



2025年度決算説明会

2026年3月期決算および企業価値向上に向けた取り組み

2026年6月8日



ケイヨウギンコウの
ケイヨウインコ

プラス  で、未来をともに。

京葉銀行

(東証プライム：8544)

2026年3月期 決算説明

2026年3月期 決算概要 P5

資金利益 P6

役務取引等利益 P7

2027年3月期 業績予想 P8

企業価値向上 に向けた取り組み

第20次中期経営計画の進捗状況 P10

資本コストと株価を意識した経営 P14

“ROEの向上”を実現する成長戦略 P19

“株主資本コストの引き下げ”に向けたガバナンスの強化 P35

“利益の持続的成長”に向けたサステナビリティ経営の推進 P38

サマリー

2026年3月期 決算

■ 連結当期純利益は、前年比約25%増加し159億円と過去最高益を更新

- 新勘定系システムの物件費や人件費の増加を貸出金利息の増加などによる資金利益の伸びでカバーし、連結当期純利益は、3期連続の増益となり過去最高益を更新
- PBRは、前年比2.1倍の0.76倍、ROE(株主資本ベース)は、0.9pt増加し5.4%に向上

2027年3月期 業績予想

■ 連結当期純利益は、約20%増加の190億円と最高益更新を計画

- 貸出金利息を中心とする資金利益や、法個人向けソリューションの役務取引等利益の増加等により、経常利益・連結当期純利益ともに最高益更新を計画
- ROE(株主資本ベース)は、1.1pt増加の6.5%を計画 ※ROE(純資産ベース)は6.0%

企業価値向上 に向けた取り組み

■ 次期中期経営計画において資本コストを上回るROEの達成を目指す

- 2026年2月に、長期ビジョン及び中期経営計画におけるROE目標等の上方修正を公表
- 2026年5月に、長期ビジョンのマイルストーンを開示、次期中期経営計画において、資本コストを上回るROEの達成を目指す

■ 利益成長や資本効率の状況を踏まえ、株主還元の強化を加速

- 2026年2月に、上限110億円の自己株式取得を公表、6年連続の自己株式取得を予定
- 2026年5月に、総還元性向40%程度から配当性向40%以上とする株主還元方針の変更を公表、2027年3月期の1株当たり配当は24円増加の66円とし、6年連続の増配を予定



2026年3月期決算説明

プラス  で、未来をともに。

京葉銀行

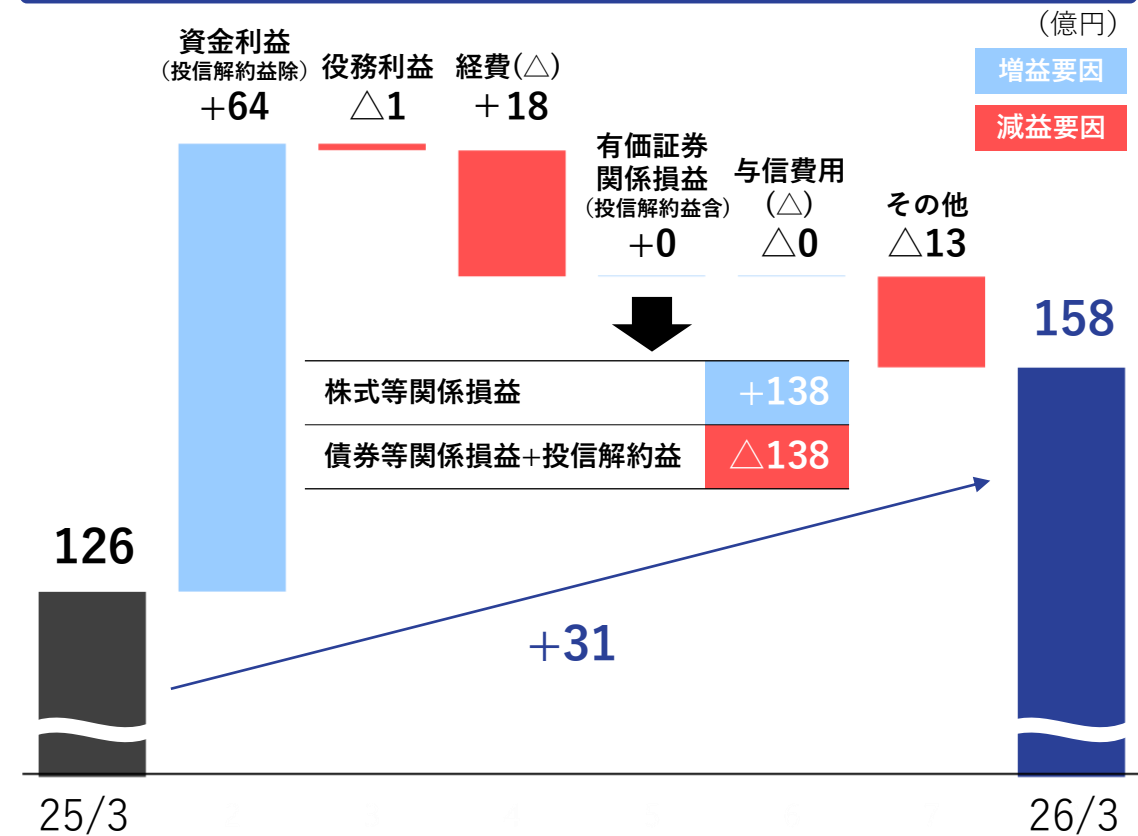
(東証プライム：8544)

2026年3月期 決算概要

(億円)

【単体】	25/3	26/3	前期比	増減率
業務粗利益	498	426	△71	△14.4%
(除く国債等債券損益)	567	626	58	10.3%
資金利益	493	549	56	11.4%
うち貸出金利息	393	508	114	-
うち有価証券利息配当金	124	132	8	-
役務取引等利益	83	81	△1	△1.4%
その他業務利益	△78	△205	△127	-
うち国債等債券損益	△69	△199	△130	-
経費 (△)	397	416	18	4.7%
コア業務純益	169	209	39	23.2%
(除く投資信託解約益)	154	202	47	30.6%
一般貸倒引当金繰入額 (△)	0	△5	△5	-
業務純益	99	14	△84	△85.2%
臨時損益	78	206	127	-
うち不良債権処理額 (△)	10	15	5	-
うち株式等関係損益	90	228	138	-
経常利益	178	221	42	24.0%
特別損益	△2	△1	1	-
法人税等合計 (△)	48	61	12	-
当期純利益	126	158	31	24.9%
実質与信関連費用 (△)	10	10	△0	-

当期純利益の増減要因



【連結】

	25/3	26/3	前期比
経常利益	182	224	42
親会社株主に帰属する当期純利益	127	159	31

資金利益

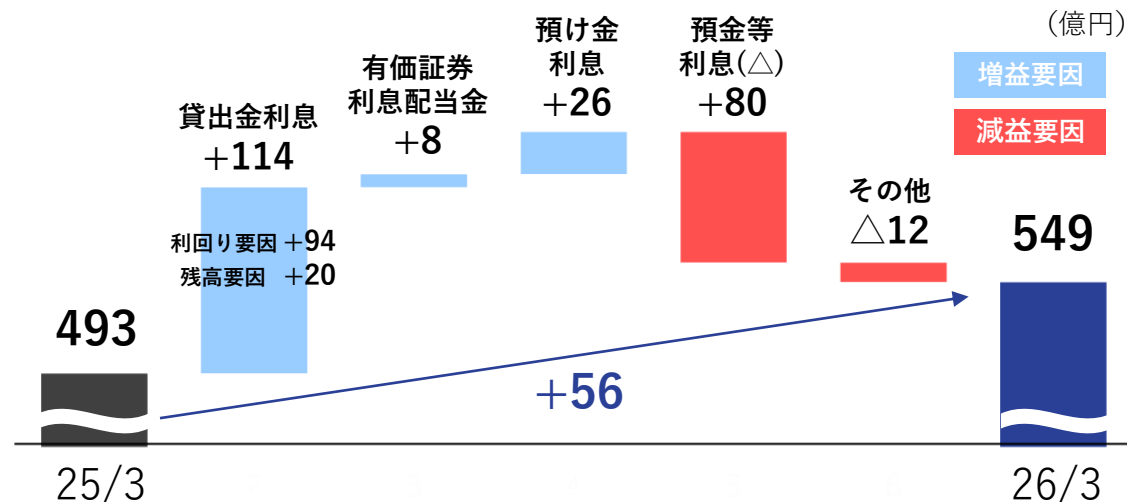
資金利益

(億円)

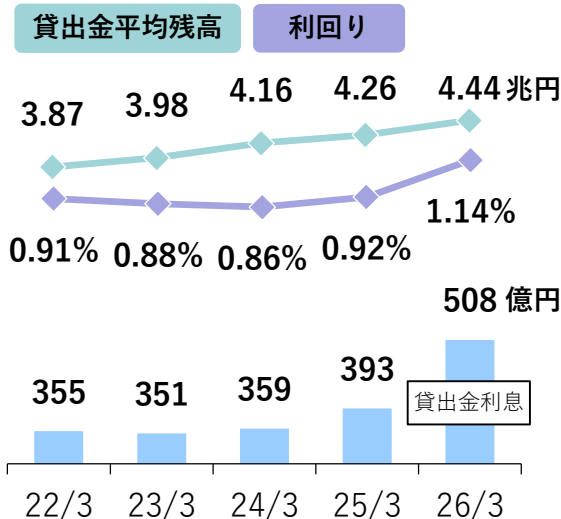
【単体】	25/3	26/3	前期比
資金運用収益	540	689	149
貸出金利息	393	508	114
有価証券利息配当金	124	132	8
うち債券	42	52	10
うち株式	34	33	△0
うち投資信託・外国証券	47	46	△1
預け金利息	22	48	26
資金調達費用	47	140	92
預金等利息	36	116	80
債券貸借取引支払利息	11	20	9
借入金利息	0	2	2
資金利益	493	549	56

資金利益の増減要因

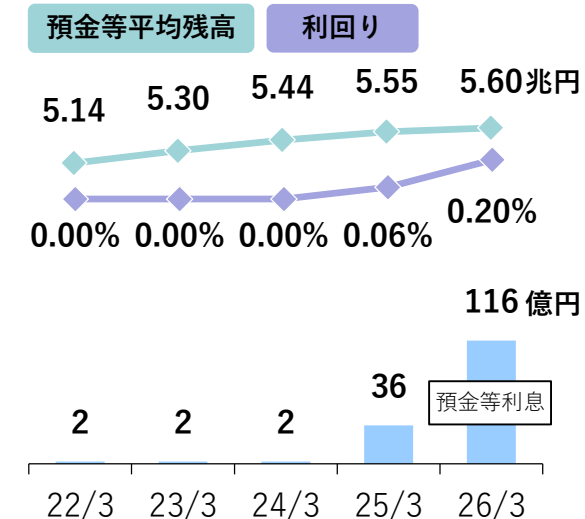
(億円)



貸出金利息



預金等利息



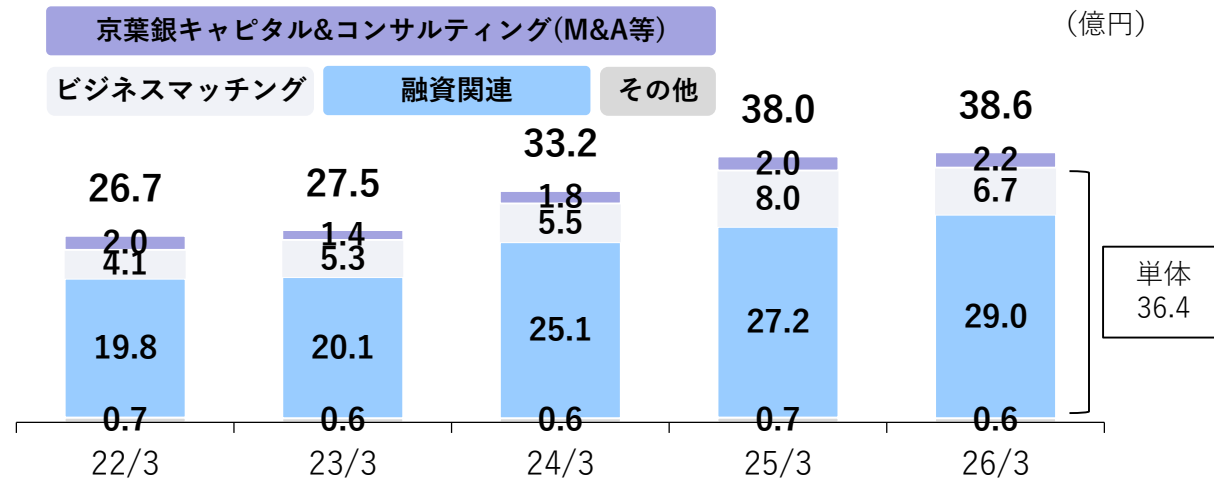
役務取引等利益

(億円)

【単体】	25/3	26/3	前期比
役務取引等収益	132	131	△0
ソリューション関連手数料	36	36	0
預かり資産関連手数料	27	25	△1
受入為替手数料	20	21	1
その他受入手数料	49	48	△1
役務取引等費用	49	49	0
団信保険料	34	34	0
支払為替手数料	2	3	0
その他支払手数料	12	12	△0
役務取引等利益	83	81	△1

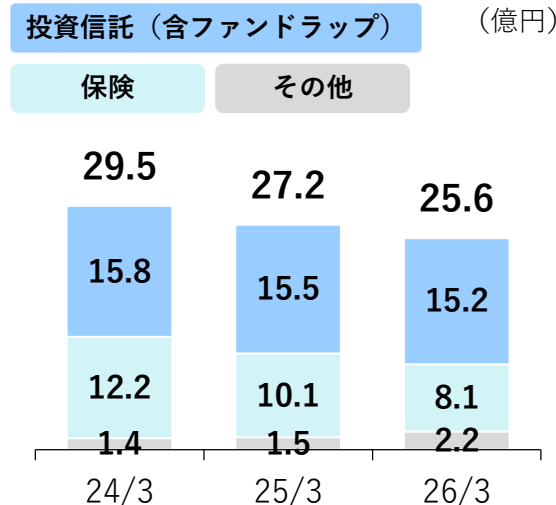
法人ソリューション関連手数料

(億円)



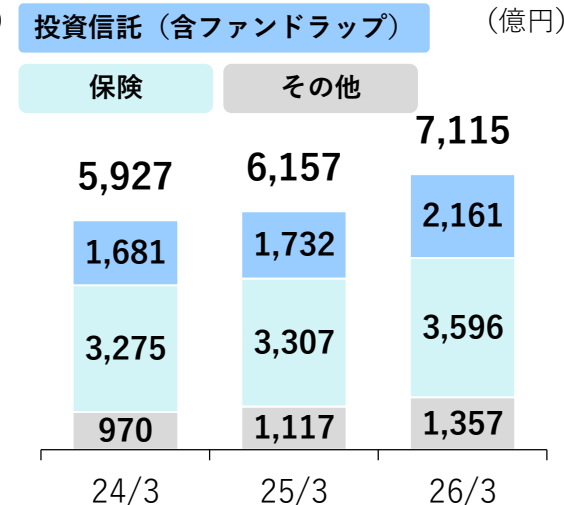
預かり資産関連手数料

(億円)



預かり資産残高

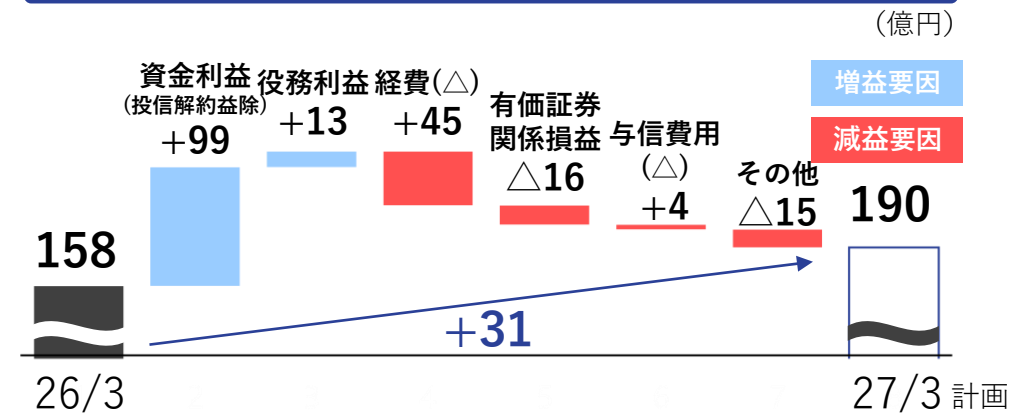
(億円)



【単体】	26/3 通期実績	27/3		前期比	
		上期計画	下期計画		
業務粗利益（除く国債等債券損益）	626	337	395	732	106
資金利益	549	303	338	642	92
貸出金利息	508	307	362	670	162
有価証券利息配当金	132	74	82	157	24
（うち投資信託解約益）	7	-	-	-	△7
預け金利息	48	32	40	73	24
預金等利息（△）	116	93	120	213	97
役務取引等利益	81	36	58	95	13
役務取引等収益	131	71	76	147	15
うちソリューション関連手数料	36	20	23	44	7
うち預かり資産関連手数料	25	15	16	31	5
役務取引等費用（△）	49	34	17	52	2
経費（△）	416	225	236	462	45
人件費（△）	193	102	101	203	9
物件費（△）	193	106	115	221	28
税金（△）	29	16	20	37	7
コア業務純益（除く投資信託解約益）	202	111	158	270	67
有価証券関係損益+投資信託解約益	36	30	△10	20	△16
実質与信関連費用（△）	10	7	8	15	4
経常利益	221	135	140	275	54
当期（中間）純利益	158	92	97	190	31
【連結】	26/3 通期実績	27/3		前期比	
経常利益	224	137	142	279	54
親会社株主に帰属する当期（中間）純利益	159	92	98	190	30

(億円)

