



2017京葉銀行中間レポート
SEMI-ANNUAL REPORT 2017



中行

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、 活力あふれる銀行を目指して

Contents

ごあいさつ／第17次中期経営計画	3
業績推移(単体情報)	5
地域活性化へ向けて	9
将来を見据えて	15
地域社会のために	19
株主の皆さまへ	21
店舗・本部地図	22

当行のプロフィール

名 称／株式会社京葉銀行

従 業 員／2,148名

英文名称／The Keiyo Bank, Ltd.

総 資 産／4兆7,530億円

設 立／1943年3月31日

預 金／4兆3,876億円

資 本 金／497億円

貸 出 金／3兆3,517億円

本 店／千葉市中央区富士見1丁目11番11号

自己資本比率／単体 11.21%

千葉みなと本部／千葉市中央区千葉港5番45号

(国内基準) 連結 11.24%

拠 点 数／283カ所

格 付／A- (S&Pグローバル・レーティング)

本支店：119 出張所：2

A+ (株式会社日本格付研究所)

店舗外ATMコーナー：162

(2017年9月30日現在)



取締役会長

小島信夫

取締役頭取

熊谷俊行

平素は格別のご高配を賜り、厚く御礼申し上げます。

このたび、「2017京葉銀行中間レポート」を作成いたしましたので、ご案内申し上げます。ご高覧のうえ当行に対するご理解を深めていただければ幸いに存じます。

日本経済は、輸出・生産面で持ち直しの動きがみられるほか、雇用・所得環境の改善を背景に個人消費も底堅く推移しています。また、当行の経営基盤である千葉県経済も、雇用情勢は堅調に推移しており、企業倒産件数についても低い水準で抑えられているなど、緩やかな回復基調が続きました。

一方、低金利環境や少子高齢化、またテクノロジーの進化など、金融機関を取り巻く環境は大きく変化しています。

このような環境下で、当行は第17次中期経営計画「 α ACTION PLAN 2018」の最終年度を迎えています。副題として掲げた『変革と実行』のもと、3つの経営課題に取り組むことで、社会の変化に着実に対応し、当行の持続的な成長の実現に向けて、グループ一丸となって努力を続けてまいります。

地域活性化への積極的な貢献

当行は、創業以来、「地域への貢献」、「堅実な経営」という理念のもと、「お客さま目線」での業務運営を第一に、今日まで地域とともに歩んでまいりました。

これからも、地域のお客さまに寄り添い、地元千葉県とともにさらなる成長、発展を遂げていくために、法人のお客さまには、引き続き経営者との対話を通じて信頼を構築し、課題を共有することで、お客さまの企業価値向上へつながるよう、最適なソリューションを提供してまいります。また、個人のお客さまには、フィデューシャリー・デューティー(顧客本位の業務運営)の精神に則り、今年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、行内でも周知徹底することで、多様化するニーズに応え、お客さまの安定的な資産形成の実現に向けて、より質の高いコンサルティングを提供してまいります。

将来を見据えた経営基盤の構築

当行は、取り巻く環境の変化に、しっかりと対応し、将来を見据えて経営基盤を構築してまいります。

少子高齢化が進むなか、資産形成や相続、事業承継等のさまざまなニーズに応じて、お客さまにとって真に利益となるサービスや商品の提供に努めてまいります。

また、IT化の急速な進展にも的確に対応するため、お客さまが、いつでも、どこでも、便利で安心、快適なサービスをご利用できる「オムニチャネル化」に向け、対面チャネルでは、ITを活用した「次世代型店舗」の取り組みにより、来店時の手続き負担を軽減し、お客さまとの接点を拡大することで、より質の高いコンサルティングの提供に努めてまいります。非対面チャネルでは、アプリの活用や、ネット証券等の他業種との提携等、お客さまの利便性と満足度を高めるため、より一層の充実を図ってまいります。

さらに、今後、生産年齢人口の減少が見込まれるなか、働きやすく、かつ職員が自ら学び、成長していくよう、「人財」の育成や「働き方改革」を進めることで、生産性向上に取り組んでまいります。

経営管理態勢の高度化

当行がお客さまの信頼に応え続けていくためにも、法令および企業倫理の遵守を徹底するべく、コンプライアンスに対する意識啓発に努め、経営を取り巻く各種のリスクに適切に対処してまいります。また、CSR(企業の社会的責任)を意識した経営の実践により、持続的な成長とともに、中長期的な企業価値の向上を目指してまいります。

こうした取り組みを通じて、全てのステークホルダーの皆さまのご期待にお応えできるよう、京葉銀行グループの役職員一同全力を尽くしてまいりますので、引き続きご支援を賜りますようお願い申し上げます。

2017年12月

第17次中期経営計画 期 間 3年間(2015年度～2017年度)

△ ACTION PLAN 2018 ~持続的成長へ向けた「変革と実行」~

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

3つの
経営課題

- 1 地域活性化への積極的な貢献
- 2 将来を見据えた経営基盤の構築
- 3 経営管理態勢の高度化

計数目標

当期純利益	自己資本比率	OHR	預金残高	貸出金残高
140億円	12%程度	65%程度	4.4兆円程度	3.4兆円程度

2018年3月期

※当期純利益、OHRについては2016年5月11日に目標の見直しを行っています。

業績推移(単体情報)

