



千葉銀行Webサイト
〔決算・IRライブラリー〕



一人ひとりの思いを、
もっと実現できる地域社会にする

東証プライム市場

証券コード 8331

株式会社千葉銀行 会社説明会



2026年3月

千葉銀行について

千葉銀行の概要	4
店舗ネットワーク	5
千葉県のポテンシャル	6
千葉県内シェア	7
数字でみる千葉銀行①②③	8-10
業績概要	11
株価推移	12

中期経営計画

第15次中期経営計画の概要	14
個人ビジネス①②③	15-17
法人ビジネス	18
新規事業①②	19-20

成長戦略

成長戦略	(3つのエリア)	22
	(千葉県・マザーマーケット)	23
	千葉興業銀行との経営統合について	24-26
	(県外)	27
	(全国)	28
地域エコシステム戦略		29
DX・AIカンパニー①②		30-31

株主還元

配当・自己株式取得	33
株主優待制度	34

キーマッセージ

キーマッセージ	36
---------	----

(参考) 各種取組み

P B R向上にむけて	38
人的資本①②	39-40
サステナビリティ経営の実践に向けて	41
E ～GXの取組み①②～	42-43
S・G ～地方創生・ガバナンス～	44

千葉銀行について



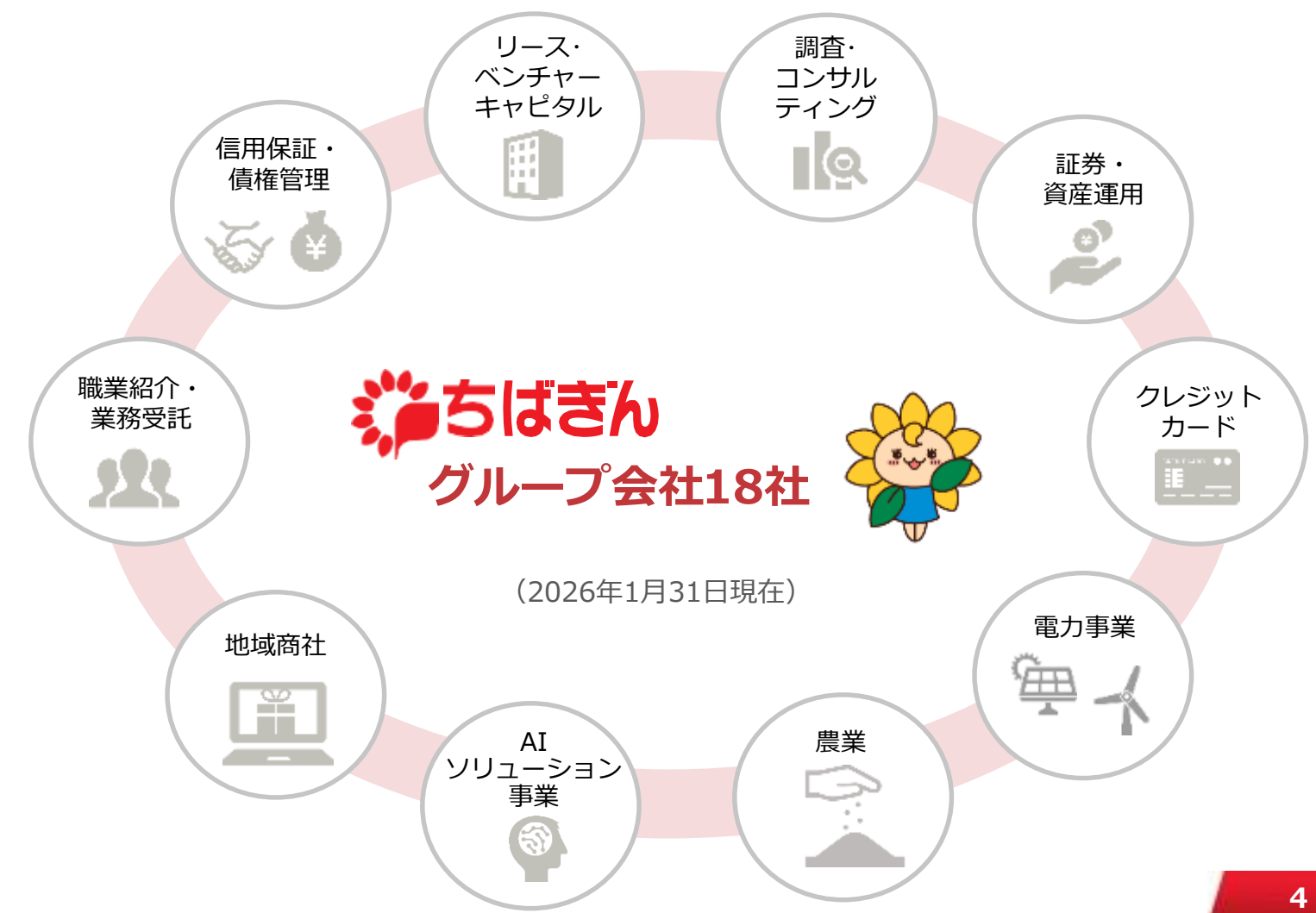
会社概要（2025年9月30日現在）

商号	株式会社 千葉銀行
上場	東証プライム（証券コード：8331）
設立	1943年3月
代表者	取締役頭取 米本 努
従業員数	4,271人
総資産	20兆8,517億円
資本金	1,450億円
店舗数	[国内] 183店舗、両替出張所 3か所 [海外] 4店舗、2駐在員事務所
発行済株式数	805,521千株
時価総額※	1兆6,787億円 ※2026年1月30日現在

「日経225」
「JPX日経400」
採用銘柄

パーパス 一人ひとりの思いを、もっと実現できる地域社会にする

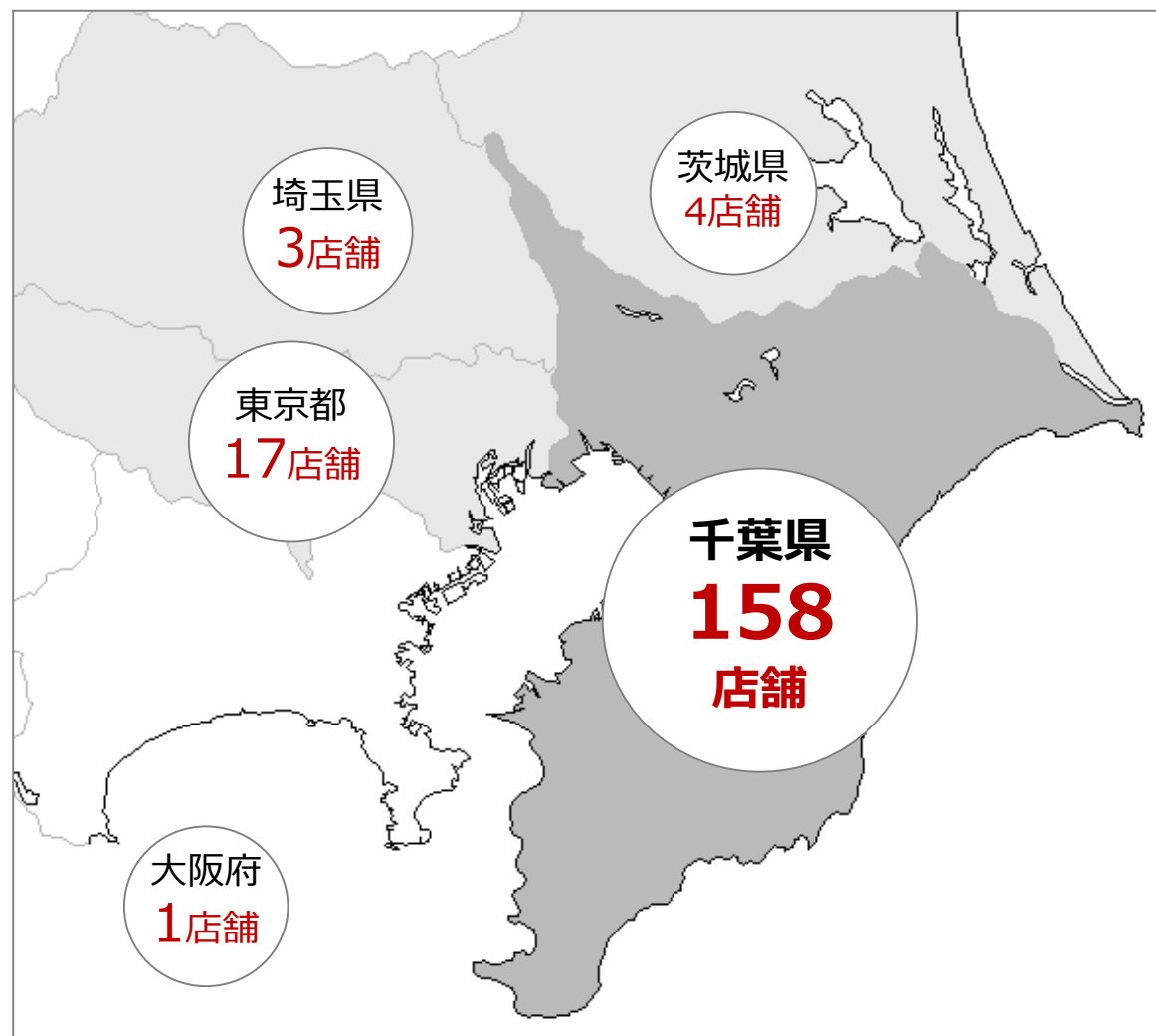
ビジョン 地域に寄り添う エンゲージメントバンクグループ



千葉県を中心に強固なネットワークを構築 / 地銀トップレベルの海外拠点網

国内拠点

充実した店舗ネットワーク



※ 店舗内店舗18店舗を含む

(2025年9月末現在)

海外拠点

地銀トップレベルの海外拠点網

(4支店・2駐在員事務所)



(2026年1月末現在)

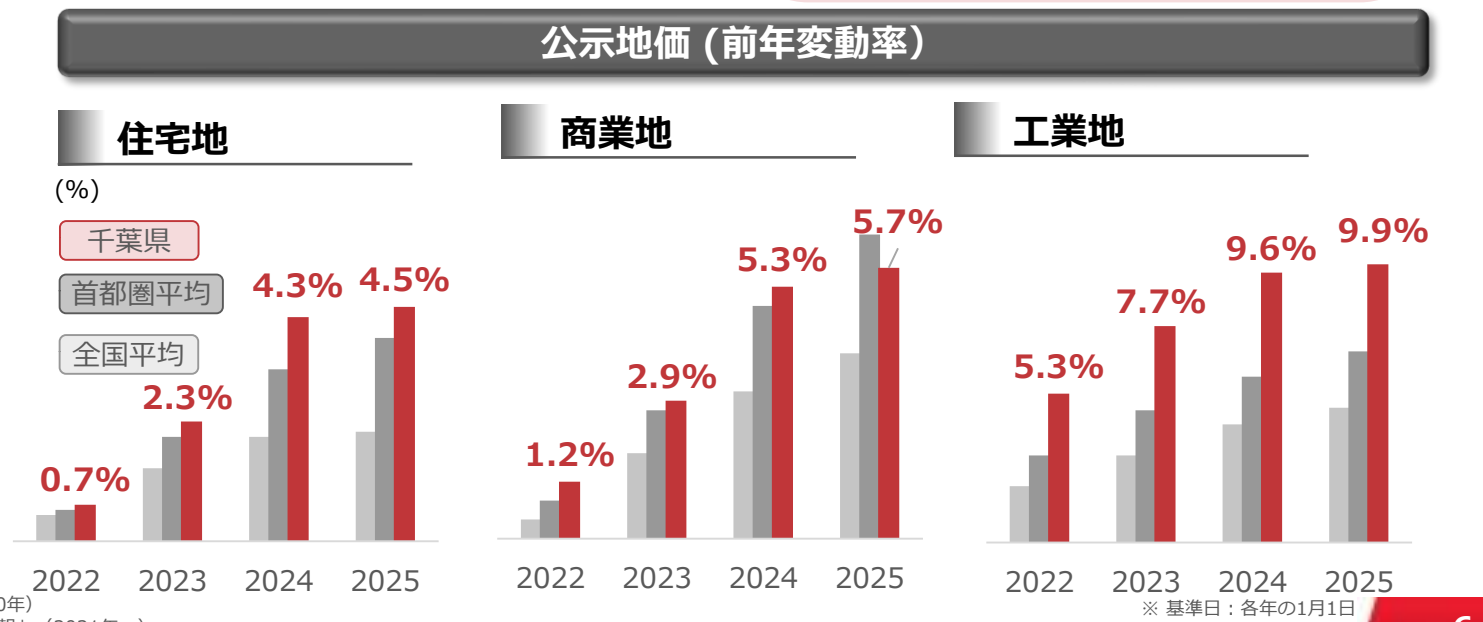
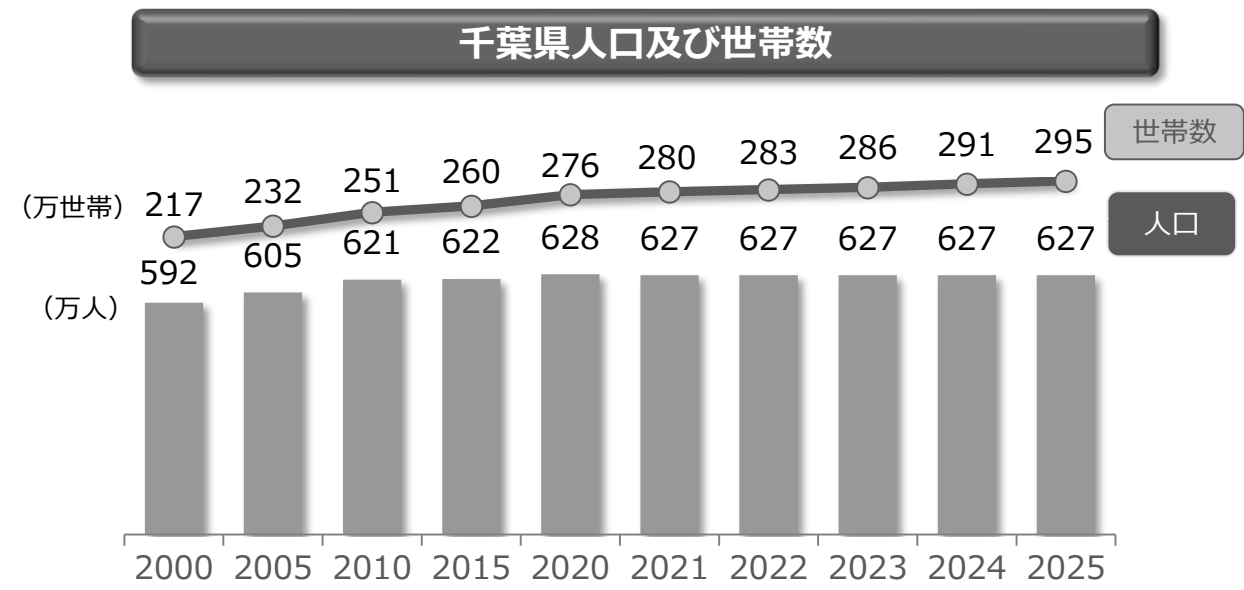
千葉県の経済環境は良好



