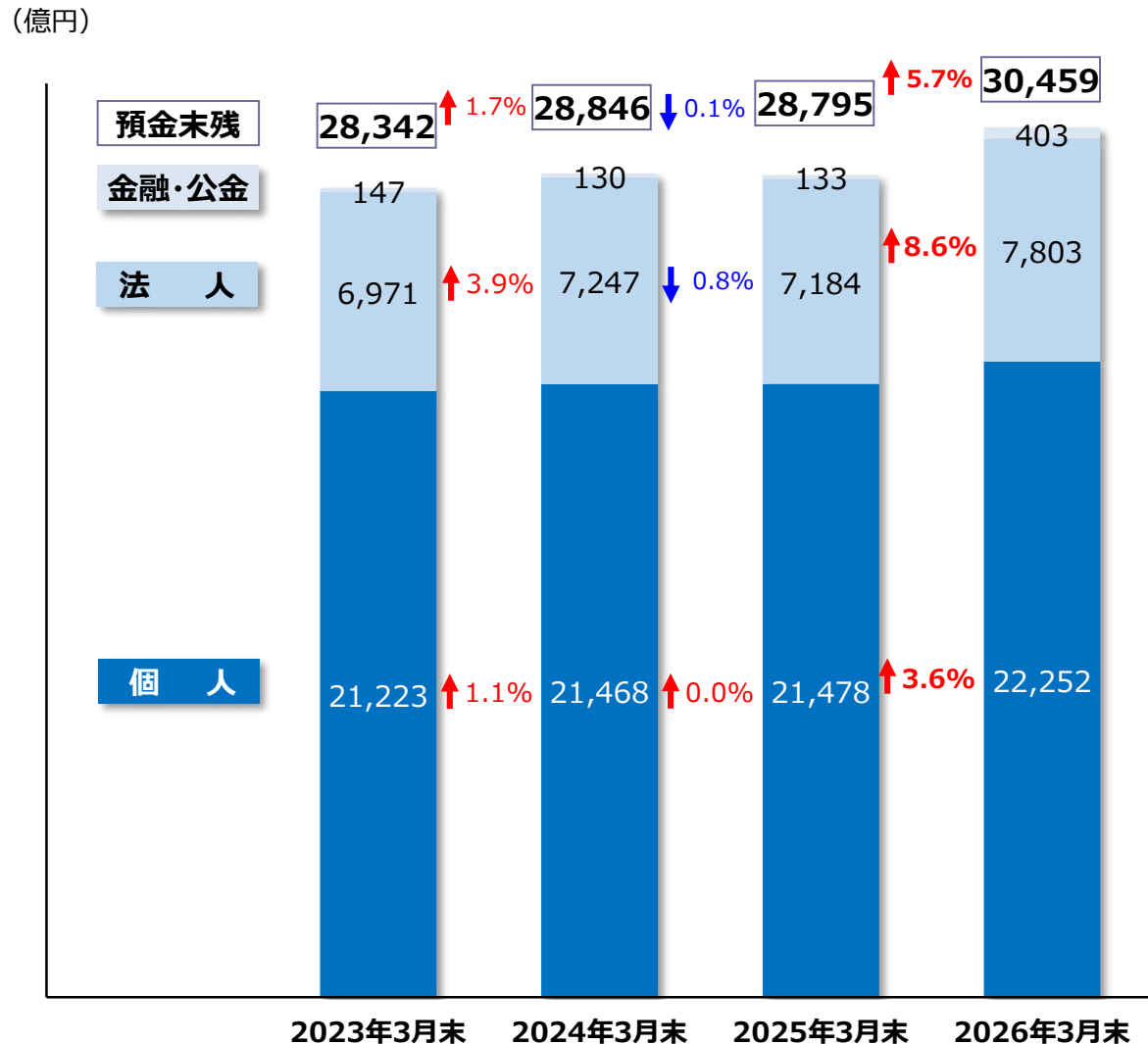


# 預金・預り資産残高の推移

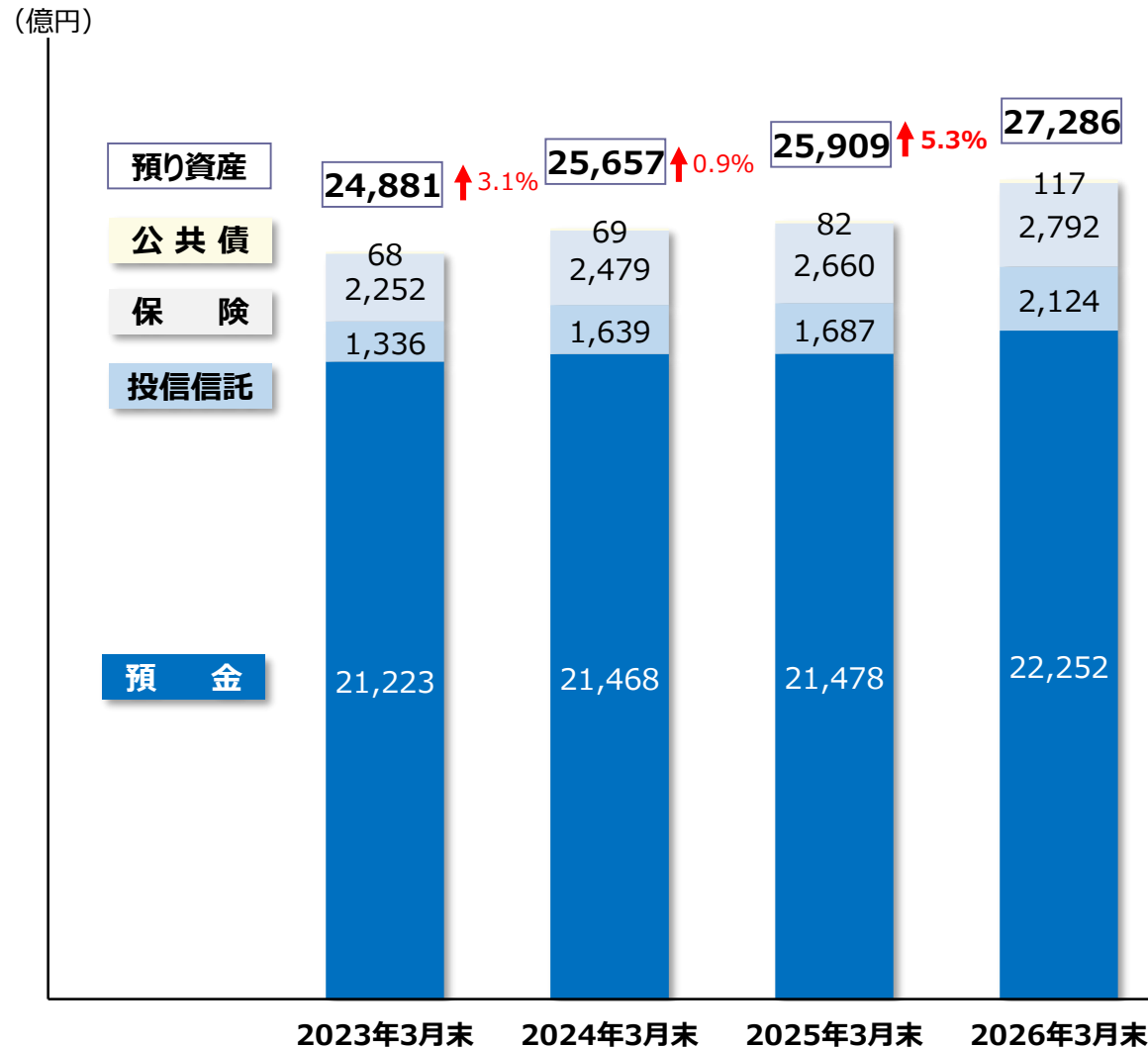
預金残高は、個人・法人預金等の増加を主因として年間伸率5.7%

個人預り資産残高は、預金に加え、投資信託等の運用商品残高が増加し年間伸率5.3%

## 預金末残の推移



## 個人預り資産残高（末残）の推移



# 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）は事業性、ローンともに利回りが上昇したことで前期比0.26ポイント上昇となる  
 預貸金利回り差は前期比0.10ポイント上昇となる

## 市場金利

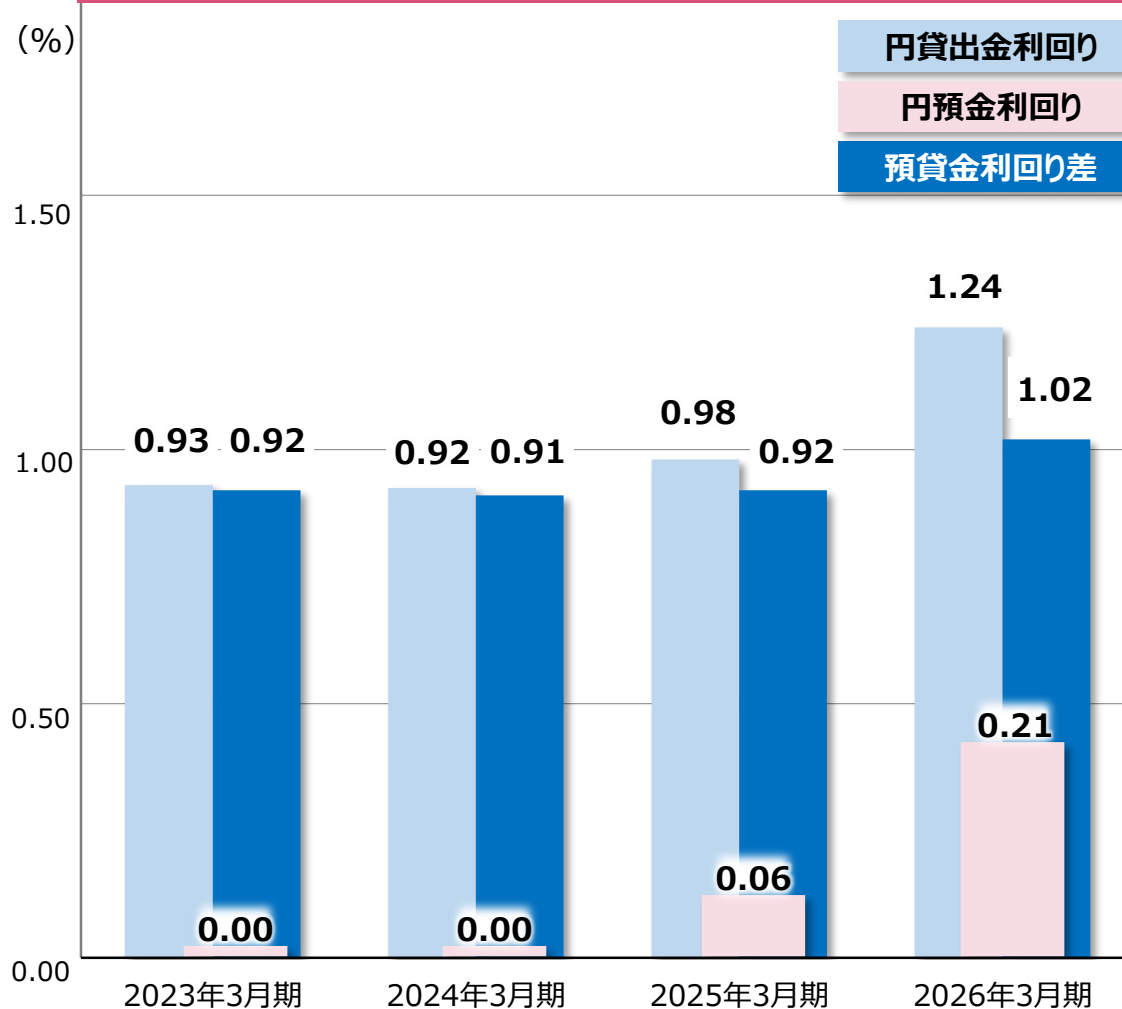


## 預金・貸出金利回り (表)

(%)	2023年 3月期	2024年 3月期	2025年 3月期	2026年 3月期
円貸出金利回り*	0.93	0.92	0.98	1.24
事業性	0.84	0.84	0.93	1.16
ローン	1.10	1.12	1.14	1.41
円預金利回り	0.00	0.00	0.06	0.21
預貸金利回り差	0.92	0.91	0.92	1.02

