

Ⅱ. 経営戦略

“パワーアップ”収益V転！！

営業部門の収益V転＋経費抑制

1. 中小企業貸出の徹底強化

リテール企業貸出金残高の拡大による、営業部門業務粗利益の増加。

2. 個人まるごと営業の推進

個人渉外担当による「住宅ローン＋預り資産」の一体営業により、個人営業収益を増強。

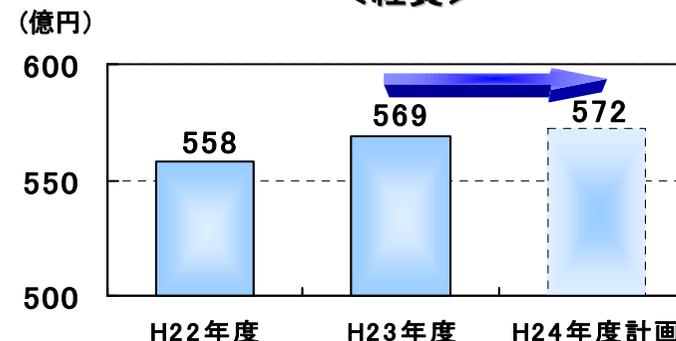
3. 経費の抑制

費用対効果を踏まえた徹底的な見直しによる経費の抑制。

<営業部門業務粗利益>



<経費>



2. 収益V転①～中小企業貸出の徹底強化～

地域企業パワーアップ運動(平成23年度下期～)

「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。
- 取扱期間:平成23年8月～24年3月
融資総額:300億円目標

「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

「京銀スーパープライム融資3」

H24/3末までの実行累計額

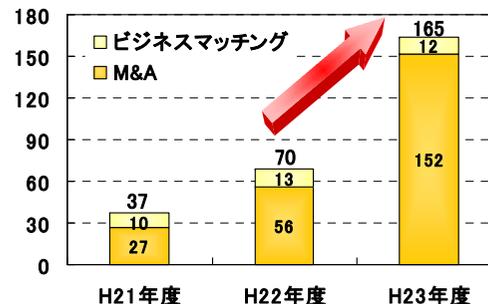
当初目標を上回る成果！！

396億円

平成24年度は、阪神エリア向けの専用商品を投入予定！！

- 「地域密着型金融推進室」によるサポートを強化(平成23年9月設置)
- 手数料は着実に増加

(百万円) <M&A、ビジネスマッチング手数料>



平成23年度下期
実行累計額

148先/74億円

※検討中案件 175先/98億円
(H24/3末、検討ベース金額)

