

WITH  
YOU

より近く。より深く。  
ともに未来へ。

# REPORT

中間ディスクロージャー誌 | 2021年3月期 営業のご報告 |

# ごあいさつ



平素より、格別のご高配を賜り、厚く御礼申し上げます。  
当行の経営内容や業績等を中間ディスクロージャー誌にまとめました。ご高覧いただければ幸いに存じます。

はじめに、新型コロナウイルス感染症によりお亡くなりになられた方々に謹んで哀悼の意を表しますとともに、罹患された方々やそのご家族、経済的な影響を受けられ不安の中におられるみなさまにお見舞いを申し上げます。また、身を粉にして地域医療を支えておられる医療従事者のみなさまに感謝を申し上げるとともに、心からの敬意を表します。

昨年を振り返りますと、新型コロナウイルス感染症が世界中で猛威を振るい、各国で緊急事態宣言が発令され、国内経済も一気に減速し、景気後退局面となりました。宣言解除後は経済活動が徐々に再開し、政府の各種経済対策等により一部には景気回復の基調が見られたものの、再度の感染拡大により依然として収束は見通せず、先行きの不透明感や不確実性はさらに高まっています。

コロナ禍において私たちの生活は大きく変わりました。デジタル化によってペーパーレス、キャッシュレスが進み、在宅勤務・オンライン授業も増えました。都会から距離を置く動きも始まっています。間違いなくAFTERコロナの社会は、以前のような生活には戻らないでしょう。このような環境変化に対して私たちは、お客様の資金繰り支援に留まらず、事業モデルの転換や事業継続への課題解決にも力を注いでおります。今こそ、地域金融機関としてお客様本位の業務運営の実践と、コンサルティング機能の一層の高度化、そして新たな価値創造に努めていくことが当行の使命と認識しており、今まで以上にお客さまに寄り添いながら、ともにこの難局を乗り越えていく所存です。

株主、お取引先、地域のみなさまからのご期待にお応えできるよう、役職員一丸となって諸課題に取り組んでまいりますので、引き続き、ご指導、ご協力のほどお願い申し上げます。

2021年1月

取締役頭取・CEO

梅田 仁司

## 目次 -Contents-

01	ごあいさつ、目次
02	企業理念、プロフィール、 2021年3月期 中間業績のご報告（単体）
03	地域密着型金融の推進
07	新型コロナウイルス感染症に対する取組み
08	お客様の声にお応えするための取組み
09	地域社会の成長と発展への貢献

## <財務データ>

11	目次
12	連結財務データ
23	単体財務データ

## <自己資本の充実の状況等について>

45	目次
46	自己資本の構成に関する開示事項（連結）
48	定量的な開示事項（連結）
55	自己資本の構成に関する開示事項（単体）
57	定量的な開示事項（単体）
64	参考



## 企業理念

### 地域とともに

私たちは、地域とともに歩む銀行として、人々の幸せを求めて、豊かなふるさとづくりに努めます。

### お客さまのために

私たちは、積極的にお客さまのニーズに応え、創造性を発揮し、より質の高いサービスの提供に努めます。

### 「親切」の心で

私たちは、心のふれあいを大切にし、自己を磨き、親切ナンバーワンをめざします。

## プロフィール（2020年9月30日現在）

名称	株式会社千葉興業銀行
英文表示	The Chiba Kogyo Bank, Ltd.
本店所在地	千葉市美浜区幸町二丁目1番2号
設立年月日	1952年1月18日（営業開始：1952年3月3日）
資本金	621億2,053万3,949円
店舗数	74店舗（県内72店舗、都内2店舗）
従業員数	1,401名

