

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状況 (2021年4月～2022年3月)」について



京都銀行（頭取 土井 伸宏）は、今般、2021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。当行では、お客さまの多様化する経営課題やニーズにお応えできるよう、地方公共団体や外部支援機関等と連携し、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、地域密着型金融の取組みを強化しております。

当行では、今後も金融サービスの提供を通じ、地域の発展と成長に貢献できるよう取り組んでまいります。

記

「地域密着型金融の取組み状況（2021年4月～2022年3月）」の内容

1. 地域密着型金融の取組み方針
2. 2021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. 2021年度の主な取組み「地域の面的再生への積極的な参画」
4. 2021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（2021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。なお、関連するプレスリリースにその目標であるSDGsのアイコンを明示しております。

【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

(2021年4月～2022年3月)



2022年7月

I. 地域密着型金融の取組み方針	P2
II. 2021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. 2021年度の主な取組み「地域の面的再生への積極的な参画」	P13
IV. 2021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(2021年度実績)	P20

1. 地域密着型金融の基本方針

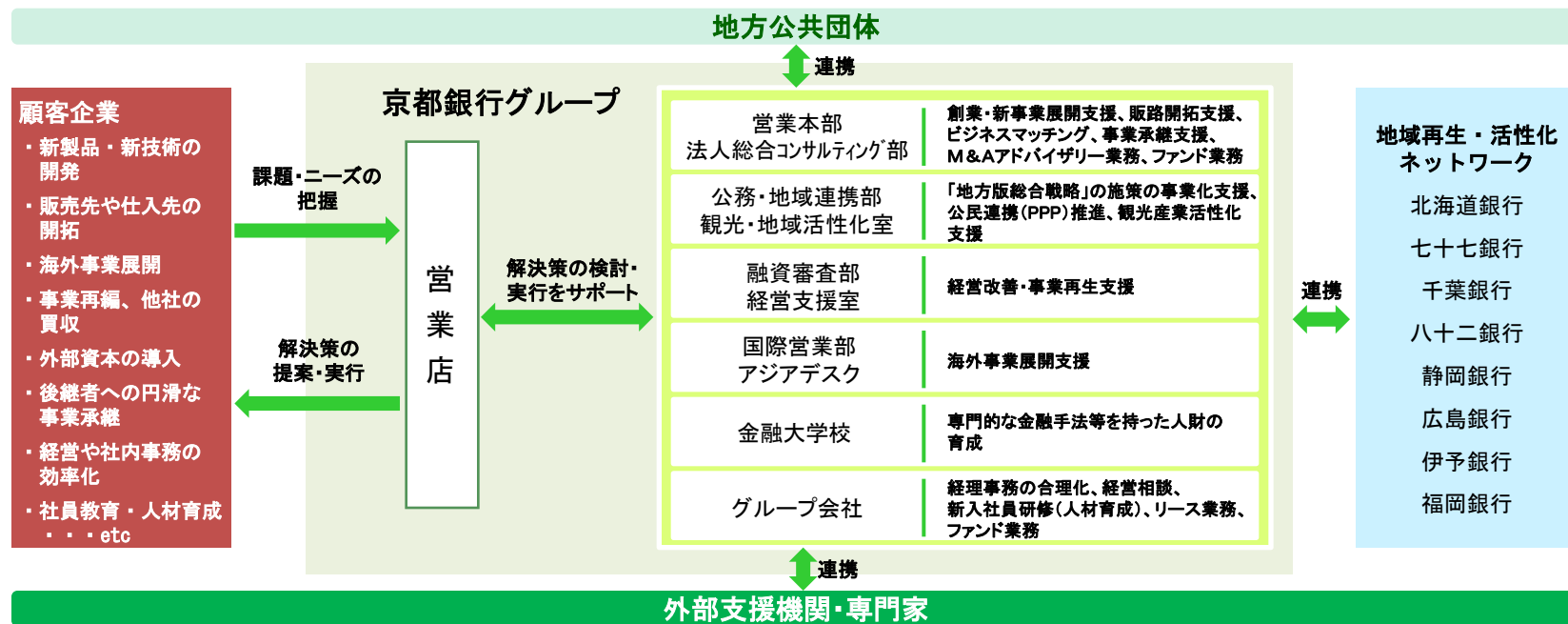
「積極的なコンサルティング機能の発揮により、中小企業者の経営安定・成長発展を支援し、地域経済の活性化に貢献する」

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【人財の育成・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」として掲げ、その重点テーマの1つに「地域経済の活性化」を位置付け、地域密着型金融の推進に努めております。

