

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

「地域密着型金融の取組み」について ～平成29年度の取組みと金融仲介機能のベンチマークの状況～

京都銀行（頭取 土井 伸宏）は、今般、平成29年度の「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6次中期経営計画「Timely&Speedy」（平成29年度～31年度）においては、ありがたい姿に「お客さまの期待に応える京都銀行」を掲げ、より一層お客さまの相談に乗り、解決できる銀行を目指しております。

当行では、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29年4月～平成30年3月)」の内容

1. 地域密着型金融の取組み方針
2. 平成29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」
3. 平成29年度の主な取組み「地域の面的再生への積極的な参画」
4. 平成29年度の主な取組み「取組み態勢の整備」
5. 金融仲介機能のベンチマーク（平成29年度実績）

※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29年4月～平成30年3月)

～平成29年度の取組みと金融仲介機能のベンチマークの状況～



平成30年5月

I. 地域密着型金融の取組み方針	P2
II. 平成29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. 平成29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. 平成29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(平成29年度実績)	P14

1. 地域密着型金融の基本方針

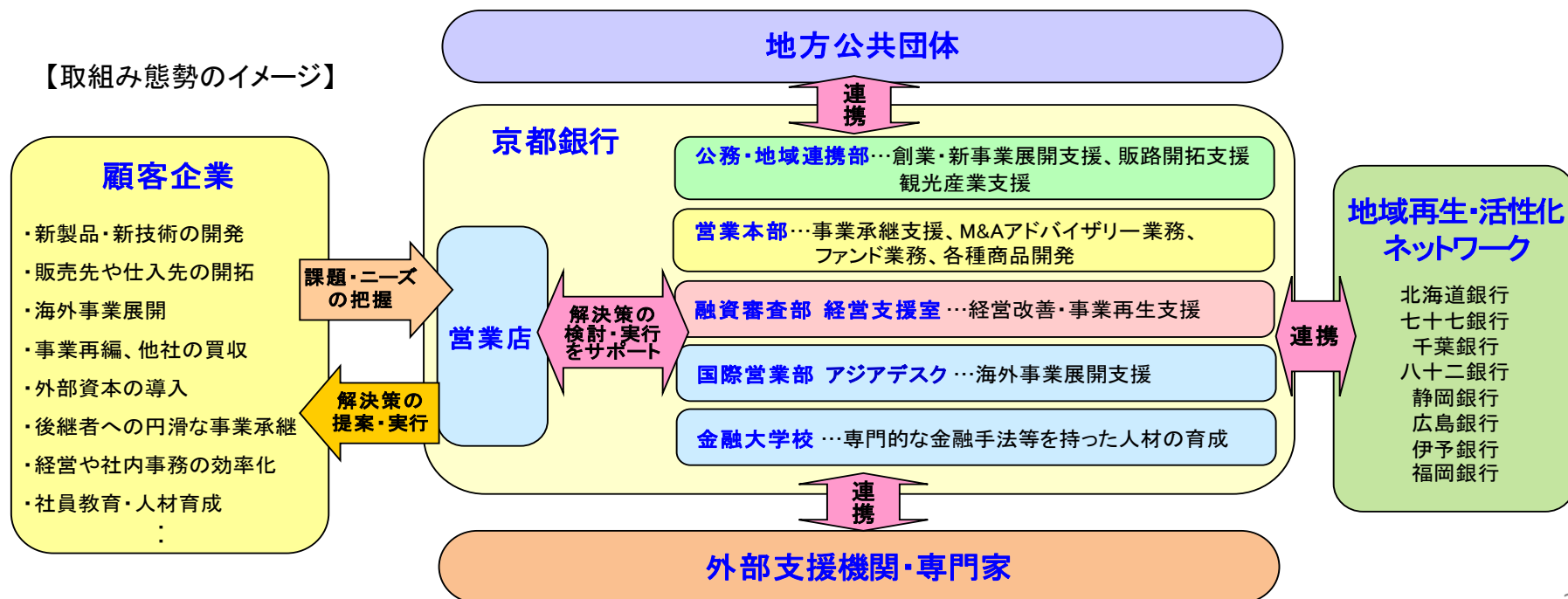
「積極的なコンサルティング機能の発揮により、中小企業者の経営安定・成長発展を支援し、地域経済の活性化に貢献する」

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) 京銀活き活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

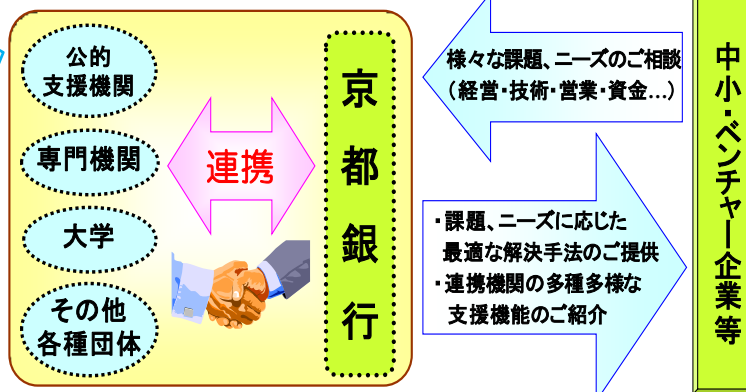
創業企業やベンチャー企業、新たな事業分野への進出を検討されている中小企業の課題・ニーズに対し、「京銀活き活きベンチャー支援ネットワーク」に参画いただいている支援機関や大学等と連携してビジネスマッチングや各種情報の提供、専門家（機関）や大学の紹介等のご支援を行いました。