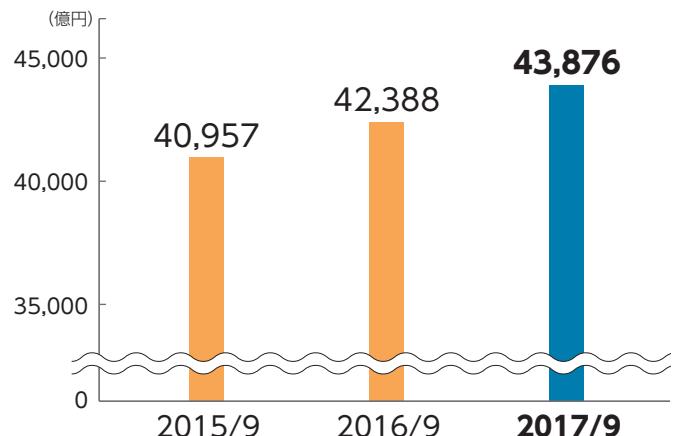
業績ハイライト

2017年9月期の業績につきましては、預金および貸出金残高は順調に増加しました。
また、収益面では、経常利益は91億53百万円、中間純利益は62億87百万円となりました。

預金残高

4兆3,876億円
(年間増加率3.5%)

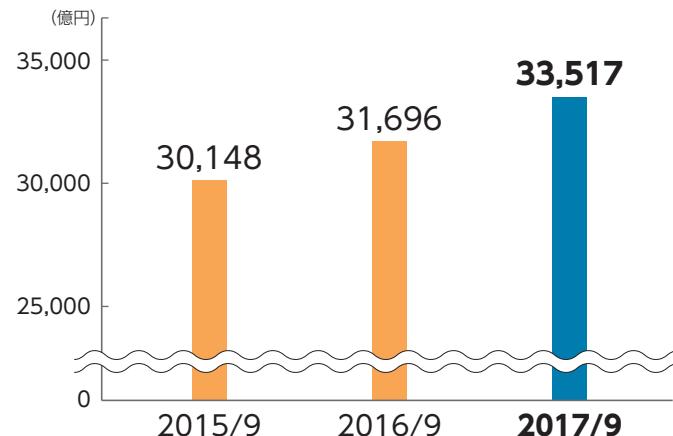
給与振込や年金振込の取引拡大により、個人預金を中心前に前年同期比1,488億円増加し、4兆3,876億円(年間増加率3.5%)となりました。



貸出金残高

3兆3,517億円
(年間増加率5.7%)

中小企業向けや、住宅ローンを中心とする個人向けの貸出推進に積極的に取り組んだ結果、前年同期比1,821億円増加し、3兆3,517億円(年間増加率5.7%)となりました。

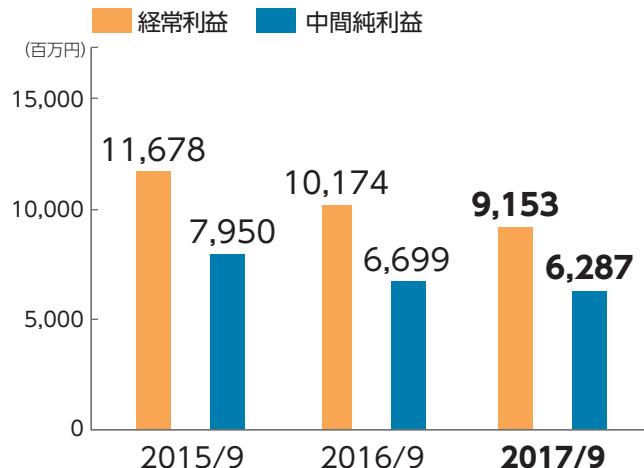


経常利益・中間純利益

経常利益 **91 億円**

中間純利益 **62億円**

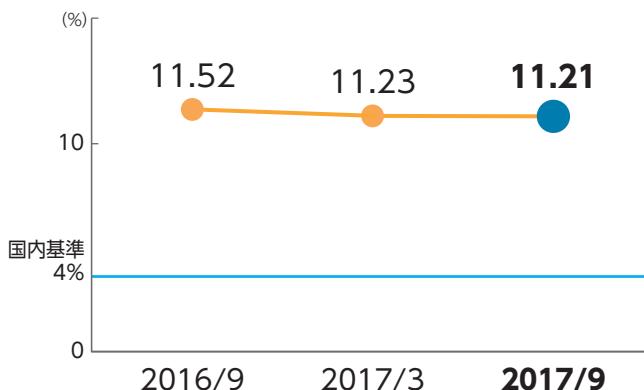
経常利益は前年同期比10億20百万円減少し、91億53百万円、中間純利益は前年同期比4億12百万円減少し、62億87百万円となりました。



自己資本比率

11.21 %

自己資本比率は、貸出金の増加に伴うリスク・アセットの増加等により、前期末比0.02ポイント低下し、11.21%となりましたが、依然高い水準を保っています。

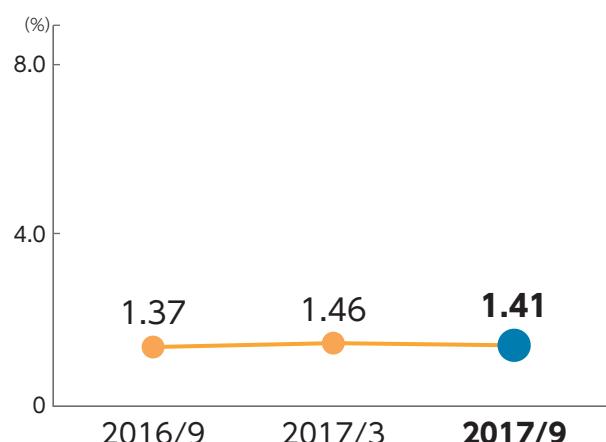


不良債権比率(金融再生法基準)

