

2024年度 中間決算説明会

2024年12月2日



この挑戦が、未来となる。

ちゅうぎんフィナンシャルグループ

I. 2024年度中間決算および2024年度業績予想

- 決算概要
 - FG連結 4
 - グループ会社の状況（銀行単体） 5
 - 資金利益・役務利益の内訳（銀行単体） 6
 - グループ会社の状況（銀行除く） 8
- 業績予想 9
- 株主還元 10
- 政策株式 11



II. 企業価値向上に向けて

- 中期経営計画の概要と進捗状況 13
- 現状認識 15
- ROE向上に向けた取組み 16
- PER向上に向けた取組み 30
- 最後に 35

III. Appendix

- ROE向上に向けた取組み 37
- PER向上に向けた取組み 42
- 主要計数 45

第 I 部

2024年度 中間決算

および

2024年度 業績予想

資金利益や役務利益を中心にトップラインが大きく拡大

※2024.5.10 公表利益

ちゅうぎんフィナンシャルグループ連結業績推移

(億円)	2020年度	2021年度	2022年度	2023年度	2024年度		
	中間	中間	中間	中間	中間	前年比	公表比※
連結粗利益	425	430	335	448	517	69	–
(債券関係損益除く)	417	434	489	461	537	76	–
資金利益	300	309	340	310	360	50	–
役務取引等利益	70	81	85	91	107	16	–
その他業務利益	54	39	▲ 90	47	49	2	–
うち、債券関係損益	8	▲ 4	▲ 153	▲ 12	▲ 20	▲ 8	–
経費 (▲)	285	279	274	284	288	4	–
与信費用 (▲)	35	20	16	38	37	▲ 1	–
株式関係損益	9	15	157	16	14	▲ 2	–
その他	6	6	▲ 2	8	4	▲ 4	–
経常利益	119	152	199	150	209	59	29
特別損益	▲ 1	▲ 4	▲ 0	▲ 0	▲ 0	▲ 0	–
親会社株主に帰属する中間純利益	82	101	139	104	146	42	22

戦略的なアセット拡大、国内金利上昇等により資金利益が大きく増加

中国銀行 単体 (億円)	2020年度	2021年度	2022年度	2023年度	2024年度	前年比
	中間	中間	中間	中間	中間	
コア業務粗利益	389	404	460	421	497	76
資金利益	303	313	345	310	369	59
役務利益	75	88	92	99	115	16
その他業務利益	9	2	22	11	12	1
経費(▲)	264	259	253	260	267	7
OHR	67.7%	64.0%	55.0%	61.9%	53.7%	▲ 8.2 pt
コア業務純益	125	145	207	160	230	70
除く投信解約損益	122	145	187	160	230	70
与信費用 (▲)	32	14	12	36	35	▲ 1
有価証券関係損益	17	11	4	3	▲ 5	▲ 8
その他	0	1	▲ 6	1	2	1
経常利益	111	143	192	129	191	62
特別損益	▲ 1	▲ 4	▲ 0	▲ 0	▲ 0	0
中間純利益	77	97	136	90	137	47

【資金利益の内訳（銀行単体）】

	(億円)	2023年度	2024年度	前年比
		中間	中間	
① 資金利益		310	369	59
邦貨資金利益		273	318	45
うち、貸出金利息		197	235	38
うち、有価証券利息		85	104	19
うち、投資信託解約損益		0	0	0
外貨資金利益		36	51	15
運用収益		302	381	79
調達コスト (▲)		266	330	64
その他業務利益		11	12	1
② うち、外貨調達コスト(▲)		0	1	1

(参考)

①+② 資金利益（実質）		309	368	59
--------------	--	-----	-----	----

【役務利益の内訳（銀行単体）】

	(億円)	2023年度	2024年度	前年比
		中間	中間	
役務利益		99	115	16
投資銀行業務		21	28	7
うち、シローン手数料		8	13	5
うち、社債手数料		1	1	0
うち、仲介手数料 ※1		6	7	1
預り資産関連 ※2		25	34	9
うち、投資信託		8	12	4
うち、生命保険		8	13	5
うち、金融商品仲介		6	6	0
送金・取立等手数料		20	22	2
その他		33	31	▲ 2

※1：M&A・コンサルティング・ビジネスマッチング等

※2：預り資産関連（投信・保険・公共債・金融商品仲介）+相続関連業務

【フィービジネス関連収益の内訳（グループ合算）】

(億円)	2021年度	2022年度	2023年度	2024年度	前年比
	中間	中間	中間	中間	
フィービジネス関連収益	115	131	133	165	32
中国銀行	91	109	107	130	23
投資銀行業務	16	21	21	28	7
預り資産関連	24	23	25	34	9
その他役務利益	47	47	53	53	0
デリバティブ手数料等	3	16	7	14	7
中国銀行以外のグループ会社 ※	23	22	26	35	9
中銀リース	5	5	6	11	5
中銀カード	4	4	4	4	0.1
ちゅうぎんヒューマンイノベーションズ	—	0	0.5	0.6	0.1
Cキューブ・コンサルティング	—	0.1	0.6	1.4	0.8
中銀証券	10	10	12	14	2
中銀アセットマネジメント	2	2	2	2	0.6

※中銀リースは粗利益、それ以外のグループ会社は営業収益（内部取引控除後）

リース、証券を中心に堅調に増加（持株会社移行によるグループ営業の拡大）

グループ会社	(億円)	経常利益	前年比	純利益	前年比
中銀リース		7.5	5.6	4.9	3.4
中銀カード		1.1	▲0.3	0.7	▲0.1
ちゅうぎんヒューマンイノベーションズ（職業紹介）		▲0	▲0.1	▲0	▲0.1
ちゅうぎんキャピタルパートナーズ（ファンド運営・管理）		0.1	▲0	0.1	▲0
Cキューブ・コンサルティング（DX・SX等コンサル）		0.5	0.5	0.5	0.5
ちゅうぎんエナジー（再エネ発電など脱炭素支援）		▲0.2	▲0	▲0.2	▲0
中銀証券		5.6	1.5	3.9	0.8
中銀アセットマネジメント		1.0	0.2	0.7	0.1
中銀事務センター		0.2	0	0.1	0
CBS（銀行関連事務受託）		1.1	0.2	0.7	0.1
中銀保証		9.1	▲0.3	6.0	▲0.2
グループ会社合計		26.3	7.4	17.7	4.7

中間期までの好調な業績を踏まえ、業績予想を上方修正

ちゅうぎんフィナンシャルグループ連結 (億円)	2023年度	2024年度		
	実績	予想	増減	(期初)公表比
連結経常利益	311	355	44	10
親会社株主に帰属する当期純利益	213	250	37	10

<参考：中国銀行単体>

コア業務粗利益	843	973	130	42
経費 (▲)	528	556	28	▲ 4
コア業務純益	314	417	103	47
うち 与信費用 (▲)	85	148	63	52
うち 有価証券関係損益	48	45	▲ 3	3
経常利益	266	320	54	6
当期純利益	184	230	46	8

期初公表

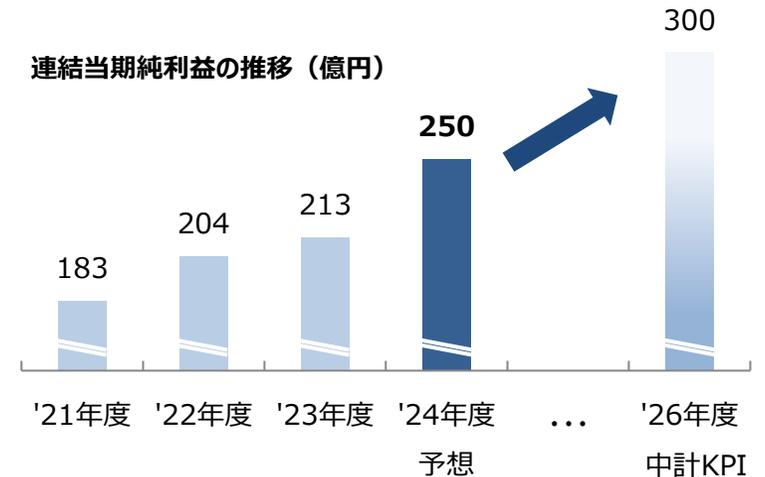
※2024.5.10 公表値

連結当期純利益**240億円**



今回

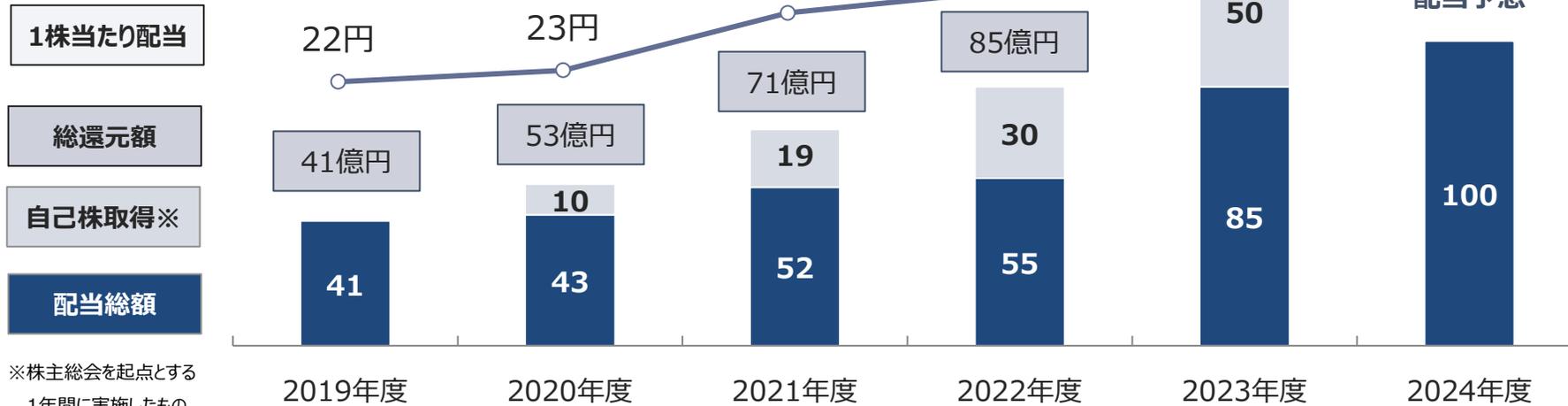
連結当期純利益**250億円** 前年比+37億円
(期初公表比+10億円)



- 【2024年度】
- ・**配当性向40%程度**を目標とし、利益成長を通じた配当拡大を行う
 - ・**資本コントロール**を通じた**機動的な自己株取得**を行う

総還元性向	38.2%	36.9%	38.9%	41.6%	63.4%	未定
配当性向	38.2%	29.8%	28.4%	26.9%	40.0%	約40%

‘19年度まで：中国銀行単体利益ベース
 ‘20年度以降：中国銀行連結利益ベース
 ‘22年度以降：ちゅうぎんFG連結利益ベース



※株主総会を起点とする
1年間に実施したもの。

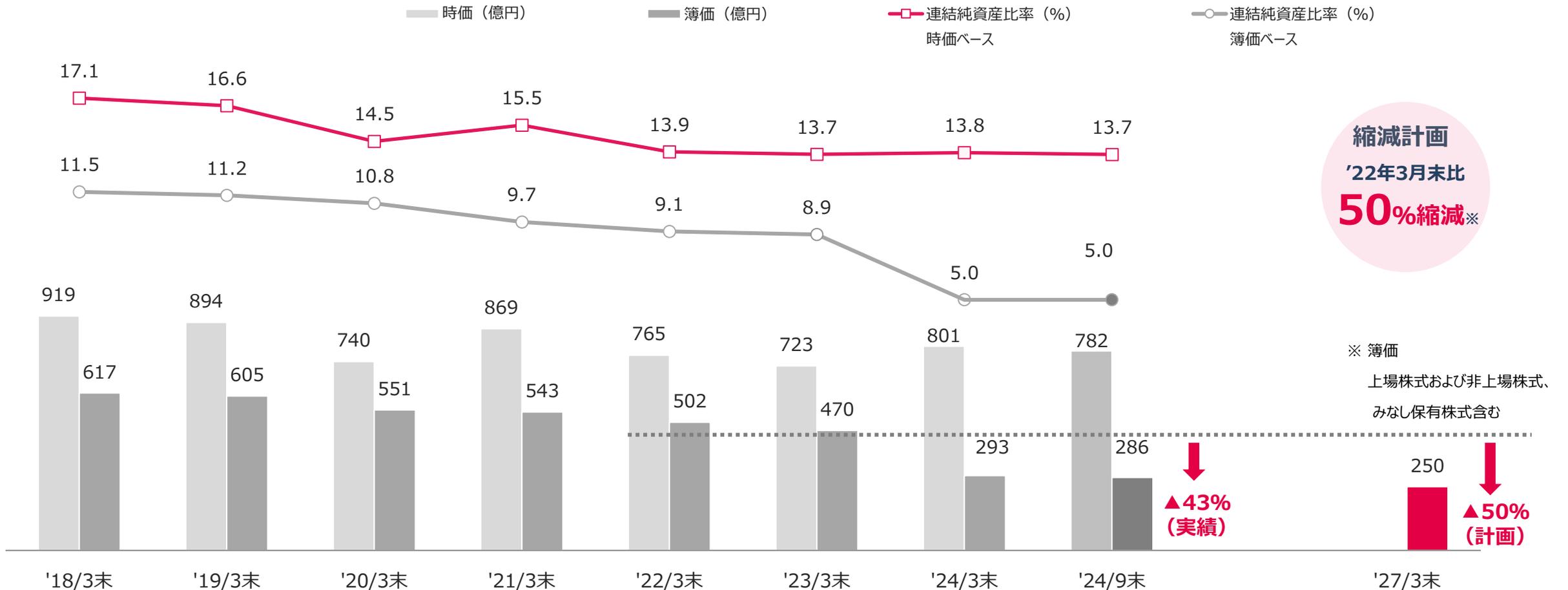
1株当たり配当（‘24年度）



基本方針

保有先および当社グループの持続的な成長や企業価値の向上に必要と判断される場合に限定的に保有し、資本の効率性や株式保有リスクの抑制等の観点から、保有先との対話を通じながら、縮減を進める。

- ✓ 政策投資株式については、基本方針に基づき厳格に保有適否を判断
- ✓ '27/3末までの縮減計画（'22/3末対比▲50%、簿価ベース）に対して、'24/9末時点での縮減率▲43%の進捗状況



第Ⅱ部

企業価値向上に向けて

中期経営計画の概要 3つの成長戦略

1 地方創生SDGsの「深化」

地域の魅力・ポテンシャルを引き出し「**地域の持続的な発展**」に貢献します

地方創生	▶ DX・SXを起点とした地域を面で捉えた取組み、創業支援、SDGs活動を強化
地域応援活動	▶ 川上から川下までの一貫したソリューションを提供 ▶ サステナブルファイナンスを強化
ライフプランサポート活動	▶ お客さまのライフプランの実現を支援 ▶ 安定した資産形成・安心する資産承継の支援を強化

対応するマテリアリティ

地域経済・社会の活性化

少子高齢化社会への対応

環境経営の促進

DXの推進

2 イノベーションの創出

次なる成長に向けた「**新たな価値**」を創造します

DX	▶ 業務プロセス改革・次世代チャネル・デジタル人材育成を推進
新規事業	▶ 協業によってグループ独自の新規事業を創出
アライアンス	▶ 広域連携・地域連携・異業種連携を積極的に展開

対応するマテリアリティ

DXの推進

多様な人材の活躍推進

3 グループ経営基盤の強化

成長戦略を実行するための「**強固な土台**」を築きます

ポートフォリオ	▶ 事業ポートフォリオの最適化と経営資源の戦略的な配賦を実践
財務資本	▶ 健全性・収益性・株主還元の観点で適切な財務運営を実行
人的資本	▶ 事業戦略に沿って「人的資本投資」を大幅に拡大
ダイバーシティ	▶ 多様な人材の採用・活躍推進を強化
ガバナンス	▶ グループ全体での内部統制システムを高度化

対応するマテリアリティ

多様な人材の活躍推進

ガバナンスの高度化

DXの推進

中期経営計画の進捗状況 (KPI)

(明示しているものを除きFG連結ベース)

財務KPI	'22年度実績	'23年度実績	'24中間実績	'26年度目標
親会社株主に帰属する当期純利益	204億円	213億円	146億円	300億円
ROE	3.79%	3.85%	4%前半 ('24年度見込み)	5%以上
普通株式等Tier1比率 (有価証券評価差額金等除く)	12.01%	12.12%	12.02%	11%~12%

ROEは東証基準 (その他有価証券評価差額金を含むベース)

マテリアリティ	成長戦略	KPI	'22年度実績	'23年度実績	'24中間実績	'26年度目標
環境経営の促進	地方創生SDGs の「深化」	CO2排出量削減 ※1	▲35%	▲46%	—	▲72%
地域経済・社会 の活性化		サステナブルファイナンス 累計実行額 ※2	6,418億円	9,422億円	1兆721億円	1兆円
		コンサルティング 受託件数 ※3	256件	356件	194件	460件
少子高齢化社会 への対応		預り5商品保有先数および 住宅ローン先数	206千先	214千先	218千先	260千先
		相続関連業務 取扱件数 ※4	487件	553件	324件	800件
DXの推進	イノベーションの 創出	業務モデル変革 (業務・チャネル・組織)	—	—	—	(定性評価)
多様な人財の 活躍推進	グループ経営 基盤の強化	女性管理・監督者比率 (BK単体)	13.4%	17.7%	20.8% ※6	25%
		人的資本投資額 ※5	3億円	4.1億円	2.4億円	5億円

前提とする金利シナリオ
【国内金利】 ・23年度 YCC引上げ等により長期金利 (10年) 0.75%水準を想定 ・24年度上期以降 マイナス金利解除 (短期金利+10bp) ※追加利上げ、短プラ上昇は織り込まず 長期金利 (10年) は1%水準で推移
【海外金利】 ・23年度はFF金利5%水準 24年度以降、段階的な利下げを想定

※1 Scope1 (ガス、ガソリン、軽油などの燃料消費を通じた直接排出量)、Scope2 (他社から供給された電気、熱などの使用に伴う間接排出量) の2013年度対比削減率 (別途「Scope1,2のネットゼロ達成」を2030年度目標として設定済)

※2 対象となる投融資は、社会分野 (医療・介護・保育、教育 (ほか))・環境分野 (太陽光、風力、バイオマス、EV (ほか)) のファイナンスに加え、地方創生やSDGs/ESGの取組支援を含む2020年度からの累計実行額

