



平成 25 年 4 月 10 日

各 位

会社名 株式会社京葉銀行
代表者名 取締役頭取 小島 信夫
(コード番号 8544 東証第一部)
問合せ先 常務取締役経営企画部長 熊谷 俊行
(TEL. 043-222-2121)

第 16 次中期経営計画「 α ACTION PLAN 2015」 の策定に関するお知らせ

株式会社京葉銀行（頭取 小島信夫）では、平成 25 年 4 月より平成 27 年 3 月までの 2 年間を計画期間とする“第 16 次中期経営計画「 α ACTION PLAN 2015」”をスタートさせましたので、その概要について下記のとおりお知らせいたします。

1. 新中期経営計画の策定にあたって

当行は、前中期経営計画において「企業価値の向上」を目指し、震災復興へ向けた取組みや金融円滑化への適切な対応、さらには成長分野へのサポートの充実などの諸施策を通じて、地域の実体経済を下支えしてまいりました。その結果、預貸金合計の残高は 6 兆円を上回るなど着実に成果に繋がり、この 3 月末に創立 70 周年の節目を迎えることができました。

新中期経営計画では、「持続的成長の実現へ向けた新たな挑戦」をテーマに掲げ、次の 10 年、さらには 30 年後の創立 100 周年を見据え、既存のビジネスモデルにとられない新たな取組みに果敢に挑戦していくとともに、引き続き、地域社会との共存・共栄を通じて、地域経済の活性化へ貢献してまいります。

本計画の締め括りである 2 年後には、環境、省エネルギー、防災に配慮した新たな本部事務棟「仮称 京葉銀行千葉みなとビル」の完成を予定しております。今後もこの建物に象徴されるお客さま、社会、環境との調和を意識したバランスの良いかつスピード感のある経営を実践してまいります。

2. 名称と期間について

第16次中期経営計画「 α ACTION PLAN 2015」

～ 持続的成長の実現に向けた新たな挑戦 ～

(計画期間：平成25年4月1日～平成27年3月31日)

3. 目指す銀行像について

「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」

4. 3つの経営課題と重点施策について

I. 地域経済活性化への貢献

当行は創立以来、70年の長きに亘り、地域のお客さまからのご支援と県勢の発展に支えられ、経営の地歩を固めてまいりました。今後も引き続き、円滑な金融仲介機能の役割を果たしていくとともに、コンサルティング機能の発揮など、地域密着型金融の実践を通じて、お客さまの目線に立った総合金融サービスを提供してまいります。また、中小企業等の経営支援をより一層強化していくほか、CSR活動を積極的に推進することで、地域社会との共存・共栄を図り、地域経済の活性化に貢献してまいります。

①お客さま目線の 総合金融サービスの提供	■ライフステージに応じた質の高い金融サービスの提供 ■インターネットバンキングの機能強化
②中小企業等への 経営支援の強化	■金融円滑化態勢の継続 ■法人・法人経営者へのソリューション営業の展開
③CSR活動の推進	■お客さまへの安心・安全に配慮した取組みの促進 ■地域やお客さまへの積極的な情報発信

II. 経営基盤のさらなる強化

我が国経済の持続可能な自立的成長の達成に向け、金融機関にはお客さまのニーズに見合った良質な金融サービスの提供や国際的な金融規制への対応など、各種態勢整備に前向きに取り組み、成長産業として経済をリードしていくことが求められております。こうした役割を十分に果たすべく、専門性の高い、お客さまに付加価値を提供できる人財の育成や活力ある生産性の高い組織の実現を目指していくほか、健全な財務基盤と包括的なリスク管理態勢の整備など、強固な経営管理態勢の構築を通じて、経営基盤のさらなる強化を図ってまいります。

①付加価値を創造できる 人財の育成	■国際業務や保険分野等、専門性の高い人財の育成・活用 ■業務に直結する実践的な研修・教育制度の拡充
②活力ある生産性の高い 組織の実現	■効率的な営業体制の構築 ■女性・ベテラン行員の活躍分野の拡充
③強固な 経営管理態勢の構築	■リスク管理態勢・コンプライアンス態勢の高度化 ■業務継続態勢の充実

Ⅲ. 揺るぎない収益基盤の構築

利ざやの縮小による資金利益の減少など、金融機関を取り巻く収益環境は一段と厳しさを増すことが予想されます。しかしながら、交通インフラの拡充やマンションプロジェクトの進展など、成長の余地が十分に見込める千葉県内の営業に引き続き特化することで、お客さまからの信頼の証である地域シェアの向上に繋げてまいります。一方で、マーケットの縮小による将来的な貸出需要の低迷が予想される中、非金利収益の拡充を図るほか、ITの戦略的活用などを通じて、ローコストオペレーションを徹底し、揺るぎない収益基盤を構築してまいります。

①営業力増強による 地域シェアの向上	■中小企業向け融資と住宅ローンを中心とした運用力の強化 ■年金・給振口座の獲得継続による個人預金の増強
②非金利収益の拡充	■住宅ローン取引先等に対するライフプラン営業の展開 ■日本版ISAへの対応
③ローコスト オペレーションの徹底	■ITの戦略的な活用 ■抜本的な業務効率化の推進

5. 目標とする経営指標（単体）

項目	内容	平成27年3月期
コア業務純益	業務純益＋一般貸倒引当金繰入額－国債等債券損益	290億円
当期純利益		150億円
OHR	経費（臨時的経費を除く）/コア業務粗利益	56%程度
経費率	経費（臨時的経費を除く）/預金・譲渡性預金の期中平残	0.9%台
自己資本比率	新基準	12%

以上