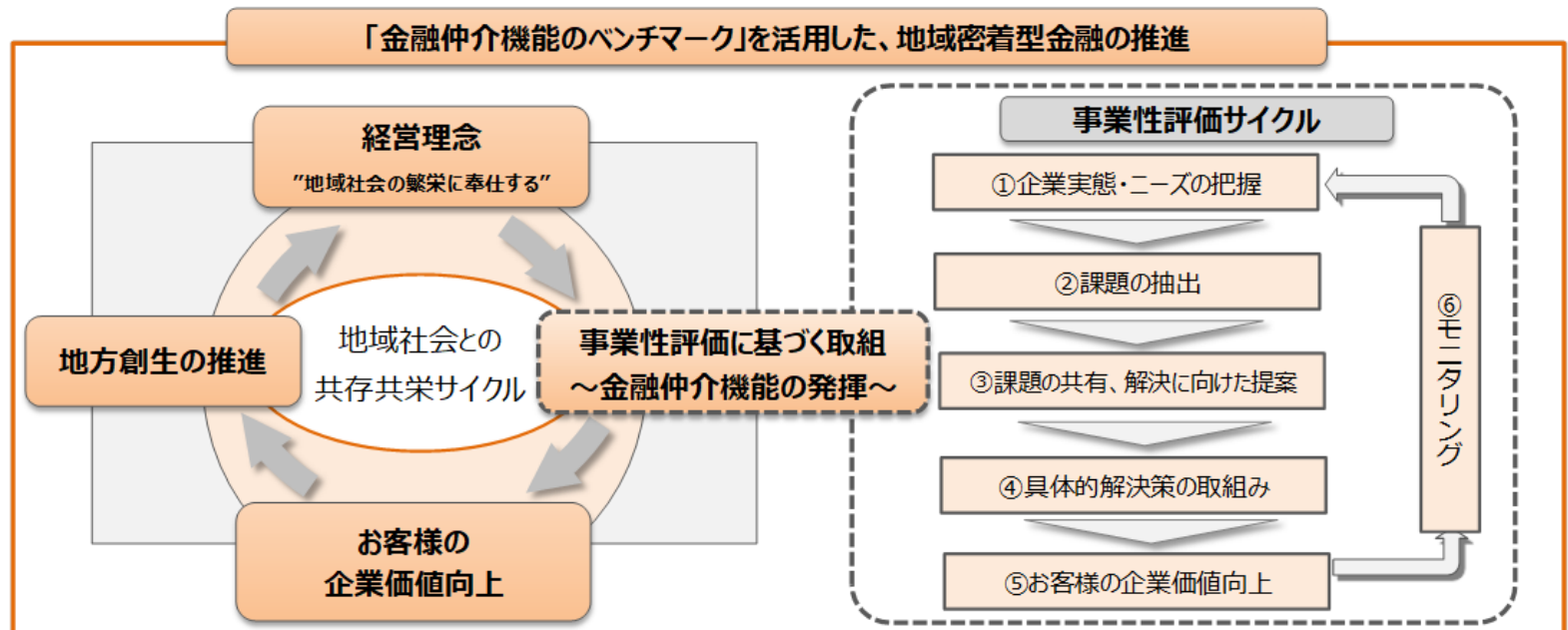
「地域経済の活性化」(重点テーマ)

- ・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2021年度実績は20ページ以降に記載しております。



Ⅱ . 2021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. 多様化・高度化する顧客ニーズに寄り添う本業支援態勢の強化

(1) 全取引先に対する課題ヒアリングを推進

当行では、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り組んでおります。

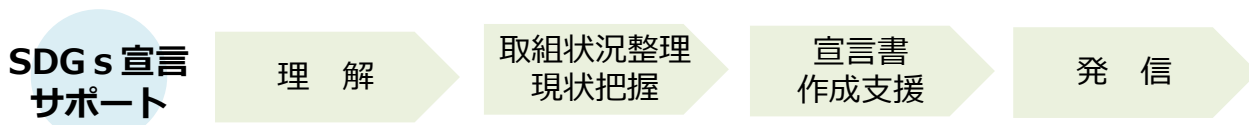
2022年3月末時点で
6,355件の相談を受付

【2022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)	1,868件 (29%)	1,310件 (20%)	1,004件 (16%)	763件 (12%)	605件 (10%)	391件 (6%)	161件 (3%)	162件 (3%)	91件 (1%)

(2) 顧客企業に対するSDGsコンサルティングを通じた課題の共有

当行では、2021年11月より、お客さまのSDGs・ESG経営支援サービスの1つとして、「京銀SDGs宣言サポート」の取扱いを開始しております。
本サービスを通じて、お客さまのSDGs達成に向けた取り組み状況の確認と課題の整理を行い、それらを踏まえた具体的な支援に取り組んでおります。



特定した優先課題に対する
具体的な支援を実施

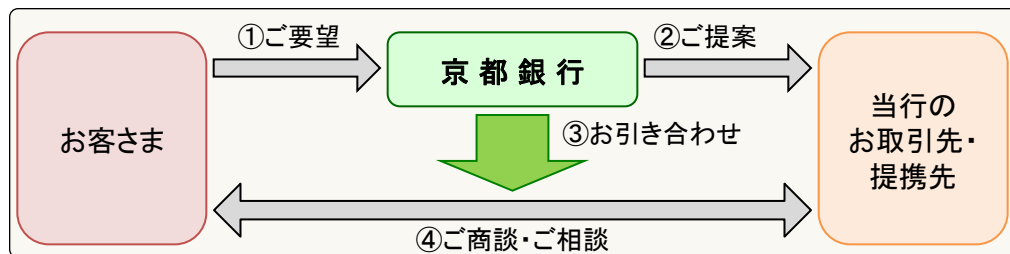
2021.11～2022.3の
取組み実績：**232先**



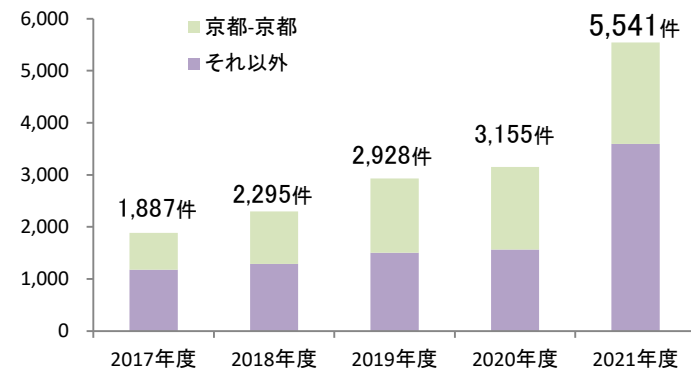
2. 成長支援(販路開拓支援等)

