



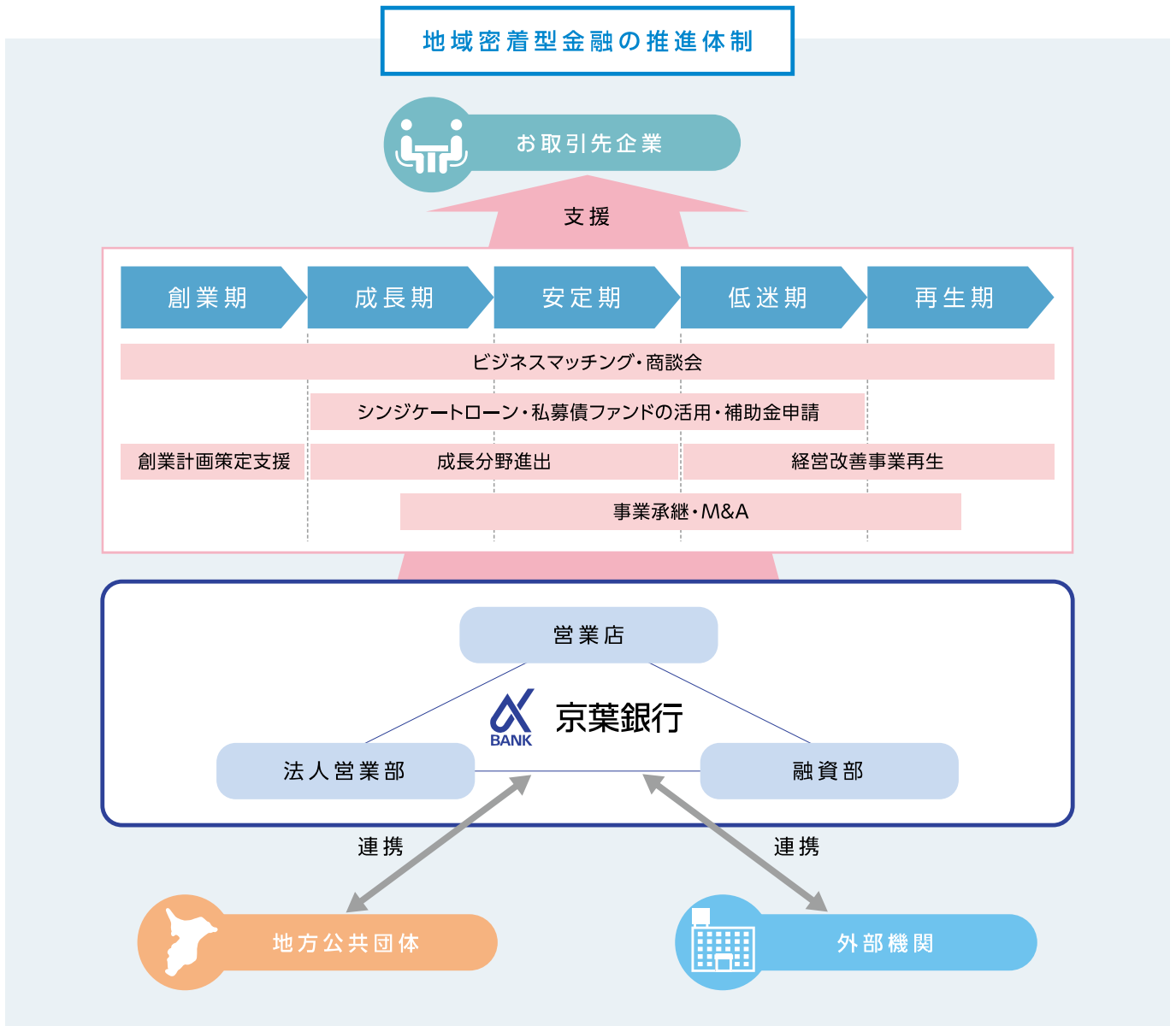
地域密着型金融の取り組み状況
(2021年3月期)

2021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
○地域密着型金融の推進	・ ・ ・ ・ 3
○お客さま本位の業務運営	・ ・ ・ ・ 6

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。2021年4月よりスタートした『第19次中期経営計画』においても、基本戦略の1つに「課題解決型営業の強化」を掲げ、グループ一体で、お客さまお一人おひとりの課題を発掘し、解決策の提示と実行支援に取り組む営業に努めています。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

