



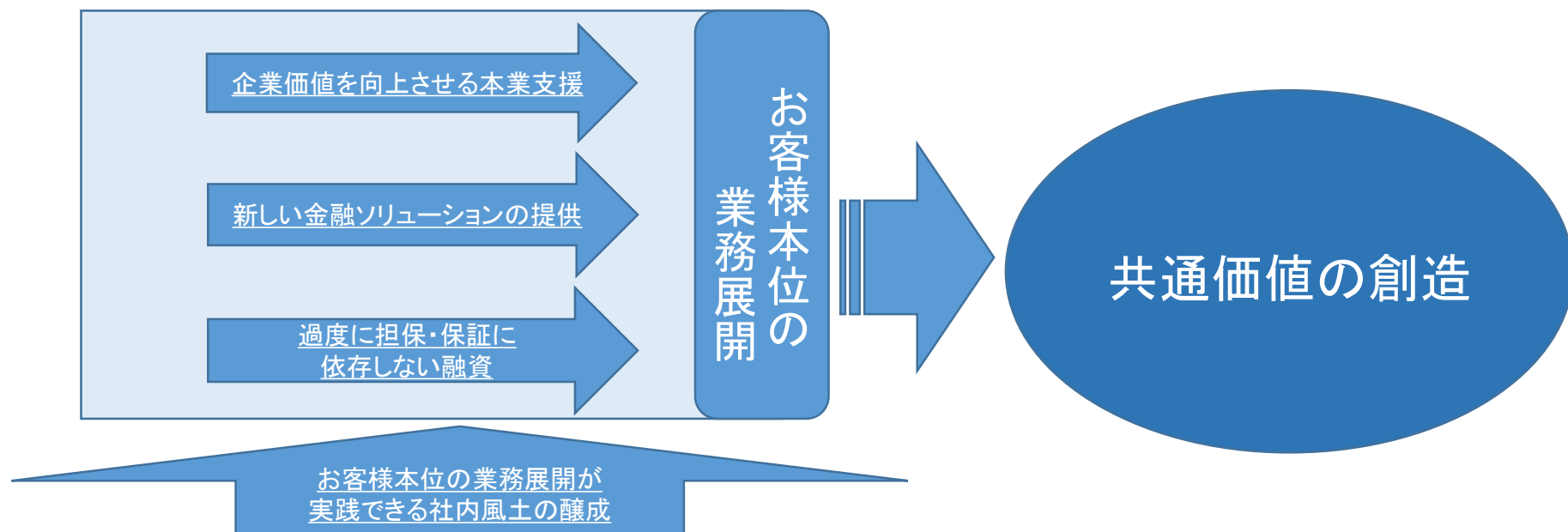
ゆたかなコミュニティを求めて

「お客様との共通価値の創造」の実現に向けて (2018年度)



基本的な考え方

当金庫は、一層の金融仲介機能の発揮により地域の発展に貢献することを目的に、「お客様本位の業務展開」を実践し、お客様と伴走して課題解決に繋がる取組を推進しています。このような地域のお客様に寄り添った取組ができるよう人材育成にも努め、お客様との共通価値の創造の実現に向けて邁進してまいります。





ゆたかなコミュニティを求めて

お客様との共通価値の創造の実現に向けた取組

企業価値を向上させる本業支援

1. ビジネスマッチング
2. 本業支援プロジェクト
3. 事業承継支援
4. 創業支援
5. 経営改善支援
6. 融資先のライフステージ
7. 融資先企業の経営改善や成長力の強化

