

Ⅱ. 第6次中期経営計画

「Timely & Speedy」



～お客さまが必要とされるサービスを速やかに提供いたします～

1. 前中期経営計画「ビジョン75 いい銀行づくり」の実績・成果 京都銀行

主要計数目標・実績

目標指標	計数目標
預金＋譲渡性預金残高	7兆5,000億円
リテール預貸和	7兆5,000億円
個人預金	4兆5,000億円
リテール貸出金	3兆円
当期純利益	175億円

「ビジョン75 いい銀行づくり」(平成26年4月～29年3月)

実績 (H28年度)	H26年3月比 (3年間の増減)	評価	
7兆5,959億円	+6,115億円	◎	目標比大幅にプラス
7兆3,698億円	+4,420億円	×	—
4兆3,865億円	+1,940億円	×	目標比マイナス
2兆9,833億円	+2,480億円	△	ほぼ目標を達成
177億円	+17億円	◎	目標達成

成果と課題認識

H26.4～29.3 『ビジョン75 いい銀行づくり』

成果

- 「リテールミッション1000」運動・「ステージアップ3000」運動の推進による貸出ボリュームの拡大
- M&A収益の拡大【平成28年度収益 501百万円】
- 店舗ネットワークの拡充【新設店5か店設置】

課題

- 個人の取込(預金・預かり資産)の拡大
- 法人役務収益の拡大
- 京都府内預貸金シェア30%の達成

H29.4～32.3 『Timely & Speedy』

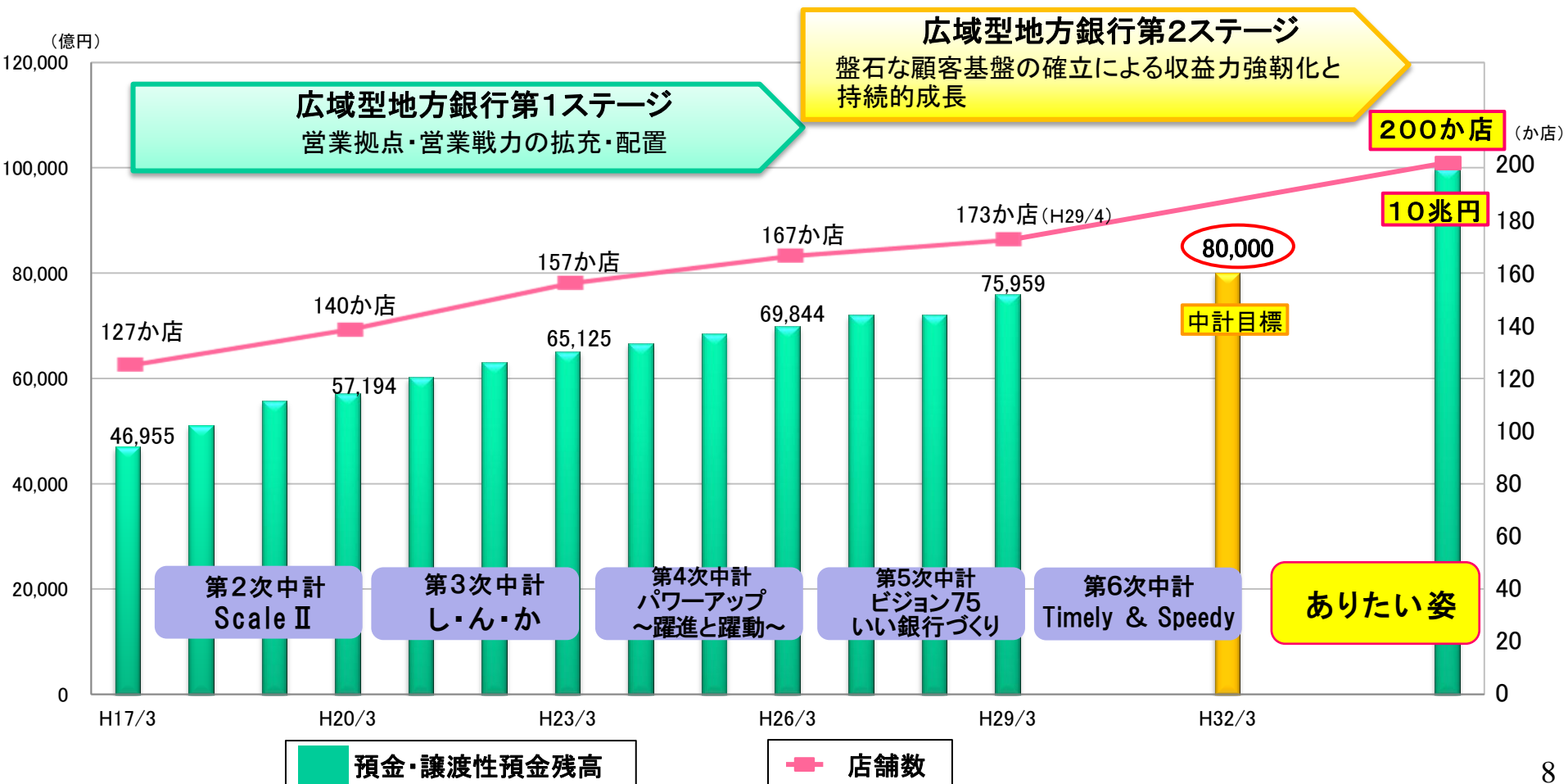
コンサルティング機能の発揮

2. 新中期経営計画の概要(ありがたい姿)

お客様の期待に応える京都銀行

広域型地方銀行第2ステージとして、これまでに築いてきた顧客基盤・店舗ネットワークを最大限に活かします。

お客様の信認の証として店舗数200か店、預金量10兆円銀行へ



3. 新中期経営計画の概要(メインテーマ・戦略方針・基本姿勢) 京都銀行

メインテーマ **コンサルティング機能の発揮 ~つなげる~**

< 個人のお客さま >

~未来に繋げる、
親から子・子から孫へ繋げる~

- ・ライフプランに応じたサービスを提供
- ・ワンストップでの金融運用商品の提供・アドバイス

< 法人のお客さま >

~お客さま同士を繋げる、事業拡大に繋げる、
海外へ繋げる、次世代に繋げる~

- ・当行ならではの強みである店舗ネットワークを活かしたサービス提供

戦略方針

コンサルティング機能を発揮するために

お客さまとの接点拡大

<対面>

~より多くのお客さまにお会いします~

生産性を向上させ、お客さまとお話する時間を1分でも拡大

<非対面>

~便利なサービスを提供します~

ご来店いただけないお客さまにも充実したサービス提供
(アプリバンキング、ネット取引の拡充等)