平成24年度も継続的に実施し、更なる増量をはかる。

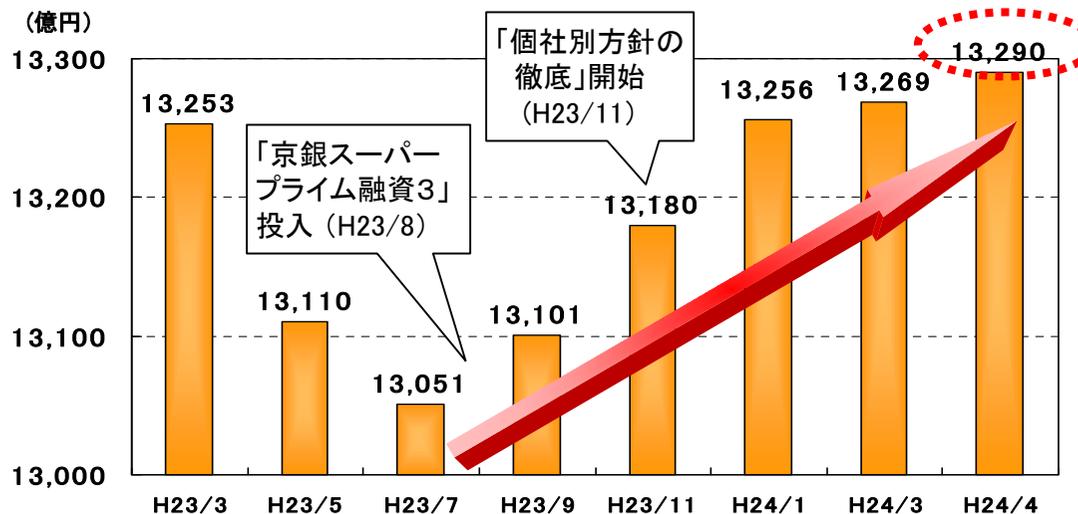
2. 収益V転①～中小企業貸出の徹底強化～

リテール企業貸出金は、平成23年夏から着実に増加

※リテール企業貸出金＝リテール店舗(本店・東京支店・大阪支店・名古屋支店を除く)の企業貸出金

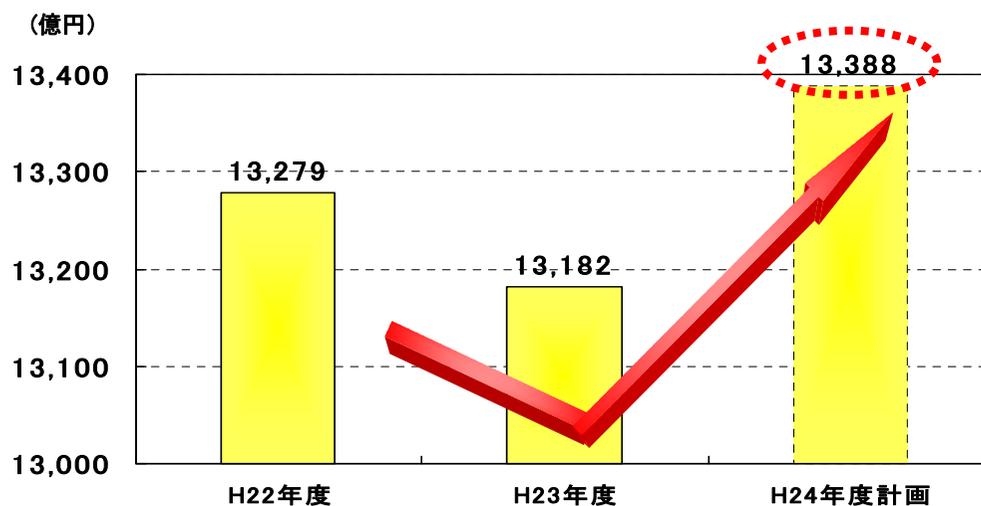
＜リテール企業貸出金月中平残＞

平成24年度に入り、
貸出金は足元も順調に増加



＜リテール企業貸出金年中平残＞

取組強化により、
平成24年度はリテール
企業貸出金のV転へ！！



2. 収益V転①～中小企業貸出の徹底強化～

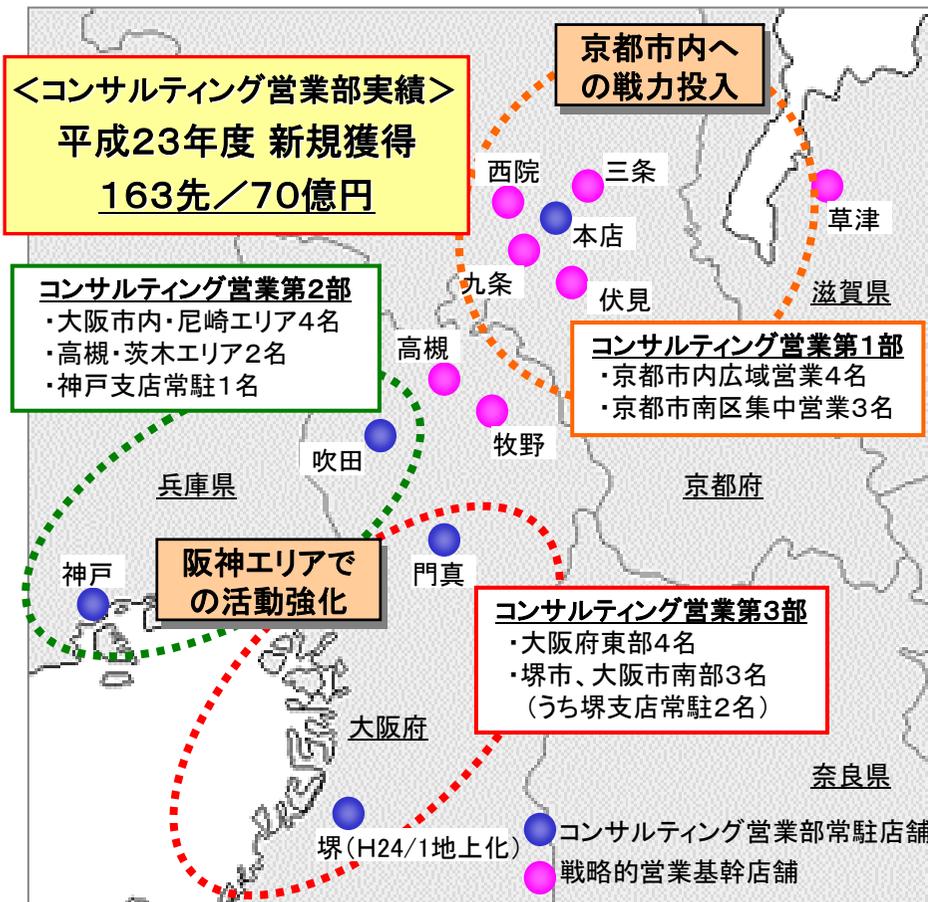
ハイスキルの法人営業力、エリア毎の法人営業力を強化

「コンサルティング営業部」(H23/4設置)

○京都市内(第1部)、阪神エリア(第2部・第3部)における企業融資のシェア拡大、難攻不落先の攻略を目的に、集中営業を実施。

「業種別専門営業部」(11名)