新しい金融ソリューションの提供

8. 小規模事業者向け融資
9. クラウドファンディング

過度に担保・保証に依存しない融資

10. 事業性評価力を養う「目利きスタジアム」
11. 事業性評価
12. 『経営者保証に関するガイドライン』の活用

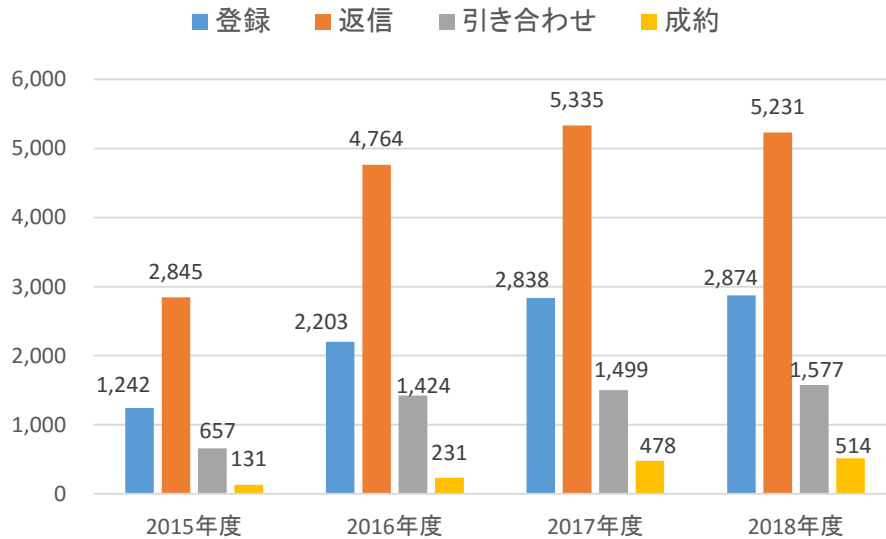
お客様本位の業務展開が実践できる社内風土の醸成

13. 入社後3年以内の離職率

1. ビジネスマッチング

お客様の成長と発展をサポートすることがコミュニティ・バンクの使命であると考えており、その一つの形としてお客様がお持ちの「モノ・技術・情報」を有機的につなげる「ビジネスマッチング掲示板」を庫内で活用しています。この「ビジネスマッチング掲示板」を通じてお客様同士のビジネスの輪を広げるお手伝いを行い、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(件数)



☆当金庫の取組☆

当金庫で取り組んだマッチングの事例を紹介しています。

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

登録.....マッチング掲示板に投稿された件数
 返信.....その投稿に返信された件数
 引き合わせ..お客様同士で面談などされた件数
 成約.....お客様同士で成約に至った件数



2. 本業支援プロジェクト

当金庫は、お客様の売上の増加やコストの削減など本業支援の取組を行っています。
2018年度から「プロジェクト方式」による本業支援の取組をスタートさせました。お客様の特定の課題に対して、営業店と本部がその課題に対して一緒になって「寄ってたかって」考え抜き、有益なソリューションを見出すことを目指しています。

	2018年度
本業支援先数	48先

☆当金庫の取組☆

「工場建替えに向けた本業支援プロジェクト」

あるお客様が工場建替えにあたり、稼働率などの面でレイアウトに悩まれていらっしゃいました。当金庫の担当者がその課題について、会社の方からヒアリングを行い、機械の稼働率などを把握して効率的なレイアウトを考え抜いた結果、経営者の方が納得する工場建替えが実現しました。

一緒になって考え、課題解決したプロジェクトの一つです。

取組状況は、当金庫ホームページ「京都信用金庫の活動の紹介」の「共感の事例紹介」から「本業支援の取組～プロジェクト方式による支援～」をご覧ください。

3. 事業承継支援

多くの企業の経営者は後継者について悩まれており、この問題に対して当金庫は次世代の経営者にスムーズにバトンタッチできる環境を整えることが必要と考えています。

このため、当金庫では事業承継に関して有益な提案をするために、事業承継に関する状況や課題を共有しています。

	2018年度
事業承継支援先数	314件



(定義)

事業承継による課題や対応策等を庫内で共有するため、庫内で作成した評価シートに課題等の内容が記載された先を事業承継支援先としています。



ゆたかなコミュニティを求めて

4. 創業支援

「創業・開業のご相談は京信へ」

当金庫は、夢の実現へと進む起業家の皆様に寄り添い、伴走する取組を続けてまいりました。その一環として、当金庫独自の創業支援融資「ここから、はじまる」や「インキュベーションから、はじまる」、日本政策金融公庫との連携商品である創業サポートローン「公庫から、はじまる」などの取り扱いを通じて、起業家の皆様に支援しています。今後も、当金庫は挑戦する起業家の皆様に応援します。

