
第25回

Information Meeting

～平成24年度決算および経営戦略について～

飾らない銀行



京都銀行

平成25年6月6日



I. 業績概要

1. 平成24年度決算総括	… 3
2. 平成24年度決算概要	… 4
3. 平成25年度決算見通し	… 5

II. 経営戦略

1. 営業部門の強化ポイント	… 7
2. 営業部門施策① ～「リテールミッション1000」～	… 8
2. 営業部門施策② ～預り資産の状況～	… 11
2. 営業部門施策③ ～成長分野への取組強化～	… 12
2. 営業部門施策④ ～企業のライフステージに応じた支援～	… 14
3. チャンネル戦略① ～阪神エリアの体制強化～	… 15
3. チャンネル戦略② ～新設店の状況～	… 16
4. アジア戦略	… 17
5. IT戦略①～EBMの活用～	… 18
5. IT戦略②～新営業店システムの導入～	… 19

III. 資料編

資料編 1. 当行の経営特性	… 21
資料編 2. 貸出金(主体・エリア別)	… 22
資料編 3. 預金・譲渡性預金(主体・エリア別)	… 23
資料編 4. 有価証券投資の状況	… 24
資料編 5. 利回・資金利益	… 25
資料編 6. 役務取引等利益	… 26
資料編 7. 経費	… 27
資料編 8. 自己資本比率(国内基準)	… 28
資料編 9. 統合リスク管理	… 29
資料編10. 倒産の発生状況	… 30
資料編11. 信用コストの状況	… 31
資料編12. 開示債権の状況	… 32
資料編13. 開示基準別の分類・保全状況	… 33
資料編14. グループ会社の状況	… 34
資料編15. 地域の魅力の発信	… 35
資料編16. プロフィール	… 36

I . 業績概要

平成24年度決算のポイント

預貸金

- ◆ 残高はともに増加し、営業基盤は引き続き拡大
- ◆ 預金+NCD残高
6兆8,487億円(前年度比+1,810億円)
- ◆ 貸出金残高
4兆1,264億円(前年度比+ 606億円)

当期純利益

- ◆ <単体> 当初業績予想どおりの水準を達成
144億円 (当初業績予想 140億円)
- ◆ <連結> 負ののれん発生益の計上により増益
175億円 (前年度比 + 20億円)

配当

- ◆ 年間配当金は1株につき10円を予定
(中間配当は5円を実施済)

2. 平成24年度決算概要

(単位:億円)

	23年度	24年度	前年度比
業務粗利益	878	857	△21
資金利益	770	713	△57
役務取引等利益	63	69	6
その他業務利益	44	74	30
うち国債等債券損益	35	70	35
経費	569	555	△14
実質業務純益	309	302	△7
一般貸倒引当金繰入額 (A)	11	△33	△44
業務純益	297	336	39
臨時損益	△41	△88	△47
うち不良債権処理額 (B)	4	66	62
うち株式等関係損益	△36	△27	9
経常利益	255	247	△8
特別損益	△4	△3	1
当期純利益	154	144	△10
信用コスト (A) + (B)	15	32	17

<参考>

連結経常利益	282	280	△2
連結当期純利益	155	175	20

実質業務純益

業務粗利益が減少する一方、経費の削減により、前年度比7億円減少の302億円となった。

経常利益

株式等関係損益は改善したが、償却・引当等をより厳格に対応し、信用コストが増加したことから、247億円となった。

当期純利益

当期純利益は、当初業績予想どおり144億円を達成した。

※当初業績予想 …… 140億円
(H24.11.12公表)

連結当期純利益

子会社株式を追加取得したことに伴い、負ののれん発生益を29億円計上し、175億円となった。

3. 平成25年度決算見通し

(単位:億円)

	24年度	25年度 (予想)	前年度比
業務粗利益	857	806	△51
資金利益	713	674	△39
役務取引等利益	69	76	7
その他業務利益	74	56	△18
うち国債等債券損益	70	46	△24
経費	555	575	20
実質業務純益	302	231	△71
一般貸倒引当金繰入額 (A)	△33	15	48
業務純益	336	216	△120
臨時損益	△88	△9	79
うち不良債権処理額 (B)	66	20	△46
うち株式等関係損益	△27	0	27
経常利益	247	207	△40
当期純利益	144	130	△14
信用コスト (A) + (B)	32	35	3

<参考>

連結当期純利益	※ 175	136	△39
----------------	--------------	------------	------------

※負ののれん発生益29億円を含む

資金利益

低金利の市場環境
が続くなか、
利回の低下を想定
(P25参照)

経費

新営業店システム
導入による償却費等
の増加 (P27参照)

信用コスト

前年度と同水準を
保守的に見込む
(P31参照)

連結当期純利益

前年度の特異要因
を除けば、子会社
収益は連結決算へ
一層反映
(P34参照)

Ⅱ. 経営戦略

営業推進面の強化

- リテール貸出金の増強に向けた**全行運動「リテールミッション1000」**の実施
- 「提案力の強化による**預り資産販売の強化**」、「平準払保険の推進等による**ストック収益基盤の増強**」

営業体制面の強化

- 営業部門の本部組織を役割別（営業推進・営業店支援・商品開発）に再編
- 営業支援部では**成長分野への取組みを強化**

阪神エリアにおける営業強化

「**大阪営業部**」を設置し、大阪市内を中心とした阪神エリアでの営業を強化

「リテールミッション1000」全行運動（平成25年2月～）

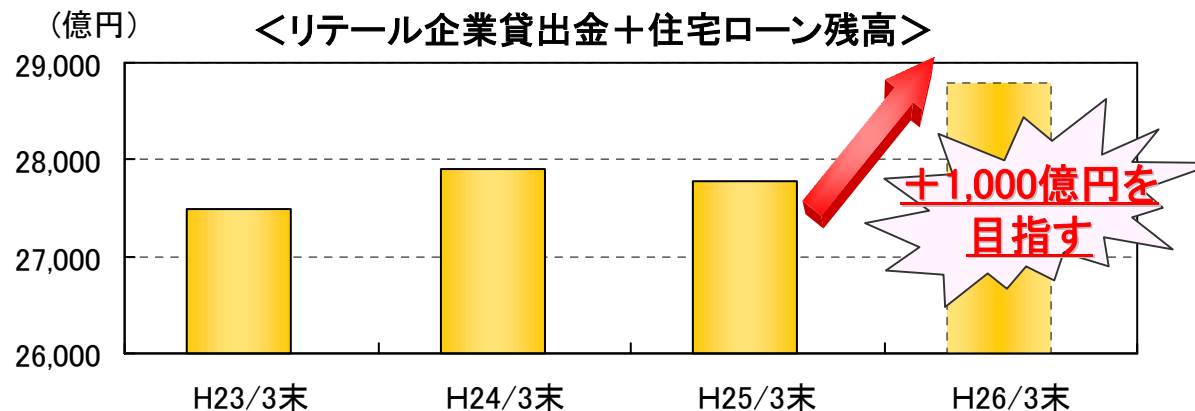
- 積極的な融資推進により、企業の成長を強力に支援
 - ・ リテール企業貸出金増量を目的とした戦略商品の投入
 - ・ 「融資推進室」を新設し、案件掘り起こしをサポート
 - ・ 個社別方針の継続的な推進による融資の拡大
- 「個人ローン室」を新設し、住宅ローンの推進を支援

目標

リテール部門貸出金残高 年増1,000億円

リテール企業貸出金残高+500億円 住宅ローン残高+500億円

※リテール企業貸出金＝リテール店（本店・大都市店除く）の企業貸出金



リテール企業貸出金

<施策①> リテール企業貸出金増量を目的とした戦略商品の投入

京銀シェアアップファンド	京銀スーパープライム融資3	京銀阪神エリア特別融資
<ul style="list-style-type: none"> ○ 京都府内の貸出金シェアアップを目指す戦略商品（平成25年4月～） ○ 「融資推進室」と連携し良質な貸出金の増量をはかる 	<ul style="list-style-type: none"> ○ 京都・滋賀・奈良エリア向けの戦略商品（平成24年9月～） ○ 4月より融資対象先を拡大 <p>〔平成25年3月末までの実行額〕 563件／184億円</p>	<ul style="list-style-type: none"> ○ 阪神エリア（大阪・兵庫）向けの戦略商品（平成24年7月～） ○ 4月より融資対象先を拡大 <p>〔平成25年3月末までの実行額〕 298件／91億円</p>

⇒ 3商品合わせて、平成25年度上期 500億円の新規実行を目指す

<施策②> 「融資推進室」を新設し、案件掘り起こしをサポート

- 営業統轄部内に、融資案件の掘り起こし、案件組成に対する営業店への指導・助言・支援を行う「融資推進室」を新設（平成25年4月）
- 「融資推進室」には支店長経験者3名を配置

<施策③> 個社別方針の継続的な推進による融資の拡大

- 営業店と本部が連携して取引先の実態把握を強化し、継続的により踏み込んだ個社別方針を策定・推進することで融資を拡大

住宅ローン

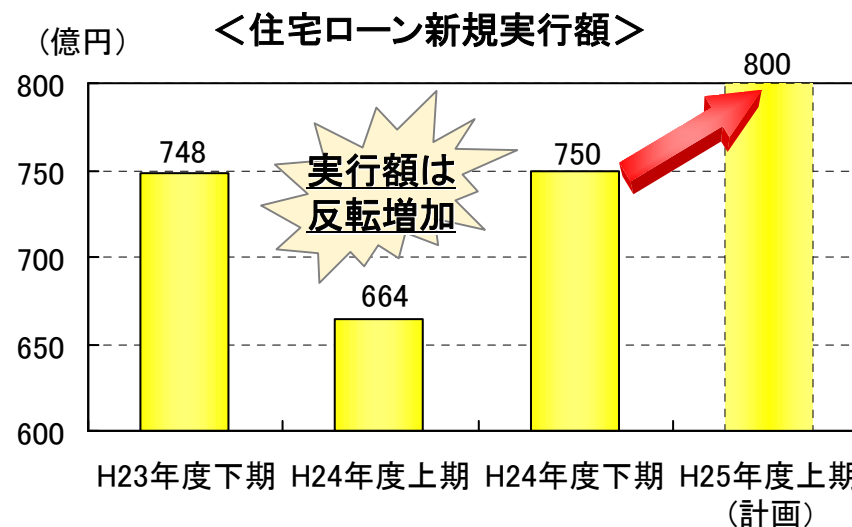
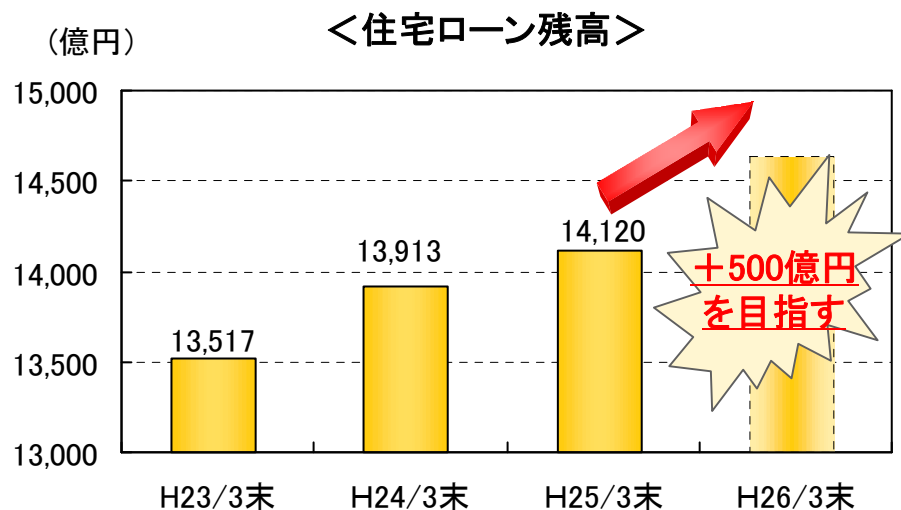
＜施策①＞ 「個人ローン室」を新設し、推進支援を強化

＜施策②＞ 住宅ローンセンターによる推進強化

- ・エリアチームによる有望エリアでの集中的借換活動の実施
- ・大阪営業部との連携による大阪市内営業の強化

＜施策③＞ 商品面における競争力向上

- ・がん団信、3大疾病団信等保険サービスの充実
- ・インターネットを活用したサービスの強化



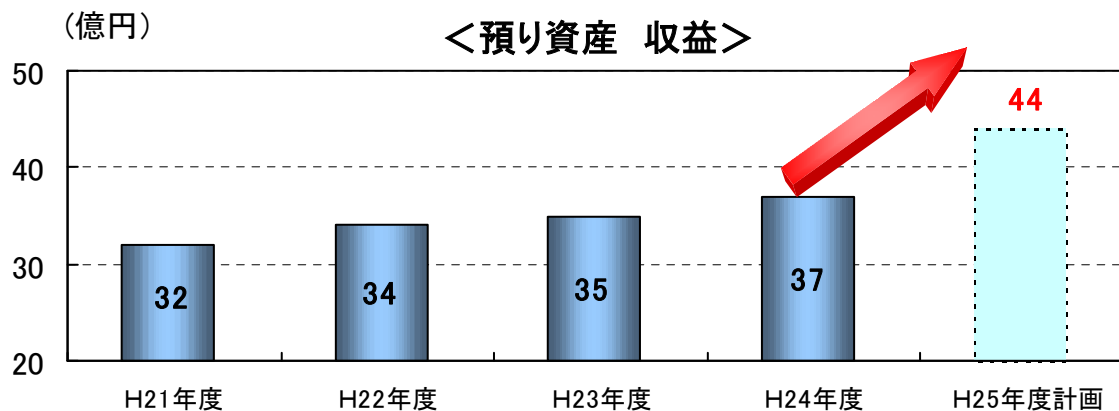
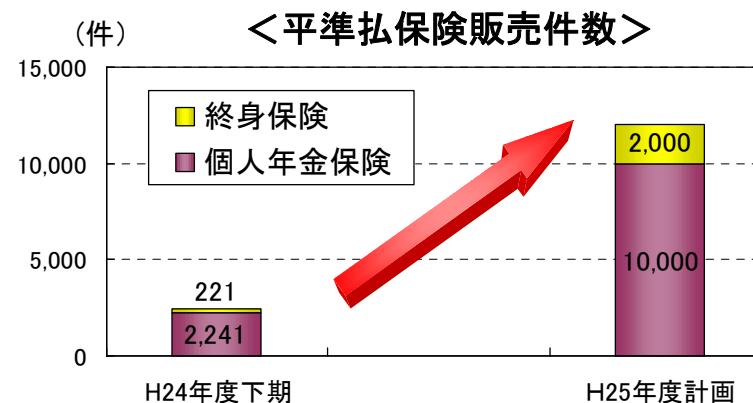
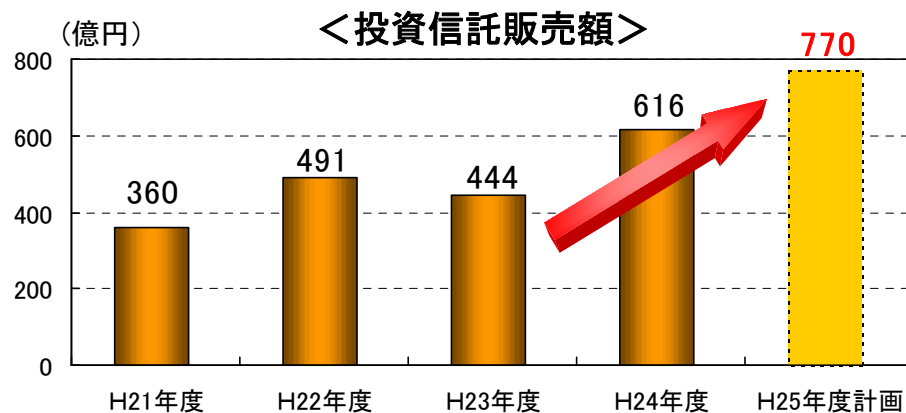
2. 営業部門施策②～預り資産の状況～

