



2025年3月28日

各 位

会 社 名 株式会社 千葉興業銀行  
代 表 者 名 取締役頭取 梅田 仁司  
(コード:8337 東証プライム)  
問 合 せ 先 常務執行役員  
経営企画部長 中村 遵史  
電 話 番 号 043-243-2111 (大代表)

### パーパスの制定および新中期経営計画策定について

株式会社千葉興業銀行(頭取 梅田 仁司)は、企業の存在意義や価値をより深く理解し、成長戦略を加速させるための指針として、パーパスを新たに制定しました。また、2025年4月から2028年3月までの3年間を計画期間とする中期経営計画を策定しましたので、下記のとおりお知らせします。

### 記

#### 1. 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。**

地域や当行グループを取巻く環境は、人口減少や少子高齢化の進行といった社会構造の変化、さらにはデジタル化やサステナビリティへの取り組みといった新たなニーズが急速に変化しています。このような多様な課題やお客さまの期待に真摯に向き合い、取り組むために、改めて当行グループの存在意義を見つめ直しました。そして、地域のお客さまにどのように価値を提供していくかを全役職員で議論し、今般、千葉興業銀行グループのパーパスを制定いたしました。

当行の企業理念「地域とともに、お客さまのために、親切の心で」は当行の企業活動の根幹を成し、日々の活動や判断の基準となっています。今般、新たに制定しましたパーパスは、当行グループが目指す千葉の未来やお客さまの未来への貢献を具体的に示すものです。

目指すべき姿である、長期ビジョンの実現に向け、パーパスを日々の指針として新中期経営計画に基づく施策に取り組み、地域のお客さまや地域社会の持続的な発展に貢献するとともに、当行グループの企業価値向上を目指してまいります。

## 2. 新中期経営計画

### (1) 名称

「幸せデザイン絆プロジェクト2028～Path to Evolution～」

### (2) 計画期間

2025年4月～2028年3月（3年間）

### (3) 策定の背景と計画の狙い

当行は、2022年1月に公表しました長期経営ビジョン「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」の実現に向け、営業戦略・生産性向上・経営基盤の3つの基本戦略に基づき収益基盤・経営基盤の強化を図り、成長の土台を固める取り組みを進めてまいりました。

新たにスタートする中期経営計画では、「全役職員のエンゲージメントを高めることで、コンサルティング考動を進化させ、皆さまの幸せをともにデザインし続けるパートナーへと成長する」を最大のテーマとして戦略的強化事項に取り組み、地域・お客さまへの提供価値を高めることで、企業価値をさらに引き上げてまいります。

### (4) 新中期経営計画の中核テーマと5つの戦略的強化事項

#### ① 主要テーマ

- ・ エンゲージメント向上により、一人ひとりが主役となり、コンサルティング考動を進化させる組織へ成長
- ・ 次世代成長エンジン(※)を活用し、卓越した顧客提供価値を実現することで、当行グループの企業価値向上に寄与する仕組みを構築する

(※) 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です。

#### ② 5つの戦略的強化事項

- ・ 人材の活躍推進
- ・ DX実装による営業プロセス変革
- ・ コンサルティング考動の追求
- ・ CKBコミュニティ(※)活性化
- ・ サステナビリティ

(※) 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を意味します。

### (5) 新中期経営計画における主要KPI

経営指標		2027年度目指す水準
収益性	連結当期利益	110億円以上
	連結普通株ROE	7%以上
	連結普通株RORA	0.5%以上
効率性	単体コアOHR	65%未満
健全性	連結自己資本比率	8.5%以上
	優先株式発行比率	20%未満

(6) サステナビリティKPI指標

項目		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	1兆円以上
	うち環境系ファイナンス	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	1,500件以上
マテリアリティ 2	女性役付行員比率	35%以上を維持
	総合エンゲージメントスコア	70.5ポイント以上
	金融リテラシー参加人数	15,000人以上
マテリアリティ 3	CO2排出量の削減 (Scope 1 + 2)	45%以上削減
	累計植樹本数	6,500本以上