## 2021年3月期 中間業績のご報告（単体）

計数は単位未満切捨て表示となっております。

**経常利益** **28億31百万円** 前年同期比14億60百万円減少

**中間純利益** **25億28百万円** 前年同期比7億51百万円減少

**預金残高** **2兆7,452億円** 前年同期比2,157億円増加（年間増加率8.5%）

**貸出金残高** **2兆2,426億円** 前年同期比1,343億円増加（年間増加率6.3%）

**中小企業等  
貸出残高** **1兆9,528億円** 前年同期比1,328億円増加（年間増加率7.2%）

# 地域密着型金融の推進

## 中小企業の経営の改善および地域の活性化のための取組み状況（地域密着型金融の推進）

### 企業理念

## 地域とともに お客さまのために「親切」の心で

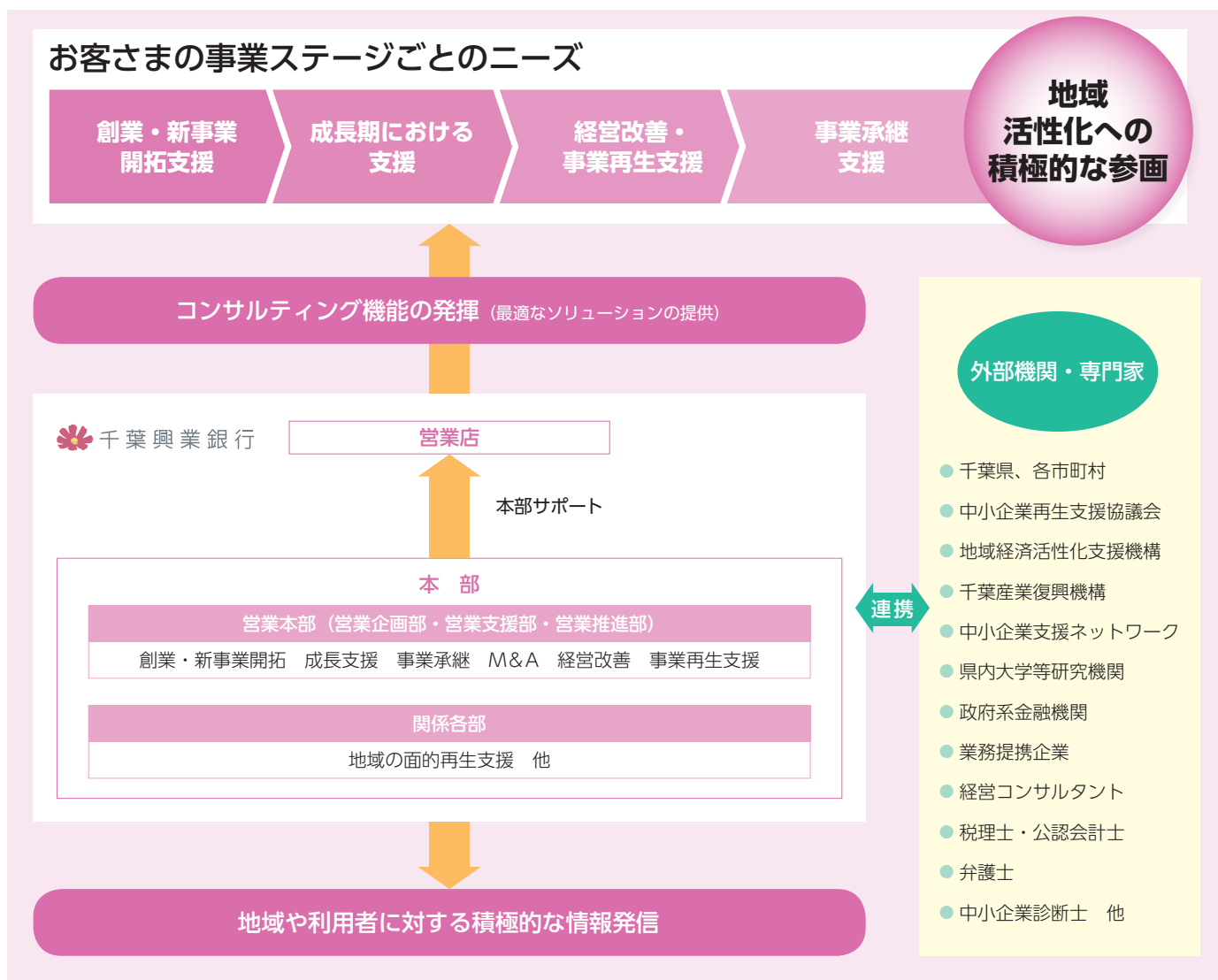
この企業理念の実践こそが、地域密着型金融の実現そのものであると考えております。地域の中小企業・個人事業主、個人のお客さまの資金ニーズに積極的に応えし、円滑な資金供給に努めるとともに、地域の中小企業等に対する経営支援や地域経済の活性化に積極的に貢献し、地域金融機関としての責務を果たしてまいります。

### 1 中小企業の経営支援に関する取組み方針

当行は、地域の中小企業等のお客さまの状況をきめ細かく把握し、関係する他の金融機関等と十分連携を図りながら、円滑な資金供給に努めるとともに、お借入条件の変更等のご相談へ適切に対応してまいります。特に、地域金融機関として地域経済の活性化および地域における金融の円滑化等に向け、「地域密着型金融推進に関する基本方針」「金融円滑化に関する基本方針」に基づき、コンサルティング機能の発揮を通じ、中小企業をはじめとするお客さまの経営改善等に向けた取組みを積極的に支援してまいります。