第1次産業	全国7位	0.1兆円
第2次産業	全国9位	5.1兆円
第3次産業	全国8位	15.9兆円

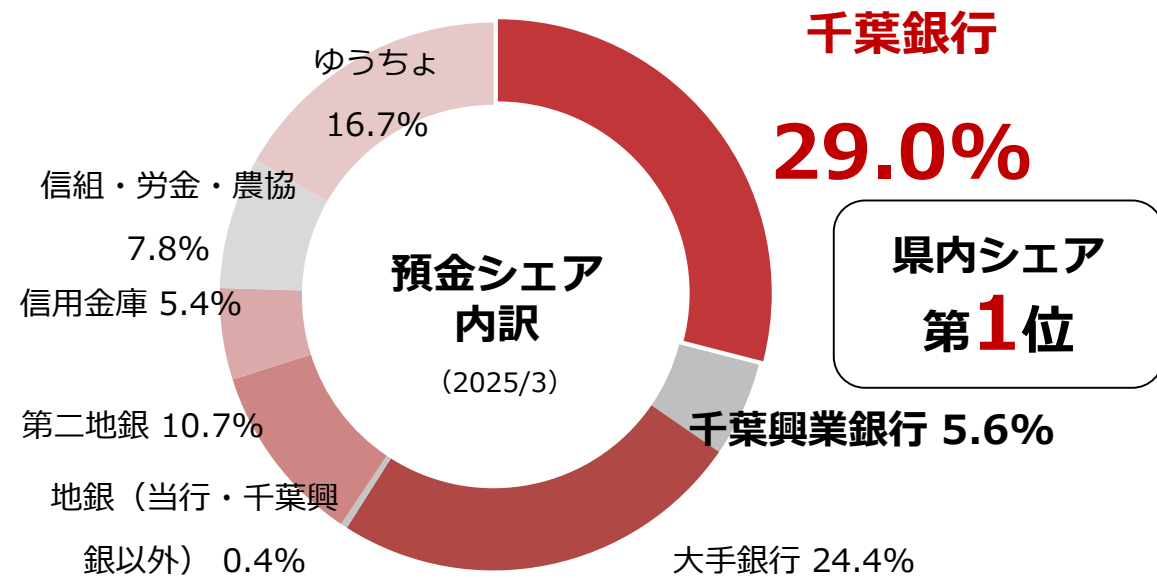
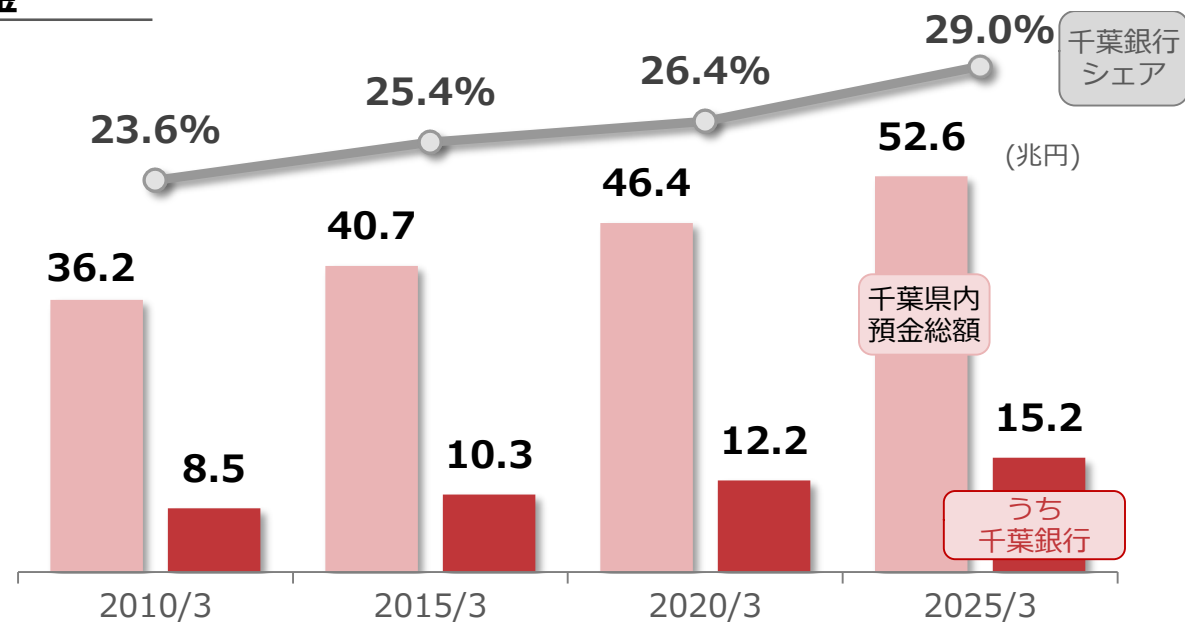


出所：総務省統計局「国勢調査」（2020年度）、内閣府経済社会総合研究所「県民経済計算」（2022年度）

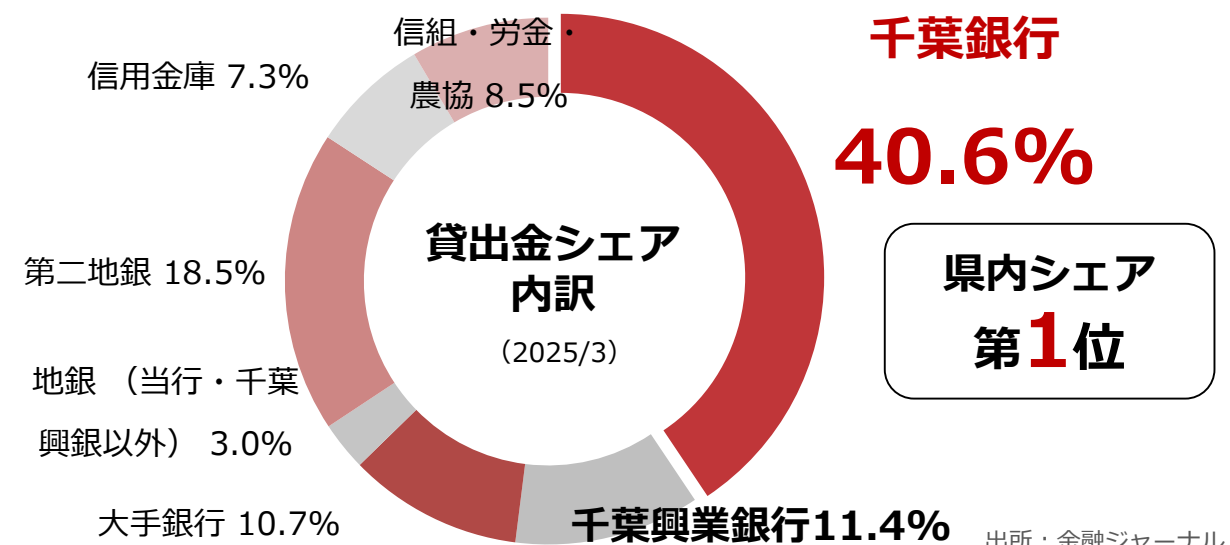
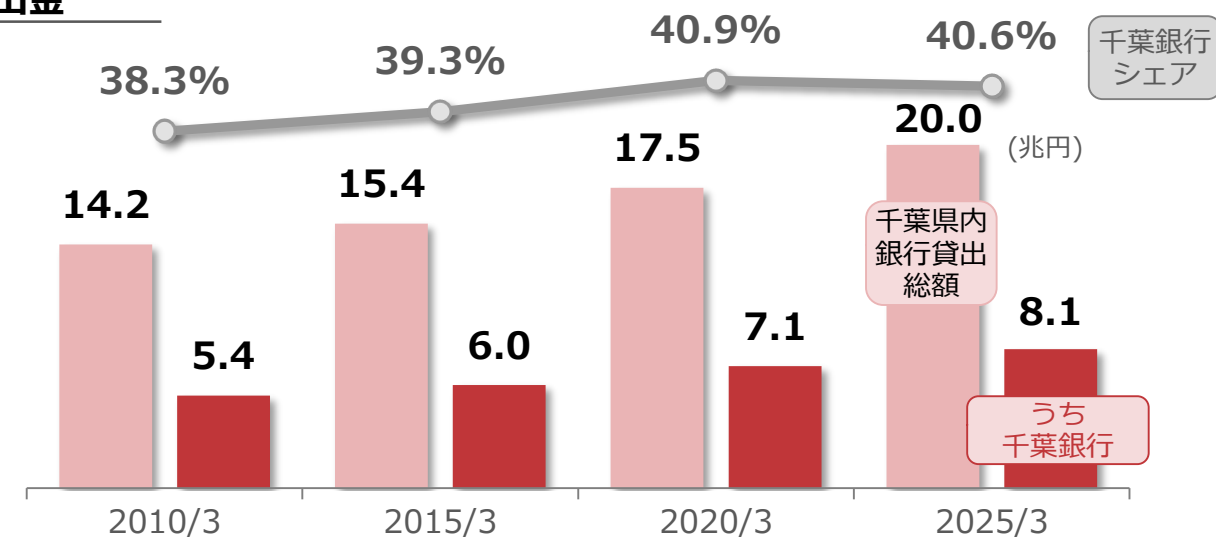


成長を続ける千葉県で圧倒的な営業基盤を確立

預金



貸出金

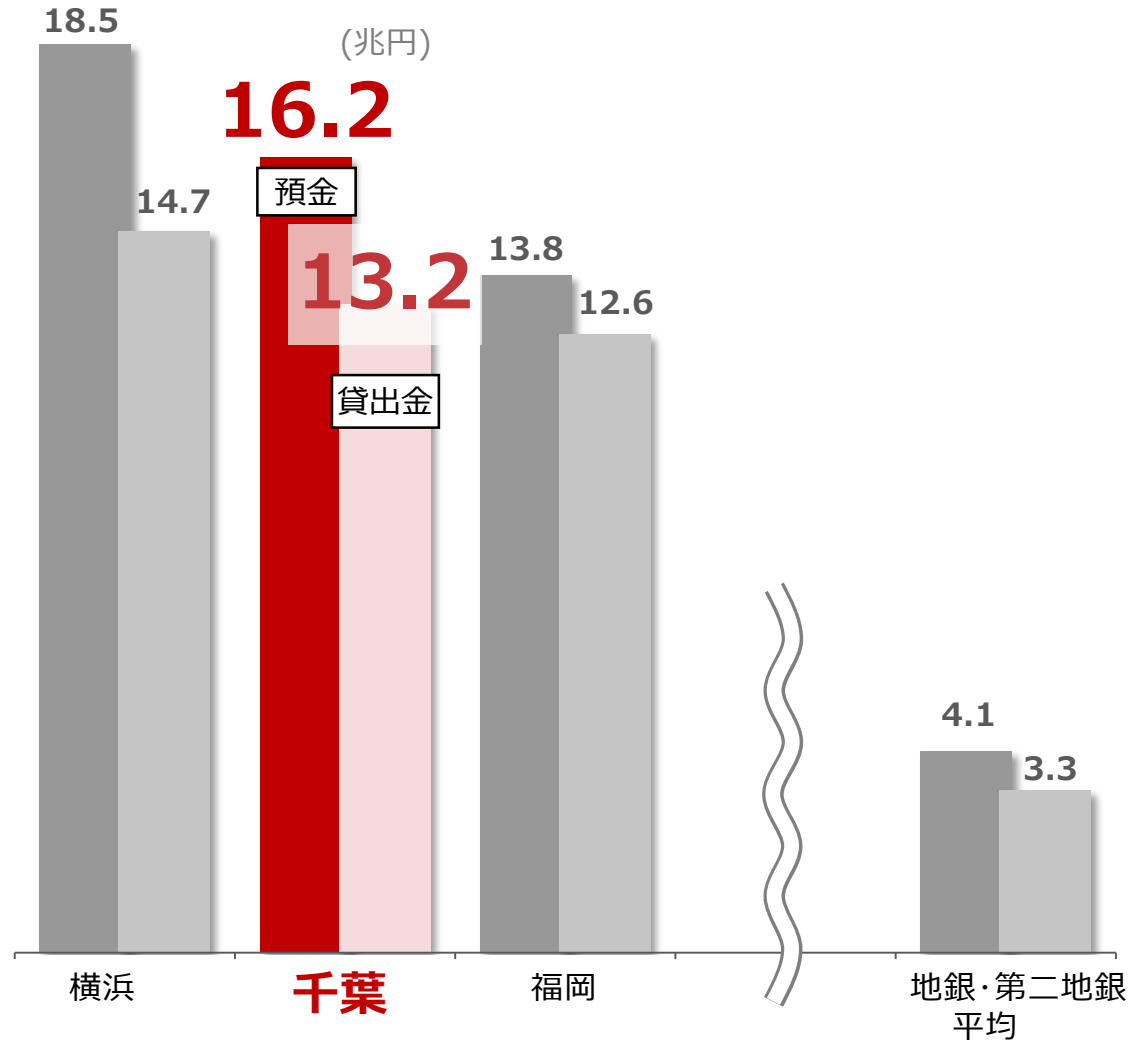


出所：金融ジャーナル

地銀トップレベルの資産規模・利益水準

預金・貸出金残高

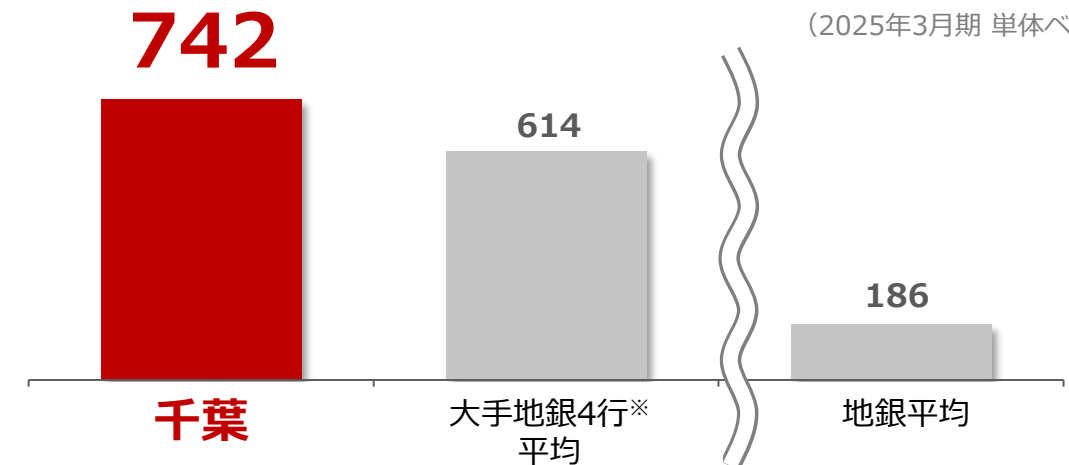
出所：ニッキン
(2025年3月期 単体ベース)



当期純利益

(億円)

出所：ニッキン
(2025年3月期 単体ベース)

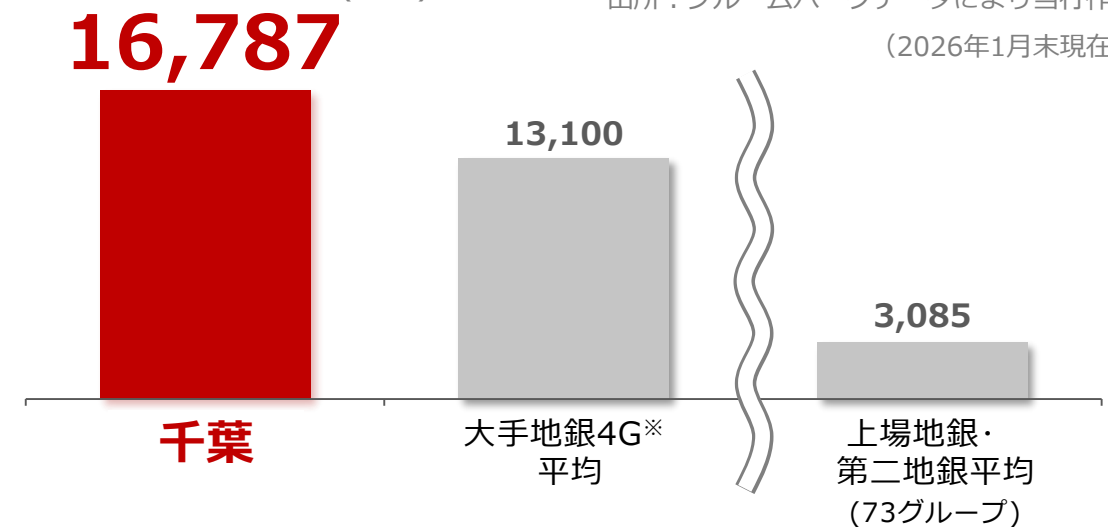


※横浜銀行、静岡銀行、常陽銀行、福岡銀行

時価総額

(億円)

出所：ブルームバーグデータにより当行作成
(2026年1月末現在)



