

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

「地域密着型金融推進計画」の進捗状況について

京都銀行（頭取 柏原 康夫）では、金融庁から公表された「地域密着型金融の機能強化の推進に関するアクションプログラム」（平成17～18年度）に基づく「地域密着型金融推進計画（以下 推進計画という）」について、その進捗状況を6ヵ月ごとに公表することとしております。今般、平成19年3月末をもって「推進計画」が終了したことに伴い、2年間の進捗状況について公表させていただきます。

当行の推進計画では、「地域貢献」と「顧客満足度向上」という2つの枠組みで整理し、次の主要施策を柱として取り組んでまいりました。

1. 「地域活性化プロジェクト」の推進と「活き活き企業サポートチーム」の活動による地域貢献

(1) 観光支援による地域活性化

当行独自融資商品「京銀観光支援特別融資〈賑わい〉」による金融支援を通じ、地元産業の活性化に取り組んでまいりました。また、京都の魅力ある観光地、観光スポットを紹介する京銀観光写真展を開催するなど、観光客誘致のための取り組みを実施いたしました。

(2) ベンチャー企業の支援・育成

「ベンチャー企業支援室」では、「K・S・Oベンチャーファンド」、「がんばれ中小企業・活き活き育成ファンド」等を通して、ベンチャー企業、中小企業へ積極的な資金供給を行ってまいりました。平成19年1月には、同志社大学との連携により「京都・同志社発ベンチャー育成ファンド」を設立し、同志社発ベンチャーに対する支援・育成業務に取り組んでおります。

(3) 担保・保証に過度に依存しない融資推進

中小企業への資金供給の円滑化を図るため、無担保・第三者保証人不要の融資商品の拡充等、お客様のニーズに適した商品提供に努めてまいりました。平成19年3月末の無担保・第三者保証人不要の融資商品残高は750億円となり、推進計画期間中の増加額は366億円となりました。

(4) 業種別支援の高度化

業種特有の情報、ノウハウの蓄積をすすめることで業種別支援の高度化を図っております。特に医療・福祉チームは市場調査を行ったうえ、これまで蓄積してきた業種別ノウハウを活用した活動を行っております。

2. 「お客様サービス部」による顧客満足度向上の推進

営業店にはCSリーダーを、本部にはお客様サービス向上委員会を設置しCS向上に向けた取り組みを全行あげて行っております。平成18年度につきましても、平成17年度に引き続きお客様満足度調査を実施しており、調査結果をお客様の利便性向上やお客様のニーズ・要望を反映した商品・サービスの提供に役立ててまいります。

この計画の中で、目指すべき姿として、平成19年3月末の「中小企業等貸出金（個人含む）の期間中増加額1,500億円の達成」を掲げておりましたが、平成19年3月末の実績は次のとおりとなり、数値目標については達成することができました。

項目	目標	平成19年3月末実績
中小企業等貸出金（個人含む）の期間中増加額	1,500億円増加 （平成17年3月末対比）	2,351億円増加 （目標達成）

当行では、これらの諸施策を引き続き推進していくことにより、地域金融機関に求められている本来の地域貢献を果たしてまいります。

添付資料

- ・「地域密着型金融推進計画」の進捗状況（平成17年4月～平成19年3月）

以上

「地域密着型金融推進計画」の進捗状況（平成17年4月～平成19年3月）

株式会社 京都銀行

1. 取組方針

当行の推進計画では「地域貢献」と「顧客満足度向上」の2つの枠組みで整理し、次の主要施策を柱として取組んでおります。

「地域活性化プロジェクト」の推進と「生き生き企業サポートチーム」の活動による地域貢献

「お客様サービス部」による顧客満足度向上の推進

こうした施策を通じ、地域経済の活性化による地域貢献をはかってまいります。また、安全で、安心して利用できる健全な経営基盤を構築することにより、地域で最も信頼され、存在感のある銀行として揺るぎない地位を確立してまいりたいと考えております。

2. 目指すべき姿

中小企業等貸出金（個人含む）の期間中増加額1,500億円の達成を目指してまいりましたが、平成19年3月末の実績は次のとおりとなり、数値目標については達成することができました。

項目	目標	平成19年3月末 実績
中小企業等貸出金（個人含む）の期間中増加額	1,500億円増加 （平成17年3月末対比）	2,351億円増加

3. 主要施策の進捗状況について

「地域活性化プロジェクト」の推進と「生き生き企業サポートチーム」の活動

・「観光支援室」において、観光産業・観光関連業者に対する活性化支援に積極的に取組んでおります。

当行独自融資商品「京銀観光支援特別融資〈賑わい〉」による資金供給等、金融支援を通じて地元産業の活性化に貢献いたしております。

また、観光客誘致に資する取組として、京都の魅力ある観光地、観光スポットを紹介する「京銀観光写真展」、「時代祭り写真展」の開催、「京銀ビジョン」による観光関連情報の放映拡充（14種類から18種類に）等、諸施策の充実をはかっております。

・地元林業の活性化と木材の「地産地消」を促進するため、「京都府産木材認証」を受けた住宅を「エコ住宅ローン金利優遇」の対象に追加し、環境配慮型金融商品の拡充をすすめております。