(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。



2021年度 ビジネスマッチング件数 **5,541件**
うち他府県企業のマッチング件数 **3,594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。



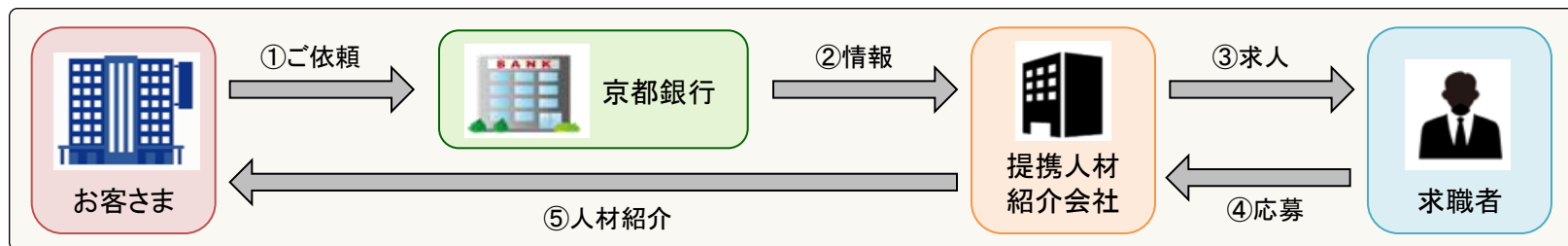
オンラインを活用

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
2021年07月	即戦力として現場に送り出すための人材育成とは？
2021年09月	ITを使った広報戦略のポイント(基礎編)
2021年09月	Web集客で何が出来る？コロナ禍でもできる課題別の集客方法
2021年10月	副業・兼業プロ人材を活用した中小企業デジタル化
2021年10月	第30回京銀ビジネス商談会(バイヤー企業:大手コンビニ)
2021年11月	地方銀行フードセレクション2021(リアル商談会・データベース商談会)
2021年11月	第31回 京銀ビジネス商談会(バイヤー企業:KOMPEITO)
2021年12月	電子帳簿保存法改正に対応した経費精算業務の効率化
2022年02月	Webサイトを軸にしたプロモーション戦略
2022年02月	第32回 京銀ビジネス商談会(バイヤー企業:カタログハウス)
2022年03月	中小企業・小規模事業者支援施策説明会

(3) 人材紹介業務の取組み

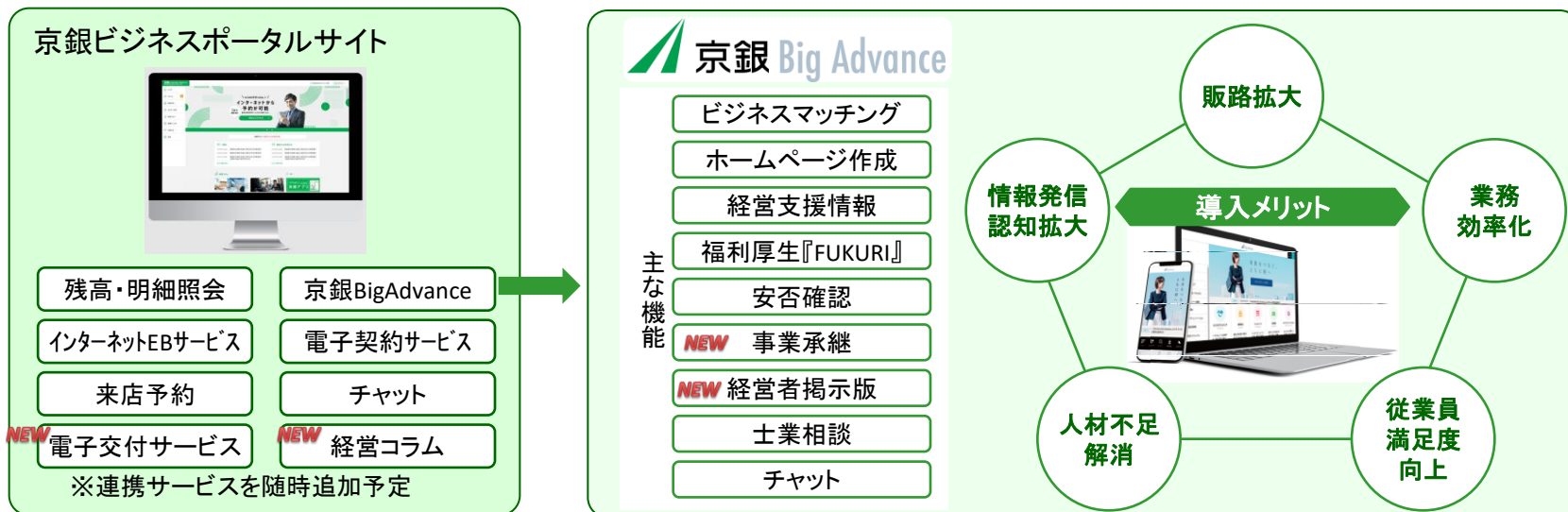
2020年4月から、「経営幹部」や「専門技術人材」等、お客さまが求める人材像を当行担当者がお伺いし、提携する人材紹介会社と連携して、お客さまのニーズに応じた適切な人材の求職者を紹介するサービスの取扱いを開始し、人材確保という経営課題に対する支援に取り組んでおります。

