

2022年3月期 決算説明会

2022年6月10日



千葉興業銀行

The Chiba Kogyo Bank, Ltd.

目次 - Contents -

Part1. 2022年3月期 決算概要

2022年3月期 損益の状況	3
資金利益の状況	4
貸出金残高の推移	5
貸出金構造	6
預金・預り資産残高の推移	7
預金・貸出金の利回り推移	8
有価証券運用の状況	9
役務取引等利益の状況	10
経費	11
不良債権の状況	12
貸倒引当金の見積りの変更(フォワードルッキングな引当の導入)	13
自己資本の状況	14
2022年度の業績見通し	15

Part2. 2022-24年度の経営戦略

中期経営計画(2019-21年度)の回顧 主要指標達成状況	17
中期経営計画(2019-21年度)の回顧 本業利益の増加	18
新長期経営戦略 "3つの基本戦略"	19
新長期経営戦略 2大ビジネス変革により資産効率倍増へ	20
新長期経営戦略 目指すコンサルティングの姿	21
新長期経営戦略 CKBコミュニティの概要	22
新中期経営計画(2022-24年度)の概要	23

Part2. 2022-24年度の経営戦略(続き)

2大ビジネス変革 既存ビジネス変革	24
2大ビジネス変革 新たな価値創出	25
顧客利便性の追求	26
収益性・効率性の向上	27
営業基盤 法人戦略「バリューサポートへの取組」	28
営業基盤 法人戦略「5大重点ニーズへの取組」	29
営業基盤 個人戦略「ライフプラン提案の取組」	30
組織基盤 人材育成の強化	31
長期戦略における資本政策	32
新中期経営計画 経営指標の目標	33
新中期経営計画 主要経営管理項目の目標	34
ちば興銀サステナビリティ・ステートメント	35
地方創生への取組	36
老舗酒造会社への支援の取組	37
国際業務・外為業務のコンサルティング	38

Part3. 参考資料

肥沃なマーケット資源を持つ千葉県	40
千葉県内経済情勢	41
ATM提携	42
株主構成の推移	43

Part1. 2022年3月期 決算概要

2022年3月期 損益の状況

(単位：億円)	2021年3月期	2022年3月期	前期比
業務粗利益	326	339	13
資金利益	273	285	11
預貸金収益	215	217	2
有価証券利息配当金	56	58	1
役務取引等利益	52	62	10
その他業務利益	0	▲8	▲8
経費 (△)	249	247	▲2
業務純益	72	83	11
コア業務純益	81	103	22
除く投資信託解約損益	72	91	18
実質信用コスト (△)	16	22	5
貸倒償却引当費用 (△)	23	31	8
償却債権取立益	6	9	2
国債等債券関係損益	▲5	▲11	▲5
株式等関係損益	7	13	6
その他	▲0	▲2	▲2
経常利益	66	81	15
特別損益	▲1	▲5	▲4
法人税等合計 (△)	18	12	▲5
当期純利益	46	62	15

①
②
③
④
⑤
⑥
⑦
⑧
⑨

ポイント
① 資金利益は、預け金利息・預貸金収益・有価証券利息配当金の増加により前期比+11億円
② 預貸金収益は、貸出金利息の増加により前期比+2億円
③ 役務取引等利益は、コンサルティングの取組成果により法人関連手数料、投資信託手数料が増加し、前期比+10億円
④ 経費は、営業店舗移転に伴う償却費用等が増加した一方、給与や、事務委託費等コスト削減の取組効果により、前期比▲2億円
⑤ 実質信用コストは、フォワードルッキングな引当の導入に加え、業績悪化懸念のある大口先へ予防的な引当等を実施したことにより、前期比+5億円（貸倒償却引当費用 同8億円増加、償却債権取立益 同2億円増加）
⑥ 国債等債券関係損益・株式等関係損益は、ネットで+2億円
⑦ 子会社吸収に伴う特別利益が発生した一方、店舗等減損損失の計上により、特別損益は前期比▲4億円
⑧ 過去に有税で処理した取引の無税化等に伴い、法人税等合計は前期比▲5億円
⑨ ①～⑧の増減を主因に、コア業務純益は前期比+22億円、経常利益は同+15億円、当期純利益は同+15億円

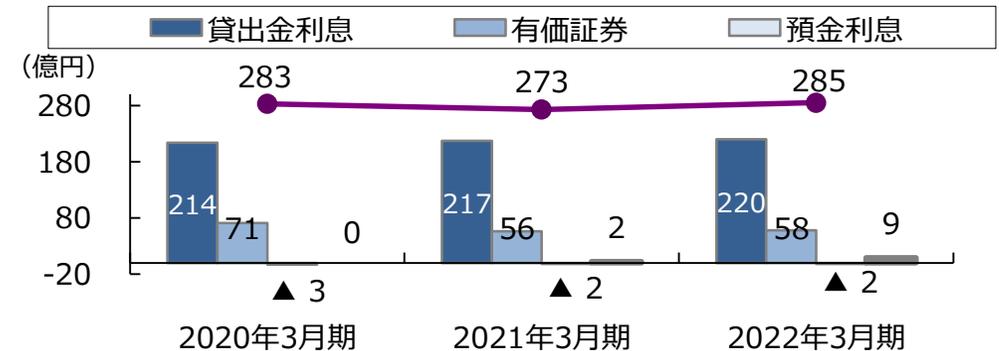
資金利益の状況

資金利益は、預け金利息・貸出金利息の増加を主因に前期比11億円増加
 貸出金利息は、平残増加要因が利回り低下要因を上回り、預貸金収益は前期比2億円増加

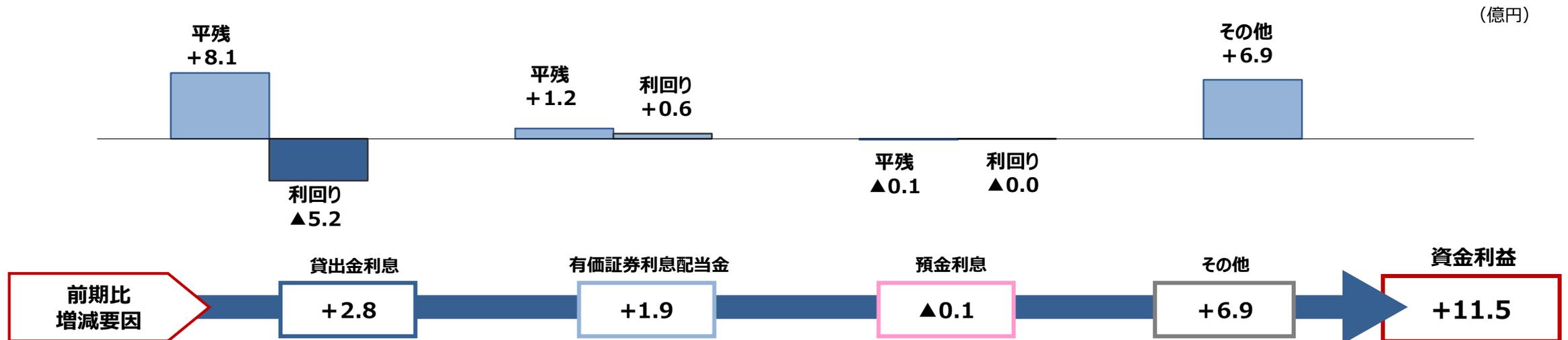
資金利益の状況

	2022年3月期	(億円)
		前期比
資金利益	285	▲11
預貸金収益	217	▲2
貸出金利息	220	▲2
預金利息 (△)	2	0
有価証券利息配当金	58	▲1
うち投信償還・解約益	12	▲3
その他	9	▲6

資金利益の推移

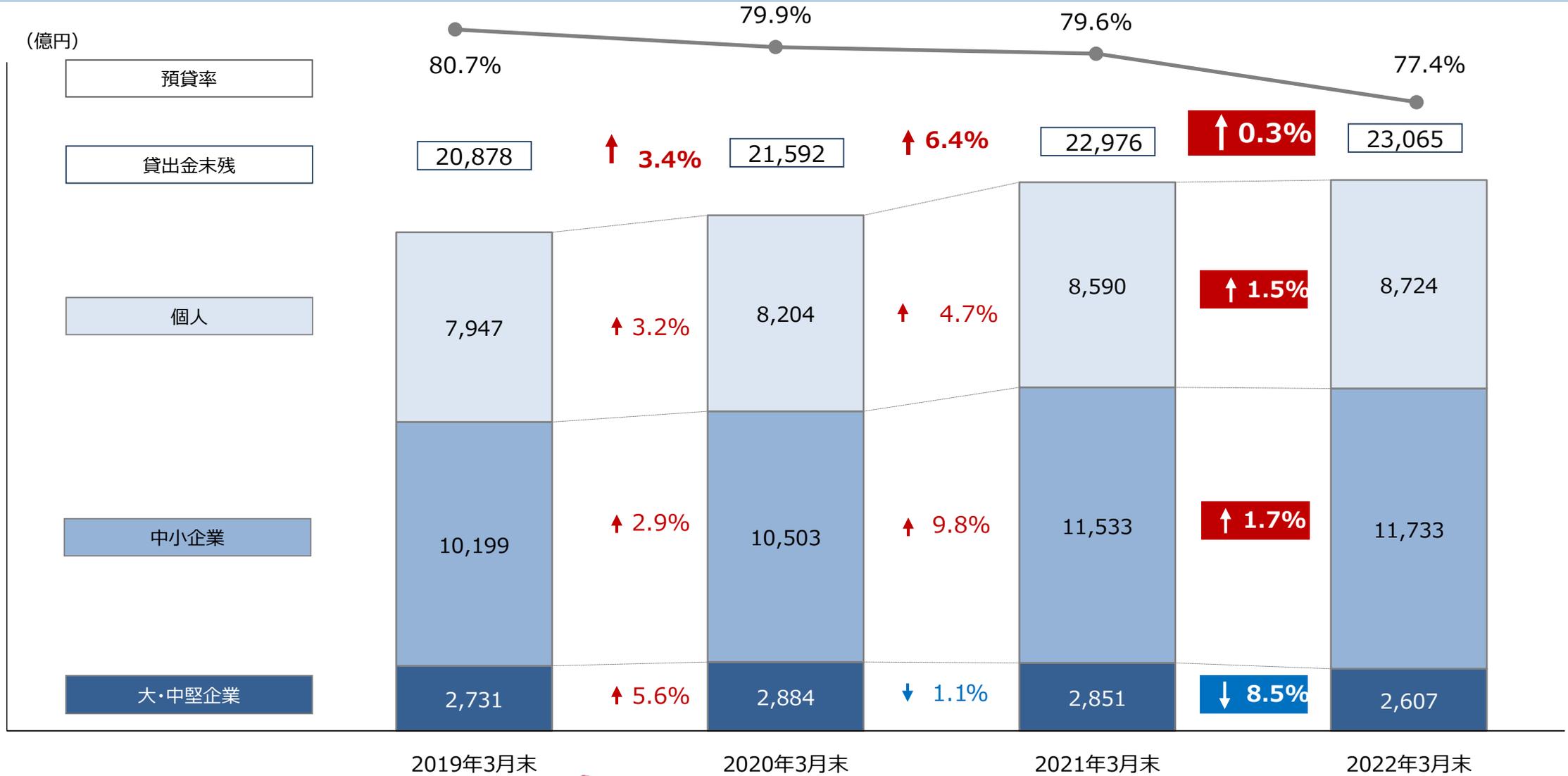


資金利益の前期比増減要因 (2022年3月期)



