



# 地域密着型金融の取組み状況

(平成24年度)

平成25年5月  
株式会社京葉銀行

# 目次

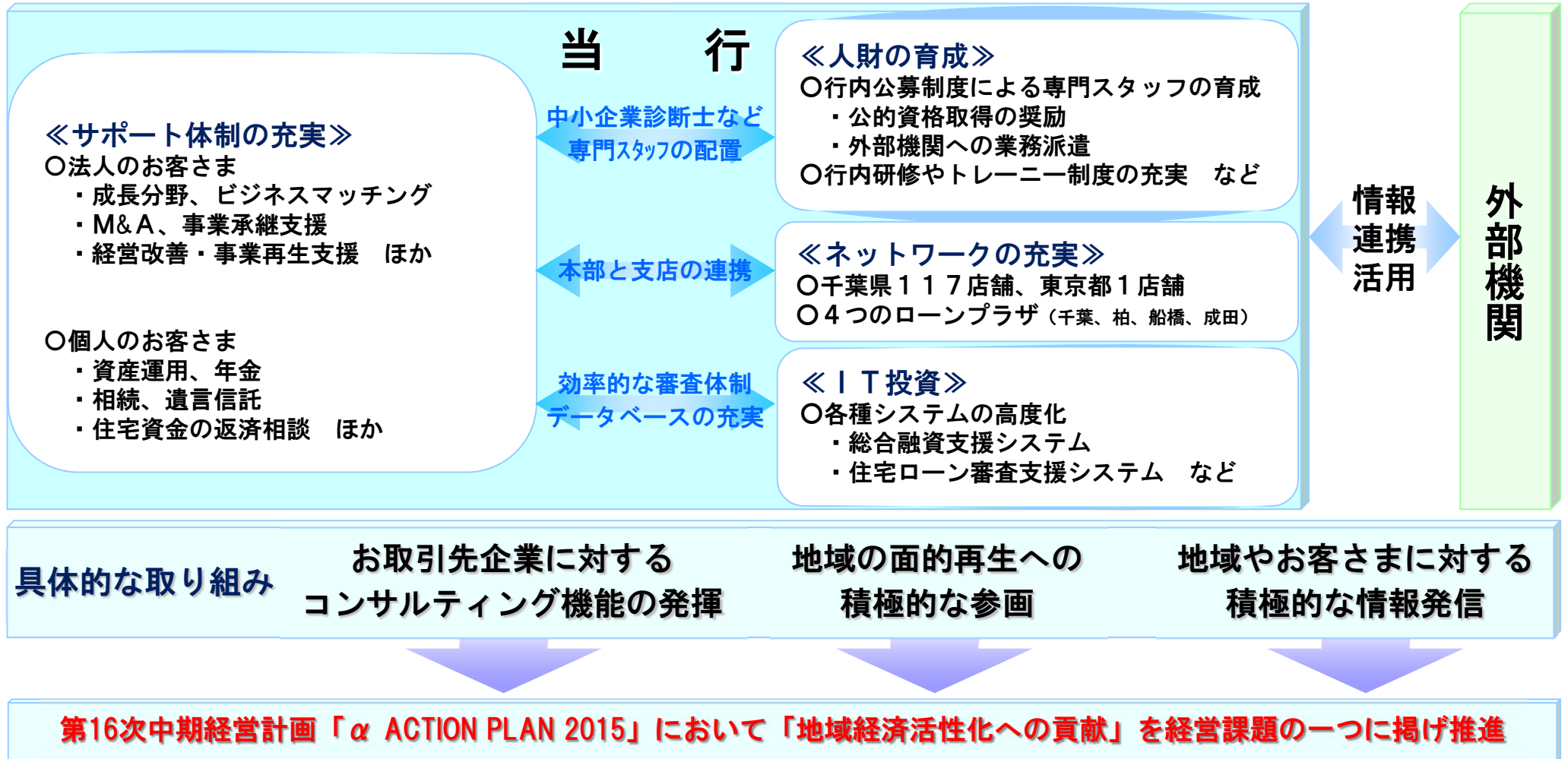
1. 地域密着型金融を推進するための態勢整備	2	ページ
2. お取引先企業へのコンサルティング機能の発揮	4	ページ
3. 地域の面的再生への積極的な参画	9	ページ
4. 地域やお客さまに対する積極的な情報発信	14	ページ
5. 第15次中期経営計画における数値目標と実績	15	ページ

