



統合報告書 (ディスクロージャー誌・本編)

2021 (2020年4月1日～ 2021年3月31日)



飾らない銀行
 京都銀行

飾らない銀行
 京都銀行

経営理念

京都銀行グループは、創立以来一貫して「地域社会の繁栄に奉仕する」を経営理念に掲げ、地域金融機関として地域のお客さまとともに歩んでまいりました。

サステナビリティ経営

京都銀行グループは、経営理念のもと、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。地域の持続可能性に向けたこの取り組みこそがサステナビリティ経営の本質であり、2015年9月に国連総会で採択された「持続可能な開発のための2030アジェンダ」で示されたSDGsに向けた取り組みと軌を一にしております。

経営計画

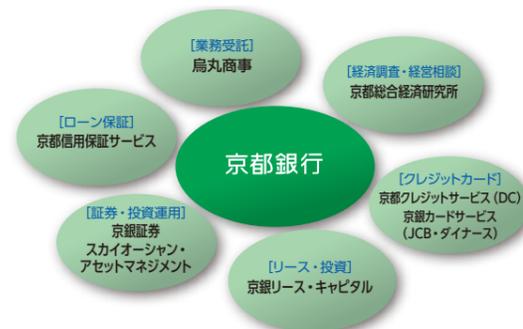
2020年4月開始の第7次中期経営計画「Phase Change 2020」の策定にあたり、経営理念のより一層の実践のため、「当行のありたい姿」を再確認するプロセス「4,000人全員で考える『京都銀行未来ビジョン』」を取り入れました。全従業員から集約した意見からは、「地元でお客さまに対し充実したサービス提供をおこない、地域・お客さまとともに成長を続けたい」という「おもい」と、「これまでに築いてきた広域マーケットにおいて引き続き圧倒的な存在感を示していきたい」という「強い意志」が示されました。

全従業員のこれらの「おもい」と「強い意志」が込められた経営計画に基づく事業展開を通じて、持続可能な社会の実現に取り組んでまいります。

京都銀行グループ

京都銀行グループは、銀行および子会社7社、関連会社1社で構成しており、銀行業務を中心に、証券業務、信用保証業務、リース業務、キャピタル業務、クレジットカード業務など多様なサービスを提供しております。

お客さまのニーズが多様化する中、グループ一体となり、ワンストップでの総合金融サービスを提供してまいります。



CI (コーポレート・アイデンティティ)・シンボルマーク

1985年に京都のリーディングバンクとしての地域の負託にこたえていくため、CIの基礎となる企業理念を「ザ・バンク・フォア・キョウトー京都と京都府民の皆さまのための銀行」と定めるとともに、企業理念や経営に対する考え方を、色と形で象徴するものとしてシンボルマークなどを制定しました。5本のラインは、京都の暮らしや文化風土の母胎ともいえる京都の代表河川「鴨川・桂川・宇治川・木津川・由良川」をイメージし、また御所や社寺の土堀に流れる5本の白い横線、京都五山なども意図したもので、未来に伝えたい京都の文化を象徴化するとともに、すっきりした優しいイメージは京都の誇る伝統美のセンスに通じております。同時に、共感・先見・創造・意欲・愛という当行役職員が目指すべき行動「5つの誓い」を込めております。



プロフィール

2021年3月31日現在

名称	株式会社 京都銀行 / The Bank of Kyoto, Ltd.
本店所在地	京都市下京区烏丸通松原上る薬師前町700番地
創立	1941年(昭和16年)10月
総資産	12兆2,560億円
預金・譲渡性預金	8兆7,169億円
貸出金	6兆692億円
資本金	421億円
発行済株式総数	75,840千株
格付け	A (R&I) A-(S&P)
従業員数	3,430人
拠点数	192か所 本支店(※)168・出張所6・ローン営業部8・法人オフィス2・ 移動店舗車1・海外駐在員事務所4(香港・上海・大連・バンコク)・ その他3 (※)店舗内店舗4・ネットダイレクト支店1・振込専用支店1を含む

発刊にあたって

本誌は、国際統合報告評議会(IIRC)「国際統合報告フレームワーク」および経済産業省「価値協創ガイド」を参考にし、財務情報に加え、非財務情報として経営方針や経営戦略などについて、沿革や特長などを交えつつご説明しております。また、銀行法第21条に基づくディスクロージャー資料(業務及び財産の状況に関する説明書類)を兼ねております。ディスクロージャー資料としてご利用の際は、当行HPに掲載しております「資料編」を合わせてご参照ください。

なお本誌には、当行の業績に関する業績予想および計画等の将来に関する記述が含まれております。これらは、本誌作成時点における入手可能な情報および将来の業績に影響を与える予測や一定の前提(仮定)などを基に記載しており、当行の将来の業績を保証するものではなく、さまざまなリスクや不確実性を内包しております。



CONTENTS

- 2 プロフィール・発刊にあたって
- 3 トップメッセージ
- 9 京都銀行グループのあゆみ
- 11 京都銀行グループの特長
- 13 主要マーケットの現況
- 15 京都銀行グループの価値創造プロセス
- 17 業績ハイライト
- 経営方針
- 19 サステナビリティ経営
- 経営戦略～お客さまの価値創造によるサステナビリティの実現～
- 23 コンサルティング力強化戦略
- 33 店舗戦略
- 35 デジタル戦略
- 37 人材戦略・人財イノベーションプロジェクト

経営基盤

- 39 コーポレート・ガバナンス
- 41 役員
- 42 リスク管理体制
- 43 コンプライアンス(法令等遵守)の体制
- 44 マネー・ローンダリング及びテロ資金供与対策の体制
- 45 顧客保護および金融円滑化への取り組み
- 46 業務継続体制
- 47 サイバーセキュリティ
- 48 各種方針等
- 49 トピックス
- 50 店舗ネットワーク



表紙では「I Love Kyoto キャンペーン」, 「I Love Shiga キャンペーン」ポスターをご紹介します。
“京都を愛するところ”を広く人々の意識に育みたいとの思いから、1982年に「I Love Kyoto キャンペーン」を開始しました。また、滋賀県においても、「I Love Shiga キャンペーン」を2013年から展開しており、滋賀の豊かな自然景観や歴史的遺産、伝統文化などを幅広くご紹介しております。
①如意寺のミツバツツジ(京都府京丹後市)
②草津市立 水生植物公園みずの森(滋賀県草津市)
③龍徳寺への参道(京都府南丹市)
④朝焼けの比叡山(滋賀県草津市)

トップメッセージ
 地域のみなさまが、
 より豊かな生活をおくれるように

取締役頭取
 土井 伸宏



「2020年」という1年

2020年は、世界が新型コロナウイルス感染症の脅威にさらされ、またその脅威に立ち向かった1年として、歴史に記されることでしょう。この影響で世界の経済活動は停滞し、わが国のGDPは前年対比▲4.8%と落ち込み2009年以来11年ぶりのマイナス成長となりました。

京都においても、街の様子は一変しました。国内外からの観光需要は“蒸発”して観光地では賑わいを失い、観光関連産業をはじめ多くの事業者のみなさまが甚大なダメージを受けることになりました。

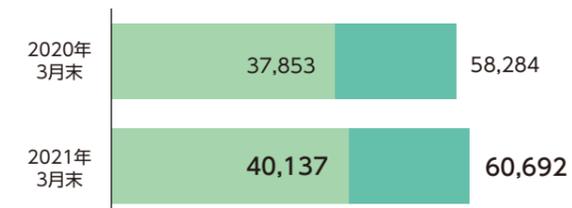
今なお事業者のみなさまは筆舌に尽くしがたい苦難に立ち向かっておられるだけに、お客さまにしっかりと寄り添い金融機能を通じて事業をサポートすることが、私たち地域金融機関の役割であり使命であるとの強い思いと、一日も早く地域経済を回復させるとの熱意をもってグループをあげて取り組んでおります。

地域金融機関に対する期待の高まり

コロナ禍の影響が急速に拡大して国内企業の経営状態が瞬く間に悪化する中、迅速かつ柔軟な資金供給や多様な事業支援の担い手として、銀行の金融仲介機能に大きな期待が寄せられました。2020年の全国銀行の貸出金残高は前年対比+5.3%の大幅増加（2019年は同+1.8%増）で、各行が企業の資金繰りを支えたことを表しています。当行においても、業種・規模を問わず幅広い企業への事業資金を供給し、2021年3月末の貸出金残高は6兆692億円とはじめて6兆円を突破、2020年度の貸出金平均残高は前年対比+8.9%増加（2019年度は同+3.6%増加）しました。

貸出金 (単位: 億円)

■ うち、中小企業等貸出金



当行では、2020年6月に本部組織を横断した「コロナサポートチーム」を組成し、事業を営むお客さまの課題解決サポートを全行あげて推進し、2021年3月末までに3,000件を超える課題に対応しました。「売上・集客」に関するものをはじめ、「事業承継」、「新事業展開」、「経営改善・強化」、「人材」など多様な課題を確認し、当行が強化しているコンサルティング力を発揮することによって、お客さまの本業支援・課題解決に取り組んでおります。

近年、銀行グループの業務範囲規制や出資規制が緩和されるに伴って、私たちが活躍できるフィールドはますます広がっています。これは地域金融機関に対する大きな期待の表れだと受け止めており、非金融分野を含めて今後も積極的に事業領域を拡大していきたいと考えています。

その一環として当行では、2021年3月、事業承継ファンド「京銀ネクストファンド」を設立いたしました。これまで事業承継支援業務を通じてお客さまのニーズにお応えしてきましたが、高齢化の進展とともに深刻化する企業の後継者不足に加え、新型コロナウイルス感染症の影響により事業承継ニーズが一段と高まっているため、グループ会社の京銀リース・キャピタルと共同でファンドを設立し、今後、10年間で総額100億円をめどに継続投資を行うことにしました。円滑な事業承継の支援はもとより、既に取り組んでいる人材紹介業務なども活用しながら、投資後の経営支援による企業価値の向上に取り組んでまいります。

今後も、地域の実情にかなった地域経済へのインパクト、既存事業とのシナジー効果を含めた採算性などの分析を踏まえながら事業領域を拡張し、総合金融ソリューション業としての成長を目指します。

経営理念『地域社会の繁栄に奉仕する』の実践

当行では、創立以来、経営理念に『地域社会の繁栄に奉仕する』を掲げ、地域金融機関に求められる役割を果たすべく取り組んでまいりました。その精神は従業員全体に浸透していると感じています。例えば企業向け融資案件の審査にあたって、担当者間で「地元金融機関の判断として、どうあるべきか」といった問いかけが交わされるなど、従業員は日々の業務の中から、地域金融機関である京都銀行としての「あるべき姿」や「存在意義」を自問し、またそれぞれの立場で意見を交わす機会を持ちます。もともと地域への貢献意欲を持った学生が多く入行しているという背景もあるのですが、こうしたやり取りが組織内の至る所で繰り返されることで、従業員が自然と経営理念を実践する組織風土が培われているのだと感じています。

2020年度にスタートした中期経営計画の策定段階で、はじめての試みとして、当行の「ありたい姿」を再確認するプロセスをとりいれ、全従業員からの意見を集約しました。そこで、個々人で表現方法は異なりますが、「地域とともに」という「おもい」が共通した価値観として根付いていることを再確認でき、全従業員が自分なりに経営理念『地域社会の繁栄に奉仕する』を咀嚼し、これを実践しようと毎日の業務に取り組んでいることが改めて分かりました。こうした従業員の「おもい」をしっかりとくみ取って、当行のさらなる成長への推進力にしてまいります。



サステナビリティ経営の推進

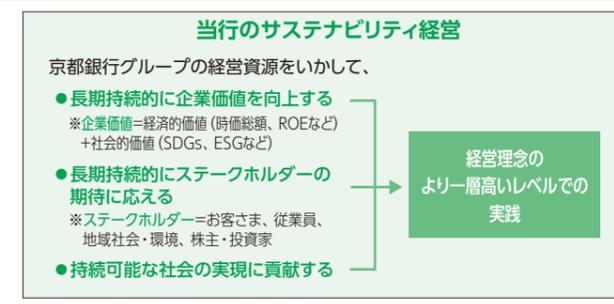
当行では、サステナビリティ経営を「経営理念のより一層高いレベルでの実践」と位置付け、SDGs達成に向けた具体的な取り組みを進めることで、地域の社会的課題や環境問題の解決に貢献しています。政府による2050年カーボンニュートラル（温室効果ガス排出量実質ゼロ）に象徴されるように、持続可能な社会の実現に向けた動きは加速しており、当行でもサステナビリティ経営の推進を経営目標に掲げることにしました。当行には既にSDGsに通底する考え方は根付いていましたし、その趣旨に沿った独自の取り組みも重ねてきましたが、国際目標に準拠することで視座を高めるとともに、より一層社会との一体感を持った経営に邁進しようとの意図があります。

具体的には2021年1月、サステナビリティ経営推進委員会を設置するとともに、「持続可能な社会の実現に向けた投融資方針」の策定・公表をいたしました。サステナビリティ経営を実践していくうえで、経済的価値と社会的価値が遊離しないよう常に紐づけて捉えるとともに、双方の向上を目指すことで、長期持続的に企業価値を向上していこうと取り組んでおります。本委員会では、本業を通じてSDGs/ESGを含むサステナビリティ関連諸課題に対応していくために、社会的課題・環境問題やステークホルダーの期待に対する理解を深め、具体的アクションとして組織的に取り組んでいくことを目的としています。

一方、投融資方針は、当行がサステナビリティ経営を実践するうえでの投融資の基本原則と位置付けています。経営理念のもと、お客さまとともに地域の幸せな未来を創るため、地域金融機関の立場から経済・環境・社会にかかる諸課題の解決に「ポジティブな影響の増大・創出」と「ネガティブな影響の低減・回避」の両面から取り組み、持続可能な社会の実現に貢献することが基本的な考え方です。特長は、「ポジティブな影響の増大・創出」のために積極的に投融資する3項目を明示し、その最初に「地域企業の創業・イノベーション創出・成長に向けた支援」をあげたことです。当行は伝統的にベンチャー支援に取り組んできた歴史があります。いつの時代もイノベーションは、企業にとって生産性向上や成

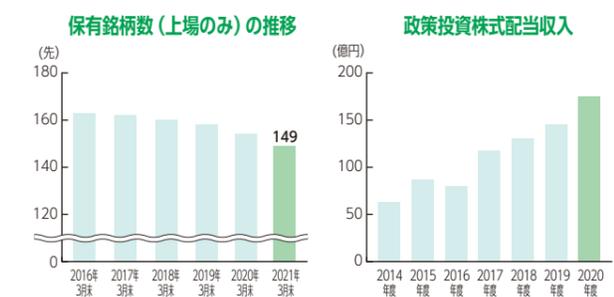
長促進などを通じた企業価値向上をもたらすだけでなく、他企業にも波及効果をもたらす経済の好循環へとつながっていきます。わが国では高齢化の進展とともに潜在成長率が低位で推移していますが、それだけに地域企業のイノベーションによって、経済成長を促進していきたいと考えています。

当行では、ファンドスキーム活用など時代に応じた形で取り組みを高度化させ、2000年以降に限っても、約400社に対して総額約56億円の投資をおこない、その中から既に約30社が上場を果たしました。今後は、10年をめぐりにさらに50億円の投資を継続的にこなしていく計画です。



政策投資株式

近時、当行が保有する政策投資株式に関して、とくに投資家のみなさまからご質問をいただくことが増えています。まず現状をご説明しますと、当行では毎年、保有に伴う便益や資本コスト等に基づく保有意義検証、保有にかかる経済合理性の確認をおこなっております。結果として、政策保有上場株式銘柄数は減傾向にあり、直近2021年3月末には、前年同期比で5銘柄減少し149銘柄となっています。次に保有する政策投資株式から得られる便益のご説明として配当収入を例にとりますと、増傾向にあり2020年度は150億円を突破する水準まで達しており、銀行収益に大きく貢献していることがお分かりいただけると思います。



当行が保有する政策投資株式には、このあと（p.9およびp.11）でも触れている通り、地元京都の上場企業株式が多く含まれております。この中には、当該企業がベンチャー企業といわれていた時代に、当行が融資だけでなく出資も積極的におこない、成長を支援した頃から保有を続けているものが数多く含まれております。当時のベンチャー企業は、その後目覚ましい成長を遂げて世界的に知られる「京都企業」となったため、当時保有した株式の価値も飛躍的に高まり、当行の収益あるいは財務健全性の大きな源泉となっています。

こうした当行の歴史を踏まえて、投資家の中には「投資銀行の成功事例のようだ」と評される方もいらっしゃるようです。しかし当行は投資銀行ではなく地域金融機関です。投資銀行であれば投資先の成長で得た果実を売却することによって自社の利潤最大化を目指すのですが、地域金融機関である当行としては、保有にかかる経済合理性があるなら、京都企業の株式を保有しつづける中で果実を享受する方法を第一義に考えるべきだというのが私の思いです。しかもその果実を、当行だけで享受するのではなく、さまざまな形を通じて地域でも享受するのが好ましいと考えています。こうした考えから当行では創業支援や事業承継支援への投資にも積極的に取り組み、地域企業の持続的成長と地域経済の持続的成長の好循環実現を目指しております。

一方で、経営環境が大きく変化していますので、保有にかかる経済合理性の基準をさらに上げて、縮減を一層進めていく必要があるとも考えております。

いずれにしても評価益が1兆円を超える水準となった政策投資株式は、当行の経営にとって重要な経営資源ですから、エンゲージメントの充実を重視している当行としても、投資家のみなさまのご理解がさらに進むよう努めてまいります。また同時に、幅広いステークホルダーのみなさまにとってもご理解いただきやすく、かつ当行の企業価値向上につながる最適解を導き出せるよう取り組んでまいります。

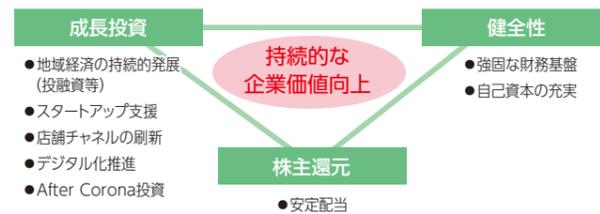
成長投資・健全性の確保・株主還元の充実 3つのバランス

地域金融機関の経営において、長期持続的に企業価値を向上していくには、成長投資、健全性の確保、株主還元の充実をバランスよく実現することが重要だとかねてから考えてまいりました。

こうした中、今般のコロナ禍で改めて感じたことは、景気が急激に後退した際の「銀行の役割」と備えとしての「健全性確保」との関係性です。今回のコロナショックのように企業の経営環境が突如として悪化した場合、景気回復までの間、企業の資金繰りを支えるのが銀行の役割であることは言うまでもありません。このことは同時に、将来的な信用コスト増加によって銀行経営が悪化するリスクを内包しますが、地域金融機関は、地域経済を守るため、将来的なリスクをいとわず苦境に立たされている地域企業を支援する存在であるべきだと思います。ただこの役割を果たすには、銀行自体に相応の体力が求められます。当行でも、2020年度決算では例年水準を大幅に上回る信用コストが発生しましたが、当行が築いてきた強固な財務基盤からすれば難なく吸収できるレベルでしたし、仮に景気回復にさらに時間を要したとしても、経営の屋台骨に影響が及ぶことなく地域企業を支え続けることができます。景気後退時にこそ「銀行の役割」を果たすには、平時に「健全性の確保」に努める経営が重要だということを実感する1年となりました。

一方、株主還元については、株主のみなさまのご期待に応えるべく、当初計画通り拡充いたしました。当行ではかねてから安定配当を基本としておりますが、2021年度3月期からは、配当性向の目安を従来の25%から5%引き上げ30%としております。

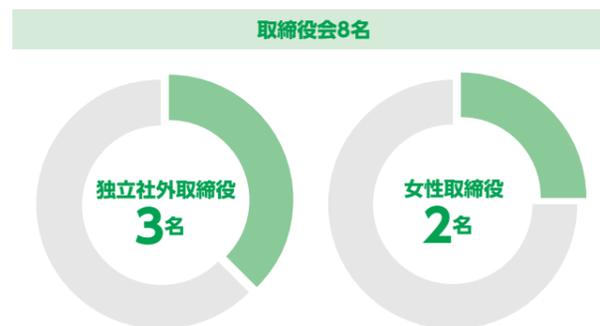
成長投資については、「地域経済の持続的発展が当行の成長につながる」との考え方を基本に、引き続き企業融資などに重点的に取り組んでおります。もちろんデジタル化への取組促進のほか、「持続可能な社会の実現に向けた投融資方針」に沿ったスタートアップ支援、気候変動リスク低減など環境問題の解決に向けた支援、SDGs/ESG経営の普及に向けた支援にも積極的に取り組んでまいります。



