

Ⅱ. 経営戦略

環境（Environment）・社会（Social）

TCFD提言への賛同表明

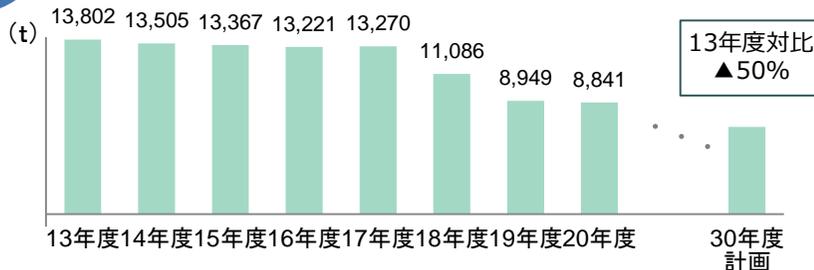
ガバナンス	<ul style="list-style-type: none"> 気候関連リスク・機会に関する取締役会の監視体制 サステナビリティ経営推進委員会による社会・環境課題の審議
戦略	<ul style="list-style-type: none"> 気候関連リスク・機会の特定 2℃シナリオなどによる影響分析
リスク管理	<ul style="list-style-type: none"> 「持続可能な社会の実現に向けた投融資方針」の開示
指標と目標	<ul style="list-style-type: none"> リスク・機会の指標選定及び目標策定 CO₂排出量削減目標の設定

サステナブルファイナンス目標

2030年度までに1兆円のサステナブルファイナンスを行う
 <対象となる投融資>
 サステナビリティ・リンク・ローン、ボンド等のほか、SDGs 私募債等、持続可能な社会の実現に貢献する投融資

CO₂排出量削減目標

当行グループの電気・ガス・ガソリン使用量から算出したCO₂排出量について、2030年度までに2013年度比▲50%の削減を行う

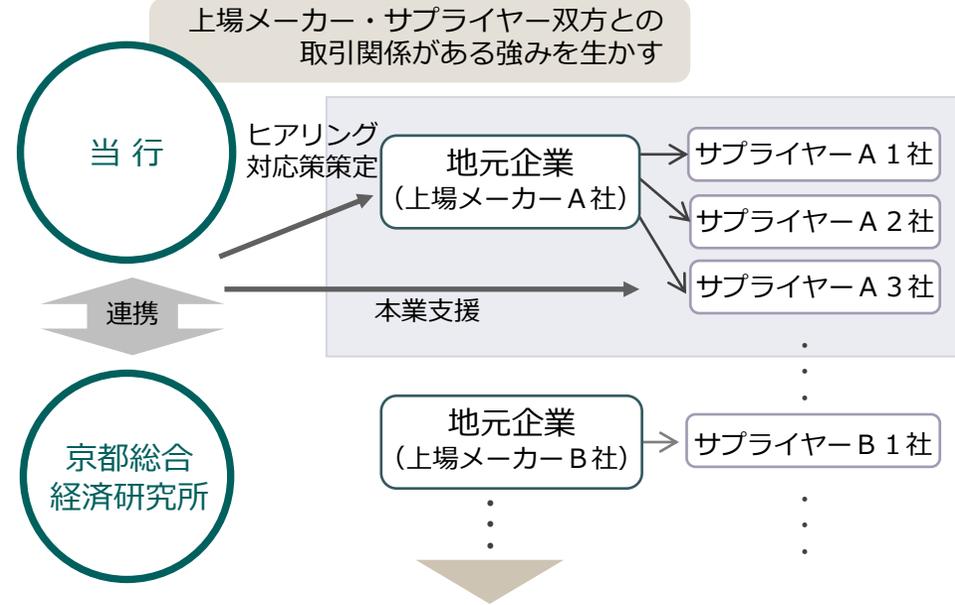


環境省「ESG地域金融促進事業」に採択

環境省が実施する

令和3年度ESG地域金融促進事業の支援先機関として採択

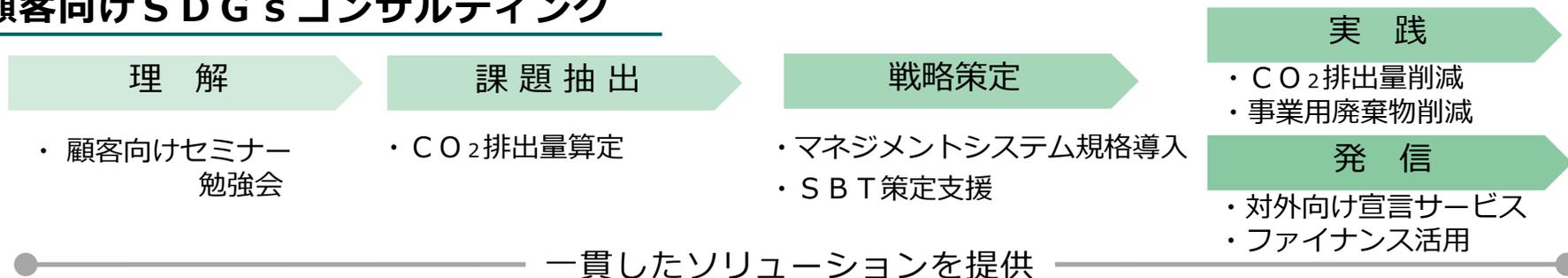
名称	地域における上場メーカー・サプライヤーが一体となったESG / SDGsの取組促進
概要	取引企業のネットワークを生かし、コンサルティング機能を発揮することで、京都企業におけるサプライチェーン全体でESG / SDGsの取り組みを促進し、地域企業における競争力の維持・向上を図る。