また、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昨年度より引き続き採択され、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

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、「京銀ビジネスポータルサイト」、「京銀BigAdvance」の提供を行っており、随時機能の改善・拡充に取り組んでおります。



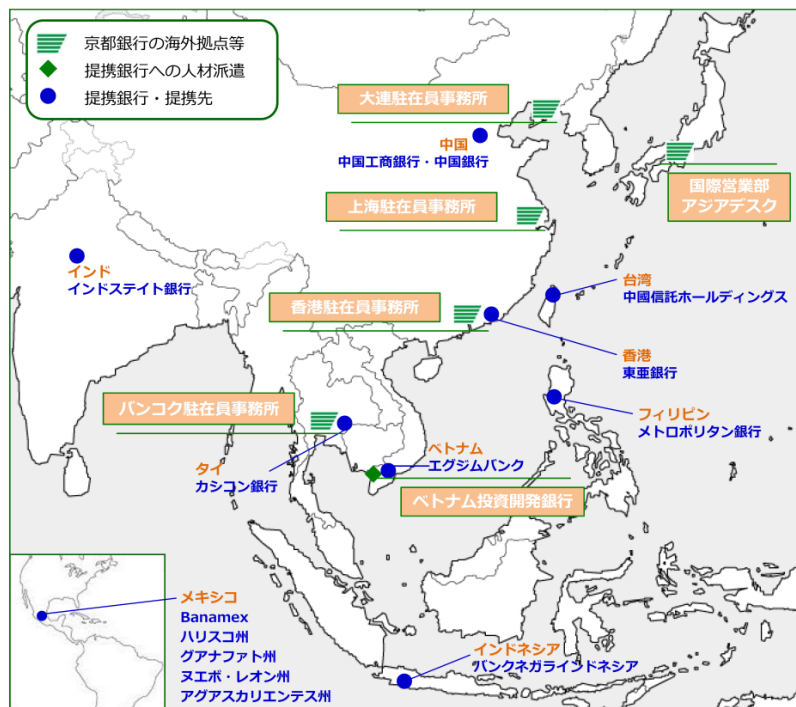
3. 成長支援(海外事業展開支援等)

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】

2021年度：4, 215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
2021年06月	香港・華南地区 日系企業オンラインセミナー・商談会2021
2021年06月	中国子会社における不正対策
2021年07月	中国広東省における組織再編
2021年07月	中国ビジネスに役立つ現地法人の会計・税務の基礎知識
2021年08月	コロナ禍における台湾市場への挑戦
2021年09月	海外ビジネス成功の鍵！次世代マーケティングの活用術
2021年11月	FBCアセアン2021ものづくり商談会
2022年01月	中国深センでの販路拡大チャンス！！ ～日系企業が成功するヒントとは～
2022年02月	大連の飲食品バイヤー、越境EC業者が語る！ 中国販路開拓入門
2022年03月	営業担当者0人!?!1日30分で海外販路開拓を 実現させる方法

事例「中国からベトナムへ。～ 調達先の見直しを支援～」

A社は、マンホール等の鋳鉄製品を取り扱っており、従来は中国企業にて加工、輸入してきた。A社との面談を重ねる中で、仕入れ価格の上昇等に起因するBCP対策として、ベトナムからの調達を検討したいとのニーズを聴取。

ベトナム拠点への出向者と連携のうえ、現地事前調査やレポート作成等を実施。A社の事業課題に対するサポートの1つとして高く評価をいただいた。

「FBCアセアン2021ものづくり商談会」(オンライン)



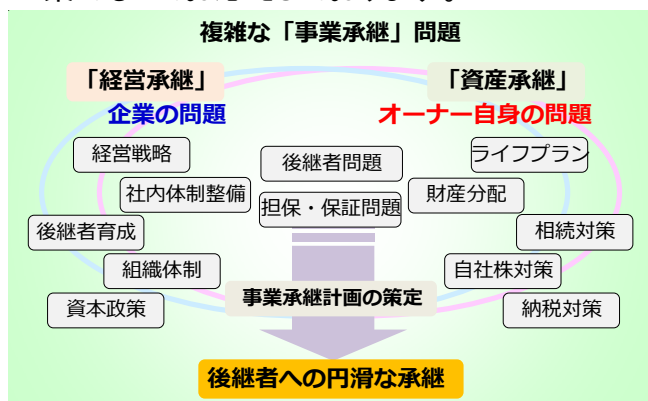
地方銀行や地方公共団体中心に45団体共催で「FBCアセアン2021ものづくり商談会」を開催。当行取引先を含め309社が出展し、2日間の商談件数は699件に上りました。

4. 事業承継・M&A支援

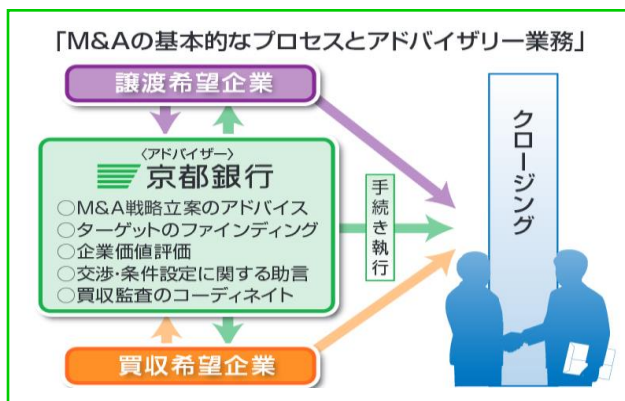
後継者問題を抱えるお取引先に対するサポートとして、自社株評価や事業承継に関するアドバイス、税理士等の専門家と連携した最適な事業承継スキーム、課題解決策の検討を行っております。

