

# 地域密着型金融の取組み状況

(2019年4月～2020年3月)

～2019年度の取組みと金融仲介機能のベンチマークの状況～



2020年8月

I. 地域密着型金融の取組み方針	P2
II. 2019年度の主な取組み「顧客企業に対するコンサルティング機能の発揮」	P3
III. 2019年度の主な取組み「地域の面的再生への積極的な参画」	P10
IV. 2019年度の主な取組み「取組み態勢の整備」	P13
V. 金融仲介機能のベンチマークの状況(2019年度実績)	P14
VI. 新型コロナウイルス感染症の影響を受けられた事業者さまへの支援	P19

## 1. 地域密着型金融の基本方針

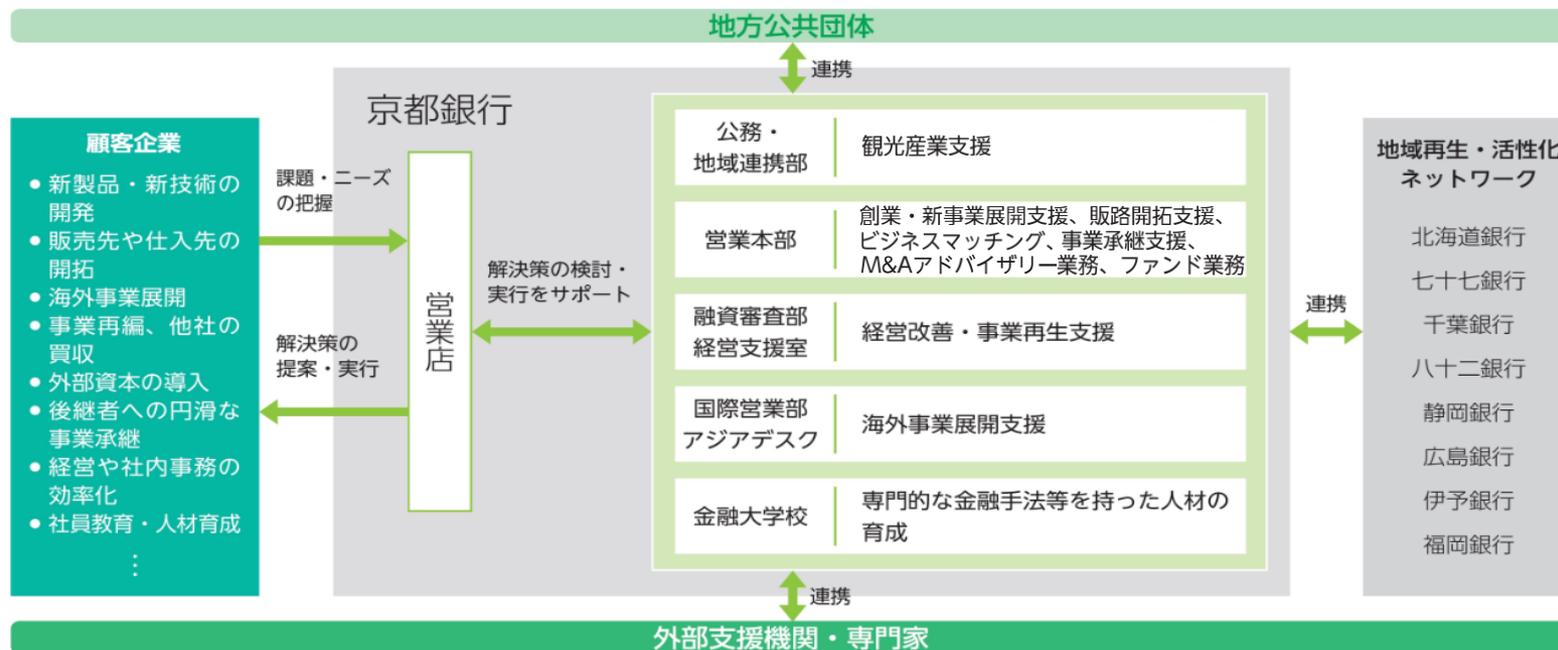
「積極的なコンサルティング機能の発揮により、中小企業者の経営安定・成長発展を支援し、地域経済の活性化に貢献する」

## 2. 取組み態勢

当行では、お取引先のような様々な経営課題やニーズに対して、地方公共団体や外部支援機関等との連携により、積極的なコンサルティング機能を発揮できる態勢を整えております。また以下の3点を地域密着型金融の取組みの3つの柱として、地域の中小企業等への経営課題のサポートや地域経済の活性化につながる取組みを実施しております。

- (1) 顧客企業に対するコンサルティング機能の発揮
- (2) 地域の面的再生への積極的な参画
- (3) 取組み態勢の整備【人材の育成・業績評価・積極的な情報発信】

【取組み態勢のイメージ】



### 1. 創業・新事業支援

#### (1) 京銀生き生きベンチャー支援ネットワークを中心とした、非資金面の支援

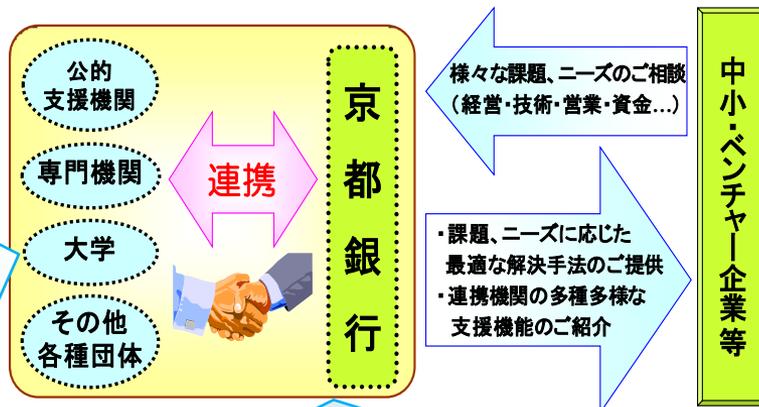
創業企業やベンチャー企業、新たな事業分野への進出を検討されている中小企業の課題・ニーズに対し、「京銀生き生きベンチャー支援ネットワーク」に参画いただいている支援機関や大学等と連携してビジネスマッチングや各種情報の提供、専門家（機関）や大学の紹介等のご支援を行いました。

