



2021年11月10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 東証市場第1部)
 問 合 せ 先 常務執行役員 経営企画部長
 田中 啓之
 電話 (043) 243-2111 (大代表)

新市場区分の上場維持基準の適合に向けた計画書

当行は、2022年4月に予定されている株式会社東京証券取引所（以下、東京証券取引所といいます。）の市場区分の見直しに関して、2021年11月10日開催の取締役会において、新市場区分の実施日以降に当行が所属する市場区分として「プライム市場」を選択することを決議し、本日東京証券取引所へ申請書を提出いたしました。

また、当行は移行基準日時点（2021年6月30日）において、当該市場の上場維持基準を充たしていないことから、下記のとおり、新市場区分の上場維持基準の適合に向けた計画書を作成しましたので、お知らせいたします。

記

1. 当行の上場維持基準の適合状況及び計画期間

当行の移行基準日時点におけるプライム市場の上場維持基準の適合状況は、以下のとおりとなり、流通株式時価総額については基準を充たしておりません。当行は、流通株式時価総額に関しては2023年3月期までに上場維持基準を充たすために各種取組を進めてまいります。

<プライム市場への適合状況>

	株主数 (人)	流通株式数 (単位)	流通株式 時価総額 (億円)	流通株式比率 (%)	1日平均 売買代金 (億円)	時価総額 (億円)
当行の状況 (移行基準日時点)	—	345,727	93	55.5	0.6	—
上場維持基準	—	20,000	100	35	0.2	—
計画書に記載の項目	—		○	○		—

2. 上場維持基準の適合に向けた取組の基本方針、課題及び取組内容

プライム市場上場維持基準の充足に向けた時価総額の上昇にかかる当行の具体的な取組については、添付の『新市場区分の上場維持基準の適合に向けた計画書』に記載のとおりです。

以 上

新市場区分の上場維持基準の適合に向けた計画書

2021年11月10日



千葉興業銀行

The Chiba Kogyo Bank, Ltd.

目次 - Contents -

Part1. 上場基準適合に向けた取組概要

- | | |
|-----|--------------------------|
| P 3 | 東証の判定結果と取組の基本方針 |
| P 4 | 企業価値向上に向けた一株当たり利益の拡大 |
| P 5 | 同業他社比劣後しているPBR・PER評価の向上① |
| P 6 | 同業他社比劣後しているPBR・PER評価の向上② |
| P 7 | 自己株式及び一般事業法人、金融法人の株式数削減 |



より近く。より深く。
ともに未来へ。

Part2. 2019-21年度の経営戦略

- | | |
|------|------------------------------|
| P 9 | 中期経営計画（2019-21年度）の進捗状況 |
| P 10 | 中期経営計画（2019-21年度）の概要 |
| P 11 | 営業戦略（法人） |
| P 12 | 3大重点対応ニーズ（事業承継・人材・経営効率化）への取組 |
| P 13 | 人材紹介業務への取組 |
| P 14 | 新型コロナウイルス感染症への対応（コンサルティング分野） |
| P 15 | 営業戦略（個人） |
| P 16 | 営業戦略（個人ライフプランニング提案） |
| P 17 | デジタル化による効率化 |
| P 18 | 事務量削減（BPR・RPA） |
| P 19 | 経費削減に向けた取組 |

Part1. 上場基準適合に向けた取組概要

東証の判定結果と取組の基本方針

プライム市場の適合状況：流通株式時価総額の項目において未充足の状況



プライム市場への適合状況	流通株式数 (単位)	流通株式時価総額 (億円)	流通株式比率 (%)	1日平均売買代金 (億円)
当行の状況 (移行基準日時点)	345,727	93	55.5	0.6
上場維持基準	20,000	100	35	0.2
計画書に記載の項目		○	○	

取組の基本方針：流通株式時価総額の増大に向けた企業価値向上策の実践

◆ 流通株式時価総額増大に向けた取組

☞ 計画期間は、現中期経営計画が株価にて評価される2023年3月期までとし、実践してまいります。

構成要素	課題	取組 (赤字は関連する取組)
時価総額	企業価値向上に向けた一株当たり利益の拡大	顧客基盤の拡大及び効率化の取組による利益水準の向上☞ P4、8以降
	同業他社比劣後しているPBR・PER評価の向上	配当政策にかかる投資家向け情報発信の充実☞ P5、6
流通株式比率	自己株式及び一般事業法人、金融法人の株式数削減	政策保有株式の縮小に伴う持ち合いの解消☞ P7

企業価値向上に向けた一株当たり利益の拡大

顧客基盤の拡大及び効率化の取組により利益水準の向上を実現していく

計画(※1)

単体業績	単位	2016	2017	2018	2019	2020	2021
業務粗利益 (除く5勘定)	億円	333	326	328	333	331	339
経費	億円	▲ 252	▲ 253	▲ 251	▲ 254	▲ 250	▲ 250
コア業務純益	億円	81	73	77	79	81	89
純利益	億円	62	62	51	43	47	60
1株当たり当期純利益 金額	円	63.61	69.97	52.80	47.31	55.91	78.20

□2016年に日銀の“マイナス金利付き量的・質的金融緩和策”が導入されたことに伴い資金利益を中心とした収益力が低下するも、銀行本来の業務による収益力を示す「コア業務純益」は2018年度以降、緩やかながら改善傾向となっております。

□2021年度計画の「コア業務純益」は、貸出金利息や役員利益の増加等による業務粗利益の増加により、前年度比+10%程度の増加と、収益力はマイナス金利導入時（2016年度）を上回る計画としております。

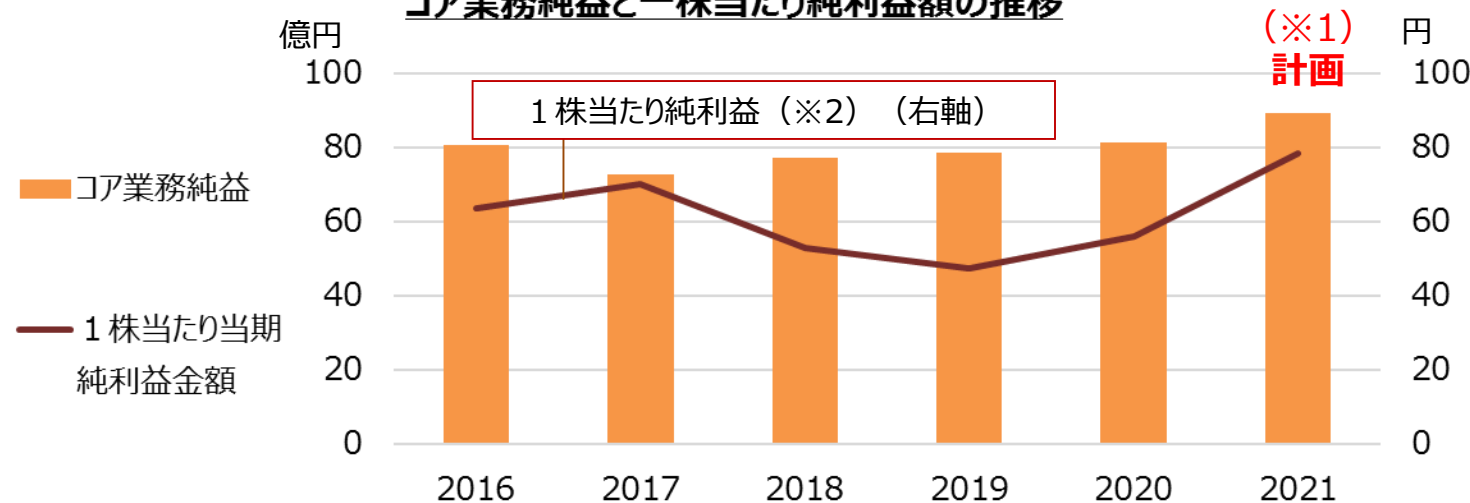
□現在の中期経営計画（2019-2021年度）における顧客基盤の拡大及び効率化への取り組みの成果が現れてきており、**2021年度以降においても、2021年度計画の利益水準を維持・向上できるよう取り組んで参ります。**

