

第8次中期経営計画

基本戦略①

インパクトデザイン

お客さま・地域の
持続可能な成長をデザインする

人口減少、気候変動、後継者不足…

お客さま・地域を取り巻く課題は多様にあります。
私たちが課題を発見し、解決策を企画するとともに、
ありたい未来の姿の実現まで結びつけていくこと。
それが持続可能な成長をデザインすることです。

今までの金融といった枠にとらわれず、
付加価値の高い金融取引・コンサルティングの
提供によるお客さまの課題解決、

社会的課題の解決を通じた地域の発展・活性化、
新規事業へのチャレンジにより新たな価値創造に
取り組んでいきます。

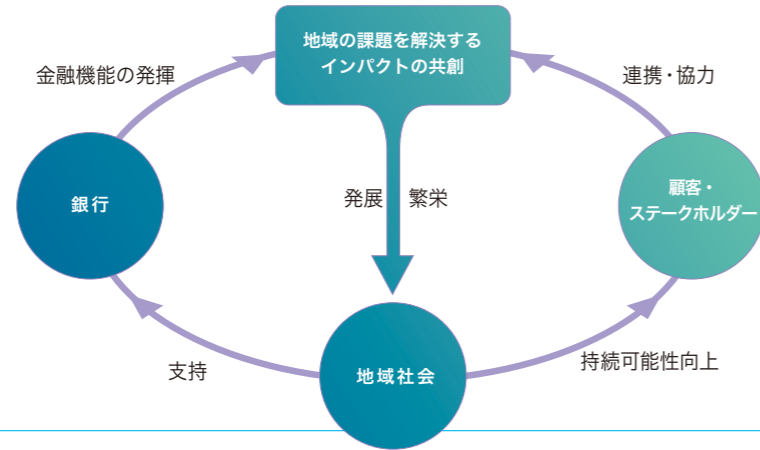
そして、責任銀行原則 (P.79) 署名銀行として、
環境が社会にもたらすネガティブ・インパクト (悪影響) を低減し、
ポジティブ・インパクト (好影響) を増大させるよう
ステークホルダーと協力して事業活動を進めていきます。

Impact Design

サステナブルな地域社会へ

地方における人口減少や人口構造の変化は着実に進行しており、企業は慢性的な人手不足に悩まされるなど、地域経済に深刻な影響を及ぼし始めています。地域の持続的な発展に向けて、地域の稼ぐ力を高め、人々がその土地で安心して暮らし、働き、育てることができる社会を創り上げる地方創生の取り組みは、地域金融機関の最も重要なテーマとなっています。

当行は、地域密着により張り巡らせた多様なネットワークを活用し、地域をデザインする企業としてサステナブルな地域社会に向けたインパクトを創出していきます。



「実現したい地域社会の姿〈自分らしく未来を描き、誰もが幸せに暮らせる社会〉」の達成イメージ

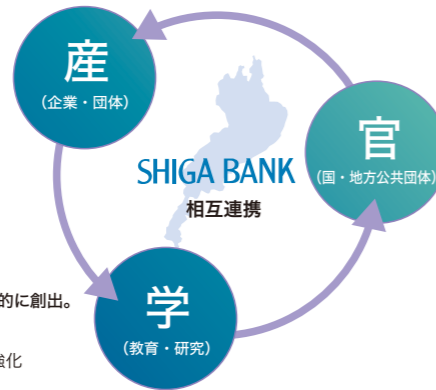
滋賀県における 実質県内総生産の増加、 雇用の増加	滋賀県の人口減少の抑制、 関係人口・交流人口の増加	2050年までの カーボンニュートラル社会の 実現	ダイバーシティ・エクイティ & インクルージョンの 実現
---------------------------------	------------------------------	---------------------------------	------------------------------------

地方創生に向けて地域をデザインする ~地方創生に向けた産・学・官との相互連携~

「地方創生を実現していくためにはどのような施策が必要なのか」。この問いへの答えを導き出すには、地方創生を実現した地域の姿をできるだけ具体的にイメージすることで、現在の延長にはない未来を創る打ち手を検討する必要があります。当行は、「地域をデザインする」という発想で、地方創生に向けた連携の取り組みを強化します。

企業間交流の活性化

銀行の広域ネットワークを活用し、業種を超えた交流による地域活性化を実現。



自治体連携強化

地域の課題・ニーズの集約・整理を行い、関係者への情報共有・連携を行う。課題解決に向けて他県先進事例の視察による情報収集を行い、解決策の一助となるノウハウの提供を行う。

学生接点の強化

- 起業促進に向けて学生との接点を積極的に創出。
- 各種学生イベントの開催支援
- インキュベーション施設との連携強化

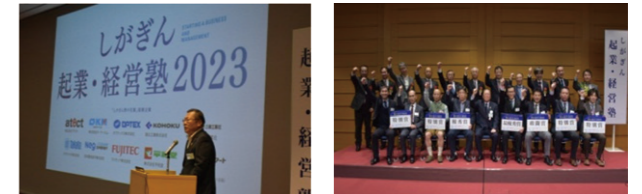
地域を活性化するニュービジネス支援の取り組み

地方におけるニュービジネスの創出・育成は、地域経済の活性化に加え、地域に魅力的な雇用の場が生まれることで若者の地方離れを防ぎ、定住人口を維持・増加することにつながります。また、関係人口や交流人口の増加も期待できます。当行は、産・学・官との相互連携でニュービジネスの成長を支援し、地域経済の振興や社会的課題解決につなげるさまざまな取り組みを進めています。

「しがぎん起業・経営塾」「しがぎんイノベーションアワード野の花賞」

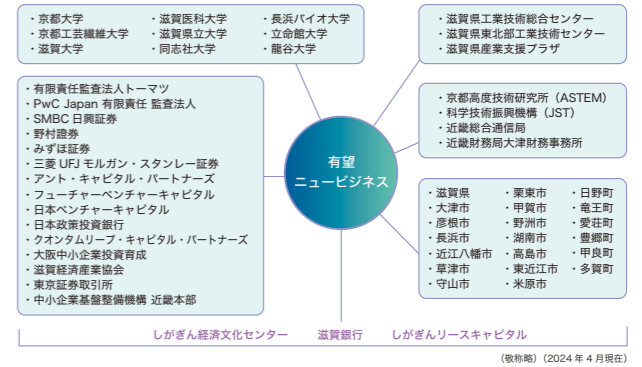
20年以上にわたって進化させてきた「サタデー起業塾」の取り組みをさらに発展させるため、2023年度に「しがぎん起業・経営塾」を開講しました。時代を切り拓いて活躍されている方々を講師に迎え、社会的課題の解決につながる創業・第二創業へのビジネスヒントを提供しています。