創業支援の取組み

日本政策金融公庫との連携を強化し、協調での投融资や、事業計画策定の支援等に取り組んでおります。



【京銀活き活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

平成29年10月、株式会社東京証券取引所と連携基本協定を締結し、IPO支援体制を強化いたしました。



平成30年2月には、両社共催で、地元企業を対象としたIPOセミナーを開催しております。(57名参加)



産学官連携の推進

地元企業と大学との個別のマッチングに取り組むほか、平成30年3月には、産学連携に関する情報提供を目的としたセミナーも開催しております。(19名参加)



AI・IoTをテーマとしたマッチングイベントを開催

平成30年1月に、ベンチャー企業と大手企業・大学・支援機関等とのマッチングイベントを開催。(108名参加)

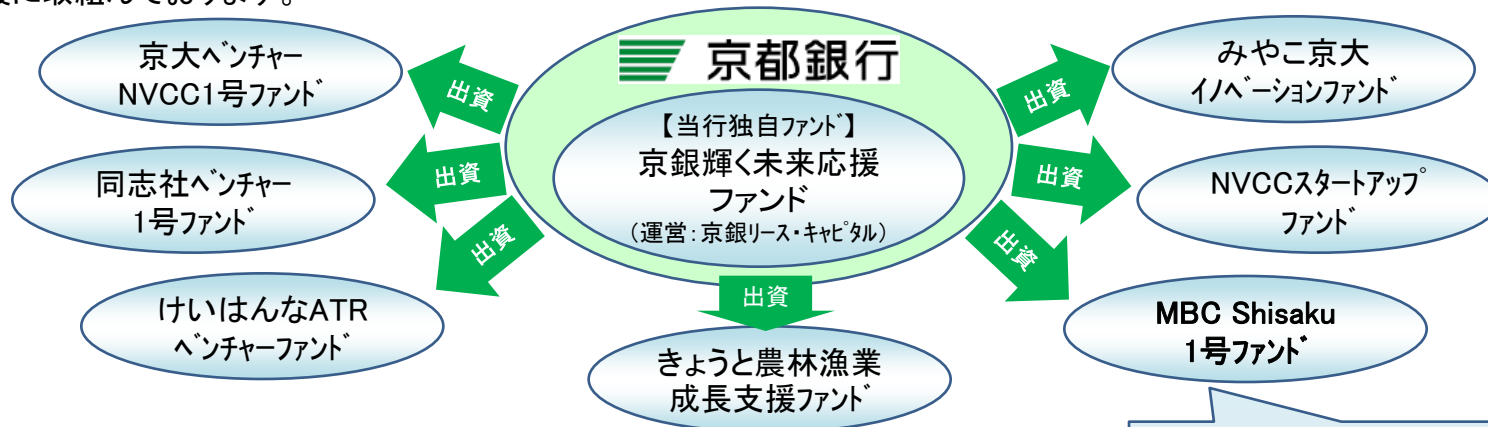
近年話題の「AI（人工知能）」をテーマとした基調講演やベンチャー企業4社によるプレゼンテーション等を通じて、情報交換・交流を行っていただきました。



(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、平成28年2月に、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。

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(平成29年度)】

投資先名	所在地	業種	投資金額 (円)
イーセップ株式会社	京都府相楽郡精華町	分離膜の製造・加工・販売、膜分離システムの設計・開発・コンサルティング・調査	10,000,000
株式会社stroly	京都市下京区	オンライン地図の開発・製造・販売	20,003,700
ミツジ株式会社	京都府相楽郡精華町	銀メッキ導電性繊維の開発・製造・販売、ウェアラブルIoT製品の開発・販売	50,000,000
ユニバーサル・サウンドデザイン株式会社	東京都港区	聴こえ支援機器「Comuoon」の設計・開発・販売	19,980,000
ものレボ株式会社	京都市中京区	中小製造業向け生産スケジューラーの開発・販売、少ロットものづくりマッチングサイト運営	13,200,000
株式会社幹細胞&テハイス研究所	京都市下京区	iPS細胞由来の心筋細胞テハイス開発・販売	30,250,000
株式会社ジェミックス	大阪府茨木市	細胞治療医薬品(再生誘導医薬品)製造・開発	50,040,000

MBC Shisaku1号ファンドへ出資

平成29年7月、京都発の「ものづくりベンチャー支援プログラム『MakersBoot Camp』」と連携し、国内外のものづくりベンチャー企業の試作開発を支援する「MBC Shisaku1号ファンド」が設立され、当行も第1陣として出資を行いました。



