



2017年度決算説明会

～2017年度決算および第18次中期経営計画～

(東証第1部：8544)

2018年6月7日

確かな“きずな”を、未来へ。

株式会社京葉銀行

目次

I. 業績の概要

・ 2018年3月期決算概要（単体）	3
・ 資金利益	4
・ 貸出金・預金	5
・ 業種別貸出金残高	6
・ 有価証券運用	7
・ 役務取引等利益	8
・ 経費・与信費用・自己資本	9
・ 2019年3月期計画（単体）	10

II. 第18次中期経営計画

・ 第17次中期経営計画の総括	12
・ 計画の位置づけ	14
・ 計画の全体像	15
・ 当期純利益の組み立て	16
・ 経営方針の基本スタンス	18
・ お客さまに寄り添った営業の実践	19
・ オムニチャネルの構築	24
・ 全従業員が活躍するプロフェッショナル集団への変革	27
・ ローコストオペレーションと利益拡大	29

III. 企業価値の向上に向けて

・ 資本政策	33
・ ESG、SDGsへの取り組み	34

I. 業績の概要

2018年3月期決算概要（単体）

（億円）

		17/3		18/3	
			対16/3		対17/3
1	業務粗利益	591	△27	559	△32
2	資金利益	499	△24	487	△11
3	役務取引等利益	61	△6	64	2
4	その他業務利益	30	3	7	△23
5	うち国債等債券損益	25	3	2	△23
6	経費	380	0	375	△4
7	実質業務純益	211	△28	184	△27
8	コア業務純益	186	△31	182	△4
9	一般貸倒引当金繰入額	2	(11)	3	0
10	業務純益	208	△31	180	△28
11	臨時損益	△36	△35	△6	29
12	うち不良債権処理額	28	22	9	△18
13	うち株式等関係損益	8	△0	21	12
14	経常利益	172	△66	173	1
15	特別損益	△5	△2	△1	3
16	当期純利益	116	△39	120	4
17	実質与信関連費用	30	31	13	△17

業務粗利益・コア業務純益

- 業務粗利益は、32億円減少し559億円。
 - 資金利益は、中小企業向け及び個人向けを中心に貸出金が高い水準の増加となるも、運用利回りの低下により11億円減少し487億円。
 - 役務取引等利益は、金融商品販売やソリューション関連収益が好調で2億円増加し64億円。
 - その他業務利益は、国債等債券損益の縮小により23億円減少し7億円。
- 経費は、4億円減少し375億円。
- 実質業務純益は、27億円減少し184億円。
- コア業務純益は、4億円減少し182億円。

経常利益・当期純利益

- 実質与信関連費用は、個別貸倒引当金の減少等により17億円減少し13億円。
- 経常利益は、1億円増加し173億円。
- 当期純利益は、4億円増加し120億円。

資金利益

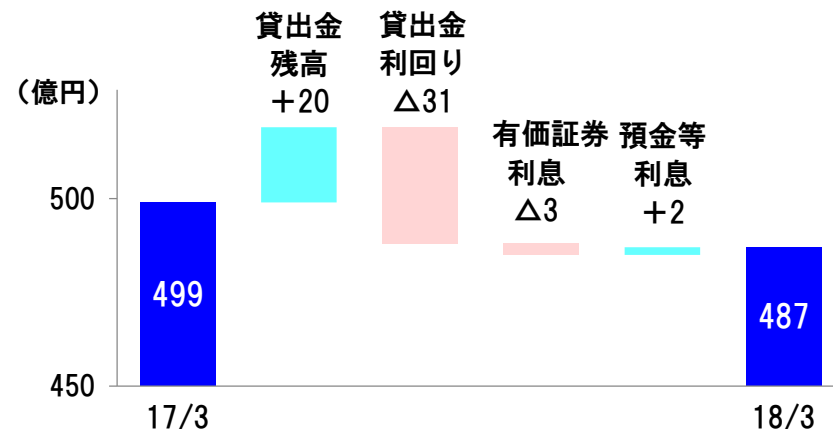
■貸出金は残高が順調に増加するも、利回りの低下が続く

資金利益

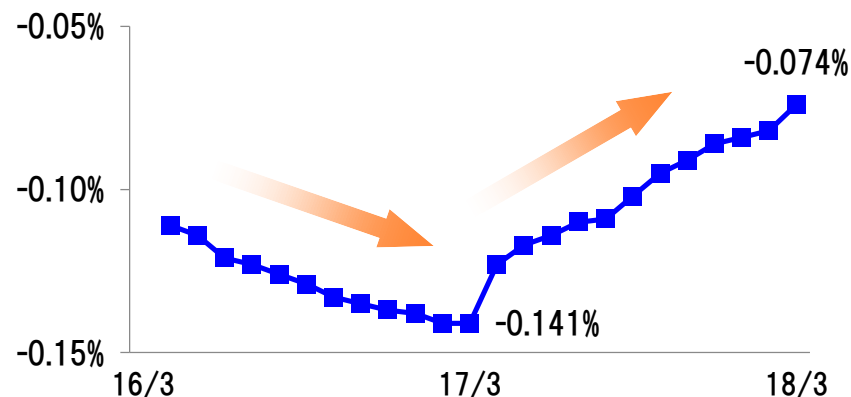
(億円)

		17/3		18/3	
			対16/3		対17/3
1	資金運用収益	510	△33	496	△13
2	貸出金利息	382	△20	371	△10
3	有価証券利息配当金	122	△12	119	△3
4	(債券)	(97)	(△7)	(89)	(△8)
5	(株式)	(18)	(△2)	(20)	(1)
6	(その他の証券)	(6)	(△3)	(10)	(3)
7	預け金利息	4	△0	4	△0
8	資金調達費用	11	△8	8	△2
9	預金等利息	8	△8	5	△2
10	債券貸借等支払利息	2	0	3	0
11	資金利益	499	△24	487	△11

増減要因



貸出金利の推移 (前年同月対比)

