

統合報告書 2023

ディスクロージャー誌

2023年3月期 営業のご報告



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。



編集方針

当行は、企業価値向上に向け、財務情報、サステナビリティ等の非財務情報を含め、中期経営計画の戦略や取組みを交えながら、ステークホルダーのみなさまに分かりやすくご理解いただけるよう編集に努めました。本統合報告書を通じてステークホルダーのみなさまとコミュニケーションを深めることをめざしております。

編集にあたっては、IFRS財団が提唱する「国際統合報告フレームワーク」および経済産業省による「価値協創のための統合的開示・対話ガイダンス」などを参照しております。

本統合報告書は、銀行法第21条に基づくディスクロージャー資料（業務および財産の状況に関する説明書類）を兼ねております。ディスクロージャー誌としてご利用の際は、本統合報告書、財務データおよび自己資本の充実の状況等についてをあわせてご参照ください。

なお、本統合報告書に将来の業績に関する記述が含まれておりますが、これらの記述は将来の業績を保証するものではなく、経営環境の変化等により、実際の数値と異なる可能性があります。



CONTENTS

P03 トップメッセージ

P07 価値創造と成長戦略

- 07 ● 千葉興業銀行のあゆみ
- 09 ● 千葉県の特徴
- 10 ● 地銀提携
- 11 ● 価値創造プロセス
- 13 ● CKBコミュニティの実現に向けて
- 15 ● 長期経営ビジョン・長期経営戦略
- 17 ● 財務ハイライト（単体）
- 18 ● 非財務ハイライト
- 19 ● 中期経営計画 幸せデザイン 絆プロジェクト 2025
 - ・デジタル化戦略
 - ・チャネル戦略
 - ・人材戦略
 - ・法人戦略
 - ・個人戦略
 - ・経営基盤の強化
- 35 ● 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状況
- 39 ● 千葉興業銀行のサステナビリティへの取組み
- 49 ● TCFD（気候関連財務情報開示タスクフォース）への取組み

P53 ステークホルダーコミュニケーション

P55 価値創造を支えるガバナンス

- 55 ● 役員一覧
- 57 ● コーポレートガバナンス
- 62 ● 内部統制システム等に関する事項
- 65 ● リスク管理体制
- 67 ● お客さま保護等管理態勢の概要
- 68 ● コンプライアンス態勢の概要
- 69 ● 指定紛争解決機関（金融ADR制度）

P70 企業データ

- 70 ● 会社概要
- 72 ● 店舗ネットワーク
- 75 ● 業務内容・商品案内

トップメッセージ

ステークホルダー同士をつなぐ新たな価値創造と既存ビジネスの変革により、“CKBコミュニティ”を確立させてまいります。

平素より、格別のご高配を賜り、厚く御礼申し上げます。本統合報告書では、当行を取り巻く環境を踏まえ、事業活動の展開を通して、当行がめざす姿についてご説明いたします。

取締役頭取・CEO

梅田 仁司



当行を取り巻く環境

当行が営業基盤をおく千葉県は、今年で誕生150年という節目の年を迎えました。千葉県は、大型アミューズメントパークや商業施設、工場などが多数あるベイエリアや、温暖で美しい海と緑豊かな丘陵が続く南房総など、地域によってさまざまな特徴を持ち、それらの地域資源を生かした農業、水産業、工業、商業といった各産業がバランスよく発展してまいりました。

足元の県内経済に目を向けますと、3年超にわたるコロナ禍からの経済回復がゆるやかに進み、県内企業の業況判断にも改善がみられるものの、円安やサプライチェーン問題等による原材料価格や光熱費の高騰、回復しつつある需要に対しての人手不足、経済の好循環の起点となる賃上げが物価上昇に追いついていない状況等をとらえれば、今後の見通しについては依然として不安定さが残るといえます。

しかしながら、長期的な目線で見れば、千葉県は620万人を越す人口、圏央道・成田空港などの整備されたインフラ、大消費地である東京に隣接する恵まれた立地等が備わっており、今後もさらなる成長が見込めると考えております。コロナ禍という厳しい試練もありましたが、千葉県が誕生150年を越え、さらなる成長へと向かうために、地元金融機関として今後も全力で地域に貢献してまいりたいと考えております。

“CKBコミュニティの確立”に向けて

「CKBコミュニティ」とはあらゆるステークホルダー同士のつながりの輪を意味します。当行とステークホルダーとのつながりに限らず、お取引先同士や地域内のステークホルダー同士のつながりが増えるほど新たな価値やイノベーションが生まれ、社会課題の解決やみなさまの幸せの実現に近づけると考えております。

長期経営戦略では、「みな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”に向けて、あらゆる取引をデジタルベースに変え、今まで以上に常に考えて行動する「コンサルティング考動」に特化できる組織基盤を整備すること、そしてデジタル技術を活用し、ステークホルダー同士をつなぐ新しい価値を提供できる態勢を構築し、当行の稼ぐ力、資産効率を高めてまいります。

ステークホルダー同士のつながりを創出するためのコンテンツのひとつとして、当行お取引先の商品・サービスなどのクーポン情報を掲載するウェブサイト「ちばトク！」の運営を開始いたしました。ウェブサイトの閲覧状況等からお取引先の実態把握を進めることでコンサルティング提案の幅を広げ、お取引先との関係性をさらに深めることはもちろん、本サービスがお取引先とクーポンを利用していただいた方、さらには地域の方々との架け橋となることで、お取引先の成長や地域活性化にも貢献できると考えております。

また、ちば興銀ビジネスポータルやちば興銀アプリ等の非対面チャネルのバージョンアップ、店頭タブレットの機能拡大により、銀行取引のお手続きを大幅に削減、簡素化し、お客さまの利便性向上を追求いたします。

P09
千葉県の特徴

P13
CKBコミュニティの実現に向けて

P43
千葉興業銀行のサステナビリティへの取組み

P23
チャネル戦略



中期経営計画の進捗

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～」は、長期経営戦略に向けた基盤構築のステージとして位置付けております。

中期経営計画の1年目を振り返ってみますと、冒頭にも触れたようにコロナ禍を経て県内経済も緩やかに回復してきている一方で、物価上昇、各国の金利引き上げによるマーケットの変動等、困難も多い1年でありました。そのような中、コンサルティングを徹底的に突き詰め、お取引先を伴走支援していくという当行の姿勢は、当行の強みとして外部からも評価いただけるレベルに定着しつつあります。法人のお客さまに対しての「事業承継」、「人材不足」、「経営効率化」、「DX」、「脱炭素」の五大ニーズへの取り組みをはじめとした事業支援、個人のお客さまに対してのライフプランに応じた資産形成支援や相続提案等が実を結び、役務収益が過去最高となったことは、その成果の現れと考えております。

また、企業価値向上に向けた取り組みとして、優先株式の消却による普通株式価値の向上をはかりましたが、今後も資本効率の追求・内部留保の蓄積により、優先株式発行総額の縮減を進めてまいります。

主要経営指標として掲げております項目に関しましても、当期純利益は67億円の計画に対し64億円、コアOHRは69%の計画に対し70.02%、ROEは4%の計画に対し4.12%、自己資本比率は8%台半ばの計画に対し8.67%、優先株式発行比率は30%の計画に対し34.39%、と中期経営計画の最終年度の計画に対して順調な進捗状況と評価しております。

コンサルティング人材の増強、そして地域全体の人材育成へ

質の高いコンサルティングを提供するためには、コンサルティングに特化できる環境を整備すると同時に、行員が高度な専門性を備えて、そのスキルをいかに発揮することが求められます。当行では、「事業承継・M&A」、「医療・介護」、「アグリ・フード」、「国

際業務」といった専門分野に長けた人材をコンサルティングサポートデスクに配置する等、充実した本部サポート体制を構築しております。また、コンサルティングには高い専門知識を有するだけでなく、表面化しているお客さまの経営課題はもちろん潜在的なニーズもとらえ、解決策をご提案できる思考力が必要となります。当行では、事例研究等を通じた実践的なコンサルティング研修を実施する他、ラーニング・コミュニティサイト等で行員が自発的に学ぶ環境の整備や、論理的思考力を養うカリキュラムを研修に取り入れる等、コンサルティング人材のさらなる増強を図っております。

旧幕張テクノガーデン支店跡地に、グループ討論や体験学習などを行う専用の施設として「幕張学問所」を設置いたしました。「幕張学問所」では社外との人脈づくりや論理的な課題解決方法の習得などを目的に、お取引先の従業員をお招きして当行行員と一緒に研修に参加していただく異業種交流ワークショップも開催しております。また、お取引先の従業員向けに、無料でオンラインの研修動画が視聴できる「オンライン学習サービス」の提供も開始いたしました。お取引先からは、中小企業には従業員にビジネススキル等の研修を実施する余裕がないというお声が多く聞かれますので、このような取り組みを通じて、お取引先の人材育成、ひいては事業の成長に貢献することができれば、地域全体の持続的な成長にもつながっていくと信じております。

地域の持続的成長に向けて

地域が持続的に成長し続けるためには、経済の発展を優先させるだけでなく、先ほども触れた人材育成なども含め、多くの課題を解決していかなければなりません。さまざまなステークホルダーの成長と発展に資する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、その結果として、地域の経済・産業・社会の持続的な発展・繁栄に貢献していくため、当行は「産業の活性化と千葉の魅力創造」、「千葉の未来を担う人材の育成」、「安心して暮らせる豊かな千葉の実現」をサステナビリティ重点項目（マテリアリティ）として設定し、多岐にわたる取り組みを実施しております。

特に「脱炭素」については、脱炭素経営が企業にとって重要なミッションであり、脱炭素経営の実践が企業価値向上につながるとの認識から、気候変動に対応した経営戦略の開示はもちろん、お取引先に対してもCO₂排出量の測定、CO₂排出量削減ソリューションの提供、カーボン・オフセット取引等、脱炭素化支援も強力に進めております。

最後になりましたが、今まで以上に株主、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各課題に取り組んでまいります。引き続き、ご指導、ご支援のほどお願い申し上げます。

P45
千葉興業銀行のサステナビリティへの取り組み

P39
千葉興業銀行のサステナビリティへの取り組み

P49
TCFD（気候関連財務情報開示タスクフォース）への取り組み

P19
中期経営計画

P29
法人戦略

2023年7月

取締役頭取・CEO

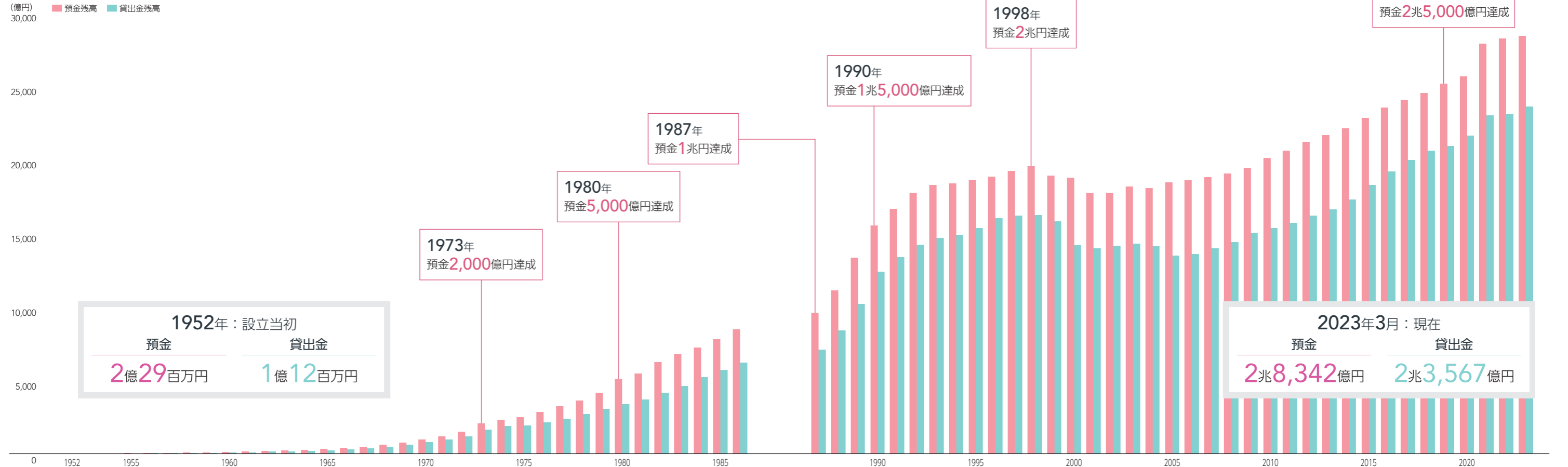
梅田 仁司

千葉興業銀行のあゆみ

より地域に根ざした新銀行設立の機運が一気に高まった戦後復興期、「県内中小企業者の親切なる相談相手たらんことを期す」を創業の精神として当行はそのあゆみを始め、それ以来、地域金融機関として、千葉県発展に尽力してまいりました。

企業理念である「地域とともに お客さまのために『親切』の心で」を実践するとともに、親切な相談相手として、お客さまに幸せをもたらす多様なニーズを共有し、その実現に向けて伴走し続けることで、今後とも真にお役に立つ銀行をめざしてまいります。

預金残高と貸出金残高の推移



- 1952年**
 - 設立、営業開始 (資本金5,000万円)
- 1965年**
 - 行名の呼称「ちば興銀」と決定
- 1972年**
 - 現本店完成
- 1973年**
 - 東京証券取引所第一部上場
- 1975年**
 - 全店オンライン取引開始
- 1991年**
 - 企業理念、シンボルマークの制定
- 2000年**
 - 公的資金約600億円を導入
- 2004年**
 - ちば興銀「経営塾」設立
 - 基幹系システムを「NTTデータ地銀共同センター」へ移行
- 2013年**
 - 公的資金約600億円を買入消却
- 2018年**
 - 地方銀行7行による連携協定「フィングロス・パートナーシップ」を締結
 - 地方銀行7行による共同出資会社「株式会社フィングロス・デジタル」を設立
- 2019年**
 - 有料職業紹介事業 (人材紹介業務) へ参入
- 2022年**
 - 創立70周年
 - 当行オリジナルキャラクター「ちばコーギー」の使用開始



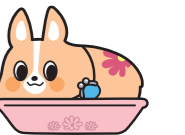
旧本店



現本店



シンボルマーク「コスモス」



千葉県の特徴

当行が営業基盤とする千葉県は、首都圏に位置し、人口は626万人を超え全国第6位となっています。日本の空の玄関口である成田国際空港、千葉港、世界最大級の京葉臨海コンビナートなどの優れた産業基盤を有しており、温暖な気候と自然にも恵まれ、農業、水産業、工業、商業のいずれも非常に盛んで、産業のバランスがとれています。

千葉県の人口

千葉県の人口は626万人と全国第6位であり、全国的に人口は減少傾向にある中、千葉県は、ほぼ横ばいとなっています。(出所：総務省「人口推計(2022年)」)

2022年の転入超過数は8,568人と全国第4位であり、10年連続で転入超過が続き、千葉県は移住先としての魅力を引き続き堅持しています。(出所：総務省「住民基本台帳人口移動報告(2022年)」)

千葉県のインフラ

千葉県は陸、海、空、全てのアクセス網を有し、人流・物流の拠点となっています。東京湾アクアラインや環状道路などの充実した交通網によって首都圏中核都市を結んでいるだけでなく、日本の空の玄関口である成田国際空港や国内有数の貿易港である千葉港とも直結しています。大型アミューズメントパークや国際コンベンションセンター、商業施設などが多数あるベイエリアや、温暖で美しい海と緑豊かな丘陵が続く南房総など、地域によってさまざまな特徴を持った観光資源も豊富な千葉県では、企業誘致や移住・定住支援も積極的に展開されており、一層の雇用創出や地域経済の活性化が見込まれています。



全国上位を誇る千葉県の多様な産業

千葉県の産業は全国上位を誇ります。農業は米、野菜、畜産などがバランスよく展開され、2021年の農業産出額は第6位の3,471億円です。水産業は内湾と外湾という豊かな漁場に恵まれ、2021年の海面漁業漁獲量は第7位、その他、工業、商業、県内総生産でも全国でトップ10内に位置しています。

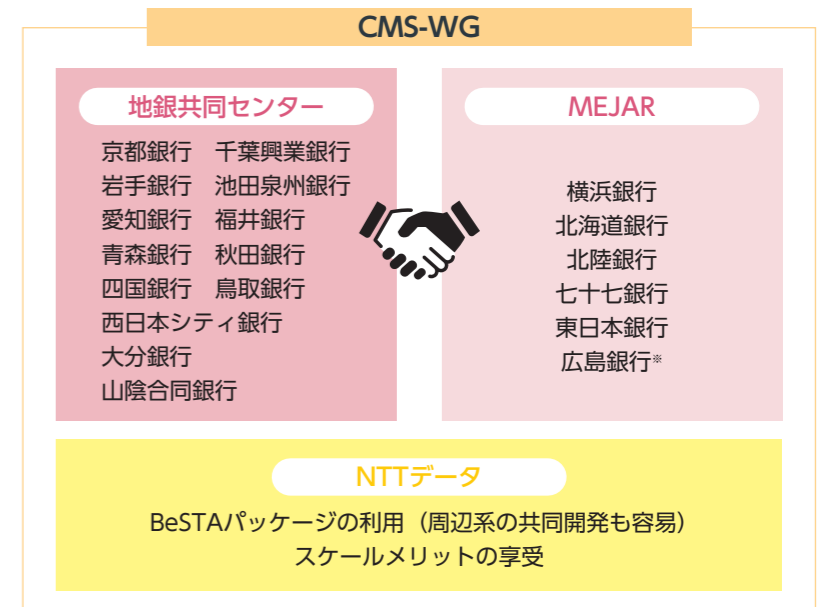
	実数	全国順位	年次
県内総生産 (内閣府「県民経済計算」)	21.2兆円	7位	2019年度
農業産出額 (農林水産省「生産農業所得統計」)	3,471億円	6位	2021年
海面漁業漁獲量 (農林水産省「漁業・養殖業生産統計」)	10.5万トン	7位	2021年
製造品出荷額 (総務省「経済センサス-活動調査」)	11.9兆円	8位	2021年
大型小売店販売額 (経済産業省「商業動態統計調査」)	0.9兆円	7位	2022年

地銀提携

地銀共同センター／CMS-WG

当行は地銀共同センターに参加しております。地銀共同センターは、NTTデータが構築・運営する、地方銀行向けの基幹系共同センターです。また、大規模災害発生時も各参加行がお客さまに安定して金融サービスを提供するため、被災時の金融機能維持あるいは早期復旧を地銀共同センター参加行とNTTデータが相互協力する「大規模災害発生時における相互支援協定」を締結しております。

その他、システム運用の効率化を検討するために地銀共同センターおよびMEJAR参加行が共同化グループの枠組みを越えて設立した「地銀共同センター・MEJARシステム・ワーキンググループ(CMS-WG)」、サイバーセキュリティ分野での連携組織「CMS-CSIRT」にも参加しております。



※広島銀行は2030年度からMEJARの共同利用を予定しています。

地域未来共創Searchファンドへの出資

中小企業の後継者不足をはじめとする地域・社会課題への解決に資する取組みとして、当行は、株式会社山口フィナンシャルグループ(代表取締役CEO 椋梨 敬介)の子会社である山口キャピタル株式会社(代表取締役 古堂 達也)が組成した「地域未来共創Searchファンド投資事業有限責任組合」に対する出資を行いました。サーチファンドとは、米国発祥の投資モデルで、地域企業の事業承継課題の解決と事業成長支援を目的に設立されたファンドです。経営者を志す個人(サーチャー)に投資をし、事業承継した後は、サーチャー自身が経営者となって企業価値向上をめざすものです。

フィンクロス・デジタル

当行は、当行を含めた地銀8行が各行のデジタル化を協働して進めていくことを目的に発足した「フィンクロス・パートナーシップ」に参加しております。また、本連携をサポートし、各行のデジタル化を支援する会社「株式会社フィンクロス・デジタル」も共同で設立しております。複数行が連携して開発・研究を行うことで、既存のシステムにとらわれない、新たな金融サービスの提供、技術の導入、高度なデータ分析・利活用が可能になるといった効果が期待されます。



価値創造プロセス

当行の経営資源を投下し、さまざまな課題解決に向けた企業活動を展開することにより、ステークホルダーのみなさまへの価値提供や地域社会の持続可能な発展へ貢献し、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ことをめざします。

外部環境・千葉県の課題

- 人口減少・少子高齢化
- 原材料不足・人手不足
- IoT・AIなどの普及による金融技術の進展
- 環境問題の深刻化
- ライフスタイルやビジネスモデルの変容
- 超低金利環境の継続
- 防災・危機管理意識の高まり

ビジョンの実現を通じて社会課題の解決に寄与

経営資源

人的資本

- 従業員1,264名
- 広範な専門人材
 - ・コンサルティングサポートデスク44名
- 自由闊達な企業風土

知的資本

- 情報力と提案力
 - ・お客さまのめざす将来像を共有し伴走するコンサルティング体制（バリューサポート運営）
- フィンクロス・デジタル

社会・関係資本

- 肥沃なマーケット
 - ・千葉県GDP7位（2019年度）
- グループ会社3社
- 同業・異業種連携
- 産官学連携

財務資本

- 健全な自己資本
 - ・自己資本比率（単体）8.67%
 - ・格付け（JCR）A-

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

幸せデザイン 絆プロジェクト 2025

コンサル特化可能な態勢

組織基盤 ～生産性向上に向けて～

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～

安心と期待が持てる経営

経営基盤 ～持続可能な経営に向けて～

デジタル・技術革新による下支え・実現に向けた補助

リスク管理・コンプライアンス

コーポレートガバナンス

ステークホルダーへの価値提供 / CKBコミュニティの確立



株主

- 企業価値の持続的な向上
- 透明・健全な経営の維持



お客さま

- お客さまの成長と発展



役員

- 多様性の確保
- 教育と機会の提供
- 内部通報制度の整備



地域社会

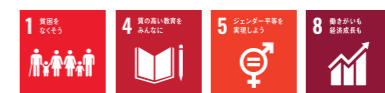
- 地域社会の成長と発展
- サステナビリティへの対応
- 地域行政との連携

サステナビリティへの寄与 / サステナビリティ重点項目（マテリアリティ）

産業の活性化と千葉の魅力創造



千葉の未来を担う人材の育成



安心して暮らせる豊かな千葉の実現



KPIについては ▶ P41参照

長期経営ビジョン

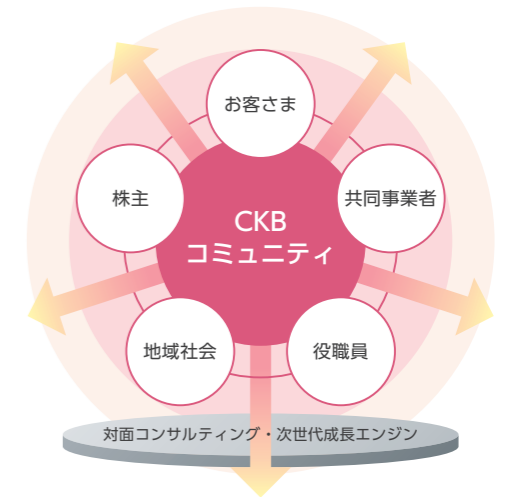
親切なパートナーとしてみなさまの幸せをともにデザインし続ける

当行は、「みな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」を長期経営戦略として掲げております。

CKBコミュニティとは

当行とステークホルダーとの強固な関係だけでなく、あらゆるステークホルダー同士のつながりの輪を意味します。

当行は、パートナーである地域やお客さまの真の課題・ニーズを突きとめ、解決への答えを真剣に考え示す行動、すなわち「コンサルティング考動」に取り組んでまいりました。その中で培ったノウハウや、地域金融機関だからこそ持ちうる信頼と情報・ネットワークを活用しながら、ステークホルダーの幸せの実現に向けて伴走し続けることで生み出されるものがCKBコミュニティです。



CKBコミュニティを確立することによって成し遂げたいこと

人々の「幸せになりたい」という本質は不変です。当行は創業以来、お客さまにとって常に親切な相談相手であり、お客さまの幸せを実現することを最大の使命としてまいりました。「親切なパートナー」というアイデンティティはそのままに、従来の銀行という枠にとらわれず、金融に限らないさまざまなシーンにおいて、ステークホルダーの成長や幸せを実現し続けること、そして、それにより地域・お客さまになくてはならない絶対的存在感のある企業グループとなることをめざします。

CKBコミュニティの確立のために

コミュニティを確立するために、あらゆる取引をデジタルベースに変え、コンサルティング考動により傾注できる組織基盤を整備いたします。そして、コンサルティング考動を基本姿勢とした対話をする中でお客さまひとりひとりを深く理解し、つながり・絆をさらに深め、親密度を高めてまいります。また、多様化する社会の期待や要請にすべからくお応えし、今まで以上にステークホルダーに評価される透明で効率的な経営基盤を構築いたします。

CKBコミュニティの実現に向けて

長期経営ビジョン・長期経営戦略

お客様のニーズは時代とともに常に変化・多様化していますが、その本質にある「幸せになりたい」という気持ちは不変であるとの認識のもと、当行は、お客様の親切的なパートナーとして、常に考え行動する“コンサルティング考動”を通じて、幸せの実現に向けてともに伴走し続けることを長期経営ビジョンとして掲げております。みなさまの幸せをデザインし続けることで地域・お客様になくてはならない絶対的存在感のある企業グループとなることを追求してまいります。

長期経営ビジョンに基づく長期経営戦略では、従来の金融に限らずさまざまなシーンにおいて、地域金融機関だからこそ持ちうる信頼と情報・ネットワークの活用により、多くの「幸せ」をデザインすることで生まれるつながりの輪“CKBコミュニティ”の確立をめざします。

長期経営ビジョン

親切的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

幸せのデザイン

親切的な相談相手としてお客様に幸せをもたらす多様な潜在ニーズを共有し、その実現に向けて伴走し続けること

めざすグループ像

選ばれ続け、地域・お客様になくてはならない絶対的存在感のあるグループ

2031年度

CKBコミュニティの確立

長期経営ビジョンに基づく長期経営戦略

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

2028-2030年度

完全定着

10年後のあるべき コンサルティングの姿

対面とデジタルによる
「コンサルティングの好循環モデル」
お客様ひとりひとりの課題解決に寄り添った伴走型の対面コンサルティングと、データに基づくお客様に応じた最適な情報とコンサルティングを感動レベルで提供

次世代成長エンジン

お客様の顕在化されたニーズへの対応を中心とするデジタル技術を活用したソリューションと地域密着情報の提供を実現するための取引の起点

10年後の新たな価値創造の姿

次世代成長エンジンによる
「相互成長の好循環モデル」
次世代成長エンジンによりステークホルダー同士のつながりや成長を実現

2025-2027年度

態勢の確立

基本戦略① 営業戦略

顧客に幸せをもたらすコンサルティングのあくなき追及

基本戦略② 生産性向上

営業戦略・経営基盤の体制確保のための原資捻出と経営資源の再配置

基本戦略③ 経営基盤

社会的責任を果たしながら経営課題を解決し、ステークホルダーに評価される経営基盤の構築

2022-2024年度

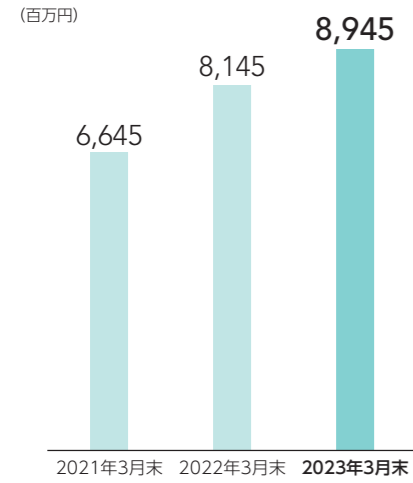
基盤の構築

中期経営計画 **幸せデザイン 絆プロジェクト 2025**

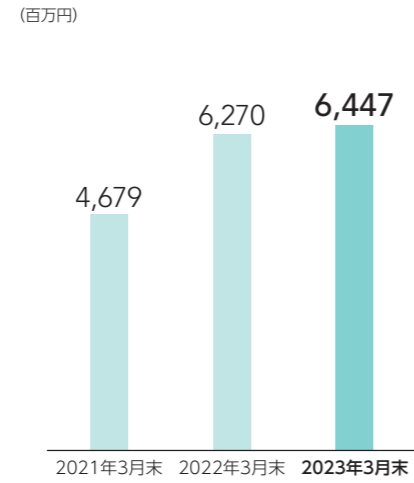
～CKBコミュニティ確立に向けて 1stステージ～

財務ハイライト (単体)

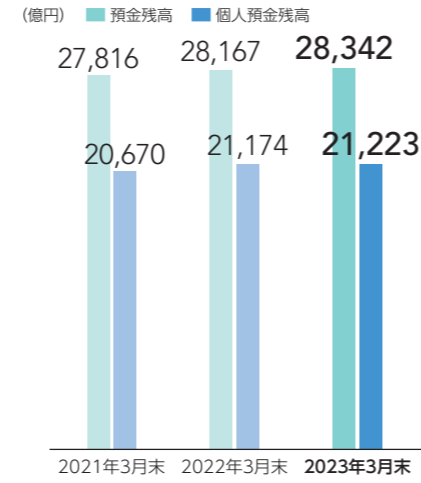
経常利益



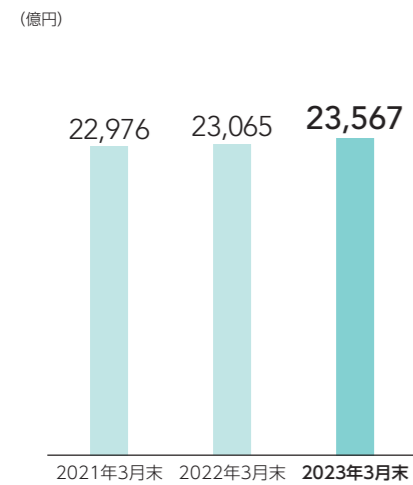
当期純利益



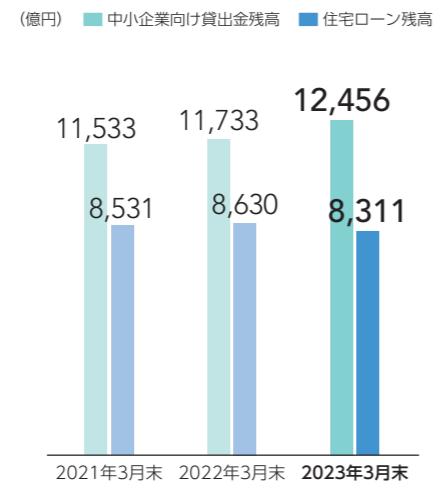
預金残高／個人預金残高



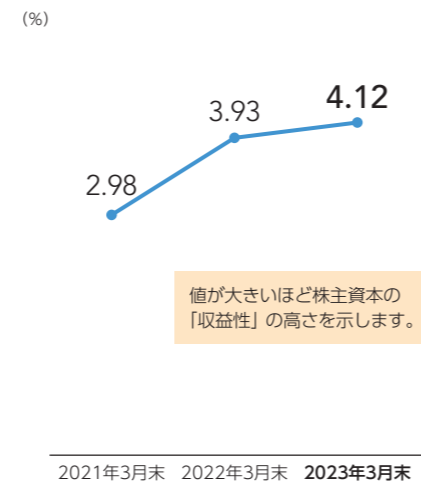
貸出金残高



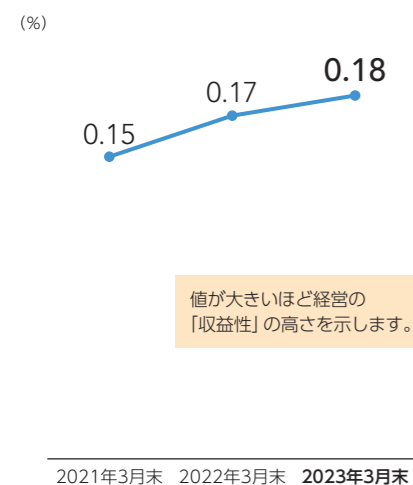
中小企業向け貸出金残高／住宅ローン残高



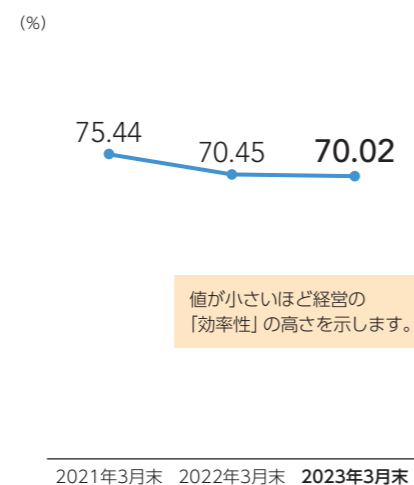
ROE (当期純利益ベース)



