

# 中小企業の経営の改善及び地域の活性化のための取組の状況

## サステナビリティ経営（SDGs）

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、その重点テーマの一つに「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

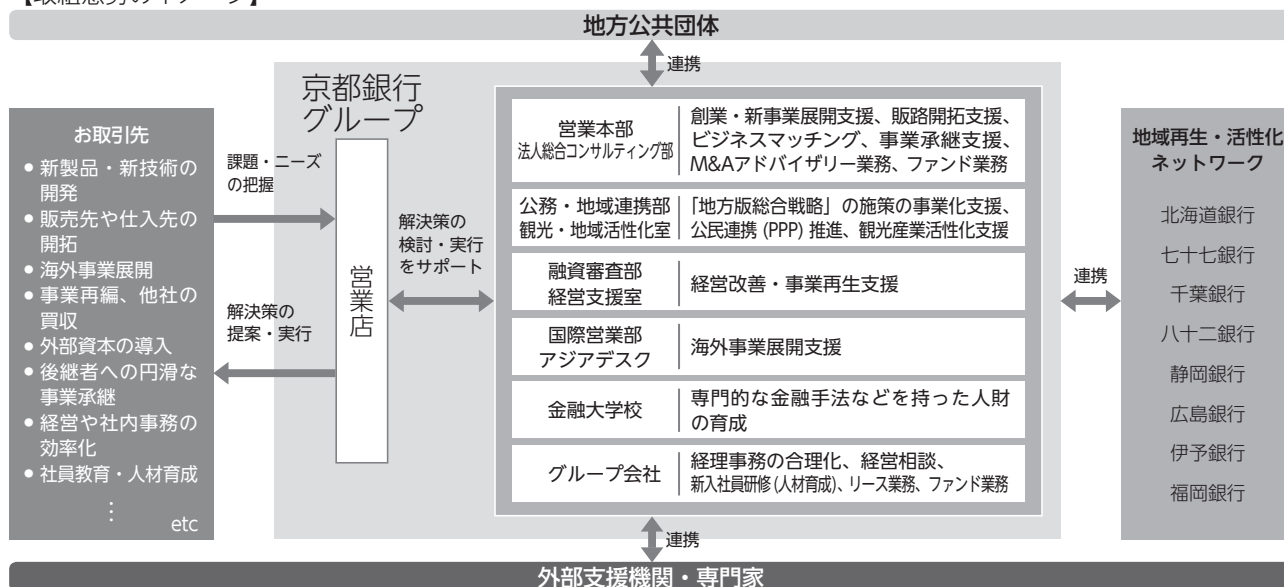
「積極的なコンサルティング機能の発揮により、中小企業者の経営安定・成長発展を支援し、地域経済の活性化に貢献する」

### ●取組態勢

当行では、お取引先のさまざま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り組みの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り組みを実施しております。

- (1) お取引先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) 取組態勢の整備【人財の育成・業績評価・積極的な情報発信】

【取組態勢のイメージ】



## 地域の活性化に関する取組状況

地域金融機関である当行にとって地域経済の活性化への貢献は極めて重要な使命であると認識しております。

当行では、事業を営もうとするお客さま・事業を営むお客さまに対して、創立以来の取り組みである創業・新産業創発や事業承継ファンドのような事業継続の取り組みのほか、地域全体の持続可能性に向けた取り組みも積極的に行っております。

### ●地方公共団体等との連携

地域の持続可能性に向けた取り組みを進めるうえで、地方公共団体等とのパートナーシップは不可欠です。当行は地域金融機関として築いてきた関係に加え、連携協定を締結することで、地域活性化に向け協調しております。

また、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サービスの提供に加えて、多様な公民連携を推進するための「産・学・公・金」の対話の場である「京都府公民連携プラットフォーム」の取り組みを行っております。

### ●ファンドを活用した取り組み

地域の経済・社会規模の縮小に伴い発生する空き家、空き店舗、空き公共施設の増加は、当行の主要マーケットにおいても対策が必要な課題の一つです。使われていない施設・設備にリノベーションを行い、新たな活用方法を見出すことで、空き家問題等の解消と地域活性化の双方を実現しようとする取り組みを積極的に後押しするため、「京銀まちづくりファンド」および「地域づくり京ファンド」を設立したほか、「アセットリノベーションファンド」への出資を行うなどしております。

