

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 ～2020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、2020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、地域密着型金融の推進に努めてまいりました。

昨年4月より開始しました、第7次中期経営計画「Phase Change 2020」（2020年度～2022年度）においても、コンサルティング営業に重点をおき、地域のお客様の多様なニーズに応えていく取組みを強化しております。

当行では、今後も、新型コロナウイルス感染症の影響を受けておられる事業者へのサポートや、取引先のSDGs・ESG経営のサポート等を通じ、持続可能な経済成長の実現に向けて、引き続き地域の発展と成長に貢献してまいります。

記

「地域密着型金融の取組み状況（2020年4月～2021年3月）」の内容

1. 地域密着型金融の取組み方針
2. 2020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. 2020年度の主な取組み「地域の面的再生への積極的な参画」
4. 2020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（2020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

京都銀行グループでは、従来から「地域社会の繁栄に奉仕する」という経営理念に基づいた企業活動を行ってまいりました。今後も経営理念のより一層高いレベルでの実践であるSDGs達成に向け、地域の社会課題の解決に貢献してまいります。

【SDGs】2015年9月に国連で採択された、経済・社会・環境のあり方についての2030年までの世界共通目標。17のゴールと169のターゲットで構成されている。



地域密着型金融の取組み状況

(2020年4月～2021年3月)

～2020年度の取組みと金融仲介機能のベンチマークの状況～



2021年7月

I. 地域密着型金融の取組み方針	P2
II. 2020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」	P4
III. 2020年度の主な取組み「地域の面的再生への積極的な参画」	P14
IV. 2020年度の主な取組み「取組み態勢の整備」	P18
V. 金融仲介機能のベンチマークの状況(2020年度実績)	P20

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

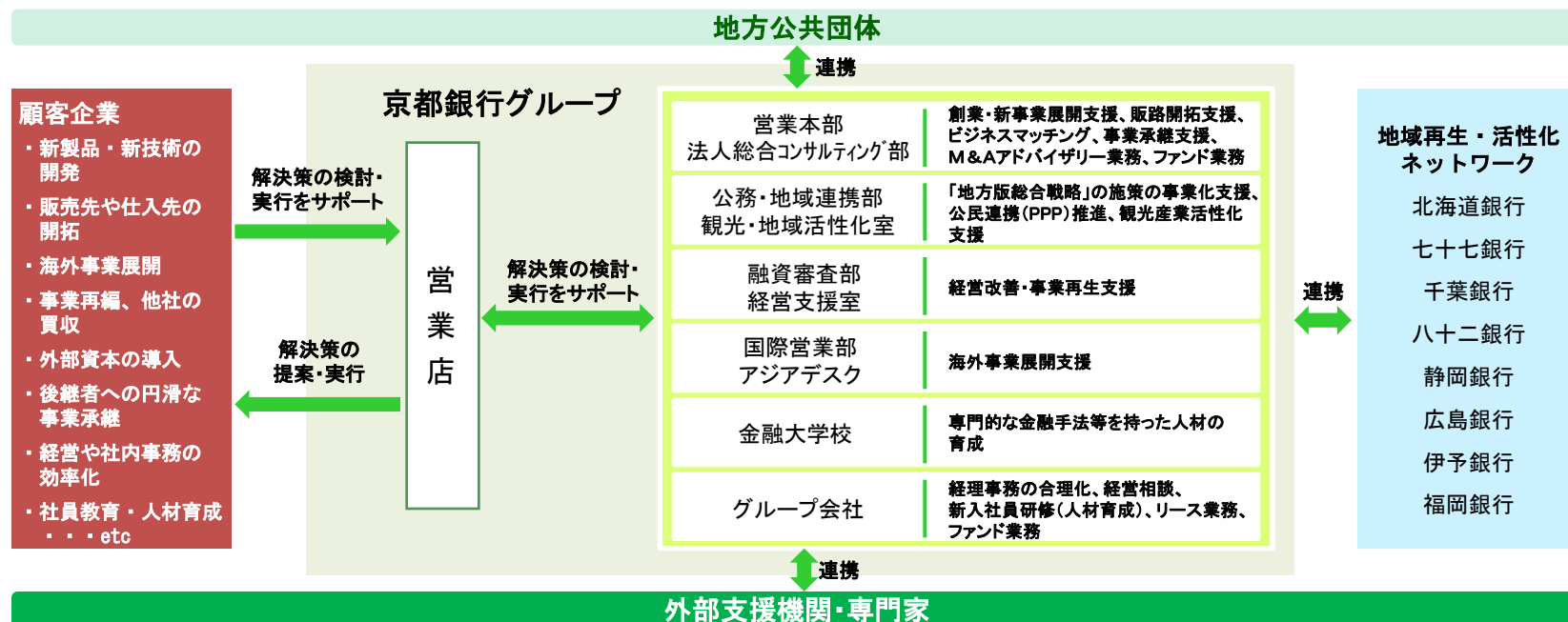
当行では、お客さまの様々な経営課題やニーズに対して、地方公共団体や外部支援機関等との連携により、積極的なコンサルティング機能を発揮できる態勢を整えております。また以下の3点を地域密着型金融の取組みの3つの柱として、地域の中小企業等への経営課題のサポートや地域経済の活性化につながる取組みを実施しております。

(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】



3. サステナビリティ経営(SDGs)の重点テーマ

当行では、サステナビリティ経営を「経営理念のより一層高いレベルでの実践」としており、その重点テーマの1つに「地域経済の活性化」を掲げ、地域密着型金融の推進に努めております。



