

地域密着型金融の取組み状況

(2018年4月～2019年3月)

～2018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

2019年5月

I. 地域密着型金融の取組み方針	P2
II. 2018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. 2018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. 2018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(2018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

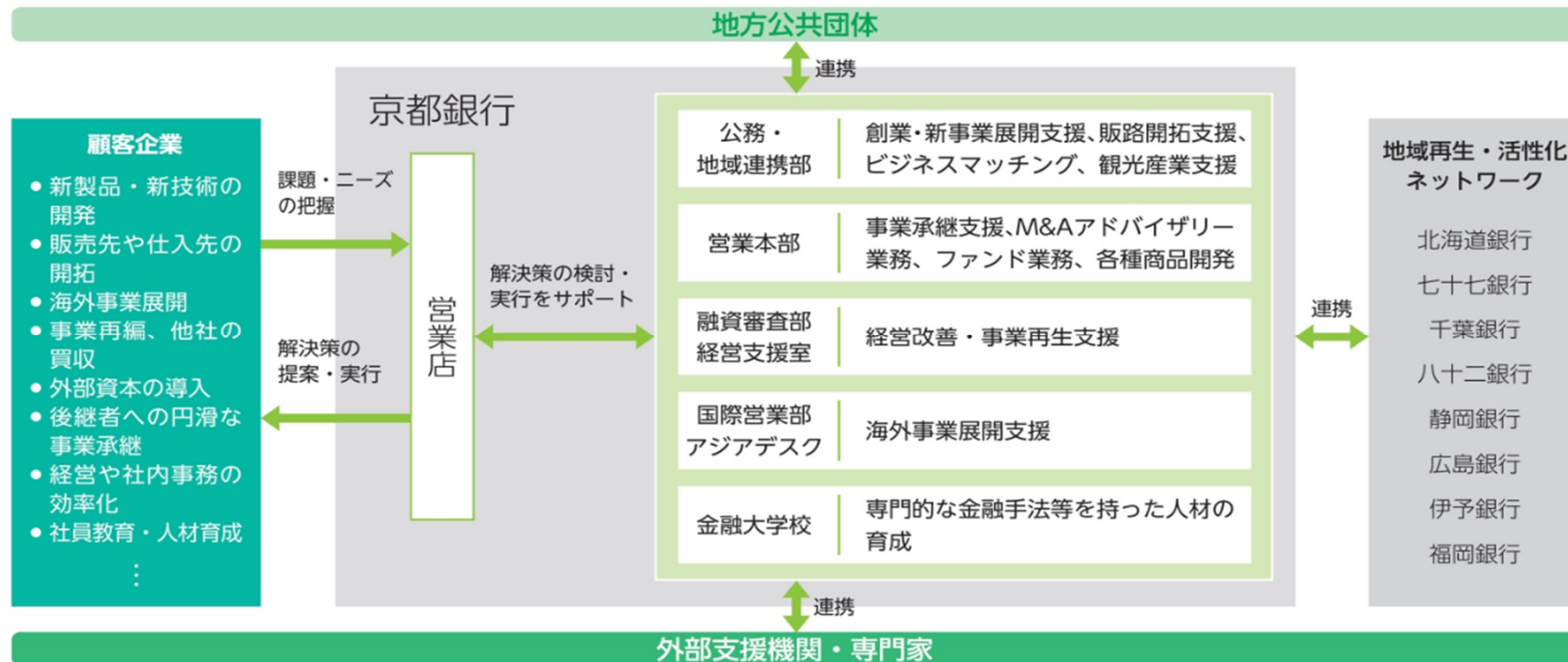
当行では、お取引先の様々な経営課題やニーズに対して、地方公共団体や外部支援機関等との連携により、積極的なコンサルティング機能を発揮できる態勢を整えております。また以下の3点を地域密着型金融の取組みの3つの柱として、地域の中小企業等への経営課題のサポートや地域経済の活性化につながる取組みを実施しております。