ガバナンス強化への取り組み

当行では、ステークホルダーのみなさまから揺るぎない信頼を確立するうえで、経営の透明性と健全性を基本としてコーポレート・ガバナンスの強化に取り組んでおります。

2021年6月29日からは、取締役を経営体制効率化のため1名減員の8名とし、そのうち3名を社外取締役とする構成にしました。さらに社外取締役の1名は、今般、エヌ・ティ・ティ・データ・システム技術株式会社の代表取締役を務めていらっしゃる方に加わっていただき、経営者としての豊富な経験とシステム分野の専門的かつ幅広い知見を当行の経営にいかしていただきます。



地域のみなさまが、より豊かな生活をおくれるように

昨今、SDGsやESGの浸透とともに、「経済」「環境」「社会」の3軸で地域の全体最適を考えようとする動きが広がっています。「経済」という言葉の語源は、中国古典にある「経世済民（世の中を治め、国民の苦しみを救う）」にあるといわれています。事程左様に生活向上のために経済の成長・発展は確かに重要ですが、決して経済成長が最終目的ではあ

りません。豊かな生活をおくるには、都市や地方に至るまでの自然環境、人間同士のふれあいや関係性を含めた社会のありようも重要で、経済に過度に偏重するのではなく、3つの軸で地域の未来を考えていく必要があります。いみじくも今般のコロナ禍では、都市を離れることで自然豊かな地方の価値に気づき、人との接触が制限されたことで対面の価値に目を向けるなど、環境や社会が人間の生活に彩と潤いを与え、生活を豊かにすることを再認識した方も多いのではないのでしょうか。

翻って当行が提供するサービスについても、地域のみなさまがより豊かな生活をおくるために欠くことのできない社会資本だと捉えており、それ故にお客さまとの接点の場としての拠点をとくに大切にしたいと考えています。当行がいま注力しているコンサルティング業務として、企業経営、事業承継、資産運用、相続対策などのご相談では、お客さまの課題にしっかりとお応えするうえで、人間同士が触れ合うハイタッチなサービスがとくに要求され、これに対応できるかどうか大きな生命線になると感じています。これまで当行は広域型地方銀行として、お客さまのより近くに拠点を設け、お客さまとのつながりを広げ深めてまいりましたので、この拠点をいかすことで、他行にはないハイタッチで付加価値の高いサービスをご提供してまいります。

同時に当行ではすべてのお客さまとデジタルで繋がる「デジタルコネク」を掲げて、より利便性が高く、より質の高いサービスのご提供にも取り組んでいます。今後のお客さまとの接点として、「リアル拠点では、お客さまの来店数は減るが、今までよりも付加価値の高い重要な役割を担う」、「デジタル取引では、サービスの拡充で取引数が増すだけでなく、その特性をいかした新しいサービス提供の役割を担う」と考えています。当行では「対面サービスとデジタルサービスのベストミックス」と表現していますが、お客さまには、リアル（拠点）でのサービス、デジタルでのサービスの中で、その時に一番合致した方法を選んでいただけるような事業モデルを構築し、お客さまがより豊かな生活をおくれるよう金融面から取り組んでまいります。



当行創立80周年に向けて

当行は、2021年10月に創立80周年を迎えます。その先、90周年、100周年といった未来を見据え、企業としての存在意義を自問するとき、「地域のみなさまが、より豊かな生活をおくれる地域の実現」に向けて取り組む姿勢こそが、すべての根源だと思います。

私たち京都銀行グループでは、企業活動を継続して一段の成長を目指す中で、同時に「経済」「環境」「社会」の3軸による全体最適の視点を持ち、地域のみなさまがより豊かな生活をおくれるよう一丸となって取り組んでまいります。

引き続き格別のご支援、ご高配を賜りますよう、心よりお願い申し上げます。

京都銀行グループのあゆみ

第7次中期経営計画
「Phase Change 2020」

近畿のリーディングバンクへ

1941-50年代

京都府北部での誕生

- 1941年 ● 丹和銀行創立 (京都府福知山市)
- 1943年 ● 京都支店開設 (現七条支店)
- 1950年 ● 京都府本金庫事務受託
- 1951年 ● 「京都銀行」と改称
- 1953年 ● 本店を京都市 (現在地) に移転 ● 大阪支店開設

京都市に本店を移転

1960-70年代

都市型地方銀行への道

- 1963年 ● 東京支店開設
- 1966年 ● 現本店竣工
- 1973年 ● 京都証券取引所に上場
- 1978年 ● 預金量1兆円を突破

近畿地銀トップバンクの地位を不動のものへ

1980-90年代前半

金融変革への挑戦

- 1984年 ● 東京・大阪両証券取引所第二部に上場
- 1986年 ● 預金量2兆円突破
- 東京・大阪証券取引所第一部に指定替え
- 1989年 ● 香港駐在員事務所開設
- 1990年 ● 預金量3兆円突破

近畿地銀初の3兆円突破

地銀トップ10へ

1990年代後半

経営基盤の強化と体質改善

- 1998年 ● 投資信託窓口販売業務開始
- 1999年 ● ダイレクトバンキングセンター開設
- 当行唯一の赤字決算

不良債権処理からいち早く脱却

2000年代

広域型地方銀行としての躍進

市場エリアの拡大

- 2000年 ● 草津支店 (滋賀県) 開設
- 2004年 ● 高の原支店 (奈良県)・尼崎支店 (兵庫県) 開設
- 2010年 ● 京都銀行 金融大学校設置
- 2011年 ● 名古屋支店 (愛知県) 開設
- 2013年 ● 東長岡支店新築 「CO₂排出量ゼロ」の環境配慮型店舗
- 2014年 ● 京都銀行 金融大学校 桂川キャンパス竣工

事業領域の拡大

- 2001年 ● 損害保険代理店業務開始
- 2002年 ● 生命保険代理店業務開始
- 2004年 ● 基幹システムを「NTTデータ地銀共同センター」へ移行
- 2012年 ● 大連駐在員事務所開設
- 2013年 ● バンコク駐在員事務所開設
- 2017年 ● 京銀証券株式会社営業開始
- 2018年 ● 信託業務への銀行本体参入
- 2020年 ● 人材紹介業務開始

総合金融ソリューション業へ

	戦後復興	高度経済成長	原油高・高金利・円高	平成不況	日本版金融ビッグバン	グローバル化・金融再編	人口減少・低成長								
主な出来事	太平洋戦争 (1941-45)	神武景気 (1954-57)	岩戸景気 (1958-61)	いざなぎ景気 (1965-70)	石油危機 (1973・78)	プラザ合意 (1985)	消費税導入 (1989)	阪神・淡路大震災 (1995)	地球温暖化防止京都会議 (1997)	北海道拓殖銀行、山一証券経営破綻 (1997)	日本長期信用銀行、日本債券信用銀行経営破綻 (1998)	3メガ銀行への集約 (2002-05)	リーマン・ショック (2008)	東日本大震災 (2011)	
京都の出来事	京都市が政令指定都市に (1956)	久世工業団地の工場第一号操業開始 (1964)	京都市営地下鉄烏丸線開業 (1981)	長田野工業団地完成 (1974)	京都リサーチパーク完工 (1989)	平安建都1200年 (1994)	けいはんな学研都市都市びらき (1994)	京都市営地下鉄東西線開業 (1997)	京都市営地下鉄東西線開業 (1997)	京都市営地下鉄東西線開業 (1997)	京都市営地下鉄東西線開業 (1997)	京都市営地下鉄東西線開業 (1997)	京都市営地下鉄東西線開業 (1997)	京都市営地下鉄東西線開業 (1997)	京都市営地下鉄東西線開業 (1997)

丹後の金融機関から京都の金融機関、そして近畿の金融機関へ

京都銀行は、1941年10月に京都府福知山市において、京都府北部を拠点とする両丹銀行、宮津銀行、丹後商工銀行、丹後産業銀行が大同合併し、「丹和銀行」として誕生しました。

戦後復興期は傾斜生産方式により石炭・鉄鋼・海運などの基幹産業が重視され、西陣織・丹後ちりめんを中心とする伝統産業や繊維産業が主流の京都経済は不利な状況におかれていました。そのため、京都市の金融事情は銀行預貸率が全国平均を大幅に下回っており、資金が極めてひっ迫した状態でした。とりわけ、中小企業は深刻な資金難に陥っており、京都府、京都市、京都商工会議所を中心とする各界から中小企業金融の円滑化を担える地元本店銀行を望む声が高まり、その要請に対応する形で、当行は1953年に京都市へ本店を移転しました。こうした背景から当行は、京都市内をはじめ京都府全域の中小企業を金融面から支援し、地元本店銀行としての地位を固めてまいりました。

⇒当行グループの特長 (p.11) へ

広域型地方銀行としての発展、そして総合金融ソリューション業へ

バブル経済崩壊後、都市銀行を含めた多くの金融機関は不良債権処理に追われ経営の安定化に奔走する一方、収益力の強化が喫緊の課題となっていました。そして、多くの金融機関が、事業を縮小させたうえで経営資源を集中投下する「選択と集中」を進めるケースが目立ちました。一方、当行は不良債権処理を速やかに完了させ、他金融機関が縮小均衡戦略をとる中、広域化戦略をとることで、市場エリアの拡大を進めました。

また、市場エリアの拡大に加えて、お客さまの主要な課題が資金調達ではなくなりつつあるとの認識に立ち、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み、事業領域の拡大を進めてまいりました。

このように、既存ビジネスの市場エリア拡大と事業領域拡大という2つの拡大を通じて、資金量では地銀トップ10の規模となり、マザーマーケットである京都府では、先行する都市銀行や信用金庫などがひしめく中、着実に存在感を高め、2020年3月末には貸出金府内シェアが30%を超えるに至っております。

⇒当行グループの特長 (p.12) へ

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」、自らの「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支え、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

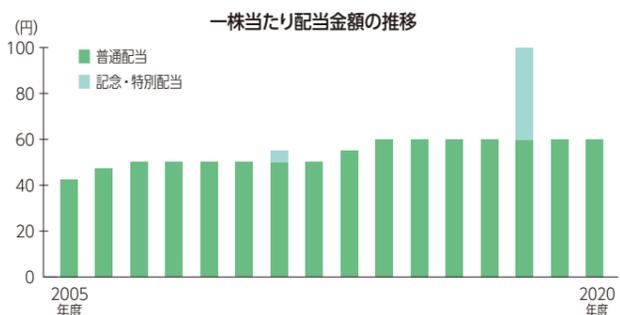
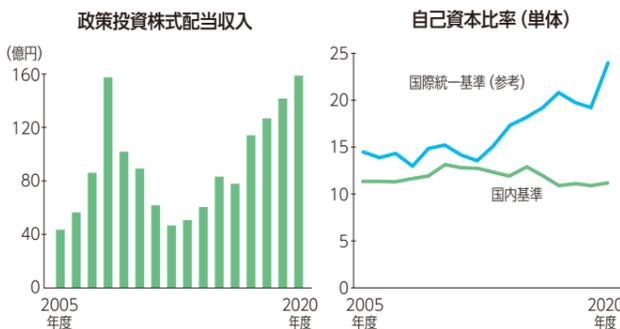
創立以来おこなってきた有望企業への積極的な投資は多くの配当収入と評価益をもたらし、当行の財務基盤をより強固なものとしております。

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。

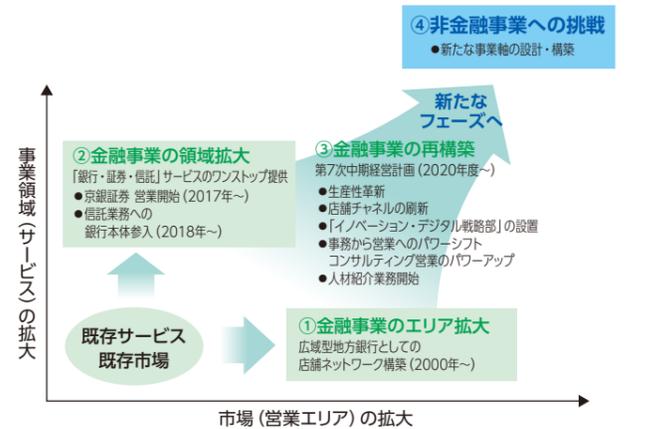
当行のエリア別店舗数推移

	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年に専任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。

主要マーケットの現況

近畿のポテンシャル

イノベーションの土壌

当行が主要マーケットとする近畿2府3県は、古くから政治・経済の中心であり、それに伴い産業の集積が進んでまいりました。そのため、当行のマザーマーケットである京都府においても、第二次世界大戦前後から高度な技術開発力と独創的な経営で優れた製品を生み出すベンチャー企業が多数登場し、その中には日本を代表するグローバル企業へと成長した企業も少なくありません。また、京都大学や大阪大学といった国内トップクラスの大学などが集積し、大学発のベンチャービジネスが盛んにおこなわれるなど、旺盛な進取の気性を有する風土です。

このイノベーションの気風を反映し、京都府・大阪府・奈良県にまたがる関西文化学術研究都市(けいはんな学研都市)や大阪府の彩都(国際文化公園都市)、神戸市の神戸医療産業都市など、産学官連携研究施設からなる複数の研究都

市が存在するなど、新技術開発・新産業創発の取り組みが活発におこなわれています。

●大学特許登録数			●関連大学別大学発ベンチャー企業数		
順位	大学名	件数	順位	大学名	企業数
1	東京大学	255	1	東京大学	323
2	東北大学	179	2	京都大学	222
3	大阪大学	175	3	大阪大学	168
4	京都大学	161	4	筑波大学	146
5	名古屋大学	111	5	東北大学	145

(2019年) (2020年10月時点累計)

特許庁「特許行政年次報告書2020年版」 経済産業省「令和2年度産業技術調査事業」



経済規模

当行の主要マーケットを含む近畿地方は、人口および域内総生産が日本全体の約15%を占める地域です。その経済規模は世界的に見ても大きなもので、国別名目総生産に照らすと世界第18位のオランダと同程度の規模となっております。

主要都市部は、京都市・大阪市・神戸市といった人口100万人を超える大都市が通勤圏内に併存する一方、独自に文化を育んできたという珍しい環境にあります。それぞれの都市は産業集積が進んでおり、日本国内においても一定の存在感を有しております。

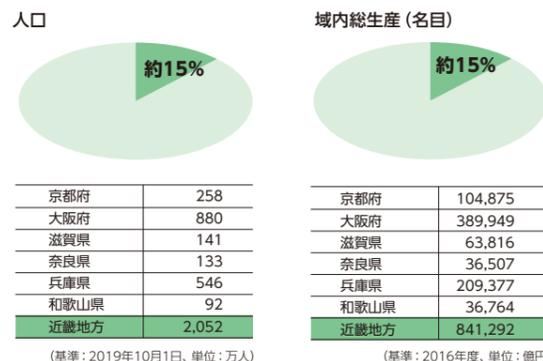


(参考) 国別名目総生産

1	アメリカ	187,150
2	中国	112,218
3	日本	49,266
4	ドイツ	34,681
17	トルコ	8,633
18	オランダ	7,838
	近畿地方	7,729
19	スイス	6,713
20	サウジアラビア	6,449

(基準: 2016年、単位: 億ドル)
※近畿地方のみ2016年度、1ドル108円84銭(2016年平均レート)で換算

総務省統計局「人口推計」 内閣府「県民経済計算」 IMF統計資料より京都銀行作成



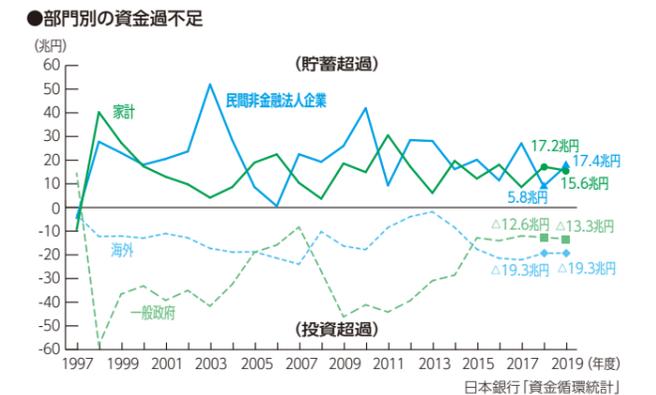
当行を取り巻く環境

お客さまのニーズの多様化・高度化

従来、銀行に対するお客さまのニーズは専ら資金調達に関するものでした。しかしながら、資金循環統計でも示される通り、2000年以降おおむね事業法人は貯蓄超過の状態となっております。これは、マクロ的には事業を営むお客さまの主要な課題が資金調達でなくなりつつあることを示しております。それとあいまって、お客さまは資金調達以外の経営課題に対するソリューションを求める傾向にあり、その内容は多様化するとともに高度化しております。

同様に、貯蓄超過の個人のお客さまにつきましても、資産形成・資産運用・資産承継といったライフプランニング全

体にわたるニーズ・課題に応えることが期待されております。

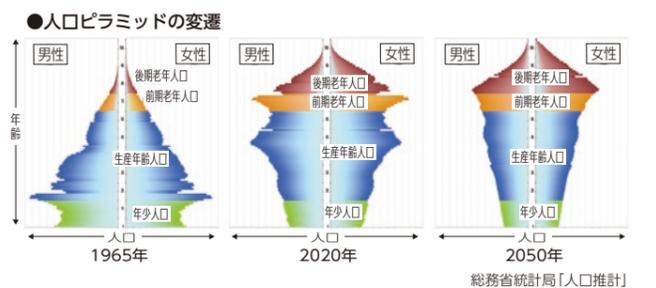


長寿化の進展と少子化の加速

東京オリンピックが開催された頃のが国の平均寿命(1965年)は、女性が72.92歳、男性が67.74歳でしたが、2019年時点で女性は87.45歳、男性は81.41歳と大きく伸びており、2050年には女性の平均寿命が90歳を超えるという推計もあります。まさに「人生100年時代」であり、かつてとは異なる長い人生を安心して過ごすためのライフプランニングが必要となります。

一方、少子化の加速により、2050年には生産年齢人口が現在に比べて2割以上減少する推計となっております。つま

り、わが国の産業の担い手が大きく減少することを意味しており、人材確保やデジタル化、事業承継が大きな課題となります。



人口減少・地方経済の縮小

わが国の人口は2008年をピークに減少に転じており、2060年には9,000万人を割り込み、1950年代の人口水準となります(ただし、人口構成は大きく異なります)。

この人口減少は地方ほど顕著に進行しており、都市部への人口流出に歯止めがかからない状況です。

人がいなくなれば、そこで営む事業所がなくなり、経済がしぼみ、社会が衰退…ということに陥り、地域社会が存亡の危機に晒されます。したがって地域金融機関は、地域の持続可能性に対する取り組みを第一義に進めていく必要があります。

デジタル取引の増加

地域金融機関を取り巻く環境はかつてと大きく異なっております。その一つにオンラインサービスの充実を挙げることができます。これは、今まで接点を持ちにくかったお客さまへのアクセスを可能とするものではありませんが、その

一方で異業種からの参入が進むことも意味します。また、銀行窓口に来店せずに完結できるサービスが増え、窓口来店客数は減少しているなど、拠点の在り方も従来型発想からの脱却が求められます。

京都銀行グループの価値創造プロセス

～持続可能な社会の実現に向けて～



京都銀行グループの企業価値向上

業績ハイライト

第7次中期経営計画「Phase Change 2020」の1年目の成果は次のとおりとなりました。

第7次中期経営計画(2020年度～2022年度)

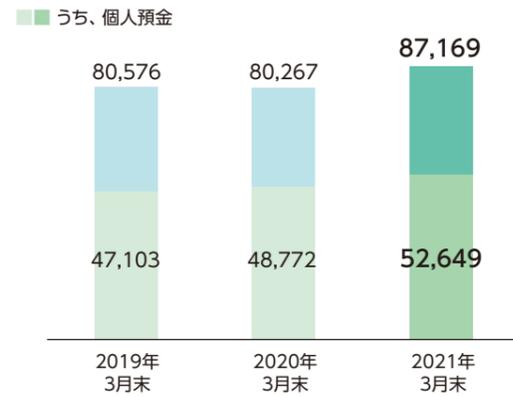
■主要計画数 (計画最終年度、自己資本比率のみ計画期間中)

