

おせっかいバンカーが考える 金融のベンチマーク 2021年度



目次

中期経営計画の3つの柱	P3
-------------	-------	----

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

しあわせづくりサポート宣言の取組状況

しあわせづくりサポート宣言(お客さま本位の業務運営)	P7
基本方針①	P8
基本方針②	P10
基本方針③	P13
基本方針④	P17
投資信託・外貨建保険販売会社における共通KPI	P20
その他の取組状況	P28

事業者への本業支援の取組状況

ビジネスマッチング	【独自ベンチマーク】	P29
プロジェクト方式	【独自ベンチマーク】	P30
創業支援	【共通ベンチマーク】	P31
ファンド支援	【選択ベンチマーク】	P32
事業承継支援	【選択ベンチマーク】	P33
QUESTION	【独自ベンチマーク】	P34
ソーシャル企業認証制度 S認証	【独自ベンチマーク】	P35
京信ソーシャル・グッド預金	【独自ベンチマーク】	P36
京信人材バンク	【独自ベンチマーク】	P37
デジタルサポート	【独自ベンチマーク】	P38
クラウドファンディング	【独自ベンチマーク】	P39
補助金採択支援	【独自ベンチマーク】	P40
事業性評価に基づく融資	【共通ベンチマーク】	P41
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】	P42
融資先企業への経営改善支援と成長力の強化	【共通ベンチマーク】	P43
経営改善先の推移	【共通ベンチマーク】	P44
「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】	P45

2. 顧客サービス向上につながるITの活用と事務改革

ITの活用による事務改革

BOC (Back Office Center) の活用	【独自ベンチマーク】	P47
窓口タブレット端末の導入	【独自ベンチマーク】	P48
リモートワークの導入	P50

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

日本一コミュニケーションが豊かな会社を目指して

2000人のダイアログ	P51
Bossミーティング・1on3ミーティング	P52
社内SNS「TUNAG」・社内通貨制度「Cポイント」	P53

くらし方に合わせた働き方

チャレンジ副業制度	【独自ベンチマーク】	P54
シニア世代の働き方の充実	P55

人材育成

マイスター制度	【独自ベンチマーク】	P56
認知症サポーターの養成	【独自ベンチマーク】	P57
銀行ジェロントロジストの取得推進	【独自ベンチマーク】	P57
資格取得の推奨	P58
中小企業診断士の育成	P59

健康経営への取組

健康経営宣言・健康経営優良法人2022	P60
健康経営の推進	P61

健康投資施策の取組状況の指標

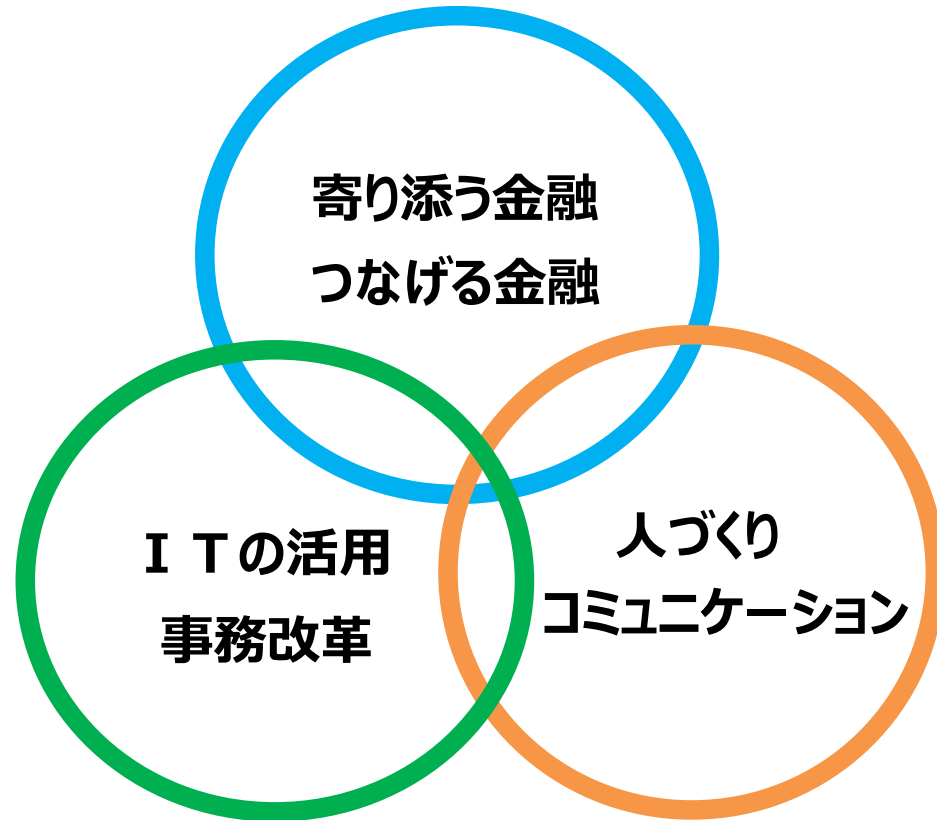
健康診断受診の推奨	【独自ベンチマーク】	P62
ストレスチェック受診の推奨	【独自ベンチマーク】	P62
人間ドックの受診推進	【独自ベンチマーク】	P63
禁煙の推奨	【独自ベンチマーク】	P64
自転車通勤の推奨	【独自ベンチマーク】	P64
平均有給休暇取得日数	【独自ベンチマーク】	P65
平均退店時間	【独自ベンチマーク】	P65
平均月間所定外勤務時間	【独自ベンチマーク】	P65
育児休業取得率	【独自ベンチマーク】	P66
短時間勤務利用者数	【独自ベンチマーク】	P66
女性管理職の登用	【独自ベンチマーク】	P67
障がい者の雇用	【独自ベンチマーク】	P68
入社3年以内の離職	【独自ベンチマーク】	P69

職員への健康関連施策の取組

メンタルヘルスケアの充実	P70
ヘルシーランチ (健康弁当)	【独自ベンチマーク】	P71
新型コロナワクチンの職域接種	P72
フレックスタイム制勤務の導入	P73
新型コロナウイルス感染症拡大防止策	P73

京信KPI (信頼のバロメーター)	P74
「参考」金融仲介機能のベンチマークについて	P75
「ICHIOSHI-京信のいちおし-」	P76

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IT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さまへの伴走支援に全力で取り組み地域を支える

「地域金融 × IT × 人づくり」 → 「お客さまのしあわせと事業の発展 ・ 地域社会の発展」



京都信用金庫は
お客さまと伴走支援していきます。

お客さま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

お客さま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
- ・ 事業承継支援
- ・ クラウドファンディング



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
- ・ ソーシャル企業認証制度

企業の
お客さま

個人の
お客さま

お客さま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



人づくり
コミュニケーション

京信

ITの活用
事務改革



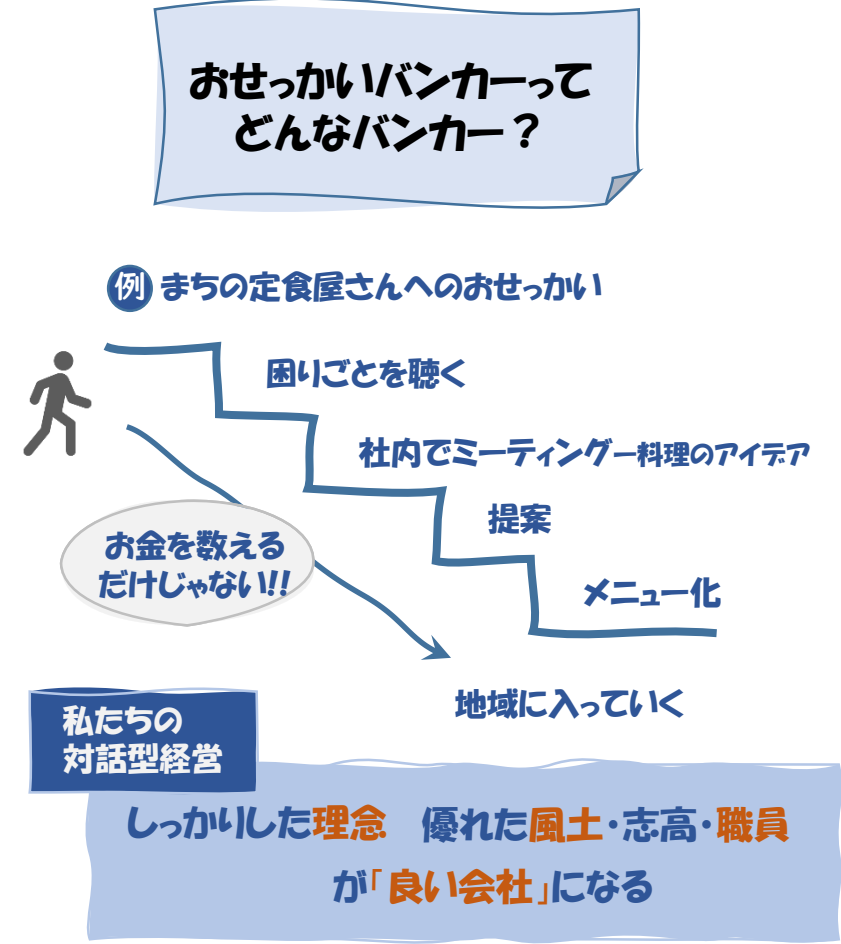
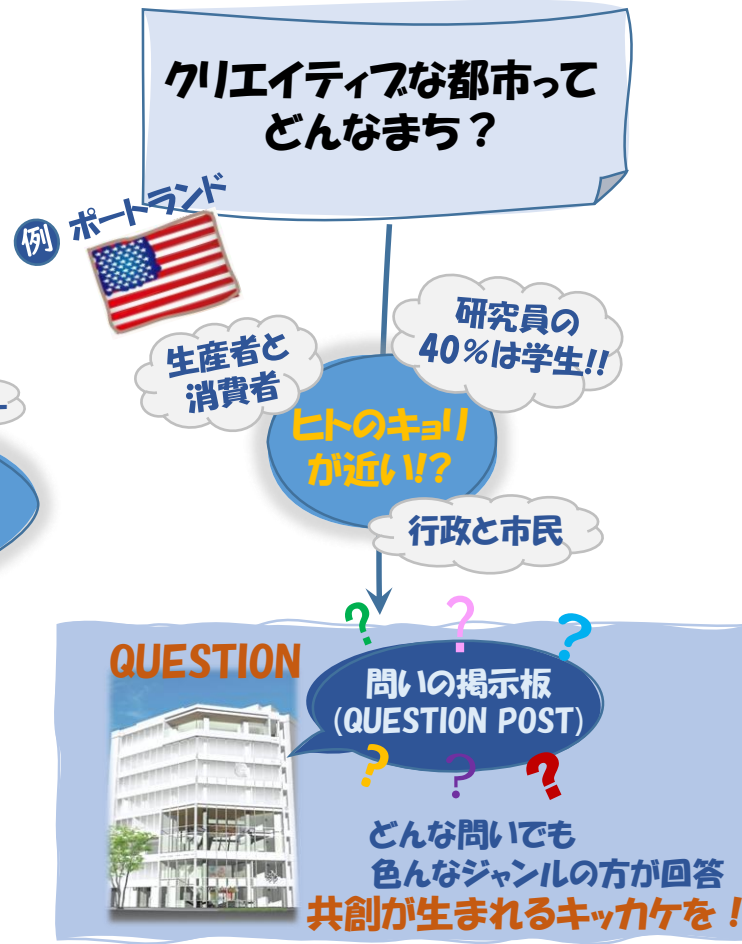
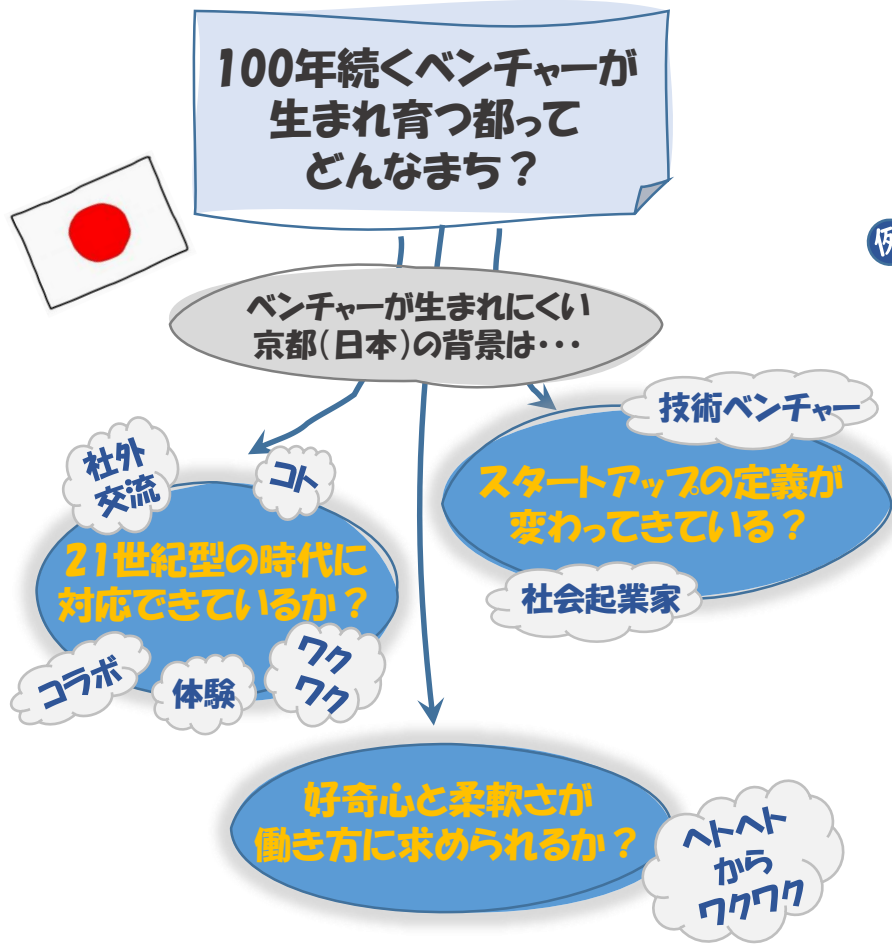
京都信用金庫は
職員を大事にします。

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。

おせっかいバンカーは、温かい金融を目指す



商売で大切なコト!

まずは社員を大切に!

社員の振舞いがお客さまに届く

起業家と「おせっかい」!

自立していることが前提条件!

「甘やかす」とは区別しよう

イノベーションとイノベーション

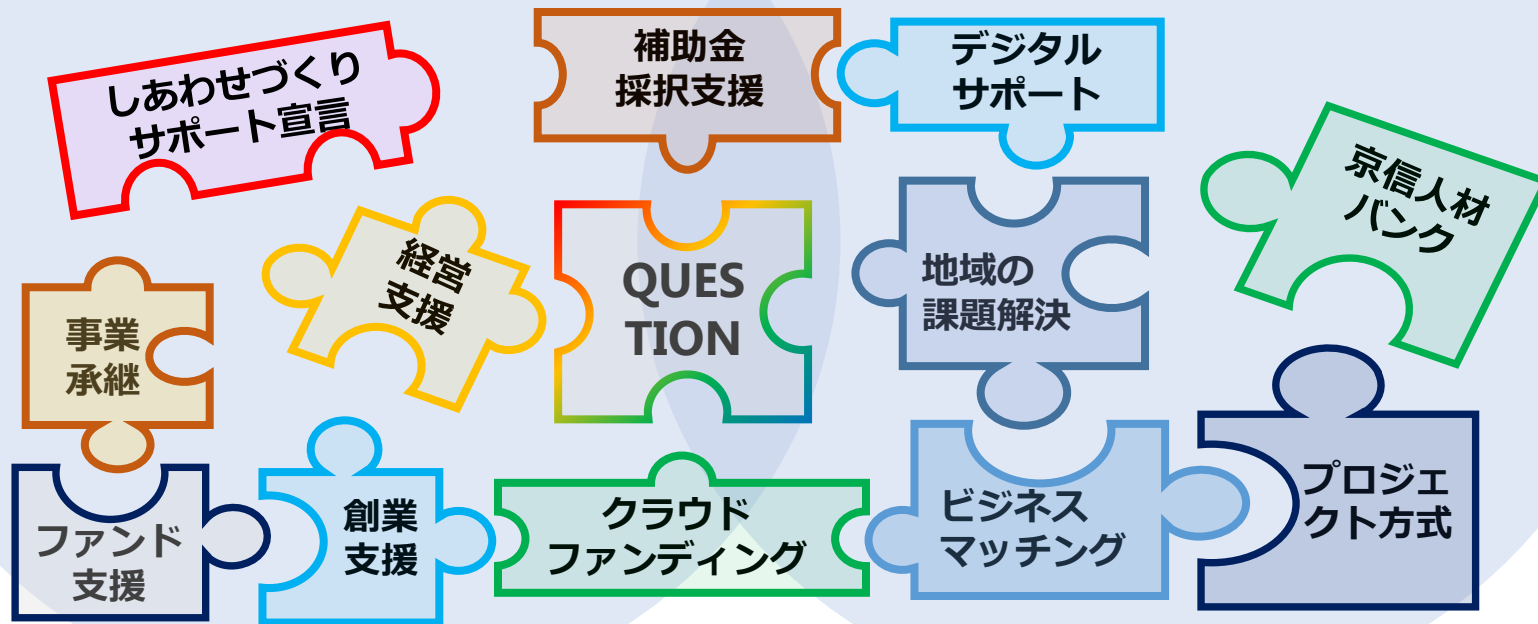
消費者・地域にフレンドリー

であれば、多少のズレは問題ナシ

「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

寄り添う金融

つなげる金融



しあわせづくりサポート宣言

【基本方針】

- ① つねにお客さまの立場に立ち、お客さまにとっての最善の利益を追求します。
- ② 一人ひとりのお客さまにふさわしいくらしのアドバイス、金融商品を提供します。
- ③ お客さまにとって必ずしも理解が容易でない重要な情報について、分かりやすく説明します。
- ④ しあわせづくりサポート宣言を遵守する意識を役職員が共有し、
お客さまに信認していただける企業文化が定着するよう取り組みます。

