

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

地方創生の実現に向けた 平成 27 年度上期「地域密着型金融の取組み」について

京都銀行（頭取 土井 伸宏）では、今般、平成 27 年度上期の「地域密着型金融の取組み状況」を取りまとめましたのでお知らせいたします。

当行は、地域密着型金融の基本方針に「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」ことを定め、地域密着型金融の推進に努めてまいりました。

第 5 次中期経営計画「ビジョン 75 いい銀行づくり」（平成 26 年度～28 年度）においては、コンサルティング機能の強化や地域経済の活性化支援等に取り組むことにより「地域密着型金融の深化」を図ることを掲げ、お取引先の経営課題解決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。

今後も、中小企業等への金融の円滑化を通じ、地域経済の活性化に貢献することが地域密着型金融の本来のあり方と認識し、引き続き地域の発展と成長に貢献できるよう努めてまいります。

記

「地域密着型金融の取組み状況（平成 27 年 4 月～平成 27 年 9 月）」の内容

- 地域密着型金融の取組み方針
- 平成 27 年度上期の主な取組み
 - 顧客企業に対するコンサルティング機能の発揮
 - 地域の面的再生への積極的な参画
 - 取組み態勢の整備
- 地域密着型金融の取組みに関する計数

※本日から当行ホームページに掲出いたします。

以上

地域密着型金融の取組み状況
(平成27年4月～平成27年9月)

 京都銀行

平成27年11月

目次

| | | |
|----|--------------------------|----|
| 1. | 地域密着型金融の取組み方針 | -1 |
| 2. | 平成27年度上期の主な取組み | |
| | （1）顧客企業に対するコンサルティング機能の発揮 | -3 |
| | （2）地域の面的再生への積極的な参画 | -7 |
| | （3）取組み態勢の整備 | -9 |
| 3. | 地域密着型金融の取組みに関する計数 | -9 |

1. 地域密着型金融の取組み方針

(1) 地域密着型金融の基本方針および中期経営計画における位置付け

当行は、地域密着型金融の基本方針を「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」と定め、積極的に地域密着型金融の推進を図ってまいりました。

2期目となります第5次中期経営計画「ビジョン75 いい銀行づくり」（平成26年度～28年度）においても、企業の成長を促すコンサルティング機能の強化や地域経済の活性化支援等に取り組むことにより「地域密着型金融の深化」を図っております。

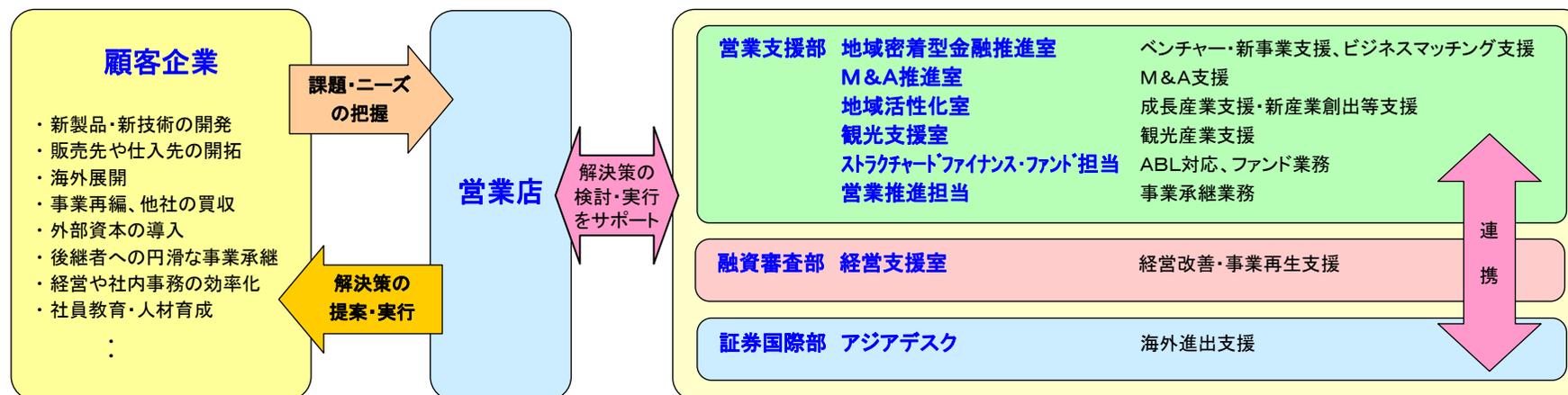
(2) 取組み態勢

営業支援部内に「地域密着型金融推進室」を設置し、営業店と本部各部が連携して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、お取引先の事業拡大や事業承継等に対する課題解決策としてのM&A業務について、一層の取組み強化を図るべく、平成27年4月に営業支援部内に「M&A推進室」を設置いたしました。