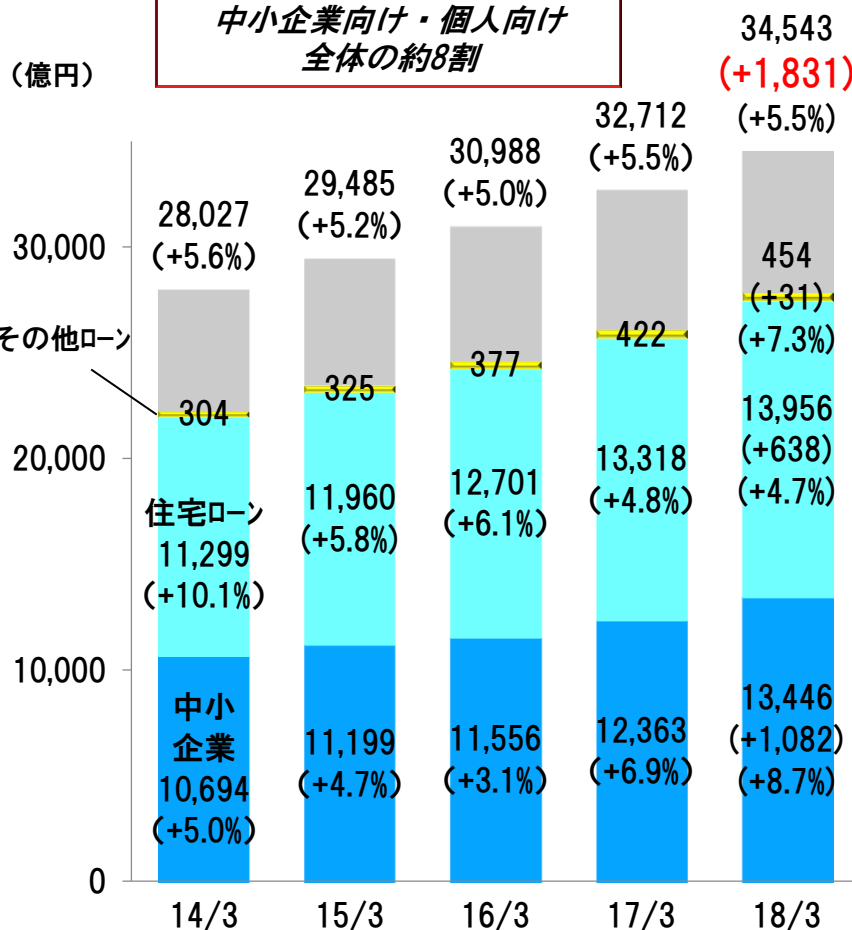


貸出金・預金

■貸出金は中小企業、個人向けともにバランスよく増加

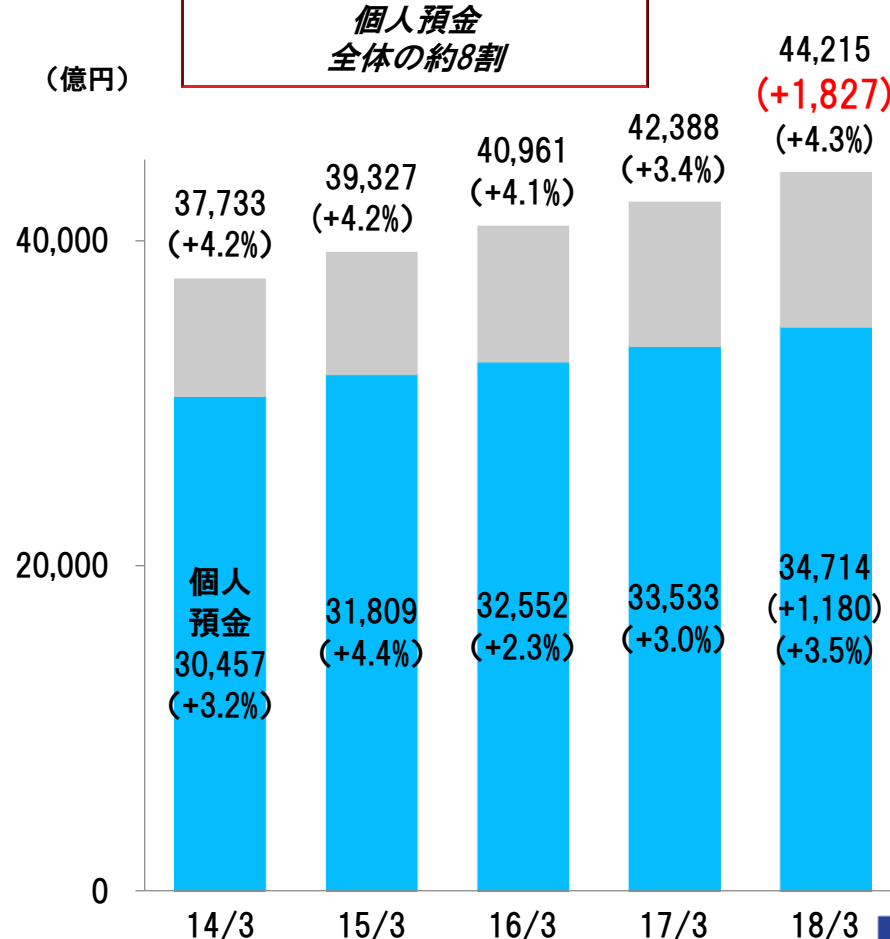
貸出金残高

中小企業向け・個人向け
全体の約8割



預金残高

個人預金
全体の約8割



※ () 内は対前期増加額及び、増加率

業種別貸出金残高

■貸出金増加は4割が個人向け、業種もバランスよく増加

(億円)

	17/3	18/3	18/3	
			対17/3	増加率
1 貸出金合計	32,712	34,543	1,831	5.5%
2 製造業	2,032	2,143	111	5.4%
3 建設業	1,882	2,004	121	6.4%
4 卸売業、小売業	2,400	2,587	186	7.7%
5 金融業、保険業	1,291	1,113	△177	△13.7%
6 不動産業	5,112	5,456	344	6.7%
7 (うち不動産賃貸業)	(3,865)	(4,043)	(178)	(4.6%)
8 物品賃貸業	754	788	34	4.5%
9 各種サービス業	2,672	2,894	222	8.3%
10 国・地方公共団体	1,111	1,194	82	7.3%
11 個人	13,985	14,750	765	5.4%
12 その他	1,469	1,609	139	9.4%

有価証券運用

■国債の償還等により残高は減少、利回りは前年並みを確保

有価証券残高

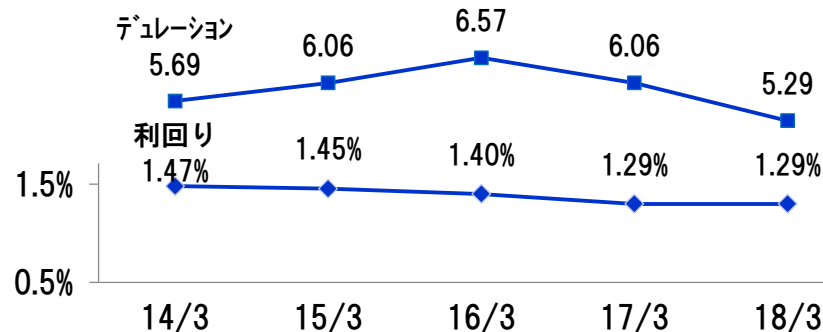
(億円)

	17/3	18/3	対17/3
1 有 価 証 券 残 高	9,550	8,690	△859
2 国 債	6,292	5,709	△582
3 地 方 債 ・ 社 債	1,103	934	△169
4 株 式	550	519	△30
5 外 債	451	424	△26
6 投 資 信 託	1,150	1,100	△50

※償却原価ベース

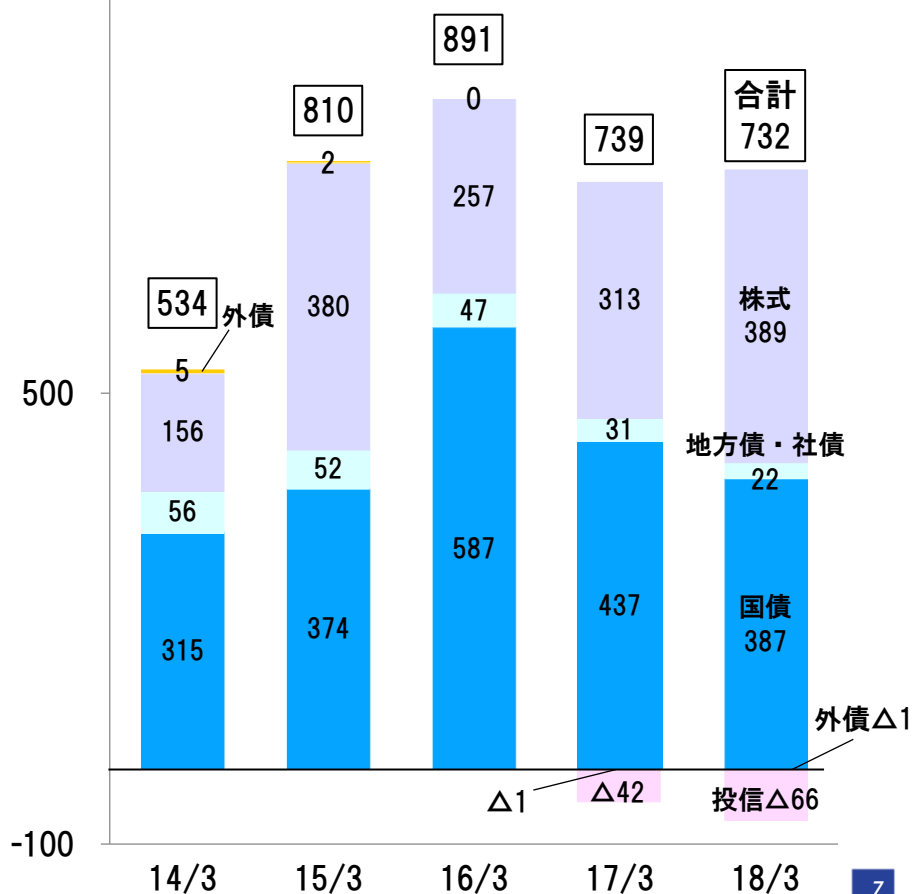
有価証券利回りと円貨デュレーション

(年)



有価証券評価損益

(億円)



役務取引等利益

■ソリューション関連収益や金融商品手数料が増加

役務取引等利益

(億円)

	17/3	18/3	対17/3
1 役務取引等収益	99	101	2
2 受入為替手数料	24	23	△0
3 ソリューション関連収益	2	5	3
4 金融商品手数料	32	34	1
5 その他受入手数料	40	38	△1
6 役務取引等費用	37	37	△0
7 支払為替手数料	5	5	△0
8 団信保険料	19	19	△0
9 その他支払手数料	12	13	0
10 役務取引等利益	61	64	2

ソリューション関連収益の内訳

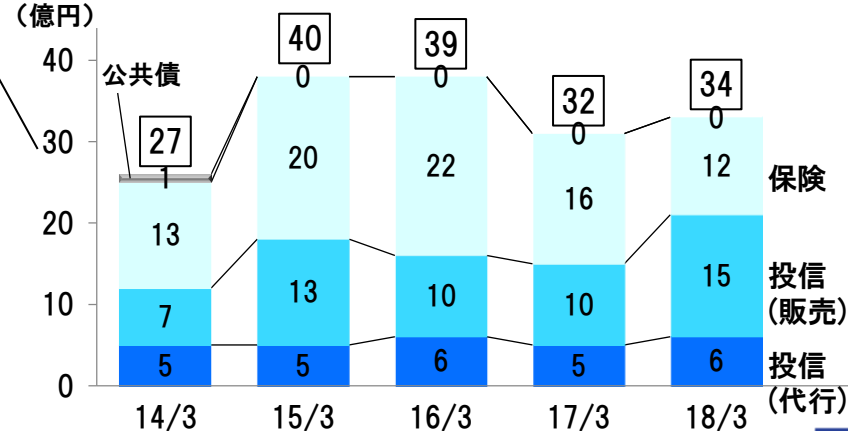
(億円)

	17/3	18/3	対17/3
1 ソリューション関連収益	2.2	5.4	3.2
2 与信関連収益	0.1	0.6	0.5
3 ビジネスマッチング	1.7	3.9	2.2
4 その他*	0.4	0.9	0.5

*相続関連手数料、法人向け生損保、火災保険等

金融商品手数料の内訳

(億円)



経費・与信費用・自己資本

■経費、与信費用は減少、自己資本比率も高水準で推移

経費

(億円)

		17/3	18/3	対17/3
1	経費	380	375	△4
2	人件費	179	176	△2
3	物件費	170	170	0
4	税金	30	28	△2
5	O H R	67.11%	67.32%	0.21%

与信費用

(億円)

		17/3	18/3	対17/3
1	実質与信関連費用	30	13	△17
2	一般貸倒引当金	2	3	0
3	個別貸倒引当金	25	5	△19
4	その他	2	4	1
5	開示債権比率	1.46%	1.33%	△0.13%

