



# 2023年度決算説明会

2023年度決算および企業価値向上に向けた取り組み

2024年6月5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)

## 2023年度決算説明

2023年度決算概要	3
資金利益	4
預金・貸出金	5
有価証券運用	6
役務取引等利益	7
与信費用・金融再生法開示債権	8
経費・自己資本	9
第19次中期経営計画の総括	10
2024年度計画	11

## 企業価値向上に向けた取り組み

～企業理念および長期ビジョン、第20次中期経営計画～

資本コストや株価を意識した経営の実現に向けた対応	13
企業理念	16
長期ビジョン	18
第20次中期経営計画	23
・金利上昇による影響試算	28
・基本戦略① ホリワンの課題解決型営業	29
・基本戦略② 営業改革	34
・基本戦略③ 人財改革	37
・基本戦略④ 経営基盤改革	40
<参考資料>	47

# 2023年度決算説明

# 2023年度決算概要

(億円)

【単体】	23/3	対22/3	24/3	対23/3
1 業務粗利益	451	△83	474	22
2 資金利益	459	△23	469	9
3 うち貸出金利息	351	△4	359	8
4 うち有価証券利息配当金	96	△17	106	10
5 役務取引等利益	74	△9	80	5
6 その他業務利益	△82	△49	△75	6
7 うち国債等債券損益	△80	△46	△65	14
8 経費 (△)	341	△9	344	2
9 コア業務純益	190	△26	195	5
10 除く投資信託解約損益	189	△23	194	5
11 一般貸倒引当金繰入額 (△)	(△4)	△10	△1	2
12 業務純益	109	△67	130	20
13 臨時損益	37	57	22	△15
14 うち不良債権処理額 (△)	2	△22	12	9
15 うち貸倒引当金戻入益	20	(20)	-	(△20)
16 うち株式等関係損益	33	15	49	16
17 経常利益	147	△9	153	5
18 特別損益	△1	△0	△0	0
19 法人税等合計 (△)	43	△2	45	1
20 当期純利益	103	△7	108	4
21 実質与信関連費用 (△)	△18	△48	11	29
22 顧客向けサービス業務利益*	81	△4	93	11

\* 「顧客向けサービス業務利益」 = 貸出金平残×預貸金利回り差 + 役務取引等利益 - 営業経費

## 業務粗利益

- 資金利益は、貸出金利息や有価証券利息配当金の増加等により、9億円増加
- 役務取引等利益は、法人ソリューション関連手数料や預かり資産関連手数料の増加等により、5億円増加
- その他業務利益は、国債等債券損失の減少等により、6億円増加
- 業務粗利益は、22億円増加

## コア業務純益

- 経費は、物件費を中心に、2億円増加
- コア業務純益は、5億円増加
- コア業務純益（除く投資信託解約損益）も、5億円増加

## 当期純利益

- 実質与信関連費用は、29億円増加
- 株式等関係損益は、16億円増加
- 経常利益は5億円増加、当期純利益は4億円増加し、いずれも2年ぶりの増益

## 【連結】

	23/3	対22/3	24/3	対23/3
23 連結経常利益	151	△10	156	5
24 連結当期純利益	103	△7	108	4

# 資金利益

## 5年振りに貸出金利息が前年比増加となり、資金利益の増加を牽引

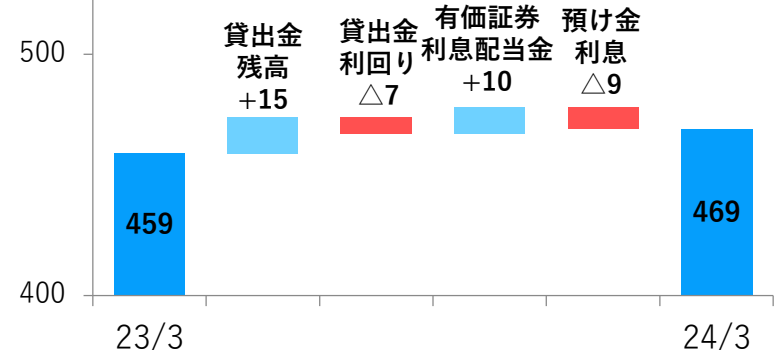
### 資金利益

(億円)

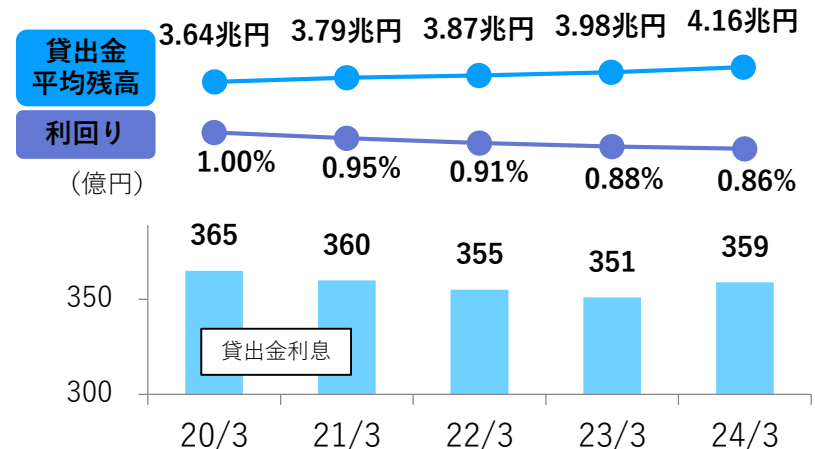
		23/3	対22/3	24/3	対23/3
1	資金運用収益	465	△23	475	9
2	貸出金利息	351	△4	359	8
3	有価証券利息配当金	96	△17	106	10
4	(債券)	(53)	(△5)	(49)	(△4)
5	(株式)	(26)	(2)	(28)	(2)
6	(投信・外国証券)	(15)	(△14)	(28)	(12)
7	預け金利息	17	△2	8	△9
8	資金調達費用	6	0	6	△0
9	預金等利息	2	△0	2	0
10	債券貸借取引支払利息	4	0	4	△0
11	資金利益	459	△23	469	9

### 資金利益の増減要因

(億円)



### 貸出金利息

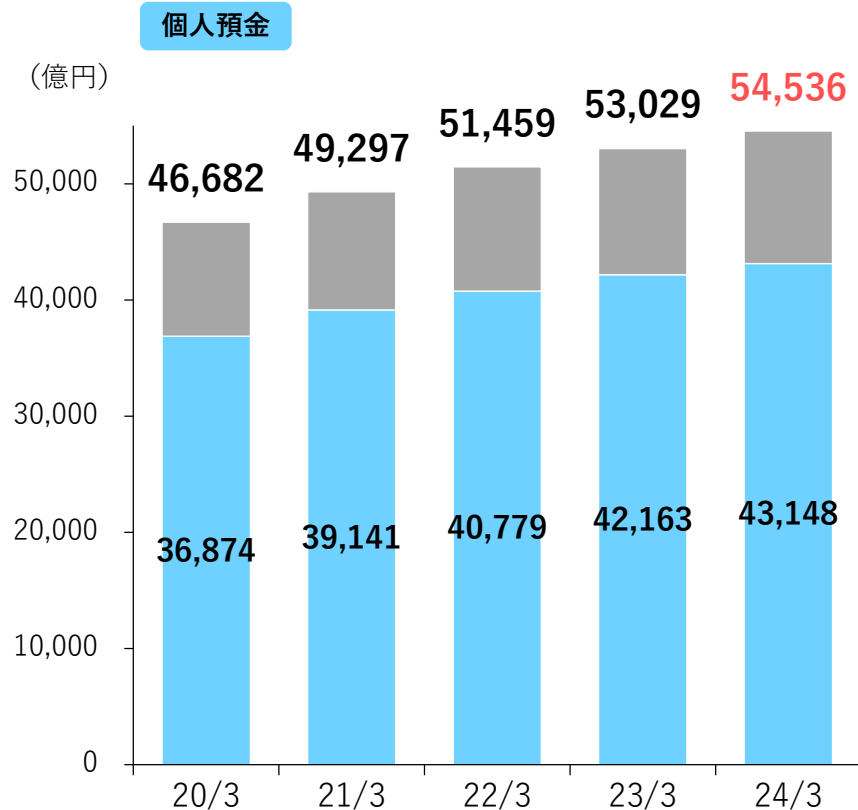


# 預金・貸出金

## 預金・貸出金ともにバランスよく増加

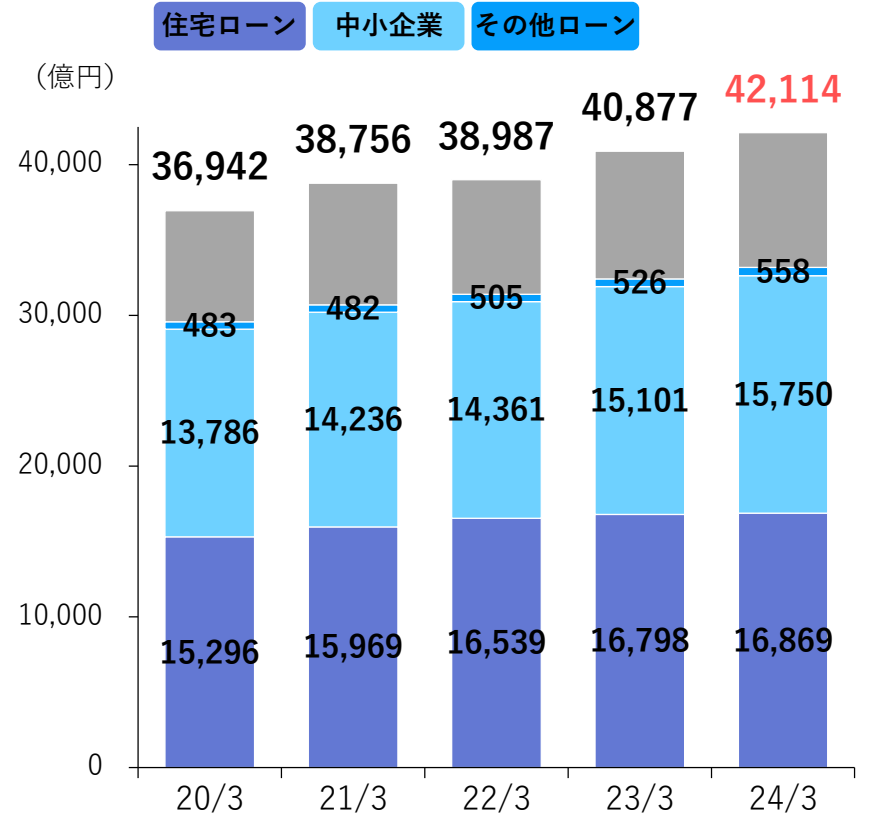
### 預金残高

- 個人預金 全体の約8割



### 貸出金残高

- 中小企業向け・個人向け 全体の約8割



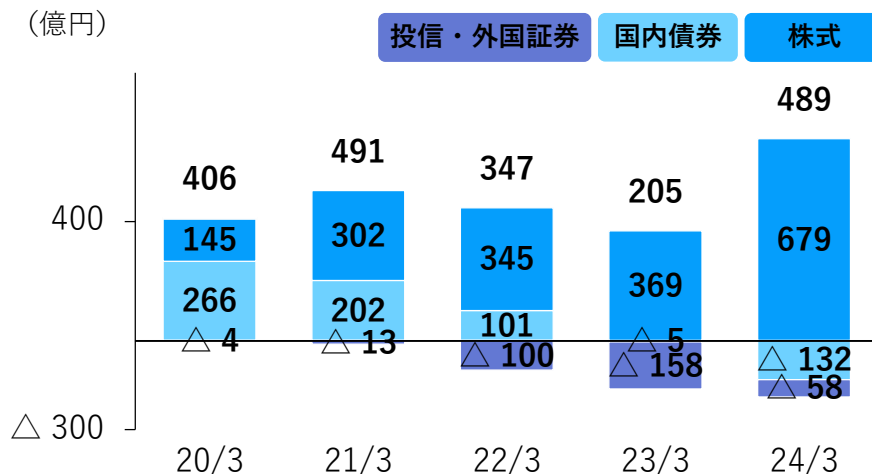
## ポートフォリオ改善に向け、外国証券や投資信託の機動的な入替を実施

### 有価証券残高\*

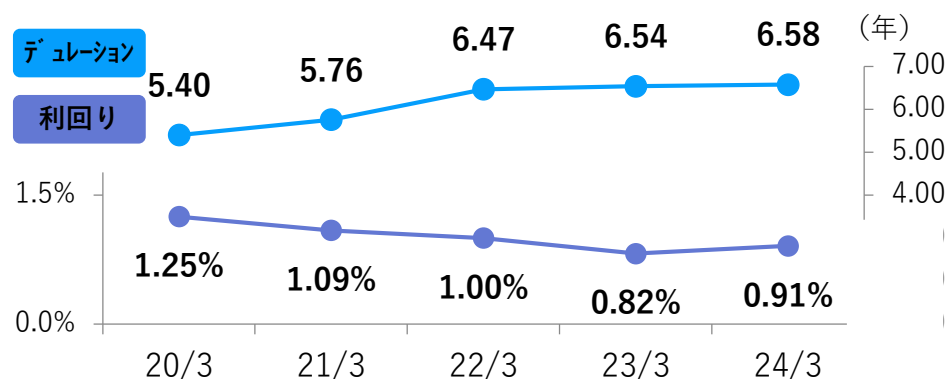
		(億円)		
		23/3	24/3	対23/3
1	有価証券残高	11,018	11,119	100
2	国債	5,205	5,106	△98
3	地方債・社債等	2,561	2,782	221
4	外国証券	500	960	460
5	うち外貨外国証券	70	350	280
6	株式	591	562	△29
7	投資信託	2,154	1,697	△457