当期純利益の増減要因



< 資金利益 >

- 残高増加や利回りの上昇により、貸出金利息が162億円増加、資金利益は92億円（投信解約益を除いた場合99億円）増加

< 役務取引等利益 >

- ソリューション関連・預かり資産関連手数料を中心に、役務取引等利益が13億円増加

< 経費 >

- 継続的な人件費の増加
- 顧客サービスの向上やサイバーセキュリティ関連への投資、外部のSEやコンサルの活用による物件費の増加

< 有価証券関係損益 >

- 低利回りの債券を中心とした売却と合わせて株式の売却を継続


< 経常利益・当期純利益 >

- 経常利益予想 275 億円（前年比+24.4%）
- 当期純利益予想 190 億円（前年比+19.9%）

※本計画における政策金利の前提は2026年9月まで0.75%、2026年10月以降は1.00%となっております。



企業価値向上に向けた取り組み

プラス  で、未来をともに。

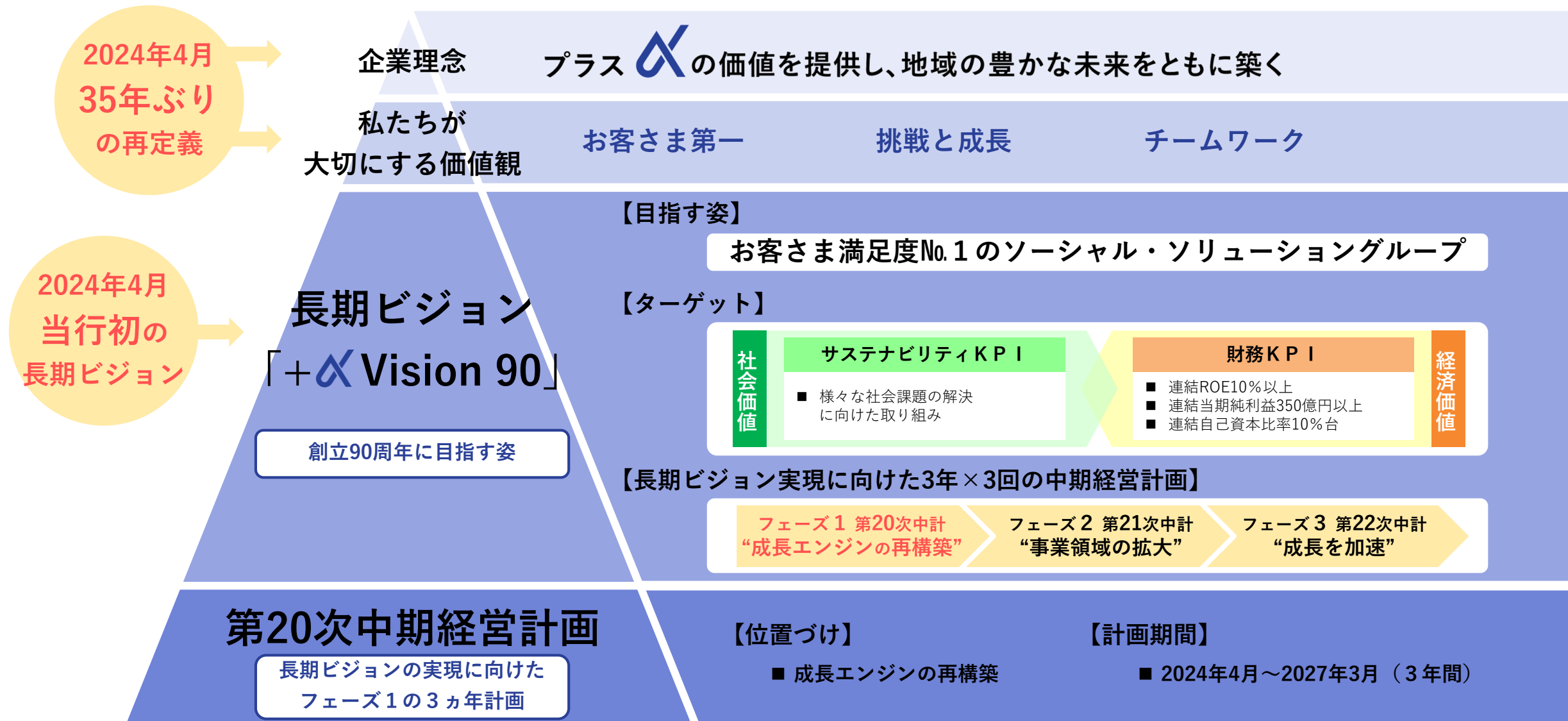
京葉銀行

(東証プライム：8544)

第20次中期経営計画の進捗状況

中期経営計画の位置づけ

■ 長期ビジョンの実現に向けた「フェーズ1」



第20次中期経営計画の骨子

■ 4つの基本戦略の推進により企業価値向上を図る

社会課題

少子高齢化・後継者不足

人手不足・生産性の向上

金融政策の転換

資産形成ニーズの高まり

物価の上昇

働き方の多様化

デジタル化

脱炭素

第20次中期経営計画

計画期間：2024年4月～2027年3月（3年間）

4つの基本戦略

①オンリーワンの課題解決型営業

地域共創ソリューション

法人ソリューション

個人ソリューション

②営業改革

店舗営業体制の見直し

デジタル化推進



③人財改革

多様なプロ人財の育成

社内環境の整備

④経営基盤改革

資本マネジメント

経費コントロール

りそなHDとの戦略的業務提携

ガバナンス・リスク管理態勢

第20次中期経営計画の主な取り組みと成果

■ 次世代システムを活用した新たな営業体制構築や人材力を強化した結果、財務KPIは順調に推移

基本戦略① オンリーワンの課題解決型営業

✓ 法人ソリューション

未来伴走シートを活用した
メイン化の推進

ソリューションメニューの拡充と
本部専門営業の増強

✓ 個人ソリューション

未来とともにシートを活用した
金融サービスの提供

住宅ローン営業体制の再構築と
商品メニューの拡充

✓ 地域共創ソリューション

地域共創部の新設による
ソリューション提供体制の構築

地域企業・自治体との連携強化による
まちづくりへの参画

基本戦略② 営業改革

分業による専門性向上と
営業人員の再配置

新アプリの稼働と
土日営業拠点の開設

基本戦略③ 人財改革

スキルに見える化の構築と
希望・適正を踏まえた人員配置

管理職の育成体系構築と
評価制度の見直し

基本戦略④ 経営基盤改革

次世代システム安定稼働
と戦略投資の拡大

りそなHDとの
戦略的業務提携の推進

株主・投資家との対話と
株主還元の拡充

財務KPI

		前中計最終年度 24/3実績	中計1年目 25/3実績	中計2年目 26/3実績	中計最終年度 27/3目標	修正2回目 26/2公表	当初中計目標 24/3公表	修正1回目 25/2公表
連結ROE	株主資本ベース	3.9%	4.5%	5.4%	6.5%		4.0%	5.5%
	(参考) 純資産ベース	3.5%	4.0%	5.0%	6.0%		開示なし	5.0%
連結当期純利益		108億円	127億円	159億円	190億円		120億円	160億円
連結自己資本比率		10.6%	10.7%	10.5%	10%台		10%台	10%台

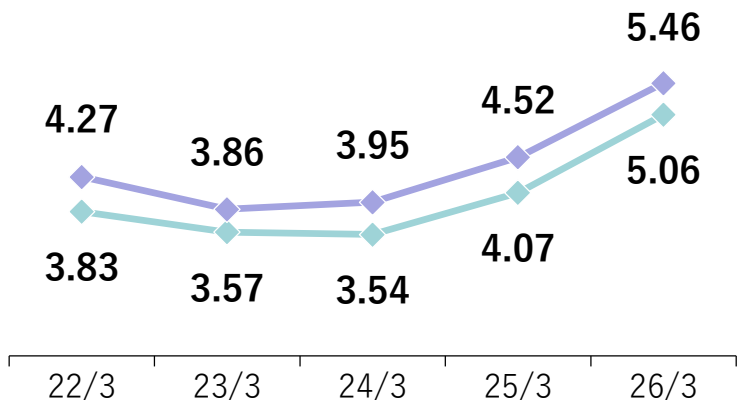
資本コストと株価を意識した経営

企業価値向上に向けた現状認識

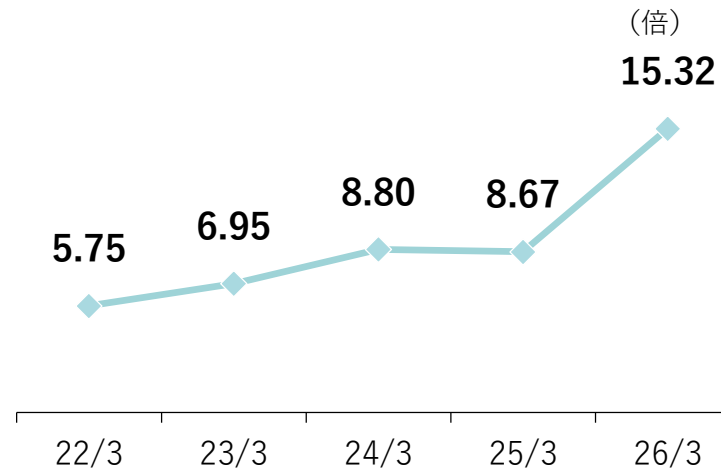
■ 中期経営計画の順調な進捗や金利上昇による利益成長期待等からPBR上昇、さらなる向上へ

ROE (連結)

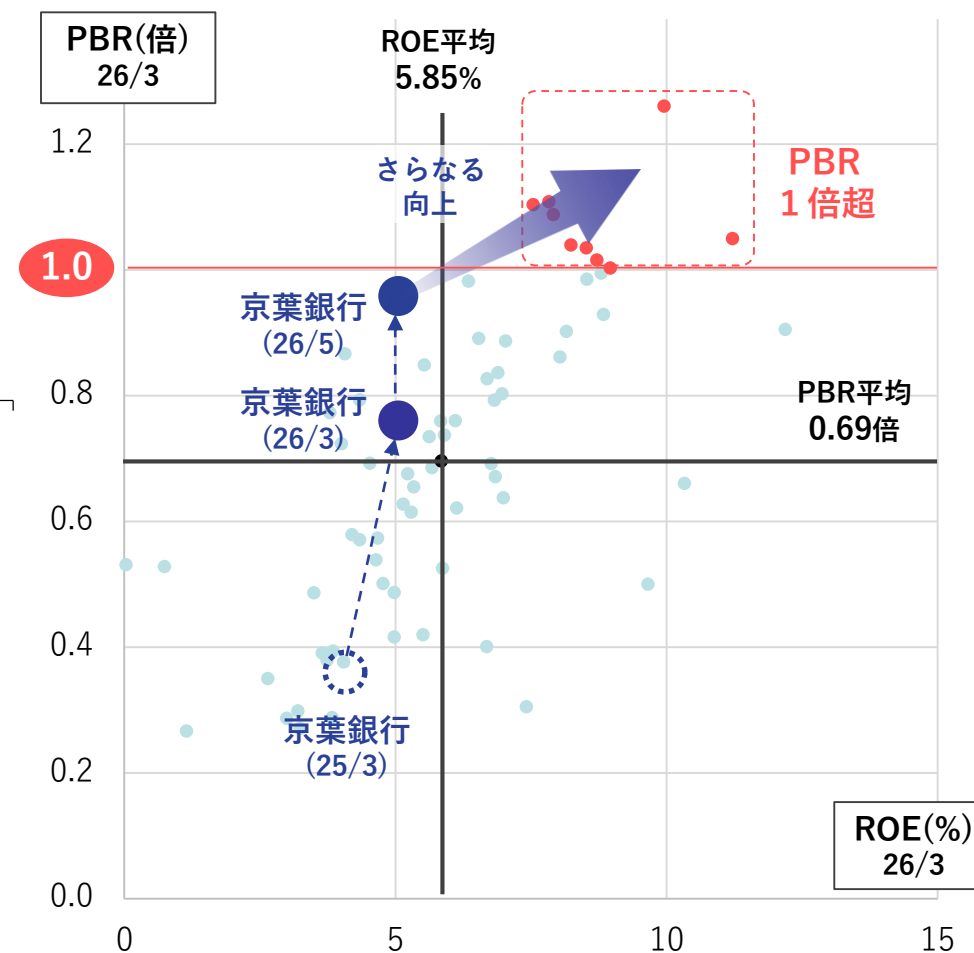
株主資本ベース 純資産ベース (%)



PER (単体)

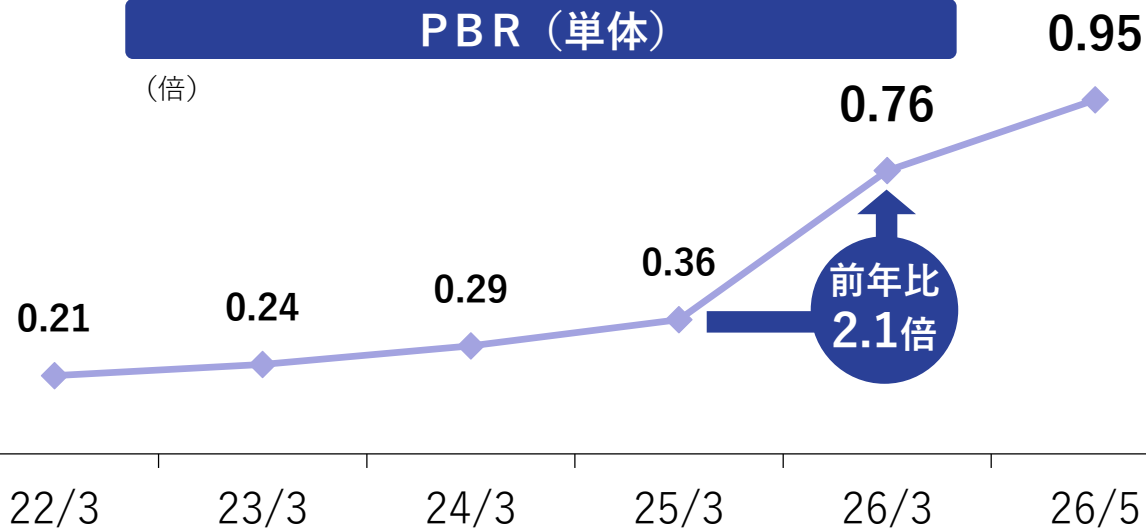


上場地銀のPBR・ROEマトリクス



PBR (単体)

(倍)



*出所：上場地銀の2026年3月期決算より当行算出

財務KPIのロードマップ

■ 現中期経営計画で資本コスト並みのROE、次期中期経営計画で資本コストを上回るROE到達へ

2026年2月
財務KPIを
見直し

政策金利		財務KPI				
見直し前	見直し後	20次中計 (27/3)		長期ビジョン (33/3)		
見直し前	見直し後	見直し前	見直し後	見直し前	見直し後	
0.5% 横ばい	26/9まで 0.75% 26/10以降 1.0%	連結 ROE	株主資本 5.5% 純資産 5.0%	6.5% 6.0%	8.0%以上 7.5%以上	10%以上 9.5%以上
		連結当期純利益	160億円	190億円	300億円以上	350億円以上
		連結自己資本比率	10%台	10%台	10%台	10%台

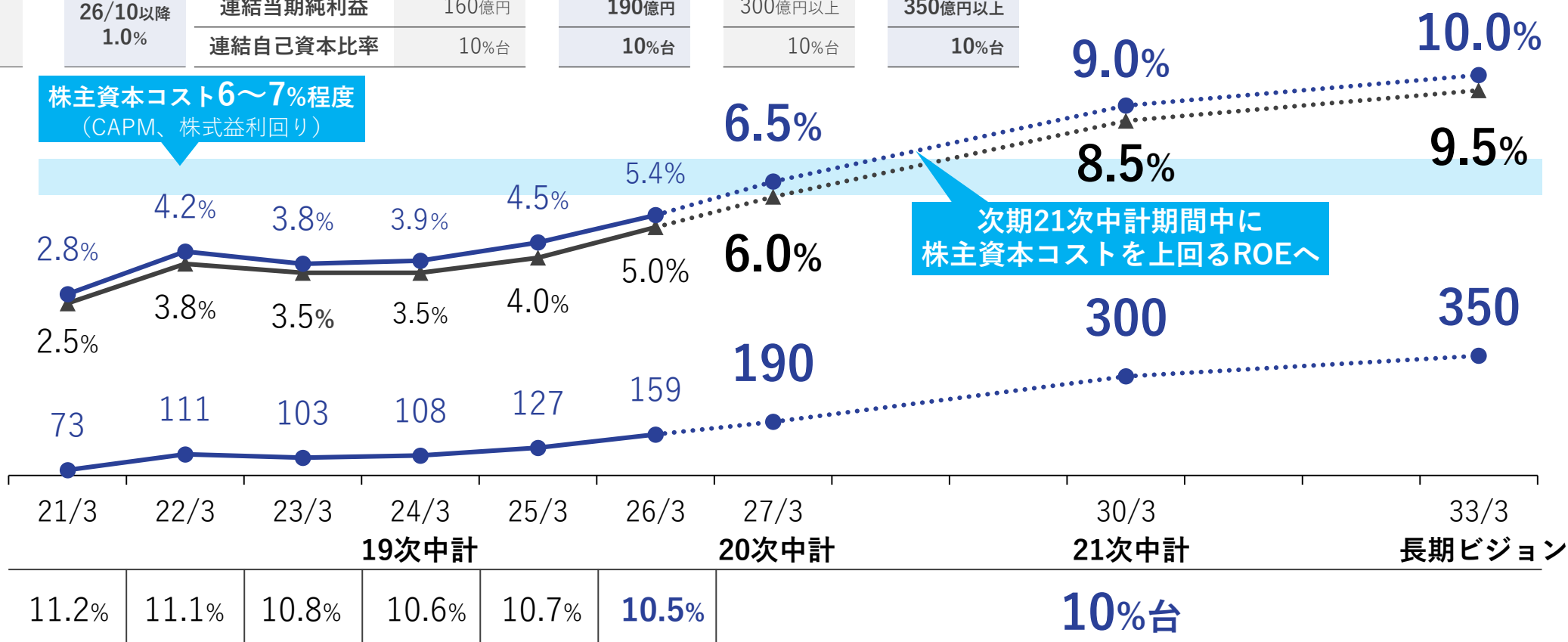
株主資本コスト6~7%程度
(CAPM、株式益利回り)

ROE
(連結、株主資本ベース)

ROE
(連結、純資産ベース)

当期純利益
(連結、億円)

自己資本比率
(連結)