提案力の強化をはかり、大幅な販売額増加を目指す

- ①平成24年度下期より「預かり資産個人表彰」制度を導入
- ②平成25年5月よりEBM(イベント・ベスト・マーケティング)システムの試行開始
- ③スキル・実績に応じたきめ細かな研修を実施
 - ・個人金融アドバイザーのスキルアップによる強化
 - ・住宅ローン担当者等への研修による強化

平成24年度下期より、平準払保険の取扱いを開始

- ①保障ニーズ、貯蓄ニーズの両方に対応した商品を提供し、資産形成層、子育て世帯等との取引を拡大
- ②個人年金保険については、営業店毎に推進担当者を置き販売を強化

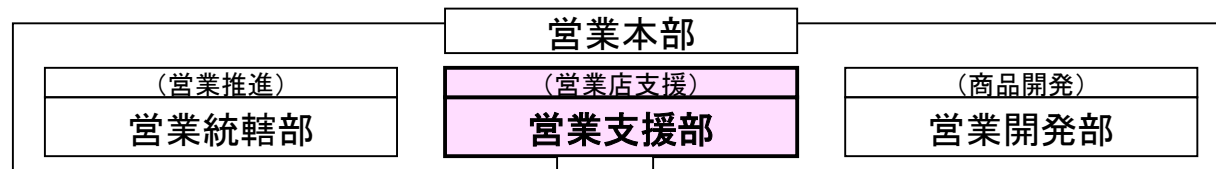


2. 営業部門施策③～成長分野への取組強化～

◆営業支援部による成長分野への取組みを強化

<平成25年4月～>

営業部門本部組織を役割別に再編
「営業本部」として一体運営を行う



※「個人向け」、「法人向け」それぞれのノウハウを融合し、営業店への支援を強化

個人コンサルティング推進室
(個人富裕層・企業オーナー等
に対する営業推進)

地域密着型金融推進室
(地域活性化への取組強化)

業種別専門営業部
(医療・福祉、建設・不動産等
専門性の高い業種の営業推進)

観光支援室

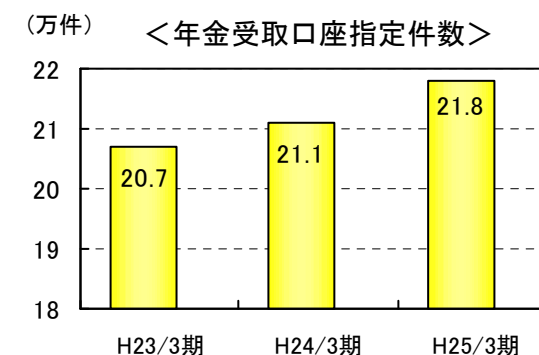
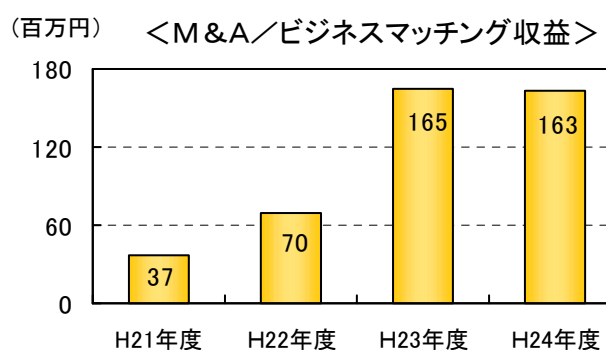
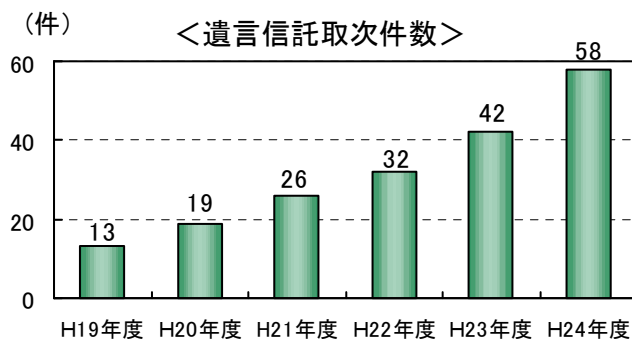
新規開拓ブロック

個人富裕層・企業オーナー等との取引深耕や相続対策等のシニア向けビジネスを強化

「相続」に関する相談が増加
・「相続対策」を切り口として融資・保険等の
取引拡大をはかる

「事業拡大」、「後継者問題」等、
企業オーナーが抱える課題に対応

シニア層との取引基盤である
年金受取口座も増加



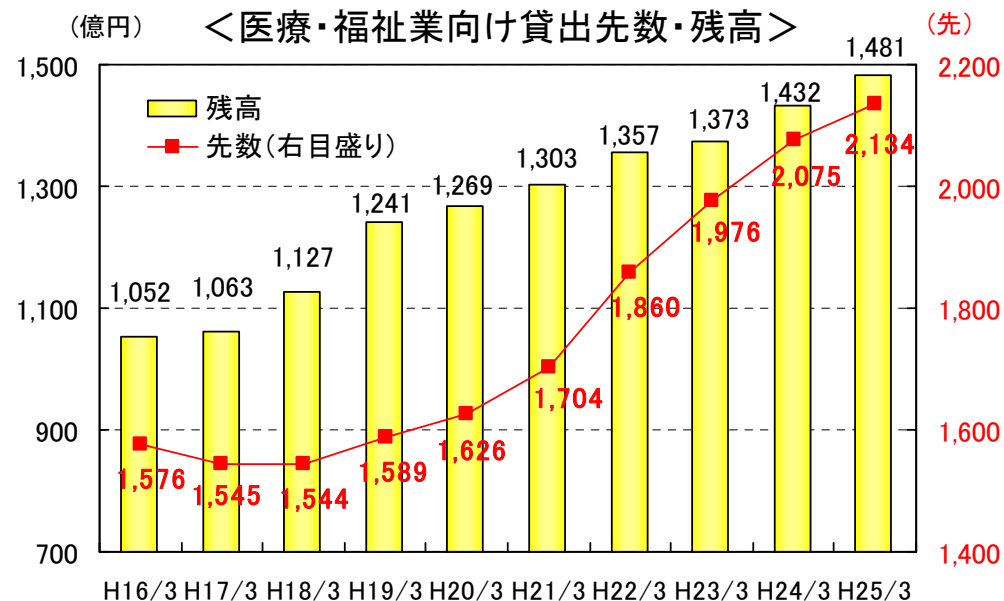
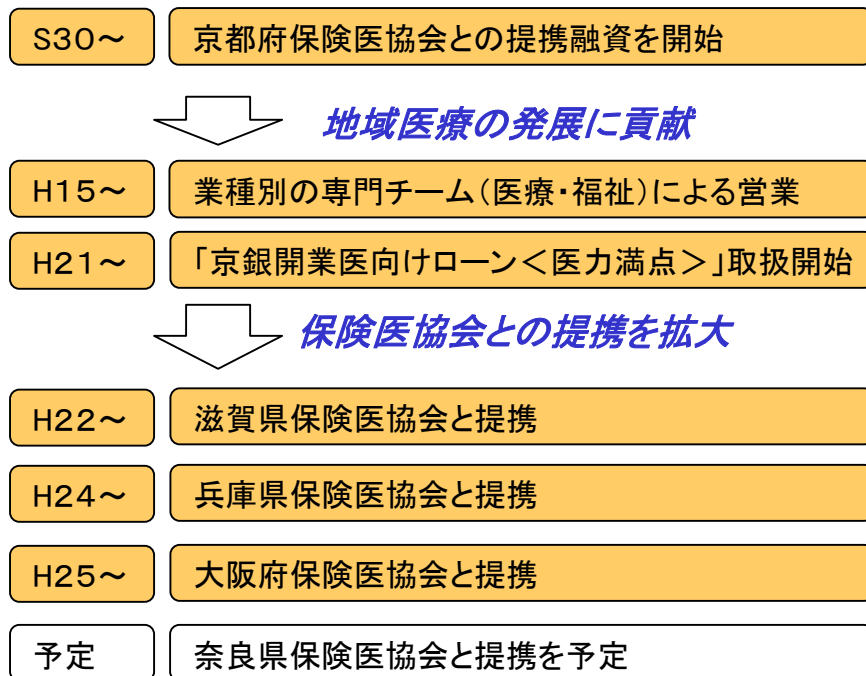
シニア向けビジネスへの取組み