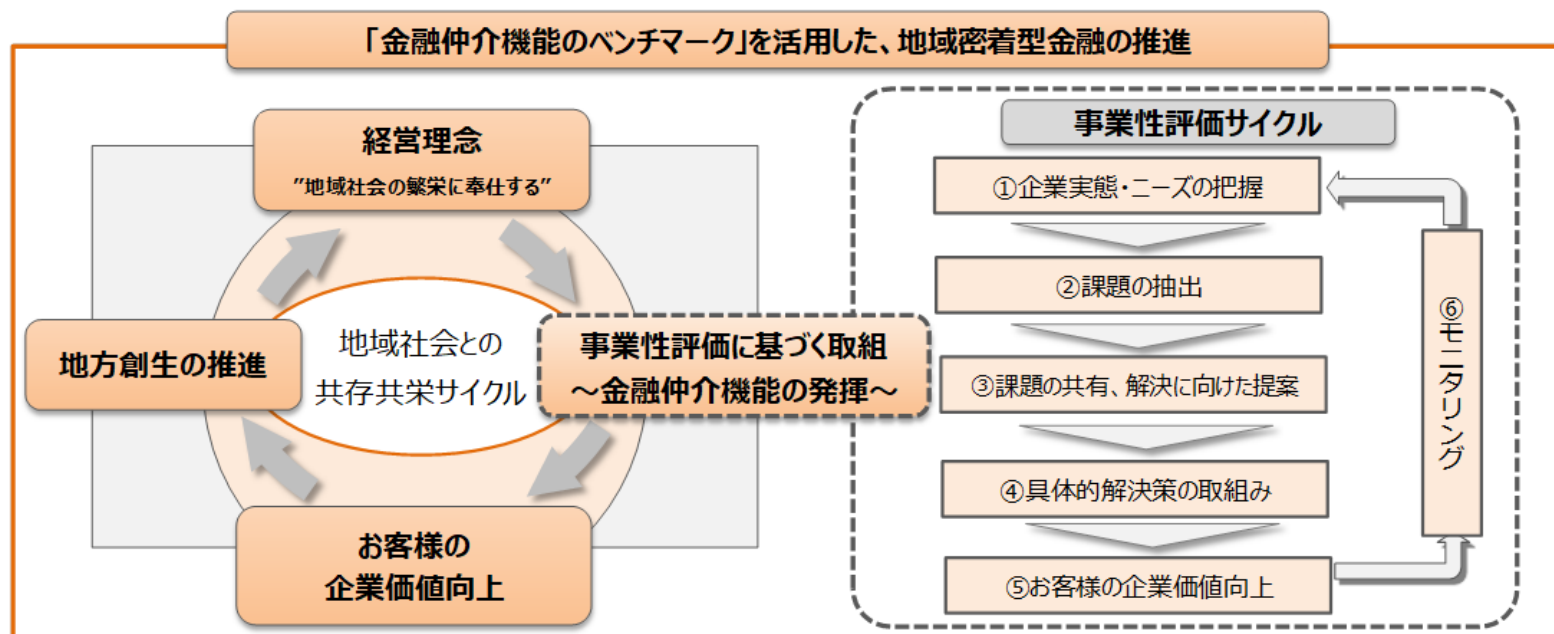
「地域経済の活性化」(重点テーマ)

- ・積極的なコンサルティング機能の発揮により、お客さまの創業・経営安定・成長発展を支援し、地域経済の活性化に貢献します。
- ・様々なパートナーシップを活用した地方創生への取組みを通じて、活力溢れるまちづくりに貢献します。



4. 「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」の2020年度実績は20ページ以降に記載しております。



Ⅱ．2020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」

1. 新型コロナウイルス感染症拡大を踏まえた顧客企業のサポート

当行では、2020年2月に「新型コロナウイルス対応特別融資」をいち早く創設し、お客さまの資金繰り支援に取組むとともに、資金面での支援のみならず持続的な事業展開を見据えた本業支援に取組んでおります。

本業支援態勢の強化（「コロナサポートチーム」の組成）

2021年3月末時点で3,027件の相談を受付

本部組織を横断した「コロナサポートチーム」を2020年6月に設置し、全行一丸となってお客さまの課題解決に取組んでおります。

【2021年3月末時点までに寄せられた経営課題等】

課題等	売上・集客	事業承継	新事業展開	経営改善・強化	人材	仕入先・外注先	事業再構築・廃業	組織経営改善	融資以外の資金捻出
件数 (割合)	860件 (28%)	719件 (24%)	493件 (16%)	335件 (11%)	246件 (8%)	172件 (6%)	83件 (3%)	80件 (3%)	39件 (1%)

コロナ禍における企業活動の「事例集」の制定

コロナサポートの活動を通じて蓄積してきた情報やノウハウをお客さまに広く共有し、活用していただくため、コロナ禍における企業活動の事例集を2021年2月に制定しました。

頑張っている企業を応援します!!
～コロナ禍における企業活動の事例集～

資金繰り支援（新型コロナウイルス関連融資）の取組み

コロナの影響を受けているお客さまの資金繰り支援に積極的に取組んでいる中、2020年12月には、財務体質の強化を図りながら、事業を発展・継続できるよう、日本政策金融公庫の新型コロナ対策資本金劣後ローンを活用した協調融資スキームを京都府下4金融機関と共同で創設しました。

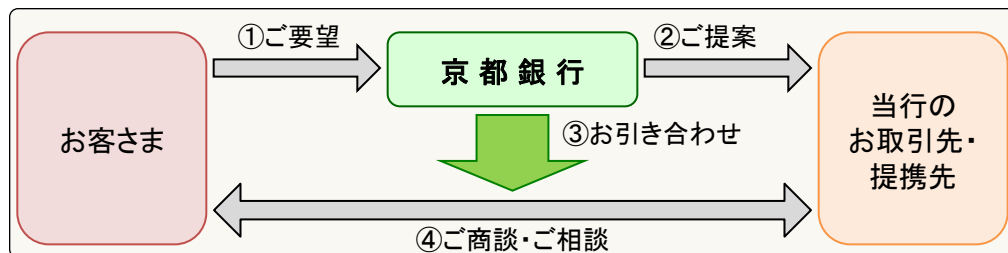
【2021年3月末時点】

	新型コロナウイルス関連融資
ご相談件数	24,678件
取扱(ご相談)金額	8,882億円

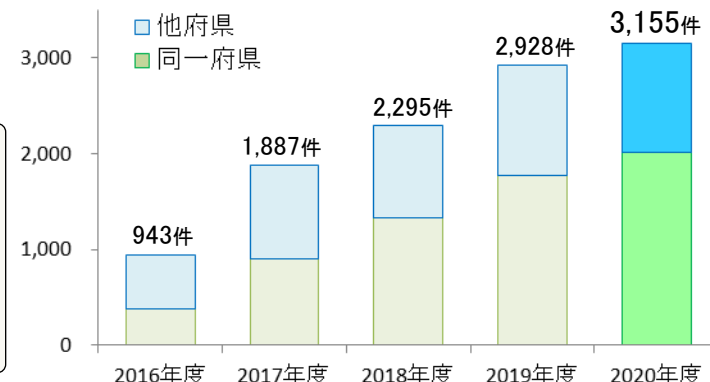
2. 成長支援(販路開拓支援等)

