



地域密着型金融の取組み状況

平成20年4月

京葉銀行

目 次

- 1. 地域の情報集積を活用した持続可能な地域経済への貢献 … 1～3 ページ
- 2. 事業価値を見極める融資手法をはじめ … 4～5 ページ
 中小企業に適した資金供給手法の徹底
- 3. ライフサイクルに応じた取引先企業の支援の一層の強化 … 6～7 ページ
- 4. 地域密着型金融への取組み実績 … 8 ページ

1. 地域の情報集積を活用した持続可能な地域経済への貢献

永きに亘って地域経済に貢献していくことが地域金融機関としての使命であり、地域貢献こそが当行を含めた地域経済の発展に直結するとの認識の下、当行ではお客様の安全性と利便性の向上に向けたIT投資を積極的に行っています。平成16年11月に基本インフラとして光ファイバー網を配備し、総合融資支援システムなど、8つのシステムを導入するほか、5つのコンセプトに基づいた店舗戦略を推進してまいりました。加えて、事業を展開しているお客様や住宅の購入を希望されるお客様に対して的確かつタイムリーな情報を提供できるよう、情報集積・提供専門チームや相談拠点等を設置し、外部機関等とも連携しつつ、県内のネットワークを駆使した豊富な情報の提供に努めています。

地域密着型金融を推進するための体制整備
～お客様の安全性と利便性向上に向けたIT投資～

光ファイバー網の全店配備(平成16年11月)

●8つのシステム

- ・総合融資支援システム
- ・住宅ローン支援システム
- ・投資信託販売支援システム
- ・ATM機能の拡充
- ・収益管理システム
- ・債権書類の本部集中化
- ・電子帳票システム
- ・e-ラーニングシステムの導入

～企業のお客様のために～

《県内を中心とした営業情報の集積・提供》

営業渉外部営業渉外チームの
専門スタッフによる
営業情報等の集積・提供の推進

外部機関との連携

- ・東葛テクノプラザ
- ・ベンチャークラブちば
- ・千葉大学技術交流会
- ・事業可能性評価委員会
- ・地元金融機関
- ・地方公共団体
- ・県内専門家（公認会計士、税理士、弁護士等）

～個人のお客様のために～

《休日における相談拠点の設置》

休日でも住宅ローン等の相談が出来る
4つのローンプラザ

- 千葉ローンプラザ
- 船橋ローンプラザ
- 成田ローンプラザ
- 柏ローンプラザ

休日でも資産運用等の相談が出来る
柏コンサルティングプラザ

《各種無料セミナーの開催》

- 資産運用フォローアップセミナー
- 年金相談会
- 税務相談会
- 住宅取得者相談会

～地域の皆様のために～

●5つのコンセプトに基づく店舗投資

5つのコンセプト

- ① 「先進技術で、大きな安心」を提供する
「指静脈認証システム」を利用した全自動貸金庫
- ② 「より気持ちよく、より安心して」ご利用いただける
ATMコーナー
- ③ 「気軽に、ゆっくり、ご相談」いただける、
個別ブースの相談コーナー
- ④ 「どなたでも、どこでも、むりなく」ご来店いただける、
通路・トイレのバリアフリー対応
- ⑤ 「ひろびろ、ゆったり、安心」な
店舗前面の駐車場

お客様の安全性と利便性の追求

1. 地域の情報集積を活用した持続可能な地域経済への貢献

(1) お客様の安全性と利便性向上に向けたIT投資

- お客様の安全性と利便性の向上に向けた各種システムの構築等を目的に、当行では平成16年11月に光ファイバー網の全店配備を実施しました。これにより、企業のお客様向けに「総合融資支援システム」、個人のお客様向けに「住宅ローン支援システム」、「投資信託販売支援システム」及び「ATM機能の拡充」など8つのシステムの導入が可能となり、お客様サービスの向上につながりました。また、地域の皆様のために「指静脈認証システム」を利用した全自動貸金庫を備えた「5つのコンセプト」に基づく店舗投資が可能となりました。地域密着型金融を推進していくための人材育成としては、資格取得のための公募制度に加えて「eラーニングシステム」等を活用し、業務知識の吸収を図っています。地域の皆様の安全性・利便性の向上は地域金融機関の使命であり、今後も引き続きIT投資に積極的に取り組んでまいります。