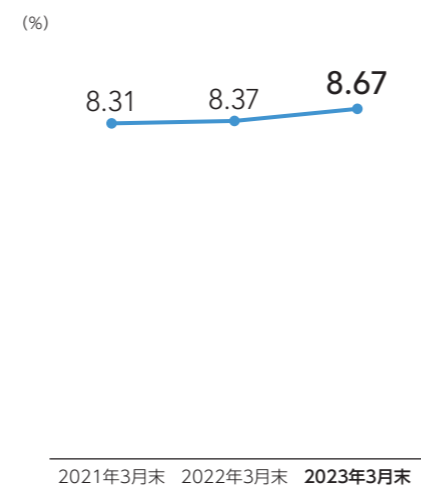
ROA (当期純利益ベース)



コアOHR

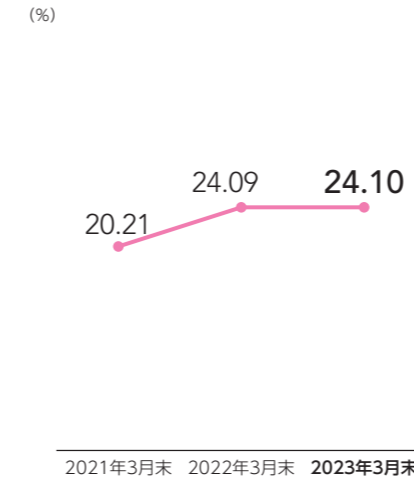


自己資本比率

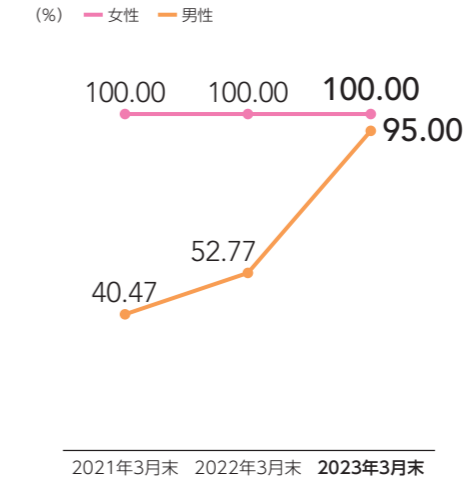


非財務ハイライト

女性管理職比率



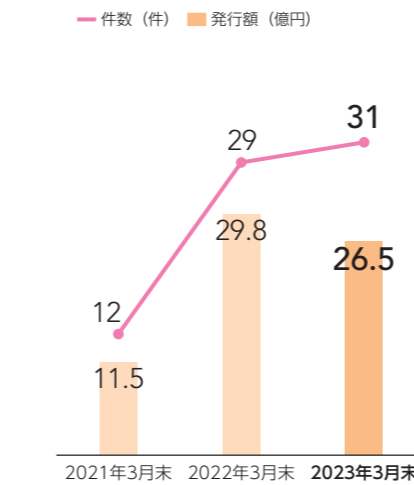
育児関連休暇制度取得率^{※1}



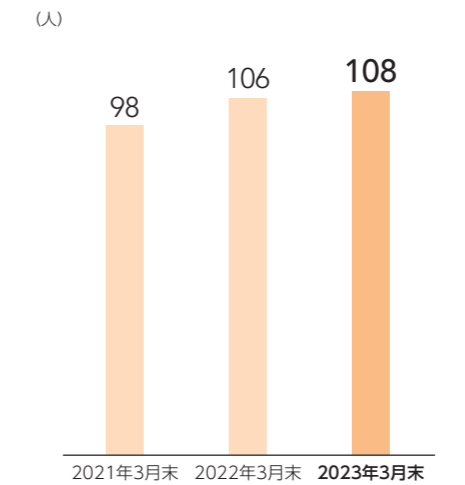
障がい者雇用率^{※2}



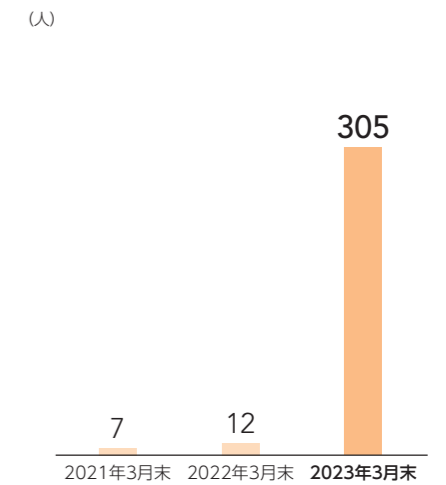
ちば興銀SDGs私募債発行状況



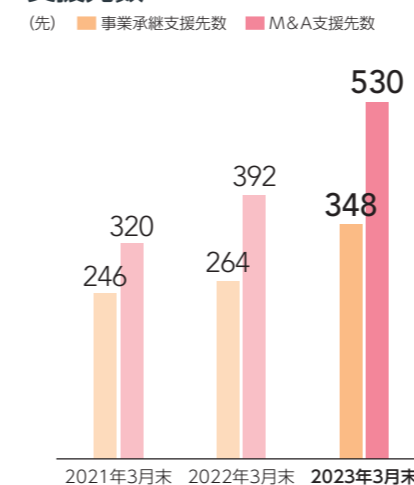
FP1級取得者数



ITパスポート取得者数



コンサルティングによる企業支援先数



外部評価



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～

2022年4月からスタートした中期経営計画は、長期経営戦略で掲げる“CKBコミュニティ”の確立に向けて3つの「基盤」を構築するステージと位置付けております。

中期経営計画

幸せデザイン 絆プロジェクト 2025

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」
雇用・労働条件の「多様化」
経験・ノウハウの「底上げ」

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
「非金融・情報提供」を拡充
デジタルで“親切的相談相手”を体現

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
「循環型」地域・社会への対応
「全体最適」を追求した経営へ

デジタル・技術革新による下支え・実現に向けた補助

組織基盤

銀行の固有業務である預金・融資・為替をはじめ、あらゆる取引をデジタル化することで効率化を推進し、従来それに費やしてきた経営資源を対面コンサルティングに注力できる環境を整えます。また、雇用・労働条件を多様化させ、積極的な育成と能力本位による人材の活用により、組織基盤を強化します。

営業基盤

コンサルティング考動を基本に、デジタルを活用した効率的な営業スタイルを重視しながら、法人向けの「バリューサポート運営」や個人向けの「ライフプランニング提案」をさらに拡大させていくことで、中核取引先の増加をめざします。また、集積された広範囲にわたるデータを分析・活用することで金融にとらわれないお客さまの潜在的なニーズを把握し、コンサルティングの質・量ともに向上させてまいります。

経営基盤

これまで以上に透明かつ効率的な経営を推進し、経営基盤の強化を追求いたします。特に「普通株主還元策の拡充」、「優先株式圧縮」、「政策投資株式縮減」を重点実施事項に掲げ、優先株式発行比率を主要経営指標の一つとしております。

経営指標および経営管理項目の達成状況

	主要経営指標	項目概要	2023年3月末	中計最終年度計画 (2025年3月末)	達成率
収益性	当期純利益	単年度純利益額	64億円	67億円	95.5%
	コアOHR	[経費/業務粗利益 (除く国債等債券関係損益)]	70.02%	69%	98.5%
効率性	ROE	[当期純利益 / (純資産の部合計平残 - 新株予約権平残)]	4.12%	4%	103.0%
	自己資本比率	自己資本/リスクアセット	8.67%	8%台半ば	—
健全性	優先株式発行比率	発行済優先株式残高/自己資本	34.39%	30%	87.2%

※上記項目はいずれも銀行単体ベースでの数値

当期純利益は67億円の計画に対し64億円（達成率95.5%）、コアOHRは69%の計画に対し70.02%（達成率98.5%）、ROEは4%の計画に対し4.12%（達成率103.0%）、自己資本比率は8%台半ばの計画に対し8.67%と良好な進捗状況と評価しております。優先株式発行比率は30%の計画に対し、34.39%（達成率87.2%）とやや低調となっておりますが、210万株の自己株式取得を行ったことが要因です。中期経営計画達成に向けて、優先株式の縮減と自己資本の向上の両面にて取組みを強化してまいります。

		2023年3月末	中計最終年度計画 (2025年3月末)	達成率
法人指標	法人中核取引先増加数	+308先	2022年3月末比 +1,000先	30.8%
	5大ニーズ共有件数 ^{*1}	3,405件	3年間累計共有数 10,000件	34.0%
	経営改善計画策定件数	71件	3年間累計策定数 250件	28.4%
個人指標	中核先増加数	+127先	2022年3月末比 +1,400先	9.0%
	預り資産残高増加額	+142億円	2022年3月末比 +450億円	31.5%
	相続ニーズ対応件数	897件	3年間累計対応数 1,000件	89.7%
指標 効率化	デジタルによる事務時間削減	△0.7万時間	2021年度比 △13.3万時間	5.5%
	店舗事務オペレーション削減	△18%	2019年度比 ^{*3} △50%	36.0%
人材関連	ITパスポート保有者数	305名	550名	55.4%
	日商簿記2級保有者数	135名	200名	67.5%
	FP1級取得者数	108名	110名	98.1%
	異業種交流ワークショップ開催数	12回	3年間累計開催数 36回	33.3%
	女性役職者比率 ^{*2}	35.1%	30%	117.0%

※1 「事業承継」、「人材不足」、「経営効率化」、「DX」、「脱炭素」

※2 女性役職付行員/役職付行員

※3 緊急事態宣言が発出されるなど、外出・移動制限のあった時期を除く趣旨より、比較対象を2019年度としております

個人指標における中核先増加数の達成率が低調となっておりますが、これは中核先の定義に使用している金融資産残高（投資信託時価等）が前年3月と比較して大きくマイナスとなったことで、中核先の基準を満たさない顧客が増加したことが主因となっております。その他の項目では、しっかりと進捗が進んでおり、確実に施策の効果が出ているものと評価しております。

効率化指標のデジタルによる事務時間削減については、当初より中期経営計画1年目は、効率化に向けたインフラ等を整備する期間として位置付けており、1年目のラップ計画は達成しております。

デジタル化戦略

「CKBコミュニティ」の確立に向けた盤石な業務基盤を構築することを最も重要な柱としております。デジタルの効果的な活用により生産性を高めると同時に、さまざまなデータを駆使して営業活動に生かすことで、これまで取り組んできたコンサルティング考動の「質」と「量」をさらに拡大させます。

戦略の全体像

「次世代成長エンジン」の構築によって取得できるようになるデータを分析・活用することで、従来の手法では発掘できなかったお客さまのニーズを把握し、コンサルティングに生かしてまいります。

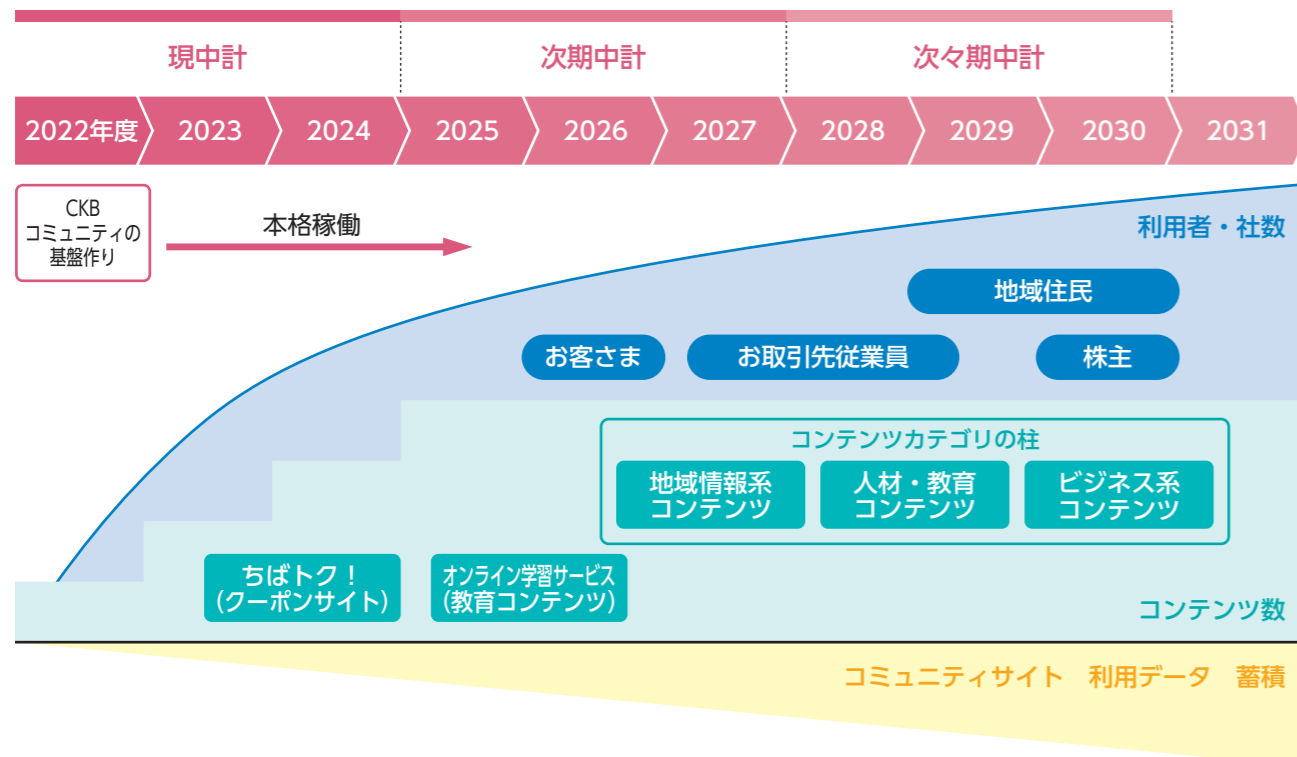
「既存ビジネス変革」に取り組み、預金・融資・為替といった既存業務はデジタル化によって事務負担を軽減させ、来店・在店が不要の体制を構築いたします。捻出された営業体力はコンサルティングに集中的に投下いたします。

「次世代成長エンジン」と「既存ビジネス変革」により、コンサルティング考動の「質」と「量」を拡大してまいります。また、集積したデータは生産性向上・均質性の確保のために活用し、同時にAIと併用することで新たなニーズの掘り起こしや営業効率の高度化に向けた取り組みを行ってまいります。

コンサルティング提案に向けたデータ利活用

ステークホルダー同士のつながりの創出に向けたコンテンツとして、当行お取引先の商品・サービスやクーポン情報を掲載する「ちばトク！」と、オンラインで研修動画の視聴ができる「オンライン学習サービス」の2つのウェブサイトの運営を開始いたしました。ウェブサイトの閲覧状況、動画の視聴傾向等からお取引先の実態把握を進め、「新規顧客層の開拓」や「ビジネスマッチング先の紹介」、「研修カリキュラムの見直し」等、本業支援や人材育成にかかるコンサルティングの提案につなげてまいります。

ロードマップ



DXによる既存ビジネス変革

銀行取引のデジタル化を徹底し、営業店から吸い上げた本部集中業務もシステムによる自動化を行い、最終的には銀行業務全体のスリム化をめざします。また、店舗外からでもセキュアに行内イントラへアクセス可能な環境の整備に加え、対面でなくても適切に運営できるマネジメント体制を整備いたします。これにより、お客さまが時間や場所にとらわれずに銀行取引が行える「来店不要」体制と、行員が店舗にいるのと同じように店舗外からでも業務遂行が可能な「在店不要」体制を構築することで、営業活動を場所・時間・距離から解放し、コンサルティング考動に傾注できる時間を捻出いたします。いずれの取り組みもコンサルティングの「質」と「量」の拡大につながり、当行のめざす「中核先の増加」と最終的な「収益拡大」に寄与することとなります。

2023年度取組み事項(検討を含む)

ちば興銀ビジネスポータル機能の拡大	オンライン面談ツールの充実	融資契約の電子化
ちば興銀アプリのバージョンアップ	店頭タブレット機能拡充	オートコールシステムバージョンアップ

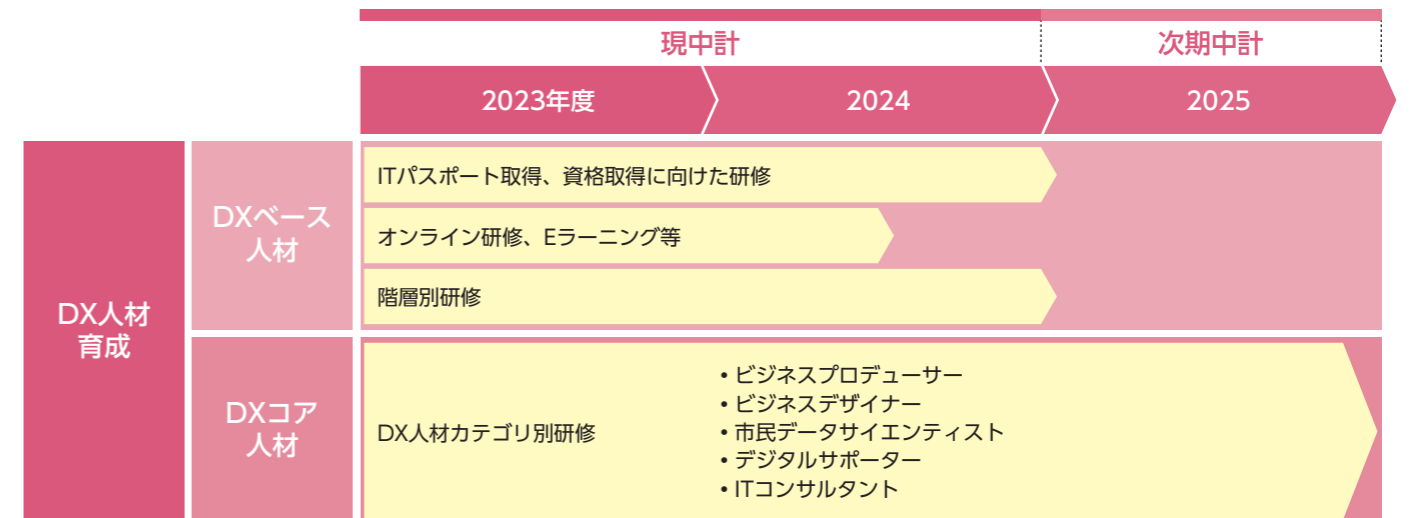
“店舗を介さず手続きが完了”する取引の拡大
行内ワークフローもデジタル完結へ

DX人材育成

「既存ビジネス変革」を進めるには、従業員自身がDXによる変化の必要性と知識の習得をする必要があります。DX人材は「DXベース人材」と「DXコア人材」の2つの人材に区分し、この区分ごとに人材育成を進めてまいります。

「DXベース人材」は、全従業員を対象にITリテラシーの向上やデジタル・DXへの理解を深めることを目的に、インターネットバンキング、ちば興銀ビジネスポータル、ちば興銀アプリ等についての知識習得に取り組んでまいりました。さらなるDXの知識向上に向け、外部機関のEラーニングと階層別研修に取り組んでまいります。

「DXコア人材」は全従業員からスキルや知識・経験・意欲がある人材を選抜し、戦略の立案やマネジメントを担う「ビジネスプロデューサー」、実際に企画を組織横断的に担当する「ビジネスデザイナー」、蓄積されたデータを分析・利活用できる「市民データサイエンティスト」、お客さまの課題解決に向けた適切なITサービス紹介ができる「デジタルサポーター」、主として法人のお客さまへ向けて適切なアドバイスが可能な「ITコンサルタント」の育成をめざします。



チャネル戦略

非対面チャネルでの取引をさらに強化するとともに、店頭での手続きを徹底的に削減・簡素化することでお客様の利便性向上を追求いたします。

その上で、それぞれの地域特性を踏まえた店舗の改編や法人取引の集約など体制面の再構築をし、取引のデジタル化によって捻出した従業員の体力を営業店やコンサルティングプラザでの対面コンサルティングに、より傾注させてまいります。

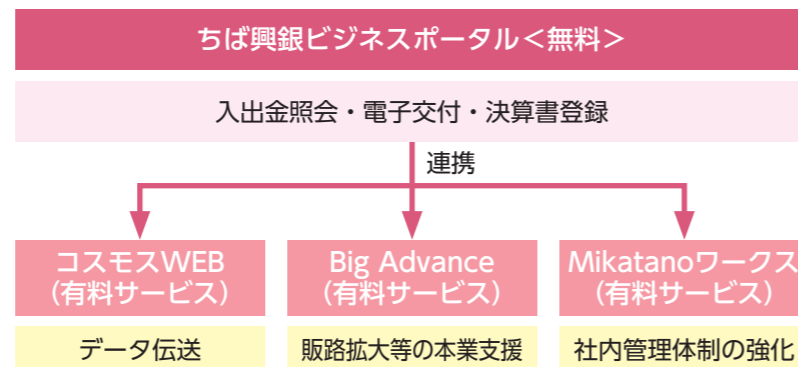
戦略の全体像

ちば興銀ビジネスポータルやインターネットバンキング、ちば興銀アプリ等を起点に、お客様がさまざまな手続きをインターネット上で完結できる業務を拡大し、さらなる利便性の向上を図ります。また、時間や場所にとらわれないオンライン面談ツール等も活用することで、より一層効率的に営業活動を進め、従来から取り組んできた対面でのコンサルティングに引き続き注力してまいります。

非対面チャネル

・ちば興銀ビジネスポータル

法人・個人事業主のお客様との各種取引におけるデジタル化に向けた取組みとして、無料ポータルサイト「ちば興銀ビジネスポータル」のお取扱いを開始いたしました。本サービスは、法人・個人事業主のお客様が預金等の取引明細の確認や電子化された帳票の取得、決算書ご提出の電子化など、さまざまなお手続きをインターネット上で完結することができる無料のサービスです。IDを連携させることで、当行が提供する他のウェブサービスに移動する際も、IDやパスワードを再度入力することなくご利用いただけます。



今後も順次機能を拡大し、利便性の向上、サービス、コンサルティングの高度化を進めてまいります。

・ちば興銀アプリリニューアル

定期預金や外貨預金、投資信託などインターネットバンキングでの操作が必要であった取引についてアプリ内で完結させることが可能となるなど、利便性の改善を図りました。また、「旅行」等目的別の貯蓄預金口座を作成し、普通預金口座等から資金を振替できる「目的別貯蓄預金」、高齢の方等本人が申し出ることによりその家族が本人口座の取引内容を確認できる「家族口座見守りサービス」等、新たな機能も実装しております。



ちば興銀アプリ登録口座数

2021/3月期	69,901
2022/3月期	109,249
2023/3月期	151,615

・オンラインコミュニケーションツール「meet in」

株式会社meet inが提供するオンラインコミュニケーションツール「meet in」により、個人のお客様、法人のお客様を問わず、各種ご相談がオンラインでできるようになりました。お客様がお持ちのパソコン・タブレット・スマートフォンから当行ホームページへアクセスするか、当行からお伝えしたURLにアクセスすることで、すぐにオンライン面談を始められます。ソフトウェアのインストールやログイン等を必要はございません。

対面チャネル

・来店予約制

店内の混雑緩和とお客様の利便性の向上を図るため、資産運用・各種ローン・相続に関するご相談やお手続きについて、事前にご予約をいただいたお客様を優先的にご案内する「来店予約制」を全営業店で導入しております。ご予約は当行ホームページから承っております。

予約受付システムを導入したことで予約受付の事務効率が格段に向上し、また、ご予約時にウェブ上でお客様の情報やご要望を事前にヒアリングすることができるため、面談時にはすべての時間をご相談に充てることができ、営業活動をスムーズに行えるようになりました。

・コンサルティングプラザ

個人のお客様向けの身近な銀行サービスと資産運用等の各種ご相談・お申込みを承ることに特化した店舗である「コンサルティングプラザ」を設置しております。お客様に安心して、じっくりご相談いただけるよう複数の個室ブースをご用意しております。

「コンサルティングプラザ」では、個人のお客様の資産運用等の各種ご相談・お申込みをご予約優先で承っております。また、新規WEB口座開設も承っております。お手続きは、タブレットへの入力操作で完結しますので、これまでの帳票に必要事項を記入していただく方法に比べ、お客様のお手続き負担と待ち時間が大幅に軽減いたしました。事務手続きの効率化により捻出された時間で、一層丁寧できめ細やかなご案内をいたします。

なお、資産運用等のご相談・お申込みを承ることに特化した店舗であるため、「現金」、「振込」、「納税」、「両替」等の取扱いはございません。

コンサルティングプラザ一覧

- ・ 検見川
- ・ 江戸川台
- ・ 高根
- ・ 大網
- ・ 千葉ニュータウン
- ・ 夏見

窓口営業時間
平日10:00～12:00 13:00～15:00
(昼休業 12:00～13:00)
併設キャッシュコーナー営業時間
平日・土・日・祝日 8:00～21:00



人材戦略

長期経営ビジョンを実現するためには行員ひとりひとりがレベルの高い「コンサルティング人材」となる必要があります。当行では、「コンサルティング人材」を「コンサルティング考動」を実践する人材と定義し、多様な人材育成手法を使いながら、お客さまに感動を与え、新しい価値創造を担う、より高いレベルのコンサルティング人材を育成してまいります。また、行員が最大限に能力を発揮し、活躍ができるような体制を構築することをめざしてまいります。

▶ 戦略の全体像

人材戦略は、長期経営戦略の実現・企業価値向上に向け、「人材育成戦略」および「人材活用戦略」の2つを柱として構築し、「人材育成戦略」では「コンサルティング考動の底上げ」、「伴走型コンサルティングにおける対面コンサルティングのスピード・質強化」、「人材活用戦略」では「価値創造や専門分野への対応を可能にする多様な人材の確保」に向けた取組みを実施しております。

また、経営戦略実現に向けた推進力および人材戦略・経営戦略の結びつきをより強固にすべく、従業員エンゲージメントを高めてまいります。



▶ 人材育成戦略

当行では次の理念と基本方針に基づき、従業員の能力開発強化に取り組んでおります。

▶ 人材育成理念

当行の経営方針を理解・共感し、高い成果を上げることができる人材を育成する、そして、全員が常に変化を先取りし、迅速・果敢にチャレンジする組織・文化（マインド）を全員で創り上げることを人材育成理念に掲げております。また、「自律性の追求」、「多様性の追求」、「公正性の追求」を基本方針として、従業員の能力開発に取り組んでおります。

人材育成理念

- 当行の経営方針を理解・共感し、高い成果を上げることができる人材を育成する
- 全員が常に変化を先取りし、迅速・果敢にチャレンジする組織・文化（マインド）を全員で創り上げる

人材育成基本方針

- 自律性の追求 学ぶ努力を怠らず、高い目標にチャレンジする従業員を尊重した能力開発支援を行う
- 多様性の追求 従業員の成長・役割に応じ、多種多様な能力開発支援を行う
- 公正性の追求 透明性のある客観的プロセスに基づき、役割・成果に見合った能力開発支援を行う

めざす人材の姿

- 学習し続ける お客さまの幸せを探究し、新しい価値を生み出すため、学習し続ける
- 共感する 株主・地域社会の幸せを探究し、持続可能な繁栄を分かち合うため、社会とのつながりを大切に、社会に共感する
- 自律・協働する 自身の幸せを探究し、自身の成長を遂げるため、自律的に多様な人と協働する

▶ 人材活用戦略

当行では次の理念と基本方針に基づき、従業員ひとりひとりが最大限に能力を発揮し活躍できる体制の構築に取り組んでおります。

▶ 人材活用理念

当行では、年齢、性別、雇用形態等、さまざまな場面において従業員の活躍を阻む壁をこれまでにひとつひとつ解消してまいりました。今後も、過去の先入観にとらわれず、能力本位の人材活用を行い、引き続き積極的な育成と活躍推進の場の提供に努めることで、従業員ひとりひとりが最大限に能力を発揮し、活躍できるような体制をめざしてまいります。

人材活用理念

- 年齢、性別、雇用形態に影響されない能力本位の人材活用を行う
- 多様な人材の可能性を最大限引き出すための環境整備を行う

人材活用基本方針

- 若手 能力と成果に応じた適切な評価と納得性のある処遇の実現
 - 女性 仕事と生活の両立支援を通じた、就業年数の伸長とさらなる職域拡大
 - 外部人材・スタッフ さまざまな働き方に対応できる雇用条件を整備し、多様な人材を活用
 - シニア リスキリング*を通じて、各自の持つスキル・専門性を発展的に活用
- *新しい職業に就くため、または、今の職業で必要とされるスキルの大幅な変化に適応するために、必要なスキルを獲得する、させること

めざす組織

- 躍動する ひとりひとりが主体的・能動的な意志をもって、存分に活躍する
- 変化する 既存の価値にとらわれず、環境変化を先取りし、自ら変化していく
- 挑戦し続ける 失敗を恐れることなく、新しい課題に積極果敢に挑戦し続ける

▶ **ダイバーシティ**

中期経営計画では、仕事とプライベートの両立支援策を実施することでワークライフバランスを実現させ、継続就業を可能とすることをめざしてまいります。また、外部人材やシニアの持つスキルや専門知識、多様な考え方や発想を発展的に活用することで、さまざまな環境変化への対応力を高め、当行の持続的な成長に寄与してまいります。

	2023/3月期
女性比率（行員のみ）	40.1%
女性役職者比率	35.1%
女性管理職比率	24.1%
女性経営職比率	8.7%
雇用区分転換者数	61名
育児休業取得率	100.0%
男性育児関連休暇等取得率	95.0%

• **プラチナくるみんプラス認定**

不妊治療と仕事を両立しやすい職場環境整備に取り組んでいる企業として、当行は全国の金融機関で初めて「プラチナくるみんプラス」の認定を受けました。不妊治療を受けている従業員のための休業制度や、不妊治療と仕事の両立に対する理解を深めることを目的とした研修実施などの各種取り組みが評価されたものです。



• **出生時育児休業制度（産後パパ育休）の新設**

仕事と育児の両立を促進し、行員の多様な働き方に応えるため、出生時育児休業制度（産後パパ育休）を新設いたしました。産後パパ育休は、男性行員の育児休業取得を促進する制度で、入行1年以上の男性行員を対象とし、子の出生後8週間以内に最大4週間休業を取得することが可能です。

当行では、従前より配偶者出産特別休暇を設けており、男性行員は配偶者の出産に際し、産前6週間、産後8週間の間で5日間の休暇が取得できます。



▶ **エンゲージメント**

行員のエンゲージメントを高めることは、行員ひとりひとりの意欲やパフォーマンスの向上につながり、より質の高いサービスをお客さまにご提供できると考えております。そのため、当行はフレックスタイム制の導入等ワークスタイルのシフトによる効率性・生産性を追求するほか、さまざまなエンゲージメント向上策に取り組んでおります。

• **株式給付信託（J-ESOP）の導入**

当行は、株式給付信託（J-ESOP）を導入いたしました。役割や業績に対する貢献度に応じて、当行の株式を配布する新しいインセンティブの仕組みで、当行の株価や業績と従業員の処遇の連動性を高め、経済的な効果を株主と共有することで、従業員の一層の企業価値向上に向けた取組みを期待するものです。本制度導入を契機として、制度の対象となる経営職行員への権限の移譲等を促進し、一層の経営参画意識を醸成することで、これまで以上に当行の企業価値の向上を図ります。

• **CKBジョブマッチング、CKBダブルジョブ**

本部の人材ニーズと行員の挑戦意欲をマッチングさせる「CKBジョブマッチング」を設けております。人材を必要とする本部各部署と、その職務を希望する行員や外部人材との間で、双方のニーズに合致するようマッチングを展開していくというものです。行員が、新たな職務領域にチャレンジする機会を与えることは、その行員の成長につながるのと同時に、行員のスキルアップによる当行の競争力の強化やイノベーションの創出につながります。

また、現部署の職務に就きながら、他部署の業務を担うことができる「CKBダブルジョブ（行内兼務）」の仕組みも導入いたしました。これまでは、人事異動が前提、もしくは、一時的な出張で対応するものに限られておりましたが、行員にとっては、現部署にいながら希望する職務や興味のある職務に挑戦する機会が得られるとともに、知見や人脈を活かし、自身のキャリア形成の一助にもなります。