(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、京都・大阪・滋賀・兵庫・奈良・東京・愛知に拠点を持つ当行が懸け橋となり、お客さまの経営ニーズにあった企業をエリアを越えてご紹介し、売上拡大・コスト削減等による業績向上を積極的にサポートしております。



2020年度 ビジネスマッチング件数 **3,155件**
うち他府県企業のマッチング件数 **1,139件**



(2) 各種商談会・セミナーの開催

コロナ禍で「売上・集客」に関するご相談が増加する中、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を目的としたイベント型商談会等をオンラインも活用の上積極的に開催し、お客さまの販路開拓支援に取組んでおります。

オンラインを活用

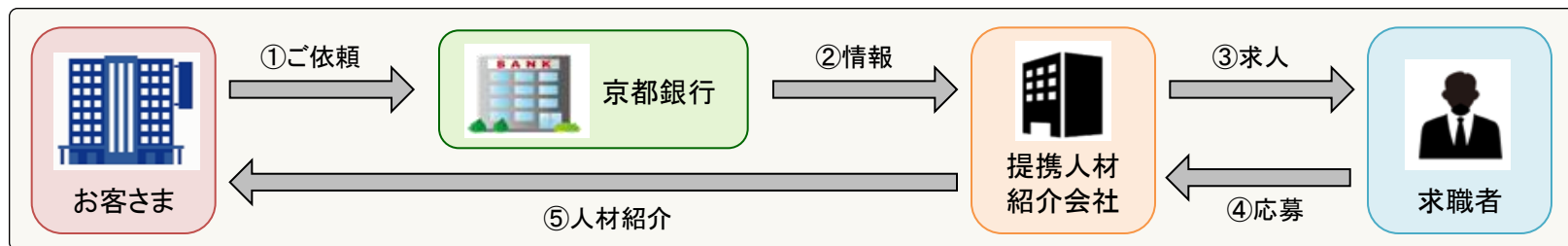


開催時期	販路拡大(経営力向上)等につながる商談会(イベント)・セミナー名称
2020年8月	「コロナ時代を生き抜くために！新たなビジネススタイルの創り方～WEB・IT&補助金活用で実現しよう～」
2020年8月	京銀ビジネス商談会 (バイヤー企業:大手百貨店)
2020年10月～	地方銀行フードセレクション2020 データベース商談会
2021年2月	経営者のための人材採用・活用セミナー
2021年3月	中小企業・小規模事業者支援施策説明会
2021年3月	～非対面ビジネスで売上アップ！～企業間取引のデジタル化セミナー
2021年3月	京銀ビジネス商談会 (バイヤー企業:大手ディスカウントストア)
2021年3月	～withコロナ時代のチャレンジを応援！～関西の逸品を売り込み！首都圏バイヤー商談会2021 オンライン

(3) 人材紹介業務の取扱を開始

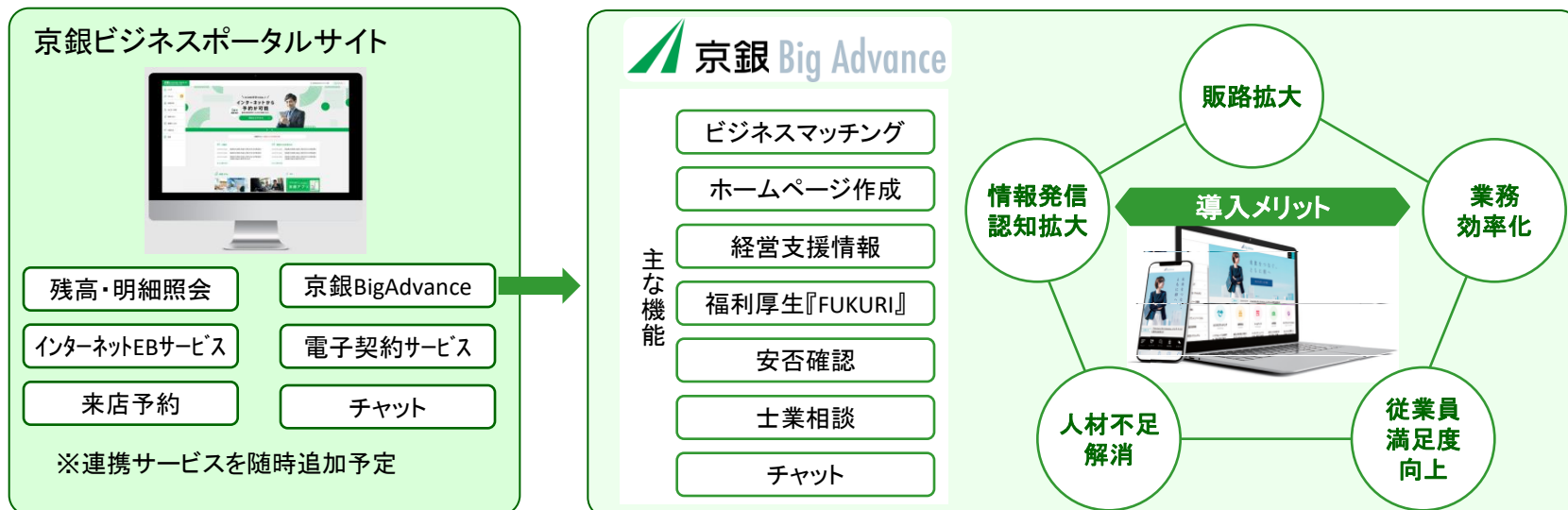
2020年4月から、「経営幹部」や「専門技術人材」等、お客さまが求める人材像を当行担当者がお伺いし、提携する人材紹介会社と連携して、お客さまのニーズに応じた適切な人材の求職者を紹介するサービスの取扱を開始し、人材確保という経営課題に対する支援に取り組んでおります。

