2024年度決算説明会

2024年度決算および企業価値向上に向けた取り組み

2025年6月6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αで、未来をともに。

京葉銀行

（東証プライム：8544）

目次

2024年度決算説明

2024年度決算概要 3
資金利益 4
預金・貸出金 5
有価証券 6
役務取引等利益 7
経費 8
与信関連費用・自己資本比率 9
2025年度計画 10
金利上昇による影響試算 11

企業価値向上に向けた取り組み
～第20次中期経営計画の進捗状況～

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
第20次中期経営計画の進捗状況 16
・人財改革 20
・営業改革 22
・オンリーワンの課題解決型営業 24
・経営基盤改革 29
＜参考資料＞ 34

2024年度決算説明

2024年度決算概要

（億円）

【単体】	24/3	25/3	前年比
業務粗利益	474	498	23
（除く国債等債券損益）	540	567	27
資金利益	469	493	23
うち貸出金利息	359	393	33
うち有価証券利息配当金	106	124	18
役務取引等利益	80	83	2
その他業務利益	△75	△78	△2
うち国債等債券損益	△65	△69	△3
経費 （△）	344	397	53
OHR	63.79%	70.09%	6.30%
コア業務純益	195	169	△25
除く投資信託解約損益	194	154	△40
一般貸倒引当金繰入額 （△）	△1	0	1
業務純益	130	99	△31
臨時損益	22	78	56
うち不良債権処理額 （△）	12	10	△2
うち株式等関係損益	49	90	41
経常利益	153	178	24
特別損益	△0	△2	△2
法人税等合計 （△）	45	48	3
当期純利益	108	126	18

実質与信関連費用 （△）	11	10	△0

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、23億円増加
- 役務取引等利益は、法人向けを中心とするソリューション関連手数料の増加等により、2億円増加
- その他業務利益は、有価証券ポートフォリオの改善を進め国債等債券損失を計上したこと等により 2億円減少
- 業務粗利益は、23億円増加し498億円

コア業務純益

- 経費は、継続的な賃上げ等による人件費の増加や勘定系システム更改関連費用等のIT関連経費の増加等により、53億円増加
- コア業務純益は、25億円減少し169億円

当期純利益

- 実質与信関連費用は、前年並みの10億円
- 株式等関係損益は、41億円増加
- 経常利益は、24億円増加し178億円
- 当期純利益は、18億円増加し126億円

【連結】	24/3	25/3	前年比
経常利益	156	182	25
親会社株主に帰属する当期純利益	108	127	18

資金利益

貸出金利回りが上昇に転じ、資金利益は増加

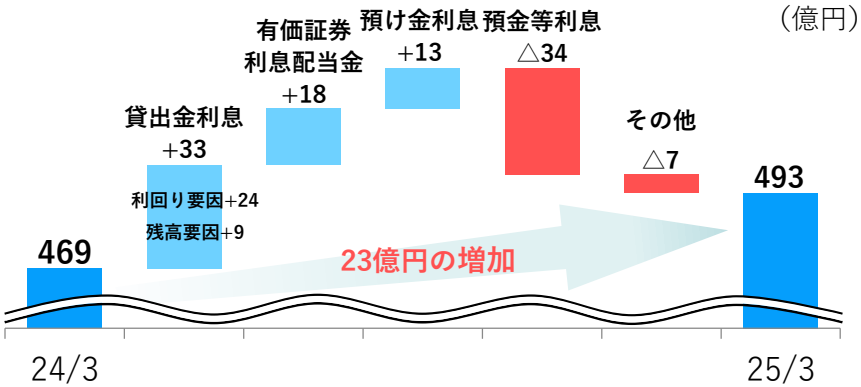
資金利益

（億円）

	24/3	25/3	前年比
資金運用収益	475	540	65
貸出金利息	359	393	33
有価証券利息配当金	106	124	18
うち債券	49	42	△6
うち株式	28	34	5
うち投資信託・外国証券	28	47	19
預け金利息	8	22	13
資金調達費用	6	47	41
預金等利息	2	36	34
債券貸借取引支払利息	4	11	6
資金利益	469	493	23