貸出金残高の推移

貸出残高は、個人向け・中小企業向け貸出が順調に増加したことにより0.3%の増加
 預貸率は、前期比2.2ポイント低下し、77.4%

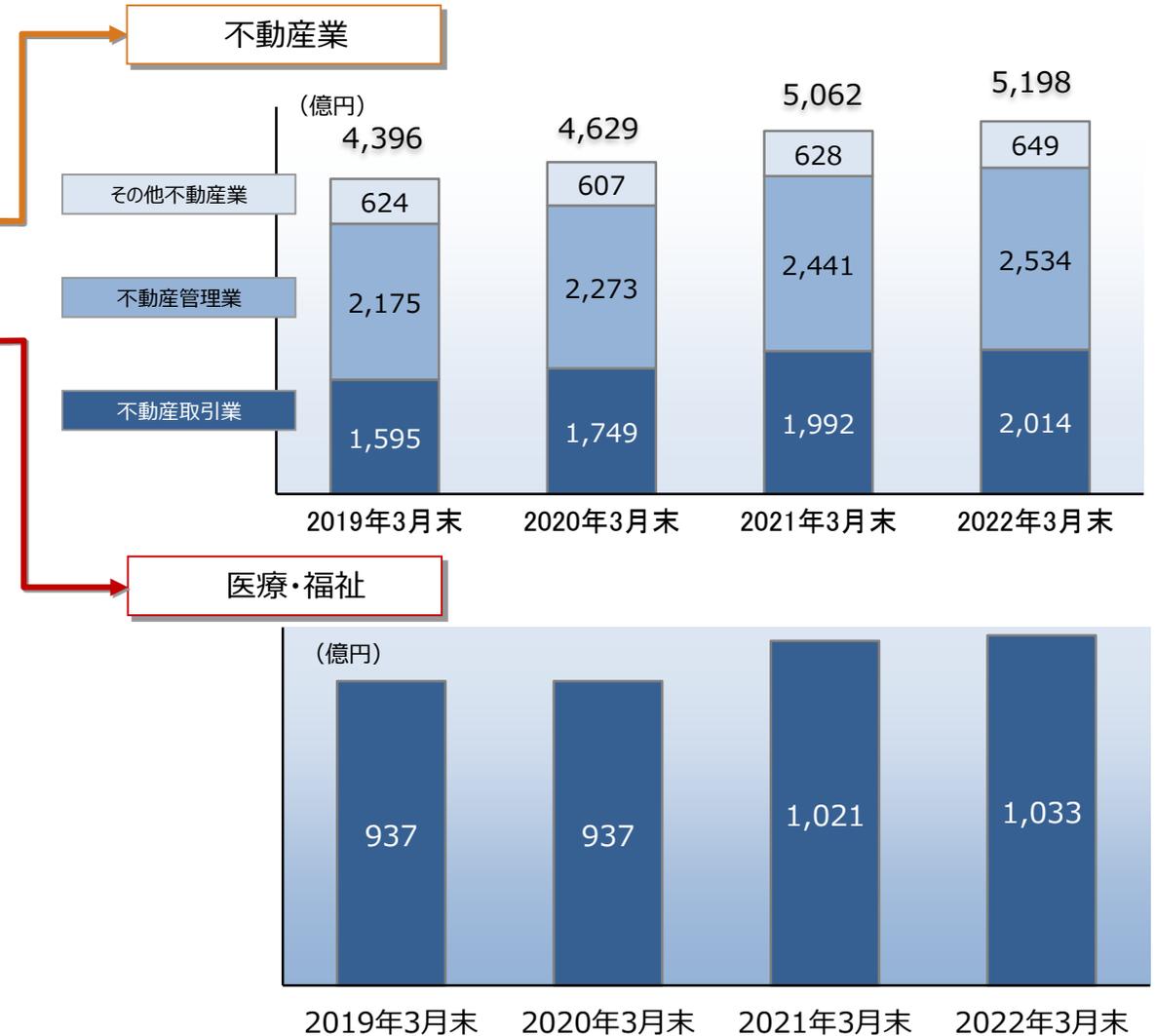


貸出金構造

住宅ローン、不動産にて残高が増加

業種別貸出金残高

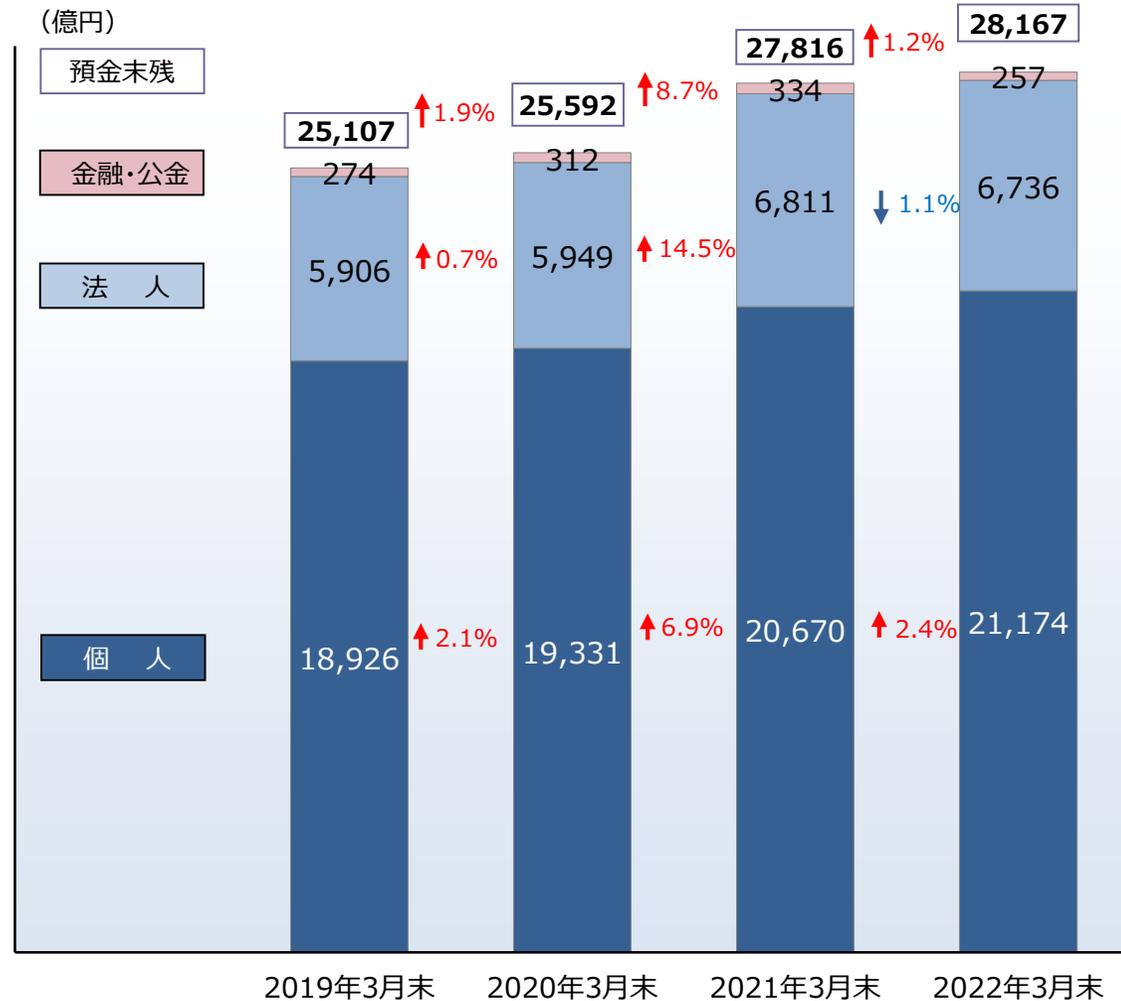
(単位：億円)	2022年 3月末	構成比	前年比
不動産・物品賃貸業	5,640	24.4%	▲39
うち不動産業	5,198	22.5%	▲136
各種サービス業	2,175	9.4%	▲3
うち医療・福祉	1,033	4.4%	▲12
卸売業・小売業	1,768	7.6%	▲86
製造業	1,419	6.1%	▲54
建設業	1,187	5.1%	▲8
金融業・保険業	822	3.5%	▲89
運輸業・郵便業	649	2.8%	▲38
地方公共団体	403	1.7%	▲10
電気・ガス・熱供給・水道業	117	0.5%	▲23
農業・林業・漁業・鉱業	92	0.4%	▲7
情報通信業	63	0.2%	▲11
その他（住宅ローン等）	8,724	37.3%	▲134
合計	23,065	100.0%	▲89



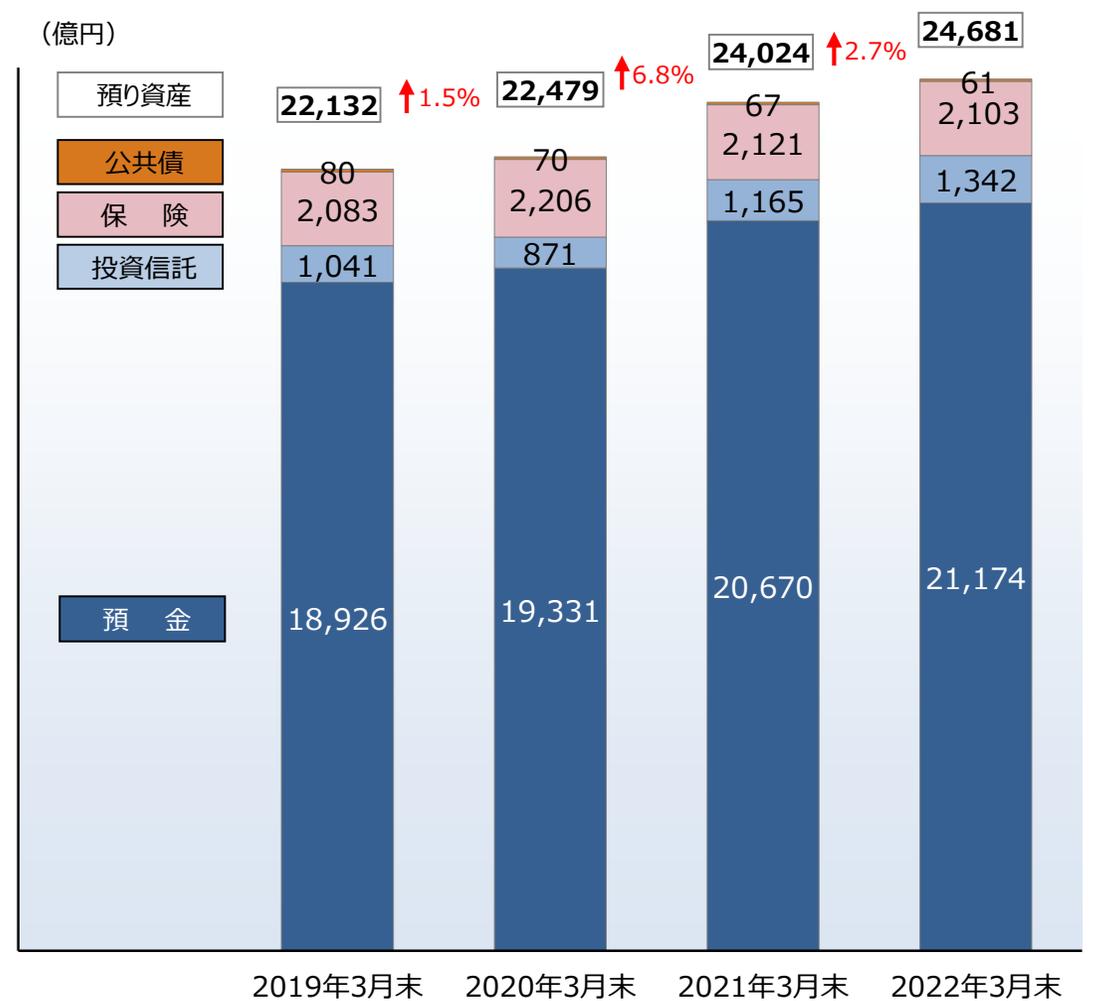
預金・預り資産残高の推移

預金残高は、個人預金が順調に増加したことを主因として、年間伸率1.2%の増加
 個人預り資産残高は個人預金と投資信託が増加したことにより、年間伸率2.7%の増加

預金末残の推移



個人預り資産残高（末残）の推移



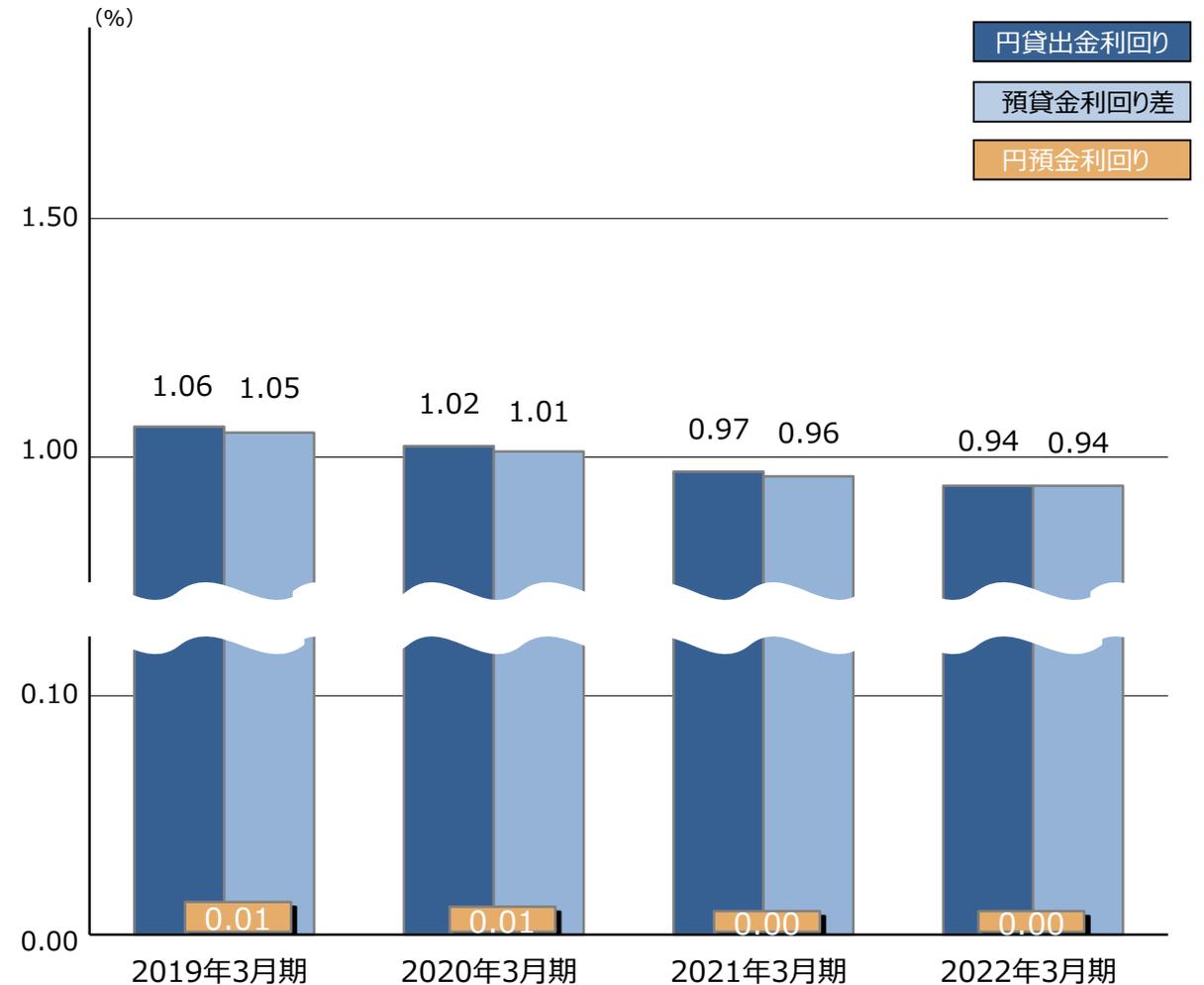
預金・貸出金の利回り推移

市場金利の低位継続を主因に、円貸出金利回りは、前期比0.03ポイント低下するも低下幅は縮小したことにより、預貸金利回り差は、前年同期比0.02ポイント低下に留まる
円預金利回りは、概ね前期と同水準

市場金利



預金・貸出金利回り (グラフ)

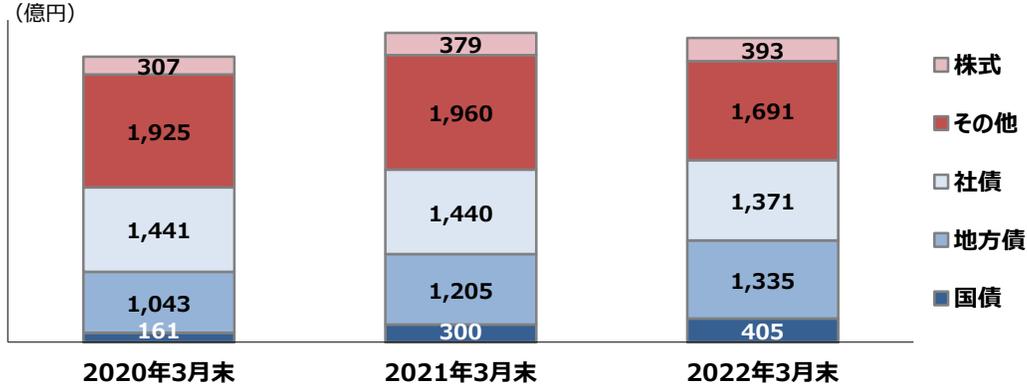


預金・貸出金利回り (表)

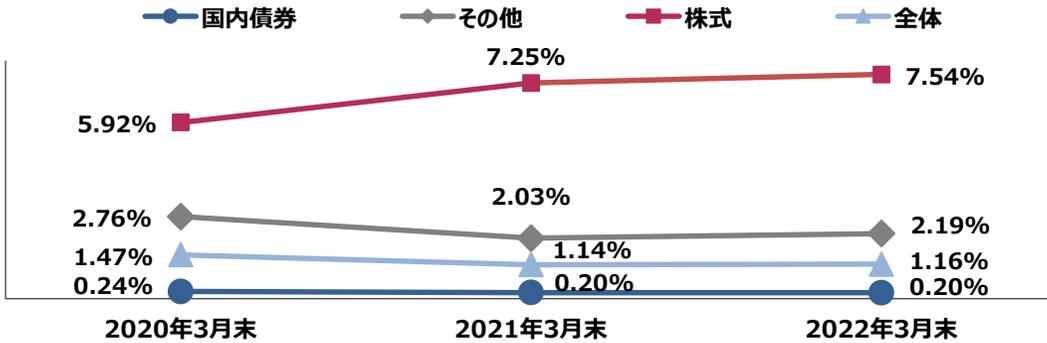
項目 (%)	2019年3月期	2020年3月期	2021年3月期	2022年3月期
円貸出金利回り	1.06	1.02	0.97	0.94
事業性	0.92	0.87	0.84	0.83
ローン	1.27	1.24	1.18	1.13
円預金利回り	0.01	0.01	0.00	0.00
預貸金利回り差	1.05	1.01	0.96	0.94

有価証券運用の状況

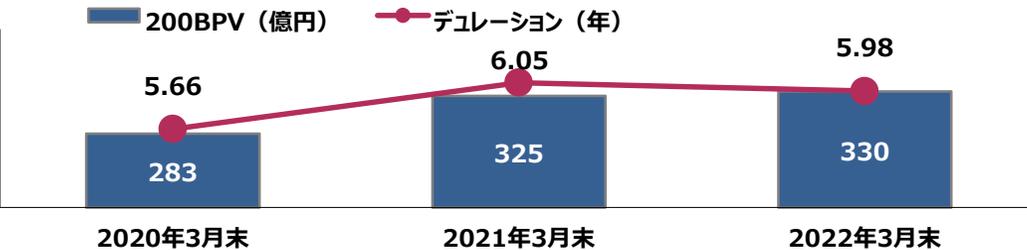
単体ベース・未残



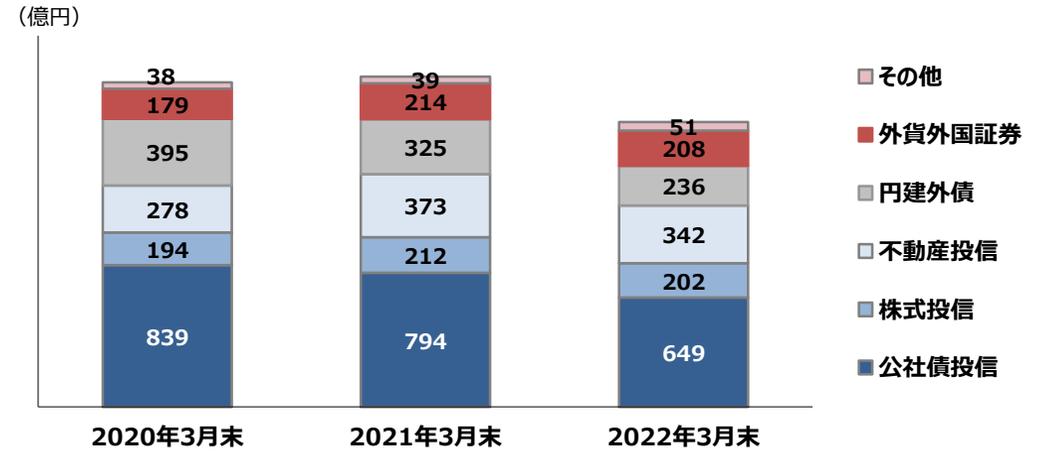
利回り



円有価証券BPV・デュレーション推移



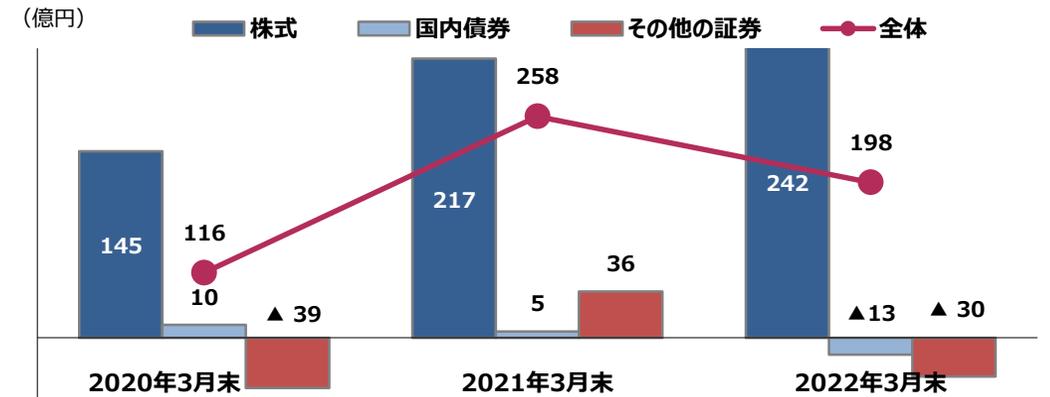
その他の証券の内訳



運用方針 ◆リスク・リターンのバランスがとれたポートフォリオの構築◆

■ 米国を始め世界各国が金融引き締め姿勢を転換する中、世界的に金利が上昇し、国内債券、およびその他の証券は評価損となっておりますが、有価証券全体では評価益を維持しております。

