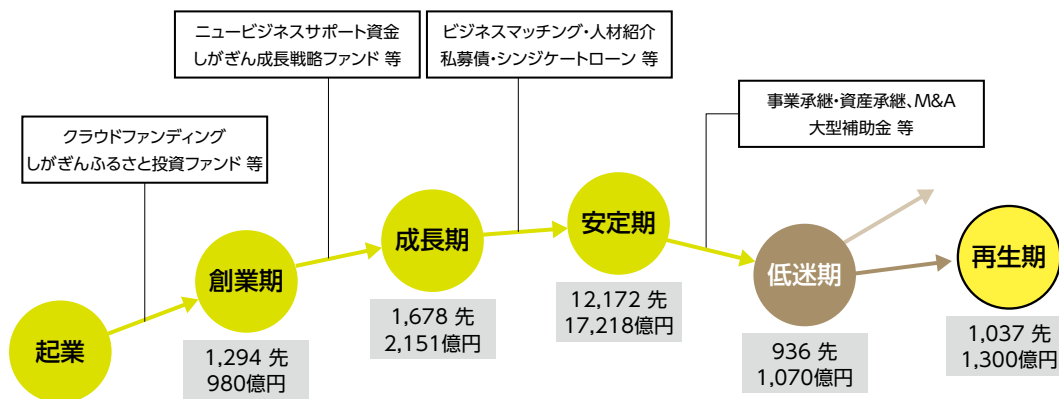


ライフステージに応じたソリューションの提供

コンサルティング機能の発揮・多様な金融手法の提供



内は、ライフステージ別の与信先数、融資残高(2021年3月現在)

コンサルティング機能を発揮し、お取引先のライフステージに応じた多様な金融手法を提供しています。特に、お取引先の本業を支援することにより、経営課題の解決に注力し、ともに成長していく好循環の創出に取り組んでいます。

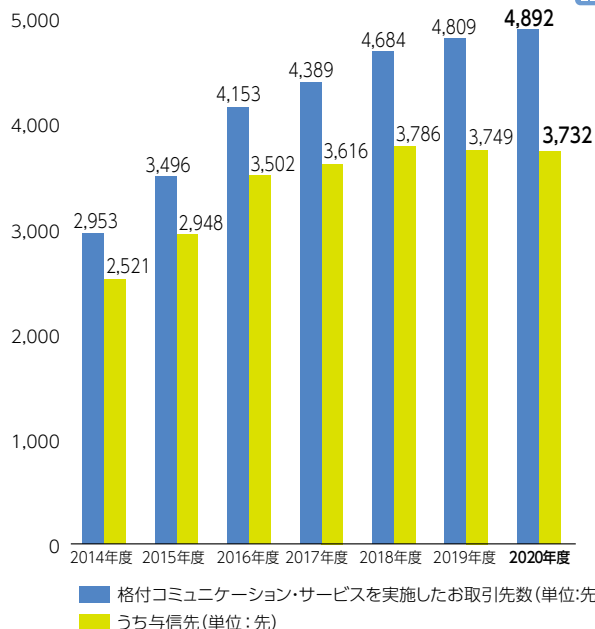
格付コミュニケーション・サービス、格付シミュレーション・サービスの取り組み

当行は、「自分の城は自分で守る」との気概を持って、他行に先駆け基礎的内部的格付手法(FIRB)を選択するなど、リスク管理の高度化に取り組むとともに、FIRB行としてのノウハウをお取引先の経営改善等に活用しています。具体的には、「格付コミュニケーション・サービス」や「格付シミュレーション・サービス」などにより、お客さまと双方向の議論を重ねながら課題解決と成長に向けた取り組みを行っています。

「格付コミュニケーション・サービス」は、格付プロセスを通じて把握したお取引先の「強み」「弱み」を共有し、課題解決や財務改善を図ることで、お取引先の持続的な経営基盤の構築や企業価値向上を目指すものです。

当行独自の格付プロセスにより、将来予想される財務内容から定量格付のシミュレーションを行うことができます。「格付シミュレーション・サービス」は、この仕組みを活用し、2015年12月に運用を開始しました。「格付コミュニケーション・サービス」でお聞きした将来ビジョンを財務諸表に具体化し、定量格付を予測するプロセスを通じて、お取引先と事業の将来について対話を行います。お話しいただいた内容をもとに、お取引先の将来に向けた取り組みのサポートにつなげています。