自己資本

<国内基準・単体>

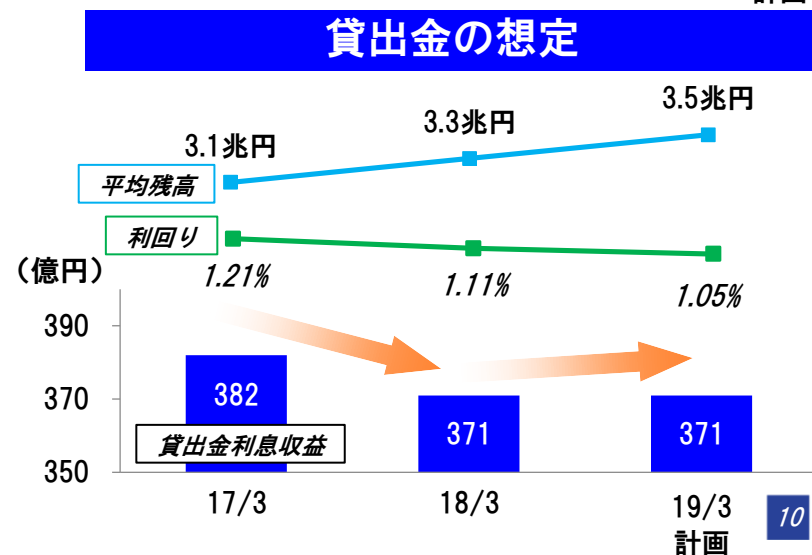
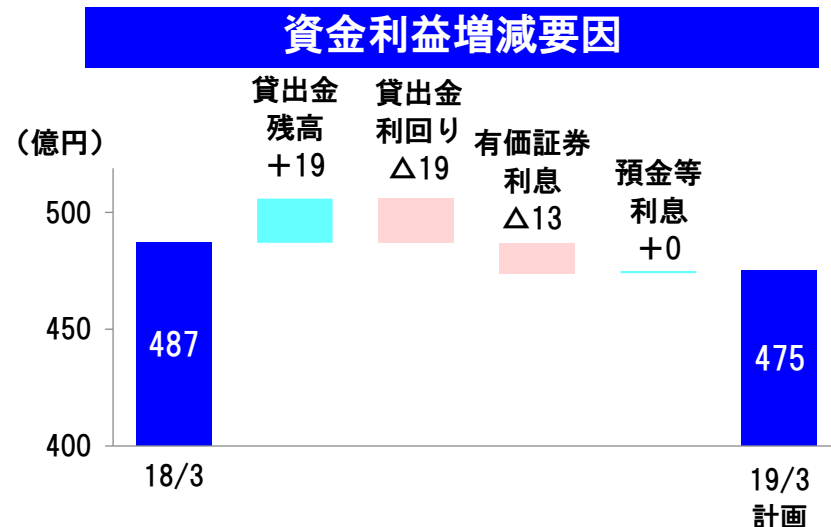
(億円)

	17/3	18/3	対17/3	
1	コア資本に係る 基礎項目	2,398	2,490	91
2	コア資本に係る 調整項目（△）	16	25	8
3	自己資本	2,382	2,465	82
4	リスク・アセット等	21,204	22,500	1,295
5	自己資本比率	11.23%	10.95%	△0.27%
6	ROE （当期純利益ベース）	4.11%	4.22%	0.10%
7	ROA （当期純利益ベース）	0.24%	0.24%	△0.00%

2019年3月期計画（単体）

■資金利益の低下を役務取引等利益の増加や経費の削減でカバー (億円)

		18/3		19/3計画	
			対17/3		対18/3
1	業務粗利益	559	△32	553	△5
2	資金利益	487	△11	475	△12
3	役務取引等利益	64	2	72	8
4	その他業務利益	7	△23	5	△1
5	うち国債等債券損益	2	△23	—	△2
6	経費	375	△4	371	△3
7	実質業務純益	184	△27	182	△1
8	コア業務純益	182	△4	182	0
9	一般貸倒引当金繰入額	3	0	3	△0
10	業務純益	180	△28	178	△1
11	臨時損益	△6	29	△0	6
12	うち不良債権処理額	9	△18	11	1
13	うち株式関係損益	21	12	30	8
14	経常利益	173	1	180	6
15	特別損益	△1	3	△2	△0
16	当期純利益	120	4	125	4
17	実質与信関連費用	13	△17	15	1



Ⅱ. 第18次中期経営計画

第17次中期経営計画の総括①

■掲げた3つの経営課題を着実に実行

第17次中期経営計画（2015～2018）

α ACTION PLAN 2018 持続的成長へ向けた「変革と実行」

経営課題Ⅰ

地域活性化への積極的な貢献

- 観光による地域活性化や医療・介護によるまちづくり支援
- 産学連携によるecoプロジェクト外の運営
- 後継者塾開講や相続相談窓口の展開
- 住宅ローン利用者専用商品の取り扱い

経営課題Ⅱ

将来を見据えた経営基盤の構築

- 「安全・便利・快適」な店舗づくり
- 次世代型店舗の試行
- 非対面チャネルの充実
- フィンテックを活用したサービスの提供
- ダイバーシティの推進

経営課題Ⅲ

経営管理態勢の高度化

- 執行役員制度の導入および取締役の員数見直しやIRの強化
- 株主優待制度見直しや自己株式取得
- サイバーセキュリティに対する態勢強化
- 経費削減や業務効率化の取り組み

地方創生の取り組み



佐原観光活性化ファンドの
出資により古民家宿泊
施設開業を支援

千葉大学と連携した
ecoプロジェクトが
21世紀金融行動原則の
特別賞を受賞



ダイバーシティの推進



子育てを高水準でサポートする
特例認定企業として評価され
「プラチナくるみん」を取得

千葉県男女共同参画
事業所として
県知事賞受賞



コーポレートガバナンスの強化

取締役会の員数見直し（取締役15→9名）

うち社外取締役2→3名

会社説明会開催実績

機関投資家向け	1回
個人投資家向け	10回

第17次中期経営計画の総括②

■預金・貸出金の増加により、基盤が拡大

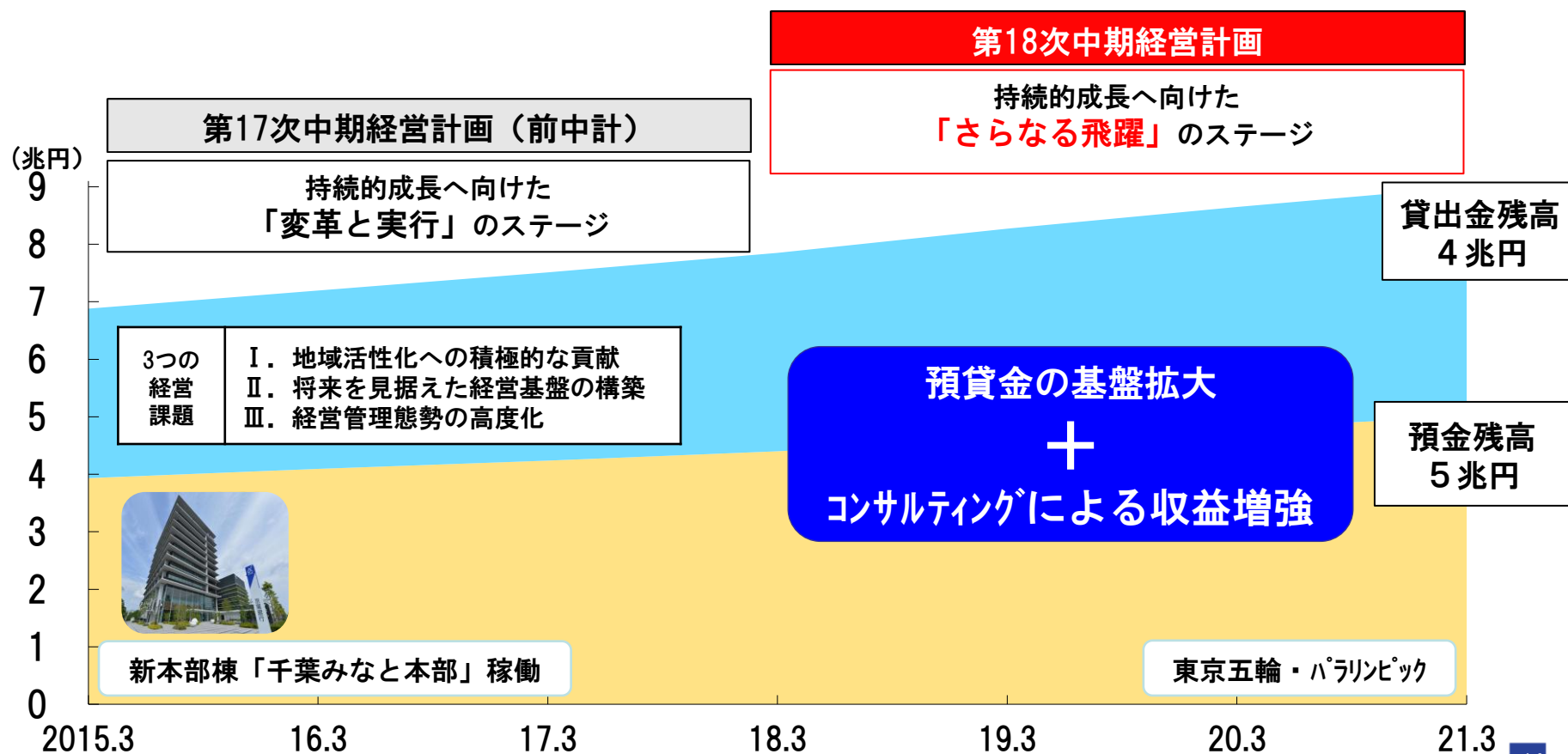
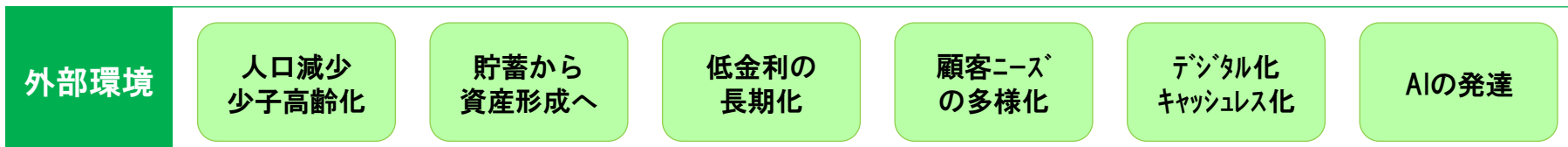
(億円)