○業種別の専門的なスキルを有した担当者を配置。
(医療・福祉、建設・不動産、特定法人・一次産業等)
○高度な情報やノウハウを蓄積した営業を展開。



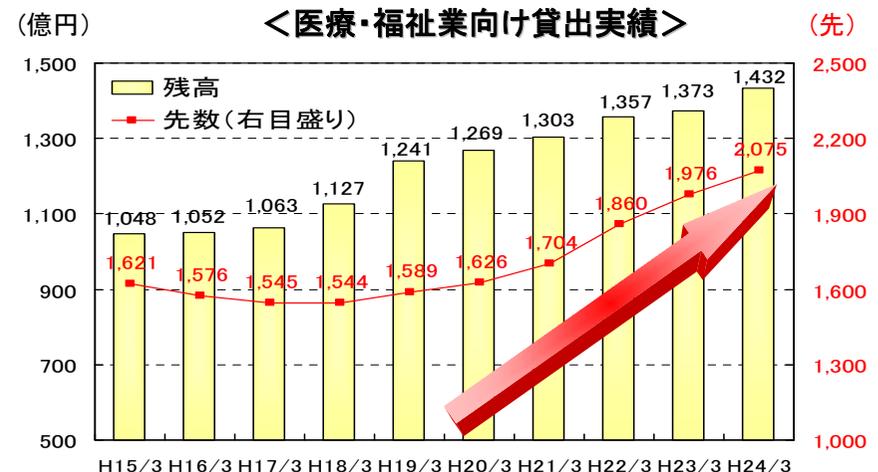
<業種別専門営業部実績>

平成23年度実行額 **148億円**

	医療・福祉	建設・不動産	その他	合計
平成23年度実行	108	22	17	148

(億円)

⇒ **医療・福祉業は取引先数・残高が大きく増加**

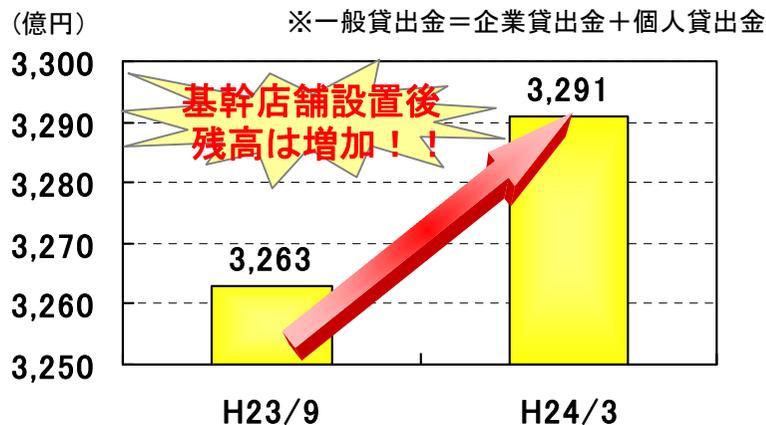


2. 収益V転①～中小企業貸出の徹底強化～

「戦略的営業基幹店舗」(7か店、H23/10設置)

○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一般貸出金月中平残(7か店計)＞



「渉外キャプテン」(24か店29人、H23/10～)

○各店に法人営業の中核を担う戦力を配置。

＜渉外キャプテンの実績＞

※平成23年度下期

- ・事業性貸出取引純増 166億円
- ・新規先獲得 98先

「地域サポート営業部」(京都市内2拠点)

- OJTにより、若手行員の法人営業力を徹底的に鍛える[知識の習得⇒実践⇒フォロー]。
- 平成24年4月より、第2期生30名の育成を開始。

- ・「地域サポート営業部」第1期生29名については、平成24年4月より、将来の渉外キャプテン候補生として営業店に配属。

＜「地域サポート営業部」の育成工程＞

I. 基礎ステージ

- ビジネスマナー等習得
- 業務・商品知識習得
- 財務分析スキル習得
- 案件の分析
- 外部講師等によるサポート
- 企業見学 等

II. 応用ステージ

- 法人営業実践「新規活動」リストアップ
⇒分析・ロープレ
⇒訪問・ニーズ確認
⇒提案書作成
⇒案件実行

III. 発展ステージ

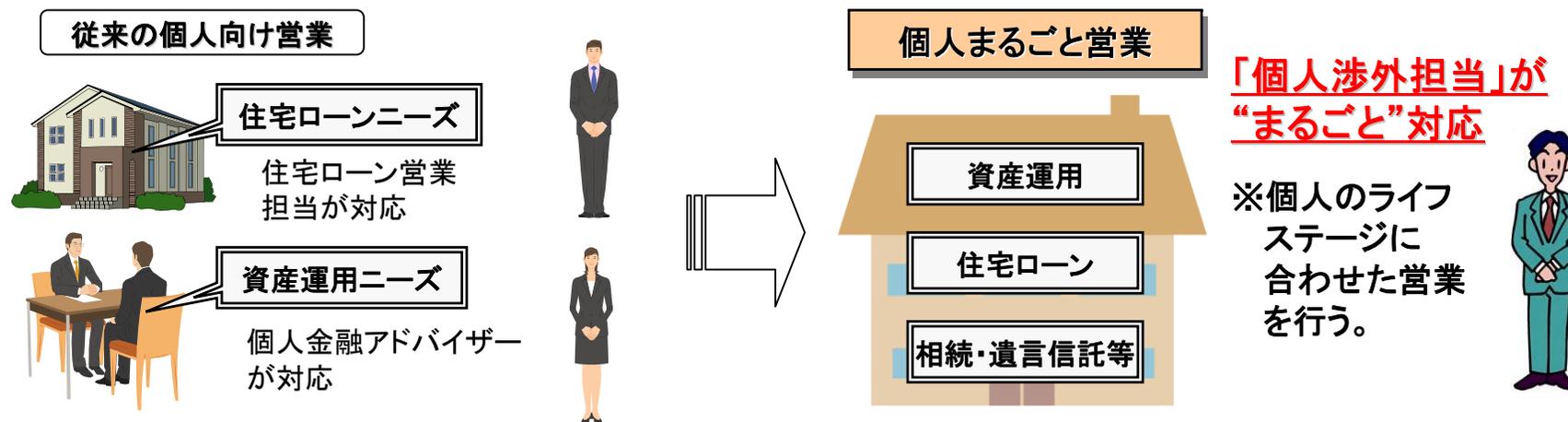
- 法人営業実践「既存先活動」/営業店派遣
・営業実践
・営業店事務の経験
・地域サポート営業部による指導と管理

