



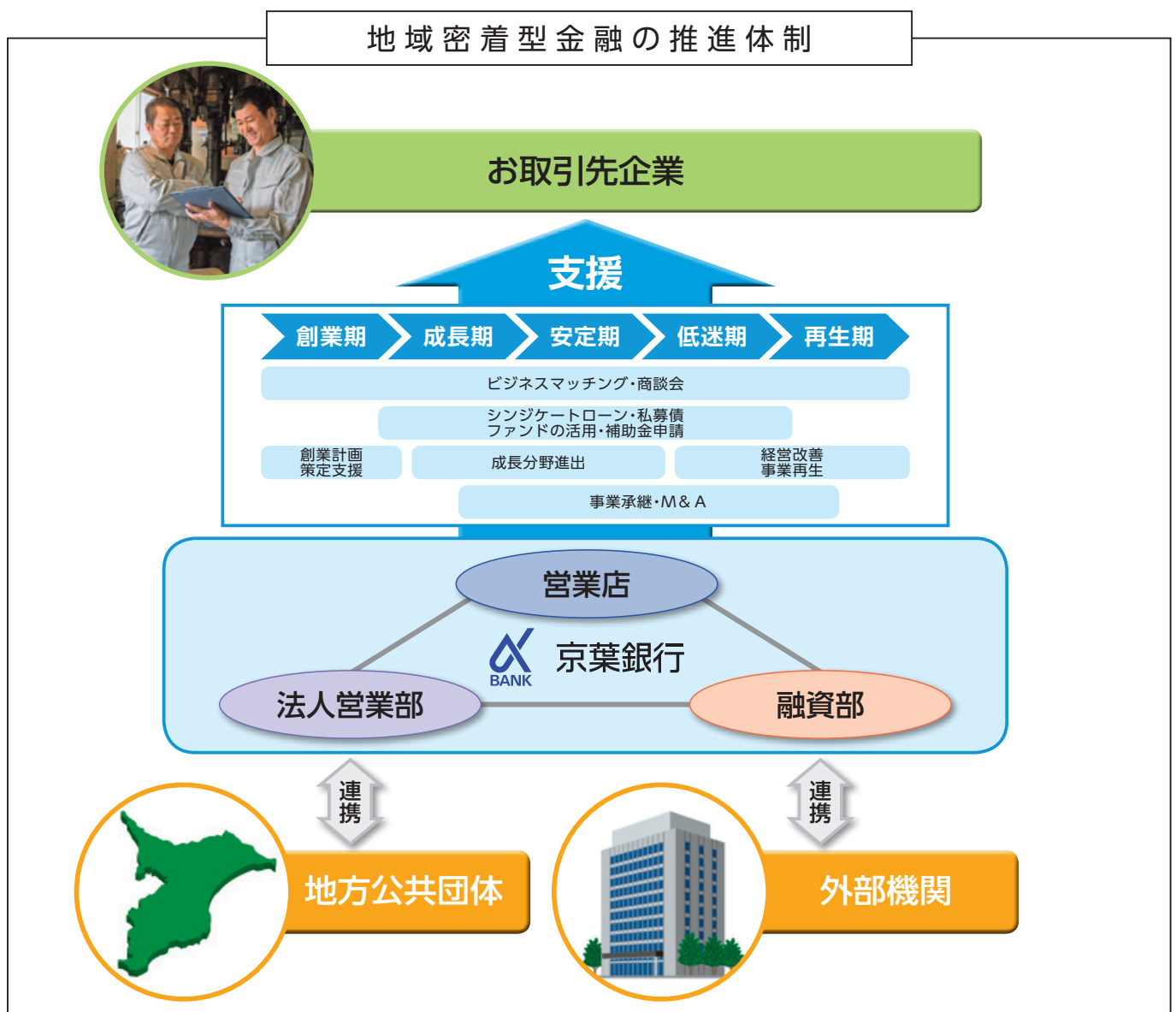
地域密着型金融の取り組み状況
(2019年3月期)

