2020年度決算説明会

～2020年度決算および第19次中期経営計画～

（東証第１部：8544）

2021年6月9日

確かな“きずな”を、未来へ。

株式会社 京葉銀行

目次

2020年度決算説明

- 2021年3月期決算概要 3
- 資金利益 4
- 貸出金・預金 5
- 有価証券運用 6
- 役務取引等利益 7
- 与信費用 8
- 経費・自己資本 9
- 資本政策 10
- 2022年3月期計画 11

新型コロナウイルス対応

- 新型コロナウイルスへの対応状況 13

第19次中期経営計画

- 第18次中期経営計画の総括 16
- 第19次中期経営計画の概要 18
- 基本戦略①「課題解決型営業の強化」 22
- 基本戦略②「生産性の向上と人財の育成」 27
- 基本戦略③「経営基盤の強化」 33

2020年度決算説明

2021年3月期決算概要

（億円）

【単 体】		20/3	対19/3	21/3	対20/3
1	業務粗利益	540	△1	523	△16
2	資金利益	471	△7	470	△0
3	役務取引等利益	58	△10	67	9
4	その他業務利益	11	17	△14	△25
5	うち国債等債券損益	6	18	△15	△22
6	経費	362	△4	355	△6
7	実質業務純益	177	3	167	△10
8	コア業務純益	171	△14	183	12
9	除く投資信託解約損益	163	△21	179	15
10	一般貸倒引当金繰入額	30	21	9	△21
11	業務純益	146	△17	158	11
12	臨時損益	△68	△57	△42	25
13	うち不良債権処理額	109	60	39	△69
14	うち株式等関係損益	57	5	15	△41
15	経常利益	78	△75	115	37
16	特別損益	△0	1	△11	△10
17	当期純利益	55	△50	73	18
18	実質与信関連費用	139	81	49	△90
19	顧客向け業務利益（※）	52	△12	63	10

【連 結】		20/3	対19/3	21/3	対20/3
20	連結経常利益	81	△74	119	38
21	親会社株主に帰属する当期純利益	55	△49	73	18

※「顧客向け業務利益」＝貸出金平残×（預貸金利回り差）＋役務取引等利益ー営業経費

業務粗利益・コア業務純益

■業務粗利益は、16億円減少し523億円。
- ➢資金利益は、有価証券及び貸出金の増加により、ほぼ前年度並みの470億円。
- ➢役務取引等利益は、預かり資産関連手数料の増加等により9億円増加し67億円。
- ➢その他業務利益は、国債等債券損益の減少等により25億円減少し△14億円。

■経費は、物件費の削減等により6億円減少し355億円。
■実質業務純益は、10億円減少し167億円。
■コア業務純益は、12億円増加し183億円。
■顧客向け業務利益は、10億円増加し、63億円。

経常利益・当期純利益

■実質与信関連費用は、個別貸倒引当金繰入額の減少等により90億円減少し49億円。
■経常利益は、37億円増加し115億円。
■当期純利益は、18億円増加し73億円。
＜連結＞
■親会社株主に帰属する当期純利益は、18億円増加し、73億円。

資金利益

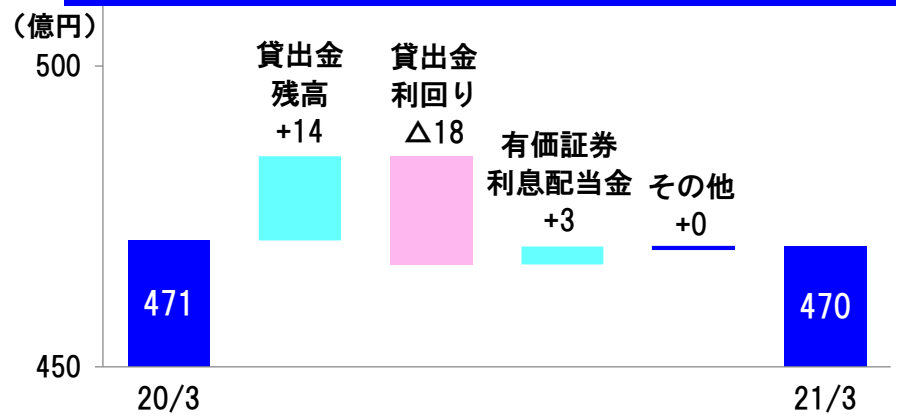
■貸出金残高増加と有価証券運用により、資金利益は前年並みを維持

資金利益

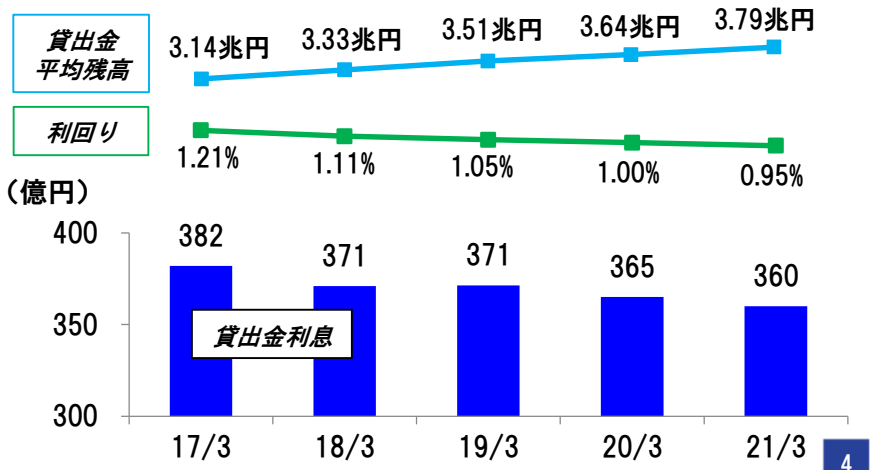
（億円）

		20/3	対19/3	21/3	対20/3
1	資金運用収益	478	△8	477	△1
2	貸出金利息	365	△6	360	△4
3	有価証券利息配当金	107	△1	111	3
4	（債券）	(73)	(△7)	(69)	(△4)
5	（株式）	(20)	(0)	(20)	(△0)
6	（投信・外国証券）	(12)	(5)	(21)	(8)
7	預け金利息	4	△0	5	0
8	資金調達費用	7	△0	7	△0
9	預金等利息	4	△0	3	△1
10	債券貸借等支払利息	3	0	4	0
11	資金利益	471	△7	470	△0

