Ⅱ．経営戦略

いい銀行づくり

銀行の成長が、行員のモチベーション

⇒将来ビジョンを描き、若手行員に夢を持ってもらいたい

何事にも積極果敢に、前向きに挑戦！！

① 預金量10兆円

② 店舗数200か店

③ 証券子会社の設立

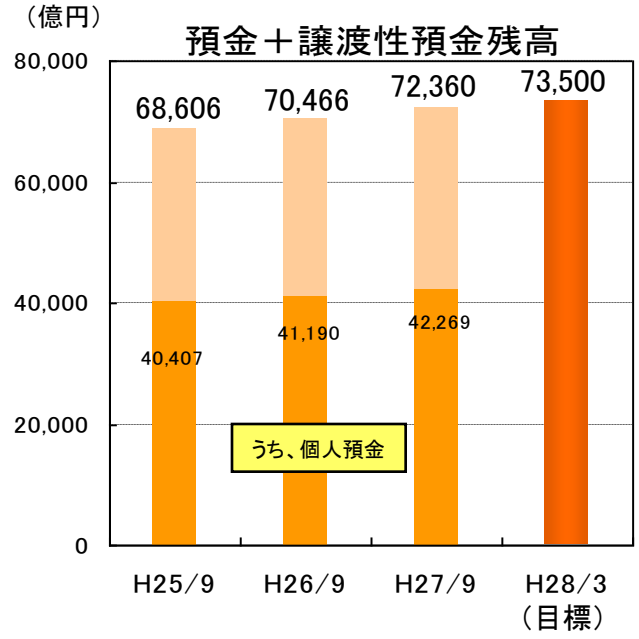
1. 主要計数の進捗状況

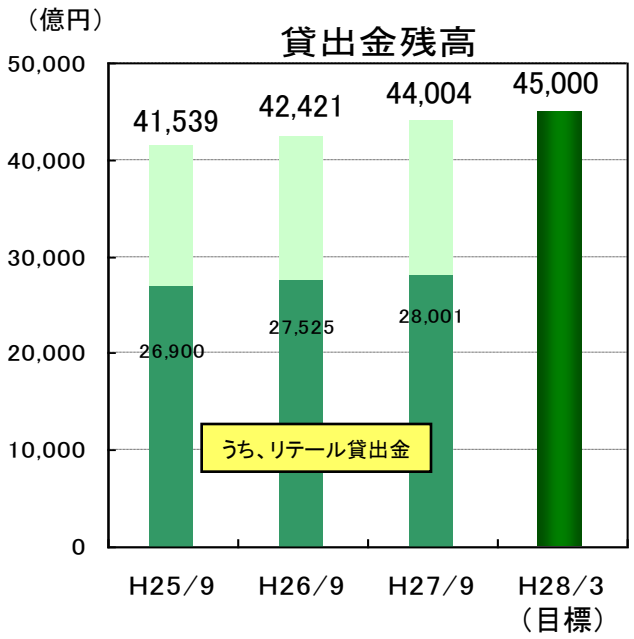
京都銀行

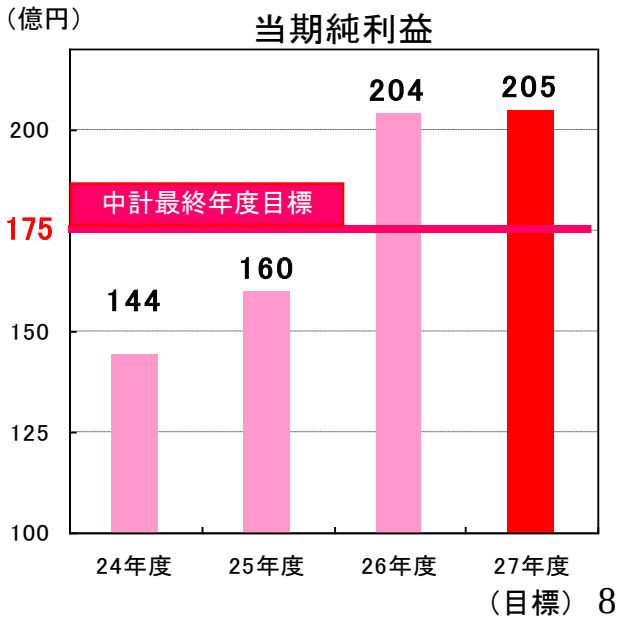
中間純利益は過去最高を達成。リテール預貸和は7兆円を突破！

（単位：億円）

	平成27年3月末 実績	平成27年9月末 実績	平成28年3月末 予想	中計最終年度 (平成29年3月末)
預金＋譲渡性預金残高	72,021	**72,360**	73,500	75,000
リテール預貸和	69,809	**70,270**	72,271	75,000
リテール貸出金	27,821	**28,001**	28,821	30,000
個人預金	41,988	**42,269**	43,450	45,000
当期純利益	204	（中間） **132**	205	175