また、滋賀県内の上場企業10社に協賛いただき、社会的課題の解決・イノベーションにつながるビジネスアイデア・新技術等を表彰する「しがぎんイノベーションアワード野の花賞」を実施し、事業化に向けたサポートを行っています。



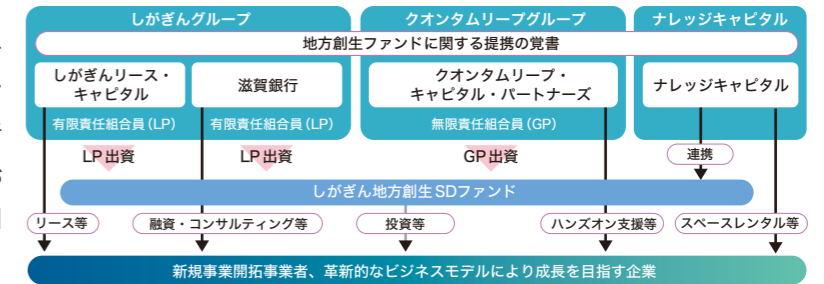
「しがぎんニュービジネス支援ネットワーク野の花応援団」

産学官金の連携によりニュービジネスをサポートする組織で、2024年度からは県内すべての市町に参画いただいています。産業界と大学とのかけはしを強化し、産学連携のビジネスの創出にも注力しています。



しがぎん地方創生SDファンド

2020年度にクオンタムリープ・キャピタル・パートナーズ株式会社およびしがぎんリース・キャピタル株式会社とともに設立したファンドで、成長分野における新事業開拓事業者（ベンチャー企業含む）および既存分野において革新的なビジネスモデルにより成長を目指す企業等を支援しています。



VOICE

弊社は、起業や新規事業開発に取り組む事業者への支援、地域発の産業育成等の趣旨に全面的に賛同し、「しがぎんイノベーションアワード野の花賞」の開催当初より協賛させていただいております。

私自身は、毎年、僭越ながら最終選考会の審査員を務め、各ファイナリストのプレゼンテーションからほとばしる熱量に心を動かされながらも、あくまでビジネスプラン審査の立場からはタフに、時にはあえて辛口にコメントさせていただいております。

時間の限られたプレゼンでは、何よりも、事業化される技術・製品/サービスの独自性や、競合他社との差異化要素などの優位性を、より明確に強調して説明していただきたいということを毎度申し上げています。

本取り組みを通じて、地域経済活性化のための革新的なサービスを積極展開する滋賀銀行様ならではのご支援により、持続可能な社会実現に貢献する成功事例が多数蓄積されることを期待しております。



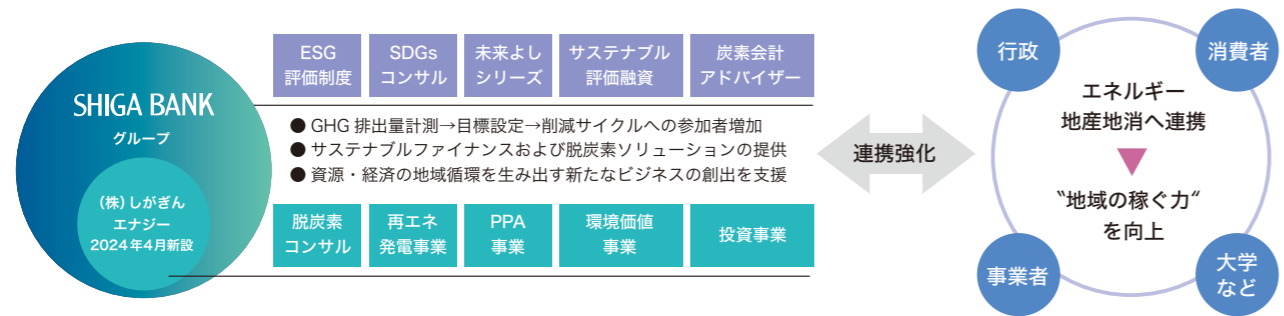
タカラバイオ株式会社
代表取締役社長
仲尾 功一 様

脱炭素を核としたビジネス機会の創出

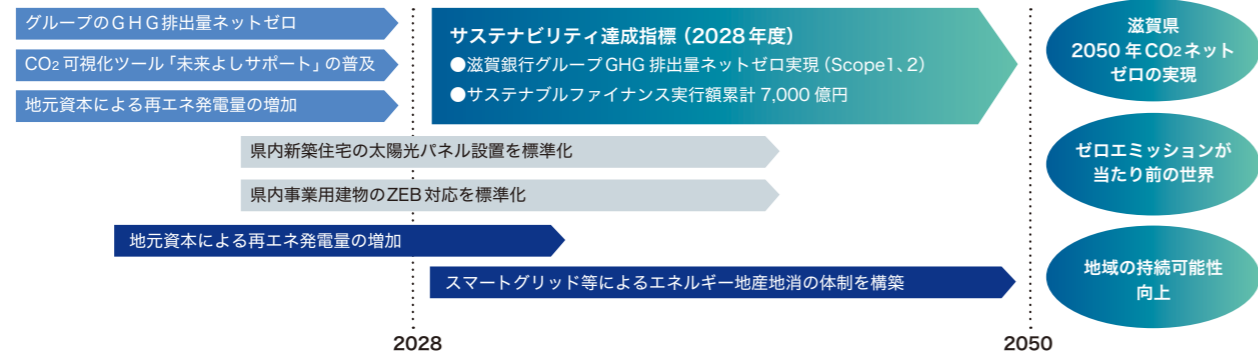
2050年までのカーボンニュートラル社会への移行は人類の共通課題であり、脱炭素への取り組みは、地域の中堅・中小企業をも巻き込んだサプライチェーン全体の取り組みへと拡大しています。また、近年の金融主導による脱炭素化への機運の高まりを受けて、金融機関の影響に着目した社会的要請も高まっており、地域金融機関でも地域の脱炭素化への貢献が事業活動の主要な目的の一つとして認識されつつあります。

当行が本拠を置く滋賀県は、第2次産業への依存度が全国トップクラスであり、脱炭素への対応の遅れは地域経済の衰退を招く原因にもなりかねません。一方で、先行して脱炭素化を進め、強みとすることができれば、さらなる経済発展につなげることも可能です。また、約2,000億円とも言われるエネルギーコストの県外流出を防ぎ、地域に資金循環させることができれば、地域全体が潤う波及効果が期待できます。

