

2025年3月期 決算説明会

2025年6月9日



千葉興業銀行

The Chiba Kogyo Bank, Ltd.



目 次 - Contents -

Part1. パーパスの制定

千葉興業銀行グループパーパス	4
千葉興業銀行グループパーパス・ステートメント	5
パーパスの実現＝エンゲージメント循環	6

Part2. 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	8
本業利益の構造変化	9
金利上昇局面での収益向上	10
RORA・ROEの高い分野への戦略的なアセットアロケーションの組み換え	11
PBR1倍に向けて	12
PBR水準への現状認識と目指す水準	13
優先株式残高の縮減を通じた普通株式価値の向上	14
政策株式縮減の取り組み	15
経営指標（2027年度）	16

Part3. 2025-27年度の経営戦略

前中期経営計画 経営指標（単体）の達成状況	18
長期経営戦略ロードマップ	20
戦略の全体像	21
コンサルティング考動の追求	22
DX実装による営業プロセス変革	25
CKBコミュニティの活性化	28
人材の活躍推進	30
サステナビリティ重点項目	32

Part4. 2025年3月期 決算概要（単体）

2025年3月期 損益の状況	36
資金利益の状況	37
貸出金残高の推移	38
貸出金構造	39
預金・預り資産残高の推移	40
預金・貸出金の利回り推移	41
有価証券運用の状況	42
役務取引等利益の状況	43
経費	44
不良債権の状況	45
自己資本の状況	46
2026年3月期の業績見通し	47

Part5. サステナビリティへの取り組み

環境活動への対応	49
地域のサステナビリティ推進	50
マテリアリティごとの取り組み	51

Part6. 参考資料

肥沃なマーケット資源を持つ千葉県	55
千葉県内経済情勢	56
ATM提携	57
株主構成の推移	58

Part1. パーパスの制定

千葉興業銀行グループの「存在意義」

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。

Purpose

Create a thousand happinesses by always being there for our customers and community.
Today, and for every tomorrow.

設定の経緯

- 現代の社会課題は複雑化・多様化しています。この状況に伴い、当行グループが社会に貢献する方法を明確にするため、次の中期経営計画が始まる前に「千葉興業銀行グループのパーパス」を定義しました。
- パーパスは日々の業務の指針となり、全役職員が参加して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います。設定に際しては、全社アンケートとコアチームメンバーのワークショップを通じて職員の声をボトムアップで設定しました。

込めた思い

- 職員に浸透している当行の企業理念である、「地域とともに、お客さまのために、『親切』の心で」を情熱とし、未来の社会変化を予測し、千葉県における商業の発展や金融・非金融領域のニーズを再評価しました。
- さらに、当行グループの人材や地域ネットワークを強みとして、これからの100年先まで必要とされる金融機関を目指します。千葉県を基盤に、経済の発展、文化の継承、社会貢献を推進し、「千葉のしあわせ」を、「興していく」という決意を込めています。

千葉興業銀行グループパーパス・ステートメント



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、もっと広げることはいかないか。
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。

In Chiba, happiness comes in a thousand different forms.

Each has its own shape, each its own size.
In the land under our feet and the sky above, happiness
can be found in nature and city alike.
This is what we have learned in decades of walking
together with our customers as their lives unfold.

Happiness is a journey, not a destination, so we must
always seek the path forward.
How can we spread abundance? How can we sow new
seeds of growth in areas not yet explored?
In other words—what's next?

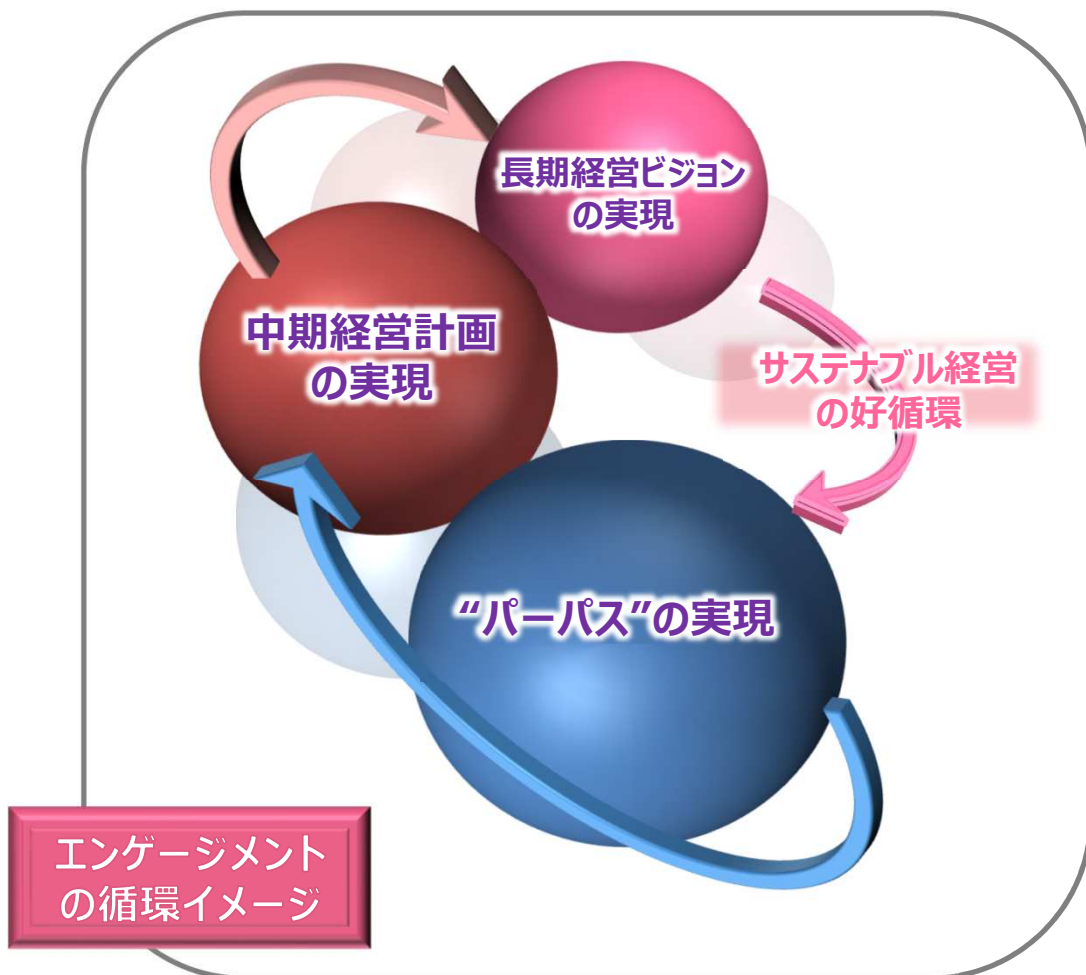
Because we are unconstrained in our thinking, we are
free to imagine what a bank can be. Free to shape
happiness together in multiple ways.

Today, and for every tomorrow.
Chiba Kogyo Bank Group will always be there for you.



パーパスの実現＝エンゲージメント循環

- パーパスと経営計画の実現が相互に作用し合い、エンゲージメントを高めることで、持続的な成長を促進する相乗効果を生み出していく。



目指す姿＝サステナビリティ経営

- 当行は、お客さまに卓越した付加価値を提供するために“コンサルティング考動”を通じて、迅速かつ質の高いサービスの提供を心掛けています。
- 行員のモチベーションを高め、好循環を生み出すためには、持続可能な経営スタイルが不可欠であり、それは戦略と密接に結びついています。
- 中期経営計画や長期経営ビジョンの実行は自己実現を達成するための仕組みとして、当行の経営スタイルの根幹を成しています。

期待する効果

- 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・存在感のアップ

Part2. 企業価値向上に向けた取り組み

(資本コストや株価を意識した経営の実現に向けた対応)

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
- 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
- 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

（※）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

企業価値向上は、収益性を高めるのみならず、地域・社会の課題解決に如何に貢献出来るかが重要

<前中計（2022.4～2025.3）始まって以降の主な変化>

－ 着実な本業利益の成長、既存ビジネス変革への取り組みを実施のもとで、

- 2023.02：みずほ銀行の持ち分法適用関連会社から外れ、自主独立経営を確立
- 2023.03：株式給付信託（J-ESOP）導入により、従業員の意欲向上を伴う経営改革を推進
- 2024.02：連結子会社株式譲渡の基本合意により、住宅等ローン事業の抜本的対応を加速
- 2024.03：優先株式縮減（5月に約85億円を一部前倒し償還）、普通株式配当の増加（5円→10円）を公表
- 2024.04：株式会社ちばくを新たに設立
- 2024.05：政策保有株式の縮減目標を設定（5年間で時価100億円以上の削減）
- 2024.06：明治安田との「地方創生およびSDGs」に関する連携協定を締結
- 2024.07：株式会社ちば興銀キャピタルパートナーズを新たに設立
- 2024.07：ちば興銀カードサービス㈱を株式譲渡
- 2025.03：千葉銀行が当行株式の取得により主要株主および主要株主である筆頭株主へ
- 2024.03, 2024.07, 2025.01：日本銀行による政策金利の変更～金利ある世界への対応～

PBRは中計開始前から大きく上昇

一段の企業価値向上に向けて、取り組みを加速

前中計画：「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：基盤の構築～

中計：態勢の確立へ

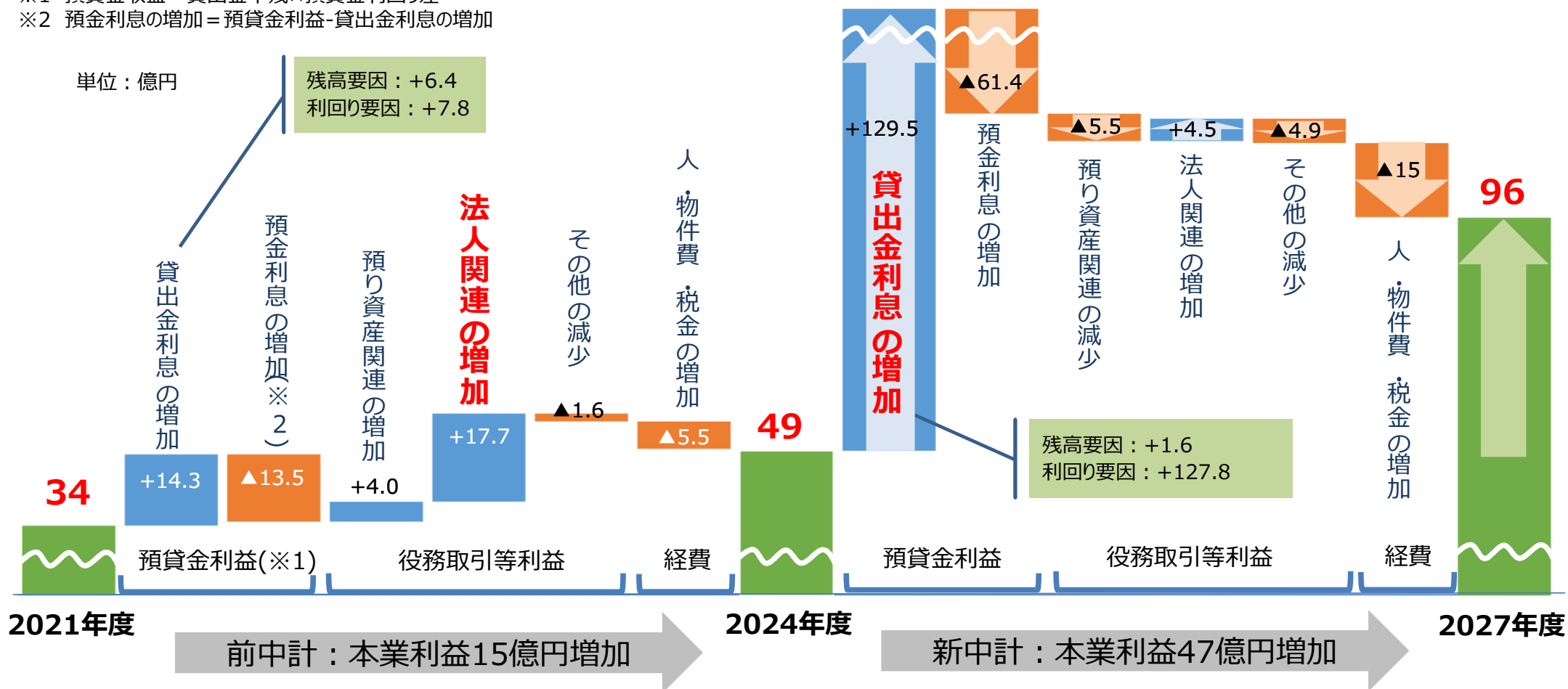
2021/12 2022/1 2022/2 2022/3 2022/4 2022/5 2022/6 2022/7 2022/8 2022/9 2022/10 2022/11 2022/12 2023/1 2023/2 2023/3 2023/4 2023/5 2023/6 2023/7 2023/8 2023/9 2023/10 2023/11 2023/12 2024/1 2024/2 2024/3 2024/4 2024/5 2024/6 2024/7 2024/8 2024/9 2024/10 2024/11 2024/12 2025/1 2025/2 2025/3

本業利益の構造変化

- 本業利益は、前中計ではコンサルティング考動の強化により法人関連役務を中心に15億円増加。
- 新中計では、貸出金利息の増加を中心に47億円の増加を計画。

※1 預貸金収益 = 貸出金平残 × 預貸金利回り差

※2 預金利息の増加 = 預貸金利益 - 貸出金利息の増加



金利上昇局面での収益向上(国内金利上昇の影響)

- マイナス金利解除以降の金利上昇が利回り改善につながることで資金利益は大幅に増加。

国内金利上昇に伴う資金利益への影響

【2025年3月末のバランスシート概略】

運用：31,100億円

貸出金 約24,000億円 単位：億円

金利種別	残高	割合
固定金利	9,200	38%
短プラ連動	11,700	49%
市場金利連動	3,100	13%
合計	24,000	100%

有価証券 約5,200億円

日銀当座預金 約1,900億円

調達：31,100億円

預金 約30,000億円 単位：億円

金利種別	残高	割合
流動性預金	20,900	70%
定期性預金	7,800	26%
その他預金	1,300	4%
合計	30,000	100%

市場調達等 約1,100億円

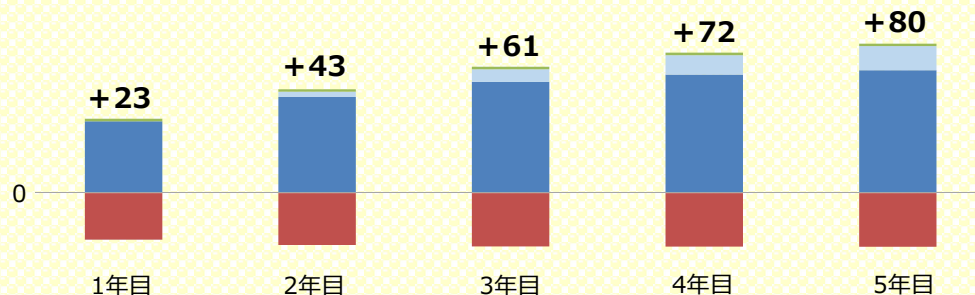
前提条件

- ・ 残高：2025年3月末のポートフォリオを継続
- ・ 金利_シミュレーション1：2025年3月末の金利環境を据え置き
- ・ 金利_シミュレーション2：2026年4月より日銀政策金利が0.75%に上昇（2025年3月末+0.25%）
- ・ 増減は2024年度実績対比

シミュレーション1 結果

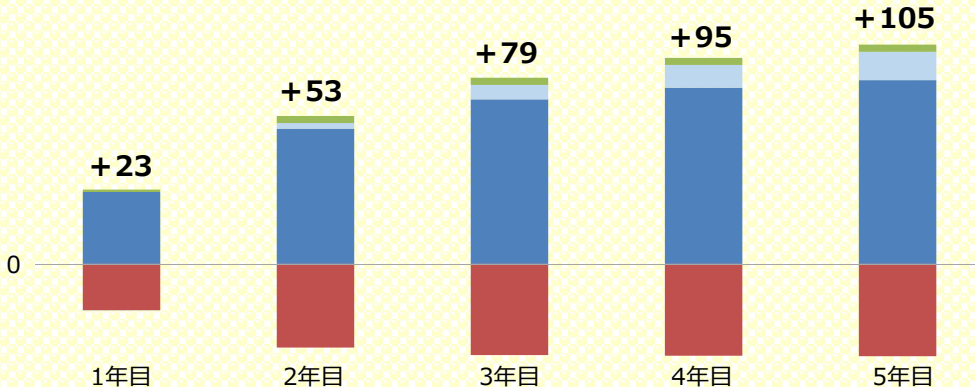
単位：億円
・ 10YJGB：1.49% ・ 5Yスワップ：1.23% ・ 3MTIBOR：0.82% ・ 短プラ：2.25%

■ 貸出金 ■ 有価証券 ■ 預金 ■ その他



シミュレーション2 結果

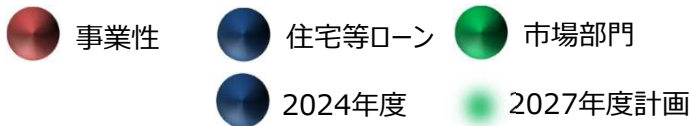
・ 10YJGB：1.74% ・ 5Yスワップ：1.48% ・ 3MTIBOR：1.07% ・ 短プラ：2.50%
・ 追従率（貸出金100%、普通預金40%、定期預金60%）