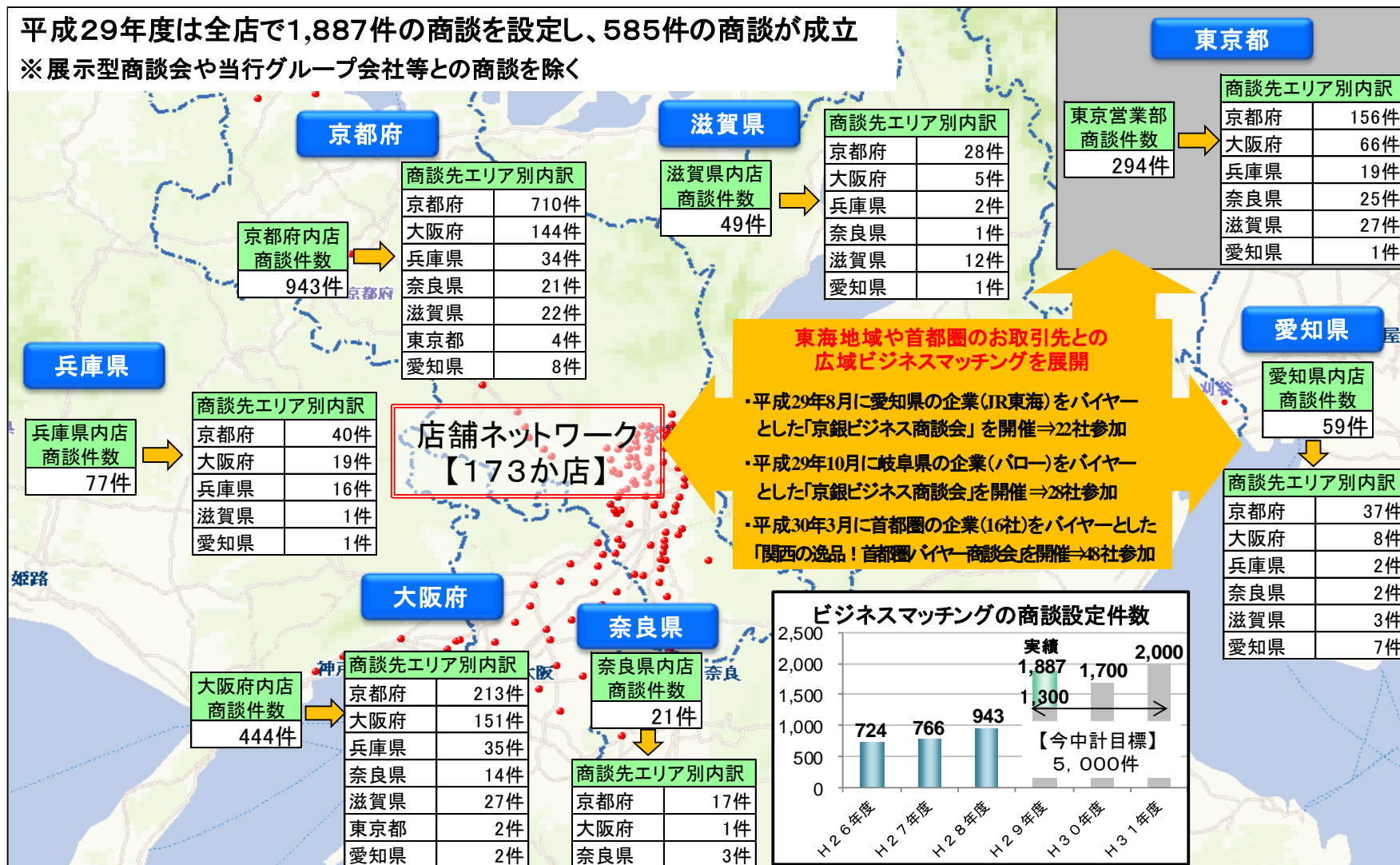
2. 成長支援(販路開拓支援等)

(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。

平成29年度は全店で1,887件の商談を設定し、585件の商談が成立

※ 展示型商談会や当行グループ会社等との商談を除く



(2) 各種商談会・セミナーの開催、人材確保支援の取組み

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。

【京銀ビジネス商談会開催実績(平成29年度)】

【首都圏での商談会開催実績(平成29年度)】

開催時期	バイヤー企業	参加社数
平成29年7月	福利厚生サービス提供企業	40社
平成29年8月	鉄道系通販事業	22社
平成29年8月	地元商業施設	12社
平成29年10月	東海地域大手スーパー	28社
平成29年11月	ネット通販企業	13社

開催時期	商談会・イベント名称	参加社数
平成29年9月	南の逸品商談会 in Tokyo 2017	6社
平成29年11月	地方銀行フードセレクション2017	29社
平成30年3月	関西の逸品！首都圏バイヤー商談会 in東京2018	48社