このような考えのもと、当行は脱炭素への取り組みを加速することで、地域への投資を呼び込み、地域の稼ぐ力へとつなげるためのさまざまなビジネスを展開しています。



カーボンニュートラルに向けたロードマップ・イメージ



近畿地銀初 エネルギー事業会社を設立 ～株式会社しがぎんエナジー～

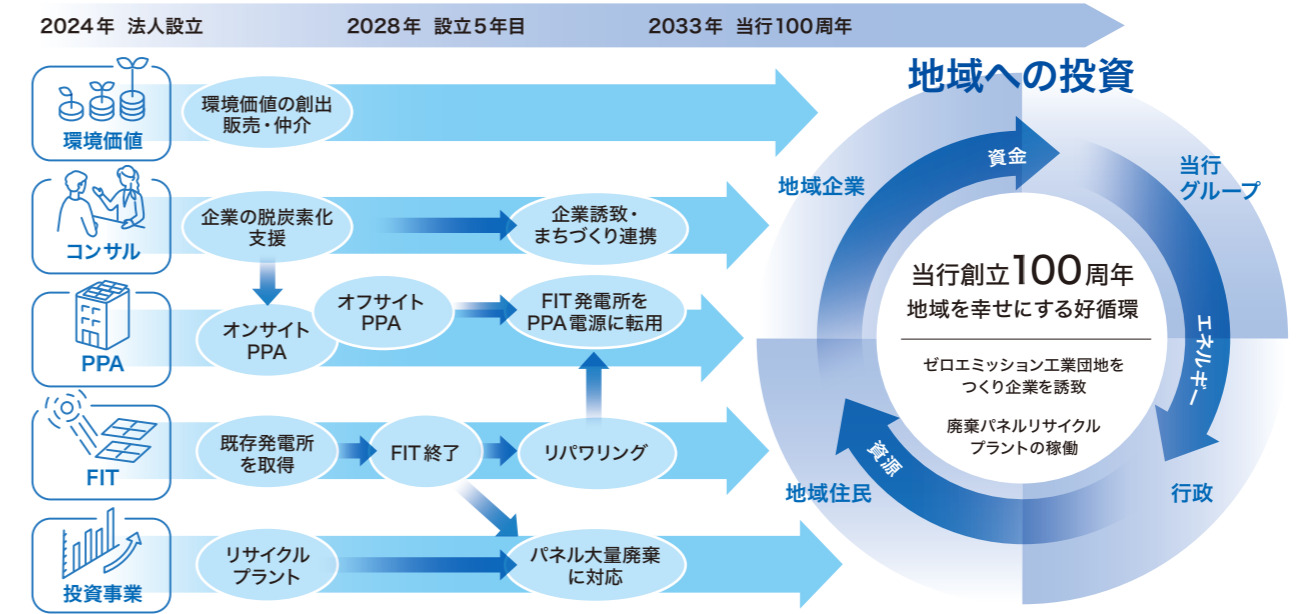
2024年4月1日、近畿エリアに本店を置く銀行として初めて、エネルギー事業会社「株式会社しがぎんエナジー」(以下、しがぎんエナジー)を当行の100%出資により設立しました。

しがぎんエナジーは、GX(グリーン・トランスフォーメーション)の取り組みを通じて地域の課題をエネルギーの観点から解決し、経済と環境の好循環を生み出すことを目指します。

具体的な活動として、企業向けの脱炭素コンサルティングや太陽光発電所の運営を中心に、再生可能エネルギーの利用拡大と地産地消の仕組みづくりに取り組みます。将来的には再生可能エネルギーを活用した新たな地域産業の創出や、資源循環を実現する新事業への投資も構想しています。



しがぎんエナジーによる脱炭素化へのビジネスの展開イメージ



TOPICS

既設のFIT太陽光発電所2基を取得し、運営を開始

しがぎんエナジーでは、2024年4月25日、売電事業の第1号案件として既設のFIT太陽光発電所2基(合計出力3.05MW)を取得し、運営を開始しました。

太陽光発電所の運営に必要なノウハウを早期に蓄積し、FIT(固定価格買取制度)終了後も安定した発電所運営を継続していくことで、カーボンニュートラル社会に必要なインフラの構築・維持に貢献していきます。

なお、今回取得した発電所の年間発電量は、合計約420万kWhを見込んでおり、一般家庭約1,000世帯分の年間消費電力量に相当します。

名称(所在地)	発電出力	年間予想発電量
しがぎんエナジー発電所 甲賀市甲南 (滋賀県甲賀市)	1,350kW	約420万kWh (1,000世帯相当)
しがぎんエナジー発電所 多治見市大藪 (岐阜県多治見市)	1,700kW	

※年間電力消費量
4,175kWh/世帯で換算
(令和3年度環境省)

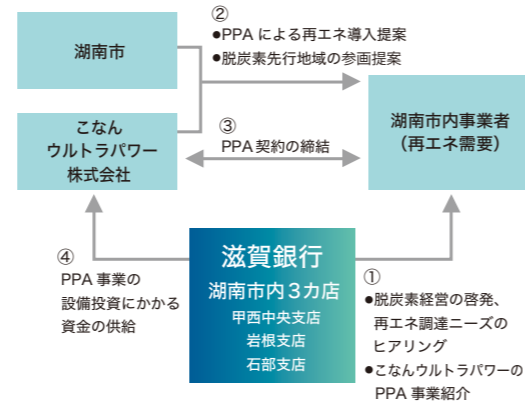
【地域のステークホルダーとの連携を強化するビジネスモデルの構築】

地域の脱炭素化を進めるには、地域住民、企業、自治体など、さまざまなステークホルダーと連携し、脱炭素化を地域全体の取り組みへと広げることが重要です。

そこで当行では、各ステークホルダーと協調しながら脱炭素化を促進するビジネスモデルの構築に取り組んでいます。

「脱炭素先行地域」の取り組みに向けた自治体との連携

2022年11月に、環境省の「第2回脱炭素先行地域」に採択された湖南省の「さりげない支えあいのまちづくり オール湖南で取り組む脱炭素プロジェクト」の実施に向け、湖南省、滋賀県、こなんウルトラパワー株式会社様と取り組みを進めています。このプロジェクトでは、湖南省内に所在する事業者に向けた脱炭素経営の啓発や計画策定の支援、資金面でのサポート等に当行のノウハウを活用しています。



サプライチェーンの脱炭素化に向けた産官金連携

2023年6月に、株式会社 SCREENホールディングス様、滋賀県、当行の三者で「サステナビリティ向上に資する脱炭素に関する協定」を締結し、脱炭素化に向けた取り組みを進めています。

株式会社 SCREENホールディングス様が有する滋賀県内のパートナー企業とのネットワークを通じてサプライチェーン全体の脱炭素化を進め、滋賀県が掲げる2050年の“しがCO₂ネットゼロ”の実現につなげます。

当行は、パートナー企業向けセミナーの開催、省エネ診断・設備導入に向けた補助金活用支援、CO₂排出量算定ツールの提供などを通じて、サプライチェーンが一体となった脱炭素化の取り組みをサポートしています。