2019年10月
株式会社京葉銀行

○地域密着型金融に関する基本的な考え方	・ ・ ・ ・ 2
○地方創生への取り組み	・ ・ ・ ・ 3
○子会社の設立	・ ・ ・ ・ 4
○地域密着型金融の推進	・ ・ ・ ・ 5
○お客さま本位の業務運営	・ ・ ・ ・ 9

地域密着型金融に関する基本的な考え方

当行は、「地域への貢献」、「堅実な経営」を重要な使命と位置づけ、地域密着型金融を推進しています。2018年4月よりスタートした『第18次中期経営計画』においても、基本戦略の1つに「お客さまに寄り添った営業の実践」を掲げ、お取引先企業の事業内容や成長可能性等を適切に把握した事業性評価に基づき、資金供給や本業支援に取り組んでいます。今後も、「金融仲介機能のベンチマーク^{*}」を効果的に活用し、経営課題の解決へ最適なソリューションを提供することで、地域経済の発展と地方創生の実現に積極的に貢献してまいります。



※金融仲介機能のベンチマークとは？

金融機関における金融仲介機能の発揮状況を客観的に評価できる指標として、金融庁より公表されました。

共通ベンチマーク …金融機関が、金融仲介の取り組みの進捗状況や課題等を、客観的に評価するために活用可能な指標のことです。

選択ベンチマーク …金融機関が、自身の事業戦略やビジネスモデル等を踏まえて、選択できる指標のことです。

地方創生への取り組み

香取市佐原における観光によるまちおこし

ファンドの投資案件として設立した株式会社NIPPONIA SAWARAが「佐原商家町ホテルNIPPONIA」を2018年3月にオープンさせるなど、歴史的建造物をレストランや古民家宿泊施設として活用しています。

2019年4月、古民家宿泊施設が新たに3棟4室(GOKO棟)オープンし10棟13室に拡大しました。



NTT東日本との業務提携

2019年1月、当行が有する地域のネットワークとNTT東日本が有する情報技術を活用して地域経済に貢献するため、業務提携しました。

お取引先企業が抱える経営課題について、NTT東日本と連携して最適なICTソリューションを提供してまいります。



いすみ市における地域活性化に向けた官民連携

2019年5月、いすみ市の地域活性化に貢献するため、NTT東日本およびいすみ市と三者で連携協定を締結しました。主に農業・漁業・観光などの分野における事業活動を支援してまいります。

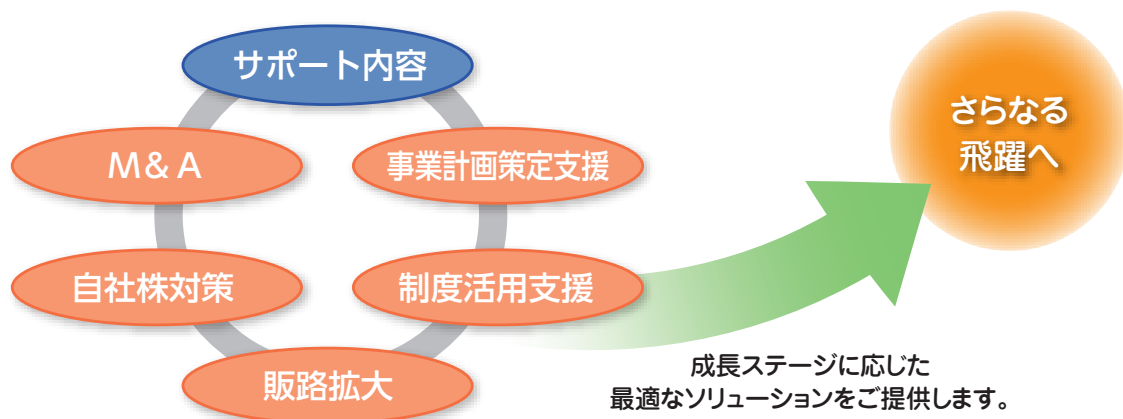


子会社の設立

2019年4月、当行グループ一体でお客さまの多様なニーズや経営課題に対して、最適なソリューションの提供を通じて地域経済の発展に貢献するため、子会社を設立しました。