なお、本冊子については、当行ホームページにおいても公表しております。

京葉銀行ホームページアドレス <http://www.keiyobank.co.jp>

# 1. 地域密着型金融を推進するための態勢整備

長きに亘って地域経済に貢献していくことが当行の使命であり、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、地域密着型金融の推進に取り組んでいます。今後もその姿勢を堅持するとともに、お客さまとより一層広く・深く接点を持ち、適切なコンサルティング機能を発揮できるよう、人財の育成や専門部署の充実などを通じて、さらなる態勢整備に努めていきます。



# 1. 地域密着型金融を推進するための態勢整備

## (1) サポート体制の充実

○当行では、お客さまの目線に立った総合金融サービスの提供に努めているほか、お客さまの事業ステージやライフステージに応じた質の高いコンサルティング機能の発揮を通じたサポート体制の充実に取り組んでいます。

### ① 法人のお客さま

海外進出、医療・介護、再生可能エネルギーなどの成長分野や創業・新事業支援に関する有益かつタイムリーな情報提供、ビジネスマッチングなどを通じて、金融面だけではなく販路拡大や事業承継等についても、お客さまの多種多様なビジネスニーズにお応えしています。

また、中小企業診断士や支店長経験者を配置し、企業のお客さまの経営指導や経営改善計画の作成・アドバイス・フォローなど、長期的な取引関係を通じて得られた様々な情報や外部専門家・外部機関などを活用し、事業拡大や事業再生などをサポートしています。

### ② 個人のお客さま

相続や遺言信託、年金、資産運用、生命保険の見直しに関する相談など、お客さまのライフステージに応じたオーダーメイド型の金融サービスの提供を強化するために、高度で専門的な知識を有する資格取得者を配置しています。

また、住宅資金をはじめとした個人ローンの返済相談に速やかに対応するために、経験豊かで質の高いコンサルティング能力を有する行員を配置し、お客さまの生活実態に則した条件変更のご相談に応じています。

## (2) 地域密着型金融を推進していくための人財育成

○専門的な業務知識の習得やコンサルティング能力の向上を図るべく、中小企業診断士をはじめとした公的資格取得の奨励に加え、JETROや医療機関などへの業務派遣、さらには特定部署への異動希望を受け付ける行内公募制度を活用し、専門スタッフの育成に注力しています。