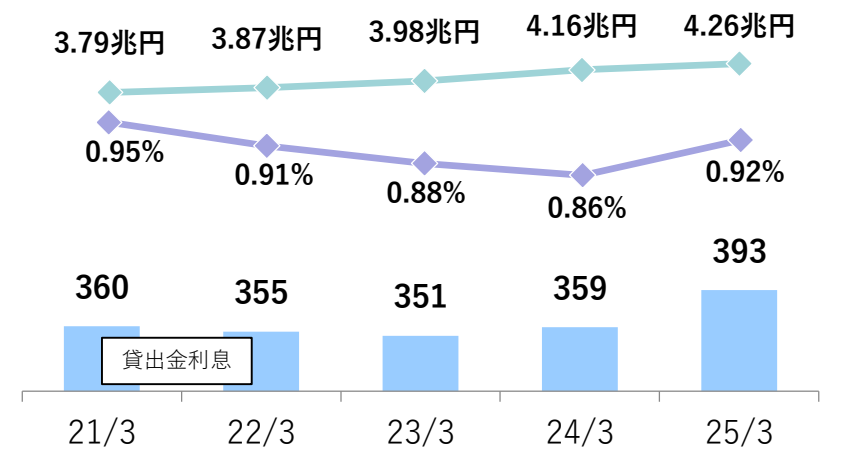
資金利益の増減要因

（億円）



貸出金利息

（億円）

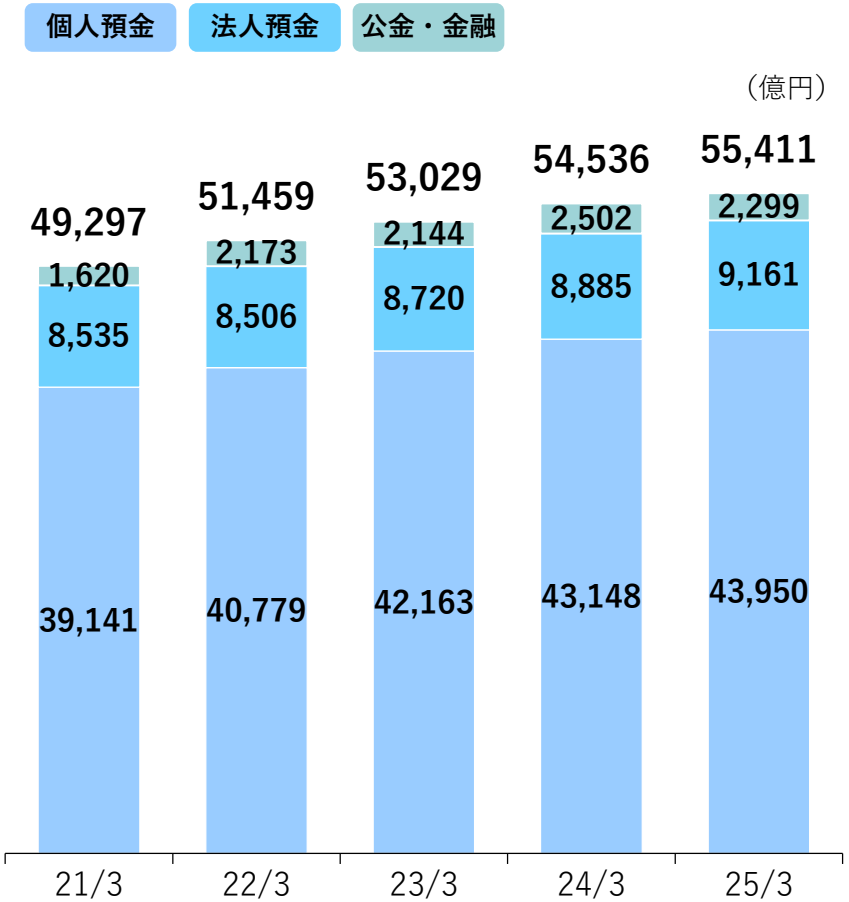


預金・貸出金

個人預金・中小企業等向け貸出を中心に堅調に推移し、預貸ともに増加

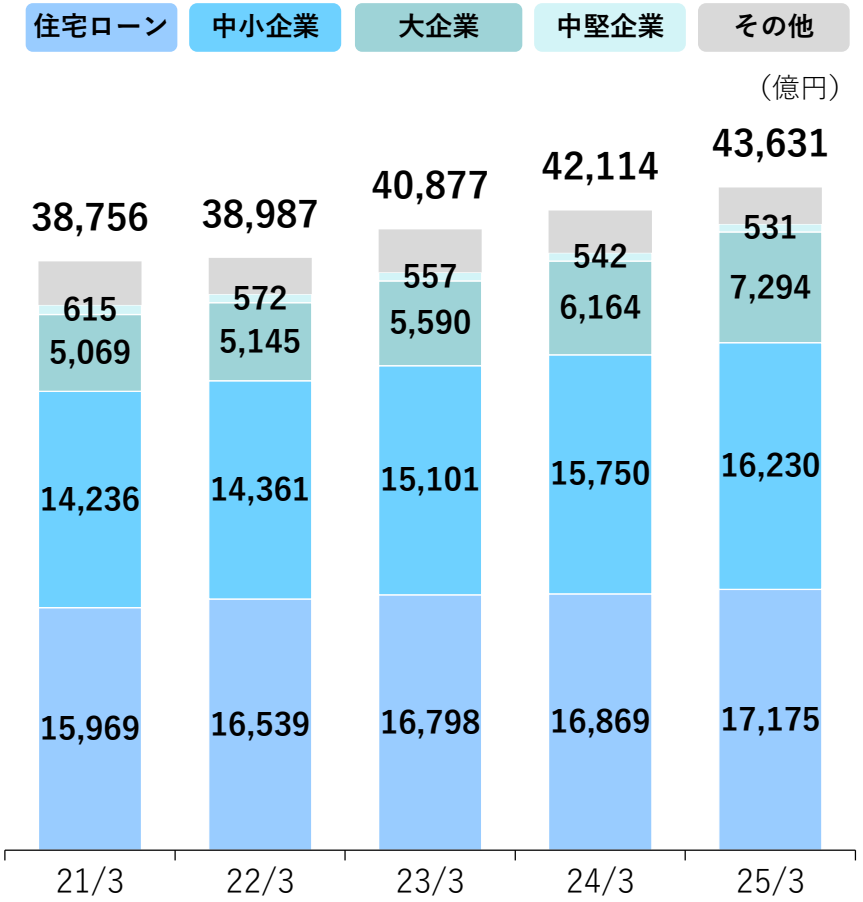
預金残高

● 個人預金　全体の約8割



貸出金残高

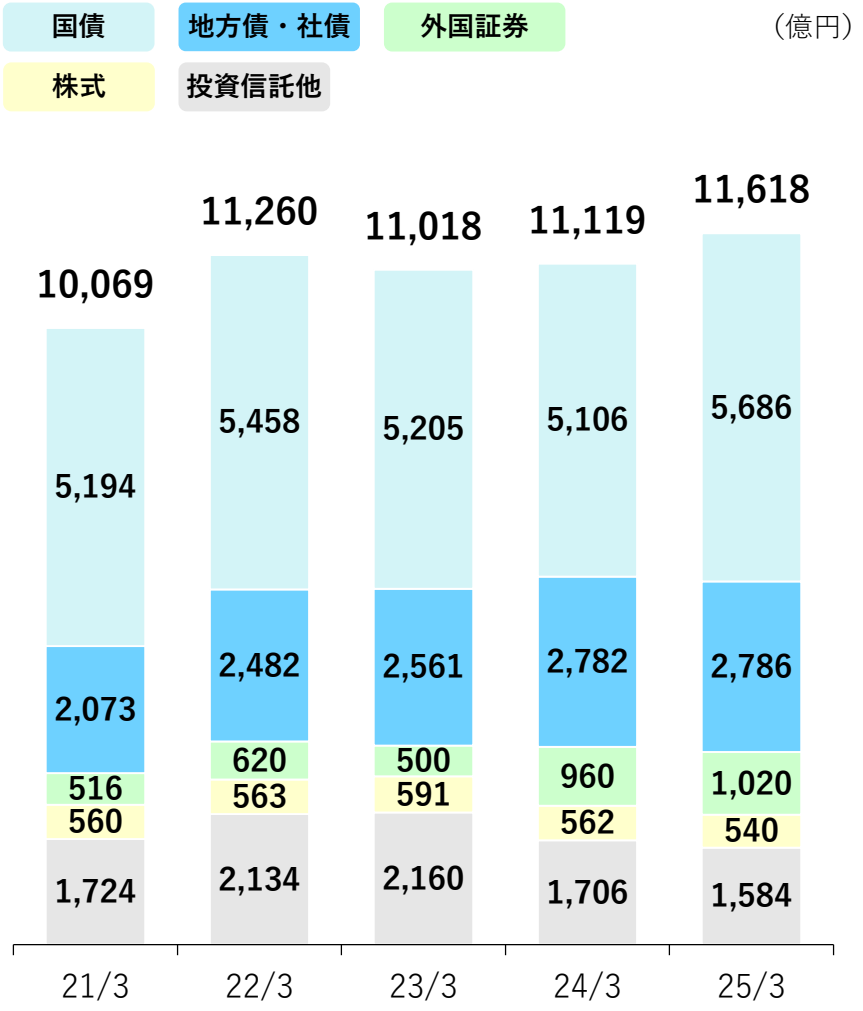
● 中小企業・住宅ローン　全体の約8割



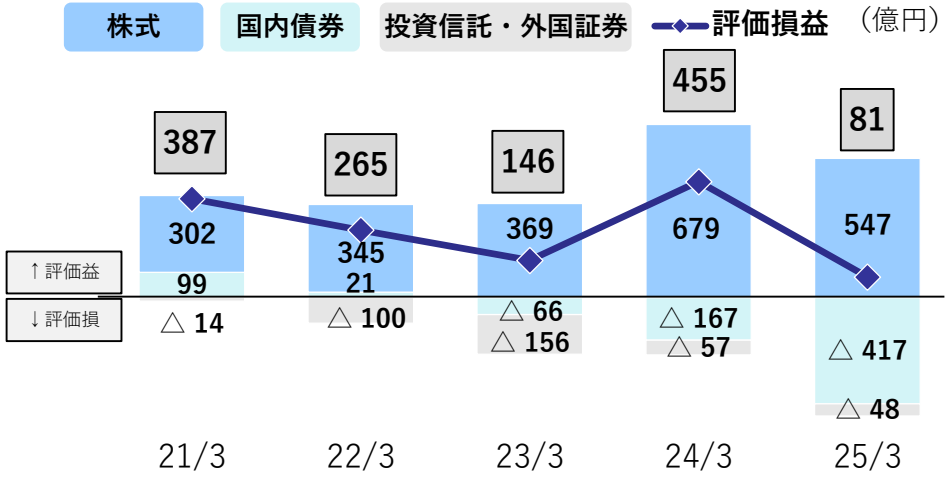
有価証券

有価証券利回りは上昇、その他有価証券評価損益は評価益を確保

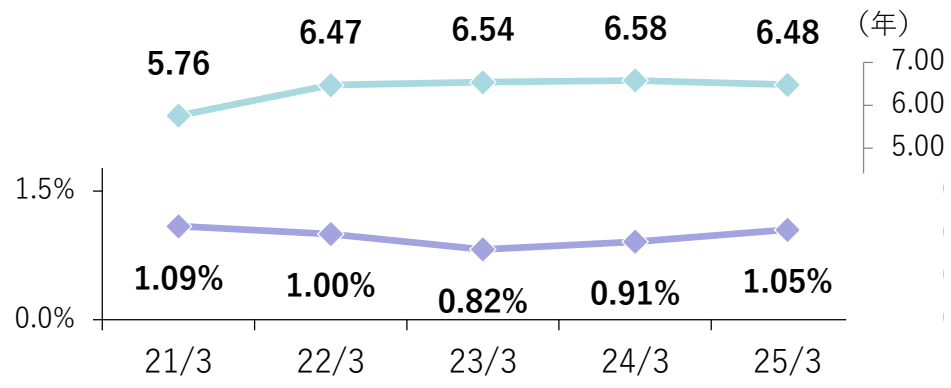
有価証券残高（評価損益を除く）



その他有価証券評価損益



有価証券利回りと円貨デュレーション



役務取引等利益

法人ソリューション関連手数料を中心に役務取引等収益増加

役務取引等利益（単体）

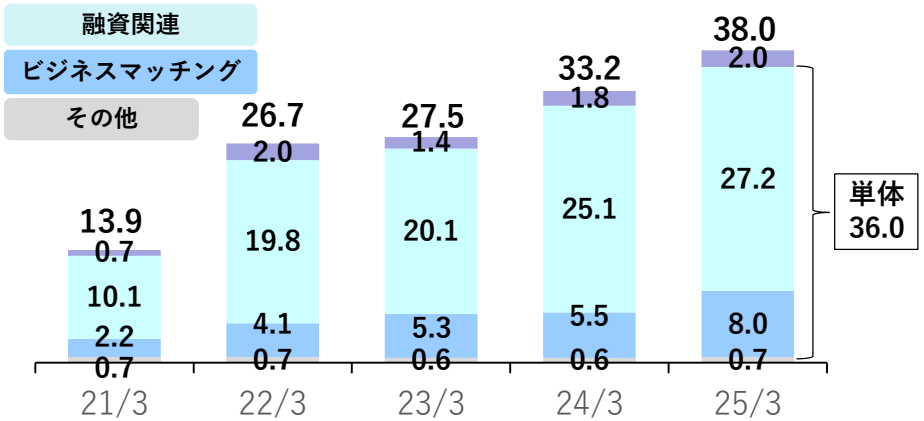
（億円）

	24/3	25/3	前年比
役務取引等収益	127	132	5
ソリューション関連手数料	31	36	4
預かり資産関連手数料	29	27	△2
受入為替手数料	19	20	0
その他受入手数料	47	49	1
役務取引等費用	47	49	2
団信保険料	32	34	1
支払為替手数料	2	2	0
その他支払手数料	12	12	0
役務取引等利益	80	83	2

ソリューション関連手数料の内訳

京葉銀キャピタル&コンサルティング(M&A等)

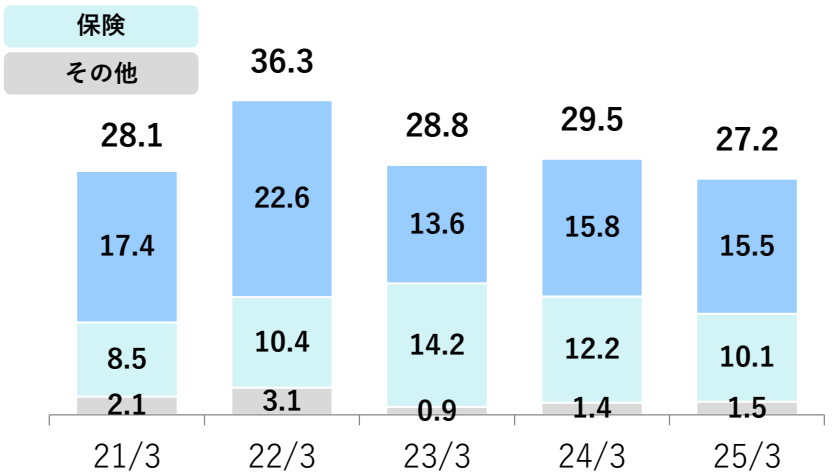
（億円）



預かり資産関連手数料の内訳

投資信託（含ファンドラップ）

（億円）



経費

継続的な賃上げや、IT関連を中心とする成長投資等により経費増加

経費

（億円）

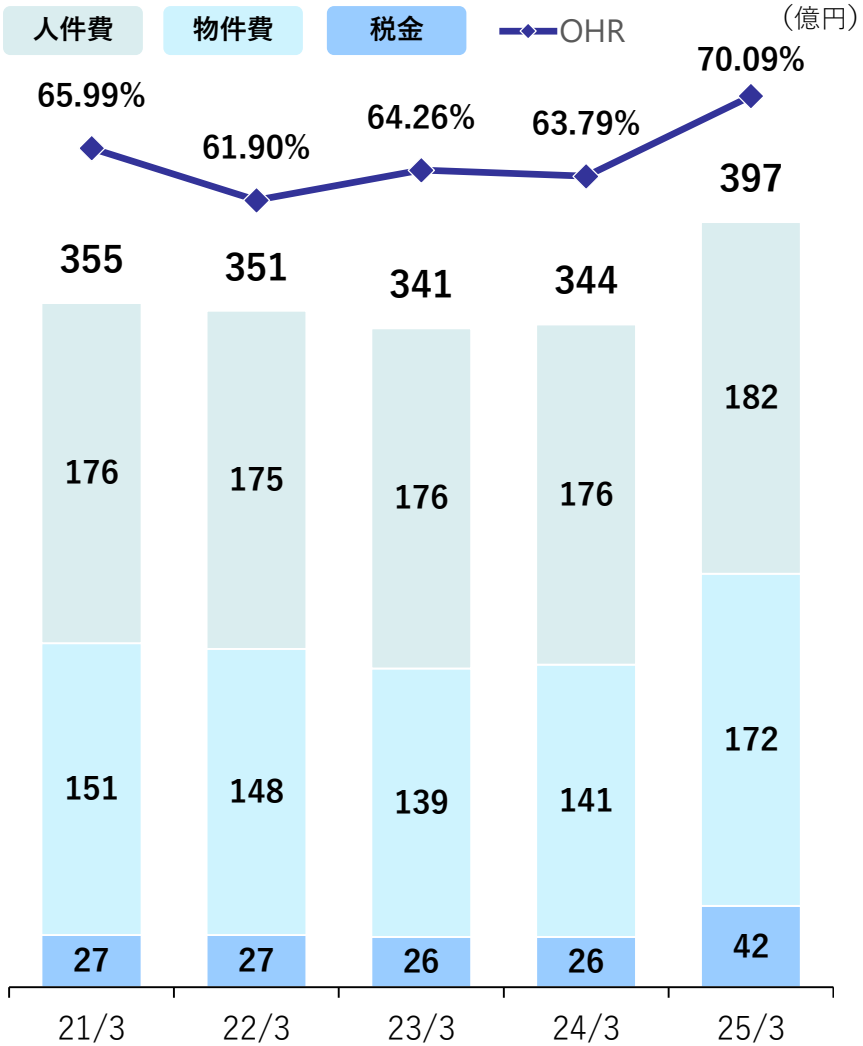
	24/3	25/3	前年比
経費	344	397	53
人件費	176	182	5
物件費	141	172	31
税金	26	42	16