次期21次中計期間中に
株主資本コストを上回るROEへ

19次中計

20次中計

21次中計

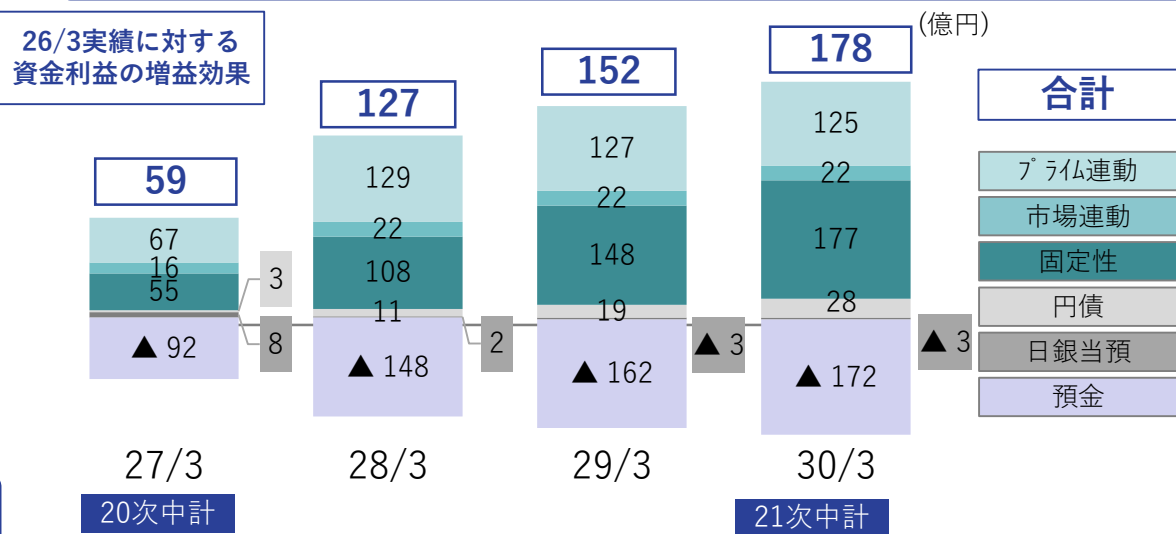
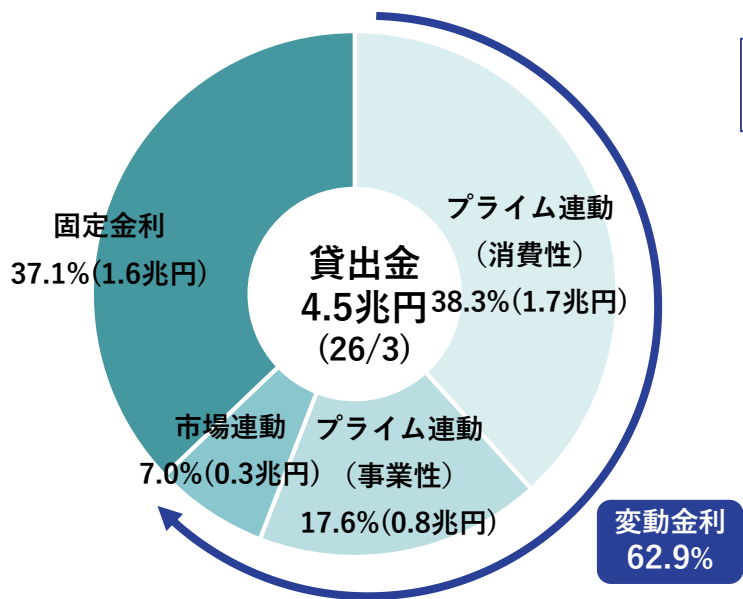
長期ビジョン

11.2% 11.1% 10.8% 10.6% 10.7% **10.5%**

10%台

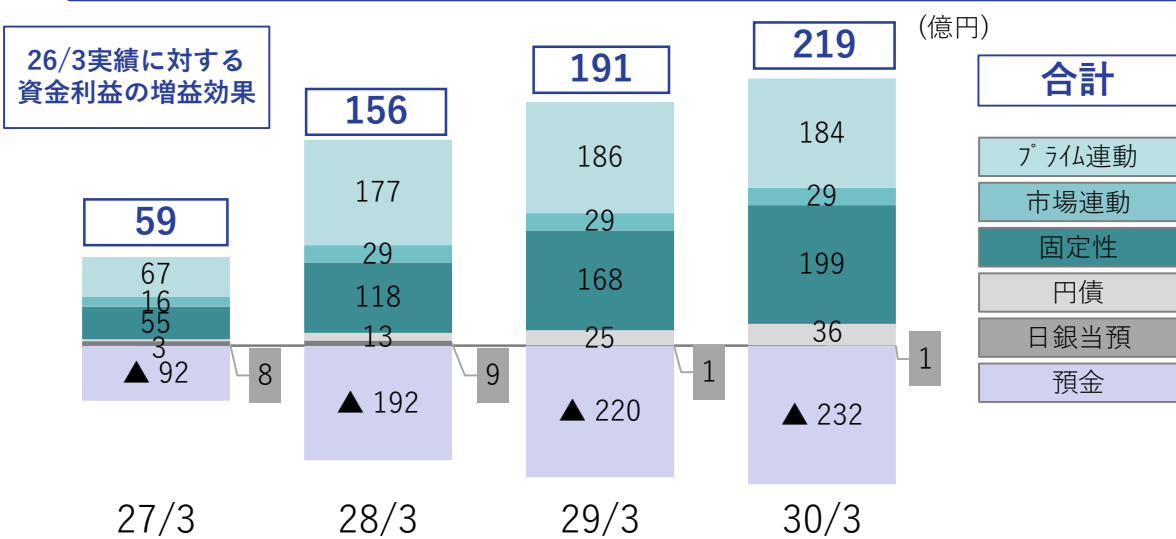
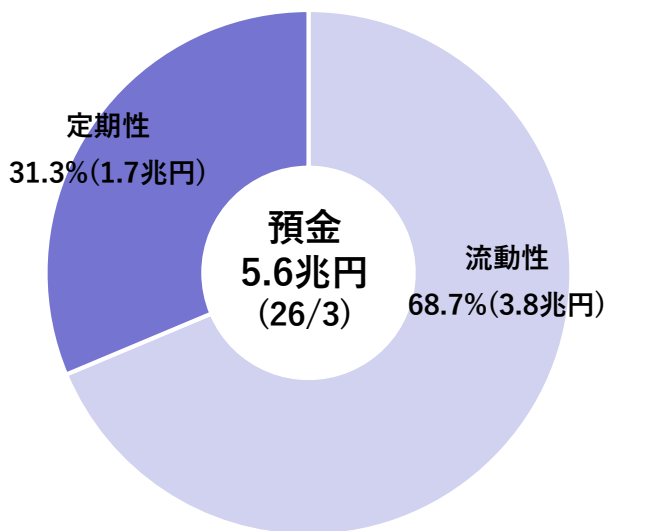
(参考) 金利上昇による影響試算

政策金利：26/9まで0.75%、26/10以降は1.0%



※残高：2026年3月末を横這い
 ※円債はデュレーションを考慮し
 中期債を同額再購入
 ※金利：2026年10月以降、
 プライム連動+0.25%、
 市場連動+0.25%、
 固定性+0.15%、
 流動性預金+0.1%、
 定期性預金+0.15%で計算

政策金利：上記に加え、27/4以降は1.25%



※残高：2026年3月末を横這い
 ※円債はデュレーションを考慮し
 中期債を同額再購入
 ※金利：2026年10月以降及び2027年4月以降、
 プライム連動+0.25%、
 市場連動+0.25%、
 固定性+0.15%、
 流動性預金+0.1%、
 定期性預金+0.15%で計算

PBR向上に向けた取り組み

■ PBR改善に向け、「ROEの向上」「株主資本コスト引き下げ」「利益の持続的成長」を推進

PBR向上に向けた考え方			主な取り組み		本日のご説明	(参考) 中期経営計画の4つの基本戦略との関係性			
PBRの向上	ROEの向上 当期純利益 自己資本	RORA改善 当期純利益 リスクアセット				基本戦略①	基本戦略②	基本戦略③	基本戦略④
			トップラインの向上	・環境変化を踏まえた バランスシート運営の強化 ・ カスタマイズサービスによるメイン化推進	P20~25 P28~32	ホリワンの課題解決型営業		営業改革	人財改革
			経費コントロール	・ 次世代システムを活用した成長投資の加速 と トップライン増強によるOHRの低減	P26~27				
			最適なアセットアロケーション	・ 健全かつ収益性の高いアセットの増強 による 地域の持続的成長と当行の採算性の向上	P22	ホリワンの課題解決型営業			
		自己資本水準のコントロール リスクアセット 自己資本	健全なキャピタルアロケーション	・健全性、資本効率、株主還元の最適なバランス ・ 政策保有株式のさらなる縮減	P33				
			株主還元の充実	・利益成長と 株主還元方針の変更 による還元増強 変更前:総還元性向40%程度 変更後:配当性向40%以上	P34				
			情報開示の充実とIR活動の推進	・ ステークホルダーとのコミュニケーション強化 による情報の非対称性緩和	P37				
		株主資本コストの引き下げ	レジリエンス・ガバナンスの強化	・ 監査等委員会への移行 と取締役会の実効性向上 ・推進とリスク管理の強化を実現する 組織改定	P36				
			利益の持続的成長	・ 長期ビジョン及び中期経営計画の上方修正 ・ サステナビリティの取り組み強化	P39~43	ホリワンの課題解決型営業			人財改革
		PERの向上							経営基盤改革

(参考) PBRの計算式

$$PBR = ROE \times PER$$

$$= ROE \div \left[\frac{\text{株主資本コスト} - \text{期待成長率}}{PBR} \right]$$

$$ROE \geq \left[\frac{\text{株主資本コスト} - \text{期待成長率}}{PBR} \right] \times 1 \text{倍以上}$$

“ROEの向上”を実現する成長戦略

■ 運用・調達両面の取組強化により、金利のある世界への対応を加速

26/3単体総資産 6.6兆円

貸出金		預金	
4.5兆円		5.6兆円	
住宅ローン	1.7兆円	個人	4.4兆円
住宅ローン 比率	39.2%	個人預金 比率	78.9%
変動金利 比率	95.0%	個人預金に占める 給振・年金先比率	52.0%
上場地銀7位*		上場地銀2位*	
中小企業	1.7兆円	一般法人	0.9兆円
ストラクチャード ファイナンス	0.1兆円	公金等	0.2兆円
有価証券	1.1兆円		
円債	0.8兆円		
日銀預け金	0.8兆円	その他負債	0.6兆円
その他資産	0.1兆円	純資産	0.3兆円

