

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 6 次中期経営計画 「Timely & Speedy」について

京都銀行（頭取 土井 伸宏）は、今後 3 年間（平成 29 年度～平成 31 年度）に取り組む新たな中期経営計画「Timely & Speedy」を策定いたしましたので、その概要をお知らせいたします。

1. 計画の骨子

（1）環境認識

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大・拡充を図り「広域型地方銀行」として成長を続けてまいりました。

一方において、我々を取り巻く経営環境につきましては、少子化・高齢化の進行やさらなる金融緩和政策による貸出金利回りの低下、あるいは FinTech に代表されるような IT 化や生活様式の変化など、今後ますます厳しく、また大きく変化していくことが予想されます。

（2）計画コンセプト・名称

お客さまが必要とされるサービスを速やかに提供していく、そのためにカルチャーや体制・仕組の革新も臆せず断行していくという強い思いを込め、計画名称を「Timely & Speedy」と名付けました。

（3）メインテーマ 「コンサルティング機能の発揮～つなげる～」

個人のお客さまには「未来に繋げる、親から子・子から孫へ繋げる」というコンセプトのもと、ワンストップでの金融運用商品の提供・アドバイスを行ってまいります。

法人のお客さまには「お客さま同士を繋げる、事業拡大に繋げる、海外へ繋げる、次世代に繋げる」というコンセプトのもと、当行ならではの強みである店舗ネットワークを活かしたサービス提供を行ってまいります。

また、この活動に注力していくため、行員の育成も含めた人員体制の強化を図ってまいります。

（4）主要計数計画（計画最終年度）

・預金＋譲渡性預金残高	： 8 兆円
・総貸出金残高	： 5 兆 7, 000 億円
・投資信託＋京銀証券預かり資産残高	： 5, 000 億円
・当期純利益（連結）	： 200 億円以上（ROE 5%程度）

※当期純利益（連結）：親会社株主に帰属する当期純利益、ROE：株主資本ベース

2. 計画の概要

▶▶ ありがたい姿

お客様の期待に応える京都銀行

- ・ 広域型地方銀行第2ステージとして、これまでに築いてきた基盤（顧客基盤、店舗ネットワーク）を最大限に活かします。
- ・ より一層お客様の相談に乗り、解決できる銀行となります。

▶▶ 地域のお客様のために真に役に立つ銀行として、地元経済やお住まいの方々の生活になくってはならない基盤（経済基盤・生活基盤）となります。そのなかで、「ながーい、おつきあい。」を通じて地域の発展に永続的に貢献し、地域とともに当行も成長を続けていきます。

▶▶ お客様の信認の証として200か店、預金量10兆円銀行へ

▶▶ 第6次中期経営計画 （平成29年度～31年度）

計画名称：**Timely & Speedy**

～お客様が必要とされるサービスを速やかに提供いたします～

計画
コンセプト

お客様の課題を解決する（付加価値を提供する）ことに重点的に取り組んでいく
（カルチャー・体制・仕組を革新）



メインテーマ

コンサルティング機能の発揮 ～つなげる～

<個人> ～未来に繋げる、親から子・子から孫へ繋げる～

グループ会社機能も最大限に活用し、ライフプランに応じたサービスを提供致します。特に資産形成のための金融運用商品の提供・アドバイスを京銀証券も含めワンストップで行ってまいります。

<法人> ～お客様同士を繋げる、事業拡大に繋げる、海外へ繋げる、次世代に繋げる ～

ファイナンスに留まらず、広域型地方銀行である当行ならではの強みを最大限に活かし、ビジネスマッチング（販路・購買支援）、M&A・事業承継支援、ベンチャー支援、海外進出支援等を行ってまいります。

▶ 戦略方針

コンサルティング機能を発揮するために

お客さまとの接点拡大

＜対 面＞ ～より多くのお客さまにお会いします～
業務の生産性を向上させ、お客さまとお話しさせて頂く時間を1分でも多く作っていきます。

＜非対面＞ ～便利なサービスを提供します～
ライフスタイルの変化や技術進展に応じた機能提供を行い、ご来店いただけないお客さまにも充実したサービスをご利用頂きます（アプリバンキング、ネット取引の拡充等）。

経営基盤の強化

将来に渡りお客さまの期待に応え続けていくため、人材育成、収益力、財務健全性などの経営基盤を更に強化してまいります。

▶ 基本姿勢

土台としての心構え

活動指針 ～意識改革・行動改革～

＜スピード感＞

「早さ・速さ」の価値を大切にします。

＜積極性＞

前例に捉われることなく、新しいことにも臆せずチャレンジします。

＜連携＞

京都銀行グループの総力を活用していきます。

地元産業に対する責務

地元根付いた文化・産業の発展のため、地方銀行として果たすべき役割をしっかりと担ってまいります。

不祥事故の根絶

絶対に当行グループから不祥事故は発生させません。

主要戦略

I

営業戦略

リテールの徹底

顧客基盤の拡大と段階的深耕・メイン化

⇒先数・口数にこだわる活動

○「つなげる」活動指標(3年間累積)

相続・資産承継にかかる 相談対応件数	1 万件	(本部専門チームによる H28 年度の受付件数 650 件)
ビジネスマッチングの 商談設定件数	5,000 件	(H28 年度 1,000 件)

○量的指標(3年間での増加額)