【平成18年下期 京銀観光支援特別融資〈賑わい〉 取組実績 68先 31.6億円】

【推進計画期間累計 京銀観光支援特別融資〈賑わい〉 取組実績 154先 57.1億円】

・「ベンチャー企業支援室」では、ベンチャー企業、中小企業へ積極的な資金供給を図っております。平成18年下期は、K・S・Oベンチャーファンドが8先、164.7百万円、中小企業基盤整備機構、ベンチャーラボ（目利き機関）との連携により設立した「がんばれ中小企業・生き生き育成ファンド（愛称：がんばれファンド）」が4先、112.7百万円の投資実績となりました。K・S・Oベンチャーファンド4号については、これまでの積極的な投資により、投資組入が完了予定となったため、ファンド総額を5億円増額（うち当行が4億円出資）し、10億円といたしました。

また、平成19年1月には、同志社大学との連携により「京都・同志社発ベンチャー育成ファンド」を設立いたしました。さらに、「同大・京銀ベンチャー支援会議」を設置し、同志社発ベンチャーに対する支援・育成業務に取り組んでおります。

【平成18年下期	K.S.Oベンチャーファンド	投資実績	8先	164.7百万円】
【推進計画期間累計	K.S.Oベンチャーファンド	投資実績	24先	497.7百万円】
【平成18年下期	がんばれ中小企業・生き生き育成ファンド	投資実績	4先	112.7百万円】
【推進計画期間累計	がんばれ中小企業・生き生き育成ファンド	投資実績	9先	242.7百万円】
【推進計画期間累計	ファンド出資額11.9億円増加、	上場企業3社誕生】		

・中小企業への資金供給の円滑化をはかるため、無担保・第三者保証人不要の融資商品の拡充、融資条件の一部見直しを実施することによりお客様のニーズに適した商品提供に努めております。また、兵庫県信用保証協会や大阪市信用保証協会と提携するなど、営業エリアの広域化に応じた商品ラインナップの拡充をはかっております。これら諸施策の結果、平成19年3月末の取扱残高は750億円となり、推進計画期間中に366億円増加いたしました。

【平成18年下期	無担保・第三者保証人不要の融資商品残高	750億円】
【推進計画期間累計	無担保・第三者保証人不要の融資商品残高期間中増加額	366億円】

・「経営支援室」では、中小企業再生支援協議会、地元金融機関、保証協会、RCC等外部機関との連携、協力態勢を構築し、再生スキーム・手法の積極的な活用に取り組んでおります。平成18年下期には、再生ファンドを活用した案件について1件、京都府・京都市協調の「中小企業再生支援融資制度」について、12先、14.6億円の取組を実施いたしました。また、取引先企業に対する経営相談・支援機能の強化により、平成18年下期のランクアップ先数が17先、推進期間中累計で100先となりました。

【平成18年下期	再生支援ファンド活用実績	1先】	
【推進計画期間累計	再生支援ファンド活用実績	5先】	
【平成18年下期	京都府・京都市協調「中小企業再生支援融資制度」取組実績	12先	14.6億円】
【推進計画期間累計	京都府・京都市協調「中小企業再生支援融資制度」取組実績	58先	68.2億円】
【平成18年下期	ランクアップ先数の実績	17先】	
【推進計画期間累計	ランクアップ先数の実績	100先】	

・「生き生き企業サポートチーム」の中核組織である「企業サポート部」では業種特有の情報、ノウハウの蓄積をすすめることで業種別支援の高度化をはかっております。特に医療・福祉チームは市場調査を行ったうえ、これまで蓄積してきた業種別ノウハウを活用することで積極的な提案型営業を実践しております。

【平成18年下期	融資起案実績	96件	金額100億円】
【推進計画期間累計	融資起案実績	412件	金額456億円】

・「法人取引推進室」に推進リーダーを設置し、本部営業の機能強化をはかるなど、新たな融資手法を通じた金融支援の推進に取り組んでおります。平成18年下期は、中小企業向けシンジケートローンの組成（1件、30億円）や私募債の推進（46件、53.3億円）等、中小企業の資金調達手法の多様化に対応しております。

【平成18年下期	中小企業向けシンジケートローン組成実績	1件	30億円】
【推進計画期間累計	中小企業向けシンジケートローン組成実績	3件	46億円】
【平成18年下期	私募債の取組実績（エコ・私募債含む）	46件	53.3億円】

【推進計画期間累計 私募債の取組実績（エコ・私募債含む）
「お客様サービス部」による顧客満足度向上の推進

179件

197.8億円】

- ・営業店にはCSリーダーを、本部にはお客様サービス向上委員会を設置し、CS向上に向けた取組みを全行あげて行っております。CSリーダー会議はエリア単位ごとに定例開催しており、より一層のCS活動の活性化を図っております。
- ・平成18年度につきましても、平成17年度に引き続きお客様満足度調査（郵送アンケート）を実施しており、調査結果については、お客様の利便性向上やお客様のニーズ・要望を反映した商品・サービスの提供に役立ててまいります。

