



京都の魅力を
地域に! 世界に!



商談会で販路拡大をサポート

当金庫は2012年より、お取引先企業の販路開拓をサポートするために、『バイヤーマッチング商談会』を開催し、大手バイヤーとの商談の機会をご提供してきました。しかし、コロナ禍の影響により、一つの会場に多くの人が集まる商談会の開催は厳しい状況に。そんな中、「なんとか事業者様のために商談会を開催したい」との思いから、当金庫では支店ごとに少人数制の商談会を開催しています。



今回は、嵯峨支店で行われた『バイヤーマッチング商談会in嵯峨』と
東山支店で行われた『東山越境商談会』をご紹介します!

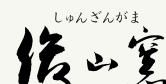
バイヤーマッチング商談会in嵯峨

地元の産品を
コンビニで販売



東山越境商談会

京焼・清水焼を
海外へ



24 地元の産品をコンビニで販売



嵯峨支店職員

参加事業社数

サプライヤー 9社

バイヤー 1社

コンビニに売り場をつくりたい

コロナ禍で苦戦を強いられる食品製造業様に対して、何か支援できないかと考え、辿り着いた答えがコンビニエンスストアに売り場をつくることでした。そこでコンビニを運営されている当店のお取引先様に相談したところ、「コンビニに来られるお客様は、常に新しい商品を探しておられるので、是非とも紹介して下さい。やりましょう!」と力強いお言葉をいただきました。

新たな販売チャネルへの挑戦

商談会の開催にあたり、事前に事業者様の商品が「コンビニのお客様が求める価格帯であるか」「常温保存可能か」などコンビニ側の項目と照らし合わせる必要があり、一社一社訪問しました。そして、実際に商品が店頭に並ぶことをイメージし、商談会に出す商品の選定をサポートしました。当日は、大半の事業者様が初めての商談であるということから、営業担当者が同席し、商談をフォローしました。



茶菓 えん寿様

各サプライヤー様の魅力ある商品がコンビニで販売されることに!



温かく、心地のよい商談会

自社の商品を熱くPRされる事業者様と、真剣に耳を傾けるコンビニ経営者様。時には、笑いが起こる和やかな場面もあり、温かく心地のよい商談会でした。商談の結果、コンビニで商品が販売されることが決まり、地域の方々に商品を手にしていただける機会を設けることができ嬉しく思います。今後は、本商談会の開催規模を拡大し、全国の店舗に商品が並ぶよう取り組んでまいります。

参加事業者様インタビュー

みんなでコロナを乗り越えましょう!



〈京漬物の製造販売〉
株式会社 もり
代表取締役 森 義治 様

サプライヤー

とにかく美味しいものを届けたい

コロナ禍の影響で売上が減少し、新たな販売先を探しており、商談会に参加しました。これまでコンビニさんとの取引が無かったので、どんな商品をご提案したらいいのか不安でしたが、京信さんもバイヤーさんも親身に相談にのってくださり、アットホームな商談会でした!

自家農園で収穫した聖護院かぶらを使用!



京信さんと地域の魅力を広めていきたい!



〈コンビニエンスストアを運営〉
株式会社 Rivird
代表取締役社長 鶴川 雅式 様

バイヤー

“つつい行きたくなるコンビニ”を目指して

地域の特性を活かした店舗づくりで、他社と差別化を図りたいと考えていたところ、京信さんから商談会の開催を提案されました。紹介してくださったサプライヤーさんは、皆様京信さんのお客様で、とにかく安心でした。また、ただ紹介するだけでなく、弊社の要望を先方に伝えてくださり、“ちゃんと繋いでくれた”という印象です。改めて京信さんは「地域に根差した金融機関なんだなあ」と感じました!

株式会社もり様の京漬物が店頭にも!



京焼・清水焼を海外へ



参加事業社数

サプライヤー 12社 バイヤー 2社

伝統文化を支える事業者様のために

東山は『陶器の町』として知られており、京焼・清水焼の製造に携わる多くの職人様がおります。そんな中、職人の皆様はコロナ禍で訪日外国人が減少し、大変悩んでおられました。そこで当店で何かできることはないかと考え、伝統工芸品の輸出版売を行うバイヤー様との商談会を企画しました。



東山支店職員

湯呑や花瓶など
京都の伝統工芸品が
海外へ旅立つことに!