\*償却原価ベース

### 有価証券評価損益



### 有価証券利回りと円貨デレージョン



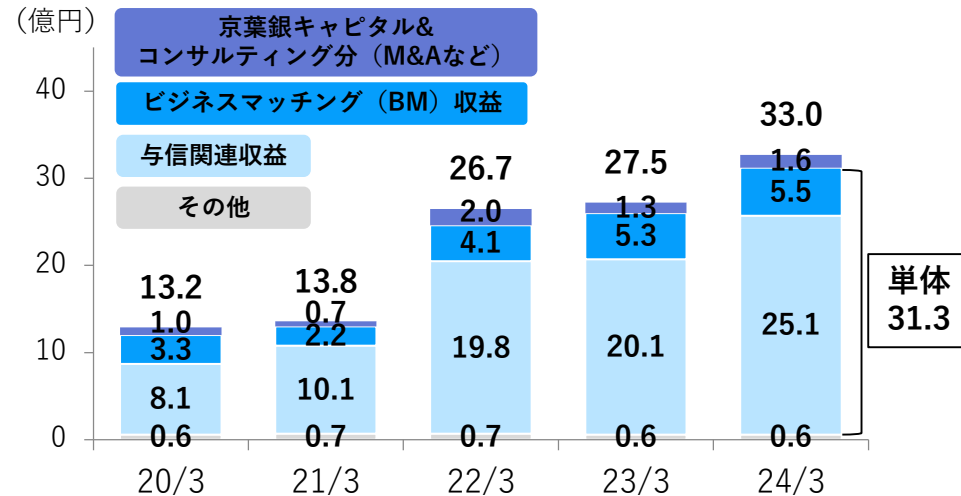
# 役務取引等利益

## ソリューション関連手数料が高水準で推移、預かり資産関連手数料も増加

### 役務取引等利益（単体）

		(億円)		
		23/3	24/3	対23/3
1	役務取引等収益	120	127	7
2	ソリューション関連手数料	26	31	5
3	預かり資産関連手数料	28	29	0
4	受入為替手数料	18	19	0
5	その他受入手数料	46	47	1
6	役務取引等費用	45	47	1
7	団信保険料	31	32	1
8	支払為替手数料	2	2	0
9	その他支払手数料	12	12	1
10	役務取引等利益	74	80	5

### ソリューション関連手数料の内訳



### 預かり資産関連手数料の内訳

		(億円)		
		23/3	24/3	対23/3
1	預かり資産関連手数料	28.8	29.5	0.6
2	保 険	14.2	12.2	△1.9
3	投資信託 (含ファンドラップ)	13.6	15.8	2.2
4	金融商品仲介*	0.7	1.0	0.3

\*京葉銀行SBIマネープラザにおける金融商品販売を通じた収益など



# 与信費用・金融再生法開示債権

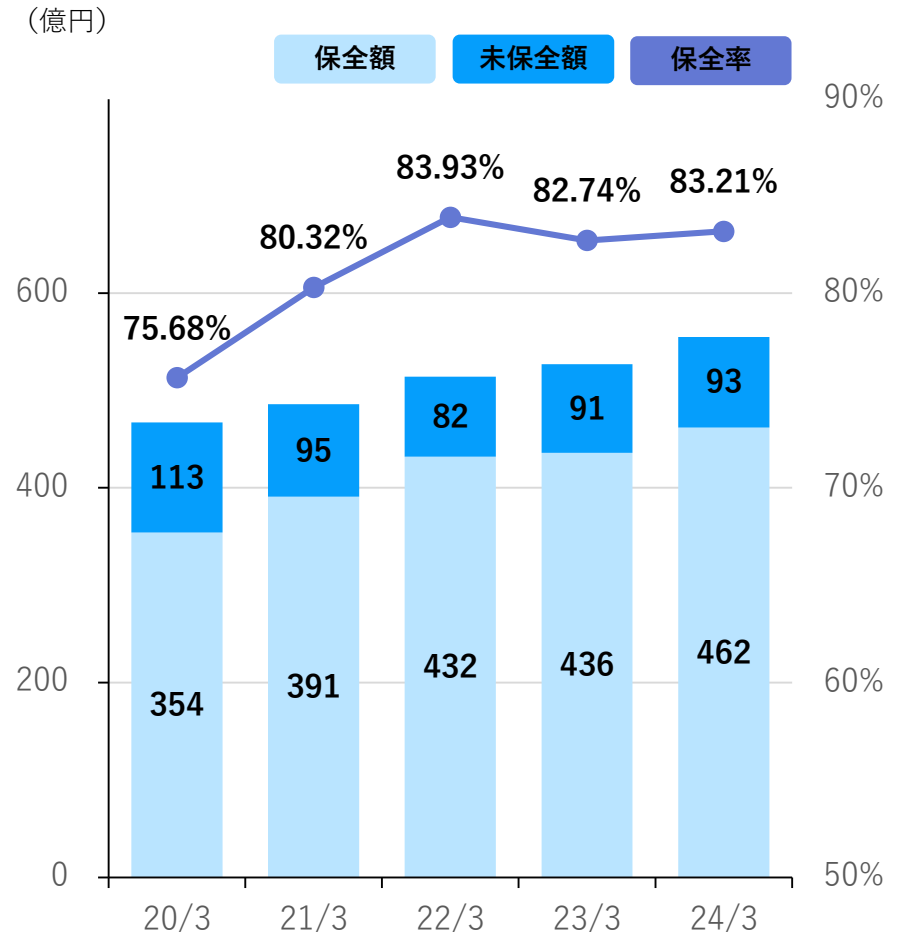
従前からの予防的対応などにより、与信費用は低位安定

## 与信費用

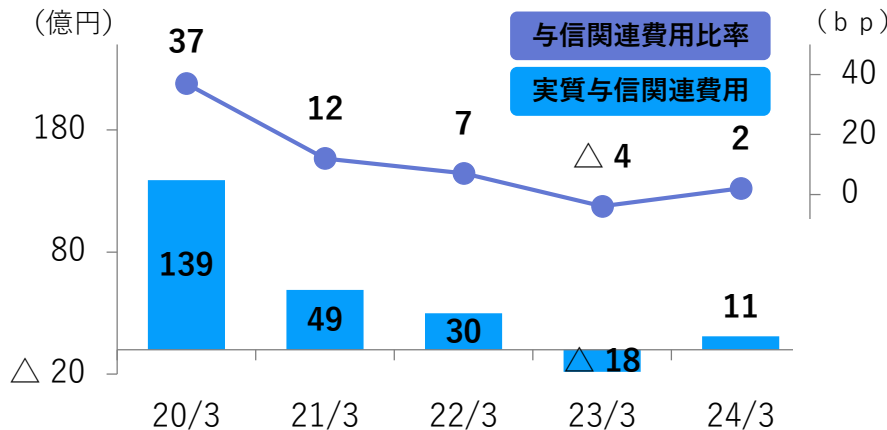
(億円)

	23/3	24/3	対23/3
1 実質与信関連費用	△18	11	29
2 一般貸倒引当金	△4	△1	2
3 個別貸倒引当金	△16	7	23
4 その他	2	5	2
5 開示債権比率	1.28%	1.31%	0.03%

## 金融再生法開示債権



## 与信費用の推移



# 経費・自己資本

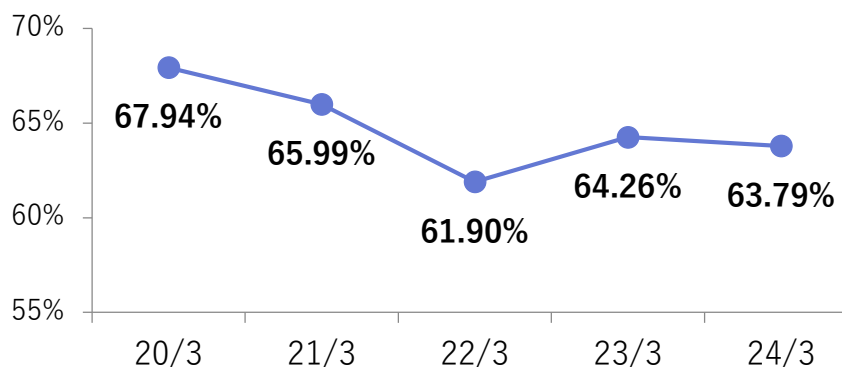
物件費を中心に経費増加、自己資本比率は高水準で推移

## 経費

(億円)

		23/3	24/3	対23/3
1	経費	341	344	2
2	人件費	176	176	0
3	物件費	139	141	2
4	税金	26	26	△0
5	O H R	64.26%	63.79%	△0.46%

## O H R (経費/コア業務粗利益)



## 自己資本

<国内基準・単体>

(億円)

	23/3	24/3	対23/3	
1	コア資本に係る基礎項目	2,789	2,846	56
2	コア資本に係る調整項目(△)	135	153	18
3	自己資本	2,654	2,693	38
4	リスク・アセット等	24,385	25,302	917
5	自己資本比率	10.88%	10.64%	△0.24%

<国内基準・連結>

6	自己資本比率(連結)	10.88%	10.66%	△0.21%
7	ROE (純資産・当期純利益ベース)	3.57%	3.54%	△0.02%
8	ROE (株主資本・当期純利益ベース)	3.86%	3.95%	0.08%

# 第19次中期経営計画の総括

ソリューション提供体制や人財力を強化した結果、経営指標は概ね達成

基本戦略①	<b>課題解決型営業の強化</b>		基本戦略②	<b>生産性の向上と人財の育成</b>	
	本部直接営業の強化	グループ内外の連携の強化		エリア制の全店展開	戦略的人員再配置
	既存メニューの高度化	新商品の開発・新業務への参入		非対面チャネルの拡充	本部集中化の促進
	<b>経営基盤の強化</b>			<b>基本戦略③</b>	
	継続的な物件費削減	有価証券運用の多様化			

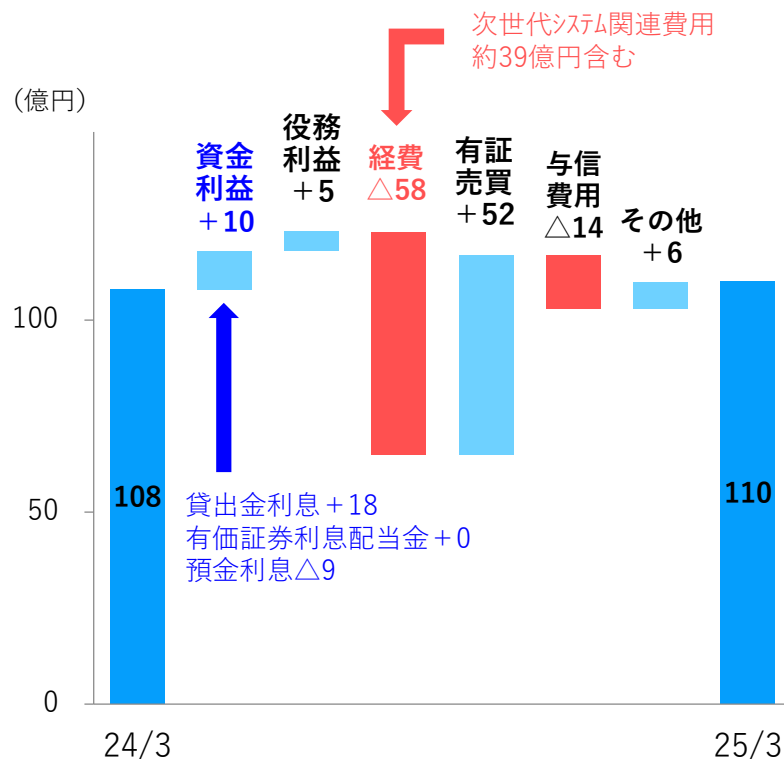
経営指標の進捗状況	前中計最終年度 21/3実績	中計1年目 22/3実績	中計2年目 23/3実績	中計最終年度 24/3実績	第19次中計 最終年度目標
親会社株主に帰属する当期純利益	73億円	111億円	103億円	108億円	80億円
自己資本比率（連結）	11.29%	11.17%	10.88%	10.66%	11%程度
OHR（単体）	65.99%	61.90%	64.26%	63.79%	60%台