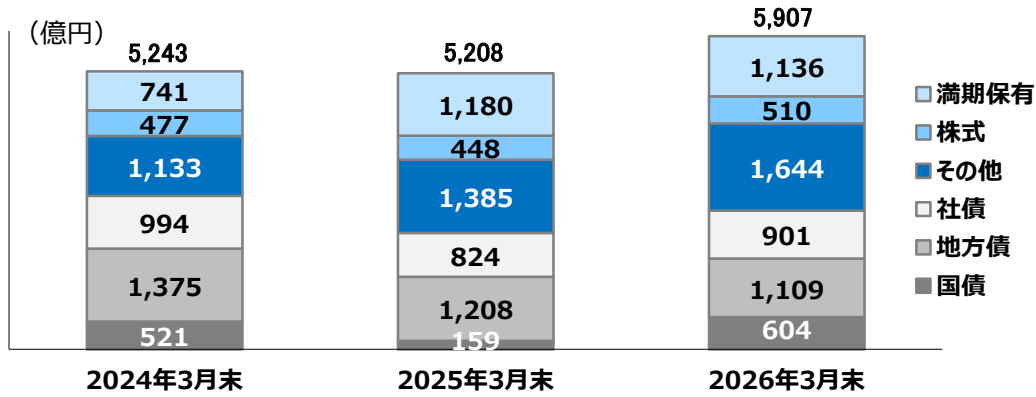
※ 除く金融機関向け貸出

## 預金・貸出金利回り (グラフ)

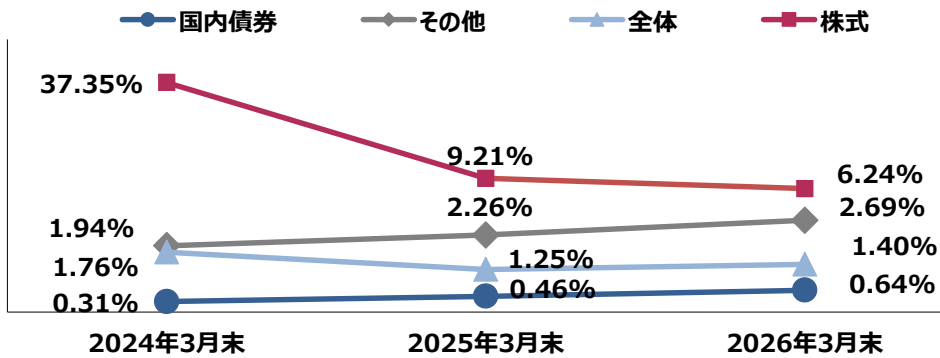


# 有価証券運用の状況

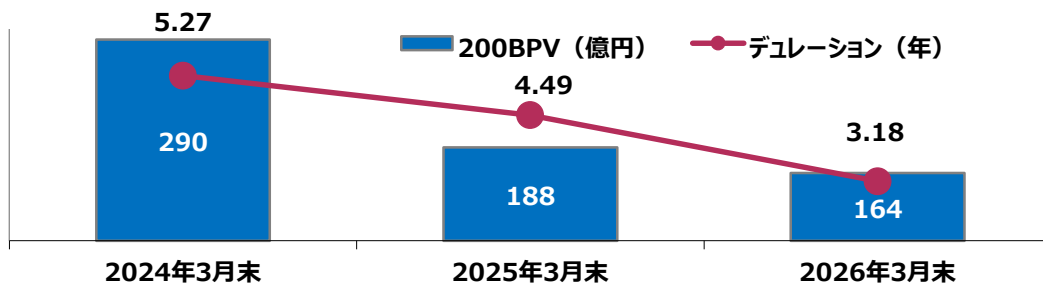
## 単体ベース・末残



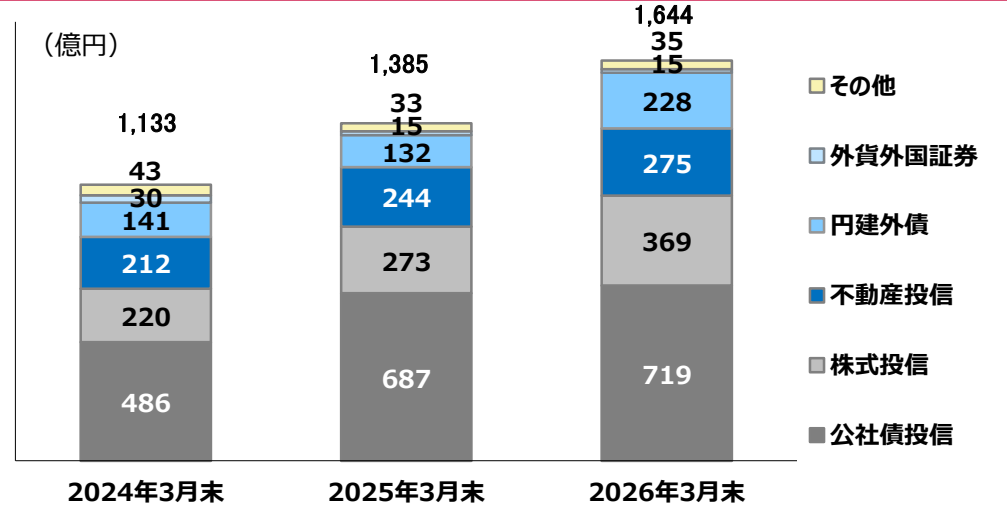
## 利回り



## その他円有価証券BPV・デュレーション推移



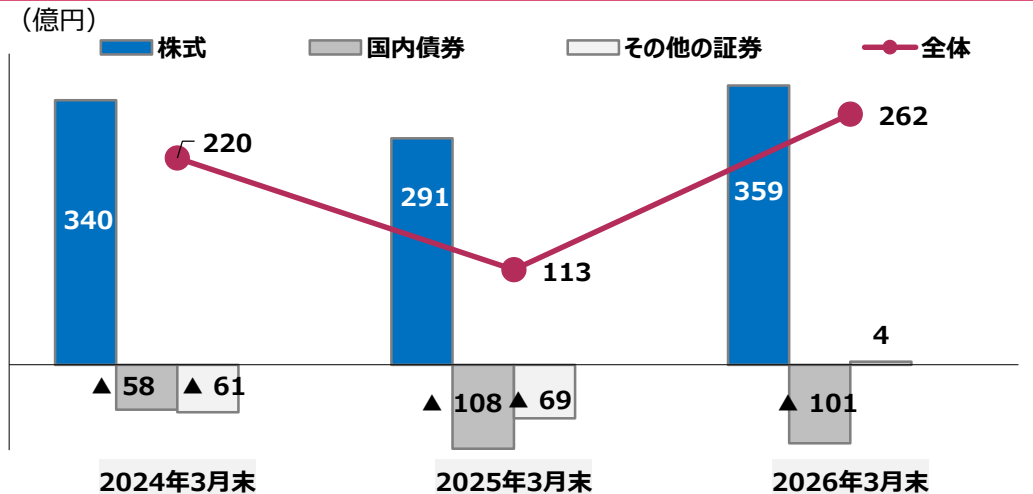
## その他の証券の内訳



## 運用方針 ◆収益力と損失吸収余力の高いポートフォリオの構築◆

- ・余資運用を前提にリスクコントロールを行い、持続的、安定的に収益を確保することを目指しております。
- ・含み益の積み上げにより損失吸収余力の引き上げを目指しております。
- ・国内債券は評価損となっておりますが、有価証券全体では評価益を維持しております。

## その他有価証券評価損益 (単体)



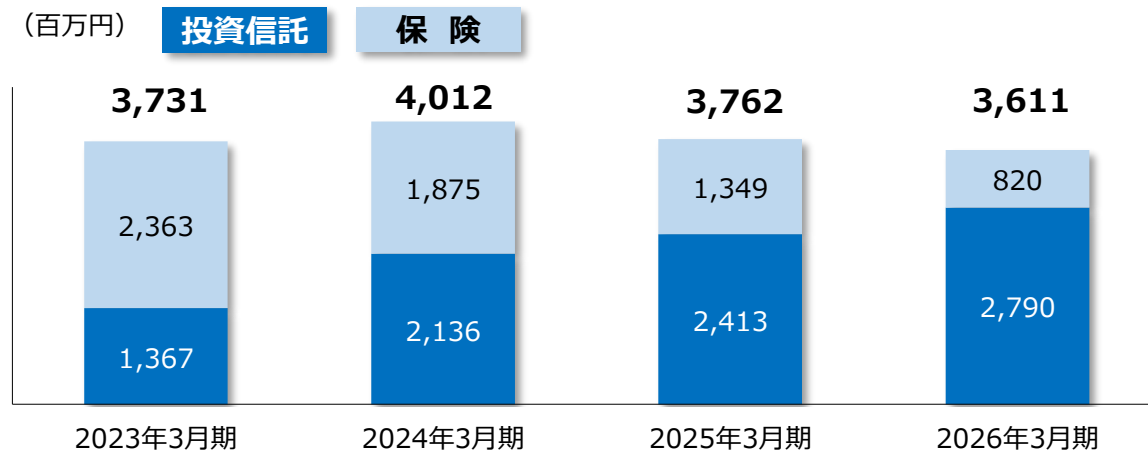
# 役務取引等利益の状況

役務取引等利益は、投信手数料・法人手数料が前期比増加したが、保証料・団信保険料のコスト増加により前期比▲6.5億円

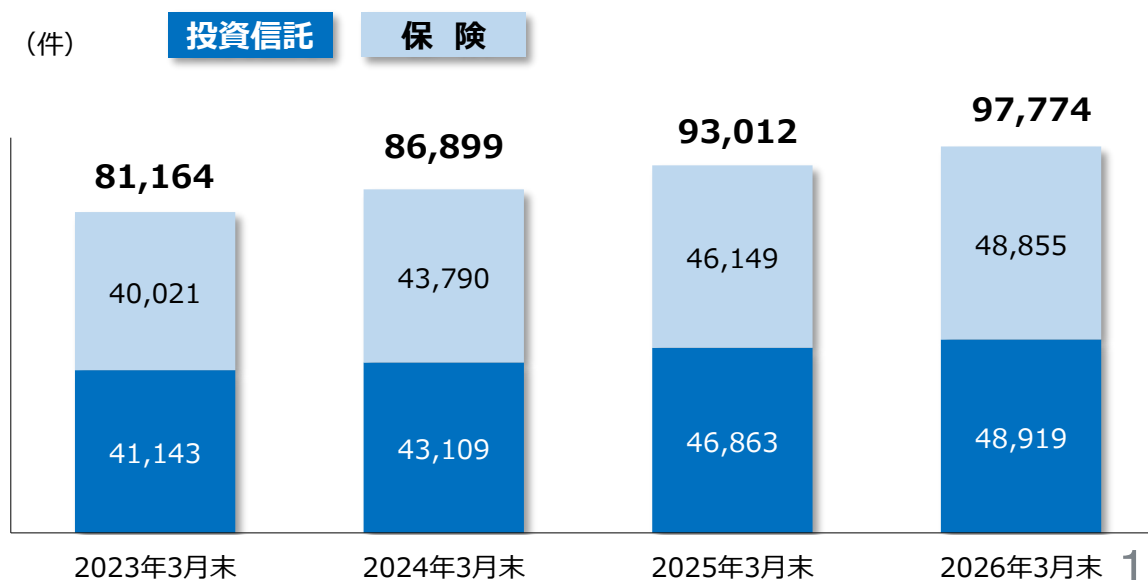
(億円)	2023年 3月期	2024年 3月期	2025年 3月期	2026年 3月期	前期比
役務取引等利益	68.7	82.8	83.0	76.4	▲ 6.5
役務取引等収益	114.9	128.5	126.8	127.0	0.1
うち投資信託手数料	13.6	21.3	24.1	27.9	3.7
うち保険販売手数料	23.6	18.7	13.4	8.2	▲ 5.2
うち法人関連手数料	41.8	53.0	53.5	55.2	1.7
役務取引等費用 (△)	46.1	45.6	43.8	50.5	6.6
うち保証料・団信保険料	38.6	38.3	36.7	43.3	※ 6.6

※ うち団信保険配当金の減少による影響4.9億円

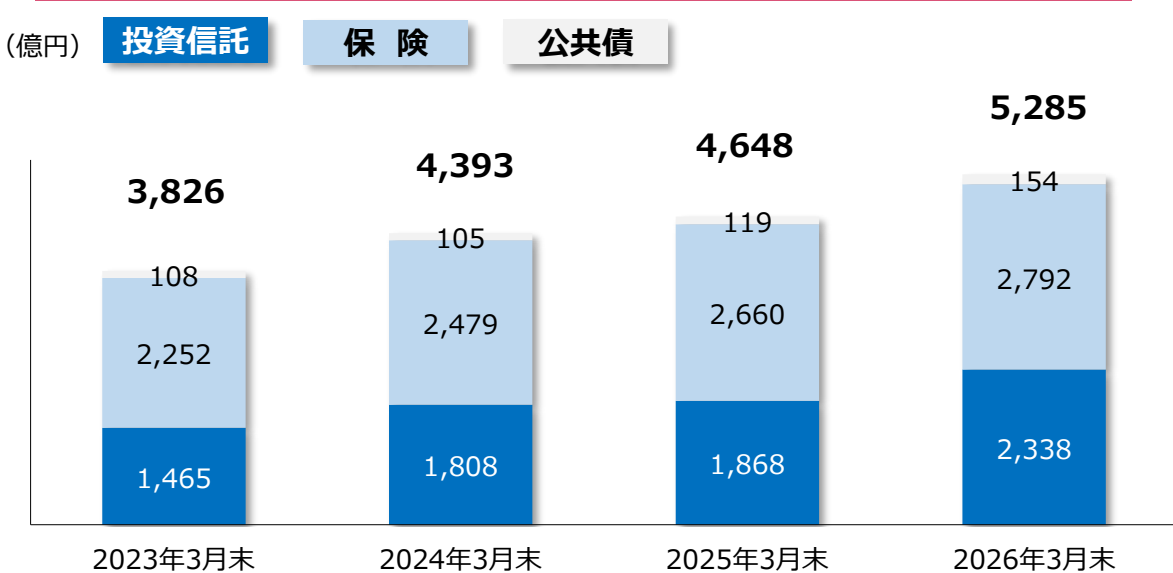
## 預り資産手数料推移



## 投信・保険保有件数推移

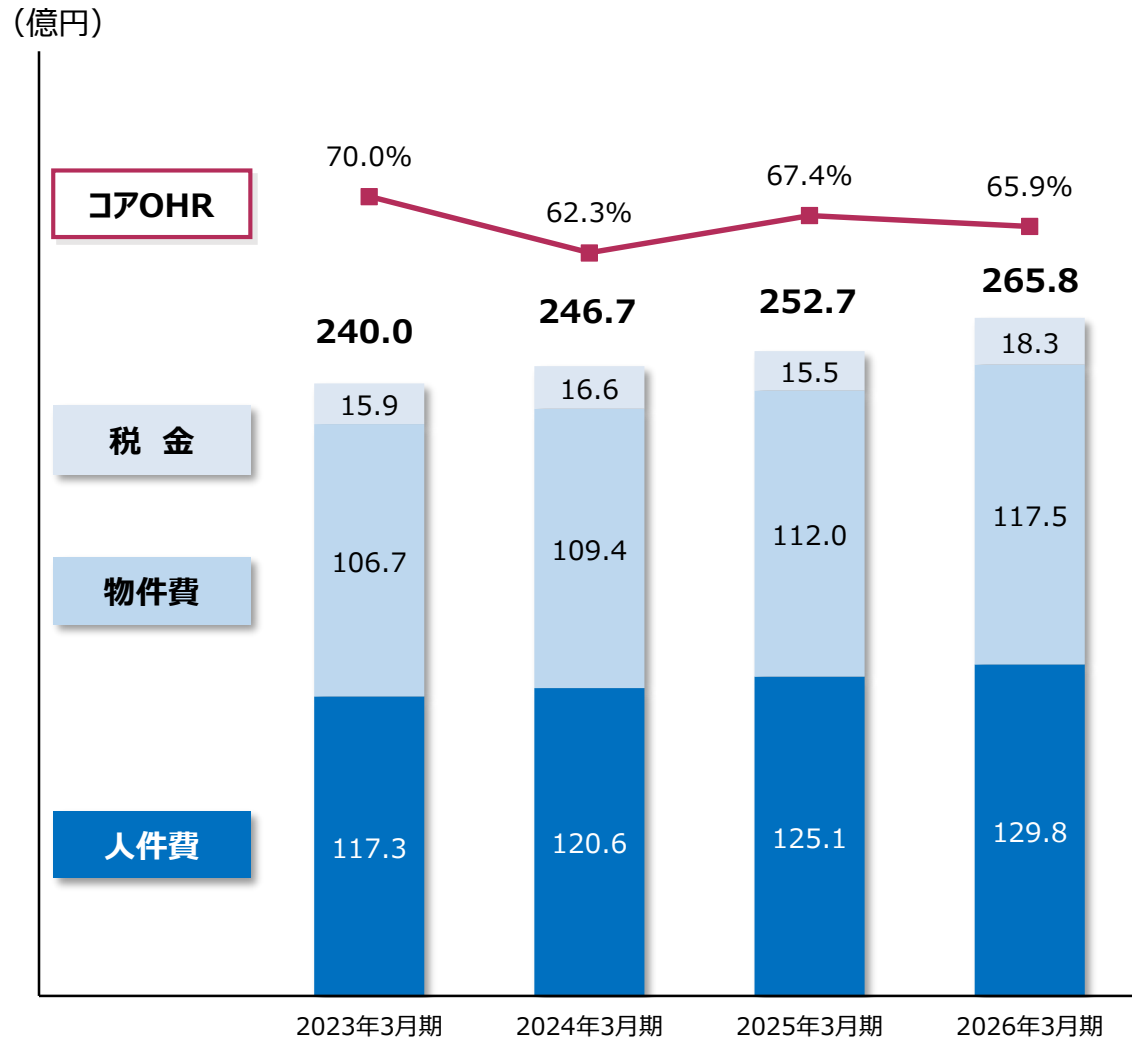


## 預り資産残高推移



経費は給与改定の実施等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13.0億円増加  
 コアOHRは65.9%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



