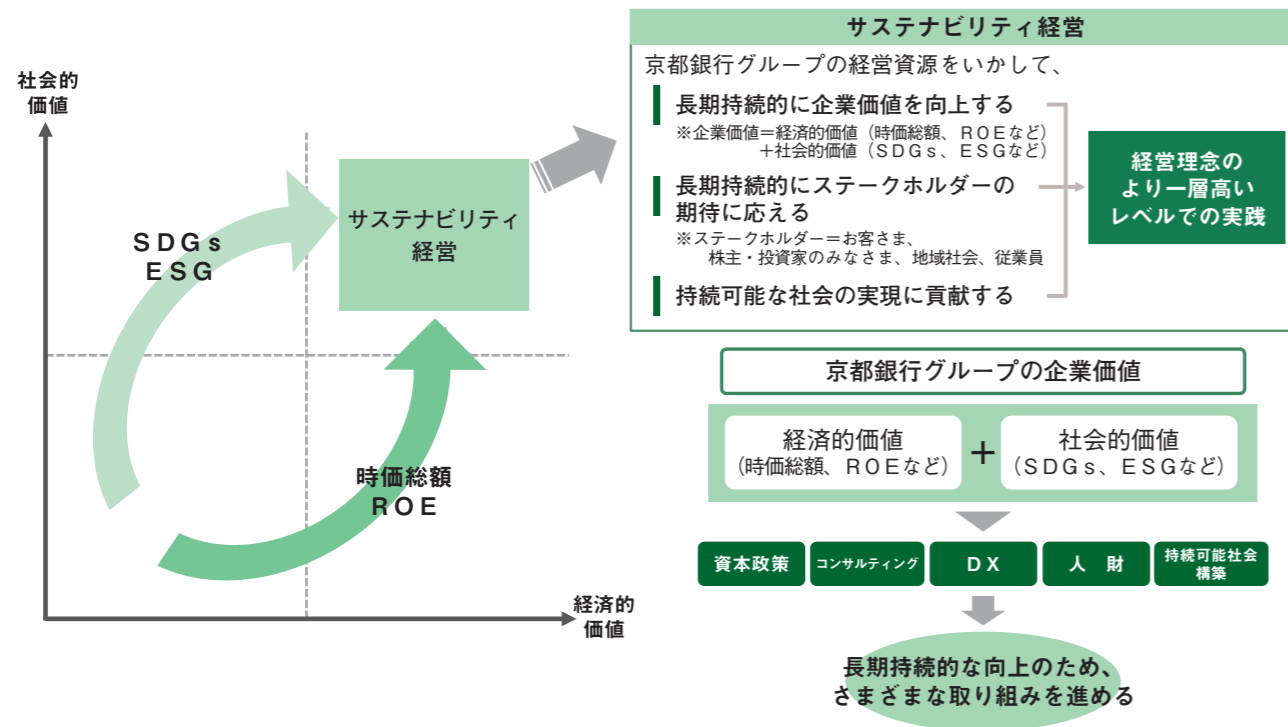


サステナビリティ経営の実践

京都銀行グループは、「地域社会の繁栄に奉仕する」を経営理念として掲げ、創立以来、地域社会とともに歩む地域金融機関として、地域の社会的課題や環境問題の解決に取り組み成長してまいりました。

「経営理念のより一層高いレベルでの実践」と位置付けるサステナビリティ経営を推進し、持続可能な社会の実現に向けた具体的な取り組みを進めることで、経済的価値と社会的価値を高め、長期持続的に企業価値を高めてまいります。

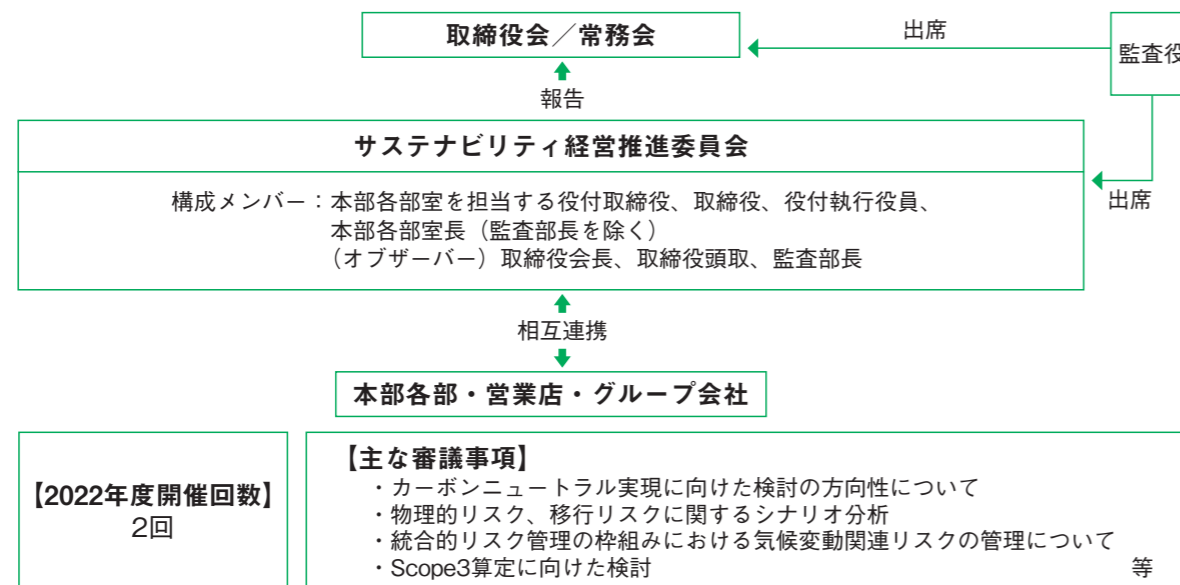
■長期持続的な企業価値向上に向けて



推進体制

サステナビリティ経営推進委員会において、気候変動を含むサステナビリティ関連諸課題の重要事項等を審議し、審議事項等を取締役に報告する体制としており、当行全体での取り組みを推進しております。

■京都銀行グループのサステナビリティ経営推進体制



(2023年7月1日現在)

お客様のサステナビリティ経営の実現に向けて

SDGsという言葉は十分に浸透しておりますが、いざ取り組もうとすると、「言葉は知っているが、何をすればよいのかわからない」という中堅・中小企業も少なくありません。

当行では、「京銀SDGs宣言サポート」「京銀サステナビリティ経営サポート」「京銀SDGs実行サポート」と、入り口の「理解」から「実践」、「評価」を含めた一貫したコンサルティング体制を構築しております。

また、お客様の取り組みを金融面からサポートするサステナブルファイナンスの拡充・推進にも取り組んでおり、外部機関の評価を取得する国際基準のファイナンス、手数料の一部を利用して寄付・寄贈を行う寄付型私募債、災害等リスク対策やBCPに利用できる融資など、お客様の取り組みに合わせた支援を行っております。

持続可能な地域づくりに向けた取り組み

京都銀行グループでは、自社自身のサステナビリティ経営体制の整備、お客様のサステナビリティ経営の実現に向けた取り組みに加えて、地域全体の持続性向上に向けた取り組みも行っております。

■ファンドを活用した取り組み

地域づくりにおいても、これまでの中小企業支援で培ってきたファンド投資による伴走支援のノウハウを活用した取り組みを行っております。2021年1月に、一般財団法人民間都市開発推進機構との共同出資により「京銀まちづくりファンド」を設立し、宇治市、舞鶴市、南丹市の活性化に関する取り組みを行っております。また、同年3月には、当行のほか京都府内に本店を置く信用金庫および観光地域づくり法人（DMO）と協調して「地域づくり京ファンド」を設立し、京都府全域を対象とした地域資源のリノベーション等に向けた取り組みも進めております。

■行政施策と連携した取り組み

地域全体の活性化につながる行政施策等と連携した取り組みにも注力しており、自治体・DMOなどによる観光庁の「地域一体となった観光地の再生・観光サービスの高付加価値化事業」への応募支援に取り組んでおります。

