



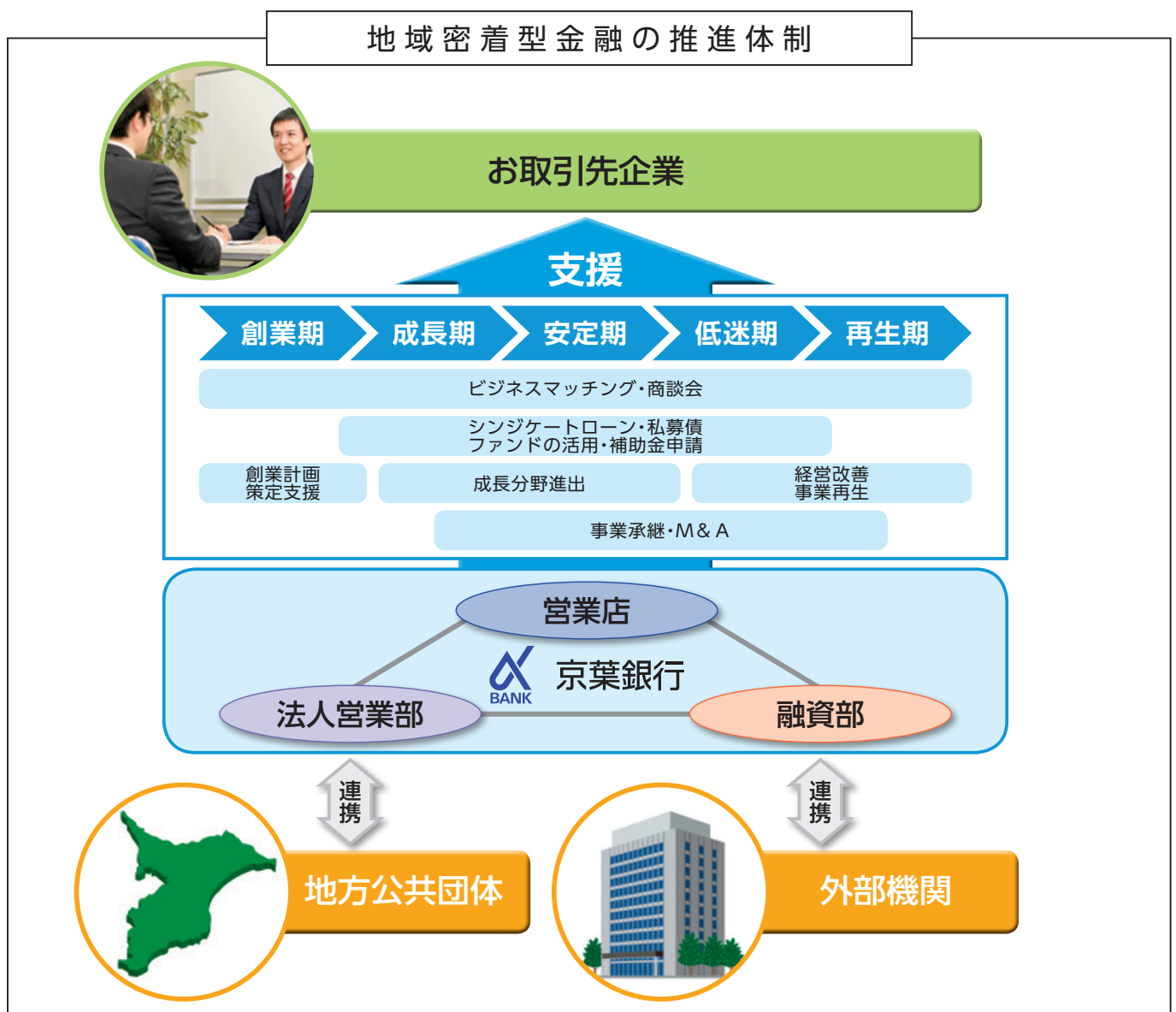
地域密着型金融の取り組み状況
(2020年3月期)