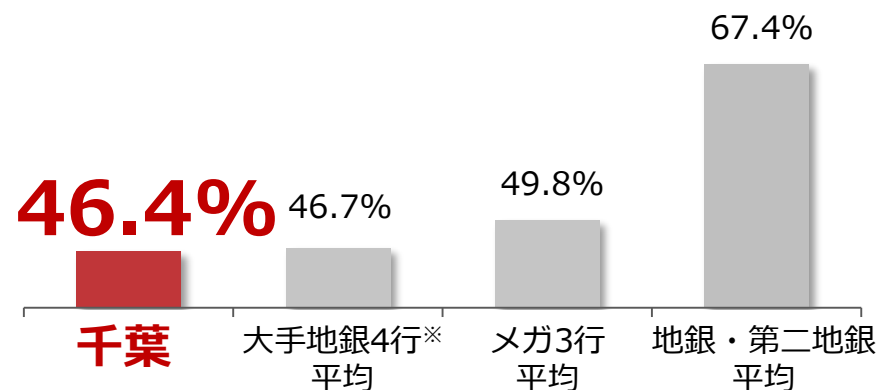
※横浜FG、しずおかFG、めぶきFG、ふくおかFG

邦銀トップレベルの効率的な事業運営、高い健全性

経費率（OHR）

数値が低い方が**効率性が高い**ことを示す

[経費 ÷ (業務粗利益 - 債券関係損益)]

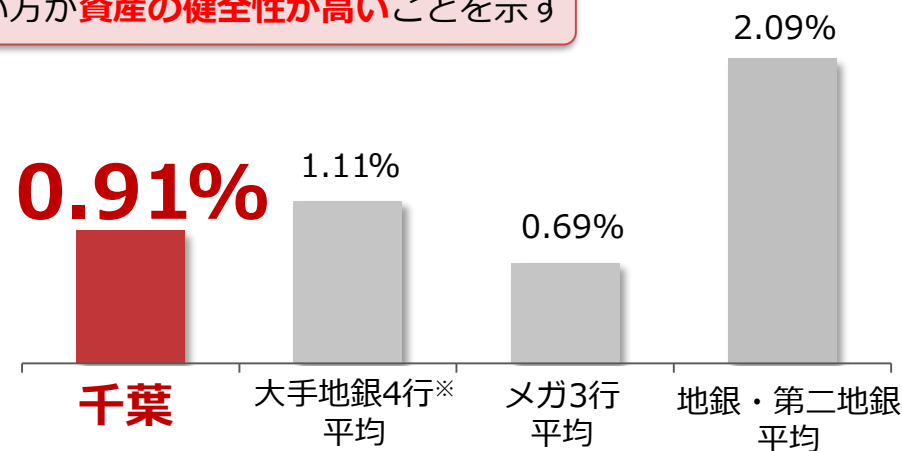


※横浜銀行、静岡銀行、常陽銀行、福岡銀行

出所：ニッキンレポートより単純平均にて算出（2025年3月期 単体ベース）

不良債権比率

数値が低い方が**資産の健全性が高い**ことを示す



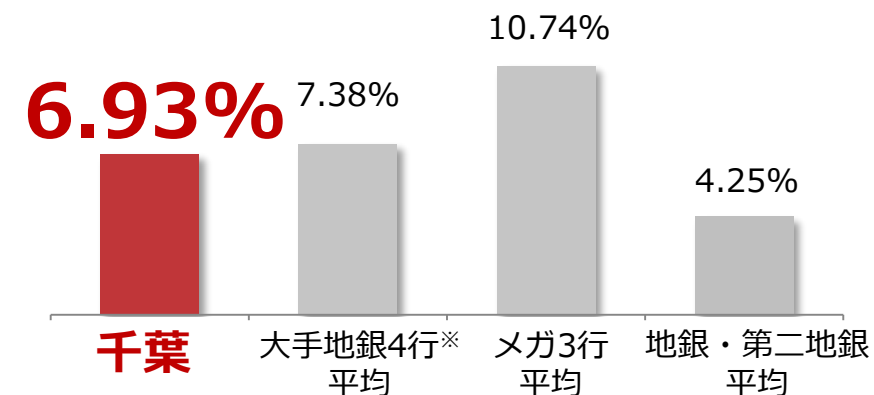
※横浜銀行、静岡銀行、常陽銀行、福岡銀行

※出所：ニッキンレポートより単純平均にて算出（2025年3月期 単体ベース）

自己資本利益率（ROE）

数値が高い方が**収益性が高い**ことを示す

[(当期純利益 ÷ 純資産〔年度平均〕)]



※横浜銀行、静岡銀行、常陽銀行、福岡銀行

出所：ニッキンレポートより単純平均にて算出（2025年3月期 単体ベース）

外部格付（Moody's 長期格付）

（2026年1月末現在）

	地方銀行	大手行等
A1	千葉 静岡	三菱UFJ みずほ 三井住友 三井住友信託
A2	横浜 中国	りそな
A3	福岡 常陽	

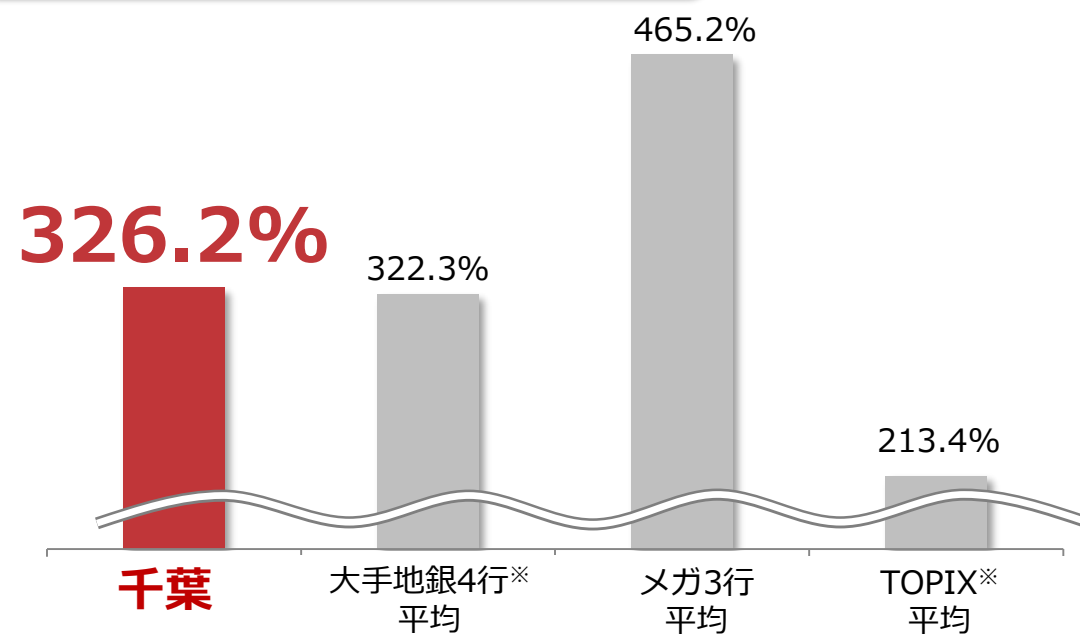
安定した財務基盤を背景に、地銀トップレベルのTSR（株主総利回り）・配当成長率を実現

TSR（株主総利回り）

〔2020年3月から2025年3月の5年間〕

※TSR = 当事業年度末日の株価 + 当事業年度の4事業年度前から当事業年度までの1株当たり配当額の累計額
当事業年度の5事業年度前の末日の株価

数値が高い方が
株式投資に対するリターンが高いことを示す



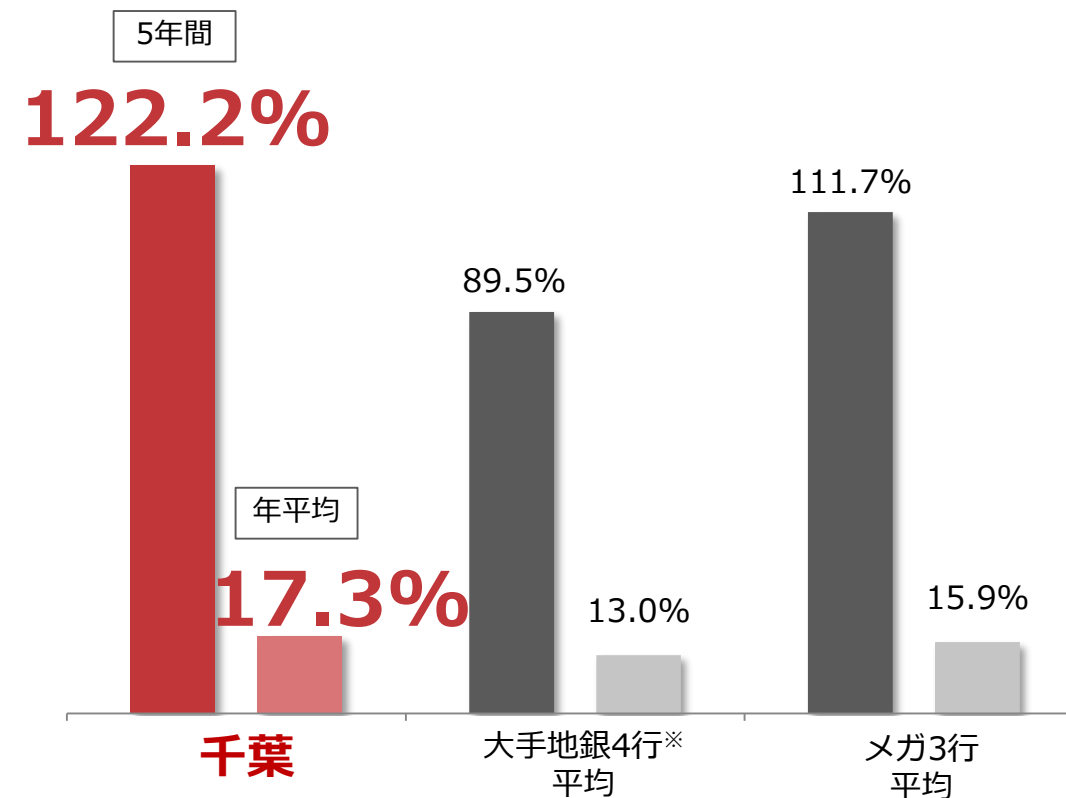
※横浜FG、しずおかFG、めぶきFG、ふくおかFG

※TOPIX平均は配当込みTOPIX指数より算出

※他行平均は単純平均で当行算出

配当成長率（1株あたり配当金額）

〔2020年3月期から2025年3月期の5年間〕



※横浜FG、しずおかFG、めぶきFG、ふくおかFG

※他行平均は単純平均で当行算出

国内金利上昇は大きな追い風

■ 通期の親会社株主に帰属する当期純利益は、**900億円**（同比+157億円）を計画

(億円)	2025/3 実績	2026/3 計画	前期比
業務粗利益	1,865	2,136	+270
うち資金利益（※1）	1,567	1,925	+357
コア業務純益 （除く投資信託解約損益）	1,008	1,243	+235
親会社株主に帰属する 当期純利益	742	900	+157

国内金利上昇による資金利益への
影響額試算※2

シナリオ
①

現在の政策金利0.75%が継続

5年後に約**330**億円の増益効果

シナリオ
②

政策金利が1.0%に上昇※3

5年後に約**470**億円の増益効果

※2 2026年3月期業績計画に対する増益効果（円貨資金利益）。
2025年12月末の預貸金残高横ばいで試算。

※3 2026年7月に1.0%へ上昇

※1 資金利益：預金・貸出金・有価証券利息などの収支

PBRは1倍超を達成、東証ベースROEは7%台が視野に

株価の推移

千葉銀行 +183%

TOPIX +83%

※ 2022年4月1日と2026年1月30日の比較

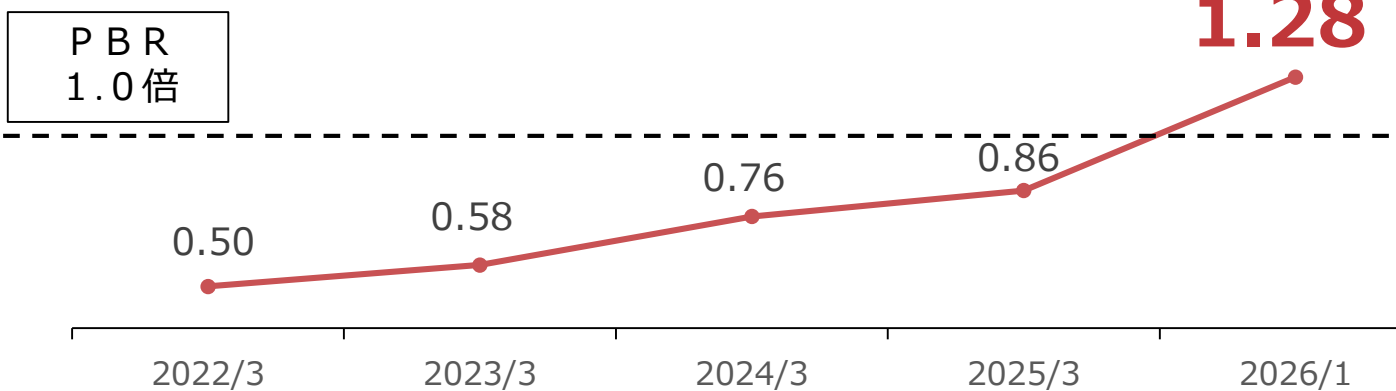


主要株式指標

直近株価	2,084円	EPS : 1株当たり利益	104.17円
売買単位	100株	PER : 株価収益率	20.00倍
配当利回り	2.49%	BPS : 1株当たり純資産	1,618.89円
		PBR : 株価純資産倍率	1.28倍

PBRの推移

2025年12月に1倍超を達成

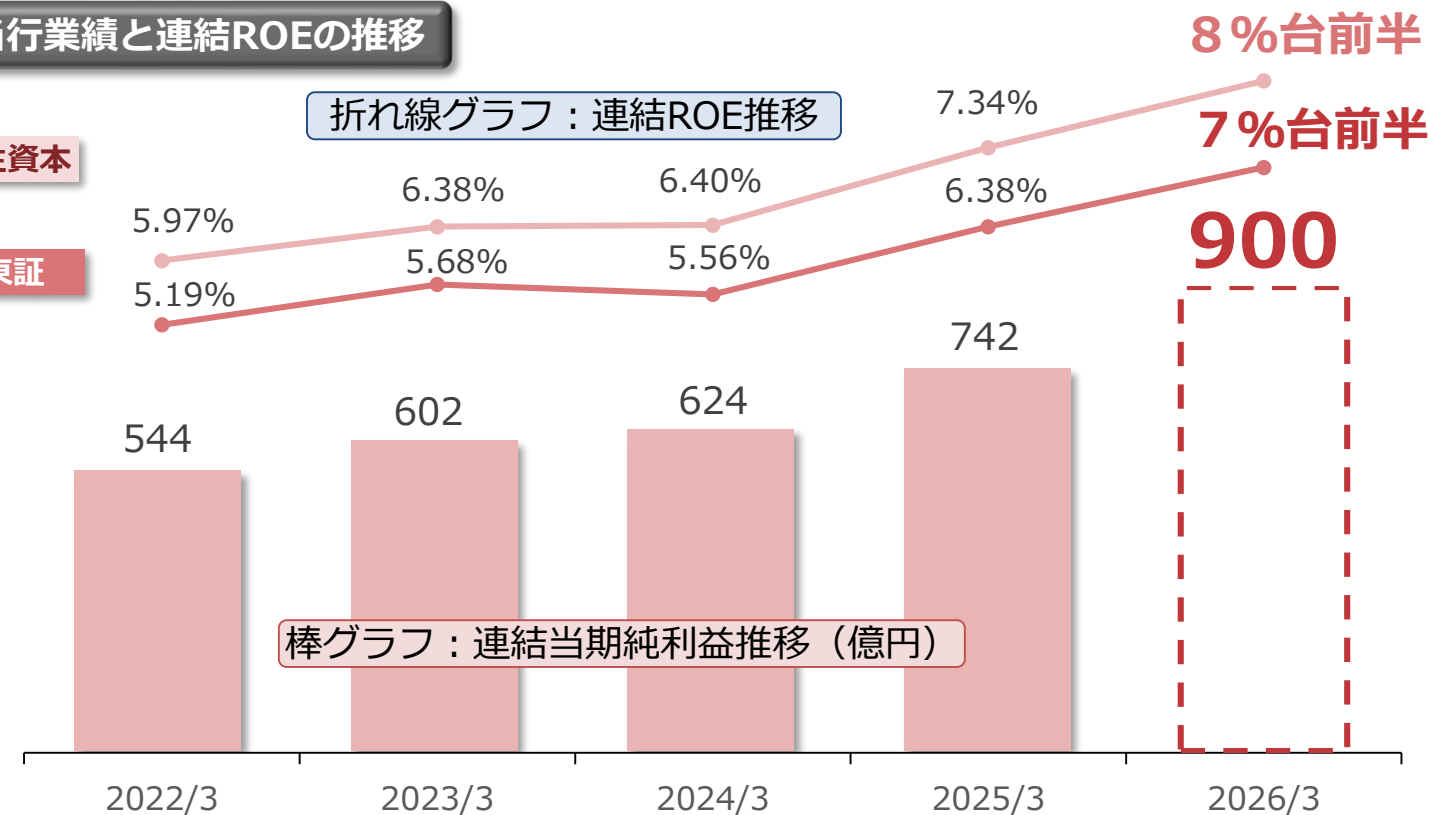


当行業績と連結ROEの推移

株主資本

折れ線グラフ：連結ROE推移

東証



- 直近株価は2026年1月30日終値 EPS・BPSは2025年3月期実績
- 配当利回りは2026年3月期予想（1株あたり年間配当金52円）をもとに算出
- EPS : 当期純利益 / 株数 PER : 株価 / EPS BPS : 純資産 / 株数 PBR : 株価 / BPS
- 配当利回り : 配当金 / 株価