経費の主な増減要因

（億円）

増減要因	増減額
人件費	
報酬給与・賞与等	+5
物件費	
勘定系システム更改関連	+21
ＩＴ関連	+4
税金	
勘定系システム更改関連	+14

OHR（経費／コア業務粗利益）



与信関連費用・自己資本比率

与信関連費用は低位安定、自己資本比率は目安水準で推移

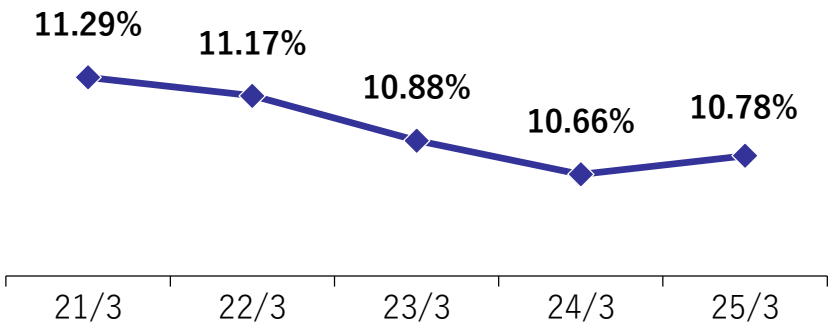
与信関連費用

（億円）

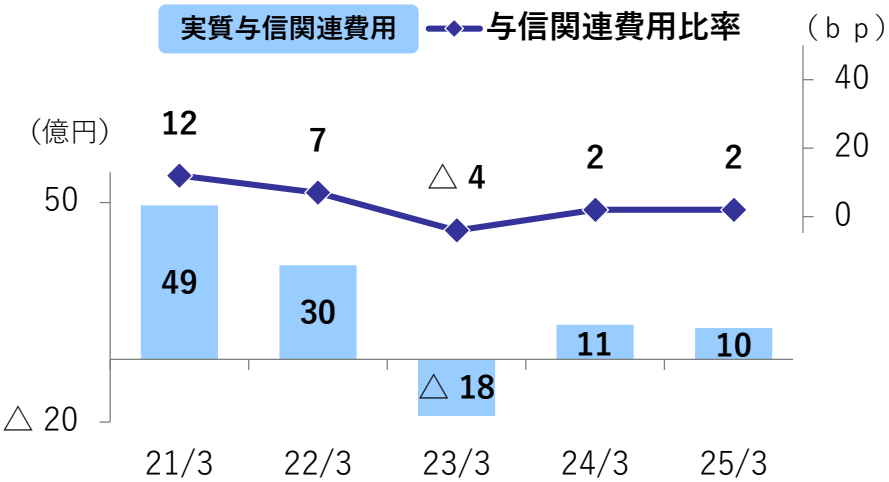
	24/3	25/3	前年比
実質与信関連費用	11	10	△0
一般貸倒引当金	△1	0	1
個別貸倒引当金	7	3	△3
そ　の　他	5	7	1
開示債権比率	1.31%	1.29%	△0.01%

自己資本比率（連結）

連結自己資本比率10%台を目安（第20次中計）



与信関連費用の推移



（億円）

＜国内基準・連結＞	24/3	25/3*	前年比
自己資本	2,704	2,754	49
コア資本に係る基礎項目	2,908	2,978	70
コア資本に係る調整項目(△)	203	224	20
リスク・アセット	25,361	25,530	168
信用リスク・アセット	24,232	24,982	749
オペレーショナル・リスク*	1,128	547	△580
自己資本比率	10.66%	10.78%	0.12%

*2025年3月期よりバーゼルⅢ最終化適用、オペレーショナル・リスクは内部損失乗数を用いて算出

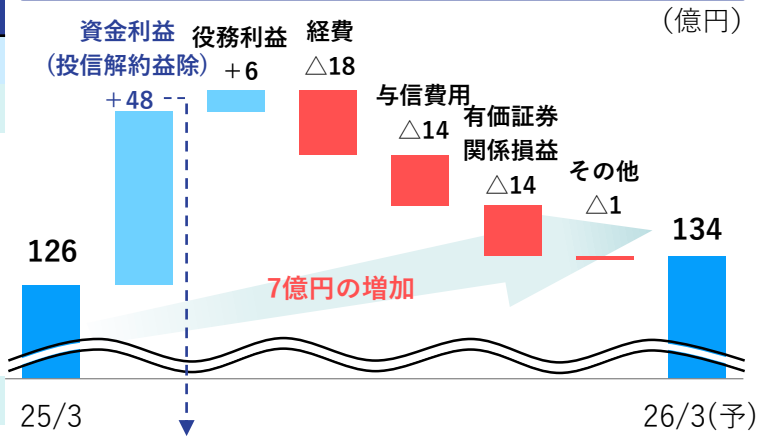
2025年度計画

（億円）

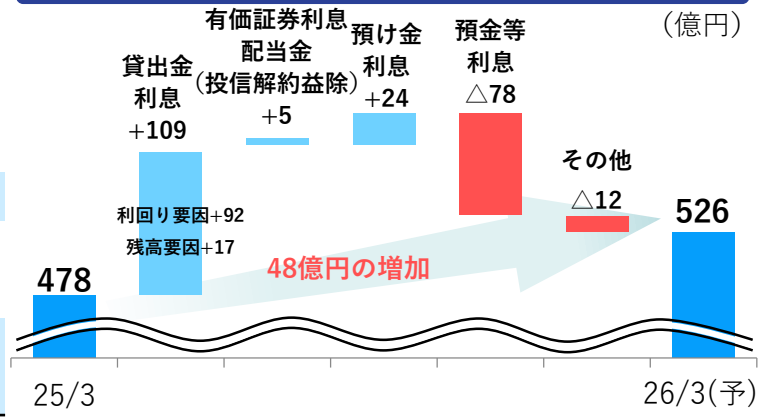
【単体】	25/3 中間実績	25/3 通期実績	26/3 中間計画	26/3 通期計画	前年比（通期）
業務粗利益（除く国債等債券損益）	280	567	289	613	45
資金利益	250	493	255	526	33
貸出金利息	186	393	241	503	109
有価証券利息配当金	68	124	56	114	△9
（うち投資信託解約益）	9	15	0	0	△15
預け金利息	7	22	23	46	24
預金等利息 （△）	8	36	55	114	78
役務取引等利益	35	83	36	89	6
経費 （△）	183	397	205	416	18
人件費 （△）	90	182	94	188	5
物件費 （△）	78	172	96	197	24
税金 （△）	14	42	14	31	△11
OHR	65.44%	70.09%	70.98%	67.99%	△2.10%
コア業務純益（除く投資信託解約益）	87	154	84	196	41
有価証券関係損益+投資信託解約益	36	36	22	22	△14
実質与信関連費用 （△）	4	10	10	25	14
経常利益	117	178	93	188	9
当期（中間）純利益	82	126	64	134	7

【連結】	25/3 中間実績	25/3 通期実績	26/3 中間計画	26/3 通期計画	前年比（通期）
経常利益	118	182	95	192	9
親会社株主に帰属する当期（中間）純利益	82	127	64	135	7

当期純利益の増減要因



資金利益(投信解約益除)の増減要因

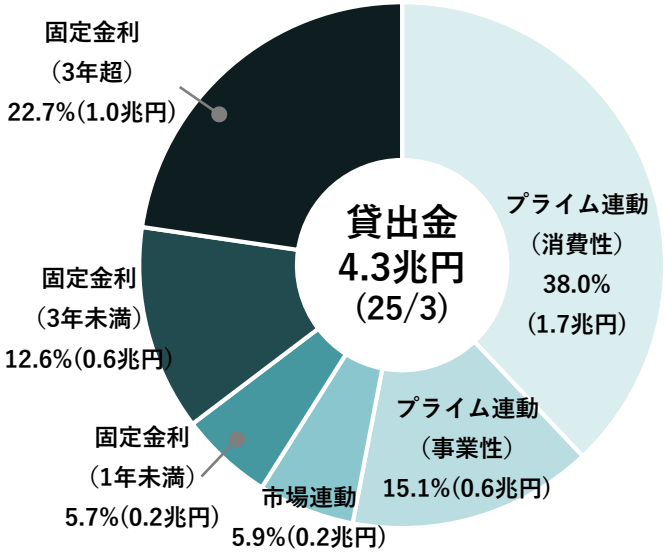


＜中間期＞
- 勘定系システム稼働による減価償却費の増加や有価証券関係損益の減少等により、前年同期比減益の見込み

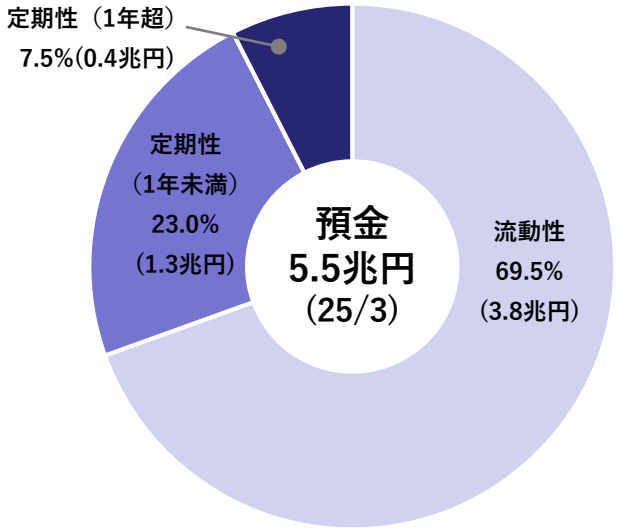
＜通期＞
- 資金利益の増加によりコア業務純益は大幅増益
- 経費や実質与信関連費用の増加、有価証券関係損益の減少を見込むも、経常利益・当期純利益は増益を確保

