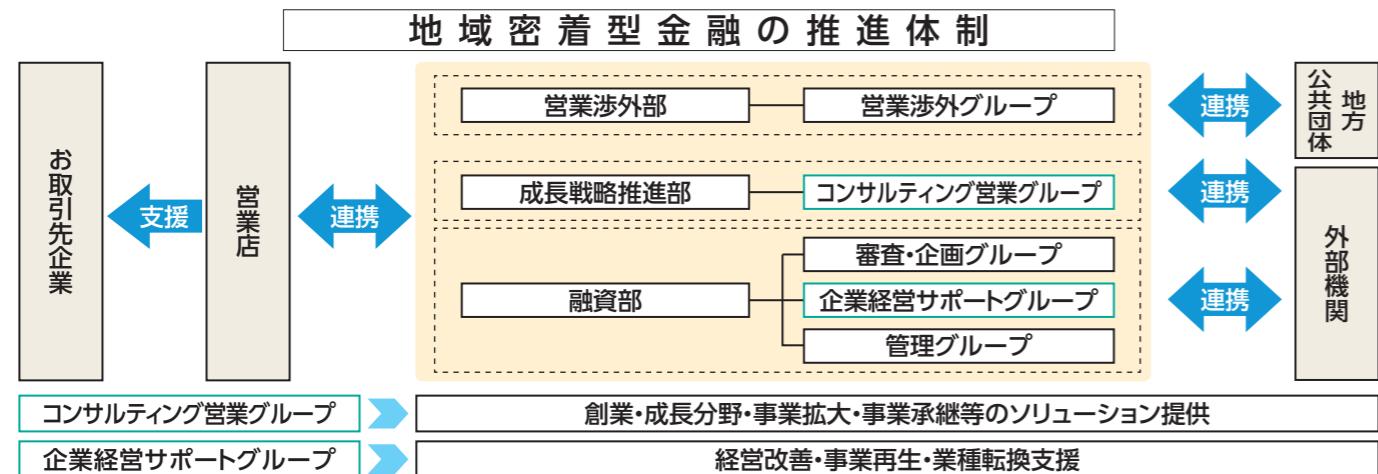


地域密着型金融の推進

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。2015年4月よりスタートした『第17次中期経営計画』においても、経営課題の1つに「地域活性化への積極的な貢献」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く資金供給や本業支援に取り組んでおります。今後も、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。



事業性評価への取り組み

当行は、財務内容のみならず、事業内容や成長可能性等も捉える「事業性評価」に基づく融資に積極的に取り組んでいます。

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。

◆事業性評価に基づく融資を行っている先および融資残高(単体ベース) 共通ベンチマーク

| | 2017年3月末 | 2017年9月末 |
|---------------------------|--------------------|--------------------|
| 融資先数 (全体に占める割合) | 6,480先 (29.7%) | 7,167先 (32.3%) |
| 上記先に対する融資残高 (全体に占める割合) | 7,480億円 (41.8%) | 9,907億円 (54.2%) |

経営者保証ガイドライン*への対応

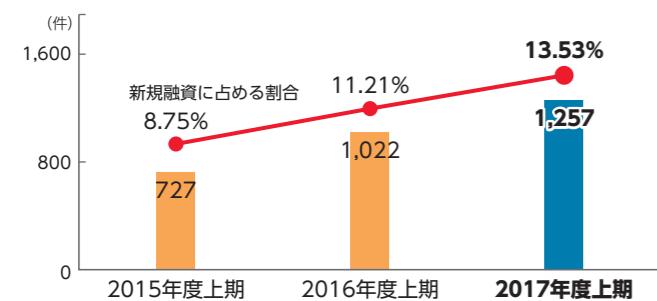
当行は「経営者保証に関するガイドライン」を踏まえ、経営者の保証に過度に依存しない融資の促進により円滑な資金供給を実現し、既存融資についても同ガイドラインに基づく適切な対応に努めています。