名称	株式会社京葉銀キャピタル&コンサルティング
設立日	2019年4月1日
所在地	千葉市中央区千葉港5番45号(京葉銀行千葉みなと本部内)
従業員数	5名
資本金	5,000万円
出資比率	京葉銀行100%出資
事業内容	① 投資事業有限責任組合(ファンド)の運営業務 ② 経営コンサルティング業務 ③ M&A業務

京葉銀キャピタル&コンサルティングは、お客さまと経営課題を共有し、寄り添いながら課題解決からアフターフォローまでしっかりサポートします。



子会社のファンド運営業務の参入

2015年度から、香取市や地域経済活性化支援機構(REVIC)等と組成した「千葉・江戸優り佐原観光活性化ファンド」を活用し、歴史的資源による地域活性化を推進しております。

2019年4月25日、京葉銀キャピタル&コンサルティングは、本ファンドの運営業務に参入しました。

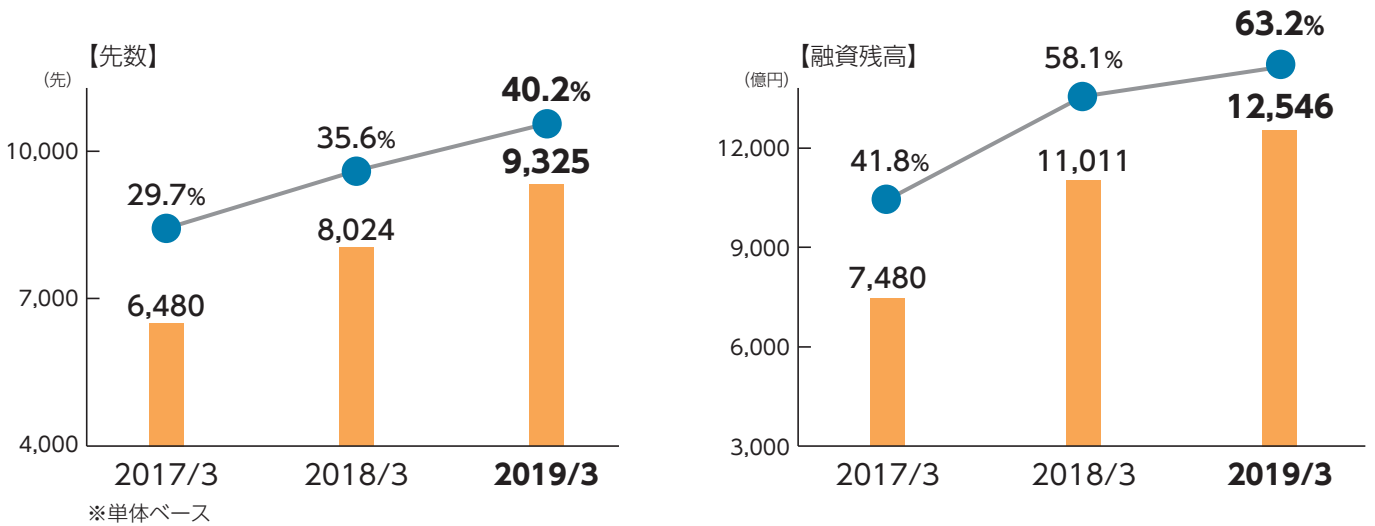


地域密着型金融の推進

事業性評価への取り組み

お取引先企業の担保・保証に依存しない、対話を通じた事業性評価が、本業支援の第一歩であると認識し、実施先の増加に向けて取り組みを強化しています。

◆事業性評価に基づく融資を行っている先数・融資残高および全体に占める割合 共通ベンチマーク

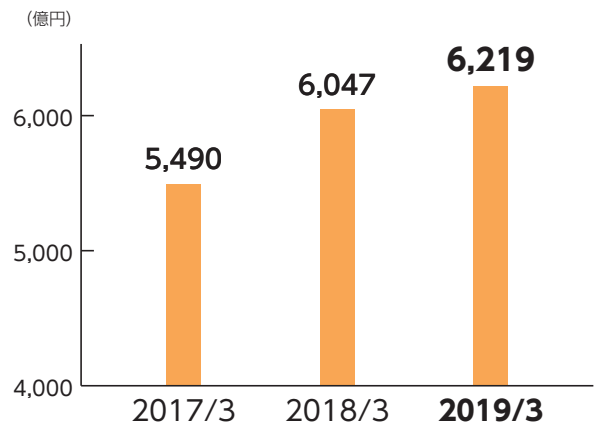
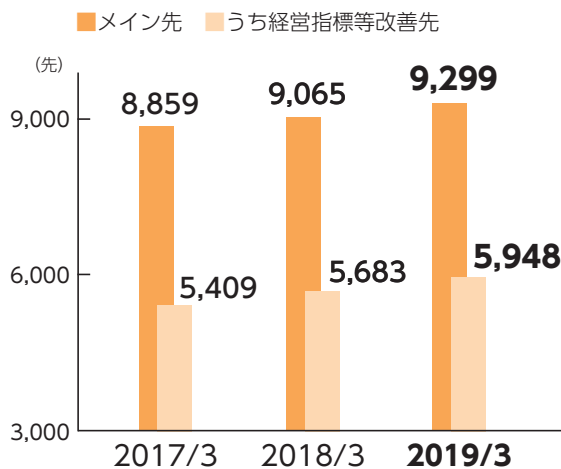


当行をメインバンクとするお取引先の拡充

金融仲介機能を発揮した成果として、当行をメインバンクとするお取引先数は、着実に増加しています。引き続き、さまざまな経営課題をご相談いただけるよう、支援の充実に努めてまいります。