金利上昇による影響試算

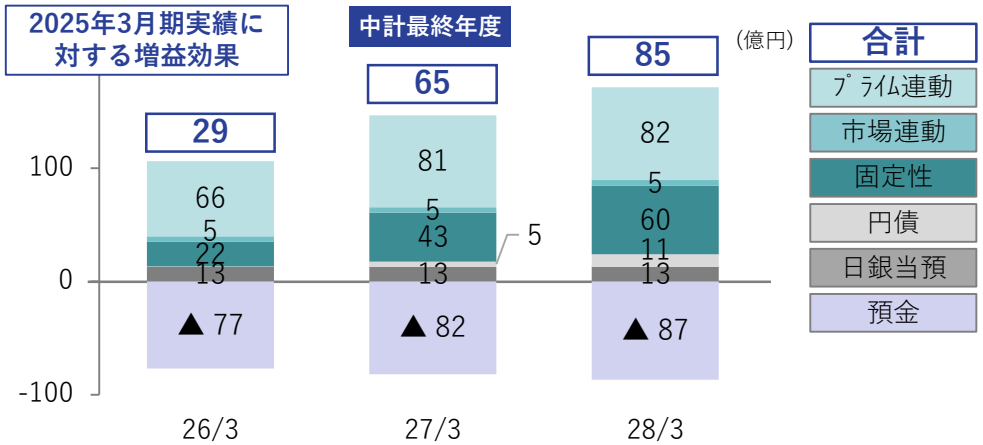
貸出金の内訳(2025年3月)



預金の内訳(2025年3月)

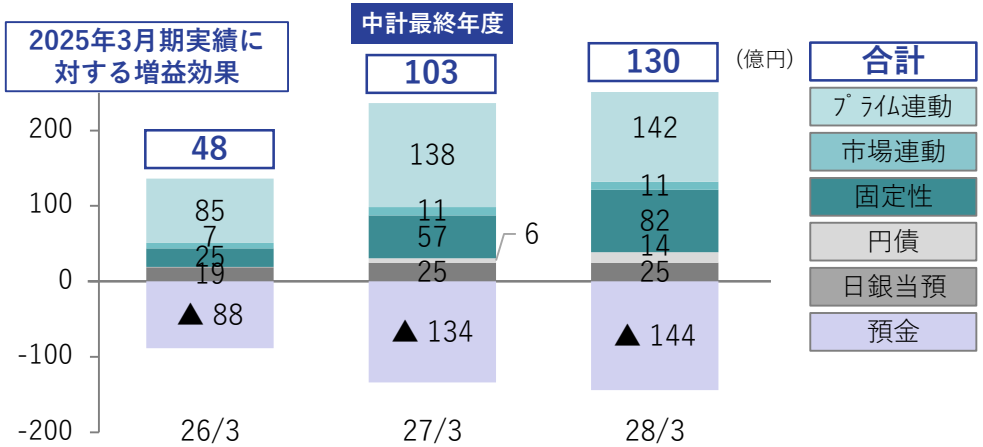


政策金利0.5%（現行維持）



※残高は2025年3月末を横這い
※円債は期日到来時に10年国債を1.5%で同額債購入

政策金利0.75%（2025年10月～）



※残高は2025年3月末を横這い　※円債は期日到来時に10年国債を1.75%で同額再購入
※2025年10月以降、政策金利0.5%(現行維持)の試算条件に対し、市場連動+0.25%、
プライム連動+0.25%、固定性+0.15%、流動性預金+0.1%、定期性預金+0.15%で計算

企業価値向上に向けた取り組み

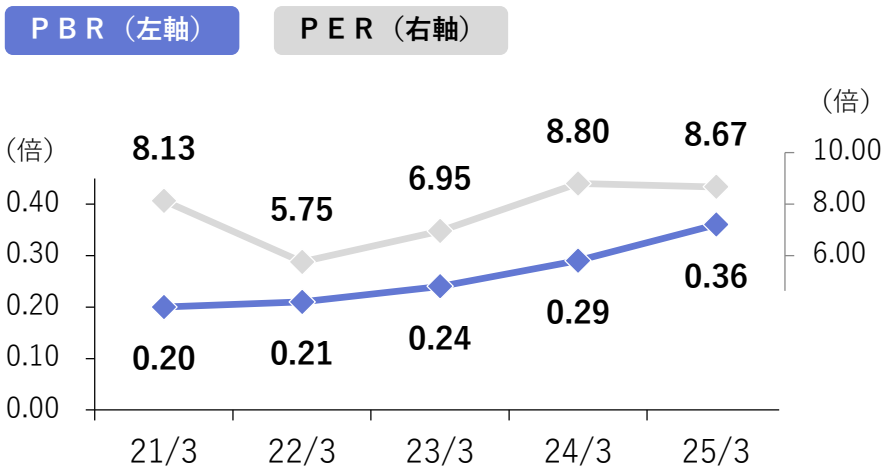
～第20次中期経営計画の進捗状況～

資本コストや株価を意識した経営の実現に向けた対応

現状認識

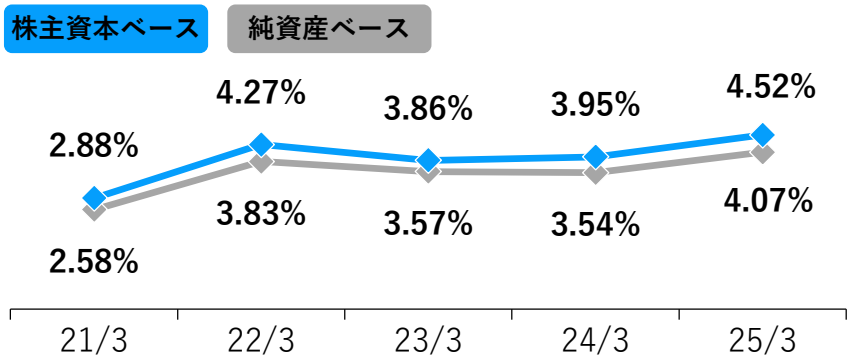
ＰＢＲ・ＲＯＥは改善基調であるも、低水準で推移

ＰＢＲ・ＰＥＲ（単体）



ＲＯＥ（連結）

株主資本ベース連結ＲＯＥ 5.5%（第20次中計）



ＰＢＲ改善に向けて

➢ ＰＢＲの計算式

ＰＢＲ ＝ ＲＯＥ × ＰＥＲ

＝ ＲＯＥ ÷（株主資本コスト － 期待成長率）

ＲＯＥ ≧（株主資本コスト － 期待成長率） 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

ＲＯＥ	株主資本コスト	期待成長率
ＲＯＥのさらなる向上	株主資本コストの引下げ	利益の持続的成長

ＲＯＥ向上に向けたロジックツリー

中期経営計画を着実に推進し、ＲＯＥ向上へ

第20次中期経営計画		
基本戦略① オンリーワンの課題解決型営業		
基本戦略② 営業改革	基本戦略③ 人財改革	基本戦略④ 経営基盤改革

計画計数		第20次中計(27/3)	長期ﾋﾞｼﾞｮﾝ(33/3)
財務KPI	連結ＲＯＥ	5.5%	8%以上
	連結当期純利益	160億円	300億円以上
	連結自己資本比率	10%台	10%台
ｻｽﾃﾅﾋﾞﾘﾃｨKPI	様々な社会課題の解決に向けた取り組み		

ＲＯＥ向上
27/3計画 5.5%

ＲＯＲＡ改善
当期純利益
リスクアセット

×

財務レバレッジコントロール
リスクアセット
自己資本

５つのﾄﾞﾗｲﾊﾞｰ	主要KPI	25/3実績	27/3計画	方向性
トップライン増強	中小企業向け貸出残高	16,230億円	17,800億円	➢ お客さまとの対話に基づく、きめ細かいカスタマイズサービスによるオンリーワンの課題解決型営業強化 ➢ 営業改革と人財改革の推進による生産性の向上
	法人ｿﾘｭｰｼｮﾝ関連手数料	38.0億円	46.0億円	
	住宅ローン残高	17,175億円	17,800億円	
	預かり資産残高	6,157億円	6,500億円	
経費コントロール	OHR	70.0%	62.1%	➢ 次世代システム･成長投資により増加するも、トップライン増強でカバー
最適なｱｾｯﾄｱﾛｹｰｼｮﾝ	リスクアセット	2.5兆円	2.8兆円程度	➢ 環境変化を踏まえたBS戦略
健全なｷｬﾋﾟﾀﾙｱﾛｹｰｼｮﾝ	連結自己資本比率	10.78%	10%台	➢ 上場企業及び金融インフラとしてのガバナンスを意識したコントロール
	政策保有株式 (連結純資産に対する比率)	9.7%	10%未満	➢ 残高縮減を基本方針とした対応
株主還元の充実	総還元性向(連結)	41.3%	40%程度	➢ 安定配当と機動的な自己株式取得

第20次中期経営計画の進捗状況

第20次中期経営計画の骨子

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
「＋αVision 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つの改革

③人財改革
- 多様なプロ人財の育成
- 社内環境の整備

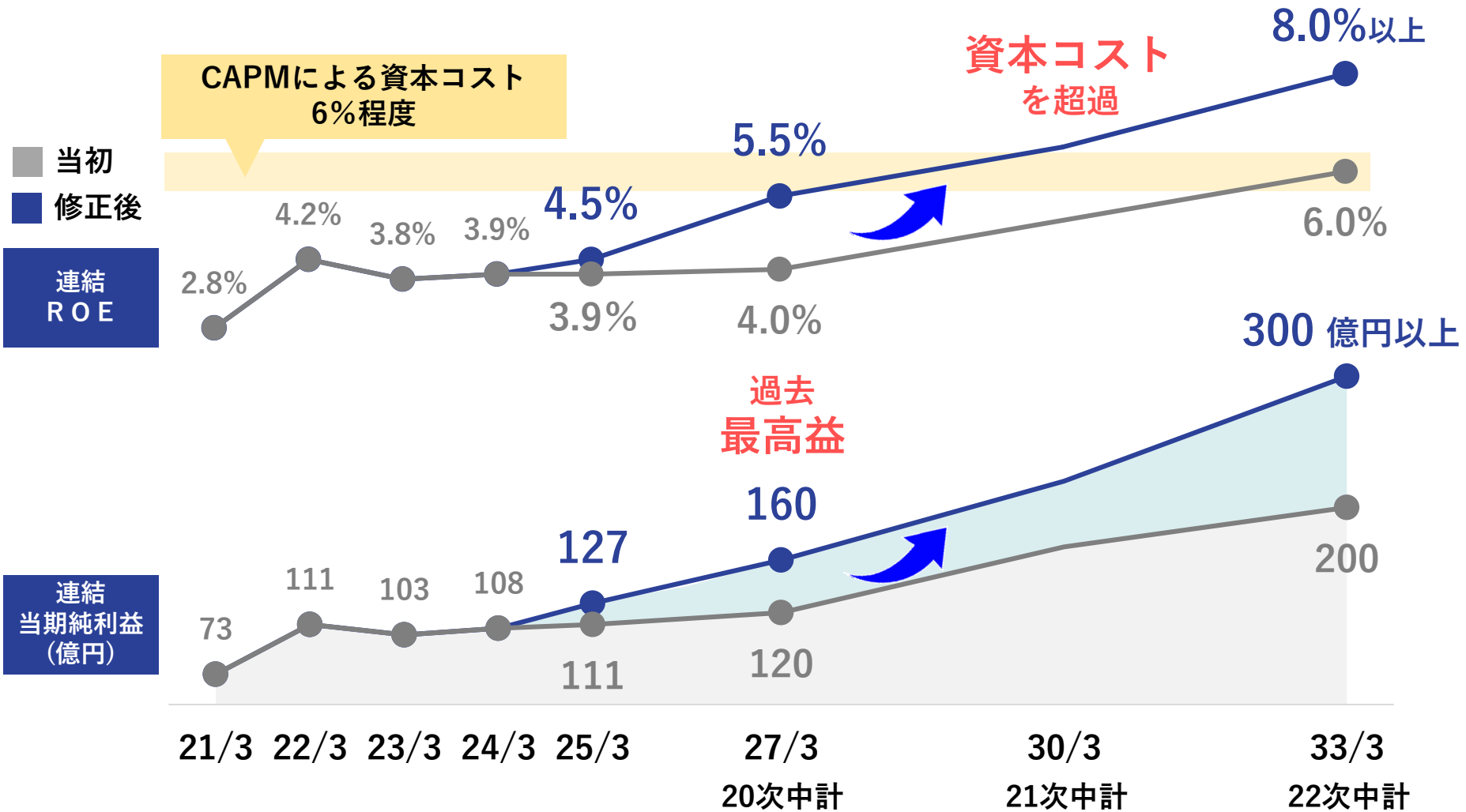
④経営基盤改革
- 資本マネジメント
- 経費コントロール
- りそなＨＤとの戦略的業務提携
- ｶﾞﾊﾞﾅﾝｽ・ﾘｽｸ管理態勢