➤ 健全かつ収益性の高い貸出金増強 P22

コアビジネス領域の増強継続

中小企業住宅ローン
・金利上昇を踏まえた適正な金利プライシングを図りつつ残高を積上

戦略領域のリスクテイク強化

ストラクチャードファイナンス
・資金ポジション動向を踏まえつつ、ROA・RORAの高いアセットを増強

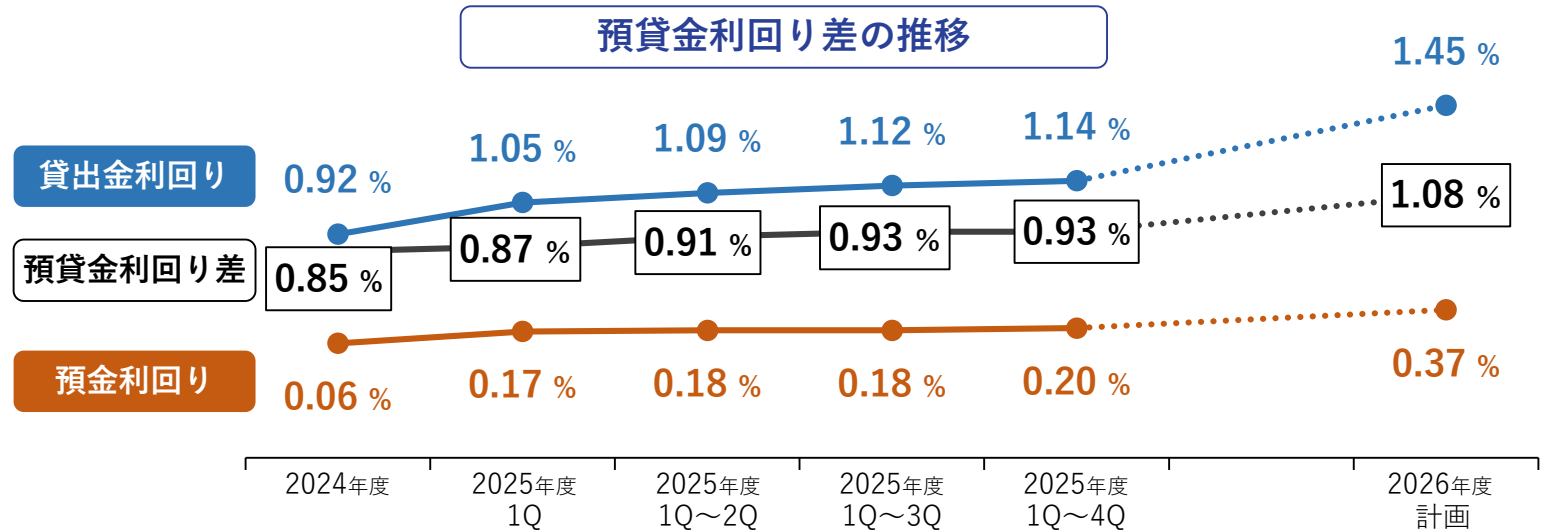
➤ 持続可能な預金基盤の構築 P21

粘着性の高い預金基盤の維持・拡大

個人
・当行の強みを活かしたお客さま接点を軸とした家計口座の獲得
・次世代取引の間口拡大と承継サポート

一般法人
・メインバンク先の拡大による決済口座の獲得

預貸金利回り差の推移



➤ 有価証券ポートフォリオの再構築 P25

円債中心のポートフォリオ運営継続

円債

・株式売却益を戦略的に活用し、金利リスクをコントロールしつつ安定的な収益を確保

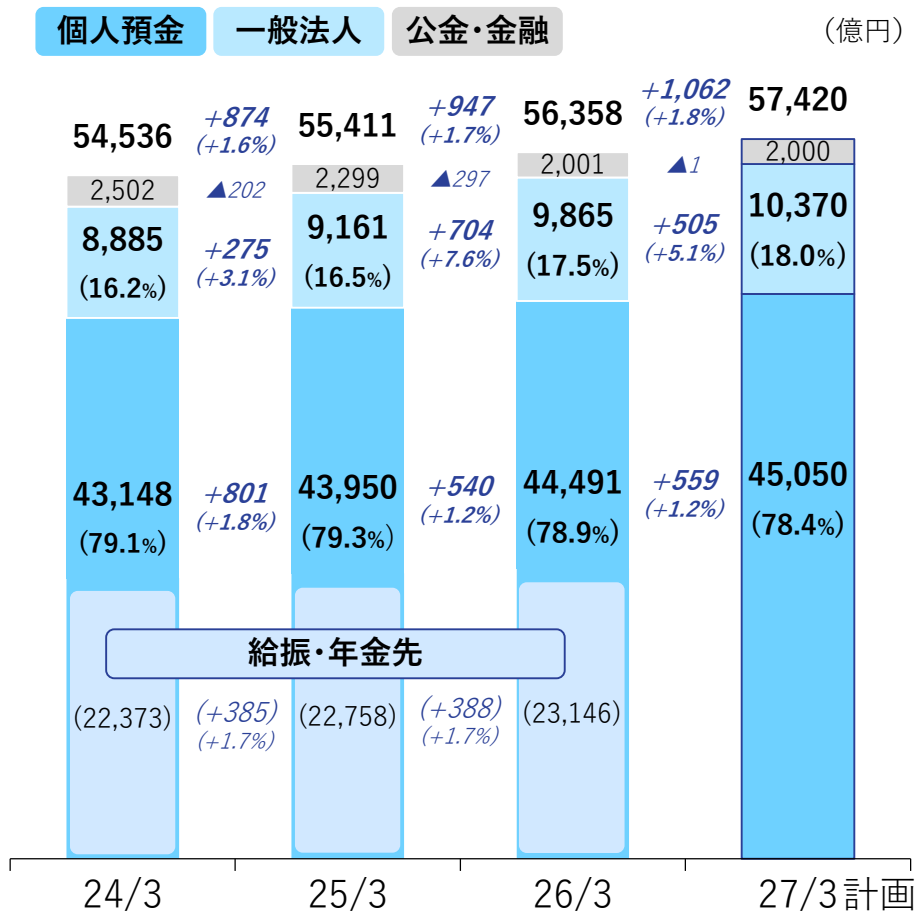
*出所：上場地銀73行・グループの2026年3月期決算より当行算出

持続的な預金基盤の構築

■ 粘着性の高い預金基盤を拡大するとともに、強固なリレーションと高い利便性で囲い込みを図る

預金残高

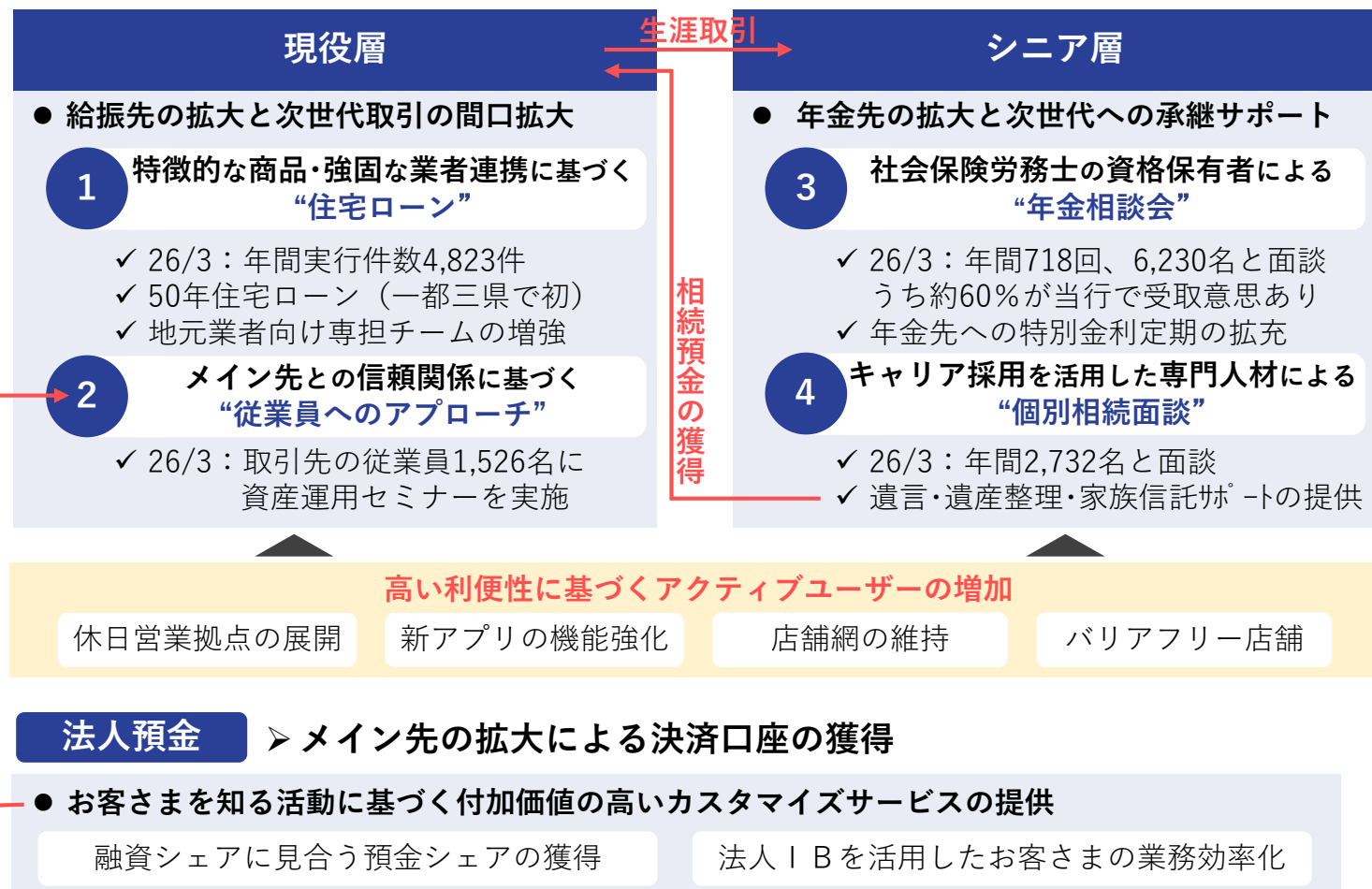
➤ 強みである個人預金に加え、法人預金獲得も強化



粘着性の高い預金基盤の維持・拡大

個人預金

➤ 当行が強みを持つ“4つのお客さま接点”を軸とした家計口座の獲得



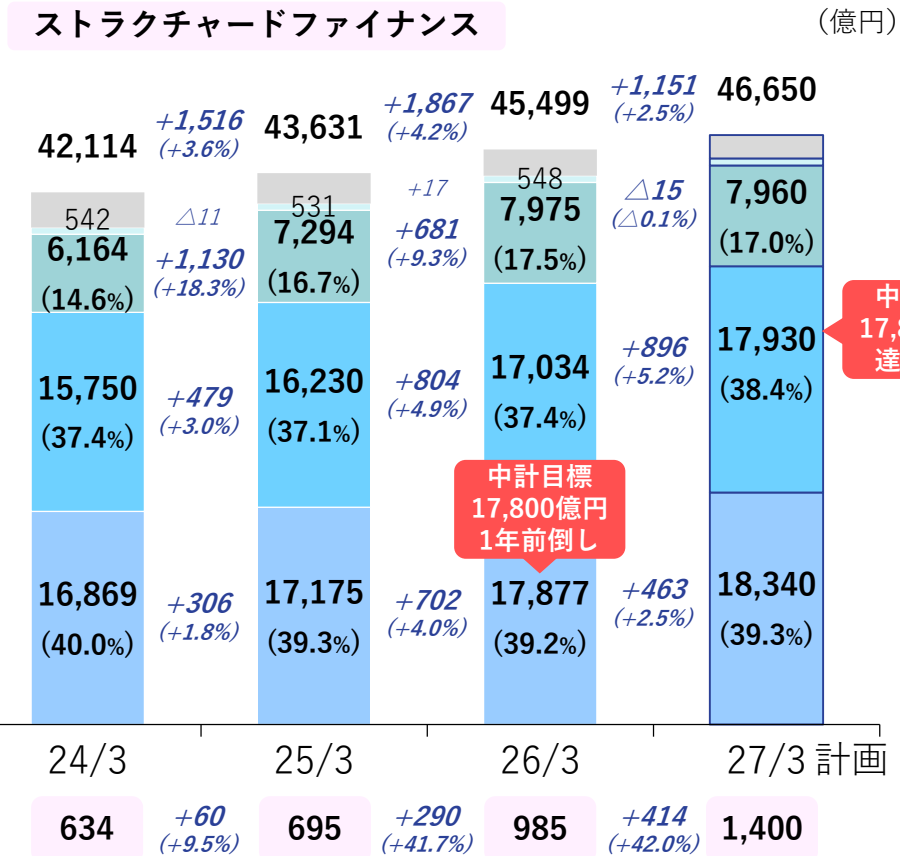
健全かつ収益性の高い貸出金の増強

■ コアビジネス領域への積極的なリスクテイク継続と戦略領域へのリスクテイクを強化

貸出金残高

住宅ローンと中小企業を中心にバランスよく増加

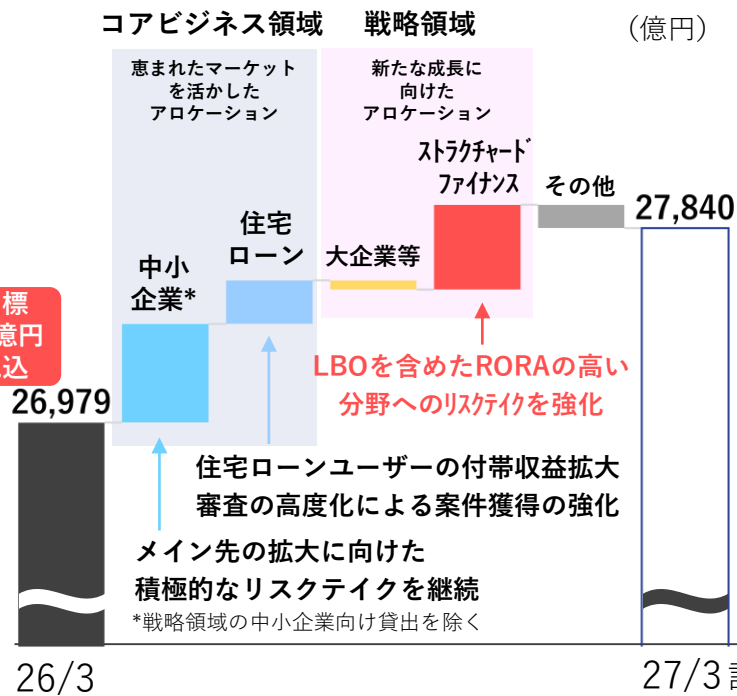
住宅ローン 中小企業 大企業 中堅企業 その他



アセットアロケーション

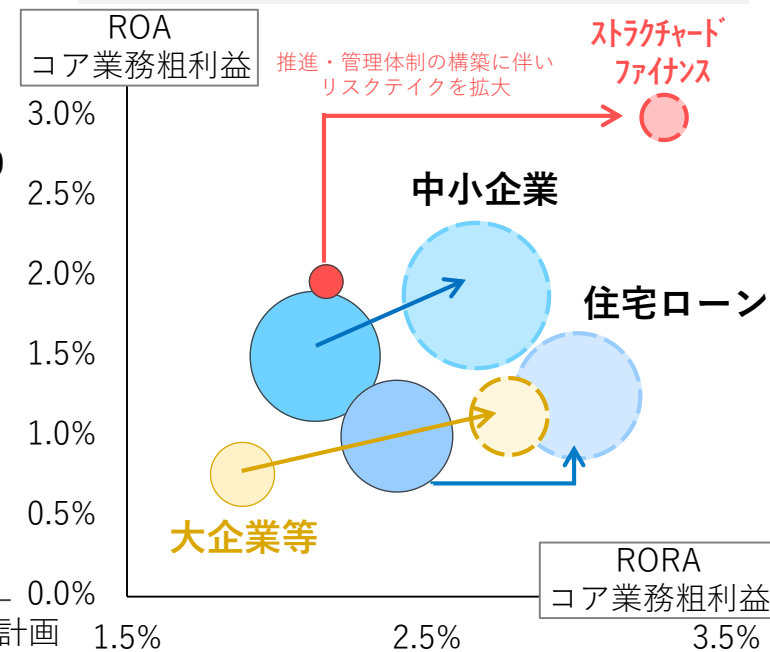
コアビジネス領域の増強と戦略領域へのリスクテイクによるROA、RORA改善

リスク・アセット増加イメージ



セグメント別RORA

26/3: 実線、27/3: 破線、円の大きさは収益額



ストラクチャードファイナンスの強化

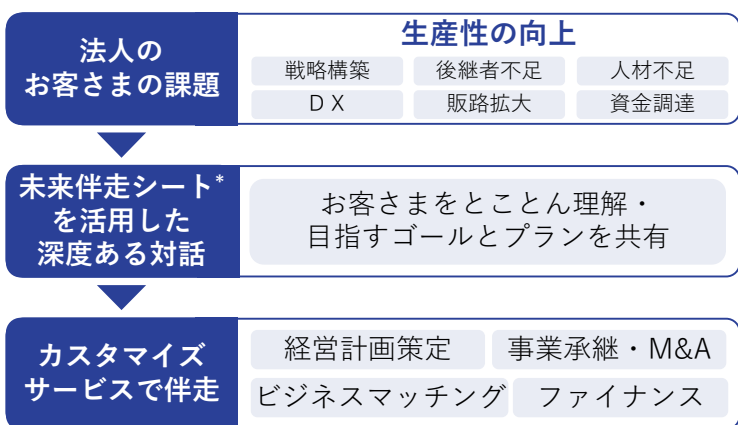
- 本部専門人員の増強
- 地域中核企業と連携した不動産アセットマネジメント会社設立

戦略ファイナンス部 **新設**

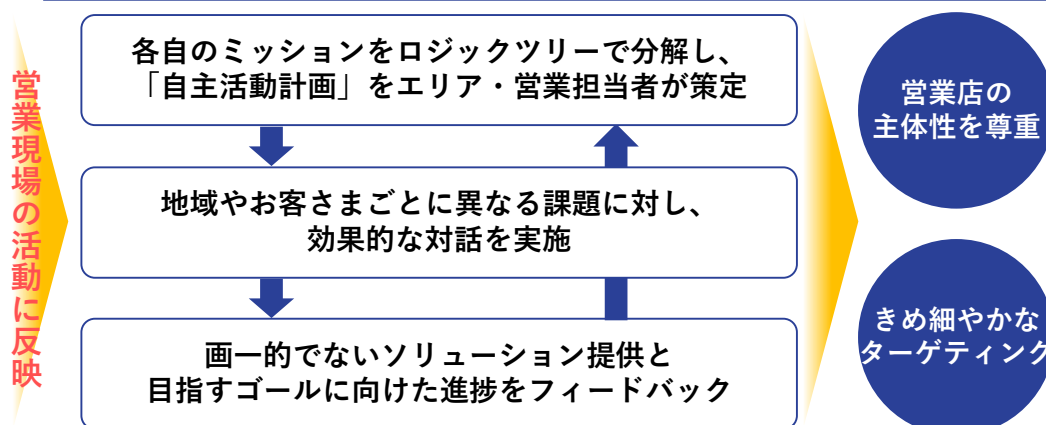
・ストラクチャードファイナンス等の機動的・能動的案件組成力を向上

■ 京葉銀行ならではのソリューションの提供により、メイン先を拡大

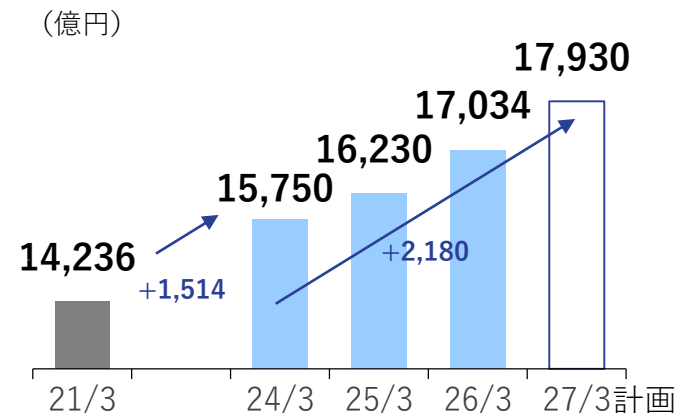
オンリーワンの課題解決型営業



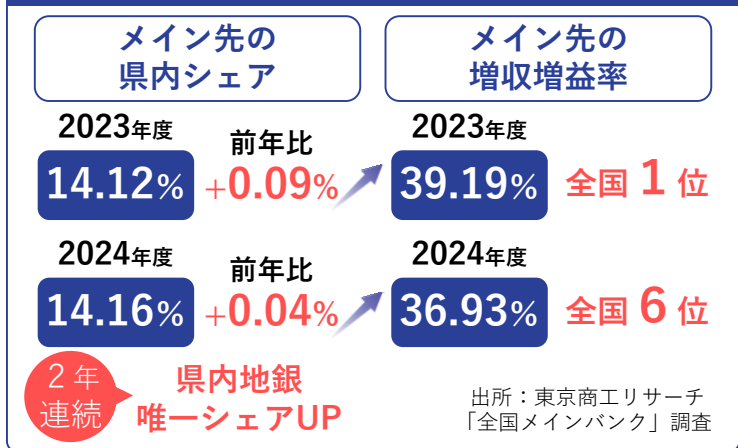
営業現場における自律的PDCAの強化



中小企業向け貸出残高

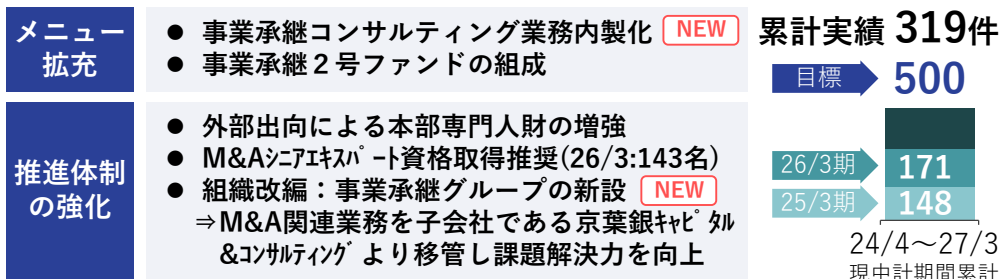


メインバンク化



カスタマイズサービスの強化

➤ 事業承継・M&Aサポート



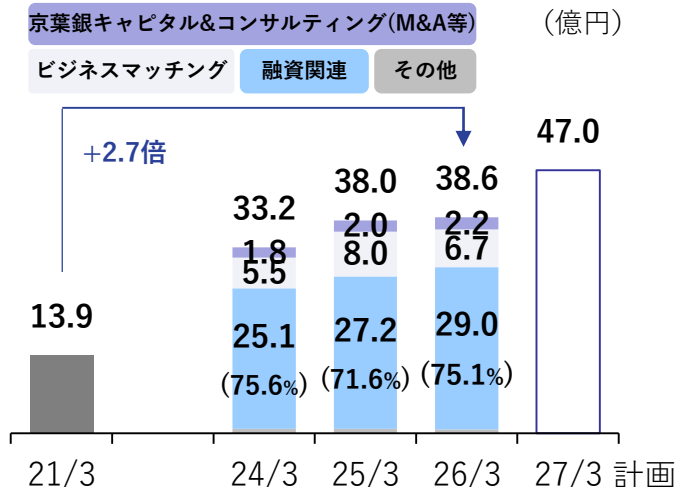
➤ ビジネスマッチング

- 直近2年累計実績3,189件
- りそなHDとの共同商談会開催

➤ 経営計画策定サポート

- 成長戦略策定支援サービス導入
- 405事業実績は6年連続県内1位

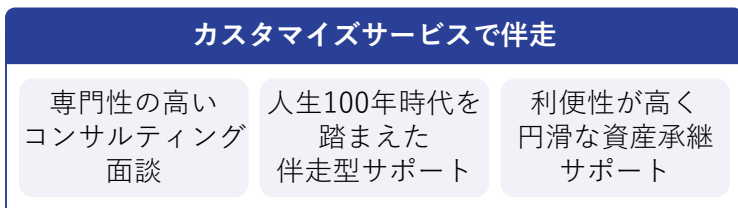
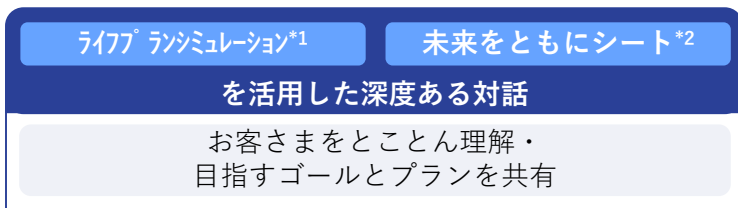
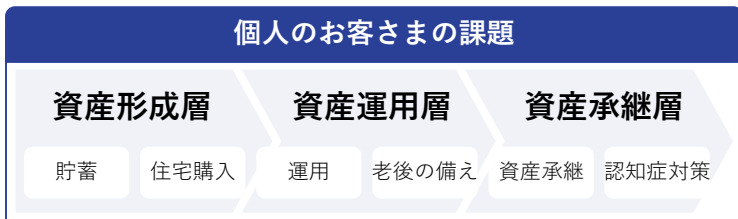
法人ソリューション関連手数料



*お客さまとの対話を通じて、強みや経営課題、目指すゴールを共有し、お客さまの将来像や事業計画に沿ったコンサルティング提案を行うためのツール。

■ お客さまのライフステージに応じた専門性の高いコンサルティングを提供

オンリーワンの課題解決型営業



世代を超えたメインバンク化

*1 ライフプランシミュレーション：現在の収入や年齢等から将来の収支バランスを予測し、お客さまのライフプランに沿ったコンサルティング提案を行うためのツール
*2 未来をともにシート：資産状況やご家族への想いを「見える化」し、お客さまの課題解決に向けたコンサルティング提案を行うためのツール