親会社株主に帰属する当期純利益	200億円
実質ROE (株主資本ベース)	4%以上
OHR	60%台
自己資本比率	10%以上

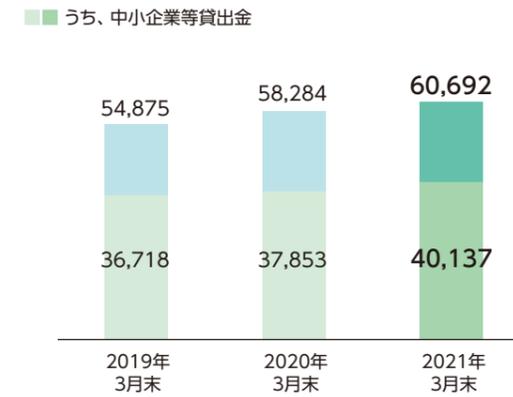
■株主還元

配当性向	安定配当を基本としつつ配当性向30%を目安とする (これまでの25%より5%引き上げる)
------	---

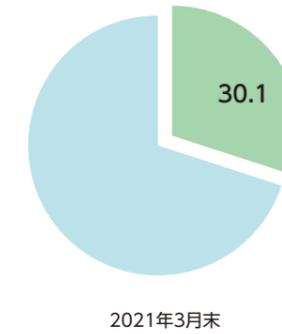
預金・譲渡性預金 (単位: 億円)



貸出金 (単位: 億円)

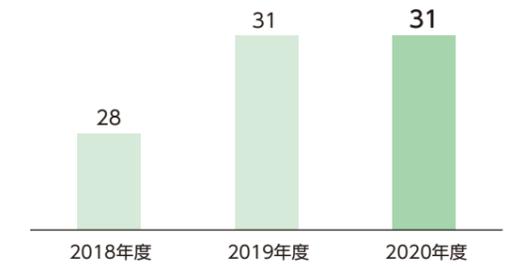


京都市内貸出金シェア (単位: %)

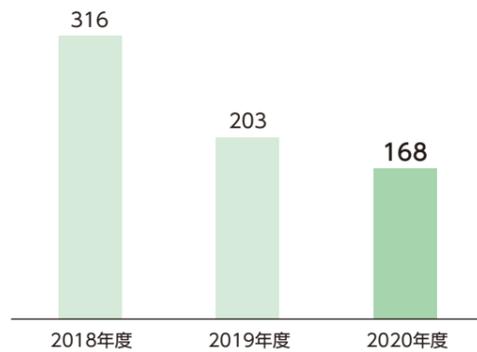


法人ぐるみ収益 (単位: 億円)

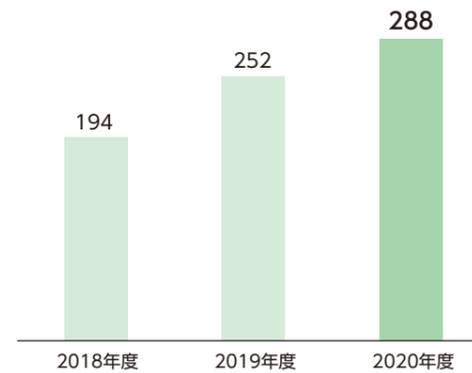
(シンジケートローン、M&A、ビジネスマッチング等による収益)



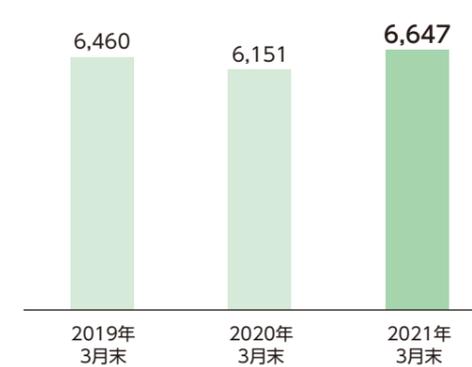
親会社株主に帰属する当期純利益 (単位: 億円)



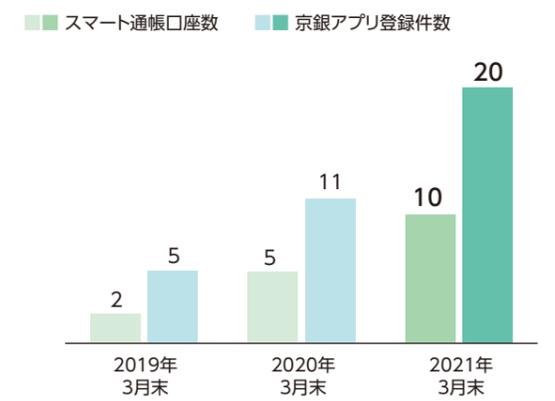
実質業務純益 (単体) (単位: 億円)



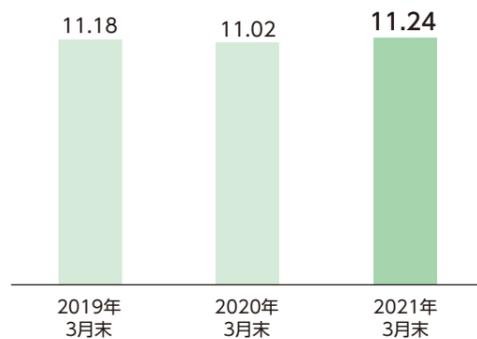
グループ預かり資産残高 (単位: 億円)



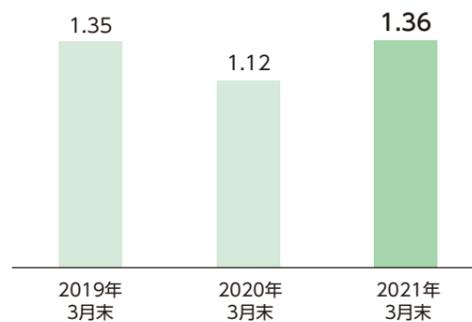
スマート通帳口座数・京銀アプリ登録件数 (単位: 万件)



単体自己資本比率 (国内基準) (単位: %)

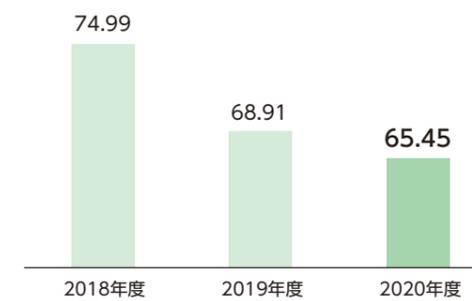


金融再生法に基づく開示債権比率 (単体) (単位: %)

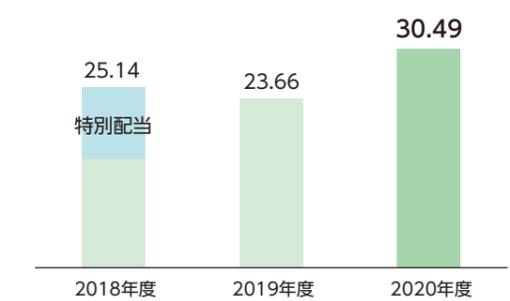


OHR (単体) (単位: %)

(営業経費÷業務粗利益)



当期純利益に対する配当性向 (単位: %)



経営方針

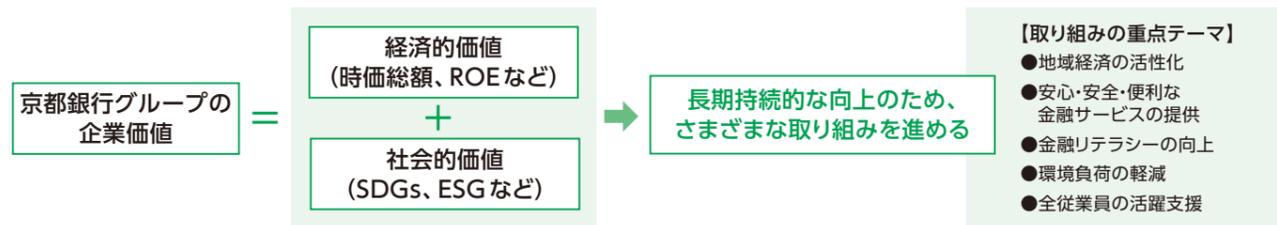
サステナビリティ経営



サステナビリティ経営(SDGs)についての考え方

京都銀行グループは、経営理念「地域社会の繁栄に奉仕する」のもと、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、当行の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。

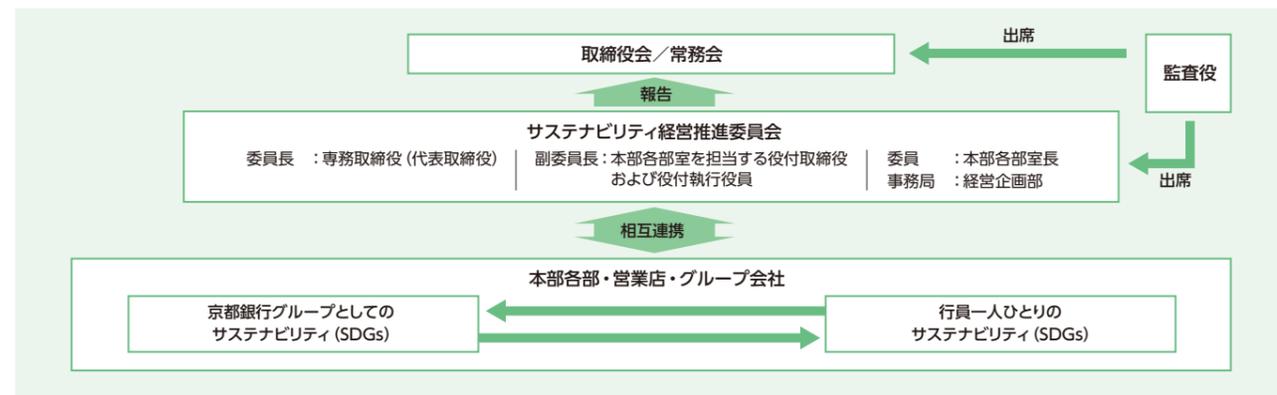


推進体制等

サステナビリティ経営推進にあたり、経営課題への対応強化を図るため、2021年1月に「サステナビリティ経営推進委員会」を設置しました。当委員会ではSDGs・ESGを含むサステナビリティ関連諸課題に対する取り組みに関する

重要事項や社会的課題・環境問題の解決に向けた社会貢献活動・CSR活動に関する重要事項などを審議し、当行全体での取り組みを推進してまいります。

【京都銀行グループのサステナビリティ経営推進体制】



(2021年7月1日現在)

株主・投資家のみなさまとのコミュニケーション

当行は、株主・投資家のみなさまとの対話の機会を重視しており、建設的な対話を促進する、積極的な情報開示とコミュニケーションに努めております。

また、こうした対話の中で把握したみなさまからのご意見は、取締役会に報告しております。

【2020年度実績】	
株主総会	6月26日開催
機関投資家・証券アナリスト向け	決算説明会 (12月・東京)
個人株主・個人投資家向け	個別面談 のべ46社 会社説明会 (3月・オンライン形式)
情報提供	統合報告書 (7月)
	ミニディスクロージャー誌 (6月・11月)
	アニュアルレポート (9月)

持続可能な社会の実現に向けた投融資方針の策定

地域金融機関には、融資・投資といった資金供給機能を通じて、社会に働きかけるといった社会的使命があります。当行は、これまでも経営理念のもと、投融資を通じて地域社会の課題解決に資する役割を果たしてまいりましたが、当行の取組姿勢をあらためて表明し、一層の取組推進を図るため、2021年1月に「持続可能な社会の実現に向けた投融資方針」を策定しました。

本方針では、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、「地域企業の創業・イノベーション創出・成長に向けた支援」や「環境問題の解決に向けた支援」などの「ポジティブな影響の増大・創出」に積極的に取り組み、持続可能な社会の実現に貢献してまいります。

持続可能な社会の実現に向けた投融資方針の詳細については当行 HP をご覧ください。



サステナブルローンの取り扱いを開始

お客様のSDGs・ESG経営をサポートし、お客様のさらなる発展と持続的な社会の実現を目指す、3種類の融資商品の取り扱いを開始しました。お客様のサステナビリティに関する取り組みをサポートするとともに、各種基準に準拠した内容であることの外部機関評価を取得するスキームとすることで、お客様が自社の取り組みをステークホルダーへ訴求することも可能となっております。

名称	京銀サステナビリティ・リンク・ローン	京銀ソーシャルローン 京銀グリーンローン
特徴	お客様のESG戦略と整合した取組目標を定め、達成度合いに応じて金利引き下げ等のインセンティブを設定。	社会的課題解決(ソーシャル)や環境改善(グリーン)の各種原則に基づいた適格プロジェクトを対象とする。

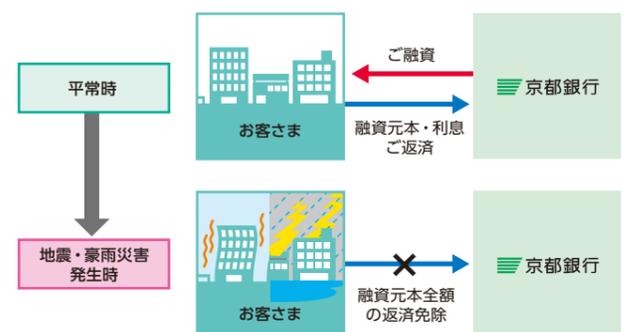
災害リスク対応サポートの取り組み

あらかじめ指定した観測地点において、一定以上の地震や豪雨が観測された場合、借入金の元本全額が返済免除となる特約付き融資を取り扱っております。お客様は自然災害リスクへの対策や事業継続計画(BCP)の一環としてご利用いただくことができます。

【取組実績】(累計)

震災時元本免除特約付き融資 (2019年4月～)	172件	8,560百万円
豪雨災害時元本免除特約付き融資 (2020年11月～)	6件	200百万円

(2021年3月末)



寄付型商品を活用した地域貢献の取り組み

お客様から受け取る手数料の一部を利用して寄付・寄贈をおこなう、京銀SDGs募債(「未来にエール」、「医療にエール」)を通じ、資金を調達されるお客様と当行が一体となって地域に貢献する取り組みを進めております。

また、2021年1月からは、企業版ふるさと納税制度を活用したESG投資ファンドの取り扱いを開始しました。

【取組件数および寄付金額】(累計)

「未来にエール」 (2015年9月～)	669件	71百万円
「医療にエール」 (2020年5月～)	80件	8百万円

(2021年3月末)

環境負荷軽減の取り組み

当行は、2008年に「環境にやさしい銀行」を目指す「環境方針」を制定し、電気・ガス・ガソリンの各使用量削減を目指す「環境プラン」のもと、環境負荷の軽減に取り組んでまいりました。

従来の取り組みを継続すると同時に、カーボンニュートラル社会を目指し、これまで以上に踏み込んだ施策を盛り込んだ計画の策定に取り組んでおります。



【第三次環境プランの結果】

<設定目標>電気・ガス・ガソリンの2016年度対比で毎年度1%以上を削減。
<結果>新設店舗を設置している中(172か店⇒174か店)、各目標を達成。

	2016年度 (基準年度)	2017年度	2018年度	2019年度
電気使用量(千kWh)	23,962	23,481 (▲2.0%)	22,444 (▲6.3%)	20,168 (▲15.8%)
ガス使用量(千m ³)	488	481 (▲1.4%)	459 (▲5.9%)	425 (▲12.9%)
ガソリン使用量(千ℓ)	416	399 (▲4.0%)	382 (▲8.1%)	376 (▲9.6%)

()内は2016年度対比



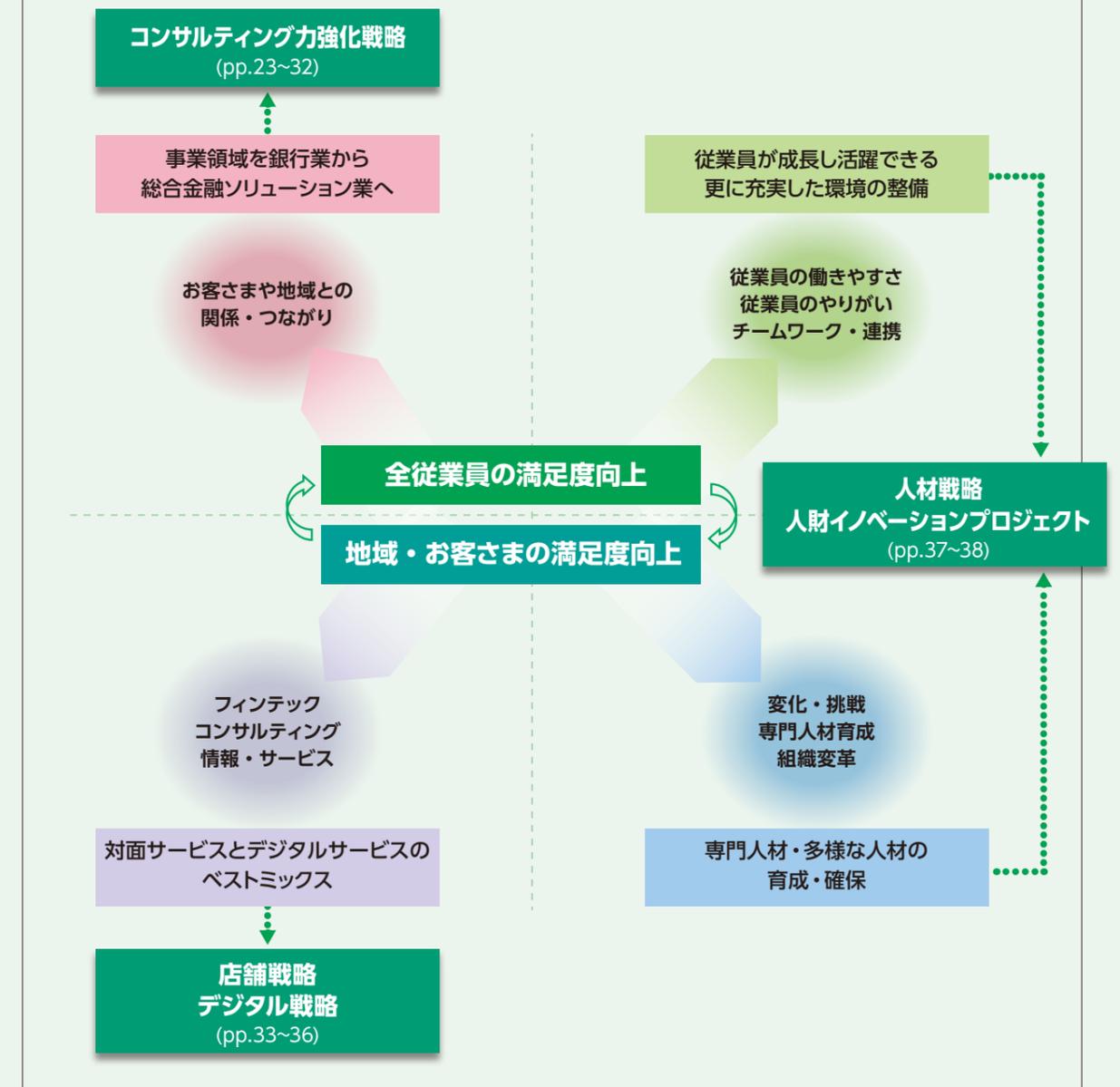
当行の事業活動を通じたサステナビリティについてはp.23以降をご覧ください。

第7次中期経営計画について

「4,000人全員で考える『京都銀行未来ビジョン』」により再確認した、「将来のありたい姿」の実現に向け、第7次中期経営計画の4つのメインテーマを策定いたしました。