地域社会全体のSDGs・脱炭素化を促進

環境（Environment）・社会（Social）

顧客向けSDGsコンサルティング



SDGs 宣言サポート

21年11月開始

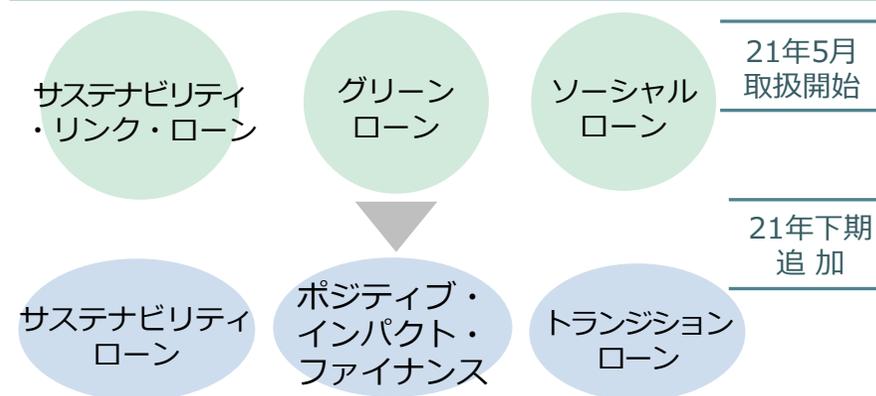


SDGs 私募債

- 15年9月から寄付型私募債「未来にエール」取扱開始
- 20年4月にSDGs私募債「未来にエール」にリニューアル
- 20年5月にSDGs私募債「医療にエール」取扱開始

	件数	金額	寄付金額
「未来にエール」	764件	約633億円	約8,177万円
「医療にエール」	98件	約83億円	約1,065万円
累計	862件	約716億円	約9,242万円

サステナブルローンの充実



21年 7月	サステナビリティ・リンク・ローン 第1号
21年 9月	地銀5行によるシンジケーション方式のグリーンローンを組成
21年 9月	国内初 フロンメーカー向けグリーンローン
21年度下期	ポジティブ・インパクト・ファイナンス取組予定 12

社会 (Social)

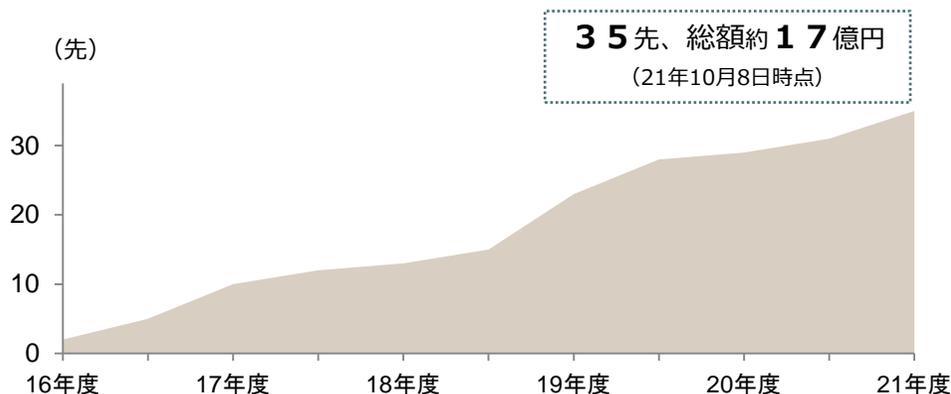
創業・成長支援



一貫したコンサルティング

- 京都iCAPとの連携による当行取引先と投資先の協業支援
- 独自ファンド「京銀未来ファンド3号」組成（予定）

「京銀未来ファンド」投資先数（累計）



当行出資ファンド 投資先数

427先

うち、上場先数
27社

当行出資ファンド 投資総額

約59億円

地域創生

まちづくり・地域づくりに関するファンド設立

■ 21年1月「京銀まちづくりファンド」設立

1号案件
(21年1月)

投資先：宇治観光まちづくり株式会社

投資額：10百万円

概要：中宇治地域が抱える課題（空き家再生・利活用）解決のため、地域交流拠点としての機能やまちづくりに関するコンサルティング機能を備えた拠点の整備事業

■ 21年3月「地域づくり京ファンド」設立

1号案件
(21年10月)

投資先：株式会社 中川住研

投資額：20百万円

概要：テレワーク可能な会員制宿泊付きワーケーション&サテライトオフィス&コワーキングスペース施設を建設

※2号案件は12月に公表予定

オール京都で連携・協力し、地域の課題解決と活性化に貢献

社会 (Social)

新型コロナウイルス感染症への対応

■ 資金繰りサポート

新型コロナウイルス関連融資（21年9月末）

コロナ関連融資実行	21,282件 / 7,608億円
返済条件見直し実行	1,001件 / 547億円

■ 本業へのサポート

コロナサポートチーム 発足（20年6月）

- ・組織横断的チームを本部に編成
- ・全取引先に対する課題ヒアリングを推進

コロナサポートチームが対応したお客さまの課題
4,720件（20年6月～21年9月）

お客さまに応じた課題解決と
具体的なビジネス機会の創出へ

人財戦略

■ さらに充実した職場環境の整備

— 約17年ぶり —

人事制度を改定

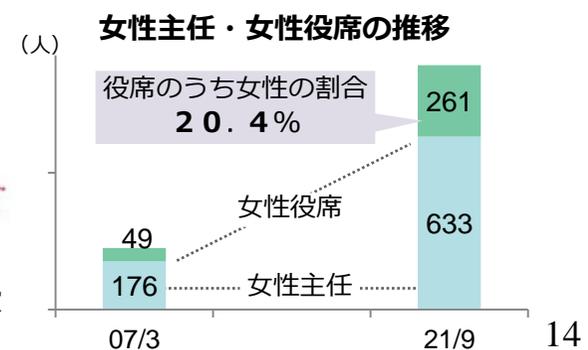
▶ 行員と銀行が共に成長し続ける組織づくりを展開

人事制度 (給与制度)	<ul style="list-style-type: none"> ・仕事の責任や役割を重視した新たな給与体系を構築 ・若手行員の処遇水準引き上げ ・プロフェッショナル（専門職）を創設 ・55歳以上の行員の活躍推進
人事考課制度	<ul style="list-style-type: none"> ・評価区分を細分化し、きめ細やかな評価を実施 ・360度フィードバック制度を導入 ・目標管理制度を再構築
働き方	<ul style="list-style-type: none"> ・柔軟な新しい働き方として、「セレクト勤務」（営業店）「フレックスタイム制」（本部）を導入