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(平成29年度)】

開催時期	セミナー名称	参加者数
平成29年5月	IT導入補助金活用セミナー	29名
平成29年6月	中小企業のための企業広報・PR 戦略セミナー	52名
平成29年7月	食関連商品の商談力向上セミナー2017	21名
平成29年9月	食関連事業者向け「商談スキルアップセミナー」	13名
平成29年10月	適正取引推進講習会①	14名
平成29年11月	適正取引推進講習会②	33名
平成29年11月	在庫経営の成功事例セミナー	41名
平成29年11月	経営力向上計画セミナー(大阪・京都開催)	計20名
平成30年2月	中小企業・小規模事業者支援施策説明会	93名

ウ. 人材確保・定着支援の取組み

中小企業の大きな課題となっている人材確保・定着支援にも取り組んでおります。

【人材確保・定着のためのイベント開催実績(平成29年度)】

開催時期	商談会・イベント名称	参加社数
平成29年10月	ハローワーク茨木と共同開催「合同企業説明会&就職面接会」	24社
平成29年10月	人材確保・定着セミナー	12社
平成29年12月	近畿府県連携合同就職イベント「KYOTOジョブフェア」	9社

【人材会社との提携実績(平成29年度)】

提携時期	提携先	サービス内容
平成29年10月	ヒューマンリソシア株式会社	人材派遣、人材紹介、新卒採用支援
平成29年12月	株式会社ナジック・アイ・サポート	就労体験型学生派遣サービス「ワークプレイメント」
平成29年12月	株式会社ビズリーチ	即戦力採用サイト「BIZREACH」
平成30年3月	株式会社grooves	求人情報流通システム「Crowd Agent」

3. 成長支援(海外事業展開支援等)

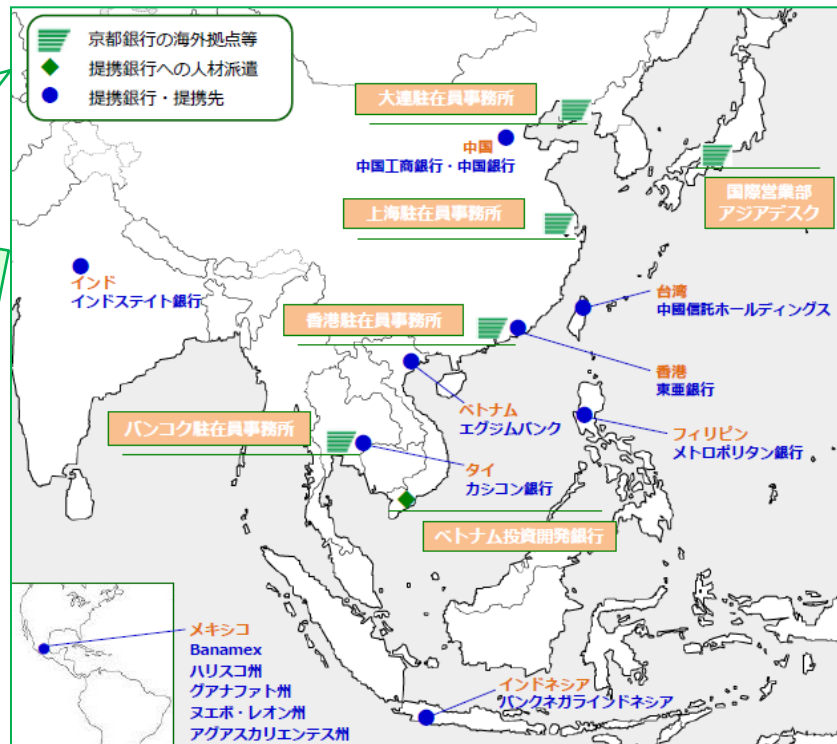
当行では、幅広い海外ネットワークを活用して、海外進出支援や現地でのビジネスマッチング、貿易取引や海外現地法人の資金調達支援に積極的に取り組んでおります。

【当行の海外ネットワーク】

平成29年度
2,534件の
海外事業サポートを実施

2017大連・地方銀行合同 ビジネス商談会を開催

平成29年9月、当行を含む地方銀行16行及び大連市と共に「遼寧省・大連一地方銀行合同ビジネス商談会」を開催しました。
当行お取引先15社含む123社が出席し、来場企業219社と計1,516件の商談が行われました。



「アフリカ進出支援セミナー」 の開催

平成30年1月、日本貿易振興機構(ジェトロ)と共に、取引先企業のアフリカ進出を支援するセミナーを開催しました。在大阪エチオピア連邦民主共和国名誉領事を講師に招き、JICAのインターンシップ生も講演し、インフラや医療、製造業など幅広い業種から、中小企業の経営者や大企業の海外担当者など30名近くの方にご参加いただきました。



サポート事例 ～中国工場移転をサポート！～

京都市内に本社を置く金属部品メーカーA社の中国工場(上海)の、工場移転と新会社設立をサポート。
上海郊外にあった旧工場周辺で立ち退きが始まったことから、工場移転の計画が持ち上がり、当行の国際営業部と上海駐在員事務所が連携して、以下のサポートを実施しました。

