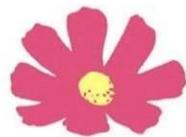


2023年3月期 決算説明会

2023年6月9日



千葉興業銀行

The Chiba Kogyo Bank, Ltd.



目次 - Contents -

Part1. 企業価値向上に向けた取り組み

企業価値向上に向けた取り組み	3
資本構造の変革	4

Part2. 2023年3月期 決算概要

2023年3月期 損益の状況	7
資金利益の状況	8
貸出金残高の推移	9
貸出金構造	10
預金・預り資産残高の推移	11
預金・貸出金の利回り推移	12
有価証券運用の状況	13
役務取引等利益の状況	14
経費	15
不良債権の状況	16
自己資本の状況	17
2023年度の業績見通し	18

Part3. 2022-24年度の経営戦略

長期経営戦略 “3つの基本戦略”	20
中期経営計画(2022-24年度)の概要	21
中期経営計画 経営指標の達成状況	22
中期経営計画 主要指標達成状況	23

Part3. 2022-24年度の経営戦略 (続き)

本業利益の状況	24
営業基盤 法人戦略	25
営業基盤 個人戦略	27
営業基盤 採算性の高い貸出金ポートフォリオへの変革	28
営業基盤 デジタル戦略	29
営業基盤 デジタルコンサルティングと対面コンサルティングの融合	30
組織基盤 店舗戦略・ブロック営業態勢による効率化・営業力強化	31
組織基盤 人的資本経営への変革	32
経営基盤 ブランド力向上へ向けた取り組み	33
経営基盤 CKBコミュニティ構築への取り組み	34
経営基盤 コーポレートガバナンス体制	35
経営基盤 ちば興銀サステナビリティ・ステートメント	36
経営基盤 サステナビリティ・ステートメントの取り組みとその先に向けて	37
千葉の未来を担う人材の育成	38
地方創生への取組～ビジネスの新分野展開 古民家農園カフェ～	41

Part4. 参考資料

肥沃なマーケット資源を持つ千葉県	43
千葉県内経済情勢	44
ATM提携	45
株主構成の推移	46

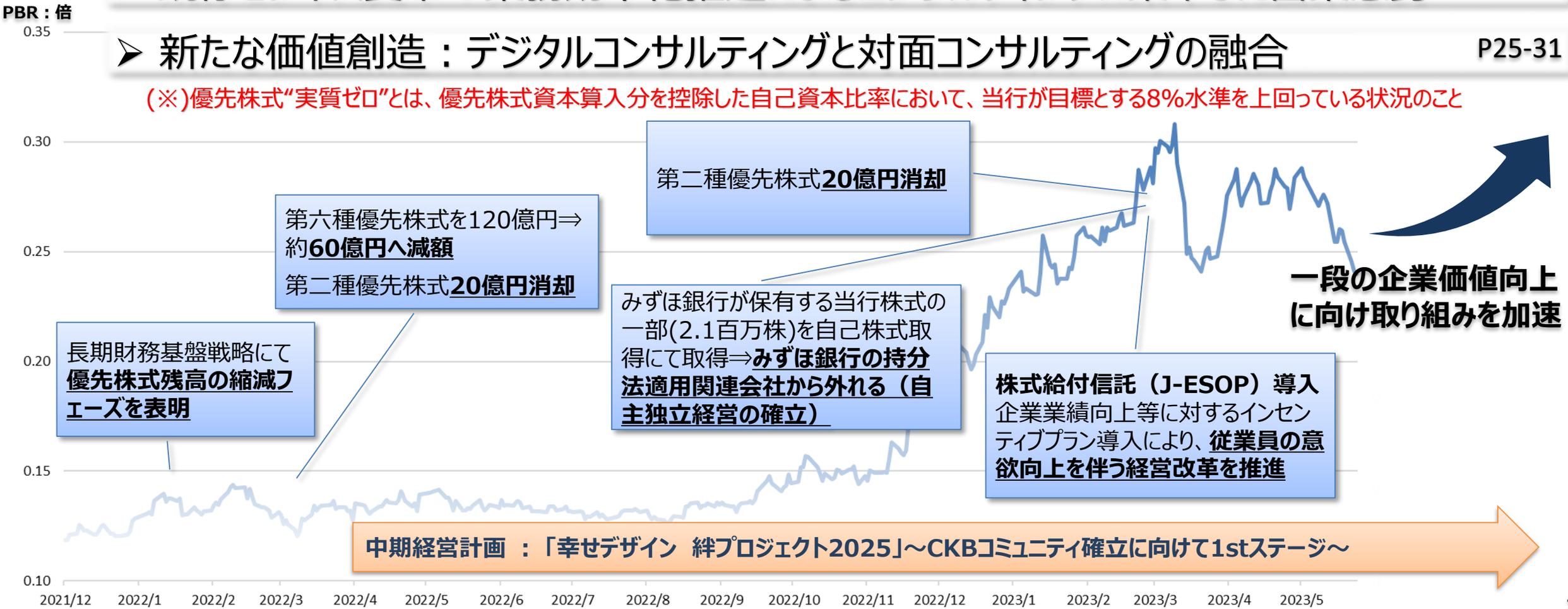
Part1. 企業価値向上に向けた取り組み

企業価値向上に向けた取り組み

特徴的な資本構造からPBRは低水準であったが、資本構造の変革および収益の成長性を高め、企業価値向上へ

- 資本構造の変革：優先株式“実質ゼロ”(*)に向けて道筋をつける P4-5
- 既存ビジネス変革：業務効率化推進によるコンサルティングに集中した営業態勢 P29-31
- 新たな価値創造：デジタルコンサルティングと対面コンサルティングの融合 P25-31

(*)優先株式“実質ゼロ”とは、優先株式資本算入分を控除した自己資本比率において、当行が目標とする8%水準を上回っている状況のこと

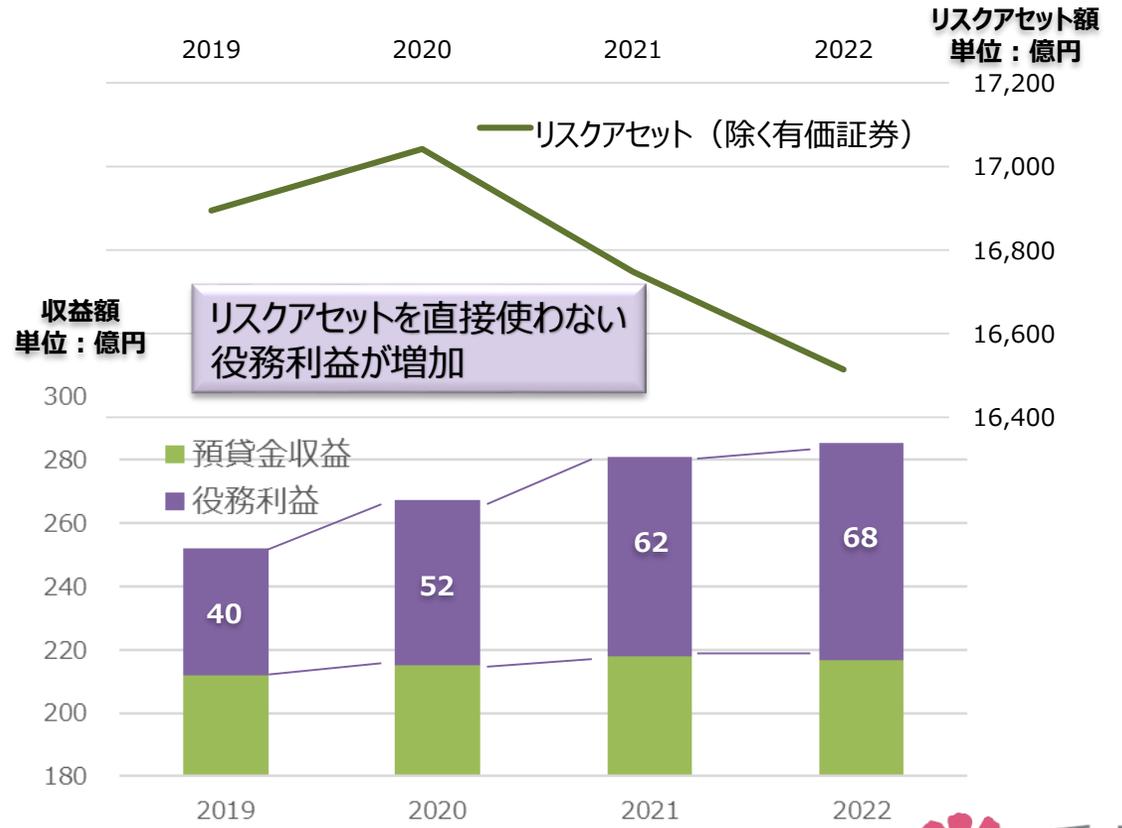


資本構造の変革 リスクアセット対比収益性を高めるための戦略を推進

リスクアセットは中小企業向け等の重点分野へ集中的に投下していく一方、全体としては抑制的な運用を行っていく

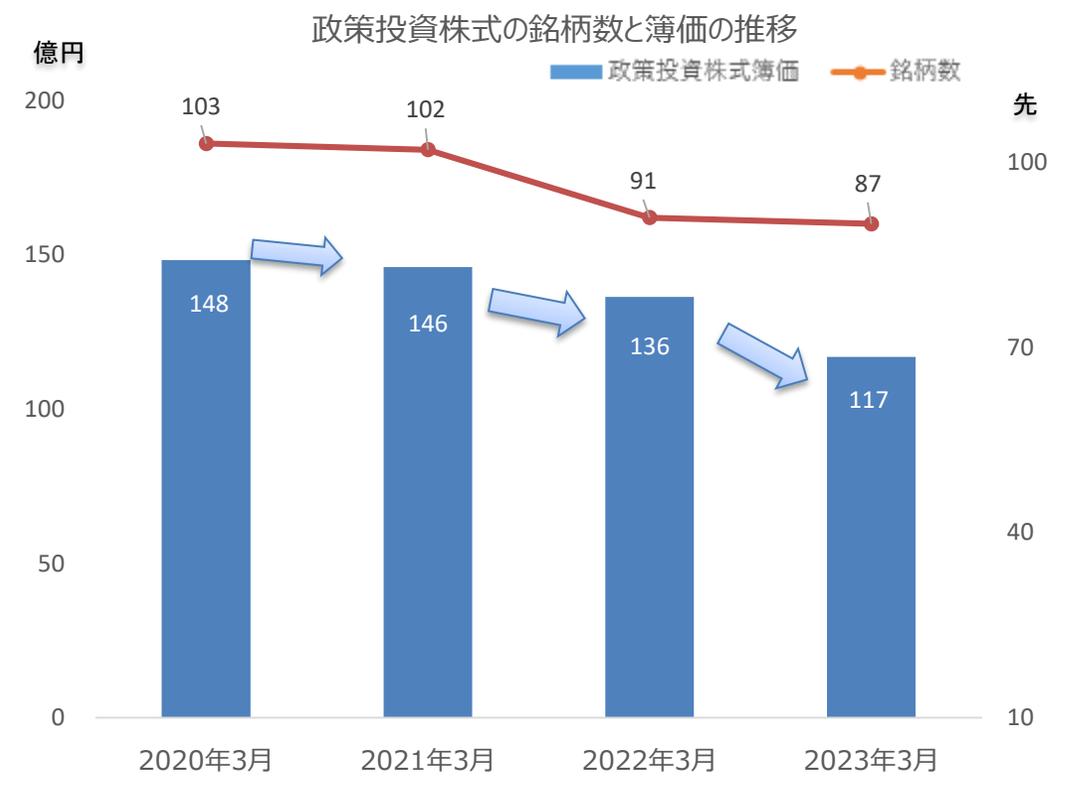
□ 預貸金・役務収益及びリスクアセット(除く有価証券)の推移

資本効率を追求、役務収益を中心に顧客向けサービス収益を伸ばす一方、リスクアセットは抑制することで、リスクアセット対比収益性を高める
 2023年度以降も、リスクアセットは中小企業向け（事業性）等、重点分野へ集中的に投下していく（P28参照）



□ 政策投資株式の削減

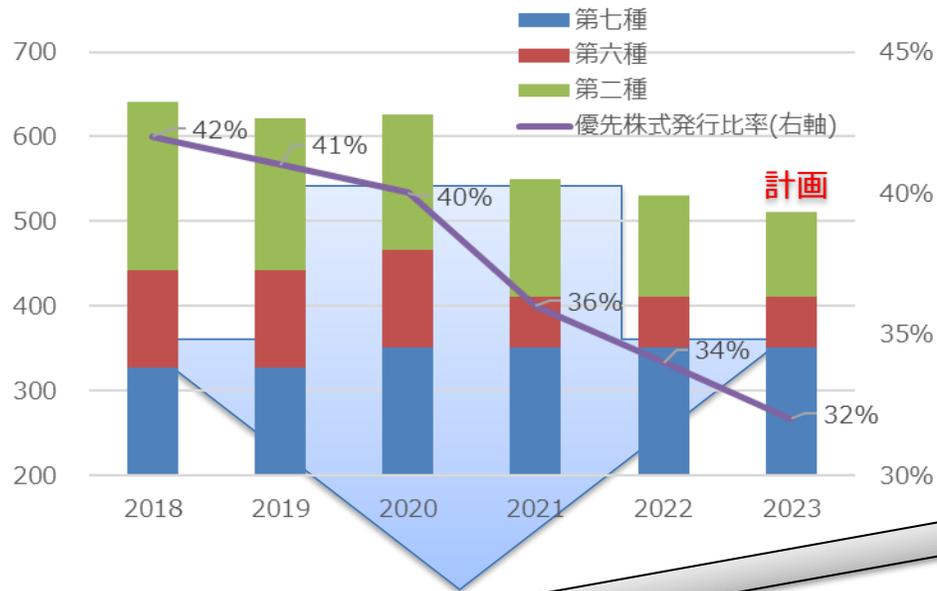
政策投資株式に係る運用額は、引き続き削減方針
 中期経営計画では、2025年3月末までに2021年3月末比削減率▲20%を計画していたが、2023年3月末時点で▲19.9%の削減率となっており、**一段の削減を進めていく**



資本構造の変革 優先株式残高の縮減を通じた普通株式価値の向上

資本構造や市場評価の向上を意識した経営の実現

優先株式残高・発行比率の推移（各年度末基準）



□ 優先株式発行総額縮減へ

資本効率を追求・内部留保蓄積により、優先株式発行総額の縮減を進めていく

- 優先株式残高はこれまで着実に減少しており、2023年度以降も一段と残高減少を進めるとともに、自己資本充分性を保ちながら、優先株式発行比率（発行済優先株式残高／自己資本）を低減させていく

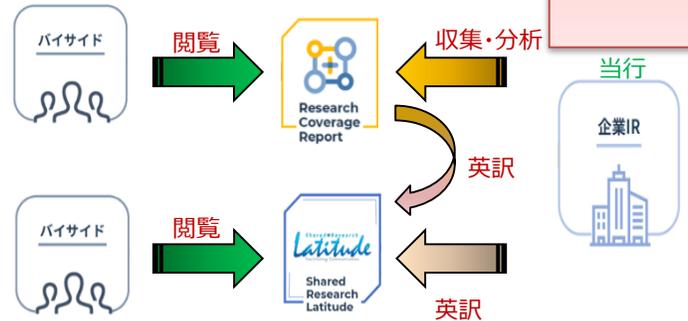
□ 普通株式価値の向上へ

事業ポートフォリオの見直し等を通じたリスクアセット対比収益性の向上や優先株式発行総額縮減を進め、普通株式価値向上につなげていく

- 収益拡大に向けた成長戦略の展開や政策保有株式の削減、また、情報開示・発信により、投資家との積極的な対話を実施していく
- 当行の資本構造において優先株式が自己資本の30%を超える状況であり、財務戦略では、当該優先株式の縮減を着実、且つ、早期に進めていく

□ IR活動の強化

シェアードリサーチ企業レポートの開始
→投資銘柄の選定可能性・海外への情報発信・幅広い投資家との対話へ



(株)シェアードリサーチが定量・定性・その他情報を収集・分析し、投資家の目線で構造化したレポートを作成するサービス。レポートは英文翻訳もされ、グローバルに配信。

Part2. 2023年3月期 決算概要

2023年3月期 損益の状況

(単位：億円)	2022年3月期	2023年3月期	前期比
業務粗利益	339	317	▲ 22
資金利益	285	273	▲ 11
預貸金収益	217	216	▲ 1
有価証券利息配当金	58	50	▲ 7
役務取引等利益	62	68	5
その他業務利益	▲ 8	▲ 24	▲ 16
経費 (△)	247	240	▲ 7
業務純益	83	81	▲ 1
コア業務純益	103	102	▲ 0
除く投資信託解約損益	91	90	▲ 0
実質信用コスト (△)	22	▲ 2	▲ 24
貸倒償却引当費用 (△)	31	8	▲ 23
償却債権取立益	9	10	1
国債等債券関係損益	▲ 11	▲ 25	▲ 14
株式等関係損益	13	11	▲ 2
その他	▲ 2	▲ 1	1
経常利益	81	89	7
特別損益	▲ 5	▲ 4	1
法人税等合計 (△)	12	20	8
当期純利益	62	64	1