全従業員の満足度向上

全従業員のエンゲージメント向上

■ 女性活躍支援

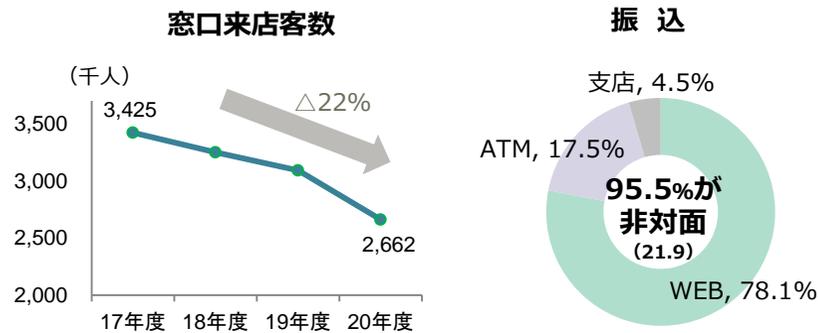


5. デジタル戦略（1）

「『対面』と『デジタル』のベストミックス」の進展

環境認識

顧客接点の変化



3つのデジタル化

お客さまのデジタル化推進

デジタル分野の課題解決型営業

サービスのデジタル化

デジタルコネク

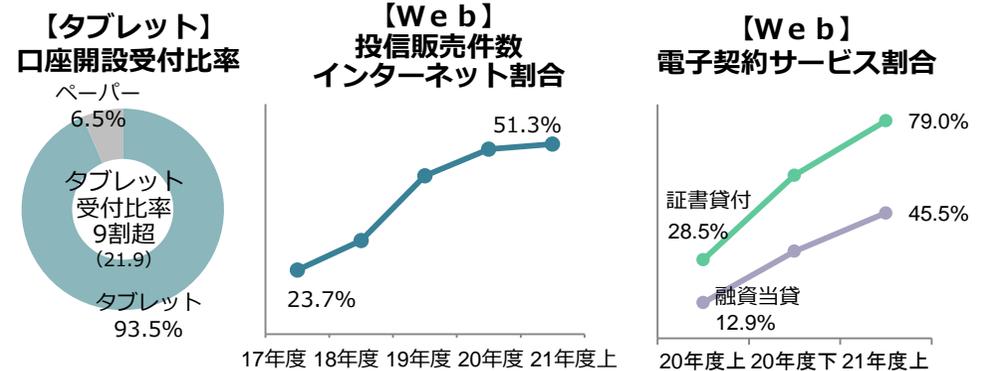
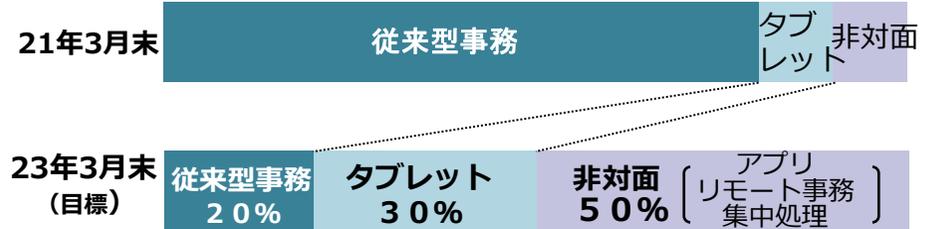
業務・事務手続のデジタル化