- 工場立ち退きに係るアドバイス
- 上海現地の不動産会社を通じた移転候補地の情報提供
- 新会社設立時の現地通貨建て資本金送金手続き
- 工場移設に伴う運転資金の支援(スタンドバイL/C)

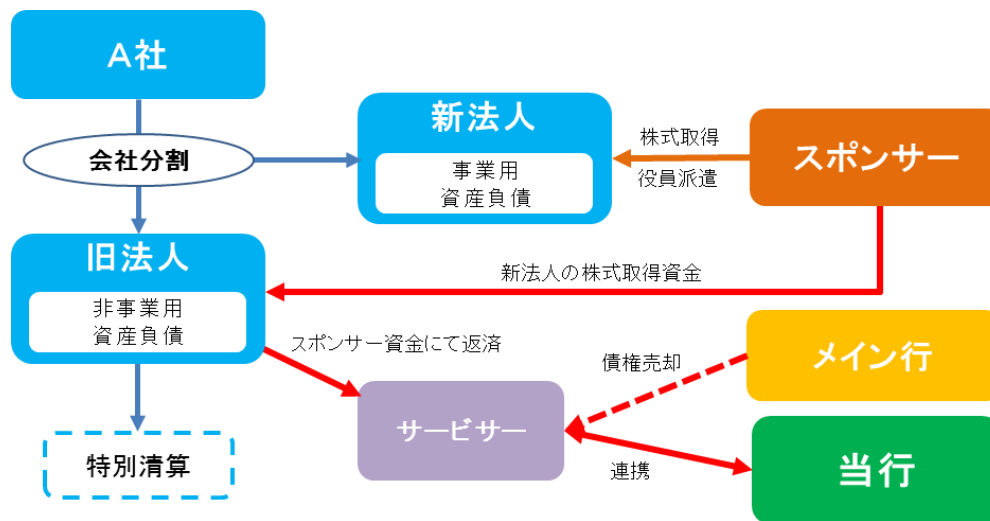
4. 経営改善・事業再生支援

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		平成29年度の実績	
経営改善支援 の状況	経営支援対象先総数		
	296企業 (債権放棄を伴うスポンサー型の再生支援を1企業実施)		
	外部機関を活用した 計画策定支援事業	中小企業再生支援協議会の活用	20企業
		認定支援機関による 「経営改善計画策定支援事業」の活用	32企業
金融支援の状況	中小企業再生支援融資制度実行	25件/2,319百万円 (累計:481件/532億円)	

【上記スポンサー型再生支援の取組み事例】 当行がサービスと連携して債権放棄を伴うスポンサー型の再生支援を行った事例

- 対象会社は食品製造業A社。
- 病院等への給食提供を行い、多くの雇用を地域内で抱えていることもあり、地域に必要不可欠な企業でした。
- 売上低迷や過大な投資負担により厳しい損益状況にあったことから、事業継続が危惧される状況にありました。
- メイン行がサービスに債権を売却する中、当行が主導してスポンサーを見つけ出し、当行とサービスが連携して実質的な債権放棄を伴う金融支援を行うことで、スポンサーへの円滑な事業承継を後押ししました。
- スポンサーの支援を受けることで事業継続が可能となり、給食提供と地域の雇用を維持することができました。



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。

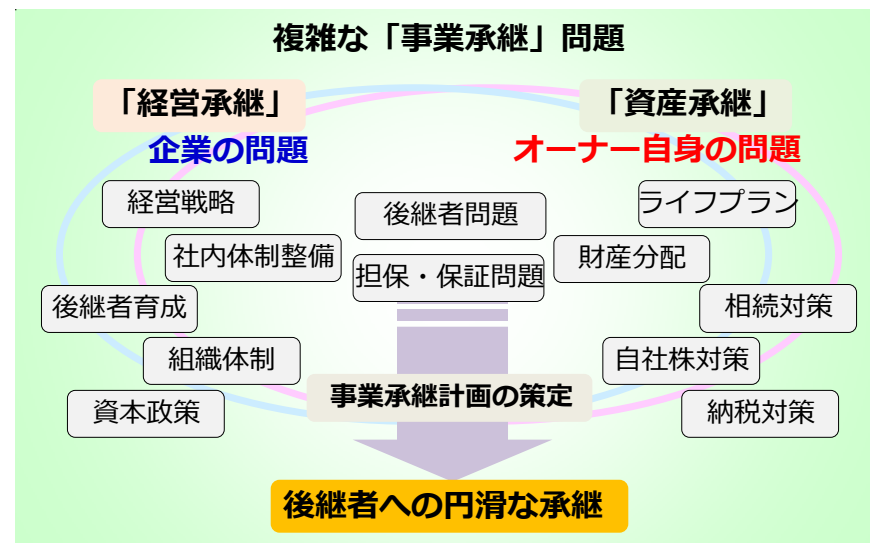
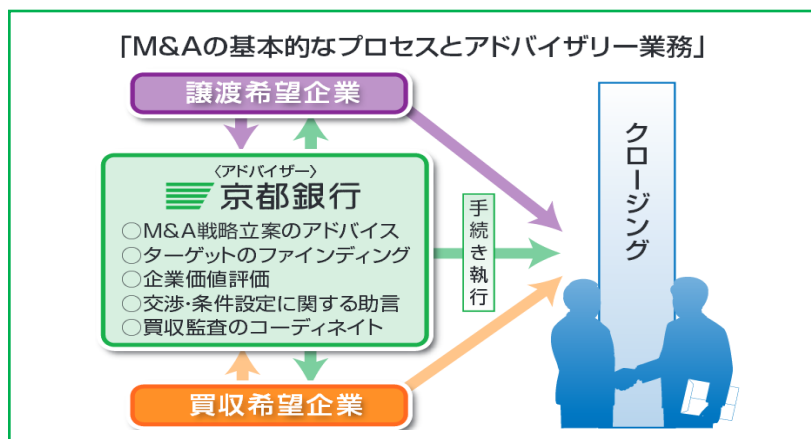
(1) 当行の事業承継サポート