詳細については、添付資料をご参照ください。

以上

パーパスの設定・中期経営計画

幸せデザイン 絆プロジェクト 2028  
～ Path to Evolution ～

---

 ちば興銀

2025年3月28日



## 千葉興業銀行グループのパーパス

# 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もとに設定しました。

### 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、もっと広げることにはできないか。  
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・理念・ビジョン・バリュー

## 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。

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

## 企業理念

地域とともに、お客さまのために、「親切」の心で

Moving Forward with the Region, with Heartfelt Kindness Toward Customers

## 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

## コスモスバリュー（行動指針）

コスモスバリュー  
7つの行動指針

[顧客志向] [良き相談相手] [常に変化] [多様性]  
[自律型人材] [未来志向] [知識習得に貪欲]

# 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

# 長期経営戦略ロードマップ

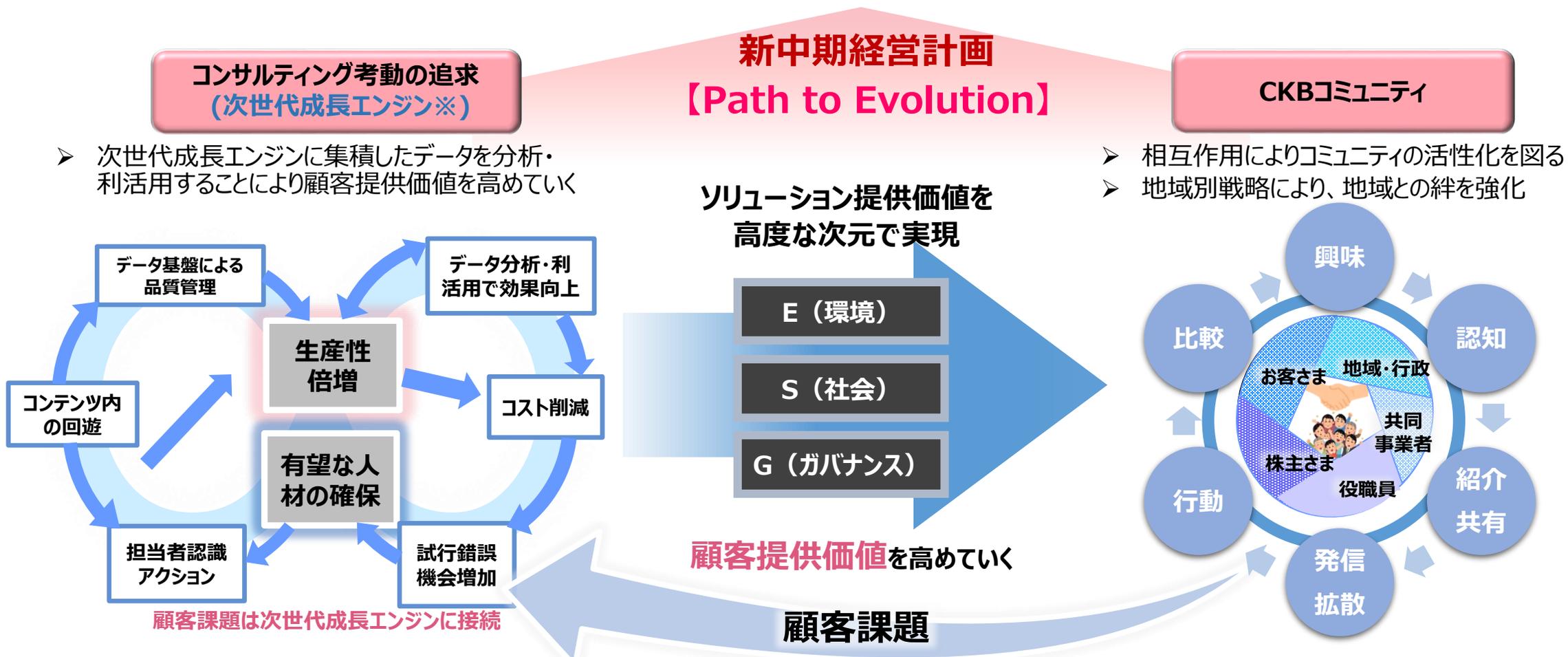
- 今後のさらなる成長とミッションの実現に向け、2028年3月期を最終年度とする3カ年の中期経営計画を新たに策定。
- 更なる飛躍・成長率の加速化を実現すべく、新中期経営計画は成長エンジンを実稼働させ、企業価値を引き上げていくステージとなる。