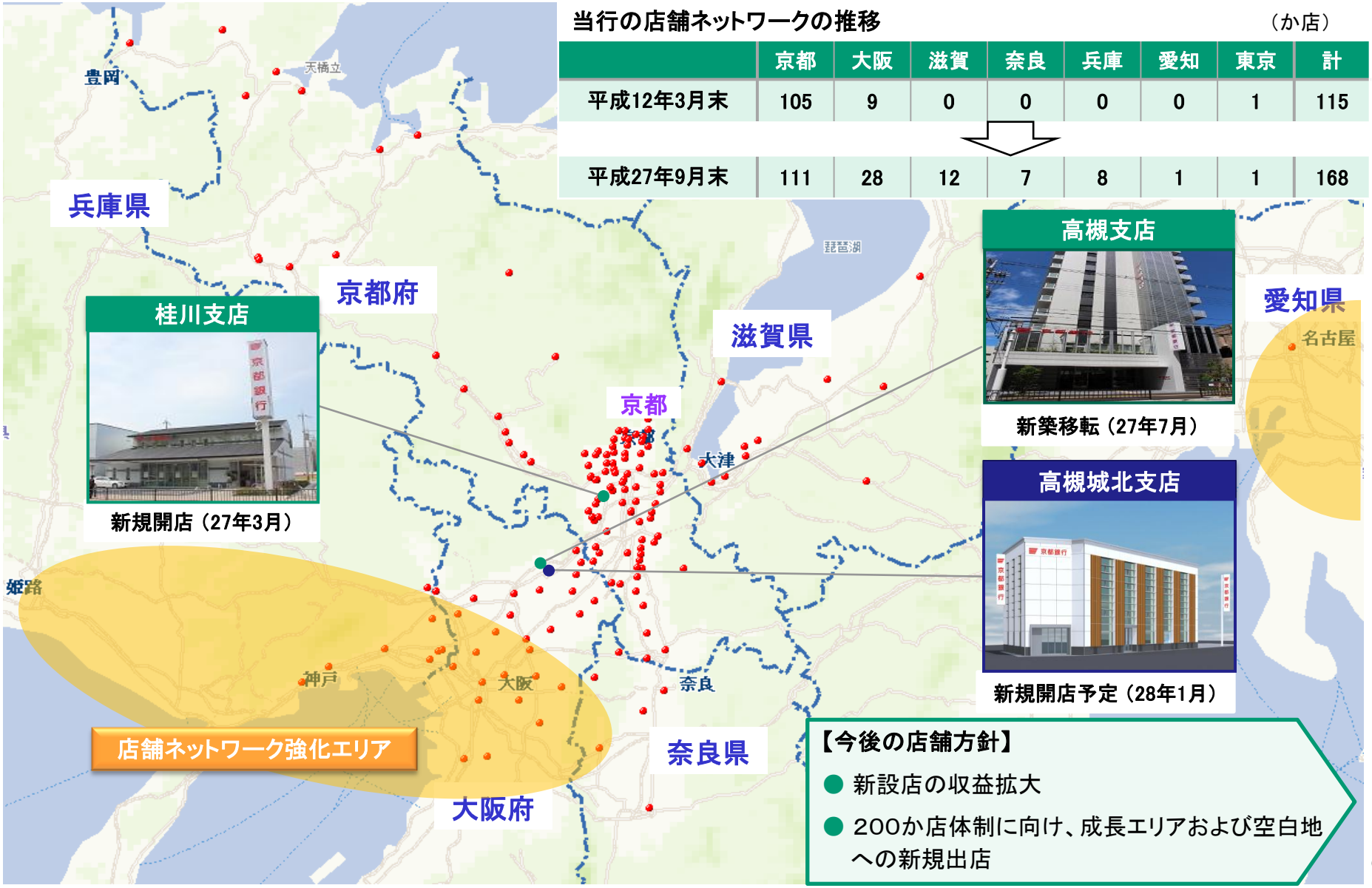
2. 店舗ネットワーク①

京都銀行

これまで構築してきた店舗ネットワークの深化と新規出店を継続

当行の店舗ネットワークの推移　（か店）

	京都	大阪	滋賀	奈良	兵庫	愛知	東京	計
平成12年3月末	105	9	0	0	0	0	1	115
平成27年9月末	111	28	12	7	8	1	1	168



桂川支店

新規開店（27年3月）

高槻支店

新築移転（27年7月）

高槻城北支店

新規開店予定（28年1月）

【今後の店舗方針】

- 新設店の収益拡大
- 200か店体制に向け、成長エリアおよび空白地への新規出店

3．店舗ネットワーク②

京都銀行

東京営業部の設置と愛知県エリアの活動強化をはかる

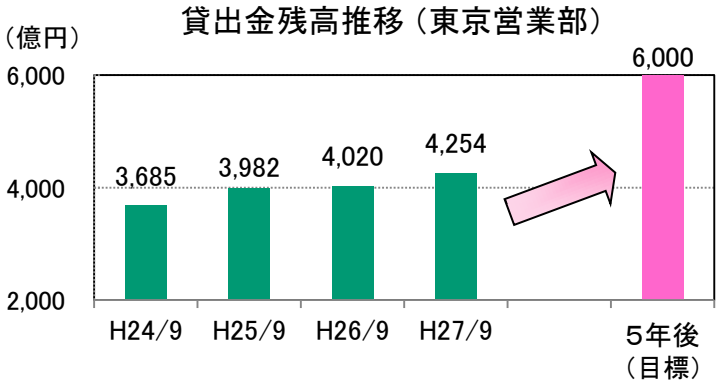
東京営業部の設置　（平成27年12月7日）

● 東京支店から格上げし、首都圏における当行の営業拠点として、存在感の向上をはかる

東京営業部

	取引対象	営業推進
営業第1部	大企業	ストラクチャード・ファイナンス等にも積極的に対応
営業第2部	中堅・中小企業	地元（京都）企業とのビジネスマッチング等により取引を開拓