計画計数の状況

		指標	実績（2024年度）	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	4.5%	5.5%	8%以上
	収益性	連結当期純利益	127億円	160億円	300億円以上
	健全性	連結自己資本比率	10.7%	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	1,466件	3年累計 4,000件	-
		経営計画策定サポート先数＊2	935先	1,200先	-
		事業承継ｿﾘｭｰｼｮﾝ件数＊3	148件	3年累計 500件	-
		地域共創ｿﾘｭｰｼｮﾝ件数＊4	198件	3年累計 400件	-
		預かり資産残高	6,157億円	6,500億円	-
		相続関連商品成約件数＊5	527件	3年累計 2,000件	-
	ﾀﾞｲﾊﾞｰｼﾃｨ&ｲﾝｸﾙｰｼﾞｮﾝ	従業員エンゲージメント＊6	81.0%	80%以上	-
		女性管理職比率	9.7%	12%	30%
	環境保全	ＥＳＧ関連投融資実行額＊7 うち環境分野向け	5,878億円 2,683億円	-	2030年目標 14,000億円 7,000億円
		CO_2排出量削減率＊8	26.0%削減	-	2030年目標 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(24/3：775先)
＊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 当行調査にて「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 2013年度比

財務ＫＰＩの上方修正（2025年2月7日リリース）



連結 自己資本比率	11.2%	11.1%	10.8%	10.6%	10.7%	10%台

多様なプロフェッショナル人財の育成

人財の“質”向上へ育成制度を拡充

自律的なキャリア形成サポート

自律的に目指すキャリアへ挑戦する環境を整備

➢ キャリア構築支援の強化

■ キャリアコース制の導入

コースラインアップ

4つの基本コース	6つの専門コース
総合コンサル	法人専門
リテールコンサル	個人専門
カスタマーサービス	財務専門
企画	市場専門
	リスク管理専門
	IT専門

■ ｷｬﾘｱｱﾄﾞﾊﾞｲｻﾞｰの設置

■ コース別研修の拡充

■ 職務コース別新卒採用

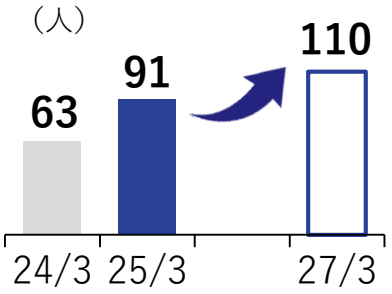
■ 社内公募制度の拡充

公募受入部署の増加

×

挑戦する文化の醸成

社内公募者数*1



*1 キャリアチャレンジ制度応募者
＋社内副業応募者など

業務別人財育成の強化

「プラスαの価値提供」ができる人財を育成

➢ 高度専門人財の育成

■ 資格取得奨励制度の活用

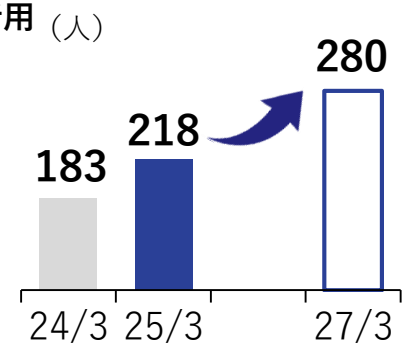
■ 外部出向の拡大

■ 重点分野の育成強化

経営計画策定
ｽﾄﾗｸﾁｬｰﾄﾞ ﾌｧｲﾅﾝｽ
M&A・ファンド
事業承継

相続・信託

高度専門人財*2

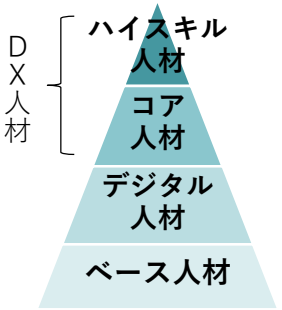


*2 高度専門資格保有者＋専門ｺｰｽ認定者

➢ デジタル人財の育成

■ 社内育成制度「POLESTAR Academy」

■ DX人材等の認定制度の導入



	24/3	25/3	27/3目標
ハイスキル人材	0人	4人	10人
コア人材	19人	28人	50人
デジタル人材	116人	136人	140人
ベース人材	903人	1,012人	1,000人