(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】



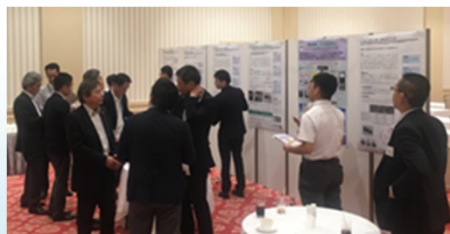
1. 創業・新事業支援

(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

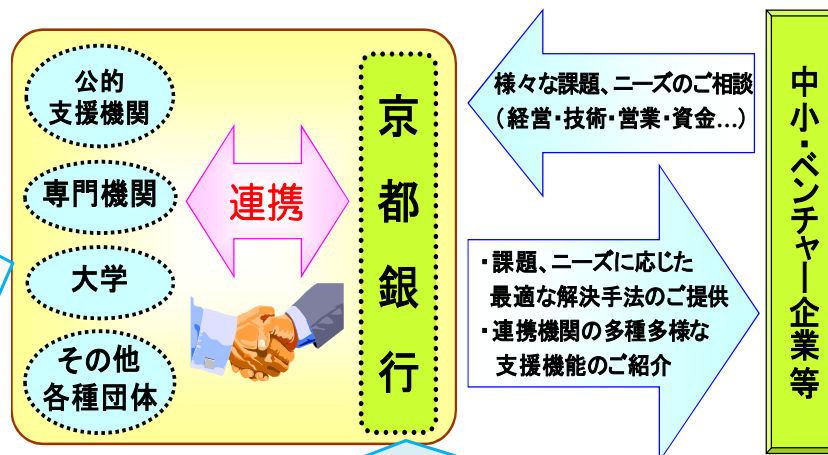
創業企業やベンチャー企業、新たな事業分野への進出を検討されている中小企業の課題・ニーズに対し、「京銀生き生きベンチャー支援ネットワーク」に参画いただいている支援機関や大学等と連携してビジネスマッチングや各種情報の提供、専門家(機関)や大学の紹介等のご支援を行いました。

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、2018年7月は滋賀県で、12月には京都府北部で、産学連携に関する情報提供を目的とした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】



オープンイノベーションの取組み

2018年10月に、「京銀・東証イノベーションミーティングinけいはんな」を開催し、当行が支援するベンチャー企業や日本企業との協業を目指すイスラエルのベンチャー企業に対して、新規ビジネスを模索する上場企業との出会いの場を提供しました。



支援拠点の新設

2019年3月にグラントオープンした「京都経済センター(京都の主要経済団体や産業支援機関等が集積)」に、当行は「きぎょうサポートオフィス」を新設しました。

同オフィスは、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。



IPO(株式上場)のサポート

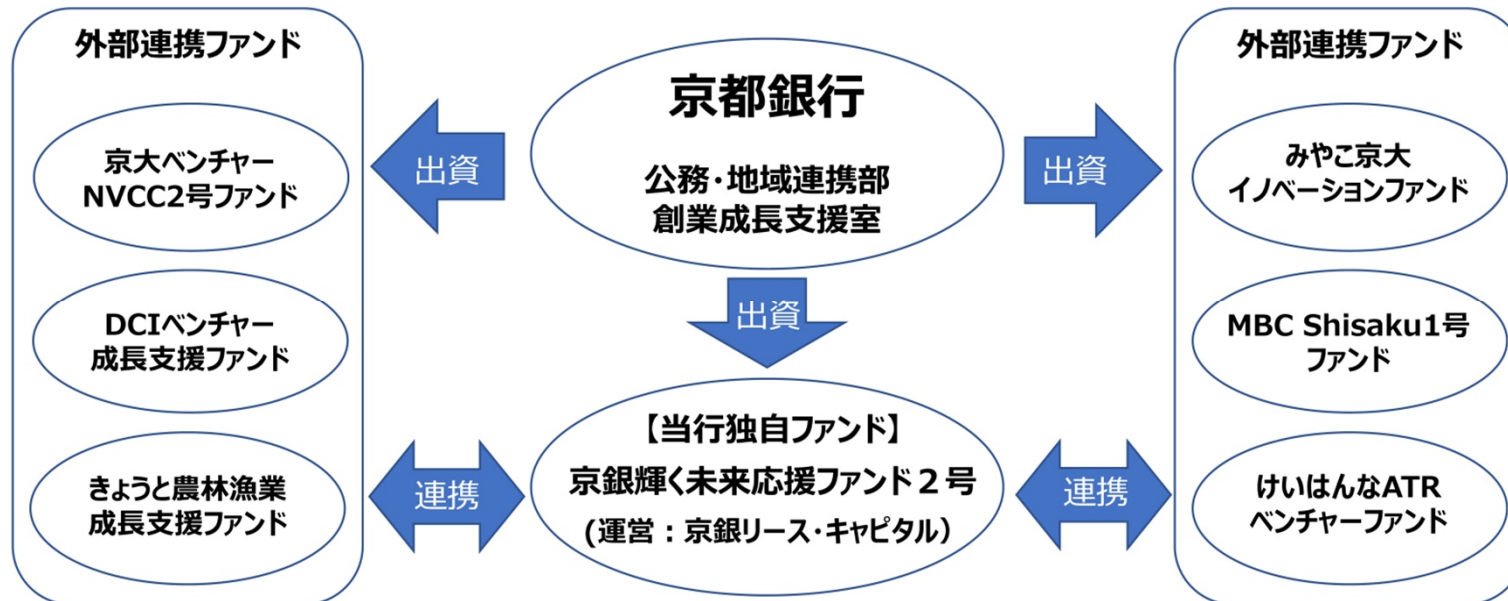
証券会社や専門家等と連携し、各種支援に取り組むほか、2019年3月に、地元企業を対象としたIPOセミナーを開催しました。



(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、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。1号ファンド(総額5億円)につきましては、累計15社へ投資を実行し、新規組入れを終了いたしました。2019年2月には、総額10億円の2号ファンドを設立し、引続き積極的な支援を行ってまいります。