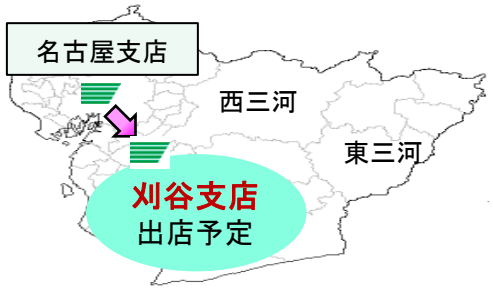
⇒「M&A推進室」の専担者も常駐し、取引先のニーズに対応する

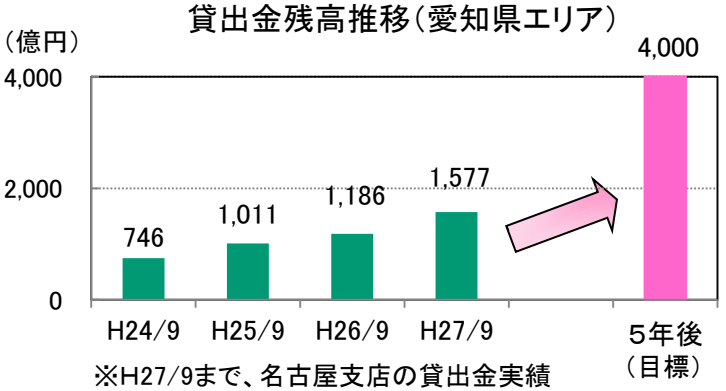


愛知県エリアの営業戦略

● 名古屋支店の開設以降、自動車関連企業グループとの取引の拡大に加え、住宅ローン残高も順調に積上げ、規模を拡大

名古屋支店で構築した取引基盤の更なる拡大のため、愛知県エリアの営業戦略第2ステージへ！



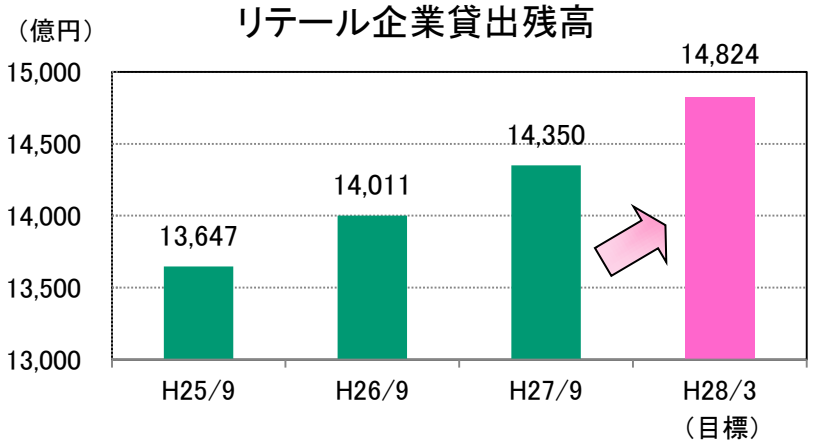


※H27/9まで、名古屋支店の貸出金実績

4. 法人営業 ①リテール貸出

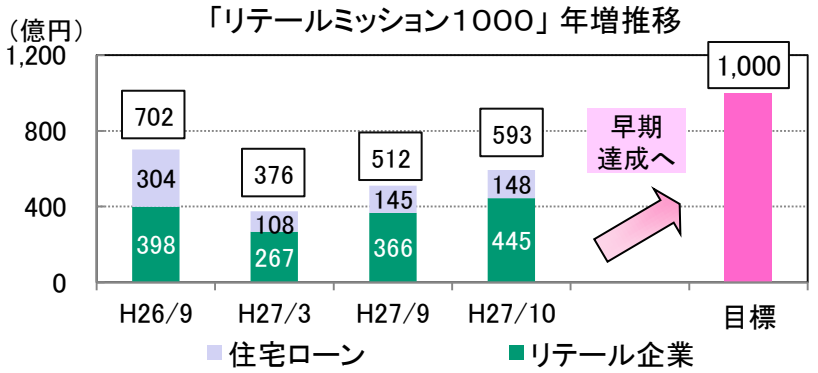
京都銀行

「リテールミッション1000」の達成に向け、貸出金残高の積上げをはかる



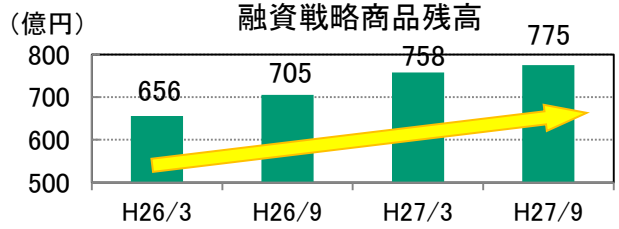
「リテールミッション1000」運動

- リテール企業貸出金の増加ペースが拡大



融資戦略商品の推進

- 融資戦略商品の推進により、リテール企業貸出の残高積上げをはかる



- 京銀ビジネスローン「アドバンスONE」（26年8月取扱開始）の残高も順調に増加

H26/9	H27/3	H27/9
50億円	129億円	153億円

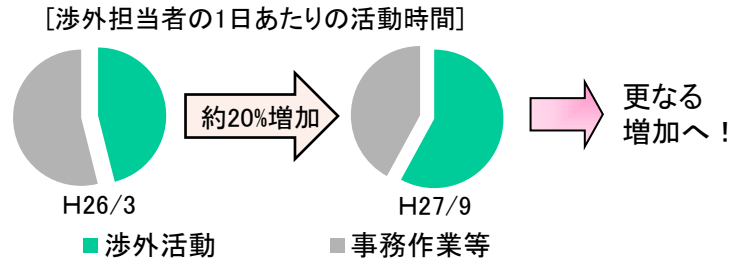
先数・口数にこだわる営業推進

- 法人版EBM情報（5種類）を配信開始（H27年9月～）

EBM情報例 ： 融資残高減少　融資シェア落込み

⇒ 先数の増加、貸出残高の拡大をはかる

- 営業生産性の向上により、営業担当者のお客様との面談時間・訪問件数をさらに増加

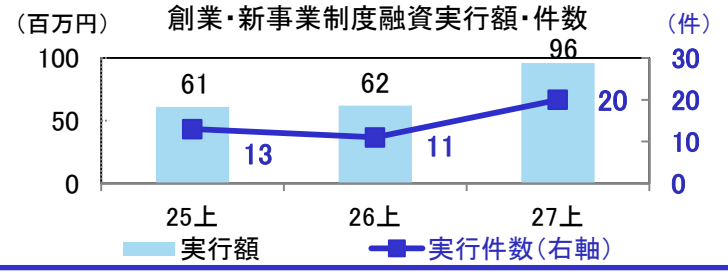


5. 法人営業 ②コンサルティング機能の発揮

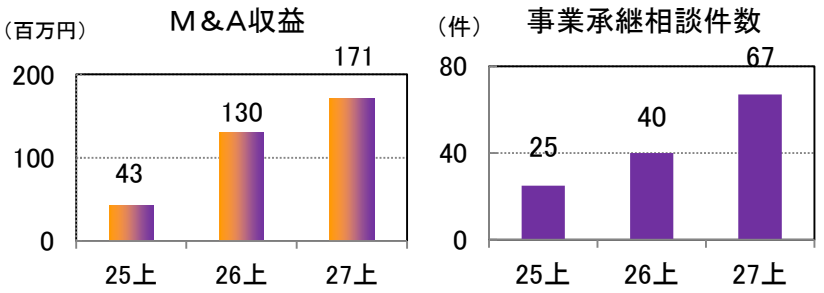
京都銀行

お客様のライフステージに応じた、最適なソリューションを提供

- ベンチャー企業や新しい事業分野への進出へは、「京銀活き活きベンチャー支援ネットワーク」を活用
- 認定支援機関として、公的補助金の申請サポートを実施



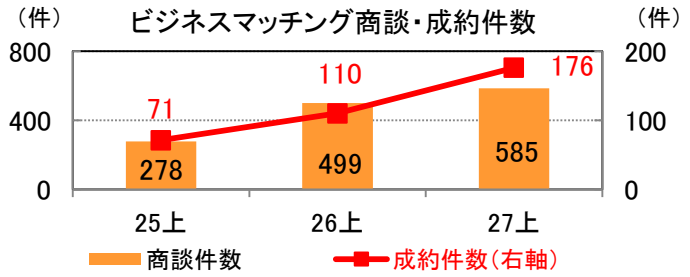
- M&Aの専門家育成および「M&A推進室」の設置など、体制の強化を図った結果、半期収益が過去最高を記録