中期経営計画



名称

第15次中期経営計画 エンゲージメントバンクグループ ～フェーズ1～

(計画期間：2023年4月 ～ 2026年3月)

取組指針：お客さま中心のビジネスモデルの進化

■ 地域への社会的価値の提供をつうじた「サステナビリティ経営」の実践

基本方針Ⅰ：最高の顧客体験の創造

さまざまなデータを活用し、パーソナライズした提案を行う。
リアル・リモート・デジタルの最適なチャネルを提供する。

基本方針Ⅱ：既存事業の質の向上

お客さまの課題を解決するため、
ソリューションの質をより一層高める。

基本方針Ⅲ：新たな価値の提供

新たな事業領域への参入により、
お客さまにこれまでにない価値を提供する。

取組方針

■ 「価値創出の基盤」を拡充

基盤Ⅰ

DX

基盤Ⅱ

GX

基盤Ⅲ

アライアンス

基盤Ⅳ

人的資本

基盤Ⅴ

グループ・ガバナンス

基盤

目標とする
財務指標

連結ROE※1

7%台前半 ➡ 8%台前半

親会社株主に帰属する当期純利益

750億円 ➡ 900億円

連結業務純益

1,200億円 ➡ 1,252億円

連結普通株式等Tier1比率※2

10.5%～11.5%

連結OHR

45%程度

※1株主資本ベース

※2バーゼルⅢ最終化完全実施ベース（有価証券評価差額金除き）

2029年3月末に向け
レンジ収束を目指す方針

お客さま毎の悩みに適した解決策を提案し、ファンになってもらう

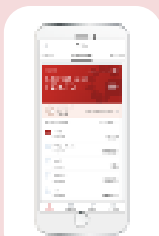
リアル・デジタルでの最適な提案

デジタルの
利便性



対面の専門性

ライフイベントに
あわせた最適な提案



あらゆる金融サービスを
アプリ・オンラインで提供



個人の総合
コンサルタント

- 各種ローン
- キャッシュレス
- 資産運用提案
- 相続関連業務



個人のお客さま

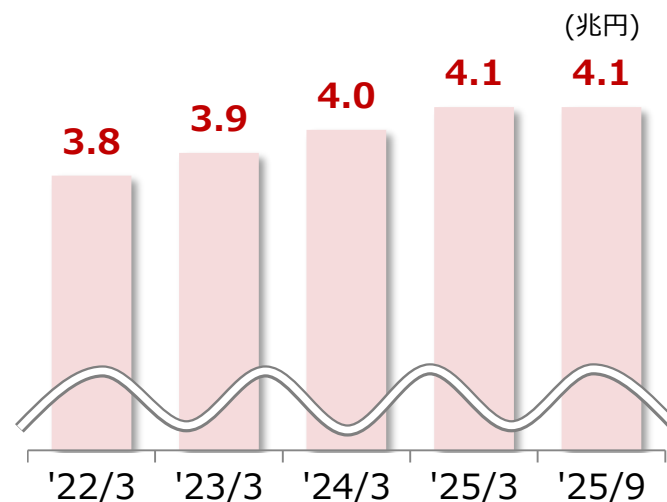
- 結婚・出産
- 住宅・車購入
- 終活



住宅ローン

■ 残高

2026年3月期上期実行額：過去最高



物件探しから
の関与



コンシェルジュサービス



東京都内の
営業力強化

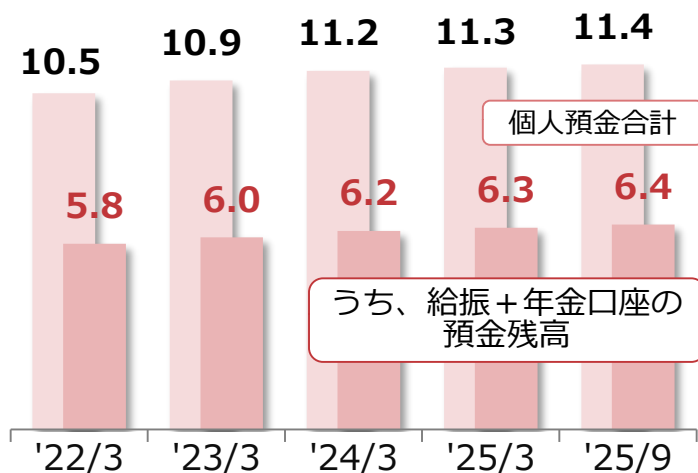
東京ローンセンター
新宿オフィス新設

検討→申込
あらゆる段階での提案を最適化

個人預金

■ 残高

(兆円)



New

定期預金キャンペーン

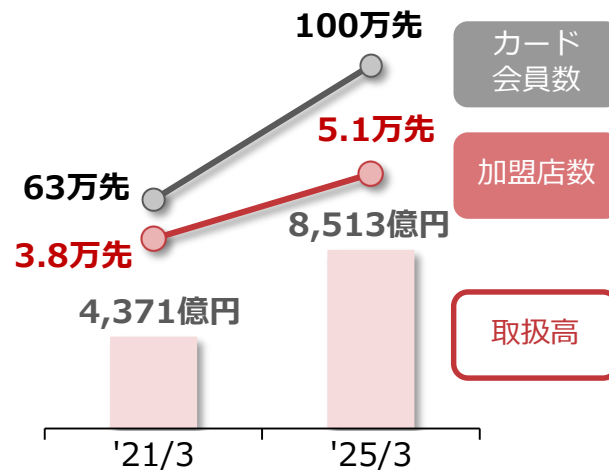
ニューマネー限定
千葉の特選グルメをお届け



期間：2025年12月29日～2026年3月31日
お預入れ金額：500万円以上
上限：300億円（店頭受付限定）

キャッシュレス

■ カード会員数・加盟店数・取扱高



加盟店の
拡大

2019年10月～
本体加盟店事業参入



更なる
機能拡充

2020年10月～
TSUBASA VISAデビット
カード発行

地域エコシステム構築に向けて
キャッシュレス基盤を更に強化

あらゆる困りごとを解決できるアプリへ

主なちばぎんアプリ提供機能

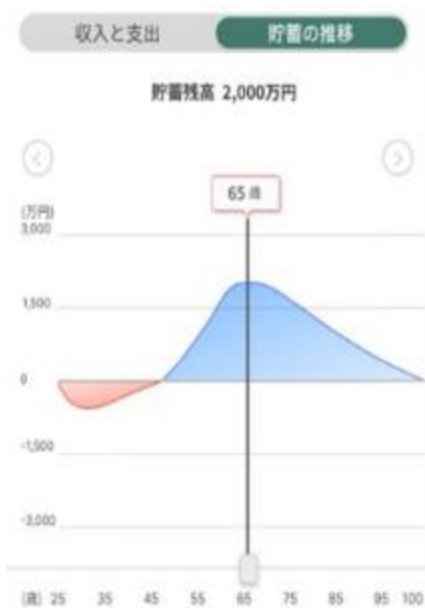
開発を重ね、様々な金融サービスをアプリで提供

- 振込・振替
- 入出金明細照会
- 口座開設（普通預金・定期預金）
- 税公金収納
- ローン関連手続き（申込・返済）
- 投資信託・NISA口座開設・取引

アプリ機能拡充



ライフプランシミュレーション
機能の追加（2025年10月）



収入、支出について
将来に渡る
シミュレーションを表示

アドバイスの提供など
将来の資産形成をお手伝い

1つのチャネルで
どんな困りごとにも解決できる



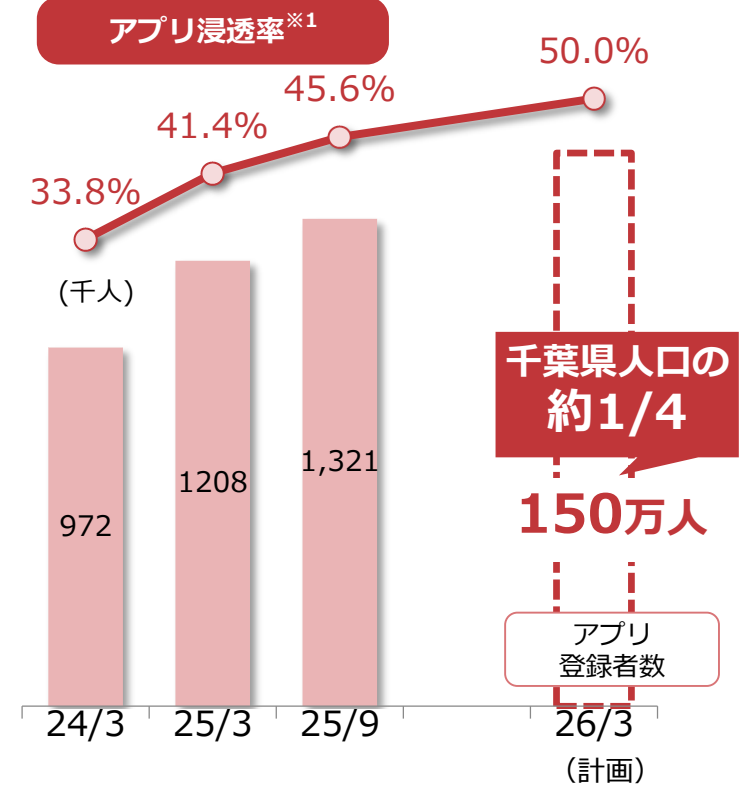
機能を拡充させる

UI/UXの向上

お客さま接点を
増やす

コミュニケーション

アプリ登録者数・浸透率



1日あたりアプリ利用者数※2

22万人

(2025年12月末現在)

ストア評価

App store
★4.6/5

Google play
★4.4/5

(2025年12月現在)