4. アクションプログラムに基づく個別項目の進捗状況

項目	具体的な取組み	スケジュール		進捗状況		備考
		17年度	18年度	17年4月～19年3月	18年10月～19年3月	
1. 事業再生・中小企業金融の円滑化 (1) 創業・新事業支援機能等の強化	<ul style="list-style-type: none"> ・「生き生き企業サポートチーム」を「企業サポート部」と「観光支援室」に改組し、業種別営業支援体制を強化 ・産学連携の強化、大学発ベンチャーへの積極的な投資を実施 	<ul style="list-style-type: none"> ・「企業サポート部」の設置 ・「観光支援室」の設置 ・「がんばれ中小企業・生き生き育成ファンド」組成 	<ul style="list-style-type: none"> ・産学官とのネットワークの充実 	<ul style="list-style-type: none"> ・H17/4「企業サポート部」を設置し、業種毎の特性を踏まえた融資案件を起案 起案実績 412件/456億円 ・「観光支援室」を設置し、地域の特徴業種である観光関連業界とのパイプを強化 ・大学との連携を強化（包括提携大学は合計9大学） ・立命館大学、同志社大学の「学生ベンチャーコンテスト」に協賛 ・主要連携機関を組織化し、「京銀生き生きベンチャー支援ネットワーク」を設立 ・「がんばれ中小企業・生き生き育成ファンド」 投資実績 9先/242.7百万円 ・K.S.Oベンチャーファンド 投資実績 24先/497.7百万円（累計 75先/2,047百万円） ・上記投資先の中から3社の上場企業が誕生 ・H18/6 環境配慮型企業向け融資取扱開始 京銀エコ・ローン 66件/48.7億円 ・京銀エコ・私募債 22件/32.2億円 	<ul style="list-style-type: none"> ・「企業サポート部」による業種別融資案件起案 起案実績 96件/100億円 ・「京都・同志社発ベンチャー育成ファンド（ファンド総額2億円）」を設立 ・「同大・京銀ベンチャー支援会議」を設置 ・立命館大学「学生VBコンテスト」・優秀ビジネスプランに「京都銀行賞」を授与 ・「がんばれ中小企業・生き生き育成ファンド」 投資実績 4先/112.7百万円 ・K.S.Oベンチャーファンド 投資実績 8先/164.7百万円 ・K.S.Oベンチャーファンド4号のファンド総額を5億円増額（うち当行が4億円出資）し、10億円とする ・環境配慮型企業向け融資取扱実績 京銀エコ・ローン 22件/ 20.1億円 ・京銀エコ・私募債 13件/ 21.5億円 	<ul style="list-style-type: none"> ・生き生き企業サポートチーム ・本部各部、本店営業部により組織横断的な「生き生き企業サポートチーム」を再組成することで、業種別情報、ノウハウをより効率的に活用するとともに業種別営業支援体制を強化 ・地域活性化プロジェクト ・観光産業への取組強化 ・ベンチャー企業の育成・支援業務の推進

項目	具体的な取組み	スケジュール		進捗状況		備考
		17年度	18年度	17年4月～19年3月	18年10月～19年3月	
(2) 取引先企業に対する経営相談・支援機能の強化 その1 取引先企業に対する経営相談・支援機能の強化	<ul style="list-style-type: none"> ・高付加価値ビジネスマッチング体制の強化 ・外部専門機関・公的支援組織等との連携強化 ・個別経営相談会を開催 ・若手経営塾、各種セミナーの開催、通信教育の斡旋 	<ul style="list-style-type: none"> ・「法人取引推進室」を設置 ・京都市中小企業融資制度「きらめき企業支援融資(ものづくり企業縁結び資金)」の取り扱い開始 	<ul style="list-style-type: none"> ・ビジネスマッチング推進体制の強化、活性化 ・京都総研における経営者向けの事業革新個別相談会開催の検討 	<ul style="list-style-type: none"> ・H17/4「法人取引推進室」を設置 ・H17/9 ビジネスマッチングフェアに参加(主催:産業クラスターサポート金融会議) ・H17/11 天候デリバティブ取扱開始 ・H18/2 ビジネスパートナー交流会(主催:京都産業21)金融相談会に参加 ・H18/4 株式公開支援業務「市場誘導業務」取扱開始 ・H18/4 有料「京銀ビジネスマッチングサービス」開始 ・H18/7 中国・上海で「地銀八行合同商談会」を共同開催 ・H18/9 地震デリバティブ取扱開始 ・ビジネスマッチング実績(無料) 発信 1,187 件 商談 1,113 件 成約 408 件 	<ul style="list-style-type: none"> ・有料ビジネスマッチングサービス提携先5先追加、合計16先 ・ビジネスマッチング実績(無料) 発信 263 件 商談 236 件 成約 94 件 	<ul style="list-style-type: none"> ・活き活き企業サポートチーム ・「法人取引推進室」を設置し、ビジネスマッチングへの取組みを一層強化 ・地域活性化プロジェクト ・「経営支援室」による個別経営相談会の実施
(2) 取引先企業に対する経営相談・支援機能の強化 その2 要注意先債権等の健全債権化等に向けた取組みの強化	<ul style="list-style-type: none"> ・「全店ランクアップ運動」の拡大実施 ・個別経営相談会の実施 ・外部機関との連携強化 ・再生スキルの一層の向上とノウハウの蓄積 ・モニタリング態勢の強化 	<ul style="list-style-type: none"> ・経営支援対象先の拡大 ・個別経営相談会の開催 ・「全店ランクアップ運動」の拡大実施 ・モニタリング態勢強化の為、「ソリューションプラン」制度の改定 	<ul style="list-style-type: none"> ・同左 	<ul style="list-style-type: none"> ・個別経営相談会を実施 参加企業数 32 社 (H19年3月末 累計 155 社) ・コンサルティング会社との連携による経営改善支援 契約先数 10 社 (H19年3月末 累計 40 社) ・「ソリューションプラン」制度を改定し、モニタリング態勢を強化 ・「全店ランクアップ運動」を改定実施 	<ul style="list-style-type: none"> ・経営支援対象先を再選定 135 企業グループ、249 社 ・個別経営相談会を実施 参加企業数 4 社 ・コンサルティング会社との連携による経営改善支援 契約先数 2 社 	<ul style="list-style-type: none"> ・地域活性化プロジェクト ・経営支援への取組強化