平成29年度 事業承継支援先数 **327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

平成29年度 M&A支援先数 **18先**



サポート事例

～取引先の海外ビジネス強化に繋がる
クロスボーダーM&Aを支援～

京都府下の精密機械部品メーカーであるA社より、東南アジアでの事業拡大ニーズを聴取し、当行提携先が情報を保有していた現地企業のM&A案件をご提案。

自社事業との親和性の高さ、海外事業拡大ニーズとの一致により、案件は無事成約。自社の成長に直接的に寄与する、大変有益なサポートを受けることができたことと評価いただきました。

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

多言語音声翻訳アプリ「VoiceTra」等を搭載したiPadを京都市内17か店に設置し、外国人観光客誘致による地域活性化を推進したこと、また総務省の平成28年度「多言語音声翻訳システムの利活用実証」に参加し、情報通信技術の発展に貢献したことが評価され、平成29年度『情報通信月間』近畿総合通信局長表彰を受賞しました。



(2) 京都観光写真展、「京の七夕」ロビー展の開催

平成29年度も100か店のロビーにて「京都観光写真展」を開催し、「お茶と歴史のまち・宇治と五里五里の里・城陽を訪ねて」など6つのテーマで写真展示を行ったほか、平成29年8月に、「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43か店において開催いたしました。



(3) お茶の京都インバウンドセミナーの開催

平成29年8月、「お茶の京都」エリアの活性化を図ることを目的に、一般社団法人京都山城地域振興社(お茶の京都DMO)との共催でセミナーを開催いたしました。

「お茶の京都インバウンドセミナー」のプログラム

【第1部テーマ】

外国人旅行者の消費動向とショッピングの活用

(講師: 一般社団法人ジャパンショッピングツーリズム協会)

【第2部テーマ】

外国人旅行者受入に向けたキャッシュレスインフラ整備

(講師: 三菱UFJニコス株式会社)



(4) 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様向け専用ローン「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

平成29年度 活用事例

- ・旅館の耐震補強、改修工事資金
- ・京菓子セレクトショップの開業資金
- ・インバウンド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

(1)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にも取り組んでおります。
平成29年度は、具体的に、「製造業のための“技術課題”個別相談会(5社参加)」や「ITを活用した生産管理に関するセミナー(40名参加)」を開催したほか、ものづくり補助金等の申請サポートにも取り組みました。



(2)医療機関・介護事業者の支援

地域医療の充実や介護福祉施設の整備にも積極的に取り組んでおります。
平成29年度は、個別の開業案件への融資支援のほかに、医療機関や介護事業に対する情報収集の場として、「京セラアメーバ経営セミナー(38名参加)」や「医療機関・介護事業者向けセミナー(65名参加)」を開催いたしました。

「医療機関・介護事業者向けセミナー」のプログラム

- 【第1部】 介護報酬改定のポイントと今後の経営戦略
- 【第2部】 診療報酬改定のポイントと今後の経営戦略
- 【第3部】 医療法人の事業承継対策について(認定医療法人の活用等)

(3)京都の経営者団体との連携

自社の経営力向上のために自己研鑽に取り組む京都の経営者団体と連携協定や覚書を締結し、地域の中小企業に対する面的支援にも取り組んでおります

締結月	締結先	協定名
平成29年12月	京都中小企業家同友会	中小企業支援に関する包括連携協定
平成30年1月	京都商工会議所青年部	業務協力覚書

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、平成27年3月には、北近畿エリアにおける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「北近畿中小企業支援連絡会議」を設立しており、実務担当者による定期的な情報交換や事業者様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) 地方公共団体との連携協定の締結ならびに具体的取組み