1.41 %

お客様の経営課題に対して、経営改善支援等のコンサルティング機能の発揮に努めた結果、金融再生法基準の不良債権比率は前期末比0.05ポイント改善し、1.41%となりました。

※不良債権比率は、数値が小さいほど健全性が高いことを示しています。

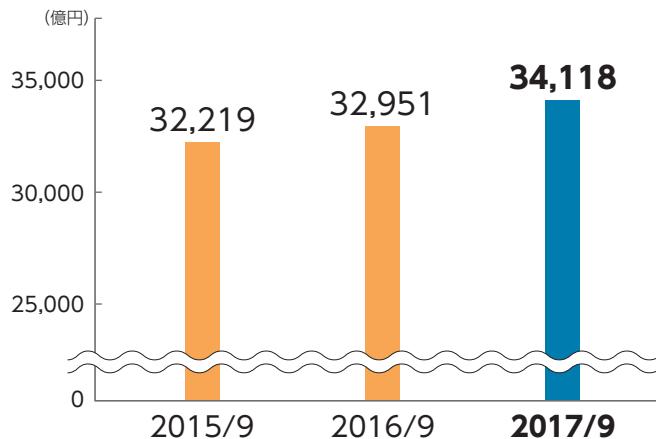


業績推移(単体情報)

個人預金残高

3兆4,118億円

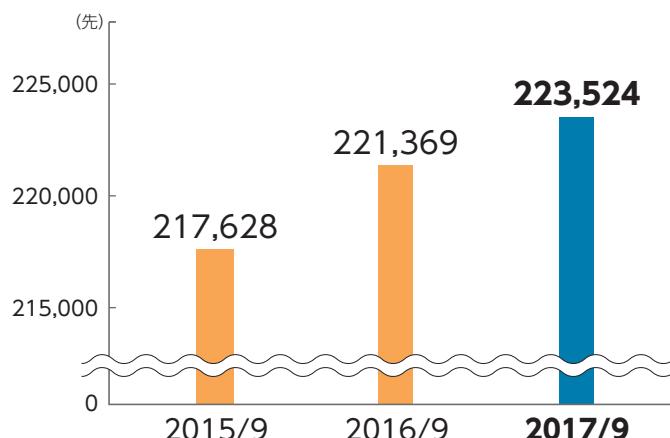
年金受取指定先数および給与振込指定先数が順調に増加したこと等により、個人預金残高は前年同期比1,166億円増加し、3兆4,118億円(年間増加率3.5%)となりました。



年金受取指定先数

22万3千先

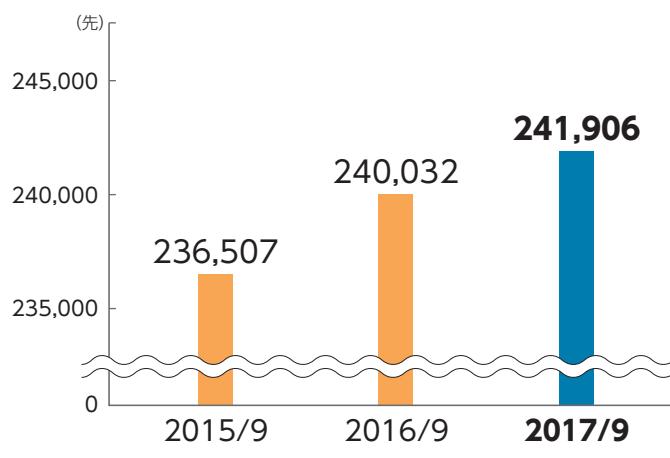
社会保険労務士による個別年金相談会や年金セミナーを開催し、複雑な年金制度の説明や年金請求書作成等のサービスが、ご好評いただいています。年金受取指定先数は年間で2,155先増加(年間増加率0.9%)しました。



給与振込指定先数

24万1千先

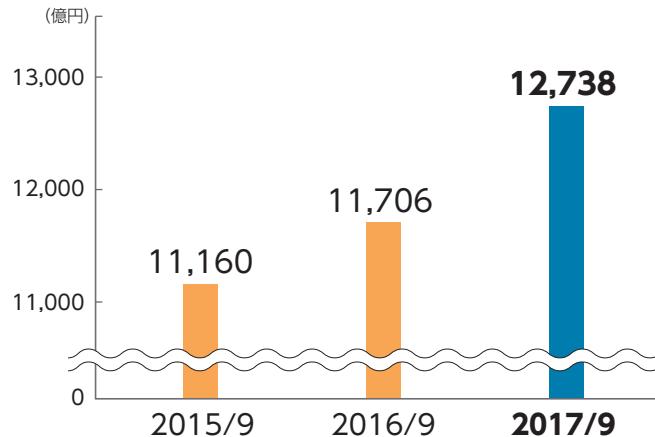
住宅ローン等をご利用のお客さまを中心に給与振込のご指定をいただいている。また、若年層のお客さまに向けた、給与振込のキャンペーンも実施しています。給与振込指定先数は年間で1,874先増加(年間増加率0.7%)しました。



