

平成17年6月1日

各 位

株式会社 京 葉 銀 行

## 第12次中期経営計画「 New STAGE 2007」策定に関するお知らせ

京葉銀行では、平成17年4月より平成19年3月までの2年間の計画期間とする「第12次中期経営計画」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。

### 記

#### 1. 名称と期間

第12次中期経営計画「 New STAGE 2007」～ 新たな価値創造への挑戦 ～

(計画期間：平成17年4月～平成19年3月)

第12次中期経営計画は、地域経済及び当行のステークホルダーに対してさまざまな付加価値を提供し、積極的な経営を展開していくことで地域における存在感を一段と高めていけるよう策定いたしました。

そして、「 New STAGE 2007 ～ 新たな価値創造への挑戦 ～」と題し、さらなる「収益力の強化」、「企業再生と地域社会の活性化」、「経営管理力の強化」、「お客様や株主の皆様、地域社会からの厚い信頼の獲得と従業員の満足度の向上」を経営課題として取り組み、『お客様に信頼と利便性、高い満足度を提供する活力あふれる銀行』を目指していきます。当行にとりまして、第12次中期経営計画の2年間は新たな企業価値の創造に向け挑戦する期間であり、この計画に掲げられた諸施策を実現することにより、今まで築き上げてきた地域のお客様からの信頼をさらに深め、未来を切り拓いていくことができるものと確信しています。

「 New STAGE 2007」のネーミングについて

新たな未来に向け地域とともに発展していくため、お客様のニーズに真摯に取り組む、高い利便性と解決機能を継続して提供していくことでお客様から信頼される、活力あふれる銀行づくりを目指していく。

S ... Solution (解決)

T ... Trust (信頼)

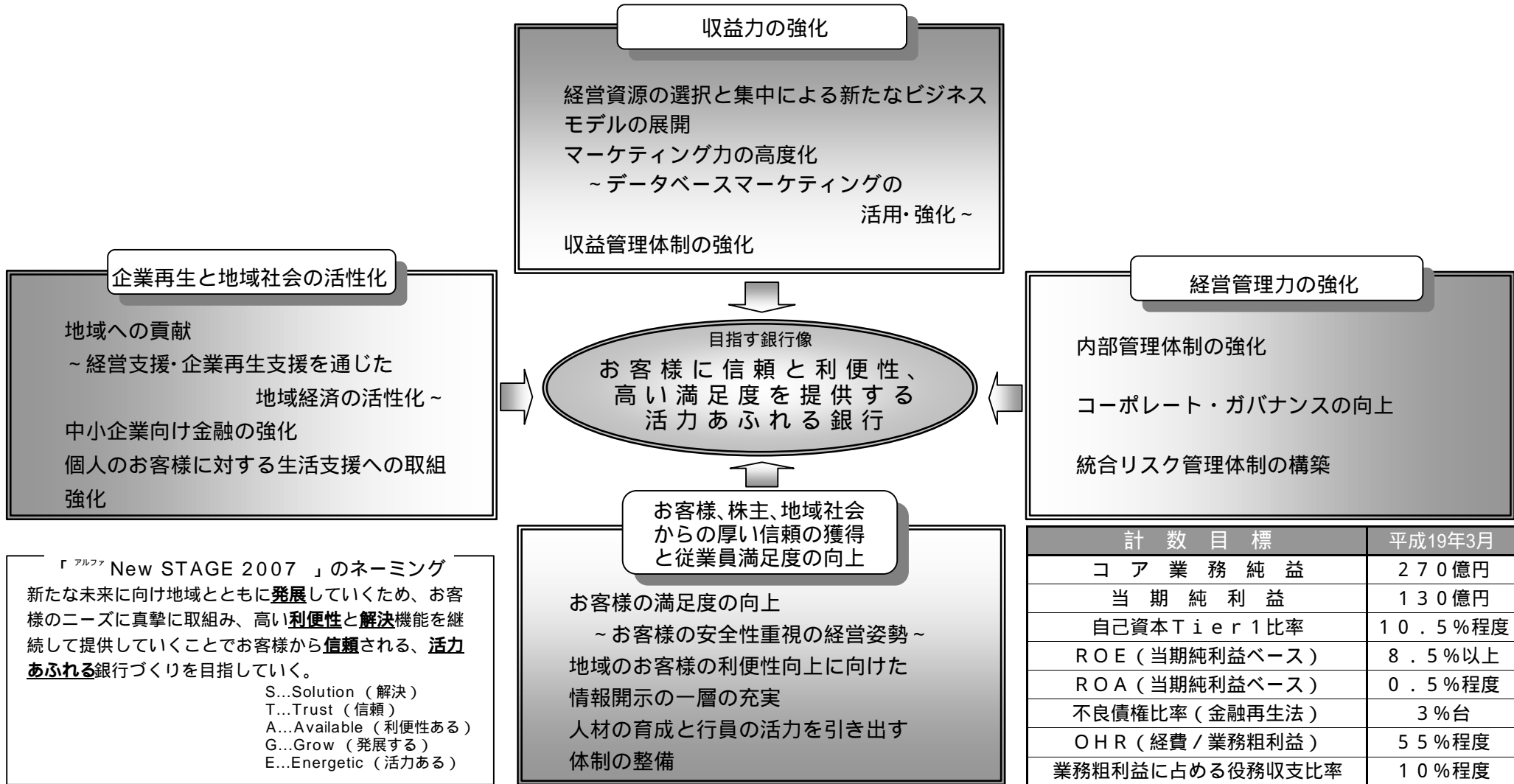
A ... Available (利便性ある)