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。



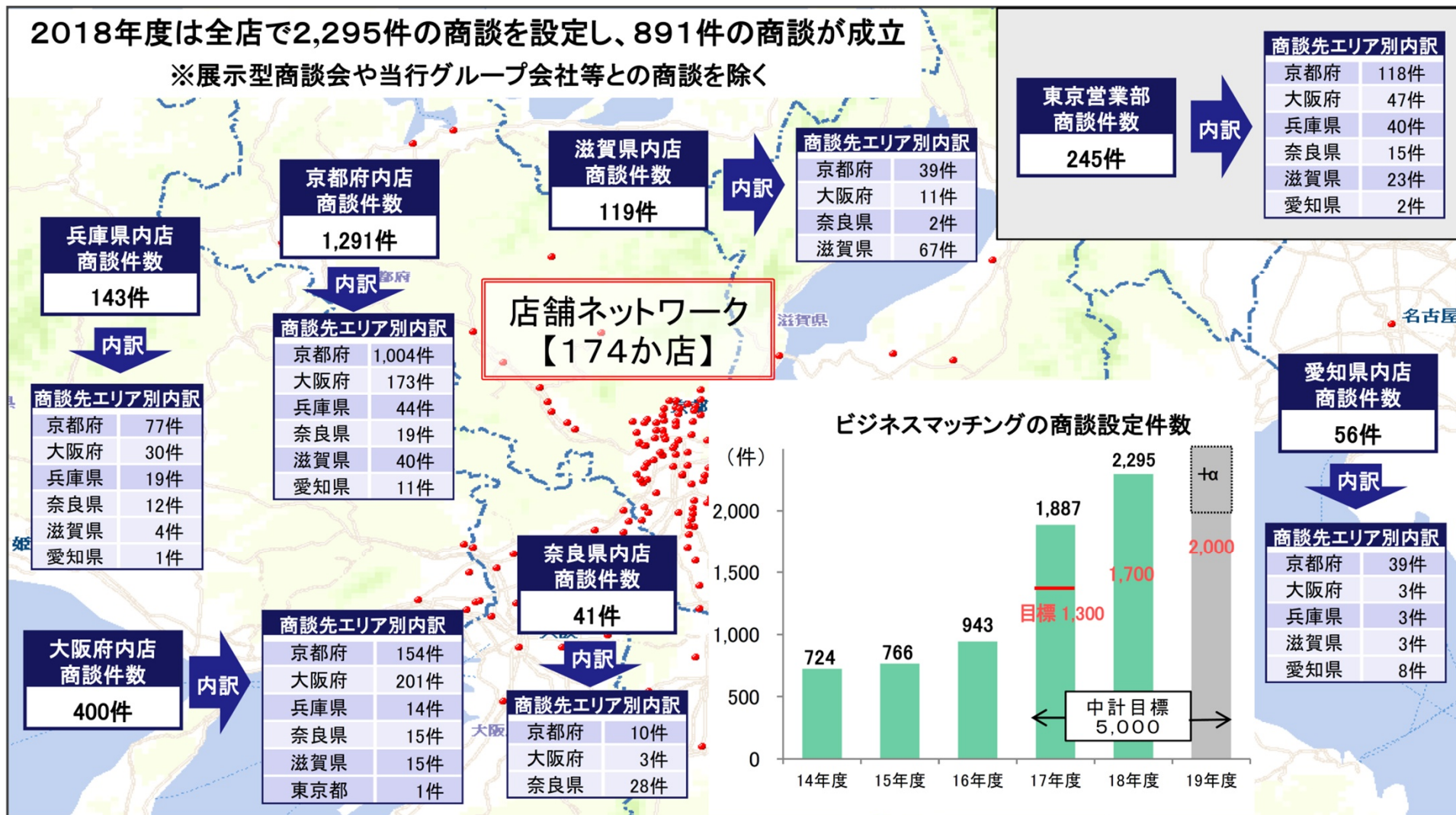
【京銀輝く未来応援ファンド投資実績(2018年度)】

投資先名	所在地	業種
フルカイトン株式会社 (旧社名:ハモンズ株式会社)	大阪市福島区	在庫適正量自動分析システム「FULL KAITEN」開発・販売
セルアクシア株式会社	東京都中央区	創薬開発、製造
Baseconnect株式会社	京都市中京区	法人営業を支援する企業データの提供等
株式会社ステムリム 【追加出資】 (旧社名:株ジェノミックス)	大阪府茨木市	細胞治療医薬品(再生誘導医薬品)製造・開発

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。

【京銀ビジネス商談会開催実績(2018年度)】

開催時期	バイヤー企業	参加社数
2018年8月	各種催事の企画運営会社	18社
2018年10月	大手コンビニエンスストア	16社

【首都圏での商談会開催実績(2018年度)】

開催時期	商談会・イベント名称	参加社数
2018年9月	インフォメーションバザール in Tokyo 2018	6社
2018年10月	地方銀行フードセレクション2018	40社

出展社募集のご案内



個別商談会(参加費無料)
食品バイヤーとの個別商談を全面バックアップ!

万全のサポート体制
担当銀行が
申請段階から会期直前まで
強力にサポート!