中小企業向け貸出金残高

1兆2,738億円

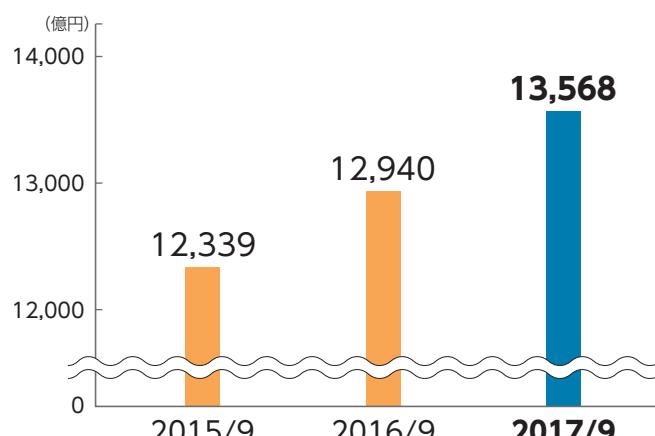
中小企業のお客さまへの貸出に積極的に取り組んだ結果、中小企業向け貸出金残高は前年同期比1,032億円増加し、1兆2,738億円(年間増加率8.8%)となりました。



住宅ローン残高

1兆3,568億円

お客さまの住宅資金ニーズに積極的にお応えした結果、住宅ローン残高は前年同期比627億円増加し、1兆3,568億円(年間増加率4.8%)となりました。

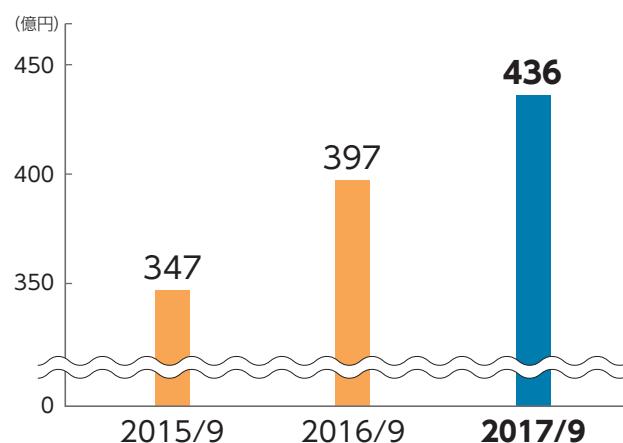


その他ローン*残高

436億円

お客さまのニーズに応じた幅広い商品ラインアップを取り揃えたほか、お申し込みチャネルの利便性を高めた結果、その他ローン残高は前年同期比38億円増加し、436億円(年間増加率9.7%)となりました。

*住宅ローンを除く消費者ローン

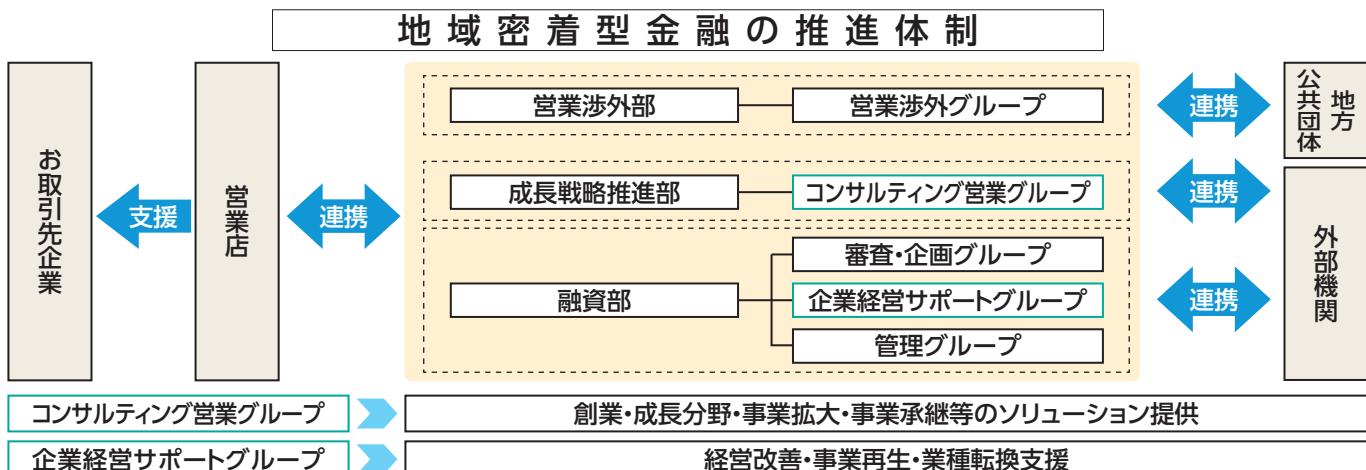


地域活性化へ向けて

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。

◆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%)

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。

経営者保証ガイドライン*への対応

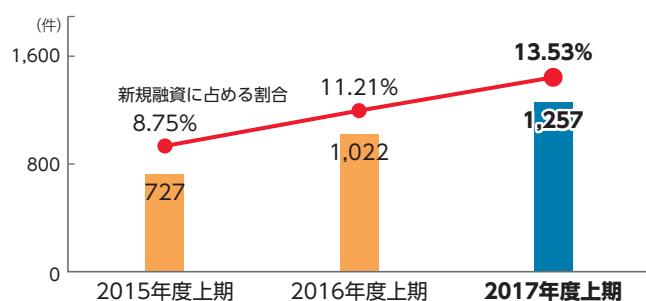
当行は「経営者保証に関するガイドライン」を踏まえ、経営者の保証に過度に依存しない融資の促進により円滑な資金供給を実現し、既存融資についても同ガイドラインに基づく適切な対応に努めています。

※経営者保証に関するガイドラインとは?