生産性革新・従来型事務のない銀行



業務・事務手続のデジタル化

■事務手続の非対面・タブレット化



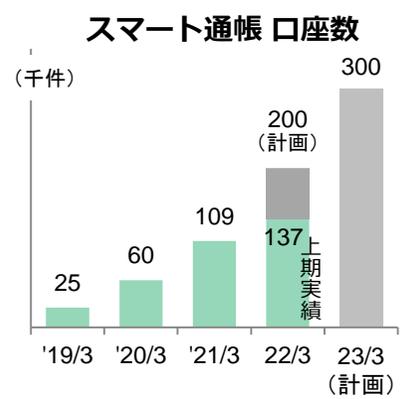
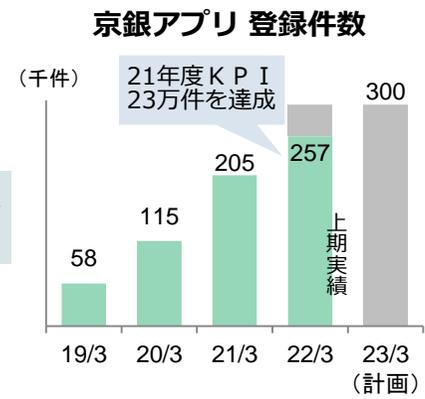
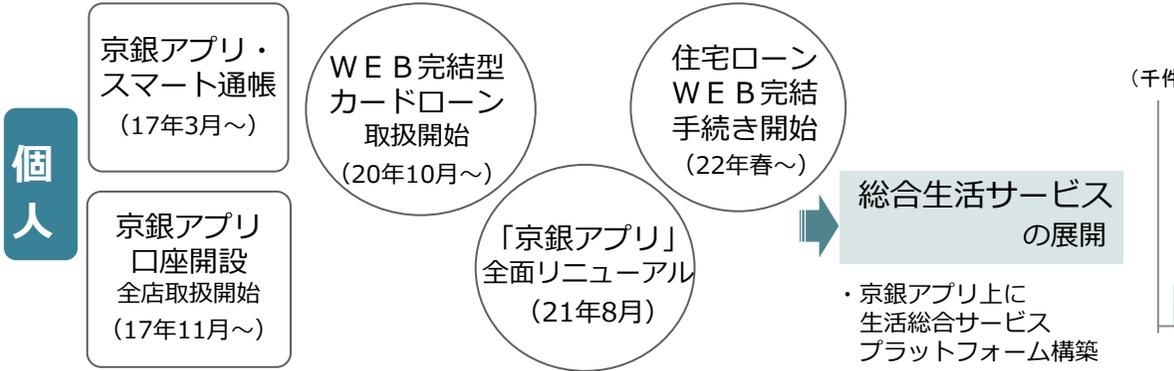
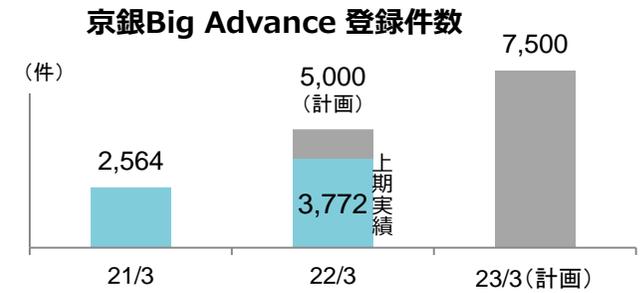
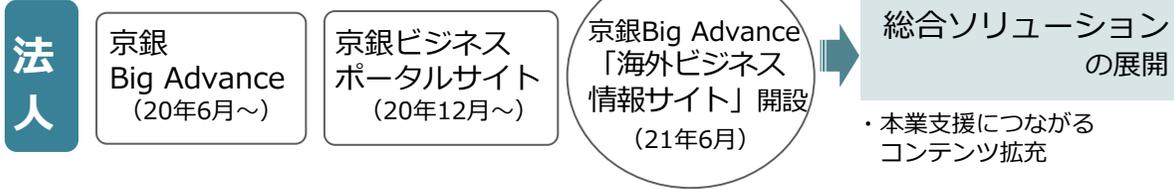
■地銀共同センターによるシステムの共同化



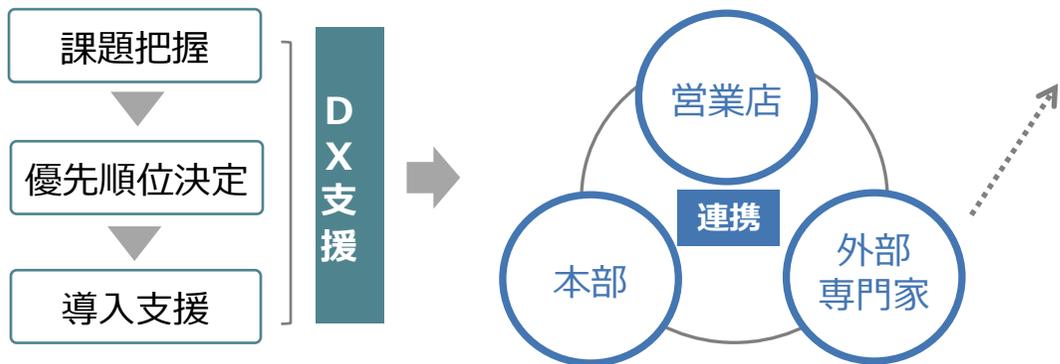
6. デジタル戦略 (2)

デジタルツールの利活用促進 → ニーズを捉えたコンサルティング力の向上へ

サービスのデジタル化



お客さまのデジタル化推進



■ 株式会社 BusinessTech と業務提携

デジタル・IT関連のコンサルティング支援ツール「ビジクル」導入

～ 約50社のIT企業と連携 ～

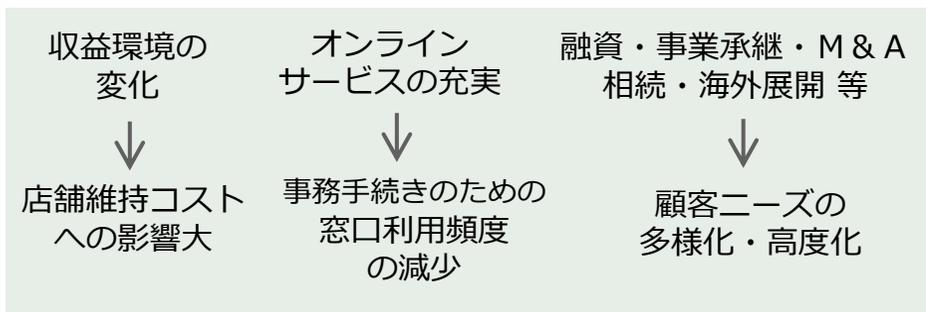
- ・お客さまのニーズにあわせたソリューションの提供
- ・デジタル分野での課題解決型営業

