

Ⅱ. 経営戦略

1. 営業戦略①「リテールミッション1000」の概要

- 「リテールミッション1000」運動を開始し、およそ10か月が経過。
- 地道な営業活動が結実し、リテール店企業貸出・住宅ローンともにトレンド反転・増加基調に転換

「リテールミッション1000」全行運動（平成25年2月～）

目標

リテール部門貸出残高 年増1,000億円

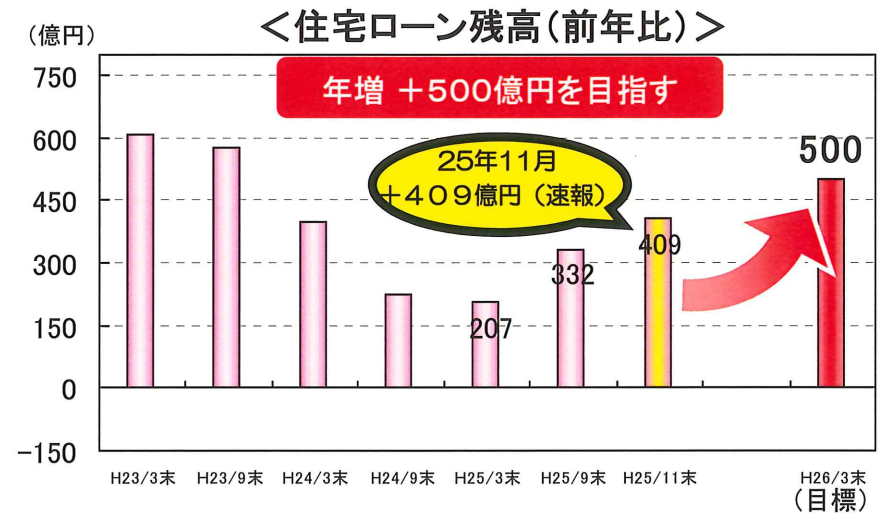
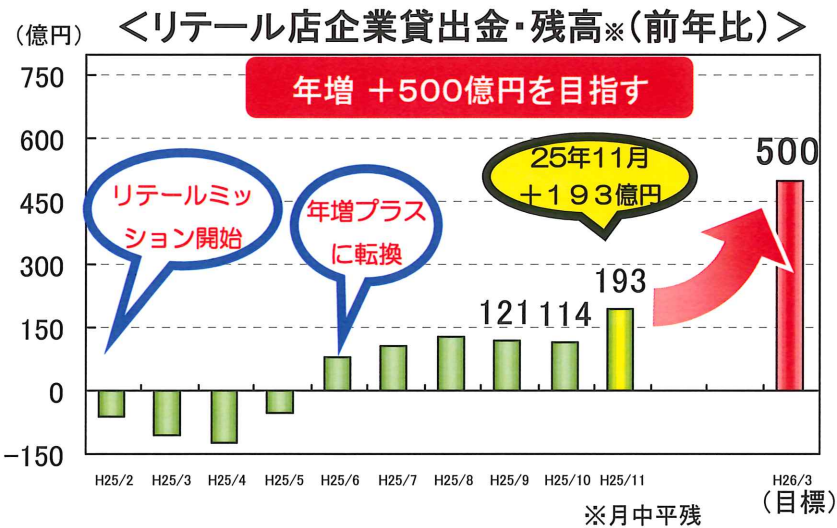
内訳

リテール店企業貸出金年増 **+500億円**
住宅ローン年増 **+500億円**

主要施策

- 積極的な融資推進により、企業の成長を支援
 - ・リテール店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、融資案件掘り起こしをサポート
- 「個人ローン室」を新設し、住宅ローンの推進を支援

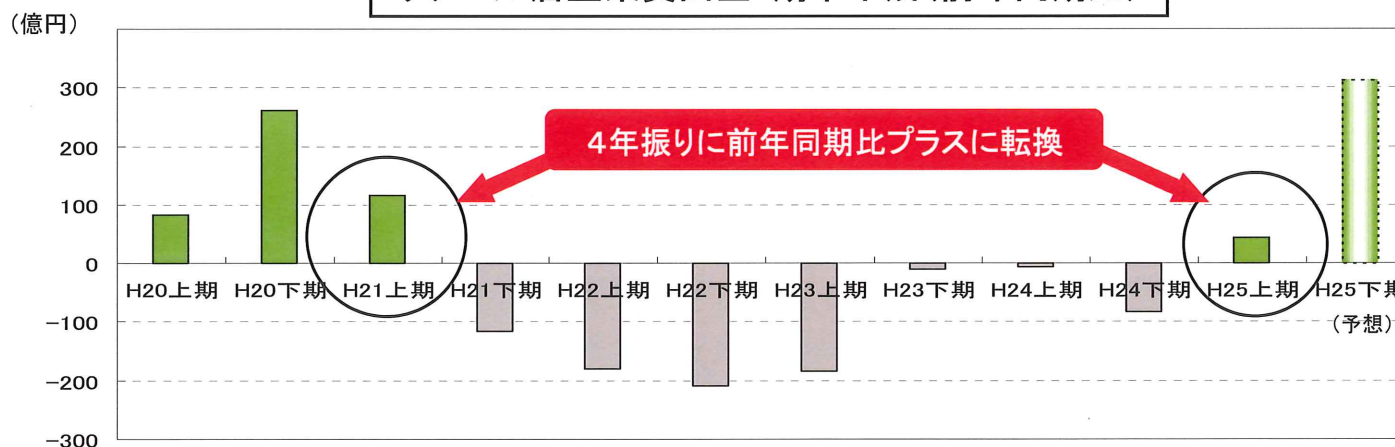
※リテール店企業貸出金＝リテール店(本店・大都市店除く)の企業貸出金



1. 営業戦略②リテール店企業貸出金

- ・リテール店企業貸出金は期中平残でも4年振りに前年同期比プラスに転換
- ・事業先向け戦略融資商品投入・営業体制の強化により、事業性融資営業を活性化

リテール店企業貸出金・期中平残(前年同期比)



※リテール店企業貸出金＝リテール店(本店・大都市店除く)の企業貸出金

法人営業の推進施策

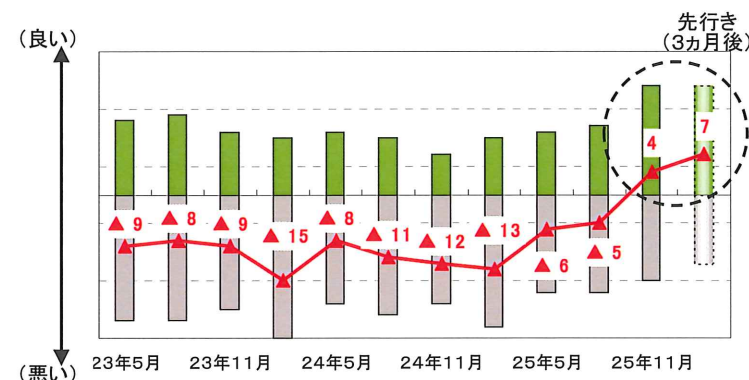
- 事業先向け戦略3商品をパワーアップ。利用対象先・エリアを広げ、更なる残高拡大を図る。