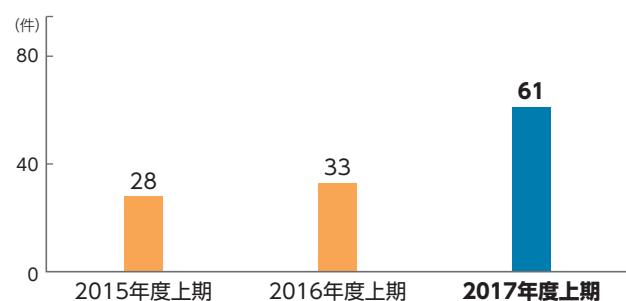
中小企業・小規模事業者等の経営者による個人保証について、保証契約を締結する際や、金融機関等の債権者が保証履行を求める際における中小企業・小規模事業者等、保証人、金融機関等の自主的なルールを定めたものです。

◆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・解除了件数



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

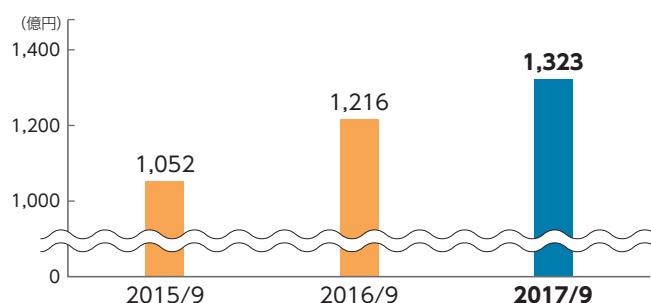
*2016年度は年度累計件数

成長期・安定期への取り組み

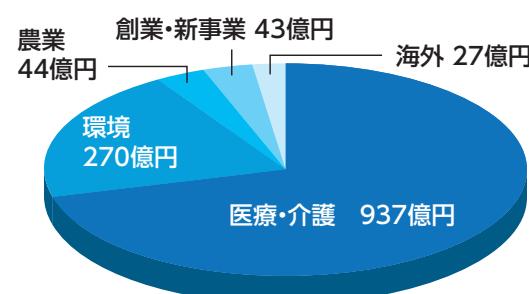
お取引先企業の成長や経営安定化に貢献すべく、商談会の開催やビジネスマッチングによる生産性向上、セミナーを通じた情報提供など、積極的な支援を行っています。

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、事業者の皆さん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)



地域活性化へ向けて

▶ 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・介護事業者の方さまには、専門家の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。

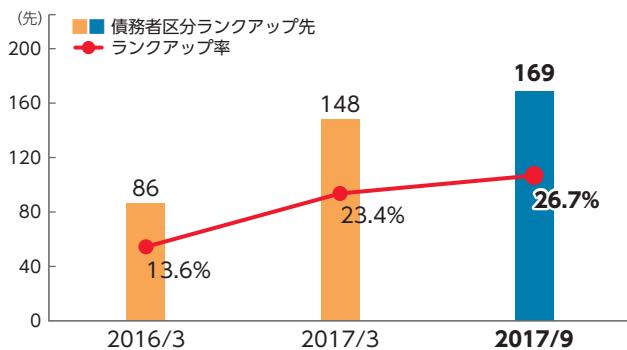


低迷期・再生期への取り組み

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

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

(敬称略)

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

将来を見据えて

オムニチャネル化への取り組み

当行では、お客さまが“いつでも”“どこでも”便利で安心、快適なサービスをご利用いただけるよう、「オムニチャネル化」を推進し、お客さまとの接点拡大に努めています。

「次世代型店舗」への取り組み

利便性のみならず、質の高いコンサルティングを提供すべく、「次世代型店舗」への取り組みを進めています。ITを活用してお客さまの手続き負担を軽減することで、ゆっくりとご相談いただける環境を提供していきます。

