



# 京葉銀行 会社説明会

個人投資家の皆さまへ

2024年12月12日

明日がアルファ!



ケイヨウギンコウのケイヨウインコ

プラス  で、未来をともに。

京葉銀行

(東証プライム : 8544)

## 1. 京葉銀行の特長・強み

P. 2

## 2. 株主さまへの還元

P. 12

## 3. 将来に向けた成長戦略

2024年4月 企業理念再定義（35年ぶり）  
長期ビジョン策定（当行初）  
新中期経営計画スタート

P. 16

# 1. 京葉銀行の特長・強み

P. 2

## 2. 株主さまへの還元

P. 12

## 3. 将来に向けた成長戦略

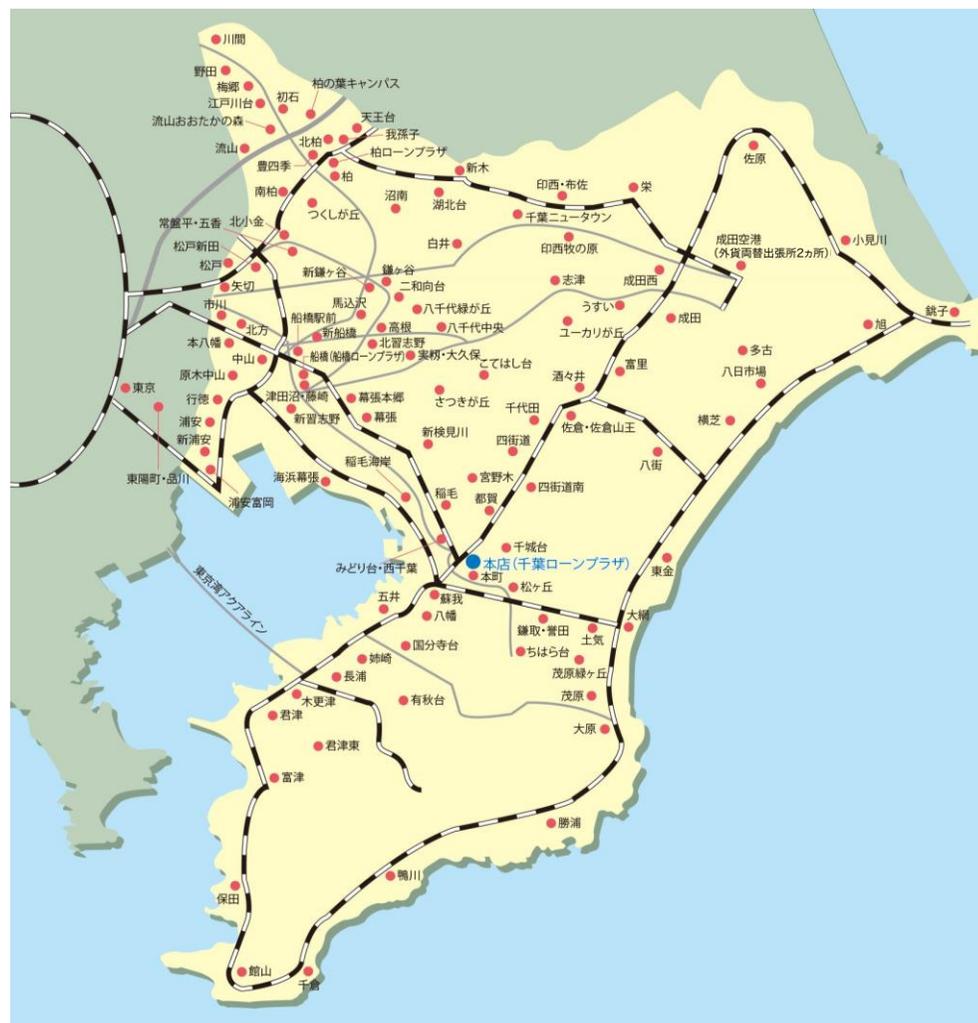
2024年4月 企業理念再定義（35年ぶり）  
長期ビジョン策定（当行初）  
新中期経営計画スタート

P. 16

1943年（昭和18年）設立以来、地元千葉県を基盤に営業展開

名称	株式会社京葉銀行
本店所在地	千葉市中央区富士見
設立	1943年3月
上場 (証券コード)	東証プライム (8544)
株価 (2024.11.29現在)	795円
総資産 (連結)	6兆6,395億円
行員数	1,929人
店舗数	122カ店 (出張所 2カ店、インターネット支店 1カ店を含む)

2024年9月末現在



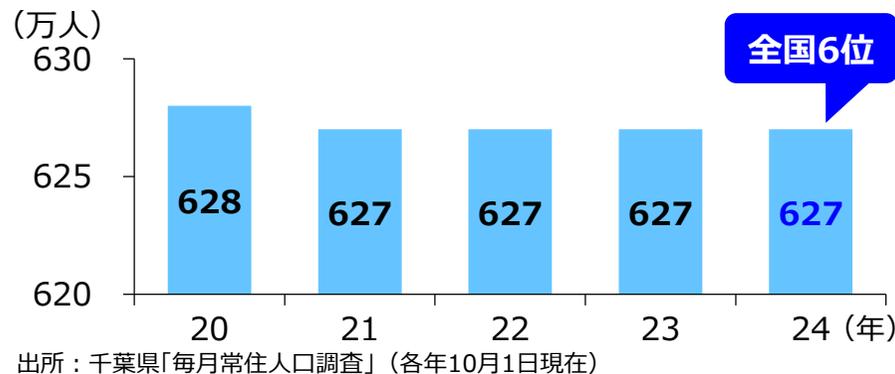
## TOPIXとTOPIX銀行業の株価推移比較



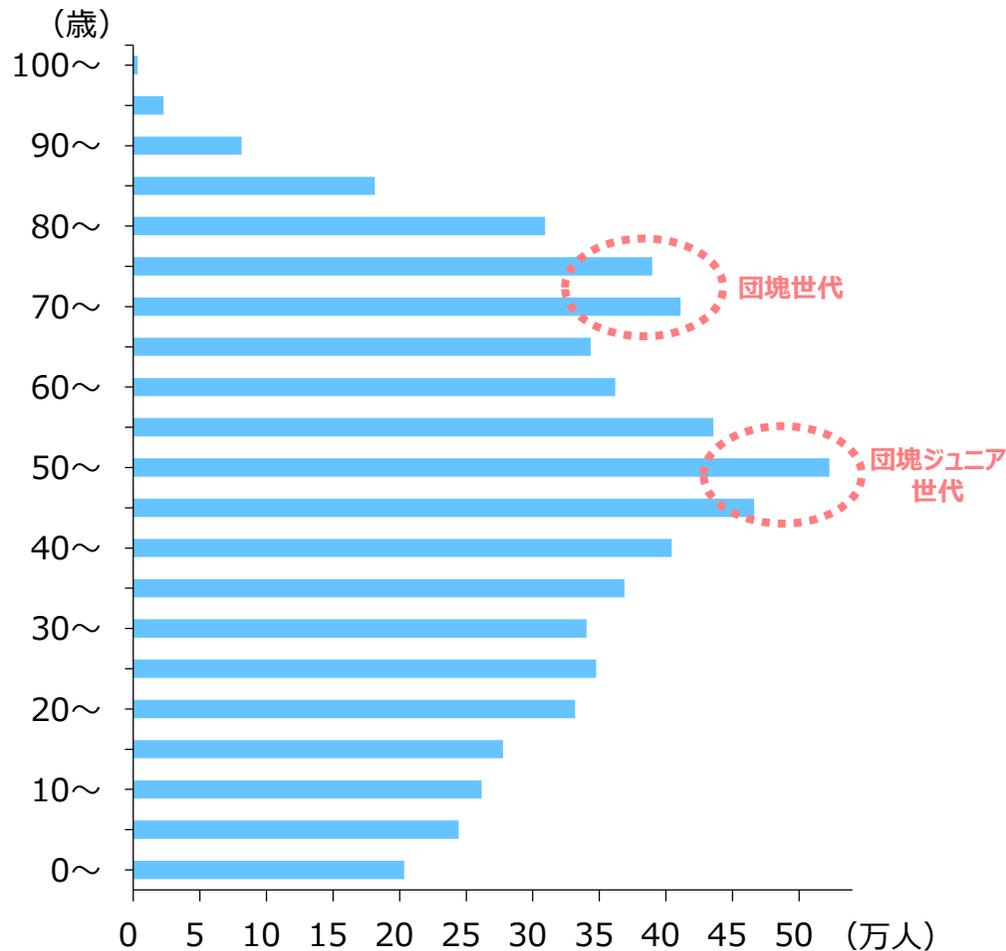
2013年3月31日 = 100  
出所：Bloomberg

人口規模は全国 6 位、他県からの移動も 1 万 6 千人の転入超過

## 人口推移



## 年齢階層別人口



## 千葉県外との人口移動

### 転入超過数ランキング (2023年の1年間)

1	東京都	58,489人
2	神奈川県	22,088人
3	埼玉県	17,850人
4	千葉県	16,375人
5	大阪府	13,071人

転入  
(他県から千葉へ)  
14.0万人

転出  
(千葉から他県へ)  
12.3万人



出所：総務省統計局「住民基本台帳人口移動報告2023」(国外転入出及び外国人除く)

千葉県は潜在能力の高い、肥沃なマーケット

## 充実した交通インフラと地理的特徴



## バランスの良い産業構造

農業	農業産出額	3,676億円	4位*1
漁業	海面漁業漁獲量	7.9万 t	9位*2
工業	製造品出荷額	15.8兆円	6位*3
商業	年間商品販売額	13.0兆円	9位*4
中小企業数		11.4万社	9位*5
開業率		5.0%	4位*6
港別貿易額の合計		41.9兆円	1位*7
県民所得		19.1兆円	6位*8

- 出所：\*1 農林水産省「令和4年農業産出額及び生産農業所得」  
 \*2 農林水産省「令和4年漁業・養殖業生産統計」  
 \*3 総務省・経済産業省「令和4年経済センサス（製造業）」  
 \*4 総務省・経済産業省「令和3年経済センサス（卸売業・小売業）」  
 \*5 中小企業庁「都道府県・大都市別企業数、常用雇用者数、従業者数2021年6月」  
 \*6 中小企業庁「2023年版中小企業白書」  
 ※開業率…当該年度に雇用関係が新規に成立した事業所数/前年度末の適用事業所数  
 \*7 財務省「令和5年貿易統計」輸出と輸入の総額  
 （千葉県は成田国際空港、千葉港、木更津港の合計）  
 \*8 内閣府「県民経済計算 令和3年度」

# 差別化戦略①個人分野への強みを活かした戦略

## 特徴的な独自のサービス

年金相談会

住宅ローンの  
川上戦略

50年住宅ローン

## 店舗戦略

個人特化店舗  
の展開

個人のお客さま 約**180**万人

預金残高 5.4兆円



個人預金比率 全国**3**位\*  
(上場地銀73行・グループ中)

貸出金残高 4.2兆円



住宅ローン比率 全国**7**位\*  
(上場地銀73行・グループ中)