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

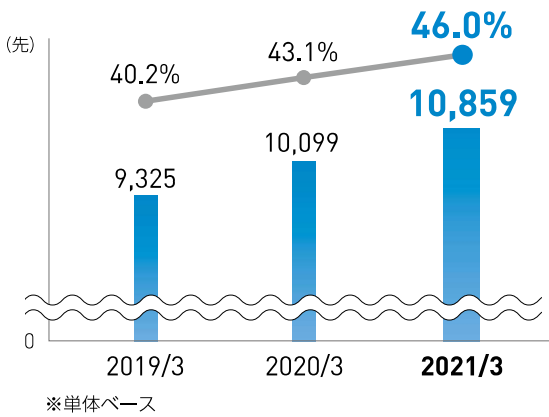
地域密着型金融の推進

事業性評価への取り組み

お取引先企業との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。

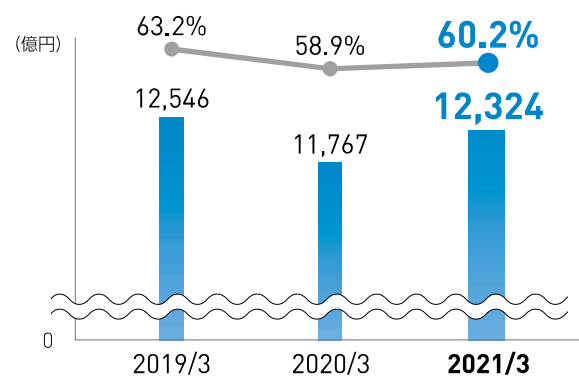
- 事業性評価に基づく融資を行っている
与信先数および割合

共通ベンチマーク



- 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



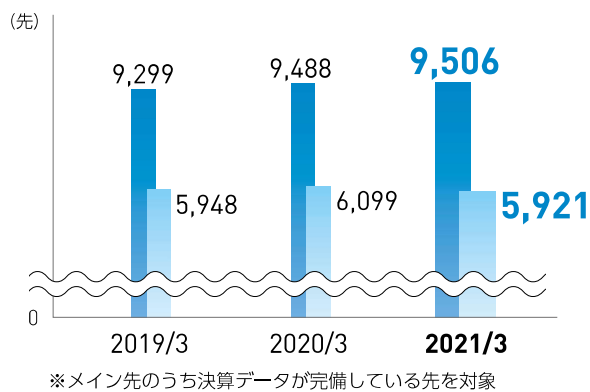
当行をメインバンクとするお取引先の拡充

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

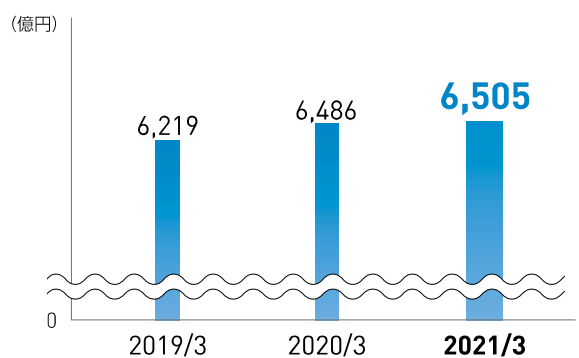
共通ベンチマーク

■ メイン先 ■ うち経営指標等改善先



- 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

2021/3	全与信先 ^(注)	創業期	成長期	安定期	低迷期	再生期
与信先数	23,622先	1,535先	1,766先	8,857先	595先	1,994先
融資残高	20,472億円	735億円	1,593億円	11,169億円	450億円	2,050億円

(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。

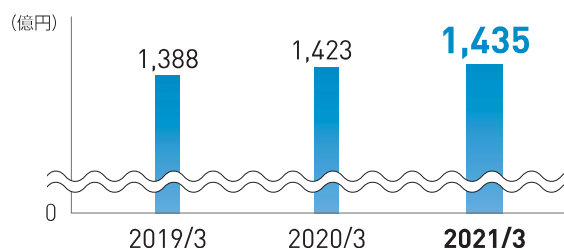
● 当行が関与した創業の件数 共通ベンチマーク

	2018年度	2019年度	2020年度
当行が関与した創業	1,064件	1,013件	1,097件

▶ 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

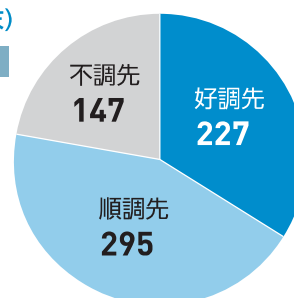


▶ 低迷期、再生期

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 (2021年3月末)