☞営業面・効率化面での具体的な取り組みはP8以降に掲載しております。

(※1) 計画値は2021年9月30日までに当行から発表しております各種資料に基づくもので、それ以降に公表したものは反映されておられません。

(※2) 1株当たり純利益計算式：純利益から予想優先株式配当金総額を控除したものを、期末発行済普通株式数で除して算出しております

コア業務純益と一株当たり純利益額の推移



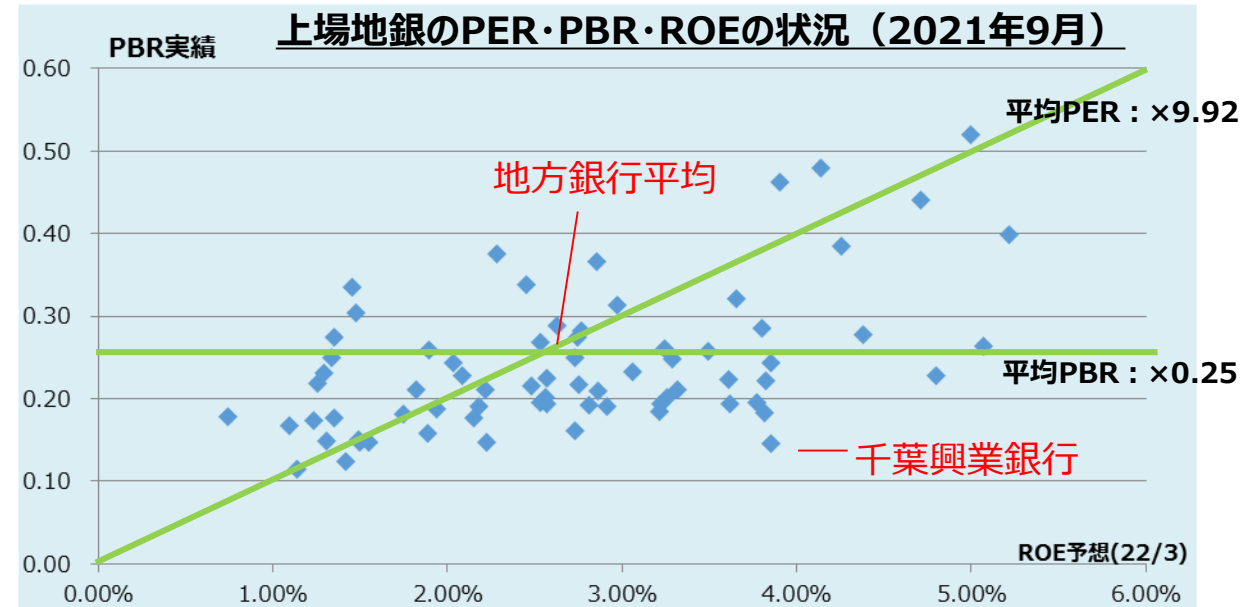
同業他社比劣後しているPBR・PER評価の向上①

現在の当行株価に対する市場評価と同業等他社比較の状況

2021年9月末時点の株価にて算出した地方銀行のPER・PBR・ROEの状況では、当行株価は同業他社と比べて市場からの評価が低い状況となっています。

	PER (※3)	PBR	ROE
千葉興業銀行 (※1)	3.76	0.14	3.85%
地方銀行平均 (※1)	9.92	0.25	2.78%
市場一部 - 銀行業 (※2)	9.7	0.2	2.06% (※1)
市場一部 - 総合 (※2)	27.1	1.3	4.80% (※1)

(※1) 出所：千葉興業銀行調べ、(※2) 出所：(株)東京証券取引所公表資料
 (※3) 千葉興業銀行調べは予想PER、(株)東京証券取引所公表資料は実績PERの数値



(※4) 2021年5月14日公表の2022年3月期連結1株当たり純利益

地方銀行平均のPERとなった際の当行流通株式時価総額

◆ PER (9.92倍) × 1株当たり利益 (74.67円) = 株価 (740円)

◆ 株価 (740円) × 流通株式数 (34,572千株) = 流通株式時価総額 (255億円) ≥ 100億円

地方銀行平均のPBRとなった際の当行流通株式時価総額

◆ PBR (0.25倍) × 1株あたりの純資産 (1,938.72) = 株価 (484円)

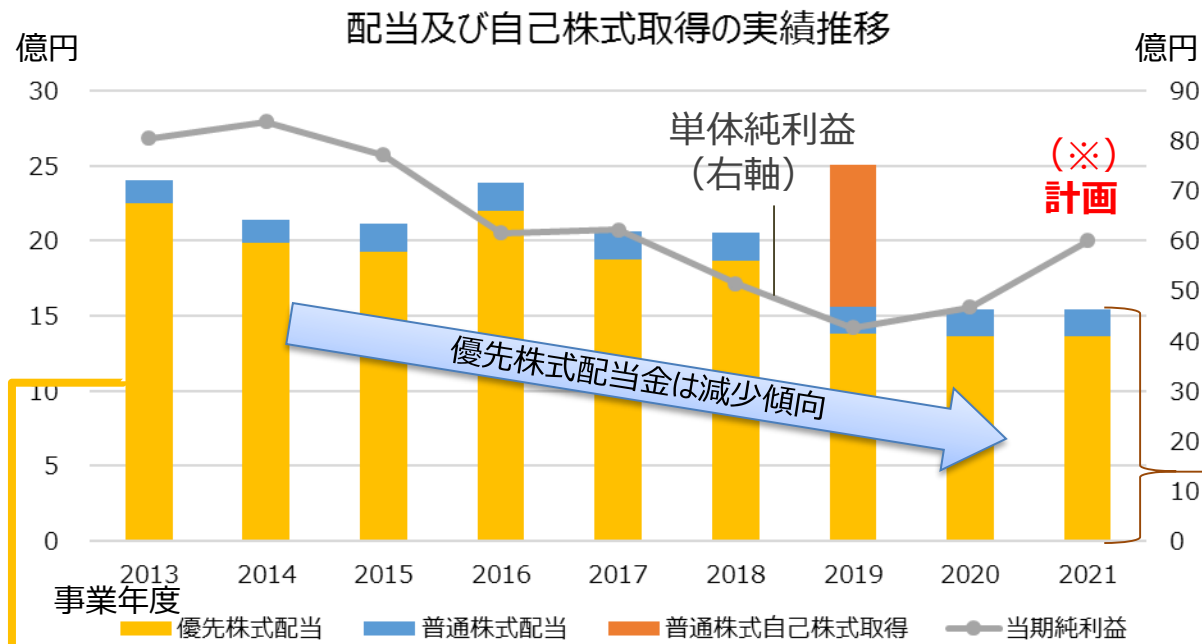
◆ 株価 (484円) × 流通株式数 (34,572千株) = 流通株式時価総額 (167億円) ≥ 100億円