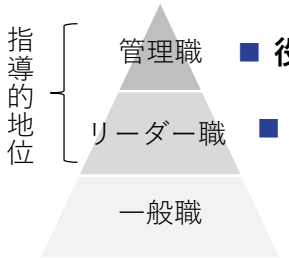
早期達成

自律的な成長を促す社内環境の整備

ダイバーシティマネジメントを強化し、多様な人財の活躍をサポート

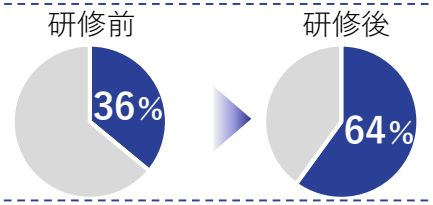
女性活躍推進

➢ 階層別研修・フォロー体制の充実

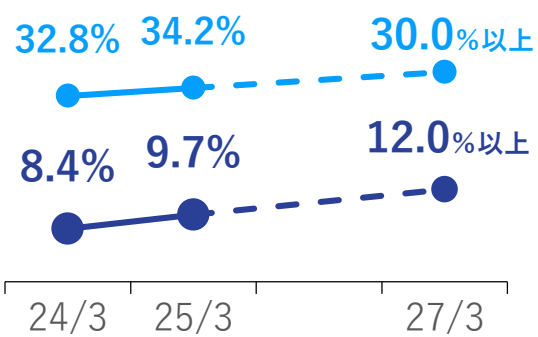


- 役員によるメンタリング制度
- 管理職候補育成研修
- ウィメンズリーダーシップ研修

研修アンケートで「昇格したい」と回答した参加者の割合



指導的地位に占める割合



サステナビリティKPI
女性管理職比率

働きやすい環境の整備

男性育休取得率

25/3 100% ▶ 100%以上を継続

有給休暇取得率

25/3 82.7% ▶ 80%以上を継続

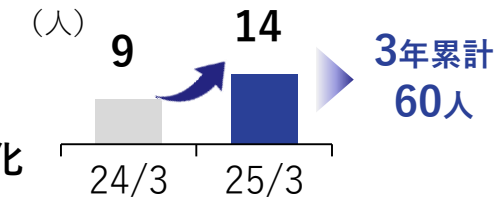
キャリア採用

➢ 採用手法の拡充

- アルムナイ採用
- リファラル採用

➢ 管理職登用の積極化

キャリア採用数



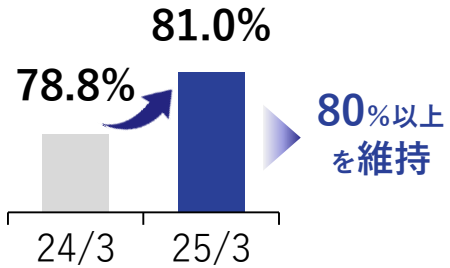
従業員エンゲージメント

➢ 挑戦を称え認め合う文化の醸成

- エンゲージメントサーベイの試行
- サンクスカードの活用

サステナビリティKPI

当行調査にて「当行で働くことに満足」と評価した行員の比率



外部評価

えるぼし　プラチナくるみんプラス　2025 健康経営優良法人 KENKO Investment for Health 大規模法人部門

店舗営業体制の見直し

事務人員・本部人員をスリム化し、営業人員を増員

店頭オペレーション改革

業務プロセスを抜本的に見直し、事務を大幅に削減

外部委託の活用
外部企業と連携し
事務効率化

本部集中化
次世代勘定系
システムを活用

担い手変更
パート行員の
業務拡大

本部ＢＰＲ

役割分担･効率化を加速させ業務の絶対量を削減

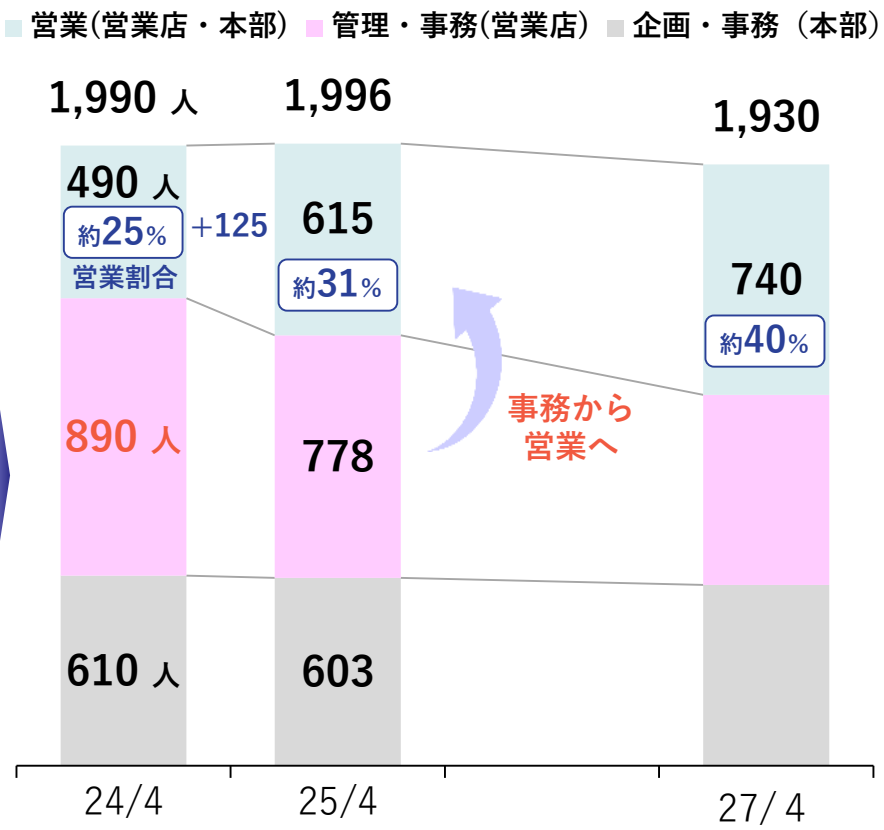
- 組織･分掌見直し
- 生成AI活用
- 外部委託

リアルチャネル戦略

拠点の維持と地域特性に応じた戦略的店舗展開

- ｺﾝｻﾙﾃｨﾝｸﾞ拠点
- 店頭特化拠点
- 拠点ごとの人員適正化

人財ポートフォリオの再構築



OHR（単体）	24/3	25/3	27/3
	63.7%	70.0%	62.1%

オムニチャネルの進化

リアル・デジタル双方でお客さま接点拡大と利便性向上へ

リアルチャネル

➢ 地域特性に応じた戦略的な店舗展開を拡大

	24/3	25/3	27/3
拠点数（法人営業所含む）	111	111	111
フルバンキング店	46	46	46
プライベート店	65	65	62
ｺﾝｻﾙﾃｨﾝｸﾞ ﾌﾟﾗｻﾞ （仮称）	-	-	3
店舗内店舗	8	8	11

拠点数は維持

年内オープン予定

千葉県内の大規模商業施設

当行初のインストアブランチ

船橋駅前支店

好立地の既存店舗を活用

設備投資計画（店舗・設備投資額）

25/3実績 **16億円** → 26/3計画 **20億円**

デジタルチャネル

➢ お客さまと当行の生産性向上、お客さま接点拡大

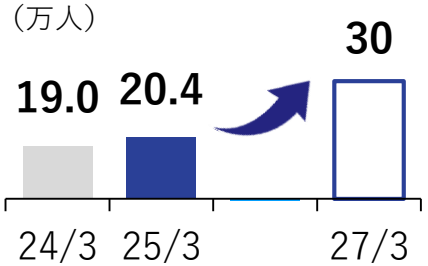
■ 京葉銀行アプリの稼働

・りそなHDとの共同開発
・25/5サービス開始

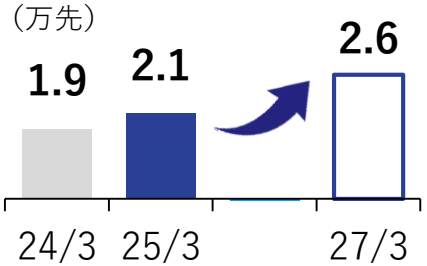
■ セブン銀行ATMとの連携活用

【受付業務】
・口座開設　・住所変更
・外国人のお客さまの在留期限更新

デジタル接点アクティブユーザー*



法人IB契約者数



*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

設備投資計画（IT・機械化投資額）
次世代勘定系システム関連費用除く

25/3実績 **30億円** → 26/3計画 **73億円**

新設 システム企画G

次世代勘定系ｼｽﾃﾑ開発で培ったﾉｳﾊｳを継承し、ｼｽﾃﾑの企画・管理機能を向上

法人ソリューション①

お客さまの課題解決へ、京葉銀行ならではのカスタマイズサービスを提供

多様化・高度化するお客さまのニーズ

戦略構築	後継者不足	人材不足
ＤＸ	販路拡大	資金調達

未来伴走シートに基づく対話

オンリーワンのソリューション

経営計画策定	事業承継
ビジネスマッチング	ファイナンス

お客さまの持続的成長をサポート

分業による専門性向上（法個人営業）

➢ 営業の担い手の役割再定義

これまで		法人のお客さま	担い手の役割
法人営業	分業	大・中堅	法人営業担当
資産家営業		中小企業	法人営業担当
住宅ﾛｰﾝ営業		零細企業	ｶｽﾀﾏｰｻｰﾋﾞｽ担当
渉外行員がすべて担当		**個人のお客さま**	
		富裕層	資産家営業担当
		住宅購入者（地場業者）	住宅ﾛｰﾝ営業担当

多様なファイナンスメニューの提供

シ・ローン	資本性ローン	ｻｽﾃﾅﾋﾞﾘﾃｨﾌｧｲﾅﾝｽ
ｴｸｲﾃｨ投資	ｽﾄﾗｸﾁｬｰﾄﾞﾌｧｲﾅﾝｽ(不動産・再ｴﾈ・LBO)	

➢ ファンド出資の拡大 京葉銀C&C

- ｽﾀｰﾄｱｯﾌﾟﾌｧﾝﾄﾞ （ﾌｧﾝﾄﾞ総額10億円）
- 事業承継２号ﾌｧﾝﾄﾞ （ﾌｧﾝﾄﾞ総額25億円）

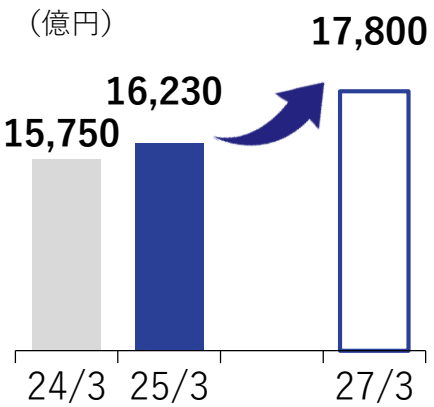
25/5

企業のライフステージに応じた商品を拡充

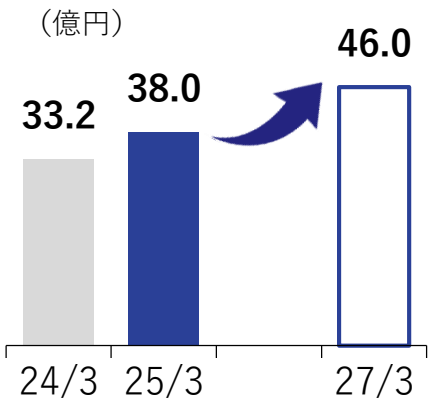
新設 戦略ﾌｧｲﾅﾝｽG

高度なﾌｧｲﾅﾝｽによるｿﾘｭｰｼｮﾝを強化するとともに、ﾘｽｸ管理の高度化を図る

中小企業向け貸出残高



法人ｿﾘｭｰｼｮﾝ関連手数料



法人ソリューション②

京葉銀行ならではのサポートで付加価値の高いソリューションを提供

経営計画策定サポート

➢ より踏み込んだ経営支援を実施

■ 成長戦略策定支援サービスの導入

24/10
成長戦略
京葉銀C&C

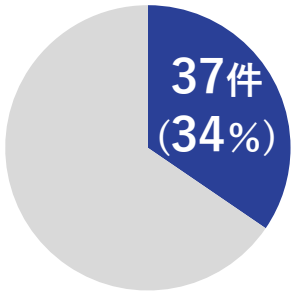
営業店
BANK

改善計画
本部

営業店と本部・グループ会社間の連携強化

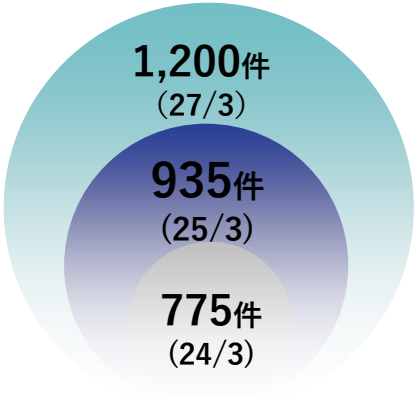
経営改善計画
策定支援（405事業）
2024年度実績

■ 京葉銀行



策定件数県内No. 1

ｻｽﾃﾅﾋﾞﾘﾃｨKPI
経営計画策定ｻﾎﾟｰﾄ先数＊1



＊1 経営改善計画を含む経営計画策定支援先数

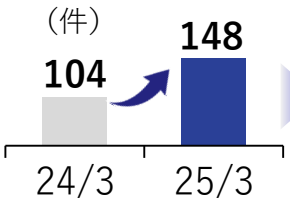
事業承継・M&Aサポート

➢ 社会課題である後継者不足への対応を強化

■ 営業店との連携強化
■ 専門人財の増強

大手税理士法人への
出向経験者など
本部専担者を増員

ｻｽﾃﾅﾋﾞﾘﾃｨKPI
事業承継ｿﾘｭｰｼｮﾝ件数



3年累計
500件

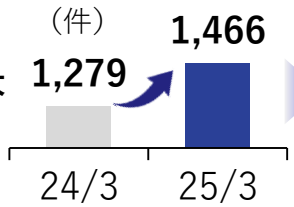
ビジネスマッチングサポート

■ マッチング文化の醸成
・本部内に専担者を配置
・営業店向け研修の開催

×

■ マッチング機会の拡大
・りそなグループとの
共同商談会の開催

ｻｽﾃﾅﾋﾞﾘﾃｨKPI
ﾋﾞｼﾞﾈｽﾏｯﾁﾝｸﾞ件数



3年累計
4,000件

メイン先の県内シェア＊2

14.66%　前年比 +0.11%

県内３行で唯一 シェアUP

＊2 出所:TDB
千葉県内企業のﾒｲﾝﾊﾞﾝｸ調査(2024年)

メイン先の増収増益率＊3

39.19%　前年比 +7.5%

地銀ランキング 全国１位

＊3 出所:東京商工ﾘｻｰﾁ
2024年「企業のﾒｲﾝﾊﾞﾝｸ」調査

個人ソリューション①（総資産営業）

お客さまのライフステージに応じた専門性の高いコンサルティングを提供

ライフステージにより変化するお客さまのニーズ

資産形成層	資産承継層	富裕層
貯蓄　ローン	運用　備え	管理　相続

ﾗｲﾌﾌﾟﾗﾝｼﾐｭﾚｰｼｮﾝ*1・未来をともにシート*2に基づく対話

オンリーワンのソリューション

明るいﾗｲﾌﾌﾟﾗﾝの実現に向けたｺﾝｻﾙﾃｨﾝｸﾞ	人生100年時代を踏まえた伴走型ｻﾎﾟｰﾄ	専門性の高いｺﾝｻﾙﾃｨﾝｸﾞによる円滑な資産移転

お客さまの夢の実現をサポート

*1 ライフプランシミュレーション：現在の収入や年齢から将来の収支バランスを予測し、お客さまのライフプランに沿ったコンサルティング提案を行うためのツール
*2 未来をともにシート：資産状況やご家族への想いを「見える化」し、お客さまの課題解決に向けたコンサルティング提案を行うためのツール