### 2 中小企業の経営支援に関する態勢整備の状況

当行は、中小企業等の経営の改善および地域の活性化に向け、本部と営業店との協働や、外部機関・専門家の活用・連携により、中小企業等のお客さまの抱える経営課題に対し、適切なコンサルティング機能を発揮するよう態勢を整備し、取り組んでおります。また、当行は、中小企業経営力強化支援法に基づく「経営革新等支援機関」の認定を受けております。



### 3 中小企業の経営支援に関する取組み状況

#### (1) 創業・新事業開拓をめざす企業に対する支援

##### 対応方針

- ◆ 公的な補助金や制度融資、企業育成ファンド等を活用し、事業立上げ時の資金需要へ積極的にお応えしております。
- ◆ 産官学連携を活用し、企業の技術評価と製品化・商品化、販路開拓、人材確保等を支援しております。

#### 2020年度主な取組み実績

##### 総合治療・救急診療クリニックの開業をサポート！

安心して暮らすための地域医療整備はサステナブル社会の形成に必要な不可欠なインフラと考え、総合治療・救急診療クリニック開業を支援いたしました。

開業に際し当行は、医療分野専門の本部支援チームが支店担当者と連携し、開業に向けた支援を行いました。総合診療を通じて関わる全ての人に適切な医療を届けたいというお取引先の意向を踏まえ、医療機器の充実を図るべく、当行融資の他、リース会社とも協力し、開業初期からMRI導入を実現することができました。

#### (2) 成長段階にある企業に対する支援

##### 対応方針

- ◆ ビジスマッチングや技術開発支援による販路拡大支援、海外進出等の新たな事業展開に向けた情報の提供、事業拡大に必要な調達手段の多様化への対応等積極的に支援しております。
- ◆ 中小企業基盤整備機構等の公的機関、地方公共団体や中小企業支援団体、他の金融機関等と連携し、企業が成長する過程で必要なサポートを行っております。

#### 2020年度主な取組み実績

##### 「先導的人材マッチング事業」の間接補助事業者へ採択

当行は、内閣府の「令和元年度 先導的人材マッチング事業」における間接補助事業者へ採択されました。「先導的人材マッチング事業」は、「第2期『まち・ひと・しごと創生総合戦略』」に盛り込まれた「地域人材支援戦略パッケージ」の一環として創設された事業で、地域金融機関等が地域企業の人材ニーズを調査・分析し、職業紹介事業者等と連携するなどしてハイレベルな経営人材等のマッチングを行う取組みに対して支援を行い、地域企業の成長・生産性向上の実現をめざすものです。当行は経営を担う人材確保のお手伝いをするを通じて、さらなるお取引先企業へのサポートをすべく、専任者を配置し、人材紹介業務の提供体制を強化しております。

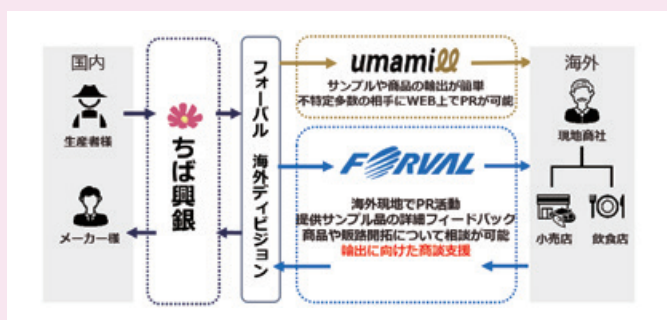
##### umamill株式会社、株式会社フォーバルとの業務提携 ～日本食の海外輸出拡大支援～

食品関連事業者の海外販路拡大支援を目的として、umamill株式会社および株式会社フォーバルと業務提携いたしました。

本提携は、「umamill（ウマミル）」を活用して地域の食品関連事業者の輸出機会の創出と、海外の食品バイヤーの商品ラインアップの拡充を推進することを目的とするものです。

「umamill」は、日本の食品関連事業者と海外の食品バイヤーをつなぎ、食品の輸出における法律面の確認や必要な手続き、サンプル品の輸送、商談、商品輸送の代行、商品ごとの需要調査、販路開拓の支援を行うプラットフォームです。

本提携により、輸出に関心を持つ地域の食品関連事業者が「umamill」を活用し海外の食品バイヤーにサンプル品を届けることが可能となり、その後の現地での商品プロモーションやサンプル品のフィードバック、商品評価に基づく改善策の提案、ならびに実際の商談設定等のネクストステージを株式会社フォーバルがサポートすることで、サンプル品の提供から実際の取引開始に至るまで、ワンストップでサポートすることが可能となります。





