

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 2022年度



開示項目一覧

「しあわせづくりサポート」による個人向け顧客サービスの向上

お客様のくらしに寄り添う取り組み

LPS (ライフプランシミュレーション)	【独自ベンチマーク】	P5
しあわせづくりセミナー	【独自ベンチマーク】	P6
あんしんサポート	【独自ベンチマーク】	P7
くらしのマッチング	【独自ベンチマーク】	P8
お客様同士の交流イベント	P9
ロールプレイング発表会	P10
オンライン接客サポート体制	P11
生命保険の共同募集	P12
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】	P13
共通KPI	P14

「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

事業者への本業支援の取り組み

創業支援	【共通ベンチマーク】	P23
ファンド支援	【選択ベンチマーク】	P24
プロジェクト方式による本業支援	【独自ベンチマーク】	P25
事業承継支援	【選択ベンチマーク】	P26
「京信人材バンク」	【独自ベンチマーク】	P27
クラウドファンディング	【独自ベンチマーク】	P28
ビジネスマッチング	【独自ベンチマーク】	P29
マッチング商談会	【独自ベンチマーク】	P30
事業再構築補助金採択支援	【独自ベンチマーク】	P31
事業者のデジタル化支援	【独自ベンチマーク】	P32

事業者への財務支援の取り組み

事業性評価に基づく融資	【共通ベンチマーク】	P33
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】	P34
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】	P35
経営改善先の推移	【共通ベンチマーク】	P36
「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】	P37

顧客サービスの向上につながるITの活用と業務改革

事務の集中化による業務改革

BOC (Back Office Center)	【独自ベンチマーク】	P39
--------------------------	------------	-----

ITの活用による業務改革

融資電子契約	【独自ベンチマーク】	P40
リモートチャット	【独自ベンチマーク】	P41

「ソーシャルな地域社会」の実現に向けて

地域のソーシャルマインド醸成の取り組み

ソーシャル企業認証制度 S認証	【独自ベンチマーク】	P43
京信ソーシャル・グッド預金	【独自ベンチマーク】	P44
京信ソーシャル・グッド融資	【独自ベンチマーク】	P45
「SOCIAL GOOD DAY 2022 @QUESTION」	【独自ベンチマーク】	P46
「ウクライナ避難民の子ども達への絵本プロジェクト」	【独自ベンチマーク】	P47
LGBTおよび事実婚の方々に対応した住宅ローン	【独自ベンチマーク】	P48

ゆたかなコミュニティづくりの取り組み

「QUESTION」	【独自ベンチマーク】	P49
「Umekoji MArKet」と「QUESTION 梅小路」	P50
膳所支店の取り組み	P51
「京信コミュニティークーポン」	【独自ベンチマーク】	P52

環境に配慮した取り組み

使用済衣服の回収&循環プロジェクト「RELEASE⇔CATCH」	【独自ベンチマーク】	P53
シェアサイクルサービス	【独自ベンチマーク】	P54

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がゆたかな社内風土

コミュニケーションがゆたかな社内風土

「2000人のダイアログ」	P56
社内SNS「TUNAG」	【独自ベンチマーク】	P57
コミュニケーションリーダー	P58

真のバンカーを育てるための人づくり

マイスター制度	【独自ベンチマーク】	P59
人づくり施策	P60
自律型人材を育成するための人づくり	P62
褒める文化・各種表彰制度	P65
認知症サポーターの養成	【独自ベンチマーク】	P66
銀行ジェロントロジストの取得推進	【独自ベンチマーク】	P66
資格等取得の推奨	【独自ベンチマーク】	P67
中小企業診断士の育成	【独自ベンチマーク】	P68

人的資本経営の情報開示

管理職に占める女性労働者の割合	【独自ベンチマーク】	P69
育児休業取得率	【独自ベンチマーク】	P69

健康投資施策の取り組み

健康診断受診の推奨	【独自ベンチマーク】	P70
ストレスチェック受診の推奨	【独自ベンチマーク】	P70
人間ドック受診の推奨	【独自ベンチマーク】	P71
禁煙の推奨	【独自ベンチマーク】	P72
自転車通勤の推奨	【独自ベンチマーク】	P72
平均有給休暇取得日数	【独自ベンチマーク】	P73
平均退店時間	【独自ベンチマーク】	P73
平均月間所定外勤務時間	【独自ベンチマーク】	P73
障がい者の雇用	【独自ベンチマーク】	P74
短時間勤務利用者数	【独自ベンチマーク】	P74
入社3年以内の離職	【独自ベンチマーク】	P75
メンタルヘルスクアの充実	P76
健康経営の推進	P77

職員が活き活き働くための取り組み

チャレンジ副業制度	【独自ベンチマーク】	P78
グランシニア制度	P79
キャリアパートナー制度	【独自ベンチマーク】	P80
京信アントレ・サポート制度	【独自ベンチマーク】	P80

「参考」金融仲介機能のベンチマークについて	P81
-----------------------	-------	-----

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



おせっかい
バンカー

「しあわせづくりサポート」による
個人向け顧客サービスの向上

「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

顧客サービスの向上につながる
ITの活用と業務改革

「ソーシャルな地域社会」の実現に向けて

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がゆたかな社内風土

「しあわせづくりサポート」による 個人向け顧客サービスの向上



当金庫は、お客様一人ひとりの最善の利益を追求し、お客様のしあわせづくりをサポートすることが事業の目的であるとの考えのもと、2017年に「しあわせづくりサポート宣言」を公表しました。この宣言に基づき、お客様のゆたかな暮らしを実現するため、金融知識だけでなく、暮らしのサポートに関わる幅広い知識を身に付け、しあわせづくりをお手伝いしています。

お客様のくらしに寄り添う取り組み

LPS (ライフプランシミュレーション)

お客様に合ったくらしのアドバイスや金融商品を提供することを目的に、お一人おひとりに合わせたライフプランを作成するライフプランシミュレーションサービス「くらしのカルテ」をご提案しています。専任のライフプランアドバイザー（以下、LPA）がお客様ごとにライフプランシミュレーションを作成し、教育費や住居費、介護費用などお金のかかる時期と金額をご案内します。また、LPAはお客様のライフプランを通じて、くらしのお金の理想的なバランスをお伝えします。お客様から生活にかかる費用についての詳細をお伺いしながら作成する「じっくりプラン」と、窓口で9つの質問から作成する「さくっとプラン」をご用意しています。

じっくりプラン

お客様の家計全体の状況と将来設計を照らし合わせ、LPAがお客様と一緒に現在とこれからの家計を確認し、ライフプランを作成します。作成後は、1年毎に「決算」を行い、定期的に面談しながらお金について考えることを習慣化できるようにサポートし、継続してお客様のしあわせづくりに寄り添います。



さくっとプラン

窓口タブレットを用いて、収入、金融資産、家族構成、お子様の進学、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ができ、ご自分のライフプランを考える第一歩としてご好評をいただいております。

	2020年度	2021年度	2022年度
LPS (じっくりプラン) 会員数	169人	289人	345人

	2021年度	2022年度
LPS (さくっとプラン) 作成者数	4,184人	3,311人

お客様のくらしに寄り添う取り組み

しあわせづくりセミナー

当金庫では「貯蓄から投資・資産形成」を金融リテラシー向上の観点から後押しするために、お客様のライフプランに合わせた資産形成に役立つセミナーを開催しています。

将来のくらしやお金、相続等について考える教養型セミナーだけでなく、フラワーアレンジメントや健康体操などの体験型セミナー等、お客様のくらしの充実やコミュニティ作りを目的としたしあわせづくりに寄り添うセミナーを行っています。

	2020年度	2021年度	2022年度
資産形成世代向け	8	19	22
パートナー企業社員様向け	11	28	25
シニア世代向け	0	1	11
体験型セミナー	0	2	24
セミナー実施回数計 (うちオンライン開催)	19 (9)	50 (40)	82 (19)
セミナー参加人数	186	411	988

資産形成世代向けライフプランセミナー

- ・今さら聞けないふるさと納税のキホン（2022年11月）
- ・どちらがおすすめ？積立投資と一括投資（2023年3月）

パートナー企業社員様向けセミナー

- ・未来のために今から始めようコツコツ積立投資（2022年8月本店）
- ・押さえておきたい投資の基礎（2023年3月東亀岡支店）

シニア世代向けセミナー

- ・アクティブシニアサロン～学んで動いてフレイル予防～
(2023年3月東桂支店)
- ・相続終活セミナー（2023年3月東山支店）

体験型セミナー

- ・バレンタインフラワーアレンジメント（2023年2月膳所支店）
- ・陶芸体験（2023年3月松井山手支店）

「しあわせづくりサポート」による個人向け顧客サービスの向上

お客様のくらしに寄り添う取り組み

あんしんサポート

当金庫では、地域の皆様に安心してゆたかなシニアライフをお過ごしいただけるよう、様々な取り組みを行っています。各店舗がシニアのお客様に寄り添ったサービスを提供するためのサポートを行う「あんしんサポートデスク」を設置し、「成年後見制度取次サービス」の受付や行政機関との連携、シニア向けの商品・サービスの開発などを行っています。

つないで安心代理人サービス

ご自身が認知症と診断され、お取引が困難になられた場合に備え、あらかじめ当金庫とのお取引についての代理人を指定していただける「つないで安心代理人サービス」を2022年10月から開始しました。

つないで安心代理人サービス件数 126 件

※2022年10月～2023年3月末実績

相続時円滑払戻預金 家族へのかけはし

将来、ご自身がお亡くなりになった際に「家族に葬儀費用などの負担をかけてしまうのではないか」という不安を多くの方がお持ちです。当金庫では、万一の場合にご家族の方が通常の相続手続よりもスピーディに贈与資金をお受け取りいただける預金商品「相続時円滑払戻口座 家族へのかけはし」を2022年8月より取り扱いを開始しました。

認知機能チェック

お客様の生涯にわたるしあわせづくりをサポートするとともに、認知機能の低下を早期に発見し、お客様の生活と財産をお守りするための「認知機能チェック」をご案内しています。このサービスは、一般社団法人 日本意思決定支援推進機構（意思決定サポートセンター）の運営のもと、公認心理師が実施するもので、チェック結果を生活習慣の改善などに役立てていただくことができます。

 京都信用金庫

×



意思決定サポートセンター
一般社団法人 日本意思決定支援推進機構

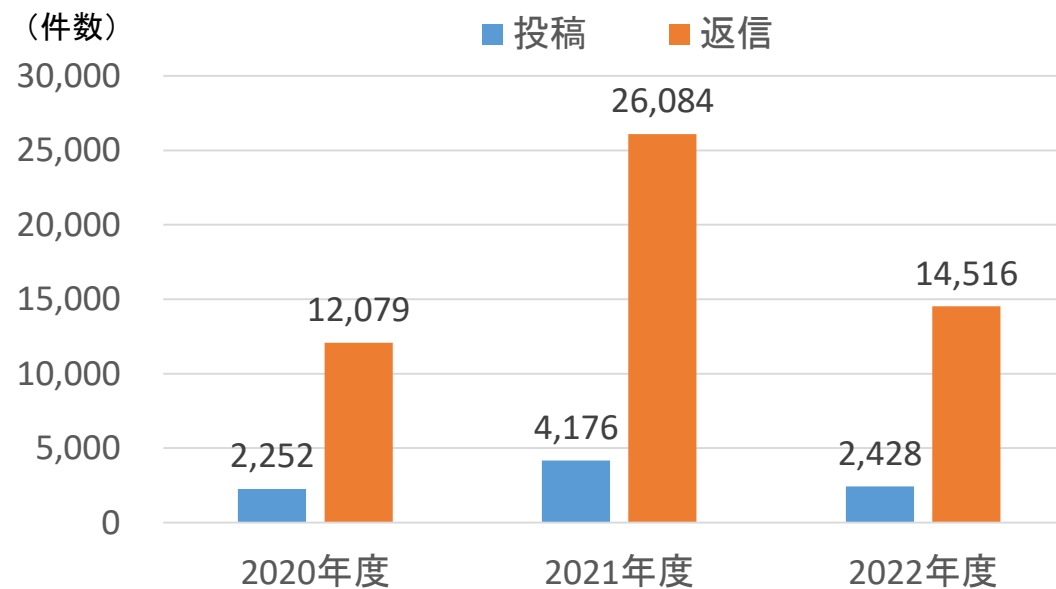
お客様のくらしに寄り添う取り組み

くらしのマッチング

当金庫は、地域に根差したコミュニティ・バンクとして地域のお客様の事業や生活に「役立つ金融機関」を目指しています。私たちはお客様にとって身近で親しみのある相談相手であるべきと考え、人と人とのつな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温かいアドバイスをお客様に提供するサービスとして「くらしのマッチング掲示板」を運営しています。

くらしのマッチング掲示板

職員がお客様との会話から日常のお悩みや関心事を幅広くお聞きし社内のネットワーク上の「くらしのマッチング掲示板」に投稿します。全役職員が自分の知恵や体験、そして地域の方のご意見もいただきながら、“寄ってたかって”様々なアドバイスや解決策を出し合い、お客様の課題解決をサポートします。