\* 出所：上場地銀73行・グループの2024年3月期決算より当行作成

## 得意とするサービス

「未来伴走シート」  
による事業性評価

ビジネスマッチング

経営改善計画の  
策定支援

## メイン先の県内シェア\*

2024年

前年比

14.12%

+0.09%

県内地銀で唯一  
シェアUP

## メイン先の増収増益率\*

2024年

前年比

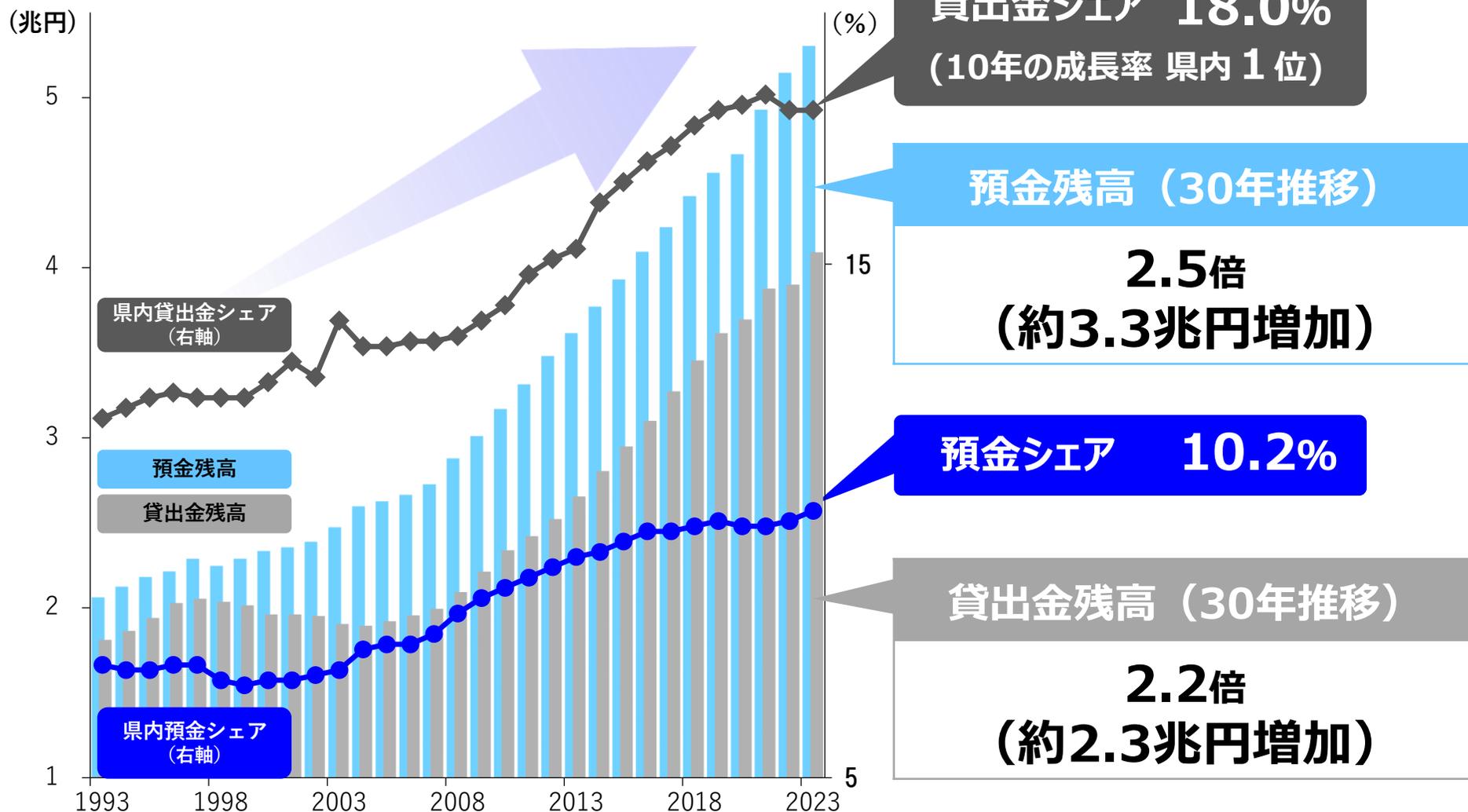
39.19%

+7.5%

メイン先の増収増益率  
全国1位

\* 出所：東京商工リサーチ「2024年企業のメインバンク調査」

## 預貸金残高と千葉県内シェア



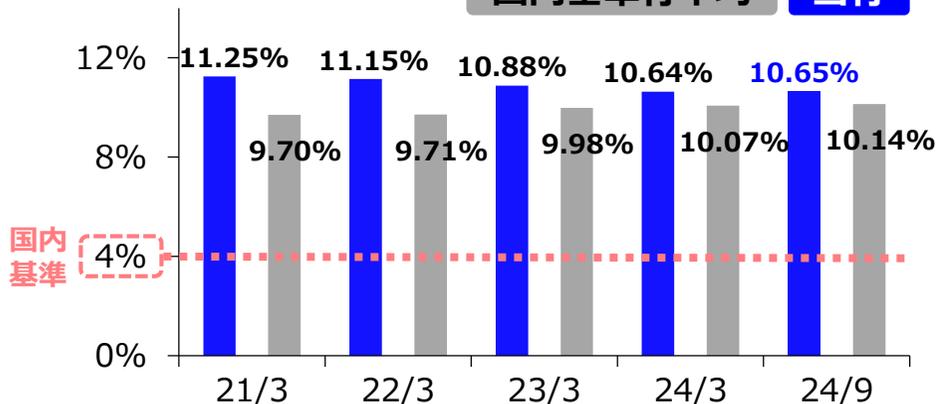
出所 (千葉県内シェア) : 金融ジャーナル

# 自己資本比率・不良債権比率・外部格付

高い健全性を維持、地域のお客さまへ安定的に資金を供給

## 自己資本比率 (単体)

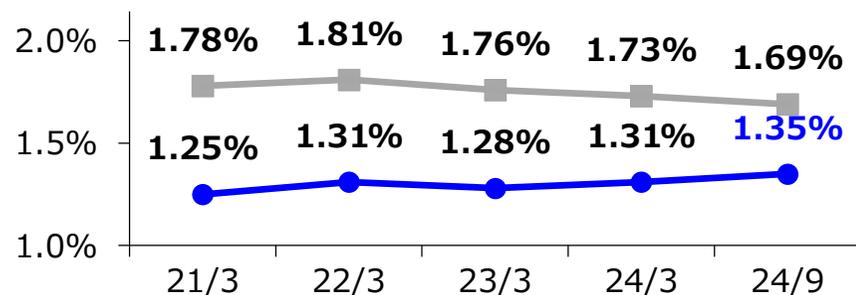
国内基準行平均 当行



(出所) 金融庁

## 不良債権比率 (単体)

※金融再生法開示債権ベース 地銀平均 当行

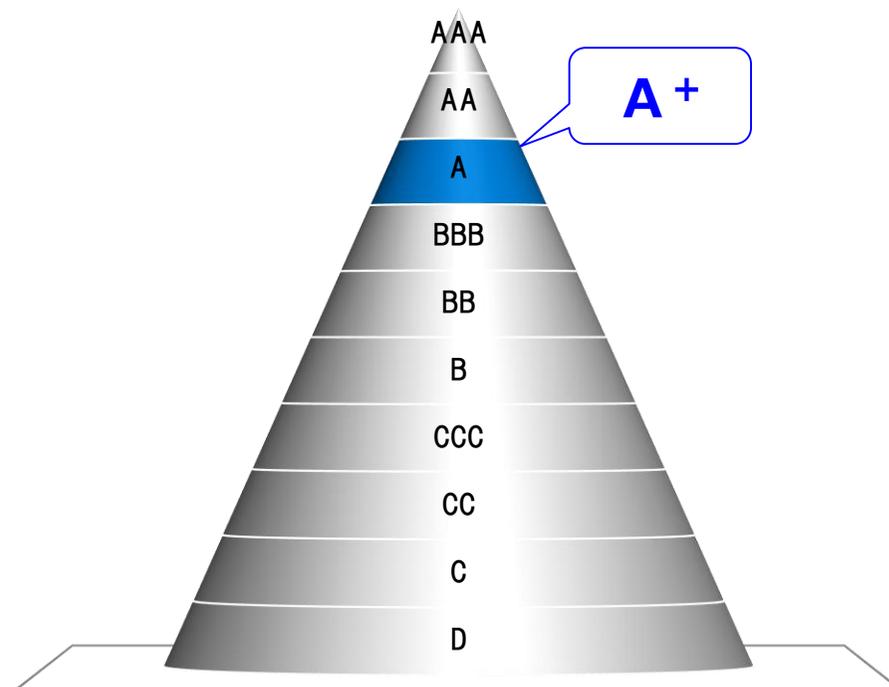


(出所) 金融庁

## 外部格付

日本格付研究所(JCR)

(2023年12月1日現在)

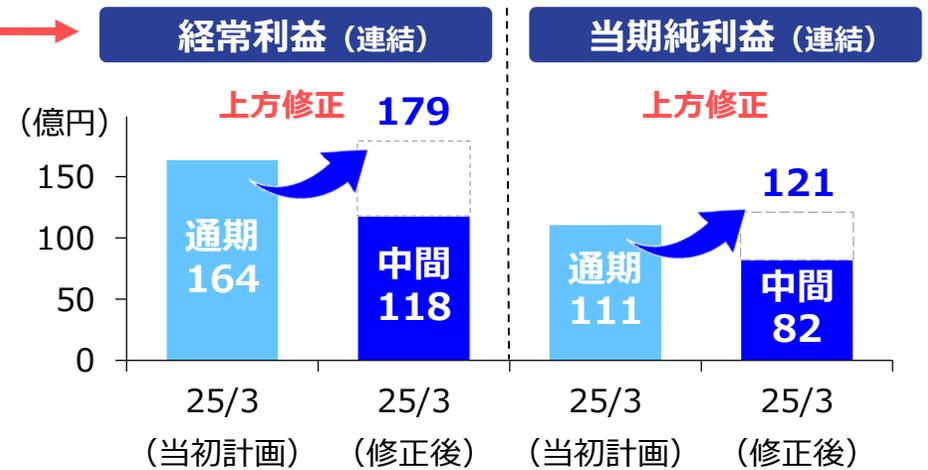
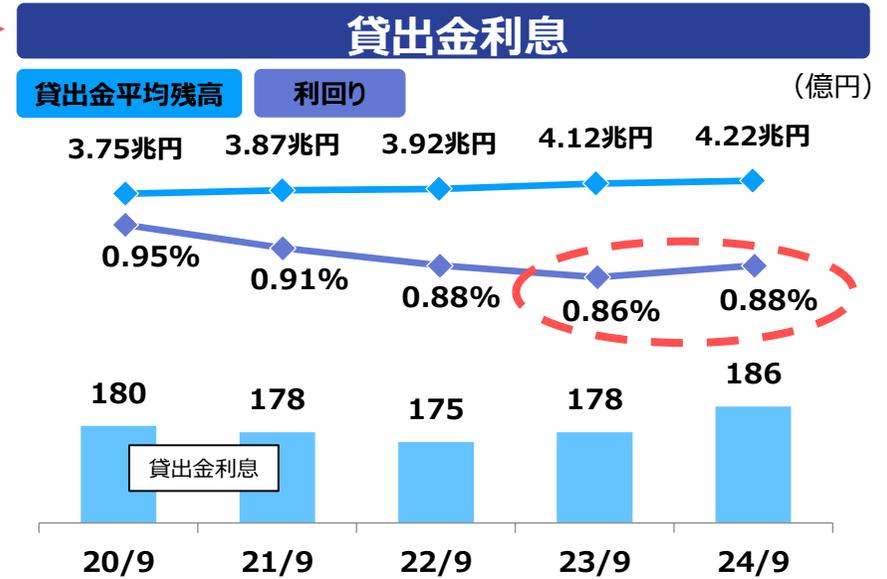