### (3) 経営改善・事業再生が必要な企業に対する支援

#### 対応方針

- ◆ 経営課題の把握と分析による取引先企業の事業持続可能性を踏まえた経営改善・事業再生等に対して積極的に取り組んでおります。
- ◆ 経営改善・事業再生支援の実効性を向上させるため、行員のスキルアップに取り組んでおります。

#### 2020年度主な取組み実績

##### DDSを骨子としたお取引先の経営改善計画策定を支援

当行お取引先A社は、公共工事を主体とする土木建設業者ですが、長年にわたる公共工事の減少により債務の弁済が困難な状況にありました。当行は、A社が近年増加傾向にある台風などの災害復旧事業に必要な事業者であると認知。サブ行である信用金庫と協議の上、千葉県中小企業再生支援協議会へ協力を仰ぎ、DDS（貸出債権の擬似資本化）を骨子とした抜本的な経営改善計画の策定と金融支援を実施いたしました。

当行は地域金融機関として、地域事業者と雇用を守るための支援に積極的に取り組んでおります。

### (4) 事業承継が必要な企業に対する支援

#### 対応方針

- ◆ 事業承継問題は当該企業の存続のみならず、取引先との商流、従業員の雇用、地域への影響等も大きいことから、経営者へ積極的に関与しております。
- ◆ 必要に応じて税理士や弁護士等の外部専門家と連携し、自社株評価や相続税試算等を行い、相続や自社株譲渡の対策、後継者の株式買取資金を支援しております。
- ◆ 資産の承継以外にも、事業の見直し（第二創業）、ノンコア事業の切り離し、M&A、後継経営者の人材育成等、存続に必要な提案を積極的に行っております。

#### 2020年度主な取組み実績

##### オンライン「経営戦略セミナー」を開催

株式会社日本M&Aセンターとの共催により「経営戦略セミナー」をオンラインで開催いたしました。講師に、株式会社日本M&Aセンター 代表取締役社長 三宅 卓氏をお招きし、「Withコロナを生き抜く経営戦略～すべての企業・経営者への提言～」と題して、講演を行いました。

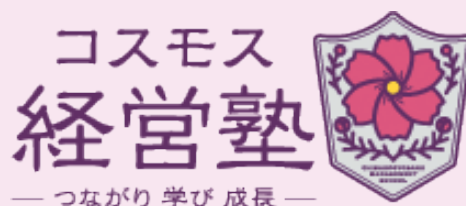
当日は67社（72名）にご参加いただきました。「オンラインなので、時間に縛られず、会場に行く手間もないので参加しやすかった」、「コロナ禍における会社の成長戦略の方向性が見えた」、「多角化経営をめざし、早速企業の譲受について検討したい」といったお言葉を頂戴し、大変ご好評いただきました。

##### ちば興銀「コスモス経営塾」

中小企業の成長発展には、優秀な人材の確保・育成は欠かせません。特に将来の経営を担う事業後継者を育成することは地域活性化のための重要課題となっております。ちば興銀「コスモス経営塾」は、将来の日本を背負う事業経営者を千葉県から育成・創出することを願い、2004年9月に発足いたしました。

本塾は、明日の企業経営を担う経営者相互の交流と経営に関する啓発・情報交換等を通じて、創業・経営革新の習得ならびに塾生同士の親睦を図ることを目的としており、入会資格は後継者のみならず、経営者本人・経営幹部としております。

なお、現在は2021年5月の開講をめざし、第9期生の活動開始に向けた準備を進めております。



ちば興銀「コスモス経営塾」のロゴを新たに制定いたしました。

## 4 地域の活性化に関する取組み状況

### 対応方針

- ◆ 「医療・介護・福祉」や「農林水産」といった成長分野事業の育成を通して地域経済の活性化につなげております。
- ◆ 地方公共団体や中小企業支援団体と連携し、地域情報の収集・蓄積と分析、ノウハウ・人材の提供を行っております。

### 2020年度主な取組み実績

#### 「事業継続力強化計画」お取引先企業の申請を支援

当行は、本部のコンサルティングチームが中心となり、お客さまのBCP計画の策定支援を行っております。当行は中小企業のお取引先が多く、その事情を加味したアドバイスを行うことで各社さまごとに適した災害時に強い組織体制づくりをサポートし、お取引先企業の「事業継続力強化計画」申請への協力や、設備導入、運転資金の確保など、幅広い支援を行っております。

「事業継続力強化計画」とは、中小企業が行う防災・減災の事前対策に関する計画を経済産業省が認定する制度です。認定された中小企業は、防災・減災設備の税制優遇、補助金の優先採択、信用保証枠の拡大、経済産業省が公表している「認定ロゴマーク」の利用など、さまざまな支援策を受けることができるようになります。2019年度は4社、2020年度は32社の申請に当行が協力し、2020年12月公表分までで計19社が認定を受けております。