同じく営業支援部内に「地域活性化室」を設置し、地元の地方公共団体や経済団体、他の地域金融機関等と連携を図りながら、地域の面的再生や経済活性化への取組みを支援しております。平成27年3月に組成した「地方創生プロジェクト」の下部組織として「総合戦略ワーキンググループ」を設置し、地方公共団体が求められている「地方版総合戦略」の策定および具体的施策の支援を行うにあたり、対応する実務担当者を招集する体制を構築しております。

加えて、経営基盤・営業エリアが異なる地方銀行（当行を含む9行）が連携・協力する「地域再生・活性化ネットワーク」を活用することで、従来単一の銀行ではできなかった、より付加価値の高いサービスをご提供いたします。

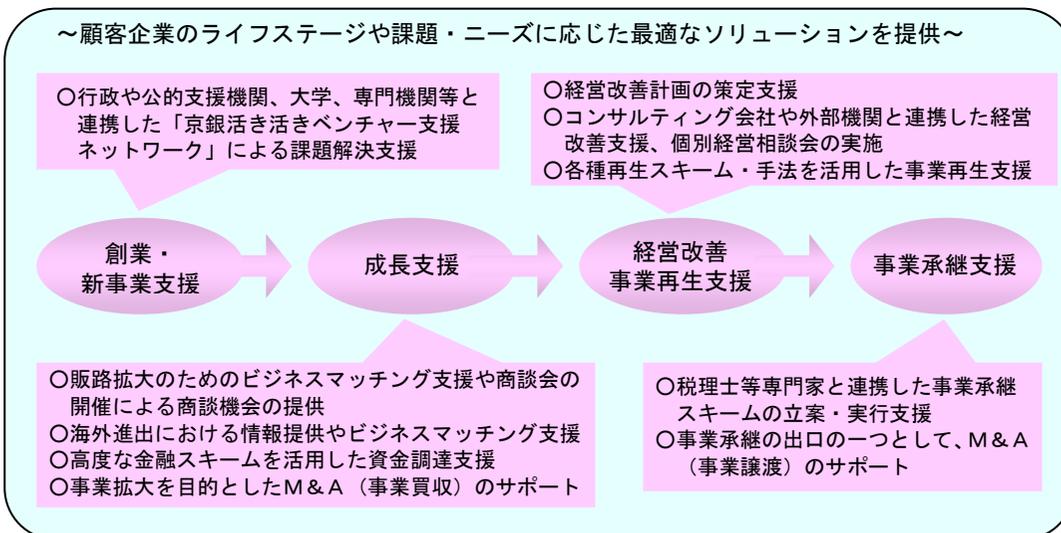
【営業店と本部各部の連携イメージ】



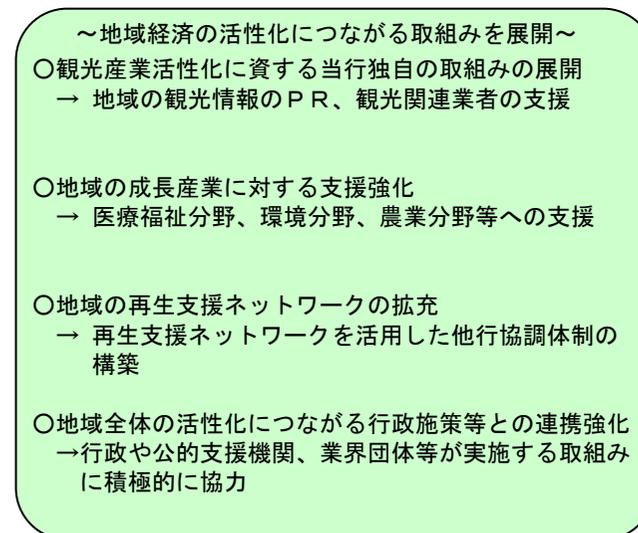
(3) 取組み内容

「顧客企業に対するコンサルティング機能の発揮」、「地域の面的再生への積極的な参画」、人材育成や積極的な情報発信等の「取組み態勢の整備」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。