また、採択された案件に対して、融資や上述のファンドを通じてファイナンス面を支援するなど、継続的な支援に取り組んでおります。

■取組事例



「日本茶の本場で長期滞在しながら茶業を学ぶことができる宿泊施設」
※「地域づくり京ファンド」からも出資した案件



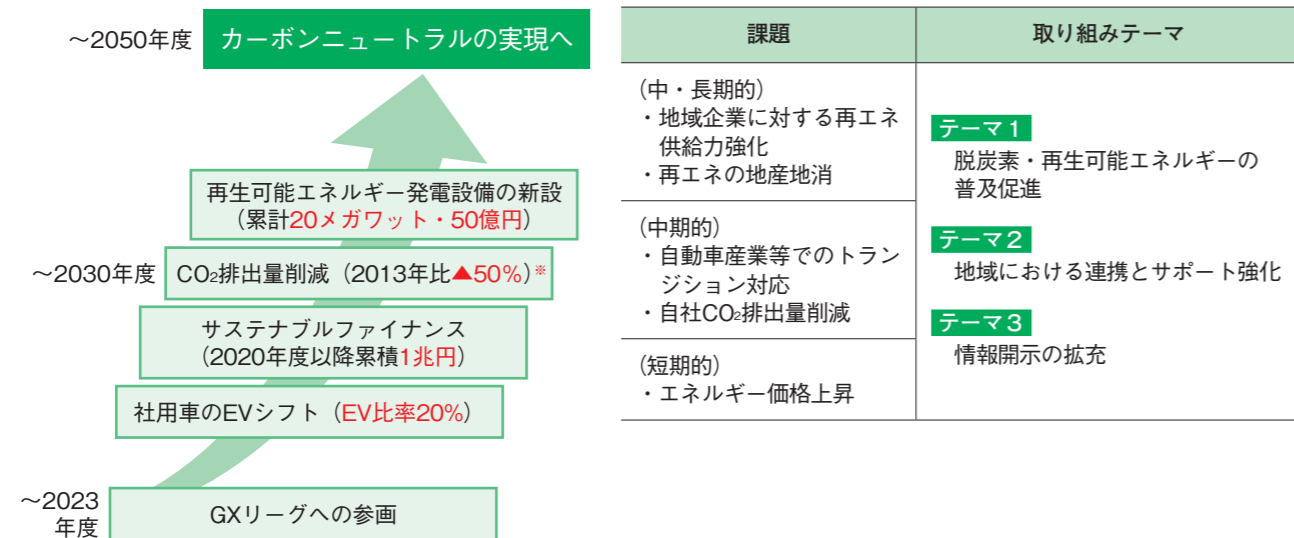
「滞在型観光を楽しめる古民家一棟貸宿泊施設」

サステナビリティ経営の実践

カーボンニュートラルに代表される、脱炭素社会の実現に向けた取り組みは、サステナビリティ経営において重要な取り組みの一つであると考えております。

当行は、脱炭素社会の実現に向けた取り組みを通じ、企業価値も向上させるグリーン成長に取り組んでまいります。

■グリーン成長を通じた企業価値向上



※Scope1,2が対象

課題	取り組みテーマ
(中・長期的) ・地域企業に対する再エネ供給力強化 ・再エネの地産地消	テーマ1 脱炭素・再生可能エネルギーの普及促進
(中期的) ・自動車産業等でのトランジション対応 ・自社CO ₂ 排出量削減	テーマ2 地域における連携とサポート強化
(短期的) ・エネルギー価格上昇	テーマ3 情報開示の拡充

TCFD提言に基づく開示

【ガバナンス】

- サステナビリティ経営推進委員会において、特にSDGs/ESGを含むサステナビリティ関連諸課題への組織的な取り組みに関する重要事項等を審議し、審議事項などを取締役会に報告しております。
- 当行は、サステナビリティ経営を「経営理念のより一層高いレベルでの実践」と位置づけ、取り組んでまいりました。この事業活動を通じた社会課題・環境問題解決への取り組みを、より一層推進するため、2022年3月に「サステナビリティ経営方針」をあらためて制定するとともに、2008年策定の「環境方針」を改定しております。

【戦略】

- 気候変動が当行に与える影響について分析するため、気候変動を端緒とする発生事象を「物理的事象（物理的リスク）」および「経済・社会の移行に係る事象（移行リスク）」に分けて捉え、お客さまの資産と事業および当行の資産と事業への影響を認識しました。一方、お客さまの資産と事業に生じ得る影響事象の軽減に向けた取り組みは、当行のビジネス機会になると認識しております。認識したリスクと機会は以下の通りです。

要因	リスク	発生現象	影響	対応リスク	機会	
気候変動	物理的リスク	豪雨等による自然災害	お客さま資産の罹災	担保価値毀損・お客さまの業績悪化	信用リスク	コンサルティング機会増 ファイナンス機会増
			当行資産の罹災	当行事業中断	オペレーショナル・リスク	—
	移行リスク	法制度変更・規制強化 需給バランス変化 技術転換	追加コスト発生 対応不能	お客さまの業績悪化	信用リスク	コンサルティング機会増 ファイナンス機会増

【シナリオ分析】

- TCFD提言に基づく、物理的リスクと移行リスクのシナリオ分析結果は以下の通りです。物理的リスクについては、発生頻度や影響度等を勘案し、洪水被害の影響を分析しております。移行リスクについては、温室効果ガス排出量の多さや、脱炭素社会への移行に伴う事業への影響の大きさ等から、電力セクターと自動車セクターを分析対象としております。いずれの分析においても、当行の財務への影響は限定的なものとなりました。シナリオ分析は一定の前提のもと実施しており、引き続き分析対象の拡大と分析の高度化に取り組んでまいります。

	物理的リスク	移行リスク
シナリオ	気候変動に関する政府間パネル（IPCC）による「RCP8.5シナリオ」（4℃シナリオ）	国際エネルギー機関（IEA）による「NZEシナリオ」（1.5℃シナリオ）
対象	事業性融資先（大企業を除く）	電力・自動車セクターに属する事業性融資先
分析方法	ハザードマップのデータから、洪水発生時の対象取引先の財務への影響および担保価値への影響を推計し、信用コストの増加額を算出	移行シナリオに基づき、炭素税導入等の影響を勘案して対象取引先の財務の変化を推計し、債務者区分の選移から信用コストの増加額を算出
分析期間	2050年まで	
分析結果	発生し得る追加信用コスト：最大48億円	発生し得る追加信用コスト：累計56～95億円

- なお、気候変動の影響を受けやすいと考えられる業種として、TCFD提言が推奨する定義等を踏まえ、「エネルギー」、「運輸」、「素材・建築物」、「農業・食料・林産物」の4つの産業グループに対する貸出金の特定を行っております。

	エネルギー	運輸	素材・建築物	農業・食料・林産物
割合*	1.9%	3.4%	17.5%	3.5%

※4産業グループに対する貸出金残高の当行貸出金全体に占める割合

（主な対象業種の例）

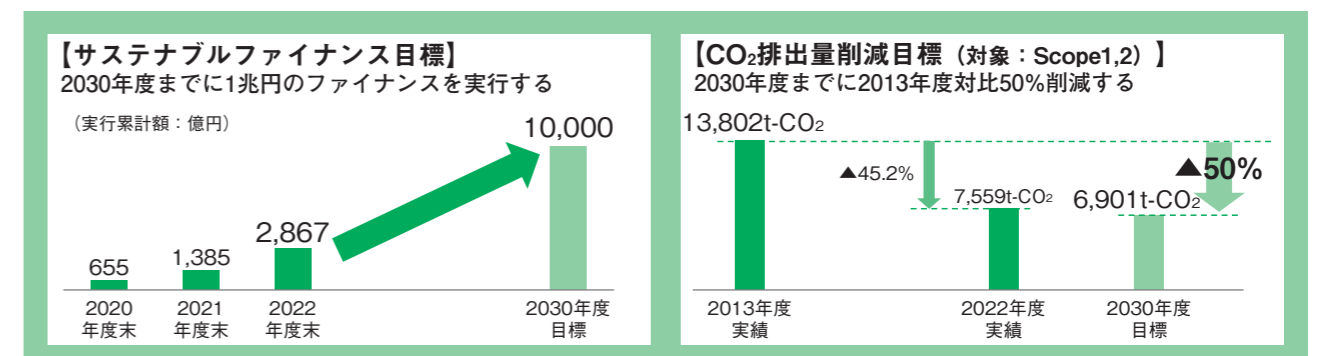
エネルギー	運輸	素材・建築物	農業・食料・林産物
石炭・石油・ガス 電力 (再生可能エネルギーを除く)	空運 海運 陸運 自動車	金属・鉱業 化学 建築資材・資本財 不動産管理・開発	飲料・食品 農業 製紙・林業

【リスク管理】

- 気候変動に起因する物理的リスクおよび移行リスクが顕在化した場合、当行グループの業績や財務状況等に影響を与える可能性があることを認識しており、シナリオ分析等を活用しこれらのリスクを統合的リスク管理の枠組みにおいて管理する体制の構築に取り組んでまいります。
- 投融資については、「持続可能な社会の実現に向けた投融資方針」のもと、石炭火力発電事業などへの投融資を抑制することで「ネガティブな影響の低減・回避」に取り組むとともに、気候変動リスクの低減や森林資源保全などに資する投融資に積極的に取り組むことで、「ポジティブな影響の増大・創出」に取り組んでいます。