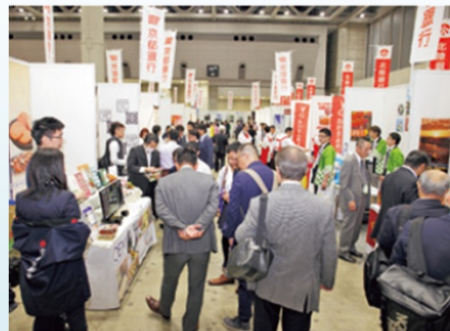
第13回
地方銀行 フードセレクション
Food Selection 2018

2018年10月23日(火)・24日(水) 東京ビッグサイト 西1・2ホール

出展社 × 出展社
「こんな素材が欲しい!」
「技術が欲しい!」
を実現!

商品展示コーナー
イチャイチャ商品をバイヤーに
PRするチャンス!

主催: 地方銀行フードセレクション実行委員会
リンクービジネスソリューション株式会社



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(2018年度)】

開催時期	セミナー名称
2018年6月	働き方改革セミナー
2018年7月	消費税軽減税率対策セミナー
2018年8月	海外販売・輸出支援セミナー&相談会
2018年9月	商談スキルアップセミナー
2018年10月	下請取引講習会①
2018年11月	下請取引講習会②
2018年11月	在庫経営の成功事例セミナー
2019年2月	ものづくり・商業・サービス生産性向上 促進補助金セミナー
2019年3月	中小企業・小規模事業者支援施策説明会



3. 成長支援(海外事業展開支援等)

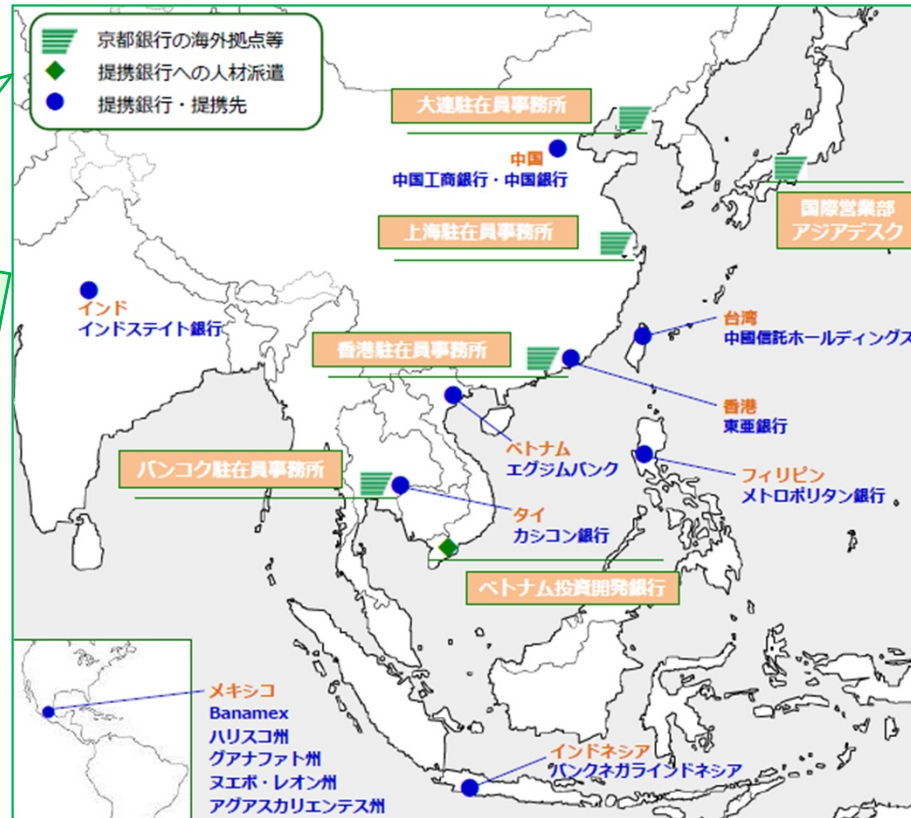
当行では、幅広い海外ネットワークを活用して、海外進出支援や現地でのビジネスマッチング、貿易取引や海外現地法人の資金調達支援に積極的に取り組んでおります。

【当行の海外ネットワーク】

2018年度
2,600件の
海外事業サポートを実施

「大連企業交流会」を開催

2019年3月に、2012年の大連駐在事務所開設以来初めてとなる、当行単独のイベントを大連市で開催しました。前半のセミナーでは時事通信社の中国総局長に今後の日中のリレーションについて解説頂き、後半の交流会では参加者間の活発な交流が行われました。



「外国人材活用セミナー」の開催

2018年8月、就職・転職支援を行う株式会社日経HR、日本貿易振興機構(ジエトロ)と共に、当行桂川キャンパスで開催しました。「外国人活躍のための方策」をテーマに講演頂いたほか、「アジア各国のトップ大学生の就業意識」についてパネルディスカッションを行いました。お取引先やジエトロの会員様に、外国人材を活用したビジネス展開への関心を高めて頂きました。



サポート事例 ～ベトナム進出をサポート！～

京都府に本社を置くプリント基板メーカーのベトナム工場進出を支援しました。中国、東南アジアの進出候補地の選定にあたり、香港事務所、バンコク事務所、ベトナムBIDVジャパンデスクが現地の専門家や工場団地の紹介を行うなど、当行が持つ海外拠点をフルに活用いただき、ベトナム工場進出に貢献しました。