# 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さま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。

# 経営戦略の中核テーマ

- 新中期経営計画においては、役職員と経営戦略を結ぶ架け橋としてエンゲージメントを高め、戦略の実効力を引き上げていく。
- 長期経営戦略における〈態勢の確立〉フェーズでは、エンゲージメントの向上を成長戦略を実行するための最重要テーマとし、さらに、5つの戦略的強化項目を中核テーマとして設定し、企業価値の向上に取り組んでいく。

## 新中期経営計画【Path to Evolution】

- エンゲージメント向上により、一人ひとりが主役となり、コンサルティング考動を進化させる組織へ成長
- 次世代成長エンジンを活用し、卓越した顧客提供価値を実現することで、当行グループの企業価値向上に寄与する仕組みを構築する



# I. 人材の活躍推進

- 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。
- 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。

## 千葉興業銀行の人材戦略

### 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

## 人材重視経営の推進 ～3つの価値創造ストーリー～

Story①  
仕事を通じた  
喜びと成長

- ・新しい人事諸制度の開始

Story②  
私生活との統合を  
通じた安心と自己実現

- ・自己実現支援「+Dream」の開始
- ・ピープルマネジメント（※）の活用

Story③  
地域貢献を通じた  
地元愛と誇り

- ・ソーシャルキャピタル拡大への取組み

経営戦略の実現  
地域金融機関としての  
持続的な成長

労働生産性の向上  
営業利益率の向上

PBRの向上  
ROEの向上



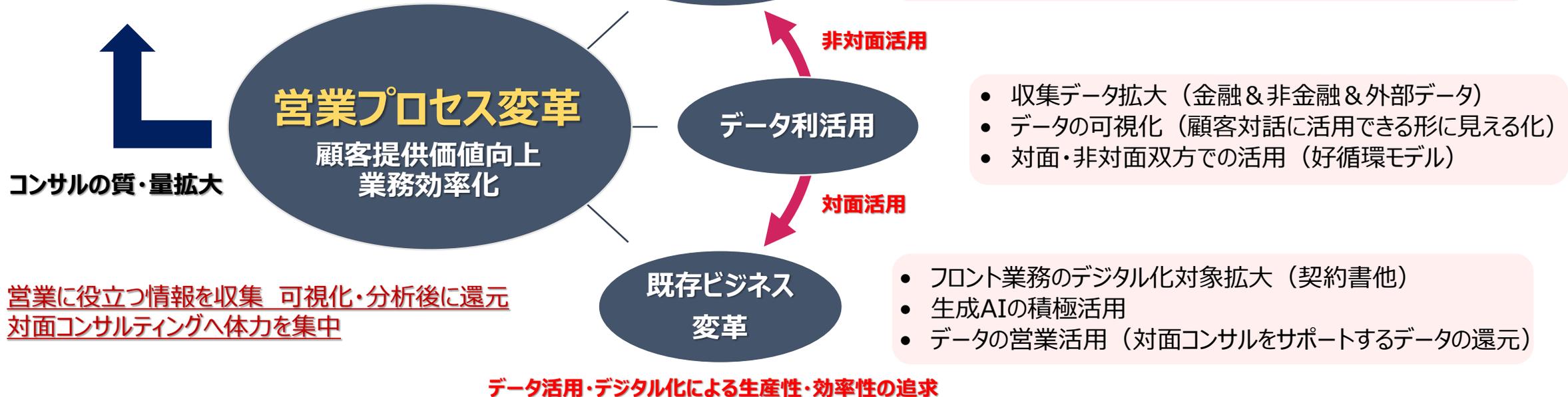
従業員エンゲージメント向上

※ ピープルマネジメントとは、モチベーションやキャリア、働き方まで含め、コーチングやフィードバックを通じて部下の「成功」にコミットするマネジメント手法

## II.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する。
  - 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サポート
    - 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”