#### 産学連携の推進

地元企業と大学との個別のマッチングに取り組むほか、2019年4月は東大阪市で、8月には宇治市で、ものづくり企業を対象とした産学連携セミナーを開催しました。



#### 【京銀生き生きベンチャー支援ネットワークの概要】



#### IPO(株式上場)のサポート

証券会社や専門家等と連携し、各種支援に取り組んでいます。

#### オープンイノベーションの取組み

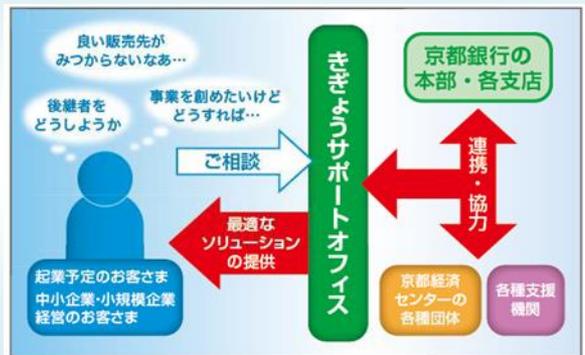
2019年11月に、「京銀・東証イノベーションミーティング2019」を開催し、当行が支援する京都エリアの研究開発・技術系ベンチャー企業に対して、新規ビジネスを模索する全国の上場企業との出会いの場を提供しました。



#### 創業支援拠点

京都経済センター(※)内の「きぎょうサポートオフィス」は、創業者や中小企業が抱える課題に対応する入口の拠点として、入居団体や当行本部と連携・協力し、起業支援ならびに企業の成長支援に向けたハブ機能を担っています。

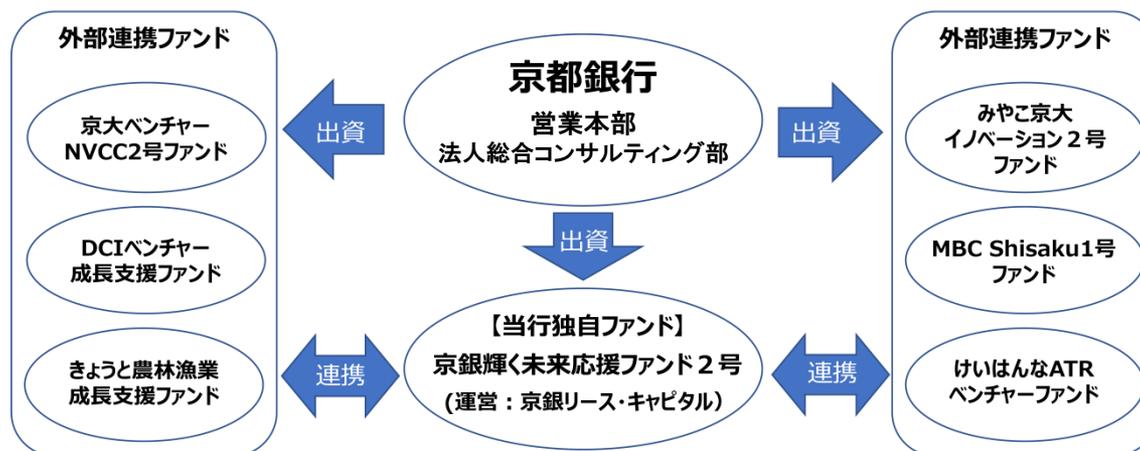
(※)京都の主要経済団体や産業支援機関が集積



### (2) 各種ファンドからの投資による成長資金の支援

地元の成長期待企業の支援育成を目的として、当行グループ企業である京銀リース・キャピタルとの共同出資により、「京銀輝く未来応援ファンド」を設立しております。2019年2月に設立した2号ファンド(総額10億円)については、積極的に投資活動を行ってきた結果、投資可能上限額に近づいたため、2020年1月にファンド総額を20億円に増額いたしました。

その他にも、地元の創業企業やベンチャー企業の支援育成に資する各種ファンドへも出資を行い、幅広い観点で成長資金の支援に取り組んでおります。



#### 【京銀輝く未来応援ファンド投資実績(2019年度)】

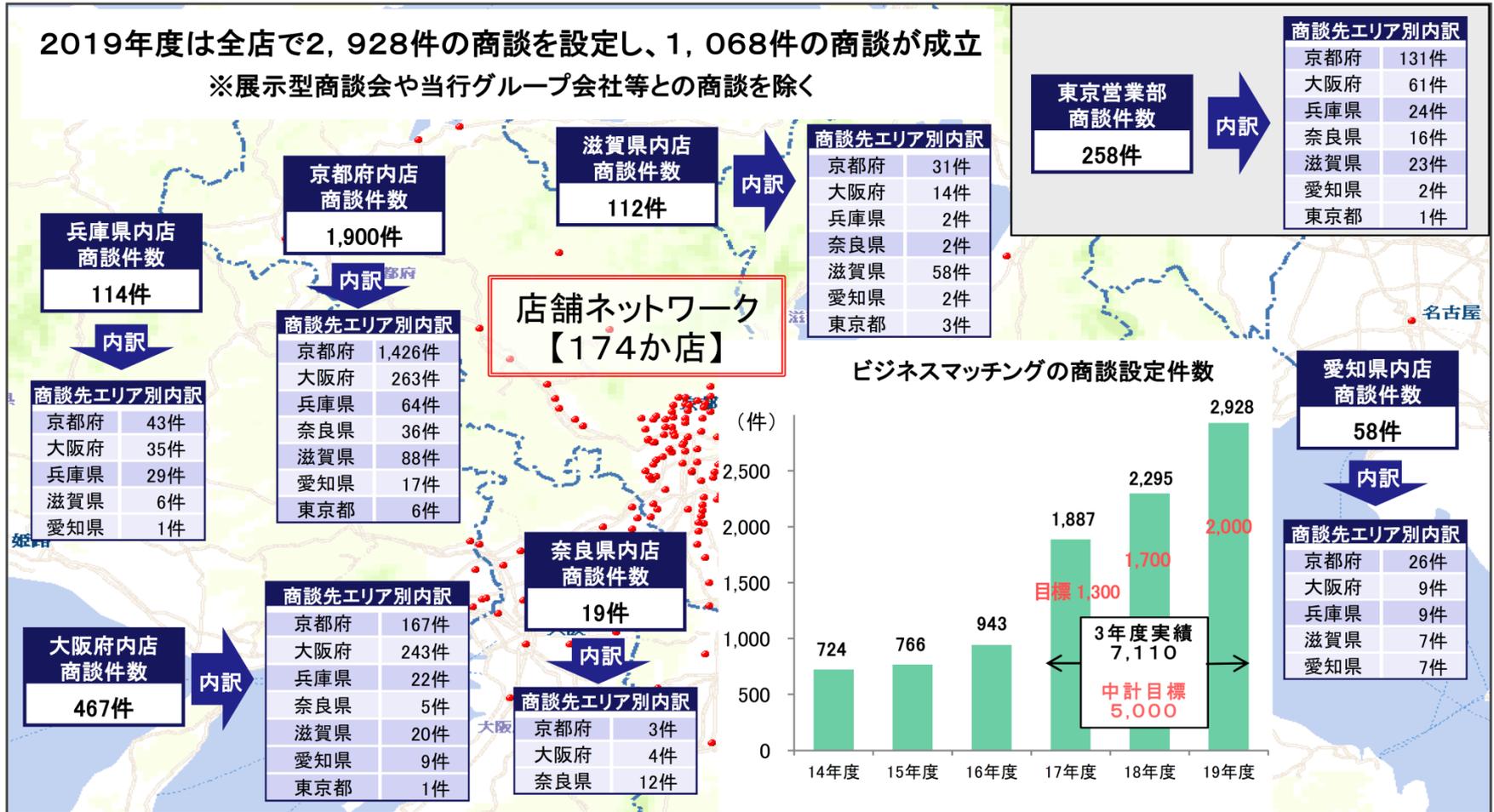
投資先名	所在地	投資金額(千円)
株式会社Atomis	京都市上京区	30,030
株式会社FREEMIND	京都市中京区	15,050
アトムフ株式会社	京都市中京区	21,580
株式会社FLOSFIA	京都市西京区	非公開
株式会社オクト	東京都千代田区	非公開
株式会社Space Power Technologies	京都市西京区	10,800
Baseconnect株式会社【追加出資】	京都市中京区	31,311
株式会社OsidOri	東京都渋谷区	10,400

