

地域密着型金融の推進について

当行は平成22年4月からスタートさせた第4次長期経営計画の営業戦略に掲げる「3つのブランド戦略～知恵と親切の提供～」(「ネットワークのしがぎん」「アジアに強いしがぎん」「CSRのしがぎん」)の充実と実践に魂を込め、地域密着型金融の推進を行うため、それぞれ具体的な数値目標の達成を掲げて取り組んでおります。

①ネットワークのしがぎん

お取引先の企業価値向上を目指して、お取引先同士のビジネスマッチングなど“商流”を起こす・つなぐ活動を積極的に展開いたします。また、しがぎんネットワーク(店舗網、グループ、商品)の活用でお客さまへのサービスと利便性の向上に努めます。

②アジアに強いしがぎん

近畿で唯一、海外支店を有する地方銀行として、香港支店、上海駐在員事務所、バンコク駐在員事務所や国際部「アジアデスク」と国内各支店を結ぶネットワークを通じて、お取引先のアジア進出ニーズやアジアビジネスを積極的にサポートいたします。

③CSRのしがぎん

当行は、温室効果ガス(CO₂)排出量25%削減(2010年4月～2013年3月、2006年度比較)を目指すほか、「エコ・ファースト」企業として「環境経営」を実践し、「環境金融」を推進するとともに、環境力(エコ・プロダクト)と金融力(エコ・ファイナンス)の融合を図り、環境ビジネスを積極的に支援いたします。これらの取り組みを今後も積極的に展開し、琵琶湖畔に本拠を置く企業の社会的責任として、「環境」を主軸とした「CSR」を追求し、持続可能な社会の実現に貢献してまいります。

地域密着型金融の推進の目標および実績(平成22年4月～平成24年9月)

取り組み項目	平成25年3月末 目標	平成24年9月末 実績	平成24年9月末 進捗率(%)
第4次長期経営計画の挑戦指標			
Tier1比率(連結)	9.0%以上	9.85%	
ROE(連結)	3.5%以上	3.20%	
OHR(単体)	65%以下	69.15%	
CO ₂ 排出量 ^{*1}	(2006年度比較) 25%削減	58.29%削減	
「3つのブランド戦略～知恵と親切の提供～」に関する取り組み			
「ネットワークのしがぎん」に関する取り組み			
ニュービジネスサポート：コーディネート活動件数	100件	65件	65.0%
ビジネスマッチング件数(面談設定)	2,400件	3,661件	152.5%
事業承継提案件数	360件	427件	118.6%
格付コミュニケーション・サービスの実施回数(のべ回数)	3,400回	3,775回	111.0%
債務者区分のランクアップ先数 ^{*2}	60先	19先	31.6%
中小企業再生支援協議会の活用件数	24件	27件	112.5%
「アジアに強いしがぎん」に関する取り組み			
アジアデスク・海外拠点によるサポート件数	3,600件	3,130件	86.9%
中国進出アドバイザー契約件数	10件	3件	30.0%
海外ミッション、海外商談会	各3回	各5回	166.6%
海外企業とのビジネスマッチング取り組み件数	100件	82件	82.0%
「CSRのしがぎん」に関する取り組み			
エコプラス定期	650,000件	432,069件	66.4%
PLB資金、エコグリーン資金(件数) ^{*3}	1,400件	475件	33.9%
PLB資金、エコグリーン資金(金額)	180億円	111.8億円	62.1%
PLB格付BD評価件数 ^{*4}	3,800件	2,641件	69.5%
災害リスクコンサルティング	100件	606件	606.0%

*1: CO₂排出量削減の実績値については通期のみとしているため、本欄には平成24年3月末の実績を記載しております。

*2: 債務者区分のランクアップ先数…審査部企業経営支援室が担当となり支援申請し上げるお取引先(対象先220先)についてカウントします。

*3: PLB資金…「しがぎん」琵琶湖原則(Principles for Lake Biwa)支援資金

*4: PLB格付BD…生物多様性(Biodiversity)の保全活動に取り組まれるお取引先に対する当行独自の評価体系

「地域密着型金融の推進」については当行ホームページにも掲載しております。

<http://www.shigagin.com/investor/relation/index.html>