分業による専門性向上（事務と営業）

これまで

- 資産家営業
- 渉外行員が担当
- 預かり資産営業
- 事務
- 預かり資産営業担当者が兼務

分業

富裕層	資産家営業担当 NEW
準富裕層	預かり資産営業担当
マス層	ｶｽﾀﾏｰｻｰﾋﾞｽ担当

組織変更　資産有効活用G：個人営業部に移設し、金融資産にとどまらず、不動産有効活用等も含めた総資産営業を強化

お客さま接点の拡大・強化

➢ 本部専門部署によるコンサルティングの拡充

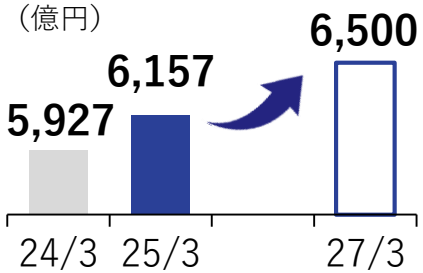
年金相談面談人数		相続相談面談人数	
24/3	25/3	24/3	25/3
2,811人	4,561人	1,525人	2,328人

➢ お客さまとの対話の深化

ﾗｲﾌﾌﾟﾗﾝｼﾐｭﾚｰｼｮﾝ		未来をともにシート	
資産の「形成」をサポート		資産の「承継」をサポート	
25/3 作成先数	6,031先	25/3 作成先数	2,349先

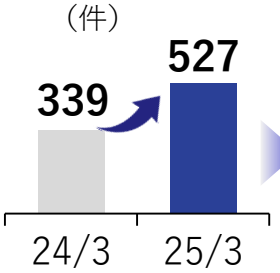
ｻｽﾃﾅﾋﾞﾘﾃｨKPI

預かり資産残高



ｻｽﾃﾅﾋﾞﾘﾃｨKPI

相続関連商品成約件数



3年累計 2,000件

個人ソリューション②（住宅ローン・個人預金）

京葉銀行ならではのサービスで金利のある世界での競争力発揮へ

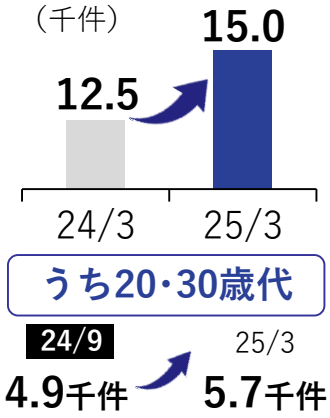
貸出金残高 4.3兆円

住宅ローン比率 全国 7 位*
（上場地銀73行・グループ中）

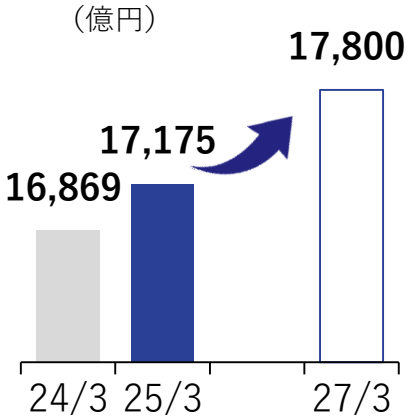
住宅ローン

他行との差別化	融資期間最長50年 24/9 ■ 一都三県の銀行で初
業者連携の強化	法個人営業の分業 ■ 地場業者専担ﾁｰﾑの増員
利便性向上	デジタル化促進 ■ 電子サインの導入
	審査スピード向上 ■ 審査の本部集中化推進

