

**新型コロナウイルスを乗り越え
100周年へ向け2000人で
日本一コミュニケーションが豊かな会社を目指す
2019年度**



中期経営計画

ソーシャル ディスタンス



対話・ダイアログ

「人との関係性」がこれまで以上に大切に

お客様との関係性

- お客様との**ネットワーク**を充実させる
- お客様を**これまで以上に大切にする**
- お客様の「金融」や「暮らし」にまつわる様々なご相談やお悩みごとに**親身になって**お応えする

職員との関係性

- 社内の**コミュニケーション**を充実させる
- 職員を**これまで以上に大切にする**

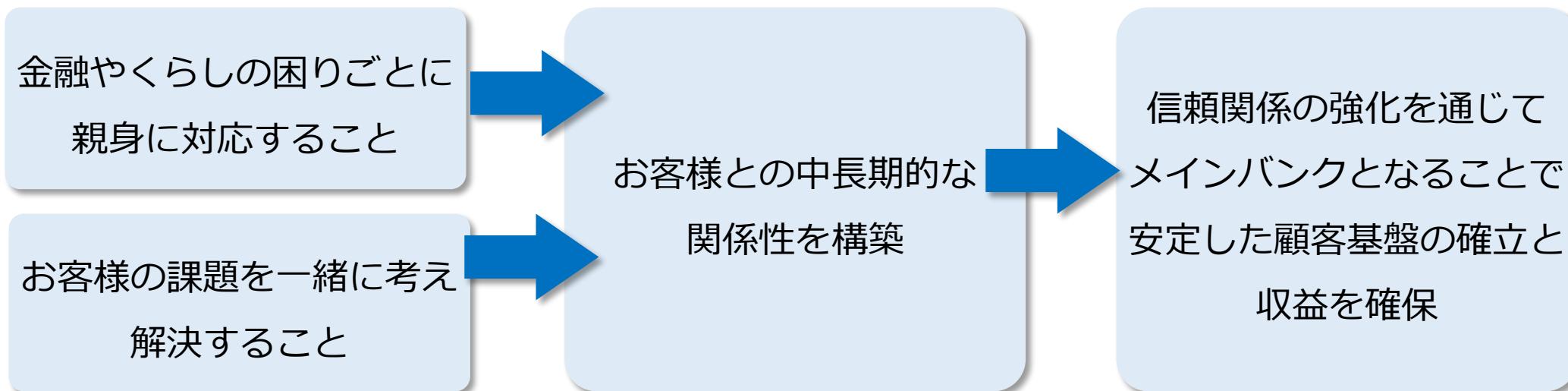
お客様との関係性を深めるために

お客様との関係性を深め、信頼関係を構築することを大切にする

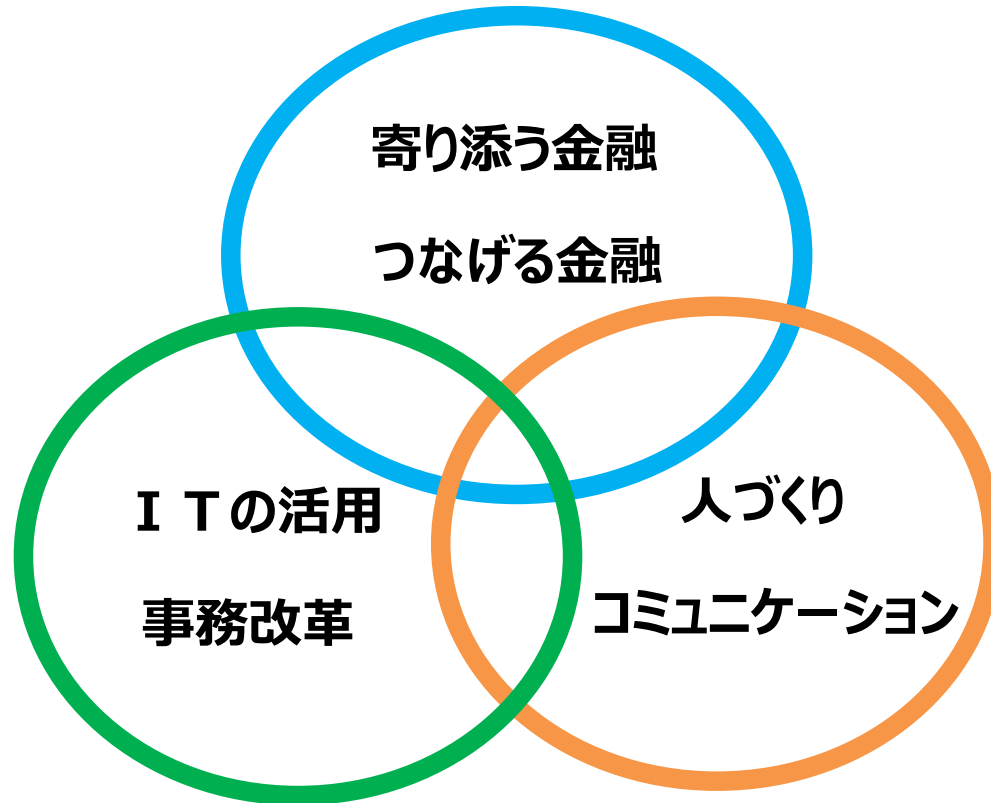
「バリュー・ベース・バンキング」を

当金庫のビジネスモデルとし、

そのための「**寄り添う金融・つなげる金融**」を徹底的に実践していきます。



中期経営計画の3つの柱



中期経営計画の3つの柱

- 1 「寄り添う金融・つなげる金融」の実践による顧客サービスの質の向上
- 2 顧客サービス向上につながる I T の活用と事務改革
- 3 真のバンカーを育てるための人づくりとコミュニケーション豊かな社内風土