創業・新事業支援 → **成長支援** → **経営改善・事業再生支援** → **事業承継支援**

販路開拓支援

- 当行の広域店舗網を活かしたビジネスマッチングを全店展開し、取引先の販路拡大に役立つ情報を提供
- 販売開拓支援等を目的とした各種セミナーも開催



海外展開支援

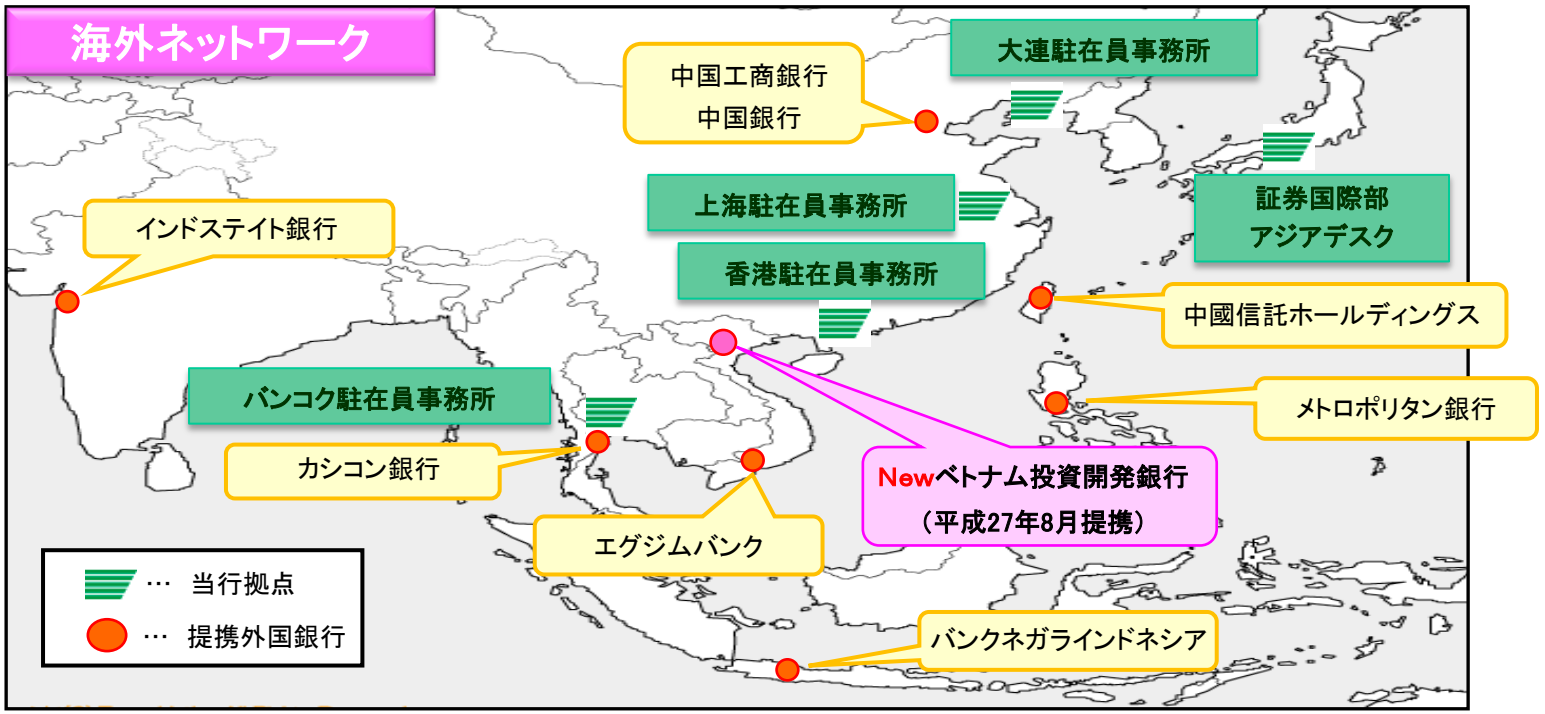
- 取引先の海外展開における、ビジネス機会を提供

商談会名称	開催時期	参加企業数
大連・地方銀行合同企業交流会2015	H27.6	16社
香港・華南地区日系企業ﾋﾞｼﾞﾈｽ交流会	H27.6	27社
Mfair ﾊﾞﾝｺｸ2015 ものづくり商談会	H27.6	15社
青島・地方銀行合同企業交流会	H27.8	4社
FBC 上海 2015 ものづくり商談会	H27.9	41社