#### 当行従業員による県産品消費推進の取組み ならびにホームページを活用した県産品・県内観光の情報提供

コロナ禍において消費が落ち込んでいる県産品の消費拡大に向けて、県内企業を応援することを目的に、当行従業員による県産品の消費推進の取組みを行っております。本取組みでは、従業員が購買した県産品等について写真や感想のコメントを行内イントラに掲示し、従業員同士での情報共有を図ることにより、さらなる消費につなげることをめざしております。

お客さまにも情報をご活用いただけるよう、当行ホームページ内に、千葉県ホームページや、公益社団法人千葉県観光物産協会が運営するサイトへのリンクを設け、県内の観光・物産品情報、農林水産物情報、グルメ情報等の提供をしております。ぜひ一度ご覧ください。

千葉県ホームページ「ちばと一緒に！～みんなで千葉を元気に～」

<https://chibatoisshoni-cp.com/>

千葉県ホームページ「教えてちばの恵み」

<http://www.pref.chiba.lg.jp/ryuhan/pbmgm/>

千葉県ホームページ「千葉県産農林水産物のお取り寄せに関する情報」

<http://www.pref.chiba.lg.jp/ryuhan/pbmgm/otoriyose/list2.html>

千葉県公式観光物産サイト「まるごとe！ちば」

<https://maruchiba.jp/>



#### ■事業性評価への取組み

地域密着型金融の推進による地域経済や地元の産業・企業の発展への貢献に向け、財務データや担保・保証に必要以上に依存することなく、お取引先企業の事業内容や成長可能性等を適切に把握した上で（事業性評価）、これまで以上に、企業の各種ニーズや経営課題に対する各種ソリューションを提供してまいります。

事業性評価にあたっては、お取引先企業の財務状況などの定量的な分析に加え、企業のビジネスモデル、商流、組織力、技術力といった定性的な分析を行い、経営課題やニーズの把握を行ってまいります。

#### ■経営者保証に関するガイドライン

経営者保証に関するガイドラインの趣旨や内容を十分に踏まえ、経営者保証に依存しない融資の促進と、既存の保証契約の見直しに取り組んでおります。

ガイドラインを踏まえた取組状況	2019年度 上期実績	2019年度 下期実績	2020年度 上期実績	事業承継時におけるガイドラインへの取組状況	2019年度 上期実績	2019年度 下期実績	2020年度 上期実績
新規で無保証で融資した件数	834件	1,102件	1,439件	代表者の交代時において、旧経営者との保証契約を解除し、かつ、新経営者との保証契約を締結しなかった割合	6.6%	2.5%	8.1%
保証契約を変更した件数	30件	30件	37件	代表者の交代時において、旧経営者との保証契約を解除する一方、新経営者との保証契約を締結した割合	10.7%	3.8%	26.3%
保証契約を解除した件数	58件	77件	70件	代表者の交代時において、旧経営者との保証契約は解除しなかったが、新経営者との保証契約は締結しなかった割合	66.1%	87.3%	63.6%
新規融資に占める経営者保証に依存しない融資の割合	16.8%	20.2%	20.4%	代表者の交代時において、旧経営者との保証契約を解除せず、かつ、新経営者との保証契約を締結した割合	16.5%	6.3%	2.0%

# 新型コロナウイルス感染症に対する取組み

当行では、お客さまおよび行員の安全確保、営業活動継続のため、さまざまな対策を講じております。

新型コロナウイルス感染症の感染拡大防止と業務継続体制確保の観点から、2020年4月16日（木）より臨時で昼時間窓口休業を実施しております。お客さまにはご不便をおかけいたしますが、ご理解、ご協力をお願い申し上げます。なお、店舗内ATMは昼時間窓口休業中も稼働しておりますので、ご利用いただけます。また、ご来店いただかなくてもお取引が可能な金融サービスのご提供を実施しておりますので、ぜひご利用ください。

## お取引先支援のための取組み

新型コロナウイルス感染症の影響拡大により、お客さまの生活環境や事業環境が急激に変化していることを踏まえ、事業資金や各種ローン等に係る相談に迅速に対応するため、全営業店やローンプラザ等に相談窓口を設置しております。お気軽にご相談ください。