●格付コミュニケーション・サービスの実施先累計



●格付コミュニケーション・サービス継続実施先における経営改善状況

項目	2020年3月期	2021年3月期
格付コミュニケーション・サービス継続実施先	2,149	2,157
うち、経営改善先	1,640	1,600

創業・新規事業開拓の支援

「ニュービジネスの種をまき、芽を育て、花を咲かせる」



あす
未来を担うニュービジネスの創出を目指し、「サタデー起業塾」によるビジネスヒントの提供、ニュービジネス支援ネットワーク「野の花応援団」による産学官金連携サポート、多様な資金ニーズにお応えする「しがぎんニュービジネスサポート資金」や「しがぎん成長戦略ファンド」による投融資等に取り組んでいます。

項目	2020年3月期	2021年3月期
当行が関与した創業件数	170	157
うち当行が関与した第二創業件数	27	20

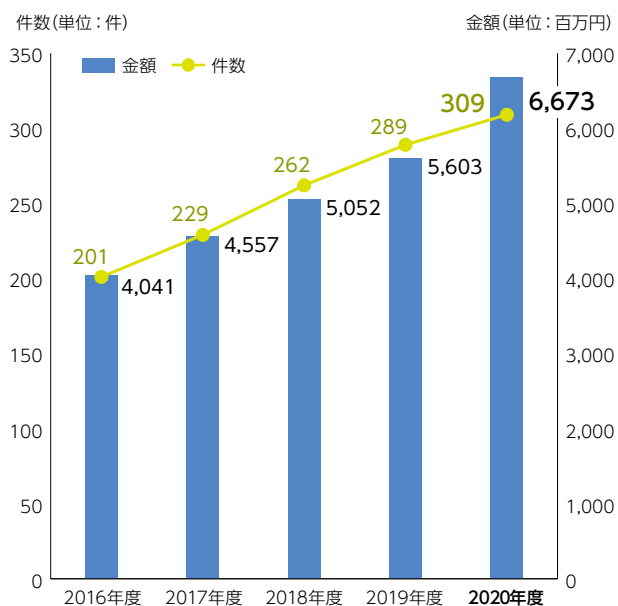
しがぎんニュービジネスサポート資金



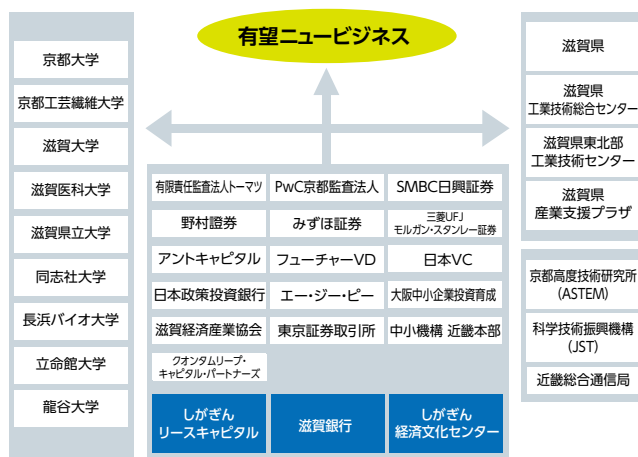
新分野進出や新事業展開に必要な資金をサポートする「ニュービジネスサポート資金(通称 野の花資金)」は、累計309社に対して66億円超を実行しています。

2018年3月には、「SDGsプラン」を新設。社会的課題の解決に取り組むニュービジネスを融資でサポートしています。

●しがぎんニュービジネスサポート資金 累計実績



ニュービジネス支援ネットワーク 野の花応援団



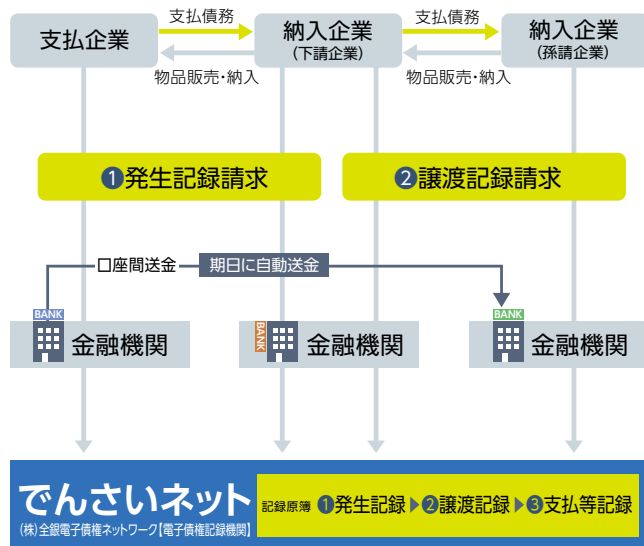
(敬称略)
(2021年6月現在)

