

# 統合報告書 2026

ディスクロージャー誌  
2026年3月期営業のご報告

いちばん近くで、いちばん先まで。  
千のしあわせを、興そう。



千葉興業銀行

イントロダクション

統合報告書2026のキーポイント ..... 2

企業理念、パーパス、長期経営ビジョン、コスモスバリュー ..... 3

トップメッセージ ..... 5

千葉興業銀行グループのパーパス ..... 9

特別企画：パーパスタウンミーティング ..... 11

営業基盤の強み ..... 15

千葉銀行との経営統合について ..... 17

千葉興業銀行のあゆみ ..... 21

価値創造の考え方

価値創造プロセス ..... 25

長期経営ビジョン・長期経営戦略 ..... 27

中期経営計画 ..... 29

企業価値向上に向けた取組み ..... 31

預金基盤強化の取組み ..... 35

サステナビリティ ..... 37

財務・非財務ハイライト ..... 41

成長戦略

I . 人材の活躍推進 ..... 45

II . DX実装による営業プロセス変革 ..... 51

III . コンサルティング考動の追求 ..... 55

IV . CKBコミュニティ活性化 ..... 61

V . サステナビリティ ..... 63

気候変動への取組み ..... 69

自然資本・生物多様性保全への取組み ..... 75

人権尊重への取組み ..... 79

ESGに関する事項 ..... 80

価値創造を支える経営基盤

役員一覧 ..... 83

コーポレート・ガバナンス ..... 87

リスク管理体制 ..... 93

コンプライアンス態勢の概要 ..... 97

お客さま保護等管理態勢の概要 ..... 99

会社概要 ..... 101

財務データ ..... 105

株式に関する事項 ..... 107

ステークホルダーコミュニケーション ..... 108

**編集方針** 報告対象期間 2025年4月～2026年3月（一部、2026年4月以降の情報を含みます）

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財団が推奨する「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」等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。

統合報告書2026のキーポイント

本統合報告書を読み進めていただくにあたって

本統合報告書は、当行グループの持続的な成長と企業価値向上に向けた戦略、そしてその基盤となる考え方を網羅的にご説明するものです。ご覧いただくみなさまには、各セクションにおいて以下の点にご注目いただきながら、読み進めていただけますと幸いです。

イントロダクション

～地域に寄り添う私たちの原点、そしてパーパスの実現に向けて～

このセクションでは、「当行グループがなぜ存在し、地域のために何ができるのか」という私たちの原点と、これから進むべき方向性をまとめております。パーパスを単なる理念にとどまらず、経営戦略や日々の業務に確実に根付かせていくための具体的なアプローチを示しております。トップメッセージやタウンミーティングの様子を通じて、役職員一人ひとりが「お客さまの人生に寄り添うことの本質」を真剣に考えたプロセスをお伝えいたします。また、千葉銀行との経営統合に関しては、両行のパーパス実現に向け、お互いが築いてきた価値観やステークホルダーとのリレーションを信頼・尊重しながらともに地域金融力を強化し、これまで以上に価値を提供していく決意を表明しております。

価値創造の考え方

～健全な経営基盤の構築と、持続可能な企業価値向上～

私たちが重視しているのは、預金基盤の強化を徹底しながら、同時に資本コストを意識した経営に誠実に向き合うことです。長期経営ビジョンと長期経営戦略、そして中期経営計画のもと、限られた経営資源をどのように効率的に活用し、持続可能な企業価値向上に結び付けていくかを示しております。また、サステナビリティへの取組みは、当行グループが地域社会とともに存続するためには欠かせません。非財務領域の地道な取組みが、将来の健全な財務成果へとどのようにつながっていくのかを紐解いております。

成長戦略

～中期経営計画で描く飛躍への道筋～

最重要テーマである従業員エンゲージメントの向上と、5つの戦略的強化項目からなる、当行グループの成長をけん引する中期経営計画についてお示ししております。また、気候変動や生物多様性保全、人権尊重への取組み等、短期的な利益追求にとどまらず、地域の課題解決に貢献しながら持続的に成長していく当行グループのコミットメントもご確認いただけます。

価値創造を支える経営基盤

～強固なガバナンス、リスク管理、コンプライアンス～

当行グループの成長戦略を強力に推進するための強固なガバナンス体制、リスク管理体制、コンプライアンス態勢等についてご説明しております。透明性の高い経営、金融機関にとって不可欠である健全な企業倫理、そして予見されるリスクへの適切な対応が、変化の激しい時代においても安定的な成長を可能とし、企業価値を最大化するための要素であることをご説明しております。

## 企業理念

### 地域とともに

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

### お客さまのために

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

### 「親切」の心で

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

## 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

## コスモスバリュー（行動指針）

- 顧客志向
- 多様性
- 知識習得に貪欲
- 良き相談相手
- 自律型人材
- 常に変化
- 未来志向

## パーパス、パーパス・ステートメント

### いちばん近くで、いちばん先まで。 千のしあわせを、興そう。

千葉には、千差万別のしあわせがある。  
一人ひとりのカタチ、それぞれの大きさ。  
人の数だけあるしあわせは、  
豊かな自然と活気あふれる街中に、  
足元にも、空いっぱいにも広がっている。

長いあいだ、この地で暮らすお客さまと  
共に歩んできた私たちだからこそ知っています。

そのためにできること、挑戦は尽きません。  
いま実る豊かさを、もっと広げることにはできないか。  
まだ行ったことのない領域を拓き、  
新しい種を蒔くことはできないか。

さあ、次は何ができるだろう？  
銀行という枠に収まりきらない、  
私たちのあふれる想いがあります。  
一緒に、いくつものしあわせを興していくために。

これまでも、この先もずっと。  
あなたのそばに、千葉興業銀行グループがいます。



株式会社千葉興業銀行  
取締役頭取・CEO

梅田 仁司

## 変革に挑み、地域とともに未来を拓く ～「対話」を通じた価値創造と、パーパスの実現に向けて～

株主・投資家のみなさまをはじめ、ステークホルダーのみなさまには、平素より格別のご高配を賜り、厚く御礼申し上げます。企業価値向上に向けた当行グループの財務情報、サステナビリティをはじめとした非財務情報を、経営計画の戦略や取り組みも交えながら統合報告書にまとめました。ご高覧いただければ幸いに存じます。

### はじめに：2026年3月期の業績

2026年3月期の業績は、連結、単体ともに当初の業績予想を上回る利益水準で着地することができました。また、「金利ある世界」での預貸金等のバランスシートの拡大も両立させながら確実に収益力を高めることができ、充実した内容の決算であったと受け止めています。

資金利益は、預貸金収益および有価証券利息配当金の増加により、前期比34億円増加の324億円となりました。役務取引等利益は、5期連続過去最高更新とはならなかったものの、コンスタントに80億円前後を計上するなど、成果として着実に表れ、確実に当行の強みになっています。

中期経営計画では「全役職員一人ひとりが主役となり、組織とのエンゲージメントを高めることでコンサルティング考動を進化させ、みなさまの幸せとともにデザインし続けるパートナーへ成長する」を掲げ、5つの戦略的強化項目に取り組んだ結果、主要な指標は概ね計画を達成し、良好な進捗を収めました。この結果は、当行グループを信頼してくださっているステークホルダーのみなさまのご支援、そして、日々挑戦を続けている従業員一人ひとりの努力の結晶であり、力強い手応えを感じています。

2027年3月期は、貸出金利回りの上昇や好調な国内景気を背景とした資金需要等への対応による貸出金利息の増加、与信管理高度化による抑制の効いた与信コスト運営の維持、政策株式売却益等により、連結当期純利益の通期予想は96億円、単体当期純利益の通期予想は93億円を見込んでいます。

(億円)

|            | 2025年<br>3月期 | 2026年<br>3月期 | 前期比 |
|------------|--------------|--------------|-----|
| 業務粗利益      | 323          | 358          | 34  |
| 資金利益       | 290          | 324          | 34  |
| 役務取引等利益    | 83           | 76           | ▲6  |
| その他業務利益    | ▲49          | ▲42          | 6   |
| 経費(△)      | 252          | 265          | 13  |
| コア業務純益     | 122          | 137          | 15  |
| 業務純益       | 70           | 89           | 18  |
| 臨時損益       | 35           | 33           | ▲2  |
| 経常利益       | 106          | 122          | 16  |
| 当期純利益      | 84           | 86           | 1   |
| 実質信用コスト(△) | ▲11          | 11           | 23  |

注 銀行単体ベース

### 環境認識：激変する時代と、地域が抱える二面性

(P15 ▶ 営業基盤の強み)

私たちを取り巻く環境は、昨今目まぐるしいスピードで変化しています。金融市場においては長きにわたった低金利環境からの金融政策転換と金利上昇という歴史的なターニングポイントを迎え、同業他社や異業種を巻き込んだ競争が激化しています。

私たちが営業基盤とする千葉県に目を向けると、大都市圏に隣接する優位性から、全体としては人口が維持され、転入超過が続くという力強い側面を持っています。その一方で、一部地域での人口減少や少子高齢化の足音は早ま

っており、人手不足や後継者問題といった構造的な課題が山積しています。その他にも環境問題、国際情勢の緊迫化による原材料・エネルギー価格の高騰、DX対応等を背景に、依然として地域の事業者は厳しい経営環境に置かれており、解決すべきお客さまの課題は多様化・複雑化しています。これまでの資金供給という伝統的な銀行の枠組みだけでは、地域の持続可能性を守り抜くことは難しくなっています。

## 銀行の枠を超えた挑戦：地域課題を成長の機会に変える

(図 P43 ▶ 成長戦略)

現在、多くの中小企業が人手不足、環境問題(GX)、DXといった壁に直面しています。「取り組まなければならない」とは思いつつも、何から手を付ければ良いか分からない」。これが、経営者のみなさまの本音です。こうした悩みに応えるため、私たちは2025年10月に、地域企業同士をつなぐコミュニティプラットフォーム「ちばCoラボ」を立ち上げました。これは単なる情報提供の場ではなく、経営者や実務担当者同士がつながり、自ら議論したいテーマを持ち寄って、他の企業を巻き込みながら輪を広げていく、いわば「共創の場」であり、地域企業の成長を後押しする取り組みとして機能しています。さらに、お取引先と協同した地域交流イベントや環境保護活動を通じて、これまでになら幅広いパートナーシップが生まれつつあります。

地域の課題は、一見するとリスクに映るかもしれませ

ん。しかし私たちは、これを次の一手を打つ機会、チャンスであると捉えています。課題があるからこそ、そこには新たな投資需要や経営改善ニーズが生まれます。当行グループが培ってきたファイナンスやコンサルティングといったソリューションの総力を挙げ、課題解決に向けて伴走すること。それが、当行グループの持続的な成長、ひいては地域の発展につながると考えています。

地域活性化やサステナビリティへの取り組み等、地域のコミュニティを構成するさまざまなステークホルダーと連携し、ともに課題解決に向けて協働することで、これまでにない新しい価値の創造ができると確信しています。だからこそ私たちは、経営戦略において非金融領域を含む提供価値の拡大に注力しています。

## 千葉銀行との経営統合：パーパスを実現し、地域の未来を支えるための「攻め」の基盤強化

(図 P17 ▶ 千葉銀行との経営統合について)

地域の課題にさらに深く、より広範に応え、将来にわたり地域に安定的かつ高度な金融・非金融サービスを提供し続け、社会的な責任を果たしていくためには、経営基盤の強化が不可欠である。この強い使命感から、私たちは千葉銀行との経営統合という大きな決断をしました。

この経営統合は、両行がこれまで培ってきた固有の強

み、ノウハウ、ネットワークを掛け合わせることで、地域の成長をけん引する新たな価値を生み出すための「攻め」の決断です。私たちは、これまで以上に地域の発展に深く貢献していくとともに、両行が掲げるパーパスの実現と持続的な企業価値向上を確固たるものにしてまいります。

## 「信頼と尊重の2ブランド」による地域金融力の強化

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

パーパス(存在意義)



いちばん近くで、いちばん先まで。  
千のしあわせを、興そう。

パーパス(存在意義)



一人ひとりの思いを、もっと実現できる  
地域社会にする

## パーパスを原動力とした価値創造：「対話」を極め、お客さまとともに伴走し続ける

(図 P9 ▶ 千葉興業銀行グループのパーパス)

激しい変化の渦中にあっても、私たちが決して見失ってはならない原点があります。それは、創業以来大切にしてきた「親切であること」、そして「お客さまにまず相談したい」と思っていただけのような信頼関係を築くこと」です。

デジタル化があらゆる領域で加速する現代だからこそ、私たちは「対話」という価値を極めたいと考えています。画面の向こう側のデータだけでは見えてこない、お客さまの心の奥底にある本音や、未来に対する本当の不安。それらを対話によって丁寧に解きほぐし、ともに伴走し続けることが当行グループの存在価値です。

先述したようなコミュニティプラットフォームを力強く動かすのも、お客さまと真摯に向き合い対話を重ねるのも、すべては「人」に他なりません。私たちが掲げる戦略を行動に移し、地域に真の価値をもたらすための基盤となるのは従業員一人ひとりの「人間力」であり、それを支える人的資本への投資と挑戦を後押しする組織カルチャーの醸成です。

## 結び：ステークホルダーのみなさまへのコミット

私たちは今、新しい未来へのスタートラインに立っています。ただ、どれほど市場環境が変わろうとも、私たちが地域の幸せを願い、お客さまに伴走し続ける姿勢が変わることはありません。今まで以上に役職員一丸となって、お客さまの幸せの実現と強固な経営基盤の構築、豊かな地域

私たちは、全役職員が一体感を持って経営戦略を推進するため、パーパス「いちばん近くで、いちばん先まで。千のしあわせを、興そう。」を制定しました。現在、役職員一人ひとりが「マイパーパス」を策定し、自らの仕事の意義を見出す取り組みを進めています。私自身、現場に足を運び、従業員と直接意見を交わすタウンミーティングを重ねていますが、そこでの対話には毎回胸が熱くなります。「仕事を通じてどう社会に貢献したいのか」、「お客さまの人生に寄り添うために、何を変えるのか」。自らの言葉で熱心に語る行員たちの目を見て、この「熱量」こそが、当行グループの最大の競争原動力であり、無形の資本であると、あらためて確信しました。従業員が志を高く持ち、成長を実感できる環境を整えることがトップとしての使命であり、お客さまへの提供価値を高め、確固たる企業価値へとつながる循環を生み出せるよう、尽力してまいります。

社会の実現に向けて突き進んでまいります。

最後になりましたが、ステークホルダーのみなさまにおかれましては、当行グループの新たな挑戦に、今後とも変わらぬご理解と一層のご支援を賜りますよう、心よりお願い申し上げます。

### マイパーパス

お客さま・従業員と向き合い、  
それぞれの可能性を誰よりも信じて、  
成長・やりがい・喜びを  
ともに実現し続ける



## 千葉興業銀行グループのパーパス

### purpose

いちばん近くで、いちばん先まで。  
千のしあわせを、興そう。

#### パーパス制定の背景

地域や当行グループを取り巻く環境は、かつてない規模とスピードで変化しており、不確実性が常態化しております。また、急速な環境変化の中で、組織における世代間の価値観や意識のギャップが顕著になりつつあります。多様な考えを持つ役職員がそれぞれの個性を生かしながらも、組織として同じ方向を向くには、これらのギャップを解消し、一体感を醸成することが必要です。

このような背景から、当行グループは、2025年3月にパーパスを制定いたしました。パーパスを日々の業務の指針として、全役職員が価値観や目標を共有し、一体感を持って経営戦略を進めることを目的としております。

パーパスの浸透は、従業員のエンゲージメント向上にも関連し、自身の業務が社会にどう貢献しているかを実感することで働く意義が明確になり、やりがいが高まります。2026年1月からは「千のしあわせを興す」ために、従業員一人ひとりが「マイパーパス」を策定する取組みを開始いたしました。

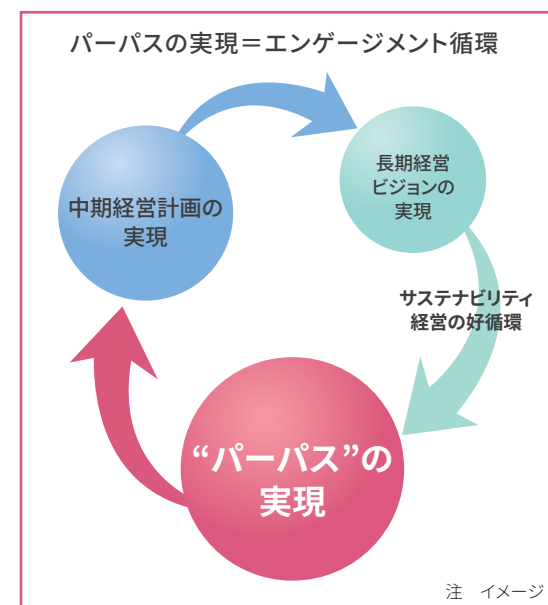
#### パーパスと経営戦略の関係性

当行の長期経営ビジョンや中期経営計画は、自己実現を達成するための重要な枠組みであり、経営スタイルの中心を成しております。ここで重要なのが「パーパス」と「経営計画」の融合です。「パーパス」は組織の存在意義や社会的価値を指し、「経営計画」は具体的なビジネス目標や戦略を実現するための道筋です。

この2つが相互に作用することで、従業員のエンゲージメントが高まり、企業全体の成長を促進する相乗効果が生まれます。パーパスが理念にとどまらず、実際の行動指針として経営計画に統合されることで、全役職員がその意義を共有し、意欲を引き出すことが可能となります。このプロセスが、結果的に当行の持続的な成長を支える基盤となるのです。

#### パーパスがもたらす価値

- パーパスに共感するステークホルダーの拡充
- 組織の一体感および役職員のエンゲージメントの強化
- 千葉県エリアのインパクトを高め、認知度・存在感アップ



#### パーパスに込めた思い

|         |                                                                     |
|---------|---------------------------------------------------------------------|
| いちばん近く  | 企業理念にもある「『親切』の心」を踏襲した、当行の情熱や当行らしさ                                   |
| いちばん先まで | 非金融領域も含め、地域社会の未来に向けたソリューションの提供や、困難な局面でも地域・お客さまとともに歩み続けるという意味        |
| 千のしあわせ  | たくさんのしあわせや千差万別、いろいろなしあわせという意味を込めた、千葉県と千葉興業銀行の頭文字である「千」と「しあわせ」の組み合わせ |
| 興そう     | 楽しませる、奮い立たせる、夢中になるという意味がある千葉興業銀行の「興」                                |

#### 「マイパーパス」策定

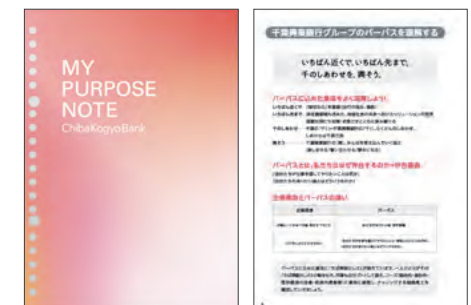
当行グループでは、パーパスを組織の隅々まで浸透させ、企業文化として定着させるため、段階的かつ体系的に「マイパーパス」を策定する取組みを進めております。まず、マネージャークラスである本部部長・支店長およびパーパス策定に携わったコアメンバーを対象に「マイパーパスワークショップ」を実施し、部下にパーパスの意義を伝え、行動変容を促すためのマインドセットを共有いたしました。ワークショップでは、従業員一人ひとりが「常に変化を先取りし、迅速・果敢にチャレンジする」という当行グループのめざす企業文化を体現し、組織変革をけん引していくために必要な姿勢や行動について、活発な議論を行いました。

こうした取組みを単なる制度にとどめず、現場レベルでの実践につなげるためには、経営層が自らの意思と覚悟を明確に示し、従業員と同じ視点で対話を重ねることが不可欠です。この考えのもと、2026年4月からは頭取をはじめとした経営層と従業員が直接向き合い、経営戦略とパーパスのつながりや自己変革の重要性について率直に意見を交わすタウンミーティングを開催しております。

(図 P11 ▶ 特別企画：パーパスタウンミーティング)



マイパーパスワークショップ



「My Purpose Note」  
自身が仕事で成し遂げたいことを掲げ、その実現に向けたフォローをするツール

#### パーパス実現に向けたブランドイメージの醸成

パーパスの実現に向けたブランドイメージを醸成するため、名刺の刷新、ポスターやクリアホルダー等を制作し、視覚的に行内外へのインパクトを訴求しながらパーパスを伝達する取組みを展開しております。2026年3月には、企業ブランド動画を公開いたしました。当行ホームページでご覧いただけます。

<https://www.chibakogyo-bank.co.jp/about/management-strategy/purpose.html>





# Purpose Town Meeting

2026年4月より、経営陣がパーパスへの想いを自らの言葉で伝え、行員のリアルな体験や挑戦への意欲を双方向で届ける「パーパスタウンミーティング」を開始いたしました。千葉支店と銚子支店で開催したタウンミーティングでは、頭取と行員が「マイパーパス」策定の足掛かりとなるそれぞれの「経験」を深く共有し、お客さまの人生に寄り添うことの本質、そして私たちが掲げるパーパスについて熱い議論を交わしました。

## “銀行員の仕事は誰かの「人生」と「夢」を支えること”

**梅田頭取** 「パーパスは単なるスローガンではなく、経営戦略そのものです。一人ひとりがマイパーパス実現に向けて自発的に努力し、成長すること。その軌跡が結果として組織のパーパス実現につながります。私は銀行員の仕事が大好きです。お客さまの人生に深く関わり、感謝される。これほどやりがいのある仕事はありません。若手時代、厳しかったお客さまから、異動で担当を外れることになった際に『寂しくなるね』と声をかけていただいた時の喜びは、今も私の原動力です。みなさんが働く喜びを感じられるよう、それぞれの可能性を誰よりも信じて、成長・やりがい・喜びをともに実現し続けること。それが私自身のマイパーパスです。」



**渡部課長** 「私が担当していた土木業の社長は雑談を好まない方で、当初は厚い壁を感じていました。ある日の訪問時に偶然社長が料理をしていたことから、実は飲食業界出身でいつかご自身の店を持つことが夢だと知りました。そこからは、補助金申請から事業計画策定、メニュー開発、さらには社長が飲食事業に携われるよう、本業の土木事業を支える幹部人材の採用支援まで、私自身も必死に飲食経営を学びながらご提案しました。最初こそ壁がありましたが、『こんなに親身に提案してくれるとは思わなかった』と、全てのお取引を任せただけようになり、2年の伴走期間を経て念願の店をオープンすることができました。誰かの夢を叶えるお手伝いができる。それがこの仕事の醍醐味です。」

**梅田頭取** 「自ら学び、自分たちに何ができるかを考え抜いて提案し続けたからこそ、お客さまの夢や幸せに向けたサポートができた。まさにパーパスの体現だと思います。」

**岩田課長** 「投資規模が極めて大きく、他行で融資を断られ、当行でも過去に何度か検討が中断していた産業廃棄物の中間処理場建設プロジェクト。私を突き動かしたのは『この事業は地域の持続可能性に不可欠であり、人生を懸けた夢だ』という社長の熱意でした。再度、当時の上司や本部の専門チームを巻き込み、事業計画の徹底的な検証に乗り出しました。何度も現場へ足を運び、実態を深掘りし、お客さまと膝を突き合わせて調整を重ねる日々。その執念が実を結び、最終的に当行がアレンジャーのシンジケートローンによる資金支援に加えて、協調リースも取りまとめることができました。竣工式の日、社長から『ちば興銀さんのおかげだ。本当にありがとう』と何度も手を握られたときの感触は、今でも忘れることができません。どんなに難しい案件であっても、お客さまの熱意に共鳴し、一人ひとりが力を合わせて、組織として最後まで粘り強く向き合う。その先にある『お客さまの喜び』こそが、私たちが存在する意義だと思っています。」



## “お客さまの本当の悩みは何か、それにどう向き合うか”



**西山部長** 「多額の不動産所得がある一方で、所得税負担により『手元のキャッシュフローに余裕がない』というお客さまを担当しました。一見豊かな資産をお持ちに見えましたが、詳しくお話を伺う中で、このままでは将来の相続発生時に納税資金が著しく不足し、大切な資産を手放さざるを得ないリスクを孕んでいることに気づきました。

そこで、まずは現状を可視化することから始め、数十年先までの収支と相続税のシミュレーションを行い、潜在的なリスクを洗い出しました。『どうすれば現在のキャッシュフローを改善し、かつ将来の納税資金を無理なく確保できるか』をお客

さまとともに考え抜き、多角的なコンサルティングを実施した結果、将来への道筋を立てることができ、お客さまからは『私や私の家族の将来を真剣に考えてくれた』という言葉をいただきました。金融商品を提供したり、数字上の問題を解決したりすることも大切ですが、お客さま一人ひとりの立場に立って、本人も気付いていない潜在的な悩みは何か考え、ともに解決策を導き出す。その積み重ねが私たちの仕事の真髄だと思っています。」

**市原部長** 「私が課長代理だった頃のことです。ある板金業を営むお客さまが、他行で融資期間が短く設定されていたことにより深刻な資金繰りの悪化に直面されていました。メインバンクに相談しても融資内容の見直しが叶わず、当行にご相談に来られたのです。『ダメ元で相談したけれど、ここまで寄り添ってくれるとは…』懸命に解決策を模索する私の姿に、お客さまが漏らしたその一言は、今も心に残っています。そのとき、銀行員の存在意義はお客さまのために『自分にできることは何でもやる』という覚悟にあるのだと確信しました。同時に、自分自身の本質的な原動力にも気付かされました。私は、歴代のどの担当者よりも、お客さまから一番信頼され、感謝される存在でありたい。その強い思いが、お客さまの課題解決に向けたたゆめぬ努力を支えています。」



**梅田頭取** 「ビジョンを持っているかどうかで、人の成長の強さとスピードは劇的に変わります。いつまでに、どうなっていたいか。明確な『時間軸』を持ってありたい姿を思い描く。これはパーパスの実現にも通じます。」

### 「パーパスタウンミーティング」事務局メッセージ

「パーパスタウンミーティング」は、当行グループのパーパスと従業員一人ひとりが掲げるマイパーパスのつながりを理解することで、マイパーパス実現に向けて主体的に取り組み、やりがいを感じながら業務を通して成長を遂げてもらいたい、という思いで開催しております。特に、ディスカッションは、「仕事を通してお客さまに喜ばれたことで、強く印象に残っ

ている出来事」について各自が過去の経験を振り返り、仲間に共有することで、改めて自身が大切にしている思いや成長することの喜びを認識する機会としており、お客さまの期待に応えたい、期待を超えて支援したい、という熱い気持ちが伝播する時間となったと感じております。タウンミーティングに参加して理解したこと、共感したことをマイパーパスの実現に向けた意識・行動へとつなげていくことを期待しております。

### 支店長メッセージ



**仲村 真一** 執行役員 エリア長 兼 千葉中央ブロック長 兼 千葉支店長

千葉支店は、旧本店跡地に開店したこともあり、古くからこの地で歩みをともにしてくださるお客さまに支えられてきました。長年地域を支えてこられたお客さまにおいても、人手不足や物価の高騰、サプライチェーンの脱炭素化といった課題は避けて通れず、事業環境は激変しています。外部環境の変化が激しい時代からこそ、お客さまお一人おひとりと深く真摯な対話が私たちのご支援の起点となります。直面する課題や将来への思いに耳を傾けながら、この地域の豊かな未来をともに実現してまいります。



# Purpose Town Meeting

## “時を越え、世代をつなぐお客さまとの信頼関係”



**菅澤課長** 「新入行員の頃、あるシングルマザーのお客さまとの出会いがありました。『子どものためにお金を貯めたい。でも、何かあったらすぐに引き出せる安心も欲しい』というご希望を伺い、私はお客さまの不安に寄り添いながら、少額からの積立をご提案しました。窓口へ入金にいらっしゃるたびにお子さまの成長を楽しそうに話してくださり、積立がまとまると定期預金へと預け替えてくださいました。お客さまと資産を育てる喜びを共有する時間は、私の仕事の原点となりました。

数年後、私は役席としてかつての支店へ戻ることになりました。そこで出会ったのが、相続手続きのために海外から一時帰国された方でした。海外に戻られるまでの限られた時間で迅速に手続きを進める中、その方が通帳ケースから取り出したのは、一枚の名刺でした。『母が大切に保管していたんです。この方には本当にお世話になった、お金を貯める楽しさを教えてくれた、この方のことをずっと忘れない、とよく話していました。この行員の方は、まだいらっしゃいますか？』差し出されたのは、新入行員時代の私の名刺でした。目の前の方が、かつて窓口でエピソードを伺っていたあのお客さまのお子さまだと気付いた瞬間、胸がいっぱいになりました。

後日、そのお客さまから一通のエアメールをいただきました。そこには『自分も海外の金融機関で働いている。あなたのように、誰かの心に深く残り、感動を与えられるような金融マンになりたい』と綴られていました。新入行員の頃にお客さまとの間に築いた小さな信頼が、時を経てご家族の絆を守り、さらには海を越えて同じ志を持つ次世代の力になった。この経験は、私がこの仕事に誇りを持つ最大の理由であり、これからも変わることはない原動力です。」

**梅田頭取** 「非常に胸を打たれるエピソードでした。私たちが普段向き合っているのは、お客さまの切実な思いや、人生の営みそのものと改めて考えさせられますね。新入行員時代に築いた信頼関係が、数年、十数年という歳月を越えて、お客さまから次の世代へと受け継がれていた。これは私たちの仕事を提供できる最高の付加価値です。金融の専門知識もちろん不可欠ですが、菅澤課長のようにお客さまの人生に寄り添おうとする志を持った人がプロフェッショナルなのだと思います。」



**倉元課長代理** 「お父さまの相続に伴い、ある自営業のお客さまからご相談をいただきました。複数の金融機関との取引や不動産があり、整理すべき事項が多岐にわたっていました。『母の相続の際も手続きの煩雑さに翻弄された。仕事も忙しく、期限までに納税を終えられるか不安だ』お客さまが漏らされたその言葉には、大切なお家族を亡くされた悲しみと、目前に迫る膨大な手続きへの焦燥感が滲んでいました。初回のご相談から具体的な解決策のご提示までのスピードが、このときのお客さまにとって最大の価値だと考え、すぐに行動に移しました。

当行のビジネスマッチング機能を活用し、専門機関とアポイントを調整。複雑な資産状況に合わせ、遺産整理から不動産登記、納税資金の確保までを一気通貫でサポートできる体制を整えました。

お客さまは『どこかに相談しなければと思いながら、時間だけが過ぎていた。身近な銀行でこれほど包括的に手続きを任せられるとは思わなかった』と、安堵の表情を浮かべておられました。お客さまの状況を深く理解し、当行が持つネットワークを最適な形で組み合わせる。これからもお客さまを支える身近な存在であり続けたいです。」

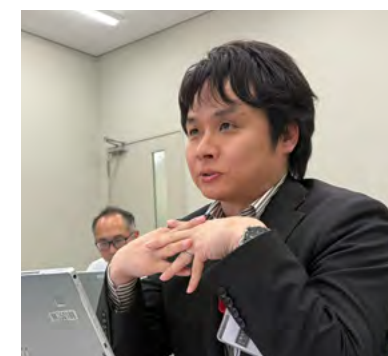
## “対話を通じて、お客さまをよく知り、理解を深める”



**栗飯原課長** 「カリスマ的な経営者であった社長の急逝という、会社にとって最大の危機に直面したお取引先を担当しました。組織体制の維持は困難を極め、資金繰りにも課題が浮上していました。当行はメインバンクではありませんでしたが、現場で何が起きているのか、強みは何か、お取引先の事業を正しく理解し、実効性のある経営改善計画を策定するため、現場の社員の方々との対話に注力し、事業の解像度を高めるとともに、上司や行内の関連部署、さらには協調支援を行う他行とも連携を密にし、一丸となって事業継続に向けたスキームを構築しました。事業の核心に触れる対話を重ねたことで、現在は融資の枠を超え、あらゆる経営課題を真っ先に相談いただける

パートナーとしての関係を築くことができました。これからもお客さまにとって最も身近な伴走者として、信頼され続ける存在でありたいと考えています。」

**中村副支店長** 「私が担当していたあるお取引先は、独自の技術で時代を切り拓く企業です。ある日、社長から『優れた中小企業を表彰する制度に挑戦したい』というご相談をいただきました。その目的は、単なる自社のPRではなく、『社員が自社の技術に自信を持ち、自分の仕事を誇れる会社になりたい』という、従業員のみなさまへの深い愛と情熱でした。日頃から現場に通い、技術を磨き続ける姿に触れてきた私は、その志を社会へ届けるお手伝いをしたいと強く感じました。私が行ったのは、応募に向けて、高度な技術や地域貢献といったお客さまの強みをともに対話しながら丁寧に言語化することです。一番近くで歩みをともにしてきたからこそ、その価値を広く知ってもらおうお手伝いができると考えました。見事大賞を受賞し、新聞記事を手に感激する社長や従業員のみなさまの姿が何より嬉しかったです。銀行の仕事は資金供給にとどまりません。お客さまのありたい姿を共有し、その挑戦プロセスに寄り添い続け、確かな拠り所となることだと思っています。」



**梅田頭取** 「みなさんの話を聞いて、私たち一人ひとりの思いがお客さまの人生や地域の未来を動かす力になっていると感じました。一人ひとりの自己成長が次の挑戦へとつながり、当行グループのパーパスの実現が見えてくる。これからもお客さまに寄り添い、地域とともに歩み続けましょう。」

### 支店長メッセージ



**関口 修一** 銚子ブロック長 兼 銚子支店長

銚子は醸造文化と日本屈指の水揚げを誇る漁港を持つ、豊かな食と伝統の街です。しかし近年は、海水温の上昇等を要因とした漁獲量の減少、若者の都心への流出、地域のインフラ維持といった課題に直面しています。

私たちは、お客さまにとって最も身近で、気軽に相談ができる銀行でありたいと考えています。持続可能な漁業や資源管理等に挑むお取引先の取組みの伴走支援や、DX化、起業支援等を通じて、より一層の地域の魅力や活力創出に尽力してまいります。

## 営業基盤の強み

### 当行グループが営業基盤を構える千葉県の特徴

千葉県は、首都圏に位置し、陸・海・空の全てにおいて優れたアクセス網を備えた人流・物流の中心地です。全国的に人口が減少傾向にある中、千葉県は安定した人口を維持しており、13年連続で転入超過を記録しております。このことは、千葉県が移住先としての魅力を持ち続けている証しです。さらに、温暖な気候と豊かな自然環境に恵まれていることから、農業、水産業、工業、商業の各分野において非常に活発な産業基盤を有し、全国的にも上位に位置しております。産業が盛んな分、CO<sub>2</sub>排出量は全国の中でも多く、官民一体となって脱炭素化に向けた取組みが行われております。

このような地域特性を踏まえ、当行グループは人口動態、産業動態、地理的条件、さらには地域の多様性に対する深い理解をもとに、地域の課題をビジネスチャンスに転換する取組みを推進してまいります。

|                                                                                                                            |                                                                                                                             |                                                                                                                                                        |
|----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|--------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
|  <b>人口 627 万人</b><br>(2025年)              |  <b>転入超過数 7,836人</b><br>全国 5 位 (2025年)     |  <b>県内総生産 21.4 兆円</b><br>全国 7 位 (2022年度)                             |
|  <b>農業産出額 4,533億円</b><br>全国 4 位 (2024年)   |  <b>海面漁業漁獲量 7.9 万トン</b><br>全国 9 位 (2024年)  |  <b>製造品出荷額 15.2 兆円</b><br>全国 7 位 (2023年)                             |
|  <b>大型小売店販売額 1.1 兆円</b><br>全国 6 位 (2025年) |  <b>観光消費額 2.1兆円</b><br>過去最高額 (2024年)       |  <b>CO<sub>2</sub>排出量 60,852千 t-CO<sub>2</sub></b><br>全国 2 位 (2023年) |
|  <b>年平均気温 18.0°C</b><br>全国17位 (2024年)     |  <b>年間日照時間 2,131.7 時間</b><br>全国19位 (2024年) |                                                                                                                                                        |

出典 総務省 「住民基本台帳人口移動報告」、「経済センサス・活動調査」  
内閣府 「県民経済計算」  
農林水産省 「生産農業所得統計」、「漁業・養殖業生産統計」  
経済産業省 「商業動態統計調査」  
千葉県 「千葉県毎月常住人口調査」、「令和 6 年観光客の入込動向について」  
環境省 「都道府県別・部門別 CO<sub>2</sub>排出量の現況推計」

### 営業基盤の強みや特徴を生かした当行グループの取組み

-  **●国際業務、海外進出のサポート**  
貿易実務相談等、国際業務に関する各種サービスを提供しております。また、外部専門機関とも連携し、お取引先向けの海外視察・商談会の開催や、行員の国際感覚や知見を養うことを目的とした海外ビジネスモデル調査講習を行う等、お客さまの海外進出に向けた支援に取り組んでおります。  
(  P56 ▶ 株式会社国際協力銀行と海外協調融資を実施 )
-  **●農業経営のサポート**  
ビジネスマッチングを中心とした農商工連携や、経営の多角化をはかる6次産業化へのご支援等により、農林漁業関係者のみなさまのニーズにお応えしております。また、異業種からの農業参入もサポートしております。  
(  P58 ▶ 株式会社ホテル三日月様の農業参入にかかるご支援 )
-  **●産学連携**  
大学等の専門機関との連携による技術開発支援やネットワーク構築により、お客さまの課題解決に向けたご提案をするとともに、学術・文化振興や地元企業の発展を通じて地域の活性化をめざしております。  
(  P65 ▶ 国際理工カレッジとの産学連携ゲーム開発プロジェクト )
-  **●サステナビリティ支援ソリューション**  
お客さまのCO<sub>2</sub>排出量可視化や目標設定、資金需要に対するファイナンス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おります。  
(  P69 ▶ 気候変動への取組み )



## 千葉銀行との経営統合について

当行と株式会社千葉銀行は経営統合に関する最終合意を2026年3月25日に発表いたしました。2027年4月1日に、共同株式移転により、持株会社となる株式会社ちばフィナンシャルグループを新設し、両行はその傘下に入る予定です。

合併や店舗の統廃合は行わず、パーパス実現に向け、両行が築いた価値観やステークホルダーとの関係を信頼・尊重し、お互いの強みやネットワークを補完し合い地域金融力を強化いたします。これにより顧客体験の一層の向上を図るとともに、経営資源の共有・全体最適による生産性や効率化を推進し、コスト削減と成長投資の両立によって、地域とともにさらなる成長をめざしてまいります。