このメインテーマに基づく各戦略に、当行役職員一人ひとりのおもいを込めて取り組んでおります。

当行役職員のおもい：「全従業員の満足度向上」と「地域・お客さまの満足度向上」 ～ともに創る。地域の未来を～



各戦略については次ページより説明いたします。▶▶▶

コンサルティング力強化戦略 | 法人総合コンサルティング

地域経済の活性化

安心・安全・便利な金融サービスの提供

金融リテラシーの向上

環境負荷の軽減

全従業員の活躍支援

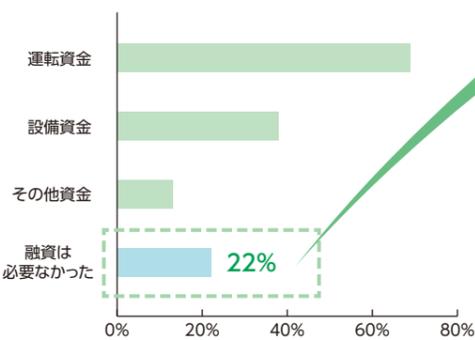


環境認識

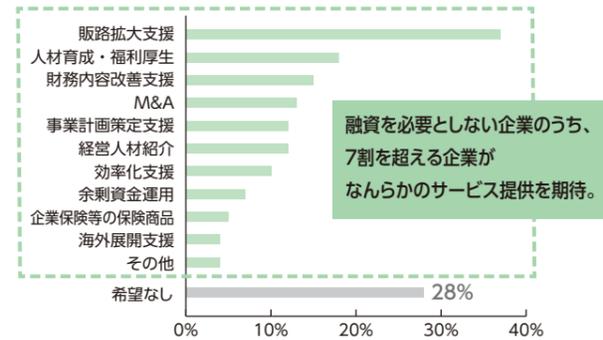
先述の通り(p.14)、2000年以降おおむね事業法人は資金余剰の状態となっております。そして、事業を営むお客さまが金融機関に求めることは資金調達のみならず多岐にわたり、かつ高度化しております。早い段階から高付加価値営業体制を整えてきた当行では、第7次中期経営計画において、事業領域を総合金融ソリューション業へとさらなる拡張を目指し、お客さまが抱えるさまざまな課題に対し、コンサルティングを切り口とした営業活動を通じてその解決に貢献しております。

【金融機関に期待すること】

Q. 金融機関にどのような融資を希望したか



Q. 金融機関からどのようなサービスの提案を受けたいか



金融庁「よりよい銀行づくりのためのアンケート」より京都銀行作成

新型コロナウイルス感染症への対応

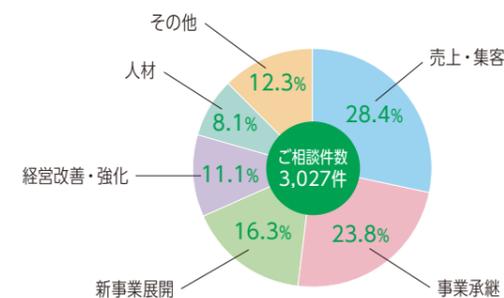
2020年1月に国内初の感染が確認された新型コロナウイルス感染症は、その後わが国でも感染拡大し、経済活動の縮小・停止を余儀なくされ、当行のお客さまにも甚大な影響を及ぼしました。そして、未だ感染拡大が収束を見ない中、ウイルスの存在を前提とした中での社会・経済活動が求められています。

このような新型コロナウイルス感染症の拡大に対して、当行は2020年2月に「新型コロナウイルス対応特別融資」をいち早く創設し、お客さまの資金繰りサポートを進めました。その後、ウィズコロナの状況下でのお客さまの本業支援を迅速に進めるべく、2020年6月に本部横断組織「コロナサポートチーム」を組成し、全行一丸となってお客さまの課題解決に取り組んでおります。

【新型コロナウイルス関連融資】(2021年3月末累計)

融資相談受付	24,678件
コロナ関連融資実行	18,053件/6,573億円
返済条件の見直し実行	626件/340億円

【コロナサポートチームが対応したお客さまの課題(2020年度)】



【取組事例】

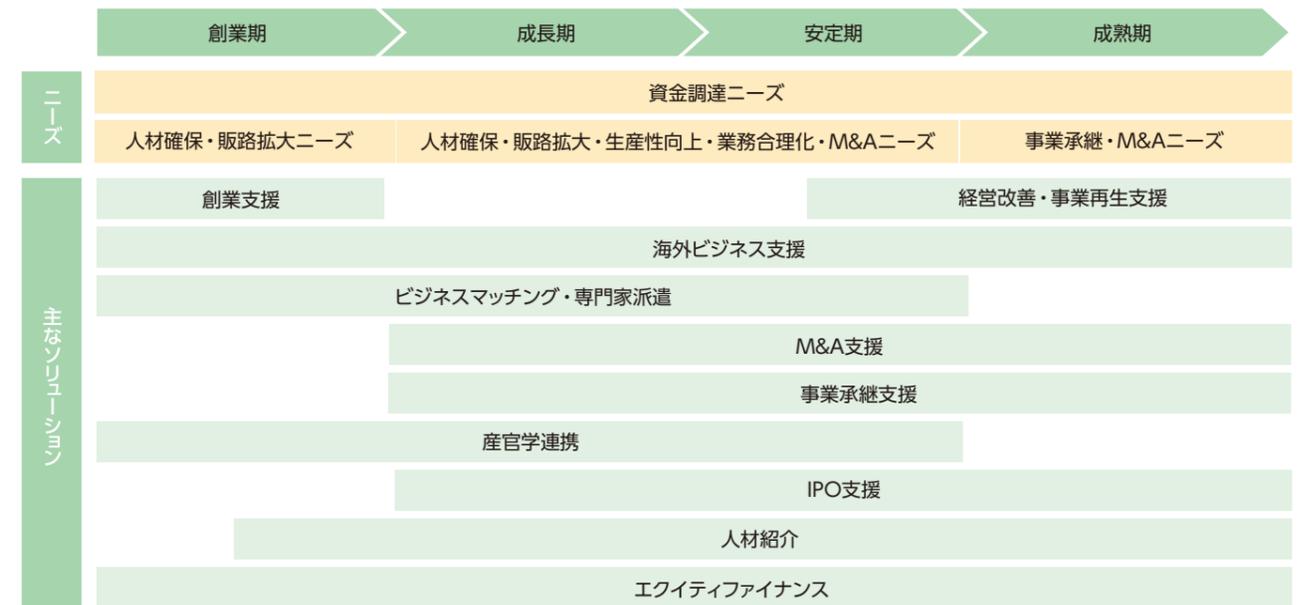
「頑張っている企業を応援します!! ~コロナ禍における企業活動の事例集~」の制定

「コロナサポートチーム」の活動を通じて蓄積してきた情報やノウハウを、お客さまに広く共有し、活用いただくため、コロナ禍における企業活動の事例集を制定しました。事例集では、コロナ禍における企業の工夫や、お客さまの課題に対する当行のサポート事例などを紹介しております。

事業を営むお客さまのライフステージに合わせたサポート

お客さまの抱える課題は、その時期や事業規模によりさまざまです。当行ではその千差万別の課題・ニーズに応えるため、お客さまのライフステージ(創業期・成長期・安定期・成熟期)に応じたソリューションを提供しております。

お客さまのライフステージと当行の主なソリューション



創業・新事業支援(創業期)

当行は、創立以来、地域企業の成長と新産業創発に向けた積極的な投資と伴走支援に取り組んでまいりました。

当行が直接的に株主となる政策投資のほかに、2000年以降は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させており、累計で約400社、およそ56億円の投資をおこない、約30社は上場を果たしました(2021年3月末時点)。とりわけ、2016年2月には当行独自ファンド「京銀輝く未来応援ファンド」を立ち上げ、キャピタル機能を強化しております(独自ファンド総額25億円、2021年3月末時点の累計は31社、約15億円の投資)。このような投資を通じて、投資先が大きく成長することは地域経済の発展を促し、結果として当行自身の成長にもつながり、さらなる投資を可能とする、という地域社会繁栄のサイクルを生み出しております。

また、当行が地盤とする近畿2府3県はイノベーションの気風が溢れる土壌です。それを生かした「産・官・学」の連携などによる、マッチングイベントの開催、専門家および専門機関、大学研究者の紹介など、さまざまなソリューショ

ンを提供しております。

このほか、京都におけるイノベーションのハブ拠点である京都経済センター内に当行の専門拠点「きぎょうサポートオフィス」を設置するなど、創業支援の取組・体制強化に努めております。

【取組事例】

大学発ベンチャービジネスの活性化への取り組み

2021年1月に京都大学イノベーションキャピタル株式会社が発行する「イノベーション京都2021ファンド」および大阪大学ベンチャーキャピタル株式会社が運営する「OUVC2号ファンド」に出資しました。本ファンドを通して、京都大学や大阪大学をはじめとした大学の研究成果を活用したベンチャー企業に対し、投資による資金面の支援だけでなく、事業開発や経営管理体制の構築など、あらゆる面での支援をおこない、大学発のイノベーションに貢献してまいります。また、2021年2月には、京都大学イノベーションキャピタル株式会社と「大学発スタートアップ支援強化に向けた連携協定」を締結し、取組強化を図っております。

成長支援・海外支援(成長期)

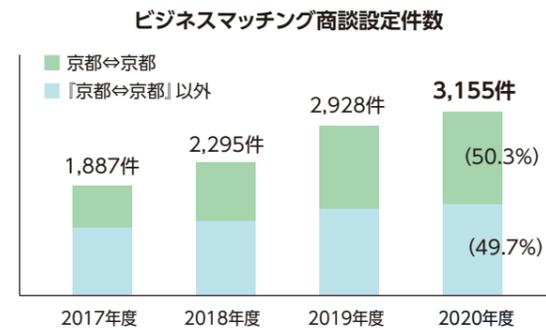
事業環境が目まぐるしく変化中、今まで以上にタイムリーな情報収集や資金調達の重要性が増しております。事業を営むお客様の多様化・高度化する課題・ニーズに対し、ビジネスマッチングや商談会開催による販路拡大などのサポート、各種補助金や優遇措置などの行政施策の案内および市場誘導業務をはじめとするIPO(新規株式公開)支援など、企業の成長段階に必要なサポートを展開しております。

ビジネスマッチング

お客様同士をつなげるビジネスマッチングは、販路拡大による商圏拡大、複数の調達先確保によるサプライチェーン強化などに資する取り組みです。

新しい販売先の開拓は、端緒となる面談機会を確保することが最初のハードルとなります。とりわけ、自社のエリア外の企業との接点構築は容易ではありません。この点に関して、当行のビジネスマッチングでは近畿2府3県、愛知県および東京都に174か店の広域ネットワークを活用した、スムーズな紹介が可能となっております。2020年度は、京都府内のお客様同士を除く商談設定件数が約半数を占めて

おり、当行の強みを発揮している分野です。



海外進出支援

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おこなっており、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・展開は国ごとに法制度・商慣習が異なり、国内でのビジネス以上に的確な情報を入手する必要があります。そこで、当行では海外でのビジネスの検討・展開を進めておられるお客様に対して、海外ネットワークを活用した販路拡大支援などの海外事業サポートをおこない、お客様の本来支援を積極的におこなっております。また、金融面においても、クロスボーダーローンのほか、スタンバイL/C、国際協力銀行(JBIC)との協調融資など多彩なラインナップを揃え、お客様の状況に応じたきめ細かい対応が可能です。

このほか、お客様の課題・ニーズの多様化・高度化に伴い、専門会社と連携した海外コンサルティングを開始するとともに、デジタル媒体を活用した、いち早い最新情報の提供に取り組んでおります。

経営改善・事業再生支援(安定期・成熟期)

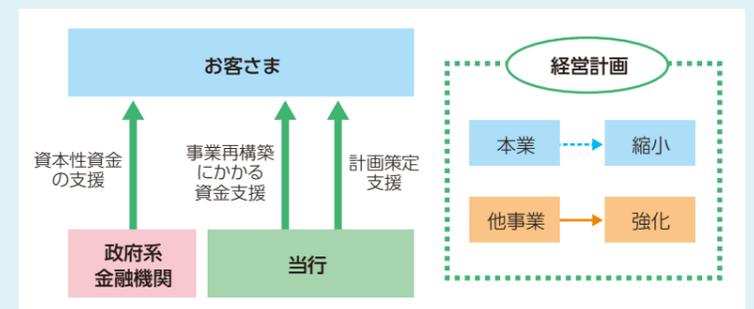
経営改善・事業再生に向けた取り組みを検討されるお客様と経営課題を共有し各種支援をおこなうことで、企業価値増大に向けたサポートをおこなっております。

経営改善・事業再生支援の取り組みにおいては、地域の

再生支援ネットワークおよび外部の専門機関との緊密な連携や各種の再生スキームの活用により、経営改善計画の策定支援や、金融機関の協調体制に基づいた金融支援の実施に積極的に取り組んでおります。

【取組事例】 新型コロナウイルス感染拡大の影響を受けたお客様に対し事業再構築支援をおこなった事例

- お客様は業歴100年を超える和装関連事業会社。
- 新型コロナウイルス感染拡大の影響により百貨店での販売が低迷し、業績は厳しい状態にありました。
- 当行はお客様と一体となって、本業を縮小し他事業を強化する内容の経営計画を策定し、お客様の事業再構築を後押ししました。
- 当該計画に基づき、当行は事業再構築にかかる資金支援をおこなうとともに、政府系金融機関に働きかけた結果、資本性資金による協調支援が得られ、お客様の資本増強を図ることもできました。



人材紹介(成長期・安定期・成熟期)

適時に適切な人材を確保することが事業継続のうえでの重要な課題となっております。

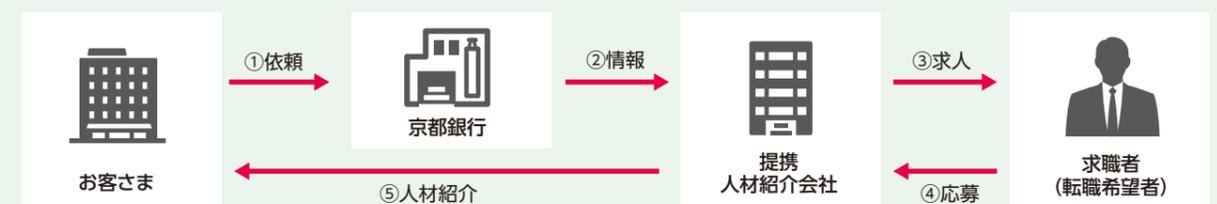
当行は2020年4月から人材紹介業務を開始し、経営幹部や専門技術人材など、お客様が求める人材の紹介に取り組んでおります。

なお、当行は、前回に続き、内閣府「先導的人材マッチング事業」の間接補助事業者に選ばれました。

【先導的人材マッチング事業】

「第2期『まち・ひと・しごと創生総合戦略』」の「地域人材支援戦略パッケージ」の一環として創設された事業。企業の人材ニーズの調査・分析および職業紹介事業者等との連携によるハイレベルな経営人材等をマッチングする地域金融機関の取り組みに対し、政府が支援をおこない、地域企業の成長・生産性向上の実現を目指しております。

人材紹介業務イメージ



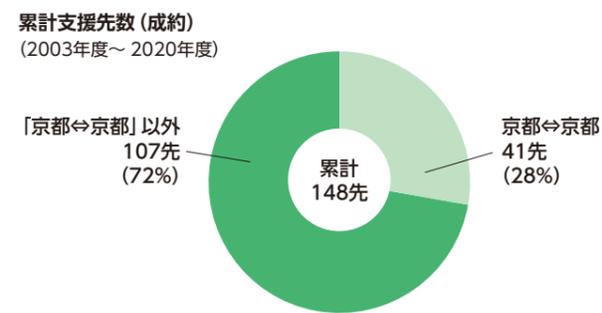
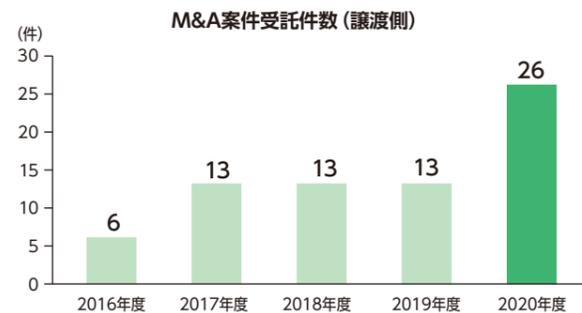
M&A支援(成長期・安定期・成熟期)

営業エリア拡大、サプライチェーン強靱化、新事業への進出、ノンコア部門切り離しなど事業戦略の大きな転機となる局面において、M&Aは積極的に活用されています。

当行では、2001年にM&A業務を開始し、専担者配置(2007年)のほか、積極的な外部トレーニーもおこなうことで、充実した体制でお客様にソリューションを提供しております。前述の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彩なスキームの実績があります。

また、外部機関を紹介するだけでなく、案件のオリジネーションからエグゼキューション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、お客様からの信頼につながっております。

なお、第一号案件に取り組んだ2003年から当行のM&A業務における累計支援先数は148先となっております。そのうち、京都府内のお客様同士を除く支援先は約70%を占めております。ビジネスマッチング同様、M&Aについても広域ネットワークを有する強みが十分に発揮されております。



事業承継支援(成長期・安定期・成熟期)

先述の「コロナサポートチーム」では発足後9か月ほどで、3,000件を超えるお客様の課題に対応しております。そのうち、事業承継に関する相談が25%近くと全体の2番目に多い割合を占めており、コロナ禍の中で事業を継承させることが、経営者にとっての大きな課題となっております。

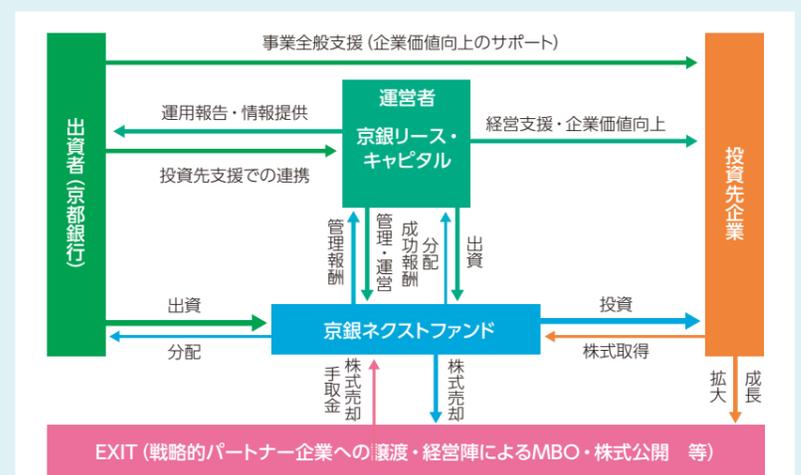
当行では2007年のM&A業務専担者配置に続き、2009年から事業承継支援業務を開始しました。自社株評価や最適な事業承継スキームの提案など、事業承継全般の支援体制を整備し、本部部門での専門人材配置のほか、継続的なOJT研修を通じて営業店担当者のスキル充実を図り、コン

サルティング機能の強化を図っております。

これらのサポートに加えて、当行ではファンドを活用した事業承継支援の実績やノウハウも蓄積しており、また事業承継課題に対するファンド活用ニーズの高まりを受け、2021年3月には事業承継専用のファンドを立ち上げました。まずはファンド総額30億円の第一号ファンドを立ち上げ、今後10年間で事業承継案件へ総額100億円をめどに投資を継続する計画です。

【取組事例】 事業承継ファンド「京銀ネクストファンド」を設立

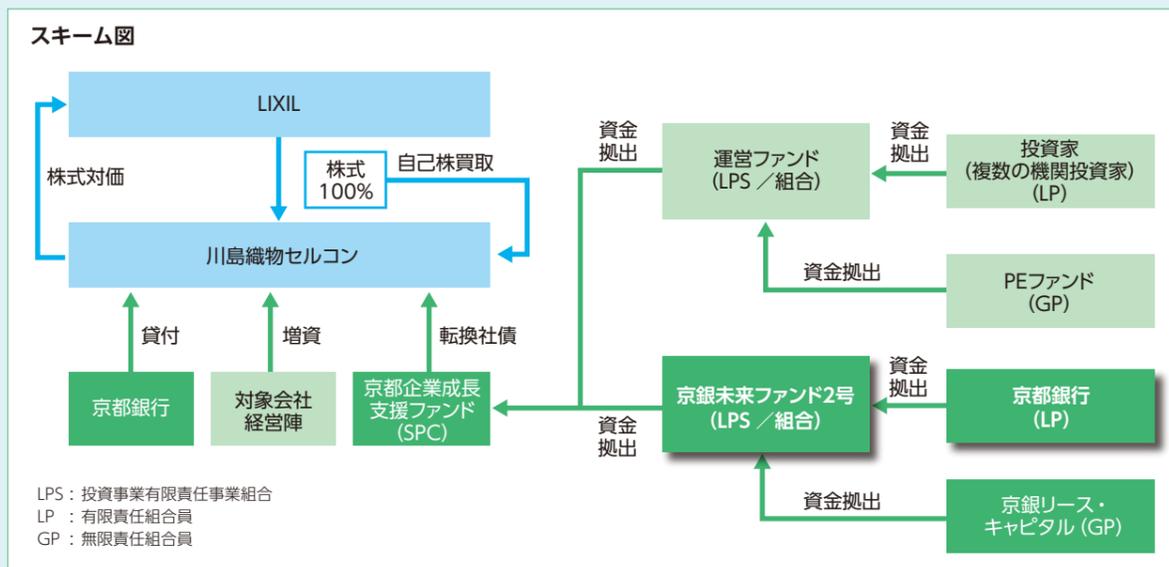
2021年3月、グループ会社の京銀リース・キャピタル株式会社と共同で、「京銀 Next Stage 2021 ファンド投資事業有限責任組合(略称: 京銀ネクストファンド)」を設立しました。当ファンドでは、後継者不在などの理由で、事業承継ニーズをお持ちの中小企業を営むお客様を対象に投資をおこない、投資先となるお客様の事業継続とさらなる発展につなげてまいります。顕在化する企業の後継者不足に加え、新型コロナウイルス感染症の影響により、事業承継ニーズが高まる中、当行の持つ多様なノウハウを強みに、当ファンドを通じて事業承継分野での新たなサービスを提供してまいります。