CO₂排出量管理ツール「未来よしサポート」で脱炭素経営をサポート

地方では、多くの企業が人手不足などの緊急性の高い課題への対応を優先しなければならず、炭素賦課金導入への備えや、脱炭素化によるビジネス機会の獲得にまで手が回っていないのが実状です。当行は、こうした事業者の皆さまに脱炭素経営へ踏み出していただくため、簡易かつ低コストでCO₂を見える化するクラウドサービス「未来よしサポート」を株式会社日立製作所様と共同開発し、2023年1月より提供しています。

「どこから手をつけたら良いかわからない」というところから、当行が伴走してサポートし、削減目標の設定や計画実行・モニタリングまで行うことが可能になります。

「未来よしサポート」によるサービス提供のイメージ

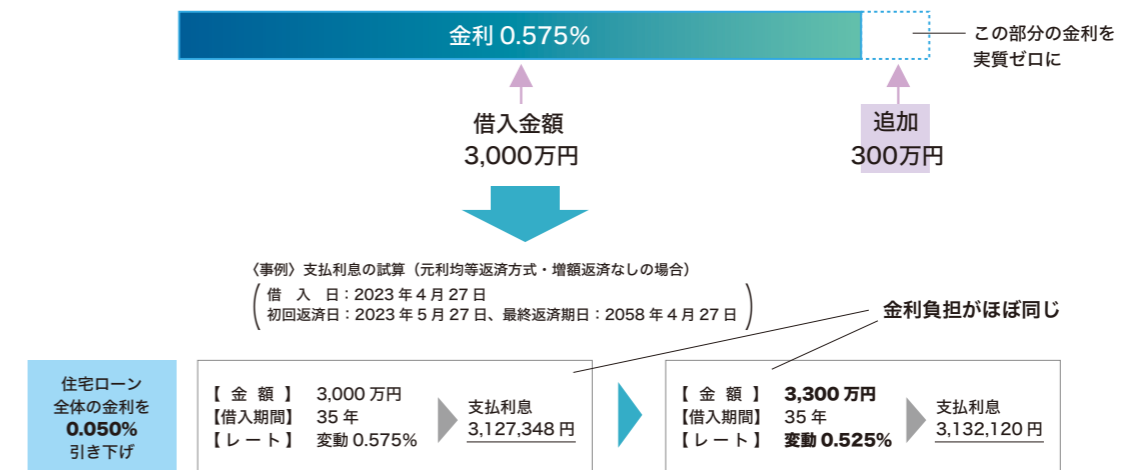


住宅業者の皆さまと地域ぐるみの脱炭素化で連携

太陽光パネル・蓄電池・エネファームの設置にかかるローン金利を実質ゼロにすることをコンセプトに企画・設計した融資商品「しがぎんスーパー住宅ローン『未来よし』」を2023年4月より取り扱っています。

金利負担は抑えつつ、高騰する光熱費を削減することで金銭的なメリットも受けただけのスマートな脱炭素型ライフスタイルを地域に拡大するため、地元住宅業者の皆さまにも協力いただき、地域の脱炭素化を進めています。

商品コンセプトに基づく設計のイメージ



TOPICS

「中小企業版 SBT」の取得をサポート

「2050年までに世界をカーボンニュートラルにする」という人類共通の目標に向けて、多くの企業が動き出しています。そうした状況の中、世界の脱炭素の流れに整合した温室効果ガス削減目標を立てている証となる SBT(Science Based Targets)を活用する企業が増えてきました。大手メーカー等では、自社の納入先に SBTの取得を促し、サプライチェーン全体での脱炭素化を図っています。また、SBTを取得することでビジネス機会の獲得につなげようという狙いで積極的に取得する企業も年々増加しています。

当行では、営業店と本部が連携してお客さまによる「中小企業版 SBT(大企業まで対象にする SBTとは別に、中小企業向けに要件を定めた認証)」の取得を支援しており、2024年1月に第1号として株式会社栄工業様(本社・滋賀県守山市)の認証取得をサポートさせていただきました。

同社は、精密板金を主に、製缶および機械加工を行う総合加工企業で、一貫性のある総合加工を可能にする屈指の設備群と確かな技術力を武器に、海外にも進出されています。半導体業界や、さらなる市場拡大が見込まれる車載用電池の分野でもサプライチェーン全体で脱炭素化の取り組みが活発化している動向をふまえ、戦略的に「中小企業版 SBT」の取得を決定されました。

「中小企業版 SBT」の取得には一定の基準を超える温室効果ガス排出量の削減目標を掲げる必要があり、当行では、国際的な排出量算出基準に則った排出量算定、削減目標の設定、削減計画の立案などをサポートしました。また、2024年3月には、「中小企業版 SBT」の削減目標を用いたサステナビリティ・リンク・ローン(SLL)をご契約いただき、目標達成に向けた意識醸成等に活用いただいています。当行は定期的にモニタリングを行い、今後の取り組みをサポートしていきます。



株式会社栄工業
代表取締役社長
木浦 晋一 様

VOICE

“SDGs”や“脱炭素”という言葉に至る所で耳にするようになり、取引先や銀行との会話でもそういう話題が増えたことで重要性の高まりを感じていました。これからは、そういった考え方を当社の経営にも取り入れていく必要があると思っていたところに滋賀銀行様からお話をいただいて「中小企業版 SBT」の取得に挑戦しよう決めました。自社単独では高いハードルでしたが、計画策定や英文申請対応まで当社スタッフの一員のように伴走していただき、大いに助かりました。排出量の管理では「未来よしサポート」(→P.46)を導入したことで、社内で取り組む体制を整備することができましたので、これからは筋道に沿って目標をクリアしていくことで、さらに企業価値を高めていきたいと思えます。

VOICE

株式会社栄工業様の「中小企業版 SBT」取得のサポートは、当行が初めて受託させていただいた案件であり、良い経験を積ませていただきました。今年4月からは、新たに設立した株式会社しがぎんエナジー(→P.43)に出向し、お客さまの脱炭素経営のサポートに専念しています。自治体が支援策として実施している無料の「省エネ診断」や、行内の公認会計士と連携したカーボンニュートラル税制の活用サポートなど、さまざまなソリューションを駆使してサポートいたしますので、「何か始めてみたい」という方は営業店を通じて気軽にお声がけください。