ポイント	
①	① 資金利益は、預け金利息・有価証券利息配当金の減少を主因に前期比▲11億円
②	② 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・生命保険販売手数料が増加し、前期比+5億円
③	③ 経費は、株式給付信託（J-ESOP）の導入に伴う引当金が増加した一方、預金保険料率の引き下げの影響や、店舗戦略・効率化の効果により、前期比▲7億円
④	④ 実質信用コストは、経営改善支援への取り組み等により、▲2億円と抑制の効いた運営を継続
⑤	⑤ 国債等債券関係損益・株式等関係損益は、政策株式の売却による売却益を計上した一方、海外金利上昇に伴うポートフォリオの見直し等を実施したことより、前期比▲16億円
⑥	⑥ 経常利益の増加等により、法人税等合計は前期比+8億円
⑦	⑦ ①～⑥の増減を主因に、コア業務純益は前期比マイナスとなるも、経常利益は同+7億円、当期純利益は同+1億円

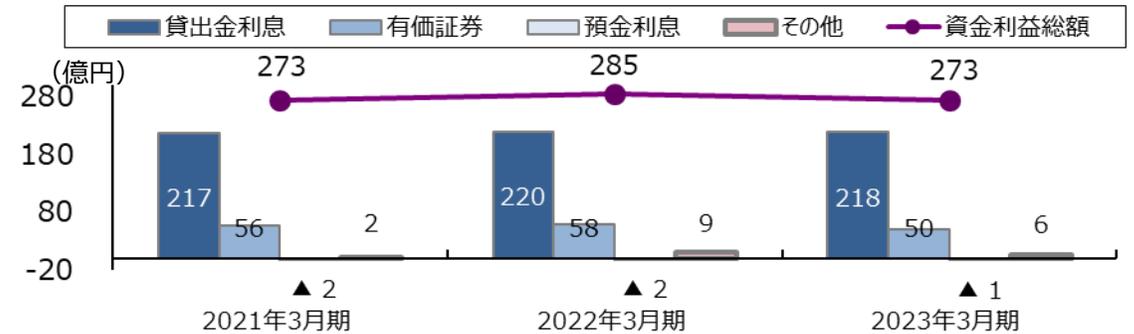
資金利益の状況

資金利益は、有価証券利息配当金・預け金利息の減少を主因に前期比▲11億円減少
貸出金利息は、平残の減少・利回りの低下により、預貸金収益は前期比▲1億円減少

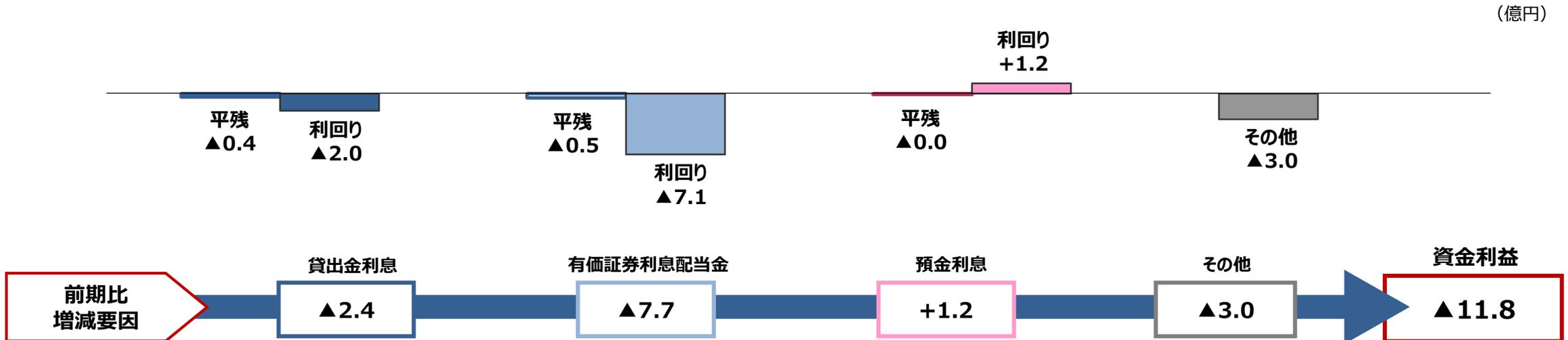
資金利益の状況

	2023年3月期	(億円)
		前期比
資金利益	273	▲ 11
預貸金収益	216	▲ 1
貸出金利息	218	▲ 2
預金利息 (△)	1	▲ 1
有価証券利息配当金	50	▲ 7
うち投信償還・解約益	11	▲ 0
その他	6	▲ 3

資金利益の推移

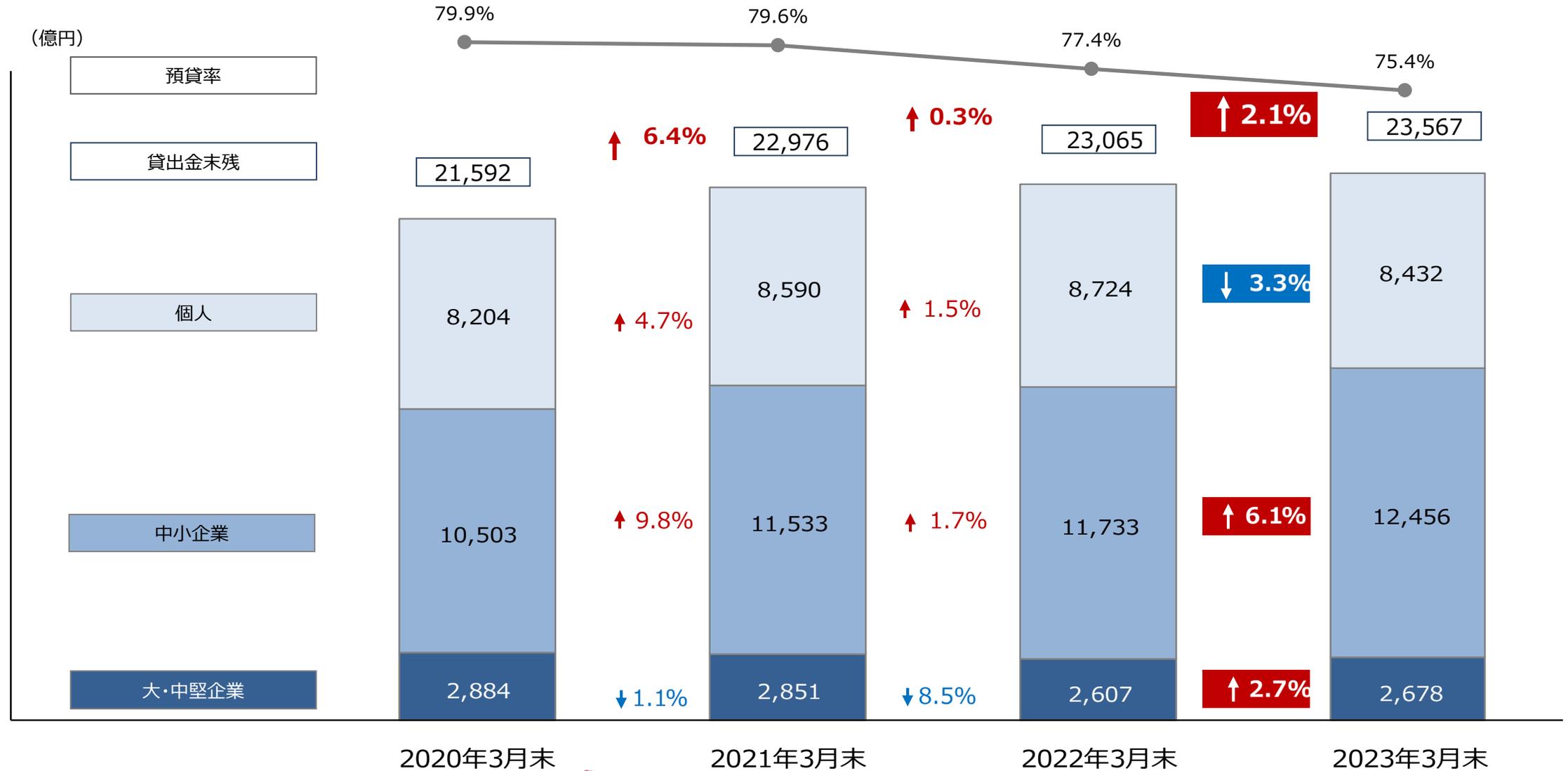


資金利益の前期比増減要因 (2023年3月期)



貸出金残高の推移

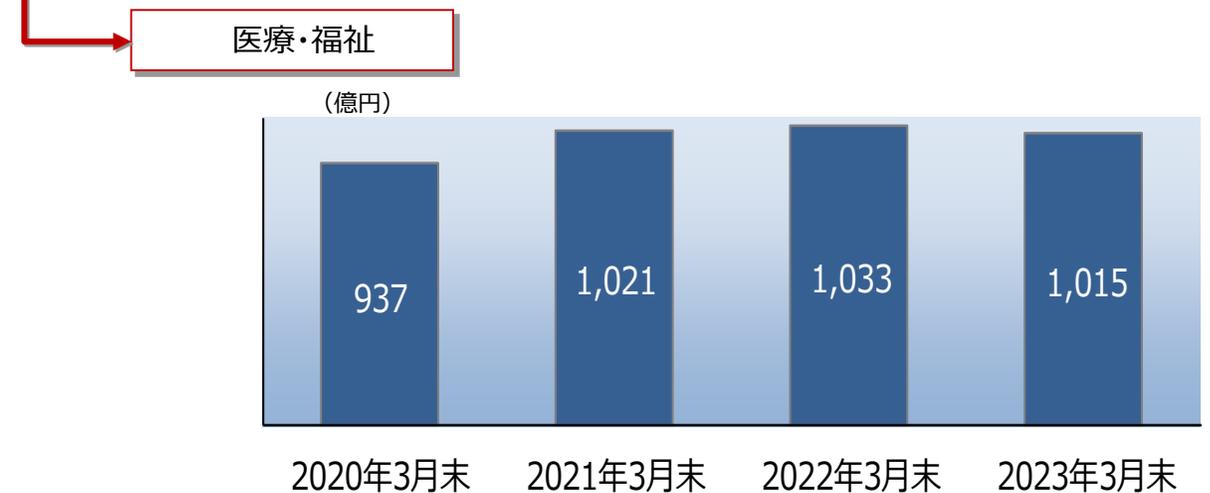
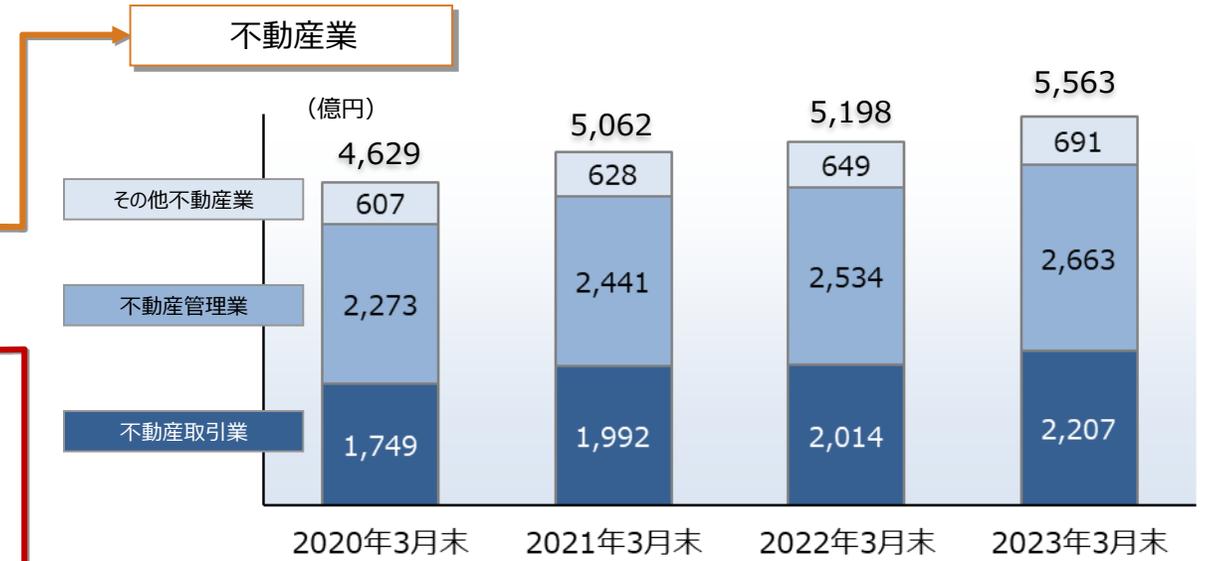
貸出残高は、中小企業向け貸出が順調に増加したことにより2.1%の増加
 預貸率は、前期比2.0ポイント低下し、75.4%



貸出金構造

不動産、金融・保険業にて残高が増加

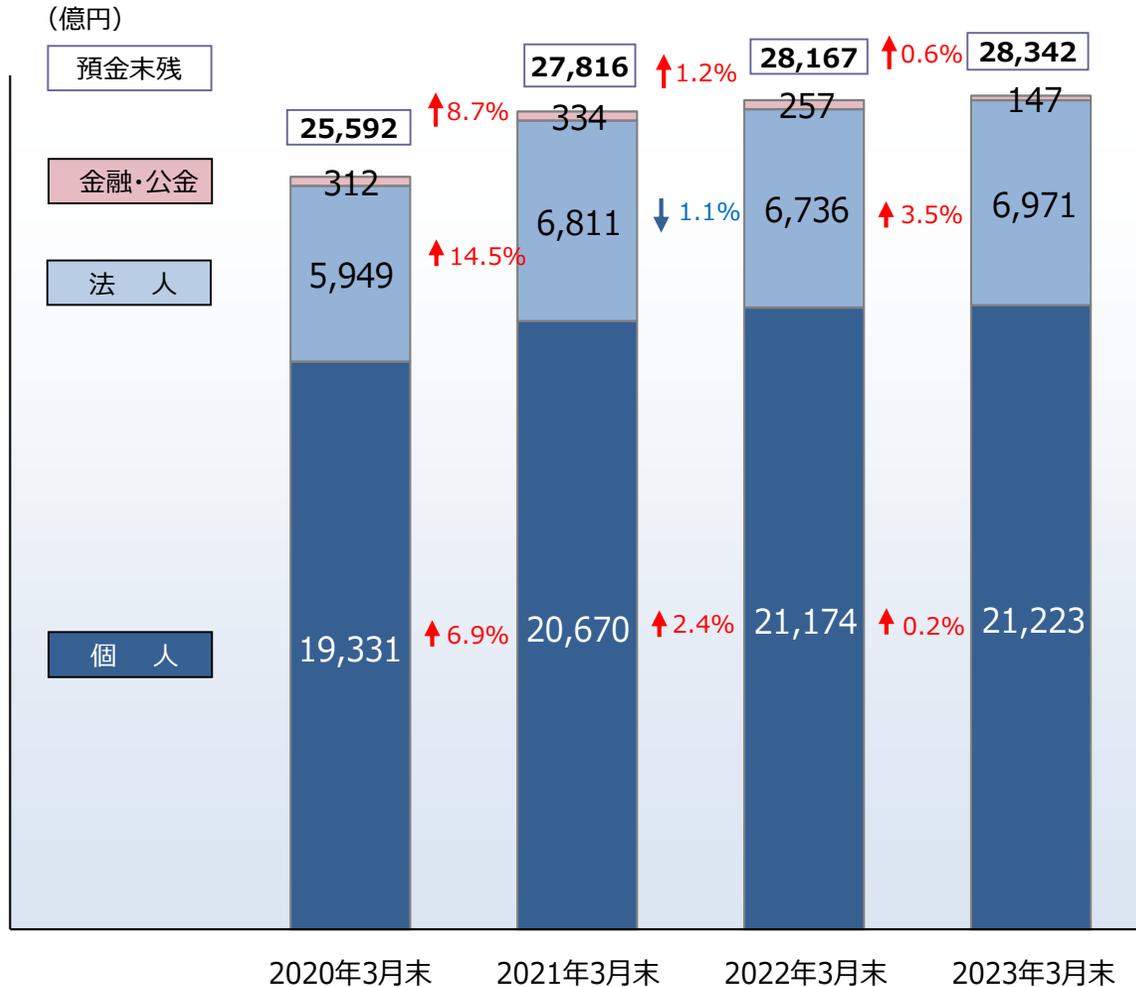
業種別貸出金残高			
(単位：億円)	2023年 3月末	構成比	前年比
不動産・物品賃貸業	6,020	25.5%	380
うち不動産業	5,563	23.6%	364
各種サービス業	2,114	8.9%	▲60
うち医療・福祉	1,015	4.3%	▲17
卸売業・小売業	1,834	7.7%	65
製造業	1,402	5.9%	▲16
建設業	1,222	5.1%	34
金融業・保険業	1,170	4.9%	347
運輸業・郵便業	649	2.7%	0
地方公共団体	401	1.7%	▲2
電気・ガス・熱供給・水道業	148	0.6%	30
農業・林業・漁業・鉱業	102	0.4%	9
情報通信業	67	0.2%	3
その他（住宅ローン等）	8,432	35.7%	▲292
合計	23,567	100.0%	501



