

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 | 2022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。

当行は、1952年3月3日、より地域に根ざした新銀行設立の機運が高まる中、「県内中小企業の親切なる相談相手たらんことを期する」を創業の精神に、地域のみなさまからの力強いご支援のもと、千葉市に本店を置いて営業を開始しました。2022年3月には創立70周年を迎えます。これもひとえに、地域のみなさまからの永年にわたるご愛顧の賜物であり、役職員一同心より感謝を申し上げます。

コロナ禍によって環境が著しく変化し、非対面・非接触が当たり前となった新しい時代を迎えておりますが、このような状況だからこそ、コミュニケーションを大切にし、みなさまにとってこれまで以上に身近で、親身な銀行でありたいと考えております。

役職員一丸となり新たな価値創造に向けた変革に挑戦していく所存でございます。

これからも変わらぬご支援、ご愛顧を賜りますよう、よろしくお願い申し上げます。

2022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、
2022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 お客さまの声にお応えするための取組み
- 09 サステナビリティへの取組み

<財務データ>

- 11 目次
- 12 連結財務データ
- 24 単体財務データ

<自己資本の充実の状況等について>

- 46 目次
- 47 自己資本の構成に関する開示事項（連結）
- 49 定量的な開示事項（連結）
- 56 自己資本の構成に関する開示事項（単体）
- 58 定量的な開示事項（単体）
- 65 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（2021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	1,377名

2022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 **45億64百万円** 前年同期比17億33百万円増加

中間純利益 **42億83百万円** 前年同期比17億54百万円増加

預金残高 **2兆8,393億円** 前年同期比940億円増加（年間増加率3.4%）

貸出金残高 **2兆3,257億円** 前年同期比831億円増加（年間増加率3.7%）

**中小企業等
貸出残高** **2兆424億円** 前年同期比896億円増加（年間増加率4.5%）

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

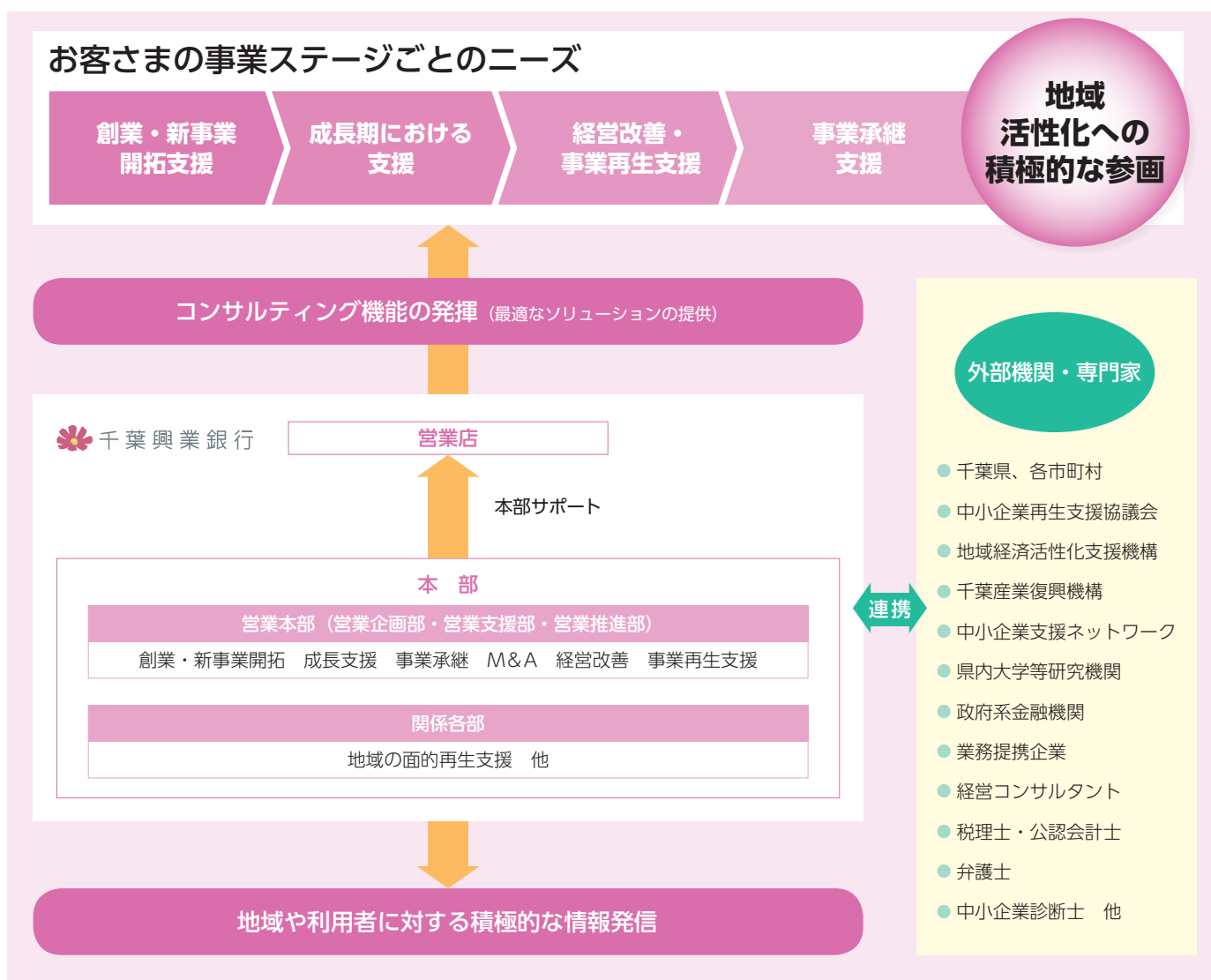
この企業理念の実践こそが、地域密着型金融の実現そのものであると考えております。地域の中小企業・個人事業主、個人のお客さまの資金ニーズに積極的にお応えし、円滑な資金供給に努めるとともに、地域の中小企業等に対する経営支援や地域経済の活性化に積極的に貢献し、地域金融機関としての責務を果たしてまいります。