高齢化社会の本格到来にあたり、シニア向けビジネスについて本部若手行員による検討会を立上げ、次期中期経営計画策定に反映

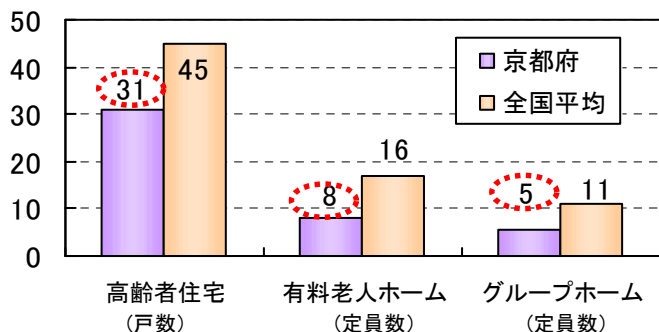
2. 営業部門施策③～成長分野への取組強化～

◆「医療・福祉」分野への取組みを強化

【当行の医療・福祉分野への取組み】



<75歳以上人口1,000人あたりの高齢者住宅数>



(出所)日本医師会総合政策研究機構「地域の医療提供体制現状と将来」

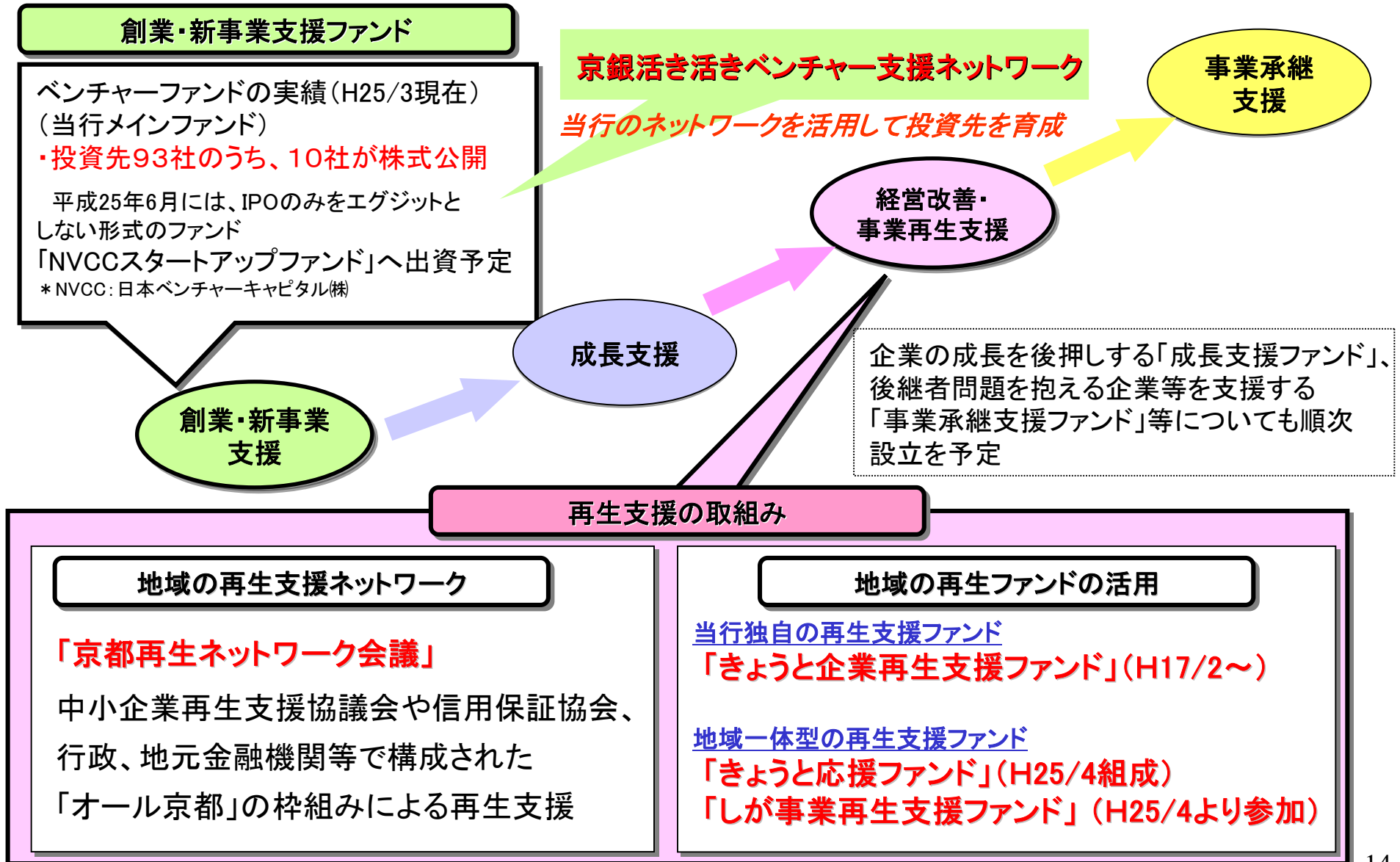
介護施設・サービス付き高齢者向け住宅等の 建築資金ニーズに積極的に対応

<業種別専門営業部 介護施設案件実績>

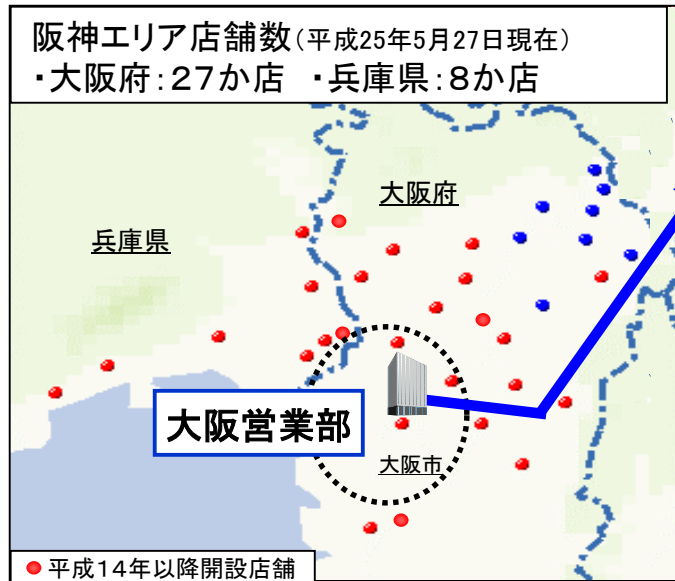
	H21年度	H22年度	H23年度	H24年度
件数	14件	18件	15件	18件
融資実行額	26億円	33億円	34億円	30億円

2. 営業部門施策④～企業のライフステージに応じた支援～ 京都銀行

◆企業のライフステージに応じたファンドの設立を順次実施予定

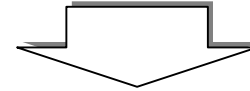


◆「大阪営業部」を中心とした阪神エリアの営業推進体制を整備

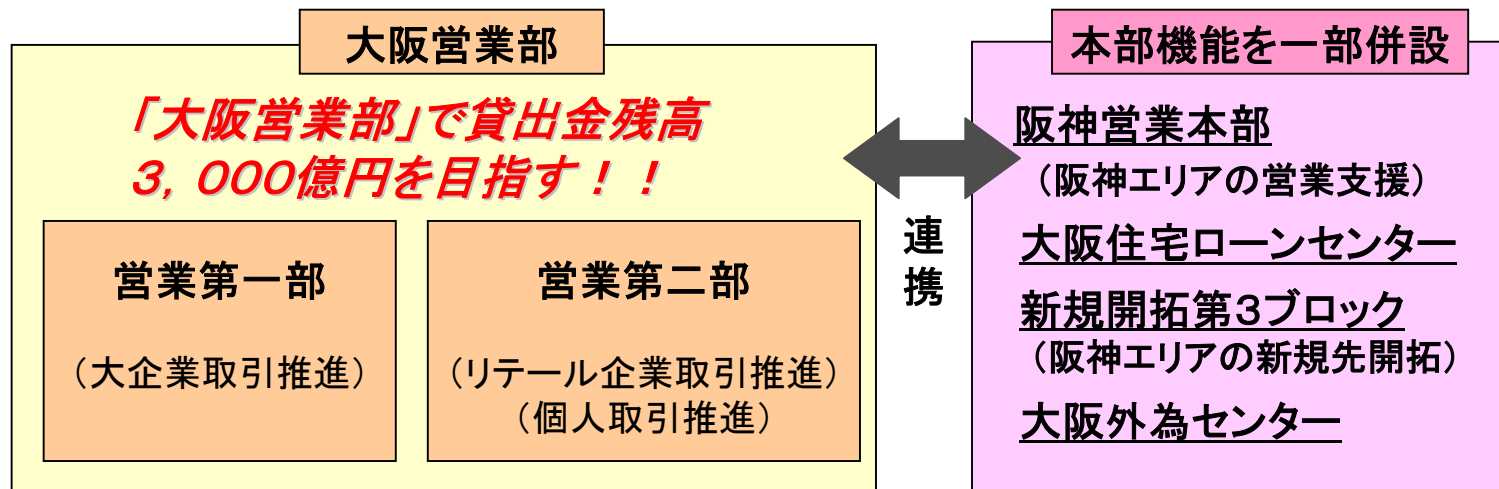


「大阪営業部」設置(平成25年5月27日)

本店営業部に準ずる存在と位置付け、大阪支店を「大阪営業部」に昇格(大阪支店と大阪中央支店を統合)

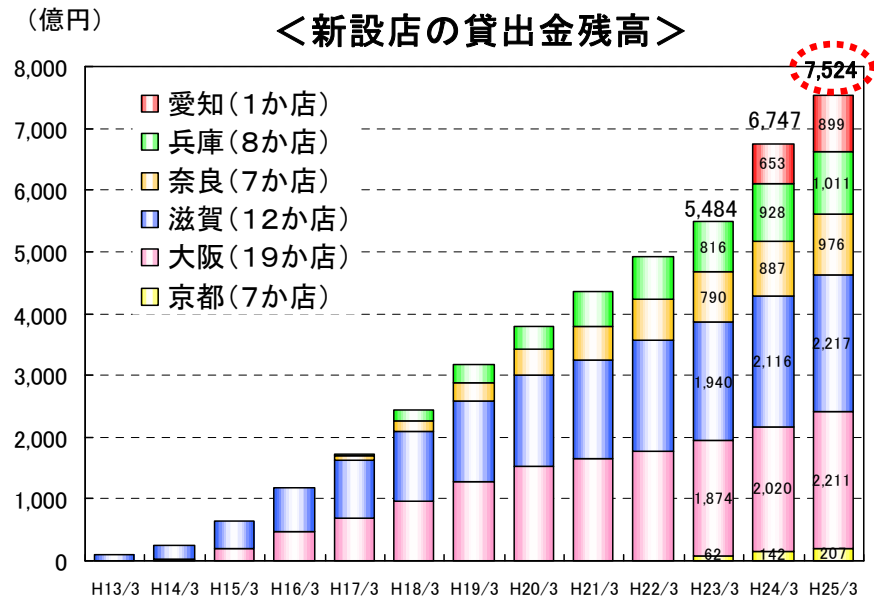
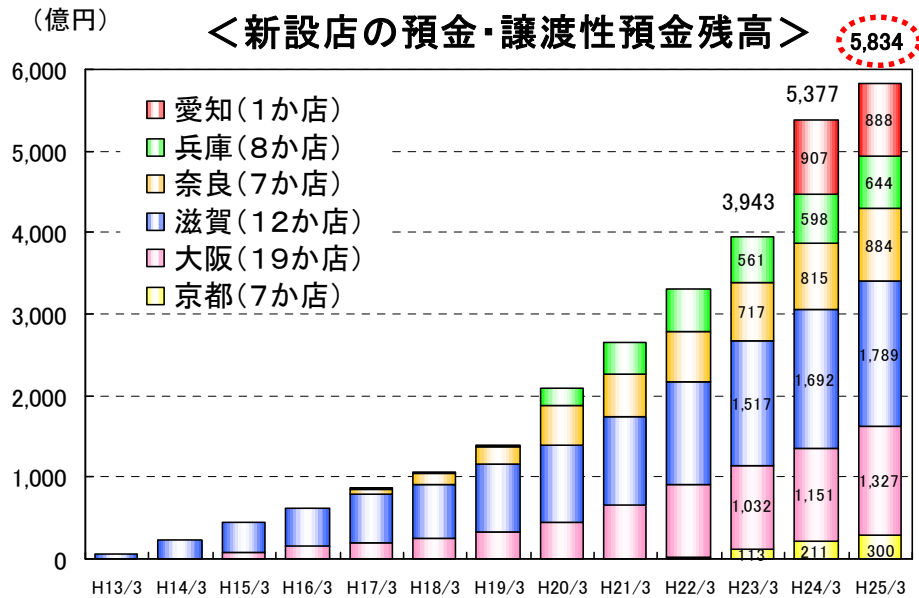


- 肥沃な法人・個人マーケットを有する大阪市内の営業を強化
- 阪神エリアの営業推進拠点として本部機能を併設

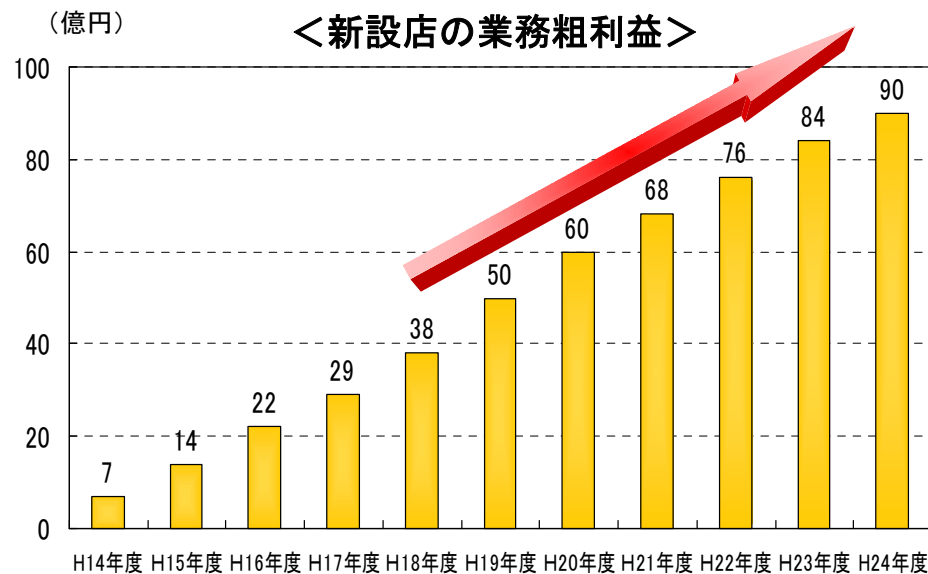


大阪営業部外観

3. チャネル戦略②～新設店の状況～



※新設店＝草津支店(平成12年12月)以降開設店舗。店舗数は平成25年3月末現在。

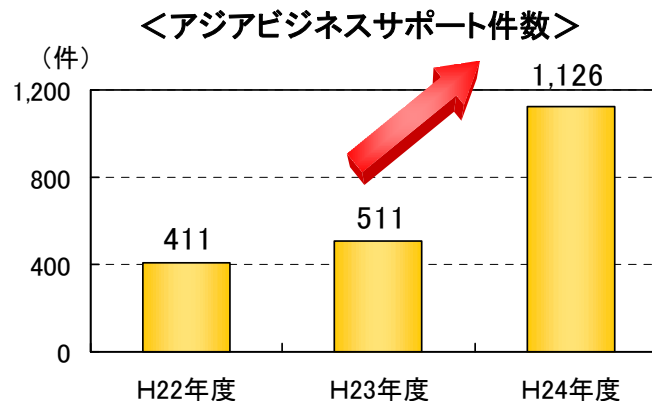
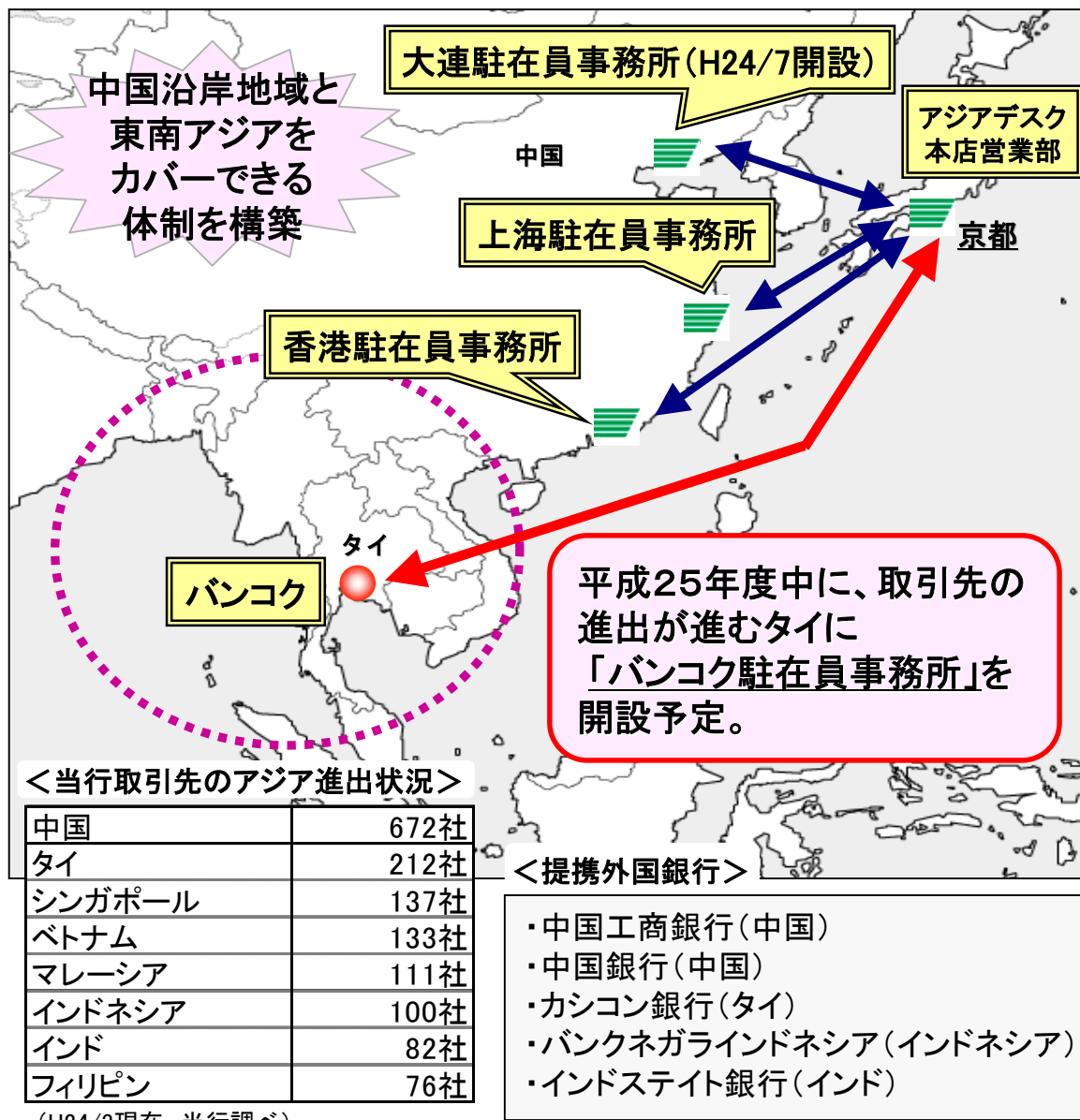