株式会社しがぎんエナジー
脱炭素コンサルティング担当
山田 直孝

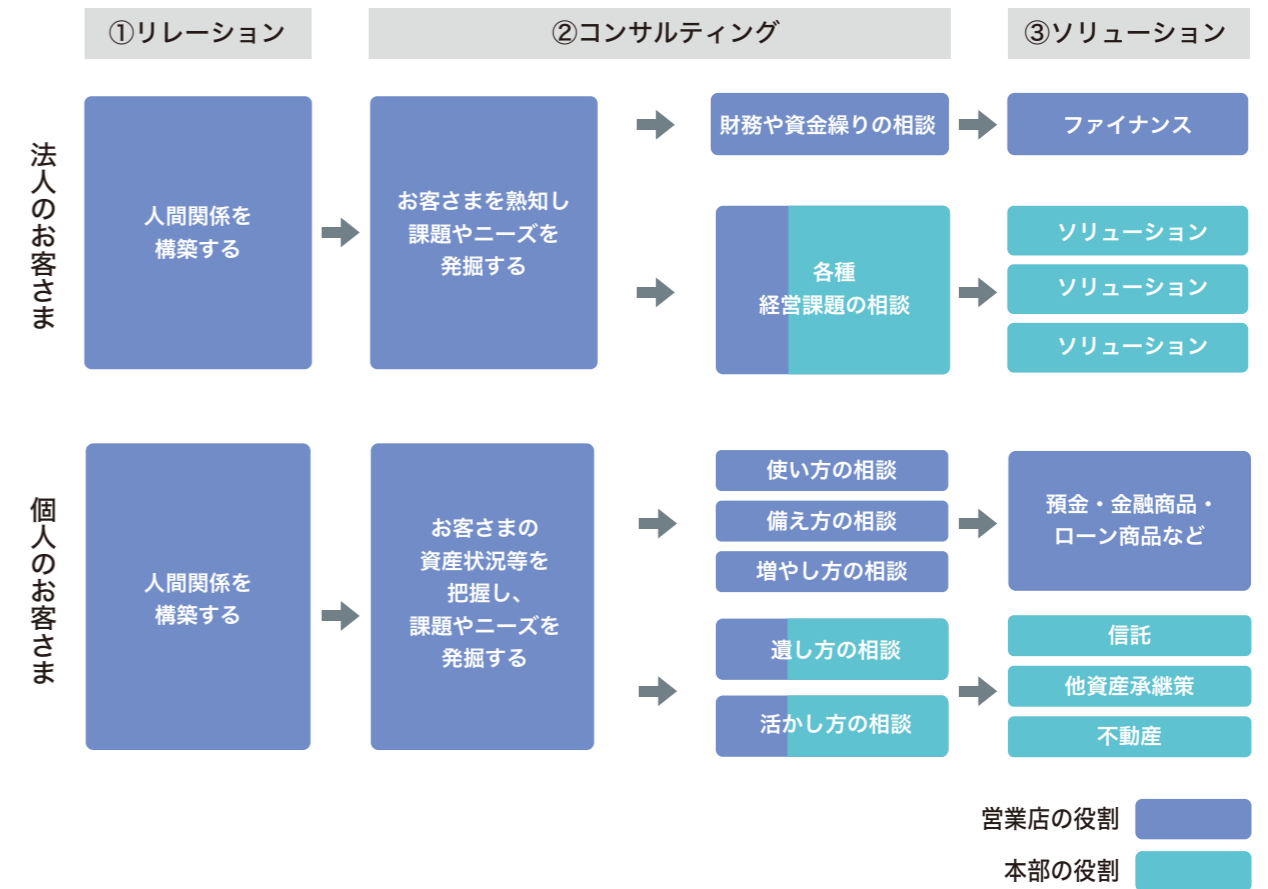
お客さまの夢や事業のサポートに向けて

地域の持続可能性や成長のためには、事業者の皆さまや個人の皆さまの持続可能性や成長が最も重要と考えています。当行では、お客さまの将来の夢やビジョンを実現していただけるよう現状との間に生じるギャップを埋めるための課題を解決する幅広いソリューションメニューを用意し、お客さまの伴走支援に努めていきます。

「お客さまとの「リレーション強化」と「課題解決型営業」による伴走支援の実践

お客さまの夢やビジョンの実現に向けて、当行は3つの段階を重要視しています。

お客さまに対する①リレーション②コンサルティング③ソリューションという3つの段階に合わせて、戦略的にアプローチを強化することで、経営課題やお金に関わる悩みなどを解決し、お客さまの企業価値向上や満足度の向上を目指します。



法人・個人事業主のお客さまへの取り組み

経営課題を深掘りする力の強化

当行は「リレーションとコンサルティングがあってこそそのソリューション提案」という考えのもと、お取引の土台となるリレーション（関係構築）と、総合的なコンサルティング（相談）のスキル強化に取り組んでいます。

営業活動における関係構築ノウハウの体系化や研修体制の整備などに加え、事業性評価をもとにお客さまの幅広い課題やニーズを発掘していく手法の標準化、営業統轄部内の専門チームによる営業店支援、お客さま接点の増加や継続的に伴走支援するための仕組みの構築などに注力します。

経営課題の深掘りを再現性のあるスキルとして高めていくことで、お客さまの夢や事業をサポートするファイナンスや各ソリューション提供につなげます。

お客さま・地域の成長を支えるファイナンスの強化

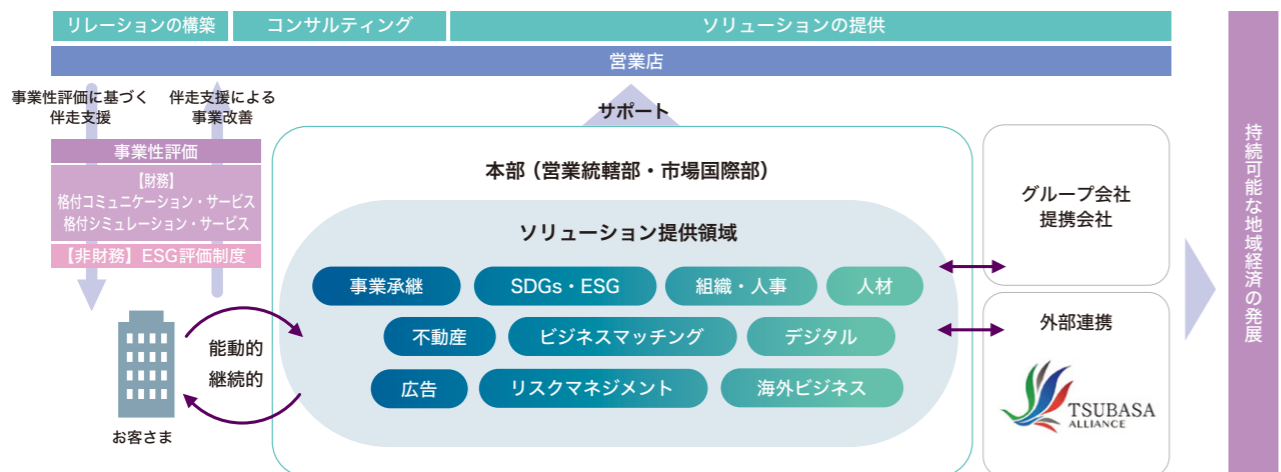
お客さまを熟知し、課題やニーズへの対応に努める中で、ファイナンスはお客さまへの最適なソリューションの一つとして重要な役割を担います。従来の事業性評価にもとづく付加価値の高いファイナンスをさらに強化し、ソリューションとファイナンスの統合的な「課題解決型営業」によるタイムリーな対応を実践することで、お客さま、地域の成長を支えます。