その他の有価証券評価損益 (単体)

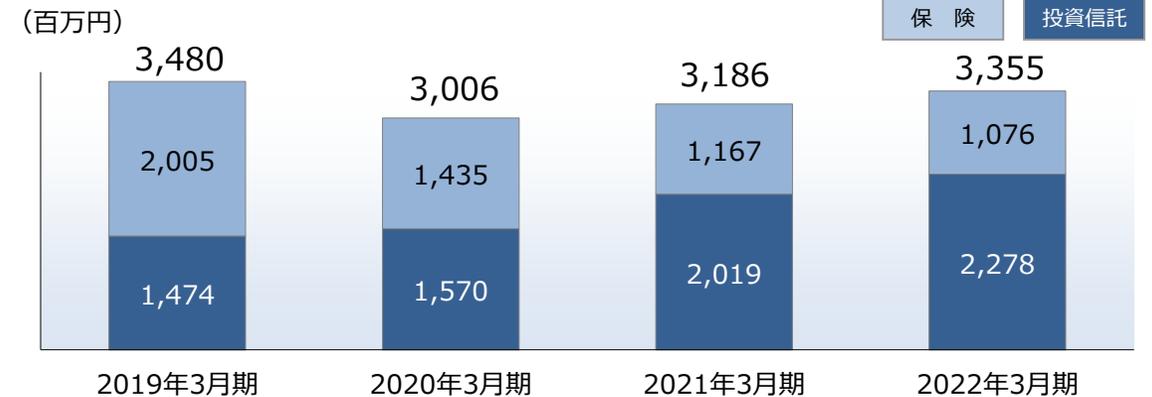


役務取引等利益の状況

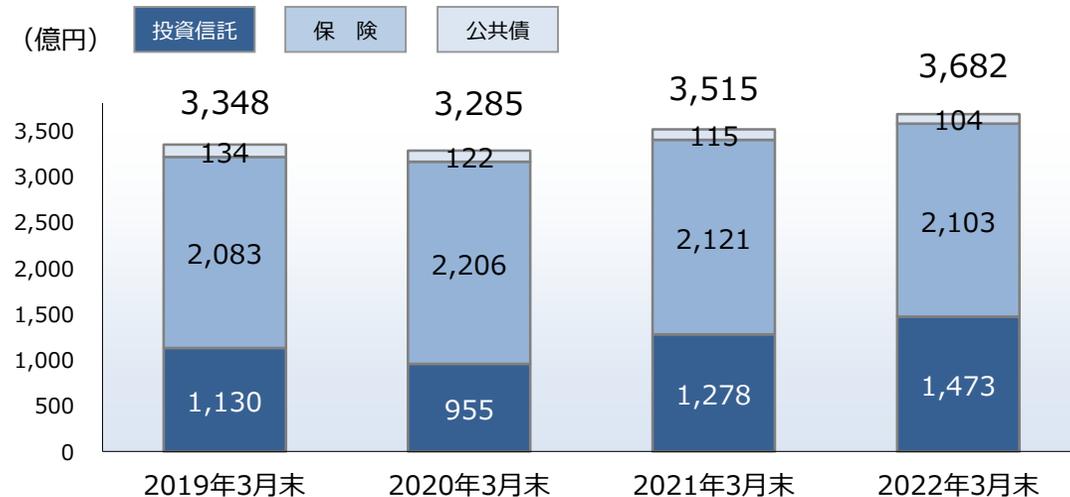
コンサルティングの取組成果により、法人関連手数料、投資信託手数料が増加

(億円)	2019年 3月期	2020年 3月期	2021年 3月期	2022年 3月期	前期比
役務取引等利益	45.5	40.3	52.3	62.8	10.5
役務取引等収益	90.9	88.1	98.3	107.9	9.6
うち投資信託手数料	14.7	15.7	20.1	22.7	2.5
うち保険販売手数料	20.0	14.3	11.6	10.7	▲0.9
うち法人関連手数料	15.8	18.7	28.1	35.7	7.5
役務取引等費用	45.4	47.7	46.0	45.1	▲0.9
うち保証料・団信保険料	34.7	37.3	36.9	36.9	▲0.0

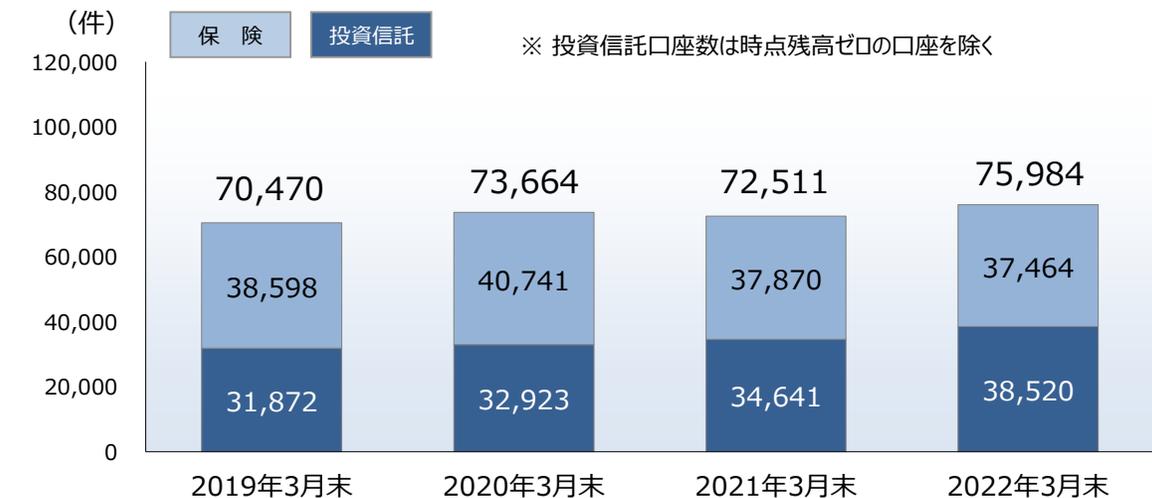
預り資産手数料推移



預り資産残高推移

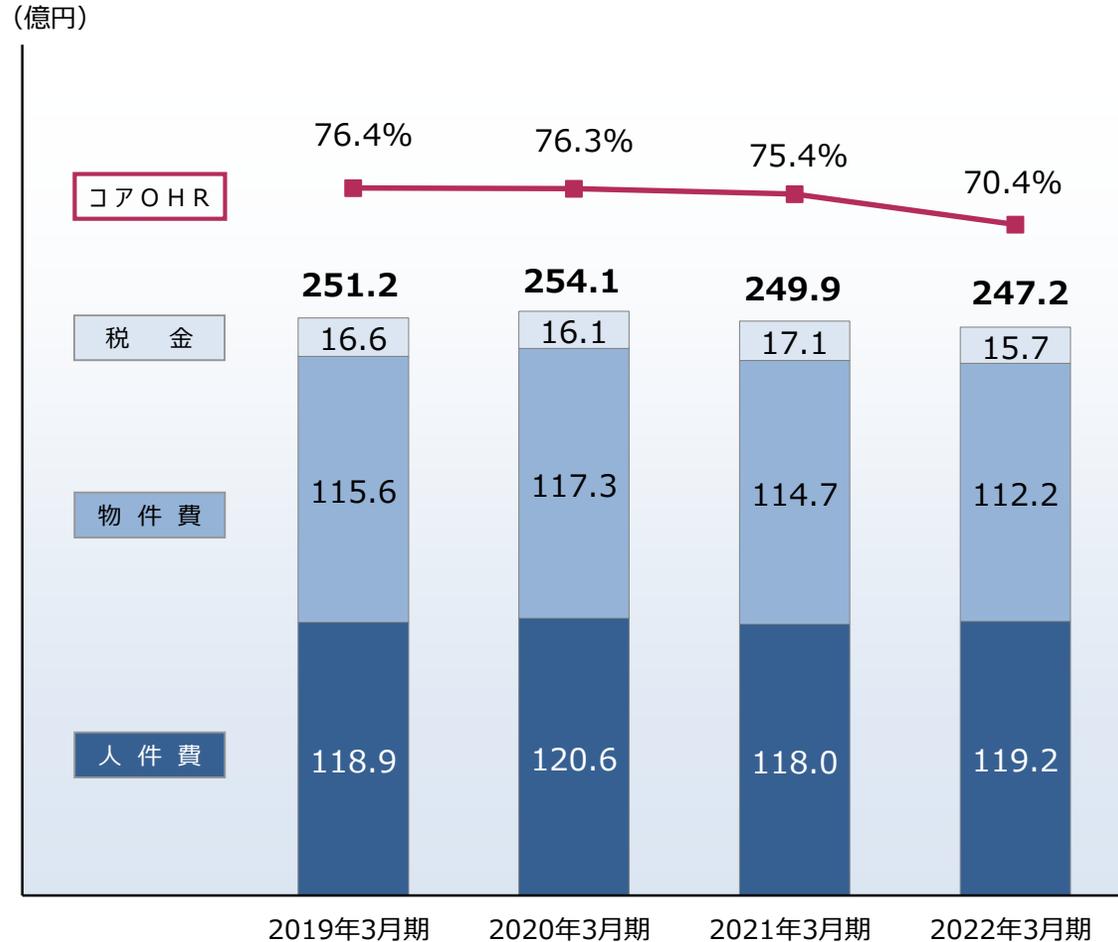


投信・保険保有件数推移



経費は子会社吸収に伴う事務委託費等コスト削減を中心に前期比2.7億円抑制
 コアOHRは70.4%となる ※コアOHR：[経費／業務粗利益（除く国債等債券関係損益）]×100

経費・コアOHRの推移



経費の増減要因

人件費

(億円)

主な要因	増減額
子会社吸収に伴う給与の増加	4.2
給与等の減少	▲ 3.9

物件費

(億円)

主な要因	増減額
店舗移転やシステム投資に伴う減価償却費の増加	1.7
子会社吸収に伴う事務委託費の減少	▲ 5.1

税金

(億円)

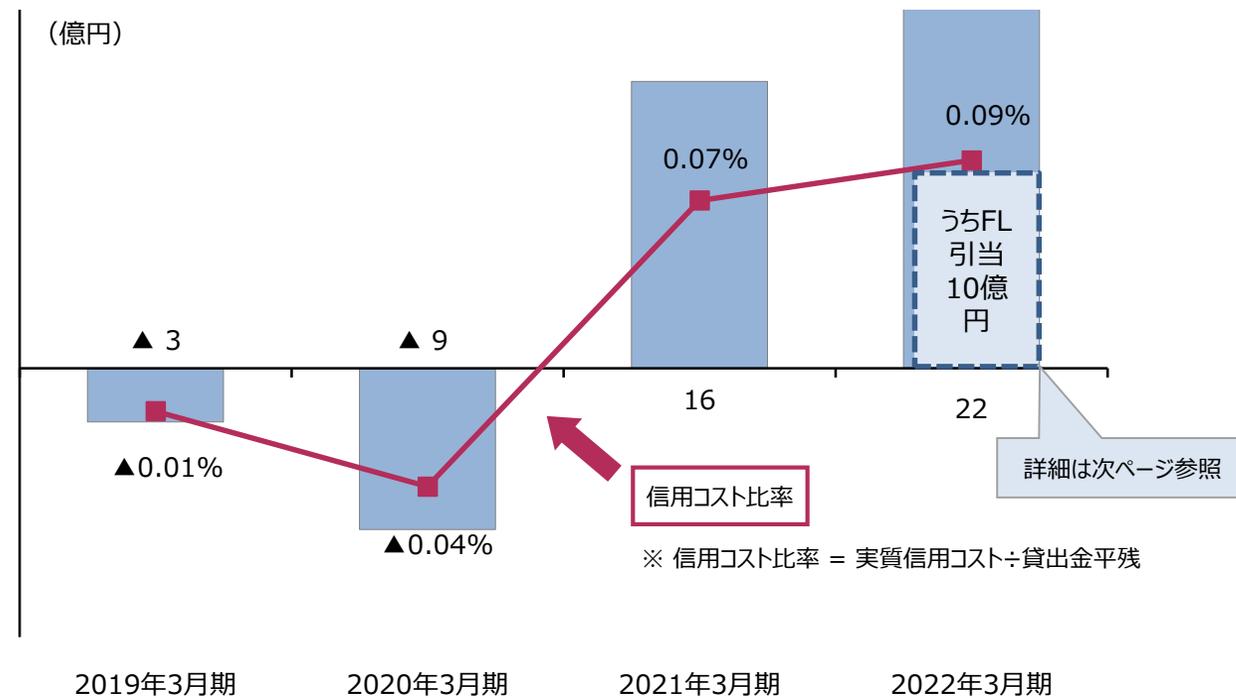
主な要因	増減額
消費税・事業税の減少	▲ 1.3

不良債権の状況

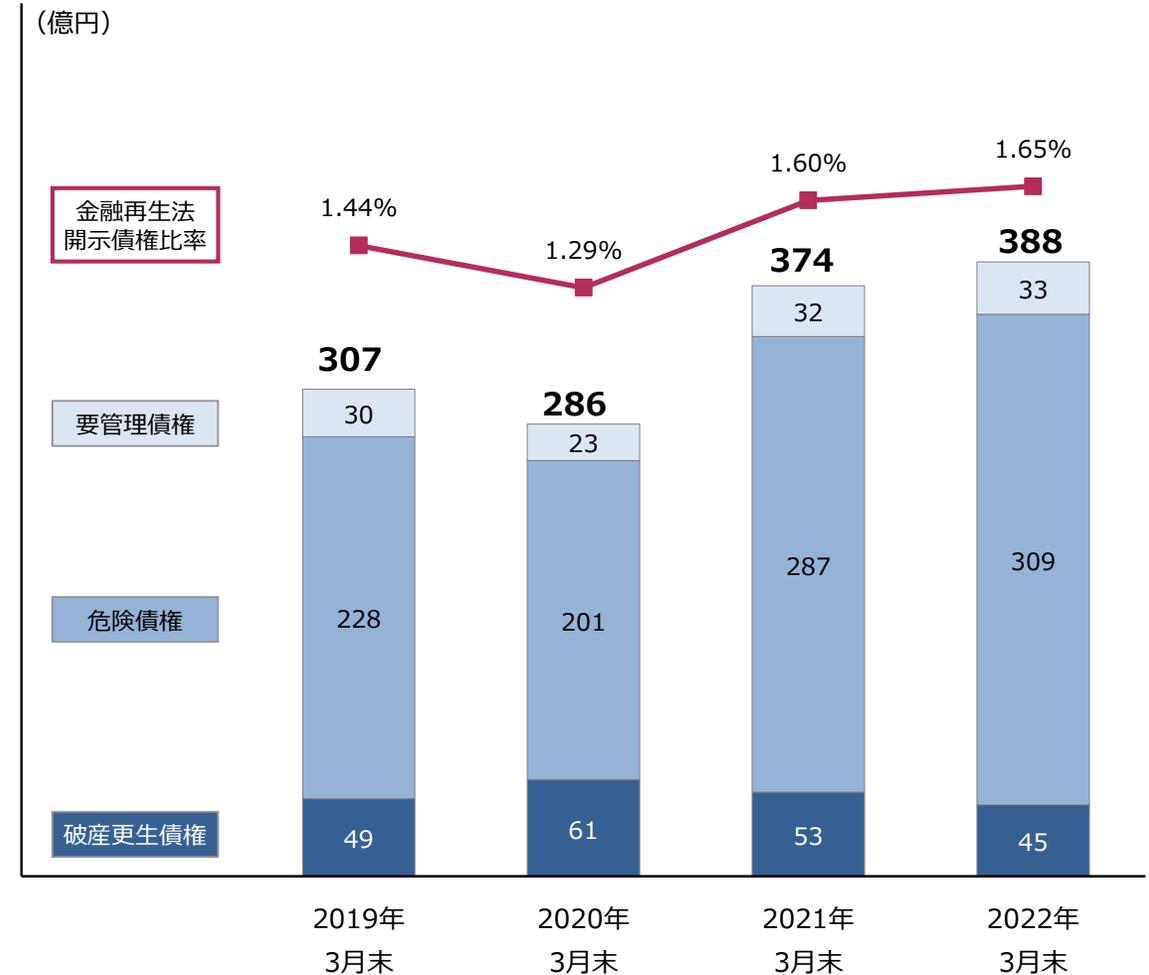
実質信用コストは、フォワードルッキングな引当の導入に加え、業績悪化懸念のある大口先へ予防的な引当を実施したこと等により、前期比5億円増加
 (貸倒償却引当費用が前期比差8億円増加、償却債権取立益が前期比2億円増加)