産学官金連携による、ニュービジネスサポートを目指し、野の花応援団を構成しています。産業界と大学とのかけはしを強化し、産学連携による新しいビジネスの創出に注力しています。

多様な金融手法の提供

電子記録債権

- 『しがぎん』でんさいサービス(2013年2月開始)
当行の多くのお取引先にご利用いただいています。

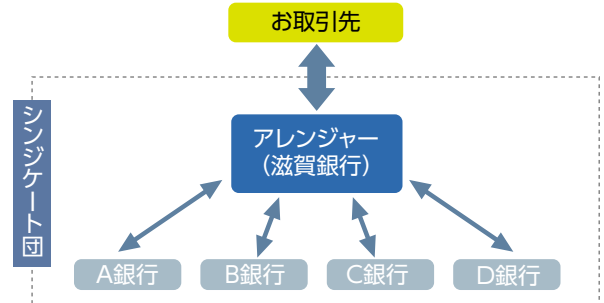


- 電手買取サービス

電子記録債権「電子手形(電手)」をノンリコース(=買戻し義務無し)で買い取りするサービスを取り扱っています。

シンジケートローン

多額の資金需要に対し、複数金融機関による協調融資によって、お取引先の成長を後押ししています。



私募債の受託

私募債発行は一定の適債基準を満たした優良企業に限られるため、発行体が優良企業である証明となるほか、直接金融の一手法として、長期安定資金の調達が可能です。

ABL



動産担保融資(Asset Based Lending)の手法を活用し、不動産担保や保証によらない柔軟な資金調達に対応しています。

項目	2020年3月期	2021年3月期
取組件数	238	250
残高(億円)	191	187

課題解決型金融情報サービス業に向けた法人事業性戦略

「お取引先の熟知による緊密なリレーションの構築」と「地域金融機関の強みを理解し、お取引先の成長に貢献する」という取り組みを通じ、地方創生および地域経済の発展に貢献できる健全な経営体質を目指すべく、「貸出金資金利益の増強」と「金融環境に左右されない収益体質」を両立させていきます。

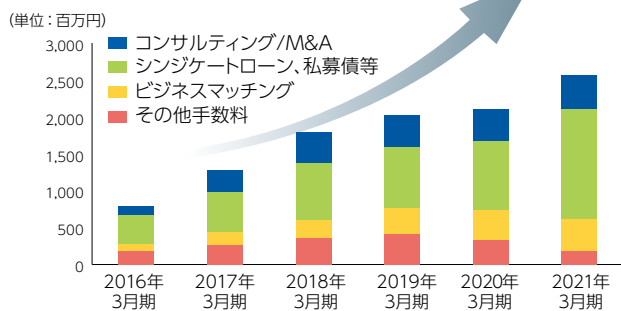
経営課題の解決による持続可能な地域経済への貢献

営業店、本部が連携し、事業承継や資産承継対策、M&A、法人向け保険といった「国内ソリューション」への対応、クラウドファンディングや新エネルギー、医療介護、6次産業化といった「成長分野へのサポート」、SDGs私募債や電子記録債権、シンジケートローンやPFIの活用など「多様な金融手法の提供」、ビジネスマッチングなどの取り組みによりコンサルティング機能を強化しています。お取引先と共に歩むことで企業価値を高め、地域経済の持続的な成長と地方創生に貢献していきます。

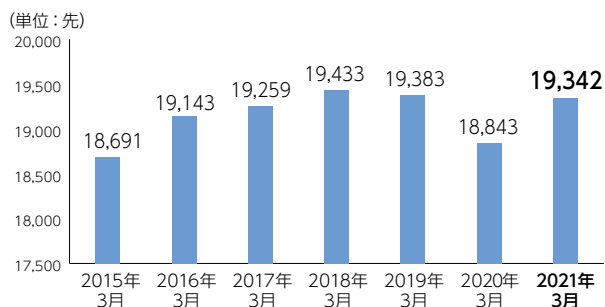
マーケットインの考え方を通じた新たなビジネスモデル構築への挑戦

金融環境に左右されない収益体質の構築に向けて、新たな収益機会を創造すべく法人事業性手数料の強化に注力しています。マーケットインの考え方からお取引先の本業支援を行い、中小企業診断士やFP技能士、専門性が高い行員を育成することで当行の「稼ぐ力」を強化し、「法人事業性手数料のコア収益化」を目指す、新たなビジネスモデルの構築に挑戦しています。