### ちばフィナンシャルグループ

2027年4月 持株会社設立および株式上場（予定）



ちば興銀

所在地：千葉県千葉市 設立：1952年1月



ちばきん

所在地：千葉県千葉市 設立：1943年3月

### 経営統合のめざす姿

## 「信頼と尊重の2ブランド」による地域金融力の強化

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

### 経営統合の背景

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

### 経営統合の目的

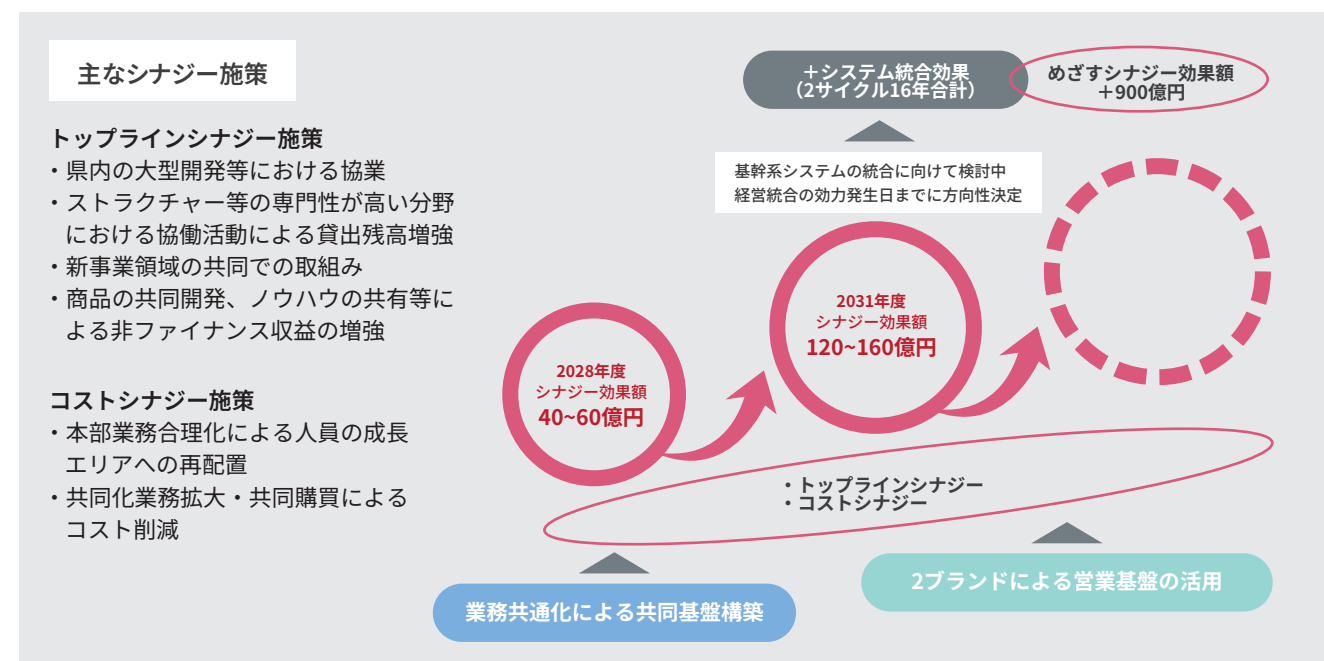
- 地域金融力を強化し、地域活性化・地域の持続的成長に貢献
- お客さまや地域にこれまで以上の顧客体験を提供  
商品・サービスを高度化するとともに、充実したリアル・リモート・デジタルチャネルを構築
- 経営資源の共有・全体最適による効率化  
人材・投資・経費、事務・システム、リスク管理など、各領域の共通化・高度化

| 今後のスケジュール |            |                           | 目標とする経営指標(2028年度) | 水準         |
|-----------|------------|---------------------------|-------------------|------------|
| 2026年     | 3月25日      | 経営統合に関する最終合意              | 連結ROE(純資産ベース)     | 11%程度      |
|           | 9月30日(予定)  | 株式移転計画書の策定                | 親会社株主に帰属する当期純利益   | 1,400億円以上  |
|           | 12月23日(予定) | 両行臨時株主総会開催(基準日2026年9月30日) | 連結普通株式等Tier1比率(注) | 10.5～11.5% |
| 2027年     | 3月30日(予定)  | 両行株式上場廃止                  | 連結OHR             | 40%程度      |
|           | 4月1日(予定)   | 持株会社設立(効力発生日)および株式上場      |                   |            |

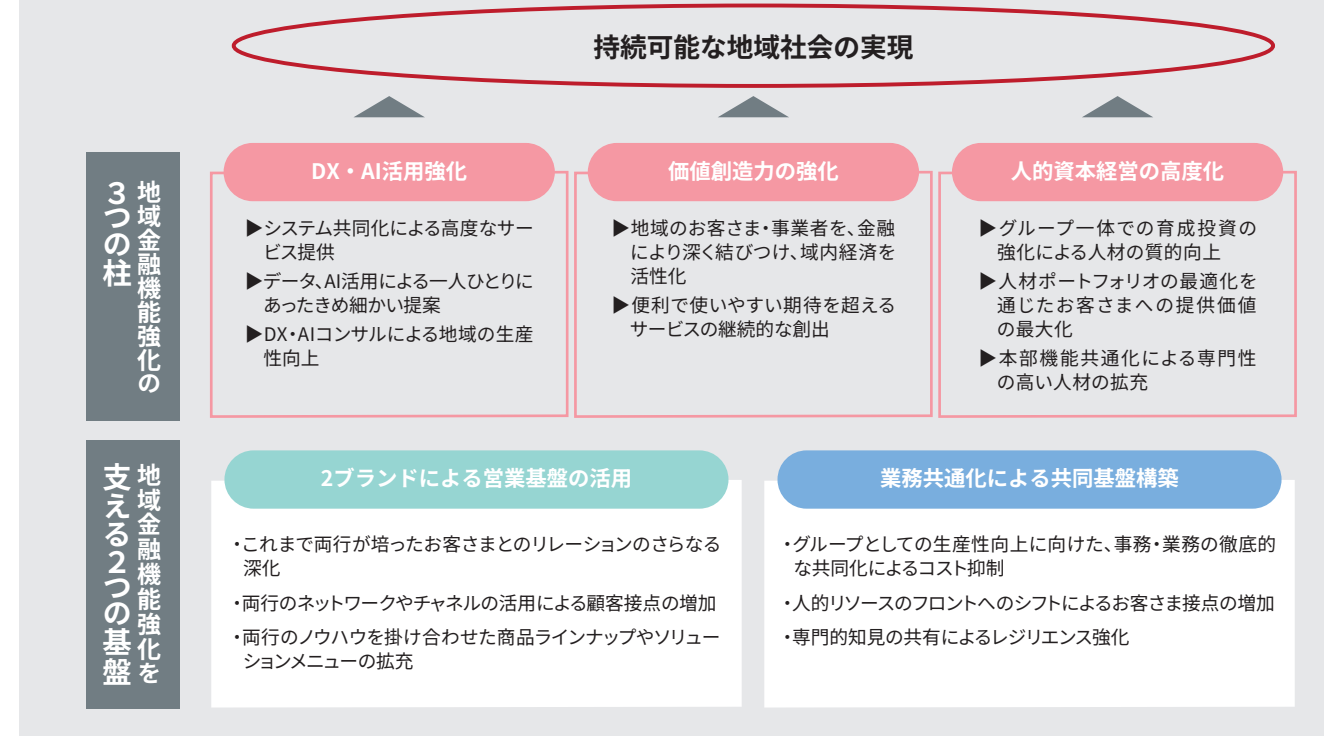
注 パーゼルIII最終化完全実施ベース（有価証券評価差額金除き）

### シナジー施策効果

業務純益ベースで、2028年度に単年度40～60億円、2031年度に120～160億円のシナジー創出をめざしております。「業務共通化による共同基盤構築」と「2ブランドによる営業基盤の活用」をベースにさまざまなシナジー施策を進めてまいります。具体的には、成田空港周辺を中心とした千葉県内の大型開発案件における協業や、本部業務の徹底的な合理化による成長エリアへの人材の再配置等を想定しております。また、基幹系システムの統合に向けた検討も進めており、システム・事務の統合が実現すれば、16年累計で最大900億円程度の効果を見込んでおります。なお、預貸金の流出による逸失利益が、コスト削減額を2倍程度上回ると見込んでいるため、店舗の統廃合は行いません。



### 新金融グループの経営戦略

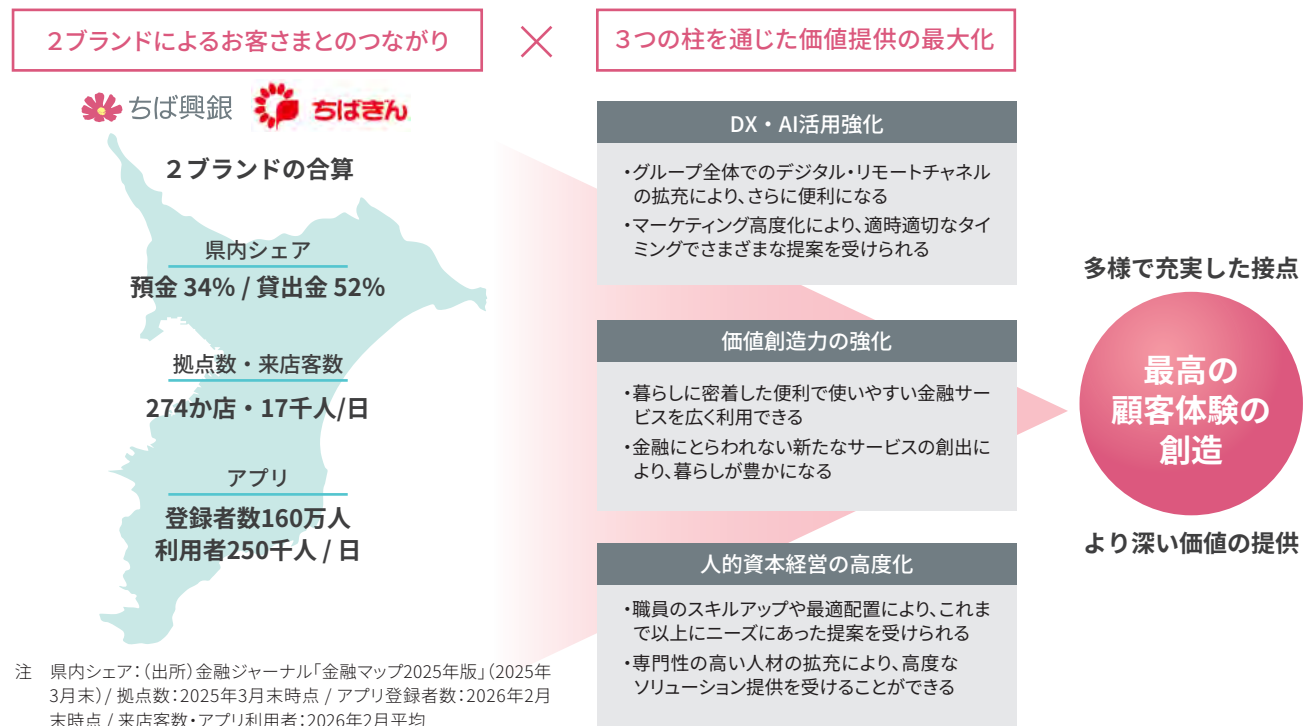


## 千葉銀行との経営統合について

### ステークホルダーへの価値提供

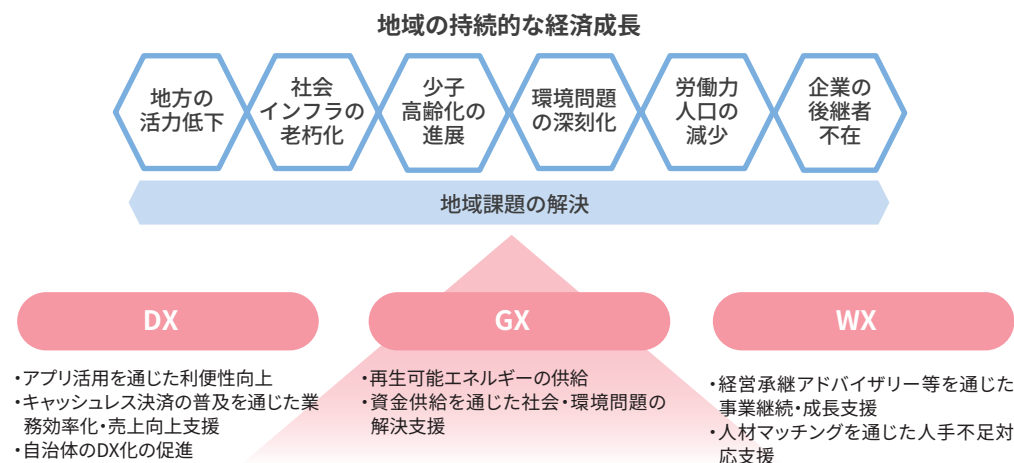
#### ●お客さま

本経営統合により、千葉県において圧倒的な顧客基盤を有する金融グループが誕生いたします。個人のお客さまには、店舗やATMをはじめとしたチャネルやキャッシュレスプラットフォーム等の相互利用を通じて、より便利で使いやすいサービスを提供するほか、マーケティングの高度化により、必要な情報を必要なタイミングで提供することが可能となります。法人のお客さまには、より大規模な案件への対応が可能となり、両行が持つさまざまなノウハウ・情報を活用することで本業支援スキルとソリューション提案の質を向上させます。お客さまに対し、多様かつ充実したタッチポイントで、これまで以上に深い価値をお届けするための体制を構築し、「最高の顧客体験の創造」をめざしてまいります。



#### ●地域

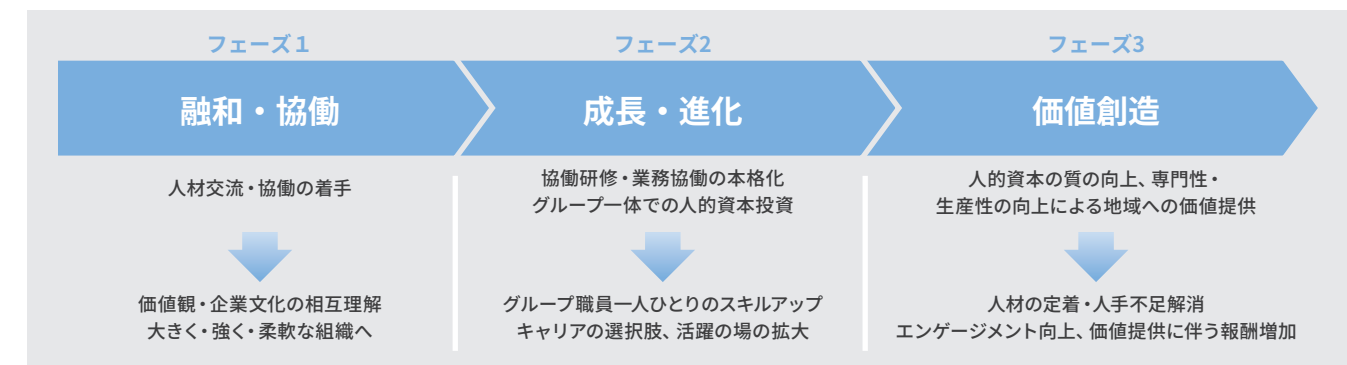
地域社会を取り巻く課題が一段と多様化・複雑化する中、両行の知見を結集し、DX、GX、WX(デジタル・グリーン・ワークトランスフォーメーション)の3つの領域における多面的なアプローチを通じて地域課題を解決し、地域の持続的な経済成長の実現に向けて尽力してまいります。



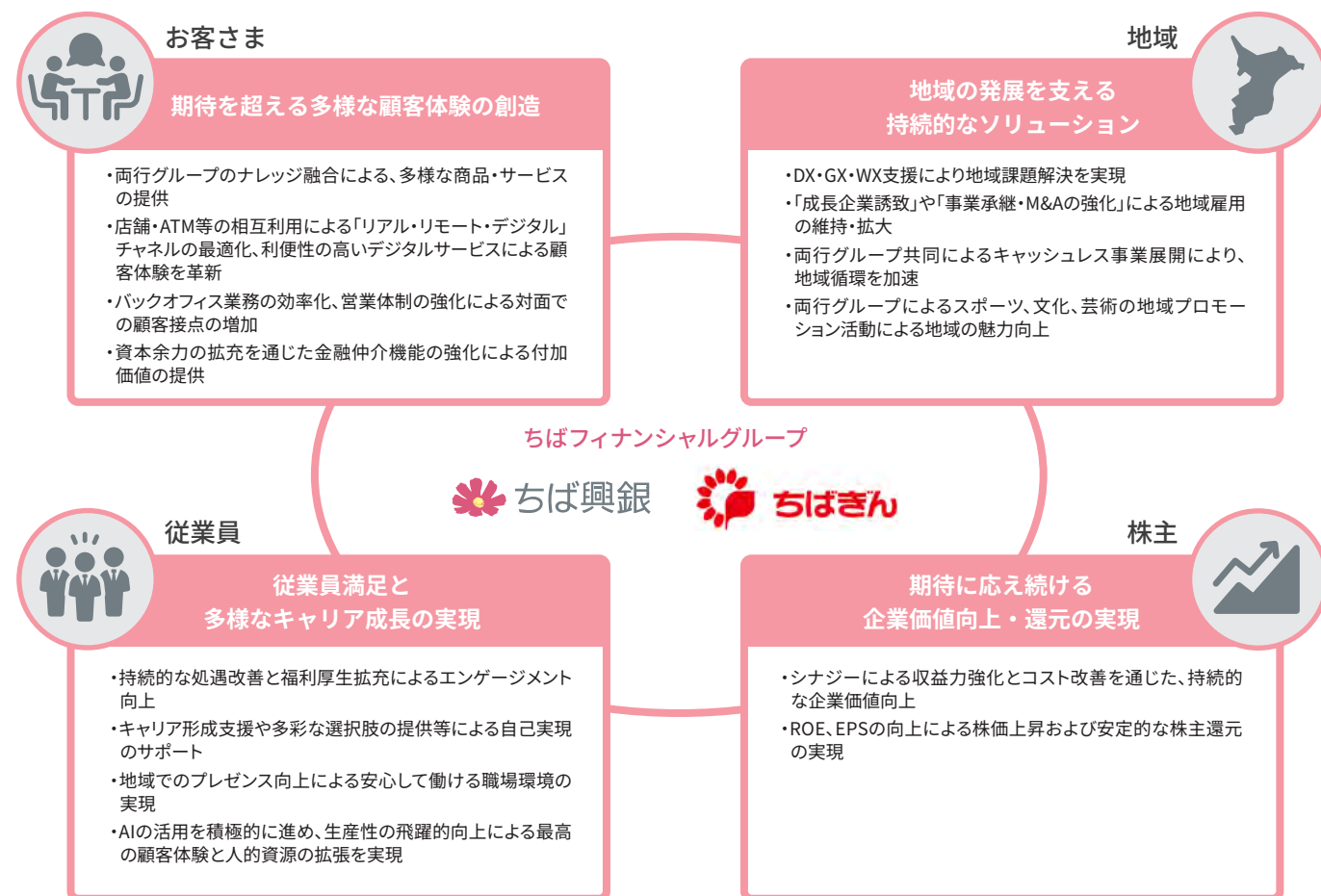
#### ●従業員

両行それぞれの人材戦略は継続しつつ、3つのフェーズにおいて段階的にグループ一体での人的資本経営の高度化を推し進めてまいります。

具体的には、フェーズ1「融和・協働」では、人材交流・協働に着手し、価値観・企業文化の相互理解を深め、続くフェーズ2「成長・進化」では、一体的な人的資本投資を通じて、従業員のキャリアの選択肢や活躍の場を広げます。そしてフェーズ3「価値創造」では、経営統合によって生み出された成果を、従業員一人ひとりのさらなる成長に向けた人的資本投資へと還元する取組みを加速させ、それを基盤としてお客さまや地域への新たな価値創造へとつなげる好循環を実現してまいります。



### ステークホルダーにとっての価値向上サイクルの実現



## 千葉興業銀行のあゆみ

### 1952

#### 地元の声を受けて設立

戦時中の金融統制に基づく1県1行主義により、千葉県内の中小企業に対する金融が円滑さを欠いていた状況を受け、地元から新しい銀行設立の要望が高まりました。当行は「県内の中小企業者の親切的な相談相手」であることが期待され、設立されました。この創業の精神は、企業理念やパーパスに脈々と受け継がれている、当行のDNAです。



旧本店

### 1960's-1970's

#### 経済の拡大と積極経営

- 1965 行名の呼称「ちば興銀」と決定
- 1966 東京事務所開設
- 1972 現本店完成
- 1973 東京証券取引所一部上場
- 1975 全店オンライン開始
- 1977 役職員による募金活動「ともしびの会」発足



現本店完成時



### 1980's-1990's

#### 金融サービスの充実

- 1982 千葉総合リース株式会社設立
- 1983 証券業務取扱銀行の認可取得
- 1984 海外コルレス銀行として海外と直接取引開始
- 1991 企業理念、シンボルマーク制定  
ちば興銀コンピュータソフト株式会社設立
- 1995 第1回千葉元気印企業大賞開催
- 1998 投資信託窓口販売業務開始  
(2001年損保、2002年生保  
窓販業務開始)

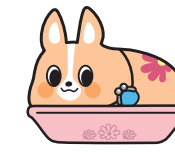
シンボルマーク  
「コスモス」



### 2000's-2010's

#### 再生への挑戦

- 2000 公的資金約600億円導入
- 2004 「コスモス経営塾」設立  
基幹システムをNTTデータ地銀共同センター移行
- 2013 公的資金約600億円買入消却
- 2014 千葉県と「法人の森協定」締結、「ちば興銀の森」植栽活動を開始
- 2015 地銀共同センター参加行と「大規模災害発生時における相互支援協定」締結
- 2019 サステナビリティへの取組みに関する基本方針制定  
人材紹介業務（有料職業紹介事業）参入



ちばコーギー

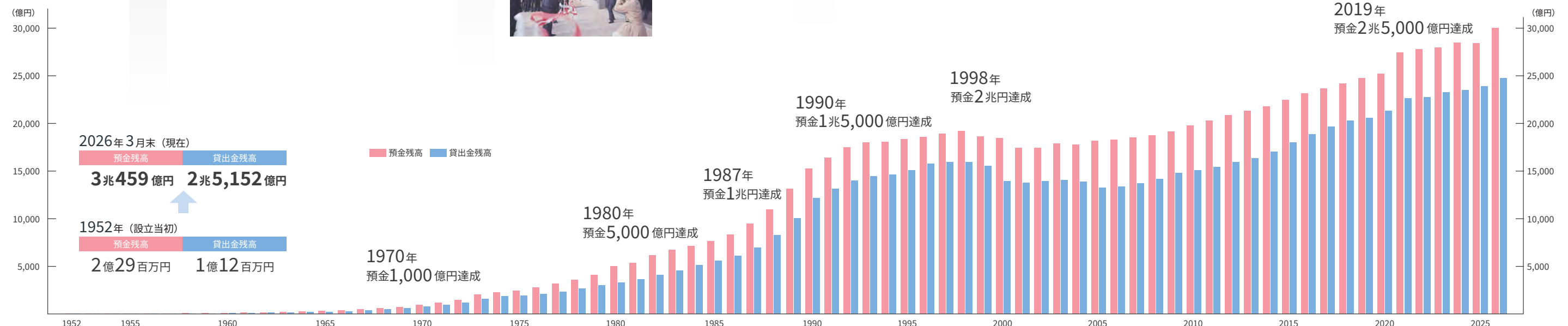
### 2020's

#### 持続的な成長に向けた変革

- 2020 企業内大学「こうぎん考動館」設立
- 2021 各種相談業務における来店予約制実施  
店頭タブレット全店運用開始  
ちば興銀サステナビリティステートメント制定
- 2022 イメージキャラクター「ちばコーギー」使用開始  
TCFD 賛同表明
- 2024 株式会社ちばくる設立  
株式会社ちば興銀キャピタルパートナーズ設立  
TNFD 賛同表明
- 2025 パーパス、パーパス・ステートメント制定
- 2026 千葉銀行との経営統合に関する最終合意発表



千葉銀行との経営統合発表



# 価値創造の考え方

私たちが重視しているのは、預金基盤の強化を徹底しながら、同時に資本コストを意識した経営に誠実に向き合うことです。長期経営ビジョンと長期経営戦略、そして中期経営計画のもと、限られた経営資源をどのように効率的に活用し、持続可能な企業価値向上に結び付けていくかを示しております。また、サステナビリティへの取組みは、当行グループが地域社会とともに存続するためには欠かせません。非財務領域の地道な取組みが、将来の健全な財務成果へとどのようなつながっていくのかを紐解いております。

- 25 価値創造プロセス
- 27 長期経営ビジョン・長期経営戦略
- 29 中期経営計画
- 31 企業価値向上に向けた取組み
- 35 預金基盤強化の取組み
- 37 サステナビリティ
- 41 財務・非財務ハイライト

## 価値創造プロセス

## パーパス

いちばん近くで、いちばん先まで。  
千のしあわせを、興そう。

## 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

## 中期経営計画

幸せデザイン 絆プロジェクト2028～Path to Evolution～

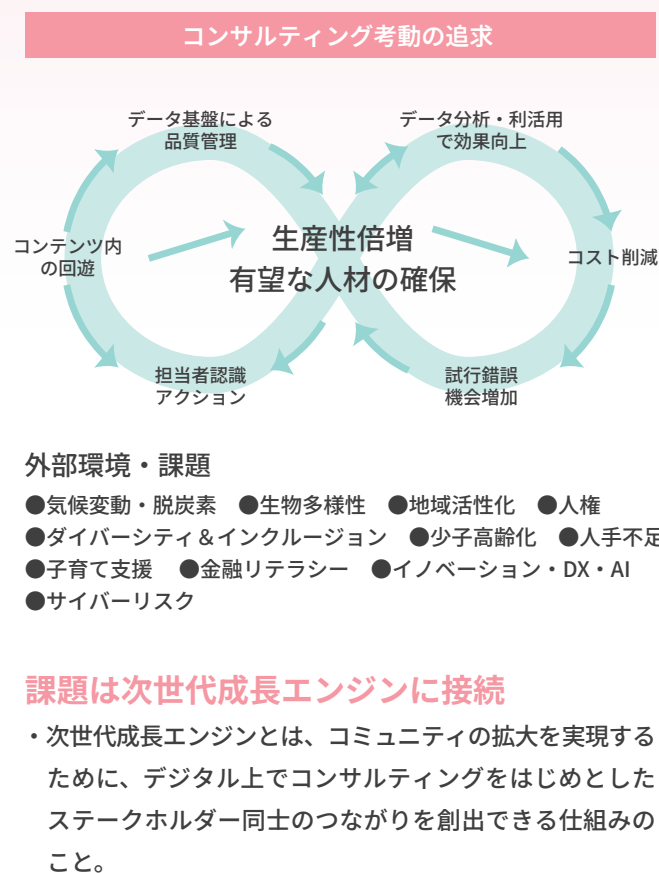
## インプット

▶ 5つの資本を活用して価値創造に結びつける

| 人的資本                                                                                                                                                                         |
|------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| ● 従業員 1,235 名<br>● 広範な専門人材<br>・ コンサルティングサポートデスク 60 名<br>・ FP1 級・FP2 級（含む CFP・AFP）保有者 813 名<br>● 自由闊達な組織風土                                                                    |
| 知的資本                                                                                                                                                                         |
| ● 情報力と提案力<br>● グループ会社 4 社<br>● 地銀共同センター<br>● フィンクロス・デジタル<br>・ 金融のデジタル化を推進するための地銀 8 行によるパートナーシップ                                                                              |
| 社会関係資本                                                                                                                                                                       |
| ● 肥沃なマーケット<br>・ 千葉県内総生産 21.4 兆円、人口 627 万人<br>● ネットワーク<br>・ 営業所 80 店、店舗外 ATM115 か所<br>・ みずほ銀行、イオン銀行、首都圏 6 地銀、千葉県内 2 信用金庫との ATM 相互提携<br>・ デジタルチャネルの活用<br>● 同業・異業種連携<br>● 産官学連携 |
| 自然資本                                                                                                                                                                         |
| ● 自然環境、生物多様性保全への取り組み<br>● サステナブルファイナンス累計実行額 1 兆 486 億円<br>● CDP（気候変動分野）最高評価 A リスト                                                                                            |
| 財務資本                                                                                                                                                                         |
| ● 健全な自己資本 連結自己資本比率 9.14%<br>● 格付け（JCR）【クレジット・モニター指定】#A－/ポジティブ<br>● 預金 3 兆 459 億円                                                                                             |

## アクティビティ

▶ 次世代成長エンジンに集積したデータを分析・利活用



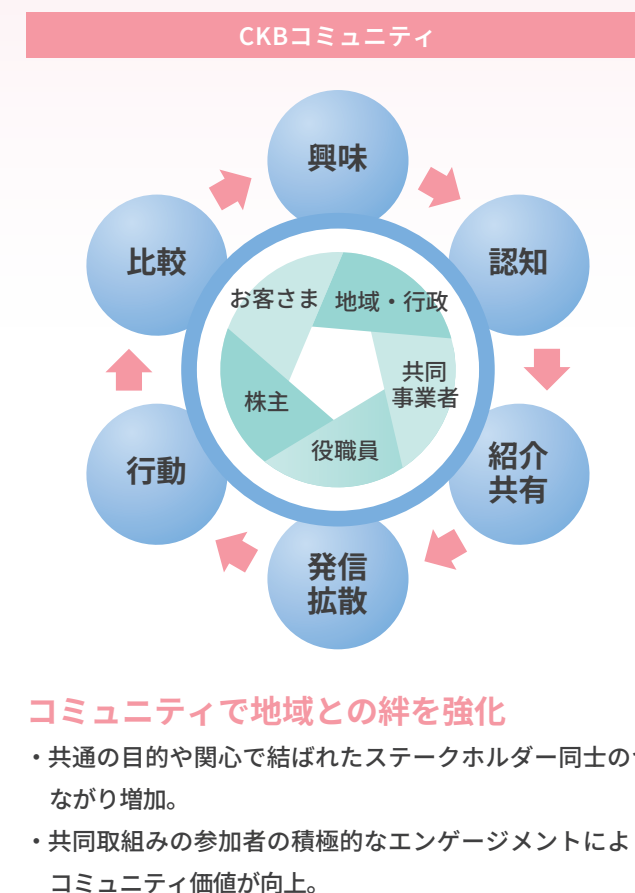
## アウトプット

▶ ソリューション提供価値を高度な次元で実現  
▶ ステークホルダーへの提供価値を高めていく

| 人的資本                                                                                   |
|----------------------------------------------------------------------------------------|
| ● 総合エンゲージメントスコア70.5ポイント以上(2027年度)<br>● 女性役付行員比率35%以上(2027年度)                           |
| 知的資本                                                                                   |
| ● サステナビリティ課題解決コンサルティング累計件数 1,500件以上(2027年度)<br>● コスト削減・業務効率化<br>・ 単体コアOHR65%未満(2027年度) |
| 社会関係資本                                                                                 |
| ● ステークホルダーとの接点機会増加<br>● お客さまの利便性向上<br>● 金融リテラシー教育累計参加人数15,000人以上(2027年度)<br>● 異業種交流の拡充 |
| 自然資本                                                                                   |
| ● カーボンニュートラル達成(2040年度)<br>● サステナブルファイナンス累計実行額1兆円以上(2027年度)<br>● 累計植樹本数6,500本以上(2027年度) |
| 財務資本                                                                                   |
| ● 連結自己資本比率8.5%以上(2027年度)                                                               |

## アウトカム

▶ 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



プロセスの循環により、価値を自走的に創造していく

## 長期経営ビジョン・長期経営戦略

当行は、長期経営ビジョンに「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」を掲げ、時代とともに常に変化、多様化するお客さまのニーズに寄り添いながら、その根底にある「幸せになりたい」という不変の気持ちを大切にしております。パーパスの実践によってもたらされるステークホルダーの共感や信頼関係を通じて、当行グループの活動がより一層広がり、地域社会において存在感が高まることを期待しております。

長期経営戦略は、「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」です。このコミュニティは、当行とステークホルダーの間だけでなく、お取引先、お客さま、地域社会同士のつながりを指し、つながりが広がることで新たな価値やイノベーションが生まれると考えております。地域金融機関としての信頼やネットワークを活用し、さまざまなシーンで「幸せをデザイン」することで、ステークホルダー間のつながりを強化いたします。また、全役職員が共通の目標に向かって一丸となることで、組織の一体感とエンゲージメントを高め、地域のお客さまにとって不可欠な存在をめざします。

これらの取組みを通じて、地域における当行グループの影響力を高め、選ばれ続ける存在へと成長してまいります。

|          |                                                      |
|----------|------------------------------------------------------|
| 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                       |
| 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 |
| 幸せのデザイン  | 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・お客さまになくてはならない絶対的存在感のあるグループ                  |

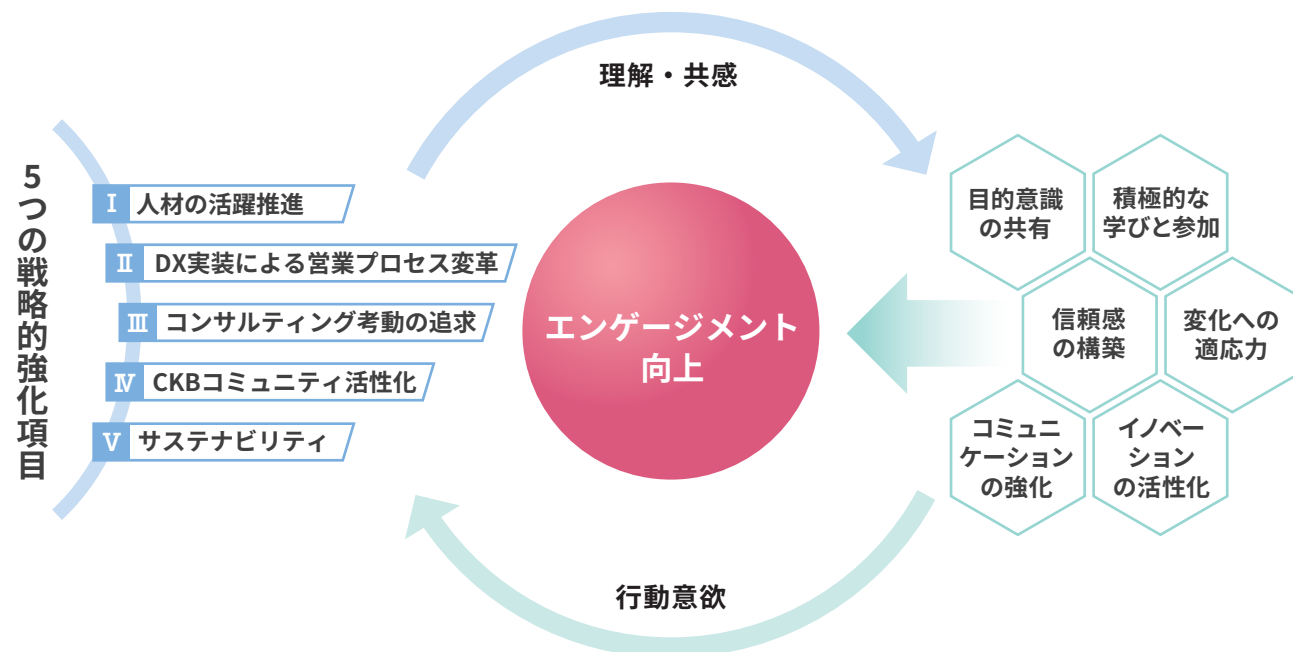
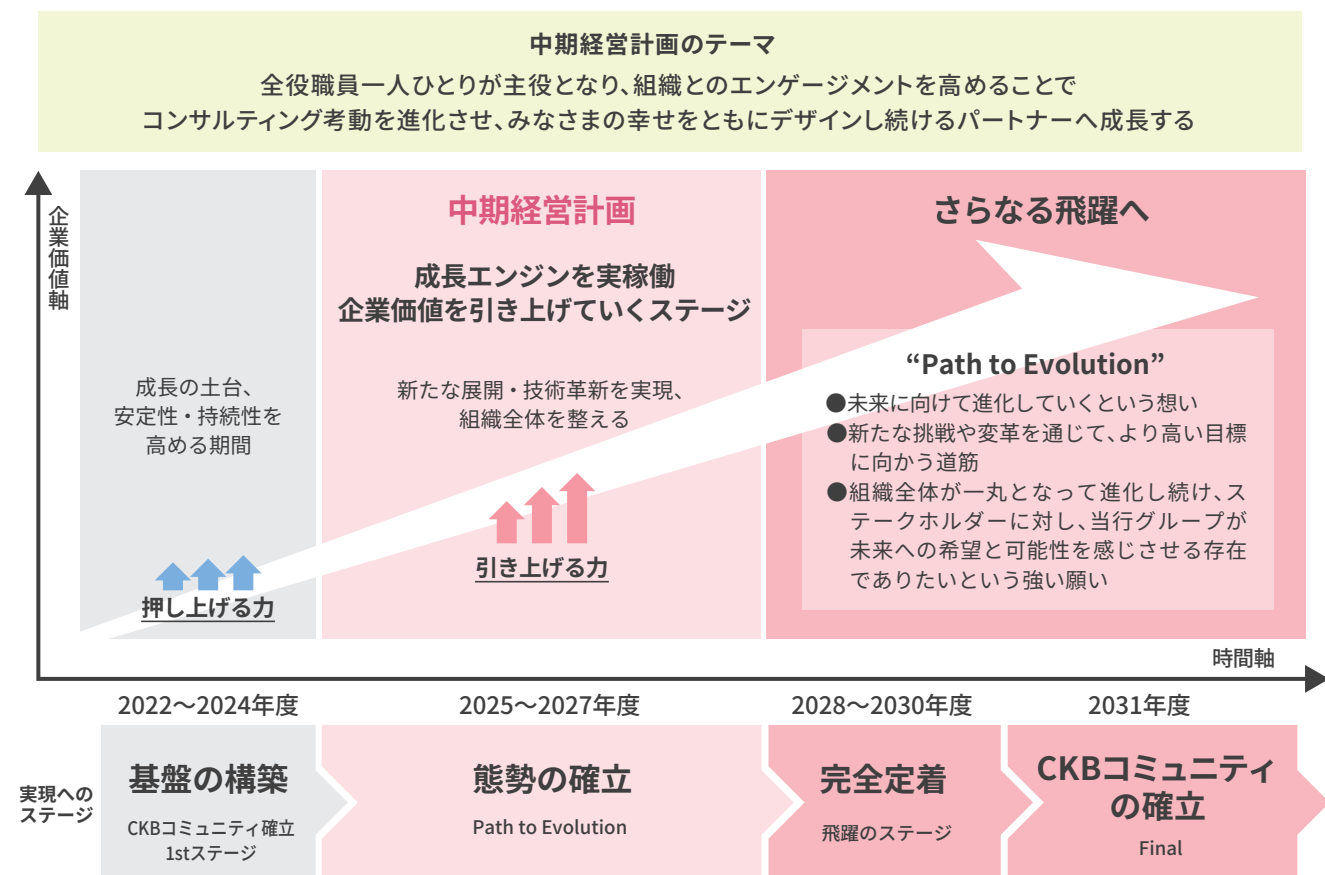
### 長期経営ビジョン実現に向けたロードマップ



## 中期経営計画

幸せデザイン 絆プロジェクト 2028  
～Path to Evolution～

計画期間 2025年4月1日～2028年3月31日



## 中期経営計画の概要

中期経営計画「幸せデザイン 絆プロジェクト 2028 ～Path to Evolution～」では、役職員のエンゲージメントをより一層高めることをめざしております。エンゲージメントは、組織の活力の源泉であり、業務の効率性や創造性を引き出す重要な要素です。「全役職員一人ひとりが主役となり、組織とのエンゲージメントを高めることでコンサルティング考動を進化させ、みなさまの幸せをともにデザインし続けるパートナーへ成長する」をテーマに5つの戦略的強化項目に取り組み、「常に変化を先取りし、迅速・果敢にチャレンジする」企業文化を醸成することで、地域・お客さまへの提供価値、そして当行の企業価値をさらに引き上げてまいります。

従業員のエンゲージメントについては、年1回実施する「エンゲージメントサーベイ」における「現在の仕事・会社・職場への愛着」に関する設問への回答の平均値（総合エンゲージメントスコア）によって状況を把握することとし、2027年度までにめざす水準を70.5ポイント以上に設定いたしました。従業員の意識を経営に反映させていく仕組みを進めることで、エンゲージメントの向上に努めてまいります。

