

コミュニティ・バンク京信が実践する 金融のベンチマーク

<2025年度>

INDEX

- 00 コミュニティ・バンク京信が目指す課題解決型金融の姿 P1
- 01 「しあわせづくりサポート」による暮らしに寄り添う取り組み P3
- 02 「寄り添う金融・つなげる金融」の実践による企業価値の向上 P5
- 03 「ソーシャル・グッドな地域社会」の実現に向けて P9
- 04 人づくりとコミュニケーションがゆたかな社内風土 P15

当金庫はコミュニティ・バンクの理念に基づき、地域社会に社会的紐帯を育み、ゆたかなコミュニティを創造していくため、人々の暮らし、事業、地域社会の課題解決に向けた取り組みを展開しています。その中で、ゆたかな暮らし、事業の価値向上、ソーシャル・グッドな地域社会とゆたかなコミュニティの形成を目指す当金庫の重要指標として、金融庁が示す「金融仲介機能のベンチマーク」に金庫独自のベンチマークを加えた「コミュニティ・バンク京信が実践する金融のベンチマーク」を公表しています。コミュニティ・バンク京信グループが連携し、金融サービスだけでなく経済、環境、文化、生活、人材など様々な面から課題解決機能を最大限発揮していきます。



コミュニティ・バンク京信



京信人材バンク
(社内ベンチャー事業/
人材紹介・採用支援)



京信システムサービス
Kyoshin System Service Co., Ltd.

(グループ会社/システム開発事業)



京信デジタルLab
(社内ベンチャー事業/
データサイエンス・デジタル化推進)

コミュニティ・バンク
京信グループの
課題解決体制



京信
ソーシャルキャピタル

(グループ会社/
ベンチャーキャピタル事業)



京信World Link
(社内ベンチャー事業/
海外進出支援)



株式会社 京信保険サービス
Kyoshin Insurance Service Co., Ltd.

(グループ会社/保険代理店)



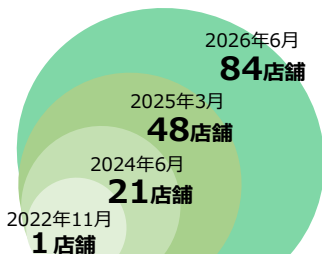
(問いを解決する共創施設)

課題解決型店舗の展開

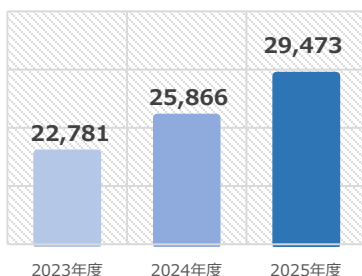
【独自ベンチマーク】

お客さまを取り巻く環境が日々変化し課題が多様化する中、今まで以上に地域の皆さまのお悩みや課題解決に取り組むために、店舗を「事務手続きの場」から「課題解決の場」へと再定義した「課題解決型店舗」を導入しました。事業や暮らし、地域社会の課題に向き合い、お客さまに寄り添う温かい金融を実践する「時間」と「顧客接点」を創出するため、従来の窓口受付を午前のみとし、午後からは来店予約制で時間をかけて親身にご相談をお伺いしたり、お客さまのもとへ出向いて対話する機会を増やしています。そして、事業者が抱える販路拡大や人材不足のお悩み、個人のお客さまが抱える資産形成や老後の備え、ご高齢の方の孤立や孤独への不安、地域が抱えるコミュニティの希薄化や空き家問題など、さまざまな課題の解決に取り組みます。2022年11月に膳所支店から始まった課題解決型店舗は、2026年6月より事業性特化型店舗を除く全店舗に拡大しました。

課題解決型店舗の推移



相談受付件数



ご事業の課題解決

老舗の呉服企業の既存業態から脱却への挑戦

創業からまもなく100年を迎える老舗の呉服企業は、三代にわたり刺繍・絞り・染めといった日本の伝統技術を守り続けてきました。しかし、コロナ禍で業界全体が低迷する中、従来の卸売中心のビジネスモデルだけでは将来が見通せない状況に直面します。そこで同社に新しい風を吹き込むため、事業再構築補助金を活用し、思い切った転換に踏み出しました。プロデュース業を営む株式会社SECAIの協力を経て、企業ロゴの刷新や多言語対応のホームページ開設による海外発信、工房の改装による見学スペースの整備、端切れを活用した新商品の開発など、伝統を活かしながら新たな価値を生み出す取り組みを進めていました。これらの挑戦は国内外で高く評価され、フランス大使館や文化庁の交流事業での工場見学に採用、海外ブランドからの依頼、さらにはメディア取材へとつながり、同社の技術が世界へ広がるきっかけとなりました。社長自身も「新しいことへの挑戦が会社を変え始めている」と手応えを語っています。



くらしの課題解決

まさかの事態に親子で備える相続セミナー

「まさかの事態」に備えてご家族が安心して将来に向き合えるよう支援するため、各支店で「相続セミナー」や「相続個別相談会」を開催しています。老後や相続、医療・介護といったテーマは、親子や夫婦であっても話にくいものですが、専門家を講師に迎え、終活の基本や備えるべきポイントをわかりやすく伝えています。参加者からは「親子で参加して話さきっかけになった」「遺言書を作る決心がついた」「シリーズで続けてほしい」などの声が寄せられ、家族の対話を促す場として高く評価されています。“これからより良く生きるための準備”をしておくことは、大切な人への思いやりにつながります。実際に、講座や相談会をきっかけに遺言書作成や不動産を活用した相続対策を進め、突然の出来事にも落ち着いて対応出来たという事例も生まれています。

相続セミナー



相続関係資金に対する融資件数

	2024年度	2025年度
支援件数	32件	59件

地域社会の課題解決

脈々と受け継がれる山椒京都産地化プロジェクト

老舗香辛料メーカーから、国内の山椒生産量が減少し、原料確保が難しくなるという課題に直面していると伺ったことから、「京都を新たな山椒の産地にできないか」という挑戦が始まりました。支店職員が地域ネットワークを活かして協力者を募り、宇治市炭山で地域活性化に取り組む事業者や、休耕地を提供する農家とつながり、産地化プロジェクトが動き出します。さらに、生産地である和歌山県有田川町を訪問して課題を学び、苗不足という壁に直面しながらも、種苗メーカーとの縁により苗の確保に成功。ついに京都の地で山椒の定植が実現しました。この取り組みは、地域の事業者・農家・金融機関が力を合わせ、地域課題の解決と新たな産業づくりに挑むプロジェクトとして大きな広がりを見せています。そして定植から2年4カ月が経ち、2025年7月に初めての収穫が出来ました。



ぶどう山椒の収穫

01 「しあわせづくりサポート」による暮らしに寄り添う取り組み

金融リテラシー向上に向けた課題解決 【独自ベンチマーク】

人生100年時代に向けて「貯蓄から資産形成へ」の流れを踏まえ、お客さまの資産形成を支援するために、金融経済に関する知識や金融リテラシーの向上を図るセミナーを開催しています。将来のくらしやお金、相続について考える教養型や、健康などの体験型のセミナーを通じて「学びの機会」を提供しています。2025年度は老後の不安を抱えている方々に年金や相続についての情報をお伝えするために、シニア世代向けのセミナーや個別相談会を積極的に開催しました。

開催テーマ/回数	2024年度	2025年度
資産形成世代向け	24回	46回
取引先企業社員さま向け	74回	37回
シニア世代向け	79回	170回
体験型セミナー他	109回	143回
セミナー実施回数計 (うちオンライン開催)	286回 (2回)	396回 (9回)
セミナー参加人数	2,283人	2,769人

日常のお悩みを課題解決 【独自ベンチマーク】

職員がお客さまからお聞きした日常生活の悩みや関心事を投稿し、それを見た他の職員がアイデアやアドバイスを返信する情報共有システム「くらしのマッチング掲示板」を活用しています。2025年10月には、お客さまの悩みに加え、職員の接客に関する悩みも投稿できる「みんなの課題解決ポータル」へとリニューアルしました。全役職員が知恵や経験を出し合い接客力を向上させ、より一層お客さまの課題解決をサポートします。

2025年度
くらしのマッチング掲示板/みんなの課題
解決ポータルの活用状況

投稿	返信
580件	3,362件

シニア世代向けサービスによる課題解決 【独自ベンチマーク】

来店が難しい場合に代理人が手続きできる代理人サービス、リバースモーゲージ、財産を管理・運用する信託、大切な人に想いを遺す遺言など、お客さまの老後やもしもの場合に備えて、シニア向けサービスの充実を図っています。地域包括支援センターとの連携を強化し、お客さまのくらしを支える様々な情報の提供を行っています。

シニア世代向けサービスの契約状況

	2024年度	2025年度
代理人サービス	272件	383件
つないで安心 代理人サービス	259件	367件

つないで安心 代理人サービス：認知症により判断能力が低下した場合に備えて、代理人を予約するサービス。

認知症バリアフリーによる課題解決 【独自ベンチマーク】

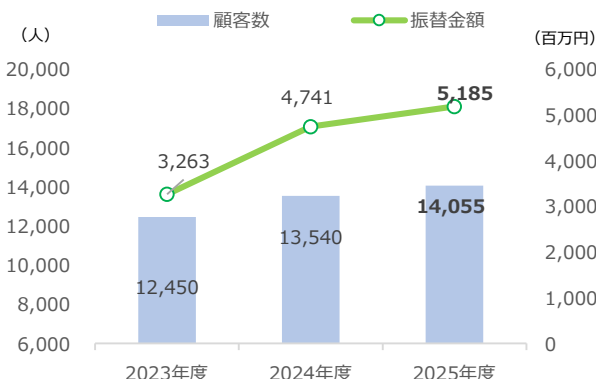
認知症の方やそのご家族が安心して暮らすことができる地域社会の実現を目指し、認知症バリアフリー宣言のもと、職員一人ひとりが認知症への理解を深め、地域と連携した支援に取り組んでいます。店舗では、地域の高齢者見守りネットワークや地域ケア会議へ参加し、本部に設置した「あんしんサポートデスク」では、京都府「認知症にやさしい異業種連携協議会」「金融機関高齢者対応ワーキンググループ」への参画、(一社)日本意思決定支援推進機構との連携を通じて、高齢期のお客さまの課題解決に取り組んでいます。