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、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。

2021年度主な取組み実績

サツマイモ栽培で地域活性化をめざすお取引先企業の農業参入をサポート

賃貸マンション建設業であるお取引先企業の農業参入をサポートいたしました。当行は、コンサルティングにより、農地の選定、農業用機械等の調達、栽培管理方法の指導等、農業参入に関する一連の支援を実施いたしました。

江戸時代、蘭学者の青木昆陽は、將軍徳川吉宗に命じられ、享保の大飢饉の対策として現在の千葉県でサツマイモの栽培を実施しました。昆陽は、種芋から簡単にたくさん増やせるサツマイモ栽培を普及させたことにより多くの人の命を飢饉から救いました。お取引先企業は、「現在、あちこちで見られる荒廃した農地にサツマイモを栽培することで、昆陽が人々を救ったように、千葉県の地域活性化に貢献していきたい」との思いからサツマイモ栽培に取り組んでいます。



(2) 成長段階にある企業に対する支援

対応方針

- ◆ ビジネ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。

2021年度主な取組み実績

2年連続「先導的人材マッチング事業」の間接補助事業者に採択

当行は、内閣府が推進する「令和2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に採択されました。当行が本事業の間接補助事業者に採択されるのは2年連続となります。

「先導的人材マッチング事業」とは、内閣府の「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。

また、お取引先企業の人材ニーズへの対応力をより一層強化するため、有料職業紹介事業（人材紹介業務）へ参入しております。銀行本体で人材紹介業務に参入した金融機関は、千葉県の金融機関では初めてです。当行がこれまで培ってきた経営者に寄り添うコンサルティング力を活かし、経営幹部人材を中心とした紹介支援を行っております。

さらに、お取引先企業に対し、人事戦略の課題解決に向けたコンサルティングを実施しております。財務分析や、企業の組織・職場管理に関してどの程度満足し、どのような問題意識を持っているか従業員へアンケートやインタビューを行うことにより、「労務管理」、「人事評価」、「業務負荷」といった課題への改善策を立案し、中長期のアクションプランを策定、実行まで支援しております。

(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。

2021年度主な取組み実績

お取引先企業の事業再生計画策定を支援

お取引先企業A社は、建設土木を中核にサービス業を展開するグループ企業ですが、中核事業者は過大債務を長らく抱えており、事業継続が困難な状況にありました。当行は、A社が災害復旧事業などで地域への貢献が期待できる事業者であると判断し、千葉県中小企業再生支援協議会の協力を仰ぎ、事業再生計画の策定支援をいたしました。具体的な取組みとして、会社分割による過剰債務の切離し、資本拡充のための優先株式の引受などの金融支援のほか、信用金庫の協力を仰ぎ、A社と関係者間の債権債務の整理を実施いたしました。

(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。

2021年度主な取組み実績

当行主催オンラインセミナー「事業承継・M&A Conference2021」を開催

経営者の高齢化や労働人口の減少、新型コロナウイルス感染症の影響による景気後退などを背景に、事業の継承や成長を図る経営戦略としてM&Aが注目を集めています。中でも地方経済を担う中小企業の後継者不足は深刻化しており、事業承継は事業そのものだけでなく地域振興を支える上でも大きな課題となっています。そうした背景を踏まえ、多様なテーマから経営戦略をご紹介するオンラインセミナーを実施いたしました。