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、多様化する課題に様々な解決策でもってお応えしております。



- 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



2021年度 事業承継支援件数 **427件**

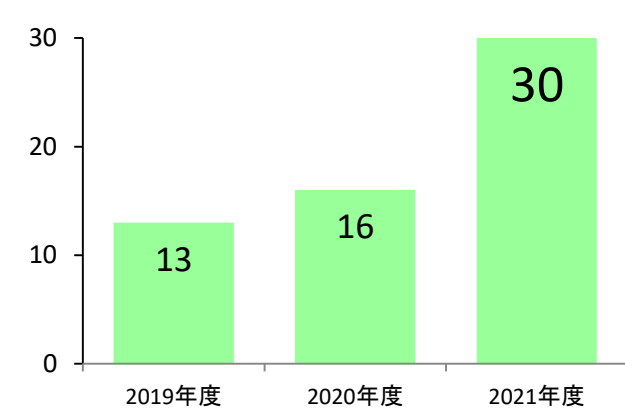
「M&A支援 成約先数」

「京銀ネクストファンド」による事業承継課題解決支援事例

A社の社長は後継者に関する課題を抱える中、自社の持続的発展を実現するため、順調に拡大を続ける業績に即した事業基盤を確立する手段として、M&Aを検討してきました。

当行は、譲渡先の選定にあたり、「京銀ネクストファンド」を紹介。京都銀行グループの経営支援と事業全般の支援を通じた事業基盤の強化について、A社の社長より賛同を得たことから、京都銀行グループが持つ信用力とネットワークの強みを活用できる当該ファンドでの取り組みとなりました。

当行グループはA社の社長とともに事業拡大と経営管理体制強化に取組み、A社の企業価値向上に努めてまいります。



5. 経営改善・事業再生支援

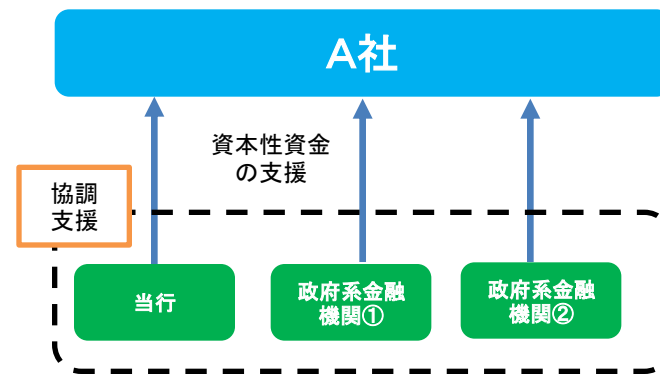
経営改善・事業再生支援を優先的に行うべきお取引先を経営支援対象先に選定し、コンサルティング機能の発揮によりお取引先のライフステージに応じた各種支援を行うことで、企業価値の向上に向けて積極的に取り組んでおります。

項目		2021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		148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(※1)の活用	98件
		うち、新型コロナ特例リスケジュールの活用	70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	13件

※1 現、中小企業活性化協議会

【再生支援の取組み事例】 資本性劣後ローンを政府系金融機関と協調して導入した事例

- 対象会社は老舗食品製造小売業者であるA社。
- 大規模な設備投資を実施し、生産効率の改善を進めている途上でしたが、そこへ新型コロナウイルスの影響が直撃しました。そのため、損益は大幅に悪化し、財務及び資金繰りにも影響が出ていました。
- そこで当行は、A社とともに経営課題の整理や改善策の検討を進め、将来ビジョンを共有しました。
- 共有した将来ビジョンに基づき、政府系金融機関と協調して、資本性劣後ローンを導入することで、財務の改善と資金繰りの安定化を支援しました。