◆当行をメインバンクとするお取引先のうち経営指標が改善した先数 共通ベンチマーク

◆経営指標が改善した先に係る3年間の事業年度末の融資残高 共通ベンチマーク



※メイン先のうち決算データが完備している先を対象

ライフステージに応じたコンサルティング機能の発揮

お取引先企業との対話により、創業期から再生期までのライフステージ*に応じた、真の経営課題を的確に把握し、本業支援やソリューション提案等、必要に応じた支援を継続的に行っています。

◆ライフステージ別の与信先数 共通ベンチマーク

2019/3	全与信先 ^(注)	創業期	成長期	安定期	低迷期	再生期
与信先数	23,186先	1,508先	1,788先	8,739先	600先	1,588先
融資残高	19,840億円	668億円	1,701億円	10,986億円	382億円	1,708億円

(注)全与信先とは、法個人の事業性貸出先の総数を指します。

※5期分の決算データがない先は除く

※ライフステージとは？

創業期…創業、第二創業から5年までの期間です。

成長期・安定期・低迷期…直近2期と過去5期の売上高平均を対比し、区分しています。

再生期…貸付条件の変更または延滞がある期間です。

▶ 創業期

事業の内容や特性を把握するための実査・面談など、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・新規事業の展開に向けた支援ができるように努めています。

◆当行が関与した創業、第二創業*の件数 共通ベンチマーク

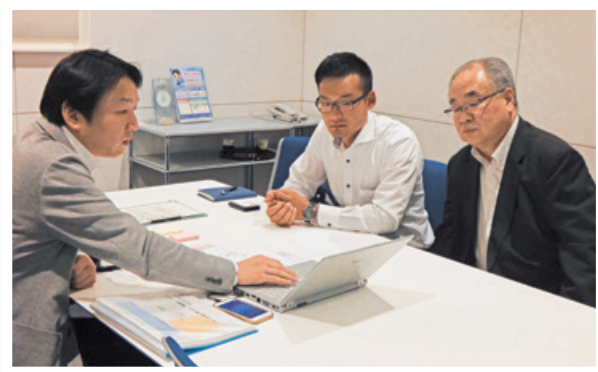
	2016年度	2017年度	2018年度
当行が関与した創業	941件	982件	1,064件
当行が関与した第二創業	3件	1件	1件