当日は、株式会社日本M&Aセンター 代表取締役社長 三宅卓氏と梅田頭取の対談や、全30セッションのテーマ別講演を配信いたしました。

「M&A支援機関登録制度」への登録

当行は、「M&A支援機関に係る登録制度」において、支援機関として登録されました。

本制度は、中小企業が円滑にM&Aに取り組める体制構築のため、M&A支援機関の行動指針を示した「中小M&Aガイドライン」(※1)の理解と普及を促すことを目的として、中小企業庁が創設したものです。

本制度に登録された支援機関の支援を受けた中小企業は、活用に関する費用（M&A仲介手数料）が「事業承継・引継ぎ補助金（専門家活用型）」(※2)の補助対象となります。

(※1) 中小企業庁が2020年3月に策定したガイドライン。M&Aの基本的な事項や手数料の目安を示すとともに、M&A業者に対して、適切なM&Aのための行動指針を提示するもの。

(※2) M&Aの譲渡側・譲受側双方の士業専門家の活用に係る費用（仲介手数料、デューデリジェンス費用（買収に伴うリスク調査）、企業概要書作成費用等）を補助するもの。

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。

2021年度主な取組み実績

ちば興銀のお花畑 ～当行お取引先のみなさまとともに、千葉県産の花を植える花畑づくりを実施～

幼稚園をはじめとした次世代育成に携わっている、当行お取引先のみなさまとともに、「ちば興銀のお花畑」づくりを行いました。

本事業は、新型コロナウイルス感染症拡大の影響でイベント等の開催が制限され、需要が落ち込んでいる県内花き生産者を支援するとともに、花を育てる体験を通した子どもたちの情操教育や、さまざまなパートナーシップの連携による持続可能なまちづくりにも資するものと考え、取り組んだものです。

当行お取引先である聖徳大学附属幼稚園のみなさまと当行行員が、一緒になってキバナコスモスやパンジーなど千葉県産の花を植える作業を行い、「ちば興銀のお花畑」をつくりました。また、県内約70の幼稚園、保育園、託児所等に千葉県産の花を植えたプランターを贈呈いたしました。



■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	2020年度	2020年度	2021年度	事業承継時におけるガイドラインへの取組状況	2020年度	2020年度	2021年度
	上期実績	下期実績	上期実績		上期実績	下期実績	上期実績
新規で無保証で融資した件数	1,439件	1,273件	1,203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	8.1%	12.6%	6.5%
保証契約を変更した件数	37件	19件	9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	26.3%	22.3%	38.0%
保証契約を解除した件数	70件	75件	68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	63.6%	59.2%	50.9%
新規融資に占める経営者保証に依存しない融資の割合	20.4%	24.6%	29.6%	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	2.0%	5.8%	4.6%
経営者保証ガイドラインを適用した与信先数の割合(全与信先比)	12.8%※年度実績						

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。

当行のお取引先支援として、資金繰り支援のみならず、あわせて「ウィズコロナ」時代におけるビジネスモデルの変革、IT化への取組み等、多岐にわたる経営課題についてソリューションを展開しております。

各種相談業務における「来店予約制」の実施

新型コロナウイルス感染症の感染リスクの高まりといった今般の情勢を鑑み、店内の混雑緩和とお客さまの利便性の向上を図るため、2021年6月1日より、店頭での相談業務や手続きについて、事前にご予約をいただいたお客さまを優先的にご案内する「来店予約制」を開始いたしました。

資産運用、住宅ローン、相続に関する相談ならびに手続きをご希望される個人のお客さまを対象としており、「9：00～10：00」、「10：00～11：00」、「13：00～14：00」、「14：00～15：00」の4つの時間帯でご予約が可能です。

ご予約は当行ホームページにて承っております。

<https://www.chibakogyo-bank.co.jp/kojin/service/seminar/index.html>

店頭タブレットシステムの運用開始

営業店窓口取引のデジタル化・セルフ化を実現する「店頭タブレットシステム」の配備を完了し、2021年6月1日より、全店舗で運用を開始いたしました。

店頭タブレットシステムの導入により、これまでお客さまに複数の帳票に記載をお願いしていた手続きが、タブレットへの入力操作で完結し、お客さまの手続き負担と待ち時間が大幅に軽減しております。

また、新型コロナウイルス感染症の影響でお客さまとの接点が減っている中でも、事務手続きの効率化で捻出された時間によって、お客さまへより一層丁寧な商品のご案内ができるよう努めております。



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。



コロナ関係融資実行金額 (運転資金・設備資金含む)

	件数	金額
2021年3月末	5,270件	1,444億円
2021年9月末	5,558件	1,514億円

お客さまの声にお応えするための取組み

お客さま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。2021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

積立式定期預金について、毎月の積立金額の変更や、積立の停止の手続きを、来店しなくてもインターネットバンキング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（インターネットバンキング）に積立式定期預金の積立契約の照会、新規設定・変更・解除、ログイン緊急停止機能を追加いたしました。