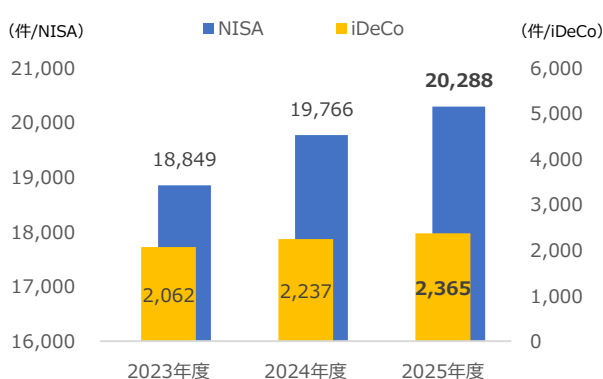
長期・積立投資による資産形成のサポート 【独自ベンチマーク】

長期・積立投資は、毎月コツコツと時間をかけて投資を続けることで、将来の安心につながる資産づくりを目指す方法です。NISA や iDeCo を活用することで、税制面のメリットを受けながら無理なく資産形成を進めることができます。制度の特徴や注意点を分かりやすくお伝えし、お客さまが安心して資産形成に取り組めるよう丁寧にサポートしています。

積立投信契約顧客数・振替金額の推移



NISA・iDeCoの契約数の推移



※NISAは一般NISA枠とつみたてNISA枠の合計の契約数を記載しています。

くらしの課題

事業の課題

地域社会の課題

人づくり

01 「しあわせづくりサポート」による暮らしに寄り添う取り組み

デジタルを活用した利便性の向上

てのひら京信

【独自ベンチマーク】

「てのひら京信」は、コミュニティ・バンク京信らしい温かさを表現し、年代や金融知識、デジタルリテラシーも様々な幅広いお客さまにとって一番身近に「いつでも」「どこでも」つながる便利なアプリです。「SOU・SOU」とコラボした京都らしいデザイン性と機能性を兼ね備え、アプリご利用の方限定でSOU・SOUコラボデザインのキャッシュカードを発行できます。アプリには、口座開設や残高照会、振込、定期預金の作成など基本的なバンキング機能はもちろん、住所・電話番号変更といった諸届手続きや、資産運用や住宅購入など暮らしの疑問についてのオンライン相談サービスも搭載しています。



ダウンロード件数 **168,771** 件

(2026年3月末時点)



京信ポイントBANK

【独自ベンチマーク】

「京信ポイントBANK」は、日々のアプリログインや取引内容、アンケートへの回答などでポイントが貯まるアプリです。貯めたポイントをデジタルギフトや他社ポイントへ交換することができ、投資信託や地元企業の株価等の値動きに連動したポイント運用にも使えます。資産運用の初心者の方でも金融取引を気軽に楽しむという体験をしていただくことで、ポイント運用で人生100年時代を見据えた「資産運用のはじめの一步」を後押ししています。金融取引のデジタル化が進む中で、新たな顧客エンゲージメントを提供します。



ダウンロード件数 **31,776** 件

(2026年3月末時点)

デジタルとヒューマンを融合したサービス

【独自ベンチマーク】

「オンライン相談サービス」は、オンラインで「いつでも」「どこでも」金融のプロであるライフプランアドバイザー（LPA）がお客さまの資産運用やローンなどのご相談にお応えするサービスです。ご都合の良い時間にお好きな場所から、職員の方の顔を見て安心してご相談いただくことができ、お客さまのライフプランやニーズに合わせたアドバイスを行います。サービスは「てのひら京信」から利用でき、予約不要で即時に接続できる「ダイレクト通話」と2日前までのご予約によりご利用いただける「予約通話」の2種類のサービスをご用意しています。

相談件数 **231** 件

集計期間：2025年4月1日～2026年3月31日



ご相談例

- ライフプランについて
- NISAやiDeCoの活用方法について
- 現在の投資信託の状況について
- 相続対策や代理人手続きについて
- 住宅ローンや車ローンについて

WEB受付によるサービス向上

【独自ベンチマーク】

投資信託関連WEB申込フォームでは、投信口座開設、NISA口座開設、投信インターネットサービスの申込などの手続き、運用状況の確認が来店不要で完結できます。また、住宅ローンでは、WEB事前申込だけでなく、返済方法や金利、火災保険などに関する住宅ローン説明動画の視聴や返済シミュレーションをご利用いただけます。お客さまのお申込み時の不安や疑問の軽減に向け、手続き環境の改善に取り組んでいます。個人ローンについては、お使い道ごとに8つの商品を用意し、WEBで申込からご契約までお手続きいただけます。

2025年度
WEB受付件数

	件数
投資信託	1,322
住宅ローン	3,983
個人ローン	4,719

京町家の保全・再生に向けた取組

【独自ベンチマーク】

京都の町並みや景観、生活文化の象徴である京町家は、時代の流れとともに維持費の高さや活用方法の不足、現代の生活スタイルとのギャップから空き家になったり、保全・継承を検討されることなく取り壊されることは少なくありません。しかし、近年では京都の文化財として、その価値は大きく見直されています。京町家の保全・再生と京町家を購入・改修して京の暮らしを継承してお住まいになる方を応援する京町家専用住宅ローン「のこそう京町家」を提供しています。

※のこそう京町家の申込には京都市景観・まちづくりセンターが発行する「京町家カルテ」が必要となります。京町家カルテは、京町家の保全・再生・活用していく上での参考となる資料で、基礎情報、文化情報、安心安全情報で構成されており、文化的価値や建物状態が記されています。

累計実行件数

のこそう京町家

128



くらしの課題

事業の課題

地域社会の課題

人づくり

事業性評価に基づく融資 【共通ベンチマーク】

担保や保証に過度に依存することなく、**事業性評価**に基づいた融資判断による金融支援を目指しています。営業店の担当者と本部の審査部門が事業内容や業況を共有し、適切な支援方法の検討や経営計画の策定など、営業店と本部が一体となっております。お客さまに伴走するよう努めています。

	2024年度	2025年度
事業性評価に基づく事業者先数	10,264	10,736
全融資先に占める割合	35.4 %	36.9 %
事業性評価に基づく融資残高	9,388 億円	9,240 億円
全融資残高に占める割合	69.8 %	68.6 %

ライフステージごとの融資先・融資金額の推移 【共通ベンチマーク】

金融機関の支援が欠かせない創業支援、再生支援も含めて、お客さまの様々なライフステージに応じた支援を行っています。中東情勢の悪化に伴う物価高騰や円安の影響を受けている事業者もおられますが、創業期や成長期を中心に、融資取引のあるお客さまの先数・融資金額ともに増加しています。

	2023年度		2024年度	
	融資先数	融資金額	融資先数	融資金額
全与信先	28,773	13,557 億円	29,111	13,359 億円
創業期	2,636	405 億円	2,700	418 億円
成長期	2,451	1,430 億円	3,404	1,900 億円
安定期	13,813	7,492 億円	13,491	6,927 億円
低迷期	1,450	447 億円	1,166	376 億円
再生期	2,164	1,770 億円	2,470	1,863 億円
その他	6,259	2,011 億円	5,880	1,872 億円

※2026年3月決算事業先の決算データ未集計のため2024年度分までを掲載

融資先事業者への経営改善支援と成長力の強化 【共通ベンチマーク】

当金庫をメインバンクとしてご利用いただいているお客さまの先数は順調に増えております。融資のご相談に加え、事業の成長・発展・改善に向けて伴走支援を行っており、2024年6月からは課題解決型店舗を展開し、より一層お客さまの事業に関する課題解決を営業店と本部各々が一体となって進めています。

	2023年度	2024年度
メイン先数	9,783	10,057
メイン先に対する融資残高	7,782 億円	7,701 億円
メイン先のうち経営指標の改善が見られた先数	6,954	6,964
メイン先のうち経営指標の改善が見られた先に対する融資残高	5,625 億円	5,345 億円

※2026年3月決算事業先の決算データ未集計のため2024年度分までを掲載

経営改善先の推移 【共通ベンチマーク】

コロナ禍で収益環境が悪化するお客さまが増加したことを受け、経営支援業務を強化するため、中小企業診断士を中心とした「経営サポート部」を設置し、お客さまの業況の実態把握とより高度で専門的な支援を行う体制でお客さまをサポートしています。

	2024年度	2025年度
条件変更を行っている事業先数	2,798	3,111
うち好調先	40	29
うち順調先	194	227
うち不調先・計画未策定先	2,564	2,855

「経営者保証に関するガイドライン」の活用状況 【選択ベンチマーク】

新規融資で保証人を不要とした融資

事業承継時における保証人の対応

	2024年度	2025年度
件数	9,455	10,487
割合	39.3 %	41.8 %

	2024年度		2025年度	
	件数	割合	件数	割合
旧経営者との保証契約を解除し、かつ、新経営者との保証契約を締結しなかった件数割合	70	12.1 %	37	6.3 %
旧経営者との保証契約を解除する一方、新経営者との保証契約を締結した件数割合	295	50.9 %	329	56.3 %
旧経営者との保証契約は解除しなかったが、新経営者との保証契約は締結しなかった件数割合	166	28.6 %	191	32.7 %
旧経営者との保証契約は解除せず、かつ、新経営者との保証契約を締結した件数割合	49	8.4 %	27	4.6 %

02 「寄り添う金融・つなげる金融」の実践による企業価値の向上

ファンド支援による課題解決 【 選択ベンチマーク 】

創業期の将来性がある企業、地域活性化に貢献する企業、革新的な取り組みを行う企業等の資金ニーズに対して株式会社 京信ソーシャルキャピタルを通じてファンド投資という形で地域企業の成長をサポートしています。資金調達の円滑化と踏み込んだ経営支援により、ベンチャー企業や中小企業の新事業の展開を支援します。

投資実行の状況

ファンド名	件数	累計金額
京信イノベーションCファンド	72	14億9,399万円

(2026年3月末時点)