・事業先向け戦略融資商品残高
(平成25年9月末)

	(億円)
京銀スーパープライム融資	416
京銀シェアアップファンド	91
京銀阪神エリア特別融資	120
合計	628

- 融資推進室による事業性融資案件の掘り起し活動を継続実施

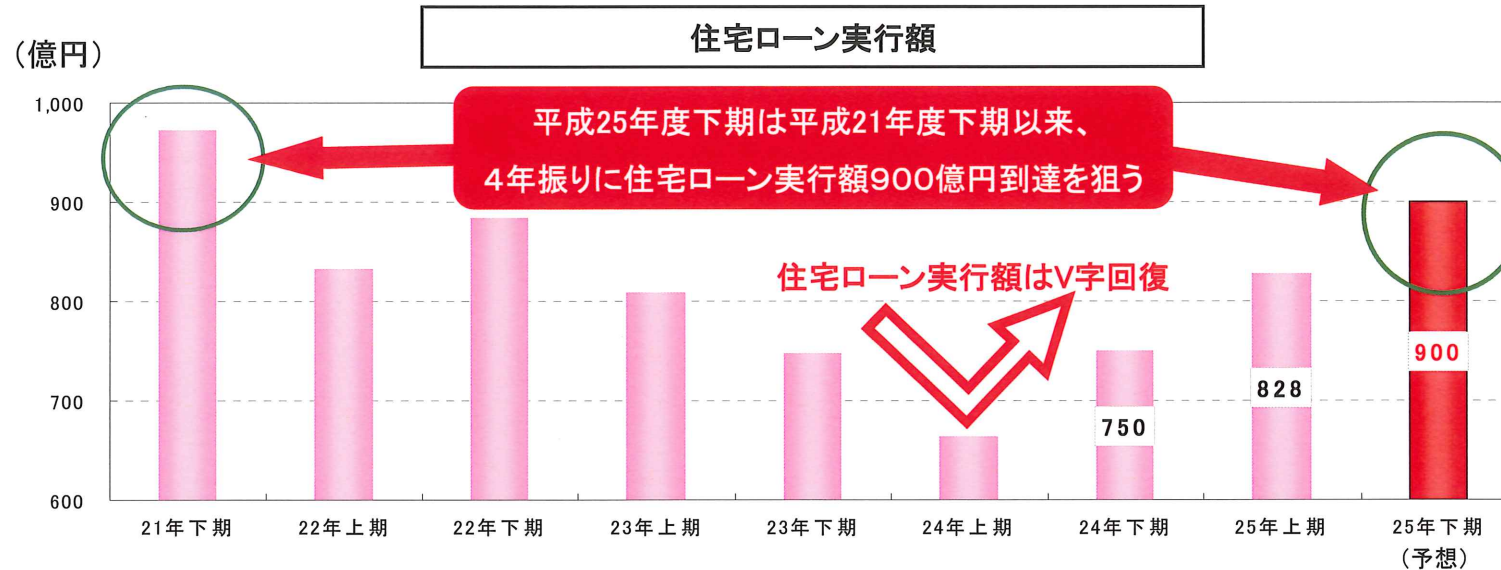
(ご参考) 京都企業の業況判断DI推移



京銀クォーターリーサーベイ業況判断DIは
プラスに転換

1. 営業戦略③住宅ローン増量

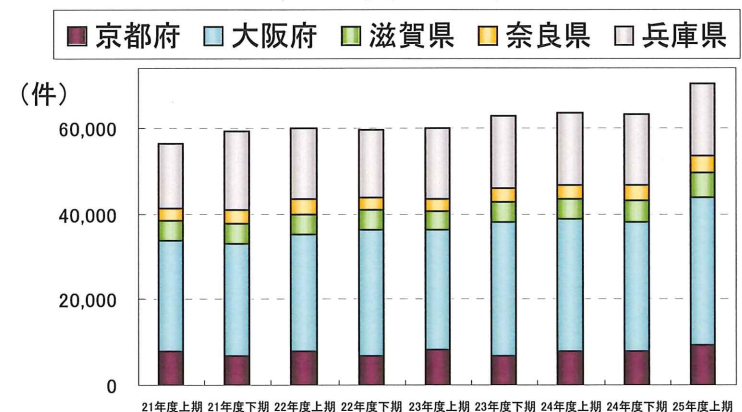
- ・がん団信・三大疾病団信のサービス内容充実、平成25年4月設置の「個人ローン室」による推進支援により、住宅ローン実行額は平成24年度上期をボトムに増加に転化



