



地域密着型金融の取り組み ～2020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7次中期経営計画(2019年4月～2024年3月)において、当行が長期的に目指すべき姿を「Sustainability Design Company」としています。ここには、「従来の銀行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。

地域の発展なくして当行の発展はありません。この使命を全うするために、情報・ネットワークを活用した「金融情報サービス業」から「課題解決型金融情報サービス業」へ進化させ、これまで以上に地域の皆さまに溶け込み、ともに明るい未来を語り、その実現に向けて具体的に行動することで、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~

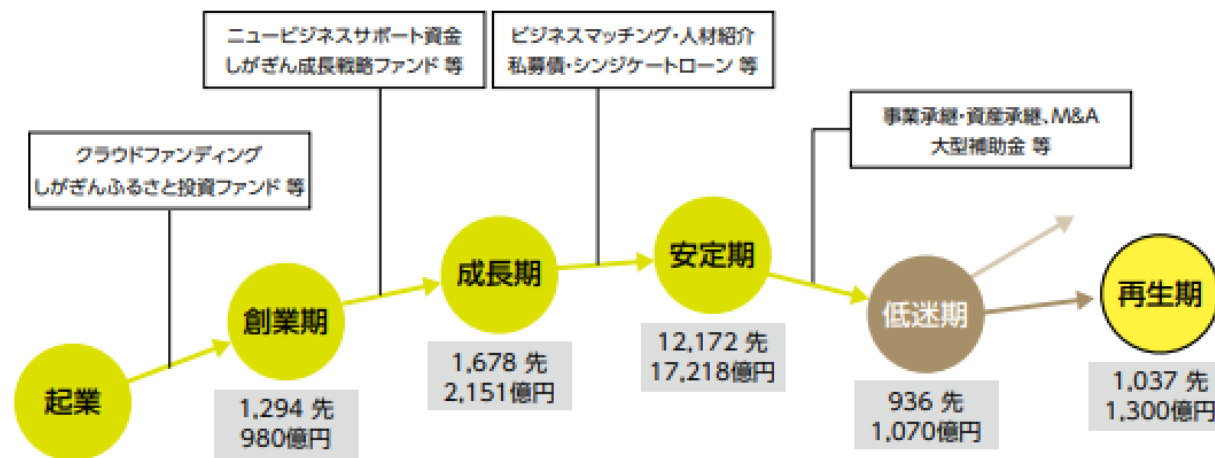
当行は、CSR憲章に掲げる「地域社会」との共存共栄を目指し、「事業性評価※」に基づく融資やソリューションの提供により、地方創生や持続可能な社会の実現に努めています。

※ 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。

(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、課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。

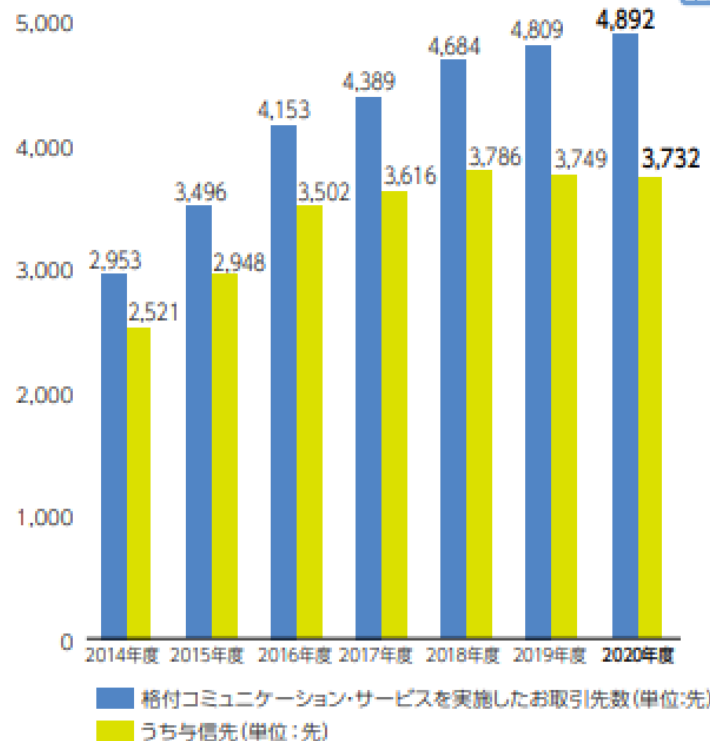
②「格付シミュレーション・サービス」

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。

この仕組みを活用し「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	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

(3)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、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。

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	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(総務省・経済産業省「平成28年経済センサス-活動調査結果」より)
 地元: 47,973、地元外: 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	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