また、2020年6月には内閣府の「先導的人材マッチング事業」の間接補助事業者にも採択され、政府の支援を受け、ハイレベルな経営人材等をマッチングし、地域企業の成長・生産性向上の実現を目指す取組みを行っております。



(4) 「京銀ビジネスポータルサイト」、「京銀Big Advance」のサービス提供を開始

お客さまと当行をデジタルでつなぎ、多様なサービスをワンストップでご提供する登録制の会員専用Webサービスとして、2020年6月に「京銀BigAdvance」、2020年12月に「京銀ビジネスポータルサイト」の提供を開始しました。



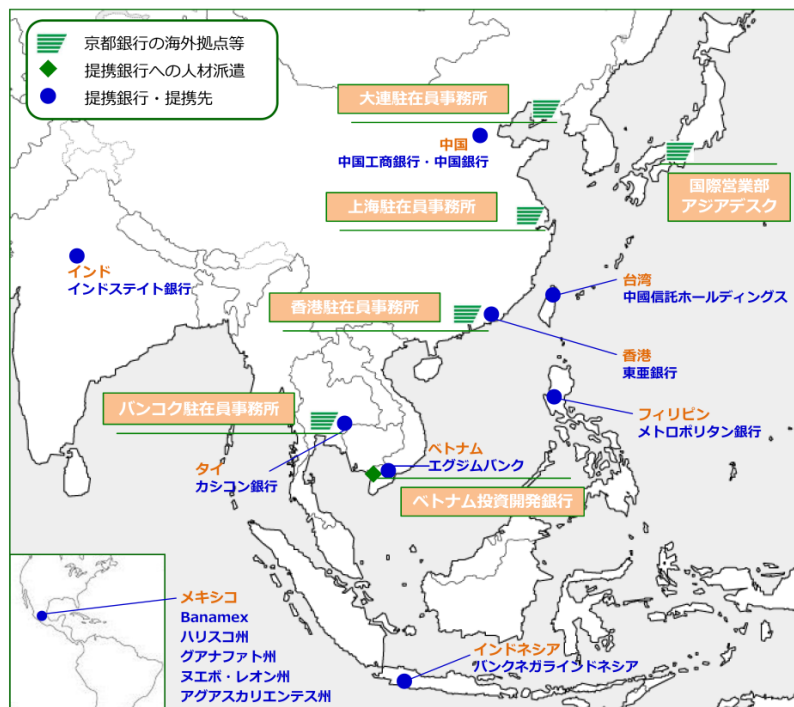
3. 成長支援(海外事業展開支援等)

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】

2020年度：3,266件の海外事業サポートを実施

オンラインを活用



開催時期	セミナー・商談会
2020年7月	「～コロナ後に必要なメンタルヘルスケア～若手(外国人・日本人)社員のモチベーション回復法」(Webセミナー)
2020年9月	2020大連-地方銀行合同商談会
2020年10月	第3回「FBC ハノイ 2020 ものづくり商談会」
2020年10月	FBCバンコクウェブ商談会
2020年11月	FNAものづくり商談会(@METALEX2020)
2020年12月	ジェトロ京都オンラインセミナー ～ベトナム進出セミナー～
2020年12月	地銀合同オンラインセミナー・商談会 @香港/広東省2020
2021年1月	オンライン中国ビジネスセミナー「2021年コロナ禍の雇用環境～広東省賃金動向・労務管理と日本の近況～」
2021年2月	大連・上海地方銀行合同WEBセミナー

事例「中国の工場移転、タイ現地法人設立をサポート」

京都府に本社を置くA社が、中国の環境規制強化に伴い、工場移転を計画される中、当行は移転候補地の案内、工事費用の資金支援、現地外貨管理規制に関する情報還元、資金調達後の進捗確認等、幅広くサポートしました。

また、コロナ禍で海外渡航が制限される中、タイの駐在員事務所と京都府の本社、当行がオンライン面談等を通じて連携し、タイ現地法人設立をサポートしました。

「地銀合同オンラインセミナー・商談会@香港/広東省2020」



香港に拠点を有する地方銀行(当行の他3行)の共同主催で、香港・広東省に進出されている取引先企業に最新のビジネス情報を提供するとともに、オンライン商談会を開催しました。

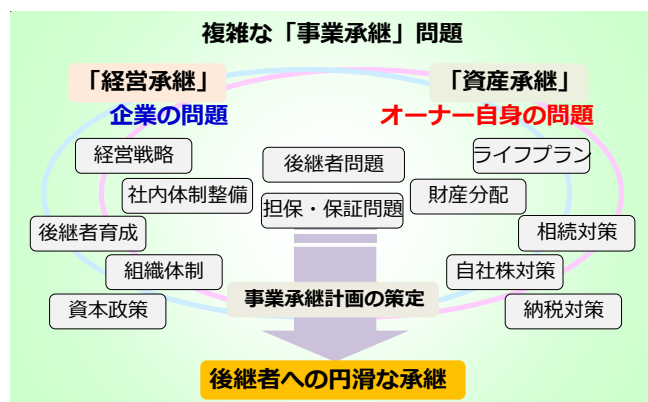
オンライン商談会には37社が参加し、全39組(当行取引先29組)の商談に繋がりました。

4. 事業承継・M&A支援

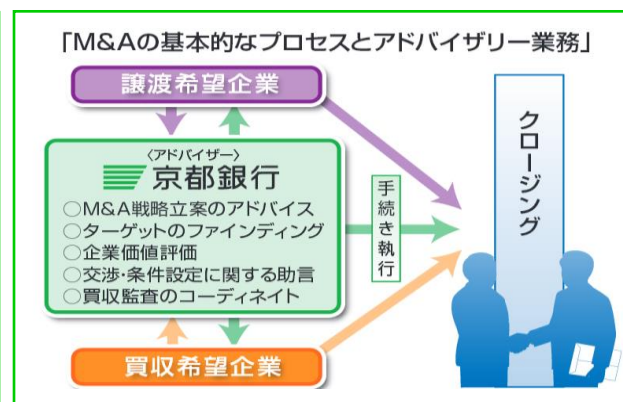
後継者問題を抱えるお取引先に対するサポートとして、自社株評価や事業承継に関するアドバイス、税理士等の専門家と連携した最適な事業承継スキーム、課題解決策の検討を行っております。