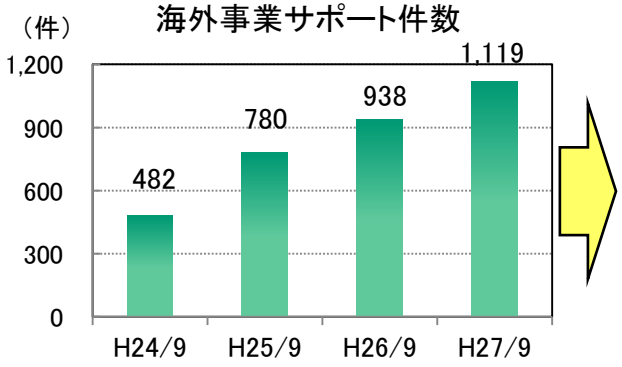
6. 法人営業 ③海外ネットワーク

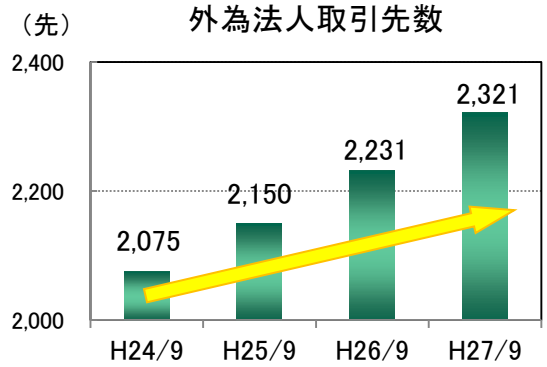
京都銀行

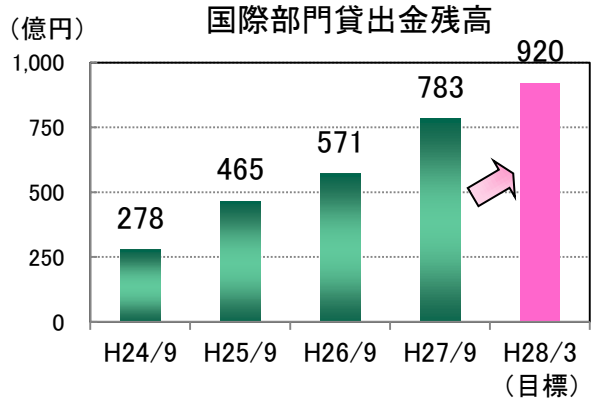
アジア全域に広がる充実したネットワークにより、取引先の海外ビジネスを強力にサポート



海外事業サポートの充実により、取引先数・国際部門貸出金は順調に増加





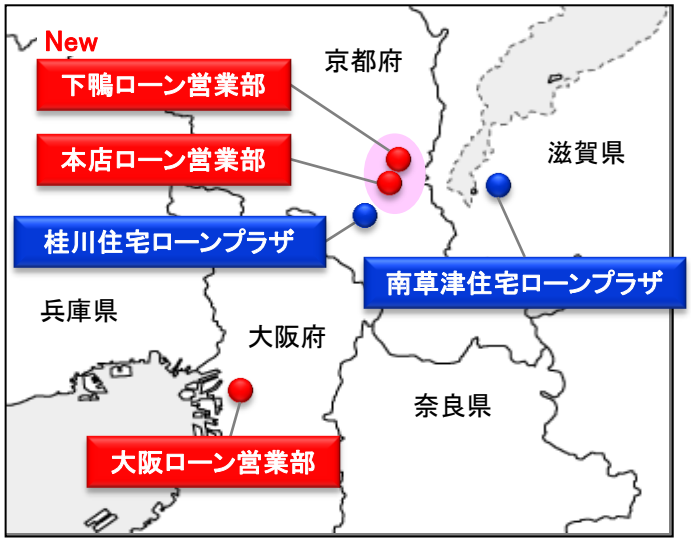


7. 個人営業 ①住宅ローン

京都銀行

住宅ローンの営業体制強化により、取引基盤の更なる拡充をはかる

住宅ローン営業体制の強化



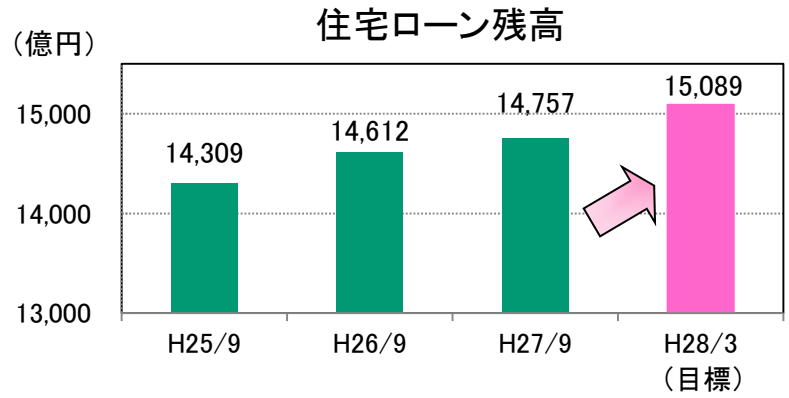
＊ローン営業部　…　住宅ローンの営業推進拠点
＊住宅ﾛｰﾝﾌﾟﾗｻﾞ …　住宅ローンに特化した休日営業店舗

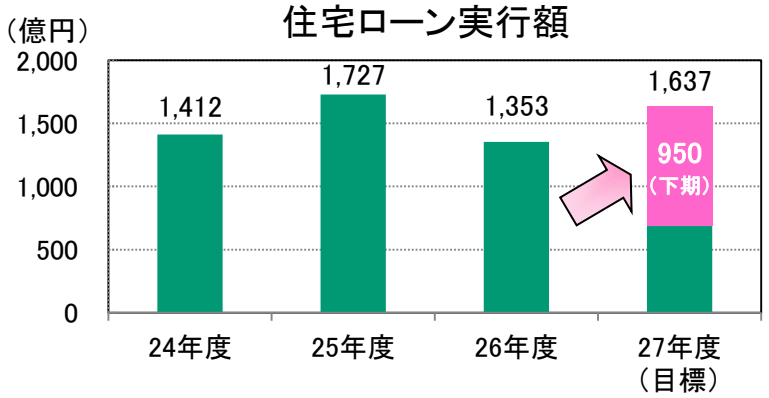
ローン営業部の設置

- 「本店ローン営業部」および「下鴨ローン営業部」を設置し、京都市内29か店の住宅ローン営業を集約することにより、営業力を強化
- 営業生産性を向上させ、住宅ローン残高の積上げをはかる
- OJTを通して専門知識の習得による人材の育成を行う

桂川住宅ローンプラザの展開

- 平成27年3月の開設以降、「京都桂川つむぎの街」等の新築マンションからの案件取込みにより、順調に残高を積上げ
- 新規着工予定のマンションからも、継続的に案件取込みをはかる





8. 個人営業 ②個人取引の拡大

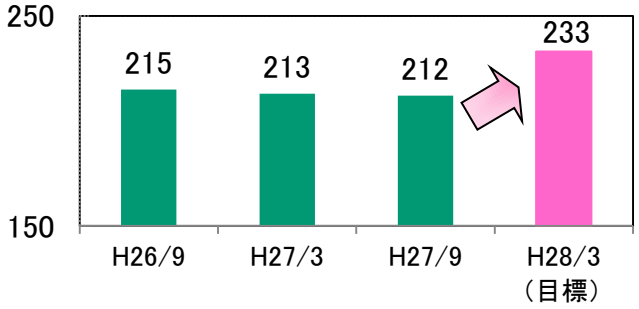
京都銀行

消費者ローン・カードローンの取組み、および相続・資産活用ニーズに対応

消費者ローン・カードローンの増量

- 消費者ローン・カードローンの増量に向けた取組を強化し、早期に残高**500億円**の達成を目指す

（億円） 消費者ローン・カードローン残高の推移



【27年度下期の主な施策】

消費者ローン

- 京銀フリーローン「グッドサポート」（オリックス・クレジット㈱の保証）の取扱開始（H27.10～）
- 住宅ローンの取扱いに加え、リフォームローンにおいても、**「京町家」**に対する支援を開始（H27.11～）

