

株式会社 京都銀行

京都市下京区烏丸通松原上る
郵便番号600-8652

第5次中期経営計画 「ビジョン75 いい銀行づくり」について

京都銀行（頭取 高崎 秀夫）では、今後3年間（平成26年4月1日～平成29年3月31日）に取り組む新中期経営計画「ビジョン75 いい銀行づくり」を策定いたしましたので、概要をお知らせいたします。

1. 第5次中期経営計画の基本的な考え方

当行は、平成12年12月に草津支店（滋賀県）を開設して以降、店舗ネットワークの拡充をはかり、「広域型地方銀行」として成長を遂げてまいりました。

一方、取り巻く環境は、人口や事業所数の減少、国内産業の空洞化などマーケットの縮小により競争が激化し、今後、益々厳しくなることが予想されます。

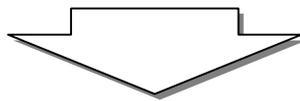
このような環境の下、当行は「5年後のあるべき姿、10年後のありたい姿」を「“地元京都”で絶対的な経営基盤を構築し、近畿2府3県において圧倒的な存在となる。」とし、新中期経営計画では、経営ビジョンに「広域型地方銀行・第2ステージ」～点から線、線から面、面を深掘りし、「地域のメインバンク」へ～を掲げ、更なる成長を目指してまいります。

また、行員ひとりひとりが「いい銀行」にしようとの強い思いをもって行動するよう、「いい銀行づくり～地域とお客様に選ばれる銀行～」を行動指針に掲げ、3つの基本戦略（営業戦略・人材戦略・業務改革戦略）を遂行していくこととしております。

新中期経営計画の最終年度（平成28年度）は、創立75周年の記念の年に当たります。「預金＋譲渡性預金残高7.5兆円、リテール預貸和7.5兆円、当期純利益175億円」を計数目標に掲げ、その必達と行員ひとりひとりの思いの実現に向け「ビジョン75 いい銀行づくり」と名付けました。