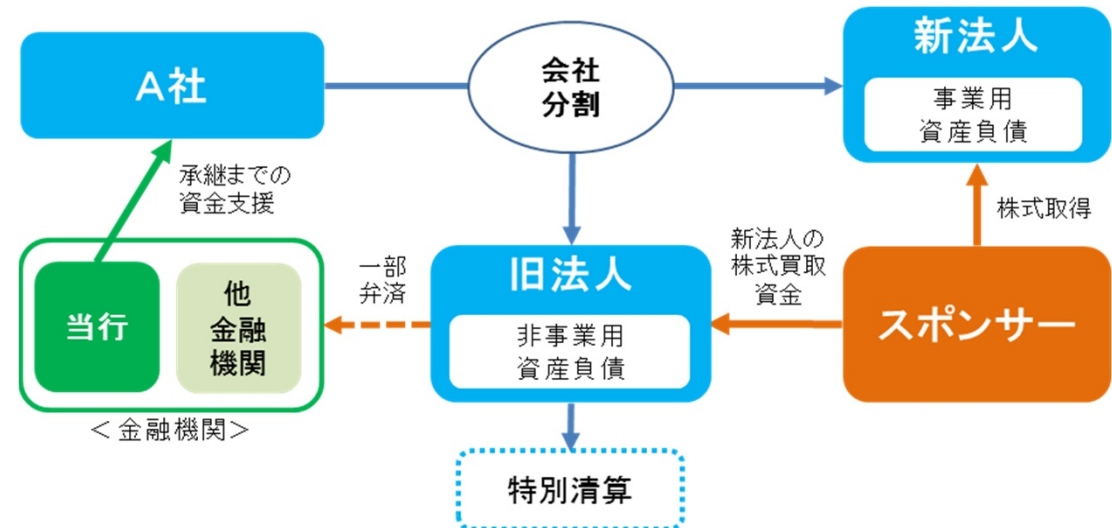
4. 経営改善・事業再生支援

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		2018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	198企業	
	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	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	23企業
	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企業

【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に際して債権放棄等の再生支援を行った事例

- 対象会社は食品製造業A社。
- 病院や公共施設等を取引先に持ち、また、多くの雇用を抱え、地域社会に果たす役割の大きな企業でした。
- 一方で、不採算部門を抱え、過去の設備投資負担も重く赤字が続いていたことから、経営改善に取り組んできましたが、受注減少が進み業況がさらに悪化し、事業継続が困難な状況となりました。
- そこで、当行が主導してスポンサー企業を見つけるとともに、事業の承継に際して債権放棄を伴う金融支援を行いました。
- 加えて、事業承継までの間の運転資金も支援することで、円滑な事業承継と雇用の維持が可能となりました。



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。

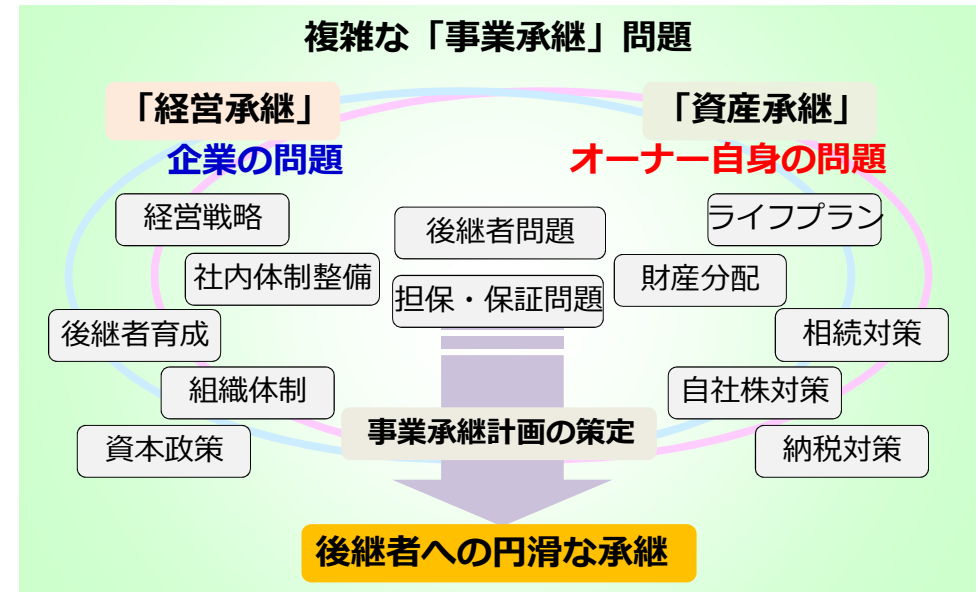
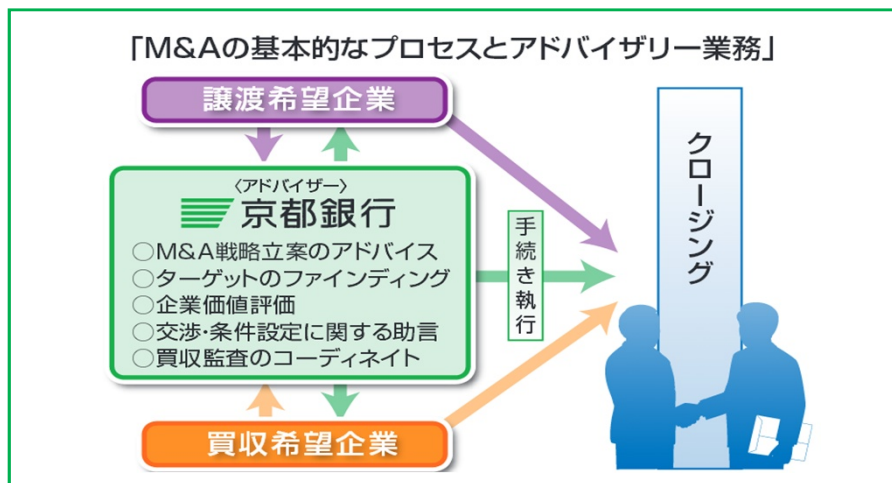
(1) 当行の事業承継サポート