# 2024年度計画

(億円)

【単体】	24/3	対23/3		25/3	対24/3	
1 業務粗利益	474	22		556	82	
2 資金利益	469	9		480	10	
3 うち貸出金利息	359	8		378	18	
4 うち有価証券利息配当金	106	10		106	0	
5 役員取引等利益	80	5		85	5	
6 その他業務利益	△75	6		△9	66	
7 うち国債等債券損益	△65	14		0	65	
8 経費 (△)	344	2		403	58	
9 コア業務純益	195	5		153	△42	
10 除く投資信託解約損益	194	5		153	△41	
11 一般貸倒引当金繰入額 (△)	△1	2		1	2	
12 業務純益	130	20		152	21	
13 臨時損益	22	△15		7	△14	
14 うち不良債権処理額 (△)	12	9		24	11	
15 うち貸倒引当金戻入益	-	(△20)		-	-	
16 うち株式等関係損益	49	16		36	△14	
17 経常利益	153	5		160	6	
18 特別損益	△0	0		△3	△3	
19 法人税等合計 (△)	45	1		46	1	
20 当期純利益	108	4		110	2	
21 実質与信関連費用 (△)	11	29		25	14	
22 顧客向けサービス業務利益*	93	11		61	△32	

## 当期純利益の増減要因



## 【連結】

	24/3	対23/3		25/3	対24/3	
23 連結経常利益	156	5		164	7	
24 連結当期純利益	108	4		111	2	

\* 「顧客向けサービス業務利益」 = 貸出金平残 × 預貸金利回り差 + 役員取引等利益 - 営業経費

# 企業価値向上に向けた取り組み

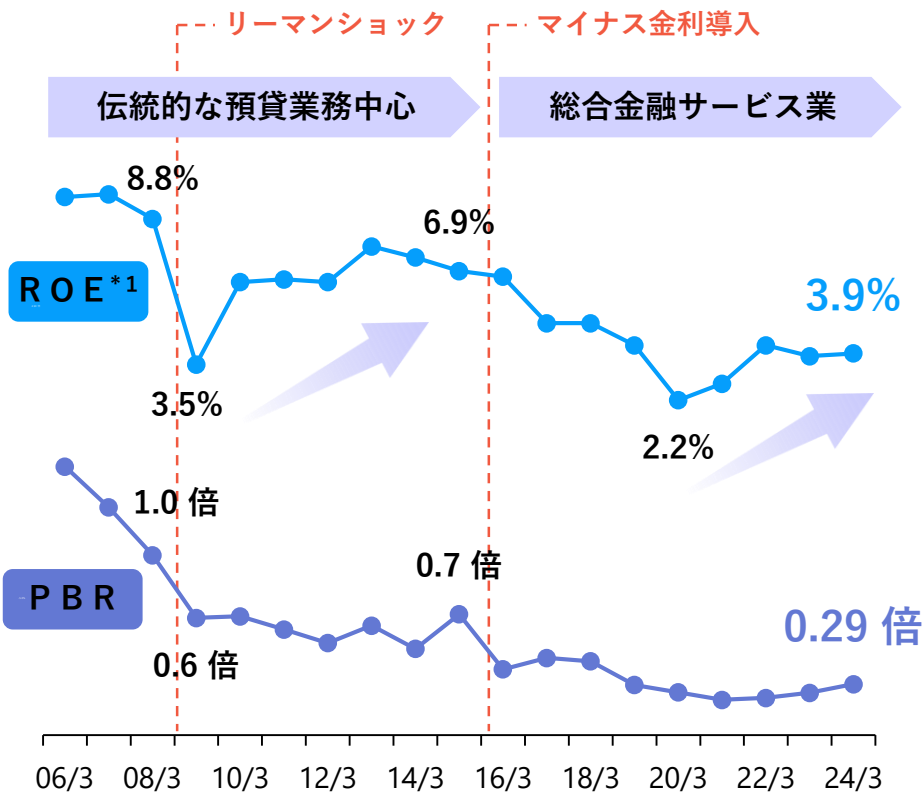
～企業理念および長期ビジョン、第20次中期経営計画～

# 資本コストや株価を意識した 経営の実現に向けた対応

## 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。



\*1株主資本ベース

### PBR改善に向けて

#### ➤ PBRの計算式

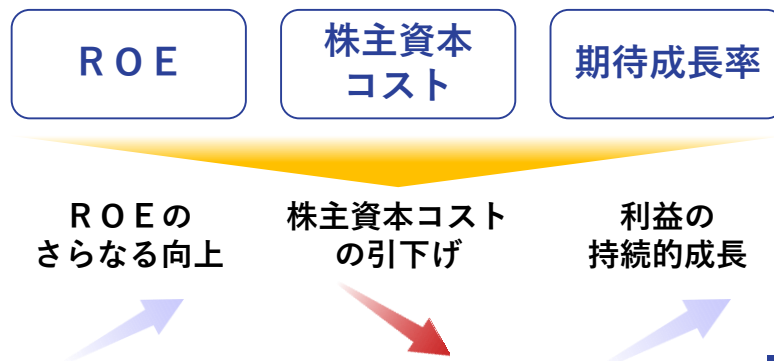
$$PBR = ROE \times PER$$

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

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

#### ➤ PBRの改善に向けた考え方

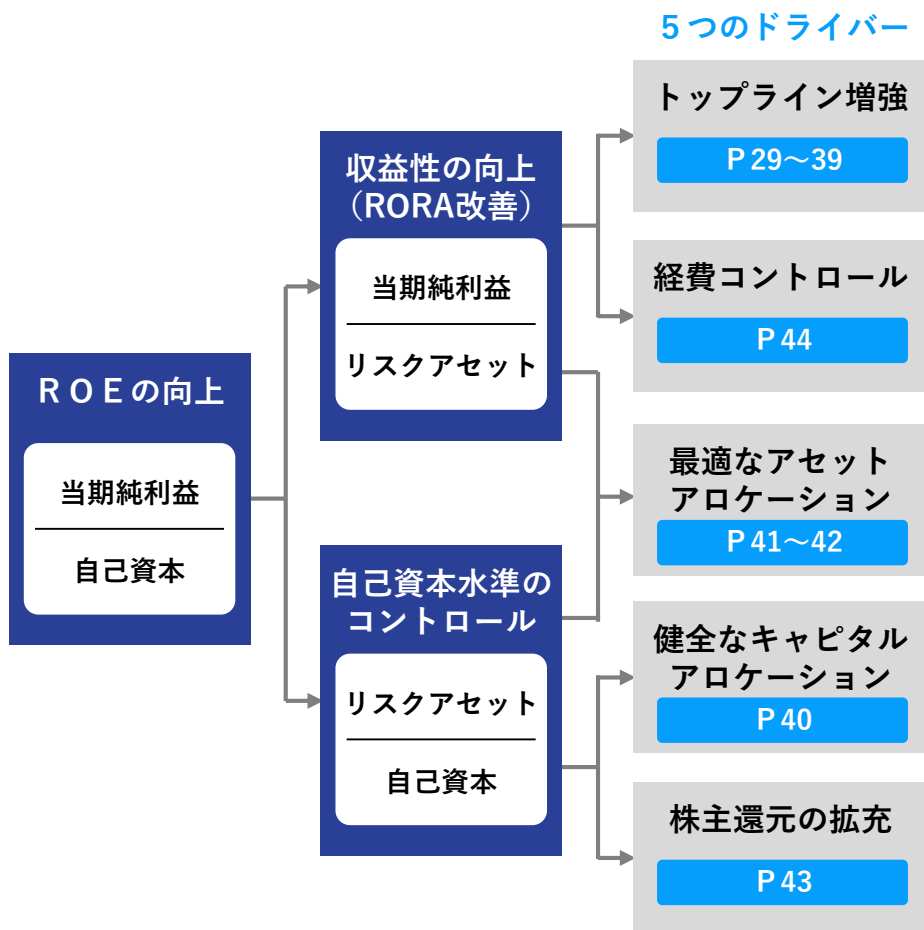
- 持続的な利益成長とともに、ROEの向上と株主資本コストの引下げに取り組み、PBR改善を図る



## PBR改善に向け、ROEのさらなる向上と株主資本コスト引下げを強化

### ROE向上に向けたロジックツリー

- 5つのドライバーを強化する経営戦略を実行し、ROEのさらなる向上を目指す



### 株主資本コストの引下げ

#### ➤ 株主資本コストの現状認識

CAPMに基づく当行試算

6%程度

#### ➤ 株主資本コストの引下げに向けた取り組み

- 情報開示の充実と市場との適切な対話により、京葉銀行グループの成長戦略に対する蓋然性を高め、株主資本コストの引下げを図る

情報開示の充実

業績の不確実性の抑制  
サステナビリティへの理解向上

株主・投資家との  
コミュニケーション強化


成長戦略への理解向上  
タイムリーな情報開示

情報の非対称性緩和 + 成長戦略の蓋然性向上



# 企業理念

## 京葉銀行グループ企業理念

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」

### 企業理念について広く共感いただくため

#### コーポレートスローガン

プラス  で、未来をともに。

#### コーポレートシンボル



「α」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になりたい” そんな京葉銀行の思いをあらわしています。

# 長期ビジョン

# 京葉銀行グループが創立90周年に目指す姿

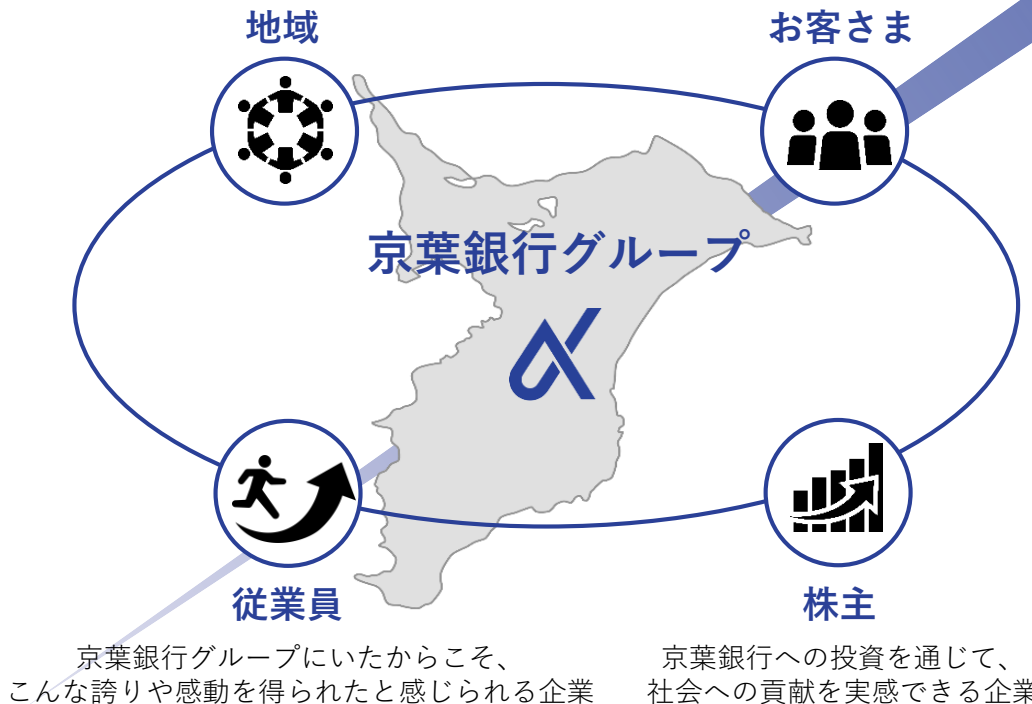
## お客さま満足度No.1のソーシャル・ソリューショングループへ

### 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「地域の豊かな未来とともに築く」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。