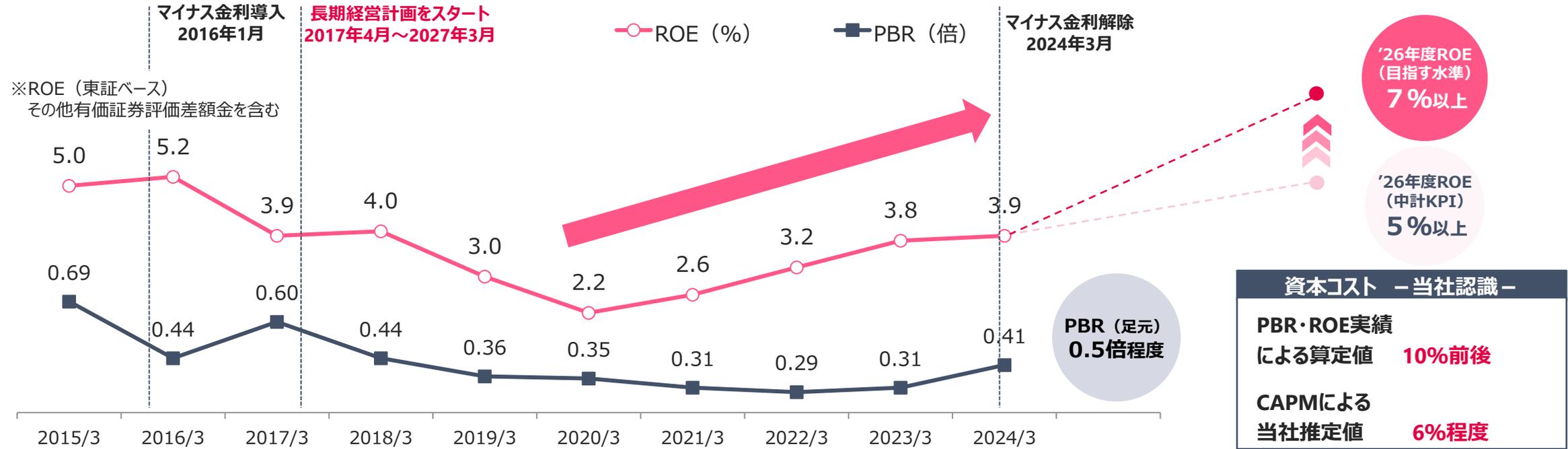
※3 事業承継・環境関連等の年間コンサルティング契約受託件数
 ※4 遺言信託、遺産整理業務等の年間取扱件数

※5 研修教育関連費用、奨学奨励金、ちゅうぎんオープンラボ活動費、研修受講時および出向時の人件費等の従業員に対する投資額

※6 2024年10月末時点

ROE・PBRの推移と目標

現中期経営計画のKPI以上の水準を目指すことが必要と認識。



長期経営計画での取組み

ステージ

I

2017.4～
2020.3

構造改革
(ハード面強化)

- B P R 投資 (事務から営業へ)

ステージ

II

2020.4～
2023.3

行動改革
(ソフト面強化)

- 自律的営業体制・人事制度
- 新事業開拓加速
- 持株会社体制移行

ステージ

III

2023.4～
2027.3

PBR改善に向けて、3つの成長戦略により

ROEの更なる改善・向上

良質なアセットの積上げ、事業軸の拡大など

PERの向上 (資本コストの引下げ)

地方創生SDGsを通じた持続的な利益成長など

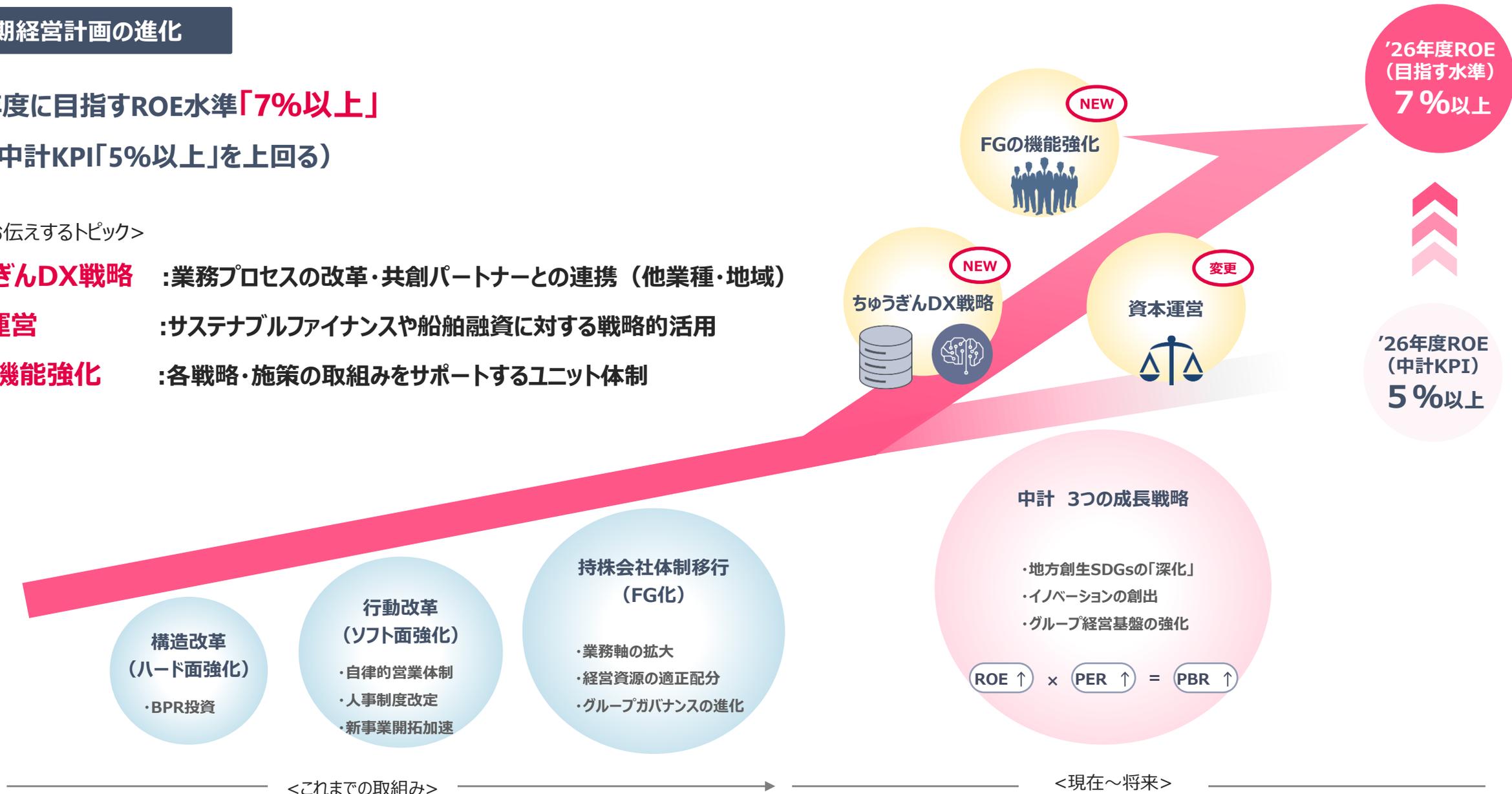
ROE向上に向けた取組み

中期経営計画の進化

'26年度に目指すROE水準「7%以上」
(中計KPI「5%以上」を上回る)

<本日お伝えするトピック>

- ちゅうぎんDX戦略** :業務プロセスの改革・共創パートナーとの連携 (他業種・地域)
- 資本運営** :サステナブルファイナンスや船舶融資に対する戦略的活用
- FGの機能強化** :各戦略・施策の取組みをサポートするユニット体制



<これまでの取組み>

<現在~将来>

ROE（当期純利益／自己資本）向上施策



※ RORA=Return On Risk Weighted Asset
※ RWA = Risk Weighted Asset

ちゅうぎんDX戦略

2017年から長期経営計画 Vision2027「未来共創プラン」に基づき、地域との共創と持続可能なビジネスモデルの構築に向け、改革断行。現中期経営計画期間を「成長発揮 & 新たな挑戦」とし、DXの更なる加速に向けて、2024年5月に「ちゅうぎんDX戦略」を策定。

長期経営計画

(2017.4~2027.3)

長期ビジョン：地域・お客さま・従業員と分かち合える豊かな未来を共創する

STAGE I 構造改革

(2017.4~2020.3)

STAGE II 行動改革

(2020.4~2023.3)

STAGE III 成長発揮 & 新たな挑戦

(2023.4~2027.3)

ちゅうぎんDX戦略

TSUBASA基幹系システム移行

社内システム開発体制の確立

BPR推進プロジェクト立上げ

営業店業務の改革による効率化

岡山イノベーションコンテスト開始

地域発信のオープンイノベーション創出

デジタルイノベーションセンター設立

現在のイノベーション推進部の前身となる
全社横断的なイノベーション部隊の立上げ

新設会社4社設立

地域のDX、脱炭素化に向け新設会社を
4社を設立し、業務軸を拡大

おかやま未来共創アライアンス締結

産学連携を通じた地方創生SDGsによる
持続可能な地域経済の発展の実現

業務プロセスの改革（フェーズ1）

既存業務をEnd to Endで見直し、デジタルを活用し抜本的に業務改革
捻出した業務工数は「営業」「成長・戦略領域」へ業務シフト

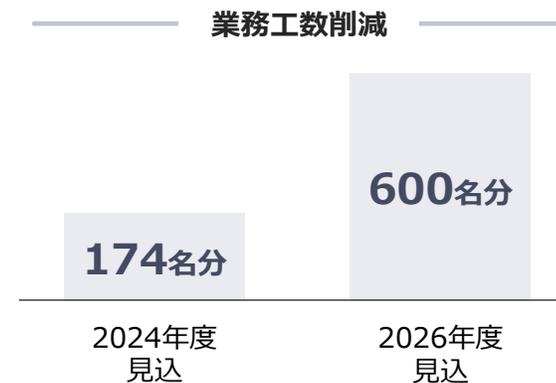
共創モデルの実現（フェーズ2・3）

これまでの期間で共創に向けて改革を着実に実施
積み上げた成果を基盤にちゅうぎんFGと共感頂ける
「業界トップ企業」・「地域」と連携を更に強化

地域課題解決の成功事例を
「岡山モデル」として型化し、他地域・他領域へ展開

2026年度末までに約600名分の業務工数を効率化に向けて、各種施策を推進。

2024年度末時点で174名分の業務工数削減を見込む。



業務プロセス改革

- グループ横断的に検討
- 主要業務領域別にプロジェクト化
- 外部パートナーのナレッジを活用

各種施策の状況

住宅ローン申込のデジタル化 (業務プロセス改革)



▲ 住宅ローン事前審査申込画面

事前審査時に必要な
入力項目を大幅に簡素化

約 80項目
(手書き)

約 20項目
(Web入力)

これまで

2024年7月～

本部BPO業務の開始 (最適な業務シフト)

A部署 バック業務

B部署 バック業務

C部署 バック業務

本部BPO

バック業務

バック業務

バック業務

バック業務

業務を定型化し、ローコストオペレーション
生成AIやRPAを活用し、業務を効率化

- 2024年7月から住宅ローン申込のデジタル受付を開始
- デジタル受付により事前審査結果は最短30分で回答可能
- お客さまの利便性が向上し、足元の申込件数も堅調に推移

- 2024年9月から本部バック業務の集中処理化を開始
- 本部行員は本来注力すべき、企画や戦略立案に注力できる

※BPO：Business Process Outsourcingの略、業務の集中処理化

ちゅうぎんDX戦略 –リクルートとの業務提携（フェーズ2・3）–

◀ **協業パートナー** ▶ **2024年11月26日**



リクルート社と個人および事業者に対するサービスの基本合意書を締結。

「**個人**」と「**事業者（法人・個人事業主）**」の各分野において具体的な協業を開始する予定。

-個人向け-

住宅ローン

- 業務プロセスの改革で利便性が向上した住宅ローンを、『スーモカウンター』の利用者に対し案内し、優遇金利の適用が受けられるキャンペーンを実施（2024年12月より開始）
- SUUMO（アプリ・WEB）など、スーモカウンター以外でのリクルートのサービス利用者への住宅ローンの金利優遇などその他施策も検討

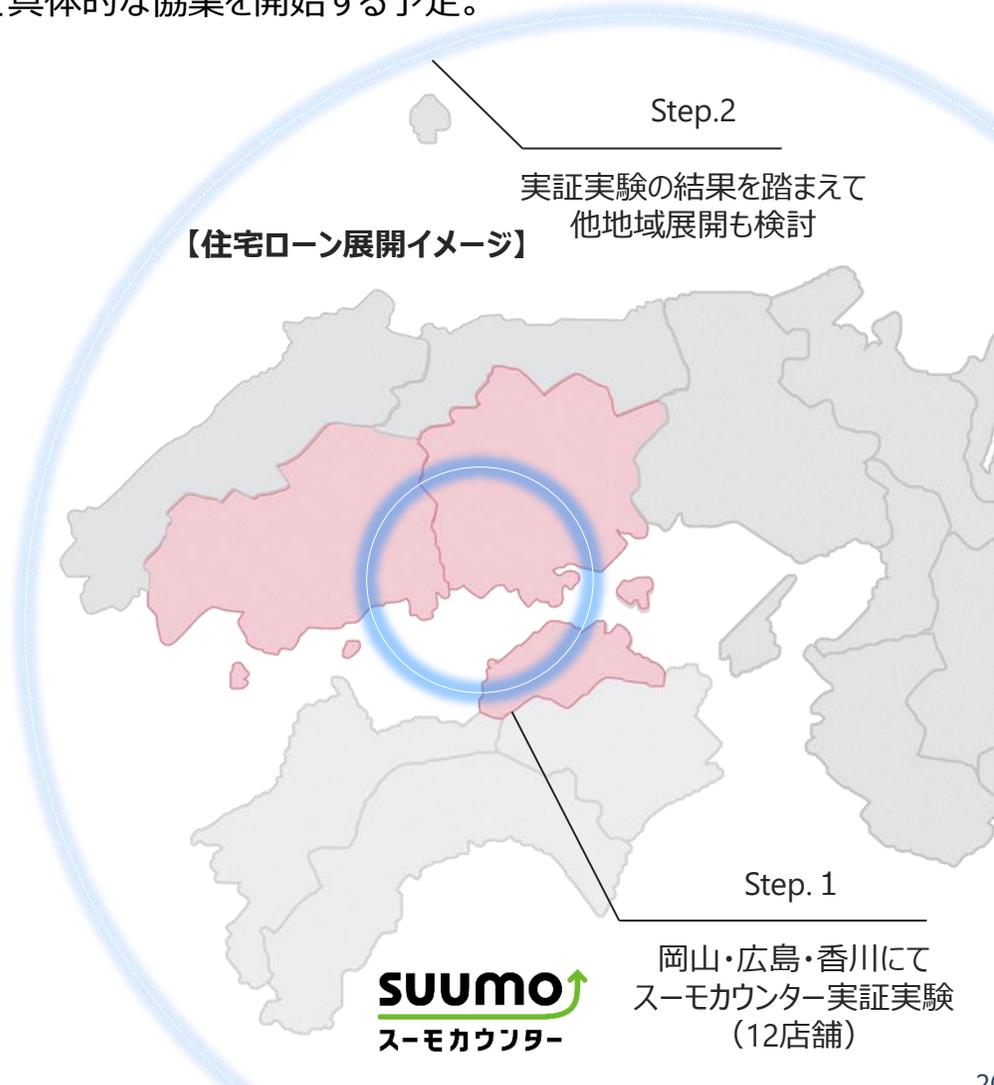
両社サービスのシナジーにより、実行件数増加へ

-法人（事業者）向け-

融資サービス仲介および業務・経営支援

- （株）リクルートペイメントによる融資サービスの仲介を検討（2025年度中）
- ちゅうぎんFGのお取引先に対する「Airビジネスツールズ」を活用した業務・経営支援施策の実施を検討

両業務領域で連携を検討し、住宅および業務支援・金融サービスなどを中心に取引拡大



ちゅうぎんDX戦略 – 地域BPOサービスの試行 (フェーズ2・3) –

2024年10月から「地域BPOサービス」の本格運用に向けて、試行拠点を整備。

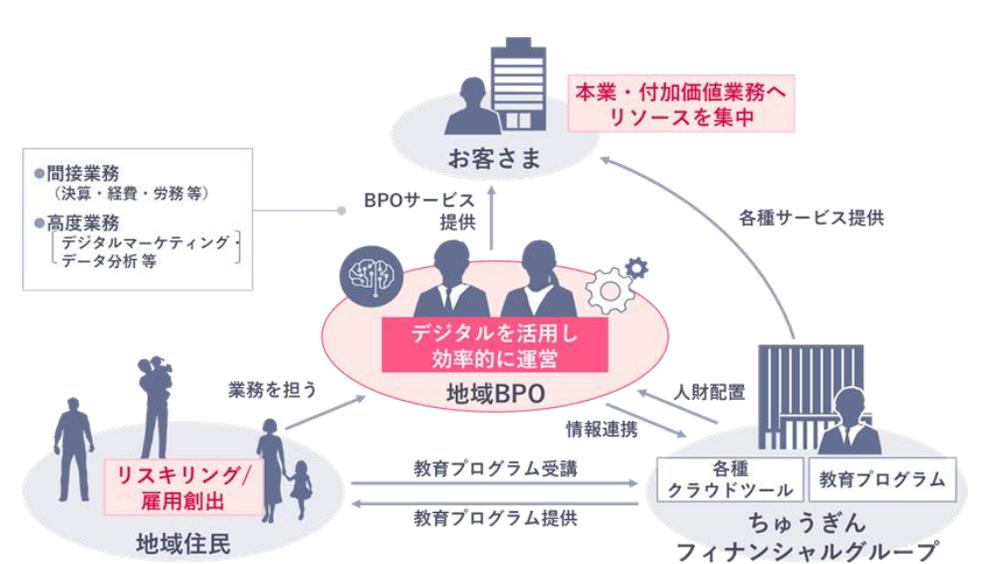
今後、業務受託体制を整えると共に、受託業務の拡大を目指し、運用を行う方針。

地域BPOサービスの目的

- 地域企業の間接業務を受託し、本業に注力できる環境を構築
- 域外の企業から業務受託を行い、地域の雇用創出を実現

✕ デジタルを活用し、効率的に業務運用

地域BPOイメージ



業務受託体制



▲ 地域BPOオフィス (2024年10月整備)

- 中銀事務センター (業務遂行)
- Cキューブ・コンサルティング (デジタル活用・業務効率化)
- イノベーション推進部 (全体設計)

将来的には100名規模で業務受託できる体制を目指す

ちゅうぎんDX戦略 – DX施策を確実に進めるための取組み–

ちゅうぎんDX戦略では、先ず自らがDX企業となり、そこで培った知見をお客さまや地域へ展開することを目指している。私たちの持つ強みや特色を生かしながら、高い視座でアジャイルにDX施策を推進中。