○「eラーニングシステム」などを活用し、業務知識の吸収を図るとともに、融資審査能力や目利き能力の向上のための行内研修やトレーニー制度の充実に努めています。

## (3) お客さまの安全性と利便性向上に向けたIT投資

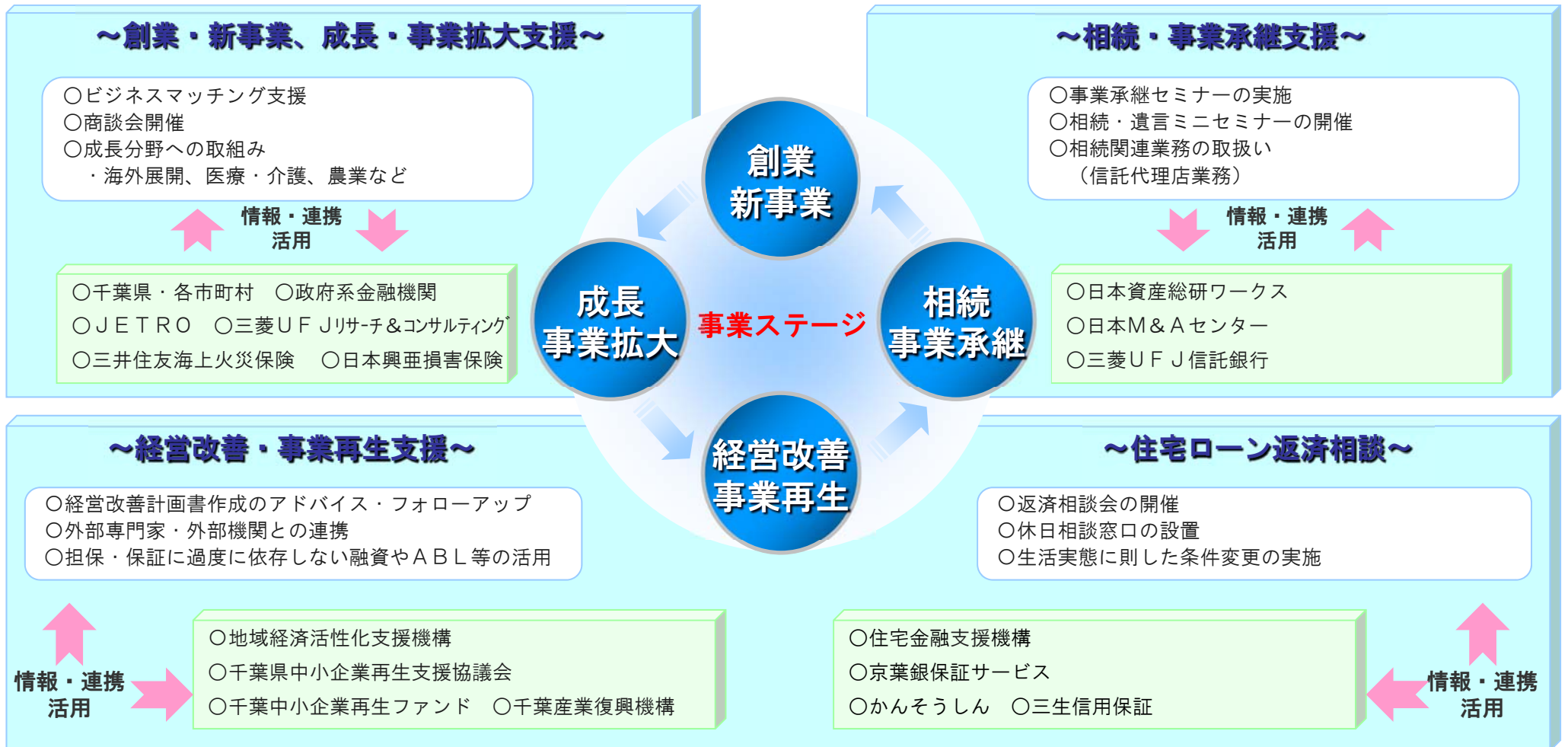
○各種システムの高度化や営業店事務の本部集中と効率化など、ITを戦略的に活用し安全性と利便性の向上に努めています。

具体的には、企業のお客さま向けに「総合融資支援システム」、個人のお客さま向けに「住宅ローン審査支援システム」など、各種システムの導入と更改に取り組むことにより、サービスの向上を図っています。

今後も、お客さまの安全性と利便性の向上へ繋げるべく、引き続き効果的なIT投資に取り組んでいきます。

## 2. お取引先企業へのコンサルティング機能の発揮

お取引先企業や個人のお客さまの特性を踏まえた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、お客さまの事業ステージや経営課題・相談ニーズに応じて、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、返済相談等に積極的に取り組むなど、地域金融の円滑化への取組みを強化しています。加えて、お客さま・地域社会のニーズに耳を傾けながら、社会的関心が高い医療・介護分野や今後成長が期待される再生可能エネルギー分野、さらには中小企業の海外進出など、各種成長分野へのサポート体制の充実を図っています。



## 2. お取引先企業へのコンサルティング機能の発揮

### (1) 創業・新事業支援に向けた取組み

- 事業の内容や特性等を把握するための実査・面談を徹底するなど、金融機関ならではのリレーションシップを活かし、お客さまの創業・新事業起業に向けてスムーズに資金提供ができるように取り組んでいます。
- 行員の業種別審査能力や目利き能力を養うため、融資審査能力開発研修など、各種研修・教育制度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、政府系金融機関などとの連携を活かし、ベンチャー企業の支援・育成にも取り組んでいます。

### (2) 本部営業力を活かしたビジネスマッチングの推進

- 中小企業診断士や支店長経験者などの専門スタッフが、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、お客さまに提供するとともに、個別商談会への参加などを通じてビジネスマッチングの推進にも積極的に取り組んでいます。