## 経費の増減要因

### 人件費

(億円)

主な要因	増減額
給与・賞与等の増加	3.5
社会保険料等の増加	0.9

### 物件費

(億円)

主な要因	増減額
システム費用の増加	1.6
事務委託費の増加	0.8
通信交通費の増加	0.5

### 税金

(億円)

主な要因	増減額
消費税の増加	1.5
事業税の増加	1.2

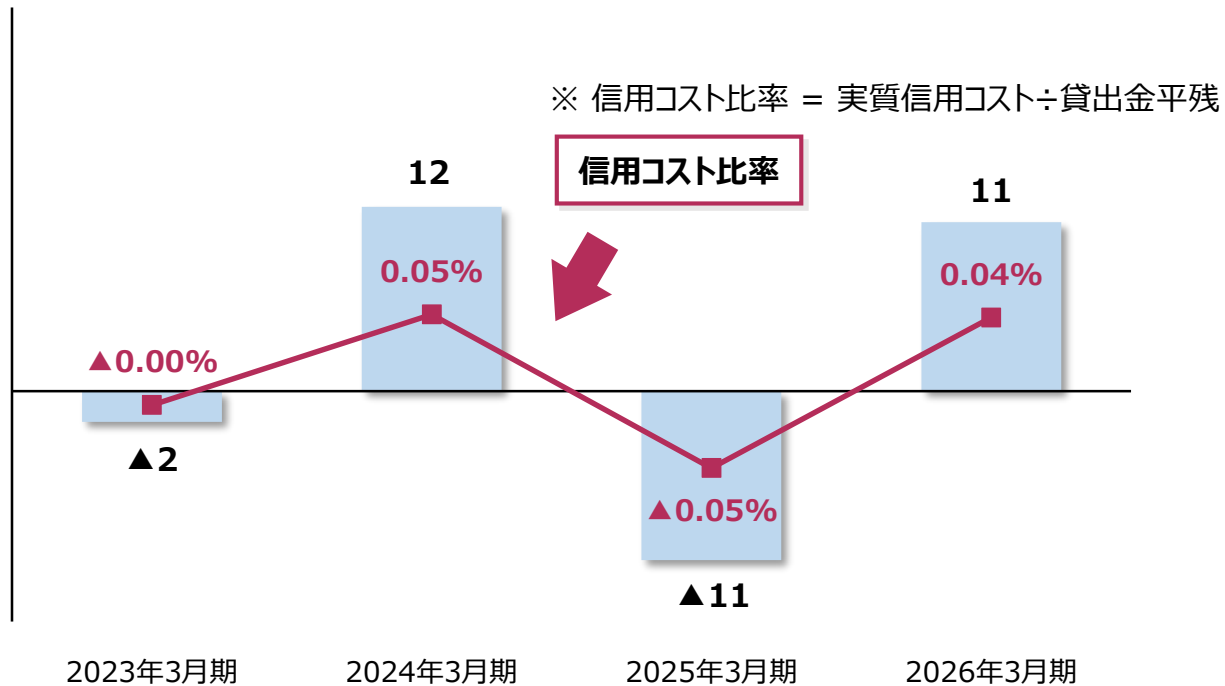
# 不良債権の状況

実質信用コストは11億円（貸倒償却引当費用で13億円、償却債権取立益で2億円）を計上  
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

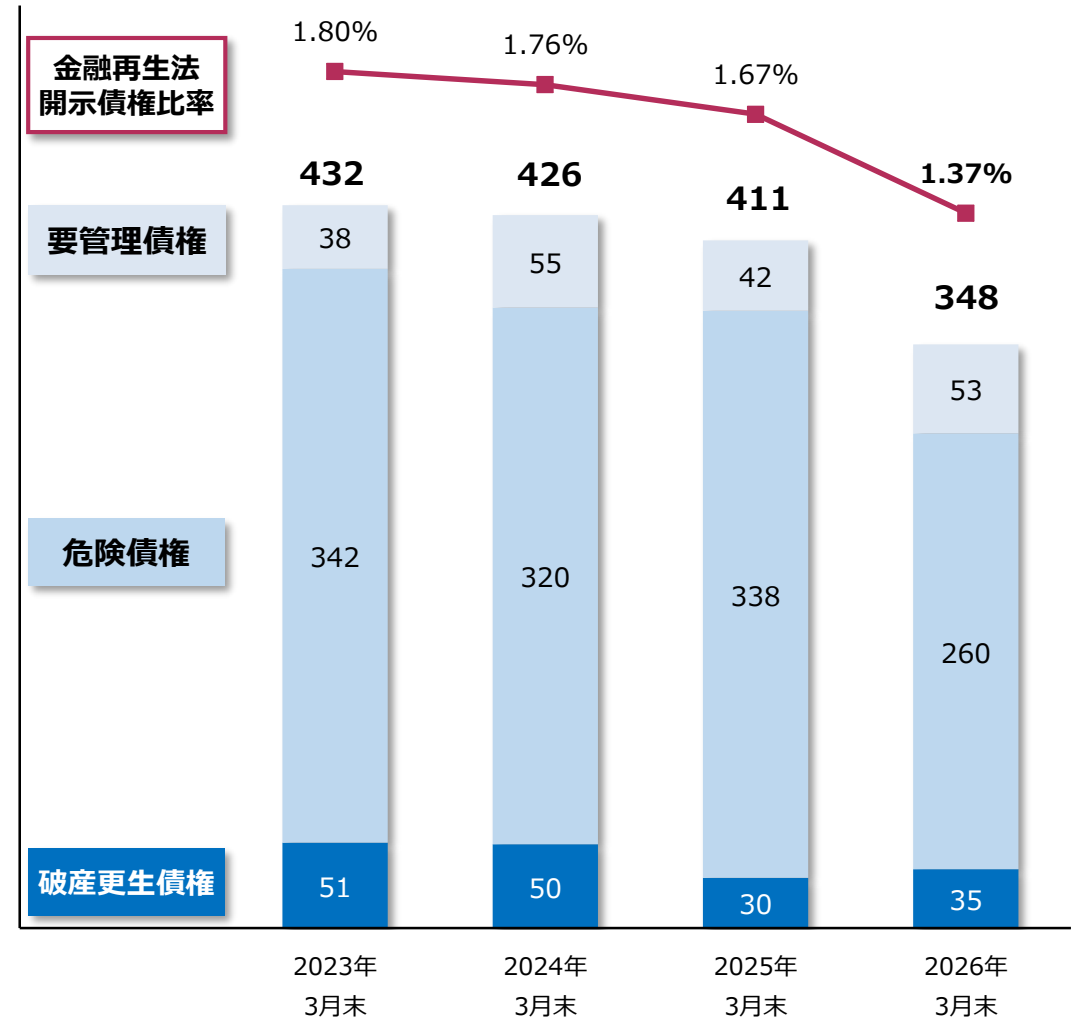
(億円)	2023年 3月期	2024年 3月期	2025年 3月期	2026年 3月期
貸倒償却引当費用 (△)	8	16	▲ 3	13
償却債権取立益	10	3	8	2
実質信用コスト (△)	▲ 2	12	▲ 11	11

(億円)



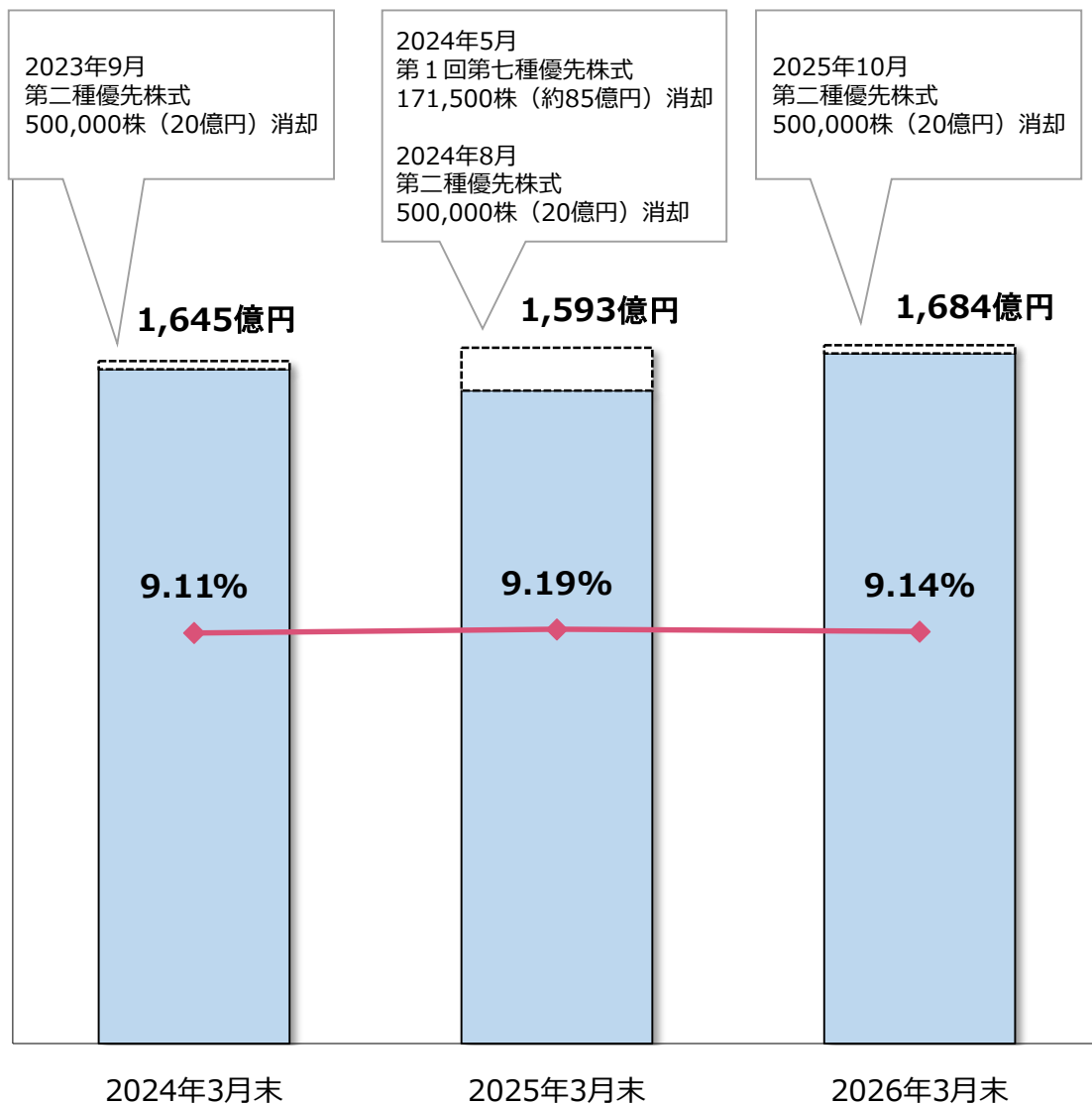
## 開示債権額・開示債権比率（再生法）

(億円)



## 自己資本の推移

### 自己資本比率（国内基準）＜連結＞



## 自己資本・リスクアセットの状況

### ＜連結＞

(億円)

	2025年 3月末	2026年 3月末	前年比
自己資本	1,593	1,684	90
株主資本等	1,518	1,659	141
一般貸倒引当金	18	20	2
適格旧非累積的永久優先株	80	60	▲ 20
調整項目	▲ 23	▲ 56	▲ 32
リスクアセット	17,321	18,409	1,088

## 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)	親会社株主に帰属する 当期純利益 (億円)
2025年3月期	10.0	74
2026年3月期	10.0	86
2027年3月期 (予想)	20.0	96

# 2027年3月期の業績見通し（単体）

(単位：億円)	2027年3月期 見通し	2026年3月期	前期比
業務粗利益	411	358	52
資金利益	345	324	20
うち預貸金収益	270	241	29
うち有価証券利息配当金	72	74	▲ 2
役務取引等利益	72	76	▲ 4
その他業務利益	▲ 7	▲ 42	35
経費 (△)	274	265	9
業務純益 <b>A</b>	136	89	46
コア業務純益 (※)	148	137	11
除く投資信託解約損益	148	125	23
実質信用コスト (△)	9	11	▲ 2
貸出金償却等 (△)	13	10	3
貸倒引当金繰入額 (△)	▲ 1	3	▲ 5
一般貸倒引当金繰入 (△) <b>B</b>	▲ 1	2	▲ 4
個別貸倒引当金繰入 (△)	—	0	▲ 0
償却債権取立益	3	2	0
国債等債券関係損益 <b>C</b>	▲ 12	▲ 44	32
株式等関係損益	16	49	▲ 33
その他	0	▲ 7	6
経常利益	142	122	19
特別損益	▲ 1	0	▲ 1
法人税等合計 (△)	47	36	10
当期純利益	93	86	7

(△)の費用項目は▲の場合、利益にプラス

※ 2026年3月期： **A + B - C**  
2027年3月期： **A - C**

## 平 残

(単位：億円)	2027年3月期 見通し	伸 率
円 貸 出 金	24,839	1.4%
中小企業伸率：3.1% 個人ローン伸率：▲3.2% 大企業伸率：8.0%		
円 預 金	30,239	2.2%

## 利 回 り

(単位：%)	2027年3月期 見通し	前 期 比
円 貸 出 金	1.54%	0.30%
円 預 金	0.37%	0.16%

## ポ イ ン ト

- 預貸金収益は、貸出金利上昇に伴い利息が増加し、前期比+29億円を見込む
- 役務利益は、2025年度からは若干減少し、前期比▲4億円を見込む
- 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9億円増加を見込む
- 単体の当期純利益は93億円を見込む