【基本方針①】

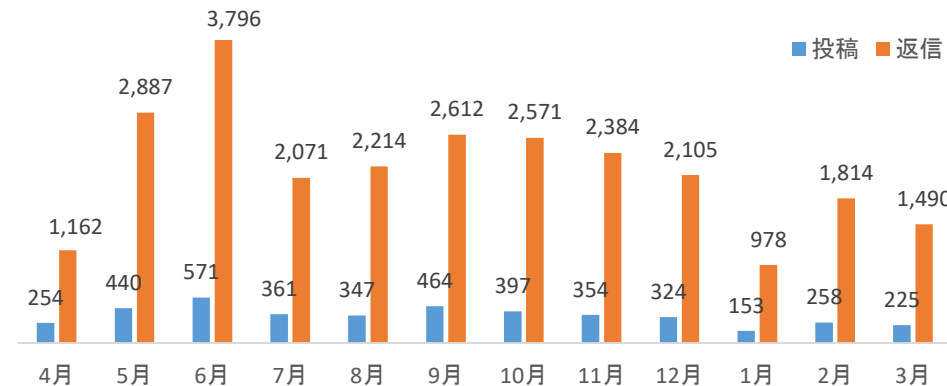
つねにお客さまの立場に立ち、お客さまにとっての最善の利益を追求します。

寄り添う金融
つなげる金融

新型コロナウイルスによって私たちを取り巻く生活環境は大きく変化しました。先行きが不透明な中で、京都信用金庫が今、最も大切にすべきことは、地域のお客さまに「親身になって寄り添うこと」だと考えています。今年度、京都信用金庫はお客さまに寄り添い、お客さまが抱える課題に対して役職員全員で「おせっかい」を焼き、「寄ってたかって」解決を目指す温かい金融を実践しました。

「おせっかい」のひとつとして、お客さまとお話しする中で見つかった課題やお困りごとを解決するため、社内イントラネット内に「くらしのマッチング掲示板」を2016年より運営しています。

開始から5年が経過し、同掲示板には、職員の知恵が数多くストックされています。人と人との繋がりを大切にするコミュニティ・バンクならではの活きた情報や心のこもったあたたかいアドバイスは、お客さまよりご好評をいただいています。



【2021年度 くらしのマッチング投稿・返信件数】



【基本方針①】 つねにお客さまの立場に立ち、お客さまにとっての最善の利益を追求します。

多くのお客さまにライフプランについてご案内できるよう、全店舗で「くらしのカルテ」を作成しています。今年度は4,000人を超えるお客さまの「くらしのカルテ」を作成し、ライフプランについて考えていただくことができました。

【くらしのカルテ】

窓口タブレットを用いて、収入、金融資産、家族構成、お子さまの進学、住宅等に関する9つの質問に答えていくと、生涯の金融資産の推移予測を確認することができます。

お客さまにライフプランを考えていただくきっかけとして、ご好評をいただいています。

2021年度	
作成者数	4,184人

【基本方針②】一人ひとりのお客さまにふさわしいくらしのアドバイス、金融商品を提供します。

寄り添う金融
つなげる金融

当金庫で投資信託をお持ちのお客さまに対して、アフターフォローを行っています。アフターフォローは金庫内ルールに基づく定期的な実施のほか、お客さまのご希望を伺い、お客さまのニーズに応じたタイミングや方法でも行っています。



保険商品をご契約いただいたお客さまが満期を迎えられる際には、当金庫からお客さまにご案内を差し上げています。満期を迎えられたご資金についてお話を伺い、今後のくらしに必要な資金について考えていただく機会としています。



また、すでにご加入の保険について「保障診断サービス」を行っています。

お客さまのライフプランに合わせた保険となっているのか、保険証券を基にご案内を行っています。

【基本方針②】一人ひとりのお客さまにふさわしいくらしのアドバイス、金融商品を提供します。



より詳しいライフプランや定期的な見直しをご希望のお客さまには、本部に在籍するライフプランニングの専門担当者「ライフプランアドバイザー（LPA）」が、「ライフプランスクール」にて継続してお話を伺っています。2021年度末現在、「ライフプランスクール」では289人のお客さまのしあわせづくりのお手伝いをさせていただいています。

【ライフプランスクール】

一人ひとりのお客さまのライフプランをもとに、具体的な数値に基づいた「キャッシュフロー表」と「貯蓄残高の推移グラフ」を、お客さまとLPAと一緒に作成し、現在とこれからの家計を見つめていきます。

この2つの表に基づいて、1年毎に「決算」を行い、お客さまの「収入」「支出」「貯蓄」などの状況を確認し、お客さまのしあわせづくりに寄り添っていきます。



	2019年度	2020年度	2021年度
ライフプランスクール会員数	119	169	289

金融庁「顧客本位の業務運営に関する原則」対応項目
 ・原則6【顧客にふさわしいサービスの提供】注1、注5

【基本方針②】一人ひとりのお客さまにふさわしいくらしのアドバイス、金融商品を提供します。

寄り添う金融
つなげる金融

お客さまのしあわせづくりに役立つ情報をお伝えするため「しあわせづくりセミナー」を開催しています。2021年度は新型コロナウイルス感染拡大状況に鑑みオンラインセミナーを中心に実施し、時代や環境に合わせた情報提供の機会を設けました。

今後もお客さまのしあわせづくりに役立つ情報を、タイムリーに提供していけるよう取り組んでいきます。

【しあわせづくりセミナーの実施回数、参加人数】

	2019年度	2020年度	2021年度
資産形成世代向け	56	8	19
パートナー企業社員さま向け	92	11	28
シニア世代向け	98	0	1
体験型セミナー	157	0	2
セミナー実施回数計	403	19	50
(うちオンライン開催)	(0)	(9)	(40)
セミナー参加人数	4,469	186	411

2021年度開催セミナーの例

★未来を楽しく暮らすための
ライフプランの話

★未来のために今から始めよう
コツコツ積立投資

★押さえておきたい投資の基礎

金融庁「顧客本位の業務運営に関する原則」対応項目

・原則6【顧客にふさわしいサービスの提供】注1、注5

【基本方針③】

お客さまにとって必ずしも理解が容易でない重要な情報について、分かりやすく説明します。

寄り添う金融
つなげる金融



本部に在籍する職員がライフプランのお話（よりそうアドバイザー）、金融商品の選び方や預り資産に伴う手続き（リモート接客チーム）について、オンラインを通じて、接客のサポートを行う体制を整えています。

	2019年度	2020年度	2021年度	
実施件数	25件	60件	LPA	95件
			リモート接客チーム	71件

【よりそうアドバイザー】

営業店職員とLPAが、ライフプランを通じて、お客さまのくらしやお金に関するお悩み事にお応えしています。全店舗に設置したタブレットの画面から、お客さまにより専門的な情報を分かりやすくご案内しています。LPA：ライフプランアドバイザー（6ページ参照）

【リモート接客チーム】

お客さまへの預り資産のご案内方法やご提案に悩む職員に、本部の専門担当者（リモート接客チーム）が、オンラインでサポートを行っています。定期的に研修も行い、職員のスキルアップに努めています。

金融庁「顧客本位の業務運営に関する原則」対応項目

- ・原則4【手数料の明確化】
- ・原則5【重要な情報の分かりやすい提供】注1注3注5



【基本方針③】 お客さまにとって必ずしも理解が容易でない重要な情報について、分かりやすく説明します。

役職員一同、お客さまのしあわせづくりをサポートする力を磨くため、対話スキルと幅広い金融知識の習得に努めています。

2021年度は新型コロナウイルスの感染拡大を受け、eラーニングによる動画研修や電子会議システムを利用した対話型研修を多数実施しました。

毎年実施しているロールプレイング大会もオンラインでライブ配信する形で実施し、お客さまの思いに寄り添う接客姿勢を全役職員で共有しました。

【全店舗参加のロールプレイング発表会】

- ★お客さまのお話をていねいに伺うこと
- ★お客さまのライフプラン実現のために必要な選択肢をご提案すること
- ★お客さまの「しあわせづくり」に寄り添った分かりやすいご案内をすること

この3点を重視し、実際の接客を想定した研修に取り組んでいます。



【基本方針③】

お客さまにとって必ずしも理解が容易でない重要な情報について、分かりやすく説明します。

寄り添う金融
つなげる金融

お客さまにとって分かりやすいご案内となるよう、店頭タブレットや資産運用アドバイスツールを導入しています。

【店頭タブレット】

ご預金の入出金だけでなく、振込や納税、ネットバンキングの申込等にも対応しています。

お客さまによる書類記入のご負担が軽減でき、お手順のスピードアップも図れています。

資産運用商品のご契約時には、店頭タブレットの画面でご意向や契約内容を確認しながら手続を進めていただける「預り資産ナビゲーション」にて、電子サインによるお取引を行っています。注意事項の確認画面等で文字を拡大することができ、「見やすくなった」とご好評をいただいています。



【資産運用アドバイスツール】

資産運用のご案内時にはライフプランの実現という目的に寄り添い、必要情報をしっかりと目で見えて確認し、納得してご契約いただきたいと考え、資産運用アドバイスツール「MS Wealth Advisors」を使用しています。

基準価額、純資産総額の推移の確認や他ファンドとの比較ができるだけでなく、ご意向に沿ったポートフォリオのご提案も行うことができます。

【基本方針③】

お客さまにとって必ずしも理解が容易でない重要な情報について、分かりやすく説明します。

寄り添う金融
つなげる金融

生命保険商品は、PGフレンドリー・パートナーズ株式会社と共同募集をしています。

お客さまのニーズやライフプランにあった保険商品のご提案を行うため、PGフレンドリー・パートナーズ株式会社と生命保険の共同募集を行っています。

当金庫職員がお客さまからお伺いしたニーズやお困りごとに保険商品を使ったご提案ができる場合、お客さまの同意を得て、PGフレンドリー・パートナーズ株式会社の担当者と一緒に商品のご案内を行っています。

当金庫職員と保険の専門家が協働することにより、幅広く、専門的なご提案が可能となりました。



【基本方針④】 しあわせづくりサポート宣言を遵守する意識を役職員が共有し、お客さまに信認していただける企業文化が定着するよう取り組みます。

寄り添う金融
つなげる金融

お客さまのさまざまなニーズにお応えできるよう、知識・スキル・専門性を向上させるため、日本FP協会認定のCFP・AFPの資格取得をすすめています。

取得後も継続的に知識をブラッシュアップしていくため、eラーニング（ドリル学習）の利用ができる環境を整えています。

【CFP・AFP資格保有者数】

	2019年度	2020年度	2021年度
CFP	26人	28人	30人
AFP	852人	891人	927人



金融庁「顧客本位の業務運営に関する原則」対応項目

- ・原則2【顧客の最善の利益の追求】注
- ・原則7【従業員に対する適切な動機づけの枠組み等】

【基本方針④】

しあわせづくりサポート宣言を遵守する意識を役職員が共有し、お客さまに信認していただける企業文化が定着するよう取り組みます。

寄り添う金融
つなげる金融

あらゆる世代のお客さまに安心して当金庫のサービスをご利用いただけるよう、認知症サポーター養成講座の受講と銀行ジェロントロジスト認定の取得をすすめています。

【認知症サポーター講座】

当金庫では認知症の理解を深め、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。2022年3月末時点、1,829名が受講し、全役職員の98.5%となりました。

「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。

【金融業務3級 シニア対応銀行業務コース 銀行ジェロントロジスト】

職員一人ひとりが、お客さまの高齢化等に伴う認知機能の低下がもたらす困難さを理解し、お客さまの気持ちに寄り添いながら最善の支援を行うための知識、対応を身につけることを目指し、2020年度より「銀行ジェロントロジスト」認定試験の受験をすすめています。



受講者が身に付けている「オレンジリング」

銀行ジェロントロジスト
合格者数

2022年3月末

434人

金融庁「顧客本位の業務運営に関する原則」対応項目

- ・原則2 【顧客の最善の利益の追求】注
- ・原則6 【顧客にふさわしいサービスの提供】注4
- ・原則7 【従業員に対する適切な動機づけの枠組み等】

【基本方針④】

しあわせづくりサポート宣言を遵守する意識を役職員が共有し、お客さまに信認していただける企業文化が定着するよう取り組みます。

寄り添う金融
つなげる金融

お客さまの想いに共感し、できる限りのサポートをした結果、お客さまの喜びと職員自身の成長を実感できた事例を全役職員で共有しています。

C・ノーベル賞発表会

職員が自薦他薦で社内SNSに投稿した中から、選りすぐりの好事例を「職場のナイチンゲール」「職場のエジソン」として表彰し、受賞した職員がお客さまとのストーリーを披露します。

◆表彰事例◆「ロビーでの出会いが解決の糸口(北伏見支店)」

店舗兼住宅のローンの在り方について悩んでおられたご家族に寄り添い、課題解決を行った事例



くらしのサポーター賞

個人金融にまつわる良い取組を行った職員やチームを表彰する「くらしのサポーター賞」を選定しています。

◆表彰事例◆「職域先へのしあわせづくり」

職域先に対するオンラインのしあわせづくりセミナーを通じて店舗一丸となり、住宅ローンの取組と共にライフプランスクールに発展した事例



金融庁「顧客本位の業務運営に関する原則」対応項目

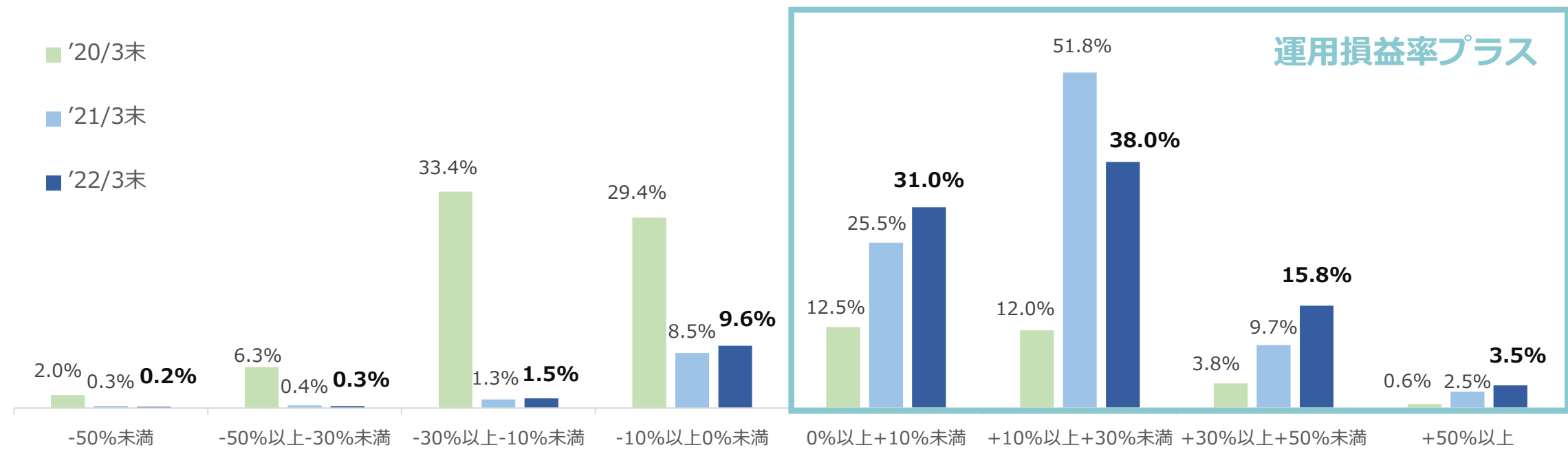
- ・原則2【顧客の最善の利益の追求】注
- ・原則7【従業員に対する適切な動機づけの枠組み等】注

共通 K P I

「しあわせづくりサポート宣言」の遵守状況を評価するための、投資信託・外貨建保険販売会社における比較可能な共通 K P I は以下のとおりです。

共通 K P I 投資信託 運用損益別顧客比率

当金庫で投資信託を保有するお客さまの運用損益状況を、運用損益率区分ごとに表示しています。
運用損益率がプラス（0%以上）のお客さまは **88.3%** でした。