共通ベンチマーク



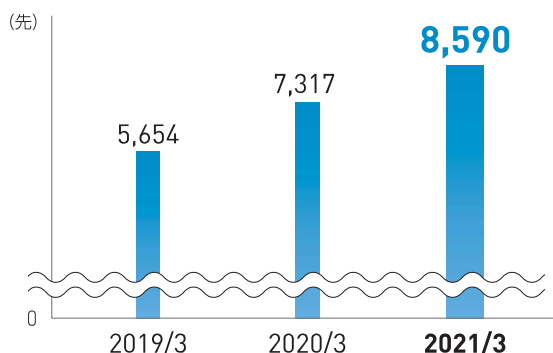
※売上高、経常利益いずれかの改善率

好調先(120%超) 順調先(80～120%) 不調先(80%未満)

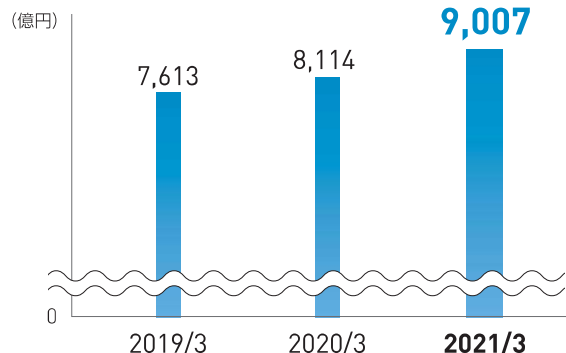
ソリューション提案の状況

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



「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	2020年度上期	2020年度下期
新規に無保証で融資した件数	2,750件	2,300件
保証契約を変更・解除した件数	169件	141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	26.3%	29.9%

●事業承継時におけるガイドラインへの取組状況

項目	2020年度上期	2020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	13.0%	11.4%
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	71.0%	66.7%
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	13.8%	21.1%
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	2.2%	0.9%

※「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

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。

ライフステージに応じた商品の整備

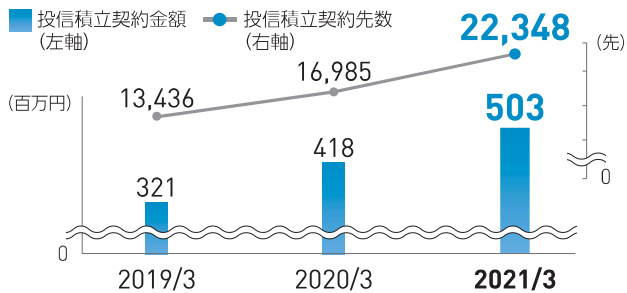
お客さまのライフステージやライフイベントによって異なる多様なニーズにお応えできるよう、さまざまな商品やサービスを提供しています。

ライフステージ	ライフイベント	商品・サービスの一例
20歳代	 <p>新社会人</p>	<ul style="list-style-type: none"> ● NISA口座 お客さまの中長期的な資産形成を応援する「少額投資非課税制度」です。ニーズに合わせて「NISA(一般NISA)」「つみたてNISA」をお選びいただけます。 ● 投信積立 人生100年時代の到来を見据え「長期・積立・分散投資」の魅力をお伝えし、資産形成を後押ししています。
30歳代	 <p>結婚・出産</p>	<ul style="list-style-type: none"> ● iDeCo 原則60歳未満の現役世代の方々が加入対象で毎月一定の掛金を加入者自身で積み立てながら運用していき、老後の資産をより大きくしていくことを目的とした年金制度です。 ● カードローン いざというときに便利なカードローン。限度額の範囲内で「いつでも、繰り返し」ご利用いただけます。
40歳代	 <p>マイホーム購入</p>	<ul style="list-style-type: none"> ● マイカーローン 新車、中古車、自動二輪車、自家用船舶(レジャーボート、水上ボート等)購入資金および関連諸費用にご利用いただけます。 ※個人間売買、ご自身の経営会社からのご購入は除く ● 住宅ローン おトクに住宅ローンをご利用いただくため、保証料無料など3つのうれしい0円を住宅ローンにセットしています。
50歳代	 <p>マイホーム購入</p>	<ul style="list-style-type: none"> ● 住宅ローン おトクに住宅ローンをご利用いただくため、保証料無料など3つのうれしい0円を住宅ローンにセットしています。 ● 保険見直し 専門スタッフがお客さまのライフイベントに応じたマネープランの見直しのひとつとして保険のご相談も承っています。
60歳代	 <p>セカンドライフ</p>	<ul style="list-style-type: none"> ● 教育ローン 教育に関するさまざまな費用に対応しています。一括借入型、カードローン型とニーズに合わせた借り方も可能です。 ● 遺言信託 遺言書作成のサポート、遺言書の保管、遺言の執行を一括してお引き受けします。ご自分で築いてきた資産や親から受け継いだ財産を、次世代に円滑に引き継ぐことができます。(当商品は、三菱UFJ信託銀行の商品を、当行が信託代理店として媒介するものです)
70歳代	 <p>セカンドライフ</p>	<ul style="list-style-type: none"> ● 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。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もご案内しています。