• **キャリア意識アンケート**

銀行を取り巻く環境に対応するため営業体制も変化していく中で、「働き方」に対する価値観や、人生における仕事の位置付けも多様化しています。人事部と行員がキャリア意識や就業感、ライフプランを共有し、最適な人員配置を実現するため、「キャリア意識アンケート」を営業店行員に実施しております。また、CDP臨店時の面談等においては、アンケートを通じて人事部が行員のキャリアプラン設定のサポートをしております。

TOPICS 当行行員考案「ちばコーギー」

当行創立70周年を記念して、2022年8月より「ちばコーギー」をオリジナルキャラクターとして使用しております。当行の愛称である「ちば興銀（こうぎん）」と犬の「コーギー」が名前の由来で、背中にあるコスモスのシンボルマークがチャームポイントです。

キャラクターデザインを考案したのはイラストを描くことが得意な当行の若手行員です。当行では、行員の知見や特技を職場外でも発揮できるような機会を設けており、千葉県魅力を伝える絵本（P44参照）の制作においても、学生時代に幼児教育について学んだ行員の経験やイラスト作成スキルを活用しております。



■ **LINEクリエイターズスタンプ**

ちばコーギーを使用したLINEクリエイターズスタンプの提供を、ちばコーギーの誕生日2023年3月3日より開始いたしました。お客さまをはじめとした、幅広いステークホルダーのみなさまに親しみをもっていただけるよう、スタンプの内容は日常使いしやすいあいさつや返事等が中心となっており、ちばコーギーが可愛らしくメッセージをお伝えいたします。

「ちばコーギー LINEクリエイターズスタンプ

● **スタンプ名**
ちばコーギー（1セット32種類）

● **提供価格（2023年6月1日現在）**
LINEアプリ内スタンプショップ 50LINEコイン/
LINEストア120円（税込）

<https://store.line.me/stickershop/product/22345559/ja>



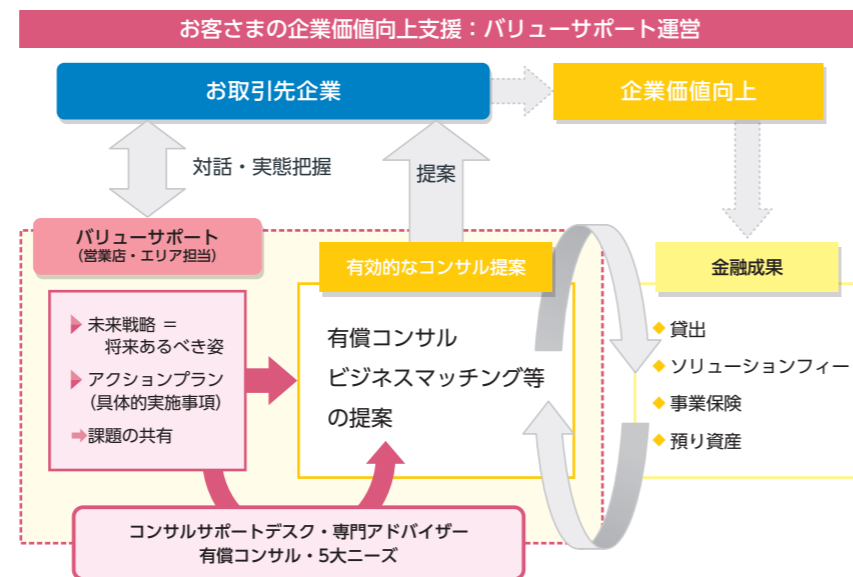
一例（イメージ）

企業のライフステージに沿ったコンサルティングにより、最適なソリューションを提供いたします。
 本中期経営計画でも「バリューサポート運営」を継続して推進し、お客さまとの対話・課題共有をさらに進化させます。また、お取引先の5大ニーズに対しては、専門人材を配置したコンサルティングサポートデスクを中心とした地域随一の対応力により付加価値を提供し、社会的かつ中長期的な課題解決に寄与してまいります。

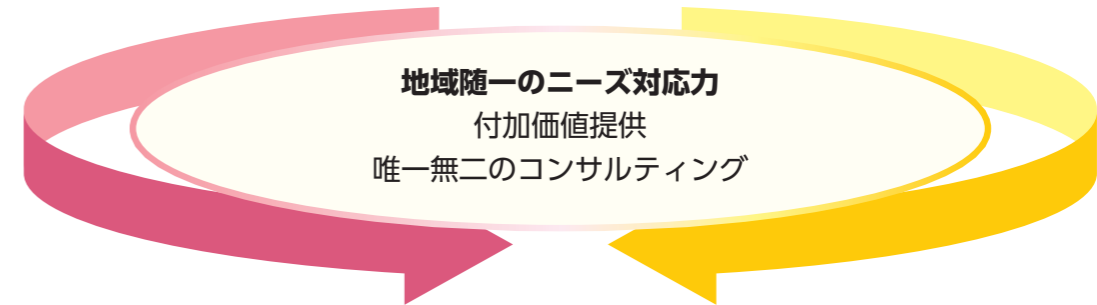
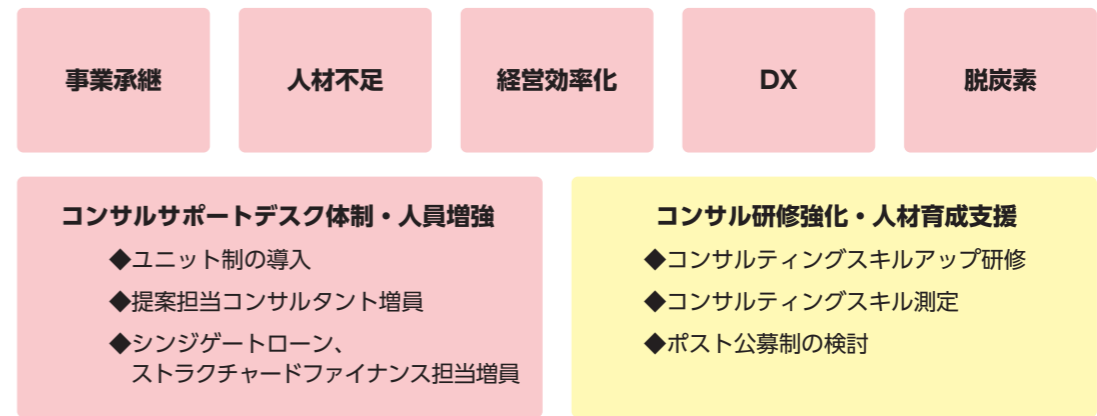
▶ バリューサポート運営

「バリューサポート運営」は、お客さまのことを深く理解し、対話を通じて、ともに企業価値の向上をめざす取り組みであり、当行のコンサルティング営業の核となるもので、案件別の対応ではなく個社毎に実態をしっかりと捉えコンサルティングを実践していくという考えに基づいております。経営環境が劇的に変化する昨今では、経営の方向性、経営の本質的課題について、ともに考える第三者の存在が求められています。当行は、お客さまの事業およびその周辺環境に理解を深め、経営者との対話を通じて、めざす将来像を共有し、それを実現していくための伴走支援と十分な「事業性評価」に基づく、深掘りした有効なソリューションをご提案、ご提供しております。

中期経営計画では、地元中小企業の多くの経営者が抱える課題である、事業承継・人材不足・経営効率化・DX・脱炭素の5大ニーズに対する取り組みにあたっては、中小企業診断士など専門的な資格を有する人材を配置したコンサルティングサポートデスクを中心に、外部専門企業とも連携しながら課題解決に向けた最適なソリューションをご提供いたします。また、ソリューションの質を一段と向上させるため、コンサルティング研修による営業現場における行員のスキルアップ、コンサルティングツールの充実等、行内の体制強化にも注力しております。



5大ニーズへの取組み



・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うえで（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。

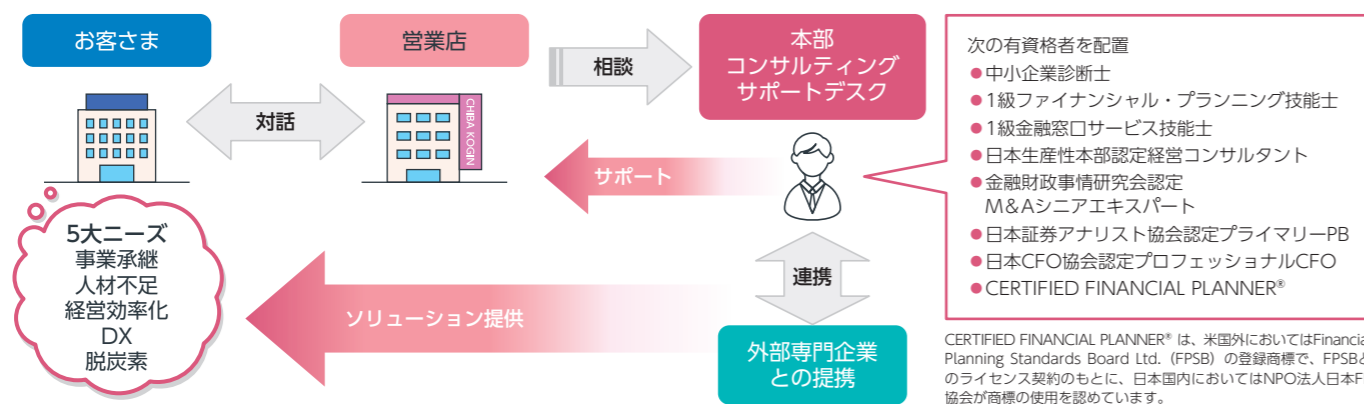
	2021年度末		2022年度末	
	先数	融資残高	先数	融資残高
事業性評価に基づく融資	2,733先	6,272億円	2,934先	6,578億円
上記計数の全与信先に占める割合	22.0%	40.0%	22.6%	39.9%

・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	2022年度	2022年度	事業承継時におけるガイドラインへの取組状況	2022年度	2022年度
	上期実績	下期実績		上期実績	下期実績
新規で無保証で融資した件数	1,014件	1,128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	12.5%	5.4%
保証契約を変更した件数	16件	25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	64.6%	40.9%
保証契約を解除した件数	75件	73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	22.9%	51.6%
新規融資に占める経営者保証に依存しない融資の割合	26.9%	28.1%	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	0.0%	2.1%
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)	19.9% ※年度実績				

行内のコンサルティングサポート体制



個人戦略

お客さまに豊かな生涯生活を送っていただくためのライフプラン提案を通じて親密度・信頼度を向上させることにより、当行をメインバンクとして利用いただける中核取引先の増加を図ってまいります。ライフプラン提案とは、お客さまのことをよく知り、将来の夢や希望を共有し、ライフプランをともに創っていくという取り組みです。お客さまのニーズをより深掘りする態勢の強化とともに、行員のスキル向上、情報プラットフォームの活用により、当行のご提案をスピーディーかつ的確なものへと進化させることで、より安定した顧客基盤・収益基盤を構築してまいります。

▶ ライフプランニングに応じた最適なお提案

個人のお客さまのさまざまなライフプラン・資金運用ニーズにお応えできるよう、定期預金、投資信託、保険等の商品ラインアップ充実に取り組んでいます。また、お客さまの資産形成期から資産活用期にいたる各年代のライフイベントにおけるさまざまな不安を取り除くため、お客さまのご意向を把握・共有し、運用ニーズだけでなく「贈与」、「相続」、「介護」への備え等、お客さまの目的にあった金融商品をご提案しております。ご提案にあたっては、お客さまへ分かりやすく情報を提供するため、情報提供用冊子「ライフプランハンドブック」、「投資信託セレクション」等を作成・使用して、丁寧な説明を行っております。

●ご提案パンフレット一例



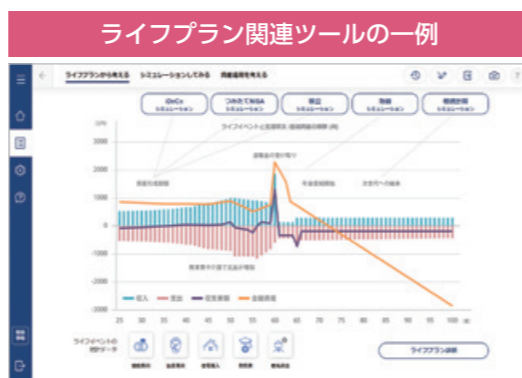
年代	ライフイベント
20代	就職
30代	結婚、出産、住宅購入
40代	育児、教育資金
50代	
60代	相続、贈与
70代	退職、老後準備
80代	
90代	

↑ 資産形成 ↓
↑ 資産活用 ↓

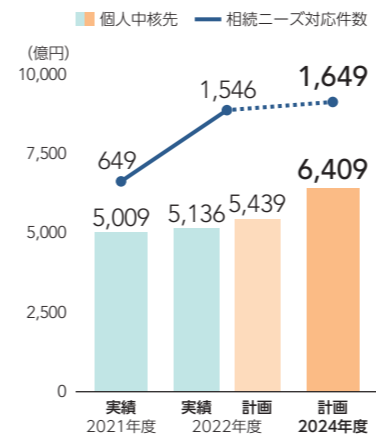
・ライフプラン関連ツールを活用したコンサルティング提案強化

コンサルティング提案の際には、相続・事業承継シミュレーション、ライフプランニングシミュレーションといったライフプラン関連ツールを活用し、投資環境の変化によるお客さまの保有資産等の状況確認やお客さまそれぞれのゴールに基づくポートフォリオ診断を実施しております。診断結果をお客さまと共有、対話をすることにより潜在ニーズを深掘りし、課題解決を図っております。ライフプランニングシミュレーションでは将来の資金不足の見える化、相続・事業承継シミュレーションでは仮定による相続税の概算額の試算や情報提供が可能です。

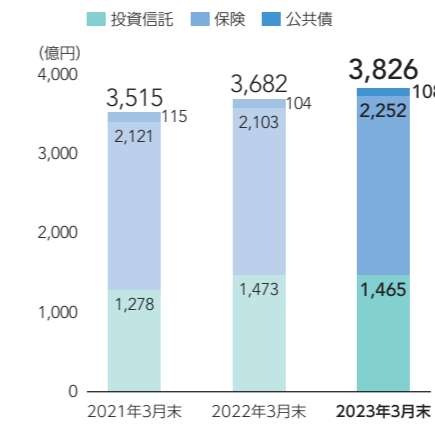
相続ニーズ対応件数が増加する等、接点強化の取り組みは順調に進捗しており、2023年度はニーズを一層深掘りしてコンサルティング提案を強化してまいります。



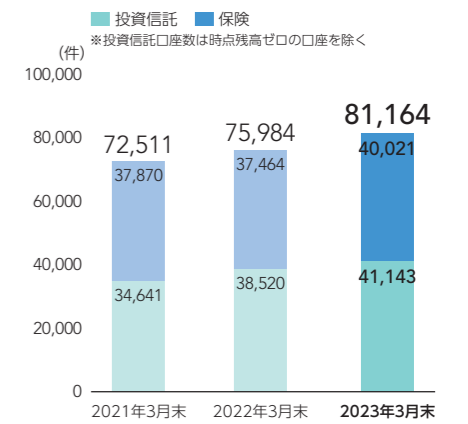
個人中核先・相続ニーズ対応件数



預り資産残高の推移



投信・保険保有件数の推移



▶ 資産形成層・若年層を中心とした顧客間口の拡大の推進

・千葉ロッテマリーンズとユニホームスポンサー契約締結

株式会社千葉ロッテマリーンズ（代表取締役社長 高坂 俊介）とユニホームスポンサー契約を締結し、2023年シーズンより、千葉ロッテマリーンズの監督・選手・コーチが着用するユニホームの左袖に当行のロゴを掲出いたしました。当行ロゴのメディア露出による、当行の認知度向上を図るとともに、千葉ロッテマリーンズに関わるさまざまな取り組みを随時展開し、資産形成層・若年層を中心とした顧客間口の拡大を推進してまいります。

特設サイトの開設

当行の認知度向上、マリーンズファンを中心とした幅広い層を当行へ呼び込むことを目的に、千葉ロッテマリーンズとの契約を記念した特設サイトを開設いたしました。

千葉ロッテマリーンズと当行の歴史をたどるスペシャルムービー等がご覧いただけます。サイト内のコンテンツは今後も随時追加する予定です。

<https://www.chibakogyo-bank.co.jp/lp/marines/>



ユニホームスポンサー契約記念キャンペーン

顧客間口の拡大に向けた展開として、普通預金の新規口座開設やちば興銀アプリをご登録されたお客さまで、給与振込指定、投資信託口座開設いただいたお客さまに最大2,000円分のQUOカード Payをプレゼントするキャンペーンを実施いたしました。専用の応募フォームよりエントリーされたお客さまには、抽せん、観戦チケットや2023年シーズンユニホームをプレゼントいたしました。



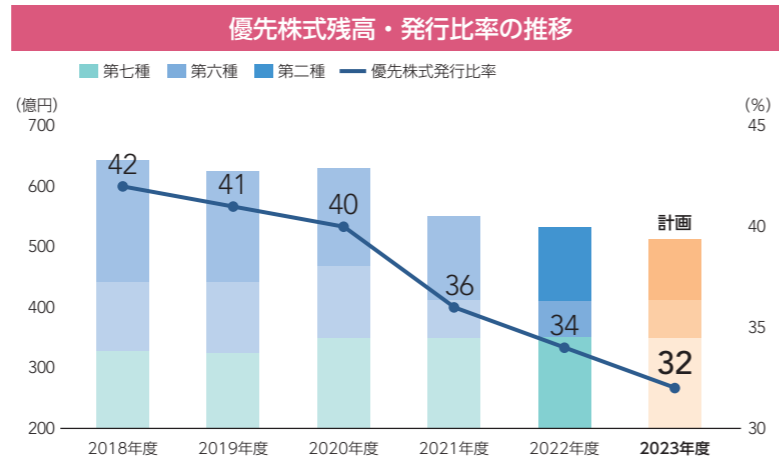
経営基盤の強化

「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」という長期経営ビジョンの実現に向け、さまざまな取組みを展開しておりますが、そうした施策も持続可能な経営基盤がなくては実現できません。当行は、経営基盤の強化を追求するべく、地域社会からの要請にお応えしながら、これまで以上に透明かつ効率的な経営を推進してまいります。特に「普通株主還元策の拡充」、「優先株式圧縮」、「政策投資株式縮減」を中期経営計画の重点実施事項に掲げ、経営基盤の一層の強化を追求しております。

・財務基盤戦略

長期経営ビジョンの実現に向けた長期経営戦略の取組みでは、財務基盤戦略として、「安定的な自己資本比率の維持」、「優先株式発行総額の縮減」を掲げております。

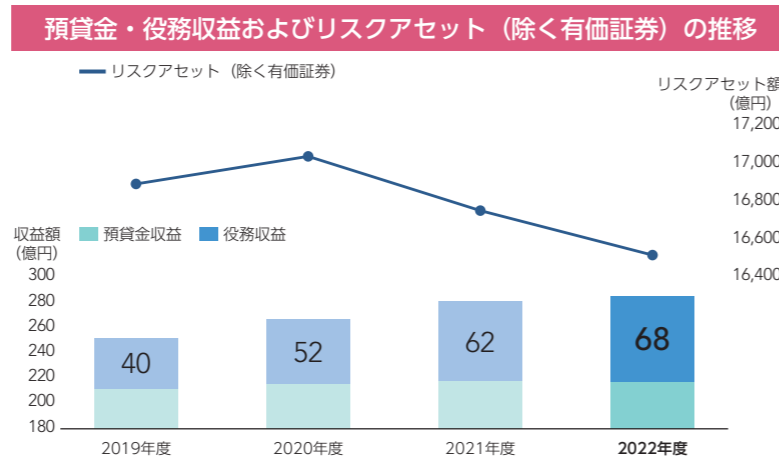
当行は、地域のお取引先に円滑に資金供給を行うという地域金融機関としての責務を果たすための必要な自己資本比率維持を図る一方、コア資本に対する優先株式の割合を2025年3月期末までに30%へ引き下げることをめざし、さらなる優先株式発行総額の圧縮を通じた優先株式配当負担の軽減、ひいては普通株式への還元余地の拡大を進めてまいります。



・リスクアセット対比収益性の向上

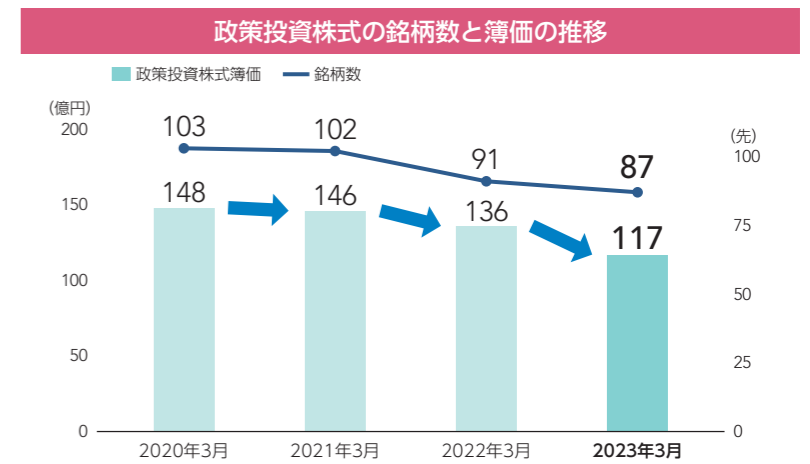
低金利環境の長期化により、リスクアセットに対する資金収益が低迷している中、当行は資本効率を追求し、アセットクラスとしては中小企業向け（事業性）を重点分野として集中的に取り組んでおります。その結果、全体として、リスクアセット額を抑制しつつ預貸金収益を維持、また、リスクアセットを直接使わない役務利益が増加することで、リスクアセット対比収益性は向上しております。

引き続き、事業ポートフォリオの見直し等を通じ、リスクアセット対比収益性を高めてまいります。



・政策投資株式の削減

政策投資株式に係る運用額について、中期経営計画では、2025年3月末までに2021年3月末比削減率△20%を計画しておりましたが、2023年3月末時点で△19.9%の削減率となっております。引き続き、政策投資株式に係る運用額は削減方針にて取り組んでまいります。



・IR活動の強化

株式会社シェアードリサーチが展開する「定量・定性・その他情報」を「収集・分析」し、投資家の目線で構造化したレポートを作成するサービスを活用し、海外への情報発信・幅広い投資家との対話を実施してまいります。レポートは英文翻訳もされ、グローバルに配信することが可能です。収益拡大に向けた成長戦略や資本・財務戦略等、情報開示・発信の拡充により、投資家との積極的な対話を実施してまいります。



・当行の格付け

当行は、中立的な第三者による評価を取得し公表することで、投資家のみなさまやお取引先のみなさまに財務内容の健全性や収益性などについてご理解いただくため、2006年10月に株式会社日本格付研究所 (JCR) から長期発行体格付*を取得し公表しております。

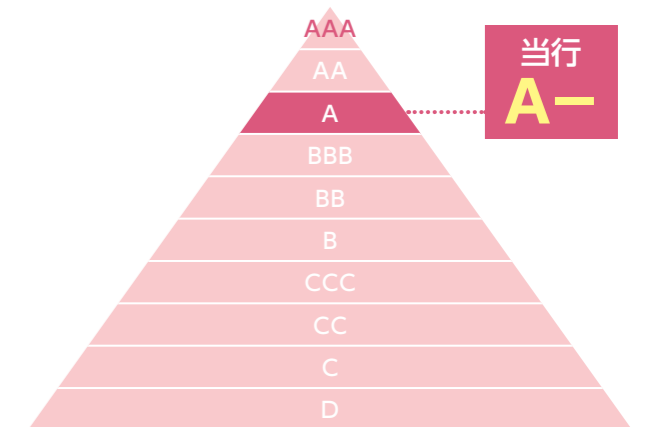
格付：「A- (シングルAマイナス) 【据え置き】
見通し「安定的」【据え置き】

格付対象：長期発行体格付

格付機関：株式会社日本格付研究所 (JCR)

格付取得日：2022年9月22日

*長期発行体格付とは、債務者（発行体）の債務全体を包括的に捉え、その債務履行能力を評価したものです。



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

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。



■ 中小企業向け融資や本業支援を主に担当している本部従業員数および全本部従業員数に占める割合

2021年度末			2022年度末		
全本部従業員数 ①	本業支援担当従業員数 ②	全本部従業員数に占める割合 ②/①	全本部従業員数 ①	本業支援担当従業員数 ②	全本部従業員数に占める割合 ②/①
531人	101人	19.0%	516人	98人	19.0%

■ 取引先の本業支援に関連する外部人材の登用数

2021年度末	2022年度末
8人	9人

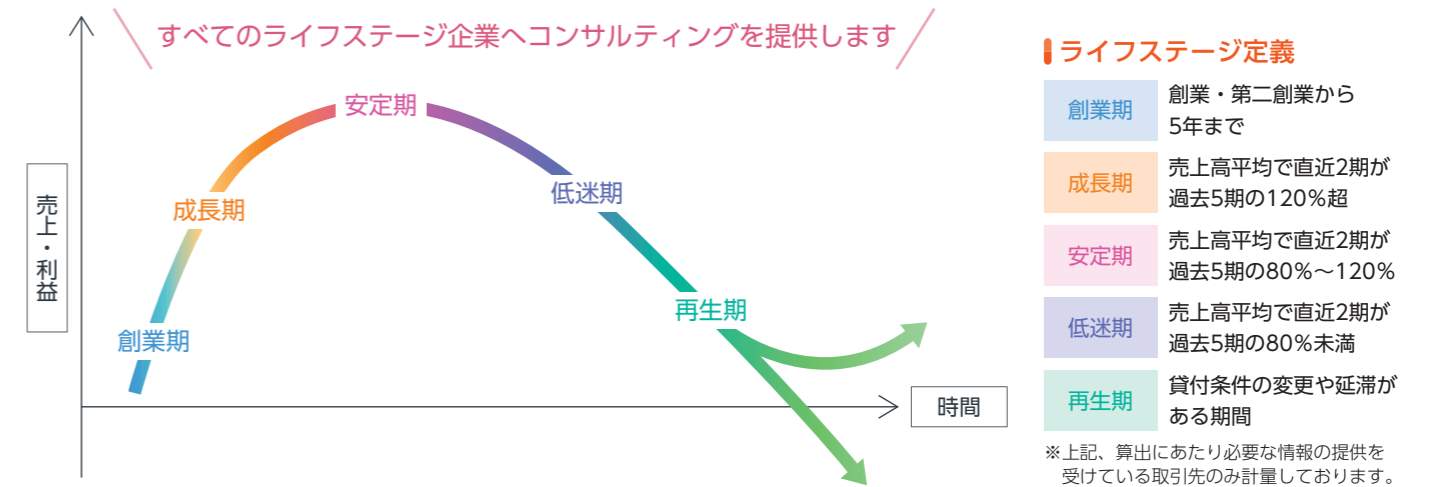
■ 取引先の本業支援に関連する出向者受入れ数

2021年度末	2022年度末
1人	1人

■ 外部専門家を活用して本業支援を行った取引先数

2021年度末	2022年度末
27先	15先

3 中小企業の経営支援に関する取組状況



	2022年度末					
	全与信先	創業期	成長期	安定期	低迷期	再生期
企業のライフステージ別の与信先数	12,935先	686先	1,044先	5,684先	680先	952先
年度末の融資残高	16,466億円	644億円	1,858億円	8,662億円	936億円	1,269億円

(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。

■ 創業支援先数【支援内容別】

	創業計画の策定支援	創業期の取引先への融資		政府系金融機関や創業支援機関の紹介	ベンチャー企業への助成金・融資・投資
		(プロパー)	(信用保証付)		
2021年度実績	37先	189先	201先	0先	1先
2022年度実績	32先	190先	158先	0先	0先

◆ お取引先企業の、農業分野への新事業参入支援

シイタケ農園を中心としたサステナブルで非日常的な世界観のカフェ経営の実現を支援いたしました。シイタケ農園として順調に事業を拡大してきた株式会社かわきたファーム（代表取締役 河北 礼子）様は、新型コロナウイルス感染症拡大の影響で、既存チャネルの農産物価格が下落したことを機に、B to Cチャネルを構築する新事業展開を決意されました。当行は、古民家農園カフェの運営を中心とする販売チャネルの見直しやブランド価値・顧客ロイヤリティの構築と向上のニーズをお伺いし、事業再構築補助金の活用をご提案いたしました。当行では計画の策定や申請にかかるご支援から、グループ会社と連携した自社ホームページ等のオウンドメディア対策やマーケティングに関わる分野でもサポートいたしました。季節の草花が楽しめる広大な散策スペースやシイタケの摘取り場所が整備された古民家農園カフェは、2023年8月にオープンする予定です。

(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に必要なサポートを行っております。

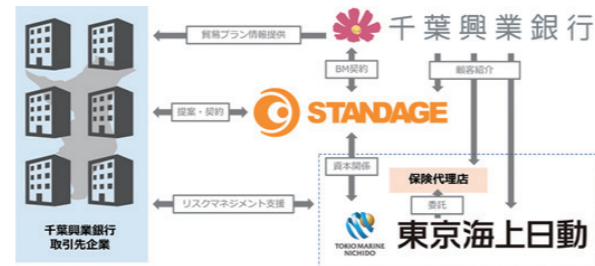
全取引先のうち、コンサル提案を行っている先の割合 (企業単体ベース)

2021年度末			2022年度末		
全取引先①	コンサル先数②	②/①	全取引先①	コンサル先数②	②/①
14,670先	1,858先	12.7%	15,415先	1,968先	12.7%

◆ 県内企業の海外販路開拓支援

新規輸出に挑戦する事業者支援を目的として、株式会社STANDAGE (代表取締役社長 足立 彰紀) および東京海上日動火災保険株式会社 千葉支店 (支店長 江原 潤) と業務提携をいたしました。

2022年10月に閣議決定された経済対策に、円安を好機とした「新規輸出1万者支援プログラム」が盛り込まれました。そうした中で本業務提携は、県内企業が成長の見込まれる新興国やアフリカなどのグローバル需要を新たに取込むことで、地域経済の活性化をめざします。株式会社STANDAGEが提供する独自の貿易クラウドシステムの「デジタルラッド」と、業界トップクラスのグローバルネットワークを有する東京海上日動火災保険株式会社が提供する保険商品やサービスを複合的に活用し、県内企業の海外展開を支援いたします。



(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。

中小企業の条件変更先に係る経営改善計画の進捗状況

2021年度末				2022年度末			
条件変更総数	好調先	順調先	不調先	条件変更総数	好調先	順調先	不調先
830先	39先	58先	733先	837先	34先	44先	759先

※計画未策定先は不調先にカウントしております。

事業再生支援先における実抜計画策定先数

2021年度末	2022年度末
81先	82先

REVIC、中小企業活性化協議会の利用先数

2021年度末		2022年度末	
REVIC	中小企業再生支援協議会	REVIC	中小企業活性化協議会
0先	4先	0先	14先

※中小企業再生支援協議会は、2022年4月に経営改善支援センターと合併し、中小企業活性化協議会が設置されました。

◆ 事業再生計画策定を通じた事業継続のサポート

当行お取引先A社は炊き上げ調理米やパンの製造販売を手掛ける、地域に根ざした老舗企業です。業績が低迷していたところに新型コロナウイルス感染症拡大の影響により売上が減少し、事業継続には抜本的な改革が必要な状況に陥っていました。

当社が多くの雇用を生み出している地域に必要な企業であること、また、当社取扱商品により地域の食が支えられていることから、当行は、千葉県中小企業活性化協議会と連携を図り、事業再生計画策定に着手いたしました。事業再生計画は一部店舗運営の見直しなど痛みを伴う部分もありましたが、過剰債務も併せて整理し、地域経済の活力や雇用を絶やすことなく事業の継続をサポートいたしました。

(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。

事業承継支援先数

2021年度末	2022年度末
264先	348先

M&A支援先数

2021年度末	2022年度末
392先	530先

◆ ちば興銀「コスモス経営塾」

ちば興銀『コスモス経営塾』は、将来の日本を背負う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。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ます。

2022年11月に第9期生修了式を開催し、記念講演会を行った他、塾生のみなさまには本塾での思い出を振り返り一言ずつご挨拶をいただきました。



◆ 経営サポートコラム「事業承継から読み解くコスモスLAB.」

ちば興銀『コスモス経営塾』卒業後、第一線で活躍する経営者の体験談や経営術を発信するコラム「事業承継から読み解くコスモスLAB.」を当行ホームページに掲載開始し、経営に興味のある方や事業承継を検討されている方向けに、ここでしか手に入らない生きた情報をお届けしております。詳細は当行ホームページをご覧ください。