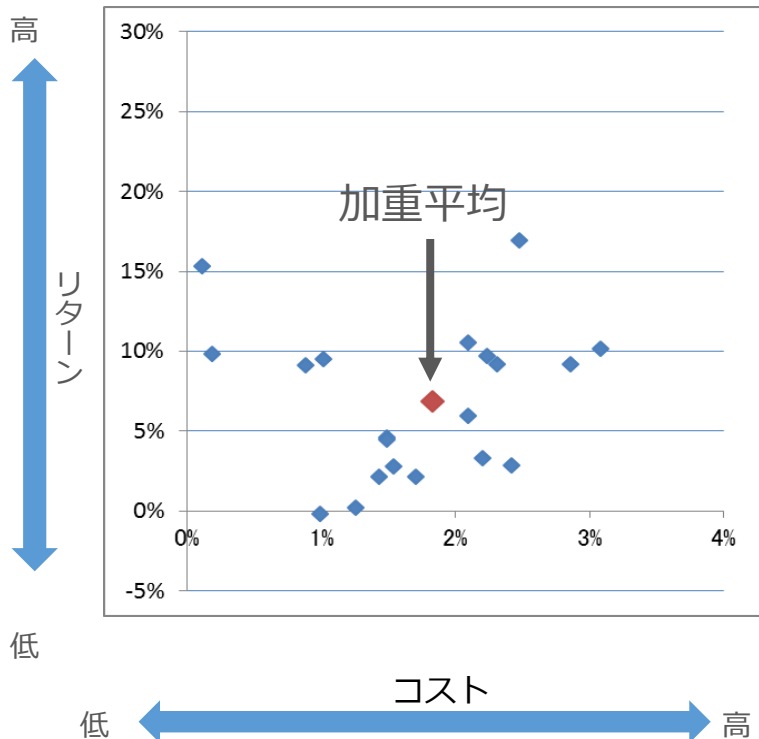
基準日：2022年3月末時点（2003年6月以降の数値をもとに算出）

運用損益：基準日時点の評価金額 + 累計受取分配金額（税引後） + 累計売却金額 - 累計買付金額（販売手数料（税込）を含む）

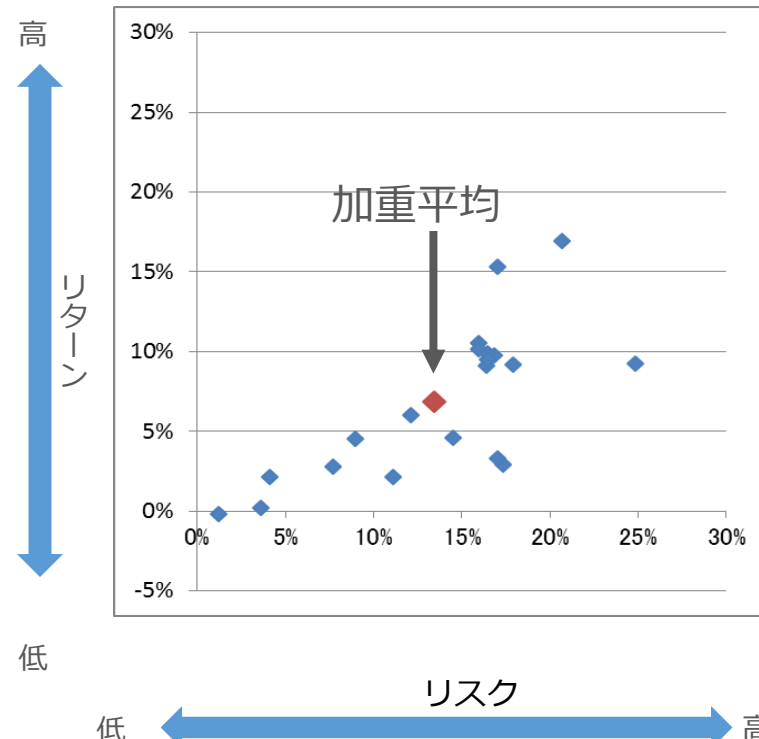
運用損益率：上記運用損益を基準日時点の評価金額で除して算出

2022年3月末

コスト・リターン



リスク・リターン



残高加重平均値	コスト	リターン
	1.83	6.85

残高加重平均値	リスク	リターン
	13.47	6.85

対象ファンド：投資信託の預り資産残高上位20銘柄（設定後5年以上）

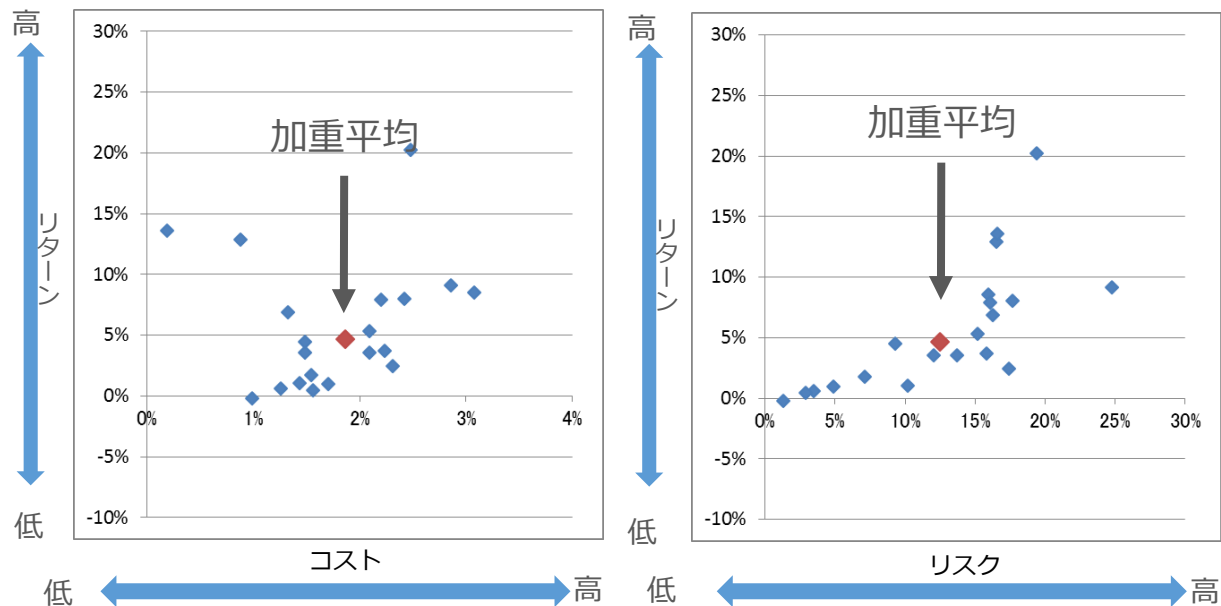
コスト：（販売時手数料÷5）+信託報酬（年率）
販売時手数料は当金庫において最低販売金額での料率（税込）
信託報酬（年率）は、目論見書記載の実質的な信託報酬率の上限（その他の費用・手数料は含まず）

リターン：過去5年間のトータルリターン（年率換算）
騰落率算出の際に用いる基準価額は分配金再投資後（税引前）の基準価額を使用

リスク：過去5年間の月次リターンの標準偏差（年率換算）
騰落率算出の際に用いる基準価額は分配金再投資後（税引前）の基準価額を使用

※本資料作成に係るデータ出所：株式会社NTTデータ・イービック
※上記は将来における当金庫の取扱の投資信託のリターン、リスクを示唆、保証するものではありません

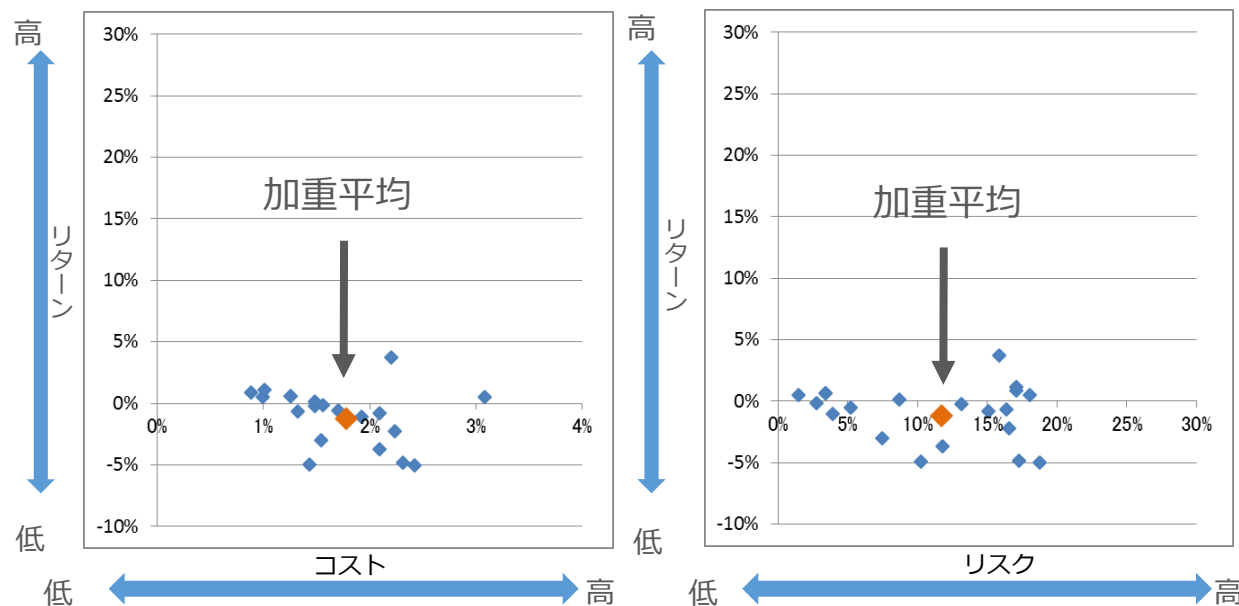
2021年3月末



残高加重平均値	コスト	リターン
	1.86	4.64

残高加重平均値	リスク	リターン
	12.46	4.64

2020年3月末



残高加重平均値	コスト	リターン
	1.78	-1.21

残高加重平均値	リスク	リターン
	11.75	-1.21

対象ファンド：投資信託の預り資産残高上位20銘柄（設定後5年以上）
 コスト：（販売時手数料÷5）+信託報酬（年率）
 販売時手数料は当金庫において最低販売金額での料率（税込）
 信託報酬（年率）は、目論見書記載の実質的な信託報酬率の上限
 （その他の費用・手数料は含まず）
 リターン：過去5年間のトータルリターン（年率換算）
 騰落率算出の際に用いる基準価額は分配金再投資後（税引前）の基準価額を使用

リスク：過去5年間の月次リターンの標準偏差（年率換算）
 騰落率算出の際に用いる基準価額は分配金再投資後（税引前）の基準
 価額を使用

※本資料作成に係るデータ出所：株式会社NTTデータ・イービック
 ※上記は将来における当金庫の取扱の投資信託のリターン、リスクを示唆、保
 証するものではありません

共通 K P I 当金庫の投資信託の預り資産残高上位20銘柄は以下の通りです。

寄り添う金融
つなげる金融

2022年3月末

※設定後5年以上

No.	ファンド名	運用会社	コスト	リスク	リターン
1	新光US-REITオープン (ゼウス)	アセットマネジメントOne(株)	2.23	16.83	9.74
2	グローバル・ソブリン・オープン (毎月決算型)	三菱UFJ国際投信(株)	1.71	4.12	2.16
3	ノムラ日米REITファンド (毎月分配型)	野村アセットマネジメント(株)	2.09	15.99	10.53
4	しんきんJリートオープン (毎月決算型)	しんきんアセットマネジメント投信(株)	1.49	14.50	4.59
5	短期豪ドル債オープン (毎月分配型)	三井住友DSアセットマネジメント(株)	1.43	11.08	2.13
6	グローバル・ヘルスケア&バイオ・ファンド (健次)	三菱UFJ国際投信(株)	3.08	15.96	10.14
7	アジア・オセアニア好配当成長株オープン (毎月分配型)	岡三アセットマネジメント(株)	2.42	17.37	2.89
8	しんきんインデックスファンド225	しんきんアセットマネジメント投信(株)	0.88	16.42	9.11
9	ダイワ日本国債ファンド (毎月分配型)	大和アセットマネジメント(株)	0.99	1.20	-0.19
10	ロボット・テクノロジー関連株ファンド-ロボテック-	大和アセットマネジメント(株)	2.48	20.71	16.96
11	しんきん3資産ファンド (毎月決算型)	しんきんアセットマネジメント(株)	1.49	8.99	4.51
12	グローバル3資産ファンド (ワンプレートランチ)	三井住友DSアセットマネジメント(株)	2.09	12.11	5.99
13	DIAM高格付インカム・オープン (毎月決算コース) (ハッピークローバー)	アセットマネジメントOne(株)	1.54	7.69	2.80
14	たわらノーロード先進国株式	アセットマネジメントOne(株)	0.11	17.04	15.31
15	ラサール・グローバルREITファンド (毎月分配型)	日興アセットマネジメント(株)	2.31	17.90	9.21
16	たわらノーロード日経225	アセットマネジメントOne(株)	0.19	16.45	9.86
17	HSBCインドオープン	HSBCアセットマネジメント(株)	2.86	24.86	9.23
18	東京海上・円資産バランスファンド (毎月決算型) (円奏会)	東京海上アセットマネジメント(株)	1.25	3.60	0.21
19	三井住友・げんきシニアライフ・オープン	三井住友DSアセットマネジメント(株)	2.20	17.04	3.31
20	インデックスファンド225	日興アセットマネジメント(株)	1.01	16.44	9.51

※個別商品を推奨しているものではありません。

共通 K P I 当金庫の投資信託の預り資産残高上位20銘柄は以下の通りです。

寄り添う金融
つなげる金融

2021年3月末

※設定後5年以上

No.	ファンド名	コスト	リスク	リターン
1	新光US-REITオープン	2.23	15.83	3.70
2	グローバル・ソブリン・オープン(毎月決算型)	1.71	4.86	0.97
3	しんきんJリートオープン(毎月決算型)	1.49	13.73	3.55
4	ノムラ日米REITファンド(毎月分配型)	2.09	15.21	5.32
5	アジア・オセアニア好配当成長株オープン(毎月分配型)	2.42	17.65	8.03
6	短期豪ドル債オープン(毎月分配型)	1.43	10.18	1.07
7	グローバル・ヘルスケア&バイオ・ファンド	3.08	15.93	8.55
8	ダイワ日本国債ファンド(毎月分配型)	0.99	1.32	-0.21
9	しんきんインデックスファンド225	0.88	16.54	12.90
10	しんきん3資産ファンド(毎月決算型)	1.49	9.29	4.49
11	グローバル3資産ファンド	2.09	12.03	3.57
12	ロボット・テクノロジー関連株ファンドーロボテックー	2.48	19.38	20.22
13	DIAM高格付インカム・オープン(毎月決算コース)	1.54	7.14	1.76
14	三井住友・げんきシニアライフ・オープン	2.20	16.05	7.89
15	ラサール・グローバルREITファンド(毎月分配型)	2.31	17.39	2.43
16	東京海上・円資産バランスファンド(毎月決算型)	1.25	3.45	0.58
17	東京海上・ニッポン世界債券ファンド(為替ヘッジあり)	1.56	2.87	0.45
18	HSBCインドオープン	2.86	24.77	9.12
19	しんきん好配当利回り株ファンド	1.32	16.24	6.86
20	たわらノーロード日経225	0.19	16.59	13.60