※第二創業とは？

すでに事業を営んでいる事業者が、業態転換や新規事業に進出することです。

● 創業個別相談会

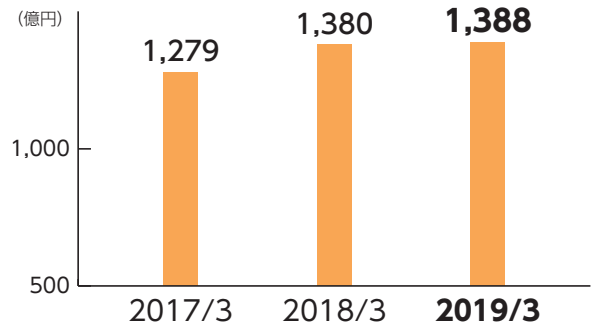
2018年5月より、千葉県産業振興センターと連携し、個別に創業時の疑問や悩み事を相談できる「創業個別相談会」を定期的を開催するなど、さまざまな面からの経営支援を行っています。



▶ 成長期、安定期

法人営業部では、「医療・介護」「環境」「海外」「農業」などの成長分野ごとに専門の担当者を配置し、事業者の皆さまにきめ細かいサポートを行っています。

◆ 成長分野向け融資残高



● 地方創生「食の魅力」発見商談会2019

2019年6月、第二地方銀行協会加盟行が連携して開催した「地方創生『食の魅力』発見商談会2019」に、お取引先9社と千葉県からの紹介先4社の計13社が参加しました。販路拡大のマッチングをサポートするとともに、千葉県の農産物や食品を全国にPRする機会を提供しました。



● 第30回αBANKビジネスクラブ年次大会

会員の皆さまの経営支援や人材育成のお手伝いをするため、著名な講師を招いたセミナーや地区交流会、年次大会等を開催しています。

2019年2月に開催した年次大会は、講師にRIZAPグループ株式会社取締役(当時)松本晃氏をお招きし、約700名の経営者の皆さまにご参加いただきました。

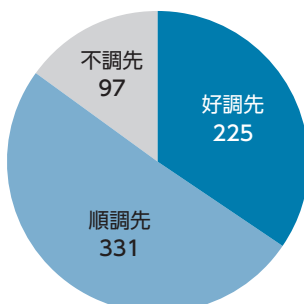


松本 晃氏

▶ 低迷期、再生期

中小企業診断士等の資格を有する行員が、外部機関や専門家と連携し、お取引先企業との面談を重ね、経営改善支援や事業再生支援に継続的に取り組んでいます。

◆ 中小企業の条件変更先の経営改善計画の進捗状況(2019年3月末) 共通ベンチマーク

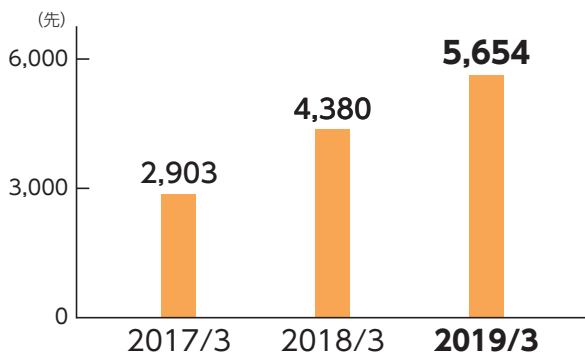


※売上高、経常利益いずれかの改善率
 好調先(120%超)
 順調先(80~120%)
 不調先(80%未満)

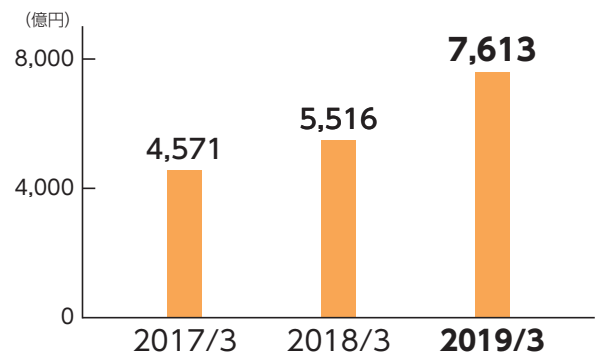
▶ソリューション提案の状況

医療・介護、農業といった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、事業再生等のライフステージに応じた支援の強化により、ソリューション提案先数および提案先の融資残高が着実に増加しています。