項目	具体的な取組み	スケジュール		進捗状況		備考
		17年度	18年度	17年4月～19年3月	18年10月～19年3月	
(2) 取引先企業に対する経営相談・支援機能の強化 その3 健全債権化等の強化に関する実績の公表等	・経営改善支援取組実績等について、当行ホームページ等にて公表	・アクションプログラムの進捗状況の公表を通じ、公表	・同左	別紙様式 A - 1 , A - 2 , A - 3 参照		地域活性化プロジェクト
(3) 事業再生に向けた積極的取組み その1 事業再生に向けた積極的取組み	・債務者の実態に即したスキーム、手法の活用による再生にむけた取組を強化 ・DIPファイナンス、DES等について外部機関、外部人材との連携活用等、態勢整備をすすめる ・再生についての地域での連携、協力態勢を構築する	・DIPファイナンス、DES等の取扱いについての整備を進め、具体的案件を検討 ・「中小企業再生支援融資制度」についての積極的な取組み実施	・同左	・再生ファンドを活用した再生案件の取組を実施(5件) ・「中小企業再生支援融資制度」の実績 58先 / 68.2億円 ・DIPファイナンス、DESの活用について具体的検討を実施	・再生ファンドを活用した再生案件の取組を実施(1件) ・「中小企業再生支援融資制度」の実績 12先 / 14.6億円	地域活性化プロジェクト ・事業再生手法を幅広く活用し、再生支援を行っていく * 1 DIPファイナンス... (法的再生中等の企業に対する融資) * 2 DES...(債務の株式化)
(3) 事業再生に向けた積極的取組み その2 再生支援実績に関する情報開示の拡充、再生ノウハウ共有化の一層の推進	・再生支援の実績を公表 ・再生ノウハウの蓄積をはかり行内での共有化を進める ・京都の各地域金融機関等で構成する「企業再生担当者会議」等にて情報交換、再生ノウハウの共有化を進める	・当行ホームページ等で開示を検討 ・「企業再生担当者会議」等において再生ノウハウを共有化	・同左	・企業再生担当者会議ではH18上期より会員の拡充をはかり開催。開催回数は累計6回。会議では、再生事例のケーススタディや地域再生ファンドの活用等の情報交換を行い、ノウハウの共有化を図っている。 取組事例 別紙様式 B - 1 , B - 2 参照		地域活性化プロジェクト
(4) 担保・保証に過度に依存しない融資の推進等 担保・保証に過度に依存しない融資の推進	・スコアリング審査精度を向上 ・コベナンツ(財務制限条項)付融資商品の取組検討	・ローン商品の内容拡充 ・コベナンツ(財務制限条項)付融資商品の取組検討	・スコアリングモデルのバージョンアップ ・個人事業主向けスコアリングモデルの開発	・H17/12「京銀ビジネスカードローンスペシャル」の取扱開始 ・H18/4大阪府提携ポータル型融資の取扱開始 ・H18/5兵庫県信用保証協会、H18/6大阪市信用保証協会と提携保証制度の取扱開始 ・H18/6ビジネスローン等に「人事労務総合診断サービス」を付加 ・H19/3末現在 主要商品残高 京銀ビジネスローン(生き生き) 119億円 京銀ビジネスカードローン・京銀ビジネスカードローンスペシャル 24億円 京銀ビジネスローンR 27億円	・京銀ビジネスローンRの商品内容一部改正(融資限度額10百万円から30百万円に引上げ)	地域活性化プロジェクト ・無担保・第三者保証人不要の融資商品の推進

項目	具体的な取組み	スケジュール		進捗状況		備考
		17年度	18年度	17年4月～19年3月	18年10月～19年3月	
(4) 担保・保証に過度に依存しない融資の推進等 中小企業の資金調達手法の多様化等	<ul style="list-style-type: none"> ・地域「CLO」(ローン担保証券)の取組みについて対応検討 ・売掛債権担保融資制度の活用推進 ・「TKC 戦略経営者ローン」の商品内容拡充 ・「京銀ビジネスローン カスタマーサポート」の推進 	<ul style="list-style-type: none"> ・売掛債権担保融資制度の推進 ・「TKC 戦略経営者ローン」の推進 ・ノンリコースローン、プロジェクトファイナンス等の取組検討 	<ul style="list-style-type: none"> ・新たな融資手法を通じた資金調達手法の提供 	<ul style="list-style-type: none"> ・信用保証協会の売掛債権担保融資制度の取組実績 保証承諾 121 件/ 融資残高 3.2 億円 ・私募債の取組実績 取扱件数 179 件/ 金額 197.8 億円 ・中小企業向けシンジケートローンの組成 取扱件数 3 件/ 金額 46 億円 ・TKC 戦略経営者ローン、京銀ビジネスローン カスタマーサポート の推進 	<ul style="list-style-type: none"> ・信用保証協会の売掛債権担保融資制度の取組実績 保証承諾 14 件 ・私募債の取組実績 取扱件数 46 件/金額 53.3 億円 ・中小企業向けシンジケートローンの組成 取扱件数 1 件/ 金額 30 億円 	<ul style="list-style-type: none"> ・地域活性化プロジェクト 生き生き企業サポートチーム ・「法人取引推進室」による新たな資金調達手法の提供
(5) 顧客への説明態勢の整備、相談苦情処理機能の強化	<ul style="list-style-type: none"> ・顧客への説明責任について、研修等にて徹底 ・「お客様サービス部」を設置し、苦情、要望等を分析、検討し、経営に反映 	<ul style="list-style-type: none"> ・営業統轄部お客様サービス担当をお客様サービス部へ昇格設置 ・事務長、事務責任者会議等で苦情処理態勢の徹底および指導 	<ul style="list-style-type: none"> ・顧客への説明態勢について、研修、内部監査等を通じ、実効性を確保 	<ul style="list-style-type: none"> ・H17/8 「お客様サービス部」を設置 ・H17/4、10、H18/4、10 事務長・事務責任者会議等にて苦情処理体制について指導 ・顧客への説明責任について、各種研修にて徹底 	<ul style="list-style-type: none"> ・本部・営業店一体となった「CS 向上」の取組を継続推進 ・「住宅ローン商品パンフレット」を新たに作成し、商品情報提供の充実をはかる 	お客様サービス部
(6) 人材の育成	<ul style="list-style-type: none"> ・「営業部店長スキルアップ講座」の実施 ・「中小企業経営分析セミナー」の実施 ・「企業取引スキルアップトレーナー」の実施 ・「企業取引推進セミナー」の実施 ・「企業調査研修会」の実施 ・地銀協「目利き」「経営支援」研修への派遣等 	<ul style="list-style-type: none"> ・研修体系に組み入れ、計画的に人材育成 	<ul style="list-style-type: none"> ・同左 	<ul style="list-style-type: none"> ・「営業部店長スキルアップ講座」 ・「中小企業経営分析セミナー」 ・「企業取引スキルアップトレーナー」 ・「企業取引推進セミナー：保証協会編」 ・「企業調査研修会」等 企業取引推進にかかる研修を実施 累計 6 1 回実施 ・地銀協主催 「企業取引開発研究講座」「企業価値研究講座」「中小企業経営支援講座」「営業店法人取引専担者講座」への派遣 累計 17 名派遣 	<ul style="list-style-type: none"> ・「支店経営塾」「企業取引スキルアップトレーナー」 ・「企業取引推進セミナー：デリバティブ編」「融資渉外基礎研修会」「融資基礎研修会」等、企業取引推進にかかる研修を実施 累計 1 3 回実施 ・地銀協主催 「企業価値研究講座」「中小企業経営支援講座」へ 2 名派遣 	