2020年3月末

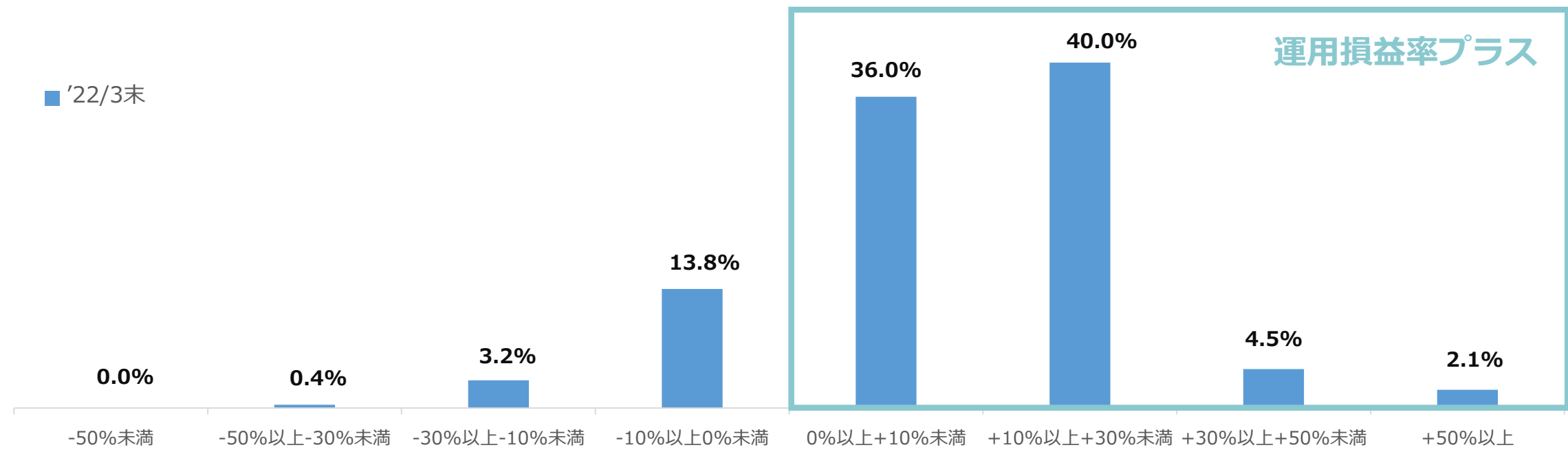
※設定後5年以上

No.	ファンド名	コスト	リスク	リターン
1	グローバル・ソブリン・オープン(毎月決算型)	1.71	5.19	-0.56
2	新光US-REITオープン	2.23	16.59	-2.24
3	しんきんJリートオープン(毎月決算型)	1.49	13.16	-0.25
4	ノムラ日米REITファンド(毎月分配型)	2.09	15.08	-0.81
5	短期豪ドル債オープン(毎月分配型)	1.43	10.27	-4.96
6	アジア・オセアニア好配当成長株オープン(毎月分配型)	2.42	18.73	-5.02
7	ダイワ日本国債ファンド(毎月分配型)	0.99	1.46	0.53
8	しんきんインデックスファンド225	0.88	17.05	0.87
9	グローバル・ヘルスケア&バイオ・ファンド	3.08	18.04	0.53
10	しんきん3資産ファンド(毎月決算型)	1.49	8.71	0.16
11	DIAM高格付インカムオープン(毎月決算)	1.54	7.44	-3.03
12	グローバル3資産ファンド	2.09	11.77	-3.71
13	東京海上・円資産バランスファンド(毎月決算型)	1.25	3.44	0.62
14	三井住友・げんきシニアライフ・オープン	2.20	15.85	3.73
15	東京海上・ニッポン世界債券ファンド(為替ヘッジあり)	1.56	2.75	-0.14
16	インデックスファンド225	1.01	17.09	1.13
17	ラサール・グローバルREITファンド(毎月分配型)	2.31	17.29	-4.84
18	しんきん好配当利回り株ファンド	1.32	16.35	-0.67
19	東京海上・円資産バランスファンド(年1回決算型)	1.25	3.44	0.62
20	BAMワールド・債券&カレンシー(毎月決算型)	1.93	3.90	-1.06

※個別商品を推奨しているものではありません。

共通 K P I 外貨建保険 運用損益別顧客比率

当金庫で外貨建保険を保有するお客さまの運用損益状況を、運用損益率区分ごとに表示しています。
運用損益率がプラス（0%以上）のお客さまは **82.6%** でした。



基準日 : 2022年3月末時点（購入時以降のリターンを算出）

運用評価計算 : 分子…（基準日時点の解約返戻金額 + 基準日時点の既支払金額） - 契約時点の一時払保険料（いずれも円換算）

解約返戻金額について、時価評価を行うため、金利変動による市場価額調整（MVA）は反映する

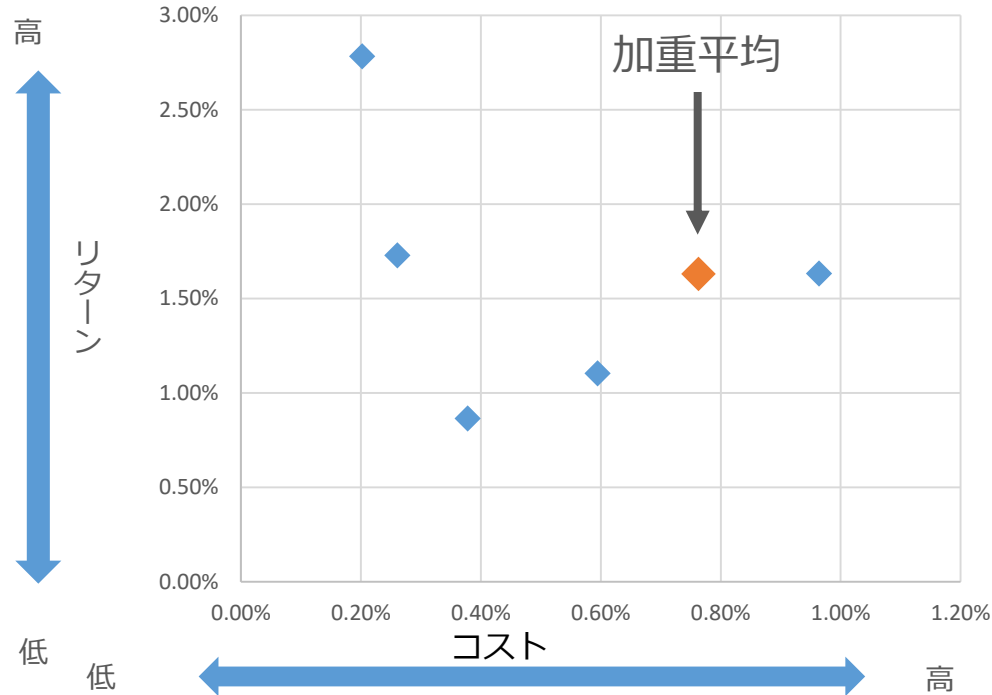
既支払金を外貨で支払った場合に使用する為替レートは各社が定める手法を適用

分母…契約時点の一時払保険料（円換算）

共通 K P I 外貨建保険 預り資産残高上位 20 銘柄のコスト・リターン

寄り添う金融
つなげる金融

2022年3月末



No.	商品名	コスト	リターン
1	プレミアレシーブ (外貨建)	0.96	1.63
2	みらい、そだてる	0.38	0.86
3	アテナ	0.20	2.78
4	アテナ2	0.26	1.73
5	しあわせ、ずっと	0.59	1.10

残高加重平均値	コスト	リターン
	0.76	1.63

対象契約：保険契約開始から60か月以上経過した契約

対象銘柄：外貨建一時払保険のうち、保険契約開始から60か月以上経過した契約が存在する銘柄

コスト：保険会社が支払う代理店手数料のうち、新契約手数料率を基準日までの契約期間（月単位）で除したものと年間の継続手数料率を使用することで算出し、各契約コスト率を、各契約の契約時点の一時払保険料（円換算）で加重平均

リターン： $(\text{基準日時点の解約返戻金額} + \text{基準日時点の既支払金額} - \text{契約時点の一時払保険料}) \div (\text{契約時点の一時払保険料})$ を年率に換算し、各契約の契約時点の一時払保険料で加重平均（いずれも円換算）

※本資料作成は各保険会社から提供されたデータを元に算出しています。

※上記は将来における当金庫の取扱の外貨建保険リターンを示唆、保証するものではありません

【その他の取組状況】

■ 当金庫の利益とお客さまの利益が反する可能性について

当金庫は、特定の運用会社と資本関係等の特別な関係はありません。また当金庫の営業職員に対する業績評価は行っておりません。そのため特定の商品の販売が他の商品の販売より高く評価されるような場合はありません。【金融庁原則3本文】

■ 手数料や運営管理費用の多寡にかかわらない商品提供

共通KPIとして掲載している投資信託預り資産残高上位20銘柄は、一部を除き比較的低手数料のものが多く、また信託報酬も比較的低料率となっています。これは、手数料・運営管理費用の多寡にかかわらず、お客さまのニーズに合った適切な金融商品の提供に努めている結果と認識しています。【金融庁原則3注】

■ 手数料の明確化および重要情報の分かりやすい提供

手数料その他の費用については、目論見書補完書面や当金庫のファンド一覧において、他の商品と比較が容易になるように並べています。他の重要情報として、同じファンド一覧の中で、当金庫のファンドラインナップを示すとともに、各ファンドの過去の累積リターン、分配金、リスク・リターンの関係なども、ファンド間の比較が容易になるように示しています。

【金融庁原則4、原則5 本文・注1・注4、原則6本文】

■ 当金庫におけるパッケージ商品の取扱い

当金庫は、複数の金融商品・サービスをパッケージとして販売・推奨する場合には、個別に購入いただくことが可能かどうかやパッケージ化しない場合との比較、そのお客さまにふさわしい商品かを検討のうえ、必要な情報を提供していきます。現在、そのような情報提供が必要と考えられる商品の取扱いはありません。【金融庁原則5注2、原則6注2】

■ 商品組成会社が販売対象として想定する顧客属性の取扱い

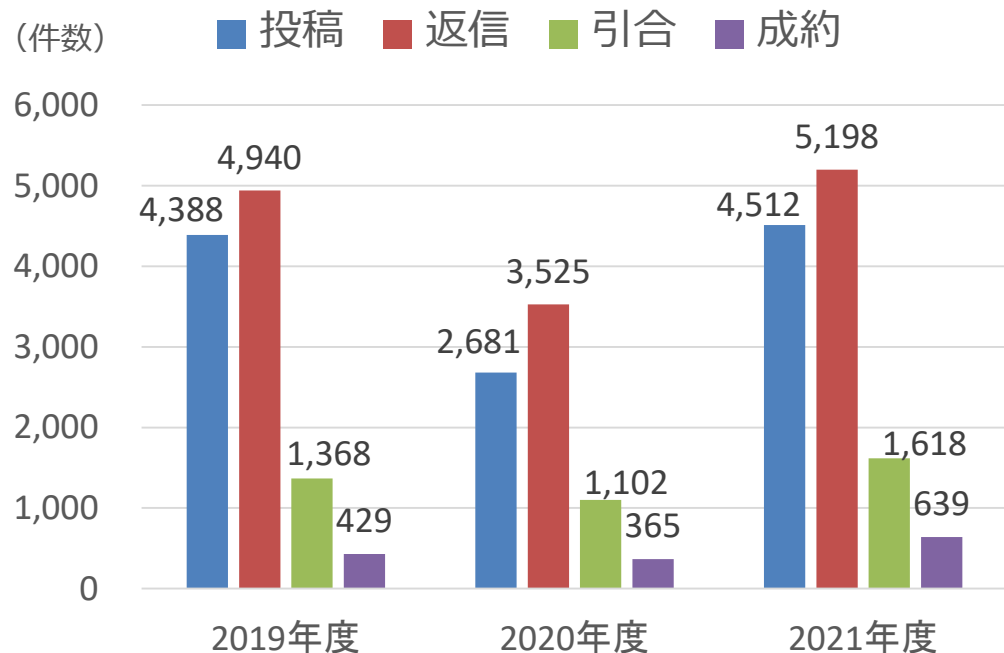
取扱商品に関する「投資会社が販売対象として想定する顧客属性」については、当金庫のリスク分野との整合性等を検証のうえ、必要と思われる場合に随時提供していきます。現在、そのような情報提供が必要と考えられる商品の取扱いはありません。【金融庁原則6注3】

事業者への本業支援の取組状況

■ ビジネスマッチング

お客さまがお持ちの経営資源である「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」を通じてお客さま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【 Res. 】【 お気に入り 】	👍	内容
【お急ぎ】 粗大の廃棄業者を探しています。【1】【0】	5	粗大の廃棄業者を探しています。粗大の廃棄業者を探しています。粗大の廃棄業者を探しています。
【先達の省エネ省エネルギー投資促進補助金】が利用できます。【0】【1】	7	先達の省エネ省エネルギー投資促進補助金を利用できます。先達の省エネ省エネルギー投資促進補助金を利用できます。
【お急ぎ】 当地区のコーポラートの代理店・特約店を募集しています。【0】【0】	4	当地区のコーポラートの代理店・特約店を募集しています。当地区のコーポラートの代理店・特約店を募集しています。
【お急ぎ】 不動産業者の求人を探しています。【0】【0】	4	不動産業者の求人を探しています。不動産業者の求人を探しています。不動産業者の求人を探しています。
【お急ぎ】 ショッピングカートの注文を探しています。【1】【0】	19	ショッピングカートの注文を探しています。ショッピングカートの注文を探しています。ショッピングカートの注文を探しています。
【お急ぎ】 安全安全にウイルス対策いたします。【0】【0】	21	安全安全にウイルス対策いたします。安全安全にウイルス対策いたします。安全安全にウイルス対策いたします。
【お急ぎ】 出稼の機会を探しています。【0】【0】	21	出稼の機会を探しています。出稼の機会を探しています。出稼の機会を探しています。

【 解説 】

■ 「ビジネスマッチング掲示板」

お客さまの悩みや課題を当金庫職員が自由に投稿し共有するための社内掲示板。
金庫のネットワークを活かして、お取引先の事業者同士をつなぎ合わせたり、各種情報をスピーディーにご提供することを通じて、地域の事業者の課題解決をご支援しています。

☆ 取組事例の紹介 ☆

ビジネスマッチングの取組事例は、「当金庫公式HP」>「ICHIOSHI」>「個人・事業主の皆様」>「事業者のお客さまへの取組」>「ビジネスマッチング」にて紹介しています。あわせてご覧ください。

事業者への本業支援の取組状況

■ プロジェクト方式

2018年度より「プロジェクト方式」による本業支援を開始し、お客さまの課題解決に取り組んでいます。個々のお客さまがお持ちの課題に対して、担当者だけでなく金庫内で情報を共有し、営業店・本部の職員が「寄ってたかって」アイデアを持ち寄り、お客さまのことを考え抜き、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。新商品の開発や売上の増加やコストの削減、その他幅広くお客さまの本業支援を行っています。

	2019年度	2020年度	2021年度
本業支援 プロジェクト取組件数	307先	308先	434先

～ 飲食店グルメガイドBook ～

コロナ禍で苦勞されている地域の飲食店の明るい兆しになれば、との思いからプロジェクトを立ち上げ、「飲食店グルメガイドbook」を作成いたしました。地元の方や旅行者に対して地域の魅力的なお店を知っていただくために、取引の有無にかかわらず飲食店24店舗に支店職員が訪問・取材を行い、店主様とともに「飲食店グルメガイドbook」を作成、近隣45カ所の事業者・ホテルに設置いただきました。「こんな魅力的なお店が地元にあったんですね」、「お店同士でつながりができた」、「ホテル宿泊者が利用してくれた」など、大変好評をいただきました。



☆取組事例の紹介☆

プロジェクト方式の取組事例は、「当金庫公式HP」>「ICHIOSHI」>「個人・事業主の皆様へ」>「事業者のお客さまへの取組」>「プロジェクト方式の本業支援」にて紹介しています。あわせてご覧ください。

事業者への本業支援の取組状況

■ 創業支援

「創業のご相談は京信へ」をスローガンのもと、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支援します。

	2019年度	2020年度	2021年度
創業件数	394件	262件	423件
第二創業件数	17件	15件	20件

■ 起業家支援の取組

起業家と参加者の出会い・気づき・交流の場となる「起業家成長サロン」や「起業家EXPO」など起業家同士の横の繋がりが生まれる場の提供や、事業の独創性・革新性に優れ、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」を開催しています。

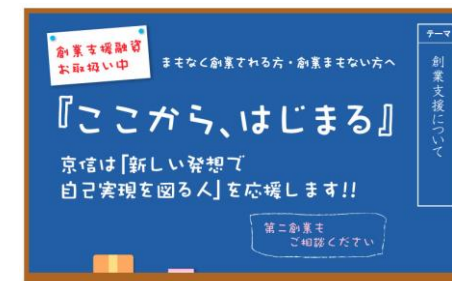
【解説】

■ 「創業」

新たに事業を開始すること。
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、新たな事業分野の製品やサービスを提供し、新たな市場を開拓すること。
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。



☆取組事例の紹介☆

創業支援の取組事例は、「当金庫公式HP」>「ICHIOSHI」>「個人・事業主の皆様へ」>「事業者のお客様への取組」>「創業支援」にて紹介しています。あわせてご覧ください。

事業者への本業支援の取組状況

■ 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等に対し、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。

2021年4月にはベンチャーキャピタル子会社「株式会社 京信ソーシャルキャピタル」を設立し、地域企業への社会課題解決や事業承継などを軸として広く資金供給を行っています。

■ 京信イノベーションCファンド

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。

	2019年度	2020年度	2021年度
支援件数	11件	20件	12件

■ 京都市スタートアップ支援ファンド

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・トップ企業へと世界にはばたく企業への成長を促すことを目的に、地元産業の育成を行っています。

	2019年度	2020年度	2021年度
支援件数	5件	16件	5件

【解説】

■ 「ファンド」

資金調達の手段の一つで、投資家からお金を集めて、投資・運用を行い、得られた利益を出資者に分配する仕組み。

■ 「京信イノベーションCファンド」

2018年8月に当金庫とフューチャーベンチャーキャピタル株式会社と共同で設立したファンド。

■ 「京都市スタートアップ支援ファンド」

2016年4月に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設立された創業支援ファンド。

事業者への本業支援の取組状況

■ 事業承継支援

事業を将来に向けて維持・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。事業承継には、単なる肩書の引継ぎだけでなく、資産・知識などの継承も含まれます。多くの高齢の経営者が「後継者」について悩まれており、この問題に対して、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。当金庫では本部に専門部署「**事業アトツギ支援部**」を設置し、それぞれのお客さまに最適なご提案を行うことで、「想い」をつなぐ事業承継を目指しています。

