

平成23年4月22日

各位

**第15次中期経営計画「 α ACTION PLAN 2013」
の策定に関するお知らせ**

京葉銀行（頭取 小島信夫）では、平成23年4月より平成25年3月までの2年間の計画期間とする“第15次中期経営計画「 α ACTION PLAN 2013」”をスタートさせましたので、その概要について下記のとおりお知らせいたします。

1. 名称と期間

**第15次中期経営計画「 α ACTION PLAN 2013」
～ 更なる企業価値向上を目指して ～
(計画期間：平成23年4月1日～平成25年3月31日)**

2. 目指す銀行像

「お客様に信頼と利便性、高い満足度を提供する魅力のある、活力あふれる銀行」

3. 経営課題と重点施策

(1) 地域の実体経済への貢献

重点施策 ①地域金融の円滑化
②お客様目線の金融サービスの提供
③CSR活動の推進

(2) 強固な経営基盤の構築

重点施策 ①創造性豊かな人財の育成
②充実感ある職場と効率的な業務体制の追求
③経営管理態勢の高度化

(3) 揺るぎない収益基盤の確立

重点施策 ①顧客基盤の拡大
②ローコストオペレーションの推進
③収益力・運用力・調達力の強化

4. 特徴

- (1) 地域金融機関として今後とも地域経済の活性化を重要な使命と位置づける姿勢を堅持していきます。特に千葉県においても大きな被害をもたらしました震災に対する復興支援について、地域経済の回復、活性化に貢献していくという強い使命感を持って臨むほか、各種成長分野（農業・医療・介護等）への施策を通じて地域社会のサポート役として地域の実体経済に貢献します。
- (2) 企業価値の源泉である人財の育成に一層注力し、中小企業診断士や社会保険労務士をはじめとした公的資格取得者を増加させるなど、お客様目線の金融サービスと付加価値を創造できる人財の育成に、計画的に取り組みます。
※当行では、「お客様のお役に立ち、企業を支え、成果を上げる」ことのできる行員を財産と捉え“人財”と表記しています。
- (3) 電力需給の逼迫が長期化する可能性が高い中、当行の強みであるITを戦略的に活用し、生産性の向上とローコスト化を図り、業容拡大と効率化の両立を高い次元で実現します。
- (4) お客様のニーズや経営環境の変化に機動的に対応していくことに加え、平成25年3月に当行が創立70周年を迎えることを併せて鑑み、計画期間を2年間としました。
- (5) 創立70周年と同時に迎える本計画の締め括りにおいて、預貸和6兆円超を目指します。

5. 目標とする経営指標（単体）

項目	内容	平成25年3月期
コア業務純益	業務純益＋一般貸倒引当金繰入額－国債等債券損益	300億円
当期純利益		150億円
OHR	経費（臨時的経費を除く）/コア業務粗利益	55%程度
経费率	経費（臨時的経費を除く）/預金・譲渡性預金の期中平残	1.0%程度
自己資本Tier I比率	自己資本比率の基本的項目	11%程度

以 上

第15次中期経営計画の概要

名称

第15次中期経営計画
「 α ACTION PLAN 2013」
～更なる企業価値向上を目指して～

期間

2年間（平成23年4月1日～平成25年3月31日）

目指す銀行像

お客様に信頼と利便性、高い満足度を提供する魅力のある、活力あふれる銀行

経営課題

地域の
実体経済への貢献

強固な
経営基盤の構築

揺るぎない
収益基盤の確立

目標とする経営指標

項目	平成25年3月期
コア業務純益	300億円
当期純利益	150億円
OHR	55%程度
経費率	1.0%程度
自己資本Tier I比率	11%程度

3つの経営課題

1. 地域の実体経済への貢献

これまで当行では、地域密着型金融を積極的に推進すると共に、お客様の安全性と利便性を追求するなど、地域社会との共存・共栄を通じた地域経済の活性化を重要な使命と位置づけてきました。今後もその姿勢を堅持し、お客様の目線を重視した施策や先の震災に対する復興支援などを通じて、地域社会のサポート役として地域の実体経済に貢献していきます。

重点施策

①地域金融の円滑化

②お客様目線の
金融サービスの提供

③CSR活動の推進

2. 強固な経営基盤の構築

社会構造の変化や、各種規制・制度の改正などにより、金融機関の取り組むべき課題や、管理すべきリスクは多様化・複雑化しています。こうした中、人財の育成や組織力の強化などを通じて、お客様に安全性と利便性を提供し信頼をもってお取引いただくと共に、お客様の声や経営環境の変化に適切に対応できる柔軟性を併せ持った強固な経営基盤を構築していきます。

重点施策

①創造性豊かな
人財の育成

②充実感ある職場と
効率的な業務体制の追求

③経営管理態勢の
高度化

3. 揺るぎない収益基盤の確立

厳しい経済環境下、地域金融機関の競争は更なる激化を見せています。こうした中、更にお客様に選ばれる銀行となるためにも、金利収入のみに頼らない総合サービス面での競争力を高めていきます。加えて、顧客基盤の拡大を図り、コスト削減に努めるなど、揺るぎない収益基盤の確立に取り組んでいきます。

重点施策

①顧客基盤の拡大

②ローコスト
オペレーションの推進

③収益力・運用力・調達力の強化