資金利益増減要因



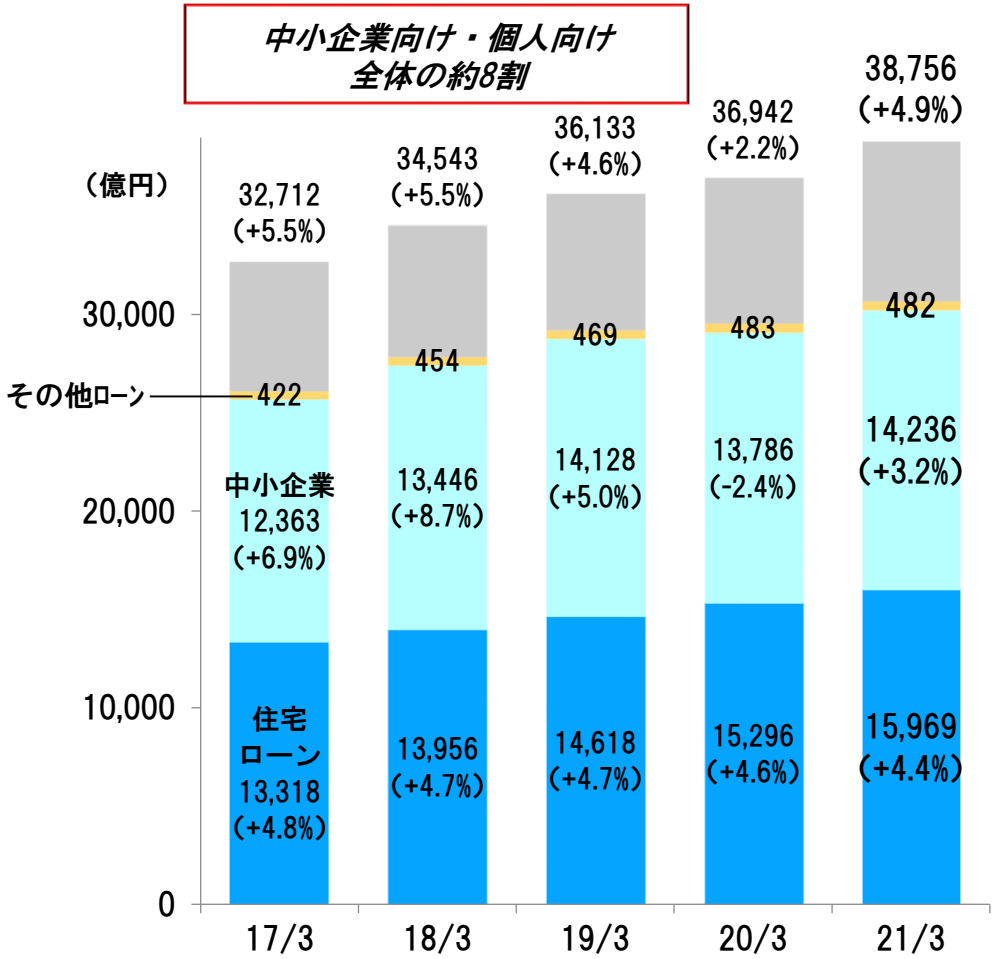
貸出金利息



貸出金・預金

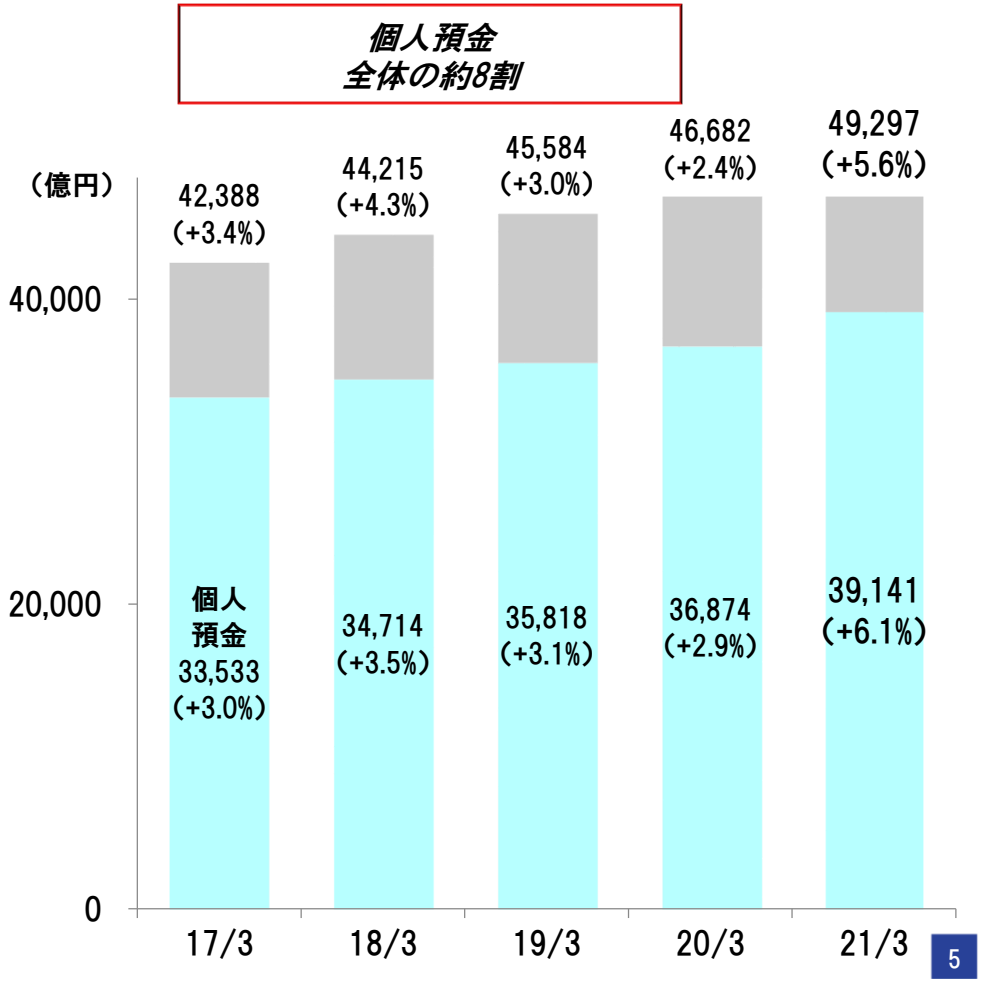
■貸出金・預金ともにバランスよく増加

貸出残高



※（　）内は対前期増加率

預金残高



有価証券運用

■機動的売買と運用多様化に取り組み

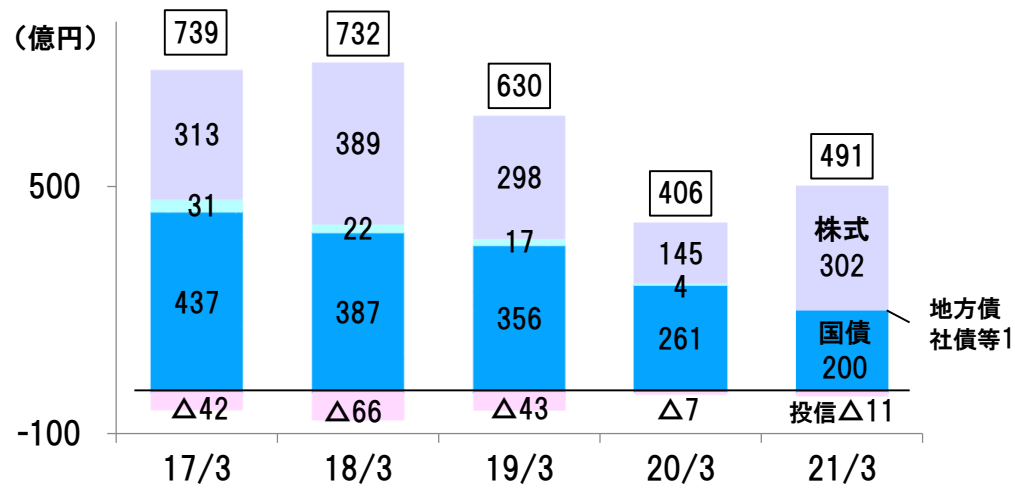
有価証券残高

（億円）

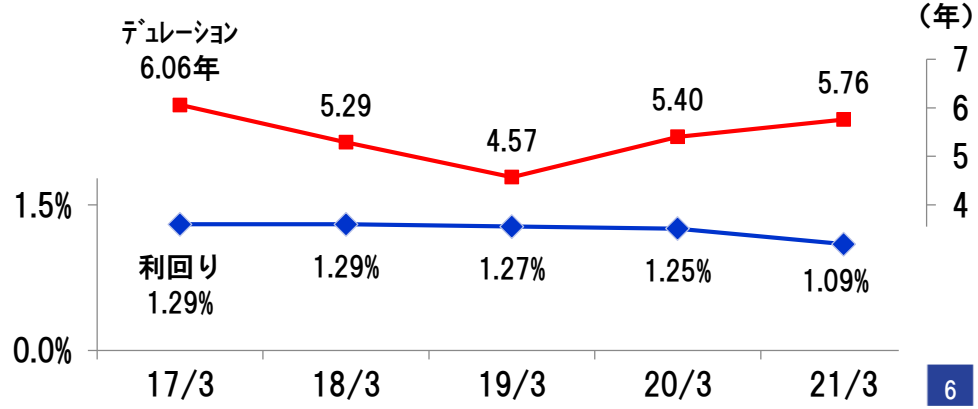
		20/3	21/3	対20/3
1	有価証券残高	9,033	10,069	1,036
2	国債	5,572	5,194	△377
3	地方債・社債等	1,517	2,073	556
4	外債	535	516	△18
5	株式	516	560	43
6	投資信託	882	1,715	833

※償却原価ベース

有価証券評価損益



有価証券利回りと円貨デュレーション



役務取引等利益

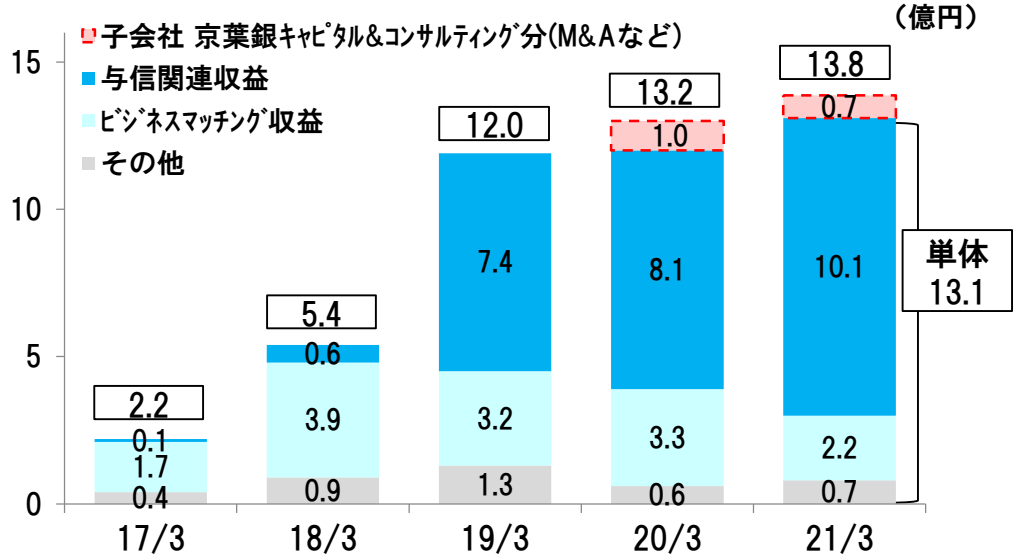
■ソリューション関連手数料・預かり資産関連手数料共に増加

役務取引等利益（単体）

（億円）

		20/3	21/3	対20/3
1	役務取引等収益	102	110	8
2	ソリューション関連手数料	12	13	0
3	預かり資産関連手数料	23	28	4
4	受入為替手数料	23	23	△0
5	その他受入手数料	43	46	3
6	役務取引等費用	43	43	△0
7	支払為替手数料	5	4	△0
8	団信保険料	25	25	0
9	その他支払手数料	13	12	△0
10	役務取引等利益	58	67	9

ソリューション関連手数料の内訳



預かり資産関連手数料の内訳

（億円）

		20/3	21/3	対20/3
1	預かり資産関連手数料	23.3	28.1	4.8
2	保険	10.2	8.5	△1.7
3	投資信託	12.2	17.4	5.1
4	金融商品仲介（※）	0.1	1.8	1.6

※京葉銀行SBIﾏﾈｰﾌﾟﾗｻﾞにおける金融商品販売を通じた収益など

与信費用

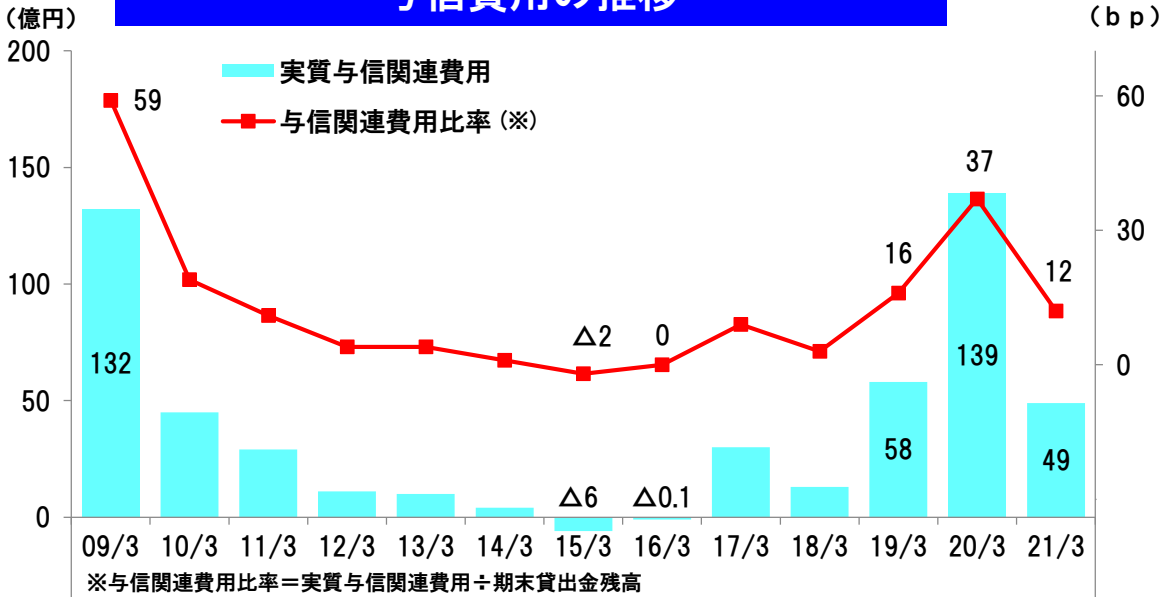
■大口先の予防的な引き当てを実施するも、与信費用は減少

与信費用

（億円）

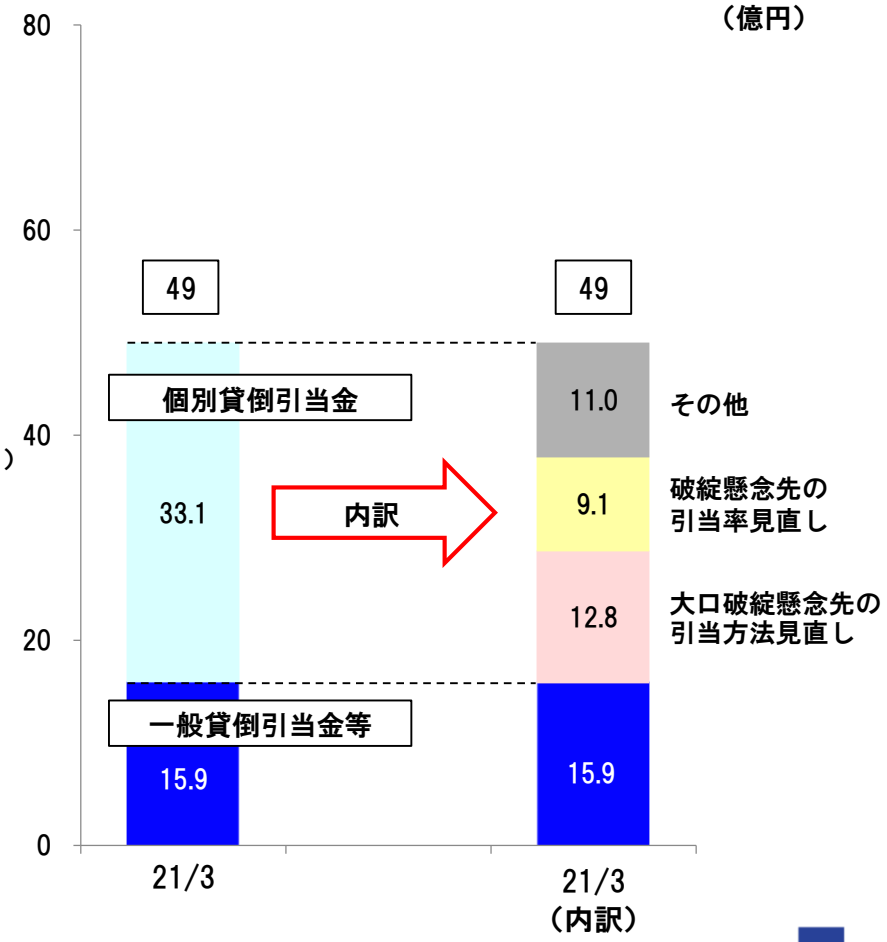
		20/3	21/3	対20/3
1	実質与信関連費用	139	49	△90
2	一般貸倒引当金	30	9	△21
3	個別貸倒引当金	100	33	△67
4	その他	8	6	△1
5	開示債権比率	1.26%	1.25%	△0.01%

与信費用の推移



※与信関連費用比率＝実質与信関連費用÷期末貸出金残高

与信費用の内訳



経費・自己資本

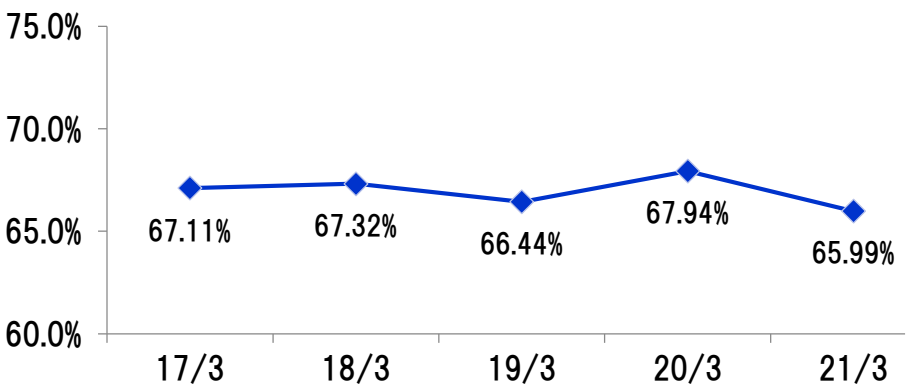
■経費減少、自己資本比率は高水準で推移

経費

（億円）

		20/3	21/3	対20/3
1	経費	362	355	△6
2	人件費	175	176	0
3	物件費	159	151	△7
4	税金	27	27	0
5	OHR	67.94%	65.99%	△1.94%

OHR（経費／コア業務粗利益）



自己資本

＜国内基準・単体＞

（億円）

		20/3	21/3	対20/3
1	コア資本に係る基礎項目	2,615	2,669	53
2	コア資本に係る調整項目（△）	53	62	9
3	自己資本	2,562	2,606	44
4	リスク・アセット等	23,605	23,152	△453
5	自己資本比率	10.85%	11.25%	0.40%
6	ROE（当期純利益ベース）	1.92%	2.57%	0.64%
7	ROA（当期純利益ベース）	0.10%	0.12%	0.02%