人材紹介による課題解決 【 独自ベンチマーク 】

採用支援専門部署「京信人材バンク」では、正社員人材や複業人材のマッチング、人材サービスの提案を行っています。地域金融機関として日頃から事業者に寄り添い、丁寧なヒアリングを行うことで、個々の事業者が抱える人事課題や経営課題に対し、表面的な解決策に留まらない一歩踏み込んだ提案で、人材に関する課題解決を支援します。

人材に関する
相談件数
342 件

人材紹介
成約件数※
95 件

複業
成約件数
39 件

※人材紹介成約件数：正社員と求人広告/ダイレクトリクルーティングの合計

デジタルサポートによる課題解決 【 独自ベンチマーク 】

「DX（デジタルトランスフォーメーション）」が進む昨今、地域の事業者が事業を成長・発展させていくためには、業務のデジタル化への対応が求められます。デジタル化について悩みを抱える事業者に対し、DX推進部署である「京信デジタルLab」を中心に、株式会社 京信システムサービスやIT企業と連携し、業務フローや会社全体のデジタル化に向けたプロセスの整理、事業者の特性に合わせたシステム導入の提案を行っています。

また、中小企業のアナログ業務のお悩みに合わせたデジタル相談会を通じてデジタル化のきっかけが生まれる機会を創出しています。

京信デジタルサポート
支援件数 **182** 件

デジタル相談会2025
参加者数 **32** 事業者

海外進出支援による課題解決 【 独自ベンチマーク 】

地域の事業者が拡大する海外市場への進出を検討する中で、独自に開拓を行うには高額な費用や言語、商習慣の違いがハードルになっています。「京信World Link」では、海外進出に興味のある事業者に対し、販路開拓に加え、現地での事業展開や拠点設置も見据えた支援を行っています。海外進出に向けた事前準備から、多言語での商談支援、進出後のフォローアップまで事業者が海外進出の第一歩を踏み出し、その後の展開につながられるよう伴走しています。

相談件数
114 件

海外進出に関する
支援件数
58 件

事業性保険による本業支援 【 独自ベンチマーク 】

取引先の事業リスクを認識し、事業の継続性を確保することは、金融機関に求められる重要な本業支援の一つです。万が一に備えて適切な保障を準備するため、グループ会社の株式会社 京信保険サービスと連携し事業性保険の提案を行っています。

お客さまの事業環境を取り巻く様々なリスクをカバーしていくために、金融と保険のワンストップ体制を強みに、攻め（資金面）と守り（リスク補償）の両面から事業のリスクヘッジを行います。

2025年度 事業性損害保険
トラスアップ（提案）件数 **323** 件
成約件数 **171** 件

京信人材バンク

「まちのワークインフラ」をコンセプトに個人・企業・まちの“三方よし”の働き方の実現を目指す社内ベンチャー事業として設立。採用支援および人材支援の専門部署として正社員の採用や複業人材の紹介をはじめ、多様な人材サービスの提案を行います。

京信デジタルLab

中小企業のデジタル化を支援する社内ベンチャー事業。キャッシュレス決済の導入から業務システムの見直しに至るまでの事業のデジタル化、SNSを活用したデジタルマーケティングの支援など、業務効率の改善や事業の成長をサポートします。

京信World Link

地域企業の海外進出を支援する社内ベンチャー事業。成長が見込まれる海外市場への進出に向け、市場動向や顧客ニーズの調査から海外戦略やビジネスチャンスの創出、世界有数のブランド力を誇る京都や周辺地域の企業の魅力発信をサポートします。

京信システムサービス Kyoshin System Service Co., Ltd.

京都信用金庫と株式会社日立製作所が共同出資するITサービス会社。情報セキュリティ、環境・品質マネジメントの認証を取得し、地公体、大学、流通系、製造業向けにITサービス・ソリューションを提供しています。

京信ソーシャルキャピタル Kyoshin Social Capital Co., Ltd.

京都信用金庫が出資するベンチャーキャピタル。株式投資やファンド投資、ベンチャーデットとしての社債発行を通して資金を供給するとともに事業計画策定のアドバイスなど企業価値向上をサポートします。

京信保険サービス Kyoshin Insurance Service Co., Ltd.

京都信用金庫の指定代理店として、損害保険、生命保険等を販売する総合保険代理店。お客さま視点で迅速かつ的確に保険商品のプランニングを提案することで、お客さまに安心と満足をお届けします。

くらしの課題

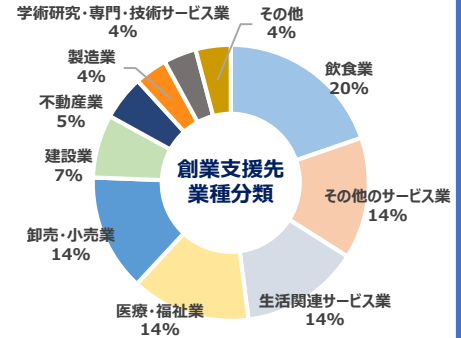
事業の課題

地域社会の課題

人づくり

創業支援による課題解決 【 共通ベンチマーク 】

地域経済の持続的な成長には、新たなビジネスと雇用の創出が欠かせません。リスクを取って自ら挑戦する地域の起業家を応援するため、「創業のご相談は京信へ」をキャッチコピーに、金庫独自の創業支援融資制度「ここから、はじめまる」を提案し、創業事業計画の作成からお客さまの事業の進捗状況に合わせて職員が寄り添い、事業の発展と地域活性化を支援しています。



	2024年度	2025年度
創業支援件数	475	365
第二創業支援件数	19	20

京信・地域の起業家アワード

起業マインドや事業の獨創性・収益性・成長性・社会性に優れた創業5年以内の中小企業を対象として、1次選考・2次選考を通過した11社が自社のご事業についてオーディエンスの前でプレゼンテーションを行い、特に優れた事業を顕彰する制度です。2013年の創設以降、地域経済の成長や社会課題の解決に貢献している事業を顕彰し支援することで、ゆたかな地域社会の実現につなげています。



円滑な事業承継に向けた取組 【 選択ベンチマーク 】

全国の中小企業経営者の平均年齢が65歳を超えるなど、地域の企業にとって事業承継や後継者育成は重要課題の一つとなっています。事業承継の課題は「後継者がいないこと」「株式移転への対策の必要性」など様々で、専門的な知識が必要な場合も多く、対応に悩む事業者もおられます。このようなお客さまに寄り添い、経営者・後継者・従業員・それぞれのご家族にとって最適な事業承継をご提案できるよう、専門部署「**事業アツギ支援部**」を設置し、事業にかける「想い」をつなぐ事業承継を目指しています。具体的な課題や解決策を導き出す個別相談会や後継者育成の京信アツギゼミを開催し、お客さま一人ひとりの事業承継課題（アツギ課題）に向き合っています。

	2024年度	2025年度
事業承継支援相談件数	623	667
事業アツギ支援部関与率※	57%	57%

※同行訪問および個別相談会での検討を行った割合

	2024年度	2025年度
事業承継個別相談会参加数	172	125
京信アツギゼミ※参加人数	25人	24人

※京信アツギゼミ
アツギ（事業後継者）の方を対象とした育成プログラム。後継者の経営面の育成とコミュニティの形成をサポートします。

DXによる業務の効率化 【 独自ベンチマーク 】

事業を営むお客さまと金庫をつなぐサイト「**京信ビジネスポータル**」は、従来のビジネスバンキングにMikatano資金管理の機能を加え、他金融機関の預金残高も一元管理でき、日々の資金繰り管理にお役立ていただけます。オプションとしてインボイス制度・電子帳簿保存法への対応やスケジュール管理、ワークフロー、勤怠登録や書類保存など業務のペーパーレス化にもご利用いただけます。また、ポータル内ではキャッシュレス決済や経費精算、クレジットカード等についても情報提供を行っており、企業のDXを多方面からサポートします。

	2024年度	2025年度
累計利用件数	8,619	9,654

取引先企業で働く方のしあわせづくりに向けて 【 独自ベンチマーク 】

「**Vパートナー**」は、企業で働く人がより「しあわせに働くため」に「心・身体・家族・お金・仕事」の5つのしあわせづくりをサポートするプログラムです。企業の福利厚生の充実とお取引先企業で働く方のくらしの課題解決を目指して、お取引先企業のコンソーシアムを組成し、そこで働く人やそのご家族に様々なサービスをご提供します。ライフプラン、あんしんサポート、教育コンテンツ、身体のケア、メンタルヘルスケアなどのメニューを揃え、企業で働く方の「お金のかかりつけ医」として親身に寄り添います。



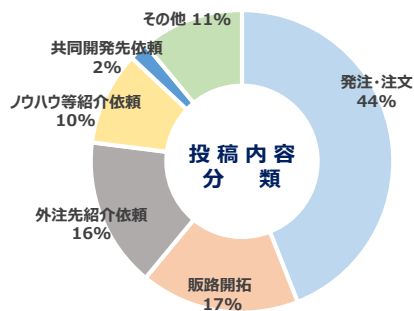
Vパートナー契約数	157
-----------	-----

ビジネスマッチングによる課題解決 【独自ベンチマーク】

お客さまの事業の成長と発展をサポートするため、幅広いネットワークを持つ当金庫の特性を活かして、人と人、事業と事業をつなぐことで、単独では対応できない事業者の課題解決や新たなビジネスの創出につなげています。社内ネットワーク「**ビジネスマッチング掲示板**」には、今まで培われた知見や工夫が蓄積されており、販路開拓、新商品開発、コストコントロールなどの事業者が抱える様々な悩みや課題に対して、スピード感あるマッチングを目指しています。

2025年度 ビジネスマッチング掲示板の活用状況

投稿	返信	引合	成約
1,765件	1,505件	812件	467件



プロジェクト方式による本業支援 【独自ベンチマーク】

2018年度より「プロジェクト方式による本業支援」を開始し、お客さまが抱える悩みや課題に対して、担当者だけでなく金庫内で情報を共有し、職員が「寄ってたかって」アイデアや工夫を持ち寄り、有益なソリューションをご提案する支援体制を整えています。個々の案件に対して、営業店や本部からプロジェクトメンバーを募り、職員へのアンケート調査、SNSマーケティング、新商品の開発やコストの削減につながる支援を行っています。