ア. 精華町との連携協定の締結ならびに具体的取組み

平成29年6月、「精華町の魅力発信パートナーシップ協定」を締結し、同町の魅力発信や地域課題解決に向けたイベントを開催いたしました。

開催時期	セミナー名	参加者数
平成29年7月	地域創生ハッカソン～精華町シティブロモーション～	約30名
平成29年8月	データから考える京都のミライセミナー	約50名



イ. その他の具体的取組み

その他にも、各地方公共団体や関係機関と連携して、地域の「ブランド力向上」や「まちづくり」、「地域製品の販路拡大」などをテーマとしたセミナーを開催いたしました。

開催時期	セミナー名	参加者数
平成29年6月	与謝野プラント戦略クラウドファンディングセミナー	約20名
平成29年8月	久御山町まちづくり・地方創生セミナー	約140名
平成29年10月	クラウドファンディング活用セミナーin宇治	121名
平成29年11月	地域製品の首都圏販路拡大セミナー	20名
平成30年2月	舞鶴市ものづくり補助金セミナー	37名

(2) 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	参加者数
第1回	平成29年5月	京都市	設立記念フォーラム	約110名
第2回	平成29年8月	久御山町	他地域のPFI事例研究	約60名
第3回	平成29年11月	宮津市	PPP/PFI手法による公共施設利活用の可能性を探る	約50名
第4回	平成29年12月	福知山市	PPP/PFI手法を活用した水道事業の広域化	約80名
第5回	平成30年1月	大山崎町	PPP/PFI手法を活用した公共施設マネジメントの推進	約60名
第6回	平成30年2月	京都市	平成29年度活動報告他	約90名

(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や大阪府の地方創生に関わる事業へ寄付する「寄付型ローン」に取組んでおります。

種別	件数	金額
京銀寄付型ローン～京都の地域創生を応援します～	64件	1,710百万円
京銀寄付型ローン～大阪の地方創生を応援します～	46件	985百万円

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、当行独自の取組みとして、業種・業界知識の習得のみならず、法人営業に活用できる旬の話題や情報も対象とした「行員向けビジネスマッチングセミナー」を毎月開催しているほか、M&Aや事業承継等の専門家人材を養成しております。

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、平成28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、信頼関係を深めた。
「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、企業価値の向上に寄与した。 ○地域経済の発展につながる事業の支援を行った。
「人材育成」	○事業性評価の取組みを継続したことで、行員の知識向上につながった。

【平成29年度「地方創生・事業性評価 頭取賞」】 取組実績 885件のうち、26案件を表彰

1. 「金融仲介機能のベンチマーク」の活用

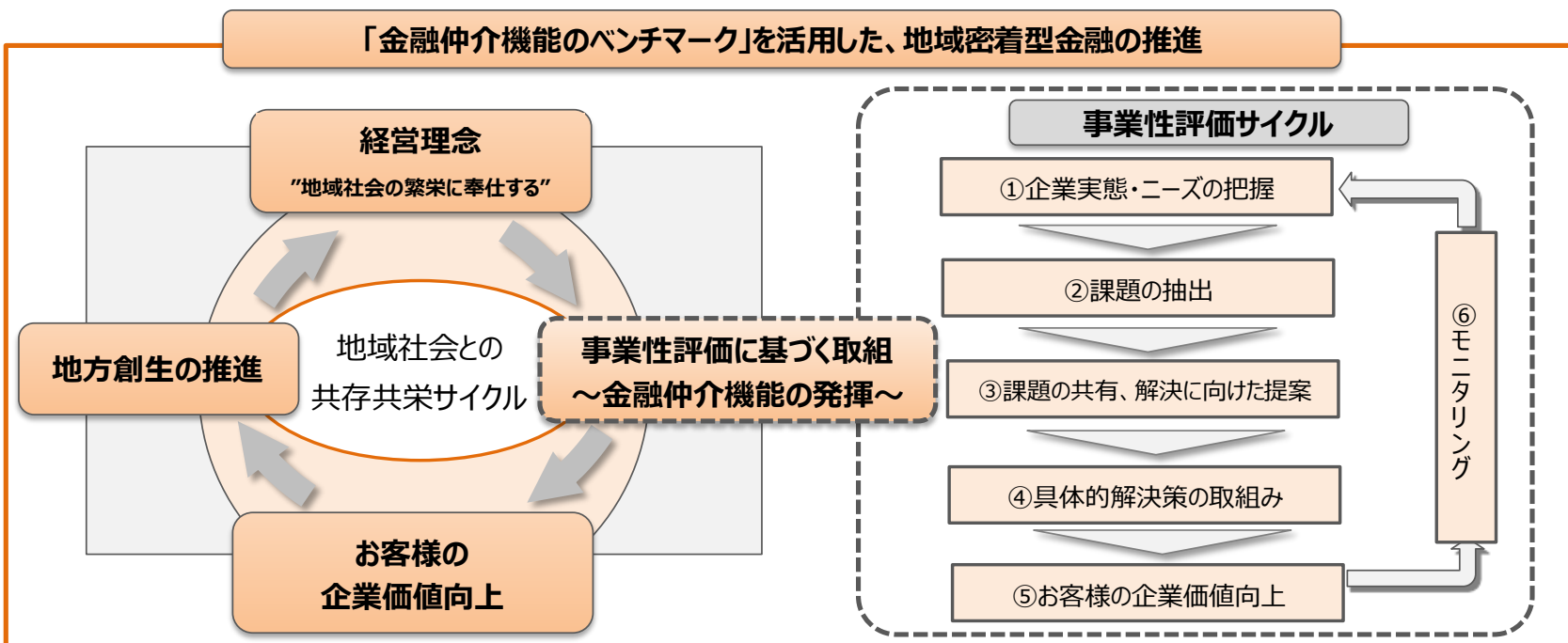
平成28年9月、金融庁は、金融機関の金融仲介機能を客観的に評価するための指標として、「金融仲介機能のベンチマーク」を公表しました。当行においても、ベンチマークを活用し、地域密着型金融の推進に努めてまいります。