RORA・ROEの高い分野への戦略的なアセットアローケーションの組み換え ちば興銀

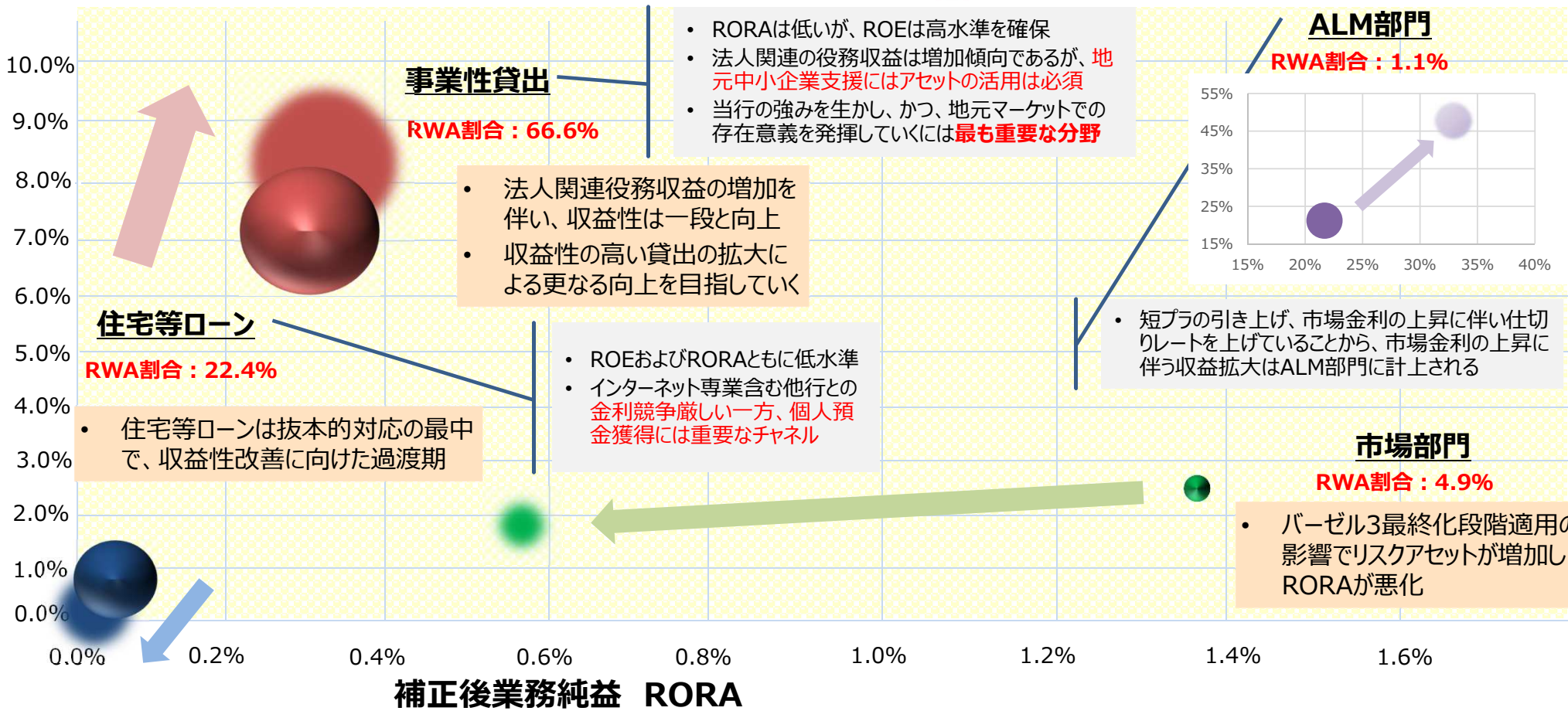
- リスクアセット対比収益性を意識し、より採算性の高い貸出金ポートフォリオへ変革。

事業部門（業務区分）別のRORA



※①_バブルの大きさ＝リスクアセットの大きさ
※②_ **RWA割合**とは銀行単体リスクアセット額に対する同部門（業務区分）が使用している割合（2025年3月末時点）

補正後業務純益
ROE



PBR1倍に向けて

- 目指す企業価値向上を資本面からの論点で整理すると、以下の通り、2027年度に目標とするPBR水準は0.8倍以上。

非財務戦略でのトライアングル
⇒目標PBRを達成するための資本コスト低減

財務戦略でのトライアングル
⇒資本コストの水準を意識した「前提条件」

【目標】

➤ 12.5倍以上

- ・ 非財務戦略の着実な遂行による持続的成長
- ・ 広義の資本コストの低減の取り組み

PER

$$PBR = PER \times ROE$$

PBR

【目標】

➤ 0.8倍以上

- ・ 2027年度目標

普通株
ROE
EPS

【目標：普通株ROE】

➤ 7%以上

【目標：普通株EPS】

➤ 180円以上

$$ROE = RORA \div \text{自己資本比率}$$

自己
資本
比率

【目標】

➤ 8.5%以上 (※)

- ・ 財務レバレッジ
- ・ 資本効率化

普通株
RORA

【目標】

➤ 0.5%以上

- ・ 高RORAアセットの積み上げ
- ・ アセットの有効活用

(※)上記「自己資本比率」は優先株式を含む自己資本比率で表記しております。

PBR水準への現状認識と目指す水準

- 企業価値向上の具体的取り組みを着実に進捗させることで、2027年度PBR0.8倍以上を目指す。

PBRの目指す水準

■ PBR構成要因	ROE (収益性)	PER (市場評価)	PBR
■ 現状認識	普通株ROE : 5.1% (2025年3月期)	約11.1倍 (2025年3月末) ※広義の資本コスト : 約9.0%	約0.57倍 (2025年3月末)
■ 企業価値向上に向けた具体的な取り組み	【財務目標】 普通株ROE : 7%以上 (時期 : 2027年度以降安定的に) ① 優先株の実質“ゼロ”の早期実現 ② RWAの効率的な入れ替えによるRORAの向上 ③ 金利上昇局面での収益向上	非財務戦略の着実な遂行による持続的成長と広義の資本コストの低減 ⇒PER : 12.5倍以上を目指す ④ 法人向けコンサルティング業務の更なる強化を通じた地域課題の根本解決と持続的成長の両立 ⑤ 業務軸の拡大を通じた収益の安定化	2027年度 PBR : 0.8倍以上 を目指す

※ 上記計数は2025年6月2日時点で公表されている計数より千葉興業銀行が算出しております。

※ 広義の資本コスト = $1 \div \text{PER}$

※ 普通株ROE = 優先株式配当除く1株当たり当期純利益 ÷ 優先株式除く1株当たり純資産額

※ 当行内の資本コストはCAPM (安全利子率 + 株式リスクプレミアム × 株式ベータ) で内部管理しております

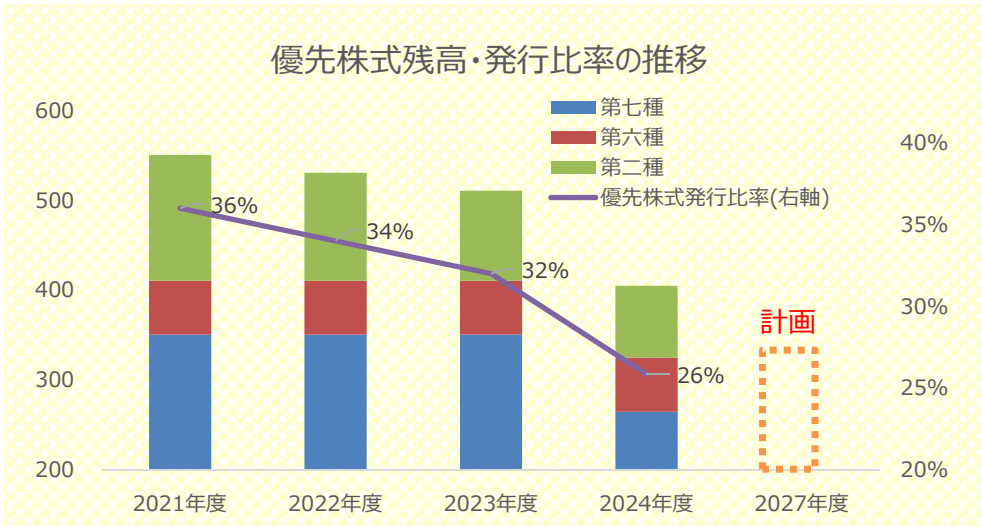
優先株式残高の縮減を通じた普通株式価値の向上

- 資本構造や市場評価の向上を意識した経営の実現。

優先株式発行総額縮減

2027年度末優先株式発行比率を20%未満までの削減へ

- 2024年度は第1回第七種優先株式約85億円、第二種優先株式20億円を自己株取得し、2022年1月に公表した長期財務基盤戦略で示した2026年度優先株式発行比率30%未満を前倒しで達成
- 当行が安定的な自己資本比率の維持として考えている8%台の水準を上回っており、引続き優先株式の縮減を進め、2027年度末までに優先株式発行比率20%未満を目指す



IR活動の強化

対象先	実施概要	参加人数/実施回数
機関投資家	ラージミーティング	54名 / 1回
・アナリスト	1on1ミーティング	18回

- 2024年度は延べ72名の機関投資家・アナリストと、主に「業績に関わる事項」、「企業価値向上に向けた取り組み」について対話を実施
- 頂いたご意見等につきましては、役員及び関係各部門に展開しております
また、IR部門及び行内の関係各部門が連携を取り、議論を重ねております

投資家等からの主なご意見	対応
PBRの目標・時期を明確にしてほしい	P12,13を参照
新中計における収益ドライバーは何か	P9を参照
優先株式“実質ゼロ”はいつ頃達成できるか	P14参照(継続課題)
政策金利変動による資金利益への影響を教えてください	P10を参照

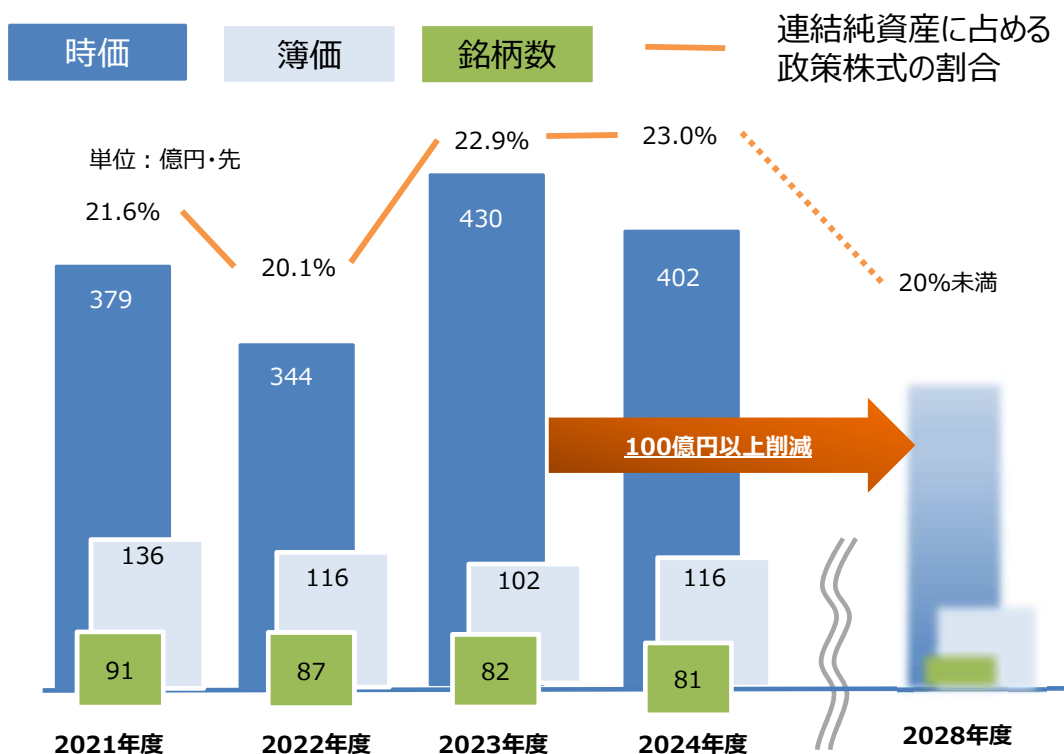
政策株式縮減の取り組み

- 2029年3月までに政策投資株式を時価ベースで100億円以上削減し、連結純資産に占める政策投資株式の割合を20%未満へ。

政策株式の実績推移と縮減目標

政策株式の縮減目標

- ・ 時価ベースで2024年3月末比100億円以上の削減
- ・ 連結純資産に占める政策株式の割合を20%未満へ



政策株式の保有方針

基本方針

当行の企業価値向上に向けて、真に必要な場合についてのみ投資を行うものとし、また、保有合理性があると判断するものについては、これを継続保有するものとしております。また、政策投資上場株式については、これら方針に定めるものを除き、縮小を基本方針とすると定めております。

保有意義検証

保有合理性は個社毎に検証をしており、採算性の確認については、預貸金収益や役務収益、配当収入からコストを控除し算出したRORAベースの指標が当行資本コストを勘案した基準を充足するかを確認しております。

その結果として、採算性の基準を満たさない等の保有意義が希薄化した銘柄については保有合理性の改善をめざす、もしくはお取引先企業の理解を得たうえで売却を進めていくこととしております。

項目		計算式	2024年度 実績	2027年度 目指す水準
収益性	連結当期利益	単年度純利益額	74億円	110億円以上
	連結普通株ROE	優先株式配当除く1株当たり当期純利益÷ 優先株式除く1株当たり純資産額	5.1%	7%以上
	連結普通株RORA	優先株式配当除く当期純利益÷リスクアセッ ト総額	0.3%	0.5%以上
効率性	単体コアOHR	経費÷業務粗利益（除く国債等債券関係 損益）	67.4%	65%未満
健全性	連結自己資本比率	自己資本÷リスクアセット総額	9.1%	8.5%以上
	優先株式発行比率	発行済優先株式残高÷自己資本	25.7%	20%未満

Part3. 2025-27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2028」)
～ Path to Evolution ～

前中期経営計画 経営指標(単体)の達成状況

● 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、すべての項目で当初計画を達成。

	主要経営指標	項目概要	前経営計画	2024年度実績	達成率
収益性	当期純利益	単年度純利益額	<u>67億円</u>	84億円	125.3%
効率性	コアOHR	[経費／業務粗利益 (除く国債等債券関係損益)]	<u>69 %</u>	67.4%	102.3%
	ROE	[当期純利益／（純資産の部合計平残－新株予約権平残）]	<u>4 %</u>	5.3%	132.5%
健全性	自己資本比率	自己資本／リスクアセット	<u>8%台半ば</u>	9.18%	-
	優先株式発行比率	発行済優先株式残高／自己資本	<u>30 %</u>	25.7%	116.7%

※上記項目はいずれも銀行単体ベースでの数値

前中期経営計画 主要指標達成状況

主要経営管理項目標

		前経営計画	2024年度実績	達成率 (%)
法人指標	法人中核取引先増加数	+1,000先	+1,059先	105.9%
	5大ニーズ共有件数(※1)	10,000件	10,229件	102.2%
	経営改善計画策定件数	250件	251件	100.4%
個人指標	中核先増加数	+1,400先	+1,275先	91.0%
	預り資産残高増加額	+450億円	+953億円	211.8%
	相続ニーズ対応件数	1,000件	2,626件	262.6%
効率化指標	デジタルによる事務時間削減	▲13.3万時間	▲16.1万時間	121.6%
	店頭事務オペレーション削減	▲50%	▲40%	80.0%
人材関連	ITパスポート保有者数	550名	554名	100.7%
	日商簿記2級保有者数	200名	213名	106.5%
	FP1級取得者	110名	114名	103.6%
	異業種交流ワークショップ開催数	36回	43回	119.4%
	女性役職率(※2)	30%	37.0%	123.3%

サステナビリティ中計目標

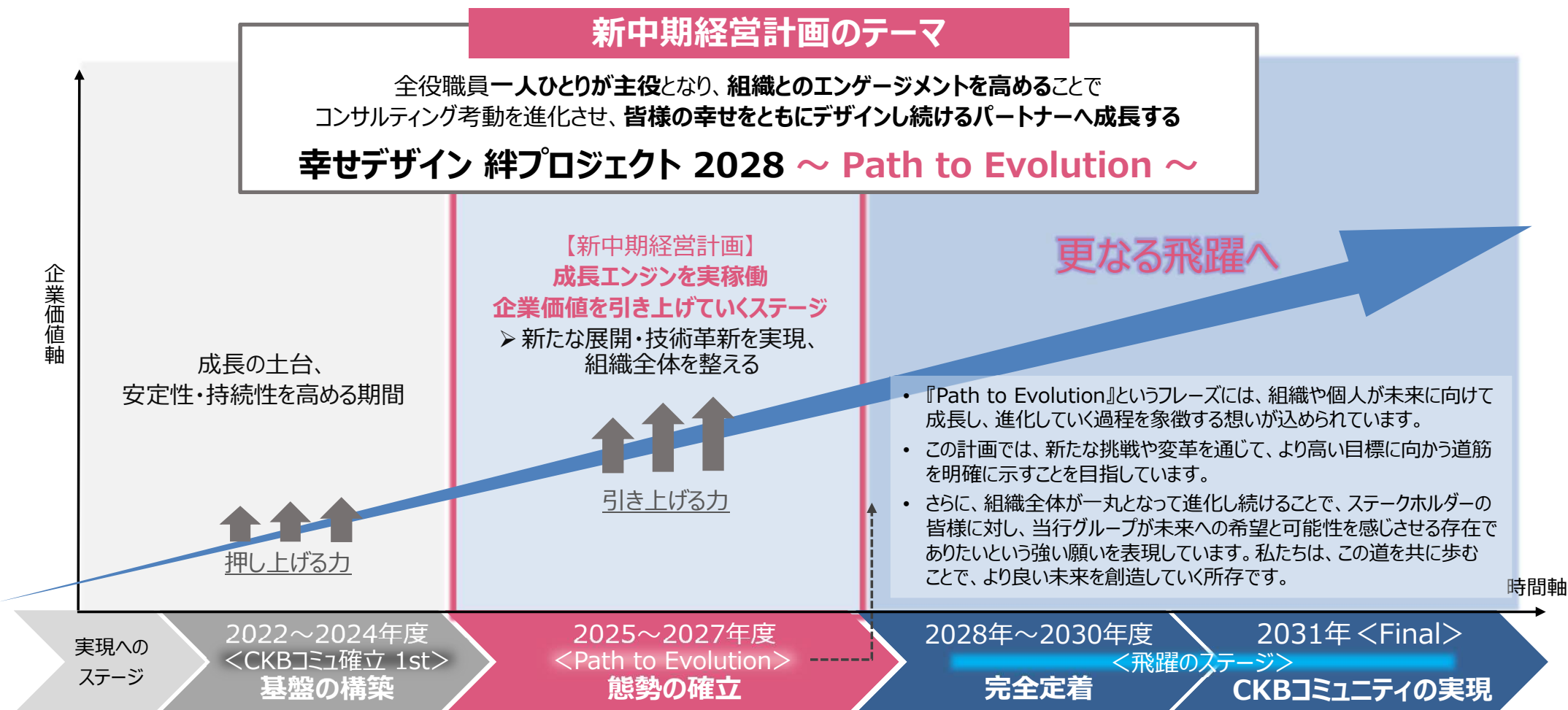
		前経営計画	2024年度実績	達成率 (%)
経済	累計実行額	3,500億円以上	7,311億円	208.9%
	女性役職率	30%	37.0%	123.3%
社会	金融リテラシー教育参加人数(金融教育活動)	3,000人以上	9,865人	328.8%
	CO2排出量の削減	2019年度比▲20%以上	49%削減	245.0%