当面のテーマ 新型コロナウイルスへの対応

新型コロナウイルスにより苦境にある地域の事業者や個人のお客様への伴走支援に全力で取り組み地域を支える



京都信用金庫は
お客様と伴走営業していきます。

お客様の課題解決に資するサービスの
質と量の向上を目指します。

寄り添う金融
つなげる金融

京信

人づくり
コミュニケーション

ITの活用
事務改革

お客様本位の共通価値営業を
目指します。

- ・ビジネスマッチング
- ・プロジェクト方式による本業支援
- ・創業支援
- ・事業アツギ支援
- ・クラウドファンディング



企業のお客

地域社会



地域社会との共生を
目指します。

- ・コミュニティの形成
- ・地域の課題解決
- ・地域の活性化
- ・自治体・商工会との連携

個人のお客



お客様のしあわせづくりを
サポートします。

- ・資産形成
- ・相続サポート
- ・認知症サポート
- ・住宅資金相談
- ・教育資金相談

京都信用金庫は
職員を大切にします。

地域社会の発展のために日本一コミュニ
ケーションが豊かな会社を目指します。

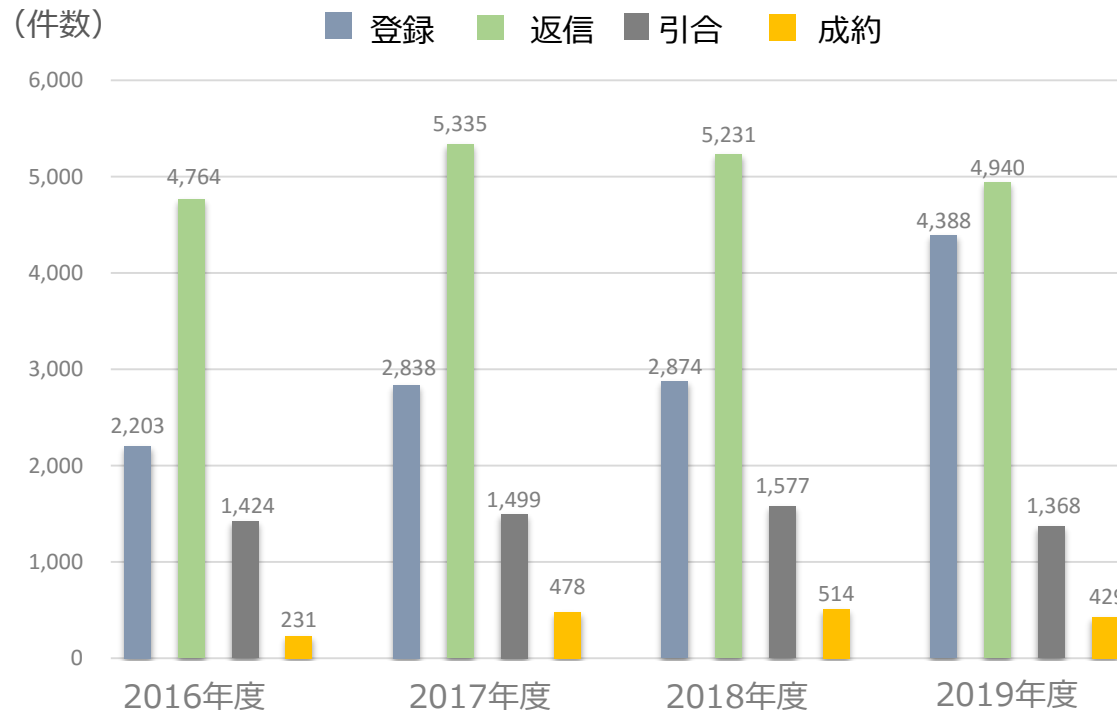
京都信用金庫は
デジタルイノベーションを推進します。

事務の本部集中化を行い、営業店で
のきめ細やかな接客を目指します。

「モノ・技術・情報」を有機的につなぐ「ビジネスマッチング」

お客様がお持ちの「モノ・技術・情報」をつなぎ、課題を解決する「**ビジネスマッチング掲示板**」を金庫内で活用しています。この「**ビジネスマッチング掲示板**」を通じてお客様同士のビジネスの輪を広げるお手伝いをし、売上・コスト・人材などの経営課題に対するソリューションを提供しています。

【 ビジネスマッチング実績 】



【 ビジネスマッチング掲示板 】

件名【 件名 】	いいね	内容	トピック作成者 / 最新更新者	トピック作成日時 / 最新更新日時
デジタル化について教えてほしい【0】	2	デジタル化について教えてほしい【0】	山田 太郎	2020/07/28 09:43
空の飛行機を安く買収したい【0】	5	空の飛行機を安く買収したい【0】	山田 太郎	2020/07/28 09:02
飲食店の経営に悩んでいます【0】	3	飲食店の経営に悩んでいます【0】	山田 太郎	2020/07/28 08:59
ユーザーサービスに悩んでいます【0】	5	ユーザーサービスに悩んでいます【0】	山田 太郎	2020/07/28 08:51
ユーザーサービスに悩んでいます【0】	40	ユーザーサービスに悩んでいます【0】	山田 太郎	2020/07/27 17:00 2020/07/28 10:00
本気で取り組む【0】	14	本気で取り組む【0】	山田 太郎	2020/07/27 16:50 2020/07/28 08:57
インターネット【0】	15	インターネット【0】	山田 太郎	2020/07/27 15:01

☆取組事例の紹介☆

ビジネスマッチングの取組事例は、当金庫ホームページ「法人（事業主）のお客様はこちら」の「ビジネスマッチングの事例紹介」をご覧ください。

「プロジェクト方式」による本業支援

「プロジェクト方式」とはお客様との共通価値の創造のために、営業店と本部が寄ってたかってアイデアを持ち寄り、お客様の課題解決に取り組む支援体制です。2018年度から「プロジェクト方式」による本業支援の取組をスタートさせました。個々のお客様がお持ちの課題に対して、金庫内で情報共有し、お客様のことを考え抜き、有益なソリューションを見出すことを目指しています。お客様の売上の増加やコストの削減など課題解決に取り組む本業支援を行っています。

	2018年度	2019年度
本業支援 プロジェクト取組件数	48先	307先

本業支援プロジェクト「近江の玉手箱」

仕出し弁当の開発に力を入れ、将来的には事業の柱に育てたいとの相談を受け、プロジェクトがスタートしました。滋賀県産100%の仕出し弁当を作ろうと、商品化へ動き出し、高島市商工会にも協力いただけることとなりました。職員も交えた試食会を開催し、消費者目線の声を反映させた改善を重ね、近江牛やオーガニック野菜などのこだわり食材をふんだんに活用した「近江の玉手箱」が完成しました。



創業支援 ～ここから、はじまる～

「創業・開業のご相談は京信へ」

金庫独自の創業支援融資や日本政策金融公庫と連携した創業サポートローンなどを通じて、起業家の皆様に支援しています。また、起業家同士のネットワーク構築や、多様な人々をつなげていく場を提供し、事業の成長のお手伝いや課題解決に対して取り組んでいます。当金庫は起業家への支援を行うことが、地域の活性化や発展につながると考え、今後も、夢の実現に挑戦する起業家の皆様に応援します。

	2017年度	2018年度	2019年度
創業件数	359件	359件	394件
第二創業件数	31件	26件	17件

地域の活性化に貢献している起業家を顕彰する「京信・地域の起業家アワード」や、創業間もない起業家の成長支援を目的とした「起業家成長サロン」を開催しています。

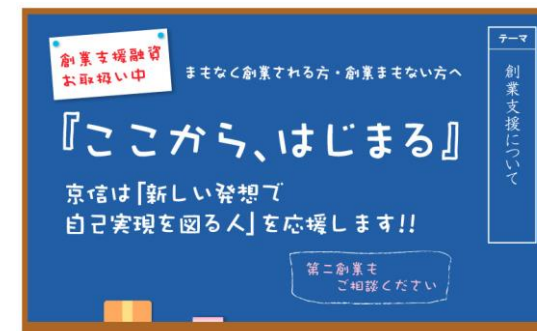
※定義

「創業」

新たに事業を開始することです。なお、法人成り、事業部門の独立や実質経営者の独立は含めていません。

「第二創業」

現在の事業は継続しつつ、新たな製品（サービス）を提供し、新たな市場を開拓することです。
なお、現事業の取扱商品、材料等を使用する場合は含めていません。



ファンド支援

創業期の将来性がある企業、地域活性化に貢献する企業、革新的な取組を行う企業に対し、通常の融資ではカバーできない資金ニーズにファンド資金を投入することで、地域経済活性化及び共通価値の創造を目指しています。

「京信イノベーションCファンド」

フューチャーベンチャーキャピタル株式会社と共同で2018年8月に設立したファンドです。
当金庫営業エリア内で、独創的な技術、サービスやビジネスモデルで地域経済にイノベーションを起こす企業を対象にファンド資金を提供し、社会課題解決などの実現に寄与することを目的としています。