	15/3
預金	39,327
年金振込先	10,930
給与振込先	5,063
貸出金	29,485
個人	12,397
中小企業	11,199
(うち不動産賃貸業)	(3,469)
その他	5,889
有価証券	10,032
日本国債	7,287

18/3	対15/3	3年間の 成長率
44,215	4,888	12.4%
12,255	1,325	12.1%
5,672	609	12.0%
34,543	5,058	17.1%
14,750	2,353	18.9%
13,446	2,247	20.0%
(3,780)	(311)	(8.9%)
6,347	458	7.7%
9,272	△760	△7.5%
5,949	△1,338	△18.3%

計画の位置づけ

■前中計で掲げた6年間の長期ビジョンの集大成



計画の全体像

第18次中期経営計画

α ACTION PLAN 2021 「さらなる飛躍」

基本方針（スローガン） 「お客さま・従業員の満足度No.1の銀行」

計画期間

2018年4月 ～ 2021年3月（3年間）

基本戦略

1. お客さまに寄り添った営業の実践

行動

2. オムニチャネルの構築

サービス

3. 全従業員が活躍するプロフェッショナル集団への変革

人財

4. ローコストオペレーションと利益拡大

体制

計数目標

当期純利益
150億円

役務取引等収益
150億円

OHR
60%程度

預金残高
5兆円

貸出金残高
4兆円

質の高いコンサルティングの実践により、お客さま・当行ともに豊かに

目指す
銀行像

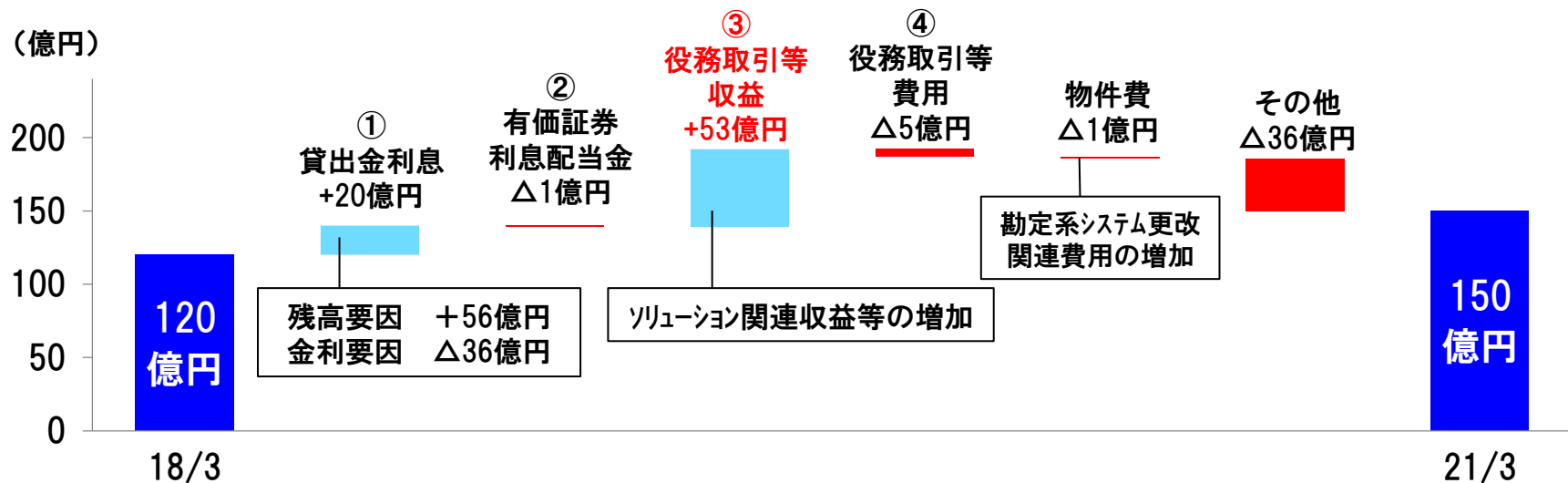
お客さまに信頼と利便性、高い満足度を提供する魅力のある、活力あふれる銀行

当期純利益の組み立て

	18/3 実績		(億円)
		21/3 計画	対18/3
業務粗利益	559	624	+65
うち資金利益	487	507	+19
うち役務取引等利益	64	112	+48
経費（△）	375	379	+4
実質業務純益	184	245	+60
経常利益	173	218	+44
当期純利益	120	150	+30