## 中小企業の経営支援に関する取組状況

お客さまの抱える課題は、その時期や事業規模によりさまざまです。当行ではその千差万別の課題・ニーズに応えるため、お客さまのライフステージ（創業期・成長期・安定期・成熟期）に応じたソリューションを提供しております。

### 【お客さまのライフステージと当行の主なソリューション】

	創業期	成長期	安定期	成熟期
ニーズ	人材確保・販路拡大ニーズ		資金調達ニーズ	
	創業支援		人材確保・販路拡大・生産性向上・業務合理化ニーズ・M&Aニーズ	事業承継・M&Aニーズ
主なソリューション	海外ビジネス支援		経営改善・事業再生支援	
	ビジネスマッチング・専門家派遣		M&A支援	
	産官学連携		事業承継支援	
			IPO支援	
			人材紹介	
			エクイティファイナンス	

### ●創業・新事業支援（創業期）

当行は、創立以来、地域企業の新産業創発に向けた積極的な投融資と伴走支援に取り組んでまいりました。

当行が直接的に株主となる政策投資のほかに、2000年以降はファンドスキームの活用など、新たな形で取り組みを進めております。

このような投資を通じて投資先が大きく成長することは地域経済の発展を促し、結果として当行自身の成長にもつながり、さらなる投資を可能とする、という地域社会繁栄のサイクルを生み出しております。

また、当行が基盤とする近畿2府3県はイノベーションの気風が溢れる土壌ですので、それを生かした「産・官・学」の連携などによる、マッチングイベントの開催、専門家および専門機関、大学研究者の紹介など、さまざまなソリューションを提供しております。

### ●成長支援・海外支援（成長期）

事業環境が目まぐるしく変化する中、今まで以上にタイムリーな情報収集や資金調達の重要性が増しております。

事業を営むお客さまの多様化・高度化する課題・ニーズに対し、ビジネスマッチングや商談会開催による販路拡大等のサポート、各種補助金や優遇措置等の行政施策の申請サポートおよび市場誘導業務をはじめとするIPO（新規株式公開）支援など、企業の成長段階に必要なサポートを展開しております。

また、海外でのビジネスの検討・展開を進めておられるお客さまに対しても、海外駐在員事務所や海外銀行との提携などによるネットワークを活用した海外事業サポートを実施し、お客さまの本業支援に積極的に取り組んでおります。

### ●M&A支援（成長期・安定期・成熟期）

営業エリア拡大、サプライチェーン強靱化、新事業への進出、ノンコア部門の切り離しなど事業戦略の大きな転機となる局面において、M&Aは積極的に活用されております。

当行では、2001年にM&A業務を開始し、専担者配置（2007年）のほか、積極的な外部トレーナーも行き、充実した体制でお客さまにソリューションを提供しており、多彩なスキームの実績があります。

また、外部機関を紹介するだけでなく、案件のオリジネーションからエグゼキューションまで自行にて対応できるコンサルティング体制を築いていることは、お客さまからの信頼につながっております。

### ●事業承継支援（成長期・安定期・成熟期）

事業承継課題を抱えておられるお客さまに対し、自社株対策や事業承継に関するアドバイス、最適な事業承継プランの策定に加え、当行が提携する外部専門家（税理士など）と連携のうえ、対策の実行をサポートしております。

また、これらのサポートに加えて、ファンドを活用した事業承継支援の実績やノウハウも蓄積しており、事業承継課題に対するファンド活用ニーズの高まりを受け、2021年に事業承継専用のファンドを立ち上げております。

### ●経営改善・事業再生支援（安定期・成熟期）

経営改善・事業再生に向けた取り組みを検討されるお客さまと経営課題を共有し各種支援を行うことで、企業価値増大に向けたサポートを行っております。

経営改善・事業再生支援の取り組みにおいては、地域の再生支援ネットワークおよび外部の専門機関との緊密な連携や各種の再生スキームの活用により、経営改善計画の策定支援や、金融機関の協調体制に基づいた金融支援の実施に積極的に取り組んでおります。