



平成23年3月8日

各 位

会 社 名 株式会社 京 都 銀 行
代 表 者 名 取締役頭取 高 崎 秀 夫
(コード番号 8369 東証第1部、大証第1部)
問 合 せ 先 総合企画部長 岩 橋 俊 郎
T E L (075)361-2275

第4次中期経営計画「パワーアップ ～躍進と躍動～」について

京都銀行(頭取 高崎 秀夫)では、今後3年間(平成23年4月1日～平成26年3月31日)に取組む新中期経営計画「パワーアップ ～躍進と躍動～」を策定いたしましたので、概要を下記のとおりお知らせいたします。

記

1. 計画の策定にあたって

当行では、平成17年度にスタートした中期経営計画から、経営ビジョンに「広域型地方銀行」を掲げ、近畿2府3県を営業エリアとした店舗展開により、お客さまの利便性向上と規模の拡大をすすめてまいりました。

一方、取り巻く環境では、これからマーケットはますます収縮し、競争は一段と激化することが予想されます。

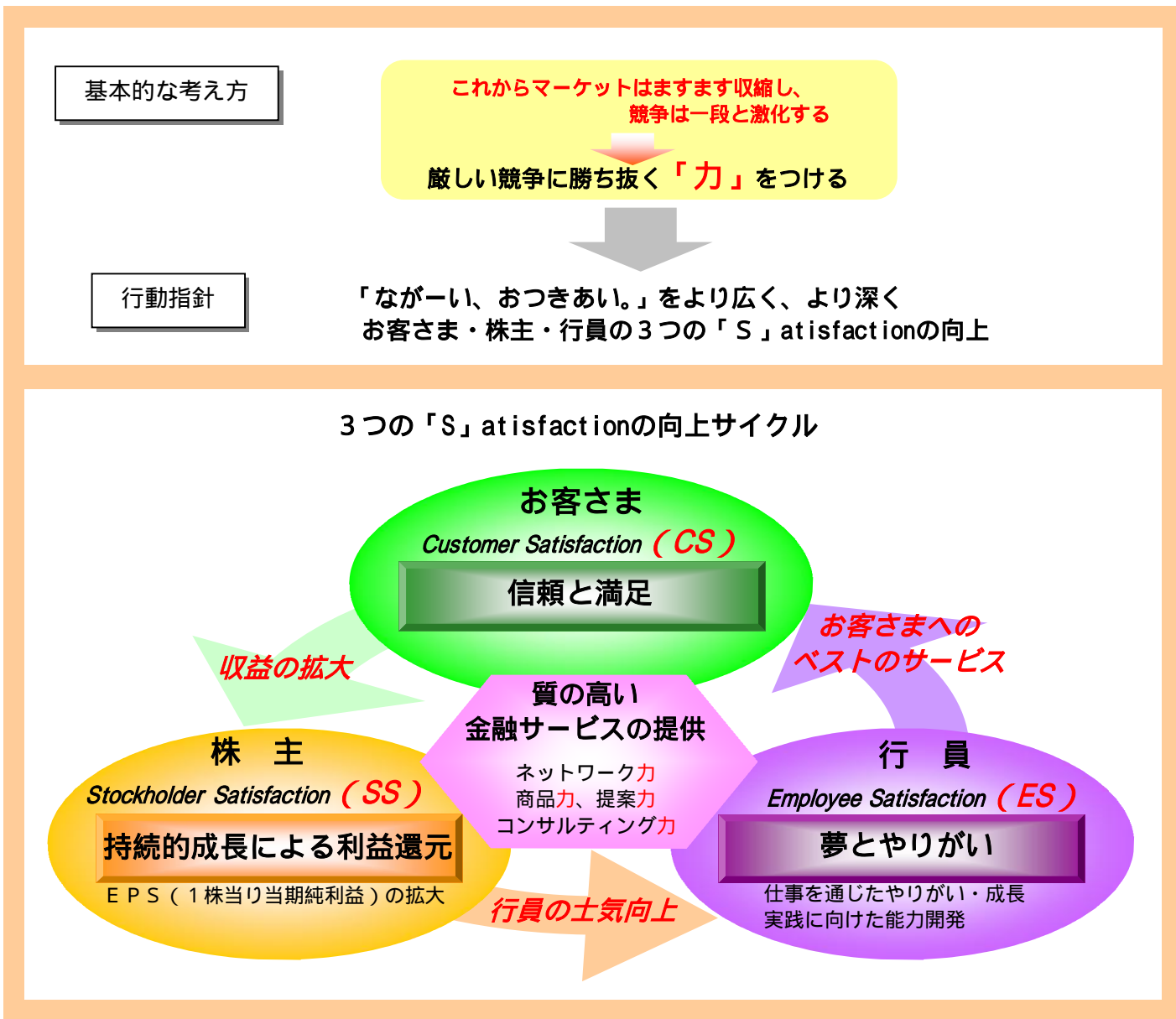
新中期経営計画では、質の高い金融サービスの提供を通じ、お客さまの「信頼と満足」を向上し、株主には「持続的成長による利益還元」を実現し、行員は「夢とやりがい」を高めていく。こうした、お客さま・株主・行員の3つの「S」atisfaction(満足度)を向上することで、厳しい競争を勝ち抜く「力」をつけてまいります。

