



地域密着型金融の取り組み ～2018年度の取組結果について～

目次

1. 地域密着型金融の推進に関する基本方針 P.2
2. CSR憲章(経営理念) P.3
3. 地域密着型金融の取り組み P.4~P.13

1. 地域密着型金融の推進に関する基本方針

地方銀行は地域社会と歩みをともにしており、地域の成長なくして当行の成長はありません。

私たちの使命は「地域社会の未来」を見すえた銀行経営を通じて、CSR憲章にかかげる「共存共栄」を実現していくことです。その実現のために、第6次中期経営計画(2016年4月～2019年3月)においては、当行が長期的に目指すべき姿を「未来創造銀行『The・ちぎん』」として取り組んでまいりました。

第7次中期経営計画(2019年4月～2024年3月)においては、当行の目指す姿を「Sustainability Design Company」としています。未来創造銀行『The・ちぎん』のコンセプトである「Bank」の発想や枠組みを超え、お客さまや地域社会の持続可能な発展を企画して創る会社になるという決意を込めています。

私どもの取り組みを進化させることで、お客さまとともに地域社会の未来をデザインし、地域になくてはならない「Company」になるよう、知恵を絞り、お客さまに寄り添うことで、地域密着型金融の推進に取り組んでまいります。

2. CSR憲章(経営理念)

私たちは、伝統ある近江商人の「三方よし（売り手よし、買い手よし、世間よし）」の精神を継承した行是「自分にきびしく 人には親切 社会につくす」をCSR（企業の社会的責任）の原点とし、社会の一員として「共存共栄」を実現してまいります。

（地域社会との共存共栄）

地域とともに歩む銀行として、お客さまの信頼と期待にお応えするため、「健全」と「進取」の精神を貫き、地域社会の発展に努めます。

（役職員との共存共栄）

役職員一人ひとりの人権や個性を尊重し、働きがいのある職場づくりに努め、心身ともに「クリーンバンクしがぎん」の実現に努めます。

（地球環境との共存共栄）

琵琶湖畔に本拠を置く企業の社会的使命として「環境経営」を実践し、地球環境を守り、持続可能な社会づくりに努めます。

3. 地域密着型金融の取り組み (「金融仲介機能のベンチマーク」に対応する項目を中心にご紹介します。)