- ポータルで新たなサービスを提供 (アプリ/法人向け新サイト)
- 各サービスの連結、データ分析を通じた対面コンサルとの連結
- ポータル内でコミュニティ形成 (デジタル上でのつながり実現)

- 収集データ拡大 (金融&非金融&外部データ)
- データの可視化 (顧客対話に活用できる形に見える化)
- 対面・非対面双方での活用 (好循環モデル)

- フロント業務のデジタル化対象拡大 (契約書他)
- 生成AIの積極活用
- データの営業活用 (対面コンサルをサポートするデータの還元)

- 営業に役立つ情報を収集 可視化・分析後に還元  
対面コンサルティングへ体力を集中

# Ⅲ.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
  - 創業支援
  - ストラクチャードファイナンス
  - 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

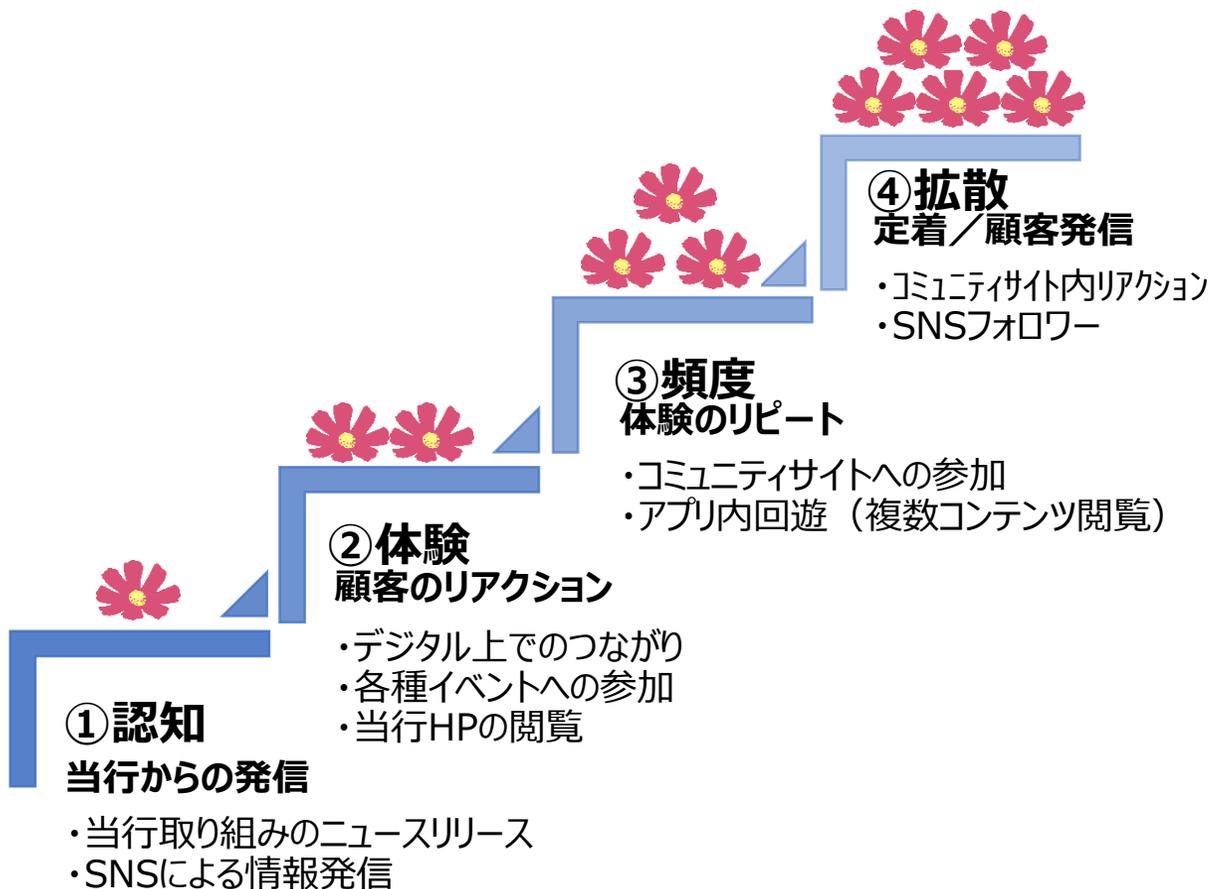
“地域・社会をより豊かに”  
千葉県の産業発展に寄与