#### ■サポートデスクの設置

本部内に専用のフリーダイヤルによる「ビジネスサポートデスク」を設置しています。専門の担当者が、有益かつタイムリーな情報提供を行うとともに、お客さまがお気軽にご相談できる体制を整備しています。

サポートデスク	主なサポート内容
ビジネスマッチング	<ul style="list-style-type: none"> <li>・販売先、仕入先のご紹介</li> <li>・観光・環境・PFIに関する相談</li> <li>・M&amp;A ニーズへのサポート</li> </ul>
海外販路拡大・海外進出	<ul style="list-style-type: none"> <li>・海外進出に関する相談</li> <li>・海外での販路拡大支援</li> </ul>
医療・介護	<ul style="list-style-type: none"> <li>・高齢者向け施設の進出・誘致に関するご相談</li> <li>・各種ご融資の取り扱い</li> </ul>
農業など	<ul style="list-style-type: none"> <li>・生産者、販売業者のご紹介</li> <li>・農業生産法人の設立支援</li> <li>・農商工連携事業、6次産業化事業</li> </ul>

#### ■再生可能エネルギー分野へのサポート

再生可能エネルギー分野への重要性を強く認識し、環境ビジネスへの取組みを積極的に推進しています。平成24年8月に県内企業で初となる大規模太陽光発電（メガソーラー）事業に対し、金融面からの支援を実施しました。



## 2. お取引先企業へのコンサルティング機能の発揮

### (3) 成長分野に向けた取組み

#### ○海外販路拡大及び海外進出へのサポート

- お客さまの海外展開をサポートすべく、外部機関と連携して、海外企業との取引開始や販路拡大などについて、必要な情報を提供しています。  
平成24年7月・11月に海外展開を希望されるお客さま向けに「ベトナム進出支援セミナー」を開催しました。セミナーでは、中小企業に適した進出方法をはじめ、ASEAN市場の最新ビジネス情報を講演しました。
- また、平成25年4月より行員2名をバンコク、香港へ派遣するなど、海外取引への支援業務、海外事情に関する情報収集、貿易投資に関する相談業務のノウハウ習得に努め、さらなる体制の強化を図っています。

#### ○医療・介護分野へのサポート

- 高齢化の一層の進展により、医療・介護分野は高い成長と雇用創出が見込まれています。  
平成24年7月より医療機関・介護事業者向けのセミナーとして、全6回の「医療・介護経営塾」を開催し、毎回、医療・介護の現場で実践できるテーマを講演し、参加者の皆さまからご好評をいただいております。
- 平成24年10月より行員1名を県内の医療法人へ業務派遣するなど、専門性の高い人財の育成に努めていくほか、当行からの情報提供により、サービス付き高齢者向け住宅の誘致に繋がった取組み事例も増加しており、今後も医療・介護分野のサポート体制の充実を図っていきます。

#### ○農業分野などへのサポート

- 地域経済の活性化及び農業従事者のニーズに積極的にお応えするため、ビジネスマッチング、農業生産法人設立、農商工連携事業や6次産業化の推進を支援しています。  
また、千葉県農業信用基金協会債務保証付融資への取組みや、各地の直売所開設ニーズにも県産品の紹介を行うなど地域社会への貢献に力を入れています。
- 平成24年7月には千葉県産農林水産物のより一層の消費拡大と知名度向上を図るため、合同商談会「食の魅力」発見プロジェクト2012へ参加しました。