## Part2. 企業価値向上に向けた取り組み

－ 資本コストや株価を意識した経営の実現に向けた対応 －

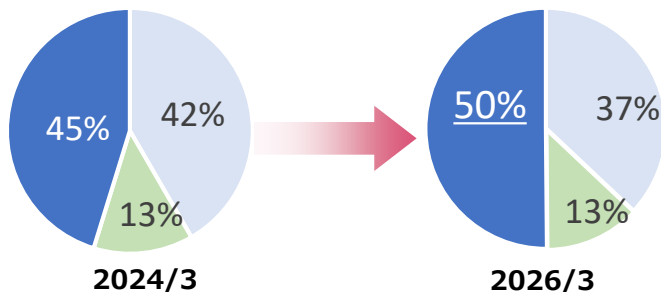




- 金利感応度向上による『利鞘の拡大』と、確実な資金需要の取り込みによる『B/Sの拡大』を同時に推進し、金利上昇局面における収益の最大化を図る

## 国内金利上昇に伴う資金利益への影響

### 貸出金ポートフォリオ

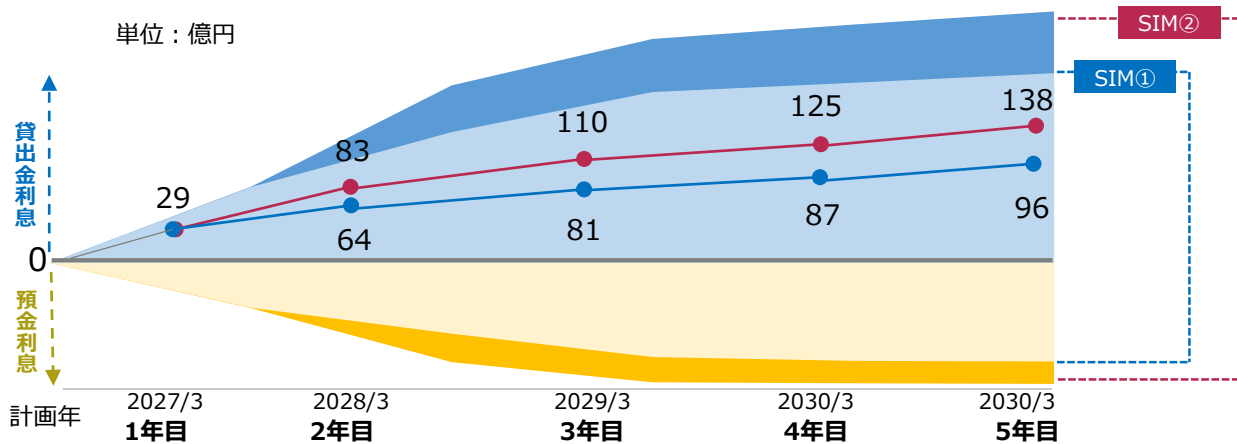


変動金利の割合が増加し、金利感応度は向上

- 短期プラ連動
- 市場金利
- 固定金利

### 金利上昇 シミュレーション (2026/3比 増加額)

- SIM①：政策金利 ⇒ (1年目) 1.00%へ引き上げ (2年目以降) 1.25%へ引き上げ
- SIM②：政策金利 ⇒ (1年目) 1.00%へ引き上げ (2年目以降) 1.50%へ引き上げ



※前提条件 残高：2026年3月末のポートフォリオを継続 追従率（貸出金100%、普通預金40%、定期預金60%）

## バランスシート構造 2026年3月末

### 資産

<b>貸出金</b> 25,152 (前年比+949)	<b>RORA</b> 1.91% (※) (前期比+0.34%)
<b>中小企業</b> 13,912 (前年比+552)	
<b>大企業</b> 3,272 (前年比+485)	
<b>個人</b> 7,967 (前年比▲88)	
<b>有価証券</b> 5,907	
<b>その他資産</b> 2,644	

### 負債・資本

単位：億円

<b>預金</b> 30,459 (前年比+1,664)	
<b>個人</b> 22,252 (前年比+774)	
<b>法人</b> 7,803 (前年比+619)	
<b>その他</b> 403 (前年比+270)	
<b>その他負債</b> 1,419	
<b>資本</b> 1,825	

### (貸出戦略)

- ・ RORAの高い事業性貸出を強化
- バリュースポート運営の強化
- 5大ニーズへの対応 など

### (預金戦略)

- ・ 粘着性の高い個人預金の増強
- ライフプランニング、デジタルチャネルの強化、コミュニティの拡充

### (有価証券戦略)

- ・ 余資運用を前提にリスクコントロールを行い、持続的・安定的に収益を確保

(※) RORA = 貸出金利息 ÷ 期末時点の貸出金リスクアセット

# 優先株式・政策株式縮減の取り組み

- 株価上昇に伴い政策株式の時価評価額は高止まりしているものの、縮減アクションは継続
- 資産効率化を進め、普通株主へのリターン最大化に向けた資本政策を推進

## 優先株式発行総額の縮減

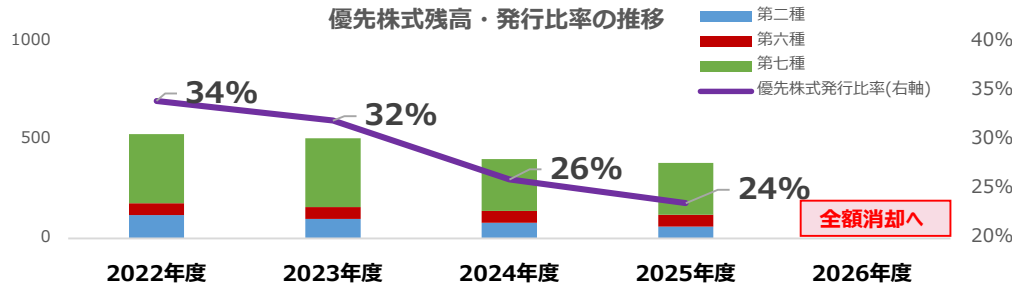
### 優先株式発行比率の縮減方針

- 2026年度末までに**優先株式の全額消却へ**

➢ 2027年4月の千葉銀行との共同持株会社設立を見据えて、発行済みの優先株式の全額について消却を行う方針。(2026年3月公表)

### (優先株式の縮減状況)

- 2025年10月に第二種優先株式20億円を自己株取得
- 2026年4月に第1回第七種優先株式240億円を自己株取得



## 普通株式価値の向上

### 普通株式の配当予想を引き上げ

- 2027年3月期の配当予想を前期10円から**20円**へ引き上げ

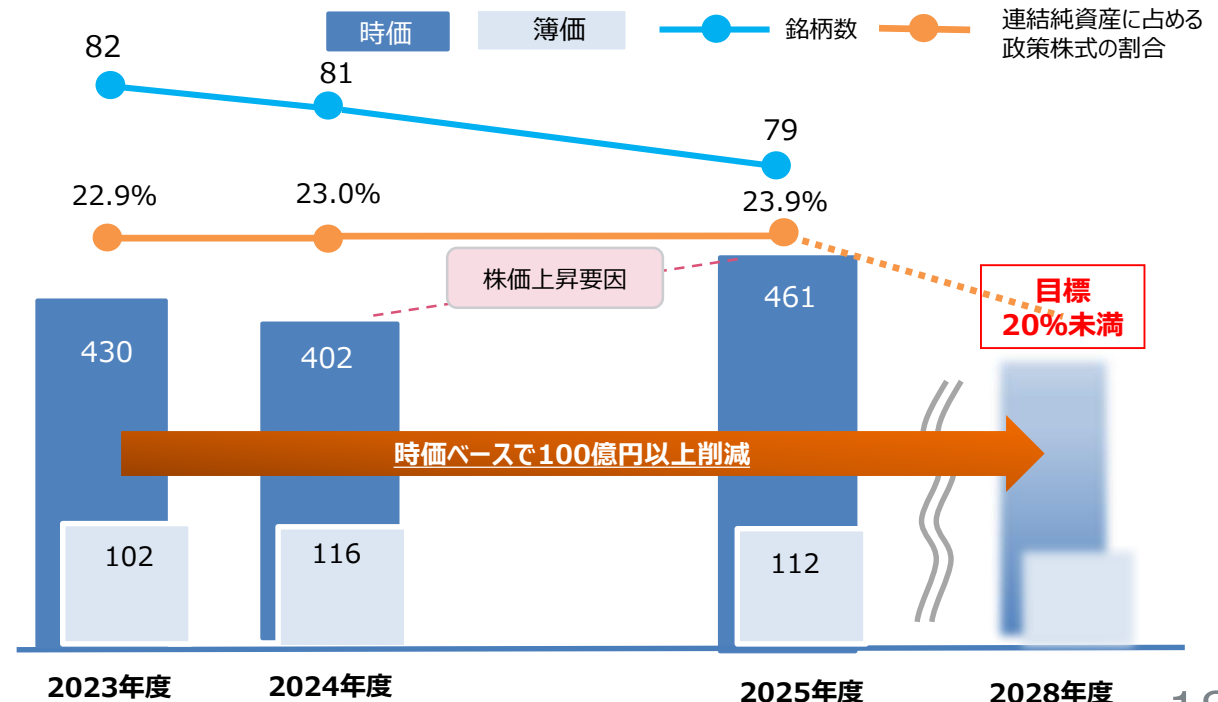
➢ 貸出金利回りの上昇や好調な国内景気を背景に、業績は堅調に推移することを見込む。また、2026年度は優先株式の全額消却などによる企業価値向上を進めていくことから、配当予想については前期比引き上げにて公表。

## 政策株式の実績と縮減目標

### 政策株式の縮減目標

- 連結純資産に占める政策株式の割合を20%未満へ
- 時価ベースで2024年3月末比100億円以上を削減

➢ 政策株式について、当行が保有合理性があると判断するものについては、これを継続保有するものとし、これらの方針に定めるものを除き、縮減を基本方針としている。



- 連結子会社2社を完全子会社化することで、グループ基盤強化を実施
- 銀行本体とグループ各社の連携強化により、各種ソリューションを一体的に提供し多様な顧客課題を解決

## □ 連結子会社2社を完全子会社化

グループ全体のガバナンスを強化し、グループ一体での経営を迅速かつ効果的に実践するため、これまで持分比率5%であった千葉総合リース及びちば興銀コンピュータソフトの株式を追加取得、完全子会社化（持分比率100%）を実施

（グループ2社の完全子会社化による連結業績への影響）

- 2026年3月期の連結純資産の部における資本剰余金は38億円増加
- 2027年3月期の連結純利益は3億円程度の増加を計画

### 千葉総合リース



（持分比率5%→100%）

設備投資ニーズをリースで支援

- 銀行本体が持つ広範な顧客基盤を活用し、事業とサービスを更に拡大

### ちば興銀コンピュータソフト



（持分比率5%→100%）

地域企業が抱えるIT課題やニーズに対応

企業IT診断・DX支援サービス

- ちばcoラボ内の企業診断ツールの活用など銀行本体との連携を強化
- 銀行本体と連携を強化し、老舗企業のDX課題を解決

（事例詳細はP20）

## ちばくる（地域総合商社）



（2024年4月設立：100%出資）

農園事業、商社事業、コンサルティング事業を通じた地域活性化

ちばくる自社農園への視察受入企業数 **38社** ※2025年度実績

### 観光農園「三日月ファーム」の開設支援事例

株式会社ホテル三日月さまの“観光農園事業”参入に係るスタートアップ支援を実施



課題

- 自社ホテル近隣の“耕作放棄地”を有効活用
- 地元で採れた食材をホテルで提供できないか

支援

- いちごハウス設備導入支援
- いちご栽培に係る農業支援 など

## ちば興銀キャピタルパートナーズ



（2024年7月設立：100%出資）

事業承継支援・スタートアップ支援・事業再生支援

事業承継・スタートアップ向け出資件数 **4件** ※2025年度までの累計実績

### 事業承継に関する支援事例

千葉県の前泊業を営む事業者  
に対する事業承継ニーズに対応

課題

- 主要株主の高齢化、次世代への事業の承継

支援

- ファンドを活用した事業承継全般に関する支援

- 発注書、見積書業務の負担をDXで革新、支援企業の業務効率化を実現

## ちば興銀グループによるDX支援

(支援企業の概要・支援内容)

業種：機械器具卸売業

支援内容：DX総合コンサル・システム導入支援

※設立70年を超える老舗の地元企業

## その他支援

DX以外の経営課題  
へ支援の範囲を拡大

## 業務課題をキャッチ

発注書や見積書の作成負担への当社課題をキャッチ

### PICKUP

お客さま自身は、発注書作成業務に負担感を感じていたもののどこに問題点があるか把握できていない状況

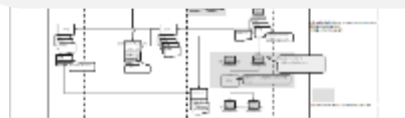
## 業務フローの可視化

当行専門チームが、当社の業務フローを可視化し、問題点を整理



### PICKUP

- 可視化した業務フローをお客さまと共有
- 複数の業務課題に対する目線合わせ (お客さまのご意向)
  - 大きいシステム改修や高額のシステム導入は避けたい
  - 業務の二重感解消したい



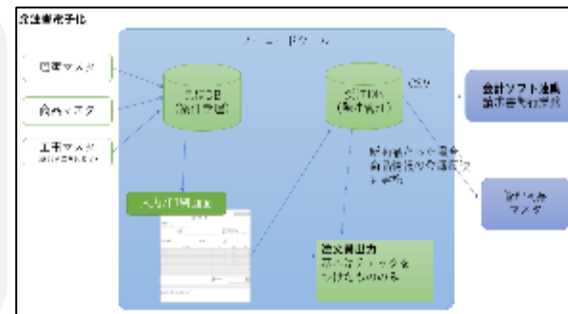
## 発注書電子化システムの導入支援

当行専門チームが整理した課題をちば興銀コンピューターソフトが具体化支援

### PICKUP

- ノーコードツールを活用した低コストのシステム導入を支援
- 会計ソフト等のその他既存システムとの連携対応による二重感解消

(発注書電子化システム概要)



多角的なDX支援により、  
大幅な業務効率化を実現

上記課題対応の他、営業支援システムの改修支援や、生成AI活用支援など多角的な支援を継続中

## Part3. 2025-27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2028」)  
～ Path to Evolution ～

項目	計算式	2025年度 実績		2027年度 目指す水準	
			(前年比)		
収益性	連結当期利益	単年度純利益額	86億円	+12億円	110億円以上
	連結普通株 ROE	優先株式配当除く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	5.1%	±0%	7%以上
	連結普通株 RORA	優先株式配当除く当期純利益÷リスクアセット総額	0.4%	+0.1%	0.5%以上
効率性	単体コアOHR	経費÷業務粗利益（除く国債等債券関係損益）	65.9%	▲1.5%	65%未満
健全性	連結自己資本 比率	自己資本÷リスクアセット総額	9.1%	±0%	8.5%以上
	優先株式発行 比率	発行済優先株式残高÷自己資本	23.6%	▲2.1%	20%未満※

※ 2026年3月25日、発行済全優先株式の自己株式の取得（予定）を公表

- 2028年3月期を最終年度とする中期経営計画を順調に推進
- 現中計は金利上昇の好機を捉えた収益拡大と、資本効率経営への転換により、企業価値を非連続に引き上げる成長ステージ