※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

長期経営戦略ロードマップ

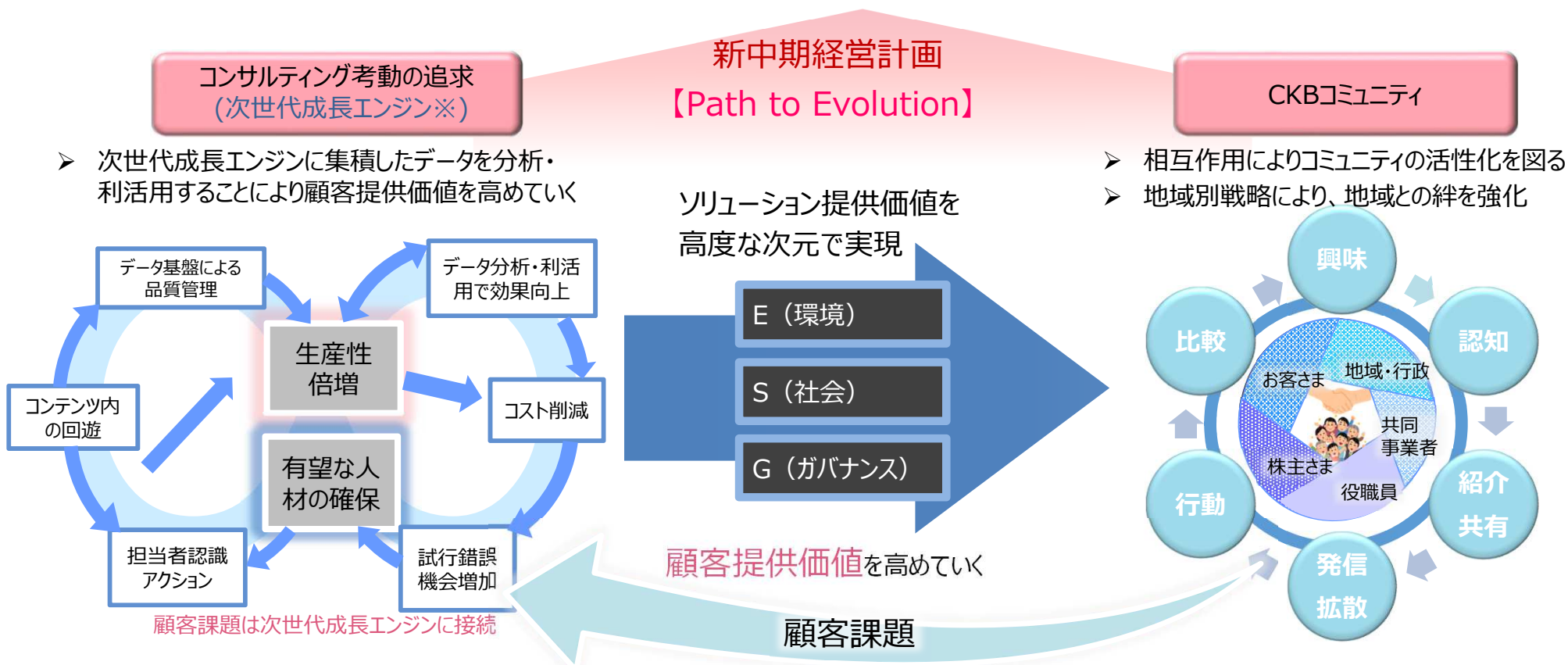
- 今後のさらなる成長とミッションの実現に向け、2028年3月期を最終年度とする3か年の中期経営計画を新たに策定。
- 更なる飛躍・成長率の加速化を実現すべく、新中期経営計画は成長エンジンを実稼働させ、企業価値を引き上げていくステージとなる。



戦略の全体像

- 次世代成長エンジンを実稼働し、CKBコミュニティの態勢を確立(成果のある共同取組の定着及び同取組を次世代成長エンジンへ搭載、つながりを創出)する。
- コンサルティング考動を追求、生産性向上を伴い、「顧客提供価値向上」⇒「顧客増」⇒「顧客課題捉える」⇒「解決」の循環を目指す。

【長期経営ビジョン】 親切なパートナーとして皆様の幸せをともにデザインし続ける



※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。

コンサルティング考動の追求

- お客さまの最善の利益を考え提案し、あるいは要望をお聞きするなどコミュニケーションをとることに体力を振り向け、お客さまからの感動や感謝が最大化される取り組みを実践。

「地域社会や企業課題の解決による新たな価値の創造」を伴い、「バランスシートを拡大」していく

法人戦略 真の経営課題解決に向けた伴走支援

- ・ お客さま成長段階に応じた課題解決支援を徹底的に行い、将来ビジョンの実現をサポート

新規事業

■ 新たなリスクテイク
ストラクチャードファイナンス 創業支援 東京戦略

■ 競争力強化
アウトバウンドコール※

取組強化

■ 5大ニーズの着眼点 ～「診断型コンサル」から「解決型コンサル」へ～
トップライン収益・財務強化 人材・組織
業務効率化・DX 事業承継・M&A サステナビリティ・脱炭素

個人戦略 ライフサイクルに応じたソリューションの提供

- ・ 各ライフステージに応じた提案を通じて、預金吸収力を一層強化していく

新規事業

■ 預金増強、若年層取引強化
デジタルブランチ

■ 高度なコンサルティング提案
ウェルスマネジメントソリューション

取組強化

■ 各世代のニーズに応じたライフプランニング提案
アプリ機能 資産形成(NISA/iDeco等) 相続・贈与

お客さまへの付加価値提供

事業者支援強化 与信力向上による事業者支援の強化

事業者支援強化

- 経営改善アプローチの取組み
- 事業計画策定支援
- グループ会社等との連携

与信対応力強化

- 行員の事業者支援スキルアップ
- 経営者保証GL
- 業種別対応力

与信管理
高度化/効率化

- 業務効率化・AI活用
- 営業施策/審査施策の連携による与信態勢の強化

グループ会社等戦略 連携を強化することによる新たな価値提供

連携強化

千葉総合リース

ちば興銀コンピューターソフト

ちばくる
【地域商社・コンサルティング業務】

ちば興銀キャピタルパートナーズ
【投資専門会社】

その他の連携事業者

“地域・社会をより豊かに”
千葉県の産業発展に寄与

※アウトバウンドコール：本部の電話営業専任者からアプローチを実施する取り組み。

コンサルティング考動の追求【法人戦略】

- 真の経営課題解決に向けた伴走支援、お客さま成長段階に応じた課題解決支援を徹底的に行い、将来ビジョンの実現をサポート。

バリューサポート・新5大ニーズへの取り組み

顧客の成長段階に応じた課題・打ち手に関する気づきを与え、将来ビジョンを実現させるための、伴走支援を完全実施

- ・ 顧客の“ビジョン＝将来の目指すべき姿”の実現に向けた真の経営課題設定、解決支援
- ・ 5大重点ニーズを刷新し、真の経営課題の解決にむけて「診断型コンサル」から「解決型コンサル」への提案で目指すべき姿を実現

ちば興銀Bizサポによるコンサルティング力の均質化

究極的に生産性・効率性を高め、他行を凌駕する「高収益コンサルバンク」へ

- ・ 知識・経験不足を解消、ならびに提案の均質性を確保し、コンサル提案力を底上げ
- ・ 関連ソリューションをまとめて表示することで、複合的なコンサル提案を強化

新事業への取り組み

ストラクチャードファイナンス、為替デリバティブへの取り組みを強化

- ・ 多様化・高度化する企業の資金ニーズに対応。LBOファイナンスにおいては子会社であるちば興銀キャピタルパートナーズと連携した取組体制を構築する
- ・ 外国為替業務の強化に向けた新商品を導入し、円安の長期化に伴う輸入企業ヘリスクヘッジ支援体制を強化

新5大重点ニーズ

前中計	新中計	支援内容
経営効率化	トップライン収益・財務強化	✓トップライン収益の増強を主軸としたBS、PL、CFなど、財務強化を支援
人材関連	人材・組織	✓企業のパフォーマンス向上を目的とした人材・組織の強化を支援
事業承継・M&A	事業承継M&A	✓持続的かつ円滑な事業の継続を目的とした経営承継、資産承継を支援
DX	業務効率化・DX	✓業務効率化と生産性向上を目的とした業務改善を支援
脱炭素	サステナビリティ・脱炭素	✓環境や社会課題への取り組みを促し、持続可能な地域づくりを支援

«「Bizサポ」とは»

- ・ 「Bizサポ」はモバイルPC・タブレットで行員が利用するコンサル営業支援システム
- ・ 「Bizサポ」に有償コンサル・ビジネスマッチング情報を集約しており、多様なコンサル情報検索が可能
- ・ 各商材の電子パンフレットや紹介動画も掲載

コンサルティング考動の追求【個人戦略】

- 粘着性の高い預金増加を目指し、各世代のニーズに応じたライフプランニング提案により安定した預金増加に繋げる。

“ライフプランニング提案”強化の取り組み

本部ウェルスマネジメントチームによる富裕層顧客へのアプローチを強化し、個人中核取引先増加へ

- ・ 世帯の総資産把握から2次相続を見据えた提案強化
- ・ 各種シミュレーションツール活用による相続対策提案強化
- ・ 世帯でのライフプラン提案強化による個人中核先の増強

若年層・資産形成層への取り組み

デジタルチャネル活用による接点機会を拡大し、新規口座の獲得、取引の複合化へ

- ・ IB専用定期による若年層・資産形成層の取り込み
- ・ WEB行動履歴を活用した資産形成層へのアプローチ
- ・ アプリを活用した資産形成・資産運用へのニーズ喚起

非対面取引強化・デジタルブランチの開設

非対面取引強化による取引量の拡大・省力化の達成、新たな顧客・預金獲得を目指したデジタルブランチの開設を検討

- ・ 検討初期層へのニーズ喚起や再購入層へのアプリ活用
- ・ 既存支店と異なる限定商品・サービスにて他行とも差別化

預金増強に向けた取り組み

* 対面施策

- ウェルスマネジメントソリューション
- 伴走型コンサルティングの取組
- 家族紹介プログラムの拡大
- 新商品・キャンペーンによる取引複合化

ゴールベースアプローチ

ウェルス層・富裕層

課題・富裕層への対応強化

リタイア層

退職金・相続取引強化

世帯取引の拡大
課題
・ 給振、年金受取口座の獲得
・ 預金金利競争の激化

資産形成層

NISA・iDeco等平準払商品活用増加

WEB行動履歴の活用

課題
・ 給振口座の獲得
・ 預金金利競争の激化

若年層

活口座増加・給振口座増加

デジタル・アプリの活用

課題
・ 新規口座の獲得
・ 子息や孫世帯との世帯取引

* 非対面施策

- WEB行動履歴を活用
- WEB接客、ウェビナー
- アプリ非対面取引割合の増加
- デジタルブランチ

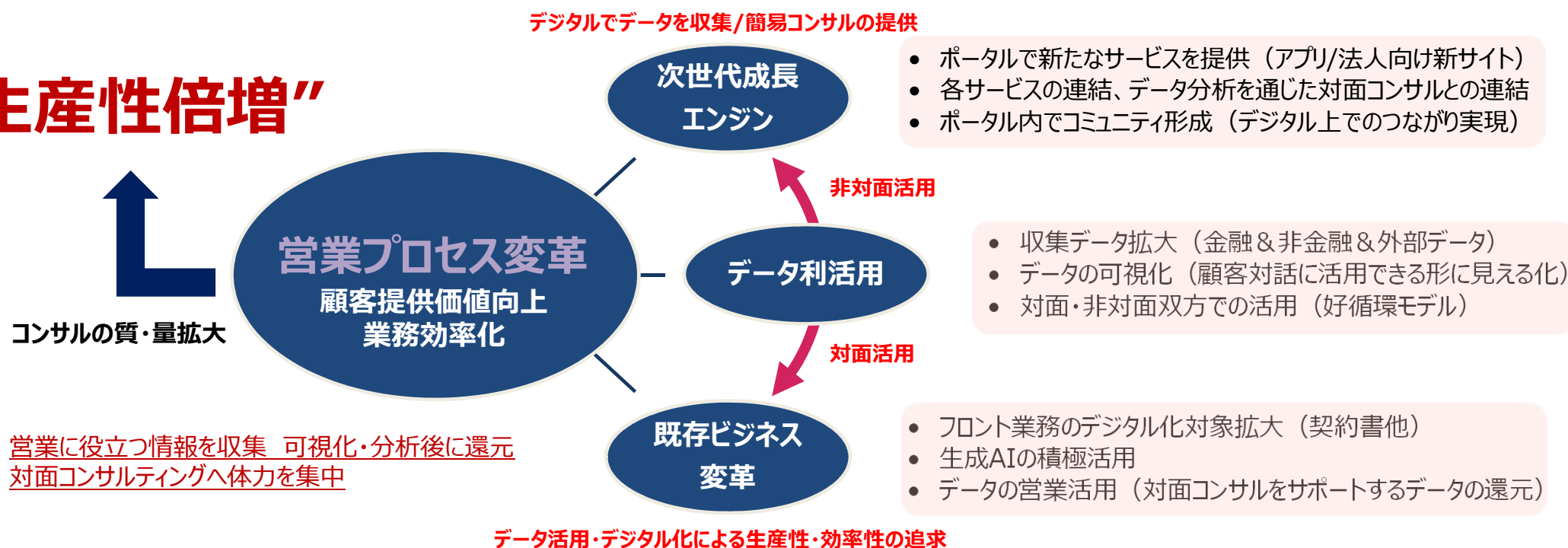
DX実装による営業プロセス変革

- データ等情報収集のプラットフォームを実装し、いよいよ、あらゆる情報をデータ基盤に集積した次世代成長エンジンを実稼働するフェーズ (DX化)へ。対面とデジタルを融合させ、また、データ分析・データ利活用により顧客提供価値を高め、コンサルティング機能を強化。

➤ 当行の強みである対面営業・コンサルが最大限の成果を発揮（質・量拡大）できるよう、デジタルを駆使してフロント部門を支援

- 次世代成長エンジン ポータルに非金融サービスを融合し収集情報を拡大、デジタル完結の仕組みを構築
- データ利活用 対面活用（可視化・レコメンド）＆ 非対面活用（デジタルマーケティング）・活用を実現するシステム構築
- 既存ビジネス変革 ミドル・バック業務の効率化は成果、フロント業務（コンサル課）の生産性向上へ着手

“生産性倍増”



生産性倍増に向けた営業プロセス変革

- 長期経営戦略に掲げる2大ビジネス変革へ向けデータの利活用（営業活用）を強化し、営業プロセスを変革。

次世代成長エンジン法人向け新サイト

新たにWEBサイトを開設、企業経営の今知りたいお役立ち情報を配信

- これまで営業担当者が個別に担ってきた、他社のDX推進事例、セミナー・ワークショップなどのイベント情報、トレンドをおさえた豊富な情報・サービスをタイムリーに配信
- 一方的な配信ではなく、銀行と利用者間のコミュニケーションを可能とするオンラインコミュニティ機能を搭載、共に学び成長を目指すコミュニティを形成

既存ビジネス変革（生成AI・デジタル化）

新たな技術（生成 AI）の業務活用と、フロント業務効率化により、渉外行員の大幅な生産性向上を実現

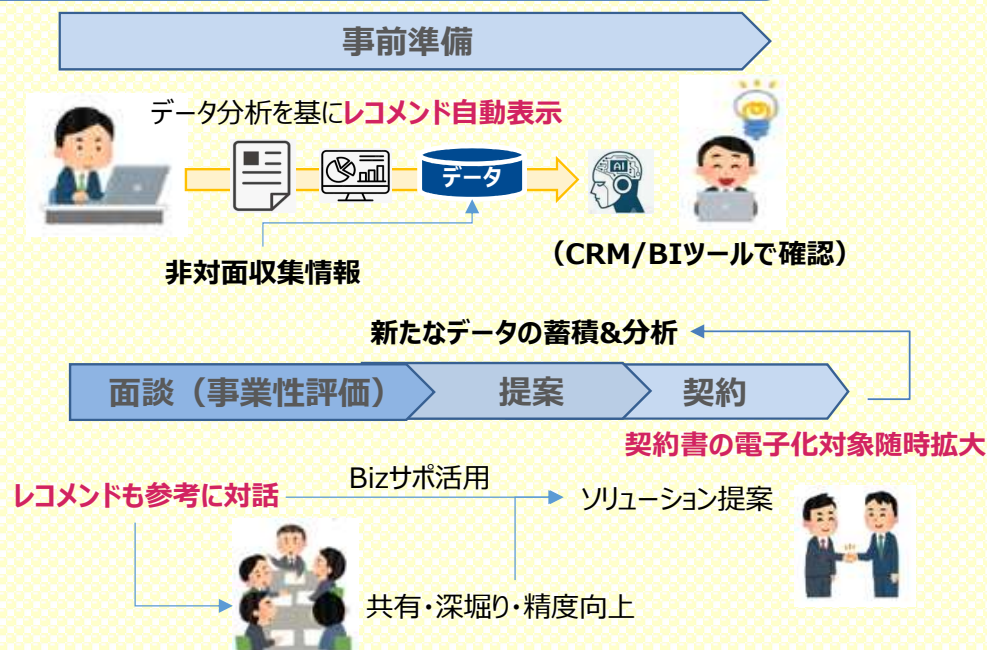
- 交渉内容の登録自動化など、特化型AIの導入を積極化
- BIツール等を活用し、フロント業務効率化の対象を更に拡大

データ利活用（営業活用）の高度化

行内に蓄積したデータ・外部データを活用し『営業サポート』を実現

- データ分析ツール「KI」を導入、データ分析内製化の体制構築に着手
- CRM再編に着手、データ収集・分析から、現場へ還元の仕組みを構築

対面プロセスの目指す姿



《レコメンド》

- 各種成約実績、ニーズ登録の分析をベースに、想定されるニーズ、ニーズ喚起のポイント、業種・年商規模などに応じた他社事例、業界トレンドなどを表示
- 取引状況、業績推移、案件進捗状況などを、数字の羅列ではなく視認性高く一覧で表示（可視化）

ちば興銀アプリの提供サービス拡充

- 高評価※の顧客体験を実現！ ちば興銀アプリに新たな生活サービスを追加し、さらなる顧客満足を追求していく。

ちば興銀アプリ内での非金融サービスの提供

生活サービスの開設で実現（金融×非金融/個人×法人）

- ・ 地域情報発信サイト「ちばトク！」をアプリ内でも提供
- ・ 当行取引のないお客さまもアプリの利用が可能に
- ・ 閲覧履歴に基づく1to1のマーケティングを実現（データ利活用）
- ・ 企業公告枠として生活サービスページを活用
→ BtoC企業向けに、価値の高いサービス・ソリューションを提供

2023年6月 サービスリニューアル

金融機能拡充 （銀行取引完結）

- ・引き落とし予定通知
- ・家族口座見守り
- ・振込・振替
- ・投資信託・外貨預金
- ・目的別貯蓄預金
- ・定期預金・各種ローン

2018年3月 サービスリリース

- ・残高照会
- ・入出金明細確認

2025年8月 生活サービスページ リリース予定

非金融サービス提供開始 （金融×非金融）

- ・おすすめ情報
- ・クーポン
- ・イベント
- ・お役立ちコラム
- ・マイデータ

※株式会社メンバーズによる「地銀62行 DX推進状況レポート2024」より

- ・ Webサイト体験：銀行別総合ランキング **第1位**
- ・ Webサイト体験+顧客接点のデジタル化 銀行別総合ランキング **第3位**

必要な時だけ使うアプリから、 毎日使いたくなるアプリへ進化！



- 取引開始の起点は店頭からアプリへ
- 非金融コンテンツ拡充（第2弾～順次拡大）
 - 各種サービス連携、利用者の趣味や興味に基づくエンターテインメント情報等を提供
 - マネー管理に役立つツールやアドバイスの提供
 - ゲームの提供により、アプリの楽しさと学びを共存
 - 利用者参加型（コミュニティ形成）コンテンツの提供