◆ソリューション提案先数 選択ベンチマーク



◆ソリューション提案先の融資残高 選択ベンチマーク



事業承継支援

京葉銀キャピタル&コンサルティングと連携し、これまで以上に自社株式・相続資産の評価、保険の活用や遺言信託、M&Aなどお取引先企業に対し、課題解決に向けた具体的な提案を行っていきます。

また、後継者の育成を通じて地元企業の円滑な事業承継をサポートするため、2018年10月に第3期「アルファバンクの後継者塾」を開講しました。



後継者塾

経営者保証ガイドラインへの対応

「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を一層促進するとともに、既存の融資についても、同ガイドラインで示された保証契約のあり方に基づく適切な対応に努めています。

◆2018年度 取り組み実績

新規に無保証で融資した件数	新規融資に占める経営者保証に依存しない融資の割合	保証契約を変更・解除した件数
件数	比率	件数
4,297件	23.5%	254件

※「経営者保証に関するガイドライン」とは？

中小企業・小規模事業者等の経営者による個人保証について、保証契約を締結する際や、金融機関等の債権者が保証履行を求める際における、中小企業・小規模事業者等、保証人、金融機関等の自主的なルールを定めたものです。

お客さま本位の業務運営

お客さまの資産形成に資する金融サービスの提供に際し、全役職員が「お客さま第一主義」の精神を全うし、地域社会からの信頼を揺るぎないものとするため、「お客さま本位の業務運営に関する取組方針」に則った営業活動を行っています。

お客さま本位のコンサルティングの実践

▶年金相談会

快適なセカンドライフの設計にお役立ていただくため、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。

平日相談会		休日相談会	
回数	参加者数	回数	参加者数
653回	4,659名	333回	2,477名

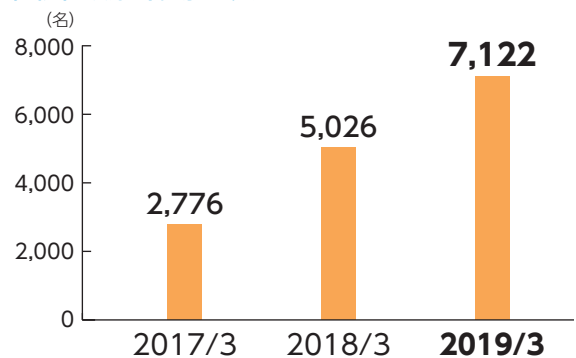
(2018年度 開催回数・参加者数)



▶相続相談窓口

“もっと気軽に相続の話ができる環境がほしい”という声にお応えし、相続に関する悩みや心配事をなんでも相談できる「相続相談窓口」を設置しています。(設置累計51店舗)

◆相続相談累計参加者数



●相続に関する2つの特別な定期預金

相続のご相談やお手続きに際して、2つの特別金利定期預金を取り扱っています。

相続個別相談を受けられたお客さまには、「『やさしい気持ち』相続相談ご来店感謝定期預金」、相続により資産を受け継がれたお客さまには、「『やさしい思い出』相続定期預金」をご用意しています。



お客さまへの情報提供の充実

▶ミニセミナーの開催

窓口でのご提案に加え、お客さまのライフステージに沿った「資産運用」「医療」「相続」などをテーマに、営業店のセミナールームなどを活用したミニセミナーを開催しています。



資産運用セミナー		医療セミナー	
回数	参加者数	回数	参加者数
608回	4,337名	18回	84名
相続セミナー		年金セミナー	
回数	参加者数	回数	参加者数
182回	1,420名	12回	133名

(2018年度 開催回数・参加者数)

お客さまのニーズにお応えする商品の整備

▶家族信託口座の取り扱い

高齢社会の到来に伴い、高齢者ご本人による財産管理が難しくなり、代わって家族などが財産管理を行うニーズが高まっています。相続・事業承継・認知症対策などに資産の新しい託し方である「家族信託口座」を取り扱っています。