## 中期経営計画の進捗状況

金利の上昇等、外部環境の変化が大きかった中でも、安定した成長を維持し、充実した結果となりました。業績に関しては、連結当期純利益は、86億円となりました（前期増減率15.4%）。その他の主要経営指標およびサステナビリティ指標についても概ね計画を達成し、良好な内容と評価しております。

## 今後の展望

中期経営計画に全役職員が一丸となり取り組むことで、長期経営ビジョンである「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」姿を実現し、ステークホルダーと当行の持続的な成長および企業価値の向上に努めてまいります。

これらの取組みにより、2027年3月期の業績予想は、連結ベースで経常利益146億円、当期純利益96億円を見込んでおります。また、銀行単体ベースで経常利益142億円、当期純利益93億円を見込んでおります。

| 主要経営指標 |           | 2026年3月末実績 | 2027年度めざす水準 |
|--------|-----------|------------|-------------|
| 収益性    | 連結当期純利益   | 86億円       | 110億円以上     |
|        | 連結普通株ROE  | 5.1%       | 7%以上        |
|        | 連結普通株RORA | 0.4%       | 0.5%以上      |
| 効率性    | 単体コアOHR   | 65.9%      | 65%未満       |
| 健全性    | 連結自己資本比率  | 9.1%       | 8.5%以上      |
|        | 優先株式発行比率  | 23.6%      | 20%未満       |

| サステナビリティ指標 |                                                   | 2026年3月末実績 | 2027年度めざす水準 |
|------------|---------------------------------------------------|------------|-------------|
| マテリアリティ1   | サステナブルファイナンス累計実行額                                 | 1兆486億円    | 1.0兆円以上     |
|            | うち環境系ファイナンス累計実行額                                  | 1,208億円    | 2,000億円以上   |
| マテリアリティ2   | サステナビリティ課題解決<br>コンサルティング累計件数                      | 1,292件     | 1,500件以上    |
|            | 女性役付行員比率                                          | 37.8%      | 35%以上を維持    |
|            | 総合エンゲージメントスコア                                     | 71.1ポイント   | 70.5ポイント以上  |
| マテリアリティ3   | 金融リテラシー教育累計参加人数                                   | 14,790人    | 15,000人以上   |
|            | CO <sub>2</sub> 排出量の削減率（2019年度比）<br>（対象はScope1,2） | 48%削減      | 45%以上削減     |
|            | 累計植樹本数                                            | 6,350本     | 6,500本以上    |

注 実績は2026年6月末時点の速報値となります。

## 企業価値向上に向けた取組み

# Message

### 財務担当役員メッセージ

バランスシートの拡大、収益構造の高度化、  
資本効率の改善を通じて、企業価値向上へ。

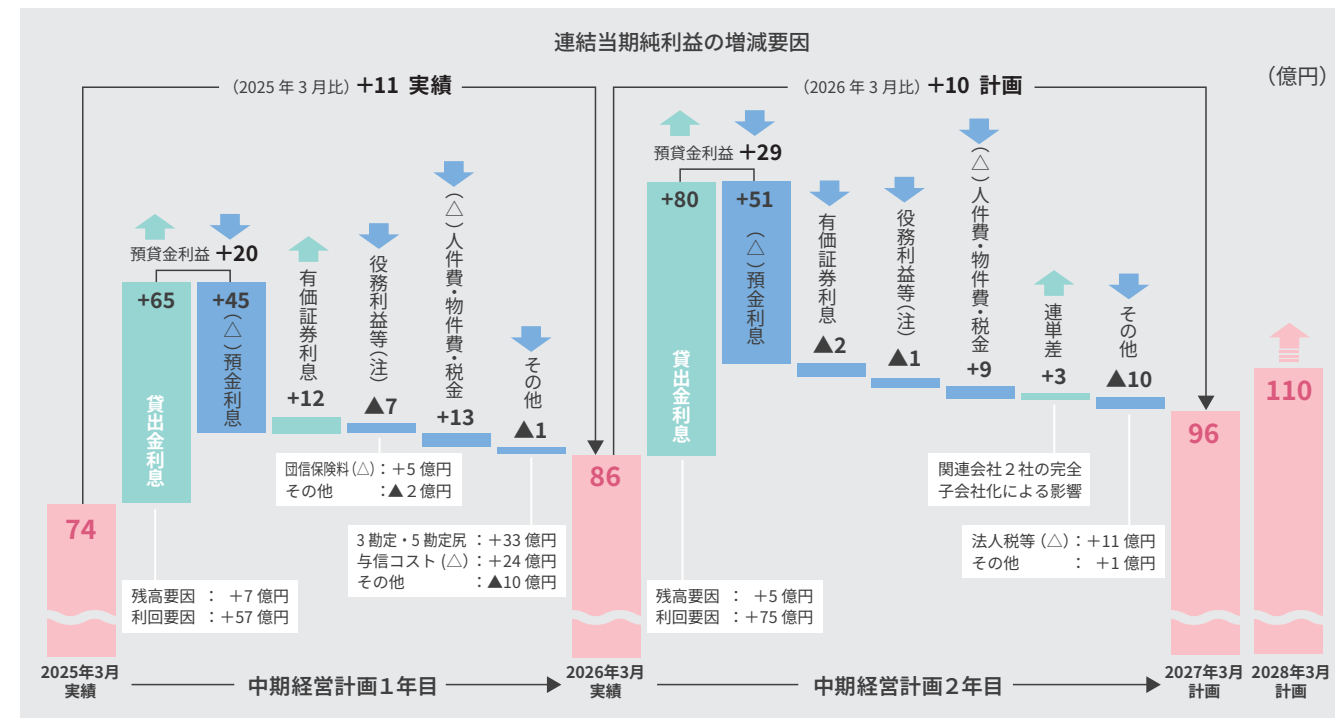
取締役常務執行役員 中村 遵史

### 企業価値向上に向けた財務戦略の基本姿勢

当行はこれまで、リスクアセットコントロールを徹底し、リスクアセット対比収益性および資本収益性の向上に取り組んでまいりました。また、役務取引等利益を柱として安定的な収益基盤の確立を進めております。現在は金利上昇局面にあり、今後の市場環境を踏まえると、バランスシートを活用した資金利益の拡大が企業価値向上に向けた重要なテーマになると認識しております。当行は、地域の旺盛な資金需要という強みを活かしつつ、バランスシートの拡大、収益構造の高度化、資本効率の改善を通じて、地域に寄り添いながら企業価値の持続的な向上を実現してまいります。

### 利益の構造

2026年3月期決算より、これまでの役務取引等利益に加え、貸出金利息の増加が本業利益の増加の大きな要因となってまいりました。2027年3月期の連結当期純利益は、貸出金利息の増加によりグループ全体で10億円の増加を見込んでおります。資金利益の成長を基盤にコンサルティング考動を強化し、お客さまとともにさらなる成長をめざします。

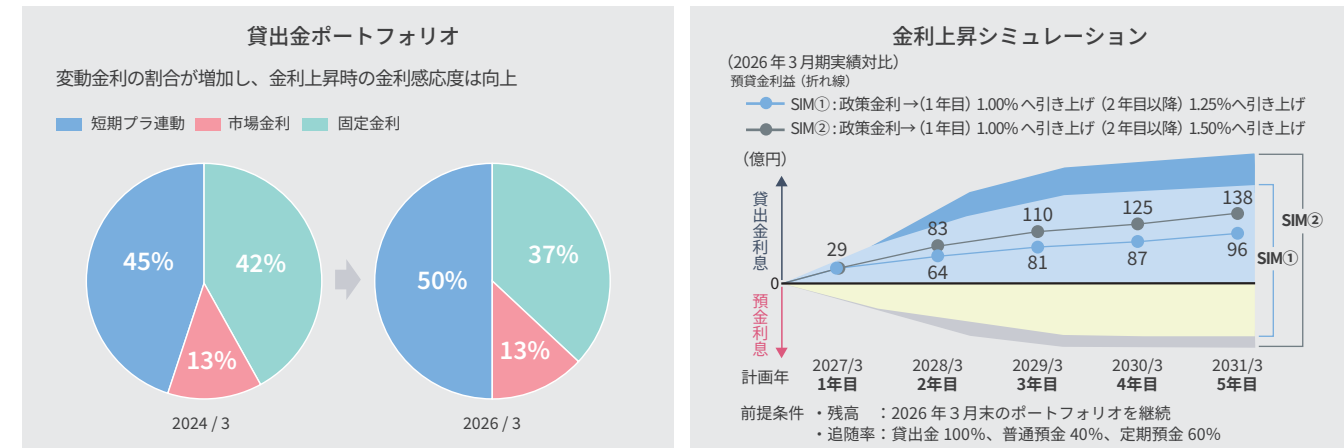


注 含む対顧客向けデリバティブ手数料

### バランスシートの拡大と収益力強化

当行の営業基盤は首都圏に隣接し、貸出需要が旺盛であることが特徴です。当行の預貸率は80%に近い高い水準を維持しており、バランスシートを成長させる余地が十分にあります。特に中小企業向け貸出においては、リスクアセットを伴わないコンサルティング収益の拡大にも注力し、個社別のRORA向上に資する取組みを継続してまいります。金利上昇による利回りの改善、リスクアセットに対する収益性の向上および預貸金等のバランスシートの拡大により、一層収益性を高めてまいります。

(P55 ▶ バリュースポート運営、コンサルティング業務)



| 2026年3月末のバランスシート構造                                      |                                                                  |
|---------------------------------------------------------|------------------------------------------------------------------|
| 資産                                                      | 負債・資本                                                            |
| 貸出金 25,152 (前期比+949)                                    | 預金 30,459 (前期比+1,664)                                            |
| 中小企業 13,912 (前期比+552)                                   | 個人 22,252 (前期比+774)                                              |
| 大企業 3,272 (前期比+485)                                     | 法人 7,803 (前期比+619)                                               |
| 個人 7,967 (前期比▲88)                                       | その他 403 (前期比+270)                                                |
| 有価証券 5,907                                              | その他負債 1,419                                                      |
| その他資産 2,644                                             | 資本 1,825                                                         |
| 貸出戦略 RORAの高い事業性貸出を強化<br>・バリュースポート運営の強化<br>・5大ニーズへの対応 など | 預金戦略 粘着性の高い個人預金の増強<br>・ライフプランニング、デジタルチャネルの強化<br>・CKBコミュニティの拡充 など |
| 有価証券戦略 余資運用を前提にリスクコントロールを行い、持続的、安定的に収益を確保               |                                                                  |
| 注 RORA＝貸出金利息 ÷ 期末時点の貸出金リスクアセット                          |                                                                  |

### 預金基盤の強化とお客さまの継続的な取引の促進

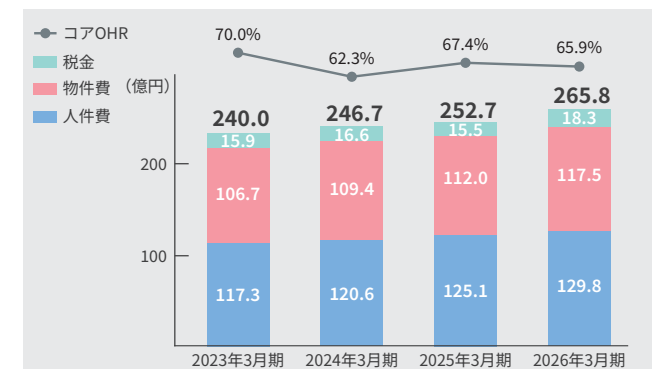
従前までは、預金増加に伴うコストは抑制可能でしたが、現在は預金増強に向けた競争が激化し、より高いコストが必要となっております。また、金利競争による預金は、他行が高金利を提示すれば流出するリスクが高く、中長期的に安定した預金基盤の形成が不可欠です。

当行では、非金融サービス領域の機能も搭載したスマートフォンアプリの拡充を進め、これまで接点を持てなかったお客さまとの取引開始のきっかけを創出することや、対話を通してお客さまとともにライフプランを創っていく取組みによって粘着性の高い預金の積み上げを図っております。これは、地域のお客さまとの関係性を深化させる取組みでもあります。

(P35 ▶ 預金基盤強化の取組み)

### 経費、コアOHRの推移

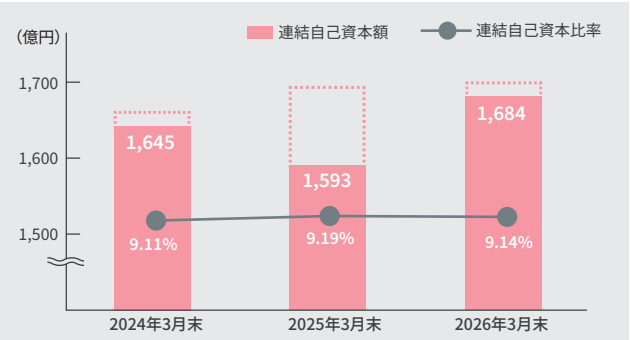
当行では、店頭業務のデジタル化をはじめとした業務効率化により、コスト削減を図ってまいりました。一方で、従業員のエンゲージメント向上や優秀な人材の確保を目的とした賃上げ、DX(デジタルトランスフォーメーション)への投資、そして物価上昇に伴うコスト増加により、前期比13億円の費用増加となりました。今後も、将来の成長に向けた必要な投資を継続して行うとともに、収益力の強化に努め、経費率の低減を実現してまいります。



企業価値向上に向けた取組み

自己資本の推移・リスクアセットの状況

2026年3月末の連結自己資本額は1,684億円(前期比+90億円)、自己資本比率は9.14%(前期比▲0.05ポイント)となりました。これは、貸出金残高の積み上げと保有株式のリスクウェイトの上昇を主因として、リスクアセットが増加したためです。

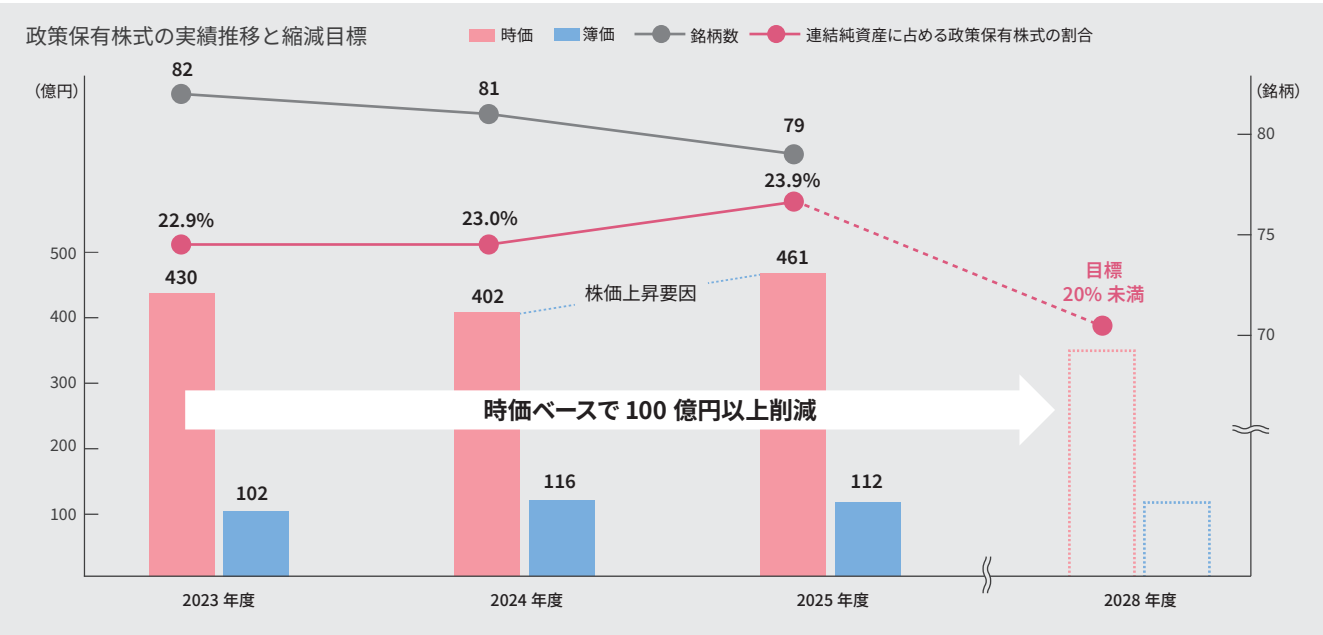


|        |          |                                   |
|--------|----------|-----------------------------------|
| 2023年度 | 2023年9月  | 第二種優先株式<br>500,000株 (20億円) 消却     |
| 2024年度 | 2024年5月  | 第1回第七種優先株式<br>171,500株 (約85億円) 消却 |
|        | 2024年8月  | 第二種優先株式<br>500,000株 (20億円) 消却     |
| 2025年度 | 2025年10月 | 第二種優先株式<br>500,000株 (20億円) 消却     |

| (億円)         |          |          |       |
|--------------|----------|----------|-------|
| 連結           | 2025年3月末 | 2026年3月末 | 前期比   |
| 自己資本         | 1,593    | 1,684    | 90    |
| 株主資本等        | 1,518    | 1,659    | 141   |
| 一般貸倒引当金      | 18       | 20       | 2     |
| 適格旧非累積的永久優先株 | 80       | 60       | ▲ 20  |
| 調整項目         | ▲ 23     | ▲ 56     | ▲ 32  |
| リスクアセット      | 17,321   | 18,409   | 1,088 |

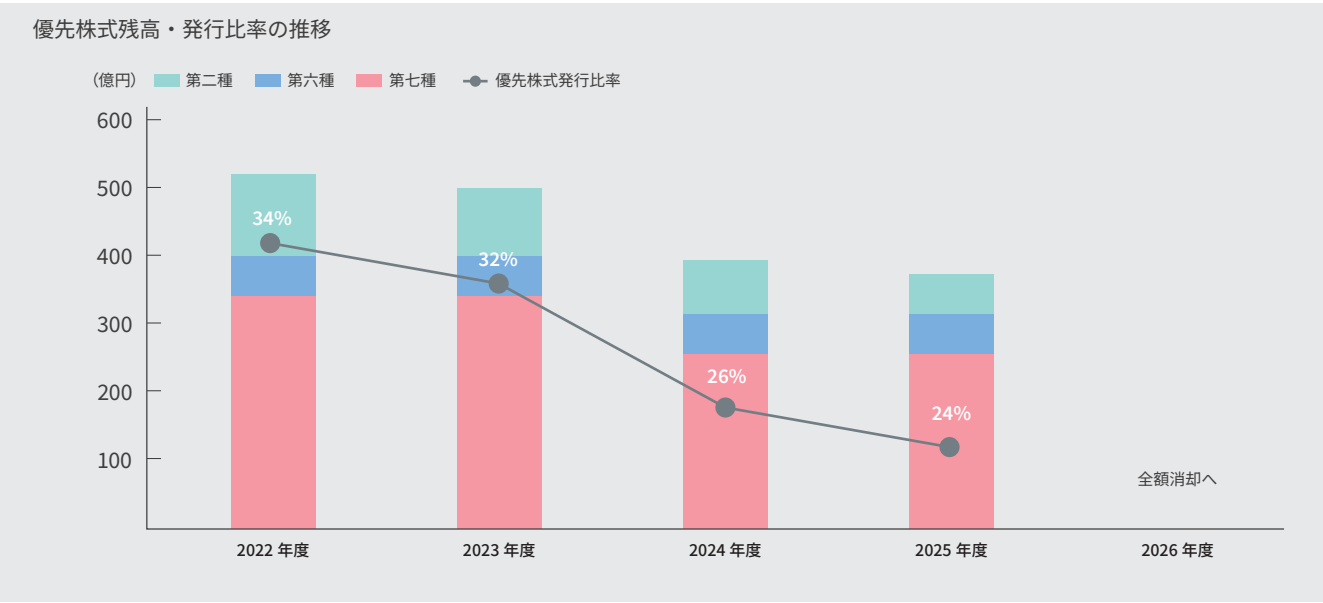
政策保有株式の縮減

当行では、政策保有株式に係る基本方針を定めており、個別銘柄毎の保有意義を検証したうえで、保有合理性があると判断するものを除き縮減する方針と定めております。2028年度までに時価ベースで2024年3月末比100億円以上削減し、連結純資産に占める政策保有株式の割合を20%未満へ縮減を進めてまいります。縮減によって生まれるアセット余力を、地元中小企業への貸出に振り向けることで、地域経済の活性化と当行の収益基盤強化の双方を実現してまいります。



優先株式発行総額の縮減

2025年10月に第二種優先株式約20億円の自己株式、2026年4月に第1回第七種優先株式約240億円の自己株式を取得いたしました。2027年4月の千葉銀行との持株会社設立を見据え、発行済みの優先株式については2026年度末までに全額を消却する方針としております。



配当

当行は、健全経営を確保するため内部留保の蓄積と自己資本の充実を図るとともに、安定的かつ永続的な配当に努めていくことを基本方針としております。

普通株式の配当については、優先株式の消却や業績が堅調に推移する見込みを踏まえ、2027年3月期の配当予想を前期比10円増額し、20円へ引き上げております。

|                  | 1株当たり<br>年間配当額 | 連結<br>当期純利益 |
|------------------|----------------|-------------|
| 2025年3月期         | 10.0円          | 74億円        |
| 2026年3月期         | 10.0円          | 86億円        |
| 2027年3月期<br>(予想) | 20.0円          | 96億円        |

機関投資家・アナリストとのエンゲージメント

2025年度において機関投資家・アナリストのみなさまから特に強い関心を寄せられた主なご意見やご質問とそれに対する当行の認識、財務戦略への反映や回答は以下の通りです。対話を通していただいたご意見やご要望等は、役員、IR部門および関係各部門に展開し、連携を取りながら議論を重ねております。

| 対話を通していただいた主なご意見・ご質問 | 当行の認識と財務戦略への反映・回答                  |
|----------------------|------------------------------------|
| 千葉銀行との経営統合           | ☑ P17 ▶ 互いの強みやネットワークを補完し合い地域金融力を強化 |
| 金利上昇局面における事業方針と業績見込み | ☑ P31 ▶ BS拡大、貸出増強と預金基盤の確保、本業利益の増加  |
| 政策保有株式・優先株式の縮減ロードマップ | ☑ P33 ▶ 政策保有株式の早期縮減、優先株式の全額消却を明確化  |
| 創出された資本余力の使途と株主還元    | ☑ P34 ▶ 地域への成長投資に配分しつつ、配当など株主還元を拡充 |

今後も資本コストを意識した経営を推進するとともに、対話の質をさらに高め、市場から一層の評価をいただけるよう邁進してまいります。

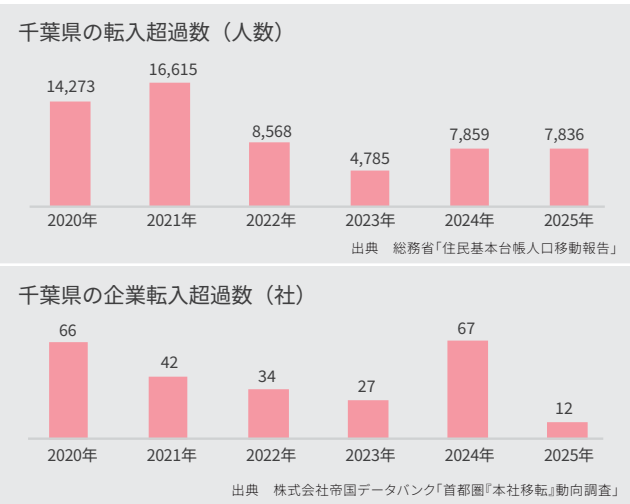
## 預金基盤強化の取組み

当行は、収益性と資本効率の向上を両輪とした経営を推進しております。その礎となるのが、地域に根ざした安定的な預金基盤の確立です。預金の増強は、単なる量的拡大にとどまらず、調達コストの抑制、貸出・運用余力の確保、非金利収益につながる顧客接点の創出、地域シェアの向上といった多面的な価値創造につながるものです。

### 地域特性

当行の主な営業エリアである千葉県は、大都市圏に隣接する地理的優位性から、転入超過が10年以上続いております。当行にとって、ライフステージに応じた金融ニーズの広がりといった個人取引の拡大が期待できる好機となっております。

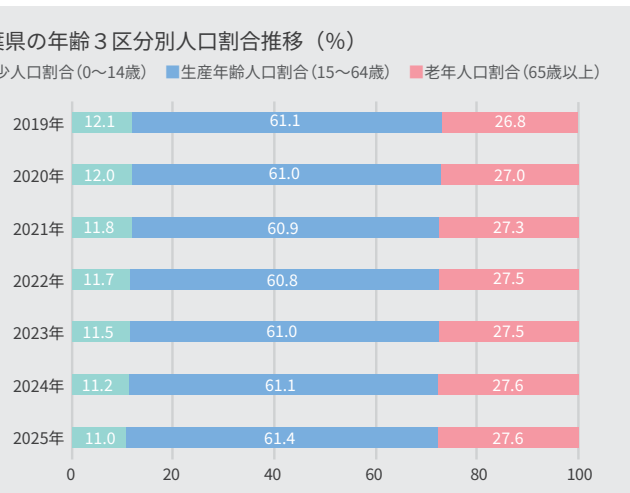
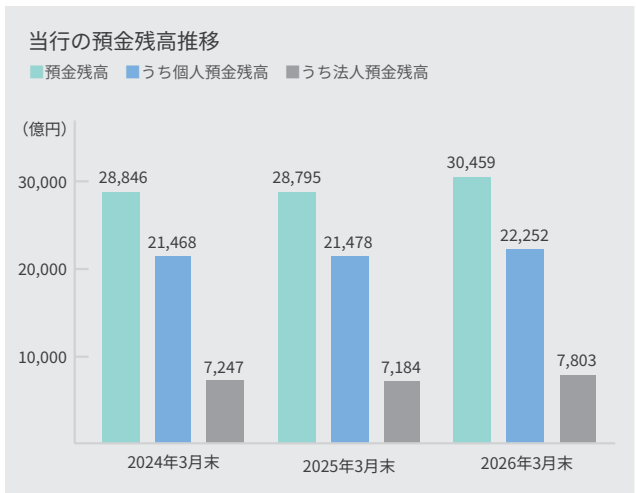
また、企業の転入超過も続いており、2024年は67社で全国1位となりました。千葉県内の企業は約99.8%を中小企業が占め、日々の決済や資金管理、設備投資など、企業活動に密着した金融サービスへの需要も高いことから、法人においても安定的な取引の拡大が見込まれます。



### 外部環境の変化を踏まえた課題認識

預金基盤の強化に向けては、外部環境の変化に伴う課題にも適切に対応する必要があります。近年、ネット銀行による高金利キャンペーンが常態化し、金利選好感が高まる中、金利競争に依存しない価値提供が求められています。また、広域に店舗網を展開する金融機関との比較においては、物理的な接点の少なさが課題となる場面もあり、デジタルチャネルを活用した利便性の向上や、店舗の役割を対面ならではの専門的な相談に特化させることの重要性が増しております。

さらに、千葉県の一部では老年人口割合が4割を超える地域もあり、相続発生時等に預金が他の大都市圏へ流出する構造的な課題も顕在化しております。こうした人口動態の変化に伴い、お客さまのライフステージも多様化し、資産承継等に関するニーズが一段と高まっているため、世帯取引の拡大、専門的なソリューションの提供など、長期的な視点に立った対応が不可欠です。これらの課題を正面から捉え、地域の実情に即した施策を講じることで、当行は持続可能な預金基盤の確立をめざしております。



### ●地域の未来をともに創るという価値を共有する商品ラインナップ

当行は地方銀行としての特性を活かし、ファンのみならず地元プロスポーツチームを応援する定期預金や、地域の慈善団体への寄付につながる定期預金など、地域へのインパクト投資的な側面を持つ商品ラインナップを拡充することで、お客さまとの心理的距離を縮め、共感を呼ぶお取引で粘着性を高めております。これらの商品は、単なる金融取引を超えて、地域の未来をともに創るという価値を共有するものであり、金利競争に依存しない当行の預金基盤の強化に寄与しております。

（図）P64 ▶ 定期預金の販売を通じた社会課題解決に向けた取組み



### ●世帯取引の拡大

相続等のライフイベントを迎えたとしても、お客さまとその後何世代にもわたる長期的な関係性を強化するための取組みを推進しております。当行では、お客さまからご紹介いただいたご家族や、相続により預貯金を継承された方に対して金利優遇等のインセンティブを付与する商品を導入し、世帯全体での金融ニーズを把握しながら、ライフステージに応じたご提案を行う体制を整えております。ご家族間での取引を広げることで、預金の安定的なお預入れが期待できるだけでなく、地域金融機関として末永くお客さまの暮らしに寄り添う関係性をより強固なものとしております。



### ●次世代顧客基盤の確立に向けたデジタルと対面のハイブリッドチャネル

若年層をはじめ、幅広い世代のお客さまと長くお付き合いいただける関係を築くことは、将来にわたる預金基盤の安定化に向けた重要なテーマです。当行では、預金やNISA等の若年層向け口座開設キャンペーンに加え、ちば興銀アプリ等のデジタルチャネルの利便性向上や、お客さまのライフステージに応じたご相談体制の充実化を通じて、当行を身近に感じていただけるよう接点拡大に取り組んでおります。

（図）P60 ▶ デジタルチャネルと対面の融合によるお客さまとの接点拡大、関係深化

### ●専門性の高いニーズに対してワンストップで応えられる体制の構築

急速に進む少子高齢化を踏まえ、資産承継や不動産に関する相談への対応力を強化しております。相続対策や遺言信託、不動産、事業承継に関するご提案など、専門性の高いニーズに対してワンストップでお応えできる体制を構築しております。これにより、お客さまの資産全体を俯瞰した長期的な関係構築が可能となり、結果として預金の維持・拡大にもつながる好循環を生み出しております。

（図）P59 ▶ ライフプラン提案

（図）P60 ▶ ウェルスマネジメントチームの新設

## サステナビリティ

地域に根ざした金融機関として、千葉県の持続可能性を実現することこそが、当行グループおよびステークホルダーの長期的な成長と発展につながると考えております。企業理念「地域とともに お客さまのために『親切』の心で」およびパーパス「いちばん近くで、いちばん先まで。千のしあわせを、興そう。」を起点に、地域とともに存続・発展する企業として果たすべき役割を明確にし、社会課題の解決と事業機会の創出に取り組んでおります。本章では、当行グループの価値創造を支えるサステナビリティの考え方や枠組みを示しております。具体的な取組事項については、中期経営計画の章をご参照ください。

(📄 P63 ▶ V. サステナビリティ)

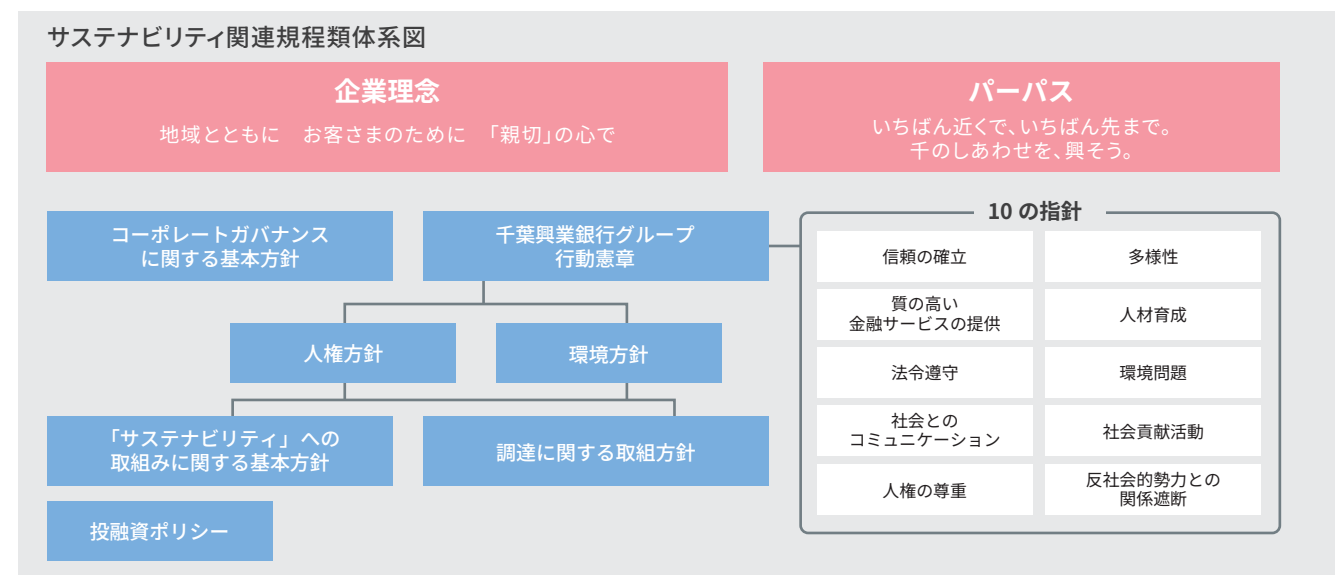
### ガバナンス

当行グループは、サステナビリティにおけるガバナンス体制を、「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」および「サステナビリティ推進体制」の両面により、地域の経済・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取り組んでおります。

#### ● 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

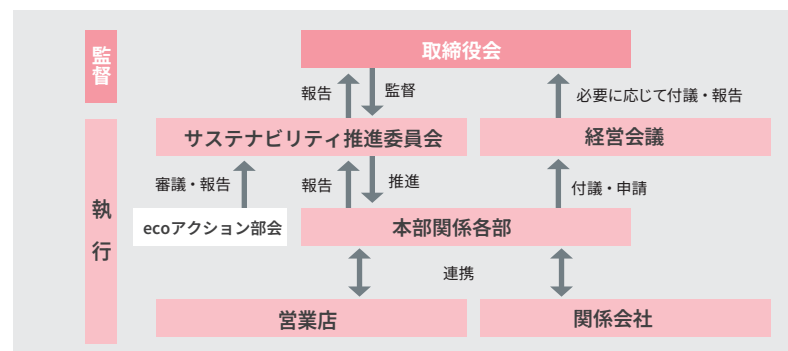
当行グループは、企業理念およびパーパスのもと、グループ一体でのサステナビリティ経営を推進するために、サステナビリティ関連規程類体系を構築し、各種方針・ガイドラインを制定しております。各種方針・ガイドラインの詳細については、当行ホームページをご参照ください。

🌐 <https://www.chibakogyo-bank.co.jp/sustainability/about/policies/>



#### ● サステナビリティ推進体制

当行グループにおけるサステナビリティへの取組みについて、執行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を中心として、取締役会へ定期的に報告を行うことによりガバナンス体制を構築しております。



サステナビリティ推進委員会は原則として四半期に1回以上開催し、気候変動や生物多様性といった環境面から、人的資本や地域活性化関連の社会面など、サステナビリティ推進や進捗状況にかかる審議・決定を行っております。

その他の執行体制として、サステナビリティ推進委員会の下部組織として当行グループの幅広い環境保全取組みを管理・推進するecoアクション部会をはじめ、本部関係各部や営業店、関係会社が連携することによって、サステナビリティ推進を行っております。

#### ● 2025年度サステナビリティ推進委員会開催状況

| 回数(開催日)              | 主な審議・報告事項                               |
|----------------------|-----------------------------------------|
| 第16回委員会(2025年5月19日)  | 非財務情報の開示内容および環境保全推進施策を審議                |
| 第17回委員会(2025年9月1日)   | お客さま向けサステナビリティ推進施策を審議                   |
| 第18回委員会(2025年12月18日) | 株式会社NTTデータによる社会全体のGHG排出量ネットゼロに向けた勉強会を実施 |
| 第19回委員会(2026年3月16日)  | 次年度取組事項およびSSBJ基準への対応について審議・報告           |

#### ● サステナビリティリテラシー向上に向けた取組み

当行の役員におけるサステナビリティリテラシー向上を目的として、外部有識者を招聘し勉強会を実施しております。2025年度は、株式会社NTTデータ様による、社会全体のGHG排出量のネットゼロ達成をテーマにした勉強会を開催し、有意義な意見交換も行いました。引き続き、役員だけでなく当行グループ全体のサステナビリティリテラシー向上をめざし、取り組んでまいります。



#### ● 役員報酬におけるサステナビリティ要素の追加

役員の気候関連の課題への取組みに関するインセンティブの強化が中長期的な企業価値向上につながるとの認識のもと、サステナビリティKPIのうち気候変動に係るKPIの達成状況に応じて金銭で支給する業績連動報酬の評価体系に組み込んでおります。気候関連のKPIとしては、サステナブルファイナンスの実行額やCO<sub>2</sub>排出量削減を選定しております。

### リスク管理

気候変動の影響や生物多様性の喪失、人的資本経営の持続性への影響など、さまざまなリスクがあると認識しております。気候変動リスクは、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として、新たなリスクカテゴリーではなく、従来から把握・管理されていた既存のリスクカテゴリーにおけるリスクを発生・増幅させる「リスクドライバー」として認識しております。また、人材の流出・喪失、士気の低下、不十分な人材育成が経営に与える影響を人的リスクとして認識し、適

切な対応を行うことにより、損失の極小化および業務効率の向上を図っております。

環境・社会への影響を鑑み、積極的に投融資を行う事業ないし原則投融資を行わない事業に関しては、「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。

## サステナビリティ

### 戦略

#### ●サステナビリティ重点項目(マテリアリティ)と設定プロセス

地域金融機関として千葉県の持続可能性を実現するところが、当行グループおよびステークホルダーの成長と発展につながると認識しております。人口減少や産業構造の変化、気候変動の深刻化など、地域が直面する課題は、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も大きな影響を及ぼす重要なリスクです。一方で、これらの課題は、地域企業の投資需要や経営改善ニーズを生み出し、当行グループがファイナンスやコンサルティング等のソリューションを提供する機会を拡大させる側面も有しております。こうしたリスクと機会を踏まえ、次世代が誇れるよう

な光り輝く千葉へさらに飛躍するため、千葉県の諸課題の中から当行グループが持つ強みを発揮することで解決に寄与できる領域を特定し、3つの重点項目(マテリアリティ)として集約いたしました。

マテリアリティの設定にあたっては、千葉県総合計画に記載された重点取組事項に関して、当行にて社会および当行グループの企業価値に対するインパクトの評価を行いました。そのうえで、サステナビリティ推進委員会を中心に、社外役員との意見交換等、積極的な議論を重ね、経営会議および取締役会での承認を経ております。

#### ●サステナビリティ重点項目(マテリアリティ)と機会・リスク

##### マテリアリティ1 地域活性化と千葉の魅力創造

豊富な地域資源を活かした産業振興への取組みを強化しつつ、魅力あるちばブランド創造を通じた地域活性化に取り組めます。



産業の振興、観光資源の磨き上げ、企業の成長支援等、地域の活力を高める取組みは、地域経済の基盤強化につながります。地域経済が活性化することで、創業・事業承継、設備投資、DX投資等の資金や経営・事業変革に向けたコンサルティングの需要が拡大し、当行グループのソリューション提供機会が増加いたします。一方、地域の衰退は貸出先減少や信用コストの増加を招き、当行グループの収益基盤を毀損するリスクとなります。地域活性化への取組みは、こうした成長機会獲得とリスク低減を同時に実現するものです。

##### マテリアリティ2 明るく豊かな社会への貢献

多様な個性が力を発揮できる社会を実現すべく、一人ひとりの働きがいと経済的な質の向上および未来を切り拓く人材の育成に取り組めます。



働きがいのある職場づくりや人材育成、金融リテラシーの普及支援等を通じて、地域の人材育成に貢献いたします。これにより地域企業の競争力向上や家計の安定化が進み、企業投資、消費活動、資産形成が活発化します。結果として、企業向けのファイナンスや個人向けの資産運用等、幅広い金融サービスの需要が拡大し、当行グループの収益機会が増加いたします。また、地域の人材育成に寄与することは、組織の生産性向上やイノベーション、ソーシャルキャピタルの創出を促し、当行グループ自体の人的資本の強化にもつながります。