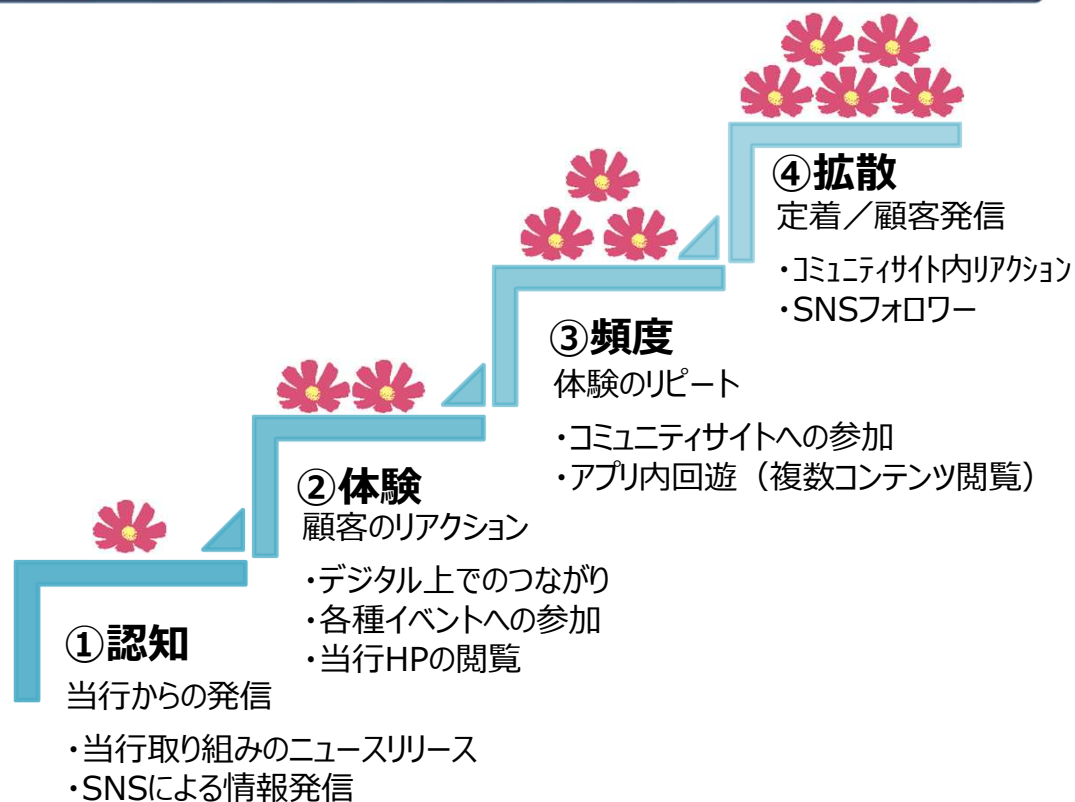
2025年8月に予定している新サービス

コンテンツ	内容
ライフプランコーチ	ライフプラン診断（収支予測+アドバイス）
パーソナルデータ	趣味・嗜好・記念日等登録
ちばトク！	千葉県のクーポンやイベント情報提供
お役立ちコラム	金融に関する情報や知識、生活のヒント
広告枠	当行商品+お取引先企業の商品PR

CKBコミュニティの活性化(形成・維持・強化)

- CKBコミュニティの活性化において、ロイヤリティの高まりに至るお客さまの行動・ステップを「認知」「体験」「頻度（体験の深まり・広がり）」「拡散（発信）」の4段階に整理。
- 共通の目的や興味等テーマに共感するパートナー(お客さま等)を増やすと同時に、グループ会社等含め、共同の活動やプラットフォーム活用による相互作用(影響を与え又は与えられること)により、コミュニティの活性化を図る。

ロイヤリティが高まる4ステップ



コミュニティ価値向上

＝お客さま満足度の向上

CKBコミュニティとは

これまで取り組みを進めて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、地域金融機関だからこそ持ちうる信頼と情報・ネットワークを活用することにより、従来の金融に限らず様々なシーンにおいて、多くの「幸せ」をデザインすることで生まれる繋がり。

CKBコミュニティの体制確立に向けたステップ

- 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する。
- 新中期経営計画ではCKBコミュニティの活性化の状況を測るKPIを具体的に定め、取り組んでいく。

※ 共同取組とはステークホルダーと共同して実施する以下の効果をもたらす取り組み

➤ 参加頂く方にとって	より多くの幸せにつながる取り組み
➤ 取引先にとって	認知度向上や業績推進、成長につながる取り組み
➤ 地域社会にとって	地域の交流、地域の魅力発見、地域の活性化につながる取り組み
➤ 当行にとって	ご参加いただく方や取引先、ステークホルダーとの関係強化取引拡大につながり、地域社会にも積極的に貢献し、認知してもらえる取り組み
➤ 従業員にとって	働き甲斐を実感できる取り組み

動きの完全定着

- ステークホルダー同士を結び付ける取組や商社機能の取組を継続展開し、成長エンジンに搭載する動きを定着
- 成長エンジン内でステークホルダー同士のつながりが創出できる動きを完全定着

コミュニティの態勢確立（新中計）

- ステークホルダー同士を結び付ける共同取組を継続展開
- 共同取組で効果が創出された取組や商社機能として定着・確立された取組などを次世代成長エンジンに搭載し、効果的・効率的な運用を実現

- ステークホルダーとの強固な関係
- 地域の成長
- お客さまの「幸せ」の実現

コミュニティの基盤構築

- ステークホルダー同士を結び付ける共同取組（※）の展開
- ビジネスベースにのる取組については地域商社機能も活用
- 次世代成長エンジンのデモ完成に向けた開発の実施
- 次世代成長エンジンの入り口となるポータル・アプリの充実
- デジタルデータ基盤の構築

- 当行グループの存在理由(パーパス)を設定し、全役職員一人ひとりが目標を持ち、日々の仕事を通じて社会貢献を実感しながら自己の成長を感じられる職場づくりを実現する。

千葉興業銀行の人材戦略

人材重視経営の推進 ～3つの価値創造ストーリー～

人材育成方針

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

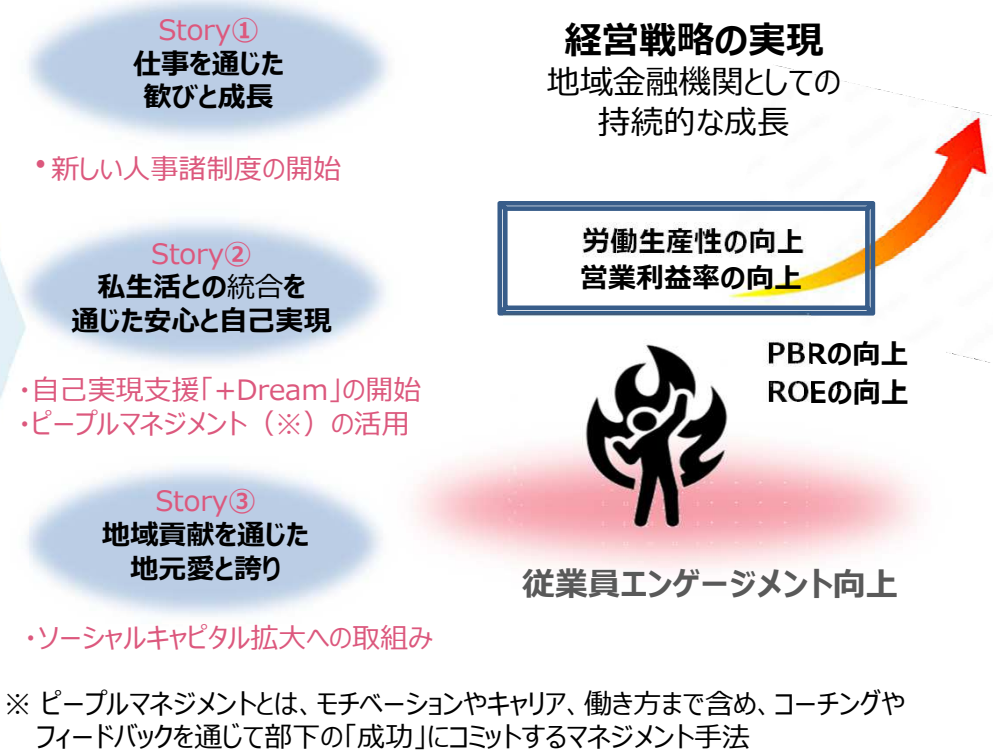


人材活用方針

若手	努力と成果に応じた適切な評価と納得性のある処遇の実現
女性	生活と仕事の両立支援を通じて、就業年数の伸長と更なる職域拡大に取り組む
外部人材・スタッフ	様々な働き方に対応できる雇用条件を整備し、多様な人材を活用
シニア	リスキリングを通じて、各自の持つスキル・専門性を発展的に活用



コアコンピテンシー発揮型の新人事制度



従業員エンゲージメントを向上させるための3つの価値創造ストーリー ちば興銀

- 従業員エンゲージメントを向上させるため、3つの価値創造ストーリーにより人材重視経営を推進していく。

① 「仕事を通じた歓びと成長」

コアコンピテンシー発揮型の新人事制度

- 一人ひとりの磨き抜かれたコアコンピテンシー（専門能力）を最大限に発揮できる仕組みを構築（少数精鋭）
- 『個人の保有能力やキャリア志向を最大限尊重する人事制度』に転換し従業員のエンゲージメントの最大化へ

② 「私生活との統合を通じた安心と自己実現」

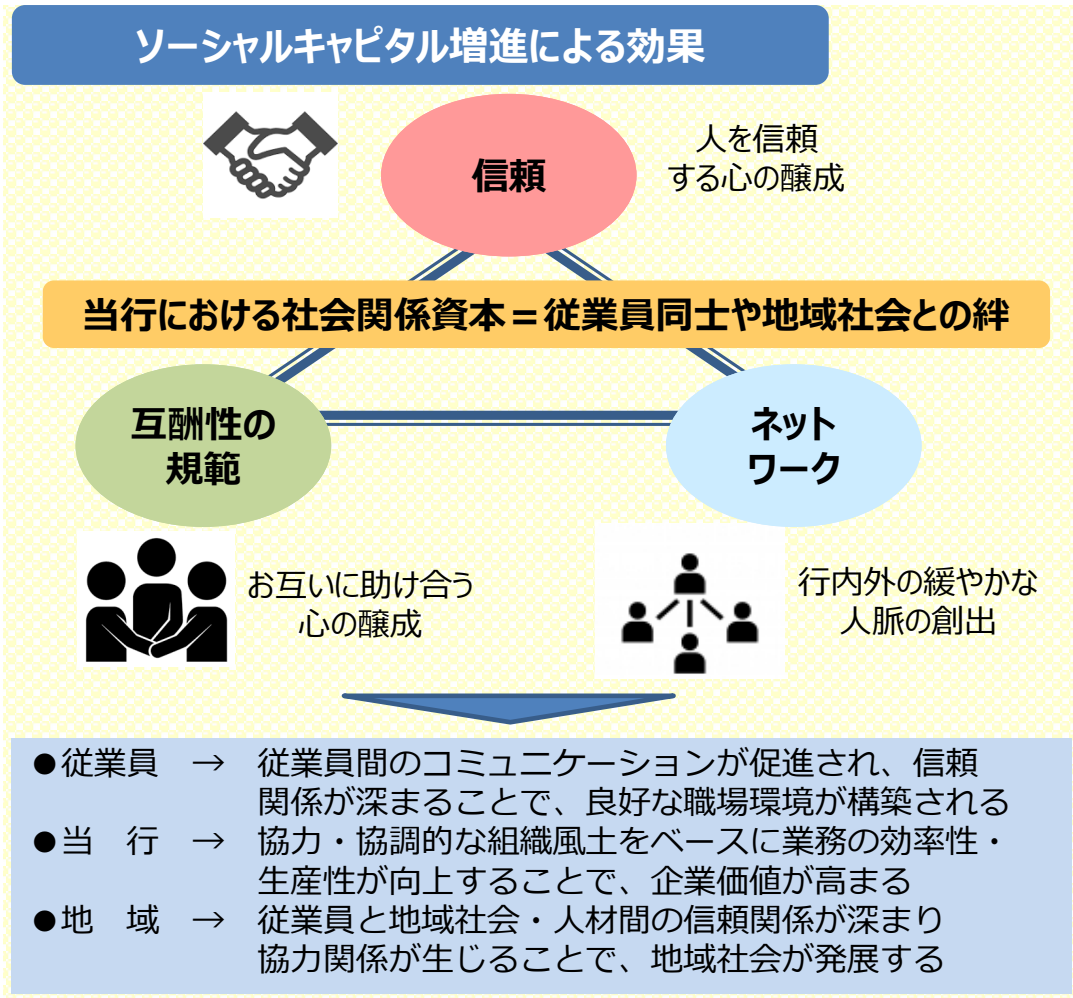
ピープルマネジメントの活用と「+ Dream」企画の開始

- 従業員のエンゲージメントを向上させるため新たなマネジメント手法としてピープルマネジメントを導入
- マネジメント層に対して、コーチング・フィードバックを中心としたピープルマネジメント開発研修を導入

③ 地域貢献を通じた地元愛と誇り

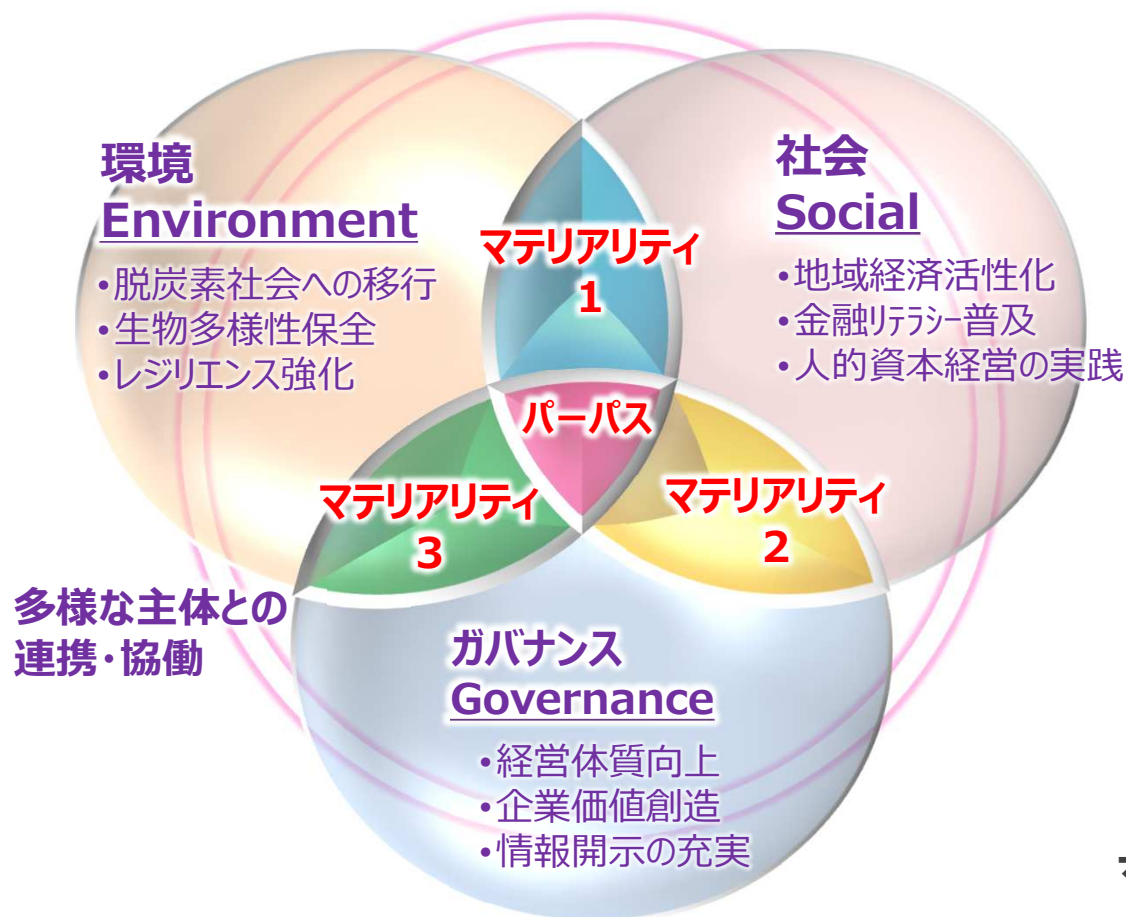
ソーシャルキャピタル企画室の新設と各種交流活動の活性化

- 従業員起点の社会関係資本増進を目指してソーシャルキャピタル企画室を新設
- 従業員間、当行内のソーシャルキャピタルを行外に向けて拡大し、地域全体の価値を高める



サステナビリティ重点項目（マテリアリティ）

- 新中期経営計画にて掲げる3つの「マテリアリティ」は以下の通り。
- 当行グループの活動に加え、地域の担い手である多様な主体と連携をとることで、地域のサステナビリティ実現に相乗効果を発揮していく。



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

豊富な地域資源を活かした産業振興への取り組みを強化しつつ、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。



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、一人一人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。



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

マテリアリティの実践を通じて 当行グループの真価を証明、より強い組織となり地域を持続可能な発展に導いていく。

マテリアリティにかかる中長期的なKPIなどの設定

- 各マテリアリティにおける目指す姿を具現化するために必要な要素としてKPIを抽出。

【マテリアリティとKPIの関係性】

目指す姿

緑豊かで安心なまちづくりの実現

KPI

気候変動への対応

- CO2排出量の削減(Scope 1 + 2)
- ステークホルダーと協働した脱炭素取組み
- CO2排出量の削減(Scope 3) **New**
- 生物多様性, 自然環境保全
- 植樹活動 **New**