2025年度 実績

プロジェクト組成分件数	429
-------------	-----

マッチング商談会による課題解決 【独自ベンチマーク】

バイヤーマッチング商談会

百貨店、スーパーマーケット、コンビニエンスストア、卸売業者、通信販売業者などの様々な大手バイヤーと地域の企業がつながるきっかけをつくる商談会です。当金庫のネットワークを活かして多種多様なバイヤーを招くことで、効率的かつ精度の高い商談が実現しています。

2025年度 実績

バイヤー参加数	35
サプライヤー参加数	114
商談件数	358

6信金ものづくりオンライン商談会

・・・参加6信金：京都信金・湖東信金・京都北部信金・玉島信金・但馬信金・枚方信金・・・

地域のものづくり企業の新たな取引機会を創出し、地域経済の活性化を目指した6信金共催による商談会です。地域を越えた幅広いネットワークを強みとして、自社の優れた技術や製品の発信により今までにない新たなビジネスチャンスや課題解決の可能性を広げる場となっています。

2025年度 実績

発注企業参加数	22
受注企業参加数	81
商談件数	96

FOOD COLLABO LABO

京都北部信用金庫のお取引先である京都府北部の生産者（農業、水産業、畜産業、一次加工品製造業など）と、当金庫のお取引先である京都市内を中心とした事業者（小売店、飲食店、宿泊施設など）が一堂に会する商談会です。地域を越えたマッチングを生み出すことでビジネスをサポートし、新たなイノベーションで地域を盛り上げることを目的に開催しており、ここからたくさんの新たな出会いが生まれています。

2025年度 実績

生産者参加数	33
事業者参加数	100

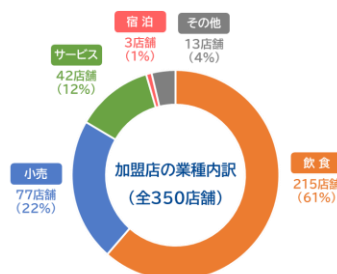
独自の地域クーポンによる本業支援 【独自ベンチマーク】

当金庫の公式アプリ「てのひら京信」や公式LINEで、地域クーポン「**京信コミュニティクーポン**」を配信しています。地域のお店の認知拡大をお手伝いしたり、地域にお住まいの皆さまに新たなお店との出会いをご提供することで、地域事業者の集客や売上増加などの課題解決や、ゆたかで楽しいライフスタイルのご提案につなげています。

加盟店数
350件



(2026年3月末時点)



くらしの課題

事業の課題

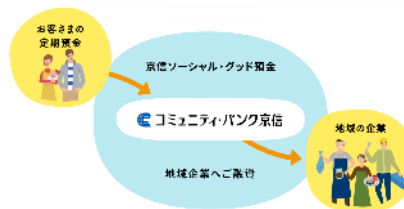
地域社会の課題

人づくり

03 「ソーシャル・グッドな地域社会」の実現に向けて

ソーシャルマインドの醸成に向けて

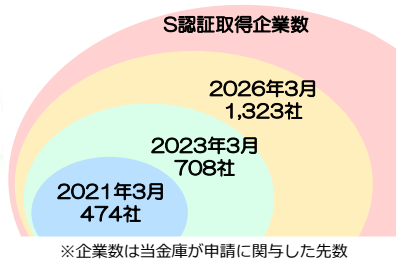
地域社会をより良くしていくには、様々な社会課題に関心を持ち、企業は自社利益だけの経営ではなく、世の中役に立つ企業となり、地域の方々が応援する仕組みが必要だと考えています。当金庫では、社会課題の解決に取り組む地域の企業を見る化し、お取引いただいている預金者の皆さまにつなげていくために、認証制度や預金商品を通じて、地域のソーシャルマインドの醸成に向けた取り組みをしています。ゆたかなくらし、企業価値の向上、コミュニティでつながるゆたかな地域社会を目指して、学術機関や他金融機関と連携して各地域にある社会課題への取り組みを進め、ソーシャルイノベーションと共感の輪を広げています。



ソーシャル企業認証制度 S認証

【独自ベンチマーク】

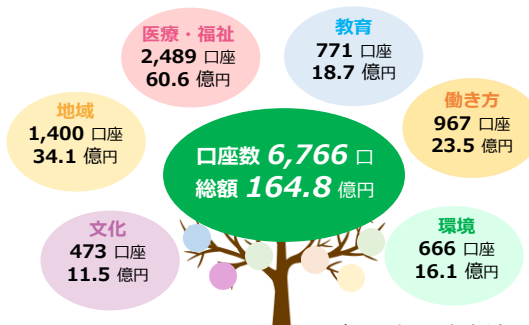
地球や人に優しい社会を目指して、事業を通じて社会課題の解決に取り組む企業を認証する「ソーシャル企業認証制度 S 認証」を他信用金庫や龍谷大学と連携し、2021年4月より開始しました。当金庫はソーシャル企業認証アドバイザーとして、S認証の申請サポートやイベントの企画をすることで、認証企業への地域の共感者を増やす活動を行っています。認証企業の取り組みや事業への想いを可視化し、世の中への発信をお手伝いすることで、社会課題の解決に取り組む事業者を応援しています。S認証企業の交流イベントや地域を越えたS認証企業同士のマッチング商談会「SOCIAL GOOD MEETUP」の開催などを通じてコミュニティを創出し、広域かつ効果的な地域活性化や地域課題の解決につなげることを目指しています。



京信ソーシャル・グッド預金

【独自ベンチマーク】

「世の中を少しでも良くしたい」と感じられているお客さまの想いを乗せた定期預金「京信ソーシャル・グッド預金」の取り扱いを2022年1月より開始しました。預金者の身近にある6つのテーマから一つを選択してお預け入れいただいた資金を課題解決に取り組んでいる地域企業への融資金に活用しています。これにより、預金者が「自分の資金が社会を良くすることに役立っている」と実感することができるとともに、事業者は「想いのこもった資金」によって、世の中を良くする事業を推進することができます。



～ 地域にソーシャル・グッドな共感を広める取り組み ～

ソーシャルバトン

[FM79.7MHz 京都三条ラジオカフェ]

【毎月第4水曜 18:00-18:21】

金庫職員がナビゲーターを務め、ソーシャルな取り組みを行う企業さまと語り合うラジオ番組です。番組を通じてリスナーの皆さまとソーシャルなつながりを育みます。PodcastやSpotifyでも配信しています。



SOCIAL GOOD DAY

地域のソーシャル企業がQUESTIONに集い、「マルシェ」や「ワークショップ」を開催し、また「食」を通じてソーシャルな体験もできます。地域の皆さまに楽しんでいただきながら「みんなではじめる“未来にいいこと”」を考えていただく場です。



SOCIAL NIGHT

～Sでつながる仲間づくり～

S認証企業が集まる交流イベントを地域ごとに開催しています。S認証企業同士の横のつながりを深め、ビジネスマッチングや事業のヒントを得られる機会を創出することで、ソーシャルを軸とした共感の輪を広げていきます。



くらしの課題

事業の課題

地域社会の課題

人づくり

03 「ソーシャル・グッドな地域社会」の実現に向けて

ごみカフェKYOTOプロジェクト

「ごみカフェKYOTOプロジェクト」は、“あるものを活かす”をコンセプトに、京都の街で様々な循環をつくっています。誰もが持っているごみでつながる孤立しない社会づくりを目指し、市民一人ひとりが循環の担い手になるよう、ごみをキッカケにつながるコミュニティづくりに参画しています。生ごみを堆肥化する「コンポスト」を普及させることで、CO₂排出量削減やごみの焼却費圧縮などにつなげ、今ある社会課題を未来に先送りしない取り組みをしています。関心をもった職員がコンポストを体験することはもちろん、地域にコンポストの普及に努めたり、地域の環境意識醸成や金融教育に取り組んでいます。



コンポストチャレンジ

SOCIAL GOOD DAYでは、DAIDOKOROから出た野菜の皮やコーヒー残渣、エビの尻尾や卵の殻などの生ごみをコンポストで「資源」として活かす循環を体験していただき、小さな工夫を日々の生活に持ち帰っていただきました。



こども園でコンポスト体験

北山科支店では、ゴミの排出削減と地域環境の保護を目的に「半径2kmの食物循環」を目指して、共感いただけるメンバーに声掛けしました。取引先のこども園でコンポスト体験を行い、園児がつくった堆肥でチューリップの花が咲きました。

本店屋上スペースの緑化プロジェクト

本店ビルの屋上に樹木などを植えて緑化し、交流スペースとして整備しています。本店ビル内の職員用食堂で発生した野菜くずなどを利用してコンポストで堆肥をつくり、緑化したスペース内の菜園・庭園で利用することで循環型社会の形成に取り組み、また、ごみ処理の際に排出されるCO₂の削減にも貢献しています。この菜園・庭園の完成に向けて、定年を迎えた職員による「まちのべんり屋」が趣味などで培った技術やノウハウを活かして設計から施工まで手掛けました。緑化は室内や室外の気温の抑制につながるだけでなく、働く職場の精神衛生、メンタルやコミュニケーションを良くする効果も期待されます。緑化した屋上スペースは、職員の休憩スペースやコミュニティスペースとして活用し、職員やお客さまとの交流会の会場として利用するなど、職員一人ひとりが心身ともに健康でいきいきと働くことができる職場環境づくりにもつなげています。



庭園が職員の休憩スポットに！



堆肥を使った野菜が実りました！



1on3ミーティングの気分転換に！



ビアパーティ&ライブ会場に！

シェアサイクルの普及プロジェクト

【独自ベンチマーク】

シェアサイクルサービスを展開する事業者が運営するポート（自転車の借用・返却拠点）を、遊休スペースの有効活用等を目的に、2022年8月より本支店の一部のスペースに設置しています。シェアサイクルサービスは脱炭素社会を目指す取り組みの一つとして、重要な役割を担っており、また、健康の増進という点でも意義があります。当金庫の地域内の店舗ネットワークを活かし、環境にやさしい移動手段であるシェアサイクルの普及を図り、脱炭素社会の実現、誰もが住みよいまちづくりや、オーバーツーリズムへの対策、公共交通機関の混雑といった地域課題の解決を目指しています。また、地域の事業者にも遊休スペースへのポート設置をご案内することで、地域全体で環境・社会課題解決に取り組む機運を醸成していきます。