地方銀行平均と同等の市場評価を得た場合には、PER・PBRのいずれのケースにおいてもプライム適合基準を充たすこととなる

(※5) 2021年3月31日時点の当行流通株式数

同業他社比劣後しているPBR・PER評価の向上②

配当政策にかかる投資者向け情報発信の充実による当行株の魅力を発信



【当行の配当政策】

当行は、銀行業としての公共性に鑑み、健全性経営を確保するため内部留保の充実を図るとともに、**安定的な配当**に努めていくことを基本方針としております。

出所：千葉興業銀行 有価証券報告書（2021年3月期）

公表の2021年度計画（単体）では、純利益予想を前年比+27%としており、優先株式への配当負担が低下していく中で、株主還元余力は大きくなっていく見込み。

□ 発行済み優先株式の状況（2021年9月末現在）

種類	発行残高	配当率	発行日
第二種優先株式	160億円	2.60%	2000年8月15日
第1回第六種優先株式	120億円	2.75%	2017年1月30日
第1回第七種優先株式	326.5億円	1.80%	2019年3月18日
第2回第七種優先株式	23.6億円	1.80%	2020年6月17日

第二種優先株式はバーゼルⅢにおいて「適格旧非累積的永久優先株」にあたり、2020年3月末基準より自己資本比率の算出において一年ごとに当初発行額の10%がコア資本に不算入となります（2029年3月末にはコア資本算入可能額がゼロとなる）。

従いまして、当行は2020年1月9日を初回とし、これまで各年度20億円、計40億円を取得し、優先配当金額の縮減を実現致しました。

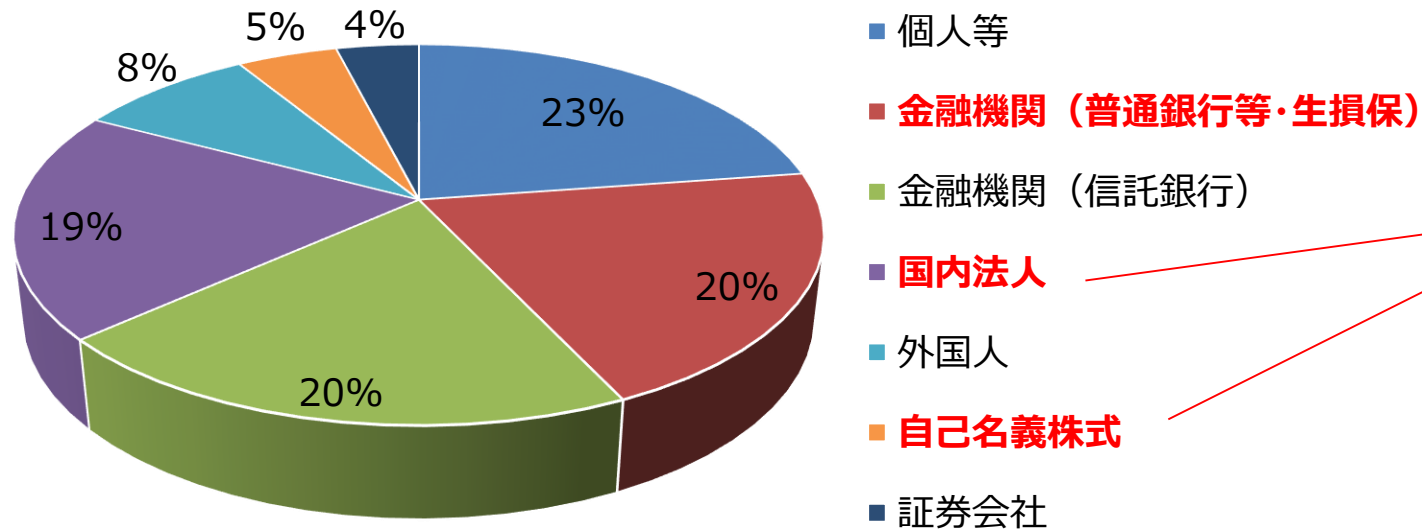
引き続き、安定性・継続性に配慮しつつ、業績動向、財務状況を鑑み、普通株主に対する総還元性向の向上に努めてまいります。

(※) 計画値は2021年9月30日までに当行から発表しております各種資料に基づくもので、それ以降に公表したものは反映されていません。

自己株式及び一般事業法人、金融法人の株式数削減

政策保有株式の縮小に伴う持ち合い関係の解消による相対的な流通株式比率の向上

株主構成（2021年3月末）



流通株式数に算入されない株式は政策投資株式として持ち合い状況となっているものもあり、今後、持ち合いを解消していくことで、相対的な流通株式比率の向上を目指して参ります。

【政策投資株式の基本方針】

当行における政策投資株式の基本方針は、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。**

出所：千葉興業銀行 有価証券報告書（2021年3月期）

保有目的が純投資目的以外の目的である投資株式
（2021年3月末）

	銘柄数	貸借対照表 計上額の合計額
上場株式	50先	349億円
非上場株式	52先	12億円

Part2. 2019-21年度の経営戦略

(中期経営計画：コンサルティング考動プロジェクト 2022)
～より近く。より深く。ともに未来へ。～

中期経営計画(2019-21年度)の進捗状況

計画2年目は着実に進歩、2021年度計画達成に向けた足場固めが完了

コア指標

	中計最終年度計画 (2022/3末)	2021/3末 実績	達成率
預金末残	27,000億円	27,816億円	143.1%
貸出金末残	23,000億円	22,976億円	98.9%
当期純利益	60億円	46.8億円	-
普通株ROE(※1)	4.50%	3.65%	-