1 高次元のデジタルアセット活用促進

社内開発体制充実
スマホアプリほか多数開発済

▲業務用スマホに各種アプリを配信 ▲面談要約アプリ

2 DXを下支えする基盤整備

延べ670人が
研修参加

▲ちゅうぎんAI Chat ▲Power Platform研修会

3 外部パートナーとの連携

地銀初の
取組み

▲ 2024年9月に開催した生成AIセミナー

M 松尾研究所
MATSUO INSTITUTE, INC

- ・ **イノベーションラボ**を起点に生成AIなどの先端技術の検証を実施
- ・ **社内開発体制**構築により、スマホアプリほか多くの開発を実施
※現在**23案件**を開発実施・検討中

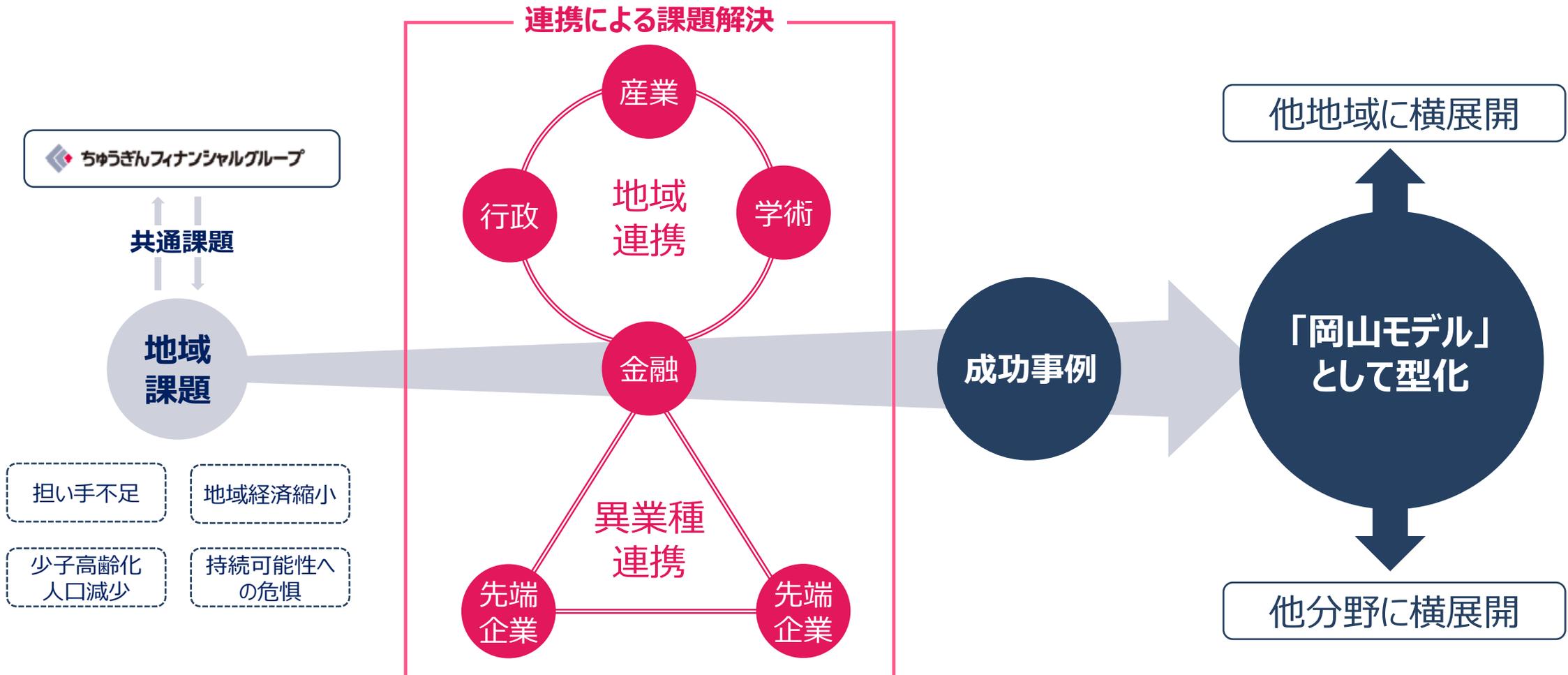
- ・ 次期OA環境を順次整備しグループ全社員が**生成AI**などの先端ツールを活用できる体制を構築中
- ・ **デジタル人財育成**として研修会を71回実施し、延べ670人が参加

- ・ 生成AIのインパクトや導入事例をテーマにしたセミナーを松尾研究所、Cキューブ・コンサルティングと共同開催
- ・ 多くの方に参加いただき、生成AIの有用性を認識していただくなど、松尾研究所の持つ**高度な知見を地域へ展開・還元**

ちゅうぎんDX戦略 – 岡山モデルの展開 –

ちゅうぎんDX戦略では、地域が直面する課題を「産官学」「異業種先端企業」と連携することで解決し、地域の持続的成長を目指している。また課題解決の成功事例や手法を型化し、他地域・他分野でも横展開する仕組みを「岡山モデル」として構築する。

「岡山モデル」の全体像

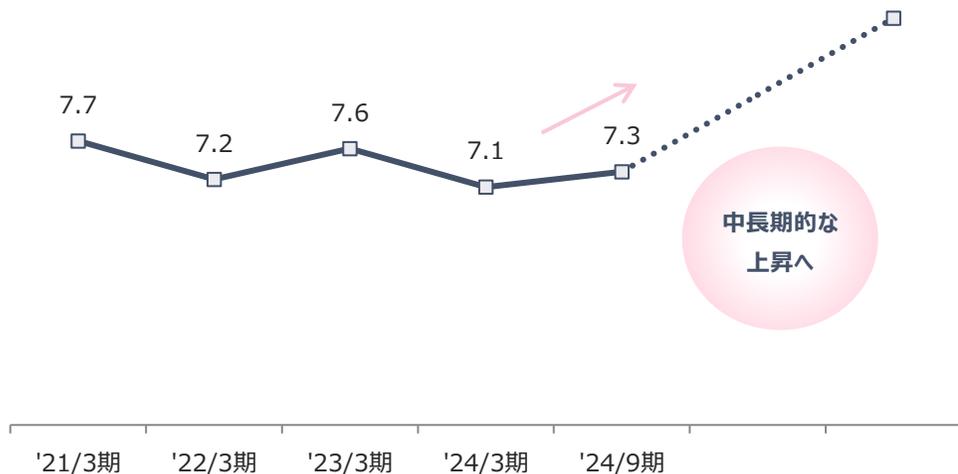


資本コントロール指標

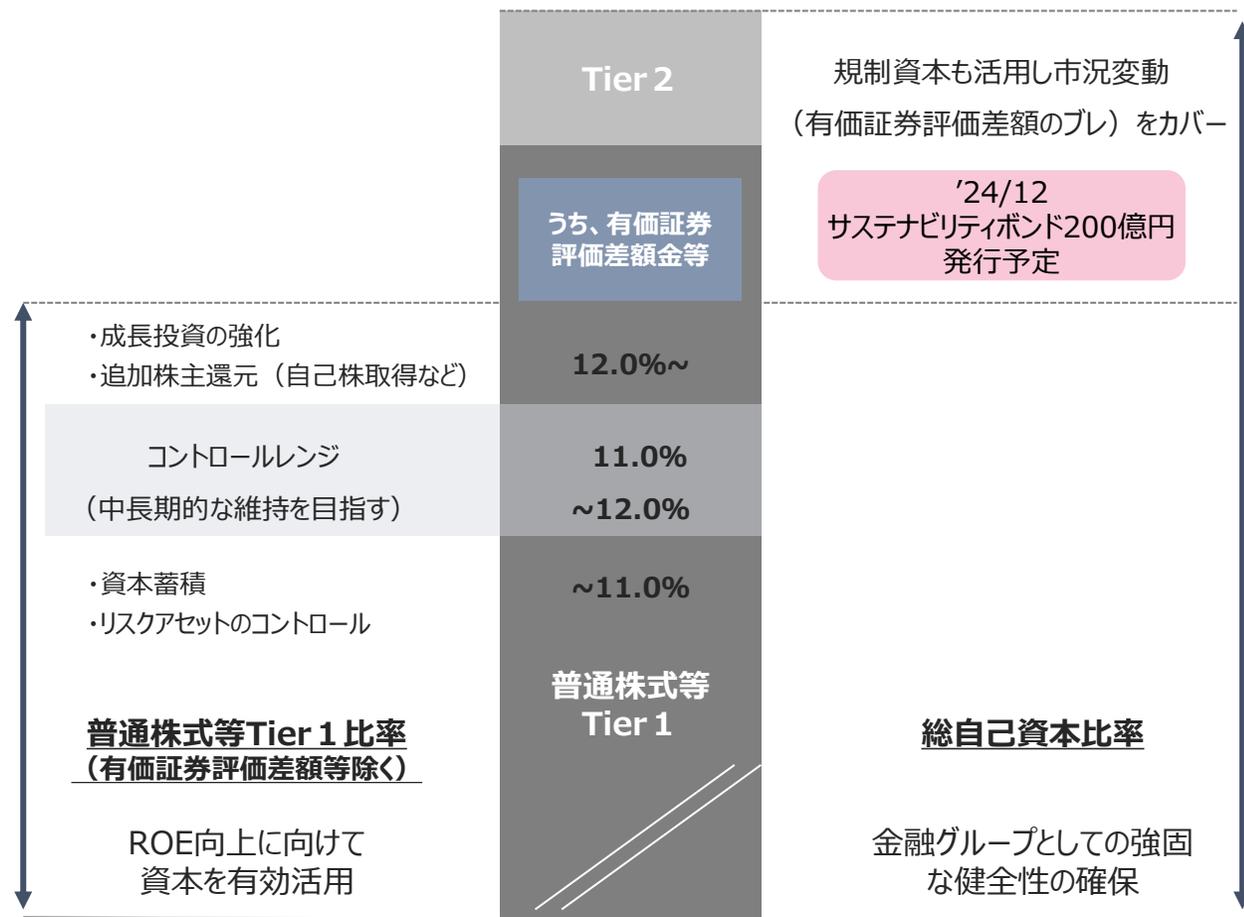
FG連結

普通株式等Tier1比率 (有価証券評価差額金等除く) **11.0% ~ 12.0%**

財務レバレッジ (倍)

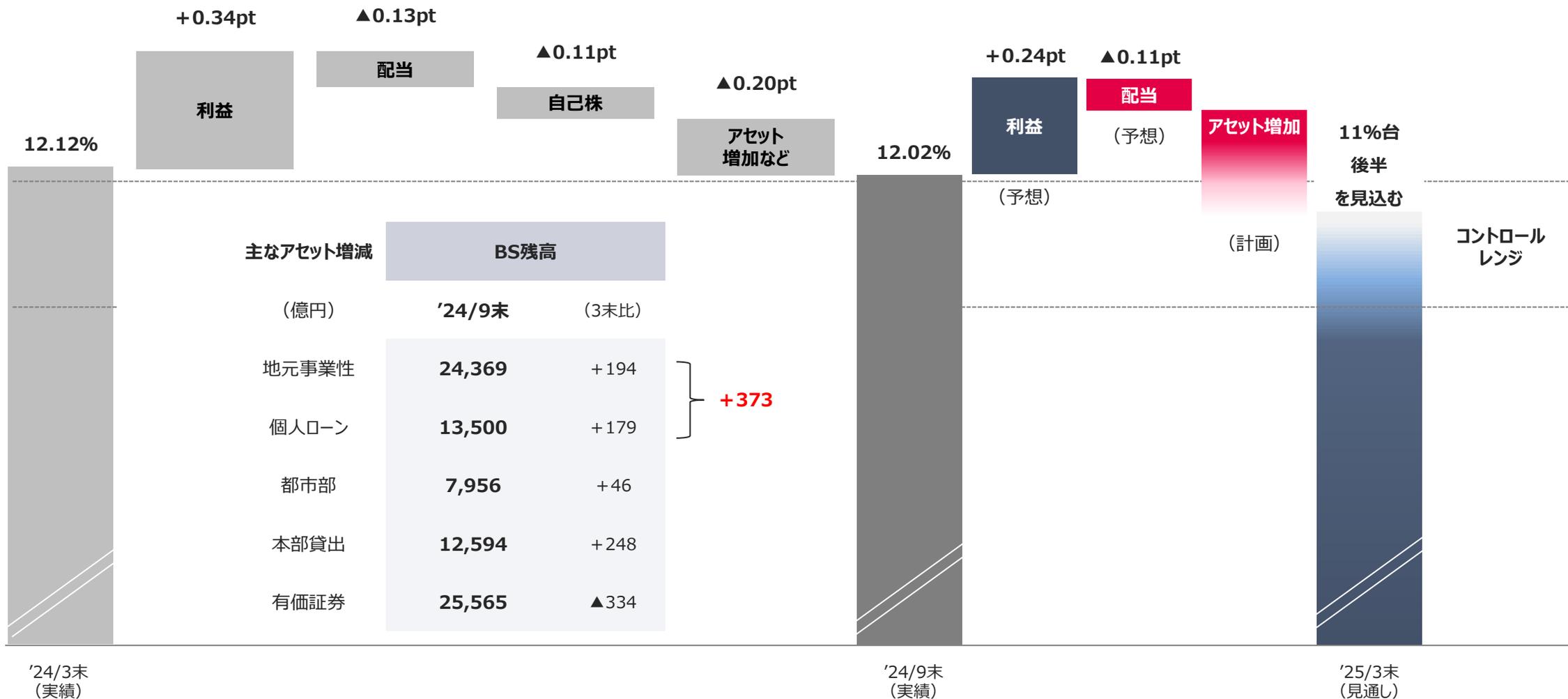


【資本運営の考え方】



キャピタルアロケーション

【FG連結】普通株式等Tier1比率（有価証券評価差額金等除く）



'24/3末
(実績)

'24/9末
(実績)

'25/3末
(見通し)

サステナブルファイナンス

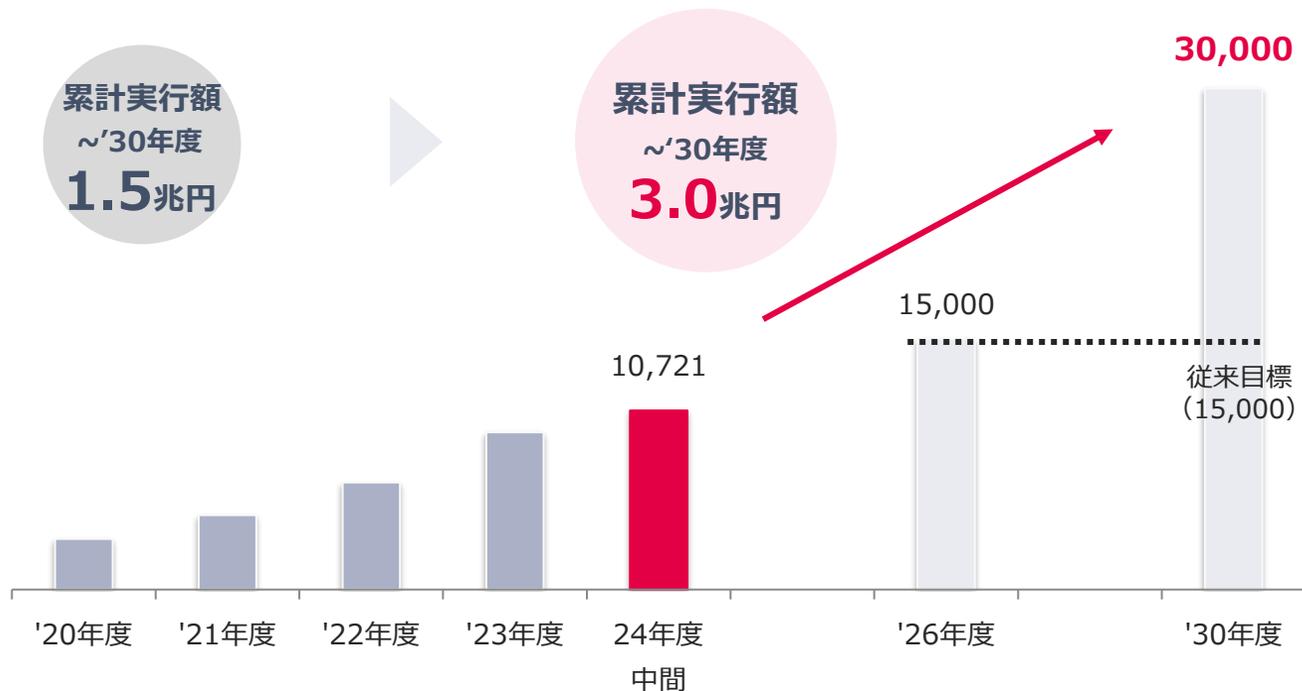
実行額は当初想定を上回って推移しており、目標額を上方修正。

ちゅうぎんグループの総合力を生かしたソリューション提案により、地域のサステナビリティ向上に向けて意識の醸成や取組みの支援を進めていく。

サステナブルファイナンス 累計実行額 (億円)

<従来>

<新目標>



地域の脱炭素化はちゅうぎんFGにとっても成長ドライバー

-製造業が盛んな地域性-

岡山県

- 県内総生産額に占める製造業の構成比割合 **31.2%** (全国20.6%、'21年度)
- 製造製品出荷額 (従業員30人以上の事業所) 全国**12**位 (約9.7兆円、'22年度)

出所：内閣府「県民経済計算」
経済産業省「経済構造実態調査」



-サステナビリティ向上への支援-

ちゅうぎんFG

- 多様なソリューションメニュー
中堅中小企業から大企業、自治体までカバー
- Cキューブコンサルティング
高度な専門知識提供

ちゅうぎん サステナビリティ経営支援サービスのご案内

サステナビリティ経営とは？
企業の成長と社会の成長を同期化して経営すること。

サステナビリティ経営に取組むメリット
「後も事業を継続していくための具体的な方針が定まる！
DGS推進後の具体的な取組み方法が定まる！
DGS推進よりも具体的な、サステナビリティについての取組ができる！
会に果たす役割を示し、従業員のモチベーションアップにつながる！」