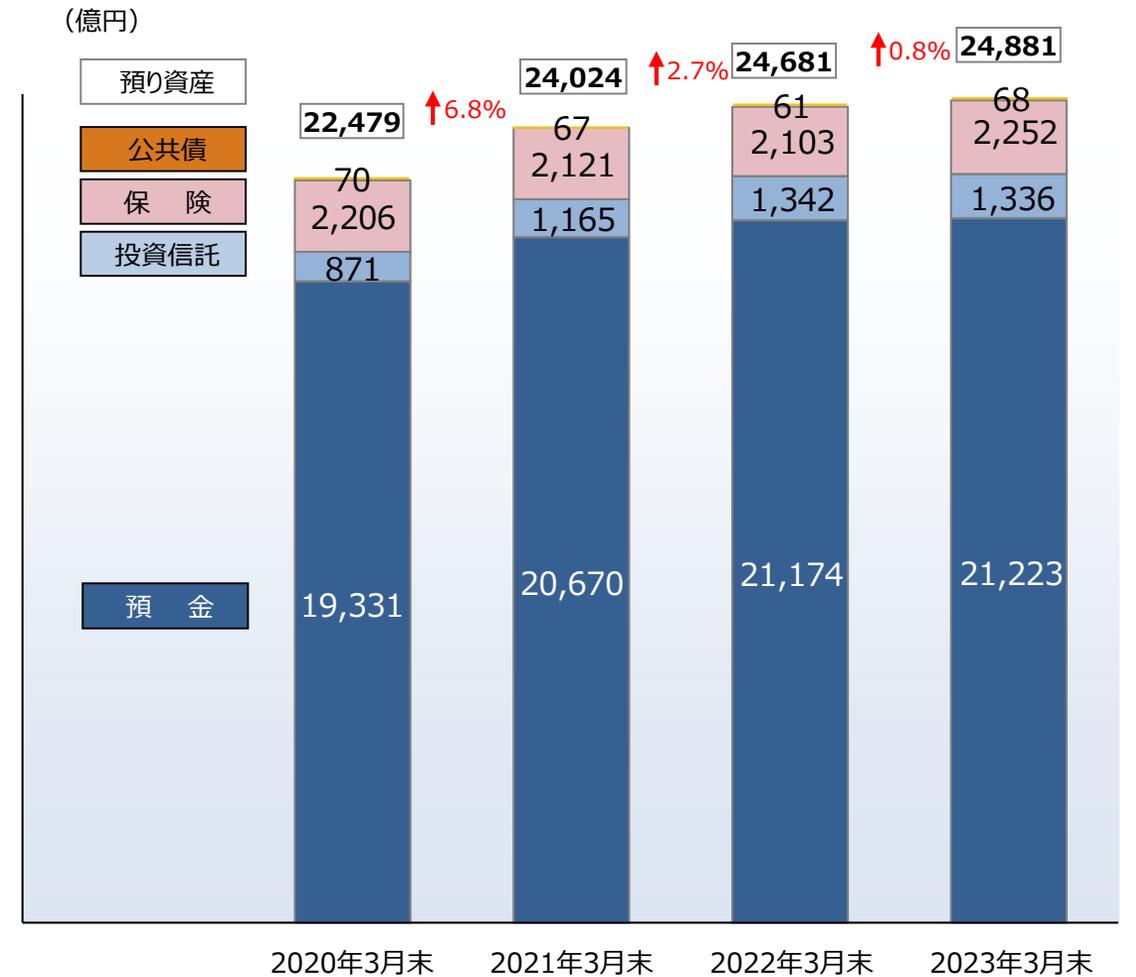
預金・預り資産残高の推移

預金残高は、法人・個人預金の増加により、年間伸率0.6%の増加
 個人預り資産残高は個人預金と生命保険が増加したことにより、年間伸率0.8%の増加

預金末残の推移



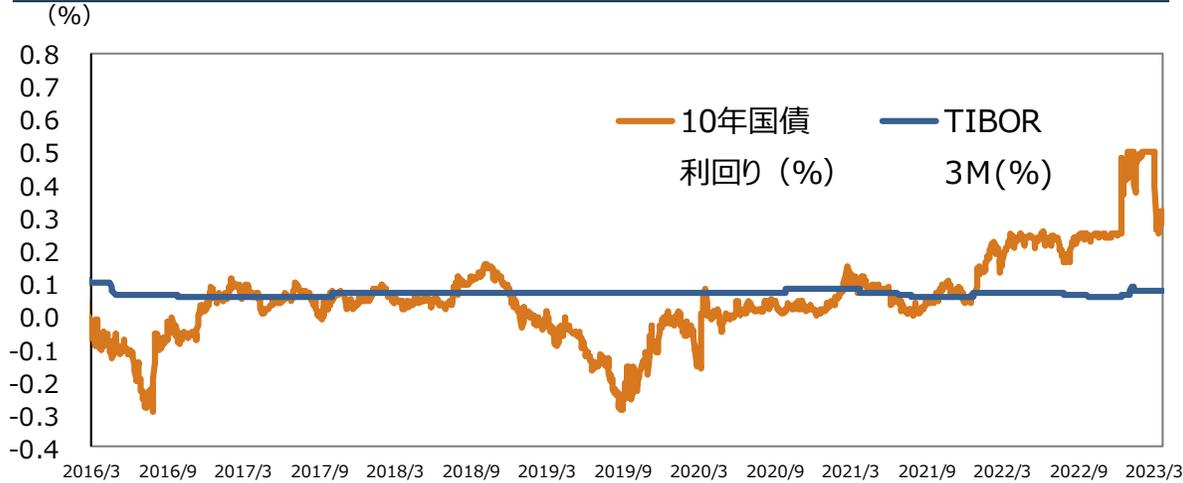
個人預り資産残高（末残）の推移



預金・貸出金の利回り推移

円貸出金利回りは、前期比0.01ポイント低下するも、事業性貸出利回りは上昇するなど低下幅は縮小した
円預金利回りは、概ね前期と同水準

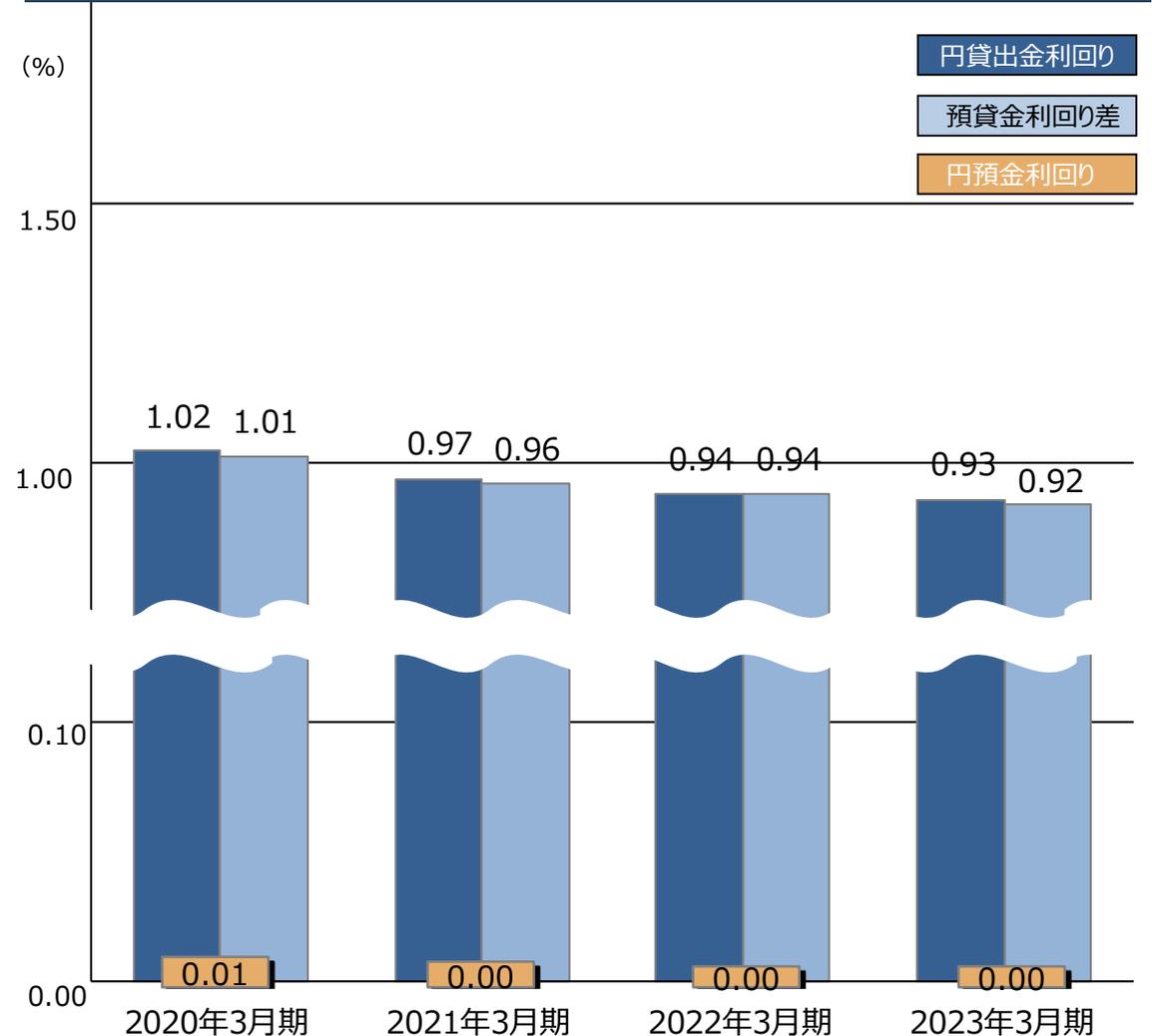
市場金利



預金・貸出金利回り (表)

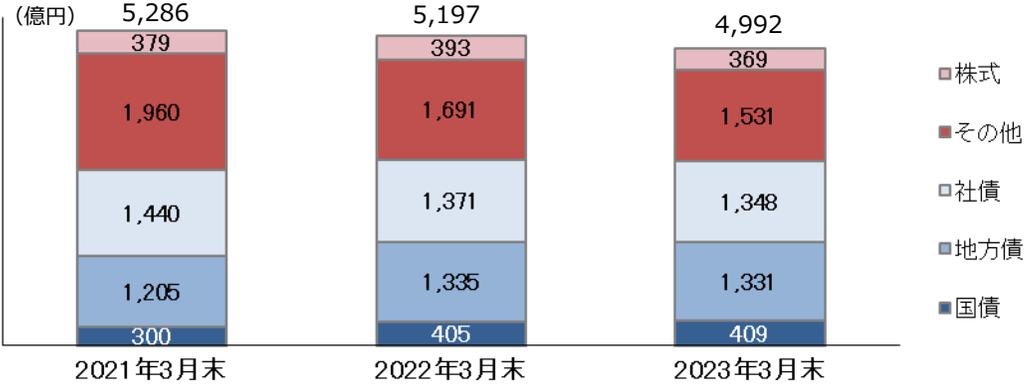
(%)	2020年 3月期	2021年 3月期	2022年 3月期	2023年 3月期
円貸出金利回り	1.02	0.97	0.94	0.93
事業性	0.87	0.84	0.83	0.84
ローン	1.24	1.18	1.13	1.10
円預金利回り	0.01	0.00	0.00	0.00
預貸金利回り差	1.01	0.96	0.94	0.92

預金・貸出金利回り (グラフ)

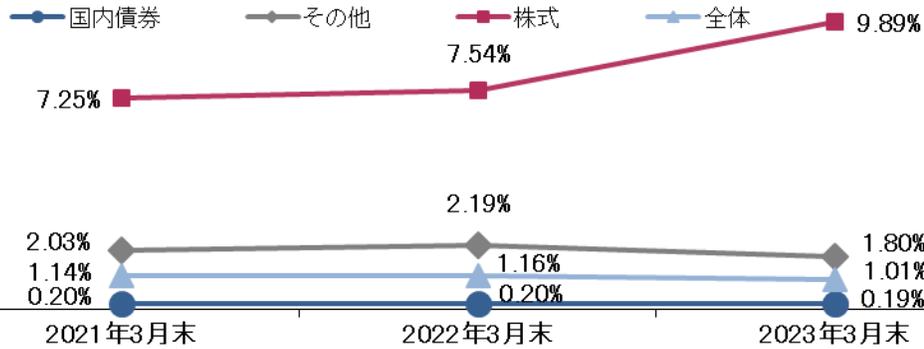


有価証券運用の状況

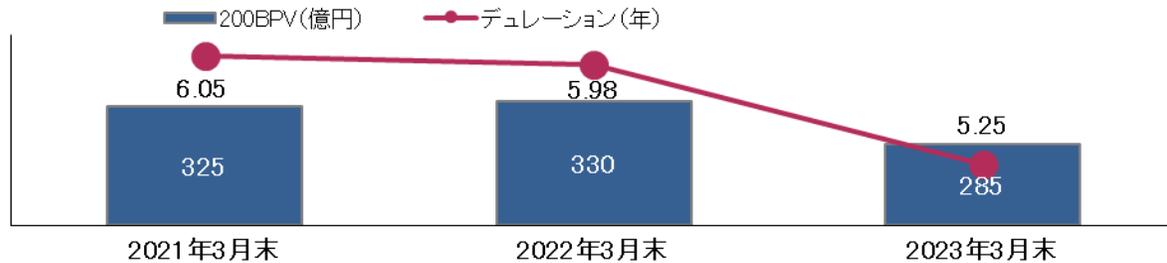
単体ベース・未残



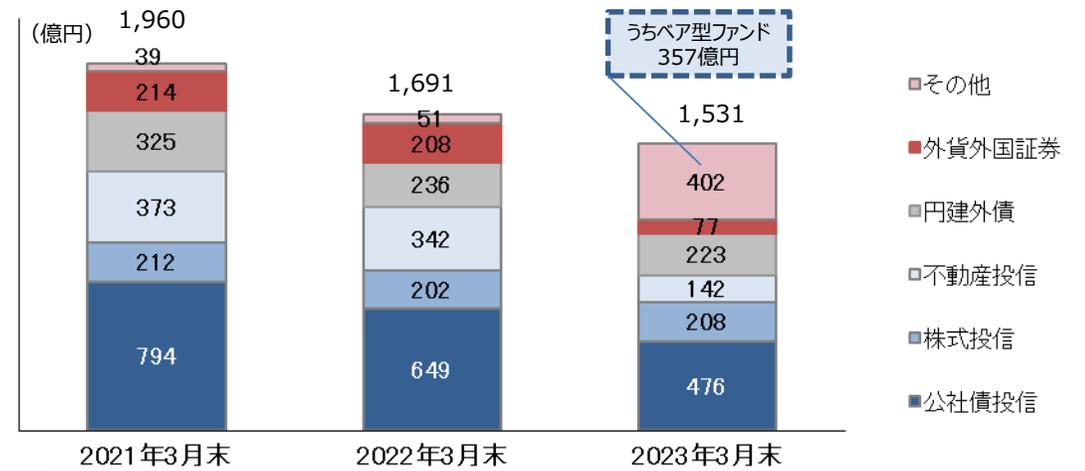
利回り



円有価証券BPV・デュレーション推移



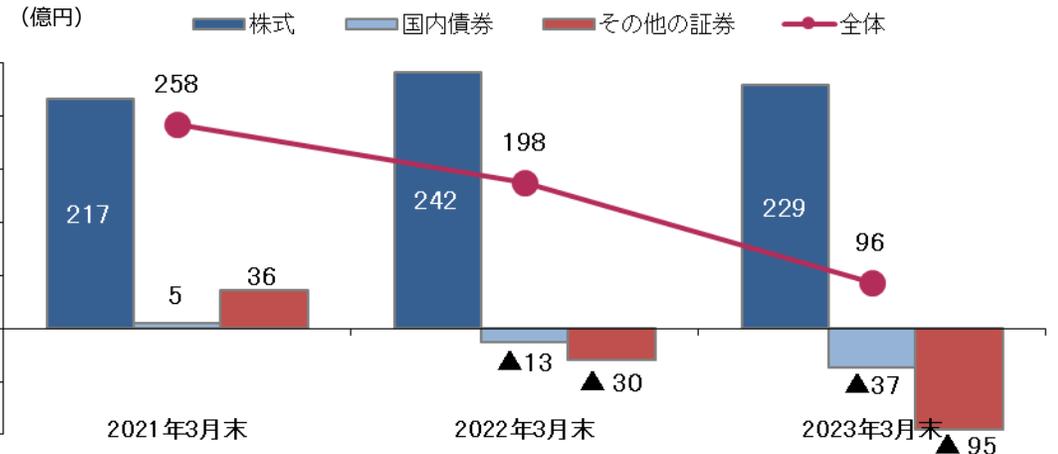
その他の証券の内訳



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◆

- 利回りを確保するため、公社債投信、不動産投信、株式投信等への分散投資を実施しています。また、国内外の金利上昇に対応し、金利リスクヘッジにも取り組んでおります。