	2019年度	2020年度	2021年
事業承継支援対象先数	535件	622件	876件

■ 事業承継個別相談会

多くの中小企業では経営者の高齢化による事業承継のタイミングを迎えており、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す。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、経営者に対して最適なアプローチができるよう相談会を実施しています。

	2019年度		2020年度		2021年度	
事業承継個別相談会	実施回数	相談社数	実施回数	相談社数	実施回数	相談社数
	8回	336社	5回	122社	9回	330社

【 解説 】

■ 「事業承継支援対象先」

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。



☆取組事例の紹介☆

事業承継の取組事例は、「当金庫公式HP」>「ICHIOSHI」>「個人・事業主の皆様」>「事業者のお客さまへの取組」>「事業アトツギ支援」にて紹介しています。あわせてご覧ください。

事業者への本業支援の取組状況



■ QUESTION

Community Building「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、QUESTIONから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、今後も地域の皆様の問いに向き合い、ともに探求しています。オープン1周年である2021年11月には「QUESTION FES 2021」を開催し、事前に募集した問いを解決に導くトークセッションや問いの個別相談会、プレゼン大会等を行いました。

総会員数 **2,362** 人

QUESTION POSTへの投稿数 **48** 件

プロジェクト組成件数 **31** 件

QUESTIONラジオ実施件数 **48** 件

イベント・セミナー開催回数 **153** 回

イベント・セミナー参加者数 **のべ 6,192** 人



【解説】

■ 「QUESTION」

2020年11月、河原町御池にOPEN。コワーキングスペースやシェアキッチン、セミナールーム、金融機関窓口（京信河原町支店）などを備えた多目的コラボレーション施設。

- RF Sky Terrace
- 8F DAIDOKORO
- 7F Creative Commons
- 6F 京都信用金庫 河原町支店
- 5F Students Lab
- 4F Community Steps
- 3F Co-working Space
- 2F Reception, Co-working Space
- 1F awabar, Challenge Space
- B1 Bicycle Parking

☆QUESTIONの取組紹介☆

QUESTIONの取組紹介は、「QUESTION公式HP」>「事例紹介」にて紹介しています。あわせてご覧ください。

事業者への本業支援の取組状況



ソーシャル企業認証制度 S 認証
Social and Sustainable business standard

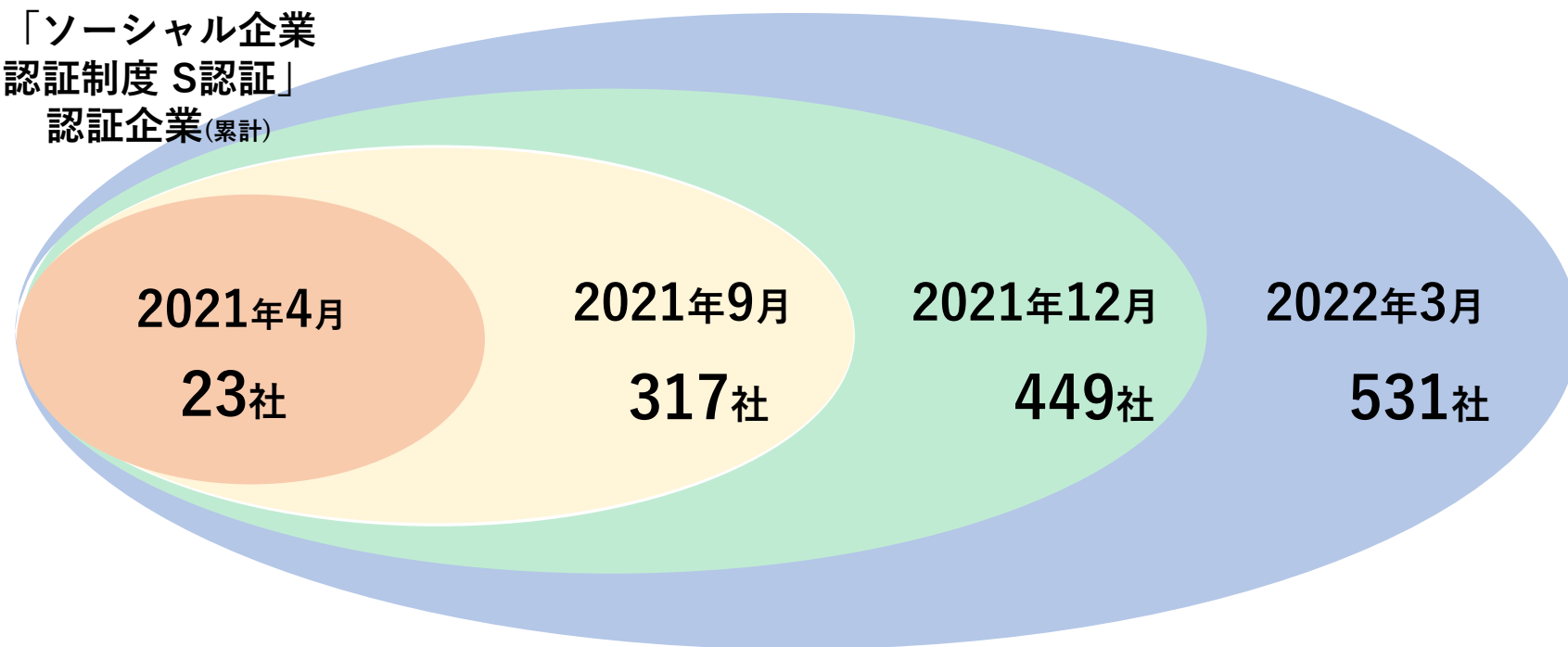
寄り添う金融
つなげる金融

■ ソーシャル企業認証制度 S 認証

地域事業者が取り組む「世のため人のためになっている取組」を見える化し、地域への認知度を高めることを目的に、地域の課題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**」の取組を2021年4月より開始しました。本制度は、ESG経営や社会課題の解決を目指す企業に対し、経営方針や事業内容、社会的インパクトなどを基準に、評価・認証を行うものです。

当金庫はソーシャル企業認証アドバイザーとして、認証制度の普及活動や申請サポート等を実施し、多くの地域企業に対し「世のため人のため」の取組について共感者を増やす活動を行っています。

「ソーシャル企業
認証制度 S 認証」
認証企業(累計)



【解説】

■ 「ESG経営」

ESGとは「Environment（環境）、Social（社会）、Governance（ガバナンス）」を指し、目先の利益だけでなく、環境や社会への配慮、健全な管理体制の構築により企業が持続的な発展を目指す経営手法。

☆S認証の紹介☆

S認証制度について、制度の仕組みや認証企業など詳細については、「[ソーシャル企業認証制度公式HP](#)」にて詳しく紹介しています。あわせてご覧ください。

事業者への本業支援の取組状況

寄り添う金融
つなげる金融

■ 京信ソーシャル・グッド預金

ご預金者と課題解決に取り組む事業者をつなげる「京信ソーシャル・グッド預金」の取扱を2022年1月より開始しました。この預金商品は、ご預金者に6つのテーマから一つを選んで資金をお預け入れいただき、その資金を地域企業への融資金に振り当てます。これにより、ご預金者が「自分の資金が社会を良くすることに活用されている」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。

口座数 **4,340** 件 預金総額 **5,246,112** 千円

集計期間：2022年1月～3月

6つのテーマ

- 地域**
安心できる地域づくり
- 文化**
文化をずっと残したい
- 医療・福祉**
すこやかな心と身体のために
- 教育**
みんなに教育を
- 環境**
誰もが住みよい環境づくり
- 働き方**
暮らしも仕事も大切に

3つの特徴

- ①お客さまの想いを託せます**
6つのテーマから「良くしたい」と思うテーマを選んで資金をお預かりし、そのテーマに取り組む事業者に想いを託すことができます。
- ②企業の想いをお伝えします**
ご預金者が選択されたテーマに沿った取組を行う事業者の「想い」や「活動」などの情報をご預金者にお届けします。
- ③ご預金者と事業者がソーシャルな関係でつながります**
当金庫がプラットフォームとなって、ご預金者と事業者をつなぎ、新たなコミュニティを生み出します。

【解説】

■ 「京信ソーシャル・グッド預金」

ご預金者からお預かりした資金を地域の事業者への融資金として活用するという「間接金融」の手法を通じて、地域社会がより良いものとなる仕組みをつくることを目的とした預金商品。



事業者への本業支援の取組状況



■ 京信人材バンク

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、事業者と働き手の雇用課題を解決する人材紹介事業「京信人材バンク」を開始しました。当金庫が持つ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ています。また、世の中に広まりつつある複業（副業・兼業）に挑戦される方を応援するため、複業人材シェアサービス「まちのタレントバンク」、複業コミュニティ「まちごとオフィス」を2021年度より開始しました。

【 人材紹介部門 】

	2020年度	2021年度
求人事業者数	149社	172社
求職者登録数	32人	60人
成約件数	12件	10件

【 複業部門 】

	2021年度
まちのタレント登録数	19人
まちごとオフィス登録者数	35人

【 解説 】

■ 「京信人材バンク」

働き手や事業者が抱える雇用や人材についての課題を解決し、「一人ひとりが自分らしく働き、活躍する地域」を実現するために、2020年6月に設立した社内ベンチャー事業。

■ 「まちのタレントバンク」

自身の経験やスキルを社会で活かすための複業について学び実践したい個人の皆様と、そういったスキルを持った人材を活かしたいと考えておられる事業者とを繋ぐ2022年1月に開始したプラットフォームサービス。

■ 「まちごとオフィス」

街を丸ごと一つのオフィスと見立てて、自分らしく働きたい人が立場や組織の垣根を越えて集まる2022年2月に開始した複業（副業・兼業）コミュニティ。

☆取組事例の紹介☆

京信人材バンクの取組事例は、「京信人材バンク公式HP」>「事例紹介」にて紹介しています。あわせてご覧ください。

事業者への本業支援の取組状況

■ デジタルサポート

デジタルトランスフォーメーションが注目されている中、中小企業においてもデジタル化推進による業務効率の向上が重要視されています。受注管理や勤怠管理を紙や手作業で行っているお客さまも多く、デジタル化による業務効率の向上に向け、関連会社である株式会社京信システムサービスと「デジタルサポート」を行っています。お客さまとのヒアリングを重ね、業務フローを紐解き、課題抽出・可視化を行った結果、希望に沿ったクラウドサービスをカスタマイズして提案し、導入に際しては補助金の申請のサポートも行っています。

相談受付件数 **111** 件

顧客業務ヒアリング数 **78** 件

顧客の課題可視化・課題抽出数 **14** 件

課題解決策の提案数 **8** 件

【解説】

■ デジタルトランスフォーメーション (DX)

企業がAIやIoTなどのデジタル技術を用いて、業務フローの改善や新たなビジネスモデルの創出だけでなく、企業風土の変革を実現させること。

■ クラウドサービス

提供事業者が管理をするコンピューターを、インターネットを介して使うサービスのこと。

利用者は、サーバーなどの機器を所有・管理することなく、インターネット接続だけでサービスを利用することができます。利用者にとっては、初期コストや管理工数をかけずに済むメリットがあります。

☆ 取組事例の紹介 ☆

デジタルサポートのその他の取組事例は、「当金庫公式HP」>

「ICHIOSHI」>「事業者のお客さまへの取組」>「デジタル支援」にて紹介しています。あわせてご覧ください。

事業者への本業支援の取組状況

■ クラウドファンディング

当金庫と株式会社大丸松坂屋百貨店 大丸京都店は2021年7月19日、「京都の魅力向上に寄与する事業者支援に向けた業務連携契約」を締結しました。その第1弾企画として、クラウドファンディングと店頭展示を組み合わせた、京都の魅力発信応援企画「**みっけ! kyoto**」を立ち上げました。クラウドファンディングに加え、実際に目で見て、手に取って商品を購入したいという声にもお応えし、地域事業者の魅力も多くの方にお届けしたいという想いで開催しました。

「みっけ! kyoto」企画内容

- 「京都の魅力アップに貢献する」をテーマにしたクラウドファンディングの実施。
- クラウドファンディングのリターン品を含めた出展企業の製品・サービスを、大丸京都店及びQUESTIONにて**会場展示**。

〈展示会場〉

大丸京都店 1階 特設会場

QUESTION 1階 チャレンジスペース

出展企業

11社

支援者総数

318人

支援総額

1,825千円

開催期間：2021年9月23日～10月15日

【解説】

■ クラウドファンディング

「群衆（クラウド）」と「資金調達（ファンディング）」を組み合わせた造語で、インターネットを介して不特定多数の人から少額ずつ資金を調達すること。

新商品やサービスの宣伝効果になるなど、投資家の「共感」を呼ぶことができるメリットがあります。

2021年度は**188件**のクラウドファンディング組成を行いました。





事業者への本業支援の取組状況

■ 補助金採択支援

新型コロナウイルス感染症の影響を受けた中小企業者が、ウィズコロナ・ポストコロナ時代の経済社会の変化を見据え、思い切った事業再構築を行うのに際し、当金庫は中小企業者の事業再構築補助金の採択に向け、申請に必要な書類の作成支援を行っています。当金庫が認定支援機関として関与した同補助金の採択件数は、**第5回公募において全国の金融機関の中で最多の99件**となりました。

また、補助金採択後には資金繰りに応じた金融支援にとどまらず、新事業の展開に必要な販路・人材の確保等の本業支援も行うことで、総合的にサポートをしています。

事業再構築補助金	採択件数
第1回	81件
第2回	115件
第3回	91件
第4回	78件
第5回	99件

採択合計件数 **464** 件

【解説】

■ 「事業再構築補助金」

新型コロナウイルス感染症の影響が長期化し当面の需要や売り上げの回復が期待しづらい中、ウィズコロナ・ポストコロナ時代の経済社会の変化に対応するために、中小企業者等が事業再構築を行うことを支援するために設立された補助金。新分野展開、事業転換、業種転換、事業再編など、思い切った事業再構築に意欲的に取り組む中小企業者等の挑戦に必要な資金を補助される制度です。

事業者への本業支援の取組状況

■ 事業性評価に基づく融資

当金庫では、「事業性評価」に基づいた融資を行い、過度な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。事業性評価シートの作成などを通して、営業店の担当者と本部の審査部門がお客さまの事業内容を共有し適切に融資判断をする会議の開催や、お客さまの課題解決に向けた経営計画を策定することなど、営業店と本部が一体となってお客さまに伴走し、お客さまとの共通価値の創造に努めています。

	2019年度	2020年度	2021年度
事業性評価に基づく融資を行っている与信先数	3,786先	4,448先	5,855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	4,786億円	5,929億円	6,766億円
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	15.9%	16.8%	21.3%
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が全体に占める割合	39.6%	46.0%	51.0%

【解説】

■ 「事業性評価に基づく融資」

決算書の内容だけにとらわれず、お客さまの事業内容や将来性を把握し適切に評価した上で融資を行うこと。

事業者への本業支援の取組状況

■ ライフステージごとの融資先・融資金額の推移

当金庫では、創業支援、再生支援等の積極的な取組や、お客さまのライフステージに応じた支援を行っています。直近2年間はコロナ禍の影響を受けた事業者もおられますが、創業期や安定期を中心に、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。

	2019年度		2020年度		2021年度	
	融資先数	融資金額	融資先数	融資金額	融資先数	融資金額
全与信先	23,804先	12,080億円	26,387先	12,886億円	27,393先	13,265億円
創業期	2,246先	295億円	2,308先	342億円	2,520先	363億円
成長期	1,713先	1,098億円	1,659先	911億円	1,625先	767億円
安定期	11,339先	6,791億円	12,097先	7,418億円	12,339先	7,210億円
低迷期	816先	284億円	1,411先	671億円	2,699先	1,495億円
再生期	2,467先	1,511億円	1,686先	1,344億円	1,682先	1,397億円
その他	5,223先	2,101億円	7,226先	2,197億円	6,528先	2,029億円

【解説】

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、または延滞がある先

■ 「その他」

直近5期分いずれかの決算書が未入手の先

【共通ベンチマーク】

事業者への本業支援の取組状況

■ 融資先企業への経営改善支援と成長力の強化

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さまの先数は順調に増えています。2020年度はコロナ禍の影響を受けた事業者が多く見られましたが、その後、経営指標の改善が見られています。事業者のおかれる経済環境が厳しい時ほど、お客さまに寄り添った活動をしています。

	2019年度	2020年度	2021年度
メイン先数	7,739社	8,434社	9,284社
メイン先に対する融資残高	6,442億円	7,039億円	7,661億円
メイン先のうち 経営指標の改善が見られた先数	5,198社	4,862社	6,028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	4,327億円	3,644億円	5,089億円

【解説】

■ 「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利益のどちらかが前期決算より増加、または改善した取引先。

