



地域密着型金融の取り組み状況
(平成26年度)

平成27年5月
株式会社京葉銀行

-
1. お取引先企業へのコンサルティング機能の発揮 2
 2. 地域の面的再生への積極的な参画 7
 3. 地域やお客さまに対する積極的な情報発信 9

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. お取引先企業へのコンサルティング機能の発揮

(1) 地方創生プロジェクトチームの設置

平成26年12月に閣議決定された「まち・ひと・しごと創生総合戦略」を踏まえ、地方自治体では、それぞれの地域特性に応じた施策を実施していくことになりました。当行も、こうした動きに積極的に参画していくため「地方創生プロジェクトチーム」を立ち上げ、これまで以上に創業やビジネスマッチング、事業承継、経営改善などのお客さまの経営課題解決に向けた取り組みを強化し、地域活性化に貢献してまいります。

○地方創生プロジェクトチーム

活動目的	○地方版総合戦略に関する情報・ニーズの把握及び一元化 ○地方版総合戦略に関する協力・支援の企画及び統括管理
委員長	成長戦略推進部 担当役員
委員	地方創生担当部門の部長・人事部長・経営企画部長
事務局	成長戦略推進部 コンサルティング営業グループ

(2) 創業・新規事業支援への取り組み

事業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、地域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な資金提供ができるように取り組んでいます。また、経営革新等支援機関として、「創業補助金」や「ものづくり補助金」等の申請支援を行うなど融資以外の面からも支援を実施しています。

(3) 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取り組み

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、環境、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、中小企業のお客さまの経営課題や相談ニーズに応じて、細やかな支援を行っています。

■平成26年度 成長分野への融資実績合計

件数	金額
1,028件	66,228百万円

■平成26年度 ビジネスマッチング成約件数

件数
211件

1. 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に、専門家のご紹介、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融資相談を行っています。

■経営戦略セミナー



■平成26年度 医療・介護関連融資実績

件数	金額
527件	33,004百万円

■平成26年度 医療・介護関連セミナー

開催年月	セミナー名	参加者
平成26年7月	2025年に向けた医療・介護融合 経営戦略セミナー	74法人108名
平成26年12月	これからの医療機関経営と介護連携について	31法人 44名
平成27年3月	介護報酬改定と医療・介護連携について	52法人 85名

○海外販路拡大・海外進出支援

外部機関と連携して、海外企業と取引開始や販路拡大等の情報を提供しています。独立行政法人中小企業基盤整備機構が主催する「日・ASEAN商談会」に県内金融機関として初めて協賛し、お客さまにASEAN企業とのビジネスチャンスの場を提供いたしました。

■日・ASEAN商談会



■平成26年度 海外進出等に関する相談受付件数

件数
86件

1. 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

農業経営アドバイザーの資格を有するスタッフが、お客さまの販路拡大や資金調達、6次産業化などを支援しています。

■“食の魅力”発見プロジェクト2014



■平成26年度 農業分野向け融資実績

件数	金額
70件	1,587百万円

■平成26年度の農業分野への取り組み

取り組み	概要
外部団体への加盟	平成26年5月に、生産者団体と県・市町村、JA等が連携して生産・販売・担い手対策等の支援を一体的に取り組んでいる「千葉県園芸協会」に賛助会員として入会しました。
セミナーの開催	平成27年3月に、異業種から農業参入を検討中のお客さまを対象に千葉商工会議所との共催で「千葉県における農業参入のチャンスとリスク」をテーマにセミナーを開催しました。
商談会への参加	平成26年7月に、全国の食品会社約120社が出展する共同商談会「食の魅力発見プロジェクト2014」に取引先とともに参加しました。

○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。公的機関の支援施策・補助金等の情報提供やご相談に対応しています。