2020年8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
○地方創生に向けた取り組み	・ ・ ・ ・ 3
○地域密着型金融の推進	・ ・ ・ ・ 4
○お客さま本位の業務運営	・ ・ ・ ・ 8

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。

地方創生に向けた取り組み

香取市

▶旧酒蔵を改修してレストランとして再利用

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^{まさ}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います。

2018年3月の「佐原商家町ホテル NIPPONIA」のオープンを皮切りに現在、馬場本店酒造が所有する旧酒蔵を新たな飲食施設として再利用するため開発中です。



▶地方創生に資する金融機関等の「特徴的な取組事例」受賞

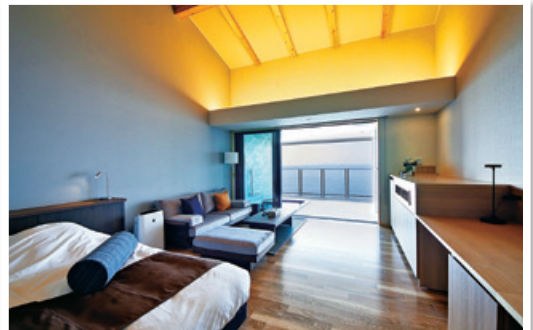
2020年5月、香取市佐原での取り組みが内閣官房まち・ひと・しごと創生本部の「地方創生に資する金融機関等の『特徴的な取組事例』」として認定を受け、表彰されました。

鋸南町

▶高級温泉旅館のリニューアルをサポート

地域の特性を活用して、観光拠点の整備や雇用の創出につながる取り組みを支援しています。

2020年1月にオープンした高級旅館のリニューアルをサポートしました。



浦安市

▶医療・介護によるまちづくり

浦安市が目指す医療・介護・住まい・生活支援を一体で提供する「地域包括ケアシステム」の構築に向けた支援を行っています。

2018年3月の「浦安中央病院」、複合商業施設「ASMACHI浦安」を皮切りに、2020年3月、浦安市初のシニア向け分譲マンション「LUMISIA浦安舞浜」が竣工しました。