▶フリー住宅ローンの取り扱い

ライフプランに応じてさまざまなニーズにお応えする「フリー住宅ローン」を取り扱っています。例えば「毎月の返済額の負担を軽減したい」というニーズには、住宅ローンやマイカーローンなど複数のローンをおまとめすることができます。



お客さまの投資信託の運用状況

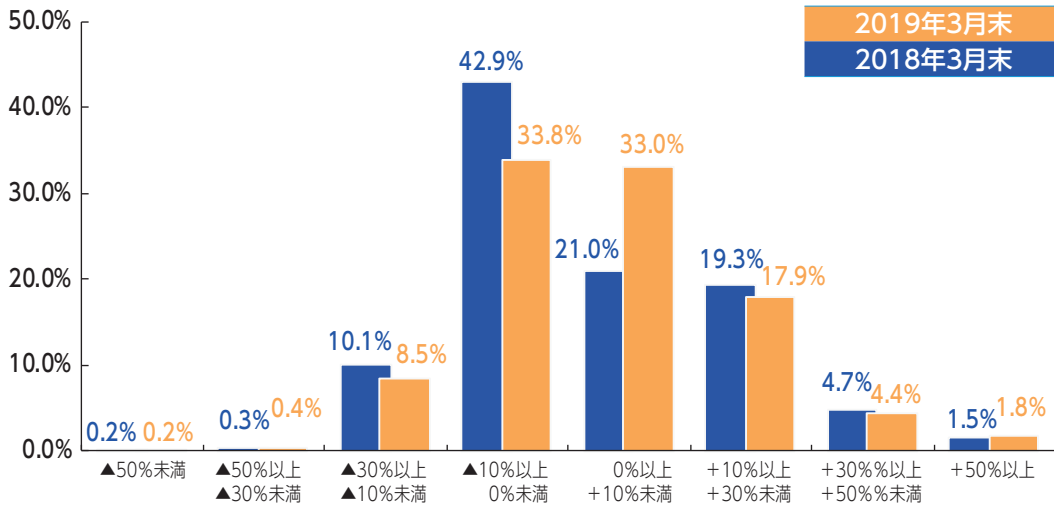
お客さまのニーズやライフプランをお伺いし、長期的・安定的な資産形成につながるコンサルティングを提供するとともに、運用状況や市場動向に応じたタイムリーなアフターフォローを実施しています。

2019年3月末時点で運用損益がプラスとなっているお客さまの割合は約57%【図1】ですが、過去に保有していた投資信託の実現損益を含めると約70%【図2】のお客さまの運用損益がプラスとなっています。

