

II. 経営戦略

1. 主要計数の状況

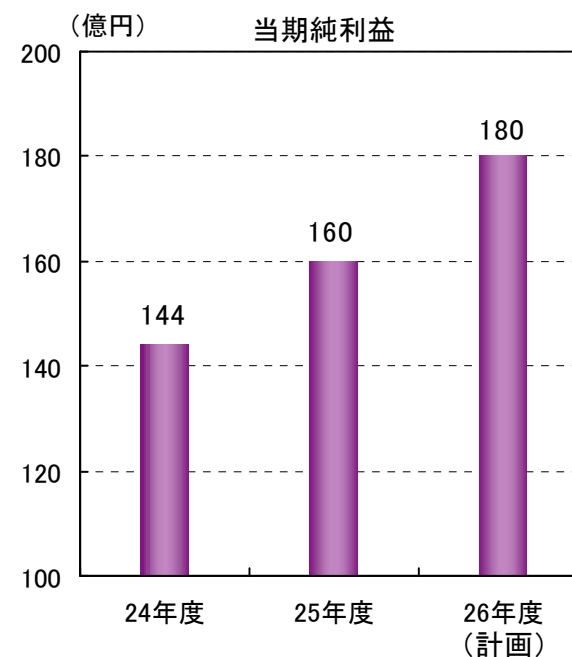
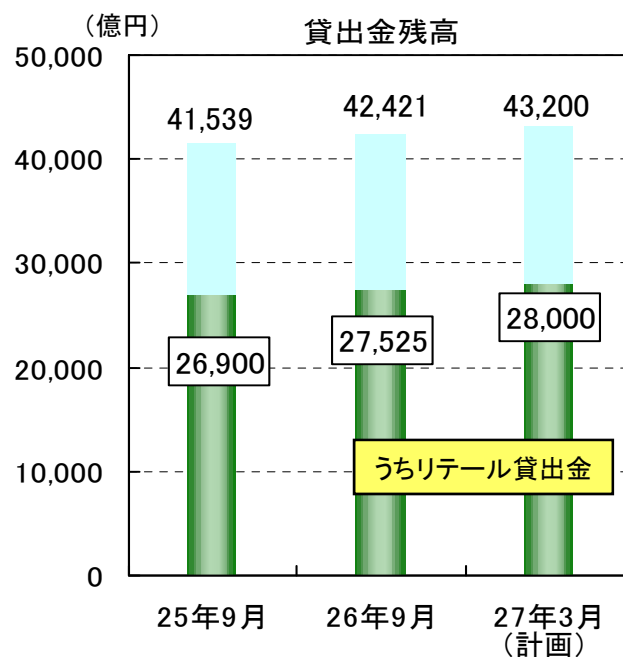
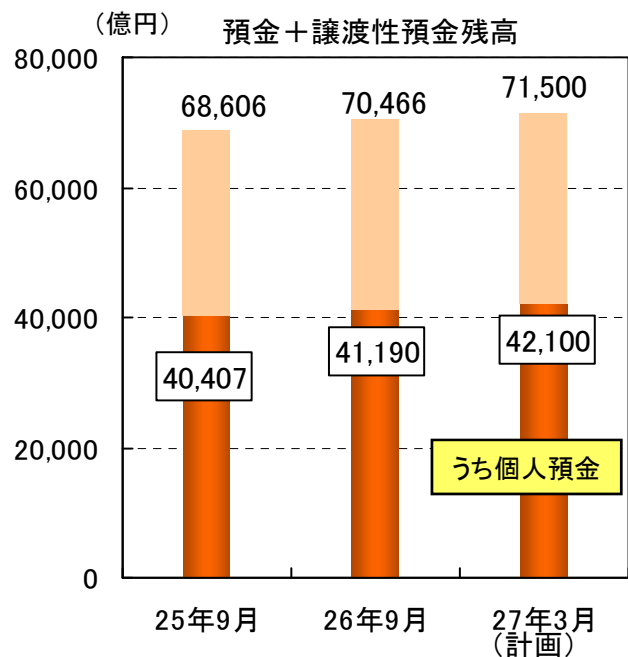
平成27年3月期
計数計画

預金・譲渡性預金 **7兆1,500億円** の達成

リテール預貸和 **7兆円** (リテール貸出金+個人預金) の突破

(単位: 億円)

	平成29年3月期中計目標	平成26年9月期実績	平成27年3月期計画
預金+譲渡性預金残高	75,000	70,466	71,500
リテール預貸和	75,000	68,715	70,100
リテール貸出金	30,000	27,525	28,000
個人預金	45,000	41,190	42,100
当期純利益	175	122	180