地域密着型金融の推進

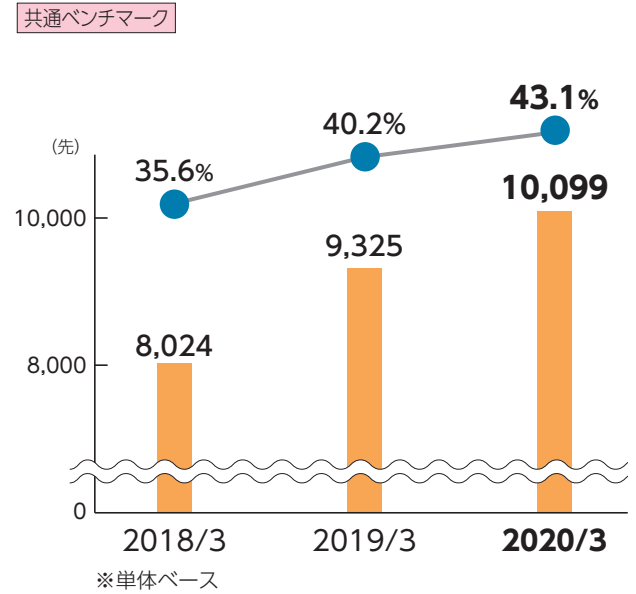
事業性評価への取り組み

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与信先の融資残高および割合 共通ベンチマーク

	2018/3	2019/3	2020/3
融資残高	11,011億円	12,546億円	11,767億円
割合	58.1%	63.2%	58.9%

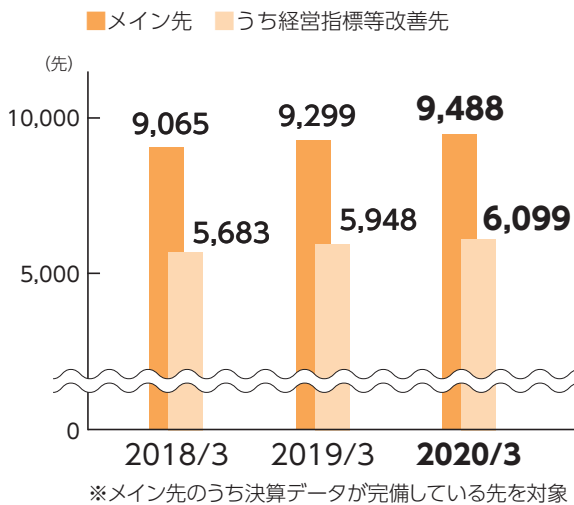
◆事業性評価に基づく融資を行っている与信先数および割合 共通ベンチマーク



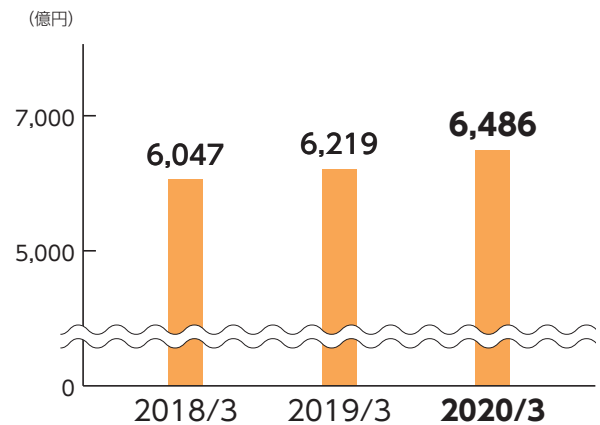
当行をメインバンクとするお取引先の拡充

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事業年度末の融資残高 共通ベンチマーク



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および融資残高 共通ベンチマーク

2020/3	全与信先 ^(注)	創業期	成長期	安定期	低迷期	再生期
与信先数	23,418先	1,539先	1,830先	8,918先	562先	1,784先
融資残高	19,972億円	697億円	1,797億円	10,843億円	364億円	1,781億円

(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
- 成長期…売上高平均で直近2期が過去5期の120%超
- 安定期…売上高平均で直近2期が過去5期の120%～80%
- 低迷期…売上高平均で直近2期が過去5期の80%未満
- 再生期…貸付条件の変更または延滞がある期間