□お客さまのお声

ローン相談や相続手続きなど、来店が必要で時間がかかる手続きについては、インターネットで申込できる予約サービスがあると良いと思います。

■改善いたしました

相続・資産運用相談・住宅ローンの相談業務や手続きにかかる来店予約制を導入いたしました。

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—2020年度—

https://www.chibakogyo-bank.co.jp/pdf/other/policy/fiduciary_2020.pdf

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。

サステナビリティ重点項目（マテリアリティ）

地域金融機関として、千葉県の持続可能性を実現することこそが、当行およびステークホルダーの成長と発展につながっていくという考えのもと、次世代が誇れるような光り輝く千葉へさらに飛躍するために千葉県の諸課題の中から、当行が持つ強みを発揮することで解決に寄与できる項目を優先課題として抽出し、重点項目へ絞り込んでおります。



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、
 一人一人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。



酒の仕込みに使った県産イチゴや酒粕を活用したサステナブルスイーツ

京成ホテルミラマーレと勝浦市にある吉野酒造株式会社が
 コラボレーションし、サステナブルスイーツが誕生しました。

「酒の仕込みに使用した千葉県産のイチゴや日本酒の副産物として出る酒粕を活用して何かできないか」とのご相談を吉野酒造から受けた当行は、京成ホテルミラマーレをご紹介いたしました。その結果、同ホテルのパティシエの手により、地産地消や食品ロス削減などに資するサステナビリティに配慮したスイーツが完成しました。

同ホテル内の「カフェレストラン ミレフォリア」で、吉野酒造の新商品「いちご酒」の仕込みに使用した千葉県産のイチゴと、日本酒「腰古井」、日本酒を造る過程で出た酒粕をふんだんに使用した「腰古井いちごロール」、「腰古井パウンドケーキ」、「腰古井ババロア」、「腰古井ぷりん」の4種類のスイーツを期間限定でご提供しました。



サステナビリティへの取組み

当行行員が聖徳大学の学生に向け、オンライン講義を実施

「新時代の女性リーダーになるためのリーダーシップデザイン」をテーマにしたオンライン講義を行い、聖徳大学の学生62名にご参加いただきました。

本講義は、聖徳大学のキャリア教育講座の一環として1、2年生向けに実施されたもので、当行行員が講師を務めました。

講師を務めた行員は、入行後、人事部での行員・スタッフに対する教育・指導・研修の企画推進、本支店での管理職、本部セクションでの部長職を担っており、自身のこれまでのキャリアステップ、仕事での経験談、女性ならではのリーダーシップ術等についてお話しいたしました。



旧姓による預金口座取引のお取扱い開始

旧姓による預金口座取引のお取扱いを開始いたしました。

本取組みは、預金口座取引において、婚姻後も旧姓を継続的に使用したいというお客さまのご要望にお応えし、すべての人が働きやすい環境を整備するものです。旧姓を併記した運転免許証や個人番号カード、住民票のご提示で申請が可能となります（※1）。

【対象となるお取引】

普通預金（振込指定口座）、定期預金、積立式定期預金、貯蓄預金、通知預金、キャッシュカード発行、ATM取引、ちば興銀ダイレクト（※2）

（※1）本人確認書類の旧姓併記は、お住いの市区町村への申請が必要となります。

（※2）対象とならないお取引の契約（融資や投資信託等のリスク商品等）がある場合はご対応いたしかねます。

ちば興銀SDGs私募債

ちば興銀SDGs私募債は、当行が私募債発行企業から受け取る手数料の一部を、発行企業が指定するSDGs（持続可能な開発目標）へ取り組む団体および基金等へ寄贈を行う仕組みとなっております。私募債発行企業は、長期の安定資金を調達するとともに、SDGsへの取り組み姿勢も広くアピールできます。

多くのお取引先企業でちば興銀SDGs私募債をご活用いただいております。2021年度の引受額は、12月末現在で23億3千万円に達しております。また、当行は、私募債発行企業のご意向を受け、これまでに新型コロナウイルス感染症対策や地域のスポーツ活動促進に役立てていただくための寄付金やスポーツ用具等を自治体や学校、地元スポーツチームに贈呈しております。



営業用車両にエコカーを導入

地球温暖化防止に向けて、走行時に二酸化炭素や環境負荷物質を排出しない優れた環境性能を搭載した電気自動車や水素自動車を営業用車両に導入いたしました。

ガソリンを使用せずモーターを動力として100%電気エネルギーで走行する電気自動車（EV）「日産リーフ」、水素を空気中の酸素と化学反応させて発電し、モーターを駆動させて走行するFCEV（燃料電池自動車）で、東京オリンピック・パラリンピックで使用された「トヨタMIRAI」を導入しております。

今回導入したエコカーは、本部および船橋支店の営業用車両として使用しており、環境負荷の低減、環境汚染の防止に努めております。