対話型カウンター



2018年1月、
幕張支店
導入予定

画面上でお取り引き内容を確認することで、書類のご記入が不要となり、お客さまの手続き負担を軽減

リモートテラーシステム



モニターを通じて本部相談員に直接、専門性の高いご相談が可能

コンシェルジュカウンター

お客さまの目的に沿って速やかにご案内をすることで、最適なコンサルティングをご提供

電子サイン



生命保険や投資信託のお手続きが、画面上の確認と、電子サインでスムーズに完結

全店展開
へ向け、
順次拡大中

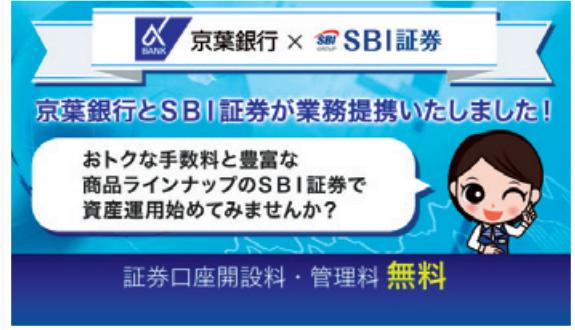
認証ボックス



生体認証または暗証番号で本人確認を行い、印鑑不要でお取引が可能

ネット証券会社との提携

2017年10月より、ネット証券最大手の株式会社SBI証券と提携し、金融商品仲介業サービスを開始しました。インターネットを通じて、お客さまのニーズに沿った多種多様な金融商品を、お手軽にご利用いただけます。



インターネットで宝くじ付定期預金の受付開始

2017年夏から、毎年大変ご好評いただいております「宝くじ付定期」を、窓口受付に加えて、インターネットでもお申し込みいただけるようになりました。日中のご来店が難しいお客さまでもご利用いただけます。

※お取扱期間中であっても、募集上限金額に達した場合はお取り扱いを終了させていただきます。
 ※窓口受付分とインターネット受付分では、取扱期間等に違いがございます。
 ※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)



ATMにキャッシュカード磁気修復機能の追加

2017年9月より、磁気破損によってご利用不能となつたICキャッシュカードが、ATMで修復可能となりました。従来は窓口での再発行が必要でしたが、土日や夜間などであっても、お客さまがお使いになりたい時に修復が可能となり、より便利にお取引いただけます。



将来を見据えて

フィンテックへの取り組み

当行では、お客さまの利便性や満足度を高めるため、フィンテックの活用を積極的に推進しています。こうした取り組みをさらに加速させるとともに、API^{*}のプラットフォームを整備するなど、お客さまの安全性の確保に努めています。

当行アプリへ資産管理サービスの導入

2017年10月、マネーツリー株式会社と提携し、API^{*}連携によって、安全にお客さまの銀行口座やクレジットカード等の取引履歴を一元管理できる資産管理サービス「一生通帳 by Moneytree」を、当行アプリに導入しました。

※APIとは？

Application Programming Interfaceの略で、外部のサービスとシステム連携するための仕様のことです。API連携により、認証情報のセキュリティを確保し、お客さまの同意のもと安全にデータを連携することができます。



各種決済サービスとの連携拡大

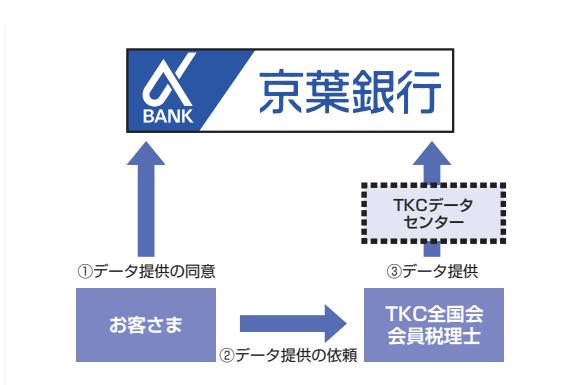
「LINE Pay」、「Yahoo!ウォレット」、「楽天Edy」との連携により、即時チャージのご利用が可能となりました。スマートフォン等を利用した“手軽で、素早い”決済機能をご利用いただけます。

人工知能(AI)を活用したマーケティングの高度化

2017年11月から2018年3月までの期間限定で、人工知能(AI)を活用した「教育ローン」のマーケティングを開始しました。当行が保有するビッグデータの分析によりニーズを数値化し、お客さま一人ひとりに最適な商品をタイムリーにご提案していきます。

会計ソフトと連携した融資判断の迅速化

2017年8月より、株式会社TKCが提供するモニタリング情報サービスの取り扱いを開始しました。TKCの会計ソフトをご利用のお客さまの決算書等を、当行がインターネットを通じて取得可能となり、お客さまの手続き負担が軽減するとともに、迅速な資金調達ができるようになりました。



働き方改革への取り組み

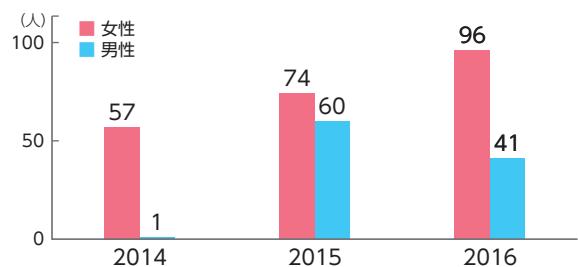
さまざまな価値観を持った多様な「人財」が、前向きに仕事に取り組める職場環境を整え、職員が自ら学び、成長していくことで、質の高いコンサルティングを安定的にお客様に提供していきます。

2017年10月には、千葉労働局と「働き方改革にかかる包括連携協定」を締結するなど、今後も、「働き方改革」の円滑な推進を通じて、労働生産性の向上に努めています。

ダイバーシティの推進

当行は、多様な人財が活躍できる職場環境づくりを進めており、育児休業者や育児短時間勤務制度利用者は年々増加しています。また、制度の拡充だけではなく、管理職向けのホリデーセミナー「人財育成を考える日」や、家族で仕事と家庭の両立を考える参加型セミナー「Family Café」等の開催など、さまざまな取り組みを行っています。