実質信用コストと信用コスト比率

(億円)	2019年 3月期	2020年 3月期	2021年 3月期	2022年 3月期
貸倒償却引当費用 (△)	▲1	2	23	31
償却債権取立益	2	12	6	9
実質信用コスト (△)	▲3	▲9	16	22



開示債権額・開示債権比率 (再生法)



貸倒引当金の見積りの変更(フォワードルッキングな引当の導入)

将来の不確実性により貸倒引当金の十分性が損なわれる可能性に対し、2022年3月期会計年度末より、フォワードルッキングな引当手法を導入
 フォワードルッキングな引当とは、過去の実績のみに依拠するのではなく、現在および将来の情報を引当に反映することを目的とした手法のこと

貸倒引当金の見積りの変更

【変更前】 貸倒引当金 = 与信残高 × 貸倒実績率

【変更後】 貸倒引当金 = 与信残高 × 貸倒実績率 + **フォワードルッキングな引当**

「過去」の実績のみならず「現在および将来」の情報を反映した引当を計上

マクロ経済指標を使用した将来予測による引当

当行貸出債権の損失発生事象とマクロ経済指標との相関性を確認の上、マクロ経済指標の変動（将来予測）に基づく合理的な予想損失額を、正常先債権に対する引当金として計上。

キャッシュ・フロー見積法（DCF法）による引当

破綻懸念及び要注意先債権の一部で、「債権の元本の回収及び利息の受取りに係るキャッシュ・フローを当初約定利子率で割引いた金額」と「債権の帳簿価額」との差額を貸倒引当金とする方法（DCF法）を採用し、引当金を計上。

2022年3月期の実質与信コストの状況（前期比）

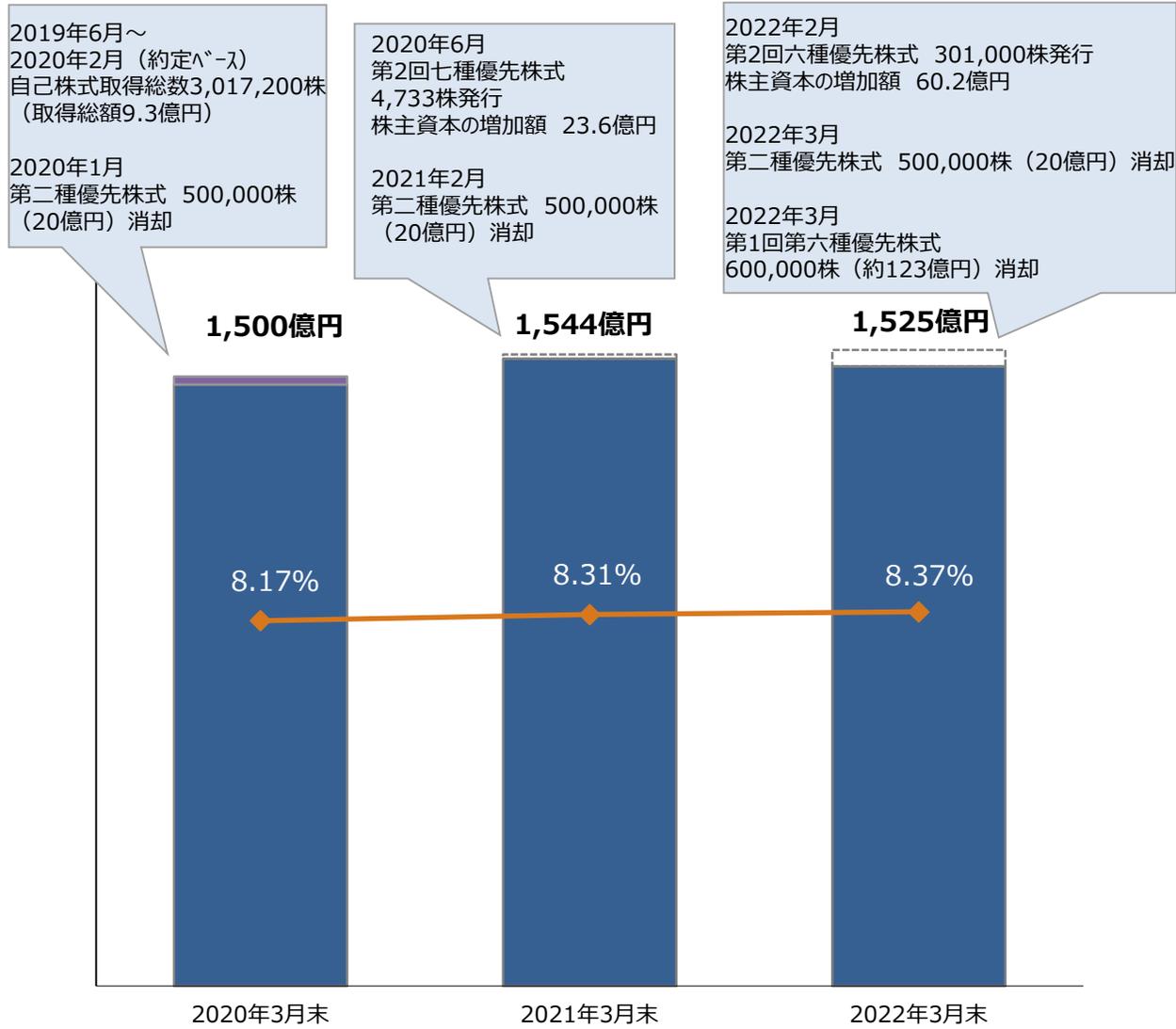
(百万円)	2021年3月期	2022年3月期	前期比
実質信用コスト (△)	1,649	2,238	+588
貸倒償却引当費用 (△)	2,301	3,155	+853
うち フォワードルッキングな引当 (△)	-	1,083	+1,083
償却債権取立益	652	917	+265
フォワードルッキングな引当を除く実質信用コスト (△)	1,649	1,154	▲494

2022年3月期の実質信用コストは2,238百万円と前期比588百万円の増加も、2022年3月期会計年度末より導入のフォワードルッキングな引当の影響を除くと、前期比494百万円の減少となり、実質信用コストは引き続き抑制的な運営を継続。

自己資本の状況

自己資本の推移

自己資本比率（国内基準）＜単体＞



自己資本・リスクアセットの状況

	2021年3月末	2022年3月末	前年比
自己資本	1,544	1,525	▲18
株主資本等	1,383	1,369	▲13
一般貸倒引当金	23	32	9
適格旧非累積的永久優先株	160	140	▲20
調整項目	▲23	▲17	5
リスクアセット	18,578	18,214	▲364

リスクアセット算出の精緻化等により削減

配当（普通株式）に対する考え

内部留保蓄積・自己資本の充実に取り組むとともに、引き続き、安定的・永続的な配当を実施していく

	1株当たり年間配当額 (円)	当期純利益 (億円)
2021年3月期	3.0	46
2022年3月期	5.0	62
2023年3月期 (予想)	5.0	63

2022年度の業績見通し

(単位：億円)	2022年度 見通し	2022年3月期	前期比
業務粗利益	337	339	▲1
資金利益	264	285	▲21
預貸金収益	215	217	▲1
有価証券利息配当金	44	58	▲14
役務取引等利益	71	62	8
その他業務利益	2	▲8	10
経費 (△)	243	247	▲3
業務純益	94	83	11
コア業務純益	94	103	▲9
除く投資信託解約損益	94	91	3
実質与信費用 (△)	8	22	▲14
与信費用 (△)	10	31	▲21
償却債権取立益	2	9	▲7
債券5勘定戻	0	▲11	11
株式3勘定戻	5	13	▲8
その他	▲2	▲2	▲0
経常利益	89	81	8
特別損益	▲2	▲5	3
法人税等合計 (△)	24	12	11
当期純利益	63	62	0

未 残		
(単位：億円)	2022年度 見通し	伸 率
貸 出 金	23,400	1.5%
中小企業伸率：1.7% 個人ローン伸率：0.9% 大企業伸率：2.7%		
預 金	28,400	1.0%

利 回 り		
	2022年度 見通し	前 年 比
貸 出 金	0.935	▲0.014
預 金	0.009	0.000

ポ イ ン ト

- 預貸金収益は、貸出金利回り低下要因にて前期比1億円減少を見込む
- 役務利益は、コンサルティング取組の更なる強化により前期比+8億円を見込む
- 本業収益（預貸金収益・役務取引等利益）は前期比増加を見込む
- 経費は物件費等コスト削減を図り、3億円減少を見込む
- 当期純利益は63億円を見込む

Part2. 2022-24年度の経営戦略

(中期経営計画：「幸せデザイン 絆プロジェクト2025」)
～CKBコミュニティ確立に向けて1stステージ～

中期経営計画(2019-21年度)の回顧 主要指標達成状況

3年間の実績については、法人に対する「バリューサポート」、個人に対する「ライフプランニング提案」等コンサル考動の実践、効率化施策の実践によりコア指標はすべて達成するなど大きな成果

コア指標達成状況

	2018年度	2021年度	3年増減	前経営計画	達成率(%)
預金末残	25,107	28,168	+3,061	27,000	161.7
貸出金末残	20,878	23,065	+2,187	23,000	103.1
当期純利益	51	62	+11	60	104.5
普通株ROE(※1)	3.71%	5.09%	+1.38%	4.5%	174.7

※1 優先配当控除後当期純利益 / 優先株控除後純資産平残

※2 「事業承継」「人材」「経営効率」

※3 「コピー・プリント関連費」の削減で計量(参考)2017年度 111百万円

※4 年に1度、全行員を対象としたアンケートにより調査実施

主要経営管理項目達成状況

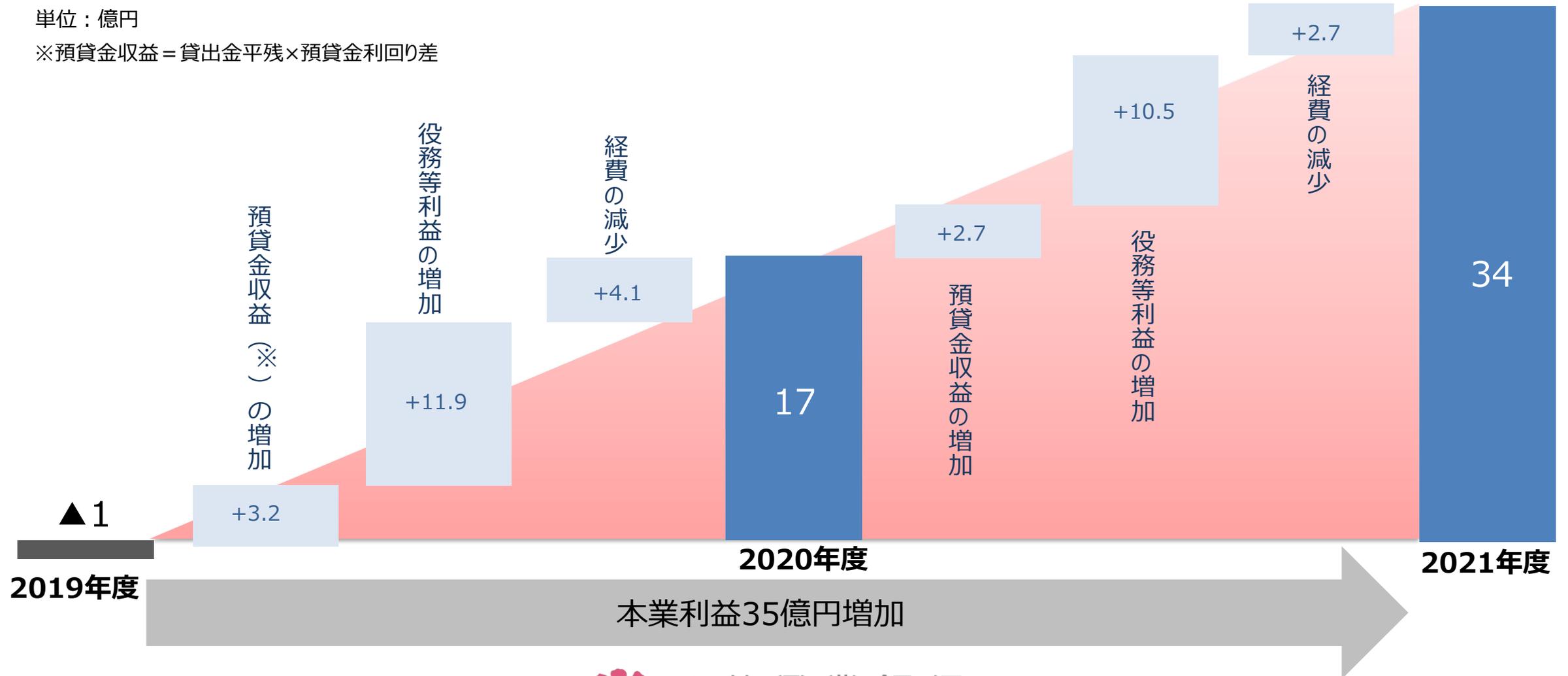
		前経営計画	2022/3末実績	達成率
法人指標	中核取引先S先増加	35%	31.6%	90.3%
	中核取引先A先増加	30%	26.0%	86.8%
	三大ニーズ対応数(※2)	1,140件	1,310件	114.9%
個人指標	中核取引先増加	45%	28.7%	63.7%
	預り資産残高増加	20%	8.9%	44.6%
	相続ニーズ対応件数	350件	649件	185.4%
効率化指標	平均勤務時間削減	60分/1日	60分/1日	99.6%
	営業店事務時間削減	40%	40.1%	100.3%
	本部事務時間削減	40,000時間	56,978時間	156.8%
	ペーパーレス普及率(※3)	70%	70.0%	100.0%
人材関連	自省力発揮満足度指数(※4)	30%	21.8%	72.7%
	異業種交流者数増加	30名	14名	46.7%
	FP1級取得者	100名	106名	119.4%
	女性役席登用率	20%	24.1%	392.9%

中期経営計画(2019-21年度)の回顧 本業利益の増加

コンサルティング取組による法人関連手数料の増加や、投資信託販売等預り資産関連手数料の増加により「役務取引等利益の増加 (+22億円)」、デジタル施策・BPR・RPA取組成果により「経費の減少 (+6億円)」