「しあわせづくりサポート」による個人向け顧客サービスの向上 お客様のくらしに寄り添う取り組み

お客様同士の交流イベント

当金庫をメインの金融機関としてご利用いただいているお客様で構成している「Cフレンド」の皆様に対し、各支店の担当がお客様の課題や希望に寄り添い、長期的な信頼関係を育むことを目的としたコミュニティづくりを進めています。また、お客様同士の交流を図るためにCフレンドを対象にしたワークショップを定期的で開催しています。お客様の趣味や関心事をお伺いしながら、新たな体験ができる場づくりを目指しています。

Cフレンドイベント

当金庫のコミュニティ・ビルディング「QUESTION」にてお客様同士の交流イベントを定期的で開催しています。

過去のイベント例

- 麴の発酵調味料づくりワークショップ
- お出汁のワークショップ
- クリスマススワッグづくり体験
- カカオから作るチョコレートワークショップ

「しあわせづくりサポート」による個人向け顧客サービスの向上

お客様のくらしに寄り添う取り組み

ロールプレイング発表会

当金庫では、顧客本位の業務運営に係る方針として「しあわせづくりサポート宣言」を公表しており、職員の意識定着に向けた取り組みの一つとしてロールプレイング発表会を毎年開催しています。

2023年2月に開催したロールプレイング発表会では、予選通過後に選出された4名が本選である発表会にて約100名の役職員が聴講しました。会話の中からお客様の課題や希望を見つけ、課題解決のための情報提供や具体的な金融商品のご提案の流れを発表しました。また、発表会の様子を社内SNSに配信し、全役職員の接客力や対話力の向上に努めています。お客様の「しあわせづくり」のためにどんなご提案ができるのかを含めて考える学びの機会として活用しています。

1次予選（全店舗参加）

オンライン開催



2次予選（1次予選通過者）

オンライン開催



発表会（2次予選通過者）

リアル開催



「しあわせづくりサポート」による個人向け顧客サービスの向上

お客様のくらしに寄り添う取り組み

オンライン接客サポート体制

預り資産等の相談業務においてデジタル技術を積極的に活用し、お客様によりわかりやすく説明するために、オンラインでの接客サポート体制を整えています。

金融資産に対するアドバイスについてお客様の幅広いニーズにお応えするために営業店職員と本部職員のLPAが連携しながら「よりそうアドバイザー」としてオンラインでご相談をお受けします。

また、日々の事務取扱や商品の案内方法など、営業店職員の質問や相談を解決するために「リモート接客チーフ」を本部に配置しています。

営業店のサポート体制強化を図り、職員の事務の知識・接客スキルの向上に努めています。



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、お客様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を通じて面談し、より専門的な情報をわかりやすくご案内しています。

リモート接客チーフ

お客様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（リモート接客チーフ）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。

「しあわせづくりサポート」による個人向け顧客サービスの向上 お客様のくらしに寄り添う取り組み

生命保険の共同募集

お客様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、P Gフレンドリー・パートナーズ株式会社（以下、PFP）と生命保険の共同募集を行っています。お客様とのライフプランをベースとした対話の中で、保険のニーズを聞き取った際に保険の専門家であるPFPと連携し、保険商品をご案内しています。お客様に最適な保険のプランニングをPFPとともに行うことで、お客様に寄り添い、将来的にのお客様のお役に立つ保険商品が提供できるよう努めています。

保障診断サービス

既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。お客様がライフプランに合わせた保険に加入されているか、保険証券をもとにご案内を行っています。



資産の引き継ぎ相談

お客様の資産の引き継ぎについてのお考えや、ご家族への想いをお伺いしながら、贈与に関するアドバイスを保険の専門家と一緒にを行います。



「しあわせづくりサポート」による個人向け顧客サービスの向上

お客様のくらしに寄り添う取り組み

長期・積立投資による資産形成のサポート

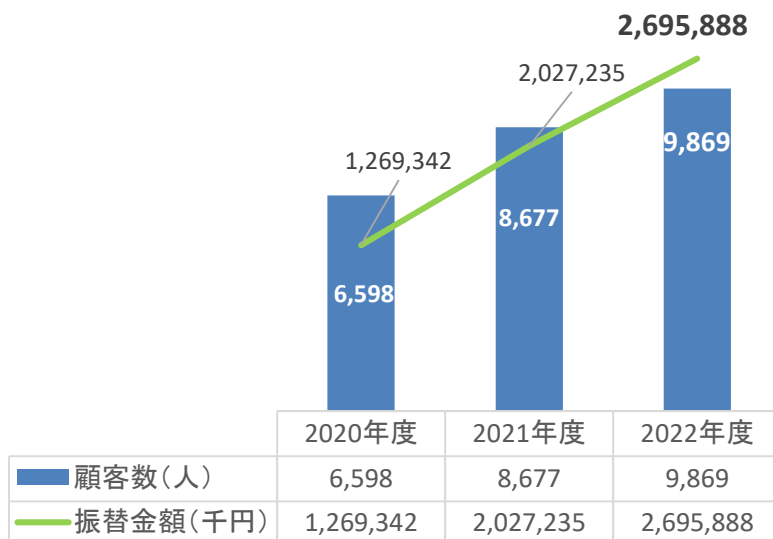
お客様それぞれのライフプランの実現に向けて、積立投資による資産形成を提案しています。また、つみたてNISAやiDeCo等の非課税制度の活用を推奨し、資産形成に有効な情報提供に努めています。

情報提供

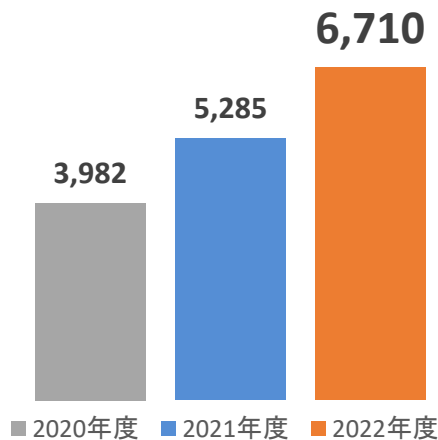
NISA・iDeCoに関するセミナーの開催や、パンフレット・資産運用アドバイスツール等を用いて、お客様にわかりやすい情報をお届けしています。



積立投資信託の契約者数、契約金額



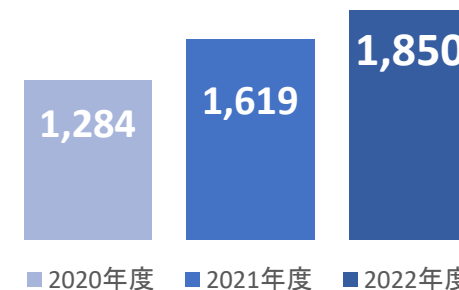
つみたてNISAの契約者数



iDeCoの申込者数

過去3年（2020～2022年度）の累計申込者数

950件



【独自ベンチマーク】

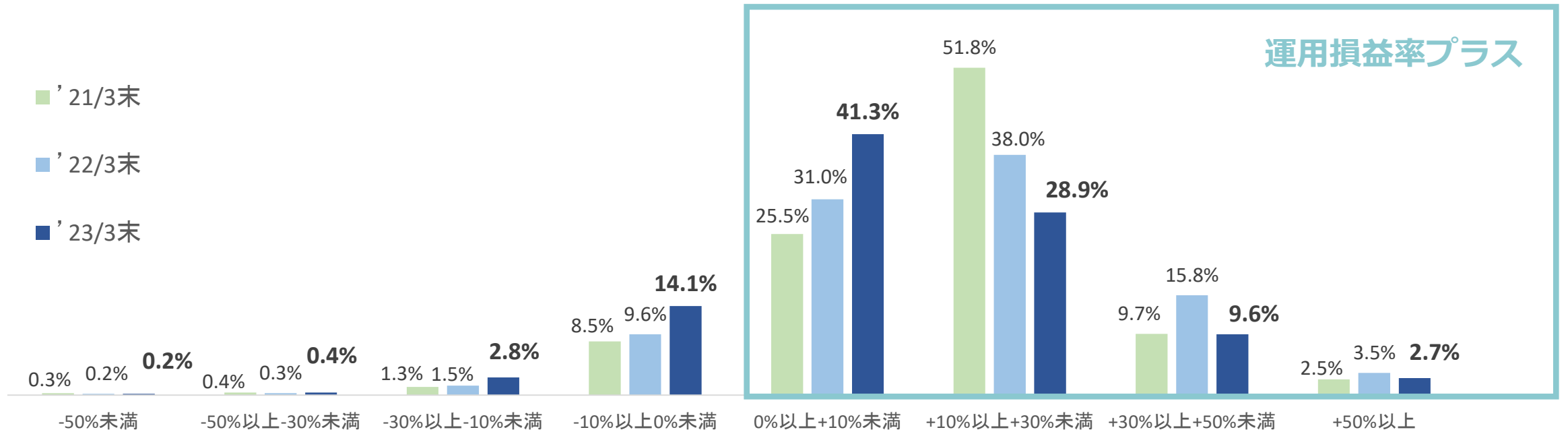


共通KPI

「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KPIは以下のとおりです。

共通KPI 運用損益別顧客比率

当金庫で投資信託を保有するお客様の運用損益状況を、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）のお客様は**82.5%**でした。



