京都銀行グループの特長

創業・成長支援の伝統

古くから「都」として文化、産業を育んできた京都では、現在においても独自の市場をもち、高度な技術開発力と独創的でユニークな製品を製造するベンチャービジネスが数多く誕生しました。当行は、創立以来、地域金融機関の本分として、そのようなベンチャー企業をはじめ、多くの地域企業の成長と地域の新産業創発に向けて取り組んでおります。なかには、融資のほか出資（株式保有）という形態で資金面のサポートをおこなうとともに、人材（行員）の派遣なども通じて成長を支援し、密接な関係を構築することもありました。

現在においても創業・成長支援は不断の取り組みとして継続しており、ファンドスキームの活用など時代に応じた形で取り組みを高度化しております。

持続的な企業価値向上のための3つのバランス

当行は、地域金融機関が持続的に企業価値を向上していくには、上述の創業・成長支援を含む積極的な「成長投資」、自行の「健全性」の確保、「株主還元」の充実の3つをバランスよく実現することが重要だと考えております。

成長投資

当行が積極的な創業・成長支援をおこなってきた企業の中には、後に世界的大企業へと成長した企業も多くあり、創業・成長支援先の活躍は配当金という形で当行の収益を下支えし、次の成長投資の源泉となっております。

このような地域企業の積極的な成長支援は、地方銀行として誇れる貴重な財産であり、また地元企業とともに成長した地域金融機関の成長モデルの証です。

また、後述する広域ネットワーク構築という戦略の実現に向けた拠点網拡充や人的資本の拡充などにも積極的に取り組んでおり、結果として、それらが他金融機関との差別化になっております。

健全性

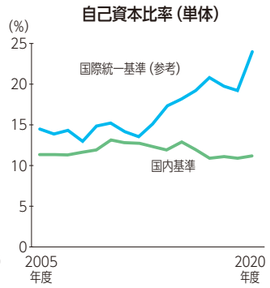
創立以来おこなってきた有望企業への積極的な投融資は多くの配当収入と評価益をもたらし、当行の財務基盤をより強固なものとしております。

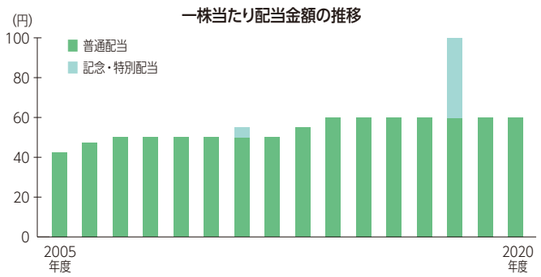
一方で、当行はお客さまからお預かりした預金を大切に運用してまいりました。バブル経済に沸いた1980年代後半においても、「地域社会の繁栄に奉仕する」という経営理念に立ち返ることを忘れずに手堅い経営を堅持しました。

その結果、バブル崩壊後、多くの金融機関が不良債権処理に時間を要する中、いち早くその処理を終え、積極的な攻めの経営に踏み出すことができました。

株主還元

積極的な成長投資による収益獲得と、健全性を支える健全堅実な銀行経営は、安定的な株主還元を可能としております。第7次中期経営計画では、配当性向を従来の25%から30%へ引き上げ、当行に出資いただいている株主の皆さまの期待にお応えしてまいります。





（注）2017年10月1日付の株式併合がそれぞれの期首にあったものとして算出。

単独での広域ネットワーク構築

当行は、滋賀県初出店となる2000年12月の草津支店出店以来、市場（営業）エリアの拡大と事業領域（サービス）の拡大という2つの拡大を通じて、広域型地方銀行としての発展を遂げてまいりました。

他の金融機関が店舗閉鎖などの縮小均衡路線をとる中、不良債権処理を速やかに完了させた当行は、経済的・文化的に京都と関係の深い隣接府県を中心に店舗網を拡大しました。草津支店出店前の2000年3月末の店舗数は115か店でしたが、営業エリアの拡大を進めた結果、2021年3月末の店舗数は174か店となりました（4割近くにあたる63か店が京都府外の店舗）。結果として、近畿2府3県（京都府、大阪府、滋賀県、奈良県、兵庫県）、愛知県、東京都の広域ネットワークを単独で築き上げるに至っております。

営業エリアを拡大した都府県は、エリアごとに特色があり、後述の府県をまたいだビジネスマッチングやM&Aなど当行ならではのソリューション提供を可能とするほか、多様な産業群を取引先に抱えることになり、地域の産業構造リスクにも耐性を有しております。

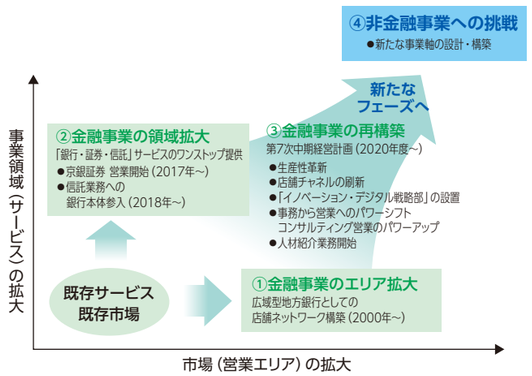
当行のエリア別店舗数推移

	2000年3月末	2021年3月末
総店舗数・・・①	115か店	174か店
うち京都府内店	105か店	111か店
うち京都府外店・・・②	10か店	63か店
②／①	8.6%	36.2%

高付加価値営業体制

当行は、市場（営業）エリアの拡大に加えて、お客さまの課題に対してソリューションを提供するビジネスモデルの構築に早くから取り組んでまいりました。2000年代前半に開始したM&A業務は2007年に専担者を配置するなどの取り組みをおこなったほか、2017年には京銀証券が営業を開始し、2018年には信託業務へ銀行本体による参入を果たすなど、事業領域（サービス）の拡大を積極的に進めております。

このようなソリューションビジネスを地道に展開することで、従来型の預貸ビジネスに加えて、新たな付加価値の提供を通じて当行の価値を高めてまいりました。



良質な人的基盤

創立以来の取り組みとして、地域企業の成長と新産業の創発に向けた投融資・伴走支援をおこなってきた当行は、長い時間をかけて金融機関としての目利き力やお客さまに伴走する力も培ってまいりました。

また、2000年以降、当行は広域型地方銀行としての拡大を進め、店舗数が1.5倍ほどになっておりますが、20年にわたるこのような拡大戦略を継続できた土台には、広域化前から良質な人的基盤を有していたことおよび広域化後も安定的に人材を育成・確保していることが挙げられます。

加えて、積極的な外部人材、女性、経験豊富なシニア…など多様な人材が活躍できる枠組みも構築し、また、それらを可能とする風土が新たな取り組みを生み出す原動力となっております。