	2018年度	2019年度
支援件数	4件	11件

「京都市スタートアップ支援ファンド」

同ファンドは京都市の施策である「まち・ひと・しごと・こころ京都創生」総合戦略の取組の一つとして、地元産業の育成を主眼として2016年4月に設立された創業支援ファンドです。京都発のベンチャー企業や知恵産業企業の創出を図る企業へ資金を提供し競争力を高めることで、グローバル・ニッチ・トップ企業など世界にはばたく企業への成長を促すことを目的としています。

	2017年度	2018年度	2019年度
支援件数	4件	6件	5件

事業アトツギ支援

事業の将来に向けて維持、成長させていくためには、後継者の確保を含む事業承継に対する準備が必要です。多くの企業の経営者は「後継者」について悩まれており、この問題に対して当金庫は次世代の経営者にスムーズにバトンタッチできる環境を整えることが必要と考えています。当金庫では有益な提案をするために、事業承継に関する状況や課題を共有しています。

	2018年度	2019年度
事業承継支援先数	314件	535件

※定義

「事業承継支援先」

事業承継における課題や対応策等を金庫内で共有するために、事業承継提案シートを作成した先

個別相談会

多くの中小企業では経営者の高齢化が進み、事業承継のタイミングを迎えています。顧客の本業支援を行う上で、事業承継問題への取組は必要不可欠であり、2019年に税理士・弁護士などの専門家とパートナーシップ協定を結び、個別企業について具体的な課題のあぶり出しと解決策を共有し、経営者に対してアプローチ出来るよう相談会を実施しています。

	2019年度	
事業承継個別相談会	実施回数	相談社数
	8回	336社

融資先のライフステージ

当金庫では、創業支援、再生支援等の積極的な取組や、お客様のライフステージに応じた支援を行っております。創業期、成長期、安定期を中心に融資取引のあるお客様の先数、融資額ともに順調に増加しています。

	2017年度		2018年度		2019年度	
	融資先数	融資額	融資先数	融資額	融資先数	融資額
全与信先	21,064先	11,262億円	23,280先	11,843億円	23,804先	12,080億円
創業期	1,609先	234億円	2,043先	260億円	2,246先	295億円
成長期	1,356先	976億円	1,634先	1,132億円	1,713先	1,098億円
安定期	9,892先	6,056億円	11,164先	6,454億円	11,339先	6,791億円
低迷期	669先	270億円	820先	292億円	816先	284億円
再生期	2,567先	1,654億円	2,574先	1,611億円	2,467先	1,511億円
その他	4,971先	2,072億円	5,045先	2,094億円	5,223先	2,101億円

※ライフステージの定義

- 「創業期」・・・創業から5年まで
- 「成長期」・・・直近2期の売上平均が過去5期平均の120%超
- 「安定期」・・・直近2期の売上平均が過去5期平均の80～120%
- 「低迷期」・・・直近2期の売上平均が過去5期平均の80%未満
- 「再生期」・・・条件変更を行っている、又は延滞がある
- 「その他」・・・直近5期分のいずれかの決算書が未入手の先

経営改善支援

資金繰りにお困りのお客様のニーズに応じて、既存借入の返済期限の延長や返済金額の減額などの返済条件の緩和に柔軟に対応しています。また、貸付条件の変更を行う金融支援だけでなく、「**ビジネスマッチング**」や「**プロジェクト方式**」による本業支援を行うことで企業の収益力を高めていくなどの様々な取組を行っています。

	2017年度	2018年度	2019年度
条件変更を行っている中小企業	2,510社	2,410社	2,306社
うち好調先	24社	31社	25社
うち順調先	236社	218社	189社
うち不調先・計画未策定先	2,250社	2,161社	2,092社

※定義

「好調先」等の判定には、売上高を指標として用いています。

「好調先」・・・前期比で売上高が120%超

「順調先」・・・前期比で売上高が80～120%

「不調先」・・・前期比で売上高が80%未満

融資先企業の経営改善や成長力の強化

当金庫をメインバンクとして取引をいただいているお客様の先数、経営指標の改善が見られた先数が順調に増えています。

	2017年度	2018年度	2019年度
メイン先数	7,011社	7,516社	7,739社
メイン先に対する融資残高	6,051億円	6,289億円	6,442億円
メイン先のうち 経営指標の改善が見られた先数	4,739社	5,049社	5,198社
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	4,123億円	4,291億円	4,327億円

※定義

「メイン先」

当金庫の融資シェアが50%以上の取引企業。融資シェアの算定にあたり、取引企業の決算書は入手可能な直近分を用いています。

「経営指標の改善が見られた先」

売上高もしくは経常損益のどちらかが前期決算より増加、または改善した取引企業

小規模事業者向け支援

当金庫は、地域において新たな産業と活力を創出するために、小規模な事業を営むお客様に対して財務・非財務の両面から支援を行っています。2018年度より年商1億円未満のお客様向けに新たな商品を提供しました。今後も小規模事業者に対して支援を続けてまいります。

	2018年度	2019年度
小規模事業者向け融資件数	4,164件	3,914件

※定義

「小規模事業者」・・・年商1億円未満の法人・個人事業者。

新商品の提供、データ集計を開始した2018年度からの取組件数を開示しています。

なお、小規模事業者様へのご融資は、2018年度以前から行っております。

この街で事業をされている皆様へ！

京信 **ハイスピードローン** まちかどS のご案内

急な小口のご融資に対応！ スピード対応で担保も不要！ 京都信用金庫とお取引がない方も大丈夫！

ご利用いただける方
京都信用金庫の営業エリア内に主たる事業所を有する、年商1億円未満の事業者の方

資金のお使いみち	事業資金（運転資金・設備資金）
ご融資金額	1,000万円以内で直近の月商10ヵ月以内
ご融資期間	1年更新による継続利用
ご融資利率	変動金利（市金庫短期プライムレートを基準として個別に設定）
ご融資形態	当座貸越
ご返済	元金均等分割返済方式 （貸付金に60分の1を敷いた額が毎月返済額となります） （一部でのご返済も可能です）
担保	原則不要
保証人	「経営者保証に関するガイドライン」に基づき対応させていただきます

QRコード

◀京都信用金庫の営業エリアについては、当金庫ホームページにてご確認ください。
お問い合わせいただきましても、審査の結果ご希望に添えない場合がありますので、予めご了承ください。
詳しくは、お近くの金融窓口にお問い合わせください。

クラウドファンディング

地域活性化には資金提供者の事業への「共感」が大切であり、「クラウドファンディング」はこの共感する想いを活かすことができます。また、資金を必要とされる方にとって、新商品・新サービスのアイデア実現や創業時の販路拡大の支援にも有用な手段です。当金庫は、これら両者に有用である「クラウドファンディング」を積極的に提案して、地域活性化に取り組んでいます。

	2017年度	2018年度	2019年度
クラウドファンディング組成件数	7件	14件	21件

☆当金庫の取組①☆

「欲しかった」を実現する大きいサイズのロンパース
日本には医療的ケアなどの介護が必要なお子様用ロンパース型の肌着を取扱う事業先がなく、新たに企画販売するためにクラウドファンディングによりサポーターを募集しました。リターン商品を施設や病院、行政に支援者が寄付する事も出来る仕組みにしたため、今後の販路拡大につながる各受入先とのパイプもでき、この事業を知ってもらえるきっかけとなりました。