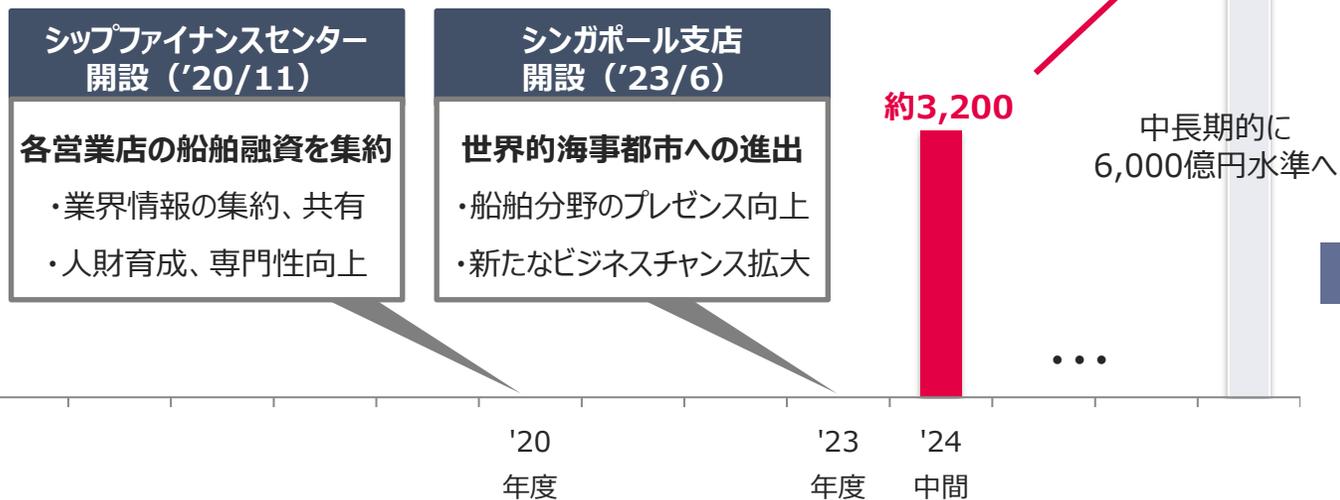
ちゅうぎんがサポートいたします！
長期的なお客さまの成長と、社会課題の解決を両立する課題・取組方針の分析を支援します。

サステナビリティ経営への第一歩を踏み出しませんか？

外航船舶

外航船舶関連産業は東瀬戸内経済圏において地元の大きな基幹産業の一つであり、地域への波及効果からも取組み意義は大きい。マーケット動向に見ても今後の成長が見込める分野であり、重点領域として積極的に資本の投下を行っていく。

今後の残高イメージ (億円)



シップファイナンスセンター開設 ('20/11)
各営業店の船舶融資を集約
・業界情報の集約、共有
・人財育成、専門性向上

シンガポール支店開設 ('23/6)
世界的海事都市への進出
・船舶分野のプレゼンス向上
・新たなビジネスチャンス拡大

- ✓ 『知見・ノウハウの蓄積』・『リスク管理』の両面において社内体制を整備
- ✓ 今後、取組みを一段と加速

マーケット動向

・新造船竣工量

リプレース需要やゼロエミ船への転換需要を背景に増加見込み

・海上荷動量

新興国経済成長や世界人口増加に伴い今後も緩やかに拡大見込み

・船腹量

世界経済の成長や、船舶の長期利用・新造船投入により増加

・運賃指標

スポット需給や経済情勢により変動大きいも、経済拡大により海上輸送ニーズは堅調推移を予想

ちゅうぎんFGの状況

業種別RORA

1.2%
('24/9期)

<参考>
地元事業性 0.8%

業種別貸出金構成割合*

約5%
('24/9期)

<参考>
製造業 約12%
※海外店・オフショア含む

債務者区分

正常先
99.7%
('24/9期)

<参考>国内金利上昇による影響 (シミュレーション)

邦貨BS (約9兆円)

残高は'24上期平残ベース

その他 (6%)	
日銀当預 1.3兆円 (14%)	
有価証券 2.1兆円 (22%)	
うち、債券 1.8	

変動金利 3.0兆円 (32%)	
うち、短プラベース 0.3	
うち、市場変動 1.6	
うち、住宅・アパート (変動) 0.7	

固定金利 2.4兆円 (26%)	
うち、市場固定 1.2	
うち、住宅・アパート (固定) 0.5	

借入金など (7%)	
市場調達 (7%)	
譲渡性など (2%)	
流動性 6.1兆円 (65%)	
うち、普通預金 (有利息) 5.1	

うちコア預金 4.0兆円 (50%) Dur3.6年
粘着性の高い豊富なコア預金が金利上昇時のリスク耐久性に寄与

固定性 1.7兆円 (19%)	
------------------------	--

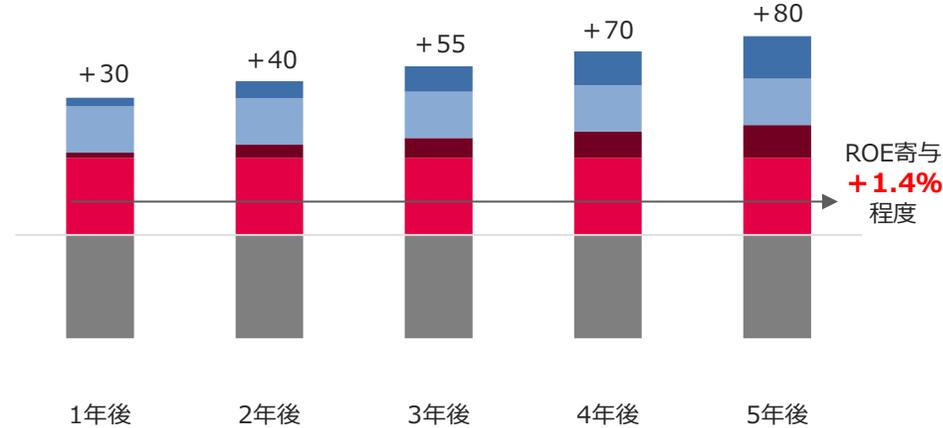
預金

運用

調達

金利シミュレーション ① -政策金利0.50%-

資金利益への影響 (億円)

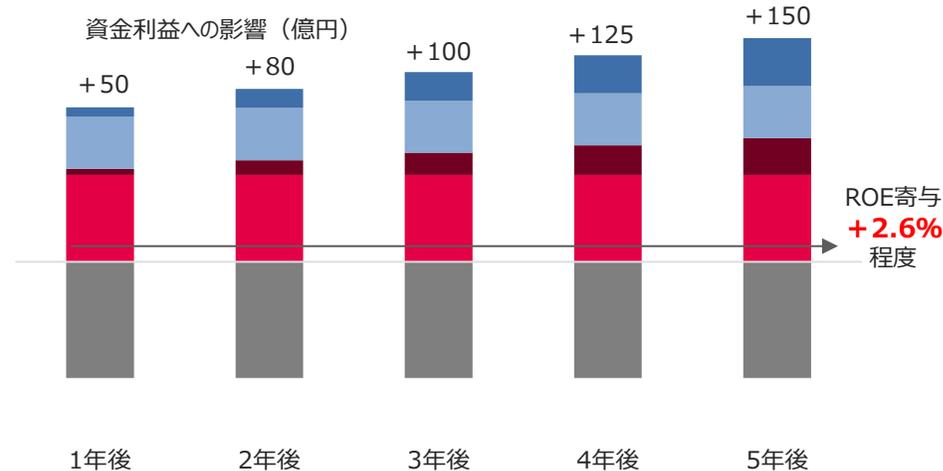


ROE寄与 +1.4% 程度

金利シナリオ ()内は9月末水準比		
政策金利	0.50%	(+0.25%)
短プラ	2.375%	(+0.25%)
Tibor 3M	0.68%	(+0.25%)
国債 10Y	1.25%	(+0.40%)

金利シミュレーション ② -政策金利0.75%-

資金利益への影響 (億円)



ROE寄与 +2.6% 程度

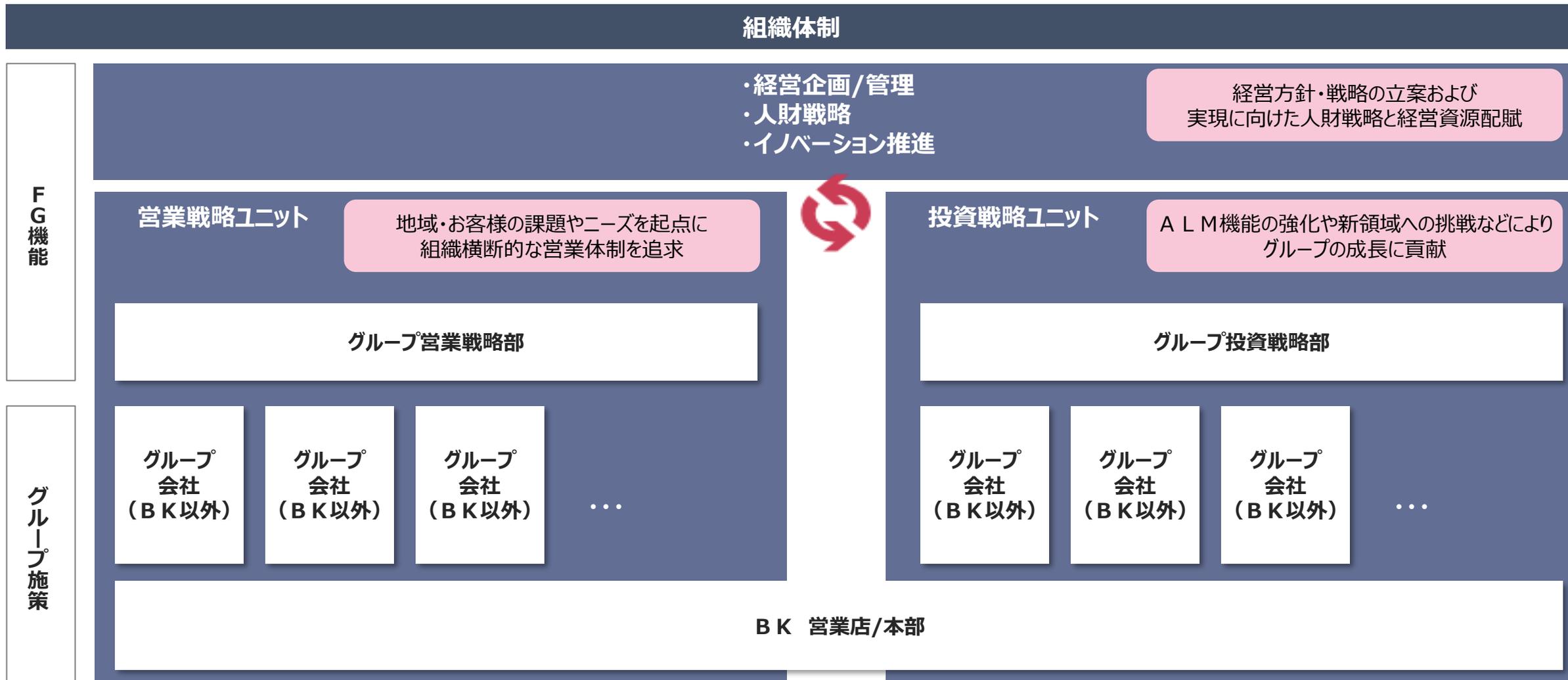
金利シナリオ ()内は9月末水準比		
政策金利	0.75%	(+0.50%)
短プラ	2.625%	(+0.50%)
Tibor 3M	0.93%	(+0.50%)
国債 10Y	1.50%	(+0.65%)

前提

※残高は'24上期平残水準で一定、金利はシミュレーション①②の各シナリオ水準で一定として試算
 ※貸出金は短プラ・市場変動80%、住宅・アパート100%にて追従
 ※預金は普通預金40%、定期預金(固定性)50%にて追従
 ※貸出金の返済相当額、有価証券の償還相当額に対して金利上昇幅を反映

’24/6よりユニット体制を構築（営業戦略ユニット・投資戦略ユニット）。

権限移譲による迅速な意思決定とちゅうぎんグループの総合力発揮により、『中計の進化』の実現に向けて各戦略・施策の取組みを加速させる。



PER（時価総額（株価）／当期純利益）向上施策

II

継続的な成長期待

株主資本コストの低減

経営理念の実践

豊かな未来の共創

地域

- 地域を面で捉えた取組み（自治体との連携）
- 創業エコシステム
- 資産形成

お客さま

従業員

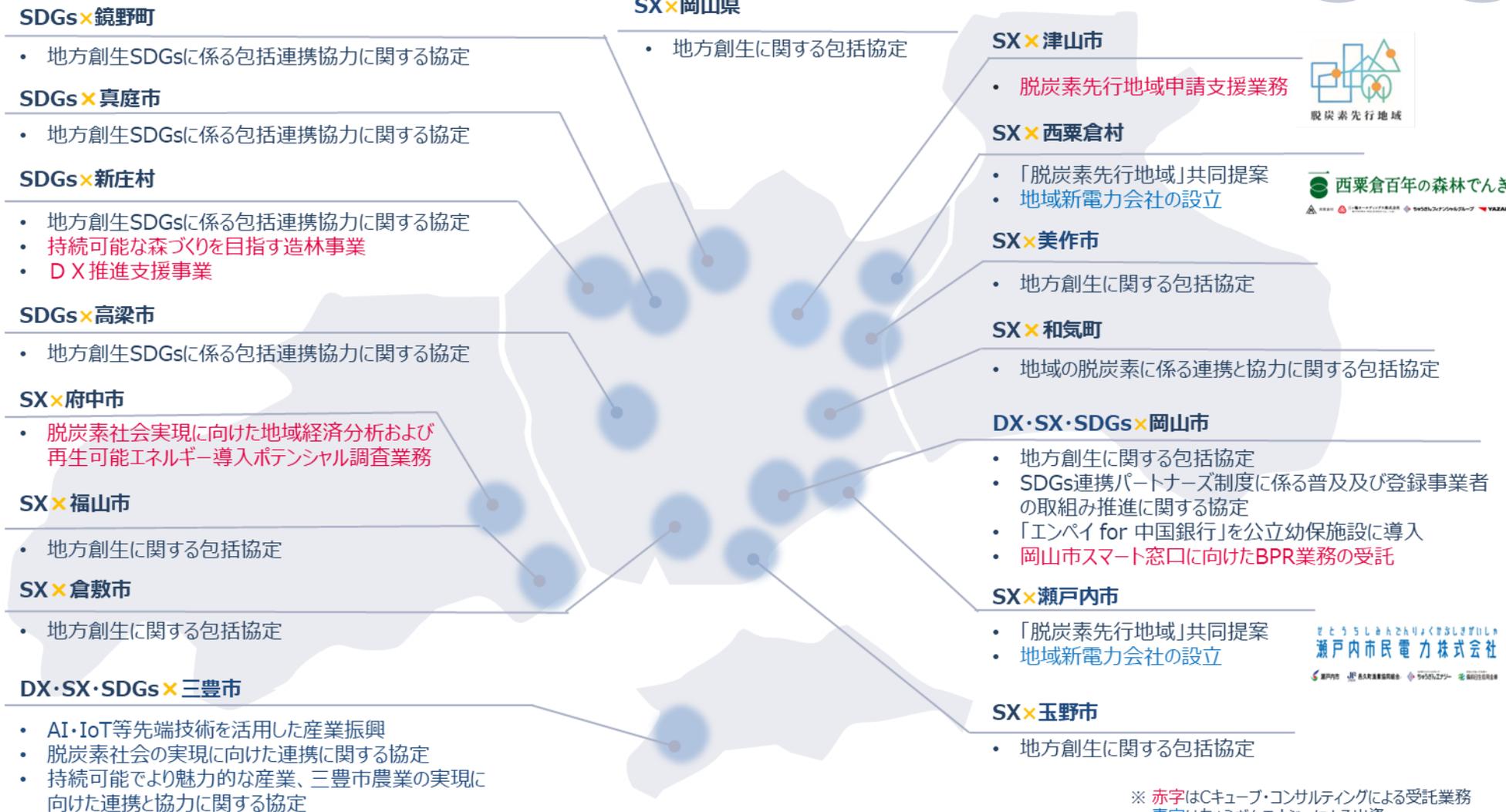
- 人的資本投資
- ダイバーシティ&インクルージョン

エンゲージメント強化（IR・SRなど）

外部評価の向上

地域を面で捉えた取組み（自治体との連携）

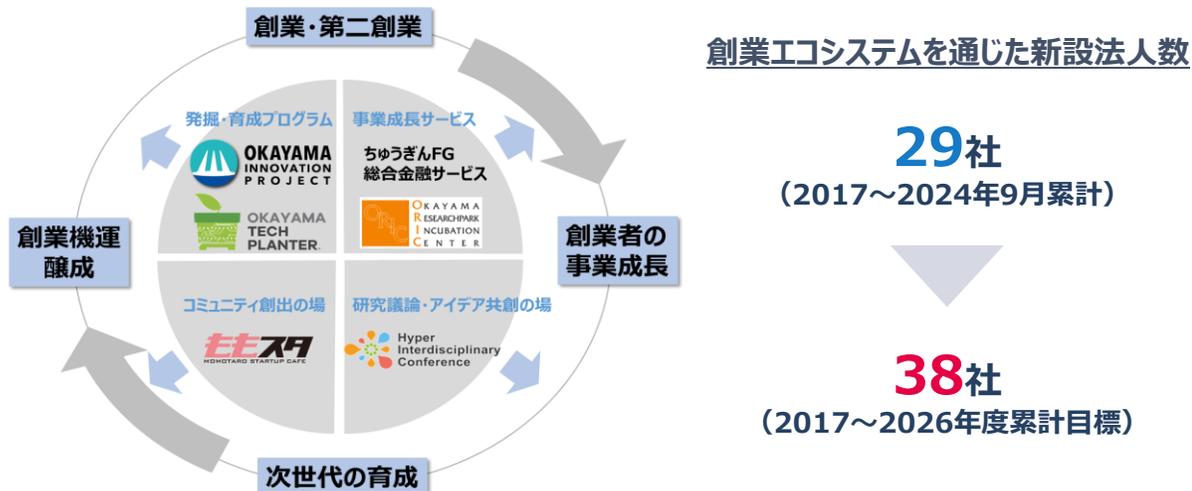
ちゅうぎんグループが一体となり、自治体との連携を一層進展。



※ 赤字はCキューブ・コンサルティングによる受託業務
青字はちゅうぎんエナジーによる出資

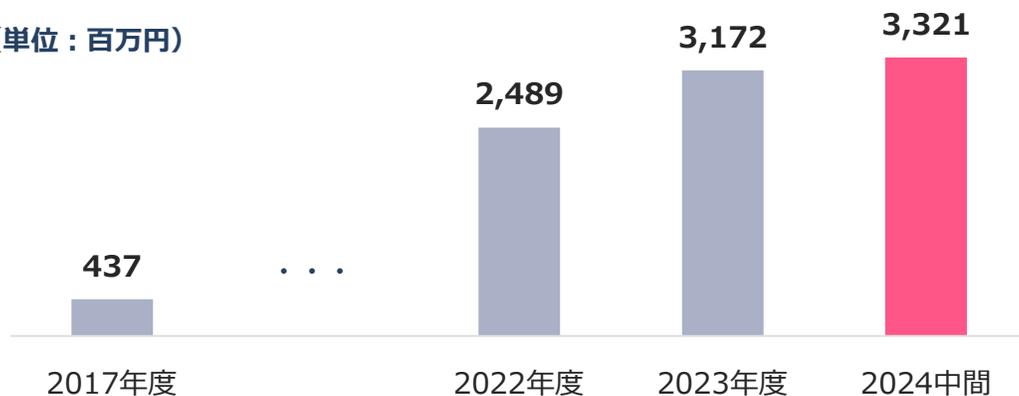
創業エコシステム

創業エコシステムの展開を通じて取組みを拡大する。



発掘・育成プログラム参加先への投融資実績（累計）

(単位：百万円)