経営基盤の強化

将来に渡りお客さまの期待に応え続けていくため、人材育成、収益力、財務健全性などの経営基盤を更に強化

基本姿勢

土台としての心構え

活動指針 ~意識改革・行動改革~

スピード感

積極性

連携

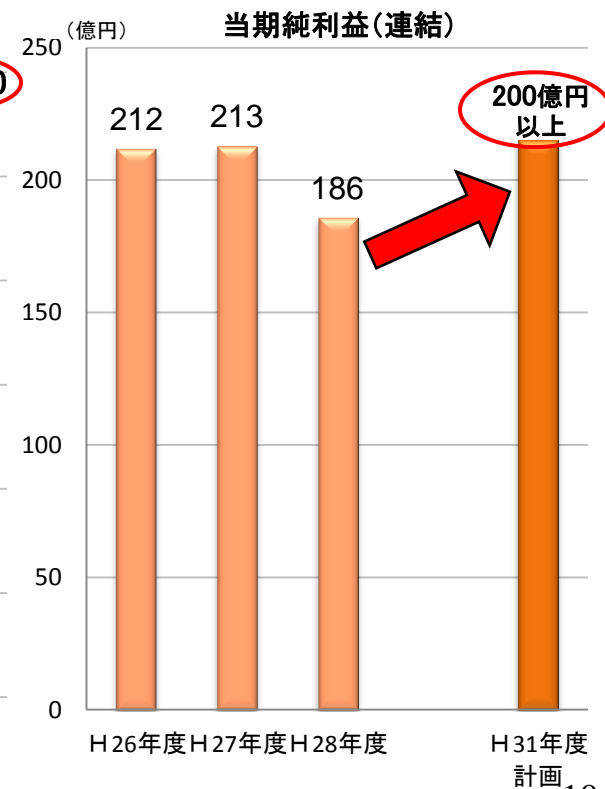
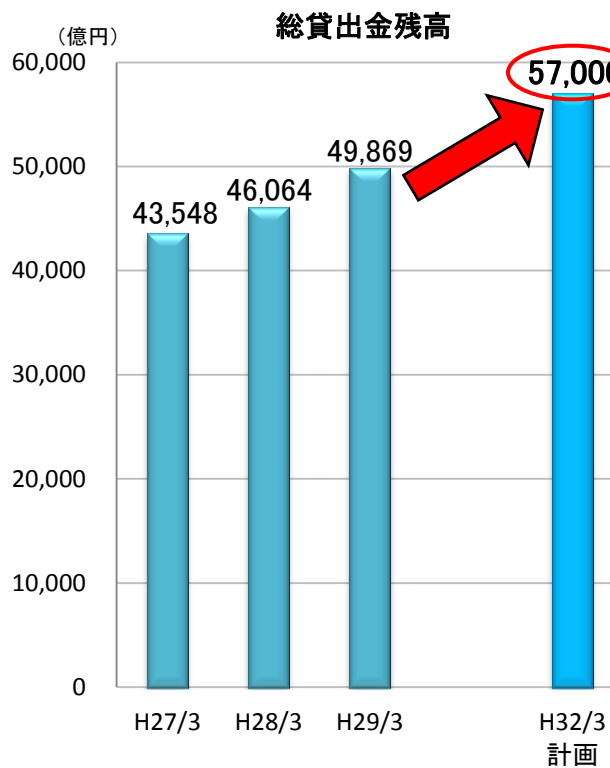
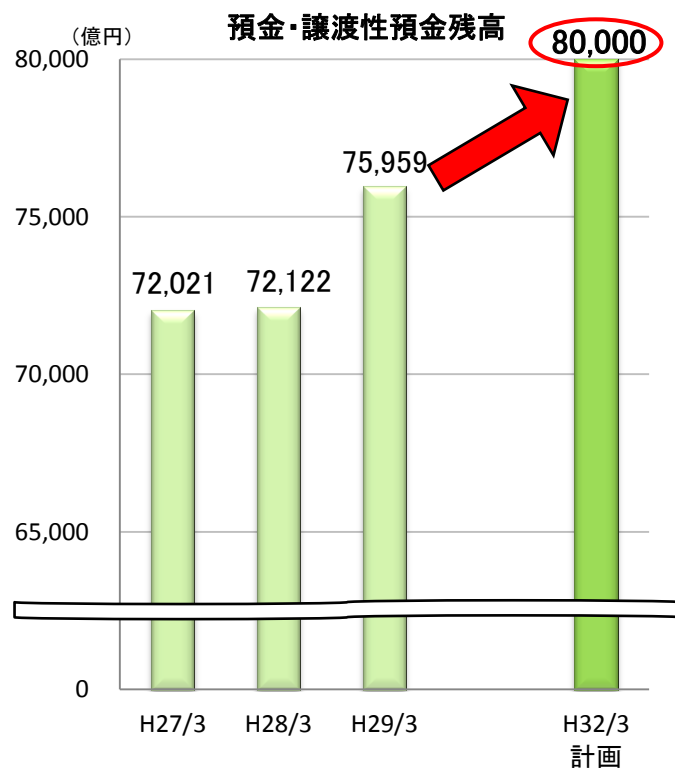
地元産業に
対する責務

不祥事故の
根絶

4. 主要計数

主要計数計画(計画最終年度)

	平成28年度実績①	平成31年度計画②	対比②-①
預金+譲渡性預金残高	7兆5,959億円	8兆円	+4,041億円
総貸出金残高	4兆9,869億円	5兆7,000億円	+7,131億円
投資信託+ 京銀証券預かり資産残高	1,901億円	5,000億円	+3,099億円
当期純利益(連結)	186億円	200億円以上 (ROE 5%程度)	+14億円+α



5. 営業戦略【個人戦略】～つなげる～①

京銀証券との連携による預かり資産営業の推進強化

京銀証券開業(H29. 5. 15)

会社名	京銀証券株式会社
株主(出資比率)	京都銀行100%
営業拠点	京都(当行本店東館内) 福知山(当行福知山支店内)



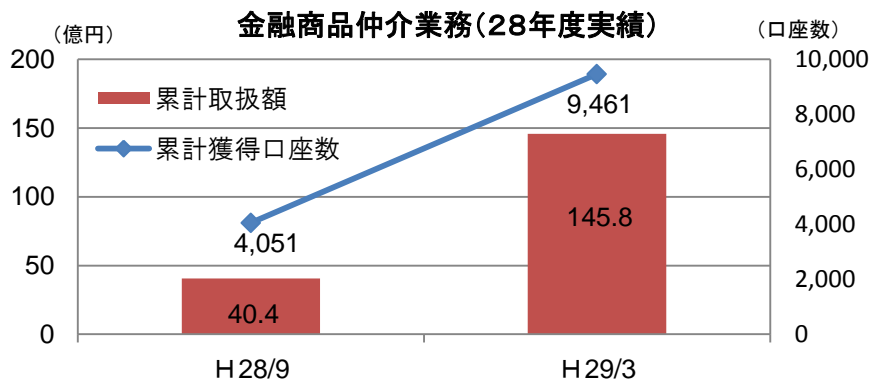
<開業式>



開業までの取組み

●金融商品仲介業務の全店展開

平成28年7月から金融商品仲介業務の全店展開を行い、京銀証券開業に向けた行内の意識醸成と販売体制を構築。



●プレオープン(4月17日)