※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。

## IV.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

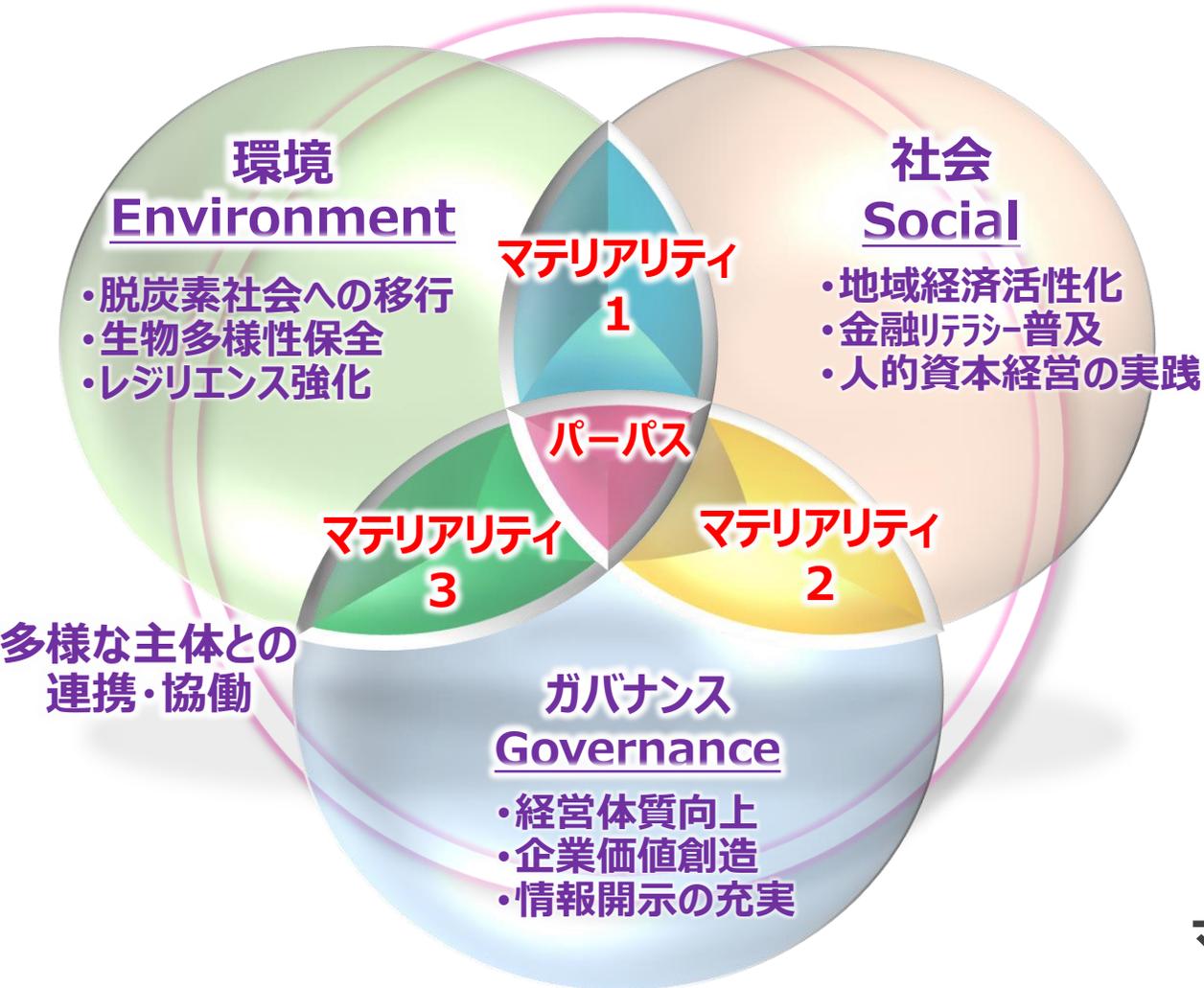
≒お客さま満足度の向上

### 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。

# V.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”に取り組みます。



## 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みます。



## 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みます。

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。