地域の将来ビジョンを、  
地域とともに具体的に考え、行動する企業

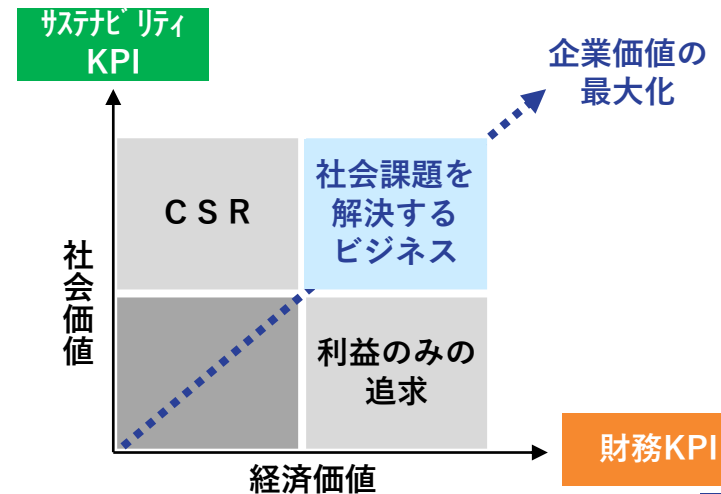
オンリーワンのサービスを提供する  
お客さま満足度No.1の企業



**企業理念**

プラス  の価値を提供し、  
地域の豊かな未来とともに築く

社会価値と経済価値の両立



# 提供していきたい主な価値

## 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

### 地域経済・社会

#### 取引先企業の生産性向上

##### 経営課題ソリューション



経営計画の策定支援を軸に、川上から川下まで一貫した総合金融サービスを提供

#### 県内の雇用機会の創出

##### 地域共創ソリューション



地域振興案件を自ら生み出し、プロジェクトの中心的な存在として地域振興を実践

#### 個人保有資産の向上

##### 高齢者向けソリューション



相続や事業承継対策に加え、安心した老後生活をサポートするサービスを提供

##### ライフプランソリューション



人生100年時代における様々なライフイベントへ対応しお客さまの夢の実現をサポート

### ダイバーシティ&インクルージョン

#### イノベーションの創出

##### 誇り・自己実現



京葉銀行グループにいたからこそ感じられる誇りや自己実現の場を提供

##### 女性活躍推進



女性活躍推進におけるリーディングカンパニーとなり県内のイノベーションを牽引

### 環境保全

#### お客さまと当行のCO<sub>2</sub>削減

##### 環境対応ソリューション



お客さまと当行グループのCO<sub>2</sub>削減を図ることで、低炭素・循環型社会を実現

# 長期ビジョンにおけるターゲット

## 財務KPIとサステナビリティKPIの実現により、企業価値を最大化

財務KPI

長期目標  
(2032年度)  
連結ベース

資本効率性

ROE\*<sup>1</sup> 6%

収益性

当期純利益 200億円

健全性

自己資本比率 10%台

サステナビリティKPI

重点項目	主な目的	具体的な取り組み	中期目標(2026年度)	長期目標
地域経済 ・ 社会	取引先企業の生産性向上	ビジネスマッチング件数	4,000件	-
		経営計画策定サポート先数* <sup>2</sup>	1,200先	-
	県内の雇用機会の創出	事業承継ソリューション件数* <sup>3</sup>	500件	-
		地域共創ソリューション件数* <sup>4</sup>	400件	-
	個人保有資産の向上	預かり資産残高	6,500億円	-
		相続関連商品成約件数* <sup>5</sup>	2,000件	-
ダイバーシティ & インクルージョン	イノベーションの創出	従業員エンゲージメント* <sup>6</sup>	80%以上を継続	-
		女性管理職比率	12%	2032年度 30%
環境保全	お客さまのCO <sub>2</sub> 削減	ESG関連投融資実行額* <sup>7</sup> うち環境分野向け	-	2030年度 14,000億円 7,000億円
		当行グループのCO <sub>2</sub> 削減	CO <sub>2</sub> 排出量削減率* <sup>8</sup>	-

\*<sup>1</sup>株主資本ベース

\*<sup>5</sup>遺言信託、資産整理、家族信託などの成約件数

\*<sup>7</sup>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

\*<sup>2</sup>経営改善計画を含む経営計画策定支援先数

\*<sup>6</sup>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

※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

\*<sup>3</sup>事業承継、M&Aの支援件数

\*<sup>4</sup>産学連携、企業誘致などのソリューション提供件数

\*<sup>8</sup>2013年度比

# 長期ビジョンにおける重点テーマ

## 経営資源の次世代化により、社会課題の解決力を強化

課題解決型営業の強化

前中計（19次中計）

社会課題の解決力を強化する9年間

フェーズ1（20次中計）  
成長エンジンの再構築

フェーズ2（21次中計）  
事業領域の拡大

フェーズ3（22次中計）  
成長を加速

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

### 経営資源の次世代化

人的資本

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

チャンネル

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（拠点数維持）
- 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

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

システム

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

企業文化改革

企業理念の実現に向けた行動の実践

# 第20次中期経営計画



# 新中計の位置づけ

## 経営資源の次世代化により、社会課題の解決力を強化する9年間のフェーズ1

課題解決型営業の強化

前中計（19次中計）

社会課題の解決力を強化する9年間

フェーズ1（20次中計）  
成長エンジンの再構築

フェーズ2（21次中計）  
事業領域の拡大

フェーズ3（22次中計）  
成長を加速

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

### 経営資源の次世代化

人的資本

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

チャンネル

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（拠点数維持）
- 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

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

システム

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

企業文化改革

企業理念の実現に向けた行動の実践

## 新中計の骨子

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

#### 「+α Vision 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

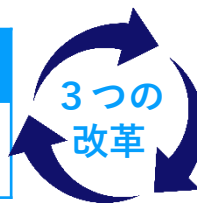
法人ソリューション

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

## 計画計数

			中計目標(2026年度)	長期目標(2032年度)
財務 KPI	資本効率性	連結ROE*1	4%	6%
	収益性	連結当期純利益	120億円	200億円
	健全性	連結自己資本比率	10%台	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	-
		経営計画策定サポート先数*2	1,200先	-
		事業承継ソリューション件数*3	500件	-
		地域共創ソリューション件数*4	400件	-
		預かり資産残高	6,500億円	-
		相続関連商品成約件数*5	2,000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%	30%
	環境保全	ESG関連投融資実行額*7 うち環境分野向け	-	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

\*5遺言信託、資産整理、家族信託などの成約件数

\*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

\*2経営改善計画を含む経営計画策定支援先数

\*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

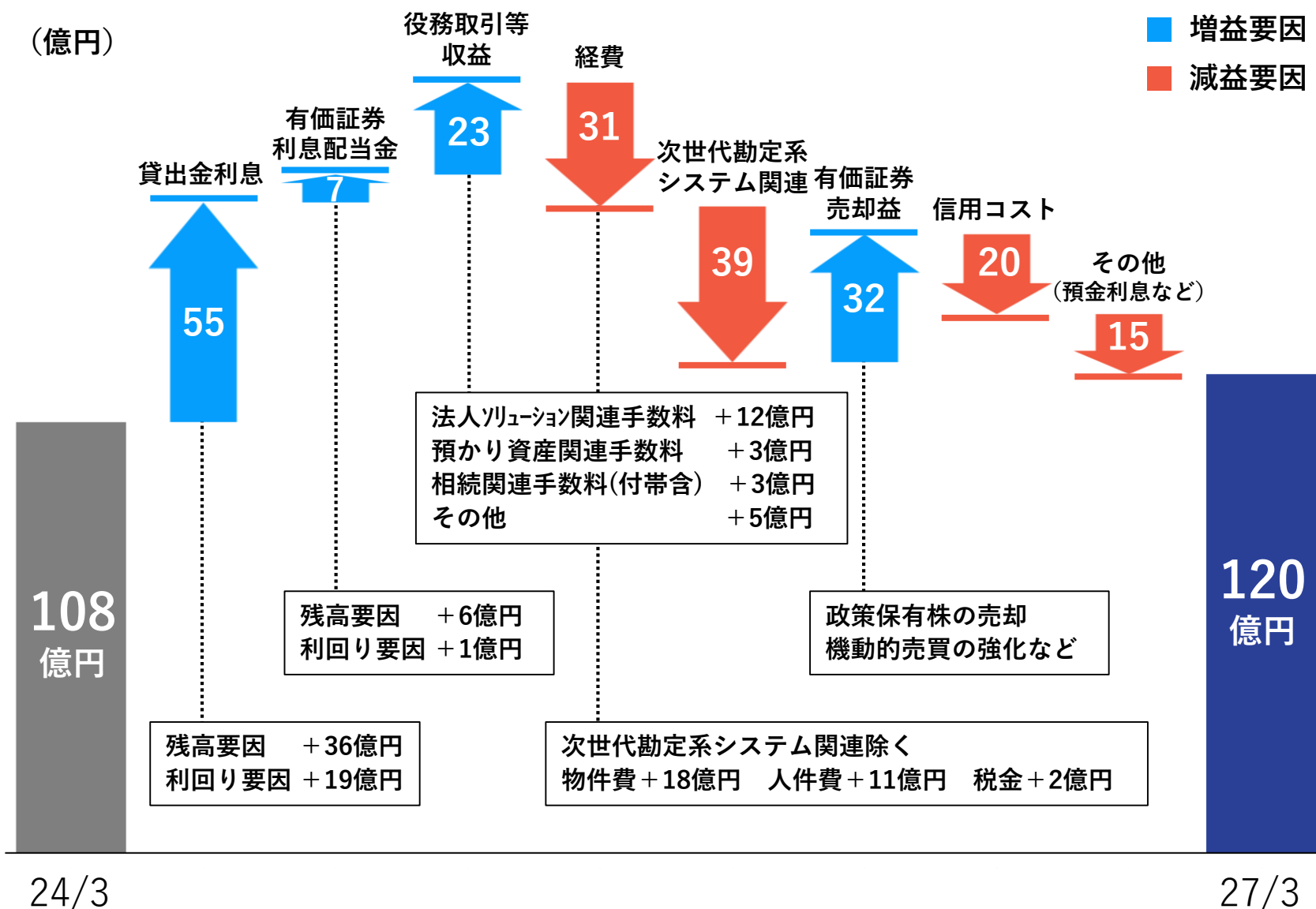
※目標を7,000億円から14,000億円に上方修正し、環境分野向けを新設

\*3事業承継、M&amp;Aの支援件数

\*82013年度比

\*4産学連携、企業誘致などのソリューション提供件数

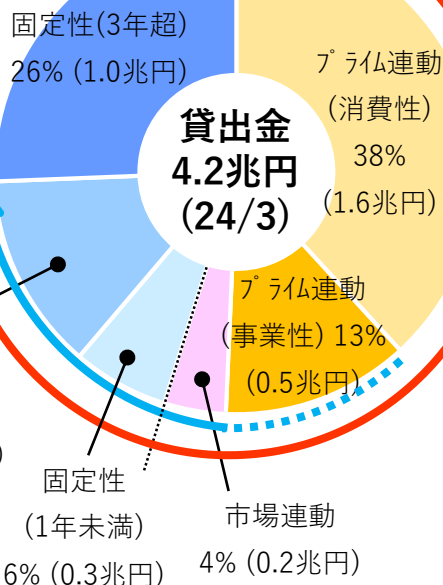
# 連結当期純利益の組み立て



# 金利上昇による影響試算

## 貸出金の内訳 (2024年3月)

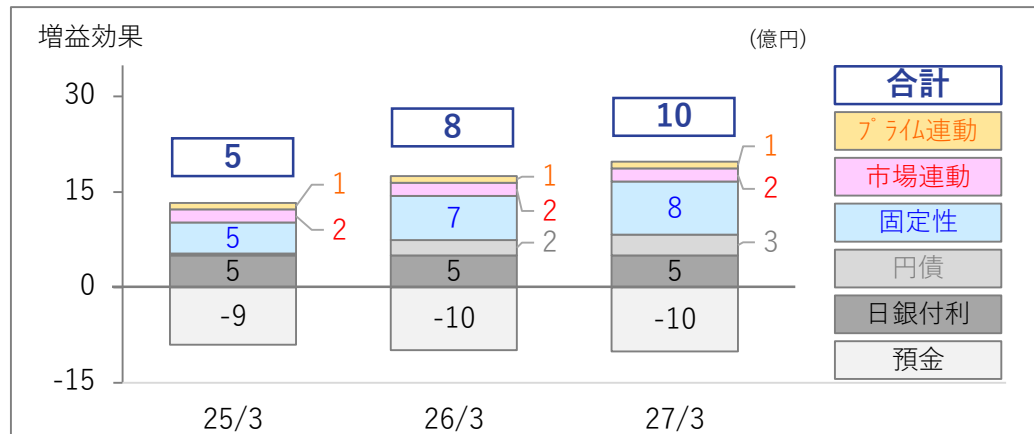
貸出金  
4.2兆円  
(24/3)