⇒開業日までの口座開設数 **2,064件**

開業3年目の目標

口座数：2万件

預かり資産残高：1,500億円

中計目標

預金、投信、京銀証券預かり
資産等の残高 +1兆円

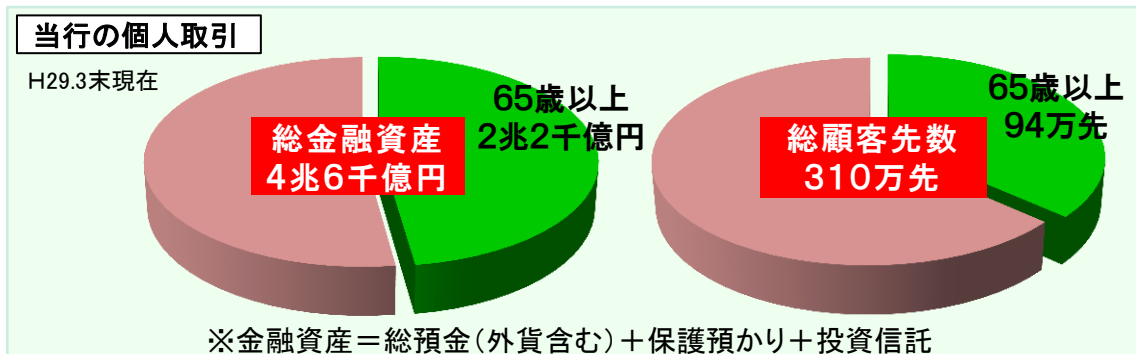
内訳

預金 (個人預金及び法人預金)	+7,000億円	+1兆円
投資信託	+1,500億円	
京銀証券預かり残高	+1,500億円	

相続・資産承継にかかる相談業務の取組強化

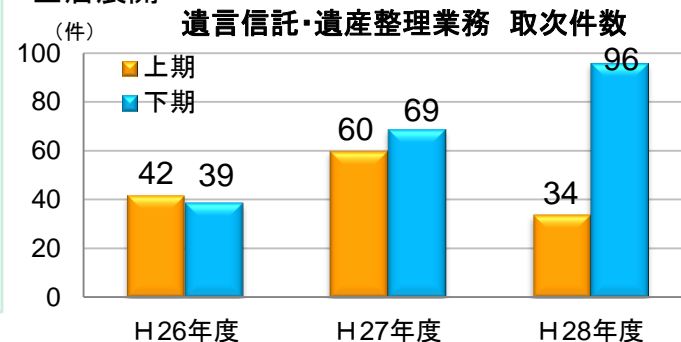
相続相談業務の取組強化

～相続・資産承継を切り口とした家族・家計取引の拡大～



遺言信託・遺産整理業務の取組強化

平成28年10月より、株式会社朝日信託との業務提携開始に伴い、遺言信託等の相続関連商品を全店展開



中計目標

相続・資産承継にかかる 相談対応件数 (3年間累積) **1万件**

全員営業や計画的な営業活動によりお客さまとの接点拡大を図るとともに、お客さまの潜在的なニーズを引き出す「コンサルティング力」を向上

「お客さまコンサルティングシート」の制定
お客さまへのアプローチを、営業店と本部で一緒に考えるツール

お客さま本位の活動を展開

人材育成

資産形成分野におけるコンサルティング力の強化

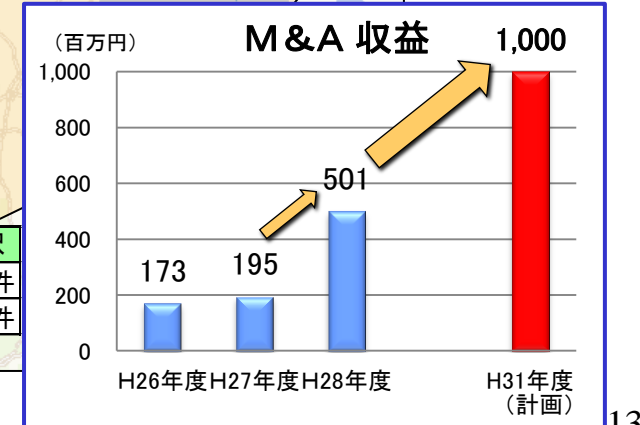
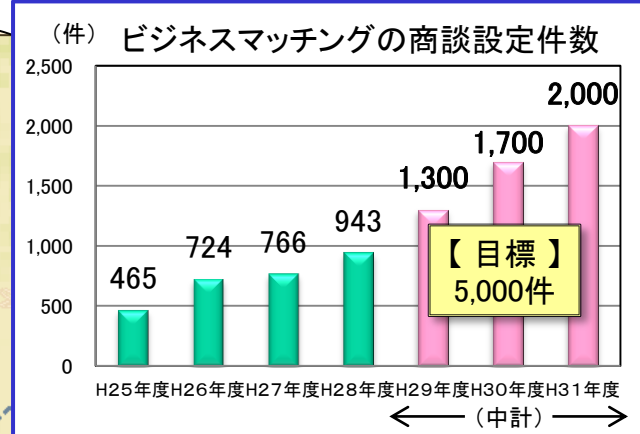
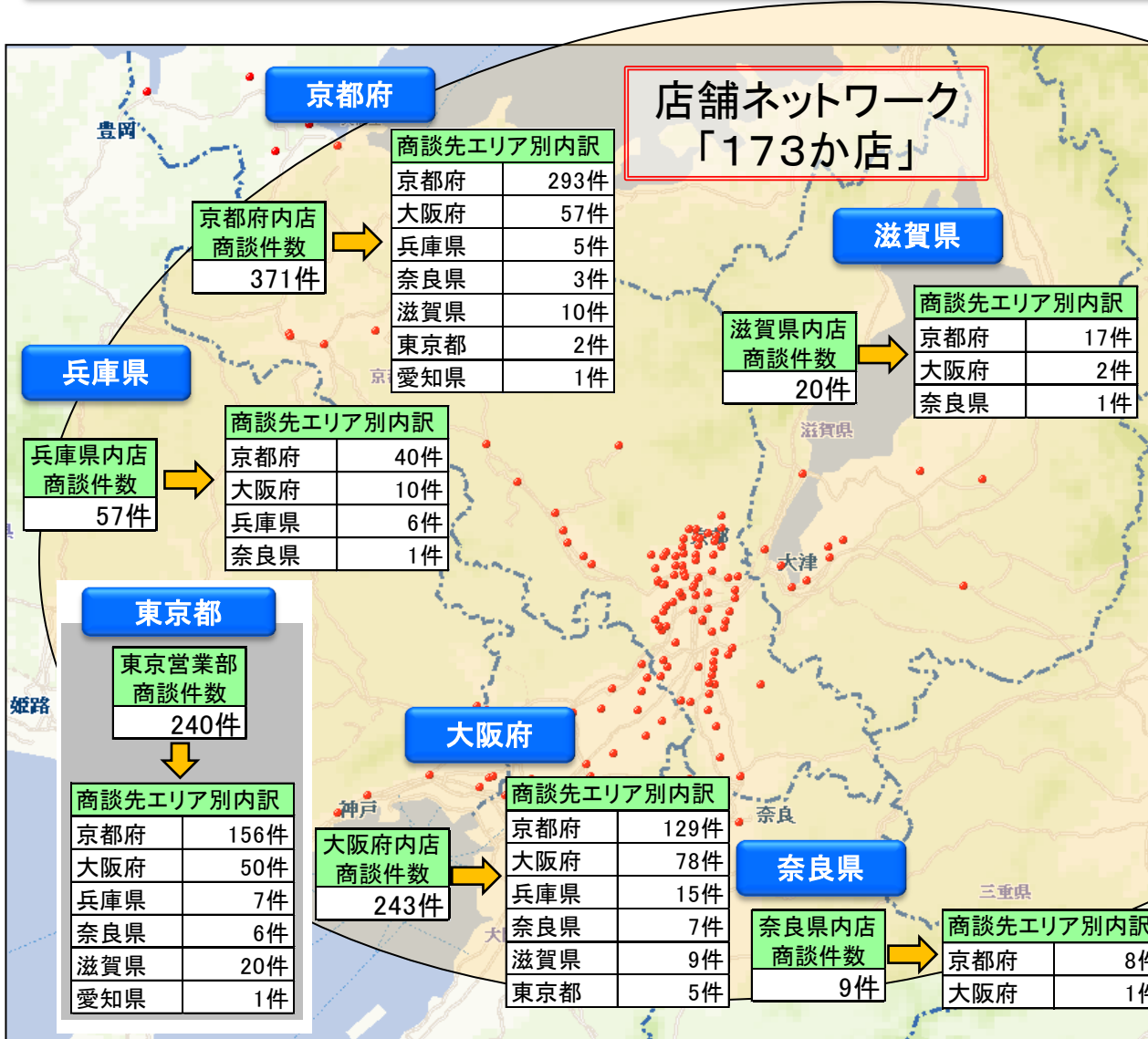
F P 最高峰資格
C F P 認定者 1, 000 名体制へ