<https://www.chibakogyo-bank.co.jp/houjin/special/article010.html>

4 地域の活性化に関する取組状況

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年度末		2022年度末	
	地元	地元外	地元	地元外
全取引先数	14,670先		15,415先	
地域別の取引先数	12,750先	1,920先	13,302先	2,113先
メイン先数	6,266先	645先	6,321先	699先

※地元は千葉県と東京都東部に本社のあるお取引先としております。

◆ 株式会社PR TIMESと業務提携契約を締結

お取引先の広報・PR活動を支援し、地域経済の活性化に積極的に貢献することを目的に株式会社PR TIMES (代表取締役 山口 拓己) と業務提携し、同社が提供するプレスリリース配信サービス「PR TIMES」の紹介業務を開始いたしました。本サービスを利用すると、新聞、テレビ、SNS、ウェブ媒体を中心としたパートナーメディアへ自社のプレスリリースが転載され、千葉県内のみならず全国へニュースの拡散効果が高まります。今回の業務提携により、当行が同社に紹介したお取引先に対して「PR TIMES」を6か月間3件まで無償で提供するほか、PR基礎からプレスリリース配信の実践に至るまでを講義するセミナーの開催を予定しております。

千葉興業銀行のサステナビリティへの取組み

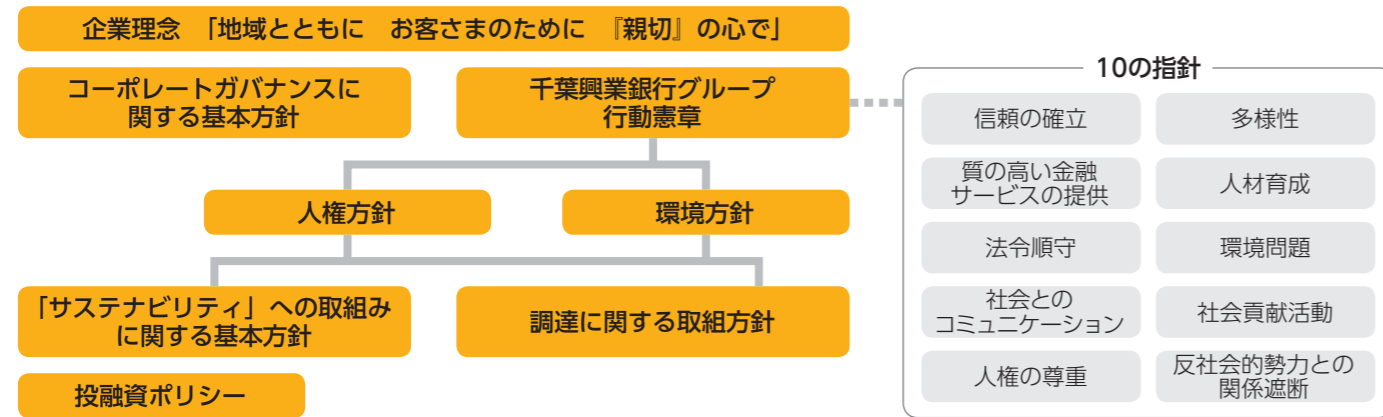
サステナビリティへの取組みに関する方針・ガイドライン

当行は、グループ一体でのサステナビリティ経営を推進していくとともに、サステナブルな社会を実現するため、サステナビリティへの取組みに関する方針・ガイドラインを定めております。

当行のサステナビリティの取組みに関する方針・ガイドラインの詳細については、ホームページをご参照ください。

<https://www.chibakogyo-bank.co.jp/csr/policies/>

体系図



千葉興業銀行グループ行動憲章

企業理念に基づき、地域を率先して環境問題、人権問題などの社会的課題に取り組む体制強化を図り、当行グループの役員全員が持続可能な社会の実現に向けた責務を果たせるよう10の指針を示しております。

環境方針

環境問題の解決に資する取組みを推進し、サステナブルな環境・社会の構築に向け地域社会とともに主体的に行動いたします。

人権方針

地域経済を支える一員として、社会課題の解決に資する取組みを一層推進し、人権の尊重に溢れた企業風土を築き上げるとともに、ステークホルダーとともに人権を尊重する社会づくりをめざします。

調達に関する取組方針

当行グループの環境方針、人権方針に基づき、責任ある調達活動と調達の最適化を進めることで、企業価値の向上を図るとともに、持続可能な社会の実現をめざします。また、社会・環境に配慮した調達活動をサプライチェーンにわたって実践するため、サプライヤーに対して協力を求め、協働して取組みを推進いたします。

投融資ポリシー

地域の「環境・社会に配慮した投融資」に取り組むことで、金融仲介機能やコンサルティング機能の発揮だけでなく、社会的責任と公共的使命を果たしてまいります。なお、地域の環境・社会等に大きな影響を与えると考えられる業種・セクターへの投融資については、当行の取組方針を公表しております。

ちば興銀サステナビリティ・ステートメント

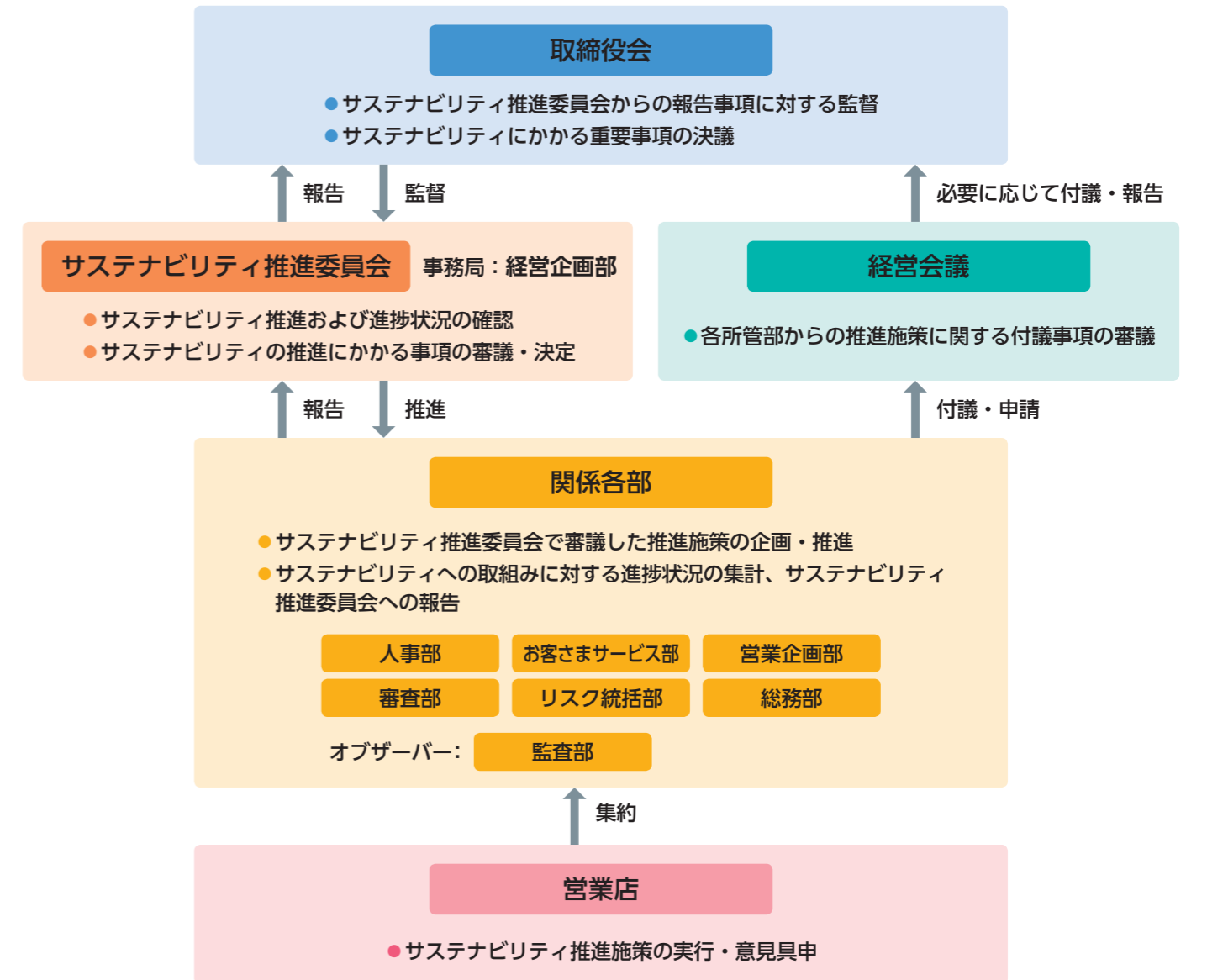
当行の基本的価値観である企業理念「地域とともに お客さまのために『親切』の心で」の実践に向けて、長期的な視点に立ち、「サステナビリティ重点項目」に取り組むことで、さまざまなステークホルダーの価値創造に配慮した経営と当行の持続的かつ安定的な成長による企業価値の向上を実現し、その結果、地域の経済・産業・社会の持続的な発展・繁栄に貢献してまいります。

サステナビリティ推進体制

推進体制・運営

従来のサステナビリティ推進会議を発展的に改組し、2022年9月28日に「サステナビリティ推進委員会」を設置いたしました。

本委員会設置にあたり、サステナビリティにおけるあらゆる事項に対応するため、従来より関係部を拡大し、本委員会で審議した推進施策の企画・推進を行うこととしております。



サステナビリティ重点項目（マテリアリティ）設定の考え方

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と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、重点項目へ絞り込みました。

サステナビリティ重点項目（マテリアリティ）

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。



中長期的なKPI (Key Performance Indicator)

		2023年3月末実績	中計KPI (3年間)	2030年度まで
経済	ESG投資・サステナブルファイナンス	累計実行額1,416億円	累計実行額1,500億円以上	累計実行額5,000億円
社会	①女性役職率 ②金融リテラシー教育参加人数	①35.1% ②1,216人	①30%以上 ②3,000人以上	①35%以上 ②延べ1万人
環境	CO ₂ 排出量の削減	2013年度比△36.93%削減	2013年度比△35%削減	2013年度比△46%削減

地域に根ざした恒常的な取組み

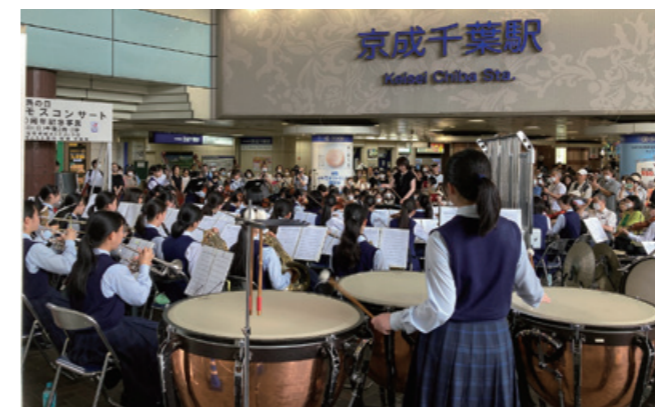
県下一斉ごみゼロ運動「クリーンキャンペーン」

行員、スタッフ、その家族が参加し、本店駐車場から千葉ポートタワー出合いの広場までの歩道やポートパーク内を清掃。



コスモスコンサートの開催

毎年「県民の日」を祝し、千葉県立千葉女子高等学校オーケストラ部によるクラシック音楽等の演奏会を開催。



新中学生への自転車反射板贈呈

当行と株式会社千葉日报社とで設立したコスモス交通安全協力会で、毎年、千葉県内の新中学生を対象に、自転車反射板を贈呈（29年間で、累計466,400個）。



ちばアクアラインマラソンへの行員ボランティア派遣

ちばアクアラインマラソンにオフィシャルスポンサーとして協賛し、ドリンクや軽食の用意などの対応にあたるボランティアスタッフとして行員を派遣。



献血活動

日本赤十字社の献血サポーター企業として、年2回、本店にて献血を実施。



ちば興銀コスモス劇場

公益財団法人千葉県文化振興財団が主催する「おやこdeオペラ」事業に協賛し、「ちば興銀コスモス劇場」として開催。

ちば興銀ともしびの会

毎月給与支給日に行員から募金として集めた資金をもとに、地域の福祉に資する寄付活動を実施。

「エコノミクス甲子園」千葉大会の開催

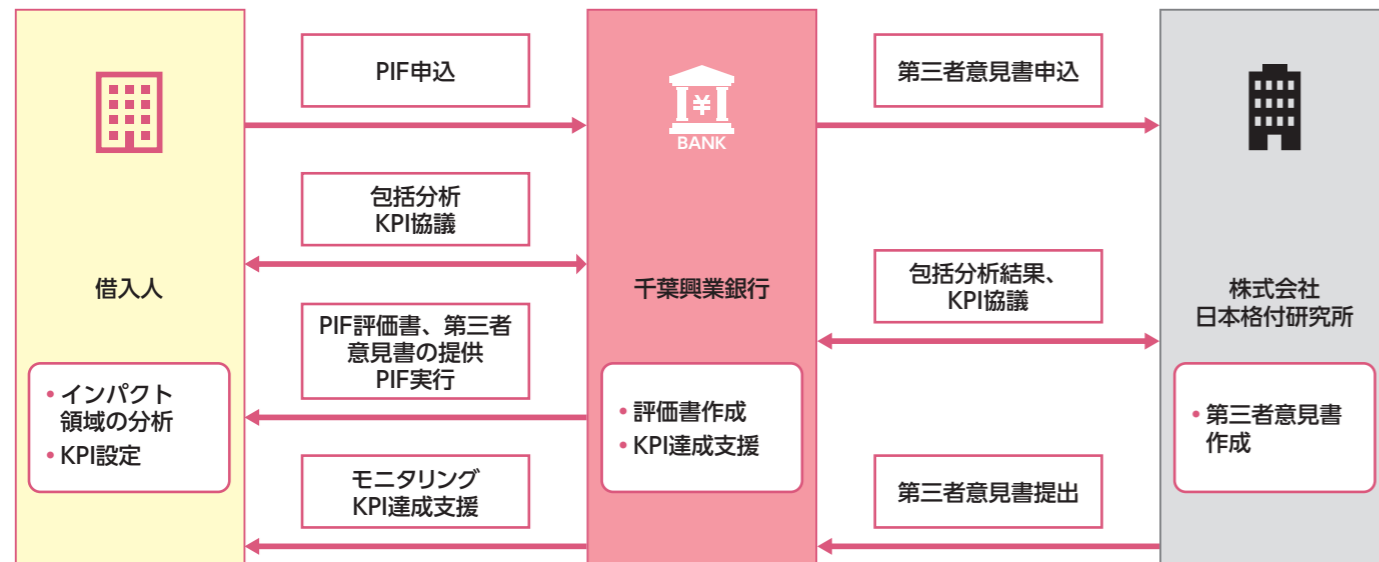
株式会社千葉銀行とともに、全国高校生金融経済クイズ選手権「エコノミクス甲子園」千葉大会を開催。

マテリアリティ
1 産業の活性化と千葉の魅力創造

◆ ポジティブ・インパクト・ファイナンスの取扱い開始

「ポジティブ・インパクト・ファイナンス（PIF）」の取扱いを開始いたしました。企業活動が環境・社会・経済のいずれかの側面において与えるインパクト（ポジティブな影響とネガティブな影響）を包括的に分析し、特定されたポジティブインパクトの向上とネガティブインパクトの低減に向けた取組みを支援する融資手法です。当行は、SDGsに積極的に取り組むお客さまのサステナビリティ経営を適正に評価すると同時に、商品規定、評価プロセス、評価書記載事項まで一連の流れを第三者評価機関の株式会社日本格付研究所（JCR）よりアドバイスを受けながら、商品開発に至りました。

第1号案件として、ウイング株式会社（代表取締役社長 倉田 俊行）に対し、PIFを実行いたしました。ウイング株式会社は、長年培った2×4事業のノウハウを活かし、国産木材の活用や、同業種・異業種問わず連携先とともに当該事業の発展をめざす等パートナーシップを意識した企業活動を通じ、SDGsへの貢献を行っています。



◆ クーポンサイト「ちばトク！」のサービス開始

ステークホルダー同士のつながりの創出に向けたサービスの一つとして、当行お取引先のクーポン情報を掲載するウェブサイト「ちばトク！」の運営を開始いたしました。「ちばトク！」へのクーポン情報の掲載は無料で、PRや売上拡大・新規顧客獲得など、当行お取引先の経営課題の解決・企業価値向上の一助になることをめざしております。クーポンは誰でもご利用できますので、地域の方々、千葉県に観光で訪れる方々に、当行お取引先の商品・サービスを広く知っていただくとともに、クーポンによってお得な割引や特典等を得る機会をご提供いたします。

当行お取引先の商品・サービスの魅力をより一層お伝えするため、営業を担当しております当行行員によるおすすめコメントを掲載している点も「ちばトク！」の特徴です。

「ちばトク！」アクセスはこちら

<https://chibatoku.chibakogyobank.com>



◆ 「地方創生SDGs金融表彰」の受賞

地域におけるSDGs普及促進の枠組みとして当行が参加している「ちばSDGs推進ネットワーク」を生かした官民連携による地方創生の取組みが、内閣府の第2回「地方創生SDGs金融表彰」を受賞しました。本表彰は、地方公共団体と地域金融機関等との連携による地方創生の取組みを加速させることを目的として、SDGsの考え方を生かした実効性の高いプロジェクトを内閣府が選定・表彰するものです。「ちばSDGs推進ネットワーク」は、当行を含む12団体・企業が会員として参加し、千葉県内でのSDGs推進に向けて、緊密に連携・協働することにより、地域が抱える経済・社会・環境の課題解決に向けた活動を支援し、地域経済の持続的な発展に資することを目的としています。



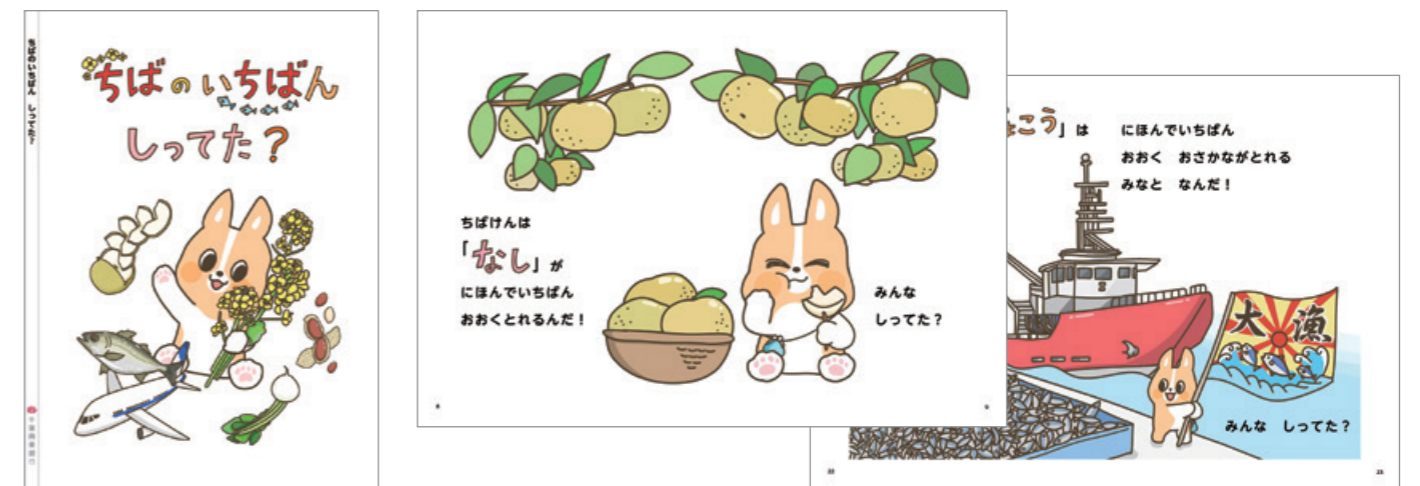
◆ お取引先企業へのCO₂排出量可視化・削減ソリューションのご提供

当行および当行グループ会社であるちば興銀コンピュータソフト株式会社（代表取締役社長 古山 隆志）は、脱炭素化への取組みとして、富士電機ITソリューション株式会社（代表取締役社長 及川 弘）との連携を開始いたしました。中小企業経営者の多くが抱える「脱炭素」に関する課題解決に向け、CO₂（二酸化炭素）排出量可視化・削減ソリューションをご提供し、お取引先企業の脱炭素経営を支援いたします。

また、当行グループは、自らが地域脱炭素の先導役となるべく、富士電機ITソリューション株式会社および株式会社ゼロボード（代表取締役 渡慶次 道隆）と連携し、当行グループへのCO₂排出量算定クラウドサービス「zeroboard」導入を決定し、CO₂排出量の計測を開始いたしました。

◆ 子ども向け絵本「ちばのいちばん してた？」の制作

「次世代が誇れる光り輝く千葉」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 してた？」を制作いたしました。制作した絵本は当行お取引先を中心とした保育園、幼稚園、小児科のある病院等に贈呈いたしました。なお、絵本のすべてのイラストは、ちばコーギーの原案者である当行行員が新たに描き下ろしたものです。



マテリアリティ
2 千葉の未来を担う人材の育成

◆ お取引先企業の従業員向け「オンライン学習サービス」の提供開始

当行お取引先企業の従業員向けにオンラインで研修動画の視聴ができる「オンライン学習サービス」の提供を開始いたしました。本サービスは、中小企業の悩みである「社員の教育・研修が十分にできていない」、「後継者や中間管理職の育成ができていない」等の課題解決や企業価値向上の一助となることを目的に、無料で提供しております。約1,450本の幅広い動画教材をご用意しており、新入社員向けのビジネスマナー・ビジネススキルやマネジメント層向けの事業戦略・経営スキルなど、年代や職階に応じたカテゴリから自由に選んで視聴することができます。

■ ご利用企業さまコメント

他社のサービスを使用したこともありますが、何となく見て終わってしまい、自分自身がどこまで理解できているかわからないままのことが多かったように思います。「オンライン学習サービス」は多数のカテゴリが用意されており、動画時間も数分なので手軽に学べ、最後に確認テストで振り返りができる点が魅力です。講師の話し方が聞きやすいので途中で飽きることなく視聴でき、日々の業務の中でビジネスマナーを確認したいときも活用しています。今後、コンテンツが増えるのを楽しみにしています。

株式会社大日商事様

■ ご利用企業さまコメント

ちば興銀の担当者から「オンライン学習サービス」の紹介を受け、さまざまな動画教材を無料で視聴できる点に魅力を感じ、導入を決めました。講師を招いて都度社内研修を行うには、多くの費用や拘束時間が発生してしまいますが、「オンライン学習サービス」は無料で、従業員が個々のタイミングで受講することができるので便利です。現在、試験的に社内の一部の部署で利用を開始しています。意欲的に活用してもらうための社内制度や仕組みを整備し、いずれ全社員を利用対象にしたいと考えています。今後、業種に合わせた専門分野の学習コンテンツが追加されることを期待しています。

山一興産株式会社様

◆ 千葉商科大学との連携協定を締結

学術・文化の振興と活力ある地域社会経済の形成、教育研究活動の進展を図り、地域社会へ貢献することを目的に、千葉商科大学（学長 原科 幸彦）と連携協力に関する基本協定を締結いたしました。相互がもつ人的・知的資源を活用して地方創生・地域活性化に資する取組み等を実施してまいります。

また、当行は実務に基づく金融知識修得のための特別講座（全13回）を提供し、当行行員ならびにお取引先の経営者が講師となって、地域金融機関の社会的責任、地域経済との関わり、地域貢献への取組み等について具体的な事例を用いて講義いたしました。



■ 学生さまコメント

金融業界への就職も視野に入れており、今後の生活にも役立つとの思いから受講をしました。講義を通して、これからの金融業界で求められていることを学び、その知識を生かして金融に関する資格に挑戦したいと思います。初回の講義では千葉興業銀行の方が多くいらしたので緊張していましたが、丁寧にわかりやすく教えていただき、受講者間の雰囲気も良くグループワークが活発にできたので、これから楽しくそして本格的に金融業界について学ぶことができると感じました。

(人間社会学部3年生)

◆ 千葉県内の中学・高校生に向けた金融教育出張授業の開催

次世代を担う中学・高校生への金融リテラシー教育の普及を図るため、SMBCコンシューマーファイナンス株式会社とともに、千葉県内の中学・高校生を対象に、出張授業を開催いたしました。

行員が自身のスキルを登録し、銀行がその能力を最大限活かせる職務を紹介する行内制度である「CKBジョブマッチング」(P28参照)により選考された当行本部行員が講師となって資産運用をテーマにした授業を行い、投資体験ゲームや投資信託の仕組みなどの説明を通して資産形成や分散投資の大切さについて学んでいただきました。



◆ 千葉県が創設した奨学金制度への寄付

当行は、千葉県が創設した奨学金制度の給付金に役立てていただくため、3百万円を寄付いたしました。この奨学金制度は、児童養護施設等退所者を対象に、経済的理由で進学を断念せざるを得ない子どもの学ぶ機会を確保することが目的です。千葉県では、平等な教育機会の実現に向けて社会全体で支援していく必要があるとの観点から、制度運営を担う社会福祉法人千葉県社会福祉協議会（会長 石渡 哲彦）が本制度の基金を設置し、県民や県内企業に広く給付金原資の寄付を募っていくとしています。

◆ 新研修施設「幕張学問所」の設置

旧幕張テクノガーデン支店跡地に新たな研修施設「幕張学問所」と多目的スペースを設置いたしました。交通アクセスの良さや、多彩な企業群が集積する立地を生かし、従業員研修、お客さま向けのセミナー、異業種交流、採用活動などの拠点として活用いたします。研修施設のレイアウトやデザインは、利用者の「和・輪」をコンセプトに銀行設備の枠をこえた斬新なデザインにし、利用者の発想がチャレンジングになるよう工夫を凝らしております。

「幕張学問所」設置後初のイベントとして「異業種交流ワークショップ」を開催いたしました。当行行員を対象とした研修にお取引先企業の従業員をお招きし、社外人脈形成機会および論理的思考をテーマとした協働学習機会を設けました。



マテリアリティ
3

安心して暮らせる豊かな千葉の実現

◆「ちば興銀の森」(第2期)の森林整備活動開始

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、松くい虫や東日本大震災の津波により被害を受けた匝瑳市新堀の海岸県有保安林1.0haの再生をめざし5,000本の植樹や下草刈り等の森林整備活動を「ちば興銀の森」第1期として進めてまいりました。この第1期事業が2022年3月末をもって終了したことから、千葉県と新たに「法人の森」協定を締結し、山武市蓮沼に活動の場を移し、「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。なお、本植樹式は千葉県生誕150周年記念事業への協力の一環として実施いたしました。



◆超小型電気自動車「C+pod」の導入

超小型電気自動車「C+pod (シーポッド)」を当行おたかの森支店・江戸川台支店の営業車として導入いたしました。環境に優しいコンパクトな2人乗りタイプで、バッテリーに蓄えた電力や充電設備は、災害時等に非常用電源として活用することが可能です。

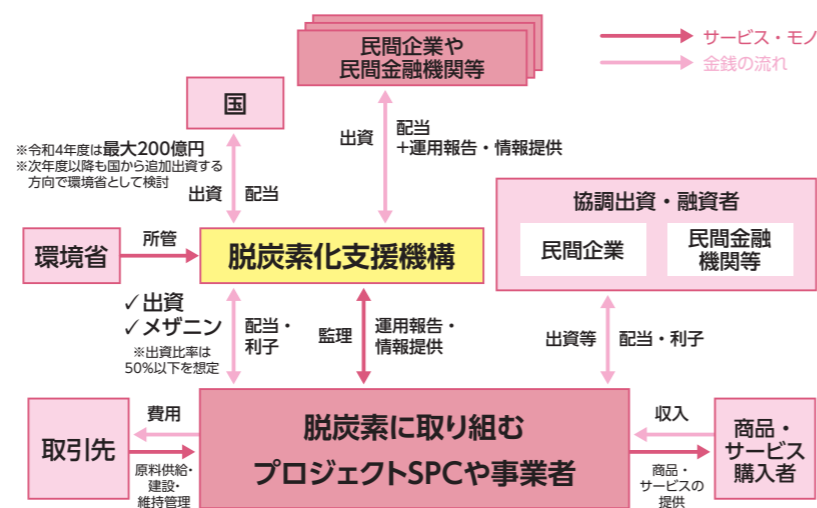
地球温暖化防止に向けて、当行はこれまでも走行時に二酸化炭素や環境負荷物質を排出しない優れた環境性能を搭載した電気自動車や水素自動車を営業用車両に導入しております。



◆株式会社脱炭素化支援機構 (JICN) への出資

当行は、脱炭素化に意欲的な民間事業者等の取り組みを後押しするという株式会社脱炭素化支援機構 (JICN) の趣旨に賛同し、JICNに対し5千万円の出資を行いました。

JICNは、国の財政投融资 (産業投資) と民間からの出資を資本金としてファンド事業を行う株式会社で、資本金をもとに、脱炭素に資する事業に対してエクイティ・メザニン等のリスクマネー供給を行い、巨額の民間ESG資金を脱炭素投資に振り向ける呼び水となることをめざします。



◆千葉県内のスポーツ振興

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らずとも応援し、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)

当行は、千葉ロッテマリーンズが本拠地を千葉に移転した1992年以来、通帳やキャッシュカードのデザインに千葉ロッテマリーンズのマスコットキャラクターを使用するほか、球場内ライトスタンド側に協賛広告看板を設置する等、長年にわたり球団を応援し続けております。また、千葉ロッテマリーンズのホームゲームにて「ちば興銀デー」、「ちば興銀マッチデー」と題した冠試合を毎年行い、試合当日には公式ファンクラブ「TEAM26」と共同でオリジナルブースを設営して縁日を催す等、球団のファンをはじめ、来場者の方々が楽しめる取組みを実施しております。



■千葉ジェッツふなばし (バスケットボール)

預入残高に対し、戦績に応じた料率で算出する金額を千葉ジェッツふなばしへ寄付する「GO! JETS! 応援定期」を毎年販売しております。寄付金は、千葉ジェッツふなばしが実施する地域貢献活動に役立てていただいております。また、2022年3月に行われたホームゲームイベント「千葉ジェッツフェスタ」で回収されたペットボトルならびにペットボトルキャップを再利用した下敷きを千葉県船橋市内の小学生へプレゼントする企画に協賛いたしました。



■オルカFC鴨川 (サッカー)

当行は、千葉県鴨川市をはじめとする南房総地域をホームタウンとする女子サッカーチーム「オルカ鴨川FC」の活躍が南房総地域の活性化につながるの思いから、2016年のスポンサー契約以降、「オルカ鴨川FC応援定期預金」を発売するなど、ファンのみならずとも応援をしております。



■ブリオベッカ浦安 (サッカー)

千葉県浦安市をホームタウンとするサッカークラブ「ブリオベッカ浦安」に、二次元コードを活用したスマホ決済サービス「J-Coin Pay」の導入を支援いたしました。オフィシャルグッズなどの販売時に小銭やお釣りのないスムーズな会計ができるようになりました。また、クラブへキャッシュレスで寄付することができます。



※J-Coin Payはみずほ銀行のサービスです。

TCFD（気候関連財務情報開示タスクフォース）への取り組み

当行は、2022年9月にTCFD（気候関連財務情報開示タスクフォース）に賛同表明いたしました。気候変動に関する情報開示に関しては、TCFDの枠組み（「ガバナンス」「戦略」「リスク管理」「指標と目標」）に基づき開示内容の拡充、体制整備の取り組み等、適切に対応してまいります。



◆ ガバナンス

当行グループは、気候変動をはじめとする環境問題については「環境方針」を、社会課題の解決については「人権方針」を制定し、地域・産業・社会の持続的な発展・繁栄に貢献すべく、サステナビリティを経営戦略の重要事項の一つとして位置付けております。

サステナビリティへの取り組みについては、取締役頭取を委員長とするサステナビリティ推進委員会にて審議・決定を行い、委員会での取組状況等については、年1回以上定期的に取締役会に報告しております。その他推進方法などについては、『「サステナビリティ」への取り組みに関する基本方針』を定めております。これにより、取締役会が気候変動への取組みに対し適切に監督する体制を構築しております。