脱炭素社会の実現



住みやすいまちづくり
地域活性化

ポート設置店舗数 32 店舗
(2026年3月末時点)

環境問題に対する
地域の意識向上



公共交通機関
混雑の緩和

くらしの課題

事業の課題

地域社会の課題

人づくり

03 「ソーシャル・グッドな地域社会」の実現に向けて

グリーンプロジェクトへの投融資 【独自ベンチマーク】

2050カーボンニュートラルが掲げられ、地球温暖化をはじめとする環境問題の解決に貢献する取り組みが注目されています。そのような課題解決に取り組む企業を応援するため、サステナブルファイナンスを通じて環境改善効果の第三者認証を得る「環境・社会面からのメリット」の実現を支援し、持続可能な社会の実現に貢献しています。

京都府においても、2050年までに「温室効果ガス排出量実質ゼロ」を目指し、その中期目標として2030年度までに温室効果ガス排出量を2013年度対比46%以上削減することを掲げています。その実現に向けては、京都府内約11万事業所の大半を占める中小企業の脱炭素化の促進が重要であり、府内の地域金融機関が中小企業とのサステナブルファイナンスの組成等を通じて、企業の脱炭素化を支援する全国初の仕組み「京都ゼロカーボン・フレームワーク」を2023年1月に構築しており、当金庫も参画しています。

地域活性化に向けた取り組み

ANSWER・デザイン相談会

取引先企業の売上・利益の創造に向けて、商品のブランディング強化や新規事業の立ち上げ、既存事業の見直しを目指す商品開発講座「ANSWER」を開催しています。展示会出展や商品開発などゴールを定め、それに向けて自社の分析から競合他社や市場の調査、商品のイメージ、方向性を見出し、具体的な売り場など販路を展開していく手法を学ぶ機会となっています。また、商品に限らず会社のWEBサイトやCI・VIの刷新に向け、デザインに関するお悩みを解決すべく、予算、スケジュール、プランをデザインフェースから相談できるデザイン相談会を企画しています。



京ものコミュニティ・マルシェ

J R西日本京都S C開発株式会社が運営する「京都ポルタ」と連携し、ポルタ中央通り催事スペースで地域活性化に向けたマルシェを定期開催しています。季節性を持たせたテーマ（父の日ギフト、新米のおとも、バレンタインギフトなど）に応じて京都の魅力ある商品を発信することができ、1日あたり約9万人近くの人流がある魅力ある立地環境で、商品の認知度向上やテストマーケティングに活用できる機会となっています。



伝統行事の持続可能な運営に向けて 【独自ベンチマーク】

公益財団法人祇園祭山鉾連合会が実施する「『京都祇園祭山鉾行事』サポーター募集」のクラウドファンディングに2017年から協力しています。2023年からはクラウドファンディングのリターンの一つである「特別観覧会」の会場として、鉾、曳山の辻回しが行われる河原町御池交差点を一望することができる「QUESTION」を無償提供するとともに、同施設8階 DAIDOKOROでの食事会にご招待しています。また、祇園祭の山鉾巡行の見せ場のひとつ「辻回し」に、当金庫職員も参加するなど、各山鉾の巡行をサポートしています。

過去9回で集まった支援者・ご資金

延べ **9,300** 人以上

支援総金額 **115** 百万円以上

運営会社：株式会社マクアケ



くらしの課題

事業の課題

地域社会の課題

人づくり

03 「ソーシャル・グッドな地域社会」の実現に向けて

環境・社会的配慮の取組

2025年3月に新築オープンした城陽支店は省エネルギー性能を高めた建物として、「ZEB Ready」の認証を取得しました。2026年1月には、西宇治支店を太陽光発電設備や高効率設備の導入によりエネルギー性能を高めた建物へとリニューアルし、「Nearly ZEB」の認証を取得しました。また、今後の排ガス規制の強化を見据え、営業活動用のガソリン二輪車を電動（EV）バイクに切り替えるなど、営業活動に起因するCO₂排出量の削減にも取り組んでいます。



城陽支店



西宇治支店



ZEBとは「Net Zero Energy Building」の略称で、快適な室内環境を保ちながら省エネルギー化を実現した上で、再生可能エネルギーの導入により建物で消費するエネルギーの収支をゼロにすることを目指した建物です。



衣服の回収&循環プロジェクト「RELEASE⇔CATCH」

衣類の生産と消費は環境に大きな影響を与えており、ファッションに対する持続可能な取り組みが必要とされています。そこで、2022年9月に京都市や地元企業と連携協定を結び、地域の拠点で回収された使用済衣服を販売・寄付することによって、捨てられるはずだった衣服をもう一度循環の輪に加える回収&循環プロジェクト「RELEASE⇔CATCH」を開始しました。本店や支店など95拠点（2026年3月時点）に回収ボックスを設置し、地域にお住まいの皆さまから使用済衣服を回収しています。回収された衣服は「循環フェス」の¥0 Marketなどで新しい所有者の手に渡るといった循環を生み出し、地域における3R（リユース・リデュース・リサイクル）の文化を醸成していきます。



回収ボックスの設置

<金庫での回収重量>

回収重量 **7,270 kg**

集計期間：2025年4月～2026年3月



循環フェス

みんなで作るリユースの祭典！

育児グッズぐるぐるマーケットプロジェクト

サイズアウトした子ども服や遊ばなくなったおもちゃなど、まだ使える育児グッズを回収し、必要な方へお渡しする循環型マーケットを職員有志で運営しています。ゆずる人ともらう人がメッセージを書く「どうぞ&ありがとうカード」によってモノと想いを一緒に循環させ、ゆるやかなコミュニケーションが起こる場となっています。職員間の交流を目的として始まった取り組みですが、今ではSOCIAL GOOD DAYや循環フェス、エリアで開催されるマルシェなどのイベントにも出店し、“小さなつながりから地域で支え合う子育てへ”と循環の輪が広がることを願って活動しています。



ペットボトルキャップの回収プロジェクト

ペットボトル本体の回収率は94.4%と高い一方で、ペットボトルキャップの回収率は約20%台と低く、回収されなかった分の多くは焼却処分され、CO₂排出や埋め立て処分による土壤汚染につながっていると言われています（2022年度回収率）。そこで、本店ビルでは職員スペースに、支店ではロビーにペットボトルキャップ専用回収BOX「SEVEN GOALS」を設置し、資源の分別回収をしています。回収されたペットボトルキャップは、プラスチックのリサイクル資源となり、スーパーの買い物かごなどのプラスチック製品へと生まれ変わります。

キャップリサイクルの効果

1個 (2g) あたり **5.7 g** CO₂ 排出削減



<金庫に設置された回収ボックスでの回収分>

回収重量 **127.3 kg**

集計期間：2025年3月～2026年3月



ペットボトル専用回収ボックス

くらしの課題

事業の課題

地域社会の課題

人づくり

03 「ソーシャル・グッドな地域社会」の実現に向けて

QUESTION 【 独自ベンチマーク 】

共創施設「QUESTION」は、一人では解決できない「？」に対し、様々な分野の人が集まり、みんなで寄ってたかって答えを探しに行く場所をコンセプトに2020年11月にオープンしました。「問いから答えを探す過程で生まれる新たな出会い、変化、誰かの役に立てる実感を体験することで、地域全体をクリエイティブでイノベーションを起こす情報発信の場に変えていきたい」という想いで、今後も地域の皆さまの問いに向き合い、ともに探求していきます。

総会員数
739人

パートナー数
100社

QUESTIONポスト
31件

プロジェクト実行数
299件

セミナー・イベント
開催152回
参加者5,665人



異業種交流会 《つながるピッチ》

普段あまり話すことがない業種の方とQUESTIONをご利用いただいている方々が、「つながる」をテーマに月1回のペースで開催している交流会です。「自身の事業について」・「今求めているつながり」を3分程度で紹介いただき、その後は事業の新たなヒントや気づきを得られる自由な交流時間となっています。

開催数 累計
全 43 回



学生×社会人交流会 《ジェノコネ》

「社会人とフランクに話す場がほしい」「学生と話をして価値観をアップデートしたい」という悩みを持つ方に向けて、学生と社会人が肩書きに縛られず気軽に楽しく対話することを通して、世界を見つめる視野を広げ、明日も元気に過ごしていけるエネルギーを得られる場となるよう企画している交流会です。

開催数 累計
全 16 回



QUESTION 梅小路

当金庫と地元企業、官民ファンドなどが連携し、再開発が進む「梅小路京都西駅エリア」を、多様なバックグラウンドを持つ人々が集まり交流することで、連鎖的にイノベーションが創発されるクリエイティブタウン化することを目的に2022年5月に「Umekoji MARkEt」を開業しました。共同出資により設立したまちづくり会社「株式会社 梅小路まちづくりラボ」を中心に、「モノづくり・アート・食」をキーワードとしてイベントの開催や交流拠点の設立などに取り組んでいます。

【1階】
AM Lab & Fab KYOTO



DMG森精機株式会社のショールーム。3Dプリンターに触れることができ、未来のエンジニアの育成、世界と戦えるモノづくりの実現を目指します。

【2階】
QUESTION 梅小路



多様な人材の交流と情報発信の拠点となるコミュニティサロンを当金庫が運営。コミュニティマネージャーが人材の交流を促進します。

【3階】
シェアオフィス



試作のプロフェッショナル企業、ベンチャーキャピタル、地域文化を軸に様々な形でものづくり企業が入居しています。

七条 (yoroko[bi])



七条・七本松を中心とした梅小路エリアの飲食店が集まり、七十二候（一年中）「食」を通じて喜びを届けたいと『七条実行委員会』が2023年に組成されました。食を通じて地域活性化を目指して「食」のイベントと一緒に企画し、地域活性化につなげています。