☆当金庫の取組②☆

人気パティシエ みいちゃんのお菓子工房
障害を持つ小学6年生の娘様の将来に不安をお持ちであったお母様が、娘様の夢である「パティシエになってみんなを笑顔にする」という夢の実現のためにケーキ屋さんの開店資金をクラウドファンディングにより募集しました。その反響は大きく、新聞やテレビの取材の依頼があり、開店日には長蛇の列ができました。全国からみいちゃんを応援したい人達が集まっています。

マッチング商談会

お客様の販路拡大のお手伝いを目的として、大手バイヤー、企業、近畿大学との商談会を企画しています。企業の販売担当との商談から自社商品の売り込みだけでなく、今後の自社製品開発のヒントを発見したり、商品展示するスペースを設けることで、お客様同士の新たなつながりが始まる商談会となっています。

バイヤーマッチング商談会

首都圏・関西圏の百貨店等の大手バイヤーとの商談で自社の商品を提案できるイベントです。

Family Mart マッチング商談会

京都府内約300店舗を構えるFamily Martの販売網を活かして、自社の地域特有の商品の提案を行えるイベントです。

近畿大学との個別相談会

新しい事業分野への進出や新製品の開発、事業課題に対して、産学連携という切り口でアプローチできる相談会です。

知財ビジネスマッチング商談会

近畿経済産業局と、業務委託会社である有限責任監査法人トーマツが推進する『知財ビジネスマッチング事業』との連携企画です。開放特許等の知的財産を持つ企業と、新製品開発や、事業課題の解決を行いたい取引先を引き合わせるイベントです。



事業性評価に基づく融資

当金庫は、過去の決算内容にとらわれず、お客様の事業内容を把握し、適切に評価する「**事業性評価**」に基づいた融資を行い、従来の過度に担保や保証に依存することなく、金融支援を推進することを目指しています。「**事業性評価シート**」を活用し、お客様の抱える課題を共有し、共通価値の創造に努めています。

	2017年度	2018年度	2019年度
事業性評価に基づく融資を行っている与信先数	1,791先	2,686先	3,786先
事業性評価に基づく融資を行っている与信先への融資残高	2,674億円	3,528億円	4,786億円
上記事業性評価に基づく融資を行っている与信先の全体に占める割合	8.5%	11.5%	15.9%
上記事業性評価に基づく融資を行っている与信先への融資残高の全体に占める割合	23.7%	29.8%	39.6%

事業性評価力を養う「目利きスタジアム」

当金庫では、職員が得意とする業界やトレンドを研究し、大勢の聴衆の前で発表する「目利きスタジアム」を定期的に行っています。
「目利きスタジアム」は、発表するテーマを毎回変更し、聴講者の投票により「鉄人」（優勝者）を決める大会形式の研修で、職員同士が業界情報を共有するとともに、各職員の目利き力を向上させ、当金庫の事業性評価に関するレベルの底上げを目指す学びの場です。

	2017年度	2018年度	2019年度
「目利きスタジアム」 開催数	6回	5回	4回
「目利きスタジアム」での 事業性評価の対象先数	36先	25先	22先

「目利きスタジアム」は2014年4月から開催され、2020年3月末までに32回開催されています。これまで、【金属加工】や【プラスチック成型】などの製造業に関連したテーマから【教育関連産業】【宿泊施設】【伝統産業】など様々なテーマを設定して、職員の事業性評価力の向上を目指しています。

☆当金庫の取組☆

「目利きスタジアム」の様子は、当金庫ホームページ「京都信用金庫の活動の紹介」の「ユニークな人づくりの事例紹介」から「目利きスタジアム」をご覧ください。



「経営者保証に関するガイドライン」の活用

(1) 新規融資で保証人を不要とした融資

	2017年度	2018年度	2019年度
無保証で行った新規融資の件数	2,989件	3,649件	4,722件
新規融資件数に占める無保証融資の割合	12.4%	13.9%	16.7%

※定義

「経営者保証に関するガイドライン」とは、2013年に公表され、経営者保証の弊害を解消し、経営者による思い切った事業展開や、早期の事業再生等を支援することを目的として策定されたものです。

(2) 事業承継時の保証人の解除

	2017年度		2018年度		2019年度	
代表者の交代時における対応	件数	割合	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も締結しなかった件数割合	39件	5.4%	17件	2.7%	68件	9.2%
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は締結した件数割合	144件	20.1%	225件	36.1%	258件	35.0%
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	24件	3.3%	120件	19.3%	166件	22.5%
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	510件	71.1%	261件	41.9%	246件	33.3%

新型コロナウイルスの感染拡大を受けて

当金庫は「雨の日に一本でも多くの傘を貸す」金融機関として、新型コロナウイルス感染拡大により影響を受けた地域の皆様のご相談に丁寧かつ迅速にお応えするため、電話相談窓口のフリーダイヤルを設けるとともに、全店舗に相談窓口を設置し、お困りになっている方々のお気持ちに寄り添った対応を実践しています。

新型コロナウイルス関連による融資相談及び融資件数・金額（2020年8月31日現在）

相談件数	融資件数	融資金額
13,159件	9,450件	1,669億円



クラウドファンディング『BUY LOCAL KYOTO』

地元の事業者有志が、新型コロナウイルスの感染拡大で苦境に立つ飲食店の支援の輪を広げるために、「京都の未来を明るくする飲食店を応援してください！『BUY LOCAL KYOTO』プロジェクト」を立ち上げました。当金庫は、客足が大幅に減り、休業せざるを得ないなど経営の危機にさらされている飲食店を支援するこのプロジェクトに賛同し、多くの役職員が一丸となりお客様と一緒に応援しています。

時代に合わせた新部署の創設

(1) 「事業アトツギ支援部」

「事業をつなぎ、人をつなぎ、想いをつなぐ」

事業承継に課題・悩みをお持ちの法人・個人事業先は多く、当庫が取り組むべき重要項目として事業承継支援に特化した新部署を創設しました。具体的な施策として、職員向けの「事業承継塾」、取引先向けの「アトツギゼミ」の開催、M&Aの体制構築を実施し、事業承継計画の作成や課題解決に向けて取り組んでまいります。

(2) 社内ベンチャー「京信人材バンク」

「まちのワークインフラ」を目指して

社会課題となっている事業者と働き手の「人材のミスマッチ」に対して、社内ベンチャー「京信人材バンク」にて事業者と働き手の雇用課題を解決する人材紹介業を開始しました。地域のネットワークを活かして信頼で人をつなぎ、今までの枠を超えた働き方（ビヨンドワーク）の実現と人材と雇用の最適なマッチングを目指します。

(3) 新河原町ビル「QUESTION」 (11月新築オープン予定)

「様々な人の『?』が集まり『!』に変わる場所」

人と人、事業と事業をつなげるCommunity Buildingを体現する場所として開業いたします。チャレンジする起業家、地域の企業やそこで働く人、学生に対して、気づきや出会い、変化の場をオンラインとオフラインを融合して提供し、そこで生まれるコミュニティを通して豊かな地域社会の共創を目指します。