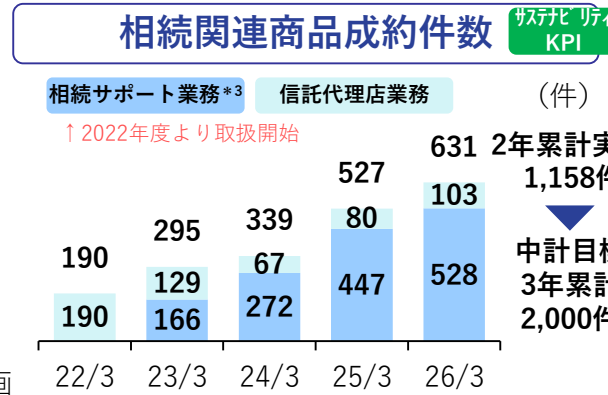
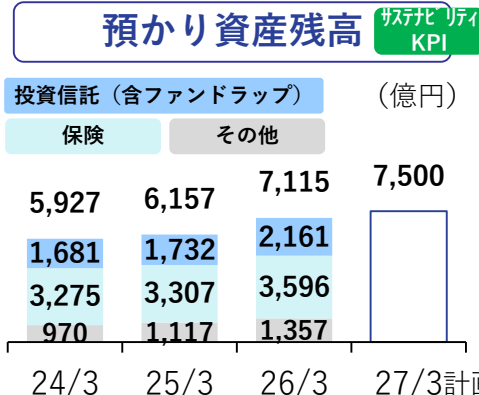
カスタマイズサービスの強化

➤ 相続・預かり資産ビジネス

FDの推進強化 リスク許容度に応じたポートフォリオ提案の徹底

メニュー拡充 ファンドラップに資産承継特約機能を追加

外部専門家と連携した単身高齢者向けサービスの導入



相続・資産承継グループ **新設**

・より専門的なソリューション提供体制とすべく、個人営業グループから分離独立

*3外部専門家と連携し遺言作成や遺産整理、家族信託をサポート

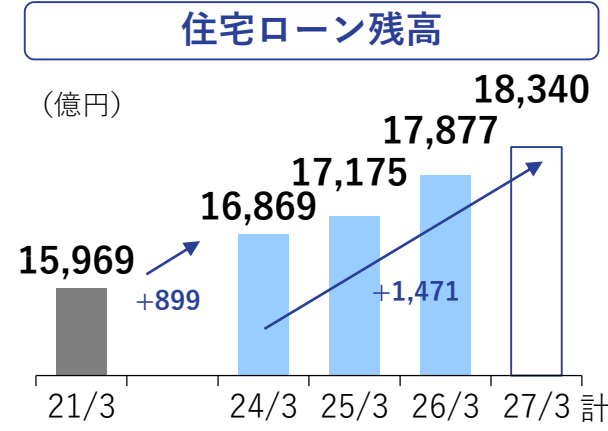
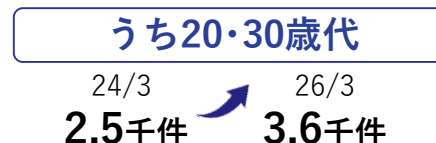
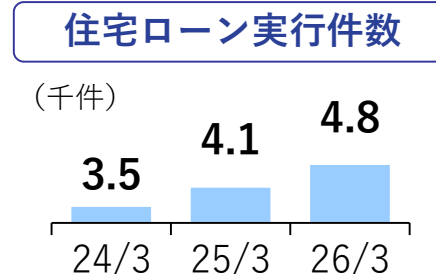
➤ 住宅ローンビジネス

他行との差別化 融資期間最長50年
■ 一都三県の銀行で初

業者連携の強化 法個人営業の分業
■ 地場業者専担チームの増員

利便性の向上 デジタル化推進
■ 団信申込のWeb化

審査スピード向上
■ 業務フロー見直しBPR



ローン営業部 **新設**

・個人ローンの企画・推進機能を一元化し、サービス提供体制を強化

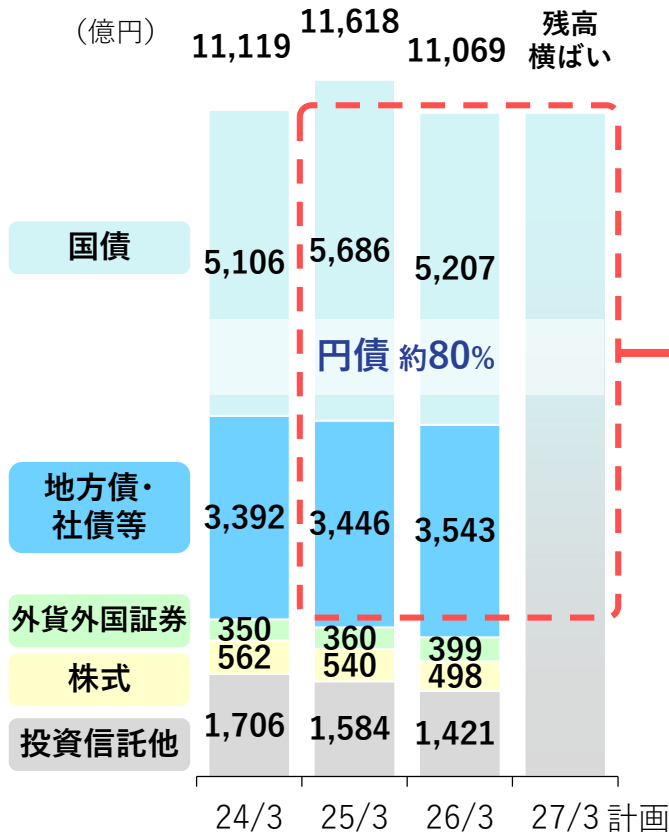
有価証券ポートフォリオの再構築

■ 株式売却益を戦略的に活用し、金利リスクをコントロールしつつ段階的に利回り向上

環境変化を踏まえた有価証券運用

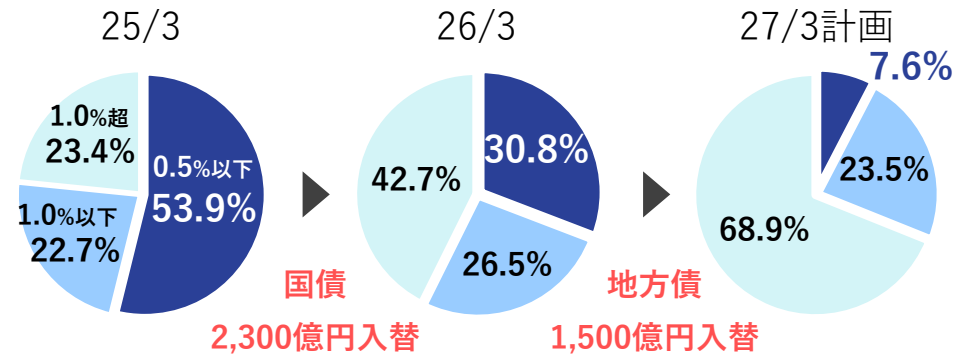
有価証券残高（取得価額ベース）

➢ 円債中心のポートフォリオ運営を継続



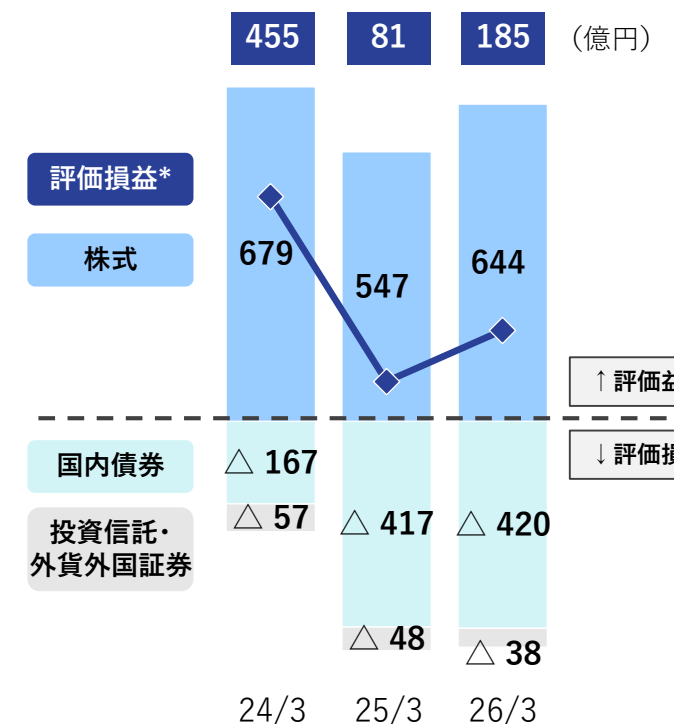
円債の利回り別構成比

➢ 株式売却益を活用した資産入替により採算性を向上



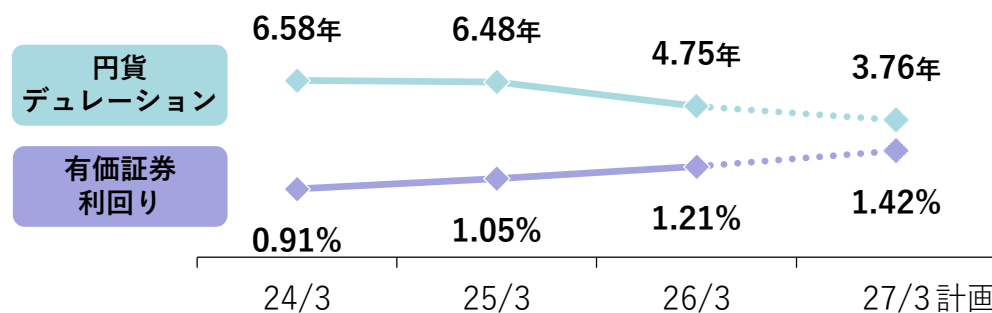
その他有価証券評価損益

➢ 円債の損切りと株価上昇により含み益拡大



有価証券利回りと円貨デュレーション*

➢ 金利リスクを抑制しつつ利回りを向上

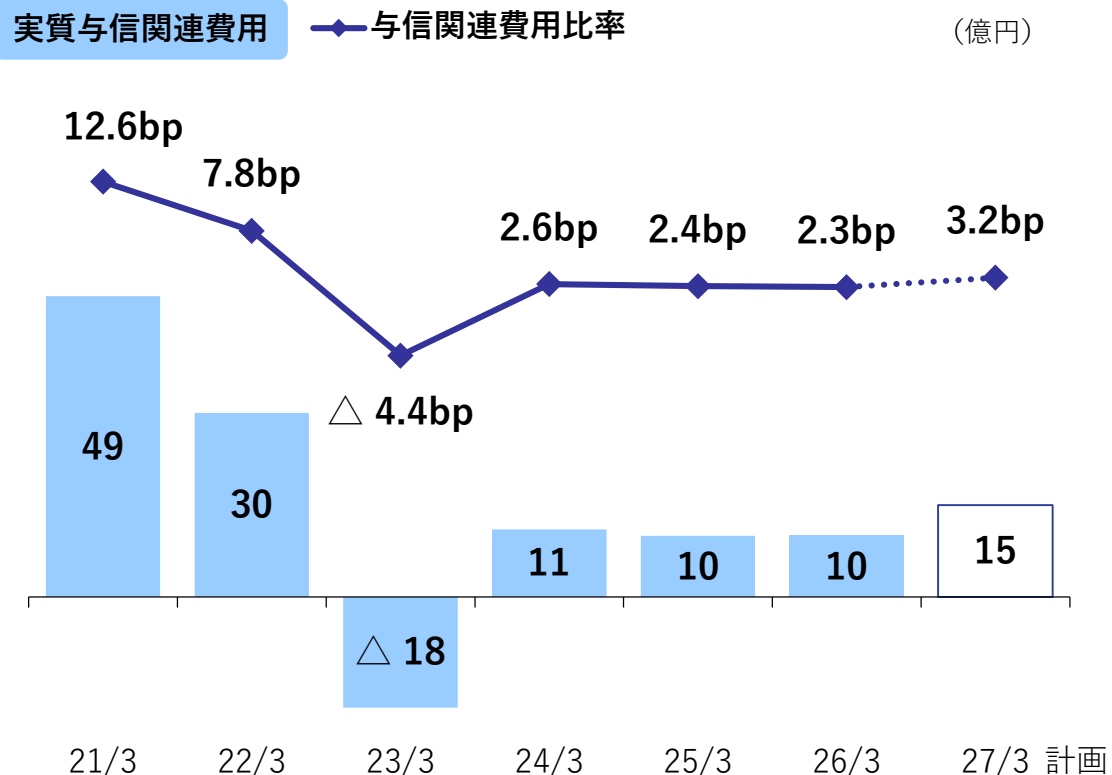


*円貨デュレーションはアセットスワップ考慮後

*評価損益は繰延ヘッジ損益考慮後

■ 予防的な対応や継続的な経営支援により、与信関連費用は落ち着いた水準で推移

与信関連費用の推移



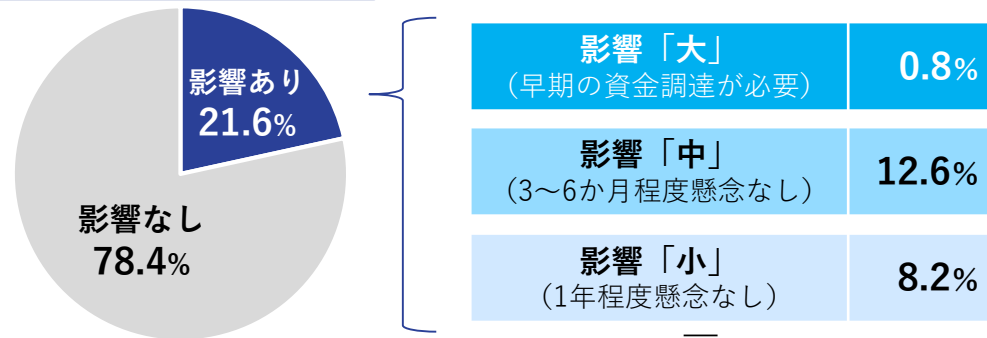
引当手法の見直し

- 21/3期** ・ 大口の破綻懸念先にCF控除法を導入
- 22/3期** ・ 正常先、要注意先にフォワードルッキング引当を導入
・ 大口の要管理先にCF見積法を導入

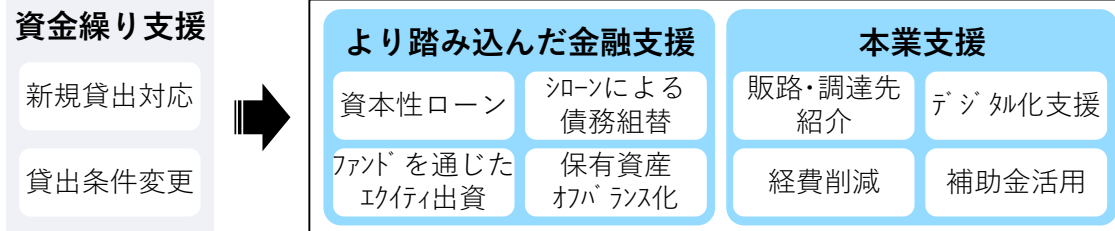
中東情勢緊迫化を踏まえた対応状況

- **金融相談窓口の設置 (2026年3月～)**
・ 各営業店に設置しサポート体制を整備
- **お客さまへの影響度調査 (2026年5月実施)**
・ 融資残高1億円以上の中堅・中小企業*を対象 (回答2,021先)
*上場企業等、不動産賃貸業・金融業を除く

資金繰りへの影響

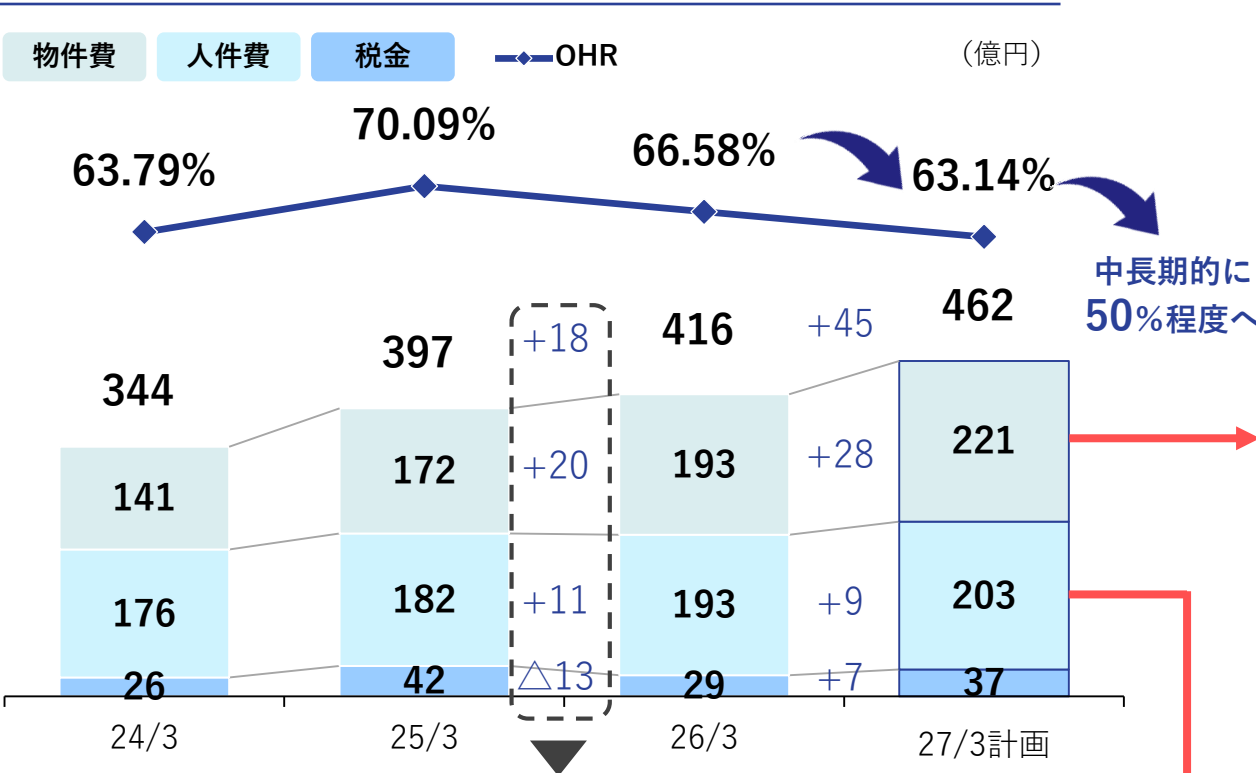


➤ 資金繰り支援に留まらない幅広いサポートで伴走支援



■ 持続的な利益成長に繋がる投資を拡大しつつ、OHRの低減を図る

単体OHR（経費／コア業務粗利益）



中長期的に50%程度へ

26/3期の主な増減要因（億円）

物件費	減価償却費	+21.6	人件費	報酬給与・賞与等	+9.2	
	（うち新勘定系システム）	(+18.9)		税金	新勘定系システム 更改関連	△14.8
	システム保守費等	+7.4				