住宅ローン 事前審査件数



住宅ローン 残高



預金残高 5.5兆円

個人預金比率 全国 3 位*
（上場地銀73行・グループ中）

年金相談・相続相談

■ 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
- 信託銀行出身者による相続相談

リアルチャネル戦略

■ 拠点数維持と地域に応じた店舗政策

■ 個人特化店を重視（65拠点/全111拠点）

■ 休日営業拠点の展開

預金残高の推移

単位：億円	25/3実績	1年増加額
預金残高	55,411	+874
うち 個人預金	43,950	+801
うち 年金給振	22,758	+385

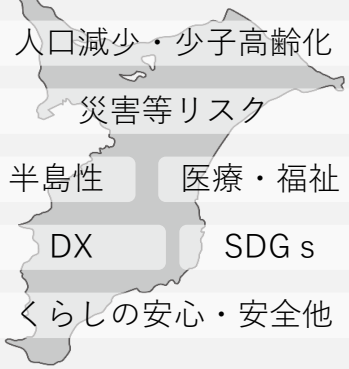
個人預金の1年増加額 ▶ 地銀ランキング 全国５位*

＊出所：上場地銀73行・グループの2025年3月期決算より当行作成

地域共創ソリューション

街づくりの視点で地域社会とのリレーションを強化

千葉県が抱える課題



- 人口減少・少子高齢化
- 災害等リスク
- 半島性
- 医療・福祉
- DX
- SDGｓ
- くらしの安心・安全他

地域「共創」プロジェクトチーム

- 第一次産業
- 観光業
- 医療・介護
- 企業誘致

地域「開発」プロジェクトチーム

県内の大規模開発プロジェクトに対し本部直接営業で支援

連携強化

大学・研究機関 / 地方自治体 / 民間企業 / 金融機関 他

新設 地域共創部

地域課題解決力を強化すべく、部として独立し推進を強化

サステナビリティKPI

地域共創ソリューション

400件（3年累計）

25/3実績 198件

- 設備資金支援等（第一次産業 観光業 医療・介護）
- 企業誘致支援
- 官民・産学連携

取り組み事例

第一次産業向けソリューション

牧場を営む企業の販路拡大支援から日本酪農発祥の地である千葉県の魅力を発信

医療介護向けソリューション

四街道市と高齢者支援に係る連携協定を締結し、地域包括ｹｱｼｽﾃﾑの維持・発展へ貢献

観光業向けソリューション

佐原商家町ホテルNIPPONIAの開業を起点に来場者数※累計10万人を達成

※宿泊施設、ﾚｽﾄﾗﾝ等の利用者数

官民・産学連携

「地域活性化起業人制度」活用により当行職員を栄町に派遣し、定住・移住政策等の推進を支援

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、ROE5.5%を目指す

ROE	24/3	25/3
	3.9%	4.5%

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

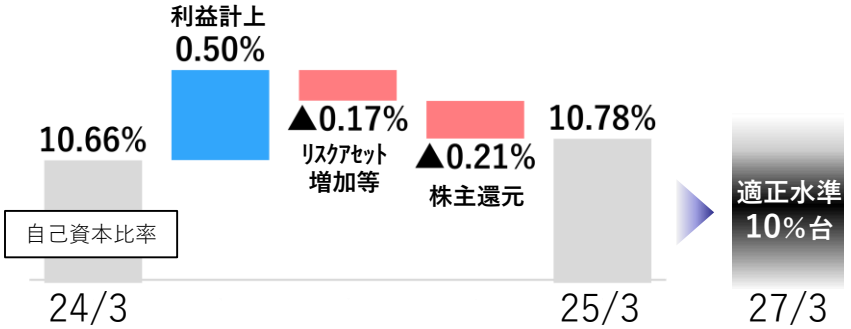
自己資本比率	24/3	25/3
	10.66%	10.78%

株主還元

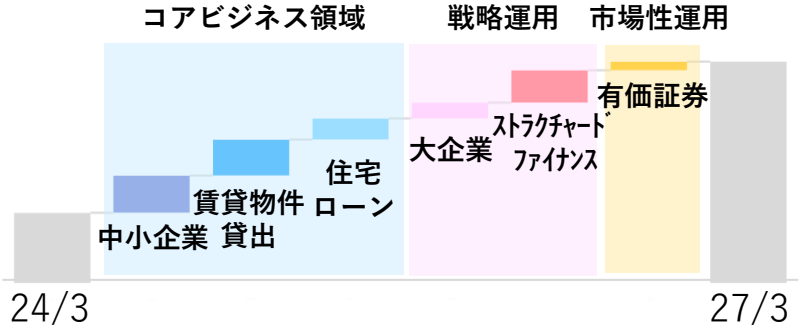
- 安定配当を基本としつつ、総還元性向40%程度とする

総還元性向	24/3	25/3
	41.3%	41.3%

キャピタルアロケーション



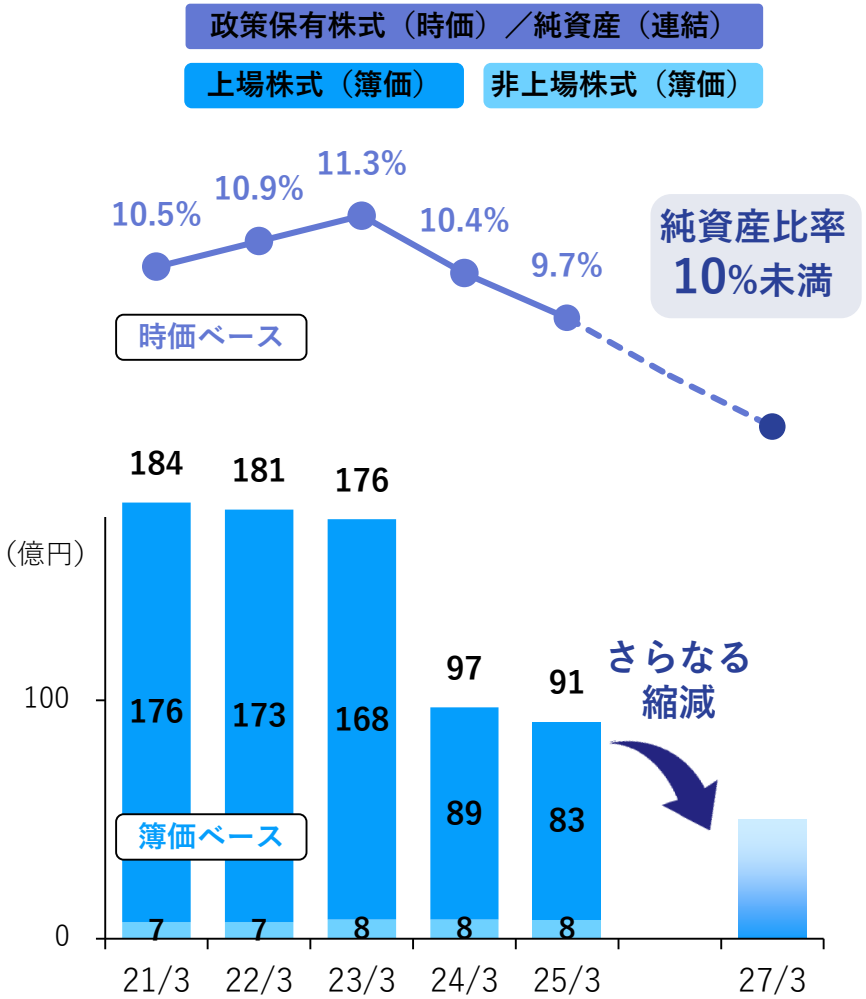
第20次中計のリスクアセット増加イメージ



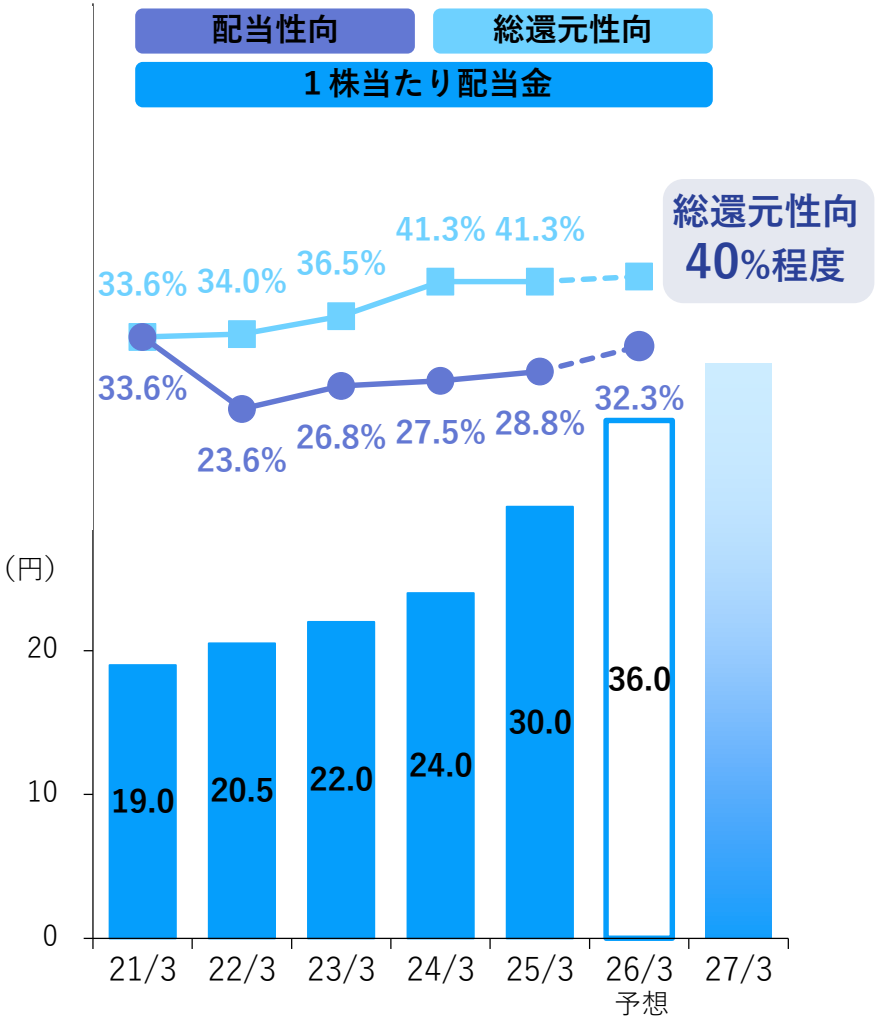
資本マネジメント②

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

政策保有株式



配当性向・総還元性向（連結）



りそなホールディングス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）

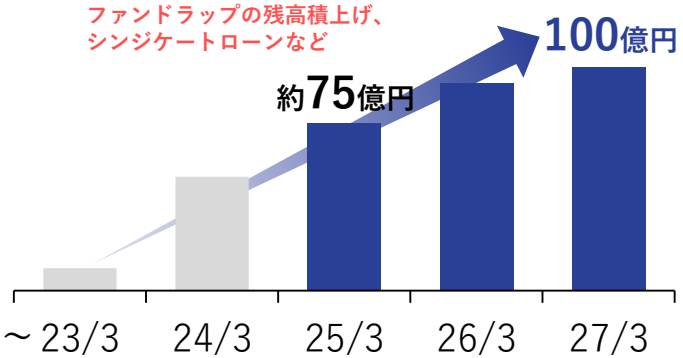
提携効果
イメージ

100億円
（5年累計、両行合計額）

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	■ 相互紹介によるシンジケートローン組成連携 ■ ビジネスマッチング商談会の共催*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

企業文化改革

環境変化を踏まえた大きな転換点にあたり、改めて理念経営を強化

従業員とのコミュニケーション

■ プラスαプロジェクト推進チーム*による理念浸透策の検討

*企業理念の浸透策の検討を目的とした組織横断的なプロジェクトチーム

若手を中心に、幅広いメンバーで構成

私たちが大切にする価値観	経営への提言	主な取り組み
お客さま第一	お客さま第一の評価基準を明確化すべき	企業向けアンケートを新たに実施し、法人のお客さま支援強化に活用
挑戦と成長	業績評価と目標設定プロセスの見直しを段階的に進めるべき	営業目標の一部や手段を営業店自ら考え推進する業績評価に段階的に移行
チームワーク	本部施策に関する営業店との伝達方法を再構築すべき	通知フォーマット見直し 施策の進捗状況共有 など

お客さまとのコミュニケーション

■ お客さまの声を起点とした業務改善の強化

業務プロセス	主な取り組み
お客さまの声を収集	➢ 受付チャネルの拡大（営業店の活用、アンケート実施など）
集約・整理	➢ お客さまサービスの品質向上を図る責任者に執行役員を配置し強化
改善案の検討	➢ 組織横断的なプロジェクトチームによる深度ある改善案の検討

お客さまの声（年間収集件数）

21/3 486件 ▶ 25/3 4,744件

お褒めの声の割合

21/3 2% ▶ 25/3 24%

新設

お客さまサービス向上部

5つの要素でお客さま満足度を向上

商品 / サービス / 価格 / チャネル / 顧客対応

理念体系

各施策の着実な推進により、企業理念の実現へ

企業理念 プラスα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

お客さま満足度No.1のｿｰｼｬﾙ・ｿﾘｭｰｼｮﾝｸﾞﾙｰﾌﾟ
「＋αVision90」
～未来創造への挑戦～

第20次中期経営計画

「＋αVision90」フェーズ1
～挑戦と変革～

参考資料

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

- 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
- 資産形成ﾆｰｽﾞの高まり
- 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

社会課題の特定

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αの価値を提供し、
地域の豊かな未来をともに築く

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
- ｸﾞﾙｰﾌﾟ一体での多様な情報・ｿﾘｭｰｼｮﾝ
- 健全な財務基盤

マテリアリティ（重点項目）

地域経済・社会

地域経済の発展

ﾀﾞｲﾊﾞｰｼﾃｨ＆ｲﾝｸﾙｰｼﾞｮﾝ

自分らしく活躍できる社会づくり

環境保全

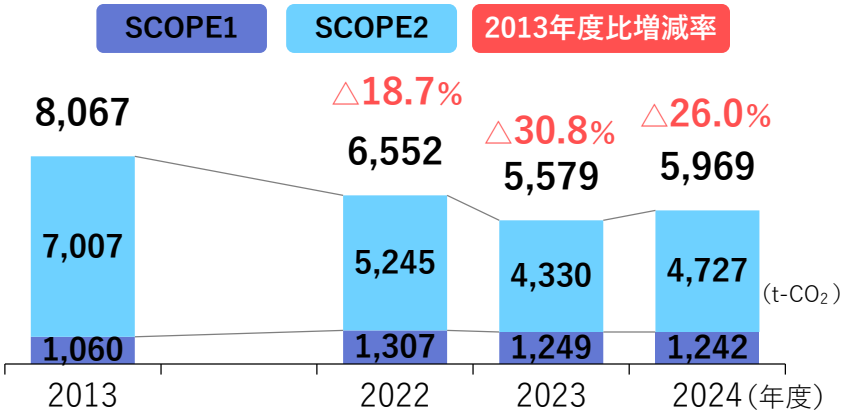
低炭素・循環型社会の実現

環境保全

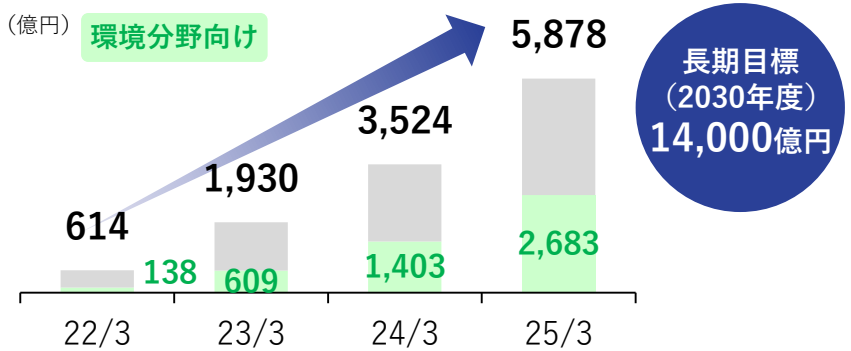
地域金融機関としての取組みを強化し、地域の脱炭素に貢献

京葉銀行グループの脱炭素化 ▶ 地域の脱炭素に貢献 ◀ **お客さま・地域の脱炭素化支援**

CO_2排出量の推移



ＥＳＧ関連投融資実行額*



*2021年4月からの累積実行額
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

➢ 本部棟の使用電力を全量再生可能エネルギーへ移行

- 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

※一般社団法人日本サステナブル建築協会による建築物を環境性能で評価し格付けする手法

➢ さらなる脱炭素化の加速

- 新店舗のZEB認証取得
- EV車導入
- Ｊクレジットの活用など

➢ 法人のお客さまへの支援を強化

大・中堅企業
中小企業

ソリューションメニュー	
αｻｽﾃﾅﾋﾞﾘﾃｨ･ﾘﾝｸ･ﾛｰﾝ αｸﾞﾘｰﾝﾛｰﾝ・αｿｰｼｬﾙﾛｰﾝ ﾎﾟｼﾞﾃｨﾌﾞｲﾝﾊﾟｸﾄﾌｧｲﾅﾝｽ NEW	･国際原則に準拠したファイナンス ･第三者評価機関によるレビューを取得 ･銀行独自のフレームワークに対し、外部格付機関の認証を取得したローン
ビジネスマッチング ｶｰﾎﾞﾝｵﾌｾｯﾄ私募債 NEW	･CO2排出量簡易算定 ･森林組合への寄付とJクレジット購入
SDGs取組支援ｻｰﾋﾞｽ SDGsローン	･SDGs取組評価･宣言支援ツールの活用 ･SDGsを推進する企業の資金サポート

株主・投資家の皆さまへの情報発信

ホームページ

IR資料などがご覧いただけます

IR説明会資料

統合報告書・ディスクロージャー誌

京葉銀行のＳＮＳアカウント

明日がアルファ！

	X	Instagram
アカウント名	京葉銀行【公式】	
アカウントID	@keiyobkofficial	@keiyobk_official
SNSページ（二次元コード）		

京葉銀行の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。

プラスα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
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。