基準日：2023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

**共通KPI 投資信託 預り資産残高上位20銘柄の
コスト・リターン／リスク・リターン**

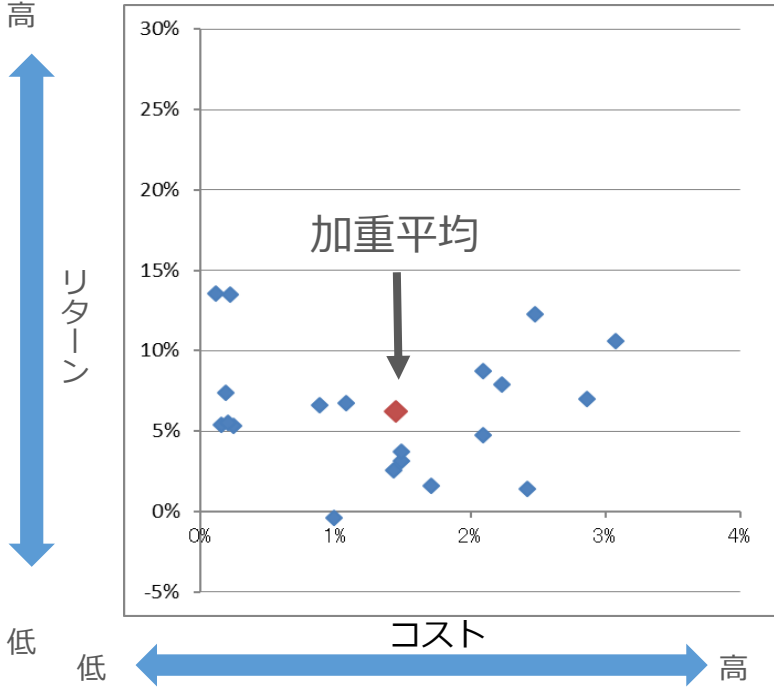
2023年3月末

コスト・リターン

高

低

リターン

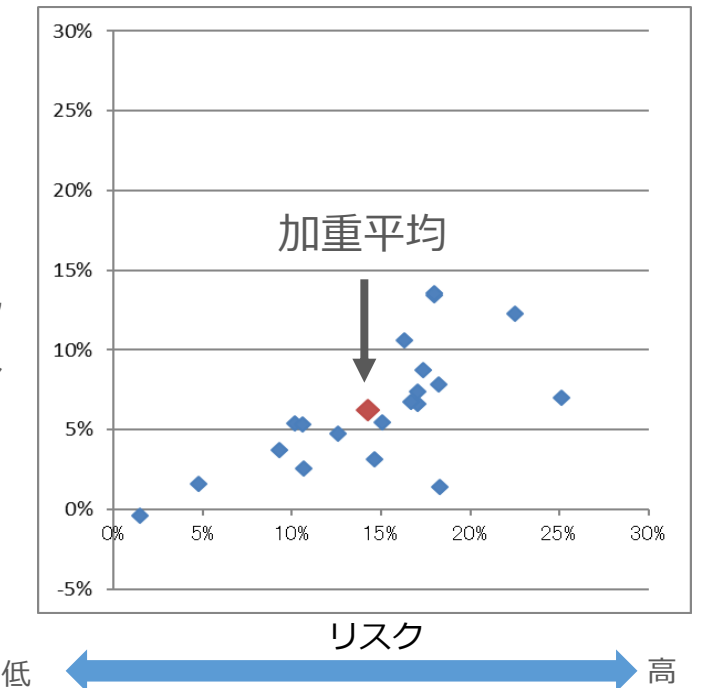


リスク・リターン

高

低

リターン



残高加重平均値	コスト	リターン
	1.45	6.25

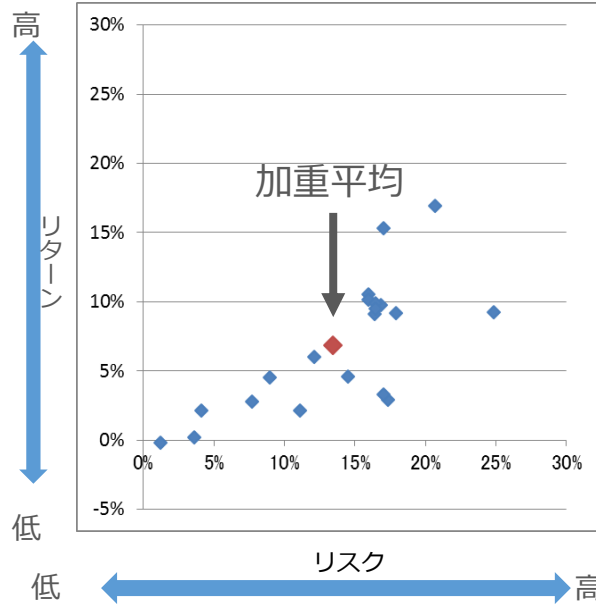
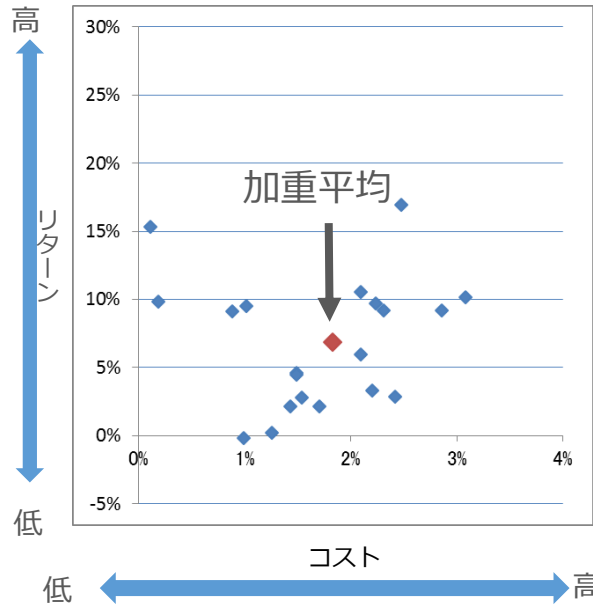
残高加重平均値	リスク	リターン
	14.27	6.25

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

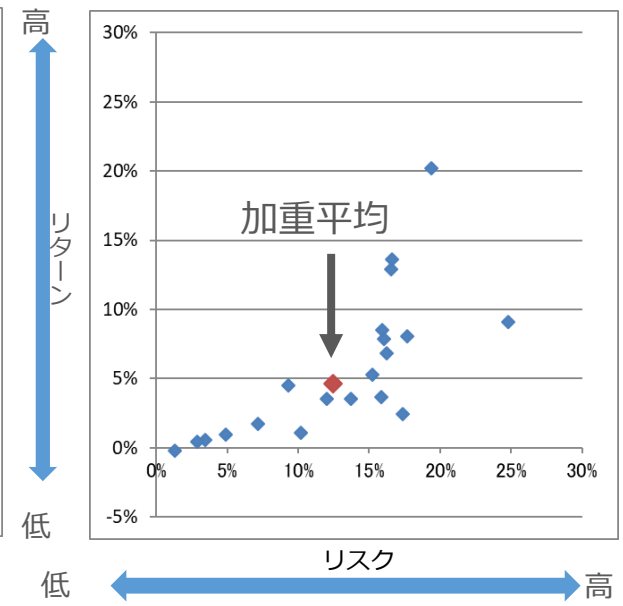
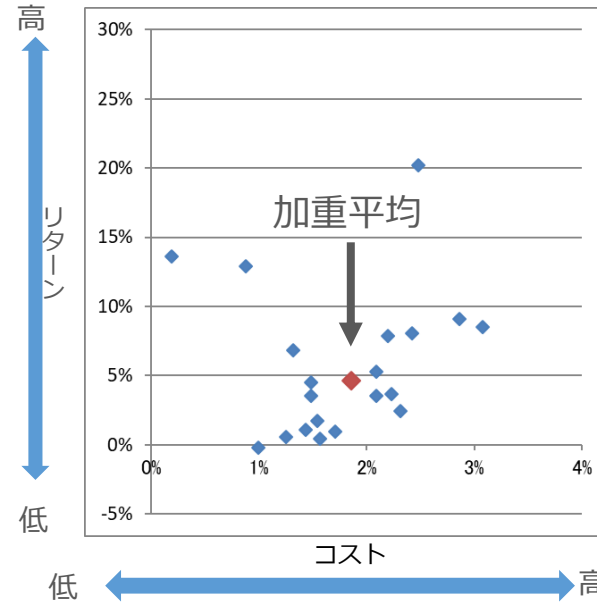
リスク：過去5年間の月次リターンの標準偏差（年率換算）
 騰落率算出の際に用いる基準価額は分配金再投資後（税引前）の基準価額を使用
 ※本資料作成に係るデータ出所：株式会社N T Tデータ・エービック
 ※上記は将来における当金庫の取扱の投資信託のリターン、リスクを示唆、保証するものではありません

共通KPI 投資信託 預り資産残高上位20銘柄の コスト・リターン/リスク・リターン

2022年3月末



2021年3月末



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

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

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KPI 当金庫の投資信託の預り資産残高上位20銘柄

2023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	18.22	7.87
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	4.75	1.60
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	17.35	8.71
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	14.60	3.17
5	たわらノーロードバランス (8資産均等型)	アセットマネジメントOne (株)	0.15	10.14	5.41
6	つみたて8資産均等バランス	三菱UFJ国際投信 (株)	0.24	10.59	5.32
7	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	16.30	10.59
8	つみたて先進国株式	三菱UFJ国際投信 (株)	0.22	17.97	13.46
9	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	10.68	2.58
10	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	17.04	6.61
11	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	18.29	1.42
12	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	17.99	13.54
13	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	22.52	12.30
14	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	1.47	-0.40
15	つみたて日本株式 (TOPIX)	三菱UFJ国際投信 (株)	0.20	15.07	5.49
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	17.07	7.40
17	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投信 (株)	1.49	9.31	3.74
18	コモンズ30ファンド	コモンズ投信 (株)	1.08	16.70	6.74
19	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	12.61	4.75
20	HSBCインドオープン	HSBCアセットマネジメント (株)	2.86	25.15	7.01

※個別商品を推奨しているものではありません。

共通KPI 当金庫の投資信託の預り資産残高上位20銘柄

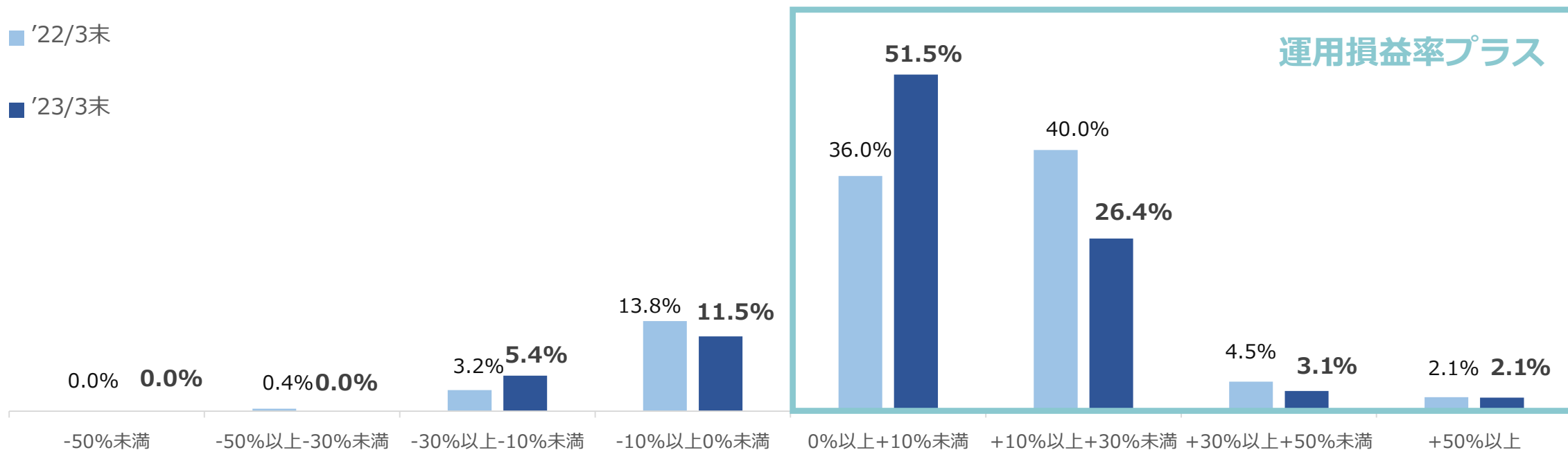
2022年3月末		※設定後5年以上		
No.	ファンド名	コスト	リスク	リターン
1	新光US-REITオープン (ゼウス)	2.23	16.83	9.74
2	グローバル・ソブリン・オープン (毎月決算型)	1.71	4.12	2.16
3	ノムラ日米REITファンド (毎月分配型)	2.09	15.99	10.53
4	しんきんJリートオープン (毎月決算型)	1.49	14.50	4.59
5	短期豪ドル債オープン (毎月分配型)	1.43	11.08	2.13
6	グローバル・ヘルスケア&バイオ・ファンド (健次)	3.08	15.96	10.14
7	アジア・オセアニア好配当成長株オープン (毎月分配型)	2.42	17.37	2.89
8	しんきんインデックスファンド225	0.88	16.42	9.11
9	ダイワ日本国債ファンド (毎月分配型)	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-	2.48	20.71	16.96
11	しんきん3資産ファンド (毎月決算型)	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)	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)	1.54	7.69	2.80
14	たわらノーロード先進国株式	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)	2.31	17.90	9.21
16	たわらノーロード日経225	0.19	16.45	9.86
17	HSBCインドオープン	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)	1.25	3.60	0.21
19	三井住友・げんきシニアライフ・オープン	2.20	17.04	3.31
20	インデックスファンド225	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。

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-ロボテック-	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

共通KPI 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様の運用損益状況を、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）のお客様は**83.1%**でした。



基準日：2023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）

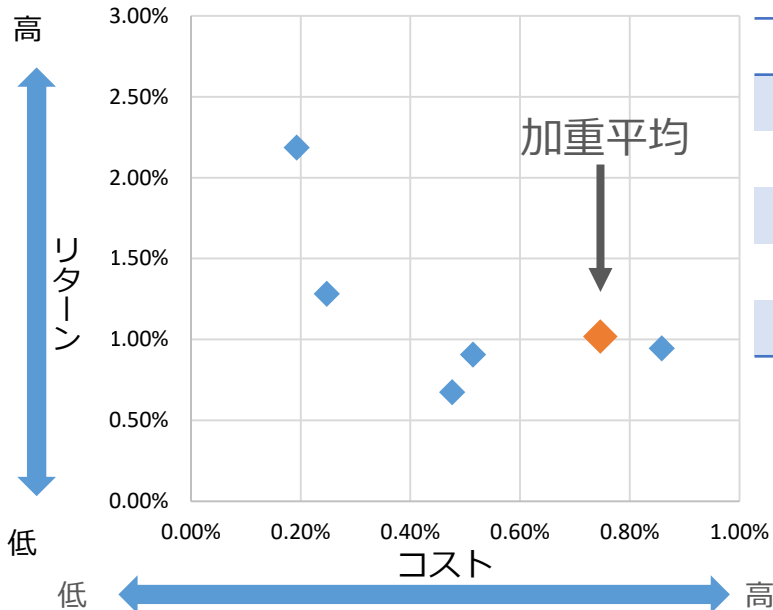
解約返戻金額について、時価評価を行うため、金利変動による市場価額調整（MVA）は反映する

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KPI 外貨建保険 預り資産残高上位20銘柄のコスト・リターン

2023年3月末

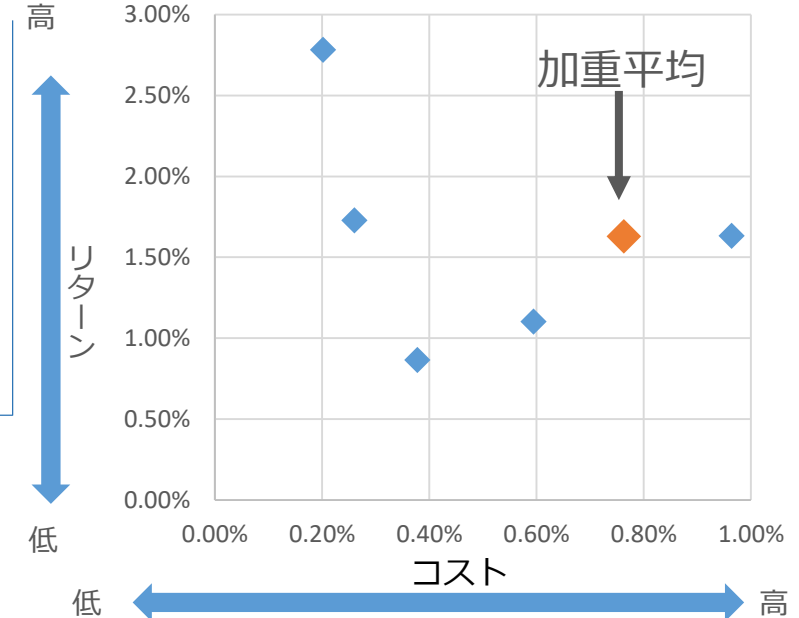


No.	商品名	コスト	リターン
1	プレミアレシーブ (外貨建て)	0.86	0.94
2	みらい、そだてる	0.48	0.67
3	アテナ	0.19	2.19
4	しあわせ、ずっと	0.51	0.91
5	アテナ2	0.25	1.28