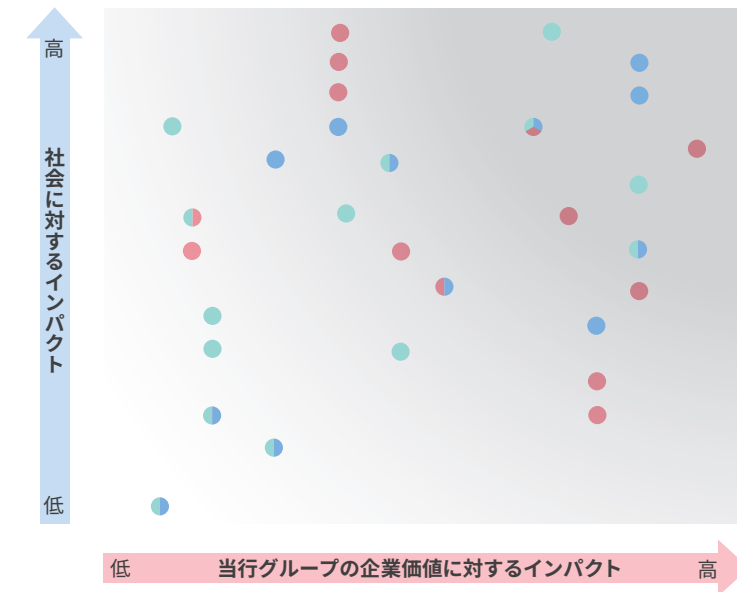
##### マテリアリティ3 人々の暮らしを守る千葉の実現

地域の防災・防犯への備え等をはじめ、豊かな自然環境への保全取組みを通じて、緑豊かで安心安全なまちづくりに取り組めます。



環境問題は、地域企業の事業継続性を脅かし、金融機関にとっては貸出債権の毀損や信用コストの増加等、重大なリスクとなるため、当行グループは、環境保全活動を通じて、地域のレジリエンス向上に取り組めます。また、脱炭素社会への移行は、地域企業に新たな投資ニーズを生み出し、省エネ設備の導入、再生エネルギーの活用、環境認証取得等に対するソリューション提供機会が拡大し、当行グループの成長機会となります。また、環境分野への積極的な取組みは、ESG評価の向上を通じて投資家からの信頼を高め、資本コストの低下にも寄与するものと考えております。

#### 重点項目マトリクスイメージ



注 右上ほどインパクトが大きいと判断し、マテリアリティ設定要素としております。

〈凡例〉 ●…マテリアリティ 1 関連  
●…マテリアリティ 2 関連  
●…マテリアリティ 3 関連

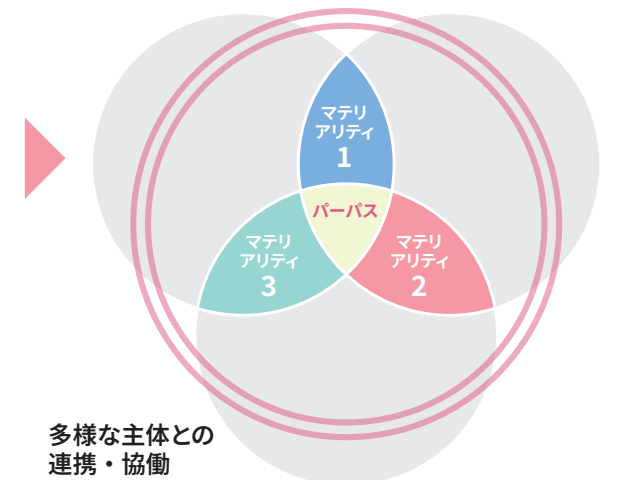
複数色は、複数のマテリアリティが関連するもの

#### 環境 Environment

- 脱炭素社会への移行
- 生物多様性保全
- レジリエンス強化

#### 社会 Social

- 地域経済活性化
- 金融リテラシー普及
- 人的資本経営の実践



#### ガバナンス Governance

- 経営体質向上
- 企業価値創造
- 情報開示の充実

#### 中長期的なサステナビリティ指標および進捗

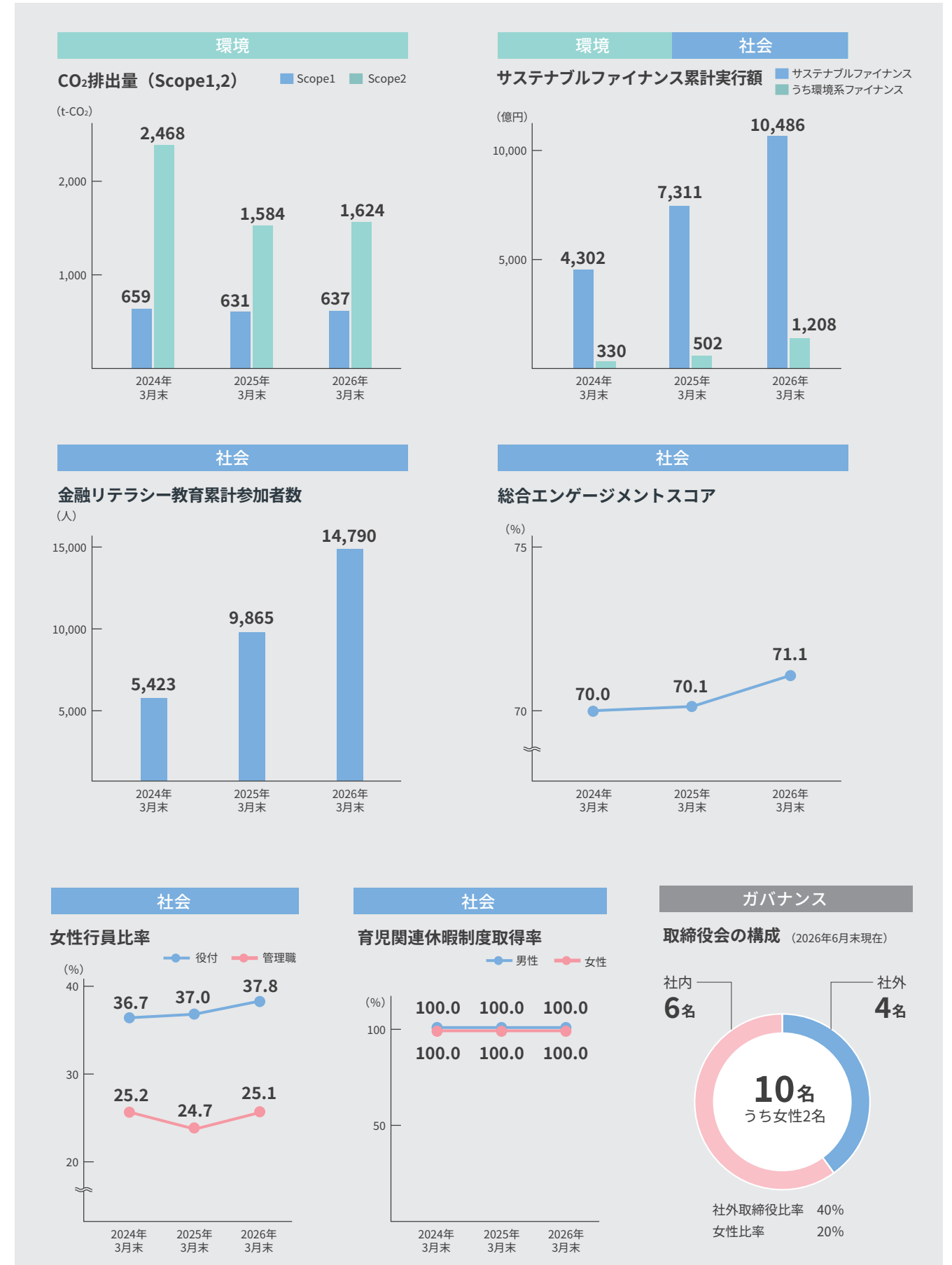
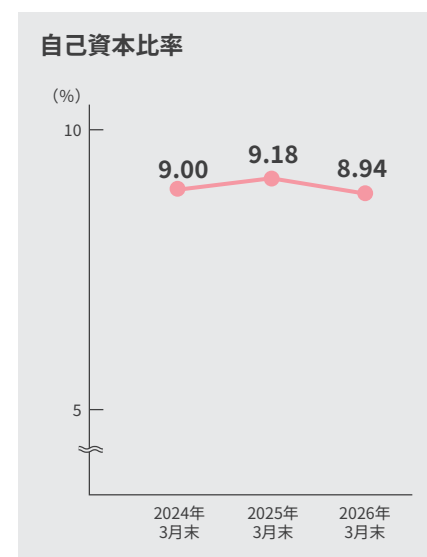
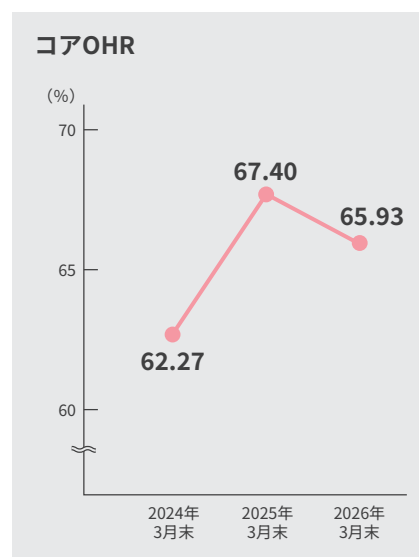
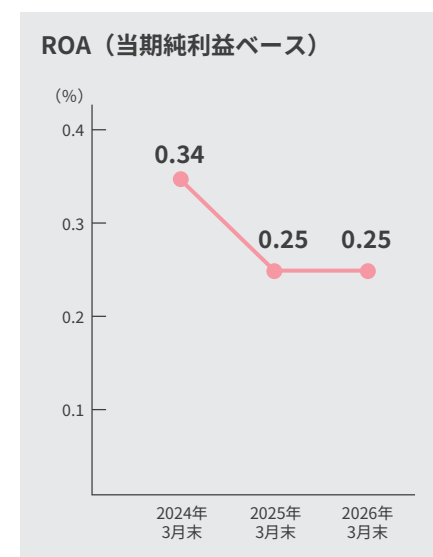
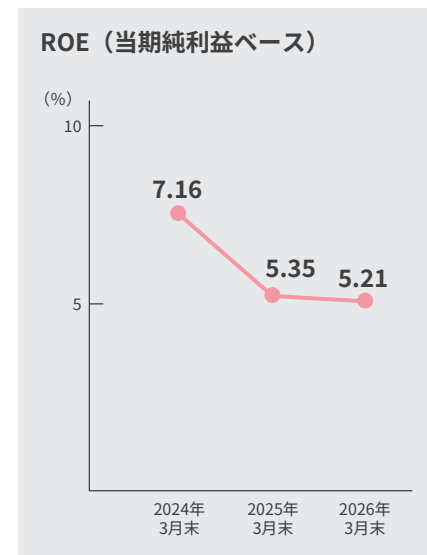
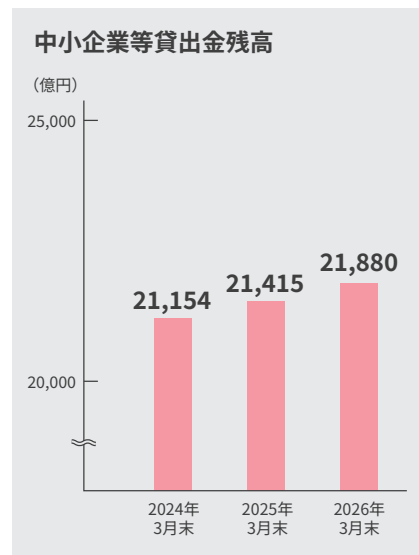
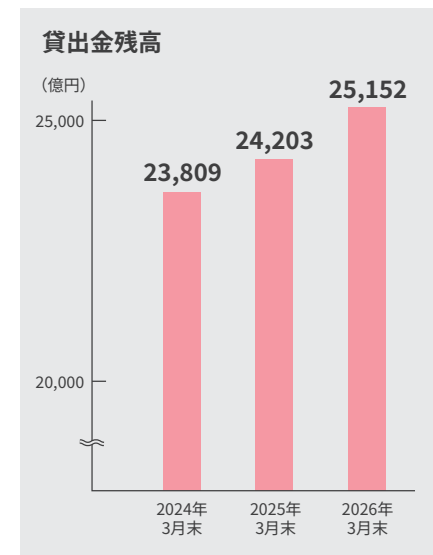
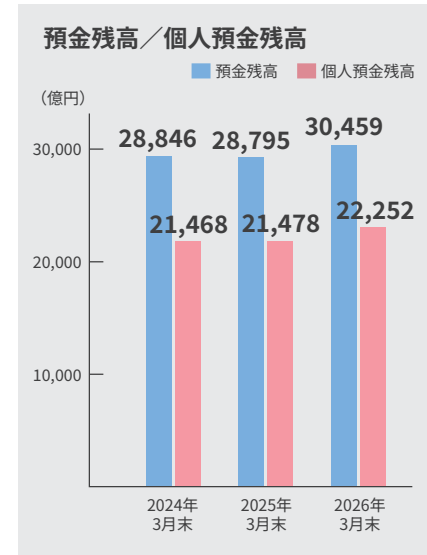
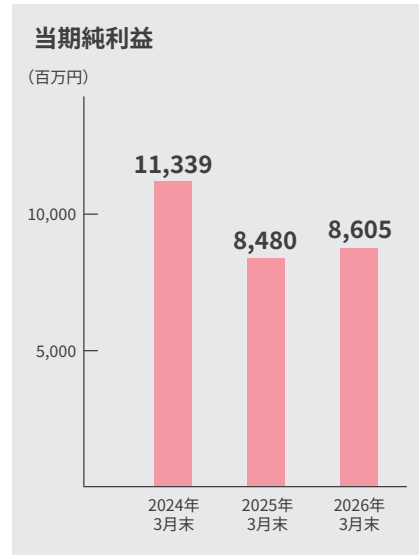
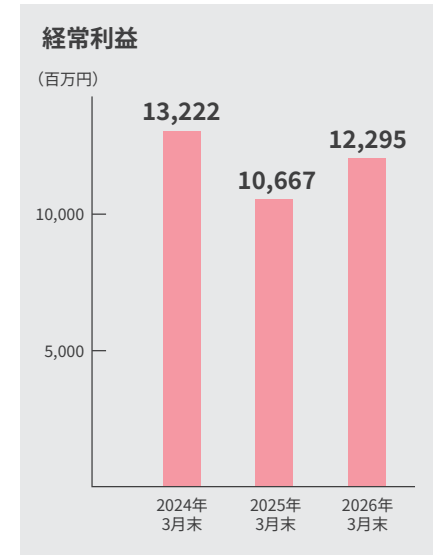
さまざまなステークホルダーの価値創造に配慮した経営と、持続的かつ安定的な成長による企業価値の向上を実現すべく、社会と環境への貢献度を示す中長期的なサステナビリティ指標を重要なKPIとして設定しております。各KPIは、サステナビリティ推進委員会において進捗状況を確認しております。

| サステナビリティ指標 |                                                   | 2025年度実績 | 2027年度目標   | 2030年度目標  |
|------------|---------------------------------------------------|----------|------------|-----------|
| マテリアリティ1   | サステナブルファイナンス累計実行額                                 | 1兆486億円  | 1.0兆円以上    | 1.5兆円以上   |
|            | うち環境系ファイナンス累計実行額                                  | 1,208億円  | 2,000億円以上  | 4,000億円以上 |
|            | サステナビリティ課題解決コンサルティング累計件数                          | 1,292件   | 1,500件以上   | —         |
| マテリアリティ2   | 女性役付行員比率                                          | 37.8%    | 35%以上を維持   | 35%以上を維持  |
|            | 総合エンゲージメントスコア                                     | 71.1ポイント | 70.5ポイント以上 | —         |
|            | 金融リテラシー教育累計参加人数                                   | 14,790人  | 15,000人以上  | 25,000人以上 |
| マテリアリティ3   | CO <sub>2</sub> 排出量の削減率(2019年度比)<br>(対象はScope1,2) | 48%削減    | 45%以上削減    | 60%以上削減   |
|            | 累計植樹本数                                            | 6,350本   | 6,500本以上   | —         |

注 実績は2026年6月末時点の速報値となります。

## 財務・非財務ハイライト

注 下記項目はいずれも銀行単体ベースでの数値



# 成長戦略

最重要テーマである従業員エンゲージメントの向上と、5つの戦略的強化項目からなる、当行グループの成長をけん引する中期経営計画についてお示ししております。また、気候変動や生物多様性保全、人権尊重への取組み等、短期的な利益追求にとどまらず、地域の課題解決に貢献しながら持続的に成長していく当行グループのコミットメントもご確認いただけます。

- 45 I.人材の活躍推進
- 51 II.DX実装による営業プロセス変革
- 55 III.コンサルティング考動の追求
- 61 IV.CKBコミュニティ活性化
- 63 V.サステナビリティ
- 69 気候変動への取組み
- 75 自然資本・生物多様性保全への取組み
- 79 人権尊重への取組み
- 80 ESGに関する事項



## I.人材の活躍推進

# Message

### 人事担当役員メッセージ



従業員一人ひとりの輝きが、地域の活力へ。  
誰もが自律的に成長し、挑戦できる土壌を築いていく。

常務執行役員 井上 宏人

当行グループが持続的に企業価値を高めていく源泉は紛れもなく「人」にあります。パーパス実現に向けて、地域に根ざし、お客さまに寄り添うことを何よりも大切にしている当行グループにとって、最大の資産は従業員一人ひとりのお客さまに対する情熱に他なりません。従業員が誇りを持って自律的に輝ける環境づくりに真摯に向き合い、それが地域社会への貢献と持続的な成長に結びつくプロセスを、責任を持って築き上げてまいります。

現在、中期経営計画の重点テーマである従業員エンゲージメントの向上に向け、次の3つのプロセスを軸に個人の幸せと組織の成長が共鳴する組織づくりを推進しております。

#### ①仕事を通じた歓びと成長(適材適所の徹底)

職務Typeに基づく個々の強みが最大限に活きる配置を実現いたします。自らの能力が誰かの役に立つ実感によりプロフェッショナルとしての自律的な成長を加速させます。

#### ②私生活との統合を通じた安心と自己実現(成長支援)

日々の対話を通じ、業務目標だけでなく個人の夢やライフスタイルの充実まで支援いたします。上司部下の関係を越えた真の信頼関係に基づく協働が、既存の銀行の枠を超えた新しい発想を生む土壌となります。

#### ③地域貢献を通じた地元愛と誇り

地域社会とのつながりを広げ、組織外での経験を積む機会を創出いたします。地域への貢献が「働く誇り」となり、当行ならではの独自の提供価値へと昇華されます。

これらの取組みを通じて、従業員が自律的に成長し、組織全体が活気にあふれることで、当行グループの企業価値、そして地域・お客さまへの提供価値をさらに引き上げていく。その一步一步を、着実に進めてまいる所存です。

### 経営計画の達成 地域金融機関としての持続可能な成長



### 人材育成方針と人材活用方針

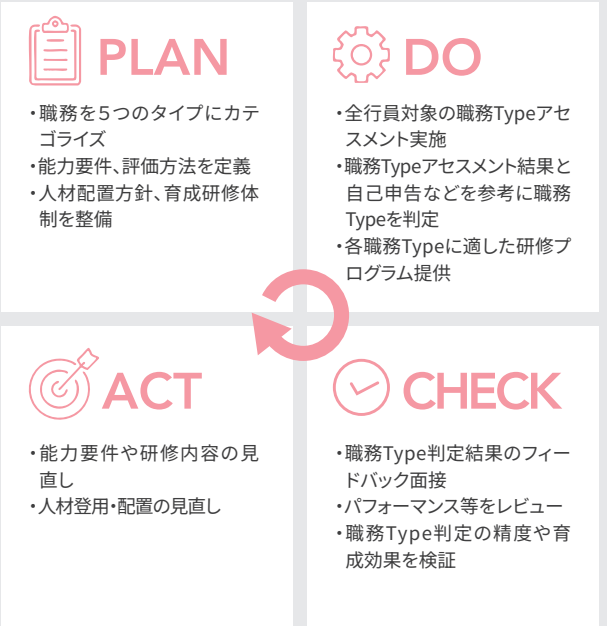
当行は、経営戦略の実現に向けて、人材が最大限に能力を発揮できる環境づくりを重視しております。人材育成においては、「学習し続け、共感し、自律・協働する人材」をめざす人材像として掲げ、自律性・多様性・公正性を追求した能力開発を推進し、従業員一人ひとりが主体的に成長し、互いに協働しながら価値を創出できるよう、継続的な学びと挑戦を支える仕組みを強化しております。また、人材活用においては、年齢・性別・雇用形態などの属性にとらわれず、多様な人材が活躍できる組織基盤を整備しております。

### 従業員エンゲージメントを高めるための3つのプロセス

#### プロセス① 仕事を通じた歓びと成長

従業員一人ひとりの専門能力・行動特性等を尊重し、その発揮を最大限に促す「コンピテンシー発揮型人事制度」を2025年度より導入し、10月には初回となる職務Type判定を実施いたしました。2026年4月からは、職務Typeに基づく能力開発・キャリア開発支援に加え、人事異動配置にも取り組んでおります。

あわせて、各種トレーニー制度を通じ、従業員が自身の職務Typeとは異なる多様な業務経験を積みながら、新たな能力開発に挑戦できる環境や自らが望む業務等に挑戦できるポスト公募制度も整備しており、組織の活性化と個々の成長機会の最大化を図っております。



#### プロセス② 私生活との統合を通じた安心と自己実現

日頃のコーチングやフィードバックを通じ、モチベーション向上やキャリア形成、夢の実現を含めた従業員の成功にコミットするマネジメント手法「ピープルマネジメント」に取り組んでおります。このアプローチでは、管理者と部下の間に信頼関係を構築することやオープンなコミュニケーションを促進することを重視しており、管理者はマネジメント階層向けの研修の受講やAIコーチングによって、部下に対する向き合い方やフィードバック手法を身に付けております。  
(📖 P47 ▶ピープルマネジメント)

#### プロセス③ 地域貢献を通じた地元愛と誇り

当行は、異業種交流・地域貢献活動等、多様なステークホルダーとの接点を広げる取組みを進めております。これらの交流を通じて従業員の視野を広げ、多様なアイデアが生まれる環境を整えることで、イノベーション創出につながるソーシャルキャピタル(社会関係資本)の醸成を図っております。この取組みを戦略的に推進するため人事部内に新設したソーシャルキャピタル企画室が中心となって行内外のネットワーク構築を体系的に進めることで、従業員間の信頼関係強化やエンゲージメント向上を図っております。ソーシャルキャピタルは、当行がめざすCKBコミュニティ確立の基盤となるだけでなく、地域社会との協働を通じた持続的な価値創造にも寄与します。

## I. 人材の活躍推進

### 人材戦略における課題認識



コンサルティング  
考動のレベルの底上げ



コンサルティングの  
スピード・質の強化



新しい価値創造や  
専門分野に対応する  
多様な人材の確保

当行は上記の課題認識を踏まえ、従業員の能力開発強化、多様な人材確保、従業員が最大限に能力を発揮し活躍できる環境構築に取り組んでおります。

### 従業員の能力開発強化

| 強化する能力開発分野          | 具体的な取組事項                                                                                                                                             |
|---------------------|------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| 課題・ニーズへの解決策を考える思考力  | 継続的で多種多様な能力開発機会の提供<br>● 8,000本超の動画教材<br>● グループによる協働学習<br>● 対面・非対面研修を織り交ぜた継続的な学習<br>● 資格取得報奨金の支給等、専門知識取得の奨励<br>● 階層毎の各種思考力強化プログラム<br>● 企業内大学「こうぎん考動館」 |
| 新たな視点・発想の習得、新たな価値創造 | 異業種交流の拡充                                                                                                                                             |

コンサルティング業務は課題・ニーズへの解決策を考える力が何よりも必要であることから、当行ではコンサルティング考動の基盤となるスキルとして「思考力」を鍛える研修を重点的に実施してまいりました。その結果、約3分の2以上の行員が思考力強化プログラムに参加し全体的な底上げが図れたため、新人事制度においては、思考力研修を専門的なスキルを磨く職務Type別研修の一部として再編いたしました。

| 思考力関連研修の概要・実績(再編後)                     | 2025年度受講者数 |
|----------------------------------------|------------|
| 思考力(論理的思考力・批判的思考力・プログラミングの思考力・デザイン思考力) | 64名        |

### ● 学びあう意志を尊重した能力開発支援(企業内大学)

当行は、人材育成方針に掲げる「学習し続ける」、「共感する」、「自律・協働する」人材の育成に向け、従業員一人ひとりが主体的に成長し続ける組織づくりを推進し、その実現に向け、企業内大学「こうぎん考動館」を設置しております。従業員が学びたいことを自ら選び、キャリア形成に必要な知識・スキルを獲得できる場であると同時に、部門や役職を超えた交流を促進し、行内の人間関係構築や協働の基盤となる文化醸成の役割も担っております。また、従業員同士が共有し合うことで、一方向的な知識の伝達にとどまらず、経験や視点を組織全体に蓄積・循環させる仕組みとして機能しております。



#### こうぎん考動館の概要・実績

| 年度     | 主な講義テーマ                         | 開催回数 | 受講者数 |        |
|--------|---------------------------------|------|------|--------|
|        |                                 |      | 単年   | 累計     |
| 2023年度 | 営業術・介護・年金 他                     | 14回  | 132名 | 569名   |
| 2024年度 | キャリア・資格・不動産 他                   | 11回  | 214名 | 783名   |
| 2025年度 | 与信・PCスキル・郷土史・ピープルマネジメント関連(頭取講話) | 11回  | 460名 | 1,243名 |

### ● 異業種交流ワークショップ

当行は、従来の金融機関の枠にとらわれない柔軟な発想と多角的な視点を備えた人材の育成に注力しております。その象徴的な取組みが、当行の研修プログラムをお取引先にも開放し、組織の垣根を越えて学びあう異業種交流ワークショップです。

企業の枠を超えた交流は、行員のコンサルティング能力を高めるだけでなく、お取引先との間に強固なソーシャルキャピタルを蓄積しながら、地域全体の人材育成に寄与します。参加者からは、他社との対話を通じて自社や自分自身の新しい強みに気付いたという声や、ワークショップ開催後も続くネットワークを大切にしたいという意欲的な反応が数多く寄せられており、個々の課題に向き合う力を高め、変革に挑む組織文化の醸成につながっております。



| 年度     | 累計提供回数 |
|--------|--------|
| 2023年度 | 26回    |
| 2024年度 | 43回    |
| 2025年度 | 69回    |

### ● 従業員のプライベートにおける夢の実現を支援する当行独自の取組み

従業員のキャリアだけでなく、プライベートにおける夢や目標の実現も支援しております。従業員自身が「夢の実現に向けて何をすべきか」を主体的に考え、会社や職場の仲間がその挑戦を後押しすることで、自己成長の実感、組織への信頼感、エンゲージメントの向上を促進しております。この取組みは、福利厚生の一環ではなく、従業員の挑戦が行内外の関係構築やコミュニケーションを活性化させ、結果として組織全体の協働力やイノベーション創出力を高める取組みと位置付けております。

#### 従業員の夢の実現を支える取組事例 (剣道大会出場)



1. 剣道経験者で、大会出場を希望している従業員同士をマッチング
  2. 有段者の従業員を中心に、連盟加盟や他社の剣道部との合同稽古等、練習環境を調整
  3. 行内で団体チームを結成し、企業大会に出場
  4. 大会で成果を残し、部活動として拡大・継続
- 個人の夢が組織の協働・関係構築・エンゲージメント向上へ波及

## I. 人材の活躍推進

### 多様な人材確保と従業員が最大限に能力を発揮し活躍できる環境構築の具体的な取組事項

少子高齢化により労働力人口が減少する中、性別、年齢、障がいの有無等にかかわらず母集団を広げ、新しい価値創造や専門分野への対応を可能にする多様な人材を確保することは、当行の企業価値向上や持続的な成長にとって重要です。多様な人材が個々の能力を最大限発揮し、心身ともに安心して働ける環境構築を行っております。

#### ●若手

入行直後からキャリア開発研修や人事部面談を通じてキャリア自律の意識醸成を図り、毎年、自身のキャリア志向について自己申告する仕組みや申告を踏まえた配属、またはポスト公募制を採用し、行員のチャレンジを促し抜擢する仕組み等を導入しております。

#### ●外部専門人材・パートタイム労働者

有資格の副業人材等、外部専門人材を積極的に採用しております。また、従来の中途退職者再雇用制度の受入要件緩和や、アルムナイ・リファラル採用制度を整備し、当行の理念や経営戦略を理解している人材の確保を強化しております。パートタイム労働者の正規社員登用も積極的に行っております。

#### ●障がい者雇用

個性や強み、障がいの状況に応じた業務に従事できる部署への配属や、通院等が必要な場合の休暇制度の導入、必要な職場環境整備の実施など、最大限能力を発揮し、モチベーション高く仕事に取り組めるような支援に努めております。

#### ●女性

結婚や出産等を理由に女性が退職を選択することは企業にとって大きな損失であるという考えのもと、仕事とプライベートの両立支援や職域拡大を進めております。育児関連支援の充実や不妊治療のための制度の導入、働きやすい職場づくりに向けたさまざまな取組みが評価され、女性活躍推進に関する各種外部表彰や認定を受けております。

#### ●男女の賃金差解消

当行は、単線型の人事制度を運用しているため、制度的には男女の賃金差は生じておりません。正規雇用労働者の賃金差については、諸手当（時間外勤務手当、家族手当、住宅手当等）の支給が男性の方が多いことにより生じております。女性管理職比率の向上、テレワーク、フレックスタイム制の活用等による時間外勤務時間数の縮減等により賃金差の解消に努めております。

#### ●男性の育児関連休暇制度

男性行員は、配偶者の出産に際し、産前6週間、産後8週間の期間中に5日間の休暇が取得可能です（配偶者出産特別休暇）。また、子の出生後8週間以内に最大4週間、有給扱いで休業可能です（産後パパ育休）。経済的な不安を軽減しながら、安心して家族をサポートできる環境を提供し、男性行員の育児への参加を促進しております。

|                                   |        |
|-----------------------------------|--------|
| 外部専門人材<br>(2026年3月末)              | 累計30名超 |
| パートタイム労働者の<br>行員転換数<br>(2026年6月末) | 累計70名  |
| 障がい者雇用率<br>(2026年3月末)             | 2.87%  |

| KPI            | 2024年度<br>実績 | 2025年度<br>実績 | 2027年度<br>目標 |
|----------------|--------------|--------------|--------------|
| 女性比率<br>(行員のみ) | 39.1%        | 39.5%        | —            |
| 女性役付行員<br>比率   | 37.0%        | 37.8%        | 35%以上<br>を維持 |
| 女性管理職<br>比率    | 24.7%        | 25.1%        | —            |
| 女性経営職<br>比率    | 11.6%        | 11.9%        | 12%          |

| 2025年度 労働者の男女の賃金の差異 |       |
|---------------------|-------|
| 全労働者                | 60.3% |
| 正規雇用労働者             | 77.0% |
| パート・有期労働者           | 61.0% |



### TOPICS 外部知見を取り入れた女性リーダー研修会

当行は、多様な人材が能力を発揮できる組織づくりを重要な経営課題と位置付け、女性リーダーの育成を積極的に推進しております。その一環として、外部の女性幹部職員を講師にお迎えし、女性リーダー研修会を開催いたしました。研修会には、営業店・本部から20名の女性行員が参加いたしました。

講師には、自身のキャリア形成のプロセス、仕事に向き合う姿勢、家事・育児との両立における工夫等、豊富な経験に基づく実践的な知見を共有していただきました。グループワークでは職場や役職を超えた意見交換が活発に行われました。本研修会には、副頭取と当行女性社外取締役2名もオブザーバーとして参加し、外部や経営の視点を交えた議論を深める機会となりました。



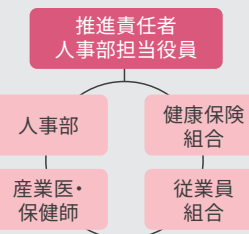
### 健康経営

健康維持・増進および治療と仕事の両立を支援し、心身ともに健康で長く働くことができる環境を作ることによる生産性と企業価値の向上をめざし、2024年に健康経営宣言を行いました。宣言では、ワーク・ライフ・バランスや時間外勤務短縮、疾病予防、運動習慣定着に向けた取組み等を通じて、従業員の心身の健康の保持・増進を図り、組織力を向上させることに努めております。健康経営に係る各種施策は人事部、健康保険組合、産業医・保健師、従業員組合の4者が連携・共同して進めております。

経済産業省および日本健康会議が策定する「健康経営優良法人認定制度」の大規模法人部門において、「健康経営優良法人2026」に認定されました。また、年次有給休暇の取得促進、柔軟な働き方の推進等、働きやすい職場環境の整備に努めた成果が認められ、一般社団法人千葉労働基準協会より「労務管理優良事業場」として表彰されました。



#### 健康経営推進体制



#### ●健康経営に関する取組み

|        |                                                                                    |
|--------|------------------------------------------------------------------------------------|
| 健康管理   | 定期健康診断・二次検査の受診勧奨、人間ドックの指名受診、大腸がん・胃がん検診、歯科検診、ストレスチェック実施、運動習慣の推進、禁煙希望者への支援、スポーツ施設提携等 |
| 相談体制   | 産業医面談・保健師の巡回、外部相談窓口（こころと体の健康相談・サポートホットライン）、人事部窓口等                                  |
| 職場環境整備 | 有給休暇取得の推奨、過重労働の防止等                                                                 |

|              |                  |
|--------------|------------------|
| 月平均時間外勤務時間数  | 2時間54分           |
| 有給休暇取得割合（日数） | 74.0%<br>(14.8日) |
| 健康診断受診率      | 100%             |

#### ●従業員資産形成支援

日常生活や将来の経済的な不安を取り除き、経済的な安定を支援するため、従業員持株会制度や持株会奨励金制度、財形（年金・定期預金）制度、確定拠出年金制度、従業員向け株式給付信託制度等を設け、従業員の資産形成支援に取り組んでおります。

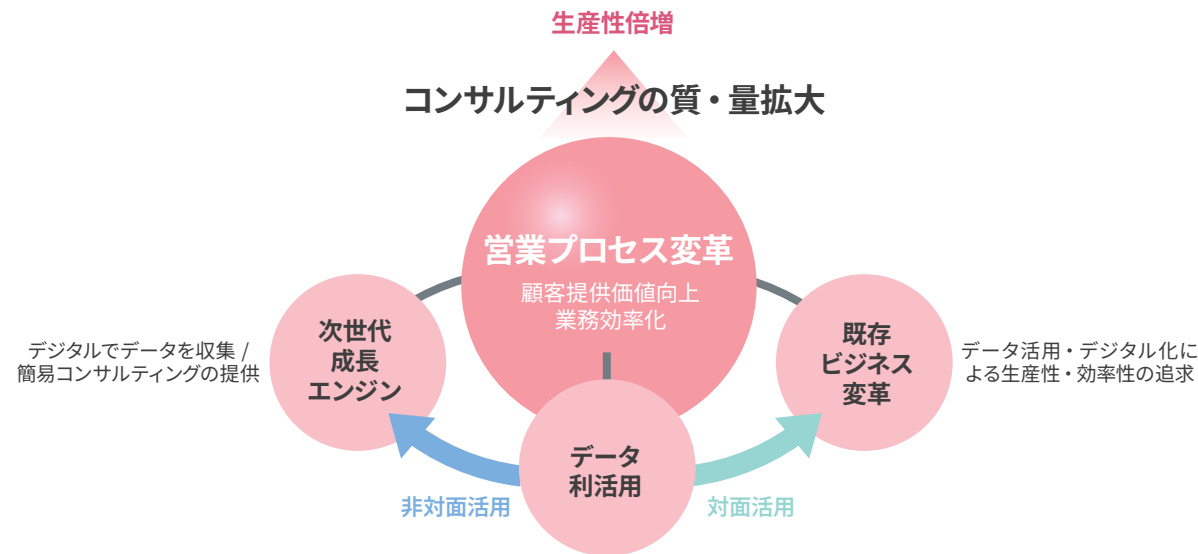
#### ●福利厚生制度

従業員の健康増進や余暇の充実のため、各種休暇制度の拡充やスポーツ施設・宿泊施設との提携に努めております。福利厚生の充実・活用に力を入れる企業等を表彰する制度「ハタラクエール2026」において、「福利厚生推進法人」に認証されました。



## Ⅱ.DX実装による営業プロセス変革

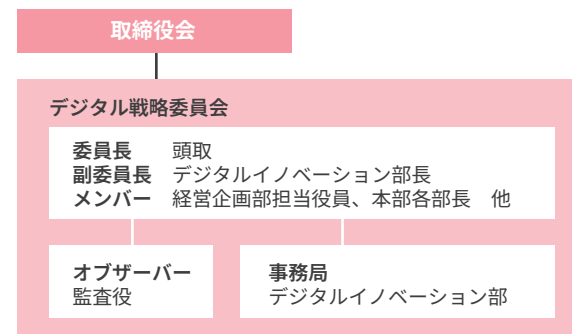
DX実装による営業プロセス変革では、次世代成長エンジン、既存ビジネス変革からなる2大ビジネス変革を、データの利活用が強力にサポートすることで、お客さまに提供する価値の向上と業務効率化を図ります。データを対面・非対面のコンサルティングにおいて活用し、コンサルティング機能を質・量ともに強化することにより、迅速かつ高品質、そして多角的なソリューションを提供できる体制を整え、渉外行員の生産性倍増の実現に取り組みます。



### ビジネス変革の推進体制

当行では、頭取を委員長としたデジタル戦略委員会を四半期毎に開催し、ビジネス変革の運営方針を実現するための実行計画策定に関する審議やデジタル戦略の進捗状況のフォロー、投資効果の検証等をしております。

デジタル戦略委員会の活動状況、デジタル戦略にかかる全体計画の進捗状況、ならびに実行計画の進捗状況については、半期毎に取締役会へ報告しております。



### DX人材の育成

当行は、急速に変化する事業環境において持続的な企業価値を創出するため、従業員一人ひとりが常に変化を先取りし、迅速・果敢にチャレンジする企業文化の確立をめざしております。その基盤として、経営戦略では従業員一人ひとりが自身の存在意義や提供価値を言語化する「マイパーパス」の策定を推進し、組織の方向性との整合を図っております。また、人材戦略では、従来の知識伝達型のマネジメントから、コーチングや対話を通じて自律的な成長を促すアプローチへと転換しており、従業員が自律的に考え、学び、行動する力を高める環境を整備しております。これらの取組みにDXの素養を組み合わせることで、当行はステークホルダーにより高い付加価値を提供できる組織へ進化することをめざします。

DX実装による営業プロセス変革を推進するにあたり、データを利活用する力やデジタル技術への理解、既存業務の変革を推進する思考力を備えたDX人材の育成を全社的に推進することで、コンサルティングの質・量の拡大、ひいては生産性を倍増させ、事業競争力の強化と新たな価値創出につなげてまいります。

あわせて、サイバーセキュリティ人材の育成および組織・個人の対応力向上を図るため、サイバーセキュリティ訓練の定期的な実施、ITリテラシーに関する継続的な研修を実施してまいります。

