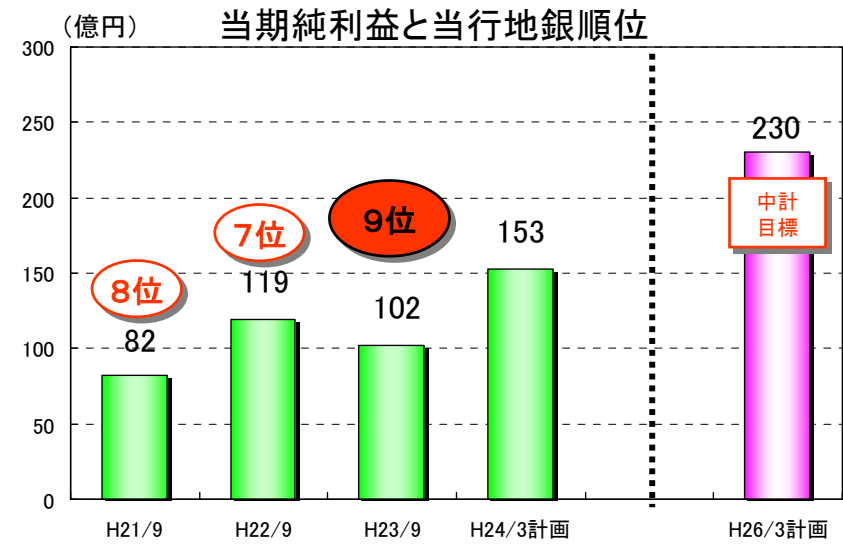
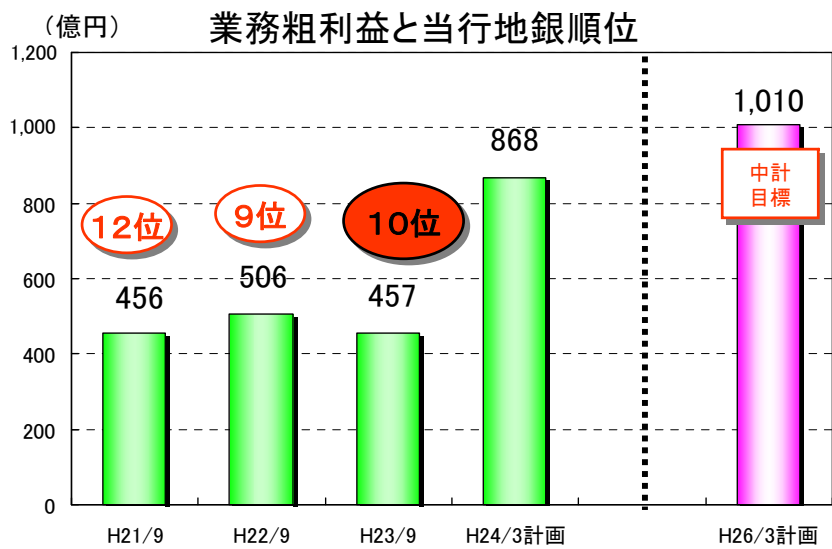
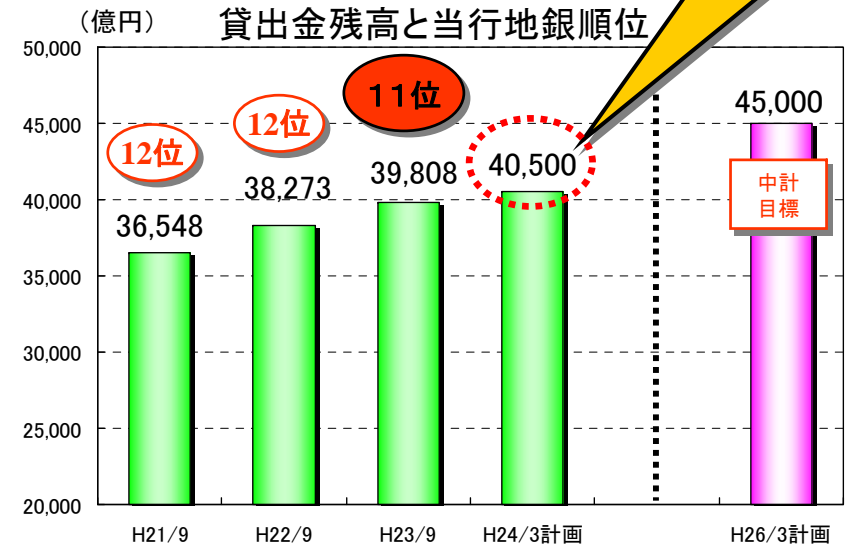
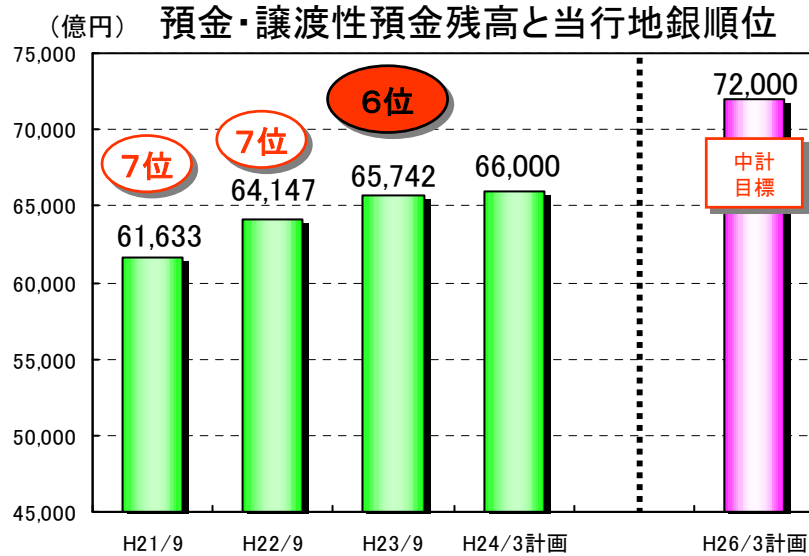