店舗運営の効率化とコンサルティング機能の充実に向けた店舗戦略

基本スタンス

顧客接点としての **拠点** は不可欠

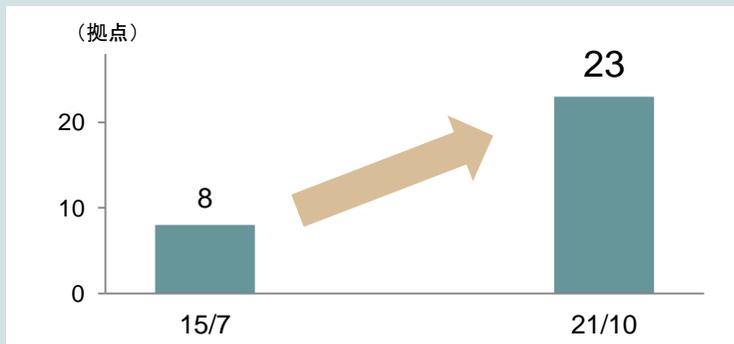
－外部環境－



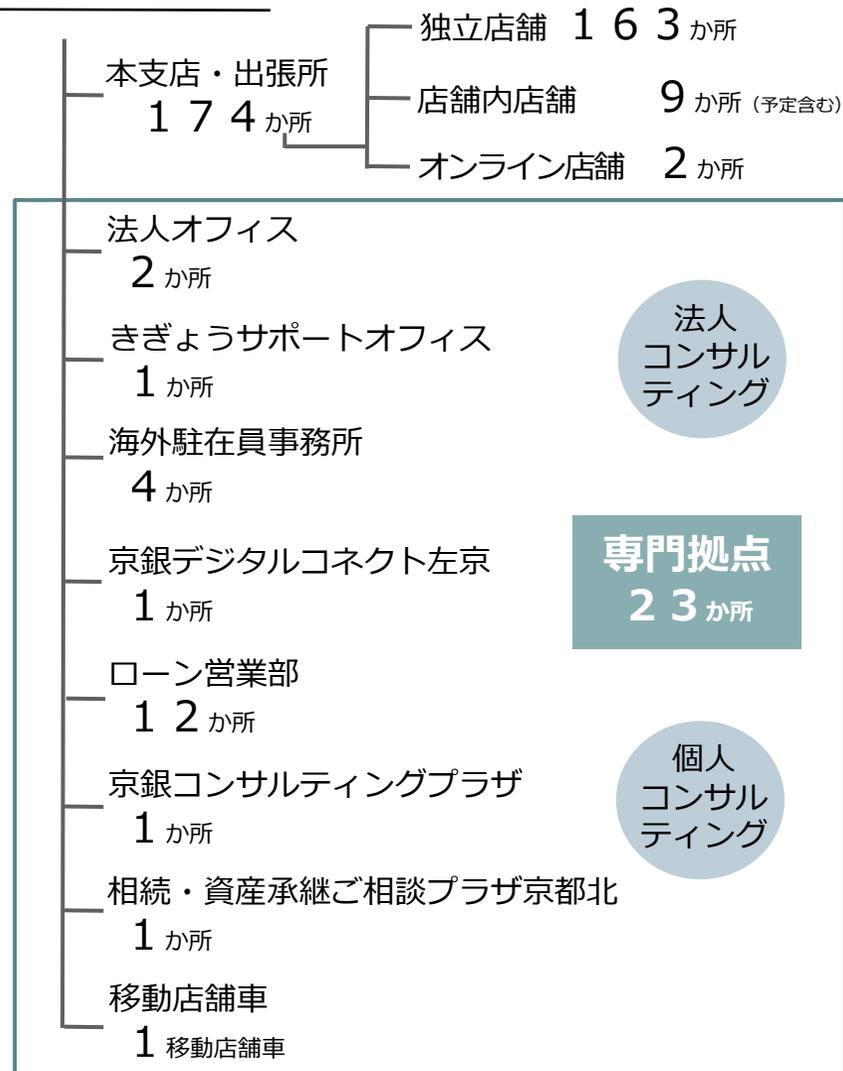
店舗運営の効率化

コンサルティング機能の充実

専門拠点を増強



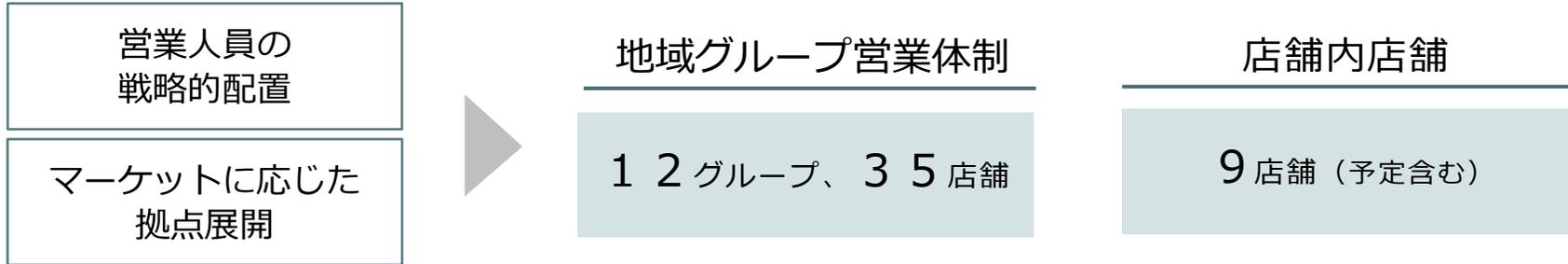
拠点 197 か所



8. 店舗戦略 (2)

地域の特性に応じた多様な営業体制

地域マネジメント体制強化



機能特化による活動強化と効率性の両立

法人特化拠点



法人オフィス
(20年9月開設)

相続・資産承継特化拠点



相続・資産承継ご相談プラザ
京都北 (21年7月開設)

デジタル拠点



京銀デジタルコネクト左京
(21年5月開設)

