

お取引先のライフサイクルにあわせて



法人のお客さまへ

当行は、お取引先との一層の共存共栄を図るため、高い付加価値を提供できる金融サービスの実現を目指しています。この実現のため、日常の経営相談や資金繰り相談に加え、創業・成長・成熟するお取引先の「ライフサイクル」にあわせて当行とお取引先が課題を共有・解決する「ソリューション営業」を展開してサポートしています。



		企業のライフサイクル別アプローチ				
		創業期	成長期		成熟期	転進期
企業の主な課題と解決策	(課題)	資金調達 営業力強化	規模の拡大 社内体制の整備		経営革新 主力商品見直し	売上減少 経営者の生活の保障
	(解決策)	情報収集 販路開拓	営業拠点拡大 財務対策	人材の採用・育成 販路開拓	二次創業 後継者育成	財務対策 後継者への承継
事業のソリューション	ビジネスマッチング(売り) ニュービジネス支援 産学官・金連携 公的サポート活用支援	ビジネスマッチング 海外進出サポート 公的サポート活用支援	M&A(買い) 貿易取引サポート	ビジネスマッチング 海外進出サポート 貿易取引サポート	公的サポート活用支援 ニュービジネス支援 産学官・金連携 M&A(買い)	ビジネスマッチング M&A(売り)
財務のソリューション		クーポンスワップ・ 通貨オプション	販売先開拓・ 与信管理支援	温室効果ガス・ 光熱費削減支援 クーポンスワップ・ 通貨オプション	利益平準化 ソリューション 販売先開拓・ 与信管理支援	
資産のソリューション		企業不動産戦略 支援(買い)	BCPサポート	事業承継対策 資産承継・ 信託代理店業務 BCPサポート	企業不動産戦略 支援(活用) 在庫・動産ソリューション 企業年金	資産承継・ 信託代理店業務 企業不動産戦略 支援(売り) 在庫・動産ソリューション

東日本大震災で影響を受けられたお取引先を支援

今般の東日本大震災により、影響を受けられたお取引先を積極的に支援するため平成23年5月、「BCPサポートローン 震災影響対策プラン」を新設しました。

「取引先の被災により売上が減少した」「サプライチェーン(部品供給網)が寸断して仕入れが困難」「自粛ムードで観光客が減少した」など、震災被害による資金繰りや震災需要による資金ニーズに対して、お取引先の状況に応じて親身にサポートします。

「滋賀の魅力発信ファンド」の新設

「観光事業」を投資対象とした「滋賀の魅力発信ファンド」を平成23年5月、新設しました。「滋賀」の「自然」、「食」、「歴史」、「産業」などの地域資源を「観光」と融合させ、地域ブランドの魅力向上や地域資源を活用した新商品・サービスに取り組む事業者を支援するものです。

第1号投資先として、滋賀県内随一の観光客数を誇る黒壁ガラス館を運営する株式会社黒壁を選定し、同社が魅力向上とブランド力強化を目的に小口出資形式で募るファンド「黒壁ガラス工房ファンド」に対して75万円を投資しました。

「ニュービジネス」を育成

地域経済の活性化を願って、「ニュービジネス(=新規事業)」育成のための取り組みを多面的に展開しています。

具体的には、**営業統轄部ビジネスサポート室**を中心に
①ニュービジネス支援ネットワーク「野の花応援団」の事務局として産学官連携、産産連携を推進する②ニュービジネスに取り組む企業への支援・相談業務を行う③「**サタデー起業塾**」を開講し、ニュービジネスのヒントを提供するなど、幅広く活動しています。

エコビジネスフォーラム「サタデー起業塾」

平成23年度の「サタデー起業塾」を6月にスタート、平成24年2月までに5回、毎回土曜日に開講します。

「サタデー起業塾」は平成12年から毎年開講し、環境や医療、観光、地域活性化などテーマに沿って各分野の最新動向や大学シーズ、具体的な取組事例(ベストプラクティス)を紹介、旺盛な起業家精神を支援しています。

ニュービジネス奨励金「しがぎん野の花賞」

「しがぎん野の花賞」は、産学官(産産含む)連携でニュービジネスに取り組み、成果を上げられた「サタデー起業塾」の受講生を表彰するもので、当行創立70周年を記念して創設しました。