次のステージへ

2級 F P 技能士 2, 400 名突破
(平成28年度)

7. 営業戦略【法人戦略】～つなげる～

“広域型地方銀行”として築いてきた基盤を最大限に活用し、コンサルティング機能を発揮



(※) 商談設定件数は、28年度実績(展示型商談会等の商談は除く)

8. 営業戦略 ～個人ローンの推進～

住宅ローン、消費者ローンともに28年度は過去最高の実績。今中計では、さらなる拡大を目指す

住宅ローン

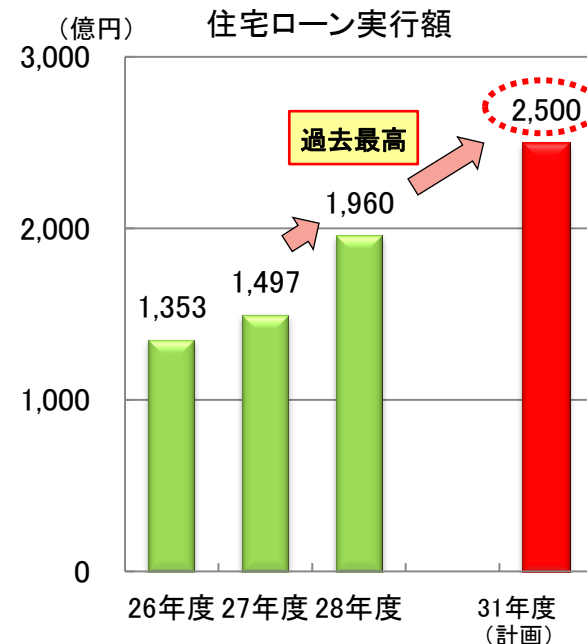
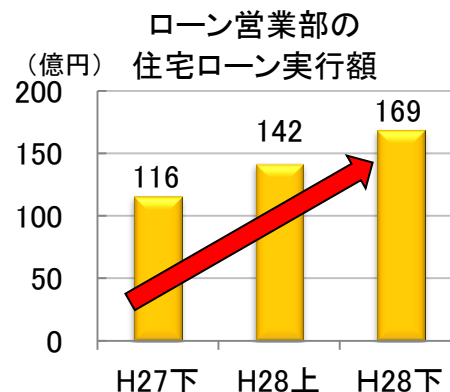
現状の取組み

- 顧客ニーズに応じた商品改定や大手デベロッパーに対する営業強化などにより、幅広く住宅ローンを推進
- 営業店の住宅ローン営業を本部組織であるローン営業部に集約(※)し、少数精鋭でエリアの住宅ローン実績を大幅に拡大
(※)平成27年10月に京都市内北中部の29か店で実施



今後の方向性

- ・ ローン営業部の対象エリアを拡大
→ 京都市山科区・南区・右京区、亀岡市の14か店を対象に実施(平成29年7月)
今後、対象エリアをさらに拡大予定(平成29年10月)
- ・ 職域やネットの受付チャネルを強化



消費者ローン

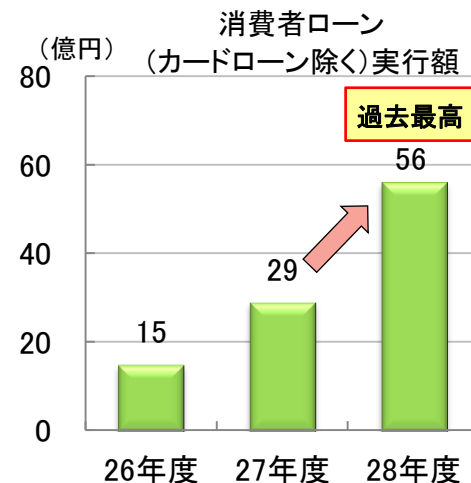
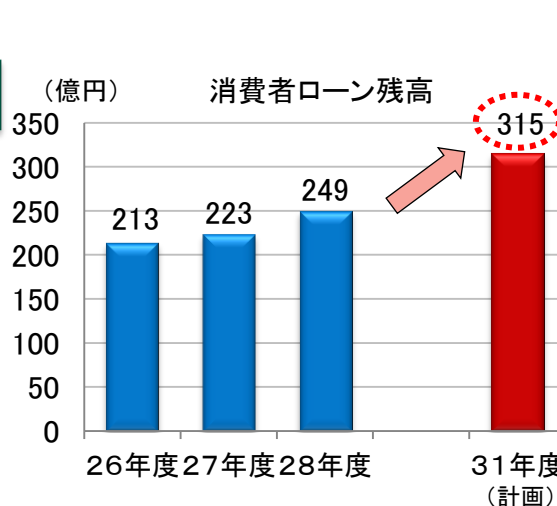
現状の取組み

- 受付チャネルの拡充やさまざまな媒体を活用したプロモーションにより、消費者ローン実行額は過去最高の水準



今後の方向性

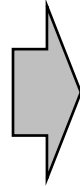
- ・ 商品性の向上とプロモーションのさらなる強化により、資金ニーズの取込みを拡大