【取組事例】 ファンドスキームを活用したお客様のMBO支援

株式会社川島織物セルコンが発行する転換社債型新株予約権付社債(CB)を、特別目的会社「京都企業成長支援ファンド(SPC)」(※1)にて引き受け、お客様によるMBO(※2)を支援しました。

※1 本件支援を目的に設立したもので、「京銀未来ファンド2号」と外部提携先のプライベート・エクイティ・ファンドによる運営ファンドが出資している。
 ※2 マネジメント・バイアウト。M&A手法の1つで、会社の経営陣が金融支援を受け、自ら自社株式を買い取り、経営権を取得。



【コンサルティング力強化戦略のKPI(事業性取引)】

項目	2020年度	2021年度	2022年度	
	実績	KPI	KPI	
成果KPI	事業メイン先 (政府系金融機関を除く貸出残高1位)	18,585先	19,200先	20,000先
	中小企業貸出の年増額 (各年度3月の月中平残)	2,446億円	1,000億円	1,000億円
	新規融資先(累計)	4,217先	6,000先	10,000先
活動KPI	コロナサポート先数 《課題解決型営業の実践先数》	2,762先	3,400先 (6,400先)	3,600先 (10,000先)
	事業承継支援の取組件数	352件	450件 (800件)	700件 (1,500件)
	ビジネスマッチングの商談設定件数	3,155件	3,300件 (6,300件)	3,700件 (10,000件)

()内は中期経営計画期間累計

コンサルティング力強化戦略 | 公共取引

地域経済の
活性化

安心・安全・便利な
金融サービスの提供

金融リテラシーの
向上

環境負荷の軽減

全従業員の
活躍支援



環境認識

人口減少・少子高齢化は、当行の主要マーケットにおいても進んでおります。人がいなくなれば経済・産業が衰退し、その社会は存亡の危機に晒されます。また、都市部への過度な人口の集中は周辺部の衰退を招きかねません。

地域金融機関は地域経済の活性化に取り組むことが使命です。地域の人口が減り、事業所がなくなり、雇用がなくなり、経済がしぼむ…というようなことは避けなければなりません。当行では、事業を営もうとするお客様・事業を営むお客様に対して、創立以来の取り組みである創業・新産業創発や事業承継ファンドのような事業継続の取り組みのほか、地域全体の持続可能性に向けた取り組みも積極的に取り組んでおります。

地方公共団体等との連携

地域の持続可能性に向けた取り組みを進めるうえで、地方公共団体等とのパートナーシップは不可欠です。当行は地域金融機関として築いてきた関係に加え、これまでに15先と連携協定を締結することで、地域活性化に向け協調しております。

また、自治体の公共施設の民間活用や、民間の施設・資金・ノウハウを活用したサービスの提供など、多様な公民連携を推進するための「産・学・公・金」の対話の場である「京都府公民連携プラットフォーム」を設ける取り組みをおこなっております。

協定締結日	締結先	協定名
2015年7月	京丹後市	地域産業振興に関する連携協定
2016年6月	城陽市	地方創生に関する包括連携協定
2016年7月	京都府立大学法人、 京都府立医科大学、京都府立大学	地域にもっとも近い『学』×『金』の地域創生に向けた協定
2016年9月	宇治市	地方創生に関する包括連携協定
2016年9月	滋賀大学	地方創生に関する包括的連携協定
2016年10月	京田辺市	地方創生に関する包括連携協定
2016年10月	交野市	地方創生に関する包括連携協定
2016年11月	久御山町	地方創生に関する包括連携協定
2016年12月	舞鶴市	地方創生に関する包括連携協定
2016年12月	京都女子大学	連携・協力に関する協定
2017年3月	与謝野町	与謝野ブランド戦略パートナーシップ協定
2017年6月	精華町	精華町の魅力発信パートナーシップ協定
2018年10月	京都労働局	働き方改革の推進に関する包括連携協定
2020年8月	福知山市	公民連携促進に関する協定
2021年3月	京都市	SDGsの推進に関する連携協定

ファンドを通じた取り組み

地域の経済・社会規模の縮小に伴い発生する空き家、空き店舗、空き公共施設の増加は、当行の主要マーケットにおいても対策が必要な課題の一つです。使われていない施設・設備にリノベーションをおこない、新たな活用方法を見出すことで、空き家問題の解消と地域の活性化の両面を実現しようとする取り組みを当行は積極的に後押ししております。

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」(総額2億円、当行

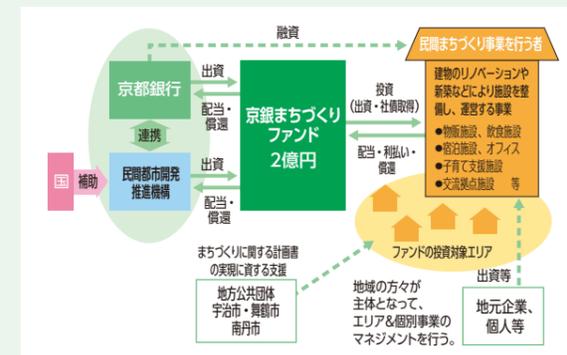
1億円)を設立し、宇治市、舞鶴市、南丹市の特定エリアの活性化に関する取り組みをおこなっております。

また、2021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、「地域づくり京ファンド」(総額2億円、当行グループ4,000万円)を設立し、京都府内全域を対象とした地域資源のリノベーションに向けた取り組みも進めております。

【設立ファンドについて】

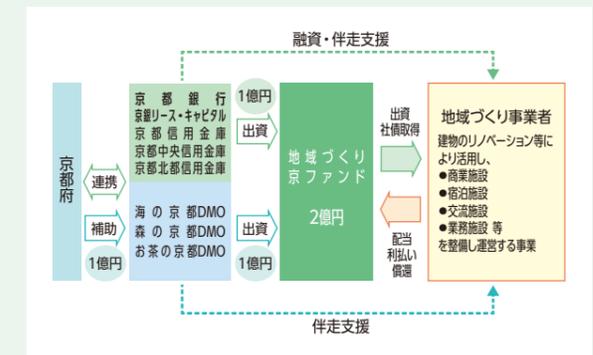
京銀まちづくりファンド

「海の京都」、「森の京都」、「お茶の京都」エリアの玄関口・中核地域である宇治市、舞鶴市、南丹市を投資対象エリアとし、古民家や空き店舗、空き公共施設などをリノベーションして、宿泊・商業・交流施設などへ整備する事業を対象に投資し、「地域の持続的な発展」につなげてまいります。



地域づくり京ファンド

オール京都での連携・協力体制を一層強化し、古民家や空き公共施設などの地域資源をリノベーションして活用するなどの持続可能な地域づくりの推進に資する事業を対象に投資をおこなってまいります。



【取組事例】

福知山市「廃校」マッチングバスツアー

福知山市との「公民連携促進に関する協定」に基づく取り組みとして開催しました。

本ツアーでは、実際に企業が活用している廃校や、受け入れが可能な廃校を巡り、進出を検討する企業と福知山市をマッチングしました。60社を超える企業の担当者に参加いただきました。



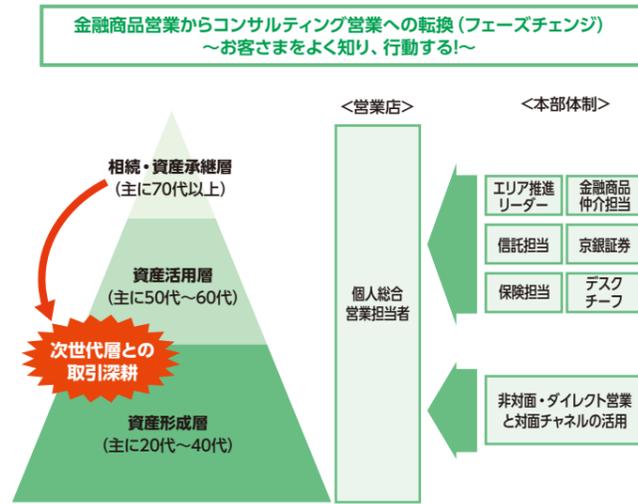
コンサルティング力強化戦略 | 個人総合コンサルティング

地域経済の活性化	安心・安全・便利な金融サービスの提供	金融リテラシーの向上	環境負荷の軽減	全従業員の活躍支援
----------	--------------------	------------	---------	-----------



環境認識

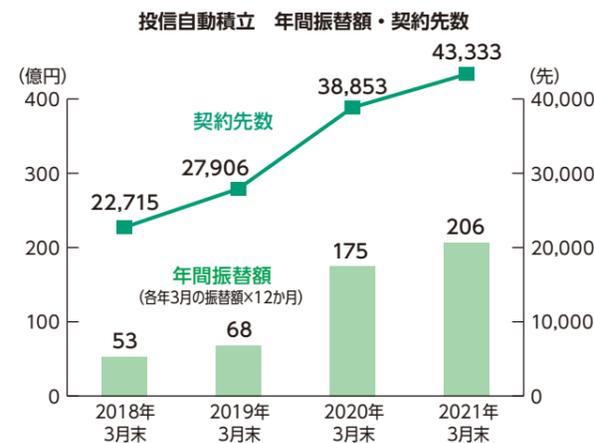
健康寿命が伸び、「人生100年時代」と言われる中、公的年金制度だけに依存しない個人の資産形成・運用、そして資産の次世代への承継に対する取り組みが必要とされております。当行では、コンサルティングを切り口に営業店・本部およびグループ会社が一丸となった「銀行・証券・信託」のワンストップサービスを提供することで、お客様のライフステージにそった質の高いコンサルティングに取り組んでおります。



資産形成層(ふやす)

「人生100年時代」を見据え、従来にも増して早い段階からの資産形成が重要となる中、これから資産を形成されるお客様に対し、投信自動積立、つみたてNISAおよび外貨普通預金自動積立など長期的な視点での資産形成に適した提案をおこなっております。

また、新しい生活様式に対応したWEBセミナー等も積極的に活用することで、お客様の金融リテラシーの向上に努め、資産形成に向けた計画的投資の浸透を図っております。



資産形成層(かきる)

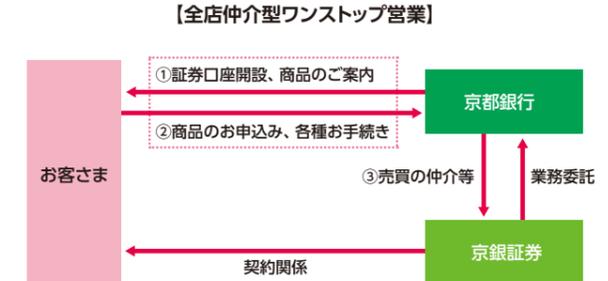
マイホームの取得や子育てなどで資金が必要となるお客様には、ライフプランに対するコンサルティングをおこないながら、住宅ローンをはじめとする各種個人ローンのご案内をおこなっております。

また、このようなニーズをお持ちのお客様のご相談に柔軟に対応するため、専門拠点であるローン営業部や休日ご相談拠点を設けることで、コンサルティング機会の充実を図っております。



資産活用層

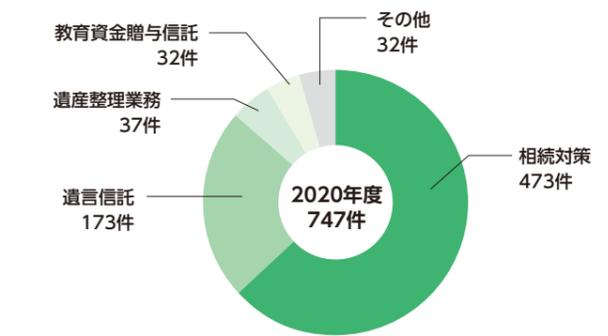
資産の有効活用に関するご相談に対しては、グループ会社の京銀証券と連携し、幅広い金融商品・サービスの提案をおこなっております。当行では京銀証券単独の窓口を設けず、普段からお客さまと接点がある営業店がご相談窓口となる「全店仲介型ワンストップ営業体制」を敷くことで、高度なコンサルティングをスピーディーにおこなっております。



相続・資産承継層

お客様の資産承継に関するご相談には、1994年から信託代理店として対応してまいりました。しかしながら、「できるだけ長く京都銀行に寄り添ってサポートしてほしい」というお客様の声も非常に多く、今後のニーズも踏まえて、2018年に信託業務へ銀行本体による参入を果たしました。これによってお客様の一層の安心感にもつながり、相談件数も増えております。

お客様ニーズの状況
※本部・信託グループ対応件数



【コンサルティング力強化戦略の KPI (個人取引)】

項目	2020年度	2021年度	2022年度	
	実績	KPI	KPI	
成果KPI	個人メイン先	385,213先	391,000先	400,000先
	グループ預かり資産残高 (投信+仲介+保険+外貨預金+公共債)	6,647億円	7,250億円	8,000億円
	投信+仲介 (証券) 先数	94,641先	105,000先	125,000先
活動KPI	コンサルティングシートの作成・活用	3,464件	3,000件 (6,000件)	4,000件 (10,000件)
	遺言信託受託件数	78件	200件 (350件)	250件 (600件)
	投信自動積立の年間振替額 (3月の振替額×12か月)	206億円	300億円	400億円

() 内は中期経営計画期間累計

店舗戦略

地域経済の活性化

安心・安全・便利な金融サービスの提供

金融リテラシーの向上

環境負荷の軽減

全従業員の活躍支援

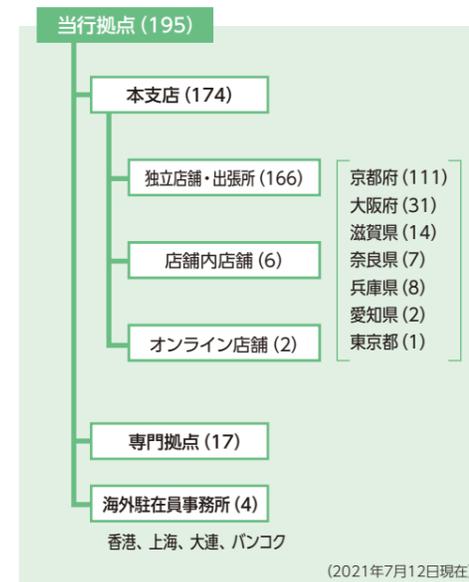
環境認識

金融機関は、収益環境の変化をはじめ、オンラインサービスの充実による来店客数の減少、お客さまニーズの多様化・高度化などかつて異なる状況に置かれております。

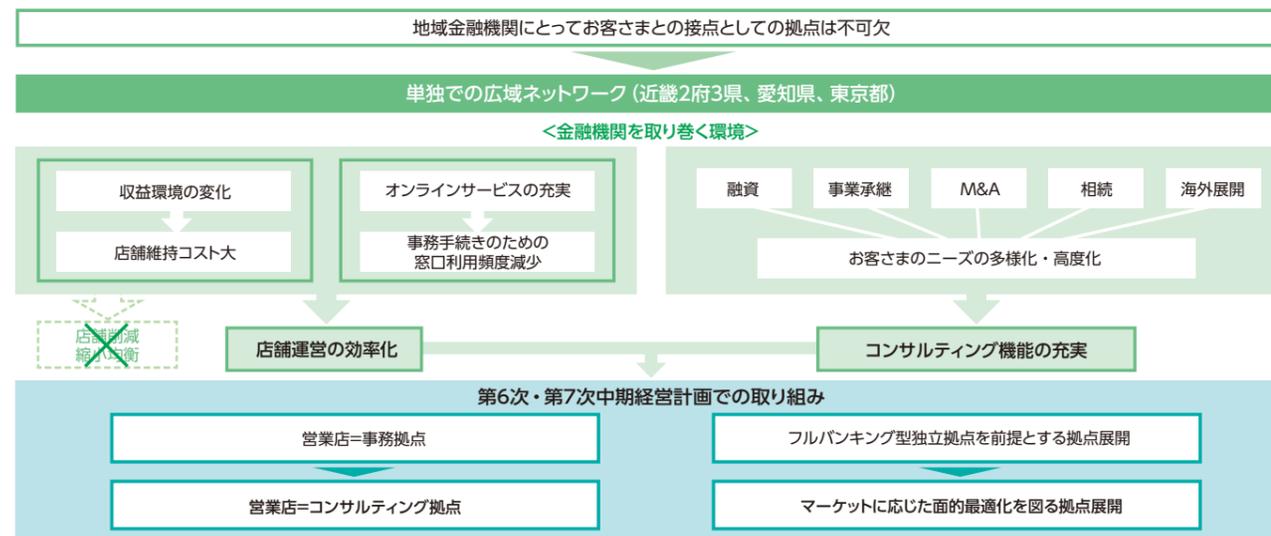
このような環境の下、収益環境の変化に対応する体力・余力がなければ店舗維持コストの削減に迫られ、店舗閉鎖などの縮小均衡に舵を切ることも考えられます。しかし、当行は高い健全性を確保しており、地域のお客さまの課題に応えることが地域金融機関としての使命だと考えております。したがって、多様化かつ高度化するお客さまの期待に応えるコンサルティング機能を発揮するためにも、お客さまとの接点となる拠点は非常に重要であるとと考えております。

このような考え方にに基づき、当行は店舗運営を効率化しながら、より一層のコンサルティング機能の充実に向けた店舗戦略をとっております。

【当行の拠点ラインナップ】



【店舗戦略の考え方・方向性】



最適な地域マネジメント

従来は単独の店舗でフルバンキングサービスを提供することを前提とした店舗の最適化が当然とされてきました。しかしながら、環境変化に対応するため、当行では、一定の地域・エリア内の近隣店舗を一つの集合体として考え、その営業エリア全体での最適化を目指す地域マネジメントへの転換を図っております。

具体的には、人員の戦略的配置、マーケットに応じた拠点

展開を目指し、近隣数か店を営業単位とした地域グループ営業体制や、複数の店舗を1か所で営業する店舗内店舗を導入するなど、エリア全体でのコンサルティング機能の維持・充実に取り組んでおります。なお、これらの取り組みは、当行の営業エリア全域への一律の運用とするのではなく、エリア特性に応じた「オーダーメイド」の運用をおこなっております。

専門拠点の活用

多様化・高度化するお客さまのニーズにお応えするため、各地域に専門拠点を設置しております。

個人のお客さまに関しては、個人ローンの専任者を配置した「ローン営業部」を10拠点設置しており、120か店の営業エリアをカバーするとともに、休日営業も実施することでお客さまのご相談に柔軟に対応しております。

2021年7月には相続・資産承継など個人コンサルティングに特化した「相続・資産承継ご相談プラザ京都北」を京都府福知山市に新設しました。以前から相続や資産の承継に関するご相談が多く、専門スタッフ常駐の拠点を設けることで、お客さまのライフステージに応じたニーズに対してより迅速に伝えてまいります。

また、法人営業に関しては、2020年9月に法人特化型拠点として、大阪市平野区と兵庫県明石市の2か所に「法人オフィス」を新設しました。これまで営業面で十分にカバーできていなかったエリアでコンサルティング営業を推進しており、店頭窓口は設置せず、営業人員のみで構成することで、効率性向上とコスト削減を徹底的に追求した形態としております。



【ローン営業部】
個人ローンのご相談に特化し、休日も営業しております。



【相続・資産承継ご相談プラザ京都北】
本部の専門スタッフが常駐し、相続・資産承継に関する総合的な相談や契約をおこなうとともに、個別の相談会やセミナー等を開催します。