(2) 県内を中心とした営業情報の集積・提供

- 営業情報収集のための専門機関として営業渉外部営業渉外チームを設置し、千葉県内を中心としたネットワークや外部機関との連携を活かして様々な営業情報を集積し、営業店や営業渉外部法人営業チームを通じて企業のお客様に提供しています。

(3) 休日における相談拠点の設置

- 個人のお客様が休日や窓口の営業時間外でも資産運用や住宅ローン等の相談ができるよう、4つのローンプラザ（千葉、船橋、成田、柏）と柏コンサルティングプラザを設置する等、お客様の利便性の向上に取り組んでいます。

(4) 各種無料セミナーの開催

- 個人のお客様向けに、資産運用フォローアップセミナーや年金相談会、税務相談会、住宅を新たに取得されるお客様向けの相談会等を、全て無料で開催しています。資産運用フォローアップセミナーは、原則として現在お取引いただいているお客様向けに金融商品に関する知識を深めていただくことを目的に開催し、年金相談会・税務相談会・住宅取得者向けの相談会では、それぞれ様々な疑問や悩みにお応えすることで、ご好評をいただいています。

1. 地域の情報集積を活用した持続可能な地域経済への貢献

(5) 5つのコンセプトに基づく店舗投資

- 本格的な高齢化社会の到来を迎えるにあたり、高齢者や社会的弱者の方々を含む全てのお客様に高い安全性と利便性を提供できる店舗づくりを進めていくため、電子帳票システムの導入や債権書類の本部集中化等のIT投資を積極的に行ってまいりました。こうして生じた店舗スペースを活用し、お客様からの様々なリクエストを集めて店舗づくりにおける「5つのコンセプト」を策定しました。

■ 5つのコンセプト

① 「先進技術で、大きな安心」を提供する「指静脈認証システム」を利用した全自動貸金庫

センサーに指をかざすだけの簡単操作で貸金庫が全自動で手元まで届くので、お席に座ったままご利用が可能です。偽造が困難な指静脈認証でセキュリティ面も安心です。元日を除き土・日・祝日も朝8時から夜9時までご利用が可能と大変便利です。

② 「より気持ちよく、より安心して」ご利用いただけるATMコーナー

当行のATMは、休日や時間外での通帳繰越や硬貨での取引、個人向け国債の購入等、窓口でのお取引に匹敵する多くの機能を取り揃えていますので、窓口の営業時間外でも、元日を除く毎日朝8時から夜9時まで充実したサービスをご利用いただけます。安心してご利用いただけるよう、のぞき見防止フィルターや間仕切りを設置しています。

③ 「気軽に、ゆっくり、ご相談」いただける、個別ブースの相談コーナー

パーティションで仕切られた個別ブースをご用意していますので、プライベートなご相談でも、まわりのお客様を気にすることなく、ゆっくりご相談いただけます。

④ 「どなたでも、どこでも、むりなく」ご来店いただける、通路・トイレのバリアフリー対応

店内の安全性を高めるため、通路の段差をなくし手すり等をつけたバリアフリー対応のトイレをご用意しています。また目の不自由なお客様にも安心してご来店いただけるよう点字ブロックを設置し、ATMには電話機と同一のキー配置を施したハンドセットを導入しています。

⑤ 「ひろびろ、ゆったり、安心」な店舗前面の駐車場

店舗の前面に駐車場をご用意していますので、現金を持ち歩く際にも安心してご利用いただけます。

- これら5つのコンセプトに基づき、平成19年4月に海浜幕張支店、7月にさつきが丘支店と八日市場支店、9月に矢切支店、10月に湖北台支店、11月に小見川支店、12月に藤崎支店、平成20年3月に南柏支店、稲毛海岸支店、二和向台支店をリニューアルし、平成19年11月には木更津支店を移転新築しました。さらに平成19年10月には12年ぶりの新設店舗となる我孫子支店を出店したほか、平成20年4月には流山おおたかの森支店を新設しました。今後もこれら5つのコンセプトに基づく店舗の新設とリニューアルを進め、お客様の安全性と利便性の更なる向上を図ってまいります。

2. 事業価値を見極める融資手法をはじめ中小企業に適した資金供給手法の徹底

千葉県内を中心とした地域で事業を展開しているお客様に対して、その事業内容や特性・規模等を勘案し、従来型の不動産担保等を背景にした融資手法に限定することなく、それぞれに最適な手法でタイムリーに必要な資金を提供していくことが地域金融機関である当行が対応すべき重要なテーマです。そのため、当行では財務面からの詳細な分析はもちろんのこと、地域金融機関ならではの密接なリレーションシップを活かしてお客様の事業の特性を把握すると共に、外部機関とも連携し、豊富な資金供給メニューの提供に努めています。