カードローン

- 「京銀 カードローンW（ワイド）」のインターネットでの申込受付開始（H27.10～）

相続・資産活用ニーズへの対応

- **「シニアライフ・相続アドバイザー」資格を2，120名が取得！**
- 事業承継・法人オーナーの相続対策（営業支援部）と個人の相続対策（プライベートバンキンググループ（個人営業部））との連携を強化
- 今後も継続して相続ニーズに対応した商品・サービスの充実をはかる

プライベートバンキンググループの主な案件成約件数

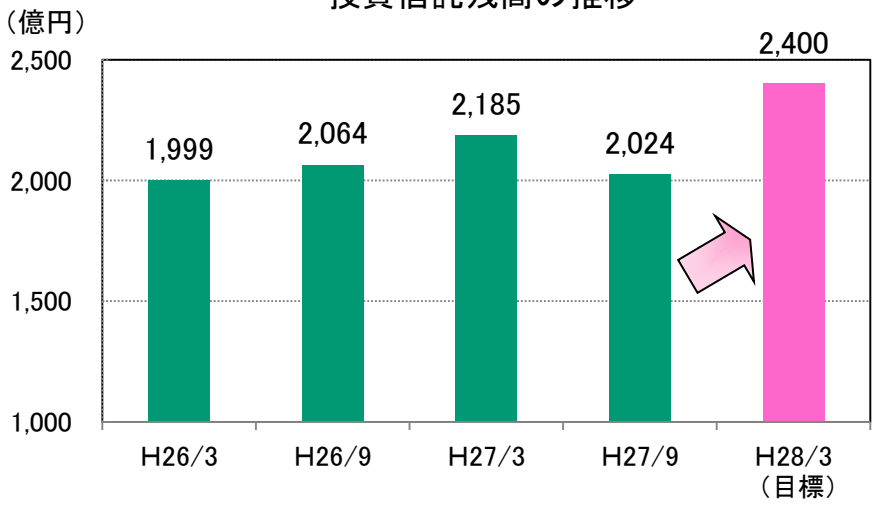
	26年度上期	27年度上期	増減
遺言信託（取次ぎ）	39件	55件	＋16件
遺産整理（取次ぎ）	3件	3件	±0件
教育資金贈与（取次ぎ）	38件	46件	＋8件
保険・投信	27件	35件	＋8件
融資実行	4件	4件	±0件
合　計	111件	143件	＋32件

9. 個人営業 ③預かり資産

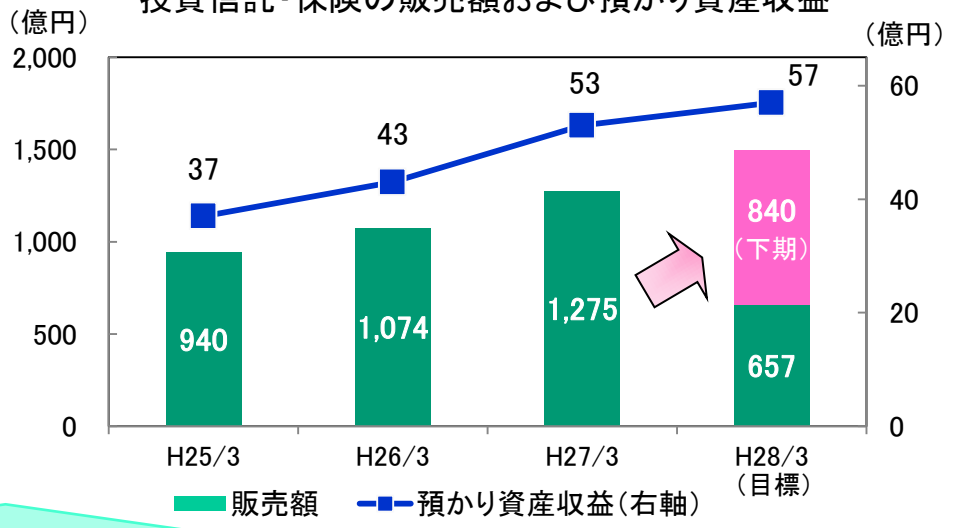
京都銀行

お客さまのニーズに対応した商品の充実により、預かり資産の残高積上げを目指す

投資信託残高の推移



投資信託・保険の販売額および預かり資産収益



非対面チャネルの充実

- ネットダイレクト支店開設10周年キャンペーンとして、「投資信託・外貨預金 手数料おトクキャンペーン」を実施（H27.10.1～H28.1.29）
- インターネットバンキング・スマートフォンバンキング専用商品の投入
- NISA口座申請にかかる住民票の代行取得サービスの実施（H27.12～（予定））

営業施策

- 金融商品仲介営業において、本部に専担者を2名増員（4名体制）し、取組みを強化
- 預かり資産残高の増加・ストックビジネスの強化のため、ラップ型投信の導入を予定
- ジュニアNISA対応の新サービスの事前告知によるアプローチ（口座開設受付は、H28.1～）
- 新たな証券業務への取組み
  ⇒証券子会社の設立を検討

京都銀行

若手行員の育成、および専門性の強化に加え、女性の活躍支援も実施

人材育成

● 金融大学校 桂川キャンパスを活用した研修に加え、若手行員および専門家養成のプログラムによる人材育成を実施

若手行員の活躍が、今後の当行の成長を加速させる原動力となる！！

地域サポート営業部

		27下（予定）	研修期間
第1部	法人営業の中核を担う行員の育成	11名	6か月
第2部	預かり資産営業担当者のスキル向上	40名	3か月

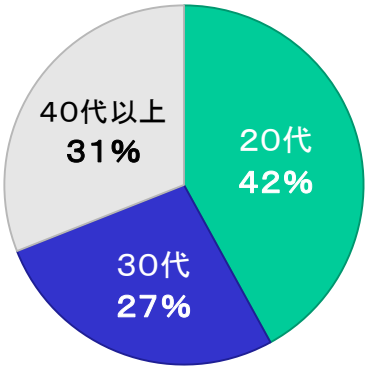
⇒ 本部での集合研修と営業店での実践を合わせたインターバル研修を実施

専門家養成プログラム

		27下（予定）	中計目標（累計※）
M&A	M&Aに関するノウハウ取得	3名	20名 （8名）
個人コンサルティング	相続に関するノウハウ取得	1名	30名 （9名）
海外サポート	海外進出支援や外為営業推進	19名	100名 （60名）