※1 優先配当控除後当期純利益 / 優先株控除後純資産平残

※2 「事業承継」「人材」「経営効率」

※3 「コピー・プリント関連費」の削減で計量(参考)2017年度 111百万円

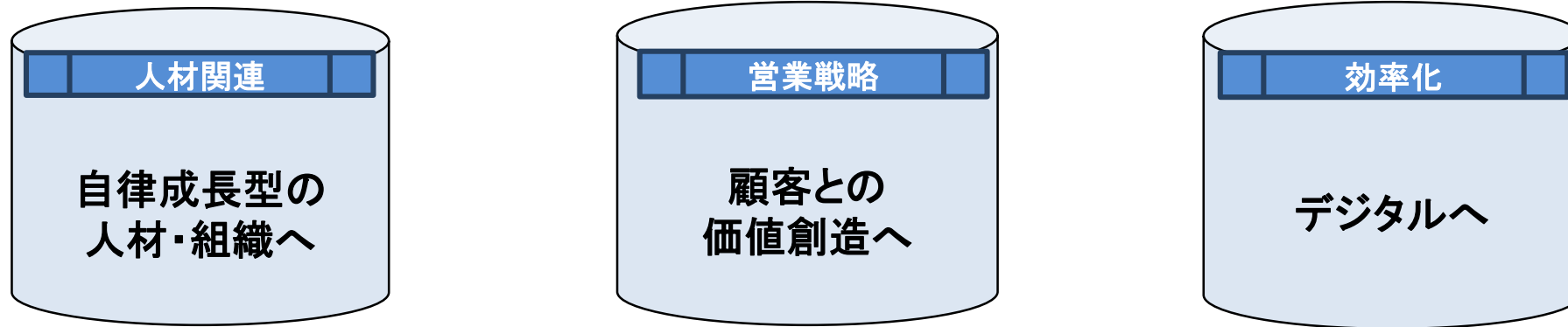
※4 年に1度、全行員を対象としたアンケートにより調査実施

主要経営管理項目

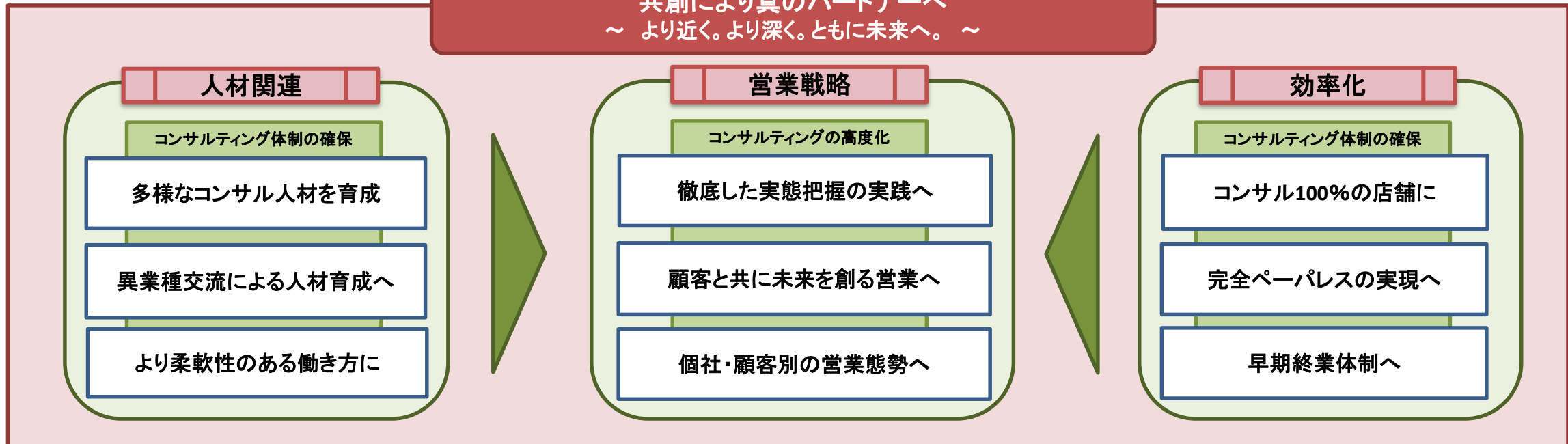
		中計最終年度計画 (2022/3末)	2021/3末 実績	達成率
法人指標	中核取引先S先増加	35%	31.3%	89.5%
	中核取引先A先増加	30%	25.8%	86.0%
	三大ニーズ対応数	1,140件	809件	71.0%
個人指標	中核取引先増加	45%	19.9%	44.1%
	預り資産残高増加	20%	4.4%	22.0%
	相続ニーズ対応件数	350件	373件	106.6%
効率化指標	平均勤務時間削減	60分/1日	55分/1日	92.2%
	営業店事務時間削減	40%	40.4%	101.0%
	本部事務時間削減	40,000時間	55,402時間	138.5%
	ペーパーレス普及率 (※3)	70%	35.1%	50.1%
人材関連	自分力発揮満足度指数(※4)	30%	19.6%	65.3%
	異業種交流者数増加	30名	7名	23.3%
	FP1級取得者	100名	98名	93.5%
	女性役席登用率	20%	20.2%	115.0%

中期経営計画(2019-21年度)の概要

中期経営計画【コンサルティング考動プロジェクト 2022】 3つの考動変革

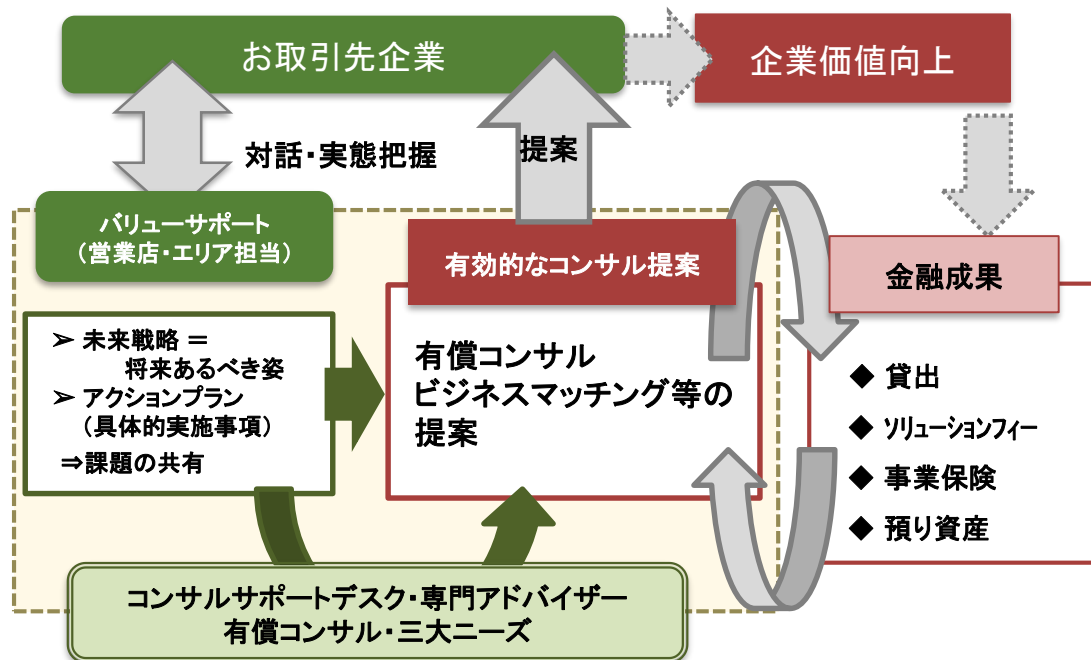
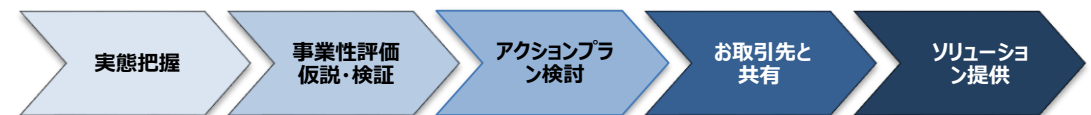


共創により真のパートナーへ
～ より近く。より深く。ともに未来へ。～



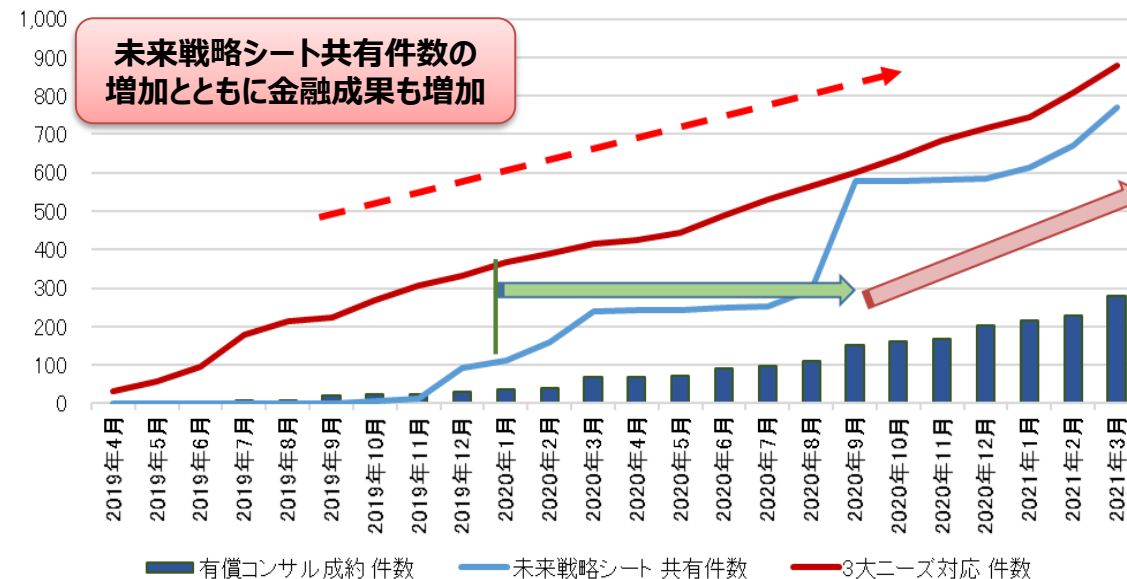
2019年4月より開始した「バリューサポート」運営にて取り組みを強化した『お取引先の企業価値向上支援』により、金融成果とともに中核取引先数の増加が顕著となっている