【法人オフィス】
全員が外訪活動をおこなう新しい形の拠点です。
(※) 窓口およびATMはございません。

資産としての店舗の有効活用

当行の既存の店舗の中には、好立地な場所に位置する店舗も多く、老朽化に伴う建て替えを機に地域のニーズも踏まえながら、当行店舗と他業種が併設する形での有効活用をおこなっております。このように地域のニーズに応えるとともに、店舗運営コスト削減の両立を図っております。

京都市内の河原町支店(上階にホテル、2021年6月新築開店)のほか、今後は同市の西院支店、山科支店(ともに外部向け賃貸寮、2022年度新築開店予定)で取り組みを計画しております。



【河原町支店外観】

デジタル戦略

地域経済の活性化	安心・安全・便利な金融サービスの提供	金融リテラシーの向上	環境負荷の軽減	全従業員の活躍支援
----------	--------------------	------------	---------	-----------



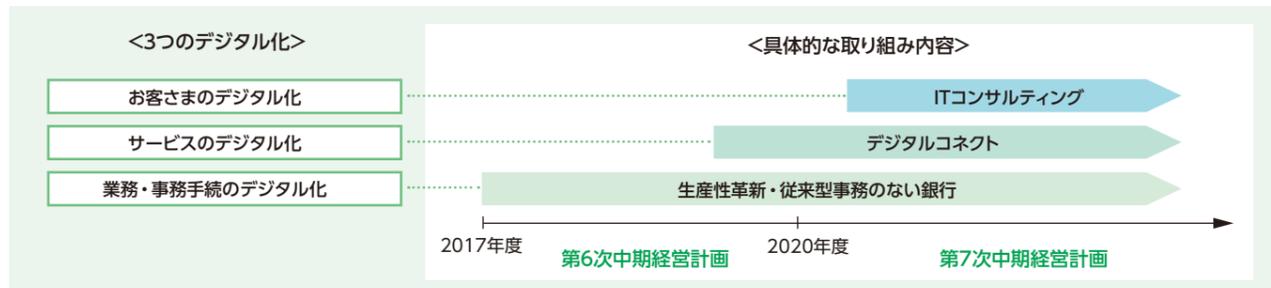
環境認識

デジタル技術は急速に進展しており、キャッシュレス化、異業種の銀行業参入など、金融を取り巻く環境は大きく変化し、銀行業界でもデジタル化によるゲームチェンジが起こりはじめております。

当行は、2019年6月にデジタル戦略の企画、立案および統轄部署である「イノベーション・デジタル戦略部」を創設し、業務・事務手続のデジタル化（銀行自身のデジタル化）、銀行が提供するサービスのデジタル化、お客さまのデジタル化、の3つのデジタル化を進めております。

新型コロナウイルス感染症の拡大は、リアルの面談機会の減少や在宅勤務の定着など価値観・ライフスタイルの変化に拍車をかけております。当行も、より迅速にデジタル関連の施策を打ち出すことで、お客さまの期待に応えてまいります。

当行のデジタル化の取り組みイメージ

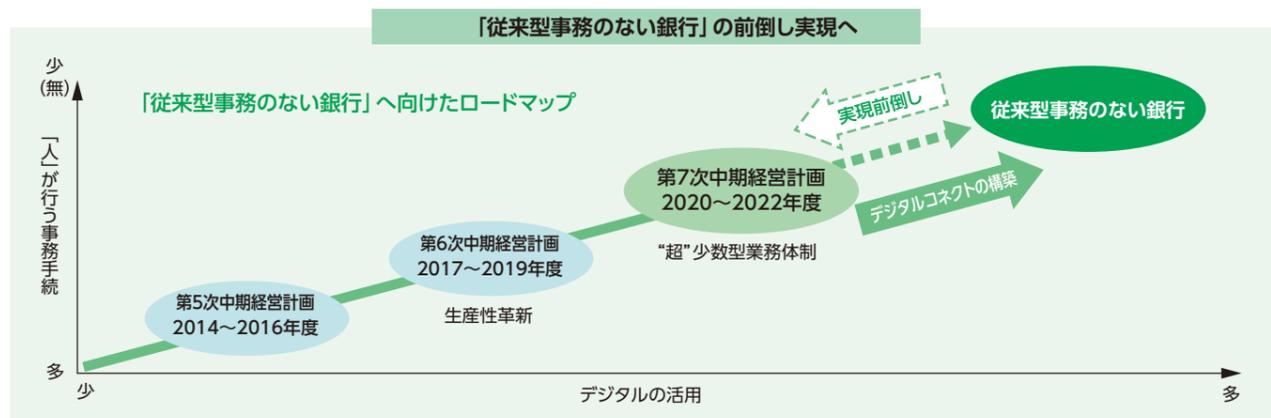


業務・事務手続のデジタル化

業務・事務手続のデジタル化については、前中期経営計画期間（2017～2019年度）から生産性革新に全行を挙げて取り組み、インフラ整備や事務手続の見直しを進めてまいりました。これにより、お客さまの利便性向上を図るとともに、事務から営業への人的リソースのシフトを実現させるなどの成果を得ております。

現中期経営計画では、より踏み込んだ取り組みとして、（営

業店の）行員がおこなう事務手続の削減を徹底的に進めております。この取り組みは、従来型事務の8割を非対面・タブレット化へシフトした「従来型事務のない銀行」を目指すことをコンセプトとしたものです。当初計画では、現中期経営計画ではなくさらに先の未来の姿として計画していたものですが、新型コロナウイルス感染症の影響で生まれた新しい価値観・行動様式に対応するため、前倒しでの実現を目指しております。



サービスのデジタル化

お客さまに提供するサービスのデジタル化は、個人のお客さま向けの「京銀アプリ」と事業を営むお客さま向けの「京銀ビジネスポータルサイト」の2つのサービスが基軸となります。2021年8月には「京銀アプリ」の全面刷新を予定しており、「京銀ビジネスポータルサイト」も順次サービスを追加しております。

先述の通り、当行は前中期経営計画期間から、リアルの営業においてお客さまのニーズを起点としたコンサルティング営業に力を入れております。それと同様にデジタルにおいても、お客さまのニーズ・目的を満たすサービスを実現できるようなプラットフォームづくりを目指しております。

主に、個人のお客さまには生活総合サービスを、事業を営むお客さまには総合ソリューションを提供するとともに、デジタル情報を活用してパーソナライズ化した提案で、お客さまのニーズを最大限に満たす仕組みづくりを進めてまいります。

ビジネスフィールドの広がり



お客さまのデジタル化

お客さまのデジタル化推進は、課題解決に向けたコンサルティング営業の重要テーマの一つです。

2021年5月に開設した「京銀デジタルコネクタ左京」において、当行が提携している“デジタル化を支援する企業”のサービスを体験していただく機会を計画しております。今年度中には、デジタル化支援に特化した企業約50社とも新たに業務提携する予定です。

なお、お客さまのニーズが多様化・高度化する中で、行員自身もデジタル化についてアンテナを高く張っておかなければなりません。そのためには、デジタルへの意識・知識向上（行員自身のデジタル化）が不可欠です。今後は、地銀共同センター参加行とともにNTTデータのデジタルナレッジサイトなどを活用し、人材育成を進めてまいります。



【京銀デジタルコネクタ左京】
これからの時代を見据えて開設したデジタル拠点。当行が提供するデジタルサービスをお客さまに「体験」「学び」「活用」していただけます。また、お客さまの事業や生活におけるデジタル化推進に役立つ相談会や体験会を開催しますので、ご予約のうえ、ぜひお越しください。

【デジタル戦略のKPI】

法人向け	取扱開始～2021年3月末	2021年度	2022年度
	実績	KPI	KPI
京銀ビジネスポータルサイト登録件数 (2020年12月開始)	868件	20,000件	30,000件
京銀Big Advance登録件数 (2020年6月開始)	2,564件	5,000件	7,500件
個人向け	2020年度	2021年度	2022年度
	実績	KPI	KPI
京銀アプリ登録件数	204,622件	230,000件	300,000件
スマート通帳登録件数	108,865件	200,000件	300,000件

(全項目累計表示)

人材戦略・人財イノベーションプロジェクト



環境認識

2020年4月にスタートした第7次中期経営計画の策定にあたって、「当行のありたい姿」を再確認するためにおこなった「4,000人全員で考える『京銀未来ビジョン』」というプロセスでは、地域社会や地域のお客さまに対する貢献意欲に溢れる行員のおもいがあらためて確認されました。「このようなおもいを持つ従業員の満足度を向上させることが、お客さまの満足度向上につながる」と考え、現中期経営計画には「全従業員の満足度向上」と「地域・お客さまの満足度向上」の両輪の好循環が根本にあります。

この好循環を促進するため、「人財イノベーションプロジェクト」を設置し、当行ではお客さまの期待に応えることができる高いコンサルティング能力、すなわち「強み」を持った人材の育成と、その能力をより一層発揮できる充実した職場環境づくりに全行を挙げて取り組んでおります。

「強み」を持った人材の育成

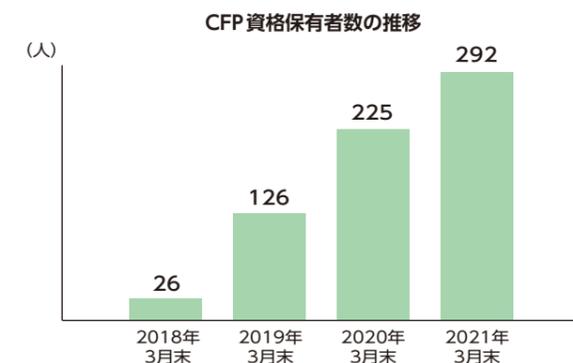
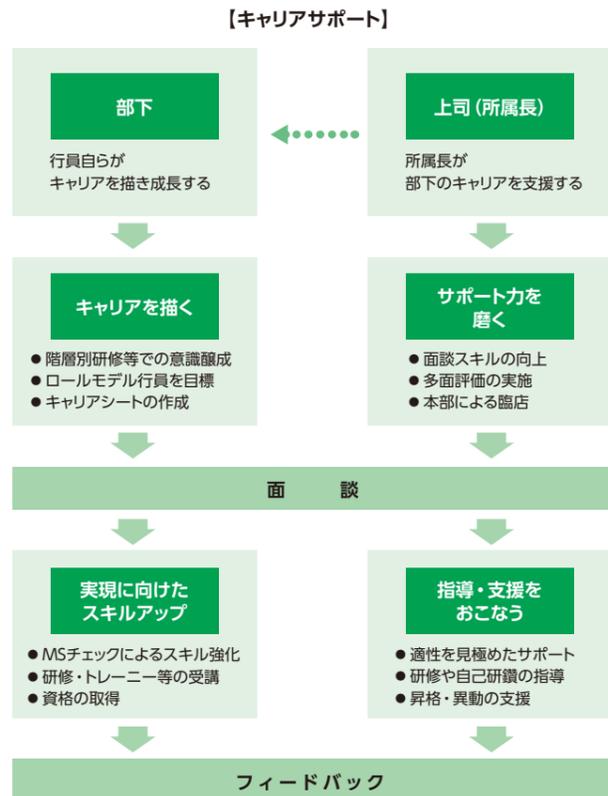
当行は2000年以降、広域型地方銀行として市場エリアと事業領域の二つの拡大を進めてまいりました。長期にわたりこの戦略を可能としたのは、当行の高い健全性が土台にあったことはもちろんですが、新たなマーケットで質の高いソリューションを提供する人材を継続的に輩出できた当行の人材基盤も重要な要素です。

そのような人材基盤をより強固なものとするため、2010年には人材育成の専担部署である「金融大学校」を設置、2014年には新研修施設「京都銀行 金融大学校 桂川キャンパス」を竣工、このほか人材育成のスペシャリストである専任教授の配置や専門人材育成の各種トレーニーおよび外部機関への公募派遣など、人材育成を不断の取り組みとして継続しております。

現中期経営計画では、従業員の地域社会へのおもいをお客さまへのコンサルティングという形にするため、従業員一人ひとりが「自らキャリアを描き、成長する」ことを後押しする「キャリアサポート」を実施し、4,000人全員が業務を通じて自身の成長とやり甲斐を日々実感できるよう取り組んでおります。

以上の取り組みの成果の一例として、ファイナンシャル・プランニング関連資格(※)の保有者は2,491名、そのうち318名(2021年3月末時点)がファイナンシャル・プランニングの最高峰であるCFPまたはFP1級資格を保有しております。特にCFP資格保有者に関しては全国地銀でも有数の人数になっております。

(※)CFP、AFP、1級・2級FP技能士



従業員が成長し活躍できる更に充実した環境の整備

従業員がその能力を最大限に発揮するためには、従業員一人ひとりの多様な働き方を実現し、それぞれの仕事と役割に応じたメリハリの利いた公平な処遇の実現が必要です。

従来の働き方改革の取り組みをさらに推進するとともに、2021年度からは新たに「セレクト勤務」や「フレックスタイム制」を導入するなど、従業員と銀行がともに成長し続ける組織づくりに取り組んでおります。



多様な人材の活躍に向けた取り組み

女性活躍支援

2007年度開始の「女性キャリアサポートプロジェクト」以降、継続的に女性の活躍支援に取り組んでおります。

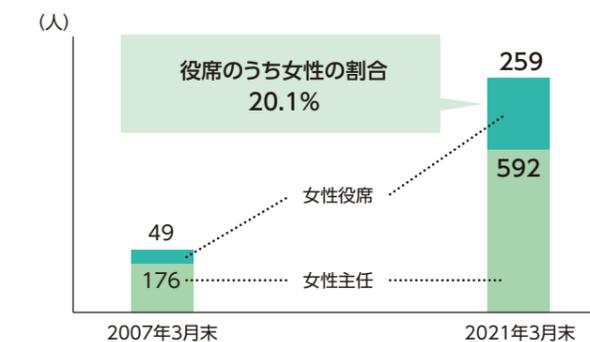
2020年からは「ミラジョ!応援プログラム」として、女性が一層活躍する企業を目指して、①上位職へのチャレンジ、②活躍領域拡大へのチャレンジ、③育児休業からの早期職場



復帰支援をテーマに、さまざまな取り組みを実施しております。

その結果、2021年3月末時点で、女性主任は592人、女性役席は259人となっており、2007年3月末対比でそれぞれ3.3倍、5.2倍となり、女性管理職比率は、取り組み当初の目標である20%を達成するなど、女性の活躍は大きく進展しております。

女性主任・女性役席の推移



外部人材の登用

当行は、市場エリアと事業領域の拡大を進める中で、自行グループの人材育成だけでなく、外部人材の登用も積極的にこなってまいりました。

豊富な経験を持つ人材の活躍は当行の成長を加速させるとともに、当行の人的基盤そのものをより充実させております。

現在、支店長の約1割はこのような人材が務めており、多様な人材が活躍できる風土が次の成長の原動力となっております。

高齢者の活躍支援

長い間の勤務を通じて培ってきたスキル・経験を有する従業員が一線を退くことは、健康寿命が長くなっている現況を踏まえれば、従業員本人にとっても、銀行にとってもベストなことではありません。

そこで、当行では2014年に70歳まで働き続けることができる制度「アクティブ・シニア制度」を創設し、2020年3月には同制度を75歳までに改定するとともに、職場内容や勤務形態の柔軟性を高めております。2021年3月末時点で、当行グループ全体で100名を超える従業員が本制度を利用し勤務しております。

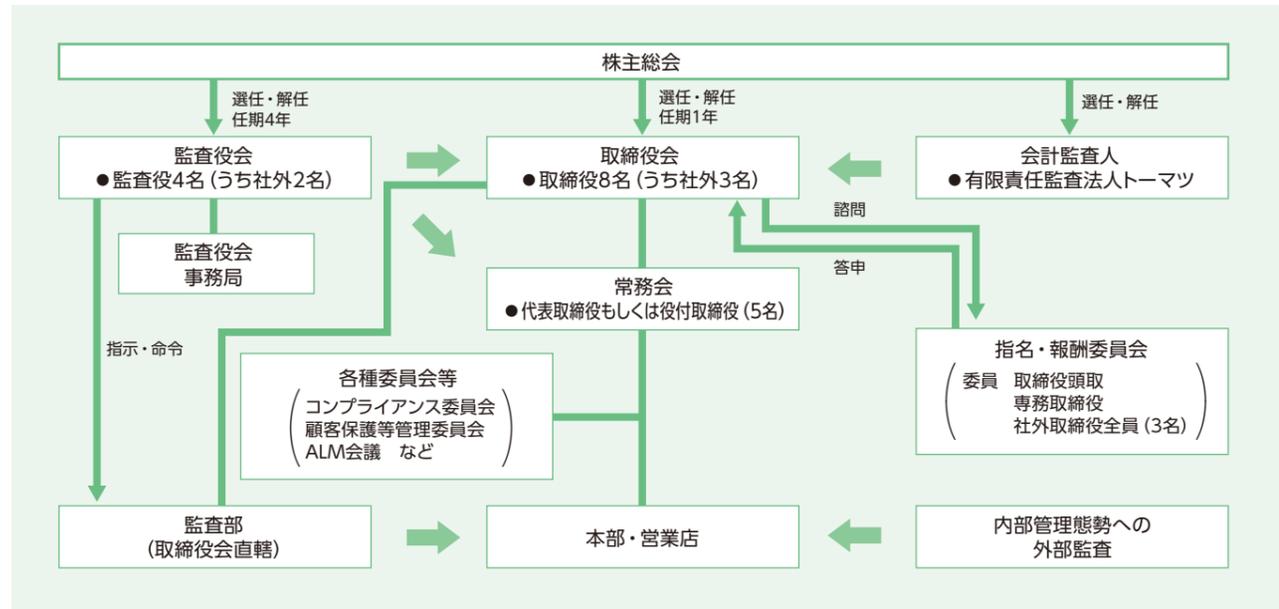
コーポレート・ガバナンス

基本的な考え方

当行は、監査役設置会社であり、取締役会および監査役により、取締役の職務執行を監督し、経営の透明性と健全性の向上を基本としてコーポレート・ガバナンスの充実に努めております。

経営の意思決定については、取締役会を最上位機関として適切な権限委譲をおこない、迅速な意思決定をおこなう体制としております。また、監査機能を強化するため、リスク分析に基づく内部監査の実施と財務諸表等、内部管理態勢への外部監査を実施しております。

【当行のコーポレート・ガバナンス体制】



(2021年6月29日現在)

コーポレート・ガバナンス体制の概要

●取締役会

取締役会は、取締役8名(うち社外取締役3名)で構成し、業務執行の基本方針・重要事項を決定するとともに、取締役が相互に監視・監督をおこなっております。

●常務会

常務会は、取締役会から権限委譲を受け、代表取締役、役付取締役が、日常業務運営における重要事項について迅速に意思決定をおこなう体制としております。

●監査役会

監査役会は、監査役4名(うち社外監査役2名)で構成し、監査役会で決議をされた監査方針や計画に基づき適正な監査を実施しております。

●役員の選任と任期

取締役、監査役の選任につきましては、取締役会の任意の諮問機関である「指名・報酬委員会」にて審議をおこなったうえで、取締役候補者は取締役会決議を経たのち、監査役候補者は監査役会の同意を得て取締役会決議を経たのち、それぞれ株主総会で選任されております。

取締役会の一層の活性化を図るとともに経営環境の変化に対応した最適な経営体制を機動的に構築するため、取締役の任期につきましては、1年としております。

●譲渡制限付株式報酬制度

株式報酬型ストックオプションに代えて、2021年6月に導入しております。取締役の業績向上と企業価値増大への貢献をより強固なものとし株主重視の経営意識を高めることを目的としております。

現状のコーポレート・ガバナンス体制を選択している理由

当行においては、従来監査役制度を採用しており、監査役の数以上の半数以上を一般株主と利益相反が生じるおそれのない社外監査役で占めております。

また、取締役会には監査役全員が、常務会には常任監査役が出席し、意思決定のプロセスならびに業務執行状況の経営監視をおこなっております。

さらに、監査役・監査役会による監査環境の整備・確立について行内の規程に明記し、経営監視機能の客観性および中立性の確保を図っております。

また、社外取締役3名を選任し、経営の意思決定と業務執行に対する監督機能の一層の強化を図っております。

これらの体制により、厳格な監査牽制機能が果たされております。

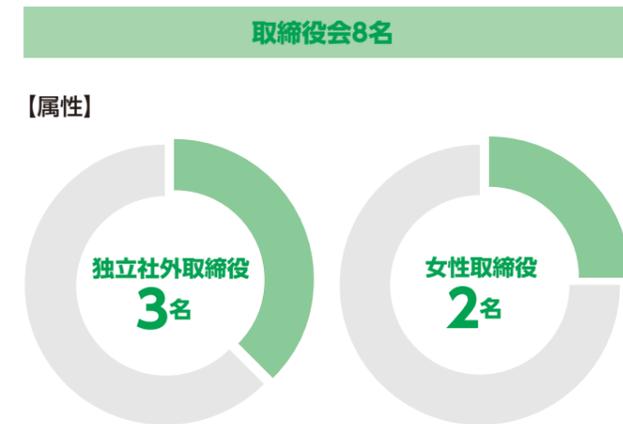
指名・報酬委員会

当行では、取締役および監査役の指名、報酬に関する重要事項等の決定に際し、経営の透明性とプロセスの適正性を確保することを目的として、指名・報酬委員会を設置しており、現在(2021年7月1日)は社外取締役が委員長を務めております。