その他の有価証券評価損益（単体）



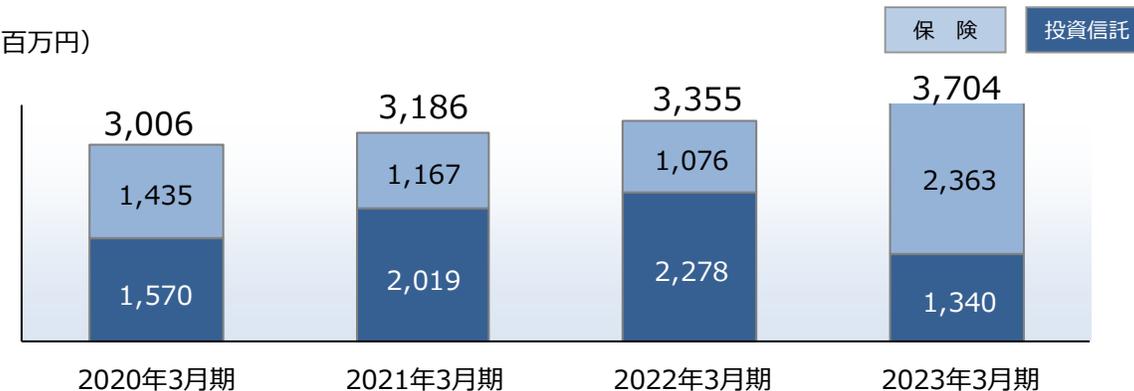
役務取引等利益の状況

コンサルティングの取組成果により、法人関連手数料、保険販売手数料が増加

(億円)	2020年 3月期	2021年 3月期	2022年 3月期	2023年 3月期	前期比
役務取引等利益	40.3	52.3	62.8	68.7	5.9
役務取引等収益	88.1	98.3	107.9	114.9	6.9
うち投資信託手数料	15.7	20.1	22.7	13.4	▲9.3
うち保険販売手数料	14.3	11.6	10.7	23.6	12.8
うち法人関連手数料	18.7	28.1	35.7	41.8	6.1
役務取引等費用	47.7	46.0	45.1	46.1	1.0
うち保証料・団信保険料	37.3	36.9	36.9	38.6	1.7

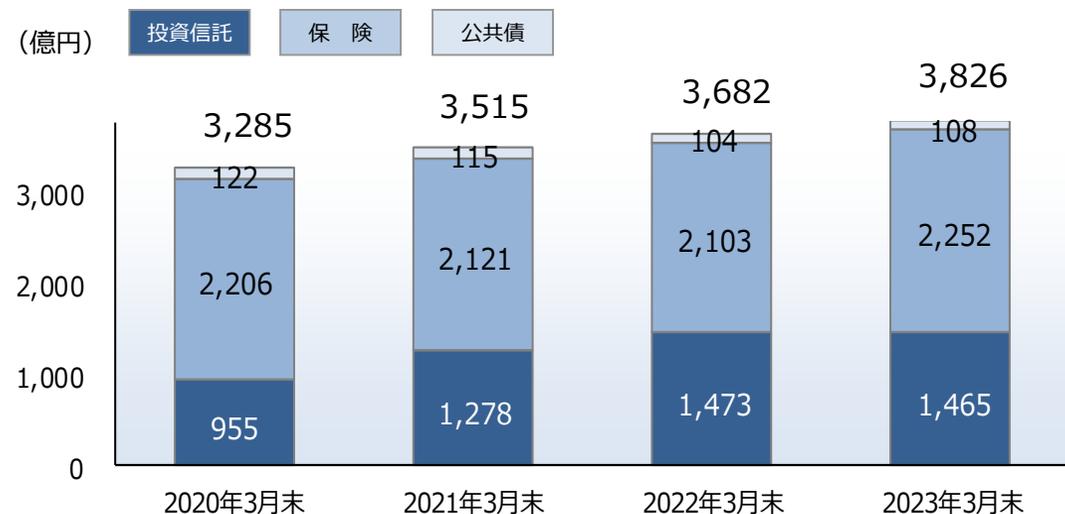
預り資産手数料推移

(百万円)



預り資産残高推移

(億円)



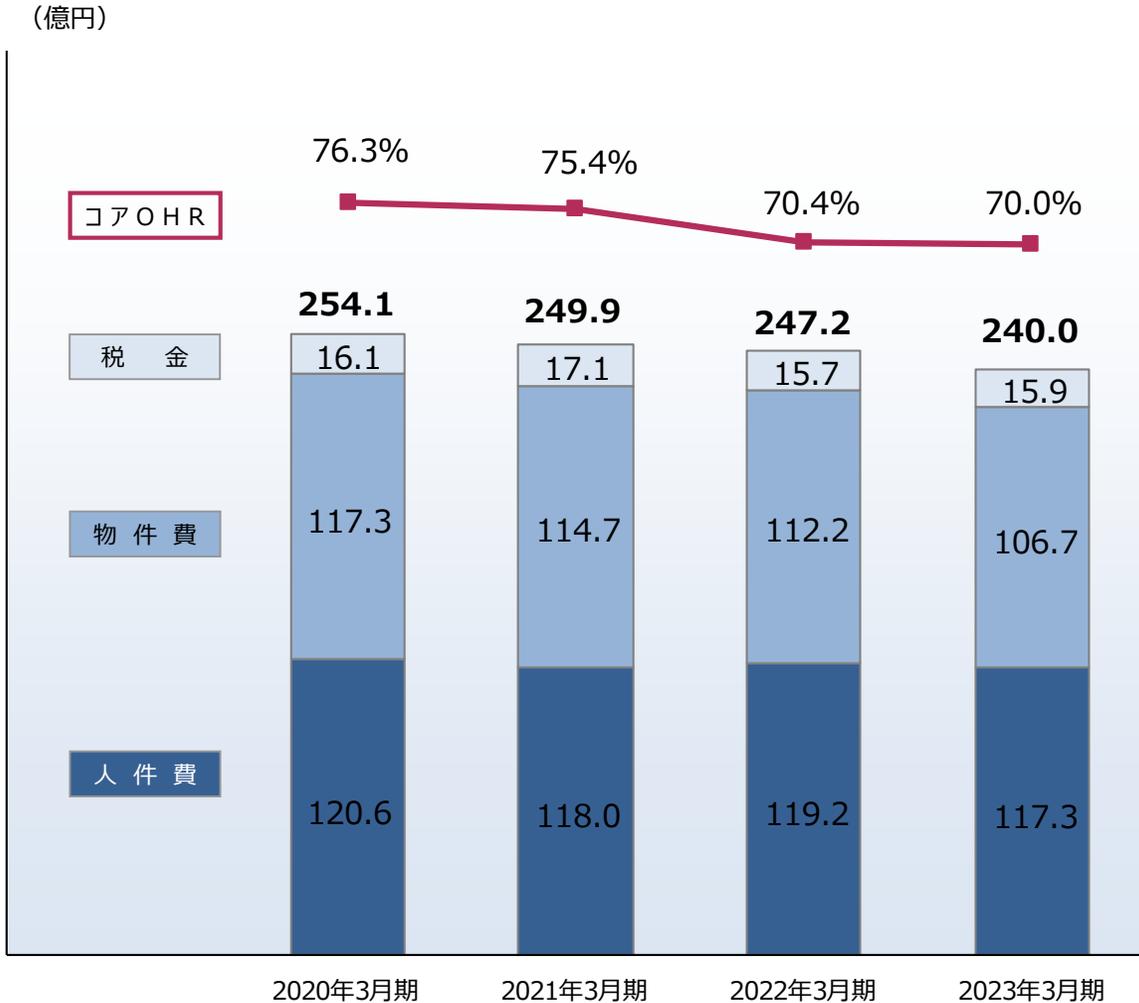
投信・保険保有件数推移

(件)



経費は預金保険料率の引下げの影響や、店舗戦略・効率化施策の効果により、前期比7億円抑制
 コアOHRは70.0%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
株式給付信託（ESOP）引当金繰入	1.0
人員減等による定例給与の減少	▲ 1.4
社会保険料等の減少	▲ 1.1

物件費

(億円)

主な要因	増減額
預金保険料の減少	▲ 4.0
減価償却費の減少	▲ 2.6
土地建物賃借料の減少	▲ 0.9

税金

(億円)

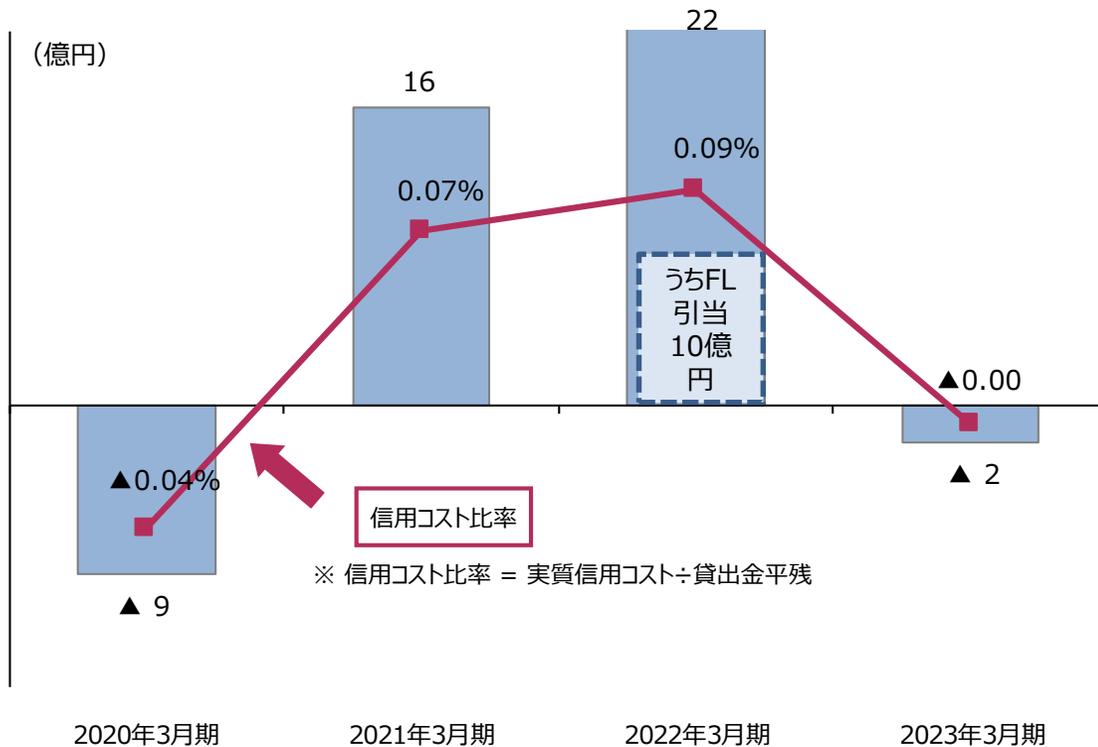
主な要因	増減額
事業税の増加	0.1

不良債権の状況

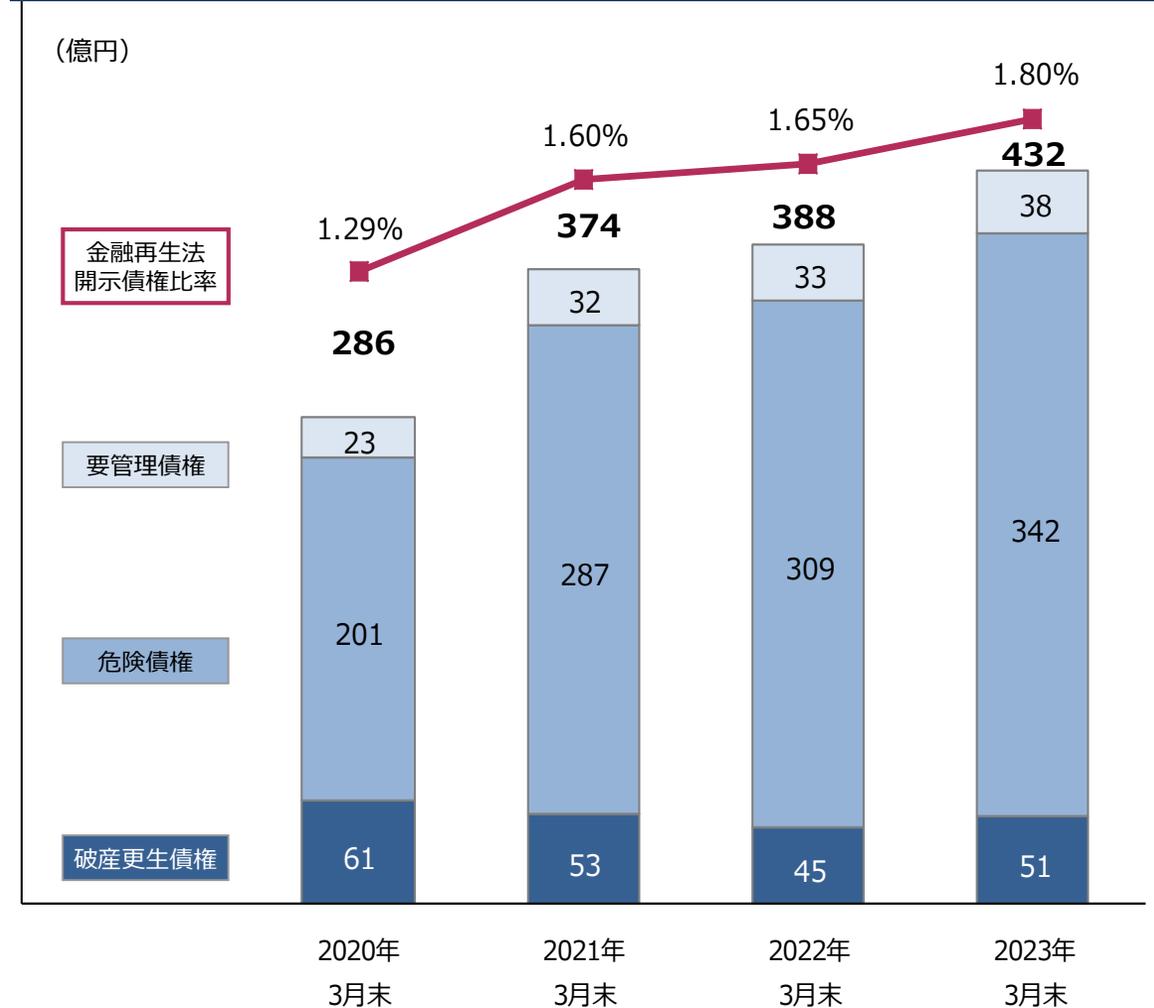
実質信用コストは、経営改善支援への取り組み等により、▲2億円と抑制の効いた運営を継続
 (2022年3月期において フォワードルッキングな引当の導入があったことから、貸倒償却引当費用は前期比▲23億円の減少となる)

実質信用コストと信用コスト比率

(億円)	2020年 3月期	2021年 3月期	2022年 3月期	2023年 3月期
貸倒償却引当費用 (△)	2	23	31	8
償却債権取立益	12	6	9	10
実質信用コスト (△)	▲9	16	22	▲2