お客さまの企業価値向上支援：バリューサポート運営



■ 「バリューサポート」の狙いは、将来的なビジョン(真のニーズ)を共有し、お取引先とともに企業価値向上に取り組むことにより、“高収益コンサルティグバンク”の実現を図ること

バリューサポート運営による成果

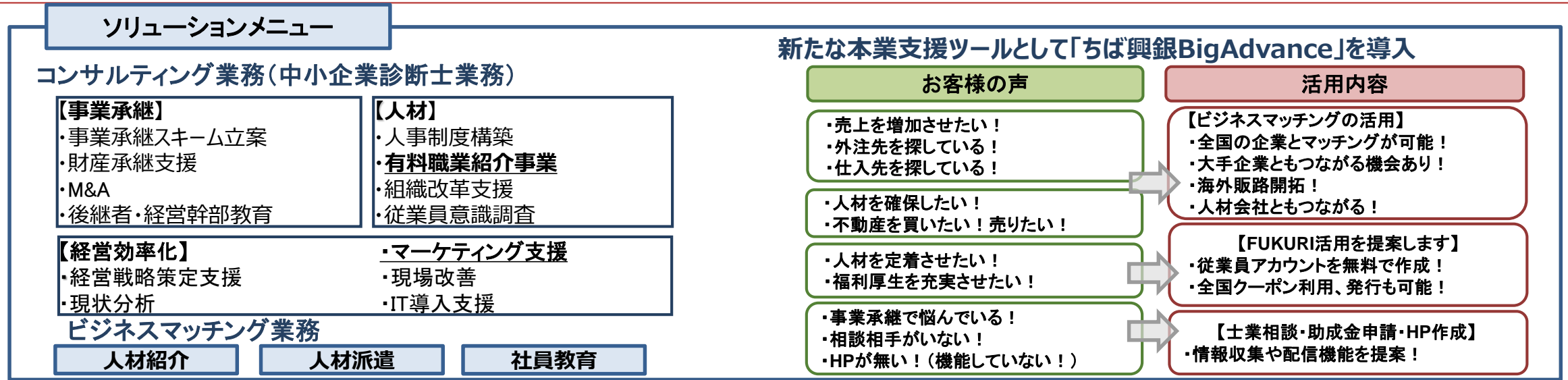


中核先取引先数増加に着実に繋がっている

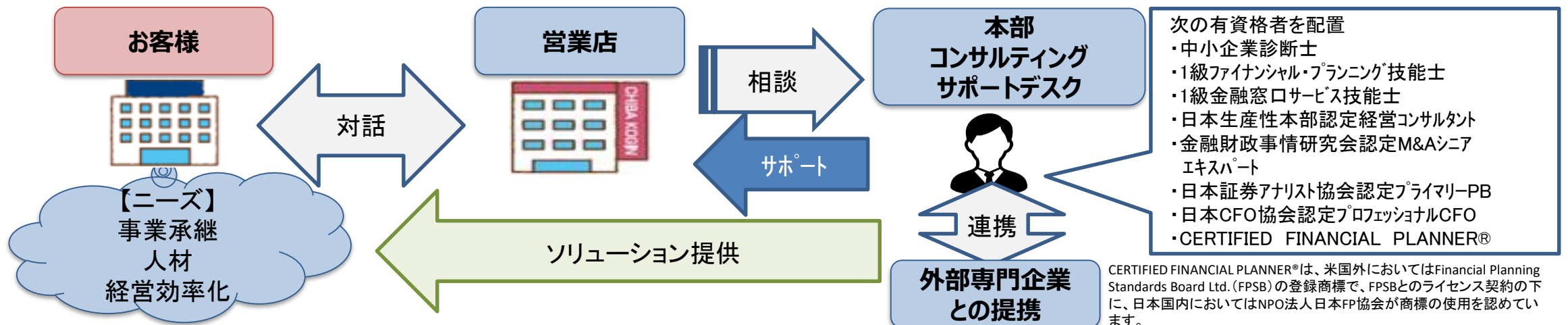
【法人指標】	2019年3月末比 増減率		達成率
	2022/3計画	2021/3時点	
中核取引先S先増加	35%	31.3%	89.5%
中核取引先A先増加	30%	25.8%	86.0%

3大重点対応ニーズ(事業承継・人材・経営効率化)への取組

ソリューションの提供ツールとして新たに「ちば興銀BigAdvance」を導入するなど更に充実



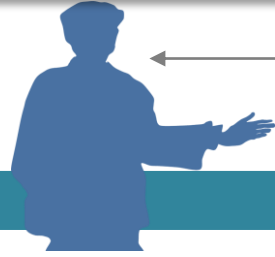
本部に専門人材を配置、事業承継・人材・経営効率化にワンストップでサポート支援



人材紹介業務への取組

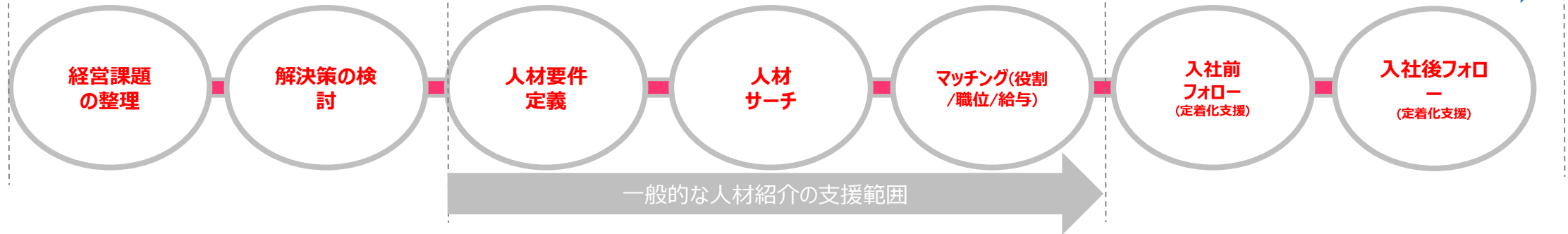
有料職業紹介事業では最高ランクの評価を獲得、ニーズ相談件数も着実に増加

転職サイト内の人材紹介ヘッドハンターとして**最高ランクである「Sランク(※1)」を獲得**(2021年4月22日現在)

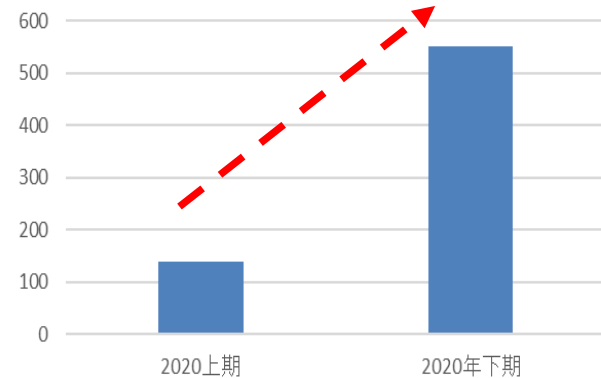


「課題の解決」を目的として「解決策の検討」および「人材要件」の最適化を御手伝いし、経営者とお打合せ頂いた当行担当者自身で人材を探して入社後まで伴走支援いたします。