SDGs宣言

当金庫はコミュニティ・バンクの理念に基づきお客様との共通価値創造を実現し、持続可能な地域社会の実現と豊かなコミュニティの創造を目指すことで、SDGs（持続可能な開発目標）の達成に貢献します。「誰一人取り残さない」持続可能で多様性と包摂性のある社会の実現を目指すため、SDGs宣言を制定し、当金庫ホームページにて公表しています。

SDGsの取組

SDGs勉強会の開催

SDGsの本質を端的に体験するため、「SDGs勉強会」を開催しています。SDGsの考え方や取組を普段の生活と切り離すのではなく、日常生活に取り入れることができるように、カードゲームを通して職員だけでなくお客様と一緒に学んでいます。

	2018年度			2019年度		
開催回数	4回			12回		
参加人数	お客様	職員	小計	お客様	職員	小計
	36人	86人	122人	140人	248人	388人

京都信用金庫 SDGs 宣言

私たちは、コミュニティ・バンクの理念に基づきお客様との共通価値創造を実現し、持続可能な地域社会の実現と豊かなコミュニティの創造をめざすことで、SDGs（持続可能な開発目標）の達成に貢献し、「誰一人取り残さない」持続可能で多様性と包摂性のある社会の実現をめざします。

京都信用金庫
理事長 神田 隆之

<重点課題と取組方針>

- 1. 地域の事業者の皆様への金融包摂の実践を通じた成長支援**

 - 地域の起業家の方々の皆様に積極的にサポートすることで新たな意欲と活力を創出します。
 - 地域の小規模事業者の皆様や経営支援を求めている事業者の方々の皆様に財務・非財務両面から支援し、地域経済の活性化に取り組みます。
 - ESGの観点に加え、社会（Social）課題の解決や環境（Environment）保護をめざす事業者の方々の皆様に、経済・社会・環境の三要素のバランスがとれた地域社会の創造をめざします。
- 2. 地域のお客様への安心できるライフプランと金融サービスの提供**

 - 地域のお客様に安心できる生活を送っていただくため、一人ひとりのお客様にふさわしいアドバイス、金融サービスの提供を行います。
- 3. 地域の絆づくりへの貢献**

 - 地域の人と人をつなぎ、親身になって一緒に考え、活力ある地域づくりをめざします。
 - 地域の伝統の承継や新たな文化の形成を応援します。
- 4. 恵みゆたかな環境の保全と創造**

 - 「SR・環境宣言」に基づき地域の環境保全活動を推進します。
 - 地域の環境保全活動への参加や市民活動の支援を行います。
- 5. 健康で働きやすい職場づくり**

 - 役職員が家族とともに健康でしあわせな生活を送れるよう応援します。
 - 役職員が働きやすい職場環境の実現をめざします。

地域コミュニティプロジェクトの始動

朱雀支店「朱雀協働計画」

「朱雀協働計画」は、二条城周辺朱雀エリアを「人の集まる魅力的な地域にしよう」という趣旨のもと、地域の事業者やアーティストと共に発足され、地域ブランディングをはじめ、この地域で人と人をつなぐ取組を行っています。



守山支店「EN-terras-MORIYAMA」

滋賀県守山市は県内での起業率がトップであり、起業家のビジョンや課題を語り合い、横のつながりを広げる起業家サロンとして開催されています。また、地元経営者から創業時の想いや苦労、努力を学ぶ場にもなっており、若手経営者が地域を盛り上げる活動をしています。



その他にも各地域、各支店において、地域コミュニティの企画、参加などを行っております

・西陣支店「西陣サロン」

・八木支店、園部支店「CREATOR DAYS NANTAN」

・小野支店「みんなの広場」

・亀岡支店、東亀岡支店「かめおか霧の芸術祭」 など

地域の課題解決を大事にする金融機関を目指して

長期的に持続可能な地域社会を実現していくため、当金庫はE S GのS（ソーシャル）を特に大事にする金融機関として、地域からの預金を社会の役に立つ事業へ融資する好循環経済の形成と地域におけるソーシャルマインドの醸成を目指します。そして、社会の役に立つ事業（ソーシャル事業）に取り組む事業者・起業家をE S G金融にて応援し、地域の様々な社会課題の解決につなげていきます。そのために大学との共同研究プロジェクト（日本財団「わがまち基金」を活用した地域創生支援スキーム）を立ち上げ、社会の役に立つ事業の定義の明確化と人材の育成を進めていきます。

＜社会課題解決を大事にする金融機関を目指して＞

1. ソーシャル事業（S）の定義を大学との共同研究にて整備。
2. お取引先でソーシャル事業に取り組む人を増やす。
3. お取引先にソーシャル分野を事業目的とするように促していく。
4. 社会課題や環境課題を解決する事業や人をソーシャル（S）として認証。

↓
このような活動を通じて、地域におけるソーシャルマインドの醸成を行っていく。

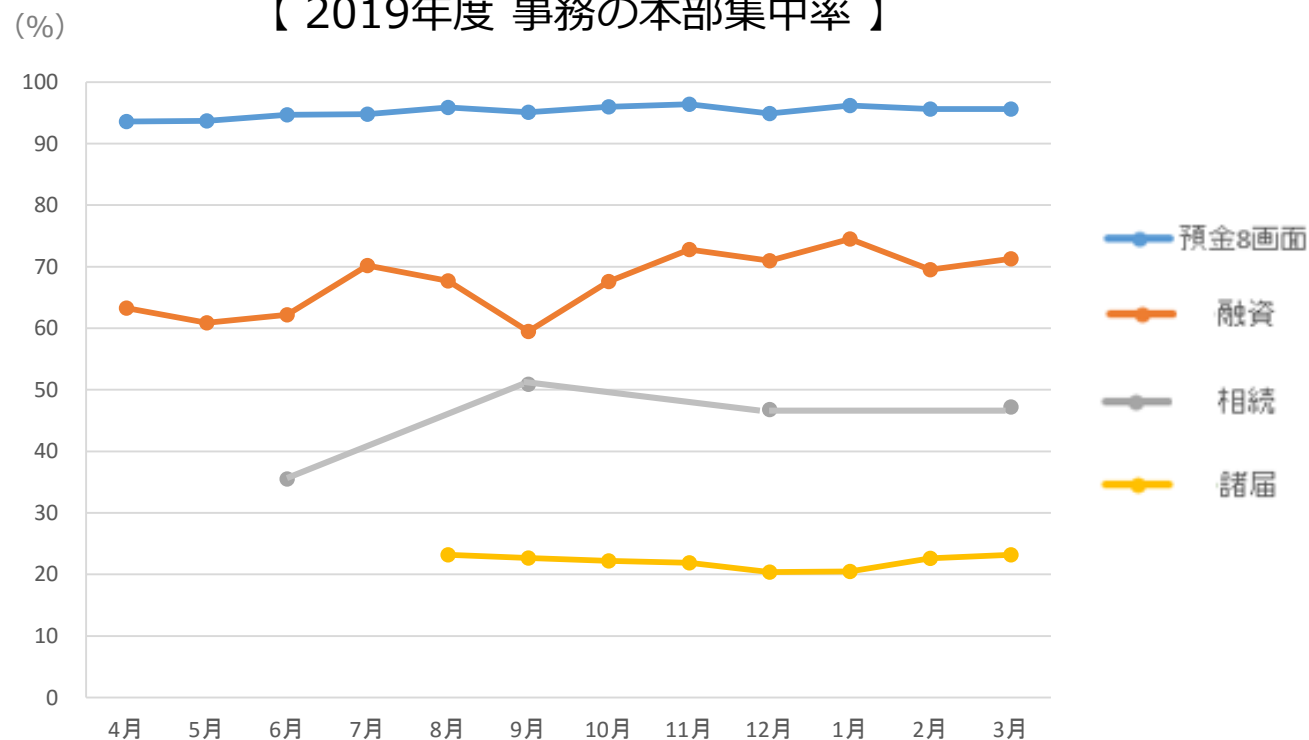
↓
E S G融資を通じて地域を持続可能な社会としていくことを目指し、ESGの比率を開示していく。