下記①、②

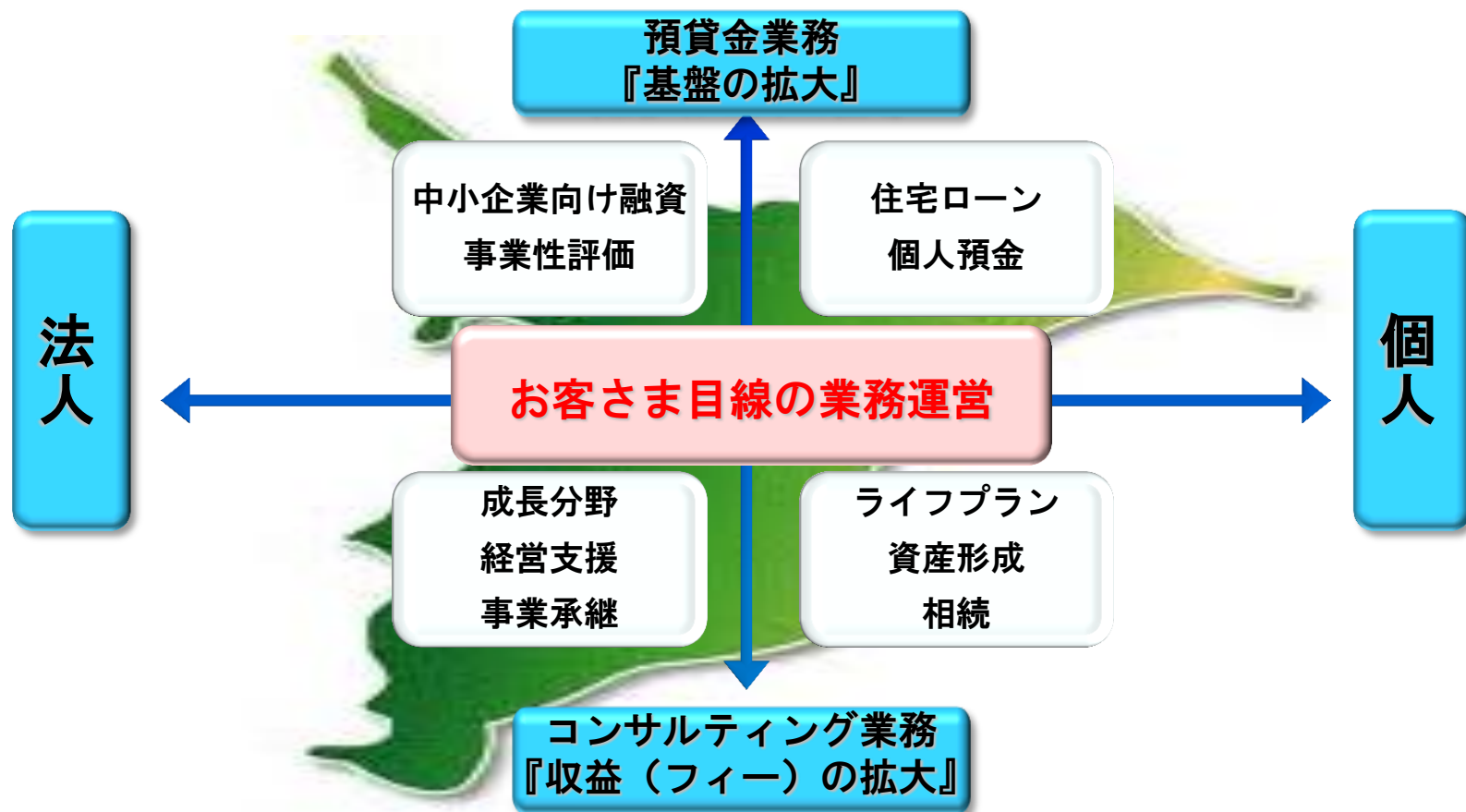
下記③、④



基本戦略の詳細

経営方針の基本スタンス

■需要旺盛な千葉県マーケットのもと、業容と収益の拡大へ



オムニチャネル戦略

安心・便利・快適
印鑑レス・通帳レス・ペーパーレス

ローコスト・オペレーション

業務改革の推進
フィンテックへの対応

働き方改革

ダイバーシティ
キャリア開発

お客さまに寄り添った営業の実践

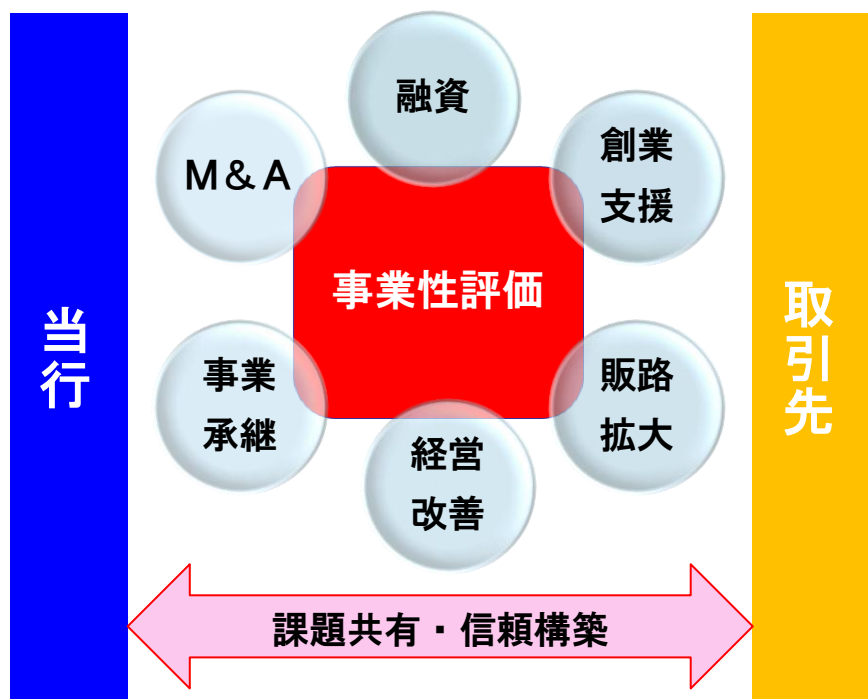
■法個人のお客さまのソリューション機能を強化

お客さま	主な取り組み	目指す水準		
			18/3	21/3
法人 事業者	■実査面談による事業性評価の実施強化 > 中小企業向け貸出の増加 > ソリューションメニューの拡充による コンサルティング機能の強化	中小企業向け 貸出残高	1.3兆円	1.7兆円
		役務取引等 収益	101億円	154億円
個人	<資産形成層> ■住宅ローン先の生涯取引の獲得 ■長期分散投資の促進による投資成功体験の提供 ■取引先従業員へのサポート強化 <シニア層> ■顧客本位の提案による預かり資産の拡大 ■相続ビジネスの強化 > 相続相談窓口、相続専用商品等	住宅ローン 残高	1.3兆円	1.6兆円
		その他ローン 残高	454億円	700億円
		個人 預かり資産 残高	4,588億円	5,000億円