【指標と目標】

- サステナビリティ関連の特に重要な目標として、「2050年度までにカーボンニュートラルを実現する」を設定し、2030年度までの当面の目標として以下の2つを掲げて取り組んでおります。
 - サステナブルファイナンスを1兆円実行する。
なお、当行における「サステナブルファイナンス」は「環境・社会・経済的課題の解決に『ポジティブな影響の増大・創出』や『ネガティブな影響の低減・回避』に資するファイナンス」と定義しています。
 - 当行グループの事業活動によるCO₂排出量（Scope1,2）を2030年度までに2013年度対比50%削減する。



中期経営計画の位置づけ

- これまで強化してきた「広域型地方銀行」としての経営基盤、高度化を進めてきました機能・サービスおよび、2023年10月に予定している持株会社体制への移行を掛け合わせることで、総合ソリューション企業としての「新たな成長・発展のステージ」に移ってまいります。
- 新たなステージにおける最初の経営計画であることから「新・第1次中期経営計画」とし、第一歩を力強く踏み出す3年間と位置付け、施策を推進してまいります。

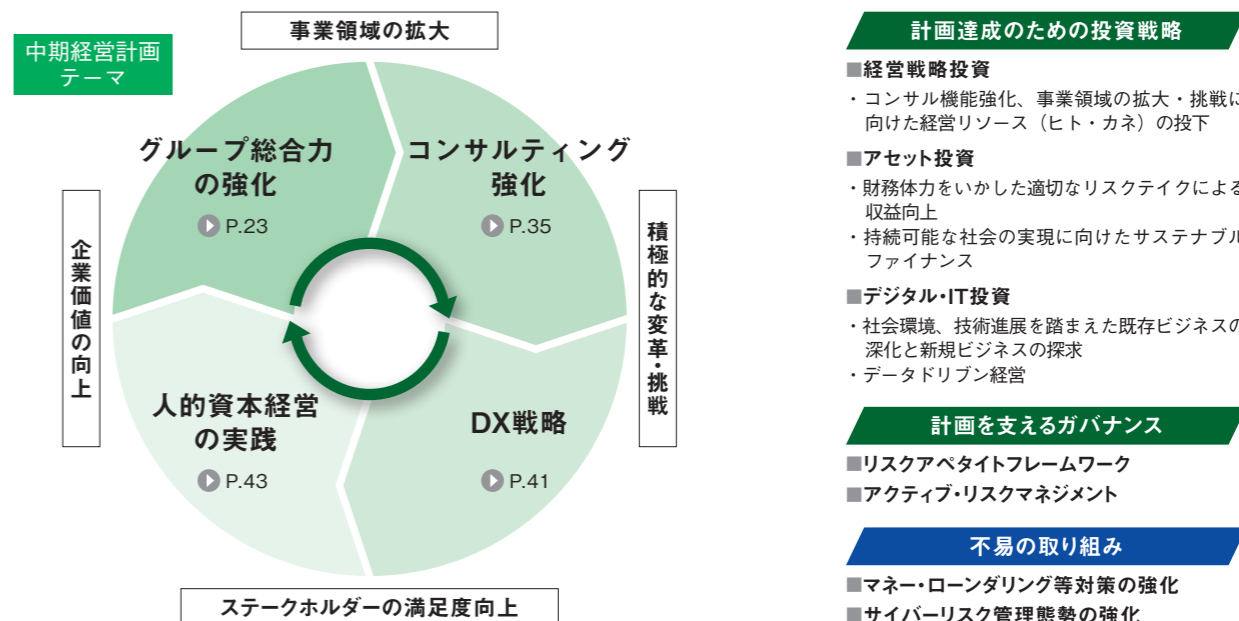


経営理念実現のため 長期的に目指す姿
地域の成長を牽引し、ともに未来を創造する総合ソリューション企業

これまでも、これからも、「なが——い、おつきあい。」
New Stage 2023

これまでも、これからも、地域・お客さまと「なが——い、おつきあい。」
私たちは新たなステージに立ち、ともに未来を創造していきます。

計画テーマと実現していくこと



■目標計画指標

目標計画指標	実績 (2022年度)	目標 (2025年度)	目指す水準
ROE	株主資本ベース 5.6% (純資産ベース 2.6%)	株主資本ベース 6% (純資産ベース 3%)	株主資本ベース 8% (純資産ベース 5%)
親会社株主帰属利益 (連結当期純利益)	272億円	300億円	500億円
自己資本比率 (連結)	13.5%	11%台	11%程度

項目	目標	
総還元性向	50%以上 成長投資と健全性の確保とのバランスを勘案しつつ、株主還元の実施を進め、弾力的に還元を実施	
コア業務投資 (計画期間中累計)	融資、有価証券等アセットの積上げ 1兆2,000億円+α 施策に織り込んだアセット積上げによる収益計画の達成+財務体力を活かし将来の収益源確保のため新たな成長分野への投資チャレンジ	
グループ収益 (2025年度) 親会社株主帰属利益—銀行単体当期純利益	50億円	
IT・DX投資 (計画期間中累計)	100億円	
人的資本経営 (2025年度)	公募制度等、希望に基づく登用・配置を全体の80%以上	
サステナブル (環境目標)	サステナブルファイナンス	1兆円 (2020～2030年度までの累計)
	CO ₂ 排出削減	▲50% (2030年度目標・2013年度比)

- 2021年 課題解決機能の拡充 (事業承継ファンド、SDGs等)
- 2020年 人材紹介業務開始
- 2018年 信託業務本体参入
- 2016年 京銀証券設立

金融事業領域の拡充



2 コンサル機能・サービスの高度化

2000年 広域化戦略の展開 (滋賀県初進出 草津支店)

営業エリアの拡大

新第1～5次 中期経営計画 2002.4～2017.3

1 「広域型地方銀行」としての成長、経営基盤の強化

環境認識と取組方針

事業を営むお客さまが直面する課題は資金調達にとどまらず、多様化かつ高度化しております。当行は2000年以降の広域化戦略により「市場」と「サービス」の二つの拡大戦略を採ってまいりました。

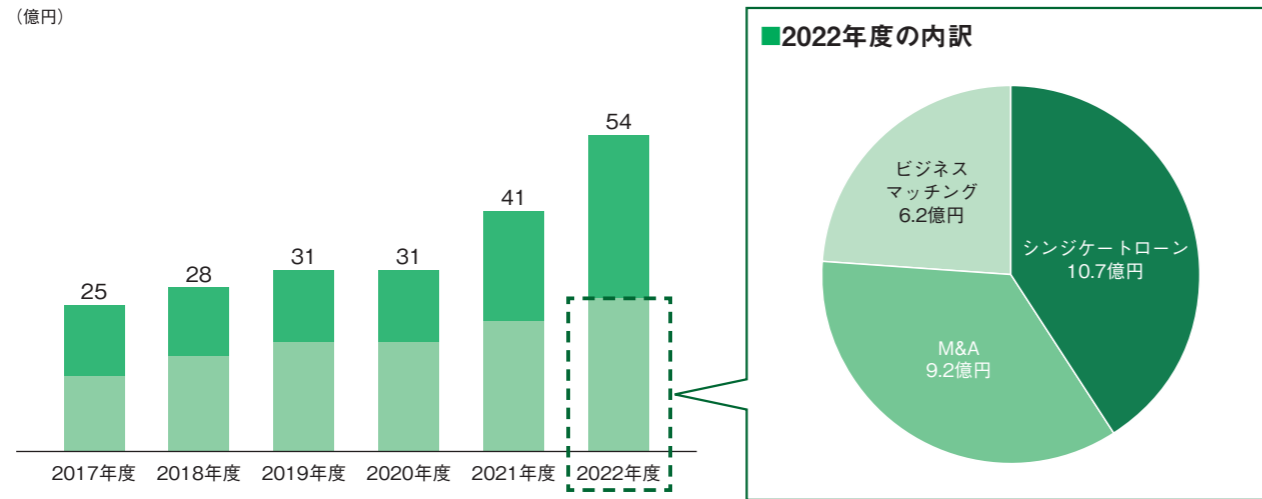
2017年4月にスタートした第6次中期経営計画では「コンサルティング機能の発揮」、続く第7次中期経営計画では「課題解決型営業の完全定着」を掲げ、ソリューションビジネスをさらに加速させてまいりました。その結果、2022年度の法人役務収益を表す「法人ぐるみ収益」は第6次中期経営計画初年度の2017年度に比べて2倍超となり、着実に成長していることを示しております。また、与信取引先、メイン取引先も増加傾向にあり、お客さまの課題を解決することで踏み込んだ取引ができていく証左だと考えています。