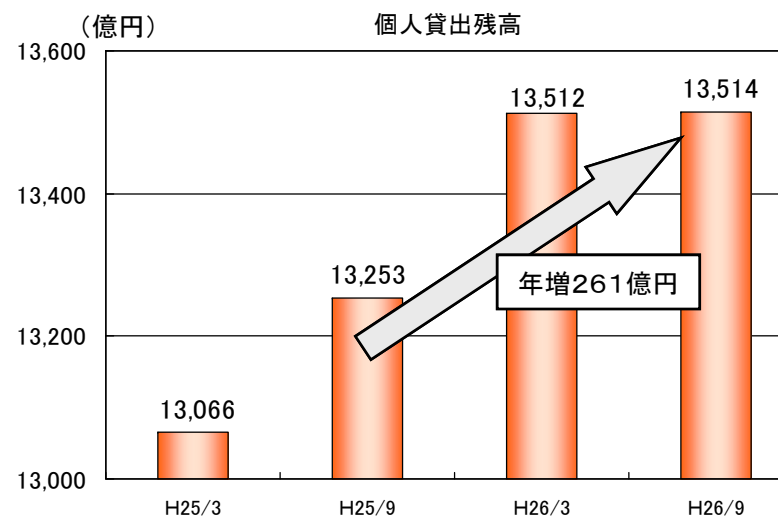
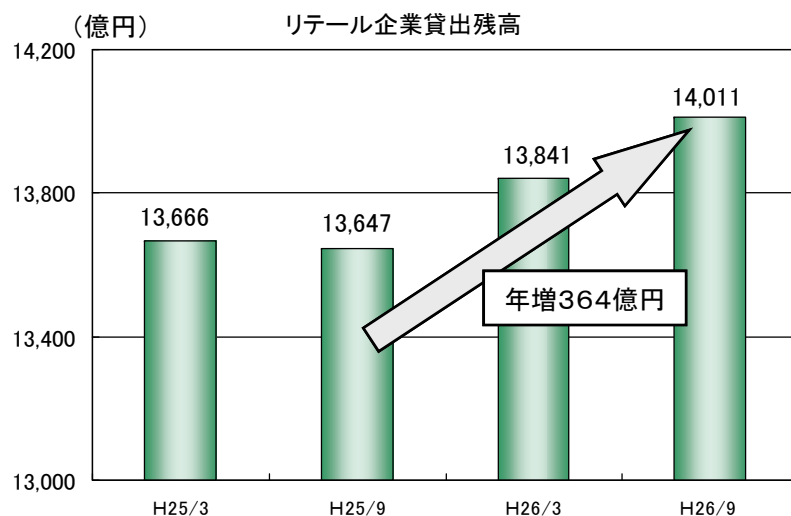
2. リテール営業の徹底強化

「リテールミッション1000」全行運動(平成25年2月～)の実施

(年増1,000億円 / リテール企業貸出500億円+住宅ローン500億円)

	リテール企業貸出	個人貸出
商品	事業先向け「戦略融資商品」の推進、 新商品の投入	「全期間固定金利型住宅ローン」、 「ライフサポート団信」の取扱開始
営業体制	阪神エリアへ重点的に営業戦力投入	大規模開発エリアへの機動的対応
戦力強化	本部OJT組織「地域サポート営業部」で 若手法人営業担当者を育成	「融資推進室」に住宅ローンを専担とする 営業指導者(支店長経験者)を配置

リテール貸出金の状況



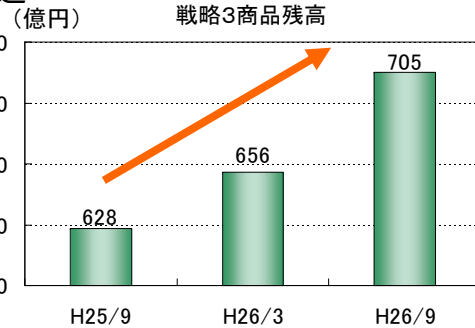
3. 法人営業強化 ①法人向け営業施策

戦略融資商品の拡充、法人営業担当者の育成を通じ、リテール企業貸出を増量

戦略融資商品の推進

■事業性融資 戦略3商品の推進

- ・京銀スーパープライム融資3
- ・京銀シェアアップファンド
- ・京銀阪神エリア特別融資



■新商品の投入

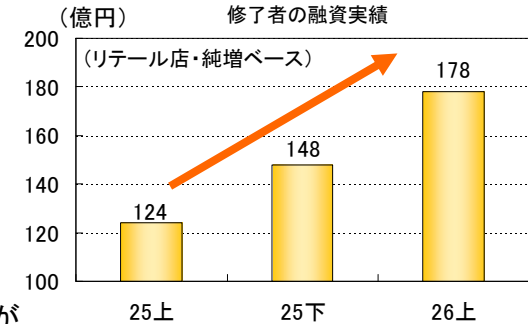
オリックス株式会社との提携ビジネスローン
京銀ビジネスローン「アドバンスONE」の取扱開始(平成26年8月)

法人営業力の強化

■「地域サポート営業部」による若手法人営業担当者の育成

10か月間、
集中的にOJT

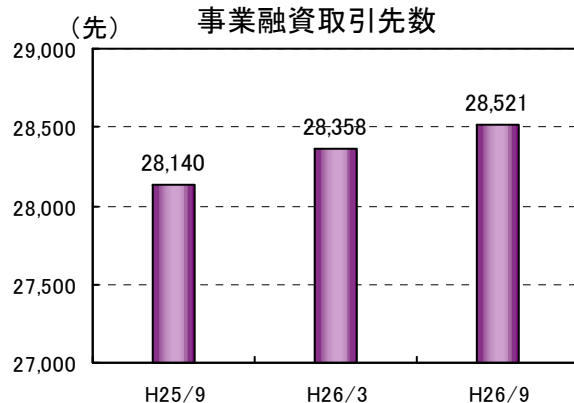
修了者のうち約70名が
主要リテール店にて**法人営業の中核**として活躍



強固な営業基盤の構築

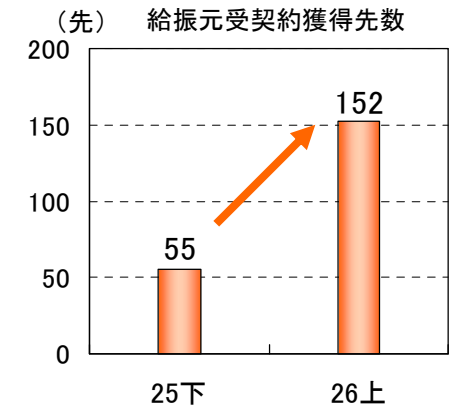
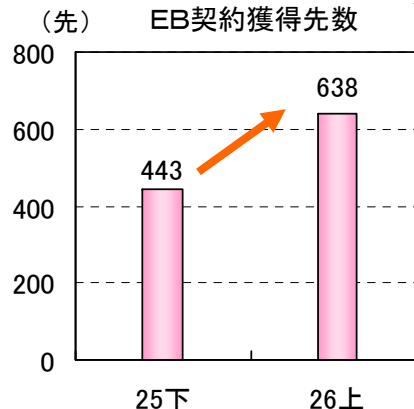
■先数・口数にこだわる営業活動