●法人事業性手数料の推移



事業性融資先お取引先数の推移



事業承継・資産承継対策



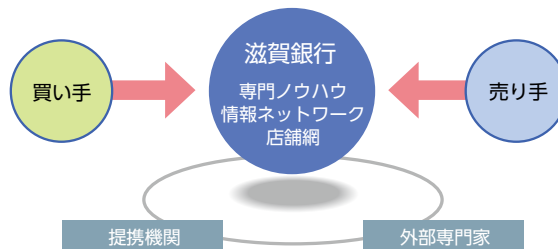
経験豊富な中小企業診断士や1級ファイナンシャル・プランニング技能士等の資格を有する行員が、事業や資産承継に関する最適なご提案を行っています。

項目	2020年3月期	2021年3月期
事業承継支援先数	365	253

後継者不在のお取引先にはM&Aによる第三者承継や、従業員承継など円滑な事業承継、事業引き継ぎのサポートを行っています。

●M&Aの主なメリット

買い手	売り手
営業エリアの拡大	後継者難の解消
本業の強化	創業者利益の実現
収益源の多様化	持続可能な成長の実現
人材の獲得	本業への集中



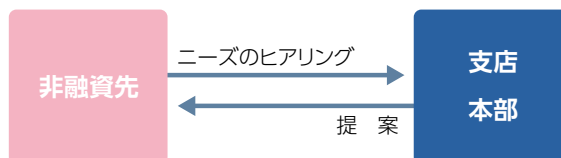
項目	2020年3月期	2021年3月期
M&Aサポート先数	35	72

医療介護サポート

診療所、病院、介護事業者等のライフステージに応じたソリューションをご提供しています。診療所の開業については当行ホームページでもご相談を受け付けています。マーケット調査から不動産情報のご提供、事業計画策定、また医療法人設立や医療承継(事業承継・M&A)対策のご提案、外部専門機関との連携による経営全般のサポートなどを行っています。

法人事業者向け生命保険

非融資先とのリレーション強化の一環として、退職慰労金や事業承継対策資金等の将来的な経営課題への備えとして、保障性商品を主とした法人事業者向けの生命保険に取り組んでいます。



生命保険活用による将来必要となる資金の準備

- ①退職慰労金
- ②事業承継対策資金
- ③事業保障資金
- ④相続対策資金

当行のGAP認証取得支援の取り組み

食の安全・環境保全・労働安全の向上、農業の国際競争力の強化、地域経済の活性化や地域の環境保全に資する国際認証(GAP)等の普及拡大をサポートし若手農家の育成、企業の農業参入の促進などを目指しています。

※GAP：農業生産活動を行う上で必要な関係法令等の内容に則して定められる点検項目に沿って、農業生産活動の各工程の正確な実施、記録、点検および評価を行うことによる持続的な改善活動。

アグリビジネスローン

2014年5月、滋賀県農業信用基金協会の保証付融資「アグリビジネスローン」の取り扱いを開始。農業事業者さまの資金需要に幅広く対応しています。

販路開拓支援

ビジネスマッチング



法人・個人事業主の皆さまの売上向上や販路拡大につなげるべく、当行支店網を活用した有効な商談設定(=ビジネスマッチング)に取り組んでいます。

ITサービス、コンサルティング会社のご紹介など法人・個人事業主の皆さまの課題解決に向けた活動もサポートしています。

項目	2020年3月期	2021年3月期
販路開拓支援先数	691	950

※2021年3月期より集計基準を変更しております。

地方銀行フードセレクション

2020年10月1日から2021年9月30日まで、「地方銀行フードセレクション2020データベース商談会」を地方銀行56行で共同開催しています。全国から855社の食品関連企業が出展し、当行のお取引先12社・団体にご出展いただいています。