本部人員を営業人員へシフト

- 本部人員の1割を営業人員へシフトすることで、営業力を強化し、収益の拡大をはかる。
(平成24年度中に実施予定)

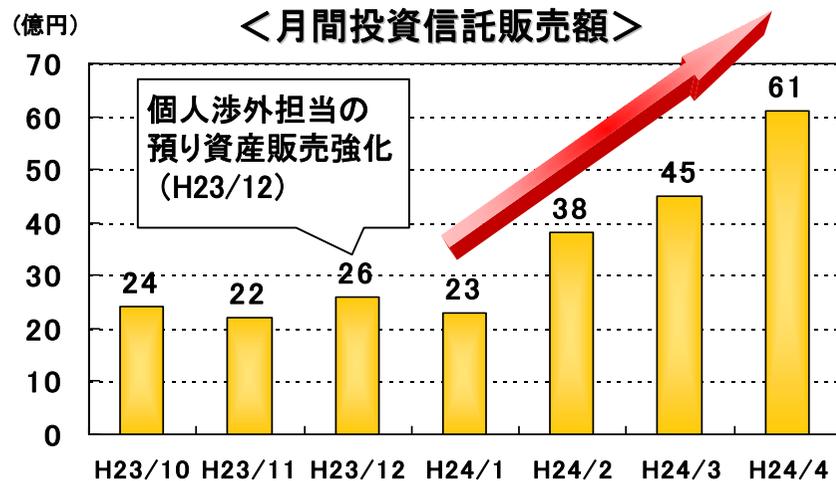
2. 収益V転②～個人まるごと営業の推進～

「個人まるごと営業」により、個人営業収益を拡大

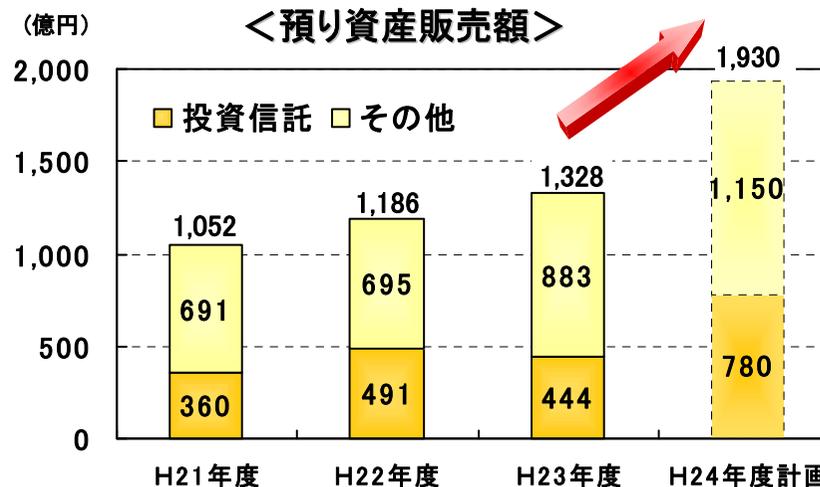


「『収益V転』預り資産特別推進期間」を設定（平成24年4月～5月）

投資信託月間販売額は足元大幅に増加



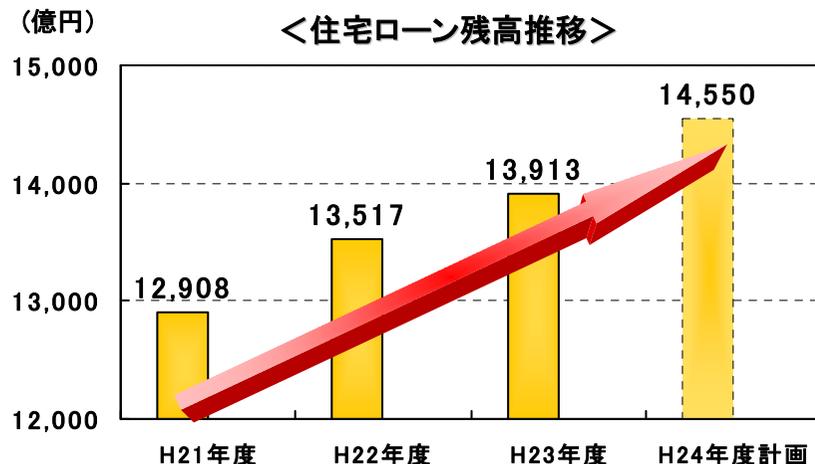
年度計画においても販売を強化



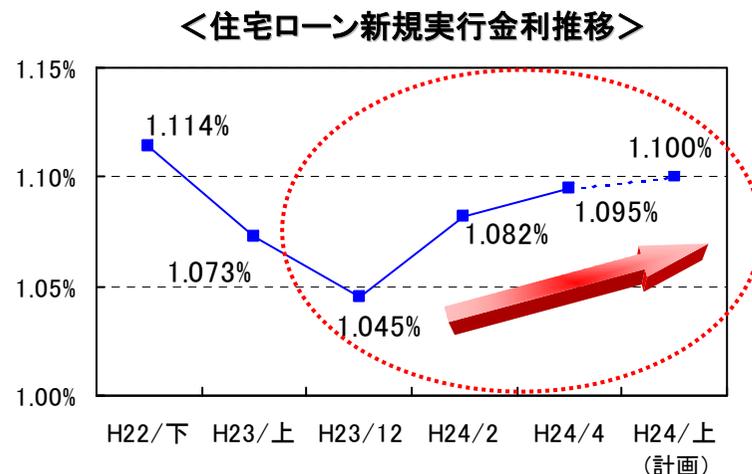
2. 収益V転②～個人まるごと営業の推進～

住宅ローン残高は増加を維持しつつ、新規実行金利を改善

住宅ローンも「まるごと営業」で残高拡大を推進