目指す姿

ちばブランド創造による持続可能な地域活性化

KPI

サステナビリティ課題解決に向けた手段

- サステナビリティ課題解決コンサルティング件数 **New**
- 持続可能な地域に向けたファイナンス提供
- サステナブルファイナンス

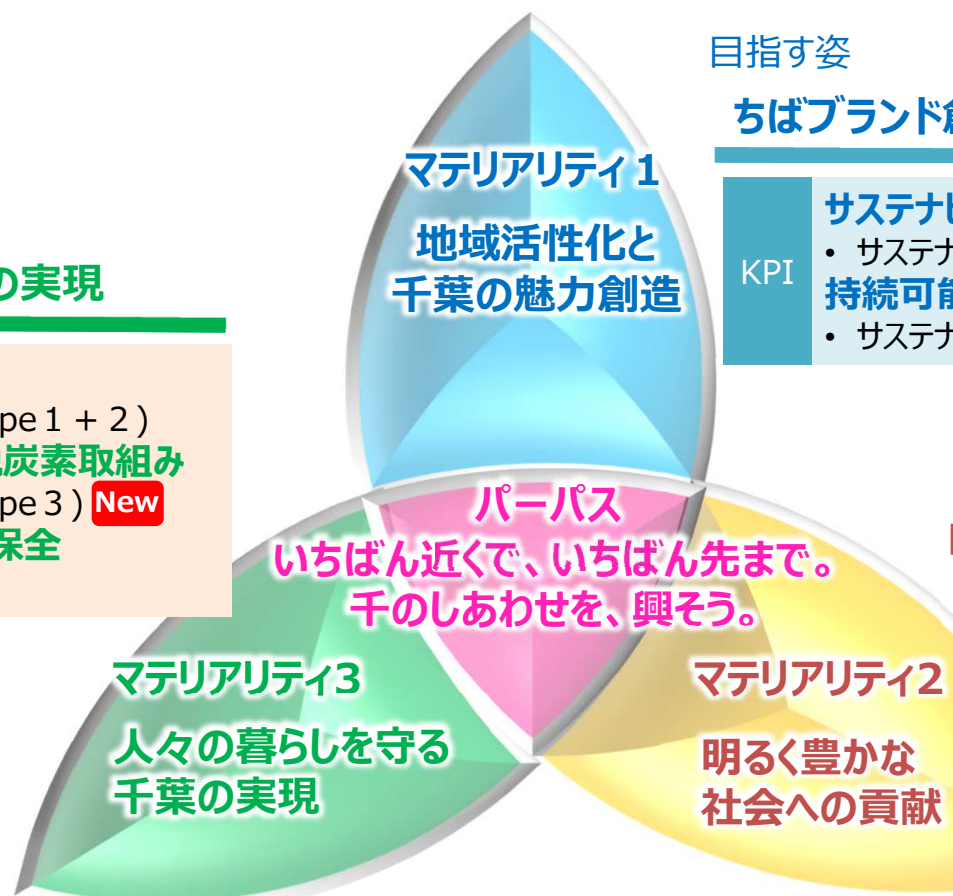
目指す姿

多様な個性が力を発揮できる社会への貢献

KPI

従業員の多様な個性の発揮

- 女性役付行員比率
- エンゲージメントスコアの向上 **New**
- 豊かな社会への貢献
- 金融リテラシー参加人数



サステナビリティKPI指標(2027年度)

項目		集計方法	2027年度 目指す水準
マテリア リティ1	サステナブルファイナンス	サステナビリティに資する融資および投資部分の累計 実行額を集計	1兆円以上
	うち環境系ファイナンス	上記サステナブルファイナンスのうち、環境に資する累計 実行額を集計	2,000億円以上
	サステナビリティ課題解決 コンサルティング件数	サステナビリティ課題解決に資するコンサルティングの 累計件数を集計	1,500件以上
マテリア リティ2	女性役付行員比率	役席者の女性割合を集計	35%以上を維持
	総合エンゲージメントスコア	従業員の当行に対する愛着度合いを評価	70.5ポイント以上
	金融リテラシー参加人数	小学校～大学の金融リテラシー授業及び営業店での 職域セミナー等を集計	15,000人以上
マテリア リティ3	CO2排出量の削減 (Scope1+2)	2019年度比のCO2排出量削減率を計測	45%以上削減
	累計植樹本数	当行グループが実施した植樹活動で植樹した本数	6,500本以上

Part4. 2025年3月期 決算概要(単体)

2025年3月期 損益の状況

(単位：億円)	2024年3月期	2025年3月期	前期比
業務粗利益	358	323	▲ 34
資金利益	312	290	▲ 22
うち預貸金収益	222	221	▲ 0
うち有価証券利息配当金	86	62	▲ 24
役務取引等利益	82	83	0
その他業務利益	▲ 37	▲ 49	▲ 12
経費 (△)	246	252	5
業務純益 A	111	70	▲ 40
コア業務純益 B=A-C	149	122	▲ 27
除く投資信託解約損益	137	113	▲ 23
実質信用コスト (△)	12	▲ 11	▲ 24
貸出金償却等 (△)	19	1	▲ 17
一般貸倒引当金繰入 (△)	(▲ 7)	(▲ 3)	3
個別貸倒引当金繰入 (△)	(4)	(▲ 1)	▲ 5
貸倒引当金繰入額 (△)	▲ 3	▲ 5	▲ 1
償却債権取立益	3	8	4
国債等債券関係損益 C	▲ 38	▲ 51	▲ 13
株式等関係損益	35	23	▲ 12
その他	▲ 2	0	3
経常利益	132	106	▲ 25
特別損益	▲ 8	6	14
法人税等合計 (△)	10	27	17
当期純利益	113	84	▲ 28

(△) の費用項目は▲の場合、利益にプラス

ポイント
① 資金利益は、前年度計上した“子会社特別配当金35億円”の剥落要因が大きく影響し、前期比▲22億円
② 役務取引等利益は、保険販売手数料が前期比減少するも、投資信託販売手数料等の増加や役務取引費用の減少により前期比横ばい
③ 経費は、主に給与改定に伴う人件費の増加およびシステム費用の増加が影響し、前期比5億円の増加
④ 実質信用コストは、抑制の効いた運営により▲11億円
⑤ 国債等債券関係損益は、金利上昇局面でのポートフォリオ組み換え等により51億円の損失を計上
⑥ 株式関係損益は、純投資株式の売却益等により23億円の利益を計上
⑦ ちば興銀カードサービス(株) (売却時子会社) 株式の売却益として特別利益6億円を計上
⑧ 実質信用コストが抑制できた一方、前期計上の“子会社特別配当金35億円”の剥落を含む有価証券関係損益の減少により、コア業務純益・経常利益は前期比減少、当期利益は84億円 (除く“子会社特別配当金”要因では、コア業務純益・経常利益・当期利益ともに前期比増益)

資金利益の状況

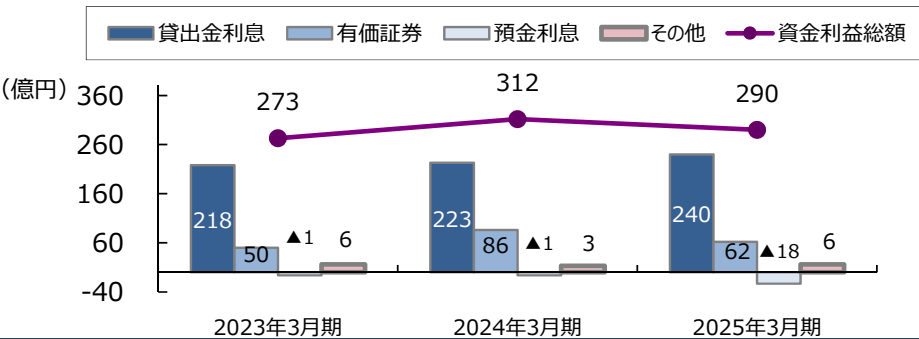


資金利益は、前期計上した“子会社特別配当金35億円”の剥落要因が大きく影響し前期比▲22億円となる
日銀政策金利引き上げの影響では、貸出金（短期プライムレート）に先行して預金の金利を引き上げたことから、利回りの影響では貸出金利回りよりも預金利回りの方が大きかった

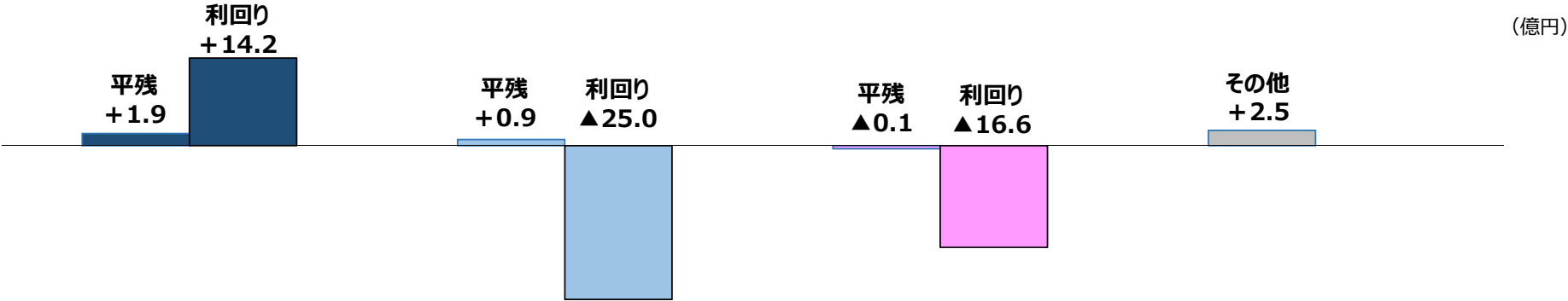
資金利益の状況

	2025年3月期	(億円) 前期比
資金利益	290	▲ 22
預貸金収益	221	▲ 0
貸出金利息	240	16
預金利息（△）	18	16
有価証券利息配当金	62	▲ 24
うち投信償還・解約益	8	▲ 3
その他	6	2

資金利益の推移

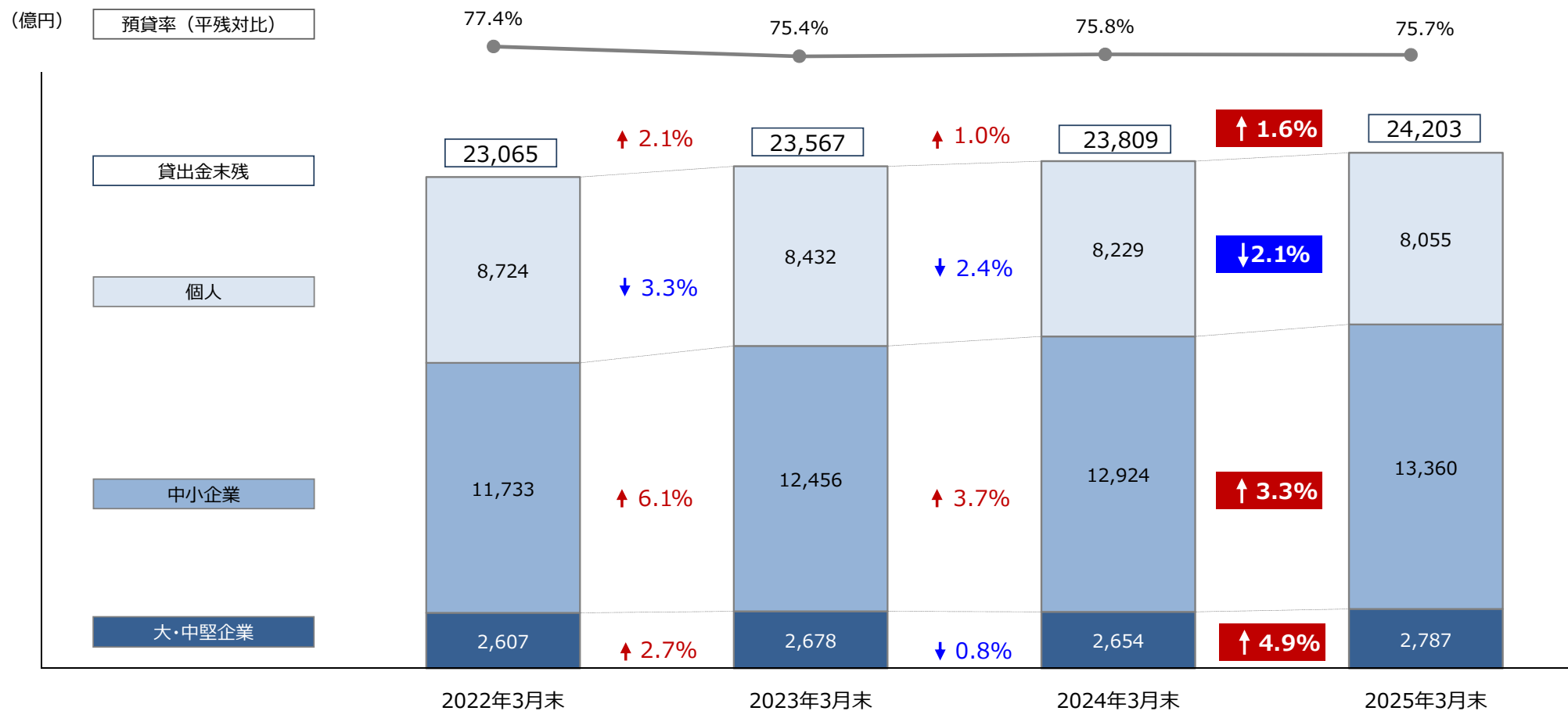


資金利益の前期比増減要因



貸出金残高の推移

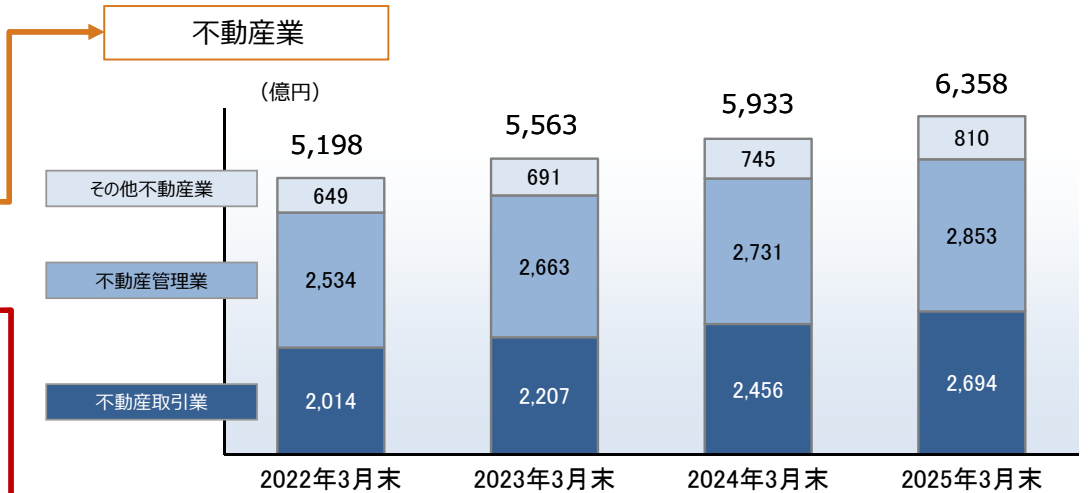
採算性の高い貸出金ポートフォリオへの変革を進める中、貸出金残高は住宅ローン等個人向けで残高が減少する一方、中小企業向け、大・中堅企業向けが増加
 預貸率（平残対比）は75.7%と前期比横ばいにて推移



貸出金構造

不動産にて残高が増加

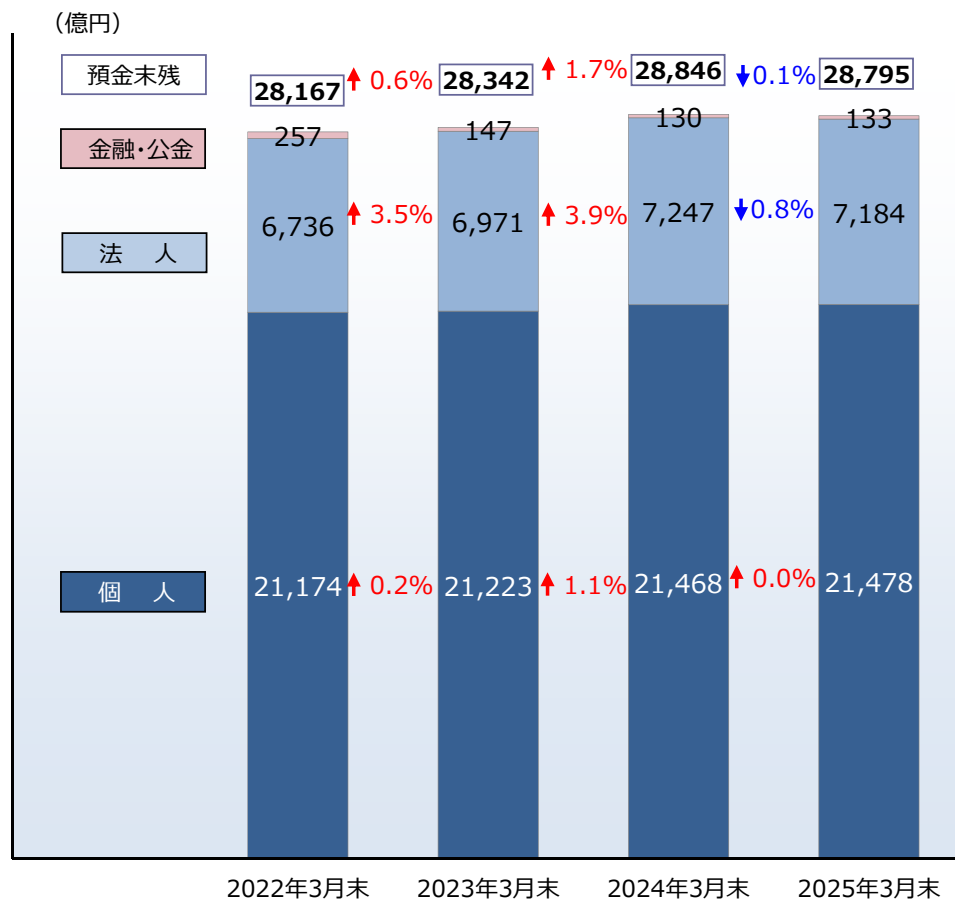
業種別貸出金残高			
(単位：億円)	2025年 3月末	構成比	前年比
不動産・物品賃貸業	6,910	28.6%	520
うち不動産業	6,358	26.3%	425
各種サービス業	2,138	8.8%	▲ 26
うち医療・福祉	1,051	4.3%	1
卸売業・小売業	1,786	7.4%	18
金融業・保険業	1,382	5.7%	27
製造業	1,342	5.5%	9
建設業	1,212	5.0%	2
運輸業・郵便業	598	2.5%	▲ 15
地方公共団体	403	1.7%	▲ 22
電気・ガス・熱供給・水道業	181	0.8%	23
農業・林業・漁業・鉱業	111	0.5%	7
情報通信業	80	0.3%	23
その他（住宅ローン等）	8,055	33.3%	▲ 174
合計	24,203	100.0%	393