事業者への本業支援の取組状況

■ 経営改善先の推移

資金繰りにお困りのお客さまのニーズに応じて、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。

	2019年度	2020年度	2021年度
条件変更を行っている中小企業	2,306社	2,238社	2,150社
うち好調先	25社	16社	63社
うち順調先	189社	125社	128社
うち不調先・計画未策定先	2,092社	2,097社	1,959社

【解説】

■ 好調先等の定義

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

経営支援



■ 「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

	2019年度	2020年度	2021年度
無保証で行った新規融資の件数	4,722件	4,527件	5,389件
新規融資件数に占める無保証融資の割合	16.7%	12.1%	19.6%

「経営者保証に関するガイドライン」は、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2013年に策定されました。

(2) 事業承継時の保証人の解除

	2019年度		2020年度		2021年度	
	件数	割合	件数	割合	件数	割合
代表者の交代時における対応						
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	68件	9.2%	47件	7.9%	54件	7.3%
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は締結した件数割合	258件	35.0%	253件	42.4%	357件	48.0%
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	166件	22.5%	146件	24.5%	177件	23.8%
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	246件	33.3%	150件	25.2%	155件	20.9%

【選択ベンチマーク】

顧客サービス向上につながる 「ITの活用と事務改革」

事務の本部集中化

BOC (Back Office Center)



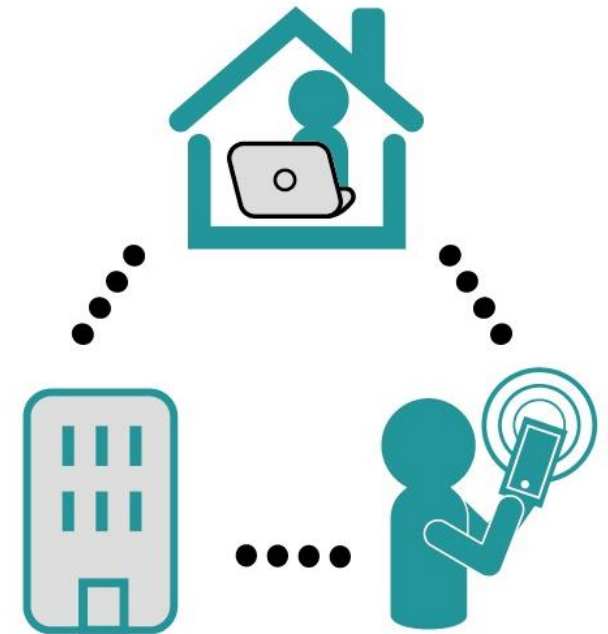
店頭手続きの簡素化

店頭タブレット端末の導入



リモート対応

リモート事務チームの導入



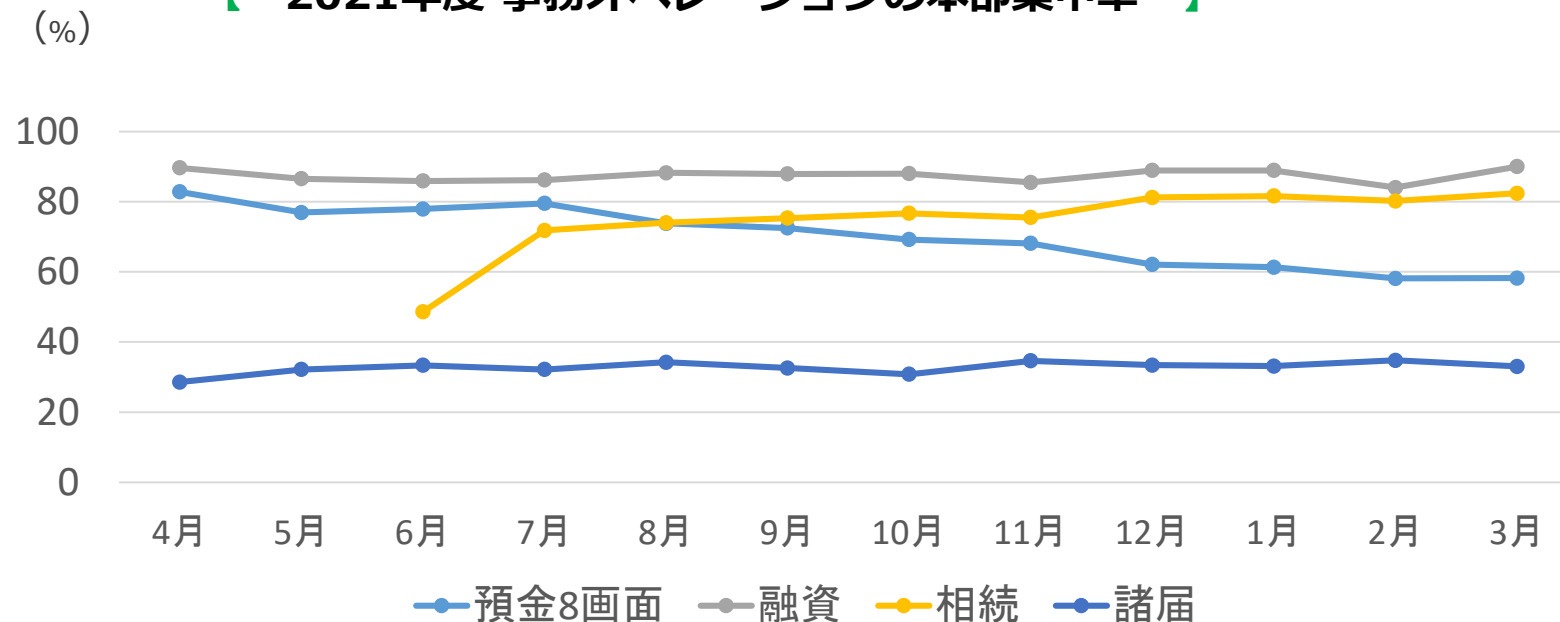
ITの活用による事務改革



■ BOC (Back Office Center) の活用

2017年度より「BOC」を導入し、窓口におけるお客さまとの対話時間の確保に努めています。「預金BOC」では、窓口で行う入出金や振込、口座開設や解約・新規のオペレーション、税務調査など、「融資BOC」では、融資実行や条件変更のオペレーション、契約書の作成、決算書情報や担保不動産評価の登録など、「諸届BOC」では各種変更、喪失手続など、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。

【 2021年度 事務オペレーションの本部集中率 】



【 解説 】

■ BOC

営業店でお預かりした手続の事務オペレーションを行うセンターです。預金BOCでは伝票製本、融資BOCでは徴求後の契約書の管理等、手続後に発生する事務処理までを一貫して行い、営業店での事務負担の軽減を図っています。

■ 預金8画面

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、振込本支店の手続を指します。

■ 諸届

通帳や印鑑などの喪失、住所や印鑑などの変更手続を指します。

■ 相続センター

相続センターについては、四半期ごとの案件受付データを集計しています。

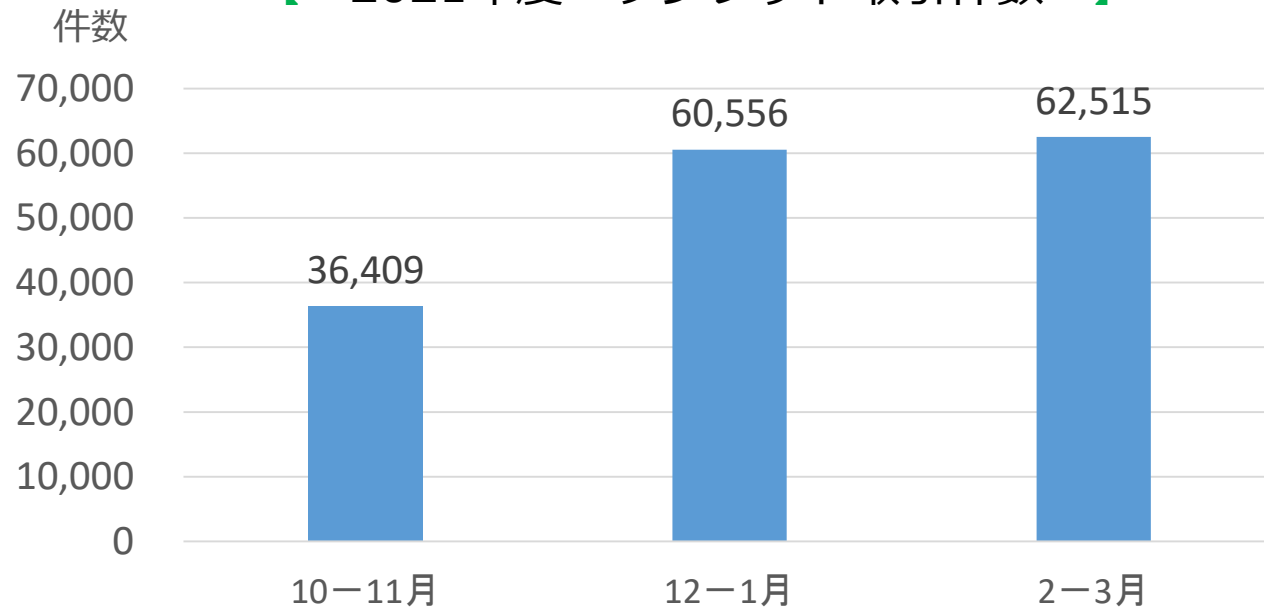
ITの活用による事務改革



■ 窓口タブレット端末の導入

昨今のデジタル化の発展により、日常でもデジタルツールを用いる場面が増えてきました。この流れを受け当金庫でも、窓口での手続きがタブレット端末操作だけで完結する「窓口タブレット」を2021年10月より導入しました。タッチパネル入力により手続きが完結するため、従来の伝票への記入が不要となり、お客さまにとってのご負担の軽減と事務スピードの向上が図られました。また、本人認証もタブレット端末で行うことにより、お客さまの大切なご印鑑をお持ちいただくことなく、手続きを行うことが可能となりました。このようにお客さまの負担軽減と事務スピードアップを図ることで、より一層利便性の高い窓口体制を構築しています。

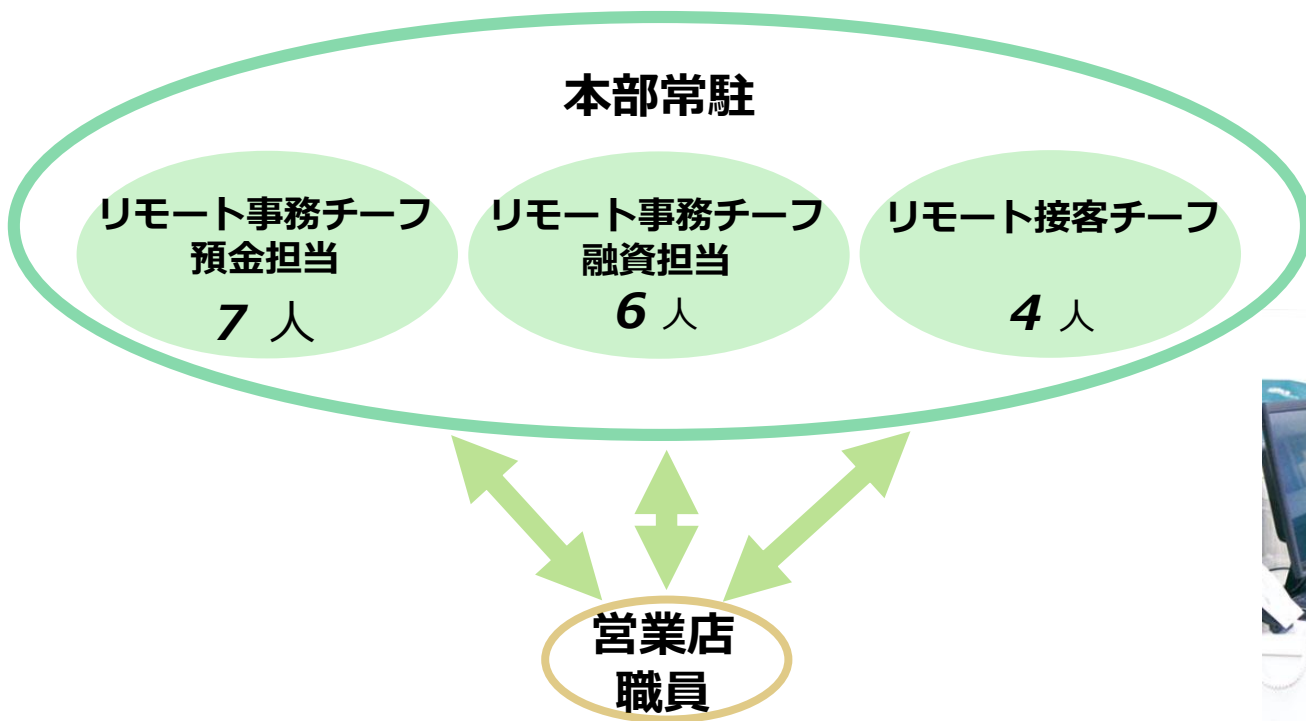
【 2021年度 タブレット取引件数 】



ITの活用による事務改革

■ リモートチームの導入

本部に常駐する「リモートチーム」に対して、営業店職員がオンライン画面上でいつでもサポートを受けられる環境を2020年度より整えています。リモートチームがいることで営業店職員は上席の不在時でも複雑な事務手続などを即座に解決することができ、お客さまにお待ちいただく時間の短縮やお客さまと対話し相談業務に専念する時間を設けることができる体制を構築しています。また、リモートチームによる「寺子屋」という勉強会を開催するなど、職員の事務の知識・接客スキルの向上を図っています。



【解説】

■ 「リモート事務チーム」

営業店を本部からリモートでサポートする事務のプロフェッショナル職員。

■ 「リモート接客チーム」

お客さまへの預り資産のご提案に悩む職員に対して本部からリモートでサポートする接客のプロフェッショナル職員。

■ 「寺子屋」

リモートチームによる営業店職員向けのスキルアップスクール。基礎から応用的内容まで、リモートチームが講師となって質問の多いテーマに沿った講座やロールプレイングによる接客指導などを行っています。

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

豊かなコミュニケーション



人づくり



健康経営の推進



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 日本一コミュニケーションが豊かな会社を目指して

人づくり
コミュニケーション

■ 2000人のダイアログ

当金庫では未来のコミュニティ・バンクの創造に向けて、その基本理念や金庫が目指す経営姿勢を役職員全員で考え、時代に合わせた「理念と風土と人」のバランスを整え、世代・職務・職場を超えてそれぞれの想いを共有する場として、「2000人のダイアログ」を開催しています。



【解説】

■ 「2000人のダイアログ」

アソシエイト（パート職員）も含めた役職員約2,000人が交流・対話・意見交換をする場。

当金庫が目指す姿を共有し、理事長のリードスピーチから始まり、より良い会社にするために役職員全員で対話をしながらアイデアを出し合う場を2018年から毎年必ず設けています。そして、その結果を事業計画に反映しています。

ダイアログは直訳すると「対話」という意味。一番良いものや結論を決めるディスカッションとは異なり、自由な雰囲気の中で話す側、聞く側が互いに理解を深め、良い点を集めた新しい意見が生まれ、意識や行動の変化が起こることを期待する創造的コミュニケーションの方法です。

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 日本一コミュニケーションが豊かな会社を目指して

人づくり
コミュニケーション

■ Bossミーティング・1on3ミーティング

当金庫では「真のお客さま本位」の実践に向けて、職員一人ひとりが主体性をもって生き生きと働く社内風土を醸成するために、職場内のコミュニケーションを活性化する取組を行っています。

Bossミーティング

所属長が定期的に部下職員と行う「1on1ミーティング」の手法に則った面談です。このミーティングは所属長が部下職員の数値目標の達成度を定量的に確認するといった一方的な面談ではなく、部下職員の考えや想いをしっかりと聞き理解をしたうえで、今後の活動目標等について一緒に考える、双方向コミュニケーションの場です。部下職員の主体性を大切にし、所属長と部下職員との相互理解を深め、納得感やモチベーションの向上を図ることを目的としています。

1on3ミーティング

職員が同じ職場の仲間と4人1組となり、自身の活動目標や仕事への想い、その他様々なことについて本音で意見を出し、それに対して同僚からアドバイスを行う、職場内ミーティングです。同僚同士がお互いのことを知り、目標達成のサポートを行ったり、相互理解を深めることで、コミュニケーション豊かな一体感のあるチーム作りを目的としています。



【解説】

■ 「1on1ミーティング」

部下職員の仕事の評価や進捗の確認を目的とした上司主導の一方的な面談形式ではなく、部下が主役となって、上司との対話を大切にするミーティングのことです。上司との双方向コミュニケーションによって互いの信頼関係を築き、部下の主体性を育むことを目的としています。上司は部下の自主性を促し、目標達成に向けたモチベーションを引き出すことにつながります。