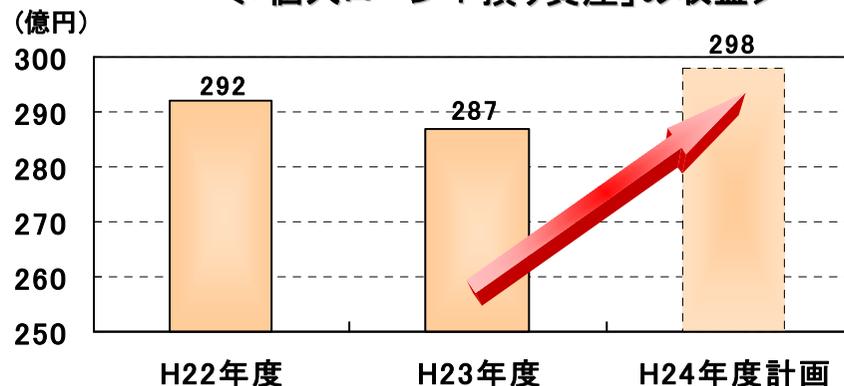


住宅ローン新規実行金利は改善



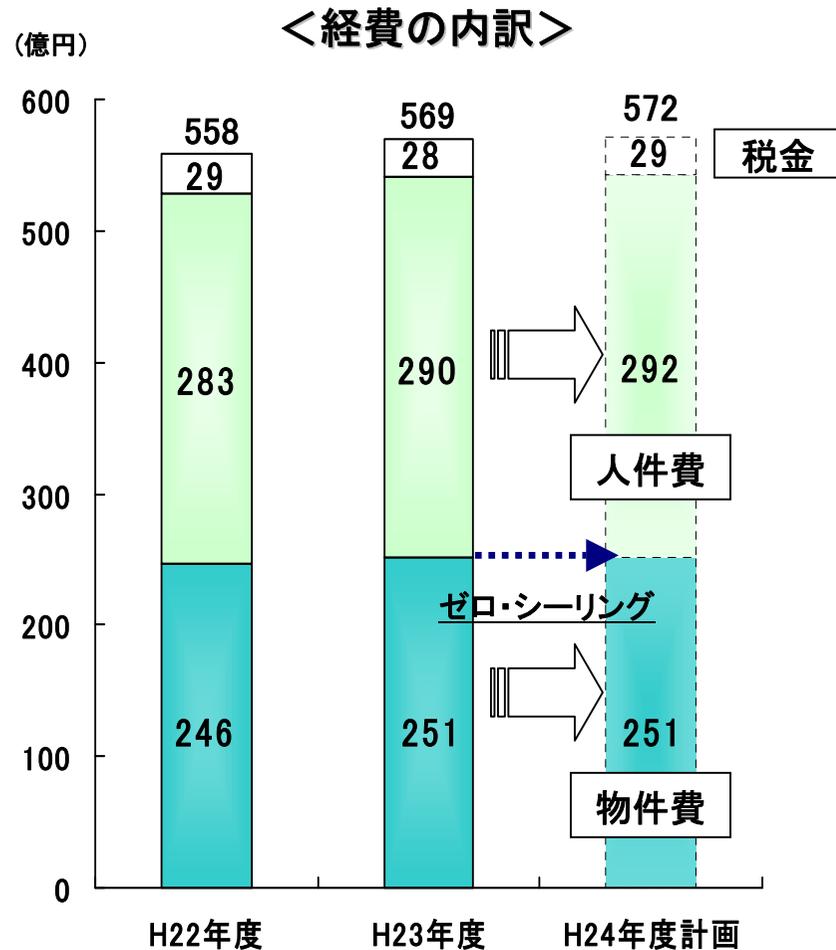
「まるごと営業」により、個人営業収益は大幅に増加！！

＜「個人ローン+預り資産」の収益＞



2. 収益V転③～経費の抑制～

経費については、費用対効果を踏まえた抜本的な見直しを実施し、
平成24年度計画では、ほぼ前年度水準に抑制



物件費のゼロ・シーリング

○投資案件の見直し・修正や本部経費の徹底的な見直しなどにより、店舗出店やシステム投資などによる物件費の増加を抑制。

※本部経費については、平成23年度比1割削減に向け取り組む。

3. チャネル戦略①～ネットワークの拡充～

新規出店・地上化によるネットワークの拡充により、預貸金を拡大

平成23年度は、中期経営計画通り5か店を開設
 (名古屋支店、聖護院支店、摂津支店、大日支店、王寺支店)