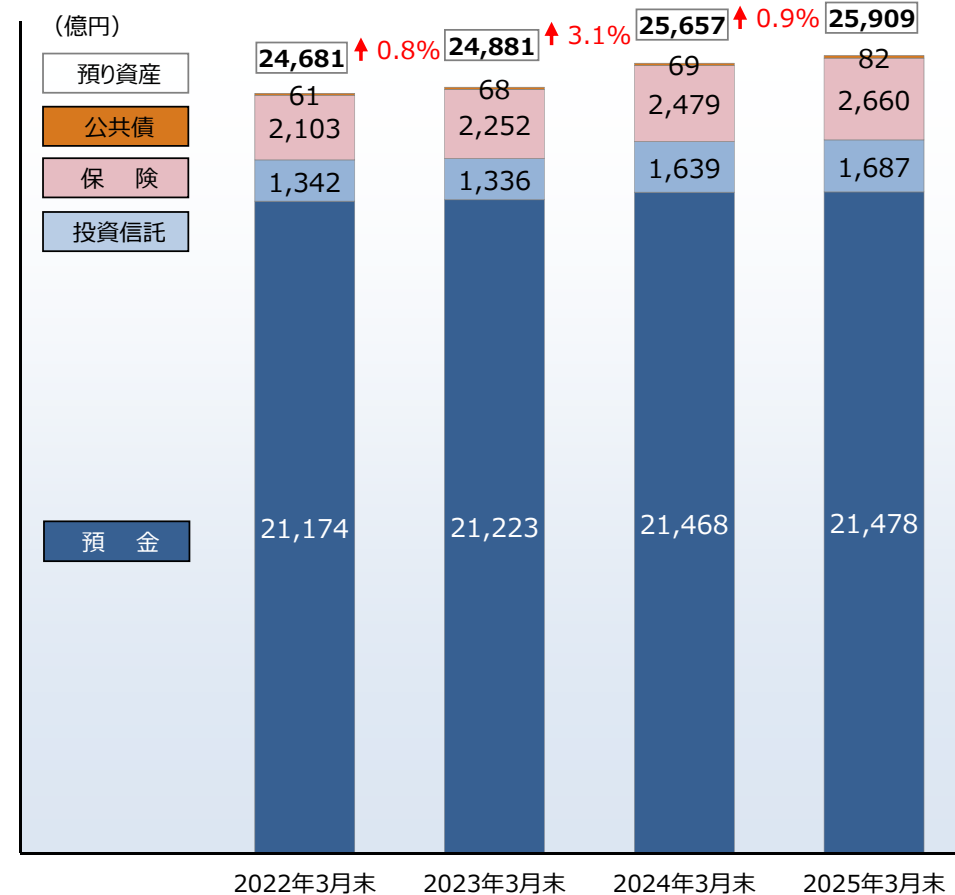
預金・預り資産残高の推移

預金残高は、国内物価上昇を背景とした経費支出の増加により法人預金が減少したことで前期末比0.1%減少
 個人預り資産残高は投資信託や生命保険残高の増加等により、前期末比0.9%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（除く金融機関向け貸出）は日銀政策金利引き上げを背景に上昇し、前期比+0.06%
 預貸金利回り差は、貸出金利回りの改善が上回り前期比+0.01%

市場金利

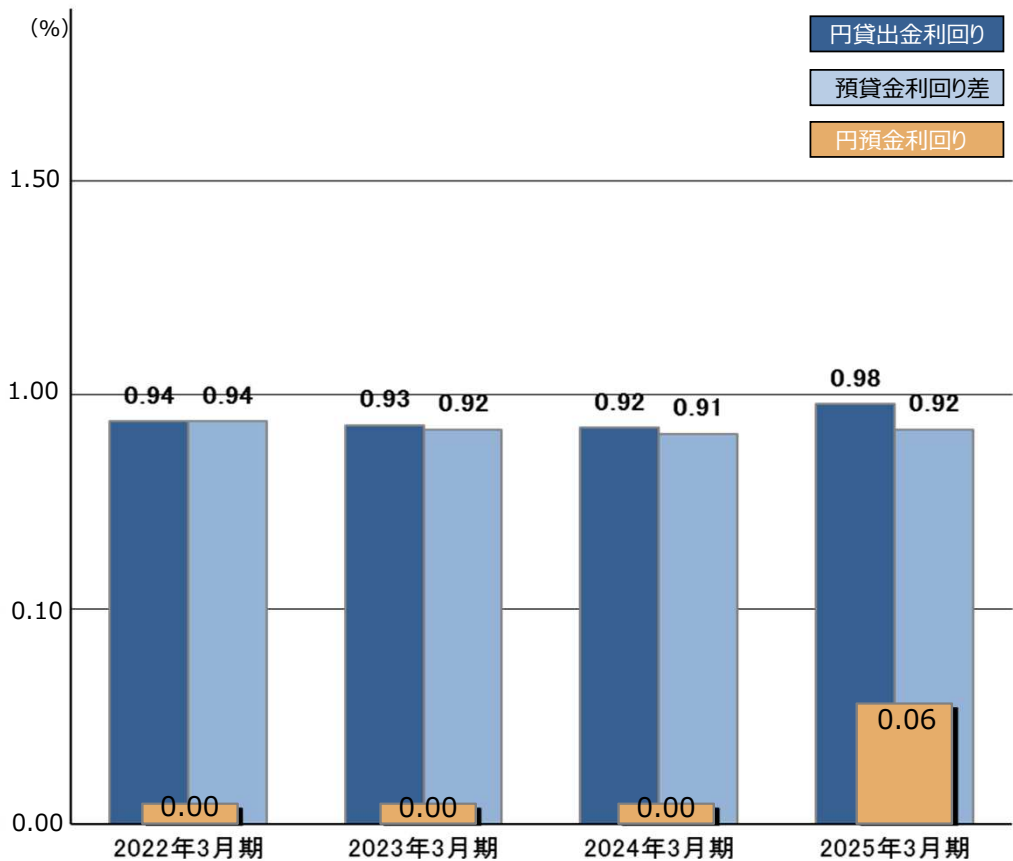


預金・貸出金利回り (表)

(%)	2022年 3月期	2023年 3月期	2024年 3月期	2025年 3月期
円貸出金利回り※	0.94	0.93	0.92	0.98
事業性	0.83	0.84	0.84	0.93
ローン	1.13	1.10	1.12	1.14
円預金利回り	0.00	0.00	0.00	0.06
預貸金利回り差	0.94	0.92	0.91	0.92

※ 除く金融機関向け貸出

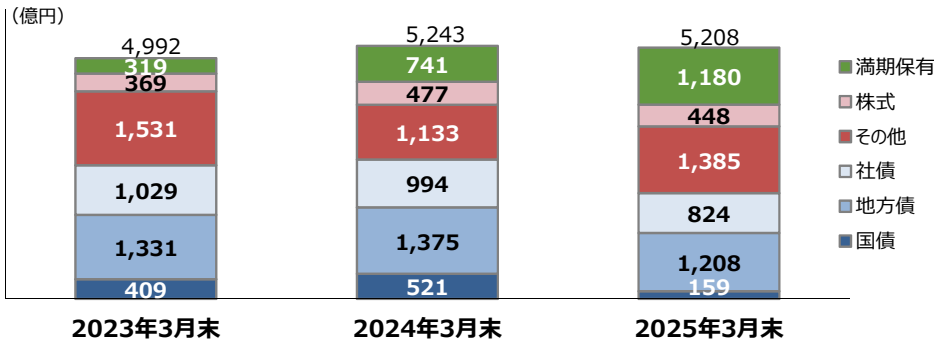
預金・貸出金利回り (グラフ)



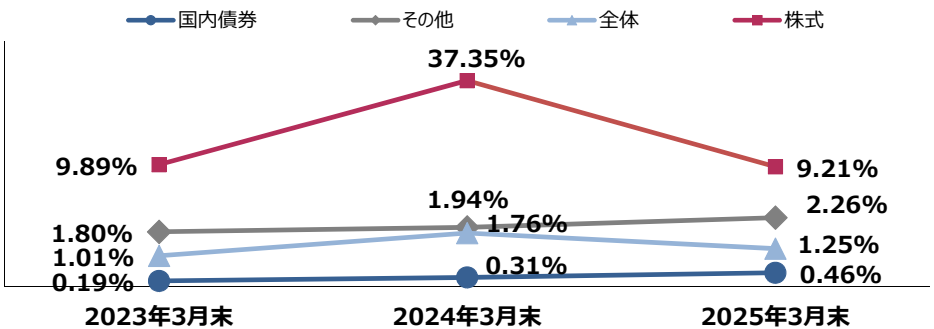
有価証券運用の状況



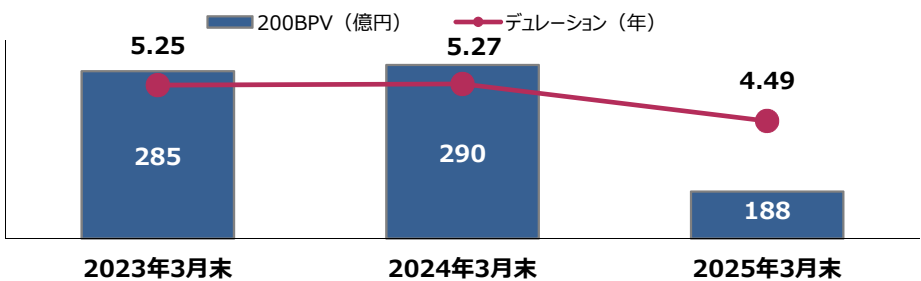
単体ベース・末残



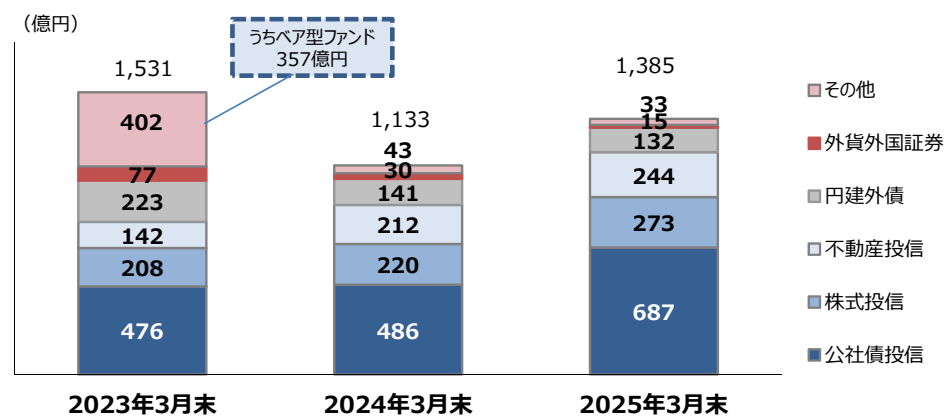
利回り



円有価証券BPV・デュレーション推移



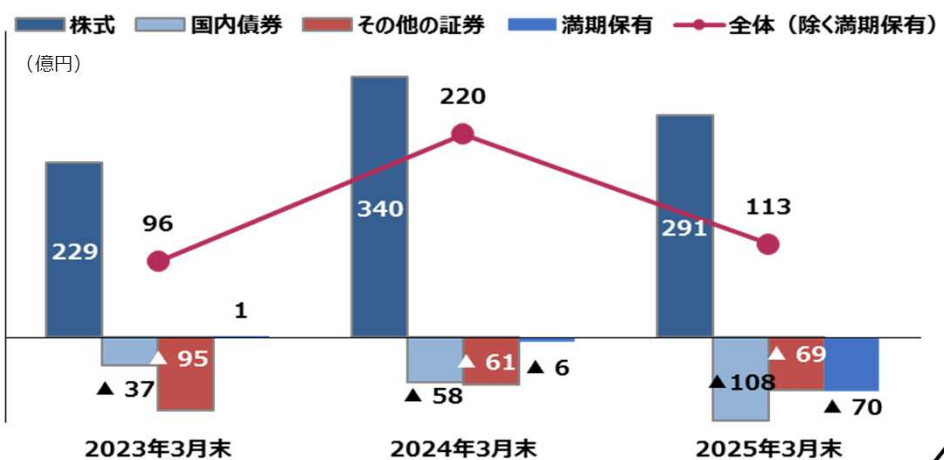
その他の証券の内訳



運用方針 ◆収益力と損失吸収余力の高いポートフォリオの構築◆

- 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することを目指しております。
- 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。

その他有価証券評価損益 (単体)

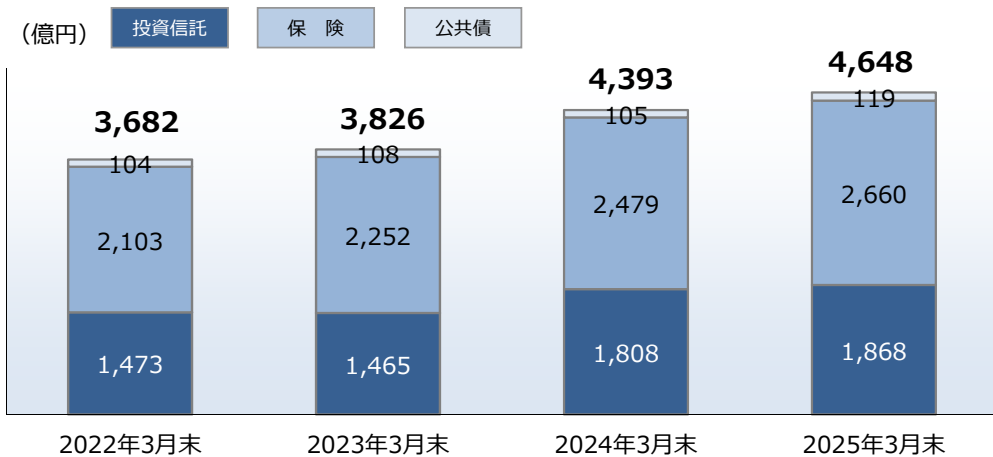


役務取引等利益の状況

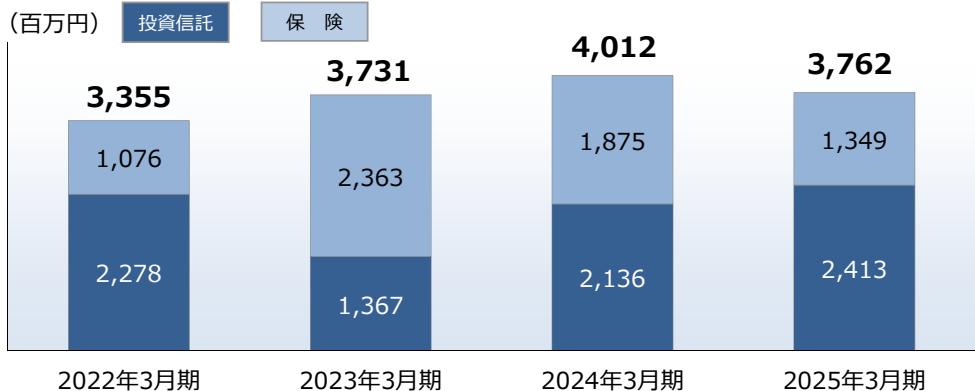
役務取引等利益はコンサルティングの取組みによる法人関連手数料、投資信託手数料の増加に加え、団信保険料等の費用の減少により前期比0.1億円増加

(億円)	2022年 3月期	2023年 3月期	2024年 3月期	2025年 3月期	前期比
役務取引等利益	62.8	68.7	82.8	83.0	+0.1
役務取引等収益	107.9	114.9	128.5	126.8	▲ 1.6
うち投資信託手数料	22.7	13.6	21.3	24.1	+2.7
うち保険販売手数料	10.7	23.6	18.7	13.4	▲ 5.2
うち法人関連手数料	35.7	41.8	53.0	53.5	+0.5
役務取引等費用	45.1	46.1	45.6	43.8	▲ 1.8
うち保証料・団信保険料	36.9	38.6	38.3	36.7	▲ 1.6

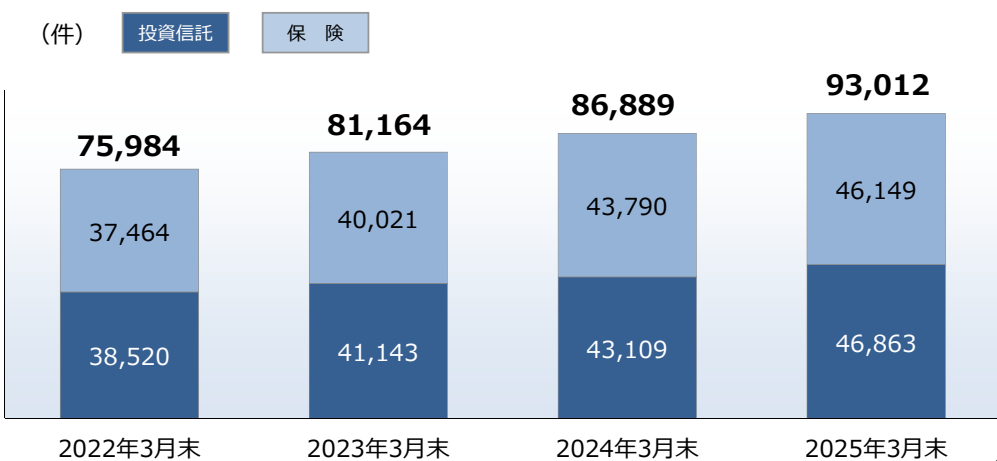
預り資産残高推移



預り資産手数料推移



投信・保険保有件数推移

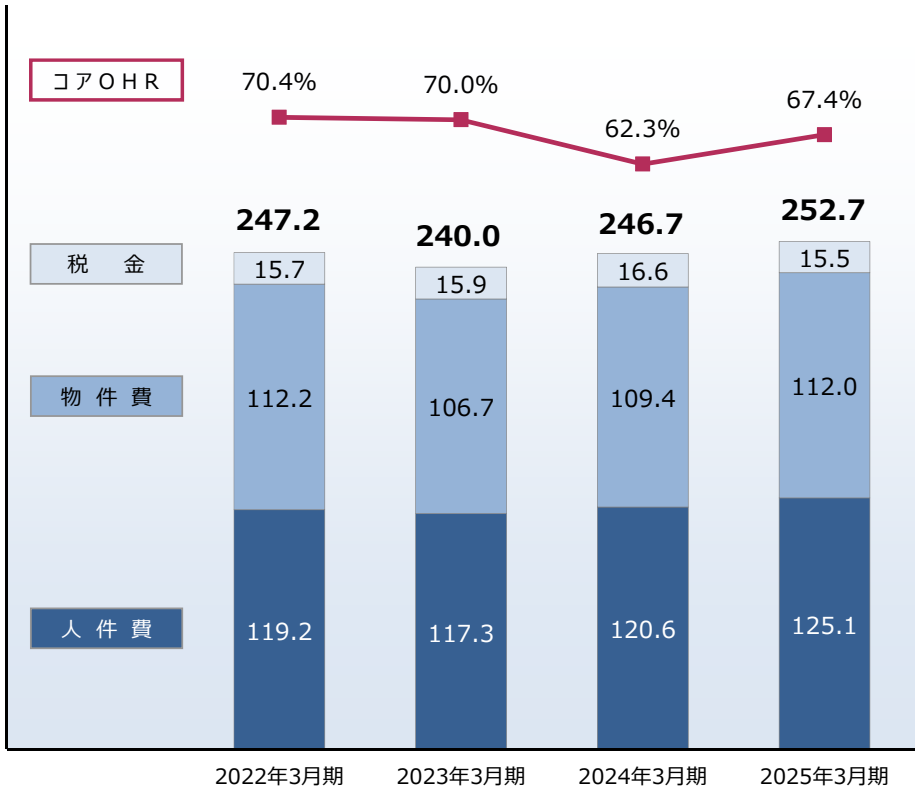


経費

経費は処遇改善による人件費の増加およびDX投資等システム費用の増加等により前期比5.9億円増加
 コアOHRは67.4%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

(億円)



経費の増減要因

人件費

(億円)

主な要因	増減額
給与・賞与等の増加	5.2
賞与引当金繰入額の減少	▲ 0.6

物件費

(億円)

主な要因	増減額
システム費用の増加	1.8
減価償却費の増加	0.6
広告宣伝費の増加	0.3

税金

(億円)