この4月からスタートした新・第1次中期経営計画は、2023年10月に予定している持株会社体制への移行を見据えたもので、「総合金融ソリューション業」の志向から「総合ソリューション業」へ踏み出していきます。その中においても「コンサルティング力強化」をテーマの一つにしております。

新たなステージにおいても、お客さまの課題を解決する、というスタイルは変わりません。グループ全体でソリューション機能に磨きをかけ、お客さまの期待に応えてまいります。

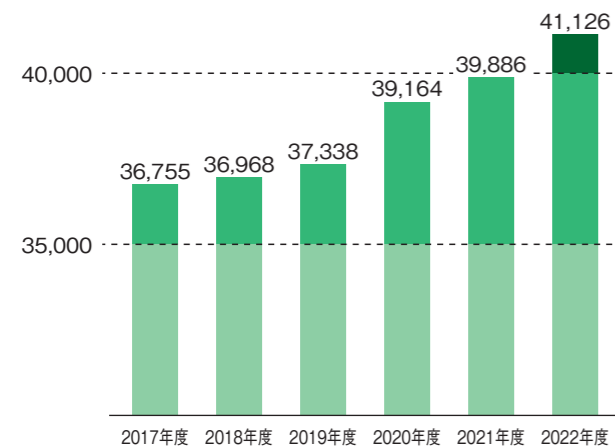
■法人ぐるみ収益の推移(シンジケートローン、M&A、ビジネスマッチング等による収益)

(億円)



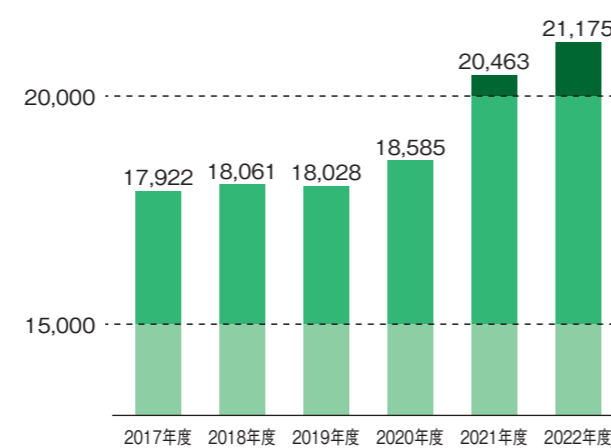
■与信取引先数の推移

(先)



■メイン取引先(※)数の推移

(先)



(※)政府系金融機関を除く貸出金残高1位

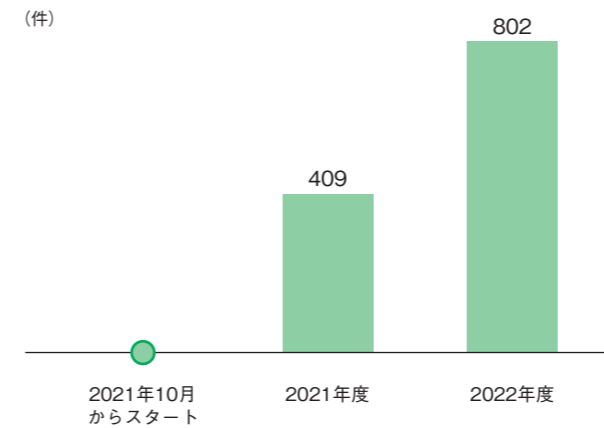
SDGsコンサルティング

当行では、お客さまが順を踏んでSDGsの取り組みを進めていくことができるようにコンサルティングサービスを充実させてきました。課題認識・現状把握に関しては「京銀SDGs宣言サポート」、戦略・計画策定は「京銀サステナビリティ経営サポート」、実践段階においては「京銀SDGs実行サポート」という一貫したサービスを提供しています。少し前までは、SDGsという言葉を知らない、知っているが何から始めればよいか分からない、というお客さまが多かったことを考えますと、お客さまの意識は確実に前向き・積極的になっております。それに伴い、当行のSDGsコンサルティングサービスを活用するお客さまは大きく増えております。グリーンローンやサステナビリティ・リンク・ローンというファイナンス面のラインナップも揃え、トータルコンサルティングを提供できる体制を築いています。

今後については、二つの方向で取り組みを広げていきます。一つは裾野の広がりです。2023年1月に取り扱いを開始している京都府独自モデル「サステナビリティ・リンク・ローン(京都版)」によるESG融資推進などはその一例で、SDGsの入口段階から地道にサポートを継続してきたお客さまから多くのご相談を受けております。もう一つは、ソリューションの深掘りです。排出量の把握や削減に向けた取り組みの精緻化のほか、既存の業務プロセスの見直しにとどまらず、ビジネスモデルを転換するようなお客さまも今後現れてくると考えております。当行が既に提供しているSDGsコンサルティングのメニューで対応できるものもありますが、より専門性の高いソリューションメニューを用意し、提供できるよう努めてまいります。

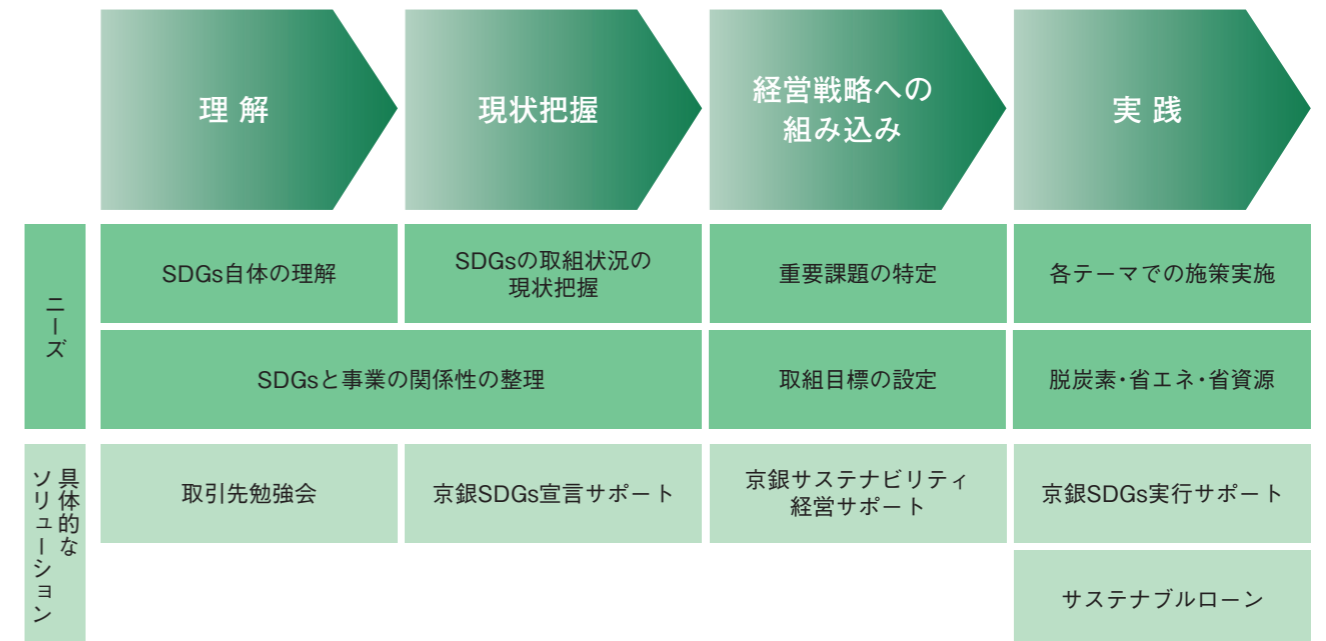
■SDGsコンサルティング件数

(件)