取締役会にて付議・報告した事項（2022年度）

1. TCFD提言への賛同・開示
TCFDの4項目に基づいた開示内容の検討
2. サステナビリティ推進委員会の設置
より発展的な組織体とするため、サステナビリティ推進会議から改組
3. サステナビリティ関連規程の制定等
環境方針、人権方針、調達に関する取組方針の制定、行動憲章など関連規程の改定
4. サステナビリティに関する取組状況
TCFD開示内容の検討（シナリオ分析）、サステナブルファイナンスの推進方法、金融リテラシー教育の取り組み等

◆ 戦略

・リスクと機会の認識について

当行は、持続可能な社会の実現に向けた気候変動への対応としてリスク（移行リスク、物理的リスク）および機会の両面として捉え、短期（5年）、中期（10年）、長期（30年）の時間軸に基づき、以下のとおり認識しております。

分類	種類	内容	時間軸
移行リスク	政策・法規制	・気候変動に関する政策や規制の強化による、お客さまの事業への影響に伴う与信コストの増大	中期～長期
	技術・市場	・気候変動に起因する市場の変化により、資金調達が困難になる、ないし調達コストの上昇	中期～長期
		・脱炭素社会への移行に伴う新たな技術等の導入や産業構造の変化による既存資産等の減損や収益悪化	中期～長期
	評判	・炭素排出セクターに対する投資継続によるレピュテーション悪化	短期～長期
物理的リスク	急性 慢性	・台風・豪雨による風水災に伴うお客さまの事業停滞による業績悪化影響および担保価値の毀損を通じた与信コストの増大	短期～長期
		・異常気象等による当行資産の毀損に伴う事業継続への影響、管理コストの増加	短期～長期
		・海面上昇によるお客さまおよび当行の営業拠点被災に伴う損失の発生	長期
機会	商品・サービス	・気候変動に関するサステナビリティへの取組みに対するコンサルティングやファイナンスによる支援の増加	短期～長期
	資源効率化	・省資源、省エネ、再生可能エネルギーの活用による事業コストの低下	短期～長期

・リスク

【シナリオ分析の実施】

2022年度はTCFD提言に基づき一定のシナリオのもと、低炭素経済への移行に伴いGHG排出量の多い金融資産の再評価によりもたらされる移行リスク、および気候変動による洪水リスクの影響によりもたらされる物理的リスクについてシナリオ分析を実施いたしました。

【移行リスク】

- ・分析対象としてGHG排出量が比較的高い資産であるエネルギーセクターを選択のうえ、エネルギー関連事業者（電力、ガス、石炭・石油関連の事業者）、鉄鋼関連事業者を個別に特定いたしました。
- ・リスク重要度評価、事業インパクト評価を行い、大規模企業、上場企業については個別分析を実施（ボトムアップアプローチ）し、その他の事業計画・財務等の多くの情報が得られない先は拡大推計（トップダウンアプローチ）し、評価いたしました。

項目	概要
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
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）のシナリオのうち、Net Zero 2050・Below 2°Cシナリオ ・Net Zero 2050：厳しい気候政策等により2050年にネットゼロを達成するシナリオ（1.5°C未満シナリオ） ・Below 2°C：やや厳しい政策が導入され、温暖化を2°C以下に抑えるシナリオ（2°C以下シナリオ）
分析手法	・ボトムアップアプローチ：個別に2050年までの財務内容を推計 ・トップダウンアプローチ：個別分析の結果をもとに利益率やコスト率の平均をベースに推計
分析対象	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
分析期間	2022年12月末を基準として2050年まで
分析結果	与信関係費用：累計3億円～14億円

【物理的リスク】

- ・取引先の所在地や担保所在地について、ハザードマップ（想定最大規模と計画規模）と結合して複数確率年洪水の考慮を行い、当該災害発生時の債務者区分に与える影響（債務者区分影響）と保全に与える影響（保全影響）の分析を行いました。
- ・債務者区分影響は、企業が保有する建物や有形固定資産の被害額（直接被害額）と営業停止に伴う被害額（間接被害額）を推計し、企業の財務内容等に与える影響を算出、債務者区分を付与し引当の増加額を算出いたしました。保全影響は、建物等の担保棄損による引当の増加額を算出いたしました。
- ・算出した引当の増加額を2050年までに発生する確率と気候変動による洪水頻度の増加を考慮し、複数シナリオでの引当増加額を算出いたしました。
- ・また、同様に銀行本支店の洪水による固定資産の毀損についても推計を行いました。

項目	概要
リスクイベント	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悪化②担保物件の毀損③銀行本支店の資産の毀損
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°CシナリオおよびRCP8.5：4°Cシナリオ）
分析手法	・ハザードマップのデータ（想定最大規模、計画規模）から洪水発生時の取引先の直接被害額と間接被害額から財務への影響と担保（保全）への影響を算出したうえで、シナリオを踏まえ推計した2050年までの洪水発生確率・洪水頻度の増加を勘案し、与信関係費用の増加額を算出 ・銀行本支店については建物被害額を算出
分析対象	貸出のある国内法人および個人事業主、銀行本支店の固定資産
分析期間	2022年12月末を基準として2050年まで
分析結果	与信関係費用：3億円～5億円、銀行本支店被害額：最大1億円

【シナリオ分析の結果】

今回の分析対象やシナリオの前提条件のもと、移行リスクでは与信関係費用が累計で3億円～14億円、物理的リスクでは与信関係費用が3億円～5億円、銀行本支店の資産の毀損は最大1億円となり、ポートフォリオ全体への影響は限定的であるとの結果となりました。引き続き対象セクターの拡大など充実化へ取り組んでまいります。

【炭素関連資産】

当行の与信残高*1に占める炭素関連資産*2の割合は31.79%です。

※1 2023年3月末の貸出金、支払承諾、外国為替、銀行保証付私募債の合計。(ただし、再生可能エネルギー発電事業として太陽光発電事業を除く)セクターの分類方法については、日本銀行が制定した「業種分類一覧表」の分類をもとに、当行が判定。
 ※2 炭素関連資産：当行では2021年10月におけるTCFD提言の一部改訂を踏まえ、炭素関連資産を4つのセクター別に定義しております。

当行与信残高に占める4セクター毎の割合は以下のとおりです。

エネルギー	運輸	素材・建築物	農業・食料・林産物
0.84%	2.95%	26.15%	1.85%

・機会

当行は、地域とお客さまの環境負荷低減と脱炭素経営実現へ向けた取組みに積極的に関与することにより、環境や社会の課題解決に貢献するとともに、持続可能な社会実現と企業価値向上を図ってまいります。

また、脱炭素社会への移行に伴い、お客さまの資金需要に対するファイナンスの提供やコンサルティング等ソリューションの提供を通じて脱炭素社会の実現に取り組んでまいります。今後、より多くのビジネス機会を創出するため、お客さまの温室効果ガス削減やエネルギー効率の向上に向けた取組みの支援等、脱炭素化を支援するサービスを充実させてまいります。

【当行のサステナビリティ支援ソリューション】

お客さまのニーズ	千葉興業銀行のソリューションラインアップ
サステナビリティに向けた実効的な取組みを始めたい	サステナブルファイナンスの提供 <ul style="list-style-type: none"> ポジティブ・インパクト・ファイナンス
脱炭素に向けた課題把握や目標設定を行いたい	お取引先のGHG排出量可視化、削減目標の策定 <ul style="list-style-type: none"> GHG排出量算定支援 SBT認証支援
SDGsに関する取組みを始めたい	SDGsに関する取組み支援 <ul style="list-style-type: none"> ちばSDGsパートナー登録推進

◆ リスク管理

地域の経済・産業・社会の持続的な発展・繁栄にあたって、気候変動をはじめとするさまざまなリスクがあると認識しております。また、気候変動に起因するリスクが、地球環境や地域経済のみならず、当行グループの経営戦略や財務計画に大きな影響を与えるリスクであると認識しております。当該リスクについては、影響を把握、分析するとともに、信用リスク管理やオペレーショナルリスク管理等、統合的リスク管理の枠組みで対応する体制を構築してまいります。

環境・社会に負の影響を与える可能性のある特定のセクターへの投融資に関しては、「投融資ポリシー」を定め、これを公表しております。ポリシーに基づいた責任ある投融資を通じ、地域金融機関として、環境・社会的課題の解決に取り組むお客さまとともに、持続可能な社会の実現に努めてまいります。

◆ 指標および目標

・ ESG投融資・サステナブルファイナンス

当行では、地域の環境保全および経済・産業・社会の持続的な発展・繁栄に貢献することを目的とするファイナンスを「ESG投融資・サステナブルファイナンス」と定義し、推進しております。

【ESG投融資・サステナブルファイナンスの主な商品】

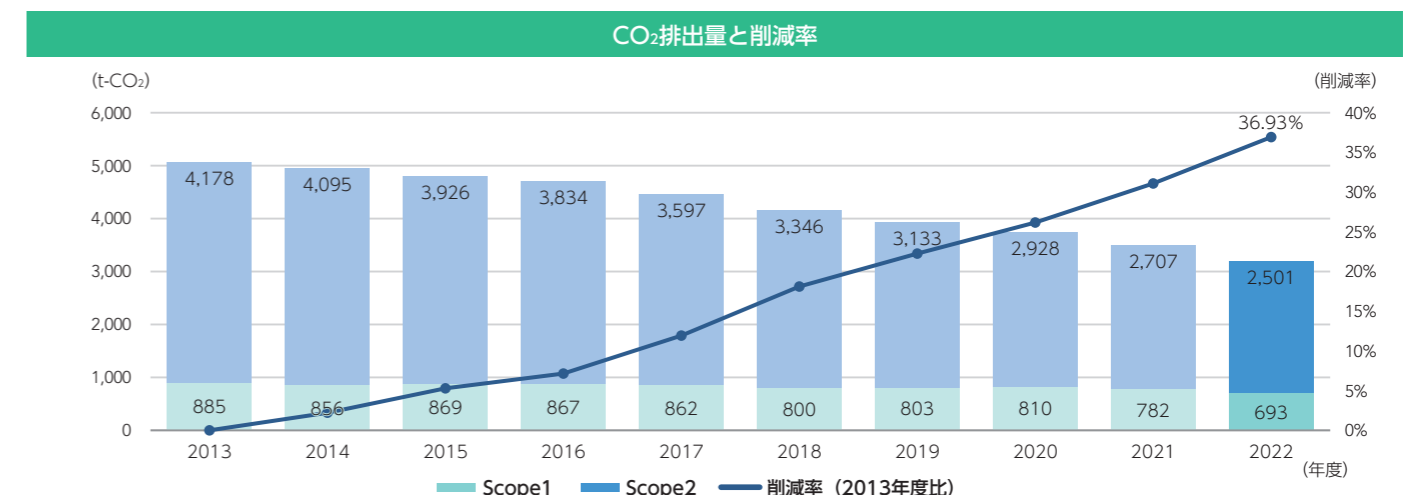
- ・「サステナビリティ・リンク・ボンド」や「グリーンローン」など、国際原則・政府の指針を基準としたローン商品や債券
 - ・お取引先のSDGs達成に向けた取組支援を行うローン商品
 - ・SDGsの取組みに寄与する私募債の引受
 - ・環境負荷低減をはじめとした、地域振興や人材育成など地域の持続的な発展・繁栄に貢献する融資等
- ※上記以外の商品も含まれます。

ESG投融資・サステナブルファイナンスの実行額目標および実績は以下のとおりです。

ESG投融資・サステナブルファイナンス累計実行額	目標値	2022年度実績
中計（2024年度まで）	1,500億円以上	1,416億円
2030年度まで	5,000億円	

・ CO₂排出量の削減

当行のCO₂排出量を2013年度比で、2024年度までに△35%、2030年度まで△46%削減することを目標とし、実績は以下のとおりです。



※エネルギーの使用の合理化等に関する法律（いわゆる省エネ法）に基づく定期報告書におけるScope1およびScope2のCO₂排出量となります。
 ※当行単体のScope1およびScope2を集計しております。

◆ 国内外のイニシアティブへの賛同

持続可能な社会の実現に貢献するため、国内外のさまざまなイニシアティブに賛同しております。



ステークホルダーコミュニケーション

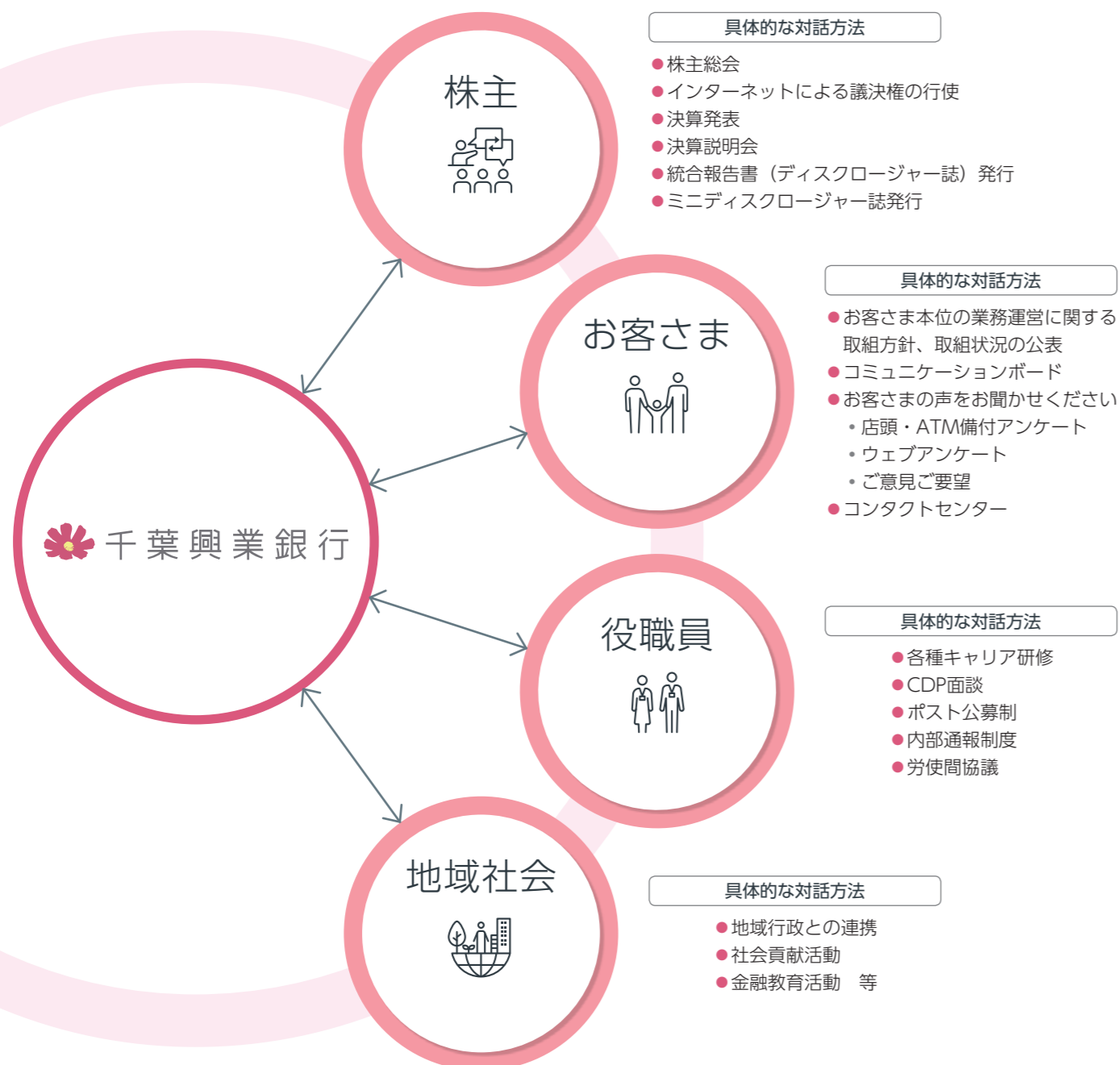
千葉興業銀行グループは、経営情報等を積極的かつ公正に開示し、ステークホルダーとのエンゲージメントを通して自らの価値向上を図るとともに、社会からの理解と信頼を確保すべく、広く地域社会やお客さまとのコミュニケーションを図り、透明な経営の確保に努めます。

法令に基づく開示を適切に行うことに加え、実効的なコーポレートガバナンスを実現するとの観点から、情報開示方針（ディスクロージャー・ポリシー）を定めております。

情報開示方針（ディスクロージャー・ポリシー）

基本的な考え方

当行は、地域金融機関としての社会的責任と公共的使命を認識し、透明性の高い情報開示を図るとともに、お客さま・株主・投資家・地域社会のみならずからの信頼・評価を高めるため、財務情報やその他情報について、適時適切かつ分かりやすい開示に努めます。



株主

当行は、企業価値の持続的な向上および透明かつ健全な経営の維持を、株主に対する責務として認識しております。情報開示方針（ディスクロージャー・ポリシー）に則り、アナリスト・機関投資家向け説明会他、各種ミーティング等を通じて、株主と積極的に対話を行っております。

2023年度3月期の決算説明会は、2023年6月9日に開催いたしました。

お客さま

当行は、お客さまとともに成長する企業であるとの認識に立ち、お客さまの成長と発展に寄与することを最重要課題の一つとして、事業活動を展開しております。

当行では、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。

「お客さま本位の業務運営に関する取組方針」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/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—2022年度—
https://www.chibakogyo-bank.co.jp/other/pdf/fiduciary_2022.pdf



役職員

当行は、行内に異なる経験・技能・属性を反映した多様な視点や価値観が存在することは、当行の持続的な成長を確保するうえでの強みとなり得る、との認識に立ち、行内における女性の活用を含むあらゆる人材の多様性確保に努めております。また、当行の従業員が、積極的に能力向上に取り組み、また、その能力を最大限に発揮できる環境を提供することに努めております。

当行は、当行の役職員が、不利益を被る危険を懸念することなく、違法または不適切な行為・情報開示に関する情報や真摯な疑念を伝えることができるよう、また、伝えられた情報や疑念が客観的に検証され適切に活用されるよう、内部通報に係る体制を整備し、適切に運営しております。

地域社会

当行は、企業理念である「地域とともに お客さまのために『親切』の心で」に基づき、地域に根ざし、地域とともに存続・発展していく金融機関として、事業活動やSDGs（持続可能な開発目標）などサステナビリティに資する活動に取り組んでおります。地域やお客さまが抱える課題の解決に、行員ひとりひとりがより親身に、誠実に考えて取り組み続けること、刻々と変化する環境に対し社会からの期待に応え続けること、そして地域行政と連携することで、地域社会・地域経済への貢献、持続可能な社会の実現をめざしております。

役員一覧

価値創造を支えるガバナンス

役員 (2023年6月28日現在)

取締役



1980年 4月 当行入行
1996年 8月 国際部調査役兼
ニューヨーク駐在員事務所長
2003年 7月 参事経営企画部担当部長
2004年 5月 参事経営企画部長
2004年 6月 執行役員経営企画部長
2007年 5月 常務執行役員
2007年 6月 常務取締役常務執行役員
2009年 6月 取締役頭取
2019年 4月 取締役会長 (現職)

取締役会長
青柳 俊一



1986年 4月 当行入行
2006年 4月 葉門台支店長
2012年 7月 参事経営企画部担当部長
2014年 4月 参事経営企画部長
2014年 6月 執行役員経営企画部長
2016年 4月 執行役員本店営業部長
2016年 5月 常務執行役員本店営業部長
2017年 4月 常務執行役員
2018年 6月 常務取締役常務執行役員
2019年 4月 取締役頭取 (現職)

取締役頭取・CEO
(代表取締役)
梅田 仁司



1983年 4月 株式会社富士銀行入行
2002年 4月 みずほ証券株式会社
資本市場第4部部長
2008年 2月 株式会社みずほ銀行
船橋支店長
2010年 8月 みずほインベスターズ証券株式会社
執行役員
2014年 6月 確定拠出年金サービス株式会社
代表取締役社長
2017年 5月 当行常務執行役員
2017年 6月 取締役副頭取 (現職)

取締役副頭取・COO
(代表取締役)
松丸 隆一



1986年 4月 株式会社富士銀行入行
2010年 4月 株式会社みずほコーポレート銀行
金融・公共法人業務部付参事役
当行出向経営企画部副部長
2016年 4月 同経営企画部長
2016年 6月 当行執行役員経営企画部長
2017年 5月 常務執行役員経営企画部長
2019年 4月 常務執行役員
2020年 6月 常務取締役常務執行役員 (現職)

常務取締役
常務執行役員
神田 泰光



1987年 4月 当行入行
2004年11月 柏支店地区法人部長
2007年 4月 浦安支店長
2010年 4月 営業統括部部長代理
2012年 4月 五井支店長
2013年 7月 参事五井支店長
2014年 4月 参事支店業務部担当部長兼
支店業務部第一グループ長
2015年 4月 参事支店業務部長
2015年 6月 執行役員支店業務部長
2016年 4月 執行役員法人戦略部長
2016年 5月 執行役員営業副本部長兼法人戦略部長
2019年 4月 常務執行役員エリア長兼本店営業部長
2020年 4月 常務執行役員
2020年 6月 常務取締役常務執行役員 (現職)

常務取締役
常務執行役員
白井 克己



1975年 4月 千葉県入行
2000年 4月 同県健康福祉部児童家庭課主幹・
少子化対策室長
2002年 4月 同県総合企画部女性サポートセンター
所長
2004年 4月 同県総合企画部男女共同参画課長兼
総務部副参事
2007年 4月 同県商工労働部次長兼総務部参事
2008年 4月 同県健康福祉部次長
2009年 4月 同県健康福祉部長
2011年 4月 同県環境生活部長
2013年 3月 同県退職
2013年 4月 千葉県国民健康保険団体連合会
常務理事
2015年 6月 当行取締役 (現職)

取締役
(社外取締役)
戸谷 久子



1978年 4月 日本電信電話公社入社
2001年 6月 株式会社エヌ・ティ・ティ・データ
金融システム事業本部
金融ビジネス企画部長
2002年 4月 同社ビジネス開発事業本部
決済ビジネス事業部長
2004年 5月 同社決済ソリューション事業本部
副事業本部長
2005年 6月 同社執行役員
2011年 6月 同社取締役常務執行役員
2012年 6月 同社代表取締役副社長執行役員
2015年 6月 同社顧問
日本電子計算株式会社代表取締役社長
2017年 6月 当行取締役 (現職)
2021年 6月 日本電子計算株式会社顧問 (現職)
株式会社極洋社外取締役 (現職)
2022年 6月 平和不動産株式会社社外取締役 (現職)

取締役
(社外取締役)
山田 英司



1977年 4月 株式会社富士銀行入行
2002年 4月 株式会社みずほ銀行関連事業部付
株式会社富士総合研究所理事チーフ
エコノミスト
2003年 4月 株式会社みずほフィナンシャル
グループ グループ戦略第一部付
みずほ総合研究所株式会社チーフ
エコノミスト
2004年 4月 同社経営企画部付
みずほ総合研究所株式会社チーフ
エコノミスト
2005年 4月 同社執行役員経営企画部付
みずほ総合研究所株式会社
常務執行役員チーフエコノミスト
2007年 4月 みずほ総合研究所株式会社専務執行役員
2011年 7月 同社副理事長
2014年 4月 一般社団法人日本経済調査協議会専務理事
2019年 6月 同法人理事・調査委員長
当行取締役 (現職)
2019年11月 一般社団法人日本経済調査協議会
調査委員長 (現職)

取締役
(社外取締役)
杉浦 哲郎

監査役



1982年 4月 株式会社富士銀行入行
2002年11月 株式会社みずほコーポレート銀行
金融・公共法人企画部付参事役
当行出向
2005年 4月 株式会社みずほ銀行
ローン・職域業務部次長
2006年 3月 同行ローン業務部室長
2009年 2月 当行出向リスク統括部参事役
2009年 4月 同参事リスク統括部長
2009年 6月 当行執行役員リスク統括部長
2010年 5月 常務執行役員リスク統括部長
2013年 4月 常務執行役員
2019年 4月 執行役員
2019年 6月 常勤監査役 (現職)

常勤監査役
加藤 重人



1984年 4月 当行入行
2004年 1月 四街道支店長
2005年 5月 梅郷支店長
2007年 1月 営業統括部部長代理
2008年 4月 営業統括部副部長
2009年 4月 市場金融部長
2010年 7月 参事市場金融部長
2010年10月 参事柏支店長
2013年 4月 参事リスク統括部長
2014年 6月 執行役員リスク統括部長
2017年 4月 執行役員総務部長
2018年 4月 常務執行役員
2019年 4月 常務執行役員エリア長
2020年 4月 執行役員
2020年 6月 常勤監査役 (現職)

常勤監査役
横山 均



1983年 4月 安田生命保険相互会社入社
2001年 4月 同社金沢支社長
2004年 1月 明治安田生命保険相互会社
新宿支社長
2006年 4月 同社札幌支社長
2009年 4月 同社コンプライアンス統括部長
2012年 4月 同社業務部長
2014年 4月 同社執行役員大阪本部長
2016年 4月 同社常務執行役員
2020年 4月 同社専務執行役員
2021年 4月 同社常任顧問
2021年 6月 当行監査役 (現職)
2021年 7月 明治安田生命保険相互会社
取締役 (現職)

監査役
(社外監査役)
菊川 隆志



1982年 4月 安田火災海上保険株式会社入社
2005年 4月 株式会社損害保険ジャパン
静岡自動車営業部長
2008年 4月 同社大阪自動車営業第一部長
2011年 4月 同社執行役員東京中央支店長
2014年 4月 SOMPOクレジット株式会社
代表取締役社長
2014年 6月 五洋建設株式会社非常勤監査役
2017年 6月 ユニバース開発株式会社監査役
2018年 6月 丸紅セーフネット株式会社
監査役
2020年 6月 財形信用保証株式会社
非常勤監査役 (現職)
2022年 6月 当行監査役 (現職)

監査役
(社外監査役)
豊島 達哉

(注) 取締役 戸谷久子氏、取締役 山田英司氏、取締役 杉浦哲郎氏、監査役 菊川隆志氏、監査役 豊島達哉氏は、東京証券取引所有価証券上場規程第436条の2にいう独立役員であります。

常務執行役員

常務執行役員 田中 啓之
常務執行役員 國府田 治 (営業副本部長兼エリア長)
常務執行役員 宮本 昭
常務執行役員 森 省一 (エリア長)

執行役員

執行役員 宮本 昌彦 (エリア長)
執行役員 金杉 毅 (エリア長兼千葉西ブロック長兼本店営業部長)
執行役員 青木 剛 (審査部長)
執行役員 吉越 善次 (船橋ブロック長兼船橋支店長兼夏見支店長兼船橋支店夏見出張所長)
執行役員 尾關 邦斗 (エリア長兼千葉中央ブロック長兼千葉支店長)
執行役員 岡田 真紀 (総合事務部長)
執行役員 井上 宏人 (人事部長)
執行役員 小岩井 学 (営業支援部長)
執行役員 中村 遵史 (経営企画部長)
執行役員 柴田 実 (柏・流山ブロック長兼柏支店長兼逆井支店長)
執行役員 西村 信宏 (営業企画部長)

コーポレートガバナンス

基本的な考え方

当行におけるコーポレートガバナンスとは、株主をはじめお客さま、役職員、地域社会等のステークホルダーの立場を踏まえたうえで、当行が透明・公正かつ迅速・果敢な意思決定を行うための仕組みを意味しております。

当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、実効的なコーポレートガバナンスの実現が必要不可欠であるとの認識に基づき、コーポレートガバナンスの強化および充実を最重要経営課題の一つに位置付けております。

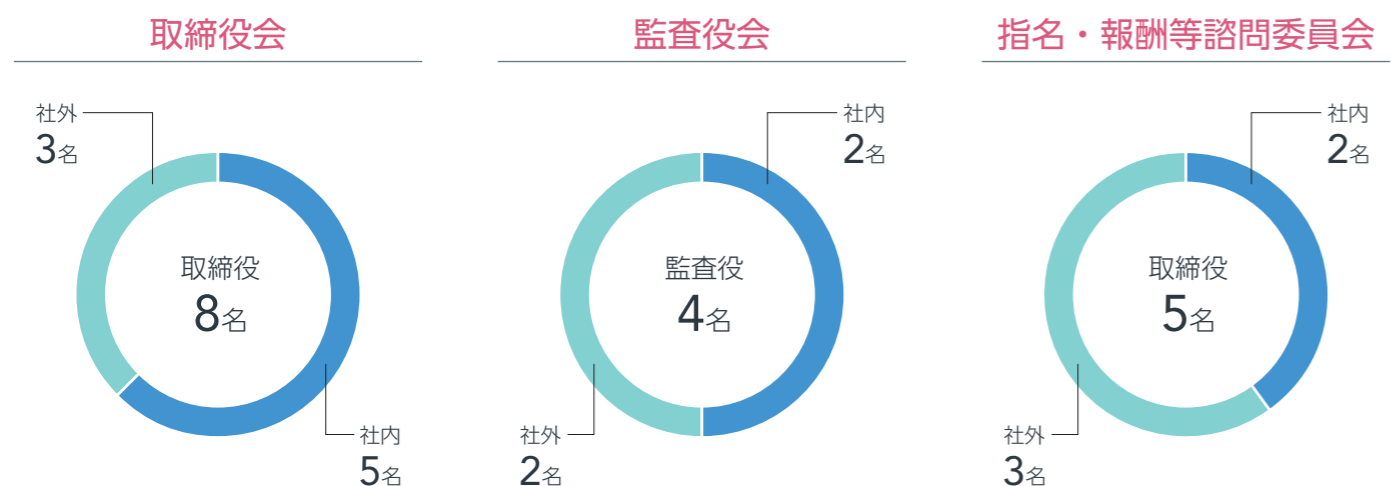
コーポレートガバナンスに関する基本方針
https://www.chibakogyo-bank.co.jp/company/pdf/governance_03.pdf

コーポレートガバナンス向上のための主な取り組み

2014年	●役員退職慰労金制度廃止、株式報酬型ストックオプション制度導入。
2015年	●コーポレートガバナンスに関する基本方針制定。社外取締役1名選任。
2016年	●ガバナンス委員会設置。社外取締役1名増員。 ●無記名アンケートでの自己評価方式による取締役会の実効性評価開始。
2018年	●情報開示方針（ディスクロージャー・ポリシー）制定。
2019年	●会長就任。社外取締役1名増員。
2022年	●ガバナンス委員会を「指名・報酬等諮問委員会」に変更。

コーポレートガバナンス体制

- 組織形態：監査役会設置会社
- 取締役会の諮問機関：指名・報酬等諮問委員会、コンプライアンス委員会



取締役会

2022年度開催回数 17回

経営の最高意思決定機関および監督機関である取締役会は、取締役会規程等に基づき、経営方針等の決定を行うとともに、業務の執行状況の報告を受け、その遂行状況の監督を行っております。取締役会は8名の取締役により構成され、うち3名の社外取締役を選任しております。

指名・報酬等諮問委員会

2022年度開催回数 6回

指名・報酬等諮問委員会については、独立社外取締役を過半数とし、取締役および監査役等の選解任に関する事項、ならびに報酬に関する事項等について、公正・客観的な視点で適切に関与・助言することができる体制を構築しており、取締役会の実効性向上、ひいては当行の持続的成長と中長期的な企業価値の向上を図っております。

本委員会の委員は、独立社外取締役3名、代表取締役頭取（CEO）、代表取締役副頭取（COO）の計5名で構成されており、委員長は独立社外取締役としております。

監査役会

2022年度開催回数 14回

4名の監査役により構成され、うち2名の社外監査役を選任しております。監査役は、監査役監査基準に則って、取締役が行う意思決定状況、法令等遵守、リスク管理、企業情報開示などを含む内部統制システムの構築・運用状況等の監査を行っております。