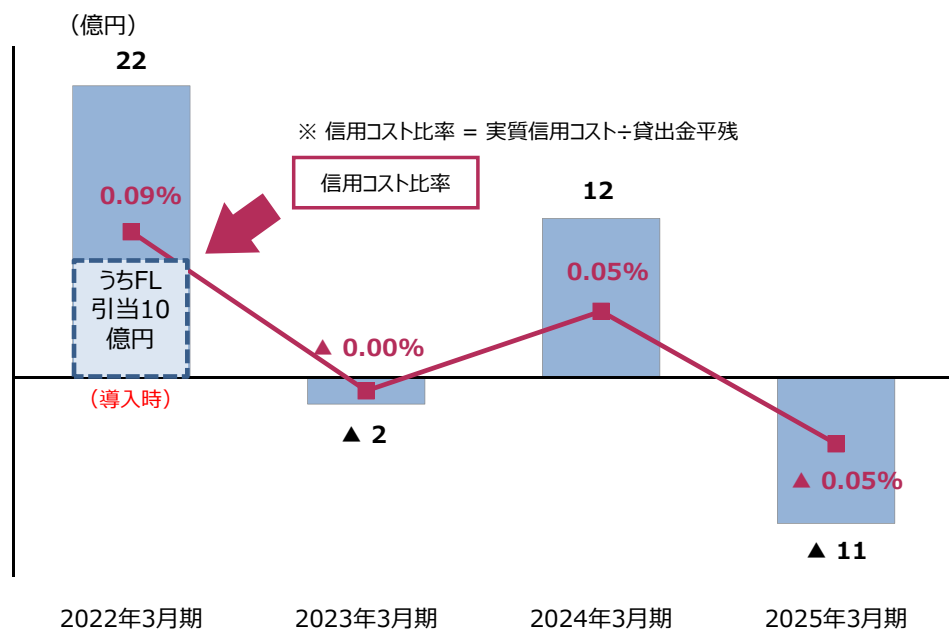
主な要因	増減額
事業税の減少	▲ 0.8
消費税の減少	▲ 0.1

不良債権の状況

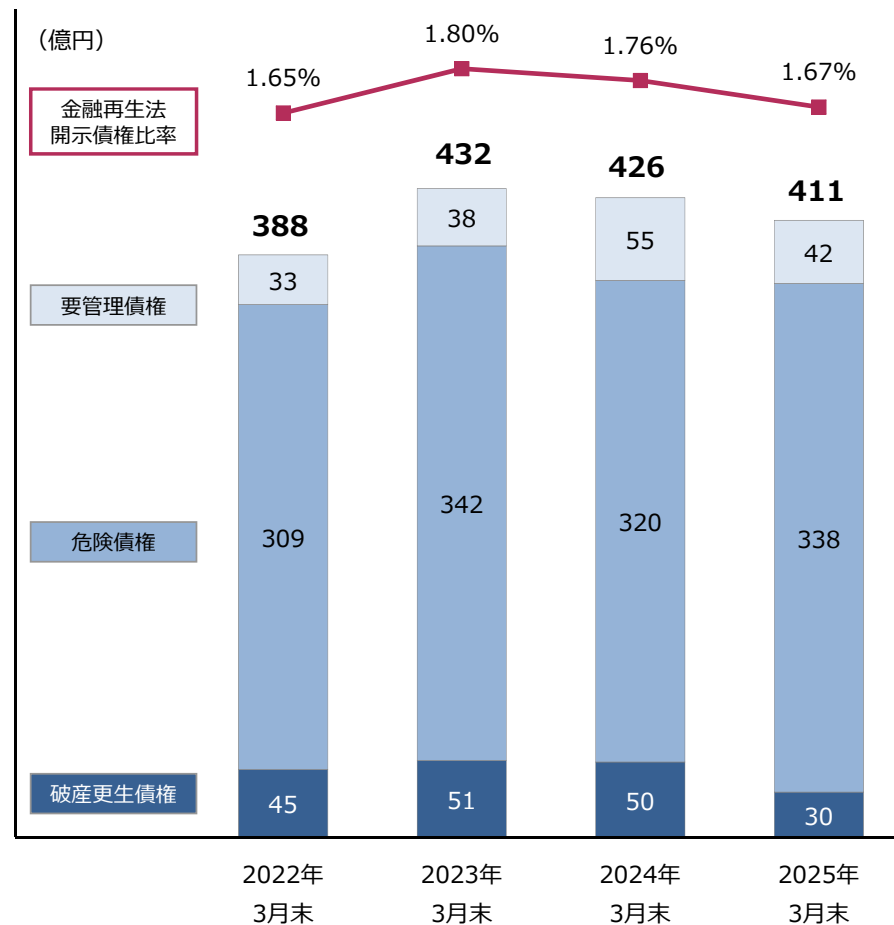
実質信用コストは▲11億円（貸倒償却引当費用で3億円の戻入益、償却債権取立益で8億円）と引続き抑制の効いた運営を継続
信用コスト比率・開示債権比率ともに、低水準を維持

実質信用コストと信用コスト比率

(億円)	2022年 3月期	2023年 3月期	2024年 3月期	2025年 3月期
貸倒償却引当費用 (△)	31	8	16	▲ 3
償却債権取立益	9	10	3	8
実質信用コスト (△)	22	▲ 2	12	▲ 11



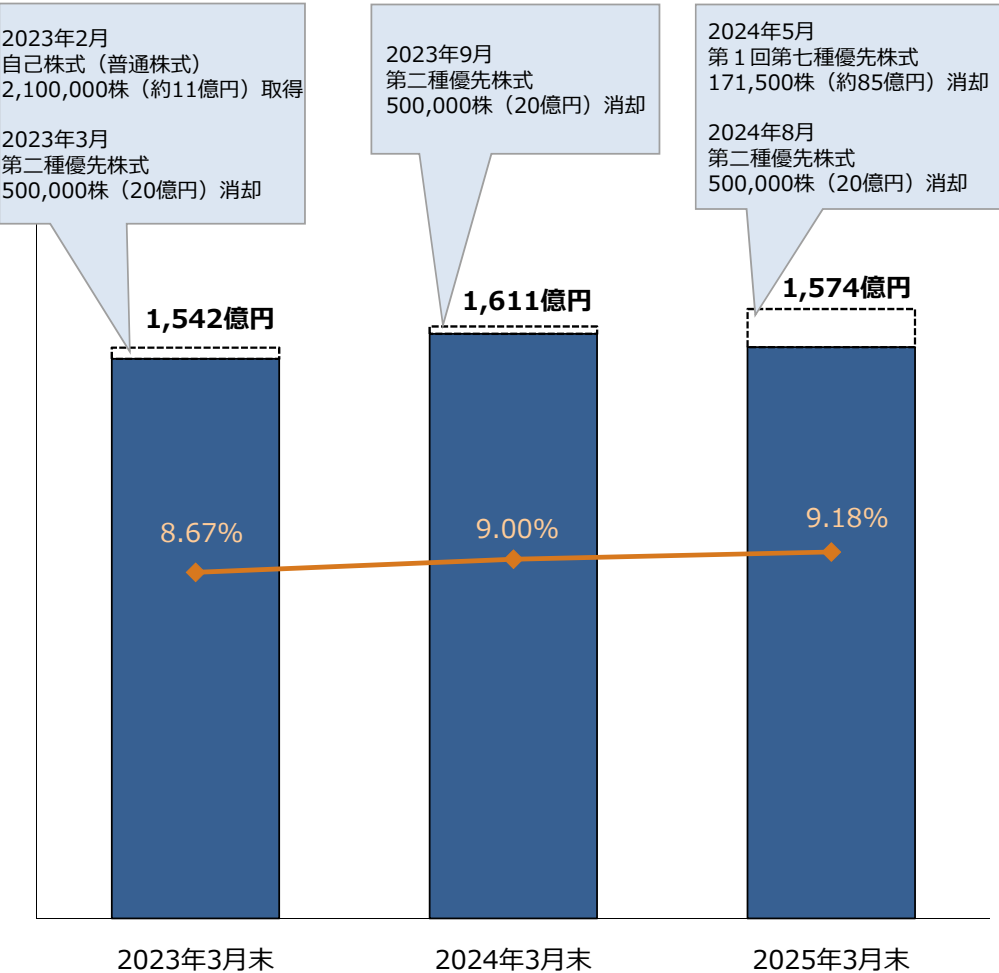
開示債権額・開示債権比率（再生法）



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）

	2024年 3月末	2025年 3月末	前年比
自己資本	1,611	1,574	▲ 37
株主資本等	1,508	1,494	▲ 14
一般貸倒引当金	20	17	▲ 3
適格旧非累積的永久優先株	100	80	▲ 20
調整項目	▲ 18	▲ 17	0
リスクアセット ※	17,905	17,129	▲ 775

※ 2025年3月末よりバーゼルⅢ最終化を適用しております

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、
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）
2024年3月期	10.0	113
2025年3月期	10.0	84
2026年3月期 （予想）	10.0	75

2026年3月期の業績見通し

(単位：億円)	2026年3月期 見通し	2025年3月期	前期比
業務粗利益	366	323	42
資金利益	295	290	5
うち預貸金収益	234	221	12
うち有価証券利息配当金	54	62	▲8
役務取引等利益	72	83	▲10
その他業務利益	▲2	▲49	47
経費 (△)	263	252	10
業務純益 A	103	70	32
コア業務純益 B=A-C	108	122	▲14
除く投資信託解約損益	108	113	▲5
実質信用コスト (△) ※▲の場合、利益にプラス	10	▲11	21
貸出金償却等 (△)	3	1	2
一般貸倒引当金繰入 (△)	▲0	(▲3)	3
個別貸倒引当金繰入 (△)	9	(▲1)	10
貸倒引当金繰入額 (△) ※▲の場合、戻入	8	▲5	13
償却債権取立益	2	8	▲6
国債等債券関係損益 C	▲5	▲51	46
株式等関係損益	12	23	▲10
その他	▲0	0	▲1
経常利益	105	106	▲1
特別損益	▲0	6	▲6
法人税等合計 (△)	29	27	1
当期純利益	75	84	▲9

未 残	2026年3月期 見通し	伸 率
(単位：億円)		
円 貸 出 金	24,100	▲0.3%
中小企業伸率：2.6% 個人ローン伸率：▲4.1% 大企業伸率：▲1.6%		
円 預 金	29,300	+1.9%
利 回 り	2026年3月期 見通し	前 期 比
円 貸 出 金	1.20	0.22
円 預 金	0.18	0.12

ポ イ ン ト

- 預貸金収益は、貸出金利上昇に伴い利息が増加し、前期比+12億円を見込む
- 役務利益は、好調であった2024年度からは若干減少し、前期比▲10億円を見込む
- 経費はDX等先行投資による物件費の上昇、給与の改善による人件費の上昇などにより10億円増加を見込む
- 当期純利益は75億円を見込む

Part5.サステナビリティへの取り組み

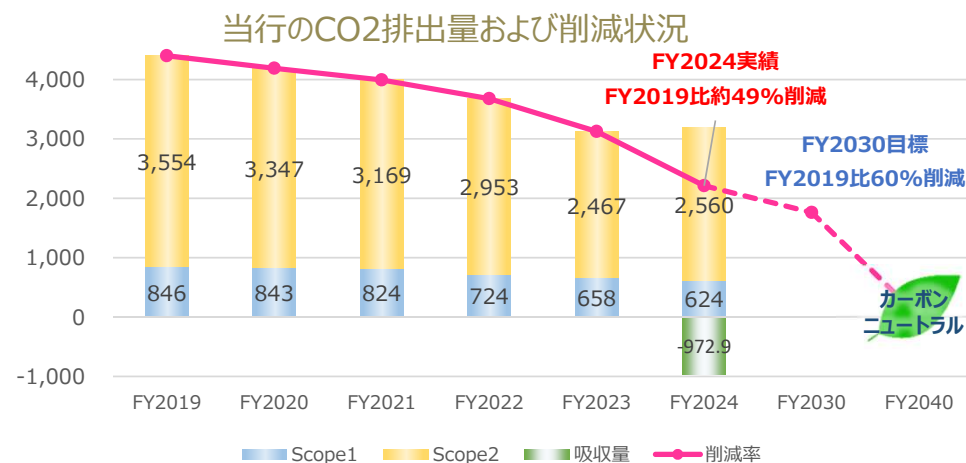
環境活動への対応

気候変動への対応

- マテリアリティおよびKPIの見直しにあたり、気候変動対応の中でも最も重要な要素となるCO2排出量削減目標を上方修正。
- Scope1、Scope 2 の削減は順調に推移。

2024年度の主な取組み事項

KPI見直し	● CO2排出量削減目標の上方修正
CO2排出量削減	● 非化石価値付電気の導入 ● 非化石証書の購入
開示拡充	● シナリオ分析の計測対象拡大 ● CO2排出量の第三者検証取得
リテラシー向上	● 当行役員への外部講師による講義



生物多様性への対応

- 2024年9月、TNFD（※1）開示提言へ賛同し「TNFD Adopter」に登録。
- TNFDが目指すネイチャーポジティブ（自然再興）へ寄与すべく、多種多様な取組みを進める。



2024年度の主な取組み事項

KPI見直し	● KPI項目に植樹本数を追加
保全活動の計画、実施	● 印旛沼保全活動 ● 植樹活動
開示拡充	● TNFD開示提言への賛同と開示（※2）

（※1）TNFD: Taskforce on Nature-related Financial Disclosures

自然関連財務情報開示タスクフォース の略

（※2）TNFD開示の情報の詳細については、後日開示予定の有価証券報告書をご参照ください。

CDPの回答状況

- 環境情報開示における国際的な非営利団体であるCDP による2024 年度の気候変動調査において、「A-スコア」を獲得（昨年度の「Bスコア」から1ランクアップ）。
- 特に、「ガバナンス」や「ポートフォリオインパクト」にて高評価を得た。



地域のサステナビリティ推進

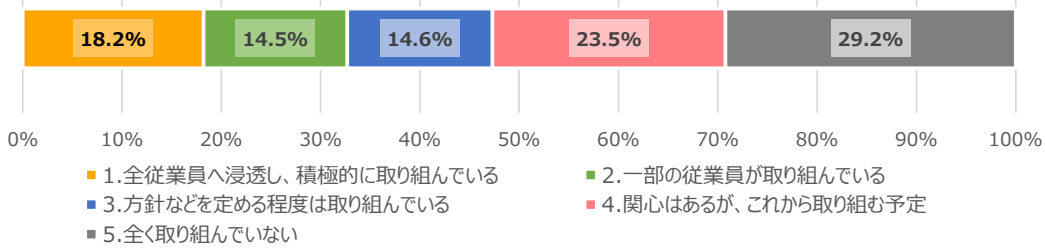
お取引先アンケートを通じた課題の共有

- 地域のサステナビリティをより推進することを目的として、お取引先を対象にアンケートを実施。
- お取引先の抱える課題の解決に向けた取組みを展開していく。

概要

調査対象先	4,344社（当行の法人お取引先から抽出）
有効回答社数	791社
調査項目	● サステナビリティに関する関心度や取組み状況 ● 関心度や取組み状況の理由 ● 当行に期待する支援等 ● 環境面に関する取組みについて ● 社会面に関する取組みについて ● ガバナンス面に関する取組みについて ● 社会貢献活動について ● 他社との協働した取組みについて

（ご参考）お取引先のサステナビリティに関する取組状況



サステナブルファイナンスに“SLL”を追加

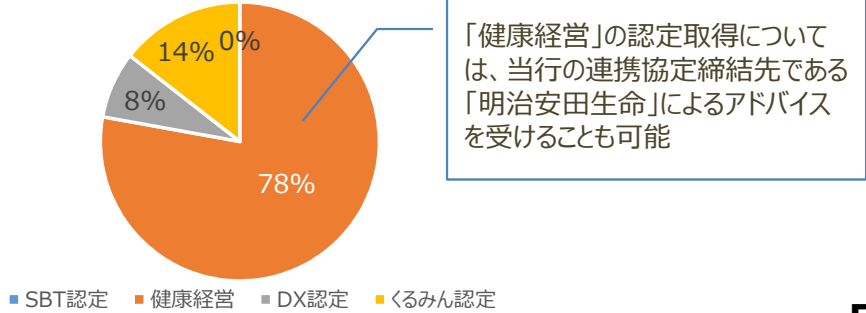
- サステナビリティ経営を進めたいお取引先を積極的に支援するため、サステナビリティファイナンスに“サステナビリティ・リンク・ローン（SLL）”を追加。
- お取引先の取組目標の達成に向けて、伴走支援を行っていく。

概要

融資対象先	中堅・中小企業のお客さま
資金使途	運転資金または設備資金
SPTs（※）	● SBT認定（中小企業版含む） ● 健康経営優良法人認定 ● DX認定（それに伴う、サステナビリティ推進活動） ● トライくるみん、くるみん、プラチナくるみん認定

（※）SPTs : Sustainability Performance Targets の略
社会の持続可能性に対する貢献度合いを客観的に測定するための目標

（ご参考）選択されたSPTsの状況



マテリアリティごとの取り組み(マテリアリティ1)

マテリアリティ 1 地域活性化と千葉の魅力創造

1



「ちばくるファーム」を開園

「農園事業」、「コンサルティング事業」、「商社事業」を核として地域活性化をめざす当行100%出資の地域商社、株式会社ちばくるを2024年4月に設立しました。

2025年1月には「農園事業」の拠点となる、「ちばくるファーム」を開園いたしました。農業における環境負荷低減や、夏までイチゴの収穫時期を延ばす高収量・高付加価値化の実証実験等を行っており、実証実験で得られた知見や成果は地域に還元してまいります。



ベトナムにおいて視察・商談会を開催

2024年7月、ベトナム・ホーチミン市において視察・商談会を開催しました。ベトナムへの進出や販路開拓を検討するお取引先企業を対象に、自社事業および製品をPRする視察・商談会となりました。



明治安田生命との連携協定に基づく共同事業

● 法人等交流会の開催

千葉、船橋、柏、木更津、成田、銚子の県内の6か所にて交流会を開催し、合わせて429企業の皆さまにご参加いただきました。

セミナーでは、千葉経済の今後や健康経営等、経営方針や組織活性化に資する講義を行いました。



● 資産形成に関するセミナーの開催

千葉県内の公民館を中心に、資産形成およびNISAや外貨保険に関するセミナーを開催しました。

人生100年時代における資産形成について考えるきっかけとなった等の感想をいただいています。



● 道の駅キャンペーンの開催

昨年に引き続き、「Go to 道の駅キャンペーン」を開催し、道の駅や地域の特産品等の紹介を当行運営の地域情報サイト「ちばトク！」に掲載しました。

道の駅やちよ、オライはすぬま、いちかわ、とみやま枇杷倶楽部、しょうなんの5駅で実施し、産業・観光振興に貢献しました。



● 人財交流ワークショップの開催

両社の従業員による人財交流の機会を設け、地域経済活性化や地域社会の課題解決・発展に資するアイデア創出コンテストを開催しました。

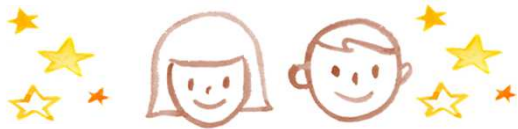
優秀賞に輝いた共同事業については、実現に向けて準備中です。

マテリアリティごとの取り組み(マテリアリティ2)