※1 ちばぎんアプリ登録者数÷個人の稼働顧客先数

※2 1回以上のアプリの利用があったユーザー数

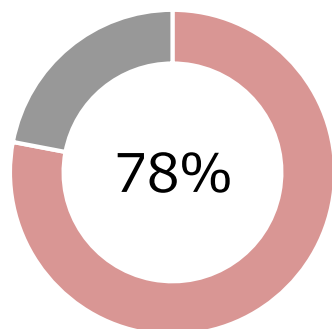
相続関連業務を起点としてお客さまへの総合コンサルを展開

当行の特徴

■ 2006年6月より銀行本体で相続関連業務をスタート（地銀初）

■ 営業店人員※の相続関連業務経験率

※金融商品販売をメイン業務とする渉外・窓口担当

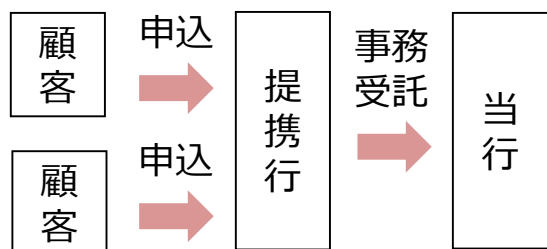


各店舗で
ご提案が可能

■ 提携行との連携



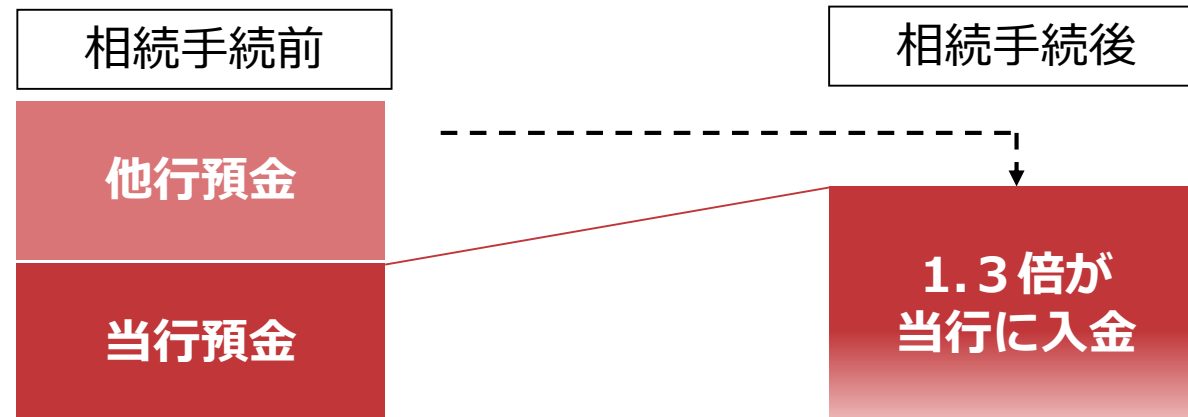
当行以外のTSUBASA行
4行より受託



当行が遺言執行手続き等の
事務を受託し、委託費を受領

相続関連業務の提供を通じた取引の拡大

■ 相続関連業務申込み先の資金移動（2026/3期 上期実績）



相続関連業務の提供 ➡ 世代を超えた取引につながる

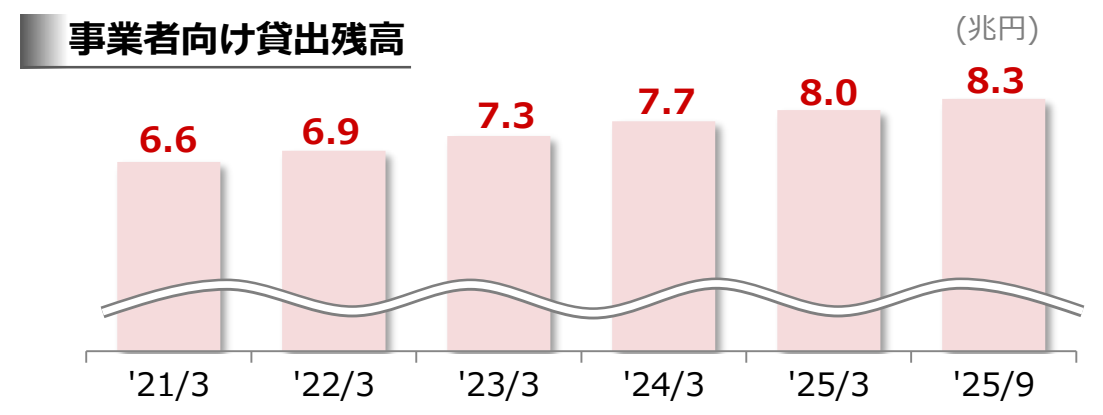
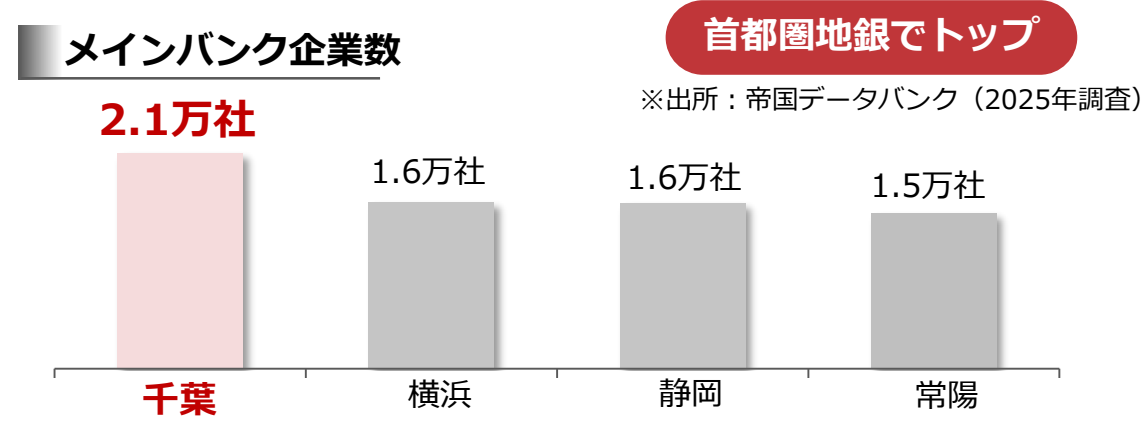
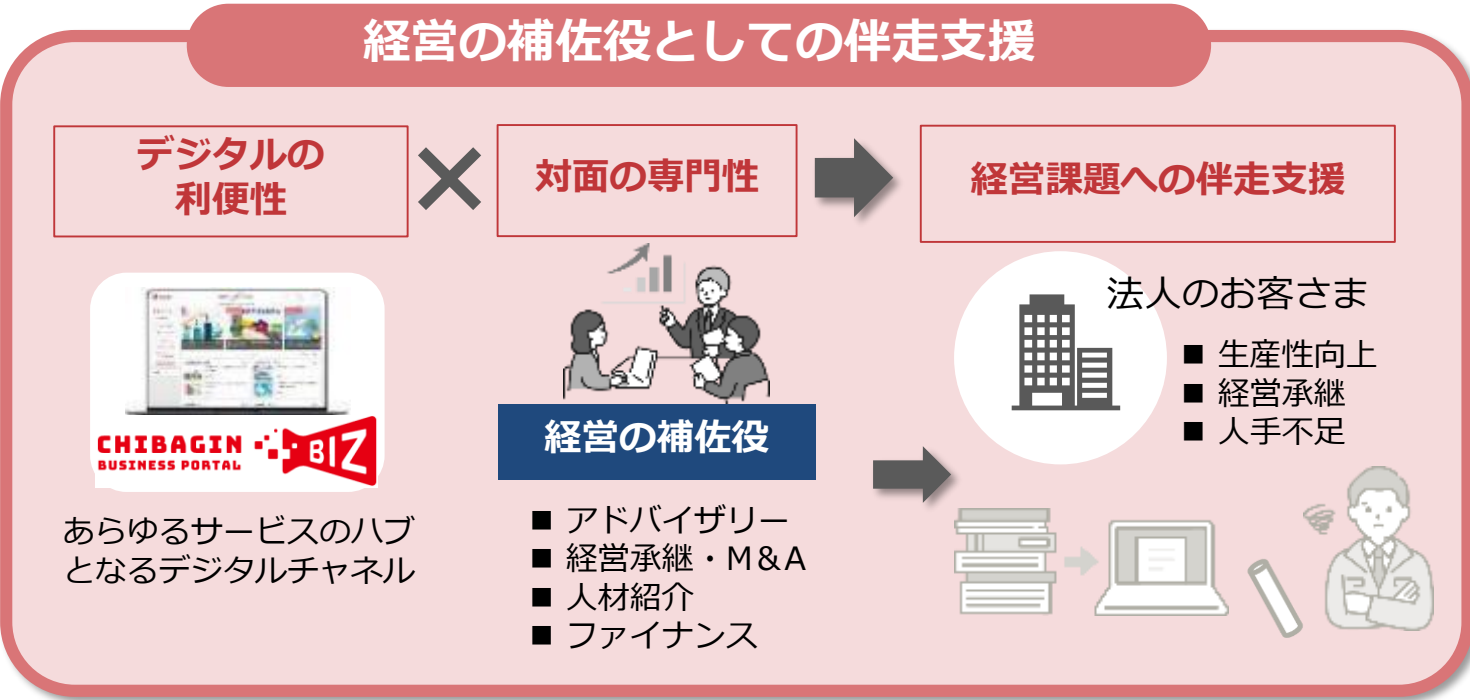
■ 相続関連業務申込み先の各種ニーズへのご提案

預金の整理・集約

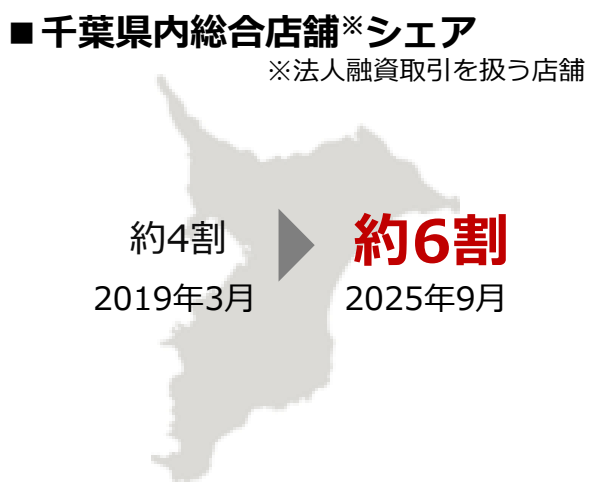
ポートフォリオ提案

保険の見直し

「経営の補佐役」として一社一社に寄り添ったソリューション提案を実施



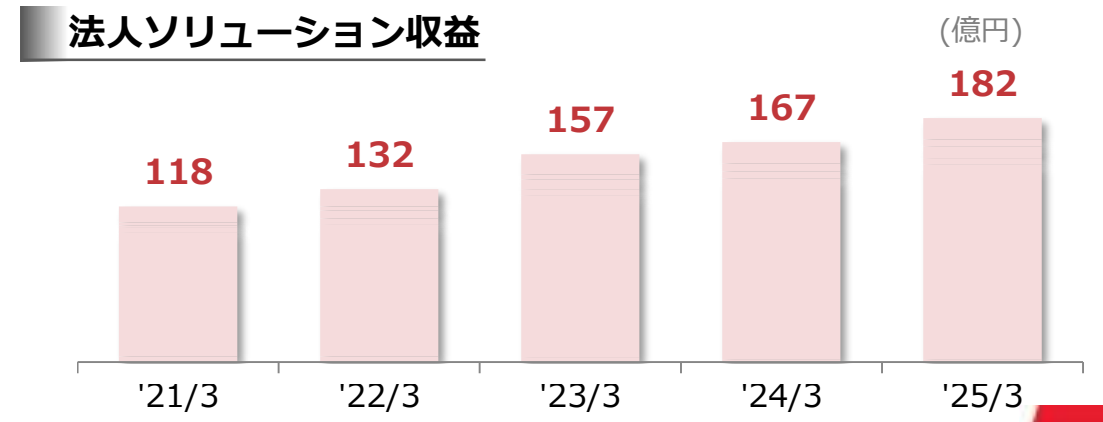
強化に向けた取組み



■ 強固な営業・審査態勢

- | 営業部門 |
|----------------|
| ・ グループ一体での提案強化 |
| ・ 部門間連携強化 |
| ・ 海外ネットワーク強化 |
- | 審査部門 |
|-----------------------------|
| ・ <u>営業部門と連携したソリューション検討</u> |
| ・ 環境変化に応じた業況把握 |

- 提携先**
- アライアンス・提携行との連携**
- ✓ 武蔵野銀行や横浜銀行と共同での首都圏営業
 - ✓ T S U B A S Aアライアンスとの全国規模の案件組成



新規事業の強化により、様々な領域における課題解決能力を高めていく

パーパスの実現

思いの実現

課題解決

豊かなライフスタイル

地域社会の課題解決に向け新たな価値を提供

DX

GX

価値観の多様化

行動様式の変化 . . .

金融サービス/金融収益の多角化

キャッシュ
レス

不動産
ファンド

金融領域の更なる強化

既存業務領域

コンサルティング機能の強化
暮らしに繋がる事業への投資

地域商社

広告

農業

エネルギー

AI

NFT

非金融領域の拡大

幅広い領域で新たな取組みが加速

地域商社：ちばぎん商店

Step1 地域産品

千葉発の「地方創生の起爆剤となる商品・サービス」を創出し、
千葉を代表する商品・サービスを
生み出していく



クラウドファンディングサイト
「C-VALUE」

公開プロジェクト数 **累計356件**
(2025年9月末現在)



Step2 ライフイベント



ちばの住まい
コンシェルジュ

お金

地域

不動産

ワンストップでの情報提供



住宅

自動車



Step3 くらし



健康/介護

教育

食品小売

新たな技術の活用

BaaS

スクレイピングとの連携

新たな顧客接点の構築に向けビジネス
への活用を今後検討

メタバーズ

NFT

各種コンテンツ
の提供

各種イベント
での配布



住宅展示場



アクアラインマラソン



ちばぎんカップ



千葉ジェッツ冠試合



たすきプロジェクト



オンラインゲーム



みらちバプロジェクト部員証NFT

成長戦略



千葉県・首都圏・全国の3つのエリアでビジネスを拡大

3つの エリア

千葉県

地域の
リーディングバンク



地域の課題解決 **金融 × 非金融**

- ✓ あらゆるシェアの拡大
- ✓ 便利で役に立つ新しい商品・サービスを提供し続ける

地域への究極的なコミットメント

経営統合に関する基本合意



ちばぎん



ちば興銀

- ✓ 2ブランド態勢によるシナジーの追求

県外

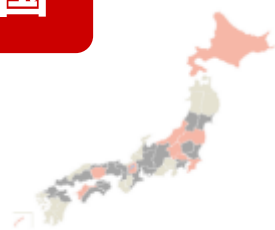
スーパー
リージョナル



地銀ビジネスモデル広域展開

- ✓ 県外店舗ネットワークの拡充
- ✓ 首都圏プレゼンスの向上

全国



プラットフォームビジネス

- ✓ 基幹系システム共同化
- ✓ 事務共同センター
- ✓ フィンテック共通基盤

プラットフォーム

マザーマーケットである千葉県におけるあらゆるシェアの向上を目指す

現状

優位なマクロ環境



強固な顧客基盤

■顧客数

稼働口座数 約300万
県内人口比 約45%

■県内貸出金



■県内預金



マザーマーケットにおける更なる浸透

地域まるごと DX・GX・WX



便利で役に立つ
新しい商品・サービスを提供し続ける

提供の手段 DX (AI)

手段を支える 従業員 (人)

デジタルサービス

AIプロダクト

アドバイザリー

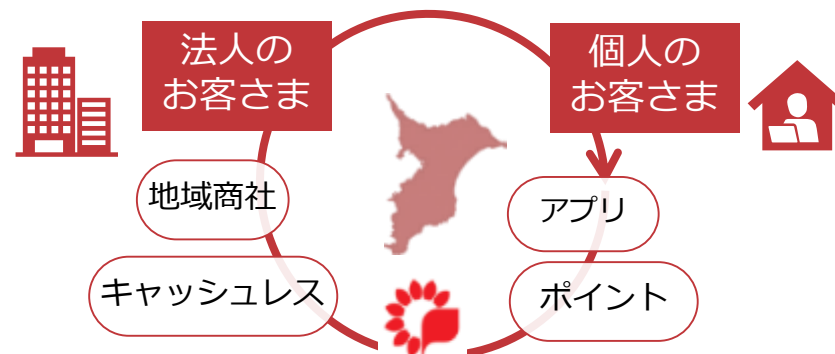
M & A・事業承継 など

生産性の向上
脱炭素化
円滑な経営承継 など

地域エコシステム

粘着性の高い預金の獲得・キャッシュレス決済の増加
口座利用の活性化

P.29



持続的成長の実現

地域の持続的成長

地域の社会的課題
解決への貢献

豊かなライフスタイル
のサポート

企業価値の向上

預金・貸出の
持続的成長

役務取引等利益の
拡大

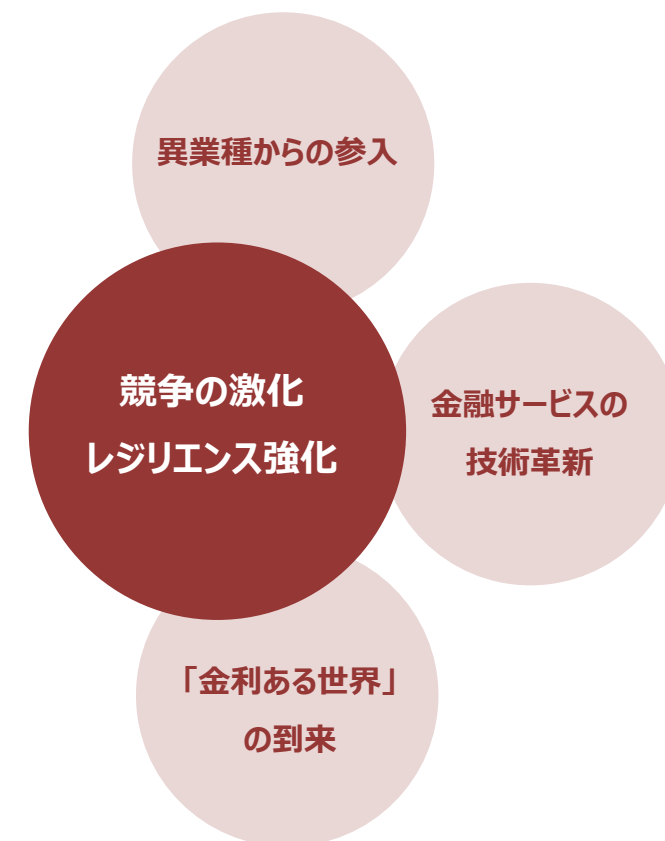
- 両行は、共に千葉県に本店を置く地域金融機関として、地域の課題解決並びに地域の持続的成長に貢献するため、パーパス・ビジョンを掲げ、便利で役に立つ金融・非金融サービスを提供するなど、さまざまな取組みを進めてきた。
- 千葉県は、あらゆる産業で全国トップレベルの経済規模を有しているなど、豊かなマーケットである。一方で、お客さまの価値観の多様化や、行動様式の変化、デジタル技術の進展、人手不足の問題、サステナビリティへの関心の高まりなど、地域社会のニーズや解決すべき課題は多様化・複雑化している。また、金融サービスの技術革新や、異業種からの参入、「金利ある世界」の到来などにより、金融分野における競争は一層激化し、加えて、お客さまに安心・安全にご利用いただくための金融犯罪対策やサイバーセキュリティ対策等のレジリエンス強化が一層重要となっている。
- そうした経営環境下において、健全な地域金融システムの維持・強化が、地域社会の持続的な発展のために求められている。



「地域」「地域のお客さま」のための
パーパス・ビジョンを持つ両行が、
一体となって環境の変化に対応し、

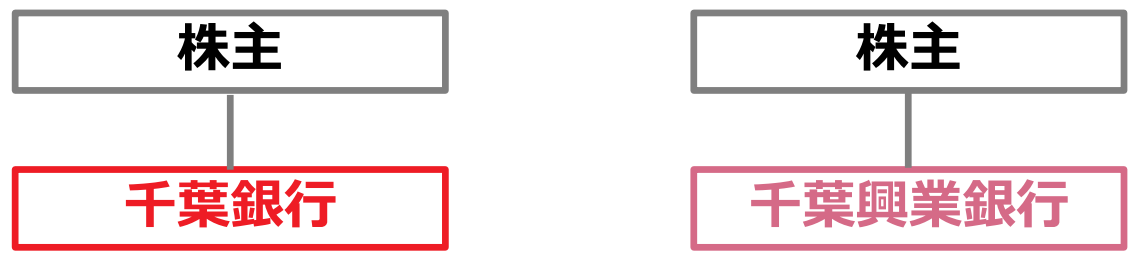
経営統合

～“信頼と尊重”の2ブランド～



統合効果の最大化を目指し、新設持株会社がグループ連携を主導

経営統合前



経営統合後



- 本経営統合は共同株式移転方式によるものとする。
- 新設持株会社の商号は、本経営統合に関する株式移転計画書にて定める予定である。

日程	イベント
2025年9月29日	基本合意書締結
2026年3月 (予定)	株式移転計画書の作成（最終合意）
2026年12月 (予定)	両行臨時株主総会開催
2027年4月1日 (予定)	本持株会社設立（効力発生日）及び上場

- 上記は現時点における予定であり、両行の今後の協議等によって変更になる場合がある。
- 本経営統合の実行にあたっては、必要となる関係当局の許認可が得られることを前提としているが、当該許認可の取得状況等によって、本経営統合の日程が遅延する事由が生じた場合には、速やかに公表する。

新金融グループ
(単純合算)

●総資産(連結)	24兆8,781億円	●従業員数(連結)	5,593人
●預金残高	19兆1,483億円	●拠点数(銀行)	国内 268 海外 6
●貸出金残高	15兆6,536億円	●グループ会社 (関係会社)	22社
●当期純利益(連結)	985億円		
●時価総額	1兆8,020億円		