デジタルコネクトイベント開催



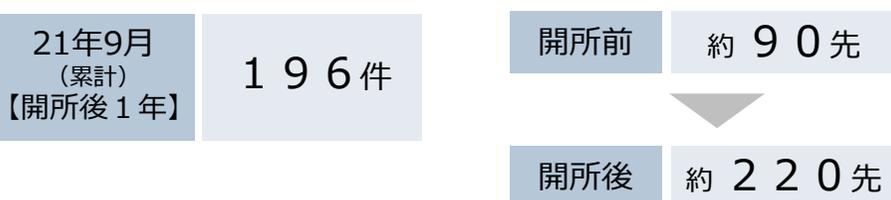
地域のデジタル化推進
デジタルセミナー
商談会等 開催
中小企業へのDX支援

ローン営業部体制の拡充

12拠点

京都府(亀岡市以南)、大阪府、滋賀県、奈良県、兵庫県の
143支店の営業エリアをカバー

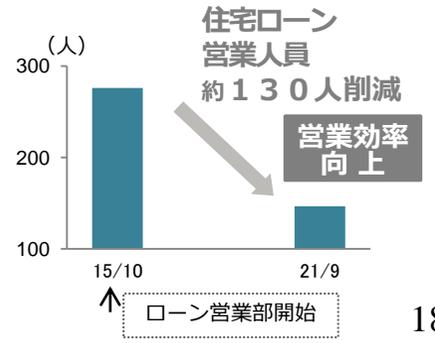
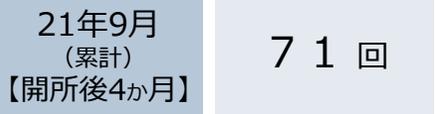
「法人オフィス」新規融資先数 + 融資以外の成約件数



「相続・資産承継ご相談プラザ京都北」相談先数 (年換算)



「京銀デジタルコネクト左京」イベント開催回数



9. 法人総合コンサルティング

多様化・高度化する顧客ニーズに対して、営業店・本部が一体となり最適なソリューションを提供

コロナサポートチームが
対応したお客さまの課題

4,720 件

(20年6月～21年9月)



営業店

SDGs を切り口に

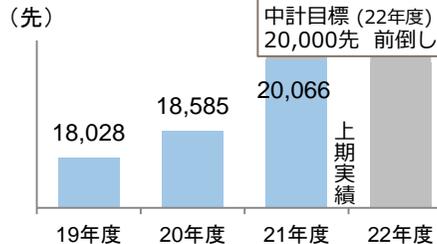
- ・宣言サポート
- ・サステナブルファイナンス

顧客ごとの踏み込み

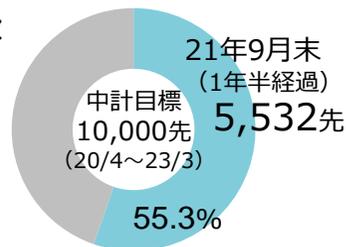
- ・事業承継・M & A
- ・事業性評価
- ・DXサポート
- ・人材紹介
- ・BCP対策
- ・ビジネスマッチング
- ・海外サポート