平成22年度は6企業に総額60万円を贈呈、これで、創設(平成15年)以来の累計は63先、総額630万円になりました。



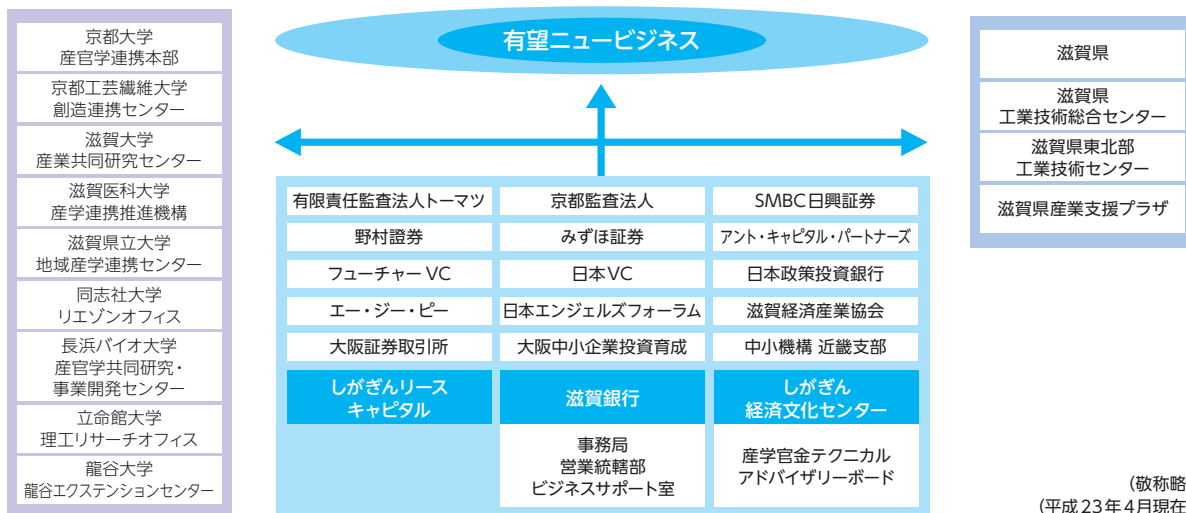
「しがぎん野の花賞」が贈られました

しがぎんニュービジネスサポート資金

起業家の皆さんの多様な資金ニーズに迅速にお応えするため、3,000万円を上限として無担保でご融資する「**しがぎんニュービジネスサポート資金**」を取り扱っています。

平成23年3月末現在の融資実行累計は92件、20億2,500万円にのぼっています。

しがぎん ニュービジネス支援ネットワーク 野の花応援団



お取引先のライフサイクルにあわせて



法人のお客さまへ

ビジネスマッチング

ビジネスマッチングサービス

広域地銀として培ってきた幅広い企業ネットワークを活用し、お取引先の業績向上をサポートする「**ビジネスマッチングサービス**」を行っています。

企業同士の“シーズ”と“ニーズ”のマッチングによる新しいビジネスの流れ、「商流」の創出を支援するため、法人・個人事業主の皆さまのニーズに応じて、当行支店網を駆使してご要望に沿った企業を選択、紹介候補先としてご提案します。

なお、平成22年度のビジネスマッチングは1,750件のぼっています。

「エコビジネスマッチングフェア2011」が盛況

環境に特化した商談会「**エコビジネスマッチングフェア2011**」を、平成23年6月21日に開催しました。毎年開催し、今年で4回目です。

新エネルギー・省エネルギー、リサイクル、環境土木建築など6テーマに合計84社が出展、2,170名が来場され、612件の商談が繰り広げられて各ブースは終日盛況でした。



新しいビジネスパートナーを、と真剣な商談が続きます

M&Aアドバイザー

中堅・中小企業の経営戦略の手法の一つであるM&A（企業の合併・買収）について、「新規事業への進出」「本業の強化」などの買いニーズと、「後継者不在」「本業への集中」などの売りニーズ、また「グループ関係の見直し」「経営効率化」等の組織再編ニーズなど、お取引先の経営課題の解決に積極的に取り組んでいます。