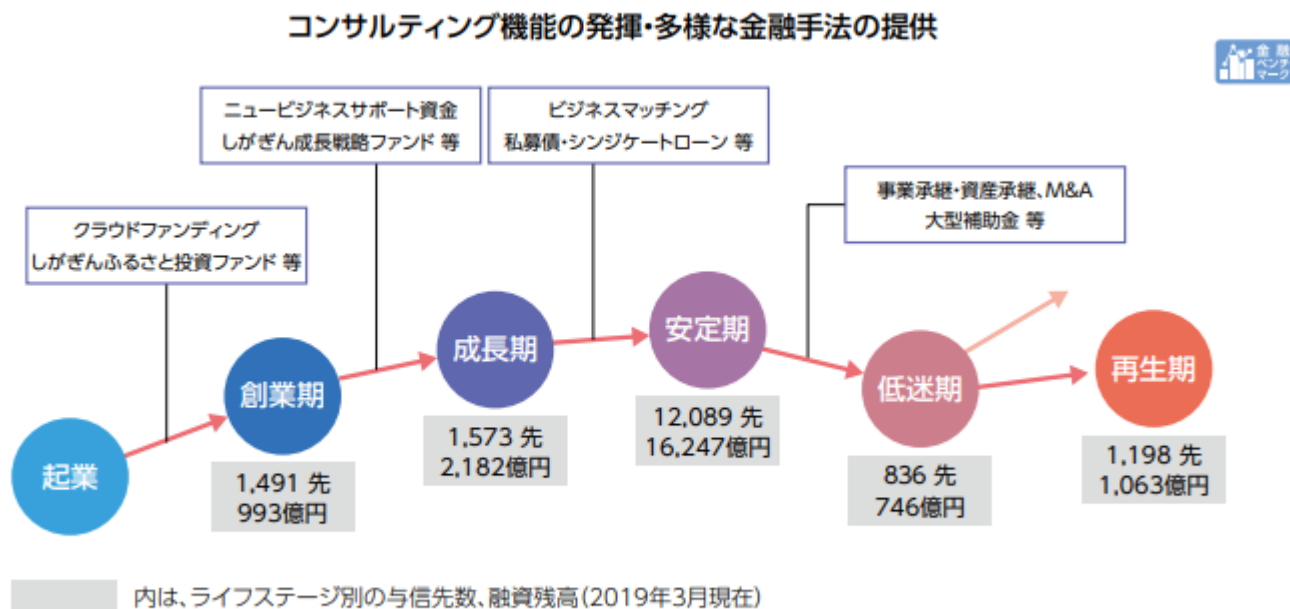
(1)地域の未来をともに創る ~「事業性評価」に基づいた融資やソリューション~

当行は、CSR憲章に掲げる「地域社会」との共存共栄を目指し、「事業性評価※」に基づく融資やソリューションの提供により、地方創生や持続可能な社会の実現に努めています。

※ 事業性評価とは

財務データや担保・保証に必要以上に依存することなく、企業の事業内容や成長可能性などを適切に評価すること。経営理念や経営の強み・弱み、また将来に対するビジョンや行動計画などを含めた多面的な視点で、お取引先の実態把握を行います。

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を発揮すべく、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を目指しています。

(2)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

①「格付コミュニケーション・サービス」

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、問題解決や財務改善を図ることで、お取引先の永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。

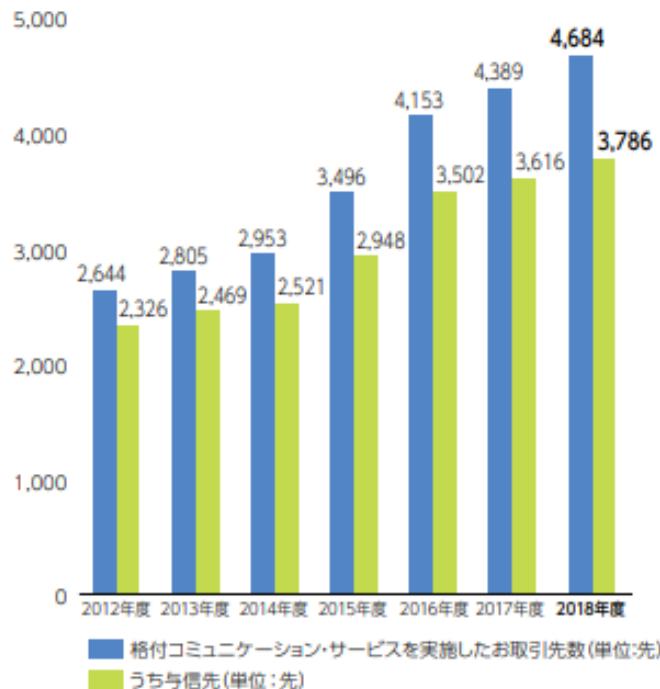
②「格付シミュレーション・サービス」

当行独自の格付プロセスの構築により、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が可能になりました。(2015年12月運用開始)

「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きます。

当行は、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 | 2018年3月期 | 2019年3月期 |
|-----------------------|----------|----------|
| 格付コミュニケーション・サービス継続実施先 | 1,368 | 1,722 |
| うち、経営改善先 | 1,021 | 1,332 |

(3)事業性評価に基づく融資、ソリューションの提供

当行は、「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上で、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、この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、この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くことが当行の役割であると考えています。

格付コミュニケーション・サービス (格付CS)

過去

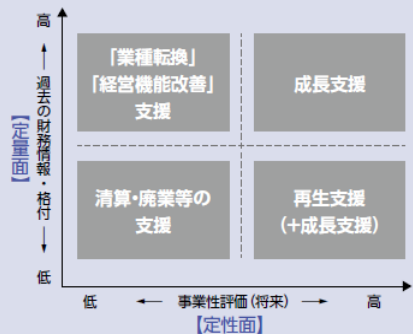
業界動向や事業内容の他、お客さまの過去の財務状況を分析し、お客さまの「強み」「弱み」を共有します。