## Ⅱ. 経営戦略

# 1. 中期経営計画 計数目標の進捗状況 ~地銀トップ5入りを目指して~

預金・貸出金ともにボリュームは堅調に増加

4兆円を突破！！



# 法人営業の総合的戦力を強化

## エリア毎の法人営業力の強化

「戦略的営業基幹店舗」の設置【7カ店】 【京都府】4カ店 【大阪府】2カ店 【滋賀県】1カ店

◆ 魅力的な法人マーケットを有するエリアに基幹店舗を設置し、戦略的に人員を配置することで、エリアでのリーダーシップを発揮



【戦略的営業基幹店舗の使命・役割】  
営業情報・ノウハウを統轄し、エリア全体の取引拡大・成長・防衛をはかる

「地域サポート営業部」で育成した人材が将来的に、「戦略的営業基幹店舗」で、「渉外キャプテン」として活躍

地域サポート営業部 【30名配置(京都市内2拠点)】

◆ 年間30名の若手行員を1年間徹底教育  
⇒ 法人営業のプロを養成



「渉外キャプテン」を創設【24カ店に29名配置】

◆ 各店に法人営業の中核を担う戦力を配置  
⇒ 局地戦で競合他行に勝つ

## ハイスキルの法人営業力の強化

コンサルティング営業部  
【21名配置(京都市内1拠点、大阪府内2拠点)】

◆ 法人営業に集中特化する人員を配置  
京都市内エリアにおける企業融資シェアの拡大  
大阪府内エリアの難攻不落先へのアプローチ

業種別専門営業部  
【業種別の担当者を12名配置】

◆ 業種別の専門的なスキルを有した担当者がサポート  
医療・福祉、建設・不動産、特定法人・一次産業分野など  
高い専門スキルが必要な業種への取組み強化

# 「地域企業パワーアップ運動」を展開

## 「京銀スーパープライム融資3」の投入

- ◆ 優良な中小企業に対して推進し、良質な貸出資産を積み上げ

### 「京銀スーパープライム融資3」

(平成23年8月 取扱開始)

融資総額 300億円

取扱実績 243億円

(平成23年10月末時点)