▲「京銀SDGs宣言サポート」の宣言書・フィードバックシート

■お客さまのステージに応じたサービスのイメージ

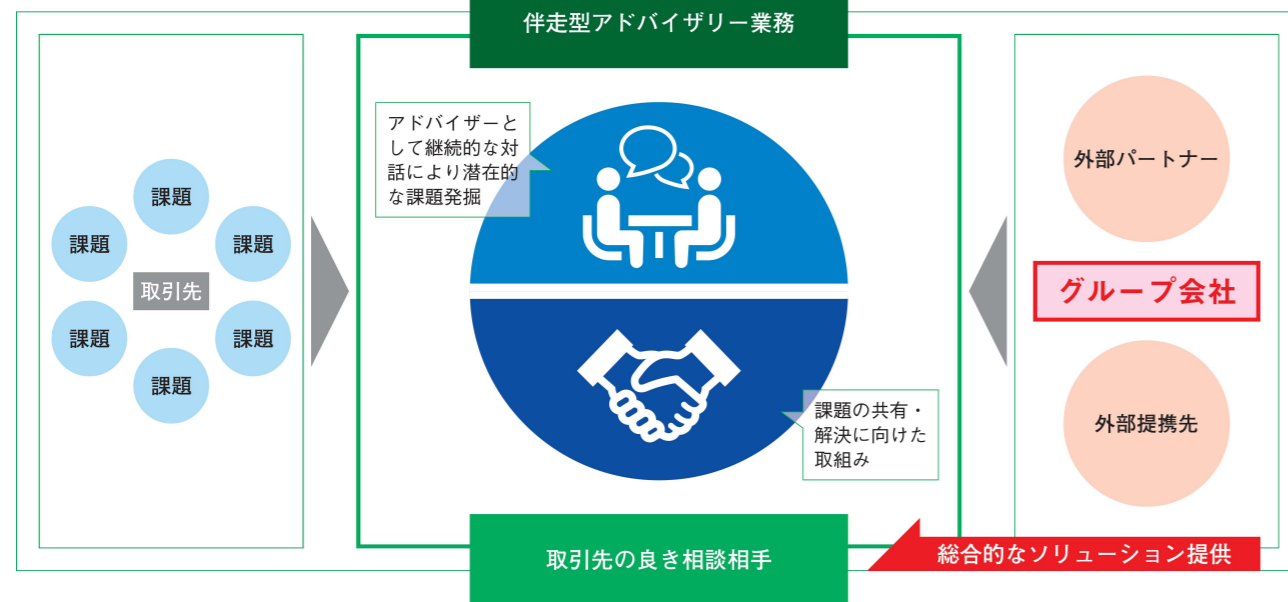


伴走型アドバイザー

当行はコンサルティング営業を推進する中で、その幅を広げ、水準を高めてきました。M&Aや事業承継、ファンド投資、ビジネスマッチングなどソリューションは多岐にわたっております。それらのソリューションはお客様の課題を解決するためのもの、言わばアクションにあたるものです。しかしながら、実際にはアクションを起こす前にお客さまの意思決定があり、課題把握や優先順位を決定するプロセスがあります。

このお客さまの課題特定からプロジェクトの遂行までを当行がアドバイザーとして寄り添っていく「伴走型アドバイザー」の提供に向けて取り組んでまいります。

■伴走型アドバイザー業務 イメージ図



M&Aコンサルティング

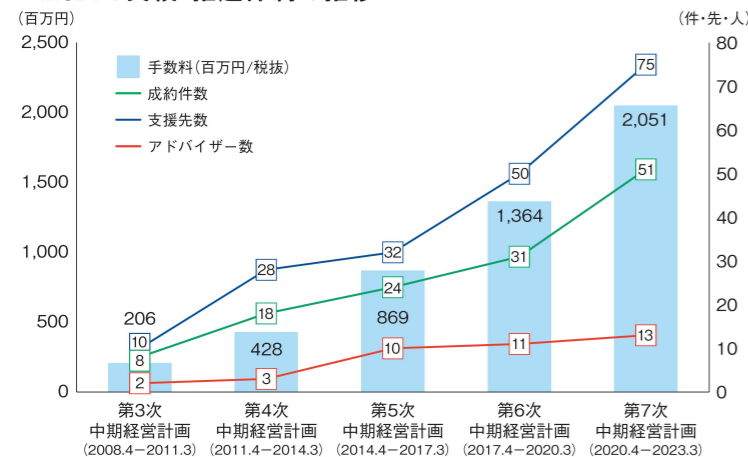
当行では、2001年にM&A業務を開始し、専担者配置(2007年～)、積極的な外部トレーナーなどの体制充実をはかり、現在は専担者15名体制でソリューション提供を行っております。事業戦略の転機となるような取り組みをサポートするほか、クロスボーダー案件、ファンド案件など多岐にわたる実績を残しております。

また、案件の組成から遂行まで自行にて対応できるコンサルティング体制を築いていることは、お客さまは勿論のこと、専門機関からの信頼につながっております。

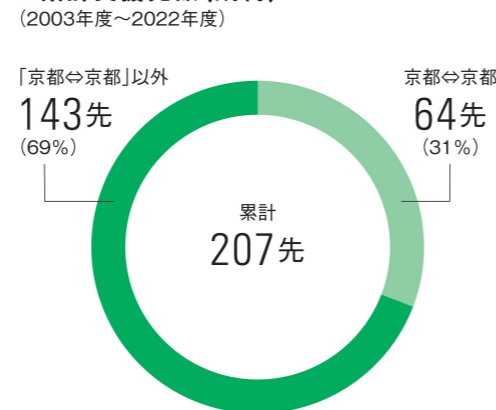
収益額の順調な増加は、営業店を含めた当行のM&Aコンサルティング体制が機能している結果だと考えております。

なお、京都府以外のお客さまの案件に携わることも多く、広域ネットワークという当行の強みが発揮されています。

■M&Aの実績・推進体制の推移



■累計支援先数(成約)

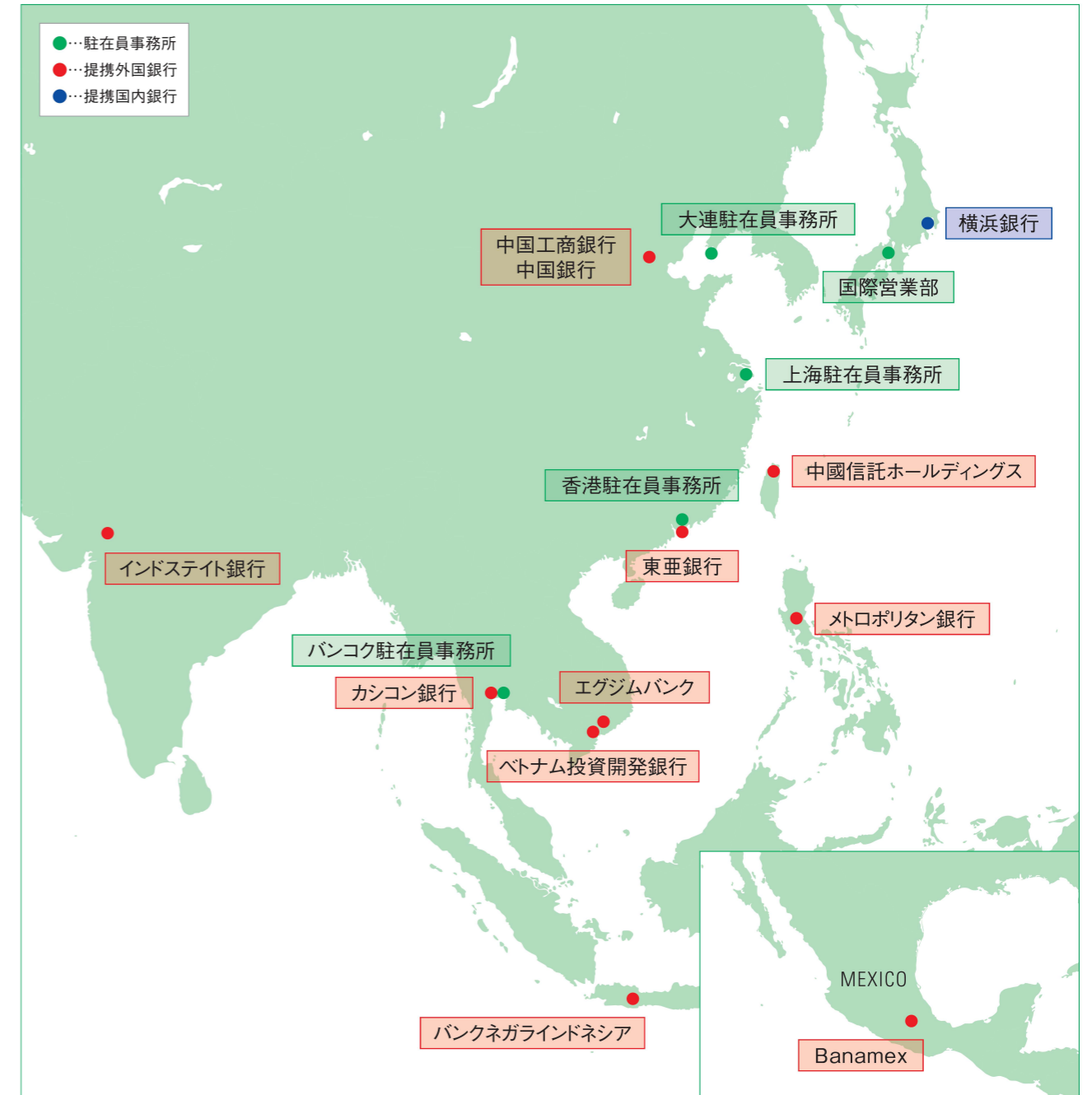


海外展開コンサルティング

1989年に香港に駐在員事務所を設けた当行は、現在、上海、大連、バンコクにも拠点を設け、11の海外金融機関と提携を行っており、東アジア・東南アジアを中心に充実した海外ネットワークを構築しております。