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。

これらのサポートに加え、お取引先の円滑な事業承継、事業継続、企業価値向上の支援を目的として、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、「京銀ネクストファンド」を2021年3月に設立しました。



- 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

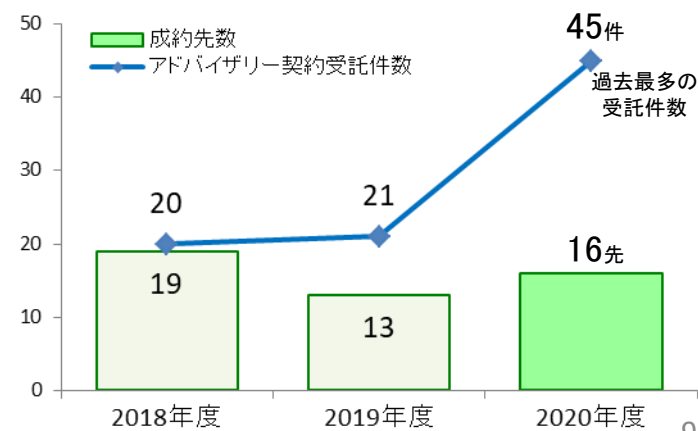


2020年度 事業承継支援件数 **352件**

「京銀ネクストファンド」の概要

目 的	・円滑な事業承継の支援による、お取引先の事業継続や雇用維持、事業発展 ・投資後の経営支援による、お取引先の企業価値向上 ・上記過程における、経営者や経営幹部、専門的な知識を有する人材等の紹介や雇用支援
投資対象	後継者不在など事業承継ニーズを有するお取引先等
出 資 者	無限責任組合員：京銀リース・キャピタル株式会社 有限責任組合員：株式会社京都銀行
ファンド総額	30億円

「M&A支援 成約先数、アドバイザリー契約受託件数」



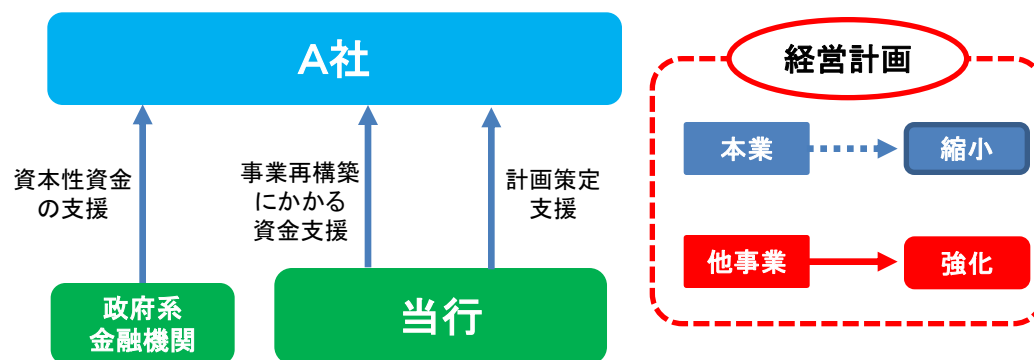
5. 経営改善・事業再生支援

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を選定し、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			2020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		154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	49件
		うち、新型コロナ特例リスケジュールの活用	45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	10件

【再生支援の取組み事例】 新型コロナウイルス感染拡大の影響を受けた企業に対し事業再構築支援を行った事例

- 対象企業は業歴100年を超える和装関連事業A社。
- 新型コロナウイルス感染拡大の影響により百貨店での販売が低迷し、業績は厳しい状態にありました。
- 当行はA社と一体となって、本業を縮小し他事業を強化する内容の経営計画を策定し、当社の事業再構築を後押ししました。
- 当該計画に基づき、当行は事業再構築にかかる資金支援を行うとともに、政府系金融機関に働きかけた結果、資本性資金による協調支援が得られ、当社の資本増強を図ることもできました。



6. 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

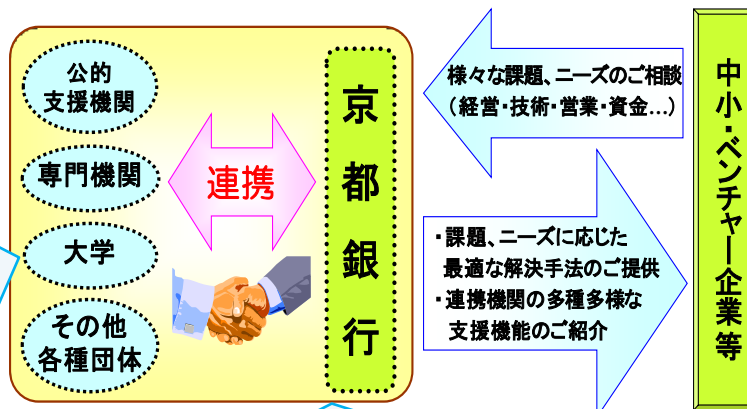
創業企業やベンチャー企業、新たな事業分野への進出を検討されている中小企業の課題・ニーズに対し、「京銀活き活きベンチャー支援ネットワーク」に参画いただいている支援機関や大学等と連携してビジネスマッチングや各種情報の提供、専門家（機関）や大学の紹介等のご支援を行いました。

産学連携の推進

地域産業の発展に寄与することを目的として、大学等の研究組織と、お客様の「産学連携」をサポートしています。

京都大学をはじめとした営業エリア内の各大学と連携協定を締結し、大学の技術シーズの紹介、研究者とのマッチングなどの取り組みのほか、産業の集積地などでは産学連携セミナーを開催しております。

【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

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

2020年11月に、「京銀・東証イノベーションピッチ」をオンライン開催し、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。

