

## 事業拡大のご相談から後継 幅広いサービスでお客さま

### ■ 大阪東法人営業部、京都支店法人戦略室を新設

牧野支店内に「大阪東法人営業部」、京都支店内に「京都支店法人戦略室」を平成25年6月、設置しました。

これは平成25年4月よりスタートさせた「第5次長期経営計画」で掲げる「マーケットに対応した店舗戦略～にじみ出し戦略～」に基づき、中小企業向け貸出の強化を図るため、法人取引の新規開拓チームを設置したものです。

当行のネットワークを生かし、滋賀県内外のお取引先に更なる“知恵と親切の提供”を行います。

### ■ 「エコビジネスマッチングフェア2013」を開催

平成25年6月19日、第6回目となる“環境に特化した商談会”「エコビジネスマッチングフェア2013」を開催しました。新エネルギーやリサイクル、環境土木建築などの6テーマに89社・団体が出展、1,780名の来場があり、678件の商談が行われました。

今回は「アジア進出サポートコーナー」を新設し、アジアビジネスに関する最新情報を提供しました。



多くの来場者でにぎわう会場



個別商談ブース



大阪東法人営業部



京都支店法人戦略室

## 者問題の解決まで、 の発展を支えます



### ■ 地元産品の販路拡大

滋賀県の農産物や資源を生かして新しい価値を生み出していく6次産業化の普及・啓発を目的として4月に「6次産業化セミナー」を開催しました。



セミナーの様子

また7月には「“農・食”地元産品のブランド化と販路拡大セミナー」を開催し、農業・漁業・食品製造業などのお取引先を対象に生産した食材や商品のプロモーション・PR方法について学んでいただきました。

当行は、滋賀県産品のブランド化を支援するため、関西地銀では初めて、株式会社ぐるなびとビジネスマッチング契約を締結しました。

### ■ 再生可能エネルギーの導入をサポート

平成24年7月の「再生可能エネルギーの固定価格買取制度」開始以降、太陽光発電事業向けでは滋賀県内において170件を超えるご融資をいたしました(平成25年9月末現在)。

### ■ 「しがぎん事業継承・M&Aセミナー」を開催

平成25年9月に、後継者不在などの事業承継問題を解決するとともに、企業の更なる成長に向けてM&Aを活用していただく目的で開催しました。

お取引先の発展を第一に考え、さまざまな経営課題に対して解決策をご提案してまいります。