ゴールデンウィーク期間中には休日相談窓口を設置し、お客さまサポート体制を拡充いたしました。



### コロナ関連融資取扱実績 (2020年12月末現在)

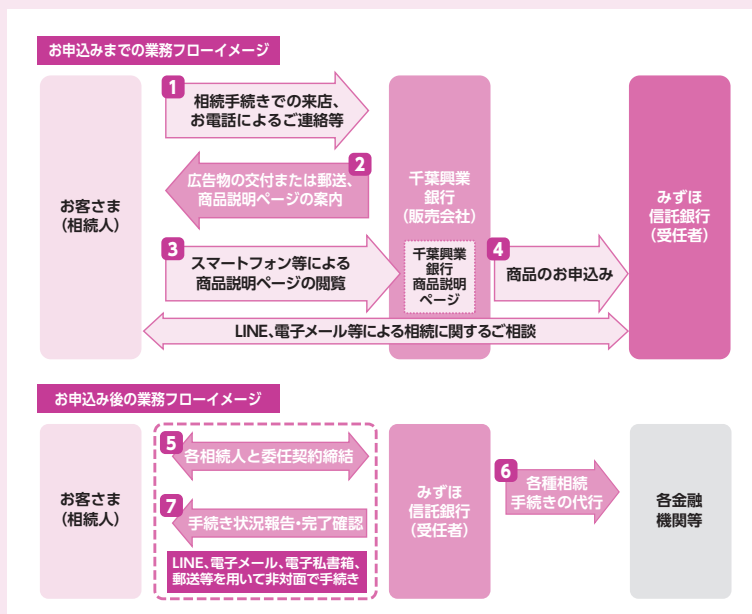
件数 4,192件      金額 1,179億円

## 「ちば興銀WEB遺産整理」の取扱い開始

みずほ信託銀行株式会社の信託代理店として、遺産整理WEB受付サービス「ちば興銀WEB遺産整理」の取扱いを開始いたしました。

本サービスは、完全非対面で相続手続きを完了することが可能であり、新型コロナウイルス感染症の感染拡大に伴って生じた新しい生活様式にも対応したサービスとなっております。金融機関に行く時間がないお客さまや近隣に店舗がないお客さまでも、24時間・場所を選ばず、相続手続きを進めることができます（日本国内の居住者に限ります）。

お客さまはスマートフォンやパソコンで当行のホームページに掲載されている本サービスのご案内・お申込みフォームから簡単にお申込みいただくことができ、相続手続きの完了まで、来店や面談の必要はございません。また、みずほ信託銀行担当者によるLINE、電子メール等での相続相談の受付体制も整備しております。



## 店頭には千葉県産の秋の花を飾り、お客さまをおもてなし！

千葉県などが推進する「公共施設等における花きの活用拡大支援事業」に協力し、県内全店舗の店頭には千葉県産の秋の花を活用したフラワーアレンジメントを飾ってお客さまをおもてなしいたしました。

この事業は、新型コロナウイルス感染症の感染拡大の影響で需要が減少している花きの活用拡大の取組みを支援するものです。





# お客さまの声にお応えするための取組み

お客さまの利益を優先することを第一に考えて行動し、お客さまのニーズやご意見に真摯に向き合うことで、お客さまの目線に立った経営施策・営業施策を策定し、真に適う商品・サービスを提供してまいります。

## お客さまの目線に立った商品・サービスの改善や事務手続きの改定

当行は、店頭・外訪・電話等、あらゆる接点において、お客さまのご意見・ご要望を積極的に収集しております。頂戴したご意見・ご要望をもとに、お客さまの目線に立った商品・サービスの改善や事務手続きの改定等を行うよう努めております。2020年度においては、これまでに以下のことをお客さまのお声から改善いたしました。

### □お客さまのお声

スマートフォンの機種変更をした際に、ワンタイムパスワードが閉塞してしまいました。わざわざ店頭に行かなくても閉塞解除手続きが完了できるようにしてほしいです。

### ■改善いたしました

ちば興銀ダイレクトのご利用にあたり、ワンタイムパスワードの利用・閉塞解除、ハードウェアトークンの再発行等のお手続きが、ご来店いただくことなく当行ホームページでできるようになりました。

### □お客さまのお声

ちば興銀ダイレクトの申込みをしようと思い来店しましたが、印鑑を持ち合わせていなかったため店頭で手続きができませんでした。インターネットで申込みできるのであれば、店頭でも印鑑なしでできるようにしてほしいです。

### ■改善いたしました

ちば興銀ダイレクトのお申込みを、ピンパッド認証（※1）による印鑑レス取引の対象に追加いたしました。当行では、50万円以下の現金払戻やキャッシュカードの再発行など、32種類のお取引（※2）がピンパッド認証で可能です。