➤ 戦略投資の拡大

オムニチャネルの進化 店舗営業体制の見直し

IT・機械化投資

（億円）

26/3実績: 68 27/3計画: 115 (+46)

- アプリ・法人IBの機能強化
- データ利活用等の基盤構築 など

店舗・設備投資

（億円）

26/3実績: 17 27/3計画: 29 (+12)

- 地域や店舗特性に合わせた
建替移転、レイアウト変更 など

➤ 人的資本投資等の拡充

多様なプロフェッショナル人財の育成

継続的な賃上げ

4年連続で5%超

研修体系の整備

研修費用を前年比40%超

キャリア採用の拡大

計画以上のペースで採用

職員持株会の奨励金引上

7%から20%へ

物件費

人件費

オムニチャネルの進化

■ 対面・非対面双方のチャネルでお客さま接点拡大と利便性向上へ

対面チャネル

➤ 地域特性に応じた戦略的店舗展開を拡大

	24/3	26/3	27/3
拠点数 (法人営業所含む)	111	113	114
フルバンキング店	46	46	46
プライベート店	65	65	65
コンサルティング拠点	-	2	3
店舗内店舗	8	8	8

原則として
既存の拠点数維持

+

平日夕方や土日祝日
営業拠点の拡大

京葉銀行コンサルティングプラザ 25/12 2拠点OPEN



当行初のインスタブランチ



好立地の既存店舗を活用

資産運用相談等

口座開設

相談会・
セミナー*

*事例

親子参加型イベントの
休日開催

小学生向けワークショップ 参加無料

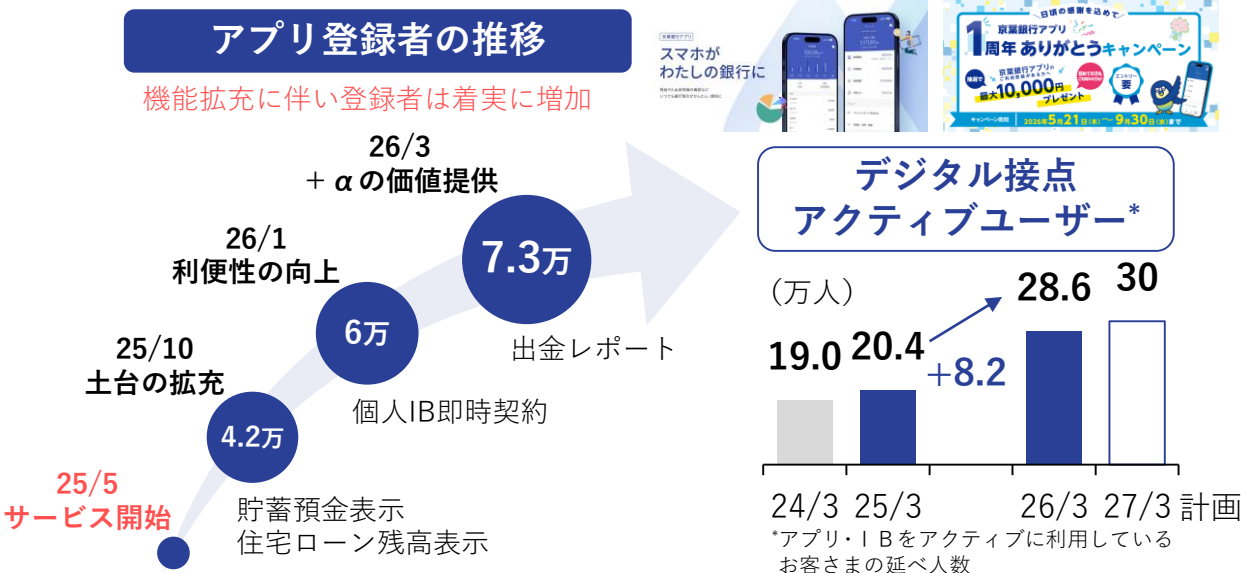
**ゲ！売り場の
ナゾも追え！**

～ゲームで投資家の目線を体験してみよう～

普段会えない
お客さまとの接点を拡大

非対面チャネル

➤ 新アプリの段階的な機能拡充とお客さま接点の拡大



➤ セブン銀行ATMとの連携

ATM 24時間365日受付可能

口座開設 住所変更

在留期限更新

25/3～26/3
約2,000件の手続きが完了

➤ コールセンターの機能強化

段階的に業務範囲を拡大

セミナー・相談会誘致

資産運用・ローン相談等

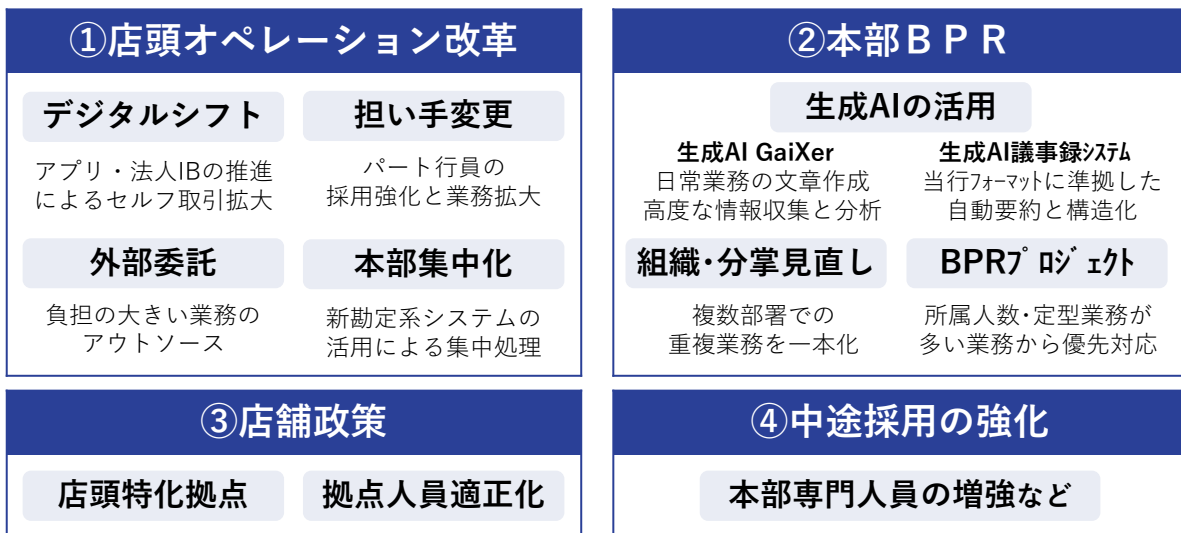
AI搭載のコンタクトセンターシステムの活用により
コンサルティング機能を強化

店舗営業体制の見直し

■ 営業の量と質を拡充し、お客さま接点の強化・拡大を図る

営業人員の再配置

➤ 業務プロセスの再構築等により、効率的な営業体制を本格化



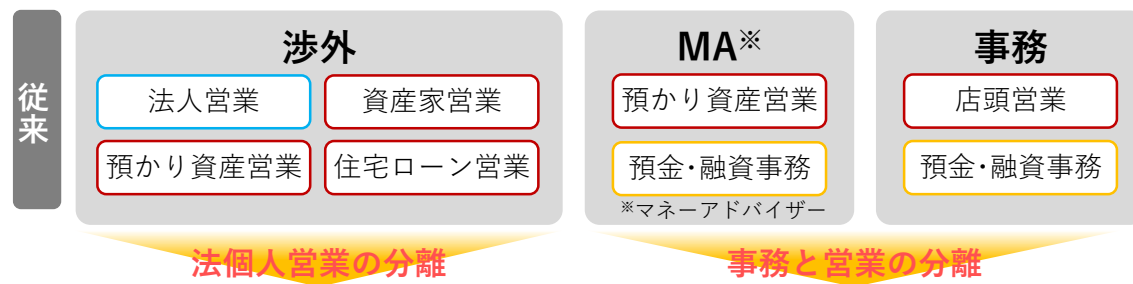
捻出した人員を営業に再配置

営業人員の推移

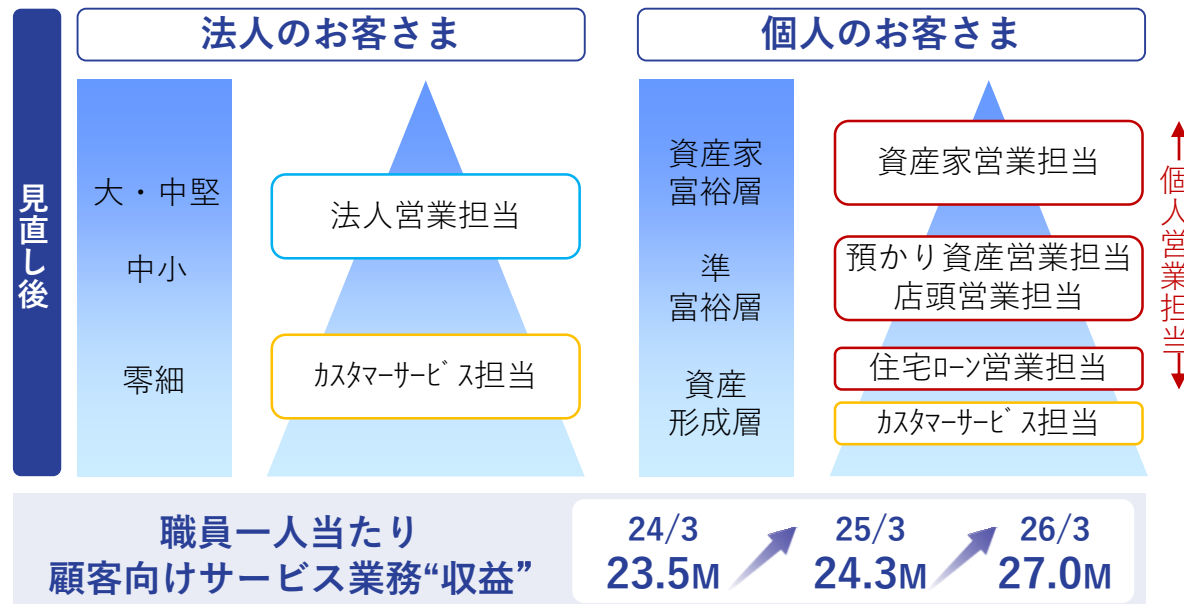
	24/4実績	25/4実績	26/4実績	27/4計画	24/4比
行員数	1,990人	1,996人	2,025人	2,026人	+36人
営業人員数(本部含)	490人	615人	669人	740人	+250人
営業割合	24.6%	30.8%	33.0%	36.5%	+11.9%

分業による専門性・効率性の向上

➤ 営業店担当者の役割を再定義し、お客さま接点を強化



お客さまを起点の分業により専門的・効率的な営業体制へ



職員一人当たり 顧客向けサービス業務“収益”

24/3	23.5M	25/3	24.3M	26/3	27.0M
------	-------	------	-------	------	-------

多様なプロフェッショナル人財の育成①

①オンリーワンの課題解決型営業

②営業改革

③人財改革

④経営基盤改革

■ 店舗営業体制の見直しなど、経営戦略と連動した人事施策により人財育成を強化

自律的なキャリア形成サポート

➤ キャリアコース制の導入 2024年度～

- 1 コース別のキャリアパスを明確化
- 2 原則全従業員が希望コースを申告
- 3 希望と適性を踏まえた異動・配置
- 4 管理職から結果のフィードバック



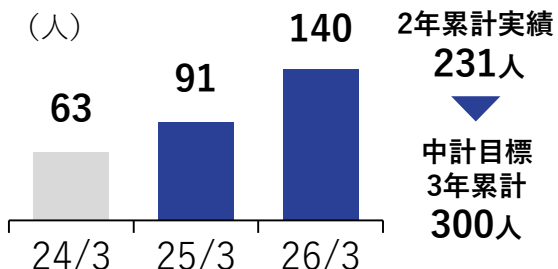
第1希望と適用コースの一致割合
 第1回 24/12 77.4%
 第2回 25/12 83.0%

➤ キャリア構築支援の強化

- キャリアアドバイザーの設置
- 職務コース別新卒採用
- 社内公募制度の拡充

公募受入部署の増加 × 挑戦する文化の醸成

社内公募者数*



*キャリアチャレンジ制度応募者+社内副業応募者など

業務別人財育成の強化

➤ スキルの見える化の構築 2025年度～

- 1 業務別に必要なスキルを明確化
 法人営業 | 個人営業 | 事務
- 2 各人のスキルレベルデータを計測
- 3 各人のレベルにあわせた育成実施



➤ 育成強化に向けた環境整備



さらなる強化

管理職の育成強化

教える側のスキルアップによる組織全体の底上げ

研修プログラムの見直し

評価制度の見直し

営業サポート部の新設

本部支援と人財育成を強化し課題解決営業の実効性を向上

本部営業サポート機能の集約

人事異動を伴うトレーニング受入

育成指導者の現場配置

各業務の高スキル保有者を育成担当者として現場に配置

法人営業 副支店長の役割を育成中心へ
 個人営業 GMA*(預かり資産指導者)の配置
 事務 預金マイスター(育成担当者)の新設

*グランドマネーアドバイザー

多様なプロフェッショナル人財の育成②

①オンリーワンの課題解決型営業

②営業改革

③人財改革

④経営基盤改革

■ 経営戦略の実行スピードを加速させるべく、専門人財の育成・確保を強化

専門人財の育成強化

➤ 高度専門人財の育成

資格取得奨励制度の活用促進

外部出向の拡大

重点分野の育成強化

法人専門

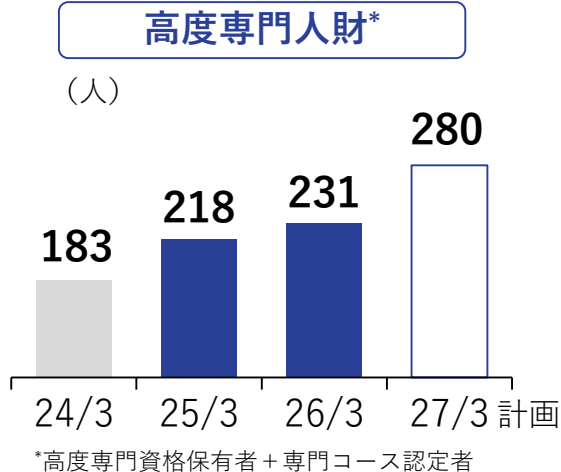
ストラクチャード・ファイナンス
ファンド

事業承継・M&A
経営計画策定支援

個人専門

相続・信託

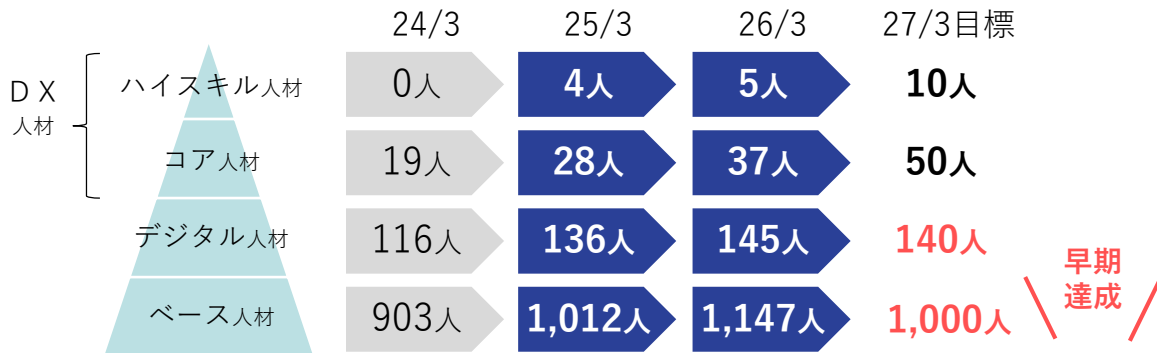
資産承継



➤ デジタル人材の育成

■ DX人材認定制度の導入

■ 社内育成制度「POLESTAR Academy」



キャリア採用の拡充

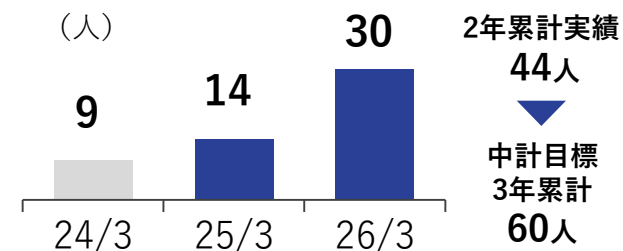
➤ 専門人財の採用強化

キャリア採用数

採用チャネルの拡充
(リファラル・アルムナイ)

×

採用体制の強化



多様な分野
で活躍

営業店 (法個人営業・事務)

相続サポート・資産承継

ストラクチャード・ファイナンス、事業承継・M&A

システム・サイバーセキュリティ

パートタイマーの活躍推進

➤ 店舗営業体制の見直しや人財育成を支える重要パートナーの増強

営業店パートの業務範囲の拡大

複数職務を担うオールラウンダーの導入

累計 80名

パート人員数

フル・ミドル ショート (人)

処遇改善

考課制度見直し

継続的な時給改定

714 → 758

204 → 244 (+44)

フルパート行員の拡充・移行促進

積極採用

移行要件の緩和

510 → 514

24/3 26/3

りそなホールディングスとの戦略的業務提携

①オンリーワンの課題解決型営業

②営業改革

③人財改革

④経営基盤改革

■ 連携強化により地域の皆さまに最適なソリューションを提供

戦略的業務提携の概要（2021年8月提携開始）

提携効果
イメージ

100億円

(5年累計、両行合計額)