（[図](#) P96 ▶ サイバーセキュリティリスク管理）

### DXスキル、ITリテラシー向上に向けた取組み

DX人材は、DX/ITの基礎的なスキルを有するDXベース人材と、データリテラシーをベースに専門的なスキルを有するDXコア人材の育成を進めております。

DXベース人材の育成においては、経済産業省と独立行政法人情報処理推進機構（IPA）の「DXリテラシー標準」に準拠した「DXリテラシーアセスメント」を全行員を対象に実施し、基準スコア（51以上）への到達者800名をめざしております。DXコア人材の育成では、本部企画担当行員約100名が、データ分析プラットフォーム「KI」を活用したデータの可視化・分析スキルの強化を進めてまいりました。この中から選抜したメンバーへの、より高度な研修プログラムの履修等を行い、データリテラシーと分析スキルを備えた行員を育成してまいります。

DXリテラシーアセスメント結果（2025年度）

| ランク        | 人数   |
|------------|------|
| S（スコア90以上） | 28名  |
| A（スコア51以上） | 513名 |
| B以下        | 694名 |

2028年3月末までにめざす水準  
**基準スコア（A以上）**  
**到達者800名**

| DX人材区分  | DX人材育成のための具体的な取組事項                                                                               |
|---------|--------------------------------------------------------------------------------------------------|
| DXベース人材 | 行内のデジタル変革とお取引先のDX加速をけん引できる、基盤的なDXスキルの習得<br>● ITパスポート等の資格取得奨励<br>● 研修、勉強会の実施<br>● 動画視聴によるeラーニング 等 |
| DXコア人材  | 顧客課題抽出とソリューション提案を通じて、コンサルティング価値を最大化するデータ利活用スキルの習得<br>● データ分析プラットフォーム「KI」活用ノウハウの習得 等              |

### TOPICS 生成AIアイデアソンの開催

応募者数 342名（応募総数 303件）

従業員一人ひとりが常に変化を先取りし、迅速・果敢にチャレンジする企業文化を根付かせるため、生成AIをテーマとしたアイデアソンを実施いたしました。DXを「自分ごと」として捉える意識を高め、自律的な挑戦を促すことで、現場からのボトムアップ型のイノベーションを生み出すことを狙いとした取組みです。あわせて、生成AIの実践的な活用経験を行内に広げることで、お客さまへのご提案の質や業務効率の大幅な向上につながるデジタル活用レベルの底上げも図っております。この取組みを通じ、従業員が自ら課題を発見し、生成AIを活用して解決策を構想するプロセスを体験することで、DX推進の基盤となる人材層の厚みを増し、組織全体のデジタル変革を進めております。結果として、業務効率化にとどまらず、お客さまの価値創出につながる新たなサービスやソリューションの提供にもつなげることをめざしております。

### VOICE 生成AIアイデアソン最優秀賞受賞者



当行の真価は、単なる資金供給ではなく、お客さまの潜在ニーズ・課題を先回りして解決する伴走支援・バリューサポートの取組みにあると考えています。しかし、担当先が多い営業店では、最新情報の収集には限界があり、画一的な商品提案に留まってしまうこと、若手行員の育成格差により担当者毎の提案力にも差が出てしまうことが課題でした。今回、応募したアイデアは、生成AIが外部環境の変化やこれまで蓄積した顧客情報をリアルタイムで分析し、個別の対話・提案シナリオを生成するものです。DX人材の育成はお客さまへの最適な提案力向上にもつながり、最も信頼される真の伴走者を育成する重要なファクターと捉えていますので、今後も生成AIを十分に活用できる人材育成に努めていきたいと考えています。

千葉支店 コンサルティング課長 渡部 央騎

## Ⅱ.DX実装による営業プロセス変革

### 次世代成長エンジン

次世代成長エンジンとは、「CKBコミュニティ」の拡大を実現するために、デジタル上でコンサルティングをはじめとしたステークホルダー同士のつながりを創出する仕組みです。

中期経営計画では、次世代成長エンジンを構成する各機能の拡充を進めるとともに、金融サービスと非金融サービス、それぞれの領域から得られるデータを掛け合わせることで、従来では成しえなかったお客さまに対する理解の解像度を上げ、コンサルティングを高度化し、提供価値を高めることをめざしております。

#### 次世代成長エンジン

| 金融サービス<br>×<br>非金融サービス |                                 | 得られるデータ例                              | お客さまへの提供価値           |
|------------------------|---------------------------------|---------------------------------------|----------------------|
|                        | ちばCoラボ<br>企業のコミュニティプラットフォーム     | コミュニティ内で発信された情報<br>記事・テーマの閲覧状況、DX診断結果 | 潜在ニーズ発掘、新規ビジネス創出     |
|                        | ちばトク！<br>地域情報・クーポンサイト           | 地域、店舗別のPV数                            | 商圏分析、集客・マーケティング支援    |
|                        | ちば興銀アプリ生活サービス<br>暮らしのお役立ち情報をお届け | 趣味、嗜好、記念日、生涯収支予測                      | パーソナライズ化した情報・金融商品の提案 |
|                        | オンライン学習サービス<br>お取引先向け研修動画オンデマンド | 受講履歴、人気コンテンツ                          | 組織課題分析、人材育成支援        |
|                        | SNS<br>当行公式X、Instagram等         | ユーザー属性、エンゲージメント率                      | トップライン収益向上、マーケティング支援 |

### TOPICS 地域企業の課題解決と成長を支援する「ちばCoラボ」

「ちばCoラボ」は、中小企業の経営者や実務担当者同士がつながり、各社それぞれの課題に向き合いながら、ノウハウなどを共有し、次の一歩を考えるためのコミュニティプラットフォームです。企業変革、DX、人材育成等の重要性を認識しつつも、「誰に相談してよいかわからない」、「他社事例を知る機会がほしい」といった課題・ニーズが中小企業には根強く存在します。当行は、そうした声を受け、金融支援にとどまらない課題解決のきっかけとなる仕組みとして「ちばCoラボ」を立ち上げました。企業変革やDXに関する情報提供や相談機能を備えており、現場の声を起点とした実践的な取組みを支援することで、地域活性化へとつながられるよう取り組んでおります。

2025年10月のキックオフ以降、参加企業が議論したいテーマを持ち寄り、他の企業に参加を促す等、能動的な結びつきが生まれております。また、これまでに3回開催した、地域企業の経営者にご登壇した経営セミナー・交流会には、延べ300名の方にご参加いただきました。



### VOICE ちばCoラボに期待すること



当社は、病院や薬局といった医療現場に必要な薬を確実に届ける社会的インフラ企業として地域医療を支えてきました。2014年に創業100周年を迎え、次の100年は「恩返し100年」と位置付け、ソーシャルビジネスに挑戦しています。

ちばCoラボは、企業同士がつながり、それぞれのノウハウや取組事例を共有し、学び合いながら成長していく場として非常に価値があります。1社でできることには限界があり、それぞれの強みを持つ企業がコラボレーションすることで、新たな価値提供が生まれ、地域活性化や地域課題解決につながると考えています。ちばCoラボを通じて、地域とともに歩む企業や異業種で協働しながら新しい挑戦をしている方々とのつながりを深め、千葉県をさらに魅力的な地域に盛り上げていきたいと思っております。

岩瀬薬品株式会社 代表取締役社長 岩瀬 琢磨 様

### 既存ビジネス変革

中期経営計画では、生成AIの業務活用、各種契約書類の電子化等を通じ、コンサルティング業務を担当する渉外行員の生産性を大幅に改善する施策を推進しております。また、単にフロント業務を効率化するだけでなく、契約書類のデジタル化を促進することで、データ利活用の高度化にもつなげてまいります。

#### ●各種契約書類の電子化

各種契約書類の電子化の積極的な推進により、従来多大な工数を要していた情報収集、文書作成、契約手続等の業務プロセスが効率化され、渉外行員がより高度な専門性を要するコンサルティングに注力できる体制を整備しております。各種契約書類の電子化は単なる業務効率化とコスト削減だけではなく、分析可能なデータを創出する取組みであり、生成AIの活用等を加速させるドライバーとしても位置付けております。

#### ●業務における生成AIのハイブリッド活用

アイデアの壁打ちや文書作成など、行員がそれぞれの使い方で業務に活用できる「汎用型AI」と、稟議意見原案の自動生成など、特定の業務で活用する「特化型AI」のハイブリッド活用により、業務の高度化を図っております。

汎用型AIについては、2025年3月、個人の業務にあわせて利用できる「ちば興銀AIチャット」をAzure OpenAI Service上に導入いたしました。情報収集や企画・提案のアイデア創出、資料作成における業務効率を向上させ、より高度なコンサルティングに集中できる時間を創出することをめざしております。

特化型AIについては、2025年10月、セイコーソリューションズ株式会社の金融機関向け生成AI「Harmony Echo」を使った面談記録作成業務の試行を一部店舗で実施いたしました。面談記録作成時間の削減効果に加え、生成AIによる正確な記録の蓄積による渉外行員の対応の質の均一化、お客さまのニーズを踏まえた提案力の向上が期待されます。面談記録については、データベース化し、お取引先に想定されるニーズ、渉外担当者に向けたネクストアクションのレコメンド等を実装することで、分析結果を多角的なコンサルティングに活用し、より効果的かつ効率的な訪問活動の実現をめざしてまいります。

### データ収集・分析

#### 各種書類の電子化等

電子化

- ・住宅ローン受付
- ・保証協会付融資受付
- ・プロパー債権書類



自動化

- ・市場金利連動貸出値決め
- ・ちば興銀アプリへの保険契約照会機能実装（当行契約分）



#### 生成AIの業務活用

汎用型AI

##### Azure OpenAI Service

- ・取引先の業界分析
- ・文章の作成
- ・企画・提案のアイデア
- ・ロールプレイング



特化型AI

##### Harmony Echo

- ・面談記録作成業務

##### CoachAmit

- ・AIコーチング（P47 ▶ ピープルマネジメント）



### データ利活用

対面・非対面のコンサルティング機能の質・量強化  
渉外行員の生産性倍増の実現



### Ⅲ. コンサルティング考動の追求

お客さまが抱える課題やめざす将来像を共有し、その実現に向けて的確なご提案と支援を行うため、当行では「コンサルティング考動」の追求を重要視しております。コンサルティング考動とは、「パートナーである地域やお客さまの真の課題・問題を突き止め、解決への答えを、パートナーのために真剣に考え示すこと」を意味し、当行が従来から一貫して大切にしている姿勢です。当行グループ会社と連携しながら、引き続きコンサルティング考動を追求し、対話によるお客さまの課題把握と支援による解決、信頼関係の構築、そして新たな課題の共有へとつながる好循環を生み出し続けることをめざしてまいります。

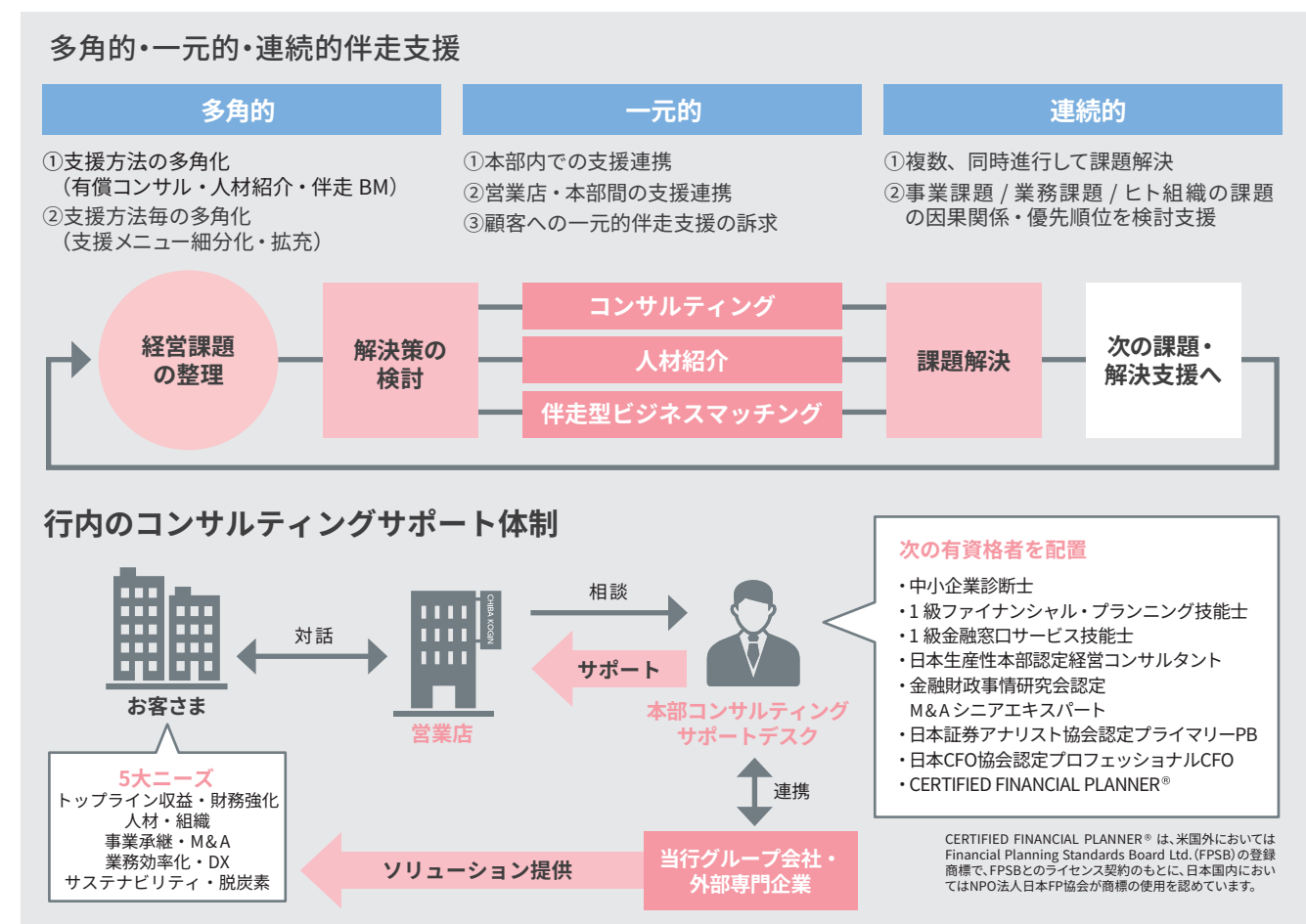
#### 法人のお客さまへのご支援

##### バリューサポート運営

お客さまとの対話を通じて企業価値向上をともにめざす取組みである「バリューサポート運営」をコンサルティングの中核に位置付けております。お客さまの事業やその周辺環境に理解を深め、将来像を共有し、事業性評価に基づく、深掘りした有効なソリューションのご提案と伴走支援を行っております。

##### コンサルティング業務

多くの地元中小企業が抱える「トップライン収益・財務強化」、「人材・組織」、「事業承継・M&A」、「業務効率化・DX」、「サステナビリティ・脱炭素」にかかる課題を5大ニーズとして位置付け、重点的に対応しております。専門的な資格を有する中小企業診断士を配置したコンサルティングサポートデスクを中心に、リース、ITサービス、地域商社、ファンドビジネス等を担う当行グループ会社や外部専門企業とも連携しながら「多角的・一元的・連続的」な伴走支援を提供いたします。



#### TOPICS 株式会社国際協力銀行と海外協調融資を実施

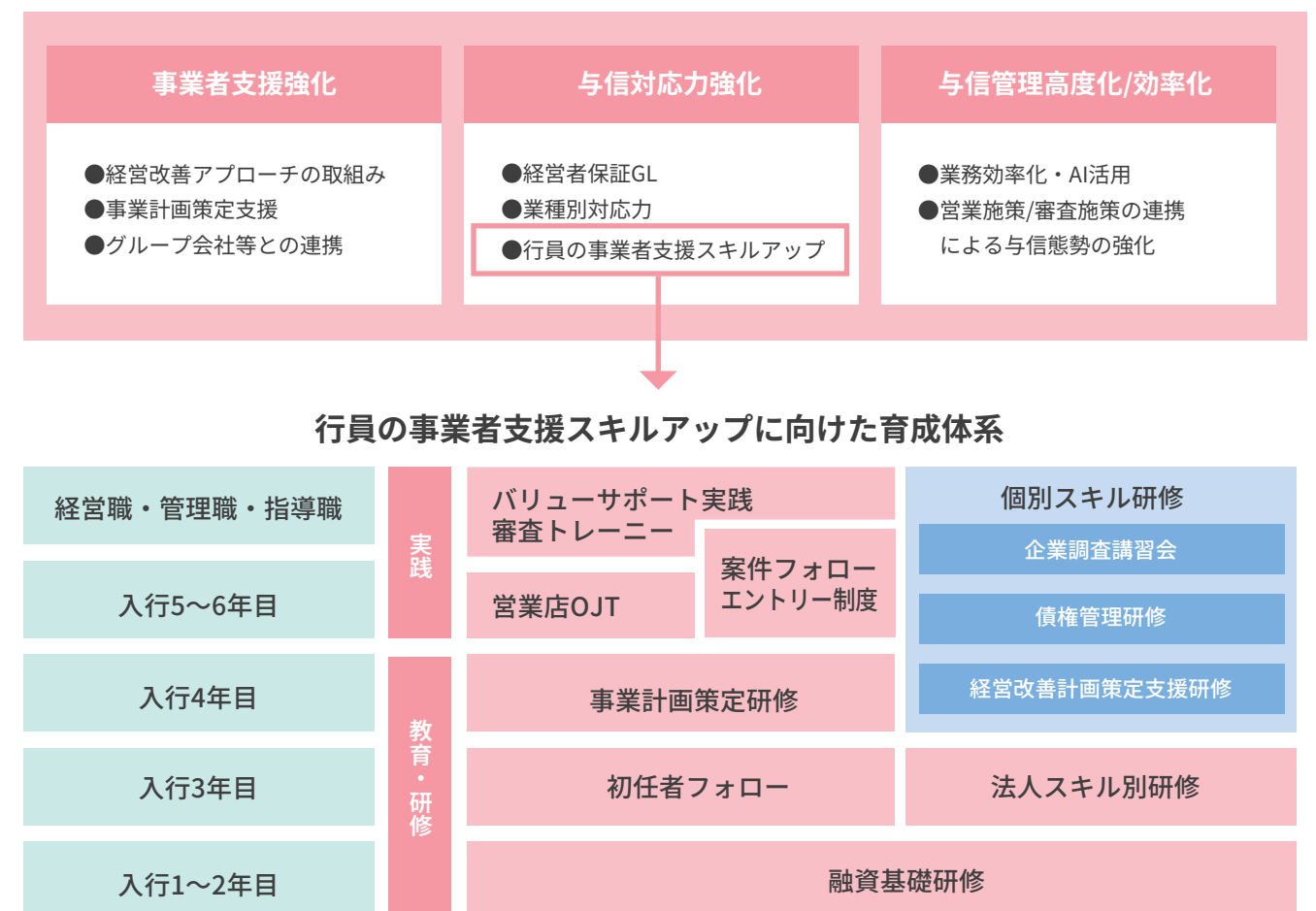
株式会社ワノテックジャパン様の中国現地法人WANOTEC (SUZHOU) ELECTRONICS CO., LTD. が中国江蘇省で実施する自動車部品の製造・販売事業拡大に伴う必要な資金、総額500万人民元相当を株式会社国際協力銀行とともに協調融資いたしました。本件は、日本の産業の国際競争力の維持・向上に貢献し、本邦企業のサプライチェーン強靱化に資するものです。

当行は、外部の専門機関や政府系金融機関との連携により、海外市場調査から規制対応、現地での資金調達、進出視察ツアーの開催等を一気通貫でご支援する体制を整備しております。また、行員の国際感覚を高め、お取引先の課題に即した提案力を強化するため、ビジネスマッチング先や人材送り出し機関、銀行等の現地企業を視察する海外ビジネスモデル調査講習を継続的に実施しております。

#### 与信対応力向上による事業者支援の強化

事業者を取り巻く環境は、世界情勢の緊迫化や物価高、人手不足による人件費高騰等のコストアップを吸収できず、全国的に倒産・廃業が増加しています。また、金利上昇による当行お取引先への影響が懸念される状況下、事業計画、経営改善計画等、早期の経営支援の強化と伴走が重要になっていることから、今まで以上に与信対応力を向上させてまいります。

特に、事業者支援スキルアップに向け、若手行員を中心とした初任者向けの教育・研修制度と、事業性貸出に必要な「知識・経験面」を補う教育・研修制度を構築いたしました。一定水準の知識を習得した若手行員については、事業計画策定などの難易度の高い業務にも積極的にチャレンジさせる等、モチベーションを向上させる取組みも実施しており、2027年度末までに事業計画策定支援経験者数が100名に達するよう努めております。また、バリューサポート運営を担う行員の育成を目的とした年次別、スキル別の実践的な研修と、研修後のフォロー制度も導入しております。



## Ⅲ. コンサルティング考動の追求

### グループ会社連携

地域企業の成長を支えるためには、金融ソリューションの提供だけでは解決できない課題やニーズが数多く存在します。当行グループでは、そうしたお客さまの課題やニーズに寄り添うため、リース、ITサービス、地域商社、ファンドビジネス等を担うグループ会社4社が、当行との連携のもと、それぞれの専門性を生かしたソリューションを提供し、販路開拓や資材調達、成長投資の後押し、設備導入、業務効率化・DX、さらにはサステナビリティや脱炭素に向けた取り組みまで、5大ニーズに直結するご支援をグループ横断で展開することで、多面的にサポートしております。

当行グループの連携によるシナジー効果を追求することで、お客さまの成長と地域経済の発展に寄与するとともに、当行グループとしての持続的な収益基盤の強化を図ってまいります。

### 千葉総合リース株式会社

#### 子どもたちの命と地域の安心を守る、福祉施設の防災BCP構築

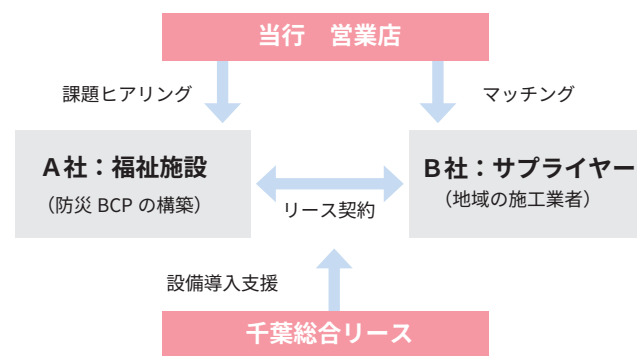
当行グループの「千葉総合リース株式会社」は、当行お取引先の設備投資ニーズに対するリース提供を実施することで、企業の成長をサポートしております。

当行お取引先のA社は、呼吸器や酸素ボンベの常時装着を必要とする重度の障がいをもつ子どもたちを受け入れる施設を運営されております。昨今全国的に激甚化する地震や豪雨等の自然災害に伴う停電が、同施設にとっては、子どもたちの生命の危機に直結する重要課題で、災害時でも事業を継続し、命を守るための自家発電機の導入が急務となっております。

この課題に対し、A社を担当する当行営業店と千葉総合リース株式会社が緊密に連携し、施設が必要とする電力容量、設置スペース、ご予算をヒアリングし、当行の広範な取引先ネットワークから、サプライヤーとしてB社をマッチングし、当行グループ一体となってスムーズなプロジェクト管理

を行い、導入を完了いたしました。

A社にとっては、強固な事業継続計画（BCP）の確立により、災害時でも子どもたちの命と家族の安心を守るサステナブルな施設運営が可能となりました。同時に、サプライヤーのB社へは当行グループのマッチングによる新たなビジネス機会を創出しております。



### ちば興銀コンピュータソフト株式会社

#### 対話が生んだ、地域企業のシステム属人化解消と事業継続性の強化

当行グループの「ちば興銀コンピュータソフト株式会社」は、ITコンサルティングサービスを中心に企業IT化支援業務を展開しております。

当行お取引先のC社との対話の中で、事業継続における潜在リスクが浮き彫りになりました。C社では、Microsoft Accessで構築されたシステムが長年稼働していましたが、開発担当者の退職により、システムがブラックボックス（属人）化しておりました。現在は正常に動いているものの、将来のOSアップデートに伴うシステム停止リスクや、複数人での同時利用ができない仕様など、組織的な業務効率化と事業継続の面で課題を抱えておられました。

この課題に対し、当行グループは単なるパッケージソフト

の導入を提案するのではなく、C社の将来的な成長を見据えてサーバー環境の最適化を提案。組織全体で安全かつシームレスにデータ共有・利用ができる、セキュアな運用基盤を再構築いたしました。

本取り組みは、地域の中小企業が直面するIT人材不足とシステムのレガシー化という社会課題に対するもので、長年の懸案事項が一掃されたC社からは「事業継続の不安が解消され、業務効率も向上した」との言葉をいただきました。

当行グループは、地域の身近な相談相手として、企業のDX推進をファイナンスやITで支えることで、地域経済の持続可能性をより一層高めてまいります。

### 株式会社ちばくる

#### 株式会社ホテル三日月様の農業参入にかかるご支援

当行グループの「株式会社ちばくる」は、農園事業、コンサルティング事業、商社事業を核とした地域商社です。農業における環境負荷低減等の実証実験を自社農園で行っており、そこで得られた知見や技術をお取引先や地域に還元することを通じた地域活性化をめざしております。当行と株式会社ちばくるは、株式会社ホテル三日月様（以下、同社）の農業参入にかかるご支援をいたしました。同社が抱えていた「近隣の耕作放棄地を有効活用できないか」、「自社生産した野菜をホテルで提供できないか」というニーズに対し当行グループは農業への新規参入をご提案し、事業計画策定から設備導入に関するご融資、元農業普及指導員の行員による技術指導等にいたる一貫通貫したご支援をいたしました。

同社は耕作放棄地の活用による地域活性化に加え、ホテル利用者への食育機会の提供、サステナブルリゾート化計画という資源循環型ホテルをめざし、自社で栽培した野菜

のホテルへの供給や、同社グループ会社「株式会社三日月ファーム」による観光農園「三日月いちごパーク」の運営を開始しております。



左：三日月ファーム 代表取締役 大倉 理矢 様  
右：当行木更津支店 支店長 芳村 哲志  
中：同地区営業部 部長（現市川支店 支店長） 川戸 誠

### 株式会社ちば興銀キャピタルパートナーズ

#### 事業承継案件2件、スタートアップ案件1件への出資

当行ならびに当行グループの投資専門会社である「株式会社ちば興銀キャピタルパートナーズ」が2024年9月に組成した、ちば興銀キャピタルパートナーズ第1号投資事業有限責任組合（以下、当ファンド）より、2025年度は事業承継案件2件、スタートアップ案件1件の出資を行いました。

事業承継案件では、株主高齢化や次世代への事業承継および法人・個人の資産の整理に深く悩んでおられたお取引先や、社外に分散する創業家保有株式の集約や次世代への事業承継が経営課題であったお取引先に対し、当ファンドよりトータルな解決策を提供するとともに当行グループ

が一体となってご支援いたしました。

また、スタートアップ案件では、北里大学発スタートアップ企業であるフィジオロガス・テクノロジーズ株式会社へ出資いたしました。同社は、在宅血液透析普及をめざして、家庭での治療に適した装置を開発しており、その取り組みは、患者とその家族のQuality of Lifeの向上・改善に大いに貢献する社会的インパクトのある事業です。

引き続き、お取引先の経営課題解決や社会的意義のある事業へのご支援を続けてまいります。

## Ⅲ.コンサルティング考働の追求

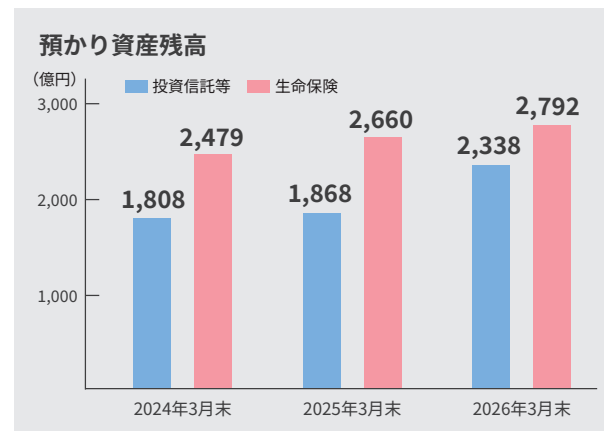
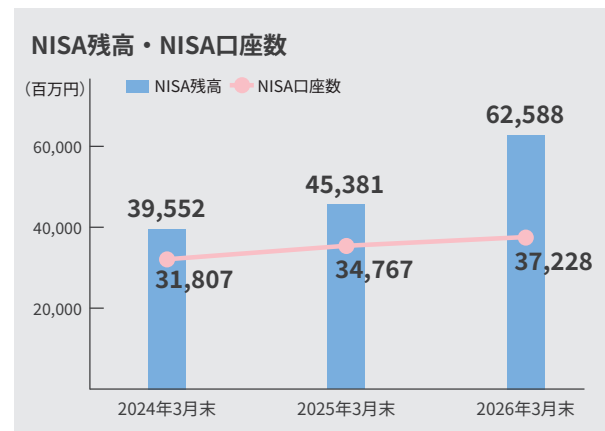
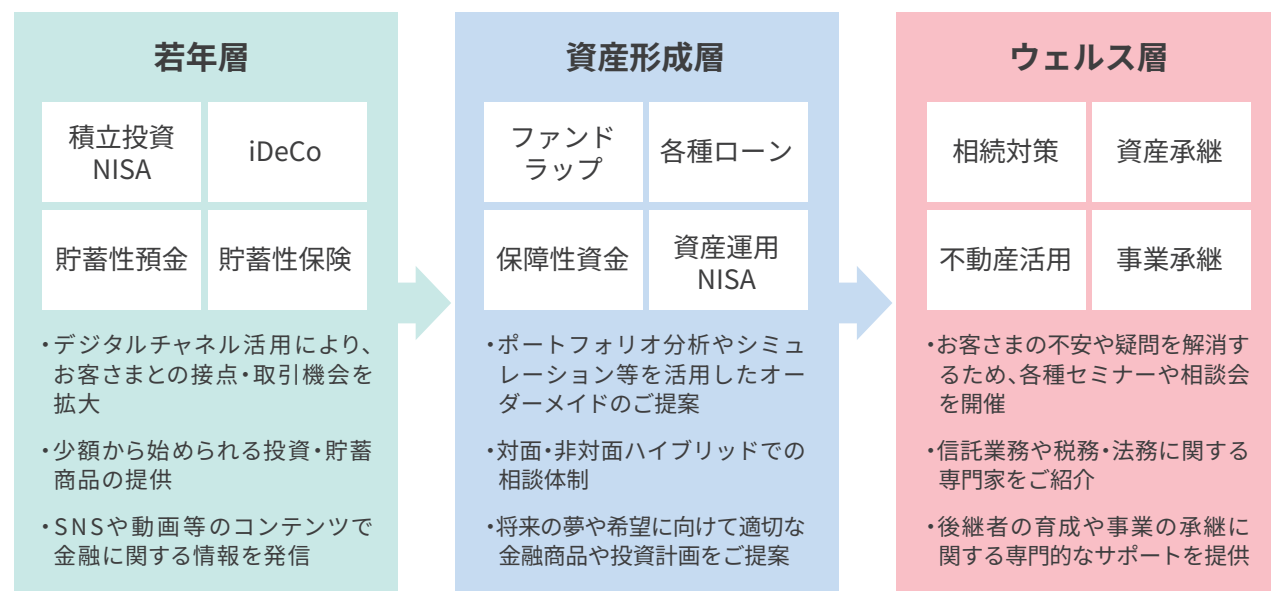
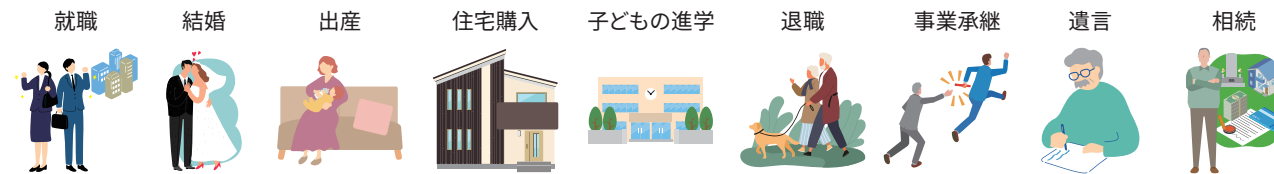
### 個人のお客さまへのご支援

#### ライフプラン提案

「人生100年時代」と言われる超高齢社会に突入し、また、多様な生き方がある現代においては、迎えるライフイベントも人それぞれ異なります。超高齢化とライフスタイルの多様化が進む中、個々にあったライフプランを構築することは、地域の生活安定と消費・投資の下支えという社会的価値を持ちます。

当行は、お客さまに豊かな生涯生活を送っていただくため、お客さまのことをよく知り、将来の夢や希望を共有し、ライフプランをとともに創っていく取組みを実践しております。各年代のライフイベントにおけるさまざまな不安や課題を丁寧にお伺いし、お客さまのご意向を把握・共有することで、最適な金融サービスを継続的に提供しております。こうした継続的な対話を通じて、お客さまの人生に寄り添う関係を築き、当行を長期的にメインバンクとしてご利用していただけるよう、預金や預かり資産の増加など、取引の拡大をめざしております。

#### 主なライフイベント

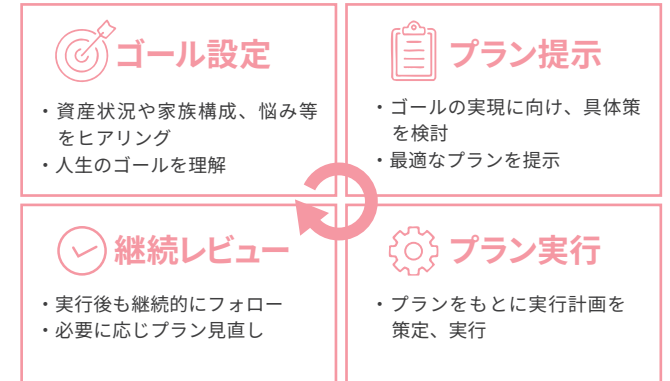


注 投資信託等には「ファンドラップ」を含みます。

#### ウェルスマネジメントチームの新設

お客さまのニーズが多様化・高度化する中、お客さまと長期的な信頼関係を構築するためには専門性の高いコンサルティングが不可欠であることから、本部内に専門の「ウェルスマネジメントチーム」を新設いたしました。相続、不動産、資産承継等のお悩みに対して、ゴールベースアプローチをもとにした包括的なご提案を行うことで、付加価値提供力の向上を図ってまいります。

#### ゴールベースアプローチをもとにしたご提案



#### デジタルチャネルと対面の融合によるお客さまとの接点拡大、関係深化

お客さまが金融サービスに求める利便性と安心感はこれまで以上に幅広くなっております。当行は、日常的な取引を手軽に行えるデジタルチャネルと、将来設計や資産形成等の重要な意思決定を丁寧に支える対面でのご相談を組み合わせることで、あらゆる世代のお客さまに寄り添う接点の拡大を進めております。ちば興銀アプリの機能拡充による来店不要の取引環境と、専門性を備えた各種相談会・セミナー等の対面サポートを両輪とすることで、利便性と信頼性を両立したサービスを提供し、お客さまとの継続的な関係深化につなげております。

#### ちば興銀アプリの主な機能



#### 対面での各種ご相談

各営業店、コンサルティングプラザ（千葉県内6拠点）、ローンプラザ（同2拠点）にて承っております。事前予約制や個別ブースを設け、じっくりご相談いただける体制を整備しております。各営業店では休日相談会も開催しております。



#### 本部専門チームの活用、行員のスキルアップ

営業店担当者から本部専門チームへの積極的な情報のトスアップ、帯同訪問等によってお客さまの多種多様なニーズにスピーディーに対応しております。本部専門チームから営業店担当者へのフィードバックや、若手行員に対するロールプレイング、外部提携先との勉強会等、実践的なサポートを実施しております。また、お客さまへの提案力向上のため、資格取得の推奨等を通じた人材育成に取り組んでおります。

FP2級以上の資格保有者数(2026年3月末現在)

813名(含むCFP・AFP)

#### お客さま本位の業務運営

お客さまの利益に真に適う商品を提供し、最も信頼される銀行であり続けるため、お客さま本位の業務運営に向けた取組方針を策定・公表し、お客さまの立場に立った施策を実施しております。

(P99 ▶ お客さま本位の業務運営)

## Ⅳ.CKBコミュニティ活性化

CKBコミュニティは、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。当行は、ステークホルダーとともに価値を創造していくことで、持続的な成長をめざします。共通の目的や関心で結ばれたステークホルダー同士のつながりを増やし、共同取り組みへの積極的な参加によって、エンゲージメントとロイヤリティーを高め、コミュニティの価値を向上させます。多くのステークホルダーがCKBコミュニティの一員として深く関わるほど、その中で得られる体験や価値への共感が深まります。その共感が、自然に周囲へと有機的な情報として広がり、新たなつながりの輪を生むことをめざしております。

中期経営計画では、エンゲージメントとロイヤリティーの高まりに至るステークホルダーの行動を「認知」、「体験」、「頻度」、「拡散」の4ステップに整理し、地域の成長やお客さまの幸せに資する共同取り組みを展開してまいります。

エンゲージメントとロイヤリティーを高める4ステップ

### 4 拡散

#### 定着／ステークホルダー発信

- ・コミュニティサイト内リアクション
- ・SNSフォロー

### 3 頻度

#### 体験のリピート

- ・コミュニティサイトへの参加  
(P53 ▶ 地域企業の課題解決と成長を支援する「ちばCoラボ」)
- ・ちば興銀アプリ内回遊 (複数コンテンツ閲覧)

### 2 体験

#### ステークホルダーのリアクション

- ・デジタル上でのつながり  
(P53 ▶ 次世代成長エンジン)
- ・各種イベントへの参加

### 1 認知

#### 当行からの発信

- ・当行取り組みのプレスリリース発信
- ・SNSによる情報発信

コミュニティ  
価値向上

## ステークホルダー同士をつなげる共同取り組みの具体例

### SNS、ちば興銀アプリ「生活サービス」による地域・お取引先等の情報発信

X(旧Twitter)やInstagram等のSNSでは、当行の商品・サービス情報だけでなく、地域のみなさまが応援する地元スポーツチームの試合情報、地域の魅力的なイベント情報等を積極的に発信しております。このような多角的な情報発信を通じて、地域社会との連携を強化し、企業ブランドの浸透および認知拡大を推進しております。

ちば興銀アプリの「生活サービス」では、非金融領域の機能を備え、暮らしに役立つ情報やサービスを提供しております。ライフプランシミュレーションによる生活設計支援、地域情報サイト「ちばトク!」のクーポンやイベント情報の配信、生活・お金に関するコラム記事の掲載、ちばコーギーをフィーチャーしたゲームの提供等を行っております。また、趣味や嗜好等、関心のあるものについて情報を追加でご入力いただくことで、お客さまの興味や属性に応じた情報の提供も行っております。



「生活サービス」画面イメージ

### お取引先と協同した地域交流イベントの開催

当行は、お取引先企業と協同して、さまざまな体験型の各種イベントを積極的に開催してまいります。参加者同士のつながりや共感を育む貴重な機会となります。また、これらの場を通じて、新たな視点や価値を発見し、日々の生活を豊かにしていただくことをめざしております。