#### ■ベトナム進出支援セミナー



#### ■「食の魅力」発見プロジェクト2012

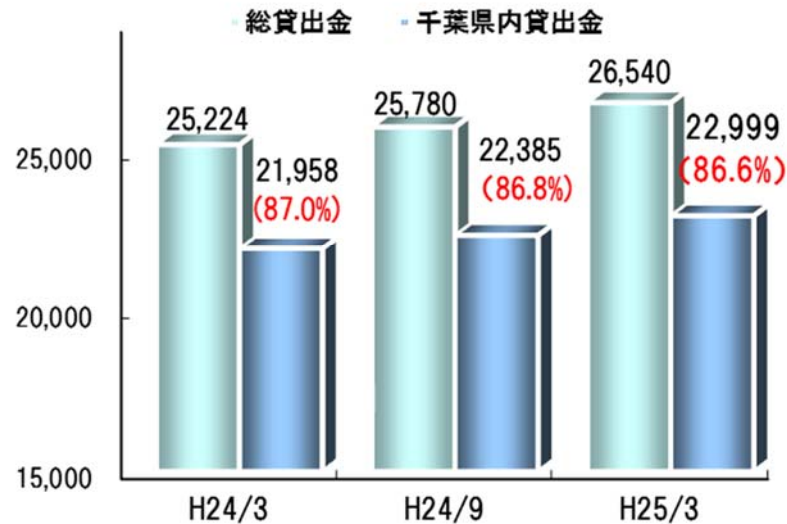


## 2. お取引先企業へのコンサルティング機能の発揮

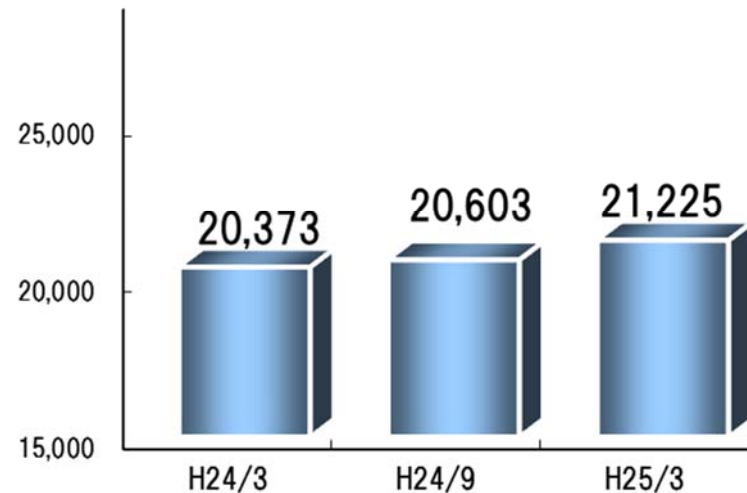
### (4) 担保・保証に過度に依存しない融資の推進

- 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、アルファバンク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・面談を徹底することにより、お客さまの技術力やノウハウなど財務面以外の事業内容や事業特性を十分に把握するとともに、独自のルールベースによる企業分析を確立し、信用格付を活用した効率的な審査体制の構築に努めています。
- 事業の内容や特性・規模などを勘案し、お客さま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に加え、ABLの活用など、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り扱いなど、お客さまのニーズに合わせた商品を提供しています。

■貸出金残高（億円）



■中小企業等向け貸出金残高（億円）



※（ ）内は、千葉県内貸出金の総貸出金に占める割合



## 2. お取引先企業へのコンサルティング機能の発揮

### (5) 経営改善支援・事業再生支援・返済相談に向けた取組み

- 事業をされているお客さまのために、中小企業診断士や支店長経験者などの専門スタッフが、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・フォローアップを実施しています。また、中小企業再生支援協議会・再生ファンド・公認会計士などの外部機関・外部専門家との連携や活用を図りつつ、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。
- 中小企業経営者や財務担当者向けに、中小企業基盤整備機構との共催で、キャッシュフロー経営や経営計画の策定をテーマに、経営者セミナーを開催しています。
- 住宅資金のご返済に関してお困りのお客さまのため、専門スタッフが県内各地で休日開催を含む無料の返済相談会を開催し、返済方法の見直しなどのお手伝いをしています。
- 平成25年3月末に中小企業金融円滑化法の期限が到来しましたが、当行の金融円滑化に向けた基本方針は変わることなく、これまでと同様に、お客さまの貸付条件の変更などに関するお申し込み・ご相談に対し真摯に対応してまいります。

#### ■中小企業支援ネットワーク強化事業の活用実績

年度	活用実績	累計
平成24年度	84先	103先

#### ■経営者セミナーの実施状況

開催年月	開催地	参加者数
平成24年9月	印西市	13名
平成25年3月	東金市	13名

### (6) 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さまからの相談ニーズの高まりに対応するため、本部内に専門スタッフからなる相談員を配置し、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などにより、お客さま向けのサービスの充実に取り組んでいます。