- ・法人取引の基盤拡大に向けて、平成26年度上期より営業店業績評価表彰に「法人基盤部門」を新設
- ・取引先数の増加に加え、メインバンク化に向けた基盤取引を推進



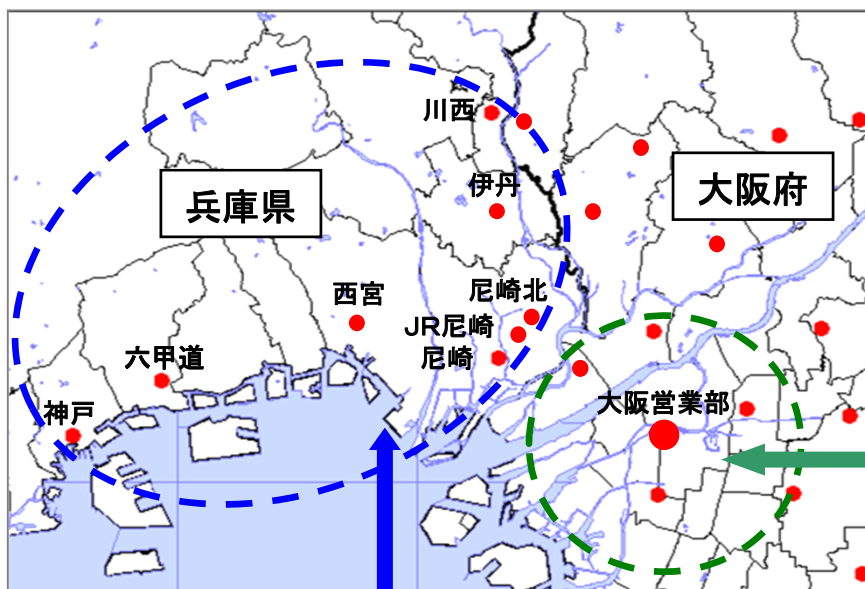
➔
+ 基盤取引
推進

決済取引を囲い込み、メインバンク化



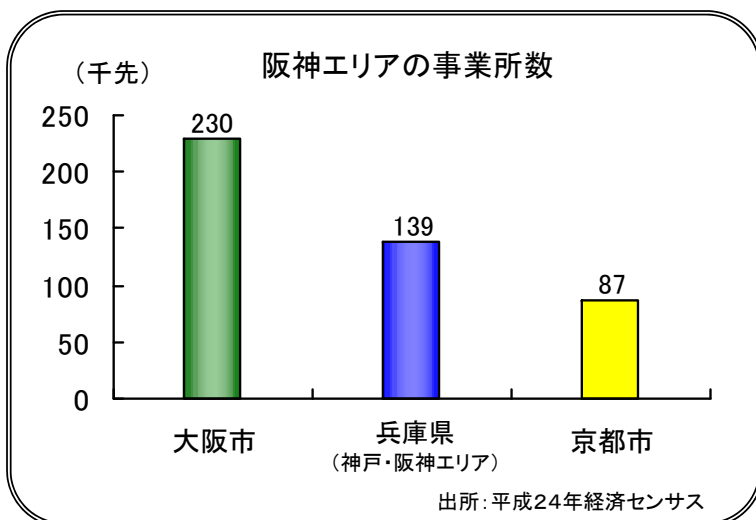
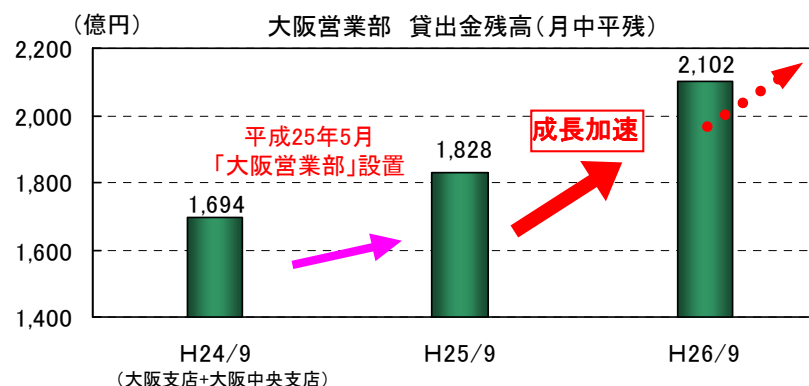
3. 法人営業強化 ②地域別戦略の展開