投資先名	所在地	投資金額(千円)
アクチュアライズ株式会社	京都市中京区	19,833
mui Lab株式会社	京都市中京区	29,750
アラームボックス株式会社	東京都新宿区	30,000
株式会社ゼロ・サム	京都市下京区	30,900
フルカイトン株式会社【追加出資】	大阪市福島区	40,001
A社 ※事業承継案件につき非公開。詳細はP9のサポート事例を参照。		
株式会社キノファーマ	東京都中央区	50,196

## 2. 成長支援(販路開拓支援等)

### (1) 広域店舗ネットワークを活かしたビジネスマッチングの取組み

「広域型地方銀行」として、当行が懸け橋となり、地域間のビジネスマッチングにも積極的に取り組んでおります。



### (2) 各種商談会・セミナーの開催

#### ア. 販路開拓につながる商談会・イベントの開催

お取引先の販路開拓支援として、幅広い調達ニーズを有するバイヤー企業を招聘した個別商談会や、首都圏での販路開拓支援を目的としたイベント型商談会を積極的に開催いたしました。

【商談会開催実績(2019年度)】

開催時期	商談会・イベント名称
2019年8月	第27回京銀ビジネス商談会（バイヤー企業：マンション管理会社）
2019年9月	インフォメーションバザール in Tokyo 2019
2019年9月	地方銀行フードセレクション2019



#### イ. 販路開拓や経営力向上のためのセミナーの開催

【各種セミナー開催実績(2019年度)】

開催時期	セミナー名称
2019年6月	働き方改革セミナー
2019年7月	IT導入補助金活用セミナー&相談会
2019年7月	「キャッシュレス・消費者還元事業」及び「消費税軽減税率制度」対応セミナー
2019年8月	商談力向上セミナー2019
2019年10月	適正取引講習会①
2019年11月	適正取引講習会②
2019年11月	在庫経営の成功事例セミナー

### (3) 新サービスの開始

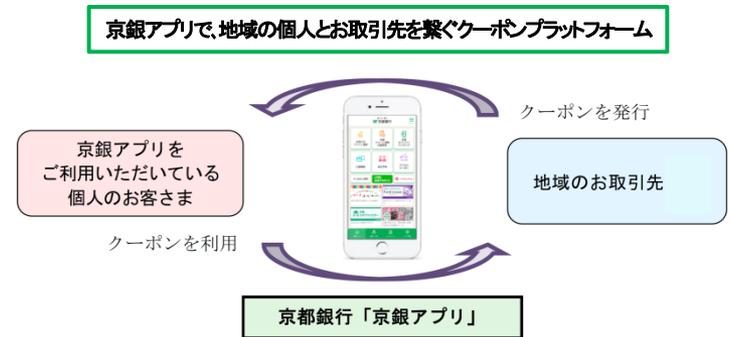
#### 京銀アプリで「地域応援クーポン」サービスを開始

2020年3月に、お取引先が京銀アプリ内でクーポンを発行できるサービス「地域応援クーポン」を開始いたしました。

「地域応援クーポン」は、地域のお取引先が、京銀アプリの利用者に向けてアプリ内で自社のクーポンを発行できるサービスとなっております。

京銀アプリをご利用いただいている個人のお客さまは、地域のお店等で使えるクーポンを受け取ることができ、導入されたお取引先は、集客促進や自社のPR効果が期待できます。