3つの分野で業務提携

デジタル

ソリューション

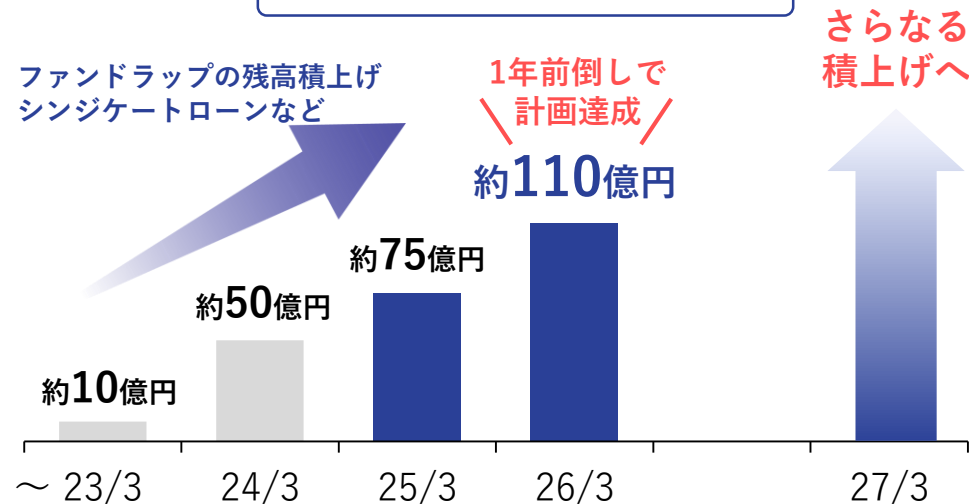
人財育成

主な取り組み

- シンジケートローンを中心に提携施策をスタート
- アプリやファンドラップなどにより、提携効果をさらに拡大

デジタル	● バンキングアプリの稼働*1
ソリューション	● 相互紹介によるシンジケートローン組成連携 ● ビジネスマッチング商談会の共催 ● グループ会社提携強化（不動産・M&Aなど） ● ファンドラップの残高積上げ*2
人財育成	● りそな銀行との人財交流拡大 ● 共同研修による人財交流

提携効果の状況



*1事例

バンキングアプリの稼働

資産管理をかんたん便利に利用できるスマホアプリの提供

スマホがわたしの銀行に

*2事例

ファンドラップ

ライフプランに応じた最適な運用プランのご提案

～大切な資産と未来を、共に歩む～
京葉銀行ファンドラップ
あなたにやさしい資産形成のお手伝いをいたします

健全なキャピタルアロケーション

■ 健全性、資本効率及び株主還元の最適なバランスを追求し、企業価値向上へ

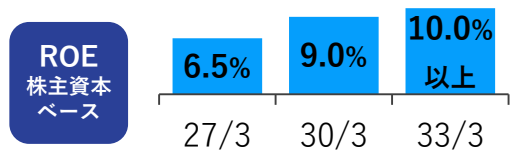
資本政策の方向性

資本政策の基本方針

- ・銀行業としての公共性に鑑み、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行います。
- ・また、内部留保金については、お客さまへのサービス向上のための投資を行うとともに、経営基盤の拡充や経営体質の強化のため有効に活用いたします。

資本効率 26/2見直し

- 次期中計期間中に株主資本コストを上回るROE水準を目指す



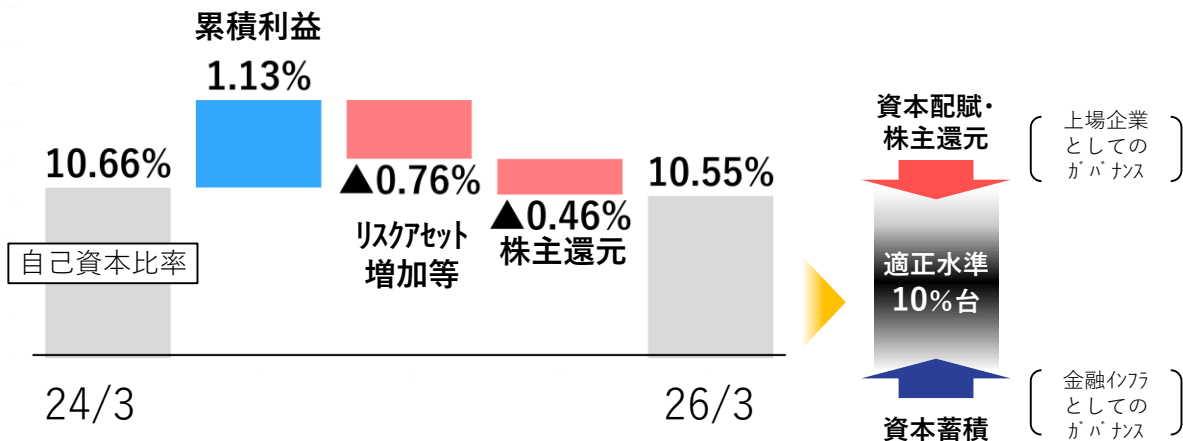
財務健全性

- 自己資本比率は10%台を目安とし、十分な自己資本を確保する

株主還元 26/5見直し

- 安定配当を基本としつつ、配当性向40%以上とする

キャピタルアロケーション



政策保有株式

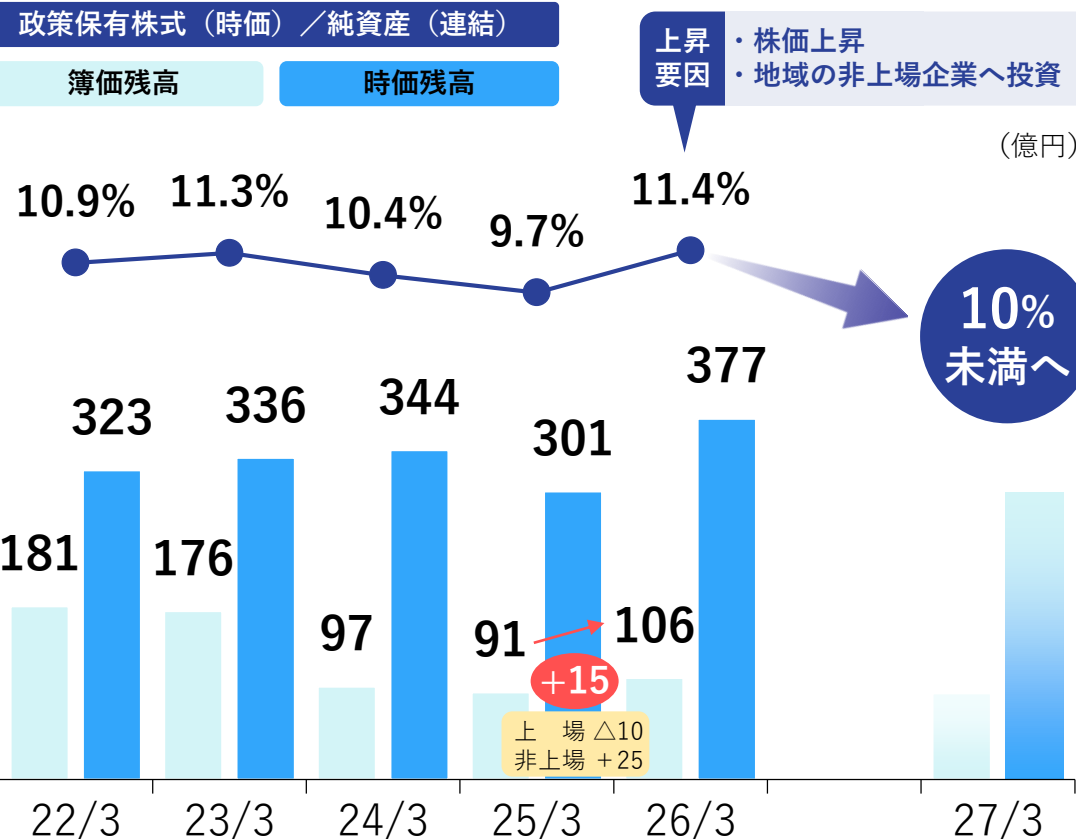
政策保有株式の保有方針

- ・当行は政策保有目的の株式については、原則として残高縮減を基本方針とします。
- ・取引先および当行グループの企業価値の維持・向上に資すると判断される場合や、地域の開発、振興に寄与し発展に貢献するなどの場合において、保有しております。

政策保有株式 (時価) / 純資産 (連結)

簿価残高

時価残高



株主還元の充実

■ 株主還元の充実を図るため、利益成長を通じた1株当たり配当金の安定的な増加を図る

株主還元方針（2026年5月公表）

変更前

- 安定配当を基本としつつ
総還元性向40%程度とする

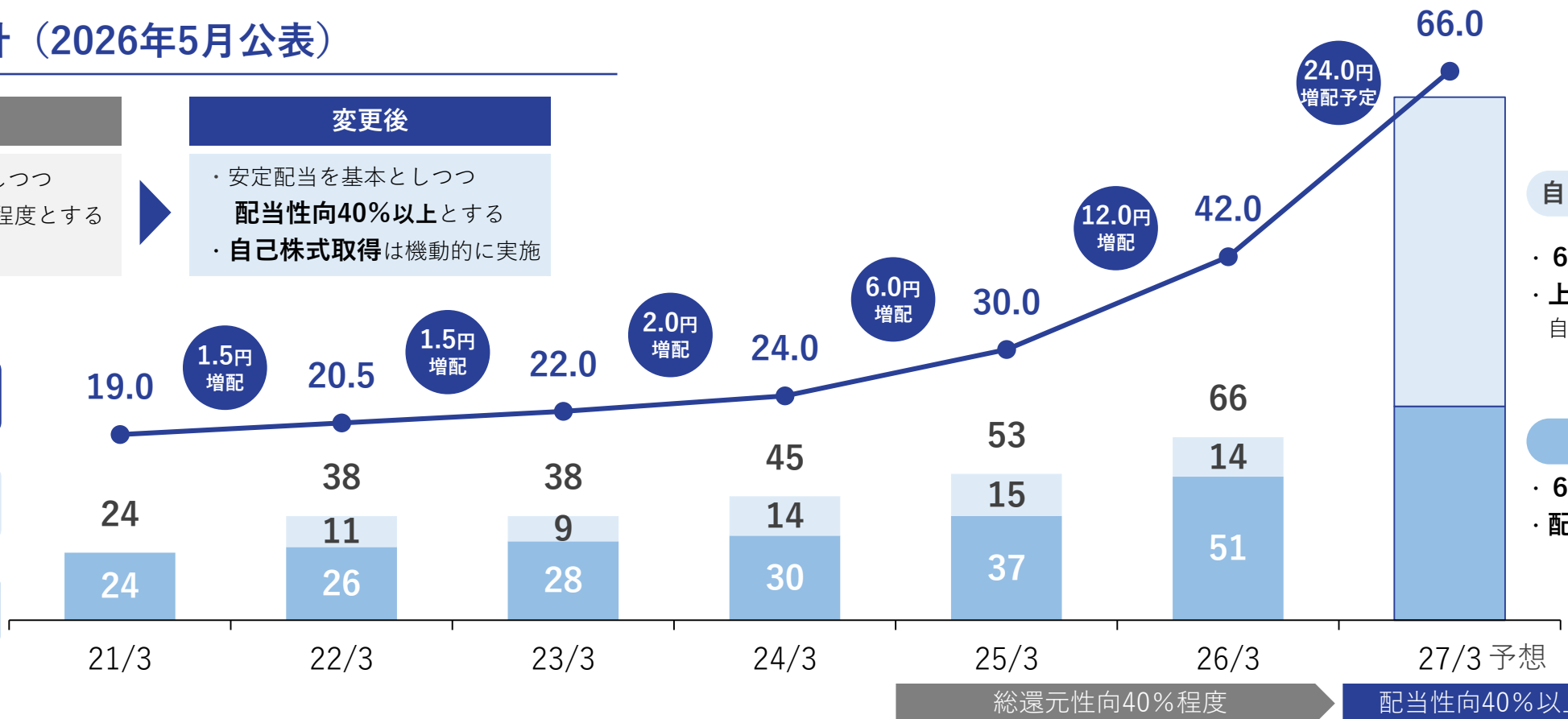
変更後

- 安定配当を基本としつつ
配当性向40%以上とする
- 自己株式取得は機動的に実施

1株当たり配当金
(円)

自己株式取得
(億円)

配当総額
(億円)



自己株式取得

- 6年連続実施予定
- 上限110億円の自己株式取得を公表

配当

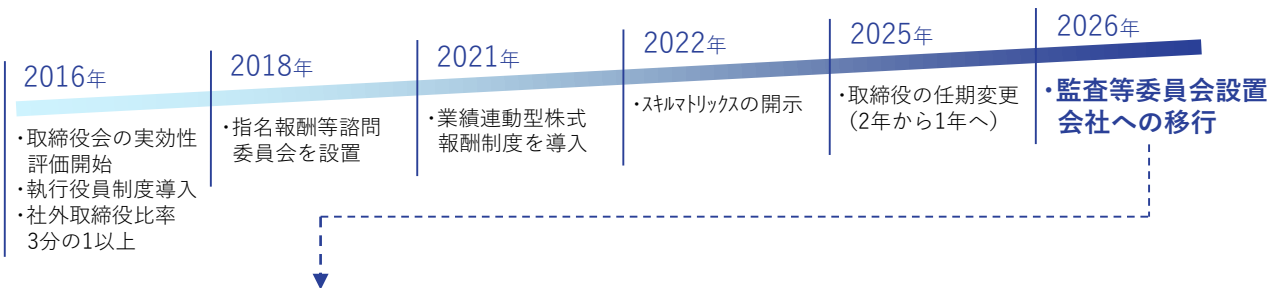
- 6年連続増配予定
- 配当性向40%以上

	21/3	22/3	23/3	24/3	25/3	26/3	27/3 予想
配当性向	33.6%	23.6%	26.8%	27.5%	28.8%	31.8%	40%以上
総還元性向	33.6%	34.0%	36.5%	41.3%	41.3%	41.2%	-
連結当期純利益	73億円	111億円	103億円	108億円	127億円	159億円	190億円

“株主資本コストの引き下げ”に向けた ガバナンスの強化

■ 持続的な企業価値向上を実現するため、ガバナンス・リスク管理態勢を強化

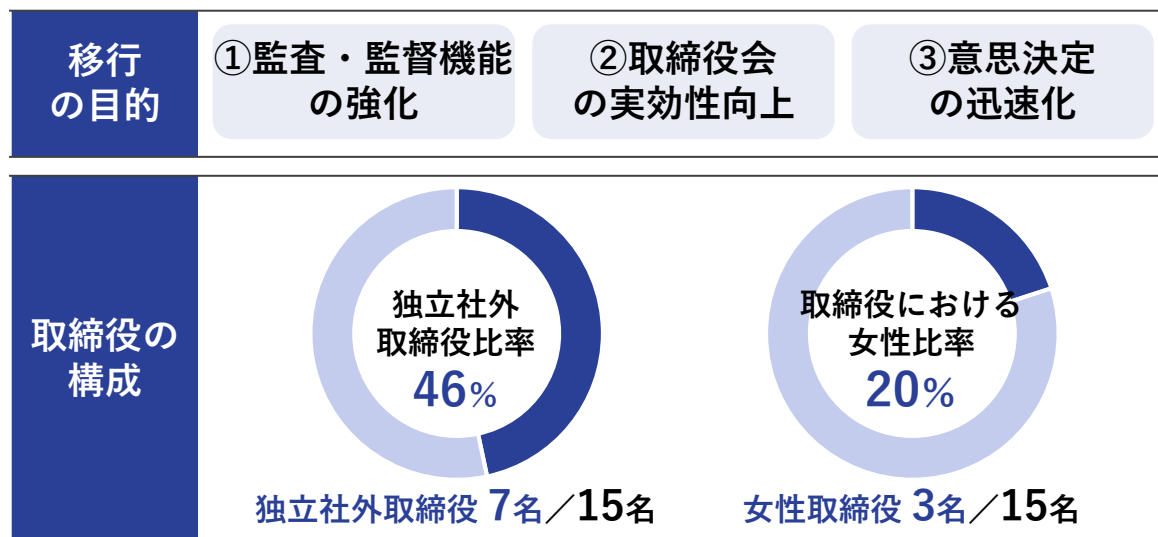
ガバナンス強化に向けた主な取り組み



監査等委員会設置会社への移行*

*2026年6月開催予定の株主総会において承認された場合を前提

➤ 機関設計・取締役の構成見直しにより強固な基盤を構築



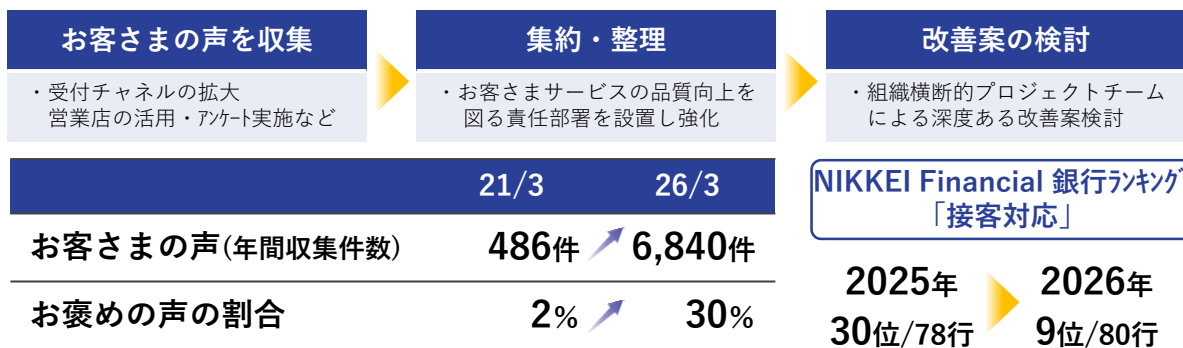
リスク管理態勢の強化に向けた主な取り組み

顧客保護	<ul style="list-style-type: none"> ● お客さま本位の業務運営の推進 ● 利益相反管理態勢の強化
コンプライアンス	<ul style="list-style-type: none"> ● AML / CFTの高度化 ● サードパーティリスク管理態勢の強化
BCP	<ul style="list-style-type: none"> ● 大規模災害に耐える業務継続体制構築 ● サイバーセキュリティへの対応強化
統合的リスク管理	<ul style="list-style-type: none"> ● リスクアペタイト・フレームワークの活用による多様化するリスクへの対応強化 <p>経営管理グループ 新設</p> <ul style="list-style-type: none"> ・大きく変化する金融環境に対し、ALMの高度化や資本マネジメント強化を図る
内部監査	<ul style="list-style-type: none"> ● 経営監査に向けた段階的な高度化 ● グローバル内部監査基準に基づく継続的な品質評価 <p>監査企画グループ 新設</p> <ul style="list-style-type: none"> ・内部監査体制の高度化に向け、監査手法の見直しや監査品質の評価・向上を図る