#### ■事業承継セミナーの実施状況

開催年月	開催地	参加者数
平成24年6月	千葉市	19名
平成24年12月	千葉市	11名



### 3. 地域の面的再生への積極的な参画

地域経済の発展のために、金融・情報などの仲介機能や決済機能をさらに充実させ、お客さまに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、より多くのお客さまに当行をご利用いただけるよう、安全性と利便性に配慮した店舗づくりに取り組んでいるほか、店舗内にセミナールームを設置するなど、相談・情報提供拠点としての機能向上を図っています。また、お客さまの多様なニーズに応じて、的確かつタイムリーな情報を提供できるよう、各種相談会・セミナーの開催や、本部専門部署と県内ネットワークを通じた情報集積などに努めています。

#### ～お客さまの安全性と利便性に配慮した店舗・ATMづくり～

##### 『5つのコンセプト』に基づく店舗づくり

- 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、わりなく」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

##### 情報提供スペースの充実

- セミナールーム
- 応接室

##### 安心・安全に配慮した取り組み

- ハンドセット付ATM
- 音声誘導システム
- AED（自動体外式除細動器）
- 非常用発電装置
- 空間清浄システム
- 車いすの配置
- 杖ホルダー

地域の皆さまのために

法人の  
お客さまの  
ために

個人の  
お客さまの  
ために

#### ～情報提供・ビジネス交流～

##### 営業情報の集積・提供

千葉県・各市町村や公的な外部機関、  
業務提携先の活用・連携

##### αBANK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
- ビジネスレポートの提供
- 人財育成や地域貢献活動のお手伝い

#### ～情報提供・金融知識普及～

##### 各種無料セミナー・相談会

- 資産運用ミニセミナー
- 相続・遺言ミニセミナー
- 年金相談会
- 住宅ローン相談会

##### 休日における相談拠点の設置

- 休日でも住宅ローンなどの相談が出来る  
4つのローンプラザ
- 千葉ローンプラザ
  - 柏ローンプラザ
  - 船橋ローンプラザ
  - 成田ローンプラザ

### 3. 地域の面的再生への積極的な参画

#### (1) 5つのコンセプトに基づく店舗投資

○お客さまの安全性と利便性に配慮した「5つのコンセプト」に基づく店舗づくりに取り組んでいます。

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

「5つのコンセプト」

#### ■平成24年度の新設・移転・建替店舗

店舗名	オープン年月	備考
成田支店	平成24年5月	新築建替
北小金支店	平成24年5月	新築移転
保田支店	平成24年7月	新築移転
銚子支店	平成24年8月	リニューアル
流山支店	平成24年11月	新築建替
八千代中央支店	平成24年12月	新築移転
船橋支店※	平成24年12月	リニューアル
酒々井支店	平成25年1月	リニューアル
浦安支店	平成25年2月	リニューアル

#### ■平成25年度以降の新設・移転・建替店舗（予定）

店舗名	オープン年月	備考
酒々井 プレミアム・アウトレット 外貨両替所	平成25年4月	新設
市川支店	平成25年4月	新築建替
八千代緑が丘支店 (仮称)	平成25年度 冬予定	新設

※「船橋支店」のリニューアルに併せて、同建物3階へ「船橋ローンプラザ」を移転しました。



○新型ATM「AKe-S」稼働開始（平成25年2月）  
高齢者や車イスの方をはじめ、全てのお客さまの利便性に配慮したATMを順次導入していきます。文字の見やすさ、ボタンの押しやすさを追求したユニバーサルデザインを採用しています。

## 3. 地域の面的再生への積極的な参画

### (2) 県内を中心とした営業情報の集積・提供

○営業情報の担当者を本部内に配置し、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、営業店や本部を通じて、企業のお客さまに提供しています。

○お取引先企業に対し、営業店と本部が一体となり、公的な外部機関との連携を活かし、地域への影響も配慮した経営支援に取り組んでいます。

### (3) αBANK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、会員のお客さま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財育成のお手伝いをしているほか、会員のお客さま向けにビジネスレポートを提供するなど、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24年度年次大会記念講演会&交流会