指名・報酬委員会では、次の事項について審議し、取締役会に答申しております。

- 取締役候補者および監査役候補者の指名等に関する事項
- 取締役および監査役の解任に関する事項
- 独立社外役員にかかる独立性判断基準に関する事項
- 取締役および監査役の報酬体系に関する事項
- その他役員に関する重要な事項

人員構成



【専門性】

氏名	専門性			
	企業経営	金融	財務会計・経済	IT・システム
土井 伸宏	○	○		
阿南 雅哉	○	○		
岩橋 俊郎	○	○		
安井 幹也	○	○		
幡 宏幸	○	○		
小田切 純子			○	
大藪 千穂			○	
植木 英次	○			○

(注) 上記一覧は取締役の全ての知見を表すものではありません。



経営基盤 役員

役員 (2021年7月1日現在)



取締役頭取
(代表取締役)
どい のぶひろ
土井 伸宏



専務取締役
(代表取締役)
あなみ まさや
阿南 雅哉



常務取締役
いwashiro としろう
岩橋 俊郎



常務取締役
やすい みさや
安井 幹也



常務取締役
はた ひろゆき
幡 宏幸

取締役(非常勤) 小田切 純子 (おたぎり じゅんこ)
 取締役(非常勤) 大藪 千穂 (おおやぶ ちほ)
 取締役(非常勤) 植木 英次 (うえき えいじ)
 常任監査役 仲 雅彦 (なか まさひこ)
 監査役 安藤 浩行 (あんどう ひろゆき)
 監査役(非常勤) 中務 裕之 (なかつかき ひろゆき)
 監査役(非常勤) 田中 素子 (たなか もとこ)

(注) 取締役小田切純子、大藪千穂および植木英次は会社法第2条第15号に定める社外取締役です。
 監査役中務裕之および田中素子は会社法第2条第16号に定める社外監査役です。

執行役員 (2021年7月1日現在)

常務執行役員 (大阪営業部長兼難波支店長)	わき かつひろ 脇 一博	執行役員(監査部長)	いとう ひさみつ 伊東 久光	執行役員(三条支店長)	かわさき たかし 川崎 隆史
常務執行役員	にしむら ひろし 西村 浩司	執行役員(公務・地域連携部長)	おくの みなこ 奥野 美奈子	執行役員(営業本部長)	たなか もとよし 田中 基義
常務執行役員	わた みのも 和田 実	執行役員 (田辺支店長兼三山木支店長)	あおき かずひと 青木 和仁	執行役員 (京銀証券株式会社代表取締役社長)	なかじま たかのり 中嶋 隆宣
常務執行役員(本店営業部長)	はし けんじ 橋 憲司	執行役員(融資審査部長)	うえがき けんいち 上垣 健一	執行役員(市場金融部長)	もりもと しんたろう 森本 紳太郎
常務執行役員(東京営業部長)	つじ ひろゆき 辻 博之	執行役員(リスク統轄部長兼 リスク統轄部お客様サービス室長)	しかた ひろゆき 四方 寛之	執行役員(人事総務部長)	はぶち かんじ 羽瀨 完司
				執行役員(経営企画部長)	もとまさ えつじ 本政 悦治

経営基盤 リスク管理体制

環境認識

金融・経済のグローバル化の進展、金融技術やITの向上等を背景にビジネスチャンスが拡大する一方で、それらに伴うリスクはますます多様化・複雑化しております。

このような環境の中、当行ではリスク管理を経営の安全性・健全性を維持するための最重要課題と位置付け、これに万全の体制で臨んでおります。

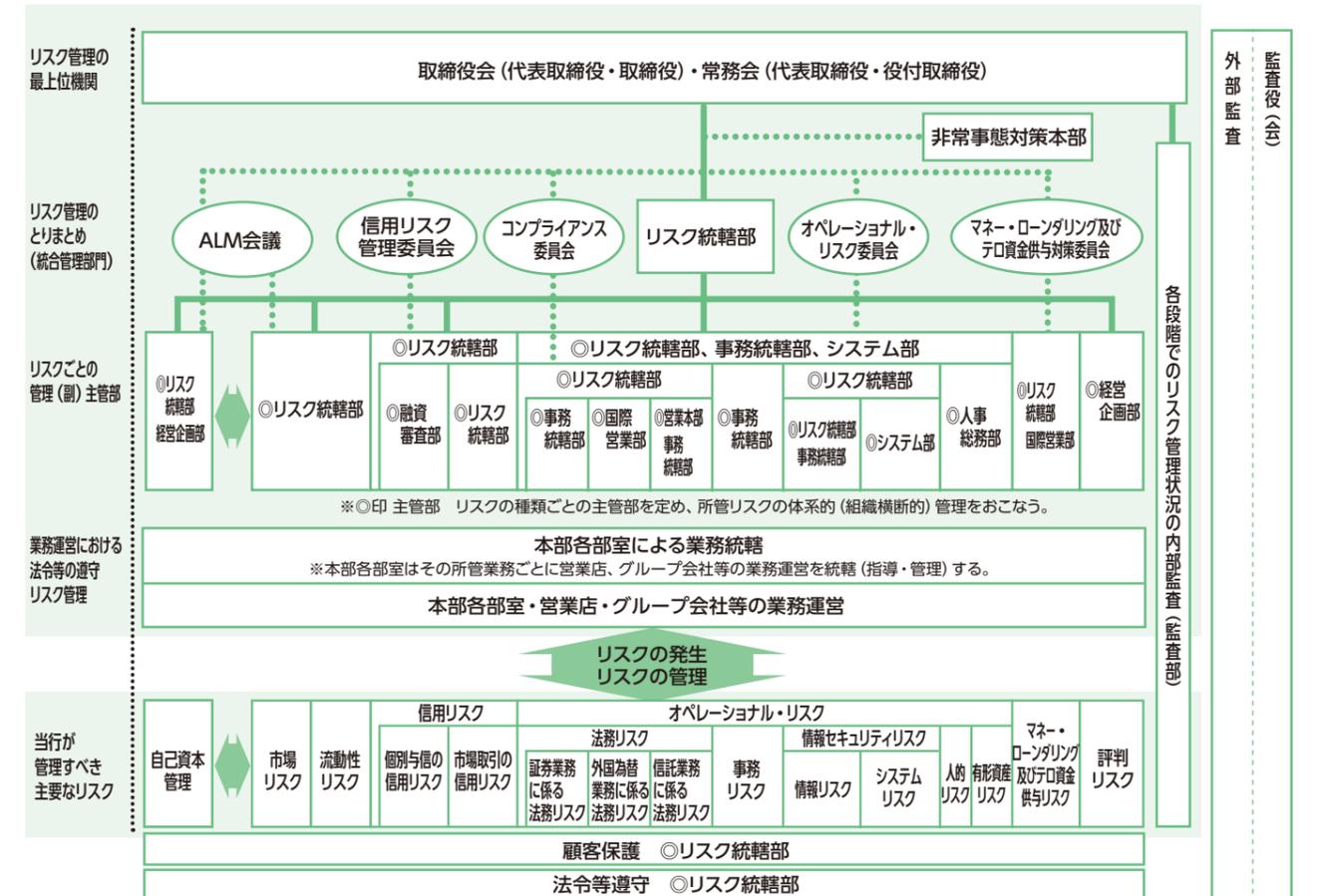
統合的リスク管理

業務において保有するすべてのリスクを的確に把握し、当行の安全かつ健全な経営基盤を確立するため、「統合的リスク管理規程」を定め、総体的に捉えたリスクを当行の経営体力(自己資本)と比較・対照する、自己管理型のリスク管理体制を整備しております。

リスクの種類ごとに本部の主管部を定め、これらが組織横断的に所管するリスクの管理をおこなうとともに、これらのリスクをリスク統轄部が統合的に管理することにより、リスク管理の一層の強化、充実を図っております。

同時に当行では、主要なリスク(信用リスク、市場リスク、オペレーショナル・リスク)の計量化を進め、これらに対する資本配賦をおこなっております。リスク量については、半期ごとに見直しをおこなうリスク管理方針に基づき、配賦資本額をその限度額として管理しており、算出したリスク量を毎月のALM会議において経営へ報告する体制としております。加えて、リスク包括的なシナリオに基づき、各種リスクが同時に顕在化した場合を想定した統合ストレステストを実施しております。

【当行のリスク管理体制】



(2021年7月1日現在)

各リスクの詳細については当行HP掲載の資料編pp.12~14に記載しております。

コンプライアンス(法令等遵守)の体制

環境認識

コンプライアンスは、公共性が強く求められる銀行において、いつの時代にあっても経営の原点です。

当行では、役職員一人ひとりの行動がみなさまから信頼され、支持されることによって、地域社会の方々と揺るぎない信頼関係を築き、「京都銀行は、安心と満足をもって長く付き合える魅力ある銀行」と言われ続けるために、コンプライアンスを経営の最重要課題の一つと位置付け、その徹底を図っております。

コンプライアンス体制の確立と適切な運用

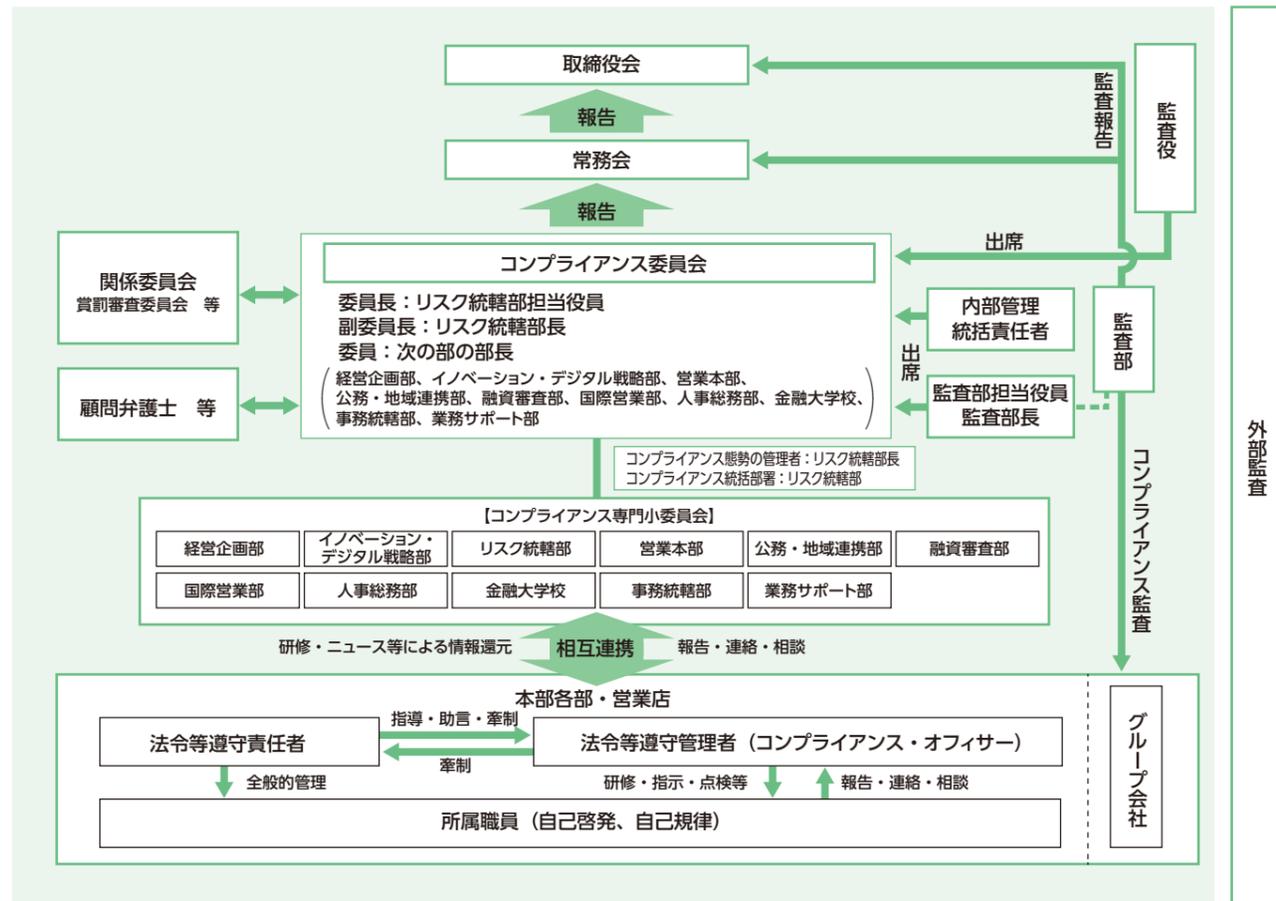
リスク統轄部担当役員を委員長とするコンプライアンス委員会においてコンプライアンス上の問題等を一元的に管理し、対応をおこなうなど、体制の強化に努めております。

コンプライアンスの実践については、年度毎に取締役会において「コンプライアンス・プログラム」を制定し、本プログラムに沿って各種施策を推進するとともに、「私達の企業倫理と行動規範」を制定し、従業員への徹底に努めております。

近年のマネー・ロンダリングやテロ資金供与の防止に向けた国際的要請を踏まえ、これらへの対応を重要な経営課題と位置付け、リスク統轄部を主管部として同部内に「マネー・ロンダリング対策室」を設置し、対策強化に取り組んでおります。

また、「反社会的勢力に対する基本方針」を制定のうえ本方針に基づく体制整備をおこない、反社会的勢力との関係遮断に努めております。

【当行グループのコンプライアンス体制】



(2021年7月1日現在)

「私達の企業倫理と行動規範」、「反社会的勢力に対する基本方針」についてはp.48をご覧ください。

マネー・ロンダリング及びテロ資金供与対策の体制

環境認識

近年、グローバル化の進展などにより、マネー・ロンダリングやテロ資金供与の防止に向けた国際的要請が高まっております。当行では、マネー・ロンダリング及びテロ資金供与を防止し、業務の適切性を確保するため、マネー・ロンダリング等への対策を経営の最重要課題の一つと位置付け、体制の強化に取り組んでおります。

取り組みについて

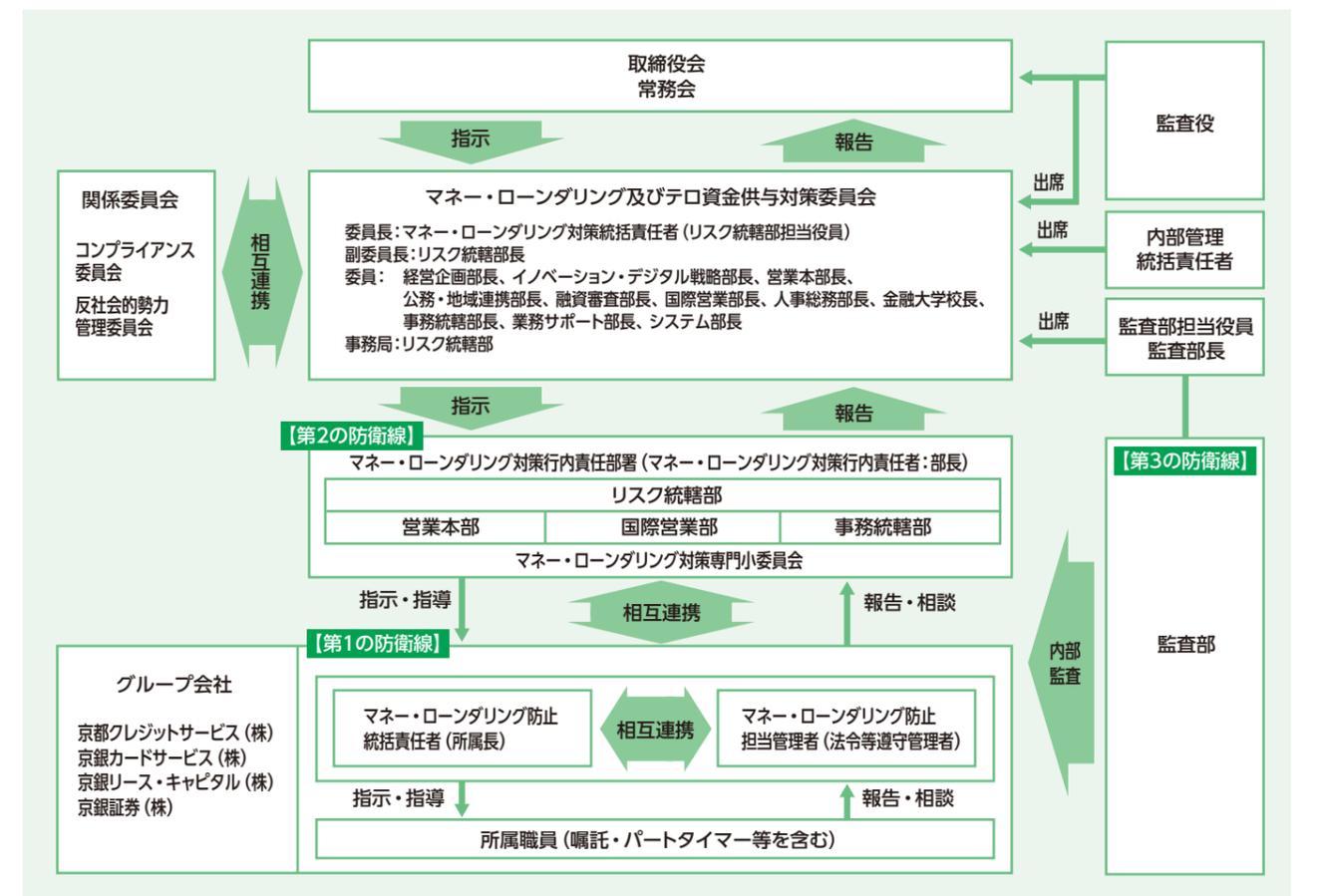
マネー・ロンダリング対策統括責任者を委員長とする「マネー・ロンダリング及びテロ資金供与対策委員会」を設置し、マネー・ロンダリング等への対策にかかる問題等を一元的に管理し、対応をおこなっております。

対応にあたっては、リスク統轄部をマネー・ロンダリング等への対

策にかかる主管部署と位置づけ、各部門と連携して当行が直面しているマネー・ロンダリング等に関するリスクを特定・評価し、リスクに見合った低減措置を講じております。

また、マネー・ロンダリング等の防止に向けた基本方針として「マネー・ロンダリング及びテロ資金供与対策ポリシー」を制定し、公表しております。

【当行のマネー・ロンダリング及びテロ資金供与対策管理体制】



(2021年7月1日現在)

マネー・ロンダリング及びテロ資金供与対策ポリシー

京都銀行グループは、マネー・ロンダリング及びテロ資金供与の防止に向け、適用される関係法令等を遵守し、業務の適切性を確保すべく、基本方針を定め、管理体制を整備します。

1. 運用方針	3. リスクベースアプローチ	5. 経済制裁及び資産凍結	7. コルレス契約締結先の管理	9. 遵守状況の監査
2. 組織態勢	4. 顧客の管理方針	6. 疑わしい取引の届出	8. 役職員の研修	

「マネー・ロンダリング及びテロ資金供与対策ポリシー」は基本方針の項目のみ抜粋し、掲載しております。詳しくは当行HPをご覧ください。

顧客保護および金融円滑化への取り組み

当行では、お客さまの保護および利便性の向上に積極的に取り組むとともに、経営相談・経営指導等をはじめとした金融円滑化の観点からも、適切かつ十分にお客さまへの説明をおこなうよう取り組んでおります。

また、地域における円滑な資金供給や経営改善・事業再生支援など、お客さまの経営実態や特性等を十分に踏まえた、きめ細やかな対応の実践に努め、金融円滑化に積極的に取り組んでおります。

