

## 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。

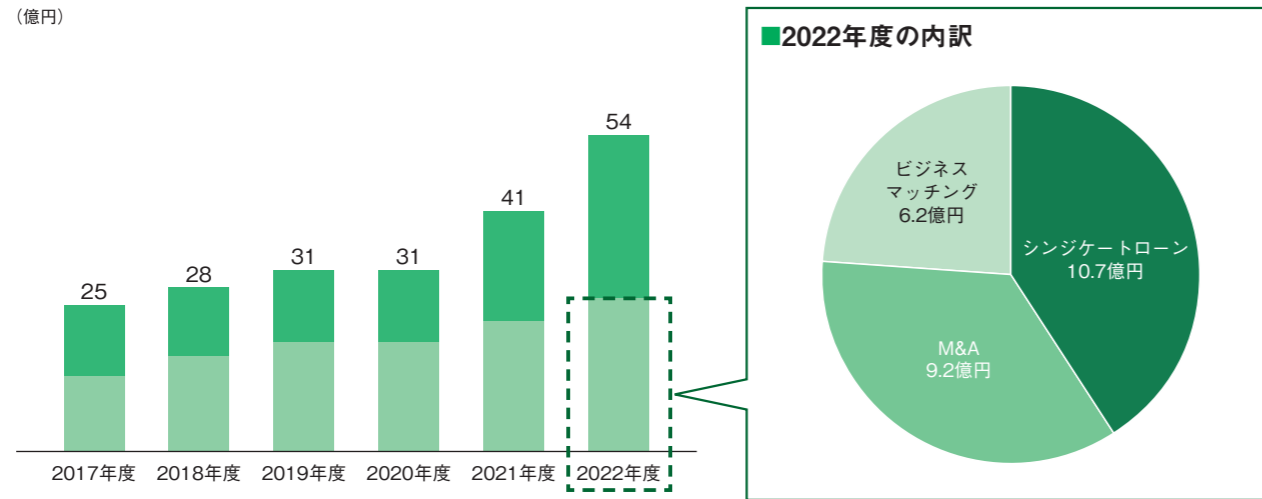
2017年4月にスタートした第6次中期経営計画では「コンサルティング機能の発揮」、続く第7次中期経営計画では「課題解決型営業の完全定着」を掲げ、ソリューションビジネスをさらに加速させてまいりました。その結果、2022年度の法人役務収益を表す「法人ぐるみ収益」は第6次中期経営計画初年度の2017年度に比べて2倍超となり、着実に成長していることを示しております。また、与信取引先、メイン取引先も増加傾向にあり、お客さまの課題を解決することで踏み込んだ取引ができていく証左だと考えています。

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。

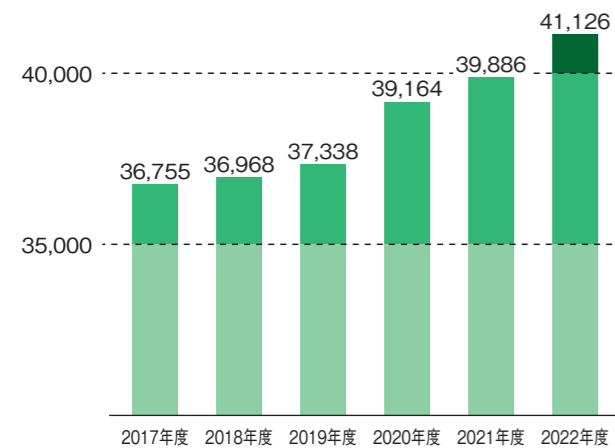
### ■法人ぐるみ収益の推移(シンジケートローン、M&A、ビジネスマッチング等による収益)

(億円)