当行ポートフォリオの75%以上が  
3年以内に利上げの金利水準となり、  
中期経営計画のアップサイド効果を見込む

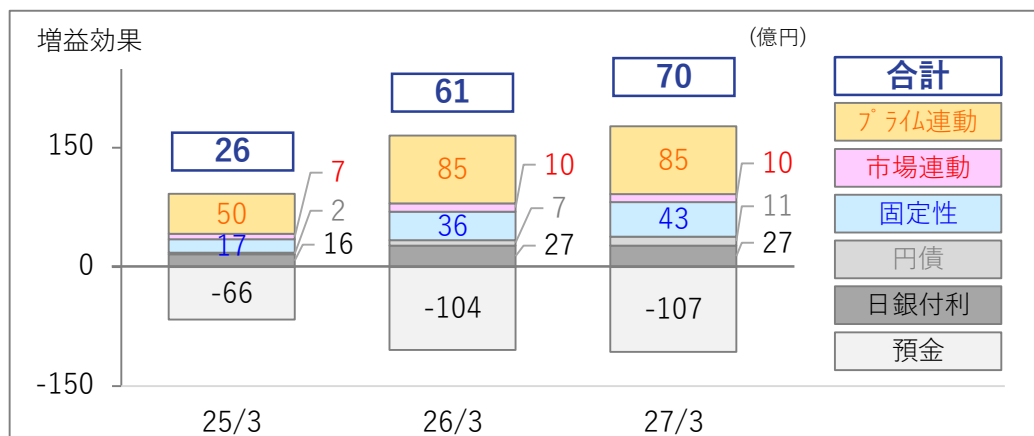
- ※矢印は、現中計中に全ての貸出が新金利となる範囲
- 政策金利0.1%が継続 (一部.....)
  - 政策金利0.5%に利上げ

## 政策金利 0.1%横ばい (対2024年3月)



※2024/3のポートフォリオで残高横ばい  
 ※円債は期日到来時に10年国債を1.0%で同額再購入  
 ※追従率は市場連動100%、固定性60%、預金20%で計算。短プ横ばいだが、事業性プ横ばいだが、事業性プ横ばいだが、金利情勢を踏まえた利上げ実績より

## 政策金利 0.5%へ (対2024年3月)



※2024/3のポートフォリオで残高横ばい  
 ※2024/9に政策金利は0.5%。円債は期日到来時に10年国債を1.5%で同額再購入  
 ※24/9以降、追従率は市場連動100%、プライム連動80%、固定性60%、預金40%で計算

# 地域共創ソリューション

京葉銀行グループ内外の連携を強化し、さらに魅力のある街づくりに貢献

## 千葉県の課題

千葉県総合計画の11の課題

- ① 感染症・災害等リスクの増大への対応
- ② 暮らしの安全・安心の確保
- ③ 人口減少・少子高齢化への対応
- ④ 社会経済情勢の変化への対応
- ⑤ 半島性の克服と活用
- ⑥ 医療福祉ニーズの増加と健康志向の高まりへの対応
- ⑦ 環境保全・持続可能な社会づくり
- ⑧ 価値観・ライフスタイルの多様化への対応
- ⑨ デジタル社会の推進
- ⑩ SDGsの推進
- ⑪ 行財政改革の推進

\*千葉県総合計画～新しい千葉の時代を切り開く～より

サステナビリティKPI

地域共創ソリューション件数

400件  
(3年累計)

ワンストップでソリューションを提供

地域共創プロジェクトチームの新設

第一次産業支援

観光業支援

医療・介護

企業誘致



連携強化

大学・研究機関

専門機関

地方自治体

民間企業

金融機関

取組事例

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



## 千葉県マーケット

項目	千葉県	順位	
人口*1	625万人	6位	
県内総生産(名目)*2	20兆円	7位	
事業所数*3	17万カ所	9位	
農業	農業産出額*4	3,676億円	4位
漁業	海面漁業漁獲量*5	10万 t	6位
工業	製造品出荷額*3	11兆円	9位
商業	年間商品販売額*3	14兆円	9位
港別貿易額の合計*6	51.3兆円	1位	

\*1 総務省統計局「人口推計」

\*2 内閣府経済社会総合研究所「令和2(2020年度)年度県民経済計算について」

\*3 総務省・経済産業省「令和3年経済センサス」

\*4 農林水産省「令和4年農業産出額及び生産農業所得」

\*5 農林水産省「令和4年漁業・養殖業生産統計」

\*6 財務省「令和4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)

# 法人ソリューション①

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

## お客さまの課題

## オンリーワンのソリューション (川上から川下まで一貫した総合金融サービス)

### 経営計画策定サポート

川上から川下まで

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

### コンサルティング

高度なソリューション

事業承継

M & A

人材紹介

ICTコンサル

SDGs支援

創業支援

etc...

### ビジネスマッチング

地域プラットフォーム

専門家

販路、仕入・外注先

2021年度にリンカーズ提供システムを首都圏で初導入  
本部専門部隊の新設、業務提携先の拡充などで強化

### ファイナンス

多様な資金調達

シローン

資本性ローン

サステナブルファイナンス

ストラクチャードファイナンス（不動産・再エネ・LBO）

エクイティ投資

実行サポート

川上

川中

川下

戦略構築

事業転換

SDGs

事業承継

人材不足

DX

脱炭素

販路拡大

仕入見直し

資金決済

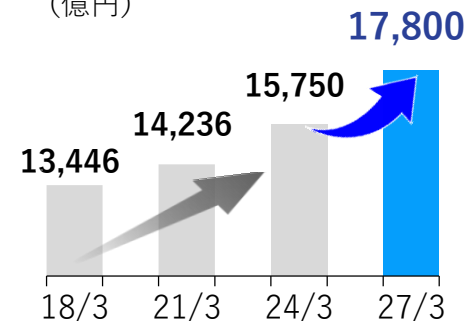
設備投資

資金調達

## お客さまの持続的成長をサポート

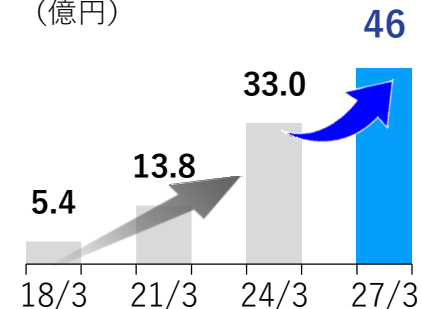
### 中小企業向け貸出残高

(億円)



### 法人ソリューション関連手数料

(億円)



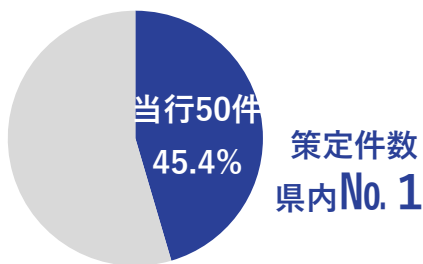
# 法人ソリューション②

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\*

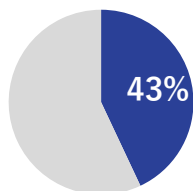
1,200先  
（3年累計）

\*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

## 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「α BMS」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（α BMSの広域連携）



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）

\*帝国データバンク「後継者不在企業」動向調査（2023年）



# 個人ソリューション①

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

お客さまの  
課題

オンリーワンのソリューション

(きめの細かいコンサル面談に基づく最適なライフプランニングの提供)

資産形成層

貯蓄

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

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  
5,000人  
(3年累計)

資産承継層

運用

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

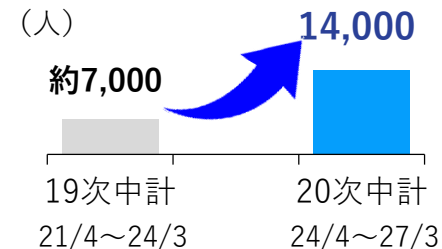
豊かな老後設計・マネープラン等  
最適な資産運用提案

投信・ファンドラップ

生命保険

備え

▶ 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

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

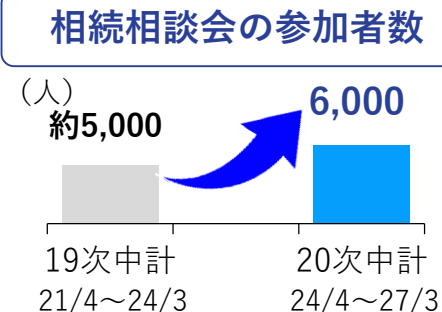
資産有効活用提案  
不動産購入ニーズ等への対応

相続・信託

不動産活用

相続

▶ 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



# 個人ソリューション②

## 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

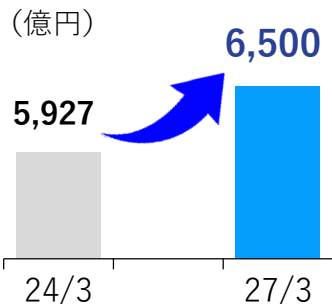
#### ➤ 新NISAを起爆剤とした裾野拡大

#### リアルとデジタルの融合

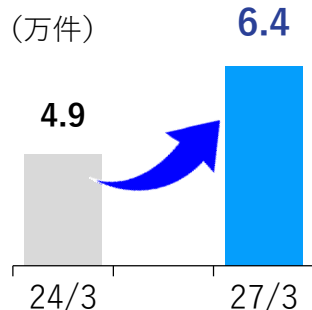


#### サステナビリティKPI

#### 預かり資産残高



#### NISA口座数

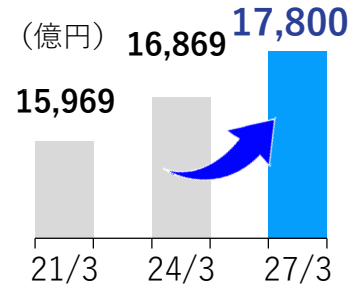


### 住宅ローンビジネス

■ 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



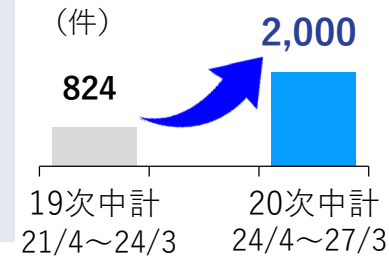
### 相続・資産承継ビジネス

■ 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

#### サステナビリティKPI

#### 相続関連商品成約件数

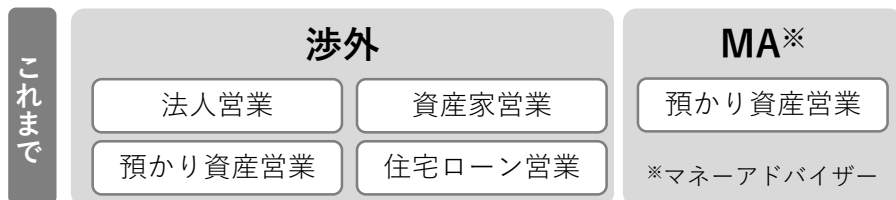


# 店舗営業体制の見直し①

## 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



### 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



	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ラザ（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...