＜国内基準・連結＞

8	自己資本比率（連結）	10.83%	11.29%	0.46%

資本政策

■ステークホルダーへの適切な利益配分を実施しつつ、健全性を維持

資本政策

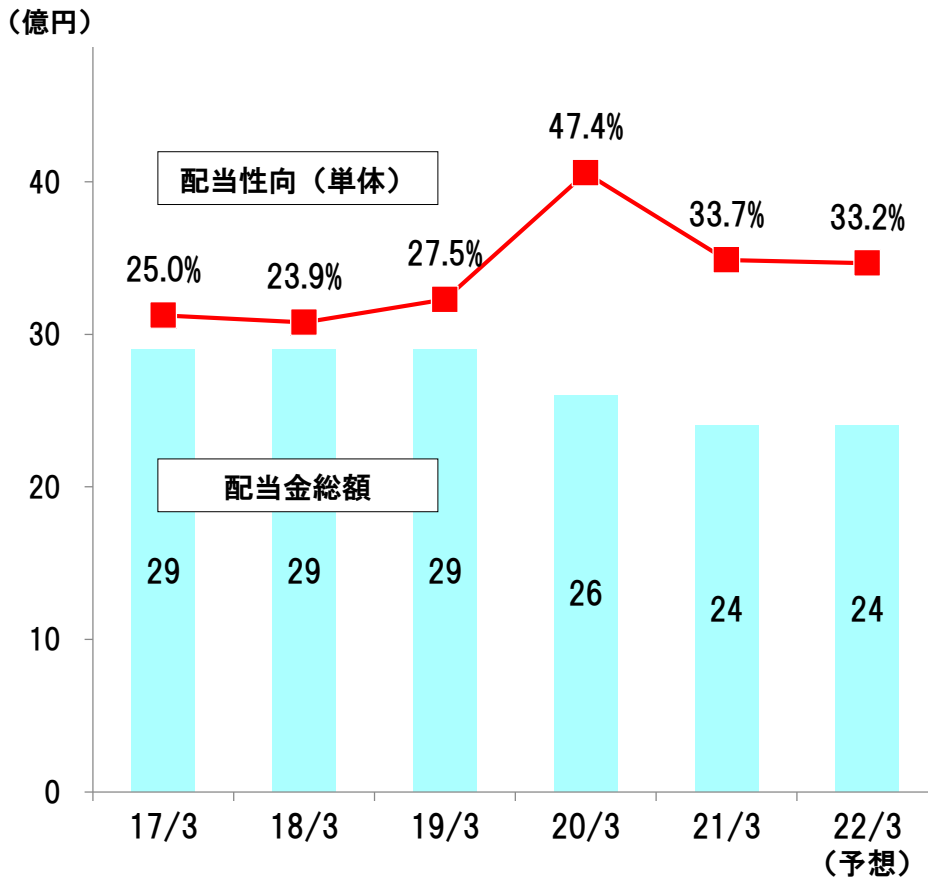
■基本方針
銀行業の公共性に鑑み、健全経営と内部留保の充実に努めるとともに、ステークホルダーへの適切な利益配分を実施

中期的な方向性	
株主還元	安定配当を基本としつつ 配当性向30%以上を目安とする
健全性	自己資本比率は11%程度を目安とし、 十分な自己資本を確保する

	20/3	21/3	22/3 (予想)
１株当たり配当金	20.00円	19.00円(※)	19.00円
配当性向（単体）	47.4%	33.7%	33.2%

※2021年3月期末配当金については、2021年3月期の業績を踏まえ、前回予想の1株当たり9円から1円増額し、10円とさせていただきました。

配当金総額と配当性向



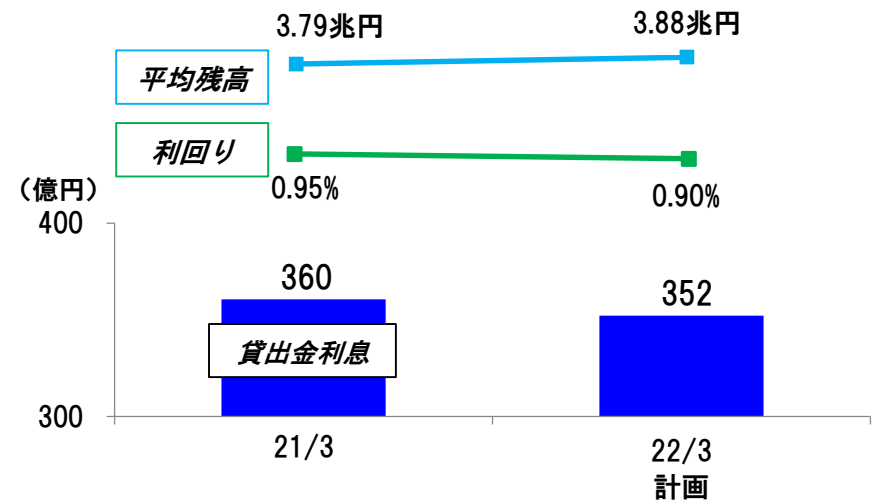
2022年3月期計画

（億円）

【単 体】		21/3	対20/3	22/3計画	対21/3
1	業務粗利益	523	△16	520	△2
2	資金利益	470	△0	452	△18
3	役務取引等利益	67	9	66	△0
4	その他業務利益	△14	△25	2	16
5	うち国債等債券損益	△15	△22	2	17
6	経費	355	△6	356	1
7	実質業務純益	167	△10	163	△4
8	コア業務純益	183	12	162	△21
9	除く投資信託解約損益	179	15	162	△17
10	一般貸倒引当金繰入額	9	△21	10	0
11	業務純益	158	11	153	△4
12	臨時損益	△42	25	△45	△2
13	うち不良債権処理額	39	△69	40	0
14	うち株式等関係損益	15	△41	8	△7
15	経常利益	115	37	108	△7
16	特別損益	△11	△10	△1	9
17	当期純利益	73	18	74	0
18	実質与信関連費用	49	△90	50	0
19	顧客向け業務利益	63	10	60	△2

【連 結】		21/3	対20/3	22/3計画	対21/3
20	連結経常利益	119	38	112	△7
21	親会社株主に帰属する当期純利益	73	18	75	1

貸出金の想定



2022年3月期計画について

■銀行単体では、経常利益は、7億円減少の108億円、当期純利益は、ほぼ前年度並みの74億円を計画。

■連結では、経常利益は、7億円減少の112億円、親会社株主に帰属する当期純利益は、1億円増加の75億円を計画。

※新型コロナウイルス感染症の収束には今後も時間を要すると見込んでおり、国内外の経済、企業活動は徐々に回復していくものの、貸出金等の信用リスクに一定の影響があるものと仮定しております。

新型コロナウイルス対応

新型コロナウイルスへの対応状況

確かな"きずな"を、未来へ。
京葉銀行 BANK

資金繰り支援は一段落。今後は、金融面に留まらない幅広いサポートに注力

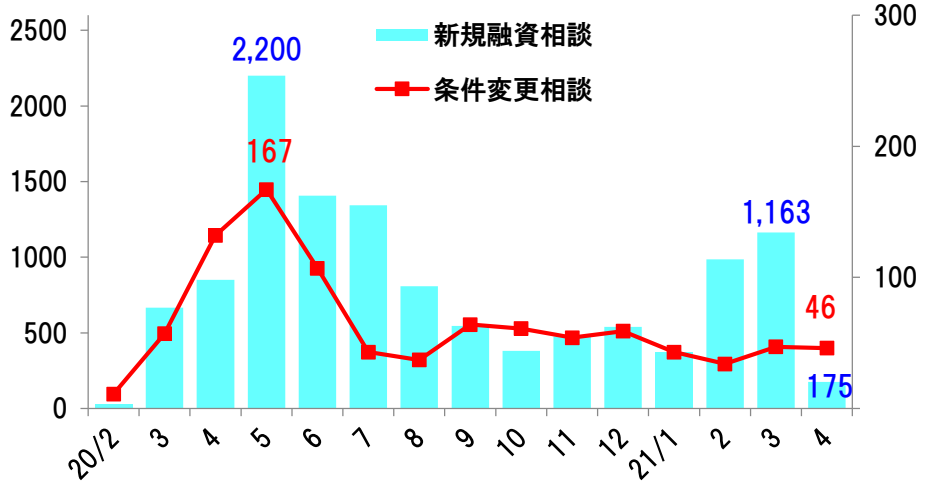
融資対応状況

（2021年4月30日現在）

	事業性融資		住宅ローン
相談件数　13,042件	12,515件		527件
新規融資相談	11,915件		
融資実行	10,566件	2,629億円	
条件変更相談	600件		527件

相談受付状況

（2021年4月30日現在）　（件）



お客さまサポートの充実

資金繰り支援

- 無利子無担保貸出
- 特別支援融資制度
- 貸出条件変更

ウィズコロナ・アフターコロナにおける、課題解決支援

より踏み込んだ金融支援

- 資本性ローン
- シローンによる債務組替
- ファンドを通じたエクイティ型投資
- 保有資産オフバランス化

本業支援

- デジタル化
- 財務改善
- 販路拡大
- 事業再構築・業態転換
- 補助金活用
- 事業承継

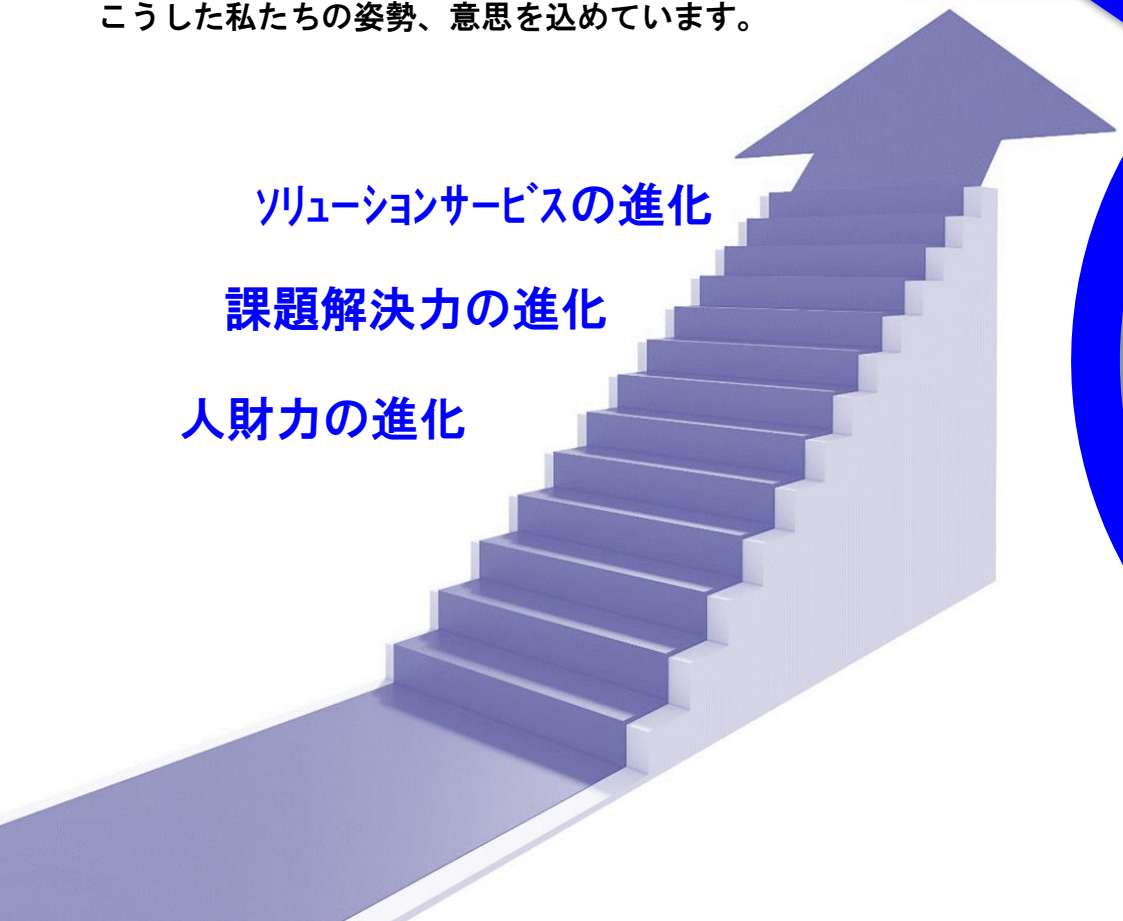
第19次中期経営計画
α ACTION PLAN 2024
～さらなる進化～

α ACTION PLAN2024～さらなる進化～

確かな“きずな”を、未来へ。
京葉銀行

副題「さらなる進化」に込めた想い

前第18次中計における取り組みを、本中計で
新たなステージへ進化させることで、地域の
お客さまとともに「成長の好循環」を生み出す。
こうした私たちの姿勢、意思を込めています。



第１８次中期経営計画の総括
主要取り組み施策

確かな“きずな”を、未来へ。
京葉銀行 BANK

「４つの基本戦略」に沿った取り組みを着実に実行

１．お客さまに寄り添った営業の実践

- ソリューションビジネスの強化
  - ・法人営業部、個人営業部、専門子会社の新設
- 個人向けサービスの充実
  - ・ローン商品の取扱拡大 （ﾌﾘｰ住宅ﾛｰﾝ・住宅ﾘﾊﾞｰｽﾛｰﾝなど）
  - ・シニア向け商品サービスの拡充（家族信託・後見支援預金）
- 地方創生の取り組み
  - ・香取市佐原における取り組みが、地方創生に資する「特徴的な取組事例」受賞（内閣官房まち-ひと-しごと創生本部）