2025年度は、明治安田生命保険相互会社および千葉県警察と連携して「まもるフェスタ」を開催し、健康測定やパトカーの試乗体験等を実施いたしました。



### 自治体と連携した地域に根ざした環境保全活動の推進

当行は、自治体との緊密な連携を通じて、地域に根ざした環境保全活動を推進しております。地域のみなさまに環境問題への関心を高めていただくための脱炭素に関する啓蒙動画の制作や、地域環境の改善を目的とした植樹活動、水生生物の生態調査等を実施しております。

2025年度は、環境パートナーシップちば、NPOいんば、印旛土木事務所と連携し、佐倉市立間野台小学校にて育成した印旛沼由来の水草を印旛沼へ里帰りさせるためのお手伝いや、特定外来生物である多年草の駆除等の環境保全活動を行いました。



今後も、デジタル技術の活用や幅広いパートナーシップの構築を通じて、ステークホルダー同士のつながりを強化する共同取り組みを積極的に展開し、地域社会の持続的な発展とステークホルダーの豊かな未来に貢献してまいります。

## V. サステナビリティ

当行グループは、中長期的な価値創造の実現に向けて、気候変動や生物多様性保全、人権尊重への取組みも含めたサステナビリティへの取組みを推進しております。本章では、3つのマテリアリティを踏まえた2027年度までのKPIの進捗と具体的な取組事項を示しております。

### 環境 Environment

- 脱炭素社会への移行
- 生物多様性保全
- レジリエンス強化

### 社会 Social

- 地域経済活性化
- 金融リテラシー普及
- 人的資本経営の実践

### 多様な主体との 連携・協働

### ガバナンス Governance

- 経営体質向上
- 企業価値創造
- 情報開示の充実

### パーパス

いちばん近くで、いちばん先まで。  
千のしあわせを、興そう。

### マテリアリティ1

地域活性化と千葉の魅力創造

### マテリアリティ2

明るく豊かな社会への貢献

### マテリアリティ3

人々の暮らしを守る千葉の実現

### 中期経営計画におけるサステナビリティ指標および進捗

| サステナビリティ指標 |                                                   | 2024年度<br>実績 | 2025年度<br>実績 | 2027年度<br>目標 |
|------------|---------------------------------------------------|--------------|--------------|--------------|
| マテリアリティ1   | サステナブルファイナンス累計実行額                                 | 7,311億円      | 1兆486億円      | 1.0兆円以上      |
|            | うち環境系ファイナンス累計実行額                                  | 502億円        | 1,208億円      | 2,000億円以上    |
|            | サステナビリティ課題解決<br>コンサルティング累計件数                      | 1,475件       | 1,292件       | 1,500件以上     |
| マテリアリティ2   | 女性役付行員比率                                          | 37.0%        | 37.8%        | 35%以上を維持     |
|            | 総合エンゲージメントスコア                                     | 70.1ポイント     | 71.1ポイント     | 70.5ポイント以上   |
|            | 金融リテラシー教育累計参加人数                                   | 9,865人       | 14,790人      | 15,000人以上    |
| マテリアリティ3   | CO <sub>2</sub> 排出量の削減率(2019年度比)<br>(対象はScope1,2) | 49%削減        | 48%削減        | 45%以上削減      |
|            | 累計植樹本数                                            | 2,500本       | 6,350本       | 6,500本以上     |

注 実績は2026年6月末時点の速報値となります。

### マテリアリティ1

地域活性化と千葉の魅力創造

豊富な地域資源を活かした産業振興への取組みを強化しつつ、魅力あるちばブランド創造を通じた地域活性化に取り組めます。

### お客さまのサステナビリティ経営に貢献する「サステナビリティ・リンク・ローン」

当行では、中小企業のサステナビリティ経営を促進し、持続可能な社会の形成に貢献する融資商品「サステナビリティ・リンク・ローン」を取り扱いしております。本商品は、事前に設定された複数の重要業績評価指標(KPI)の中から、お客さま自身のビジネスと関連性の高いKPIを1つ選択いただき、取組目標である「サステナビリティ・パフォーマンス・ターゲット(SPT)」の達成状況に応じてご融資利率が変動する融資手法です。本商品のフレームワークは、株式会社日本格付研究所から、サステナビリティ・リンク・ローン原則等に適合する旨の第三者意見を取得しております。

2025年度実行額

82億90百万円

### 定期預金の販売を通じた社会課題解決に向けた取組み

当行は、預入残高に一定割合を乗じた金額を、持続可能な社会の実現に向けた活動に寄付する定期預金を販売しております。預金という本業を通じた地域の社会課題解決に貢献する取組みであり、未来を担う子どもたちの成長機会を支え、地域の持続的な発展に寄与しております。

寄付にあたって預金者の負担はないため、お客さまは預金をするだけで地域に貢献することができます。当行は、お客さまとの共創を通じて、地域社会と当行の双方に価値を生み出す循環を形成しております。



| 定期預金商品                                                 | 預入総額  | 寄付金額(予定) | 寄付先                     |
|--------------------------------------------------------|-------|----------|-------------------------|
| (個人向け)GO!JETS!応援定期<br>(預入期間)2025年10月10日～2026年3月31日     | 119億円 | 800,000円 | 千葉ジェッツふなばしが行う<br>地域貢献活動 |
| (個人向け)ちばの笑顔を応援する定期預金 第2弾<br>(預入期間)2025年12月8日～2026年5月1日 | 158億円 | 794,007円 | 千葉県社会福祉協議会の<br>交通遺児援護基金 |
| (法人向け)サステナブル定期預金<br>(預入期間)2025年12月8日～2026年3月31日        | 62億円  | 627,672円 | フードバンクちば                |

### 自治体との地域発展・活性化支援に関する連携・協力

2025年11月、松戸市、君津市と地域発展・活性化支援に関する相互連携の協定を締結いたしました。

双方の持つ情報・資源・知見等を有効に活用しながら、企業立地や経営相談、産業・観光振興の分野等において相互に緊密に連携することで、地域経済の活性化、中小事業者の発展ならびに市民サービスの向上を図ること等を目的としております。



## V. サステナビリティ

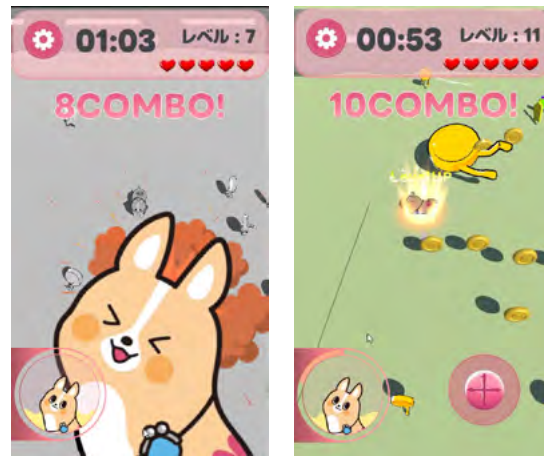
### マテリアリティ2 明るく豊かな社会への貢献

多様な個性が力を発揮できる社会を実現すべく、一人ひとりの働きがいと経済的な質の向上および未来を切り拓く人材の育成に取り組みます。

#### 国際理工カレッジとの産学連携ゲーム開発プロジェクト

学校法人国際理工学園 専門学校国際理工カレッジと、当行イメージキャラクター「ちばコーギー」を活用したオリジナルゲームを共同開発する産学連携プロジェクトを開始いたしました。本プロジェクトは、「未来の社会を創る人材を育成する」という両者の理念が合致し、開始した取り組みです。学生には、企業キャラクターIPを活用した制約条件下でのゲーム開発や、クライアントへの企画提案等、実践的な経験とスキルを得る機会となり、また、当行にとっても、銀行の商品・サービス等について学生を始めとした若い世代の意見を積極的に取り入れることのできる重要な接点となっております。

2026年2月、ゲーム制作の最終発表会を開催し、約4ヶ月にわたる開発期間を経て選抜された5チームが、創意工夫を凝らした作品を発表いたしました。このうち、最優秀作品に選出された4年生チームが制作したアクションゲーム「ぐるっとコインハント」をはじめとした3作品について、みなさまに楽しんでいただくため、順次ちば興銀アプリで一般公開を進めております。



ゲーム画面イメージ

#### アスリート行員の専門性を生かした教育支援の取り組み

当行陸上競技部に所属する競歩選手の行員が、千葉大学教育学部附属中学校で毎年開催している全学年合同の探究授業にゲストティーチャーとして登壇いたしました。授業では、仲間との交流や自然との触れ合いを通じたランニングやウォーキングが心身のリフレッシュにつながることを紹介し、実技を交えながら、健康維持や体力向上に役立つトレーニング方法を伝えました。

本取り組みは、当行が有するスポーツ人材の専門性を地域に還元するものです。子どもたちの健やかな成長を支えるとともに、行員が地域の教育現場と直接関わることで活躍の機会を広げ、地域との関係を深化することにもつながっております。



#### 千葉県内小中学校にてキャリア教育を実施

株式会社地域新聞社が制作する小中学生用キャリア副教材「発見たんけん千葉県」に、当行が掲載されました。本冊子は小中学校の教育課程であるキャリア教育において、さまざまな企業で働く人々との触れ合いを核としたカリキュラムの補助ツールとして制作されたもので、計68,261部が発行されました。本冊子内で当行は銀行の仕事や役割について紹介しております。また、千葉県内の小中学校12校でキャリア教育を実施し、446名の生徒にご参加いただきました。



### マテリアリティ3 人々の暮らしを守る千葉の実現

地域の防災・防犯への備え等をはじめ、豊かな自然環境への保全取組を通じて、緑豊かで安心安全なまちづくりに取り組みます。

#### CDPの「気候変動」分野で最高評価「Aリスト」企業に選定

環境分野の国際的な非政府組織（NGO）であるCDPの調査において、最高評価である「Aリスト」企業に選定されました。「気候変動」に対する取組みや情報開示が優れた企業として、世界的に認められる水準です。当行は、同時に「水セキュリティ」および「フォレスト」分野でも、それぞれ「A-」の評価を受けたため、「気候変動」、「水セキュリティ」、「フォレスト」の3分野すべてにおいて「リーダーシップレベル」の評価を受けたこととなります。CDPの調査は、気候変動に対する目標設定や事業戦略、リスク・機会の認識、温室効果ガスの排出量の開示等の観点で企業の取組みを8段階（A、A-、B、B-、C、C-、D、D-）で評価するものです。



#### 温室効果ガス排出量算定ツール「C-Turtle® FE」の導入

金融機関の国際的基準「PCAFスタンダード」に準拠したファイナンス・エミッション算定のさらなる高度化を目的として、株式会社NTTデータが提供する、投融資先の温室効果ガス排出量の算定ツール「C-Turtle® FE」を導入いたしました。これにより、Scope1・2・3をトータルで算定するとともに、投融資先の一次データを活用し、投融資に係る温室効果ガス排出量およびその削減努力を反映したデータクオリティの高いScope3排出量算定が可能となります。



- ① PCAFに準拠したFE算定
- ② 幅広い企業のGHG排出量情報保有
- ③ お取引先とのエンゲージメント促進

#### 植樹活動

「ちばの豊かな緑を守る」ことを目的とし、当行役職員の有志ボランティアが植樹活動を行っております。

2025年5月には、山武市蓮沼の海岸県有保安林にてクロマツ・マサキ・トベラ等3,220本を植樹いたしました。また、2026年3月には、千葉県森林組合北総事務所と協働し、東金市滝沢にてマサキ・スギ330本を植樹いたしました。定期的の下草刈り等の整備も行っております。



#### 特殊詐欺等の被害拡大防止を目的に千葉県警察本部と連携協定を締結

昨今、SNS型投資詐欺・ロマンス詐欺等の被害金の送金先として預貯金口座が不正に利用される事象が発生していることを踏まえ、当行と千葉県警察本部とのさらなる情報連携の強化を目的に「詐欺等の対策高度化のための連携協定」を締結いたしました。当行はモニタリングを通じて詐欺等に不正に利用されている可能性が高い口座情報等を千葉県警察本部に迅速に提供し被害の拡大防止に努めてまいります。



## V. サステナビリティ

### 地域に根ざした恒常的な社会貢献活動

地域社会とともに持続可能な未来を築くため、当行グループは従業員が積極的に参加できる、地域に根ざした社会貢献活動を継続して実施しております。事業活動とは別の側面から、従業員一人ひとりが地域社会の一員として行動することを大切にし、社会に寄り添い、コミュニティとのつながりを育みながら、より良い社会の実現に貢献する取組みを広げております。

#### ごみゼロ運動「クリーンキャンペーン」

ごみゼロ運動「クリーンキャンペーン」を開催し、当行グループ社員、スタッフ、その家族が当行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とポートパーク内の清掃活動を実施しております。

参加者数(2025年度)

137名



#### ちばアクアラインマラソンへのボランティア派遣

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、行員約100名を派遣し、当行の横断幕やのぼりを掲げたボランティアポイントで、軽食の用意や給水等のサポートをしています。

参加者数(2024年度)

102名



#### フードバンクちばへの食品寄贈

当行役職員から寄せられた食品および乾パン等の当行内の備蓄食品、当行役職員が毎月募金を行っている「ちば興銀ともしびの会」を財源として千葉県内の企業から調達した食品を、フードバンクちばへ寄贈しております。

寄贈重量(2025年度)

約238kg



#### 新中学生へのサイクルリフレクター(自転車反射板)贈呈

株式会社千葉日報社とともに設立したコスモス交通安全協会では、交通事故撲滅の願いをこめて、新入学を迎えた千葉県内の中学生等を対象に、毎年3万個のサイクルリフレクターを贈呈しております。

累計贈呈数(32年間)

556,400個



### ちば興銀ともしびの会

ちば興銀ともしびの会は1977年に結成されて以来、給与・賞与支給日に役職員から浄財を募り、地域の福祉関連団体へ寄付をしています。2025年度は千葉いのちの電話、新聞社6社が運営する社会事業団等へ年末寄付を実施いたしました。



### 地元スポーツチームの応援

千葉県を本拠地とするプロスポーツチームを地域とともに応援しております。「ちば興銀マッチデー」と題した冠試合の開催や応援定期預金の販売、ユニホームスポンサー契約、キャッシュレス決済の導入支援、地域貢献活動への寄付等を実施し、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おります。



### サマーキッズスクールの開催

サマーキッズスクールは、次世代を担う子どもたちへの金融経済教育の普及を目的として当行が毎年開催している、子どもたちのための“お金”に関する体験学習講座です。2025年度は開催16回目を迎えました。お金の「大切さ」、「貯めること」、「トラブル防止」等についての講義や、ちば興銀マッチデーの当行イベントブースで仕事体験をするプログラムです。



### エコノミクス甲子園千葉大会

エコノミクス甲子園は、次世代を担う高校生への金融経済教育の普及を目的として、金融・経済の仕組み等を理解し、実生活に活かせる能力「金融知力」を全国の高校生が競い合うクイズイベントです。当行は、株式会社千葉銀行とともに、全国大会の地方予選となる千葉大会を開催しております。



### 「コスモスコンサート」、「おやこ de オペラ事業」への協賛

「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「コスモスコンサート」を開催しております。また、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、子どもたちが文化芸術に接し、感受性豊かな心を育む機会を提供しております。



気候変動への取組み

気候変動に起因する異常気象の発生により、甚大な被害が頻発しております。地元千葉県においても、豪雨等による災害が発生しており、気候変動への対策は地域にとって大きな課題であると認識しております。なお、気候変動への取組みについては、気候関連財務情報開示タスクフォース（TCFD）提言の枠組み（「ガバナンス」、「戦略」、「リスク管理」、「指標および目標」）に基づき開示内容の拡充、体制整備の取組み等、適切に対応してまいります。

ガバナンス

気候変動に関するガバナンスは、サステナビリティへの取組みにおけるガバナンスに組み込まれております。詳細については、「[P37 ▶ 価値創造の考え方](#) サステナビリティ ガバナンス」をご参照ください。

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年以内）、中期（5年超～10年以内）、長期（10年超～30年程度）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<br>● 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融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<br>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                                                         |       |
|        |          | ● 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】

TCFD提言に基づく一定のシナリオのもと、低炭素社会への移行に伴いCO<sub>2</sub>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】

移行リスクについては、分析対象としてCO<sub>2</sub>排出量が比較的多いセクターである、エネルギー（電力、ガス、石油）セクター、素材（鉄鋼、化学）セクター、運輸セクターを特定いたしました。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社別分析を実施（ボトムアップアプローチ）、その他の事業計画・財務等の多くの情報が得られない先に対して拡大推計（トップダウンアプローチ）を行い評価いたしました。

| 項目      | 概要                                                                                                                                                                                               |
|---------|--------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| リスクイベント | ● 炭素税導入による費用増加<br>● 脱炭素社会への移行に伴う設備投資、研究開発費の増加<br>● 再生可能エネルギーへの転換に伴う市場影響<br>● 脱炭素社会への転換に伴う需要の変化 等                                                                                                 |
| シナリオ    | NGFS(気候変動リスク等に係る金融当局ネットワーク)のシナリオ(NGFS Phase4)のうち、Net Zero 2050・Below 2℃シナリオ<br>● 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℃未満シナリオ)<br>● Below 2℃：やや厳しい政策が導入され、温暖化を2℃以下に抑えるシナリオ(2℃以下シナリオ) |
| 分析手法    | ● ボトムアップアプローチ：個社別に2050年までの財務内容を推計<br>● トップダウンアプローチ：個社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(電力、ガス、石油)セクター、素材(鉄鋼、化学)セクター、運輸セクター                                                                                                                                                         |
| 分析期間    | 2026年3月末を基準として2050年まで                                                                                                                                                                            |
| 分析結果    | 与信関係費用：累計32億円～54億円                                                                                                                                                                               |

【物理的リスク】

物理的リスクについては、気候変動による洪水リスクの影響を把握するためシナリオ分析を実施し、融資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）に基づく複数確率年の洪水の考慮を行い、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、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、引当の増加額を算出いたしました。保全影響は、建物等の担保毀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、同様に当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当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℃上昇シナリオ、RCP8.5:4℃上昇シナリオ）                                                                                  |
| 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)から洪水発生時の融資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<br>● 当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・個人事業主、住宅ローン(プロパーのみ)、特定貸付債権、当行本支店の固定資産                                                                                                           |
| 分析期間    | 2026年3月末を基準として2050年まで                                                                                                                                     |
| 分析結果    | 与信関係費用：8億円～11億円、当行本支店被害額：最大3億円                                                                                                                            |

【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、与信関係費用が移行リスクでは累計で32億円～54億円、物理的リスクが8億円～11億円、当行本支店の資産の毀損は最大3億円となり、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等、充実化へ取り組んでまいります。

注 シナリオ分析に係る概要は、当行で把握した各種リスクを踏まえ分析しております。

## 気候変動への取組み

### ●機会

当行グループは、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CO<sub>2</sub>排出量の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。

| お客さまのニーズ                 | 千葉興業銀行グループのソリューションラインナップ                                                                                                                                |
|--------------------------|---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| 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"> <li>・サステナビリティ・リンク・ローン</li> <li>・SDGsサポートローン</li> <li>・ポジティブインパクト・ファイナンス</li> <li>・グリーンローン</li> </ul> |
| 脱炭素に向けた課題把握や目標設定を行いたい    | お客さまのCO <sub>2</sub> 排出量可視化、目標設定 <ul style="list-style-type: none"> <li>・CO<sub>2</sub>排出量算定支援</li> <li>・SBT認証支援</li> </ul>                             |
| 経営へSDGsの取組みを活かしたい        | SDGsに関する取組支援 <ul style="list-style-type: none"> <li>・簡易SDGs診断</li> </ul>                                                                                |

### リスク管理

気候変動に関する主なリスクは、サステナビリティへの取組みにおけるリスク管理に含めております。詳細については、「[P38](#)▶価値創造の考え方 サステナビリティ リスク管理」をご参照ください。

### 指標および目標

気候変動への取組みに関する指標および目標における実績は、2026年6月時点の速報値です。最新の情報は当行ホームページをご参照ください。

<https://www.chibakogyo-bank.co.jp/sustainability/environment/disclosures.html>

### ●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「サステナブルファイナンス」と定義し、推進しております。

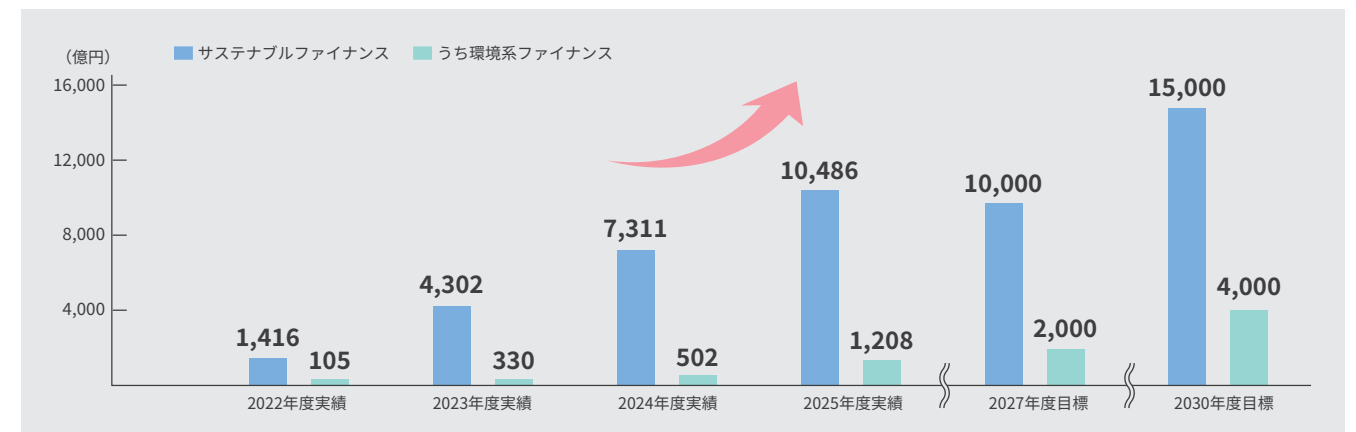
#### サステナブルファイナンスの主な商品

- 「サステナビリティ・リンク・ボンド」や「グリーンローン」等、国際原則・政府の指針を基準としたローン商品や債券
- お客さまの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等、地域の持続的な発展・繁栄に貢献する融資等

注 上記以外の商品も含まれます。

### サステナブルファイナンスの累計実行額目標および実績

| 目標達成年度 | 累計実行額目標                   | 2022年度実績              | 2023年度実績              | 2024年度実績              | 2025年度実績                |
|--------|---------------------------|-----------------------|-----------------------|-----------------------|-------------------------|
| 2027年度 | 1.0兆円以上<br>うち環境系2,000億円以上 | 1,416億円<br>うち環境系105億円 | 4,302億円<br>うち環境系330億円 | 7,311億円<br>うち環境系502億円 | 1兆486億円<br>うち環境系1,208億円 |
| 2030年度 | 1.5兆円以上<br>うち環境系4,000億円以上 |                       |                       |                       |                         |



注 うち環境系は、サステナブルファイナンスのうち環境に資する投融資の実行額を集計しております。なお、環境系の実績に関しては、2025年度に対象商品の見直しを実施したことにより、前年度より大幅に増加しております。

### ●CO<sub>2</sub>排出量の削減

#### 【カーボンニュートラルに向けたCO<sub>2</sub>排出量削減状況】

地域とともに存続・発展する地域金融機関の社会的責任として、「2040年度までにカーボンニュートラル(対象はScope1,2)の実現」という長期的な目標を掲げ脱炭素に向けて取り組んでおります。2025年度は削減率が2019年度比約48%となりました。引き続きCO<sub>2</sub>排出量の削減へ取り組んでまいります。

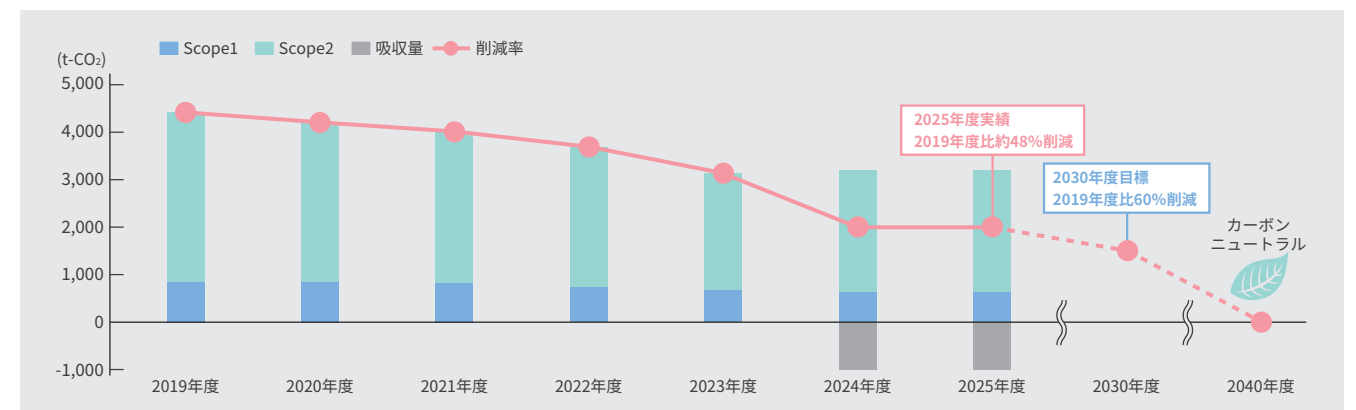
#### Scope1,2の排出量

(t-CO<sub>2</sub>)

| CO <sub>2</sub> 排出量 | 2019年度 | 2020年度 | 2021年度 | 2022年度 | 2023年度 | 2024年度 | 2025年度 |
|---------------------|--------|--------|--------|--------|--------|--------|--------|
| Scope1              | 847    | 843    | 825    | 725    | 659    | 631    | 637    |
| Scope2              | 3,555  | 3,347  | 3,169  | 2,953  | 2,468  | 1,584  | 1,624  |

注1. 算定対象は千葉興業銀行グループ全体となっております。

2. Scope2の排出量はマーケット基準にて算定しております。また、非化石証書購入による吸収量控除後の実績です。なお、非化石証書購入による吸収量を考慮しない場合、Scope2の排出量は2024年度2,556t-CO<sub>2</sub>、2025年度2,596t-CO<sub>2</sub>です。



## 気候変動への取り組み

### 2025年度CO<sub>2</sub>排出量実績 (t-CO<sub>2</sub>)

| CO <sub>2</sub> 排出量 |          | 2025年度実績  |
|---------------------|----------|-----------|
| Scope1              |          | 637       |
| Scope2              | ロケーション基準 | 2,602     |
|                     | マーケット基準  | 1,624     |
| Scope3              |          | 2,193,043 |
| 合計(Scope1+2+3)      |          | 2,195,303 |

注1. 合計のScope2排出量は、マーケット基準にて算定しております。また、非化石証書購入による吸収量控除後の実績です。なお、非化石証書購入による吸収量を考慮しない場合、Scope2の排出量は2,596t-CO<sub>2</sub>です。

2. Scope3の算定方法・範囲などは【Scope3の算定状況】をご参照ください。

#### 【Scope3の算定状況】

脱炭素を進めていくにあたっては、サプライチェーン全体の排出量であるScope3の算定も重要であると認識しており、当行グループ全体での算定を行っております。今後も算定対象範囲の拡大や排出量把握の精緻化に努めていくとともに、サプライヤーと協力した脱炭素の取組みを進め、社会全体のカーボンニュートラル達成に貢献してまいります。

### Scope3排出量 (t-CO<sub>2</sub>)

| カテゴリ              | 計測項目             | 2024年度実績  | 2025年度実績  |
|-------------------|------------------|-----------|-----------|
| 1(購入した製品・サービス)    | 物品等を購入したもの       | 10,143    | 10,328    |
| 2(資本財)            | 新たに購入した設備等       | 1,729     | 1,077     |
| 3(燃料およびエネルギー関連活動) | ガソリン、電気以外の燃料消費   | 545       | 542       |
| 4(上流の物流)          | 郵送によるもの等         | 46        | 45        |
| 5(事業から出る廃棄物)      | 廃棄物として計上         | 379       | 409       |
| 6(出張)             | 行員の出張費用          | 91        | 61        |
| 7(雇用者の通勤)         | 行員の通勤費(電車・車)     | 727       | 742       |
| 12(販売した製品の廃棄)     | 現状は通帳の廃棄量にて計上    | 1         | 1         |
| 13(リース下流)         | リースで賃貸している製品の使用量 | 4,039     | 3,723     |
| 15(投融資)           | 投融資先の排出量         | 2,214,969 | 2,176,115 |

#### 〈Scope3の算定対象範囲、算定方法〉

##### (a) 算定範囲

- ・カテゴリ15以外は当行グループ全体で算定しております。
- ・カテゴリ8、9、10、11、14は、CO<sub>2</sub>排出を伴う活動がないと想定されるため、算定しておりません。

##### (b) 算定方法(カテゴリ15除く)

- ・株式会社NTTデータが提供する温室効果ガス排出量算定ツール「C-Turtle® FE」を導入し、GHGプロトコルに基づく排出量算定を行っております。
- ・カテゴリ1、4、5、6は、当行グループで利用している経費管理システムから得られるデータについて、勘定科目をもって経費支出項目と算定要否を判断したうえで、カテゴリ毎に算定しております。なお、算定にあたって支出金額を使用する場合は、消費税を控除せずに算定しております。
- ・カテゴリ1(購入した製品・サービス)およびカテゴリ2(資本財)は、サプライヤー別排出原単位に基づく総排出量配分方式により算定することで、サプライヤーの削減努力を取り込んだ算定を行っております。
- ・カテゴリ3(燃料およびエネルギー関連活動)は、ガソリン、ガス、軽油、重油等の使用量に対して、環境省が公開している「サプライチェーンを通じた組織の温室効果ガス排出量等の算定のための排出原単位データベース」および「カーボンフットプリント制度試行事業CO<sub>2</sub>換算量共通原単位データベースver. 4.0 (国内データ)」を参考に算定しております。
- ・カテゴリ4(上流の物流)は、経費支出項目のうち運輸費および郵便費の支出金額に対して、当該業種に該当する企業がCDPにて開示している排出量データの平均による排出原単位(CDP-ACS)を乗じております。
- ・カテゴリ7(雇用者の通勤)は、当行は人事給与情報システムにて管理している「通勤手当」の金額および通勤手段に基づき、それぞれ電車・バス・交通費(ガソリン代支給金額)の排出原単位を乗じております。当行以外の連結子会社は、従業員数と営業日数に基づいて算定しております。
- ・カテゴリ13(リース下流)は、連結子会社である千葉総合リース株式会社が他社へ賃貸している主要なリース資産について、一定の使用シナリオに基づいて算定しております。
- ・以下のカテゴリに関しては、使用量や支出金額に対して環境省が公開している「サプライチェーンを通じた組織の温室効果ガス排出量等の算定のための排出原単位データベース」の排出原単位を乗じております。

| カテゴリ          | 算定対象                             |
|---------------|----------------------------------|
| 5(事業から出る廃棄物)  | 衛生費の支出金額                         |
| 6(出張)         | 旅費の支出金額                          |
| 12(販売した製品の廃棄) | 当行保管通帳等を出庫した際に使用したとみなした、通帳の物量データ |

##### (c) 算定方法(カテゴリ15「投融資(ファイナンスド エミッション,FE)」)

- ・投融資を通じた間接的な温室効果ガス排出量は、金融機関におけるScope3の中でも大きな割合を占めるため、PCAFスタンダードの計測手法に則り、2026年3月末時点における当行の国内法人向け貸出について試算いたしました。

|           |           | Financed Emissions(t-CO <sub>2</sub> ) |            | データクオリティスコア <sup>(注)</sup> |        | 算定対象貸出残高(億円) | 件数         |
|-----------|-----------|----------------------------------------|------------|----------------------------|--------|--------------|------------|
|           |           | Scope1,2                               | Scope3     | Scope1,2                   | Scope3 | Scope1,2,3   | Scope1,2,3 |
| エネルギー     | 電力ユーティリティ | 3,374.70                               | 15,536.18  | 3.79                       | 3.86   | 58           | 28         |
|           | 石炭        | --                                     | --         | --                         | --     | --           | --         |
|           | 石油およびガス   | 34,022.33                              | 119,826.57 | 3.83                       | 3.88   | 249          | 74         |
| 運輸        | 航空貨物      | 80.57                                  | 639.04     | 4.00                       | 4.00   | 2            | 9          |
|           | 旅客空輸      | 7,616.19                               | 2,152.66   | 3.00                       | 3.00   | 23           | 2          |
|           | 海上輸送      | 7,120.03                               | 2,580.93   | 3.25                       | 3.25   | 14           | 4          |
|           | 鉄道輸送      | 5,043.68                               | 10,895.02  | 2.34                       | 3.00   | 174          | 12         |
|           | トラックサービス  | 65,787.81                              | 42,570.45  | 3.97                       | 4.00   | 393          | 436        |
|           | 自動車および部品  | 7,765.08                               | 45,312.28  | 3.53                       | 3.65   | 109          | 34         |
| 素材・建築物    | 金属・鉱業     | 100,622.60                             | 89,406.05  | 3.55                       | 3.65   | 277          | 62         |
|           | 化学        | 26,814.25                              | 55,861.51  | 3.70                       | 3.81   | 243          | 83         |
|           | 建設資材      | 9,044.28                               | 68,467.71  | 4.00                       | 4.00   | 114          | 35         |
|           | 資本財       | 22,527.73                              | 261,879.36 | 3.97                       | 3.98   | 1,711        | 2,238      |
| 農業、食料、林産物 | 不動産管理・開発  | 31,477.77                              | 112,408.59 | 3.93                       | 3.96   | 5,421        | 1,782      |
|           | 飲料        | 843.32                                 | 5,460.01   | 3.36                       | 3.36   | 63           | 17         |
|           | 農業        | 7,981.42                               | 26,194.19  | 3.91                       | 4.00   | 89           | 87         |
|           | 加工食品・加工肉  | 16,767.81                              | 104,974.27 | 3.76                       | 3.89   | 242          | 151        |
| その他       | 製紙・林業製品   | 12,965.86                              | 13,516.77  | 3.58                       | 3.58   | 55           | 26         |
|           |           | 72,630.90                              | 765,946.23 | 3.95                       | 3.97   | 5,431        | 4,123      |
| 合計        |           | 432,487                                | 1,743,628  | 3.64                       | 3.72   | 14,668       | 9,203      |

注 データクオリティスコアは、ファイナンスド エミッションにおけるCO<sub>2</sub>排出量データの品質を5段階で示した数値であり、1に近いほど品質が高く、5に近いほど推計値を多く使用しているものになります。

#### データクオリティスコアの定義

| スコア | 分類   |         | 概要                            |
|-----|------|---------|-------------------------------|
| 1   | 開示情報 |         | 企業開示の排出量データ(第三者機関認証あり)        |
| 2   |      |         | 企業開示の排出量データ(第三者機関認証なし)        |
| 3   | 推計情報 | 物理活動ベース | 企業のエネルギー消費量と排出係数に基づく推計の排出量データ |
| 4   |      |         | 企業の生産量と排出係数に基づく推計の排出量データ      |
| 5   |      | 財務指標ベース | 企業の売上高と排出係数に基づく推計の排出量データ      |
|     |      |         | 企業への投融資残高と排出係数に基づく推計の排出量データ   |

注1. 今回よりファイナンスド エミッションもC-Turtle® FEにより算定を行っているため、前年度との数値に変化が生じております。

2. TCFD提言における開示推奨セクター等を参考に分類しております。また、財務データ不足先は算定不可としております。

3. PCAFスタンダードに基づく算定を実施し、企業開示データ等を活用しております。データが得られない場合は、CDPにて開示している排出量データの平均による排出原単位(CDP-ACS)を用いて推計しております。なお、CDP-ACSにはScope3下流の排出係数が含まれておりません。

4. Financed Emissions＝帰属係数×投融資先のCO<sub>2</sub>排出量  
(帰属係数…投融資額÷資金調達総額(上場企業は現金を含む企業価値(EVIC)、非上場企業は負債＋資本))

##### (d)炭素関連資産

- ・当行の与信残高に占める炭素関連資産(注)の割合は、2025年度は36.43％であります。なお、当行与信残高に占めるセクター毎の割合は右記のとおりです。引き続きセクター分類の精緻化へ取り組んでまいります。

注 銀行保証付私募債の合計をもとに算出しております(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、(c)カテゴリ15「投融資(ファイナンスド エミッション, FE)」と同様の分類を使用しております。

お客さまのCO<sub>2</sub>排出量の開示拡大をはじめ、算定基準PCAF算定基準や業種分類の変更、算定対象の拡大等により、今後算定結果は大きく変更される可能性があります。引き続き算定方法の精緻化へ取り組んでまいります。

| セクター  |           | 炭素関連資産(%) |        | セクター      |          | 炭素関連資産(%) |        |
|-------|-----------|-----------|--------|-----------|----------|-----------|--------|
|       |           | 2024年度    | 2025年度 |           |          | 2024年度    | 2025年度 |
| エネルギー |           | 1.40      | 1.24   | 素材・建築物    |          | 30.38     | 30.94  |
|       | 電力ユーティリティ | 0.43      | 0.24   |           | 金属・鉱業    | 1.04      | 1.11   |
|       | 石炭        | —         | —      |           | 化学       | 0.82      | 0.97   |
|       | 石油およびガス   | 0.97      | 1.00   |           | 建設資材     | 0.49      | 0.46   |
| 運輸    |           | 2.43      | 2.79   | 農業、食料、林産物 | 資本財      | 6.99      | 6.82   |
|       | 航空貨物      | 0.02      | 0.02   |           | 不動産管理・開発 | 21.04     | 21.58  |
|       | 旅客空輸      | 0.12      | 0.10   |           |          | 1.47      | 1.46   |
|       | 海上輸送      | 0.02      | 0.06   |           | 飲料       | 0.32      | 0.26   |
|       | 鉄道輸送      | 0.55      | 0.70   |           | 農業       | 0.31      | 0.36   |
|       | トラックサービス  | 1.52      | 1.57   |           | 加工食品・加工肉 | 0.95      | 0.97   |
|       | 自動車および部品  | 0.32      | 0.44   |           | 製紙・林業製品  | 0.20      | 0.23   |
|       |           |           |        | 炭素関連資産合計  |          | 35.68     | 36.43  |

自然資本・生物多様性保全への取組み

当行グループが営業基盤を置く千葉県は、美しい海岸線を誇る九十九里浜や緑豊かな里山等、多様な自然環境が広がっております。地域の経済・産業・社会の持続的な発展のためには、次世代へと受け継がれる豊かな自然を守り、かつ生物多様性を保全していくことが必要不可欠です。

当行グループは2024年9月に自然関連財務情報開示タスクフォース(TNFD)の開示提言へ賛同のうえAdopterとして登録し、気候変動への対応のみならず、自然資本・生物多様性保全に向けた取組みをより一層強め、適切な情報開示を進めてまいります。

ガバナンス

自然資本・生物多様性に関するガバナンスは、サステナビリティへの取組みにおけるガバナンスに組み込まれております。詳細については「[図P37](#)▶価値創造の考え方 サステナビリティ ガバナンス」をご参照ください。

