



地域密着型金融の取り組み状況

(平成25年度)

平成26年5月
株式会社京葉銀行

目次

1. 中期経営計画	...	2	ページ
2. 地域密着型金融を推進するための態勢整備	...	3	ページ
3. 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
4. 地域の面的再生への積極的な参画	...	9	ページ
5. 地域やお客さまに対する積極的な情報発信	...	11	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. 中期経営計画

平成25年4月より、平成27年3月までの2年間の計画期間とする第16次中期経営計画をスタートさせております。3つの経営課題として「地域経済活性化への貢献」「経営基盤のさらなる強化」「揺るぎない収益基盤の構築」に取り組み、「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」を目指しています。

α ACTION PLAN 2015

～持続的成長の実現へ向けた新たな挑戦～

<期間>

2年間(平成25年4月1日～平成27年3月31日)

<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

<3つの経営課題>

I. 地域経済

活性化への貢献

- ①お客さま目線の
総合金融サービスの提供
- ②中小企業等への
経営支援の強化
- ③CSR活動の推進

II. 経営基盤の

さらなる強化

- ①付加価値を創造できる
人財の育成
- ②活力ある
生産性の高い組織の実現
- ③強固な
経営管理態勢の構築

III. 揺るぎない

収益基盤の構築

- ①営業力増強による
地域シェアの向上
- ②非金利収益の拡充
- ③ローコスト
オペレーションの徹底

<計数計画>

コア業務純益
290億円

当期純利益
150億円

OHR
56%程度

経費率
0.9%台

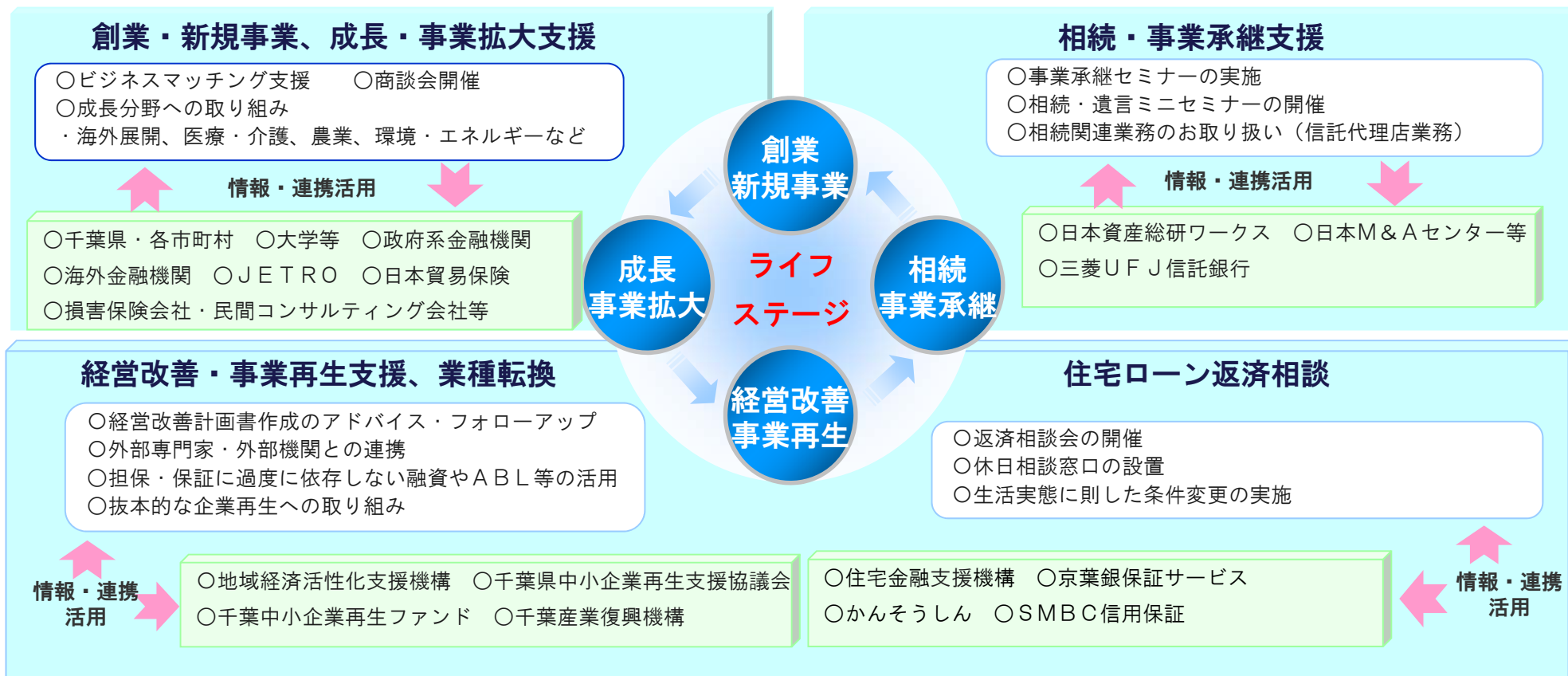
自己資本比率
(バゼルⅢ国内基準)
12%

2. 地域密着型金融を推進するための態勢整備

(1) 地域密着型金融の基本的な考え方

当行は、地域経済の発展に貢献することが地域金融機関としての重要な使命であるとの考えのもと、第16次中期経営計画の経営課題の1つに「地域経済活性化への貢献」を掲げ、「お客さま目線の総合金融サービスの提供」や「中小企業等への経営支援」などに積極的に取り組んでおります。中小企業等のお客さまに対して新規融資を含む積極的な資金供給や医療・介護、農業といった各種成長分野へのサポート体制の充実を図るとともに、創業・新規事業や経営改善、事業再生、事業承継等のライフステージに応じた支援を一層強化してまいります。

(2) 地域密着型金融に関する態勢整備



3. お取引先企業へのコンサルティング機能の発揮