当金庫が関与した創業件数

	2016年度	2017年度	2018年度
創業件数	389件	359件	359件
第二創業件数	35件	31件	26件

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

(定義)

「創業」

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

「第二創業」

現在の事業は継続しつつ、新たな製品(サービス)を提供し、新たな市場を開拓することです。

なお、現事業の取扱商品、材料等を使用する場合は含めていません。

5. 経営改善支援

当金庫が貸付条件の変更を行っている中小企業の経営改善の進捗状況

	2016年度	2017年度	2018年度
条件変更を行っている中小企業	2,343社	2,510社	2,410社
うち好調先	20社	24社	31社
うち順調先	244社	236社	218社
うち不調先・計画未策定先	2,079社	2,250社	2,161社

貸付条件の変更を行う金融支援だけでなく、本業支援を行うことで企業の収益力を高めていくなど、様々な取組を行っています。

(定義)

「好調先」等の判定には、売上高を指標として用いています。

「好調先」・・・前期比で売上高が120%超

「順調先」・・・前期比で売上高が80%～120%

「不調先」・・・前期比で売上高が80%未満

6. 融資先のライフステージ

当金庫のライフステージ別の融資先数及び融資額

	2016年度		2017年度		2018年度	
	融資先数	融資額	融資先数	融資額	融資先数	融資額
合計	20,542先	11,207億円	21,064先	11,262億円	23,280先	11,843億円
(創業期)	1,313先	204億円	1,609先	234億円	2,043先	260億円
(成長期)	1,444先	1,032億円	1,356先	976億円	1,634先	1,132億円
(安定期)	9,491先	5,794億円	9,892先	6,056億円	11,164先	6,454億円
(低迷期)	643先	257億円	669先	270億円	820先	292億円
(再生期)	2,892先	1,878億円	2,567先	1,654億円	2,574先	1,611億円
(その他)	4,759先	2,042億円	4,971先	2,072億円	5,045先	2,094億円

ご融資先のステージに見合ったソリューションの提供を続けてまいります。

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

7. 融資先企業の経営改善や成長力の強化

当金庫をメインバンクとして取引を行っている融資先で経営指標の改善が見られた先数及び融資残高

	2016年度	2017年度	2018年度
メイン先数	6,859社	7,011社	7,516社
メイン先に対する融資残高	6,049億円	6,051億円	6,289億円
メイン先のうち 経営指標の改善が見られた先数	4,610社	4,739社	5,049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	4,301億円	4,123億円	4,291億円

創業支援、再生支援等の積極的な取組により、当金庫をメインバンクとして取引をしていただいているお客様が順調に増えています。

(定義)

「メイン先」

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

「経営指標の改善」

指標には売上高と経常損益を用いており、どちらかの金額が前期より増加(改善)した場合は『経営指標の改善』としています。



ゆたかなコミュニティを求めて

8. 小規模事業者向け融資

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

	2018年度
小規模事業者向け融資件数	4,164件

(定義)

「小規模事業者」

年商1億円未満の事業者様。

なお、小規模事業者様へのご融資は、2018年度以前から行っておりますが、2018年度から新商品を提供し、データ集計を開始したため、取組件数の開示は2018年度分から行っています。

9. クラウドファンディング

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

	2017年度	2018年度
クラウドファンディング組成件数	7件	14件



☆当金庫の取組☆

「醍醐寺 復旧プロジェクト」

2018年9月4日に近畿地方を直撃した台風21号により、醍醐寺様は倒木被害を受けました。醍醐寺様の想いに寄り添い、また世界遺産であることの意義を考え、クラウドファンディングによりサポーターを募集することを提案しました。