阪神エリアの企業集積地へ営業戦力を重点的に配置



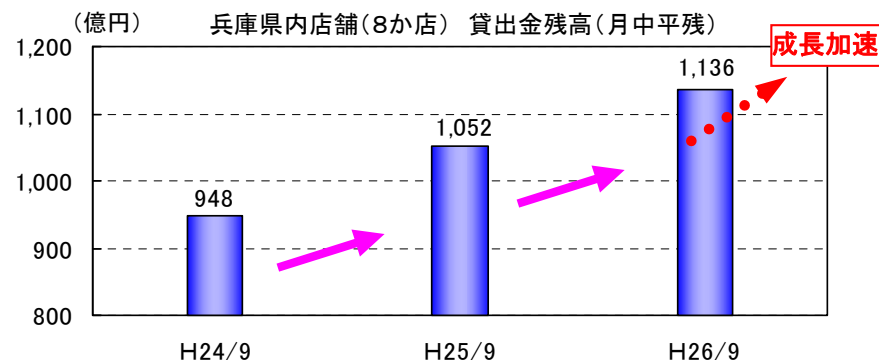
最大のマーケット大阪市内へ攻勢

- 平成25年5月に「大阪営業部」を設置
- ・大阪支店と大阪中央支店の統合と同時に、営業人員を7名増員



兵庫県エリアの営業力強化

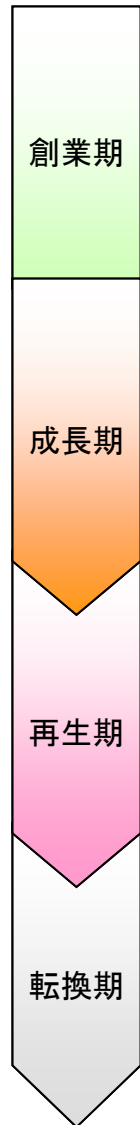
- 本部組織「新規開拓ブロック」の拠点設置、神戸支店の営業戦力増強
- ・平成26年 9月 尼崎支店に新規開拓ブロックの拠点を設置(8名)
- ・平成26年10月 神戸支店の営業人員を3名増員(うち1名は新規開拓ブロック)



3. 法人営業強化 ③企業のライフステージに応じた支援 ≡ 京都銀行

あらゆるライフステージの企業に対して様々なコンサルティング機能を発揮

【企業のライフステージ】



創業・新事業支援

- 「京銀活き活きベンチャー支援ネットワーク」による支援
- 経営革新等支援機関(認定支援機関)として公的支援施策の活用サポート

京銀活き活きベンチャー支援ネットワーク

- 公的支援機関<11機関>
- 専門機関<11機関>
- 大学<20大学>
- その他各種団体<4団体>

連携

京都銀行

M&A支援

- 外部提携先への派遣や行内研修によりM&A専門家を養成
→中計3年間で専門家20名養成
- 近畿2府3県に東京・名古屋を含めた営業エリア全域での活動展開

(百万円) M&A収益

期間	M&A収益 (百万円)
24下	28
25上	41
25下	132
26上	122

「ファンド」を活用した支援

企業のライフステージに応じたファンドラインアップ

■NVCCスタートアップファンド(平成25年7月)

※NVCC: 日本ベンチャーキャピタル株式会社

■けいはんな学研都市ATRベンチャーファンド(出資予定)

※ATR: 株式会社国際電気通信基礎技術研究所

■きょうと農林漁業成長支援ファンド(平成26年5月)

<当行独自の再生支援ファンド>

- きょうと企業再生支援ファンド(平成17年2月)

<地域一体型の再生支援ファンド>

- きょうと応援ファンド(平成25年4月)
- しが事業再生支援ファンド(平成25年4月)

■JPE・プライベートエクイティ4号ファンド(平成25年9月)

※JPE: 日本プライベートエクイティ株式会社

3. 法人営業強化 ③企業のライフステージに応じた支援

コンサルティング機能の発揮により企業の成長を支援し、資金需要を創出

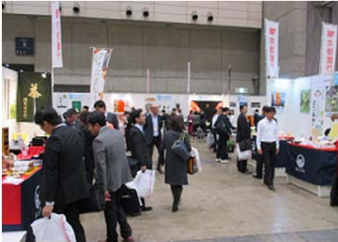

【企業のライフステージ】



地元の「食」をテーマに商談会実施

地方銀行のネットワークを活用した「食」の商談会開催

■第9回「地方銀行フードセレクション」(平成26年11月開催)

「地方銀行フードセレクション」の様様

成長支援を目的として当行独自の「食」イベント開催

■「第12回京銀ビジネス商談会」
 大手食品商社をバイヤーとする商談会 (平成26年11月開催)

■「飲食業界の実態を掴む！販路拡大セミナー」
 食品製造業を対象に、飲食業界への販促方法等についての
 セミナー・相談会 (平成26年9月開催)