くらしの課題

事業の課題

地域社会の課題

人づくり

03 「ソーシャル・グッドな地域社会」の実現に向けて

税理士のコミュニティ 【独自ベンチマーク】

中小企業の経営をより効果的に改善していくには、資金面でサポートする金融機関、会計及び経営支援を担う税理士が連携し、中小企業の問題点の情報共有を図っていくことが必要不可欠です。当金庫を接点とした税理士のコミュニティ「近税京信連絡協議会」では、税理士としての研鑽と資質の向上を目指して、勉強会や情報共有が行われています。1963年に最初の税理士会が発足して以降、各地域ごとにクラブが立ち上がり、現在14の税理士会が活動を行っています。

近税京信連絡協議会

2004年に設立した税理士の協議機関で、13の地域支部とUnder40京信クラブにて構成されています。会員税理士の顧問先および当金庫の取引先の活性化や、地域経済の発展のために、互いに連携を図り活動しています。

Under40京信クラブ

40歳以下の若手税理士だけで構成される税理士会。フィールドワークや参加型ワークショップを通じて、創造的かつ未来型の思考を学び、地元中小企業の繁栄と持続可能な地域社会の発展に貢献することを目的に活動しています。

**2025年度 税理士会
会員数 1,265 人**

Under40京信クラブ 例会



“聴く力”が変えるパートナーシップの形

京信ジュニア・オーナー・クラブ (JOC) 【独自ベンチマーク】

京信JOC (Junior Owner Club) は、コミュニティ・バンク京信の呼びかけにより「次世代を担う経営者としての素養と見識を探究するとともに、クラブ会員相互の啓発向上と親睦を図ること」を目的に1979年に発足しました。会員相互が親睦、研修、情報交換などの交流を通じて、それまでに気づけなかった斬新なアイデアや発想に出会い、それを機会に新しい事業に取り組んでいます。次世代を担う経営者や、すでに企業経営の中心として活躍している45歳以下の若手経営者を対象に、幹事団により自律的に運営されています。JOCの活動を通じて自分自身が成長するとともに、会員企業、そして地域の発展につながる会を目指しています。

**2025年度
会員数 519 人**

JOCプログラム



『保津川あられ本舗』様の工場見学！

 **KYOSHIN Junior Owner Club**

京信シニア・オーナー・クラブ (SOC) 【独自ベンチマーク】

京信SOC (Senior Owner Club) は、年齢制限のある京信JOC卒業後も引き続き卒業会員同士の交流の機会を提供する場として、2019年に京信JOC40周年の節目を機に発足しました。「旧知の友と会える」をコンセプトとし、京信JOCのテーマである「人と人の交わりから」を大事にしているという想いの下、会員同士の交流・懇親会等を事業内容として活動しています。年代層としては、既に会長・相談役などの立場 (65歳以上)、経営者としてご活躍されている立場 (55歳~64歳)、京信JOCを卒業し次のステージを目指す立場 (45歳~54歳) でご活躍されている方々であり、それぞれの世代でのニーズに応えられるような事業展開を行っています。

**2025年度
会員数 357 人**

先輩 (SOC) から経営について学ぶ



JOC研修プログラム～世代の交差点～

京信SOC **KYOSHIN SENIOR OWNER CLUB**

海外を拠点とする日本人起業家のネットワーク (WAOJE) 【独自ベンチマーク】

「WAOJE」とは、「World Association of Overseas Japanese Entrepreneurs」の略称で、海外を拠点に活躍する日本人起業家のネットワークです。世界各地で現地に根を張り、現地の方々と相手にビジネスをしている日本人起業家が、都市や国を越えてつながることで、有意義な出会いや新たなビジネスチャンスを生み出すことを目的に発足され、当金庫はWAOJE京都支部の事務局を担うとともに金融機関として唯一運営に参加しています。今後、WAOJEが世界規模のネットワークへ成長することで、日本にとっても重要なビジネスインフラとなることや、賛同する金融機関が増えることを目指しています。

**2025年度
WAOJE KYOTO
会員数 50 人**

京都支部 All English 例会



京都で活躍する外国人起業家ネットワークとの共催

 **World Association of Overseas Japanese Entrepreneurs
WAOJE KYOTO**

くらしの課題

事業の課題

地域社会の課題

人づくり

対話型経営の実践

当金庫は、コミュニケーションゆたかな社内風土のもと、職員一人ひとりが自律自走し自ら考え行動する文化の醸成に向けて、「対話型経営」を実践しています。役職員全員での徹底した対話型経営を通じて、多様化する時代のくらしに合わせた働き方や、心身ともに健康でいきいきと働くことができる職場環境を整え、「日本一コミュニケーションがゆたかな会社」を目指しています。対話型経営を象徴する取り組みが、金庫の課題と未来を考える「みんなでダイアログ」です。課題も答えも現場にあるという考えの下に、基本理念や目指すべき経営姿勢、未来の金庫のあるべき姿を役職員全員で考え、職場・年代・職務・役職などの垣根を越えてそれぞれの想いを共有する場として、2018年より開催しています。ここで出た意見は事業計画や業務改善・職場環境改善のための各種施策に反映されています。「対話」を通じて相互理解が深まり、チームとしての一体感が生まれるとともに、職員一人ひとりが単なる指示の受け手ではなく、意思決定に参加することにより会社に対する尊重と透明性が高まります。そして新しい価値を創造する原動力とスピード感をもって変化に対応できる企業風土の形成につながっています。

みんなでダイアログ

第1回 みんなで作ろう未来のコミュニティ・バンク
(2018年7月から9月)

第2回 世代別に考える事業計画
(2019年1月から2月)

第3回 モチベーションを上げるためには？
(2019年8月から9月)

第4回 100周年へ向けた中期経営計画（11のテーマ）
(2019年12月)

第5回 147人のファシリテーターによるオンラインダイアログ
(2020年12月～1月)

第6回 職場の悪しき慣習を撲滅しよう（オンライン）
(2021年12月～1月)

第7回 10年後の未来を見据えた「コミュニティ・バンク京信」の中期経営計画
(2023年5月～7月)

第8回 エリアダイアログと本部ダイアログ
(2024年1月～2月)

第9回 4つのテーマへのエントリー制ダイアログ
(2024年11月)



職員の意見を反映した制度や施策

コミュニケーション

- 顔写真入り名刺
- 役員との交流イベント
- 社内SNSの開設
- 「さん」付け呼び
- 1on3ミーティング
- 上司から笑顔で挨拶！（あいさつ運動）
- 京信 F E S（京信若葉会運営）
- 社内チャットの活用
- コミュニケーションリーダー

人づくり

- マイスター制度
- 社内公募制度
- エリア内自由異動制度
- 他流試合サポート制度
- 青年重役会制度
- ネクストライフ・サポート制度
- オールラウンドキャリア形成
- 資格取得 DE Cポイント
- トレード研修
- チャレンジ表彰制度

働き方

- 十人十色（カジュアルスタイル）
- バースデー休暇（特別休暇）
- 職場の参観日
- シャワールームの設置
- 旧姓使用
- 通勤時間に配慮した異動
- 京信大学～学ぶ場の創出～
- しあわせサポート手当

エリア営業体制とエリア自治

お客さまや私たちの取り巻く環境が変化する中で地域金融機関として選ばれるためには当金庫も職員個人も常に柔軟に変化をしていくことが求められます。そこで、当金庫は、京都・滋賀・大阪で展開する営業テリトリーを10のエリアに区分し、その各エリアに担当役員をエリア本部長として配置する「エリア営業体制」を敷いています。各エリアを1つのカンパニーと捉え、お客さま・地域・自分自身に「何が必要か？」「何をすべきか？」を職員自らが考え、お客さまや地域に貢献・還元していく「エリア自治」を実施しています。コミュニティ・バンクの原点であるコミュニティを主体とした「地域の利益（公益）」を意識した顧客本位の活動を実践するため、各エリアの特性やマーケットに応じた活動方針・人材戦略をお客さまにより近いエリア単位で策定・実行しています。これにより、柔軟でスピーディーな組織運営を実現するとともに、エリア内のコミュニケーションを活性化し、店舗間で助け合い、褒め合い、学び合う風土の醸成につながっています。

くらしの課題

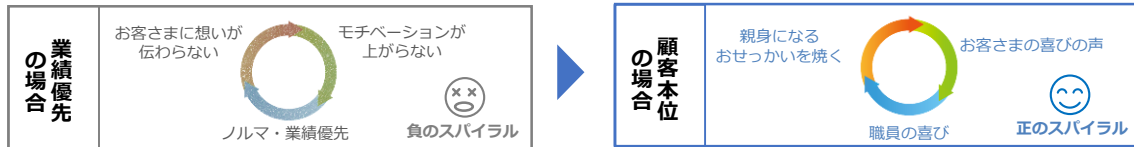
事業の課題

地域社会の課題

人づくり

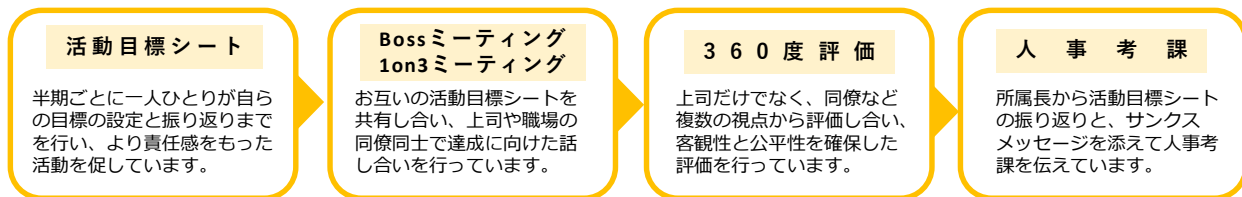
自律型人材を育成するための社内風土

真の顧客本位の営業スタイルを確立するため、業績主義を優先する従来の価値観を見直し、2020年に営業成績のノルマを完全廃止し、「**お客さまの喜びの声を事業のゴールにすること**」を経営方針としています。ノルマを廃止したことで、目先の利益を追うのではなく、より長期的な目線で関係構築を図り、お客さまに寄り添った営業活動ができる環境となりました。くらしの悩みや不安、事業にかける想いや課題などお客さまの声に親身に耳を傾け、おせっかいを焼いて課題解決に取り組む姿勢を通じて、「一つ一つ積み重ねたお客さまの喜びの声を自身の喜びにつなげる」という好循環を生み出しています。