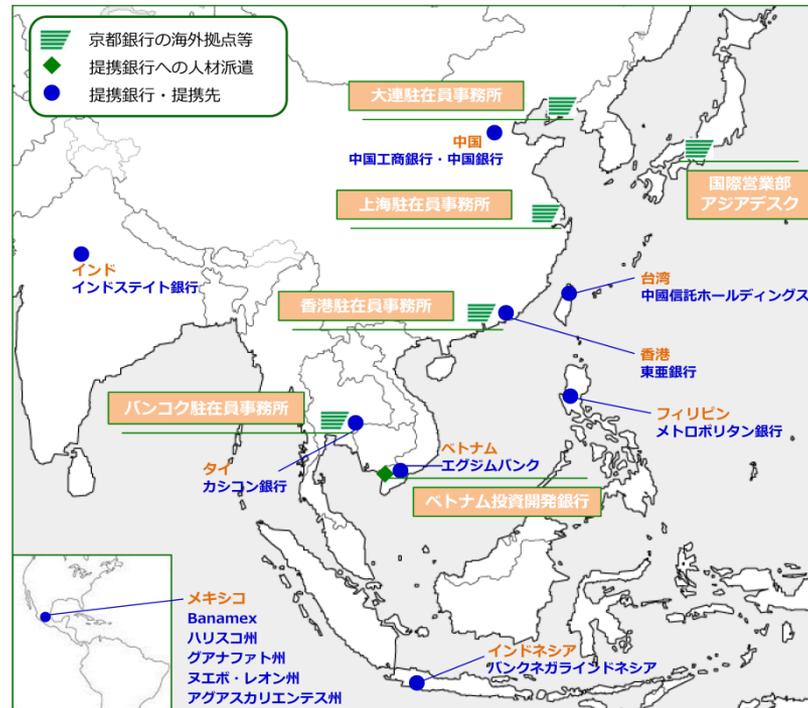
<「地域応援クーポン」サービスイメージ>



### 3. 成長支援(海外事業展開支援等)

当行では、幅広い海外ネットワークを活用して、海外進出支援や現地でのビジネスマッチング、貿易取引や海外現地法人の資金調達支援に積極的に取り組んでおります。

【当行の海外ネットワーク】



2019年度  
 2,822件の  
 海外事業サポートを実施

#### 「タイ日系企業ビジネス交流会」を開催

2019年5月、当行を含む地方銀行20行の共同主催でタイのバンコクにおいて開催しました。前半のセミナーでは「異文化の中でのアンガーマネジメント」をテーマに講演頂いた他、後半の交流会では参加企業間の情報交換の場を提供し、新たなビジネスパートナーの開拓に貢献しました。



#### 「外国籍社員の本音がわかる採用・定着率UPセミナー」の開催

2019年6月、当行本店東館において開催しました。外国人高度人材の採用にスポットをあて、専門のコンサルタントから成功例・失敗例の紹介を頂いた他、実際に外国人材を活用している企業の人事部長より外国人材登用の取組みやポイント等について解説頂きました。



#### サポート事例 ～海外からの新素材仕入をサポート！～

大阪府に本社を置くスポーツウェア企画製造販売業者A社の新素材仕入を支援しました。A社の高品質の素材を安価で仕入れたいとのニーズに対し、当行国際営業部が僚店取引先であるアパレル商社の中国現法B社との商談をアレンジし、新素材の仕入(輸入)取引が始まりました。新素材の仕入が決まり新たな商流が生まれ、A社の外国送金における為替リスクヘッジニーズに対し為替予約導入等、一連のサポートを実施しました。

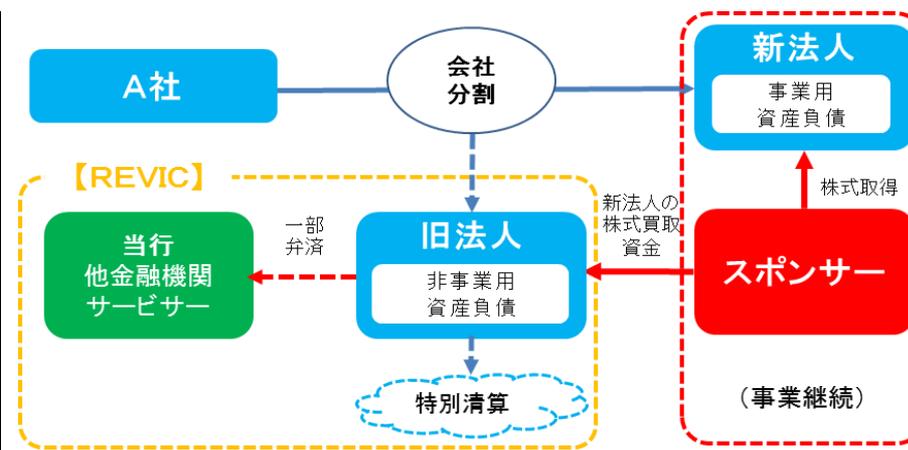
### 4. 経営改善・事業再生支援

経営改善・事業再生支援を優先的に行うべきお取引先を経営支援対象先に選定し、コンサルティング機能の発揮によりお取引先のライフステージに応じた各種支援を行うことで、企業価値の向上に向けて積極的に取り組んでおります。

項目			2019年度の実績
経営改善支援 の取組状況	経営支援対象先総数		183企業グループ
	外部機関を活用した 計画策定支援	中小企業再生支援協議会の活用	18件
		認定支援機関による 「経営改善計画策定支援事業」の活用	15件
	事業承継に向けた 取組み	スポンサー導入による 抜本的な再生支援への取組み	3件

#### 【スポンサー型再生支援の取組み事例】 スポンサーへの事業承継支援を行った事例

- 対象会社は小売業A社。地元住民や公的機関等への物資供給を担っており、地域社会に必要な企業でした。
- 損益は長期に渡り低迷を続け、また代表者は高齢かつ後継者も不在であり、今後の事業継続が困難な状況にありました。
- そこでスポンサー探索を始めましたが、合意間近で交渉が流れる事態が続き、実現が危惧される状況にありました。
- しかし当行は、A社と一体となって諦めることなく取組みを続け、ついにスポンサーを見つけ出し、円滑な事業承継を後押ししました。
- また、地域経済活性化支援機構(REVIC)と連携することで、サービサーを含む金融債権者間の調整を図るとともに、実質的な債権放棄を伴う金融支援も行いました。



### 5. 事業承継・M&A支援

後継者問題を抱えるお取引先に対するサポートとして、自社株評価や事業承継に関する初期的なアドバイス、税理士等の専門家と連携した最適な事業承継スキーム、課題解決策の検討を行っております。また、後継者不足、業界の再編等により事業存続の悩みをお持ちのお取引先に対して、M&Aによる出口戦略のサポートも行っております。