千葉県内シェア

預 金 34.6%
貸出金 52.0%



所在地：千葉県千葉市
設立：1943年3月

●総資産(連結)	21兆6,312億円	●従業員数(連結)	4,280人
●預金残高	16兆2,687億円	●拠点数(銀行)	国内 186 海外 6
●貸出金残高	13兆2,333億円	●グループ会社 (関係会社)	18社
●当期純利益(連結)	900億円		
●時価総額	1兆6,787億円		



所在地：千葉県千葉市
設立：1952年1月

●総資産(連結)	3兆2,468億円	●従業員数(連結)	1,313人
●預金残高	2兆8,795億円	●拠点数(銀行)	82
●貸出金残高	2兆4,203億円	●グループ会社 (関係会社)	4社
●当期純利益(連結)	85億円		
●時価総額	1,233億円		

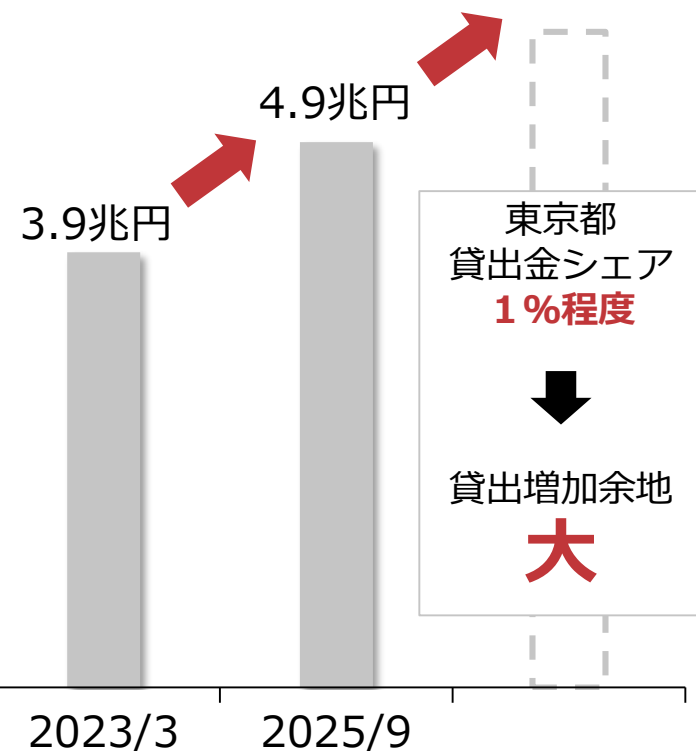
※総資産・預金残高・貸出金残高：2025年3月末時点、当期純利益：2026年 3月期業績予想、時価総額：2026年1月末時点、
従業員数・拠点数・グループ会社：2025年3月末時点、県内シェア：（出所）金融ジャーナル「金融マップ 2026年版」（2025年3月末）

店舗ネットワークの拡充・アライアンス活用により、成長ドライバーとしての貸出増加を継続

県外

■ 県外貸出金の推移

年率7～10%増加
+ 4,000億円 / 年



県外店舗ネットワークの拡充

東京23区全域をカバー

■ 2015年以降の新規出店

- 2015年 7月 **品川**支店
- 2017年 7月 **恵比寿**支店
- 2019年10月 **池袋**支店
- 2023年11月 **水戸**支店
- 2023年12月 **浜松町**支店
- 2024年 6月 **新宿西**法人営業所
(ローンセンター併設)
- 2025年 3月 **京橋**法人営業所

更なる新規出店を検討

アライアンスを活用した首都圏プレゼンスの向上



千葉・武蔵野アライアンス

経営統合によらない新たな地銀連携モデル

フェーズ1 実績
(当初～2021/3)
累計
143億円

フェーズ2 計画
(2021/4～2026/3)
累計
150億円

1年前倒しで
計画達成

- ファイナンス分野での連携
・取引先の相互紹介 ・協調案件の取組み
- 共同店舗の出店（浜松町・池袋）



千葉・横浜パートナーシップ

首都圏を地盤とした地銀トップ行同士の連携

フェーズ1 実績
(当初～2024/3)
累計
359億円

フェーズ2 計画
(2024/4～2029/3)
累計
250億円

計画200億円を
超過達成

- ファイナンス分野での連携
・取引先の相互紹介 ・協調案件の取組み

プラットフォームとしてのサービス展開を進める

全国

TSUBASAアライアンスを通じ、
プラットフォームとしてサービスを展開

基幹系システム

F T 共通基盤（A P I）

相続関連業務

バンキングアプリ

法人ポータル

キャッシュレス事業

共同事務センター構想

A M L センター

…更なる拡大

次期基幹系システムの更改（2028年～）

共同化済み5行



共同化
基本合意締結
群馬銀行

共同化効果

更改コストの削減

開発スピードアップ

システム人材育成



TSUBASAアライアンス

各地域のトップ地銀による全国にまたがる広域連携



アライアンス行合計

総資産 約 100 兆円

総預金 約 80 兆円

総貸出 約 60 兆円

3メガバンクに次ぐ
規模

New

共同事務センター構想



各行の後続事務を共同で処理
するためのセンター設置検討
を開始（4行でスタート）

New

アプリ



筑波銀行がTSUBASAで開発した
スマートフォンアプリの導入を決定
（TSUBASA行以外への提供は初）

暮らしに溶け込む生活インフラとして地域住民の皆さまと地域の事業者を繋ぐ

地域エコシステムの全体像

2026年度下期
試行開始予定

お客さまへの還元策

従来

ATM手数料優遇やTSUBASAポイントの
キャッシュバックなど限定的

変化

銀行取引に応じてTSUBASAポイントをご提供し、地域の加盟店での
お買い物で、おトクに（還元率UP）、便利に（コード決済）、ご利用いただく

地域エコシステム



エッジテクノロジーを子会社化。様々な領域でのAI活用によりトランスフォーメーションを加速

エッジテクノロジーの子会社化

2024年10月

エッジテクノロジーを子会社化

非金融事業会社への買収は地域金融機関初

エッジテクノロジーの事業

事業



AI
ソリューション
事業



AI
教育事業



AI
プロダクト
事業

AIソリューションに強みを持つ



様々な領域でAIを活用
AIネイティブな会社を目指す

AI活用によるトランスフォーメーションの加速

活用領域Ⅰ

お客さまとのデジタル接点

活用領域Ⅲ

お客さまの業務活動

活用領域Ⅱ

当行グループの業務活動

活用領域Ⅳ

AI教育

サービスの
DX



顧客体験の向上

ちばぎんの
DX



行内の業務効率化

地域の
DX

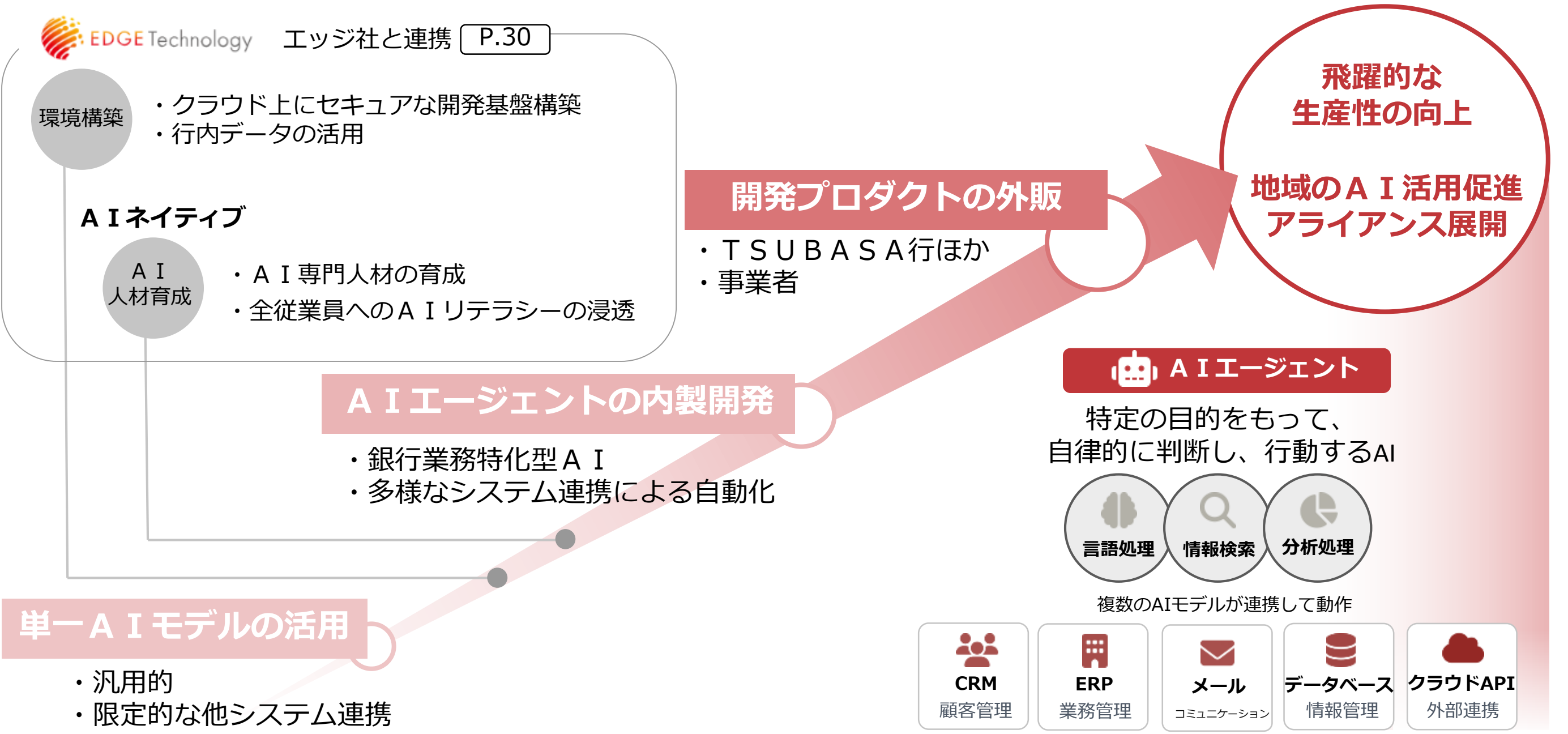


地域の事業者の
生産性向上

「地域まるごとDX」を目指す



A I の内製開発・活用・外販により、地域の生産性を飛躍的に向上させるDX・AIカンパニーを目指す



株主還元



積極的な株主還元を実施

配当実績

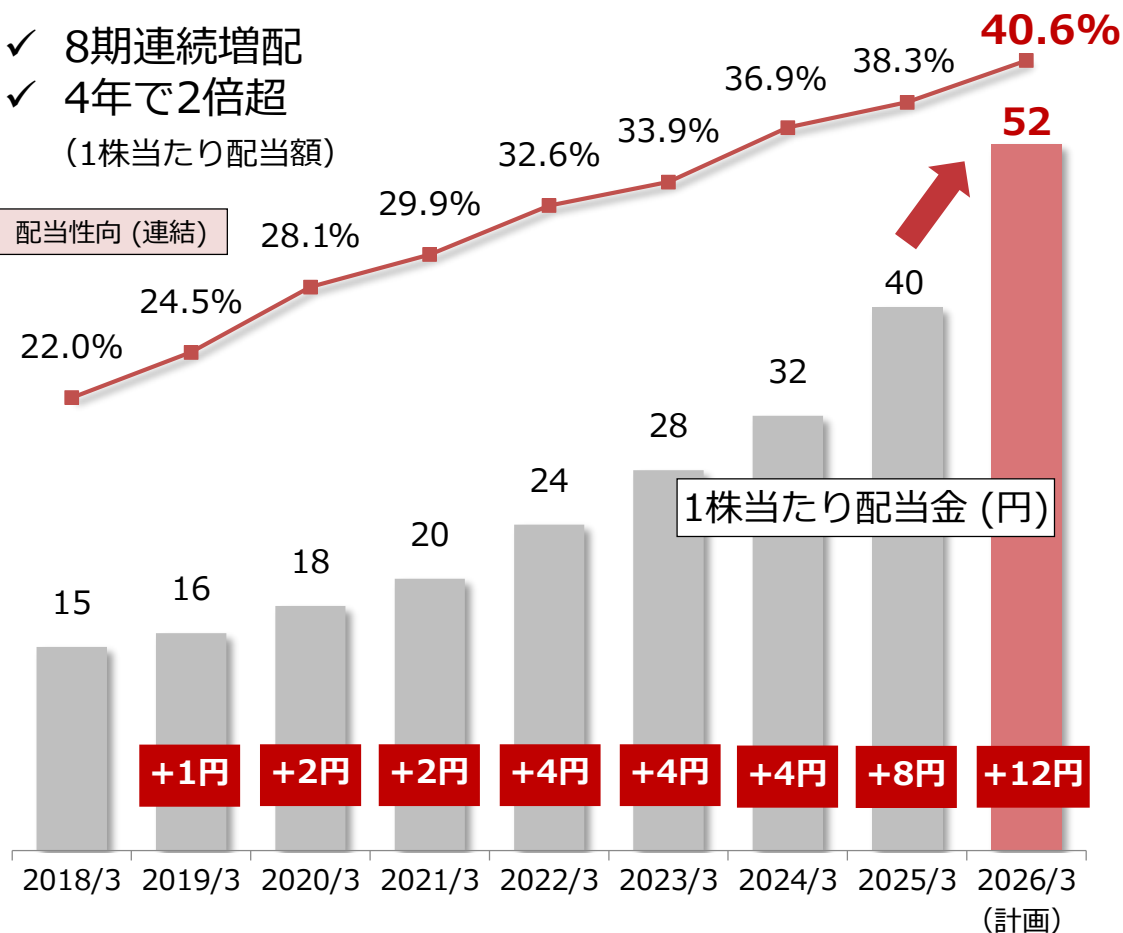
配当性向：40%程度

2026年2月 期初予想比+4円（+8円→+12円）の増配を決議

- ✓ 8期連続増配
- ✓ 4年で2倍超

（1株当たり配当額）

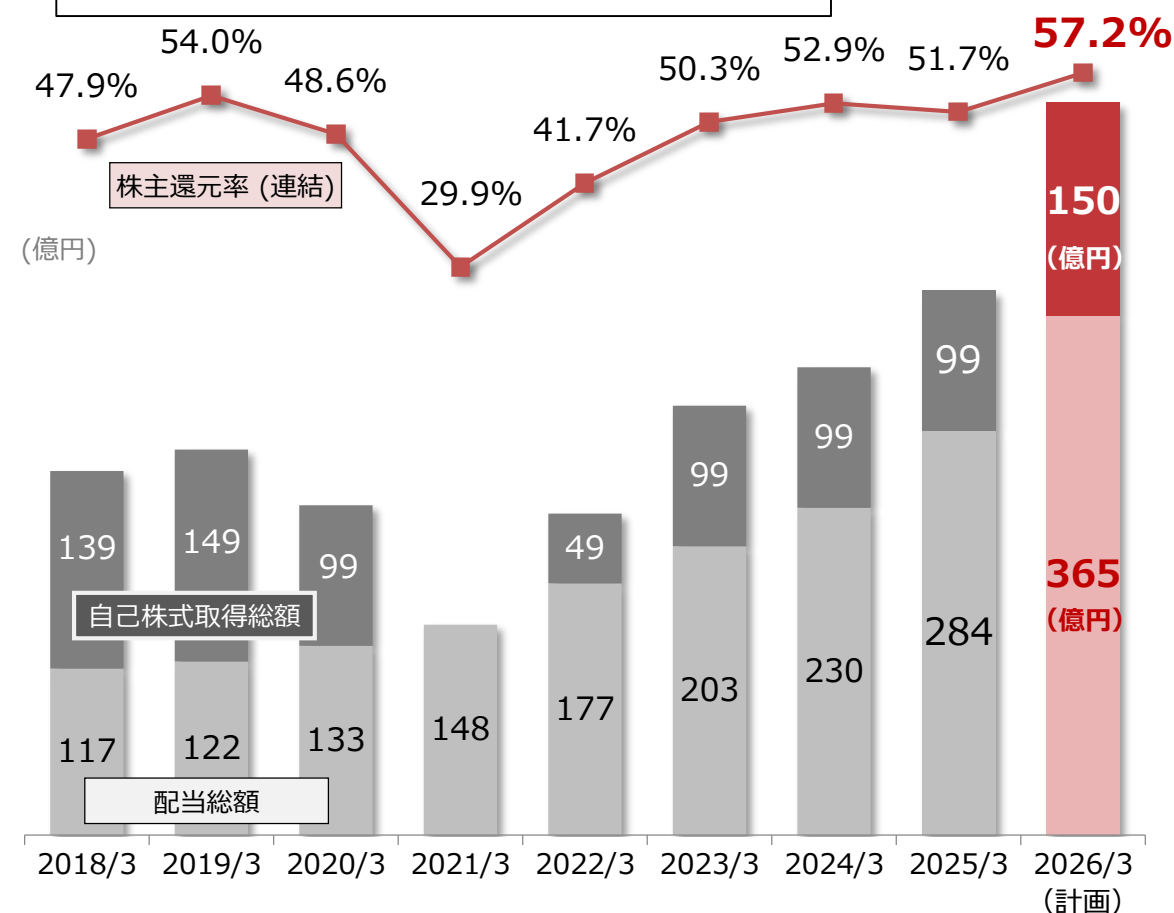
配当性向（連結）



株主還元実績

普通株式等Tier1比率が必要水準のレンジ内に収まるよう
自己株式取得も機動的に実施

2026年2月 30百万株の自己株式消却を決議



※株主還元率 = $\frac{\text{株主還元総額（配当支払額 + 自己株式取得額等）}}{\text{親会社に帰属する当期純利益}}$

＜優待基準（毎年3月末）＞ 魅力ある特産品等を贈呈

基準日現在		継続保有期間
		1年以上
保有株式数	1,000株以上 10,000株未満	3,000円相当の特産品
	10,000株以上	6,000円相当の特産品