２．オムニチャネルの構築

- 対面チャネルの利便性向上
  - ・お客さまの伝票記入等の負担を最小限にする「対話型カウンター」の全店導入
- 非対面チャネルの強化
  - ・デジタルビジネス推進部の新設　・ＷＥＢ口座開設開始
  - ・ＷＥＢ完結型ローン商品のラインナップ拡充
- フィンテック企業との連携拡大
  - ・家計簿アプリ、会計ソフトなどとＡＰＩ連携を拡大

３．全従業員が活躍するプロフェッショナル集団への変革

- 人事評価制度の改定
  - ・多面的でプロセス重視の評価制度へ改定
- 働き方改革・ダイバーシティ推進
  - ・従業員満足度向上　58.8%（18.3）⇒ 74.5%（21.3）
  - ・有給休暇取得率向上 59.9%（18.3）⇒ 70.1%（21.3）
  - ・女性役席比率　18.9%（18.3）⇒ 25.8%（21.3）
- 専門資格取得者の増加
  - ・ＦＰ１級取得者　74人（18.3）⇒ 118人（21.3）

４．ローコストオペレーションと利益拡大

- 店舗営業体制の見直し
  - ・エリア制の試行　・昼休み制の導入
  - ・店舗内店舗の実施（８店舗）
- ＢＰＲ（事務効率化）推進
  - ・業務効率化プロジェクト（約２２万時間の業務削減）
  - ・無担保ローン業務の本部集中化
- 市場運用の多様化

主要計数目標と実績

確かな"きずな"を、未来へ。
京葉銀行 BANK

与信関連費用の増加等により利益計画は未達となるも、顧客向け業務利益は増加

経営指標		2018/3	2021/3		
		実 績	中計目標	実 績	対18/3増減
成長性	預金残高	44,215億円	５兆円	49,297億円	+5,081億円 (+11.4%)
	貸出金残高	34,543億円	４兆円	38,756億円	+4,213億円 (+12.1%)
収益性	役務取引等収益	101億円	150億円	110億円	+9億円
	当期純利益（単体）	120億円	150億円	73億円	△47億円
	(参考) 顧客向け業務利益 ※	49億円	―	63億円	+13億円
効率性	ＯＨＲ	67.32%	60%程度	65.99%	△1.33pt

※「 顧客向け業務利益」＝貸出金平残×（預貸金利回り差）＋役務取引等利益ー営業経費

「役務取引等収益」指標		2018/3	2021/3	
		実 績	実 績	対18/3
法人ソリューション関連手数料		5億円	13億円	+8億円
預かり資産関連手数料		34億円	28億円	△6億円
基盤	投信積立契約先数	10,528先	22,348先	＋112.2%
	ＮＩＳＡ口座契約先数	27,947先	38,448先	＋37.5%

新中計の位置づけ

確かな“きずな”を、未来へ。 京葉銀行 BANK

前中計の取り組みを深堀し、取引基盤を活用した課題解決型営業を展開

	（前）第18次中期経営計画（2018.4～2021.3）	（新）第19次中期経営計画（2021.4～2024.3）	10年後（あるべき姿）
市場	人口↑ 世帯数↑	人口→ 世帯数↑	人口↓ 世帯数↓
重点テーマ	預貸金を中心とした取引基盤の拡大 取引基盤を活用したｺﾝｻﾙﾃｨﾝｸﾞ収益の増強	「課題解決型営業の強化」 収益の増強・多角化	地域のお客さまとともに安定的持続的に成長
経営資源 チャネル 対面	エリア制の試行 店舗内店舗（8店舗）	エリア制の全店展開 店舗特性の見直し	店舗ﾈｯﾄﾜｰｸの最適化
経営資源 チャネル 非対面	デジタル接点の拡大 非対面完結型ｻｰﾋﾞｽの拡充	デジタル接点の拡大 非対面ｺﾝｻﾙﾃｨﾝｸﾞの強化	次世代基幹ｼｽﾃﾑを活用したｻｰﾋﾞｽの向上
			最適なｵﾑﾆﾁｬﾈﾙ
経営資源 人財	本部営業部署の新設 エリア内ＯＪＴの開始	戦略的人員再配置 内部交流・外部交流活性化 専門人財育成	ﾌﾟﾛﾌｪｯｼｮﾅﾙ集団
外部連携	証券仲介分野（ＳＢＩ証券）	法個人ソリューション分野・デジタル分野など	異業種含む連携拡大
			多種多彩なﾊﾟｰﾄﾅｰ

第１９次中期経営計画の概要
新中計の骨子

確かな“きずな”を、未来へ。
京葉銀行

社会課題　外部環境

コロナ禍　少子高齢化・後継者不足　低金利環境の長期化　ﾗｲﾌｽﾀｲﾙの変化　急速なﾃﾞｼﾞﾀﾙ化　規制緩和　ＳＤＧｓ

第１９次中期経営計画　α ACTION PLAN 2024
～さらなる進化～

計画期間　２０２１年４月～２０２４年３月（３年間）

３つの基本戦略

基本戦略①
課題解決型営業の強化
地域社会やお客さまの課題を発掘し、解決策の提示と実行支援に取り組む営業を強化します。

基本戦略②
生産性の向上と人財の育成
ﾃﾞｼﾞﾀﾙを活用し、当行とお客さま双方の生産性向上を図るとともに、課題解決を行うための人財を育成します。

基本戦略③
経営基盤の強化
ﾘｽｸとｺｽﾄを適切にｺﾝﾄﾛｰﾙすることで、経営基盤を強化し、地域とともに持続的な成長を目指します。

目指す銀行像
お客さまに信頼と利便性、高い満足度を提供する
魅力のある、活力あふれる銀行

計画計数

経営指標

	2021/3（実績）	2024/3（計画）
親会社株主に帰属する当期純利益	73億円	80億円
自己資本比率（連結）	11.29%	11%程度
ＯＨＲ（単体）	65.99%	60%台

主要計数（2024/3計画）

法人ソリューション

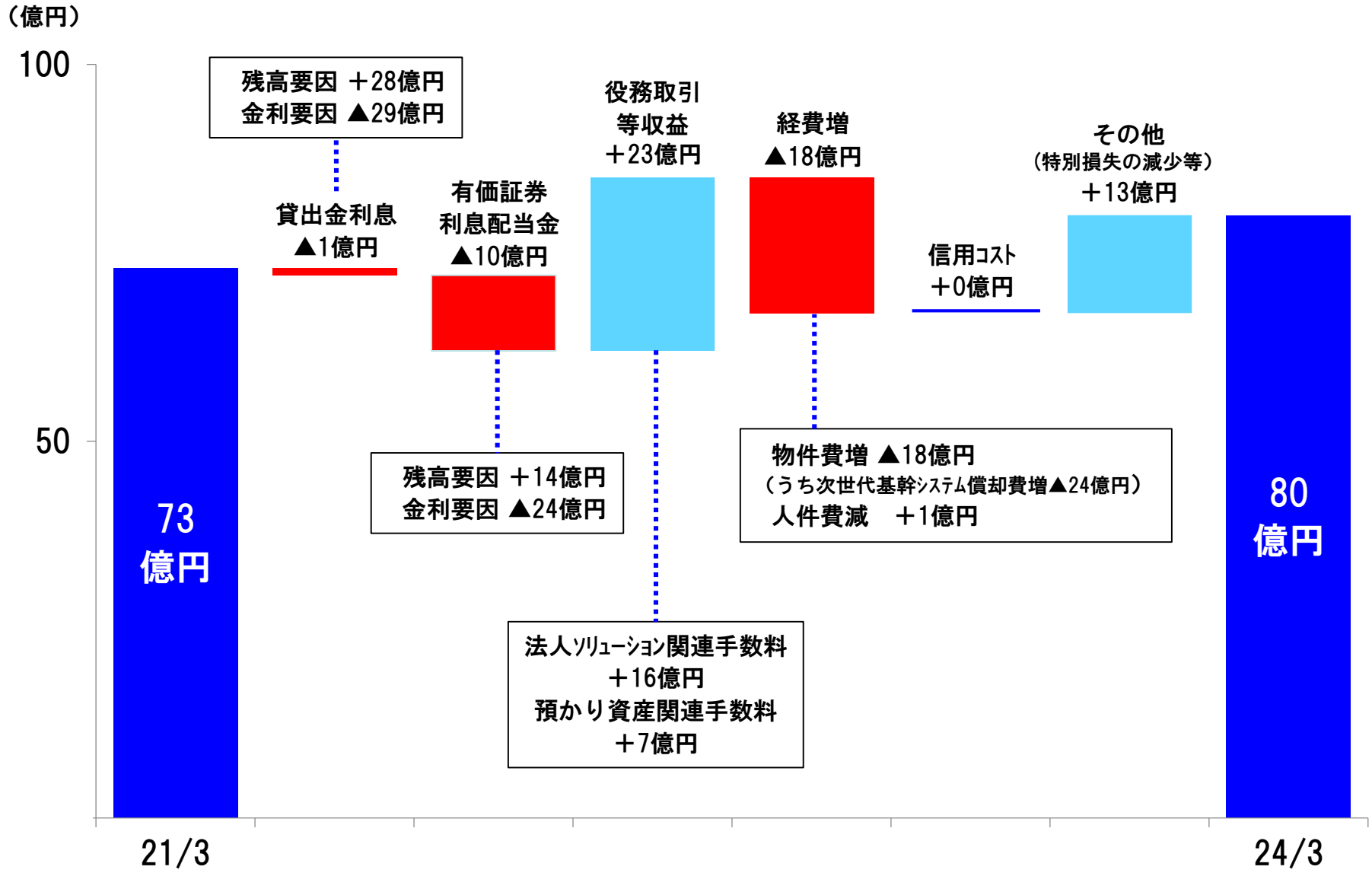
中小企業向け貸出残高	法人ソリューション関連手数料(※)
1兆6,000億円	30億円

個人ライフプランニングサポート

住宅ローン残高	預かり資産関連手数料
1兆7,800億円	35億円

(※)京葉銀ｷｬﾋﾟﾀﾙ&ｺﾝｻﾙﾃｨﾝｸﾞ分を含む

第１９次中期経営計画の概要
親会社株主に帰属する当期純利益の組み立て



基本戦略①　課題解決型営業の強化

法人ソリューション①

確かな"きずな"を、未来へ。 京葉銀行

課題解決型営業を強化し、お客さまと当行の持続的な成長を実現

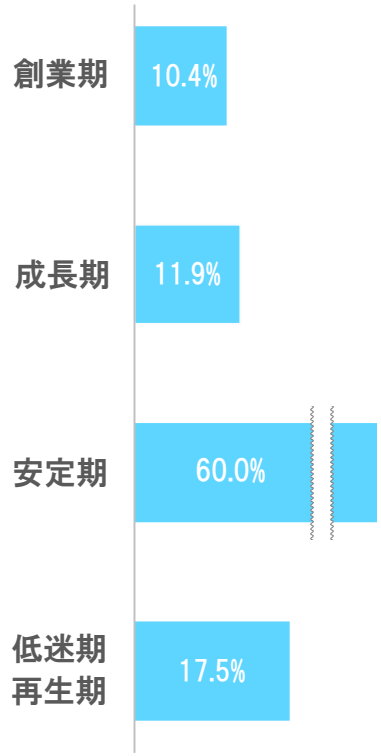
ニーズ	お客さまの状況	メニュー	取り組み

ニーズ：創業 → 資金調達 → 販路拡大 → 多角化 → 事業承継 → 経営改善

創業・成長先　成熟先　改善先

お客さまの状況

事業性融資先のﾗｲﾌｽﾃｰｼﾞ別分布状況



課題を知る

ソリューションを提供

（2021/3末現在）

メニュー

- 創業支援
- 補助金申請支援
- ﾋﾞｼﾞﾈｽﾏｯﾁﾝｸﾞ
- 融資・私募債
- ｽﾄﾗｸﾁｬｰﾄﾞ ﾌｧｲﾅﾝｽ
- M＆Aｱﾄﾞﾊﾞｲｻﾞﾘｰ
- 事業承継
- 経営改善支援

取り組み

創業・成長先のサポート

お客さまのビジネス拡大と資金調達を支援

- 創業相談会等を通じたサポート
- 補助金申請サポート
- デジタルを活用したビジネスマッチングサポート
  （マッチング・プラットフォームの導入）

成熟先のサポート

取引先企業の生産性向上による資金需要創出

- 融資ソリューションメニューの充実
  （ストラクチャード・ファイナンスの取扱開始）
- ＩＣＴコンサルティング
- 事業承継・Ｍ＆Ａアドバイザリー業務の強化
- 経営に関する全方位的な業務サポート
  （財務・税務・人事等の外部パートナーの拡充）