(件) ビジネスマッチング商談件数

年度	件数
24上	173
25上	278
26上	499

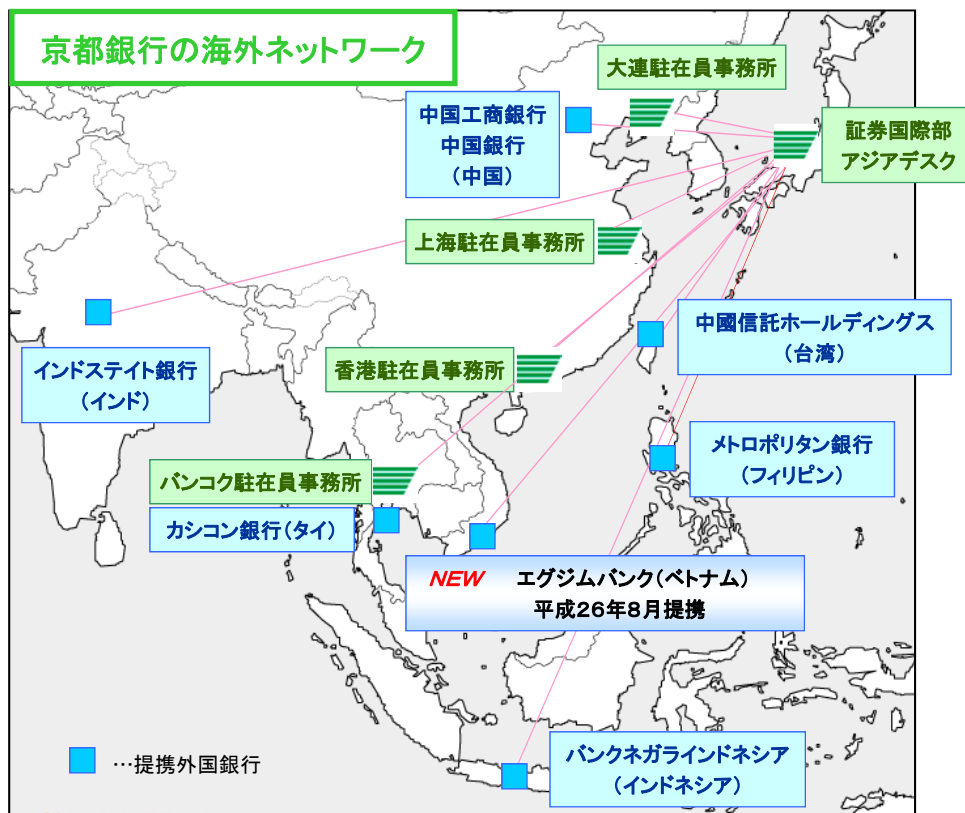
(億円) 食品製造業向け貸出金残高

年度	貸出金残高 (億円)
H24/9	808
H25/9	873
H26/9	1,102

「地域再生・活性化ネットワーク」の活用
 地銀9行(当行、北海道銀行、七十七銀行、千葉銀行、八十二銀行、静岡銀行、広島銀行、伊予銀行、福岡銀行)連携の活用

3. 法人営業強化 ④海外サポートの充実

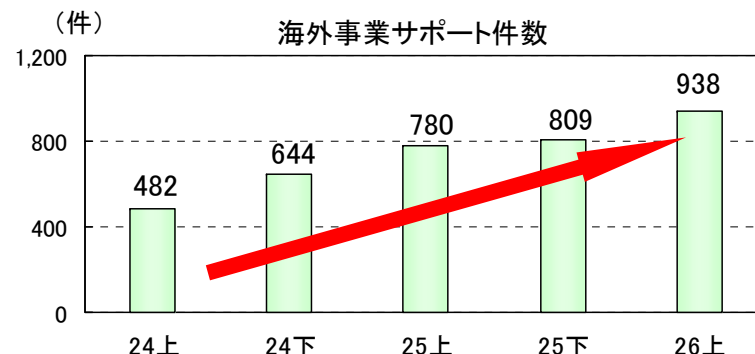
アジア全域に広がる充実したネットワークにより、取引先の海外ビジネスを強力にサポート



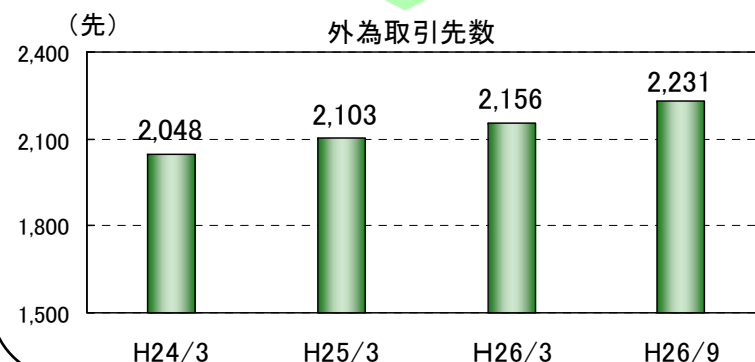
充実した海外ネットワークを活用し、様々なサポートを実施

海外商談会開催実績(平成26年度上期)

商談会名称	開催時期	参加企業数
香港・華南地区 日系企業ビジネス交流会	26年6月	37社
大連・地方銀行合同企業交流会	26年6月	17社
ものづくり商談会@バンコク	26年6月	12社
日中ものづくり商談会@上海	26年9月	54社
青島・地方銀行合同企業交流会	26年9月	7社



海外事業のサポート強化により、外為取引を拡大



海外ビジネスを支える人材の育成

■ 海外トレーニーおよび支店長海外研修への積極派遣

	23年度	24年度	25年度	26年度 (上期)
海外トレーニー※	4	3	3	7
支店長海外研修	80	12	12	26

※海外トレーニー派遣先

上海、香港、大連、広州(中国)、ホーチミン(ベトナム)、バンコク(タイ)

4. 個人営業強化 ①住宅ローンの推進

大規模開発エリアへの機動的な営業展開により、住宅ローン需要を取り込み

大規模開発エリアへの営業展開

- ①「京都桂川 つむぎの街」マンション約1,500戸分譲（京都市南区・京都府向日市）
 - 住宅ローンセンター（京都桂川エリアチーム）による営業展開（平成26年4月～）
 - 平成27年3月に「桂川支店」を開設予定。
（土曜日と日曜日に営業する「桂川住宅ローンプラザ」設置予定）
- ②「南草津プリムタウン」戸建て 約1,000戸分譲（滋賀県草津市）
 - 平成26年7月「南草津住宅ローンプラザ」開設
- ③「けいはんな学研都市」（「木津中央城山台」等）戸建て 約6,000戸分譲
 - 住宅ローンセンター（けいはんなエリアチーム）による営業展開（平成26年7月～）
 - 「けいはんな」エリアを中心に、京都府南部・奈良県北部に展開