（※1）キャッシュカードの暗証番号を端末に入力することで行う本人確認。

（※2）個人のお客さままで、ご本人さまがお手続きを行う場合に限りです。また、お手続きの内容により運転免許証などの本人確認書類が必要となる場合がございます。

### □お客さまのお声

相続手続きの際、書類に相続資金の受取人を記入する欄が2人分しかなく、もう1枚の書類に書ききれなかった受取人を記入したうえで、相続人全員で割印をしなければならず手間がかかりました。2人以上相続人がいることはよくあることだと思いますので、書類の形式を見直してほしいです。

### ■改善いたしました

相続手続き書類の形式を見直し、相続資金の受取人記入欄を追加いたしました。

## お客さま本位の業務運営に関する取組方針

当行は、「企業理念」において、お客さまを第一とした企業活動を行ううえでの基本的価値観を全役職員が共有し、お客さま本位の業務運営（フィデューシャリー・デューティー）を全うすべく、お客さまの多様なニーズへの的確な対応や、コンサルティング機能を提供する取組みを行っております。

当行は、お客さまの利益に真に適う商品を提供し、お客さまから最も信頼される銀行であり続けるべく、資産運用関連業務において「お客さま本位の業務運営に関する取組方針」を策定・公表し、お客さまの多様なニーズに合わせた最適なお提案やコンサルティングの実践により、お客さまの安定的な資産形成の実現をサポートできるよう取組みを行っております。

1. お客さまのニーズに適した商品ラインアップの構築
2. お客さまへのコンサルティングを通じた投資商品の提供
3. お客さまそれぞれのゴールの実現に向けたアフターフォローの実施
4. お客さまが安心して安定的な資産形成を実現するための基盤の構築

### 「お客さま本位の業務運営に関する取組方針」にかかる取組状況

本方針に基づく取組状況を分かりやすくご確認いただけるよう成果指標（KPI）を取りまとめ公表しております。

詳しくは、当行ホームページをご覧ください。

お客さま本位の業務運営に関する取組方針

<https://www.chibakogyo-bank.co.jp/other/policy/fiduciary.html>

「お客さま本位の業務運営に関する取組方針」にかかる取組状況について—2019年度—

[https://www.chibakogyo-bank.co.jp/pdf/other/policy/fiduciary\\_2019.pdf](https://www.chibakogyo-bank.co.jp/pdf/other/policy/fiduciary_2019.pdf)

# 地域社会の成長と発展への貢献

当行は、企業理念「地域とともに お客さまのために『親切』の心で」を定めるとともに、地域に根ざし、地域とともに存続・発展する地域金融機関として、企業理念に基づく事業活動の展開により、地域社会の成長と発展に貢献することをめざしております。

## 館山市でのカーシェアリング事業「オートシェア」の実証実験に参画！

当行は、出光興産株式会社が館山市で実施するカーシェアリング事業「オートシェア」の実証実験に参画いたしました。

「オートシェア」は環境性能に優れた電気自動車「超小型EV」を活用したカーシェアリングサービスで、この実証実験は、2019年8月に岐阜県飛騨市・高山市で開始されており、館山市は全国で2例目となります。

当行は、平日に営業車として使用することで温室効果ガス排出の削減に努めます。休・祝日には館山駅近くに設置されているカーシェアリングステーションに駐車して、地元住民や観光客のみなさまの買い物足となる等、一般向けのカーシェアリング車として貸し出されます。

当行が使用する車両のラッピングは、コーポレートカラーである鮮やかなピンクを基調に、房総地域で大漁を祝う伝統の晴れ着「万祝（まいわい）」の図柄をデザイン化したもので、産学連携先の千葉大学の学生に考案していただきました。

「オートシェア」の稼働率は毎月過去最高を更新しております。人口減少によって公共交通手段に限られる地域での人の移動手段にはさまざまな課題がある中で、地元住民や観光客のみなさまの近距離移動の手段として有効に使っていただき、地域活性化に寄与していきたいと考えております。



## 「子どもの貧困問題」への新たな取組み

社会的養護下（※1）で育った子ども・若者たちの自立支援を主として取り組んでいる、特定非営利活動法人ちばこどもおうえんだんに寄付金を贈呈し、「子どもの貧困問題」への支援を実施いたします。

当行では、これまで地域CSR活動の一環として次世代育成支援を実施してまいりましたが、昨今重要性が増している「子どもの貧困問題」について、新たに取り組むことといたしました。具体的には、当行からの寄付金を、同法人が運営している「子ども・若者未来基金」へ拠出し、「緊急サポートSOS（※2）」資金として、公的支援制度等の対象とならない子どもたちを援助するためにご活用いただきます。今後、当行は毎年継続的にこの取組みを実施していく予定です。