▶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

	2017年度	2018年度	2019年度
当行が関与した創業	982件	1,064件	1,013件
当行が関与した第二創業	1件	1件	1件

※第二創業とは？

既に事業を営んでいる企業の後継者や既存の事業を譲渡(承継)した経営者が新規事業を開始すること、又は抜本的な事業再生によって企業が業種を変えて再建することです。

●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」を定期的に開催しています。

2019年度は、96先と面談し、62先に融資を実行しました。

◆2019年度 開催実績

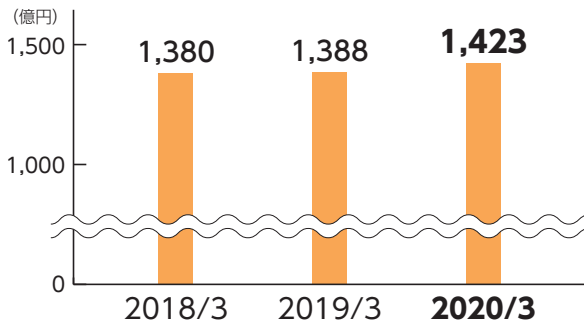
回数	参加者数
23回	96先



▶ 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。

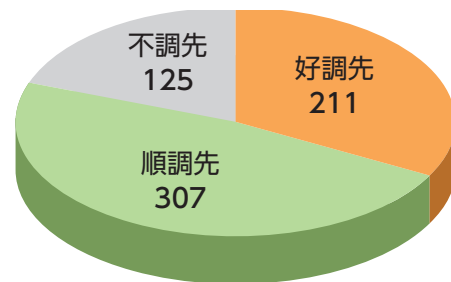
◆成長分野向け融資残高



▶ 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 (2020年3月末) 共通ベンチマーク

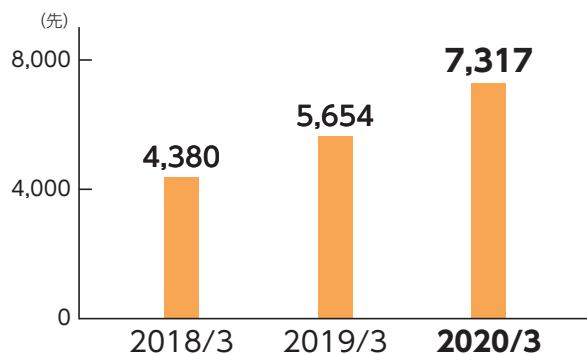


※売上高、経常利益いずれかの改善率
 好調先 (120%超)
 順調先 (80~120%)
 不調先 (80%未満)

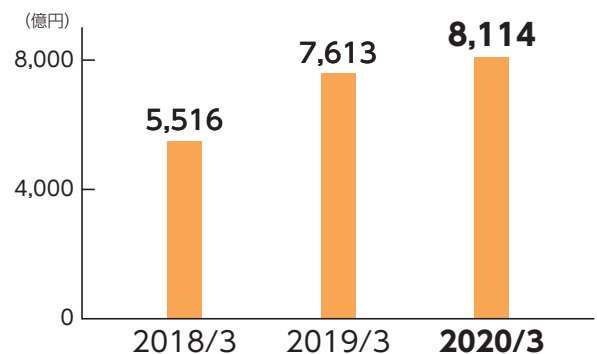
ソリューション提案の状況

お取引先企業のライフステージに応じた経営課題を共有し、コンサルティング機能の発揮に努めています。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



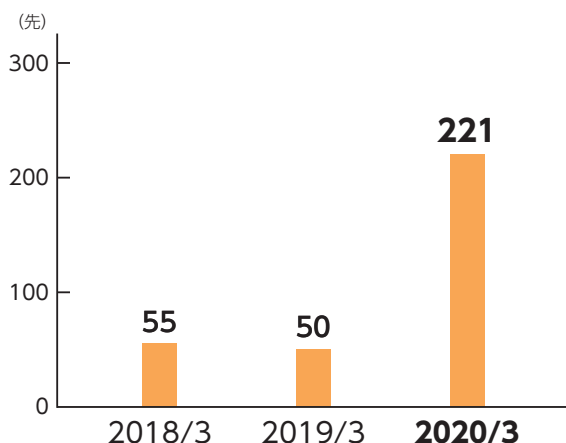
◆ソリューション提案先の融資残高 選択ベンチマーク



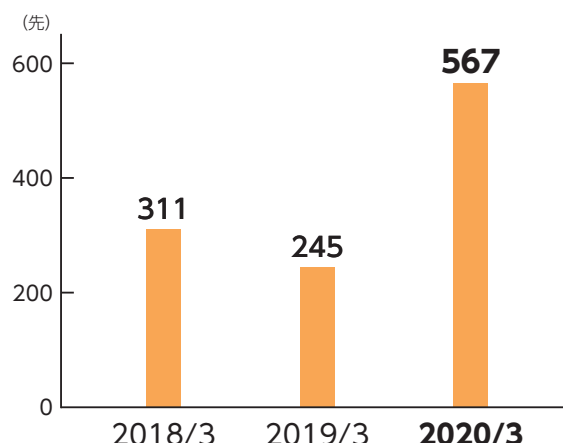
M&A支援・事業承継支援の状況

連結子会社である京葉銀キャピタル&コンサルティング(2019年4月設立)と連携し、自社株式・相続資産評価、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ます。M&A支援先数および事業承継支援先数が着実に増加しています。