項目	具体的な取組み	スケジュール		進捗状況		備考
		17年度	18年度	17年4月～19年3月	18年10月～19年3月	
2. 経営力の強化						
(1) リスク管理態勢の充実	<ul style="list-style-type: none"> ・新 BIS 規制国内公示を踏まえた採用手法の決定 ・信用リスク定量化の精度向上 ・オペレーショナルリスク管理体制の整備及びリスク管理の高度化 	<ul style="list-style-type: none"> ・情報収集、信用リスク管理コンサルティングの導入検討 ・データ整備、システム対応等、課題の洗い出し 	<ul style="list-style-type: none"> ・採用手法の決定 ・データ整備、システム対応の実施 	<ul style="list-style-type: none"> ・信用リスク管理コンサルティングの導入 信用リスクアセット算出システムの導入 バーゼル 対応プロジェクトチームの設置等 「基礎的内部格付手法」、「標準的手法」による信用リスクアセット算出にかかる業務要件定義を策定 ・業務要件定義に基づき、信用リスクアセット算出システムを構築 ・オペレーショナル・リスクに関する外部コンサルティング、データ収集・分析システムの導入に関する方針決定。ワーキンググループ立ち上げ。 	<ul style="list-style-type: none"> ・H18/10 リスク統轄部内にオペリスク対応のプロジェクトチームを設置 ・オペリスク管理コンサルティングを開始し、オペリスク分析・管理システムの構築、各種データ整備等の手法検討に着手 ・信用リスクアセット算出システムが完成し、標準的手法による自己資本比率の試算を実施 	
(2) 収益管理態勢の整備と収益力の向上	<ul style="list-style-type: none"> ・自己査定精度向上 ・デフォルトデータ、経費率データ等、各種データの精緻化 	<ul style="list-style-type: none"> ・金利ガイドラインの見直し ・財務分析システムの更改 	<ul style="list-style-type: none"> ・信用格付制度の見直し ・自己査定・格付システムの更改 	<ul style="list-style-type: none"> ・H18/1「融資統合管理システム」第1フェーズ(顧客、担保、財務機能)稼働開始 ・H18/3「貸出条件緩和債権にかかる基準金利」制定 ・H18/5「融資統合管理システム」第2フェーズ(信用格付機能)稼働開始 ・H18/7「融資統合管理システム」第3フェーズ(自己査定機能)稼働開始 	<ul style="list-style-type: none"> ・「融資統合管理システム」の「信用格付機能」の定着化、有効活用をはかる 	
(3) ガバナンスの強化 その1 財務内容の適正性の確認	<ul style="list-style-type: none"> ・企業会計審議会より公表された「財務報告に係る内部統制の評価及び監査の基準」(公開草案)に基づき具体的な取組策を策定する。 	<ul style="list-style-type: none"> ・今後の体制整備について全体のフレームワークの設計・スケジュール等を検討 	<ul style="list-style-type: none"> ・具体的な対応に着手 	<ul style="list-style-type: none"> ・財務報告に係る内部統制構築に向けた取組み方針決定 ・「評価範囲」の決定および「決算関係の内部統制」の文書化を完了し、本部業務の基準書を整備 ・H18/3 期有価証券報告書の「確認書」を提出 ・H18/3 期決算において内部監査部門が決算業務にかかる管理体制について監査を実施 	<ul style="list-style-type: none"> ・H19/1 内部統制構築委員会、プロジェクトチームを設置 ・監査法人のコンサルティングを受け、業務プロセスの文書化を本格開始 	