↓
当金庫の融資に占めるE S Gの比率を10年後に80%を目指す。

事務の本部集中率 ～BOCの活用～

2017年度より「BOC(バックオフィスセンター)」を導入し、窓口におけるお客様との対話時間の確保や営業店の事務負担の軽減を図っています。「預金BOC」では、窓口で行う入出金や振込、口座開設や解約・新規、税務調査など、「諸届BOC」では各種変更、喪失手続きなど、「融資BOC」では、契約書の作成、決算書情報の登録など、事務処理は可能な限り本部集中化を図っています。また、「相続センター」では、複雑で専門性を要する相続手続きについて、相続関係者に対して非対面での対応を行っています。

【 2019年度 事務の本部集中率 】



※定義

預金8画面とは、顧客開設、普通預金口座新規、定期新規、定期解約、積金新規、積金解約、振込他行、振込本支店の手続きを指します。

諸届とは、通帳や印鑑などの喪失、住所や印鑑などの変更の手続きを指します。

相続BOCについては、四半期ごとの案件完了データを集計しています。

諸届BOCについては、2019年6月17日より導入したため、8月以降のデータを集計しています。

フロント職員体制の強化

2017年度より「BOC(バックオフィスセンター)」を導入し、事務処理の本部集中を図ることで、営業担当を中心としたお客様と接するフロント職員の強化を図っています。フロント職員の強化により、お客様との対話時間を確保し、企業の課題解決に向けた本業支援や、企業や個人のお客様のしあわせづくりに注力していきます。

	2017年度	2018年度	2019年度	2020年7月
フロント職員比率	29.8%	35.2%	34.2%	32.8%
フロント職員数	415人	487人	448人	434人
営業店職員数	1394人	1385人	1309人	1325人
事務集中・BOC職員数	154人	201人	207人	210人

※定義

「フロント職員比率」
営業店職員数に対するフロント職員数
(営業担当・住宅ローン担当)の比率

マイスター制度

63 名

「**マイスター制度**」とは、豊かな感性と高いスキルを持ち、日々の業務に取り組んでいる職員を選出する制度です。選出されたマイスターを中心に職員同士が自然に学びあい、自分の感性や業務スキルを他の職員に広める役割を担っています。

・事務のマイスター「事務のKANAME」 19 名

優れた事務知識を持ち、そのノウハウを指導することができ、事務改革の工夫や取組の推進を図ることができる職員

・おもてなしマイスター 4 名

接客を通して、おもてなしを構成する【もてなし】と【しつらえ】の両面から、お客様に心豊かな経験を自然に提供できる職員

・本業支援マイスター 40 名

これまでに培った本業支援ツールに関する経験やノウハウを活かし、職員のスキル向上と本業支援の推進体制を強化できる職員

・ビジネスマッチング 17 名

・補助金 6 名

・クラウドファンディング 6 名

・事業承継 6 名

・キャッシュレス 5 名

他流試合サポート制度

219 名

「**他流試合**」とは日常の仕事や生活では体感できない、新たな価値観に触れることを目的に、地域や社会の課題解決のほか地域経済の活性化に取り組む多種多様なコミュニティに参加することです。こうした行動で、職員の自発的な学びを促し、地域に根差した人脈を築いていく風土づくりを目指しています。

社内トレード研修 513 名

営業店トレード研修 432 名

営業店同士で職員を一定期間トレードすることで、各店舗で実践している好事例を吸収し職員自身の成長につなげます。
また各店舗が好事例を共有し、自店に取り入れながら、さらなる顧客サービスの向上に努めます。

本部受入トレード研修 81 名

営業店の職員が、一定期間、本部の業務を経験し、新しい分野や専門的な知識を習得することで、スキルや検証力の向上を図り、自店での事務・営業態勢の機能強化に結びつけています。

グループ内自由異動制度 14 名

当金庫がチャレンジする新たな働き方の可能性を実現する制度です。各地域ごとに編成されるグループ店舗内での職員の人事異動を柔軟にすることで、近隣店舗との協力体制・連携強化や、スキル・情報の共有を容易にし、職員との交流をさらにスムーズにすることを目指しています。

健康経営宣言

役職員一人ひとりが健康で楽しく、毎日を「働き甲斐」「生き甲斐」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、経営方針の一つである「健康経営」を行うことにより職員の心身ともに充実した健康維持・増進によるモチベーションや生産性の向上を図り、組織の活性化と業績向上を目指しています。

健康診断受診率

職員の健康状態を把握するために、定期健康診断の受診を義務化し、受診率100%を維持しています。また「二次検診受診」の推奨の結果、2019年度は100%を達成し、職員の健康管理に努めています。

	2017年度	2018年度	2019年度
定期健康診断受診率	100%	100%	100%
二次健康診断受診率	-	68%	100%

喫煙率

	2017年度	2018年度	2019年度
喫煙率	17.1%	17.2%	17.0%

2020年4月より屋外を含めた金庫敷地内、及び就業時間中の禁煙を実施しています。

ECOサイクル（自転車通勤）の推進

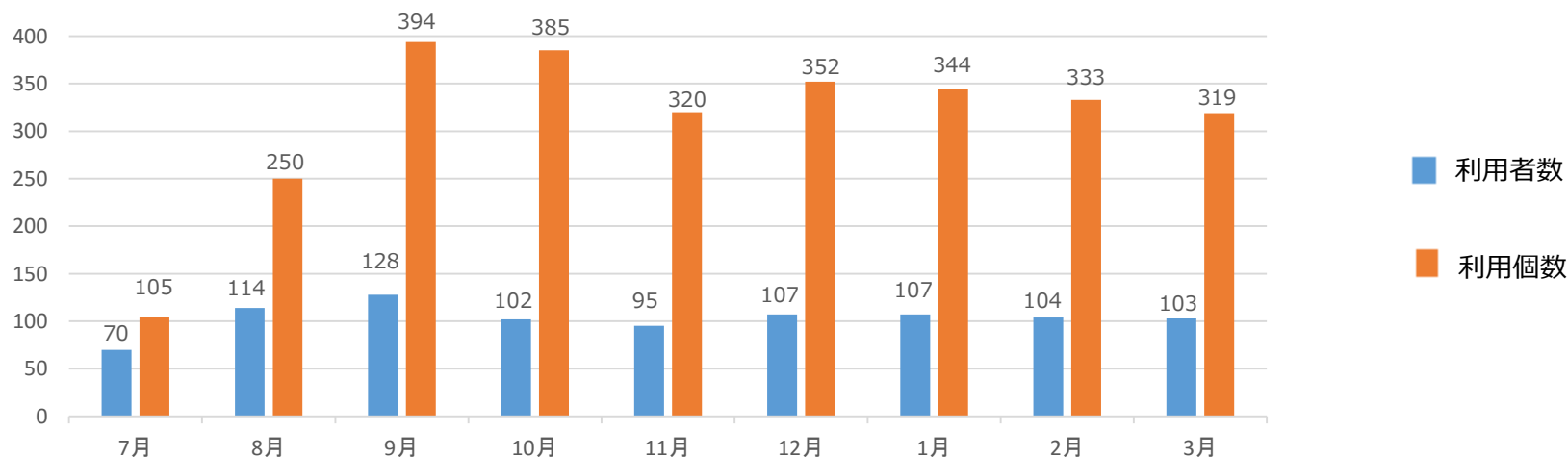
職員の人員配置の際には通勤時間が概ね1時間内となるように配属を考慮しています。通勤時間の負担を軽減し、時間を有効活用することでワークライフバランスの実現を図るとともに、健康の促進や環境問題に対する意識づけの観点から「ECOサイクル（自転車通勤）」を推奨しています。