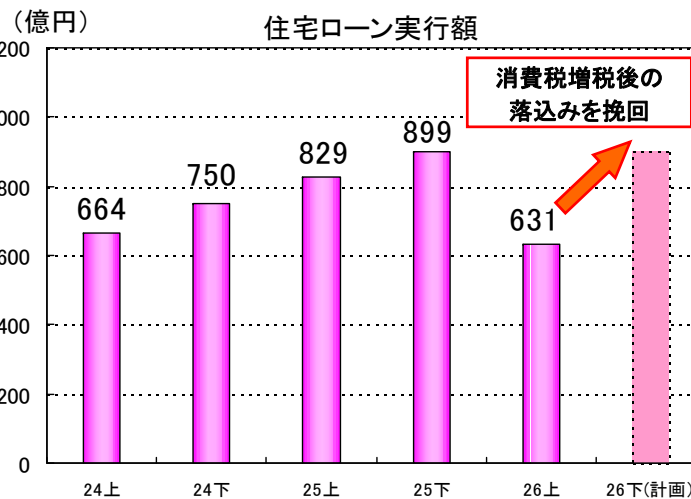


住宅ローン商品内容の充実

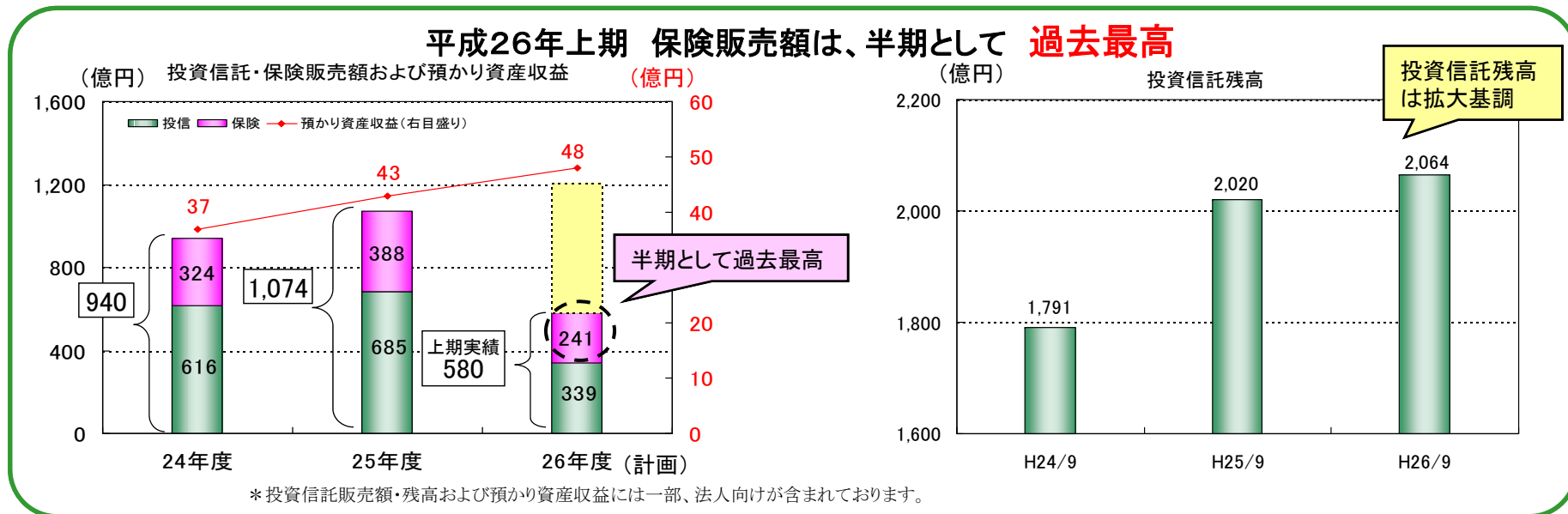
- 全期間固定金利型住宅ローン（平成26年10月～）の取扱開始
将来の金利上昇リスクを回避したいというニーズに対応。最長35年
- ライフサポート団体信用生命保険（平成26年10月～）の取扱開始
死亡・高度障害、3大疾病、その他の病気・ケガを原因として就業不能となった場合に保険金等でローンを返済

住宅ローンに関する本部サポート

- 融資推進室に住宅ローンを専担とする営業指導者（支店長経験者）を配置
- ローンサポートセンターによる案件取組に向けた助言・支援
- 住宅ローン申込事務等の見直しによる効率化