単位：億円

※預貸金収益 = 貸出金平残 × 預貸金利回り差



新長期経営戦略 “3つの基本戦略”～ステークホルダーとの強固な関係を構築～

長期経営戦略

皆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

営業戦略

お客さまに幸せをもたらすコンサルティングのあくなき追及

- ・DXを駆使した次世代成長エンジンの構築、対面コンサルティングの好循環モデル

生産性向上

営業戦略・経営基盤の体制確保のための原資捻出と経営資源の再配置

- ・業務フローのデジタル化、店舗改革戦略、人材配置の最適化

経営基盤

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

- ・安定的な自己資本比率維持、優先株式の縮減、株主還元策、ガバナンス機能の発揮

実現への
ステージ

2022～2024年度

基盤の構築

2025～2027年度

態勢の確立

2028年～2030年度

完全定着

2031年<Final>

CKBコミュニティの実現



新長期経営戦略 2大ビジネス変革により資産効率倍増へ

新たな価値創造

デジタル技術を活用することで
当行とお客さまの繋がりに加え、
ステークホルダー同士を繋ぐ
新しい価値を提供

長期経営戦略

皆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

企業文化：

全員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（マインド）の醸成

長期経営戦略

サービス満足向上

2大ビジネス変革

新たな価値創造

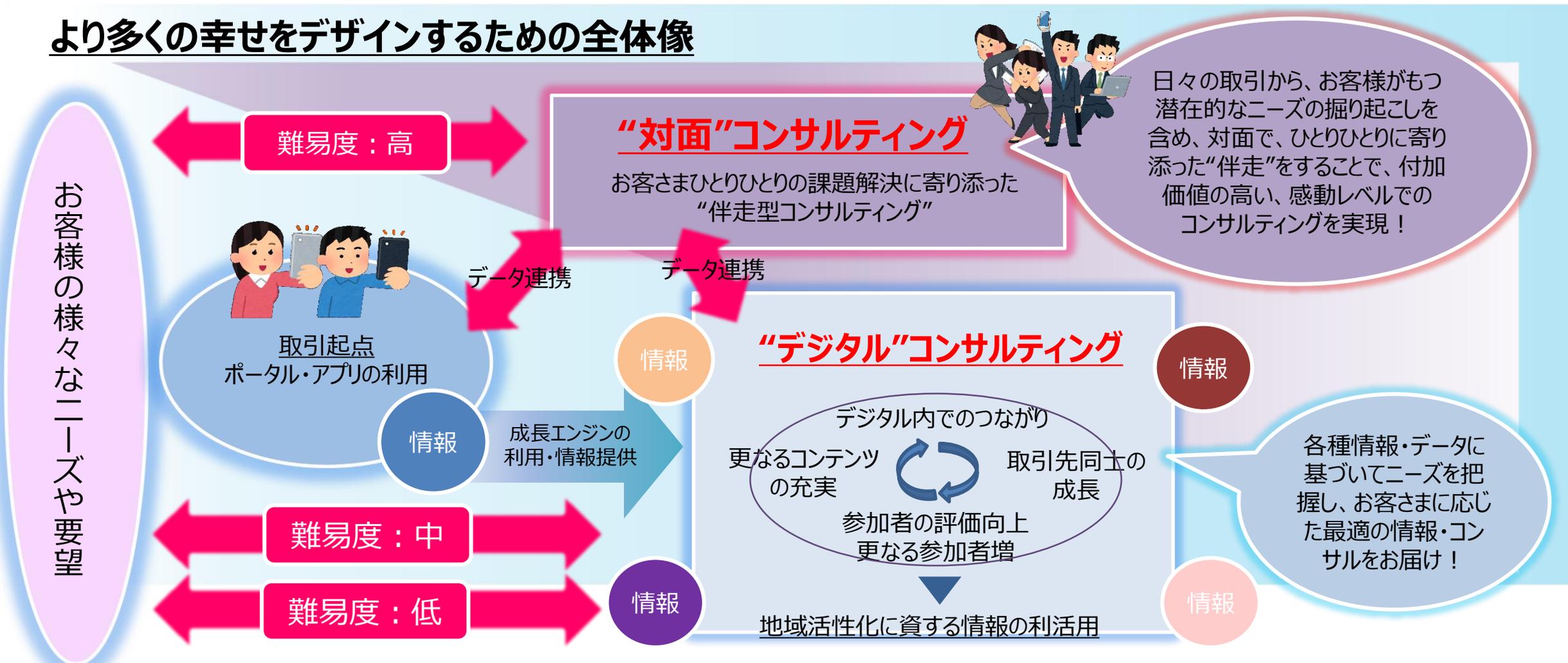
既存ビジネスの変革

資産効率 倍増

業務効率 倍増

- ✓ リスクアセット対比収益性（本業利益）を倍増
- ✓ 店舗等拠点網の適正化を実施、資産を有効活用
- ✓ 優先株式発行比率を半減させ、普通株主への還元を強める
- ✓ 店頭オペレーションの削減
- ✓ デジタルを駆使したチャネル改革や時間削減の徹底
- ✓ 削減した事務時間をコンサルティング考動へ

より多くの幸せをデザインするための全体像



- 難易度：中、低レベルのコンサルティングをデジタル内で解決することで、従来そこに費やしてきた経営資源を対面コンサルに注力し、対面でのより充実したコンサルティングの提供が可能に。コンサルティングビジネスの強化に向けた態勢を構築することで、より多くのお客さまの、より多くの幸せのデザインを目指します。



- CKBコミュニティとは
今まで取組んできたコンサルティング考動を中心として培ったノウハウを活用、従来の金融に限らず様々なシーンにおいて、地域金融機関だからこそ持ちうる信頼と情報・ネットワークの活用により、多くの「幸せ」をデザインすることで生まれる繋がりを意味します。

- CKBコミュニティの確立に向けて
コミュニティの拡大を実現するために、前中期経営計画コンサルティング考動プロジェクトで培ってきたコンサルティングやステークホルダーとのつながりを更に発展させるとともに、デジタル上でも当行の親しみやすさや相談しやすさを体現できる成長エンジンを構築することで、当行とステークホルダー、そしてステークホルダー同士のつながりを拡大し続けます。

- 長期経営ビジョンに掲げた「皆さまの幸せのデザイン」の先に見据えたのは、無限大に広がり続ける、お客様をはじめとするあらゆるステークホルダーの繋がりの輪、コミュニティです。

コンサル特化可能な態勢

組織基盤

～生産性向上に向けて～

時間・場所からの「解放・レス」

- ◆法人取引集約 ◆軽量化店舗導入
- ◆リモート面談 ◆デジタルフローの業務基盤確立

雇用・労働条件の「多様化」

- ◆文化刷新・やりがい醸成
- ◆効率化による人材捻出

経験・ノウハウの「底上げ」

- ◆他業種経験の増加
- ◆営業補助ツールの導入

伴走型コンサルティング

営業基盤

～幸せのデザインに向けて～

「効率性重視」の営業スタイルへ

- ◆法人バリューサポート・個人ライフプランニングの進化
- ◆コンサル体力捻出 ◆アセット戦略見直し

「非金融・情報提供」を拡充

- ◆ソリューション機能の内製化拡大
- ◆コンサル対応力強化 ◆地域商社設立・利活用

デジタルで“親切な相談相手”を体現

- ◆ポータル・アプリ起点の取引確立
- ◆成長エンジン・プレスタート

安心と期待が持てる経営

経営基盤

～サステナブルな経営に向けて～

市場・株主に対し「オープン」に

- ◆普通株主還元策の拡充
- ◆優先株式圧縮・政策投資株式縮減

「循環型」地域・社会への対応

- ◆ステークホルダーとの強固な関係構築
- ◆社会的責任を果たす経営の実践

「全体最適」を追求した経営へ

- ◆最適なガバナンス体制の構築
- ◆意思決定の迅速化 ◆収益管理体制の高度化

デジタル・技術革新による下支え・実現に向けた補助



2大ビジネス変革 既存ビジネス変革

店頭オペレーションの削減に加え、デジタルを駆使した時間削減を徹底的に行い、削減した事務時間をコンサル考動に向けるとことで、コンサル特化態勢へ

店頭オペレーションの削減

- ・相続事務の本部集中化（試行）
- ・廃止業務・事務（証書発行/金取引）

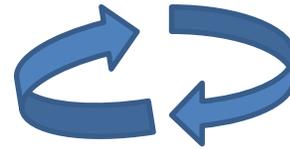
バック業務の変革

店舗変革

フロント業務の変革

◆店頭オペ削減◆

2020年3月末対比
▲50%



デジタルによる時間削減

- ・店頭タブレット機能拡充
- ・東京手形交換所電子化地方税統一QR化

本部業務の変革

構想検討事例

- ・行員補助のAI導入・活用
- ・チャットボット問い合わせ強化 等

◆デジタルによる
時間削減◆

全体 13.3万時間

対面コンサルとデ
ジタルコンサル融
合に向けた
基盤

コンサル特化態勢へ

“対面”コンサルと
“デジタル”コンサルの融合

来店せず取引完結
・来店時には
ワンストップ取引

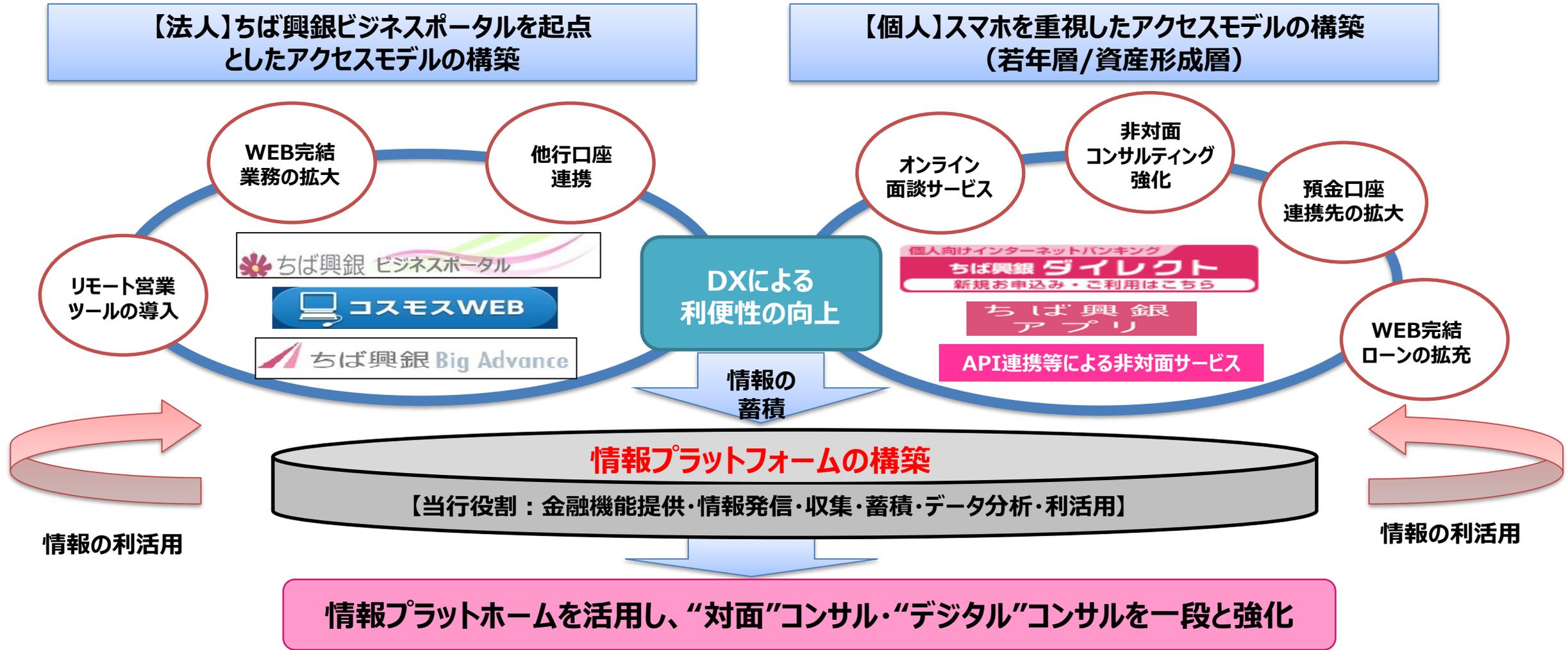
情報提供・提案力
の顧客評価改善

来店帰店不要の体制
自律成長人材



2大ビジネス変革 新たな価値創出

法・個人のアクセスモデルにより、取引情報等を収集・蓄積した情報プラットフォームを構築。情報を利活用することで“対面”コンサル・“デジタル”コンサルを強化



顧客利便性の追求～非対面で完結する取引の拡大により店頭待ち時間ゼロへ～

非対面で完結する取引の拡大に加え、店頭での手続きを徹底的に削減・簡素化することで、顧客利便性を追求

実行・検討する施策

ペーパーレス・印鑑レス化 : 手形・小切手電子化、伝票レス化
オンライン面談サービス : 来店せずに相談可能に
店頭タブレット機能拡充 : 来店時の手続きをワンストップ化
スマホ・WEB・IBの機能拡充 : スマホ・WEB・IB完結取引の拡大
契約書の電子化 : 手形・金消の電子化

非対面完結取引の拡大により場所・時間の制約を排除

店頭での手続きを徹底的に削減・簡素化

来店時予約をすることで待たずに手続き

目指す3年後の姿

法人関連

ちば興銀ビジネスポータルを起点とした帳票電子化、決算書登録、融資・諸届受付等、お客さま自身がWEB上で手続きできる業務の拡大

預金関連

店頭では原則現物取引のみRTS（リモートテラーシステム）やWeb接客ツールといったWeb・IBなどによる非対面での対応

預かり資産関連

新規口座開設～契約に至るまで非対面＜Web・IB＞で行える仕組みを拡大

個人ローン関連

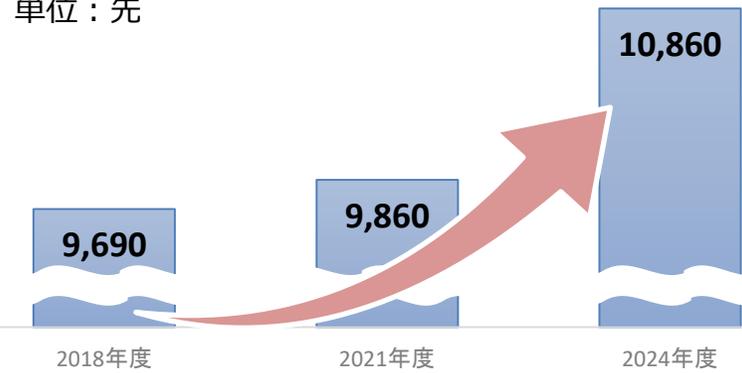
＜住宅ローン＞
申込～契約までを非対面にシフトし、諸届においてもWeb・IBで完結
＜消費性ローン＞
諸届までWeb・IBで完結

収益性・効率性の向上

2大ビジネス変革の取組により、お客さまへの利便性の向上を図りながら、徹底的な既存業務の削減と効率化を進めることでコンサル特化態勢を築き、中核先の増加、収益性・効率性の向上を図る