*経営者保証に関するガイドラインとは？

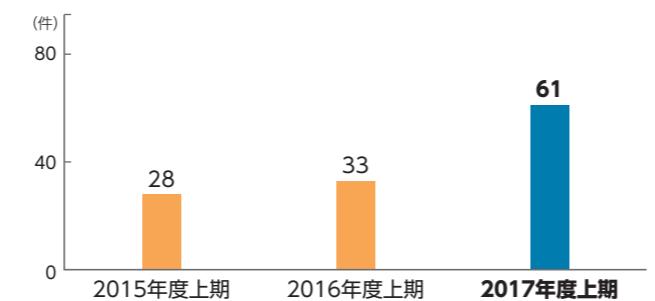
中小企業・小規模事業者等の経営者による個人保証について、保証契約を締結する際や、金融機関等の債権者が保証履行を求める際ににおける、中小企業・小規模事業者等、保証人、金融機関等の自主的なルールを定めたものです。

◆上期取り組み実績

- ・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



ライフステージに応じたコンサルティング機能の発揮

お取引先企業の生産性の向上を後押しするため、創業期から再生期までライフステージ*に応じた最適なソリューションの提供に努めています。

当行はライフステージによって異なるお客さまの経営課題に応じて、最適なコンサルティングを行い、お客さまとの信頼を構築し、地域経済の活性化に貢献してまいります。

◆ライフステージ別の与信先数 共通ベンチマーク

| 2017/9 | 全与信先 | 創業期 | 成長期 | 安定期 | 低迷期 | 再生期 |
|--------|----------|--------|---------|---------|-------|---------|
| 与信先数 | 22,181先 | 1,337先 | 1,631先 | 8,450先 | 553先 | 1,556先 |
| 融資残高 | 18,266億円 | 561億円 | 1,518億円 | 9,887億円 | 440億円 | 1,640億円 |

*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。

創業期への取り組み

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、お取引先の皆さまの創業・新規事業に向けての資金提供がスムーズにできるように努めています。また、千葉県産業振興センター等の外部機関と連携し、創業個別相談会を開催するなど、融資以外の面からも経営のサポートを行っています。

◆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年度上期 |
|---------------|--------|----------|
| 当行が関与した創業件数 | 941件 | 577件 |
| 当行が関与した第二創業件数 | 3件 | 1件 |

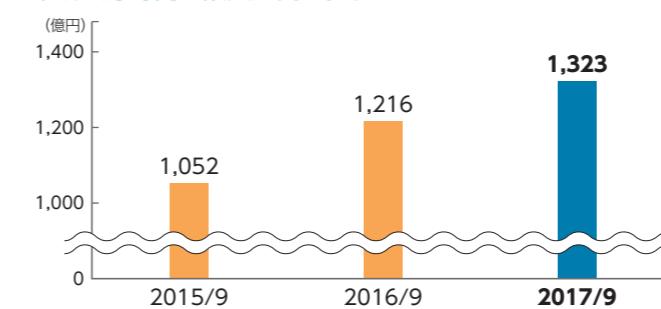
*2016年度は年度累計件数

成長期・安定期への取り組み

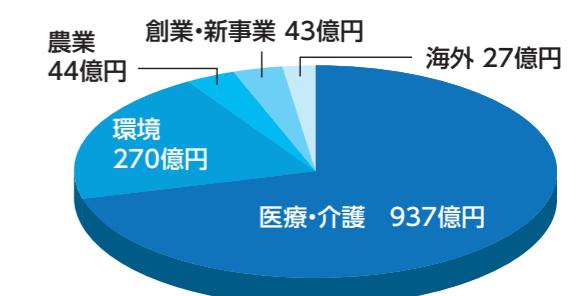
お取引先企業の成長や経営安定化に貢献すべく、商談会の開催やビジネスマッチングによる生産性向上、セミナーを通じた情報提供など、積極的な支援を行っています。

また、成長分野である「医療・介護」、「環境」、「海外」、「農業」などには、専門性の高い人財を担当者として配置し、事業者の皆さまにきめ細やかなサポートを行っています。

◆成長分野向け融資残高の推移



◆成長分野向け融資残高内訳(2017年9月末)



▶医療・介護分野

少子高齢化の進展により、成長が見込まれる介護事業分野への進出相談のほか、医療・介護事業者の皆さんには、専門家のご紹介や新たな設備等に関する融資など、さまざまご相談に対応しています。また、医療・介護事業者向け情報誌「α BANK Medical Care Report」の発刊や、セミナーの開催を通じて情報提供を行っています。