◆育児休業取得実績



「プラチナくるみん」の取得

2017年6月、次世代育成支援対策推進法に基づき、職員の子育てをより高い水準でサポートする特例認定企業として評価され、県内金融機関としては初めて「プラチナくるみん」を取得しました。



イクボス*宣言式の開催

2017年10月、全職員が能力や個性を発揮し、充実感を持って働く環境づくりにより一層尽力すべく、全役員および管理職が「イクボス宣言」を行いました。

*イクボスとは？

部下や同僚等のワークライフバランスを考えキャリアと人生を応援しながら、組織としても成果を出し、また自らも仕事と私生活を楽しむことができる上司(経営者・管理職)のことです。



地域社会のために

地域貢献・社会貢献活動

子ども参観日「αバンク体験ツアー」の開催

2017年8月、金融教育の取り組みの一環として、地域の小学生を対象に、銀行業務を体験していただく「αバンク体験ツアー」を開催しました。



金融教育への取り組み

2017年11月、君津市との地域活性化等に関する連携協定に基づく取り組みの一環として、千葉県立君津高等学校の生徒に対し、出張授業を行いました。今後も、実社会で活かせるような金融知識の啓蒙に努めていきます。



カレンダーへの県内若手有望画家起用

1974年のカレンダーより、千葉県にゆかりの深い有名画家の作品をご紹介してきました。2002年からは、今後ますます活躍が期待される若手画家を中心に紹介しています。

2018年は、船橋市在住の日本画家 松岡 歩氏の作品をご紹介しています。



若い芽のαコンサートへの協賛

1989年より29年にわたり、将来性のある若い演奏家の育成と芸術文化の振興を目的として、(公財)千葉県文化振興財団が主催する「若い芽のαコンサート」(毎年6月、千葉県文化会館大ホール)に協賛しています。



地域の景観への貢献

地域の皆さまにお楽しみいただけますように、本店および千葉みなと本部のショーウィンドーギャラリーでは日本の伝統工芸品等を紹介しています。冬季は千葉みなと本部でイルミネーションを実施し、千葉商工会議所が主催する千葉都心を会場としたイルミネーションイベント「ルミラージュちば2017」に協賛しています。



新たなプロモーションの展開

2017年7月から、当行のイメージキャラクターに千葉県出身の俳優 伊藤 淳史さんを起用して、新たなプロモーションを展開しています。

現在、関東圏でテレビCMを放映するとともに、ラジオCMや公共交通機関での広告等を展開しています。

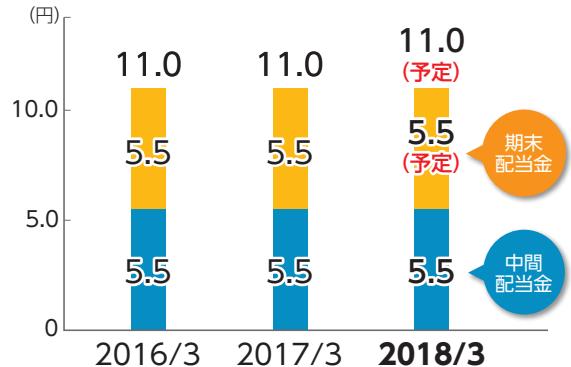


株主の皆さんへ

配当金・株主優待制度

年間配当金(1株当たり)

1株当たりの中間配当金は、当初計画通り、5円50銭としました。なお、2018年3月期の期末配当金は5円50銭(年間配当金11円)を予定しています。



株主優待制度

日頃のご愛顧に感謝を込めて、株主優待制度をご用意しています。

優待1 ギフトカード(QUOカード)の贈呈

対象となる株主さま	●3月31日において1年以上継続*して1,000株以上保有されている株主さまご本人 ※3月31日および9月30日の株主名簿に連続3回以上、同一株主番号にて記載されている株主さま。 ※制度の内容は変更させていただく場合がございます。		
優遇内容	●保有株式数に応じて、毎年下記のとおりギフトカード(QUOカード)を贈呈いたします。		
	基準日	保有株式数	贈呈ギフトカード(QUOカード)
	3月31日	1,000株以上 5,000株未満 5,000株以上10,000株未満 10,000株以上	1,000円相当 3,000円相当 5,000円相当
贈呈時期	●毎年7月初旬 ※株主さまご本人にご郵送いたします。		
主なQUOカード利 用店舗	●セブン-イレブン、ローソン、ファミリーマート、デニーズ、マツモトキヨシ、ENEOSプリカ加盟店、JA-SSプリカ加盟店 他		