計上基準：各プログラムに参加した後に、各参加者へ投融資した金額を計上（融資は証書貸付のみを計上）

資産形成

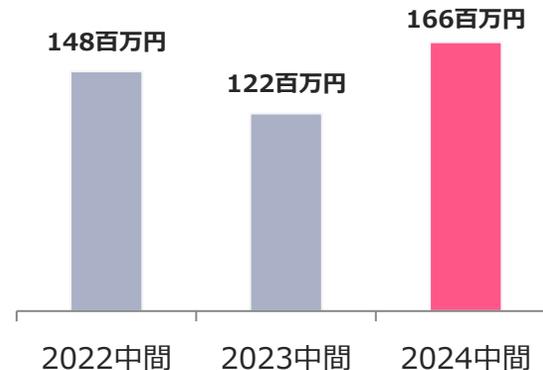
NISA口座数



キャンペーン
ちゆうぎんアプリでNISA口座開設開始

テレビCM
新NISA制度も活用し『貯蓄から投資』を後押し

相続関連業務収益



資産運用のご相談業務
ちゆうぎんお困りごと解決サポート※

高齢富裕層のお客さまを中心に円滑な資産移転を支援

※最適なお提案やパートナー企業に紹介により、お客さまが抱える様々なお悩みの解決をサポートするサービス

人的資本投資

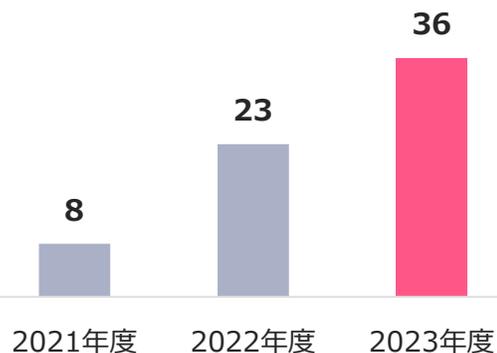
経営戦略の実現に必要な人財の質と量を充足させ、中長期的に維持していく。

4つのステップに応じて具体的な投資を実施



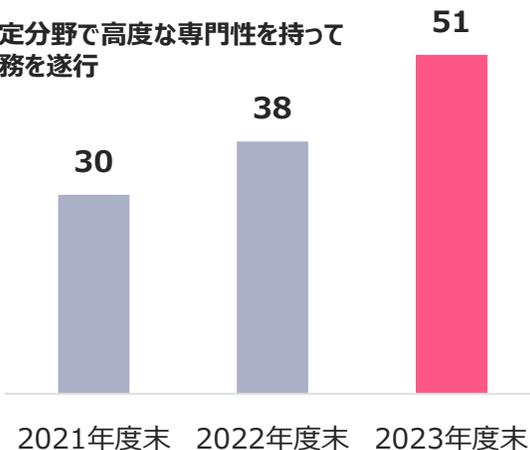
キャリア採用者数推移 (単年/名)

金融業界経験者
他業界での知識・スキルを持つ専門人財



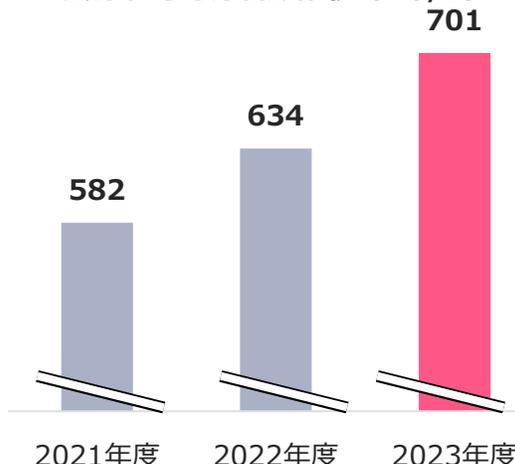
専門コース在籍者数 (年度末時点/名)

特定分野で高度な専門性を持って
職務を遂行



キャリア採用者・コース転換者の合算

公募制等応募者数推移 (単年/名)



スキルチャレンジ・ジョブチャレンジ・公募制への応募者

投資額※の拡大

※ 金銭的投資・時間的投資



ダイバーシティ&インクルージョン

グループ従業員のウェルビーイングおよびエンゲージメント向上を目指し、一貫性を持って取組みを行う。

ダイバーシティ&インクルージョンの主な取組み（4項目に分類）

① キャリア支援

・メンター制度

TSUBASAクロスメンター制度

TSUBASAアライアンスならではのネットワークを活かした制度

経営層との対話を通じ、幹部候補層となる女性のキャリア形成やリーダーシップ向上を目指す

社内メンター制度

先輩社員と後輩社員の1on1での対話を通じ、キャリアアップの意識や業務の不安解消、

リーダーシップの醸成を図る

・にじいろHeartプロジェクト

女性の視点や感性を経営や施策に活かすためのワーキンググループとして立ち上げ

プロジェクトからの提言でフレックスタイム制度や副業などが実現

そのほか、プロジェクト内の意見は人事制度改定などへも反映

・女性未来塾（2024年～）

次世代リーダー育成を目的に女性主任・上級職を対象とした1年間の教育プログラム

女性管理・監督者比率



② 働き方改革

・育児・不妊治療と仕事の両立

2024年4月に岡山県ではじめて、中国地方で2番目に「プラチナくるみんプラス」の認定を受ける



③ 組織風土改革

・ざっくばらん会（2024年～）

営業店の若手従業員にスポットを当て、「日々の課題」から「会社の将来」まで加藤社長とざっくばらんに話を行う

・当社ブランドムービーの2作目を制作（2024年）

岡山イノベーションプロジェクトでコンテスト受賞歴を持つ板谷勇飛氏が設立した映像制作会社IDENCEとタッグを組んで制作



④ 健康経営

・健康経営宣言

従業員およびその家族の心身の健康保持・増進が当社グループの成長に不可欠であるとの認識のもと「ちゅうぎんフィナンシャルグループ 健康経営宣言」を策定して健康経営を実践



最後に

ROE（中計の進化）

- ✓ 業務プロセス改革の進展による「営業」への業務シフト、外部パートナーとの協業開始によるトップライン増強
- ✓ 運営方針に基づいた資本のコントロールによる重点領域・成長領域への戦略的な資本投下

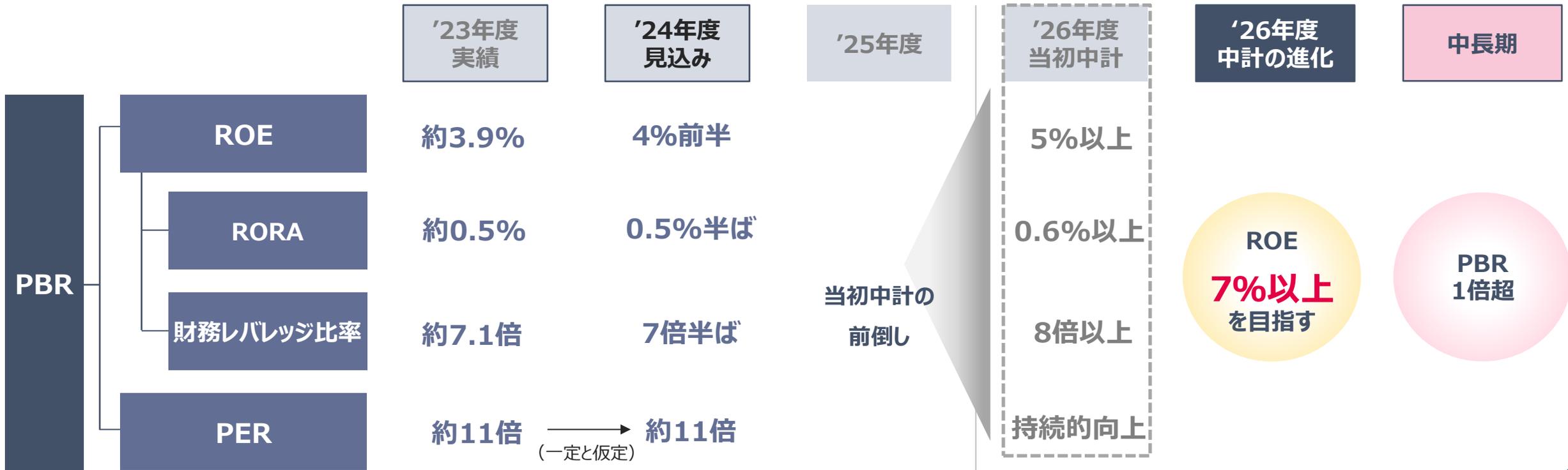
PER（経営理念の実践）

- ✓ 「地域」「お客さま」「従業員」の豊かな未来の共創（自治体連携・創業・資産形成・人的資本）

PBRの

早期改善に向け

当初中計の前倒し達成
と
'26年度のROE 7%へ



第Ⅲ部

Appendix

Appendix 1

ROE向上に向けた取組み

トップラインの増強 – 良質なアセット積上げによる資金利益の拡大 –

ROE向上			
トップライン	経営資源	資本	還元

貸出金の積上げ

地元の資金需要獲得（中計）

地元事業性（平残）



個人ローン（平残）

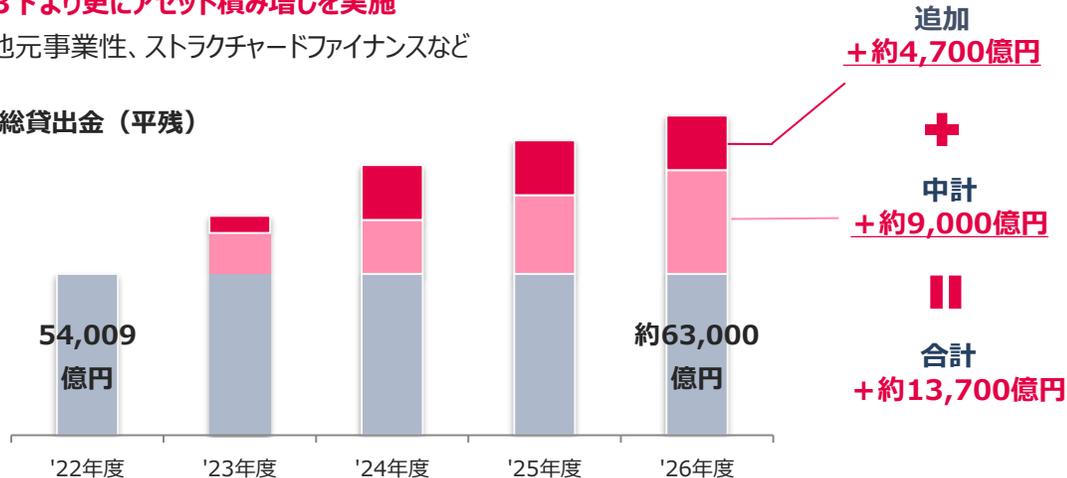


リスクテイク余力を踏まえた追加（中計以上）

23下より更にアセット積み増しを実施

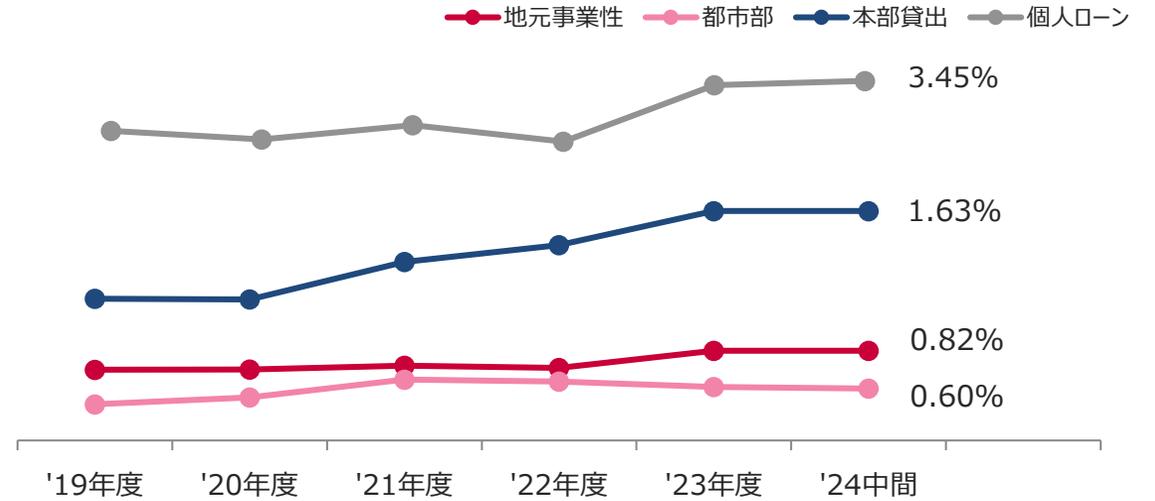
・地元事業性、ストラクチャードファイナンスなど

総貸出金（平残）



RORA向上

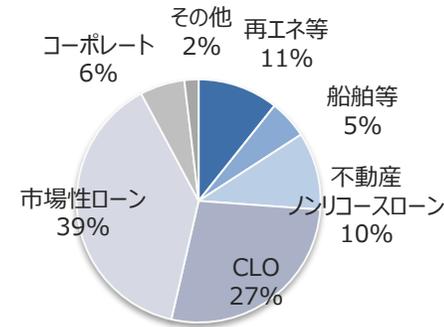
貸出金RORAの推移



ストラクチャードファイナンスの取組み（本部貸出）

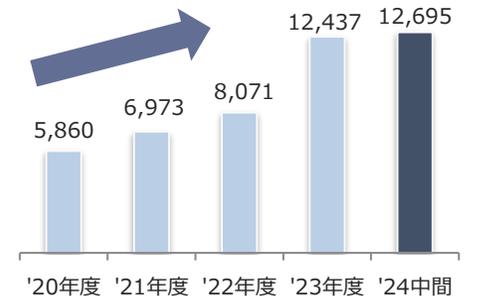
構成比（24/9末時点）

※円貨：外貨 = 5:5



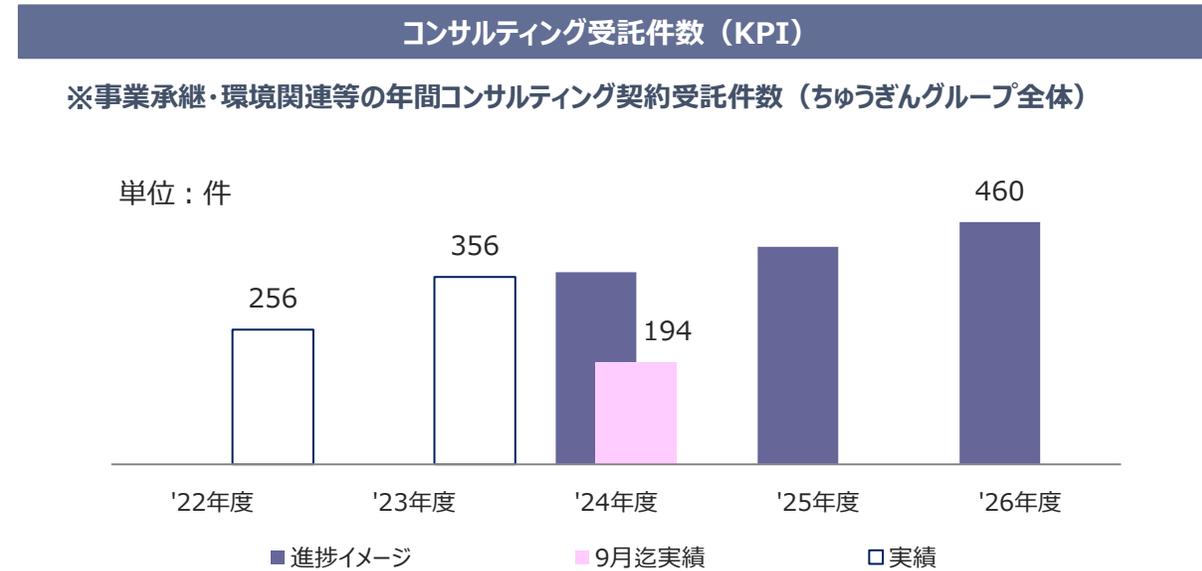
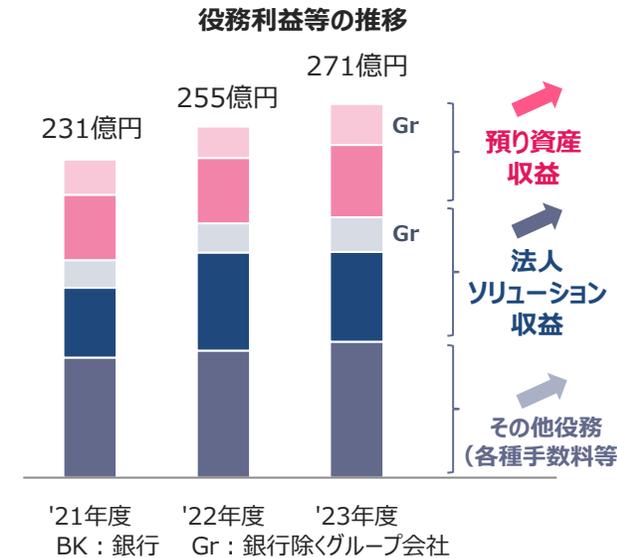
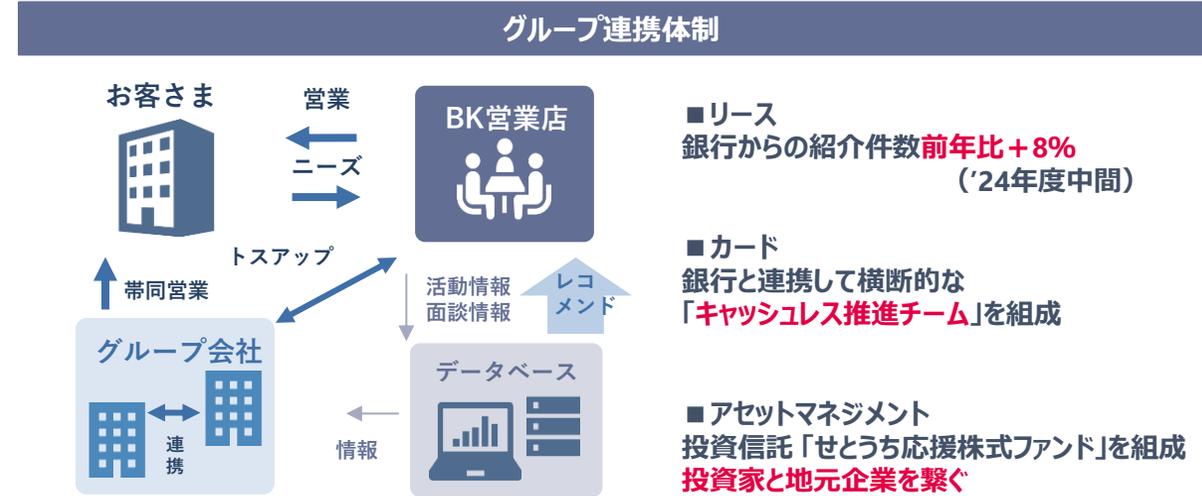
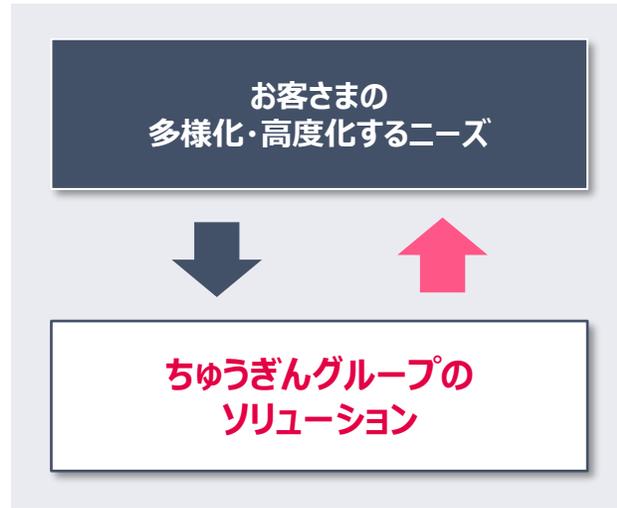
ストラクチャードファイナンスの推移