◆M&A支援先数 選択ベンチマーク



◆事業承継支援先数 選択ベンチマーク



※2018/3、2019/3は、当行で携わった先数 2020/3は、当行と京葉銀キャピタル&コンサルティングで携わった支援先数の合計

「経営者保証に関するガイドライン」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。

◆ガイドラインを踏まえた取組状況

項目	2019年度上期	2019年度下期
新規に無保証で融資した件数	2,230件	2,024件
保証契約を変更・解除した件数	120件	131件
新規融資に占める経営者保証に依存しない融資の割合	27.0%	25.3%

◆事業承継時におけるガイドラインへの取組状況

項目	2019年度上期	2019年度下期
代表者交代時において、旧経営者との保証契約を解除し、かつ、新経営者との保証契約を締結しなかった割合	2.0%	5.9%
代表者交代時において、旧経営者との保証契約を解除する一方、新経営者との保証契約を締結した割合	72.0%	68.7%
代表者交代時において、旧経営者との保証契約は解除しなかったが、新経営者との保証契約は締結しなかった割合	13.0%	19.5%
代表者交代時において、旧経営者との保証契約を解除せず、かつ、新経営者との保証契約を締結した割合	13.0%	5.9%

※「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。

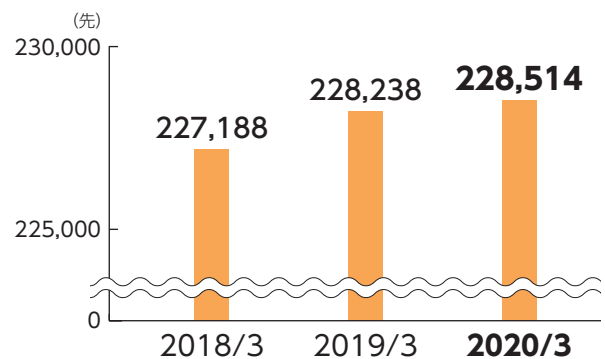
平日相談会		休日相談会	
回数	参加者数	回数	参加者数
612回	4,000名	281回	2,090名

(2019年度 開催回数・参加者数)



社会保険労務士による年金制度の分かりやすい説明や年金請求書作成等のサービスが、好評いただいています。当行を年金受取り口座に指定するお客さまは、着実に増加しています。

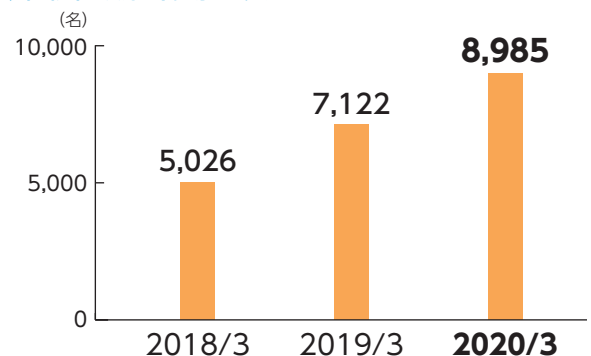
◆ 年金受取指定先数



▶ 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64店舗)

◆ 相続相談累計参加者数



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。

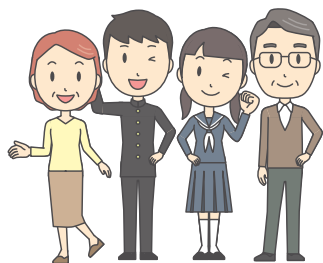


資産運用セミナー		医療セミナー	
回数	参加者数	回数	参加者数
489回	2,920名	24回	96名
相続セミナー		年金セミナー	
回数	参加者数	回数	参加者数
87回	674名	11回	129名

(2019年度 開催回数・参加者数)