# 2025年3月期 中間決算概要および通期見通し

資金利益や役務取引等利益が増加、通期業績予想を上方修正

(億円)

単体	2023/9	2024/9	前年同期比
業務粗利益	237	265	27
資金利益	238	250	11
うち貸出金利息	178	186	8
役務取引等利益	33	35	2
その他業務利益	△33	△19	14
うち国債等債券損益	△29	△14	14
経費 (△)	171	183	12
コア業務純益	96	96	0
経常利益	85	117	32
中間純利益	59	82	22
実質与信関連費用 (△)	3	4	1
連結	2023/9	2024/9	前年同期比
経常利益	87	118	31
中間純利益	60	82	22



## 1. 京葉銀行の特長・強み

P. 2

## 2. 株主さまへの還元

P. 1 2

## 3. 将来に向けた成長戦略

2024年4月 企業理念再定義（35年ぶり）  
長期ビジョン策定（当行初）  
新中期経営計画スタート

P. 1 6

安定配当を基本としつつ、総還元性向40%程度とする方針

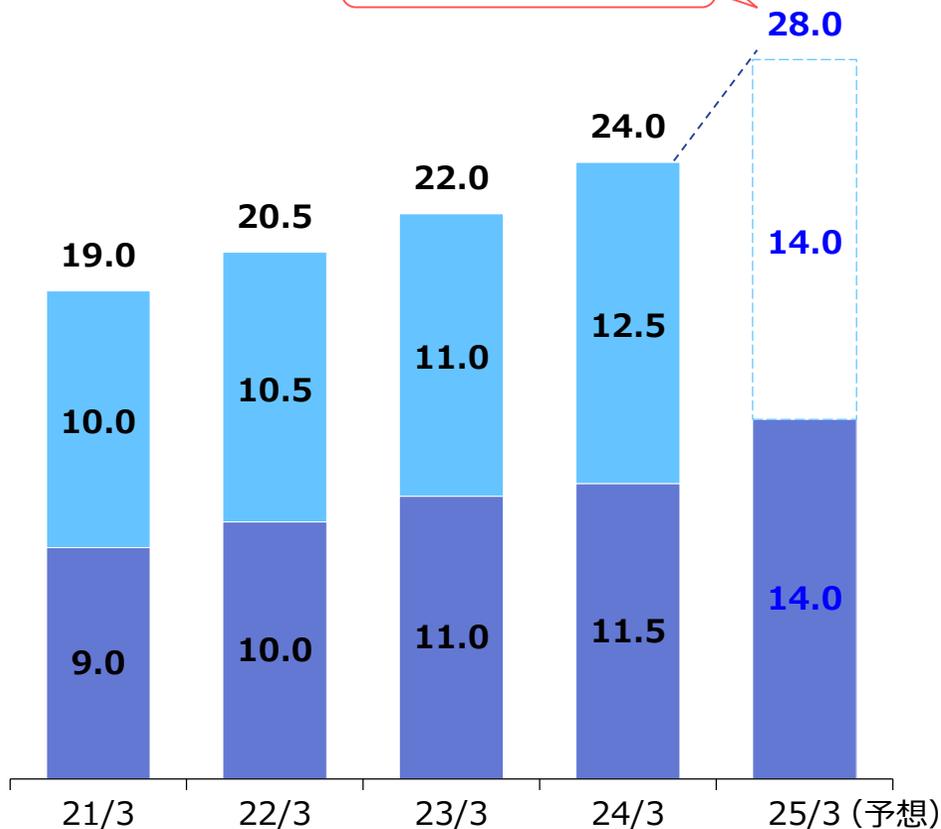
## 1株当たり配当金

中間配当

期末配当

(円)

前年比4円増配予定



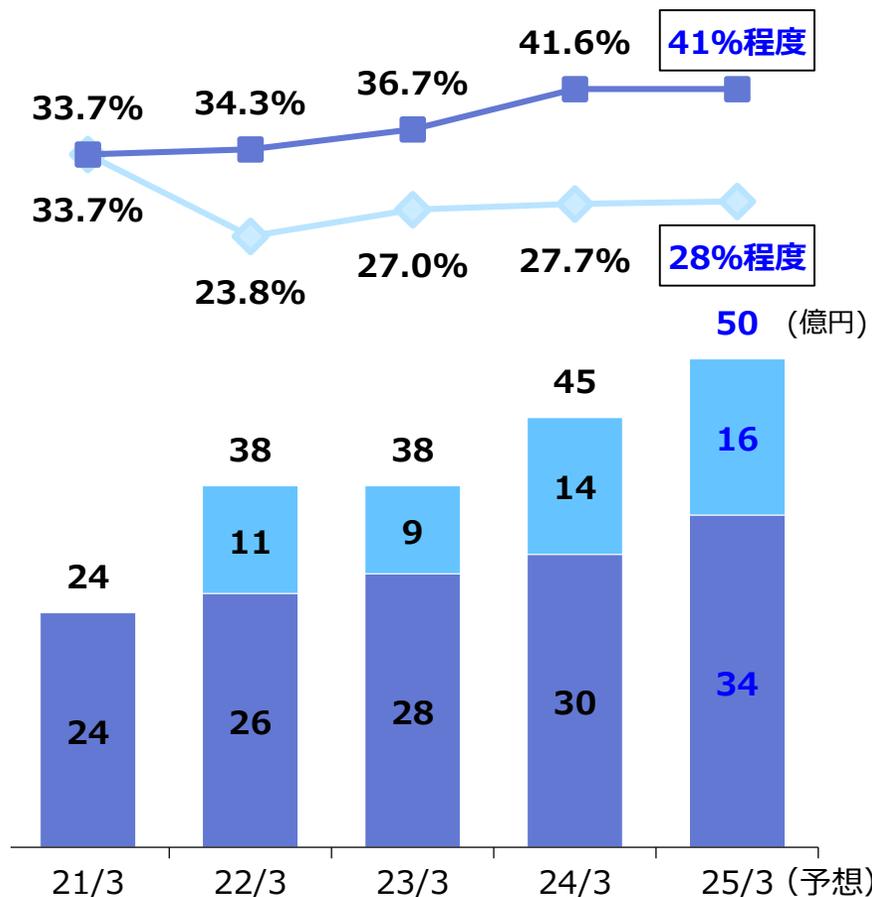
## 株主還元 (単体)

配当金総額

自己株式取得

◆ 配当性向

■ 総還元性向



東証プライム市場の平均配当利回りを上回る水準

## 配当利回り

京葉銀行 <sup>*1</sup>	3.52%
上場地銀平均 <sup>*2</sup>	3.50%
東証プライム市場平均 <sup>*3</sup>	2.40%
【参考】 個人向け国債 変動金利10年 <sup>*4</sup>	0.65%

高水準の  
配当利回り

- \*1 2024年11月29日終値795円、2025年3月期年間配当計画28円（2024年11月29日時点の予想額）を基に算出
- \*2 上場地銀・グループの加重平均利回り（2024年11月29日終値）
- \*3 東証プライム市場全銘柄 加重平均利回り（2024年11月29日終値）
- \*4 第176回債（発行日2024年12月16日）

## 2つの魅力的な特典をご用意

### 特典① ギフトカード（QUOカード）の贈呈（年1回）

#### 対象の株主さま

- 3月31日において1年以上継続して500株以上保有されている株主さまご本人

保有株式数	500株以上 2,500株未満	2,500株以上 5,000株未満	5,000株以上
ギフトカードの金額	<b>1,000円</b> 相当	<b>3,000円</b> 相当	<b>5,000円</b> 相当

### 特典② 選べる株主優待（年2回）

以下の2コースのいずれかより、お選びいただけます。

#### 金利優遇コース

#### 対象の株主さま（基準日：3月31日、9月30日）

- 500株以上保有されている株主さまご本人

保有株式数	500株以上 5,000株未満	5,000株以上
スーパー定期 店頭表示金利 +年0.2%	半期最大 <b>100万円</b> 〔年間最大 <b>200万円</b> 〕	半期最大 <b>200万円</b> 〔年間最大 <b>400万円</b> 〕

#### 宝くじコース

#### 対象の株主さま（基準日：3月31日、9月30日）

- 500株以上保有し、定期預金残高100万円以上お預け入れいただいている個人の株主さまご本人

保有株式数	500株以上 5,000株未満	5,000株以上
宝くじ枚数	半期 <b>5枚</b> 〔年間 <b>10枚</b> 〕	半期 <b>10枚</b> 〔年間 <b>20枚</b> 〕

## 1. 京葉銀行の特長・強み

P. 2

## 2. 株主さまへの還元

P. 12

## 3. 将来に向けた成長戦略

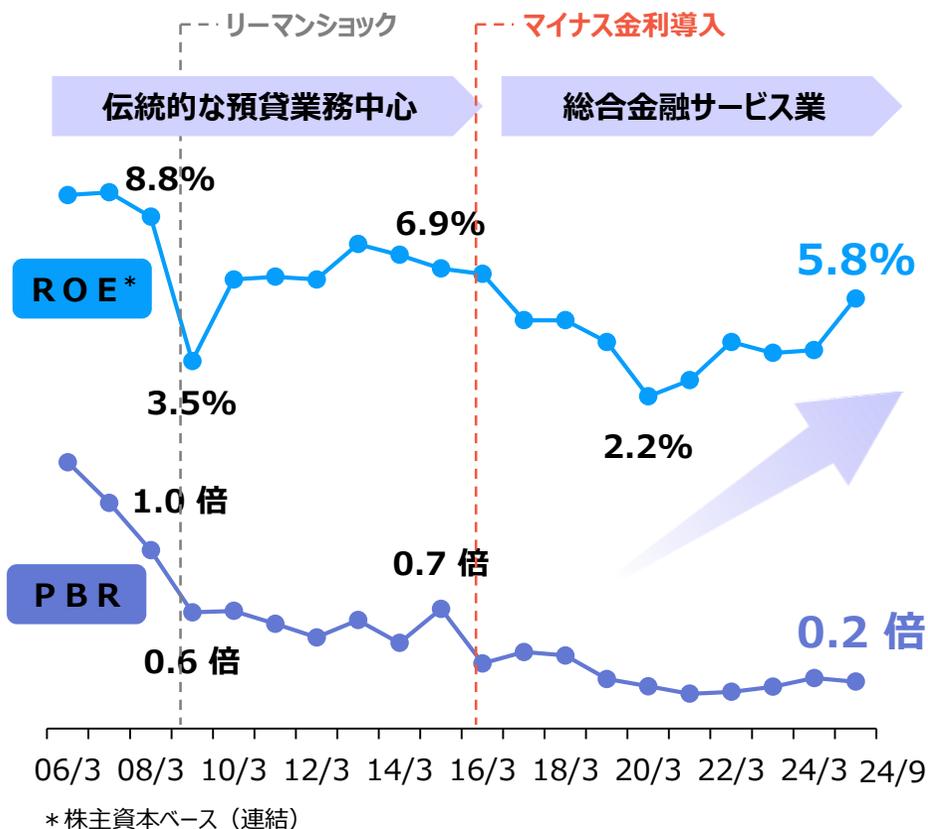
2024年4月 企業理念再定義（35年ぶり）  
長期ビジョン策定（当行初）  
新中期経営計画スタート