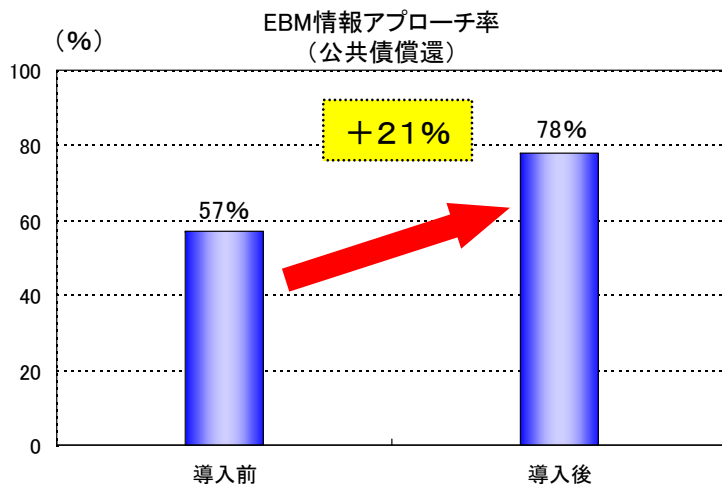
4. 個人営業強化②預かり資産の拡大



アプローチ率の上昇 と 販売スキルの向上 により、預かり資産残高・収益の更なる拡大をはかる

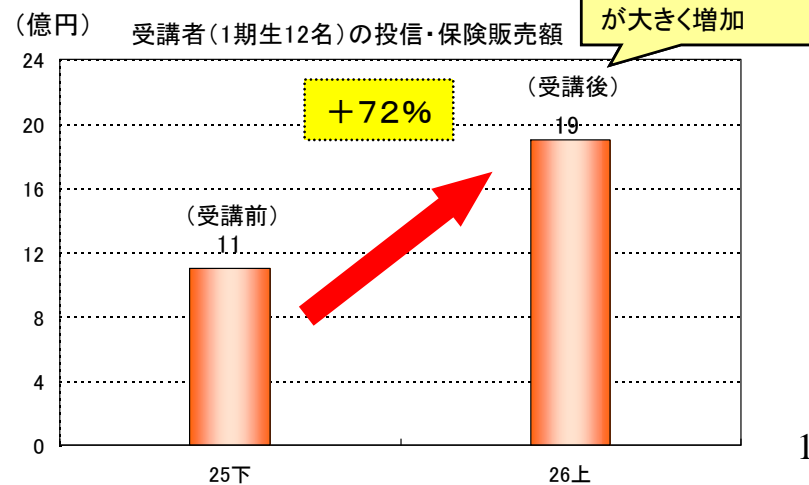
■ EBM情報の活用

- ・EBM情報の活用によりアプローチ率が大きく上昇
- ・現在、36種類のEBM情報を発信中



■ 預かり資産営業担当者の育成を目的としたOJT組織立ち上げ

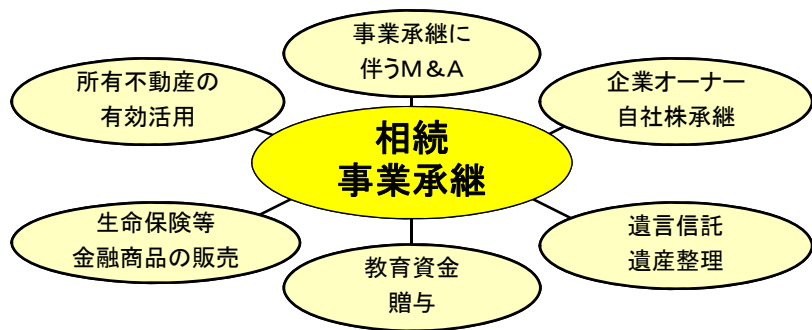
- ・「地域サポート営業第2部」で年間約60名のインターバル研修を実施



4. 個人営業強化 ③個人コンサルティング機能強化

プライベートバンキンググループ による富裕層・企業オーナー向けコンサルティング業務の強化

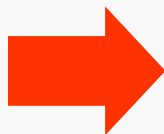
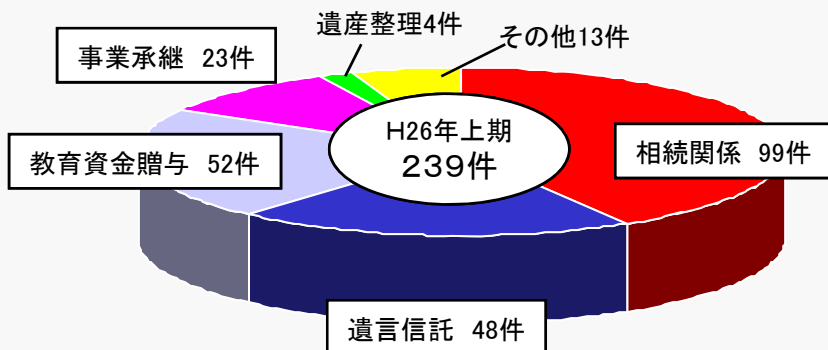
相続・事業承継 を切り口とした様々なニーズに対応



組織体制	平成25年4月 「個人コンサルティング推進室」 設置(4名体制)
	平成26年6月 「資産活用コンサルティング室」 プライベートバンキンググループへ組織改正(7名体制)
専門家養成	平成26年7月～ 「専門家養成プログラム」によるトレーニー開始 (個人コンサルティング専門家を3年間で30名養成)