## 長期経営ビジョン実現（企業価値向上）のロードマップ

**2031年度**  
CKBコミュニティの確立

**2028～2030年度**  
完全定着

**2025～2027年度**  
態勢の確立

**2022～2024年度**  
基盤の確立

### 長期経営戦略

みなさまの幸せをともにデザインし、ステークス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

### 長期経営ビジョン

親切なパートナーとしてみなさまの幸せをともにデザインし続ける

### 飛躍のステージ

更なる飛躍・成長の加速を実現するステージ

### 幸せデザイン 絆プロジェクト 2028

新たな展開・技術革新を実現し、組織全体を整え、企業価値を引き上げていくステージ

### 幸せデザイン 絆プロジェクト 2025

成長の土台、安定性・持続性を高める期間

### 戦略実現に向けた5つの戦略的強化項目

コンサルティング考動の追求

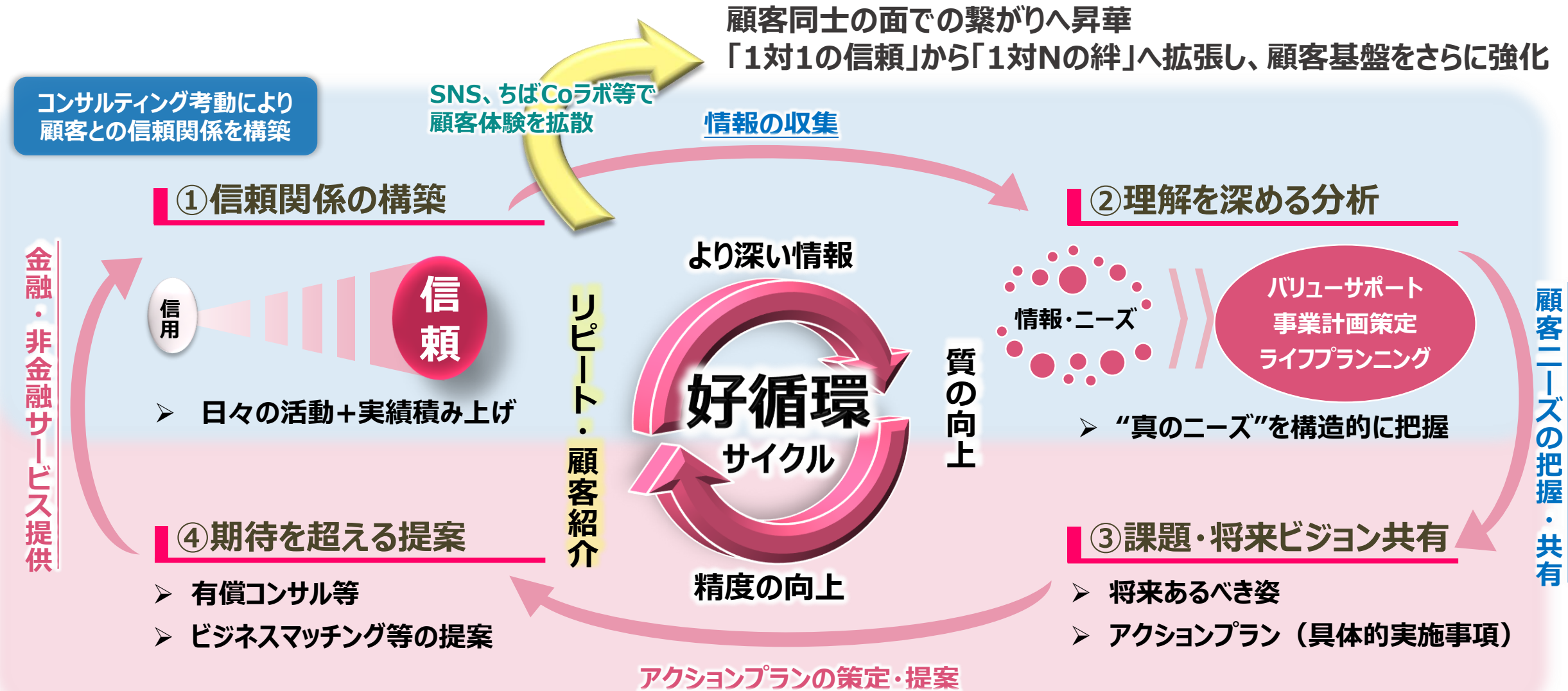
DX実装による営業プロセス変革

CKBコミュニティの活性化

人材の活躍推進

サステナビリティ

- 『コンサルティング考動』の徹底追求により、お客さまの真のニーズを捉えた強固な信頼関係を構築

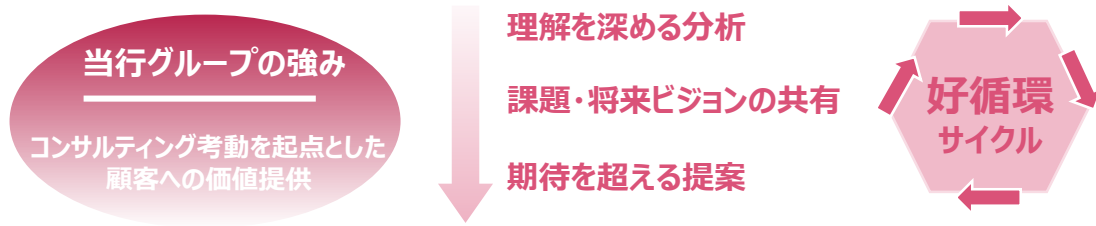


# 法人戦略\_【コンサルティング考動の追求】

- 『コンサルティング考動』の徹底により、企業の成長ステージに応じた多角的なソリューションを提供
- 顧客自身の企業価値向上やM&A支援等を通じ、地域における強固な顧客基盤と収益基盤を確立

## バリューサポートへの取り組み

企業の成長段階に応じて、気づきを与え、将来ビジョンを実現させるための伴走支援の取り組みを強化



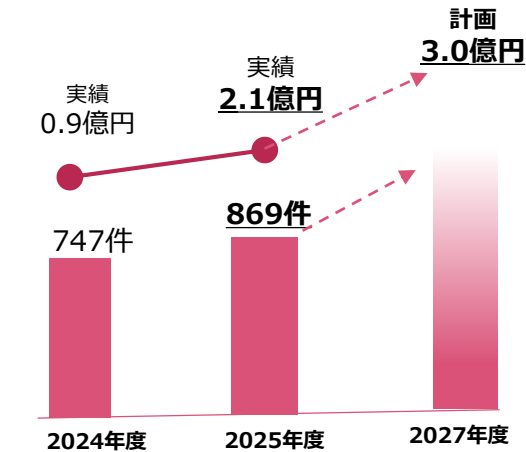
※ バリューサポートとは・・・ お客様の企業価値向上支援の取組

## 五大重点ニーズへの取り組み

お客様が抱える潜在課題を5つに細分化し、従来の「診断型コンサル」から「解決型コンサル」を実現

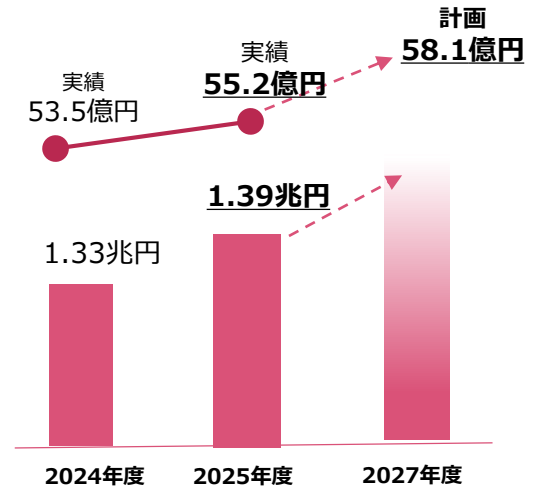
5大ニーズ	支援内容
トップライン収益・財務強化	トップライン収益の増強を主軸とした財務強化を支援
人材・組織	企業のパフォーマンス向上を目的とした人材・組織強化支援
事業承継・M&A	円滑な事業の継続を目的とした経営承継、資産承継を支援
業務効率化・DX	業務効率化と生産性向上を目的とした業務改善を支援
サステナビリティ・脱炭素	環境や社会課題への取り組みを促し、持続可能な地域づくりを支援

M&A支援件数・M&A関係収益 (※)



(※) M&A支援件数とは、AD締結等行い支援実施中の先数

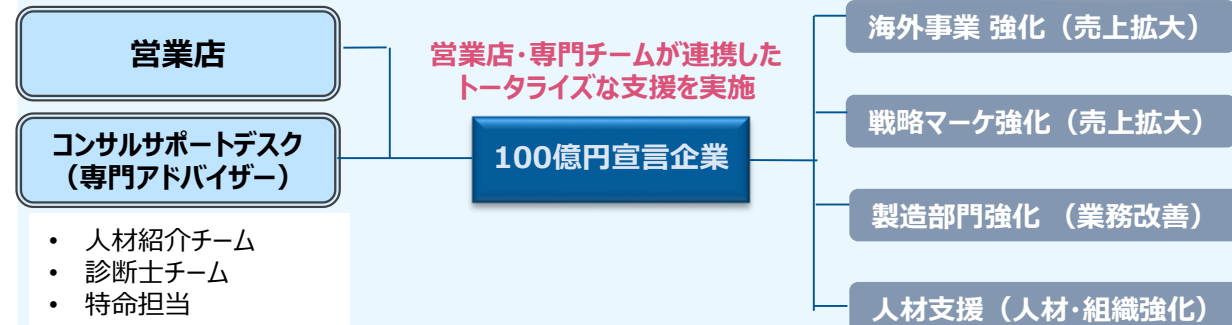
中小企業貸出未残・法人役務収益



棒線 = 中小企業貸出未残 折れ線 = 法人役務収益

### PICKUP

### バリューサポート支援体制 (100億円宣言企業 (※) への支援事例)



(※) 「100億宣言企業」とは中小企業庁が開始したプロジェクトで、売上高100億円を目指す企業が、実現に向けた具体的な計画を公表する取り組み

- 地域企業のコミュニティ『ちばCoラボ』を核に非金融サービスを強力に拡充
- 地域経済の活性化を牽引するとともに、将来の金融ビジネスに繋がる独自のコミュニティ（CKBコミュニティ）を構築していく

## 「ちばCoラボ」の運営を開始

- 地域企業のコミュニティとして、2025年10月よりオンラインコミュニティプラットフォーム『ちばCoラボ』を構築し、非金融サービスを拡充
- ちばCoラボは、企業のつながりを支援するコミュニティプラットフォーム
- 企業変革、DX や業務改善に役立つ情報が得られるだけでなく、経営者同士が悩みを共有し、知見を深め合う場を提供

## （「ちばCoラボ」が提供する非金融サービス）

<p><b>1 オウンドメディア・イベント</b> <b>知る</b></p> <p>企業変革やDXに関する最新トレンドや事例情報、専門家による解説を掲載。定期開催予定のセミナーやウェビナーなどのイベント情報もお届けします。</p>	<p><b>2 オンラインコミュニティ</b> <b>つながる</b></p> <p>企業変革やDXなどを進めている実践企業や支援者と直接つながれるオンラインの交流空間をご提供。悩みやノウハウを共有でき、自社に合ったアイデアが見つかります。</p>
<p><b>4 支援サービス紹介</b> <b>見つける</b></p> <p>千葉興業銀行が提供する支援サービスの紹介記事を掲載。企業変革やDXを加速させる様々な支援サービスをラインナップしています。</p>	<p><b>3 DX診断</b> <b>評価する</b></p> <p>簡単な質問に答えるだけで自社のDX状況を診断できます。課題を可視化するだけでなく、取り組むべきアクションやおすすめの支援サービスもご案内します。</p>