BCP策定コンサルティング

大規模な地震や感染症の発生への備えとして、「**BCP（事業継続計画）策定コンサルティング**」を行っています。事業経営に大きな影響を与える災害リスクなどの備えとなる「事業継続計画書」の策定をサポートするもので、お取引先の円滑な事業継続を促進します。



医療開業・経営をサポート

医療・介護分野のお取引先向けに、開業前は開業候補地の不動産情報の提供や資金調達のご相談、開業後には医療法人設立や医業承継（事業承継）などの支援をしています。

事業承継対策をお手伝い

経験豊富な中小企業診断士や一級ファイナンシャルプランニング技能士が、資本政策や事業承継計画の策定、自株承継対策など、お取引先に最適な対策をご提案します。

ご提案メニュー（例）

- 後継者の決定と経営者としての育成
- 個人資産を含む財産の分割スキームの検討
- 相続税納税資金対策

お取引先の「環境経営」を支援

地球温暖化防止や生物多様性保全の取り組みは企業の持続可能な発展にとって不可欠です。当行は、お取引先の企業経営に環境保全を取り込んだ「環境経営」の展開を支援しています。

「しがぎん琵琶湖原則(PLB)」

お取引先と手を携えて、琵琶湖をはじめとする地球環境を守るため「しがぎん琵琶湖原則(PLB=Principles for Lake Biwa) (以下、PLB)」を策定し、この原則への賛同をお取引先に広く呼びかけています。

(PLB3原則)

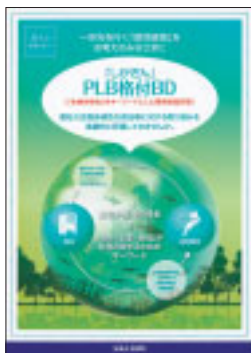
1. 環境保全に役立つ生産・販売・サービス基準を策定します。
2. 環境配慮行動とビジネスチャンスの両立をめざします。
3. 環境リスクを軽減し、持続可能な地域社会を実現します。

「PLB格付(環境格付)」の実施

「PLB」にご賛同いただいたお取引先には、当行が「環境を主軸としたCSR経営に関する資料」に基づいて、独自の評価基準により5ランク(L1～L5)の環境格付の評価を行い、環境保全への取り組みに役立てていただいています。

「生物多様性格付(PLB格付BD)」の実施

お取引先の生物多様性の保全に向けた活動の支援を、との願いを込めて、当行独自の生物多様性格付を行っています。格付の趣旨である「豊かな生物多様性の継承と自然共生社会の構築」に賛同、格付取得を希望されるお取引先の「生物多様性配慮」について一定の指標により測定・評価します。



琵琶湖原則支援資金(PLB資金)

環境や生物多様性の保全に取り組みられるお取引先へのご融資には、取組状況を把握して決定した「PLB格付」と「PLB格付BD」に基づいて、最大年0.6%の貸出金利引き下げを行っています。

平成23年3月末現在の同資金の融資実行額累計は934件、総額222億円となりました。

「カーボンニュートラルローン 未来よし」

琵琶湖の環境と生態系保全を目的に、お取引先の温室効果ガス削減を促進する「カーボンニュートラルローン未来よし」を取り扱っています。

お取引先が環境対応型金融商品を活用して「太陽光発電システム」等を導入、削減した温室効果ガスの排出量を当行が推計し、排出権取引価格を参考に換算した金額を琵琶湖の固有種「ニゴロブナ」と「ワタカ」の放流事業の資金として拠出しています。

(p. 24ご参照)



温室効果ガス削減を支援

「温室効果ガス削減支援業務」として、ランニングコスト(光熱費)と温室効果ガスの削減につながる取り組みを支援しています。

具体的には、温室効果ガス排出削減の必要性を認識されたお取引先の所有設備やエネルギー使用状況などを当行が把握し、削減ノウハウを有するパートナー企業にご紹介します。そのうえでパートナー企業から具体的な削減手法の提案を受けたお取引先に対し、削減に向けた設備投資に必要な資金をサポートしています。