## 「地域密着型金融推進」の全店運動

- ◆ 取引先の経営課題やニーズに対してビジネスマッチングやM&A、ベンチャー投資など最適なソリューションを提案・実行

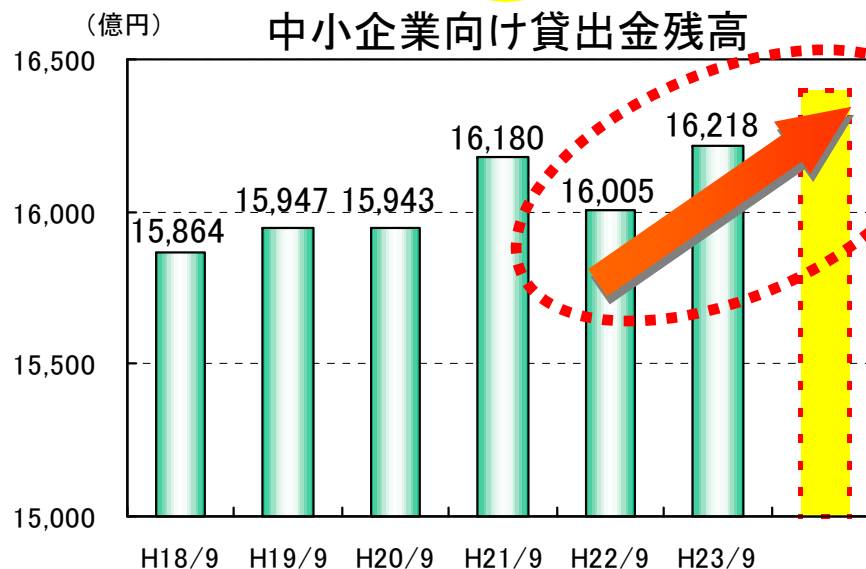
⇒ 全営業店で取引先をサポートし、中長期的な取引基盤を維持・拡大

## 個社別方針の徹底による融資推進

- ◆ 営業店と本部の連携により取引先の実態把握を強化し、個社別方針に基づくより踏み込んだ融資提案を実践

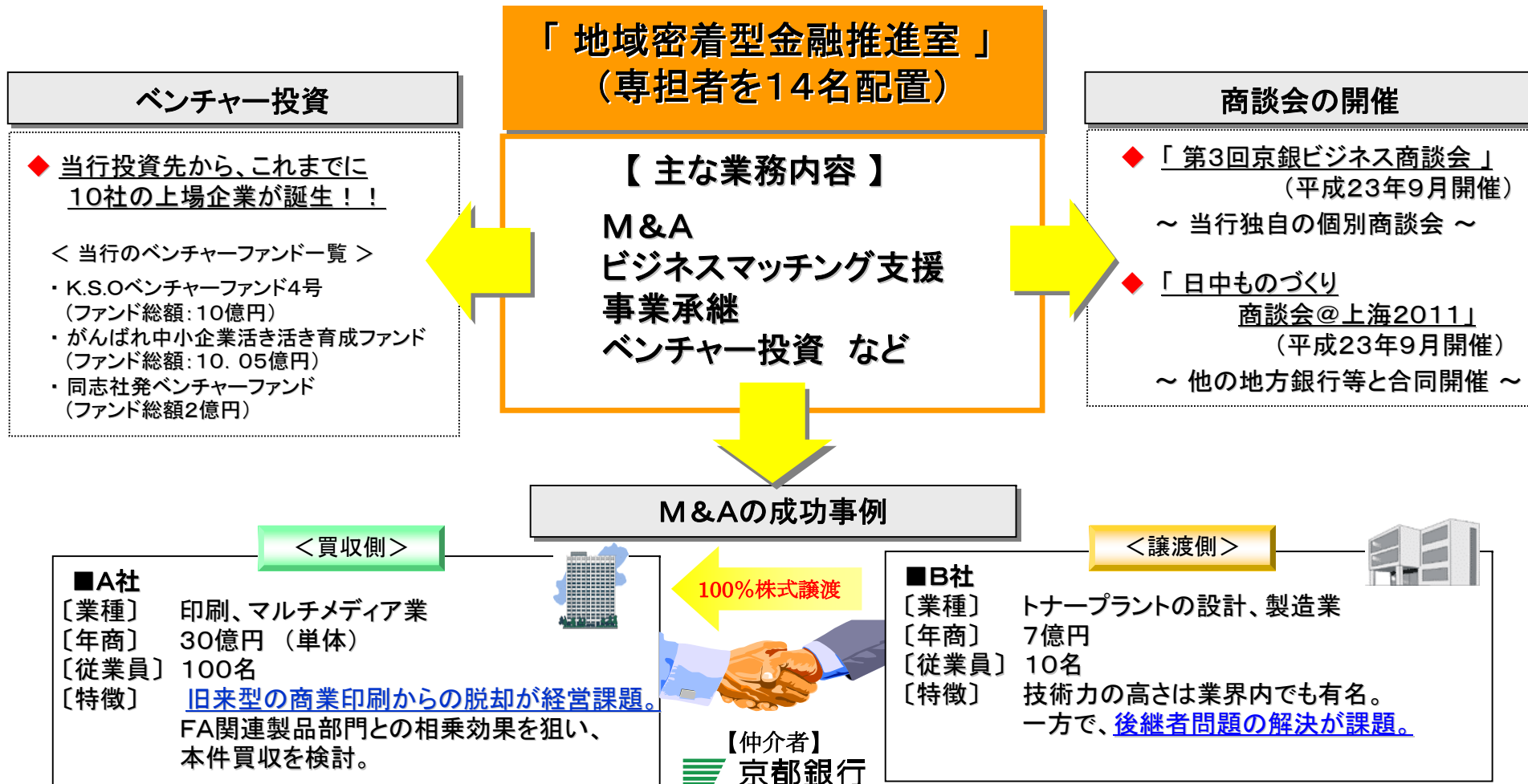
⇒ 融資取引を維持・拡大していくべき取引先の方針を明確化し、中小企業貸出の推進を積極化