## 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

## 経営指標（2027年度）

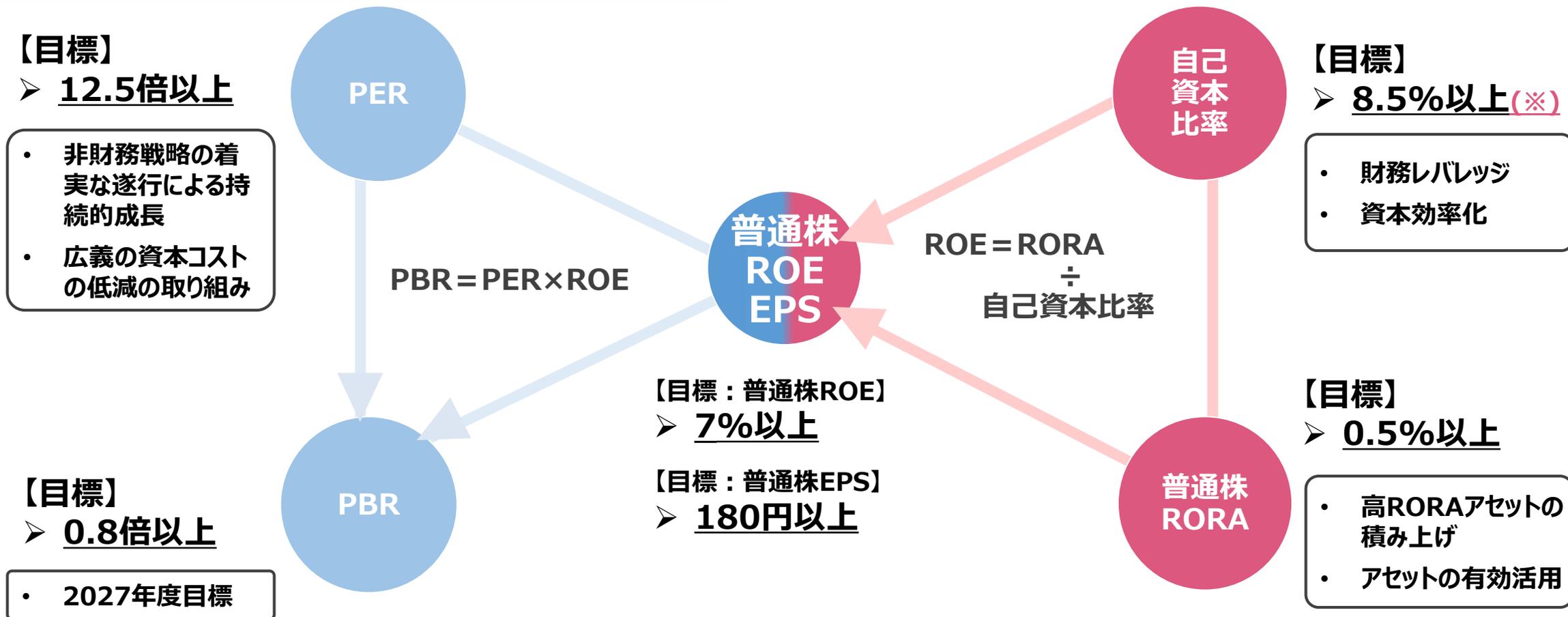
項目		計算式	2027年度 目指す水準
収益性	連結当期利益	単年度純利益額	110億円以上
	連結普通株ROE	優先株式除く1株当たり当期純利益÷優先株式除く1株当たり純資産額	7%以上
	連結普通株RORA	優先株式配当除く当期純利益÷リスクアセット総額	0.5%以上
効率性	単体コアOHR	経費÷業務粗利益（除く国債等債券関係損益）	65%未満
健全性	連結自己資本比率	自己資本÷リスクアセット総額	8.5%以上
	優先株式発行比率	発行済優先株式残高÷自己資本	20%未満

# PBR 1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」



(※)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。

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。