（末残、億円）適切なリスク・リターンによる高い収益性



ちゅうぎんグループの連携によるコンサルティング収益の拡大

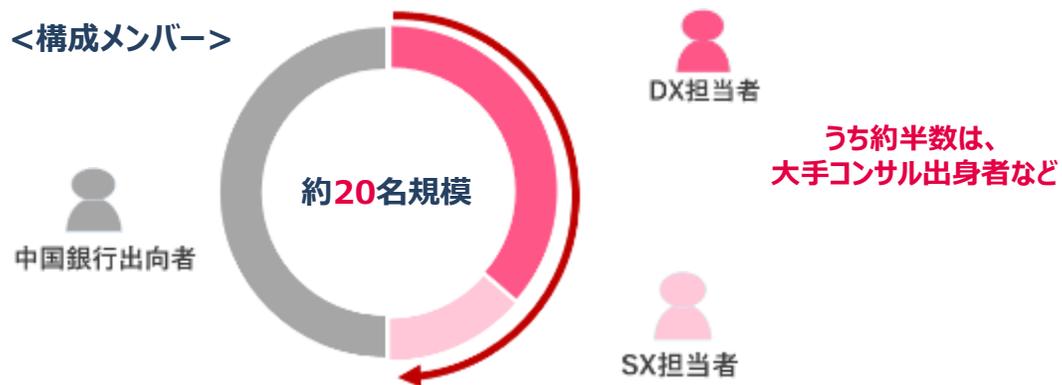
- ちゅうぎんヒューマンイノベーションズ ヒト
- 地域商社 せとのわ モノ
- ちゅうぎんエナジー
- Cキューブ・コンサルティング
- ちゅうぎんキャピタルパートナーズ カネ
- 中銀カード
- 中銀リース
- 中銀アセットマネジメント
- 中銀証券
- 中国銀行
 - ・ 中銀事務センター
 - ・ 中銀保証
 - ・ CBS



Cキューブ・コンサルティング

少数精鋭のプロ集団による、DX/SXを核としたコンサルティング会社

<構成メンバー>



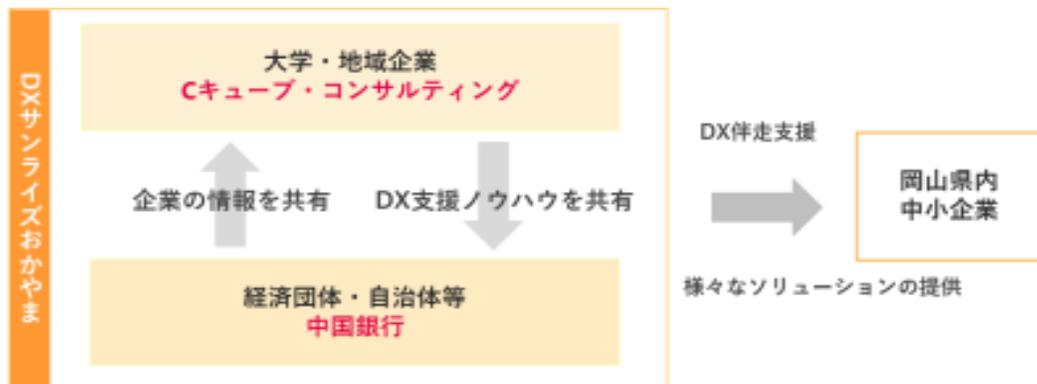
ちゅうぎんグループの**総合力**で地域の社会課題の解決を推進

取組事例

DX – 岡山県内中小企業へのDX推進に対する支援 –

産学官金連携支援コミュニティである「DXサンライズおかやま」に参画(2023年7月)

岡山大学や県内企業などと連携し、地域の中小企業のDXをサポート



ちゅうぎんエナジー

脱炭素化を推進する地域エネルギー会社



<太陽光PPAサービス実績状況>

※2024年9月末時点

成約	19先33施設
設置容量	11MW
投資予定額	14億円

事業主体としてちゅうぎんグループが直接的に関与し、地域の脱炭素、SXを強力に推進

取組事例

瀬戸内市のゼロカーボンを推進する新電力会社設立 (2024年2月)

せとうちしみんぞんりょくかふしきがいは
瀬戸内市民電力株式会社



国の交付金事業等を活用しながら、主に公共施設や一般家庭への太陽光発電の導入を促進するとともに、地域で発電した太陽光由来の電気を販売することにより、エネルギーの地産地消を目指していく。

アライアンス戦略

異業種も含めたさまざまなステークホルダーとの**積極的な連携**を通じ、新たな価値の共創を目指す。

基本姿勢

- グループの企業価値向上に資する施策の共創・推進
- 地域の持続的な成長に資する施策の共創・推進



広域連携

● TSUBASAアライアンス

地銀最大規模のスケールメリットを活かし、トップライン・コスト両面でのシナジー効果の最大化を目指す

<主な取組み>

トップライン増強	協調融資
	相続関連業務
コスト削減	基幹系システム共同化
	TSUBASA FinTech共通基盤
	サブシステム共同化
業務の高度化	AML業務の高度化



地域連携

地域課題の解決や地方創生に向けた地域内の多様なパートナーとの連携体制を一層推進する

● おかやま共創パートナーシップ



● おかやま未来共創アライアンス



● 地域脱炭素創生・岡山コンソーシアム



Appendix 2

PER向上に向けた取組み

DXによる次世代チャネルへの変革

ちゅうぎんアプリ

機能拡充
(ローン・投信・通知等)

プロモーション強化



データ分析・有人チャット・レコメンドなど

コンタクトセンター マーケティング体制

営業部門 (含む営業店)



ちゅうぎんビジネスポータル

基盤・機能拡充
(電子契約・電子交付・書類授受・チャット等)



データ利活用

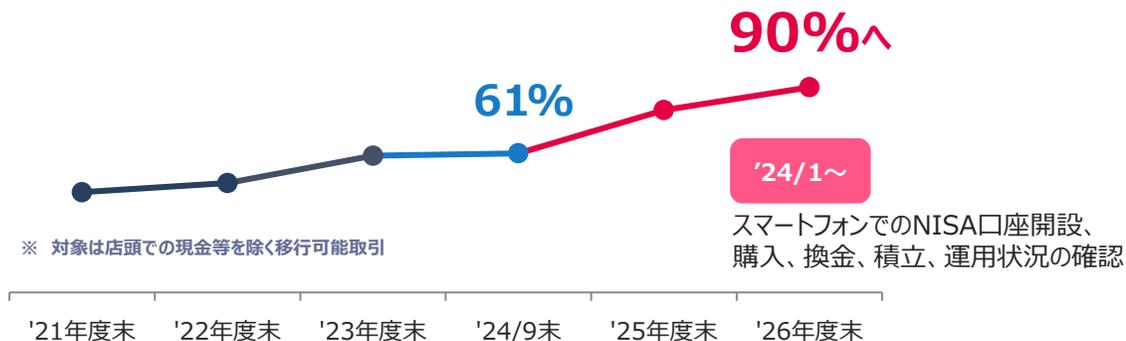
本部での非対面営業 与信管理の精度向上/スピード化

対面営業への情報展開



Web取引の拡充

非対面可能取引率 (BK) ※

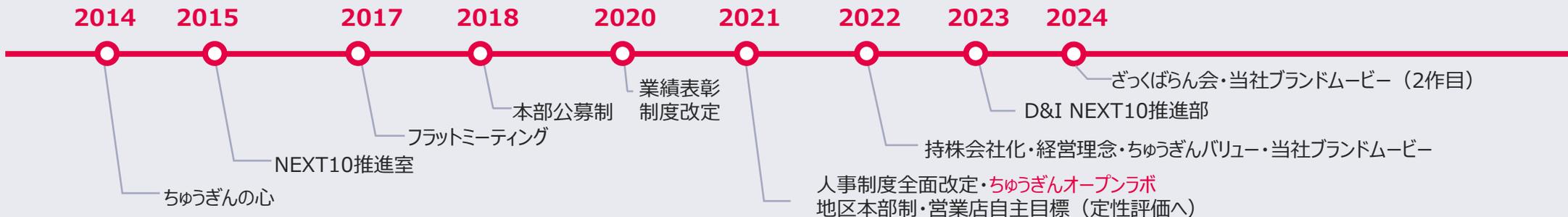


データベースマーケティングの強化

「パーソナライズ」&「タイムリー」の実現



組織風土



ちゅうぎんオープンラボ

2021年より開始の社内ベンチャー制度（これまで累計**54チーム**、**200名超**が参加）

<事業化事例>

『ちゅうぎんCMサービス MITAI』

－営業店等でのお客さまPR動画放映－

ちゅうぎんCMサービス
MITAI
“地元地域を知る場”を提供し、地元地域をつなぐ
コミュニケーションチャンネル

中国銀行の県内外の店舗で
「広告放映」

3つの特徴

- 01 1秒あたり15秒の
広告放映ができます
※最大2分30秒まで放映可能
- 02 月間累計10万人の
幅広いお客さまへ訴求できます
※県上野市以外に営業している店舗で放映
※県上野市以外に営業している店舗で放映
- 03 動画の制作もサポートします
※制作費は別途見積り

『相続手続き共通化』

－近隣金融機関と連携したお客さま利便性向上－

中国銀行 BANK トマト銀行 広島銀行 広島信用金庫

令和4年9月28日
株式会社中国銀行
株式会社トマト銀行
株式会社広島銀行
広島信用金庫

近隣金融機関との「相続手続きの共通化」について

この度、近隣4金融機関（株式会社中国銀行 瀬野 加藤 貞則、株式会社トマト銀行 取締役社長 高木 昌徳、株式会社広島銀行 取締役 清宗 一男、広島信用金庫 理事長 川上 武）で連携し、預金等の相続手続きを共通化することを決定しましたので、下記のとおりお知らせいたします。

提携金融機関では、お客さまの一律の利便性向上に向けて、今後も取組んでまいります。

1. 提携金融機関
株式会社中国銀行、株式会社トマト銀行、株式会社広島銀行、広島信用金庫
（10月3日以降も参加金融機関の拡大を進めてまいります）
2. 連携の目的
・金融機関ごとに相続手続きにかかる書類・手続きが異なるという煩雑さを解消し、スムーズな相続手続きを実現
「相続手続きの共通化」により、お客さまの相続手続きの負担を軽減し、利便性を向上させます。

『ちゅうぎんエナジー』

－脱炭素関連事業を営む地域エネルギー会社－



Appendix 3

主要計数

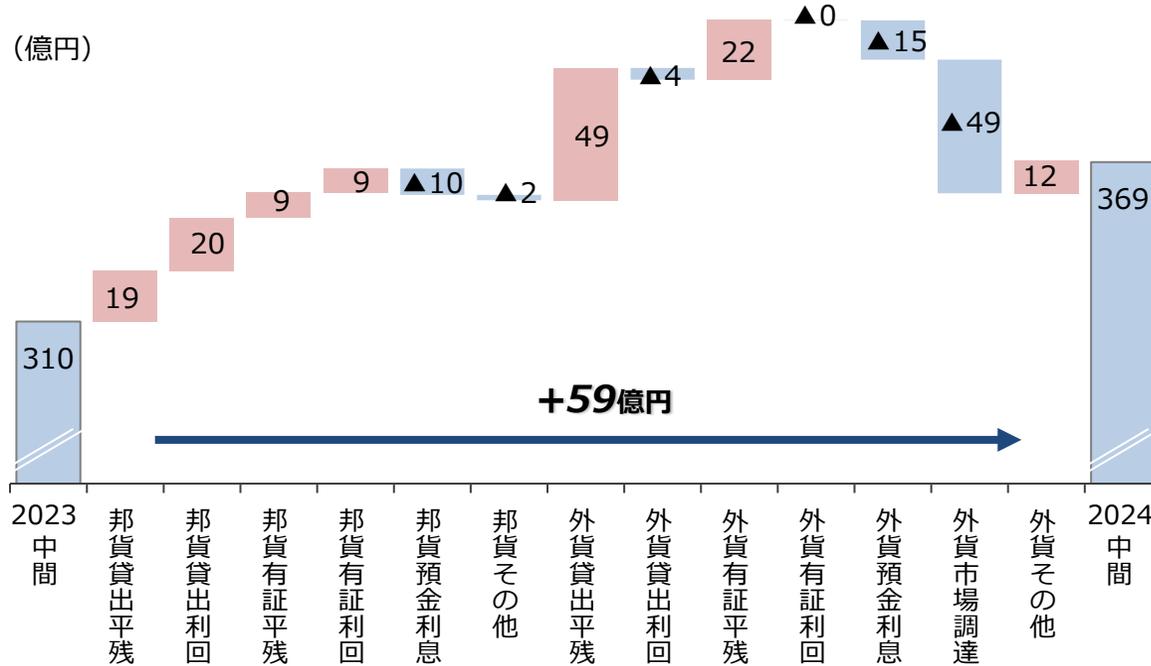
【資金利益 増減要因】

■ 邦貨318億円 (前年比+45億円)

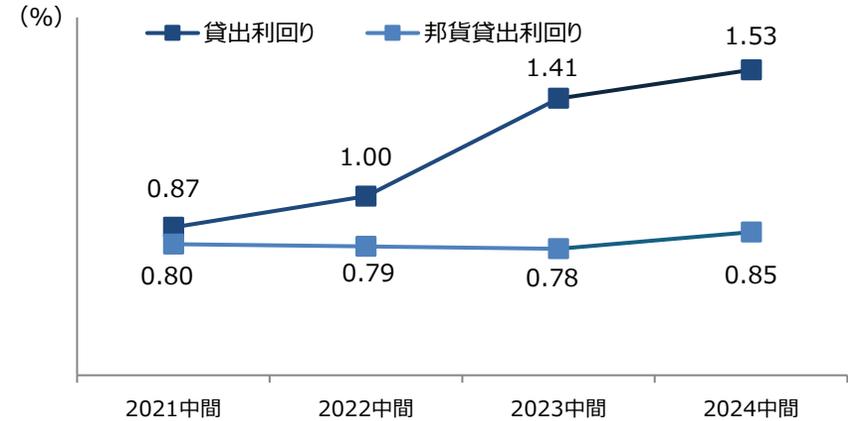
- ・貸出金利息 前年比 +38億円
- ・有価証券利息 前年比 +18億円
- ・邦貨調達コスト 前年比 +21億円 (邦貨預金、金利スワップ)

■ 外貨50億円 (前年比+14億円)

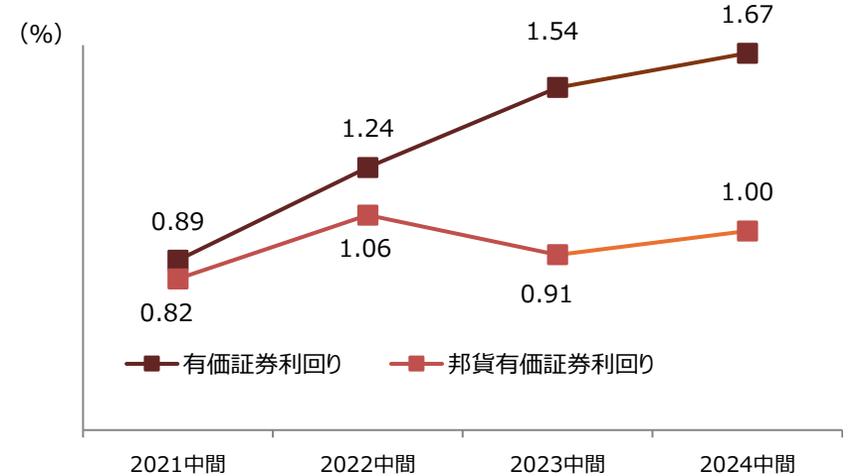
- ・貸出金利息 前年比 +44億円
- ・有価証券利息 前年比 +21億円
- ・外貨調達コスト 前年比 +65億円 (外貨預金、市場調達)