※1：社会的養護

保護者のいない児童や、保護者に監護させることが適当でない児童を、公的責任で社会的に養育し、保護するとともに、養育に大きな困難を抱える家庭への支援を行うことです。（出典 厚生労働省ホームページ）

※2：緊急サポートSOS

急激な社会の変化や病気などにより生活が立ち行かなくなった時等に援助を受けられる制度。コロナ禍において経済的に困窮した者の支援として本制度の活用が期待されております。



## 「BRIDGE CHIBA」ブルーシード大作戦への協賛

当行は、「BRIDGE CHIBA」ブルーシード大作戦への協賛を通じた災害復興支援に取り組ましました。

「BRIDGE CHIBA」ブルーシード大作戦とは、“ブルーシートの再生で千葉に復興の種（シード）を”をコンセプトに、千葉県内の被災地で使用されたブルーシートを回収、洗浄、裁断してトートバッグに加工し、それを販売して得た売上金の一部を県内で活動する復興支援団体に寄付する取組みです。

千葉テレビ放送株式会社をはじめ、県内企業が数多く参加するこのプロジェクトに当行はオフィシャルパートナーとして協賛いたしました。



### 金融教育活動

地域経済の将来を担う児童や学生たちの金融教育に携わり、普及活動に取り組んでおります。

#### ■エコノミクス甲子園 千葉大会、オンライン開催

当行は、次世代を担う高校生への金融経済教育の普及を図るため、株式会社千葉銀行と共同して、第15回 全国高校生金融経済クイズ選手権「エコノミクス甲子園」千葉大会を開催いたしました。なお、本大会は、新型コロナウイルス感染症の感染拡大防止のため、オンラインでの開催といたしました。

千葉大会で優勝した千葉県立千葉高等学校チームは、2021年2月にオンラインで開催される全国大会に出場します。

#### ■夏休み体験隊「サマーキッズスクール」

例年、県内の小学5、6年生を対象とした金融教育・しごと体験イベント「夏休み体験隊『サマーキッズスクール』」を開催しております。お金について学び、当行行員・学生ボランティアと一緒に働いてお金を稼ぐ「しごと」を体験する学習講座となっております。

2020年度の開催は、新型コロナウイルス感染症の感染拡大の影響に鑑み、残念ながら見送ることといたしました。

### 県内スポーツ振興

当行は、千葉県を本拠地とするスポーツチームを地域のみなさまとともに応援し、県内スポーツ振興を通して、地域の活性化や発展に貢献してまいります。

#### ■千葉ロッテマリーンズ（野球）

毎年、お預け入れいただいた定期預金の金利が千葉ロッテマリーンズの戦績により優遇される「マリーンズ応援定期」を発売しており、毎回多くのお客さまにご好評いただいております。

2020年11月3日、ZOZOマリンスタジアムで開催された千葉ロッテマリーンズ vs 福岡ソフトバンクホークスの試合を、ちば興銀マッチデーとして協賛いたしました。



#### ■千葉ジェッツふなばし（バスケットボール）

2019年10月16日～2020年3月31日までお取扱いしておりました「GO！千葉JETS！応援定期」の預入残高に対し、戦績に応じた料率で算出した金額を千葉ジェッツふなばしに寄付いたしました。寄付金額は38万円となっております。寄付金は、同チームが行う地域貢献活動に役立てていただきます。

2020年度の「GO！千葉JETS！応援定期」は、2020年10月16日～2021年3月31日まで発売しております。詳しくは店頭の商品概要説明書または当行ホームページをご覧ください。

<https://www.chibakogyo-bank.co.jp/other/campaign/202010jets/>



#### ■オルカ鴨川FC（サッカー）

南房総初の女子サッカーチーム、オルカ鴨川FCは、2016年シーズンに女子サッカー全国リーグである「なでしこチャレンジリーグ」で見事優勝し、なでしこリーグ2部へ昇格しました。オルカ鴨川FCの活躍は、南房総地域の活性化につながるの思いから、当行は2016年にスポンサーとなり、「オルカ鴨川FC応援定期預金」を発売するなど、ファンのみならずみなさまとともに応援しております。

#### ■銀行員とアスリート、二足のわらじを履く行員へのサポート

当行には銀行業務を行いながら、競歩のアスリートとして日夜トレーニングに励んでいる行員が在籍しております。2019年度の関東陸上競技選手権では優勝、全日本実業団陸上競技選手権では2年連続入賞するなど、さまざまな大会で入賞を果たし、実績を積んでおります。

仕事と練習を両立させるため勤務時間を調整したり、大会に職場の同僚が応援に駆けつけたりするなど、銀行員とアスリート、どちらも全力で頑張っている行員を、銀行を挙げてサポートしております。