開催年月	講演テーマ	講師	参加者数
平成25年3月	千葉大学・京葉銀行の産学連携について	野波 健蔵	686名
	アジア各国の最新ビジネス情勢を探る	真田 幸光	

#### ■平成24年度開催のセミナー

開催年月	セミナー内容	講師	参加企業数	参加者数
平成24年4月	新入社員セミナー ～「自立型『人財』」の育成～	古谷 治子	32社	86名
平成24年5月	「売上5割減の時代」を勝ち残るための財務	吉澤 大	38社	43名
平成24年6月	変革の瞬間とその後 ～赤字企業から体脂肪計No.1へ～	谷田 大輔	31社	39名
平成24年7月	またあなたから買いたい！カリスマ新幹線アテンダントの一瞬で心をつかむ技術	齋藤 泉	58社	132名
平成24年9月	東大阪から宇宙へ ～人工衛星にかける夢～	青木 豊彦	21社	39名
平成24年10月	後継者が学ぶべき実践経営学 ～後継者の使命と役割は何か～	仲宗根 政則	34社	42名
平成24年10月	経営者が知っておくべき「人財マネジメント・最新法律セミナー」	河野 順一	19社	23名
平成24年11月	戦国武将のリーダーシップ ～今、戦国の英雄たちから何を学ぶのか～	小和田 哲男	27社	32名
平成24年12月	社長をだせ！実録クレームとの死闘	川田 茂雄	61社	87名
平成25年1月	トレンドをビジネスに活かす～「オトナ家族」と「三平女子」「草食系男子」をつかまえる！～	牛窪 恵	20社	21名
平成25年2月	お茶一杯から始まった“はとバス”の経営改革 ～私の実践的企業経営論～	宮端 清次	34社	54名
平成25年3月	新入&若手社員セミナー～「自立型『人財』」の育成～	古谷 治子	16社	26名

## 3. 地域の面的再生への積極的な参画

### (4) 各種無料セミナーの開催

○個人のお客さま向けに資産運用や相続・遺言のミニセミナー、年金相談会、税務相談会、住宅ローン相談会、返済相談会などを全て無料で開催しています。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。

#### ■ミニセミナー

「資産運用」、「相続・遺言」などをテーマに、支店のセミナールームなどを利用したミニセミナーを開催しています。



#### <平成24年度の開催実績>

資産運用	
回数	参加者数
512回	4,244名
相続・遺言	
回数	参加者数
186回	1,811名
医療・がん	
回数	参加者数
49回	359名

#### ■年金相談会

県内各営業店やデパートなどにて、社会保険労務士による個別年金相談会を開催しています。

#### <平成24年度の開催実績>

平日年金相談会	
回数	参加者数
799回	7,521名
休日年金相談会	
回数	参加者数
293回	2,091名



### (5) 休日における相談拠点の設置

○個人のお客さまが休日や窓口の営業時間外でも住宅ローンや生命保険の見直しなどの相談ができるよう、4つのローンプラザ（千葉、柏、船橋、成田）を設置し、お客さまの利便性の向上に取り組んでいます。

※保険見直しの相談は、営業店の担当者を通じた事前の予約が必要となります。

○また、年末年始を除く毎週日曜日に、お客さまからのご返済相談などに対応するため、休日相談窓口を設置しています。相談窓口は、中小企業や個人事業主のお客さまについては千葉と柏のローンプラザに、住宅ローンをご利用のお客さまについては千葉・柏・船橋・成田のローンプラザに、それぞれ設置しています。

## 3. 地域の面的再生への積極的な参画

### (6) 創立70周年記念事業の実施

○当行は平成25年3月31日（日）に創立70周年を迎えました。これもひとえに、お客さま、地域の皆さま、株主の皆さまからの長年に亘るあたたかいご支援、ご愛顧の賜物であり、心から感謝申し上げます。地域の皆さまからのご愛顧に感謝の意を表し、創立70周年記念事業を実施しています。

#### ■小・中学校への図書購入費用の寄付（平成24年5月）

○船橋市海神地区から新船橋地区へ店舗を移転したことから、地区内の教育環境整備に役立てていただくため、海神・新船橋地区の小・中学校へ図書館用図書購入費用を寄付いたしました。