(4)創業・新規事業開拓の支援

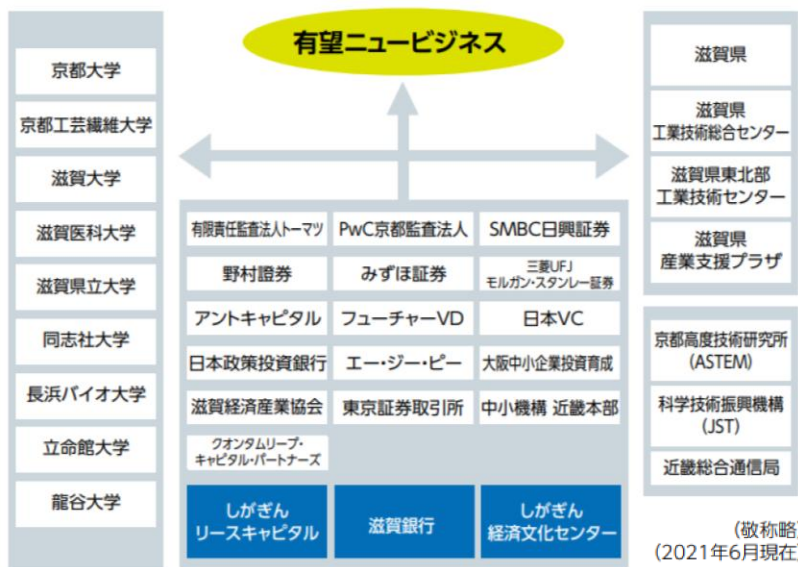
①未来を担うニュービジネスの創造を目指した取組

- 「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	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