事業の特性を踏まえた的確な資金供給

企業のお客様との取引における 当行の考え方

《お取引先企業の財務分析》

●総合融資支援システム

企業財務データ

独自のスコアリング

お取引先企業の実査・面談

地域金融機関ならではの
お客様とのリレーションシップを
活かした事業特性の把握

事業を展開しているお客様へのサービスの提供

《お取引先企業毎の特性を活かした資金供給手法》

- 担保・保証に過度に依存しないスコアリング融資の推進
 - ・α BANKビジネスローン
 - ・α BANKスモールビジネスローン
 - ・α BANKビジネスクイックローン
 - ・α BANKビジネスサポートローン
 - ・α BANK新規事業支援ローン
 - ・TKC戦略経営者ローン
- 千葉県信用保証協会付融資制度
 - ・ダッシュ5000
 - ・スパート3000
 - ・アシスト2000
 - ・当貸マックス
 - ・売掛債権担保融資 等
- 無保証人融資制度
- 財務制限条項付融資制度
- 県・市町村制度融資
- 私募債の取組み

外部機関
との連携

・千葉県信用保証協会
・千葉県
・各市町村
・TKC
・千葉県税理士会

《本部営業力を活かしたビジネスマッチングの推進》

- 支店長経験者を中心とした営業渉外部法人営業チームによるビジネスマッチングの推進

県内のネットワークにより集積した
営業情報の提供・ビジネスマッチング
の推進

《α BANKビジネスクラブの運営》

- 年次大会記念講演会 & 交流会の開催
- 各種セミナーの開催
- ビジネス・リポートの提供
- コストダウンサービスの提供 等

会員企業の人材育成や交流
・地域経済活動等のお手伝い

2. 事業価値を見極める融資手法をはじめ中小企業に適した資金供給手法の徹底

(1) 担保・保証に過度に依存しないスコアリング融資の推進

- 総合融資支援システムを活用して信用リスクデータベースの充実を図っていくことで、 α BANKビジネスローンをはじめとする担保・保証に過度に依存しないスコアリング融資に積極的に取り組んでいます。取組みにあたっては実査・面談を徹底する等、お客様の事業内容や事業特性を十分に把握した上で対応しています。
- 事業の内容や特性・規模等を勘案し、お客様に最適な手法でタイムリーに必要な資金を提供できるよう、「財務制限条項付融資制度」や「無保証人融資制度」をはじめとした融資商品の開発に加え、私募債への取組み等、様々な資金供給メニューを用意しています。
- 当行オリジナルの融資商品に加え、千葉県信用保証協会保証付の融資商品や千葉県及び各市町村の制度融資の取扱い等、お客様のニーズに合わせた商品を提供しています。

(2) 本部営業力を活かしたビジネスマッチングの推進

- 支店長経験者等の専門スタッフからなる営業渉外部法人営業チームを設置し、千葉県内のネットワークを活かして集積した営業情報をお客様に提供するとともに、ビジネスマッチングの推進等にも積極的に取り組んでいます。

(3) α BANKビジネスクラブの運営

- 年次大会記念講演会&交流会を開催し、会員のお客様相互のビジネス交流に取り組んでいます。また、各種セミナーを開催し、財務管理や人材育成等のお手伝いをしています。
- 「 α BANKビジネスクラブ」の会員のお客様向けにビジネス・レポートを提供する等、経営情報やビジネスマッチング情報の提供に取り組んでいます。

(平成19年度の主な活動)