安定的な資産形成に向けたサポート

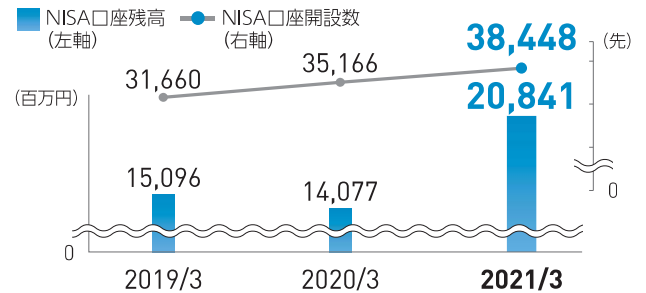
▶ 投信積立

お客さま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。



▶ NISA口座

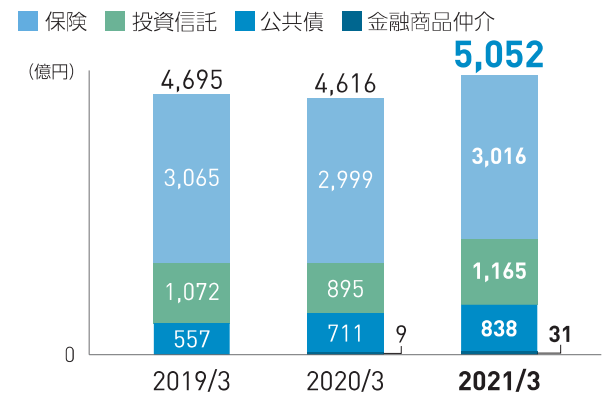
長期の資産形成のため、非課税メリットを活かしたNISA口座での運用が増加しています。「つみたてNISA」のご利用もご提案しています。



▶ 個人預り資産残高

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います。



▶ 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ご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

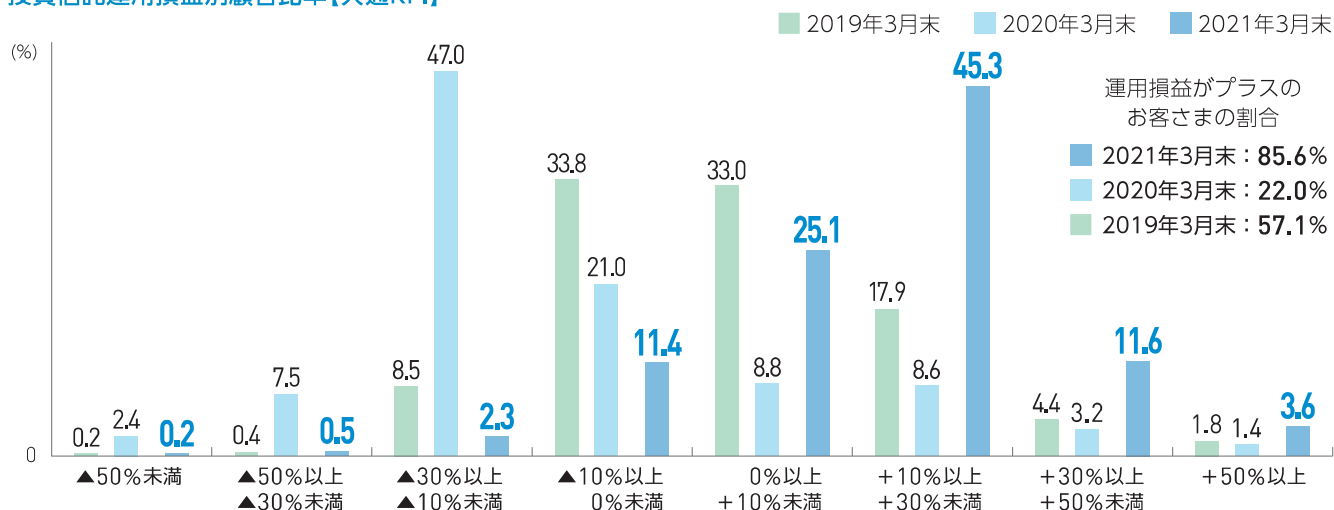
資格名	保有者数
ファイナンシャルプランナー1級	118名
ファイナンシャルプランナー2級	1,692名
社会保険労務士	24名

(2021年3月31日現在)