 平成24年度についても、5か店を開設予定



ATM提携ネットワークの拡大

○コンビニATMとの提携

セブン銀行に加え、平成24年6月より、
 ・イーネット (ファミリーマート等に設置)
 ・ローソン・エイティエム・ネットワークスとの提携を予定。

<中期経営計画における店舗展開>

	京都	大阪	滋賀	奈良	兵庫	愛知	東京	合計
H24/3	108	26	12	7	7	1	1	162
中計計画	109	30	14	7	10	1	1	172

(か店)

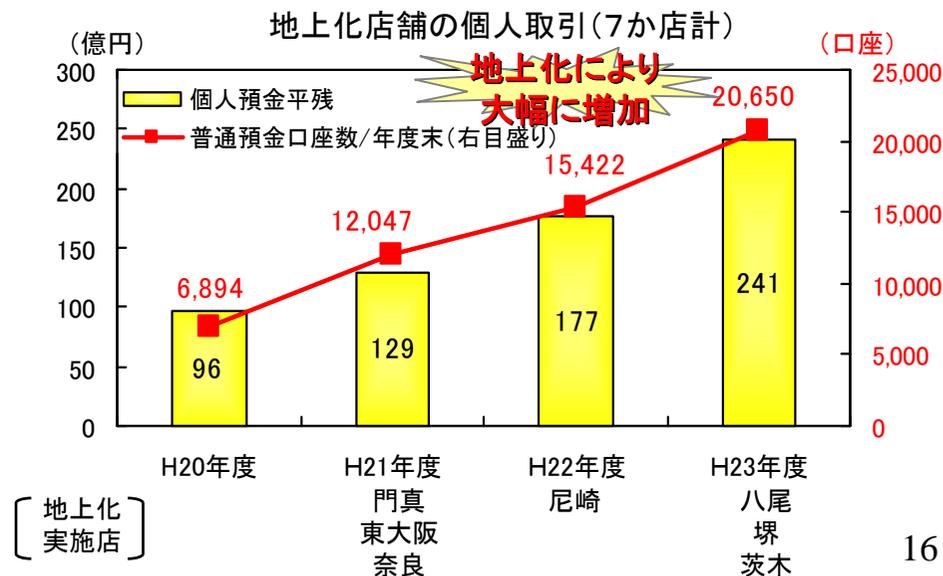
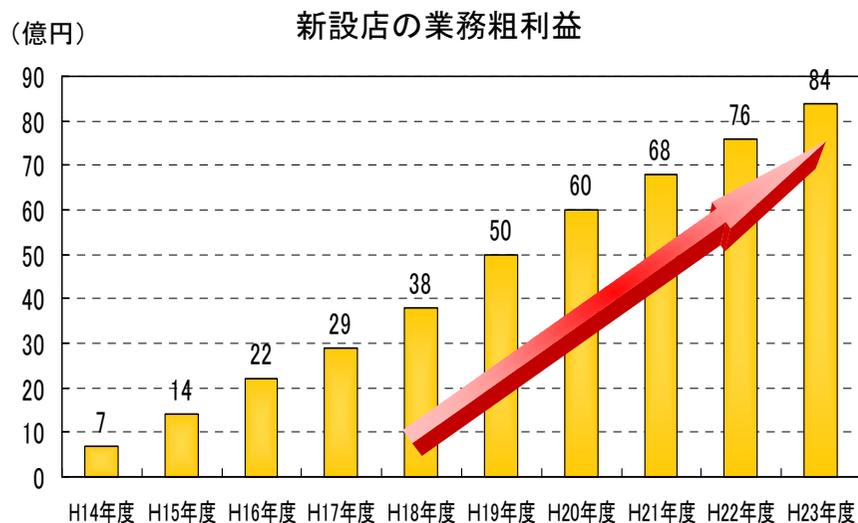
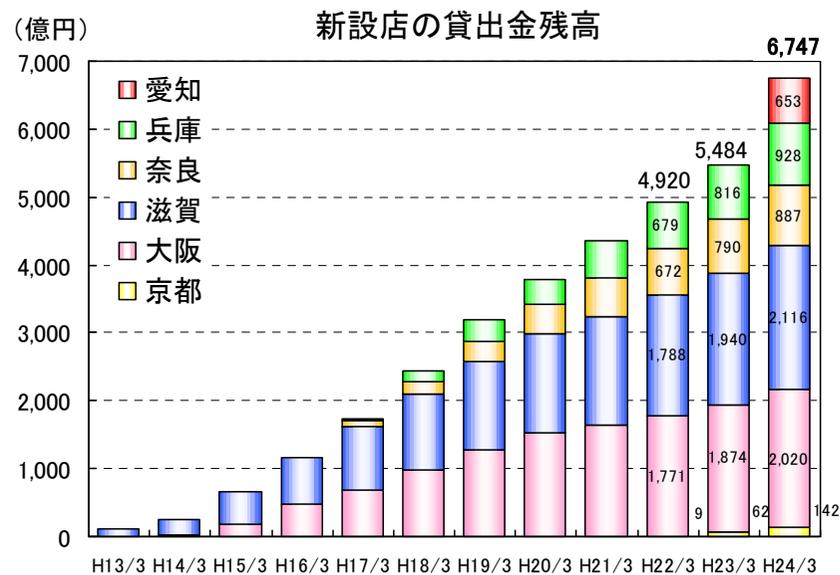
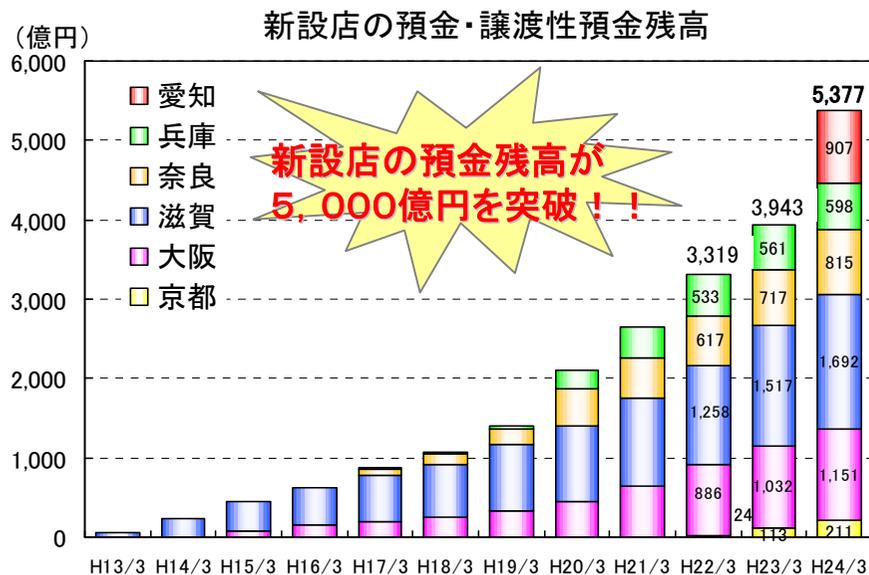
<提携(予定)先のATM台数(平成24年3月末)>