- 1,000株以上を1年以上継続保有の株主さまを対象とします。



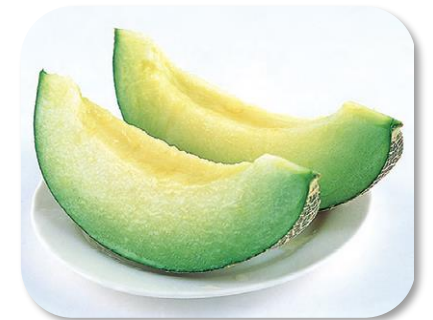
千葉県特産品等以外からも
お選びいただけます！



詳細はこちら

特産品カタログの掲載品例

カタログに記載された千葉県の特産品等からお好みの商品をお選びいただけます。※写真はイメージです

TSUBASAアライアンス
共同企画コース

地方銀行6行（当行・第四北越・中国・伊予・東邦・滋賀・群馬）が連携し、地元の魅力ある特産品等を相互に提供



C-VALUE特別企画コース

ちばぎん商店が取扱う千葉のまだ見ぬ
魅力が詰まった商品を提供
※10,000株以上保有の株主さまのみ対象

寄付コース

SDGs に資する取組みを行う団体や基金への寄付



キーマッセージ



千葉銀行について

経済規模の大きい千葉県において、
圧倒的な貸出金・預金シェアを確立

地銀トップレベルの資産規模・利益水準
邦銀トップレベルの効率的な事業運営と高い健全性
地銀トップレベルのTSR（株主総利回り）・配当成長率

成長戦略・
千葉興業銀行
との経営統合

「既存事業の磨き込み」「新事業への挑戦」を通じ、
高い利益成長を実現
（国内金利の上昇は大きな追い風）
経営統合後も2ブランド態勢を維持し、シナジーを追求

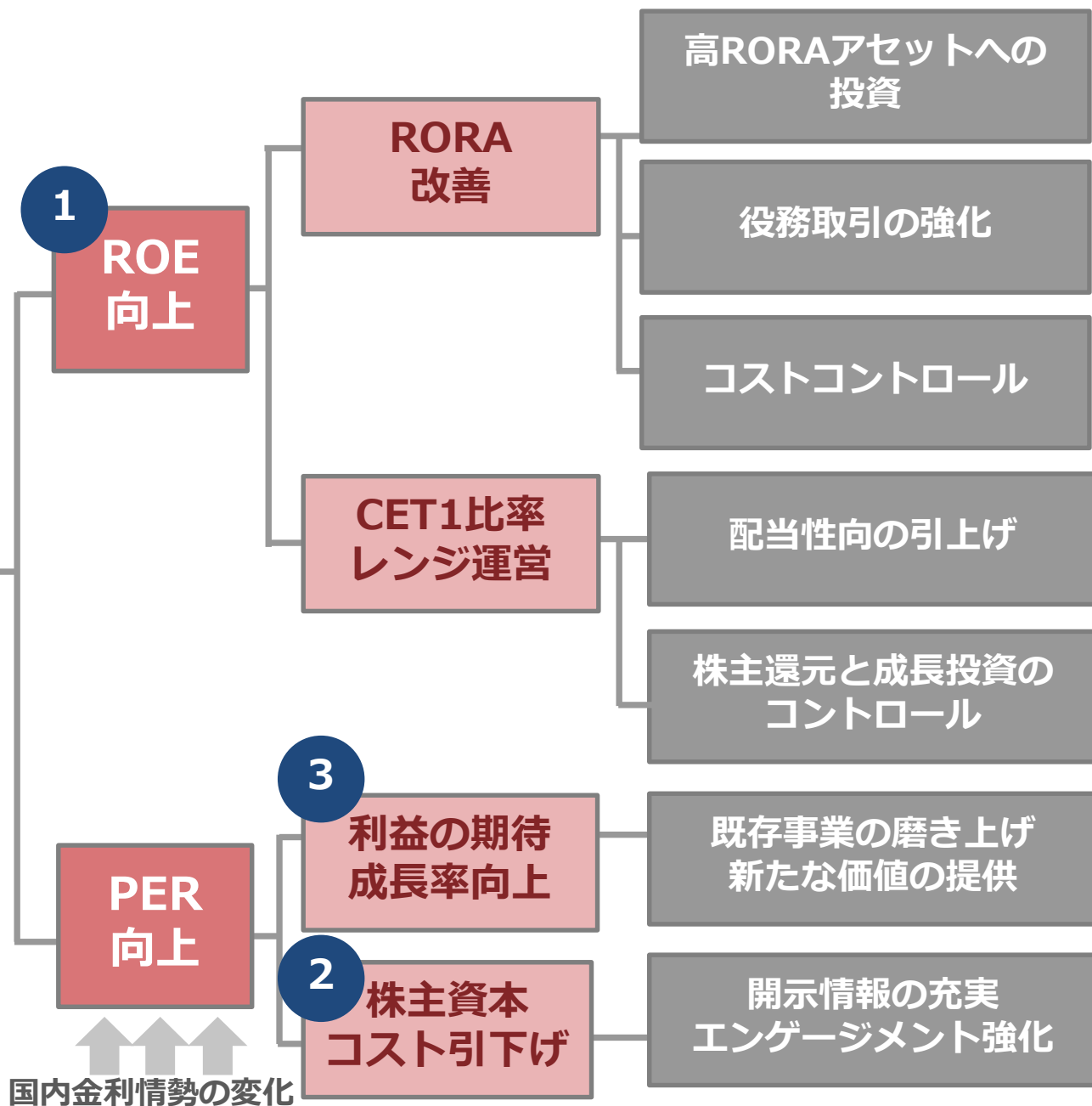
株主還元

配当性向は40%程度と高水準
（2026年3月期計画の配当性向は40.6%）
自己株式取得も機動的に実施

(参考) 各種取組み



PBR向上にむけて改善策を遂行

PBR
向上

PBRの考え方

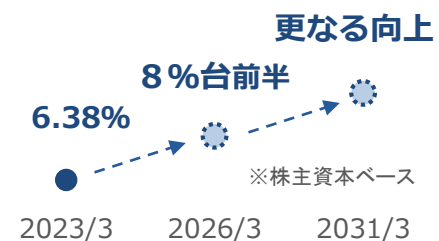
$$\text{PBR} = \text{ROE} \times \text{PER}$$

$$= \text{ROE} \div (\text{株主資本コスト} - \text{利益成長率})$$

ROE ≥ (株主資本コスト - 利益成長率) の場合、PBR1倍以上となる

1. ROEのさらなる向上

- RORA改善によりROE向上を図る



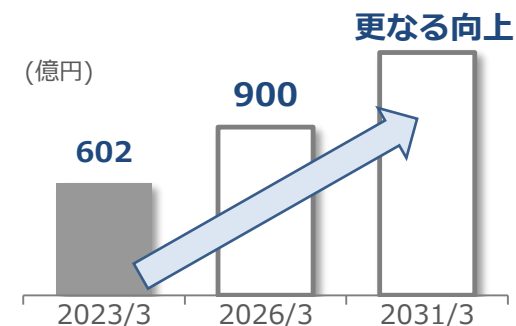
2. 資本コスト引き下げ

- 非財務情報の開示拡充、株主とのエンゲージメント強化により株主との「情報の非対称性」を緩和

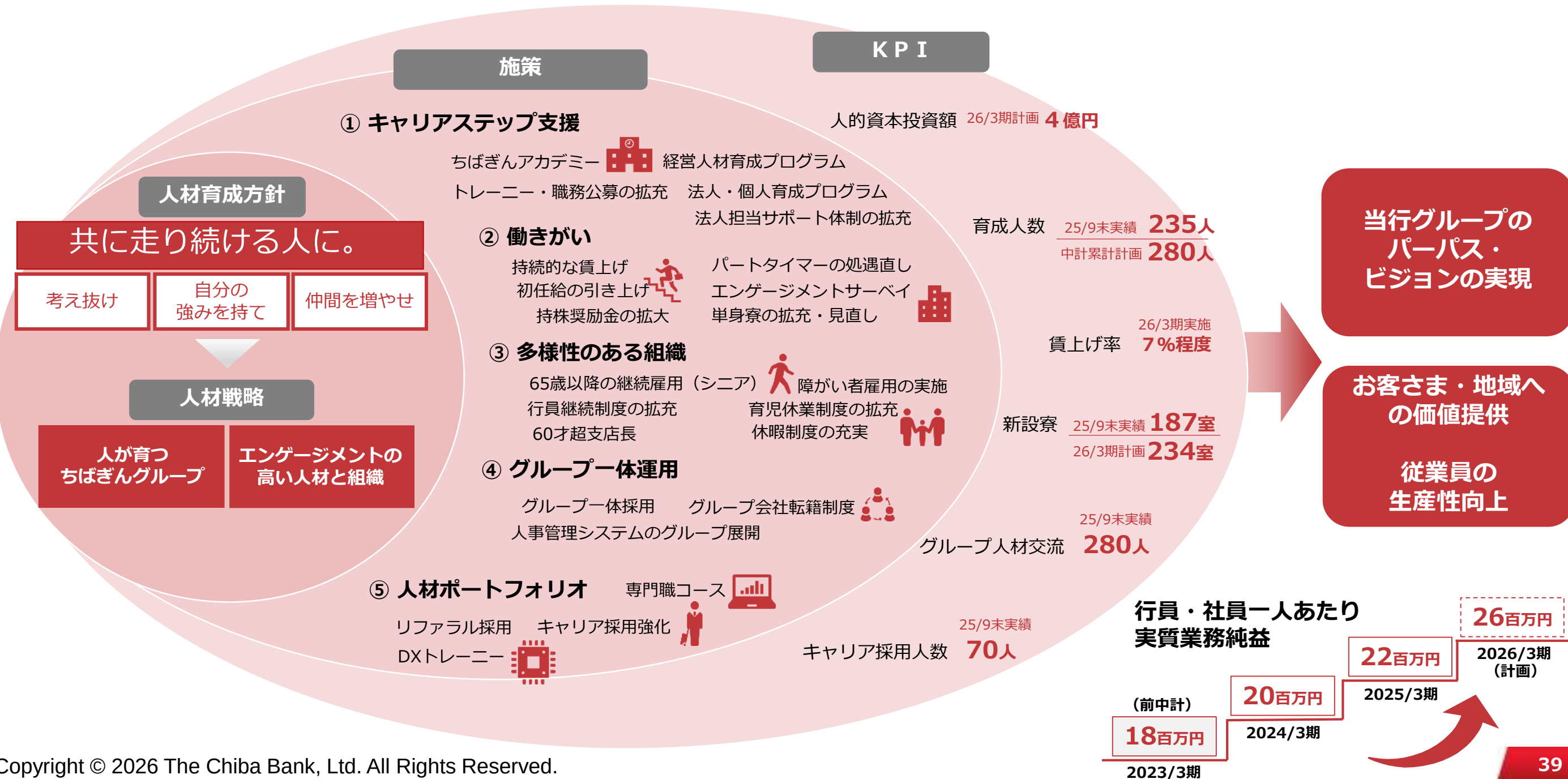
リスクプレミアム・ベータの縮小

3. 持続的な利益成長

- 連結当期純利益計画達成に向けた取組み



「2つの人材戦略」を柱とし、新たな社会的価値を創出する組織を構築していく



投資額・育成人数（投資対象者）を拡大、提案スキル・収益力の向上へ

人材力の強化（インプット）

変化（アウトプット）

人的資本投資の強化

専門性の向上

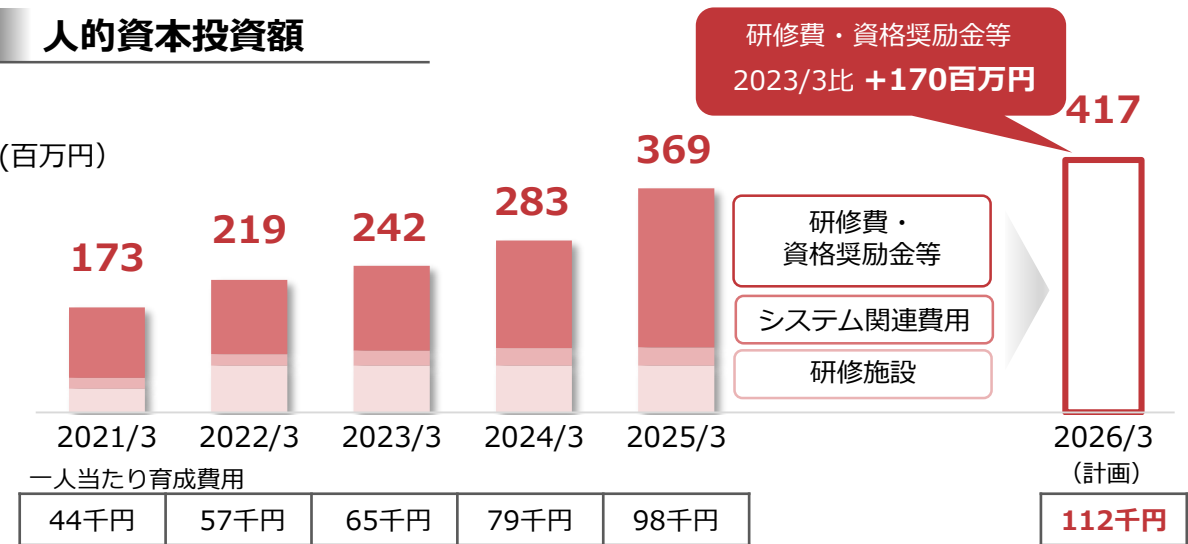
自ら学ぶ環境への変化

人的資本投資額

プロ認定数

学習時間

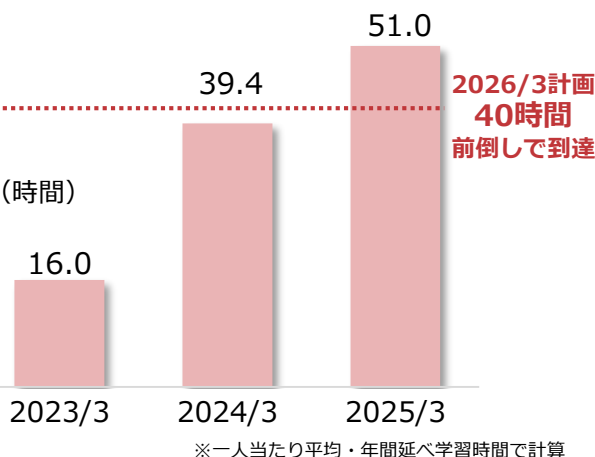
(百万円)