項 目	具体的な取組み	スケジュール		進捗状況		備 考
		17年度	18年度	17年4月～19年3月	18年10月～19年3月	
(4)法令等遵守(コンプライアンス)態勢の強化 その1 営業店に対する法令等遵守状況の点検強化等	<ul style="list-style-type: none"> 企業倫理、行動規範、服務規律等の再確認・再徹底 不正防止のための動態監査の強化 	<ul style="list-style-type: none"> 各店で「企業倫理、行動規範、服務規律」等の徹底 コンプライアンス監査の実施 	・同左	<ul style="list-style-type: none"> 「企業倫理、行動規範、服務規律」等の徹底 コンプライアンス・チェックにおける管理監督者等の相互チェックの実施 コンプライアンス監査実施 優越的地位の濫用の有無点検と防止の徹底 広告表示等の適切性確保の徹底 	<ul style="list-style-type: none"> 「私達の企業倫理と行動規範」(全役職員配布用)の改正 独占禁止法に関する全店勉強会を実施 部分業務監査の継続実施 	
(4)法令等遵守(コンプライアンス)態勢の強化 その2 適切な顧客情報の管理・取扱いの確保	<ul style="list-style-type: none"> 情報セキュリティ管理体制および情報漏洩防止対策の一層の強化 情報資産保護のための営業店指導強化、教育研修の実施 内部監査、外部監査の充実 	<ul style="list-style-type: none"> 顧客情報の管理・取扱いの一層の厳格化を実施 臨店指導、各種研修の実施 遵守状況の監査 	・同左	<ul style="list-style-type: none"> H17/10顧客情報流出防止策として「FAX送信集中管理システム」導入 個人情報の厳格な管理・取扱いについて、臨店、研修を通じ、営業店への指導実施 私用パソコンの業務使用禁止の再徹底 電子帳票アクセス履歴管理表の新設等、情報管理体制を強化 情報セキュリティ管理態勢の点検のため、当行システム部、業務監査部による共同センターへの立入り監査を実施 	<ul style="list-style-type: none"> 外部委託契約書が「アウトソーシングルール(情報セキュリティスタンダード16010)」を満たしているかの確認実施 ペーパーレス化推進(帳票類の電子化、保存期間の見直し等) 規程類の電子化完全実施 文書センター保管の営業店永久保存文書の保管状況確認実施 営業店保管の伝票・諸届等をセンターへ集中保管 ISMS等の導入検討 	

項目	具体的な取組み	スケジュール		進捗状況		備考
		17年度	18年度	17年4月～19年3月	18年10月～19年3月	
(5)ITの戦略的活用 その1 ITの戦略的活用	<ul style="list-style-type: none"> ・チャンネル機能強化、情報系システム充実、新商品・新サービス開発 ・「業務改革推進ユニット」を設置し、営業店業務のバックレス化を推進 ・偽造カード対策・個人情報保護等顧客保護への取組強化 ・自己査定・格付システム導入等による信用リスク管理の向上 	<ul style="list-style-type: none"> ・「業務改革推進ユニット」を設置 ・ダイレクトバンキングによる外貨預金・投信取扱、入金照合サービス等新サービス開発 ・稟議ワークフロー全店展開 ・ICキャッシュカード、生体認証の導入等偽造カード対策、暗号化等情報漏洩対策 	<ul style="list-style-type: none"> ・情報系システムの機能充実、マルチペイメント等の新サービス開発 ・営業店バックレス化展開 ・自己査定・格付システム導入 	<ul style="list-style-type: none"> 【ATM対応】 ・日中・月中支払限度額設定等、偽造カード対策を実施 ・指静脈認証機能付き IC キャッシュカード導入 ・セブン銀行とのICカード相互利用開始 【インターネットバンキング等へ対応】 ・インターネットEBサービスによる口座振替・収納代行サービスの追加 ・テレバン、インターネットバンキング等での外貨預金・投資信託サービス追加 【業務支援】 ・マルチメントネットワークでの口座振替受付サービス「Pay-easy」の取扱開始 ・預り資産総合支援システムの導入 	<ul style="list-style-type: none"> 【ATM対応】 ・正月三が日の店舗内外 ATM の営業対応 【インターネットバンキング等へ対応】 ・証券会社とのウェブ連動振込サービスの取扱開始 【業務支援】 ・ICタグを活用した「書類集中保管システム」の導入 ・投信窓販後方支援システムの導入 ・名寄せデータ整備点検・是正支援システムの導入 	
3 地域の利用者の利便性向上						
(1)地域貢献等に関する情報開示 その1 地域貢献に関する情報開示	<ul style="list-style-type: none"> ・地域貢献に関する記載内容、表現上の工夫を行い、利用者にとってよりわかりやすいものにする 	<ul style="list-style-type: none"> ・17年9月期ミニディスクロージャー誌より内容の充実をはかる 	<ul style="list-style-type: none"> ・18年3月期、9月期についても一層の充実を図っていく 	<ul style="list-style-type: none"> ・H17/12、18/7 ディスクロージャー誌、ミニディスクロージャー誌を発刊。記載内容の充実をはかる 	<ul style="list-style-type: none"> ・H18/12 中間ミニディスクロージャー誌、H19/1 に中間ディスクロージャー誌を発刊 	
(1)地域貢献等に関する情報開示 その2 充実した分かりやすい情報開示の推進	<ul style="list-style-type: none"> ・質問や相談の頻度の高いものを公表する 	<ul style="list-style-type: none"> ・「お客様サービス部」設置 ・質問、相談の収集 	<ul style="list-style-type: none"> ・質問、相談が多いものについてホームページへ掲載 	<ul style="list-style-type: none"> ・「お客様の声」をもとに実施した商品・サービスの改善項目についてホームページへ掲載 	<ul style="list-style-type: none"> ・CS レポート「お客さまの声にお応えしていきます！」を発刊 	お客様サービス部
(3)地域の利用者の満足度を重視した金融機関経営の確立	<ul style="list-style-type: none"> ・「お客様サービス部」を設置し、アンケート、ヒアリング等を通じ、顧客のニーズ、要望を分析し、経営に反映する 	<ul style="list-style-type: none"> ・「お客様サービス部」設置 ・アンケートを実施 ・CS 向上にかかる研修、指導の実施 	<ul style="list-style-type: none"> ・顧客のニーズ、要望を反映した商品、サービスの提供 ・経営改善項目の公表 ・CS 向上にかかる研修、指導の継続実施 	<ul style="list-style-type: none"> ・営業店にCSリーダー、本部にお客様サービス向上委員会を設置し、全行あげてCS向上に向けた取組みを実施 ・顧客満足度調査を実施 ・「お客様満足度」表彰制度を導入 ・顧客の意見・苦情等を踏まえて行った経営改善項目等を公表 ・CS レポート発刊 	<ul style="list-style-type: none"> ・CS 活動の一層の活性化をはかるため、CS リーダー会議、CS 勉強会を実施 ・郵送による平成18年度お客様満足度調査を実施 	お客様サービス部 ・顧客のニーズ、要望を分析し、経営に反映