当行の提供する「伴走型人材支援」の範囲



人材ニーズ相談件数



当行行員が転職サイト内の人材紹介ヘッドハンターとして**最高ランクである「Sランク(※1)」を獲得**しました。当行の「求職者にも寄り添った支援」が高く評価されたものだと考えられます。(公開ランキング(※2)第18位(2021/4/22現在 ヘッドハンタースコア(※3)が4.23))

※1…「Sランク」とは、ビズリーチ利用の4,300人以上のヘッドハンターのうち極少数のみに与えられる最上位(5ランク中)のランク

※2…公開ランキングは変動があります

※3…ヘッドハンタースコアとは、ビズリーチ内での転職支援実績や会員様へのアンケートなどから、ヘッドハンターを5点満点で相対的に評価する、ビズリーチ独自のスコア

新型コロナウイルス感染症への対応(コンサルティング分野)

コロナ禍対応では資金繰り支援に加え、コンサルティング分野での支援も拡充

新型コロナウイルス感染症に関わる融資
について、積極的な支援を実施

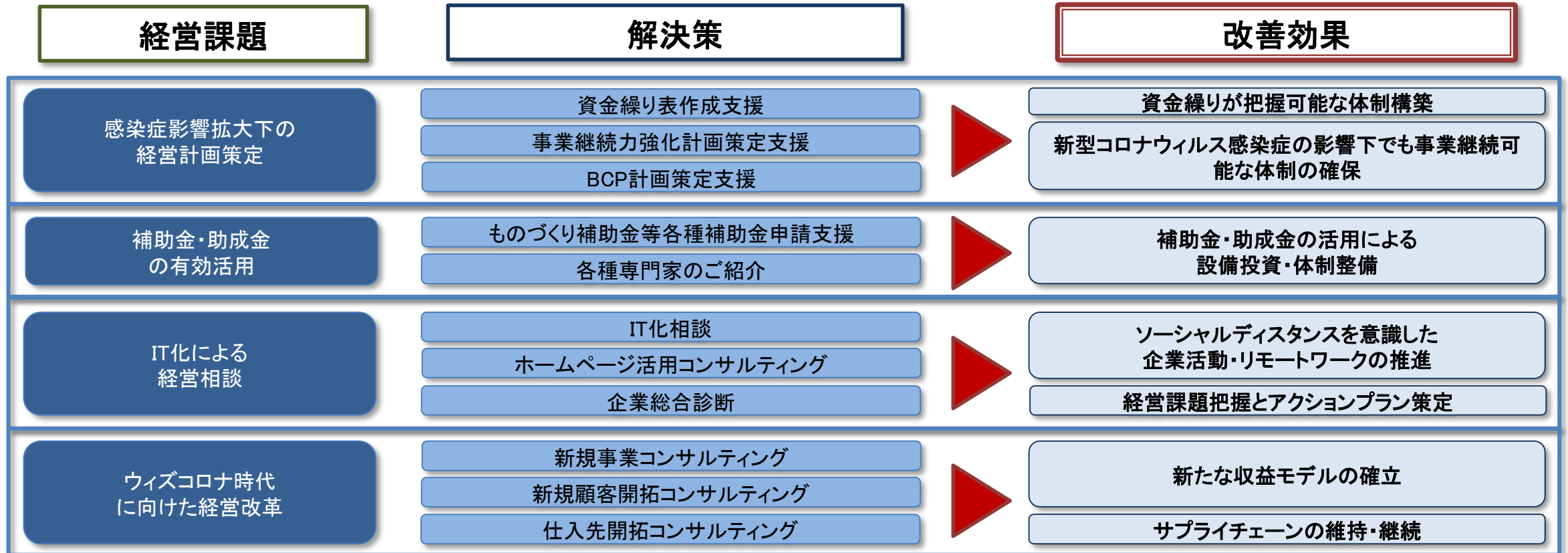
〈参考〉

(2021年3月末までの融資額)	件数	融資金額
新型コロナウイルス関連融資	4,849	1,330

単位: 億円

※運転資金・設備資金含む

資金繰り支援に加え、様々なソリューション提案を実施



「ライフプラン提案」を積極的に展開、資産形成層や資産活用層での取引件数が増加

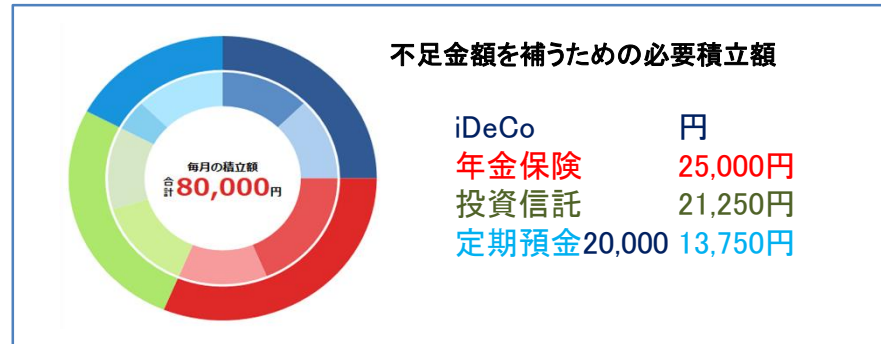
お客様の
ライフプランを
共に創る

親密度・信頼度
の向上

個人中核取引先
(メイン先)
の増加

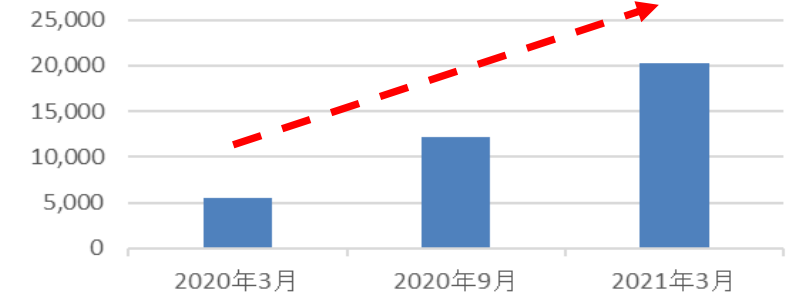
ライフイベント検知によるコンサル考動の高度化・多角化

ライフイベントを考慮した必要な積立額を試算



豊かな生涯生活を送っていただくための
ライフプラン提案を実施

ライフプラン対応先件数



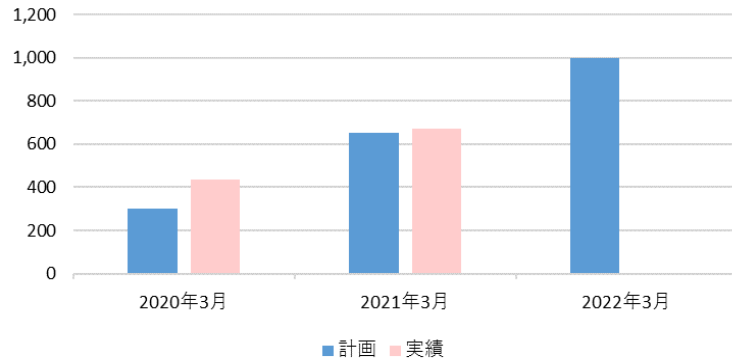
ライフプラン対応を推進し、
積立獲得先数・相続対応件数が増加

預かり資産顧客・中核先取引先数
増加につなげていく

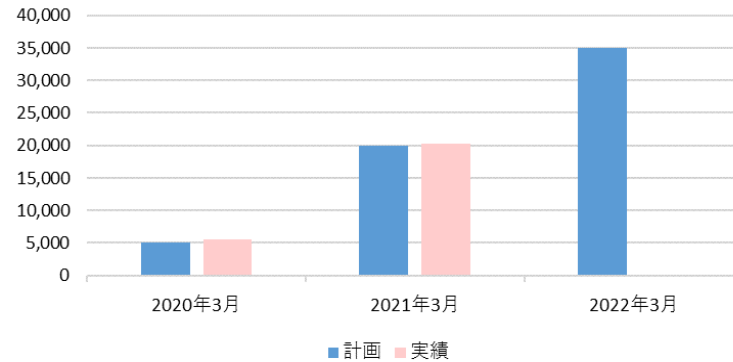
【個人指標】	2022/3計画	2021/3時点	達成率
資産形成層に対する積立獲得先数	10,000件	9,810	98.1%
相続ニーズ対応件数	350件	373件	106.6%
中核先取引先数増加	45%	19.9%	44.1%