真の顧客本位の活動をするためには「何が必要か」「何をすればいいか」を職員一人ひとりが自ら考え、行動する「**自律型人材**」の育成を目指しています。自身の活動目標を立て、目標達成に向けて上司や職場内の仲間がサポートし、その成果に対して、上司の一方的な評価だけでなく、お互いが評価し合う仕組みを構築しています。上意下達の意味決定ではなく、「**分散型組織**」の中で各々が自主性を持って行動し、成功も失敗も含めて経験を積み重ねることが最も成長することと考えています。

～ 活動目標と評価制度の流れ ～



自律型人材を育成する主な研修制度

【独自ベンチマーク】

より専門的に業務を学びたい、業務の枠を超えて学びたい、金庫の将来について真剣に考えたいなど、職員自らが考えるキャリアプランを実現するため、高いモチベーションを持ってスキルアップすることをサポートする制度や研修を整えています。

トレード研修 営業店や本部部署の垣根を越えて、職員を一定期間相互にトレードすることにより、個々のスキルアップや相互理解の促進を図る制度です。新たな気づきや工夫、業務改善、組織力向上につなげていく制度です。	ヤングアドベンチャー 職員が枠にとらわれずに自由にテーマを設定し、自ら計画・実行する研修制度です。課題解決力や人間的魅力を高めることを目的として、最長1カ月の期間、職場を離れてチャレンジすることができます。	セルフイノベーションプログラム 働く中で感じる障壁や悩みをブレイクスルーし、自分自身がワクワクする職場を作り上げるため、グループワークを通じて、課題解決プロジェクトの立案から実行までを行う実践型の研修です。
社内公募制度 職員が自らのスキルを活かしたり、思い描くキャリアに必要な知識を身に付け、自身の成長や今後のキャリア形成につなげることを目的に、希望する部署への異動や職務変更ができる制度です。	青年重役会制度 若手職員が経営者の目線で金庫の現状と将来について真剣に考え、斬新な発想や感性で金庫の経営に変革をもたらすこと、次世代を担う人材を育成することを目的とする制度です。	エリアマイスター制度 経験豊富で高い知識やスキルを兼ね備えた職員を「 エリアマイスター 」として選任し、同僚職員にその感性や知識やスキルを伝え、育てていくことで、全体のスキル向上を図る制度です。

また、職員一人ひとりの人間力向上と時代の変化に対応できる人材の育成を目的として、自主参加型で金融知識や業務内容に限らず自身の知見を広げる「**京信大学**」、職員同士の交流や学びを共有する「**放課後キャンパス**」を平日の業務時間外や休日に開催しています。業務上の知識やスキルアップを図ると共に、金融支援と本業支援をバランスよく行える金融のプロとなることを目指しています。様々な制度を通じて職員同士がつながりを持ち、自然に学びあう風土を醸成しています。

2025年度 講座数と参加状況

	講座数	延参加者数
京信大学	124	3,430
放課後キャンパス	7	165

2025年度のテーマ例

- アイデアを生み出す頭の使い方
- 高年齢者対応ワークショップ
- 京都の「食」事情と歴史について学ぶ
- ビジネスバンキングの仕組み
- 業務に活かす中小企業診断士の知識
- 経営者から見た京信とは？
- より良いマネージャーを目指して
- 対話カトレーニング

コミュニケーションがゆたかな社内風土 【独自ベンチマーク】

「日本一コミュニケーションがゆたかな会社」の実現に向けて、役職員が日常的に自由に投稿やリアクションができる社内SNS「TUNAG※1」を活用しています。お客様の喜びの声につながった好事例や各部室店での業務改革や工夫、研修参加後のフィードバック、地域イベントの報告、その他社内で共有したい事例などがリアルタイムで投稿されています。その投稿を閲覧した職員は、他店舗での取組を参考にし、業務に活かすことができます。導入後は、TUNAGの活用により事例共有のスピードと件数が増加しました。また、役職員同士が日頃の感謝の気持ちを送り合えるサンクスメッセージ制度や、研修のアーカイブ配信やeラーニング、同好会の活動報告などができる仕組みも兼ね備えています。



様々な制度を活用

2025年度のTUNAG利用状況



ログイン率※2	投稿件数	リアクション数
91.9%	4,900件	151,375件

- ※1 TUNAGは株式会社スタメンが提供するエンゲージメント経営プラットフォームです。
- ※2 月1回以上ログインしたアカウントの割合を月ごとに算出し、その平均を年間のログイン率としています。

各職場内の挨拶やコミュニケーションを円滑に図り、職員がいきいきと働くことができる環境を整えるために、2022年より各部室店ごとに「コミュニケーション・リーダー」を任命しています。コミュニケーションを活性化させるムードメーカーの役割となり、リーダーの独特色を出しながら工夫を凝らした取り組みを企画・実施しています。風通しの良い職場につながるようお互いの価値観や考えを知り信頼関係を築くことで、各部室店のチームワークの醸成を図っています。



各部室店での取り組み

- ・ビル内全員挨拶プロジェクト
- ・屋上庭園イベント
- ・性格診断
- ・自己紹介クイズ
- ・ランチミーティング
- ・三角対話
- ・パスデーカード
- ・1on3企画
- など



褒める文化

徹底したお客さま本位の営業活動によってお客さまの課題解決に貢献した事例を表彰する制度を設けています。「月間MVP賞」は、全店舗が毎月の活動を振り返り、感動エピソードや好事例を共有し、各店舗が所属するエリアの中で最も印象に残ったエピソードをエリアごとに自分たちで表彰する制度です。全職員の模範となる好事例を顕彰し共有することで、職員の学びとお客さまへの更なるサービスの質の向上につなげています。



「C・ノーベル賞」は、半期ごとに特に全職員の模範となる特に優れた取り組みを表彰する制度です。これまでにない発想で業務にイノベーション（革新）を起こした事例を対象とする「職場のエジソン部門」と、お客さまに親身に寄り添い、課題解決につなげた事例を対象とする「職場のナイチンゲール部門」に分けて表彰しています。受賞者は、取り組みに至った背景や実践のポイントなどをプレゼンし、全職員で学びを共有しています。発表にあたって数百人の職員が見守る中でレッドカーペットを歩き、登壇する姿は全職員の憧れとなっています。

主な資格取得状況 【独自ベンチマーク】

お客さまの事業やくらしの多角化・複雑化している課題に寄り添う金融を実践するためには、職員のレベルアップが不可欠であると考え、各種資格の取得の支援・推奨をしています。各種資格の中でも、専門性が高く難易度も高い資格については、手当や受検費用の補助も行っています。また、職員の自己研鑽を促すために、該当となる業務検定試験に合格した際には、合格のお祝いとしてTUNAGの社内通貨「Cポイント」を付与し、更なる資格取得の意欲につながる制度を整えています。

中小企業診断士	27人	M&Aシニアエキスパート	11人
CFP	46人	M&Aエキスパート	474人
AFP	1,030人	ITパスポート	57人
宅地建物取引士	46人	脱炭素アドバイザー※	100人
社会保険労務士	7人	銀行ジェロントロジスト	657人
行政書士	2人	認知症サポーター	1,740人

(2026年3月末時点)

脱炭素アドバイザー：環境省の認定ガイドラインに基づいた脱炭素に関する資格
サステナビリティ・オフィサー、サステナブル経営サポート、SDGs・ESG金融の取得者の延べ人数の合計を掲載

くらしに合わせた働き方

副業で広がるキャリアの可能性

多様な働き方への期待が高まる中、職員の新しい働き方を後押しするため、「**チャレンジ副業制度**」を2022年1月より開始しました。自身の知識や経験を仕事以外の場で活かして、職員が自身の自律や成長、社会貢献や地域活性化のために行う副業を通じて、自らが主体的にキャリアを育む意識を身につけられる社内風土の醸成を図っています。事業承継を見据えた家業への従事や、自身の資格やスキル、趣味などを活かすことができ、新たなキャリア形成につながっています。

一度離れても、また戻れる職場へ

職員が充実したライフプランを描く中で、結婚・出産・育児・介護・配偶者の転勤などを理由に退職すること、また、お客さまとの共通価値の創造に全力で向き合った結果として、職員自らが起業に挑戦したいという考えが生まれることは前向きな人生の選択の1つであると考えています。金庫を退職した後、本人が希望し、一定の要件を満たす場合は、再度、職員として復帰することができる制度を整えています。

金庫を退職した職員を対象として、退職してから10年以内であれば再度、職員として復帰することができる「**キャリア・パートナー制度**」や、起業に挑戦する職員をサポートする制度として、起業後5年以内であれば職員として復帰することができる「**アントレ・サポート制度**」があります。

定年後も活躍できる働き方の選択肢

当金庫では65歳の定年退職後も「**グランシニア**」として継続雇用を行い、職員がこれまで培ってきた知識や経験を活かしながら活躍できる環境を整備しています。若手職員の模範となり経験やノウハウを伝承する相談役としての役割に加え、店舗修繕・美化、備品の作製を行う社内ベンチャー「まちのべんり屋」などの活躍の場を設けています。こうした取り組みを通じて、職員のセカンドキャリアの充実と働きがいの向上を目指しています。

職員の暮らしを支えるサポート

「働きやすさ」だけでなく「働きがい」を感じながら、いきいきと働くことができる温かい職場環境と、より一層の人的資本への投資の強化を目指して、積極的に基本給与の引き上げを行い、職員が安心して働ける環境を整えています。

働き方に関する指標（2025年度）

有給休暇取得率

71.29%

平均退店時間

18:21

短時間勤務者数

174名

(2026年3月末時点)