「お客様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

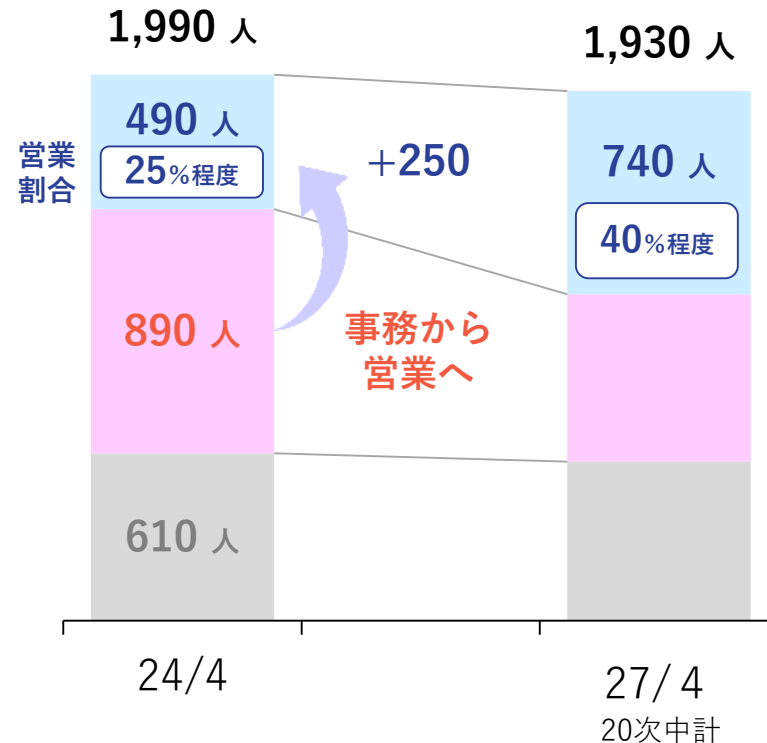


\*マネーアドバイザー

## 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

- 営業(営業店・本部)
- 企画・事務(本部)
- 管理・事務(営業店)



# デジタル化推進（POLESTAR計画）

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

基盤・接点の拡大

データ収集・分析

プロモーション

最適なソリューション

## オムニチャネル

### 非対面チャネル拡大

新アプリの稼働  
(りそなHD連携施策)

UI・UXの向上  
段階的な機能拡張  りそなホールディングス

法人ポータルへの導入  
IBの利便性向上  
HPの充実  
Web面談・完結

非対面

対面

### 店頭改革

#### 店頭オペ改革

来店予約システムの機能拡充  
本部集中化の加速  
事務効率化の拡大


### 行内のデジタル活用

業務のモバイルシフト

## データ連携・利活用

### データの一元化

#### データ基盤再構築

クラウド活用で  
迅速化・効率化 

#### 非対面の行動データ

アプリ利用履歴  
HP回遊歴

×

#### 属性・取引データ

属性・資産状況  
決済履歴・審査データ

×

#### 対面の行動データ

面談履歴

#### 地域データ

### One to One

#### 非対面の行動データ

プッシュ型通知 (アプリ・メール)  
Web広告

#### コンタクトセンター

#### コールセンター拡充

### Face to Face

#### 行員によるコンサルティング

営業の均質化

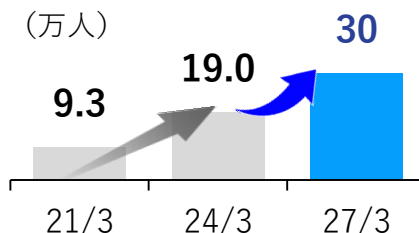
#### リモートコンサルティング

Webでの専門コンサルティング

#### メールマーケティング

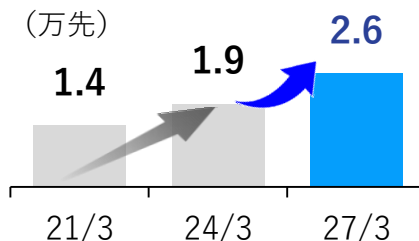
- 新たな価値の創出
- 生産性向上と働き方改革

### デジタル接点 アクティブユーザー※



※アプリ・IBをアクティブに利用しているお客さまの延べ人数

### 法人IB契約者数








# 多様なプロフェッショナル人財の育成

## 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

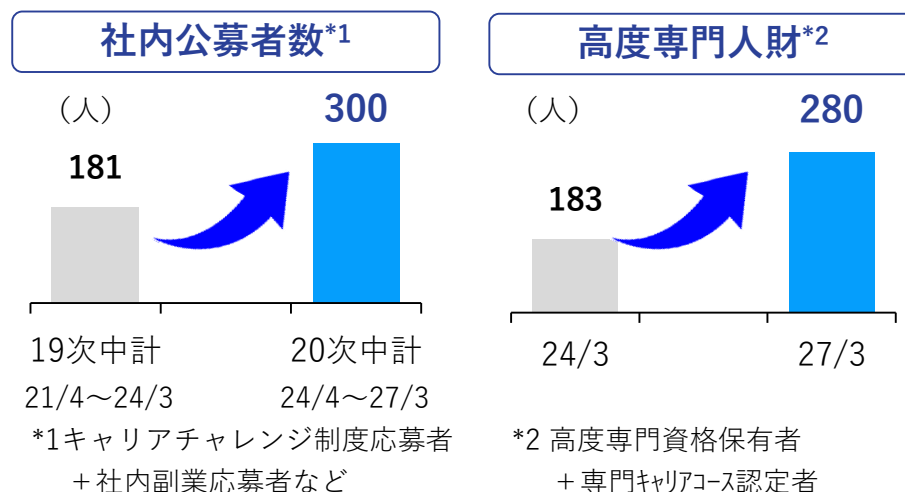
コンサル人財	デジタル人財	高度専門人財
<ul style="list-style-type: none"> <li>■ スキルの見える化</li> <li>■ ソリューションスキルの養成強化</li> </ul> <p>能力・意欲の高い行員の配置</p> <p>営業店   本部営業 </p> <p>選抜制トレーニング、OJTの抜本的改革</p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>■ 企業内大学の設立</li> <li>■ 認定制度の新設</li> <li>■ ITリテラシーの向上</li> </ul> <p>27/3目標</p> <p>ITパスポート取得者 約900人(24/3)</p> 	<ul style="list-style-type: none"> <li>■ 外部専門機関への積極派遣</li> <li>■ 高度専門資格の取得支援拡充</li> <li>■ キャリア採用の強化</li> </ul> <p>重点育成分野</p> 

### 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)



# 自律的な成長を促す社内環境の整備

風通しの良い企業風土を構築し、多様性を力に

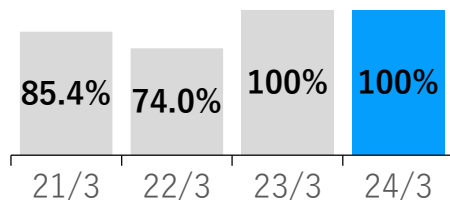
## ダイバーシティマネジメントの強化

■ 誰もが活躍できる環境を整備し、多様性を力に

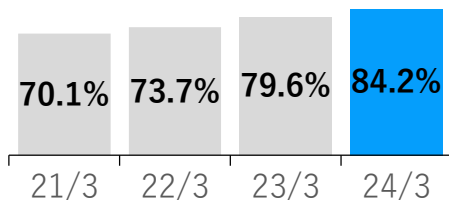
年齢	<ul style="list-style-type: none"> <li>意欲・能力が高い行員の早期抜擢</li> <li>再雇用人財の処遇改善・報酬制度改定</li> </ul>
性別	<ul style="list-style-type: none"> <li>女性のキャリアアップ支援</li> <li>他行・他社交流による意識醸成</li> </ul>
採用	<ul style="list-style-type: none"> <li>キャリア採用の強化</li> <li>リファラル・アルムナイの活用</li> </ul>
ライフプラン	<ul style="list-style-type: none"> <li>育児・介護と仕事の両立支援</li> <li>副業制度の利用促進</li> </ul>
働き方	<ul style="list-style-type: none"> <li>フレックスタイム制度・時短勤務・テレワークの活用</li> <li>パート行員の活躍支援（フルタイム化など）</li> </ul>

男性育休取得率

有給休暇取得率



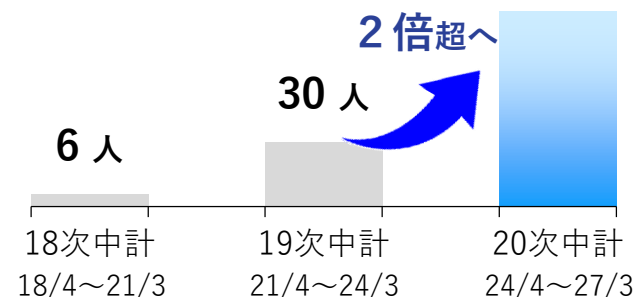
100%以上を継続



80%以上を継続

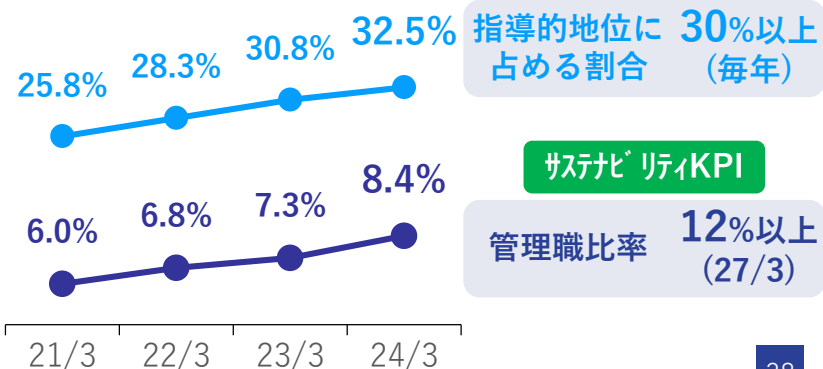
キャリア採用数

・DXや専門ソリューション分野を中心に積極採用



女性管理職比率\*

・管理職育成プログラム充実、他社との交流拡大



\*各年4月1日時点

# 企業文化改革

## 企業理念の体感を通じて、フラットな組織への転換を図る

### 企業理念の再定義

コーポレートスローガン

プラスαで、未来をともに。

### 私たちが大切にしている価値観

お客さま第一

挑戦と成長

チームワーク



すべての原点は「お客さまのために」



たゆまぬ挑戦で「成長を喜びに」



風通しの良い組織で「多様性を力に」

### 体感施策の展開

#### プラスαプロジェクト推進チームの新設

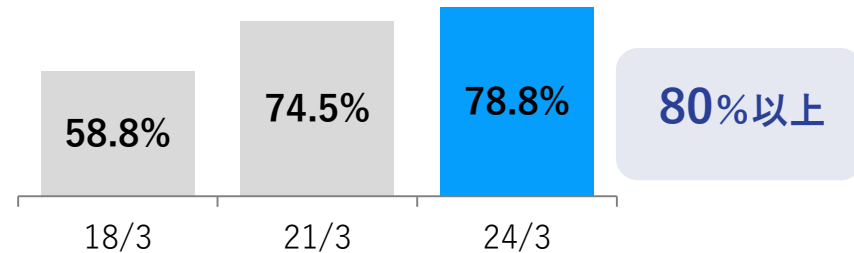
聖域なき制度改革やプロモーション策を通じて、グループ全役職員が理念を体感

若手を中心に、幅広いメンバーで構成



サステナビリティKPI

従業員エンゲージメント\*



\*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

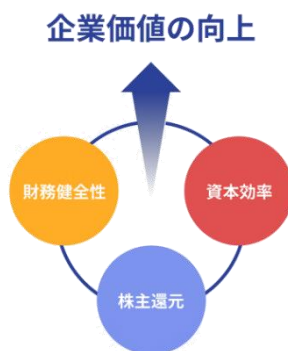


# 資本マネジメント①

健全性、資本効率及び株主還元の最適なバランスを追求し、企業価値向上へ

## 資本政策の基本方針

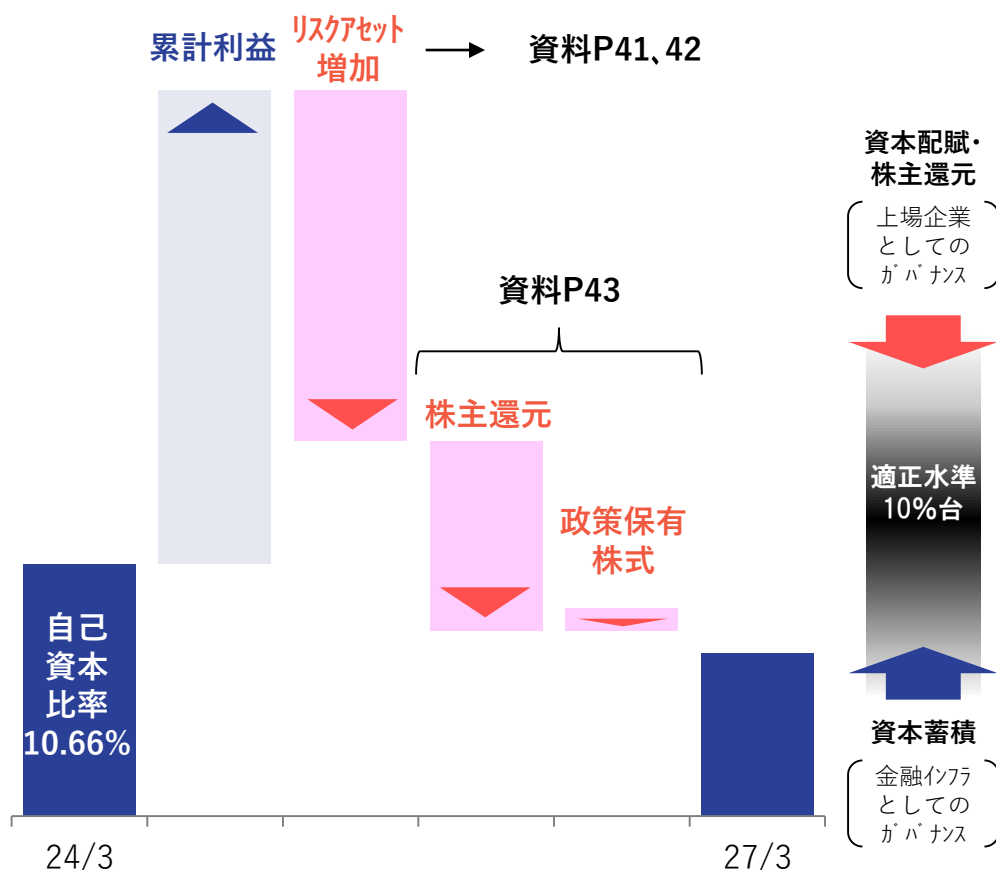
銀行業の公共性に鑑み、健全経営と内部留保の充実に努めるとともに、ステークホルダーへの適切な利益配分を実施