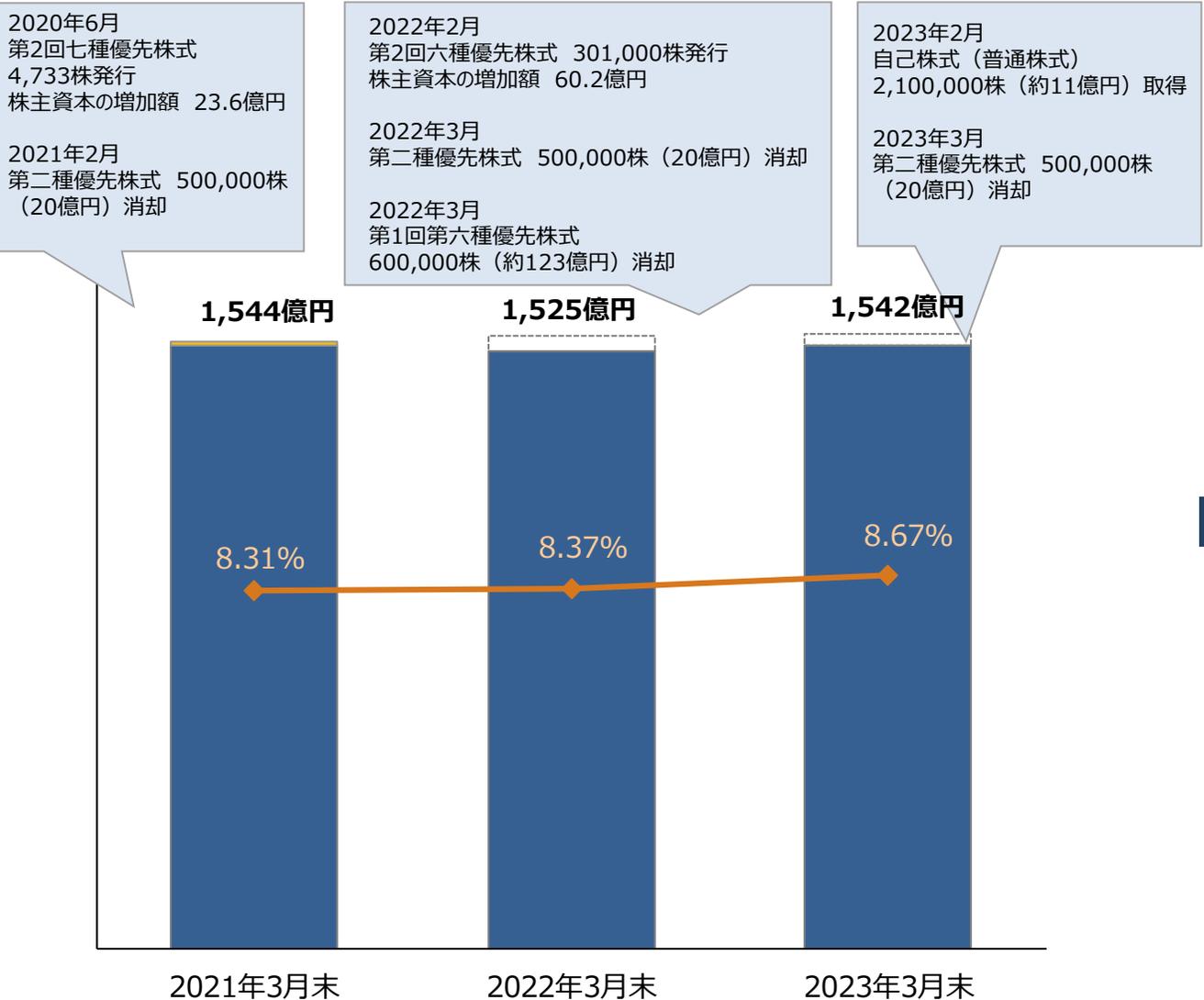
開示債権額・開示債権比率 (再生法)



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

(億円)

	2022年 3月末	2023年 3月末	前年比
自己資本	1,525	1,542	16
株主資本等	1,369	1,409	39
一般貸倒引当金	32	28	▲4
適格旧非累積的永久優先株	140	120	▲20
調整項目	▲17	▲16	0
リスクアセット	18,214	17,778	▲435

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)
2022年3月期	5.0	62
2023年3月期	5.0	64
2024年3月期 (予想)	5.0	65

2023年度の業績見通し

(単位：億円)	2023年度 見通し	2023年3月期	前期比
業務粗利益	336	317	19
資金利益	257	273	▲16
預貸金収益	218	216	1
有価証券利息配当金	36	50	▲14
役務取引等利益	79	68	10
その他業務利益	0	▲24	25
経費（△）	247	240	7
業務純益	89	81	7
コア業務純益	92	102	▲10
除く投資信託解約損益	92	90	1
実質与信費用（△）	3	▲2	5
与信費用（△）	5	8	▲3
償却債権取立益	2	10	▲8
債券5勘定戻	▲3	▲25	22
株式3勘定戻	11	11	▲0
その他	▲3	▲1	▲1
経常利益	94	89	5
特別損益	▲1	▲4	2
法人税等合計（△）	27	20	6
当期純利益	65	64	0

未 残		
(単位：億円)	2023年度 見通し	伸 率
貸 出 金	23,600	0.1%
中小企業伸率：2.2% 個人ローン伸率：▲3.8% 大企業伸率：0.4%		
預 金	28,500	0.6%

利 回 り		
	2023年度 見通し	前 年 比
貸 出 金	0.93	▲0.00
預 金	0.00	▲0.00

ポ イ ン ト

- 預貸金収益は、貸出金平残増加要因にて前期比1億円増加を見込む
- 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+10億円を見込む
- 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る一方、給与の改善や物価の高騰により7億円増加を見込む
- 当期純利益は65億円を見込む

Part3. 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～

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



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



中期経営計画 経営指標の達成状況

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	2022年度	2024年度計画	達成率
収益性	当期純利益	単年度純利益額	64億円	<u>67億円</u>	95.5%
効率性	コアOHR	[経費／業務粗利益 (除く国債等債券関係損益)]	70.02%	<u>69 %</u>	98.5%
	ROE	[当期純利益／ (純資産の部合計平残－新株予約権平残)]	4.12%	<u>4 %</u>	103.0%
健全性	自己資本比率	自己資本／リスクアセット	8.67%	<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	34.39%	<u>30 %</u>	87.2%

※上記項目はいずれも銀行単体ベースでの数値

中期経営計画 主要指標達成状況

主要経営管理項目標

		2022年度	2024年度 計画	達成率 (%)
法人 指標	法人中核取引先増加数	+308先	+1,000先	30.8%
	5大ニーズ共有件数(※1)	3,405件	10,000件	34.0%
	経営改善計画策定件数	71件	250件	28.4%
個人 指標	中核先増加数	+127先	+1,400先	9.0%
	預り資産残高増加額	+142億円	+450億円	31.5%
	相続ニーズ対応件数	897件	1,000件	89.7%
効率 化 指標	デジタルによる事務時間削減	▲0.7万時間	▲13.3万時間	5.5%
	店頭事務オペレーション削減	▲18%	▲50%	36.0%
人材 関連	ITパスポート保有者数	305名	550名	55.4%
	日商簿記2級保有者数	135名	200名	67.5%
	FP1級取得者	108名	110名	98.1%
	異業種交流ワークショップ開催数	12回	36回	33.3%
	女性役職率(※2)	35.1%	30%	117.0%

サステナビリティ中計目標

		2022年度	2024年度 計画	達成率 (%)
経済	累計実行額	1,416億円	1,500億円 以上	94.4%
	女性役職率	35.1%	30%以上	117.0%
社会	金融リテラシー教育参加 人数(金融教育活動)	1,216人	3,000人以上	40.5%
	CO2排出量の削減	36.93%	2013年度比 ▲35%以上	105.5%

※1 「事業承継」「人材」「経営効率」「DX」「脱炭素」

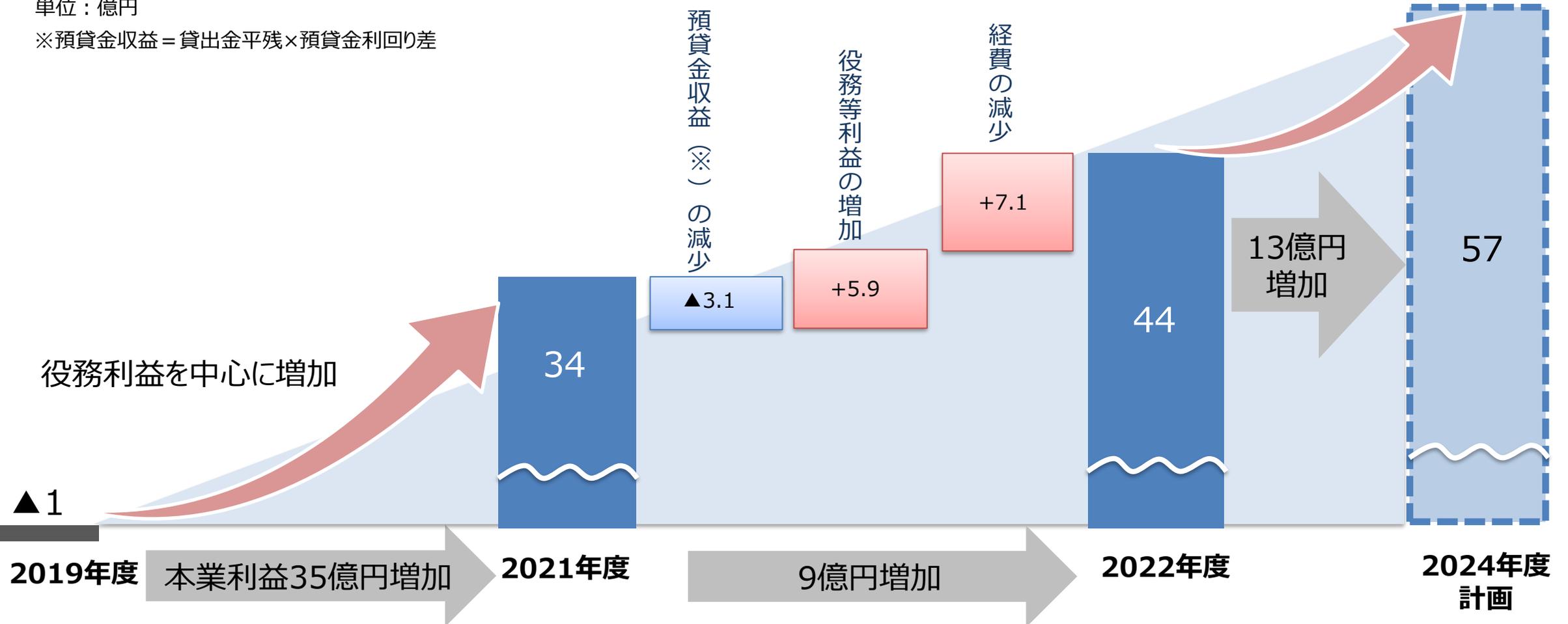
※2 女性役職付行員/役職付行員

本業利益の状況

コンサルティング取組による法人関連手数料の増加や、生命保険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（+5億円）」、デジタル施策等の取組成果により「経費の減少（+7億円）」

単位：億円

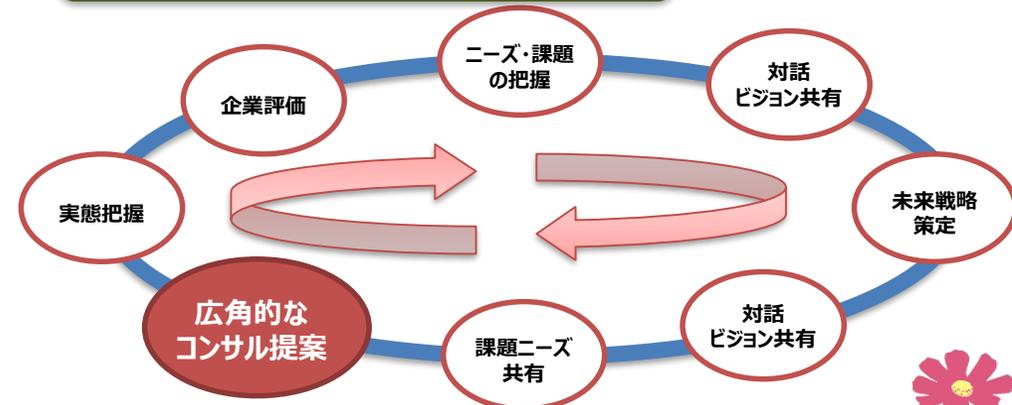
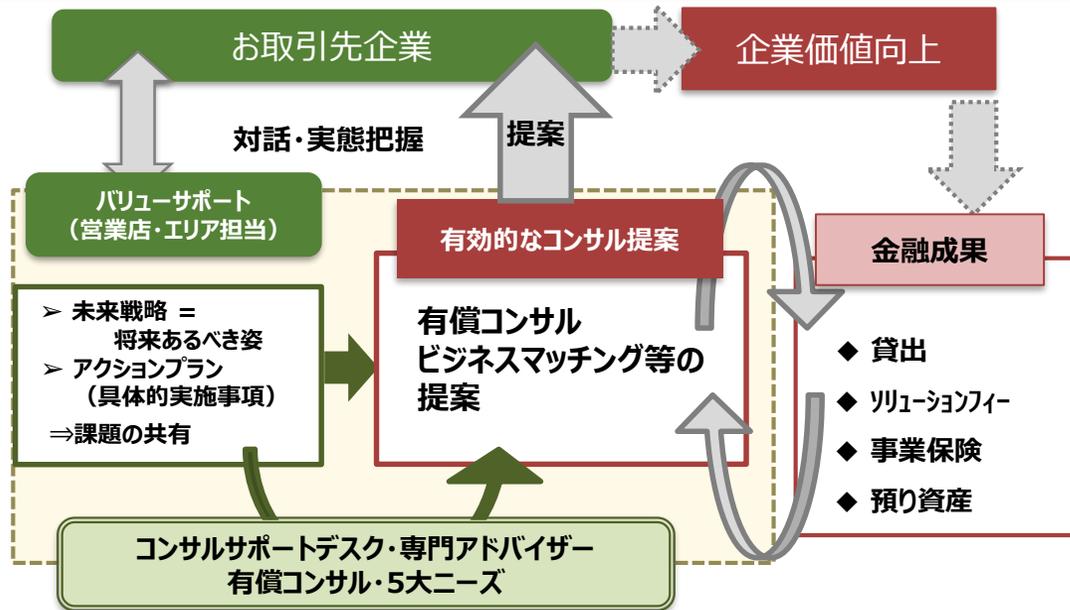
※預貸金収益 = 貸出金平残 × 預貸金利回り差



営業基盤 法人戦略「バリューサポートへの取り組み」

「バリューサポート」運営は、2022年度においても法人フィー・中核取引先の増加へ大きな成果
2023年度は、課題解決・ソリューション提供を徹底的に行うステージへ

お客様の企業価値向上支援：バリューサポート運営

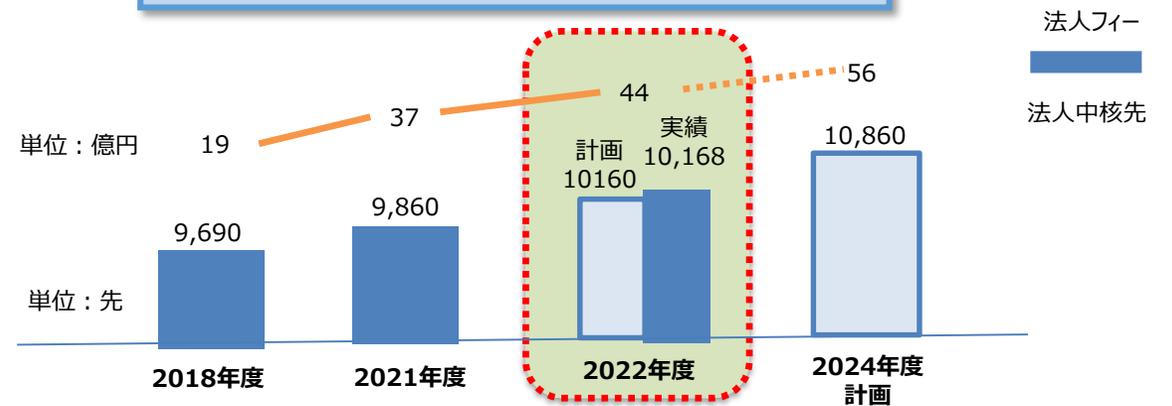


2022年度の実績・2023年度の取り組み

- 事業性評価シートの活用・経営課題の共有にはしっかり取り組めており、法人フィー、中核先増加へは一定の成果
- 2023年度は、共有した経営課題に対して、「連携診断士」等を積極活用し、ニーズの深掘りによる課題解決に取り組む

“課題解決へのソリューション提供”を徹底的に行うステージへ

法人中核先・法人フィー



営業基盤 法人戦略「5大重点ニーズへの取り組み」

「5大重点ニーズへの取組」は、2022年度においても法人フィー・中核取引先の増加へ大きな成果
 2023年度は、共有したニーズの深堀り、徹底した課題解決に取り組むことで“地域随一のニーズ対応力”へ

5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**：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

2022年度の取組成果・2023年度の取り組み

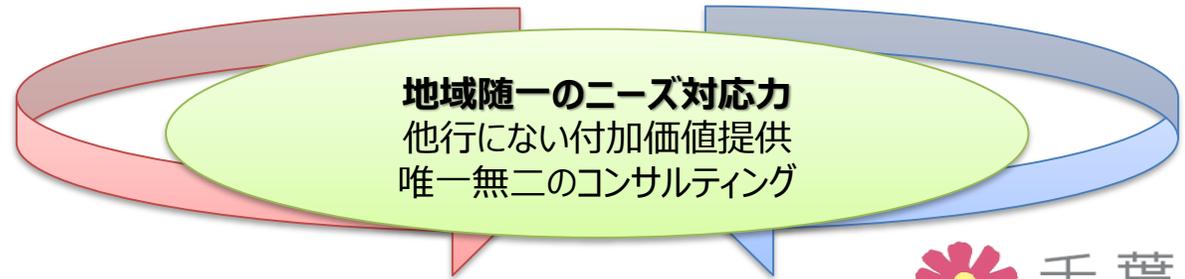
- ニーズ共有の取り組みは順調に推移しており法人フィーの増加へ一定の成果
- 2023年度は、共有したニーズに対して更なる深堀り・徹底した課題解決に取り組む
- コンサル人材の育成・支援、コンサルサポートデスクの強化を通じて、“地域随一のニーズ対応力”へ