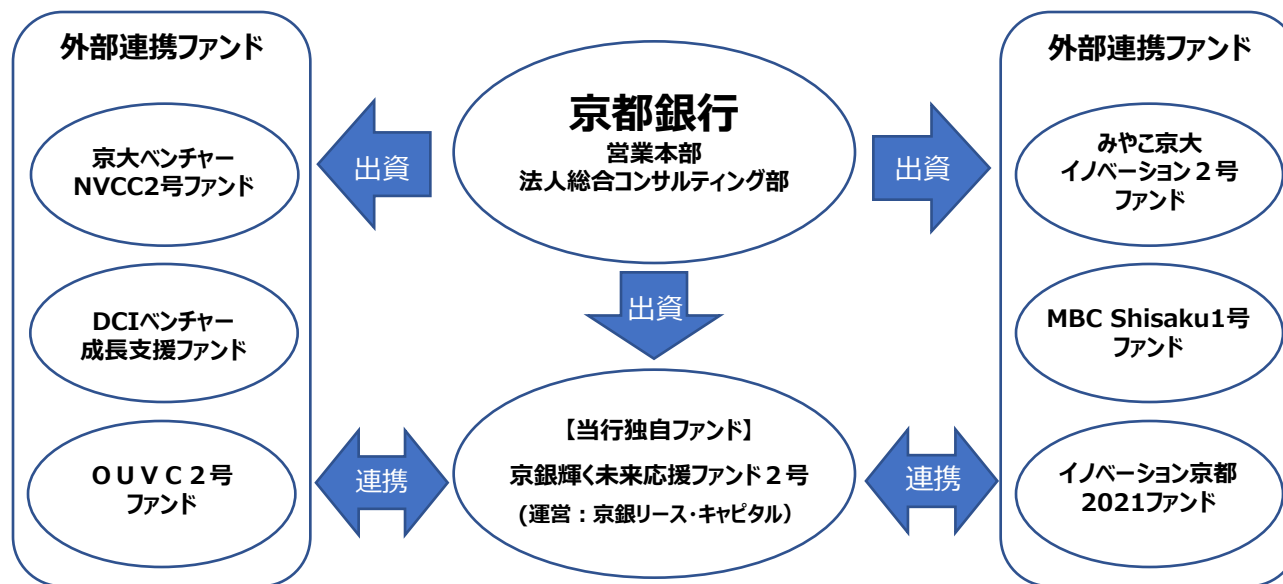
（※）京都の主要経済団体や産業支援機関が集積



(2) 各種ファンドからの投資による成長資金の支援

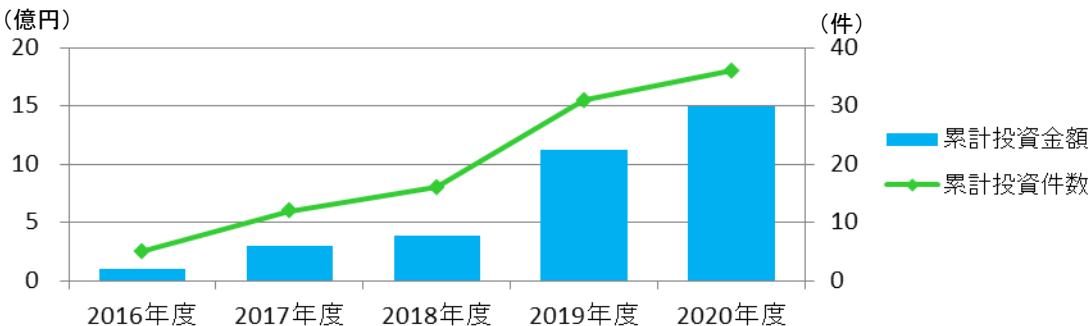
地元の成長期待企業の支援育成を目的として、当行グループ企業である京銀リース・キャピタルとの共同出資により、「京銀 輝く未来応援ファンド」を設立しております。2019年2月に設立した2号ファンド(総額10億円)については、積極的に投資活動を行ってきた結果、投資可能上限額に近づいたため、2020年1月にファンド総額を20億円に増額いたしました。

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(累計)】(億円)

累計 36件(31社)、約15億円の投資
うち2020年度は、5件、約4億円の投資



7.SDGs・ESG経営の普及に向けた支援

当行では、「持続可能な社会の実現に向けた投融資方針」を定め、持続可能な開発目標(SDGs)の達成に向けて「ポジティブな影響の増大・創出」につながる支援に積極的に取り組んでおります。



「持続可能な社会の実現に向けた投融資方針」(一部抜粋)

地域企業の創業・イノベーション創出・成長に向けた支援

京都銀行の創立間もない時期からおこなってきた、地域企業の創業・イノベーション創出・成長に向けた投融資に、顧客ニーズにあわせた新たな金融・伴走支援のスキームなどを取り入れ、高度化させながら継続的に取り組んでまいります。

環境問題の解決に向けた支援

再生可能エネルギーや省エネルギーなど気候変動リスクの低減に資する投融資のほか、脱プラスチックや森林資源保全に資する投融資など、環境問題の解決に向けて継続的に取り組んでまいります。

SDGs・ESG経営の普及に向けた支援

SDGs・ESGの趣旨に沿った経営を志向する企業などへの投融資に継続的に取り組んでまいります。

SDGs・ESG経営の普及に向けた支援の取組み

「京銀SDGs私募債」の取組み

- ・ 2015年9月 寄付型私募債「未来にエール」の取扱開始
- ・ 2020年4月 SDGs私募債「未来にエール」にリニューアル
- ・ 2020年5月 SDGs私募債「医療にエール」の取扱開始

(SDGs 私募債累計)	件数	金額	寄付金額
未来にエール	112件	約87億円	約1,200万円
医療にエール	80件	約66億円	約852万円
累計(2020.4~2021.3)	192件	約154億円	約2,053万円

「BCP対応支援融資」の取組み

- ・ 2019年4月 震災時元本免除特約付き融資の取扱開始
- ・ 2020年11月 豪雨災害時元本免除特約付き融資の取扱開始

(取扱開始以来の累計)	件数	金額
震災時元本免除 特約付き融資(19年4月~21年3月)	172件	8,560百万円
豪雨災害時元本免除 特約付き融資(20年11月~21年3月)	6件	200百万円

2021年5月、「京銀サステナビリティ・リンク・ローン」、「京銀グリーン／ソーシャルローン」の取扱いを開始。
お取引先のSDGs・ESG経営を一層サポートしてまいります。