住宅ローン推進戦略

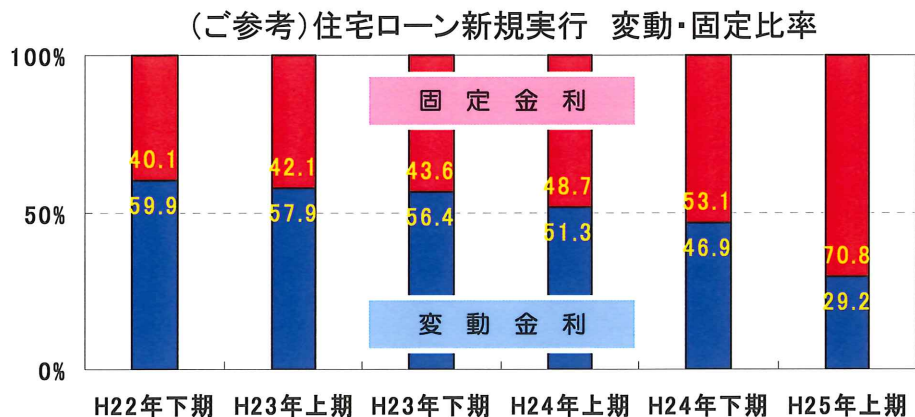
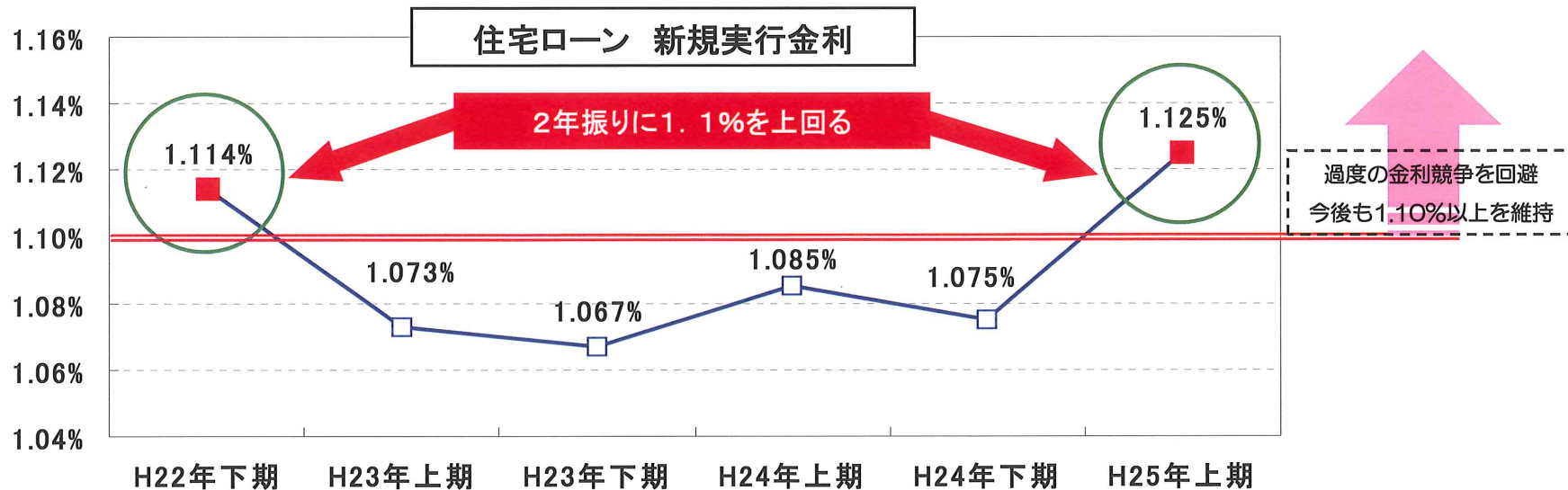
- 「個人ローン室」を新設し、推進支援を強化
- 住宅ローンセンターによる推進強化
- 商品面における競争力向上
 - ①がん団信、3大疾病団信等保険サービスの充実
 - ②平成25年9月よりインターネットバンキングによる「住宅ローン一部繰上返済サービス」の取扱開始

(ご参考)新設住宅着工戸数



1. 営業戦略③住宅ローン増量

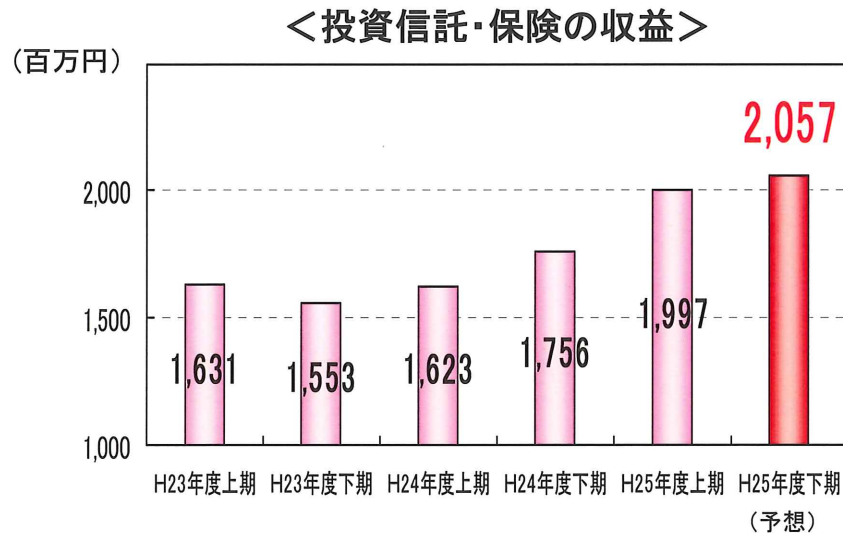
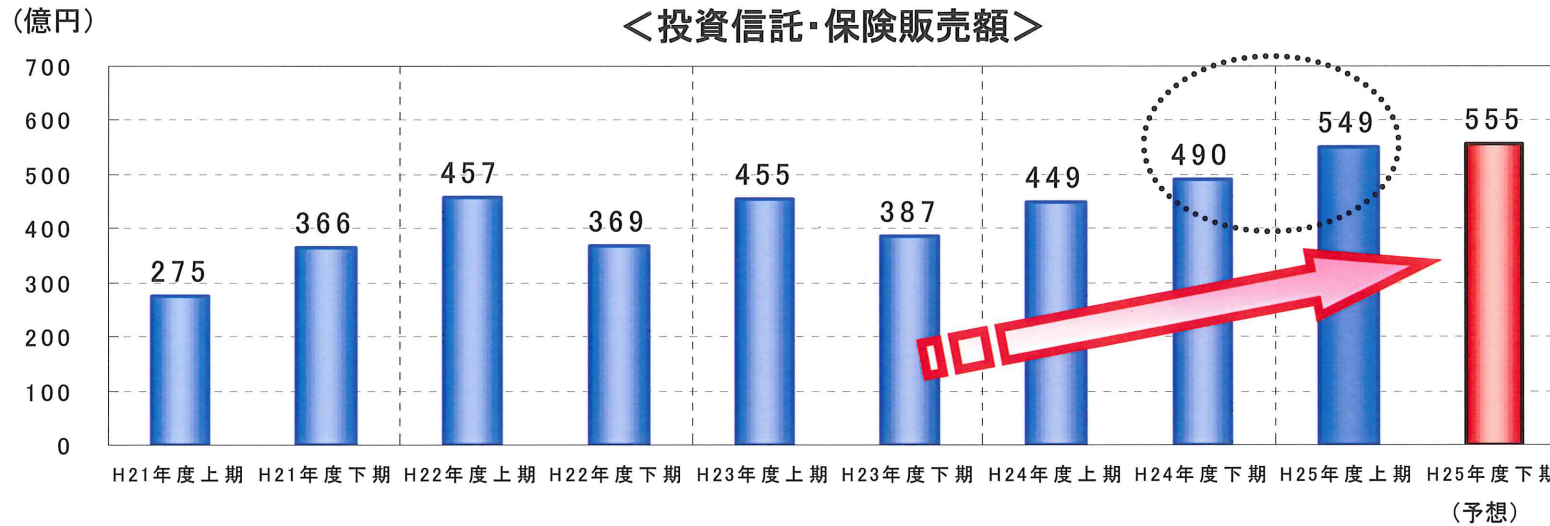
- 住宅ローン新規実行金利は2年振りに1.10%を超える水準まで上昇
- 顧客属性に応じた適切な金利設定を徹底することで過度の金利競争を回避。良質な住宅ローンの増量を図る