◆2017年度上期 医療・介護関連セミナー

| 開催年月 | セミナー名 | 参加者 |
|---------|--|----------|
| 2017年9月 | 2018年対応 診療報酬・介護報酬ダブル改定 医療・介護サバイバル経営戦略 | 82法人118名 |

▶環境分野

太陽光発電事業を検討しているお客さまへの助言や資金提供をはじめ、ビジネスマッチングなどのサポートや、公的機関の施策・補助金の情報提供やご相談に対応しています。

▶海外分野

独立行政法人日本貿易振興機構(JETRO)への派遣経験のある専門スタッフを中心に、海外企業との取引開始や海外進出、販路拡大等に必要な情報を提供しています。2017年8月には、高まるニーズを背景に「ベトナム」の食品輸出に特化したセミナーを開催しました。



◆2017年度上期 海外関連セミナー

| 開催年月 | セミナー名 | 参加者 |
|---------|--------------------------------------|-----|
| 2017年8月 | ベトナム向け食品輸出および 海外展開のためのマーケティングセミナー | 31社 |

▶農業分野

農業経営アドバイザー資格を有する専門スタッフが、ビジネスマッチングのほか、農業法人設立、農商工連携事業、6次産業化のサポートをしています。2017年6月には、「地方創生“食の魅力”発見商談会」に参加するなど、第二地方銀行間のネットワークを生かし、地元食材の販路拡大の機会も提供しています。

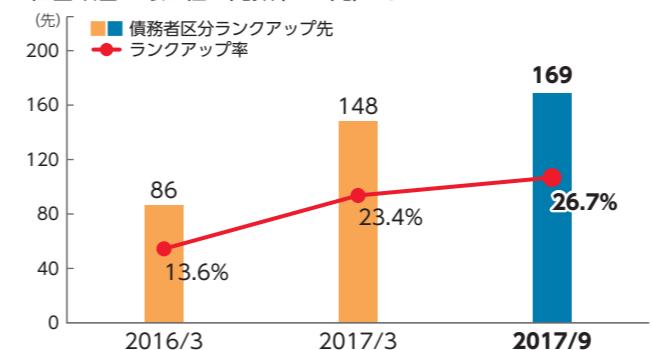


低迷期・再生期への取り組み

中小企業の専門スタッフが、外部専門家・外部機関と連携し、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。2017年度上期の認定支援機関との連携状況は県内でもトップの件数であると同時に、DDS(デット・デット・スワップ)の実施等、抜本的再生による事業再生支援にも積極的に取り組んでいます。

◆経営改善・事業再生支援状況

※経営改善の取り組み先数(632先)のうち



◆上期 外部専門家等の連携状況

| | 2016年度上期 | 2017年度上期 |
|--------------------|----------|----------|
| 外部専門家・ 外部機関との連携 | 15件 | 21件 |
| うち 認定支援機関 | 13件 | 19件 |
| うち中小企業 再生支援協議会 | 1件 | 2件 |

事業承継支援への取り組み

民間コンサルティング会社等とも連携し、自社株式評価・相続資産評価、保険の活用や遺言信託、M&A、不動産承継対策などの具体的な問題解決策の提案を行っています。

また、2017年10月より、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し、10年後、20年後の成長に貢献するため、「アルファバンクの後継者塾」の第2期を開講しました。1泊2日の宿泊研修を新設するなど、異業種間のネットワークづくり等も後押ししています。



後継者塾の様子

地域活性化へ向けて

確かな“きずな”を、未来へ。



地域活性化への面的な取り組み

当行は、「お客さま目線」での業務運営を第一に、さまざまな施策を通じて、地域活性化へ貢献しています。

産学連携プロジェクトの開始

2017年7月、千葉大学環境ISO学生委員会と協同し、地域活性化と環境に貢献する「千葉大学×京葉銀行ecoプロジェクト」を開始しました。

プロジェクト内容

- ①当行による学生委員会の環境活動支援
- ②学生による地元企業への「エコアクション21」取得コンサルティング
- ③学生発案による7つの環境貢献企画の開催



αバンクビジネスクラブの運営

著名な講師を招いてセミナーや地区交流会、年次大会記念講演会を開催し、会員の皆さまの経営指針策定や人材育成のお手伝いをしています。また、そうした場を通じて、会員の皆さまのビジネス交流に取り組んでいます。