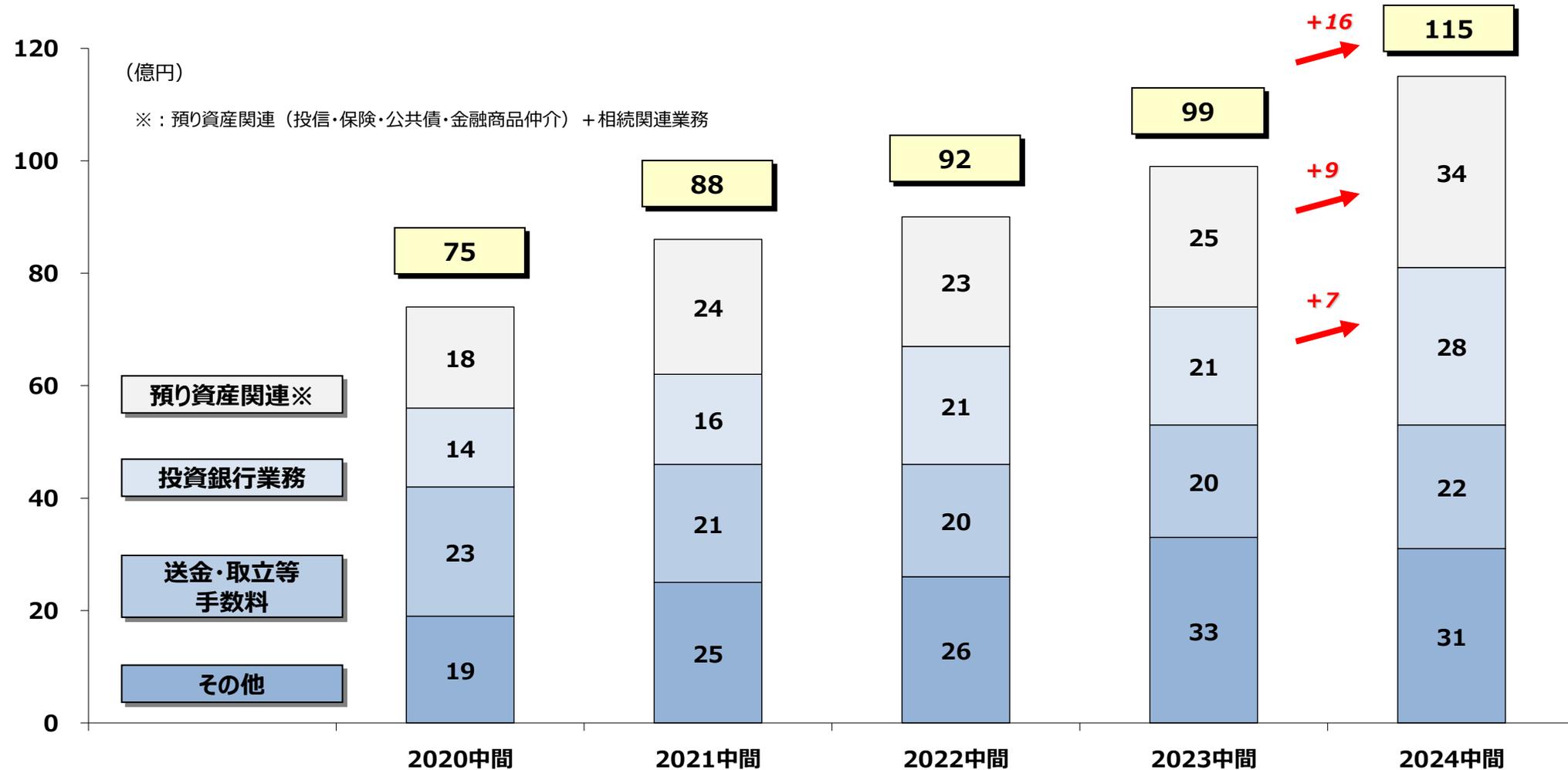
【貸出利回り】



【有価証券利回り】

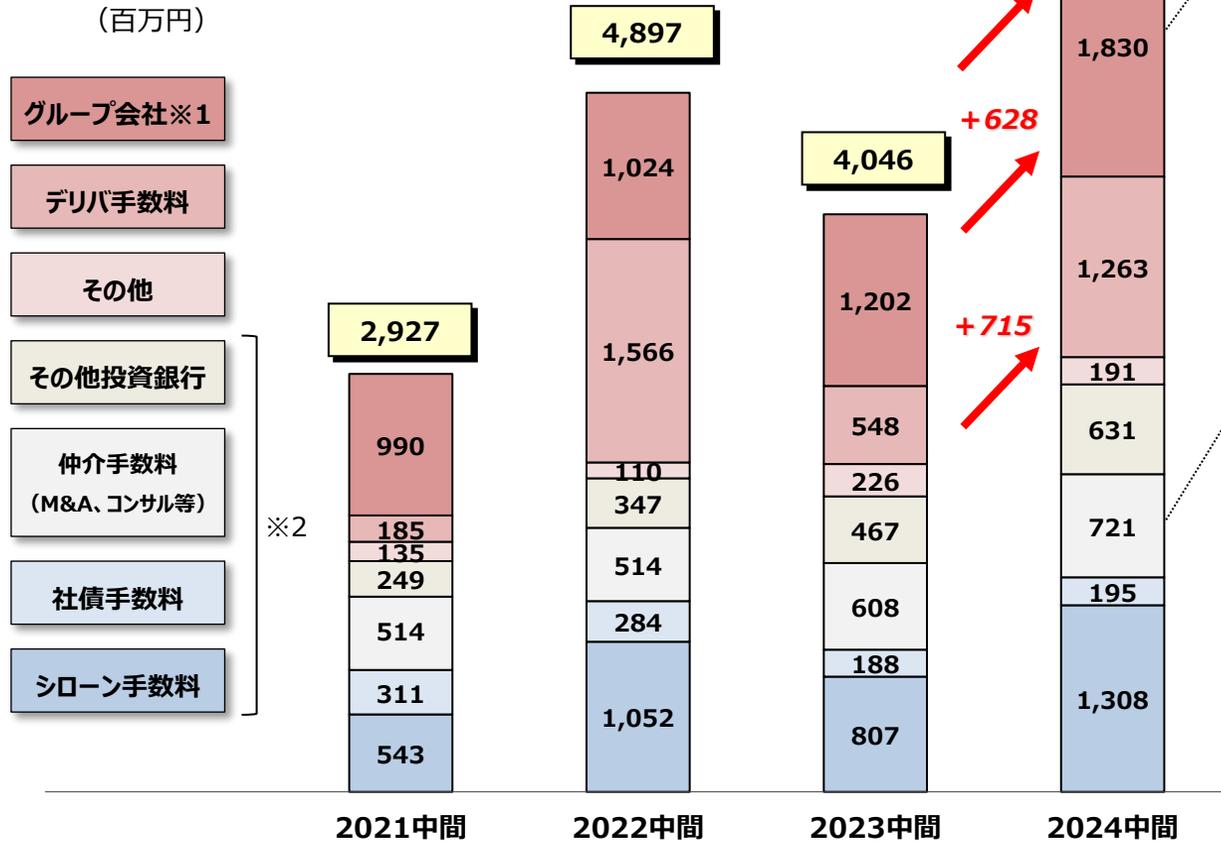


【役務利益 推移】



【法人ソリューション関連収益の推移】

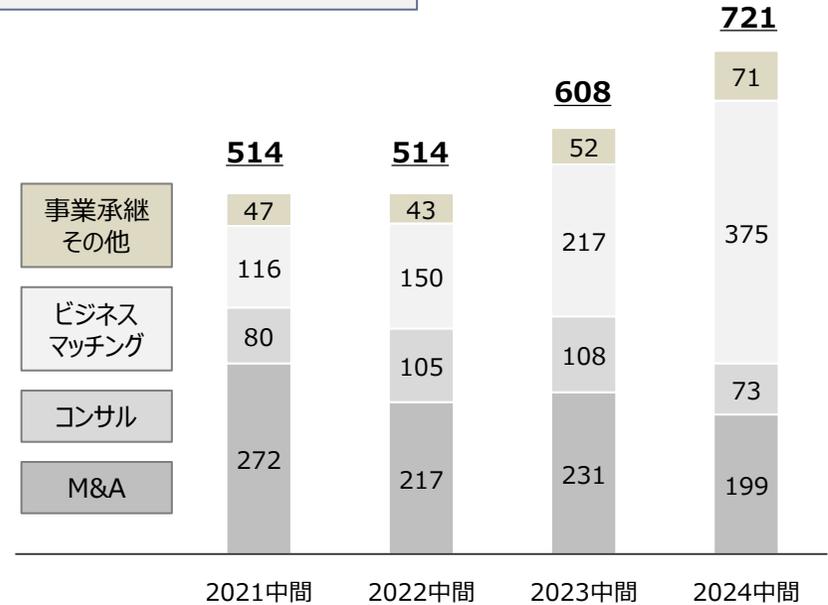
- ※1：リースの粗利益および、カード、
ヒューマンインノベーションズ、Cキューブ・コンサルティング
の営業収益の合計（内部取引控除後）
- ※2：役務利益に計上される投資銀行業務



グループ会社の内訳 (百万円)

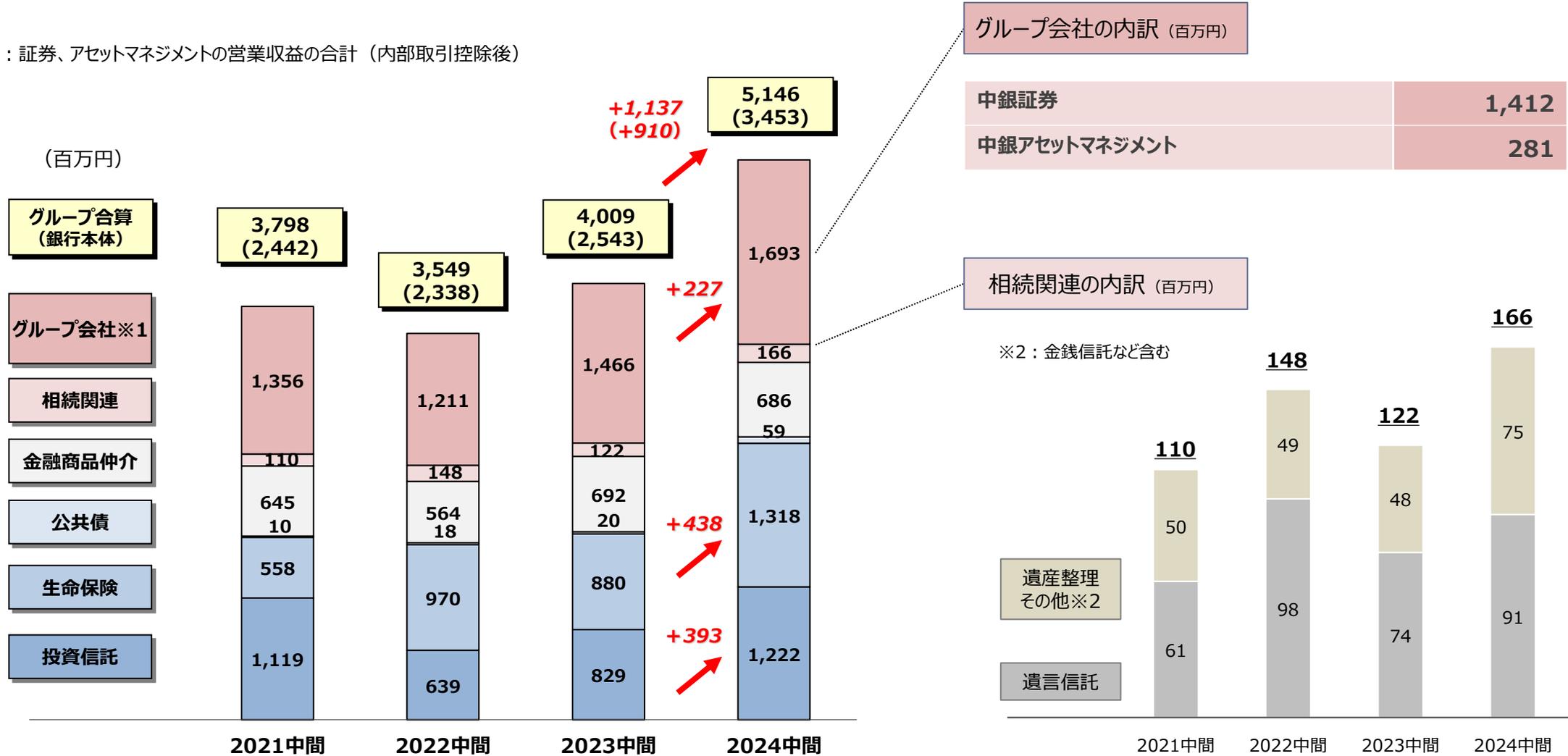
中銀リース	1,140
中銀カード	489
ちゅうぎんヒューマンインノベーションズ	55
Cキューブ・コンサルティング	146

仲介手数料の内訳 (百万円)



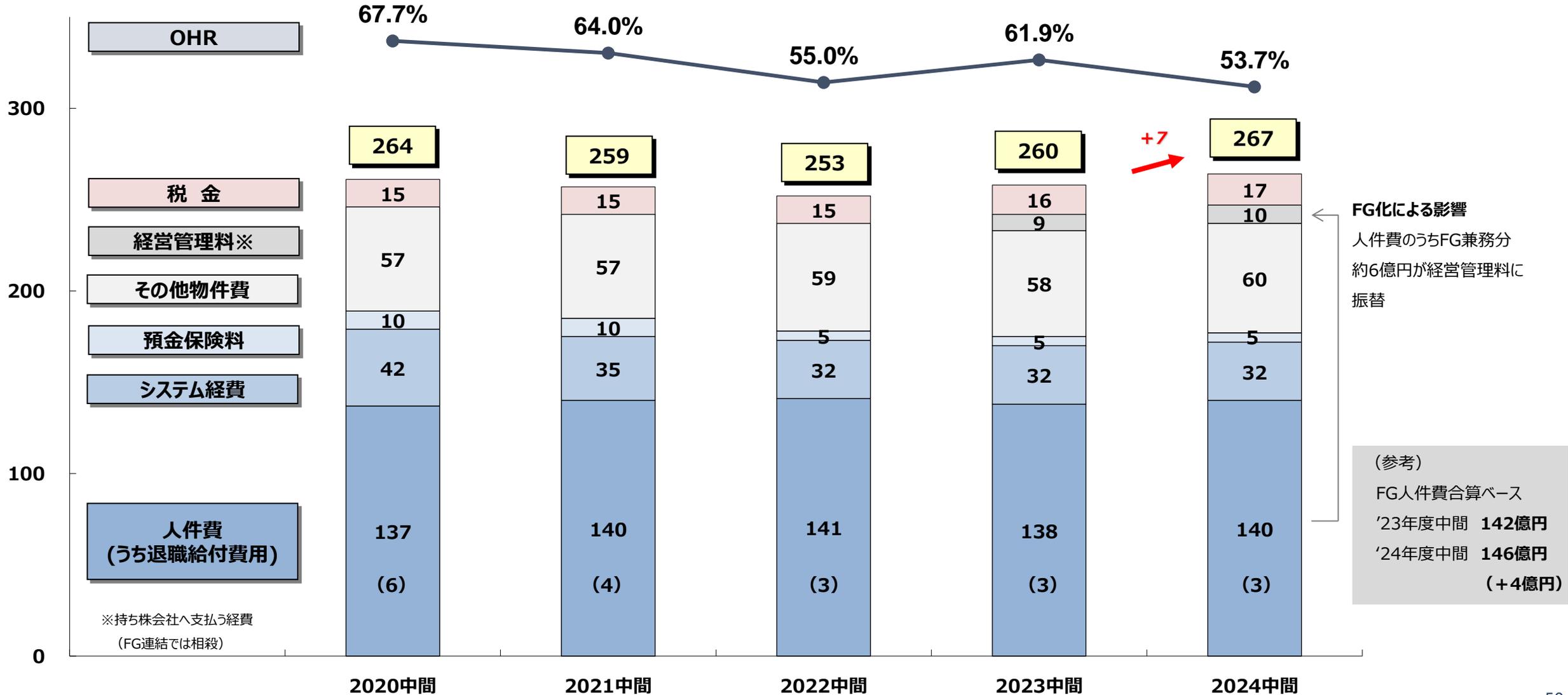
【預り資産関連収益の推移】

※1：証券、アセットマネジメントの営業収益の合計（内部取引控除後）



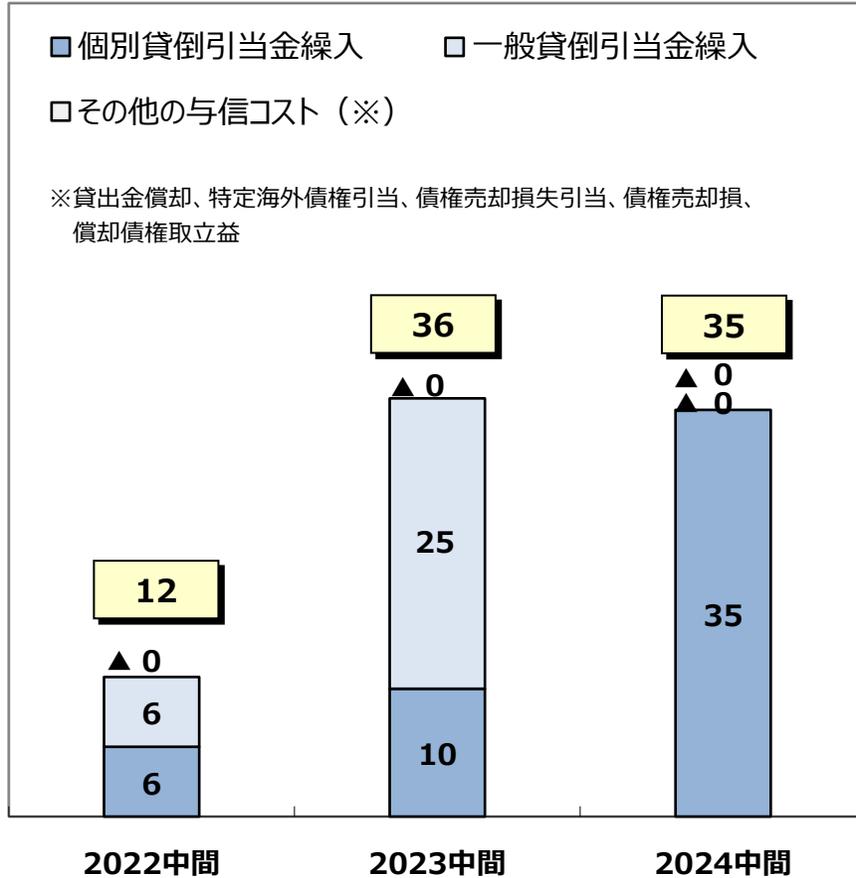
【経費 推移】

(億円)



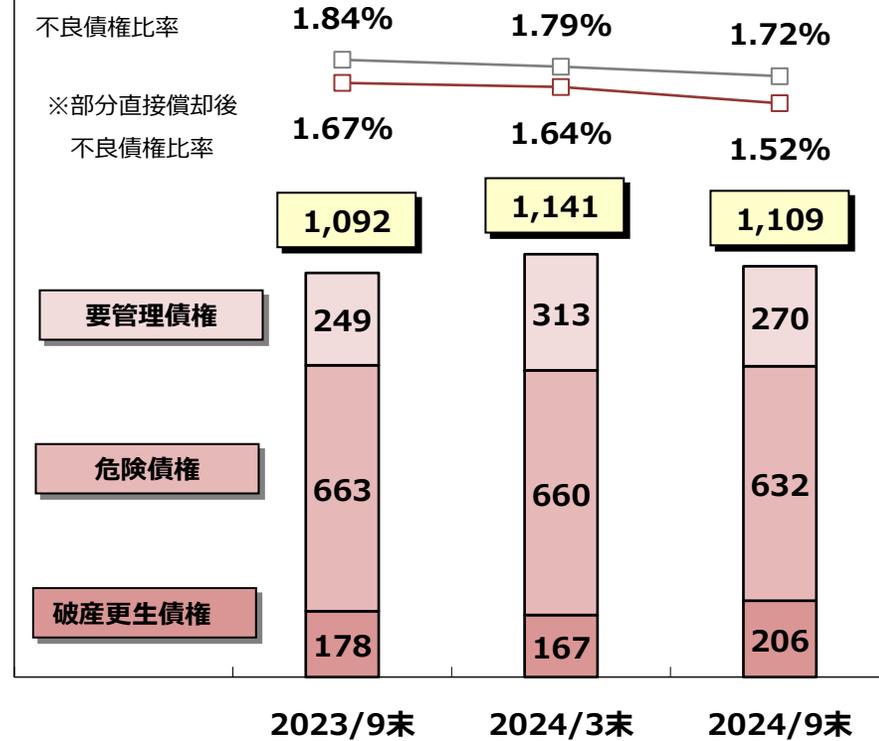
【与信コスト 推移】

(億円)