法人のお客さま

事業性評価に基づく融資、ソリューションの提供

「事業性評価」を「お客さまとの日常のコミュニケーションを大切にし、業界動向や事業内容を分析したうえで、その将来性を評価すること」と捉え、担保・保証に必要以上に依存せず、事業性評価に基づく融資やソリューションの提供を行うことが重要であると考えています。そして、事業性評価に基づく融資や、企業のライフステージに応じた最適なソリューションの提案を行うことにより地域経済の発展に貢献していきます。

●全お取引先数と地域のお取引先数の推移、および、地域の企業数との比較



項目	2019年3月期		2020年3月期		2021年3月期	
	地元	地元外	地元	地元外	地元	地元外
全お取引先数	23,692		23,284		23,578	
地域別のお取引先数	15,249 (SPC:3)	8,443 (SPC:22)	14,855 (SPC:5)	8,429 (SPC:32)	15,082 (SPC:5)	8,496 (SPC:43)
地域別の企業数※の推移	47,973	1,829,664	47,973	1,829,664	47,973	1,829,664

※経済センサスより引用

●当行メインお取引先と全お取引先に占める割合



項目	2018年3月期	2019年3月期	2020年3月期	2021年3月期
A 全お取引先数	23,703	23,692	23,284	23,578
B 当行メインお取引先 (単体)	9,422	9,262	9,050	9,236
割合 (B/A)	39.8%	39.1%	38.9%	39.2%

●当行メインお取引先の経営改善状況と融資残高推移



項目	2020年3月期	2021年3月期
A 当行メインお取引先 (グループ)	7,306	7,422
メインお取引先の融資残高 (億円)	8,541	9,154
B うち経営指標改善先	4,194	3,659
割合 (B/A)	57.4%	49.3%

経営指標改善先の融資残高推移 (億円)			
	2019年3月期	2020年3月期	2021年3月期
	5,160	5,296	5,477

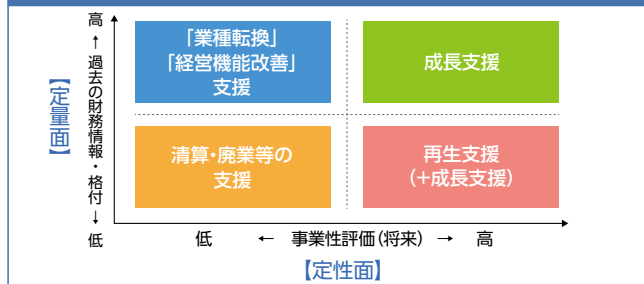
格付コミュニケーション・サービス (格付CS)

過去 業界動向や事業内容の他、お客さまの過去の財務状況を分析し、お客さまの「強み」「弱み」を共有します。

格付シミュレーション・サービス (格付SS)

未来 お客さまの経営戦略 (目標) に基づく将来の財務内容を予測・共有し、企業価値向上をサポートします。

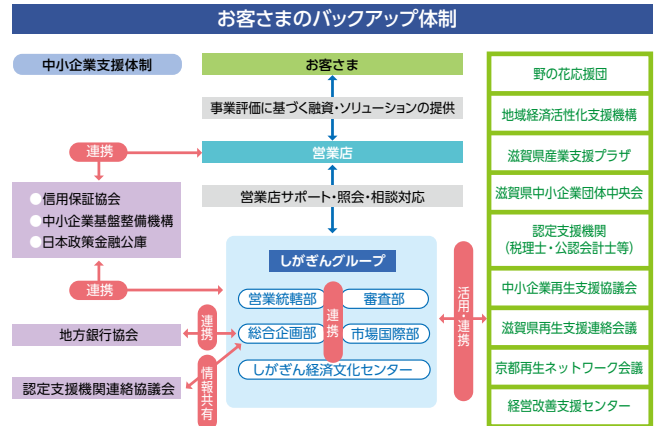
事業性評価に基づく融資・ソリューションの提供



地域経済の発展

お取引先のバックアップ体制

営業店と本部が連携し、お取引先のご要望やライフステージに応じた「本業支援」や「経営改善支援」に積極的に取り組んでいます。具体的には、売上向上策や経費削減策、財務内容改善策などの助言や組織再編、事業譲渡、M&Aなど多面的な再生スキームの構築などで必要に応じて外部専門家や外部機関等との連携を活用しています。