No.	商品名	コスト	リターン
1	プレミアレシーブ (外貨建て)	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
	0.75	1.02

2022年3月末



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

「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

お せ っ か い バ ン カ ー

お困り事はありませんか？

精一杯お手伝いします。

つなげる金融、寄り添う金融。

解決してみせます！

いつでもご相談ください。

伴走します、どこまでも。

ん！と驚くご提案。

限らない未来に向かって。

一緒に考えます。

THE KYOTO SHINKIN BANK
<https://www.kyoto-shinkin.co.jp/>

伴 貴社が輝く未来を築いて

京都信用金庫

お悩みや課題をお持ちの皆様にご自身に寄り添う「おせっかいバンカー」として、融資のご相談だけでなく、事業を成長・発展させるための様々な伴走支援を行っています。

事業者への本業支援の取り組み

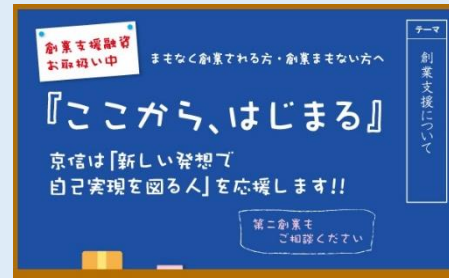
創業支援

地域経済の持続的発展を支えるには、地域に新たな企業・ビジネスを生むことが必要不可欠だと考えています。当金庫では、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」をキャッチコピーとして掲げ、起業家の皆様に支援する様々な取り組みを行っています。

	2020年度	2021年度	2022年度
創業件数 ※1	262件	423件	450件
第二創業件数 ※2	15件	20件	13件

京信創業支援融資「ここから、はじまる」

お客様の事業の進捗状況に合わせた融資形態の商品です。創業事業計画の作成から当金庫職員が寄り添い、事業の発展をご支援いたします。



※1：法人成、事業部門の独立、実質経営者の独立は含めません。

※2：既存事業を継続しつつ、新たな事業分野の製品やサービスの提供を開始し、新たな市場を開拓することです。



独自の創業支援融資や日本政策金融公庫と連携した融資をはじめ、起業家同士のネットワーク構築や事業の成長をサポートする様々な施策を行っています。当金庫はこれからも、地域の起業家の皆様に寄り添い、夢の実現を応援します。

京信・地域の起業家アワード

地域の起業家を起業マインドや独創性、成長性、社会性などの観点から評価し顕彰する制度です。地域経済の成長や社会課題の解決につなが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。



事業者への本業支援の取り組み

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。

京信ソーシャルキャピタル

当金庫独自ファンドである「京信イノベーションCファンド」や当金庫が出資する各種ファンドの管理を行う、2021年4月設立の当金庫100%出資子会社です。社会課題解決、地域社会活性化、イノベーション、事業連携による新たな価値の創造などの観点を主軸としています。必ずしも株式上場やM&Aのみを出口とするのではなく、地域活性化のためのイノベティブな取り組みに挑戦する企業を応援し、地域の未来の創造を目指します。



KYOSHIN
SOCIAL
CAPITAL

【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するファンドです。

【WAOJE海外進出支援ファンド】

海外を拠点とする日本人起業家のネットワークWAOJEの会員を対象としたファンド。当金庫はWAOJE京都支部の事務局として同組織の立ち上げ時より応援しています。

【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。

【京都想いをつなぐファンド】

営業エリア内の事業者を対象とした事業承継ファンド。第二創業も対象としています。

ファンド名	累計実行件数	累計投資実行額
京信イノベーションCファンド	12件	2億4,300万円
京都市スタートアップ支援ファンド (1号・2号)	25件	2億4,100万円
WAOJE海外進出支援基金	5件	3,800万円
京都想いをつなぐファンド	2件	3,200万円

※ 累計期間は各ファンド設立日～2023年3月末まで。【選択ベンチマーク】
投資実行額累計はファンド全体の額。

事業者への本業支援の取り組み

プロジェクト方式による本業支援

当金庫では、お客様が抱えるお悩みや事業課題の解決に向けてプロジェクトチームで取り組む「プロジェクト方式による本業支援」を行っています。お客様の課題解決に向けて、担当者だけでなく様々な知識や経験を持つ職員からなるプロジェクトを立ち上げ、営業店・本部職員が「寄ってたかって」アイデアを出し合い、お客様のことを考え抜くことで、お客様にとって最適な課題解決策のご提案を行っています。

	2020年度	2021年度	2022年度
本業支援 プロジェクト開始件数	308先	434先	203先

コミュニティ・バンクとしての在り方を目指す当金庫では、ただ単に資金面でのご支援をすることにとどまらず、「おせっかいバンカー」としてお客様や地域の課題解決に向けて今後も取り組んでいきます。



事業者への本業支援の取り組み

事業承継支援

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の引継ぎ・事業承継は重要課題の一つとなっています。一方で、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、対応に悩んでおられる事業者様もおられます。

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、事業者様お一人おひとりの事業承継課題に向き合っています。お客様に寄り添い、経営者・後継者・従業員・そしてそれぞれのご家族にとって最適な事業承継をご提案することで、事業にかける「想い」をつなぐ事業承継を目指しています。

事業承継個別相談会

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担当者と共有し、経営者に対して最適なアプローチができるよう、個別相談会を実施しています。

事業をつなぎ、人をつなぎ、想いを繋ぐ

アトツギ
支援

事業承継のことは京信にご相談ください

京都信用金庫

	2020年度		2021年度		2022年度	
	実施回数	相談社数	実施回数	相談社数	実施回数	相談社数
事業承継 個別相談会	5回	122社	9回	330社	9回	216社

※各実施回につき4～5日程の開催を行っています。

	2020年度	2021年	2022年度
事業承継支援 相談件数	622件	875件	564件
内、事業アトツギ 支援部関与率 ※	41%	51%	74%

※ 同行訪問および個別相談会での検討を行った割合

京信アトツギゼミ

事業承継課題の一つとして、「後継者教育」をあげる事業者は増加傾向にあり、後継者教育の場の需要は高まっています。そこで当金庫では、後継予定者もしくは承継後間もない経営者を対象に、知識の習得や同じ境遇の仲間と出会える場としていただくために、京信アトツギゼミを開催しており、2022年度は**17名**のご参加をいただきました。

事業者への本業支援の取り組み



「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」を設置しています。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。

人材に関する総相談件数
(2022年度)

253 件

【 人材紹介部門 】

	2020年度	2021年度	2022年度
求人事業者数	149社	324社	523社
求職者登録数	18人	47人	61人
成約件数	12件	10件	19件

※3月末時点

※3月末時点

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。

【 複業部門 】

	2021年度	2022年度
まちのタレント登録数	19人	40人
まちごとオフィス登録者数	35人	52人
まちのタレントバンク成約数	4件	18件
副業・兼業成約件数 (外部委託型)	3件	22件

※累計数

※累計数

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。

事業者への本業支援の取り組み

クラウドファンディング

お客様の事業拡大を支援するために、クラウドファンディングのご提案を行っています。プロジェクトページの作成やPR方法についてのアドバイスも行い、お客様の商品やサービスなどが一人でも多くの支援者に届き、事業の拡大につながるようサポートしています。

Makuake

組成 **24** 件 支援金額 **40,000** 千円

運営会社：株式会社マクアケ

GREEN FUNDING

組成 **1** 件 支援金額 **306** 千円

運営会社：株式会社ワンモア

READYFOR

組成 **4** 件 支援金額 **4,650** 千円

運営会社：READYFOR株式会社

CAMPFIRE

組成 **4** 件 支援金額 **1,900** 千円

運営会社：株式会社CAMPFIRE

みっけ！ Kyoto

クラウドファンディング「BOOSTER」と連携した「クラウドファンディング掲載」と、大丸京都店・QUESTIONでの「店舗展示」の2つのチャネルを組み合わせ、
「京都の魅力に貢献する」気概や思いを持った方々の資金調達やファン作りを応援するものです。昨年度に引き続き、今年度「第2弾」を実施しました。

出展企業数
12社

総支援金額
6,611千円

事業者への本業支援の取り組み

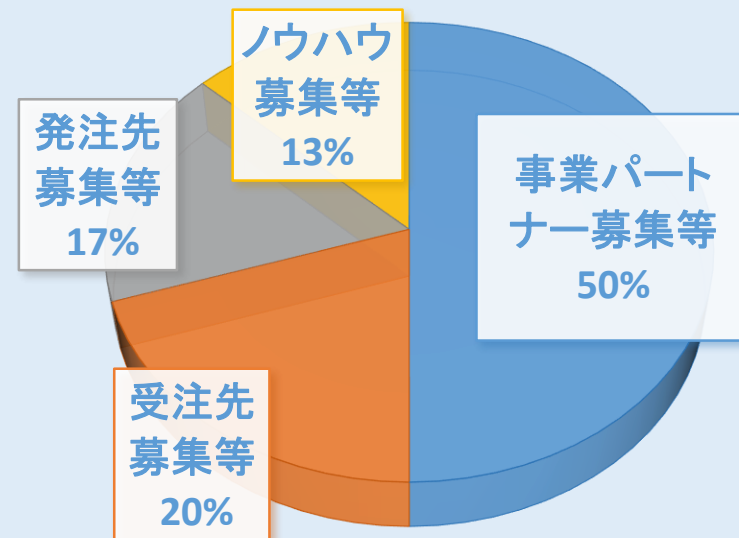
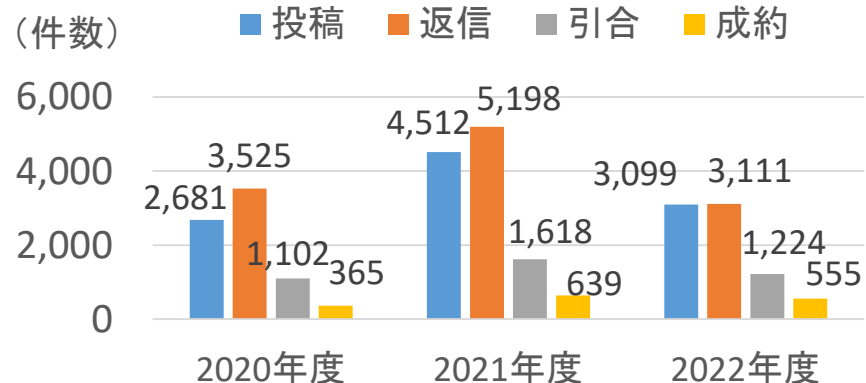
ビジネスマッチング

お客様の事業の成長と発展をサポートするため、事業者を相互にマッチングさせる取り組み「ビジネスマッチング」を行っています。当金庫の幅広いネットワークを活かし、人と人、事業と事業をつなぎ、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。

ビジネスマッチング掲示板

職員がお客様からお伺いしたお悩みや事業課題を投稿し、これに対し別の職員が課題解決のアイデアや他のお客様とのマッチング提案を返信する社内ネットワーク上の掲示板システムです。

役職員全員が日常的にこの掲示板をチェックしており、お客様の課題を社内で共有し、金庫全体のネットワークを活かしたスピーディーな情報のご提供を実現しています。



2022年度 投稿内容の内訳

事業者への本業支援の取り組み

マッチング商談会

当金庫では、ビジネスマッチング活動の一つとして、様々な商談会を開催し、お客様の販路拡大をサポートしています。

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、様々なバイヤーが一堂に会して地域の企業との商談を行うイベントです。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。

開催回数
2回

バイヤー参加数
5社

サプライヤー参加数
50社

商談件数
67件



製造業オンライン商談会

コロナ禍において減少した事業者の商談機会をご提供するために、製造業を対象としたオンライン商談会を実施しました。京都・滋賀・大阪地域をまたいだ販路開拓や事業課題の解決、ビジネスチャンスの創出につながる出会いの場の提供をしています。

発注企業数
29社

受注企業数
65社

商談件数
138件

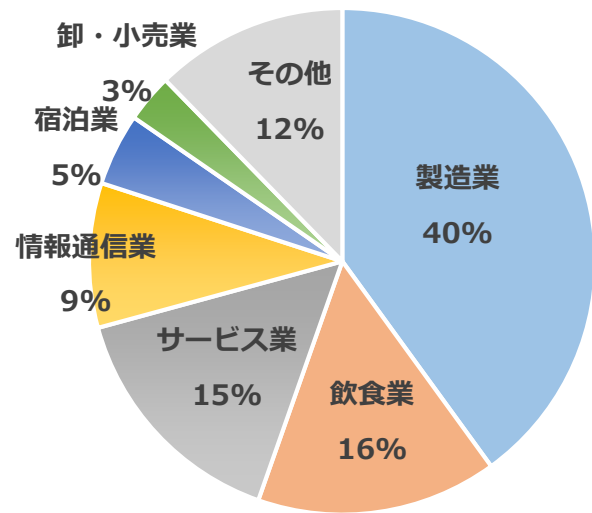
事業者への本業支援の取り組み

事業再構築補助金採択支援

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8回までの合計件数が**全国の金融機関の中で最多の659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。