事業性評価による中小企業向け貸出強化

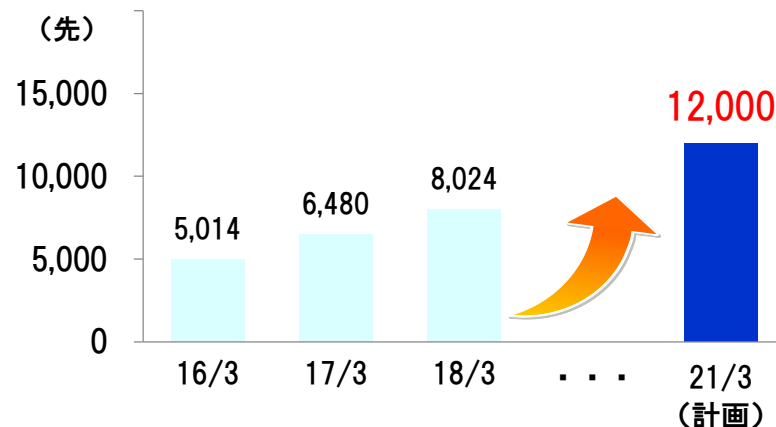
■事業性評価の実施先を拡大し、コンサルティング機能を発揮

事業性評価の取り組み

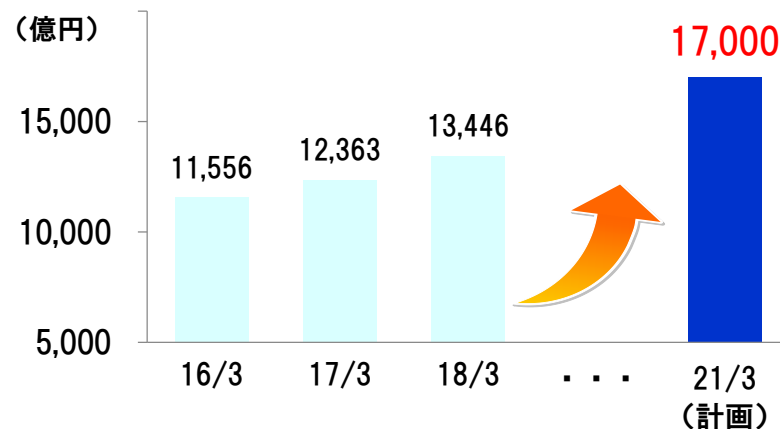


取引先への実査面談による事業性評価が、取引先支援のスタートであると捉え、取り組みを強化

事業性評価を実施している与信先数



中小企業向け貸出



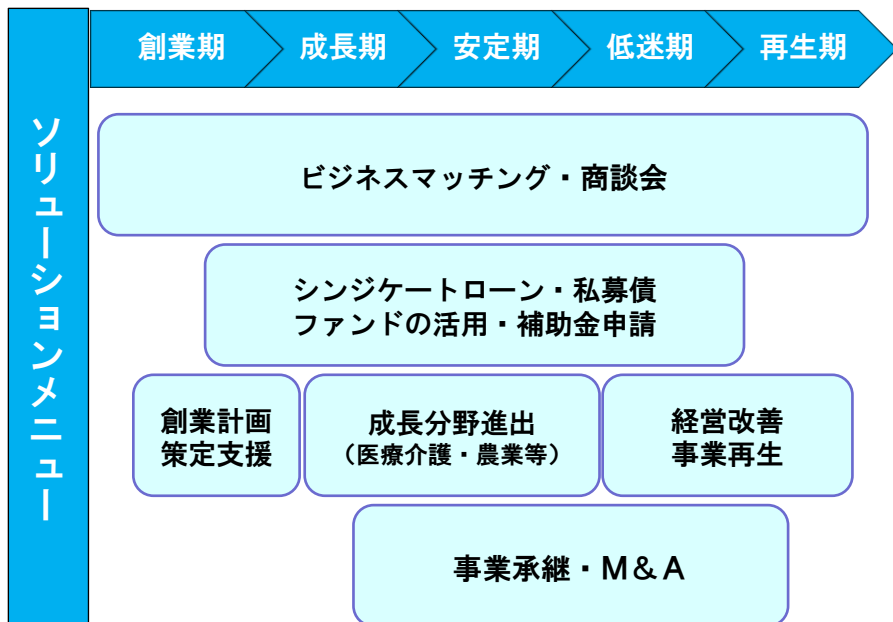
基本戦略① お客さまに寄り添った営業の実践 ソリューションビジネスの強化

確かな“きずな”を、未来へ。



■最適なソリューションの提供により、地元企業を活性化

法人ソリューションメニューの拡大



本部営業を強化すべく
「法人営業部」を新設し、体制を強化

事業承継の支援

事業承継に関する千葉県内の状況

中小企業数	12.8万社
社長が60歳以上の比率	53.9%

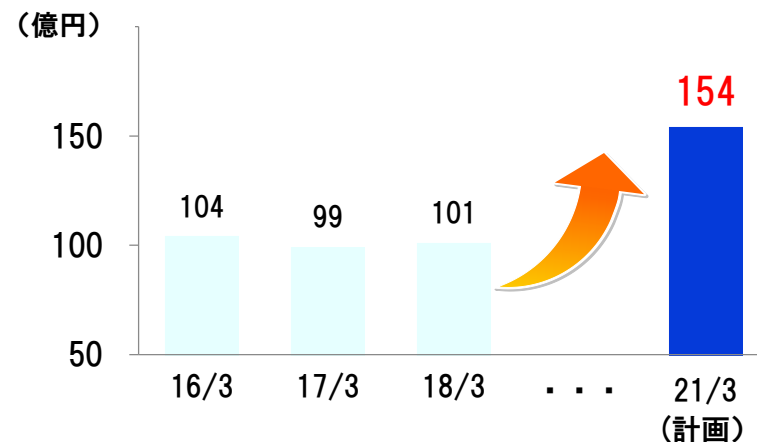
出所：中小企業白書（2014.7）、帝国データバンク（2015.2）

後継者塾の開講

事業承継・M&A支援



役務取引等収益



基本戦略① お客さまに寄り添った営業の実践 住宅ローンビジネスの展開

確かな“きずな”を、未来へ。



■住宅ローンを入力に、お客さまの生涯取引へ繋げる

住宅ローンビジネス

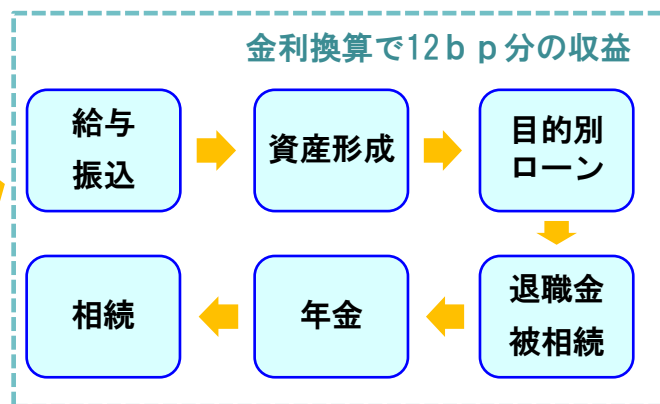
残高の拡大

- ・新審査モデルによるスピーディーな対応
- ・ローンプラザの機能拡充

付加価値の提供

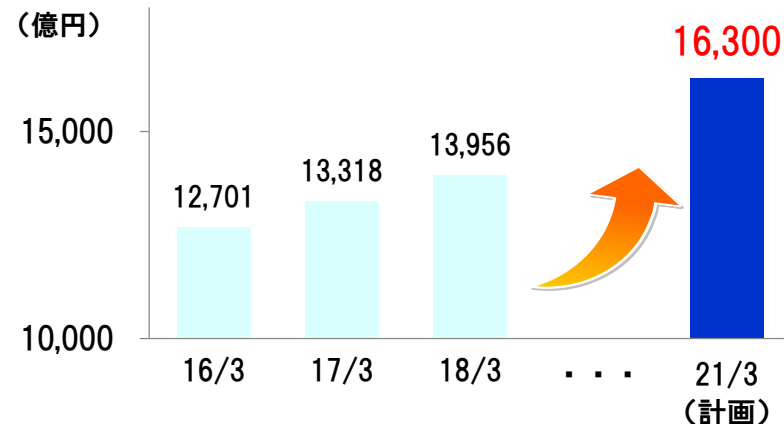
- ・住宅ローン利用者専用ローンの展開（おまとめローン、フリーローン）
- ・モバイル端末による非対面完結ローンの開発
- ・ライフステージに応じたサービスの提供（付帯取引の拡充）

住宅ローン

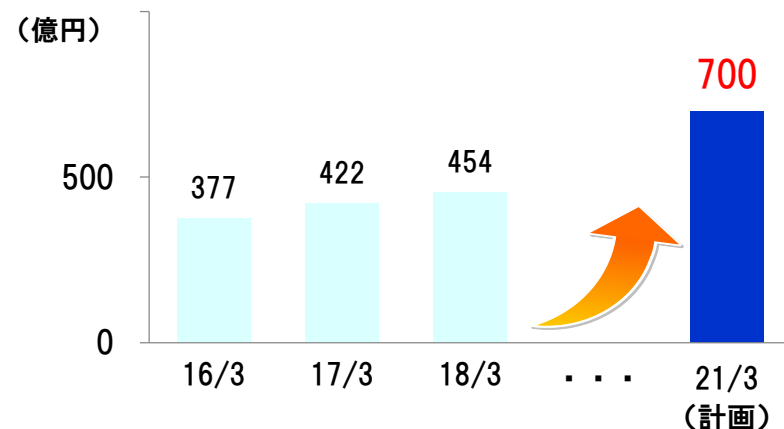


付帯取引による収益 20 b p へ

住宅ローン残高



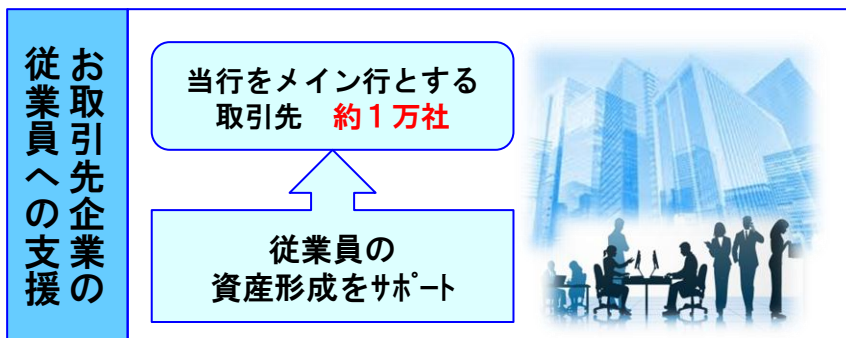
その他ローン残高



■お客さま本位の提案で資産形成と資産の世代間移転を促進

資産形成の支援

お客さま本位の 業務運営	お客さま本位のコンサルティングの実践
	お客さまへの情報提供の充実
	多様なニーズにお応えする商品ラインアップの整備
	お客さまの目的を実現するための態勢の整備



- 本部営業部門の**個人営業部**を新設
- 営業店に資産形成専担者 100名配置

相続による世代間移転

相続に関する千葉県内の状況

75歳以上の人口	78万人
県内で発生が見込まれる相続預金	22兆円

出所：総務省統計局等のデータより、当行が試算（今後20年間の総計）

次世代への資産移転をサポート

新商品

相続定期

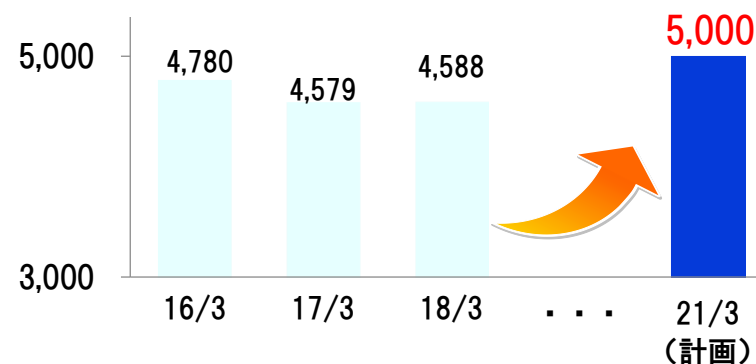
保険

遺言信託

不動産
有効活用

個人預かり資産（投資信託・保険商品・公共債）

（億円）



■いつでも、どこでも便利で安心・快適なサービスを提供



次世代型店舗等の対面チャネルの充実

■どなたでも、より便利にご利用いただける店舗へ

指静脈認証による本人確認
「認証BOX」



スムーズな取引を実現する
「対話型カウンター」



画面上で手続きが完結する
「電子サイン」



最適な手続き手段を案内する
「コンシェルジュ・カウンター」

お客さまの利便性の向上と
事務効率化によるコンサルティングの強化

ICTを活用した非対面サービスの強化

■非対面チャネルの拡充や先進的なサービスによる利便性の提供

非対面チャネルの強化

- 当行アプリ・IBの機能拡張
- WEB完結型のローン商品のラインアップ拡充
- インターネット支店の取り扱い商品の拡大



便利で快適なサービスを提供

フィンテック分野への取り組み

- 家計・資産管理サービスとの連携
- 電子マネーの即時チャージサービスの提供
- ロボアドバイザーの導入
- クラウドファンディング事業者との連携
- 会計ソフトと連携した融資申込み・審査



先進的で利便性の高いサービスを提供

マーケティングの強化・プラットフォームの構築

- AIによるビッグデータ分析を活用したマーケティング
- CRMによる情報集約
(勘定系・融資系・資産運用系の情報を集約)