京都	大阪	滋賀	奈良	兵庫	全国
698	2,695	452	275	1,556	39,262

※セブン銀行、イーネット、ローソン、イオン銀行計

3. チャネル戦略②～新設店の収益状況～

新設店の業容は順調に拡大し、預貸金残高・業務粗利益の増加に寄与



取引先のアジアビジネスのサポートを強化し、取引機会を拡大

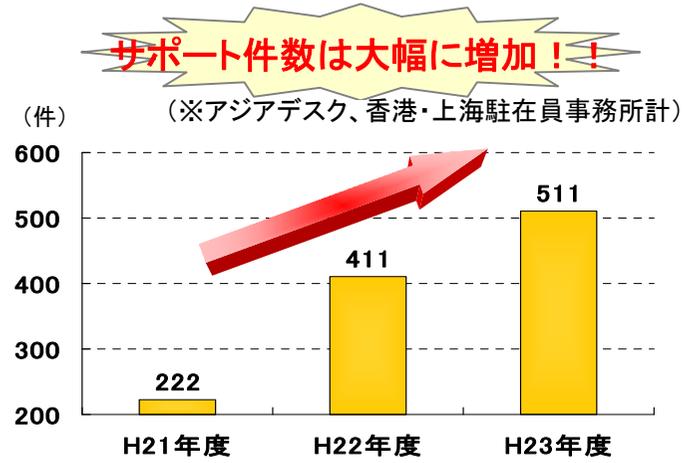
平成24年7月「大連駐在員事務所」開設予定

- 中国東北・華北地区進出企業のサポートを強化
(人員:行員2名、ローカルスタッフ1名)

大連駐在員事務所
上海駐在員事務所
(H24/4 行員を2→3名に増員)

アジアデスク

- 相談の受付
- セミナー、商談会の開催
- 専門家との連携等



- <提携外国銀行>**
- 中国工商银行(中国)
 - 中国銀行(中国)
 - カシコン銀行(タイ)
 - バンクネガラインドネシア(インドネシア)

香港駐在員事務所

香港駐在員事務所

<当行取引先のアジア進出状況>

中国	東北地区(大連からサポート)	87社
	華北地区(大連からサポート)	156社
	華東地区(上海からサポート)	387社
	華南地区(香港からサポート)	243社
	その他地区	61社
東南アジア	タイ	186社
	シンガポール	124社
	ベトナム	104社
	マレーシア	99社
インドネシア	96社	