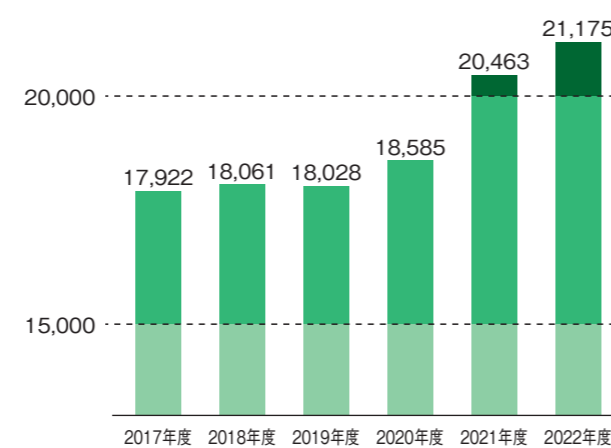
### ■与信取引先数の推移

(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

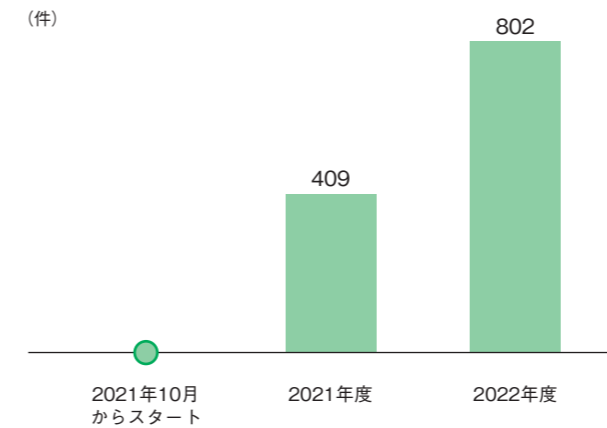
## SDGsコンサルティング

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。

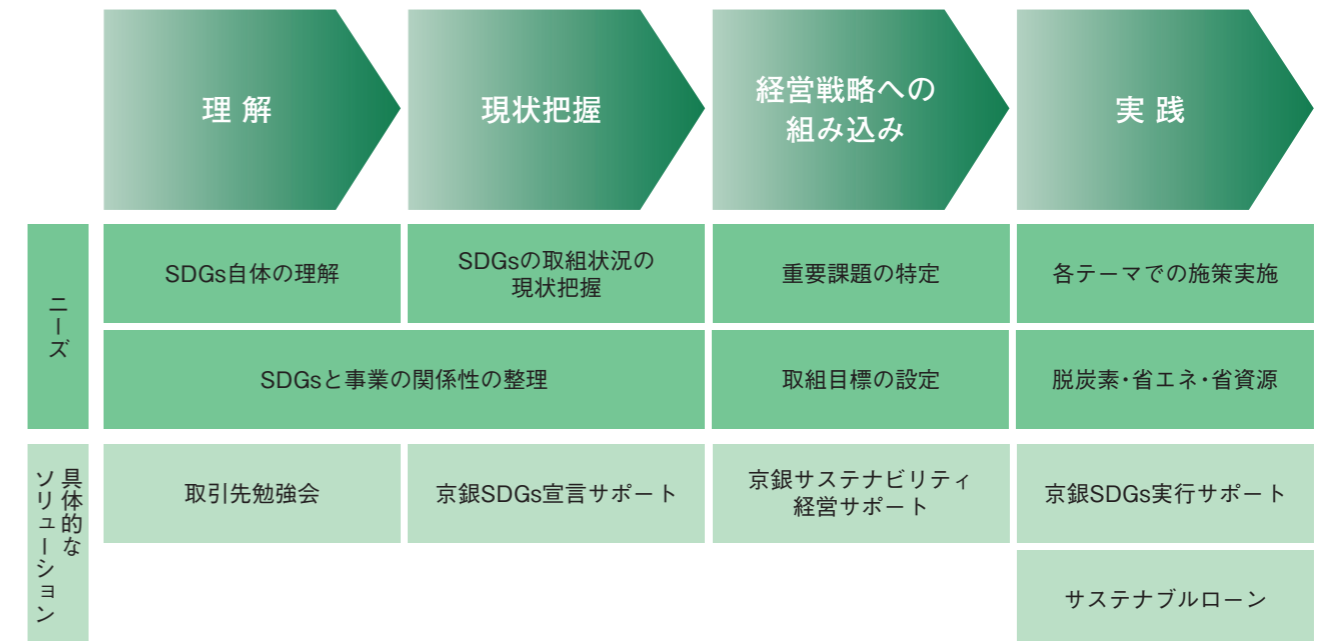
### ■SDGsコンサルティング件数

(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

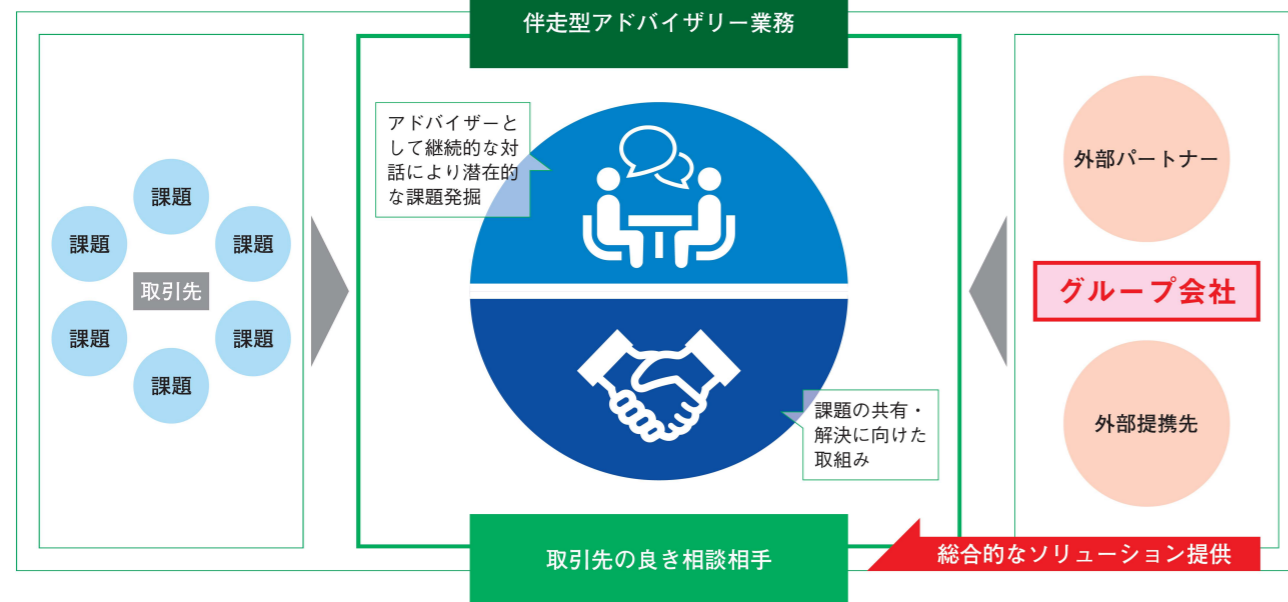