平均月間所定外勤務時間

全職員平均 11時間36分

管理職除く職員平均 6時間42分

育児休業取得者数・取得率

	男性	女性
取得者数	38名	41名
取得率	100%	100%

管理職等に占める女性の割合

人数 (女性管理職以上) 48名
比率 11.0%
(2026年3月末時点)

【独自ベンチマーク】

チャレンジ副業制度登録者数

	2024年度	2025年度
新規登録者数	4人	4人

累計登録者数 68人
(2026年3月末時点)

【チャレンジ副業の例】

- ・家業 ・中小企業診断士業務 ・スポーツコーチ
- ・地域振興支援 ・イラスト作製 ・ナレーション
- ・SNS活用支援 ・メダカの繁殖販売
- ・キャリアコンサルタント

【独自ベンチマーク】

キャリア・パートナー制度登録者数

	2024年度	2025年度
新規登録者数	5人	8人
復帰者数	0人	0人

累計登録者数 167人 うち復帰者数 14人
(2026年3月末時点)

アントレ・サポート制度登録者数

	2024年度	2025年度
新規登録者数	0人	1人

累計登録者数 8人
(2026年3月末時点)

【独自ベンチマーク】

再雇用者数

グランシニア 83人

(2026年3月末時点)

	2024年度	2025年度
基本給引き上げ率	6.2%	3.8%

2026年度についても、全職員を対象に平均3.8%の引き上げを行いました。

【独自ベンチマーク】

健康経営の取り組み

役職員一人ひとりが健康で楽しく、毎日を働きがいや生きがいをもって仕事に取り組むことは組織の活性化にとって必要不可欠と考えています。当金庫では「健康経営宣言」を制定し、経営方針の一つとして「健康経営※」を推進しています。健康保険組合や産業界・保健師とも連携して、職員の心身ともに充実した健康維持・増進を通じて、モチベーションや生産性の向上を図り、職員が元気で安心して働くことができる職場環境の整備に取り組んでいます。これらを通じて、組織の活性化と持続的な業績向上を目指しています。2016年度から健康経営優良法人（大規模法人部門）を継続的に取得しており、今期は上位500社にあたるホワイト500に選ばれました。



※ 健康経営は、NPO法人健康経営研究会の登録商標です。

健康投資施策の取り組み状況の指標

【独自ベンチマーク】

当金庫では職員の定期健康診断を義務化し、病気の予防と健康管理の意識向上のため、定期健康診断時のオプション検査の追加に一部補助を行っています。その結果を基に、保健師が面談を行い、より詳しい検査が必要な方や危険度が高いと判断した方を対象とした二次検診を推奨しています。

また、職員が自分自身のストレス度合を把握するとともに、メンタルヘルス不調を早期に発見するため、ストレスチェック受診も義務化しています。

	2024年度	2025年度
定期健康診断受診率	100 %	100 %
二次検診受診率	100 %	100 %
適正体重維持者率	67.6 %	67.5 %
ストレスチェック受診率	100 %	100 %
高ストレス者率	7.4 %	7.3 %

【独自ベンチマーク】

職員が健康で元気に働くためには、まずは自身の健康状態の把握と病気等の早期発見が必要と考え、人間ドックの助成と勤務時間中の受診を認めています。特に35歳から60歳までの5年ごとの節目年齢時には、健康保険組合の費用負担で人間ドック・脳ドックを受診できる「節目健診」を推奨しており、健診には2021年4月に設けた特別休暇扱いとなる「健康休暇」を利用できます。また、配偶者の方にも、職員と同じ健診を受診できる「家族健診」の制度を整備しています。

	2024年度	2025年度
節目健診の受診	受診者数	255 人
	受診率	84.4 %
助成制度による人間ドック受診	受診者数	91 人
	受診率	80.3 %
家族健診の受診	受診者数	205 人
健康休暇	取得者数	158 人

※健康保険組合からの助成により人間ドックを受診した職員及び家族の人数。

【独自ベンチマーク】

職員や来店されるお客さまの健康にも配慮し、屋外を含めた金庫敷地内および就業時間中の全面禁煙を実施しています。また、喫煙者本人の喫煙の影響による病気の予防や、ご家族や周囲の方への受動喫煙の影響を防ぐことを目的として、禁煙外来受診時の自己負担費用の一部を補助しています。

	2024年度	2025年度
喫煙者数	260 人	259 人
喫煙率	13.7 %	13.9 %

【独自ベンチマーク】

健康診断の結果をいつでも確認できる環境を整備しています。健診アプリでは、検査項目ごとに詳細な解説があり、過去の結果と比較して身体の経年変化をグラフで見ることができます。



	2024年度	2025年度
アプリ登録率	35 %	51 %

【独自ベンチマーク】

入社後の若手職員が自信とやりがいをもって仕事ができる環境を整えるため、入社3年以内の離職率を重要指標と定めています。新入職員をマンツーマンでサポートするインストラクター制度や、各部室店におけるBossミーティングや1on3ミーティングなどの上司や同僚によるフォローアップ体制、各種教育体制の充実を図っています。

	2024年度 (2022年度入社)		2025年度 (2023年度入社)	
離職率	8.0 %		9.0 %	
人数	入社	退職	入社	退職
	50 人	4 人	44 人	4 人

04 人づくりとコミュニケーションがゆたかな社内風土

約半年間の就労型インターンシップの受け入れを2020年度より開始しました。「寄り添う金融大学講座」を通して、これからの金融や地域づくりを学ぶ機会や、金庫の営業店業務や本部業務を実践的に体験する機会を提供し、学生の成長と就職後のミスマッチをなくすことにつなげています。時代に合わせて、様々な制度の充実と働きやすい職場環境づくりを進めることで、長く安心して働き続けることができる体制を整えています。

【独自ベンチマーク】

	2024年度	2025年度
就労型インターン人数	66人	70人

※就労型インターンシップ：働きながら（給与支給）学べる就労体験のこと

	2024年度	2025年度
平均勤続年数	18年5カ月	19年0カ月

【独自ベンチマーク】

職員の配属には通勤時間が概ね1時間以内となるように配慮しています。職員の健康促進と環境問題に対する観点から、職員には「ECO通勤（自転車通勤）」を推奨しています。

	2024年度	2025年度
ECO通勤利用者数	260人	243人

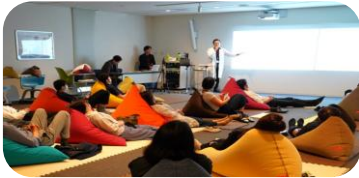
【独自ベンチマーク】

職員の健康リテラシーを高め、健康維持のために日頃の生活習慣を見直すきっかけになるよう、食事・運動・睡眠の三要素の職員向けセミナーを開催しています。各テーマにあったお取引先企業を講師としてお招きし「健康」をテーマに職員の健康リテラシーの向上と健康増進に努めています。

	2024年度	2025年度
運動習慣比率	19.7%	19.6%
睡眠習慣比率	63.0%	64.0%

運動習慣比率：1日30分以上の軽く汗をかく運動を週2回以上1年以上実施
睡眠習慣比率：睡眠で十分な休養が取れている

仮眠によるパフォーマンス向上
体験セミナー



肩こり・腰痛改善！
実践ワークショップ



ピラティスでパフォーマンス向上
～体幹トレーニングで運動不足解消～



【独自ベンチマーク】

地域にゆたかなコミュニティを育てていくためには、その担い手となる職員が心身ともに健康で安心して働けることが大切だと考えています。当金庫では、働きがいのある職場環境や良好な組織風土づくりに努めるとともに、職員の健康維持・増進に取組み、健康経営を推進しています。

	2024年度	2025年度
アブゼンティーズム	2.98日	3.96日
プレゼンティーズム	4.77	4.74
ワークエンゲージメント	4.17	3.59

(回答率：100%)

アブゼンティーズム：メンタルヘルス不調とメンタルヘルス以外の疾病の欠勤日数を従業員数で割った平均日数

プレゼンティーズム：健康上の問題による業務パフォーマンス

(スコアが低いほど影響が小さい：0~10点)

ワークエンゲージメント：職員が仕事に対して積極的に関与し、情熱ややりがいを感じているか示すもの

(スコアが低いほど充実度が高い：0~10点)

メンタルヘルスケアサービスの充実

一人ひとりのライフイベントや仕事上の立場によって、抱える悩みは多様化しています。そのため、自分に合う相談先を選択できるように、従来の相談窓口に加えて、非対面で気軽に相談できるメンタルヘルスケアサービスを2021年10月より充実させました。悩みや不安を相談できる場所を見つけることで、仕事もプライベートも充実したものになるよう取り組んでいます。

THE CARE

職員からの健康相談、妊娠・出産や子育て、メンタルヘルスやパートナーとの関係などの多様な悩みに、看護師または保健師資格をもつ助産師が担当者となり、メールにて対応するサービスです。株式会社With Midwifeが提供し、職員は無料で利用できます。



LINE こころの相談室

京都大学こころの未来研究センターが提供する個人のLINEからメッセージを通じて相談できるサービスです。社内では相談しにくいプライベートなことや、誰に相談してよいかわからない悩みについて、経験豊富な臨床心理士・公認心理師に相談することができます。



emol

自分の感情を記録して、AIロボと会話するスマートフォンアプリ「emol」を、希望職員へ無料で提供しています。気軽にAIと話しながら自身の感情と向き合い、悩みや愚痴を好きなだけ話すことができ、職員のストレス低減につなげています。



くらしの課題

事業の課題

地域社会の課題

人づくり



アプリダウンロード
はこちら ▶



アプリダウンロード
はこちら ▶



金融仲介機能のベンチマークについて

2016年に金融庁より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できる指標として、策定・公表されたものです。金融機関は以下の3つのベンチマークへの取り組みを通じてお客さまの成長や地域経済の活性化に貢献することが求められています。

- **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状況を客観的に評価するための指標。金融仲介を担う金融機関の共通の目標と想定されています。
- **選択ベンチマーク** . . . 各金融機関が自社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。金融仲介機能を達成するために活用するツールとされています。
- **独自ベンチマーク** . . . 各金融機関が自己評価する上で、相応しい指標がある場合に独自に設定できる指標。