ご相談・苦情受付体制について

当行では、お客さまからのご相談や苦情には適切に対応する体制とし、お客さまのご意見・ご要望等は真摯に受け止め、改善に向けて取り組んでおります。

同時に、お借入の条件変更等に関する苦情のご相談に誠意をもって問題解決にあたるよう、体制を整えております。

また、法人・個人事業主のお客さまや住宅ローンをご利用いただいているお客さまが、新たな資金ニーズや既存のお取引内容に関することなどについてご相談いただきやすいよう、受付体制の一層の充実を図っております。

お客さまからの苦情等に対する当行の解決策にご納得いただけない等の場合、公正中立な立場での解決に向け、金融ADR制度(※)への取り組みもおこなっております。

金融ADR制度への取り組みに関しては、お客さまからの苦情等に対し、迅速・公平かつ適切な対応をおこなうべく、指定紛争解決機関である全国銀行協会および信託協会と手続実施基本契約を締結しております。

(※)金融ADR制度
紛争事案について裁判によることなく(裁判外で)、紛争解決(ADR)機関によるあっせん・調停・仲介のもと、公正中立な立場で紛争の解決をおこなう制度。

【当行のご相談・苦情受付窓口】

ご相談・苦情受付窓口		受付時間
お取引店	店舗のご案内（当行 HP 掲載の資料編 pp.3～6）でご確認ください。	平日 9：00～17：00
本部	075-361-2211（代表）「お客様サービス室」とお申し付けください。	

【その他のご相談窓口】

●法人・個人事業主のお客さまおよび住宅ローンをご利用のお客さま

ご相談受付窓口	受付時間
5時までご相談コーナー	平日 15：00～17：00
土曜ご相談プラザ	土曜日 9：00～17：00
土・日ご相談プラザ	土・日曜日 9：00～17：00

●法人・個人事業主のお客さま

ご相談受付窓口	受付時間
きぎょうサポートオフィス	平日 9：00～17：00

●住宅ローンをご利用のお客さま

ご相談受付窓口	受付時間
ローン営業部 (くずはローン営業部は日曜日、 茨木ローン営業部は土・日曜日も休業)	平日・土・日曜日 9：00～17：00 (水曜日休業)
住宅ローンプラザ	土・日曜日 9：00～17：00
住宅ローンに関する 金融円滑化専用フリーダイヤル 0120-075-053	平日 9：00～17：00

【お借入の条件変更等に関する苦情の相談窓口】

ご相談受付窓口		受付時間
営業店	お取引店の「金融円滑化責任者」が承ります。	平日 9：00～17：00
本部	金融円滑化苦情相談窓口 (金融円滑化苦情相談係) 0120-075-016	

【金融ADR制度】における当行の指定紛争解決機関

【銀行取引について】	全国銀行協会相談室	0570-017109	または	03-5252-3772
【信託取引について】	信託相談所	0120-817335	または	03-6206-3988

最新の情報は当行HPをご確認ください。

(2021年7月1日現在)

業務継続体制

環境認識

豪雨災害の激甚化や新型コロナウイルス感染症の蔓延など、業務継続体制の構築の必要性が高まっております。当行では、危機発生時において、早期に被害の復旧を図り、必要最低限の業務を継続するための業務継続計画(BCP)を策定する等、業務継続体制の構築を図っております。

業務継続の基本方針

自然災害・感染症の蔓延・事故災害・人為的災害等による大規模な被害発生により、当行の業務継続が脅かされる危機発生時において、速やかに業務の復旧を図るため、次の方針を定めております。

- 被災地等の地域住民のみなさまの生活や経済活動の維持のため、金融サービスの継続に努めます。
- 金融決済機能を維持し、経済活動の混乱を抑制することに努めます。
- 従業員の安全を確保するとともに、業務の停止に伴うお客さまからの信認低下など、当行の経営面の影響を軽減します。

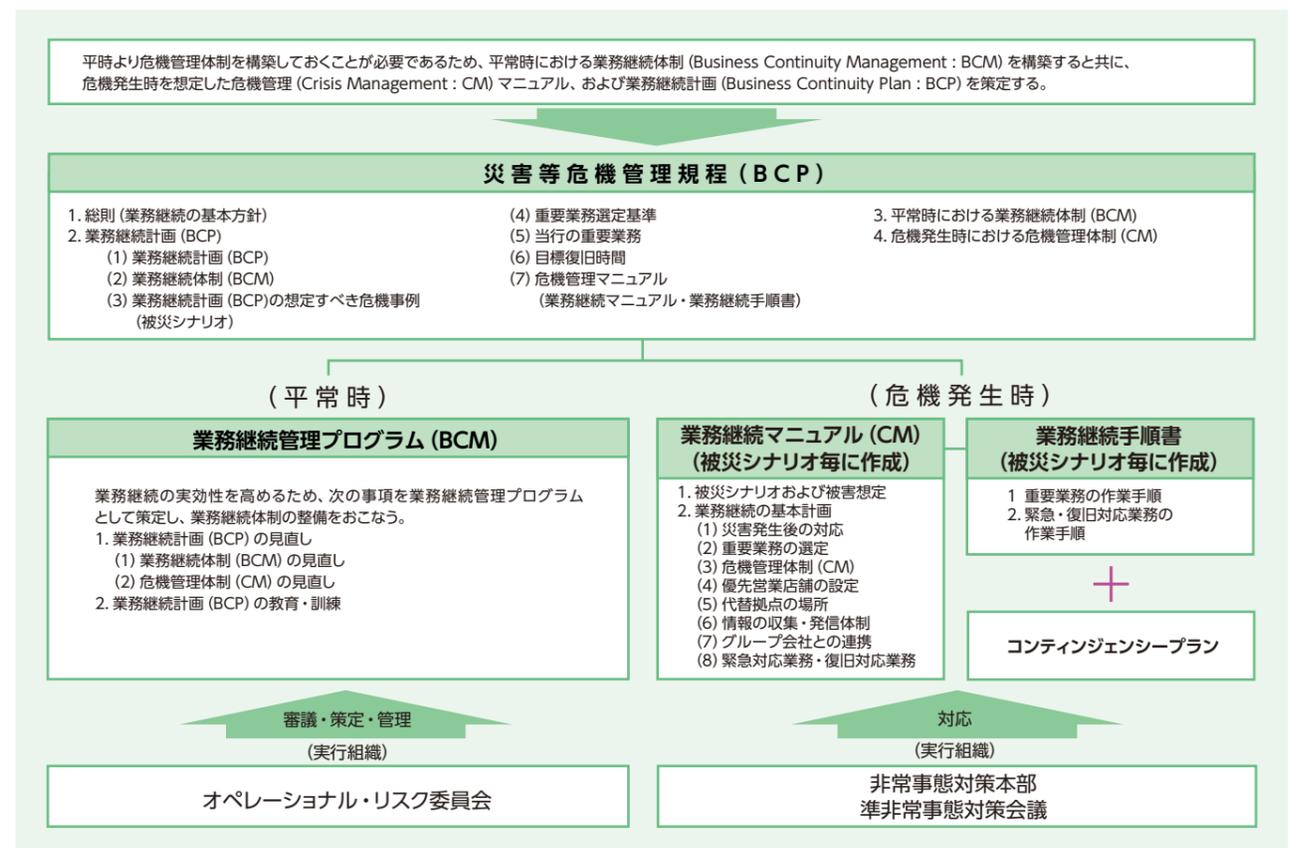
災害発生時の危機管理態勢

平常時には、BCPに基づく危機管理体制を見直し、改善するための年間計画として業務継続プログラムを策定し、体制整備を図っております。

また、自然災害・感染症の蔓延等の危機発生時には、「非常事態対策

本部」により一元的に指揮・命令をおこなう体制としており、被災シナリオごとに作成した業務継続マニュアル、業務継続手順書およびコンティンジェンシープランに基づき、早期の業務復旧を目指します。

【当行の危機管理態勢】



サイバーセキュリティ

環境認識

デジタル技術の進展により、お客さまに安心して金融サービスをご利用いただくとともに、金融インフラの安定稼働と持続的発展に貢献するため、サイバーセキュリティ対応が重要となっております。

当行では、内外の組織や専門家と協力して、当行および当行が提供するインターネットサービス利用者に関するコンピュータ・セキュリティ事案の検知、解決、被害局限化および発生の防止を図ることにより、当行および情報ネットワーク社会のセキュリティ向上に取り組んでおります。

取り組みについて

「情報セキュリティポリシー」に基づき、「システムリスク管理規程」ならびに「サイバーセキュリティ対応規程」を定め、サイバー攻撃に関するリスクを適切に管理し、サイバーセキュリティ対応をおこなうための態勢を整備しております。

当行では、日々高度化・巧妙化していくサイバー攻撃による脅威に対応するため、システム部内にサイバーセキュリティ対策室を設置し、サイバー攻撃の動向や脆弱性等の情報収集・把握、サイバー攻撃事案

への対応(検知、解決、被害局限化、対策等)を一元的に実行できるようにしております。

また、定期的にサイバー攻撃事案を想定した訓練を実施し、実効性の向上に努めております。

お客さまに提供するインターネット上のサービスについては、不正アクセスやサービス停止攻撃等への対策を講じるほか、インターネットバンキングの不正使用防止を図るための対策を実施しております。

【取組事例】

サイバーセキュリティ対策のさらなる強化を図る取り組みの一環として、京都府警察本部と連携し、金融機関等の職員を対象に「サイバー犯罪対策セミナー」を開催しました。

セミナーでは、京都府警察本部 生活安全部 サイバー犯罪対策課から講師を招き、キャッシュレス決済の広がり等により、一層サイバー空間が社会インフラ化している現状や、フィッシング詐欺の手口の巧妙化をはじめとするサイバー犯罪の最新の動向等について講演いただきました。

当行職員に加え、近畿財務局や日本銀行、京都府内3金融機関の職員もセミナーを受講するなど、サイバーセキュリティ対策の取り組みにおいては、関係機関と連携して積極的に取り組んでおります。



【セミナーの様子】

各種方針等

私達の企業倫理と行動規範

私達は、次の企業倫理・行動規範を共有し、日常業務の中で実践することによって、社会の皆さまからの厚い信頼と信用を得、「地域社会の繁栄に奉仕する」という経営理念の実現に努めてまいります。

I. 企業倫理

1. 信頼の確保

京都銀行グループは、「地域社会の繁栄に奉仕する」という経営理念のもと、社会的責任と公共的使命を十分認識し、健全な業務運営を通じて地域社会とのゆるぎない信頼関係を確立します。

2. 法令やルールの厳格な遵守（コンプライアンス）

京都銀行グループは、あらゆる法令やルールを厳格に遵守し、誠実かつ公正な企業活動を遂行します。

3. お客さま本位の実践

京都銀行グループは、創意と工夫を活かし、お客さまのニーズに的確にお応えする金融サービスを提供するとともに、お客さまの保護にも十分配慮した「お客さま本位」の経営に取り組めます。

4. マネー・ロンダリングおよびテロ資金供与への対応

京都銀行グループは、マネー・ロンダリング対策及びテロ資金供与対策の高度化に努めます。

5. 反社会的勢力との関係遮断

京都銀行グループは、市民社会の秩序や安全に脅威を与える反社会的勢力との関係を遮断し、当該勢力による被害の防止に取り組めます。

6. 社会的責任の遂行

京都銀行グループは、社会に開かれた透明性の高い経営を展開するとともに、社会貢献活動あるいは環境問題に積極的に取り組めます。

7. 適正な情報開示

京都銀行グループは、社会全般から広く理解と信頼を得るため、経営情報を適時適切にディスクロースします。

8. 働きやすい職場環境の確保

京都銀行グループは、心身ともに健やかに働くことができるよう、各自の健康増進や職場内のコミュニケーションの活性化を積極的に推進し、各自の能力を最大限に発揮できる働きやすい職場環境づくりに努めます。

9. 人権の尊重

京都銀行グループは、すべての人々の人権を尊重し、豊かな人権感覚をもって企業活動に取り組めます。

II. 行動規範

1. 法令等の遵守（コンプライアンス）

私達は、法令や社会のルールあるいは業務上の諸規程等のきまりを厳格に守ります。嘘をついたり、隠したり、見て見ぬふりをしたりしません。

2. 約束の厳守

私達は、約束したことは必ず守ります。

3. 守秘義務の徹底

私達は、情報管理の徹底をはかり、業務上知り得た秘密情報を厳格に守ります。

4. 情報の不正利用の禁止

私達は、業務上知り得た取引先や銀行グループに関する秘密情報を自己もしくは第三者の利益のために不正に利用しません。

5. 適正かつ高度な金融サービスの提供

私達は、誠実かつ適正に業務を遂行し、商品・サービスを提供する際は、お客さまに対し内容を正しく開示し説明します。また、質の高い価値ある金融サービスを提供することにより、お客さまの利益を保護するとともに、経済・社会の発展に貢献していきます。

6. お客さまの立場に立った対応

私達は、常にお客さまの視点に立ち、その場に応じた適切な対応によってお客さまに満足していただけるよう努めます。また、苦情等が寄せられた場合は、誠実に対応します。

7. 公正な取引の確保

私達は、お客さまとの取引条件や商品・サービスの内容等について他の金融機関、企業等と話し合っ決めて、取引上の優越的な地位を利用してお客さまに取引を強要するようなことはせず、公正に取引を行います。

8. 不適正な取引の排除

私達は、不適正・違法な取引の排除に努め、社会の安定と正義の実現に金融面から貢献します。

9. 公私の別の明確化

私達は、常に公私の別を明確にします。また、職務やその地位を利用して私的な利益をはかったり、公費を私的な目的に流用したりしません。

10. 接待・贈答等の規律厳守

私達は、賄賂その他法令等に違反するものはもちろん、過剰な接待・謝礼、社会通念に照らして妥当性を欠く経済的利益を一切提供せず、また一切受け取りません。

11. 健全な職場環境の維持

私達は、職場秩序を守りつつ、お互いに人格、個性、多様性を尊重し、快適で健全な職場環境で働けるよう努めます。また、職場の内外を問わず、京都銀行グループで働く者としてふさわしい行為を行います。

12. 報告・連絡・相談の徹底

私達は、何事によらず「報告・連絡・相談」（ホー・レン・ソー）を基本動作として実践します。

13. 検査への積極的な協力

私達は、法令・諸規程遵守に関する検査に対して、事実を隠ぺいすることなく、すべての事実を明らかにする姿勢の下に積極的に協力します。

14. 良き企業市民としての社会貢献

私達は、「地域社会の繁栄に奉仕する」という経営理念のもと、一人ひとりが地域社会の一員として地元とのつながりを深め、素晴らしい地域づくりのため、積極的に社会貢献活動に取り組めます。

反社会的勢力に対する基本方針

当行は、反社会的勢力との関係を遮断するため、次の基本方針を遵守し、業務の適切性および健全性の確保に努めます。

1. 組織としての対応

反社会的勢力に対しては、組織全体として対応します。

また、反社会的勢力に対応する従業員の安全を確保します。

2. 外部専門機関との連携

平素から警察、暴力追放運動推進センター、弁護士等の外部専門機関と緊密な連携関係を構築します。

3. 取引を含めた一切の関係遮断

反社会的勢力とは、銀行単体のみならず、他社（信販会社等）との連携による金融サービスの提供などの取引を含めて、一切の関係をもちません。また、反社会的勢力による不当要求は拒絶します。

4. 有事における民事と刑事の法的対応

反社会的勢力による不当要求に対しては、民事と刑事の両面から法的対応を行います。

5. 裏取引や資金提供の禁止

いかなる理由があっても、反社会的勢力との裏取引や反社会的勢力に対する資金提供は行いません。

トピックス

2020年 4月	<ul style="list-style-type: none"> ●第7次中期経営計画「Phase Change 2020」開始 ●経営企画部に「広報SDGs室」を設置 ●人材紹介業務を開始 ●WEBによる創業相談受付を開始
5月	<ul style="list-style-type: none"> ●「京銀SDGs私募債【医療にエール】」の取扱開始 ●お客さま向けの手提げ袋をプラスチック製から紙袋へ切り替え
6月	<ul style="list-style-type: none"> ●香港駐在員事務所を移転 ●営業本部に「法人総合コンサルティング部」「個人総合コンサルティング部」「ダイレクト営業部」を設置 ●課題解決型営業の専門組織として「コロナサポートチーム」を組成 ●100%子会社「京都クレジットサービス株式会社」と「京銀カードサービス株式会社」の一体運営を開始 ●地域企業の成長支援プラットフォーム「京銀Big Advance」の取扱開始 ●電子署名を用いた「京銀電子契約サービス」の取扱開始 ●内閣府「先導的人材マッチング事業」間接補助事業者に採択
7月	<ul style="list-style-type: none"> ●新型コロナウイルス感染症関連支援ファンド「近畿中部広域復興支援ファンド」へ出資 ●個人のお客さま向けWEBセミナー「お客さま向けWEBセミナー」の開催開始
8月	<ul style="list-style-type: none"> ●福知山市と「公民連携促進に関する協定」を締結
9月	<ul style="list-style-type: none"> ●「難波支店」を大阪営業部内へ店舗内店舗として移転 ●法人営業の拠点として、八尾支店「平野法人オフィス」、神戸支店「明石法人オフィス」を設置 ●住宅ローン専任拠点「京都南ローン営業部」、兵庫ローン営業部」を設置 ●高槻支店に休日ご相談窓口「土曜ご相談プラザ」を設置 ●京都府等と「認知症にやさしい異業種連携共同宣言」を策定
10月	<ul style="list-style-type: none"> ●WEB完結型商品「京都銀行カードローン(ダイレクト)」の取扱開始 ●印鑑レスによる口座解約手続きの取扱開始
11月	<ul style="list-style-type: none"> ●「豪雨災害時元本免除特約付き融資」の取扱開始 ●購入型クラウドファンディングを活用したお客さまの本業サポートを開始 ●「京銀未来ファンド」から出資した「ものレボ株式会社」と業務提携
12月	<ul style="list-style-type: none"> ●事業者向けサービス「京銀ビジネスポータルサイト」の運用開始 ●新型コロナ対策の協調融資スキーム「京都連携新型コロナ対策ローン」を創設
2021年 1月	<ul style="list-style-type: none"> ●「サステナビリティ経営推進委員会」を設置 ●「持続可能な社会の実現に向けた投融資方針」を策定 ●「JR尼崎駅前支店」を尼崎北支店内へ店舗内店舗として移転 ●ESG投資ファンドの取扱開始 ●地域のまちづくり支援ファンド「京銀まちづくりファンド」を設立 ●大学発ベンチャー支援ファンド「OUVC2号ファンド」「イノベーション京都2021ファンド」へ出資 ●再生可能エネルギーの導入促進ファンド「グリーンパワーリニューワブル1号投資事業有限責任組合」へ出資 ●日本赤十字社京都府支部と「遺贈・寄付等への協力に関する協定」を締結
2月	<ul style="list-style-type: none"> ●「三山木支店」を田辺支店内へ店舗内店舗として移転 ●コロナサポートチームの情報を有効活用する「コロナ禍における企業活動の事例集」を制定 ●京都大学イノベーションキャピタル株式会社と「大学発スタートアップ支援強化に向けた連携協定」を締結
3月	<ul style="list-style-type: none"> ●事業承継ファンド「京銀ネクストファンド」を設立 ●地域のまちづくり支援ファンド「地域づくり京ファンド」を設立 ●京都市と「SDGsの推進に関する連携協定」を締結 ●公益財団法人京都産業21と「プロフェッショナル人材の活用に関する連携協定」を締結

店舗ネットワーク



◎：世界文化遺産「古都京都の文化財」

- 1 延暦寺
- 2 宇治上神社
- 3 平等院
- 4 高山寺
- 5 賀茂別雷神社(上賀茂神社)
- 6 鹿苑寺(金閣寺)
- 7 龍安寺
- 8 仁和寺
- 9 賀茂御祖神社(下鴨神社)
- 10 慈照寺(銀閣寺)
- 11 天龍寺
- 12 二条城
- 13 西芳寺(苔寺)
- 14 清水寺
- 15 本願寺(西本願寺)
- 16 教王護国寺(東寺)
- 17 醍醐寺

■ …「土・日ご相談プラザ」設置店 ◆ …「土曜ご相談プラザ」設置店 ▲ …「住宅ローンプラザ」設置店

[出]は出張所です。上記記載以外に東京営業部、ネットダイレクト支店、振込専用支店がございます。

(2021年7月1日現在)