【顧客企業に対するコンサルティング機能の発揮】



【地域の面的再生への積極的な参画】



態勢整備を図ることにより
地域密着型金融の取組みを強化

【取組み態勢の整備】

- 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
→ 金融大学校による各種講座・演習の実施
- 全行的な取組みの強化、業績評価への反映
→ 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
- 積極的な情報発信、地域の利用者から評価される態勢の整備
→ 取組状況の公表、各種セミナー・シンポジウム等での事例発表等

2. 平成27年度上期の主な取組み

(1) 顧客企業に対するコンサルティング機能の発揮

ア. 創業・新事業支援

ベンチャー企業や新しい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、「京銀活き活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。

また、創業・新事業支援を目的としたイベントとして、起業家育成セミナー「スタートアップ・サポートゼミナール(入門編)」を京都市サーチパーク他との共催で4月と9月に開催したほか、経営革新等支援機関（認定支援機関）として、公的補助金の申請サポートにも取り組みました。

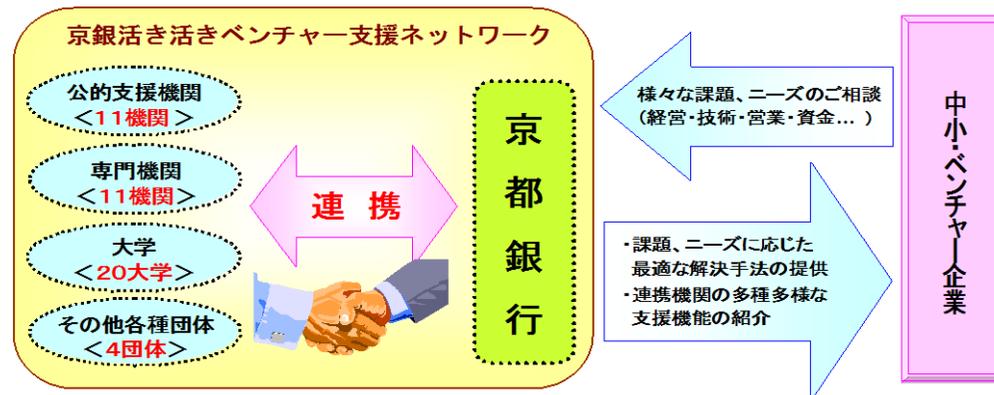
さらに、当行が出資を行っております「NVCC スタートアップファンド投資事業有限責任組合」「けいはんな学研都市ATRベンチャーNVCC投資事業有限責任組合」より地元ベンチャー企業に対し投資(エクイティファイナンス)を行っております。

【補助金※申請サポート実績（平成27年度上期）】

| 施策名 | 概要 | 申請件数 (当行関与先件数) | 採択件数 (当行関与先件数) |
|---|---|------------------------|------------------------|
| 中小企業・小規模事業者ものづくり・商業・サービス革新事業 (新ものづくり補助金) | 革新的なものづくり、サービスの提供等にチャレンジする中小企業・小規模事業者に対し、試作品開発・設備投資等を支援 | 195件 ※1次・2次 公募合計 | 113件 ※1次・2次 公募合計 |
| 創業補助金 (創業促進補助金) | 新たに創業(第二創業を含む)を行う者に対して、その創業等に要する経費の一部を助成 | 24件 | 7件 |

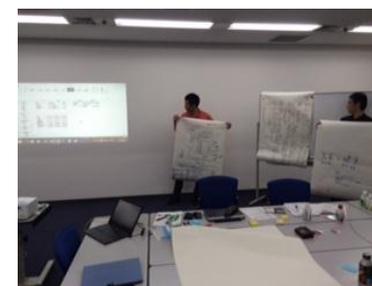
※平成26年度補正予算分

【「京銀活き活きベンチャー支援ネットワーク」スキーム図】



【スタートアップ・サポートゼミナール開催】

| 開催時期 | 内容 | 参加者数 |
|--------------|---|---------|
| 平成27年4月(第1回) | 京都市サーチパーク、京都中央信用金庫との共催(第2回から共催に京都信用金庫が加わる)。少人数のゼミナール形式で、事業の目的、ターゲット、ステップアップのための計画策定、資金調達に関する講義を実施。創業にあたっての課題を明確にし、具体的な創業準備・スタートが切れることを目指す | 第1回 18名 |
| 平成27年9月(第2回) | | 第2回 10名 |