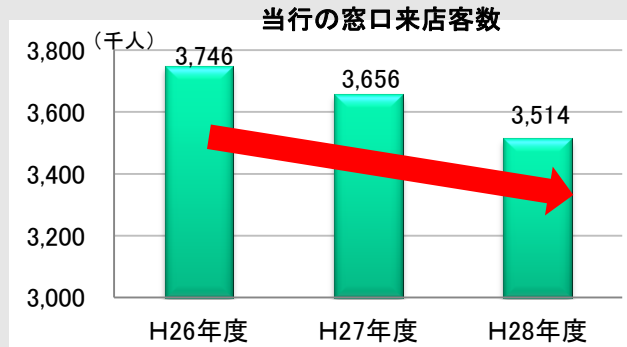
9. 営業戦略～チャネルの拡充～①

【取り巻く環境の変化】

人口の減少
高齢化の進展
スマホネイティブ世代の台頭



窓口来店客数の減少
非対面チャネルの利用者増
インターネット専門銀行の台頭



対面チャネル

移動店舗車の導入

平成29年6月に導入

京銀「ながーい、おつきあい。」号

銀行窓口機能とATMを搭載した車両で、幅広い金融サービスを提供



非対面チャネル

京銀アプリ



スマートフォンで口座開設や入出金明細の確認ができる「京銀アプリ」の取扱いを開始

主な機能

- ・京銀アプリ口座開設
- ・京銀アプリ口座照会
- ・京銀スマート通帳
- ・当行からのお知らせ配信
- ・当行ホームページの各ページへワンタッチでアクセス
- ・京銀ダイレクトバンキングのログインへのリンクボタン



10. 営業戦略 ～チャンネルの拡充～②

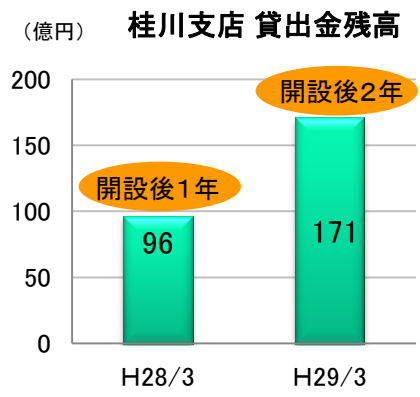
【当行の店舗ネットワーク】

	京都	大阪	滋賀	奈良	兵庫	愛知	東京	計
平成12年3月末	105	9	0	0	0	0	1	115
平成29年4月末	111	31	13	7	8	2	1	173



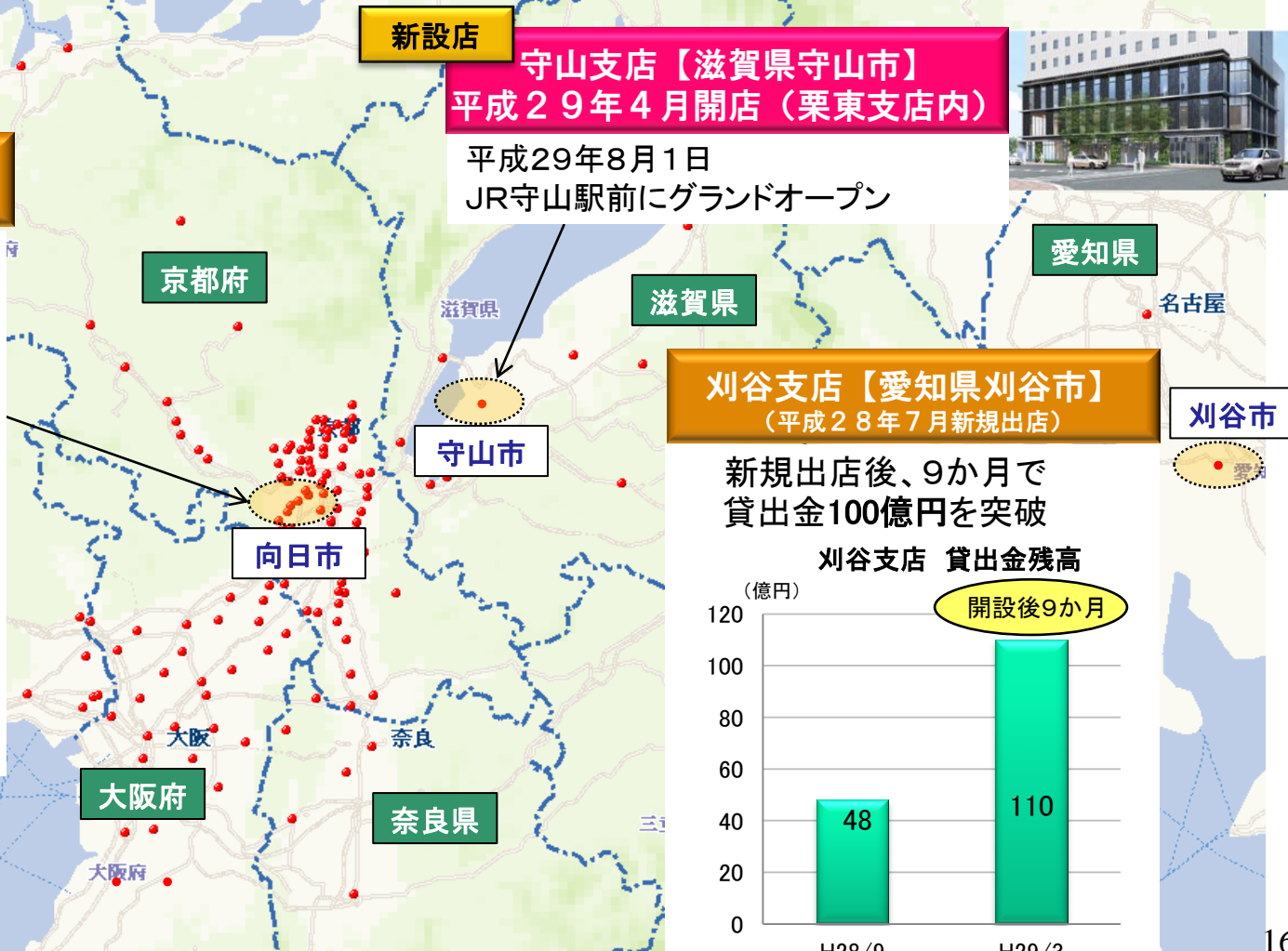
桂川支店【京都府向日市】
(平成27年3月新規出店)

開発エリアの新築マンションの住宅ローン需要を取り込み、出店後、貸出金残高を順調に拡大



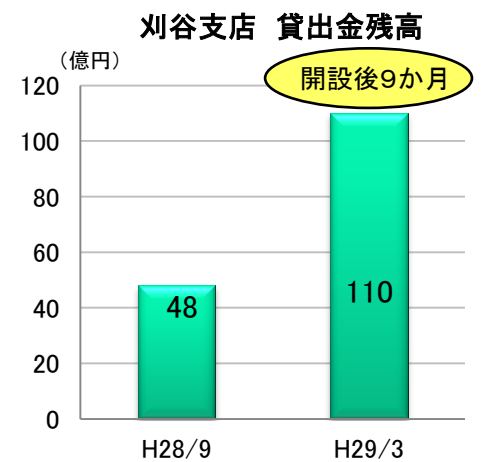
新設店

守山支店【滋賀県守山市】
平成29年4月開店 (栗東支店内)
平成29年8月1日
JR守山駅前にグランドオープン



刈谷支店【愛知県刈谷市】
(平成28年7月新規出店)