○ 顧客属性に応じた適切な金利設定を徹底
↓
今後も、新規実行金利1.10%以上を維持

1. 営業戦略④預かり資産の拡大

- 商品ラインアップの拡充と販売スキルの向上により、預かり資産販売額は拡大
- 平成25年度上期には33名の営業担当者が個人表彰を受賞



預かり資産販売増量に向けた施策

- 顧客ニーズに対応した商品ラインアップの拡充
 - スキル・実績に応じたきめ細かな研修を継続実施
 - 平成24年度下期より優秀な成績を収めた担当者を表彰する「預かり資産個人表彰」制度を導入
- | | | |
|---------|----------|-----|
| (表彰対象者) | 平成24年度下期 | 27名 |
| | 平成25年度上期 | 33名 |

1. 営業戦略⑤法人・個人営業の支援

- ・法人・個人のニーズを捉え、様々な専門知識を駆使し問題解決型の営業を強化
- ・遺言信託取次件数、M&A・ビジネスマッチングともに案件増加、収益拡大を見込む

◆営業支援部による各専門分野への取組強化

<平成25年4月～>

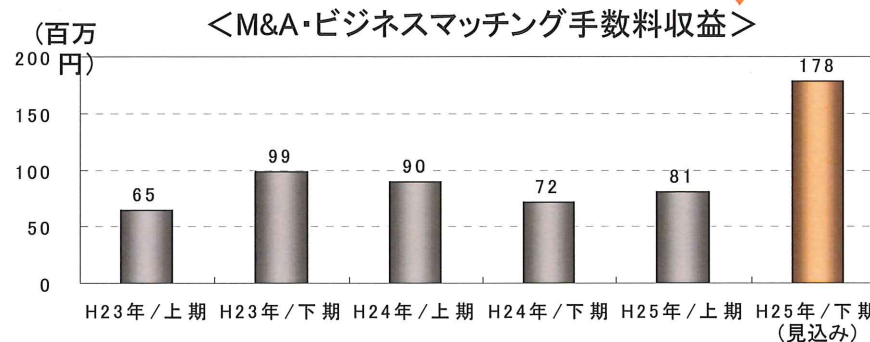
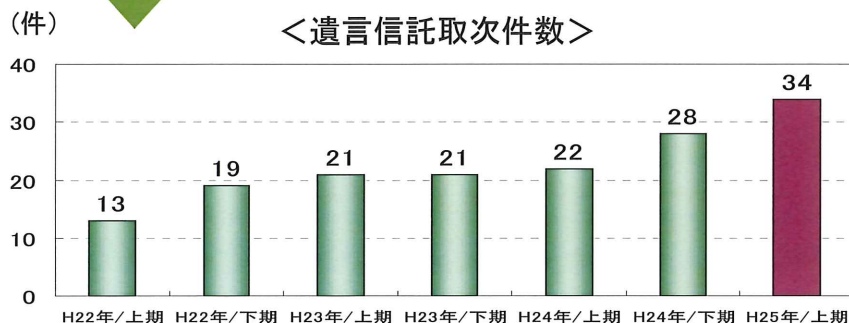
営業部門本部組織を役割別に再編
「営業本部」として一体運営を行う



京都・大阪・兵庫・奈良・滋賀・東京・名古屋に広がる広域マーケットで営業展開

・「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

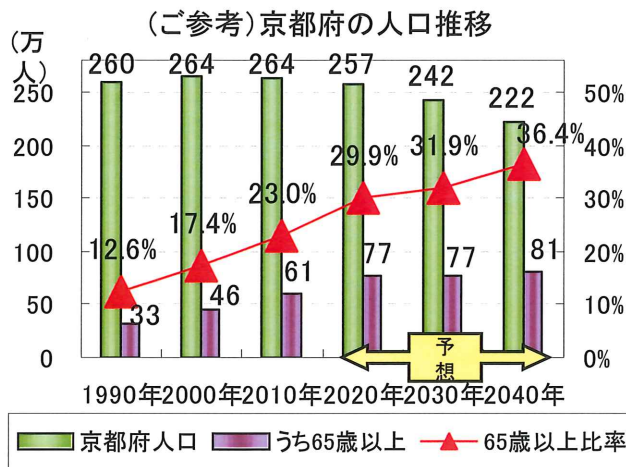
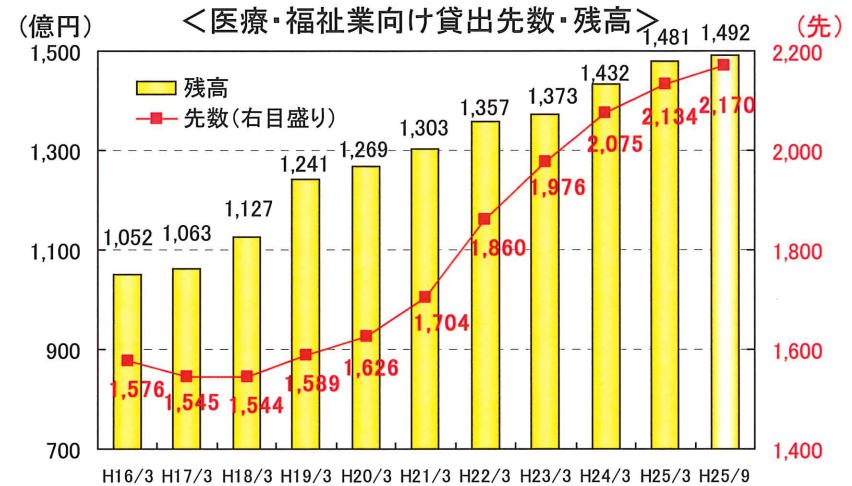
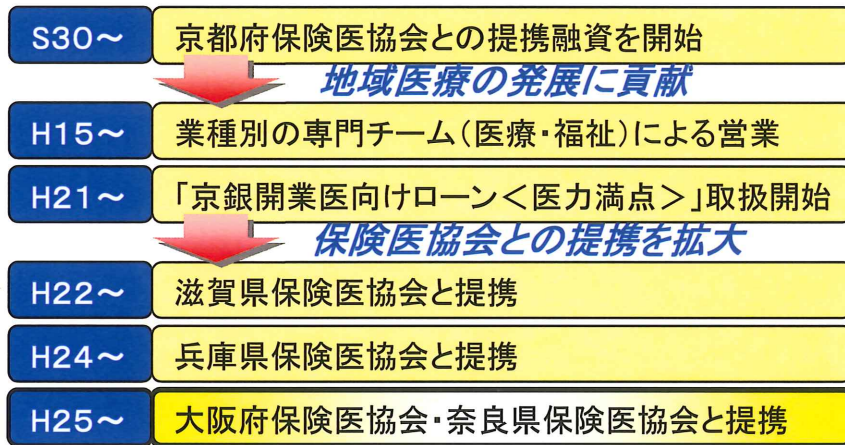