<平成24年度以降新設・リニューアル店舗(予定含む)>

	支店名	所在地
新設店舗	H24/4	池田支店 大阪府池田市
	H24/7	福知山駅南支店 京都府福知山市
	H24/9	尼崎北支店 兵庫県尼崎市
	H24/10	長岡京駅前支店 京都府長岡京市
	H25/1	堺北花田支店 大阪府堺市
	H25/5	大阪営業部 [大阪支店+大阪中央支店] 大阪市中央区
	H25/7	歌島橋支店(予定) 大阪市西淀川区
移転・建替	H24/6	東九条支店 京都市南区
	H24/9	六地藏支店 京都府宇治市
	H24/11	府庁前支店 京都市中京区
	H25/6	京都市役所前支店※(予定) 京都市中京区

※寺町二条支店から名称変更

◆海外ビジネス支援を切り口とした営業推進の強化



(※アジアデスク、香港・上海・大連駐在員事務所計)

海外ビジネス支援を切り口とした国内営業成果(平成24年度)

貸出49件／金額 8,027百万円

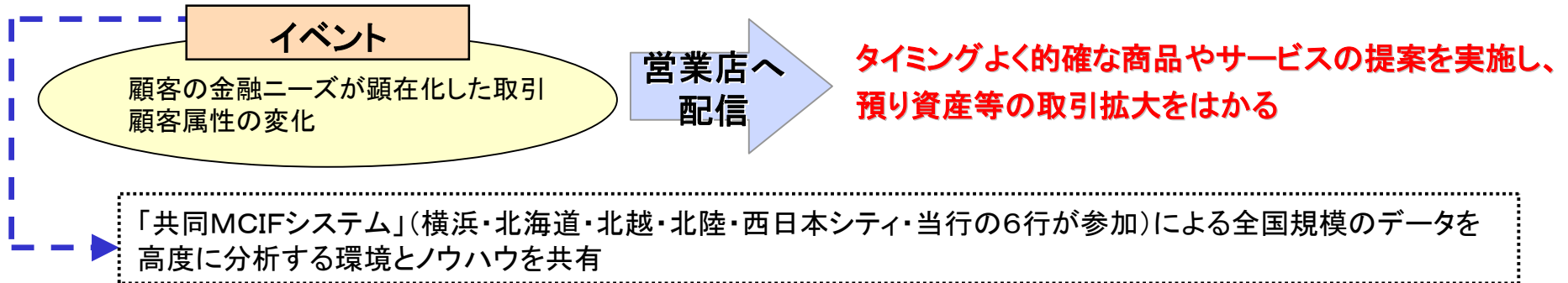
預金12件／金額 1,749百万円

外為32件、私募債2件

5. IT戦略①～EBMの活用～

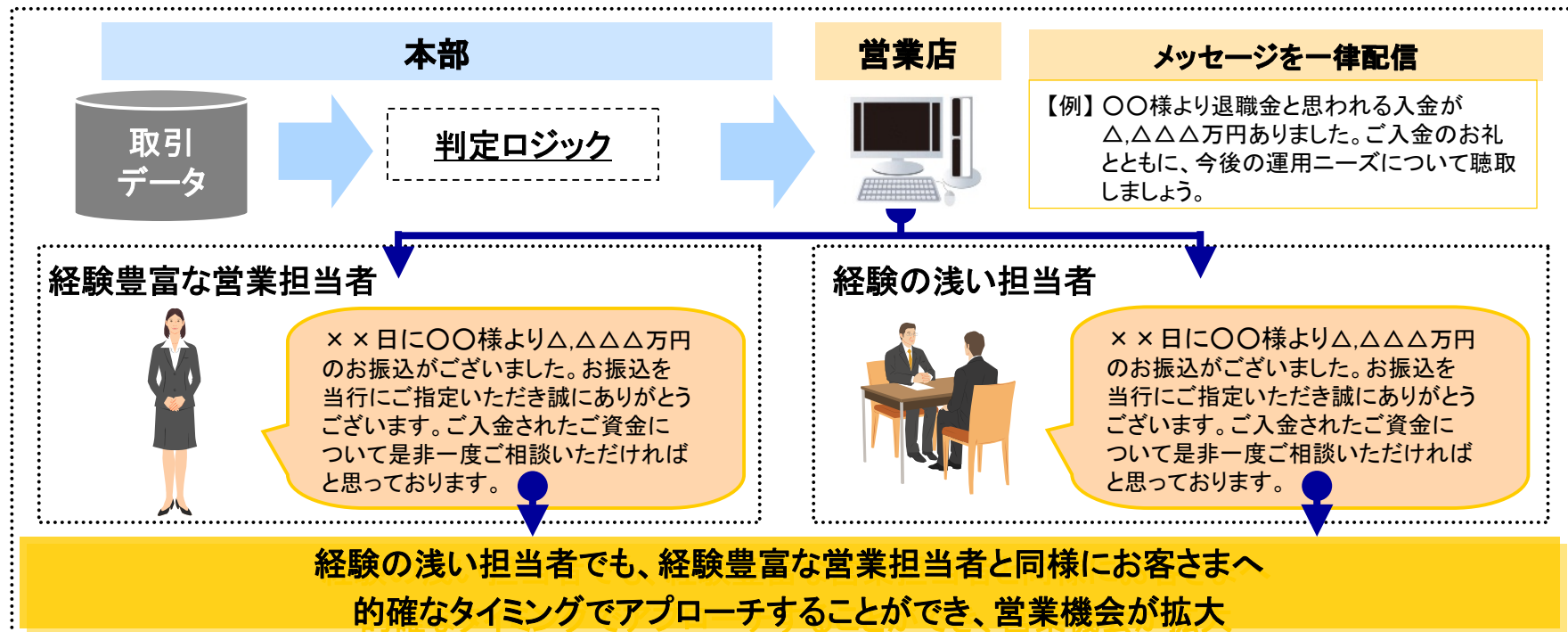
EBM(イベント・ベースド・マーケティング)システムの活用

※平成25年5月～ 試行開始



■EBM導入後(退職金入金の場合)

「退職金入金」という事象を自動判定し、すべての営業担当者に「気づいてもらう」仕組み



新営業店システムの全店展開

「伝票記入レス」、「印鑑レス」、
「ナビゲーション機能」による取引拡大



「双方向ナビゲーション端末」稼働開始(平成21年1月～)

(導入店舗) 新設店・リニューアル店舗
(対象業務) 預り資産業務、定期預金預入業務

「新営業店システム」順次導入(平成25年4月～)

【対象業務が拡大】
口座新規開設、入出金、振込、税金・公共料金納付等

【預り資産業務が効率化】
双方向ナビゲーション機能と勘定系機能が連携し、
営業事務が効率的に

窓口で顧客の手間軽減

京都銀が全店にシステム

京都銀行は窓口取引で顧客の負担を減らす新システムの運用を始めた。口座開設や振り込みの際、用紙に必要事項を書き込む必要がなく、口頭で行員に伝えるだけで主な取引が済む。年内に全167店に導入する。同様のサービスは一部の金融機関で展開しているが、全店で採用するのは珍しいという。

第一弾として22日、帷子ノ辻支店(京都市右京区)に導入した。6つの窓口で顧客用モニターと行員向け端末、静脈認証装置などを置いた。行員は顧客が伝えた氏名、住所などの情報を端末に打ち込む。顧客は行員と会話しながら入力結果をモニターで確認できる。行員向け端末には口座開設などの手続きのナビゲーション機能や、公共料金の支払い情報を読み取る機能を持たせ、誰でも簡単に使えるようにした。顧客は静脈認証を使うことで印鑑の押印が不要になる。事務作業の効率化で待ち時間を3割程度減らせるといふ。全店への導入投資額は50億円を見込む。

京都銀は2014年3月期までの3年間の中期経営計画の基本戦略の一つにIT(情報技術)活用を掲げている。営業効率を高めることでシェア争いが過熱する都市部などの顧客を取り込みたい考えだ。

日本経済新聞(平成25年4月23日付)より
※使用については日本経済新聞社の了解を得ております。

平成25年度中に全店展開予定

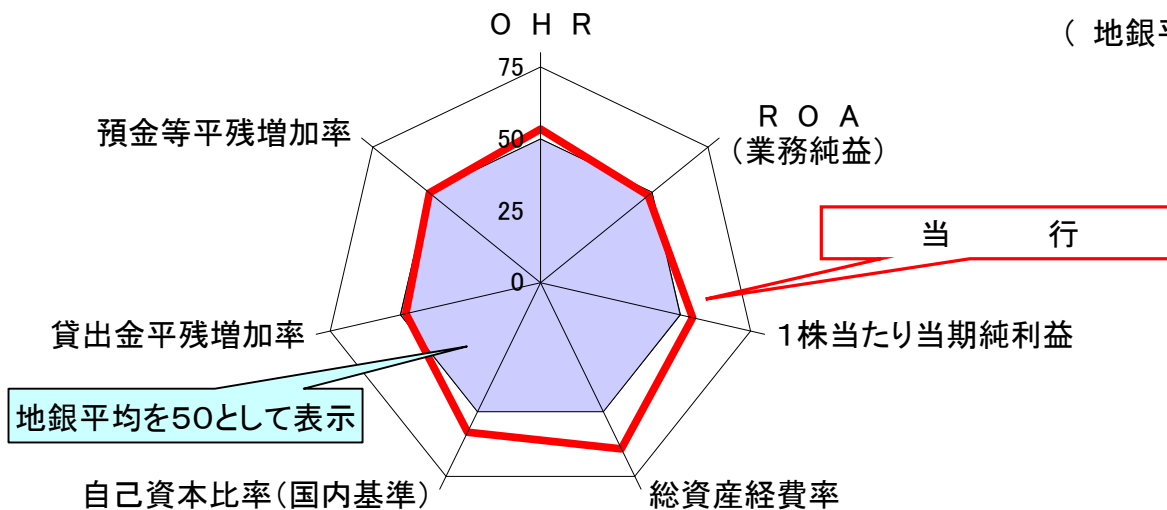
Ⅲ. 資料編

成長性

- 預金・譲渡性預金平残 増加率 24年度 年率 2.6%
(地銀平均 2.7%)
- 貸出金平残 増加率 24年度 年率 2.3%
(地銀平均 2.8%)

収益性

- OHR (経費/業務粗利益) 64.75%
(地銀平均 67.98%)
- ROA (業務純益/総資産) 0.44%
(地銀平均 0.47%)



健全性

- 有価証券含み益 1,917億円
- 自己資本比率 (国内基準単体) 12.81%
(地銀平均 11.49%)
- 自己資本比率 (国際基準単体) 13.64%

- 1株当たり当期純利益 38円23銭
(地銀平均 29円68銭)
- 総資産経費率 0.74%
(地銀平均 0.97%)

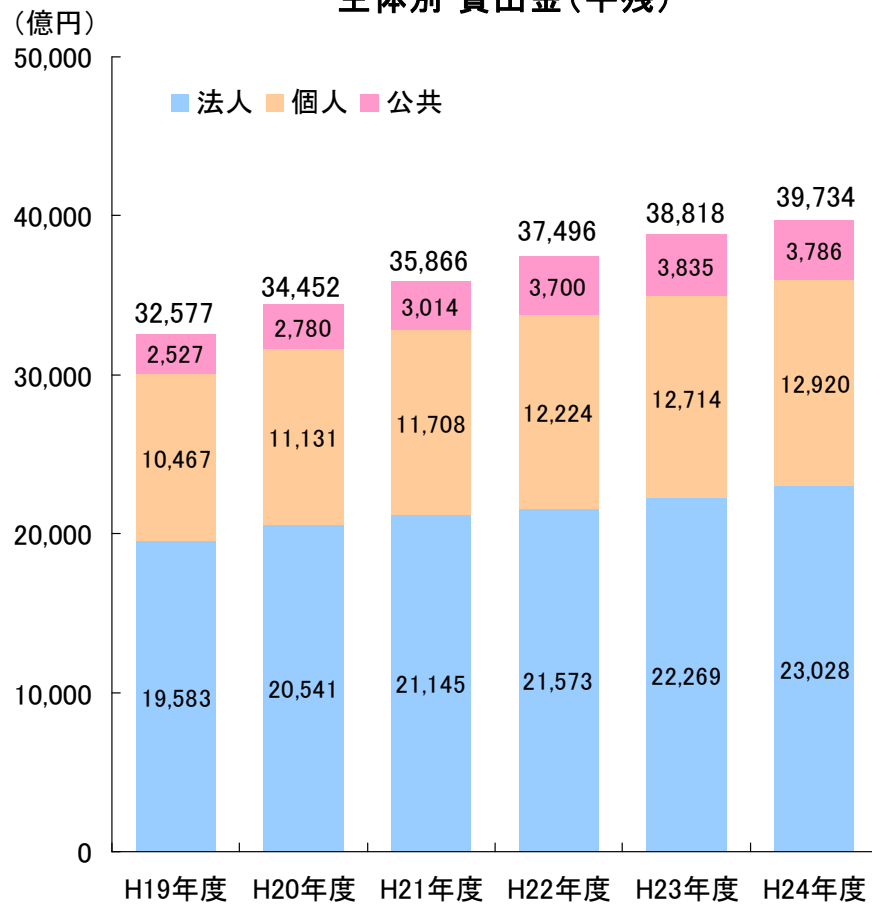
資料編2. 貸出金(主体・エリア別)