### 資本政策の方向性（第20次中計）

資本効率	リスクアセットコントロールを強化し、ROE 4%を目指す
健全性	自己資本比率は10%台を目安とし、十分な自己資本を確保する
株主還元	安定配当を基本としつつ、総還元性向40%程度とする

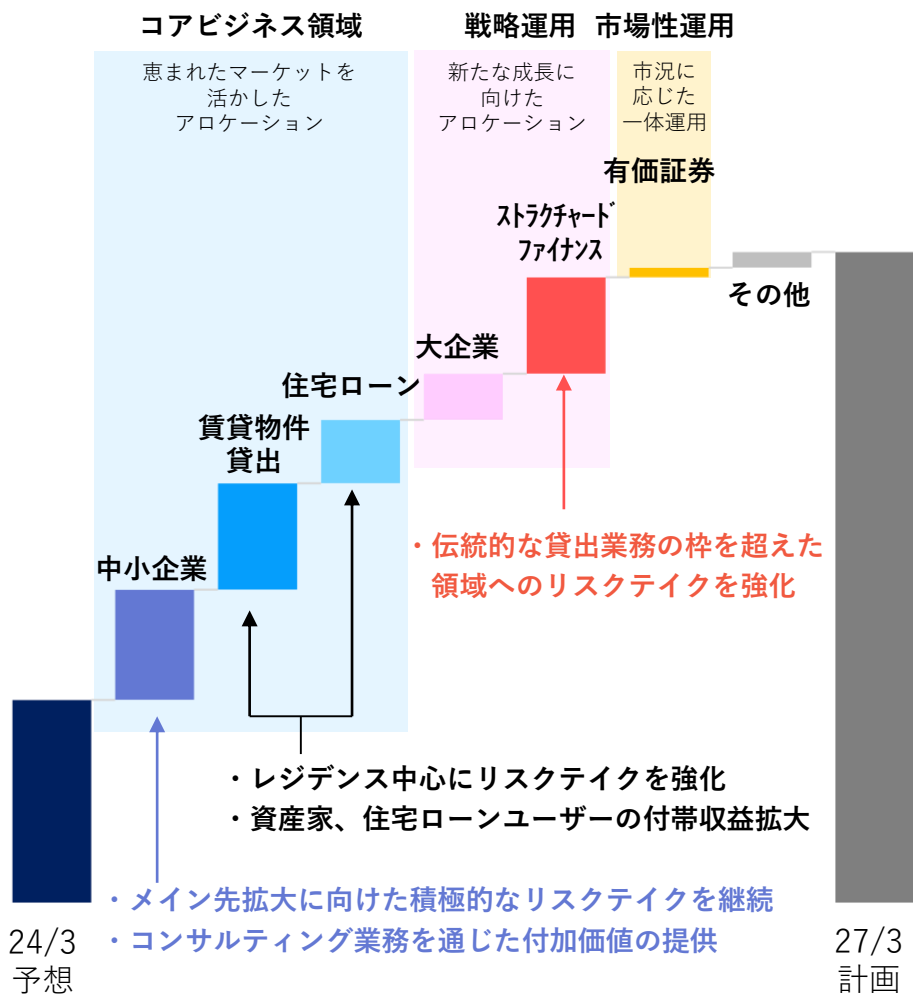
## キャピタルアロケーション（イメージ）



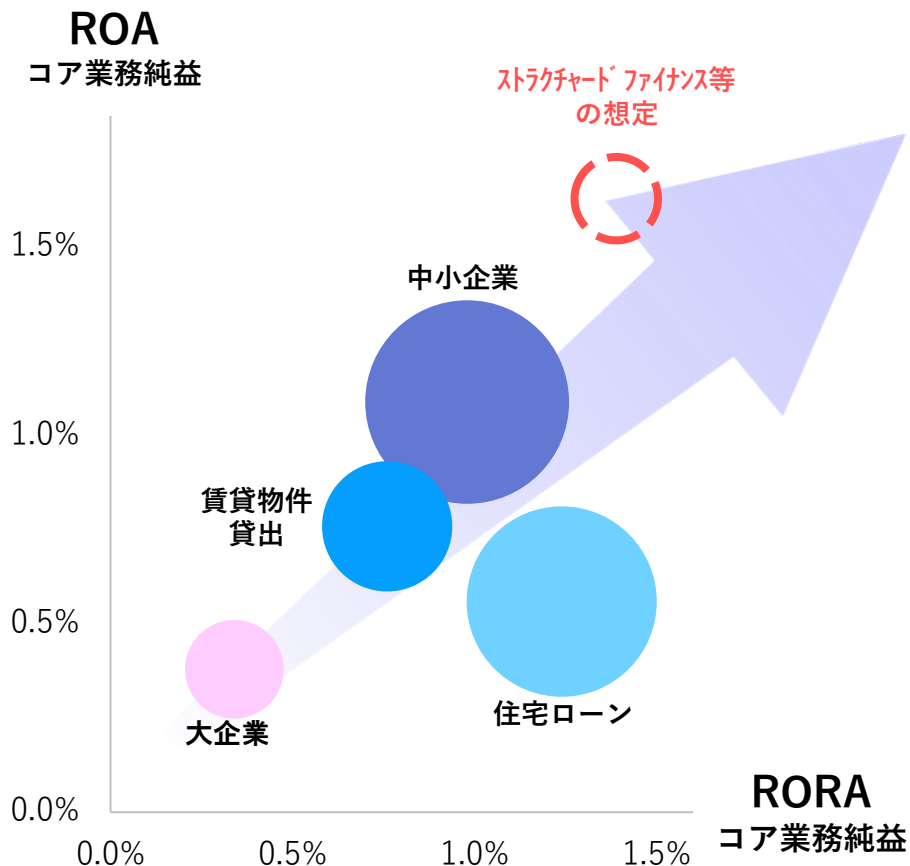
# 資本マネジメント②

## ROAとRORAを意識したアセットアロケーションを強化

### リスクアセットの増加イメージ



### セグメント別RORA



# 資本マネジメント③

## リスク管理の高度化を図りながらアセットアロケーションを変革

### 有価証券運用

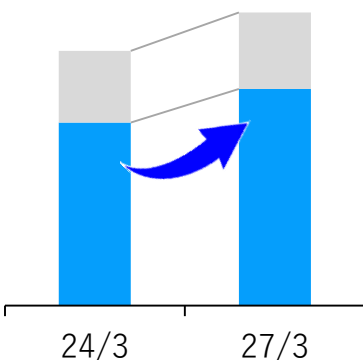
運用方針	<ul style="list-style-type: none"> <li>➢ リスクを抑えつつ、収益力向上を目指す</li> <li>■ 円債を軸としたポートフォリオの再構築</li> </ul>
人財育成	<ul style="list-style-type: none"> <li>➢ 専門スキルの獲得と連携の強化</li> <li>■ 外部トレーニー継続、中途採用の強化</li> <li>■ 市場人財の社内ローテーション拡大</li> </ul>
リスク管理	<ul style="list-style-type: none"> <li>➢ リスクコントロールの強化</li> <li>■ ヘッジ取引と機動的な売買の強化</li> </ul>

### ストラクチャードファイナンス

運用方針	<ul style="list-style-type: none"> <li>➢ リスクアセット対比の収益性を意識した運用を強化</li> <li>■ LBOローンの取扱開始</li> </ul>
人財育成	<ul style="list-style-type: none"> <li>➢ 専門スキルの獲得とOJTの強化</li> <li>■ 外部トレーニー継続、中途採用の強化</li> </ul>
リスク管理	<ul style="list-style-type: none"> <li>➢ 運用・管理体制の強化</li> <li>■ フロント・ミドル・バックの拡充</li> </ul>

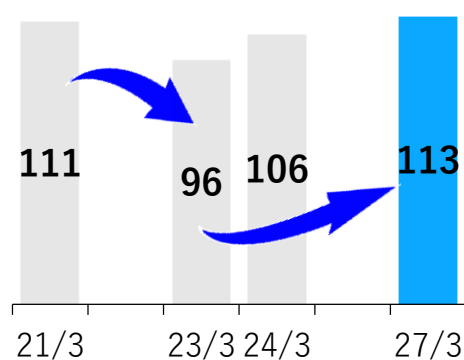
有価証券<sup>※</sup>ポートフォリオ

円債    円債以外

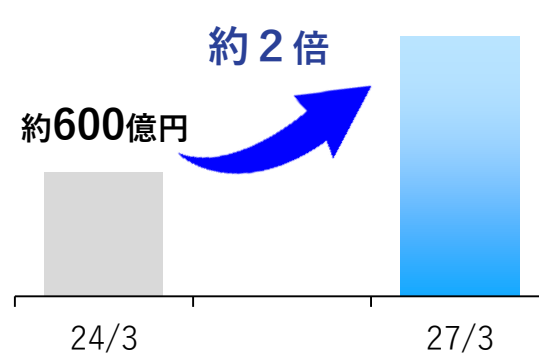


有価証券利息配当金

(億円)