(1) 創業・新規事業支援への取り組み

- 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・新規事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) 成長分野への取り組み

○コンサルティング営業グループの新設

- 今後の成長が期待される事業分野への取り組みや、お客さまの経営課題や相談ニーズに応じた、細やかな支援を強化するためコンサルティング営業グループを平成25年6月に新設しました。
- コンサルティング営業グループでは、医療・介護、アグリビジネス、海外への進出・販路拡大、ビジネスマッチング業務、補助金・公的支援施策の活用、産学連携、事業承継対策等、分野ごとに専門の担当者を配置しています。

■平成25年度 成長分野への融資実績合計

件数	金額
973件	75,847百万円

■平成25年度 ビジネスマッチング成約件数

件数
149件



3. お取引先企業へのコンサルティング機能の発揮

○医療・介護分野

- 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。医療機関や介護事業者の皆さまのさまざまなニーズにお応えするため、専門家のご紹介等各種経営相談、介護事業分野への進出相談、新たな設備等に関する各種融資相談に対応しています。
- 平成25年11月に資産家のお客さまを対象に「超高齢化時代を見据えた土地活用とは」をテーマに「土地活用セミナー」を、平成26年3月に医療機関・介護事業の経営者を対象に「医療制度の方向と病院経営改革」をテーマに「経営戦略セミナー」を開催しました。

■経営戦略セミナー



■平成25年度 医療・介護関連融資実績

件数	金額
549件	34,288百万円

○海外販路拡大・海外進出支援

- お客さまの海外展開をサポートすべく、外部専門機関と連携して海外企業との取引開始や海外進出等について必要な情報を提供しています。
- 平成25年12月に国際協力銀行と海外金融機関（ベトナムのベトコム銀行）が締結した「海外進出支援にかかる業務協力覚書」に、提携協力金融機関として参加しました。また、行員を独立行政法人日本貿易振興機構（JETRO）の海外事務所に業務派遣するなど専門性の高い人材の育成に努め、海外ビジネスのサポートの充実に取り組んでいます。
- 平成25年12月には、「有望な海外進出候補地として、ASEAN最後のフロンティアとして注目されているミャンマーとラオス、カンボジアの3カ国に焦点を当てたセミナーを開催しました。

■平成25年度 海外進出等に関する相談受付件数

件数
81件

■平成25年度 提携機関実績

提携時期	提携機関名
平成25年5月	カシコン銀行（タイ）
	バンク・ネガラ・インドネシア
平成25年12月	ベトコム銀行（ベトナム）
平成26年2月	（独）日本貿易保険（NEXI）