1. 営業戦略⑥成長分野への取組強化

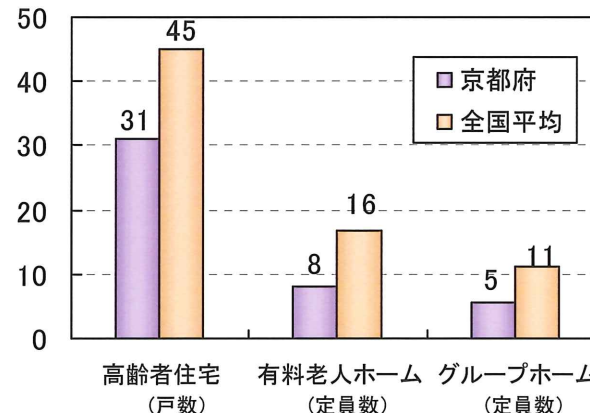
- 業種別専門営業部の専門知識を有する担当者が医療・福祉分野向け営業を推進
- 近畿2府3県の保険医協会と提携

◆「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】



(ご参考) 75歳以上人口1,000人あたりの高齢者住宅数



○ 京都府では全国平均とほぼ同じ速さで高齢化が進行すると予想

↓

○ しかし、人口あたりの高齢者住宅数は全国平均を下回る

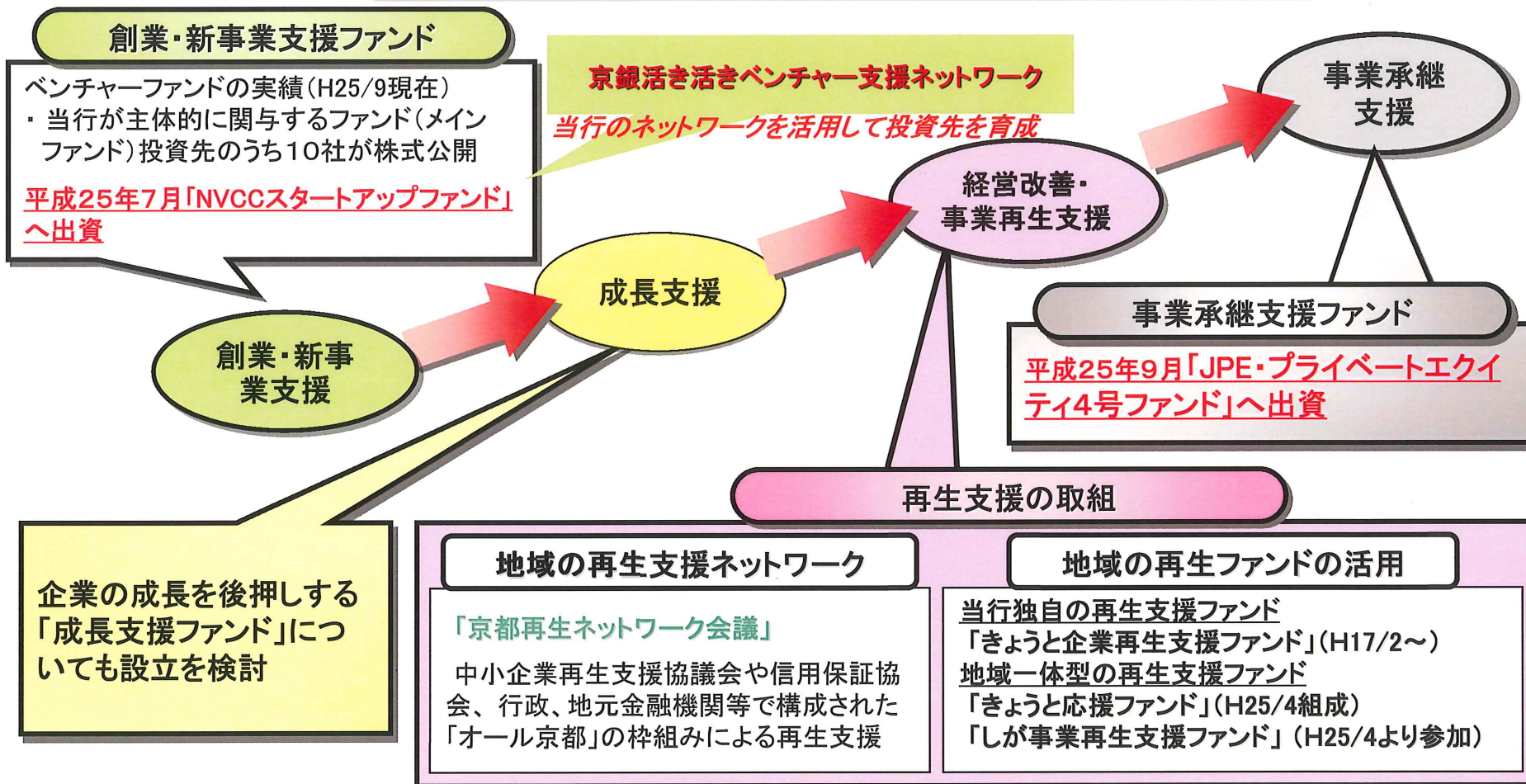
↓

今後の需要が見込まれる

1. 営業戦略⑦企業のライフステージに応じた支援

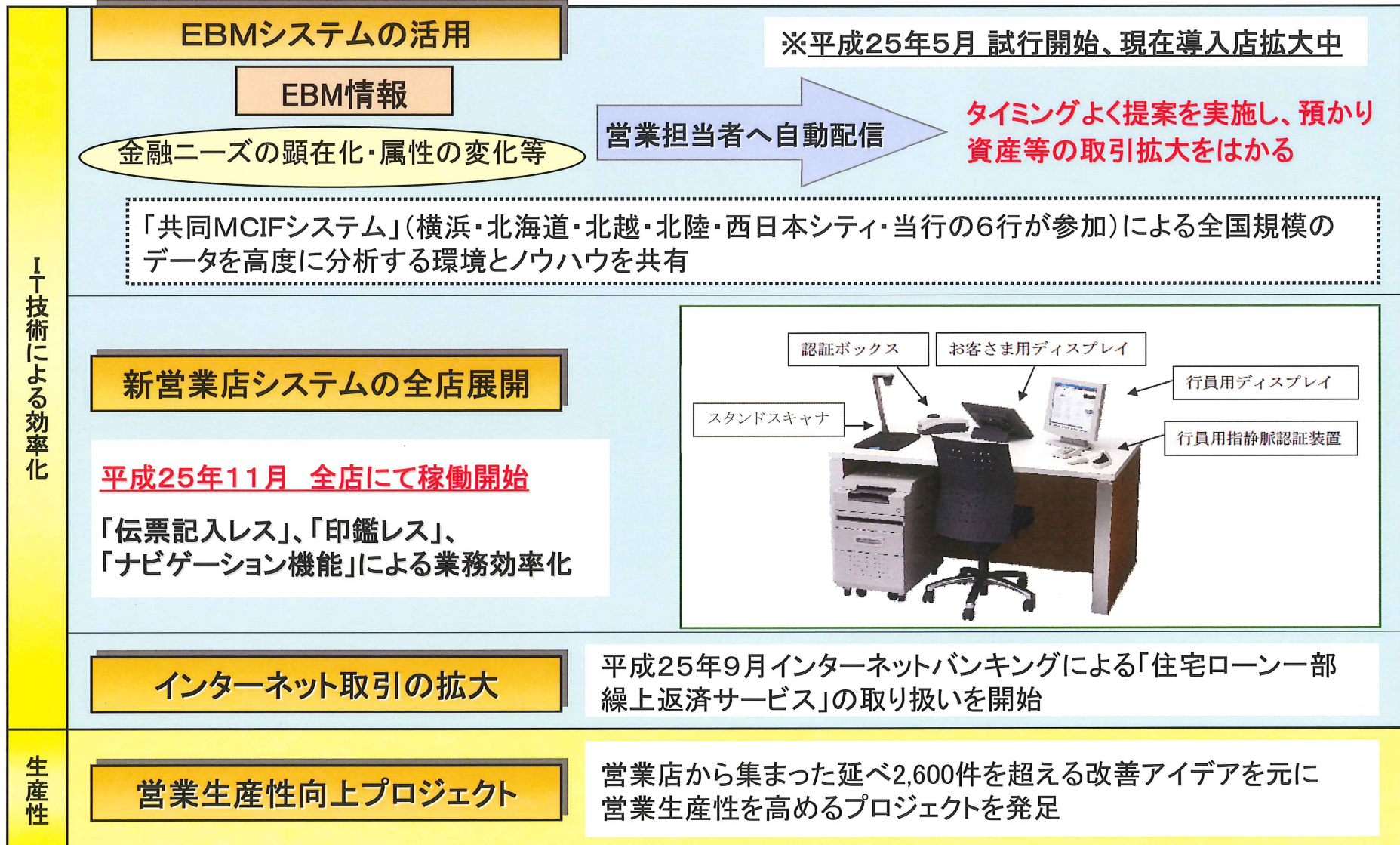
- ・ 創業から事業承継まで、全てのステージの企業に対するサポート体制の構築を目指す。
- ・ 平成25年9月には新たに事業承継を支援するファンド「JPE・プライベートエクイティ4号ファンド」へ出資