2018年度 事業承継支援先数 **328先**

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

(2) 当行のM&Aサポート

2018年度 M&A支援先数 **19先**



サポート事例

～東海圏での受注拡大、生産拠点の獲得をM&Aで実現～

測定・計測機器製造業のA社からは、成長戦略実現のためのM&Aニーズを聴取していました。A社の生産拠点は、東海圏が空白であり、当行提携先が把握する東海圏の同業者のM&A案件をご提案。

A社は、車載機器分野の受注拡大、東海圏での生産拠点の獲得を目的として買収を実施。

A社からは、自社のニーズ・戦略に沿った当行の提案により、戦略実現および利益の最大化に努めてくれたとの高い評価を頂きました。

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

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」等を搭載したiPadを京都市内17か店に設置しています。

2018年度は、新たに京都府内外の2か店に設置いたしました。



(2) 京都観光写真展、「京の七夕」ロビー展の開催

2018年度も105か店のロビーにて「京都観光写真展」を開催しました。

2018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39か店において開催いたしました。



(3) クラウドファンディングの活用支援

宇治市の観光産業振興の取組みとして、クラウドファンディング運営事業者と連携し、宇治市観光協会による「放ち鶺鴒」プロジェクトの組成を支援いたしました。

※クラウドファンディング…インターネットを通じて不特定多数の個人から少額ずつ資金を募ること



～「放ち鶺鴒」プロジェクトの概要～

- プロジェクト名 : 日本初！人口ふ化で誕生したウミウによる「放ち鶺鴒」プロジェクト
- 事業者 : 公益社団法人 宇治市観光協会
- プロジェクト概要 : 「宇治川の鶺鴒」において、現在は途絶えてしまった綱を付けない「放ち鶺鴒」を復活させるための資金募集。集められた資金は、鶺鴒の飼育費や「放ち鶺鴒」の準備費用に充てられる。
- 出資募集総額 : 1, 838, 000円(目標金額:1, 500, 000円)
- 募集期間 : 2018年4月19日～2018年6月29日

(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

2018年度 活用事例

- ・旅館の耐震補強・増改築資金
- ・京漬物等を提供する飲食店の開業資金
- ・インバウンド需要に対応したホテルの開業資金



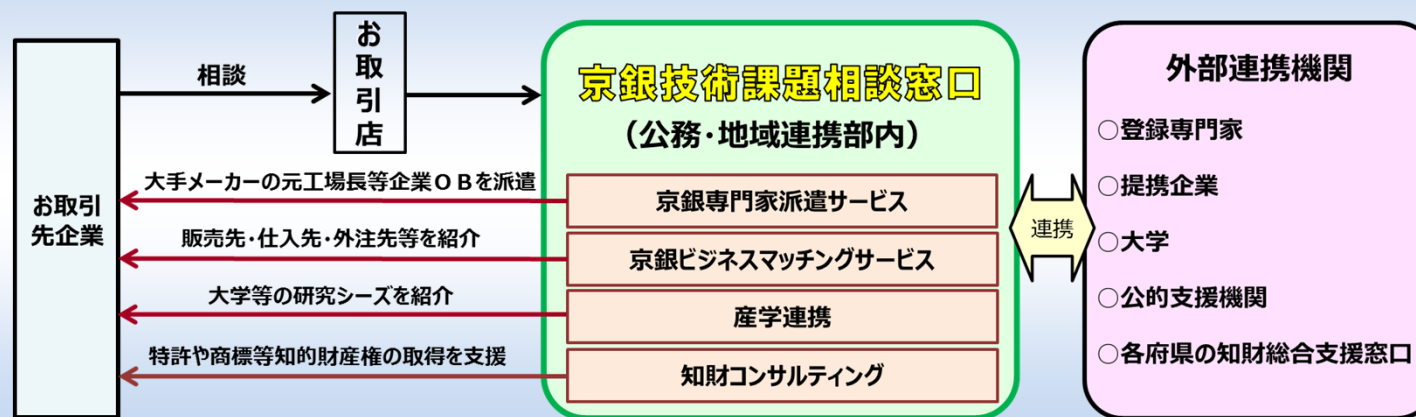
2. 地域の成長産業に対する支援強化

(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。

2018年度は、「京銀技術課題相談窓口」を開設し、ものづくり企業が抱える技術課題へのサポート体制を強化したほか、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。