6. 創業・新事業支援

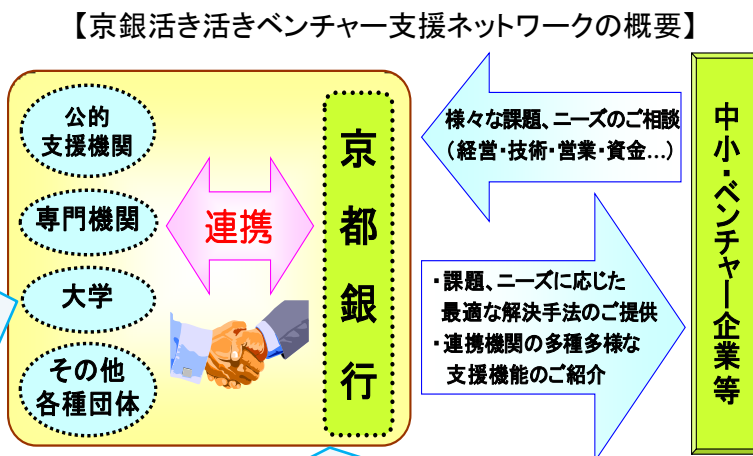
(1) 京銀活き活きベンチャー支援ネットワークを中心とした、非資金面の支援

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。



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。

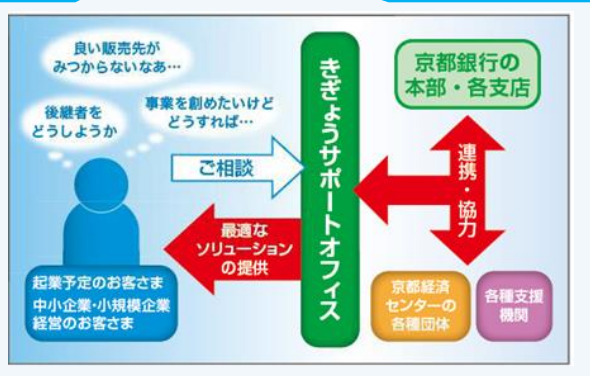
オープンイノベーションの取組み

当行が支援する研究開発・技術系スタートアップ企業に対し、資金調達や事業連携に関するプレゼンテーションの場の提供やスタートアップ企業の動向を紹介する機会を設け、スタートアップ企業と上場企業等との出会いの場を提供に取り組みました。

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



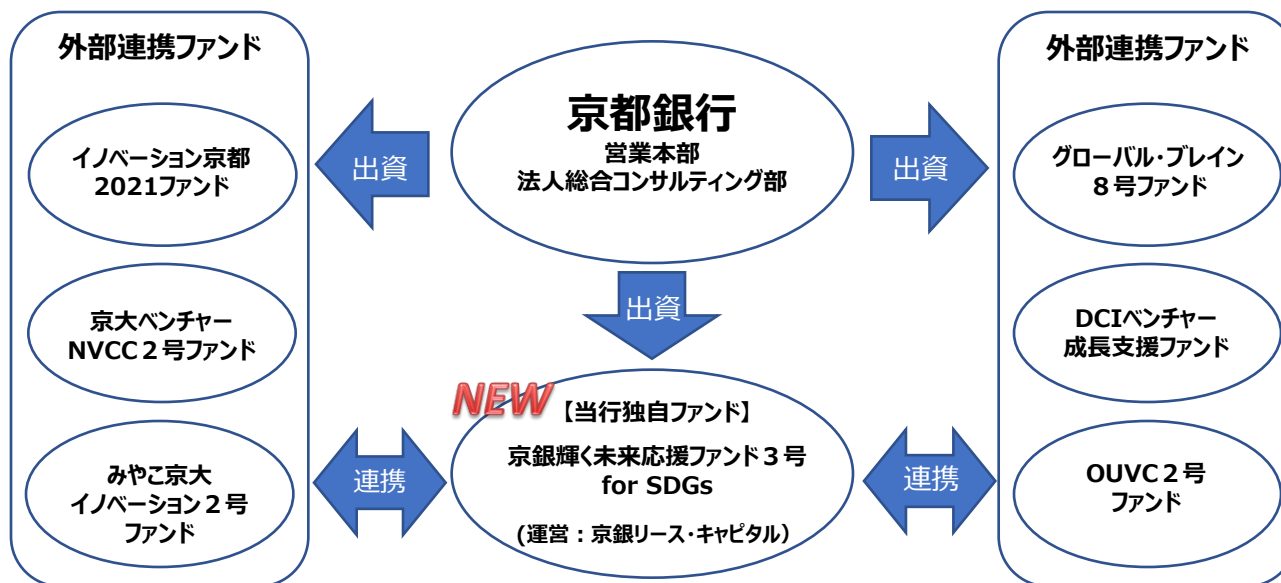
【2021年11月開催】
「京銀・東証イノベーションピッチ 2021 Power by OSAKA UNIVERSITY」

【2022年2月開催】
「京都発SDGs達成に向けた『ものづくり』の新しい未来～社会課題解決に向けた次世代ヘルスケアオープンイノベーション～」

(2) 各種ファンドからの投資による成長資金の支援

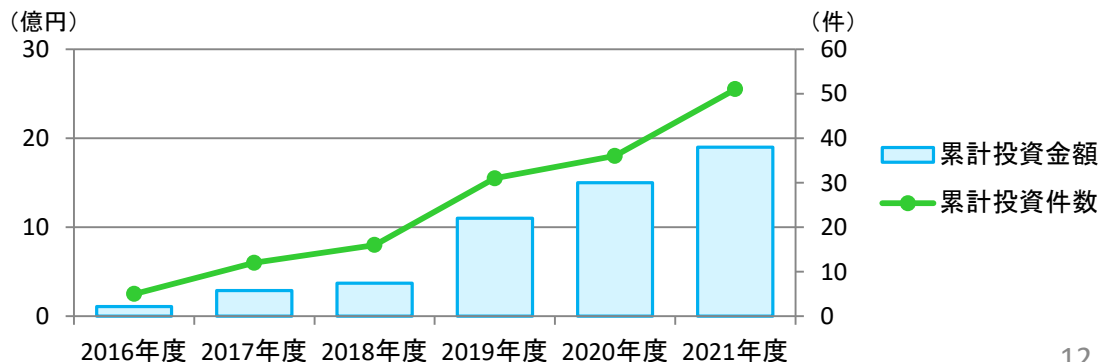
地元の成長期待企業の支援育成を目的として、当行グループ企業である京銀リース・キャピタルとの共同出資により、「京銀 輝く未来応援ファンド」を設立しております。2019年2月に設立した2号ファンドについては、積極的に投資活動を行ってきた結果、投資可能上限額に近づいたため、2022年3月に「京銀輝く未来応援ファンド3号 for SDGs」を設立いたしました。