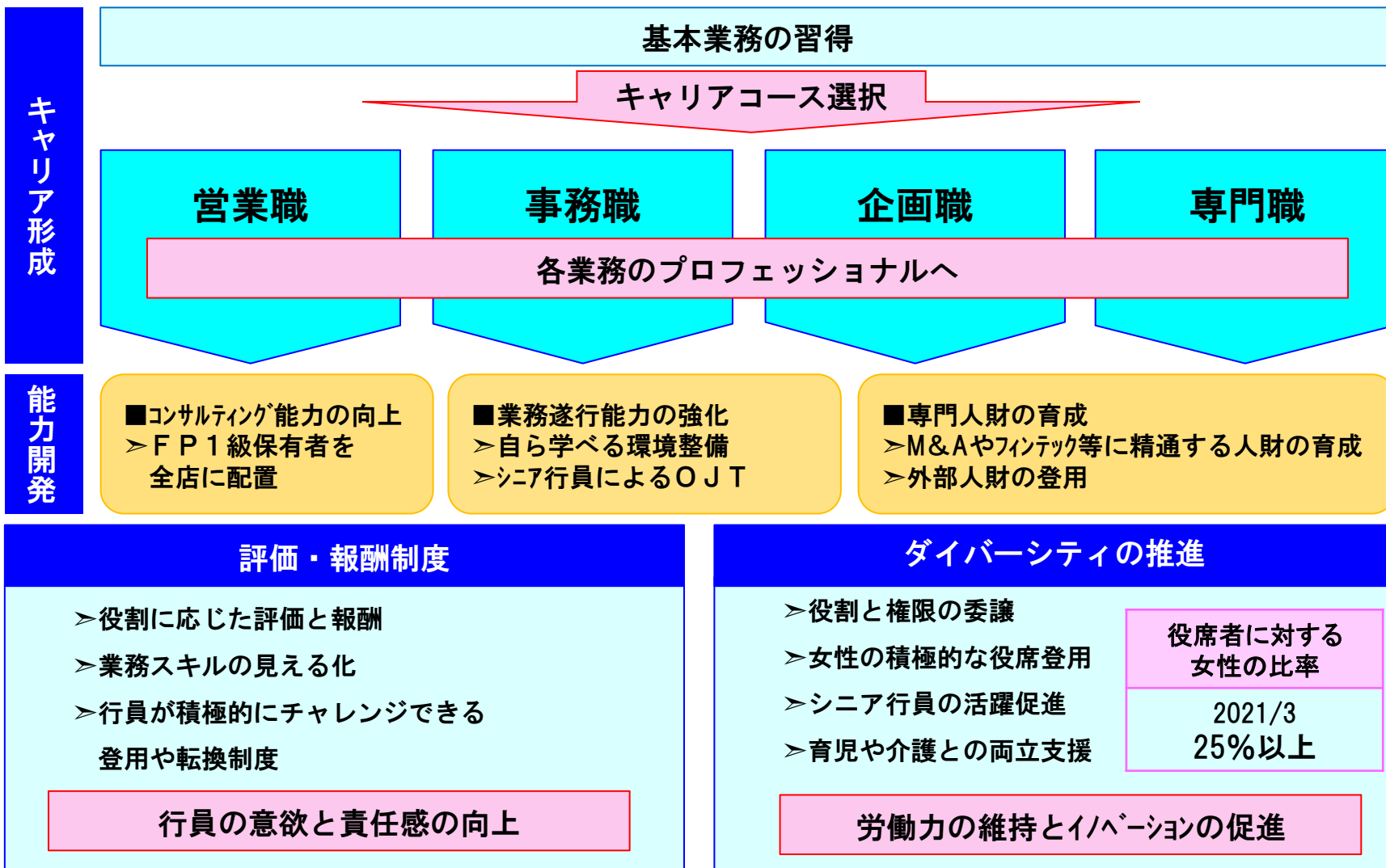
ニーズにあったタイムリーな情報提供

- 「次世代勘定系システム」の開発
(外部環境の変化を踏まえ、2021年1月稼働へ変更)
- APIでの対応拡大

お客さまが安心できる利用環境

全従業員が活躍するプロフェッショナル集団への変革

■多様なキャリアで、自らの成長を実感できる人事制度改革へ着手



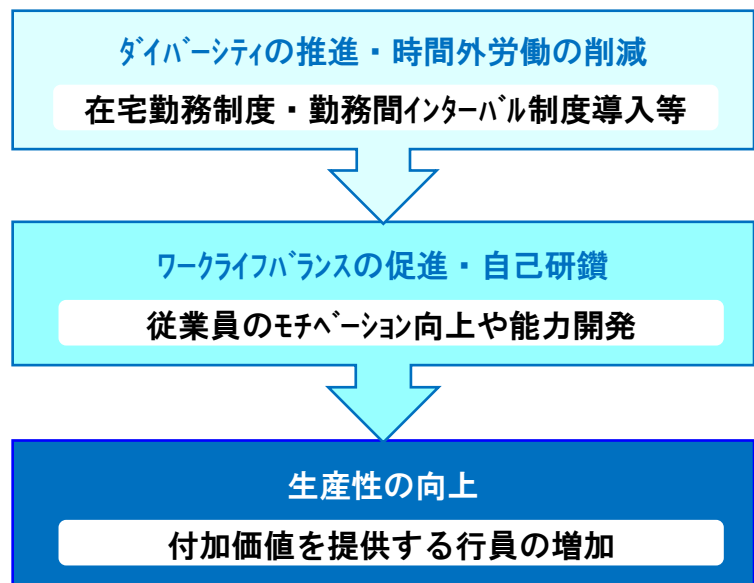
基本戦略③ 全従業員が活躍するプロフェッショナル集団への変革 働き方改革の推進

確かな“きずな”を、未来へ。



■働き方改革により、生産性向上の実現へ

働き方改革への取り組み



働き方改革推進プロジェクト



従業員満足度に関する目標値	2021/3期
有給休暇取得率	70%以上
従業員満足度調査にて「当行で働くことに満足」と評価した行員の比率	70%以上

お客さま満足

・お客様へのより良い提案

従業員満足

・仕事を通じた成功体験
・お客さまへの貢献

ローコストオペレーションと利益拡大

■ローコストな体制のもと、成長エリアへ進出

		18/3		21/3	
行員	行員数は維持 営業 700人体制へ	行員数	2, 1 0 0	2, 0 8 0	
		営業職 本部営業部門	4 7 5 (23%)	7 0 0 (34%)	
		事務職	1, 1 1 3 (53%)	9 2 0 (44%)	
		その他本部等	5 1 2 (24%)	4 6 0 (22%)	
店舗	成長エリアの 店舗拡充	店舗数	1 2 1	1 2 2	
経費	人件費・物件費は 現状の水準を維持 ※生産性の向上により、行員 1人あたりの給与水準は増加 ※物件費は、次世代システム関連 償却費の増加あり	人件費	1 7 6 億円	1 7 6 億円	
		物件費	1 7 0 億円	1 7 1 億円	

基本戦略④ ローコストオペレーションと利益拡大 BPRとデジタル化

確かな“きずな”を、未来へ。



■顧客接点の拡大に向けた取り組みを強化

業務効率化への取り組み

- 本部横断的なBPRプロジェクトを組成
(外部コンサルも導入し、営業店業務を見直し)

デジタル化の推進

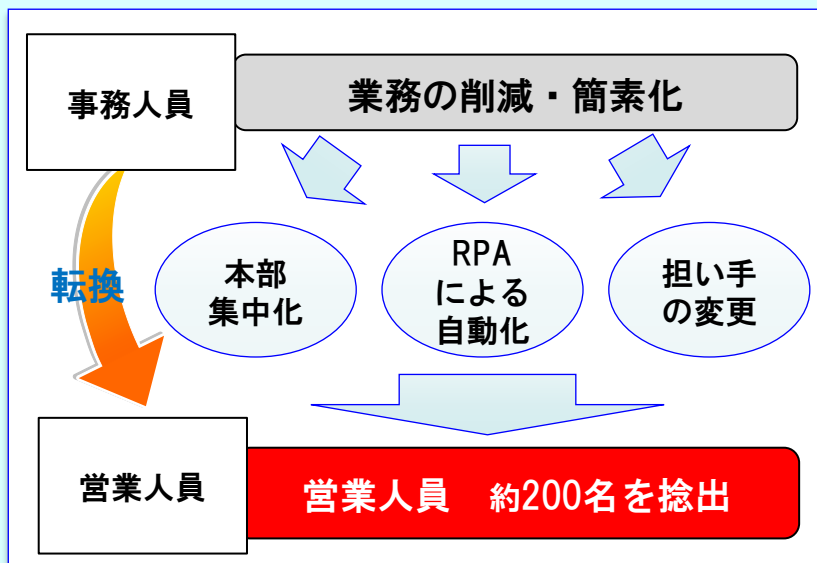
- 営業店の全渉外係にタブレット端末を配布
- 融資審査の稟議ペーパーレス化の拡大
- 投信・保険の販売業務をタブレット化

第17次中計

効果を具現化

さらなる活用

本中計



タブレット端末の活用

- ・勘定系システムとの連携

ペーパーレスの促進

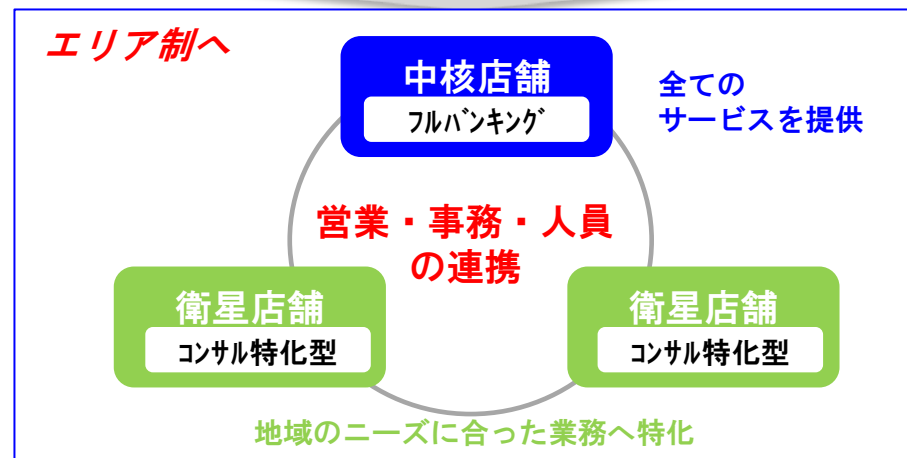
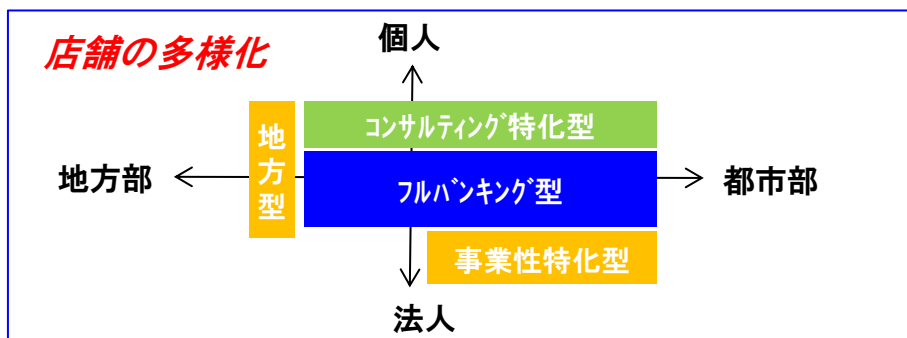
- ・稟議ペーパーレス化の拡大
- ・電子サインの拡大