Community コミュニティ Connect つながり Co-Creation 共創

日本経済新聞をはじめ、さまざまなメディアで紹介

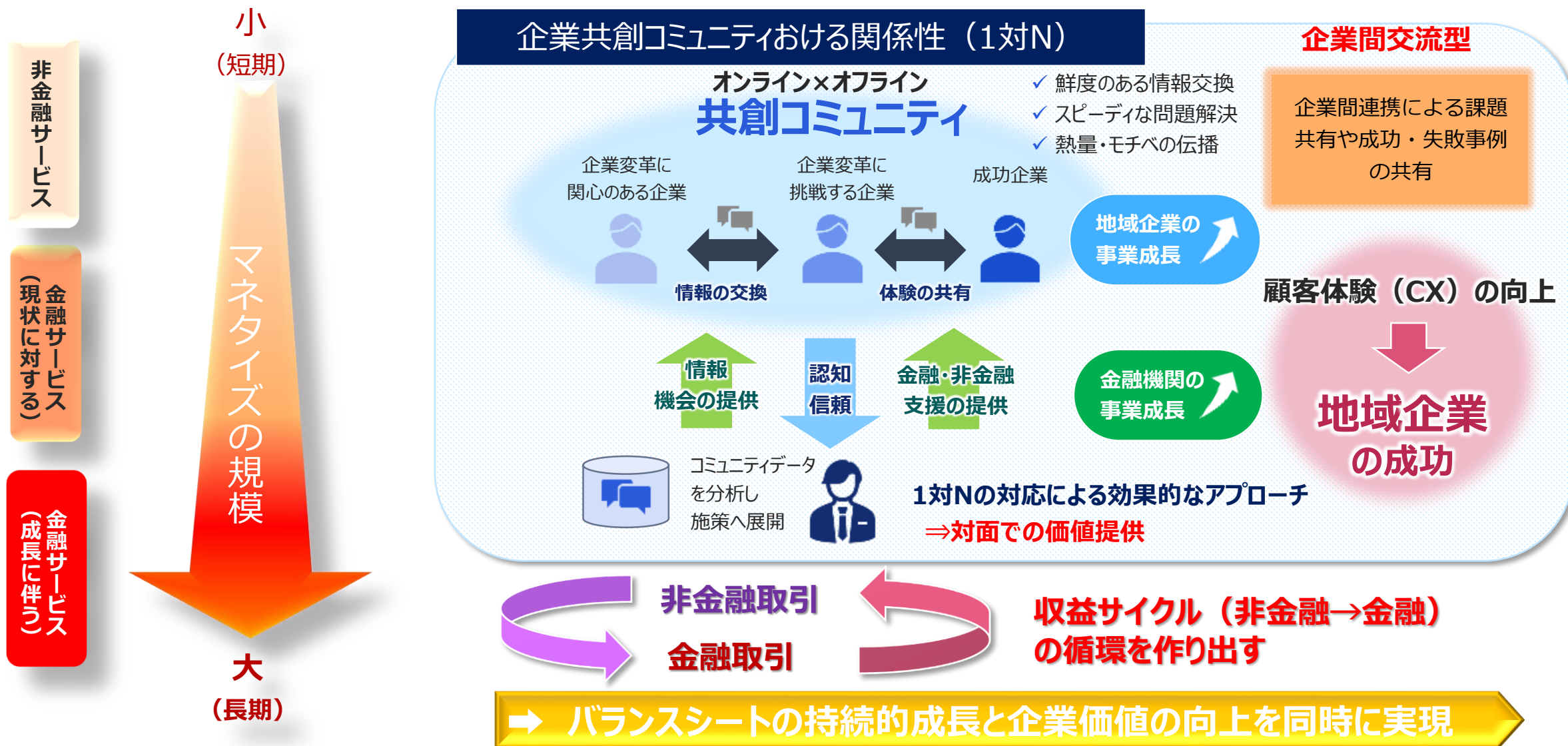
**Techプラスにてインタビュー公開中!**

日本経済新聞をはじめ、さまざまなメディアで紹介

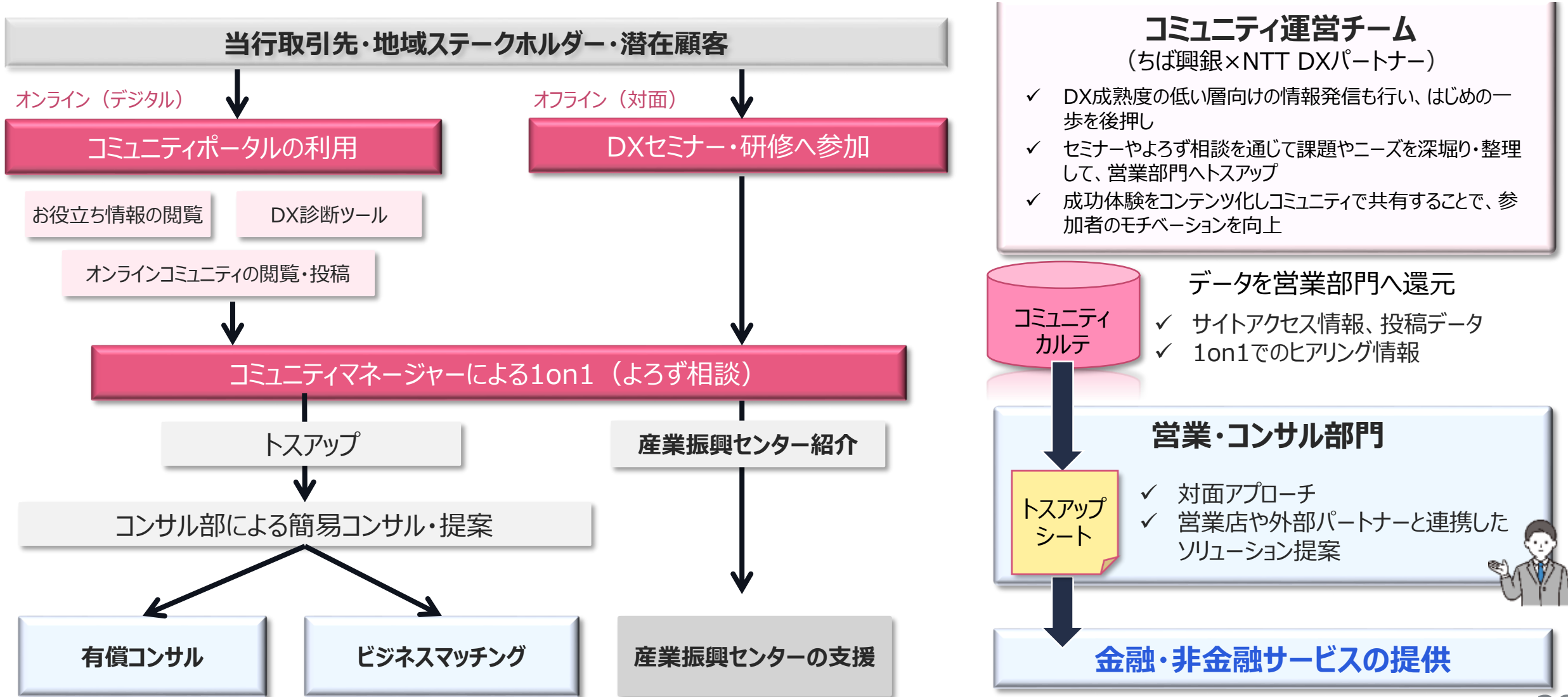
企業同士の交流や情報共有の場を提供

- 日本経済新聞
- マイナビTechプラス
- 千葉経済新聞
- 東京新聞
- ニッキン
- テレ東京プラス
- 東京新聞デジタル
- Livedoor News
- Exciteニュース
- EnterpriseZin
- GoodWay

- 法人WEBサイトを活用した『共創コミュニティ』への転換により、1対1の制約を超えた効率的かつ高密度な伴走支援を実現
- 中長期の成長支援サイクルをスケールさせ、非金融から金融へとつながる独自の収益循環を加速



- 課題抽出からソリューション提供、その後のフォローまでの一連のプロセス・トスアップフローを体系化
- 地域企業の成長支援と当行の収益化を両立する持続可能な運営体制を構築



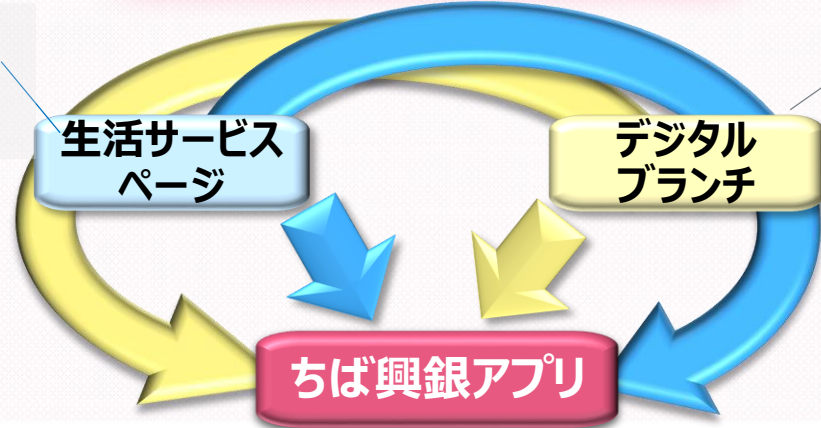
# アプリ・デジタルブランチを活用した営業戦略

- アプリやデジタルブランチで顧客接点を拡大し、対面での高度なコンサルティングで関係を深化
- ハイブリッドの営業戦略により、営業生産性の向上と圧倒的なLTV（LifeTimeValue：顧客生涯価値）の最大化を実現

小  
(短期)

日常のデジタル接点からアプリへ

- ◆ 銀行と接点のない層を惹きつけるデジタルエンターテインメントを展開



- ◆ 若年の潜在顧客を囲い込み、既存顧客の絶対的リテンションを同時に実現（2026年10月開設予定）

LTV最大化の仕組み

デジタルで多くの気づきを提供

対面で  
“価値”  
提供

アプリから対面の価値提案へ

- plus** ● 決済情報の集約（給振り・年金・クレカ・デビット）
- plus** ● ローン（住宅、消費性）、資産形成（NISA、積立、貯蓄）
- plus** ● 相続、贈与、資産運用、事業承継（個人事業主）

➔ メインバンク化、家族紹介、相続・次世代取引へ

➔ バランスシートの持続的成長と企業価値の向上を同時に実現

（非金融メイン）  
接点創出

（ライトな相談）  
金融サービス  
（日常使い）

（本格相談）  
金融サービス

マネタイズの規模

大  
(長期)

- 粘着性の高い預金増加を目指し、各世代のニーズに応じたライフプランニング提案により安定した預金増加に繋げる

## “ライフプランニング提案”強化の取り組み

本部ウェルスマネジメントチームによる富裕層顧客へのアプローチを強化し、個人中核取引先増加へ

- 世帯の総資産把握から2次相続を見据えた提案強化
- 各種シミュレーションツール活用による相続対策提案強化
- 世帯でのライフプラン提案強化による個人中核先の増強

## 若年層・資産形成層への取り組み

デジタルチャネル活用によりデジタル顧客を拡大し、新規口座の獲得、取引の複合化へ

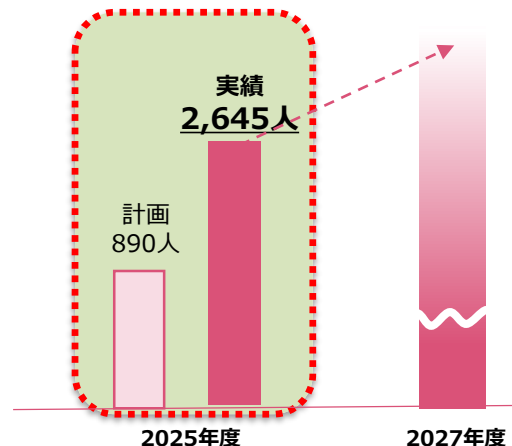
- WEB行動履歴を活用した資産形成層へのアプローチ
- アプリを活用し“金融×非金融”のサービスの提供を開始
- 産学連携によりオリジナルゲームを開発し、ちば興銀アプリへ掲載開始

## デジタルブランチの開設

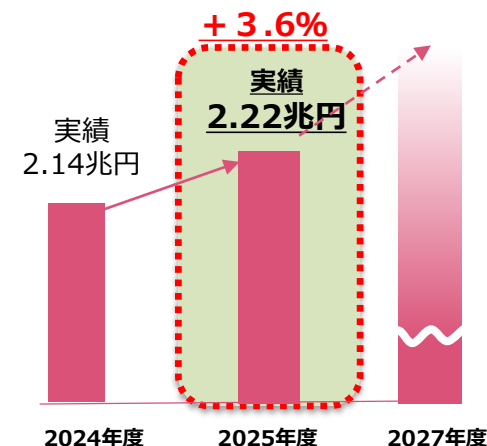
非対面取引強化による取引量の拡大・省力化の達成、新たな顧客・預金獲得を目指したデジタルブランチを開設（2026年10月開設予定）

- 検討初期層へのニーズ喚起や再購入層へのアプリ活用
- 既存支店と異なる限定商品・サービスにて他行とも差別化

### 個人中核取引先増加数(※)



### 個人預金残高



(※) 当行に一定額以上の金融資産をお預けいただいている個人のお客さま

## ちば興銀アプリ内での非金融サービスの提供を開始！

アプリ内に生活に紐づくお得な情報・サービスをお届けする『生活サービス』を開設

産学連携プロジェクト  
(アプリゲーム画面)



- 3つの『価値創造ストーリー』に基づく人的資本投資を加速し、従業員エンゲージメントを向上
- 個の力を最大限に引き出す人材重視経営の推進により、中長期の企業価値向上を確固たるものへ

## 仕事を通じた喜びと成長

### 専門能力発揮型の新人事制度の本格スタート（2026年4月）

- 行員の専門能力を能力アセスメントや上司の評価により判定
- 行員の職務Typeを踏まえた人事異動や専門性向上に向けた研修制度を2026年4月より本格的にスタート

## 私生活の統合を通じた安心と自己実現

### ピープルマネジメントの浸透と「+ Dream」企画の拡大

- 従業員の自己実現を支援していく「+ Dream」企画を実施
- AIを活用し管理職のコーチング・フィードバックスキルを強化

※ ピープルマネジメントとは、モチベーションやキャリア、働き方まで含め、コーチングやフィードバックを通じて部下の「成功」にコミットするマネジメント手法

## 地域貢献を通じた地元愛と誇り

### 従業員のソーシャルキャピタルの蓄積を強化

- 従業員間、当行内のソーシャルキャピタルを行外に向けて拡大し、地域全体の価値を高める
- 地域貢献活動、千葉県の歴史、文化、自然に関するイベントや異業種交流機会の創出など幅広い取り組みを展開

### コアコンピテンシー 発揮型人事制度

評価	コアコンピテンシー重視の評価
等級	専門人材と育成・処遇する職責階層
キャリア開発	職務や専門レベルを可視化
給与	役割・職務に応じた昇給制度
能力開発	職務Typeに応じた行内外の研修

### ピープルマネジメント 浸透

**+ Dream企画開催  
4回**  
※2025年度延べ実績

**AIコーチングAmit導入**

### 総合エンゲージメントスコア



### ソーシャルキャピタル 増進

**地域貢献活動参加人数  
1,510名**  
※2025年度延べ実績

**千葉を知るイベント参加人数  
163名**  
※2025年度延べ実績

**異業種交流会開催  
26回**  
※2025年度延べ実績



**組織の一体感および従業員のエンゲージメントの向上**

# パーパスの浸透

- パーパスは“スローガン”ではなく、全役職員が自律的に動き、経営戦略を確実に実行するための源泉となるもの
- パーパスを浸透させることで独自のブランドアイデンティティを確立し、持続的な競争力の強化につなげていく

## パーパス

### 千葉興業銀行グループの「存在意義」

いちばん近くで、いちばん先まで。  
千のしあわせを、興そう。

## パーパスの役割

- 経営戦略における指針となり、意思決定の迅速化と強固なブランドを形成
- 全役職員が自分事化することにより、自律的に行動する人材を育成・増加させ、経営戦略の実行力の向上及び人的資本の価値最大化を実現
- 地域社会貢献のコミットメントを高め、社会課題の解決と経済価値の創出を両立するとともに、高い倫理観に基づく強固なガバナンスを維持

## マイパーパスの作成（全役職員）

- 役職員一人ひとりがマイパーパスを設定

## （パーパス浸透の取り組み）

## 経営層と従業員の対話の場

- 経営層と従業員によるパーパス浸透に向けたタウンミーティングを開催



- 全役職員へマイパーパスノートを配布
- マイパーパスと経営戦略を接続する



自分事化・実行力向上



ちば興銀グループのパーパスを動画で配信

- 組織の一体感および職員のエンゲージメントの向上
- 自律的に行動する職員の増加

総合エンゲージメントスコア

地域社会への貢献度最大化・独自のブランドアイデンティティの確立

## Part4. サステナビリティの取り組み

項目	集計方法	2025年度実績		2027年度 目指す水準	
			前年比		
マテリアリティ1	サステナブルファイナンス	サステナビリティに資する融資および投資部分の累計実行額を集計	1.04兆円	+ 0.31兆円	1兆円以上
	うち環境系ファイナンス	上記サステナブルファイナンスのうち、環境に資する累計実行額を集計	1,208億円	— (2025年度より公表)	2,000億円以上
	サステナビリティ課題解決コンサルティング件数	サステナビリティ課題解決に資するコンサルティングの累計件数を集計	1,292件	— (2025年度より公表)	1,500件以上
マテリアリティ2	女性役付行員比率	役席者の女性割合を集計	37.8%	+0.8%	35%以上を維持
	総合エンゲージメントスコア	従業員の当行に対する愛着度合いを評価	71.1ポイント	+1ポイント	70.5ポイント以上
	金融リテラシー参加人数	小学校～大学の金融リテラシー授業及び営業店での職域セミナー等を集計	14,790人	+4,925人	15,000人以上
マテリアリティ3	CO2排出量の削減 (Scope1+2)	2019年度比のCO2排出量削減率を計測	48%削減 (※)	▲1%	45%以上削減
	累計植樹本数	当行グループが実施した植樹活動で植樹した本数	6,350本	+3,550本	6,500本以上