※累計は、26年度および27年上期の実績合計

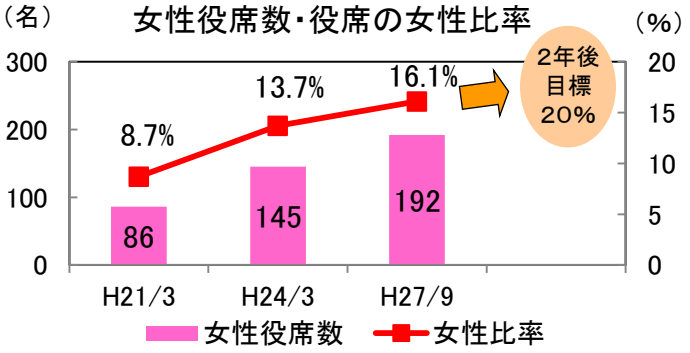
当行の年代別人員構成



女性活躍支援

女性活躍総合支援策「かがやきプログラム」

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 （平成27年9月末時点　育休者数115名）
かがやき支援	女性行員がいきいきとかがやける職場環境づくりの推進



11. 有価証券運用

京都銀行

相場状況を捉えた運用による収益の確保と、投信等の残高の積上げをはかる

● 平成27年度上期の状況

・債券の運用を慎重に行う一方で、株式投資信託を中心に、相場動向に応じた運用により収益の積上げを行った

（有価証券関係損益35億円 （前年同期比 ▲2億円））

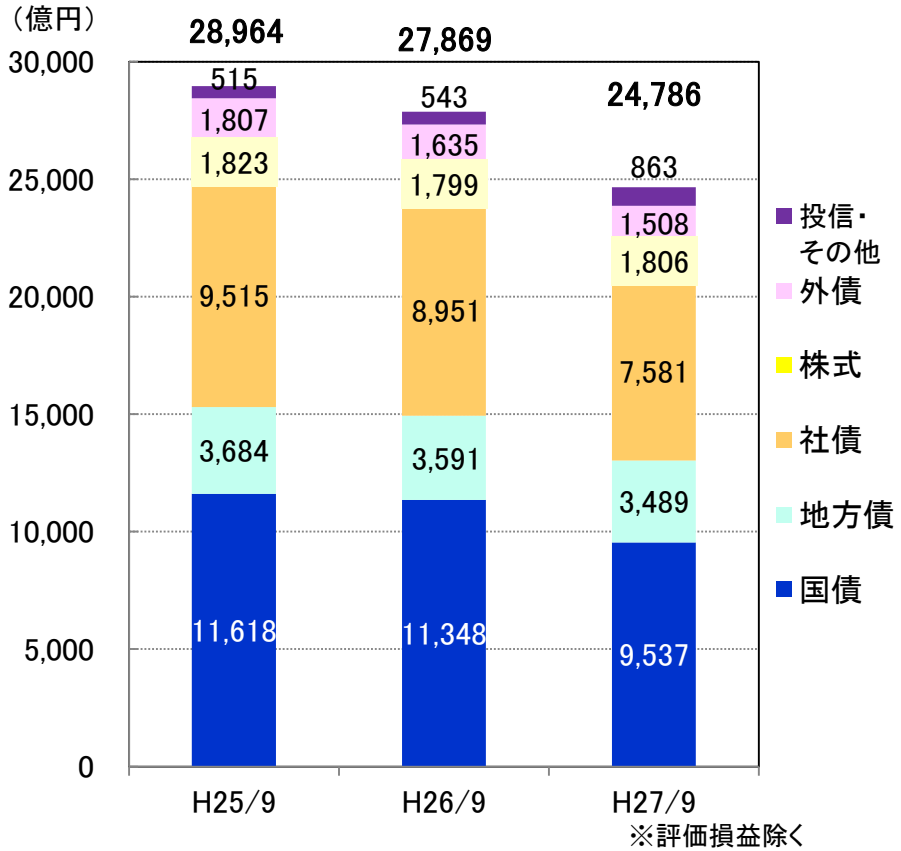
● 平成27年度下期の見通し

・株式投資信託等について、引続き相場動向に応じた運用により収益を確保するとともに、残高を積上げる

・外債は、米国の金融政策動向に対応した運用を行う

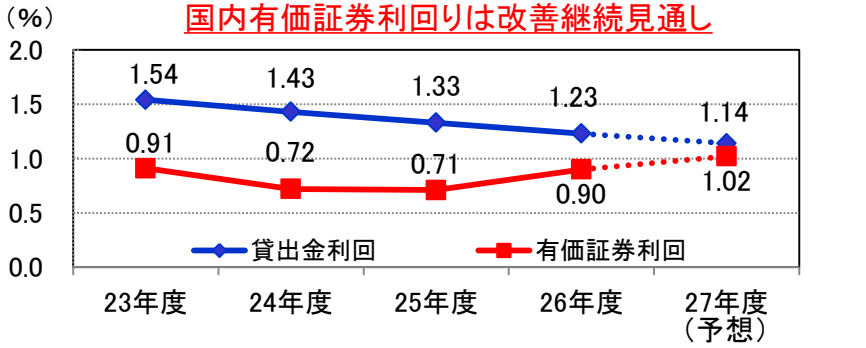
※有価証券関係損益…国債等債券関係損益と株式等関係損益の合計

有価証券残高

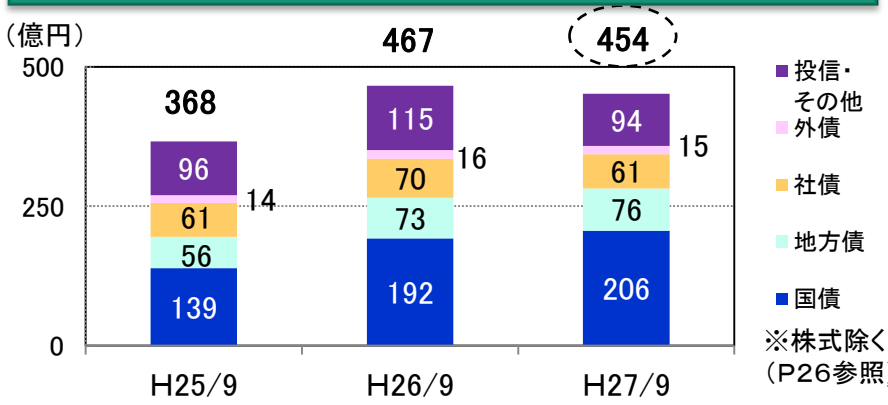


※評価損益除く

国内有価証券利回



有価証券評価損益の推移（株式除く）



※株式除く（P26参照）

京都銀行

コーポレートガバナンス・コードへの対応等を通じて、当行の持続的成長につなげる

コーポレートガバナンス・コードへの対応

● 政策保有株式に関する方針（原則1－4）

・政策保有株式については、取引先との長期安定的な取引関係の構築や業務提携など経営戦略のため、その保有意義が認められ、当行の中長期的な企業価値向上に資すると判断される場合に、保有することとしています。

・政策保有株式については、定期的に保有意義や経済合理性等を検証し、保有の可否を判断しています。

● 社外取締役の選任

・平成27年6月の株主総会にて、社外取締役を2名選任

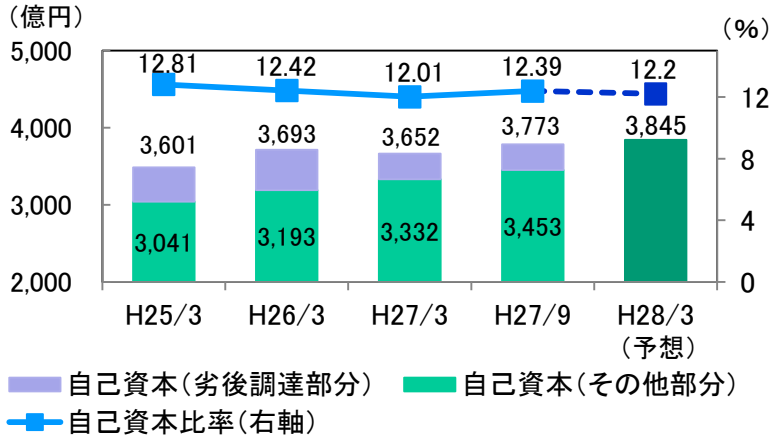