【当金庫が関与した第8回採択先の業種内訳】



採択合計件数 **659** 件

当金庫が認定支援機関として関与した採択件数

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
第6回	51件
第7回	79件
第8回	65件

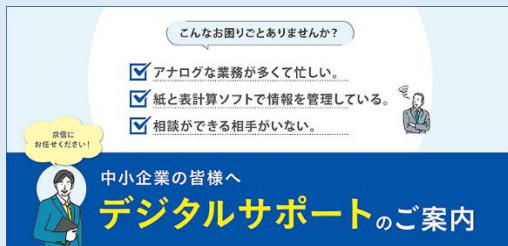
事業者への本業支援の取り組み

事業者のデジタル化支援

「DX（デジタルトランスフォーメーション）」という言葉が一般化している昨今、地域の事業者が持続的に事業を成長・発展させていくためには、事業や業務のデジタル化への対応が求められます。当金庫では、地域事業者のデジタル化を、様々な方法で支援しています。

デジタルサポート

デジタル化について悩みを抱える事業者に対し、当金庫の経験豊富な職員と、関連会社である株式会社 京信システムサービスを初めとしたIT企業が連携し、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、及び、それぞれの事業者の特性に合わせたシステム導入のご提案を行っています。



デジタルサポート相談件数 **146** 件

デジタルサポート成約件数 **18** 件

「京信デジタル相談会」

地域事業者のデジタル化に対する関心の高まりを受け、自社のデジタル化の進め方について課題を抱える事業者を後押しするため、デジタル相談会を開催しました。個別ブースでの相談受付やセミナーなどを実施。

リアル開催来場者数 **87** 事業者

オンライン開催参加者数 **53** 事業者

その他のデジタル化支援

◆ 「まとめて資金管理」

当金庫や他金融機関の預金残高を一括して確認いただける企業向けサービス。

◆ キャッシュレスサポート

飲食業・小売業・サービス業を営む事業者を中心としたキャッシュレス決済導入サポート。

◆ ネットショップ開設サポート

簡単に開設できるサービスのご紹介と共に、セミナー開催や個別アドバイスを通じて、情報発信から売上向上に至るまでのサポートを行っています。

【独自ベンチマーク】

事業者への財務支援の取り組み

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様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、お客様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様に伴走し、お客様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%

※ 2023年3月決算事業先の決算データ未集計につき、2021年度までの3か年を公表します。

事業者への財務支援の取り組み

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、お客様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様もおられますが、創業期や安定期を中心に、融資取引のあるお客様の先数・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

※ 2023年3月決算事業先の決算データ未集計につき、2021年度までの3か年を公表します。

■ 「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

事業者への財務支援の取り組み

融資先事業者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様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。事業者様のおかれる経済環境が厳しい時ほど、お客様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

※ 2023年3月決算事業先の決算データ未集計につき、2021年度までの3か年を公表します。

■ 「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。

事業者への財務支援の取り組み

経営改善先の推移

資金繰りにお困りのお客様のニーズに応じて、既存借入金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、融資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り組みを行っています。

	2020年度	2021年度	2022年度
条件変更を行っている中小企業	2,238社	2,150社	2,263社
うち好調先	16社	63社	41社
うち順調先	125社	128社	138社
うち不調先・計画未策定先	2,097社	1,959社	2,084社

※ 好調先等の定義は、売上高をもとにしています。

【好調先】

売上高前期比120%超の先。

【順調先】

売上高前期比80%~120%の先。

【不調先】

売上高前期比80%未満の先。

事業者への財務支援の取り組み

「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

	2020年度	2021年度	2022年度
無保証で行った新規融資の件数	4,527件	5,389件	6,121件
新規融資件数に占める無保証融資の割合	12.1%	19.6%	22.8%

「経営者保証に関するガイドライン」

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

代表者の交代時における対応	2020年度		2021年度		2022年度	
	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	47件	7.9%	54件	7.3%	105件	16.3%
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	253件	42.4%	357件	48.0%	322件	50.1%
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	146件	24.5%	177件	23.8%	165件	25.7%
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	150件	25.2%	155件	20.9%	51件	7.9%

【 選択ベンチマーク 】

顧客サービスの向上につながる ITの活用と業務改革



より一層の顧客サービスの向上につながるために、事務処理業務の集中化やITの活用による業務の効率化を図っています。事務改革の推進により、お客様にとっての利便性向上と、それを実現する社内体制の構築を行っています。

事務の集中化による業務改革

BOC（Back Office Center）

当金庫では、店舗窓口で接客する職員がお客様と対話をする時間をできる限り確保するために、お手続きに係る事務手続を本部で一括して行う「BOC（Back Office Center）」の体制を2017年より導入し、営業店での事務負担の軽減を図っています。事務手続を本部BOCで一括集中して行うことで、営業店では事務手続を極力行わず、お客様に親身に寄り添う相談業務に時間を使える体制を実現しています。

「預金BOC」

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、または外部機関からの税務調査などを行っています。

「融資BOC」

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を行っています。

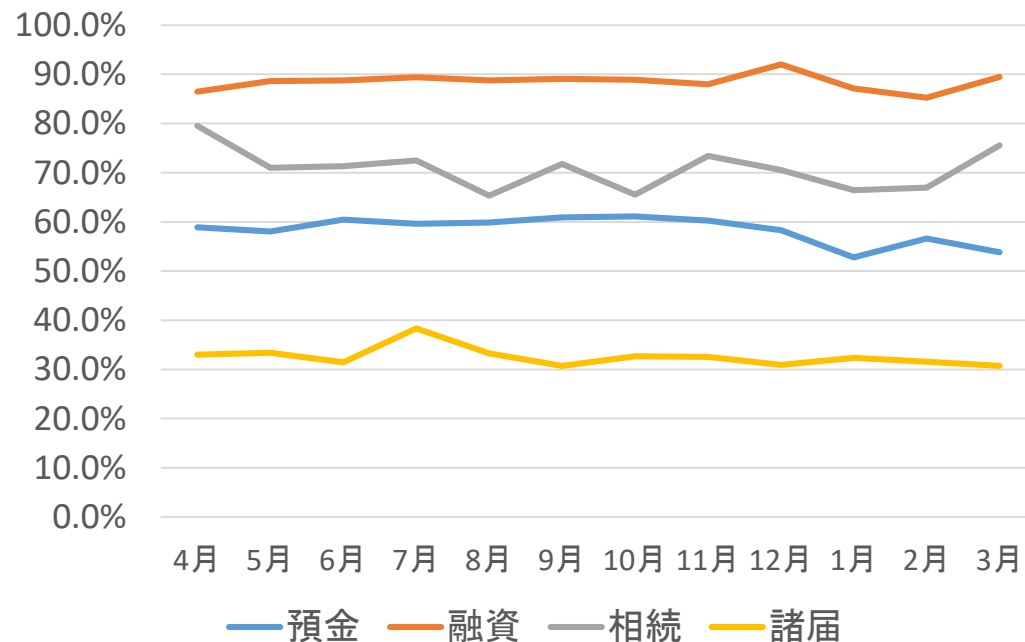
「諸届BOC」

通帳や印鑑などの喪失手続きや、住所や印鑑などの変更手続を行っています。

「相続センター」

複雑で専門性を要する相続手続について、相続関係者様に対して非対面でのご対応を行っています。

【 2022年度 各種事務手続きのBOC集中率 】



※ 事務手続件数に占めるBOC利用率

ITの活用による業務改革

融資電子契約

「DX（デジタルトランスフォーメーション）」の動きが加速する中、当金庫では2022年度より融資取引の契約をWeb上で完結できる「京信電子契約サービス」の運用を開始しました。

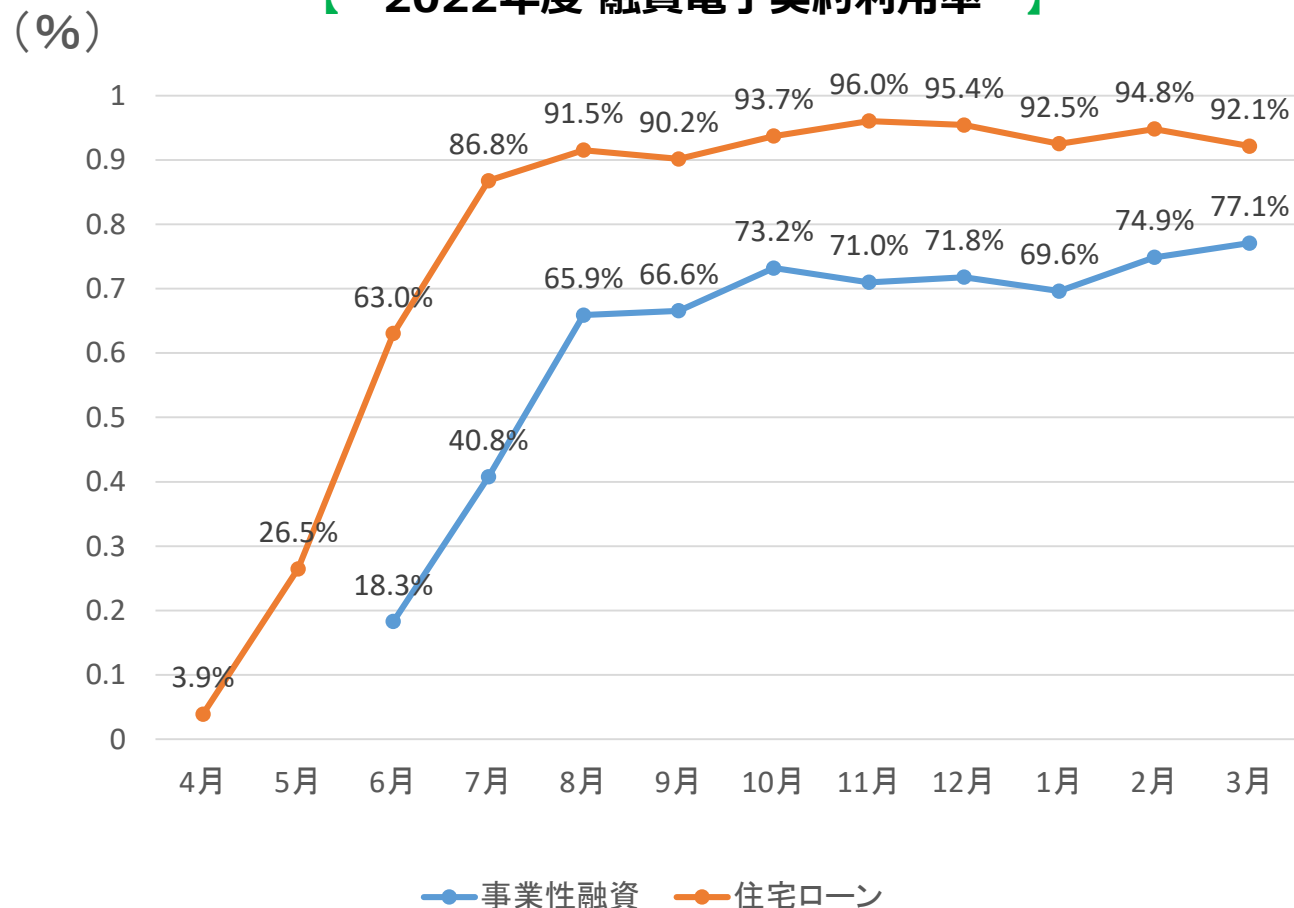
これは従来紙の契約書へ署名や捺印を行っていたことに代わって、契約書PDFに電子署名を行っていただくことで融資契約が可能となるものです。

契約書への署名や捺印、また収入印紙の添付が不要となるため、お客様にとっての利便性向上が図られます。

また電子契約では、契約書の保管事務が削減される等、当金庫事務の効率化も図られます。

当金庫はこれからも業務のDX化を進め、お客様と金庫双方にとっての効率化を図り、職員は人にしかできない接客業務に注力する体制を構築していきます。

【 2022年度 融資電子契約利用率 】



※ 融資実行に占める電子契約の割合。事業性融資の電子契約は6月より開始。

ITの活用による業務改革

リモートチーム

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、お客様にお待ちいただく時間の短縮やお客様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。



リモートチーム

◆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

お客様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。

年間問い合わせ
利用件数

58,815 件

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。

「ソーシャルな地域社会」の実現に向けて



当金庫では、「ソーシャル企業認証制度 S 認証」や、「京信ソーシャル・グッド預金」と「京信ソーシャル・グッド融資」による預金者と事業者とをつなぐ取り組みなど、地域におけるソーシャルマインドの醸成に力を入れて取り組んでいます。地域にお住いの皆様が、ソーシャルな活動を行う地域の事業者様の取り組みを知り、その思いに共感していただくことで、地域のソーシャルの輪を広げることを目指しています。