海外でのビジネスの検討・展開を進めるお客さまに対する海外事業サポートのほか、クロスボーダーローン、スタンドバイL/Cなど多彩なラインナップを揃え、お客さまの状況に応じたきめ細かい対応を行っております。

■海外ネットワーク



ファイナンス分野の高度化

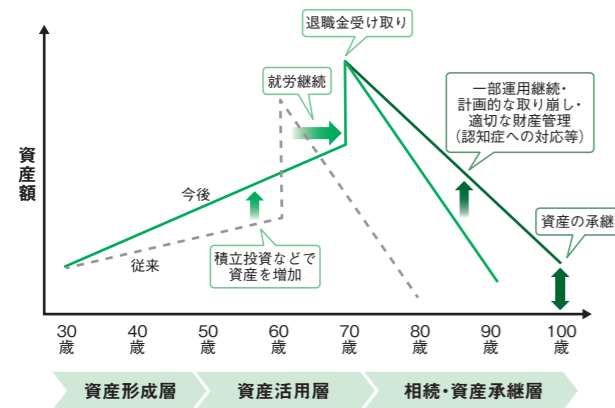
当行はファイナンスも課題解決型営業の一部であると考え、お客さまの高度化・多様化するファイナンスニーズに応えております。サステナブルファイナンスのほか、ファンドも活用したM&Aファイナンス、事業の継続性・成長性を見込んだ融資など、多彩なスキームの提供が可能となっております。

環境認識と取組方針

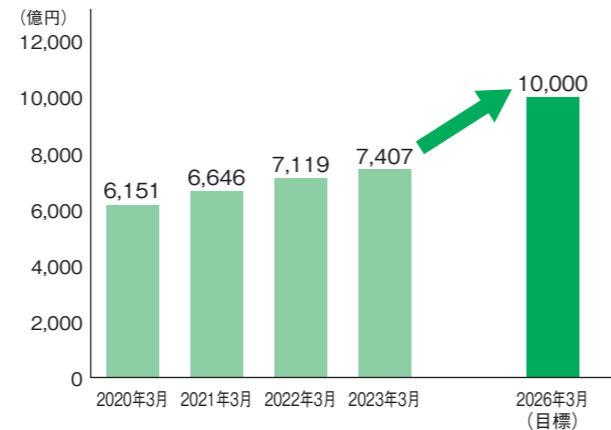
人々の働き方や消費行動などの変容、また、健康寿命の延び等により、個人のお客さまのニーズ・課題も多様化かつ高度化しております。多くの方々の人生に金融面から寄り添う金融機関の役割はますます大きなものとなっております。

当行では、個人のお客さまに対して、人生100年時代におけるライフステージにそった、適切な商品・サービスの提案を行ってまいりました。すべてのお客さまに「銀行・証券・信託」の機能を活用したコンサルティング提案を実践し、あらゆる世代のお客さまの幅広いニーズに対応してまいります。

■人生100年時代に必要生涯資産のイメージ



■グループ預かり資産残高

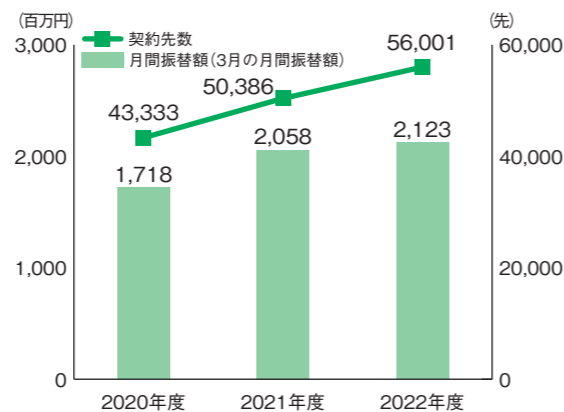


資産形成層

人生100年時代を謳歌する方々が多くなり、従来にも増して早い段階からの資産形成が重要となっております。

当行ではお客さまの長期安定的資産形成を支援するために有効な「長期・積立・分散」投資をベースとした提案を行っており、その結果として投信自動積立の利用が増加しております。

■投信自動積立の状況

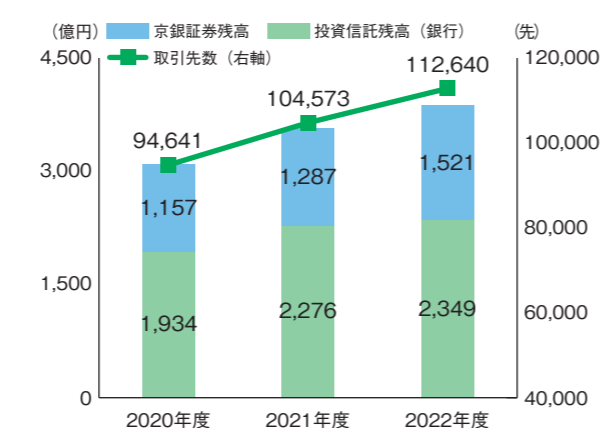


資産活用層（運用）

まとまった資産の有効活用に関するご相談に対しては、グループ会社の京銀証券とも連携し、幅広い金融商品・サービスの提案を行っております。

お客さまとの対話を通じて、お客さまのことをよく知り、ライフステージに沿った丁寧なコンサルティングを行うことで、当行グループでの預かり資産残高および取引先数は、増加基調にあります。

■投資信託・京銀証券の取引先数・残高



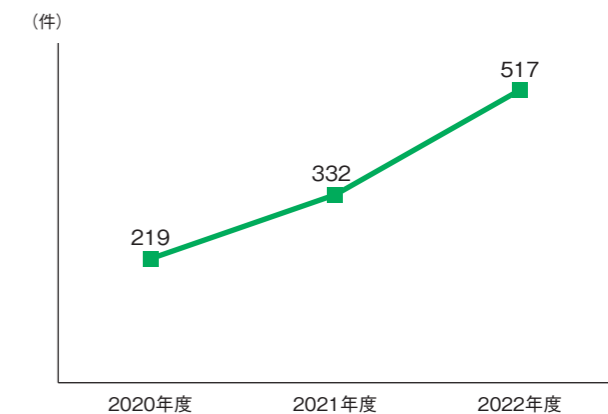
相続・資産承継層（管理）

お客さまの資産承継に関する相談に対して、当行はこれまで信託代理店としてお応えしておりました。しかしながら、「できるだけ長く京都銀行にお世話になりたい」という趣旨のお話をされるお客さまが多かったことから、2018年に銀行本体による信託業務への参入を果たしました。

営業店での日頃からの接点だけでは入り口は対応できても、やはりコンサルティングスタッフでなければ最適なソリューション提供は容易ではありません。そのため、より身近な環境で専門スタッフによるコンサルティング提供を可能とするため、2021年7月に「相続・資産承継ご相談プラザ京都北」を京都府北部エリアの福知山市に新設いたしました。近くに頼れる人（当行行員）がいる、ということがお客さまの安心感につながり、拠点開設の一定の効果が得られたことから、「相続・資産承継ご相談プラザ京都中央」（京都市下京区、2022年4月）、「相続・資産承継ご相談プラザ京都南」（京都府京田辺市、2023年4月）と拠点を増やしてまいりました。「営業店による日常からの接点＋本部スタッフによる専門コンサルティング」という強みを活かした展開を今後も続けていきます。



■遺言信託 保管中遺言件数 (累計)



TOPICS

お客さま本位の業務運営方針

京都銀行グループでは、地域社会の繁栄に奉仕することを理念として、質の高いサービスを提供し、信頼を深めていただけるよう努めております。

特に、資産形成・運用分野においては、お客さま本位の業務運営を徹底することにより、より一層信頼され、信認を得られる銀行グループとなるための方針として、「お客さま本位の業務運営に関する基本方針」を制定し、企業文化としての定着を図っています。

また、取組方針（アクションプラン）およびKPIを定め、取り組みの進捗状況を測り、公表しています。

なお、これらの取り組みの結果の一つとして、株式会社格付投資情報センターが実施する「R&I 顧客本位の投信販売会社評価」において、2023年には前年度を上回る「S+」評価（取得時点では金融機関において最高ランクの評価）を取得するなど、外部評価においても高い評価をいただいております。