貸出金平残の推移

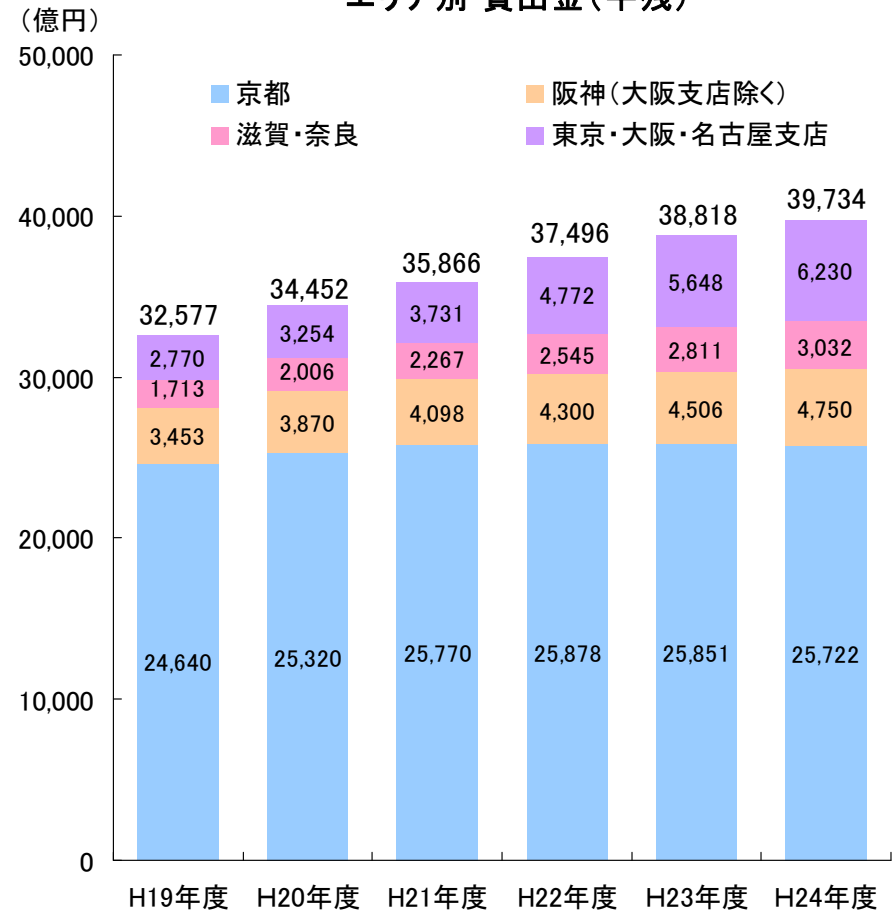
H24年度実績 (前年度比)
 法人+759億円、個人+206億円、公共△49億円

H24年度実績 (前年度比)
 京都△129億円、阪神+244億円、滋賀・奈良+221億円、
 東京・大阪・名古屋支店+582億円

主体別 貸出金(平残)



エリア別 貸出金(平残)



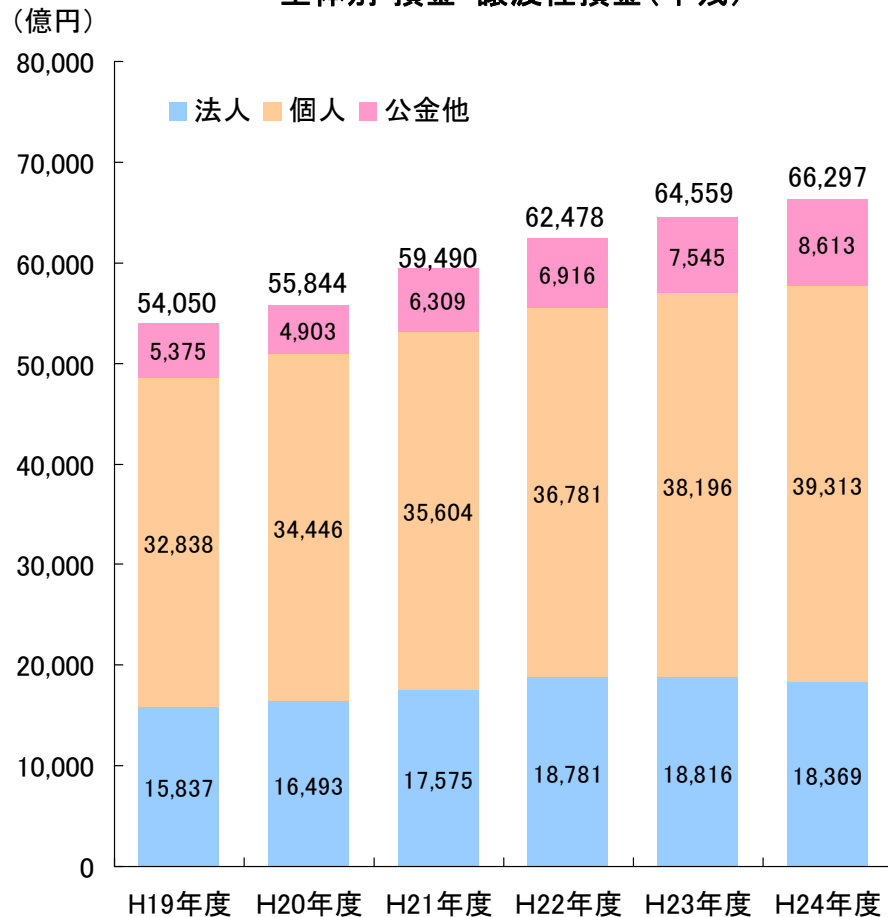
資料編3. 預金・譲渡性預金(主体・エリア別)

預金・譲渡性預金平残の推移

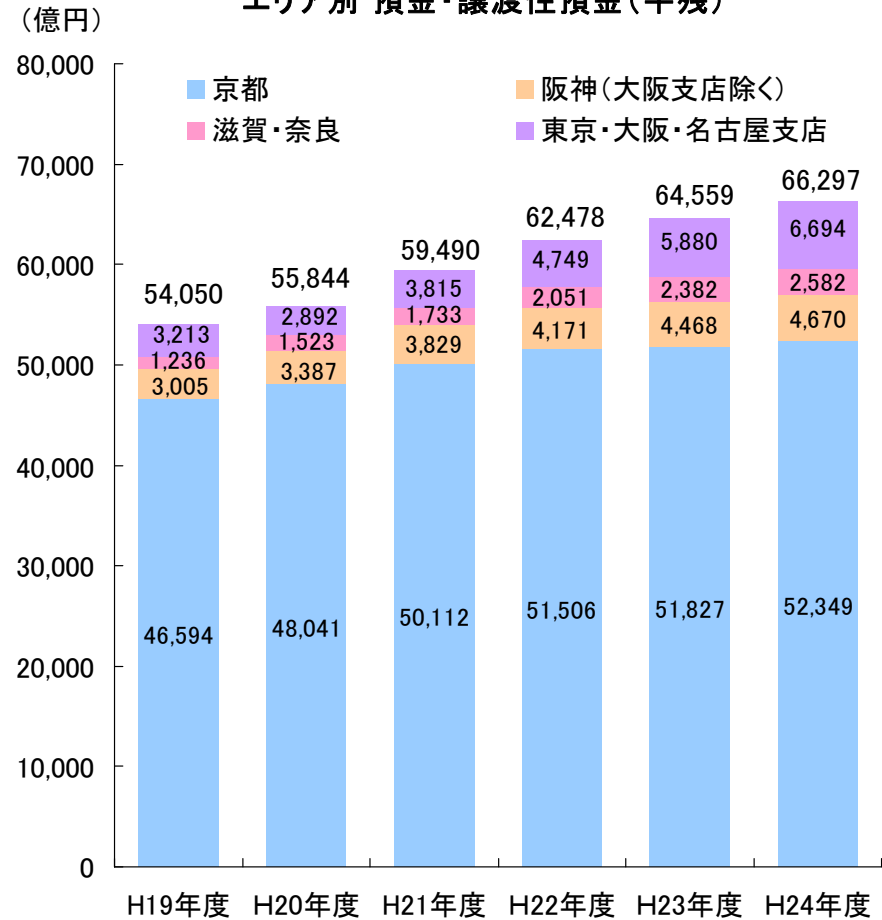
H24年度実績 (前年度比)
 法人△447億円、個人+1,117億円、公金他+1,068億円

H24年度実績 (前年度比)
 京都+522億円、阪神+202億円、滋賀・奈良+200億円、
 東京・大阪・名古屋支店+814億円

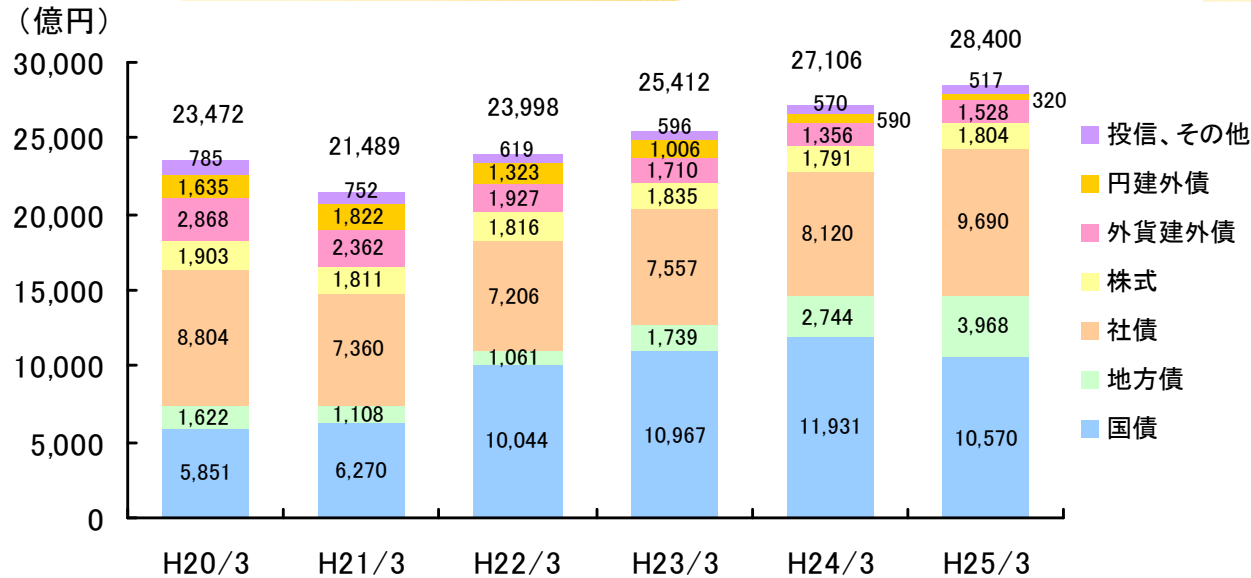
主体別 預金・譲渡性預金(平残)



エリア別 預金・譲渡性預金(平残)