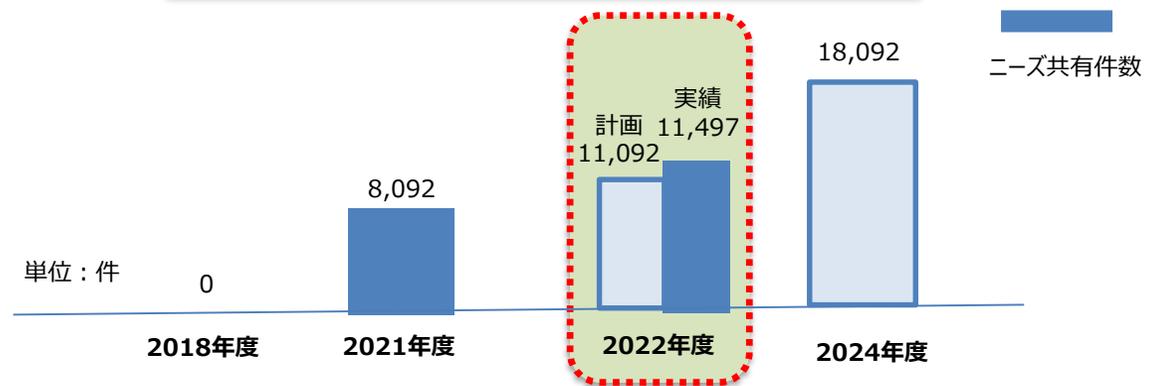
当行の絶対的強みとする分野へ

- ### 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



5大ニーズ共有件数



営業基盤 個人戦略「ライフプラン提案の取り組み」

「ライフプラン提案の取組」は、2022年度においても中核取引先・相続ニーズの増加へ大きな成果
2023年度は、ニーズをより一層深掘りしてコンサル提案を強化するステージへ

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

将来の希望を聞く

お客さまの
ライフプランを
共に創る

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

個別相談会
セミナー など

老後に備えた
資産運用
所得税対策
保険の見直し

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

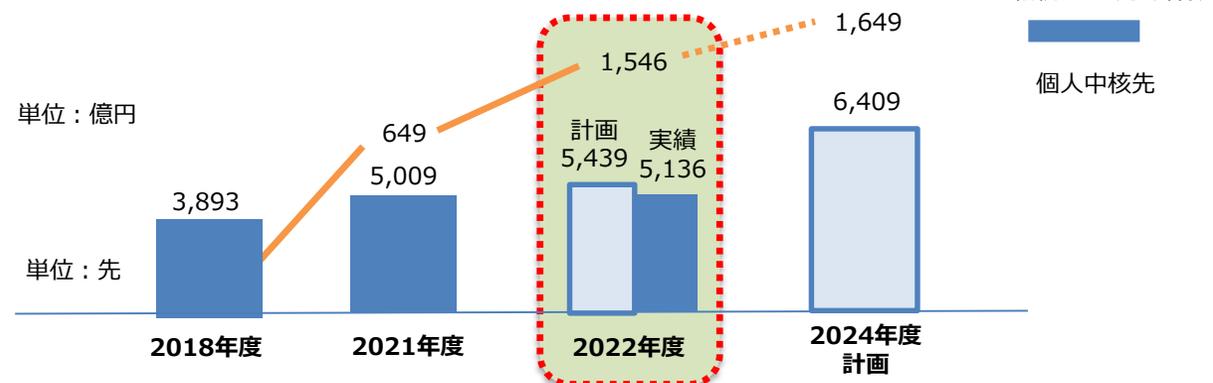
「ライフプランニング」の見直し

2022年度の取組成果・2023年度の取り組み

- ライフプラン提案の取組は、預り資産残高の増加、相続対策提案の増加等、富裕層・リタイヤ層への取り組みに成果も、市場変動に伴う預かり資産残高の変動要因あり、中核先ラップ計画比マイナスとなった
- 相続ニーズ対応件数増加等接点強化の取り組みは順調に進捗しており、2023年度はニーズをより一層深掘りしてコンサル提案を強化

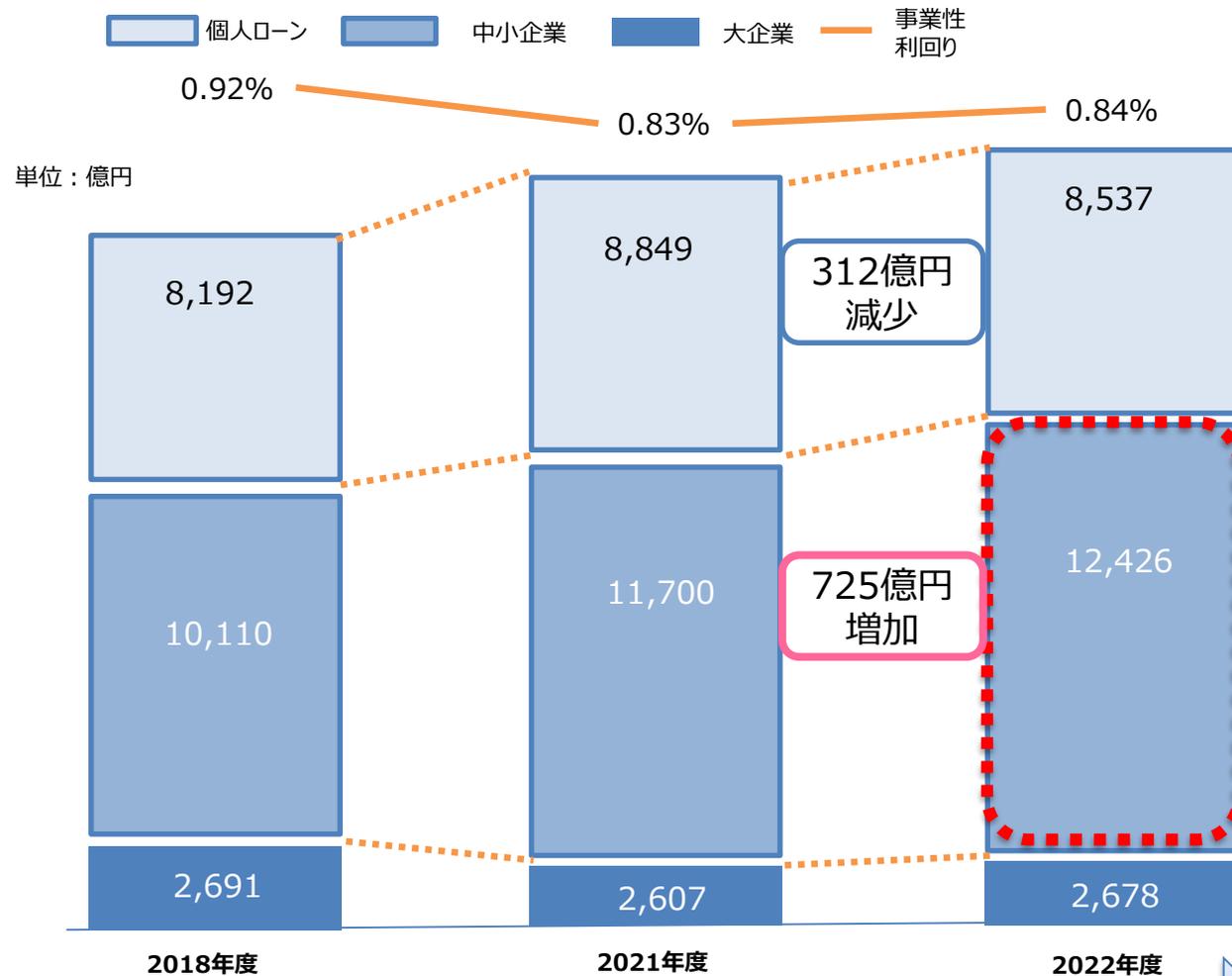
“相続対策・財産管理・不動産ニーズ”をより一層深掘りして
コンサル提案を強化するステージへ

個人中核先・相続ニーズ対応件数



営業基盤 採算性の高い貸出金ポートフォリオへの変革

リスクアセット対比収益性を意識し、より採算性の高い貸出金ポートフォリオへ変革



貸出金ポートフォリオの見直し経緯

- 残高は堅調に増加するも利回りは低下傾向が継続し、リスクアセット対比収益性が低下
- 収益額を補うために貸出金残高を増加させれば、リスクアセットが増加し、自己資本比率は低下する

リスクアセット対比収益性の高いポートフォリオ構築の必要性

➤ 採算を意識した取り組みへ

⇒ ネット銀行等競合により金利低下に歯止めがかからない住宅ローンやスプレッドの低い大企業向け貸出金残高は減少

➤ 当行の経営資源を優先的に投下

⇒ 住宅ローン・大企業と比べ、リスクアセット対比収益性の高い中小企業向け貸出金残高は増加

より採算性の高い貸出金ポートフォリオへの変革

営業基盤 デジタル戦略

来店不要：徹底したWEB受付の拡大

2025年3月末までに店頭業務数の約6割をデジタルや本部集約を含めた非対面化

【法人】ビジネスポータルを起点とした非対面取引強化

【個人】アプリを起点とした非対面取引強化

〈拡大〉

- ・法個人IB
- ・WEB受付
- ・ビジネスポータル 等

ちば興銀ビジネスポータル<無料>

入出金照会・電子交付・決算書登録

ビジネスポータルと連携

コスモスWEB

データ伝送

BigAdvance

販路拡大等の本業支援

【顧客手続き】

- ・本部集約
- ・郵送受付

➢ 残高・入出金明細がメイン

➢ 「アプリ完結」



〈拡大〉

- ・勘定処理自動化
- ・スマホアプリ・HP 等

〈縮小〉

- ・ATM/両替機
- ・店頭タブレット

ちば興銀アプリリニューアル（2023年度上期リリース予定）

2023年度取り組み事項

ビジネスポータル機能の拡大

オンライン面談ツールの充実

融資契約の電子化

スマホアプリのバージョンアップ

店頭タブレット機能拡充

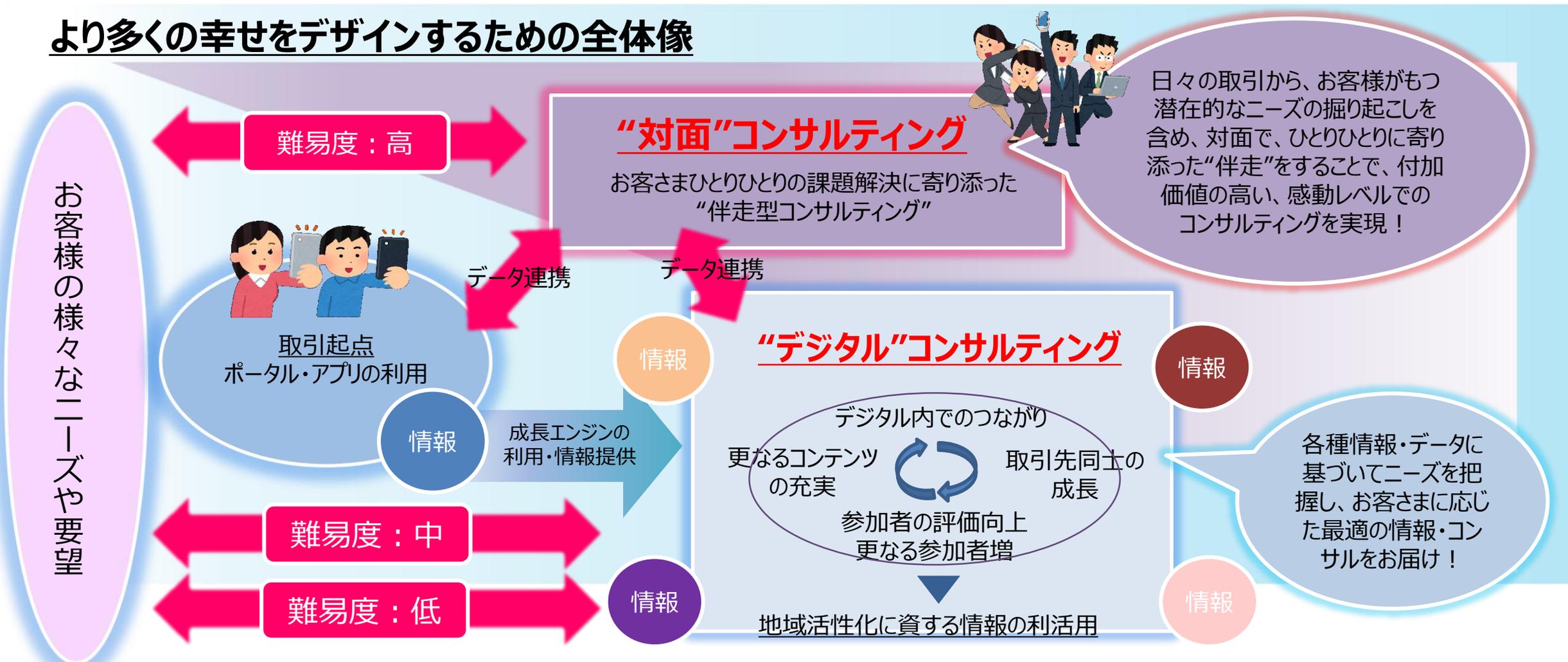
オートコールシステムバージョンアップ

※次世代成長エンジンとは
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できる仕組みのことを意味します。

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

次世代成長エンジン構築の礎へ(※)

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。

組織基盤 店舗戦略・ブロック営業態勢による効率化・営業力強化

BinBによる店舗運営の効率化

- 2023年3月末で合計16店舗をBinB実施（うち2022年度10店舗）
- 今後も継続的にBinBを検討

法人集約・法人営業部の新設

- ブロック営業体制へ移行
- 16ブロックで県内・東京西部をカバー
- 法人融資取扱店舗を27カ店へ集約
- 法人融資取扱店舗のうち、法人融資の基幹店として10店舗に法人営業部を設置（2023年度2店舗新設予定）

コンサルプラザの新設

- 2023年3月末で合計6店舗をコンサルティングプラザとして新設（うち2022年度5店舗）
- コンサルティング機能を維持しながら、低コスト運営を実現



コンサルプラザの新設

- ✓ コンサルの場として機能を維持
- ✓ 低コスト運営の実現
- ✓ コンサルティングの質・量の増加へ

法人集約・法人営業部の新設

- ✓ 店舗運営の効率化
- ✓ 取引先情報の集約
- ✓ 人員の集約により知見も集約

BinBによる店舗運営の効率化

- ✓ 経費・人員の削減
- ✓ 削減した経費を成長投資へ
- ✓ 削減した人員をコンサル人員へ

- 店舗毎の役割を明確化
- 一拠点当たりの人員を増加させソリューション力を向上
- 27カ店への法人集約で営業力を強化

コスト削減・本業収益力向上の両面に寄与

組織基盤 人的資本経営への変革

従業員の働き方改革・エンゲージメント（前向きな貢献意欲）向上から企業価値向上へ

人材戦略

人材育成戦略

人材育成理念

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

目指す人材

「学習」「共感」「自律・協働」する人材

人材活用戦略

人材活用理念

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

目指す組織

「躍動」「変化」「挑戦」する組織

J-ESOPの導入

概要

- 株式給付信託（J-ESOP）は、企業業績向上等に対するインセンティブプランとして、目標達成度合いや業績貢献度等に応じて対象となる従業員に株式を給付するスキーム

期待する効果

従業員がオーナーシップを持ち、高い意識をもって業務に取り組む
= J-ESOP導入によるきっかけづくり

人的資本経営への変革

- 従業員のエンゲージメントの向上
- 専門人材が育つ組織→専門人材の増加

千葉興業銀行の企業価値向上へ

経営基盤 ブランド力向上へ向けた取り組み

知名度・従業員のエンゲージメントを向上させ、当行のブランド力の向上へ

千葉ロッテマリーンズ ユニホーム袖スポンサー契約

狙い

- I. 「ちば興銀」ロゴのメディア露出による、当行認知度向上
- II. 資産形成層・若年層を中心とした顧客取引拡大
- III. 当行従業員としてのモチベーション向上やリクルート効果拡充

①“千葉ロッテマリーンズ×ちば興銀” 実施のキャンペーン・コンテンツ

間口拡大CP



- 新規顧客獲得に向けたCP(5/31まで)
- 新規預金口座開設をキーに、取引に応じて観戦チケットやユニフォームをプレゼント
- 給与振込や投信口座開設による総付プレゼントの配布もあるため、店頭のみならず職域先など幅広いお客さまへお声掛け

千葉ロッテマリーンズ×ちば興銀 特設サイトの開設



- 認知度向上を目的に、マリーンズとの契約を記念した特設サイトを開設
- マリーンズと当行の歴史を辿るヒストリーなど、ページ内コンテンツを随時追加予定
- マリーンズファンを中心に、非対面でも当行への新規流入を図る