	2017年度	2018年度	2019年度
自転車通勤	125人	135人	159人

ヘルシーランチ

最も身近な「食事」から健康を意識するきっかけとなるよう、お客様向けに「食からはじめる健康経営セミナー」を開催し、健康経営の普及に努めています。また、職員向けに健康的な身体を作る上で必要不可欠な栄養バランスの整ったお弁当「ヘルシーランチ」を2019年7月より開始しました。加えて「ヨガと健康カレーで夏バテに負けない身体づくり」など運動と食事を組み合わせた体験型セミナーも開催しています。

【 2019年度 ヘルシーランチ利用者数 】



当金庫がお客様との共通価値の創造を実現していくには、当金庫の職員には創造性が豊かで、柔軟な発想が必要と考えています。そのために、「日本一コミュニケーションが豊かな会社」を目指し、働きやすい職場環境と風通しの良い社内風土の醸成を行っています。また、当金庫では入社後3年以内の離職率と育児休業取得率を重視しており、企業の働きやすさを判断する指標として開示しています。

入社後3年目以内の離職率

	2017年度 (2015年度入社)		2018年度 (2016年度入社)		2019年度 (2017年度入社)	
離職率	13.2%		15.6%		13.7%	
入社人数と 入社3年以内の退職者数	入社	退職	入社	退職	入社	退職
	68人	9人	77人	12人	73人	10人

※定義

「入社後3年以内の離職率」

入社後3年以内に離職した人数の割合。

育児休業取得率

	2017年度		2018年度		2019年度	
	男性	女性	男性	女性	男性	女性
育児休業取得人数	3人	44人	7人	51人	7人	40人
育児休業取得率	9.8%	100.0%	6.6%	100.0%	11.8%	100.0%

※定義

「育児休業取得率」

該当年度中に出産した人数(男性の場合は配偶者が出産した人数)に対して、育児休業を取得した(取得予定の申出をした人数を含む)人数の割合。

当金庫では女性活躍推進法に基づき、女性が活躍できる職場づくりを行っています。女性職員に対する多様なロールモデル・多様なキャリアパスの事例紹介を行うなど、管理職へのキャリアプランの策定をしています。また、仕事と子育ての両立のため、時短勤務の制度を整え、女性も働きやすい職場風土づくりの醸成を図っています。

女性管理職の登用

	2017年度	2018年度	2019年度	2020年7月
役員	1人	1人	2人	4人
店舗長・部長	12人	11人	14人	15人
課長	31人	35人	31人	33人
合計	44人	47人	47人	52人

時短勤務

	2017年度	2018年度	2019年度
時短勤務	101人	128人	131人

当金庫の人財である職員の心身の健康維持、家族との時間の増加、地域活動への参加、自己啓発などに取り組めるよう、職員のワークライフバランスの実現のために、働きやすい職場環境への改善に取り組んでいます。その指標として、平均退店時間、平均月間所定外勤務時間、平均有休取得日数を開示しています。

平均退店時間

	2017年度	2018年度	2019年度
平均退店時間	18:29	18:19	18:22

平均月間所定外勤務時間

	2017年度	2018年度	2019年度
全職員平均	14:13	14:55	14:38
管理職以外の職員	9:42	10:37	10:04

平均有休取得日数

	2017年度	2018年度	2019年度
平均有休取得日数	11.4日	11.0日	11.2日

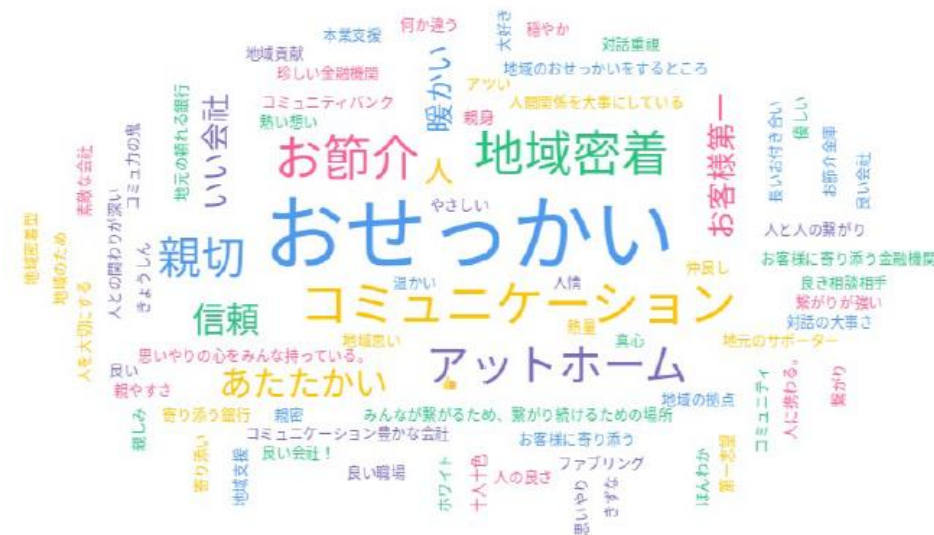
インターンシップ

「コミュニティ・バンク」として地域の絆を通じて、文化・環境・教育といった分野でも地域に貢献すべくインターンシップを実施しています。当金庫では、より深く地域金融機関の使命や当金庫の業務を学生に肌で感じていただきたいと思います。本インターンシップでは本部での研修に加えて、各営業店における現場体験によって、金融の仕事と当金庫のことをよく理解していただき、学生との絆を深めることはもちろんのこと、職業選択をする際のミスマッチを解消していくことを目的としています。

	2017年度	2018年度	2019年度
インターシップ参加人数	220人	211人	192人

インターンシップ生からの声

2020年9月に実施したインターンシップにおいて、インターンシップ生からの生の当金庫の印象を可視化しました。



認知症サポーターの養成

「認知症サポーター」とは、認知症に対する正確な知識や具体的な対応方法を持ち、地域で認知症の方や家族に対して、できる範囲で手助けをする人のことです。当金庫では、認知症に対する理解を深め、高齢者が安心してご利用いただける金融サービスの提供を推進し、職員全員が「認知症サポーター」となることを目指しています。認知症サポーター養成講座の講師役を務めるキャラバン・メイトの資格を有する当金庫職員2名により養成講座を開催し、受講した職員は「認知症サポーター」の目印として「オレンジリング」を身に付けています。