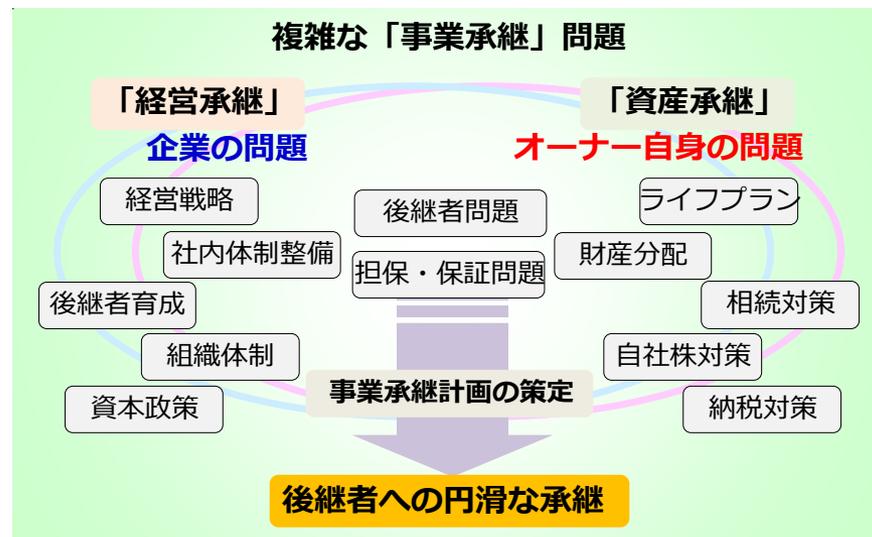
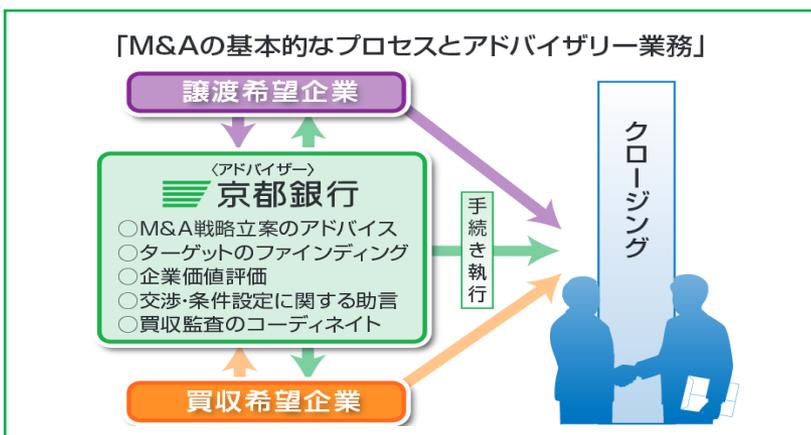
#### (1) 当行の事業承継サポート

2019年度 事業承継支援先数 **305先**

- 自社株の概算評価
- 株価対策
- 相続対策コンサルティング
- 資本政策に関するアドバイス
- 必要資金のファイナンス
- M&Aのご支援 等々

#### (2) 当行のM&Aサポート

2019年度 M&A支援先数 **13先**



サポート事例

～京銀輝く未来応援ファンドを活用し、事業承継課題を解決～

後継者問題を抱えるA社は、従業員と取引先が安心でき、自社の成長に繋がることを条件に、M&Aによる譲渡を検討していました。

当行グループも対象会社の経営に関与することで、A社の意向に沿えると考えたため、当行グループのキャピタル機能である京銀輝く未来応援ファンドと、独立系プライベート・エクイティ・ファンドによる共同出資を行うというスキームを組成し、A社の円滑な事業承継に貢献しました。

当行のファンドを活用し、事業承継課題を解決した初めての事例となりました。

## 1. 観光産業活性化に資する当行独自の取組みの展開

### (1)「多言語音声翻訳システム」の店頭設置

国際観光都市「京都」の地元銀行として、外国人観光客誘致による地域活性化を推進するため、多言語音声翻訳アプリ「VoiceTra(ボイストラ)」等を搭載したiPadを京都府内外の19か店に設置しています。



### (2) 京都観光写真展、「京の七夕」ロビー展の開催

2019年度も105か店のロビーにて「京都観光写真展」を開催し、「明智光秀ゆかりの地を巡る」、「京都歴史回廊を訪ねて」など6つのテーマで写真展示を行いました。

2019年8月には、「オール京都」で開催された「京の七夕」への協賛事業として、京都モデルフォレスト協会の協力のもと、当行行員が放置竹林で伐採した笹を使用したロビー展「京の七夕」を京都市内19か店において開催いたしました。



### (3) 観光関連融資の取組み

観光活性化を資金面から支援するため、観光産業に携わる事業者さま向け専用ローン「京銀観光支援特別融資〈賑わい〉」の取扱いに加え、「京都市地域活性化総合特区に係る利子補給金制度」の取扱いを行っております。

「京都市地域活性化総合特区に係る総合特区支援利子補給金制度」の概要

【対象】 京都市内における宿泊施設、料亭、観光土産品小売店、寺社仏閣等の新設、増改築、設備の整備等  
 【利子補給率】 最大0.7% 【支給期間】 5年間

#### 2019年度 活用事例

- ・西陣織ギャラリーを併設した京土産販売店舗の新設
- ・清水焼の展示、陶芸体験のできる店舗の増改築資金
- ・観光客需要に対応したホテルの開業資金

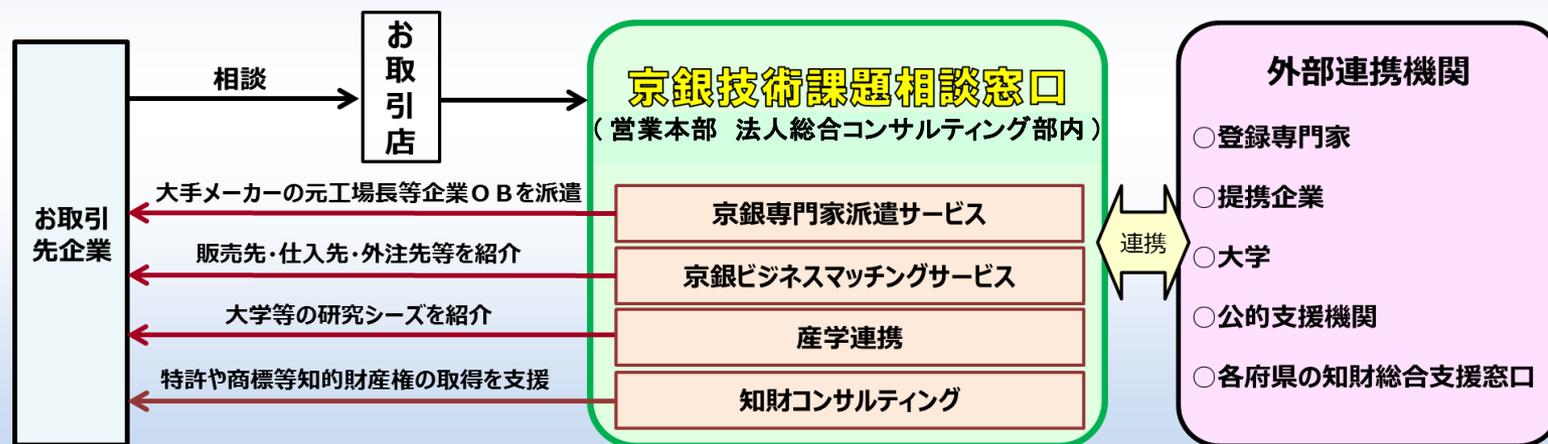


## 2. 地域の成長産業に対する支援強化

### ものづくり企業の支援

大手家電メーカーのOBを採用し、地元ものづくり企業の支援やものづくり補助金等の申請サポートに取り組んでおります。「京銀技術課題相談窓口」では、ものづくり企業が抱える技術課題の相談受付からサービスの提供までをワンストップで対応しております。