営業戦略(個人ライフプランニング提案)

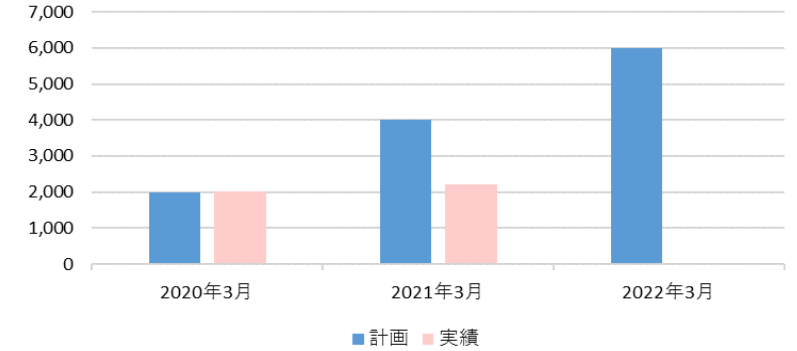
お客さま向けセミナー (累計)



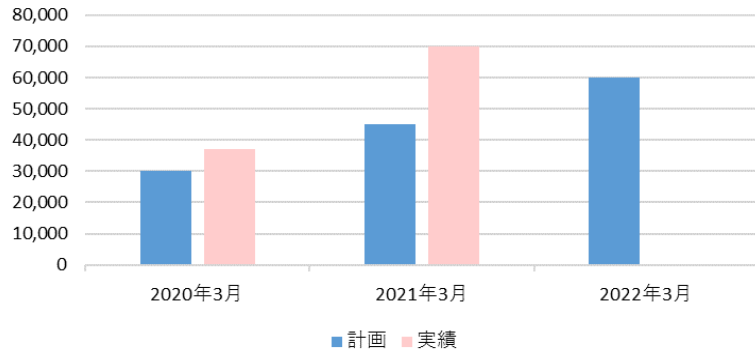
ライフプラン対応先数 (累計)



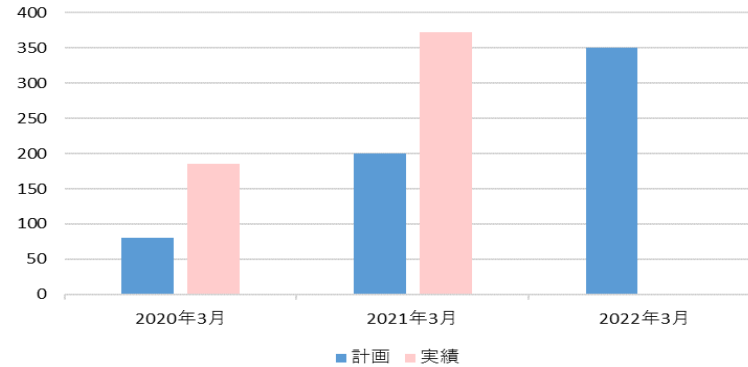
預かり資産顧客増加数 (累計)



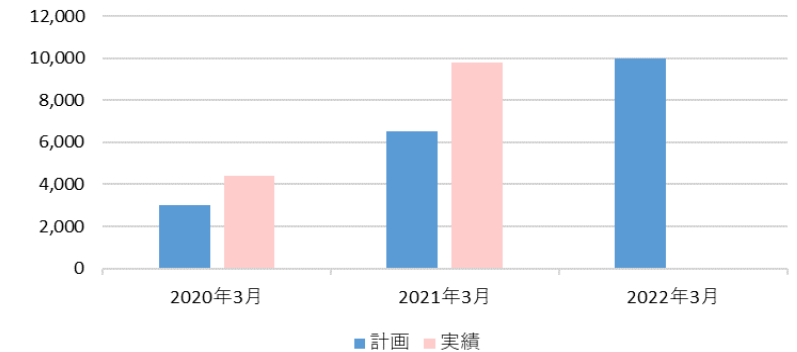
ちば興銀アプリ登録口座数 (累計)



相続ニーズ対応件数 (累計)



資産形成層に対する積立獲得先数

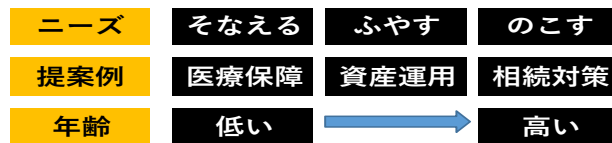


顧客接点増加に向けた取組

- ◆コロナ禍を意識した個別セミナーを開催(大規模セミナーは自粛)
テーマの例: 相続対策、介護、エンディングノート、セカンドライフ、医療・ガン、家計の見直し、遺言、投資信託、年金定期便 等
- ◆AI(人口知能)技術を活用した運用商品ニーズ先への接点強化
【AI】レコメンドシステム(※)の導入によりタイムリーな提案を実施

※【AI】: フィンクロスデジタル参加行共同案件

本部専門チームを交えたソリューション提案の検討



ニーズの変化

運用ニーズだけでなく「贈与」「相続」「介護」等幅広くライフイベントをチェック
最適なライフプラン提案のため繰り返し検討を実施

デジタル化による効率化

2020年度までの実施事項

効率化と情報化のためのインフラ構築と仕組みづくり

インフラ構築と仕組みづくりは2021年3月までにすべて導入・整備完了

事務の自動化 (RPA化)

※[AI]文書検索システム導入

内部回覧書類の電子回付化

社内イントラツールの一元化

ペーパーレス会議システム導入

事務のデジタル化

全営業店の無線LAN環境整備

保険・投信販売タブレット導入

モバイル(LTE)PCの導入

名刺管理システム(Sansan)