	2019年度
認知症サポーター養成講座開催回数	5回
認知症サポーター養成講座受講者数	1,748人
認知症サポーター取得率	91.0%



京信が目指す10年後の姿

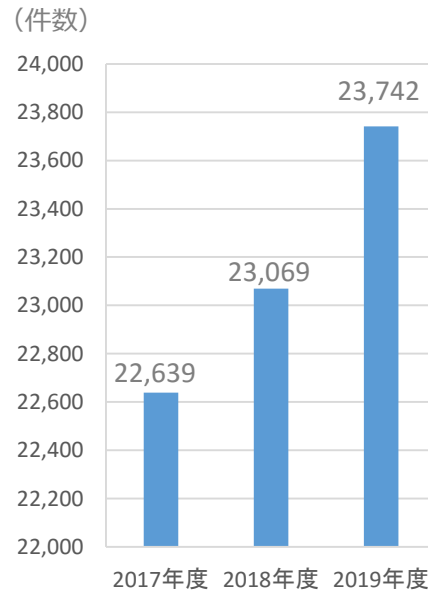
- ① 「京信には安心して相談できる」と思っていただけのお客様を増やす。
貸出先数（事業性および消費性の合計）を現在の7万から10万を目指す。
- ② 融資に占めるE S G比率80%を目指す。
- ③ 職員1,400名体制を目指す。（2019年度1,921名）
事務の徹底的な改革を行い、フロント人員は維持しつつ経営効率の高い組織を実現する。
- ④ 職員がいきいきと仕事ができる
「日本一コミュニケーションが豊かな会社」の実現を目指す。

KPI（重要業績評価指標） Key Performance Indicator

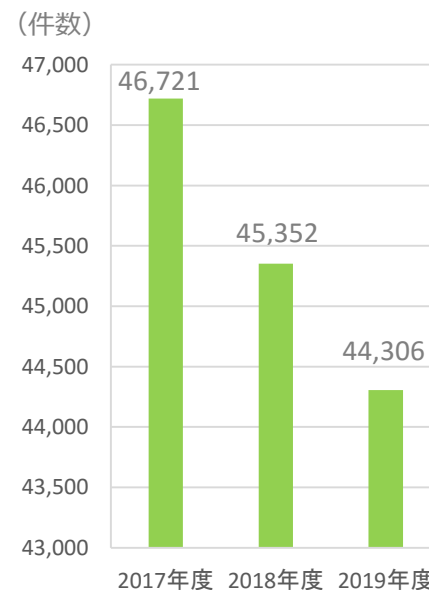
京信KPI（信頼のバロメーター）

当金庫は「お客様との関係性を深め信頼関係を構築していくことが、お取引していただけるお客様を増やし、結果として安定した顧客基盤と収益基盤に繋がっていく」との考え方をもとに、より多くのお客様との関係性を構築していくことをこれからの目標としています。地域の信頼感を反映する指標として、「事業性貸出先数」「消費性貸出先数」「サードステージ以上先数」を京信KPIとして開示しています。

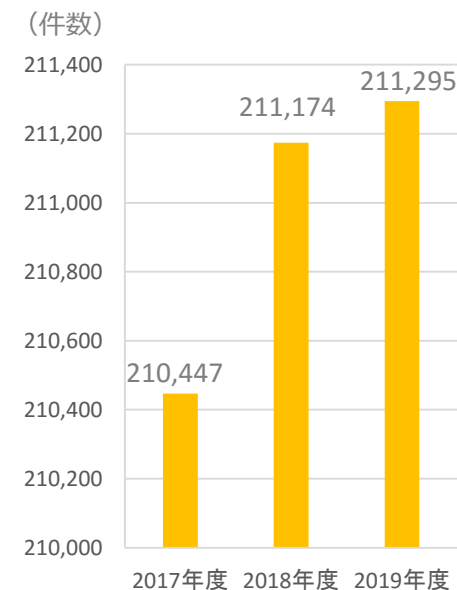
【事業性貸出先数】



【消費性貸出先数】



【サードステージ以上先数】



※定義

「事業性貸出先数」

融資取引のある法人・個人事業者様の先数

「消費性貸出先数」

住宅ローン件数と個人ローン先数の合計

「サードステージ以上先数」

京信ポイントサービスに登録いただいているお客様の内、サード、ゴールド、プラチナステージのお客様の先数

京信ポイントサービスの詳細については、当金庫ホームページの「便利につかう」から「京信ポイントサービス」をご覧ください。

【 金融仲介機能のベンチマーク 】

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様の成長や地域経済の活性化に貢献する事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

京都信用金庫は、これらのベンチマークを活用し、金融仲介機能に向けた取組内容や結果を公表し、さらなるサービスの向上と、お客様や地域社会の発展に向けて取り組んでまいります。

当金庫の取組とベンチマークの関係

1.「寄り添う金融・つなげる金融」の実践による顧客サービスの質の向上

「モノ・技術・情報」を有機的につなぐビジネスマッチング	【独自ベンチマーク】
プロジェクト方式による本業支援	【独自ベンチマーク】
創業支援～ここから、はじまる～	【共通ベンチマーク】
ファンド支援	【独自ベンチマーク】
事業アトツギ支援	【選択ベンチマーク】
融資先のライフステージ	【共通ベンチマーク】
経営改善支援	【共通ベンチマーク】
融資先企業の経営改善や成長力の強化	【共通ベンチマーク】
小規模事業者向け融資支援	【独自ベンチマーク】
クラウドファンディング	【独自ベンチマーク】
マッチング商談会	【独自ベンチマーク】
事業性評価に基づく融資	【共通ベンチマーク】
事業性評価力を養う「目利きスタジアム」	【独自ベンチマーク】
「経営者保証に関するガイドライン」の活用	【選択ベンチマーク】
新型コロナウイルスの感染拡大を受けて	【独自ベンチマーク】
時代に合わせた新部署の創設	【独自ベンチマーク】
SDGsの取組	【独自ベンチマーク】
地域コミュニティプロジェクトの始動	【独自ベンチマーク】
地域の課題解決を大事にする金融機関を目指して	【独自ベンチマーク】

2.顧客サービス向上につながるITの活用と事務改革

事務の本部集中率	【独自ベンチマーク】
フロント職員体制の強化	【独自ベンチマーク】

3.真のバンカーを育てるための人づくりとコミュニケーション豊かな社内風土

マイスター制度	【独自ベンチマーク】
他流試合サポート制度	【独自ベンチマーク】
社内トレード研修	【独自ベンチマーク】
グループ内自由異動制度	【独自ベンチマーク】
健康経営推進プロジェクト	【独自ベンチマーク】
ECOサイクル（自転車通勤）の推進	【独自ベンチマーク】
健康診断受診率	【独自ベンチマーク】
喫煙率	【独自ベンチマーク】
ヘルシーブランチ	【独自ベンチマーク】
入社後3年以内の離職率	【独自ベンチマーク】
育児休業取得率	【独自ベンチマーク】
平均退店時間	【独自ベンチマーク】
平均月間所定外勤務時間	【独自ベンチマーク】
平均有休取得日数	【独自ベンチマーク】
女性管理職の登用	【独自ベンチマーク】
時短勤務	【独自ベンチマーク】
インターンシップ	【独自ベンチマーク】
認知症サポーターの養成	【独自ベンチマーク】

京信KPI（信頼のバロメーター）	【独自ベンチマーク】
------------------	------------