経営会議

2022年度開催回数 57回

取締役会の下部組織として、経営会議を設置し、取締役会の権限の一部を委譲することにより、経営の効率化、執行のスピードアップを図っております。

コンプライアンス委員会

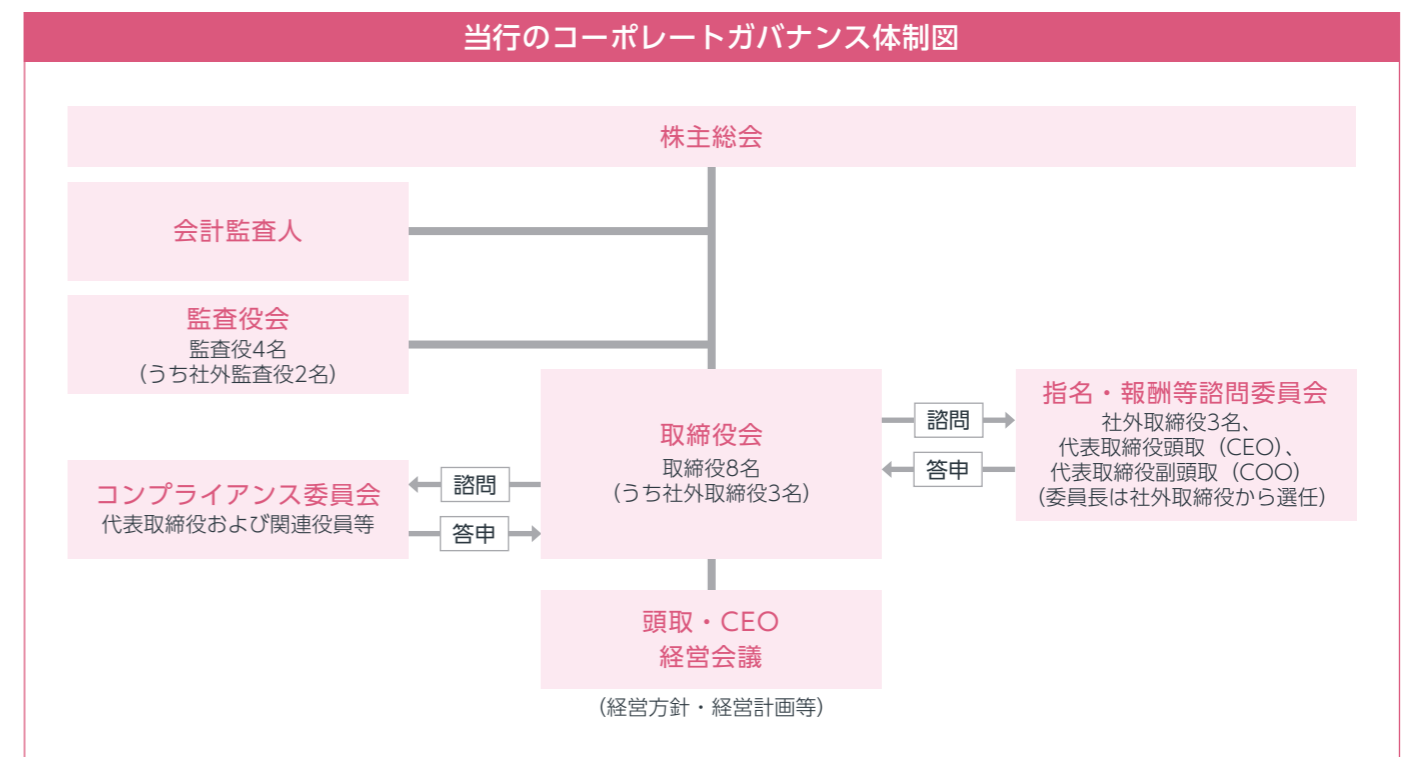
2022年度開催回数 7回

銀行の持つ高い公共性、社会的責任の重さに対する認識のもと、コンプライアンスについては、経営の基本原則と位置付けております。コンプライアンス委員会を設置して全行横断的なコンプライアンス態勢の整備および問題点の把握に努めております。

会計監査人

会計監査人として、EY新日本有限責任監査法人を選定し、公正な立場から監査を受けております。

業務の有効性・効率性、財務諸表の信頼性、法令遵守といった内部統制の適切性および有効性を検証するため、会計監査人監査等により監査機能の充実・強化を図っております。



取締役・監査役

取締役および監査役候補の指名と取締役および監査役の選解任を行うにあたっての方針と手続き

取締役候補および監査役候補については、当行の企業理念に基づき、当行の持続的成長と企業価値向上に貢献することを期待できる人物を、これまでの経験、見識や能力等を総合的に勘案のうえ、指名いたします。

取締役候補は、指名・報酬等諮問委員会の答申を踏まえ、頭取が提案のうえ、取締役会が指名し、株主総会にて決議いたします。監査役候補は、指名・報酬等諮問委員会の答申を踏まえ、頭取が提案のうえ、取締役会が指名し、監査役会の同意の後、株主総会にて決議いたします。

取締役および監査役が任期中に法令または公序良俗に反する行為を行った場合、当行の企業価値を著しく毀損させた場合、および選任後に期待された職務が適切に遂行されないと認められた場合には、指名・報酬等諮問委員会等の審議を経たうえで、取締役会は解任案を決定し、株主総会にて決議いたします。

社外役員の選任理由

氏名 (就任年月)	社外取締役選任理由	2022年度取締役会 出席状況
戸谷 久子 (2015年6月)	千葉県での長年にわたる地方行政の経験や実績等を踏まえ、社外取締役としての役割を果たすための知識と経験を兼ね備えた適任者であると判断したことから、選任いたしました。	17回/17回
山田 英司 (2017年6月)	日本電子計算株式会社元代表取締役社長であり、同社でのシステム開発等の経験や実績等を踏まえ、社外取締役としての役割を果たすための知識と経験を兼ね備えた適任者であると判断したことから、選任いたしました。	15回/17回
杉浦 哲郎 (2019年6月)	1977年に株式会社富士銀行（現・株式会社みずほ銀行）入行以来、経営企画業務等に携わる等、豊富な業務経験を有し、業務全般を熟知しております。また、みずほ総合研究所株式会社（現・みずほリサーチ&テクノロジーズ株式会社）副理事長を務める等、経営経験も豊富な人物であります。その経験や実績等を踏まえ、社外取締役としての役割を果たすための知識と経験を兼ね備えた適任者であると判断したことから、選任いたしました。	17回/17回

氏名 (就任年月)	社外監査役選任理由	2022年度取締役会 (監査役会) 出席状況
菊川 隆志 (2021年6月)	明治安田生命保険相互会社での経歴により、客観的な監査の目で社外監査役の役割を果たすための知識と経験を兼ね備えた適任者であると判断したことから、社外監査役として選任いたしました。	17回/17回 (14回/14回)
豊島 達哉 (2022年6月)	株式会社損害保険ジャパン等での経歴により、客観的な監査の目で社外監査役の役割を果たすための知識と経験を兼ね備えた適任者であると判断したことから、社外監査役として選任いたしました。	13回/14回 (10回/10回)

(注) 豊島達哉氏が監査役に就任した2022年6月24日以降、取締役会は14回、監査役会は10回開催されております。

社外役員に係る独立性判断基準

独立社外取締役および独立社外監査役の選任に際しては、「社外役員に係る独立性判断基準」を踏まえ、独立社外取締役および独立社外監査役となる者の当行からの独立性を実質的に確保しております。

社外役員に係る独立性判断基準の概要
https://www.chibakogyo-bank.co.jp/company/pdf/governance_04.pdf

社外取締役・社外監査役をサポート体制

社外取締役・社外監査役の活動が円滑に行われるよう、秘書室ならびに監査役室所属の行員がサポートしております。取締役会の開催にあたっては、社外取締役・社外監査役へ事前に議題を通知し、また、秘書室長兼監査役室長ならびに常勤監査役が個別に要旨の説明を行っております。これらによって十分な情報伝達を行い、銀行の的確かつ公正な経営管理、ならびに厳格な監査の実施を可能としております。

取締役会のバランス、多様性および規模に関する考え方

取締役会は、当行の経営の最高意思決定および監督機関であり、その機能が有効に働くように、取締役会を構成する取締役については、知識、経験、能力について、経営戦略・経営計画を踏まえたスキル・マトリックスを策定のうえ、全体のバランスおよび多様性を勘案したうえで、選任しております。

多様性については、ジェンダー等も考慮し、現在、当行の独立社外取締役のうち1名は、女性役員が務めております。

●スキル・マトリックス

氏名	地位	独立性 (社外)	企業経営・ 経営管理	法務・リスク マネジメント	財務会計・ ファイナンス	金融	IT・ デジタル	コーポレート ガバナンス・ サステナビリティ	営業推進	行政・ 地域経済
青柳 俊一	取締役		●	●	●	●	●	●	●	●
梅田 仁司	取締役		●	●	●	●	●	●	●	●
松丸 隆一	取締役		●	●	●	●	●	●	●	●
神田 泰光	取締役		●	●	●	●	●	●	●	●
白井 克己	取締役		●					●	●	●
戸谷 久子	取締役	社外						●		●
山田 英司	取締役	社外	●				●	●		
杉浦 哲郎	取締役	社外				●		●		●
加藤 重人	監査役			●	●			●		
横山 均	監査役			●	●	●		●		
菊川 隆志	監査役	社外	●	●	●			●		
豊島 達哉	監査役	社外	●	●	●			●		

取締役および監査役に対するトレーニングの方針

新任者をはじめ、取締役および監査役が、知識の習得や適切な更新等を行うため、必要と判断される十分な質・量の研修・トレーニング等の受講機会を提供し、またその費用を負担することとしております。また、社外役員については、銀行固有業務を踏まえ、特に十分な質・量の研修・トレーニング等の受講機会を提供し、またその費用を負担することとしております。

取締役会は、取締役および監査役に対して、上記のトレーニング機会が提供されているか否かについて、定期的に確認することとしております。

取締役会の実効性評価

取締役会の実効性評価については、当行の取締役会が、法令等の定める取締役会の役割を適切に果たすという観点から次頁のとおり実施いたしました。その結果、取締役会がその役割を果たす過程において、明確な阻害要因となる事象は認められなかったことから、当行の取締役会の実効性は確保されていると認識しております。

●評価方法

- (1) 取締役会メンバーである取締役および監査役に対し、取締役会の運営状況および審議内容等に関するアンケートを実施（以下「2023年3月期アンケート」）。
- (2) 指名・報酬等諮問委員会において、集計した2023年3月期アンケート内容の分析・評価を実施。
- (3) 分析・評価の結果、指名・報酬等諮問委員会からの実効性向上のための提言について取締役会へ適切に報告。

●実効性向上に向けた2023年3月期の取組み

- 重要案件への審議時間捻出に向け、案件ごとに説明時間のメリハリをつけた運営を実施。
- 資料ボリュームが肥大する案件では説明に時間を要し審議の時間が逼迫していたことから、資料構成を決裁における重要事項となる要素と、補足的な要素に区分した運用を実施し説明時間を圧縮。
- 重要議案に関しては適宜勉強会を実施する等、審議内容の質、充実度の向上に向けた取組みを実施。

●さらなる実効性向上に向けた取組み

- 企業価値向上に向けた重要議案等に関しては、社外取締役との情報共有セッションの場として、適宜勉強会や意見交換の場を設ける等、議案審議の質向上に向けた対応を今後も継続。
- 審議の要点をより明確化した資料作成等により、関連な審議時間の確保等を通じて運営面でのさらなる改善を図る。

役員報酬

●基本的な考え方

役員報酬は、当行の企業理念のもと、経営の基本方針に基づきさまざまなステークホルダーの価値創造に資する経営の実現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図るため、取締役および監査役が役割を最大限発揮するためのインセンティブとして機能する報酬体系を確立すると同時に、取締役および監査役が果たすべき責任やその成果に対する対価として報酬を支給するものとしております。

●取締役および監査役の報酬決定の構成

- 基本報酬
- 株式報酬型ストックオプション

基本報酬は、さまざまなステークホルダーの価値創造に資する経営の実現と当行の企業価値向上への貢献意欲を高めるため、役員としての職務内容・人物評価・業務実績等を勘案して決定いたします。あわせて、取締役の業績および企業価値向上への貢献意欲ならびに株主重視の経営意識を高めるため、株式報酬型ストックオプション制度を導入しております。監査役および社外取締役の報酬については、中立性および独立性を高めるため確定金額報酬のみとしております。

●取締役および監査役の報酬決定に係る手続き

当行の取締役および監査役の報酬の総額は、株主総会において役員報酬限度額を決議し、その範囲内で、取締役の報酬については取締役会が決定し、監査役の報酬については監査役会が決定いたします。

●取締役および監査役の報酬等の総額

(単位：百万円)

区分	支給人数 (対象となる役員 員数)	報酬等の総額	報酬等の種類別の総額		
			基本報酬		非金銭報酬等
			固定報酬	業績連動報酬	
取締役	9名	155	114	30	11
(うち社外取締役)	(3名)	(18)	(18)	(-)	(-)
監査役	5名	36	36	-	-
(うち社外監査役)	(3名)	(8)	(8)	(-)	(-)
計	14名	192	150	30	11

※上表には2022年6月24日開催の第100回定時株主総会終結の時をもって退任した取締役1名、監査役1名を含んでおります。
 ※非金銭報酬等の内容は、株式報酬型ストックオプションとしての新株予約権であります。

●内部統制システムに関する基本的な考え方およびその整備状況

業務の適正を確保する体制

当行は、取締役および使用人の職務の執行が法令および定款に適合し、当行グループにおける業務の適正を確保するため、以下の11項目の体制整備を図っております。

(1) 当行の取締役・使用人の職務の執行が法令および定款に適合することを確保するための体制

- 代表取締役を委員長とするコンプライアンス委員会を設置し、全行横断的なコンプライアンス態勢の整備および問題点の把握に努めております。
- コンプライアンスの基本方針、コンプライアンスの基本方針細則、コンプライアンス統括部署を定めコンプライアンスの推進を行っております。
- 部署毎にコンプライアンス管理者を設置し、コンプライアンスの遵守状況のチェックを実施しております。
- コンプライアンス活動の指針となるコンプライアンスマニュアルを整備するとともに、コンプライアンスプログラムを定め、コンプライアンス活動を具体的に実施しております。
- 取締役会は、コンプライアンスに関する事項等の業務執行状況について定期的に報告を受けることにより、取締役等の業務執行を適切に監督しております。
- 反社会的勢力への対応については、コンプライアンスの一環と位置付け、統括部署をリスク統括部と定めるとともに、千葉興業銀行グループ行動憲章、コンプライアンスマニュアル等の規程を制定し、市民社会の秩序や安全に脅威を与える反社会的勢力とは断固として対決し、関係遮断を徹底しております。
- 業務部門から独立した内部監査部門を監査部と定め、財務報告の信頼性を含む内部管理態勢の適切性および有効性を検証しております。
- 法令等に違反する行為の早期発見および是正を目的として、内部通報窓口を設置しております。

(2) 当行の取締役の職務の執行に係る情報の保存および管理に関する体制

- 情報セキュリティポリシー等の情報管理関連規程類に従い、取締役の職務執行に関する情報を適切に保存・管理を行う体制を構築しております。
- 取締役会議事録・資料、稟議書・報告書については重要情報として管理しております。
- 株主やお客さまに当行をご理解いただくため、当行の経営内容・方針等をより分かりやすくお知らせすることを基本として、情報開示方針（ディスクロージャー・ポリシー）を制定して広報・IR活動の充実を図っております。

(3) 当行の損失の危険の管理に関する規程その他の体制

- 業務に内在する主要リスクに係る管理方針および管理規程を定めております。
- 方針・規程に沿って適切にリスクを管理するため、リスク毎にリスク管理部署を設置するほか、統括部署および組織横断的なリスク管理委員会を設置しております。
- リスク管理部門は収益部門から分離させ、相互牽制機能が発揮できる体制を構築しております。
- 当行の直面するあらゆる緊急事態によって、人命、当行の財産や社会的信用が失われるおそれがある場合に、通常業務を超えて事前・事後の緊急対策を実施しております。

(4) 当行の取締役の職務の執行が効率的に行われることを確保するための体制

- 執行役員制度の導入とあわせ、経営会議および各種委員会を設置し効率的な職務執行を確保できる体制を構築しております。
- 取締役会は、経営計画を策定し、当行の業務に関する重要な事項を決定し、取締役および執行役員の職務の執行を監督しております。
- 取締役会は職務分掌や職務権限を定め、効率的な運営を図るとともに相互に牽制する体制を構築しております。

(5) 当行および子会社から成る企業集団における業務の適正を確保するための体制**(イ) 当行の子会社の取締役等の職務の執行に係る事項の当行への報告に関する体制**

当行は、連結子会社について管理規程を定め、経営、コンプライアンス、各種リスクについて当行と同様の適正な業務運営を確保できる体制を構築するとともに、連結子会社に対し重要な事項または必要と認めた事項について協議・報告を求めることができます。

(ロ) 当行の子会社の損失の危険の管理に関する規程その他の体制

当行は、連結子会社に対するリスク管理に当たっては、連結子会社がリスク管理体制を整備するための支援・指導を行うとともに、連結子会社に所在する各種リスクを法令等に抵触しない範囲で統合的に管理しております。

(ハ) 当行の子会社の取締役等の職務の執行が効率的に行われていることを確保するための体制

当行は、連結子会社について職務分掌や職務権限を定める等、効率的な業務運営を確保できる体制を構築するとともに、各管理所管部署より、必要に応じて指導・支援を行っております。

(ニ) 当行の子会社の取締役等および使用人の職務の執行が法令および定款に適合することを確保するための体制

- 当行は、連結子会社が適切なコンプライアンス体制を構築するよう、一元的に把握管理するため、連結子会社より、コンプライアンスの遵守状況等について定期的および必要に応じて都度、報告、事前協議を受けるものとし、また、連結子会社からの報告等に基づいて適切な対応を行っております。
- 法令等に違反する行為の早期発見および是正を目的として、連結子会社は、各社が内部通報制度を設置しております。

(6) 当行の監査役がその職務を補助すべき使用人を置くことを求めた場合における当該使用人に関する事項

内規において監査役室を設置し、分掌業務を規定しております。

(7) 前号の使用人の当行の取締役からの独立性および当行の監査役の当該使用人に対する指示の実効性の確保に関する事項

- 監査役は、監査の実効性確保の観点から、補助使用人の業務執行者からの独立性の確保に努めております。
- 監査役室に属する使用人の人事異動・評価および監査役室の組織変更については、常勤監査役の同意事項としております。

(8) 当行の監査役への報告に関する体制**(イ) 当行の取締役等および使用人が当行の監査役に報告するための体制**

- 取締役会等諸会議への監査役の出席、取締役宛稟議の監査役への回覧、監査結果を含む活動状況報告の他、「監査役報告規程」を制定し、重要な事項について監査役へすみやかに報告される体制を構築しております。
- その他、会社に著しい損害を及ぼすおそれのある事項については、担当役員がすみやかに監査役へ報告を行っております。
- なお、上記に拘わらず、監査役は必要に応じて、取締役および使用人に対して報告を求めることができます。

(ロ) 当行の子会社の取締役等および使用人またはこれらの者から報告を受けた者が当行の監査役に報告するための体制

- 当行は、連結子会社管理の統括部署として経営企画部関連事業室を設置し、連結子会社の管理状況を監査役に定期的または随時報告しております。
- 連結子会社は、各社が内部通報制度を設置するとともに、通報内容については経営企画部関連事業室を経由して、当行の監査役に報告しております。

(9) 前号の報告をした者が当該報告をしたことを理由として不利な取扱いを受けないことを確保するための体制

当行は、コンプライアンスの基本方針において、内部通報制度の利用に際しては、通報者のプライバシーを尊重することを定めるとともに、人事その他あらゆる面で不利な取扱いをすることを禁止しております。

(10) 当行の監査役等の職務の執行について生ずる費用の前払または償還の手続きその他の当該職務の執行について生ずる費用または債務の処理に係る方針に関する事項

当行は、監査役会において監査役等の職務遂行上必要であると決議された費用等について、あらかじめ予算に計上するとともに、追加の費用等の発生に際しては、すみやかにこれを負担しております。

(11) その他当行の監査役等の職務の執行が実効的に行われることを確保するための体制

- 内部監査部門による報告・連携など監査役監査の実効性確保に資する措置を講じております。
- 代表取締役は監査役と定期的に意見交換会を開催しております。
- 監査役が経営会議等の重要会議に出席し意見を述べる事が可能な運営としております。

業務の有効性・効率性、財務諸表の信頼性、法令遵守といった内部統制の適切性および有効性を検証するため、監査部による内部監査、監査役監査、会計監査人監査等により監査機能の充実・強化を図っております。

また、各体制に基づく、本事業年度における運用状況の概要は以下のとおりです。

(1) 当行の取締役・使用人の職務の執行が法令および定款に適合することを確保するための体制

- 反社会的勢力対応を含むコンプライアンス対応について、事業年度中の対応結果・実績を取締役に報告いたしました。また、コンプライアンス委員会を事業年度において7回開催し、コンプライアンスについて組織横断的な議論を実施いたしました。
- 内部監査については、監査結果を含む活動状況報告および品質評価結果を取締役に報告いたしました。
- 内部通報制度に係る運用状況を、四半期毎に取締役会に報告いたしました。

(2) 当行の取締役等の職務の執行に係る情報の保存および管理に関する体制

- 取締役会および経営会議等の議事録について、適切に保管・管理を行いました。
- 広報活動については、年2回のディスクロージャー誌の発行に加えて、機関投資家向け決算説明会を開催いたしました。また、ビデオオンデマンド形式にて説明動画および資料を当行ホームページ上にて公開しております。当行の活動について広くご理解いただくため、適宜プレスリリースを実施いたしました。

(3) 当行の損失の危険の管理に関する規程その他の体制

- リスク管理委員会を、事業年度において12回開催し、リスク管理における重要事項を組織横断的に共有・議論いたしました。
- 危機管理委員会を事業年度において2回開催し、危機管理における重点施策および平常時における事前施策を策定いたしました。

(4) 当行の取締役等の職務の執行が効率的に行われることを確保するための体制

- 中期経営計画の進捗状況について、四半期毎にフォローを行いました。
- 取締役会の権限の一部を経営会議および各執行役員に委譲のうえ運営し、効率的な業務執行を図りました。

(5) 当行および子会社から成る企業集団における業務の適正を確保するための体制

グループ内において、各社の経営計画ならびにコンプライアンスおよびリスク管理に係る実績・取組結果について共有いたしました。

(6) 当行の監査役等の職務の執行を支える体制

監査役は、取締役会等の諸会議に出席し、また当行およびグループ各社の代表取締役と定期的に面談を実施することにより、当行グループ全体の経営状況および業務執行状況の把握を図りました。また、監査役は、当行の内部監査部門およびグループ各社の監査役より、監査結果を含む活動状況報告等について報告を受けることにより、グループ各社における業務執行の適法性および有効性を確認いたしました。

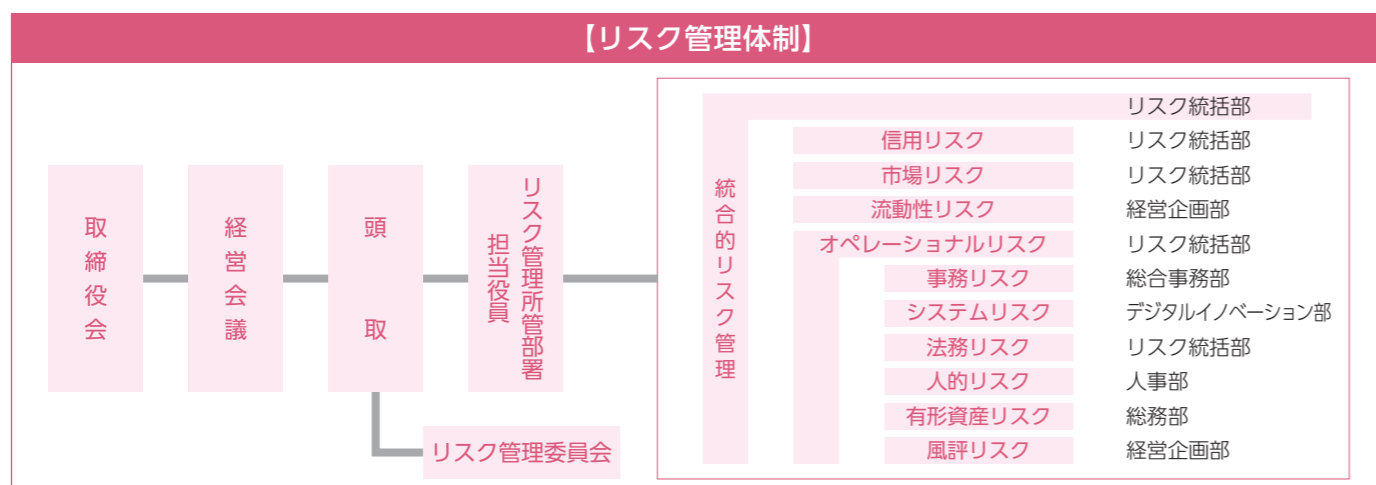
リスク管理体制

▶ リスク管理の基本方針

当行は、リスク管理を経営の重要課題として位置付け、銀行業務に内在するリスクの所在、規模、質に応じた適切なリスク管理体制を構築のうえ、リスクを正確に把握し適切に管理することにより経営の健全性の維持、向上に努め、経営基盤をより強固なものとするを基本方針としております。また、これらを「リスク管理の方針」に定め、取締役会で決定しております。

▶ 統合的リスク管理体制

当行は、リスク管理の基本方針に沿って適切にリスクを管理すべく、銀行業務に内在する主要なリスクについて、管理規程、所管部署を定め管理する体制とするとともに、各所管部署が管理しているリスクを統合的に管理する部署としてリスク統括部を設置するほか、横断的な組織としてリスク管理委員会を設置しております。また、統合的リスク管理の一環として、当行が抱えるリスクを一定の方法でリスク量として計測し、自己資本等の経営体力と比較し過大にならないよう適切にコントロールしており、リスク管理の実効性向上に向けた不断の取組みを行っております。なお、当行のリスク管理体制は下図のとおりです。



▶ 信用リスク管理体制

当行では信用リスクを信用供与先の財務状況の悪化等により資産価値が減少または消失することで損失を被るリスクと定義し、経営上最も重要なリスクであるとの認識のもと、信用リスク管理に関する重要事項を「信用リスク管理規程」に定め、取締役会で決定しております。

リスク統括部を独立した信用リスク管理所管部署とし、当行の信用リスク管理に関する基本方針・管理の枠組みに関する企画立案を所管しております。また営業推進部門から独立した審査部を信用リスク管理関係部とし、与信先の審査・管理に関する事項を所管しております。リスク統括部と審査部は協同して信用リスク管理を行う体制としております。

具体的な信用リスク管理方法として、信用格付制度を軸とした個別与信管理と自己査定を行っております。また、信用リスク量計測を通じて与信ポートフォリオ管理・与信集中リスク管理を行う態勢としております。

信用リスク管理の状況については、リスク管理委員会に定期的に報告し、与信ポートフォリオの健全性確保と信用リスク管理態勢の高度化に向けた不断の取組みを行っております。

▶ 市場リスク管理体制

当行では、市場リスクを、金利、有価証券等の価格、為替等のさまざまな市場のリスクファクターの変動により、保有する資産・負債価値が変動し損失を被るリスクと定義し、市場リスク管理に関する重要事項を「市場リスク管理規程」に定め、取締役会で決定しております。管理体制といたしましては、市場部門（市場金融部）、事務管理部門（市場業務部）、リスク管理部門（リスク統括部）を組織的に分離するとともに、横断的な組織としてALM委員会を設置しております。市場リスクは金利ギャップやBPV法（※1）、VaR法（※2）等により計測し、ポジション限度、リスクキャピタル、損失限度等を設定し管理しております。一方、銀行全体の金利リスクはALM管理とし、ALM委員会において、計測されたリスク量、市場動向等の報告に基づき、必要な対応策を検討しております。

- ※1 BPV法（ベース・ポイント・バリュー）
金利等の変化に対する時価の変化額をリスクとして表す手法。例えば、10BPVといった場合、金利が10BP（=0.1%）変化した場合の時価の変化額を示します。
- ※2 VaR法（バリュー・アット・リスク）
VaR法は過去のデータに基づく統計的手法により、一定期間・一定確率のもとで、保有ポートフォリオが被る可能性のある想定最大損失額（最大時価減少額）を計測する手法です。一定確率は片側99%確率を使用しております。

▶ 流動性リスク管理体制

流動性リスクは、資金繰りリスクと市場流動性リスクからなります。資金繰りリスクとは、運用と調達の間隔のミスマッチや予期せぬ資金の流出により、必要な資金確保が困難になる、または通常よりも著しく高い金利での資金調達を余儀なくされることにより損失を被るリスクをいいます。また、市場流動性リスクとは、市場の混乱等により市場において取引ができなかったり、通常よりも著しく不利な価格での取引を余儀なくされることにより損失を被るリスクをいいます。

当行は、ALM委員会を通して、経営環境、資金繰り状況、流動性確保状況等を勘案した適切な資金管理を行うとともに、日常の資金繰りは「ローンポジションの堅持」を基本方針として運営し、市場性ある有価証券の保有等、流動性の確保に努めることで、資金繰りリスクを管理しております。また、各市場取引におけるポジション限度枠を設定し、市場流動性リスクをコントロールしております。

▶ オペレーショナルリスク管理体制

当行では、オペレーショナルリスクを、内部プロセス（銀行業務の過程）・人（役職員、スタッフ、派遣社員を含む）・システムが不適切であること、もしくは機能しないこと、または外的事象が生起することにより、有形無形の損失を被るリスクと定義し、オペレーショナルリスクに関する重要事項を「オペレーショナルリスク管理規程」に定め、取締役会で決定しております。

当行では、オペレーショナルリスクを、①事務リスク、②システムリスク、③法務リスク、④人的リスク、⑤有形資産リスク、⑥風評リスクの6つに分けて管理しており、オペレーショナルリスク管理の統括部署としてリスク統括部を設置しております。

リスク統括部は、オペレーショナルリスク損失事象の発生状況をモニタリングしているほか、各種オペレーショナルリスクについて評価を行い、リスク管理委員会での協議を通じて、オペレーショナルリスクのコントロールおよび削減に向けた対応を行っております。

なお、主要なオペレーショナルリスクである事務リスク、システムリスクの管理体制は次頁のとおりです。

事務リスク管理体制

すべての業務に事務リスクが所在することおよび事務リスクを軽減することの重要性を十分認識し、管理体制の強化に努めております。具体的には、事務取扱要綱等事務規程、管理ツールを整備するとともに、各種研修や事務確認テストの実施、臨店事務指導・支援体制の強化により、事務規定の徹底と行員の事務水準の向上に努めております。また、人為的なミス、不正を排除し、かつ能率的に事務を処理するために、事務プロセスの改善、機械化、集中化に取り組んでおります。

システムリスク管理体制

銀行業務のIT化が進展する中、コンピュータシステムやネットワークシステム等の故障・災害・誤処理・不正使用・破壊・漏洩・改竄等が経営に与える影響が極めて大きい点を考慮し、システムリスク管理について、その重要性を十分認識し、強化に努めております。当行では、設備面において、基幹系システムを最新の機能を備えた「地銀共同センター」で運営することにより国内遠隔地にバックアップセンターを確保し、あわせて回線や機器の二重化等の安全対策を講じ、大幅なシステムリスクの軽減を実現しております。運営面では当行および「地銀共同センター」において、システム障害発生時の対処方法や、事故や犯罪によるシステムの誤処理、不正利用などを防止するためのルール等を規定に定めて、適切なシステム運営とその体制整備を行っております。また、システムリスク管理体制については定期的に内部監査および第三者による外部監査を受け、体制の維持、強化を図っております。

お客さま保護等管理態勢の概要

当行では、地域のお客さまからの信頼・ご期待にお応えしていくためには、お客さまの視点から業務の適切性を確保するとともに利便性の向上を図っていくことが大変重要であると考え、「お客さま保護等管理の基本方針」を定め、「商品等説明管理」、「お客さまサービス管理」、「お客さま情報管理」、「外部委託管理」、「利益相反管理」の5分野を中心とした顧客保護への取り組みを行っております。これらについては、経営陣および関係部署の長を委員とする「お客さま保護等管理委員会」を原則四半期毎に開催し、関係部署が年度毎に策定する実践計画の進捗状況をフォローするとともに、各分野の現状・課題・改善策等について審議を行っております。

「商品等説明管理」の分野においては、お客さまに対して商品・サービスの説明および情報提供を適切かつ十分に行っていくために、各種マニュアルの整備や教育指導体制の強化を図っております。

「お客さまサービス管理」の分野においては、お客さまからのお問い合わせ、ご相談、ご要望等に適切かつ十分にお応えしていくために、営業店から本部へお客さまの声を報告する体制を整備するとともに、行内における対応状況の管理を行っております。また、CSへの取り組み強化を図るため「お客さま保護等管理委員会」の分科会として「お客さまサービス管理分科会」を設置し、組織横断的にCSを推進しております。

「お客さま情報管理」の分野においては、お客さま情報の漏洩を適切に防止するために、「コンプライアンス・プログラム」における情報管理への取り組み強化、コンピュータシステムに関連する各種対応、研修による情報取扱ルールの徹底等を行っております。