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

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 | 2017年3月期 | | 2018年3月期 | | 2019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 | 23,496 | | 23,703 | | 23,692 | |
| 地域別のお取引先数 | 15,526 (SPC:1) | 7,488 (SPC:18) | 15,439 (SPC:1) | 7,757 (SPC:18) | 15,249 (SPC:3) | 7,891 (SPC:22) |
| 地域別の企業数の推移 | 48,914 | 1,807,845 | 49,036 | 1,896,779 | 47,973 | 1,829,664 |

当行メインお取引先と全お取引先に占める割合



| 項目 | 2016年3月期 | 2017年3月期 | 2018年3月期 | 2019年3月期 |
|-----------------|----------|----------|----------|----------|
| A 全お取引先数 | 22,443 | 23,496 | 23,703 | 23,692 |
| B 当行メインお取引先(単体) | 9,109 | 9,268 | 9,422 | 9,262 |
| 割合 (B/A) | 40.6% | 39.4% | 39.8% | 39.1% |

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 | 2018年3月期 | 2019年3月期 |
|-------------------|----------|----------|
| A 当行メインお取引先(グループ) | 7,891 | 7,656 |
| メインお取引先の融資残高(億円) | 8,414 | 8,608 |
| B うち経営指標改善先 | 4,196 | 4,252 |
| 割合 (B/A) | 53.2% | 55.5% |

経営指標改善先の融資残高推移(億円)

| | 2017年3月期 | 2018年3月期 | 2019年3月期 |
|--|----------|----------|----------|
| | 5,403 | 5,582 | 5,581 |

(4)創業・新規事業開拓の支援

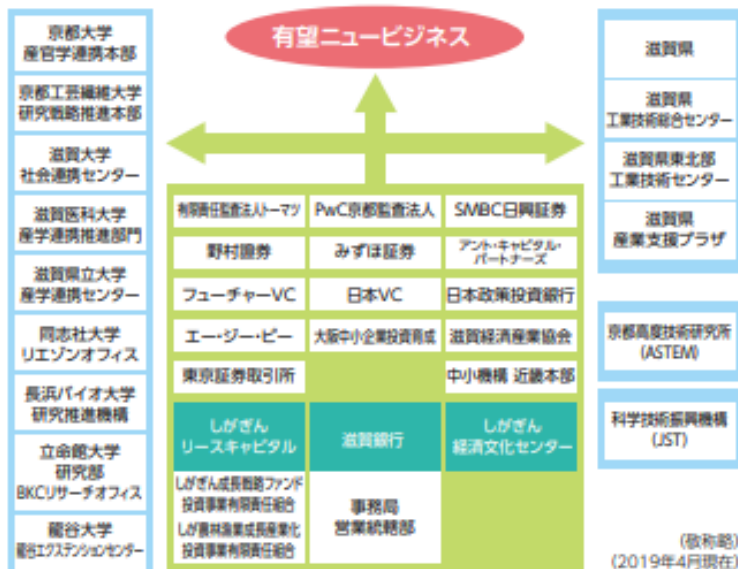
①未来を担う次世代ビジネスの創造を目指した取組

- 「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」
- 「しがぎん成長戦略ファンド」による投融資 等



| 項目 | 2018年3月期 | 2019年3月期 |
|---------------|----------|----------|
| 当行が関与した創業件数 | 211 | 206 |
| 当行が関与した第二創業件数 | 28 | 33 |