◆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



2. 営業関連業務の革新

・生産性を向上させることで営業戦力を強化

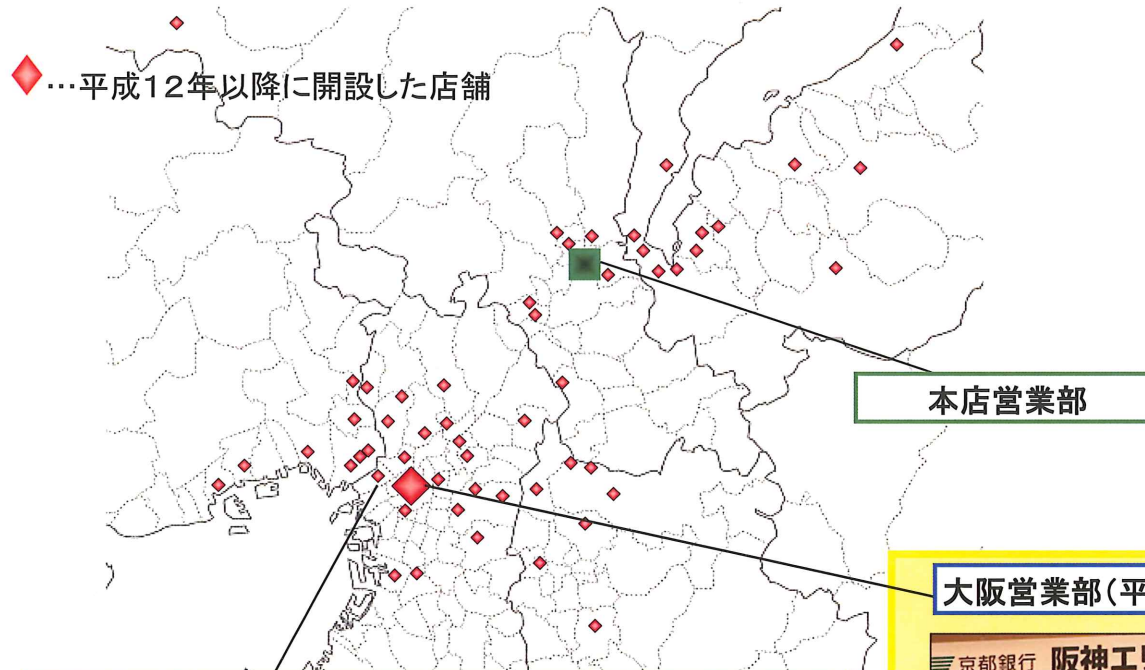


3. チャネル戦略①阪神エリアの体制強化

- 「大阪営業部」を中心とした阪神エリアの営業推進体制を強化

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強化
- 阪神エリアの営業推進拠点として本部機能を併設



平成22年度 県内総生産（名目）

	総生産額
京都府	9.3兆円
大阪府	36.3兆円
兵庫県	18.3兆円
奈良県	3.5兆円
滋賀県	6.0兆円

内閣府（平成25年5月公表データ）

歌島橋支店（平成25年7月開設）

- 大阪市内5か店目
- 製造業が集積し、交通アクセスに恵まれて人口が増加しているエリア



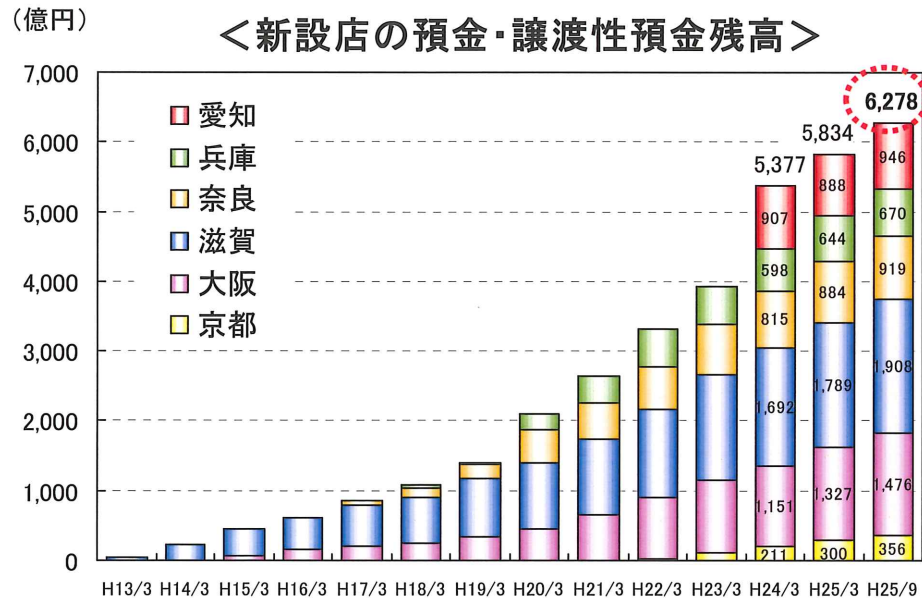
大阪営業部（平成25年5月開設）



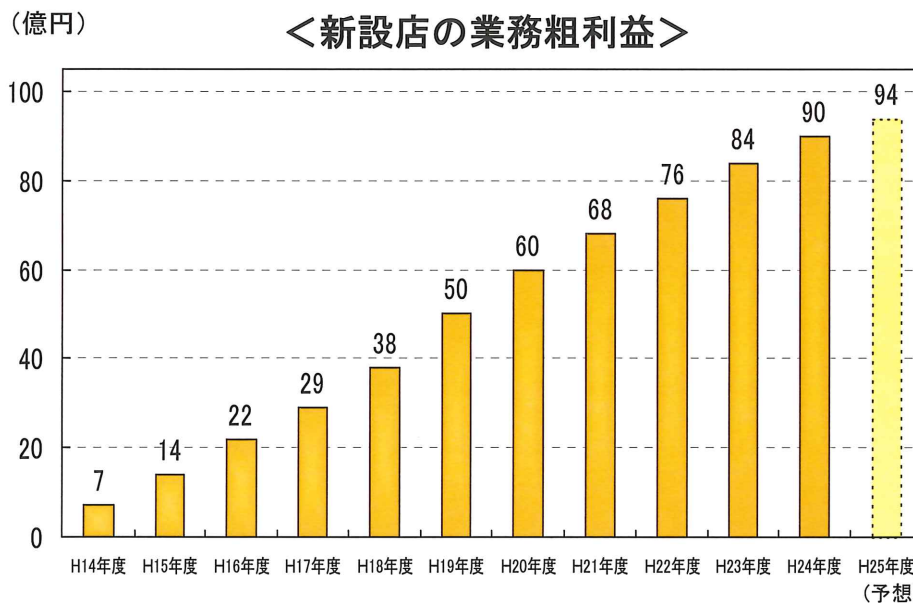
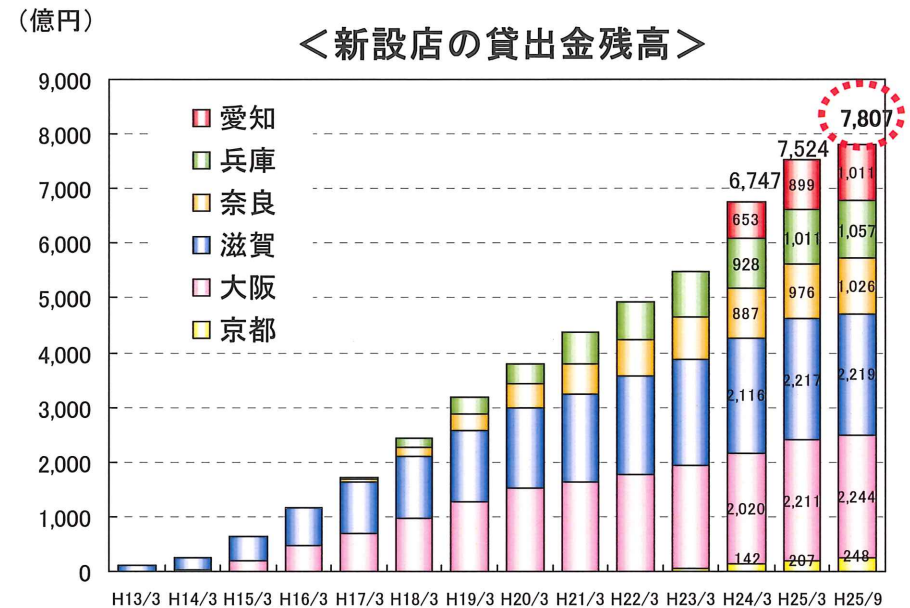
8月、阪神エリアでの新店舗開設後10周年ならびに大阪営業部開設を記念したイベント、「感謝の夕べ」を開催。