預金、投信、京銀証券預かり 資産等の残高増加	+1 兆円
リテール貸出金の残高増加 ※リテール店企業貸出+個人貸出	+4,500 億円

コンサルティング機能・サービス力の強化

【個人戦略】 お客さま本位の活動を展開

- ①預かり資産営業の推進強化【営業人員の戦略的配置と育成強化】
 - ・京銀証券との連携による多様な金融運用商品のワンストップ営業確立と推進強化
- ②相続・資産承継にかかる相談業務の取組強化

【法人戦略】 お客さまをよりよく知り、ニーズ・課題に応じていく営業の強化

- ①課題解決型営業の推進強化②ビジネスマッチング、M&A、事業承継、国際業務のさらなる強化

チャネルの拡充と地域別戦略の展開

【営業店体制】 お客さまの利便性向上、質の高いサービスの提供

- ①顧客接点・営業機会の拡大 ②効果の見込める成長マーケットへの出店

【非対面チャネル】 あらゆるチャネルを駆使し、お客さまとの新たな接点を創出

- ①新たな情報技術やシステム等の積極的な活用
 - ・NTTデータ「BeSTA FinTech Lab」の活用、人材交流

Ⅱ**人材戦略****人材育成**

(目指す行員像) 地域社会に真に役立つ人材となる。
 (行動指針) 主体性を発揮し、ワンランク上の仕事を実践する。

- (1) 資産形成分野におけるコンサルティング力の強化
 - ▶ CFPの全行的な取得を推進し、1,000名取得体制へ
- (2) リーダー人材の養成
 - ・各階層のリーダー人材を養成する『経営塾』を新設
 - ・多様な専門分野で活躍できる専門家人材を育成

組織活性化

- (1) 京都銀行版働き方改革プログラム（7アップ考動）の推進
 - ・仕事の生産性向上
 - ・余暇の創造（全部店19時完全退行、有給休暇の取得促進）
 - ・能力開発と自己研鑽の促進
- (2) 新たな女性活躍推進「きらめきキャリアサポートプログラム」の実施

Ⅲ**生産性向上戦略****生産性革新本部**

専担組織の設置により、営業店業務全般を抜本的に改革し生産性を革新的に向上させる取組を全行横断的かつ強力に実施する。

本部の機構改革

本部組織の見直し・スリム化を実施し、意思決定の迅速化、効率的な運営体制の構築を行う。

Ⅳ**市場運用戦略**

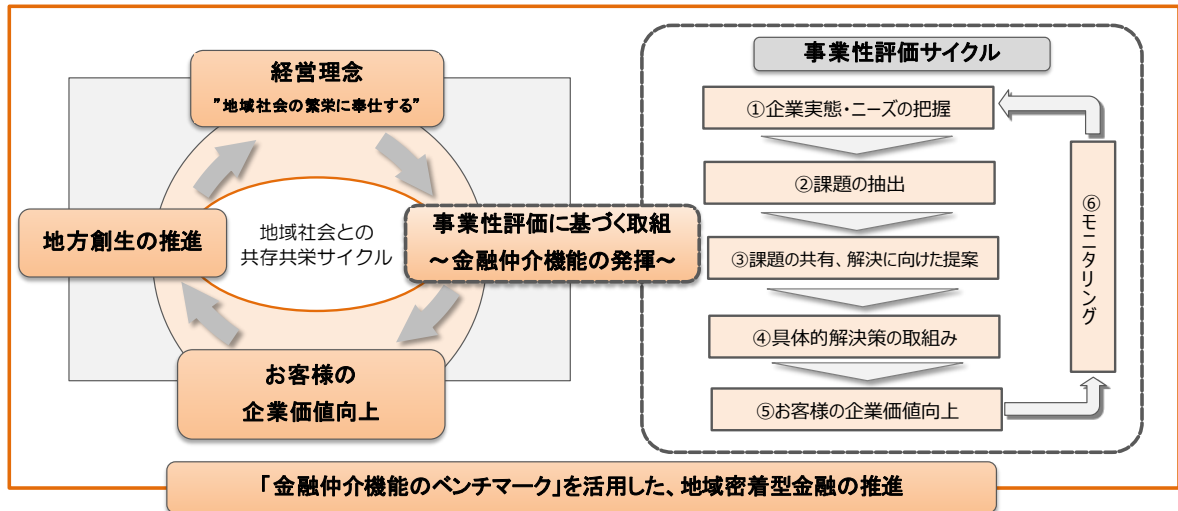
安定した期間収益の確保のためのポートフォリオ構築

Ⅴ**グループ戦略**

京銀証券を加え、より一層充実したグループ機能の活用

事業性評価、地方創生

事業性評価に基づく取組、地方創生の推進



- ・お客様の企業価値の向上、お客様の成長を通じた地域経済の発展・地方創生に貢献
- ・地方公共団体等との密接な連携、「金融仲介機能のベンチマーク」を有効に活用した地域密着型金融の推進

文化、伝統、観光産業との「ながーい、おつきあい。」

地元にも根付く文化、伝統、観光産業を未来へ受け継いでいくために、お客さまと当行グループ、関係者が一体となって連携し、地域経済の活性化に積極的に貢献

- ・融資制度の創設
- ・伝統技術等の販路拡大、他分野への応用・進出支援 等

以上