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



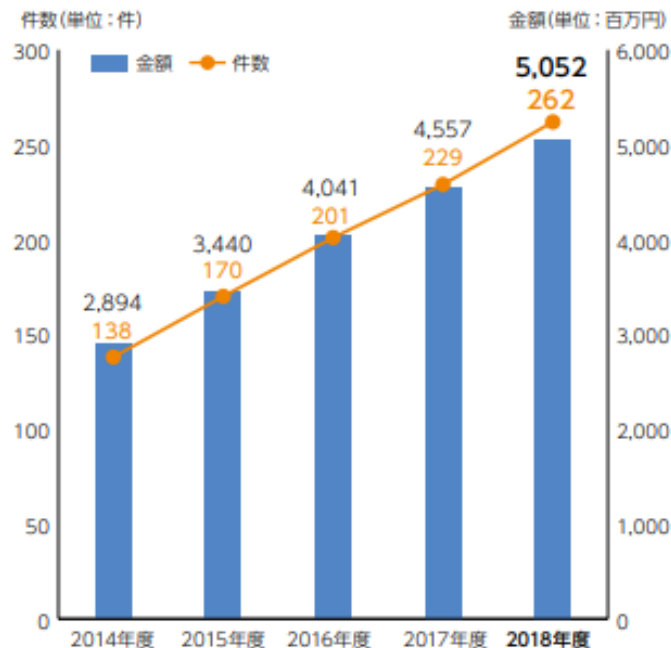
②しがぎんニュービジネスサポート資金

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262社に対して50億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



(5)多様な金融手法の提供

①クラウドファンディングによる地域ブランドの育成

クラウドファンディングの手法を通じて、地域ブランドの魅力向上や、地域資源を利用した新商品・サービスの提供に取り組む事業者をサポートしています。ニーズや特徴にあわせ、複数のクラウドファンディング運営会社と連携しています。

「しがぎんふるさと投資ファンド」

2015年2月、クラウドファンディングの手法により組成された個別ファンドを主たる投資対象とする「しがぎんふるさと投資ファンド」を設立。当ファンドからの出資により「呼び水」効果が期待できる小口ファンドに対して、これまで6件の個別出資を行い、クラウドファンディングの活用をサポートしています。(2019年3月末時点)

ファンド事例



滋賀 太陽光ファンド



髪染本舗小牧店ファンド



一志郎菓の土鍋「味亭飯鍋」ファンド



湖魚を救え! チーズ鮎寿司ファンド



沙沙貴神社復興支援プロジェクト



まちなか油田プロジェクト

② A B L

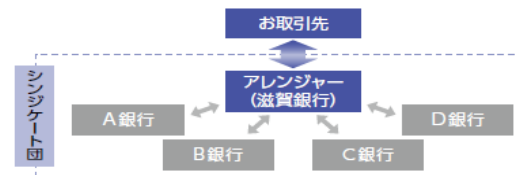


動産担保融資(Asset Based Lending)の手法を活用し、不動産担保や保証によらない柔軟な資金調達に対応しています。

| 項目 | 2018年3月期 | 2019年3月期 |
|--------|----------|----------|
| 取組件数 | 182 | 209 |
| 残高(億円) | 142 | 169 |

③シンジケートローン

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



④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。

➤でんさいファクタリングサービス

でんさいを活用した新たな資金調達手法として独自に開発したサービスです。納入企業が受領した「でんさい」を当行がノンリコース(=買戻し義務無し)で買い取りします。

➤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。

(6)地域金融機関の本分 = 本業支援による経営課題の解決 その1

①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お提案を行っています。



| 項目 | 2018年3月期 | 2019年3月期 |
|----------|----------|----------|
| 事業承継支援先数 | 330 | 297 |

②M & A

企業の経営戦略の一つとして、M & A(企業の合併・買収)が注目されています。一般的にM & Aには次のようなメリットがあるといわれています。



| 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 | 2018年3月期 | 2019年3月期 |
|------------|----------|----------|
| M&A サポート先数 | 35 | 29 |

③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。



| 項目 | 2018年3月期 | 2019年3月期 |
|----------|----------|----------|
| 販路開拓支援先数 | 57 | 70 |

④SDGsビジネス・マッチングフェア



- ▶ 「しがぎんSDGs宣言」(2017年11月表明)に基づき、社会的課題解決に取り組むビジネスをサポートしています。
- ▶ これまで「エコビジネスマッチングフェア」と題し開催してきましたが、2019年度は「SDGsビジネス・マッチングフェア」と名称を改め、2019年7月23日にびわ湖大津プリンスホテルにて開催。
- ▶ 販路拡大に加え提携する企業・機関のご協力のもと、生産性向上や人材に関する課題解決、海外でのビジネス展開のサポートなどを行っています。
- ▶ 海外進出のサポートを目的としたセミナーも同時開催。