【不良債権の状況 (金融再生法開示債権)】 (億円)

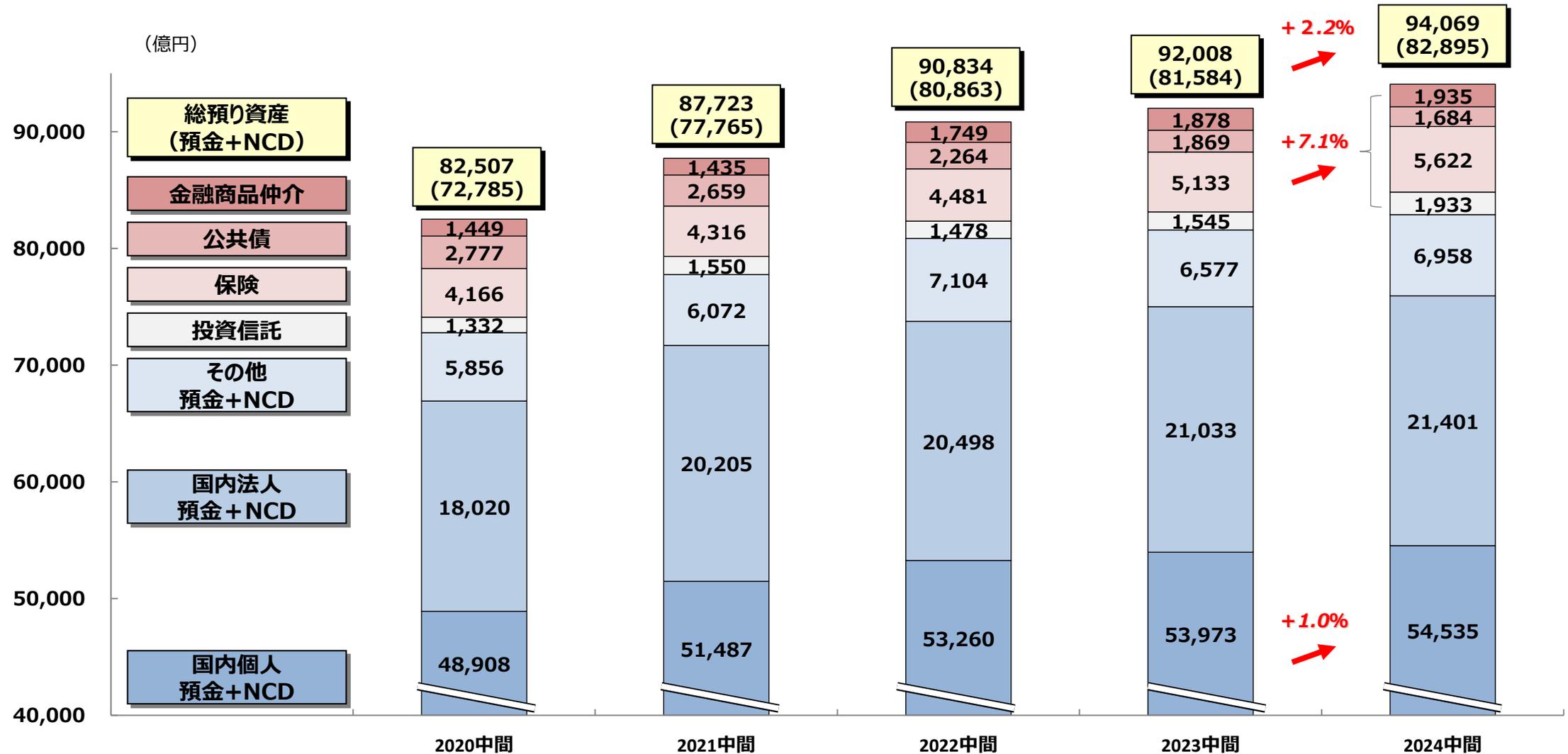
※当行では部分直接償却を実施していません。



■ 一般貸倒引当金の算定方法

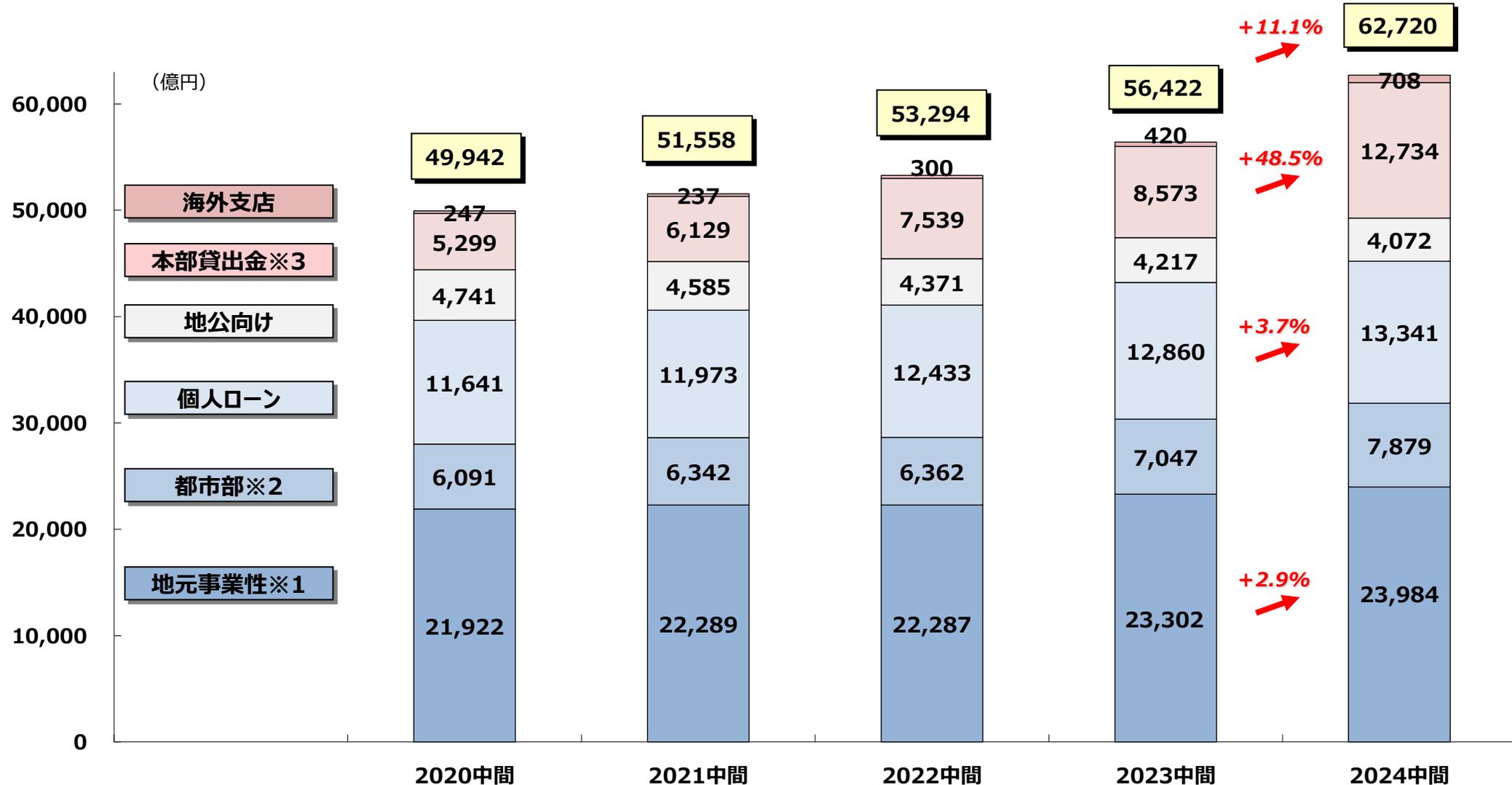
- ・3年間で1算定期間とし、各貸倒実績率から予想損失率を算出。(各算定期間は半年ずらし)
- ・予想損失率は、「直近3算定期間平均」、「直近5算定期間平均」、「2008/9期を期首とした長期平均」のいずれか高いものを使用。(2022/9期より変更)
- ・「正常先」・「要注意先 I」債権については、貸出債権の平均残存年数を考慮した調整を行っている。

【預金・預り資産 平残推移】



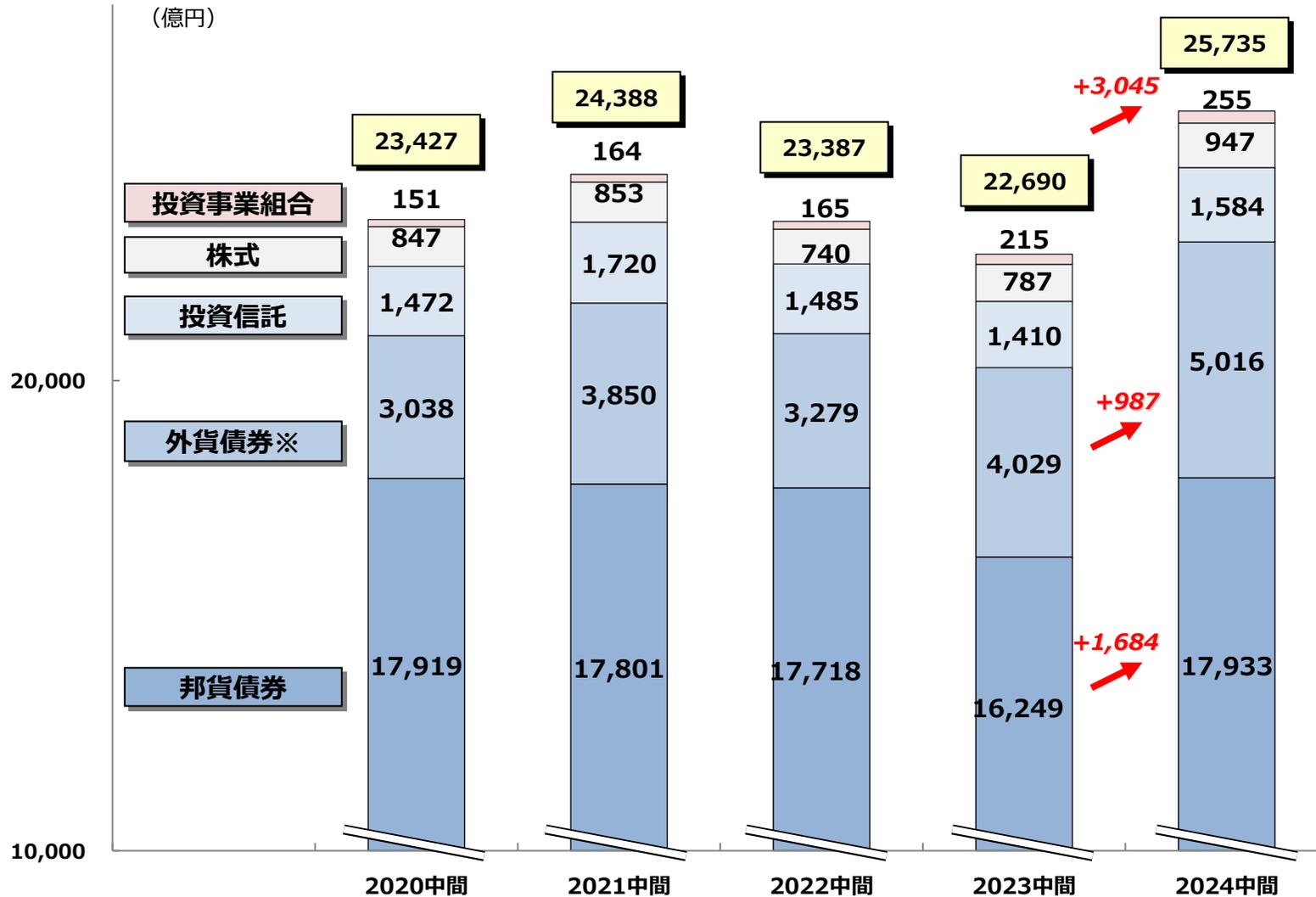
※金融商品仲介は取得価額ベース。公共債は額面ベース。保険は解約を考慮したベース。投資信託（確定拠出年金含む）は純資産ベース。

【貸出金 平残推移】



※1 地元：東京・大阪以外の地区 ※2 都市部：東京・大阪 ※3 本部貸出金：ストラクチャードファイナンス部

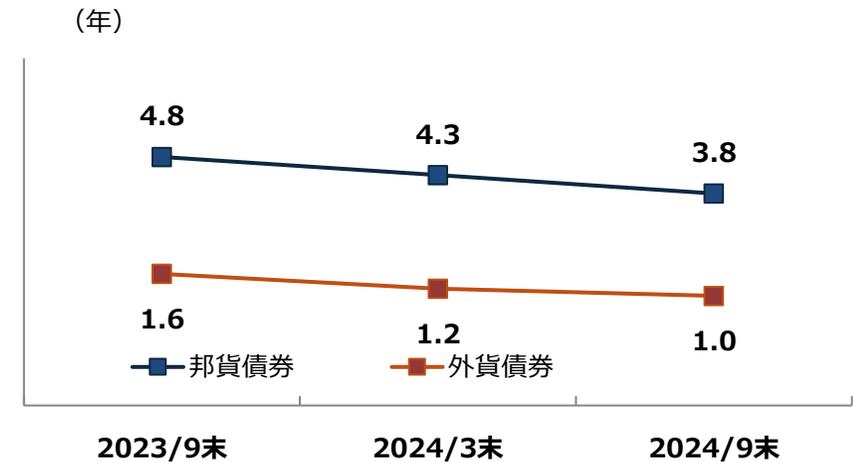
【有価証券 平残推移】



【評価損益】

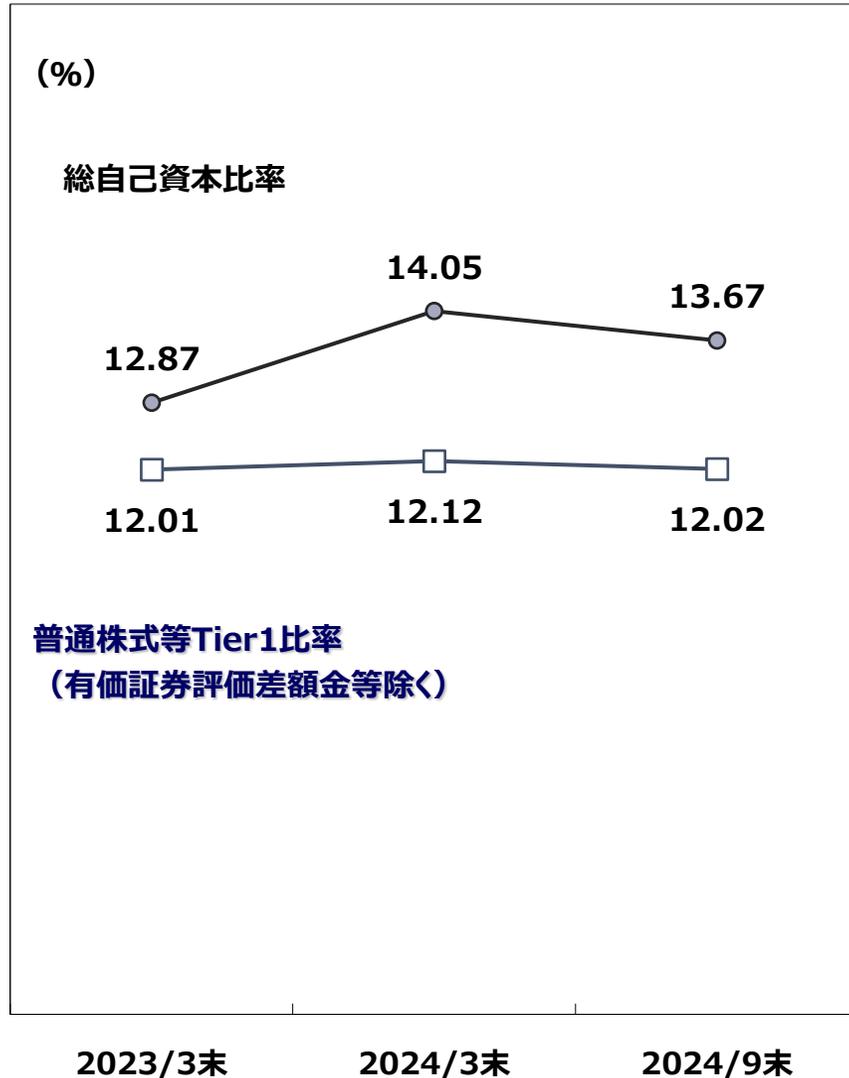
(億円)	2023/9末	2024/3末	2024/9末	前期末比
合計	448	848	644	▲ 204
有価証券	231	745	638	▲ 107
満期保有目的	▲ 2	0	▲ 3	▲ 3
その他の有価証券	233	746	641	▲ 105
うち株式	524	732	676	▲ 56
うち投信	341	484	436	▲ 48
うち外貨債券	▲ 259	▲ 172	▲ 51	121
うち邦貨債券	▲ 368	▲ 302	▲ 422	▲ 120
アセットスワップ	217	103	6	▲ 97
外貨金利スワップ	95	52	▲ 44	▲ 96
邦貨金利スワップ	122	51	50	▲ 1

【債券デュレーション】



※外貨債券：外貨投信含む

【比率推移（FG連結）】



【自己資本（FG連結）の状況】

(億円)	2024/3期	2024/9期	対比
総自己資本	5,795	5,716	▲79
うち、普通株式等Tier1	5,651	5,538	▲113
うち、有価証券評価差額金等	654	511	▲143
リスクアセット等	41,224	41,792	568
信用リスク	39,729	40,245	516
オペレーショナル・リスク	1,495	1,546	51

【その他のバーゼル規制】

	2024/3期	2024/9期	<規制水準>
連結 レバレッジ比率	5.94%	5.80%	3%以上
連結 流動性カバレッジ比率（LCR）	152.90%	148.00%	100%以上



この挑戦が、未来となる。

ちゅうぎんフィナンシャルグループ

本資料には将来の業績に関する記述が含まれております。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、経営環境の変化などにより、目標対比異なる可能性があることにご留意ください。

本件に関するお問合せ先

株式会社ちゅうぎんフィナンシャルグループ 経営企画部 清水・松尾

TEL : 086-234-6519

Eメール : souki01@chugin.jp