有価証券残高の推移



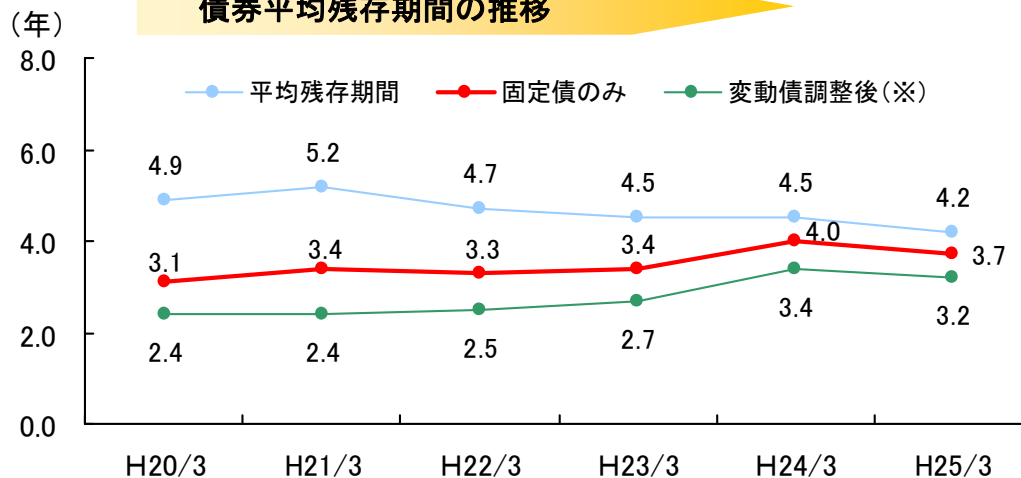
〈注〉時系列比較のため、上記数値は評価損益を除いております。

25年3月末の有価証券評価損益

内訳	評価損益 (億円)
* 国債	144
地方債	85
社債	82
株式	1,514
外債	26
その他	64
合計	1,917

* 変動利付国債については、市場価格により時価評価しております。

債券平均残存期間の推移



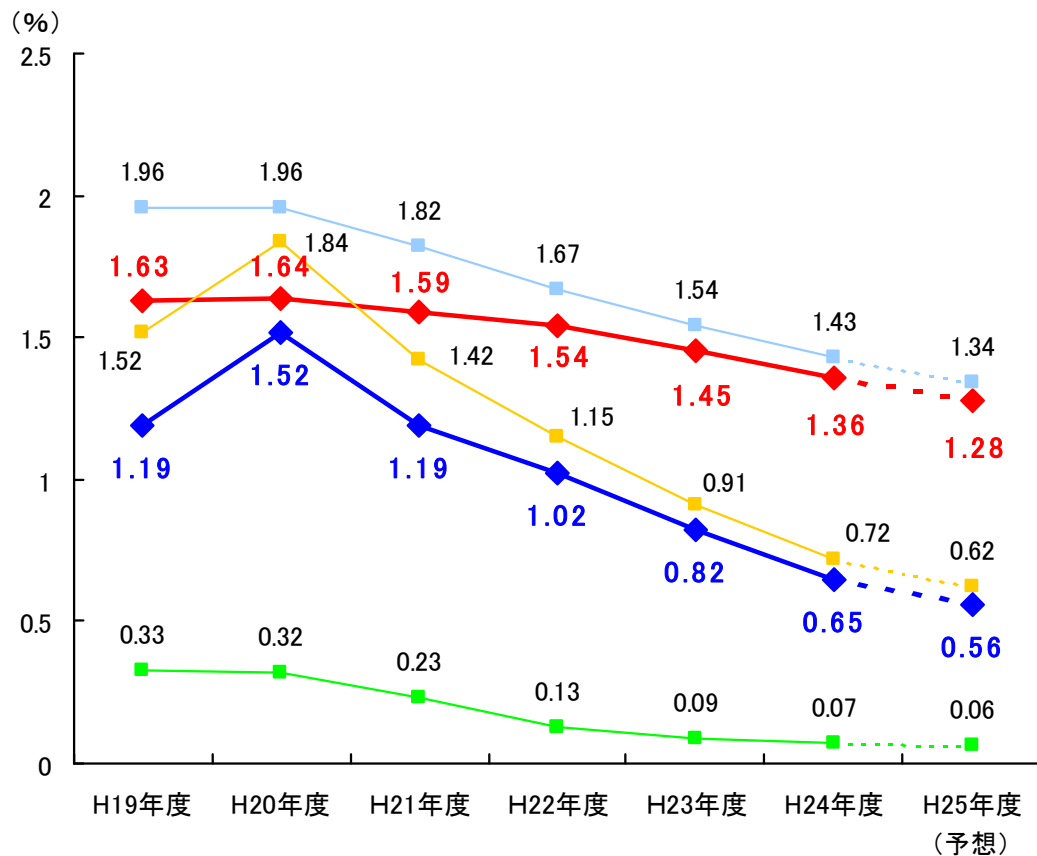
(※) 変動債の平均残存期間を0.5年として算出しております。

＜参考＞ 評価損益変動幅

● 円金利が1%上昇した場合の評価損益変動幅
△777億円

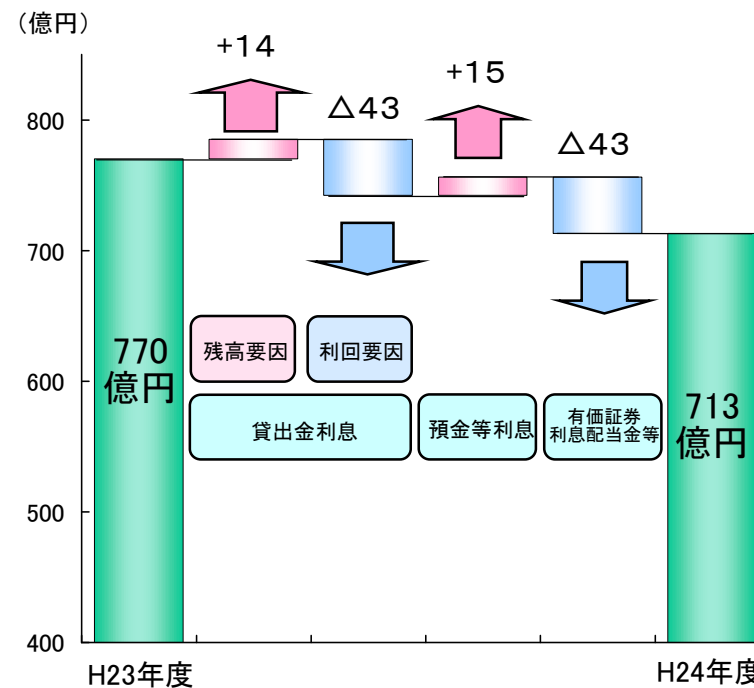
● 日経平均が1,000円下落した場合の株式等評価損益変動幅
△286億円

国内預貸利回差及び国内預証利回差



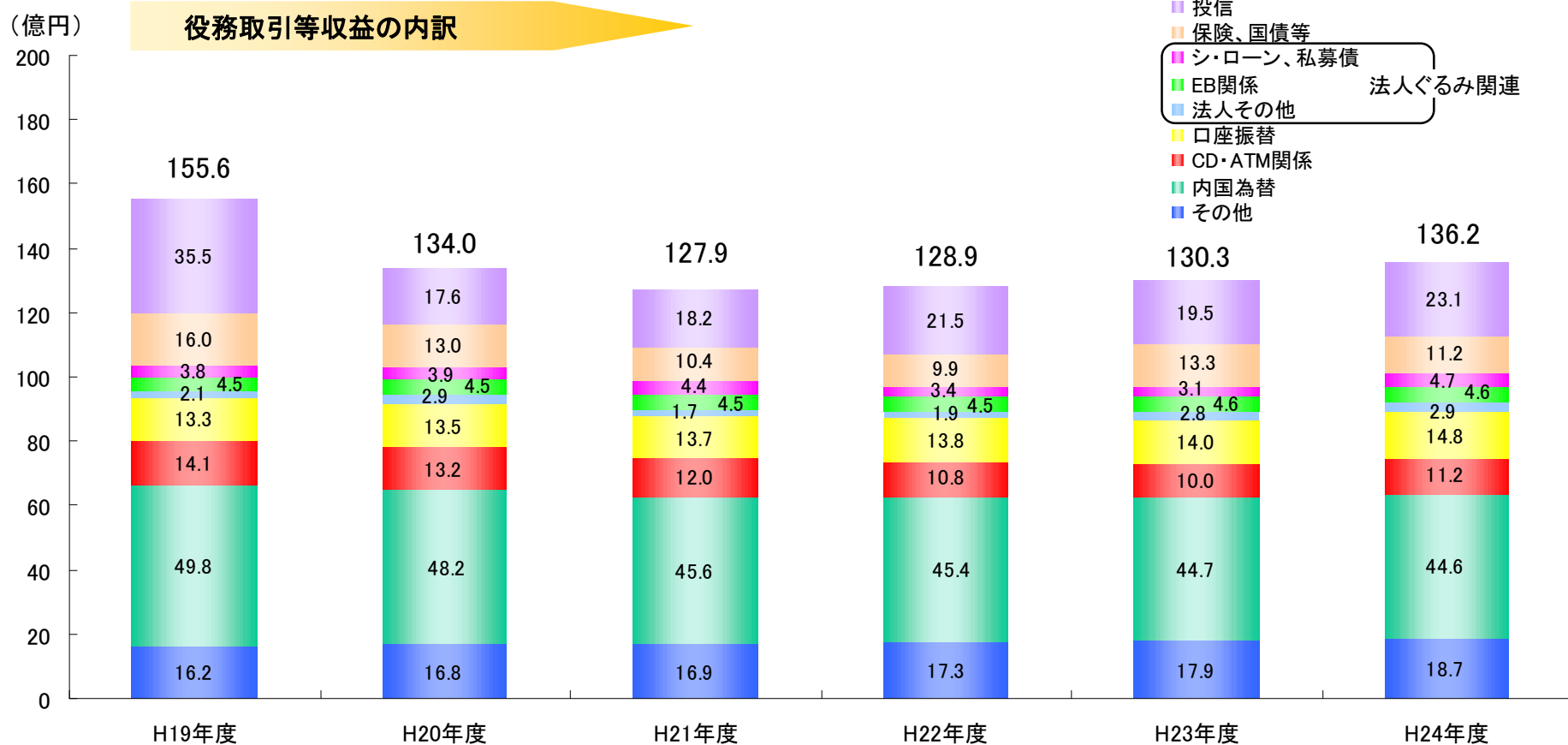
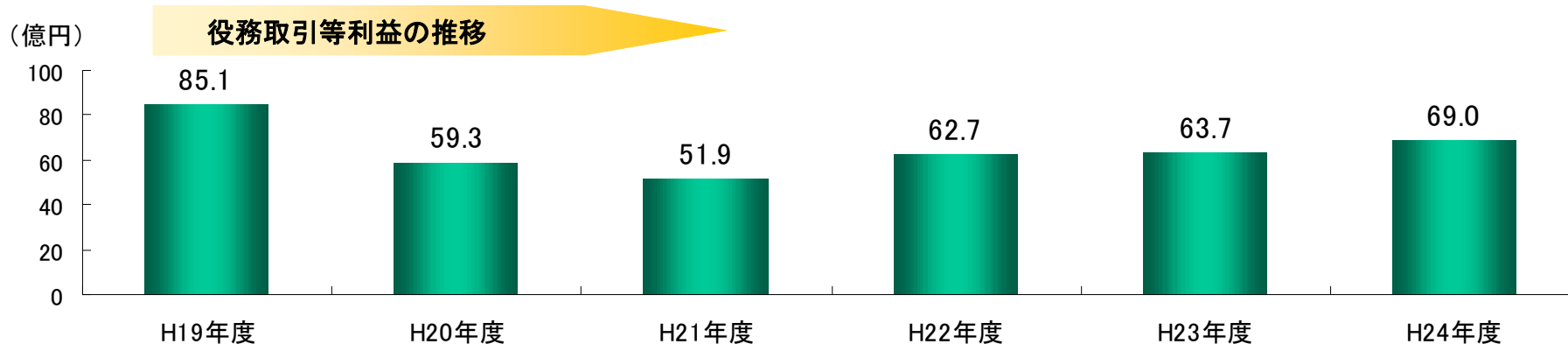
◆ 国内預貸利回差 ■ 国内貸出金利回 ■ 国内有価証券利回
◆ 国内預証利回差 ■ 国内預金等利回

資金利益の増減要因

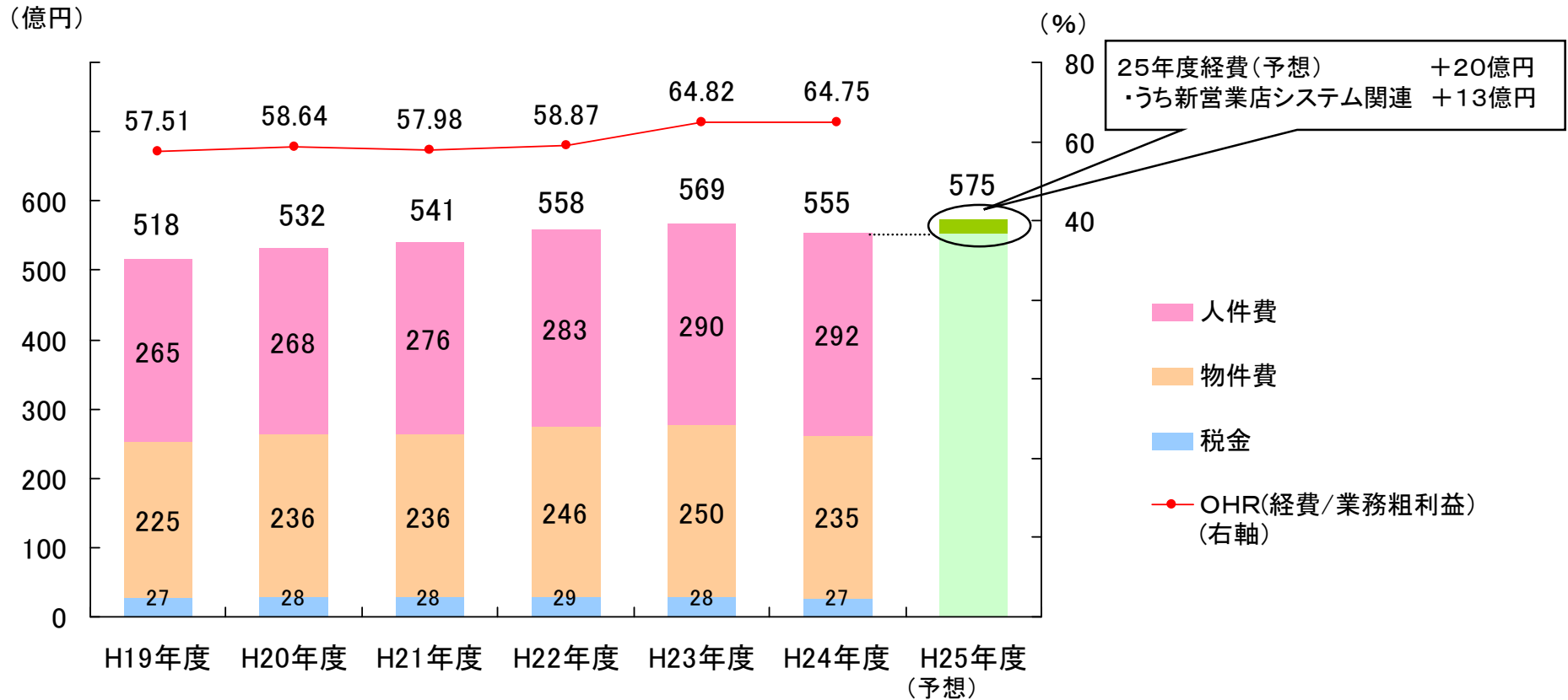


	(%)	
	23年度	24年度
国内貸出金利回	1.54	1.43
国内預金等利回	0.09	0.07
国内有価証券利回	0.91	0.72
債券利回	0.70	0.58
株式利回	3.47	2.67