(7)地域金融機関の本分＝本業支援による経営課題の解決 その2

①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。

②地方銀行フードセレクション

2018年10月23日～24日に東京ビッグサイトにおいて「地方銀行フードセレクション2018」を地方銀行54行で共同開催。全国から970社の食品関連企業が出展し、当行のお取引先17社・団体にご出展いただきました。



③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。



④しが6次産業化ファンド

2014年9月、滋賀中央信用金庫、長浜信用金庫、湖東信用金庫、滋賀県信用組合、農林漁業成長産業化支援機構と共同で「しが農林漁業成長産業化投資事業有限責任組合」を設立（総額5億円）。

6次産業化事業体への出資を通じて、新たな加工や流通につながる農林漁業の生産性向上等に向けたサポートを行っています。




⑤プロフェッショナル人材マッチングサポート

地方創生ならびに地域経済のさらなる活性化を目指し、プロフェッショナル人材戦略拠点や日本人材機構、専門事業者と連携して人材に関するニーズを抱える当行のお取引先に、安定した雇用の創出や、地域への人材還流をサポートしています。

(8)お取引先の企業経営をバックアップ


①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。

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 | 1,098 | 31 | 186 | 881 |


※ 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 | 78 | 72 | 6 |
| | | 92.3% | 7.7% |

②経営者保証ガイドラインへの取り組み

経営者保証に依存しないご融資の促進に努めています。

2018年度実績 (2018年4月1日～2019年3月31日まで) 

| 項目 | 件数 |
|-------------------|--------|
| 新規ご融資件数 | 17,187 |
| うち、無保証融資件数 | 3,569 |
| 経営者保証に依存しないご融資の割合 | 20.8% |

③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、お取引先企業の再生に全力をあげています。



| 項目 | 2018年度 |
|------------------|--------|
| 中小企業再生支援協議会の利用先数 | 3先 |

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 | 21先 |
| うち民事再生法等の活用 | 3先 |
| うち私的整理型M&A | 18先 |
| 第2会社方式スキーム | 10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 | 27先 |
| 弁護士、法律事務所 | 8先 |
| その他専門家 | 10先 |

(9)戦略的CSRへの挑戦 1

SDGs 私募債「つながり」

SDGs 私募債「つながり」は、SDGsの普及拡大と社会的課題解決の取り組みを応援するため、「SDGsの趣旨に賛同する」ことを表明した企業さまの私募債発行額の0.2%相当額を当行が拠出し、学校や特定公益増進法人に対して、子どもたちの学びや成長を応援する物品を寄贈したり、社会的課題解決に向けた活動資金を寄付する商品です。2014年に取扱開始したCSR私募債を、2018年9月にリニューアルしたもので、活動資金の寄付を選択肢に加えることにより、持続可能な社会の実現につながる取り組みを、より柔軟に応援することが可能となりました。

CSR私募債からの累計発行件数（2019年3月末現在）は455件、発行総額は400億円(うちSDGs 私募債は42件・総額45億円)と、大変多くの企業さまにご賛同いただき、366先の学校などに総額6,175万円相当の寄贈や寄付を行いました。