伴走型ソリューションの強化

グループ機能の活用や提携会社との連携を深化することで、事業承継などの中核的な経営課題に対する伴走型ソリューションを強化します。また、解決まで中長期に及ぶ経営課題も増えていることから、お客さまへの能動的かつ継続的なアプローチの強化にも取り組みます。

また、お客さまのサステナビリティ戦略や人事・人材戦略、DX戦略など、事業の中核的な課題に対応できるソリューション機能を充実させ課題解決能力を強化します。加えて、営業店と本部とのコミュニケーションの活性化や、本部ソリューションスタッフのスキル標準化の仕組みづくりにより、当行全体で伴走支援を行う体制を構築します。

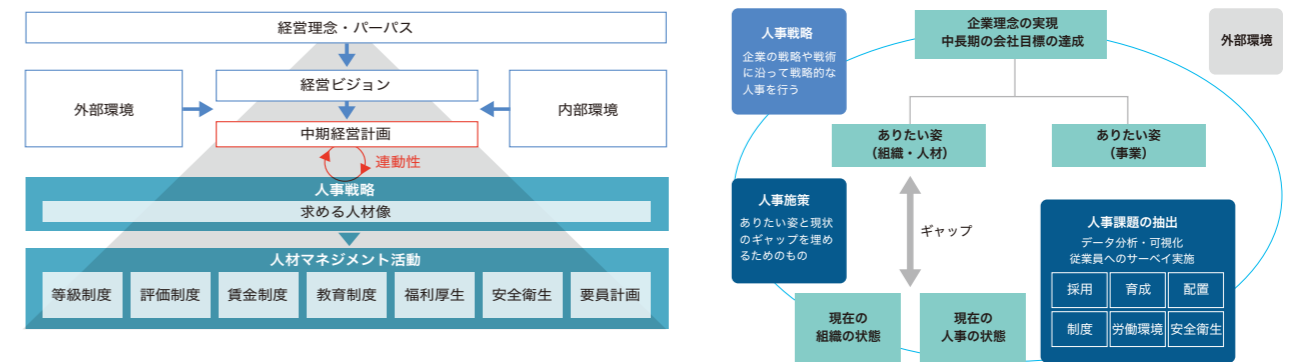
今後展開する施策の幅を広げ、実効性を高めるため、TSUBASAアライアンス(P.61)等との外部連携をこれまで以上に深めていきます。



「人」への課題に対する取り組み

事業者のお客さまの多くは、「人材」に関するさまざまな課題を抱えています。

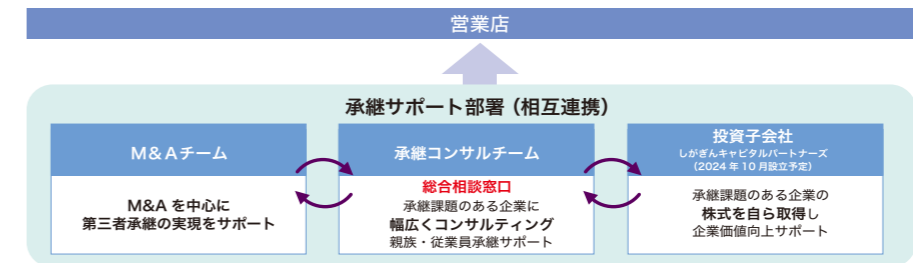
労働人口の減少や残業規制の強化などにより、人材不足が深刻化しており、人材の確保に加え、人事戦略の策定や人事制度の改定に関する相談が増加しています。当行グループは、お客さまの人材に関する経営課題を解決するために、銀行本体で有料職業紹介事業の許可を取得し、人材紹介会社等と連携して「人材紹介業務」を提供しています。また、将来を予見することが難しい時代だからこそ、自社が実現したい「ありたい未来」をパーパスや強みに沿って描く必要があります。そのために、組織や人材がどのようにあるべきかをお客さまとともに考え、各社に適したプランを提案する「人事コンサルティング」に取り組んでいます。



事業承継サポートの取り組み

地域の社会的課題の一つとして、当行のマテリアリティ(P.31)である事業承継のサポートに注力しています。

2024年4月、営業統轄部内に事業承継コンサルティングの専門チームを設置し、お客さまとの接点を最大化して早期に課題解決への対応を促す活動に取り組んでいます。また、2024年10月に予定している投資専門子会社の設立(P.54)により、事業承継などに関する支援等において、さらなる専門性の向上と機能強化を図ります。



サステナブルファイナンスの取り組み

営業店が「ESG 評価制度」や「SDGs 宣言書作成サポート」を通じたサステナビリティ経営の啓発を行うとともに、本部のESGファイナンス専門チームと連携した「SDGsコンサルティング」を実施し、お客さまのサステナビリティに向けた取り組みを促進しています。

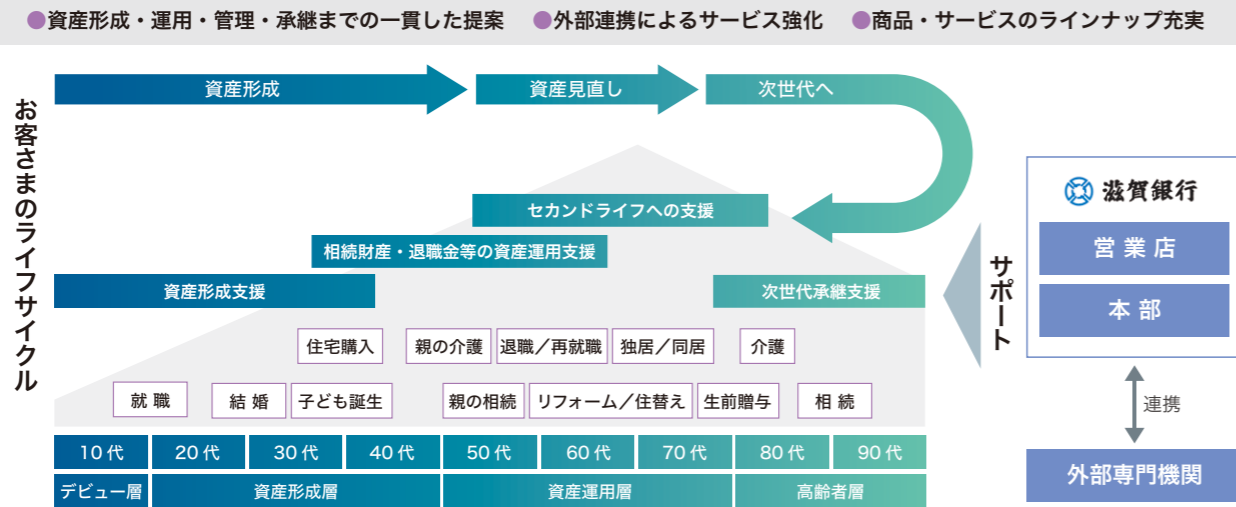
また、サステナブルファイナンスを「お客さまのサステナビリティ経営に向けたツール」として活用いただいております。2020年に地方銀行で初めて商品化したサステナビリティ・リンク・ローン(SLL)のほか、ポジティブ・インパクト・ファイナンス(PIF)やグリーンローン/ボンドなど、国際原則に適合したさまざまなファイナンス手法や当行独自商品からお客さまに最適なお提案を行い、企業価値向上をサポートしています。