営業時間の捻出

営業体制の見直しと成長エリアの強化

■店舗の多様化とエリア一体での営業活動を目指す

エリア制導入への取り組み



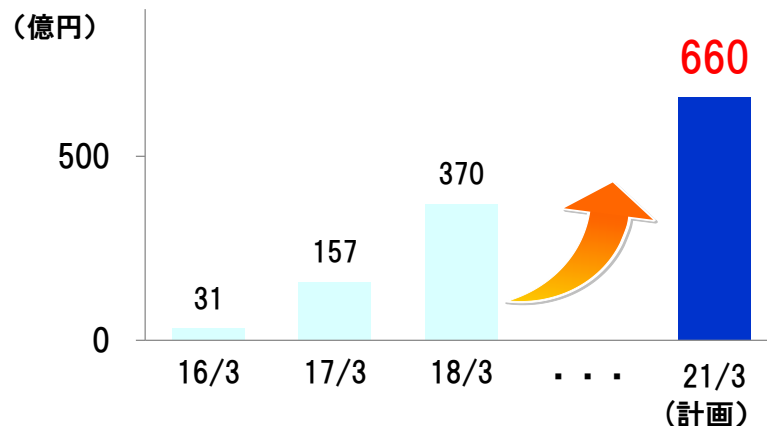
次期（第19次）中計での全面展開を視野

都内中小企業へのアプローチ



都内成長エリアでの取り組みを強化

都内中小企業向け貸出



Ⅲ. 企業価値の向上に向けて

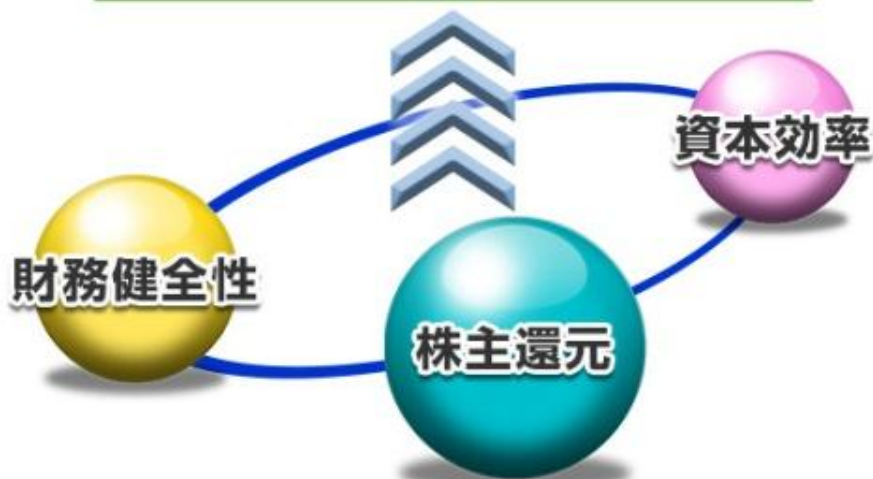
資本政策

■健全性を維持しつつ、ステークホルダーへ適切に利益配分

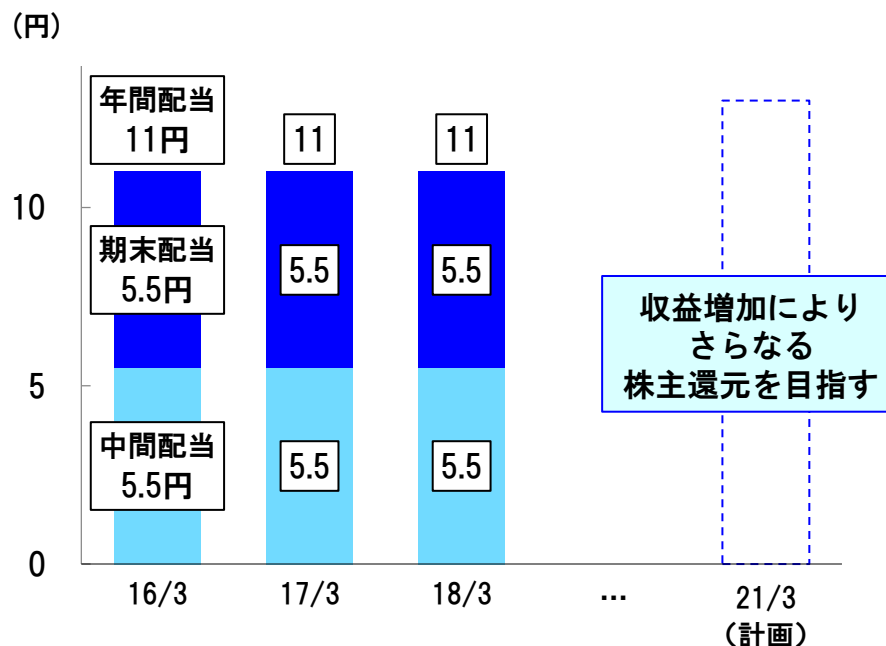
資本政策の基本方針

銀行業の公共性に鑑み、
健全経営と内部留保の充実に努めるとともに、
ステークホルダーへの適切な利益配分を実施

企業価値の向上



1株あたり年間配当金の推移



※2018年3月末現在

期末発行済株式数（自己株除く）263,717千株

1株当たり配当金額11円の場合、配当総額2,900百万円

ESG・SDGsへの取り組み①

■ ESG(環境・社会・ガバナンス)への取り組みを中心に、地域の持続可能な発展に貢献

地域社会への貢献

環境

- 千葉大学と産学連携による ecoプロジェクトへ取り組み
- 環境に配慮した店舗づくり



地方創生

- 観光による地域活性化の推進
- 地域包括ケアシステムの構築支援



金融教育

- 児童・学生向け金融教育
- 金融犯罪防止への取り組み



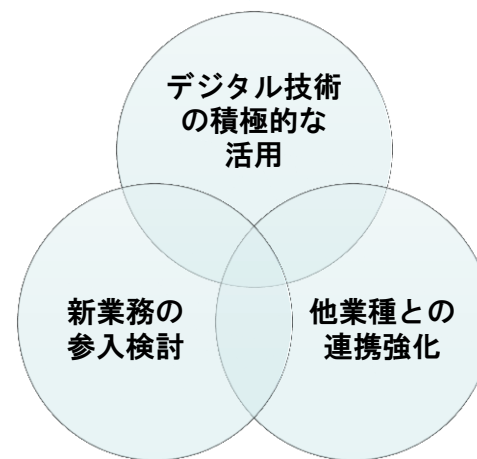
文化スポーツ

- 県内若手芸術家への支援
- スポーツ振興への貢献



新たなサービスの創出

ダイバーシティの推進によるイノベーションの促進



地域のお客さまへ新たな付加価値を提供

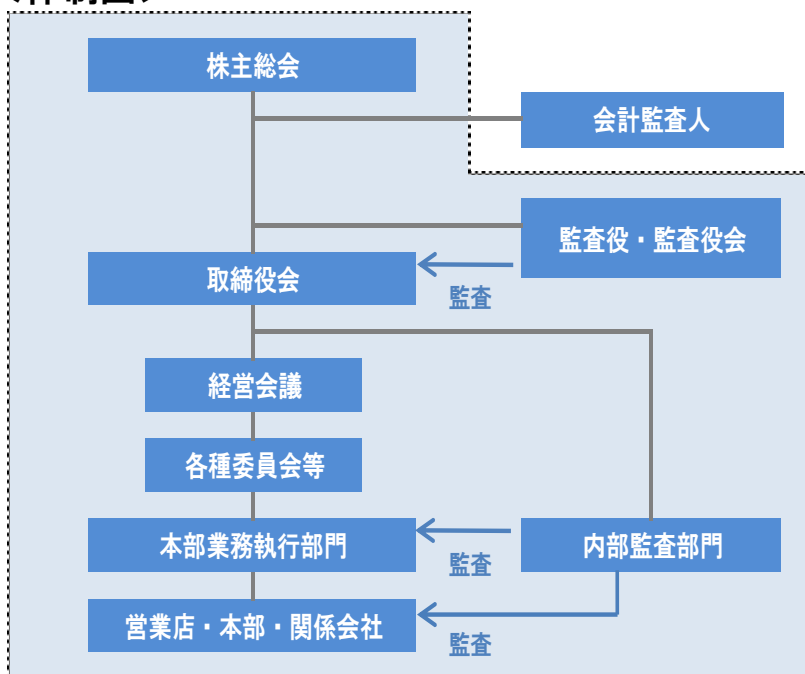
ESG・SDGsへの取り組み②

■コーポレートガバナンスとリスク管理態勢の一層の強化

コーポレートガバナンス

ステークホルダーからの信頼をより確かなものとするため、高いコンプライアンス意識のもと、透明性が高く、公正かつ効率的で健全な経営の実践

<体制図>



リスク管理態勢

リスク管理

- 統合的リスク管理態勢の充実
- 新たな取り組みに対しての適切なリスク管理態勢

コンプライアンス

- 利益相反管理態勢の強化
- 反社会的勢力との関係遮断

顧客保護等

- 顧客保護・情報管理態勢の充実
- 外部委託管理の適切性確保

BCP

- 業務継続態勢のさらなる高度化
- サイバーセキュリティへの対応強化

京葉銀行のコミュニケーションシンボル



「**A**」の文字が描く重なりと上方へ伸びてゆくラインは、
人と人との“きずな”と、そこを出発点に無限に伸びてゆく未来をあらわしています。

コミュニケーションネームの「アルファバンク」は、
“人とのきずなを大切に、無限の未来を切り開いてゆきたい”
“常に皆さまにプラスアルファを提供し続ける銀行でありたい”
そんな京葉銀行の思いをあらわしています。

<本資料に関する照会先>

株式会社 京葉銀行 経営企画部

TEL：043-306-8061

本資料には将来の業績に関わる記述が含まれていますが、こうした記述は将来の業績を保証するものではなく、リスクや不確実性を内包するものです。将来の業績は、経営環境の変化等により異なる可能性があることにご留意ください。また、本資料は情報の提供のみを目的として作成されたものであり、特定の証券を推奨するものではありません。