Ⅲ. 2020年度の主な取組み

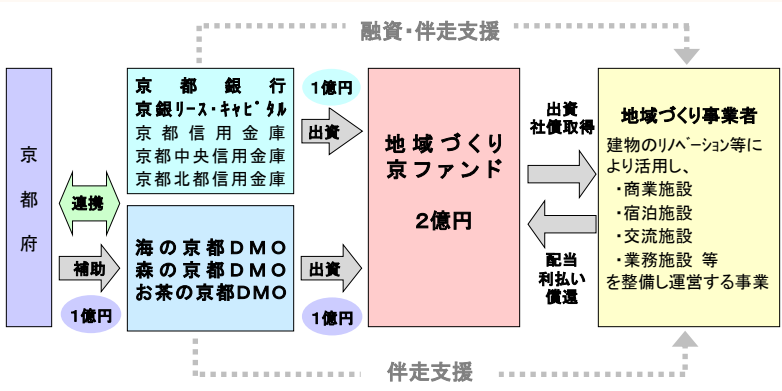
「地域の面的再生への積極的な参画」

1. 「地域づくり・まちづくり」に資する当行独自の取組みの展開

(1)「地域づくり京ファンド」の設立について

2021年3月に海の京都DMO、森の京都DMO、お茶の京都DMO、京都府下4金融機関等との共同出資により「地域づくり京ファンド」を設立しました。

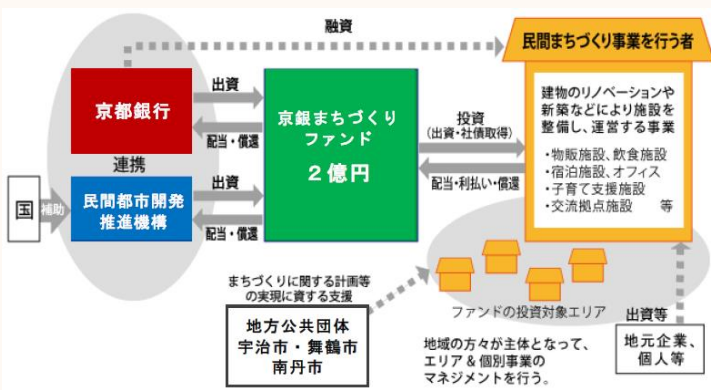
オール京都での連携・協力体制を一層強化し、古民家や空き公共施設などの地域資源をリノベーションして活用するなどの持続可能な地域づくりの推進に資する事業を対象に投資を行っています。



(2)「京銀まちづくりファンド」の設立について

2021年1月に一般財団法人 民間都市開発推進機構との共同出資により、「京銀まちづくりファンド有限責任事業組合」を設立しました。

「海の京都」、「森の京都」、「お茶の京都」エリアの玄関口・中核地域である宇治市、舞鶴市、南丹市を投資対象エリアとし、古民家や空き店舗、空き公共施設などをリノベーションして、宿泊・商業・交流施設などへ整備する事業を対象に投資し、「地域の持続的な発展」につなげてまいります。



(3)「京都市地域活性化総合特区支援利子補給制度」(観光関連融資)の取組み

2013年4月から、「京都市地域活性化総合特区に係る利子補給金制度」の取扱いを継続的に行っております。

〈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

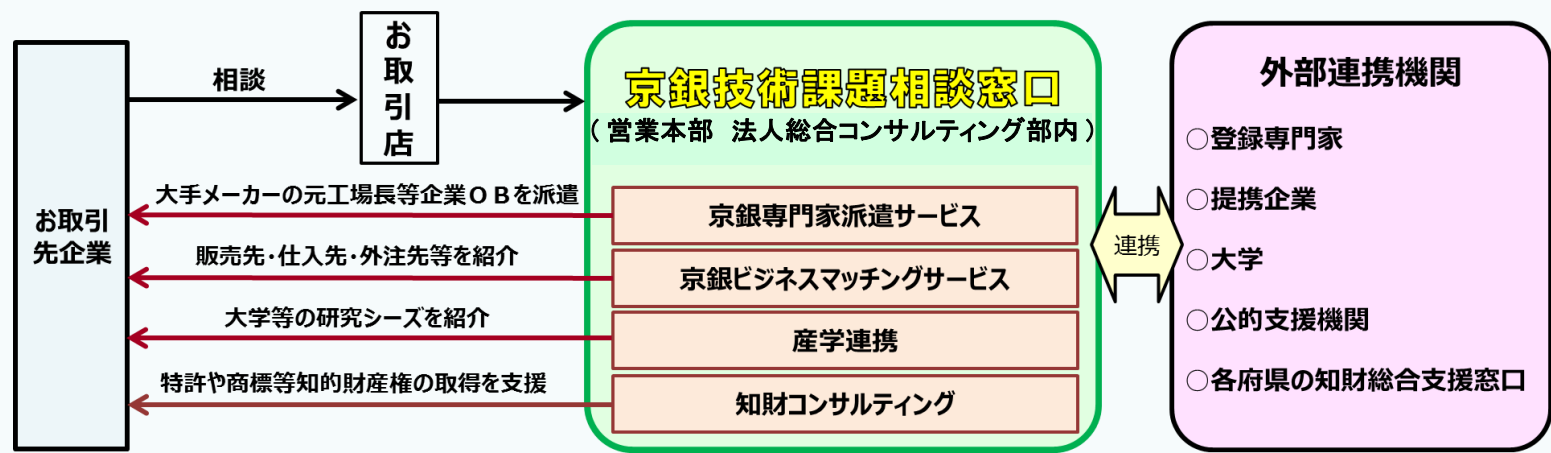
〈活用事例〉 ・製造工程の見えるカフェを併設した京菓子・スイーツ販売大型店舗の新設
・清水焼の展示、陶芸体験ができる店舗の増改築資金

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、北近畿エリアにおいても、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」を構成しております。