イ. 成長支援（販路開拓支援等）

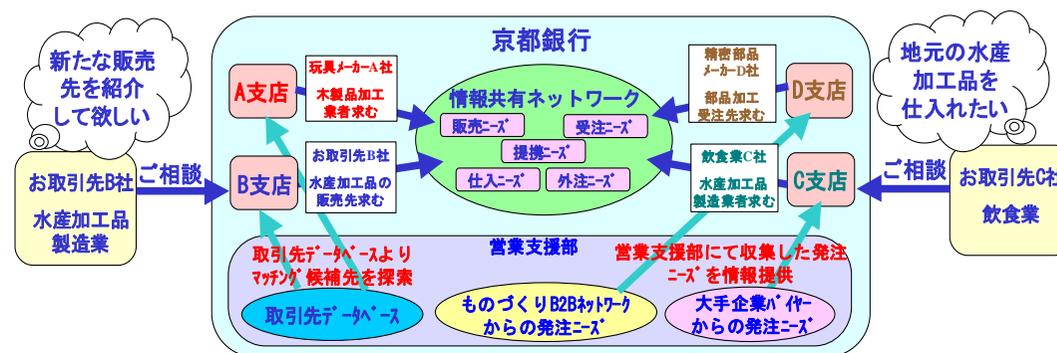
お取引先の販路拡大ニーズに対し、個別のビジネスマッチングによる取引先紹介のほか、「ものづくりB2Bネットワーク※」等からの発注情報の提供や、大手企業等に直接自社技術や製品をアピールできる「京銀ビジネス商談会」の開催等により、1,151件の商談機会を設定させていただきました。

また、お取引先の成長支援や販路開拓支援等を目的とした各種セミナーを開催いたしました。

※ものづくりB2Bネットワーク

大阪府が実施するビジネスマッチング事業。当行を含め34金融機関が参画し、ビジネスマッチング情報の受発信を行っている

【個別ビジネスマッチングの取組みイメージ】



【首都圏バイヤー&シェフチャレンジ】

年4回の予定で「地域再生・活性化ネットワーク」に参加する地方銀行8行と合同で「首都圏バイヤー&シェフチャレンジ」を実施しております。地域の特徴ある特産品と首都圏の百貨店等小売業のバイヤーやホテル・レストランのシェフとをつなぐ機会を提供することは、地域産業の競争力強化に寄与するものと考えております。



【商談会等開催実績（平成27年度上期）】

| 開催時期 | イベント名 | 内容 | 参加者数 |
|---------|--------------------------------|--|-----------------|
| 平成27年7月 | 第15回 京銀ビジネス商談会 | インターネット通販サイトを運営する事業者(株式会社イチネンネット)をバイヤーとする商談会 | 17社 |
| 平成27年9月 | 北の逸品・南の逸品 食の大商談会 in Tokyo 2015 | 北洋銀行・帯広信金(北の逸品)、鹿児島アグリ&フード金融協議会(南の逸品)の合同開催。北海道の特産品や南九州の食材を中心に和菓子やお茶をはじめとした京都ならではの食材、地域産品等を取扱う商談会 | 5社 (当行お取引先参加者数) |

【成長支援を目的としたイベント開催実績（平成27年度上期）】

| 開催時期 | イベント名 | 内容 | 参加者数 |
|-------------------------|-------------------------|---|------------|
| 平成27年5月 ～ 平成27年8月 | 飲食業界の実態を掴む! 販路拡大セミナー | 第1部では外食産業のマーケット・飲食店の仕入れの現状や実態について講義し、第2部では地元食材と飲食店のシェフをつなげるフェアを実施 | 計3回 50名 |
| 平成27年9月 | 店舗集客のためのホームページ活用セミナー | コンテンツ制作のポイント、スマートフォン対策など、戦略的なHP活用手法紹介するセミナー | 10名 |
| 平成27年9月 | 食関連事業者向け 地方創生 商談力向上セミナー | 商談会でバイヤーの本音を見抜くコツや成約のためのポイントについて講演 | 14名 |

ウ. 成長支援（海外展開支援）

平成27年8月に、ベトナムの大手銀行であるベトナム投資開発銀行と業務提携を開始し、アジア地域におけるサポート体制を強化いたしました。

具体的な活動としては、証券国際部内に設置するアジアデスクや上海、香港、大連、バンコクに設置する駐在員事務所による個社別サポートを実施したほか、アジアデスクセミナーや海外商談会を開催し、お取引先に海外展開における様々なビジネス機会をご提供させていただきました。

また、お取引先の海外現地法人に対して、当行が日本国内から直接ご融資を行う「クロスボーダーローン」（米ドル建て3件、日本円建て4件）をご支援させていただき、このうち平成27年9月には当行初となるお取引様ベトナム現地法人に対するご支援をさせていただきました。