<海外進出サポートによる新規取引獲得事例>

- A社 (阪神エリア)
 - ・新規アプローチの中で、中国進出計画をヒアリング
 - ・アジアデスクとの帯同訪問で、当行のサポート内容の説明や中国側合弁パートナーとの面談を実施
 - ⇒ **中国進出資金の融資を実行**
- B社 (名古屋エリア)
 - ・中国進出情報を入手し、海外事業部門へアプローチ(コンサルタント、商談会の案内)
 - ・「日中ものづくり商談会@上海2011」へ出展
 - ・経理部門へアプローチ
 - ⇒ **新規融資取引を開始**

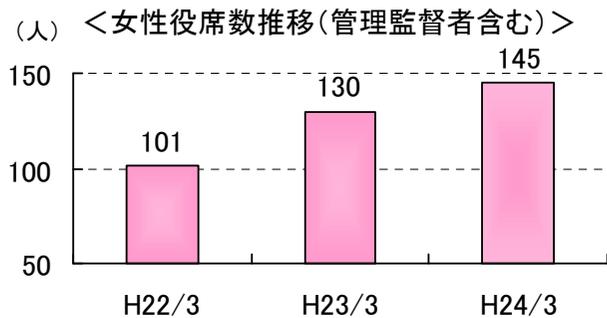
他行との差別化をはかり、取引拡大につなげる！！

(H23/9現在、当行調べ)

女性行員の様々な分野での活躍を支援

女性の活躍分野拡大

○女性の管理監督者・役席への登用



○「個人ローンアドバイザー」の任命

- ・店頭や職域などでの住宅ローン獲得を推進
- ・本部研修・トレーニーなどによるサポートを実施
- ・女性を中心に157名(平成24年3月末)を任命

女性の活躍支援で各種表彰を受賞！！

平成23年度は名古屋市より受賞

- ・「名古屋市 女性の活躍推進企業認定・表彰制度」最優秀賞(平成24年1月)
- ・「名古屋市 子育て支援企業認定・表彰制度」優秀賞(平成24年2月)



<これまでの主な受賞>

- ・次世代育成支援対策推進法に基づく「認定」(平成20年5月)
- ・京都府「京都府子育て支援表彰」(平成20年6月)
- ・厚生労働省『平成20年度均等・両立推進企業表彰』均等推進部門『京都労働局長優良賞』(平成20年10月)
- ・京都市『「きょうと男女共同参画推進宣言」事業者登録制度にかかる『京都市長表彰』』(平成20年12月)
- ・厚生労働省『平成21年度均等・両立推進企業表彰』均等推進企業部門『厚生労働大臣優良賞』(平成21年10月)

新研修センターの建設

創立70周年記念事業の一環として、平成25年度竣工予定！！

<設備概要>

- 最大500名が一堂に集える大ホール
- 中規模から小規模に至るまで、様々な用途に対応できる各種研修室
- 実践的なロールプレイング研修が行える模擬店舗



(イメージ図) 18

創立70周年記念事業の一環として、「第九コンサート」および「京銀ふれあいの森」整備事業を実施

「京都銀行創立70周年記念 第九コンサート」(平成24年5月3日)

- ・ 大友直人氏指揮、京都市交響楽団による管弦楽に乗せて、ソリストには鈴木慶江、手嶋眞佐子、錦織健、三原剛の各氏を迎え、一般公募した350余名の合唱団員が「第九」を唄い上げた。
- ・ 入場料は「京都文化芸術振興事業」に寄付。



第九コンサートの様子(京都コンサートホール大ホール)

「京銀ふれあいの森」の整備 (産・官・学の連携による森林保全活動)

- ・ もとやま「本山国有林」(京都市北区)の一部を整備。
- ・ 産(当行)、官(京都モデルフォレスト協会、京都府、近畿中国森林管理局)、学(京都産業大学、京都大学フィールド科学教育研究センター)の連携により、地域に開かれた森づくり活動を実施。



「森林の利用保全に関する協定」
締結式(平成24年4月)



「京銀ふれあいの森」
の整備

6. 社会貢献活動

◆ I Love Kyotoキャンペーンの展開

「歴史都市・京都」の素晴らしさを再発見し、将来にわたって守り育ててゆこうという趣旨から、年間12枚のポスターを作製しています。



◆ スポーツ振興を通じた地域活性化

地元京都のサッカークラブ「京都サンガF. C.」およびバスケットボールチーム「京都ハンナリーズ」を地域のみなさまとともにサポートしております。

◆ 環境問題への取り組み

第一次環境プラン(平成20年度～24年度)に基づき、CO₂ 排出量を平成19年度比15%以上削減することを目標としております。

環境に配慮した店舗づくり

- 風力発電機(水口支店)
- 屋上緑化と太陽光発電パネル(長岡支店)

リサイクル紙を使用したトイレtpーパーを京都府内・滋賀県内(当行店舗所在地)の公立小中学校等へ毎年寄贈しています。

※平成23年度 約28万巻寄贈