<「京銀技術課題相談窓口」の仕組み>



(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。2018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、「介護事業経営セミナー」や「医業承継セミナー」を開催いたしました。

「介護事業経営セミナー」のプログラム

- 【第1部】 2018年介護報酬改定を踏まえた経営戦略
- 【第2部】 介護業界におけるM&Aを活用した経営戦略
- 【第3部】 個別相談会

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)「地方創生セミナー2018」を開催

2018年11月、古民家など歴史的資源の利活用に関する事例をはじめ、京都府内の観光振興、地域活性化の推進に役立つ最新の情報を紹介するセミナーを開催いたしました。

当日は、地方公共団体・観光支援団体・民間事業者の担当者等150名がご参加され、今後の活動の参考として頂きました。

<セミナープログラム>

◆基調講演

テーマ：日本の観光と、古民家を取り巻く環境
講師：観光庁 観光地域振興部観光資源課

◆講演①

テーマ：古民家を活用した観光まちづくり
講師：一般社団法人ノト／株式会社NOTE

◆講演②

テーマ：歴史的資源の利活用について
講師：バリューマネジメント株式会社

◆講演③

テーマ：ガバメントクラウドファンディングの活用について
講師：株式会社マクアケ



(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	2018年 6月	京都市	公民連携の基礎講座と事例研究や参加団体における公民連携の現状と課題
第2回	2018年 8月	与謝野町	京都府北部地域の公民連携の状況や与謝野町阿蘇ベイエリアの活性化
第3回	2018年11月	笠置町	京都府南部地域の公民連携の状況や笠置町における町施設を活用した観光まちづくり
第4回	2019年 1月	京都市	来年度の活動計画や京都府・京都市が保有する未利用地の活用

(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」に取組んでおります。

	種別	件数	金額
京銀寄付型ローン	～京都府～	38件	658百万円
	～大阪府～	26件	481百万円
	～滋賀県～	38件	591百万円

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、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。