「外部委託管理」の分野においては、当行が外部に委託している業務に関するお客さまへの対応が適切に行われるために、委託業務の状況を定期的かつ必要に応じて随時確認する運営としております。

「利益相反管理」の分野においては、当行グループ等との取引に起因して、お客さまの利益が不当に害されることがないように、あらかじめ利益相反のおそれのある取引の特定・類型化を行い、利益相反管理責任者を設置し、当行グループの利益相反管理の状況を一元的に把握・管理する体制としております。

また、当行は金融円滑化に向けた取り組みを推進するため、金融円滑化管理態勢を構築しておりますが、その取り組みにおいては、お客さまの視点に立った適正な対応が必要であることから、お客さま保護等管理態勢とも相互に連携し取り組んでまいります。

今後も組織横断的な取り組みのもと、お客さま保護の一層の向上に努めてまいります。

コンプライアンス態勢の概要

当行は、銀行の持つ高い公共性、社会的責任の重みを常に認識し、コンプライアンスを「役員および行員が法令・諸規則を遵守し、社会的規範にもとることのない誠実かつ公正な企業活動を実践すること」と考えております。そして、コンプライアンスの徹底を経営の基本原則として位置付け、「コンプライアンスの基本方針」に則ったコンプライアンス態勢を確立しております。

▶ コンプライアンスの運営態勢

当行では、取締役会において、コンプライアンスに関する基本方針および遵守基準等の重要事項について決議し、コンプライアンス委員会（委員長：代表取締役）は、取締役会直轄の諮問機関として、答申・提言によりコンプライアンス態勢の充実を図る役割を担い、組織横断的な見地から重要事項の審議等を行っております。コンプライアンス担当役員の下に、コンプライアンスの企画・推進を行うコンプライアンス統括部署（リスク統括部）を設け、各部室店では、コンプライアンス責任者が、コンプライアンスに関する教育・指導等を行うとともに、コンプライアンス担当者が法令遵守状況のチェックを行う等、コンプライアンス責任者の補佐を行う運営態勢としております。

また、コンプライアンス上の問題について行員等が直接通報・相談できるように、コンプライアンス統括部署および銀行外部の弁護士を通報窓口としたコンプライアンス・ホットラインを設けております。

当行グループのコンプライアンス管理については、コンプライアンス遵守状況を報告等により把握し、必要に応じて適切な対応を行っております。

▶ コンプライアンス活動

当行では、「千葉興業銀行企業理念」および倫理面での具体的な行動基準を示した「行員行動規範」、その他遵守すべき法令・諸規則および実践すべきコンプライアンス活動を明示する等、具体的なコンプライアンスの遵守基準手引書としてコンプライアンスマニュアルを策定し、コンプライアンス研修等により周知徹底を図っております。

コンプライアンスに関連する態勢整備や研修、モニタリングなどを実施するための具体的な当行全体での実施計画として「コンプライアンス・プログラム」を経営年度毎に策定し、各部室店単位においても「コンプライアンス・プログラム」を策定しております。

お客さまの個人情報の保護に関しては、個人情報保護法や金融庁ガイドラインを踏まえた各種安全管理措置を実施し、情報管理態勢を整備しております。また、全従業員を対象とした情報管理研修を毎年行い、情報取扱ルールの徹底を図っております。

当行では、今後も社会環境の変化に対応した法令等の制定・改正等について、その趣旨を十分理解し的確に対応すべく、行内への周知徹底を図り、コンプライアンス態勢をさらに充実させてまいります。

▶ 反社会的勢力排除に向けた基本的考え方およびその整備状況

当行は、企業活動遂行上の行動基準と位置付けている「千葉興業銀行グループ行動憲章」の一項目に「反社会的勢力との関係遮断」を掲げ、「反社会的勢力に対する基本方針」をホームページに公表し、反社会的勢力との関係遮断を明確に示し、研修等を通じて基本的な考え方を行内に周知徹底しております。また、規程類、マニュアル類を整備し、反社会的勢力との具体的な対応要領を分かりやすく示すとともに、営業店・本部の連携、警察当局との連携により、反社会的勢力から接触があった場合にも、すみやかに対応策を協議し適切な対応ができる体制を構築しております。

反社会的勢力との関係遮断に取り組む姿勢が一層求められる中で、引き続き十分な行内態勢の構築・強化に取り組んでまいります。

▶ マネー・ローンダリングおよびテロ資金供与防止、金融犯罪防止に向けた取組み

当行は、マネー・ローンダリングおよびテロ資金供与（以下、「マネー・ローンダリング等」という）対策を経営戦略における重要な課題の一つとして位置付け、専門的に対応する部署としてリスク統括部内にマネー・ローンダリング対策担当を設置し、「マネー・ローンダリング等防止に関する基準」のもと、内外環境の変化を捉え、マネー・ローンダリング等の防止に向けた管理態勢の構築に取り組んでおります。また、全役職員に対し、マネー・ローンダリング等防止の重要性の理解促進に努めるための研修等を継続的に実施し、適切な事務取扱いの周知徹底を図っております。さらに、振込め詐欺や還付金詐欺に代表されるさまざまな金融犯罪からお客さまの財産を保護するための対策の強化に取り組んでまいります。

指定紛争解決機関（金融ADR制度）

金融ADR制度とは、裁判外紛争解決手続き（Alternative Dispute Resolution）の略称で、訴訟に代わる、あっせん・調停・仲裁などの当事者の合意に基づく紛争の解決方法です。

ADRにはさまざまな制度・枠組みがありますが、訴訟とは異なり、一般的に事案の性質や当事者の事情等に応じた迅速・簡易・柔軟な紛争解決を図る制度で、お客さまからの苦情や紛争解決の申立てにより、公正中立な立場で解決のための取組みを行います。

当行が契約している指定紛争解決機関：一般社団法人全国銀行協会

連絡先 「全国銀行協会相談室」

電話番号 0570-017109 または 03-5252-3772

受付時間 9：00～17：00（土・日・祝日および銀行の休業日を除きます）

会社概要

▶ プロフィール（2023年3月31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
営業所	80店（県内78店、都内2店）
従業員	1,264名
嘱託・臨時雇用数	698名
平均年齢	39歳4月
平均勤続年数	15年4月
平均給与月額	397千円

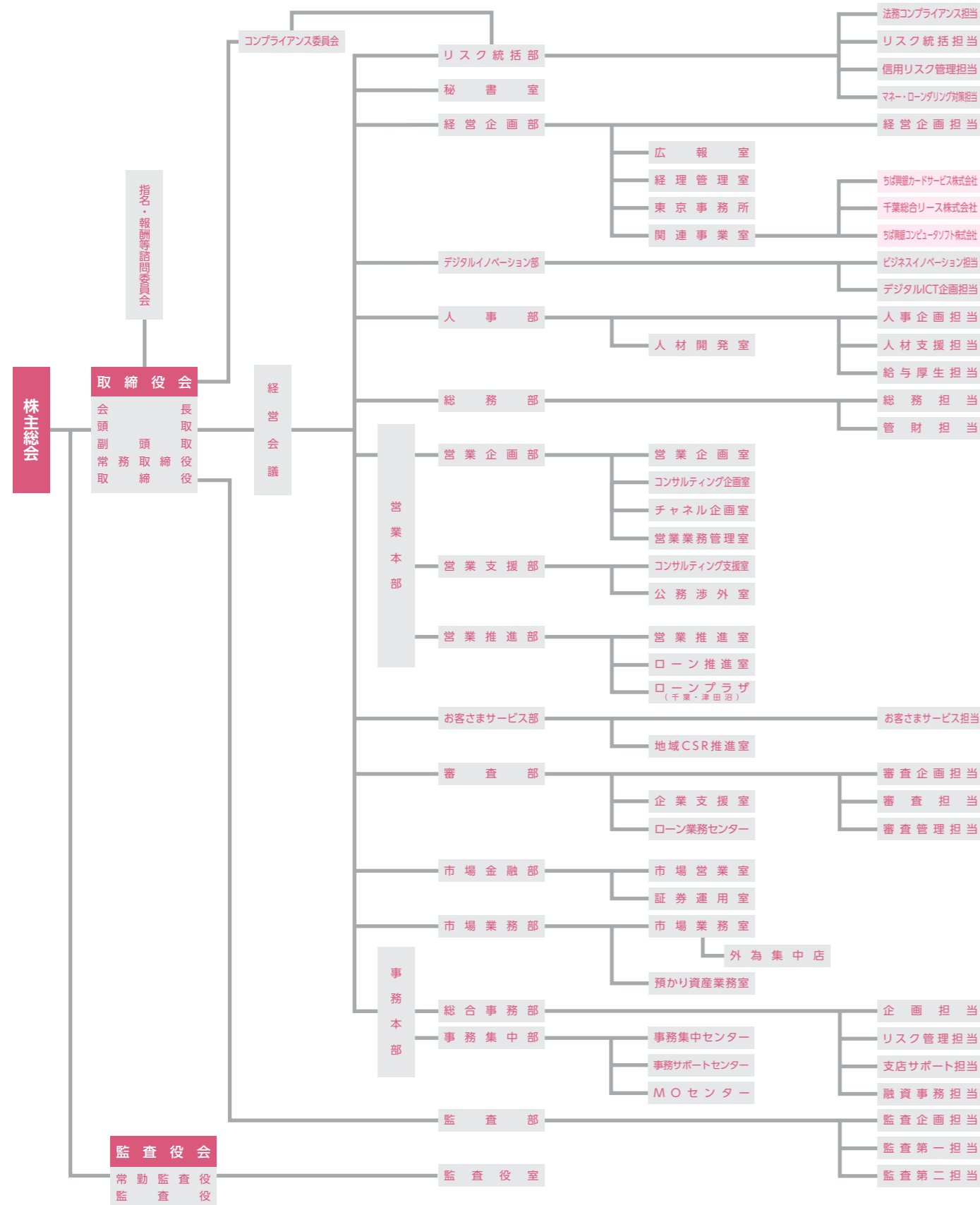
▶ グループ会社（2023年6月30日現在）

名称	ちば興銀カードサービス株式会社
所在地	千葉市中央区本千葉町4番5号
TEL	043-224-7811
主な事業内容	信用保証業務・クレジットカード業務・一般貸金業務
ホームページ	http://www.cuccard.co.jp/

名称	千葉総合リース株式会社
所在地	千葉市中央区富士見一丁目1番17号
TEL	043-227-9361
主な事業内容	リース業務
ホームページ	http://www.chiba-general-lease.co.jp/

名称	ちば興銀コンピュータソフト株式会社
所在地	千葉市美浜区幸町二丁目2番2号
TEL	043-242-9111
主な事業内容	コンピュータシステムの開発・販売・保守管理業務
ホームページ	http://www.chibakogin-cs.co.jp/

▶ 組織図 (2023年6月30日現在)



店舗ネットワーク

▶ 店舗等一覧

ちば興銀ネットワーク

「もっと便利に、もっと身近に」

お客さまのお役に立つ商品・サービスをご提案しています。
お気軽にちば興銀へご相談ください。

営業所	
千葉県内	78店
東京都内	2店
計	80店

(その他)
・ローンプラザ 2か所
・店舗外現金自動設備 115か所
(2023年6月30日現在)

便利なちば興銀のキャッシュカード

充実したネットワークにより全国でご利用できます

- みずほ銀行・常陽銀行・筑波銀行・武蔵野銀行・きらぼし銀行・横浜銀行・山梨中央銀行のATMでのお引当は、平日時間内ご利用手数料が無料でご利用可能です。
- 銚子信金・館山信金のATMでのお引当は、平日時間内および土曜日8:45~14:00ご利用手数料が無料でご利用可能です。
- セブン銀行ATMでのお引当、お預入、残高照会が、24時間ご利用可能です。
- ローソン等に設置されているローソン銀行ATMでのお引当、お預入、残高照会が、24時間ご利用可能です。
- ファミリーマート等に設置されているイーネットATMでのお引当、お預入、残高照会が、24時間ご利用可能です。
- 全国のゆうちょ銀行のCD・ATMでのお引当、お預入、残高照会が、ご利用可能です。
- イオン銀行ATMでのお引当、残高照会が、ご利用可能です。
- JR東日本の駅のATMコーナー「VIEW ALTTE (ビューアルッテ)」でのお引当、残高照会が、ご利用可能です。
- ちば興銀ATMで、数字選択式宝くじが購入できます。当せん金は口座に自動入金されます。

◆ 印の店舗は国際業務取扱店です。

◆は国際業務取扱店 ●は昼休業実施店 ・平日、🟡土曜日、🟠日曜日・祝日の営業時間です。印のない時間帯は稼動しておりません。

千葉市	美浜区
◆本店営業部	261-0001 千葉市美浜区幸町2-1-2 043-243-2121
真砂支店	261-0011 千葉市美浜区真砂4-2-6 043-278-1211
店舗外キャッシュコーナー	
マリンピア1階	🟡🟢🟣 9:00~21:00
幕張ベイタウン内パティオス11番街	🟡🟢🟣 8:00~21:00
メッセ・アミューズ・モール1階	🟡🟢🟣 10:00~21:00
イオンモール幕張新都心グランドモール1階	🟡🟢🟣 8:00~21:00
イオンスタイル幕張ベイパーク店1階	🟡🟢🟣 9:00~21:00
旧幕張テクノガーデン支店内	🟡🟢🟣 8:00~21:00
中央区	
◆千葉支店	260-0014 千葉市中央区本千葉町4-5 043-227-2141
千葉駅前支店	260-0015 千葉市中央区富士見1-1-17 043-227-6251
蘇我支店・白旗支店	260-0834 千葉市中央区今井2-10-4 043-265-7111
浜野支店	260-0824 千葉市中央区浜野町703-3 043-265-1261
店舗外キャッシュコーナー	
JR千葉駅東口1階	🟡🟢🟣 8:00~21:00
千葉大学医学部付属病院1階	🟡🟢🟣 8:00~21:00
柏戸病院正面玄関前	🟡 9:00~18:00 🟢 9:00~17:00
千葉そごう8階	🟡🟢🟣 9:00~20:00
ペリエ西千葉店内	🟡🟢🟣 8:00~21:00
仁戸名坂上バス停そば	🟡🟢🟣 8:00~21:00
JR千葉駅西口	🟡🟢🟣 8:00~21:00
寒風台バス停そば(旧白旗支店跡地)	🟡🟢🟣 8:00~21:00
花見川区	
幕張本郷支店・幕張テクノガーデン支店	262-0033 千葉市花見川区幕張本郷1-3-4 043-274-2051
店舗外キャッシュコーナー	
JR新検見川駅構内	🟡🟢🟣 8:00~21:00
コンサルティングプラザ検見川内	🟡🟢🟣 8:00~21:00
花見川2-42-107(花見川団地)	🟡🟢🟣 8:00~21:00
イトヨーカドー幕張店1階	🟡🟢🟣 9:00~21:00
稲毛区	
稲毛支店・検見川支店	263-0043 千葉市稲毛区小仲台2-10-9 043-254-1111
店舗外キャッシュコーナー	
山王病院正面玄関横	🟡🟢 8:00~18:00
JR稲毛駅東口	🟡🟢🟣 8:00~21:00
ジョイフル本田千葉店内	🟡🟢🟣 9:00~19:00
若葉区	
◆小倉台支店・千城台支店	264-0006 千葉市若葉区小倉台4-18-1 043-231-0211
店舗外キャッシュコーナー	
都賀かねたや家具店前	🟡🟢🟣 8:00~21:00
イコアス千城台	🟡🟢🟣 9:00~20:00
カスミフードスクエア千城台店横	🟡🟢🟣 8:00~21:00
緑区	
鎌取支店	266-0031 千葉市緑区おゆみ野3-23-7 043-292-5811
◆土気南支店	267-0066 千葉市緑区あすみが丘3-1-6 043-294-8621
店舗外キャッシュコーナー	
イオン鎌取店1階	🟡🟢🟣 9:00~21:00
ミスターマックスおゆみ野ショッピングセンター内	🟡🟢🟣 10:00~21:00
イオンタウンおゆみ野1階	🟡🟢🟣 10:00~21:00
あすみが丘プランニューモール内	🟡🟢🟣 9:00~21:00
大椎台団地内	🟡🟢🟣 8:00~21:00
介護老人保健施設「総和苑」玄関横	🟡 8:00~20:00 🟢🟣 8:00~17:00
四街道市	◆四街道支店 284-0009 四街道市中央5 043-312-7661
店舗外キャッシュコーナー	
ヤックススーパーマーケット四街道店駐車場内	🟡🟢🟣 8:00~21:00
野田市	◆野田支店 278-0037 野田市野田283 04-7125-2111
梅郷支店	278-0022 野田市山崎1892 04-7125-4101

店舗外キャッシュコーナー	
イオンノア店	🟡🟢🟣 8:00~21:00
野田保健所そば	🟡🟢🟣 8:00~21:00
イオンタウン野田七光台内	🟡🟢🟣 8:00~21:00
清水公園駅東口	🟡🟢🟣 8:00~21:00
流山市	◆南流山支店 270-0163 流山市南流山1-7-1 04-7159-5721
◆おおたかの森支店・江戸川台支店	270-0138 流山市おおたかの森東1-3-6 04-7152-2500
店舗外キャッシュコーナー	
流山市文化会館そば	🟡🟢🟣 8:00~21:00
ライフガーデン流山おおたかの森2階 駅連絡通路入口そば	🟡🟢🟣 8:00~21:00
コンサルティングプラザ江戸川台内	🟡🟢🟣 8:00~21:00
ヨークマート江戸川台店横	🟡🟢🟣 8:00~21:00
柏市	◆柏支店・逆井支店 277-0005 柏市柏1-2-37 04-7167-4101
豊四季支店	277-0863 柏市豊四季200-2 04-7143-1131
店舗外キャッシュコーナー	
豊四季支店前	🟡🟢🟣 8:00~21:00
スーパーベルクス豊四季店入口横	🟡🟢🟣 10:00~21:00
ららばーと柏の葉1階	🟡🟢🟣 10:00~21:00
ヤオコー柏高柳駅前店1階	🟡🟢🟣 9:00~21:00
旧逆井支店内	🟡🟢🟣 8:00~21:00
松戸市	◆松戸支店・馬橋支店 271-0077 松戸市根本6-8 047-362-0151
六実支店	270-2204 松戸市六実4-6-1 047-385-2151
東松戸支店	270-2225 松戸市東松戸3-2-1アルフレンドビル2階 047-710-2211
小金支店	270-0014 松戸市小金3 047-341-5111
店舗外キャッシュコーナー	
スーパーベルクス五香店駐車場内	🟡🟢🟣 10:00~21:00
イオンフードスタイル新松戸店正面入口	🟡🟢🟣 8:00~21:00
マルエツ上本郷店駐車場	🟡🟢🟣 8:00~21:00
新京成八柱駅前	🟡🟢🟣 8:00~21:00
JR馬橋駅西口そば(東武ストア馬橋店向かい)	🟡🟢🟣 8:00~21:00
マルエツ高塚店 みずほ銀行高塚ATMコーナー内	🟡🟢🟣 8:00~21:00
我孫子市	◆我孫子支店 270-1143 我孫子市天王台1-4-1 04-7182-2171
店舗外キャッシュコーナー	
JR湖北駅北口	🟡🟢🟣 8:00~21:00
JR我孫子駅南口 ※1	🟡🟢🟣 8:00~21:00
市川市	◆市川支店 272-0034 市川市市川11-3-18 047-326-8111
◆八幡支店 272-0021 市川市八幡4-4-10 047-335-3161	
店舗外キャッシュコーナー	
千葉商科大学3号館入口	🟡 8:45~19:00 🟢 9:00~17:00
ニッケコルトンプラザ内	🟡 10:00~20:00 🟢🟣 10:00~21:00
行徳ガーデナー通り	🟡🟢🟣 8:00~21:00
浦安市	◆浦安支店 279-0002 浦安市北栄3-26-17 047-354-3711
店舗外キャッシュコーナー	
MONA新浦安1階	🟡🟢🟣 8:00~21:00
船橋市	◆船橋支店・夏見支店 273-0005 船橋市本町3-1-19 047-422-2145
中山支店	273-0035 船橋市本中山1-8-7 047-334-1717
原木中山支店	273-0035 船橋市本中山7-22-8 047-335-2121
◆津田沼支店 274-0825 船橋市前原西2-13-16 047-475-2141	
◆業平台支店・高根支店 274-0077 船橋市業平台5-5-14 047-463-2221	
店舗外キャッシュコーナー	
JR船橋駅南口	🟡🟢🟣 8:00~21:00
新京成二和向台駅ビル1階	🟡🟢🟣 8:00~21:00
JR東船橋駅前	🟡🟢🟣 8:00~21:00
Luz船橋店内	🟡🟢🟣 8:00~21:00
JR西船橋駅南口前	🟡🟢🟣 8:00~21:00
西友新北習志野店	🟡🟢🟣 8:00~21:00
ららばーとTOKYO-BAY南館1階	🟡🟢🟣 8:00~21:00
コンサルティングプラザ夏見内	🟡🟢🟣 8:00~21:00
コンサルティングプラザ高根内	🟡🟢🟣 8:00~21:00

※1 2023年7月5日移転。移転場所は当行ホームページをご覧ください。

◆店舗内キャッシュコーナーの営業時間 🟡、🟢、🟣 8:00~21:00 八千代支店・花見川支店 🟡 8:30~20:00、🟢、🟣 10:00~20:00 東京支店 🟡 9:00~17:00

習志野市	◆習志野支店 275-0011 習志野市大久保4-1-22 047-472-7111
八千代市	八千代支店・花見川支店 276-0032 八千代市千代台1-10(ニューエムビル) 047-484-2181
新八千代支店・米本支店	276-0042 八千代市ゆりのき台4-1-15 047-486-5511
◆勝田台支店・村上支店	276-0020 八千代市勝田台北1-1-1 047-487-3111
店舗外キャッシュコーナー	
ジョイフル本田八千代店入口横	🟡🟢🟣 8:30~19:00
イオンモール八千代線ヶ丘1階	🟡🟢🟣 8:00~21:00
スーパーチェーンカワグチ米本店そば	🟡🟢🟣 8:00~21:00
村上中央商店街内	🟡🟢🟣 8:00~21:00
八千代台駅西口	🟡🟢🟣 8:00~21:00
鎌ヶ谷市	◆鎌ヶ谷支店 273-0122 鎌ヶ谷市東初富6-9-24 047-443-6911
店舗外キャッシュコーナー	
新京成鎌ヶ谷大仏駅ビル3階	🟡🟢🟣 8:00~21:00
東武新鎌ヶ谷駅改札横	🟡🟢🟣 8:00~21:00
白井市	◆白井支店 270-1424 白井市堀込1-1-35 047-491-1561
店舗外キャッシュコーナー	
白井ラパモール1階	🟡🟢🟣 9:00~21:00
トウズ白井駅前店駐車場内	🟡🟢🟣 9:30~21:00
白井聖仁会病院1階	🟡🟢🟣 8:00~21:00
印西市	◆印西支店 290-0081 印西市印西中央2-24-37 0436-22-1146
辰巳台支店	290-0003 印西市辰巳台東3-9-2 0436-74-3391
国分寺支店・光風台支店	290-0074 印西市東国分寺台1-10-13 0436-23-1011
店舗外キャッシュコーナー	
千葉労災病院1階	🟡 9:00~20:00
マルエツ国分寺台店横	🟡🟢🟣 8:00~21:00
レオ市原店内 ※2	🟡🟢🟣 9:00~21:00
ヤックスドラッグストア姉崎店入口横	🟡🟢🟣 8:00~21:00
ヤマダ電機市原店隣り	🟡🟢🟣 8:00~21:00
せんだう国分寺台店駐車場内	🟡🟢🟣 8:00~21:00
小湊鉄道光風台駅そば	🟡🟢🟣 8:00~21:00
袖ヶ浦市	◆袖ヶ浦支店 299-0261 袖ヶ浦市福玉台1-1-7 0438-62-7511
店舗外キャッシュコーナー	
主婦の友長浦店駐車場	🟡🟢🟣 8:00~21:00
木更津市	◆木更津支店 292-0831 木更津市富士見1-5-22 0438-22-2156
店舗外キャッシュコーナー	
清見台2-7-20	🟡🟢🟣 8:00~21:00
イオンモール木更津1階	🟡🟢🟣 8:00~21:00
君津市	◆君津支店 299-1151 君津市中野1-7-31 0439-55-3011
富津市	◆富津支店 299-0011 富津市本町1-1-1 047-472-7111
店舗外キャッシュコーナー	
ランドロームフードマーケット富津店内	🟡🟢🟣 9:00~21:00
館山市	◆館山支店 294-0045 館山市北条1880-7 0470-22-4164
店舗外キャッシュコーナー	
イオンタウン館山	🟡🟢🟣 8:00~21:00
オドヤスーパーセンター館山店	🟡🟢🟣 8:00~21:00
安房地域医療センター入口横	🟡 9:00~20:00 🟢🟣 9:00~17:00
鴨川市	◆鴨川支店 296-0001 鴨川市横渚1067-1 04-7092-2221
店舗外キャッシュコーナー	
亀田総合病院K棟1階	🟡🟢🟣 8:00~21:00
亀田総合病院クリニック棟1階	🟡🟢🟣 8:00~21:00
イオン鴨川店1階	🟡🟢🟣 9:00~21:00
亀田医療大学学生会館1階	🟡🟢🟣 8:00~21:00
いすみ市	◆いすみ支店 299-5225 勝浦市墨名651-1 0470-73-7811
店舗外キャッシュコーナー	
旧大原支店内	🟡🟢🟣 8:00~21:00
勝浦市	◆勝浦支店 299-5225 勝浦市墨名651-1 0470-73-7811
休業時間	11:30~12:30

※2 2023年7月26日名称変更。変更後の名称は当行ホームページをご覧ください。

茂原市	◆茂原支店・大原支店 297-0022 茂原市町保1 0475-23-5111
店舗外キャッシュコーナー	
茂原アスモ正面入口横	🟡🟢🟣 8:00~21:00
カインズホーム茂原店正面入口横	🟡🟢🟣 9:00~20:00
茂原471-1	🟡🟢🟣 8:00~21:00
大網白里市	◆大網支店 289-0022 大網白里市大網1 0475-52-6811
店舗外キャッシュコーナー	
コンサルティングプラザ大網内	🟡🟢🟣 8:00~21:00
東金市	◆東金支店 283-0068 東金市東岩崎8-16 0475-52-6811
店舗外キャッシュコーナー	
浅井病院入口横	🟡🟢🟣 8:00~21:00
八鶴湖入口	🟡🟢🟣 8:00~21:00
匝瑳市	◆匝瑳支店 289-2144 匝瑳市八日市場イ2571 0479-72-1561
店舗外キャッシュコーナー	
九九里ホーム病院1階	🟡🟢🟣 9:00~18:00
カインズホームスーパーセンター八日市場店入口横	🟡🟢🟣 8:00~21:00
旭市	◆旭支店 289-2516 旭市口1251-1 0479-62-0880
店舗外キャッシュコーナー	
旭中央病院1階	🟡🟢🟣 8:00~21:00
銚子市	◆銚子支店 288-0041 銚子市中央町15-5 0479-22-8050
店舗外キャッシュコーナー	
ココス松岸店駐車場	🟡🟢🟣 8:00~21:00
香取市	◆香取支店 287-0003 香取市佐原イ74-18 0478-52-3181
成田市	◆成田支店 286-0033 成田市花崎町533-2 0476-22-1231
成田西支店	286-0017 成田市赤坂2-1-37 0476-26-2131
店舗外キャッシュコーナー	
成田ユアエルム1階	🟡🟢🟣 10:00~21:00
イオンモール成田1階	🟡🟢🟣 9:00~21:00
イオンタウン成田富里店1階	🟡🟢🟣 9:00~21:00
富里市	◆富里支店 288-0041 富里市中央町15-5 0479-22-8050
店舗外キャッシュコーナー	
ジョイフル本田富里市内宝くじ売場横	🟡🟢🟣 9:00~19:00
佐倉市	◆佐倉支店 285-0811 佐倉市表町3-2-4 043-486-3141
店舗外キャッシュコーナー	
ライフ佐倉店入口横	🟡🟢🟣 8:00~21:00
ユーカリプラザ2階	🟡🟢🟣 8:00~21:00
八街市	◆八街支店 289-1115 八街市八街ほ224-21 043-443-8811
店舗外キャッシュコーナー	
カスミ八街店駐車場	🟡🟢🟣 8:00~21:00
イオン八街店内	🟡🟢🟣 8:00~21:00
東京都	◆東京支店 103-0012 東京都中央区日本橋区新2-3-3 冠中央ビル5階 03-5695-1311
◆西葛西支店 134-0088 東京都江戸川区西葛西6-10-6 第二中業ビル5階 03-6808-6416	
休業時間	11:30~12:30
営業時間	🟡🟢🟣 10:00~15:00
ローソプラザ	◆千葉ローンプラザ 千葉駅前支店内2階 043-227-6791
津田沼ローンプラザ	津田沼支店内2階 047-475-2541
営業時間	🟡 10:00~15:00
コンサルティングプラザ	
コンサルティングプラザ検見川	262-0025 千葉市花見川区花園1-21-17
コンサルティングプラザ江戸川台	270-0111 流山市江戸川台東1-10 サンパティーク102
コンサルティングプラザ千葉ニュータウン	270-1340 印西市中央南1-6-2
コンサルティングプラザ夏見	273-0865 船橋市夏見4-23-35
コンサルティングプラザ高根	274-0814 船橋市新高根2-14-1
コンサルティングプラザ大網	299-3236 大網白里市みやこ野2-2-7

ちば興銀コンタクトセンター 9:00~17:00 (🟡、🟢、🟣を除きます)

0120-89-7850 (携帯電話はごちから) 043-203-4612 (通話料はお客さま負担)

ちば興銀ホームページ <https://www.chibakogyo-bank.co.jp/>

業務内容・商品案内

預金業務・融資業務・為替業務を中心にさまざまな商品・サービスをご用意してお客さまのニーズにお応えしています。
(2023年6月30日現在)

▶ 業務内容

	内容
預金業務	預金…当座預金、普通預金、貯蓄預金、通知預金、定期預金、積立式定期預金、別段預金、納税準備預金、外貨預金等を取扱っています。 譲渡性預金…譲渡可能な預金を取扱っています。
貸出業務	貸付…手形貸付、証書貸付および当座貸越を取扱っています。 手形・でんさいの割引…銀行引受手形、商業手形、荷付為替手形およびでんさいの割引を取扱っています。
商品有価証券売買業務	国債等公共債の売買業務を行っています。
有価証券投資業務	預金の支払準備および資金運用のため国債、地方債、社債、株式、その他の証券に投資しています。
内国為替業務	送金為替、振込および代金取立等を取扱っています。
外国為替業務	輸出、輸入および外国送金その他外国為替に関する各種業務を行っています。
社債等の受託業務	社債の受託業務、公共債の募集受託に関する業務を行っています。
附帯業務	代理業務 ①日本銀行歳入代理店業務 ②地方公共団体の公金取扱業務 ③独立行政法人中小企業基盤整備機構等の代理店業務 ④株式払込金の受入代理業務および株式配当金、公社債元利金の支払代理業務 ⑤独立行政法人住宅金融支援機構等の代理貸付業務 ⑥信託代理店業務 ⑦保険代理店業務 保護預りおよび貸金庫業務、有価証券の貸付、債務の保証（支払承諾）、金の売買、公社債の引受、国債等公共債および投資信託の窓口販売等の取扱い、確定拠出年金運営管理業務、金利・通貨・商品等のデリバティブ取引等