平成23年度上期は中小企業向け貸出金が年増プラスに転換



# 「地域密着型金融推進室」を設置 (平成23年9月)

～ 本部提案組織を集約し、サポート体制を強化 ～



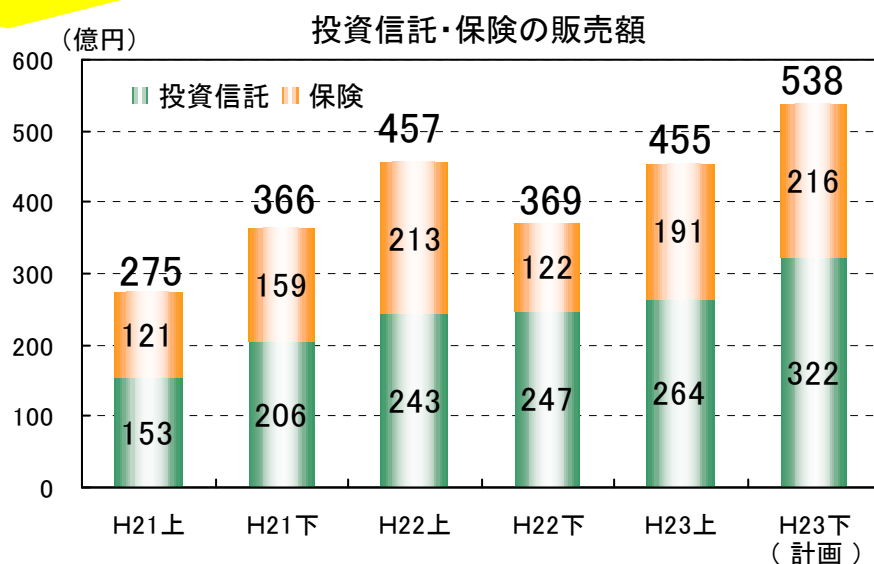
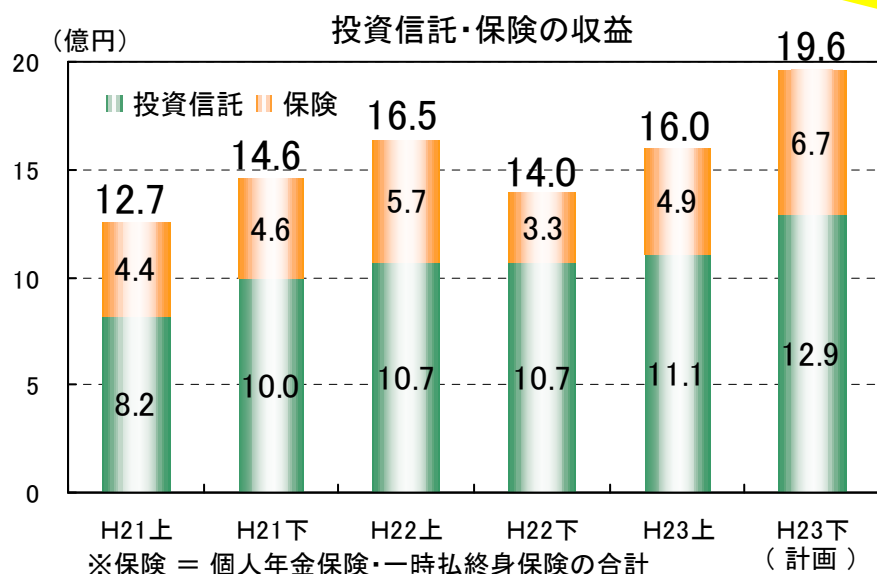
「地域密着型金融推進室」のM&A担当者が成約を全面的にサポート

### 3. 個人取引の強化①(預り資産・マーケティング)

平成23年度上期の預り資産販売は前期比増加。下期はさらなる販売拡大を計画

#### 販売体制の強化

- ◆ 預り資産販売を担当する「個人金融アドバイザー」の増員(320名体制)
- ◆ 「上級個人金融アドバイザー」の新設 ⇒ ライフプランに基づいた総合提案の実践