P. 16

ROEは改善基調である一方、PBRは低調に推移

## 現状分析

- 持続可能なビジネスモデルの構築を着実に進めてきたことで、ROEは改善基調。一方で、金融業界に厳しい経営環境が続き、PBRについては低水準で推移。



## PBR改善に向けて

### ➤ PBRの計算式

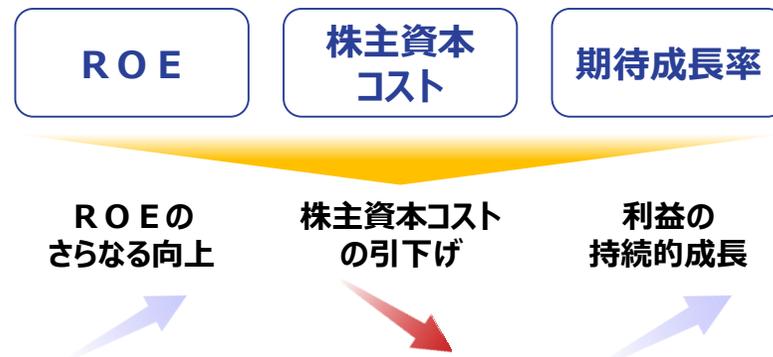
$$PBR = ROE \times PER$$

$$= ROE \div \left( \text{株主資本コスト} - \text{期待成長率} \right)$$

$$ROE \geq \left( \text{株主資本コスト} - \text{期待成長率} \right) \text{ PBR 1倍以上}$$

### ➤ PBRの改善に向けた考え方

- 持続的な利益成長とともに、ROEの向上と株主資本コストの引下げに取り組み、PBR改善を図る



## 35年ぶりに企業理念を再定義

企業理念 プラス  の価値を提供し、地域の豊かな未来をともに築く

私たちが  
大切に  
する価値観

**お客さま第一**

すべての原点は  
「お客さまのために」

**挑戦と成長**

たゆまぬ挑戦で  
「成長を喜びに」

**チームワーク**

風通しの良い組織で  
「多様性を力に」

長期ビジョン  
「+aVision 90」

創立90周年に目指す姿

【目指す姿】

お客さま満足度No. 1のソーシャル・ソリューショングループ

【ターゲット】

社会価値

サステナビリティKPI

- 様々な社会課題の解決に向けた取り組み

財務KPI

- 連結ROE 6%
- 連結当期純利益200億円
- 連結自己資本比率10%台

経済価値

第20次中期経営計画

創立90周年に目指す姿の実現に向けた  
フェーズ1の3カ年計画

【計画期間】

- 2024年4月～2027年3月（3年間）

【位置づけ】

- 成長エンジンの再構築

京葉銀行オリジナルキャラクター「ケイヨウギンコウのケイヨウインコ」



## PROFILE



- 出身地 ..... 千葉県千葉市中央区千葉港
- 好きな色 ..... 菜の花畑から海と空へつづく千葉の景色のグラデーション
- 得意技 ..... アルファバンクのアルファポーズを決めること
- 好きなことば ..... 明日がアルファ!
- 好きな物 ..... 千葉の名産品ぜんぶ好き!
- 好きなこと ..... 夢にむかってはばたくこと! みんなの夢を応援すること!
- 趣味 ..... 千葉の魅力を発信するため千葉のどこにでも飛んでいく!
- 大好物 ..... 千葉県産の小松菜!
- とくちよう ..... おぼえた言葉をだいたい2回くりかえす
- 性格 ..... 陽気。超ポジティブ

# 11月15日 “いいインコ”の日” 特別施策

2024年11月15日に「LINEスタンプ無料配布」および「当行HP特設サイト開設」

## LINEスタンプ無料配布

ケイヨウインコ  
LINEスタンプ登場!

無料だよ

ヨロシク!

京葉銀行 LINE公式アカウントの  
友だち追加でもらえる!

※先着順での配布(上限数に達し次第終了) ※LINEアプリは最新のバージョンをご利用ください。  
日本国外で契約した端末の電話番号で認証した端末、あるいはFacebook認証した端末では、  
無料スタンプをダウンロードすることができません。LINEアプリの、ホーム>設定>アカウントから日本  
国内で契約した端末の電話番号を設定することでダウンロード可能になります。

期間限定! 2025.2.6(Thu)まで

### 【配布期間】

2024/11/15(金)

2025/2/6日(木)

### 【利用期限】

ダウンロードから90日間

### 【ダウンロード方法】

二次元コードを読み取り  
ダウンロードしてください

↓二次元コード↓



※ダウンロード数には上限があり、上限に達した場合は終了する可能性があります。

## 当行HP特設サイト開設

PROFILE TOPICS TV CM  
RADIO CM POSTER GALLERY

PROFILE  
ケイヨウギンコウのケイヨウインコ

アシタ!  
アシタ!

ヨロシク!  
ヨロシク!