項 目	具体的な取組み	スケジュール		進捗状況		備 考
		17年度	18年度	17年4月～19年3月	18年10月～19年3月	
(4) 地域再生推進のための各種施策との連携等	<ul style="list-style-type: none"> ・「観光支援室」を設置し、観光産業への取組みを強化 ・観光・京都ブランド産業にかかる「産学官」連携への参画 	<ul style="list-style-type: none"> ・「観光支援室」の設置 ・PFIにおける地方公共団体等との連携強化 ・行政、観光関連諸団体等との連携 	<ul style="list-style-type: none"> ・観光客誘致にかかる諸施策の企画、検討 	<ul style="list-style-type: none"> ・「観光支援室」の設置 ・PFI案件を通じて、地方公共団体等との連携を強化 ・営業店ロービーを利用し、「京銀観光写真展」を開催 ・H17/12「京銀観光支援特別融資＜賑わい＞」取扱開始 取扱実績 154先/ 金額 57.1 億円 ・社寺仏閣、地元優良企業と連携し、他地銀等からの視察旅行を誘致 	<ul style="list-style-type: none"> ・「京銀観光支援特別融資＜賑わい＞」の商品内容一部改正 ・「京銀観光支援特別融資＜賑わい＞」取扱実績 68先/ 金額 31.6 億円 ・地元林業の活性化を目的に、「京都府産木材認証」を受けた住宅を環境配慮型金融商品「エコ住宅ローン金利優遇」に追加 	地域活性化プロジェクト <ul style="list-style-type: none"> ・観光、京都ブランド産業の活性化

(別紙様式 A - 1)

経営改善支援の取組み実績(地域銀行用)

銀行名 京都銀行

【17～18年度(17年4月～19年3月)】

(単位:先数)

	期初債務者数	うち			
		経営改善支援取組み先	のうち期末に債務者区分がランクアップした先数	のうち期末に債務者区分が変化しなかった先数	
正常先	23986	21		10	
要注意先	うちその他要注意先	2817	228	33	120
	うち要管理先	611	218	66	80
破綻懸念先	565	24	1	19	
実質破綻先	128	0	0	0	
破綻先	45	2	0	0	
合計	28152	493	100	229	

- 注) ・ 期初債務者数及び債務者区分は17年4月当初時点で整理。
 ・ 債務者数、経営改善支援取組み先は、取引先企業(個人事業主を含む。)であり、個人ローン、住宅ローンのみの先を含まない。
 ・ には、当期末の債務者区分が期初よりランクアップした先数を記載。
 なお、経営改善支援取組み先で期中に完済した債務者は には含めるもの の には含めない。
 ・ 期初の債務者区分が「うち要管理先」であった先が期末に債務者区分が「うちその他要注意先」にランクアップした場合は には含める。
 ・ 期初に存在した債務者で期中に新たに「経営改善支援取組み先」に選定した債務者については(仮に選定時の債務者区分が期初の債務者区分と異なっていたとしても)期初の債務者区分に従って整理すること。
 ・ 期中に新たに取引を開始した取引先については本表に含めない。
 ・ には、期末の債務者区分が期初と変化しなかった先数を記載。
 ・ みなし正常先については正常先の債務者数に計上のこと。

(別紙様式 A - 2)

経営改善支援の取組み実績(地域銀行用)

銀行名 京都銀行

【18年度(18年4月～19年3月)】

(単位:先数)

	期初債務者数	うち 経営改善支援取組み先	のうち期末に債務者 区分がランクアップした 先数	のうち期末に債務者 区分が変化しなかった先 数
正常先	23645	39		12
要 注 意 先	うちその他要注意先	3028	18	220
	うち要管理先	290	32	85
破綻懸念先	552	16	3	13
実質破綻先	95	0	0	0
破綻先	49	1	0	1
合 計	27659	542	53	331