【2018年度「地方創生・事業性評価 頭取賞」】 報告件数 687件のうち、25案件を表彰

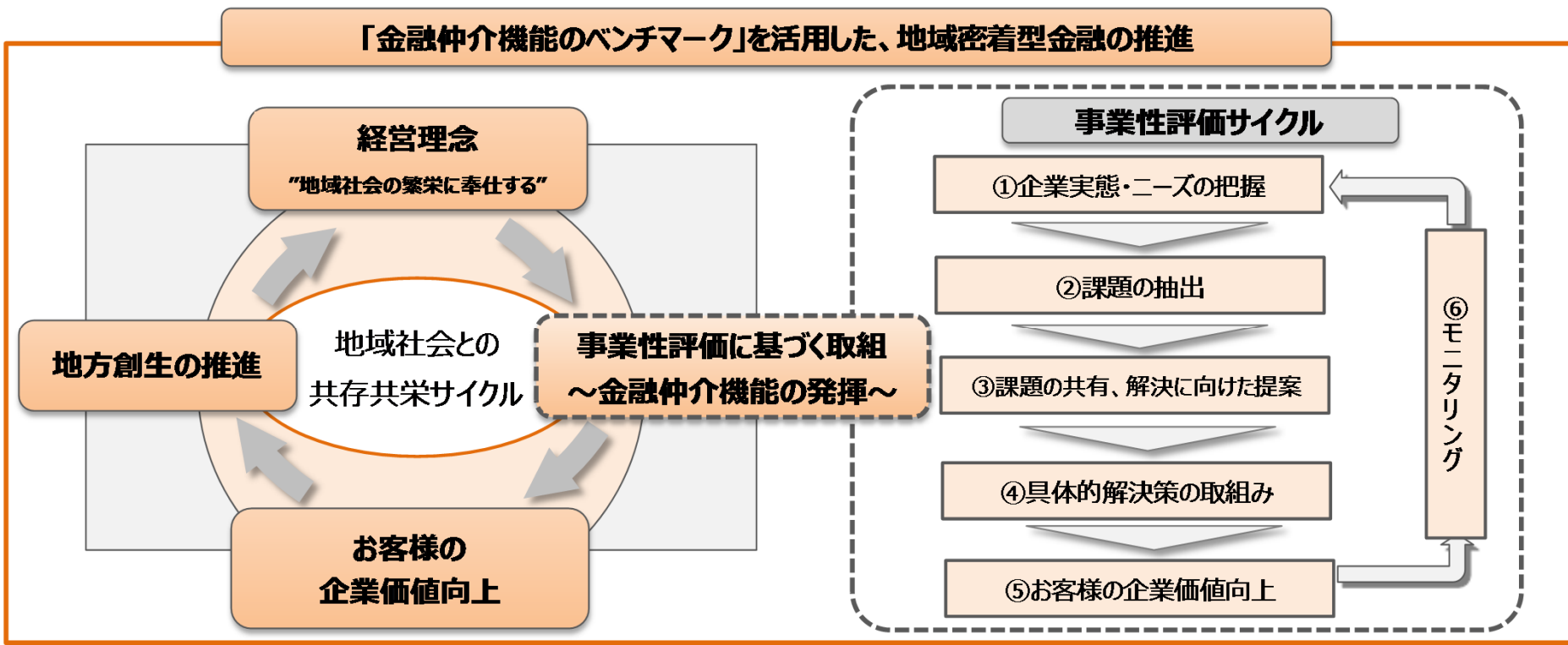
1. 「金融仲介機能のベンチマーク」の活用

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。

【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. 2018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	2019年3月末	36,968先	1,582先	1,718先	19,392先	732先	3,620先
	2018年3月末	36,755先	1,549先	1,655先	18,444先	663先	3,886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	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
	2018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

(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】	2018年度	2017年度
	745先	824先

【ファンドの活用件数】

選択 ベンチマーク 【20】	2018年度	2017年度
	4件	7件

【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	2018年度	41件	708件	11件	4件
	2017年度	35件	793件	17件	10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】	2018年度	2017年度
	2,295件	1,887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、事業承継スキームの提案や、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】	2018年度	2017年度
	328先	327先

【M&A支援先数】

選択 ベンチマーク 【19】	2018年度	2017年度
	19先	18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					経営改善計画のない先
	好調先	順調先	不調先			
2019年3月末	7先	61先	888先	2,597先		
2018年3月末	8先	88先	959先	2,770先		

3. 2018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
	2019年3月末	3,083人	906人	29.4%	
2018年3月末	3,254人	899人	27.6%		

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
	2019年3月末	1,002人	116人	11.6%	
2018年3月末	880人	110人	12.5%		

【取引先への平均接触頻度、面談時間】

選択
ベンチマーク【4】

	2019年3月	2018年3月
取引先への月単位の平均接触頻度	1.6回	1.8回
取引先への月単位の平均面談時間	0.5時間	0.6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
2018年度	114回	2,054人	26人
2017年度	123回	2,033人	28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残高、及び、全与信先数及び融資残高に占める割合(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	2019年3月末	1,977先	3,525億円
	2018年3月末	1,823先	3,448億円
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	2019年3月末	5.3%	10.9%
	2018年3月末	4.9%	11.0%

【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
	2019年3月末	31,299先	1,865先	6.0%
	2018年3月末	31,368先	1,780先	5.7%

【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】	2019年3月末	2018年3月末
	1,237先	1,145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】

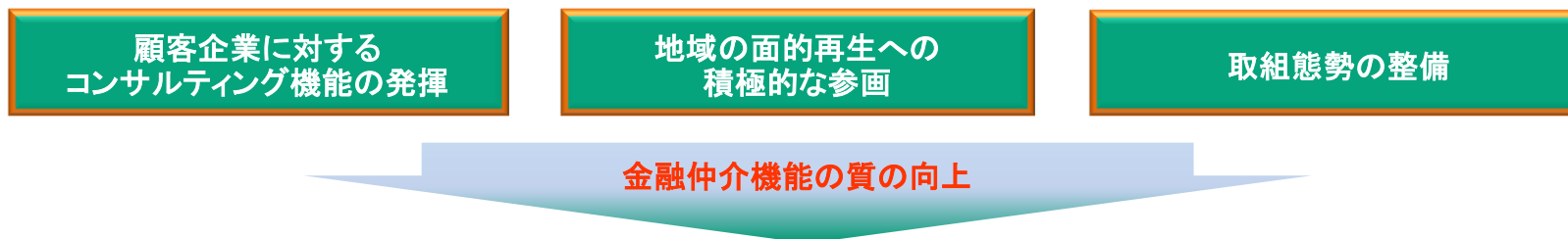
選択 ベンチマーク 【11】		全与信先数 ①	ガイドライン 活用先数②	②/①
	2019年3月末	36,968先	4,317先	11.6%
	2018年3月末	36,755先	4,892先	13.3%

【地方創生・事業性評価 頭取賞 報告件数・受賞件数】

独自 ベンチマーク 【1】		報告件数	受賞件数
	2018年度	687件	25件
	2017年度	885件	26件

4. 2018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]

	2019年3月末		2018年3月末	
	地元	地元外	地元	地元外
全取引先数	36,968先		36,755先	
地域別の取引先数の推移	36,202先	766先	36,066先	689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]

	2019年3月末	2018年3月末
メイン取引(融資残高1位)先数の推移	18,061先	17,922先
全取引先数に占める割合	48.8%	48.7%

【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]

	2019年3月末	2018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	2019年3月末	2018年3月末	2017年3月末
メイン先数	15,186先	15,213先		9,057億円	8,832億円	8,301億円
メイン先の融資残高	10,843億円	10,282億円				
経営指標等が改善した先数	10,386先	10,151先				