- ・年次大会記念講演会&交流会

毎年、著名人の講師をお招きして実施しています。平成20年3月18日に実施した α BANKビジネスクラブ年次大会には約700名の皆様にご参加いただきました。

- ・各種セミナー

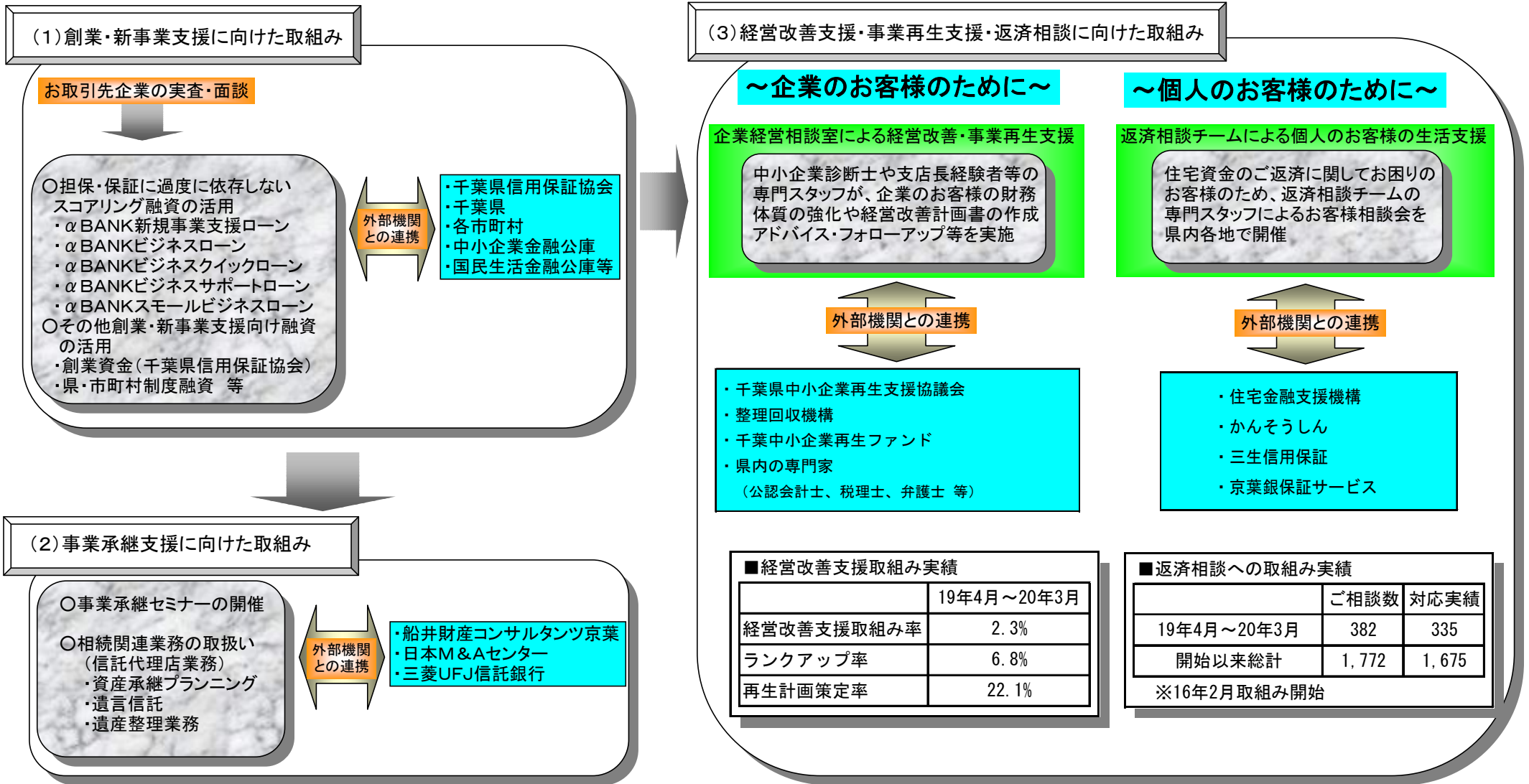
一流企業でのセミナー実績のある講師をお招きして、平成19年度はセミナーを11回実施し、合計で約500名の皆様にご参加いただきました。

- ・ビジネスレポート

業務に役立つ様々な情報を、会員の皆様にご提供しています。平成19年度の年間利用件数は、約2,100件でした。

3. ライフサイクルに応じた取引先企業の支援の一層の強化

事業経営されているお客様の事業特性を踏まえてきめ細かなフォローアップを行っていくことが地域金融機関にとっての重要な役割です。そのため当行では、お客様と緊密なリレーションシップを築くとともに、お客様のライフサイクルに応じて創業・新事業支援や経営改善支援、事業再生支援、事業承継支援等に積極的に取り組んでいます。加えて、住宅資金をお借入いただいているお客様の生活支援への取組みが必要不可欠であるとの認識の下、返済に関してお困りのお客様のため県内各地でお客様相談会を開催しご相談に応じています。