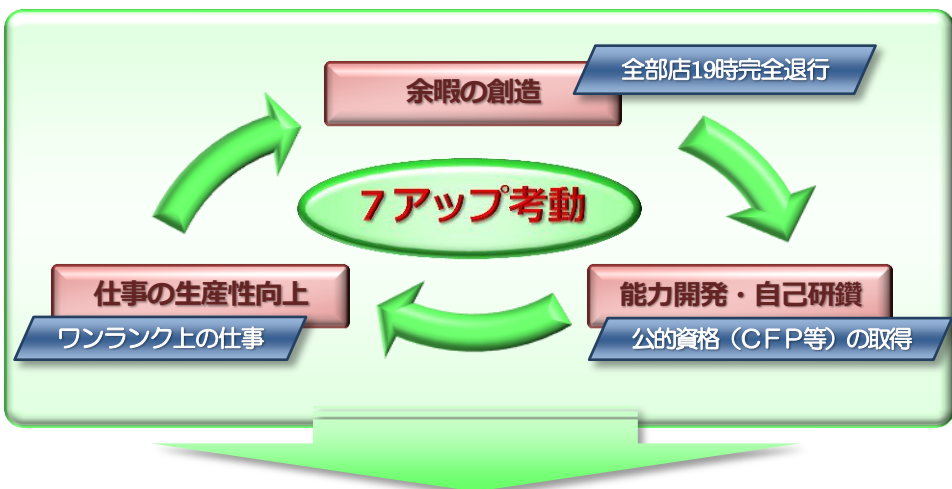
新規出店後、9か月で
貸出金100億円を突破



全行員がワンランク上の仕事を目指して、スキルアップに努める

京都銀行版働き方改革プログラム 『7アップ考動』

全行員が仕事の生産性を向上させて余暇を創造し、余暇を活用して能力開発と自己研鑽に励むことにより、ワンランク上の仕事に取り組む



女性活躍推進

「きらめきキャリアサポートプログラム」H29/4~32/3

目指すべき姿:平成31年度末 女性役席比率30%
(平成28年度末 17.3%)

- ▶ 早期職場復帰支援と更なるキャリアアップの推進
- ▶ 女性役席比率の向上と女性支店長の積極登用に向けた取組み
- ▶ 両立支援を支える組織風土の醸成と管理者意識の高揚



育休職場復帰サポート講座



女性行員向けワークショップ

12年ぶりに女性行員のユニフォームを更新

- ▶ 「広域型地方銀行としてのさらなる飛躍」をイメージしたシンプルで統一感のあるデザイン
- ▶ リボンスカーフは京都府の花である「しだれ桜」をあしらった親しみやすいデザイン

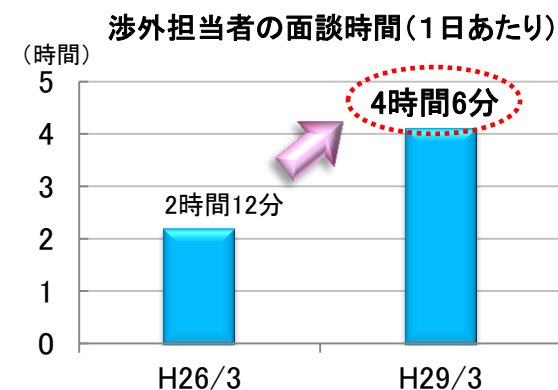
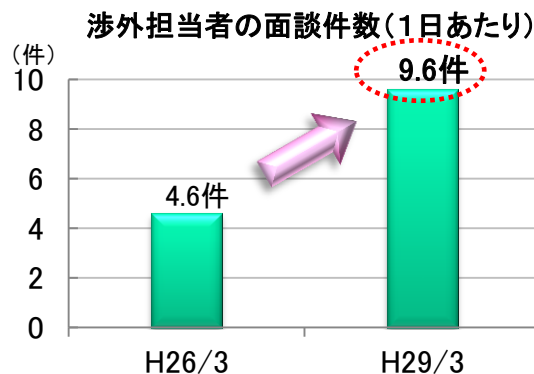


顧客との接点拡大・コミュニケーションの充実

これまでの取組み

- 前中計より、取組んできた行動改革・業務改革により、3年間で面談件数、面談時間ともに大幅に増加

⇒ お客さまとの接点を拡大し、ソリューションを提供



生産性革新本部の設置(平成29年2月)

今中計の方向性

- 営業店業務全般を抜本的に改革し、生産性を革新的に向上させる取組みを全行横断的かつ強力に実施

⇒ ・ 京都銀行グループ『4,000人で考える!!生産性革新に向けた「提言」ならびに「頭取賞」』を制定し、革新的なアイデアを募集。
 ・ 顧客利便性の追求、集中化の拡大、営業担当者の事務負担軽減を進めていく。

本部の機構改革(平成29年6月予定)

- 本部組織の見直し、スリム化することで、意思決定を迅速化し、営業力を強化

⇒ ・ 本部組織を20部室 → 14部室に再編し、本部人員から営業戦力を捻出

営業部門へパワーシフト

営業店を「1人でも多く、1分でも長く、お客さまとお話するための拠点」へ変革し、コンサルティング機能を発揮

新CM

京銀 川柳劇場 第七話



「知らぬ間に
赤子何度も
キスをされ」

京銀 川柳劇場 第八話



「花火より
花火に見とれる
君見てる」

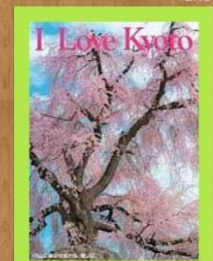
「LINE」による情報配信を開始

スマートフォン用コミュニケーションアプリ「LINE」において「LINE@」のアカウントを開設し、情報配信を開始



<QRコード>

明治19年に造られた、京都市で最も古い公園である円山公園。園内のほぼ中央に、「祇園の夜桜」として有名な大きな1本のしだれ桜の木があります。公園内には約680本の桜が植樹されており、ライトアップされた夜桜も見逃せません。今年は少し遅れているようですが、例年は3月下旬～4月上旬に見頃を迎えます。これから桜の見頃を迎える円山公園へ、ぜひお出かけください。