ライフステージに応じた商品の整備

●フリー住宅ローン



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一つにおまとめすることができます。

●信託財産限定型(現金・アパート)家族信託



相続・事業承継・認知症対策に有効な制度である「家族信託口座」を取り扱っています。2019年11月、『もっと簡単・スムーズに信託口座の開設や契約書の作成ができるようにしてほしい』との声にお応えし、信託財産を“現金資産”“アパート資産”に限定したパック商品のご紹介を開始しました。

●後見支援預金

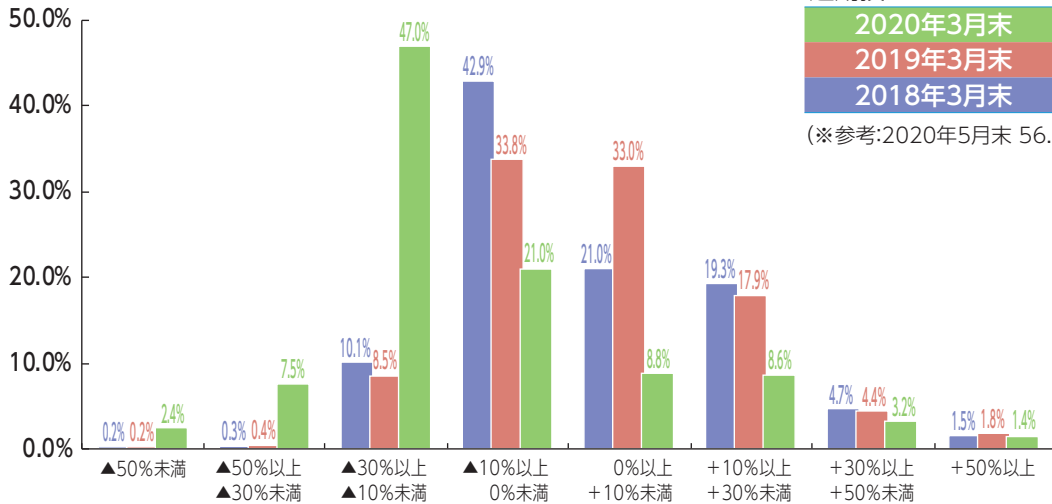
後見制度を利用しているお客さま(成年被後見人)のニーズに幅広くお応えするため、2020年7月より「後見支援預金」を取り扱っています。急速な高齢化に伴う、認知症等による判断能力低下時の多様な資産管理ニーズに対応していきます。

お客さまの投資信託の運用状況

新型コロナウイルスの感染拡大は世界経済に大きなインパクトを与えており、2020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22%となっています。プラスのお客さまの平均保有期間は8.25年、長期間保有することが運用成果を高める結果となる傾向にあります。なお、2020年5月末時点では、マーケットの回復により運用損益がプラスのお客さまの割合は56.8%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 ■ 2020年3月末



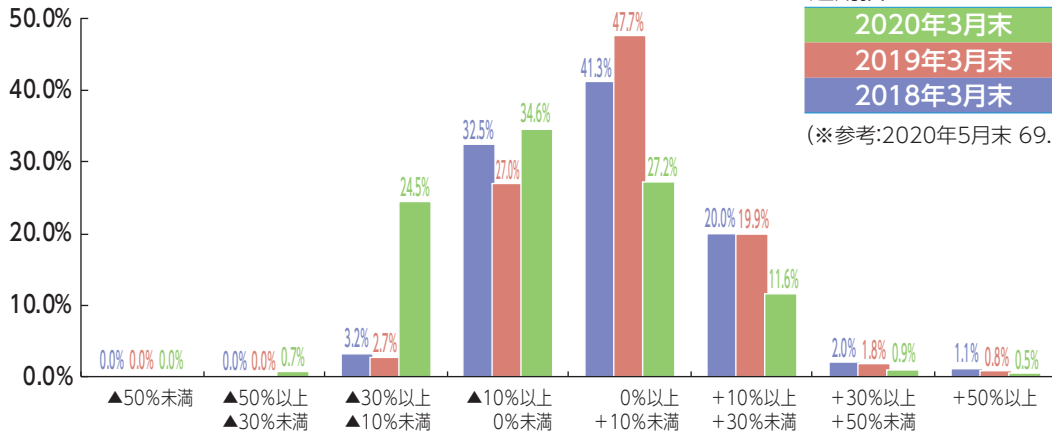
運用損益がプラスのお客さまの割合	
2020年3月末	22.0%
2019年3月末	57.1%
2018年3月末	46.5%