「ソーシャルな地域社会」の実現に向けて

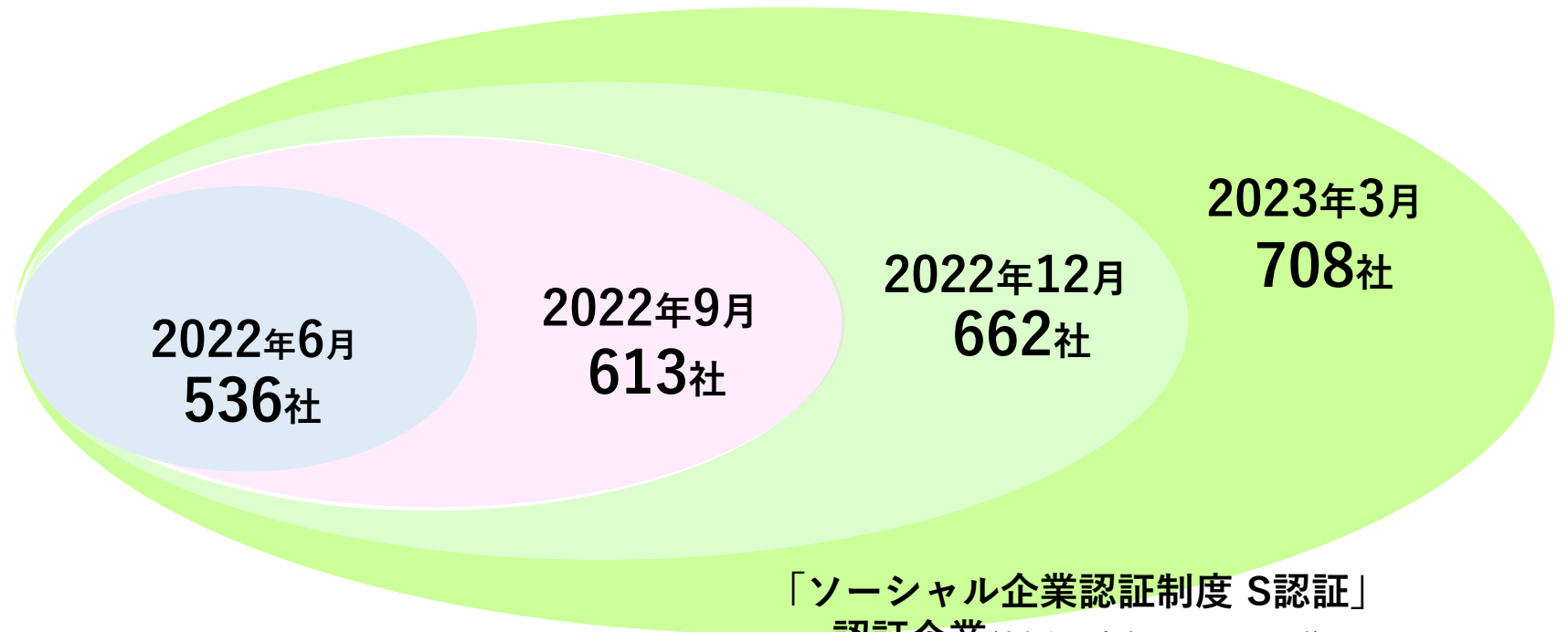
地域のソーシャルマインド醸成の取り組み

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**」の取り組みを2021年4月より開始しました。本制度は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」の取り組み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
Social and Sustainable business standard



「**ソーシャル企業認証制度 S認証**」
認証企業 (京都信用金庫取引先分 累計)

【独自ベンチマーク】

「ソーシャルな地域社会」の実現に向けて

地域のソーシャルマインド醸成の取り組み

京信ソーシャル・グッド預金

「世の中を少しでも良くしたい」という想いを預金に乗せ、同じ想いを持つ企業に託すことができる定期預金商品「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。

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。

6つのテーマ



環境
650口座
924百万円

医療・福祉
2,341口座
3,643百万円

働き方
340口座
398百万円

文化
500口座
757百万円

教育
734口座
1,055百万円

地域
1,096口座
1,517百万円

口座数 **5,661** 件

預金総額 **8,296** 百万円

集計期間：2022年4月～2023年3月

「ソーシャルな地域社会」の実現に向けて

地域のソーシャルマインド醸成の取り組み

京信ソーシャル・グッド融資

「京信ソーシャル・グッド預金」によって地域のご預金者からお預かりした想いのこもったご資金を、世のため人のためソーシャルな取り組みを行う事業者に還元する「京信ソーシャル・グッド融資」の取り扱いを2022年4月より開始しました。

想いをむすび、地域をゆたかに



京信

ソーシャル・グッド融資

Kyoshin Social Good Loan

社会をより良くするための事業活動を行う皆さまを、ご預金者様の想いをのせて応援する融資商品です。



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

ご融資先

「ソーシャル企業認証制度 S認証」の認証を受けている事業者様
ソーシャルビジネスを営んでいる事業者様

お使用道

6つのテーマ（地域、文化、医療・福祉、教育、環境、働き方）
の課題解決に係る取り組み

実行件数

80 件

融資総額

617,360 千円

【独自ベンチマーク】

「ソーシャルな地域社会」の実現に向けて

地域のソーシャルマインド醸成の取り組み

「SOCIAL GOOD DAY 2022 @QUESTION」

地域にお住いの皆様にソーシャルな取り組みについて考えるきっかけにさせていただこうと、今年度「SOCIAL GOOD DAY 2022 @QUESTION」と題したイベントを開催いたしました。「みんなではじめる“未来にいいこと”」をコンセプトとして、身近にある「ソーシャル・グッド」なモノやコトに出会い、新たなライフスタイルのヒントとしていただけるようなコンテンツをご用意しました。



環境にやさしい食材を使った
「ソーシャル・グッド・ドッグ」



ソーシャルについて語り合う
「ダイアログ」



お子様にもわかりやすい
「SDGs紙芝居」



「普段の生活の中にあるソーシャル」
をテーマにした「マルシェ」



出展事業者数 **15** 事業者

来場者数 **710** 人

【独自ベンチマーク】

「ソーシャルな地域社会」の実現に向けて

地域のソーシャルマインド醸成の取り組み

「ウクライナ避難民の子ども達への絵本プロジェクト」

ロシアによるウクライナ軍事侵攻の影響により、多くのウクライナの方がポーランドに避難しておられ、子ども達が家族と別れるなど、心に深い傷を負っています。「ポーランドに逃れたウクライナ避難民の子ども達が、日本の絵本で少しでも明るい気持ちになってほしい。」「日本の子ども達にウクライナ避難民の子ども達のことを知ってほしい、そして友だちになってほしい。」との思いから、当金庫では滋賀大学とともに、ポーランドにいるウクライナ避難民の子ども達へ、日本の子ども達から絵本を送るプロジェクトを実施しました。



各支店の窓口等で募集



2022年3月～4月の間、子ども達から絵本とそれに添えるメッセージを受付。

地域の皆様の温かいご支援により、

671 冊

の絵本とメッセージが集まりました。



ウクライナの子ども達へ



国際輸送物流会社を通して、子ども達の避難先であるポーランドへお送りしました。

【独自ベンチマーク】

地域のソーシャルマインド醸成の取り組み

ダイバーシティの推進に向けて

多様な性のあり方が尊重され、誰もが自分らしく安心して暮らせる社会の実現を目指して、当金庫ではLGBTおよび事実婚の方々に対応した住宅ローンの取り扱いや、京都市と連携したタウンミーティングの開催などを行っています。

LGBTおよび事実婚の方々に対応した住宅ローン

性的マイノリティや性の多様性などについての理解を促進し、誰もが自分らしく安心して生活ができる地域づくりへの貢献を目的として、当金庫では2021年4月よりLGBTや事実婚の方々に対応した住宅ローンの取り扱いを開始しました。自治体の発行する証明書類をご提示いただける方を対象に、当金庫の住宅ローンのお借入れに際し、配偶者と同様のお取り扱いをするものです。

累計実行件数 **5** 件

【LGBTとは】

女性の同性愛者（Lesbian）、男性の同性愛者（Gay）、両性愛者（Bisexual）、身体的性別と性自認が一致しない人（Transgender）の頭文字をとって作られた言葉です。

QUESTIONタウンミーティング

多様な性のあり方が尊重される時代を目指し、誰もが自分らしく働き安心して暮らせる社会を目指すことを目的に、京都市と連携したLGBTをテーマとしたタウンミーティング「～LGBTの視点から考える～自分らしく働く。自分らしく暮らす。」を開催するなど、性別や性的志向・性自認等にもとづく差別や不利益がない、多様な社会の実現に向けた取り組みを行っています。



令和3年度 企業向け人権啓発講座
(中小企業庁委託事業)

京都市 × 京都信用金庫

～LGBTの視点から考える～
自分らしく働く。自分らしく暮らす。

京都市が、「パートナーシップ宣誓制度」を導入してから1年が経ちます。この間、本市では、市営住宅の入居要件の緩和などの見直しを進めており、企業においても、多様な性のあり方を尊重した取組が広がっています。この度、令和3年6月23日に京都信用金庫と京都市で締結した社会課題・地域課題の解決に向けた連携協定に基づき、多様な性のあり方が尊重され、誰もが、自分らしく働き、安心して暮らせる社会を目指して、本講座を、京都信用金庫と協働で開催します。

「ソーシャルな地域社会」の実現に向けて
ゆたかなコミュニティづくりの取り組み

「QUESTION」

コミュニティ・ビルディング「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、ともに探求していきます。

総会員数
3,063人

セミナー・イベント
開催105回
参加者7,345人

チャレンジスペース
出店数120社

プロジェクト
組成数
25件

パートナー数
90社

DAIDOKORO
利用イベント
開催299回
参加者8,692人

「ソーシャルな地域社会」の実現に向けて ゆたかなコミュニティづくりの取り組み

「Umekoji MArKEt」と「QUESTION 梅小路」

当金庫と地元の中小・大企業、官民ファンドなどは、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」化するための取り組みを行っています。共同出資により設立した街づくり会社「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。



Umekoji
MArKEt

「Umekoji MArKEt」

2022年5月、上記取組の第一号拠点として「Umekoji MArKEt」が開業しました。地域の製造事業者がデジタルマニュファクチャリングを実践する場であり、モノづくりからクリエイティブタウン化を推進する拠点です。モノづくりのスタートアップ、中小企業、大手企業が入居する少量生産及び交流の拠点として、サプライチェーンとコミュニティの構築を行う、オープンイノベーションの場です。

【1階】 AM Lab & Fab KYOTO



最先端の金属3Dプリンターを設置。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



当金庫職員がコミュニティマネージャーとして常駐し、人々をつなげる交流・発信の拠点。新たな価値やイノベーションを創出します。

【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、地域文化を軸とした交流・教育・価値創造事業を手掛ける企業など、多様な企業が入居。

「ソーシャルな地域社会」の実現に向けて ゆたかなコミュニティづくりの取り組み

膳所支店の取り組み

当金庫 膳所支店は2022年11月に、「まちづくり」に特化した店舗として新築リニューアルオープンいたしました。膳所地域が多く
の魅力あるコトやモノが生まれ多くの人が行き交う、魅力ある「まち」となることを目指し、地域の皆様と共に活動しています。

若手職員のみ

支店の職員は、支店長含め全員が20~30代の若手のみで構成されており、新たな発想力をもって活動しています。

まちづくりの活動

窓口営業時間は午前9時~正午までとし、午後は職員がコミュニティマネージャーとして地域を訪問し、地元の方が地域内外の人たちと対話する機会を創出するなど、まちづくりに貢献するための活動を行っています。



コミュニティマネージャー

支店の職員は「コミュニティマネージャー」として地域のお悩みや課題に向き合い、魅力あるまちづくりを目指しています。

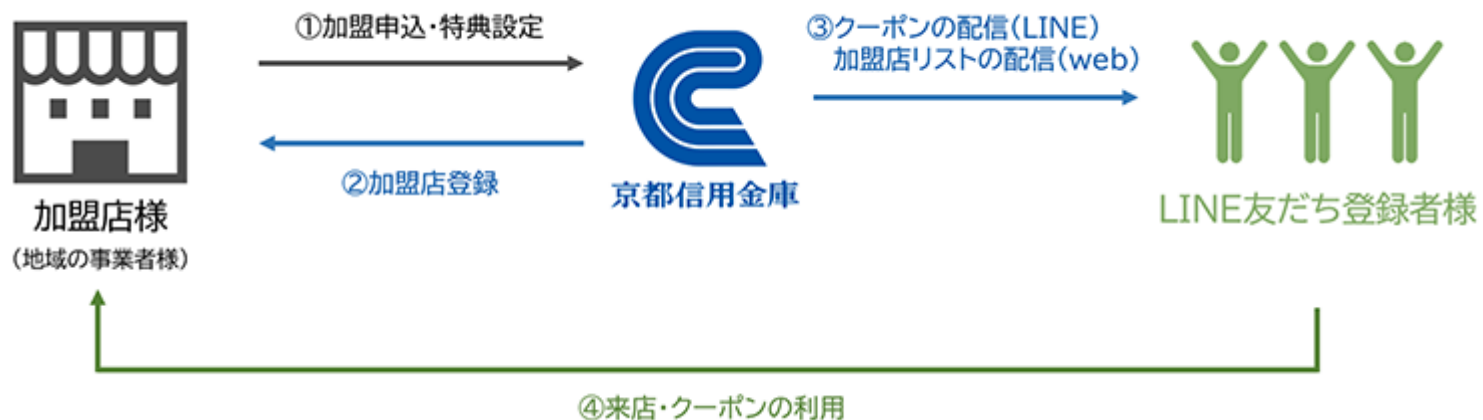
地域活性化のための独自商品

安心して魅力ある地域づくりを応援するために、膳所支店限定の住宅ローンや創業支援融資、事業性融資の独自商品をお取り扱いしています。

「ソーシャルな地域社会」の実現に向けて ゆたかなコミュニティづくりの取り組み

「京信コミュニティクーポン」

事業者の皆様と共に地域の活性化を目指す取り組みとして、2022年11月より「京信コミュニティクーポン」の配信を開始しました。このクーポンは「加盟店」として登録されている事業者様の店舗にて提示いただくことにより、各店舗が独自に設定した特典をお受け取りいただけるもので、当金庫のSNS（LINE公式アカウント）の友だち登録者様を対象に配信しています。本企画を通じて、地域事業者様のご支援、並びに地域にお住いの皆様のゆたかなくらしづくりに寄与してまいります。