戦略

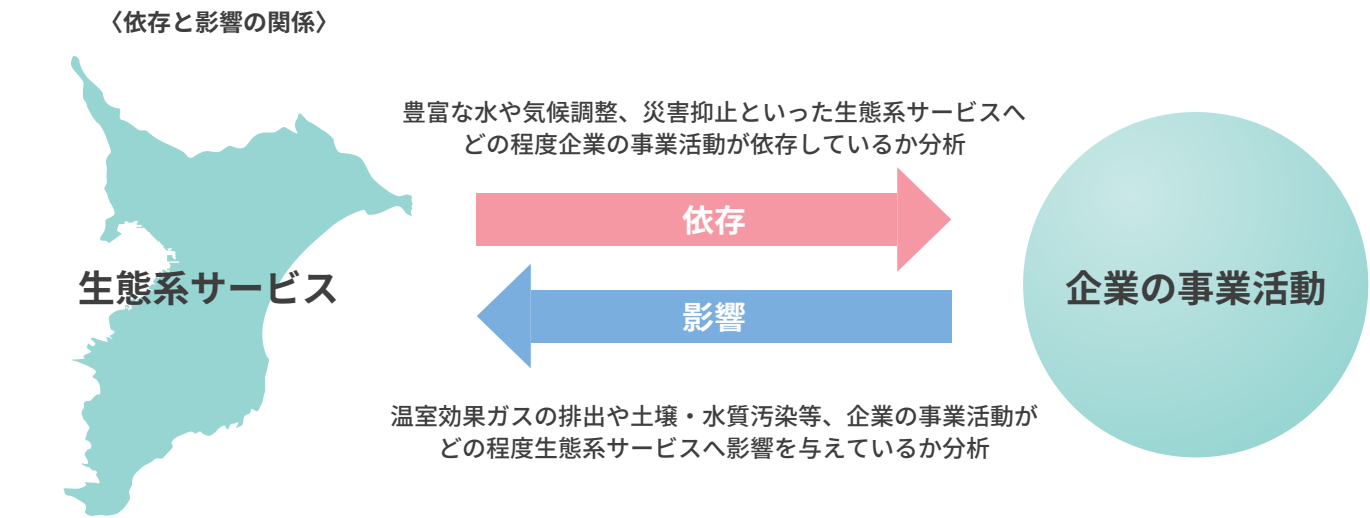
●自然資本における依存と影響の分析

TNFD提言内で提示されているLEAPアプローチに基づき、自然関連のリスクや依存度を理解するためのツールであるENCOREを活用して依存と影響の分析を実施いたしました。

注1. LEAPアプローチとは、TNFDが開発した4つのフェーズ(L(発見)、E(診断)、A(評価)、P(準備))に基づいて自然資本に関連するリスクや機会を評価するアプローチのことです。  
 2. ENCOREとは、セクターに基づいて自然資本への依存と影響を分析するツールです。

【分析概要】

企業の事業活動は大気や土壌、動植物、水等といった生態系サービスに依存し、影響を与えているという前提のもと、当行融資先を国際標準産業分類(ISIC)を参考にセクター分類し、依存および影響の各項目におけるスコアリングと、各セクターの融資額を掛け合わせたうえで、影響の度合いを算定いたしました。



【分析結果および今後の取組み】

セクター毎の分類上、「不動産業」と「小売り・サービス・その他」の融資割合が多いため、各項目における依存の度合いが高くなっております。項目毎の依存および影響の度合いは異なりますが、ポートフォリオに与える影響は限定的であると認識しております。今回の分析結果を踏まえ、分析の高度化を図りながら自然関連のリスクと機会の特定に向けて取り組んでまいります。

セクター毎の依存ヒートマップ

| セクター        | 対象件数  | 融資割合   | 動物由来エネルギー | バイオマス供給 | 固形廃棄物の浄化 | 土壌および土砂の保持 | 水の浄化 | 土壌と質の調整 | 大気および生態系による希釈 | 生物学的コントロール | 空気のろ過 | 洪水の軽減 | 遺伝子試料 | 地球規模の気候調整 | ヒートマップ凡例<br>(依存・影響共通) |       |
|-------------|-------|--------|-----------|---------|----------|------------|------|---------|---------------|------------|-------|-------|-------|-----------|-----------------------|-------|
| エネルギー       | 78    | 0.67%  |           |         |          |            |      |         |               |            |       |       |       |           |                       |       |
| 運輸業         | 494   | 4.12%  |           |         |          |            |      |         |               |            |       |       |       |           |                       |       |
| 鉄鉱業         | 77    | 1.93%  |           |         |          |            |      |         |               |            |       |       |       |           |                       |       |
| 製造業         | 2,460 | 14.83% |           |         |          |            |      |         |               |            |       |       |       |           |                       |       |
| 建設業         | 305   | 1.00%  |           |         |          |            |      |         |               |            |       |       |       |           |                       |       |
| 不動産業        | 1,756 | 34.10% |           |         |          |            |      |         |               |            |       |       |       |           |                       |       |
| ヘルスケア       | 969   | 7.39%  |           |         |          |            |      |         |               |            |       |       |       |           | VH                    | とても高い |
| 農業・食品加工     | 242   | 2.04%  |           |         |          |            |      |         |               |            |       |       |       |           | H                     | 高い    |
| 小売・サービス・その他 | 3,058 | 33.96% |           |         |          |            |      |         |               |            |       |       |       |           | M                     | 普通    |
|             |       |        |           |         |          |            |      |         |               |            |       |       |       |           | L                     | 低い    |
|             |       |        |           |         |          |            |      |         |               |            |       |       |       |           | VL                    | とても低い |

| セクター        | 対象件数  | 融資割合   | 水の供給 | 苗床の個体数および生息地の維持 | 騒音の抑制 | 感覚的影響の調整(騒音以外) | 地域気候調整 | 受粉 | 暴風雨の軽減 | 水量の調整 | 降雨パターンの調整 | レクリエーション関連サービス | 視覚的アメニティサービス | 教育、科学、研究サービス | 精神的、芸術的、象徴的サービス |
|-------------|-------|--------|------|-----------------|-------|----------------|--------|----|--------|-------|-----------|----------------|--------------|--------------|-----------------|
| エネルギー       | 78    | 0.67%  |      |                 |       |                |        |    |        |       |           |                |              |              |                 |
| 運輸業         | 494   | 4.12%  |      |                 |       |                |        |    |        |       |           |                |              |              |                 |
| 鉄鉱業         | 77    | 1.93%  |      |                 |       |                |        |    |        |       |           |                |              |              |                 |
| 製造業         | 2,460 | 14.83% |      |                 |       |                |        |    |        |       |           |                |              |              |                 |
| 建設業         | 305   | 1.00%  |      |                 |       |                |        |    |        |       |           |                |              |              |                 |
| 不動産業        | 1,756 | 34.10% |      |                 |       |                |        |    |        |       |           |                |              |              |                 |
| ヘルスケア       | 969   | 7.39%  |      |                 |       |                |        |    |        |       |           |                |              |              |                 |
| 農業・食品加工     | 242   | 2.04%  |      |                 |       |                |        |    |        |       |           |                |              |              |                 |
| 小売・サービス・その他 | 3,058 | 33.96% |      |                 |       |                |        |    |        |       |           |                |              |              |                 |

セクター毎の影響ヒートマップ

| セクター        | 対象件数  | 融資割合   | 攪乱(騒音、光等) | 淡水利用域 | GHG排出 | 海底利用域 | GHG以外の大気汚染物質の排出 | 生物資源の採取 | 非生物資源の採取 | 水・土壌への有毒汚染物質の排出 | 水・土壌への富栄養化物質の排出 | 固形廃棄物の発生と放出 | 土地利用域 | 水使用量 | 外来種の侵入 |
|-------------|-------|--------|-----------|-------|-------|-------|-----------------|---------|----------|-----------------|-----------------|-------------|-------|------|--------|
| エネルギー       | 78    | 0.67%  |           |       |       |       |                 |         |          |                 |                 |             |       |      |        |
| 運輸業         | 494   | 4.12%  |           |       |       |       |                 |         |          |                 |                 |             |       |      |        |
| 鉄鉱業         | 77    | 1.93%  |           |       |       |       |                 |         |          |                 |                 |             |       |      |        |
| 製造業         | 2,460 | 14.83% |           |       |       |       |                 |         |          |                 |                 |             |       |      |        |
| 建設業         | 305   | 1.00%  |           |       |       |       |                 |         |          |                 |                 |             |       |      |        |
| 不動産業        | 1,756 | 34.10% |           |       |       |       |                 |         |          |                 |                 |             |       |      |        |
| ヘルスケア       | 969   | 7.39%  |           |       |       |       |                 |         |          |                 |                 |             |       |      |        |
| 農業・食品加工     | 242   | 2.04%  |           |       |       |       |                 |         |          |                 |                 |             |       |      |        |
| 小売・サービス・その他 | 3,058 | 33.96% |           |       |       |       |                 |         |          |                 |                 |             |       |      |        |

注1. ヒートマップは、2026年6月時点で分析した結果となります。  
 2. 融資割合は2026年3月末の当行の国内法人向け貸出に基づいております。

## 自然資本・生物多様性保全への取り組み

### ● 当行グループ拠点の自然との接点およびリスク

当行グループの拠点と自然との関わりについて、以下の観点から分析を行いました。

#### 【千葉県自然公園自然環境保全地域等と当行グループ拠点との重なり】

千葉県自然公園自然環境保全地域と当行グループ拠点との重なりを分析したところ、同地域に立地する当行グループ拠点は無いものの、一部当行グループ拠点が半径10km以内に位置していることを確認いたしました。

上記以外に、生物多様性の観点では、国や千葉県のレッドデータブック・レッドリストに掲載されている絶滅危惧種の生育・生息が確認されております。今後、TNFD提言に沿った「優先地域」の特定・評価に向けた取り組みを進めるにあたり、当行グループ拠点における事業活動が生物多様性へどの程度影響を及ぼしうるのかを踏まえてまいります。

(参照)

千葉県ホームページ「千葉県自然公園自然環境保全地域マップ」

 <https://www.pref.chiba.lg.jp/shizen/kouen/shizenkouen/documents/map.pdf>

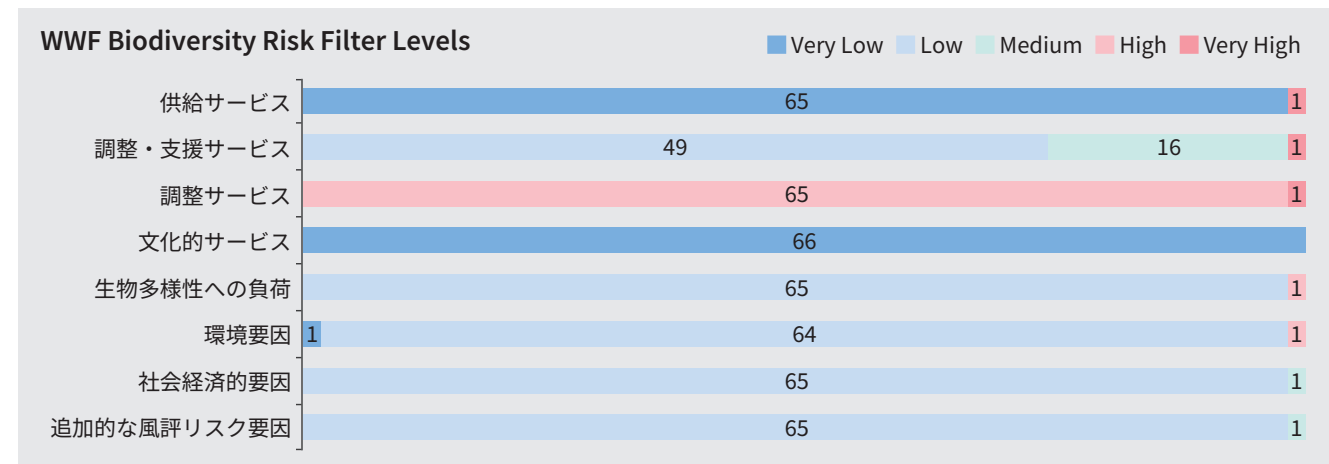
千葉県生物多様性センターホームページ「千葉県レッドデータブック・レッドリストについて」

 [https://www.bdcchiba.jp/reddatebook\\_redlist](https://www.bdcchiba.jp/reddatebook_redlist)

#### 【WWF Biodiversity Risk Filterによる自然関連のリスク分析】

水の利用可能性や生物多様性保全の状況等、自然関連のリスク分析ツールであるWWF Biodiversity Risk Filterを活用して当行グループ拠点の自然関連リスクを分析いたしました。

#### 当行グループ66拠点の自然関連リスクの状況



#### 各リスクカテゴリーの計測内容

| リスクカテゴリー    | 計測内容          |
|-------------|---------------|
| 供給サービス      | 水の利用可能性等      |
| 調整・支援サービス   | 土壌や水の状態等      |
| 調整サービス      | 土砂崩れの脅威等      |
| 文化的サービス     | 文化資源の利用可能性等   |
| 生物多様性への負荷   | 外来種の脅威等       |
| 環境要因        | 生態系の状況等       |
| 社会経済的要因     | 資源の希少性等       |
| 追加的な風評リスク要因 | ネガティブニュースの有無等 |

#### 〈計測方法〉

Biodiversity Risk Filterのリスクカテゴリーにおいて、当行グループ66拠点がどのリスクレベルに該当するかを確認。Biodiversity Risk Filterのポートフォリオマネージャーから取得したデータを加工して使用。（出典）WWF Risk Filter Suite  
 <https://riskfilter.org/biodiversity/home>

#### 〈分析結果〉

調整サービスにおいて、全拠点にて相対的にリスクレベルが高いことを確認いたしました。こちらは土砂崩れや自然の中で発生する火災による影響のリスクカテゴリーとなります。引き続きリスク影響度等の分析を進めてまいります。

### TOPICS 生物多様性保全の取組事例

#### ● 「TEIRE (手入れ) プロジェクト」への参加

印旛沼流域水循環健全化会議が行う水草園の手入れレクリエーション「TEIRE (手入れ) プロジェクト」に当行行員・スタッフとその家族41名が参加いたしました。

印旛沼の生態系に関するセミナーと、水草に悪影響を及ぼす特定外来生物「ナガエツルノゲイトウ」という多年草の駆除を中心とした環境保全活動を行いました。また、活動の一環としてザリガニ釣りも行いました。



#### ● 大草谷津田いきものの里 ホタルの生態調査

ホタルは、生息環境の水質によって生息場所を移動したり、個体数が減少したりする傾向があると言われるため、水質の状況を把握する生物指標の一つとされています。大草谷津田を育む会（地域ボランティア）や東邦大学の学生と、大草谷津田いきものの里にてホタルの分布状況や個体数を調査いたしました。



#### ● 苗木育成プロジェクト

「ちばの緑を守る」取組みとして、特定非営利活動法人ちば里山センターが地球環境問題へ市民目線から実施している「千葉県由来の苗木育成プロジェクト」へ賛同し、千葉県由来の苗木（ツバキ・コナラ・クヌギ・ウバメガシ・ガマズミ）を育成しております。2025年度に本店および営業店5か店にて約1年かけて育てた苗木は、一般社団法人more trees（音楽家 坂本龍一氏が創立し、建築家 隈研吾氏が代表を務める森林保全団体）の要望を受けて同団体へ譲渡し、大多喜町の森林に植樹されました。



#### ● 「グリーンローン」の取扱開始

当行は、気候変動対策、水資源保全、生物多様性保全等、環境に好影響をもたらす事業に資金用途を限定した「グリーンローン」のお取扱いを開始いたしました。本商品は、国際的な指針である「グリーンローン原則」および「グリーンローンガイドライン」に適合していると第三者評価機関である株式会社日本格付研究所から認定された事業のみを対象としております。

これにより、当行はお取引先の環境保全に資する取組みを金融面から後押しし、既存のサステナビリティ・リンク・ローンとあわせて、企業レベル・プロジェクトレベルの双方から環境面における価値創出を支援する体制を強化しております。

## 人権尊重への取り組み

### 人権方針およびガバナンス・マネジメント体制

当行グループは、企業理念に基づく企業活動遂行上の行動基準である「千葉興業銀行グループ行動憲章」において、「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取り組むこと」および「人権尊重の精神に溢れた企業風土を築き上げること」を掲げております。2023年3月には、この行動憲章を基盤として、人権課題へのより積極的な対応を明確化するため「人権方針」を制定し、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す姿勢を明確にしております。また、人権方針の実効性を確保するため、人権啓発推進体制を整備し、主体的・自主的な取り組みを推進する組織として「人権啓発推進委員会」を設置しております。

なお、人権方針、調達に関する取組方針、投融资ポリシー等、人権尊重に関する各種方針は、当行ホームページにて公開し、透明性の高い情報開示に努めております。

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

### 国際的な基準等の尊重

事業活動を行う地域で適用される法律を遵守し、国際的な人権に関する基準として、「世界人権宣言」、「ビジネスと人権に関する指導原則」、「労働における基本的原則及び権利に関するILO宣言」の宣言・原則等を基本として人権を尊重しております。

### 人権尊重に向けた取組み

|        | 主な取組み                                                                                            |
|--------|--------------------------------------------------------------------------------------------------|
| 役職員    | ・内部通報、相談窓口の設置<br>・カスタマーハラスメントに対する方針の遵守<br>・eラーニングによる研修、各職場毎の勉強会などの啓発活動<br>・全国銀行協会主催の人権啓発標語募集への参加 |
| お客さま   | ・苦情、ご相談窓口の設置<br>・お客さま本位の業務運営<br>・各営業店へのサービスケアサポーターの配置<br>・バリアフリー、ユニバーサルデザイン、アクセシビリティ対応           |
| サプライヤー | ・「パートナーシップ構築宣言」への賛同<br>・人権を尊重した購買活動の実践                                                           |
| 投融资先   | ・「投融资ポリシー」に基づく投融资                                                                                |

### 是正・救済に向けた取組み

当行グループは、ステークホルダーの声を適切に受け止めるための取組みを強化しております。内部通報窓口や職場におけるハラスメント相談窓口を当行内および外部の法律事務所に設置し、独立性と匿名性を確保した相談体制を構築しております。お客さまからのご意見・ご要望、苦情はお客さまサービス部が一元的に受け付け、組織的な改善につなげております。また、裁判外紛争解決手続き（金融ADR制度）を活用することで、透明性と公平性を担保した迅速な紛争解決を図っております。

これらの取組みを通じて、人権尊重への取組みの実効性を高めるとともに、レピュテーションリスクやコンプライアンスリスクの低減を図り、持続的な企業価値向上に資するガバナンス基盤を強化しております。

（ P97 ▶ コンプライアンス態勢の概要）（ P99 ▶ お客さま保護等管理態勢の概要）

## ESGに関する事項

### 外部評価

#### CDP

環境分野の国際的な非政府組織であるCDPから、気候変動に対する取組みや情報開示が優れた企業として、最上位となる「Aリスト」に認定されました。



#### 健康経営優良法人

経済産業省および日本健康会議が策定する「健康経営優良法人認定制度」の大規模法人部門において、「健康経営優良法人2026」に認定されました。



#### ハタラクエール

福利厚生表彰・認証制度実行委員会が、福利厚生の充実・活用に力を入れる企業・団体・自治体を表彰する制度「ハタラクエール2026」において、福利厚生推進法人として認証されました。



#### プラチナくるみんプラス

不妊治療と仕事を両立しやすい職場環境整備に取り組む企業として、千葉労働局長より、金融機関では初の「プラチナくるみんプラス」の認定を受けました。



#### えるぼし（3段階目）

一般事業主行動計画の策定・届出を行った企業のうち、女性の活躍推進に関する取組みの実施状況が優良である等の一定の要件を満たした場合に認定される「えるぼし」の3段階目を取得しております。



#### DX認定

経済産業省が定める「DX（デジタルトランスフォーメーション）認定制度」に基づく「DX認定事業者」に認定されました。



#### 長期発行体格付

株式会社日本格付研究所（JCR）より、長期発行体格付「#A－／ポジティブ（クレジット・モニター指定）」を取得しております。

### 国内外のイニシアチブへの賛同

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チブに賛同しております。



チーバくん  
ちばSDGsパートナー93号



環境パートナーシップちば

# 価値創造を支える 経営基盤

当行グループの成長戦略を強力に推進するための強固なガバナンス体制、リスク管理体制、コンプライアンス態勢等についてご説明しております。透明性の高い経営、金融機関にとって不可欠である健全な企業倫理、そして予見されるリスクへの適切な対応が、変化の激しい時代においても安定的な成長を可能とし、企業価値を最大化するための要素であることをご説明しております。

- 83 役員一覧
- 87 コーポレート・ガバナンス
- 93 リスク管理体制
- 97 コンプライアンス態勢の概要
- 99 お客さま保護等管理態勢の概要
- 101 会社概要
- 105 財務データ
- 107 当行の株式に関する事項
- 108 ステークホルダーコミュニケーション

役員一覧

取締役

(2026年6月23日現在)

取締役会長

青柳 俊一



1980年 4月 当行入行  
1996年 8月 当行国際部調査役兼ニューヨーク駐在員事務所長  
2000年10月 当行経営企画部部長代理  
2003年 7月 当行参事経営企画部担当部長  
2004年 5月 当行参事経営企画部長  
2004年 6月 当行執行役員経営企画部長  
2007年 5月 当行常務執行役員  
2007年 6月 当行常務取締役常務執行役員  
2009年 6月 当行取締役頭取CEO  
2019年 4月 当行取締役会長(現職)

取締役頭取・CEO  
(代表取締役)

梅田 仁司



1986年 4月 当行入行  
2004年 1月 当行市場金融部部長代理  
2006年 4月 当行薬円台支店長  
2010年10月 当行経営企画部部長代理  
2012年 7月 当行参事経営企画部担当部長  
2014年 4月 当行参事経営企画部長  
2014年 6月 当行執行役員経営企画部長  
2016年 4月 当行執行役員本店営業部長  
2016年 5月 当行常務執行役員本店営業部長  
2017年 4月 当行常務執行役員  
2018年 6月 当行常務取締役常務執行役員  
2019年 4月 当行取締役頭取CEO(現職)

取締役  
(社外取締役)

戸谷 久子



1975年 4月 千葉県入庁  
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 当行社外取締役(現職)

取締役  
(社外取締役)

山田 英司



1978年 4月 日本電信電話公社(現・NTT株式会社)入社  
2001年 6月 株式会社エヌ・ティ・ティ・データ  
(現・株式会社NTTデータグループ)  
金融システム事業本部金融ビジネス企画本部長  
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  
当行社外取締役(現職)  
2017年 6月 日本電子計算株式会社顧問  
2021年 6月 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)

取締役副頭取・COO  
(代表取締役)

松丸 隆一



1983年 4月 株式会社富士銀行(現・株式会社みずほ銀行)入行  
1989年10月 同行株式会社スイス富士銀行出向  
1994年11月 同行富士証券株式会社(現・みずほ証券株式会社)出向  
2002年 4月 みずほ証券株式会社資本市場グループ資本市場第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  
(現・みずほ証券株式会社)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 当行取締役副頭取COO(現職)

取締役常務執行役員

田中 啓之



1988年 4月 当行入行  
2007年 4月 当行鎌取支店長  
2010年 4月 当行浦安支店長  
2012年 4月 当行営業統括部部長代理  
2014年 4月 当行経営企画部部長代理  
2014年 7月 当行参事経営企画部担当部長  
2016年 6月 当行執行役員経営企画部担当部長  
2019年 4月 当行執行役員経営企画部長  
2020年 4月 当行常務執行役員経営企画部長  
2022年 4月 当行常務執行役員  
2025年 6月 当行取締役常務執行役員(現職)

取締役  
(社外取締役)

杉浦 哲郎



1977年 4月 株式会社富士銀行(現・株式会社みずほ銀行)入行  
2002年 4月 株式会社みずほ銀行関連事業部付出向  
株式会社富士総合研究所(現・株式会社みずほ銀行)  
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出向  
みずほ総合研究所株式会社(現・株式会社みずほ銀行)  
チーフエコノミスト  
2004年 4月 同社経営企画部付出向  
みずほ総合研究所株式会社(現・株式会社みずほ銀行)  
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(現・株式会社みずほ銀行)  
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(現・株式会社みずほ銀行)  
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 当行社外取締役(現職)

取締役  
(社外取締役)

木下 由美子



1984年 4月 日本銀行入行  
1991年 9月 マッキンゼー&カンパニー入社  
2004年 4月 独立行政法人科学技術振興機構  
(現・国立研究開発法人科学技術振興機構)  
日本科学未来館入社  
2011年 6月 KCJ GROUP株式会社経営企画部長  
2016年 2月 公益社団法人日本プロサッカーリーグ常勤理事  
2018年 3月 同法人チェアマン特命外交担当  
2020年 7月 公益財団法人東京都サッカー協会理事  
2021年 3月 東京建物株式会社社外取締役(現職)  
2022年 4月 国立大学法人一橋大学経営協議会委員  
2024年 6月 公益財団法人東京都サッカー協会副会長(現職)  
当行社外取締役(現職)

取締役常務執行役員

尾関 邦斗



1994年 4月 当行入行  
2012年10月 当行松戸支店地区法人部長  
2016年 4月 当行蘇我支店長  
2017年 4月 当行蘇我ブロック長兼蘇我支店長兼白旗支店長  
2018年 4月 当行市川ブロック長兼市川支店長  
2019年 7月 当行参事市川ブロック長兼市川支店長  
2020年 4月 当行参事営業企画部長  
2021年 4月 当行執行役員営業企画部長  
2023年 4月 当行執行役員エリア長兼千葉中央ブロック長兼千葉支店長  
2024年 4月 当行常務執行役員エリア長兼千葉西ブロック長  
兼本店営業部長  
2026年 4月 当行常務執行役員営業本部長  
2026年 6月 当行取締役常務執行役員(現職)

取締役常務執行役員

中村 遵史



1996年 4月 当行入行  
2013年10月 当行浦安支店地区法人部長兼取引先第二課長  
2015年 4月 当行浦安支店船堀法人事務所長  
2017年 7月 当行西葛西支店開設準備委員長  
2017年 9月 当行西葛西支店長  
2018年 4月 当行経営企画部上席調査役  
2019年 4月 当行経営企画部部長代理  
2021年 7月 当行参事経営企画部担当部長  
2022年 4月 当行執行役員経営企画部長  
2024年 4月 当行常務執行役員経営企画部長  
2025年 4月 当行常務執行役員  
2026年 6月 当行取締役常務執行役員(現職)

役員一覧

● 監査役

常勤監査役

宮本 昭



1986年 4月 当行入行  
2005年 5月 当行幕張テクノガーデン支店長  
2007年 5月 当行小金支店長  
2009年 7月 当行我孫子支店長  
2011年 4月 当行総合事務部上席調査役  
2012年 4月 当行総合事務部部長代理  
2016年 4月 当行総合事務部長  
2016年 7月 当行参事総合事務部長  
2018年 4月 当行執行役員総合事務部長  
2021年 4月 当行常務執行役員  
2025年 4月 当行執行役員  
2025年 6月 当行常勤監査役（現職）

常勤監査役

白井 克己



1987年 4月 当行入行  
2004年11月 当行柏支店地区法人部長  
2007年 4月 当行浦安支店長  
2010年 4月 当行営業統括部部長代理  
2012年 4月 当行五井支店長  
2013年 7月 当行参事五井支店長  
2014年 4月 当行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 当行参事支店業務部長  
2015年 6月 当行執行役員支店業務部長  
2016年 4月 当行執行役員法人戦略部長  
2016年 5月 当行執行役員営業副本部長兼法人戦略部長  
2019年 4月 当行常務執行役員エリア長兼本店営業部長  
2020年 4月 当行常務執行役員営業本部長  
2020年 6月 当行常務取締役常務執行役員  
2024年 4月 当行取締役常務執行役員（役職名変更）  
2025年 4月 当行取締役専務執行役員  
2026年 4月 当行取締役執行役員  
2026年 6月 当行常勤監査役（現職）

監査役  
（社外監査役）

菊川 隆志



1983年 4月 安田生命保険相互会社（現・明治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 同社執行役大阪本部長  
2016年 4月 同社常務執行役  
2020年 4月 同社専務執行役  
2021年 4月 同社常任顧問  
2021年 6月 当行社外監査役（現職）  
2021年 7月 明治安田生命保険相互会社取締役  
2025年 7月 株式会社明治安田総合研究所代表取締役会長（現職）

監査役  
（社外監査役）

豊島 達哉



1982年 4月 安田火災海上保険株式会社  
（現・損害保険ジャパン株式会社）入社  
2005年 4月 株式会社損害保険ジャパン（現・損害保険ジャパン株式会社）  
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  
2022年 6月 当行社外監査役（現職）

スキル・マトリックス

| 氏名     | 地位  | 独立性<br>(社外) | 性別 | 企業経営・<br>経営管理 | 法務・リスク<br>マネジメント | 財務会計・<br>ファイナンス | 金融 | IT・<br>デジタル | コーポレート<br>ガバナンス・<br>サステナビリティ | 営業推進 | 行政・<br>地域経済 |
|--------|-----|-------------|----|---------------|------------------|-----------------|----|-------------|------------------------------|------|-------------|
| 青柳 俊一  | 取締役 |             | 男性 | ●             | ●                | ●               | ●  | ●           | ●                            | ●    | ●           |
| 梅田 仁司  | 取締役 |             | 男性 | ●             | ●                | ●               | ●  | ●           | ●                            | ●    | ●           |
| 松丸 隆一  | 取締役 |             | 男性 | ●             | ●                | ●               | ●  |             | ●                            | ●    | ●           |
| 田中 啓之  | 取締役 |             | 男性 | ●             | ●                | ●               |    | ●           | ●                            | ●    | ●           |
| 尾関 邦斗  | 取締役 |             | 男性 |               | ●                |                 |    |             | ●                            | ●    | ●           |
| 中村 遵史  | 取締役 |             | 男性 | ●             | ●                | ●               |    | ●           | ●                            | ●    | ●           |
| 戸谷 久子  | 取締役 | 社外          | 女性 |               |                  |                 |    |             | ●                            |      | ●           |
| 山田 英司  | 取締役 | 社外          | 男性 | ●             |                  |                 |    | ●           | ●                            |      |             |
| 杉浦 哲郎  | 取締役 | 社外          | 男性 |               |                  |                 | ●  |             | ●                            |      | ●           |
| 木下 由美子 | 取締役 | 社外          | 女性 |               | ●                | ●               | ●  |             | ●                            |      | ●           |
| 宮本 昭   | 監査役 |             | 男性 |               | ●                | ●               |    | ●           | ●                            | ●    | ●           |
| 白井 克己  | 監査役 |             | 男性 | ●             | ●                |                 |    |             | ●                            | ●    | ●           |
| 菊川 隆志  | 監査役 | 社外          | 男性 | ●             | ●                | ●               |    |             | ●                            |      |             |
| 豊島 達哉  | 監査役 | 社外          | 男性 | ●             | ●                | ●               |    |             | ●                            |      |             |

● 常務執行役員

國府田 治 （営業副本部長 兼 エリア長）  
森 省一 （エリア長）  
青木 剛  
井上 宏人  
宮本 昌彦 （エリア長 兼 千葉西ブロック長 兼 本店営業部長）  
田口 博 （リスク統括部長）  
八木沼 克実

● 執行役員

岡田 真紀 （事務集中部長）  
小岩井 学 （エリア長）  
西村 信宏 （経営企画部長）  
梶 純子 （営業支援部長）  
関 和浩 （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）  
仲村 眞一 （エリア長 兼 千葉中央ブロック長 兼 千葉支店長）  
堀内 俊和 （デジタルイノベーション部長）  
庄司 吉伸 （総合事務部長）  
加籠六 哲司 （柏・流山ブロック長 兼 柏支店長 兼 逆井支店長）  
丸山 正紀 （市川ブロック長 兼 八幡支店長）

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、取締役 木下由美子氏、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。

## 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

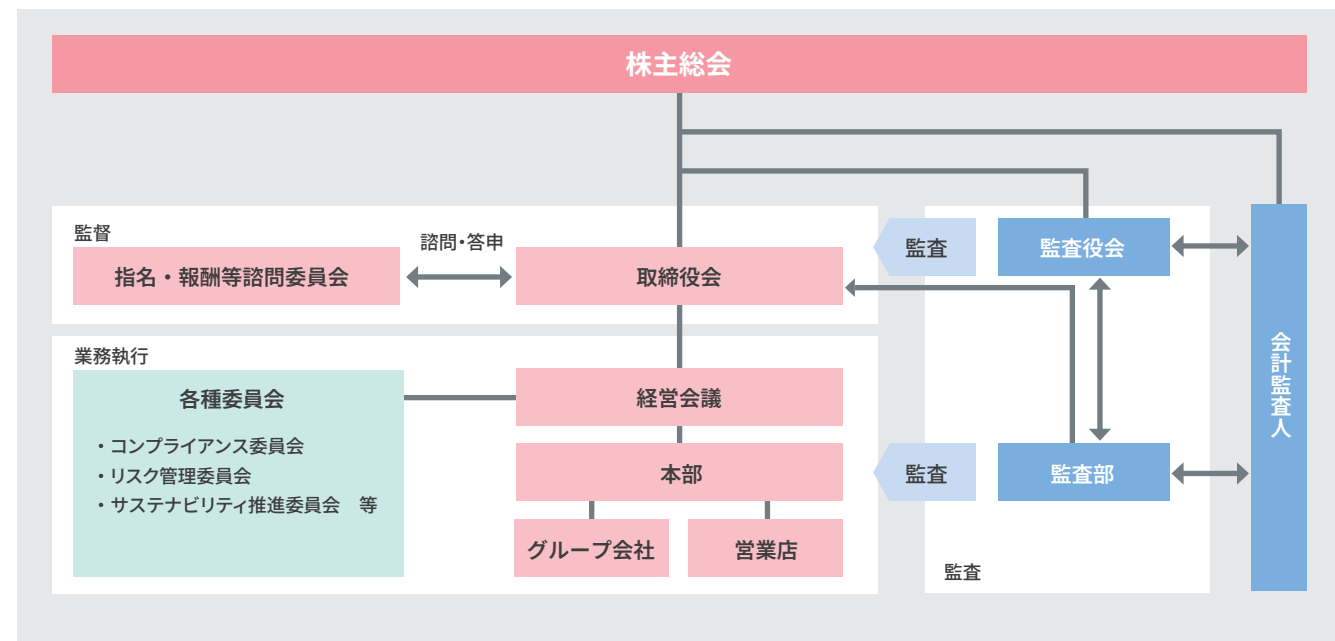
 [https://www.chibakogyo-bank.co.jp/about/governance/pdf/governance\\_03.pdf](https://www.chibakogyo-bank.co.jp/about/governance/pdf/governance_03.pdf)

## コーポレート・ガバナンス向上のための主な取組み

|       |                                                               |
|-------|---------------------------------------------------------------|
| 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。<br>◦ 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。                                  |
| 2024年 | ◦ 社外取締役1名増員。<br>◦ サステナビリティへの取組状況を役員報酬に反映。                     |

## コーポレート・ガバナンス体制

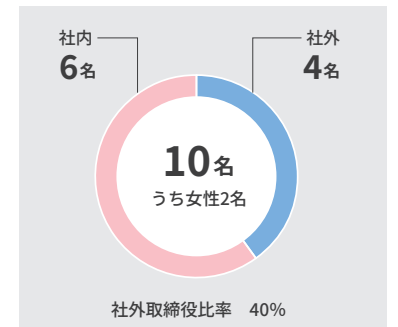
当行は、社外監査役を含めた監査役による監査体制が経営監視機能として有効であると判断し、監査役会設置会社の形態を採用しており、機関として株主総会、取締役会、監査役会、会計監査人を置いております。さらに、取締役会の諮問機関として指名・報酬等諮問委員会を設置しております。



取締役会

2025年度開催回数 15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。2026年6月23日付で、取締役会は10名の取締役により構成され、うち4名の社外取締役を選任しております。

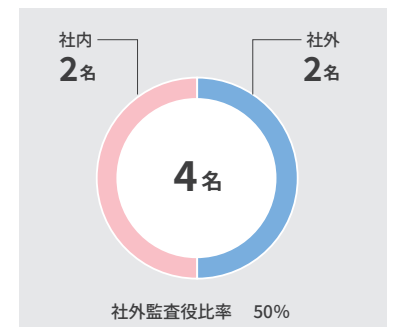


| 2025年度の主な議題・決議事項 |                                                                                                                                                                                              |                                                                                                                                                              |
|------------------|----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|--------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| 戦略・計画            | <ul style="list-style-type: none"> <li>・統合準備委員会の設置、進捗状況</li> <li>・店舗戦略の総括と今後の方針</li> <li>・グループ会社の資本再編</li> <li>・政策投資株式運営方針</li> <li>・優先株式対応方針</li> </ul>                                     | <ul style="list-style-type: none"> <li>・2025年賃上げ対応と関連する人事関連諸規程の改定</li> <li>・デジタル戦略委員会活動報告</li> <li>・2025年度上期マーケットシナリオ</li> <li>・2025年度下期マーケットシナリオ</li> </ul> |
| ガバナンス            | <ul style="list-style-type: none"> <li>・役員業績連動報酬</li> <li>・取締役会実効性評価</li> <li>・取締役会実効性評価アンケート集計結果と対応方針</li> <li>・内部監査状況・結果報告、実施計画</li> </ul>                                                 | <ul style="list-style-type: none"> <li>・2025年度コンプライアンスプログラム</li> <li>・当行グループのシステムリスク管理状況</li> <li>・サイバーセキュリティに関する報告</li> <li>・お客さま本位の業務運営に関する取組状況</li> </ul> |
| サステナビリティ         | <ul style="list-style-type: none"> <li>・サステナビリティ推進委員会報告<br/>（ P38 ▶ 2025年度サステナビリティ推進委員会開催状況）</li> </ul> |                                                                                                                                                              |

## 監査役会

2025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、企業情報開示等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。



指名・報酬等諮問委員会

2025年度開催回数 6回

取締役および監査役等の役員の指名および選任ならびに報酬に関する事項等について、公正・客観的な視点で委員会の機能を最大限発揮する仕組みを構築しており、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、過半数を独立社外取締役とし、委員長は独立社外取締役の互選により選定することで、独立性を確保しております。独立社外取締役4名、代表取締役頭取（CEO）、代表取締役副頭取（COO）の計6名で構成されております。

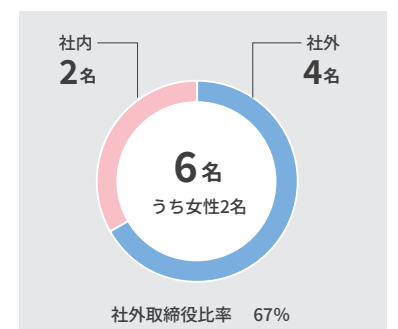
経営会議

2025年度開催回数 31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。

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。



コーポレート・ガバナンス

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2名は、女性役員が務めております。

取締役および監査役の指名と選解任

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

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

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。

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、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。

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。

社外役員の選任理由

| 氏 名<br>(就任年月)       | 社外取締役選任理由                                                                                                                                                                                       | 2025年度取締役会<br>出席状況 |
|---------------------|-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|--------------------|
| 戸谷 久子<br>(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。                                                                                                               | 15回/15回            |
| 山田 英司<br>(2017年6月)  | 日本電子計算株式会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/15回            |
| 杉浦 哲郎<br>(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・株式会社みずほ銀行)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。 | 15回/15回            |
| 木下 由美子<br>(2024年6月) | 海外勤務等で培われた国際性と公益法人での多岐にわたる業務経験を生かし、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/15回            |

| 氏 名<br>(就任年月)      | 社外監査役選任理由                                                                                 | 2025年度取締役会<br>(監査役会)<br>出席状況 |
|--------------------|-------------------------------------------------------------------------------------------|------------------------------|
| 菊川 隆志<br>(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。  | 15回/15回<br>(14回/14回)         |
| 豊島 達哉<br>(2022年6月) | 損害保険ジャパン株式会社等での経歴により、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。 | 15回/15回<br>(14回/14回)         |

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/about/governance/pdf/governance\\_04.pdf](https://www.chibakogyo-bank.co.jp/about/governance/pdf/governance_04.pdf)