高度なマーケティングモデルを共同開発し、個人取引を総合的に推進

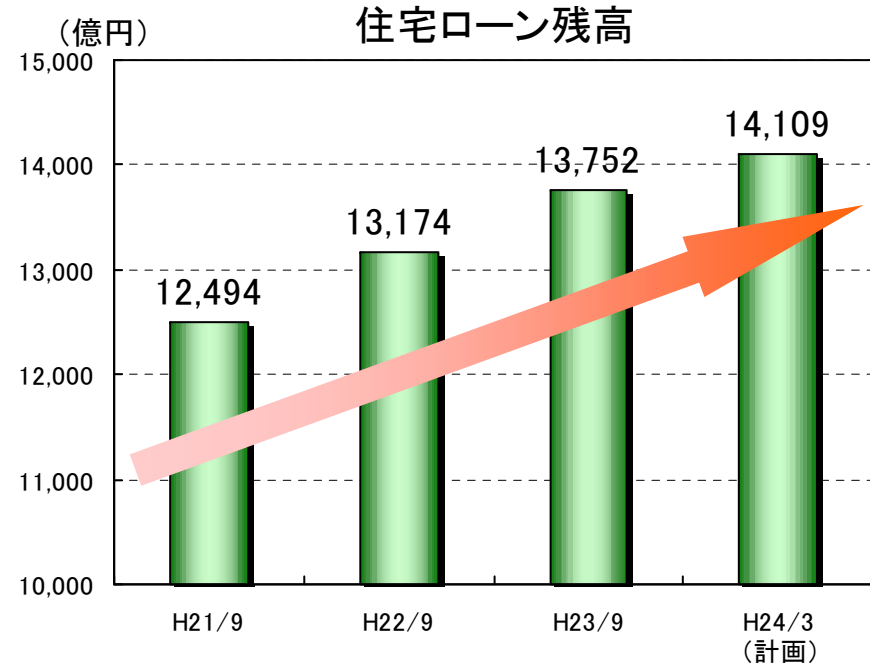
#### マーケティング強化

- ◆ 個人リテール分野における金融マーケティングについて地銀6行※で提携
  - ・ 地銀6行と株式会社NTTデータで「共同MCIFセンター(仮称)」を設立し、システムの共同利用、金融マーケティングモデルの共同開発を行う
- ⇒ 将来的に最先端のマーケティング戦略を構築

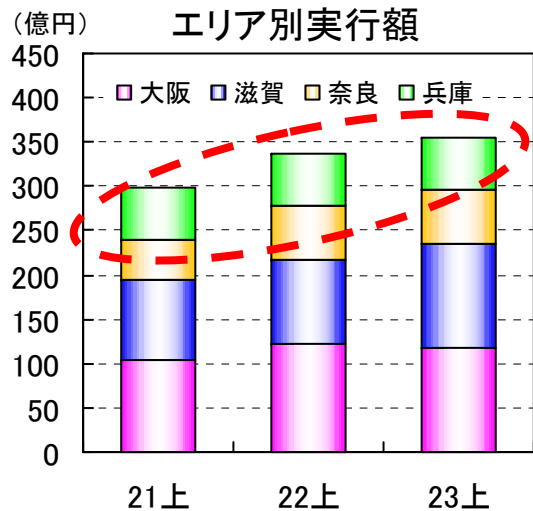
(※当行・北海道銀行・横浜銀行・北越銀行・北陸銀行・西日本シティ銀行)

### 3. 個人取引の強化②(住宅ローンの推進)

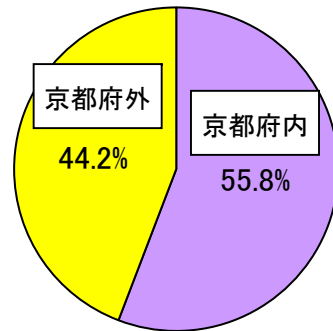
- ◆ 「個人ローンアドバイザー」  
→ 女性を中心に153名任命し、営業力を強化
- ◆ 有望マーケットへの住宅ローンセンターの戦力再配置  
→ 阪神エリアへ営業人員を配置
- ◆ 住宅ローンの借換え営業強化
- ◆ 店舗新設エリアが住宅ローン増加に寄与



エリア別の住宅ローン実行状況

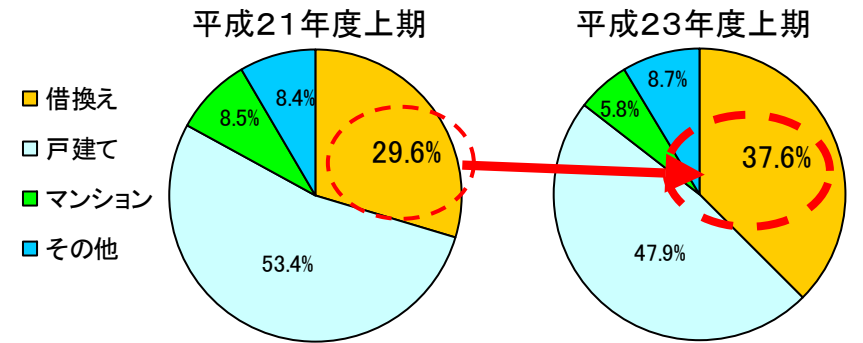


エリア別実行比率 (平成23年度上期)