お客様の投資信託の運用状況

2021年3月末時点で運用損益がプラスとなっているお客様の割合は約85%となっております。新型コロナウイルスの感染拡大が世界経済に大きなインパクトを与えた2020年3月末時点と比べ、運用損益がプラスのお客様の割合は大きく増加しました。相場環境にとらわれることなく、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。

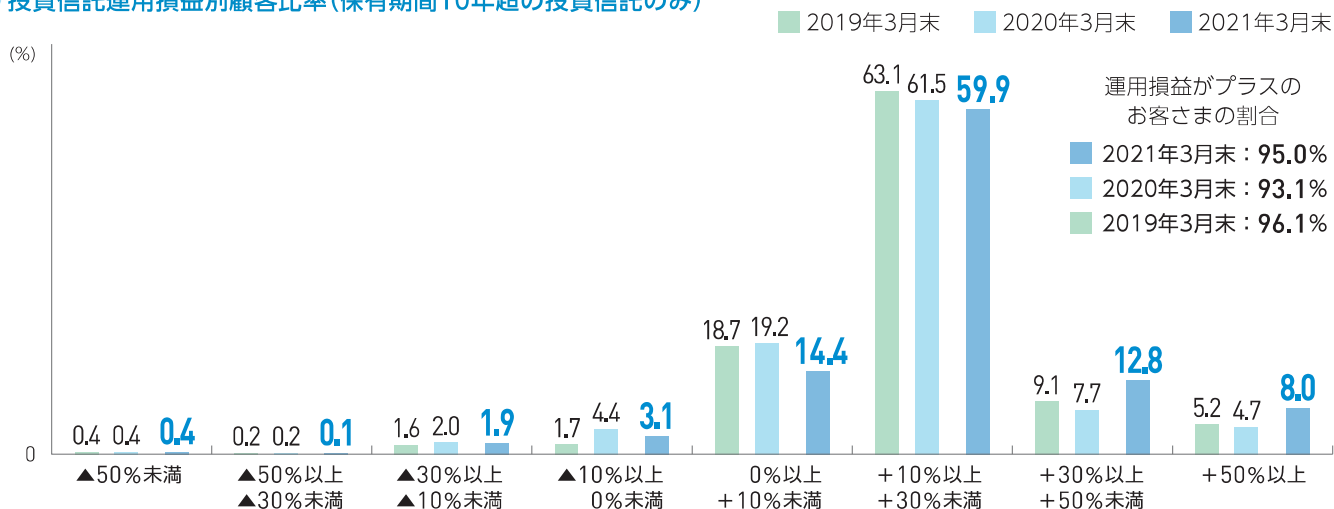
●投資信託運用損益別顧客比率【共通KPI】



*3月末時点で投資信託残高を保有している個人のお客様の比率。運用損益比率計算上の分母は「時価評価額」としております。

当行で投資信託を保有いただいたお客様のうち、保有期間が10年超の投資信託のみを対象に運用損益を算出した場合、約95%のお客様がプラスとなっております。長期間保有することで、運用リスク・コストの低減、複利効果の享受など運用成果を高める大きなメリットとなる可能性があります。

●投資信託運用損益別顧客比率 (保有期間10年超の投資信託のみ)



*1998年12月以降、お客様が当行で保有もしくは保有していた投資信託のうち、保有期間10年超の投資信託のみを対象として運用損益を算出。

※共通KPIとは？

金融庁より公表されたお客様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

お客さま本位のコンサルティングの実践

▶ 年金相談

快適なセカンドライフの設計にお役立ていただくため、社会保険労務士の資格を保有する行員（現在9名在籍）による個別年金相談会を開催しています。

オンラインによる相談も行っています。

● 年金相談会

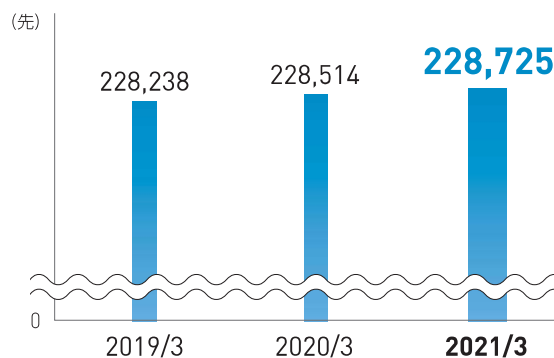
平日相談会		休日相談会	
回数	参加者数	回数	参加者数
402回	2,337名	135回	1,135名

(2020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サポート等のサービスが、ご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

本部の専門スタッフによる相続相談を行っています。「相続の制度の基本を知りたい」、「これから相続の制度はどう変わるのか」など、相続に関する悩みや心配事をお気軽にご相談いただけます。