新中期経営計画の初年度(平成23年10月)には、創立70周年を迎えます。新中期経営計画を創立70周年から次の10年へ向けて、新たなスタートと位置付け、競争力の「パワーアップ」により、当行が躍進し、行員が躍動することで、経営ビジョンに掲げる『すべての地域で1の競争力を持つ「広域型地方銀行」』を目指してまいります。

2. 第4次中期経営計画の位置付け



3. 第4次中期経営計画の基本的な考え方と行動指針



4. 第4次中期経営計画
(1) フレームワーク

第4次中期経営計画名称

パワーアップ ~ 躍進と躍動 ~

基本的な考え方
これからマーケットはますます収縮し、
競争は一段と激化する
↓
厳しい競争に勝ち抜く「力」をつける

経営ビジョン

すべての地域で 1の競争力を持つ「広域型地方銀行」
~ 地銀トップ5入りを目指して ~

計数目標 (最終年度)

預金 + 譲渡性預金残高	7.2兆円	業務粗利益	1,010億円
貸出金残高	4.5兆円	当期純利益	230億円
		OHR	58%以内

基本方針

質の高い金融サービスの提供による企業価値の向上

行動指針

「ながーい、おつきあい。」をより広く、より深く。
お客さま・株主・行員の3つの「S」atisfactionの向上

7つの基本戦略

7つの基本戦略により、競争力の向上を目指す

営業戦略

成果と育成を目的とした本部営業組織再編、戦略的営業基幹店舗設置による戦力増強、総合取引拡充をはかる

チャネル戦略

近畿2府3県での強固なネットワーク構築、ATM・インターネット活用により、お客さまの利便性向上に取組む

貸出資産良質化戦略

経営支援活動など貸出資産の健全性維持・更なる良質化への取組みを強化し、開示債権圧縮および信用コスト抑制をはかる

人材開発戦略

提案力、コンサルティング力の向上をはかり、躍動感あふれる地銀トップクラスの人材を育成する

アジア戦略

海外拠点拡充、国際業務担当者育成、行内連携により、アジア進出企業へのサポートを強化し、取引を拡大する