資料編6. 役務取引等利益



経費とOHRの推移

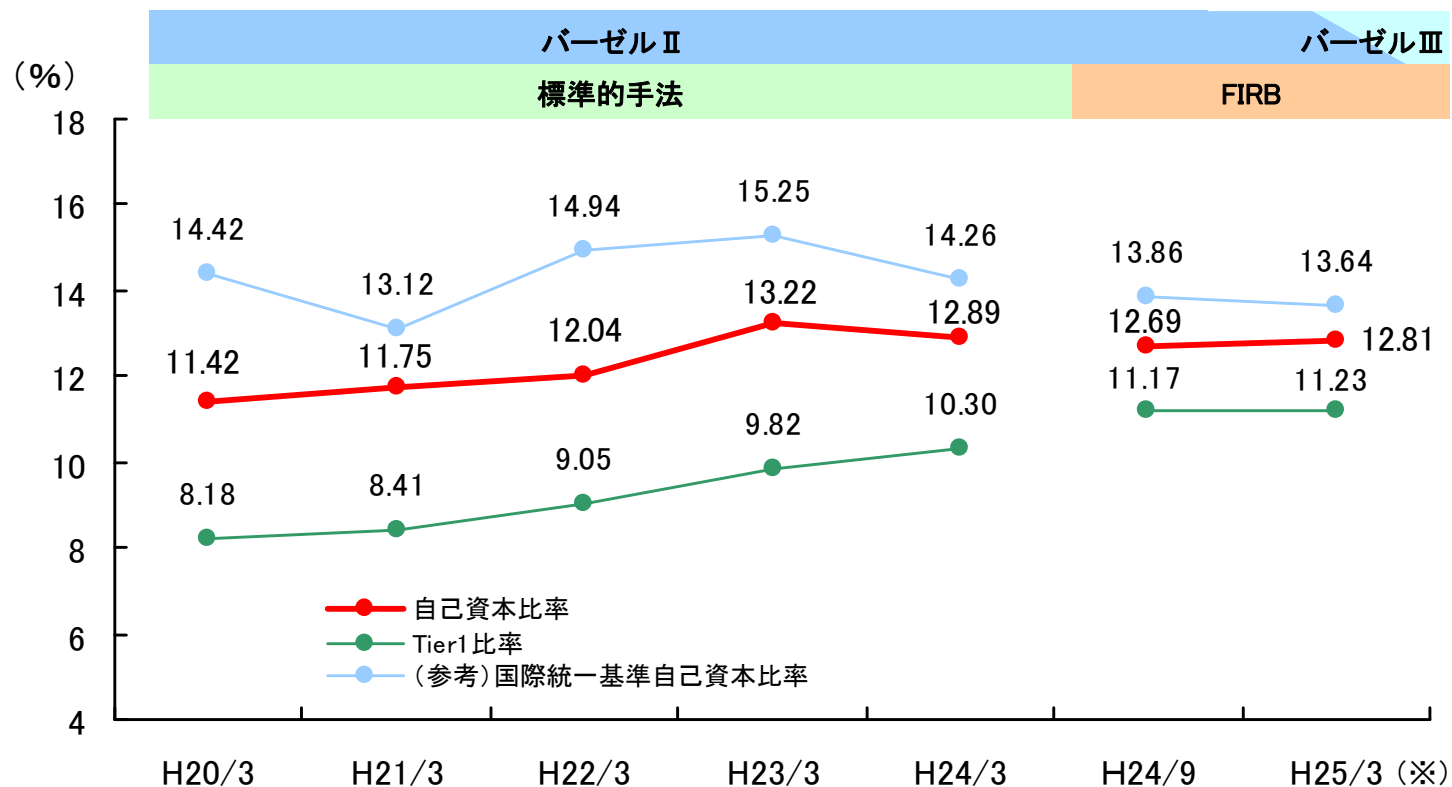


人員の推移

(単位:人)

	19年度	20年度	21年度	22年度	23年度	24年度
平均人員(出向者除く)	2,986	3,088	3,207	3,299	3,370	3,444

自己資本比率の推移



平成24年9月末より、
信用リスクアセットの算出に
おいて「基礎的内部格付
手法(FIRB)」を採用

(※)平成25年3月末においては、
国内基準は「バーゼルⅡ」
ベースで算出しており、
国際統一基準は、
「バーゼルⅢ」ベースで
試算しております。

自己資本・リスクアセット等の推移

(単位:億円)

	標準的手法					FIRB	
	20年3月末	21年3月末	22年3月末	23年3月末	24年3月末	24年9月末	25年3月末
自己資本比率(国内基準)	11.42%	11.75%	12.04%	13.22%	12.89%	12.69%	12.81%
自己資本	3,647	3,775	3,859	4,103	3,955	3,500	3,601
うちTier I	2,613	2,701	2,901	3,047	3,160	3,082	3,157
リスクアセット等	31,916	32,116	32,046	31,022	30,678	27,578	28,098

【統合リスク量の状況】

◆ 平成24年度下期の資本配賦額は1,750億円、平成25年3月末の統合リスク量は969億円

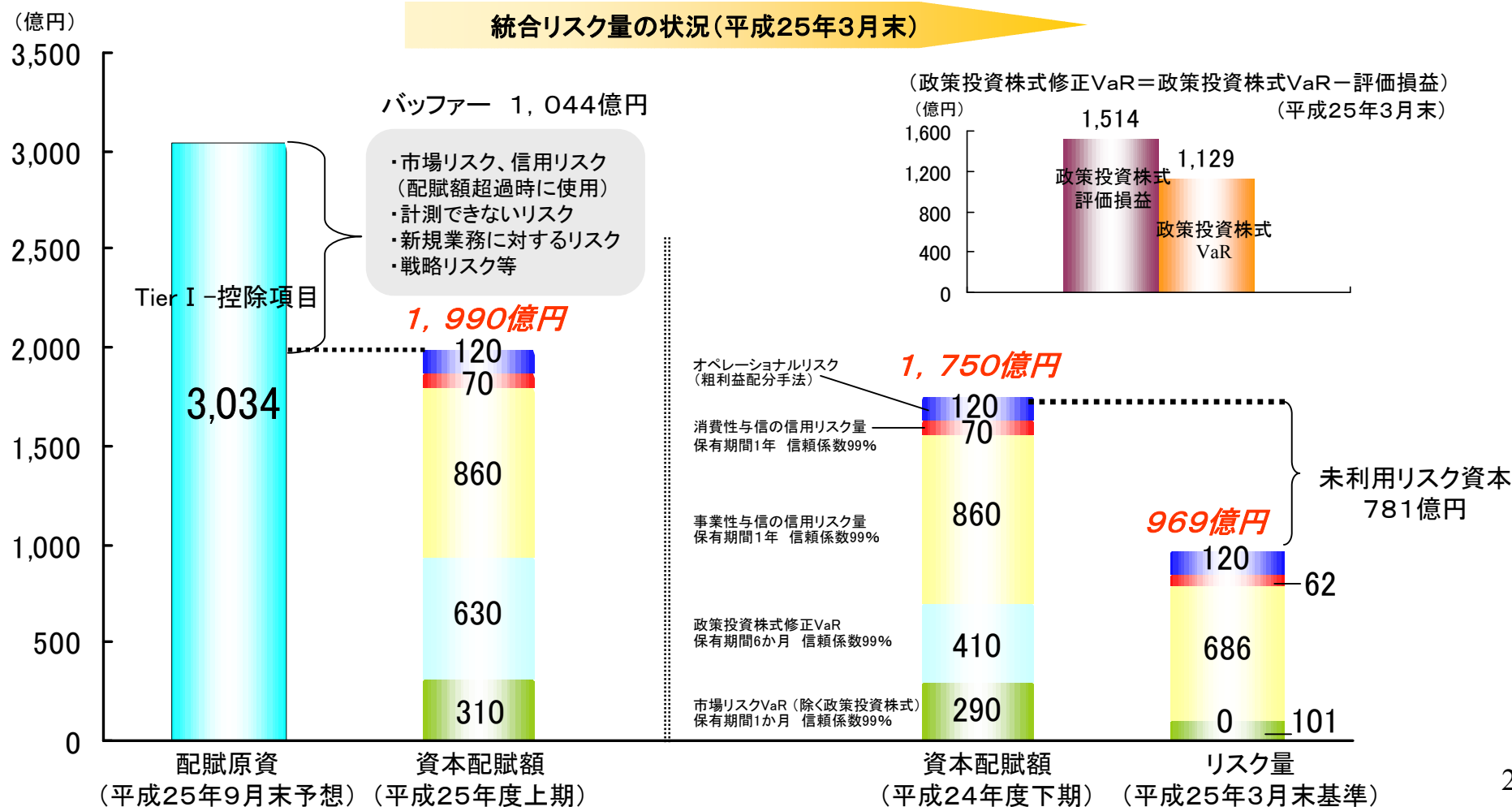
【アウトライヤー比率】

◆ 平成25年3月末の標準的金利ショックによって試算される金利リスク量は146億円、アウトライヤー比率は3.9%（前年同月比+1.9%）

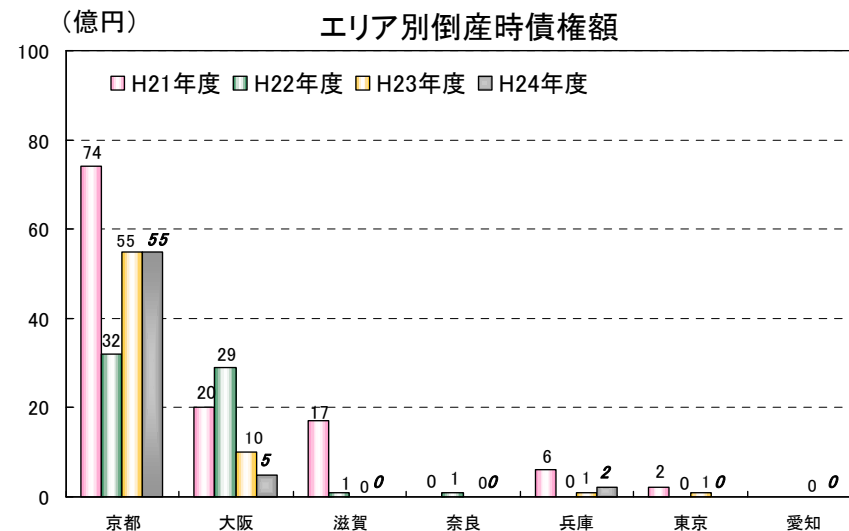
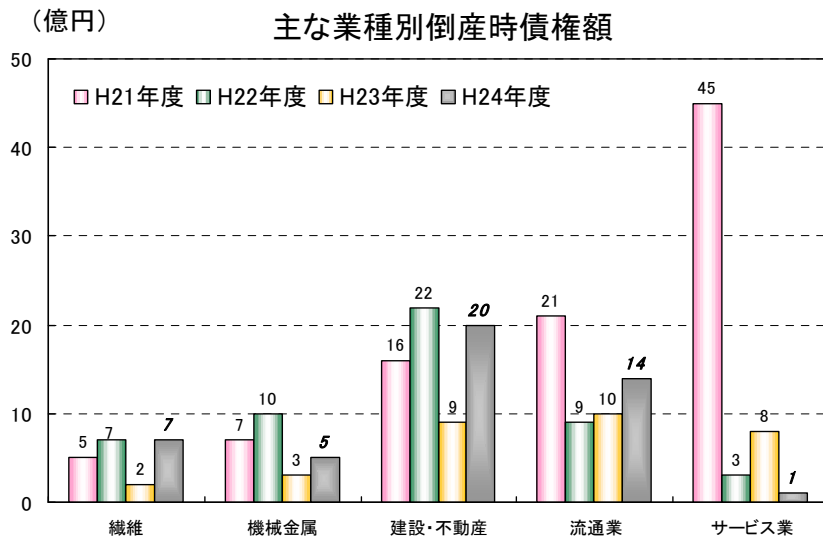
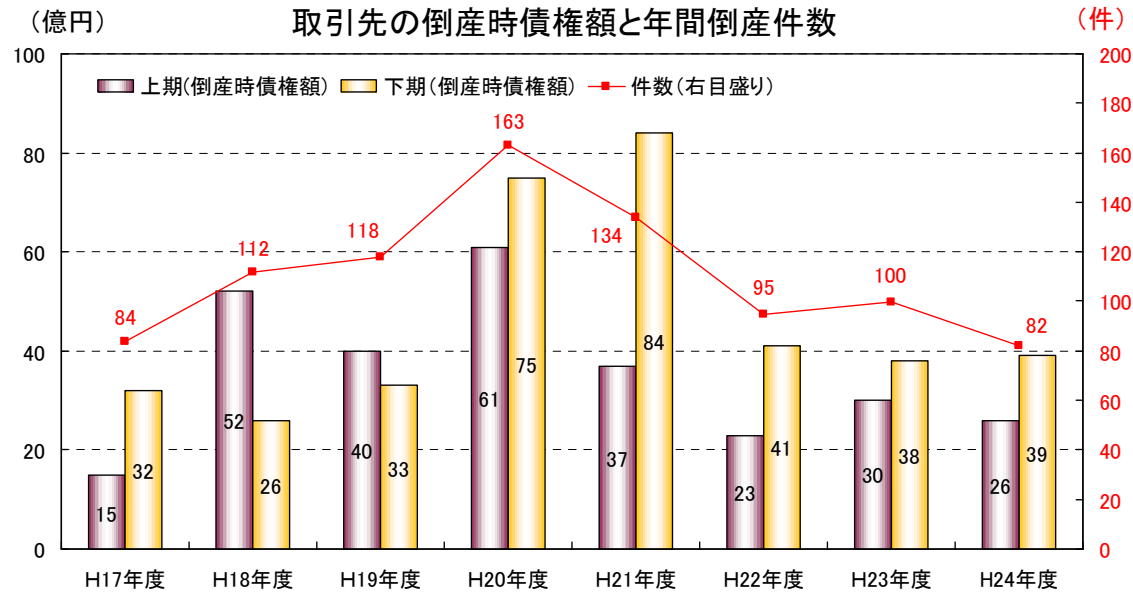
アウトライヤー比率(平成25年3月末)

金利リスク量	Tier I + Tier II	アウトライヤー比率
146億円	3,718億円	3.9%

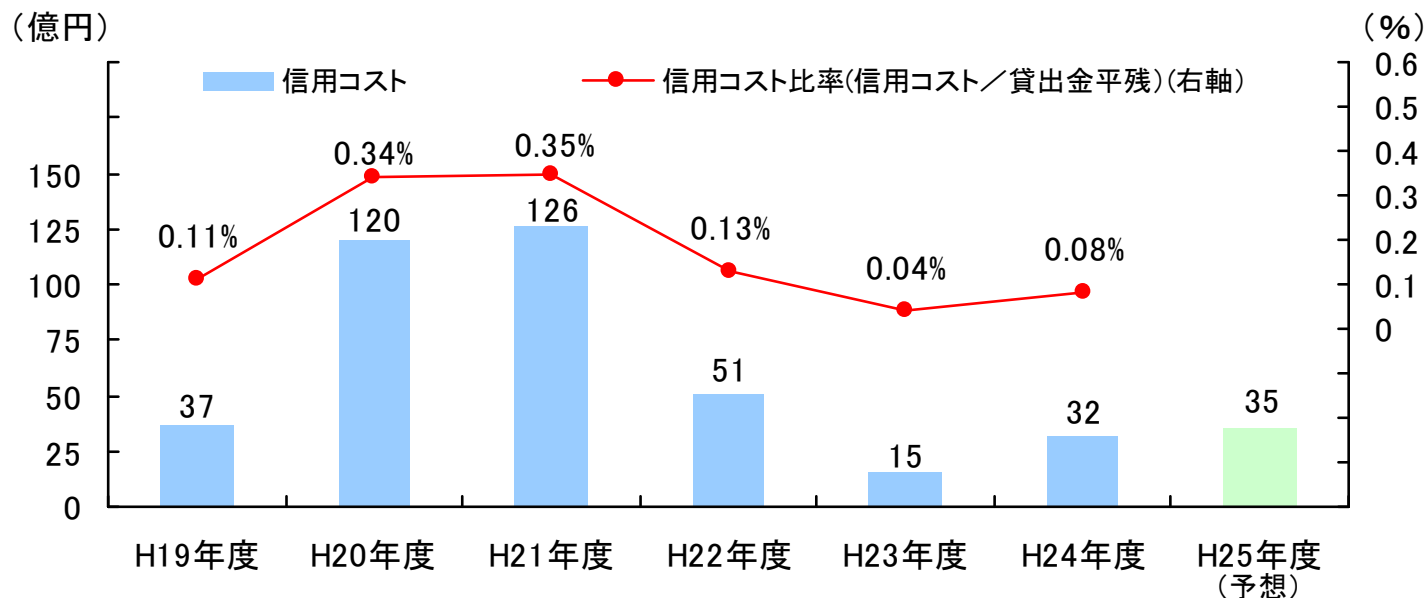
計測手法：GPS方式
 金利ショック幅：円貨は99パーセンタイル値と1パーセンタイル値、
 外貨は200bpv
 コア預金：内部モデルを用いて推計