G ... Grow (発展する)

E ... Energetic (活力ある)

2. 体系図

アルファ **New STAGE 2007** ~新たな価値創造への挑戦~



「アルファ New STAGE 2007」のネーミング  
 新たな未来に向け地域とともに**発展**していくため、お客様のニーズに真摯に取り組む、高い**利便性**と**解決**機能を継続して提供していくことでお客様から**信頼**される、**活力あふれる**銀行づくりを目指していく。

S...Solution (解決)  
 T...Trust (信頼)  
 A...Available (利便性ある)  
 G...Grow (発展する)  
 E...Energetic (活力ある)

**経営環境**

不良債権処理問題に目処がついたことによる一段の競争激化	平成17年4月からのペイオフ全面解禁	地域密着型金融の機能強化の推進に関するアクションプログラムへの対応	会計制度の変更、新BIS規制への対応	偽造・盗難カード問題、個人情報保護法等への対応	IT化、少子高齢化の進展など社会構造の変化への対応
-----------------------------	--------------------	-----------------------------------	--------------------	-------------------------	---------------------------

計 数 目 標	平成19年3月
コア業務純益	270億円
当期純利益	130億円
自己資本Tier1比率	10.5%程度
ROE(当期純利益ベース)	8.5%以上
ROA(当期純利益ベース)	0.5%程度
不良債権比率(金融再生法)	3%台
OHR(経費/業務粗利益)	55%程度
業務粗利益に占める役務収支比率	10%程度

### 3. 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活力あふれる銀行」

#### 4. 特徴

平成16年3月に金融庁から発表された今後の行政指針となる「地域密着型金融の機能強化の推進に関するアクションプログラム」の金融機関の対応すべき項目を網羅しています。対応すべき「経営課題」を4項目掲げ、各項目に「重点施策」を掲げました。さらに重点施策を克服するための「強化ポイント」を掲げ、それに対して各部の対応すべき項目を具体化しました。

#### 5. 経営課題と重点施策

##### 収益力の強化

成熟経済の経営環境下では、旧来型の収益構造のみに依存しては、収益力の向上は見込めません。

収益力の強化を実現するには、ITを活用し、マーケティング力を高めるとともに付加価値の高いサービスを提供できる新たなビジネスモデルの創造に挑戦していかなければならないと考えています。

重点施策	経営資源の選択と集中による新たなビジネスモデルの展開 マーケティング力の高度化～データベースマーケティングの活用・強化～ 収益管理体制の強化
------	--

##### 企業再生と地域社会の活性化

地域金融機関として地域社会の活性化に寄与するためには、企業再生に関する相談にとどまらず、創業支援や事業拡大など広範囲のサービスを提供していくことが重要です。そのためには、本部機構の見直しやIT投資により与信プロセスの迅速化・高度化を図り、不良債権の発生防止、信用リスク管理能力向上による中小企業金融の強化に取り組んでいかなければなりません。

重点施策	地域への貢献～経営支援・企業再生支援を通じた地域経済の活性化～ 中小企業向け金融の強化 個人のお客様に対する生活支援への取組強化
------	--

## 経営管理力の強化

金融改革プログラム及び地域密着型金融の機能強化の推進に関するアクションプログラムの発表、新BIS基準の導入、会計制度の変更など、中小・地域金融機関を取り巻く経営環境が厳しくなる中、健全性の向上・収益力の強化は喫緊の課題です。ガバナンスやリスク管理能力の向上、収益管理体制の高度化など、経営管理力をさらに高めていかなければなりません。

重点施策	内部管理体制の強化 コーポレート・ガバナンスの向上 統合リスク管理体制の構築
------	--

## お客様、株主、地域社会からの厚い信頼の獲得と従業員満足度の向上

規制緩和や新規参入の促進などにより金融業界の競争は一層激しさを増すことが必至です。このような中、お客様、株主、地域社会からの確固たる信頼を勝ち取り、地域に貢献する銀行としての地位を揺るぎないものとするためには、お客様のニーズを的確に捉え、お客様の望む「安全で最良の商品・サービス」を提供するとともに、これを可能とする人材の育成や環境の整備を行っていかなければなりません。

重点施策	お客様の満足度の向上 ~ お客様の安全性重視の経営姿勢 ~ 地域のお客様の利便性向上に向けた情報開示の一層の充実 人材の育成と行員の活力を引き出す体制の整備
------	--

## 6. 計数計画

項目	18年度 (H19/3期)
コア業務純益	270億円
当期純利益	130億円
自己資本Tier1比率	10.5%程度
ROE (当期純利益ベース)	8.5%以上
ROA (当期純利益ベース)	0.5%程度
不良債権比率 (金融再生法基準)	3%台
OHR (経費 / 業務粗利益)	55%程度
業務粗利益に占める役務収支比率	10%程度

以上