改善先のサポート

経営改善の支援と資本に踏み込んだ資金供給

- 資本性ローンの取扱開始
- 企業経営サポートグループの体制強化

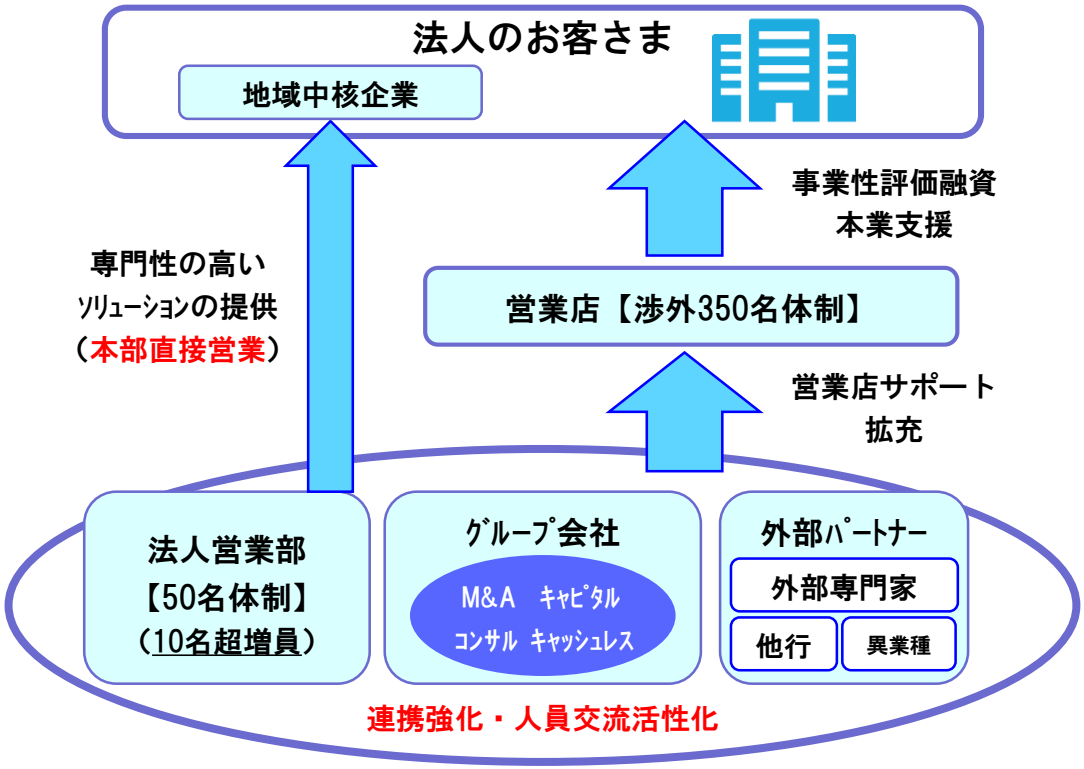
お客さま・当行の持続的な成長

法人ソリューション②

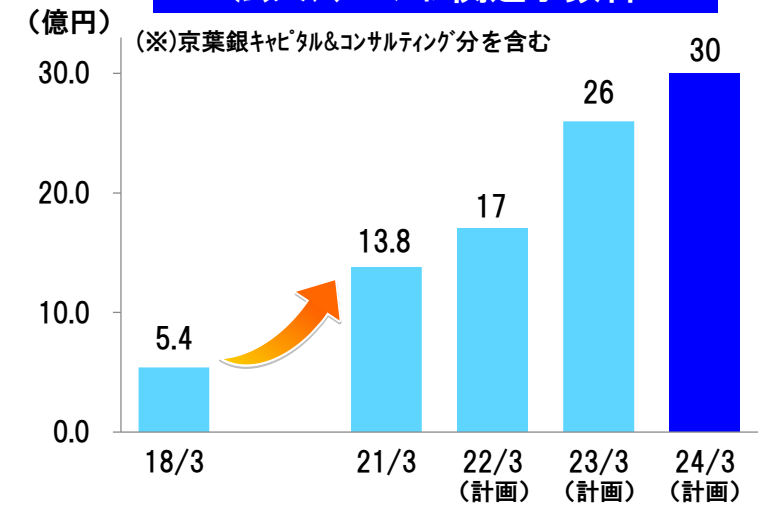
お客さまへ最適なソリューションを提供する体制を整備

ソリューション提供体制の強化

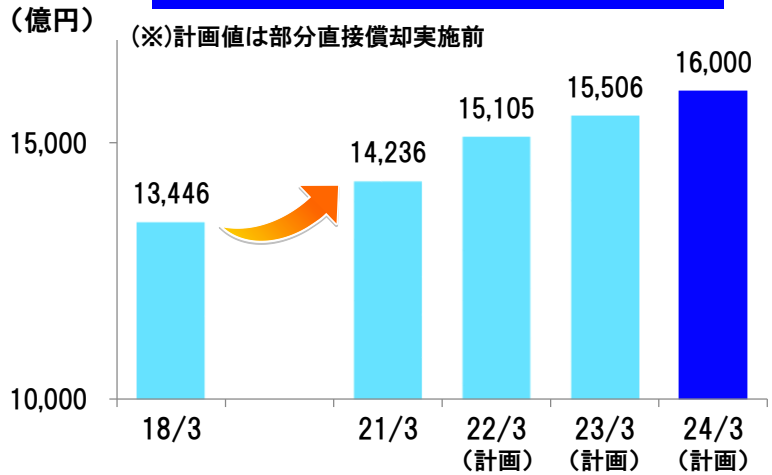
- 外部ﾊﾟｰﾄﾅｰとの連携を強化し、最適なｿﾘｭｰｼｮﾝを提供できる態勢を整備
- 地域の中核企業に対しては、本部専門部署による直接営業を開始し、専門性の高いｿﾘｭｰｼｮﾝを提供



法人ｿﾘｭｰｼｮﾝ関連手数料



中小企業貸出残高



個人ライフプランニングサポート①

確かな“きずな”を、未来へ。 京葉銀行 BANK

お客さま一人ひとりに寄り添った最適なプランニングを提供

ニーズ	お客さま基盤	メニュー	取り組み

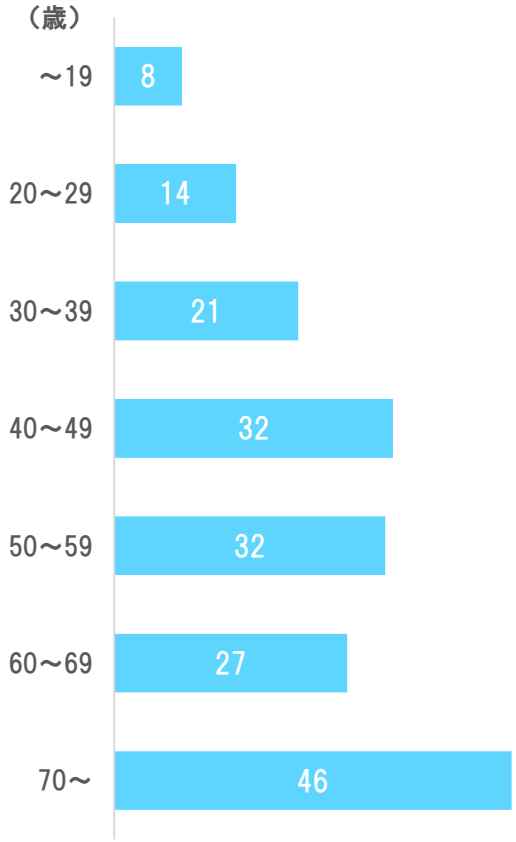
ニーズ

貯蓄 → ローン → 決済 → 運用 → 備える → 管理 → 相続

資産形成層 / 資産運用層 / 資産承継層

お客さま基盤

年齢階層別預金先数（万先）



（2021/3末現在）

メニュー

デジタルチャネル
- WEB口座開設
- 積立NISA
- WEB完結ローン
- 住宅ﾛｰﾝWEB受付

リアルチャネル
- 年金相談会
- SBIﾏﾈｰﾌﾟﾗｻﾞ
- 相続相談窓口
- 遺言信託

取り組み

資産形成層向けサポート

住宅ローンを入口とした家計メイン化とデジタル接点確保

- 非対面チャネルを中心に、積立型商品を多くのお客さまへお届け【投資体験・成功体験いただくことを重視】
- ライフプランの節目のタイミングでの保険見直し提案を強化

資産運用層向けサポート

潜在的ニーズへ対面・非対面でのコンサルティング

- 企業オーナーや退職を控えた世代のお客さま等の潜在的な課題へ、対面・非対面でコンサルティングを提供
- 多様な運用ニーズを持つお客さまに対しては、「京葉銀行×ＳＢＩマネープラザ」と連携して提案を実施

資産承継層向けサポート

専門家による対面での総合的なコンサルティング

- 富裕層等のお客さまの多様なニーズへワンストップで対応
- 住宅ﾘﾊﾞｰｽﾛｰﾝ等により、豊かなｾｶﾝﾄﾞﾗｲﾌの実現をサポート
- 家族信託や後見支援預金等の資産管理サポート充実