個人のお客さまへの取り組み

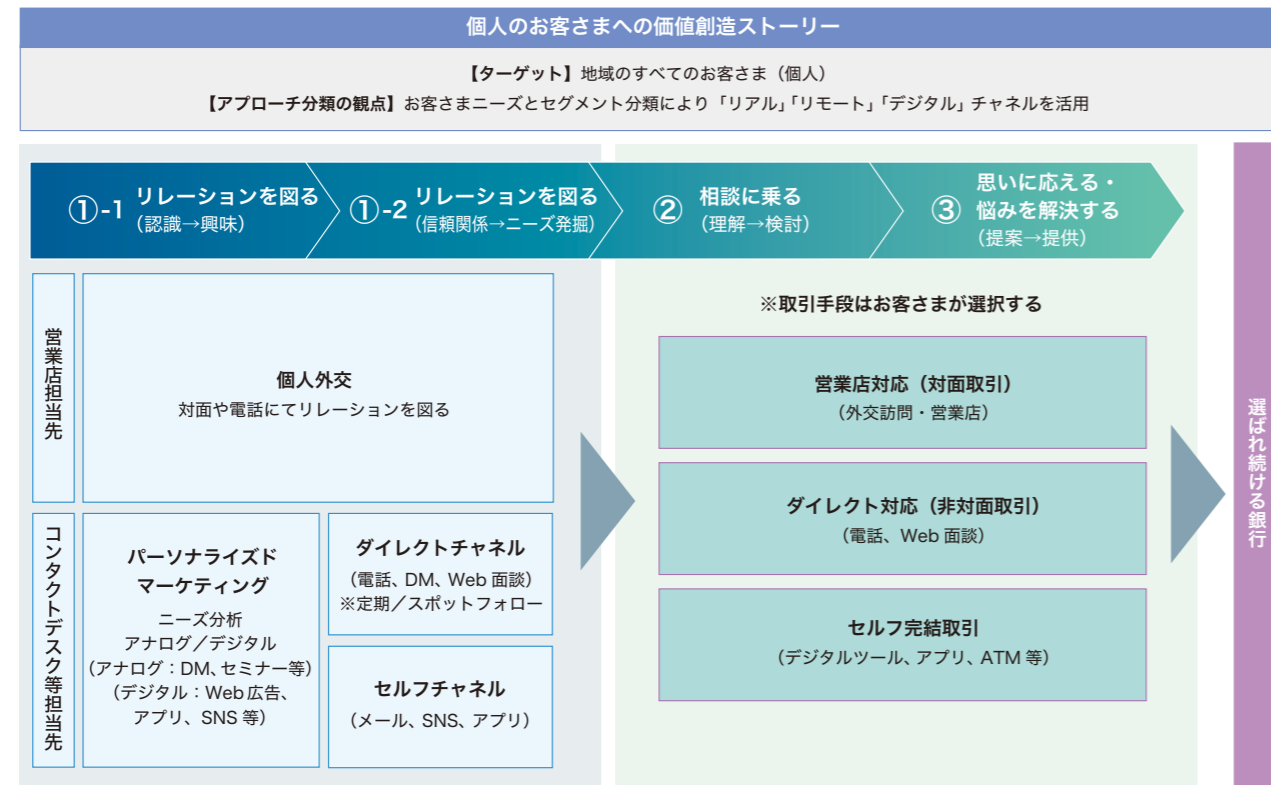
多様化するお客さまの価値観やライフスタイルに寄り添った高い利便性を実現します。
 すべてのお客さまへ高い付加価値を提供するため、ゴール・ベース・サポート※を実践します。

※お客さまが目指す夢(ゴール)を共有し、実現に寄り添いながらサポートする。

お客さまの夢の実現に向けたゴール・ベース・サポート



お客さま接点の高度化、CX(カスタマー・エクスペリエンス)の向上



お客さまのライフスタイルに寄り添った価値ある提案

リアルでのご相談、ご提案に加えて、デジタルツールやオンライン面談など、お客さまのライフスタイルに寄り添った高い利便性を実現いたします。

富裕層や法人オーナー層などへの総合コンサルティング(資産運用、資産承継等)を行います。なお、お客さまの多様化かつ高度化するニーズにお応えするために、AFC(エリア・フィナンシャル・コンサルタント)、証券アドバイザー、保険アドバイザーで構成される「SDチーム」が営業店の資産形成コンサルティング業務をサポートしています。