環境認識と取組方針

デジタル技術の急速な進展によるキャッシュレス化や異業種による金融ビジネスへの参入に加え、コロナ禍を経て人々の価値観や行動の変容が進むなど、金融を取り巻く環境は大きく変化しております。一方、規制緩和や技術革新に伴い、新たなサービス・価値の創出が可能となり始めています。

当行は、前中期経営計画がスタートする前年（2019年）に、デジタル戦略の企画・立案および統括部署である「イノベーション・デジタル戦略部」を創設しました。「銀行業務・事務手続のデジタル化（銀行自身のデジタル化）」、「銀行サービスのデジタル化」、「お客さまのデジタル化支援」、の3つのデジタル化を前中期経営計画期間で段階的に進めてきました。そして、データに基づくビジネス展開・意思決定＝データドリブン経営を掲げ、新中期経営計画をスタートさせております。

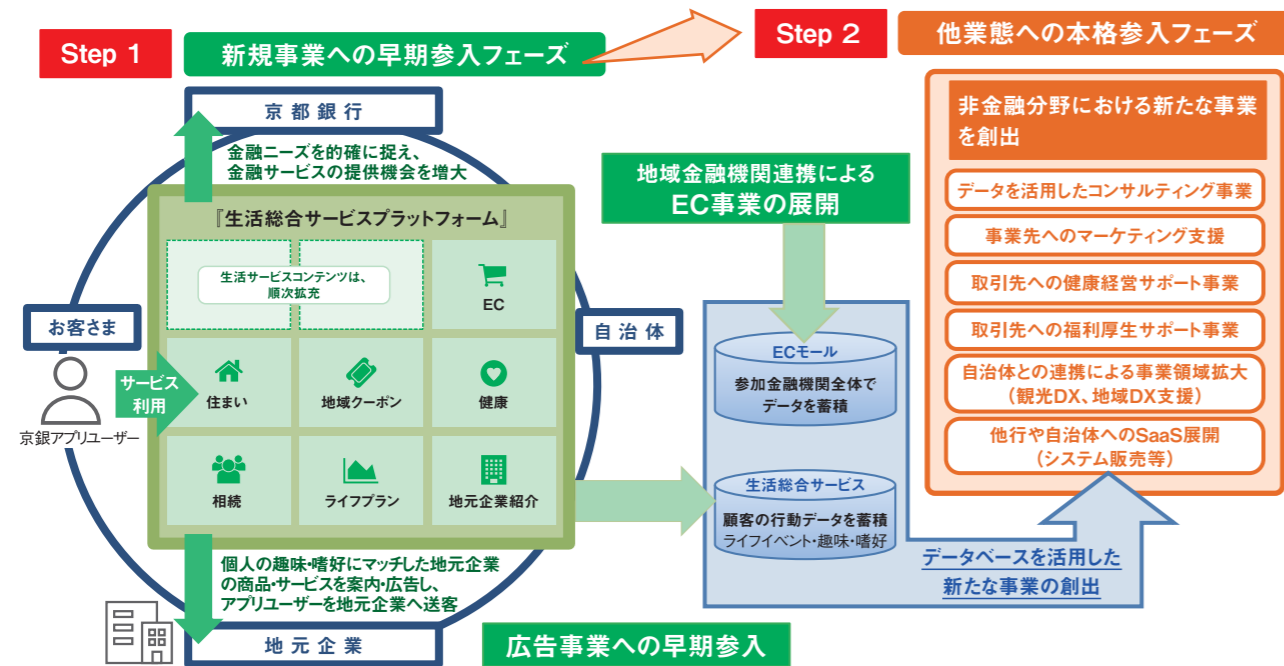
新たなビジネスへの展開

DX分野における新たな非金融ビジネスの創出に向けて、2022年8月にイノベーション・デジタル戦略部内に「DXビジネス開発部」を新設し、非金融ビジネスの第1弾として、2022年11月にオンラインショップ「ことよりモール」および地域金融機関のECサイトを連携させるプラットフォーム「&WA（アンドワ）」のサービス提供を開始しております。「ことよりモール」は、「地元の発展に貢献したい」、「地元企業を応援したい」という思いから誕生し、地域金融機関が運営するオンラインショップならではの「知る人ぞ知る商材」や「イチオシ商品」をラインナップに揃えています。

さらに、「京銀アプリ」上に個人のお客さまと地域の事業者をつなぐ「生活総合サービスプラットフォーム」の構築を進めております。当行の保有している金融データと、本プラットフォームから取得できる非金融データを掛け合わせて活用することで、お客さまの「真のニーズ」にマッチした情報発信や提案などが可能となり、お客さまの課題解決につなげていくことを目指しています。

生活総合サービスプラットフォーム上で展開する、ECモール事業、広告事業を足がかりとして、非金融分野における新たなビジネスの創出に向けて積極的にチャレンジしていきます。

■新規ビジネスへの展開イメージ



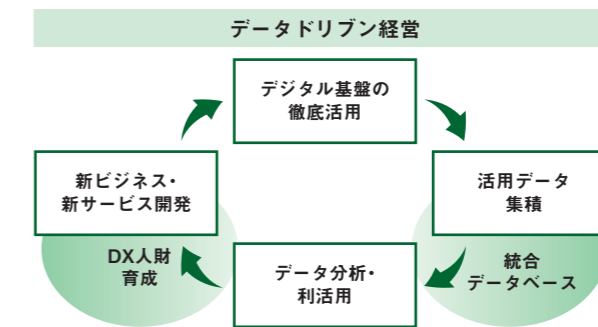
データドリブン経営の推進

競合他行はもとより、異業種も含めた競争に打ち勝つためには、「お客さまの真のニーズを起点としたビジネス展開」と「新技術・新ビジネスモデルの継続的探究・検討」に、これまで以上にスピード感をもって取り組む必要があります。そのため、2023年2月、銀行グループ横断的にデータの「集積・分析・利活用」を推進する「データドリブン推進室」を新設しました。

また、行内の各種システムに散在するデータをはじめ、グループ会社や外部情報を含めた膨大かつ多種多様なデータについて、一元的に管理・集約し、分析・利活用する統合データベースを構築しております。

加えて、新たに導入するAI分析ツールやBIツールのほか、既に導入しているCRMシステムなどをフル活用することで、効果的・効率的な営業手法の確立、業務の生産性向上、さらには革新的なビジネス創出につなげるような仕組み・体制を構築しております。

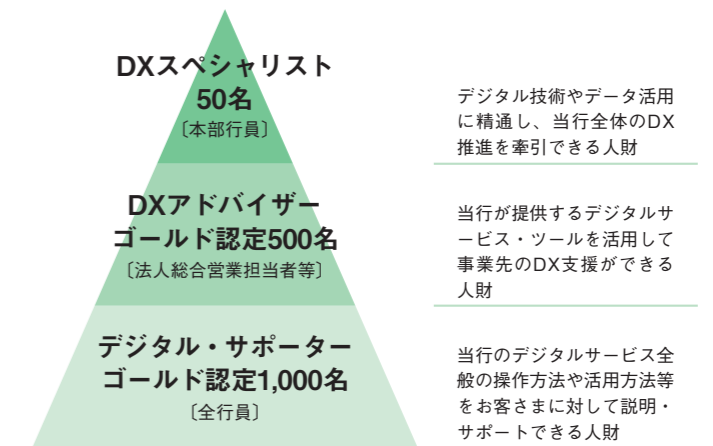
■データドリブン経営のイメージ



DX人財育成

これらのDX戦略を担う、専門人材の創出・活用については、既に取り組みをスタートさせております。具体的には、行内において習熟度別の認定を設け、最上位のDXスペシャリスト（50名）、DXアドバイザー（ゴールド認定500名）、デジタル・サポーター（ゴールド認定1,000名）の育成を行っております。

また、2025年度までに35名のデータサイエンティストの育成を目指しております。



DXによる新たな営業店の形に向けて

外部環境の変化により拠点削減に舵を切る金融機関が多かった近年ですが、当行は顧客接点である拠点は不可欠との認識のもと、効率的な拠点運営と充実したコンサルティング提供の実現に注力してきました。専門拠点の新設や地域グループ営業体制を活用したエリア全体のソリューション水準の底上げなど、コンサルティング高度化に向けた施策を実施した一方、従来型の事務手続を見直し、拠点運営の効率化を進めてまいりました。