＜「京銀技術課題相談窓口」の仕組み＞



## 3. 地域の再生支援ネットワークの拡充

オール京都の枠組みにより再生支援に取り組んでおり、地元金融機関、京都府、京都市、中小企業再生支援協議会等が連携して「京都再生ネットワーク会議」を構成しております。

また、北近畿エリアでは、中小企業支援のため都道府県の枠組みを超えて金融機関等の関係機関が連携して設立した「北近畿中小企業支援連絡会議」を通じて、実務担当者による定期的な情報交換や事業者さまを対象としたセミナーを開催しております。

## 4. 地域全体の活性化につながる行政施策等との連携

### (1) 京都府公民連携プラットフォームの取組み

京都府内自治体の公共施設の民間活用や、民間の施設・資金・ノウハウを活用した公共サービスの提供など、多様な公民連携を推進するための「産・学・金・公」の対話の場として、各回毎にテーマを設定し、情報交換・意見交換を行いました。

回	開催時期	開催地	テーマ
第1回	2019年 7月	京都市	<ul style="list-style-type: none"> <li>・公営住宅を取り巻く公民連携の最前線</li> <li>・PPP(公民連携)手法で市営住宅を建て替えるプロジェクトについて</li> <li>・公営住宅や公民連携の課題をテーマとした意見交換</li> </ul>
第2回	2019年 9月	福知山市	<ul style="list-style-type: none"> <li>・効果的なサウンディング型市場調査の進め方</li> <li>・道の駅内6施設「ファームガーデンやくの」サウンディング型市場調査(オープン方式)</li> </ul>
第3回	2020年1月	京都市	<ul style="list-style-type: none"> <li>・PPP/PFI推進に向けた国土交通省の取組</li> <li>・森林の楽しさを価値に変えるビジネス</li> <li>・公民連携に動き出した自治体資源の可能性</li> </ul>

### (2) 「クラウドファンディング活用セミナーin舞鶴」を開催

2019年5月、舞鶴市とともに、地域のブランド力向上を目指して、「クラウドファンディング」を活用した資金調達や事業PR等を紹介するセミナーを開催いたしました。



### (3) 京銀寄付型ローンの取組み

地方創生や地域経済の活性化への貢献を目的として、当行がお取引先から受け取る金利収入の一部をお取引先が指定する京都府、大阪府、滋賀県の地方創生に関わる事業へ寄付する「寄付型ローン」に取り組んでおります。

種別	件数	金額	
京銀寄付型ローン	～京都府～	22件	245百万円
	～大阪府～	22件	436百万円
	～滋賀県～	17件	263百万円

## 1. 専門的な金融手法や知識等のノウハウを持つ人材の育成、ノウハウ・情報の共有

金融大学校において各種講座、演習の実施を通じ、知識・ノウハウを持つ人材の育成に取り組んでおります。

また、各種講座や法人営業に活用できる旬の話題や情報は、デジタルツールを活用して、スマートフォンで自主学習ができるコンテンツを配信し、全行員が共有できる態勢を整備しております。

## 2. 全行的な取組みの強化、業績評価への反映

### ～「地方創生・事業性評価 頭取賞」の取組み～

これまで当行では、地域密着型金融の取組みの浸透を図るため、コンサルティング機能の発揮状況を業績評価項目に設定し、お取引先が抱えておられる経営課題やニーズに対して、解決のきっかけとなる情報提供や支援機関等のご紹介、具体的な解決策のご提案を行ってまいりました。

この様な活動を更に強化し、地域経済の活性化や地方創生の実現に繋げていくため、2016年度から、「地方創生・事業性評価 頭取賞」を創設し、創業支援や再生支援など、お取引先のライフステージに応じた優れたソリューション事例や、地方公共団体等との連携により地域の活性化に取り組んだ事例を表彰しております。

事業性評価への取組みの観点から、次のような取組みの個々のプロセスを評価

「定性的な成果」	○お取引先の事業内容への一層の理解を通じ、信頼関係を構築。
「経済的な成果」	○お取引先の売上増加、収益性改善、生産性改善、効率化など、企業価値の向上への寄与。 ○地域経済の発展につながる事業の支援。
「人材育成」	○事業性評価の取組み継続による、行員のスキルの向上。

【2019年度「地方創生・事業性評価 頭取賞」】 報告件数 709件のうち、22案件を表彰

## 1. 「金融仲介機能のベンチマーク」の活用

2016年9月、金融庁は、金融機関の金融仲介機能を客観的に評価するための指標として、「金融仲介機能のベンチマーク」を公表しました。当行においても、ベンチマークを活用し、地域密着型金融の推進に努めてまいります。