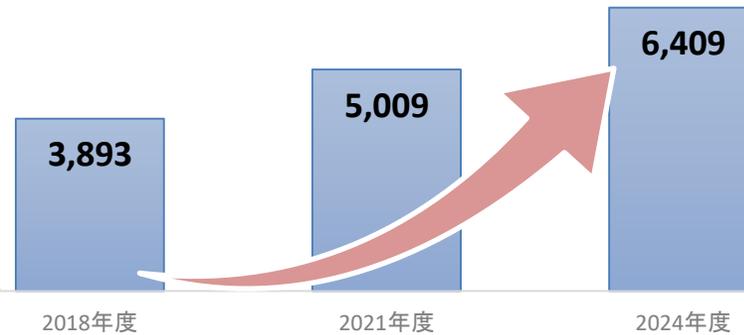
法人中核先

単位：先



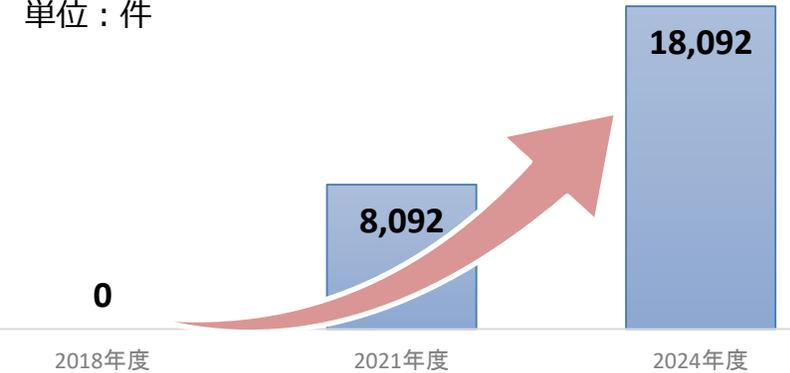
個人中核先

単位：先



3・5大重点ニーズ共有件数

単位：件



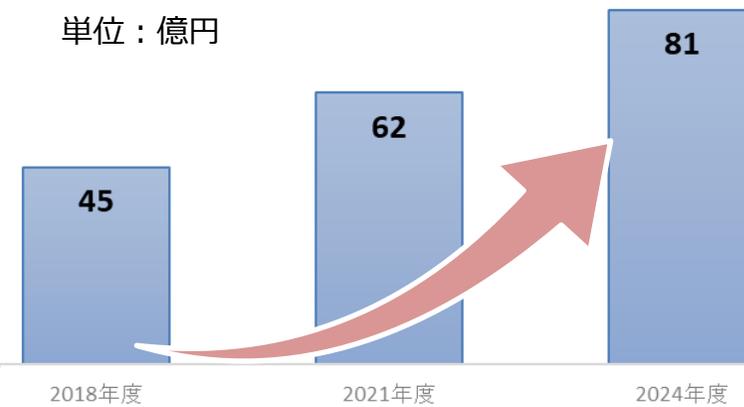
経費

単位：億円



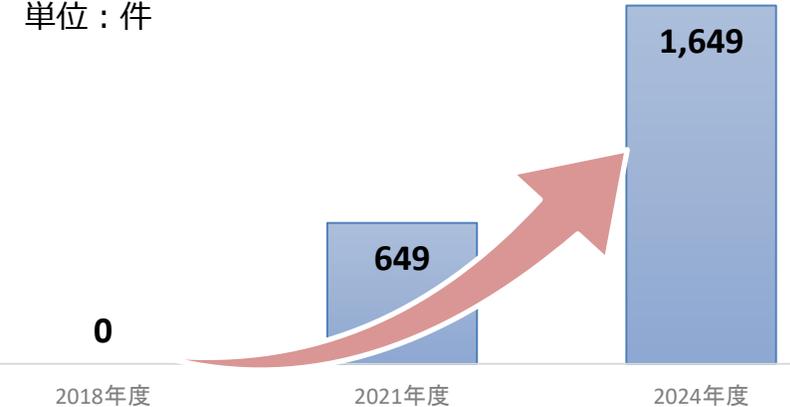
役務取引等利益

単位：億円



相続ニーズ対応件数

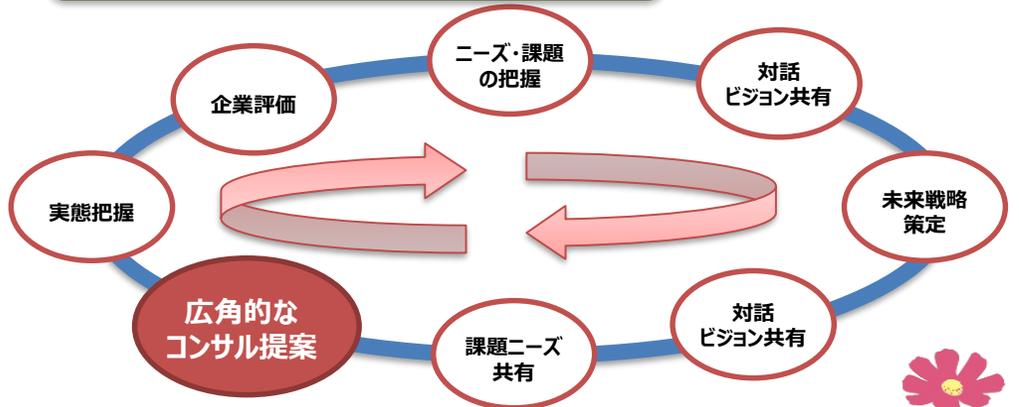
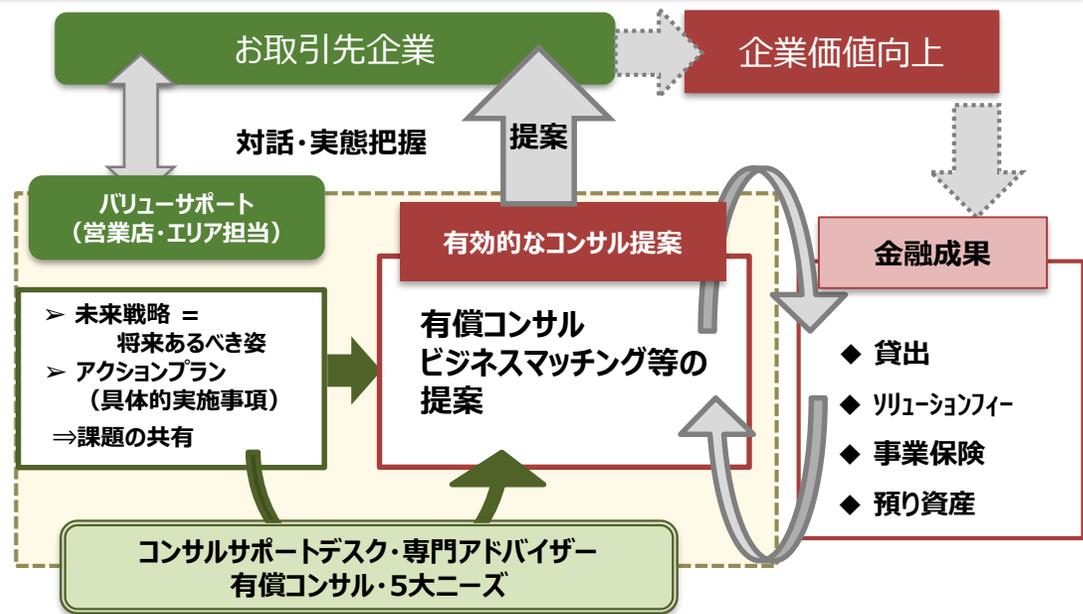
単位：件



営業基盤 法人戦略「バリューサポートへの取組」

2019年4月より開始した「バリューサポート」運営は、中核取引先の増加へ大きな成果
顧客との対話・課題共有をさらに進化させ、取組を強化

お客さまの企業価値向上支援：バリューサポート運営



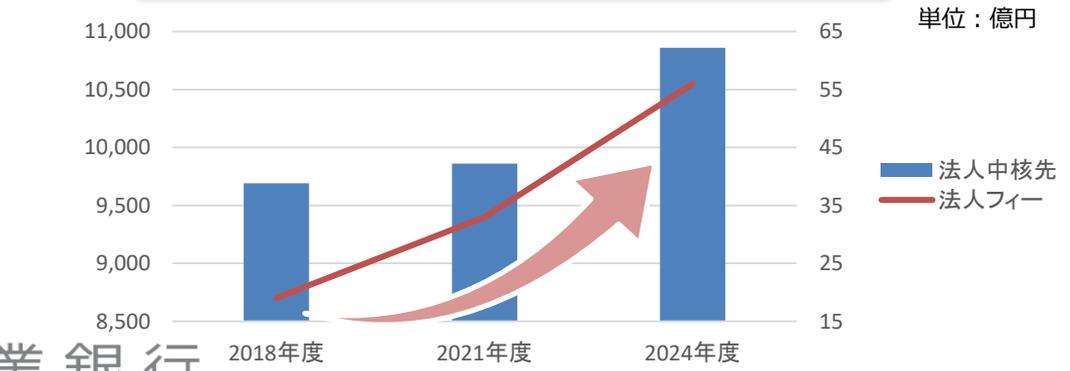
取組の進化

- 顧客との対話・課題共有をさらに進化させ、未来戦略の完全共有、全取引先を悩みの深さに応じた段階対応を実施
- より顧客の中長期的な経営目線で対話・深堀り強化のために、事業性評価シートを改定
- 情報プラットフォームにて蓄積した情報、デジタル技術を活用し、よりスピーディーかつ的確な提案へと進化

3年後の目指す姿

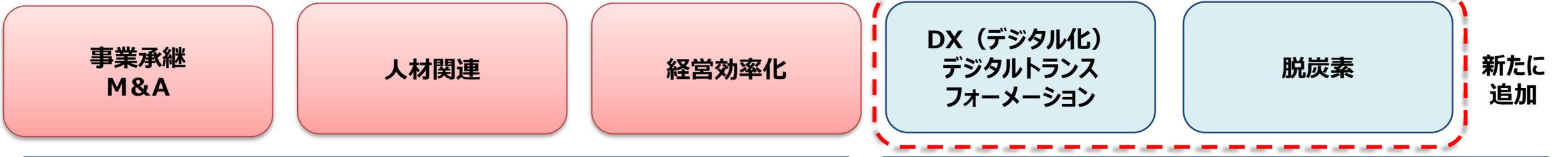
・未来・成長戦略の共有 = 全取引先へのバリューサポート完全実施
・事業性評価の進化：独自のコンサルティングモデルの確立

単位：先 法人中核先・法人フィー 単位：億円



営業基盤 法人戦略「5大重点ニーズへの取組」

3大重点ニーズ対応力の強化、DX・脱炭素への取組を追加し、5大重点ニーズへの取組へと発展させ、当行の絶対的強みとする分野へ



3大重点ニーズ

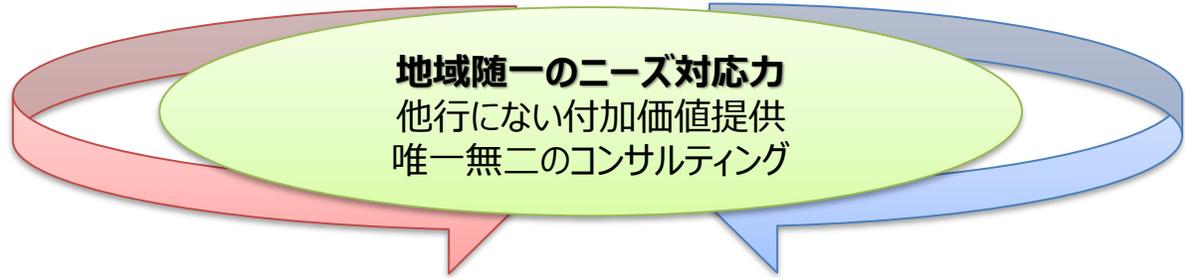
- ◆事業承継：株価評価試算レポート（仮称）を活用した承継提案強化
- ◆M&A：アドバイザー業務の内製化・簡易企業評価の取組継続
- ◆人材紹介業：事業性評価を軸にした体制強化・「ちば興銀」モデル（求人・求職）の採用支援
- ◆経営効率化：専門人材の登録・プロパー育成

DX・脱炭素

- ◆DX
 - ・ローカル5G・6G、e-Sports、ドローン、クラウドサービス、WEBマーケティング等各ソリューション支援強化
- ◆脱炭素
 - ・SDGs関連コンサルティング取組強化、サステナブルファイナンス等の枠組み構築、アップサイクルなビジネスモデルの支援

コンサル研修強化 人材育成支援

- ◆コンサルスキルアップ研修
- ◆コンサルティングスキル測定
- ◆ポスト公募制の検討



コンサルサポートデスク 体制・人員増強

- ◆ユニット制の導入
- ◆提案担当コンサルタント増員
- ◆シローン・ストファイ担当増員

人材育成・体制構築：当行の絶対的強みとする分野へ

営業基盤 個人戦略「ライフプラン提案の取組」

「ライフプラン提案の取組」は、中核取引先の増加へ大きな成果
「お客さまのライフプランを共に創る」をさらに進化させ、取組を強化

ライフプランニングに応じた最適な提案

お客さまをよく知る

お客さまの
ライフプランを
共に創る

将来の希望を聞く

中核取引先

相続ニーズ対応

ライフプラン提案

子どもに遺す・渡す
相続税対策

親密度・信頼度
の向上

老後に備えた
資産運用
所得税対策
保険の見直し

個別相談会
セミナー など

お客さまシート
への情報蓄積

「個人中核化会議」アプローチ検討・共有

「ライフプランニング」の見直し

ライフプランニングを軸とした顧客接点強化

- ライフプランニングを通じた実態把握、ニーズの共有・解決手段に対する作戦会議の実施により、お客さま1人当たりの金融資産・収益増強を図る
- アプローチ手法の標準形を作成し、ロープレや事例研究を繰り返し実施する事により、行員1人1人のコンサルティング力の底上げを行う
- 情報プラットフォームにて蓄積した情報、デジタル技術を活用し、よりスピーディーかつ的確な提案へと進化

中核取引先の増強により、安定した
顧客基盤・収益基盤を構築

個人中核先・相続ニーズ対応件数



組織基盤 人材育成の強化

他行にない付加価値を提供できる唯一無二のコンサルティング力を持った行員を増強

アクティブラーニング型学習※拠店【幕張学問所】の設置

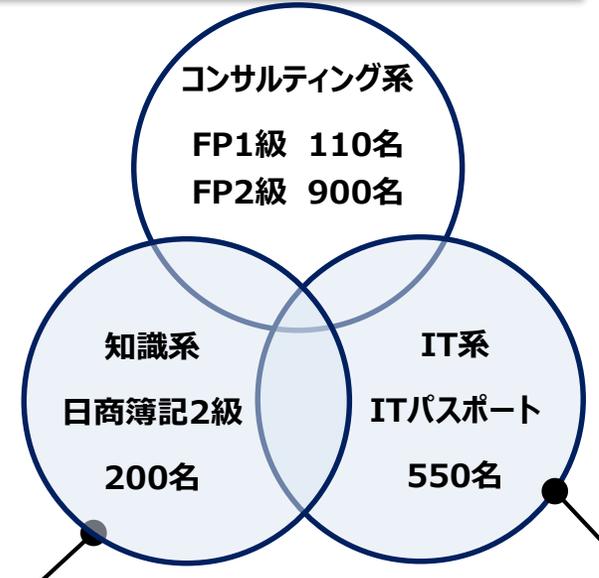
用途 ※討論、体験などによる能動的学習	研修・考動館	<ul style="list-style-type: none"> ● アクティブラーニング型学習 ● オンライン学習事務局
	採用	<ul style="list-style-type: none"> ● 面接・説明会 ● 内定者連絡会
	サテライトオフィス	<ul style="list-style-type: none"> ● テレワーク・行内PT会議 ● 他社情報交換

企業内大学「こうぎん」考動館の拡充

概要	狙い	<ul style="list-style-type: none"> ● 「学びたいこと」「今さら学びにくいこと」を自律的に学ぶ ● 所属部店を超えた人間関係を構築する ● 学びあう文化を醸成する
	受講方法	ZOOM（オンラインLIVE）、 集合 今年度開始
	形式	少人数・対話形式が中心

開催形態 新設 今年度	セミナー	先輩・外部講師が人数を問わず、セミナー形式で開催 ＜例＞ 顧客との会話がスムーズになる雑談力
	ゼミ	先輩講師が少人数相手にゼミ形式で全6回程度開催 ＜例＞ 支店長対象マネジメントの流儀
	ラボ	有識者が人数を問わず、セミナー形式で業界情報を発信 ＜例＞ 食品製造業の飛躍のポイント

FPに加えて、簿記・ITパスポート保有者を増強



目的	<ul style="list-style-type: none"> ● 財務分析力向上
取得奨励者	<ul style="list-style-type: none"> ● 本部：営業本部・審査部・MOセンター ● 営業店：40歳未満・管理職以下（特定職LCを除く）
増強策	<ul style="list-style-type: none"> ● 金次郎の動画教材学習【6月】 ● TAC対策講座実施【8月】

目的	<ul style="list-style-type: none"> ● ITを活用した業務改善能力向上
取得奨励者	<ul style="list-style-type: none"> ● 本部：企画担当者 ● 営業店：40歳未満・管理職以下
増強策	<ul style="list-style-type: none"> ● 金次郎の動画教材学習【6月】 ● TAC対策講座実施【8月】

長期戦略における資本政策～優先株式発行総額縮減フェーズへ～

◆ 2021年度実施の資本政策概要

取得・消却実施の優先株式		
	第二種	第1回第六種
取得・消却額	20億円	120億円
配当率	2.60%	2.75%
年配当額	約0.5億円	3.3億円

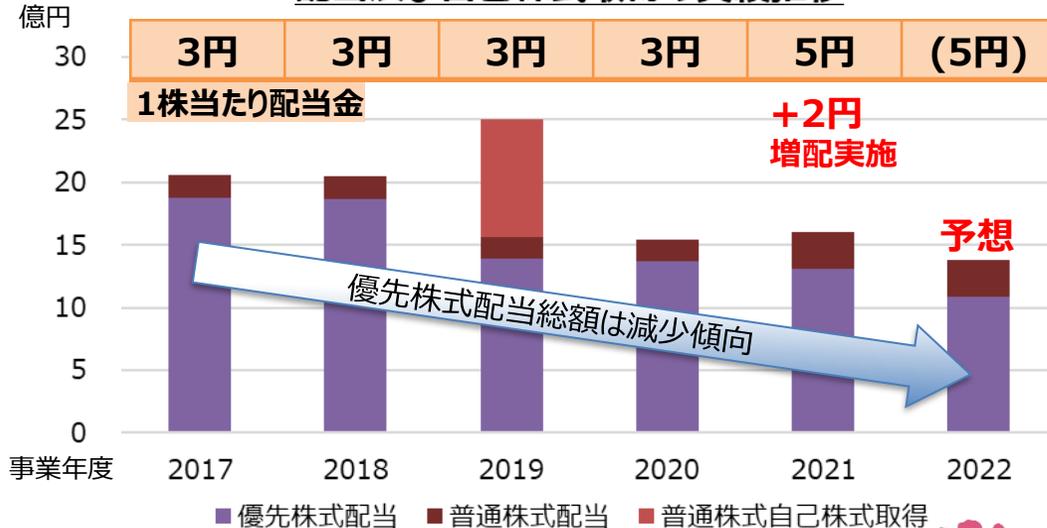


優先株式発行総額：約80億円縮減
 優先株式配当総額：約2.9億円圧縮

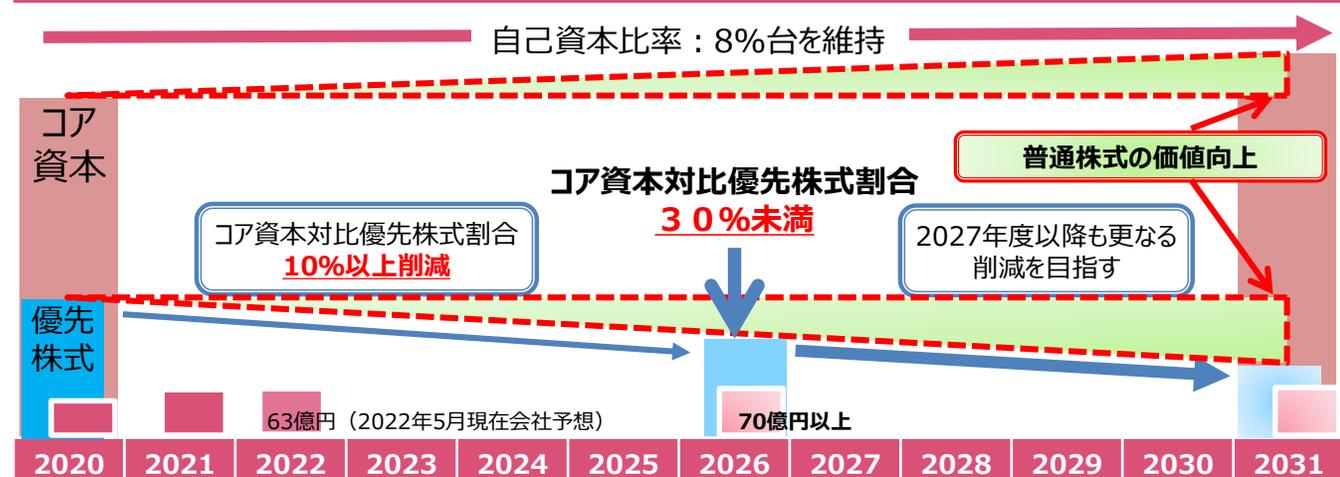
発行した優先株式	
	第2回第六種
発行額	60.2億円
配当率	1.50%
年配当額	約0.9億円