■ ステークホルダーとの対話を踏まえた経営の強化

お客さまとのコミュニケーション

➤ お客さまの声を起点とした業務改善の強化




従業員とのコミュニケーション

➤ プラスαプロジェクト推進チーム*による理念浸透策の検討

*企業理念の浸透策の検討を目的とした組織横断的なプロジェクトチーム

私たちが大切にしている価値観	経営への提言	主な取り組み
お客さま第一	<ul style="list-style-type: none"> お客さま第一の評価基準を明確化すべき 好事例をもっと行内で共有すべき 	<ul style="list-style-type: none"> 企業向けアンケートを新たに実施、ソリューション強化に活用 お褒め事例を集約し冊子を発刊
挑戦と成長	<ul style="list-style-type: none"> 業績評価と目標設定プロセス見直しを段階的に進めるべき 	<ul style="list-style-type: none"> 営業目標の一部や手段を営業店自ら考え推進する業績評価に段階的に移行
チームワーク	<ul style="list-style-type: none"> 本部施策に関する営業店との伝達方法を再構築すべき 	<ul style="list-style-type: none"> 通知フォーマット見直し 施策の進捗状況共有 など



顧客対応力・エンゲージメントの向上へ

株主・投資家とのコミュニケーション

➤ 株主・投資家との対話機会を拡大



➤ 投資家との対話を踏まえた対応例

主なご意見

・配当性向40%が業界スタンダードになりつつあり、株主還元方針見直しを検討してはどうか。
・個人株主が多いので配当を厚くしても良いのではないかと。

・ROE8%に到達する時期を1つの目安としていたが、2026年2月の目標上方修正により、ROE8%に到達する時期が不明瞭になった。

主な取り組み

2026年5月

■株主還元方針の変更
・総還元性向40%程度から配当性向40%以上へ

2026年5月

■次期中期経営計画目標を参考開示
・30/3期のROE目標を参考開示し、次期中期経営計画において株主資本コストを上回るROEの達成を目指す

“利益の持続的成長”に向けた サステナビリティ経営の推進

サステナビリティへの取り組み

①オンリーワンの課題解決型営業

②営業改革

③人財改革

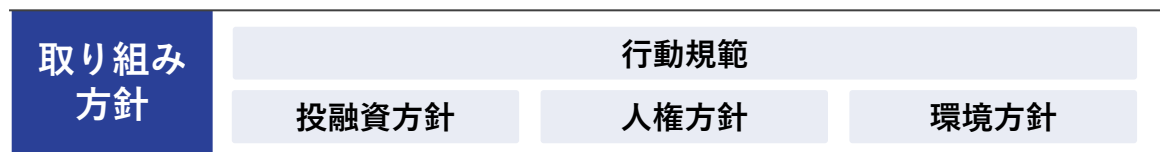
④経営基盤改革

■ サステナビリティ経営の推進により、地域の持続的成長を支援

京葉銀行グループサステナビリティ方針

- 金融仲介機能の発揮とお客さま本位の良質なサービスの提供等を通じて、気候変動等の環境問題をはじめとする様々な社会的課題の解決に取り組む
- 地域経済の発展と当行グループの企業価値向上の好循環サイクルを創出する

持続可能な社会の実現に貢献



サステナビリティ推進室 **新設**

- 経営企画グループ内に新設し、社会課題解決の実効性を高め、社会価値の向上を実現

マテリアリティの特定

➤ 「どのような社会課題を重点項目とするか」を改めて明確化



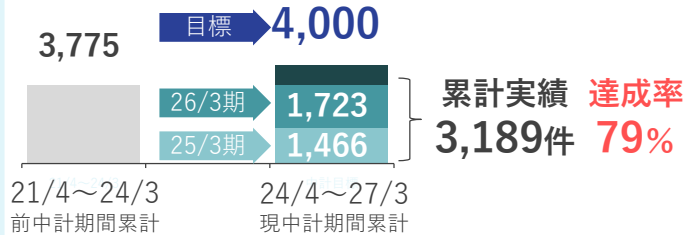
■ 3つのマテリアリティに基づく社会課題解決に取り組み、地域の豊かな未来へ貢献

地域経済・社会

取引先企業の生産性向上

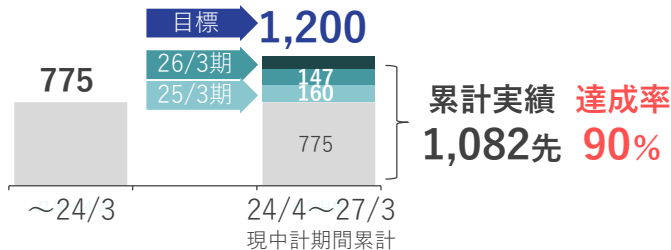
■ ビジネスマッチング件数

- 取引先企業の販路拡大支援や経営課題解決などに資する当行の取引先や業務提携先の紹介件数



■ 経営計画策定サポート先数

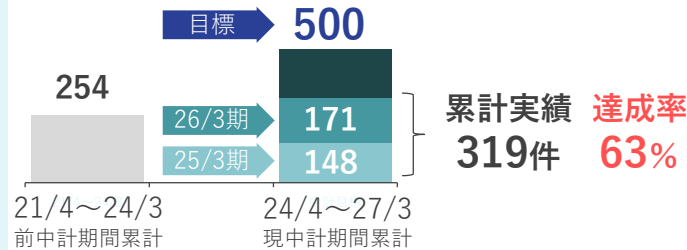
- 経営改善計画を含む経営計画の策定支援先数



県内の雇用機会の創出

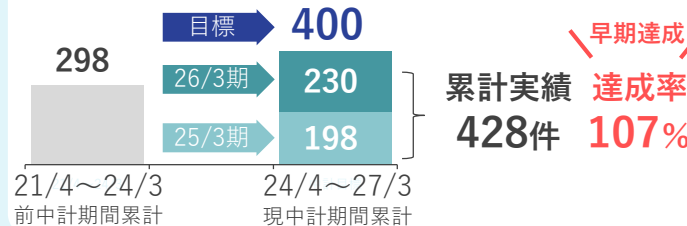
■ 事業承継ソリューション件数

- 事業承継、M & Aの支援件数



■ 地域共創ソリューション件数

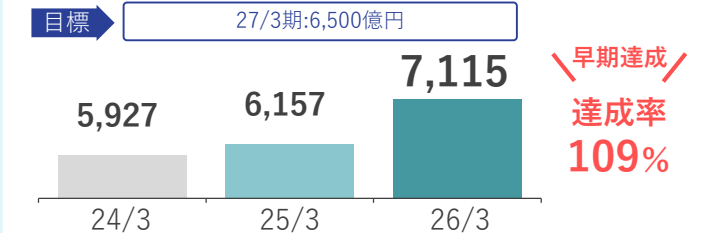
- 第一次産業、医療介護、観光業向けの融資・コンサル支援や産学連携、企業誘致などのソリューション提供件数



個人保有資産の向上

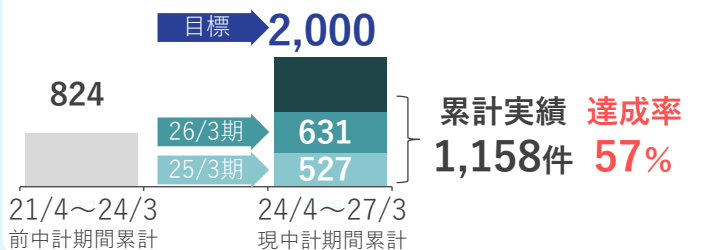
■ 預かり資産残高 (億円)

- ファンドラップや金融商品仲介を含めた時価ベースの残高



■ 相続関連商品成約件数

- 遺言信託、遺産整理、家族信託などの成約件数

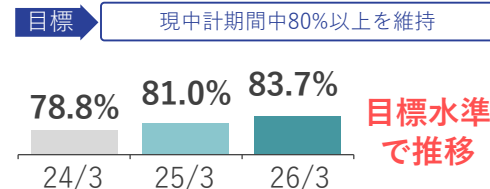


ダイバーシティ&インクルージョン

イノベーションの創出

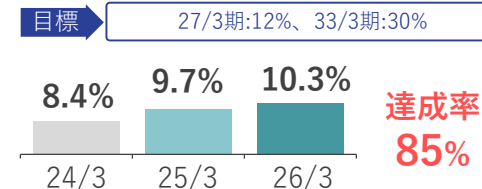
■ 従業員エンゲージメント

- 当行調査にて「当行で働くことに満足」と評価した行員の比率



■ 女性管理職比率

- 次長以上の管理職に対する女性管理職の割合

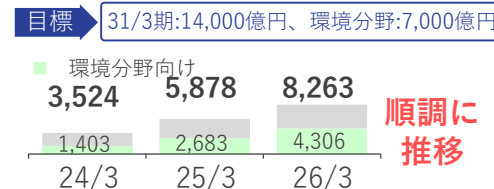


環境保全

お客さまと当行のCO2削減

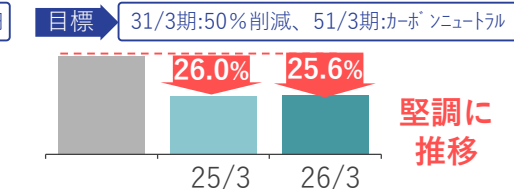
■ ESG関連投融资実行額(億円)

- 環境や医療介護分野向け投融资等、ESGに資する投融资の2021年度からの累積実行額



■ CO2排出量削減率

- 2014/3期を基準としたCO2排出量の削減率



■ 街づくりの視点で地域社会とのリレーションを強化

地域共創ソリューション

➤ 地域の課題に対しワンストップでソリューションを提供

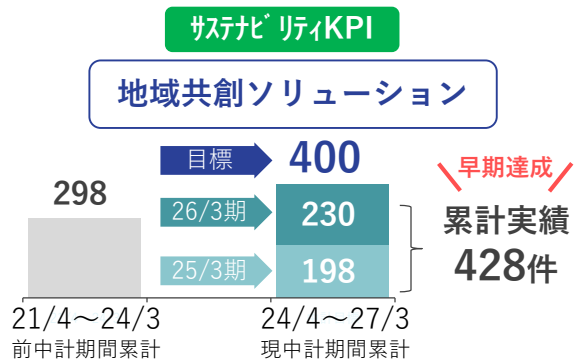


設備資金支援等

(第一次産業 観光業 医療・介護)

企業誘致支援

官民・産学連携



取り組み事例

➤ 地域の将来ビジョンをともに考え、まちづくりを支援

不動産アセットマネジメント会社設立 地域経済のパイを拡大

- 不動産ビジネスを通じ、千葉県のポテンシャルを最大限に引き出すことにより地域経済の発展を推進



君津市における ロッテ二軍本拠地まちづくり

- 君津駅から二軍本拠地までの沿道の活性化に向けたまちづくりに関する取り組みを支援



香取市佐原における 観光によるまちおこし

- 佐原地区の「北総の小江戸」と呼ばれるまち並みを代表とする観光資源を活かした地域振興を支援

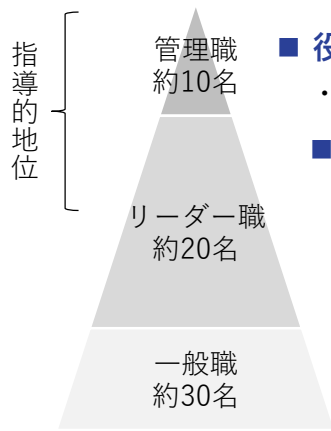


ダイバーシティ&インクルージョン

■ ダイバーシティマネジメントを強化し、多様な人財の活躍をサポート

女性活躍推進

➤ 階層別・職務別研修フォロー体制の充実



■ 役員によるメンタリング制度

- ・ きめ細かいフォローによるエンパワーメント向上

■ 次世代管理職リーダー候補育成プログラム **NEW**

- ・ 現場OJTと本部による育成計画管理の強化

■ 管理職候補育成研修

- ・ ロジカルシンキング等のビジネススキル習得

■ ウィメンズリーダーシップ研修

- ・ 自律的キャリア形成に向けたマインドセット

■ 女性法人営業候補者向けマインドセット研修

■ 本部トレーニーの拡充

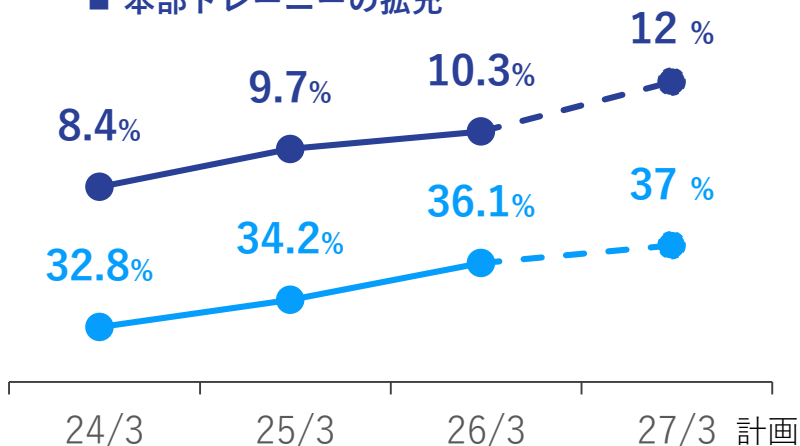


女性営業の増強

サステナビリティKPI

女性管理職比率

指導的地位に占める割合



健康経営～働きやすい環境の整備～

➤ 健康経営優良法人認定を5年連続で取得



2026
健康経営優良法人
KENKO Investment for Health
大規模法人部門



プラチナ
くるみん
プラス



指標	目標	25/3	26/3
有給休暇取得率	80%以上維持	82.7%	82.2%
男性育児休業取得率	100%以上維持	152.2%	100.0%

従業員エンゲージメント

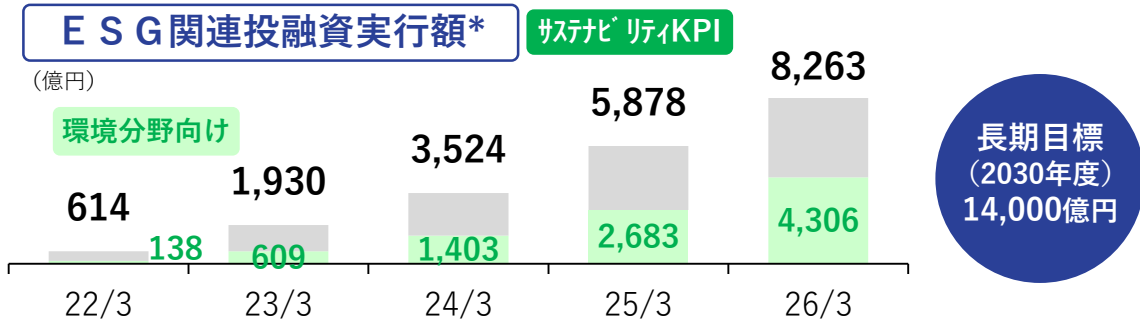
➤ 企業理念浸透策の継続的な実行

	目標	24/3	25/3	26/3
サステナビリティKPI 「当行で働くことに満足」と評価した行員の比率	80%以上を維持	78.8%	81.0%	83.7%
ワークエンゲージメント*	前年比上昇	-	52.3	52.8

*ストレスチェック委託先母集団における全従業員のワークエンゲージメント偏差値

■ 地域金融機関としての取組みを強化し、地域の脱炭素に貢献

地域・お客さまの脱炭素化支援



*環境分野向け、医療・介護分野向け投融资等、ESGに資する投融资の2021年4月からの累積実行額

➤ 法人のお客さまへの支援を強化

企業規模	ソリューションメニュー
大・中堅企業	<ul style="list-style-type: none"> αサステナビリティ・リンク・ローン αグリーンローン・αソーシャルローン ポジティブインパクトファイナンス NEW αBANK GXソリューション
中小企業	<ul style="list-style-type: none"> ビジネスマッチング カーボンオフセット私募債 SDGs取組支援サービス SDGsローン

国際原則に準拠したファイナンス
第三者評価機関によるレビューを取得
銀行独自のフレームワークに外部機関認証を取得したローン
脱炭素トータルソリューションを伴走支援で提供

CO2排出量の測定
森林組合への寄付とJクレジット購入

SDGs取組評価・宣言支援ツールの活用
SDGsを推進する企業の資金サポート

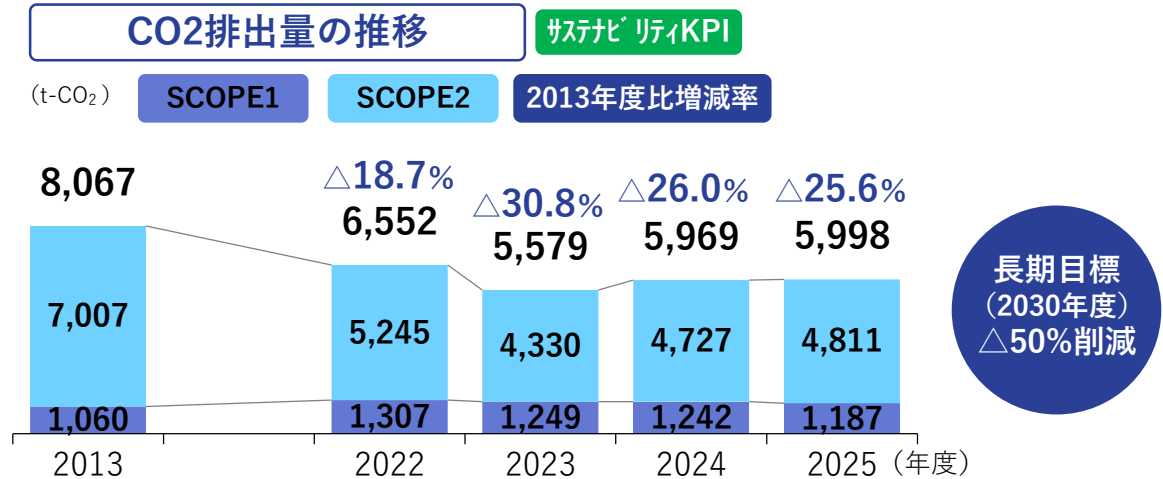
戦略的パートナーとの連携によるソリューションの強化



フェーズや課題に合わせて選べる4つのソリューション



京葉銀行グループの脱炭素化



ESGへの取り組みに対する評価

➤ FTSE構成銘柄に初採用 (県内地銀唯一)

総合型指数

今回採用

FTSE JPX Blossom Japan Sector Relative Index

テーマ指数

採用済


S&P/JPX カーボン・エフィシエント指数シリーズ

採用済


Morningstar ジェンダー・ダイバーシティ指数シリーズ

京葉銀行のコーポレートシンボル



「」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。

コーポレートシンボルの「アルファバンク」は、
“人とのきずなを大切に、豊かな未来を切り拓いてゆきたい”
“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。

プラス  で、未来をともに。

明日がアルファ!



ケイヨウギンコウのケイヨウインコ

<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。