【当行の海外ネットワーク】



【FBC 上海ものづくり商談会】



【アジアデスクセミナー、海外セミナー開催実績（平成27年度上期）】

| 開催時期 | 内容 | 参加者数 |
|---------|---------------------------------------|-----------|
| 平成27年6月 | アジアデスクセミナー「インド編」 | 10名 |
| 平成27年7月 | 中国主要都市ビジネスセミナー (北京・大連・蘇州・上海・重慶で開催) | 合計 37名 |
| 平成27年7月 | アジアデスクセミナー「インドネシア編」 | 13名 |
| 平成27年8月 | アジアデスクセミナー「中国不正リスク対応編」 | 16名 |
| 平成27年9月 | アジアデスクセミナー「中国ビジネス編」 | 32名 |

【海外商談会開催実績（平成27年度上期）】

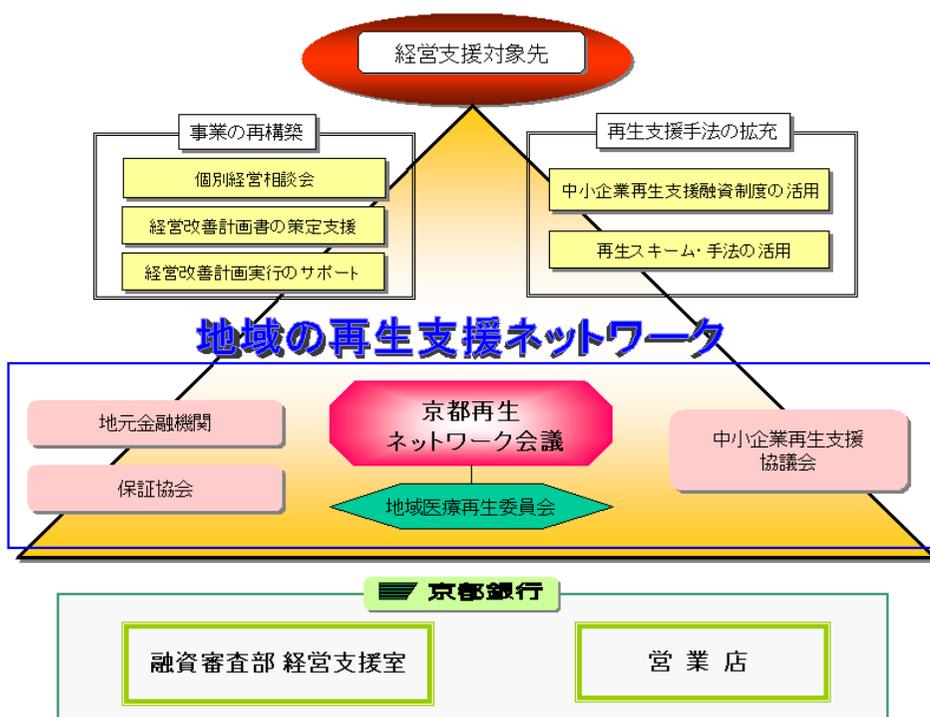
| 開催時期 | 商談会名称 | 参加企業数 |
|---------|--------------------------|-------|
| 平成27年6月 | 大連・地方銀行合同企業交流会2015 | 16社 |
| 平成27年6月 | 香港・華南地区日系企業ビジネス交流会 | 27社 |
| 平成27年6月 | Mfair バンコク 2015 ものづくり商談会 | 15社 |
| 平成27年8月 | 青島・地方銀行合同企業交流会 | 4社 |
| 平成27年9月 | FBC 上海 2015 ものづくり商談会 | 41社 |

エ. 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支援対象先（「経営支援対象先」、「準経営支援対象先」、「全店1人1社経営支援運動先」）に選定し、これら支援対象先および全ての条件変更先に対して経営改善・事業再生支援の取組みを進めております。

特に、経営改善・事業再生支援を行うための専担部署である融資審査部経営支援室においては、営業店と一体となってお取引先に対する支援を行っております。具体的には、お取引先に対するサポートとして経営力強化のための「個別経営相談会」や営業店担当者も同席しお取引先と計画策定を行う「経営計画策定セミナー」を開催いたしました。

また、従来より中小企業再生支援協議会や信用保証協会、地元金融機関等で構成する「京都再生ネットワーク会議」を中心に「オール京都」の枠組みによる再生支援に取り組んでいるほか、国が実施している「認定支援機関による経営改善計画策定支援事業」を活用した計画策定サポートにも積極的に取り組みました。