本部・グループ会社

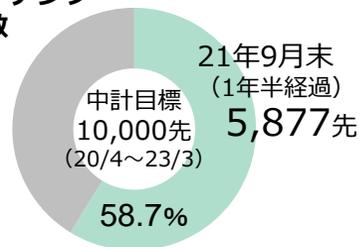
事業メイン先数



新規融資先数



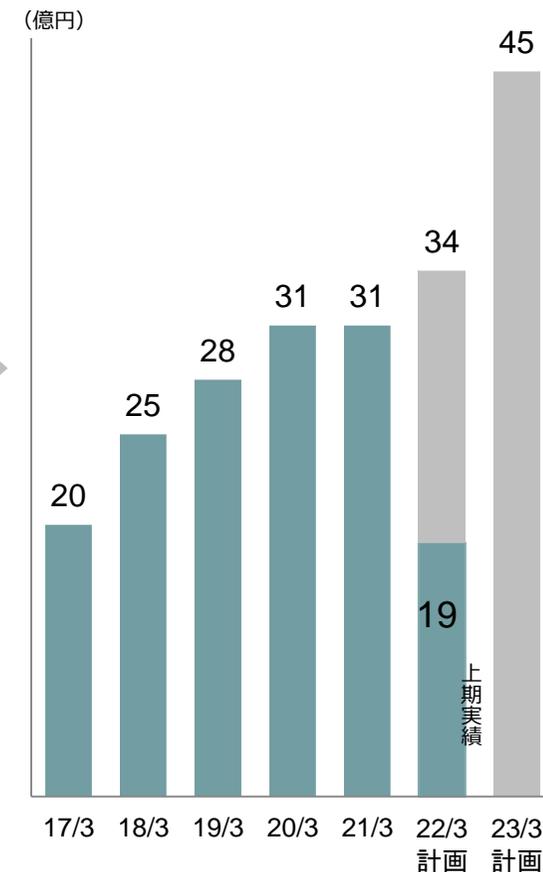
ビジネスマッチング 商談設定件数



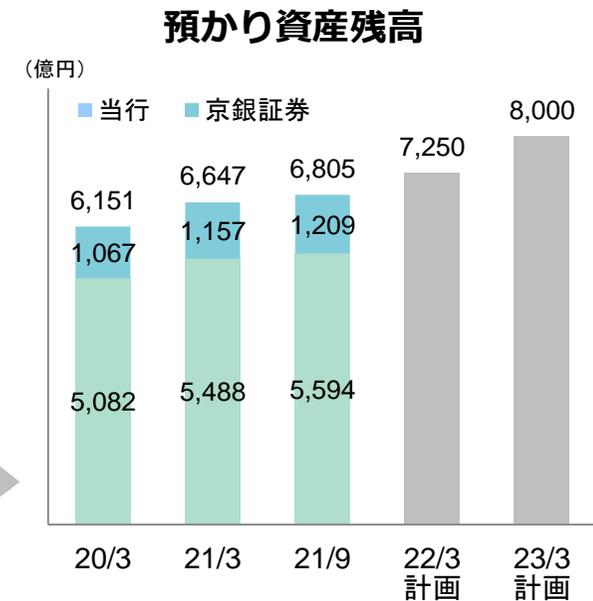
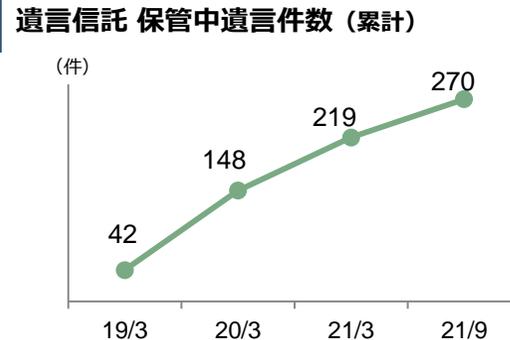
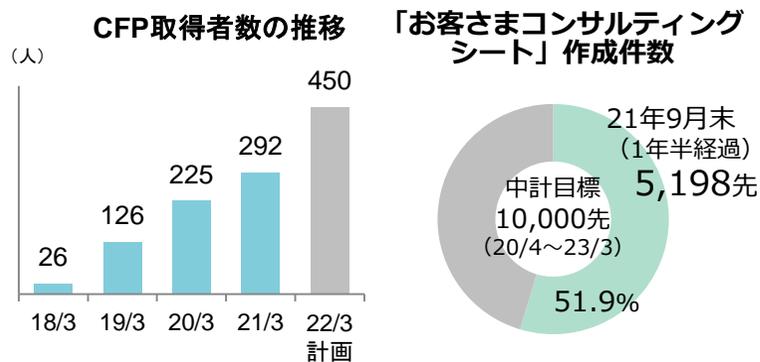
M & A 成約支援先数



法人ぐるみ収益



一人ひとりの顧客に応じた質の高いコンサルティングを展開



ライフステージに沿ったコンサルティング営業

相続・資産承継層

- ・相続個別相談会を全エリアで開催 等

富裕層・法人 (オーナー)