### 「金融仲介機能のベンチマーク」とは...

2016年9月に金融庁が策定・公表した指標で、各金融機関における金融仲介機能の発揮状況を客観的に評価するものです。

以降のページでは、関連する指標・項目に右記に示したベンチマークの種類を記載しております。

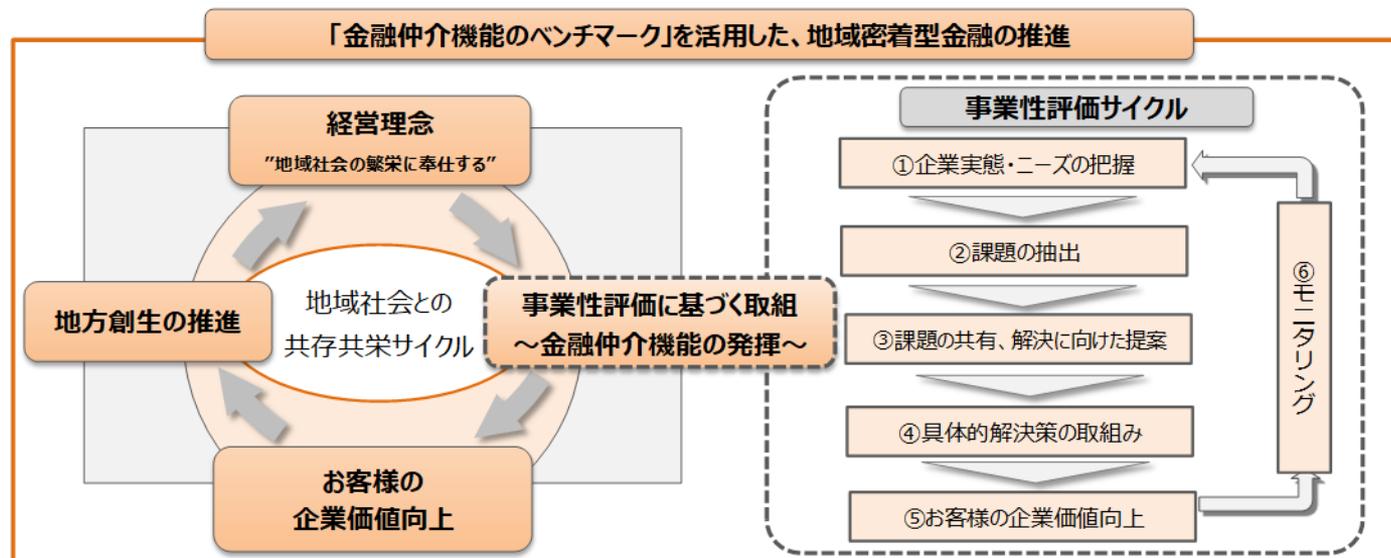
また、2019年9月に金融庁が各金融機関に対して経営者保証に依存しない融資を促すために策定した「金融仲介の取組状況を客観的に評価できる指標群(KPI)」も右記の表示にて記載しております。

### 【ベンチマークの種類】

共通ベンチマーク	全ての金融機関が金融仲介機能の取組みの進捗状況や課題等を客観的に評価するための指標
選択ベンチマーク	各金融機関が自身の事業戦略やビジネスモデル等を踏まえて選択できる指標
独自ベンチマーク	各金融機関が金融仲介の取組みを自己評価するうえでより相応しい指標がある場合、独自に設定できる指標

### 【金融仲介の取組状況を客観的に評価できる指標群(KPI)】

金融仲介機能 KPI	「新規融資に占める経営者保証に依存しない融資の割合」と「事業承継時における保証徴求割合」の2指標
------------	--



## 2. 2019年度実績 「顧客企業のライフステージや課題・ニーズに応じたソリューションの提供」

### (1) ライフステージ別の与信先数(先数単体ベース)、及び、融資額

共通  
ベンチマーク【4】

		全与信先					
		創業期	成長期	安定期	低迷期	再生期	
ライフステージ別の与信先数	2020年3月末	37,338先	1,670先	1,812先	19,946先	733先	3,414先
	2019年3月末	36,968先	1,582先	1,718先	19,392先	732先	3,620先
ライフステージ別の与信先に係る事業年度末の融資残高	2020年3月末	35,285億円	1,211億円	1,922億円	25,516億円	1,779億円	2,292億円
	2019年3月末	32,194億円	1,164億円	1,722億円	23,772億円	796億円	2,340億円

### (2) 創業期

創業期の企業への円滑な資金供給に加え、事業計画策定支援等にも取り組んでおります。

#### 【当行が関与した創業先数】

共通 ベンチマーク 【3】	2019年度	2018年度
	875先	745先

#### 【当行が関与した創業支援の内訳】

選択  
ベンチマーク【16】

		支援①	支援②	支援③	支援④
		①創業計画の策定支援 ②創業期の取引先への融資 ③政府系金融機関や創業支援機関の紹介 ④ベンチャー企業への助成金等	2019年度	45件	826件
	2018年度	41件	708件	11件	4件

#### 【ファンドの活用件数】

選択 ベンチマーク 【20】	2019年度	2018年度
	16件	4件

### (3) 成長期以降

成長期以降のステージにある企業へは、ビジネスマッチングやM&A支援などを通じた、本業支援を行っております。また、後継者問題を抱えるお取引先に対しては、事業承継スキームの提案など出口戦略のサポートを行っております。

#### 【広域店舗ネットワークを活用したビジネスマッチング件数】

選択 ベンチマーク 【18】	2019年度	2018年度
	2,928件	2,295件

#### 【事業承継支援先数】

選択 ベンチマーク 【21】	2019年度	2018年度
	305先	328先

#### 【M&A支援先数】

選択 ベンチマーク 【19】	2019年度	2018年度
	13先	19先

金融仲介機能  
KPI

#### 【事業承継時における保証徴求割合(2019年度下期)】

お取引先の事業承継が円滑に進むよう、個々の事情に合わせ柔軟な経営者保証の取扱いを進めております。

経営者からの保証徴求なし	6.9%	旧経営者のみから保証徴求	42.1%
新経営者のみから保証徴求	43.5%	新旧両経営者から保証徴求	7.6%

## (4) 低迷期～再生期

低迷期や再生期のお取引先に対して、「地域の再生支援ネットワーク」と連携して、経営改善や抜本的な事業再生の支援に取り組んでおります。

【当行が貸付条件の変更を行っている中小企業の経営改善計画の進捗状況】

共通 ベンチマーク 【2】	条件変更先総数	進捗状況			経営改善計画のない先
		好調先	順調先	不調先	
2020年3月末	3,330先	7先	51先	821先	2,451先
2019年3月末	3,553先	7先	61先	888先	2,597先

## 3. 2019年度実績「取組み態勢の整備」

### (1) 本業支援態勢の強化

本業支援に取り組むことのできる行員を支店・本部に配置し、お取引先への充実したご提案に取り組んでおります。また、専門的かつ多岐にわたる行内研修等を通じて、行員の目利き能力の向上や課題解決に必要なスキルの習得に努めております。

【中小企業向け融資や本業支援を主に担当している従業員数、及び、全従業員数に占める割合】

選択  
ベンチマーク【34】【35】

支店	全支店 従業員数①		本業支援担当 支店従業員数②		②/①
	2020年3月末	2,957人	892人	30.2%	
2019年3月末	3,083人	906人	29.4%		

本部	全本部 従業員数①		本業支援担当 本部従業員数②		②/①
	2020年3月末	1,131人	110人	9.7%	
2019年3月末	1,002人	116人	11.6%		