ビジネス広告大賞 『金賞』受賞

当行の企業広告が、フジサンケイビジネスアイ主催「第55回 ビジネス広告大賞」の記事下広告部門で、最上位の金賞を受賞



第一話「相合傘」篇

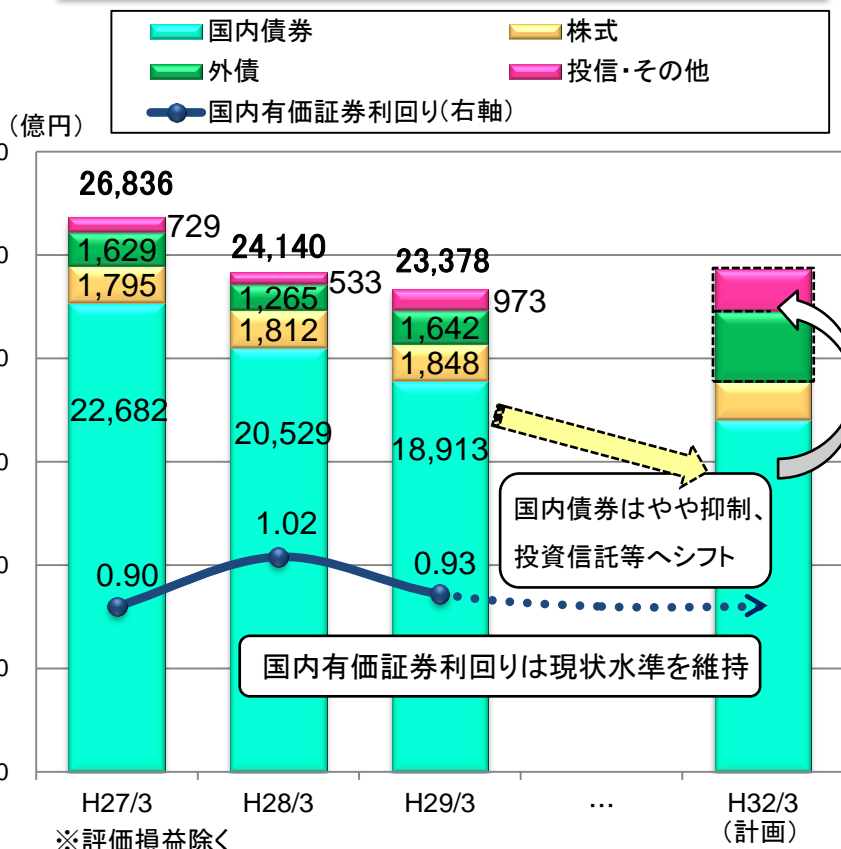


第五話「嬉しくて」篇

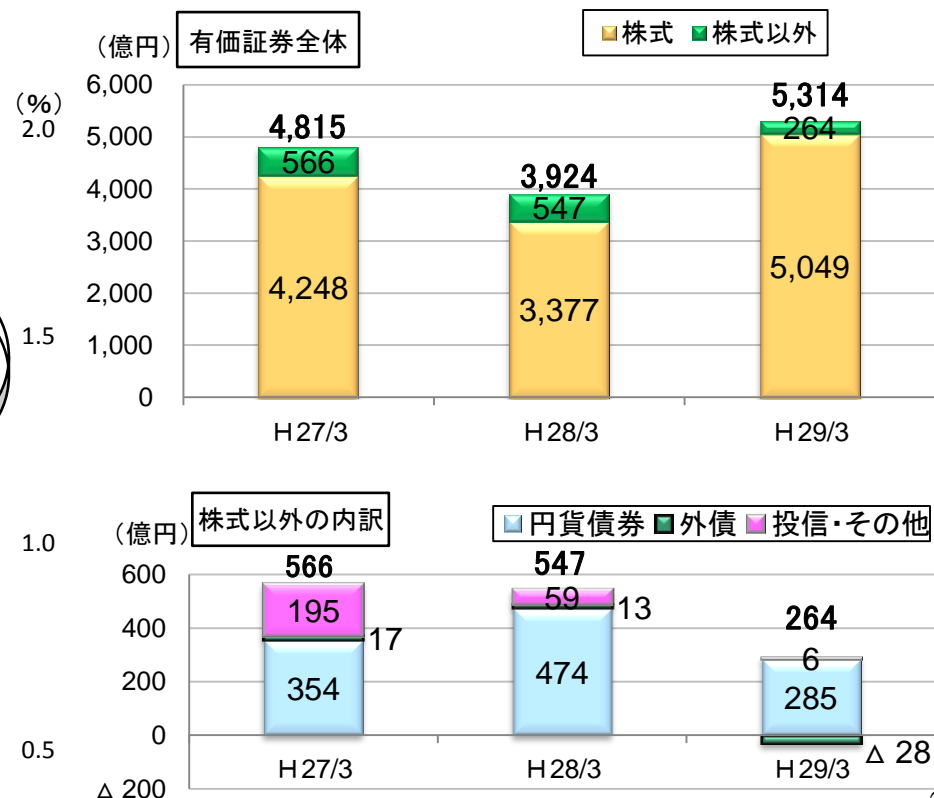
国内の超低金利環境が見込まれる中、適切なリスクテイクにより収益を確保

- イールドカーブ・コントロール政策のもと、金利水準を勘案し、国内債券は抑制気味にコントロール
- 投資信託による分配金収益の向上や新たな投資対象の拡充による、資金利益の確保
- 機動的な運用によるキャピタル収益の確保

有価証券残高

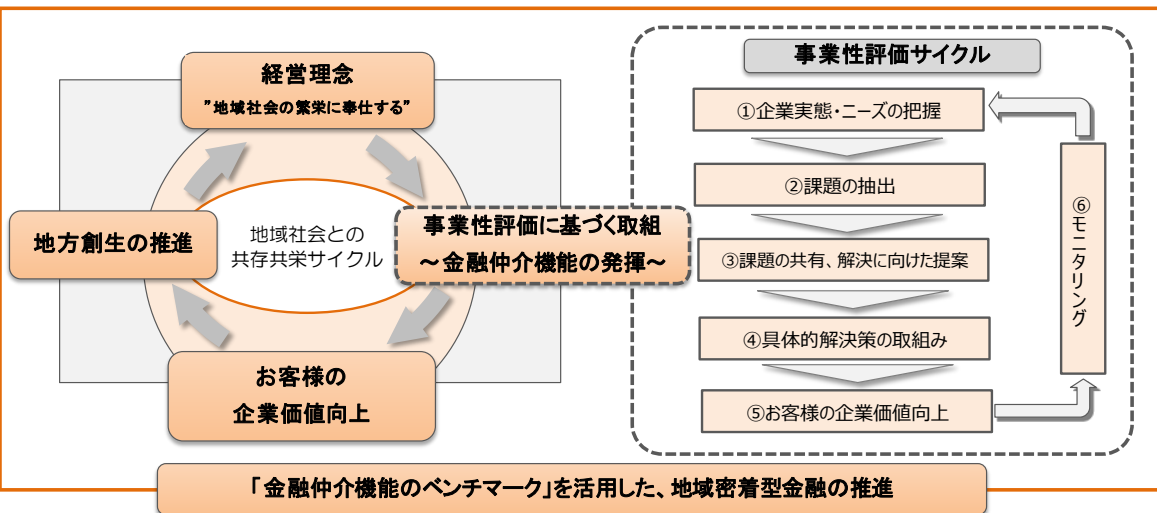


有価証券評価損益の推移



中計における枠組み

事業性評価に基づく取組、地方創生の推進



- お客様の企業価値の向上、お客様の成長を通じた地域経済の発展・地方創生に貢献
- 地方公共団体等との密接な連携
- 「金融仲介機能のベンチマーク」を有効に活用した地域密着型金融の推進

具体的な取組み

- 地方創生・事業性評価 頭取賞【当行独自ベンチマーク】
 - ・ 創業支援や再生支援など、取引先のライフステージに応じた優れたソリューション事例を表彰

【28年度実績】

報告件数	受賞件数
693件	25件

- 事業性評価先に対する「課題解決型営業」の推進
 - ・ 取引先の多様化・専門化・高度化するニーズに対して、当行グループが一体となって、課題解決をサポート
 - ・ 本部内に法人営業をサポートする組織を今後設置し、取組みを推進