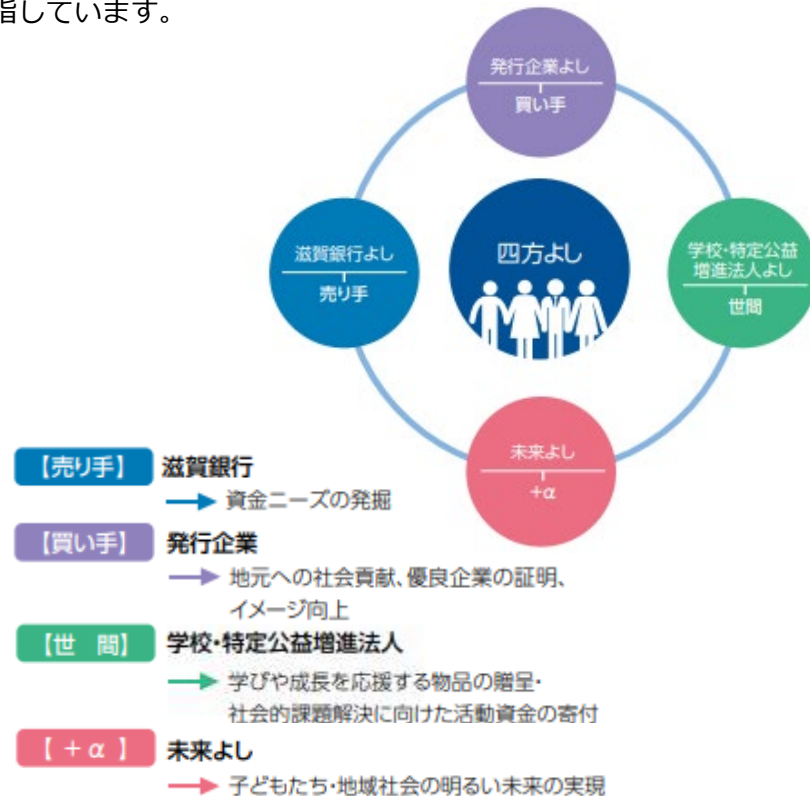


SDGs 私募債導入による発行企業さまのメリット

- 次世代の人材育成や公益性の高い活動を、間接的に支援することができます。
- SDGsや地域貢献に対する企業さまの取り組み姿勢を広くアピールできます。
- 優良企業であることの証明や、企業イメージの向上につながります。

地域社会との“四方よし”

近江商人の商人道徳「三方よし（売り手よし、買い手よし、世間よし）」。SDGs 私募債は、この「三方よし」に「未来よし」を加えた「四方よし」を実現することで、地域社会との共存共栄を目指しています。



当行は、これからもさまざまな金融商品を通じて、地域社会の発展と明るい未来を願う皆さまの想いをカタチにして、よりよい社会の実現に貢献していきます。

(10)戦略的CSRへの挑戦 2

2017年11月22日、持続可能な社会の実現に努めることを誓い、「しがぎんSDGs宣言」を表明しました。

「しがぎんSDGs宣言」

“しがぎん”は、CSR憲章（経営理念）に掲げる「共存共栄」の精神のもと、国連が提唱する持続可能な開発目標（SDGs）を私たちの企業行動につなげ、地域の社会的課題解決と経済成長の両立をはかり、持続可能な社会の実現に努めてまいります。

2017.11.22

取締役頭取 高橋 祥二郎

重点項目(ターゲット2030)

地域経済の創造

金融の力を通じて、社会的課題の解決とイノベーションの促進による新たなビジネスモデルを創出するとともに、地域の魅力を育み、人と街が成長する豊かな地域経済を創造します。

地球環境の持続性

「環境経営」を主軸としたCSR経営を追求し、地球温暖化防止や生物多様性保全など、持続可能な社会の実現に努めます。

多様な人材の育成

働き方改革とダイバーシティの推進により、すべての人々にとって生きがい・働きがいのある職場環境をつくり、もって個性と能力が存分に発揮できる持続可能な人材育成に努めます。



以上

第2回「ジャパンSDGsアワード」(主催:SDGs推進本部) 特別賞「SDGsパートナーシップ賞」を受賞

持続可能な開発目標(SDGs)の達成に向けて、優れた取り組みを行う企業・団体等を表彰するアワードにおいて、当行は、パートナーシップを重視し本業を通じてSDGsの推進に取り組む企業として特筆すべき功績があったとの評価を受け、持続可能な社会の創造に取り組むトップランナーとして表彰されました。



21世紀金融行動原則(事務局:環境省) 環境大臣賞(地域部門)を受賞

269機関(2019年3月末時点)が署名している「21世紀金融行動原則※」において、当行の「『しがぎんSDGs宣言』を起点とした、社会的課題解決に向けたビジネスモデル創出支援の取り組み」が、2018年度最優良取組事例として評価されました。