## コーポレート・ガバナンス

### 取締役会の実効性評価

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しているかを検証し、その評価結果をもとにさらなる実効性の向上を図るため、取締役会の実効性評価を実施しております。

取締役会が果たすべき役割が増大している近年の傾向を踏まえ、同会を従来以上に機能させる必要があると認識しております。引き続き、取締役会機能を最大限発揮するために必要な取組みについて、検討・実施してまいります。

### 実効性向上に向けた2026年3月期の取組み

2025年3月期の取締役会の実効性評価の結果を踏まえ、取締役会および取締役会事務局は、2026年3月期は特に以下について取り組みました。

- 経営に関わる多様な課題について、より活発な議論を促進するため、社内役員と社外取締役間のインフォーマルな意見交換の場を設け、アジェンダの設定等を通じて意見交換の機会を拡充し、意思決定の質の向上に資する環境整備を図りました。
- 審議時間の確保により議論の充実を図るため、議案説明に関する社内ルールおよび運営方法を見直し、重要度の高い案件により注力できる体制を整備いたしました。

これらの対応を通じて、活発な議論が展開できる環境を構築し、特に重要議案に関してはタイムリーな意思決定・判断を実現することで、取締役会機能の強化および実効性の向上を図りました。

### 評価方法

- 取締役会メンバーである取締役および監査役（計13名）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（以下「2026年3月期アンケート」）を実施いたしました。
- 指名・報酬等諮問委員会において、集計した2026年3月期アンケートの内容を分析、評価いたしました。

### 評価結果

- 取締役会の実効性評価の結果、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。
- 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いたしました。

### 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してまいります。
- 審議の要点をより明確化した資料作成等により、闊達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ってまいります。

### 役員報酬

#### ● 基本方針

役員報酬は、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意欲を高めるとともに、株主重視の経営意識を高める報酬体系とすることを基本方針としております。

#### ● 報酬構成および内容

取締役の報酬は、基本報酬（固定報酬および業績連動報酬）と株式報酬型ストックオプションにより構成し、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、固定報酬のみとしております。取締役の固定報酬は月例とし、役位職責、在位年数に応じて、他社水準、当行の業績、従業員給与の水準等を考慮しながら、総合的に決定いたします。業績連動報酬等は、毎年6月に年1回金銭で支給しております。会長・頭取・副頭取の業績連動報酬に係る指標は、「当期利益計画の達成状況」と「サステナビリティの取組状況」とし、それ以外の取締役の業績連動報酬に係る指標は、「当期利益計画の達成状況」と「各役員の当該年度における業務執行状況」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

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、取締役の個人別の報酬については、指名・報酬等諮問委員会の答申を踏まえ取締役会が決定し、監査役の個人別の報酬については、監査役会が決定いたします。

#### ● 役員区分毎の報酬等の総額、報酬等の種類別の総額および対象となる役員の員数

（2025年度、百万円）

| 役員区分          | 員数 | 報酬等の総額 | 報酬等の種類別総額 |        |                    |
|---------------|----|--------|-----------|--------|--------------------|
|               |    |        | 金銭報酬      |        | 非金銭報酬              |
|               |    |        | 基本報酬      |        | 株式報酬型<br>ストックオプション |
|               |    |        | 固定報酬      | 業績連動報酬 |                    |
| 取締役（社外取締役を除く） | 6名 | 163    | 105       | 43     | 14                 |
| 監査役（社外監査役を除く） | 3名 | 33     | 33        | －      | －                  |
| 社外役員          | 6名 | 55     | 55        | －      | －                  |

注 上表には2025年6月26日開催の第103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。

### 内部統制システム等に関する事項

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、体制整備に係る基本方針を取締役会において決議しております。また、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。

#### 業務の適正性を確保する体制

- 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
- 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
- 当行の損失の危険の管理に関する規程その他の体制
- 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
- 当行およびその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
- 当行の監査役の監査を支える体制

## 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こと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。

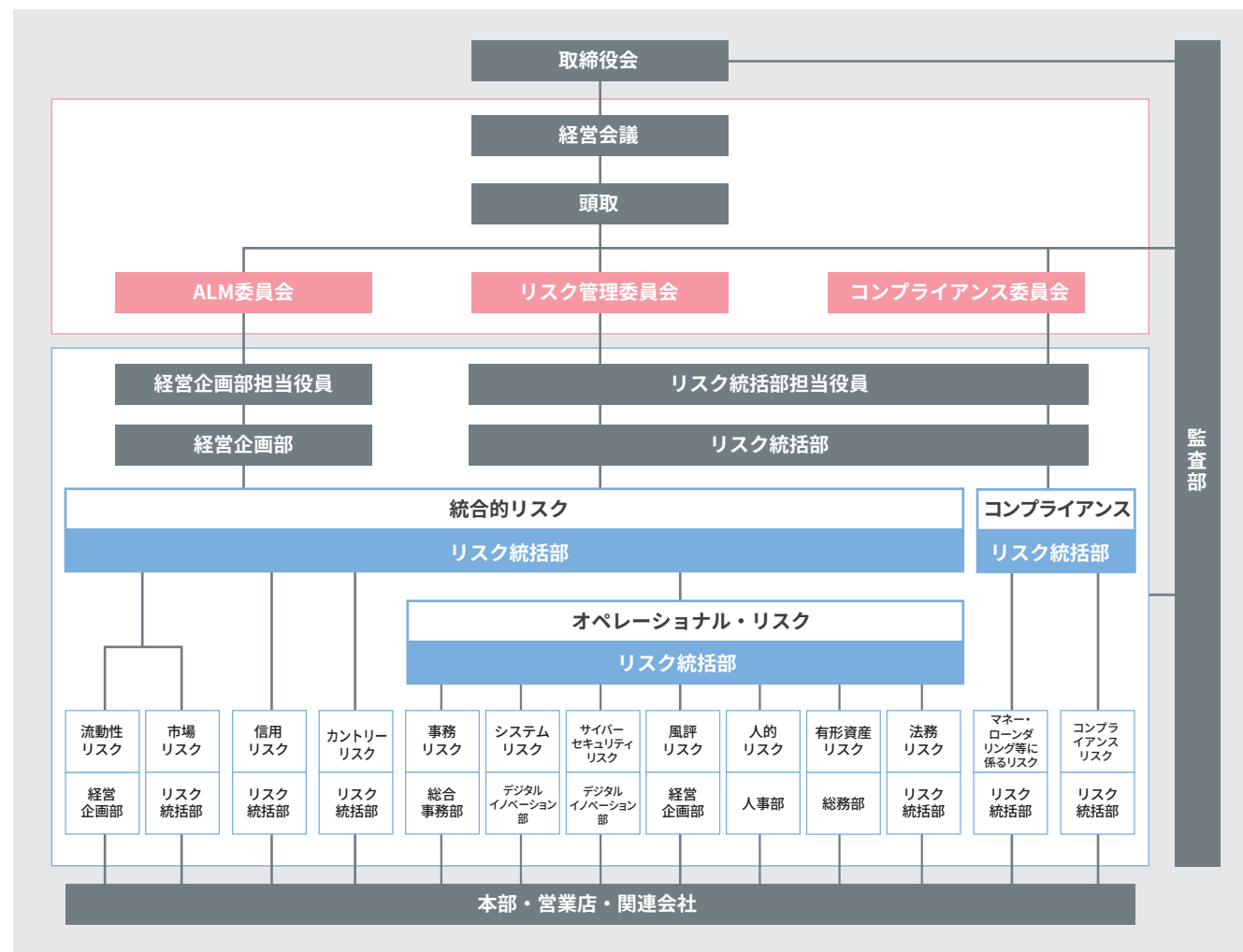
### 統合的リスク管理体制

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、直近ではリスク管理委員会の運営方法を適宜見直す等、リスク管理の実効性向上、活性化に向けた不断の取り組みを行っております。

なお、当行グループのコンプライアンス・リスク管理体制は下図のとおりです。

### コンプライアンス・リスク管理体制図



### 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り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市場リスク対策会議および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（注1）、VaR法（注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。

昨今の国内金利上昇や内外の市場不安定化等の金融環境の変化に適切に対応すべく、市場リスク対策会議の機能や損失限度額管理の枠組みを見直し、市況急変時に迅速な対応が可能な体制にする等、リスク管理のさらなる実効性向上に取り組んでおります。

注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。  
注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。

## リスク管理体制

### 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、または外性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サイバーセキュリティリスク、④法務リスク、⑤人的リスク、⑥有形資産リスク、⑦風評リスクの7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、自己資本比率の算定に係るオペレーショナル・リスク相当額の算出においては、2025年3月末基準より、内部損失実績をベースに自行推計した内部損失乗数（ILM）を用いることについて金融庁の承認を受けております。

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存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、システム化、集中化に取り組んでおります。

#### ●システムリスク管理体制

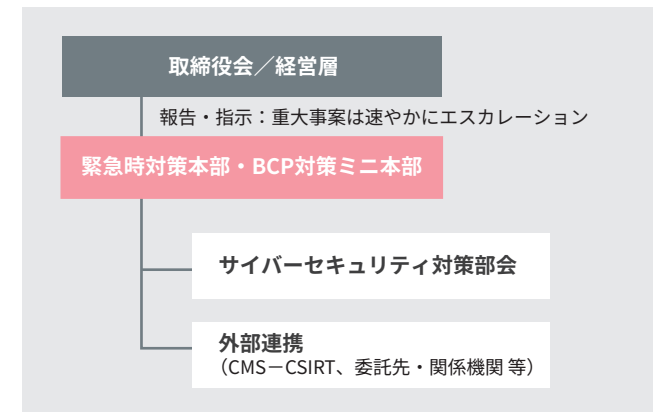
銀行業務のIT化が進展する中、コンピュータシステムやネットワークシステム等の故障・災害・誤処理・不正使用・破壊・漏洩・改竄等が経営に与える影響が極めて大きい点を考慮し、システムリスク管理について、その重要性を十分認識し、強化に努めております。当行では、設備面において、基幹系システムを最新の機能を備えた「地銀共同センター」で運営することにより国内遠隔地にバックアップセンターを確保し、あわせて回線や機器の二重化等の安全対策を講じ、大幅なシステムリスクの軽減を実現しております。運営面では当行および「地銀共同センター」において、システム障害発生時の対処方法や、事故や犯罪によるシステムの誤処理、不正利用等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。

### サイバーセキュリティリスク管理

金融機関を取り巻くサイバー犯罪、サイバー攻撃等が増していることから、高度化・巧妙化・深刻化するサイバー攻撃による被害からお客さまを守るため、当行はサイバーセキュリティを重要な経営課題として位置付け、基本方針等に基づき管理態勢の整備・高度化に努めております。

#### ●サイバーセキュリティ管理態勢

当行では、所管部署（デジタルイノベーション部）を中心に、関係部署と連携しながらサイバーセキュリティ対策を推進しております。重大なインシデントが発生した場合、または発生のおそれがある場合には、経営層を含む上位組織へ速やかに報告・エスカレーションし、対応方針の決定および全社的な対応の統制を行う態勢としております。



#### ●インシデント対応（平時の対策／有効性確認）

平時より、インターネット上のサービスについて不正アクセス・不正利用を早期に検知する仕組みの導入や、定期的な脆弱性診断の実施等、予防・検知・対応の各局面における対策の強化を図っております。加えて、サイバーセキュリティ訓練を定期的に実施し、インシデント発生時の初動対応、関係部署間の連携、外部組織との連携を含む対応手順の実効性向上に努めております。

態勢および対策の有効性については、内部監査および第三者による外部監査等を通じて確認を行い、継続的な改善に取り組んでおります。

#### ●教育・啓発（経営層／従業員）

経営層に対しては、サイバーリスクの動向や対応方針等に関する研修・勉強会等を通じて、ガバナンスの実効性向上を図っております。

従業員に対しては、ITリテラシーの継続的な研修を実施するとともに、サイバーセキュリティ人材の育成および組織・個人の対応力向上に取り組んでおります。

### 危機管理

当行では、緊急事態発生時等における対応および事業継続を行うにあたっての基本的な方針として「業務継続の基本方針」を取締役ににおいて定め、お客さまと従業員の安全確保を最優先とすることを基本方針としております。また、金融機関としての社会的責任、業務の公共性に鑑み、業務の継続性確保と業務の早期復旧に優先的に取り組むこととしております。

緊急事態発生時には、頭取を本部長とする緊急時対策本部を設置し、対応状況を一元的に管理する態勢としております。また、緊急時に迅速に対応するため、平時より危機管理委員会において、業務継続に関する各種対応策や訓練について検討を行い、各種リスクシナリオに応じた「コンティンジェンシープラン（業務継続計画）」を整備する等、危機管理態勢強化に努めております。

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、コンプライアンスの徹底を経営の基本原則としております。また、これらを「コンプライアンスの基本方針」に定め、取締役会で決定しております。

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が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。2025年度においてはコンプライアンス委員会を5回開催いたしました。

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を設け、当行全体の取組みを統括する運営態勢としております。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、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、各種研修等により周知徹底を図っております。また、営業店へのリスク評価資料の還元等を通じて第一線での自律統制の強化を進めております。

コンプライアンスに関連する態勢整備や研修、モニタリング等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ております。

当行では、自らのビジネスプロファイルや法規制等も含む社会環境の変化に即応して、今後もコンプライアンス態勢の実効性維持・向上に努めてまいります。

内部通報窓口、相談窓口

当行は、「公益通報者保護法」の趣旨を踏まえつつ、各種の不適切事案や職場環境の課題等の早期把握・是正を図るため、「内部通報に関する規程」を定めるとともに、内部通報窓口や各種相談窓口を当行および外部の法律事務所に設置し、通報された情報についての調査を的確に行うことでその実効性向上に努めております。また、匿名通報相談ツールを導入する等、通報者のプライバシー保護を最優先するとともに、通報者が報告したことを理由とした不利益取扱いや、職場内での嫌がらせが行われないよう、必要な措置を取ることを定め、役職員が安心して利用できるよう配慮しております。

| 対象                 | 窓口 |                    | 方法                                | 通報・連絡・相談内容                                              | 対応                              |
|--------------------|----|--------------------|-----------------------------------|---------------------------------------------------------|---------------------------------|
| 役職員<br>(退職後 1 年以内) | 行内 | 内部通報窓口<br>(リスク統括部) | ・WEB（24 時間受付）<br>・電話・郵便<br>・電子メール | ・法令違反や服務規律違反等、<br>コンプライアンスに係る通報、連絡、相談<br>・上記以外の通報、連絡、相談 | 事実調査<br>↓<br>対応策実施<br>↓<br>結果報告 |
|                    |    | 従業員相談窓口<br>(人事部)   | ・電話<br>(男女別の専用ダイヤル)               | ・各種ハラスメントに係る相談<br>・就業上の各種問題に係る相談<br>・職場環境に関する相談         |                                 |
|                    |    | 監査役窓口<br>(常勤監査役)   | ・電話<br>・郵便<br>・電子メール              | ・法令違反や服務規律違反等、<br>コンプライアンスに係る通報、連絡、相談                   |                                 |
|                    | 行外 | 外部通報窓口<br>(法律事務所)  | ・電話<br>・郵便                        | ・法令違反や服務規律違反等、<br>コンプライアンスに係る通報、連絡、相談                   |                                 |

贈収賄禁止および汚職防止

贈収賄・汚職防止の関連法令等を遵守し、不当な利益等の取得を目的とした接待・贈答等を一切行わない旨を「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」等に定めております。また、役職員に対しては高度な職業倫理を身に付けさせるよう努め、役職員はこれを遵守いたします。

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」を当行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、速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・テロ資金供与・拡散金融対策、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・テロ資金供与・拡散金融（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、行内各部店やグループ会社とも連携してマネー・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。

昨今における特殊詐欺やSNS型投資・ロマンス詐欺に代表される各種の金融犯罪からお客さまの財産を守るため、ITシステムを利用した各種の対策に加え、千葉県警察本部とも協定（「詐欺等の対策高度化のための連携協定」）を締結し、金融犯罪事案の抑止に向けた対応の強化を進めております。

## お客さま保護等管理態勢の概要

当行は、お客さまを第一と考え、お客さまの信頼を得ることを目的に「お客さま保護等管理の基本方針」を定め、取締役会で決定しております。

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るため、「商品説明」、「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」等、お客さま保護の取組みを行っております。具体的には、「お客さまサービス管理」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、本部において対応状況を集約し管理を行っております。お客さまからの苦情や紛争解決の申立てに関しては、指定銀行業務紛争解決機関（金融ADR制度）に対応しております。

また、お客さまに対し質の高いサービスを提供するためには、従業員の人権が守られ、安心して働ける環境を整えることが重要であるとの考え方のもと、「カスタマーハラスメントに対する基本方針」を定め、カスタマーハラスメント行為には毅然と対応する旨对外公表しております。

「お客さま情報管理」においては、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。

これらお客さま保護の取組みについては、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、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。

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

### カスタマーハラスメントに対する取組み

当行は、お客さまから従業員の人格を否定する言動、暴力、セクシャルハラスメント等のカスタマーハラスメントに該当する言動・行為につきましては、お客さまに誠意をもって対応しつつも、毅然とした態度で対応することで、従業員が安心して業務を遂行できる職場環境を維持し、お客さまへより一層のサービス向上に努めてまいります。

### お客さま本位の業務運営

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

### ●お客さま本位の業務運営に関する取組方針

当行は、これからもお客さまの利益に真に適う商品を提供し、お客さまから最も信頼される銀行であり続けるべく、資産運用関連業務に関するお客さま本位の業務運営の実践に向けた取組方針を策定・公表し、お客さまの立場に立った施策を実践してまいります。

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

### ●「お客さま本位の業務運営に関する取組方針」に係る取組状況

本方針に基づく取組状況を分かりやすくご確認いただけるよう成果指標（KPI）を取りまとめ公表しております。詳しくは、当行ホームページをご覧ください。

お客さま本位の業務運営に関する取組方針

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

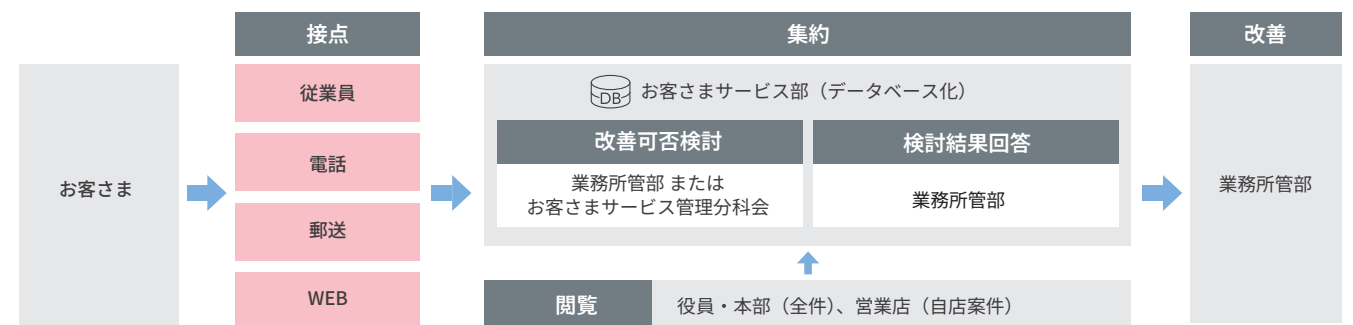
「お客さま本位の業務運営に関する取組方針」に係る取組状況についてー2025年度ー

 [https://www.chibakogyo-bank.co.jp/other/pdf/fiduciary\\_2025.pdf](https://www.chibakogyo-bank.co.jp/other/pdf/fiduciary_2025.pdf)

### お客さまの声にお応えするための取組み

当行は、店頭・外訪・電話等、あらゆる接点において、お客さまのご意見・ご要望を積極的に収集し、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。お客さまを第一に考えて行動し、お客さまのニーズやご意見に真摯に向き合うことで、お客さまの目線に立った経営施策・営業施策を策定し、お客さまの利益に真に適う商品・サービスを提供してまいります。

### ●お客さまの声にお応えする行内フロー



お客さまの声による改善事例

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

### 指定銀行業務紛争解決機関（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・仲裁等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っております。

当行が契約している指定銀行業務紛争解決機関：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

(2026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      | 1,235人                     |
| 嘱託・臨時雇用数 | 639人                       |
| 平均年齢     | 40年0月                      |
| 平均勤続年数   | 15年11月                     |
| 平均給与月額   | 420千円                      |

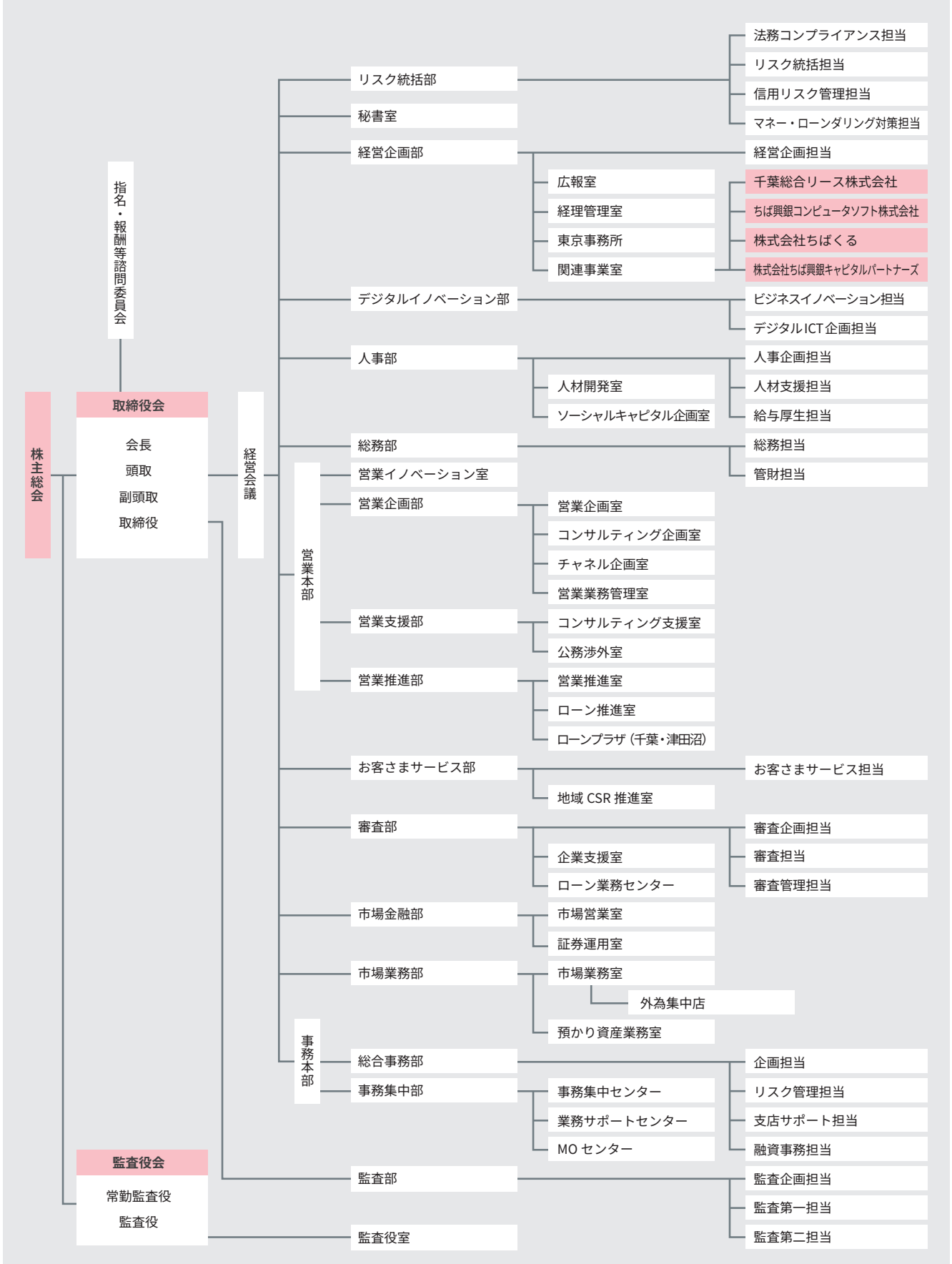
業務内容

(2026年6月30日現在)

|            | 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、外貨預金等を取り扱っております。<br>譲渡性預金… 譲渡可能な預金を取り扱っております。                                                                                                                                                                    |
| 貸出業務       | 貸 付… 手形貸付、証書貸付および当座貸越を取り扱っております。<br>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り扱っております。                                                                                                                                                                            |
| 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おります。                                                                                                                                                                                                                                               |
| 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おります。                                                                                                                                                                                                                     |
| 内国為替業務     | 送金為替、振込および代金取立等を取り扱っております。                                                                                                                                                                                                                                         |
| 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おります。                                                                                                                                                                                                                               |
| 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おります。                                                                                                                                                                                                                                    |
| 附帯業務       | 代理業務 ①日本銀行歳入代理店業務<br>②地方公共団体の公金取扱業務<br>③独立行政法人中小企業基盤整備機構等の代理店業務<br>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<br>⑤独立行政法人住宅金融支援機構等の代理貸付業務<br>⑥信託代理店業務<br>⑦保険代理店業務<br><br>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)、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 |

組織図

(2026 年 6 月 30 日現在)



会社概要

店舗地図

(2026年6月30日現在)



グループ会社

(2026年6月30日現在)

|        |                                                                                           |
|--------|-------------------------------------------------------------------------------------------|
| 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 | <a href="http://www.chiba-general-lease.co.jp/">http://www.chiba-general-lease.co.jp/</a> |

|        |                                                                               |
|--------|-------------------------------------------------------------------------------|
| 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 | <a href="http://www.chibakogin-cs.co.jp/">http://www.chibakogin-cs.co.jp/</a> |

|        |                                                                 |
|--------|-----------------------------------------------------------------|
| 名称     | 株式会社ちばくる                                                        |
| 所在地    | 千葉市美浜区幸町二丁目1番2号(千葉興業銀行本店ビル内)                                    |
| TEL    | 043-243-2111(千葉興業銀行代表電話)                                        |
| 主な事業内容 | 農園事業・コンサルティング事業・商社事業                                            |
| ホームページ | <a href="https://chibacool.co.jp/">https://chibacool.co.jp/</a> |

|        |                                                                         |
|--------|-------------------------------------------------------------------------|
| 名称     | 株式会社ちば興銀キャピタルパートナーズ                                                     |
| 所在地    | 千葉市美浜区幸町二丁目2番2号                                                         |
| TEL    | 043-246-5522                                                            |
| 主な事業内容 | 投資事業有限責任組合の運営・管理                                                        |
| ホームページ | <a href="https://chibakogin-cp.co.jp/">https://chibakogin-cp.co.jp/</a> |

財務データ

業績サマリー

(億円)

|             | 2016年度 | 2017年度 | 2018年度 | 2019年度 | 2020年度 | 2021年度 | 2022年度 | 2023年度 | 2024年度 | 2025年度 |
|-------------|--------|--------|--------|--------|--------|--------|--------|--------|--------|--------|
| 業務粗利益       | 330    | 322    | 318    | 321    | 326    | 339    | 317    | 358    | 323    | 358    |
| 資金利益        | 282    | 269    | 274    | 283    | 273    | 285    | 273    | 312    | 290    | 324    |
| 役務取引等利益     | 44     | 50     | 45     | 40     | 52     | 62     | 68     | 82     | 83     | 76     |
| その他業務利益     | 4      | 2      | ▲1     | ▲2     | 0      | ▲8     | ▲24    | ▲37    | ▲49    | ▲42    |
| うち国債等債券関係損益 | ▲1     | ▲3     | ▲9     | ▲10    | ▲5     | ▲11    | ▲25    | ▲38    | ▲51    | ▲44    |
| 経費(△)       | 251    | 253    | 251    | 254    | 249    | 247    | 240    | 246    | 252    | 265    |
| コア業務純益      | 80     | 72     | 77     | 78     | 81     | 103    | 102    | 149    | 122    | 137    |
| 経常利益        | 83     | 84     | 77     | 59     | 66     | 81     | 89     | 132    | 106    | 122    |
| 当期純利益       | 61     | 62     | 51     | 42     | 46     | 62     | 64     | 113    | 84     | 86     |
| 当期純利益(連結)   | 63     | 67     | 51     | 45     | 47     | 63     | 64     | 74     | 74     | 86     |

貸借対照表サマリー

(億円)

|            | 2016年度 | 2017年度 | 2018年度 | 2019年度 | 2020年度 | 2021年度 | 2022年度 | 2023年度 | 2024年度 | 2025年度 |
|------------|--------|--------|--------|--------|--------|--------|--------|--------|--------|--------|
| 資産の部合計     | 26,753 | 27,188 | 27,934 | 28,294 | 32,280 | 35,504 | 31,608 | 32,085 | 32,270 | 33,704 |
| 貸出金        | 19,916 | 20,562 | 20,878 | 21,592 | 22,976 | 23,065 | 23,567 | 23,809 | 24,203 | 25,152 |
| 中小企業向け貸出   | 9,800  | 10,118 | 10,199 | 10,503 | 11,533 | 11,733 | 12,456 | 12,924 | 13,360 | 13,912 |
| 住宅ローン      | 7,258  | 7,687  | 7,968  | 8,229  | 8,531  | 8,630  | 8,311  | 8,009  | 7,742  | 7,536  |
| 有価証券       | 5,158  | 4,969  | 5,062  | 4,878  | 5,286  | 5,197  | 4,992  | 5,243  | 5,208  | 5,907  |
| 負債の部合計     | 25,293 | 25,682 | 26,269 | 26,683 | 30,534 | 33,836 | 29,991 | 30,300 | 30,593 | 31,878 |
| 預金         | 24,009 | 24,493 | 25,107 | 25,592 | 27,816 | 28,167 | 28,342 | 28,846 | 28,795 | 30,459 |
| 譲渡性預金      | 657    | 650    | 725    | 680    | 1,085  | 1,297  | 1,297  | 1,052  | 1,310  | 750    |
| 純資産の部合計    | 1,460  | 1,506  | 1,664  | 1,610  | 1,746  | 1,668  | 1,616  | 1,785  | 1,676  | 1,825  |
| 株主資本合計     | 1,364  | 1,405  | 1,520  | 1,523  | 1,558  | 1,522  | 1,542  | 1,623  | 1,586  | 1,639  |
| 評価・換算差額等合計 | 95     | 99     | 142    | 86     | 186    | 144    | 72     | 161    | 88     | 184    |
| 新株予約権      | 0      | 0      | 0      | 0      | 0      | 1      | 1      | 1      | 1      | 1      |

財務指標等

|                |     | 2016年度   | 2017年度   | 2018年度   | 2019年度   | 2020年度   | 2021年度   | 2022年度   | 2023年度   | 2024年度   | 2025年度   |
|----------------|-----|----------|----------|----------|----------|----------|----------|----------|----------|----------|----------|
| ROE 注1         | (%) | 4.58     | 4.46     | 3.58     | 2.76     | 2.98     | 3.93     | 4.12     | 7.16     | 5.35     | 5.21     |
| コアOHR 注2       | (%) | 75.75    | 77.71    | 76.48    | 76.39    | 75.44    | 70.45    | 70.02    | 62.27    | 67.40    | 65.93    |
| ROA 注3         | (%) | 0.23     | 0.22     | 0.18     | 0.15     | 0.15     | 0.17     | 0.18     | 0.34     | 0.25     | 0.25     |
| 自己資本比率(連結)     | (%) | 8.68     | 8.40     | 8.70     | 8.26     | 8.49     | 8.58     | 8.86     | 9.11     | 9.19     | 9.14     |
| 1株当たり純資産(連結)   | (円) | 1,465.62 | 1,554.72 | 1,674.88 | 1,687.69 | 1,938.72 | 1,950.75 | 1,964.23 | 2,279.01 | 2,247.32 | 2,672.75 |
| 1株当たり当期純利益(連結) | (円) | 67.41    | 78.79    | 53.36    | 51.75    | 57.34    | 85.75    | 92.07    | 112.62   | 116.49   | 137.52   |
| 1株当たり配当金 注4    | (円) | 3.00     | 3.00     | 3.00     | 3.00     | 3.00     | 5.00     | 5.00     | 10.00    | 10.00    | 10.00    |
| 配当性向           | (%) | 4.71     | 4.28     | 5.68     | 6.34     | 5.36     | 5.96     | 5.46     | 5.52     | 7.44     | 7.27     |

(連結)の記載がないものは銀行単体ベース  
注1. [当期純利益／(純資産の部合計平残－新株予約権平残)]×100  
2. [経費／業務粗利益(除く国債等債券関係損益)]×100  
3. [当期純利益／総資産期中平残(除く支払承諾見返)]×100  
4. 普通株式

## 株式に関する事項

(2026年3月31日現在)

### 発行可能株式総数

|            |           |             |         |
|------------|-----------|-------------|---------|
| 普通株式       | 296,000千株 | 第二種優先株式     | 5,000千株 |
| 第四種優先株式    | 7,500千株   |             |         |
| 第1回第五種優先株式 | 700千株     | 第2回第五種優先株式  | 700千株   |
| 第3回第五種優先株式 | 700千株     | 第4回第五種優先株式  | 700千株   |
| 第5回第五種優先株式 | 700千株     | 第6回第五種優先株式  | 700千株   |
| 第7回第五種優先株式 | 700千株     | 第8回第五種優先株式  | 700千株   |
| 第9回第五種優先株式 | 700千株     | 第10回第五種優先株式 | 700千株   |
| 第1回第六種優先株式 | 700千株     | 第2回第六種優先株式  | 700千株   |
| 第3回第六種優先株式 | 700千株     | 第4回第六種優先株式  | 700千株   |
| 第5回第六種優先株式 | 700千株     | 第6回第六種優先株式  | 700千株   |
| 第7回第六種優先株式 | 700千株     | 第8回第六種優先株式  | 700千株   |
| 第9回第六種優先株式 | 700千株     | 第10回第六種優先株式 | 700千株   |
| 第1回第七種優先株式 | 700千株     | 第2回第七種優先株式  | 700千株   |
| 第3回第七種優先株式 | 700千株     | 第4回第七種優先株式  | 700千株   |
| 第5回第七種優先株式 | 700千株     |             |         |

注 第1回ないし第10回第五種優先株式の発行可能種類株式総数はあわせて2,500,000株、第1回ないし第10回第六種優先株式の発行可能種類株式総数はあわせて2,500,000株、第1回ないし第5回第七種優先株式の発行可能種類株式総数はあわせて2,500,000株をそれぞれ超えないものとしております。

### 大株主の状況(普通株式)

| 株主の氏名または名称                                 | 所有株式数<br>(千株) | 発行済株式の総数<br>に対する所有株式<br>数の割合(%) |
|--------------------------------------------|---------------|---------------------------------|
| 株式会社千葉銀行                                   | 11,812        | 19.86                           |
| 株式会社みずほ銀行                                  | 7,483         | 12.58                           |
| 日本マスタートラスト信託銀行株式会社(信託口)                    | 4,460         | 7.50                            |
| 株式会社日本カストディ銀行(信託E口)                        | 2,045         | 3.43                            |
| GOLDMAN SACHS INTERNATIONAL                | 1,502         | 2.52                            |
| 坂本飼料株式会社                                   | 1,249         | 2.10                            |
| BNY GCM CLIENT ACCOUNT JPRD AC ISG (FE-AC) | 1,247         | 2.09                            |
| 明治安田生命保険相互会社                               | 1,158         | 1.94                            |
| 千葉興業銀行行員持株会                                | 1,134         | 1.90                            |
| 株式会社日本カストディ銀行(信託口)                         | 1,106         | 1.86                            |

注1. 所有株式数は千株未満を切り捨てて表示しております。  
2. 所有株式数の割合は小数点第3位以下を切り捨てて表示しております。  
3. 所有株式数の割合は自己株式(2,763,127株)を控除して、算出しております。  
4. 所有株式数の割合における自己株式には、従業員向け株式給付信託の信託財産として株式会社日本カストディ銀行(信託E口)が保有する当行株式2,045,235株は含まれておりません。

### 株式事務のご案内

|               |                                                                                                                                                               |
|---------------|---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| 事業年度          | 毎年4月1日から翌年3月31日まで                                                                                                                                             |
| 剰余金の配当基準日     | 3月31日(中間配当を行う場合は9月30日)                                                                                                                                        |
| 定時株主総会        | 6月                                                                                                                                                            |
| 単元株式数         | 100株                                                                                                                                                          |
| 株主名簿管理人事務取扱場所 | 東京都千代田区丸の内一丁目3番3号<br>みずほ信託銀行株式会社                                                                                                                              |
| 公告方法          | 電子公告( <a href="https://www.chibakogyo-bank.co.jp/">https://www.chibakogyo-bank.co.jp/</a> )<br>ただし、事故その他のやむを得ない事由によって、電子公告による公告をすることができない場合には、日本経済新聞に掲載いたします。 |

### 発行済株式の総数

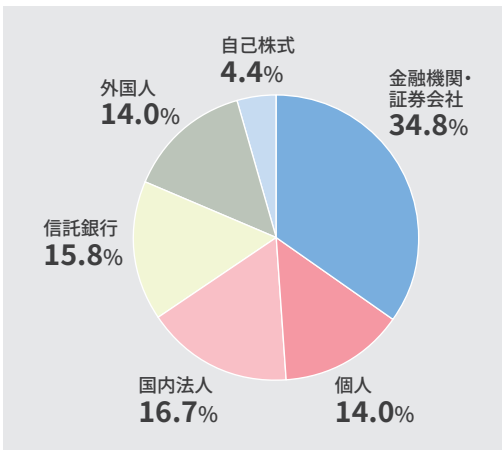
|            |          |
|------------|----------|
| 普通株式       | 62,222千株 |
| 第二種優先株式    | 1,500千株  |
| 第2回第六種優先株式 | 301千株    |
| 第1回第七種優先株式 | 481千株    |
| 第2回第七種優先株式 | 4千株      |

注 株式数は、千株未満を切り捨てて表示しております。

### 株主数

|            |        |
|------------|--------|
| 普通株式       | 9,301名 |
| 第二種優先株式    | 1名     |
| 第2回第六種優先株式 | 13名    |
| 第1回第七種優先株式 | 109名   |
| 第2回第七種優先株式 | 380名   |

### 株主構成(普通株式)



## ステークホルダーコミュニケーション

当行グループは、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るべく、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ております。



### 株主

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、機関投資家・アナリスト向け説明会のほか、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。

#### 具体的な対話方法

- 株主総会
- 決算発表
- 決算説明会
- 有価証券報告書
- 統合報告書(ディスクロージャー)発行



### お客さま

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。

#### 具体的な対話方法

- お客さま本位の業務運営に関する取組方針、取組状況の公表
- コミュニケーションボード
- 店頭・郵送・WEBアンケート
- コンタクトセンター
- SNS



### 役職員

従業員との円滑なコミュニケーションは、当行が事業活動を行ううえで極めて重要です。具体的な対話方法としては、従業員のキャリア志向や能力開発について話し合う各種キャリア・CDP面談、行内での新たな活躍の機会を提供するポスト公募、不利益を被ることを懸念することなく不適切事案や職場環境の課題等を匿名で通報できる内部通報制度、そして経営層と労働条件や経営課題について協議する労使間協議等があります。これらによる対話を通じて、役職員との強固な信頼関係を築き、当行グループの持続的な成長の実現をめざしております。

#### 具体的な対話方法

- 各種キャリア研修
- CDP面談
- ポスト公募制度
- 内部通報制度
- 労使間協議



### 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)等、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、行員一人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。

#### 具体的な対話方法

- 地域行政との連携
- 社会貢献活動
- 金融教育活動 等