加盟店登録数

255 店舗 (175 事業者)

本企画を通じて、当金庫が持つ地域事業者様とのネットワークと、地域にお住いの皆様とのネットワークをSNSを活用してつなげることで、地域コミュニティの更なる活性化を目指しています。

環境に配慮した取り組み

使用済衣服の回収&循環プロジェクト「RELEASE⇔CATCH」

2022年9月に京都市や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もの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。支店など94拠点（2023年3月時点）に回収ボックスを設置し、地域にお住いの皆様から使用済衣服を回収し再利用することで、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。

回収重量 **3712.5 kg**

集計期間：2022年10月～2023年3月

使用済衣服の 回収&循環プロジェクト



循環フェス

「RELEASE⇔CATCH」プロジェクトの取り組みの一環として開催される「古着の回収と再循環のお祭り」をテーマとしたイベント。脱炭素や3Rを身近に感じていただき、若者も含め地域にこのような文化が醸成されることを目的として、2022年は7月と11月に開催しました。



マーケット&マルシェ

¥0 マーケット

【独自ベンチマーク】

「ソーシャルな地域社会」の実現に向けて

環境に配慮した取り組み

シェアサイクルサービス

当金庫はシェアサイクルサービスを展開する事業者が運営するサービスのポート（自転車の貸出・返却拠点）を、2022年8月より京都市内の店舗に設置しています。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SDGsの観点から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。当金庫では、地域内の店舗ネットワークを活かしてこのサービスに協力しシェアサイクルの普及を図ることで、社会課題の解決と誰もが住みよいまちづくりに貢献していきます。

～持続可能な地域社会と脱炭素社会を目指して～

京都信用金庫の店舗に
シェアサイクルサービスの
拠点を設置します

京都信用金庫 × CLEW Make your world a bit broader KYOTO since 1957 きよこへえ

脱炭素社会の実現

住みやすいまちづくり・地域活性化



公共交通機関
混雑の緩和

環境問題に対する
地域の意識向上

ポート設置店舗数

23 店舗

2023年3月末時点

【独自ベンチマーク】

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がゆたかな社内風土



コミュニケーションがゆたかな社内風土や職員の健康維持は、一人ひとりが生き生きと働くうえで不可欠な要素です。当金庫では「日本一コミュニケーションがゆたかな会社」を目指し、社内コミュニケーションを活性化するための様々な取り組みや、健康促進のための様々な取り組みを行っています。

また、一人ひとりがお客様に寄り添い「おせっかい」を焼く、「真のバンカー」となれるよう、独自の人材育成施策を実施しています。

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がゆたかな社内風土

コミュニケーションがゆたかな社内風土

「2000人のダイアログ」

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立自走し自ら考え行動する文化の醸成を目指しており、経営方針においても「対話型経営」の実践を大切にしています。金庫の基本理念や目指すべき経営姿勢を全役職員で考え、役職・世代・職務・職場の垣根をこ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」を実施しています。

 <p>みんなで創ろう 未来の コミュニティ・バンク！</p> <p>第1回 2018年7～9月 全21会場</p>	 <p>世代別に考える 事業計画</p> <p>第2回 2019年1～2月 全22会場</p>	 <p>モチベーションを 上げるためには？ (若手職員が運営)</p> <p>第3回 2019年8～9月 全12会場</p>
 <p>100周年へ向けた 中期経営計画 (11テーマ)</p> <p>第4回 2019年12月 全14会場</p>	 <p>147人のファシリテーターによる 147テーマでの オンラインダイアログ</p> <p>第5回 2020年12月～1月 全147会場</p>	 <p>職場の悪しき慣習を 撲滅しよう！ (オンライン)</p> <p>第6回 2021年12月～1月 全10会場</p>

アソシエイト（パート職員）なども含めた全役職員が交流・対話・意見交換をする場です。当金庫が目指す姿を共有し、より良い会社にするために全役職員で対話をしながらアイデアを出し合う場であり、2018年から実施しています。

ここで出された意見は実際に当金庫の事業計画に反映されたり、業務改善・職場環境改善のための各種施策の立案に反映されています。

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がゆたかな社内風土

コミュニケーションがゆたかな社内風土

社内SNS「TUNAG」

「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、当金庫では役職員同士のコミュニケーションを活発にするための様々な施策を行っています。その一つが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」です。お客様にお喜びいただいた好事例や、各部室店での日々の業務改革事例、研修参加のフィードバック、地域イベントへの参加報告、その他社内でも共有すべき事例などが日々投稿されています。

	2020年度	2021年度	2022年度
投稿件数	1,940件	2,619件	5,418件

※ 2022年2月に従来の社内SNSを廃止し「TUNAG」への一本化を行いました。

部室店での
業務改善事例

社内同好会などの
活動報告

お客様にお喜び
いただいた事例

職員の自己紹介

地域イベントへの
参加報告

研修参加の
フィードバック

自己啓発のための
eラーニング



返信コメント

「いいね！」
スタンプ

特筆すべき
事例については
社内表彰へ

※ 「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。

【独自ベンチマーク】

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がゆたかな社内風土

コミュニケーションがゆたかな社内風土

コミュニケーションリーダー

各職場内のコミュニケーションをゆたかにし職員が生き活きと働ける環境を作るために、当金庫では2022年4月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。各部室店のコミュニケーションを活性化させるムードメーカーとなり、各部室店ごとに工夫を凝らした独自の取り組みを行っています。

また、その取り組みは社内SNS「TUNAG」などを通して積極的に発信し、社内での共有を図っています。

各部室店での取り組み

- ・ 朝礼での「今日の一言」発表
- ・ サクスメッセージの交換
- ・ 部室店内レクリエーション会
- ・ ランチタイムミーティング
- ・ 1on3ミーティングの実施

・・・など



真のバンカーを育てるための人づくり

マイスター制度

それぞれの職務において、ゆたかな感性を持ち、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う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、職員全体のスキル向上を図っています。



2022年度

マイスター数 **65** 名

弟子数 **135** 名

	マイスター	弟子
支店長マイスター	3人	16人
営業支援課長マイスター	4人	13人
接客チーフマイスター	4人	12人
店周担当マイスター	4人	22人
創業支援マイスター	2人	6人
補助金マイスター	4人	12人
ビジネスマッチングマイスター	4人	12人
住宅ローンマイスター	5人	27人
事業承継マイスター	30人	※
預り資産マイスター	5人	15人

※ 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。

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がゆたかな社内風土

真のバンカーを育てるための人づくり

人づくり施策

当金庫では、職員一人ひとりが金融のプロフェッショナルとしてお客様から信頼され、お悩みや課題に対して最適な解決策のご提案が行えるよう、様々な教育や仕組みづくりを行っています。また職員自らが考えるキャリアプランを実現する各種制度によって、高いモチベーションを維持しながら専門性を高めていくことをサポートする体制も整えています。

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たりすることを目的に、部署異動や職務変更を希望することができる制度です。



グループ内自由異動制度

地域グループ内の支店間での人事異動を、本人の希望と現場の判断で自由に可能とする制度です。

トレード研修

地域グループや営業店・本部の垣根を越えて、人材を一時的にトレードすることにより、双方の店舗・部署にとって新たな気づきや業務改善をもたらすものです。



キャリアパスU35

入社2年目から10年目の若手職員（35歳を上限）が、希望するキャリアコースを選択できる制度です。

真のバンカーを育てるための人づくり

人づくり施策

地域の課題が複雑化しお客様のニーズが多様化する中で、当金庫職員も単なる「金融のプロ」であることにとどまらず、「金融機関の枠にとらわれない人材」であることが求められています。そこで当金庫では様々な教育・研修制度によって、様々なお客様のニーズに対応できる人材を育成しています。

研修生派遣・出向

若手からベテランまで幅広い年代の職員が、行政・支援機関・ベンチャー企業など様々な団体・企業へ派遣・出向しています。また派遣・出向先で得た知見を金庫内で共有し、全社的なレベルアップに貢献しています。



取引先派遣研修



職員が約1か月間、当金庫お取引先の企業で信用金庫では経験できない業務に従事する研修制度です。異業種・異分野の仕事や企業経営を経験することで、よりお客様目線に立ったご提案ができる人材を育成します。

青年重役会制度

若い世代の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大きな改革をもたらすこと、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。



真のバンカーを育てるための人づくり

自律型人材を育成するための人づくり

ノルマの廃止

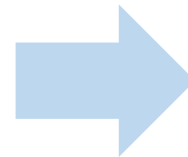
当金庫では「ノルマや業績主義」を優先する従来の常識を逆転させ、「顧客本位、お客様の喜びの声を事業のゴールにする」という考え方を経営方針としています。そのための施策として2020年7月に全職員に対して「**ノルマの廃止**」を行いました。

ノルマが廃止されていわゆる「お願い営業」といった「顧客本位ではない営業」をする必要がなくなったことにより、職員が真にお客様に寄り添った営業活動ができる環境が実現されました。これからもお客様の声に親身に耳を傾け、お悩みや事業の課題解決など、真の顧客本位の取り組みを行っていきます。

またノルマの廃止により、職員は自身の活動目標を自ら立て、その達成のために努力する仕組みとなっています。真の顧客本位の活動をするためには何をすべきなのか、またその実現のためにはどのような活動目標を立てるべきなのか。このようなことを職員一人ひとりが自ら考え自立・自走する風土、「**自律型人材**」の育成を目指しています。

従来型

- ・ 上司から与えられたノルマの達成
- ・ 業績主義
- ・ いわゆる「お願い営業」



ノルマの廃止 自律型人材の育成

- ・ 自ら立てる活動目標の達成に向けた行動
- ・ 真の顧客本位
- ・ お客様の声に親身に耳を傾け、寄り添う活動

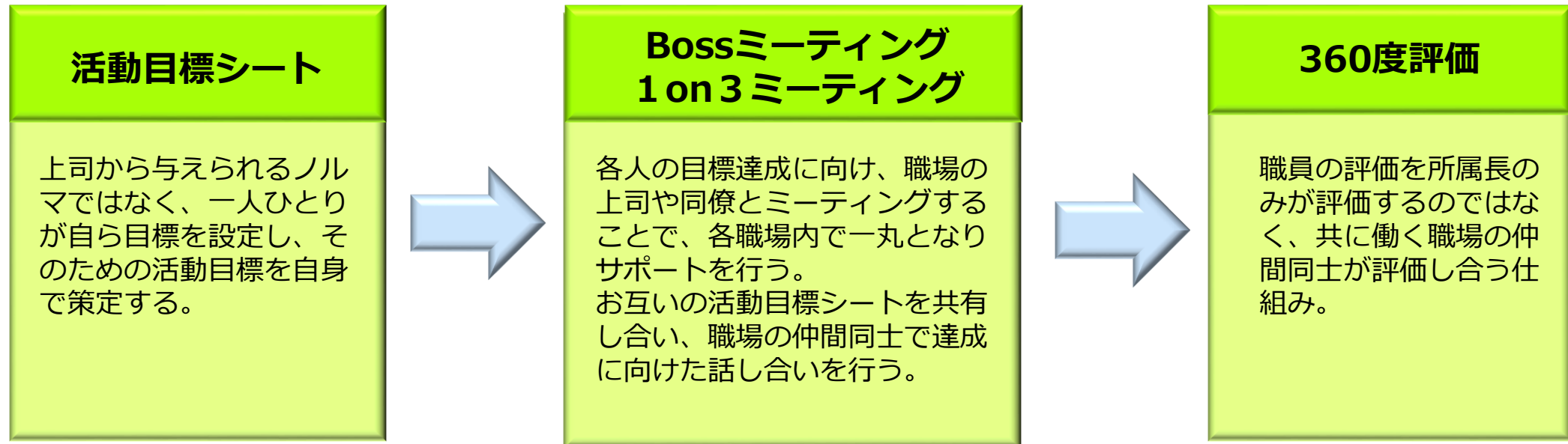
真のバンカーを育てるための人づくりとコミュニケーションがゆたかな社内風土

真のバンカーを育てるための人づくり

自律型人材を育成するための人づくり

活動目標と評価制度

当金庫では真の顧客本位の活動を実践していくために、職員が自ら活動目標を立てそれを実現してゆくことを方針としています。その実現のために、職員同士が職場内の仲間の目標達成に向けたサポートをしたり、お互いを評価し合う仕組みを構築しています。