IT戦略

営業活動の生産性向上、次世代営業店端末による事務処理効率化と管理業務負担軽減、ペーパーレス化を完成する

有価証券戦略

有価証券運用での、収益とリスクの最適なポートフォリオ構築による収益最大化をはかる

4つの基盤

4つの基盤により、基本戦略を支える

地域密着型金融・金融円滑化

地域密着型金融推進、金融円滑化の積極的な取組みにより、地域活性化や必要資金の円滑な供給をはかる

経営管理

「鉄壁の守り」で、地銀最高レベルのリスク管理態勢を確立する

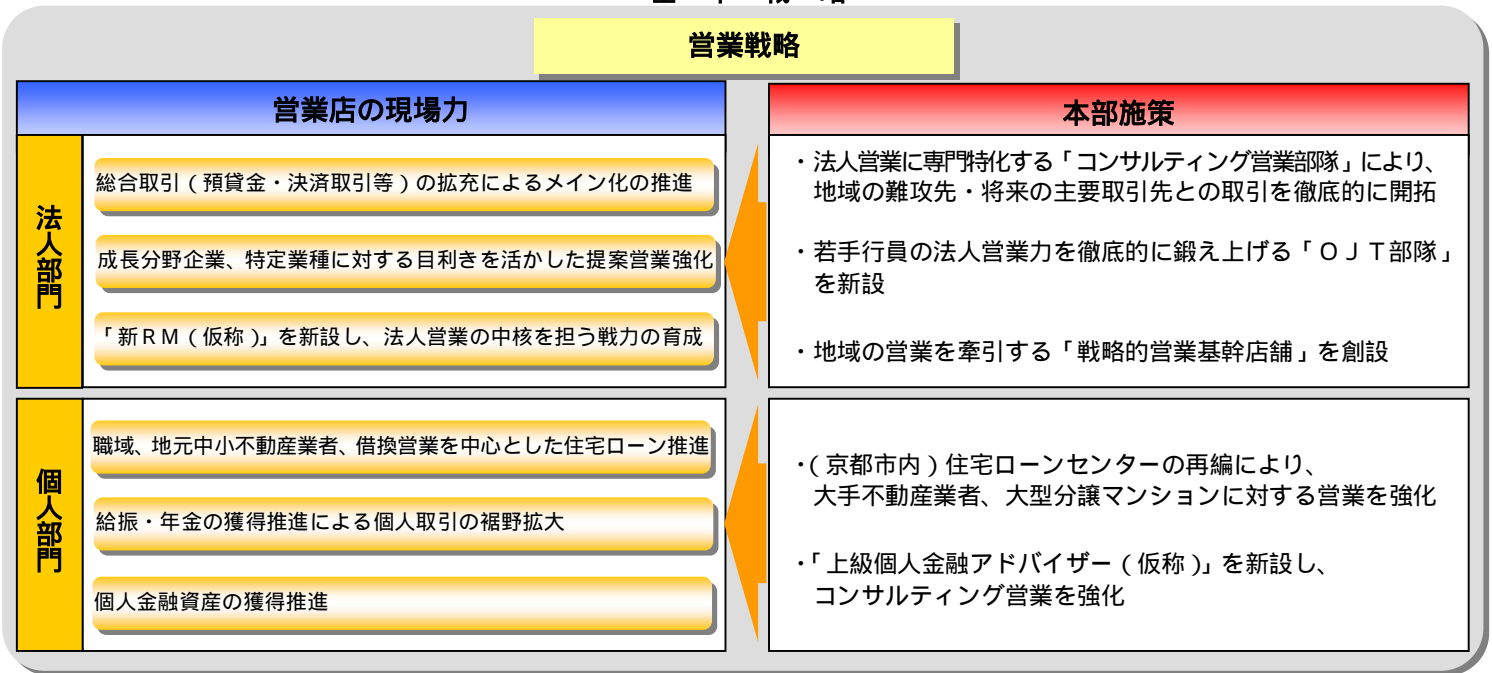
コスト管理

リターンに見合うコスト管理の実践により、コストの効率的配分と収益の拡大、最大化をはかる

地域貢献・環境保護

地域社会への貢献、環境保護への取組みを通じ、企業の社会的責任を果たす

基本戦略



チャネル戦略

～顧客利便性の更なる向上～

強固なネットワークの構築【3年間で15カ店出店】
ATM・インターネット等の非対面チャネルを活用した営業推進

貸出資産良質化戦略

～貸出資産の健全性維持と更なる良質化～

信用コストの抑制
積極的な経営支援活動による貸出資産の劣化防止
延滞貸出金や開示債権の大幅圧縮に向けた管理態勢

人材開発戦略

～地銀トップクラスの人材を育成～

融資営業に強い人材
海外進出企業に対するサポート強化に対応できる人材
女性の営業活躍機会拡大

アジア戦略

～アジア進出企業へのサポート強化～

取引先集積地へ新たな拠点を設置
アジアデスクの体制強化により、営業店、本部、海外駐在員事務所の連携強化

IT戦略

～営業活動の生産性向上・ペーパーレス化の推進～

渉外ナビゲーションの活用による提案力強化
次世代営業店端末の導入
推進先情報の電子配信による営業活動支援

有価証券戦略

～収益とリスクの最適化～

有価証券運用について、収益とリスクの最適なポートフォリオ構築による収益の最大化

基本戦略を支える基盤