【取引先への平均接触頻度、面談時間】

選択  
ベンチマーク【4】

	2020年3月	2019年3月
取引先への月単位の平均接触頻度	1.7回	1.6回
取引先への月単位の平均面談時間	0.6時間	0.5時間

【取引先の本業支援に関連する研修等の実施数、研修等への参加者数、資格取得者数】

選択  
ベンチマーク【39】

	研修実施回数	参加者数	資格取得者数
2019年度	84回	2,187人	26人
2018年度	114回	2,054人	26人

## (2) 事業性評価の取組み

お取引先と経営課題やニーズを共有し、課題解決に向けた様々なソリューションを提供することで、企業価値向上につなげていく本業支援活動を積極的に展開するとともに、その過程において、事業性評価に基づく融資にも取り組んでおります。また、「地方創生・事業性評価 頭取賞」を創設し、優れた取組み事例を表彰しております。

### 【事業性評価に基づく融資を行っている与信先数及び融資額、及び、全与信先数及び融資額に占める割合(先数単体ベース)】

共通  
ベンチマーク【5】

		先数	融資残高
事業性評価に基づく融資を行っている与信先数及び融資残高	2020年3月末	1,990先	3,463億円
	2019年3月末	1,977先	3,525億円
上記計数の全与信先数及び当該与信先の融資残高に占める割合	2020年3月末	5.3%	9.8%
	2019年3月末	5.3%	10.9%

### 【本業(企業価値の向上)支援先数、及び、全取引先数に占める割合(先数グループベース)】

### 【本業支援先のうち、経営改善がみられた先数】

選択 ベンチマーク 【12】		全取引先数①	本業支援先数②	②/①
	2020年3月末	31,355先	2,189先	7.0%
	2019年3月末	31,299先	1,865先	6.0%

選択 ベンチマーク 【13】	2020年3月末	2019年3月末
	1,421先	1,237先

### 【経営者保証に関するガイドラインの活用先数、及び、全与信先に占める割合】

### 【地方創生・事業性評価 頭取賞 報告件数・受賞件数】

選択 ベンチマーク 【11】		全与信先数 ①	ガイドライン 活用先数②	②/①
	2020年3月末	37,338先	4,472先	11.9%
	2019年3月末	36,968先	4,317先	11.6%

独自 ベンチマーク		報告件数	受賞件数
	2019年度	709件	22件
	2018年度	687件	25件

### 【新規融資に占める経営者保証に依存しない融資の割合】

金融仲介機能 KPI		
	2019年度下期	20.1%
	2018年度下期	17.4%

## 4. 2019年度実績「取引基盤の拡大」

- 地域密着型金融の取組み(3本の柱)を積極的に取組むことにより、金融仲介機能の質の向上を図り、取引基盤の拡大を目指します



【全取引先数と地域の取引先数の推移、及び、地域の企業数との比較(先数単体ベース)】

選択  
ベンチマーク【1】

	2020年3月末		2019年3月末	
	地元	地元外	地元	地元外
全取引先数	37,338先		36,968先	
地域別の取引先数の推移	36,502先	836先	36,202先	766先
地域別の企業数の推移	878,803先	989,379先	878,803先	989,379先

※地元は京都、大阪、滋賀、奈良、兵庫の支店の取引先。地元外(都市部)は東京営業部、名古屋支店、刈谷支店の取引先。  
 ※地域別の企業数は経済センサス基礎調査を使用。

【メイン取引(融資残高1位)先数の推移、及び、全取引先数に占める割合(先数単体ベース)】

選択  
ベンチマーク【2】

	2020年3月末	2019年3月末
メイン取引(融資残高1位)先数の推移	18,028先	18,061先
全取引先数に占める割合	48.2%	48.8%

【メイン取引先のうち、経営指標の改善や就業者数の増加が見られた先数(先数グループベース)、融資額の推移】

共通  
ベンチマーク【1】

	2020年3月末	2019年3月末		2020年3月末	2019年3月末	2018年3月末
メイン先数	15,028先	15,186先	経営指標等が改善した先に係る3年間の事業年度末の融資残高の推移	9,291億円	8,922億円	8,525億円
メイン先の融資残高	11,214億円	10,843億円				
経営指標等が改善した先数	10,440先	10,386先				

# VI. 新型コロナウイルス感染症の影響を受けられた事業者さまへの支援

新型コロナウイルス感染症の影響拡大により、大きな影響を受けた事業者さまや今後の業況が不透明となる事業者さまに対し、地域金融機関としての地域密着型金融の観点から、様々な支援を行っております。

## 1. 京都金融支援ネットワークチームの組成

オール京都の枠組みによる事業者支援のため、地元金融機関、京都府、京都市、京都信用保証協会等が連携して「京都金融支援ネットワーク」を組成しております。

## 2. 事業者支援に向けた態勢の強化

専用融資商品の取扱い	<ul style="list-style-type: none"> <li>・新型コロナウイルス対応特別融資の取扱い</li> <li>・新型コロナウイルス感染症対応資金（無利子無保証料型融資）の取扱い</li> <li>・京都府、大阪府、滋賀県、奈良県、兵庫県各制度融資の取扱い</li> </ul>
相談窓口の設置	(平日) 全営業店 (土曜日・日曜日) 本店東館、土日ご相談プラザ (土曜日) 土曜ご相談プラザ 専用フリーダイヤル設置 0120-075-202 (平日・土曜日・日曜日)
京銀アプリを活用した事業者支援	京銀アプリから京都府や京都商工会議所が運営するWEBサイト等への遷移を可能にすることで、アプリを利用する個人のお客さまに対して京都府の事業者が提供するサービスや商品を紹介し、事業者の販売促進等を支援
「京銀SDGs私募債『医療にエール』」の取扱い開始	発行企業が選んだ感染症指定医療機関に対し、当行が発行企業から受け取る手数料の一部を寄付
情報提供サイト設置	・新型コロナウイルス感染症拡大の影響を受けている事業者に向けた情報提供サイト、「『コロナに負けるな！地域応援宣言』地域の事業者のためのお役立ちリンク集」を設置
地域企業の成長支援プラットフォーム「京銀BigAdvance」の取扱い開始	Web上の会員専用サイト「京銀BigAdvance」を通じて、地域の事業者に多様なコンテンツを提供し、販路拡大や人材確保、業務効率化など、お客さまが抱える経営課題にワンストップで対応。
課題解決型営業の専門組織「コロナサポートチーム」を設置	事業を営むお客さまへのサポートをより一層強化するため、本部組織を横断した「コロナサポートチーム」を設置。

## 3. 新型コロナウイルス関連融資の取組状況について

(2020年7月31日時点累計)

	新型コロナウイルス関連融資	無利子無保証料型融資
ご相談件数	16,109件	9,191件
取扱(ご相談)金額	6,893億円	1,927億円