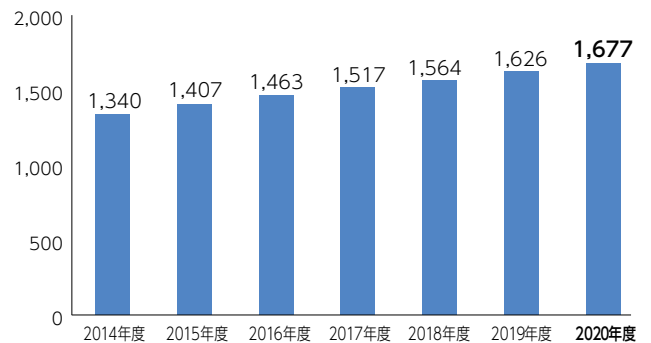


経営改善計画の策定サポート

「格付コミュニケーション・サービス」で認識したお取引先の課題や問題点の改善策の一つとして、「経営改善計画」の策定をサポートしています。また、策定した経営改善計画の進捗状況は適宜フォローし、お取引先の経営改善に向けた取り組みをサポートしています。

●経営改善計画書の策定先累計

経営改善計画書を策定したお取引先数 (単位: 先)



●貸付条件の変更を行っている中小企業の経営改善計画の進捗状況



項目	条件変更数	好調先	順調先	不調先*
中小企業の条件変更先に係る経営改善計画の進捗状況	974	15	162	797

※ 不調先には、経営改善計画未策定先および、ご相談シート(簡易計画)策定先を含む

●事業再生支援先における実抜計画策定先と同計画の達成の割合



項目	実抜計画策定先数	達成先数	未達成先数
実抜計画先数と達成の割合	51	41	10
		80.4%	19.6%

お取引先の企業経営をバックアップ

業績改善に取り組まれているお取引先には、審査部「企業経営支援室」を中心に、一歩踏み込んだサポートを展開しています。同室は経営支援に高い専門性を持つ行員で編成し、弁護士、公認会計士、税理士、コンサルティング会社などの外部専門家とも連携を強化してお取引先の経営を支援しています。

「経営者保証GL」への真摯な取り組み

「経営者保証に関するガイドライン」への取り組みにあたっては、金融円滑化の基本方針を定めた「金融円滑化管理方針」において、「経営者保証に関するガイドライン」を尊重・遵守し、適切に対応していく旨を定め、経営者保証に依存しないご融資の促進に努めてきました。引き続き、お客さまとの保証契約の締結や保証債務の整理等に際しては、「経営者保証に関するガイドライン」に基づき、誠実に対応していきます。

2020年度実績（2020年4月1日～2021年3月31日まで）



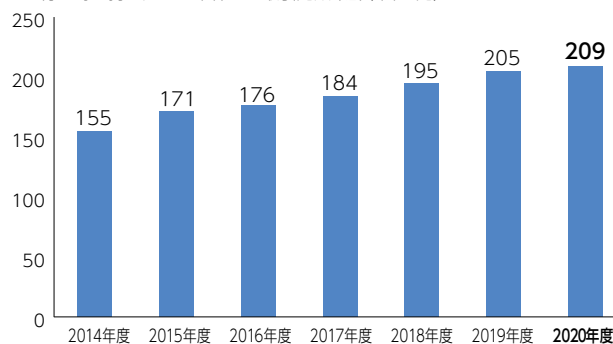
項目	件数
新規ご融資件数	18,434
うち、無保証融資件数	5,909
経営者保証に依存しないご融資の割合	32.1%

抜本的な事業再生支援の取り組み

金融支援を含む事業再生は、公正中立な第三者機関である中小企業再生支援協議会等と連携を強化し、お取引先の再生に全力をあげています。

●中小企業再生支援協議会への持込先累計

2003年度の中小企業再生支援協議会発足以降に
当行主導で持ち込んだ案件のお取引先数累計(単位:先)



項目	2020年度
中小企業再生支援協議会の利用先数	3先

財務の再構築を含めた抜本的な経営改善が必要なお取引先には、DDS(デット・デット・スワップ)などの金融支援を伴う本格的な事業再生支援にも取り組んでいます。

●経営改善計画に基づいて実施した金融支援：37先（重複あり）

DDS（債務の劣後化）	26先
DES（債務の株式化）	3先
DPO（債権譲渡）	10先

●再生支援の取組実績

M&A スキーム	22先
うち民事再生法等の活用	3先
うち私的整理型M&A	19先
第2会社方式スキーム	11先

●主な外部専門家連携先(中小企業再生支援協議会除く)

コンサル会社	30先
弁護士、法律事務所	8先
その他専門家	10先