得意技

チャームポイント

### 【構成】

- ①PROFILE
- ②TOPICS
- ③TV CM
- ④RADIO CM
- ⑤POSTER
- ⑥GALLERY

### 【詳細】

当行HPをご覧ください

↓当行HP↓



## 当行初となる長期ビジョンを策定

企業理念 プラス  の価値を提供し、地域の豊かな未来をともに築く

私たちが  
大切にしている価値観

### お客さま第一

すべての原点は  
「お客さまのために」

### 挑戦と成長

たゆまぬ挑戦で  
「成長を喜びに」

### チームワーク

風通しの良い組織で  
「多様性を力に」

## 長期ビジョン 「+aVision 90」

創立90周年に目指す姿

### 【目指す姿】

お客さま満足度No. 1 のソーシャル・ソリューショングループ

### 【ターゲット】

社会価値

### サステナビリティKPI

- 様々な社会課題の解決に向けた取り組み

### 財務KPI

- 連結ROE 6%
- 連結当期純利益200億円
- 連結自己資本比率10%台

経済価値

## 第20次中期経営計画

創立90周年に目指す姿の実現に向けた  
フェーズ1の3カ年計画

### 【計画期間】

- 2024年4月～2027年3月（3年間）

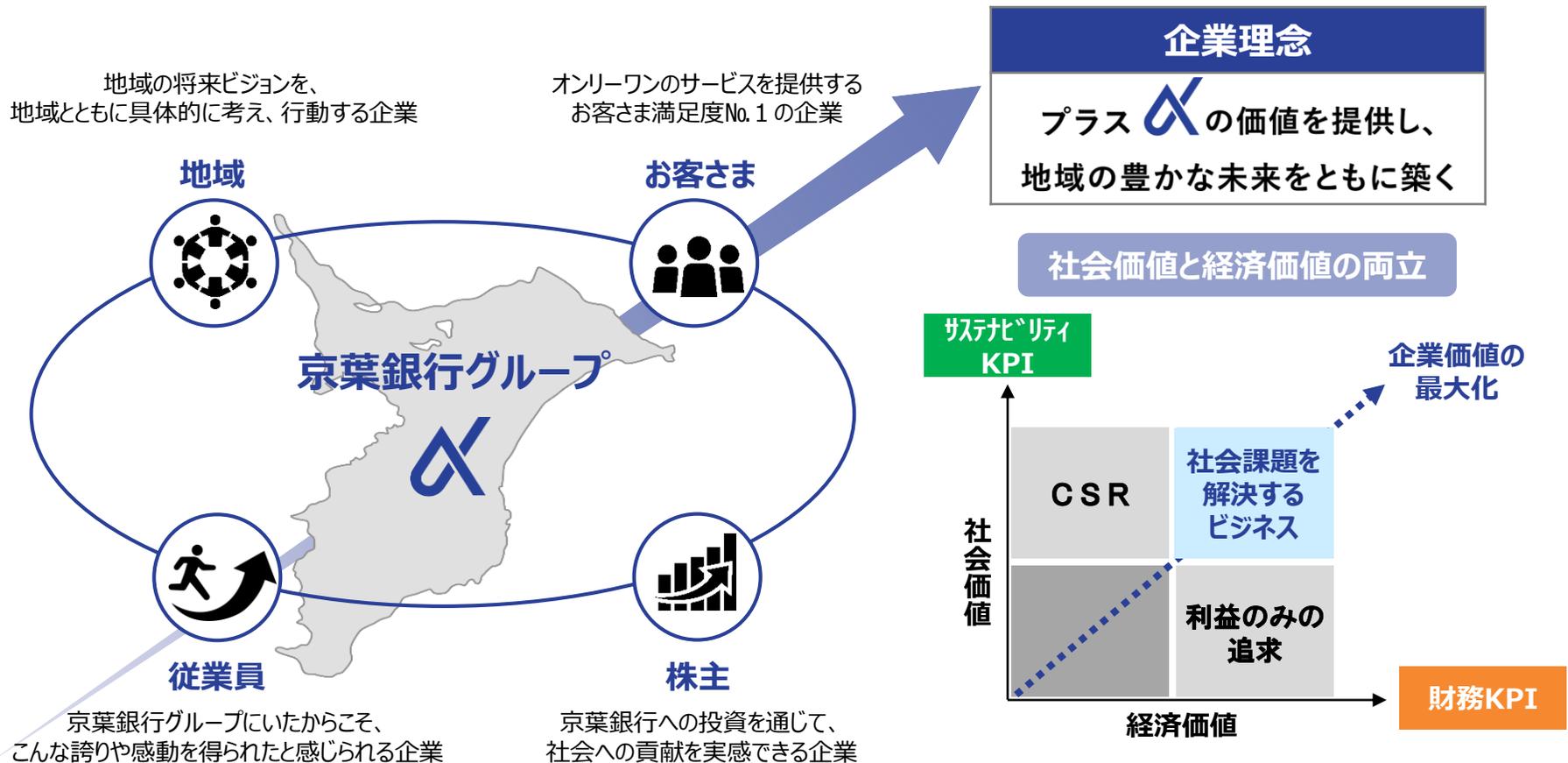
### 【位置づけ】

- 成長エンジンの再構築

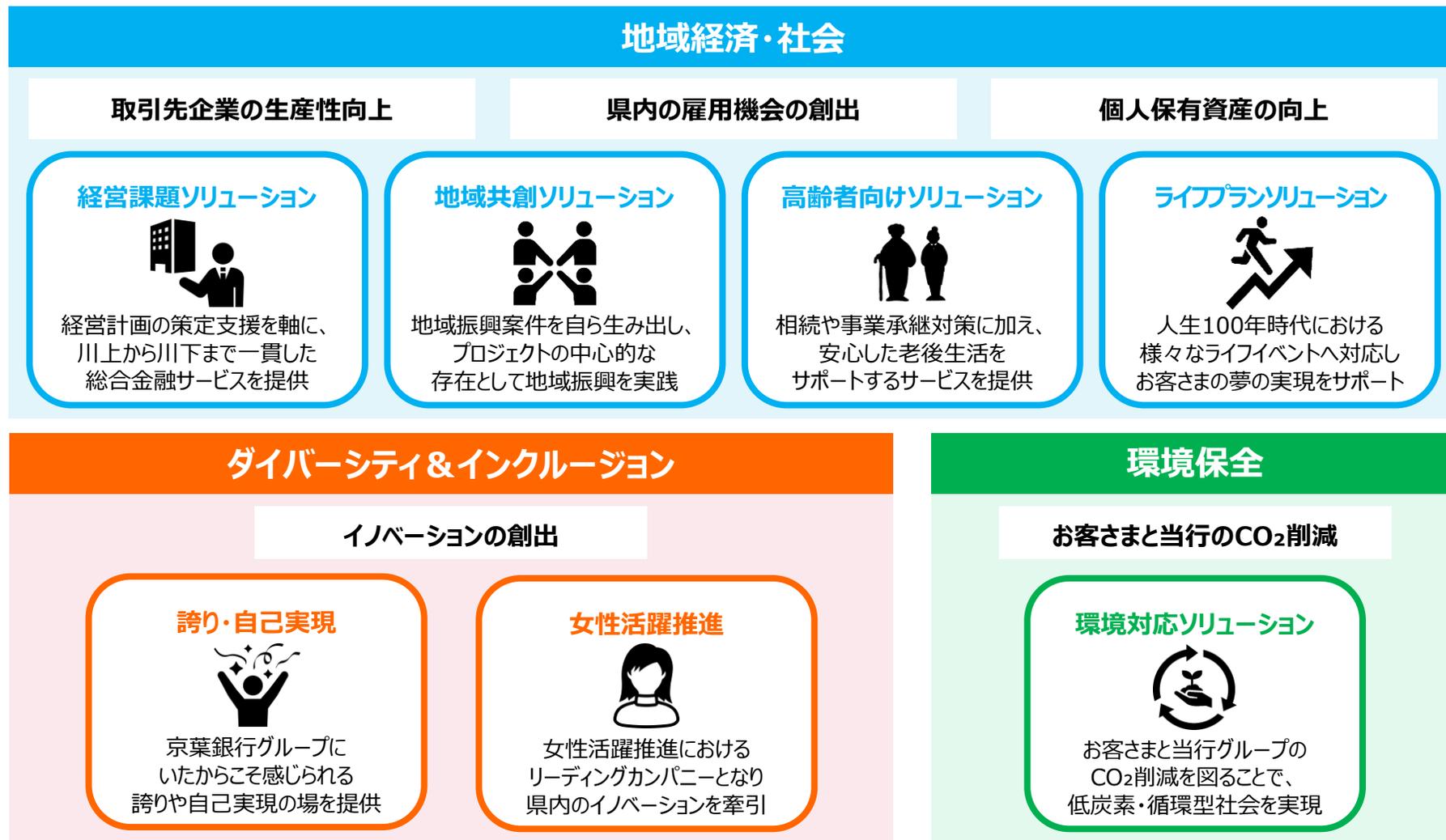
お客さま満足度No. 1 のソーシャル・ソリューショングループへ

## 長期ビジョンに込めた想い

- 私たちの使命は、いつの時代も「地域の豊かな未来をともに築く」ことです。
- 社会課題の解決を起点にすべてのステークホルダーのエンゲージメント向上と京葉銀行グループの企業価値向上の両立を実現します。



## 3つのマテリアリティ（重点項目）に対する具体的なアプローチ



次世代勘定系システム稼働を起点に、経営資源の次世代化を加速

2025年1月  
次世代システム稼働

## 次世代勘定系システムの活用

- オープン系システムを活用した生産性の向上
- 戦略的なシステム投資の拡充

## 人的資本投資の拡大

- 人財ポートフォリオ再構築と女性活躍推進
- 分業による専門性向上とキャリアパスの再構築
- 従業員エンゲージメントの向上

## 経営資源の次世代化

## オムニチャネルの進化

- 対面：地域特性に応じた戦略的な店舗展開
- 非対面：新アプリを軸としたお客さま接点拡大
- チャンネル間でのデータ連携・利活用の強化

## 業務プロセスの解体・再構築

- 店頭オペレーション改革（事務から営業へ）
- AIを活用した業務プロセスの再構築

		中計目標 (2026年度)	24/9 (実績)	長期目標 (2032年度)	
財務 KPI	資本効率性	連結ROE*1	4%	5.85%	6%
	収益性	連結当期純利益	120億円	82億円 (25/3予想 121億円)	200億円
	健全性	連結自己資本比率	10%台	10.68%	10%台
サステナビリティ KPI	地域経済 ・ 社会	ビジネスマッチング件数	4,000件	722件	-
		経営計画策定サポート先数*2	1,200先	851先	-
		事業承継ソリューション件数*3	500件	69件	-
		地域共創ソリューション件数*4	400件	88件	-
		預かり資産残高	6,500億円	5,946億円	-
		相続関連商品成約件数*5	2,000件	240件	-
	ダイバーシティ & インクルージョン	従業員エンゲージメント*6	80%以上を維持	-	-
		女性管理職比率	12%	8.6%	30%
	環境保全	ESG関連投融資実行額*7 うち環境分野向け	-	4,531億円 1,984億円	2030年度目標 14,000億円 7,000億円
		CO <sub>2</sub> 排出量削減率*8	-	-	2030年度目標 50%削減

\*1株主資本ベース

\*2経営改善計画を含む経営計画策定支援先数

\*3事業承継、M & Aの支援件数

\*4産学連携、企業誘致などのソリューション提供件数

\*5遺言信託、資産整理、家族信託などの成約件数

\*6従業員エンゲージメント調査にて「当行で働くことに満足」と評価した行員の比率

\*7環境分野向け、医療・介護分野向け投融資等、ESGに資する投融資における2021年度からの累積実行額

\*8目標を7,000億円から14,000億円に上方修正し、環境分野向けを新設

\*82013年度比

- 社会課題
- 少子高齢化・後継者不足
  - 人手不足・生産性の向上
  - 金融政策の転換
  - 資産形成ニーズの高まり
  - 物価の上昇
  - 働き方の多様化
  - デジタル化
  - 脱炭素

## 第20次中期経営計画 「+aVision 90」フェーズ1 ～挑戦と変革～

計画期間 2024年4月～2027年3月（3年間）

### 4つの基本戦略

#### ①オンリーワンの課題解決型営業

- 地域共創ソリューション
- 法人ソリューション
- 個人ソリューション

#### ②営業改革

- 店舗営業体制の見直し
- デジタル化推進



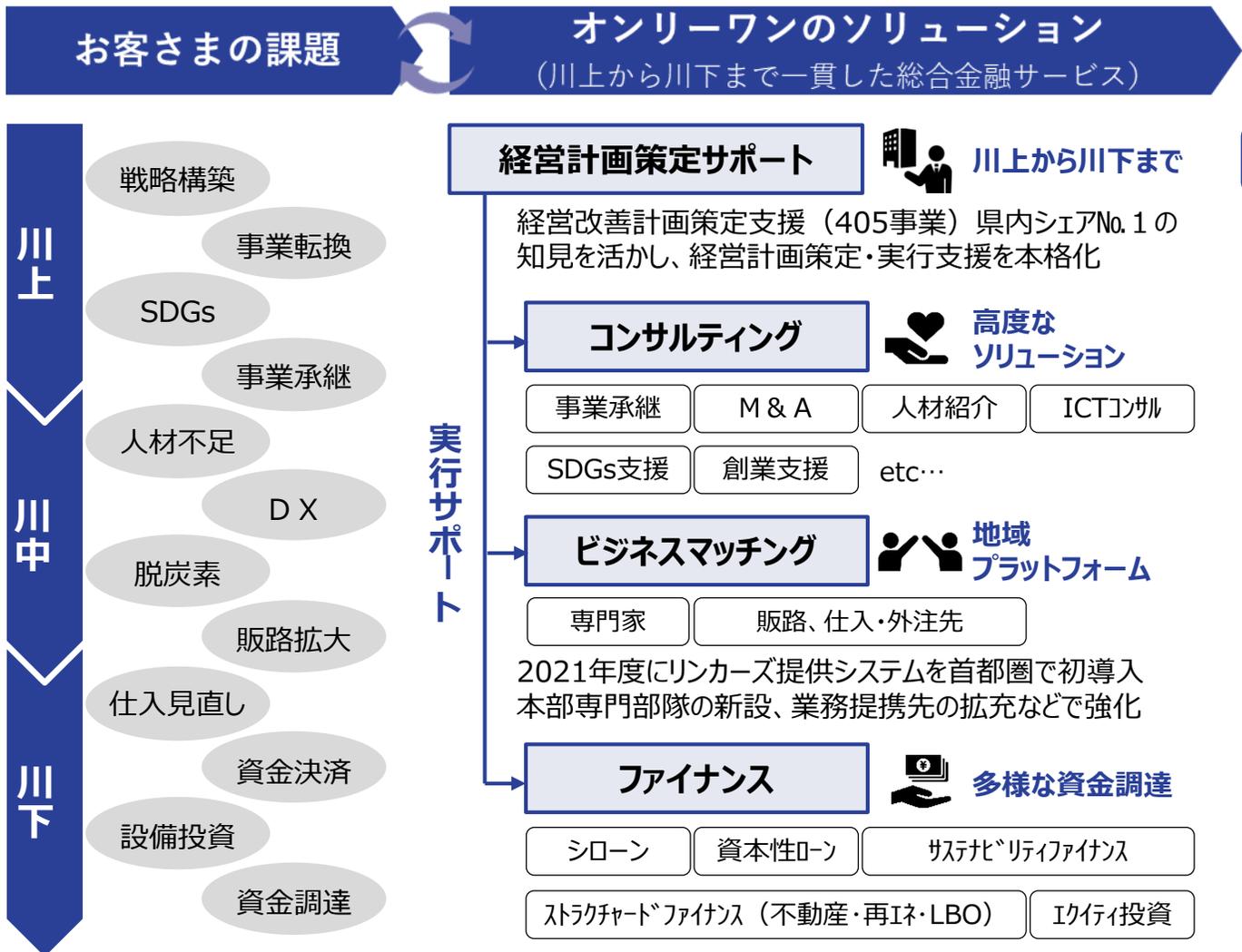
#### ③人財改革

- 多様なプロ人財の育成
- 社内環境の整備

#### ④経営基盤改革

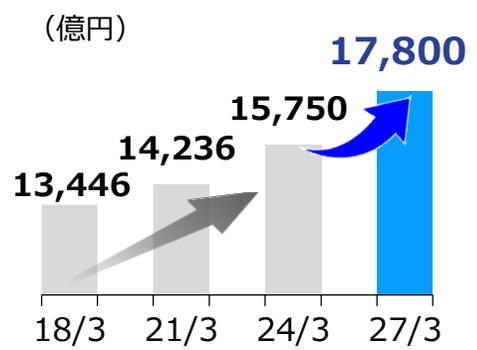
- 資本マネジメント
- 経費コントロール
- りそなHDとの戦略的業務提携
- ガバナンス・リスク管理態勢