マテリアリティ

2

明るく豊かな社会への貢献



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、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、株式会社地域新聞社が実施している「交流授業」へ参加し、10校485名にキャリア教育を実施しました。

今年度、小学校については千葉市に加えて船橋市にも配布エリアを拡大します。



千葉商科大学における長期企業研修開催

2024年8月、千葉商科大学における長期企業研修「特別講義（インターンシップ実践）」を開催しました。当行にとっては、学生に実践的な職業体験の場を提供することで当行の業務内容ややりがい等を学生に伝える機会となり、学生にとっては、社会人としてのキャリア観の育成、より実態に近い職務の経験を得る機会となりました。

当行お取引先にもご協力いただき、学生は企業が抱える課題の解決に向けた法人コンサルティング業務を実践しました。



異業種交流研修「まくはリンピック2024」に行員が参加

千葉県、千葉市および、千葉市幕張新都心地区に拠点を置く企業5社で、若手職員・社員のキャリア開発を目的とした異業種交流研修「まくはリンピック2024」を開催しました。自らの専門とは異なる分野や他企業の同年代のビジネスパーソンと触れることを通じた視野の拡大、自身の会社や自分の立ち位置に対する理解等を目的としております。

業界・業種の異なる7団体の若手社員が、「幕張新都心まちづくり将来構想」をテーマとしたグループワークやディスカッションを通してビジネスプランの提案を行いました。



マテリアリティごとの取り組み(マテリアリティ3)

マテリアリティ 3

人々の暮らしを守る千葉の実現



「ちばの緑を守るプロジェクト」の始動

ちばの豊かな自然環境を守るため、当行は様々な森林保全活動を手掛けています。

2025年3月、東金市上布田付近にて千葉県森林組合およびちば里山センターと協働で植樹活動を実施いたしました。当日は20名の当行行員がボランティアとして参加し、スギの木 300本を植樹しました。

また、2025年4月より、里山再生と生物多様性保全の観点から、ちば里山センターの「千葉県由来の苗木育成プロジェクト」に参画し、当行本店および5支店にて、広葉樹の苗木を種子から育成し、里山に返す活動に取り組んでいます。



「ちば興銀の森」(第2期)の植樹

当行は、2023年4月より山武市蓮沼の海岸県有保安林にて、「ちば興銀の森」(第2期)の森林整備活動を実施しています。

県有保安林0.9haの再生をめざし、2025年5月、当行役職員の有志ボランティア79名が3,220本のクロマツ・マサキ・トベラを植樹しました(植樹総本数は4,500本を予定)。



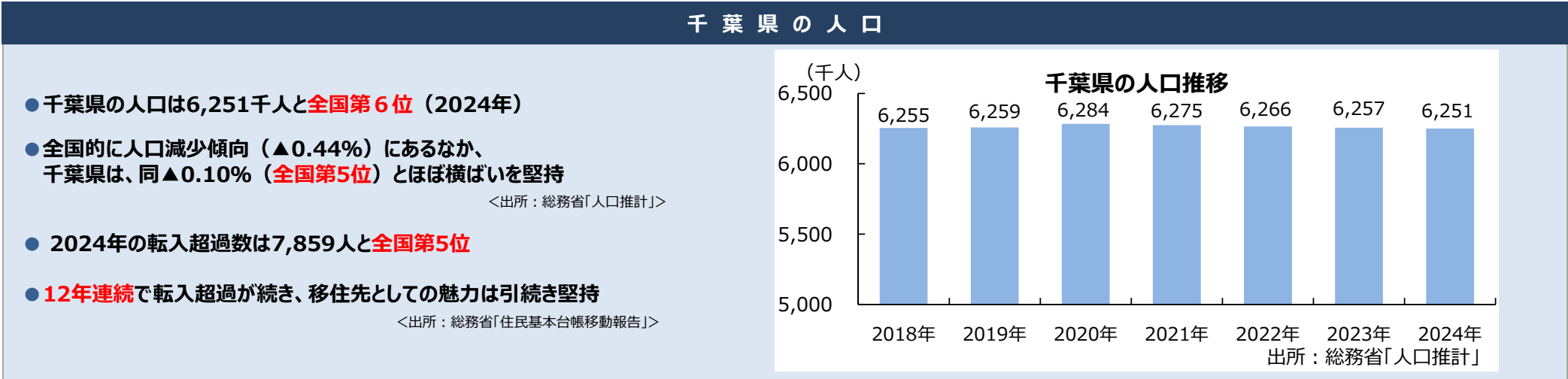
千葉県警察との啓発活動等による金融犯罪防止

地域へ詐欺被害抑止に関する情報をご提供しており、千葉県警察の協力のもと、金融犯罪抑止に向けた啓発活動等も実施しております。年金支給日の声掛けや、千葉県ゲートボール連盟共催の「千葉興業銀行杯 親善ゲートボール大会」での防犯機能付き電話の紹介等、注意喚起を行っております。



Part6. 参考資料

肥沃なマーケット資源を持つ千葉県



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」)	20.8兆円	7位	2021年度	県内総生産は東京、大阪、愛知、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」)	4,029億円	4位	2023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」)	7.9万トン	9位	2023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9位
製造品出荷額 (総務省「経済センサス-活動調査」)	15.8兆円	6位	2022年	石油、化学、鉄鋼を中心に製造品出荷額は 全国6位
大型小売店販売額 (経済産業省「商業動態統計調査」)	1.0兆円	7位	2024年	堅調な個人消費を反映し、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



(2020年 = 100)						
鉱工業指数		2020年	2021年	2022年	2023年	2024年
生産指数	千葉県	100.0	102.6	103.0	101.2	102.4
2015年基準	全国	100.0	105.4	105.3	103.9	101.2

(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)	2020年	2021年	2022年	2023年	2024年
	23,713	23,337	25,049	25,535	24,745

(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)	2020年	2021年	2022年	2023年	2024年
	0.98	0.85	0.96	1.01	0.98

(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)	2020年	2021年	2022年	2023年	2024年
	232	206	216	278	298

(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)	2020年	2021年	2022年	2023年	2024年
	43,070	45,042	47,800	44,540	44,008

(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)	2020年	2021年	2022年	2023年	2024年
	330,208	341,086	350,966	358,409	365,218

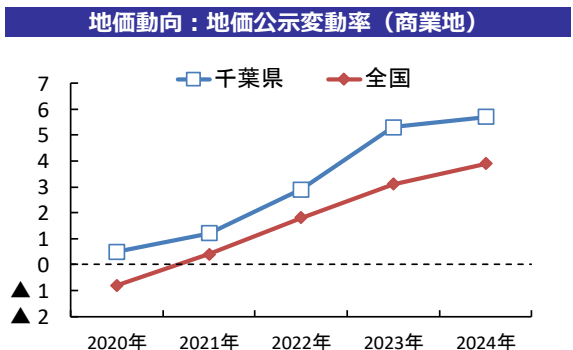
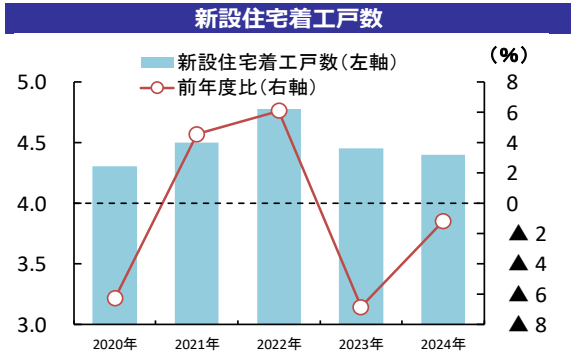
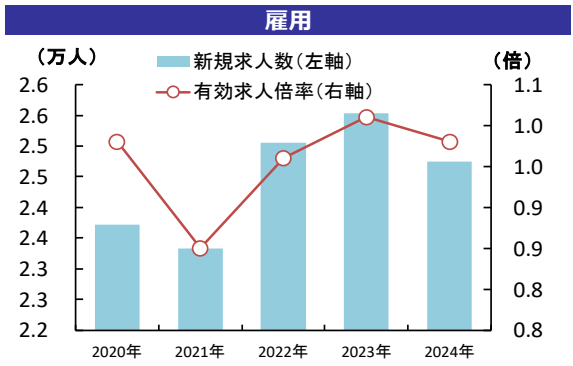
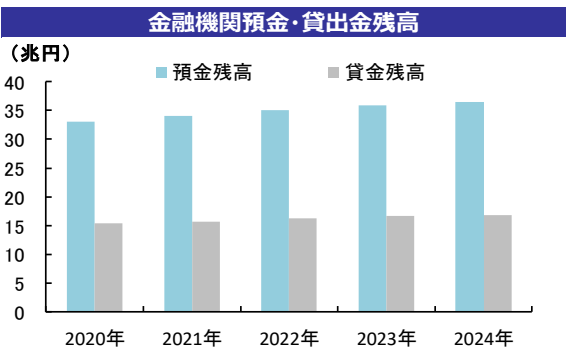
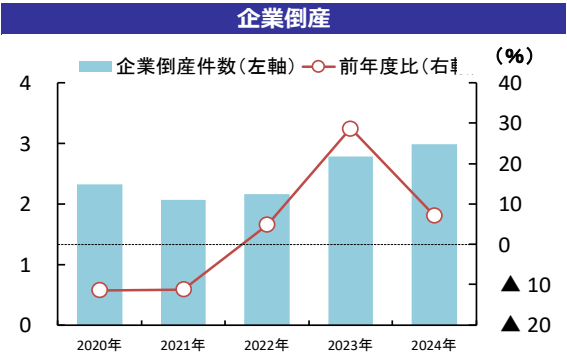
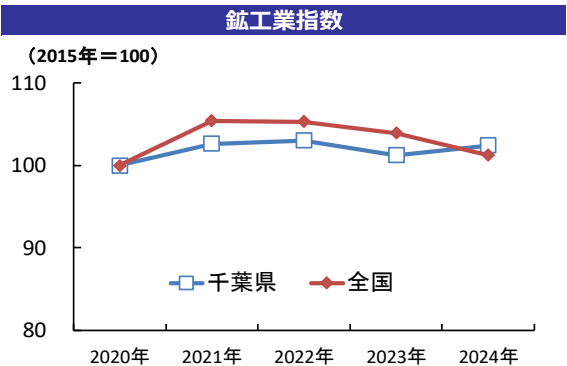
(出所：日本銀行「預金・貸出関連統計」)

(億円)					
金融機関 貸出金残高 (各年12月末時点)	2020年	2021年	2022年	2023年	2024年
	153,975	156,618	162,684	166,239	168,274

(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)	2020年	2021年	2022年	2023年	2024年
千葉県	0.5	1.2	2.9	5.3	5.7
全国	▲ 0.8	0.4	1.8	3.1	3.9

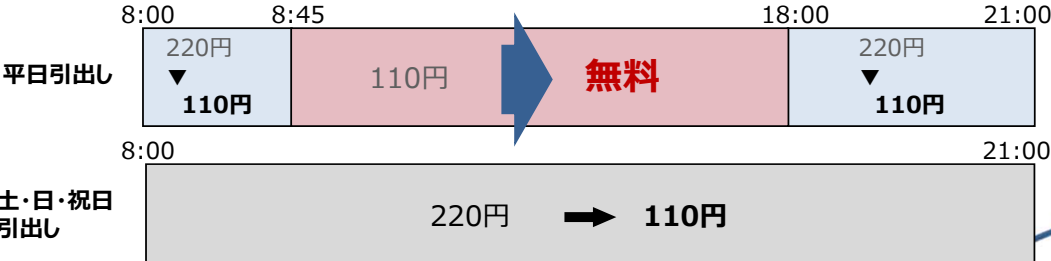
(出所：国土交通省「地価公示」)



ATM提携

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）
年未年始、ゴールデンウィークは一部対象外

※ 2025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)

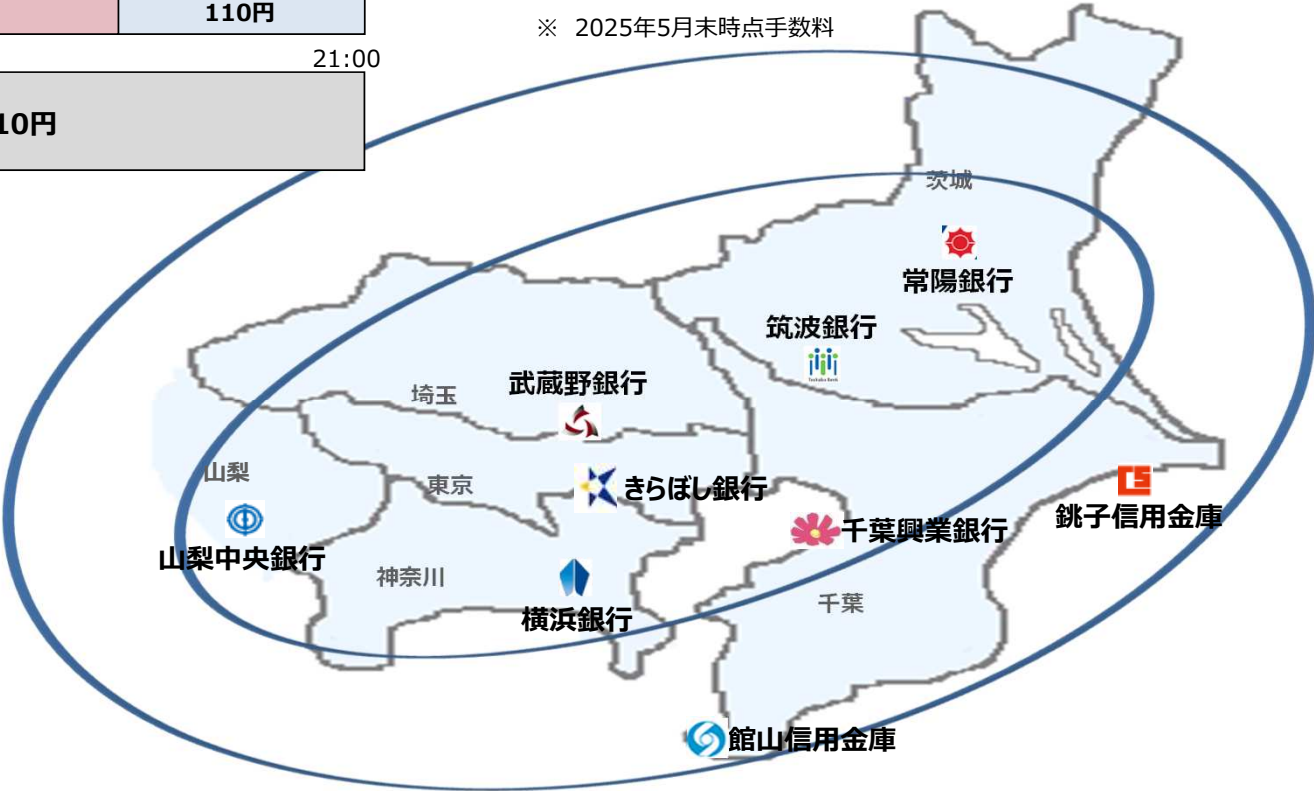
セブン銀行

ローソン銀行

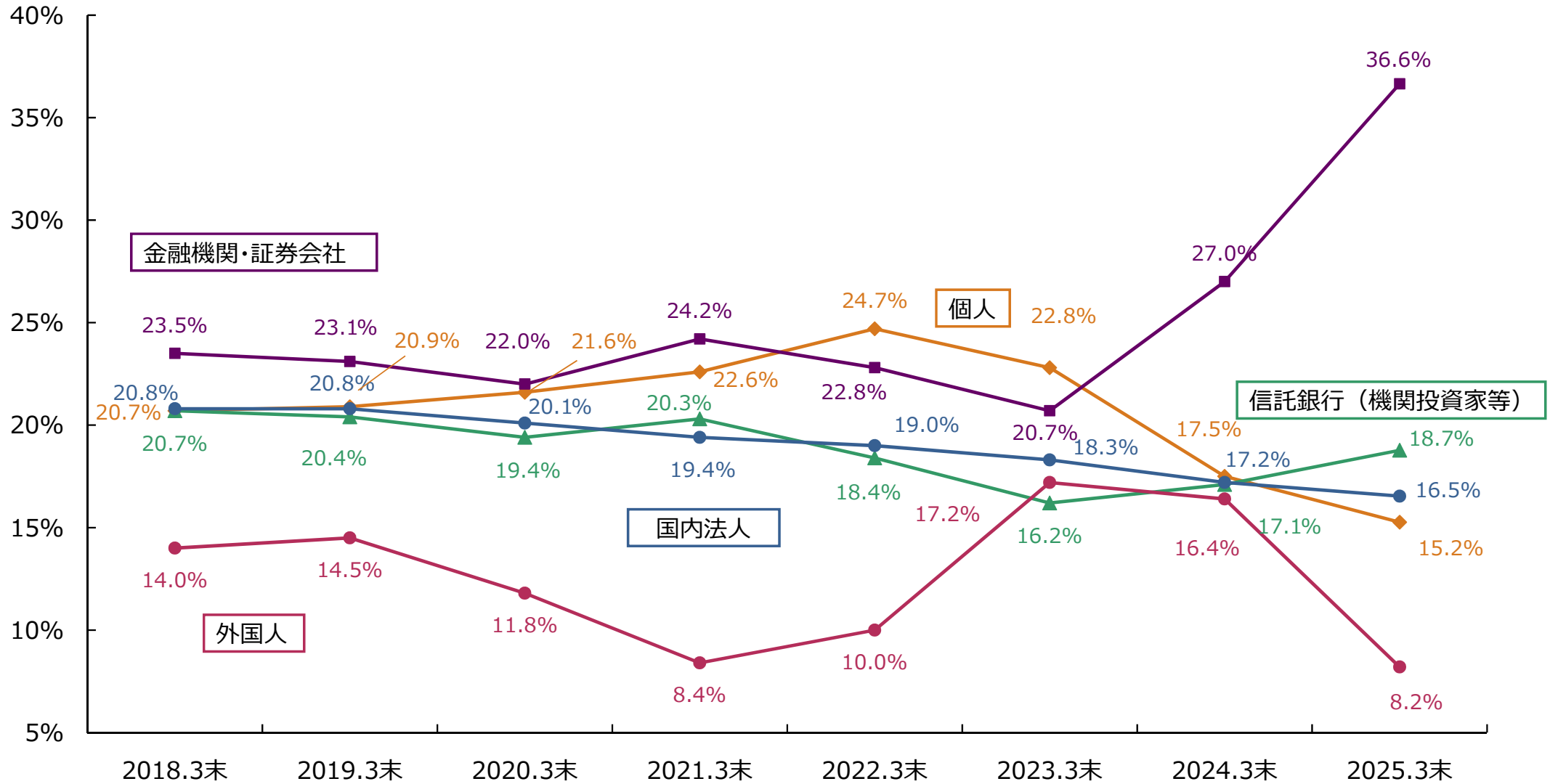
E-net

ビューアルッテ

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

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



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)

携帯電話からご利用いただけます。



Google Play
で手に入れよう



App Store
からダウンロード