(※) 2026年6月1日時点の実績値にて表記

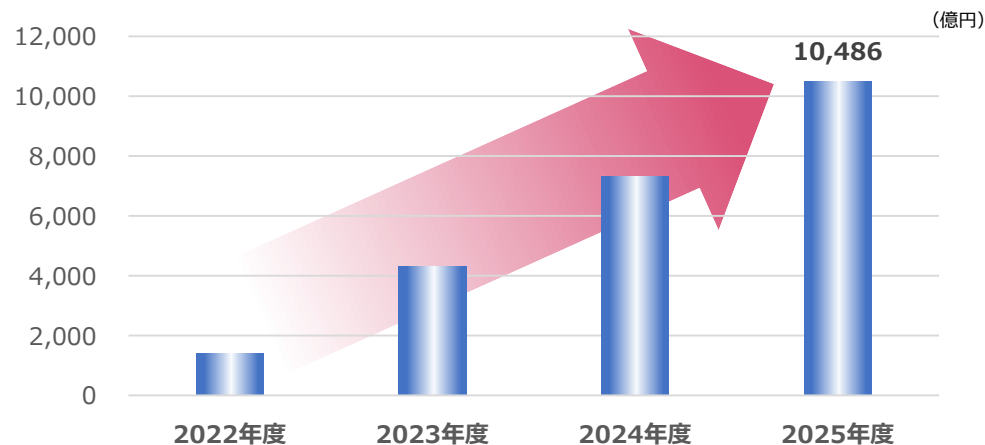
## マテリアリティ

1

## 地域活性化と千葉の魅力創造



### サステナブルファイナンス進捗状況



■ サステナブルファイナンス累計実行額

### サステナブルファイナンスは2025年度単年で3,175億円の実行

- 2025年2月より取扱開始しているサステナビリティ・リンク・ローン(SLL)をはじめとして、**サステナブルファイナンス累計実行額は1兆486億円と2027年度目標を前倒しで達成**
- 引き続き、地域のサステナブルに資する投融資を推進

### サステナブル定期預金の販売

- 2025年12月～2026年3月まで、法人のお客さまを対象とした、お預入金額に応じて寄付を行うサステナブル定期預金を販売（**185先**のお客さまより**62億円**のお預入れ）
- 2026年5月11日から2026年9月30日まで「サステナブル定期預金2」を再度販売中
- 6か月ものと12か月ものの2種類あり、いずれもお預入金額に応じて寄付を行う仕組み（詳しくは[こちら](#)）



### ステークホルダーと連携した取組み「まもるフェスタ」

- 地域活性化に向けた連携取組みとして、明治安田生命保険相互会社および千葉県警察ご協力のもと、「まもる」をテーマとした体験型イベントを千葉公園 芝庭にて開催
- 千葉県警察によるパトカー試乗体験をはじめ、明治安田生命保険相互会社による健康測定イベント、当行による1億円レプリカの持ち上げ体験などを実施し、当日は100名以上のお客さまがご来場
- ステークホルダーと連携のうえ、地域活性化に資する取組みを引き続き推進



## マテリアリティ

2

## 明るく豊かな社会への貢献



### 従業員の健康に資する取組み

#### 健康経営®

- 従業員の健康維持・増進および治療と仕事の両立支援の取組みにより、多様な人材の活躍を推進
- 心身ともに健康で長く働くことができる環境をつくることで、生産性の向上・企業価値の向上を促進
- 2025年に続き2026年も健康優良法人の認定を取得



#### 福利厚生推進法人

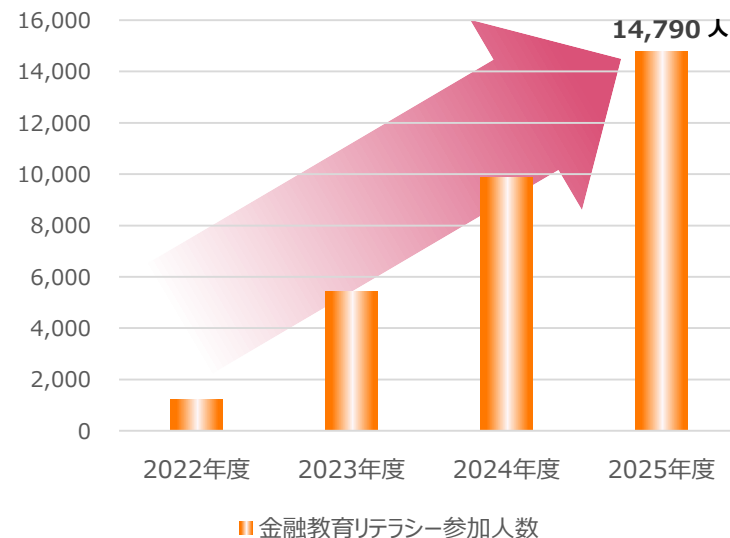
- 従業員の健康増進や余暇の充実のため、各種休暇制度やスポーツ施設・宿泊施設と提携
- 福利厚生の充実・活用に力を入れる企業等を表彰する制度「ハタラクエール2025」において、千葉県内の金融機関として初めて「福利厚生推進法人」に認証



### 金融経済教育活動

#### 累計14,790人への金融経済教育を実施

- 多様な個性が力を発揮できる社会への貢献のためには、金融機関の使命として、地域の皆さまの金融リテラシーの向上が不可欠であると考え、小学生から社会人まで、幅広い年代層に金融経済教育活動を実施
- 2025年度には、累計14,790人が金融経済教育に参加



#### 年代層に合わせた出張授業の展開

- 特に若者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、千葉県内の各種学校で金融経済教育に関する出張授業を開催
- 学生の皆さまには、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など、ゲームやグループワークなどを交えながら学習支援を実施



## マテリアリティ 3

### 人々の暮らしを守る千葉の実現



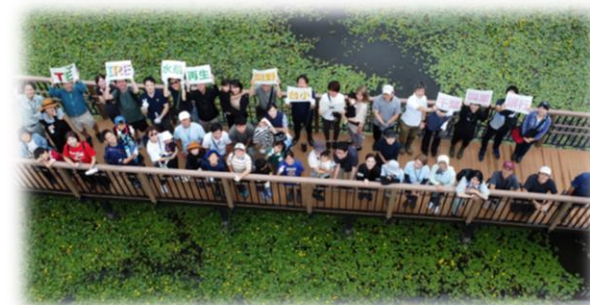
## 苗木育成プロジェクト

- 「ちばの緑を守る」取組みとして、特定非営利活動法人ちば里山センターが実施している「千葉県由来の苗木育成プロジェクト」へ賛同し、千葉県由来の苗木（ツバキ・コナラ・クヌギ・ウバメガシ・ガマズミ）を育成
- 2025年度に本店および営業店5か店にて約1年かけて育てた苗木は、一般社団法人more trees（音楽家 坂本 龍一氏が創立し、建築家 隈研吾氏が代表を務める森林保全団体）の要望を受けて同団体へ譲渡し、千葉県大多喜町の森林へ植樹を実施
- なお、サステナビリティKPIの一つとして累計植樹本数を掲げ、**当行グループが植樹した本数は、2025年度には累計で6,350本（前年比+3,550本）**



## TEIRE(手入れ)プロジェクトへの参画

- 千葉県の環境を守る活動にも力を入れ、印旛沼の環境に関する体験やレクリエーションの試み(TEIREプロジェクト)の一環として、水草のお里帰りを支援する活動を実施
- 第1弾イベントとして、佐倉市立真野台小学校で育成しているアサザ・イヌタヌキモ・インバモを印旛沼へお里帰りするお手伝いを実施



## 大草谷津田いきものの里 ホタルの生態調査

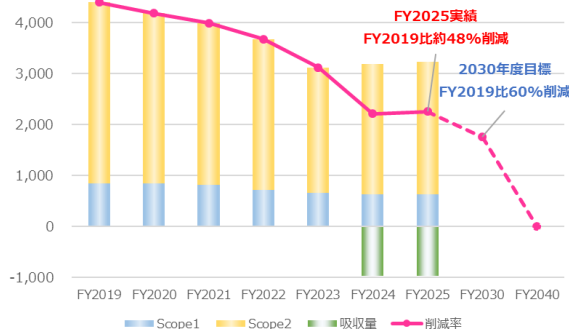
- ホタルは、生息環境の水質によって生息場所を移動したり、個体数が減少したりする傾向があると言われ、水質の状況を把握する生物指標の一つ
- 大草谷津を育む会（地域ボランティア）や東邦大学の学生と、大草谷津田いきものの里にてホタルの分布状況や個体数の調査を実施



## 気候変動への対応

### CO2排出量(Scope1 + 2)は約48%の削減

- サステナビリティKPIの一つであるCO2排出量の削減について、2025年度は2019年度比約48%の削減
- 酷暑も相まって電気使用量は増えているものの、非化石価値付き電気への切り替えや燃費効率の高い営業車への切り替えを進め、削減率はKPIを上回る水準で推移



<2025年度実績>※ (単位:t-CO2)

Scope1	Scope2	Scope1+2
637	1,624	2,260

※2026年6月1日時点の速報値になり、Scope2は、非化石証書購入による吸収量控除後の実績になります。

### ファイナンスドエミッション算定の高度化

- 今回算定より、株式会社NTTデータが提供する温室効果ガス排出量算定ツール「C-Turtle® FE」を活用のうえ、お取引先企業が実際に算定したデータをより活用した形でファイナンスドエミッション算定を実施。その結果、2024年度と比較したところ、約39,000t-CO2の削減を確認

<ファイナンスドエミッション算定量比較>※ (単位:t-CO2)

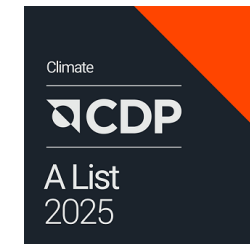
2024年度	2025年度	比較
2,214,969	2,176,115	▲38,854

※2025年度実績は、2026年6月1日時点の速報値になります。

## CDP 気候変動分野でAリスト企業に選定

水セキュリティ、フォレスト分野においてもリーダーシップレベル評価を獲得

- 環境分野の国際的な非政府組織のCDPより、「気候変動」に対する取り組みや情報開示が優れた企業として、**最高評価である「Aリスト」企業に選定**
- 同時に評価された水セキュリティおよびフォレスト分野においては「A-」評価を獲得し、**3分野すべてにおいて「リーダーシップレベル」の評価**
- 中でも、「ガバナンス」面および「ポートフォリオへのインパクト」面において高評価を獲得



## 生物多様性への対応

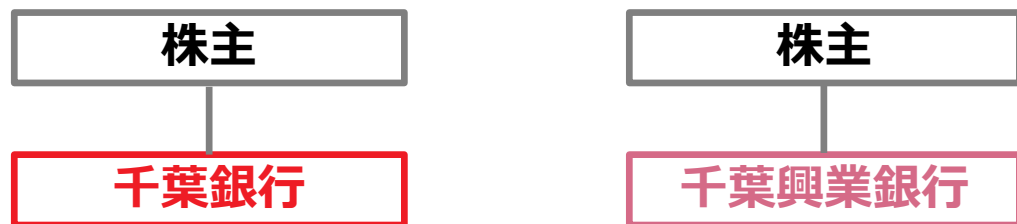
### ENCORE分析の高度化

- 2024年9月にTNFD(※)開示提言へ賛同し、「TNFD Adopter」に登録以降、生物多様性に関する開示高度化を推進
- 中でもENCORE分析について、従来のヒートマップ分析に当行の融資額を掛け合わせるにより、自然資本への依存と影響分析の高度化を実施
- TNFD開示の情報の詳細については、後日開示予定の有価証券報告書をご参照ください。

※TNFD : Taskforce on Nature-related Financial Disclosures  
自然関連財務情報開示タスクフォースの略

## Part5. 千葉銀行との経営統合に関する最終合意

## 経営統合前



## 経営統合後



- 本経営統合は共同株式移転方式によるものとする。

日程	イベント
2026年3月25日	経営統合に関する最終合意
2026年9月30日 (予定)	株式移転計画書の策定
2026年12月23日 (予定)	両行臨時株主総会開催 ※基準日2026年9月30日
2027年3月30日 (予定)	両行株式上場廃止
2027年4月1日 (予定)	本持株会社設立（効力発生日）及び株式上場

### 株式移転の方式

- 両行を株式移転完全子会社、新規に設立する共同持株会社を株式移転完全親会社とする共同株式移転

### 株式移転比率※

- 1 : 1
- 千葉銀行の普通株式1株に対して、共同持株会社の普通株式1株を、千葉興業銀行の普通株式1株に対して、共同持株会社の普通株式1株を割当交付する

※株式移転比率の算定にあたって公正性を確保するため、両行から独立した第三者算定機関（千葉銀行：三菱UFJモルガン・スタンレー証券、千葉興業銀行：みずほ証券）に株式移転比率の分析を依頼し、当該分析結果を参考に、それぞれの財務の状況、資産の状況、将来の見通しなどの要因を総合的に勘案した上、両行で慎重に交渉・協議を重ね、株式移転比率について合意・決定しました。

## パーパス（存在意義）

一人ひとりの思いを、もっと実現できる  
地域社会にする



## パーパス（存在意義）

いちばん近くで、いちばん先まで。  
千のしあわせを、興そう。



# 「信頼と尊重の2ブランド」による地域金融力の強化

お互いが築き上げてきた価値観やステークホルダーとのリレーションを信頼・尊重しつつ、  
地域における両行の役割発揮を高め合うことにより、ともに地域金融力を強化する

## 経営統合の背景

- 地域社会のニーズや解決すべき課題の多様化・複雑化
- 「金利ある世界」の到来などにより、金融分野における競争が一層激化
- 金融犯罪対策やサイバーセキュリティ対策、対量子暗号対応等のレジリエンス強化の重要性の高まり

## 経営統合の目的

- 地域金融力を強化し、地域活性化・地域の持続的成長に貢献
- お客さまや地域にこれまで以上の顧客体験を提供  
商品・サービスを高度化するとともに、充実したリアル・リモート・デジタルチャネルを構築
- 経営資源の共有・全体最適による効率化  
人材・投資・経費、事務・システム、リスク管理など、各領域の共通化・高度化

## 持続可能な地域社会の実現

地域金融機能強化  
の3つの柱

### DX・AI活用強化

- システム共同化による高度なサービス提供
- データ、AI活用による一人ひとりにあったきめ細かい提案
- DX・AIコンサルによる地域の生産性向上

### 価値創造力の強化

- 地域のお客さま・事業者を、金融により深く結びつけ、域内経済を活性化
- 便利で使いやすい期待を超えるサービスの継続的な創出

### 人的資本経営の高度化

- グループ一体での育成投資の強化による人材の質的向上
- 人材ポートフォリオの最適化を通じたお客さまへの提供価値の最大化
- 本部機能共通化による専門性の高い人材の拡充

地域金融機能強化を  
支える2つの基盤

### 2ブランドの営業基盤の活用

- これまで両行が培ったお客さまとのリレーションのさらなる深化
- 両行のネットワークやチャネルの活用による顧客接点の増加
- 両行のノウハウを掛け合わせた商品ラインナップやソリューションメニューの拡充

### 業務共通化による共同基盤の構築

- グループとしての生産性向上に向けた、事務・業務の徹底的な共同化によるコスト抑制
- 人的リソースのフロントへのシフトによるお客さま接点の増加
- 専門的知見の共有によるレジリエンス強化