課題解決型営業の強化
個人ライフプランニングサポート②

確かな“きずな”を、未来へ。 京葉銀行

住宅ローンサポート・総資産サポートを強化

資産形成層向け住宅ローンサポート

お客さま　　仲介業者

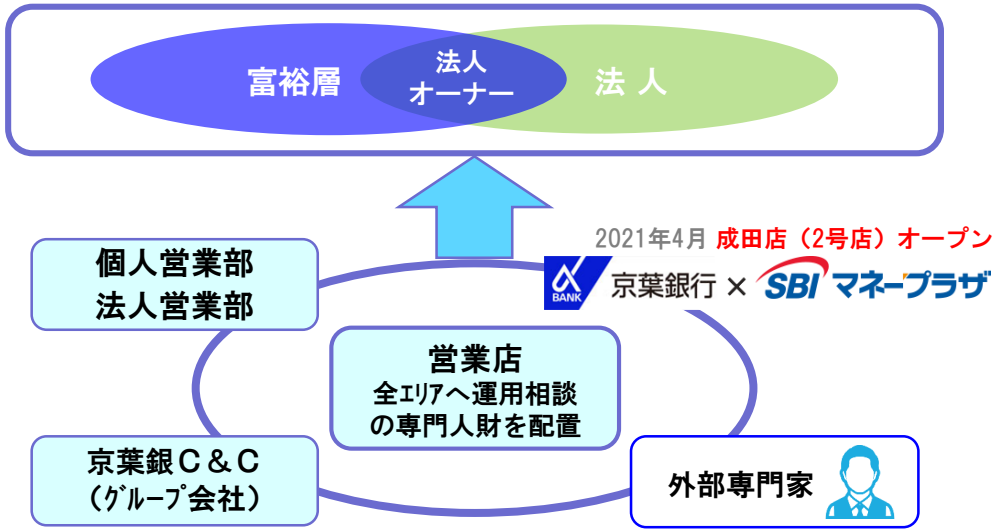
ﾃﾞｼﾞﾀﾙ化による非対面完結
審査のｽﾋﾟｰﾄﾞｱｯﾌﾟ

業者とのﾘﾚｰｼｮﾝ強化
（大手ﾊｳｽﾒｰｶｰ・地場業者）

現役世代とのﾃﾞｼﾞﾀﾙ接点の獲得（家計のﾒｲﾝ化）
審査･融資実行の本部集中化（ﾛｰｺｽﾄ化）

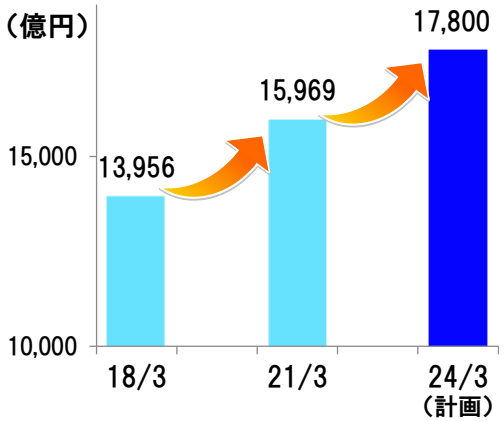
資産承継層向け総資産サポート

➢ 富裕層等のお客さまに対する営業体制を整備し、資産運用から不動産活用・相続対策まで多様なﾆｰｽﾞへﾜﾝｽﾄｯﾌﾟでｻｰﾋﾞｽを提供

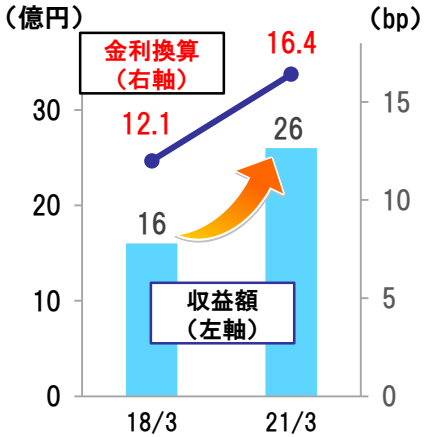


住宅ローン残高

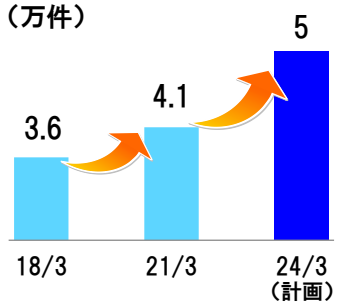
(※)計画値は部分直接償却実施前



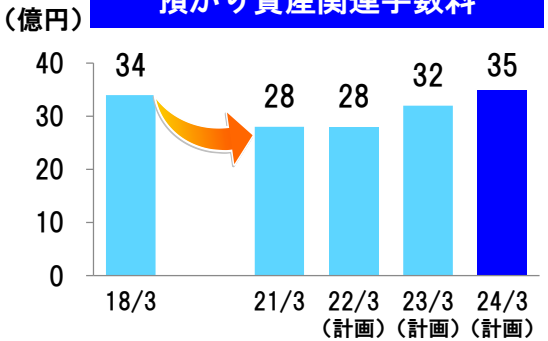
住宅ﾛｰﾝ付帯取引収益



投信口座数（残高あり先）



預かり資産関連手数料



基本戦略②　生産性の向上と人財の育成

生産性の向上と人財の育成

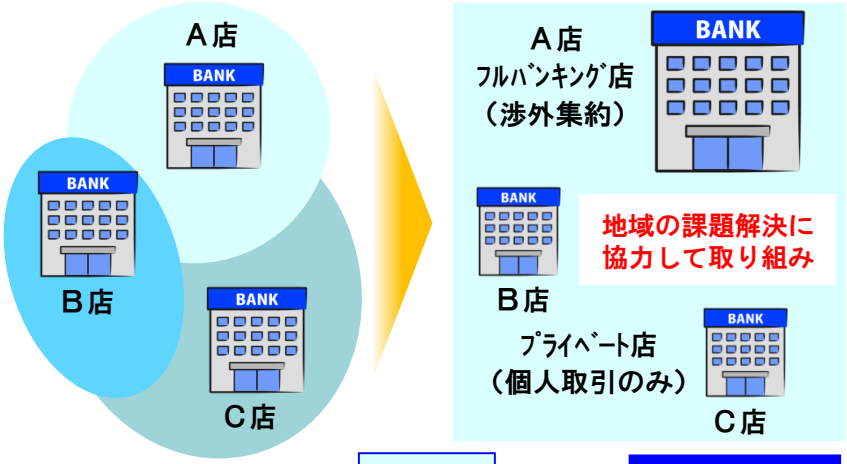
店舗営業体制の見直し

確かな“きずな”を、未来へ。 京葉銀行

お客さまの利便性と効率的な営業を両立

エリア制の全店拡大

- 前中計で試行したエリア制を全店に拡大
- 地域に合わせた店舗体制により、お客さまニーズへ的確に応える営業を展開



	20/3	見直し後
フルバンキング店	95	45店舗
事業性融資専門店	2	1店舗
プライベート店	17	65店舗
出張所	1	0店舗
店舗内店舗	4	8店舗

営業店業務の効率化・コンサルティングの充実

第18次中計

- 記入ﾚｽ・ﾍﾟｰﾊﾟｰﾚｽでお手続き可能な「対話型カウンター」の全店導入
- 無担保ﾛｰﾝ業務の本部集中化

第19次中計

事務撤廃に向けた取り組みを加速

- キャッシュレス店舗の導入
- 来店予約制の導入
- 住宅ローン審査業務の本部集中化
- 融資センターカット実行の開始
- ｺｰﾙｾﾝﾀｰによる本部集中受電開始

デジタル化と業務プロセスの見直しにより
コンサルティング時間を創出

安心の対面接客ならではのサービスを提供し、
営業店を「お客さまの課題を解決する場」へと転換

人員の戦略的再配置

確かな"きずな"を、未来へ。 京葉銀行 BANK

重点分野への再配置により、戦略・施策の取組みを加速

人員の最適化

第18次中計	第19次中計

業務効率化の取り組み

- 営業店・本部合わせ約22万時間分の業務削減（前18次中計期間内）

店舗営業体制の見直し

総労働時間約18万時間削減

人員捻出

約150人

戦略的再配置

重点配置部署		目　的
専門ｿﾘｭｰｼｮﾝ部署	約40人増	➢ 本部営業力の強化 ➢ 専門人財の育成
企画・管理部署	約30人増	➢ デジタル技術の活用 ➢ 新事業、新商品の企画 ➢ リスク管理の高度化
集中部署	約20人増	➢ 本部集中の拡大 ➢ 非対面業務の拡大
市場部署など	約10人増	➢ 運用の多様化、高度化
再配置合計	約100人	
人員減少（自然減）	約50人減	

生産性の向上と人財の育成

デジタル化推進

確かな“きずな”を、未来へ。 京葉銀行 BANK

オムニチャネルを進化させるとともに、お客さまのデジタル化を支援

オムニチャネルの進化

店舗

デジタルオペレーション

- 投信・保険の電子契約化
- 預金、諸届手続きの記入･印鑑ﾚｽ化
- ローンの電子契約化

リモート

リモートコンサルティング

- オンラインセミナー（ライブ配信）
- リモート個別相談会の開催
  （年金・保険・資産運用・相続など）

WEB

ＷＥＢ

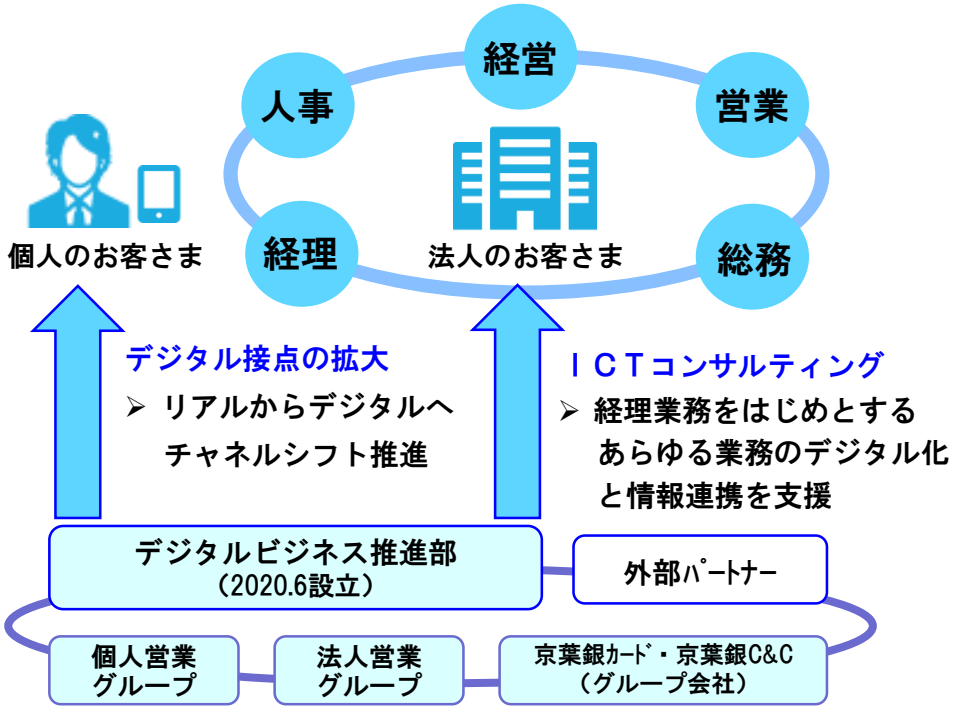
- ＨＰの全面リニューアル
- 各ＷＥＢ申込フォームのＵＩ向上
- 各種届出のＷＥＢ申込対応
- 主要ローン商品のＷＥＢ完結化

アプリ

スマホアプリ

- フィンテック企業とのＡＰＩ連携拡大
- ｱﾌﾟﾘﾊﾞﾝｷﾝｸﾞの全面リニューアル
  （大幅に機能を拡充）

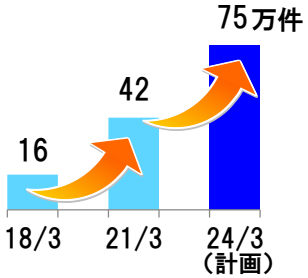
お客さまのデジタル化支援



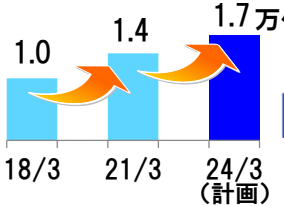
個人デジタル接点数

- ○ ｲﾝﾀｰﾈｯﾄﾊﾞﾝｷﾝｸﾞ
- ○ スマホアプリ
- ○ どこでもサインイン
- ○ ＬＩＮＥお友達登録
- ○ salesforce ｸﾗｳﾄﾞﾏｲﾍﾟｰｼﾞ

【上記の合計】



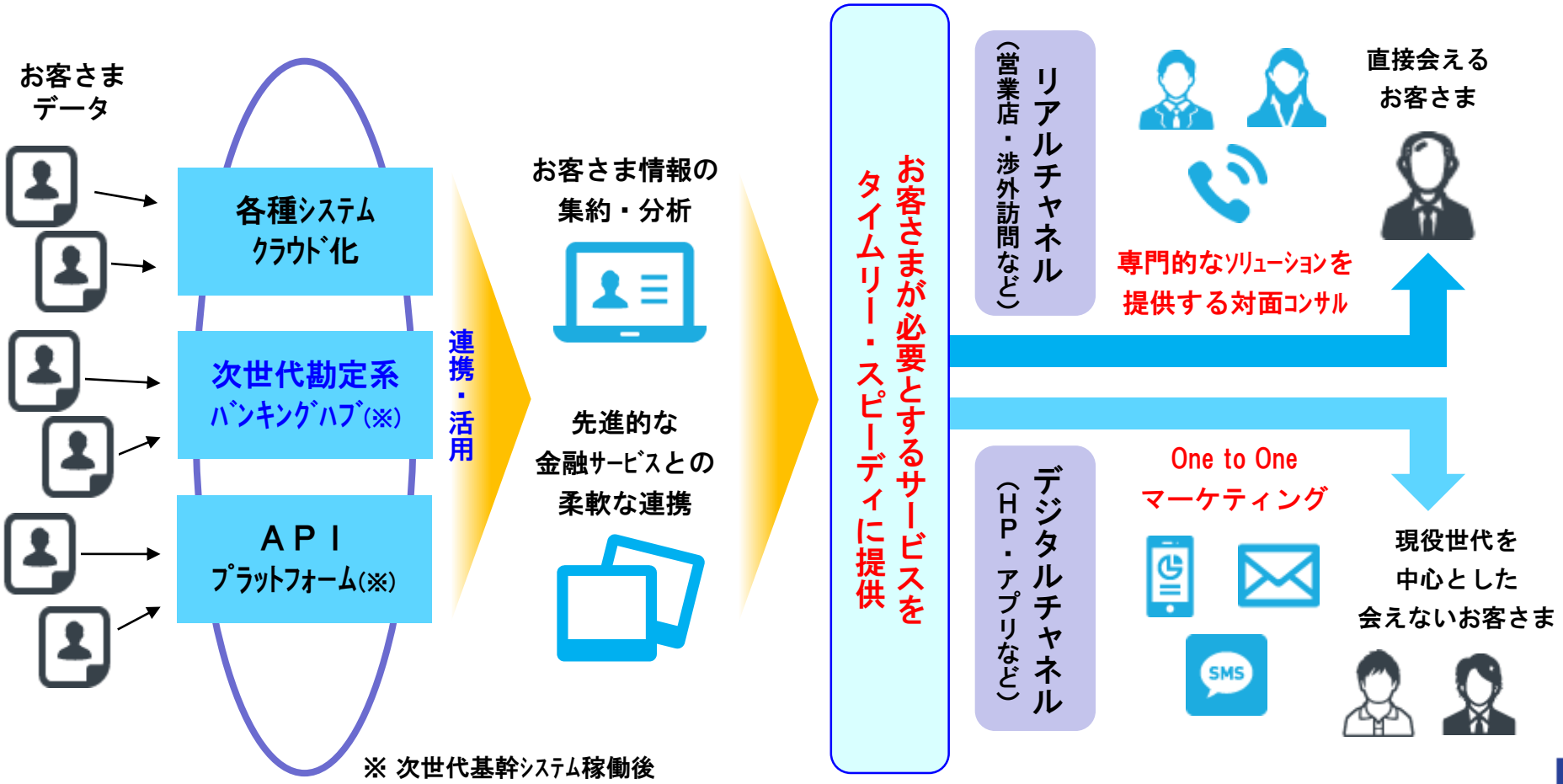
法人ＩＢ契約数



データの連携と活用

お客さまが必要なときに、必要なサービスを提供

データの連携と活用・マーケティングの高度化



※ 次世代基幹ｼｽﾃﾑ稼働後

人財戦略

お客さまに喜ばれる、高い付加価値を提供できる行員を育成

自律的な成長を促す人財育成

- 若手行員のスキル向上
  - ●エリア制や本部営業強化によるノウハウの共有
  - ●役割の明確化（住宅ﾛｰﾝ担当・法人融資担当など）
- 専門人財の育成
  - ●外部機関との交流活性化
  - ●専門資格取得支援とエキスパートコースの創設