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 日本一コミュニケーションが豊かな会社を目指して



■ 社内SNS「TUNAG」

「日本一コミュニケーションが豊かな会社」の実現に向けて、今まで顔の見えなかった他部室店の職員の顔が見えることで、普段の業務においても円滑なコミュニケーションを図り、部室店やセクションの垣根を越えた関係性を築ける風土を醸成するため社内SNS「TUNAG」を導入しています。TUNAG内には、職場での事例紹介を行う「CLIENT STORY」、職員同士の交流を目的とした「SHARE」、感謝の気持ちを伝える「サンクスメッセージ」、部室店からの情報発信を行う「職場の掲示板」、業務に役立つ知識を時間と場所を選ばずに学べる「京信eラーニング」などの制度があります。

■ 社内通貨制度「Cポイント」

TUNAG内のコミュニケーションを活発にするため、社内SNSでの投稿やサンクスメッセージの送付・受取時には「Cポイント」が付与されます。ポイントが貯まれば景品と交換することができます。



SHARE

職員の交流を目的とした制度です。

※従来のTUNAGで複数の制度に分類されていたものを集約したものです。セミナーに参加した感想等もこちらの制度をご利用ください。



サンクスメッセージ

日々の業務の中で、感謝の気持ちを社内メンバーに示しましょう！

【こんなサンクスをおくるよ】

- ・いつも綺麗に掃除してくれてありがとう
- ・元気な挨拶 / 仕事の依頼をした時も笑顔でありがとう
- ・率先してスケジュール調整してくれてありがとう



つなごう2000人の輪

2000人の従業員を輪をつなぐ制度です。普段考えてことや、自分の経歴、特技や趣味など、自分の人となりや皆に伝わる投稿をアップしてください！さらにプロフィール情報にはいる項目があるので未入力の方はどんどん入力し、もっと自分のことをみんなに知ってもらいましょう(▽)！
きっと今までにないつながりが生まれます！



【解説】

■ 「TUNAG」

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。



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 くらし方に合わせた働き方

人づくり
コミュニケーション

■ チャレンジ副業制度

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月よりスタート**しました。職員が自身の自立や成長、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。

	2021年度 (3カ月間)
チャレンジ副業申請者数	25人

【 チャレンジ副業の例 】

- 中小企業診断士業務
- FP業務
- スポーツコーチ
- 地域振興支援
- IT支援・SNS活用支援
- 家業
- メダカの繁殖・販売
- イラスト作製



【 解説 】

■ 「副業」

本業（多くの場合は会社勤め）を持つ人が、本業以外から収入を得て、勤務時間外において、他の法人または個人事業主としての業務に従事し、行うこと。

☆ 取組事例の紹介 ☆

チャレンジ副業制度の取組事例は、「当金庫公式HP」>「ICHIOSHI」>「人づくりと社内改革」>「くらし方に合わせた働き方」>「事例紹介」にて紹介しています。あわせてご覧ください。

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 くらし方に合わせた働き方

人づくり
コミュニケーション

■ シニア世代の働き方の充実

当金庫では65歳に再雇用期限を迎えますが、その後「**グランシニア**」として雇用する制度を導入しています。若手職員の見本となり、今まで培ってきた知識や経験を若手職員に伝える相談役としての活躍の場を設け、職員のセカンドライフの充実を目指しています。

■ 社内ベンチャー「まちのべんり屋」

定年後の雇用創出と活躍の場の提供を目指し、**2021年4月に社内ベンチャー事業として65歳以上の職員が活躍する「まちのべんり屋」を創設しました。**グランシニア職員が趣味などで培ってきた技術やノウハウを活かし、金庫内の店舗修繕・美化、備品などの製作を中心に活動しています。今まで外部の業者へ発注していた作業を内製化でき、コスト削減にもつながっています。



【解説】

■ 「グランシニア」

65歳以上の方の再雇用制度。

■ 「社内ベンチャー」

新しい製品やサービス、事業を生み出すために社内に設立される組織。

まちのべんり屋の
職員が製作した
家具の一例です

人材育成

人づくり
コミュニケーション

■ マイスター制度

それぞれの職務において、豊かな感性を持ち、経験豊富で高い知識やスキルを兼ね備えた職員を「マイスター」として毎年選任しています。各マイスターには、その分野について学びたい職員が「弟子入り」することができます。マイスターが中心となって部室店の垣根を越えて自身の感性や知識、スキルを伝え、その学びを各部室店内に広げるといった風土の醸成を図るとともに、弟子が新たなマイスターとなり、新たな弟子を育てていくことで、全体のスキル向上を図っています。

	マイスター	弟子
支店長	3名	32名
接客チーフ	5名	16名
店周担当	5名	23名
創業支援	2名	9名
補助金	4名	10名
ビジネスマッチング	4名	11名
住宅ローン	8名	28名
事業承継	29名	※

2021年度

マイスター数 **60** 名

弟子数 **129** 名

【解説】

■ 「接客チーフ」

窓口に来店される個人のお客さまに資産運用やローンの提案等のお困りごとの解決を通じてライフプランの実現をサポートする職員。

■ 「店周担当」

店周の小規模の企業や個人事業主、個人のお客さまに対してきめ細やかなサポートを行う営業担当職員。

※事業承継は地区グループごとに選出し、グループ内で活動しており、グループの全営業担当者との学びの輪を広げています。

人材育成

人づくり
コミュニケーション

■ 認知症サポーターの養成

当金庫では、認知症に対する理解を深め、高齢のお客さま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」の目印としての「オレンジリング」を身に付けています。

	2019年度	2020年度	2021年度
認知症サポーター養成講座開催回数	5回	2回	1回
認知症サポーター養成講座受講済者数	1,748人	1,847人	1,829人
認知症サポーター取得率	91.0%	97.3%	98.5%

■ 銀行ジェロントロジストの取得推進

超高齢化社会における金融機関の高齢のお客さまへの対応は重要な課題となっています。当金庫はSDGsの観点からも、高齢の方や認知症の方へも「誰一人取り残さない」支援を行い、地域のお客さまに安心できる生活を送っていただくため、一人ひとりのお客さまにふさわしいアドバイス、金融サービスの提供を行うことを目指し、職員に対し取得を推進しています。

	2021年度
銀行ジェロントロジスト取得者数	434人

【解説】

■ 「認知症サポーター」

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ご家族に対して、できる範囲で手助けをする人のこと。

■ 「オレンジリング」



■ 「銀行ジェロントロジスト」

ジェロントロジー（老年学）の基礎を理解し、認知判断能力や身体機能が低下してきている高齢顧客に対して、財産管理など銀行取引に対応できる人のこと。

【独自ベンチマーク】 57

人材育成

人づくり
コミュニケーション

■ 資格取得の推奨

近年、多角化・複雑化しているお客さまの事業や生活に寄り添う金融を実践するため、当金庫は各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。また、定期的にも実施する所属長と職員との1on1ミーティングを通じて、職員が目指すキャリアプランに応じたスキル向上をサポートしています。

5名

社会保険
労務士

30名

CFP

927名

AFP

2名

証券
アナリスト

2名

行政書士

39名

宅地建物
取引士

【 解説 】

■ 「CFP（上級資格）」

世界25カ国・地域（2022年3月現在）で認められた世界水準のファイナンシャル・プランニング・サービスを提供できるプロフェッショナルであることを証明する資格。

■ 「AFP」

FPとして必要かつ十分な基礎知識を持ち、相談者に対して適切なアドバイスや提案ができるFP技能を習得した者に与えられる資格。

■ 「証券アナリスト」

証券投資の分野で主に企業の価値を分析する金融のプロフェッショナルと認める資格。

※社会保険労務士、行政書士、宅地建物取引士については、試験合格者。

人材育成

人づくり
コミュニケーション

■ 中小企業診断士の育成

新型コロナウイルスにより地域事業者は甚大な影響を受けておられ、本業での課題解決の必要性が高まっています。中小企業診断士は、企業の経営資源を横断的に見る力を持ち、取引先に寄り添い、本業支援を行う上で大いに役立つ資格です。当金庫では、職員の資格取得に向けた支援や補助の制度を整え、育成に取り組んでいます。

■ 中小企業診断士養成課程

- ・ 中小企業大学校東京校（6か月間）
- ・ 法政大学大学院MBA特別プログラム（1年間）
- ・ 兵庫県立大学大学院経営専門職専攻（MBA）（2年間）

23名

中小企業
診断士

■ 京信中小企業診断士グループ

中小企業診断士を取得した職員同士が自主的にグループを作り、Zoomなどのツールを活用しながら、補助金情報の提供や事業再構築補助金申請に関する勉強会などを定期的を実施し、社内での知識の共有や、お客さまの申請書作成や事業計画書作成の相談・添削を行っています。

【 解説 】

■ 「中小企業診断士」

「中小企業支援法」に基づく国家資格であり、中小企業の経営診断の業務に従事する者。

健康経営への取組




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」に取り組んでいく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。

健康経営優良法人2022

2016年度より健康経営優良法人（大規模法人部門）を取得し、2021年度はその上位500社に選ばれる「ホワイト500」の冠が付与されました。





『京都信用金庫 健康経営宣言』

京都信用金庫は、コミュニティ・バンクの理念に基づき、地域に一番近く、職員一人ひとりが生き生きと活躍できる金融機関をめざし、健康経営に取り組んでまいります。

1. 職員一人ひとりが健康でしあわせな人生設計を描ける職場風土を醸成します。
2. 職員・家族の将来を共に考え、ワークライフバランスを実現する暮らし方に合わせた働きやすい職場環境をつくりまします。
3. 心身の健康を大切にし、地域社会とともに共通価値を創造します。
4. 働く人にやさしい地域づくりをめざし、地域の皆さまにも健康経営を推奨してまいります。

京都信用金庫
理事長 榎田 隆之



【解説】

健康経営優良法人

経済産業省と日本健康会議より、地域の健康課題に即した取組や日本健康会議が進める健康増進の取組をもとに、特に優れた健康経営を実践している法人を顕彰する制度。健康経営を「見える化」し、従業員や求職者、関係企業、金融機関などから「従業員の健康管理を経営的な視点で考え、戦略的に取り組んでいる法人」として、社会的に評価を受けることができる環境整備を目標としています。

☆取組事例の紹介☆

健康経営等の社内取組事例は、「当金庫公式HP」>「ICHIOSHI」>「人づくりと社内改革」でも紹介しています。あわせてご覧ください。

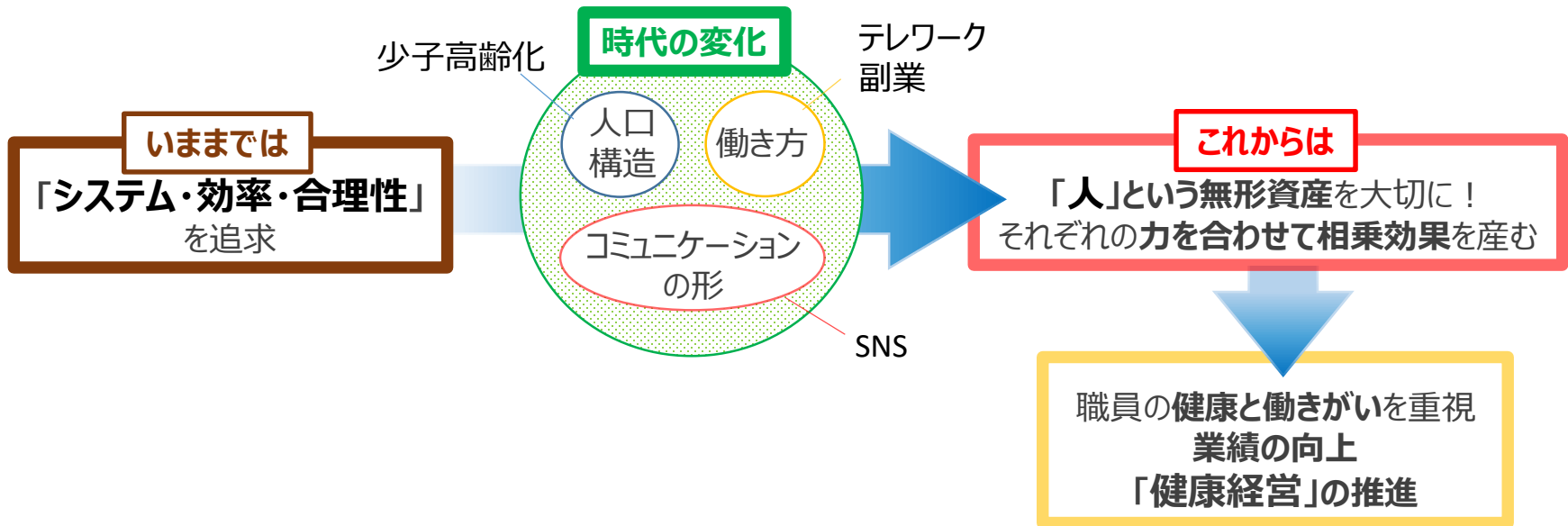
健康経営への取組



健康経営の推進

当金庫は、コミュニティ・バンクの理念に基づき、職員の健康保持・増進の施策を実施することで、従業員の活力や生産性の向上など組織の活性化を目指す「健康経営」に取り組んでいます。日本は近い将来、従業員の高齢化に伴い、病気等により貴重な人材が継続して働けなくなるというリスクが高まっていること、少子化により生産年齢人口が減少し、長期に亘って深刻な人手不足が続くことなどの問題が起こると予想されています。そこで人材を確保し、長くいきいきと働いてもらえる環境づくりの整備を行っています。

【 当金庫が健康経営を推進する考え方 】



【 解説 】

■ 「健康経営」

従業員等の健康管理や健康増進の取り組みを「投資」と捉え、経営的な視点で考えて、戦略的に実行する新たな経営手法。これまで従業員の健康管理は自己責任、あるいは企業にとってコストとして考えられてきましたが、今後も続くであろう深刻な「人手不足問題」などを背景に従業員の健康を企業の経営資源と考える「健康経営」に注目されるようになってきています。

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

健康投資施策の取組状況の指標

人づくり
コミュニケーション

■ 健康診断受診の推奨

職員の健康増進を目指すには、病気の早期発見が重要になります。
当金庫では職員の定期健康診断を義務化し、**受診率100%の維持**を目指しています。

	2019年度	2020年度※	→2021年9月	2021年度
定期健康診断 受診率	100%	66.8%	→100%	100%
二次健康診断 受診率	100%	79.7%	→100%	100%

■ ストレスチェック受診の推奨

金庫では、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未然に防止するため、職員のストレスチェック受診を推奨しており、**受診率100%**を目指しています。

	2019年度	2020年度	2021年度
ストレスチェック 受診率	100%	99.3%	99.5%

【 解説 】

※ 2020年度はコロナ禍において、感染防止対策として人数制限により3密を回避したため、年度中には100%達成できませんでした。2021年9月時点にて100%を達成しました。

■ 「二次健康診断」

定期健康診断の結果を元に、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に診療推奨するもの。

健康投資施策の取組状況の指標

人づくり
コミュニケーション

■ 人間ドックの受診推進

当金庫では、職員が健康で働くためには、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、**勤務時間中の人間ドック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、節目健診を受診する際には特別休暇扱いとする「**健康休暇**」を2021年4月より設けました。節目以外の職員にも一定額の費用負担にて人間ドックを受診できる助成制度を設けています。また、職員が健康で元気に働けるよう支えてくれている配偶者の方にも、職員と同じ健診を受診できる「**家族健診**」を整備しています。職場内の健康への意識を高めるとともに**人間ドックを受診しやすい環境**を整え、中高年層の職員が体調の変化や異変をいち早く発見できる仕組みづくりを行っています。

		2019年度	2020年度	2021年度
節目健診の受診	受診者数	247人	238人	210人
	受診率	73.1%	71.7%	75.8%
助成制度による人間ドック受診	受診者数	151人	124人	142人
家族健診の受診	受診者数	266人	201人	223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。

2021年度 健康休暇取得者数 **167人**

【解説】

■ 「人間ドック」

健康診断よりも精密な検査。予防医学の観点から、自覚症状のない疾患、臓器の異常や健康度などをチェックすることができます。当金庫では業務時間中の人間ドックの受診を認めています。

■ 「節目健診」

35歳から60歳までの5年ごとの節目に人間ドック・脳ドックを受診すること。健康保険組合より人間ドックまたは脳ドックの受診料を全額補助します。

■ 「健康休暇」

節目健診受診のために休暇を取得すること。この休暇は特別休暇扱いとしています。

健康投資施策の取組状況の指標

■ 禁煙の推奨

2020年4月より、改正健康増進法の施行に伴い、職員のみならず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、及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、健康保険組合と連携し、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。

	2019年度	2020年度	2021年度
喫煙者数	334人	305人	284人
喫煙率	17.0%	15.4%	14.5%

■ 自転車通勤の推奨

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。また、職員の健康促進と環境問題に対する意識づけの観点から「**ECO通勤（自転車通勤）**」を推奨しています。

	2019年度	2020年度	2021年度
自転車通勤	159人	209人	256人

【 解説 】

■ 「改正健康増進法」

望まない受動喫煙の防止を図るため、特に健康に影響が大きい子ども、患者に配慮し、多くの人が利用する施設について、喫煙を禁止するとともに、管理者が講ずべき措置等について定めた法律。