# (参考) シナジー施策効果

業務純益ベースで2年後単年40~60億円、5年後120~160億円のシナジーを創出

## 主なシナジー施策

### トップラインシナジー施策

- ・ 県内の大型開発等における協業
- ・ ストラクチャー等の専門性が高い分野における協働活動による貸出残高増強
- ・ 新事業領域の共同での取り組み
- ・ 商品の共同開発、ノウハウの共有等による非ファイナンス収益の増強

### コストシナジー施策

- ・ 本部業務合理化による人員の成長エリアへの再配置
- ・ 共同化業務拡大・共同購買によるコスト削減

目標とする経営指標 (2028年度)	水準
連結ROE (純資産ベース)	11%程度
親会社株主に帰属する 当期純利益	1,400億円以上
連結普通株式等Tier 1 比率※	10.5~11.5%
連結OHR	40%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)

+システム統合効果  
(2サイクル16年合計)

目指すシナジー効果額  
+900億円

基幹系システムの統合に向けて検討中  
経営統合の効力発生日までに方向性決定

2028年度  
シナジー効果額  
40~60億円

2031年度  
シナジー効果額  
120~160億円

- ・ トップラインシナジー
- ・ コストシナジー

2ブランドによる営業基盤の活用

業務共通化による共同基盤構築

※2027年4月にちばフィナンシャルグループの中期経営計画を発表予定であり、上記内容の詳細については、当該計画内で改めて開示予定

## Part6. 参考資料

## 千葉県の人口

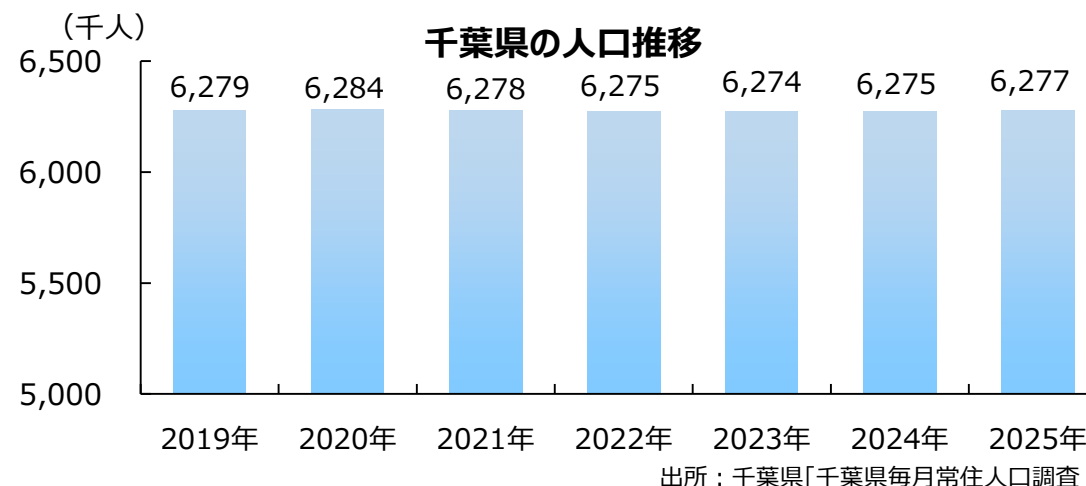
- 全国的に人口減少傾向にあるなか、千葉県の人口はほぼ横ばいを維持

<出所：千葉県「千葉県毎月常住人口調査」>

- 2025年の転入超過数は7,836人と**全国第5位**

- **13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」)	21.4兆円	7位	2022年度	県内総生産は東京、大阪、愛知、神奈川、埼玉、兵庫に続く <b>全国7位</b>
農業産出額 (農林水産省「生産農業所得統計」)	4,533億円	4位	2024年	米・野菜、畜産などバランスよく展開され、農業産出額は <b>全国4位</b>
海面漁業漁獲量 (農林水産省「漁業・養殖業生産統計」)	7.9万トン	9位	2024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 <b>全国9位</b>
製造品出荷額 (総務省「経済センサス-活動調査」)	15.2兆円	7位	2023年	石油、化学、鉄鋼を中心に製造品出荷額は <b>全国7位</b>
大型小売店販売額 (経済産業省「商業動態統計調査」)	1.1兆円	6位	2025年	堅調な個人消費を反映し、販売額は <b>全国7位</b>

※ ( ) 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

(2020年=100)

鉱工業指数						
	2021年	2022年	2023年	2024年	2025年	
生産指数	千葉県	102.6	103.0	101.2	99.3	96.9
2020年基準	全国	105.4	105.3	103.9	101.2	100.9

(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)						
	2021年	2022年	2023年	2024年	2025年	
		23,337	25,049	25,535	24,745	23,952

(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)						
	2021年	2022年	2023年	2024年	2025年	
		0.85	0.96	1.01	0.98	0.99

(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)						
	2021年	2022年	2023年	2024年	2025年	
		206	216	278	298	311

(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)						
	2021年	2022年	2023年	2024年	2025年	
		45,042	47,800	44,540	44,008	38,141

(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)						
	2021年	2022年	2023年	2024年	2025年	
		341,086	350,966	358,409	365,218	370,235

(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)						
	2021年	2022年	2023年	2024年	2025年	
		156,618	162,684	166,239	168,274	172,517

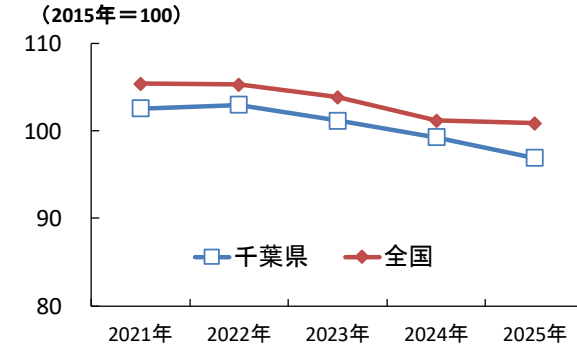
(出所:日本銀行「預金・貸出関連統計」)

(%)

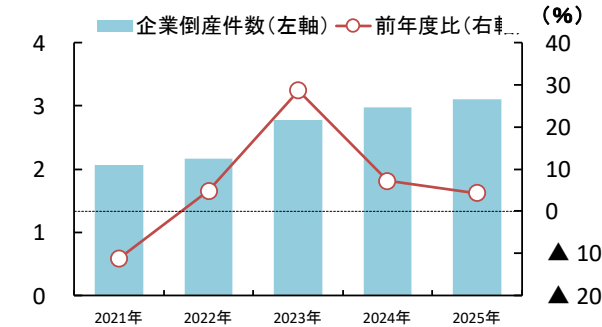
地価公示 平均変動率 (商業地)						
	2021年	2022年	2023年	2024年	2025年	
千葉県		1.2	2.9	5.3	5.7	5.8
全国		0.4	1.8	3.1	3.9	4.3

(出所:国土交通省「地価公示」)

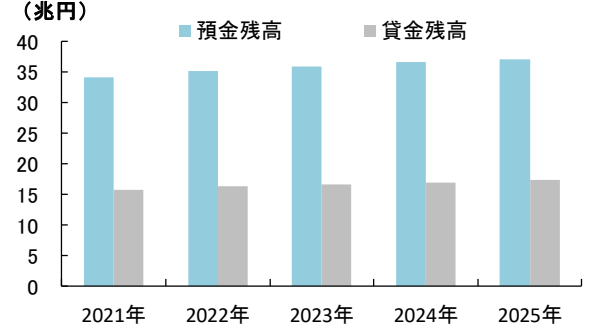
## 鉱工業指数



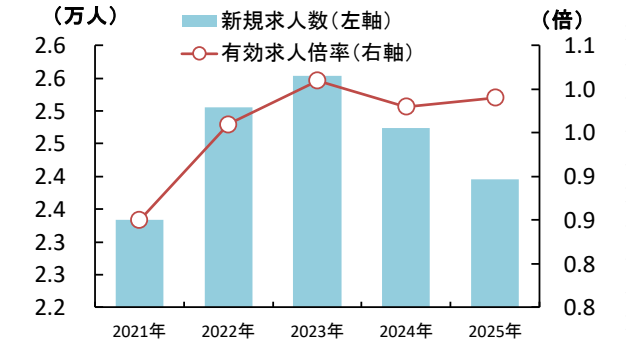
## 企業倒産



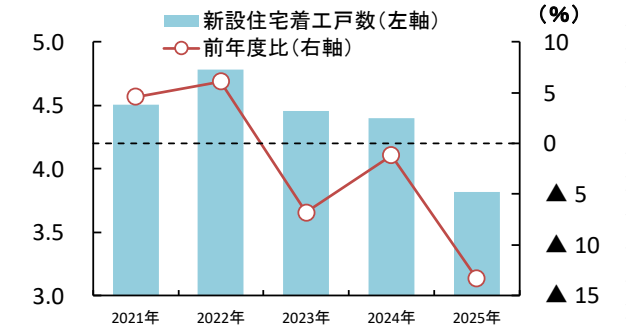
## 金融機関預金・貸出金残高



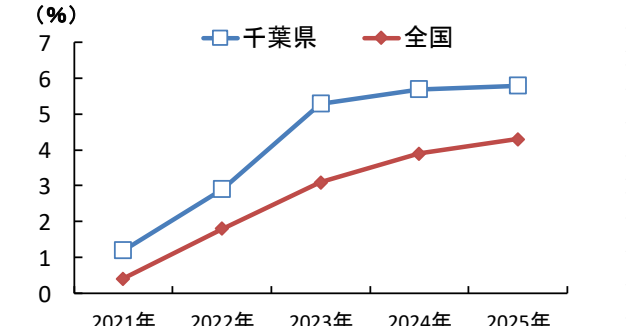
## 雇用



## 新設住宅着工戸数

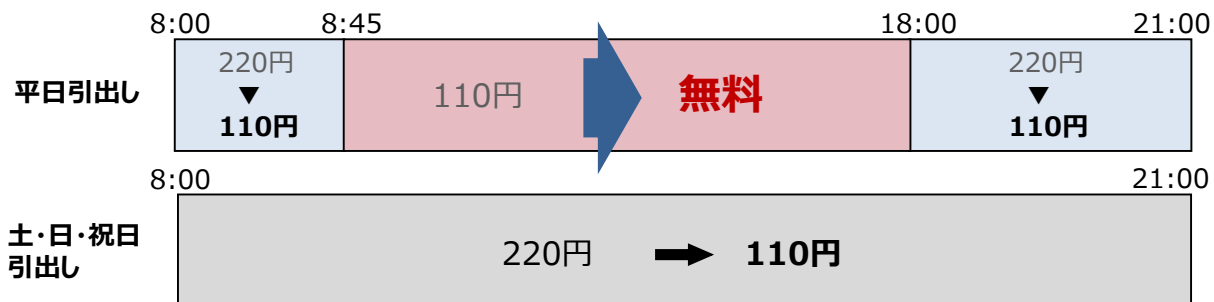


## 地価動向: 地価公示変動率(商業地)



## お客様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）  
年末年始、ゴールデンウィークは一部対象外

※ 2026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

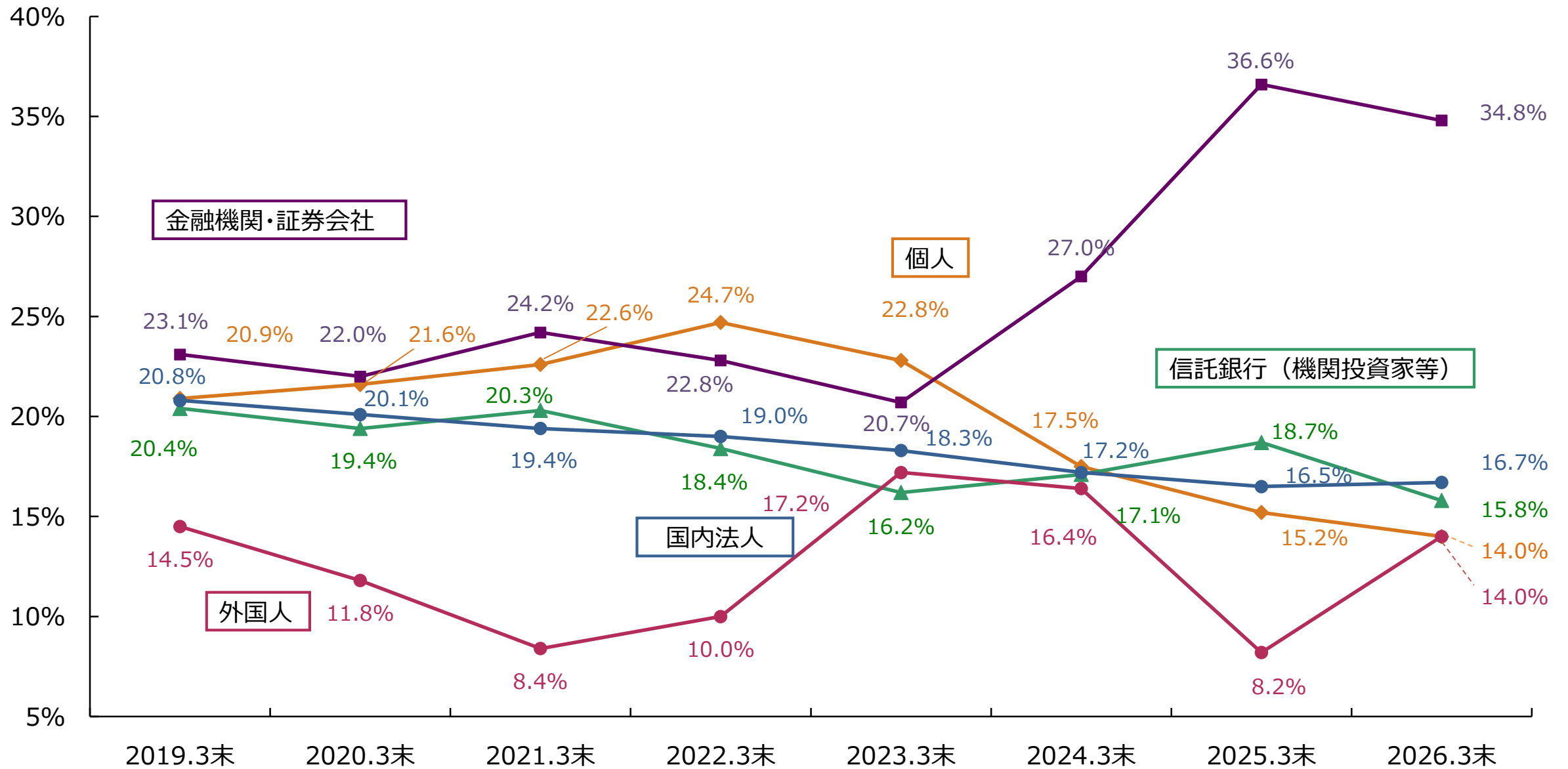
コンビニATM等との提携

(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	ビューアルツテ
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。

いちばん近くで、いちばん先まで。  
千のしあわせを、興そう。

 千葉興業銀行



### 【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。