ちば興銀オリジナルキャラクター（ちばコーギー）の誕生

狙い

全従業員参加可能な取り組みにより、当行公式キャラクターとして統一性を図り、広報・宣伝活動により知名度向上・イメージアップ、従業員同士やお客さまとのコミュニケーション促進に繋げ、エンゲージメント向上に寄与

ちばコーギーの今後の展開

展開イメージ



グッズ、顧客頒布品展開

- ・ぬいぐるみ
- ・ポケットティッシュ
- ・クリアファイル
- ・通帳ケース等

■ 広告展開

- ・キャンペーンチラシ・DM
- ・ニュースリリース
- ・新聞紙面イメージ広告
- ・ATM広告等

■ チャネル展開

- ・HPでのキャラクター紹介
- ・チャットボット
- ・アプリ
- ・LINEアイコン、スタンプ販売等

経営基盤 CKBコミュニティ構築への取り組み

CKBコミュニティ構築へ向け、「地域情報」「人材・教育」「ビジネス」を軸としたコンテンツの拡充へ

● 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。



2022年度の取り組み

「ちばトク！」（クーポンサイト）

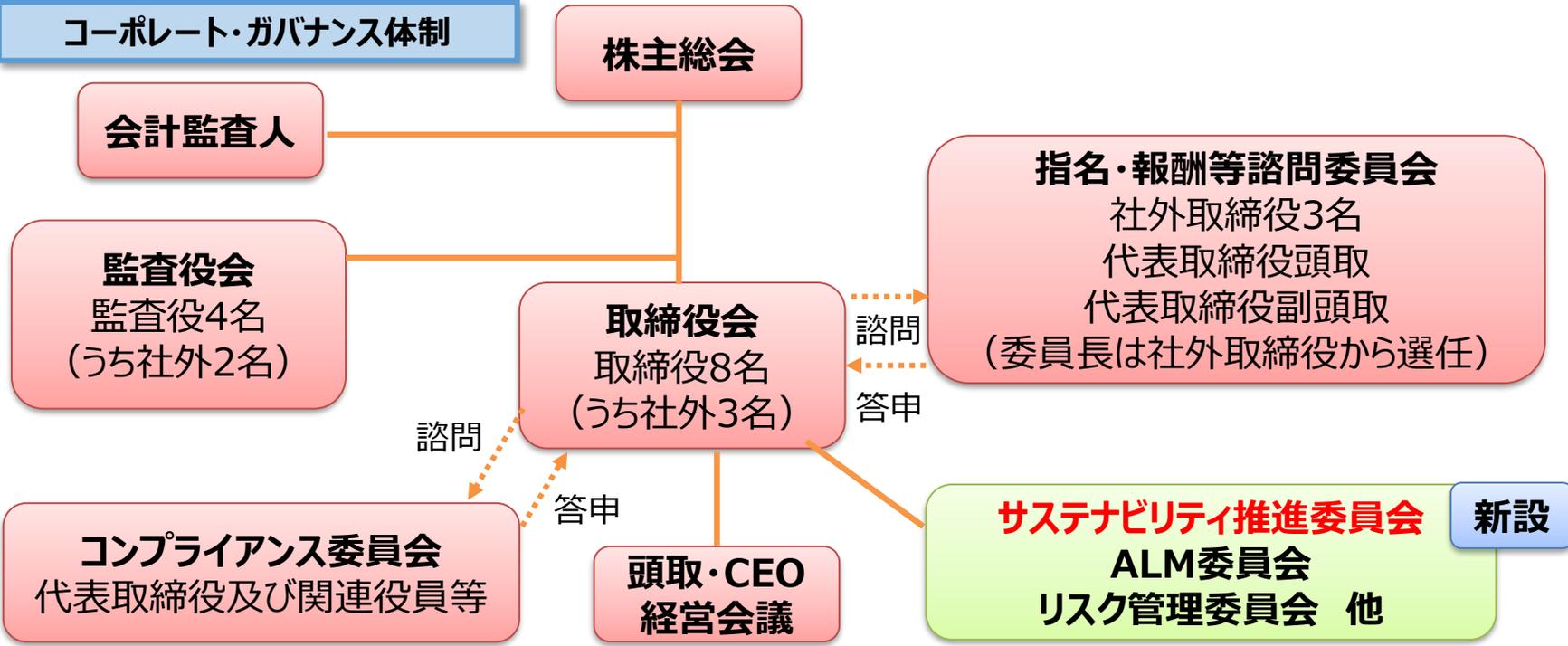
- ◆ ちば興銀クーポンサイト『ちばトク！』を3月30日にリリース
- ◆ 県内全域の当行お取引先に掲載してもらい、その魅力を利用者（ステークホルダー）に認知してもらうため、全従業員が一体となって取り組む
- ◆ サイトの閲覧データの利活用で新たなコンサルへ繋げていく

「オンライン学習サービス」（教育コンテンツ）

- ◆ 当行法人取引先向け『オンライン学習サービス』を3月30日にリリース
- ◆ 中小企業の多くは人材確保の課題があり、近年人材教育ニーズが高まる
- ◆ 特に4月は新入社員が入社するため、研修のニーズが最も高まる時期。本コンテンツは一般的なマナーからビジネス関連など1,450の動画を揃えており幅広いニーズに対応可能

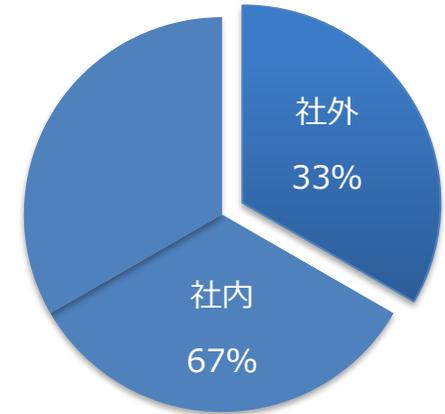
経営基盤 コーポレートガバナンス体制

2022年9月にサステナビリティ推進を目的に、「サステナビリティ推進委員会」を新設

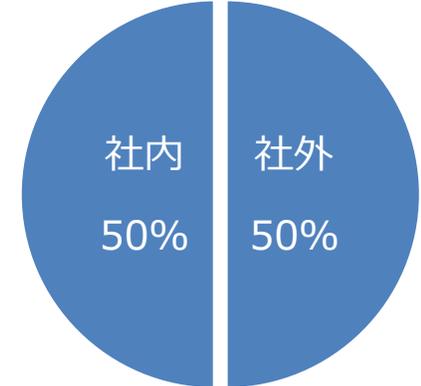


社外役員比率

□ 社外取締役比率
⇒ 3名 (うち女性1名)



□ 社外監査役比率
⇒ 2名



サステナビリティ委員会の新設

- 従来のサステナビリティ推進会議を改組し、2022年9月28日に「サステナビリティ推進委員会」を設置いたしました。
- 本委員会の設置にあたり、サステナビリティにおけるあらゆる事項に対応するため、従来より関係部を拡大し、本委員会で審議した推進施策の企画・推進を行うこととしております。
- 本委員会を市中心としたサステナビリティ推進体制を構築し、さらなる地域の経済・産業・社会の持続的な発展・繁栄に貢献してまいります。

サステナビリティ重点項目（マテリアリティ）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。

経営基盤 サステナビリティ・ステートメントの取り組みとその先に向けて

- 地域経済や人々の暮らしをより豊かにして未来世代に繋げようとするサステナビリティの思想は当行の目指すべき方向性と一致すると捉え、当行の企業価値向上の実現に向けて走り出した1年間
- 「地域の発展なくして当行の発展なし」という考え方は不変であり、引き続き経営戦略の重要事項として捉え、立ち止まることなく不断の取り組みにしてい

マテリアリティ

1

産業の活性化と千葉の魅力創造



①お取引先のちばSDGsパートナー登録推進

②カーボンオフセット取引の支援開始

③ポジティブインパクトファイナンスの取扱い開始

④空き家プロジェクトへの参画

千葉の成長・発展、地域の価値向上

新たな価値を創出、地域社会の持続可能な発展に貢献

2

千葉の未来を担う人材の育成



①お取引先との異業種交流(P38)

②高校・中学向け金融教室の開催(P39)

③大学との教育研究連携協定(P40)

あらゆる年代を対象とした金融リテラシーへの挑戦

3

安心して暮らせる豊かな千葉の実現



①ちば興銀の森への取り組み

②TCFDへの賛同、開示

③脱炭素化支援機構への出資

④日銀気候変動オペへの選定

千葉県脱炭素実現に向けた取り組み

千葉の未来を担う人材の育成～異業種交流の拡充～

異業種交流から新たな価値創造によりコンサルの質向上へ

幕張学問所（※）を拠点とした異業種交流ワークショップの開催

目的

- 新たな視点・発想の獲得、価値の創造

効果

- 行内人脈からは得られない情報の獲得
- 自身や組織を客観視し、課題発見
- 将来のビジネスパートナーの獲得

2022年度の実績

開催回数・人数

12回・127名（当行98名・他29名）

主なテーマ

論理的思考・批判的思考・マナー・メディアリテラシー

受講者評価

- 新たな視点・発想の獲得
- 継続的な異業種交流を希望



※幕張学問所

旧幕張テクノガーデン支店を改装し、討論・体験などによるアクティブラーニング型学習等の拠点として設置

受講者の声

当行のやり方、考え方に固執している自分に気が付いた
他社の斬新なアイデアや考え方に触れられた
仕事に関する考え方等刺激を受けた ets

2023年度の計画

開催回数・人数

18回・432名

参加意向の企業

15社



千葉の未来を担う人材の育成～金融リテラシー教育の実施～

【SMBCコンシューマーファイナンス株式会社との協業による高校向け金融教育セミナー】

✓ SMBCコンシューマーファイナンス株式会社と協業により、下記2校にて金融教育セミナーを実施。

- ①1月19日 千葉県立八街高校（参加数：150名）内容：ライフプラン・資産形成について
- ②2月8日、9日 千葉市立稲毛高校（参加数：200名）内容：資産運用(投資信託が中心)について



八街高校



稲毛高校

稲毛高校での講師は、CKBジョブマッチング（※）を通じて応募のあった、本部分行員が担当

※CKBジョブマッチングとは、「本部各部」が必要とする職務およびその内容と、その職務を希望する「従業員」や「外部人材」との間で、双方のニーズを合致させる取り組み

【芝浦工業大学柏中学校の職場見学】

✓ おおたかの森支店にて芝浦工大柏中学校の2年生21名を招待し、職場見学を実施

【実施日】

2月13日、14日、17日

【実施内容】

- ・営業店舗内の見学
- ・金融リテラシーに関する授業を実施

芝浦工大柏中学校での講師は、CKBジョブマッチングを通じて応募のあった営業店行員が担当



芝浦工大柏中学校
(おおたかの森支店)

千葉の未来を担う人材の育成～千葉商科大学との連携協定～

2022年11月24日

千葉商科大学との連携協定を締結

～教育研究活動による人材育成を通じて地域社会経済へ貢献～

株式会社 千葉興業銀行（頭取 梅田 仁司）は、千葉商科大学（学長 原科 幸彦 以下、同大学）と、学術・文化の振興と活力ある地域社会経済の形成、教育研究活動の進展を図り、地域社会へ貢献することを目的に連携協力に関する基本協定を本日締結いたしました。

同大学は変化する社会に応じた実学教育を実践し、簿記ならびに会計教育に力を入れており、当行を含む金融機関へ多くの人材を輩出しています。また、2017年より全学的な取組みとして「学長プロジェクト」をスタートさせ、「自然エネルギー100%大学」として脱炭素に向けた取組みなど、SDGsの達成に向けた取組みを推進しています。

当行は2021年に「ちば興銀サステナビリティ・ステートメント」を公表し、重点項目として「産業の活性化と千葉の魅力創造」「千葉の未来を担う人材の育成」「安心して暮らせる豊かな千葉の実現」に取り組んでおります。

今回の連携協定の締結により、当行は実務に基づく金融知識修得のための講座を提供するとともに、相互がもつ人的・知的資源を活用して地方創生・地域活性化に資する取組みなどを実施してまいります。これらを通じて両者が融合し、千葉県をはじめとする地域経済の発展、さらにはSDGs達成や社会課題の解決に貢献できることを期待しています。



◆連携の主な内容

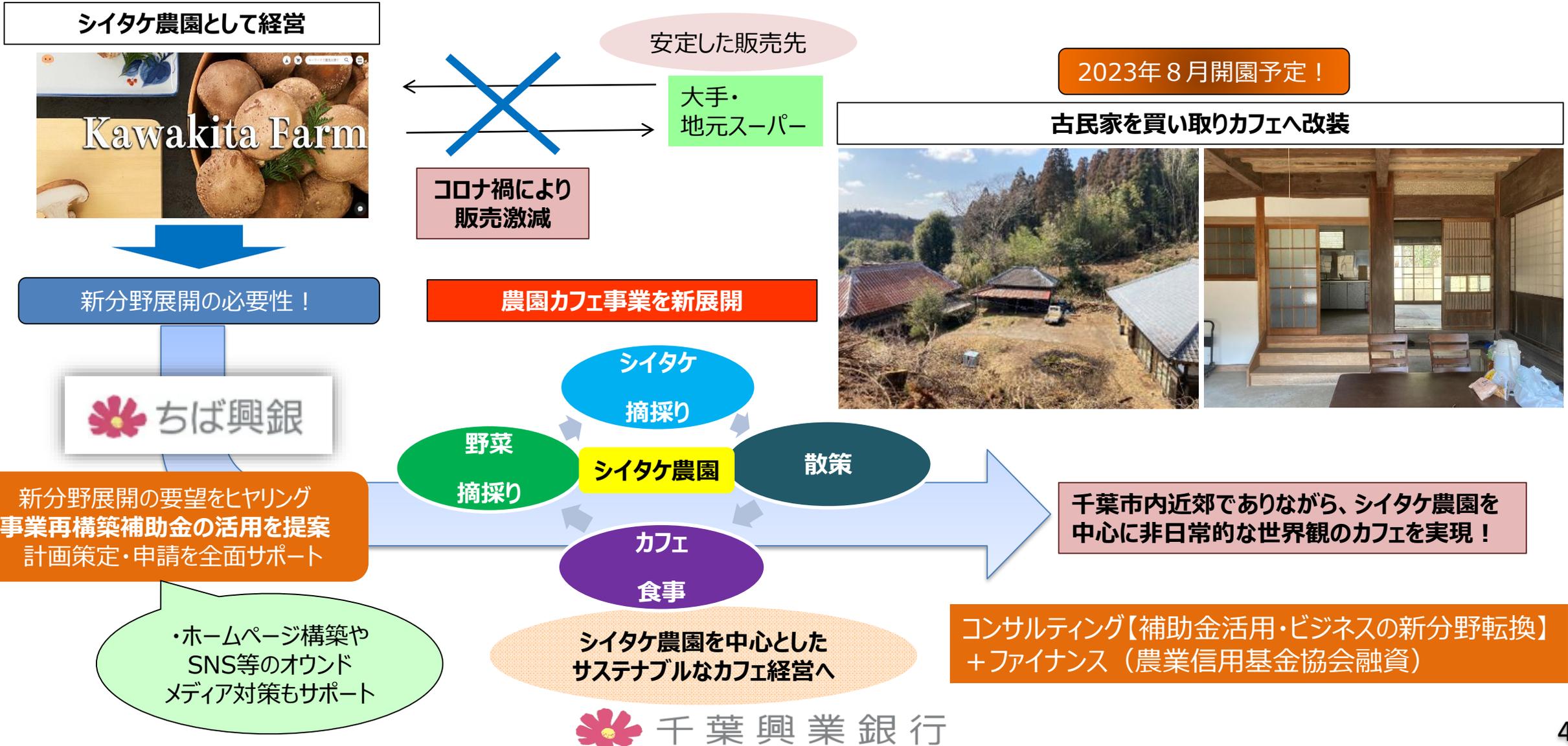
1. 教育および教育コンテンツに関する事項
2. 地方創生・地域活性化に資する取組みの支援
3. 研究・情報交流による地場企業の競争力の強化・発展支援
4. 研究成果の事業化、コンサルティングによるベンチャー企業の育成
5. インターンシップの実施およびキャリア教育支援による人材育成
6. 相互研修による資質、能力の向上
7. その他目的達成に必要と認める事項