◆投資信託運用損益別顧客比率【共通KPI※】

【図1】

■2018年3月末 ■2019年3月末



運用損益がプラスのお客さまの割合

2019年3月末	57.1%
2018年3月末	46.5%

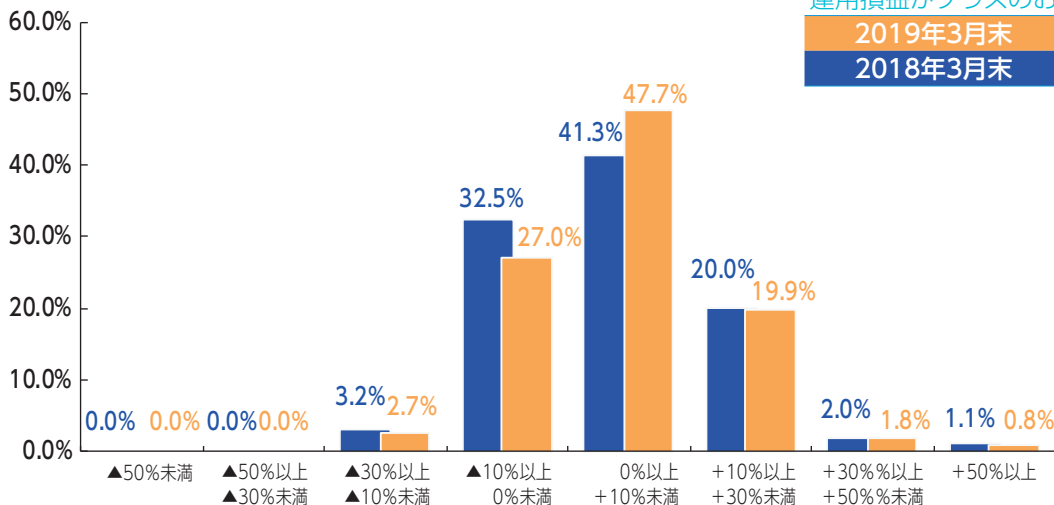
※共通KPIとは？

金融庁より公表されたお客さま本位の良質な金融商品・サービスを選択するうえで比較可能な統一的指標のことです。

◆実現損益含む投資信託運用損益別顧客比率

【図2】

■2018年3月末 ■2019年3月末



運用損益がプラスのお客さまの割合

2019年3月末	70.2%
2018年3月末	64.4%

※3月末時点で投資信託残高を保有している個人のお客さまの比率。

※運用損益比率計算上の分母は、【図1】「時価評価額」、【図2】「累積投資金額」(売却・償還された投資信託含む)。

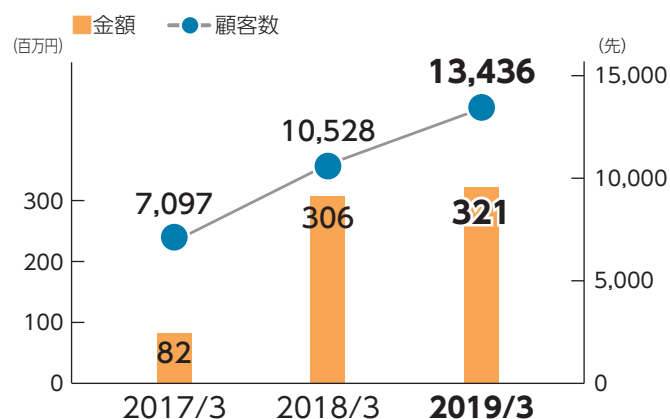
※【図2】1998年12月以降に売却または償還となった投資信託の実現損益にて算出。

安定的な資産形成に向けたサポート

▶ 投信積立

お客様の安定的な資産形成をサポートするため、資産運用における「長期・積立・分散投資」の魅力をお伝えしています。

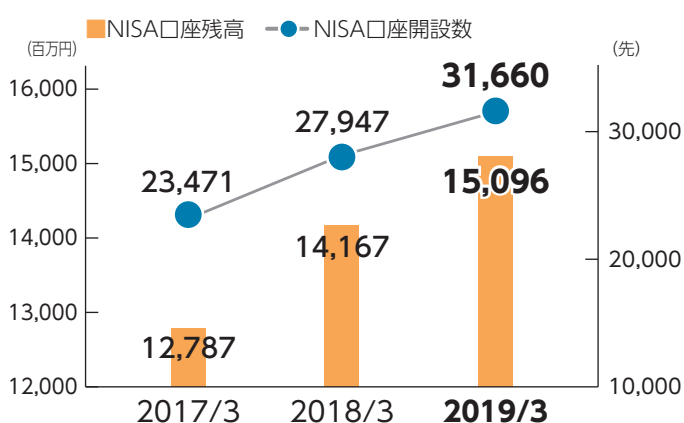
◆投信積立(契約顧客数・契約金額)



▶ NISA口座

運用効率を重視したご提案により、再投資型の投資信託のご購入が増加し、NISA口座でのお取引も増加しています。

◆NISA口座開設数/残高



お客様の目的を実現するための体制の構築

お客様の多様なニーズやライフステージに応じたご提案ができるよう、研修の実施や資格取得の奨励を通じて、商品や市場動向に関する知識や説明力の向上に努めています。

◆資格取得状況

資格名	保有者数
ファイナンシャルプランナー1級	84名
ファイナンシャルプランナー2級	1,531名
社会保険労務士	24名

(2019年3月31日現在)