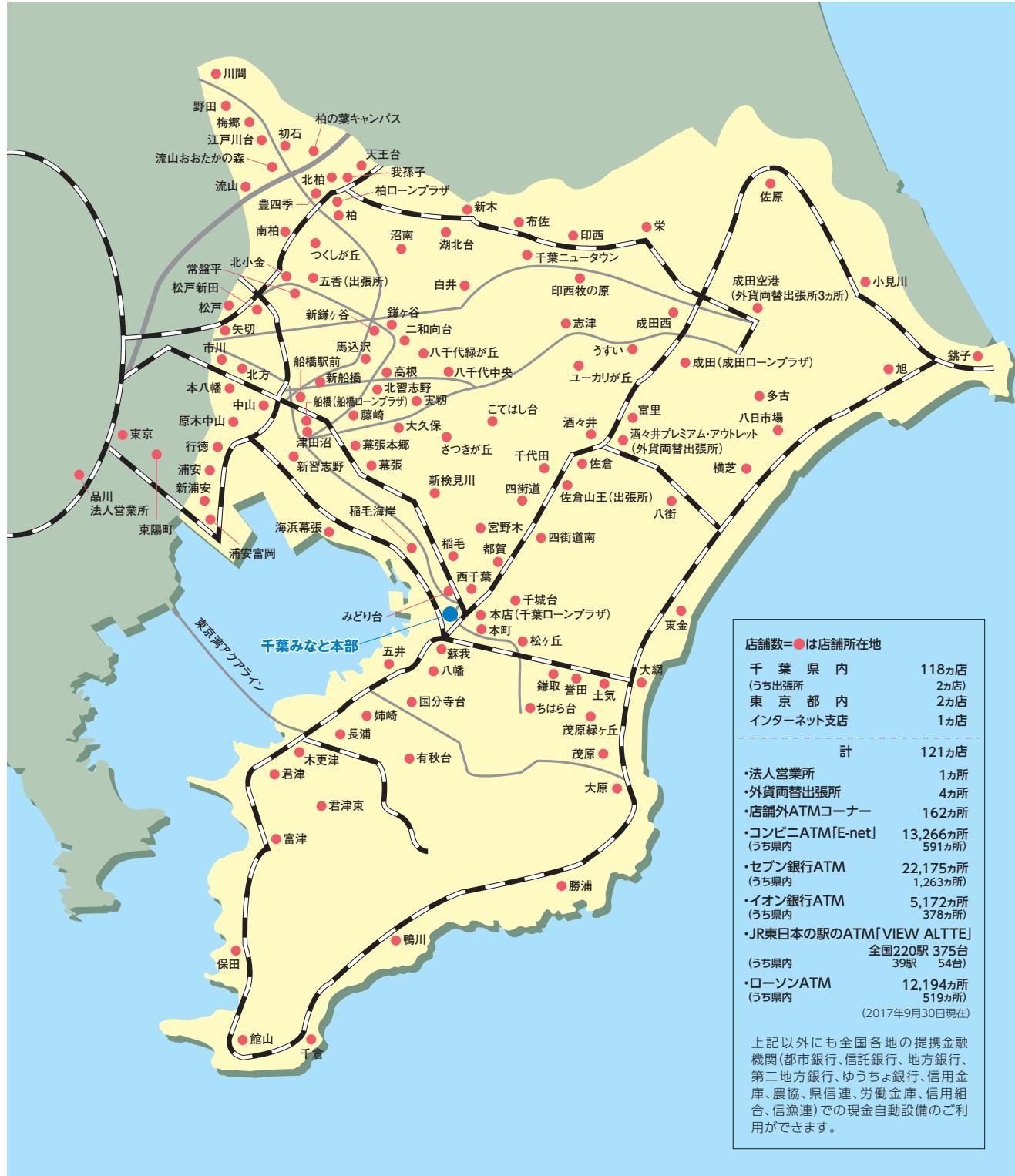
優待2 株主優待定期預金

対象となる株主さま およびお取扱期間	基準日	保有株式数	お取扱期間
	3月31日	1,000株以上	7月～8月の一定期間
	9月30日	1,000株以上	12月～1月の一定期間
預金種類	●スーパー定期(1ヵ月以上1年内)		
適用金利	●スーパー定期の店頭表示金利+年0.2% ※満期日前にご解約された場合は、当行所定の中途解約利率が適用されます。		
お預入回数	●各お取扱期間中、1回のお預け入れに限ります。		
お預入限度額	保有株式数	お預入限度額(1円単位)	
	1,000株以上10,000株未満	10万円以上100万円以下・年2回で最高200万円	
	10,000株以上	10万円以上200万円以下・年2回で最高400万円	
お取扱店舗	●当行本支店・出張所 ※インターネット支店、成田空港出張所、成田空港第二出張所、成田空港サテライト出張所、酒々井プレミアム・アウトレット出張所を除きます。		

※くわしくはお近くの営業店、もしくは京葉銀行総務グループへお問い合わせください。

0120-367-300 受付時間：月～金 9:00～17:00(祝日および12月31日～1月3日は除きます)

店舗・本部地図



県内のバリアフリー施設を千葉県が紹介する「ちばバリアフリーマップ」に当行の店舗が掲載されています。

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”
“常に皆さん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。

「2017京葉銀行中間レポート」

本冊子は銀行法第21条に基づいて作成したディスクロージャー資料（業務および財産の状況に関する説明書類）です。

2017年12月発行

発行：株式会社京葉銀行 経営企画部
〒260-0026 千葉市中央区千葉港5-45
TEL (043) 306-2121 (代)
<http://www.keiyobank.co.jp/>



この印刷物には、環境に配慮した植物油インクを使用しています。

〈別冊のご案内〉

銀行法施行規則第19条の2および
第19条の3、金融機能の再生のため
の緊急措置に関する法律施行規則
第6条に基づく開示事項に関して
別冊を作成しています。
別冊は京葉銀行ホームページに
掲載しています。

別冊「2017京葉銀行中間レポート」
資料編