◆ 普通株主に対する総還元性向の向上へ – 2021年度の1株当たり年間配当金を増額 –

配当及び自己株式取得の実績推移



長期財務基盤戦略 – 優先株式配当負担を低減、株主還元余力を拡大 –



新中期経営計画 経営指標の目標

新たな中期経営計画では、収益性、効率性、健全性を軸とした企業価値向上を図る

	主要経営指標	項目概要	2021年度	3年後目標 2025年3月期
収益性	当期純利益	単年度純利益額	62億円	<u>67億円</u>
効率性	コアOHR	[経費／業務粗利益 (除く国債等債券関係損益)]	70.45%	<u>69 %</u>
	ROE	[当期純利益／(純資産の部合計平残－新株予約権平残)]	3.93%	<u>4 %</u>
健全性	自己資本比率	自己資本／リスクアセット	8.37%	<u>8%台半ば</u>
	優先株式発行比率	発行済優先株式残高／自己資本	36.06%	<u>30 %</u>

※上記項目はいずれも銀行単体ベースでの数値

新中期経営計画 主要経営管理項目の目標

主要経営管理項目目標

		中計最終年度計画 (2025/3末)	
法人 指標	法人中核取引先増加数	2022年3月末比	+1,000先
	5大ニーズ共有件数(※1)	3年間累計共有数	10,000件
	経営改善計画策定件数	3年間累計策定数	250件
個人 指標	中核先増加数	2022年3月末比	+1,400先
	預り資産残高増加額	2022年3月末比	+450億円
	相続ニーズ対応件数	3年間累計対応数	1,000件
効率 指標	デジタルによる事務時間削減	2021年度比	▲13.3万時間
	店頭事務オペレーション削減	2019年度比(※3)	▲50%
人材 関連	ITパスポート保有者数		550名
	日商簿記2級保有者数		200名
	FP1級取得者		110名
	異業種交流ワークショップ開催数	3年間累計開催数	36回
	女性役職率(※2)		30%

サステナビリティ中計目標

		中計最終年度計画 (2025/3末)
経済	累計実行額	1,500億円以上
社会	女性役職率	30%以上
	金融リテラシー教育参加人数 (金融教育活動)	3,000人以上
環境	CO2排出量の削減	2013年度比▲35%以上

※1 「事業承継」「人材」「経営効率」「DX」「脱炭素」

※2 女性役職付行員／役職付行員

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

ちば興銀サステナビリティ・ステートメント

サステナビリティ重点項目（マテリアリティ）設定のプロセス

地域金融機関として、千葉県の持続可能性を実現することこそが、当行およびステークホルダーの成長と発展につながるの考えのもと、次世代が誇れるような光り輝く千葉へさらに飛躍するため、千葉県の諸課題の中から、当行が持つ強みを発揮することで解決に寄与できる項目を優先課題として抽出し、重点項目（マテリアリティ）へ絞り込みました。



産業の活性化と千葉の魅力創造

地域資源を活用した特産品の開発や地場産業の育成などを通して地域経済を活性化させ、千葉の新たな魅力創造に取り組みます。



千葉の未来を担う人材の育成

地域の成長を支える人材の育成に取り組むとともに、一人ひとりの働きがいと経済的な質の向上に取り組みます。



安心して暮らせる豊かな千葉の実現

地域の防災・防犯への備えや医療体制の整備をはじめ、環境への負荷を軽減する取り組みを通じて、安心して暮らせる豊かなまちづくりに取り組みます。



私たちは、千葉興業銀行の基本的価値観である企業理念「地域とともに お客さまのために『親切』の心で」の実践に向けて、長期的な視点に立ち、「サステナビリティ重点項目」に取り組むことで、さまざまなステークホルダーの価値創造に配慮した経営と当行の持続的かつ安定的な成長による企業価値の向上を実現し、その結果、地域の経済・産業・社会の持続的な発展・繁栄に貢献してまいります。

地方創生への取組 ～ 匝瑳市版 生涯活躍のまち形成事業への協力～

匝瑳市版 生涯活躍のまち形成事業への協力（まちづくり協議会運営支援等）



弊行八日市場支店取引先、社会福祉法人九十九里ホームを地域再生法人として行う“匝瑳市版 生涯活躍のまち形成事業”への協力を行っています。本事業は4つのゾーンで構成しており、2018年4月に子育てゾーンへ認定こども園が開園、2019年4月に高齢者福祉ゾーンへ特別養護老人ホームが開設、2022年2月にはまちなか居住ゾーンへサービス付き高齢者向け住宅が開設いたしました。交流ゾーンの地域交流センターは2022年度内に運営開始予定となっています。今後も本事業に必要なコンサルティング提案は弊行がご支援をさせていただきます。

【4つのゾーン】



匝瑳市版生涯活躍のまち形成事業は4つのゾーンで構成

- | | |
|-----------------------------|---------------|
| 1. 子育てゾーン（認定こども園） | 2018年4月開園 |
| 2. まちなか居住ゾーン（サービス付き高齢者向け住宅） | 2022年2月開設 |
| 3. 高齢者福祉ゾーン（特別養護老人ホーム） | 2019年4月開設 |
| 4. 交流ゾーン（地域交流センター） | 2022年度内運営開始予定 |

【1. 子育てゾーン（認定こども園）】



【2. まちなか居住ゾーン（サービス付き高齢者向け住宅）】



【3. 高齢者福祉ゾーン（特別養護老人ホーム）】



【4. 交流ゾーン（地域交流センター）】



老舗酒造会社への支援の取組～海外進出支援から本業支援まで～



事業承継

【ポイント】
 当社の資本構成と家系図より現状把握を実施。後継者となるへの株式移転の相談対応。決算書より株価概算を算出し、相続時精算課税制度を活用した計画的な贈与について助言・支援。

コロナ融資

【ポイント】
 コロナによる経済活動停滞が長期化すると想定し、期間10年（当初3年、元金返済据置）の「新型コロナウイルス感染症対応特別資金」による資金繰り支援を実行。

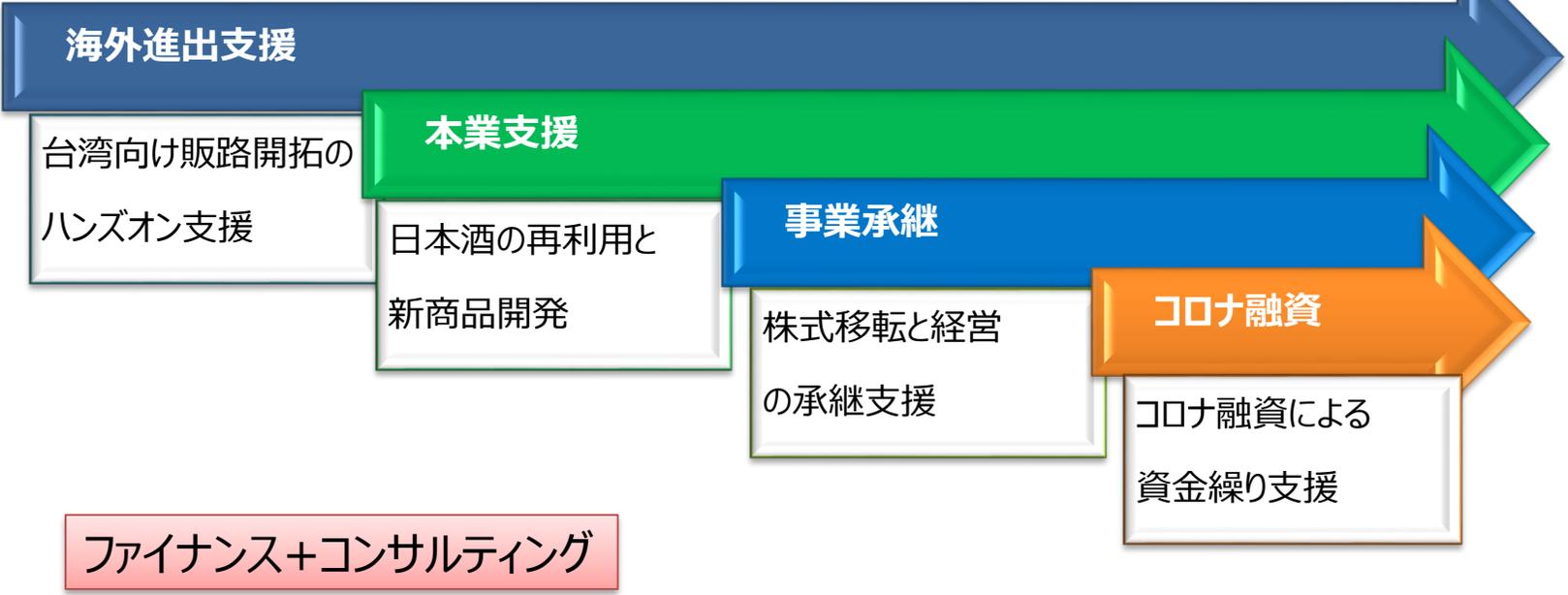
自社株評価レポート

現状把握 ～ 貴社 株価概算 ～

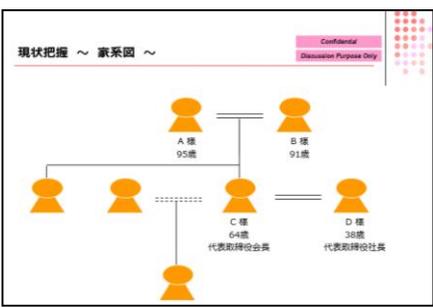
■ 株価概算		※ 株価は決算書3期より算定	
会社区分	No.10 製造業	※ 純資産価額算定にあたり前払費用および貸倒引当金	
純資産額(注)	165,200円	※ 純資産額については除却	
純資産倍率	775.115倍	※ その他負債・負債については、簿価＝相続税評価額と仮定の上算定	
相続税評価額	622,636円	※ 特定会社（比率要員数1）に該当する可能性あり	
法人税法上評価額	470,158円		
配当優先権額	25,000円		

■ 株主 株主概算					
株主	続柄	保有株数	議決権割合	相続税評価額	法人税評価額
■■■■	ご本人様	60株	30%	370万円	200万円
■■■■	ご子様	97株	49%	600万円	400万円
■■■■	お孫様	40株	20%	250万円	150万円
■■■■	妻様	3株	2%	20万円	10万円
合計		200株	100%	1250万円	960万円

※ 株価はあくまで概算であり、税務申告時には変更できます。



ファミリーツリーと株主構成



ファイナンス+コンサルティング

海外進出支援から、事業承継、コロナ禍での本業支援まで、事業性評価を通じた多角的な支援を実施

国際業務・外為業務のコンサルティング

国際業務・外為業務のコンサルティング ～海外ビジネス戦略のお手伝い～



千葉興業銀行では、幅広いネットワークでお客さまの海外ビジネスのトータルサポートを地銀ならではの木目細かさでご提供しています。海外進出に伴う金融サービスや貿易金融に関する様々なサービスをご用意しています。

- たとえば…
- 海外進出における、事業可能性調査
パートナー企業の発掘
ビジネスモデルの構築
 - 海外販路開拓の市場調査、
販売代理店開拓
 - 外国人材の活用
 - 海外現地法人の資金調達
 - 為替リスクヘッジ など…

**お客さまの
多種多様なニーズに
全力でお応えします!!**



- ### コンサルティング業務 (一例)
- 通訳・翻訳サポート
 - 現地訪問アテンド
 - 現地企業紹介
 - 貿易実務相談
 - 貿易企業さま向け
外為実務研修

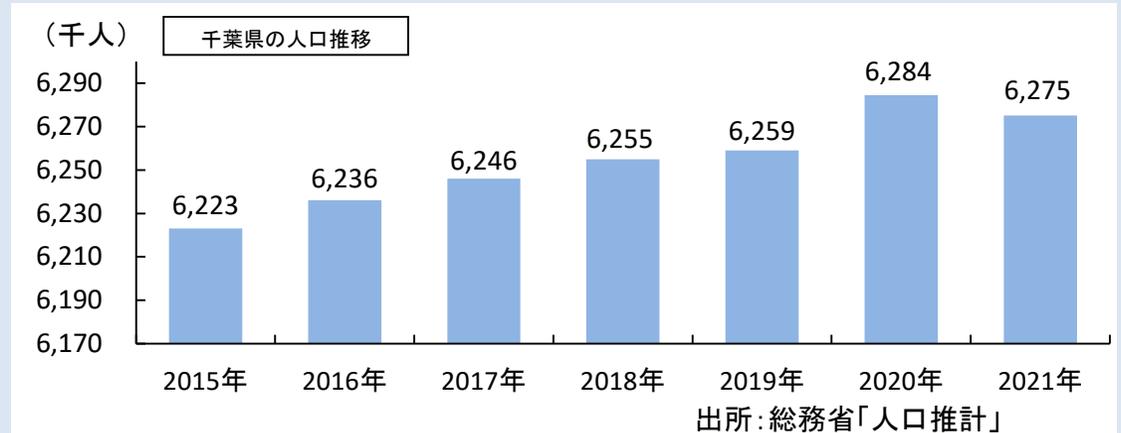
- ### 資金調達面のご支援 (一例)
- 貿易金融・外国為替決済サービス
 - ・ 輸入ファシリティー (信用状・ユーザンス取引)
 - ・ 輸出ファシリティー (輸出手形買取) など
 - 為替管理
 - ・ 為替予約 / 為替デリバティブ
 - 海外現地法人の資金調達
 - ・ 親子ローン / スタンドバイ信用状

Part3. 參考資料

肥沃なマーケット資源を持つ千葉県

千葉県の人口

- 千葉県の人口は6,275千人と**全国第6位**（2021年）
- 人口増減率は全国平均が前年比▲0.51%にあるなか、千葉県は、同▲0.14%（**全国第4位**）とほぼ横ばいを堅持
<出所：総務省「人口推計」>
- **2021年の転入超過数は16,615人と全国第3位**
- **9年連続**で転入超過が続き、移住先としての魅力は引き続き堅持
<出所：総務省「住民基本台帳移動報告」>



千葉県の産業

	実数	全国順位	年次	
県内総生産 (内閣府「県民経済計算」)	21.0兆円	8位	2018年度	● 県内総生産は東京、愛知、大阪、神奈川、埼玉、兵庫に続く 全国8位
農業産出額 (農林水産省「生産農業所得統計」)	3,853億円	4位	2020年	● 米・野菜、畜産などバランスよく展開され、農業産出額は 全国4位
海面漁業漁獲量 (農林水産省「漁業・養殖業生産統計」)	9.9万トン	8位	2020年	● 内湾と外湾という豊かな漁場に恵まれ、海面漁業漁獲量は 全国8位
製造品出荷額 (総務省「経済センサス-活動調査」)	11.8兆円	8位	2021年	● 石油、化学、鉄鋼を中心に製造品出荷額は 全国8位
大型小売店販売額 (経済産業省「商業動態統計調査」)	0.9兆円	7位	2021年	● 県民の所得増加を反映し、販売額は 全国7位

※()内は出所

農業・水産業・工業・商業すべての分野でトップ10入り

千葉県内経済情勢

		(2015年=100)				
鉱工業指数		2017年	2018年	2019年	2020年	2021年
生産指数	千葉県	99.5	99.6	97.2	91.8	94.6
2015年基準	全国	103.1	104.2	101.1	90.6	95.7