阪神エリアのお取引先約650名をお招きし交流を深めた。

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。

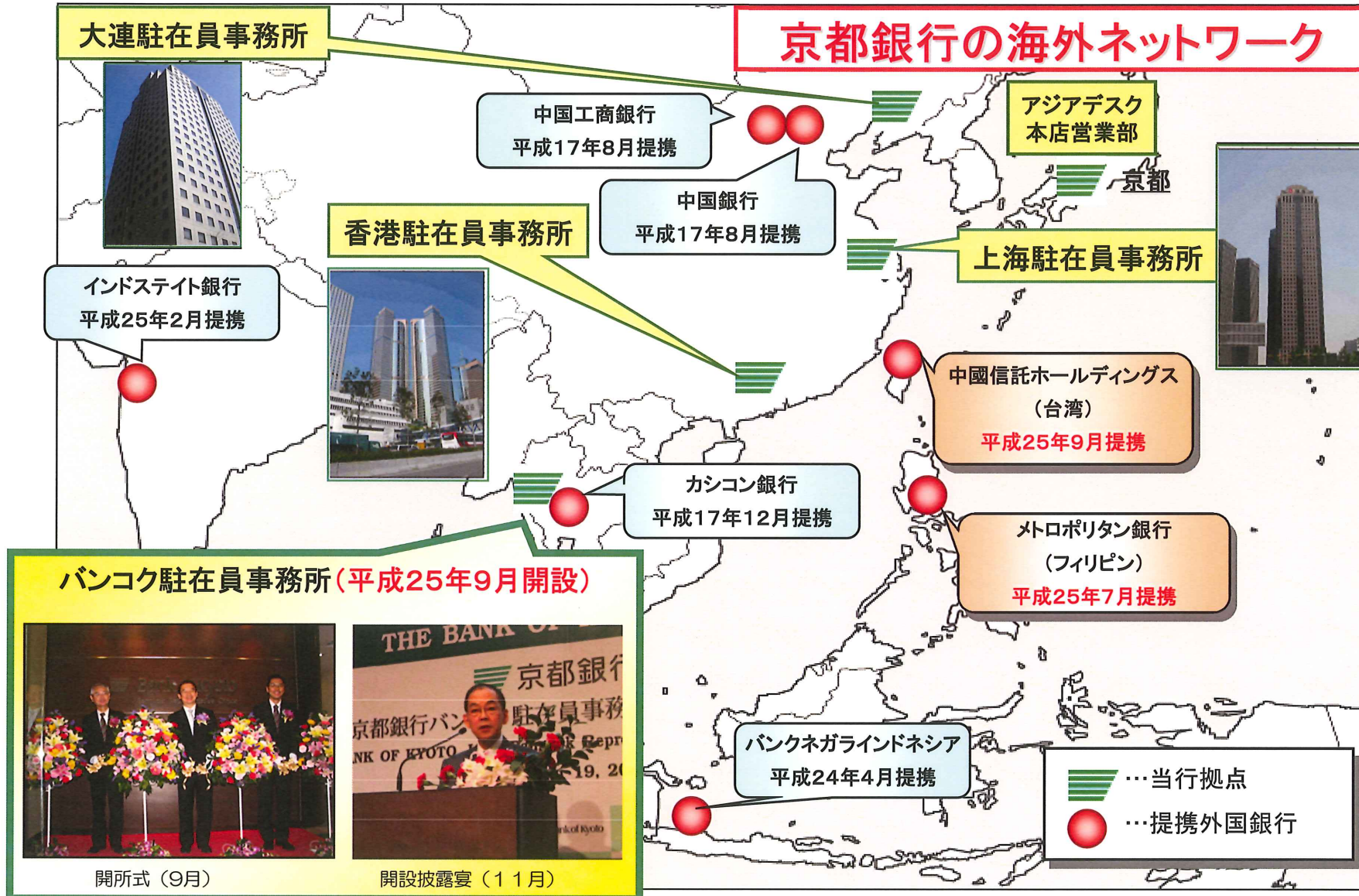


〈平成25年以降新設・リニューアル店舗(予定含む)〉

	支店名	所在地
新設店舗	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] 大阪府大阪市中央区
	H25/7	歌島橋支店 大阪府大阪市西淀川区
移転・建替	H25/6	京都市役所前支店 ※寺町二条支店から名称変更 京都市中京区
	H25/10	出町支店 京都市上京区
	H25/12(予定)	東長岡支店 京都府長岡京市
	H26/1(予定)	山崎支店 大阪府三島郡
	H26/2(予定)	金閣寺支店 京都市北区

4. 海外展開①海外ネットワーク

・海外進出する取引先をサポートするべく、海外ネットワークを拡大中



4. 海外展開②ビジネスサポート

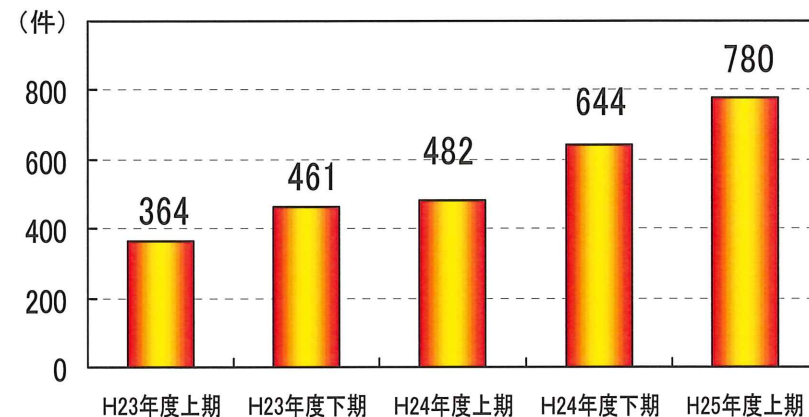
- ・取引先の海外進出は現在も増加中
- ・取引先の進出が増加傾向にある東南アジアにおいてサポート体制を強化

＜当行取引先のアジア進出状況＞

国名	企業数	拠点数
中国	674	2,235
タイ	242	411
ベトナム	145	216
台湾	142	230
シンガポール	136	219
韓国	133	207
マレーシア	113	195
インドネシア	109	196
インド	82	174
フィリピン	78	139
延べ合計	1,854	4,222

(H25/6現在、当行調べ)

＜アジアビジネスサポート件数＞



(※アジアデスク、香港・上海・大連・バンコク駐在員事務所計)

＜海外で実施した当行取引先向けサポート＞(平成25年)

平成25年3月	「上海ビジネス交流会 2013」
平成25年6月	第5回「香港・華南地区 日系企業ビジネス交流会」
平成25年6月	「大連・地方銀行合同企業交流会 2013」
平成25年9月	「日中ものづくり商談会@上海 2013」
平成25年11月	「上海ビジネス交流会 実務セミナー」
平成25年11月	「日中ものづくり商談会@広東 2013」
平成25年11月	「2013大連-地方銀行合同ビジネス商談会」

5. 人材の活用

- ・育成体制の充実により、躍動感あふれる地銀トップクラスの人材を育成
- ・新研修センターでは大規模な集合研修から模擬店舗を使用した実践的なロールプレイング研修まで幅広く対応可能

女性の活躍支援～「きららプログラム」～



ポジティブ・アクションに取り組んでいます

	H19/3	H22/3	H25/10
女性役席者数	49人	101人	164人

平成23年4月より、女性の活躍機会のさらなる拡大をはかるため、総合支援策「きららプログラム」を実施

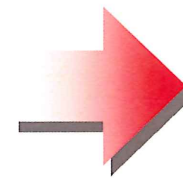
①「人材活用」 ②「能力開発」 ③「女性活躍推進会議の設置」の3つの施策により、意欲・能力を備えた人材があらゆる領域で活躍できるように支援

★平成16年に当行初の女性支店長が誕生

★平成25年6月、当行初の2名の女性部長が誕生

「地域サポート営業部」～法人営業のプロを育成～

- ・実践の中で営業スキルの習得や向上を図るOJT専門部署
- ・10か月かけて法人営業の中核を担える若手戦力を育成



OJT専門部署として人材育成ノウハウを深め、継続的にハイレベルな人材を輩出

新研修センター来春完成

JR東海道線 桂川駅前(京都駅より2駅6分のアクセス)
平成26年3月竣工予定

- ・大ホール 最大500席、大規模セミナーなどにも対応
- ・その他設備 通常研修室、模擬店舗、宿泊設備等

<完成予想図>