京葉銀行ならではのソリューションを強化し、お客さまと当行の持続的成長へ

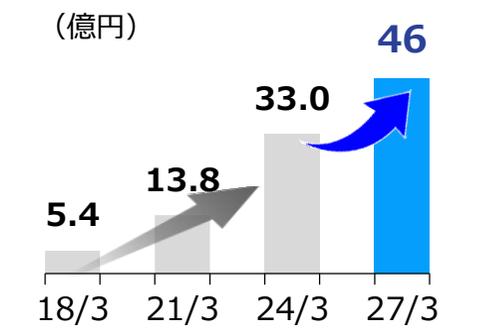


**お客様の持続的成長をサポート**

**中小企業向け貸出残高**



**法人ソリューション関連手数料**



京葉銀行ならではのサービスで、お客さまとのリレーション強化を図る

## 経営計画策定・実行サポート

- 経営改善計画策定支援（405事業）県内シェアNo. 1の知見を活かし、経営計画策定・実行支援を本格化

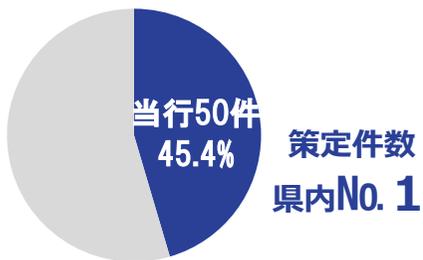
経営改善計画策定支援  
（405事業）2023年度実績

サステナビリティKPI

経営計画策定サポート  
先数\*

1,200先  
（3年累計）

\*経営改善計画を含む経営計画策定支援先数



## 事業承継・M & Aサポート

- 社会課題である後継者不足への対応を強化すべく、外部機関への派遣を拡大し、本部専門チームを強化

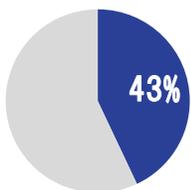
千葉県内企業の  
後継者不在率\*

サステナビリティKPI

事業承継  
ソリューション件数\*

500件  
（3年累計）

\*事業承継、M & A支援先数



出所：帝国データバンク  
「後継者不在企業」動向調査（2023年）

## ビジネスマッチングサポート

- 2021年度よりビジネスマッチングプラットフォーム「aBMS」稼働リカーズ提供システムを首都圏で初導入

マッチング文化の醸成

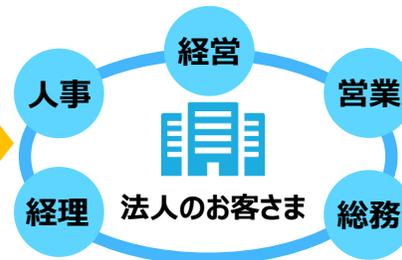
マッチング機会の拡大

- 本部による能動マッチング部隊の設置
- エリア・営業店間におけるコミュニケーションの強化

- ビジネスマッチング商談会の開催（りそなHD連携）
- 業務提携先の拡大（aBMSの広域連携）



経営課題へ対応



サステナビリティKPI

ビジネスマッチング件数

4,000件  
（3年累計）

お客さま一人ひとりのライフプランに沿った夢の実現をサポート



## 資産形成層

- 貯蓄
- ローン

**未来につながるセミナー、金融経済教育の提供**

金融経済教育    ライフプランコンサル

**様々なライフイベントへの対応 将来への備え・資産形成提案**

NISA・保障性保険    住宅ローン

➤ 明るいライフプランの実現に向けたコンサルティングの実践

## 資産承継層

- 運用
- 備え

**豊かな暮らし・日常を充実させるサービスの提供**

年金相談    セカンドライフコンサル

**豊かな老後設計・マネープラン等 最適な資産運用提案**

投信・ファンドラップ<sup>®</sup>    生命保険

➤ 人生100年時代を踏まえた伴走型サポートによる経済的不安の解消

## 富裕層

- 管理
- 相続

**専門性の高い人財による 総合金融サービスの提供**

相続相談    総資産コンサル

**資産有効活用提案 不動産購入ニーズ等への対応**

相続・信託    不動産活用

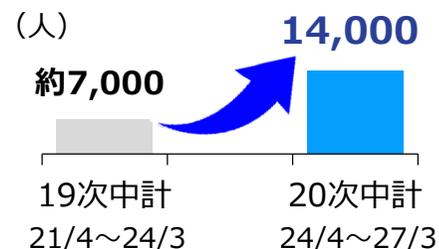
➤ 専門性の高いコンサルティングによる次世代への円滑な資産移転

**お客さまの夢の実現をサポート**

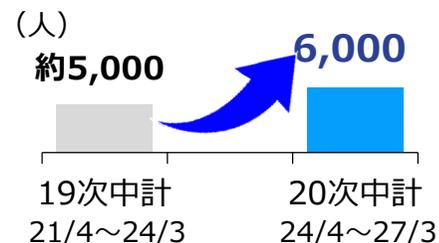
### 金融経済教育の参加者数



### 年金相談会の参加者数



### 相続相談会の参加者数



## 預かり資産、住宅ローン、相続ビジネスを強化

### 預かり資産ビジネス

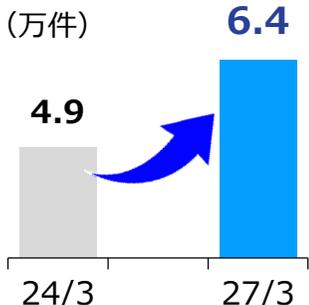
#### ➤ 新NISAを起爆剤とした裾野拡大

#### リアルとデジタルの融合

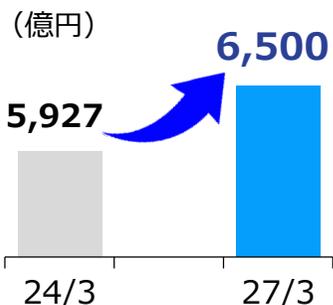


#### サテライトKPI

#### NISA口座数



#### 預かり資産残高



### 住宅ローンビジネス

#### ■ ライフスタイルの変化に対応した体制を強化

#### ■ リレーション強化

- ・住宅ローン専門チームの拡充 (土日営業拠点の展開)

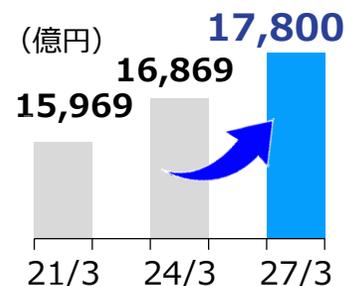
#### ■ ローコストオペレーション

- ・審査基準の見直し、AI活用
- ・融資事務の本部集中化促進

#### ■ 付帯収益の拡大

- ・保険の見直し提案強化

#### 住宅ローン残高



### 相続・資産承継ビジネス

#### ■ 資産運用から不動産活用・相続対策まで多様なニーズにワンストップでサービスを提供できる体制を整備

#### ■ ソリューション提供体制強化

- ・本部直接営業の新設

#### ■ ソリューションメニュー拡充

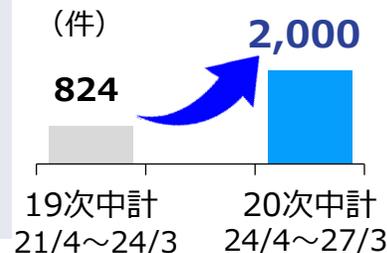
- ・空き家対策ソリューションなど

#### ■ 質の高いコンサル面談

- ・社会保険労務士の資格保有者による年金相談会や信託銀行出身者による相続相談会

#### サテライトKPI

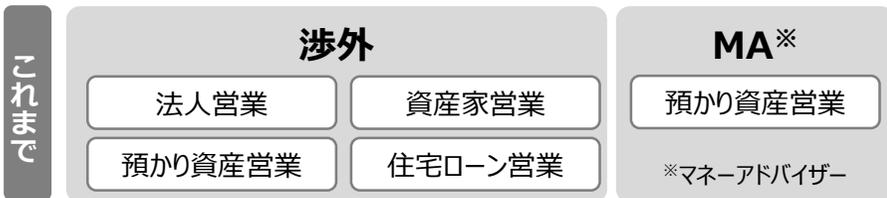
#### 相続関連商品成約件数



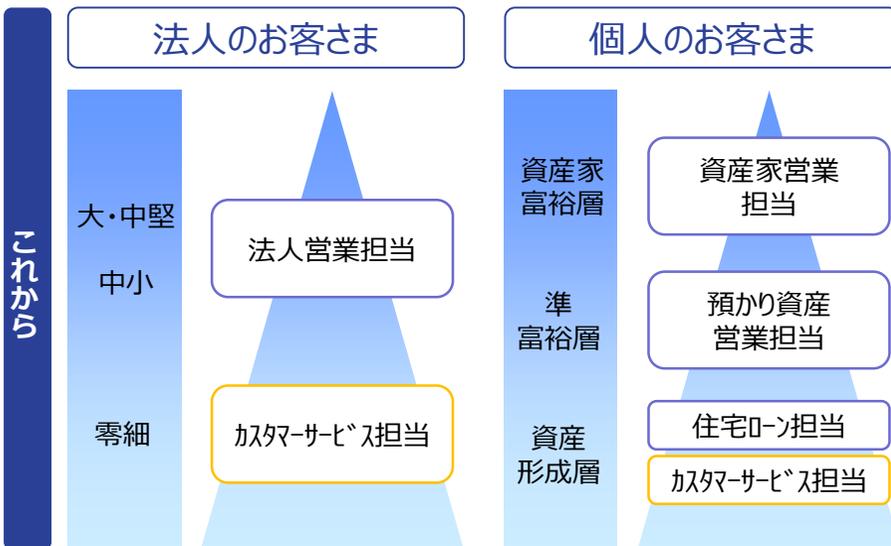
## 営業担当者の分業と連携した店舗展開により、対面の顧客接点を強化

### 分業による専門性向上（法個人営業）

- 営業担当者の役割再定義により分業を進めることで、専門性・効率性を高め、最適なソリューションを提供



より専門的・効率的な営業体制へ



### 地域特性に応じた戦略的な店舗展開

- 前中計で全店に拡大したエリア制の継続的な見直しと土日営業拠点の新設などにより顧客接点を拡大



拠点数は維持

	18/3	24/3	27/3
拠点数*	119	111	111
フルバンキング店	119	46	46
プライベート店	-	65	62
コンサルティングプロサ <sup>®</sup> （仮称）	-	-	3
店舗内店舗	-	8	11

\* 法人営業所含む

#### エリア制の見直し

- グループ見直し
- 役割の最適化
- キャリアパスとの連携強化

#### PB店の特性見直し

- 土日営業拠点の拡大
- 店舗レイアウト変更
- ダウンサイジング

# 店舗営業体制の見直し②

営業店の事務効率化や事務と営業の分離を進め、営業人員を大幅に増強

## 店頭オペレーション改革

- 第19次中計で取り組んできた営業店事務効率化に加え、次世代勘定系システムの新機能などにより効率化を加速

### 第19次中計

- 来店予約システムの導入
- 住宅ローン審査業務の本部集中化
- キャッシュレス店舗の導入
- コールセンターによる本部集中受電開始

### 第20次中計

- 来店予約システムの機能拡充
- 預金事務を中心とする本部集中化の加速
- 融資事務のFB店集約
- コールセンターの拡充 etc...