千葉興業銀行

地方創生への取組～ビジネスの新分野展開 古民家農園カフェ～

古民家農園カフェ：かわきたファーム【ビジネスの新分野展開】

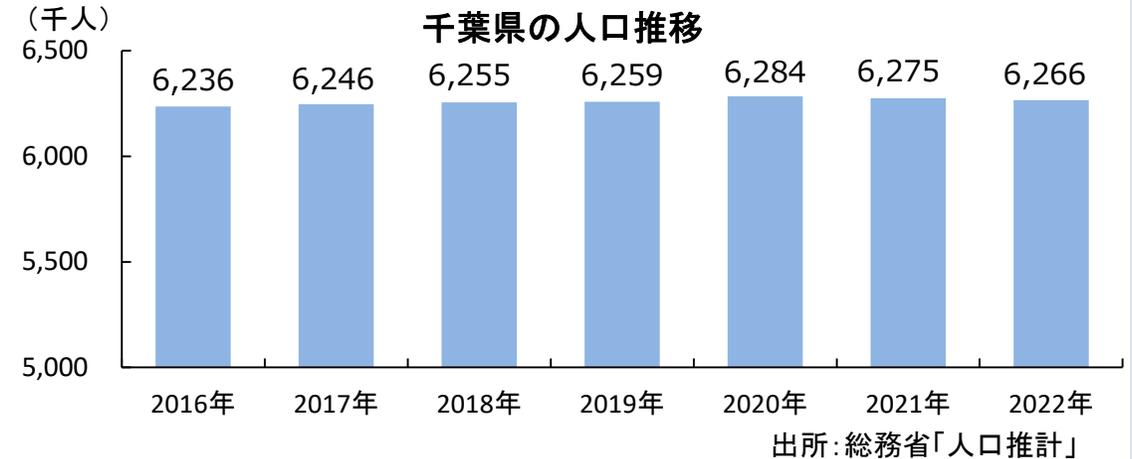


Part4. 參考資料

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6,266千人と**全国第6位**（2022年）
- 全国的に人口減少傾向（▲0.44%）にあるなか、千葉県は、同▲0.14%（**全国第6位**）とほぼ横ばいを堅持
<出所：総務省「人口推計」>
- 2022年の転入超過数は8,568人と**全国第4位**
- **10年連続**で転入超過が続き、移住先としての魅力は引続き堅持
<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」)	21.2 兆円	7位	2019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7位
農業産出額 (農林水産省「生産農業所得統計」)	3,471 億円	6位	2021年	● 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6位
海面漁業漁獲量 (農林水産省「漁業・養殖業生産統計」)	10.5 万トン	7位	2021年	● 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7位
製造品出荷額 (総務省「経済センサス-活動調査」)	11.9兆円	8位	2021年	● 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	2022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		2018年	2019年	2020年	2021年	2022年
生産指数	千葉県	99.6	97.2	91.8	94.7	92.2
2015年基準	全国	104.2	101.1	90.6	95.7	95.6

(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」)

		(人、月平均)				
雇用 (新規求人数)		2018年	2019年	2020年	2021年	2022年
		30,860	29,697	23,713	23,337	25,049

(出所：千葉労働局「最近の雇用失業情勢」)

		(倍)				
雇用 (有効求人倍率)		2018年	2019年	2020年	2021年	2022年
		1.35	1.31	0.98	0.85	0.96

(出所：千葉労働局「最近の雇用失業情勢」)

		(件)				
企業倒産 (負債総額1千万円以上)		2018年	2019年	2020年	2021年	2022年
		256	262	232	206	216

(出所：東京商工リサーチ「全国企業倒産状況」)

		(戸)				
住宅建築 (新設住宅着工戸数)		2018年	2019年	2020年	2021年	2022年
		46,807	45,946	43,070	45,042	47,800

(出所：国土交通省「住宅着工統計」)

		(億円)				
金融機関 預金残高 (各年12月末時点)		2018年	2019年	2020年	2021年	2022年
		296,429	306,413	330,208	341,086	350,966

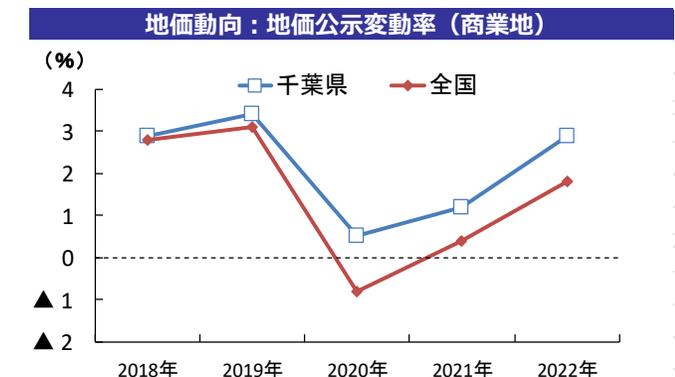
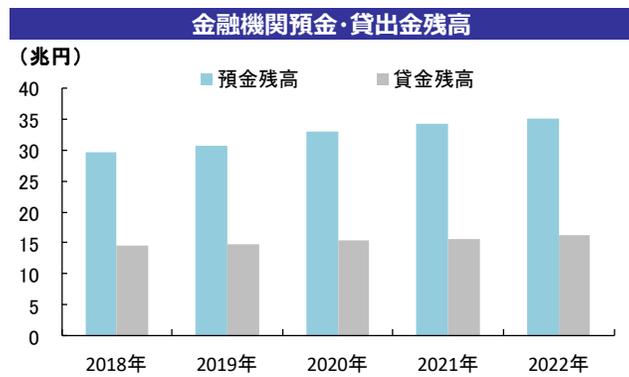
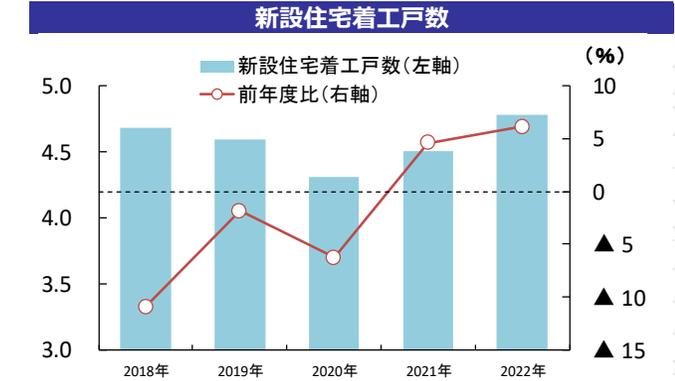
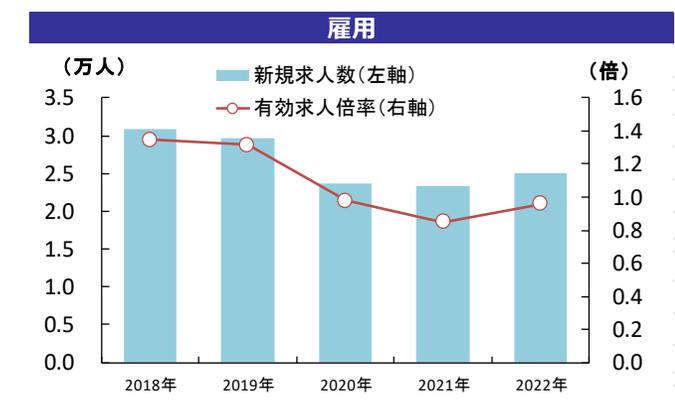
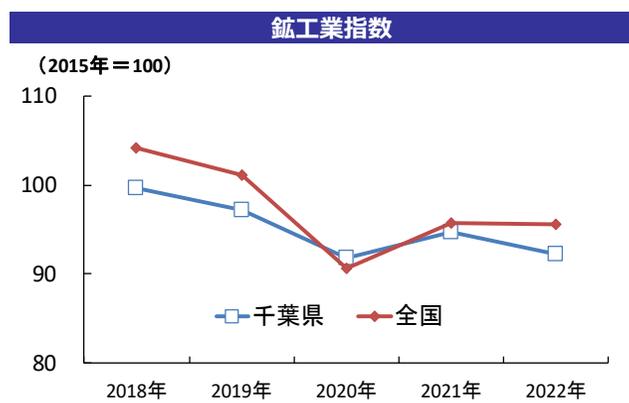
(出所：日本銀行「預金・貸出関連統計」)

		(億円)				
金融機関 貸出金残高 (各年12月末時点)		2018年	2019年	2020年	2021年	2022年
		144,928	147,558	153,975	156,618	162,684

(出所：日本銀行「預金・貸出関連統計」)

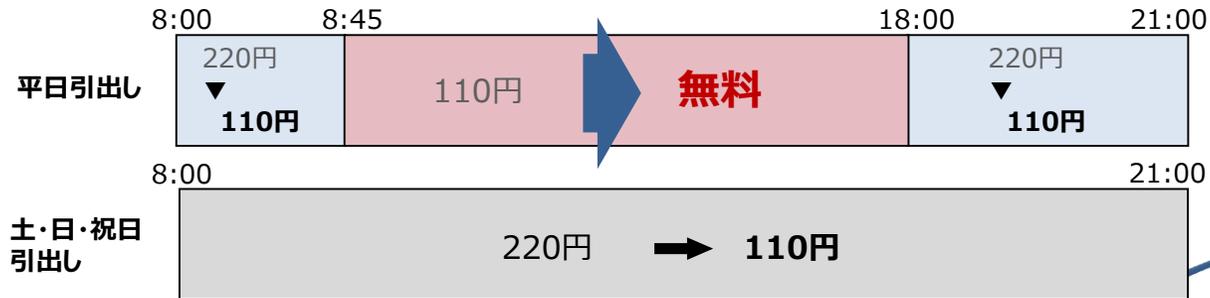
		(%)				
地価公示 平均変動率 (商業地)		2018年	2019年	2020年	2021年	2022年
	千葉県	2.9	3.4	0.5	1.2	2.9
	全国	2.8	3.1	▲ 0.8	0.4	1.8

(出所：国土交通省「地価公示」)



お客様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

※ 2023年5月末時点手数料

全 国

みずほ銀行

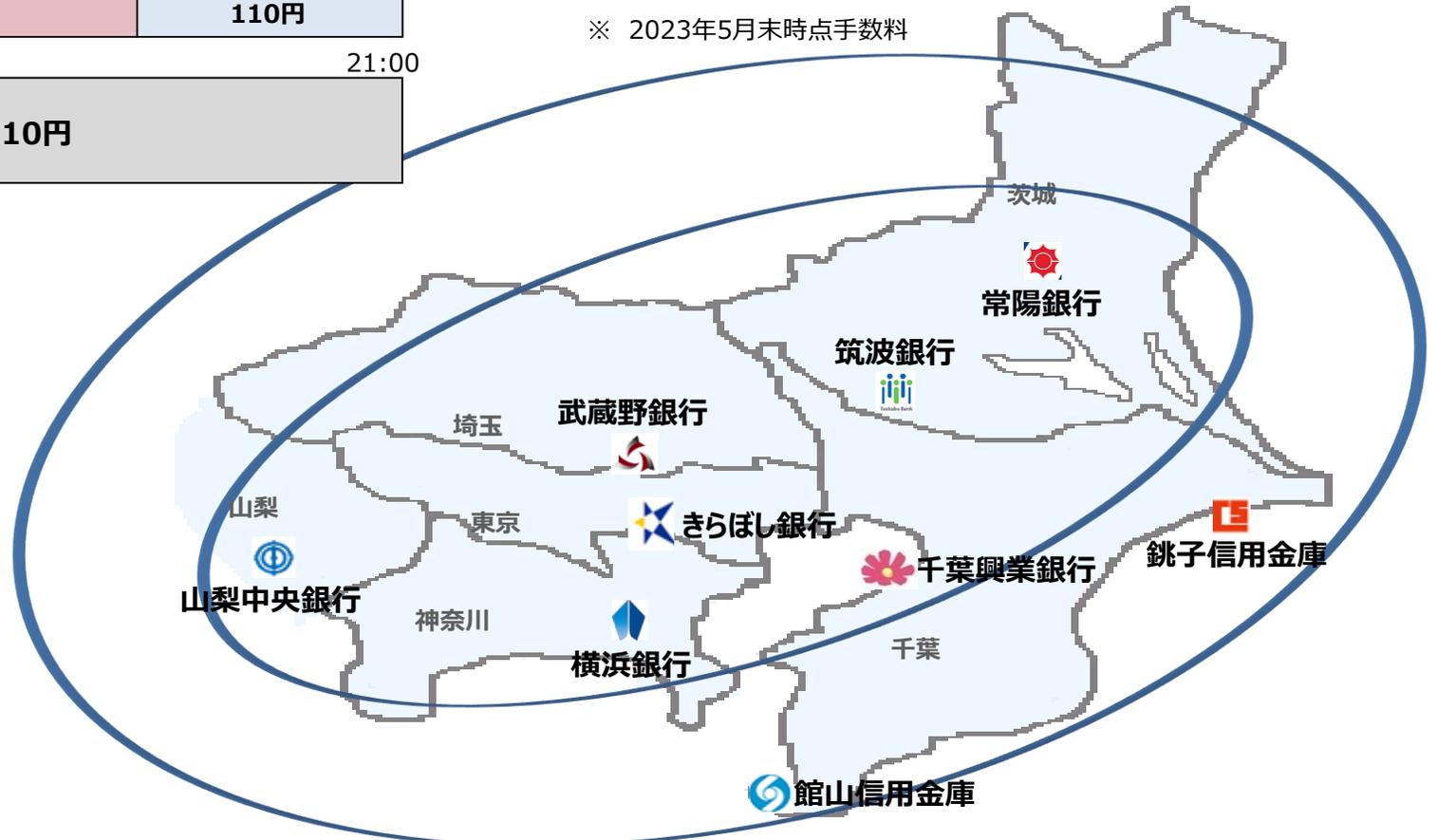
イオン銀行

県内で当行のみ

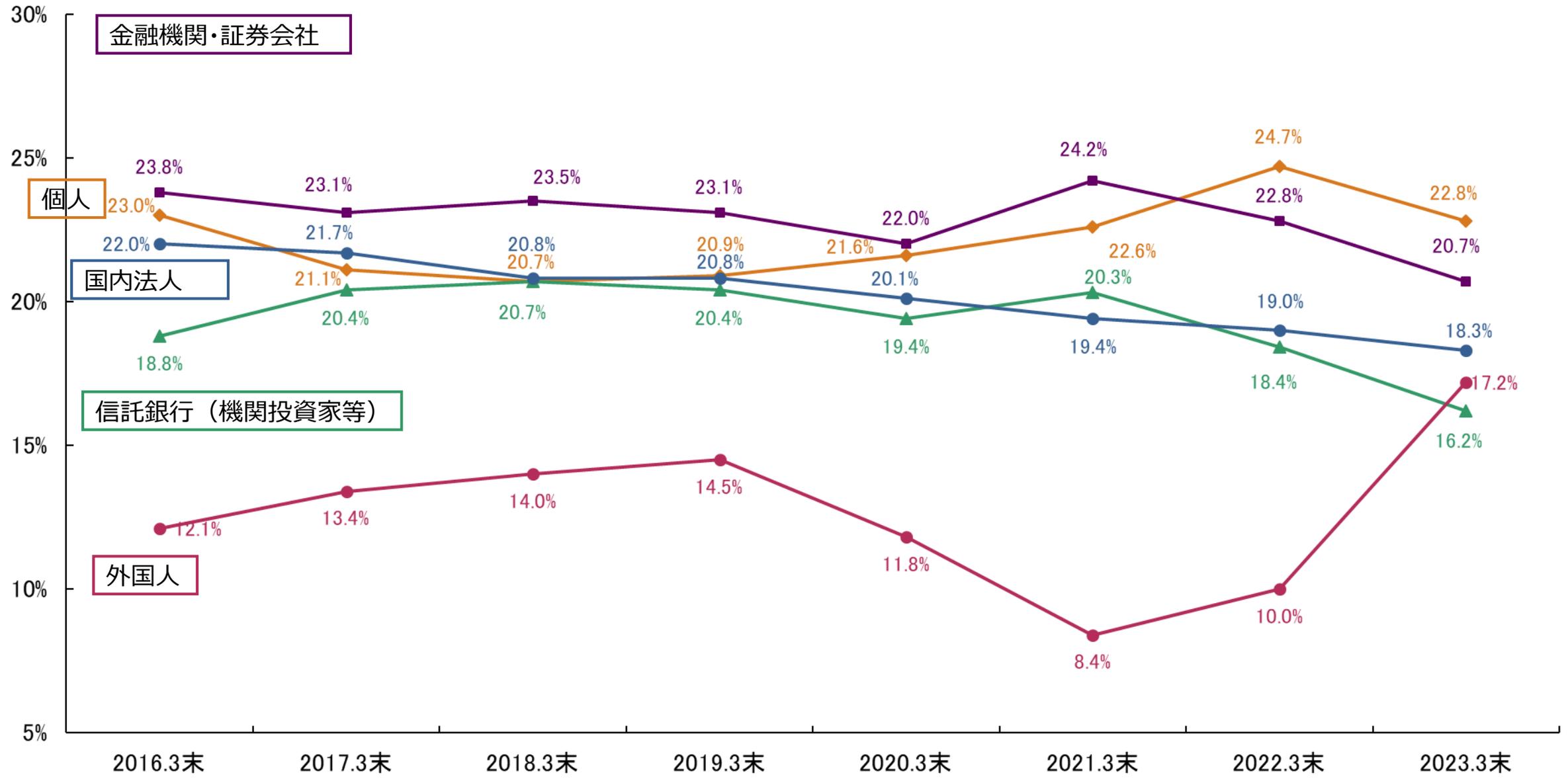
コンビニATM等との提携

（所定の手数料が発生します）

セブン銀行	ローソン銀行
E-net	ビューアルツテ
ゆうちょ銀行	



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

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。