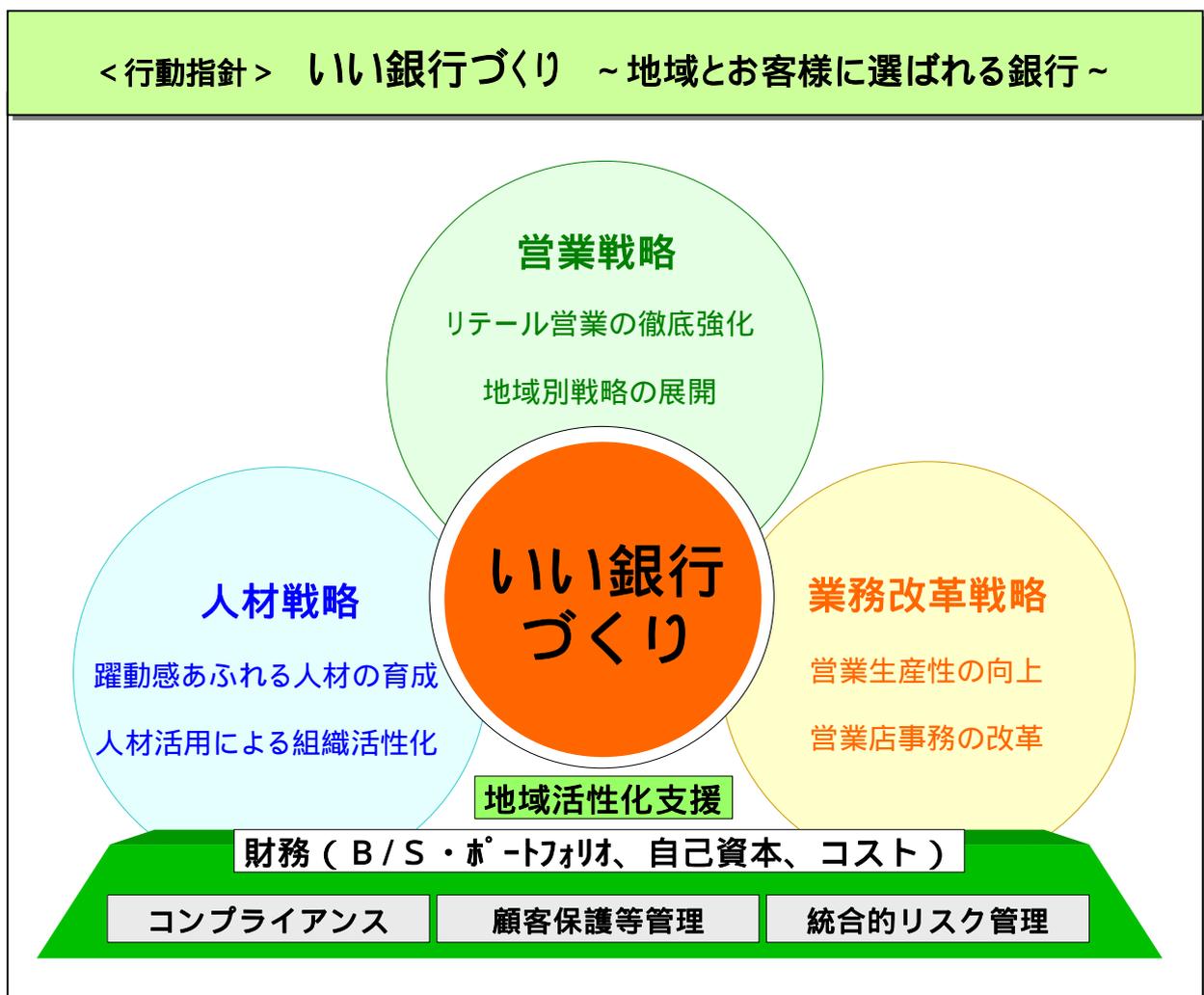
2. 環境認識および銀行界への影響

環境認識(社会・経済)	銀行界への影響
・高齢化社会の進展	・相続に伴う個人金融資産流出への対応 ・遺言信託・事業承継ニーズへの対応
・人口の減少	・顧客基盤の強化
・東京一極集中、地域別経済格差の拡大	・地域経済の活性化支援への取組み ・地域金融機関の連携、提携等
・産業構造の変化	・成長分野への資金供給の強化
・海外移転に伴う国内産業の空洞化	・海外ビジネスの強化
・社会インフラの老朽化問題	・インフラ更新等に対する投融資の増加



3. 計画骨子(平成26年度～28年度)

平成26年度からの3か年は、「5年後のあるべき姿、10年後のありたい姿」に向けて、顧客基盤、収益力、財務力、企業価値を高めていく **いい銀行づくり** を行う期間と位置付ける。



4. 5年後のあるべき姿、10年後のありたい姿

“地元京都”で絶対的な経営基盤を構築し、
近畿2府3県において圧倒的な存在となる。

～京都府内預貸金シェア30%の早期達成～

～預金量10兆円銀行への挑戦～

5. 経営ビジョン

「広域型地方銀行・第2ステージ」

～点から線、線から面、面を深掘りし、「地域のメインバンク」へ～

第1ステージ ... 営業拠点・営業戦力の拡充・配置

第2ステージ ... 磐石な顧客基盤の確立による収益力強靱化と持続的成長

6. 計画名称

計画名称 < ビジョン75 いい銀行づくり >



Value ...付加価値を高め、お客様に選ばれる銀行になる

Volume ...顧客基盤の拡充(先数・残高)を通じ量的拡大をはかる

Victory ...絶対的・圧倒的な存在となる

創立75周年(平成28年度)に

預金+譲渡性預金残高7兆5千億円、リテール預貸和7兆5千億円 の達成。

そして近い将来、預金+譲渡性預金残高8兆円、更には10兆円の銀行を目指す。

7. 計数目標(中計最終年度)

預金+譲渡性預金残高 7兆5,000億円

リテール預貸和 7兆5,000億円

(個人預金4兆5,000億円+リテール貸出金3兆円)

当期純利益 175億円

8. 基本戦略

(1) 営業戦略

営業目標

「リテール企業貸出 + 個人貸出」 年間 1,000億円増加

「個人金融資産」 3年間で 5,500億円増加
(個人預金4,000億円増加、個人預かり資産1,500億円増加)

リテールの徹底

地域別戦略の展開

重点項目

【リテールの徹底】

取引基盤の拡大 (先数・口数にこだわる営業推進)

営業力・コンサルティング機能の増強

企業の成長を促すコンサルティング機能の強化 (地域密着型金融の深化)
・「M & A業務」の推進における専門的分野の体制強化

「資産家・シニア向け」等に対するコンサルティング機能の強化
・「個人コンサルティング推進室」の体制強化
・「地域サポート営業部」による戦力育成

【地域別戦略の展開】

京都府内・京都市内における取組強化 (絶対的な地盤の確立)

新設店の取引基盤拡大と収益拡大

(2) 人材戦略

目指すべき行員像:

主体性を発揮し、ワンランク上の仕事を実践する。

人材育成

金融大学校桂川キャンパスの活用

専門家集団の養成

・M & A、個人コンサルティング(資産家・シニア向け等)、海外サポート等

組織活性化

女性活躍支援の深化

(3) 業務改革戦略

営業生産性向上

営業生産性向上に向けた業務の見直し

営業店事務の改革

窓口業務の効率化と顧客サービスの向上
事務負担の大きい業務の集中化

9. リテール基本戦略を支えるもの

事業性融資力の向上

「審査部」を「融資審査部」に名称改正し、融資審査・融資戦略の司令塔として「融資戦略室」を新設

「融資戦略」の企画、立案

新規融資審査力の強化

・取引先の成長や経営改善等につながる新規融資審査

10. 地域振興、地域経済・地域社会の活性化支援

地域活性化支援

営業支援部に専担組織「地域活性化室」を新設

行政と連携し、地域経済の活性化(新産業創出・成長産業支援等)支援への取組強化
地域活性化を踏まえた地公体との連携・協働

以上