

2022年3月25日

新・経営戦略

～長期経営ビジョン・長期経営戦略・新中期経営計画～



千葉の地方銀行として70年

- 2022年3月3日、当行は設立70周年を迎えました。
「**県内中小企業の親切なる相談相手たらんことを期する**」を創業の精神とし、より地域に根差した銀行として、千葉県が目覚ましい発展のもと、地域金融機関として、金融サービスの提供に努めてまいりました。
- そして、企業理念である「**地域とともに、お客さまのために、「親切」の心で**」を実践することで、今も昔も、真にお役に立てる銀行を目指しています。

目指す方向性
実現していく姿

想定される事象
求められること

経営環境の課題

- 金融情勢（低金利環境の長期化）
- 構造的課題（人口減少、少子高齢化の進行）
- 新型コロナウイルス（地域経済回復、事業の継続と雇用の維持）
- 競争激化（異業種参入による競争激化）
- デジタル化への変革
- SDGsの促進

- 地域活性化への対応
- お客さまの行動やニーズの変化への対応
- 持続的成長のための新たな価値の創造
- デジタル技術を活用した利便性の向上
- SDGsの取組みを通じた企業価値向上

当行が目指す姿

親切なる相談相手
として、地域とお客
さまの「幸せ」の実
現に向けて伴走し
続けること

- 金融機関を取り巻く経営環境は大きく変化していますが、**いつの時代も「親切」の心で**。これは環境や時間の変化にかかわらず、当行の不変のアイデンティティと言えます。
- 「親切」とは何か、そのために当行は何ができるのか、何をすべきなのか。70周年という節目に、改めて当行の「存在意義」について考え、次の10年に向けて目指す姿を長期ビジョンとして示しました。

■ 新・長期経営ビジョン

「親切なパートナーとして皆さまの幸せをともにデザインし続ける」

■ 「幸せをデザインする」とは

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

■ 「目指すグループ像」は

- 選ばれ続け、地域・お客さまになくてはならない絶対的存在感のあるグループ

● 新・長期経営ビジョン策定にあたって

お客さまのニーズは時代とともに常に変化・多様化していますが、その本質にある「幸せになりたい」という気持ちは不変であるとの認識のもと、当行は、お客さまの親切なパートナーとして、常に考え行動する“コンサルティング考動”を通じて、幸せの実現に向けて共に伴走し続けることを長期経営ビジョンとして掲げることとしました。

皆さまの幸せをデザインし続けることで地域・お客さまになくてはならない絶対的存在感のある企業グループとなることを追求していきます。

03 長期経営ビジョンに基づく長期経営戦略 ～ 基本戦略 ～

- より多くの「幸せ」をデザインし、ステークホルダーとの強固な関係を構築するための“3つの基本戦略”

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

顧客に幸せをもたらすコンサルティングのあくなき追及

・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

2028～2030年度

完全定着

2031年度

CKBコミュニティの実現

● ステークホルダーの架け橋となる“CKBコミュニティ”の確立

- 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、お客さまをはじめとするあらゆるステークホルダーの繋がり、コミュニティです。



● CKBコミュニティとは

今まで取り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、現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。

【2大ビジネス変革 ・ 取組方針の全体像】

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。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します。

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

長期経営戦略

2大ビジネス変革

新たな価値創造
“次世代成長エンジン”

既存ビジネスの変革

組織マインド：

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）の醸成

サービス満足向上

生産性向上

業務効率化

働き方改革

環境造り：Mission

データ取得・蓄積
活用体制の確立

データに基づく意思決定高度化

リスクマネジメント・組織強化

- 情報プラットフォーム組成
- アクセスポイントの高度化

- 金融プラットフォーム組成
- 営業のAI活用
- マーケティング高度化

- システム化（含AI）
- BPR・RPA
- 業務廃止

- 役席序列から役割へ
- 制約のない職場環境

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
- ◆リモート面談
- ◆軽量化店舗導入
- ◆デジタルフローの業務基盤の確立

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

主要計数項目	計算式等項目説明	3年後目標数値 2025年3月期
当期純利益	単年度純利益額	67億円
コアOHR	[経費／業務粗利益（除く国債等債券関係損益）]	69%
ROE	[当期純利益／（純資産の部合計平残－新株予約権平残）]	4%
自己資本比率	自己資本／リスクアセット	8%台半ば
優先株式発行比率	発行済優先株式残高／自己資本	30%

※上記項目はいずれも銀行単体ベースでの数値

08 サステナビリティの取り組み

ちば興銀サステナビリティステートメント

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、長期的な視点にたち、「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。

ちば興銀サステナビリティ重点項目（マテリアリティ）

マテリアリティ1：産業の活性化と千葉の魅力創造

	取組施策
企業活動による活性化	コンサルティングによる企業支援 / 地域行政との連携による支援
地域資源活用による活性化	アグリ・フード / 医療・介護 / 観光レジャー
イノベーションによる活性化	将来性のある新たなビジネスの創出 / 新たなビジネスの魅力発信

マテリアリティ2：千葉の未来を担う人材の育成

	取組施策
従業員への取組み	人材育成／ダイバーシティ経営／労働時間短縮／ハラスメント禁止／メンタルヘルス
取引先への取組み	人の成長を通じた企業支援／資金供給
地域への取組み (子どもたちへの取組み)	子供の貧困問題への取組み／金融リテラシー教育支援

マテリアリティ3：安心して暮らせる豊かな千葉の実現

	取組施策
環境	(行内) CO ₂ 排出量削減／TCFD提言の賛同／清掃活動など (取引先) 資金供給／脱炭素コンサルティング
安心・安全な街づくり	防災・防犯／健康・福祉
豊かな社会の実現	スポーツイベント・文化イベント

取組
み
の
結
果

目標水準（2030年踏まえ）

ESG投融资・サステナビリティファイナンス

中計（3年）	2030年
累計実行額 1,500億円以上	累計実行額 5,000億円

①女性役職率 ②金融リテラシー教育参加人数金融教育活動

中計（3年）	2030年
① 30%以上 ② 3,000人以上	① 35%以上 ② 延べ1万人

CO2排出量の削減

中計（3年）	2030年
2013年度比△35% 削減	2013年度比△46% 削減





より近く。より深く。
ともに未来へ。

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。