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)】

累計 51件(41社)、約19億円の投資
うち2021年度は、15件、約4億円の投資



Ⅲ. 2021年度の主な取組み

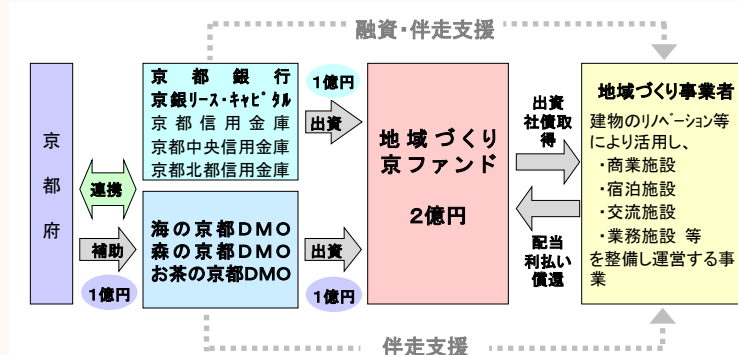
「地域の面的再生への積極的な参画」

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まいります。



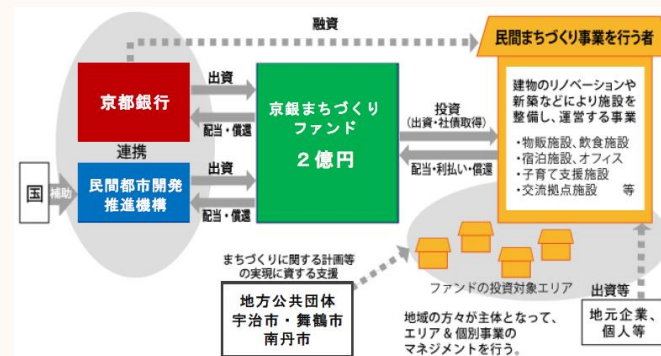
〈投資事例〉

- ・宮津市に、テレワーク可能な会員制宿泊付きワーケーション＆サテライトオフィス＆コワーキングスペース施設を建設
- ・京丹後市に、日本美術刀の作刀拠点・観光・体験拠点として活用できる刀鍛冶工房を建設

(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」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。

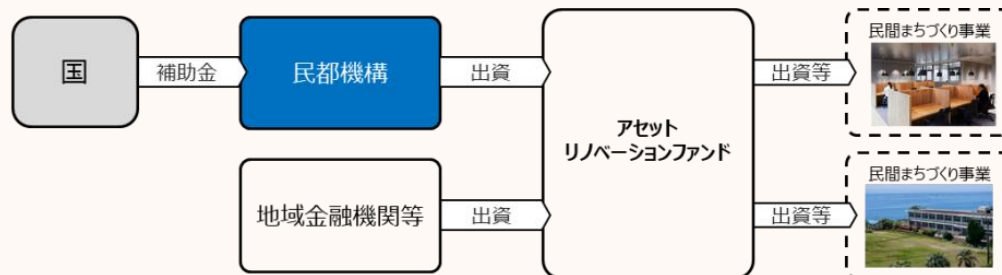


〈投資事例〉

- ・宇治市(中宇治地域)に、地域交流拠点としての機能やまちづくりに関するコンサルティング機能を備えた拠点を整備

(3)「アセットリノベーションファンド」への出資について

2022年2月に、一般財団法人 民間都市開発推進機構と地域金融機関等が連携して組成を行う「アセットリノベーション投資事業有限責任組合(アセットリノベーションファンド)」に出資しました。築20年以上の建築物を活用したサテライトオフィス、シェアオフィス、テレワーク施設やグリーン・オープンスペース等の整備を含む民間まちづくり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。



(4)「京都市地域活性化総合特区支援利子補給金制度」(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〉

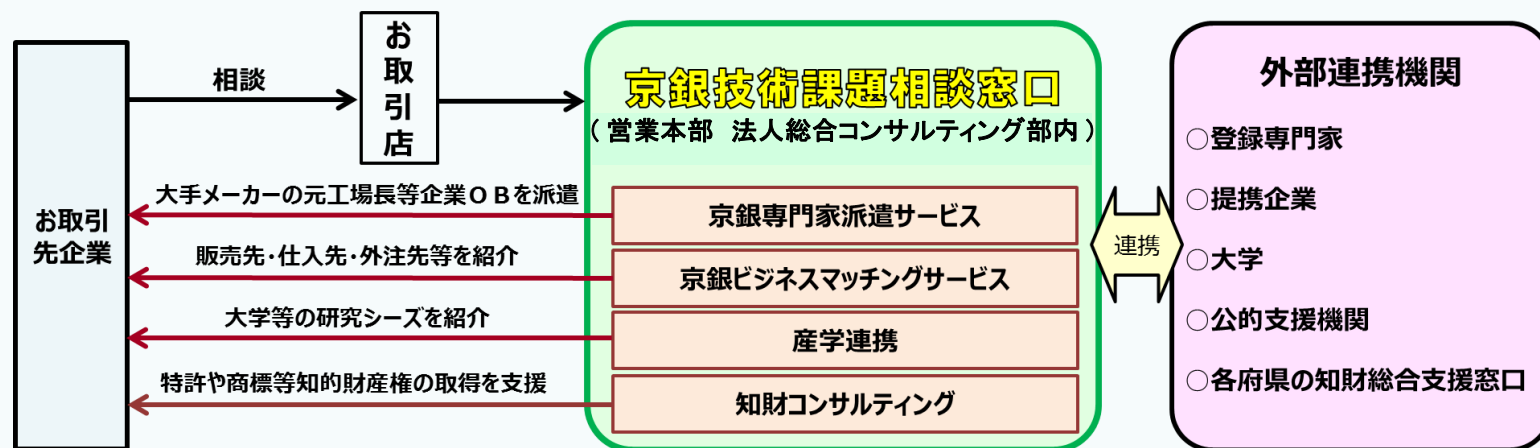
- ・製造工程の見学スペースやカフェを併設した京菓子販売店舗の新設
- ・伝統的な京寿司を提供する飲食店の増改築資金