コールセンターチャットボット対応

営業のデジタル化

※[AI]レコメンドシステム導入

マーケティングオートメーションツール導入

ライフプランシミュレーションツール導入

口座開設Web申込導入

Fintech(アプリ)API連携

フィンクロスパートナーシップ/デジタル社の活用

連携

【行内】各部横断デジタル化推進組織

<経費削減(P.26参照)>

人件費・業務委託費等の減少

<コンサルティング強化(P18、P22参照)>

ソリューション提案・成約の増加

全ての取引が来店不要
で完結

融資業務フロー全てがデジ
タルで完結

完全リモートの組織態勢
(コミュニケーション)構築

現中計
メインタスク

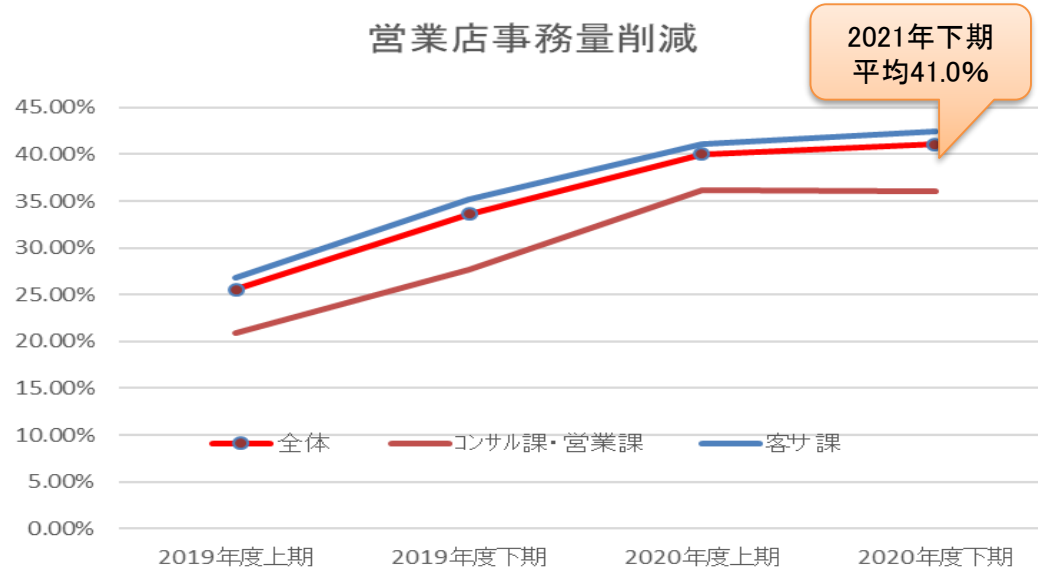
次期中計

デジタルトランスフォーメーション(DX):組織横断・全体のデジタル化

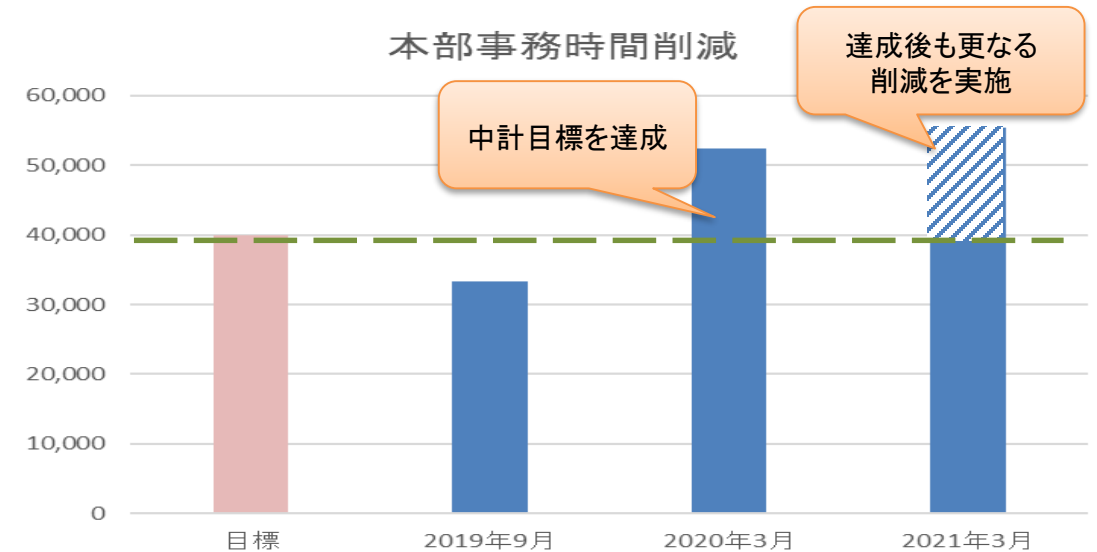
新たなビジネスモデル・価値提供の創出へ



営業店事務量削減割合の推移



本部事務量削減割合の推移



<営業店事務量削減>

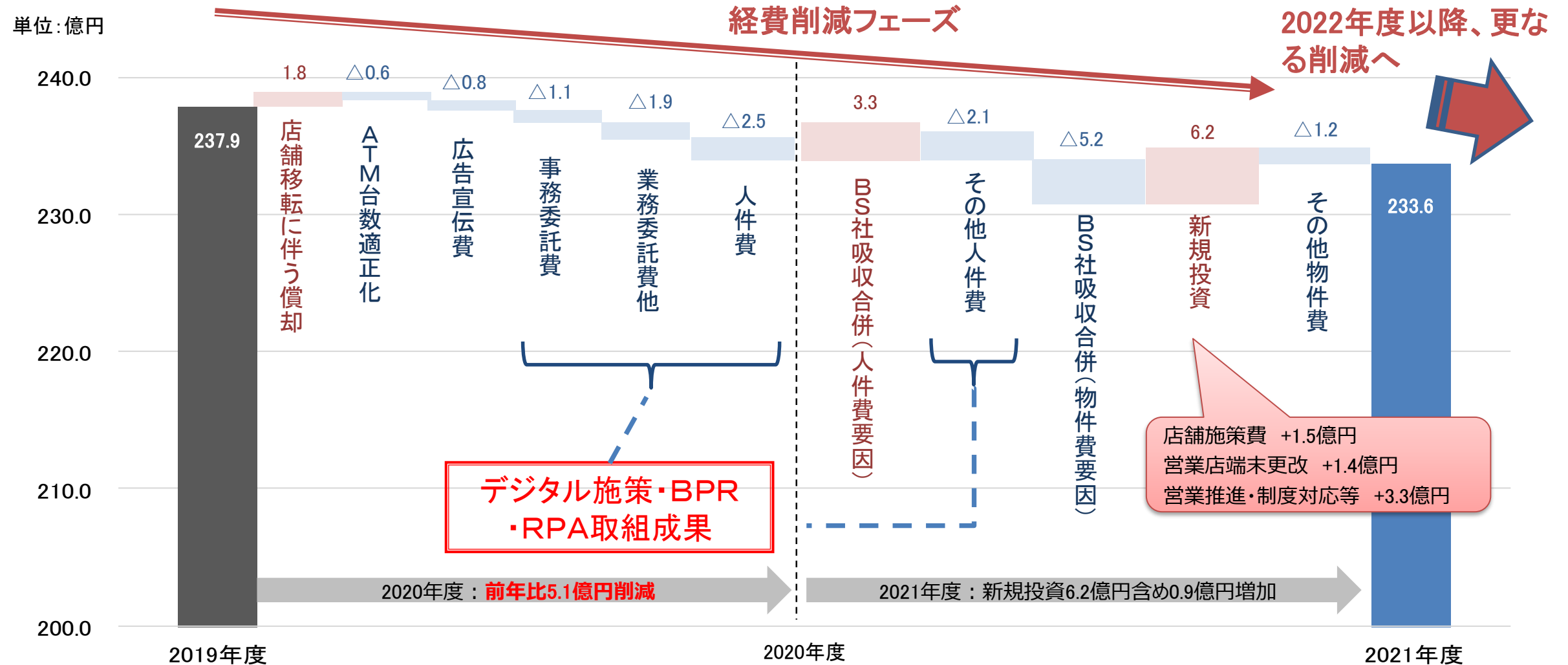
- 各施策徹底による事務量削減は、目標としている40%を超え、2021年下期平均は41.0%まで到達
- ⇒BPRによる定例事務作業の削減、集配金事務の削減・本部代行、融資・預金業務の一部を本部へ集中
- ⇒営業店事務時間を257,814時間/年削減(営業店人員143名分に相当)し、営業体力捻出

<本部事務量削減>

- 本部業務削減・RPA開発により、本部事務量を当初目標比138%削減
- ⇒本部事務時間を55,402時間/年削減(本部人員32名分に相当)

経費削減に向けた取組

人件費・物件費はデジタル施策・BPR・RPA取組成果により削減フェーズへ





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。