竹内陶遊様

熱い想いが込められた商談会

私たちは少しでも有意義な商談となるよう、事前に全職人・バイヤー様の元を訪問し、「どういったものを作られているのか」「どういったものを求められているのか」などを聞き取り、双方に共有しました。当日は、職人様がバイヤー様に対して、作品にかかる想いや現在の販路などについて説明された後、今後の販売に向けた具体的なお相談をされました。その結果、購入や委託・テスト販売といった形での契約締結になるなど、実りの多い商談会となりました。

希望を届けたい

開催後のアンケートでは「またこのような場を設けてほしい」「今まで知らなかった事業者さんと繋がれてよかった」といった感謝のお言葉を双方からいただきました。コロナ禍で苦しい状況ではありますが、本商談会を機に、希望を持ってくださったように感じました。今後は他業種の方にも参加いただける機会をご提供したいです。

参加事業者様インタビュー

また開催してほしいです!



〈京焼・清水焼の製造販売〉
株式会社 森俊山
代表取締役 森 俊次 様

サプライヤー

現地を良く知るバイヤーさんとの出会い

作品が売れたことはもちろんですが、現地を良く知るバイヤーさんから「海外ではどんな方が陶器を購入されるのか」「海外から求められるデザイン」なども直接聞くことができ、良い機会になりました。また商談会が開催されましたら、是非参加したいです!

職人の手仕事によって
生み出される伝統工芸品!



職人さんにも
愛される京信さん!



〈美術・伝統工芸品の輸出版売〉
株式会社 奥村企画
代表取締役 奥村 謙介 様

バイヤー

日本の“良いモノ”を世界に広めたい

「常に新しいものを探しておられる海外のお客様の期待に応えたい。」そんな想いで、この商談会に参加しました。作り手である職人さんと直接お話することができて嬉しかったですし、今回の出会いを大切に、日本の良いモノと一緒に広めていきたいです。こういった商談会を企画・運営する京信さんには、凄いな営業マンが多いんですね。弊社でも働いてほしいくらいです!

香港SOGO
銅鑼灣店



2022年2月
取扱開始



京信 リバースモーゲージ

～ゆたかなセカンドライフ～



リバースモーゲージとは？

ご自宅に住み続けながら、ご自宅を担保に融資を受けられるローン商品です。ご自宅の資産価値を、ゆたかなセカンドライフのためにご活用いただけます。

POINT 1 お使いみちは自由！
(事業性・投機的資金は除く)

自宅のバリアフリー化や将来の介護費用など、シニア世代のくらしに関わる多様なニーズに対応します。

POINT 2 必要なタイミングで
資金調達が可能！

事前に設定した融資枠の範囲内で、将来にわたって随時お借入いただけます。

POINT 3 ご契約期間は終身！

お借入期間中は、お利息のみのお支払いとなります。

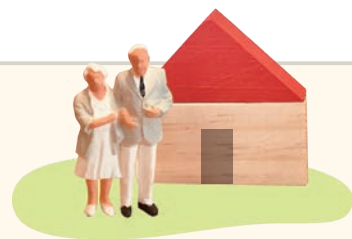
担当職員
Interview



個人ローン推進部
浪崎 孝二郎

セカンドライフに充実と安心を！

『人生100年時代』と言われる今、お客様から「より充実したセカンドライフを送りたい」とのお声を多くいただいております。そんな想いにお応えすべく、本商品をスタートさせました。「年金だけで将来ゆたかに暮らせるのか…?」といったシニア世代のご不安や“長生きリスク”に向き合うことで、地域の皆さまに寄り添ってまいります！



条件・注意事項等、詳しくはこちらをご確認ください▶



京都信用金庫の新たな働き方

『チャレンジ副業制度』創設！

当金庫は2022年1月に、職員が自身の自立や成長、社会貢献、地域活性化を目指し挑戦する副業を解禁しました。

職員の多様な働き方を後押ししたい！

これまでは副業を制限してきましたが、今後は起業や地域活動、家業との両立といった職員の要望に柔軟に対応していきます。職員各々が好きなこと・得意なことを楽しみながら挑戦し、周りの仲間も応援し認め合う“京信らしい副業”を根付かせ、従来の枠を越えた働き方を通じて、地域の皆さまのお役に立てるよう取り組んでまいります！

新制度を
創設しました！



人事部
笠井 勇毅

職員Interview



京信住宅ローンプラザ桂川
児島 信章

副業先 京都紫光サッカークラブ

私は「サッカーを通じて地域のお役に立ちたい」との思いから、これまでボランティアでチームに関わってきました。今回本制度が設立されたことで、スポンサー企業との連携などの組織運営にも取り組めるようになりました。今後は、副業で学んだマネジメントの視点や感性を活かし、本業と副業の両面から地域に価値を提供できるよう頑張っていきます！



写真提供：©Ryo Kyota



Cスクエアバックナンバーはこちらからお読みいただけます！
[Click!](#)