「お客さまの課題を解決する場」への転換を加速

## 分業による専門性向上（事務と営業）

- 事務と営業の分離を進めることで、配置を最適化



より専門的・効率的な営業体制へ



\* マネーアドバイザー

## 人財ポートフォリオの再構築

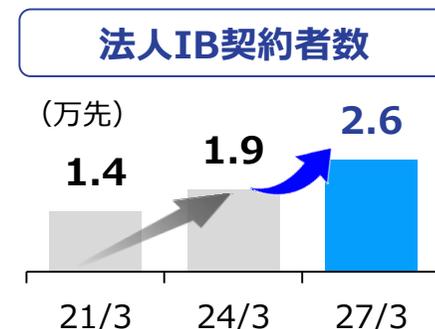
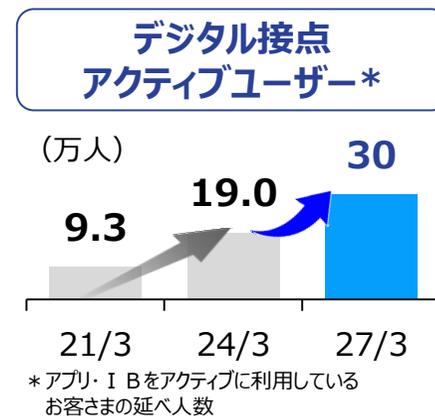
- 営業店の事務効率化や営業担当者の配置最適化に加え、中途採用やパート育成強化等により営業人員を大幅増員



リアルとデジタルを融合した、最適なソリューションの提供



- 新たな価値の創出
- 生産性向上と働き方改革



## 多様なプロフェッショナル人財を計画的に創出

### 業務別人財育成の強化

- 業務別に育成プログラムを設定・強化し、「プラスαの価値提供」ができる人財を育成

#### コンサル人財

- スキルの見える化
- ソリューションスキルの養成強化

能力・意欲の高い行員の配置

営業店

本部営業

選抜制トレーニング研修、OJTの抜本的改革

#### デジタル人財

- 企業内大学の設立
- 認定制度の新設
- ITリテラシーの向上

ITパスポート取得者 約900人(24/3)

27/3目標

ハイスキル人財	10人
コア人財	50人
デジタル人財	140人
ベース人財	1,000人

#### 高度専門人財

- 外部専門機関への積極派遣
- 高度専門資格の取得支援拡充
- キャリア採用の強化

重点育成分野

経営計画  
ストラクチャード  
M&A・ファンド  
事業承継

相続  
信託

DX  
システム

市場  
財務  
リスク管理

### 自律的なキャリア形成サポート

- 自律的にキャリアを描き、行動する環境を整備

#### キャリア構築支援

- 職務コース別新卒採用／コース別育成
- キャリアコース制の導入
- キャリアアドバイザーの設置
- 社内公募制度の拡充

(希望部署へのキャリアチャレンジ・社内副業)



連携強化により地域の皆さまに最適なソリューションを提供

## 戦略的業務提携の概要 (2021年8月提携開始)

提携効果イメージ

**100億円**

(5年累計、両行合計額)



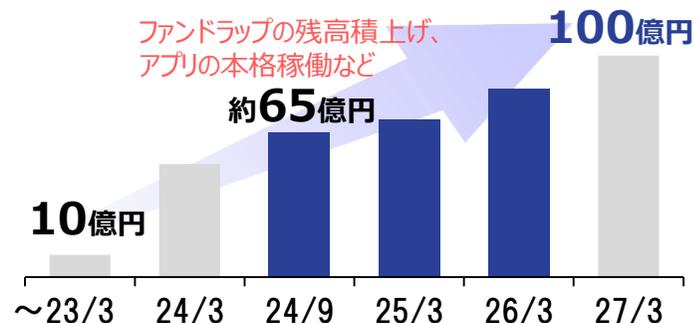
3つの分野で業務提携

デジタル

ソリューション

人財育成

## 提携効果の状況



## 主な取り組み

- シンジケートローンを中心に提携施策をスタート
- 今後は、アプリやファンドラップの本格稼働などにより、提携効果を拡大

デジタル	● バンキングアプリの稼働
ソリューション	● 相互紹介によるシンジケートローン組成連携 ● ビジネス商談会共催*1 ● グループ会社提携強化 (不動産・M&Aなど) ● ファンドラップの残高積上げ*2
人財育成	● りそな銀行との人財交流拡大 ● 共同研修による人財交流

\*1事例

### ビジネスマッチング商談会

お取引先のバイヤーと両行のお客さまをマッチング



\*2事例

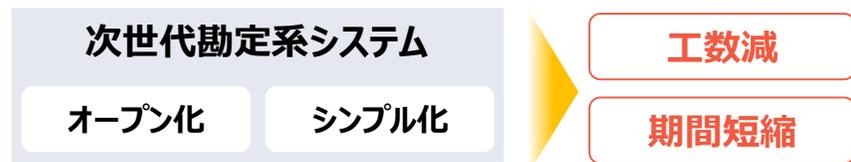
### ファンドラップ

ライフプランに応じた最適な運用プランのご提案



## 次世代勘定系システムを活用したコストコントロールの強化

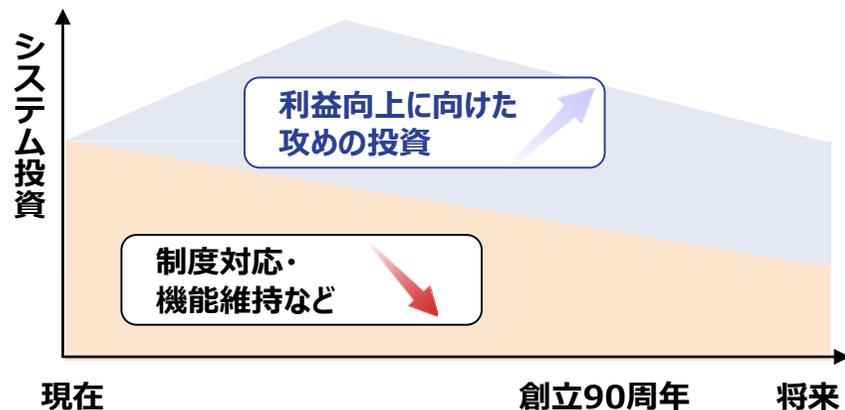
### 次世代勘定系システムの投資効果



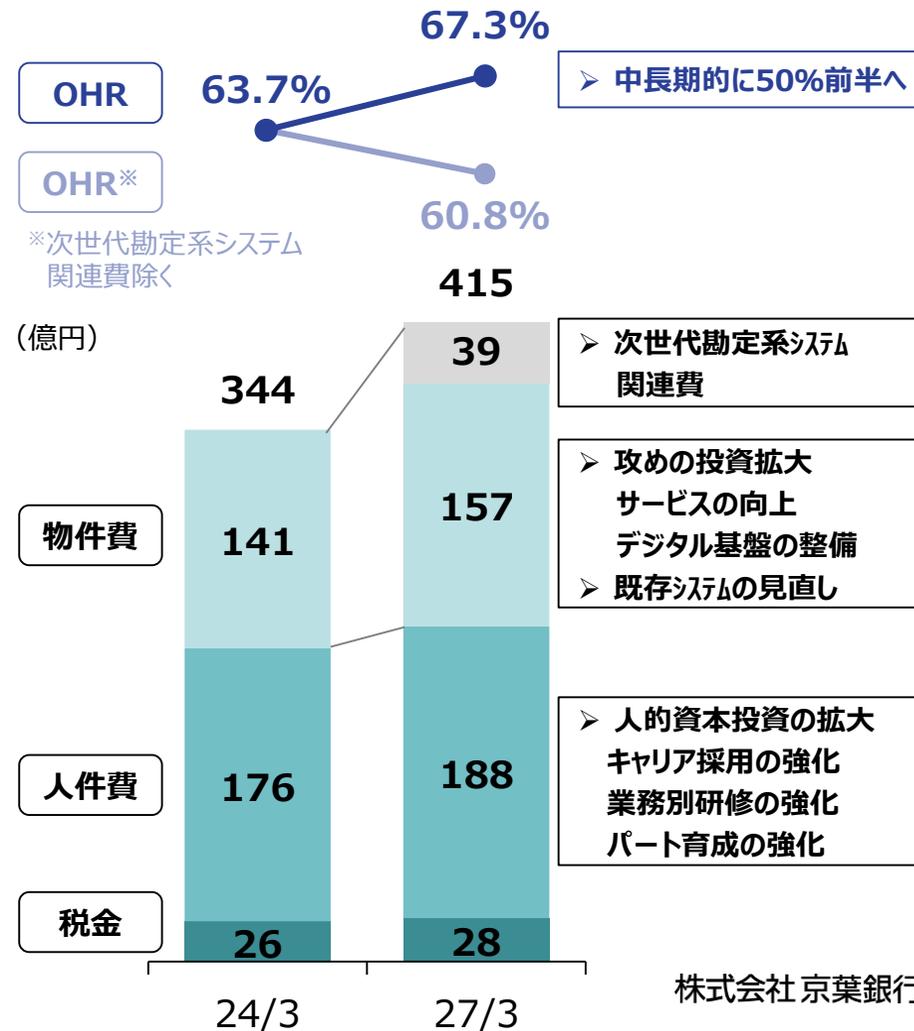
【生産性向上の期待値】約25%

### 利益向上に繋がる戦略投資を拡大

#### システム関連投資のイメージ



### 経費構造のイメージ



社会課題を踏まえたマテリアリティ(重点項目)明確化し、持続可能な社会の実現に貢献

## 京葉銀行グループサステナビリティ方針

- 金融仲介機能の発揮とお客さま本位の良質なサービスの提供等を通じて、気候変動等の環境問題をはじめとするさまざまな社会的課題の解決に取り組む
- 地域経済の発展と当行グループの企業価値向上の好循環サイクルを創出する

持続可能な社会の実現に貢献

### 取り組み方針

行動規範

環境方針

人権方針

投融資方針

### SDGs宣言

#### マテリアリティ (重点項目)

#### 地域経済・社会

地域経済の発展



#### ダイバーシティ & インクルージョン

自分らしく活躍できる社会づくり



#### 環境保全

低炭素・循環型社会の実現



## 地域経済・社会への取り組み

### 香取市佐原における 観光による町おこし

佐原地区の「北総の小江戸」と呼ばれる町並みを代表とする観光資源を活かした地域振興を支援



### 浦安市における 医療・介護による町おこし

浦安市等との協定に基づき子育てから介護まで安心して暮らせる町づくりの創設を支援



### いすみ市における 地域活性化に向けた官民連携

いすみ市・NTT東日本との連携協定に基づき設立した地域商社による地域活性化を支援



### 横芝光町における DXによる官民連携

自動運転モビリティ事業による公共交通の維持・確保や、「2024年問題」への対応を支援



# サステナビリティへの取り組み②

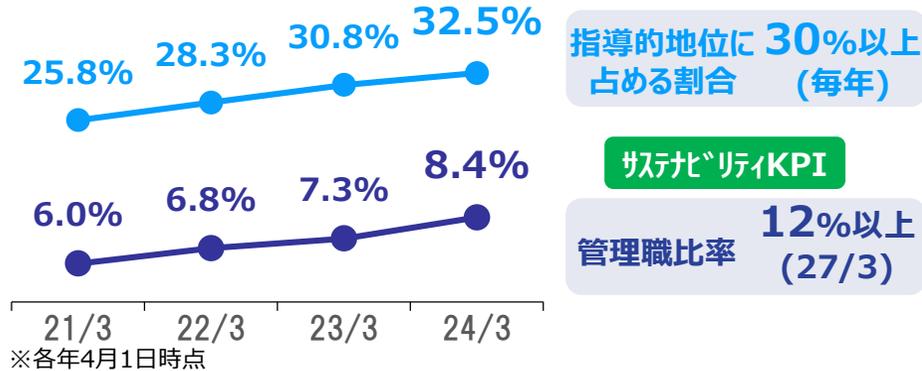
## 自分らしく生活できる社会づくりに貢献

### ダイバーシティ&インクルージョンへの取り組み

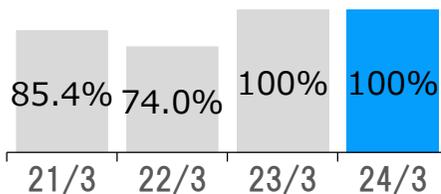
- 女性の活躍を人財戦略の重要なテーマと位置づけ、マネジメントを担う人財の育成・登用を推進
- 誰もが安心して働き続けることができる職場環境を目指し、フレックスタイム制度やチャイルドプラン休暇などを導入