※京都府外 = 大阪府・滋賀県・奈良県・兵庫県の合計

住宅ローン用途別実行比率



※京都信用保証サービス保証扱いのみ



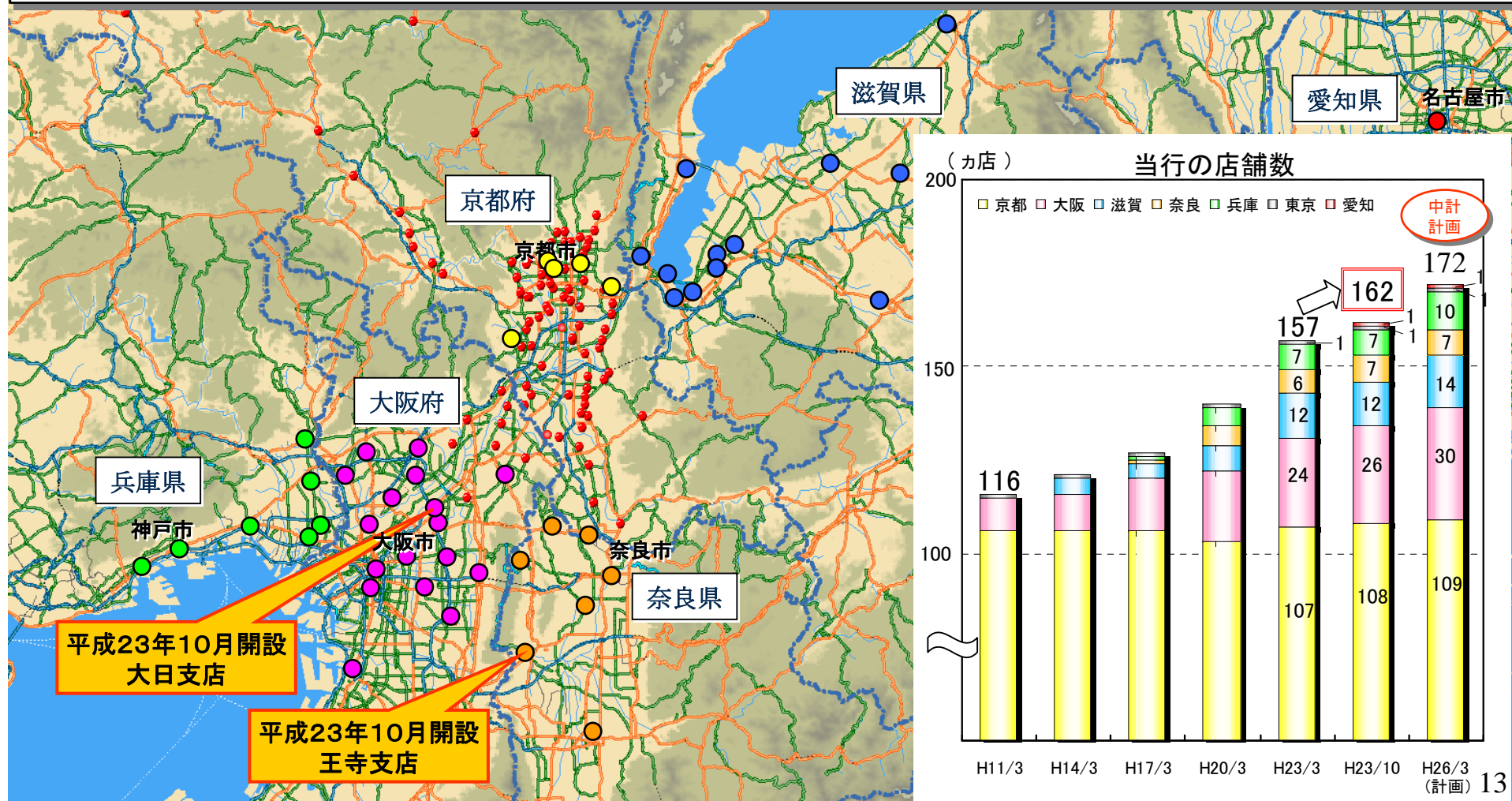
# 4. チャネル戦略①(店舗ネットワークの拡充)

## 「店舗新設」

- ◆ 今年度に出店を計画していた  
5店舗については、全て設置済み
- ・名古屋支店 (4月・愛知県) ・大日支店 (10月・大阪府)
- ・聖護院支店 (5月・京都府) ・王寺支店 (10月・奈良県)
- ・摂津支店 (7月・大阪府)

## 「空中店舗の地上化」

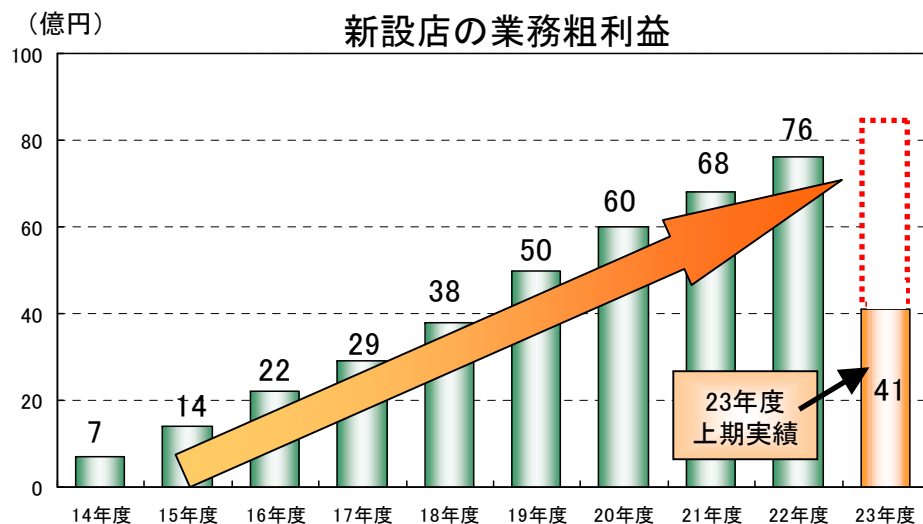
- ◆ 大阪府内の空中店舗を中心に今後、順次地上化予定  
地上化により、個人取引も拡大！！
- ⇒ 堺支店、茨木支店を23年度中に地上化(予定)