3. ライフサイクルに応じた取引先企業の支援の一層の強化

(1) 創業・新事業支援に向けた取組み

- 「総合融資支援システム」を活用した当行独自のスコアリング分析に加え、事業の内容や特性等を把握するための実査・面談を徹底する等、地域金融機関ならではのリレーションシップを活かし、お客様の創業・新事業起業に向けてスムーズに資金提供ができるよう取り組んでいます。
- 行員の業種別審査能力（目利き）を養うため、融資能力開発研修等各種研修の充実に取り組んでいます。
- 千葉県信用保証協会や千葉県及び各市町村、政府系金融機関等との連携を活かし、ベンチャー企業の発掘に注力しています。

(2) 事業承継支援に向けた取組み

- 事業承継や相続に関するお客様からの相談ニーズの高まりに対応するため、本部に専門スタッフからなる相談員を設置し、信託代理店として相続関連業務（資産承継プランニング、遺言信託、遺産整理業務）を取り扱っているほか、無料の事業承継セミナーの開催や外部コンサルタント会社との連携等により、お客様向けのサービス充実に取り組んでいます。

(3) 経営改善支援・事業再生支援・返済相談に向けた取組み

- 事業を営んでいるお客様のために、中小企業診断士や支店長経験者等の専門スタッフからなる融資第一部企業経営相談室が、財務体質の強化や経営改善計画書作成のためのアドバイス・フォローアップ等を実施しています。
- 中小企業再生支援協議会や整理回収機構、再生ファンド、公認会計士・弁護士等の外部専門家等と連携を図りつつ、様々な企業再生ノウハウを蓄積し、経営改善支援・事業再生支援に取り組んでいます。
- 住宅資金のご返済に関してお困りのお客様のため、個人融資部返済相談チームの専門スタッフが県内各地で休日開催を含む無料のお客様相談会を開催し、返済方法の見直し等のお手伝いをしています。

4. 地域密着型金融への取組み実績

現在推進中の第13次中期経営計画「α ACTION PLAN 2009」（平成19年4月～21年3月）では、地域密着型金融を推進するための数値目標を15項目設定しています。平成20年3月末時点における中間実績は以下のようになりました。

■第13次中期経営計画の数値目標の中間実績

目 標 項 目		数値目標 (平成19年4月～21年3月)	中間実績 (平成19年4月～20年3月)
1. 創業・新事業支援融資実績	(件数)	200件	139件
	(金額)		24億28百万円
2. ビジスマッチング情報の提供		400先	250先
3. 経営改善支援取組み率	経営改善支援取組み先数/期初債務者数	2%	2.3%
	経営改善支援取組み先数(正常先除く)/期初債務者数(正常先除く)		9.7%
4. 再生計画策定率	再生計画策定先数/経営改善支援取組み先数	20%	22.1%
	再生計画策定先数(正常先除く)/経営改善支援取組み先数(正常先除く)		22.1%
5. ランクアップ率	ランクアップ先数/経営改善支援取組み先数	10%	6.8%
	ランクアップ先数(正常先除く)/経営改善支援取組み先数(正常先除く)		6.8%
6. 中小企業再生支援協議会への案件持込み		5先	3先
7. 整理回収機構への案件持込み		5先	3先
8. 担保・保証に過度に依存しないスコアリング融資の実行	(件数)		2,089件
	(金額)	500億円	545億76百万円
9. 事業承継セミナーの開催		4回	2回
		100人	57人
10. 住宅取得者相談会の開催		200回	332回
		1,000人	2,207人
11. 県内住宅開発案件の獲得		110件	63件
12. 住宅業者説明会の開催		190回	94回
		950人	622人
13. 資産運用フォローアップセミナーの開催 (原則として、当行とお取引のあるお客様向けセミナー)		10回	8回
14. 年金相談会開催	平日相談会	1,440回	775回
	休日相談会	100回	114回
	休日セミナー	24回	12回
15. 返済相談への取組み		900人	382人

■経営改善支援の取組み実績

	期初債務者数	経営改善支援 取組み先数	再生計画 策定先数	ランクアップ 先数
正常先を除いたお取引先数	4,032	392	87	27
全お取引先数	16,642	392	87	27



経営改善支援 取組み率	再生計画 策定率	ランクアップ率
9.7%	22.1%	6.8%
2.3%	22.1%	6.8%

注)・期初債務者数は、平成19年4月初時点の数です。
・個人ローンや住宅ローンのみの先は数値に含んでいません。