## 伴走型アドバイザー

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

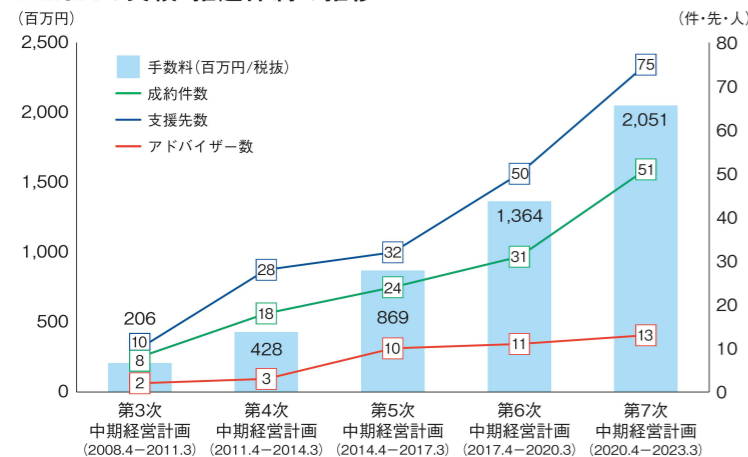
当行では、2001年にM&A業務を開始し、専担者配置(2007年～)、積極的な外部トレーナーなどの体制充実をはかり、現在は専担者15名体制でソリューション提供を行っております。事業戦略の転機となるような取り組みをサポートするほか、クロスボーダー案件、ファンド案件など多岐にわたる実績を残しております。

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。

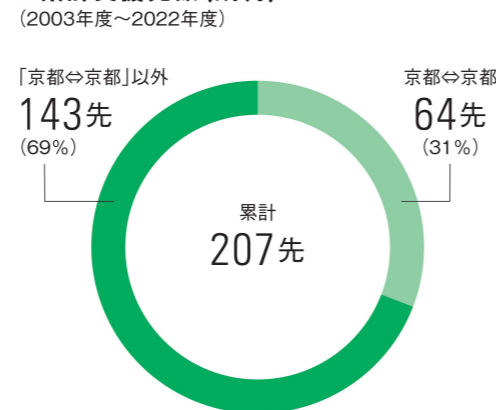
収益額の順調な増加は、営業店を含めた当行のM&Aコンサルティング体制が機能している結果だと考えております。