ストラクチャード  
ファイナンス残高



# 資本マネジメント④

## 健全性の維持と成長投資の機会を考慮しつつ株主還元を拡充

### 株主還元

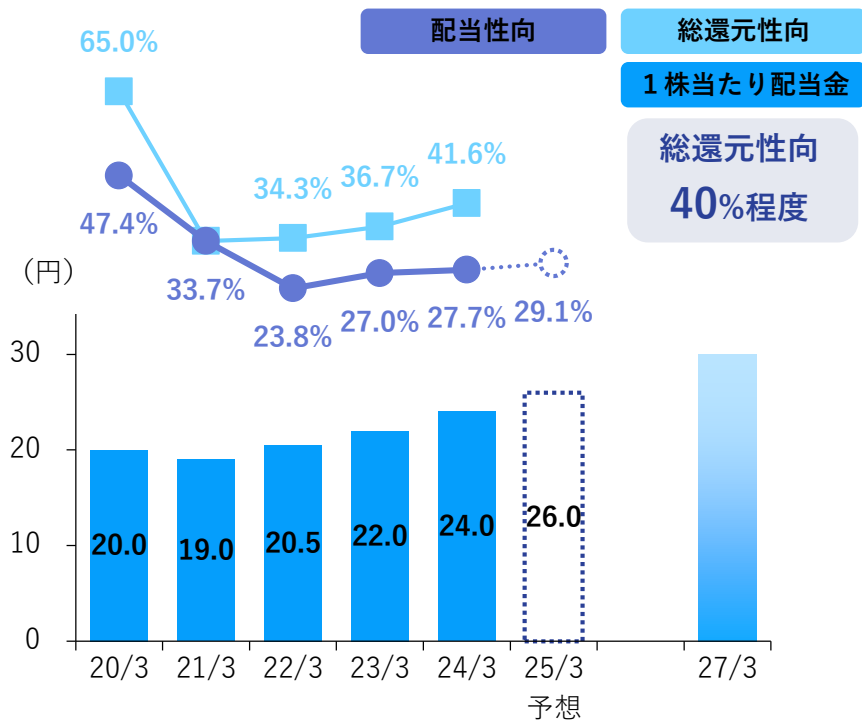
第19次中計

■ 安定配当を基本としつつ、  
配当性向30%以上を目安

第20次中計

■ 安定配当を基本としつつ、  
総還元性向40%程度とする

#### 配当金の状況



### 政策保有株式

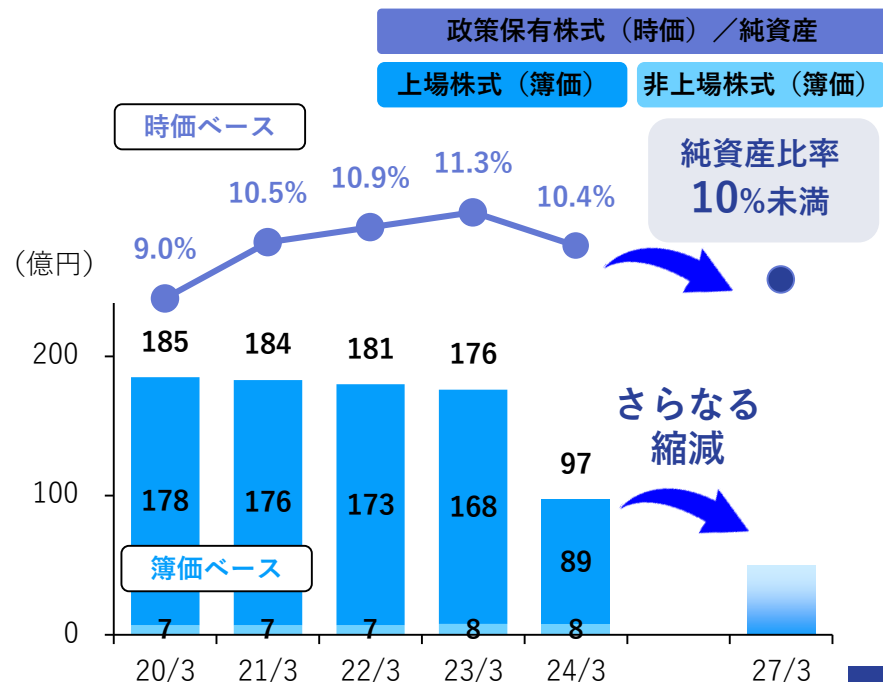
第19次中計

取引先および当行グループの企業価値の維持・向上に資すると判断される場合や、地域の開発、振興に寄与し発展に貢献するなどの場合において保有

第20次中計

■ 残高縮減を基本方針とし、  
純資産比率10%未満とする

#### 政策保有株式の状況





# りそなHDとの戦略的業務提携

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

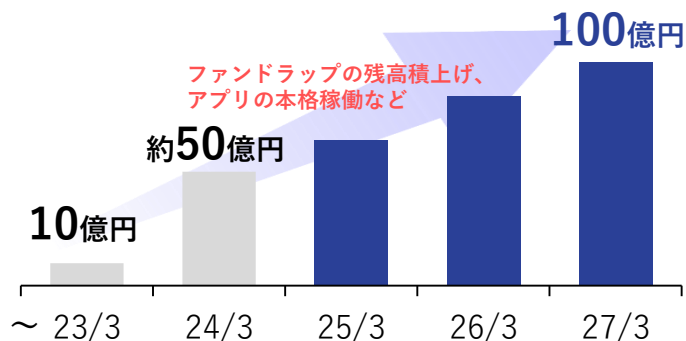
## 戦略的業務提携の概要（2021年8月提携開始）

提携効果  
イメージ

**100億円**  
(5年累計、両行合計額)



提携効果の状況



### 主な取り組み

- シンジケートローンなど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	<ul style="list-style-type: none"> <li>● 相互紹介によるシンジケートローン組成連携</li> <li>● ビジネスマッチング商談会の共催*1</li> <li>● グループ会社提携強化（不動産・M&amp;Aなど）</li> <li>● ファンドラップの残高積上げ*2</li> </ul>
人財育成	<ul style="list-style-type: none"> <li>● りそな銀行との人財交流拡大</li> <li>● 共同研修による人材交流</li> </ul>

\*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

KEIYO BANK  
Fund Wrap  
京葉銀行ファンドラップ

# ガバナンス・リスク管理態勢

多様な視点を取り入れた公正で透明性の高いガバナンス体制を構築

## ガバナンス体制

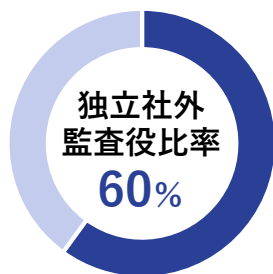
### 取締役会



独立社外取締役4名／10名  
(うち女性1名)

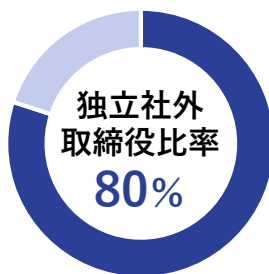
取締役総数に占める 独立社外取締役の割合	1/3以上 (常時)
-------------------------	---------------

### 監査役会



独立社外監査役3名／5名

### 指名・報酬等諮問委員会



独立社外取締役4名／5名

## リスク管理態勢

### 顧客保護

- お客さま本位の業務運営
- 利益相反管理態勢の強化

### コンプライアンス

- AML／CFTの強化
- 企業理念を意識した行動の実践

### 統合的 リスク管理

- リスクアペタイト・フレームワークの活用による多様化するリスクへの対応強化
- 事業再生支援の高度化

### BCP

- 大規模災害に耐えうる業務継続体制構築
- 次世代勘定系システムの安定稼働・運用
- サイバーセキュリティへの対応強化

# 參考資料



# 社会課題を踏まえたマテリアリティ

「どのような社会課題を重点項目とするか」を改めて明確化

## 社会課題の抽出

## 社会課題の特定

## マテリアリティ (重点項目)

人口減少・  
少子高齢化

後継者不足

お一人様世帯、  
空き家の増加

医療・福祉  
ニーズの増加

待機児童の  
増加

人手不足

金融政策の  
転換

生産性の向上

資産形成ニーズの  
高まり

事業再構築

デジタル化の  
進展

キャッシュレス化の  
進展

ライフスタイル  
の変化

働き方の多様化

企業の社会的  
責任の高まり

低炭素・循環型  
社会への移行

京葉銀行グループの企業理念や全役職員の声を  
踏まえて「**解決したい課題**」を特定

### 京葉銀行グループとの親和性

#### 京葉銀行グループ企業理念

プラス  の価値を提供し、  
地域の豊かな未来とともに築く

#### 全役職員の声

- 全職員向けアンケートの実施
- サステナビリティ委員会での議論

#### 京葉銀行グループの強み

- 強固なお客さま基盤
- 地域に密着した店舗ネットワーク
- 主要マーケットのポテンシャル
- 地域に根差したソリューション人財
- グループ一体での多様な情報・ソリューション
- 健全な財務基盤

## 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



環境保全

脱炭素・循環型社会の実現に貢献

気候変動リスクへの取り組み

- 2021年12月、TCFD\*提言への賛同を表明
- 気候関連財務情報の開示と脱炭素社会の実現に向けた取り組みを強化

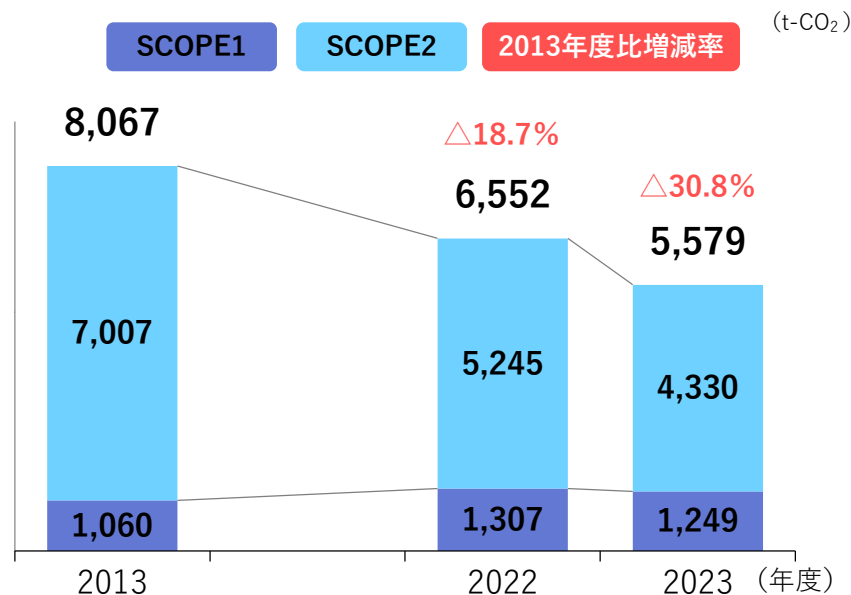


\*気候関連財務情報開示タスクフォース

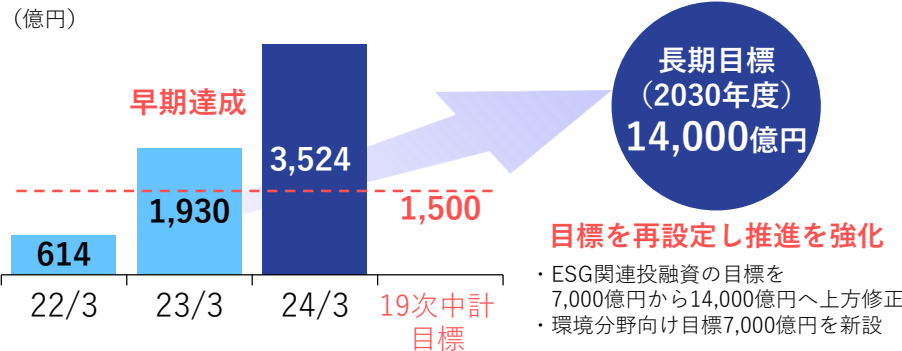
CO<sub>2</sub>排出量削減目標

2030年度に2013年比50%削減  
2050年度にカーボンニュートラルを目指す  
(SCOPE 1 およびSCOPE 2)

CO<sub>2</sub>排出量の推移



ESG関連投融資\*の目標・実績



\*2021年4月からの累積実行額。環境・再生可能エネルギー分野向け、医療・介護分野向け投融資等、ESGに資する投融資

法人のお客さま向けの取り組み

- お客さまの規模や取り組みフェーズに適合するソリューションを提供

ソリューションメニュー	
αサステナビリティ・リンク・ローン αグリーンローン αソーシャルローン	<ul style="list-style-type: none"> <li>・ 国際原則に準拠したファイナンス</li> <li>・ 第三者評価機関によるレビューを取得</li> </ul>
ビジネスマッチング	<ul style="list-style-type: none"> <li>・ CO2排出量簡易算定</li> <li>・ お客さま同士を繋ぐシナジー効果</li> </ul>
SDGs取組支援サービス SDGsローン	<ul style="list-style-type: none"> <li>・ SDGs取組評価・宣言支援ツールの活用</li> <li>・ SDGsを推進する企業の資金サポート</li> </ul>

## ホームページ



The screenshot shows the Kyokai Bank website's IR page. At the top, there is a navigation bar with links for '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', and '採用情報'. The '株主・投資家の皆さま' link is highlighted with a red box. Below the navigation bar, there are four main menu items: '株主・投資家の皆さまTOP', '業績ハイライト', 'IRライブラリー', and '株式情報'. The 'IRライブラリー' item is highlighted with a red box. A red arrow points from this box to the right. On the left side, there is a sidebar with a '株主・投資家の皆さま' section, which is also highlighted with a red box. Below it, there is a 'IRライブラリー' section with a list of items: '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', and 'IRカレンダー'. The 'IR説明会資料' item is highlighted with a red box. A red arrow points from this box to the right. In the center, there is a large banner for 'IRライブラリー' with the text '決算短信、有価証券報告書、統合報告書、IR説明会資料などをご覧いただけます。' Below the banner, there are five buttons: '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', and 'IRカレンダー'. The 'IR説明会資料' button is highlighted with a red box. A red arrow points from this box to the right.

## IR説明会資料



The image shows the cover of the 2023 Annual General Meeting materials. The title is '2023年度決算説明会' (2023 Annual General Meeting) and the subtitle is '2023年度決算および企業価値向上に向けた取り組み' (Efforts for 2023 Annual Financial Results and Corporate Value Improvement). The date is '2024年6月5日' (June 5, 2024). The Kyokai Bank logo is visible in the top left and bottom right. The bottom right also includes the slogan '明日がアルファ!' (Tomorrow is Alpha!) and the text 'プラス  で、未来とともに。京葉銀行 (東京プライム：8544)'. The bottom left features the logo for 'ケイヨウキンコウ・ケイヨウインコ'.

## 統合報告書・ディスクロージャー誌




The image shows the cover of the 2023 Integrated Report and Disclosure Magazine. The title is '統合報告書・ディスクロージャー誌 2023' (Integrated Report and Disclosure Magazine 2023). The Kyokai Bank logo is visible in the top left. The bottom left features the logo for '80周年の節目を記念して' (Commemorating the 80th Anniversary).

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



「」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になりたい”  
そんな京葉銀行の思いをあらわしています。

プラス  で、未来をともに。

<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

## 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。