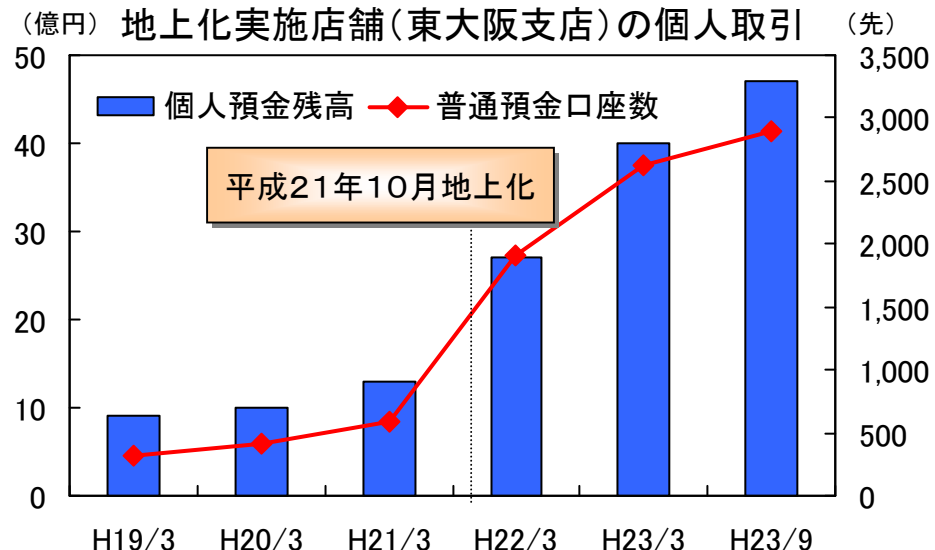


# 4. チャネル戦略②(新設店の状況)

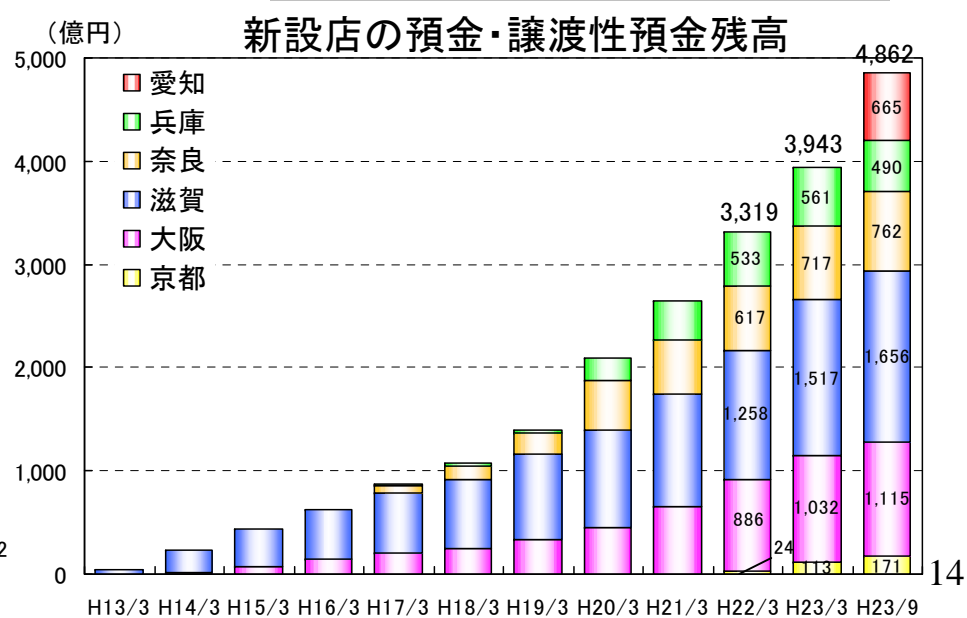
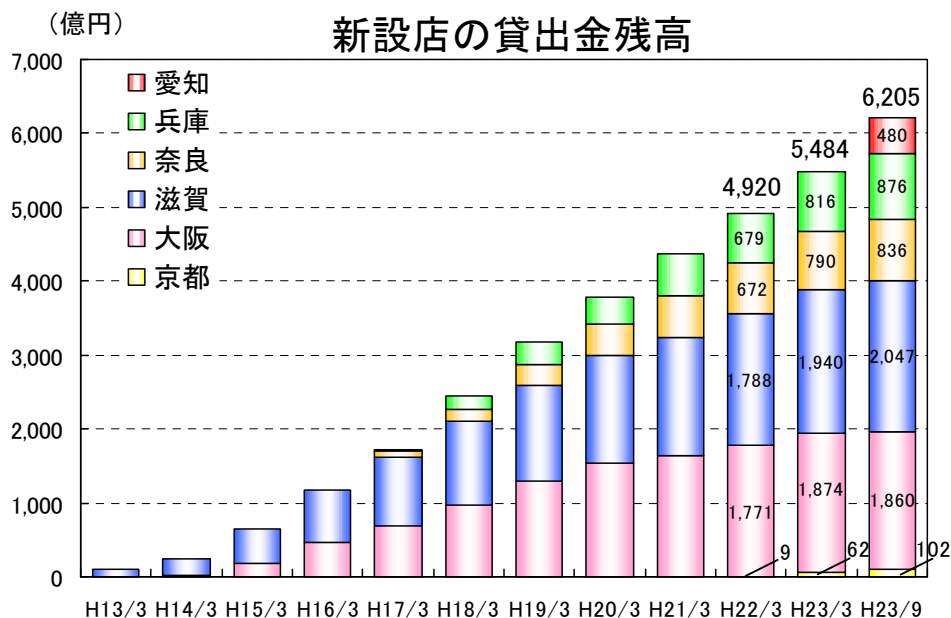
## ◆ 新設店の収益は堅調に増加！！