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

健康投資施策の取組状況の指標

人づくり
コミュニケーション

■ 平均有給休暇取得日数

	2019年度	2020年度	2021年度
平均有給休暇取得日数	11.2日	10.6日	11.2日

■ 平均退店時間

	2019年度	2020年度	2021年度
平均退店時間	18:22	18:07	17:51

■ 平均月間所定外勤務時間

		2019年度	2020年度	2021年度
平均月間所定外 勤務時間	全職員平均	14:38	10:53	7:20
	管理職以外の職員平均	10:04	6:36	3:40

【解説】

■ 「所定外勤務時間の削減」

全部室店で定時退店日を設定するなど、メリハリを付けた働き方を推進しています。

■ 「休暇制度の整備」

年次有給休暇の計画的な取得や職員のプライベートの充実を目指し、独自の休暇制度や有給休暇制度を整えています。

(例) バースデー休暇
アニバーサリー休暇
ボランティア休暇
ミニ休暇
健康休暇

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 健康投資施策の取組状況の指標



■ 育児休業取得率

	2019年度		2020年度		2021年度	
	男性	女性	男性	女性	男性	女性
育児休業取得者数	7人	47人	2人	36人	10人	28人
育児休業取得率	11.8%	100.0%	4.2%	100.0%	23.8%	100.0%

■ 短時間勤務利用者数

	2019年度	2020年度	2021年度
短時間勤務利用者数	150人	159人	160人

当金庫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充実のために、働きやすい職場環境への改善に取り組んでいます。

【解説】

■ 「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。

■ 「短時間勤務制度」

育児や介護を理由として、通常時間での勤務が難しい職員の仕事と家庭の両立を支える制度。

■ 「育児短時間勤務制度」

対象となる子が**小学校卒業**まで利用可能。

■ 「介護短時間勤務制度」

利用開始日から**10年の範囲内**で利用可能。

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 健康投資施策の取組状況の指標

人づくり
コミュニケーション

■ 女性管理職の登用

当金庫では、女性活躍推進法に基づき、女性が活躍できる社会を目指して、女性職員の更なる活躍を推進しており、管理職登用や営業職への配置を行っています。そのため、女性職員の多様なロールモデルや管理職へのキャリアプランを策定しています。また、仕事と子育てや介護の両立のため、短時間勤務の制度を整え、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。

	2019年度	2020年度	2021年度
役員	2人	4人	4人
店舗長・部長	14人	11人	12人
課長	31人	33人	35人
合計	47人	48人	51人
管理職比率	11.8%	12.0%	12.6%

【解説】

■ 「女性活躍推進法」

正式名称は「女性の職業生活における活躍の推進に関する法律」といい、女性が職業生活で希望に応じて十分に能力を発揮し、活躍できる環境を整備するために制定。

健康投資施策の取組状況の指標



■ 障がい者の雇用

障がい者雇用促進法に基づいた取組を行うことにより、障がいを持つ職員だけでなく、職員全体の働きやすさにも繋げています。また、障がい者差別の禁止、合理的配慮の提供義務、相談体制の整備などの観点から職場環境の改善に取り組んでいます。

	2020年度	2021年
障がい者雇用率	2.05%	2.42%

■ 障がい者への合理的配慮への取組

- 車いすトイレの設置
- 車通勤の許可および駐車場の確保
- 昼食時の介助（配膳、片付けなど）
- 口述筆談
- 椅子の介助
- できるだけ動きやすいレイアウト

■ 相談体制の整備

- 配属部署の管理職以上を中心に継続的に職員研修を実施
- 障がい者相談窓口を増員（2名⇒4名）
- 相談員による定期的な面談の実施

【解説】

■ 「障がい者雇用促進法」

正式名称は「障害者の雇用の促進に関する法律」といい、障がい者の雇用の安定を実現するための具体的な方策を定めた法律。

※民間企業の障がい者雇用率法的義務は2.3%以上とされています。

■ 「障がい者雇用率」

雇用労働者数に対する雇用障がい者数の割合。法律により企業に対して一定の障がい者雇用率が求められています。

※常時雇用労働者は1人分、短時間労働者は0.5人分でカウント、重度身体障がい者・重度知的障がい者は1人を2人分としてカウントして算出。

健康投資施策の取組状況の指標



■ 入社3年以内の離職

当金庫がお客さまとの共通価値の創造を実現していくには、職員一人ひとりの豊かな創造性と柔軟な発想が必要と考えており、そのために働きやすい職場環境の構築と風通しの良い社内風土の醸成を図っています。

	2019年度 (2017年度入社)		2020年度 (2018年度入社)		2021年度 (2019年度入社)	
入社3年以内の離職率	13.7%		27.4%		18.8%	
入社人数と退職者数	入社	退職	入社	退職	入社	退職
	73人	10人	62人	17人	53人	10人

【解説】

■ 「入社後3年以内の離職率」

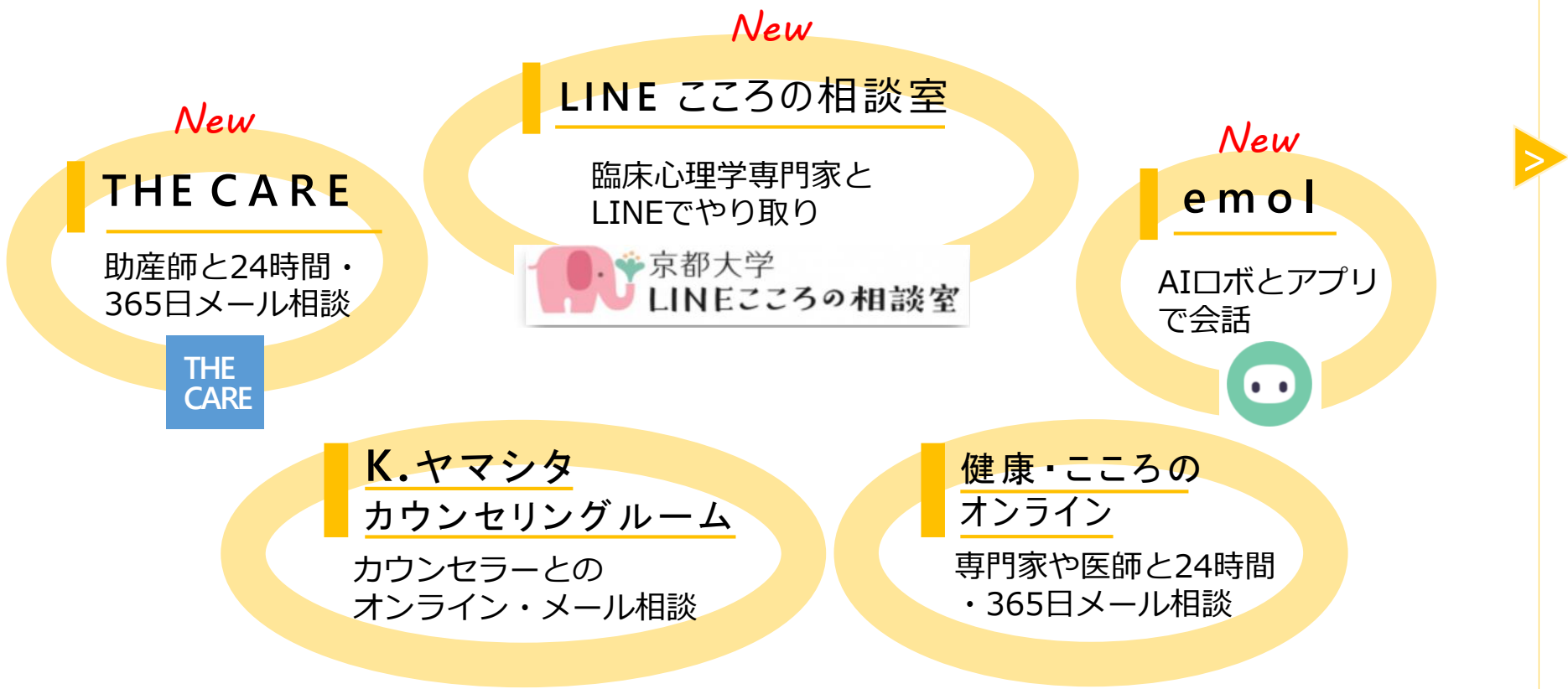
入社後3年以内に離職した人数の割合。

職員への健康関連施策の取組



■ メンタルヘルスケアの充実

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月より導入**しました。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。



【解説】

■ 「THE CARE」

健康と子育てのプロである助産師と365日24時間メール相談できるサービス。本人や家族の健康、妊娠・出産、子育て、パートナーとの関係などについて、経験豊富な助産師が丁寧に応えます。

■ 「京都大学LINE心の相談室」

臨床心理学の専門家とLINEで心の相談ができるサービス。仕事、家族・友人関係、子育て・介護、体調・発達などについて、臨床心理士・公認心理士に簡単に悩みを相談できます。

■ 「emol」

感情を記録しながら、会話型AIとの対話により悩みを明確にし、解決へ導くメンタルセルフケアアプリ。自身の感情と向き合い、AIロボ「ロク」がいつでもどこでも優しく応えてくれます。

職員への健康関連施策の取組



■ ヘルシーランチ（健康弁当）

当金庫では、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、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健康弁当「ヘルシーランチ」を2019年7月より開始しました。新入職員向けの集合研修では、20代から自身の将来の健康を意識できるようヘルシーランチの試食会をしたり、「健康」をテーマにランチミーティングを行っています。

	2019年度	2020年度	2021年度
月平均利用者数	103人	62人	50人
月平均利用個数	311個	204個	157個



500kcal台	塩分2g前後
糖質量 60g以下	たんぱく質 約2g
野菜量 150g相当	4日間の日持ち
国産肉／米使用	添加物不使用

【解説】

■ 「ヘルシーランチ」

(株)AIVICKが提供している、医師や管理栄養士の監修のもと、デスクワーク中心の運動量が少ないビジネスパーソン向けに設計された健康弁当。20~30品目の食材を使用することで量的な満足感を残しつつ、低塩分ながら旨味を十分に感じられるよう無添加出汁を使用し、七大栄養素にこだわり抜いています。

職員への健康関連施策の取組

■ 新型コロナワクチンの職域接種

当金庫では、新型コロナウイルス感染症の拡大による、職員の感染リスク、お客さまへの感染リスクを考慮し、職員へのワクチン接種を推奨しています。職員の健康を最優先とし、安心安全な職場環境を維持するとともに、感染リスクの軽減と地域の負担軽減を目的に職域接種を行いました。対象者は全役職員・グループ会社社員とその配偶者とし、約2,100人が利用しました。また、接種後は直接帰宅し、翌日以降体調が不良となった場合は特別休暇扱いとしています。



【解説】

■ 「職域接種」

ワクチン接種に関する地域の負担を軽減し、接種の加速化を図っていくため、職域（企業や大学）単位でワクチン接種を行うこと。

※医師や看護師など医療職の他、会場運営に関わる人員を企業等が自ら確保することが実施要件となっています。

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

職員への健康関連施策の取組

人づくり
コミュニケーション

■フレックスタイム制勤務の導入

「暮らし方に合わせた働き方」を推奨する経営方針の下、職員の健康に配慮して勤務時間を調整するなど柔軟な働き方を推進することを目的に、**フレックスタイム制勤務**を導入しました。職員の予定に合わせて、始業・終業時刻を調整したり、夜遅くまで勤務した翌日は十分な休息を確保できるよう、上司と相談のうえ勤務時間を調整することが可能になっています。

■新型コロナウイルス感染症拡大防止策

全役職員がマスクを着用、体温測定、定期的なアルコール消毒、パーテーションの設置により感染拡大防止と各々の体調管理に努めています。また、通常時とは異なるフレックスタイムや時差出勤の推奨により、職員間の接触機会や通勤時の感染リスクの低減を図っています。

【解説】

■「フレックスタイム制勤務」

業務運営に支障をきたさない範囲において、一カ月間の定められた総労働時間の範囲内で、日々の始業・終業時刻や勤務時間を柔軟に調整できる制度。

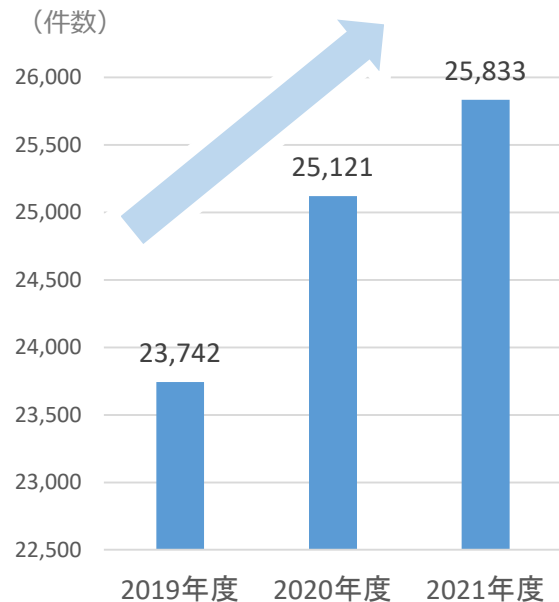


KPI（重要業績評価指標） Key Performance Indicator

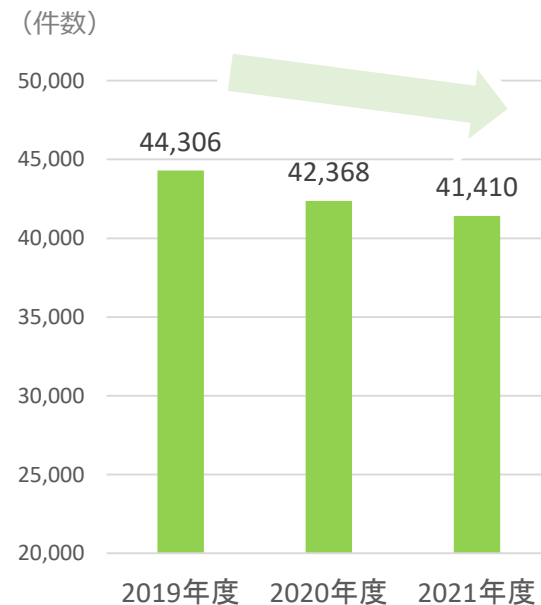
京信KPI（信頼のバロメーター）

当金庫は「お客さま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さまを増やし、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」との考え方のもと、**より多くのお客さま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。

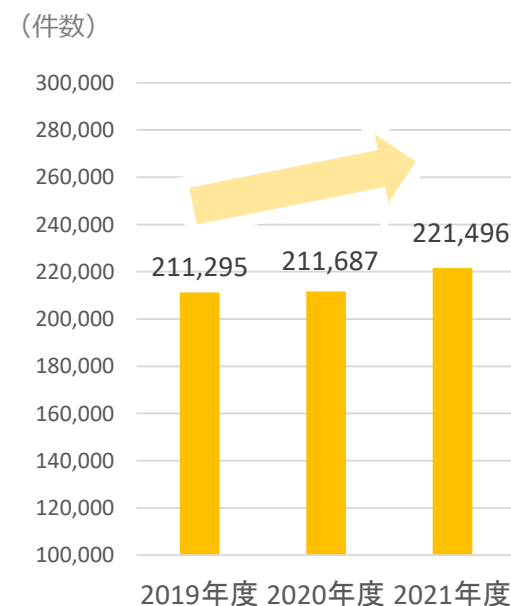
【事業性貸出先数】



【消費性貸出先数】



【サードステージ以上先数 ※】



【解説】

■「事業性貸出先数」

融資取引のある法人・個人事業者の先数

■「消費性貸出先数」

住宅ローン先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ご登録いただいているお客さまの内、サード、ゴールド、プラチナステージのお客さまの先数

※2021年11月1日付でポイントサービスの内容改定を行いました。

【解説】

■ 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さま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

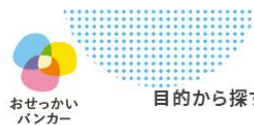
各金融機関が自己評価する上で、相応しい指標がある場合に独自に設定できる指標。

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、お客さまや地域社会の発展に向けて取り組んでまいります。

最新の取組事例は、「ICHIOSHI-京信のいちおし-」のコーナーで紹介しています。
お客さまの声と合わせて掲載していますので、下記よりこちらもご参照ください。

[ICHIOSHI - 京信のいちおし | 京都信用金庫の取組紹介ページ \(kyoto-shinkin.co.jp\)](https://kyoto-shinkin.co.jp)

京信のいちおし
ICHIOSHI
京都信用金庫の取組紹介ページ



個人・事業主の皆様に

皆様とともに

良の顧客本位のための

検索



京都信用金庫

寄り添う・つなげる

地域をゆたかに

人づくりと社内改革

事例紹介

お客様の喜びの声

ご相談・お問い合わせ

よりそう、 つなげる。

わたしたちは「おせっかいバンカー」として

地域の皆様の課題解決に向けて取り組んでいます

お客様の暮らしや事業支援、地域連携から人づくりまで、
地域の皆様に「おせっかいを焼く」ことを大切に、
人に寄り添い、未来へつなげる取組を行っています。