【経営力強化のための個別経営相談会、経営計画策定セミナー開催実績（平成27年度上期）】

| | 開催回数 | 参加企業数 |
|--------------------|------|-------|
| 経営力強化のための「個別経営相談会」 | 11回 | 16社 |
| 経営計画策定セミナー | 基本編 | 2回 |
| | 実践編 | 2回 |
| | | 8社 |
| | | 3社 |

【「認定支援機関による経営改善計画策定支援事業」を活用した計画策定サポート実績（平成27年度上期）】

| 施策名 | 概要 | 申請件数 (当行関与先件数) |
|--------------|---|-------------------|
| 経営改善計画策定支援事業 | 「認定支援機関」が中小企業・小規模事業者の依頼を受けて経営改善計画などの策定を支援 | 19件 |

オ. 事業承継支援

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（事業譲渡）による出口戦略のサポートも行っております。

(2) 地域の面的再生への積極的な参画

ア. 観光産業活性化に資する当行独自の取組みの展開

「海の京都」構想の実現に向けて京都府等の地方公共団体との連携を強化しており、その一環として、京都クレジットサービス株式会社、三菱UFJニコス株式会社と連携し、「海の京都」エリアでのクレジットカードの利用促進を通じた地域活性化と観光振興への取組みとして、「海の京都」特集の専用Webサイトを開設し、旅行プランや地元お土産店・飲食店の紹介による現地への送客や、旅行後の名産品のネット通販の案内等を全カード会員に対して実施しております。

また、「京都観光」への関心が高い阪神エリアのお客さまを中心に、季節に応じたタイムリーな観光関連情報や、京都の具体的なおすすめスポット等について紹介する「京都観光セミナー（3か店）」を開催いたしました。

さらに、昨年に引き続き「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38か店において開催いたしました。



【京都観光セミナー】



【京の七夕】



イ. 地域の成長産業に対する支援強化

○医療福祉分野への取組み

平成27年度の介護報酬改定を踏まえ、そのポイントと今後の経営戦略や事業展開について参考にしていただくため、医療・介護を専門とする外部コンサルタントを講師に招き、医療福祉経営セミナーを平成27年4月に開催致しました(参加人数47名)。

○農林漁業分野への取組み

現在、株式会社農林漁業成長産業化支援機構や地元金融機関等と共同で、京都エリアを中心とした農林漁業の6次産業化※に取組む事業者への出資のほか、京都府内の農林漁業関係団体等と連携して経営支援等の総合的なサポートを行う「きょうと農林漁業成長支援ファンド投資事業有限責任組合」(ファンド総額:10億円 平成26年11月設立)を組成しており、その積極活用に向けた活動を引き続き行ってまいります。

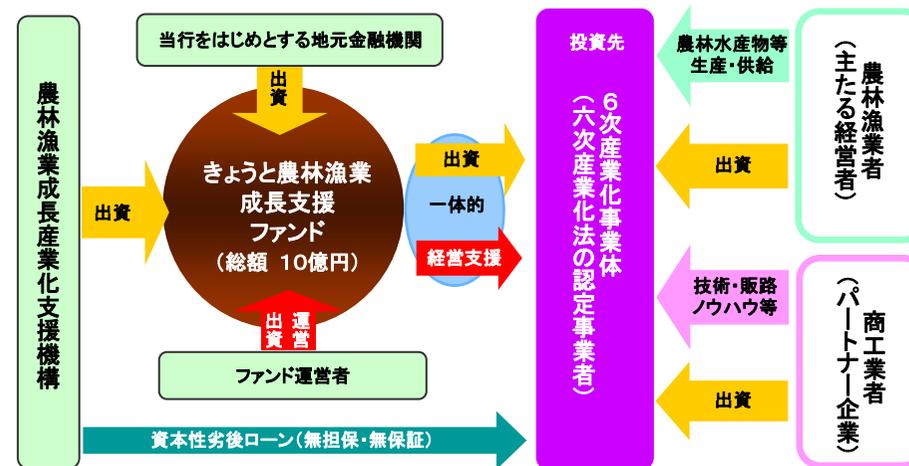
※ 6次産業化

1次産業者(農林漁業者)が生産だけにとどまらず、2次産業(加工等)、3次産業(流通等)も一体のビジネスとして手掛けることで、付加価値を高め、高い収益性を実現する取組み