## ◆ 地上化した店舗は個人取引が拡大！！



## ◆ 預金・貸出金ともに堅調に増加し、新設店の預貸和が1兆円を突破！！



## 4. チャネル戦略③(顧客利便性の向上)

### 土・日パーソナルプラザ

実施店舗: 京都府内3カ店(下鴨支店・長岡支店・大久保支店)

**土・日でも、通常営業と  
ほぼ変わらない取引が可能に!!**

#### 新たに利用できる主な取引

- ・ 普通預金・貯蓄預金の新規開設・預入れ・引出し
- ・ 振込みの受付【翌営業日(月曜日以降)扱い】
- ・ 定期預金・定期積金の預入れ・解約
- ・ 公共料金等の支払い
- ・ 京都府・京都府内市町村の税金等の納付
- ・ 口座振替の手続き

※金額・取引内容・対象先などに一部制限有り。詳細は当行HPIに掲載。



### ATM提携戦略 ~ 京都府外での利便性向上 ~

**京都銀行のキャッシュカードをお持ちの  
お客さまのイオン銀行ATMでの利便性が向上**

- ◆ 京都府外のイオン銀行ATMご利用時の手数料を無料化  
⇒ 引出し(平日8:45~18:00)、預入れ(全日・全時間帯)の手数料を無料化
- ◆ 対象取引に預入れを追加
- ◆ 利用時間帯を拡大

#### イオン銀行ATMの設置状況

エリア	設置箇所数	設置台数
①大阪府	90	108
②滋賀県	14	15
③兵庫県	145	160
④奈良県	18	21
⑤愛知県	96	116
⑥東京都	43	55
①~⑥計	406	475
京都府	25	30
全国合計	1,720	1,895

(平成23年9月30日現在)

## 人材育成に向けた主な取組み

### ◆ 「地域サポート営業部」による若手行員の徹底教育

～ 教育から本格営業実践まで1年間かけて徹底的指導 ～

1年後には…

法人営業のプロを育成

地域のリーダー店舗である「戦略的営業基幹店舗」で、法人営業の中核を担う「渉外キャプテン」として活躍！！

### ◆ 「専任教授」による指導の強化

・ 各分野に精通したトップクラスの人員を金融大学校に配置(法人営業・融資管理・業務管理)

## 新研修センターの概要(計画) ※平成25年度に竣工予定

### ◆ 先進的な機能を有する「新研修センター」を建設(創立70周年記念事業)

- 500人を一同に集めて研修ができる大ホール
- オンライン端末を完備した端末研修室
- 実践的なロールプレイングが可能な模擬店舗
- パソコンなど、IT機器を完備した中・小規模研修室

新研修センターの外観



端末研修室



模擬店舗



(完成イメージ)

一燈を提げて暗夜を行く。暗夜を  
憂うること勿れ。只だ一燈を頼め。

出典：佐藤一斎 「言志晩録」

**強い志を持ち、信じる道をひたすら行く**

**2つの取組みを徹底的に推進！！**

- ① 中小企業取引の推進
- ② 人材育成