3. お取引先企業へのコンサルティング機能の発揮

○農業分野

- 農林漁業に従事しているお客さまの6次産業化を支援するため、平成25年5月に千葉県内10金融機関と合同で「ちば農林漁業6次産業化ファンド」を設立しました。同年12月に第1号案件として、千葉県を中心に全国各地から調達した植木、盆栽を欧米等の市場に輸出を計画する事業体への出資を実行しました。
- お客さまの販路拡大支援のため、本支店間ネットワークを活用して当行のお取引先企業同士のビジネスマッチングを実施しているほか、千葉県外への販路拡大のため、平成25年7月に農林水産業分野を対象とした第二地方銀行協会加盟行主催の「“食の魅力”発見プロジェクト2013」へ参加しました。
- お客さまのニーズに、より専門的にきめ細かく対応するため、経済産業省「中小企業・小規模事業者ビジネス創造支援事業」の専門家派遣制度を利用して、個別相談会を実施しています。

■平成25年度 農業分野向け融資実績

件数	金額
62件	1,045百万円

■“食の魅力”発見プロジェクト2013



■平成25年度 太陽光発電事業に関する相談受付件数

件数
107件

○環境分野

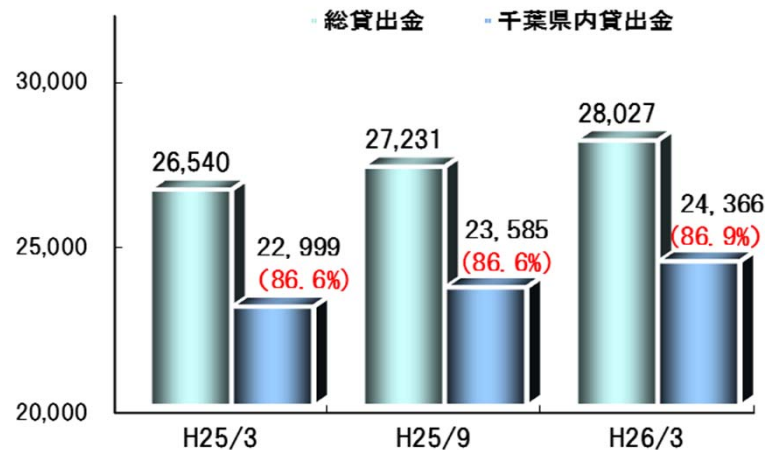
- 再生可能エネルギーの普及を支援するため、太陽光発電事業を検討しているお客さまへの助言やビジネスマッチングを行っています。また、経済産業省等の支援施策や補助金等の情報を提供するとともに各種ご相談にも対応しています。

3. お取引先企業へのコンサルティング機能の発揮

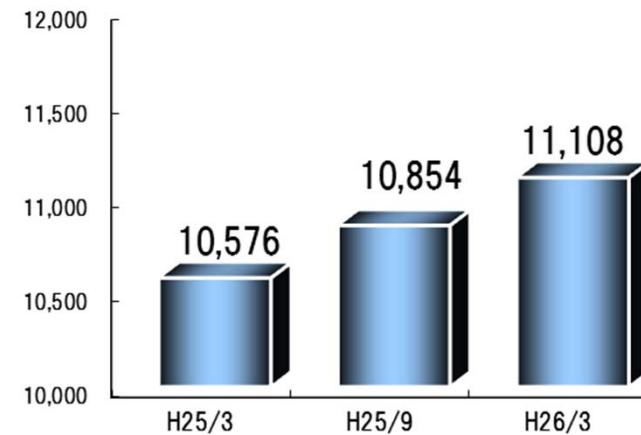
(3) 担保・保証に過度に依存しない融資の推進

- 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。取り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、さまざまな資金供給メニューをご用意しています。
- 「経営者保証に関するガイドライン」の趣旨を踏まえ、経営者の保証に依存しない融資の一層の促進を図るとともに、既存の融資についても「経営者保証に関するガイドライン」で示された保証契約の在り方に基づく適切な対応に努めてまいります。
- 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