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（現、中小企業活性化協議会）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) 福知山市と「公民連携促進に関する連携協定」を締結、その一環として「廃校マッチング」を実施

福知山市と「公民連携促進に関する連携協定」を締結し、2020年度から廃校活用支援事業の取り組みを実施しております。

2021年度は、よりマッチングの実効性を高めるため、2021年7月に「廃校マッチングバスツアー」、同年11月にはAIを用いて廃校活用のアイデアを考える「地域アイデアワークショップ」、更には、廃校活用を検討する事業者と共にアイデアを磨き、具体的な活用イメージを描く「アイデアブラッシュアップワークショップ」を開催しました。



本事業は福知山市と連携し、遊休公有資産の民間活用の促進を目的に2020年度から実施する事業で、内閣府より令和3年度「地方創生に資する金融機関等の『特徴的な取組事例』』として、内閣府特命担当大臣表彰を受けました。

(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
第1回	2021年 8月	—	新型コロナウイルス感染症拡大による緊急事態措置に伴い、開催見送りとなりましたが、PPP/PFI全体の概要及び先進的取組に関する資料、京都府内自治体のPPP/PFIに関する取組資料の共有を実施
第2回	2021年11月	宮津市	<宮津市・市有物件の有効活用に向けたサウンディング型市場調査> ・「島崎ウォーターフロントエリアの民間資本導入による再開発」(クローズ方式) ・「安寿の里もみじ公園の民間活用による地域活性化事業」(オープン方式) ・「西宮津公園及び日置ふれあい公園の民間活用による活性化事業」(オープン方式)
第3回	2022年 1月	福知山市	・福知山市 三段池公園Park-PFI事業に向けた官民対話(クローズ方式サウンディング型市場調査)

IV. 2021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財の育成、ノウハウ・情報の共有

金融大学校における各種研修や講座、営業店での実践を通じ、知識・ノウハウを持つ人財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タイムリーな話題や情報は、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する等、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。
「人財育成」	○事業性評価の取組み継続による、行員のスキルの向上。

【2021年度「コンサルティング表彰(法人部門)」】 報告件数 342件のうち、16件を表彰

V. 金融仲介機能のベンチマークの状況(2021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	2022年3月末	39,886先	1,880先	1,626先	21,210先	1,629先	3,456先
	2021年3月末	39,164先	1,874先	1,845先	20,545先	857先	3,356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	2022年3月末	38,414億円	1,208億円	1,749億円	27,777億円	2,062億円	2,849億円
	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

共通ベンチマーク【3】	2021年度	2020年度
当行が関与した創業先数	811先	1,319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	2021年度	47件	759件	4件	6件
	2020年度	53件	1,271件	1件	6件

選択ベンチマーク【18】	2021年度	2020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	5,541件	3,155件

選択ベンチマーク【21】	2021年度	2020年度
事業承継支援件数	427件	352件

選択ベンチマーク【19】	2021年度	2020年度
M&A支援 成約先数	30先	16先

選択ベンチマーク【20】	2021年度	2020年度
ファンドの活用件数 (創業・事業承継・地域活性化等)	18件	8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	2022年3月末	3,430先	2先	27先	798先	2,603先
	2021年3月末	3,308先	3先	30先	819先	2,456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	2022年3月末	2,873人	952人	33.1%
	2021年3月末	2,972人	937人	31.5%
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	2022年3月末	1,216人	130人	10.7%
	2021年3月末	1,149人	122人	10.6%
選択ベンチマーク【4】	2022年3月	2021年3月		
取引先への月単位の平均接触頻度	1.5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	2021年度	55回	2,255人	29人
	2020年度	38回	1,529人	27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	2022年3月末	6,023先	5,745億円	
	2021年3月末	3,440先	4,124億円	
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	2022年3月末	15.1%	14.9%	
	2021年3月末	8.7%	10.9%	
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	2022年3月末	33,121先	2,651先	8.0%
	2021年3月末	32,780先	2,470先	7.5%
選択ベンチマーク【13】	2022年3月末	2021年3月末		
本業支援先のうち、経営改善がみられた先数	1,589先	1,425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	2022年3月末	39,886先	6,292先	15.7%
	2021年3月末	39,164先	8,784先	22.4%
独自ベンチマーク		報告件数	受賞件数	
コンサルティング表彰(法人部門) 報告件数・受賞件数		2021年度	342件	16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)	2022年3月末		2021年3月末	
	地元	地元外	地元	地元外
全取引先数	39,886先		39,164先	
地域別の取引先数の推移	39,004先	882先	38,307先	857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ー基礎調査結果」(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)	2022年3月末	2021年3月末
メイン取引(融資残高1位)先数の推移	20,463先	18,585先
全取引先数に占める割合	51.3%	47.4%

共通ベンチマーク【1】(先数グループベース)	2022年3月末	2021年3月末
メイン先数	16,834先	15,412先
メイン先の融資残高	13,332億円	13,075億円
経営指標等が改善した先数	11,115先	9,970先

共通ベンチマーク【1】	2022年3月末	2021年3月末	2020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	10,441億円	10,422億円	9,037億円