富裕層・企業オーナーからの相続、資産活用等の相談業務を強化

「プライベートバンキンググループ」相談案件件数



平成26年上期 案件成約件数

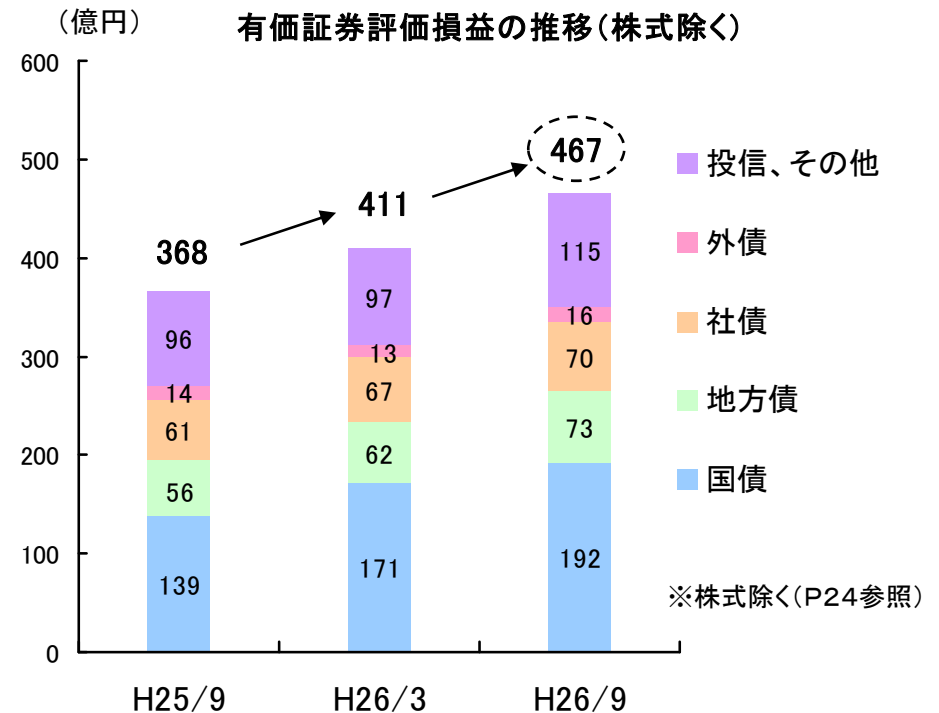
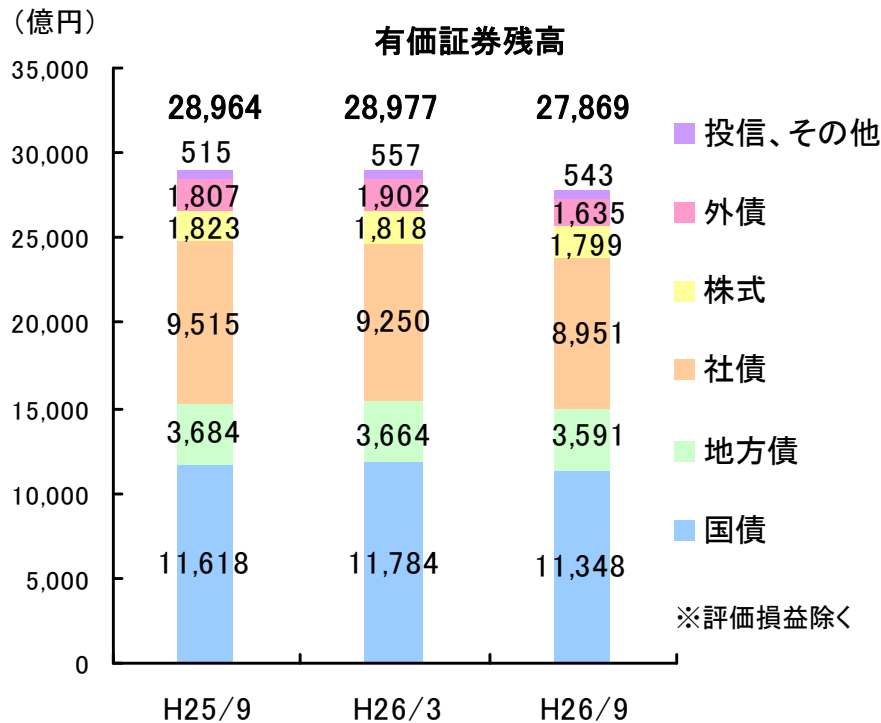
遺言信託(取次ぎ)	39件
遺産整理(取次ぎ)	3件
教育資金贈与(取次ぎ)	38件
保険・投信	27件
融資実行	4件
その他	4件
合計	117件

5. 有価証券運用

市場環境に応じた機動的な運用を行い、着実な収益の積み上げを図る

- 平成26年度上期の状況
 - ・投資信託等の機動的な売買により売却益を確保
有価証券関係損益 37億円 (前年同期比+18億円)
 - ・市場動向を捉えた運用と相場上昇により、有価証券評価益は増加
有価証券評価益(株式除く) 467億円 (前期末比+56億円)
- 平成26年度下期の見通し
 - ・有価証券残高は、前年度比ほぼ横這いを想定
 - ・投資信託については、一定程度の買い入れを行う計画

	26上		25上	(要因)
		前年同期比		
国債等債券関係損益	21	+3	18	債券、REIT
株式等関係損益	15	+15	0	株式、ETF
合計	37	+18	18	



6.人材戦略

人材育成

地域サポート営業部

第1部

第2部

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

15名を選抜し、10か月間のOJTにより法人営業のノウハウを伝授。

預かり資産営業のスキル向上を目指し、現場(営業店)での実践OJTと本部での集合研修を反復で繰り返す「インターバル形式」で研修を実施。年間約60名の預かり資産営業担当者を育成。

専門家養成プログラム

M&A

個人コンサルティング

海外サポート

外部へのトレーニー派遣などを活用し、戦略分野の専門家を重点養成(3年計画)

M&A専門家 20名養成

資産家・シニア層へのコンサルティング
営業の専門家 30名養成

外為営業に強い人材 100名養成



金融大学校 桂川キャンパス

女性活躍総合支援策「かがやきプログラム」

<プログラム内容>

キャリア開発支援

・各種研修・講座の実施によるキャリアアップ・職域拡大の推進

早期職場復帰支援

・ステージ(産休前・育休中・復帰直前)に応じた支援体制の構築

かがやき支援

・女性がいきいきとかがやける職場づくりの推進

管理監督者、役席へのキャリアアップ