(出所: 経済産業省「鉱工業指数」、千葉県総合企画部統計課「千葉県鉱工業指数月報」)

雇用(新規求人数)		2017年	2018年	2019年	2020年	2021年
		360,916	370,324	356,358	284,561	255,531

(出所: 千葉労働局「最近の雇用失業情勢」)

雇用(有効求人倍率)		2017年	2018年	2019年	2020年	2021年
		1.24	1.35	1.31	0.98	0.85

(出所: 千葉労働局「最近の雇用失業情勢」)

企業倒産 (負債総額1千万円以上)		2017年	2018年	2019年	2020年	2021年
		237	256	262	232	206

(出所: 東京商工リサーチ「全国企業倒産状況」)

住宅建築 (新設住宅着工戸数)		2017年	2018年	2019年	2020年	2021年
		52,568	46,807	45,946	43,070	45,042

(出所: 国土交通省「住宅着工統計」)

金融機関 預金残高 (各年12月末時点)		2017年	2018年	2019年	2020年	2021年
		289,686	296,429	306,413	330,208	341,086

(出所: 日本銀行「預金・貸出関連統計」)

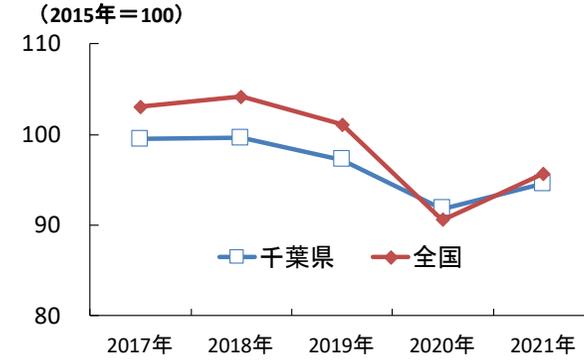
金融機関 貸出金残高 (各年12月末時点)		2017年	2018年	2019年	2020年	2021年
		141,537	144,928	147,558	153,975	156,618

(出所: 日本銀行「預金・貸出関連統計」)

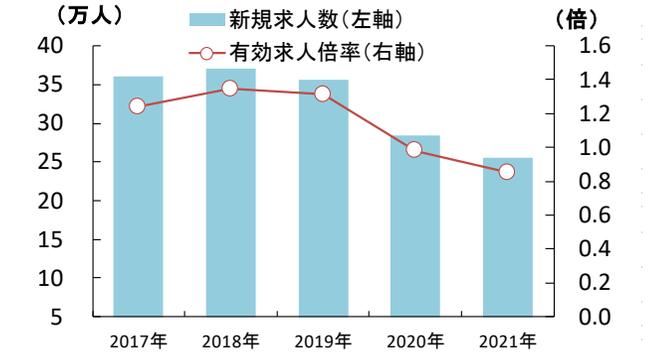
地価公示 平均変動率 (商業地)		2018年	2019年	2020年	2020年	2021年
千葉県		1.7	2.9	3.4	0.5	1.2
全国		1.9	2.8	3.1	▲ 0.8	0.4

(出所: 国土交通省「地価公示」)

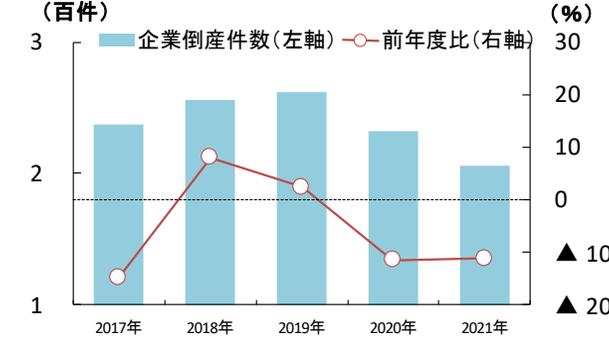
鉱工業指数



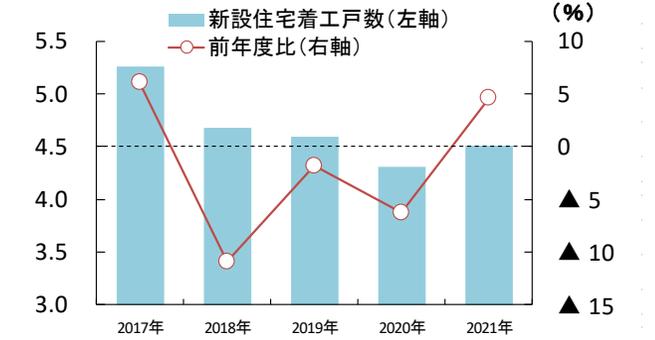
雇用



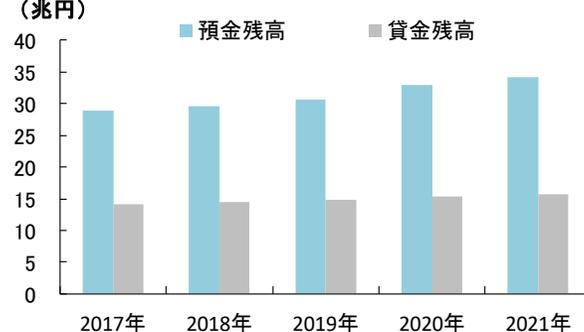
企業倒産



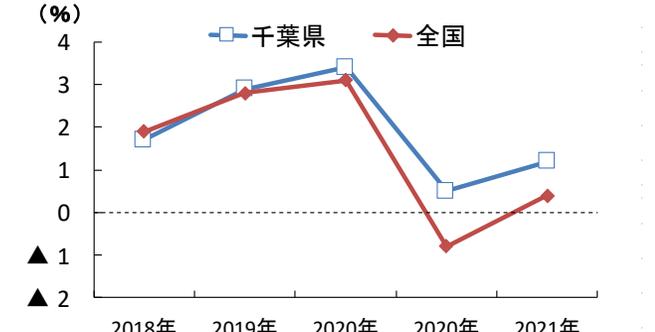
新設住宅着工戸数



金融機関預金・貸出金残高

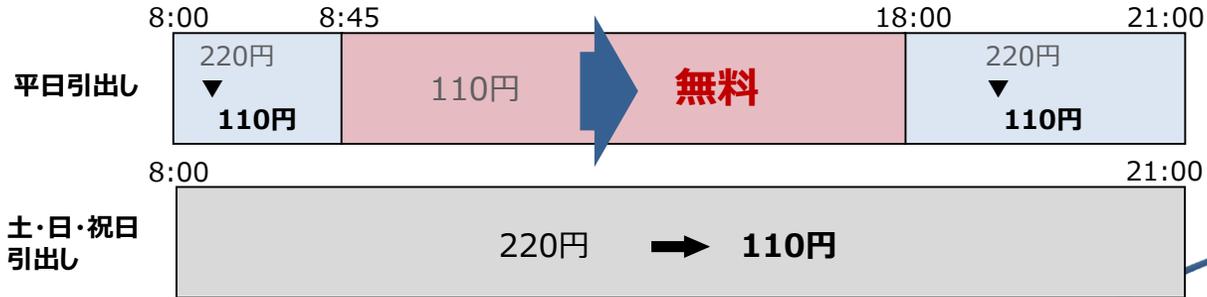


地価動向: 地価公示変動率(商業地)



お客さまの利便性向上のため、首都圏にATMネットワークを構築

みずほ銀行・イオン銀行・首都圏6銀行・県内2信用金庫とATMの相互提携により、平日8:45~18:00のお引き出し手数料が無料
 土・日・祝日・平日夜のお引き出し手数料が半額



※ イオン銀行・銚子信用金庫・館山信用金庫のATMにおいては、土曜日の8:45~14:00は無料（祝日は除く）
 年末年始、ゴールデンウィークは一部対象外
 ※ 2022年5月末時点手数料

全 国

みずほ銀行

イオン銀行

県内で当行のみ

コンビニATM等との提携

(所定の手数料が発生します)

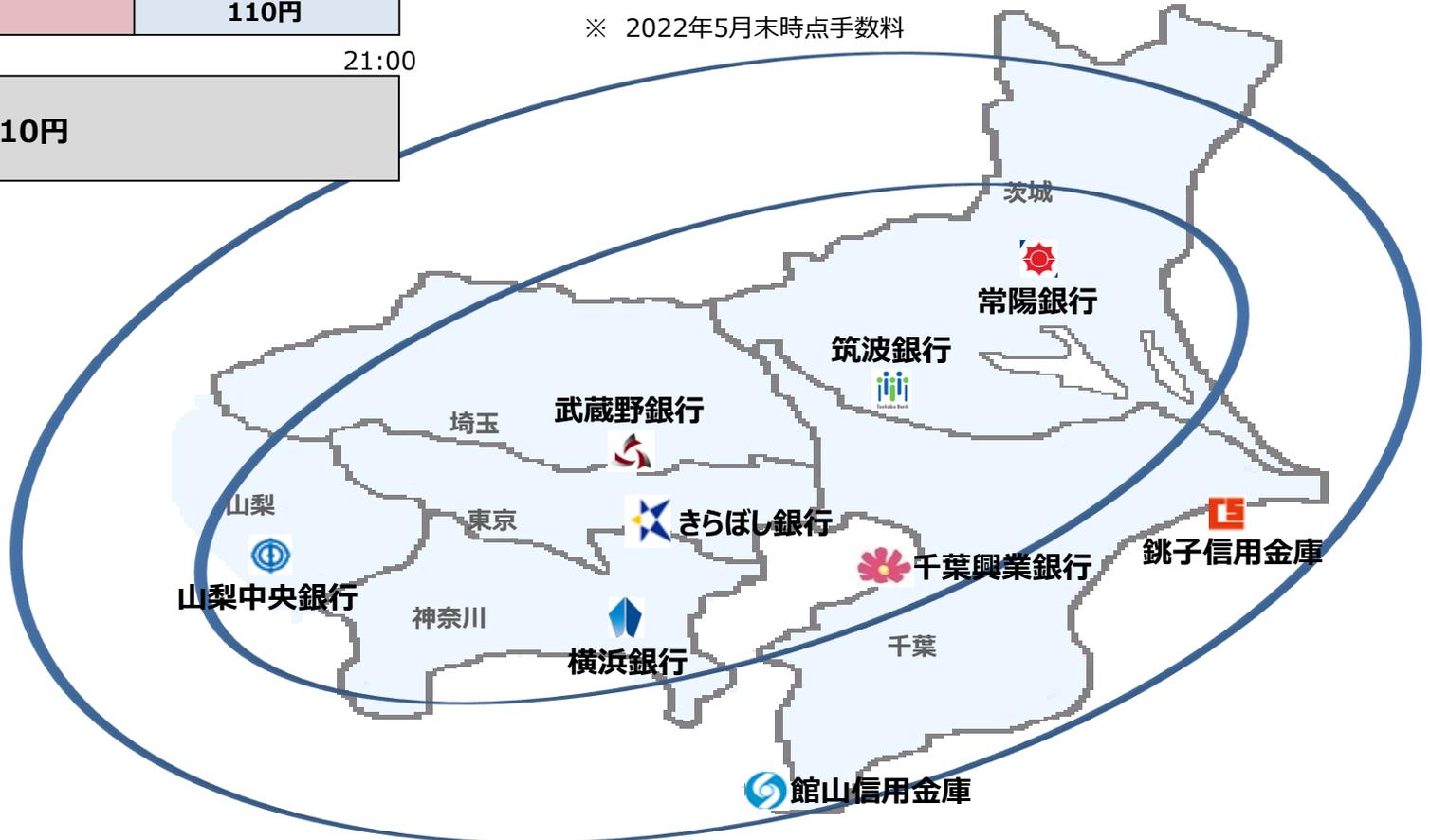
セブン銀行

E-net

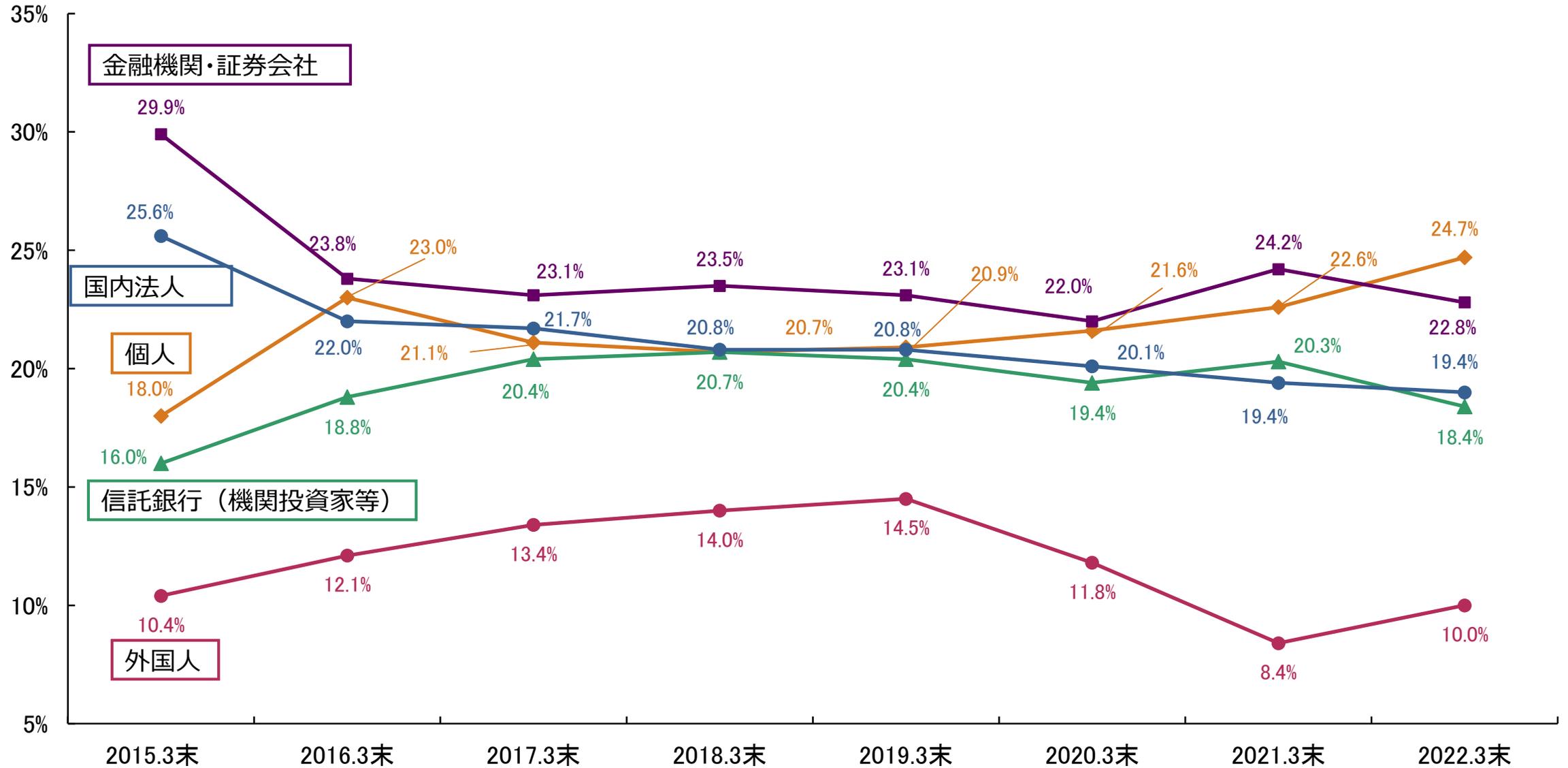
ゆうちょ銀行

ローソン銀行

ビューアルツテ



株主構成の推移



本説明資料やIR全般に関するご意見、ご感想、お問合せは
下記IR担当までお願いします。

株式会社千葉興業銀行 経営企画部
経営企画担当

TEL 043 (243) 2111
FAX 043 (242) 5320

本資料は、将来の業績に関する記述が含まれています。
こうした記述は将来の業績を保証するものではなく、リスクや不確実性を内包するものです。
将来の業績は、経営環境の変化等により異なる可能性があることにご留意ください。

【ちば興銀アプリはこちらから】

※入出金のお知らせ通知・おトクな情報のお知らせ通知を受け取るには次の設定が必要です。

- 「Android」端末の場合は、ちば興銀アプリ内の「アプリ設定」において、「お知らせを受信する」をONにしてください。
- 「iOS」端末の場合は、スマートフォン本体の「設定」において、ちば興銀アプリの「通知」をONにしてください。

【ちば興銀アプリの利用登録に関するお問い合わせ先】

ちば興銀ダイレクトサポートセンター 平日 9:00~21:00 土日 9:00~17:00(祝日を除く)



0570-001-785 (通話料はお客さま負担)

携帯電話からもご利用いただけます。