- ・京銀証券と連携した私募仕組債の提案
- ・新規開拓営業の強化 等

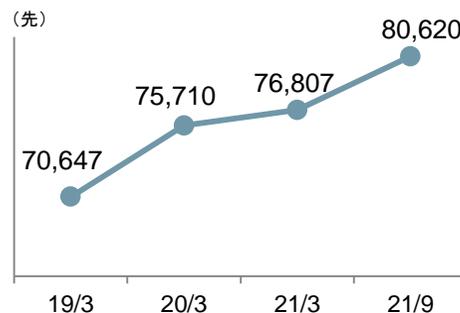
資産活用層

- ・相続・贈与ニーズの取り込み
- ・退職前後層向け保険新商品の提案 等

資産形成層

- ・京銀アプリの利用促進など非対面チャネルの活用 等

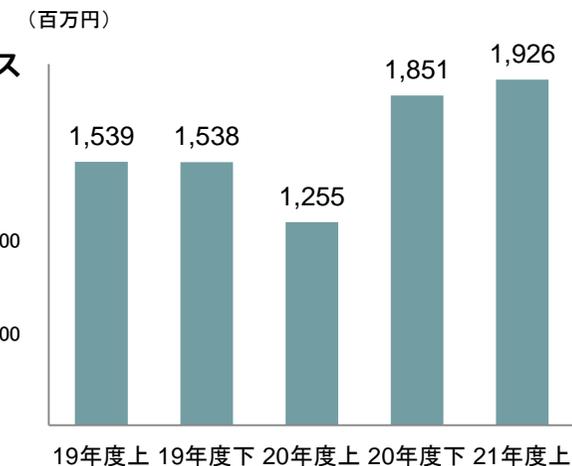
投資信託取引先数



投信自動積立・外貨普通預金自動積立サービス 月間振替額・契約先数



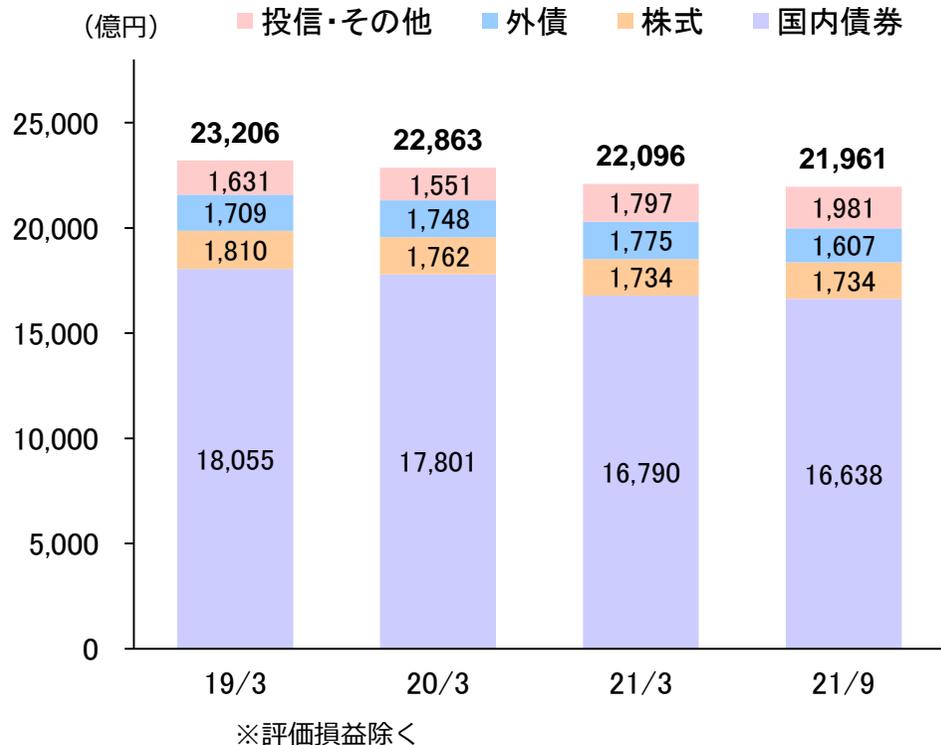
預かり資産収益



国内債券の償還再投資を行いつつ、株式投資信託・REITによる収益確保

- 国内債券は国債や地方債中心に償還再投資
- 外債は金利低下局面に米ドル建債券を売却
- 投資信託は株式投資信託・REITの売買により収益を確保、および海外資産への分散投資を継続

有価証券残高

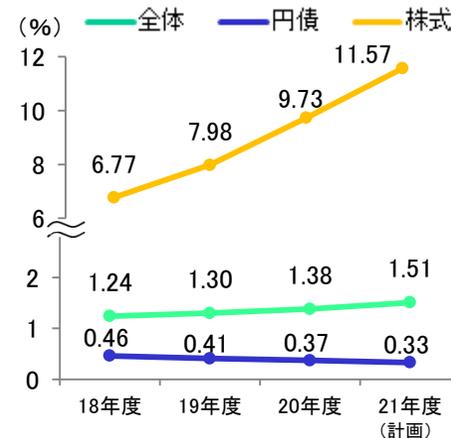


有価証券評価損益

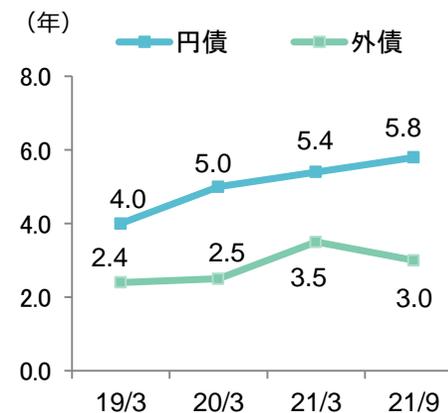
(億円)

内訳	評価損益	前期比(20/3比)
国内債券	45	+11
株式	9,860	△156
外債	132	+48
その他	125	+27
合計	10,164	△67

利回りの推移



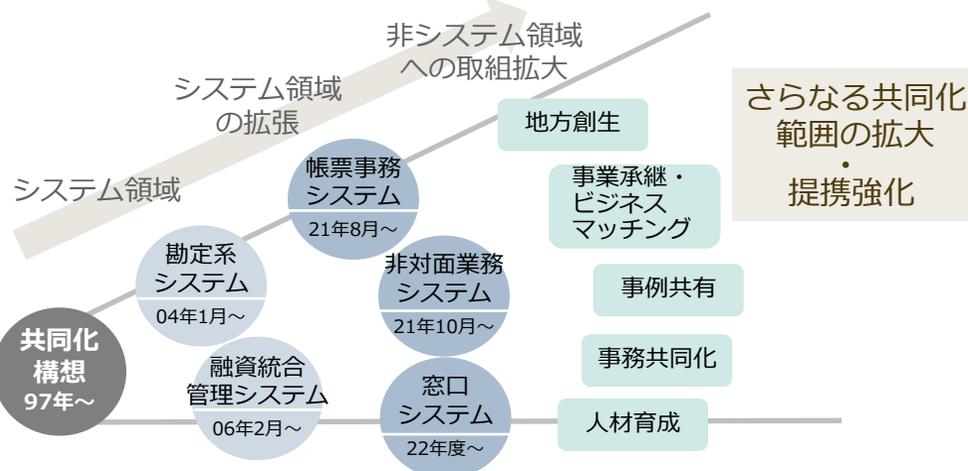
平均年限の推移



連携の枠組みを活用し、お客さまに付加価値の高いサービスを提供

システム・デジタル戦略

■ 地銀共同センター参加行一体での 価値向上の取り組み



■ MEJAR参加行 5行とシステム領域で連携

「地銀共同センター・MEJARシステム・ワーキンググループ (CMS-WG)」の立ち上げ

地銀共同センター参加行 (13行)

〔 京都、千葉興業、岩手、池田泉州、愛知、福井、青森、秋田、四国、鳥取、西日本シティ、大分、山陰合同 〕

MEJAR参加行 (5行)

〔 横浜、北陸、北海道、七十七、東日本 〕

共同研究

- ・勘定系システムの効率的運用
- ・営業店窓口機器などの効率的な開発／調達
- ・オンラインデータ提携基盤等のアプリケーション相互利用等

域内金融機関の連携

域内連携プラットフォーム

〔 当行、滋賀銀行
京都信用金庫
京都中央信用金庫
京都北都信用金庫 〕

第一弾 メールカーの共同運行 (一部)

- ・現金、手形・小切手等の現物輸送
- ・物件の本支店間の授受

ランニングコストの削減

＋
メールカー運行数減少により
排出ガスの削減

非競争分野での相互協力

海外ソリューション

京都銀行

海外ビジネス分野
業務提携

横浜銀行

提携内容

- ・取引先の海外展開に関する資金の協調支援等
- ・取引先の海外展開にかかる本業支援 (ビジネスマッチングやセミナー・商談会の共同開催を通じ、ネットワークやノウハウ等を相互利用)
- ・取引先の海外展開支援にかかる情報交換および海外拠点の相互活用