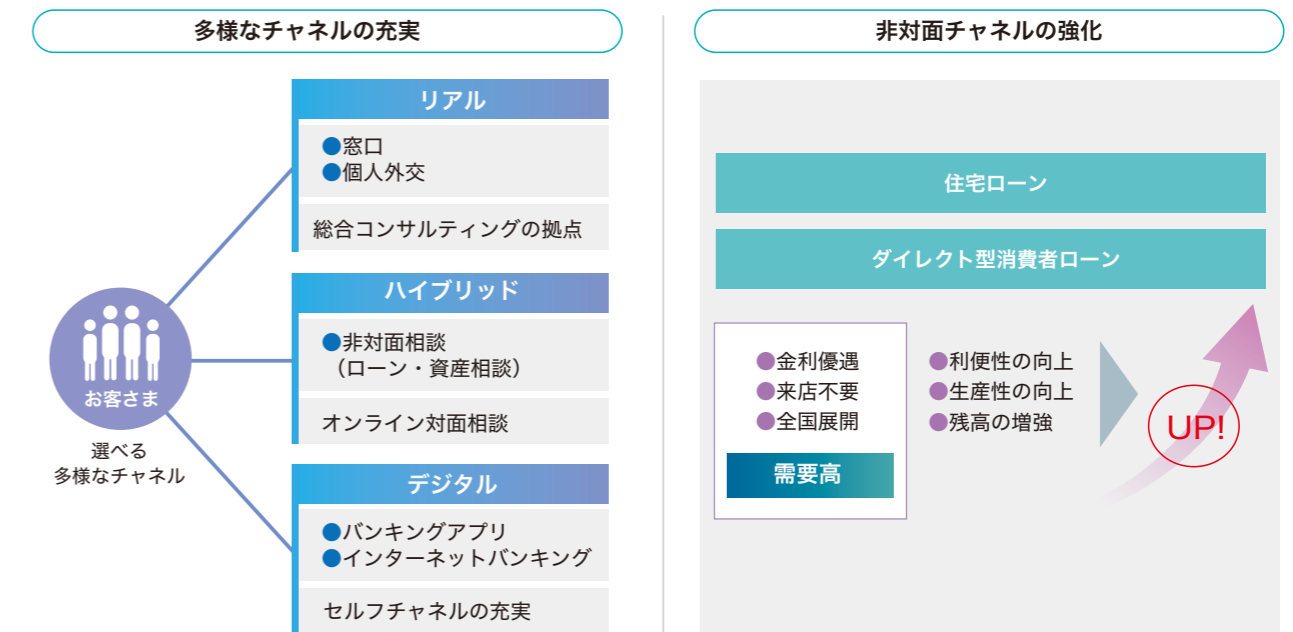
データを起点としたパーソナライズドマーケティングの実践

データを活用し、お客さま一人ひとりに適した情報やサービスを提供し、お客さまの行動情報から一人ひとりに合わせた商品・サービス情報を発信します。(コンタクトデスクとデジタルツールの組み合わせ)

また、営業店、ダイレクト、セルフのチャンネルを駆使して接点強化に努めます。

バンキングサービスの拡充

●デジタルツールの導入・活用 お客さまのライフスタイルに応じた各種チャンネルを充実



非対面チャンネルの拡大、対面の支援ツールを導入し、顧客接点の高度化、CXの向上を図ります。そして、利便性に応じた各種チャンネルを充実し、お客さまのご都合に合わせて機能を選択・ご利用いただけます。

グループ戦略・新規事業への取り組み

地域・社会の課題解決につながる新規事業を創造するとともに、滋賀銀行グループの総力を挙げて、ソリューションメニューの充実、および最適なソリューションの提供により、お客さま・地域社会の持続的成長に貢献します。

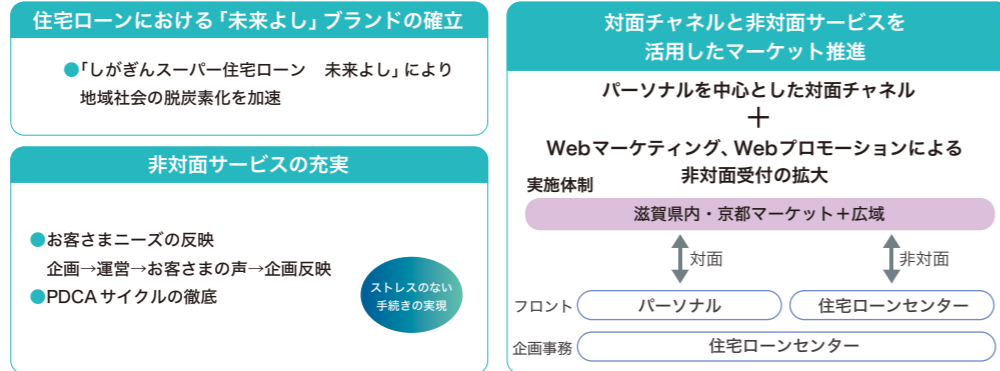


TOPICS 「未来デザイングループ」新設

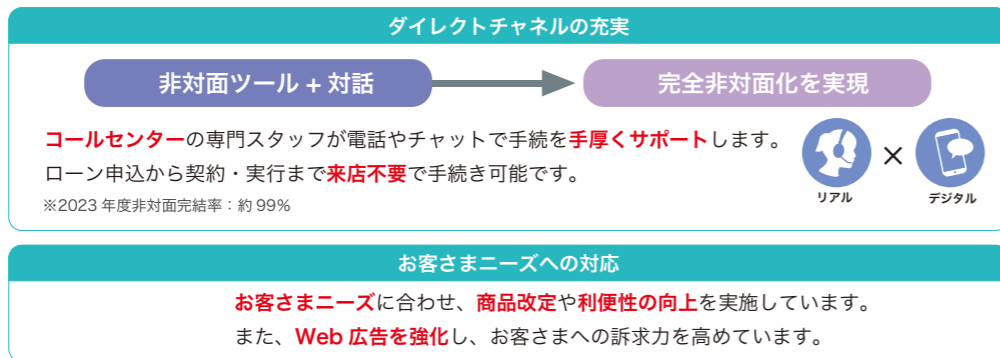
地域・社会の課題解決につながる新規事業を創造するために 2024 年 4 月にグループを新設しました。挑戦する企業風土を醸成するとともに、“実現したい地域社会の姿”を目指し、「Design 人材」を育成します。

個人向けローンの取り組み

住宅ローン



ダイレクト型消費者ローン



コールセンターの専門スタッフが電話などで手続きを手厚くサポートする完全非対面を実現します。お客さまのニーズに合わせ商品改定、利便性向上、訴求力を強化しています。

TOPICS 遺言信託を活用した遺贈寄付

当行は、2024 年 3 月 21 日に公益財団法人びわ湖芸術文化財団と、6 月 19 日に滋賀県および県内 8 市町*と、「遺言信託を活用した遺贈寄付に関する協定」を締結しました。

昨年締結した日本赤十字社滋賀県支部と合わせ地域ネットワークが充実しました。相続財産を、「地域経済の活性化や地域医療の発展、芸術文化の振興、教育・福祉の充実に役立てたい」とお考えになるお客さまの想いを、当行がかけはしとなって円滑に実現できるようサポートし、パーパスである『『三方よし』で地域を幸せにする』を実践しています。

*大津市、長浜市、守山市、栗東市、湖南市、米原市、豊郷町、甲良町の 8 市町

VOICE

遺言信託や遺言代用信託、遺産整理などの信託業務では、お客さまに寄り添い、相続に関する想いを実現するサポートを行っています。

遺言信託では、お客さまのご資産の状況から事前に検討すべき課題を抽出し、遺言の執行を見据えて実現可能な内容かどうかなどを検証するとともに、ご家族や感謝を伝えたい方へのメッセージをしっかりと記載することをアドバイスさせていただいております。

2024年5月には、当行独自のエンディングノート『『しがぎん』未来よしノート』を発刊しました。お客さまやご家族の人生を未来よしにし、大切な方へ想いをつないでいくために、ご活用いただければ幸いです。



営業統轄部ソリューション営業室
個人推進グループ信託チーム
水口 里奈