2017年6月セミナー

「お客さまの怒りを笑顔に変える!
クレーム対応から顧客獲得講座」
(講師)怒りを笑いに変える
クレーム・コンサルタント
谷 厚志氏



2017年9月地区交流会(柏会場)

「激変するデジタル社会と日本企業の未来」
(講師)慶應義塾大学
政策・メディア研究科
特別招聘教授 夏野 剛氏

◆2017年度上期 開催セミナー

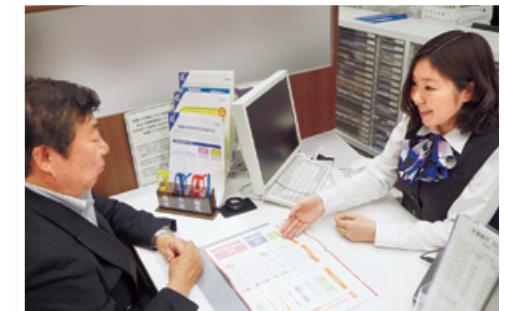
| 開催月 | テーマ | 講師 | 参加企業数 | 参加者数 |
|-----|------------------------------------|-------|-------|------|
| 4月 | 新入社員セミナー ～自立型「人財」の育成・ビジネス基礎の習得～ | 古谷 治子 | 36社 | 89名 |
| 5月 | 経営とは“継承”継続して栄えなければ意味がない | 宗次 徳二 | 63社 | 86名 |
| 6月 | お客さまの怒りを笑顔に変える! クレーム対応から顧客獲得講座 | 谷 厚志 | 44社 | 95名 |
| 7月 | 日本と朝鮮半島の将来 ～今日本に求められていること～ | 辺 真一 | 46社 | 59名 |
| 9月 | <地区交流会(柏会場)> 激変するデジタル社会と日本企業の未来 | 夏野 剛 | 37社 | 44名 |

お客さま本位の業務運営への取り組み

お客さまの安定的な資産形成の実現に向けて、2017年6月に策定した「お客さま本位の業務運営に関する取組方針」を周知徹底し、より質の高いコンサルティングの提供に努めています。

お客さまの安定した資産形成をサポート

2017年10月より、2018年1月に開始される「つみたてNISA」口座開設のお申し込み受付を開始しました。お客さまの多様なニーズにお応えし、「長期・積立・分散投資」で資産形成のお役に立てるよう、商品・サービスのラインアップをより一層充実させていきます。



住宅ローンご利用者向けに2つの特典ローンの取り扱い開始

お客さまのライフプランを応援できるよう、新規に住宅ローンをお借り入れのお客さま向けに、「申し込み者用借換えローン」、住宅ローンをご利用中のお客さま向けに、低金利の「特典フリーローン」の取り扱いを開始しました。

※お申し込みに際しては、当行所定の審査がございます。くわしくはお近くの営業店、もしくはホームページにてご確認いただけます。
(2017年11月30日現在)

各種相談会・セミナーの開催

▶年金相談会

セカンドライフ設計の要となる年金に関するさまざまなご相談にお応えするため、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。

平日にご参加いただけないお客さまのための「休日年金相談会」や、会社帰りにご参加いただけるよう「イブニング年金相談会」もご用意しています。

▶ミニセミナー

「資産運用」、「医療・がん」、「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、最新の有益な情報をお客さまへ提供しています。

▶相続相談窓口

“気軽に相続のことを相談したい”という声にお応えし、相続に関する悩みや心配事を、専門の相談員に何でも相談できる「相続相談窓口」を設置しています。

2017年度上期は、1,153名と多くのお客さまにご相談を承りました。
(設置店舗は、一定期間ごとに移動します)

◆2017年度上期 年金相談会開催実績

| 平日 | | 休日 | |
|------|--------|------|--------|
| 回数 | 参加者数 | 回数 | 参加者数 |
| 385回 | 3,292名 | 168回 | 1,479名 |

◆2017年度上期 ミニセミナー開催実績

| 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 |
| 289回 | 2,715名 | 21回 | 172名 |
| 相続セミナー(相談会含む) | | 年金セミナー | |
| 回数 | 参加者数 | 回数 | 参加者数 |
| 75回 | 615名 | 6回 | 80名 |