(※参考:2020年5月末 56.8%)

2020年3月末時点で過去に保有していた投資信託の実現損益を含めると約40%のお客さまの運用損益がプラスとなっています。なお、2020年5月末時点では、マーケットの回復により運用損益がプラスのお客さまの割合は69.0%となっています。

◆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 ■ 2020年3月末



運用損益がプラスのお客さまの割合	
2020年3月末	40.2%
2019年3月末	70.2%
2018年3月末	64.4%

(※参考:2020年5月末 69.0%)

※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。

※共通KPIとは？

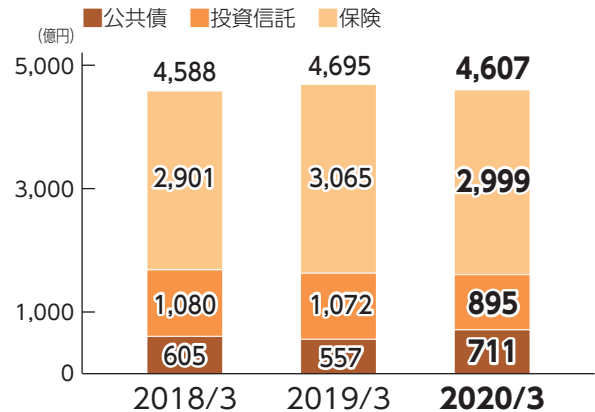
金融庁より公表されたお客さま本位の良質な金融商品・サービスを選択するうえで比較可能な統一的指標のことです。

安定的な資産形成に向けたサポート

▶ 個人預り資産残高

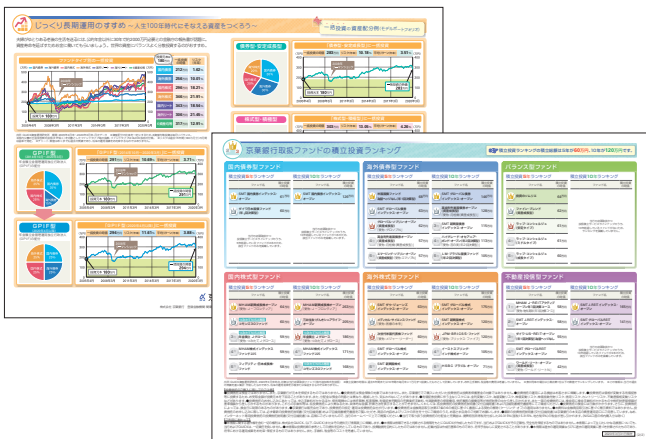
2020年3月期はマーケットの影響により、投資信託の残高(時価評価額)は減少しましたが、お客さまの資産形成に向けたコンサルティングに力を注いでいます。

金融商品のご提案にあたっては、資産状況・経験・知識および取引目的・ニーズを十分にお伺いし、「お客さま本位の業務運営」に則った営業を実践してまいります。



▶ モデルポートフォリオ提案ツール

お客さまのニーズに合った商品を選択していただくため、モデルポートフォリオ提案ツールや、タブレット端末のシミュレーション機能などを活用してご提案しています。



お客さまの目的を実現するための体制の構築

お客さま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	101名
ファイナンシャルプランナー2級	1,537名
社会保険労務士	25名

(2020年3月31日現在)