モチベーションの向上

- 多面的でプロセス重視の人事評価
- キャリアパスの見える化
- システムを活用した適材適所の配置

全従業員の活躍を目指す ダイバーシティ＆インクルージョン

- 女性のキャリアアップ支援
- シニア人財の活躍支援
- 育児・介護と仕事の両立支援

健康経営宣言　ワークライフバランス

従業員エンゲージメントの向上 → お客さまへ高い付加価値を提供 → お客さまと当行の持続的な成長

お客さまからの感謝

ＦＰ１級取得者	外部機関派遣・受入	有給休暇取得率
150名（24/3計画）	40名（3年間計）	80%（24/3計画）

基本戦略③　経営基盤の強化

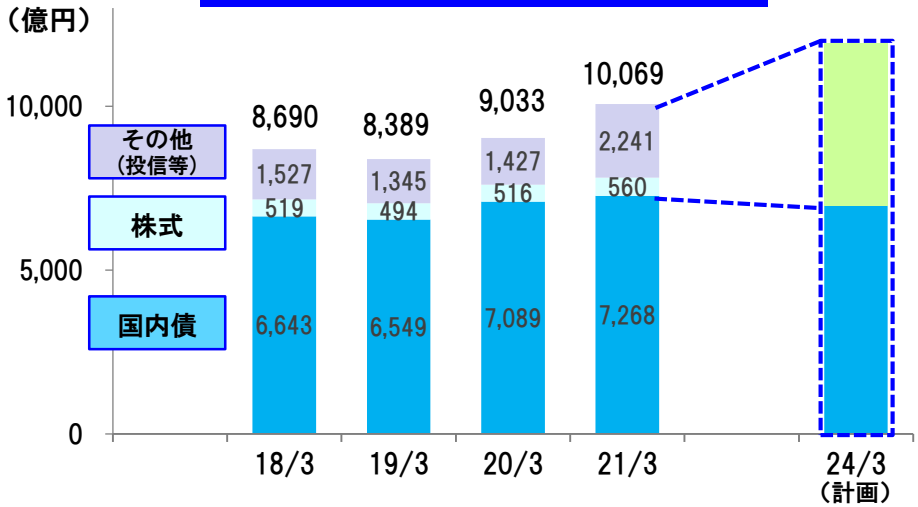
有価証券運用

リスク管理の高度化に取り組みながら、運用を多様化

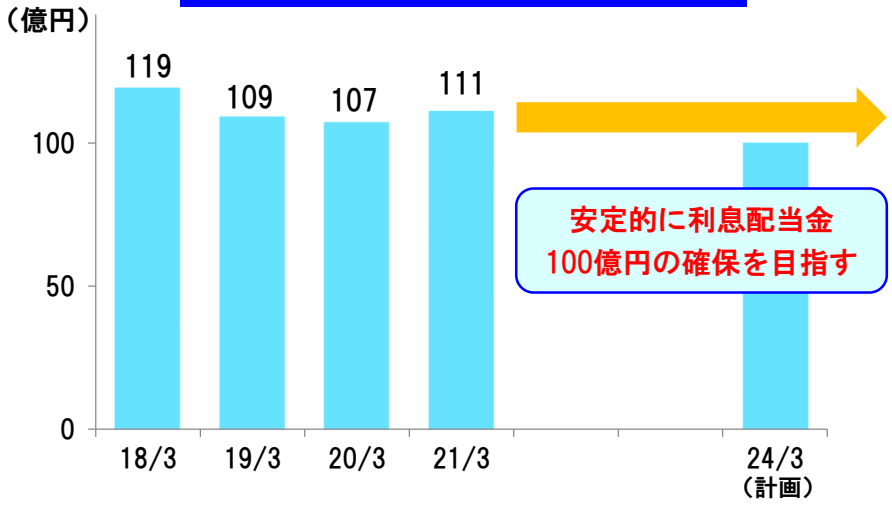
運用の多様化とリスク管理態勢の高度化

	第18次中計	第19次中計
運用方針	➢ 国内債を中心とした保守的運用を見直し、運用の多様化に着手	➢ 運用対象の多様化による分散投資 ➢ 機動的な売買による運用益の確保
人財育成	➢ 中途採用による専門人財の確保 ➢ 外部機関へのトレーニー派遣	➢ 外部機関へのトレーニー派遣継続 （3年間で計6名を複数機関へ派遣予定）
リスク管理	➢ フロント・ミドル・バック各部門へそれぞれ増員し、態勢強化 （2020年1月以降 計7名増員）	➢ 態勢高度化の取り組みを継続

有価証券ポートフォリオ



有価証券利息配当金



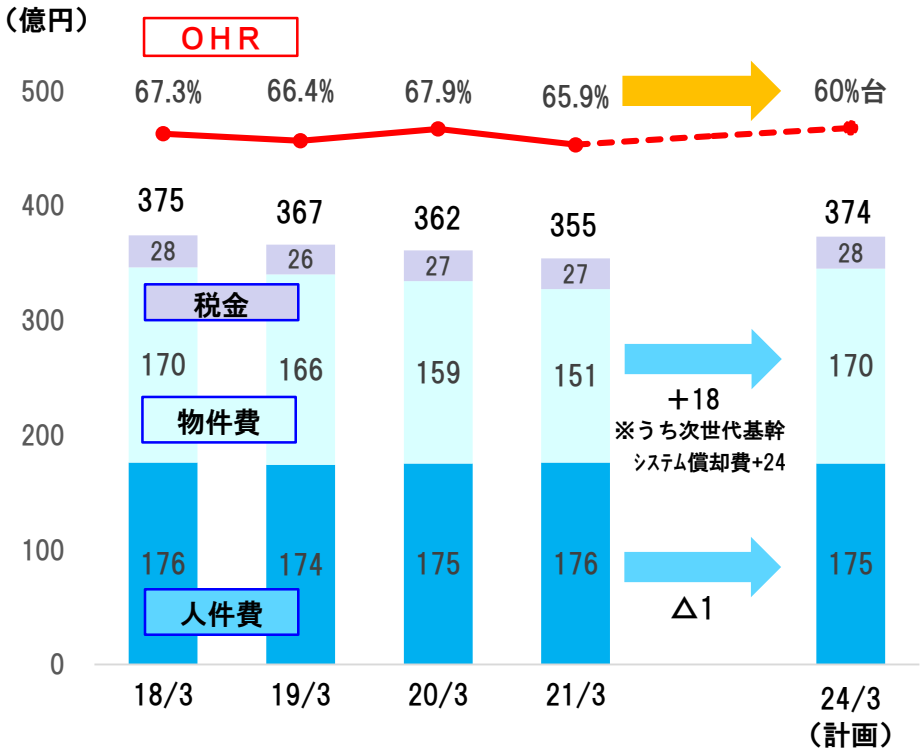
経費・信用リスク管理

経費と信用リスクを適切にコントロール

経費計画

- チャネルの見直しや生産性の向上を図りつつ、経費をコントロール
- OHRは60%台を維持しつつ、ｻｰﾋﾞｽ向上に資する投資は継続

経費・OHR



信用リスク管理

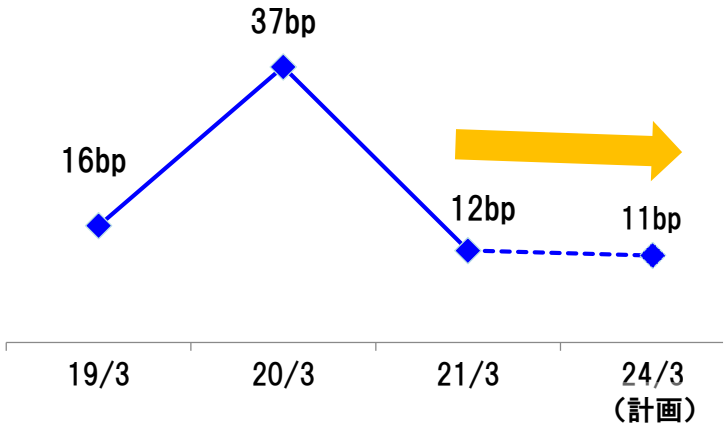
信用リスク管理の強化	事業再生支援の強化
➢ 信用リスクマネジメントチームの創設	➢ 企業経営ｻﾎﾟｰﾄｸﾞﾙｰﾌﾟの人員体制を拡充

↓

信用リスクを適切にコントロール

与信関連費用比率

※与信関連費用比率 ＝ 実質与信関連費用 ÷ 期末貸出金残高



ＳＤＧｓ・ＥＳＧ①

確かな“きずな”を、未来へ。
京葉銀行 BANK

お客さまや地域の課題解決を通じ、持続可能な社会の形成に貢献

京葉銀行グループＳＤＧｓ宣言

京葉銀行グループは、国連が提唱するＳＤＧｓ（持続可能な開発目標）の趣旨に賛同し、次に掲げる重点項目に全役職員が主体的に取り組むことで、地域の持続的成長の実現を目指してまいります。

重点項目	対応する主な目標
①地域経済・社会 お客さまや地域の課題解決を支援することで、地域経済の発展に貢献してまいります。	
②ﾀﾞｲﾊﾞｰｼﾃｨ＆ｲﾝｸﾙｰｼﾞｮﾝ 個人の多様性を尊重し、誰もが仕事や生活を充実させ、自分らしく活躍できる社会づくりに貢献してまいります。	
③環境保全 社会全体の環境負荷低減と環境保全に取り組み、低炭素・循環型社会の実現を目指してまいります。	

ＥＳＧに関する目標

指標	目標
ＥＳＧ投融資実行金額（※１）	1,500億円（3年間累計）
千葉県内貸出金比率	85%程度（24/3期）
高齢化社会に対応した金融サービスの提供件数（※２）	3,000件（毎年）
指導的地位（※３）に占める女性比率	30%以上（24/3期）
取締役総数に占める独立社外取締役の割合	1/3以上（常時）

※１ 環境・再生ｴﾈﾙｷﾞｰ分野向け、医療・介護分野向け投融資等ＥＳＧに資する投融資の実行金額
※２ 退職世代の資産運用、円滑な相続・事業承継等の支援件数
※３ 係長以上の役付職員（基準日：年度末日の翌営業日）

ＳＤＧｓ・ＥＳＧ②

確かな“きずな”を、未来へ。 京葉銀行

お客さまや地域の課題解決を通じ、持続可能な社会の形成に貢献

ＥＳＧ投融資

	18/4～21/3実行額
環境ファイナンス（再生可能ｴﾈﾙｷﾞｰ融資）	148億円
医療・介護向け融資	985億円
観光・農業関連融資	115億円
ＳＤＧｓ私募債発行・引受	57億円
ソーシャルボンド・グリーンボンド投資	14億円
合計	1,319億円

21/4～24/3実行額目標　1,500億円

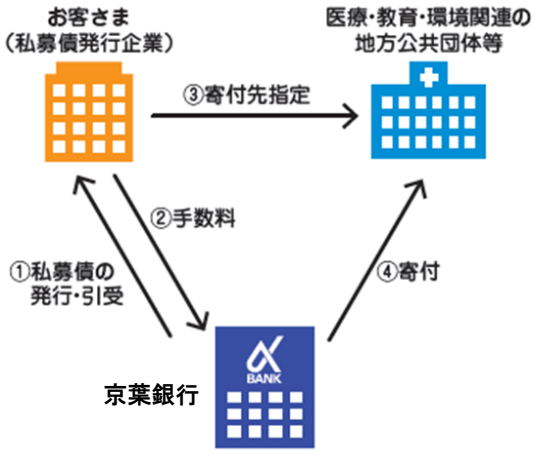
● ＳＤＧｓ私募債

➢ 発行企業さまからいただいた手数料の一部を、医療・教育・環境関連の法人や千葉県などの地方公共団体等に寄付

発行実績　87件 57億円

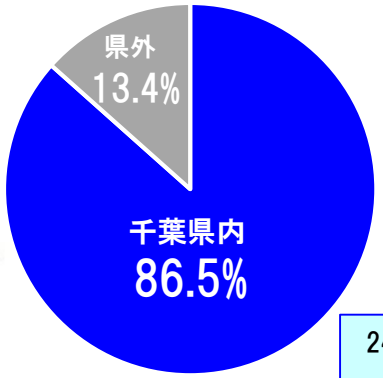
寄付総額　1,150万円

※2021/3末時点



千葉県内貸出金比率

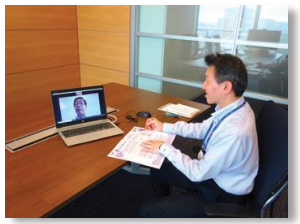
➢ 千葉県内のお客さまに向けた貸出の推進を通じて、地域のお客さまとともに成長



※2021/3末時点

24/3期目標
85%程度

高齢化社会に対応した金融サービスの提供



ﾘﾓｰﾄ相談も積極活用

①ライフプランコンサルティング
退職を控えたお客さまなどに対し、人生をより豊かにするための生活設計をサポート

②総資産サポート面談
企業ｵｰﾅｰや富裕層のお客さまなどに対し、総合的な相続対策をﾌﾟﾗﾝﾆﾝｸﾞ

③事業承継・Ｍ＆Ａサポート
後継者不足に悩むお客さまなどに対し、円滑な事業承継や事業売却をｻﾎﾟｰﾄ

①～③について合計3,000件の面談を実施（毎年）

ＳＤＧｓ・ＥＳＧ③

確かな“きずな”を、未来へ。 京葉銀行

お客さまや地域の課題解決を通じ、持続可能な社会の形成に貢献

地方創生

● 香取市佐原における町おこし

➢ 佐原地区の「北総の小江戸」と呼ばれる町並みを代表とする歴史的な観光資源を活かした地域振興の取り組み

2015.9　「佐原江戸優り観光活性化ファンド」設立

2018.3　古民家を改装した「佐原商家町ﾎﾃﾙNIPPONIA」オープン
（2021.5現在　ホテル10棟13室、ホステル1棟が稼働中）

2019.4　京葉銀ｷｬﾋﾟﾀﾙ&ｺﾝｻﾙﾃｨﾝｸﾞがファンドの運営へ参画

2021.5　酒造を改装したバンケットルームオープン

バンケットルーム「KAGURA棟」
➢ 株式会社馬場本店酒造が江戸時代末期より保有する酒蔵を改装

➢ 2020年5月、内閣官房まち・ひと・しごと創生本部より地方創生に資する金融機関等の『特徴的な取り組み事例』として認定・表彰
（佐原信用金庫・株式会社地域経済活性化支援機構との共同受賞）