#### 女性活躍推進

- 管理職育成プログラム充実、他社との交流拡大

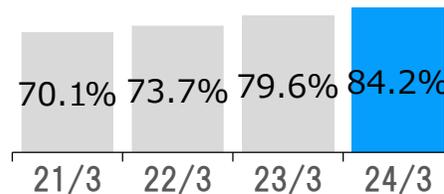


#### 男性育休取得率



100%以上を継続

#### 有給休暇取得率



80%以上を継続

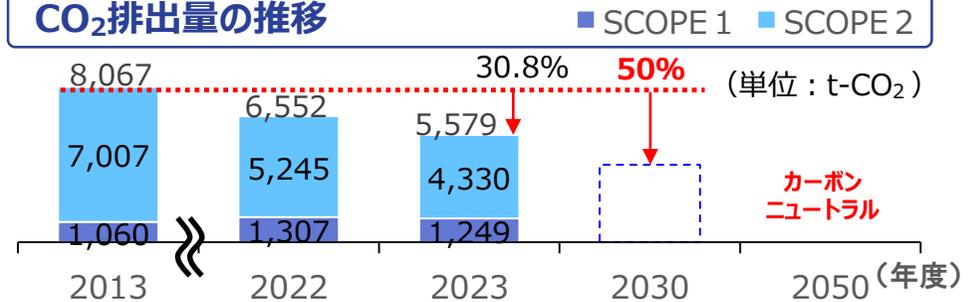
### 環境保全への取り組み

- 2021年12月、TCFD※提言への賛同を表明
- 気候関連財務情報開示と脱炭素社会の実現に向け取組強化  
※気候関連財務情報開示タスクフォース

#### CO<sub>2</sub>排出量の削減目標

2030年度に2013年度比50%削減  
2050年度にカーボンニュートラルを目指す  
(SCOPE1およびSCOPE2)

#### CO<sub>2</sub>排出量の推移



#### 本部棟の使用電力を全量再生可能エネルギーへ移行

##### 導入済の環境負荷低減施策

- 屋上庭園化
- 壁面緑化
- 太陽光発電設置



##### 建築環境総合性能評価システム

CASBEE (キャスビー)※において最上級のSランクを取得

※一般財団法人建築環境・省エネルギー機構 (IBEC) による建築物を環境性能で評価し格付けする手法。

## ① 恵まれたマーケットと強固な営業基盤

- 千葉県は人口規模全国 6 位、バランスの取れた経済圏
- 県内シェアの着実な向上

## ② 企業価値向上に向けた取り組み

- 企業理念の再定義と、長期ビジョン、中期経営計画の実行
- 次世代勘定系システム稼働を起点とした経営資源の次世代化

## ③ 魅力的な株主さま還元

- 配当利回り 3.52% (2024年11月29日現在)
- 積極的な株主さま還元。増配、自己株式取得は 4 年連続

# 参考資料

# 10年間の株価推移（2014年11月～24年11月）



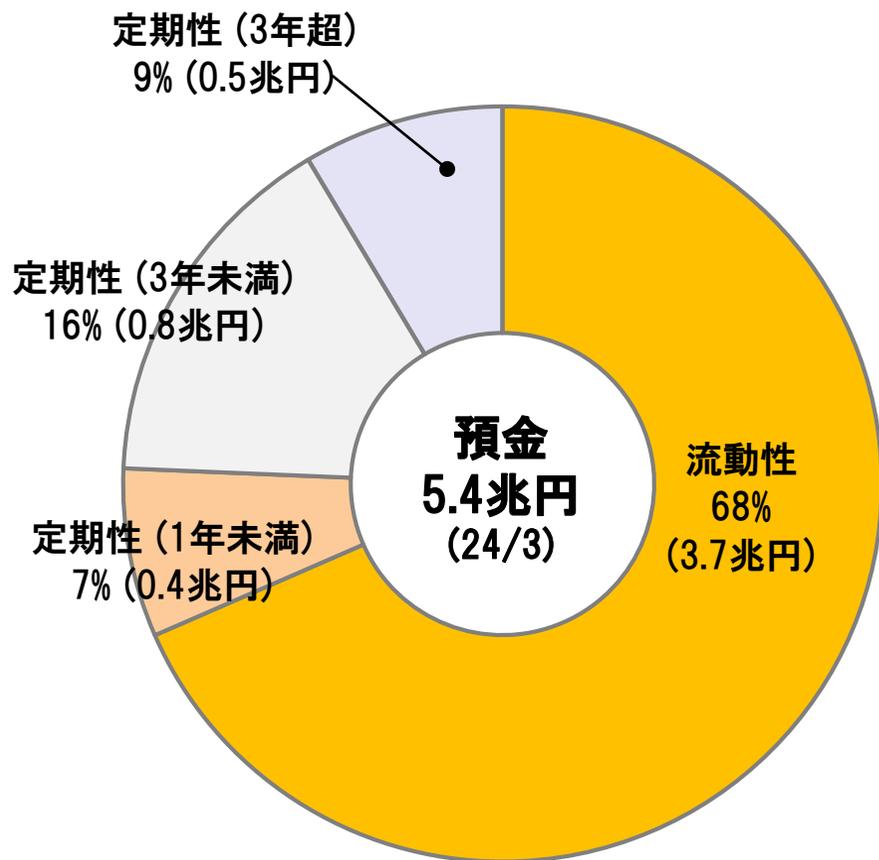
## 京葉銀行（8544）月足



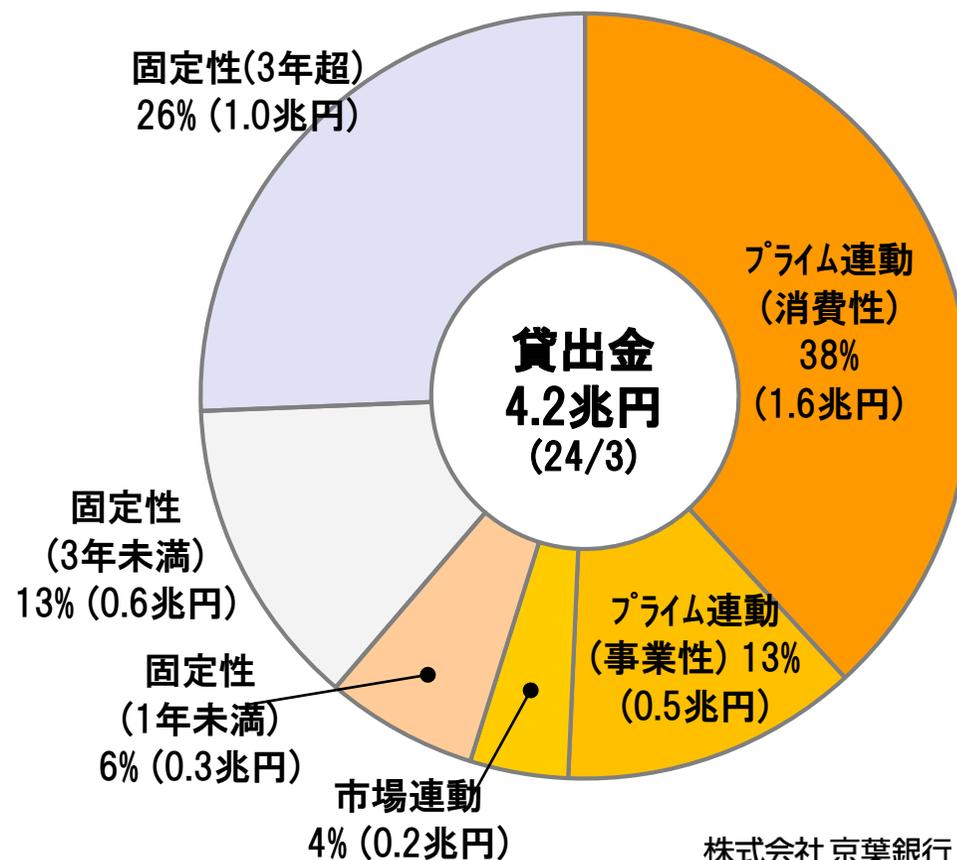
年度	2014	2015	2016	2017	2018	2019	2020	2021	2022	2023	2024 (予定)
年間配当 (円)	11.0	11.0	11.0	11.0	16.5	20.0 <sup>※</sup>	19.0	20.5	22.0	24.0	<b>28.0</b>

※2018年10月1日付で株式併合（2株を1株に併合）を行いました。

## ■ 預金残高(2024年3月)



## ■ 貸出金残高(2024年3月)



## ホームページ

京葉銀行 金融機関コード：0522

サポート・お問い合わせ よくあるご質問 店舗・ATM 検索 English

個人のお客さま 法人・事業主のお客さま 京葉銀行について **株主・投資家の皆さま** 採用情報

株主・投資家の皆さまTOP 業績ハイライト **IRライブラリー** 株式情報

株主・投資家の皆さま > IRライブラリー

### 株主・投資家の皆さま

業績ハイライト

#### IRライブラリー

決算短信 > 有価証券報告書 > **統合報告書・ディスクロージャー誌 >**

**IR説明会資料 >** IRカレンダー > 格付の状況 >

## IR説明会資料

京葉銀行 会社説明会  
個人投資家の皆さまへ

2024年12月12日

明日がアルファ!  
ケイヨウギンコウケイヨウインコ

プラスαで、未来とともに。  
京葉銀行  
(東証プライム：8544)

## 統合報告書・ディスクロージャー誌

京葉銀行  
統合報告書 ディスクロージャー誌 2024

プラスαで、未来とともに。

IR資料などがご覧いただけます



# 京葉銀行のコーポレートシンボル



「**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。

コーポレートシンボルの「アルファバンク」は、“人とのきずなを大切に、豊かな未来を切り拓いてゆきたい”  
“常に皆様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。

プラス **A** で、未来をともに。

## 明日がアルファ!



ケイヨウギンコウのケイヨウインコ

<本資料に関する照会先>  
株式会社 京葉銀行 経営企画部 広報グループ  
TEL : 043-306-8065

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。