倒産件数、倒産時債権額ともに、低水準で推移



信用コスト額と信用コスト比率



信用コストの内訳

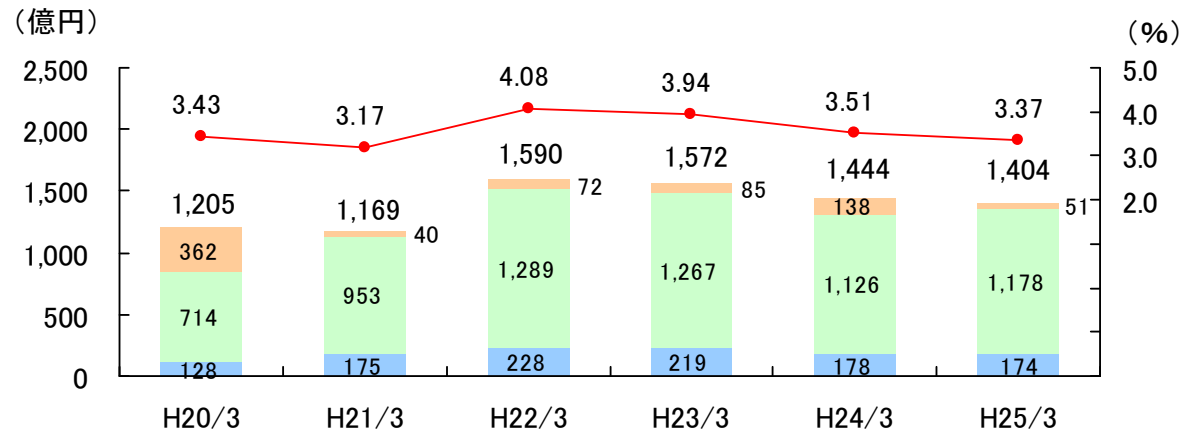
(単位: 億円)

	19年度	20年度	21年度	22年度	23年度	24年度
個別貸倒引当金純繰入額	16	85	112	46	0	60
新規不良債権の発生等に伴う処理額	43	101	131	52	19	80
回収(含む業況改善)等による取崩し	△ 28	△ 23	△ 29	△ 18	△ 23	△ 26
不動産担保価値下落に伴う処理額等	2	7	9	13	4	6
貸出金償却	0	1	0	1	—	0
貸出債権売却損	5	4	1	1	0	0
その他	3	4	5	4	3	4
不良債権処理額 ①	25	94	118	54	4	66
一般貸倒引当金純繰入額 ②	11	25	8	△ 2	11	△ 33
信用コスト ①+②	37	120	126	51	15	32

より厳格な償却・引当等を保守的に実施

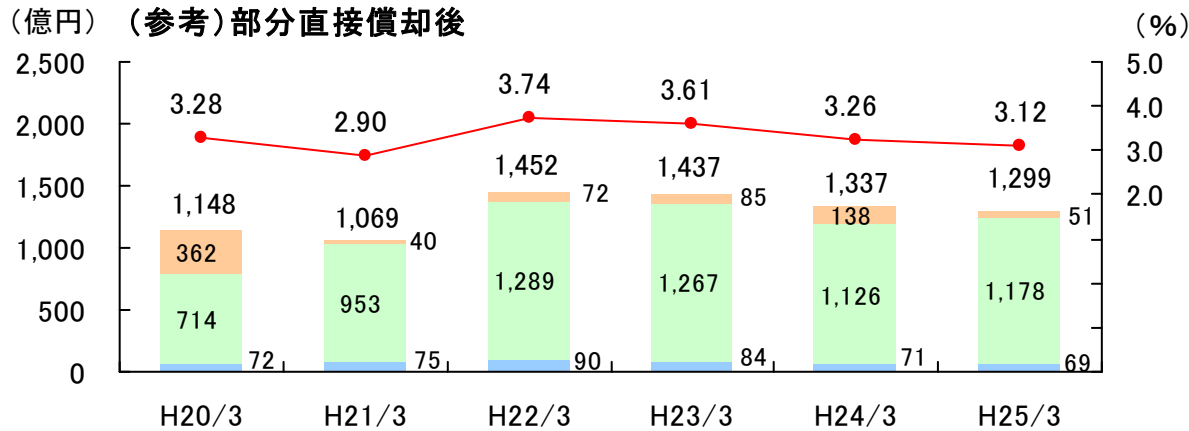
資料編12. 開示債権の状況

金融再生法開示債権・比率の推移



金融再生法開示債権の増減要因

(単位: 億円)	
24年度中	
金融再生法開示債権の増減	△ 40
新規不良債権の発生による増加	385
オフバランス化等による減少	425
直接償却	12
バルクセール	16
実回収および業況改善	396



- 要管理債権
- 危険債権
- 破産更生債権及びこれらに準ずる債権
- 開示債権比率(右軸)

リスク管理債権の推移

(単位: 億円)						
	20年3月末	21年3月末	22年3月末	23年3月末	24年3月末	25年3月末
リスク管理債権額	1,202	1,156	1,584	1,567	1,438	1,400
リスク管理債権額<部直後>	1,146	1,057	1,448	1,433	1,333	1,295
リスク管理債権比率	3.32%	2.92%	3.78%	3.64%	3.28%	3.14%

資料編13. 開示基準別の分類・保全状況

自己査定結果(債務者区分別)				
対象:貸出金等与信関連債権				
区分 与信残高	分類			
	I分類	II分類	III分類	IV分類
破綻先 83	70	13	- (1)	- (59)
実質破綻先 90	57	32	- (1)	- (45)
破綻懸念先 1,177	712	340	124 (147)	
小計 1,351	840	386	124	
要管理先 61	10	50		
計 1,413	851	437	124	-
要管理先以外 の要注意先 5,589	2,079	3,510		
正常先 34,455	34,455			
合計 41,457	37,385	3,947	124 (150)	- (105)

金融再生法開示債権			
対象:要管理債権は貸出金のみ その他は貸出金等与信関連債権、銀行保証付私募債			
区分 与信残高	担保等による 保全額	引当額	保全率
破産更生債権 及びこれらに 準ずる債権 ① 174	66	108	100.0%
危険債権 ② 1,178	906	147	89.4%
小計 1,353	972	256	90.7%
要管理先 61	13	2	25.3%
要管理債権 (貸出金のみ) ③ 51	11	1	25.5%
開示債権①~③計 1,404	984	257	88.4%

(単位:億円)

リスク管理債権	
対象:貸出金	
区分	貸出金残高
破綻先債権	100
延滞債権	1,248
小計	1,349
3か月以上 延滞債権	1
貸出条件 緩和債権	49
合計	1,400

(注1) 貸出金等与信関連債権:貸出金、支払承諾見返、外国為替、貸出金に準ずる仮払金および未收利息等であります。

(注2) 破綻先、実質破綻先および破綻懸念先の自己査定における分類額

I分類額 引当金、優良担保(預金等)・優良保証(信用保証協会等)等でカバーされている債権

II分類額 不動産担保等一般担保・保証等でカバーされている債権

III・IV分類額 全額または必要額について償却引当を実施、引当済分はI分類に計上(破綻先および実質破綻先のIII・IV分類は全額引当済)

(注3) 自己査定結果(債務者区分別)における()内は分類額に対する引当額です。

連結子会社

連結子会社5社の普通株式の一部を取得し、グループ連携強化、およびガバナンス強化を図った

	業務内容
烏丸商事(株)	不動産管理・賃貸業務、当行役職員への商品等斡旋業務
京銀ビジネスサービス(株)	事務代行業務
京都信用保証サービス(株)	信用保証業務
京銀リース・キャピタル(株)	リース業務、投資業務
京都クレジットサービス(株)	クレジットカード業務(DC)
京銀カードサービス(株)	クレジットカード業務(JCB、ダイナース)
(株)京都総合経済研究所	経済調査・研究業務、経営相談業務

株式の追加取得

(単位: %)

当行議決権比率 (子会社議決権比率)	
取得前	取得後
100 (-)	変更なし
100 (-)	
5 (-)	49 (-)
5 (66)	22 (66)
5 (62)	30 (62)
5 (55)	25 (55)
5 (78)	21 (78)

連結損益

	23年度	24年度	前年度比
業務粗利益	925	902	△23
業務純益	330	371	41
経常利益	282	280	△2
当期純利益	155	175	20

(単位: 億円)

<銀行単体> 24年度
857
336
247
144

うち、負ののれん発生益による増加 … 29億円

◆京都・滋賀の魅力をアピールし、地域の活性化につなげていく

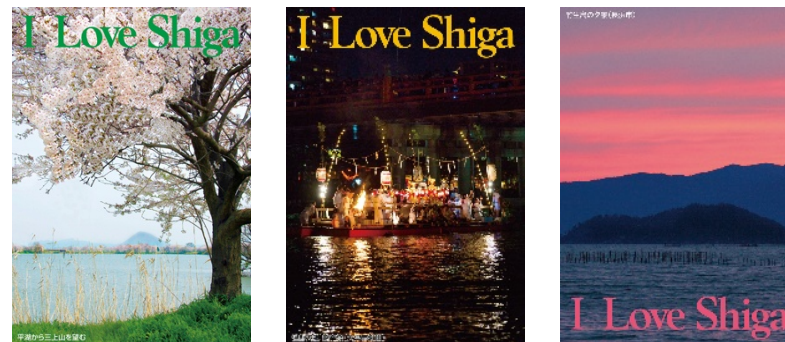
「I Love Kyoto」キャンペーン

“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、昭和57年より開始
 ※31年間で397種類、約62万枚のポスターを作製



「I Love Shiga」キャンペーン

平成25年3月からは、滋賀県の豊かな自然景観や歴史的遺産、伝統文化を紹介する「I Love Shiga」キャンペーンを開始



京都「丹後・食の王国」をはじめ、食の魅力を首都圏で発信

「食」の商談会「地方銀行フードセレクション2012」に、京都府が進める「丹後・食の王国」ブースをはじめ、取引先19社が出展し、自慢の商品を首都圏でアピール



東京で京都・福島をアピール

東邦銀行との共催で、「新島八重が結ぶ縁～こらんしよ福島 おこしやす京都 魅力満載フェア」を開催、京都府と福島県の観光PR等を実施



京都銀行の概要

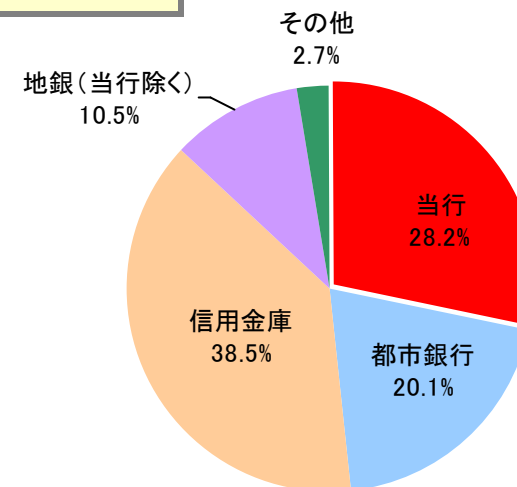
(平成25年3月末現在)

項目	計数等	備考
創立	昭和16年10月	
総資産	7兆6,158億円	
預金+NCD	6兆8,487億円	
貸出金	4兆1,264億円	
資本金	421億円	
有価証券評価損益	1,917億円	
自己資本比率	国内基準…12.81% (参考) BIS基準…13.64%	単体ベース
格付	R&I : A+ S&P : A	
従業員数	3,360人	
拠点数	店舗数…167か店 店舗外ATM…305か所 セブン銀行との提携による 共同ATM…16,531か所	
海外拠点	香港駐在員事務所 上海駐在員事務所 大連駐在員事務所	

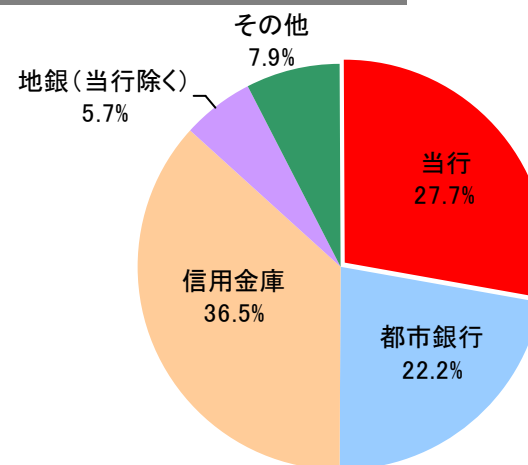
京都府内シェア(H25/3)

(銀行、信用金庫、信用組合に占めるシェア)

貸出金



預金(譲渡性預金を除く)



本資料には、将来の業績に関わる記述が含まれております。
こうした記述は、将来の業績を保証するものではなく、
リスクや不確実性を内包するものです。
将来の業績は、経営環境の変化などにより現時点での予想・計画と
異なる可能性があることにご留意ください。

[照会先]

株式会社 京都銀行 総合企画部

電話:075-361-2275

FAX:075-341-1541

<http://www.kyotobank.co.jp/>