法人 [2024/3] 175人 ▶ [2025/9] 243人

相続 666人 ▶ 809人

ローン資産運用 129人 ▶ 399人



専門人材の育成強化

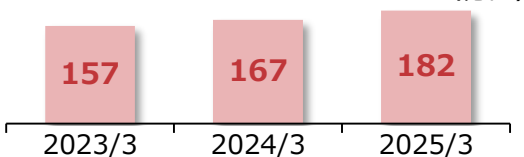
収益力の向上

育成人数

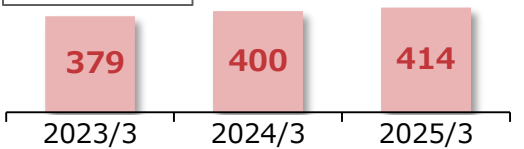
法人・個人収益

グループ行員・社員一人あたりの指標

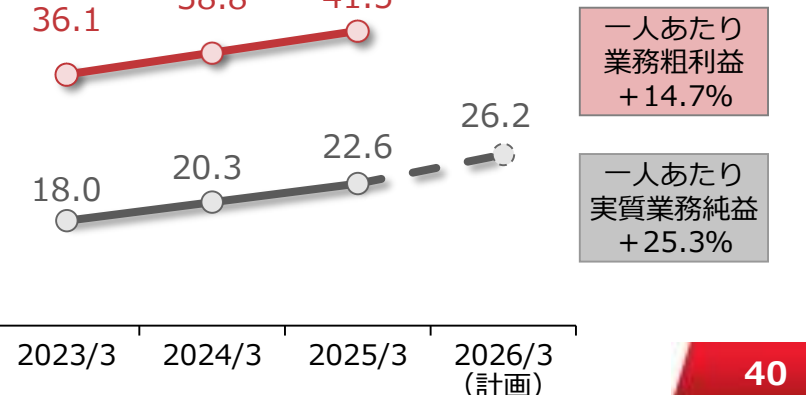
法ソリ※ ※役務取引等利益のみ (億円)



個人収益※ ※個人部門業務粗利益 (億円)



(百万円) 【2023/3 ➡ 2025/3】



今中計計画
(2023/4~2026/3)
280名

前中計からおよそ倍増

	2025/9 実績 (累計)	今中計計画 (累計)
合計	235名	280名
うち、法人営業担当	40名	50名
うち、個人営業担当	40名	50名
うち、DX人材	56名	60名

長期志向で経済価値と社会価値の両立を目指す

持続的経営に向けた取組み

持続的経営 = 「長期志向」 + 「経済価値 + 社会価値（社会課題の解決）」

サステナビリティ
推進部の新設
(2025/4)

ちばぎんグループSDGs宣言

地域経済・社会

地域経済とコミュニティの活性化に貢献します



高齢化

高齢者の安心・安全な生活を支えます



金融サービス

より良い生活をおくるための金融サービスを提供します



ダイバーシティ

ダイバーシティと働き方改革を推進します



環境保全

持続可能な環境の保全に貢献します



外部評価・イニシアチブへの参画

外部評価・インデックス組入状況



「新・ダイバーシティ経営
企業100選プライム」選定



「健康経営優良法人
(大規模法人部門)
ホワイト500」認定



「プラチナ
えるぼし」認定



「プラチナ
くるみんプラス」
認定



CDP気候変動調査
2年連続最高評価
「A」評価取得

2025 CONSTITUENT MSCI日本株
女性活躍指数 (WIN)

2025 CONSTITUENT MSCI日本株
ESGセレクト・リーダーズ指数



イニシアチブへの参画



地域の脱炭素化により、千葉県全体の持続的な発展に貢献

ちばぎんグループの脱炭素の取り組み



2031年3月目標 カーボンニュートラル

※自社グループの排出にかかるSCOPE1+SCOPE2を対象

自治体との連携

- SDGs包括連携協定
- ちばSDGsパートナー登録企業の支援
- 脱炭素先行地域の支援
- ちばSDGs推進ネットワークの活用

お客さまの脱炭素支援



法人のお客さま

SDGs経営の支援

- 事業性評価へのESG要素の取り込み
- 経営承継コンサルティング

脱炭素に向けたコンサルティング

- 温室効果ガス排出量測定支援
- 太陽光発電設備導入支援



個人のお客さま

- サステナ住宅応援割
- SDGs割引ローン

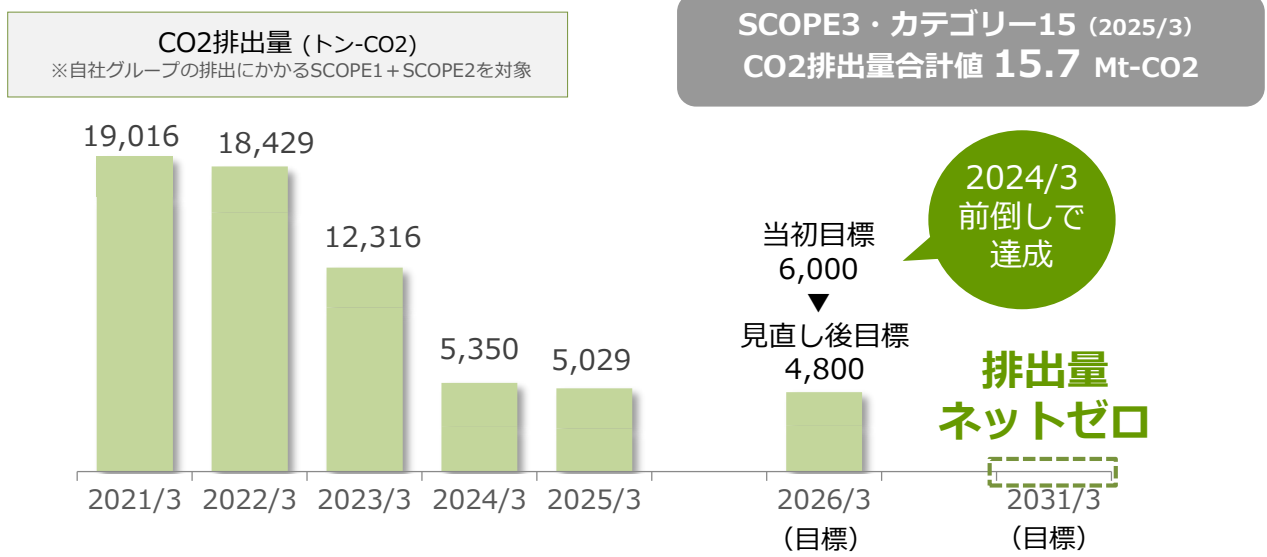
2050年
千葉県の持続的な発展



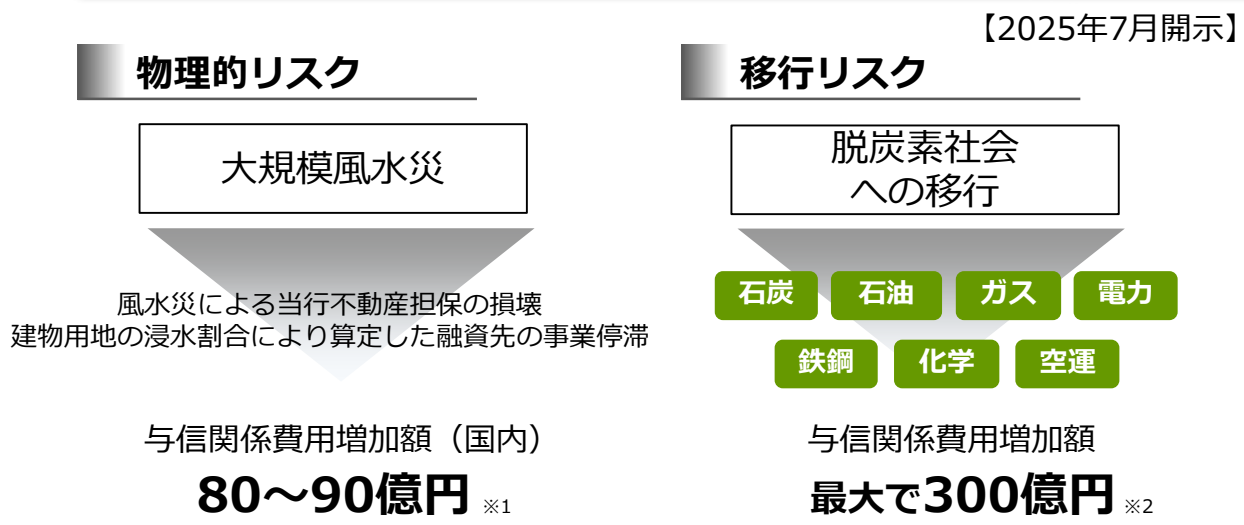
千葉県全体の
カーボンニュートラル

TCFD提言/TNFD提言への取組み

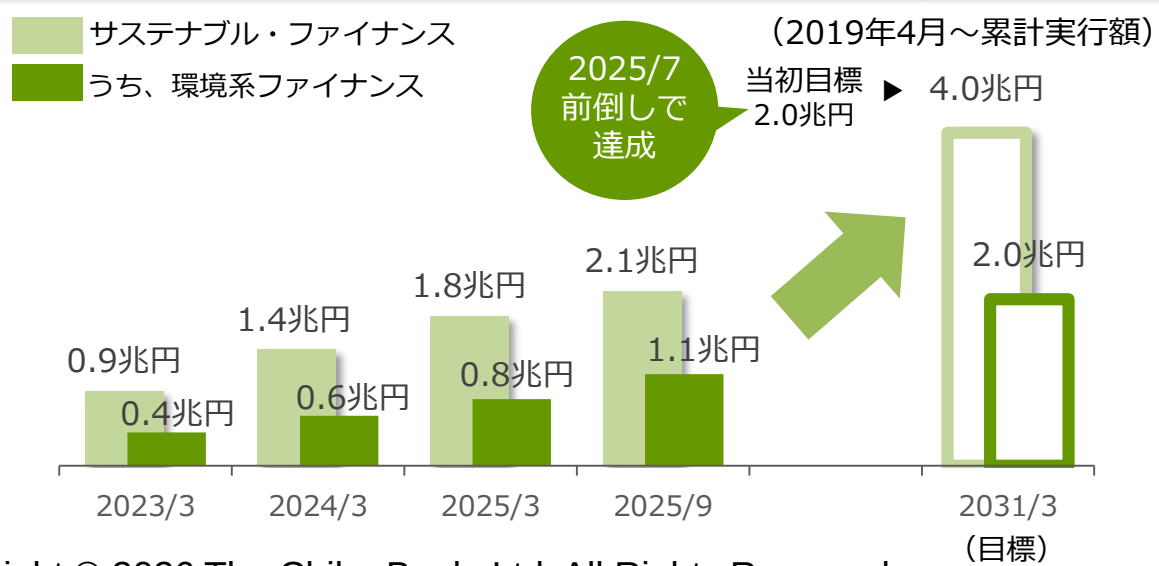
CO2排出量推移



気候変動リスクに関するシナリオ分析 (2050年まで)



サステナブル・ファイナンス累計実行額



自然資本への対応

- ✓ 2025年3月TNFD Adopterに登録
- ✓ TNFD提言に基づき、開示拡充予定

資源の使用料・廃棄物量の開示

(2025/3期)

水使用量 (m3)	52,288
紙使用量 (t)	31
廃棄物量 (t)	429



「ちばぎんの森」森林整備活動

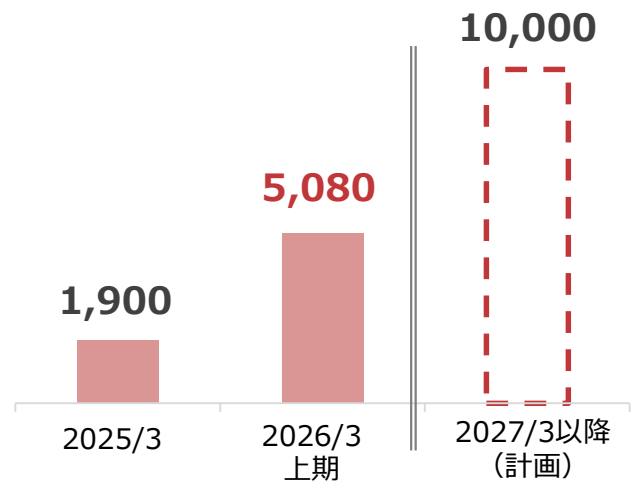
※1 IPCCのRCP4.5およびRCP8.5シナリオ (4℃シナリオ) を前提に算出。
※2 IEAのNZEシナリオ、NGFSのNet Zero 2050およびBelow 2℃シナリオを前提に算出。

キャリア・金融教育で子どもたちのウェルビーイング向上に貢献/ ガバナンスの高度化に向けて取組みを強化

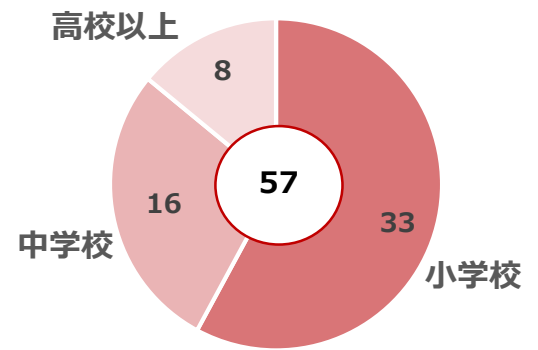
キャリア・金融教育

行員の出前授業により「記憶に残る体験」を提供

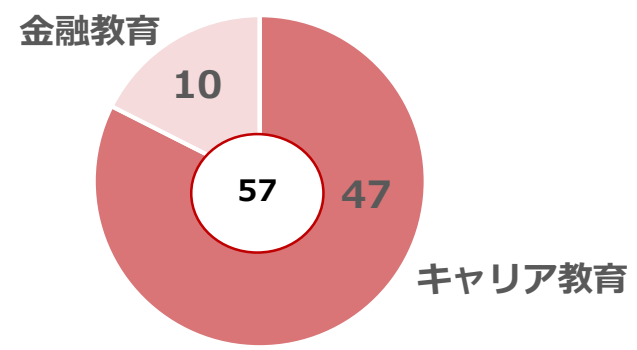
授業申込人数（人）



学校別件数



授業内容（件）



いずれも2026/3期上期までの申込実績

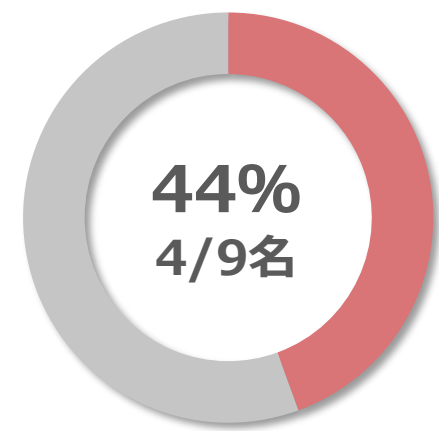
ガバナンス

2024年4月以降の取組み

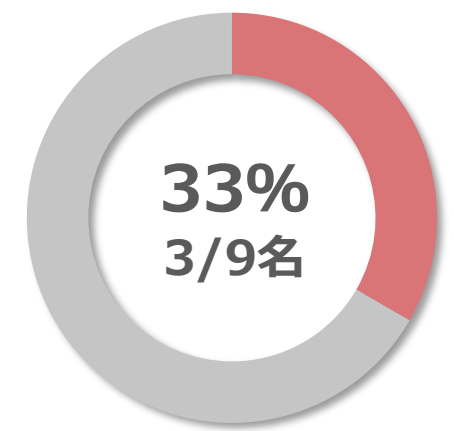
- 2024/4 取締役会議長を変更 社内取締役 ➡ 社外取締役
(諮問委員会委員長は2022年10月より社外取締役)
- 2024/4 当行初の女性代表取締役選任
- 2024/6 取締役の任期短縮 2年 ➡ 1年
- 2024/6 社外取締役比率の引上げ 33% ➡ 44%
- 2024/6 業績連動型譲渡制限付株式報酬制度の導入
- 2025/4 グループCSuO（最高サステナビリティ責任者）の配置

取締役会の構成

■ 独立社外取締役比率



■ 女性取締役比率



本資料に関するご意見、ご感想、お問い合わせは
下記 I R 担当までお願いいたします。

株式会社千葉銀行 経営企画部 I R 室

Tel : 043-301-8459
E-Mail: ir@chibabank.co.jp

本資料は、情報の提供のみを目的として作成されたものであり、特定の証券の売買を勧誘するものではありません。

本資料に記載された事項の全部又は一部は予告なく修正又は変更されることがあります。本資料には、将来の業績にかか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。

Memo