農福連携

➢ 2021年5月「農福連携(※)」の推進に向けた４社連携協定を締結

※ 障碍者などが農業分野で活躍し、自信や生きがいを持って社会参画することを支援とともに、農業の担い手不足の解消を図る取り組み

女性活躍推進

➢ 女性の活躍を人財戦略の重要なテーマと位置づけ、マネジメントを担う人財の育成・登用を推進

女性活躍の状況	18/3	21/3	24/3目標
指導的地位(※)にある女性人数	225人	324人	―
指導的地位(※)に占める女性比率	18.9%	25.0%	30%

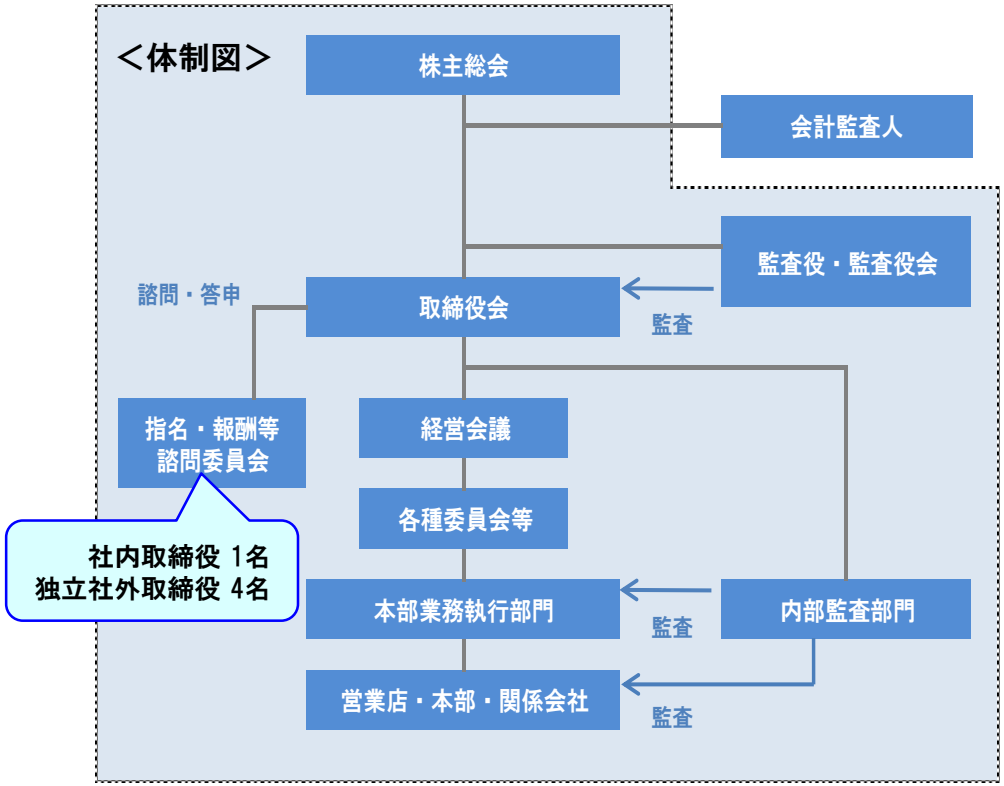
※係長以上の役付職員（基準日：年度末日の翌営業日）

ＳＤＧｓ・ＥＳＧ④

ガバナンスと多様化するリスクへの対応を強化

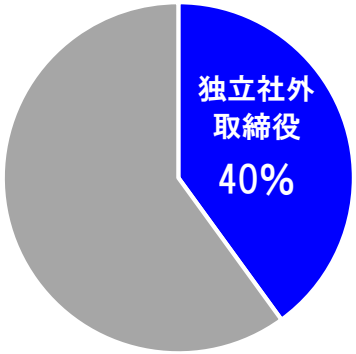
ガバナンス体制

	社内役員	社外役員
取締役会	6名	4名
監査役会	2名	3名

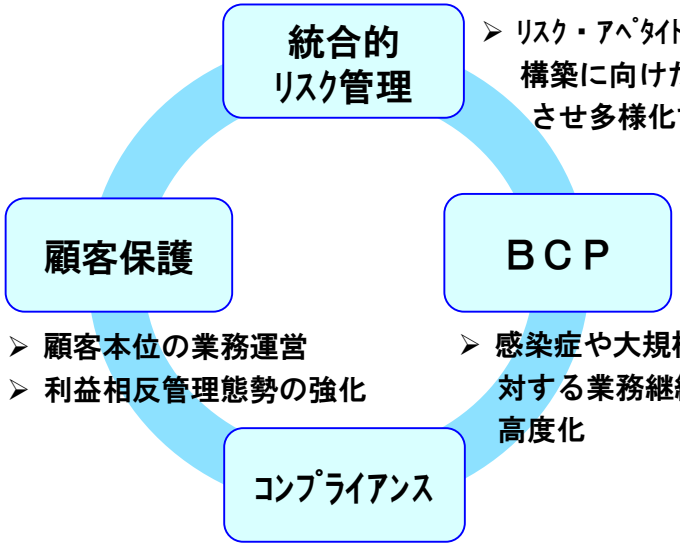


独立社外取締役比率

4名／10名
（うち女性社外取締役１名）



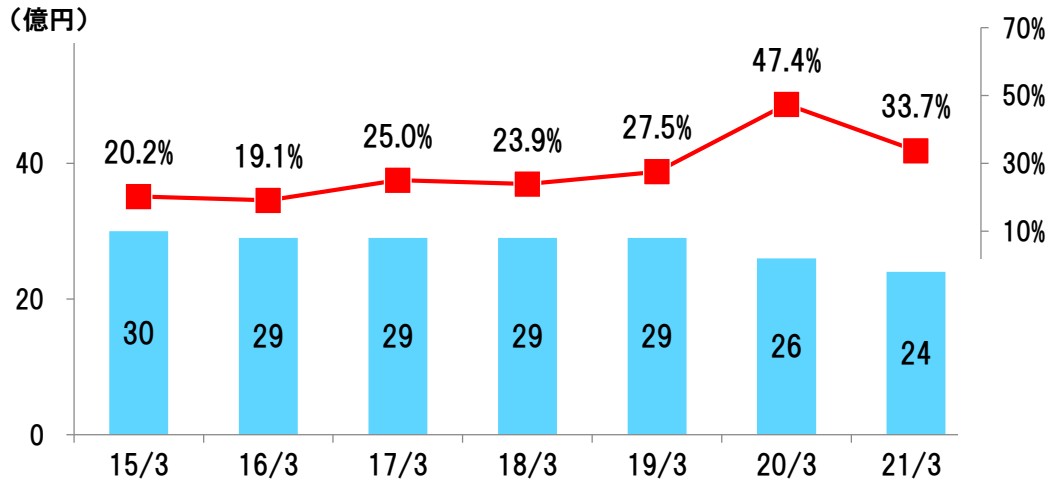
統合的リスク管理・コンプライアンス態勢



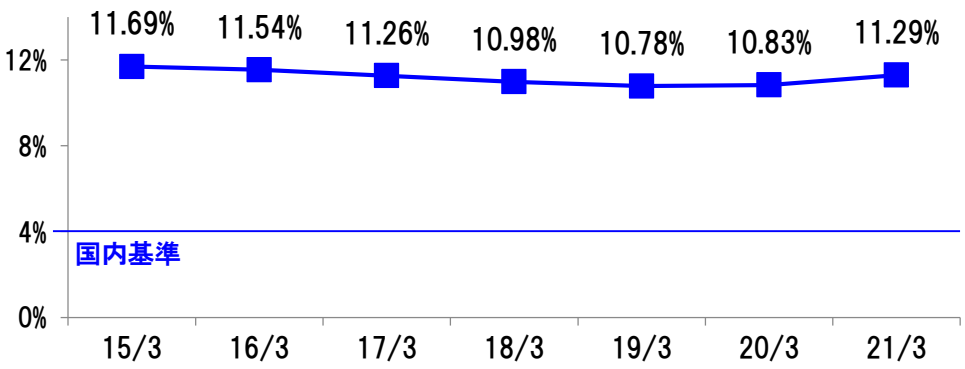
ＳＤＧｓ・ＥＳＧ⑤

ステークホルダーへの適切な利益配分と健全性の維持を両立

配当金総額と配当性向（単体）



自己資本比率（連結）



資本政策の中期的な方向性

株主還元

安定配当を基本としつつ
配当性向30%以上を
目安とする

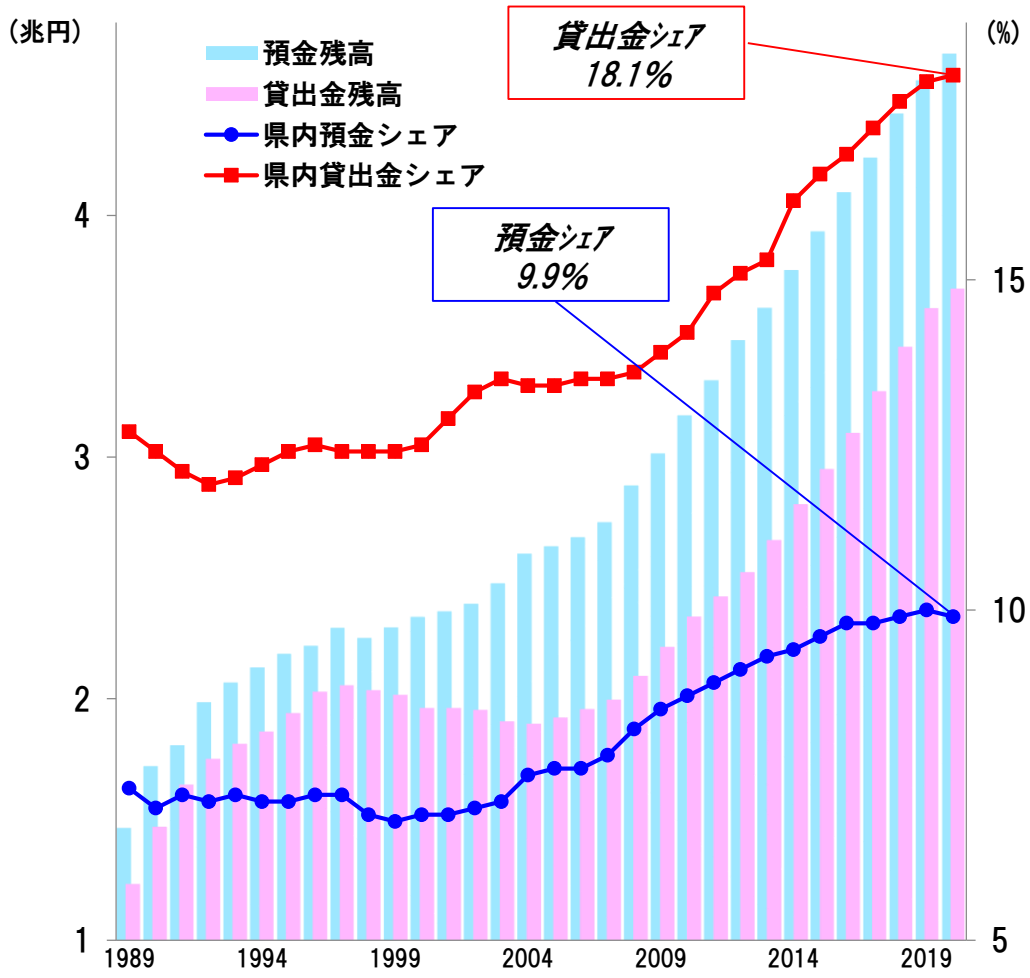
健全性

自己資本比率は
11%程度を目安とし、
十分な自己資本を確保

京葉銀行の強みと課題

確かな"きずな"を、未来へ。
京葉銀行 BANK

預貸金残高と千葉県シェア（普銀転換後）



出所：金融ジャーナル
各年3月期

他行比較

※地銀グループ資金量上位50社の2021年3月期決算より、当行作成

	項目	2021/3実績（年間増減）	順位
営業基盤	預金	4兆9,297億円（＋5.6%）	27位
	貸出金	3兆8,756億円（＋4.9%）	25位
収益性	コア業務純益	183億円（＋7.1%）	20位
効率性	OHR（経費/ｺｱ業務粗利益）	65.99%（△1.94pt）	17位
安全性	自己資本比率	11.25%（＋0.40pt）	20位

収益性	役務取引等利益	67億円（※＋15.9%）	29位

※年間増加率順位は７位

京葉銀行のコミュニケーションシンボル

「α」の文字が描く重なりと上方へ伸びてゆくラインは、
人と人との“きずな”と、そこを出発点に無限に伸びてゆく未来をあらわしています。
コミュニケーションネームの「アルファバンク」は、
“人とのきずなを大切に、無限の未来を切り開いてゆきたい”
“常に皆さまにプラスアルファを提供し続ける銀行でありたい”
そんな京葉銀行の思いをあらわしています。

確かな“きずな”を、未来へ。

＜本資料に関する照会先＞

株式会社　京葉銀行　経営企画部

ＴＥＬ：０４３－３０６－８０６１

本資料には将来の業績に関わる記述が含まれていますが、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、経営環境の変化等により異なる可能性があることにご留意ください。
また、本資料は情報の提供のみを目的として作成されたものであり、特定の証券を推奨するものではありません。