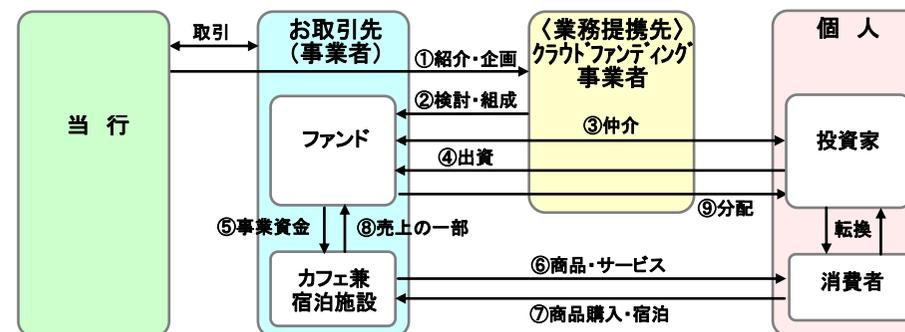
○クラウドファンディングの活用

また、その特徴から「ふるさと投資」とも呼ばれ、政府の「まち・ひと・しごと創生総合戦略」で、地域内の資金循環と大都市から地方への流れを促す「地方創生」実現の具体策としても位置付けられている「クラウドファンディング」の仕組みや具体的なサービス、活用事例などについて紹介する、地方創生!「クラウドファンディング」活用セミナーを平成27年9月に開催いたしました(参加人数44名)。

【「きょうと農林漁業成長支援ファンド」スキーム図】



【「クラウドファンディング」スキーム図】



ウ. 地域の経営支援ネットワークの拡充

北近畿エリアの金融機関が経営支援に対する考え方や認識を共有し、地域における中小企業支援に向けた取組みのスピードアップを図ることを目的に、都道府県の枠組みを超えた金融機関主体による組織として「北近畿中小企業支援連絡会議」を平成27年3月に創設し、毎月開催される「実務者会議」を通じて地域の事業者様に対する取組みを進めております。

エ. 地域全体の活性化につながる行政施策等との連携強化

地方創生に係る地方版総合戦略の策定を支援するため、平成27年9月に、地方公共団体の担当者等を対象として、地方公共団体と地域金融機関との連携等を内容とした「地方創生セミナー」（参加人数70名）を開催いたしました。

平成27年8月に制定した「地方創生ガイドブック」等を活用し、今後も地方創生に貢献できるよう努めてまいります。

【地方創生セミナー】



(3) 取組み態勢の整備

ア. 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、当行独自の取組みとして、業種別の知識やノウハウの習得、共有を目的とした「業種別営業専門講座」、法人営業に活用できる旬の話題や情報も対象とした「法人営業スキルアップセミナー」等を実施しており、平成27年度上期については、計13回の講座やセミナー、勉強会を行いました。

イ. 全行的な取組みの強化、業績評価への反映

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おります。

今後も継続的に実施し、地域密着型金融の全行的な取組みの強化を図ってまいります。

3. 地域密着型金融の取組みに関する計数

(1) 計数

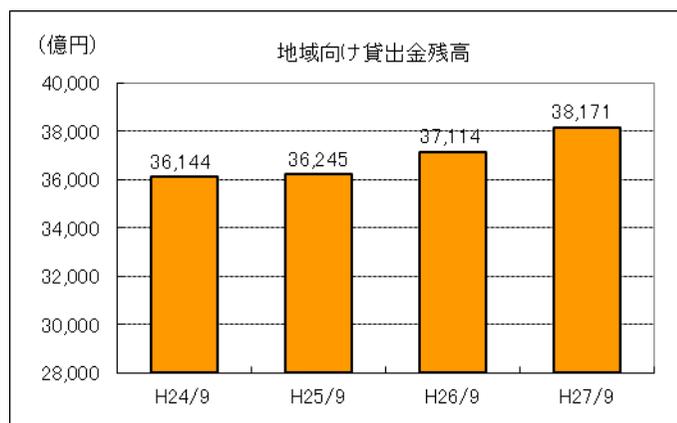
| 分野 | 項目 | 平成27年度上期実績 | 分野 | 項目 | 平成27年度上期実績 |
|----------|-------------------------|--------------|------------------|----------------------------------|------------|
| 創業・新事業支援 | 新事業支援件数 | 153件 | 経営改善・事業再生支援 | 経営支援対象先(372企業グループ)に対する経営改善計画策定状況 | |
| | 創業・新事業支援関連制度融資実行 | 37件/1,056百万円 | | 計画策定先数(合計) | 326企業グループ |
| 成長支援 | ビジネスマッチング商談件数 | 1,151件 | 計画策定率 | 87.6% | |
| | 海外事業サポート件数 | 1,119件 | 中小企業再生支援協議会の活用件数 | 相談持込:5件 計画策定完了:15件 | |
| | 動産・債権譲渡担保融資残高(平成27年9月末) | 35件/5,650百万円 | 中小企業再生支援融資制度実行 | 12件/425百万円 (累計:418件/470億円) | |
| 事業承継支援 | 事業承継相談受付件数 | 67件(累計387件) | | | |
| | M&A成約件数 | 6件 | | | |