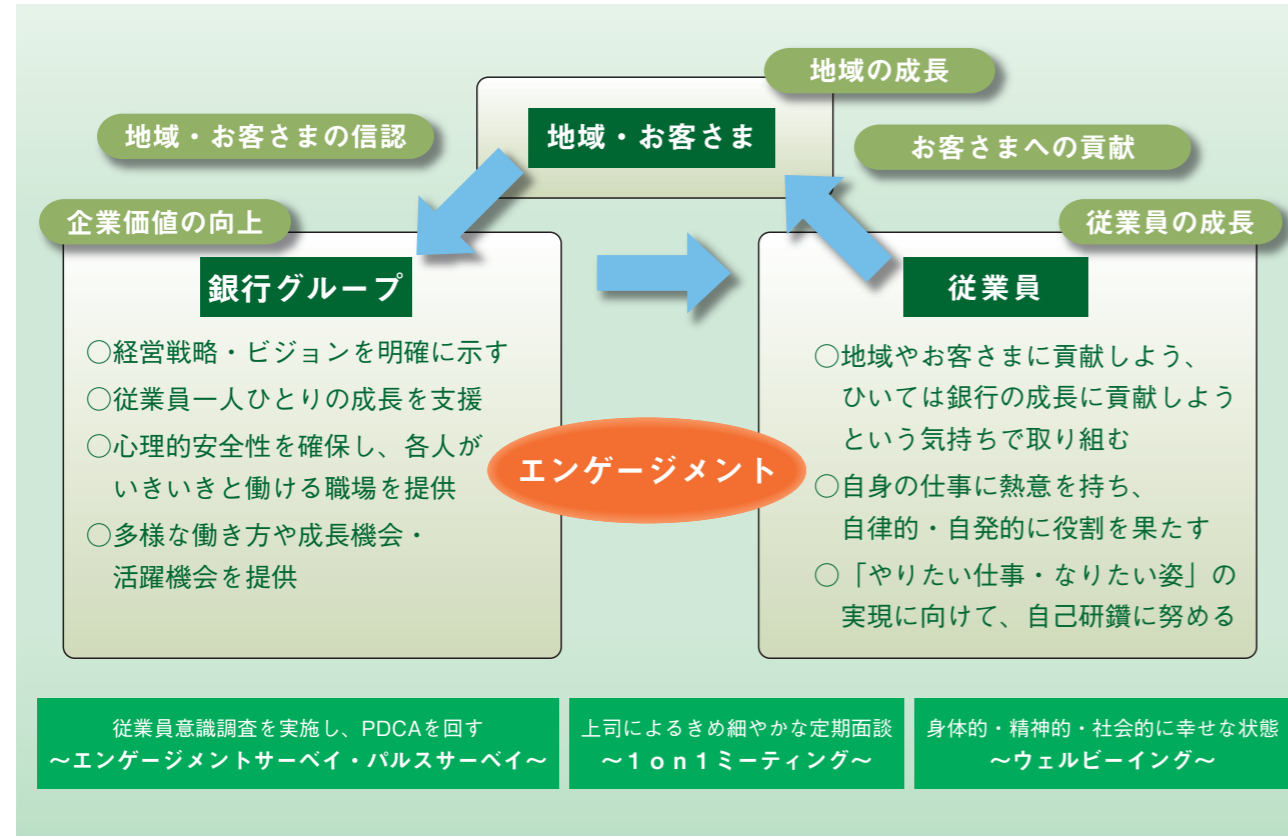
新中期経営計画においては、一定の地域・エリア内の近隣店舗を1つの集合体として捉え、エリア全体でのコンサルティング機能の強化をはかるとともに、ご来店されたお客さまに対し、各種手続を本部の専門知識をもった行員がタブレット端末等を介して説明を行う「京銀リモートサービス」の対象となる店舗・業務を拡大する等、さらなる利便性向上に取り組んでまいります。

基本的な考え方

当行では、従業員を企業価値向上の源泉である財産（人財）にとらえ、人財育成は経営の最重要課題であるとの認識のもと取り組んでいます。既述の通り、当行は2000年以降、広域化戦略により市場エリアと事業領域の二つの拡大を進めてきました。長期にわたりこの戦略を可能としたのは、当行の高い健全性が基盤となっていることはもちろんですが、新たなマーケットで質の高いソリューションを提供する人財を継続的に輩出してきたのも重要な要素です。

この新中期経営計画においても、経営戦略と連動した人財戦略の実践（=人的資本経営）に取り組んでいます。

■当行の人的資本経営のイメージ



人的資本経営の実践

この4月からスタートした新中期経営計画において、当行は市場と事業領域の二つの拡大に加えて、持株会社体制への移行を掛け合わせることで、これまでに築いてきた土台の上で、今までにない化学反応を組織内に起こし、これまでとは異なる「総合ソリューション企業」としての飛躍を目指しております。そのため、持株会社体制への移行を見据えた「全従業員の意識改革・考勤改革を推進する」とともに、「さらに拡大する事業領域に対応した人財育成・人財配置の実現」が重要であると考えております。

これらを実現するため、「人的資本経営 実践プロジェクト」を立ち上げ、次のような人的資本経営を実践しております。

エンゲージメント経営の実践	銀行が、従業員の成長や活躍を支援することにより、全従業員が自身の成長と活躍に向けて自律的に取り組むことで、これまで以上に仕事に熱意を持ち、銀行に対する貢献意欲を持てる組織風土を醸成し、企業価値の向上につなげる。
成長機会・活躍機会の拡充	新たな事業領域の拡大に対応していくために、成長機会・活躍機会の拡大を発信し、行員の自発的・意欲的な取り組みを引き出す。
適所適財での人財育成・配置	人財データを活用した人財育成ならびに人財配置を実践していくとともに、新規事業分野・戦略分野における要員を「戦略人財」として養成する。

人財育成の取り組み

当行の従業員として求められる高度な専門知識を習得し、地域社会に奉仕する有為な人財を育成することを目的に、企業内学校として、「京都銀行金融大学校」を設立しております。全従業員が得意分野を持ち専門性を有する人財として成長・活躍できるように各種研修を拡充するほか、自主参加型の休日講座を多数開講し、全従業員が自ら学ぶ企業風土を醸成しております。

新中期経営計画においては、以下の人財育成方針を掲げ、コンサルティング人財、事務中核人財、GX・DX人財、新業務への取り組みを支える専門人財の育成などに取り組んでいます。

【人財育成方針】

- 一人ひとりが「京都銀行グループの人財」として、新たな活躍フィールドで意識と行動を「新化」する
- 全員が自らキャリアを描き、自主的・自律的に能力の再開発（リスキリング）を行い「進化」する
- 多様性の中においても共通の価値観を有し、組織パフォーマンス最大化に向け「グループ体感」を「深化」する

【重点施策】

京都銀行グループとしての人財強化
「グループ機能営業実践プログラム」の実施により、グループ会社のソリューション機能を駆使するコンサルティング人財を育成

キャリア・チャレンジ制度 本部・グループ会社への公募制	行内認定制度 MS（マイスキル）チェックと試験・資格をもとに認定
---------------------------------------	--

多様性の確保

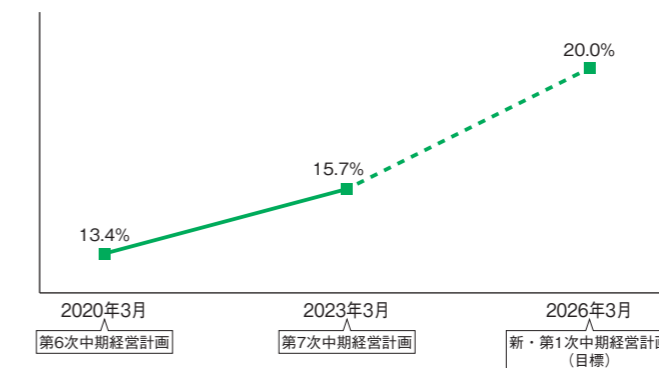
女性活躍推進については、最長4年間取得可能な育児休業制度や、短時間勤務制度等の両立支援策を整備するなど各種施策を実施し、女性従業員が長く働ける職場づくりやキャリアアップを推進するとともに、女性管理職比率を引き上げてまいりました。2016年の女性活躍推進法施行時には、関西第1号で、「えるぼし」の三ツ星認定を受けております。また、男性の育児休暇取得も奨励しており、2022年度は全対象者が取得しております。

経験者採用については、メガバンク出身者を中心に採用を積極的に行っており、これら採用者の中から現在では部店長職を務める者も多数出ております。

また、高齢者の活躍推進については、就労意欲が旺盛で、知識と経験を有する従業員が75歳まで勤務継続できる制度を設定しており、現在100名超が本制度のもと勤務しております。

【上位職者(管理層)の育成】

■女性役職者(代理以上)の推移



2025年度目標 → 代理以上20% (2030年に30%)