■平成26年度 環境分野向け融資実績

件数	金額
140件	10,852百万円



1. お取引先企業へのコンサルティング機能の発揮

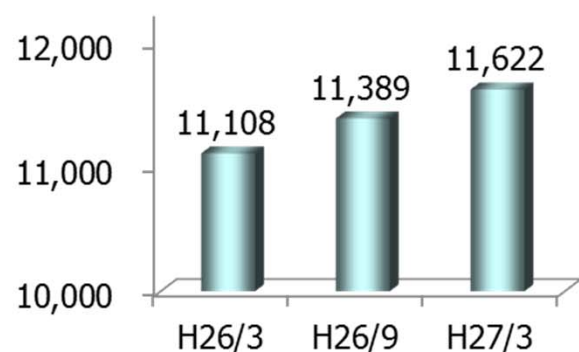
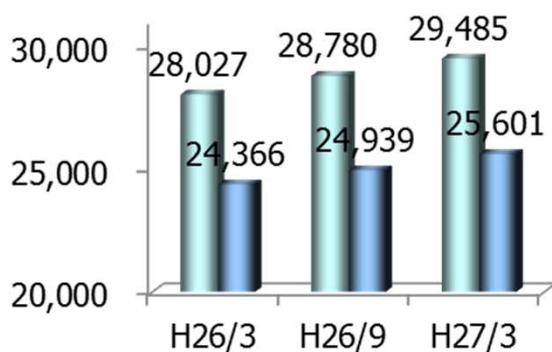
(4) 担保・保証に過度に依存しない融資の推進

- 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。取り組みにあたっては、目利き能力を発揮し、企業の事業性評価を重視した融資を推進していくことにより、多くの中小企業への事業資金の供給に努めています。
- 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（動産・売掛金担保融資）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。

■貸出金残高（億円）

■中小企業向け貸出金残高（億円）

■総貸出金 ■千葉県内貸出金



1. 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。



■平成26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	75件
うち中小企業再生支援協議会	11件

■経営改善・事業再生支援状況

項目	数値目標 H25/4~H27/3	実績 H27/3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%	63.3%
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%	16.0%

○中小企業経営者向けセミナー

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。

■経営者セミナー



(6) 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26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
6回	70社	83名

2. 地域の面的再生への積極的な参画

(1) 産学連携情報誌「Mira-Kuru（ミラクル）」の発行

千葉大学にて取り組んでいる研究や活動について、皆さまに広く知っていただくため本誌を平成26年11月より発行しています。千葉大学とお取引先企業との共同研究につながる案件の発掘やビジネスマッチングを目指し産学連携の橋渡し役として貢献してまいります。



(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26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27年3月	変動する国際情勢と日本の課題	村田 晃嗣	約700名

■平成26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26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	32社	94名
平成26年 5月	今後の政治経済展望～アベノミクスの行方～	杉尾 秀哉	45社	62名
平成26年 6月	これからどうなる暮らしと経済	白石 真澄	31社	43名
平成26年 7月	福島第一原発事故は日本人に何を問いかけたのか	門田 隆将	37社	50名
平成26年 9月	情報が主役の時代～企業経営は情報が決め手～	辛坊 治郎	75社	144名
平成26年10月	中小企業の経営改革と人材確保・育成	諏訪 貴子	31社	41名
平成26年11月	これからの防災・危機管理～企業の備えと対策	山村 武彦	36社	52名
平成26年12月	経営トップがつくるクレームに強い組織体制	津田 卓也	43社	58名
平成27年 1月	私とゴルフ	村口 史子	21社	31名
平成27年 1月	前向きになる生き方	佐藤 真海	33社	42名
平成27年 2月	統計学が最強の学問である ～本当に価値を生むデータ分析の考え方～	西内 啓	48社	57名

2. 地域の面的再生への積極的な参画

(3) 相談会・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。

○相続相談窓口

平成27年1月に佐倉支店に設置した「相続相談窓口」は、相続について気軽に相談できる拠点として大変ご好評をいただいております。6月には南柏支店にも設置し、今後も順次拡大していく予定です。



○ミニセミナー

「資産運用」、「NISA」、「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、最新の情報をお客さまへ提供しています。

■平成26年度の開催実績

資産運用		NISA		相続・遺言	
回数	参加者数	回数	参加者数	回数	参加者数
553回	4,477名	16回	117名	160回	1,637名

○年金相談会

社会保険労務士による個別年金相談会を開催し幅広い質問やニーズにお応えしています。

「休日年金相談会」および平日の仕事帰りにご参加いただける「イブニング相談会」も用意しています。

■平成26年度の開催実績

平日年金相談会		休日年金相談会	
回数	参加者数	回数	参加者数
825回	7,429名	341回	2,529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。

3. 地域やお客さまに対する積極的な情報発信

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

LINE@

- 友だち登録していただいた方に、商品・サービス情報や地域情報等を幅広く配信

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回発行

■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27年6月上旬に更新予定です。

■LINE@公式アカウント



■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。