「金融仲介機能のベンチマーク」とは...

平成28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。

【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



2. 平成29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	平成30年3月末	36,755先	1,549先	1,655先	18,444先	663先	3,886先
	平成29年3月末	36,166先	1,459先	1,665先	18,183先	636先	4,170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	平成30年3月末	31,123億円	1,147億円	1,451億円	22,620億円	1,115億円	2,360億円
	平成29年3月末	29,721億円	970億円	1,937億円	21,082億円	868億円	2,543億円

(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】	平成29年度	平成28年度
	824先	905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				
	平成29年度	平成28年度	平成29年度	平成28年度
	35件	28件	793件	879件
			17件	15件
				10件
				7件

【ファンドの活用件数】

選択 ベンチマーク 【20】	平成29年度	平成28年度
	7件	7件

(3) 成長期～安定期

当行の広域店舗ネットワークを活用したビジネスマッチングや販路開拓支援に取り組んでおります。

【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】	平成29年度	平成28年度
	1,887件	943件

(4) 安定期～低迷期

後継者問題を抱えるお取引先に対して、事業承継スキームに提案や、M&Aによる出口戦略のサポートを行っております。

【事業承継支援先数】

選択 ベンチマーク 【21】	平成29年度	平成28年度
	327先	247先

【M&A支援先数】

選択 ベンチマーク 【19】	平成29年度	平成28年度
	18先	17先

(5) 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	
平成30年3月末	3,825先	8先	88先	959先	2,770先
平成29年3月末	4,109先	9先	118先	1,056先	2,926先

3. 平成29年度実績「取組態勢の整備」

(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・本部に配置するとともに、業務効率化を図り、お取引先との接触頻度や面談時間の拡大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
	平成30年3月末	3,254人	899人
平成29年3月末	3,171人	885人	27.9%

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
	平成30年3月末	880人	110人
平成29年3月末	838人	103人	12.3%

※前回公表資料(平成29年8月発刊)より定義を変更しております。

【取引先への平均接触頻度、面談時間】

選択
ベンチマーク【4】

	平成30年3月	平成29年3月
取引先への月単位の平均接触頻度	1.8回	1.4回
取引先への月単位の平均面談時間※	0.6時間	0.6時間

※前回公表資料(平成29年8月発刊)より指標を変更しております。

【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
平成29年度	123回	2,033人	28人
平成28年度	104回	2,576人	29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	平成30年3月末	1,823先	3,448億円
	平成29年3月末	1,738先	3,193億円
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	平成30年3月末	4.9%	11.0%
	平成29年3月末	4.8%	10.7%

【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)】

選択 ベンチマーク 【12】		全取引先数①	本業支援先数②	②/①
	平成30年3月末	31,368先	1,780先	5.7%
	平成29年3月末	30,981先	1,564先	5.0%

【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 【13】	平成30年3月末	平成29年3月末
	1,145先	1,022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】

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
	平成30年3月末	36,755先	4,892先	13.3%
	平成29年3月末	36,166先	3,800先	10.5%

【地方創生・事業性評価 頭取賞 取組件数・受賞件数】

独自 ベンチマーク 【1】		取組件数	受賞件数
	平成29年度	885件	26件
	平成28年度	693件	25件

4. 平成29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)を積極的に取り組む事で、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

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

取組態勢の整備

金融仲介機能の質の向上

【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]

	平成30年3月末		平成29年3月末	
	地元	地元外	地元	地元外
全取引先数	36,755先		36,166先	
地域別の取引先数の推移	36,066先	689先	35,585先	581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。

【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]

	平成30年3月末	平成29年3月末
メイン取引(融資残高1位)先数の推移	17,922先	17,434先
全取引先数に占める割合	48.7%	48.2%

【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]

	平成30年3月末	平成29年3月末		平成30年3月末	平成29年3月末	平成28年3月末
メイン先数	15,213先	14,929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	8,309億円	8,169億円	7,585億円
メイン先の融資残高	10,282億円	9,696億円				
経営指標等が改善した先数	10,151先	10,188先				