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がゆたかな社内風土

真のバンカーを育てるための人づくり

自律型人材を育成するための人づくり

職員一人ひとりが自ら設定した目標の実現に向けて同じ職場内の仲間がサポートし合う風土を醸成するために、当金庫では「Bossミーティング」や「1 on 3 ミーティング」を定期的に行っています。同じ職場内の仲間をよりよく知る機会にもなっています。

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。

【1 on 1 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。

1 on 3 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ゆたかで一体感のあるチーム作りを目的としています。



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がゆたかな社内風土

真のバンカーを育てるための人づくり

褒める文化・各種表彰制度

当金庫では、「良い取り組みを広く情報共有し、褒めること」、「良い取り組みは全員で真似をし、全社的なレベル向上につなげること」を大切にしています。そのために様々な各種表彰制度を設けています。

2000人のクレド

各部室店が四半期ごとに活動を振り返り、最も印象に残ったエピソードを「クレドエピソード」として全部室店で共有し、その中でも全職員の模範となるエピソードを「クレド大賞」として顕彰しています。良い取り組みを顕彰し共有することで、職員の学びとお客様への更なるサービス向上につなげています。



C・ノーベル賞



年に2度、特に共有すべき好事例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を起こした事例を表彰する「職場のエジソン部門」、お客様に親身に寄り添い課題解決につなげた事例を表彰する「職場のナイチンゲール部門」の2部門を表彰しています。数百人の職員が見守る中でレッドカーペットを歩く姿は、全職員の憧れとなっています。

その他の各種表彰制度

【ナイスマッチング賞】

ビジネスマッチングで課題解決を行った事例を表彰。

【創業サポーター賞】

お客様に寄り添い、創業をサポートした事例を表彰。

【想いをつなぐ賞】

事業承継の課題解決を行った事例を表彰。

【ナイスリカバリー賞】

業績の落ち込んだ企業の再生に貢献した事例を表彰。

【くらしのサポーター賞】

お客様のくらしのしあわせづくりに貢献した事例を表彰。

【職場のKANAME賞】

事務の効率化や職場環境の改善を行った事例を表彰。

真のバンカーを育てるための人づくり

資格等取得の推奨

超高齢化社会において、金融機関の高齢のお客様への対応は重要な課題となっています。当金庫は高齢の方や認知症の方へ「誰一人取り残さない」支援を行い、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うことを目指し、職員に対し資格取得を推進しています。

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、高齢のお客様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。

	2020年度	2021年度	2022年度
認知症サポーター養成講座開催回数	2回	1回	1回
認知症サポーター養成講座受講済者数	1,847人	1,829人	1,813人
認知症サポーター取得率	97.3%	98.5%	96.7%



【オレンジリング】

銀行ジェロントロジストの取得推進

ジェロントロジー（老年学）の基礎を理解し、ご高齢のお客様に対して、安心して生活を送っていただくためのご提案ができるよう、職員に対して資格取得の推進を行っています。

	2021年度	2022年度
銀行ジェロントロジスト 取得者数	434人	585人

【独自ベンチマーク】

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がゆたかな社内風土

真のバンカーを育てるための人づくり

資格等取得の推奨

多角化・複雑化しているお客様のくらしや事業のお悩み事や課題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。

社会保険労務士

6名

企業の人事労務管理をサポートする専門資格。「社会保険労務士法」に基づく国家資格。

CFP

36名

世界水準のファイナンシャル・プランニング・サービスを提供するプロフェッショナル資格。

AFP

953名

ファイナンシャル・プランナー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資格。

証券アナリスト

3名

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資格。

行政書士

2名

官公署に提出する書類、権利義務・事実証明に関する書類などの作成・提出手続きを行う「行政書士法」に基づく国家資格。

宅地建物取引士

44名

不動産取引に際し、重要事項の説明等を行う「宅地建物取引業法」に基づく国家資格。

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がゆたかな社内風土

真のバンカーを育てるための人づくり

資格等取得の推奨

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）

京信中小企業診断士同好会

当金庫では、中小企業診断士資格保有者や今後資格取得を目指す職員が自発的に集まり、診断士としての取り組み事例の共有や知識の共有、情報交換、交流などを定期的に行っています。

中小企業診断士

26名

中小企業の経営課題に対する診断・助言を行う専門家。
「中小企業支援法」に基づく
国家資格。

人的資本経営の情報開示

人的資本経営の取組状況の指標

管理職に占める女性労働者の割合

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。

	2020年度	2021年度	2022年度
役員	4人	4人	5人
店舗長・部長	11人	12人	9人
課長	33人	35人	33人
合計	48人	51人	47人
管理職比率	12.0%	12.6%	11.4%

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)人数の割合です。当金庫はこれからも育児と仕事が両立できる職場環境づくりに取り組んでいきます。

※ 厚生労働省 雇用均等基本調査基準

	2020年度		2021年度		2022年度	
	男性	女性	男性	女性	男性	女性
育児休業取得者数	2人	36人	10人	28人	37人	43人
育児休業取得率	4.2%	100.0%	23.8%	100.0%	90.2%	100%

健康投資施策の取り組み

健康投資施策の取組状況の指標

健康診断受診の推奨

職員の健康増進を目指すには、病気の早期発見と予防が重要になります。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。また今年度からは、より一層病気の予防と日頃からの健康管理に努めるため、定期健康診断にオプション検査を追加し、希望者に対して受診費用の一部補助を行っています。

また、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とした**二次健康診断**の推奨も行っていきます。これらを通じて、当金庫では今後も職員自身の健康リテラシー向上を目指していきます。

	2020年度※	→2021年9月	2021年度	2022年度
定期健康診断 受診率	66.8%	→100%	100%	100%
二次健康診断 受診率	79.7%	→100%	100%	100%

※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が、2021年9月時点にて100%を達成しました。

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。

	2020年度	2021年度	2022年度
ストレスチェック 受診率	99.3%	99.5%	100%

健康投資施策の取り組み

健康投資施策の取組状況の指標

人間ドック受診の推奨

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、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。

		2020年度	2021年度	2022年度
節目健診の受診	受診者数	238人	210人	237人
	受診率	71.7%	75.8%	81.7%
助成制度による人間ドック受診	受診者数	124人	142人	156人
家族健診の受診	受診者数	201人	223人	213人
健康休暇	取得者数	—	167人	122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。

健康投資施策の取り組み

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様の健康にも配慮し、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。

	2020年度	2021年度	2022年度
喫煙者数	305人	284人	303人
喫煙率	15.4%	14.5%	15.6%

自転車通勤の推奨

職員の健康促進と環境問題に対する観点から、当金庫では「**ECO通勤（自転車通勤）**」を推奨しています。

当金庫では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。

	2020年度	2021年度	2022年度
自転車通勤	209人	256人	279人



健康投資施策の取り組み

健康投資施策の取組状況の指標

有給休暇取得の推奨

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。

	2020年度	2021年度	2022年度
平均有給休暇取得日数	10.6日	11.2日	12.2日

(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

所定外勤務時間削減の推奨

職員の健康維持のため、また仕事の効率向上を図るため、所定外勤務時間を削減する取り組みを行っています。

	2020年度	2021年度	2022年度
平均退店時間	18:07	17:51	18:10

早帰り奨励手当

職員の健康促進や、家庭や地域のために過ごす時間の確保、自己啓発に充てる時間の確保など、職員のライフスタイルがより健康的でゆたかなものになることを目的に、「早帰り推奨手当」を支給しています。

		2020年度	2021年度	2022年度
平均月間所定外勤務時間	全職員平均	10:53	7:20	9:51
	管理職以外の職員平均	6:36	3:40	5:17

健康投資施策の取り組み

健康投資施策の取組状況の指標

障がい者の雇用

当金庫では障がい者雇用促進法に基づいた取り組みを行っています。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年度	2022年度
障がい者雇用率	2.05%	2.42%	2.31%

【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」。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。

短時間勤務利用者数

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です。

【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できる制度です。

【介護短時間勤務制度】

要介護状態にある家族を介護する職員が、対象家族1人につき利用開始日から10年の範囲内で何回でも利用できる制度です。

	2020年度	2021年度	2022年度
短時間勤務利用者数	159人	160人	173人

健康投資施策の取り組み

健康投資施策の取組状況の指標

入社3年以内の離職

当金庫がお客様との共通価値の創造を実現していくには、職員一人ひとりが生き生きと働くことが必要と考えており、そのために職員が働きがいを感じる職場環境の構築と、風通しの良いコミュニケーションゆたかな社内風土の醸成を図っています。

当金庫では、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、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などを行っています。

	2020年度 (2018年度入社)		2021年度 (2019年度入社)		2022年度 (2020年度入社)	
入社3年以内の離職率	27.4%		18.8%		10.9%	
入社人数と退職者数	入社	退職	入社	退職	入社	退職
	62人	17人	53人	10人	46人	5人

健康投資施策の取り組み

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、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充実させています。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

健康と子育てのプロである助産師と365日24時間LINE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。



※ The CAREは、株式会社 With Midwife が提供するサービスです。

emol

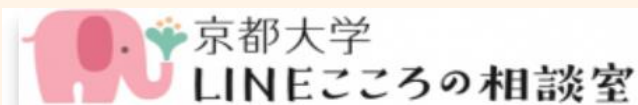
感情を記録しながら、会話型AIとの対話により悩みを明確にし、解決へ導くメンタルセルフケアアプリ。自身の感情と向き合い、AIロボ「ロク」がいつでもどこでも優しく応えてくれます。



※ emolは、emol 株式会社が提供するサービスです。

LINEこころの相談室

臨床心理学の専門家とLINEでこころ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。



K.ヤマシタカウンセリングルーム

対面またはオンラインでの相談ができる心理カウンセリングです。

健康・こころのオンライン

専門のスタッフや医師と、WEBまたは電話にて365日・24時間相談ができます。

※ 京都信用金庫健康保険組合が提供するサービスです。

健康投資施策の取り組み

健康経営の推進

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】

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。

※「健康経営」はNPO法人 健康経営研究会の登録商標です。



『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、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



健康経営優良法人認定制度

健康経営優良法人認定制度とは、地域の健康課題に即した取り組みや日本健康会議が進める健康増進の取り組みをもとに、特に優良な健康経営を実践している大企業や中小企業等の法人を顕彰する制度です。

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るものです。

当金庫は2016年度より**健康経営優良法人（大規模法人部門）**を取得しています。



2023
健康経営優良法人
Health and productivity

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がゆたかな社内風土

職員が生き生き働くための取り組み

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。

【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

※ただし、当金庫の営業エリア外に限定。



	2021年度	2022年度
チャレンジ副業 申請者数	25人	21人

【独自ベンチマーク】

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がゆたかな社内風土

職員が生き生き働くための取り組み

グランシニア制度

当金庫では職員を大切に、若手職員から経験ゆたかなシニア世代も含めたすべての職員が「仕事の喜び」や「やりがい」を感じながら、モチベーション高く活躍するための施策を行っています。その一つとして、希望する職員は65歳以降も金融知識や豊富な経験を活かし、あるいは金融業務以外のスキルも活かした「暮らし方に合わせた働き方」を選択できる「**グランシニア制度**」を設けています。

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。



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がゆたかな社内風土

職員が生き生き働くための取り組み

自分らしく働ける環境づくり

職員のワークライフバランスを最適化し、「働き方に合わせた暮らし方」ではなく、「暮らし方に合わせた働き方」を実現するために、当金庫では様々な取り組みを行っています。

十人十色

勤務時の服装をTPOに合わせ、カジュアル（私服）、スーツ、制服から自由に選択できるようにしています。これによってフラットなコミュニケーションや自由な発想が生まれています。また、金融機関の堅苦しいイメージを払拭し、お客様とリラックスした雰囲気でお話ができる環境づくりにもつながっています。



キャリアパートナー制度

金庫職員が自らの目標をもって充実したライフプランを過ごせるように、結婚・出産・育児・介護・配偶者の転勤などを理由に金庫を離職した職員を対象として、離職してから10年以内であれば再度金庫職員として復帰できる制度です。

	2020年度	2021年度	2022年度
キャリアパートナー制度 新規登録者数	12人	11人	12人
復帰者数	1人	0人	4人

累計登録者数 **147人** うち復帰者数 **12人**

(2023年3月末時点)

京信アントレ・サポート制度

お客様との共通価値の創造に全力で向き合った結果として、職員自らが起業したくなる風土が生まれることは自然なことだと考えています。業務で培ったノウハウを活用し、起業に挑戦する職員をサポートする制度です。本人が希望し一定の要件を満たす場合は、5年以内であれば職員として復帰することができます。

	2020年度	2021年度	2022年度
京信アントレ・サポート制度 新規登録者数	1人	1人	1人

累計登録者数 **5人**

(2023年3月末時点)

【 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。