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)

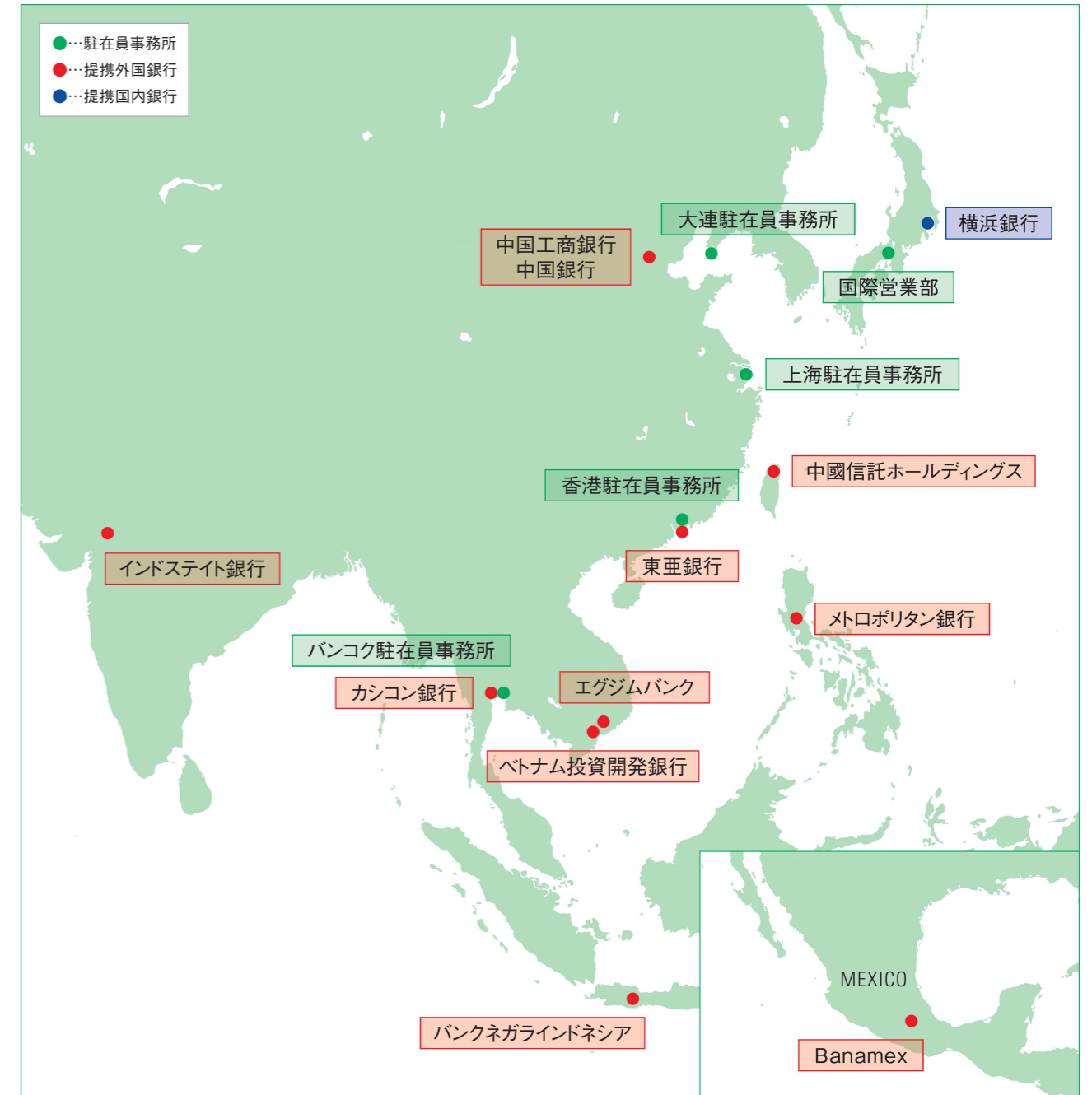


## 海外展開コンサルティング

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。