なお、本復旧プロジェクトは2019年6月にサポーターの募集を行っているため上記の2018年度のクラウドファンディングの組成件数には含めておりません。

取組事例は、当金庫ホームページ「法人(事業主)のお客様はこちら」から「クラウドファンディングの事例紹介」をご覧ください。



ゆたかなコミュニティを求めて

10. 事業性評価力を養う「目利きスタジアム」

「目利きスタジアム」

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

	2016年度	2017年度	2018年度
「目利きスタジアム」の開催数	5回	6回	5回
「目利きスタジアム」での事業性評価の対象先数	28先	36先	25先

☆当金庫の取組☆

「目利きスタジアム」は2014年4月から開催され、2019年3月末までに32回開催されています。これまで、【金属加工】や【プラスチック成型】などの製造業に関連したテーマから【教育関連産業】【宿泊施設】【伝統産業】といった多岐に渡るテーマを設定して、事業性評価力の向上を目指しています。

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

11. 事業性評価

当金庫は、ご融資を行うにあたり過度に担保や保証に依存することなく、事業の内容を把握することに努めています。

	2016年度	2017年度	2018年度
事業性評価に基づく融資を行っている与信先数	830先	1,791先	2,686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	1,585億円	2,674億円	3,528億円
上記事業性評価に基づく融資を行っている与信先の全体に占める割合	4.0%	8.5%	11.5%
上記事業性評価に基づく融資を行っている与信先への融資残高の全体に占める割合	14.1%	23.7%	29.8%



12. 『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徴求しなかった融資

	2016年度	2017年度	2018年度
無保証で行った新規融資の件数	2,703件	2,989件	3,649件
新規融資件数に占める無保証融資の割合	11.2%	12.4%	13.9%

(2) 事業承継時の保証人の解除

	2016年度	2017年度	2018年度
旧経営者の保証契約解除 (A)	197件	183件	242件
事業承継の件数 (代表者が交代した件数) (B)	744件	717件	631件
旧経営者の保証契約を解除した割合 (A÷B)	26.5%	25.5%	38.4%

「旧経営者の保証契約解除」とは、次の2つの場合があります。

- 事業承継時(代表者が交代した時)において、
- ◎旧経営者との保証契約を解除し、かつ新たに就任した経営者との保証契約も締結した場合
- ◎旧経営者との保証契約を解除する一方で新たに就任した経営者との保証契約は締結した場合

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



ゆたかなコミュニティを求めて

13. 入社後3年以内の離職率

当金庫が、お客様との共通価値の創造を実現していくためには、当金庫の職員が創造性豊かで、柔軟な発想ができる必要があると考えています。そのために、「日本一コミュニケーションが豊かな会社」となり、お客様本位の業務展開が実践できる社内風土の醸成を行っていくことが重要です。

そのような社内風土を醸成していくために、当金庫では入社後3年以内の離職率を重視しています。

	2016年度 (2014年度 入社)	2017年度 (2015年度 入社)	2018年度 (2016年度 入社)
入社後3年以内の離職率	14.1%	13.2%	15.6%

(定義)

「入社後3年以内の離職率」

入社後3年以内に離職した人数の割合。
企業の働きやすさを判断する指標として重要と考えています。

《参考》 「金融仲介機能のベンチマーク」とは

「金融仲介機能のベンチマーク」

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、2016年に金融庁より公表されました。

【共通ベンチマーク】

全金融機関が金融仲介機能の取組を行う上で、取組状況を客観的に評価するための指標で、金融仲介を担っている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で、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】

上記の他、各金融機関において金融仲介の取組を自己評価する上で、より相応しい指標がある場合に独自に設定できる指標とされています。

当金庫取組との関係

1. ビジネスマッチング……………【独自ベンチマーク】
2. 本業支援プロジェクト……………【独自ベンチマーク】
3. 事業承継支援……………【選択ベンチマーク】
4. 創業支援……………【共通ベンチマーク】
5. 経営改善支援……………【共通ベンチマーク】
6. 融資先のライフステージ……………【共通ベンチマーク】
7. 融資先企業の経営改善や成長力の強化……………【共通ベンチマーク】
8. 小規模事業者向け融資……………【独自ベンチマーク】
9. クラウドファンディング……………【独自ベンチマーク】
10. 事業性評価力を養う「目利きスタジアム」……………【独自ベンチマーク】
11. 事業性評価……………【共通ベンチマーク】
12. 『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】
13. 入社後3年以内の離職率……………【独自ベンチマーク】