コンサルティング機能を発揮し、金融仲介機能を強化

16. 地方創生の取り組み①

各機関との協定締結

地方公共団体	京丹後市、城陽市、宇治市、京田辺市、交野市、久御山町、舞鶴市、与謝野町
大学	京都府公立大学法人、京都府立医科大学、京都府立大学、滋賀大学、京都女子大学

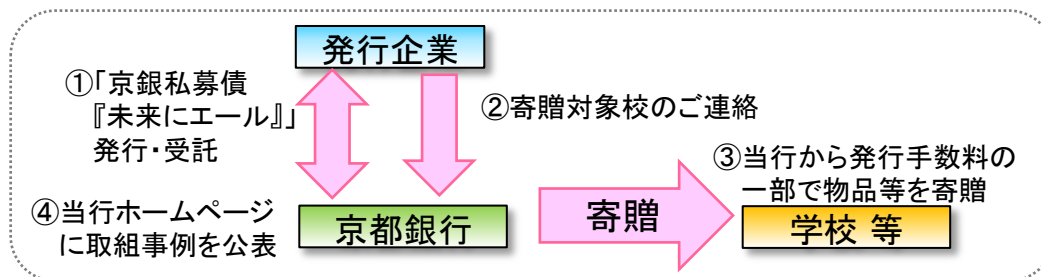
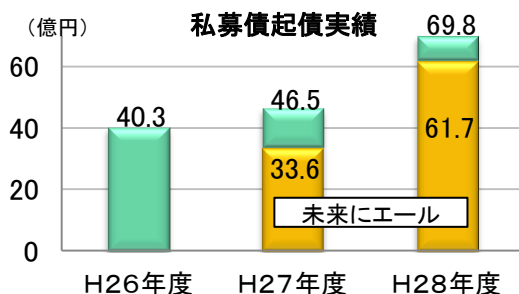
※締結日順

寄付型商品による地域社会への貢献

◇京銀私募債『未来にエール』～次世代を担うこどもたちへ～

当行が発行企業から受け取る発行手数料の一部で図書や備品等を購入し、発行企業が指定する学校に寄贈

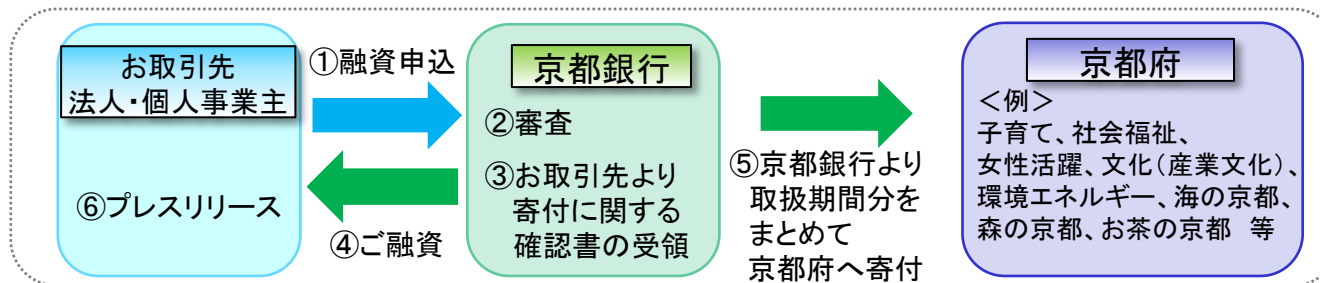
実績(平成29年3月末現在) 123件/9,530百万円 (平成27年9月取扱開始)



◇京銀寄付型ローン～京都の地域創生を応援します～

本商品から得られる金利収入の一部を、京都府の地域創生に関わる事業へ寄付

実績(平成29年3月末現在) 116件/1,952百万円 (平成28年11月取扱開始)



けいはんな学研都市

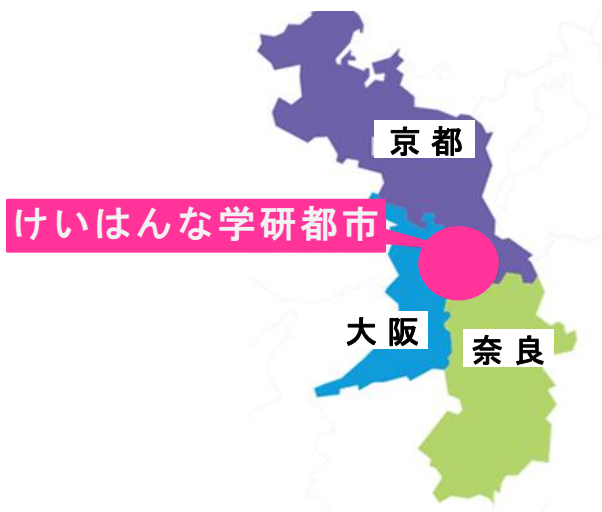
京都府、大阪府、奈良県の3府県、8市町にまたがる関西文化学術研究都市。都市建設から30年を迎え、企業の研究所など130超の施設が立地し、研究機関の集積を生かしたオープンイノベーションの推進、研究成果の事業化などが期待される。関西文化学術研究都市推進機構(理事長:京都銀行相談役 柏原康夫)を中心に都市建設を継続中。

けいはんな学研都市の3つの特徴

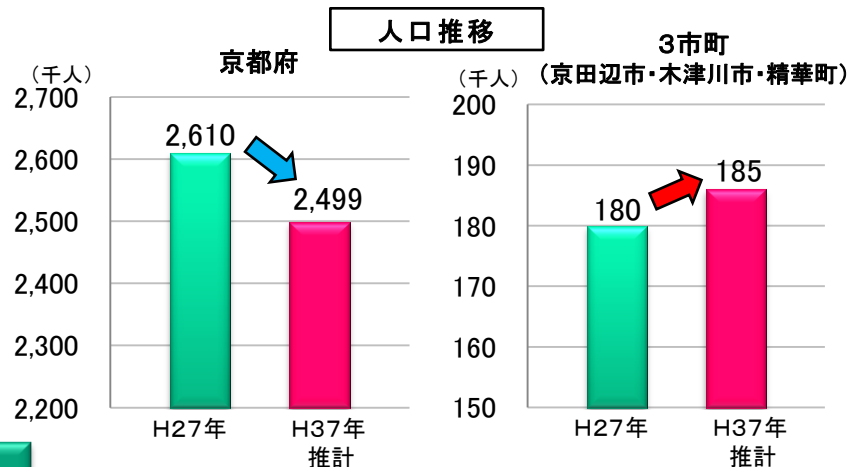
産学官民の協力と連携

クラスター型開発

文化学術研究施設と住宅の複合開発



けいはんな区域の京都府内3市町(京田辺市、木津川市、精華町)は今後人口増加が見込まれている。



(出所:国立社会保障・人口問題研究所)

けいはんな学研都市への参画

けいはんなリサーチコンプレックス協議会

世界に誇るイノベーション創出を目指し、地域に集積する産・学・官・金のプレーヤーが国内外の異分野融合による最先端の研究開発、成果の事業化、人材育成を一体的かつ総合的に展開する成長活動の支援事業。

推進プログラム ▶ 「人の五感と脳情報科学による新たな産業価値創出と超快適スマート社会の実現」