#### ■千葉大学との「連携協力に関する協定書」の締結（平成24年7月）

○地域社会、経済、産業の発展と活性化への更なる貢献を図るべく、国立大学法人千葉大学と包括的連携協力に関する協定を締結いたしました。



#### ■高齢者施設への車椅子の寄贈（平成24年11月）

○当行が店舗づくりを通じて取り組んでいる、バリアフリー化への一環として、千葉県を通じて高齢者施設へ車椅子70台を寄贈いたしました。



#### ■千葉県にゆかりのある画家のweb作品展（平成24年11月）

○当行支店に掲出している千葉県にゆかりのある画家の作品を、多くの皆さまにご紹介すべくホームページ上で作品展を開催しています。



## 4. 地域やお客さまに対する積極的な情報発信

お客さまのご意見やご要望を反映したスピード感ある経営を実践するためには、自らの情報発信により、当行の取組みをお客さまに知っていただくことが必要不可欠です。そのため当行では、ディスクロージャー誌をはじめ、ホームページ上での動画や支店単位での会社説明会による当行の各種取組みの紹介など、多様なチャネルを活用して積極的かつ具体的に情報を発信しています。今後もこうした情報発信の充実を通じて、お客さまからのさらなる信頼の獲得に繋げていくとともに、お客さま目線の総合金融サービスの提供を目指していきます。

### ～各種チャネルを活用した情報発信～

#### ホームページ

- 個人・法人のお客さま、株主・投資家の皆さまに当行の最新情報をわかりやすく開示
- 当行の活動内容や財務情報を「動画で“見る・知る”京葉銀行」として紹介

#### お客さまのご来店時

- 支店で開催する各種セミナーにご出席のお客さまに当行取締役や支店長による会社説明会を開催
- 各支店のプラズマディスプレイにて当行の活動内容や財務情報を動画で紹介

#### お客さまを直接訪問

- 当行取締役による、担当営業エリア毎のお客さま訪問を実施

#### ディスクロージャー誌

- ディスクロージャー誌及びミニディスクロージャー誌を年2回発刊

### ■ホームページ「企業・IR情報」ページ



- ページ内の「動画で“見る・知る”京葉銀行」は平成25年5月下旬に更新予定です。

### ■会社説明会の開催

- お客さまに当行に対するご理解を一層深めていただける取り組みとして、支店での各種無料セミナーに併せて、当行取締役や支店長による会社説明会を開催しています。

年度	開催店舗数	参加者数
平成24年度	95カ店	1,482名

## 5. 第15次中期経営計画における数値目標と実績

第15次中期経営計画「α ACTION PLAN 2013」（平成23年4月～平成25年3月）では、15項目の数値目標を設定し、地域密着型金融を推進してきました。平成23年4月から平成25年3月までの2年間の実績は以下のようになりました。

### ■第15次中期経営計画の数値目標に対する実績

目標項目	数値目標 (平成23年4月～25年3月)	実績 (平成23年4月～25年3月)	
1. 成長基盤強化への融資実績 (創業・新事業支援融資実績及び成長分野への融資実績(農業、医療・介護、環境等))	300件	527件	
2. ビジネスマッチング情報の提供	500先	1,374先	
3. 経営改善支援先に対するコンサルティング成果発揮率 (経営改善計画策定支援先数/経営改善支援取組み先数)	60%	66.1%	
4. 企業再生成果発揮率 (ランクアップ先数/経営改善支援取組み先数)	10%	13.6%	
5. 担保・第三者保証を徴求しない中小企業・個人事業者向け融資実績	400億円	784億円	
6. 事業承継セミナーの開催	4回	4回	
7. 住宅取得者相談会の開催	200回	574回	
	1,000人	4,207人	
8. 県内住宅開発案件の獲得	120件	148件	
9. 住宅業者説明会の開催	200回	282回	
	1,000人	2,056人	
10. 資産運用ミニセミナーの開催	480回	994回	
11. 資産運用相談会の開催	480回	537回	
12. 相続セミナーの開催	240回	392回	
13. 年金相談会の開催	平日相談会	1,330回	1,596回
	休日相談会	140回	436回
14. 年金セミナーの開催	24回	25回	
15. 返済相談業務への取組み	1,200人	1,215人	