- 注) ・期初債務者数及び債務者区分は18年4月当初時点で整理。
 ・債務者数、経営改善支援取組み先は、取引先企業(個人事業主を含む。)であり、個人ローン、住宅ローンのみの先を含まない。
 ・には、当期末の債務者区分が期初よりランクアップした先数を記載。
 なお、経営改善支援取組み先で期中に完済した債務者はに含めるもののに含めない。
 ・期初の債務者区分が「うち要管理先」であった先が期末に債務者区分が「うちその他要注意先」にランクアップした場合はに含める。
 ・期初に存在した債務者で期中に新たに「経営改善支援取組み先」に選定した債務者については(仮に選定時の債務者区分が期初の債務者区分と異なっていたとしても)期初の債務者区分に従って整理すること。
 ・期中に新たに取引を開始した取引先については本表に含めない。
 ・には、期末の債務者区分が期初と変化しなかった先数を記載。
 ・みなし正常先については正常先の債務者数に計上のこと。

(別紙様式 A - 3)

経営改善支援の取組み実績(地域銀行用)

銀行名 京都銀行

【18年度下半期(18年10月～19年3月)】

(単位:先数)

	期初債務者数	うち 経営改善支援取組み先	のうち期末に債務者区分が		
			ランクアップした 先数	変化しなかった先	
正常先	21129	42		11	
要 注 意 先	うちその他要注意先	5421	294	4	257
	うち要管理先	392	131	13	100
破綻懸念先	872	19	0	19	
実質破綻先	113	0	0	0	
破綻先	54	1	0	1	
合 計	27981	487	17	388	

- 注) ・期初債務者数及び債務者区分は18年10月初時点で整理。
 ・債務者数、経営改善支援取組み先は、取引先企業(個人事業主を含む。)であり、個人ローン、住宅ローンのみの先を含まない。
 ・には、当期末の債務者区分が期初よりランクアップした先数を記載。
 なお、経営改善支援取組み先で期中に完済した債務者はに含めるもののに含めない。
 ・期初の債務者区分が「うち要管理先」であった先が期末に債務者区分が「うちその他要注意先」にランクアップした場合はに含める。
 ・期初に存在した債務者で期中に新たに「経営改善支援取組み先」に選定した債務者については(仮に選定時の債務者区分が期初の債務者区分と異なっていたとしても)期初の債務者区分に従って整理すること。
 ・期中に新たに取引を開始した取引先については本表に含めない。
 ・には、期末の債務者区分が期初と変化しなかった先数を記載。
 ・みなし正常先については正常先の債務者数に計上のこと。

(別紙様式 B - 1)

経営支援（経営改善・事業再生）の実績（個別事例）

支援先企業の概要	
・業種	小売業
・創業後年数（10年未満であれば）	<input type="text"/> ・企業規模（中小企業者 ^(注2) に該当する場合には）
経営支援前の企業の状況	
○支援先は貴金属の販売業者。過去の積極的な出店による設備投資の結果、過剰債務を抱え、かつ大幅債務超過に陥った。またメインバンクの破綻に伴い、RCCへ債権移管が行われた。	
経営支援概要	
< 当行の施策 >	
○中小企業再生支援協議会と連携して、RCC債権の「きょうと企業再生支援ファンド」への債権譲渡、及び再生ファンドからのイグジット時の債務免除による大幅な債務削減を織り込んだ再生計画を策定。	
○同時に資金繰りの安定化を図るべく「中小企業再生支援融資制度」を支援し、返済額を計画キャッシュフローに収めるべく返済負担の軽減を実施するとともに、運転資金の支援を実施した。	
< 当該企業の施策 >	
○生え抜き幹部に代表権を付与するとともに、現代表者の子息を含めた後継者の育成に着手。	
○不採算店舗の撤退、売却。	
○業績管理及び資金繰管理体制の強化を図った。	
経営支援後の企業の状況	
○再生支援融資により再生ファンドからのイグジットを果し、再生ファンドの債務免除により債務超過は解消。また再生計画策定により、B/S・P/Lの両面において改善に取り組む体制が整った。	

(別紙様式 B - 2)

経営支援（経営改善・事業再生）の実績（個別事例）

支援先企業の概要	
・業種	卸売業
・創業後年数（10年未満であれば）	<input type="text"/>
・企業規模（中小企業者 ^(注2) に該当する場合には）	<input checked="" type="radio"/>
経営支援前の企業の状況	
○支援先は50年以上の業歴を有する和装関連の製造卸売業者。市況の低迷により売上減少が続き、また、取引先に対する貸付金、過剰な在庫負担等により過剰債務の状態である。返済負担が重く、資金繰りにも支障が生じており、抜本的な経営改善が必要である。	
経営支援概要	
< 当行の施策 >	
○従来より不採算の関連会社の清算等を指導してきたが、今般、収益面の改善と合わせ、本社不動産の売却による大幅な借入金削減を織り込んだ再生計画の策定を指導した。	
○メイン行として当行が主導して取引金融機関の協調支援体制を再構築した。	
○同時に資金繰りの安定化を図るため、京都府・京都市独自の制度融資である「中小企業再生支援融資制度」を活用して与信構成の見直しを実施、返済額を計画キャッシュ・フローの範囲内になるよう、返済負担の軽減を図った。	
< 当該企業の施策 >	
○所有不動産の売却による借入金的大幅削減を織り込んだ再生計画を再策定。	
○不動産処分と合わせ、長期間滞留している在庫を一斉処分し、過去の膿を出し切った。	
○在庫管理方法の見直し、人件費の削減等の施策を実施することにより収益力の向上を図る。	
経営支援後の企業の状況	
○不動産処分により借入金は1/2の水準まで削減。	
○取引金融機関の協調体制が構築され、事業に専念できる体制が整った。	
○経営に若手社員を参画させることで経営陣および従業員の再生に向けた意識も向上、士気も高まりつつある。	