▶ 預金 目的や期間などによって選べる豊富な商品をそろえています。

	内容	期間	お預入額	
総合口座	ためる・つかう・かりの3つの機能をセット。自動支払など暮らしに役立つさまざまなサービスがご利用いただけます。			
普通預金	出し入れ自由で便利な預金です。	(出し入れ自由)	1円以上	
定期預金	各種定期預金をお預入いただけます。	種類により異なりますので、各定期預金の項をご参照ください。		
自動融資	担保となる定期預金の90%、最高200万円まで、ご利用いただけます。			
当座預金	会社や商品のお取引に安全で便利な小切手や手形をご利用いただけます。	(出し入れ自由)	1円以上	
普通預金	自由に出し入れできるおサイフがわりの預金です。 給料・年金などの自動受取、公共料金・クレジットカード代金などの自動支払にご利用いただけます。	(出し入れ自由)	1円以上	
スーパー貯蓄預金	10万円以上で、お預入額に応じた金利を自動的に設定します。 利息も有利な1か月複利。しかもいつでも出し入れできます。 普通預金との間で、スウィングサービスをご利用になればさらに便利です。	(出し入れ自由)	1円以上	
定期預金	スーパー定期	金融情勢や市場金利動向に応じ、ちば興銀が独自に金利を決定する自由金利商品です。	1か月以上 5年以内	100円以上 300万円未満
	スーパー定期300			300万円以上
	大口定期 (自由金利型定期預金)	お預入の都度、金融情勢に応じて金利を設定する自由金利型の確定利回りの商品です。	1か月以上 5年以内	1,000万円以上
	利息分割受取型 定期預金	資金を長期に運用しながら、金利の変動にかかわらず一定額の利息をご指定のサイクルでお受け取りいただけます。	1年以上 5年以内	100万円以上
	期日指定定期預金	1年複利の定期預金です。お預入日から1年経過後は、1か月前までにお引出のご指定があれば、いつでもお引出いただけます。	据置期間1年 最長3年	100円以上 300万円未満
	変動金利定期預金	6か月毎に金利が見直されますので、金利情勢に応じた運用が可能となります。個人の3年ものは半年複利もご利用いただけます。	2年以上 3年以内	100円以上
	引出自由定期 (自由くん)	お預入日から3か月经過後は、いつでも必要な時に一部および全額お引出いただけます。利息も3か月複利で増えるとともにお預入期間に応じた金利が適用されます。	3か月以上 5年以内	100円以上 300万円未満
引出自由300 (自由くん300)			300万円以上 1,000万円未満	
積立式定期預金 (マイドリーム)	有利さ、着実さ、便利さをひとつにまとめた定期預金です。	一般型/ 定めません。	1,000円以上	

	内容	期間	お預入額	
財形預金	一般財形預金	貯蓄の目的は自由です。 給料やボーナスから天引きで積み立てられます。	3年以上	1,000円以上
	財形年金預金	年金タイプの財形預金です。 財形住宅預金と合算して元本550万円まで非課税です。	5年以上	1,000円以上
	財形住宅預金	住宅の取得・増改築を目的とした財形預金です。 財形年金預金と合算して元本550万円まで非課税です。	5年以上	1,000円以上
外貨預金	外貨普通預金	米ドル建て・ユーロ建て・オーストラリアドル建て・ニュージーランドドル建て・英ポンド建て・中国人民元建ての出し入れ自由な普通預金です。 為替リスクがあります。 円貨でのお預入時には当行所定のTTS、お引出時にはTTBが適用になります。	(出し入れ自由)	最低預入額は 1通貨単位以上 1補助通貨単位で 預入可能
		自動継続型 外貨定期預金	米ドル建て・ユーロ建て・オーストラリアドル建て・ニュージーランドドル建て・英ポンド建ての5通貨から選べる外貨建ての定期預金です。為替リスクがあります。 円貨でのお預入時には当行所定のTTS、お引出時にはTTBが適用になります。	1か月、 3か月、 6か月、 1年
	オプション付 外貨定期預金	米ドル建て・オーストラリアドル建ての通貨オプションを組み合わせた外貨定期預金です。一定水準の円高に至らなければ円貨で償還され、為替リスクを回避します。一定水準の円高になった場合は、外貨で償還となるため為替リスクが発生します。募集型の商品です。	1か月、 3か月 (募集時に決定)	10,000通貨以上 (1,000通貨単位)
譲渡性預金 (NCD)	譲渡可能 (中途転売可能) の預金です。 余剰資産の短期運用手段としてご利用ください。	1日以上2年以内の 期日指定	5,000万円以上 1,000万円単位	

※TTS：対顧客電信売相場、TTB：対顧客電信買相場
※外貨預金はATM・ちば興銀ダイレクト（インターネットバンキング）・ちば興銀コスモス外為WEBでもお取引が可能です。詳しくは、店頭にて配置のパンフレットをご参照ください。

▶ 保険代理店業務

	内容	
損害保険 窓口販売	住宅ローン専用 火災保険 損害保険ジャパンほかの損害保険代理店として、当行で住宅ローンをご利用いただいているお客さまに個人用火災総合保険「THEすまいの保険」を販売しています。	
生命保険 窓口販売	個人年金保険	契約時に定めた一定の年齢から年金が支払われる保険商品です（外貨建て商品には為替リスクがあります）。
	養老保険	保険期間中に万が一のことがあった場合または生存して満期を迎えた場合に、所定の保険金が支払われる保険商品です（外貨建て商品には為替リスクがあります）。
	終身保険	ご契約直後から保障が一生涯継続し、万が一のことがあった場合に保険金が支払われる保険商品です（外貨建て商品には為替リスクがあります）。
	介護保険	所定の介護状態になったときに保険金が支払われる保険商品です（外貨建て商品には為替リスクがあります）。
	医療保険	病気やケガで入院・手術をしたときに、所定の給付金が支払われる保険商品です。
	がん保険	がんによる入院や所定の手術等を受けたときの保障に特化した保険商品です。
	定期保険 (収入保障保険)	万が一のことがあった場合に、契約時に定めた条件でお給料のように保険金が支払われる保険商品です。
所得保障保険	病気やケガで働けなくなった場合の収入減少に備える保険商品です。	

▶ 確定拠出年金運営管理業務

	内容
企業型年金	従業員向け退職金制度、福利厚生に役立つ商品です。制度導入のご相談から、運営管理業務まで承ります。
個人型年金	積立、運用、受取時の税制メリットの大きい商品です。各支店にて加入申出を受付しています。

▶ 個人向けの主なローン 暮らしを応援するさまざまなローンがそろっています。

商品名	内容	ご融資期間	ご融資額	担保
ガン保障付住宅ローン (変動金利型) (特約期間固定金利型) (2年・3年・5年・10年)	住宅(マンション含む)の購入、新築・増改築などにご利用いただけます。ガン保障特約の付いた団信をセットした住宅ローンです。	35年以内	10万円以上 2億円以内	必要
安心の保障付住宅ローン (ハートフルプレミア) (金利の選択はガン保障付住宅ローンと同じ)	ガン・脳卒中・心筋梗塞の三大疾病に加え、高血圧症など5つの重度慢性疾患への保障や5つの特約を付保した安心の住宅ローンです。	35年以内	10万円以上 2億円以内	必要
連生ガン保障付住宅ローン (パートナーイード) (金利の選択はガン保障付住宅ローンと同じ)	連帯債務で住宅ローンをご利用の際、お二人にガン保障特約の付いた団信をセットすることができます。	35年以内	10万円以上 2億円以内	必要
ワイド団信付住宅ローン (金利の選択はガン保障付住宅ローンと同じ)	健康上の理由で従来の団信に加入できなかった方を対象とした、通常よりも引受範囲の広い団信をセットできる住宅ローンです。	35年以内	10万円以上 2億円以内	必要
3大疾病保障付住宅ローン (金利の選択はガン保障付住宅ローンと同じ)	がん、急性心筋梗塞、脳卒中の3大疾病保障特約を付保した住宅ローンです。	35年以内	10万円以上 2億円以内	必要
住宅ローン (金利の選択はガン保障付住宅ローンと同じ)	住宅(マンション含む)の購入、新築・増改築などにご利用いただけます。	35年以内	10万円以上 2億円以内	必要
アパートローン (金利の選択はガン保障付住宅ローンと同じ)	安定収入の確保、相続税対策としても妙味のあるアパート・マンション経営を幅広くお手伝いします。	35年以内	100万円以上 1億円以内	必要
無担保借換住宅ローン	既にご利用いただいている公的住宅資金などの借換資金としてご利用いただけます。	6か月以上20年以内 かつ 借換資金の残存期間 +3年以内	50万円以上 2,000万円以内 ただし、借換対象資金の 現在残高を上限とします。	不要
マイカーローン (オリコ保証)* マイカーローン (CCS保証)*	新車・中古車・オートバイの購入資金や車検・修理費用など、お車に関する費用にご利用いただけます。	6か月以上10年以内	10万円以上 1,000万円以内	不要
リフォームローン (オリコ保証)* リフォームローン (CCS保証)*	お申込人ご本人またはご家族が所有している自宅のリフォーム資金にご利用いただけます。	6か月以上15年以内	10万円以上 1,000万円以内	不要
教育ローン (オリコ保証)* 教育ローン (CCS保証)*	幼稚園から大学院、各種専修学校の入学や授業料をはじめ、制服や教科書費用まで幅広くご利用いただけます。	6か月以上14年以内 (元金据置期間最長4年含む)	10万円以上 1,000万円以内	不要
フリーローン (オリコ保証)* フリーローン (アイフル保証)* フリーローン (CCS保証)* フリーローン (SMBCコンシューマーマーフィアランス保証)*	事業性、投機性資金を除き、お使いみち自由です。お借入のおまとめもできます。	6か月以上15年以内	10万円以上 1,000万円以内	不要
相続税支援ローン	相続税納付金の他に、相続税申告にかかる税理士費用、相続税登記にかかる司法書士費用にもご利用いただけます。	6か月以上20年以内	10万円以上 1,000万円以内	不要
ちば興銀カードローン (あんしんアップ)* ちば興銀カードローンリリーフ* [すまいる]*	不意の出費に即対応できる、変動金利型のカードローンです。専用のカードで当行のATM、提携金融機関やコンビニATMからお借り入れいただけます。	1年毎の自動更新	10万円以上 1,000万円以内	不要
ちば興銀リバース モーゲージ (彩り人生)	ゆとりあるセカンドライフのために、ご自宅を活用したローンです。事業性、投機性資金を除き、お使いみち自由です。	終身	500万円以上 1億円以内	必要

*ガン保障特約の付いた団信をご利用いただくことができます。(選択制・金利上乘せあり)

▶ 事業者向けのご融資 事業のご繁栄をお手伝いします。

内容	ご融資期間	ご融資額	担保	
パートナーちば+ (成長発展支援)	運転資金10年以内 設備資金15年以内	1億円以内	個別にご相談	
ささえあいちば+ (持続的発展支援)	運転資金10年以内 設備資金15年以内	5,000万円以内	個別にご相談	
パワフルちば (地方創生SDGs支援)	運転資金10年以内 設備資金15年以内	8,000万円以内	個別にご相談	
CKB地方創生融資 「ふる活」	個別にご相談			
その他の制度融資	千葉県および各市町村の制度融資、東京都および江戸川区の制度融資をお取扱いしています。			
代理貸付業務	政府系金融機関の取扱窓口として、各種代理貸付業務をお取扱いしています。 (株)日本政策金融公庫(中小企業事業、国民生活事業、農林水産事業)、福祉医療機構、勤労者退職金共済機構、その他			
ウィズ (日本政策金融公庫提携)	運転資金 5年以内 設備資金15年以内	2億円以内 (当行と日本政策金融公庫の融資総額)	個別にご相談	
開業医ローン	運転資金10年以内 設備資金25年以内 *ただし、医療機器購入等の場合は15年以内	3億円以内	原則不要	
ちば興銀ビジネス ローン「ALLDAY」	個人事業主さま専用の事業資金(運転資金・設備資金 *借換資金を含む)を対象としたローンです。	6か月以上10年以内 (1か月単位)	10万円以上500万円以内 (1万円単位)	不要
ビジネスカード ローン	法人代表者・個人事業主さま専用の事業資金を対象としたカードローンです。	1年毎の自動更新	10万円以上500万円以内	不要

商品・サービスのご利用にあたっての留意事項 (預金・ローンなどの商品をご利用になるお客さまへのお願い)

1. 預金・ローンなどの商品につきましては、それぞれの特徴、内容とともに金利の適用方法(変動型・固定型の区分)などもご確認のうえご利用ください。
2. ローンなどのご利用にあたりましては、ご契約上の規定、ご返済方法(返済日、返済額など)、ご利用限度額、現在のご利用限度額、現在のご利用額などについて留意ください。

▶ 国際業務 みなさまの国際化ニーズにお応えします。

内容	
貿易取引	輸出 輸出信用状通知、輸出手形の買取・取立などをお取扱いしています。また、みずほファクターとの提携による「輸出ファクタリング業務」をお取扱いしています。 輸入 輸入信用状発行、輸入ユーザンス・輸入手形の決済などをお取扱いしています。
外国送金	電信送金による海外への送金をお取扱いしています。また、海外からの送金はちば興銀のお取引口座をご指定いただくことによりお受け取りになれます。
インパクトローン	お使いみちの自由な外貨によるご融資です。お客さまの資金調達の多様化や為替リスクのヘッジとしてご利用いただけます。(投機性資金などを除きます。)
先物為替予約	輸出入決済、外国送金、インパクトローン、外貨預金などに適用する為替相場の先物予約をお取扱いしています。
貿易、投資相談等	貿易実務、海外進出、海外投資などに関するご相談を承ります。また、業務提携先各社を通じて、海外への販路拡大や海外進出など、さまざまなニーズにお応えしています。

*なお上記取引に係る手数料は、ちば興銀所定の基準により申し受けれます。

▶ 証券業務

内容	
公共債の窓口販売	国債など公共債の窓口販売をお取扱いしています。
利付国債	長期利付国債(10年)、中期利付国債(2、5年)をお取扱いしています。
個人向け国債	個人向け利付国債(変動・10年、固定・5年、固定・3年)をお取扱いしています。
地方債	地方公共団体発行の公募地方債(5、10年)をお取扱いしています。
既発債の売買	既に発行されている公共債の売買をお取扱いしています。

▶ 投資信託窓口販売

内容	
投資信託	当行では、お客さまの多様な資金運用ニーズにお応えするため、さまざまなタイプの投資信託をご用意しています。投資信託は、値動きのある株式や債券等に投資しますので、お受取金額が投資元本を下回る場合があります。お申込にあたっては必ず投資信託説明書(交付目録見書)をご覧ください。

▶ **デリバティブ商品**

	内容
円金利スワップ取引	固定金利と変動金利をちば興銀とお客さまとの間で交換するお取引です。金利スワップをご利用いただくことにより、変動金利借入を固定金利借入に、または、固定金利借入を変動金利借入に変更することができます。
円金利キャップ取引	一定のキャップ料をお支払いいただくとともに、変動金利のお借入と組み合わせることにより、金利が上昇した場合に増加する支払い利息の額を一定の限度内に抑えることができます。
元本交換なし通貨スワップ (クーポンスワップ)	米ドルと円など、異種通貨を定期的に交換するお取引です。交換した通貨を輸出や輸入の決済に充当することにより、為替変動リスクをヘッジすることができます。

▶ **事業承継・相続・資産運用相談業務**

	内容
事業承継・相続対策	事業承継（自社株対策を含む）、資産承継対策に関するお手伝いをします。
資産運用相談	金融・不動産など、保有財産の運用についてご提案します。
ライフプランニング 資金設計相談	現在の家計・資産構成を分析し、リタイアメントプランも含めて将来の資産構築に必要なご提案をします。
不動産有効活用	遊休地や新規取得用地に対する有効活用提案をします。
各種セミナーの開催	「資産運用セミナー」や「相続・遺言セミナー」など、身近な話題をテーマに県内各地でセミナーを開催しています。

▶ **ソリューション業務**

	内容
金融商品（証券） 仲介業務	提携する証券会社の委託を受けて有価証券取引、ファンドラップのご提案や仲介を行うことで、今後ますます多様化・高度化するお客さまの資産運用ニーズにスピーディーかつ的確にお応えしています。
私募債の発行支援	銀行保証付私募債、信用保証協会保証付私募債などの社債発行に関する事務をお手伝いし、あわせて円滑な資金調達を図れるよう社債の引受けを行います。
IPO（新規株式公開）支援 —市場誘導業務—	IPOをめざす企業に対し、提携証券会社と連携して次の情報提供を行います。(1) 持株会の設立、(2) 新規株式公開（IPO）に関する事務指導、(3) インベスター・リレーションズ（IR）活動、(4) ストックオプション制度の導入また、株式名義書換代理人（証券代行）の選定、ベンチャーファンドの活用などもお手伝いをします。
M&A業務 ビジネスマッチング業務	銀行が保有する地域ネットワークなどを活用して、企業の買収・合併、営業譲渡、業務提携などの仲介を行うほか、お取引先のご要望に応じた商談会を開催するなど、ビジネスチャンス拡大のお手伝いをします。
人材紹介業務	経営課題や人材ニーズを共有したお客さまに、経営幹部層を中心に適切な人材を紹介します。
シンジケートローンの 組成支援	シンジケートローンのアレンジメントを行い、大規模な資金調達のお手伝いをします。
債権流動化 プログラムの提供	法人の保有する売掛債権（診療報酬債権を含む）や手形債権、電子記録債権を特別目的会社に売却し、資金調達を図る仕組みをご提供します。資産のオフバランス化とともに、借入金を増やさずキャッシュが得られることから、バランスシートの改善が図れる新たな資金調達手法です。

※上記業務のほか、ベンチャー投資・不動産コンサルティング・リース関連サービス・ファクタリング取引・財産管理・海外資産の運用管理・システムソリューション構築など、あらゆるニーズにお応えするため、みずほグループ企業各社ほか関連会社を紹介させていただきます。

▶ **信託代理店業務** みずほ信託銀行の信託代理店として、次の8業務をお取扱っています。

	内容
公益信託	社会福祉・国際協力などの公益活動のために、個人や企業が自らの財産を提供し、信託銀行にその管理・運用および日常の運営などを委託する制度です。信託銀行は拠出された財産を管理・運用し、奨学金給付、研究助成、まちづくりなど、社会全般の利益を目的とした公益活動に役立ちます。
特定贈与信託	特定障害者の経済面での安定を図る目的でご家族などが、信託銀行に金銭を信託するものです。この信託を利用しますと、6,000万円あるいは、3,000万円を限度に贈与税が非課税になります。
土地信託	土地所有者が、土地を有効に活用して収益をあげるために土地を信託銀行に信託して委託者兼受益者となり、信託銀行は受託者として信託目的にしたがって建物の建設資金の調達、建物の建設・賃貸・保守・管理などの運営を行い、その果実を受益者に配当するものです。
年金信託	企業年金の導入手続きから受託までサポートします。
特定金銭信託（特金） 特定金外信託（特金外）	信託銀行が投資家から資金を預かり、運用指図に基づき有価証券投資執行および事務管理を行う信託です。契約終了時に信託財産を金銭で交付する「特金」と、現状財産のまま交付する「特金外」があります。
証券代行	株式を発行する会社に代わり株主名簿管理人として株式に関する事務処理をお引き受けします。
国民年金基金の加入者募集 ^(※)	国民年金基金の新規加入申込と、既加入者の増口手続きを受付します。
相続・遺言関連 ^(※)	遺言書の作成・保管を行うとともに、相続発生時には遺言執行者として各種手続きを行い遺言の内容を実現する「遺言執行引受承諾業務」、遺言書の保管のみ行う「遺言書管理信託」、相続開始後、相続人全員からの委託を受け、相続人の代理人として相続手続きを行う「遺産整理業務」の3種類の業務があります。

(みずほ信託銀行信託代理業務取扱店舗一覧)
本店営業部・営業本部 ただし、※印の2業務は全店で取扱いが可能です。

朝日信託の信託代理店として、次の業務をお取扱っています。

	内容
相続・遺言関連	遺言書の作成、保管を行うとともに、相続発生時には遺言執行者として各種手続きを行い遺言の内容を実現する「遺言信託」、相続開始後、相続人全員からの委託を受け、相続人の代理人として相続手続きを行う「遺産整理業務」等があります。

(朝日信託信託代理業務取扱店舗一覧)
本店営業部、営業本部、千葉支店、稲毛支店、コンサルティングプラザ検見川、船橋支店、コンサルティングプラザ夏見、勝田台支店、柏支店、松戸支店、市川支店、浦安支店、東京支店

▶ **各種サービス** きめ細かなサービスでお客さまにご満足をお届けいたします。

	内容	
ATMサービス	当行ATMは最大毎日8：00から21：00まで365日ご利用可能です。お引出はもちろんお預入、お振込、定期預金のお預入・ご解約、通帳記帳などができます。(東京支店および一部の店舗外キャッシュコーナーを除きます。なお、お振込は、受取口座の金融機関が受付時間の拡大に対応していない場合やお受取人さまの希望により、即時入金できない場合は予約扱いとなります。)	
ちば興銀宝くじサービス	ちば興銀キャッシュカードでロト7・ロト6・ミニロト・ナンバーズ3・ナンバーズ4がご購入いただけます。お客さまに代わり当行が当せん調査を行い、原則抽せん日の2営業日後に当せん金をご購入の際ご利用のキャッシュカード口座に自動入金いたします。 販売場所：千葉興業銀行本支店・キャッシュコーナーのATM ※一部店舗および機種によりお取扱いできない場合がございます。 販売時間：年末年始（12月31日～1月3日）を除く、原則、千葉興業銀行ATM稼働日の8：00～20：00（ただし、抽せん日に該当するくじは18：30販売終了）※ただし、各販売場所のATM稼働時間内での販売となります。詳しくは、ちば興銀の窓口へお問い合わせください。	
自動受取サービス	給料・ボーナスの給与振込をはじめ、国民年金・厚生年金などの各種年金、配当金などが、ご指定の預金口座に振り込まれます。期日忘れのご心配がなく、お受取りの手間が省けます。	
自動支払サービス	水道・電気・ガスおよびNHK受信料などの各種公共料をはじめ、国税・地方税などの税金、国民年金などの各種保険料、さらにローンの返済やクレジットカードの代金決済などをご指定の口座から自動的にお支払いします。	
キャッシュサービス	ちば興銀のキャッシュカードをお持ちになるとちば興銀全店だけでなく、全国の地方銀行、都市銀行、第二地銀、信託銀行、信用金庫、信用組合、農協、労働金庫、ゆうちょ銀行、セブン銀行、ローソン銀行、イオン銀行などでもお引当等がご利用いただけます。法人キャッシュカードはご利用いただけない金融機関があります。詳しくはちば興銀の窓口へお問い合わせください。	
自動振込サービス	家賃・会費など毎月一定額を毎月一定日に、ご指定の受取人にお振込するサービスです。	
振込・送金・代金取立	全国の金融機関をネットした全銀システムにより、為替サービスを迅速・確実にお取扱いします。また、手形・小切手などをお取立てします。	
貸金庫	預金証書、有価証券、重要書類などの保管にご利用ください。	
メールオーダーサービス	CUCカードの新規お申込みをお客さまがご来店されなくてもお申込み書類の郵送によってお手続きできます。	
デビットカードサービス	当行のキャッシュカードを使って買い物ができるサービスで、ご利用いただけるキャッシュカードは総合口座を含む普通預金口座の本人カード、代理人カード、法人カードです。また、当行のキャッシュカードの場合は、預金口座残高かつATM利用限度額の範囲以内（1日100万円以内）の買い物ができます。	
ちば興銀ポイントサービス 「コスモスクラブ」	当行とのお取引内容をポイント化し、ポイントの合計に応じてさまざまな特典をご提供するサービスです。(入会金、年会費無料) (特典1・各種手数料を割引、特典2・定期預金の金利を優遇、特典3・各種ローン金利を割引、特典4・ギフトをプレゼント)	
インターネット バンキングサービス 「ちば興銀ダイレクト」	インターネットを使って残高照会、入出金明細照会、お振込、お振替、定期預金お預入・満期解約予約・明細照会、積立式定期預金お預入・払出、外貨預金お預入・払出・満期解約予約、投資信託ご購入・ご解約・明細照会・取引履歴照会、各種料金の払込、公共料金自動振替受付、住所・届出電話番号変更受付、住宅ローンの繰上返済、カードローン取引、家族見守りサービスの各種サービスをご利用いただけます。	
ちば興銀アプリ	スマートフォンにちば興銀アプリをダウンロード・口座登録することで、以下の各サービスがご利用いただけます。残高照会、入出金明細照会、入出金・引落通知、お振込、お振替、各種料金の払込（モバイルレジ）、カードローン取引、目的別貯蓄預金、家族見守りサービスおよびちば興銀ダイレクト（インターネットバンキング）の定期・投資信託など各種取引	
エレクトロニック・バンキング（E・B）サービス	ちば興銀 コスモスWEB	インターネットを利用して為替取引を行うサービスです。お振込、お振替、各種料金の払込（ペイジー）、各種明細照会などの「照会・振込振替サービス」と、総合振込、給与（賞与）振込、地方税一括納付、口座振替、代金回収など「データ伝送サービス」をご利用いただけます。
	ちば興銀コスモス 外為WEB	インターネットを利用して外国為替取引を行うサービスです。仕向送金受付、輸入信用状受付、外貨預金振替、外貨預金入出金明細照会、被仕向送金照会、輸入船積書類到着案内照会、相場情報照会などのサービスがご利用いただけます。ご利用には事前確認が必要となります。お取引のあるちば興銀本支店窓口にご相談ください。
	ちば興銀 でんさい ネットサービス	一般社団法人全国銀行協会が設立した電子記録債権機関「株式会社全銀電子債権ネットワーク（でんさいネット）」を通じて、インターネットを利用した電子記録債権（でんさい）による決済を行うものです。ご利用にあたっては、当行法人向けインターネットバンキングサービス「ちば興銀コスモスWEB」の契約が必要です。
	MultiBank-Cosmos (VALUX)	複数金融機関を利用されているお客さまでもインターネット回線で、「照会・振込振替サービス」や、総合振込、給与（賞与）振込、地方税一括納付、口座振替、代金回収、各種明細照会など「データ伝送サービス」をご利用いただけます。
	Anser DATAPORT	複数金融機関を利用されているお客さまでも専用回線で、総合振込、給与（賞与）振込、地方税一括納付、口座振替、代金回収、各種明細照会など「データ伝送サービス」をご利用いただけます。
オンライン データ伝送サービス	通信回線で振込あるいは口座振替データ・地方税一括納付データの受付および振込入金、入出金の取引明細の連絡をオンラインによって伝送します。	
パソコンサービス (アンサー型)	通信回線でお取引口座の残高照会、振込照会や、ちば興銀または他行のご本人名義の口座あるいは他人の口座へのお振替やお振込などをパソコンでご利用いただけるサービスです。	
資金集中配分 サービス	本社と支社・営業所間での、資金の集中・配分・調整を本社で一括管理できるサービスです。「MultiBank-Cosmos」や「パソコンサービス」でもご利用になれます。	
給与振込・ 総合振込サービス	給与振込やその他の定期的なお振込をパソコンなどでご指定の口座に自動振込するサービスです。	
その他 合理化 業務の サポート	コンビニ収納サービス	全国のコンビニエンスストアで、お客さまに代わって販売代金などを収納し、お客さまの口座に収納代金を入金するサービスです。
	トータルネット 代金回収サービス	売上代金などをお客さまの集金先の口座（一部金融機関を除く）から口座振替によって回収し、お客さまのご指定の口座に入金する代金回収サービスです。「EBサービス」でもご利用になれます。
	C-NET 代金回収サービス	千葉県内に本店を有する金融機関本支店間のネットワークを利用した代金回収サービスです。「EBサービス」でもご利用になれます。
	地銀自動会計サービス	全国の地方銀行62行の店舗を利用した代金回収サービスです。
地方税一括 納付サービス	お客さまからの地方税納付のデータを、ちば興銀が代行して一括納付手続きするサービスです。「EBサービス」でもご利用になれます。	

▶ ご相談サービス

	内容
ちば興銀（法律・税務） 無料相談窓口	法律・税務に関する各種ご相談について専門家が無料でアドバイスします。 ●千葉市中央区富士見1-1-17（千葉駅前支店内） ☎043（243）2189（予約制）
ローンプラザ	下記の各ローンプラザにて住宅ローン・住宅金融支援機構提携商品をはじめ各種ローンに関するご相談を行っています。 ●千葉ローンプラザ（千葉駅前支店2階） ☎043（227）6791 ●津田沼ローンプラザ（津田沼支店2階） ☎047（475）2541 （12月31日から1月3日および5月3日から5日を除く毎日営業しております。）
お客さまサービス部	ちば興銀に対するご意見・ご要望は各支店およびお客さまサービス部で承ります。 お寄せいただいたご意見・ご要望は商品・サービスの改善等に役立ててまいります。 ●千葉市美浜区幸町2-1-2（本店内） ☎043（243）2111
金融円滑化苦情相談窓口	中小企業や個人事業主のお取引先および住宅ローンをご利用中のお客さまからのお借入条件等の変更に関する「苦情」をお受けする電話窓口を設置しています。 ●千葉市美浜区幸町2-1-2（本店内） ☎0120（262）026
年金相談会・ お客さま向け各種セミナー	各支店で無料相談会を開催しています。（相談日は最寄りの支店へお問い合わせ、またはホームページ上でご確認ください。） また定期的に「お客さま向け各種セミナー」も開催しています。

▶ ちば興銀ATMお取扱内容およびご利用時間

お取扱内容	ご利用時間	ご注意
お預入・お引出	平日・ 土・日・祝 銀行 休業日 8:00~21:00 (最大利用 可能時間)	平日18:00以降、 土・日・祝・銀行休業日 は紙幣のみ。 店舗外ATM(一部拠点を除く) は硬貨取扱不可。
定期お預入		平日18:00以降、 土・日・祝・銀行休業日 は紙幣のみ。
定期お引出・ お振替・残高照会		現金の場合：1万円以上100万円以内。 当行キャッシュカードの場合：1万円以上200万円以内。 当行指静脈認証ICキャッシュカードの場合：1万円以上1,000万円未満。
お振込		「総合口座通帳」および「貯蓄・定期預金口座（ためトク）通帳」をご利用の個人の定期預金（100万円以内）に限り、解約、一部支払い、解約の予約ができます。
通帳記入/ 新通帳への繰越		受取口座の金融機関が受付時間の拡大に対応していない場合や、お受取人さまの希望により、即時入金できない場合は予約扱いとなります。
キャッシング		現金の場合は10万円以内。 店舗外ATM（一部拠点を除く）は、ご利用ができません。
暗証番号変更・諸届変更・ ATMご利用限度額の減額変更		総合口座通帳と普通預金通帳の繰越ができます。
宝くじご購入	ご利用いただけるクレジットカードなどは、ATMに掲示しております「ATMご利用のご案内」をご参照ください。 (オリックス・クレジットについては、日・祝日のお取扱いはできません)	
	ちば興銀キャッシュカードの暗証番号変更、デビットカード未利用設定。	
	8:00~20:00	ちば興銀キャッシュカードのお取扱いに限り、（ご利用手数料は無料です）一部店舗および機種により、お取扱いきれない場合があります。

●東京支店は平日：9：00～17：00の稼働となります。 ●店舗外キャッシュコーナーは、場合によって、ご利用可能日、ご利用時間、お取扱内容が異なる場合がございます。 ●提携金融機関およびゆうちょ銀行のキャッシュカードは、一部ご利用できない時間帯がございます。 ●振替休日は日・祝日扱いとなります。 ●キャッシュカードの暗証番号は大変重要なものです。お取扱いには十分ご注意ください。 ●ATMの障害・トラブルが発生した場合は警備員が対応することとなります。 ●宝くじ購入のお取扱いは、12月31日～1月3日を除きます。

▶ 指静脈認証ICキャッシュカード

ICチップに手指の静脈パターンの情報（指静脈認証）をご登録いただき、ATMに設置する専用の認証装置でご本人さまを確認する「指静脈認証」技術を用いており、高いセキュリティを確保しています。

●ご利用いただけるのは個人および法人のお客さまです。対象預金は、当座・普通（総合口座・決済用預金を含む）・貯蓄預金となります。

1日あたりのちば興銀ATMご利用限度額

お取引種類	現金お引出	お振込	お振替
ICキャッシュカード 指静脈認証でのお取引 (ちば興銀ICカード対応ATMをご利用の場合)	300万円 500万円まで増額できます。	1,000万円 5,000万円まで増額できます。	1,000万円 5,000万円まで増額できます。
ICキャッシュカード ICチップでのお取引	100万円 200万円まで増額できます。	200万円 500万円まで増額できます。	200万円 500万円まで増額できます。
ICキャッシュカード 磁気ストライプでのお取引	50万円 200万円まで増額できます。	200万円 500万円まで増額できます。	200万円 500万円まで増額できます。
磁気キャッシュカード 磁気ストライプでのお取引	50万円 200万円まで増額できます。	200万円 500万円まで増額できます。	200万円 500万円まで増額できます。

●詳しくは、ちば興銀ホームページをご覧ください。



〒261-0001

千葉市美浜区幸町二丁目1番2号

TEL.043-243-2111 (代表)

<https://www.chibakogyo-bank.co.jp/>

2023年7月発行