・社外監査役2名と合わせて、4名の社外役員の視点を経営に活かし、企業価値向上をはかる

● 指名・報酬委員会の設置（予定）

・取締役および監査役の指名、報酬に関する重要事項等の決定に際し、更なる経営の透明性とプロセスの適正性を確保し、コーポレートガバナンスの強化をはかる

資本政策

● 自己資本の推移



● ROE（株主資本ベース）の推移

	24年度	25年度	26年度	27年度（予想）
ROE（株主資本ベース）	4.47%	4.80%	5.88%	5.65%

● 配当の推移

	24年度	25年度	26年度	27年度（予定）
1株当たり配当	10円	11円	12円	12円

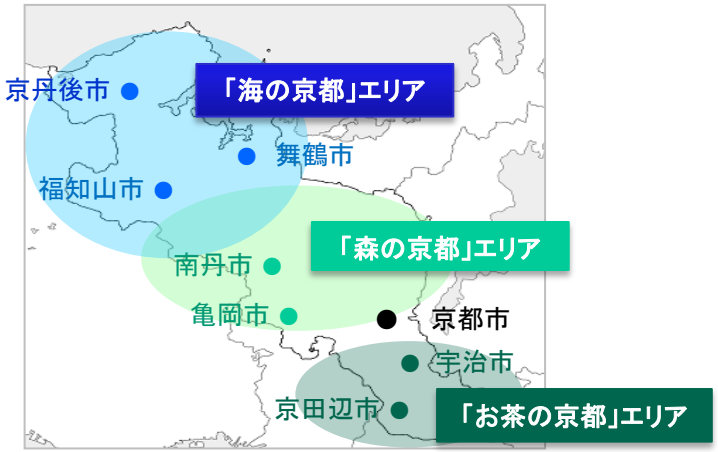
13. 地方創生に向けた取組み

京都銀行

地方創生に向けて、地域経済の持続的発展をサポート

「3つの京都」プロジェクト

- 「海」、「森」、「お茶」をテーマに京都府の均衡ある発展を実現するためのプロジェクト



「海の京都」エリアでの当行の取組み

- 京都府と連携し、「地方創生『海の京都』インバウンドセミナー2015」を開催（舞鶴市）

⇒「海の京都の魅力と課題」を中国出身の当行行員がスピーチ

- 京丹後市と連携し、海外ビジネス支援セミナーを開催
- 当行、グループ会社の京都クレジットサービス㈱、および三菱UFJニコス㈱が連携し、キャッシュレス決済環境の整備を実施

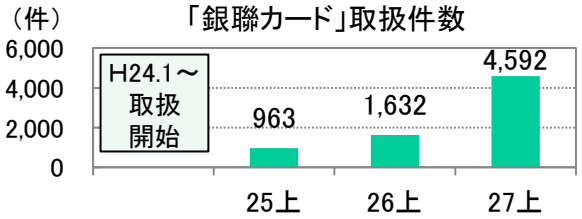
京町家の保全・再生および空き家対策支援

- 「住宅ローン」、「住宅リフォームローン」商品を取り揃え

住宅ローン	「京町家プラン」の取扱開始
リフォームローン	資金使途に「住宅の解体等」を追加
	「京町家」のリフォーム専用金利プランを追加

外国人観光客の利便性向上

- 「中国銀聯カード」対応ATMの増設（計48か所50台）
- 海外発行カードのATMによる現金引出しに対応（2016年秋～）



「地方創生応援キャンペーン」の実施

- 「地域再生・活性化ネットワーク」参加行の共同キャンペーンを実施
- 抽選で各行500名（9行計4,500名）のお客さまに、参加9行の営業エリアの特産・名産品を集めたカタログギフトをプレゼント