3. お取引先企業へのコンサルティング機能の発揮

(4) 経営改善支援・事業再生支援・返済相談への取り組み

- 中小企業診断士等の専門スタッフが、中小企業再生支援協議会や認定支援機関等と連携し、お取引先企業の経営改善支援や事業再生支援に積極的に取り組んでいます。
- 中小企業経営者や財務担当者の皆さま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。さらに県内の建設業の経営者の皆さまを対象に国土交通省との共催で平成25年6月に「中小建設企業のための経営支援セミナー」を開催しました。
- 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。

■平成25年度 外部専門家等の連携状況

外部専門家・外部機関との連携	64件
うち中小企業再生支援協議会	13件

■経営改善・事業再生支援状況

項目	数値目標 平成25年4月～27年3月	実績 (26年3月末時点)
経営改善支援先への経営改善計画策定率 (経営改善計画策定支援先/経営改善支援取り組み先数)	60%	61.6%
経営改善支援先のランクアップ率 (ランクアップ先数/経営改善支援取り組み先数)	10%	8.2%

(5) 事業承継支援への取り組み

- 外部専門家と連携し、自社株式評価等を含む現状把握、事業承継にあたっての具体的な問題解決策の提案を行っています。また、営業店のセミナールーム等を使って、中小企業経営者の皆さまを対象に「事業承継対策セミナー」を開催しています。

■平成25年度 事業承継対策セミナーの開催実績

回数	参加企業数	参加者数
23回	246社	269名



4. 地域の面的再生への積極的な参画

(1) 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、さまざまな営業情報を集積し、営業店や本部を通じて、中小企業経営者の皆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。

(2) 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材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25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26年3月	「安倍内閣における国土強靱化策」～関東におけるレジリエンス～	藤井 聡	約720名

■平成25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25年4月	新入&若手社員セミナー ～自立型「人財」の育成～	古谷 治子	27社	96名
平成25年5月	魅力ある商品づくり ～農商工連携で「地域資源」を生かそう～	平岡 豊	23社	31名
平成25年6月	舞台裏から見た政治・経済 ～アベノミクスは成功するのか?～	須田 慎一郎	54社	75名
平成25年7月	日本一のマグロ船の船長から学んだ! ～マネジメントとリーダーシップの極意～	齊藤 正明	55社	74名
平成25年9月	私の野球人生 ～自分を信じ、逆境を乗り越える～	与田 剛	50社	62名
平成25年10月	「さおだけ屋はなぜ潰れないのか?」から考える 顧客とビジネスを生み出す会計センス	山田 真哉	56社	69名
平成25年11月	なぜ売れる?一膳あればいい箸が 全てはお客様の感激・感動・感謝の為に	木越 和夫	27社	44名
平成25年12月	「怖い!」が「嬉しい!」に変わるとき～クレームへの心がまえと対応上達マニュアル～	関根 眞一	48社	90名
平成26年1月	待機晩成 ～日本一の脇役が語る人生の美学～	笹野 高史	62社	102名
平成26年2月	西成流「仕事の渋滞解消法」	西成 活裕	36社	54名

4. 地域の面的再生への積極的な参画

(3) 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、返済相談会などを開催しています。
また、これから資産を形成していく若い世代の方や投資未経験者の方を対象にNISA（少額投資非課税制度）セミナーも開催しており、さまざま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、営業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25年度の開催実績>

資産運用	
回数	参加者数
510回	4,096名
NISA	
回数	参加者数
57回	488名
相続・遺言	
回数	参加者数
175回	1,801名

■年金相談会

県内各営業店や大型商業施設などにて、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25年度の開催実績>

平日年金相談会	
回数	参加者数
802回	7,294名
休日年金相談会	
回数	参加者数
336回	2,094名



(4) 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ご相談ができるよう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。

※生命保険見直しのご相談は、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。

5. 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、適切な情報発信により、当行の取り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営業店単位での会社説明会による当行の各種取り組みの紹介など、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まいります。

～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

- 営業店で開催する各種セミナーにご出席のお客さまに会社説明会を開催
- 各営業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26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、営業店での各種無料セミナーに併せて、会社説明会を開催しています。