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	2020年 12月	宇治市	・山城総合運動公園の運営管理状況について ・山城総合運動公園の見学(利活用可能な施設等の紹介)について ・山城総合運動公園を活用したビジネスや活用方策などについて意見交換
第2回	2021年 1月	福知山市	・「厚生会館」に代わる新文化ホール整備の検討を進めるにあたり、整備方法や整備後の運営方法についてのサウンディング型市場調査(クローズ方式)
第3回	2021年 1月	宮津市	・日本三景天橋立を望むウォーターフロント活性化事業のサウンディング型市場調査(クローズ方式) ・ヨットハーバーリバイバル事業のサウンディング型市場調査(オープン方式) ・安寿の里もみじ公園 Remake Projectのサウンディング型市場調査(オープン方式)

(2) 福知山市と「公民連携促進に関する協定」を締結、その一環として「廃校マッチングバスツアー」を開催

2020年8月に福知山市と「公民連携促進に関する協定」を締結しました。本協定に基づき、サウンディングツアーの実施や公民連携に関するプラットフォームの設立等、まちの魅力や活力を引き出す取り組みを検討・実施してまいります。



本協定に基づく取組みの一環として、同年10月と11月に「廃校マッチングバスツアー」を開催し、実際に企業が活用している廃校や受け入れ可能な廃校を巡り、進出を検討する企業と本市をマッチング致しました。

IV. 2020年度の主な取組み

「取組み態勢の整備」

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

～ 優れたソリューション事例等の表彰制度～

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全行的な取組みとして強化・定着させ、地域経済の活性化に繋げていくため、2016年度から、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等を表彰する制度を設けております。

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。

【2020年度（下期）「総合コンサルティング営業 頭取賞」】 報告件数 180件のうち、6案件を表彰

V. 金融仲介機能のベンチマークの状況(2020年度実績)

「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。

【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

1. 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

共通ベンチマーク【4】(先数単体ベース)		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	2021年3月末	39,164先	1,874先	1,845先	20,545先	857先	3,356先
	2020年3月末	37,338先	1,670先	1,812先	19,946先	733先	3,414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	2021年3月末	37,700億円	1,355億円	2,078億円	27,258億円	1,463億円	2,739億円
	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

共通ベンチマーク【3】	2020年度	2019年度
当行が関与した創業先数	1,319先	875先

選択ベンチマーク【16】		創業計画の策定	創業期の取引先への融資	政府系金融機関や創業支援機関の紹介	ベンチャー企業への助成金等
当行が関与した創業支援の内訳	2020年度	53件	1,271件	1件	6件
	2019年度	45件	826件	6件	7件

選択ベンチマーク【18】	2020年度	2019年度
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	3,155件	2,928件

選択ベンチマーク【21】	2020年度	2019年度
事業承継支援件数	352件	334件

選択ベンチマーク【19】	2020年度	2019年度
M&A支援 成約先数	16先	13先

選択ベンチマーク【20】	2020年度	2019年度
ファンドの活用件数 (創業・事業承継・地域活性化等)	8件	16件

共通ベンチマーク【2】		条件変更先総数	好調先	順調先	不調先	経営改善計画のない先
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	2021年3月末	3,308先	3先	30先	819先	2,456先
	2020年3月末	3,330先	7先	51先	821先	2,451先

2. 取組み態勢の整備

(1) 本業支援態勢の強化

選択ベンチマーク【34】		全支店 従業員数①	本業支援担当 支店従業員数②	②／①
中小企業向け融資や本業支援を主に担当している 支店従業員数、及び、全支店従業員数に占める割合	2021年3月末	2,972人	937人	31.5%
	2020年3月末	2,957人	892人	30.2%
選択ベンチマーク【35】		全本部 従業員数①	本業支援担当 本部従業員数②	②／①
中小企業向け融資や本業支援を主に担当している 本部従業員数、及び、全本部従業員数に占める割合	2021年3月末	1,149人	122人	10.6%
	2020年3月末	1,131人	110人	9.7%
選択ベンチマーク【4】	2021年3月	2020年3月		
取引先への月単位の平均接触頻度	1.7回	1.7回		
取引先への月単位の平均面談時間	0.6時間	0.6時間		
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
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	2020年度	38回	1,529人	27人
	2019年度	84回	2,187人	26人

(2) 事業性評価の取組み

共通ベンチマーク【5】(先数単体ベース)		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	2021年3月末	3,440先	4,124億円	
	2020年3月末	1,990先	3,463億円	
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	2021年3月末	8.7%	10.9%	
	2020年3月末	5.3%	9.8%	
選択ベンチマーク【12】(グループベース)		全取引先数①	本業支援先数②	②／①
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	2021年3月末	32,780先	2,470先	7.5%
	2020年3月末	31,355先	2,189先	7.0%
選択ベンチマーク【13】	2021年3月末	2020年3月末		
本業支援先のうち、経営改善がみられた先数	1,425先	1,421先		

(2)事業性評価の取り組み

選択ベンチマーク【11】(先数単体ベース)		全与信先数①	ガイドライン活用先数②	②／①
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	2021年3月末	39,164先	8,784先	22.4%
	2020年3月末	37,338先	4,472先	11.9%
独自ベンチマーク		報告件数	受賞件数	
総合コンサルティング営業 頭取賞 報告件数・受賞件数	2020年度(下期)	180件	6件	

3. 金融仲介機能の質の向上による「取引基盤の拡大」

選択ベンチマーク【1】(先数単体ベース)	2021年3月末		2020年3月末	
	地元	地元外	地元	地元外
全取引先数	39,164先		37,338先	
地域別の取引先数の推移	38,307先	857先	36,502先	836先
地域別の企業数の推移	1,025,087先	1,277,696先	1,025,087先	1,277,696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「令和元年経済センサス基礎調査結果」(総務省統計局)を使用。

選択ベンチマーク【2】(先数単体ベース)	2021年3月末	2020年3月末
メイン取引(融資残高1位)先数の推移	18,585先	18,028先
全取引先数に占める割合	47.4%	48.2%

共通ベンチマーク【1】(先数グループベース)	2021年3月末	2020年3月末
メイン先数	15,412先	15,028先
メイン先の融資残高	13,075億円	11,214億円
経営指標等が改善した先数	9,970先	10,440先

共通ベンチマーク【1】	2021年3月末	2020年3月末	2019年3月末
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	9,390億円	8,769億円	7,777億円