(2) 地域向け貸出金等

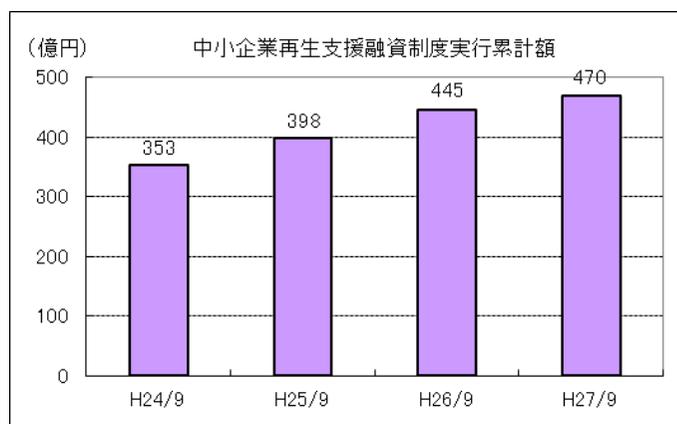
地域の定義

京都銀行は、本店を置く京都府とそれに隣接する滋賀県、大阪府、奈良県、兵庫県の二府三県において、地域に密着した営業を展開しております。
 当行の地域向け計数につきましては、京都府、滋賀県、大阪府、奈良県、兵庫県内各店舗の合計で開示しております。

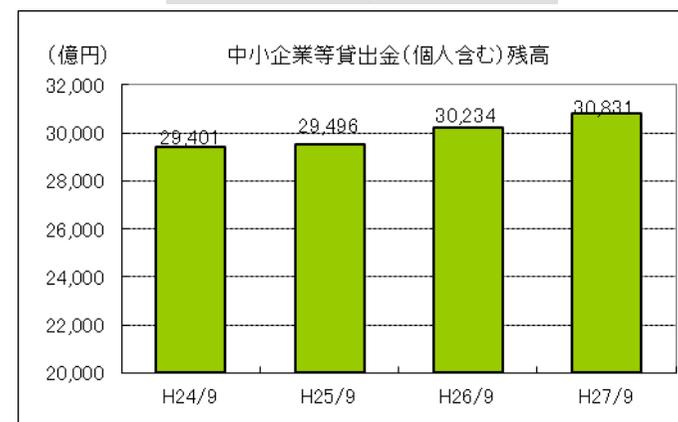
地域向け貸出金は3兆8,171億円となり、
 年間1,057億円増加しました。



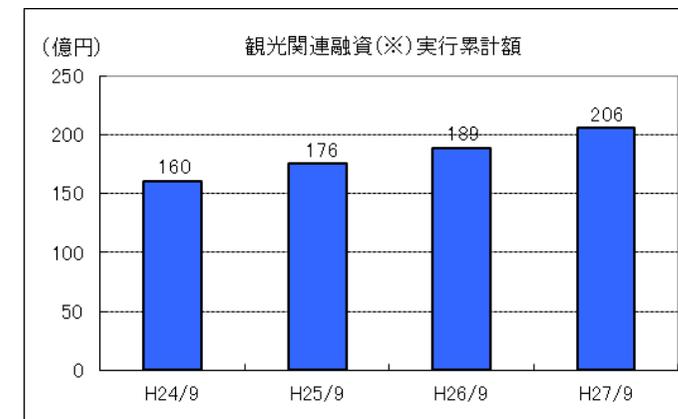
「中小企業再生支援融資制度」を活用し、与信構成の是正や返済負担の見直し等を実施しました。



中小企業等貸出金(個人含む)は3兆831億円となり、
 年間596億円増加しました。



観光産業、京都ブランド企業の支援等を通じて
 地域経済の活性化に取り組んでおります。



※観光関連融資…「京銀観光支援特別融資<賑わい>」および「京都市地域活性化総合特区支援利子補給金制度活用融資」