ニュービジネス支援ネットワーク 野の花応援団

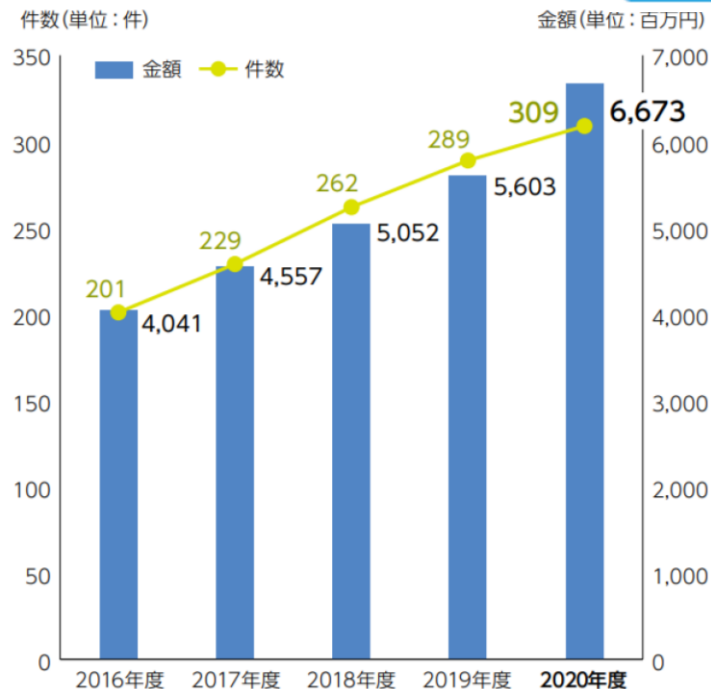


②しがぎんニュービジネスサポート資金

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

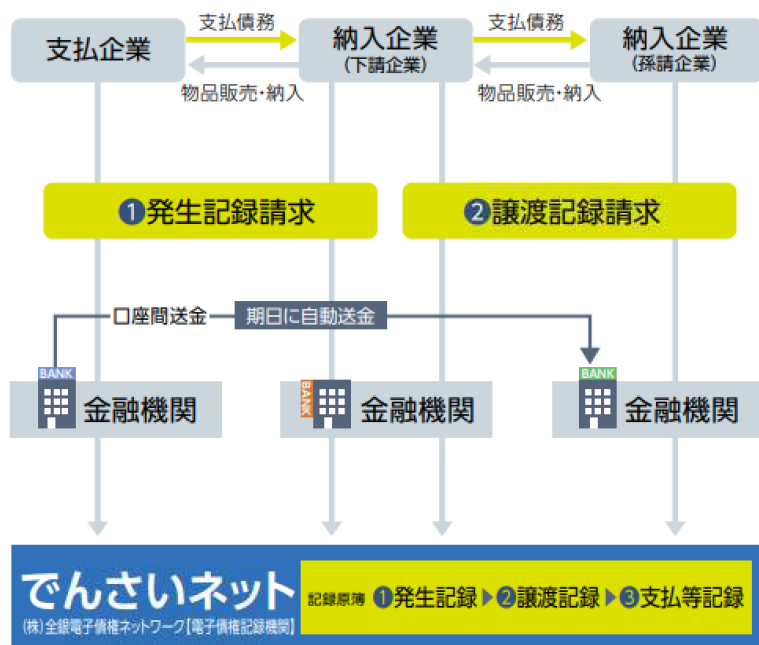


(5)多様な金融手法の提供

①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。

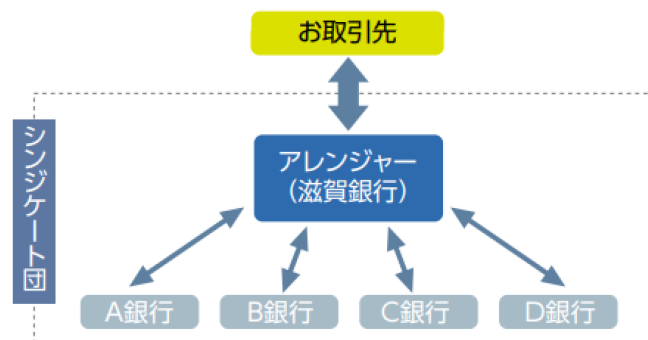


■ 電手買取サービス

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。

②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、お取引先の成長を後押ししています。



③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。

④ A B L

不動産担保融資(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

(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

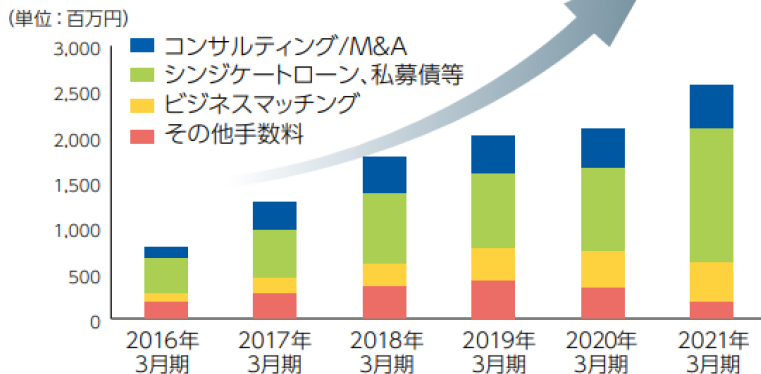
「お取引先の熟知による緊密なリレーションの構築」と「地域金融機関の強みを理解し、お取引先の成長に貢献する」という取り組みを通じ、地方創生および地域経済の発展に貢献できる健全な経営体質を目指すべく、「貸出金資金利益の増強」と「金融環境に左右されない収益体質」を両立させていきます。

■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



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	2020年3月期	2021年3月期
事業承継支援先数	365	253

②M & A

●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

(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がるべく、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。

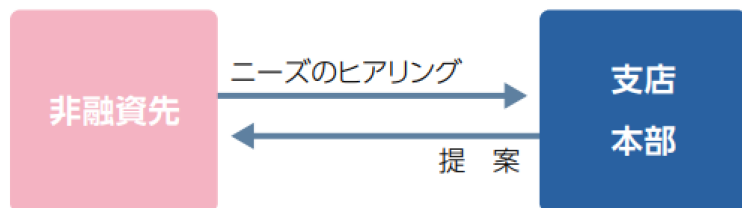


項目	2020年3月期	2021年3月期
販路開拓支援先数	691	950

※2021年3月期より集計基準を変更しております。

②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

③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。

④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。

⑤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。

(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	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%

②「経営者保証GL」への真摯な取り組み

経営者保証に依存しないご融資の促進に努めています。

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%

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、お取引先の再生に全力をあげています。



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

(9)SDGsをビジネスへ その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%相当額を当行が拋出し、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。2020年度、SDGs私募債は62件、61億円発行されました。

CSR私募債からの累計発行件数(2021年3月末現在)は580件、発行総額は506億円と、大変多くの企業さまにご賛同いただき、497先の学校などに総額7,961万円相当の寄贈や寄付を行っています。

●商品の仕組み

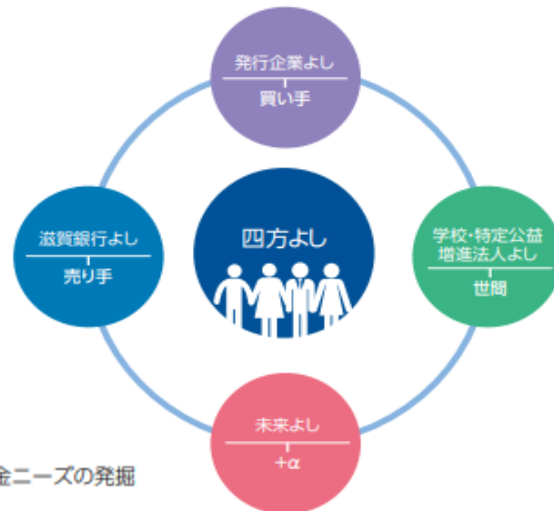


SDGs私募債導入による発行企業さまのメリット

- 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することができます。
- 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。



【売り手】 滋賀銀行

→ 資金ニーズの発掘

【買い手】 発行企業

→ 地元への社会貢献、優良企業の証明、イメージ向上

【世間】 学校・特定公益増進法人

→ 学びや成長を応援する物品の贈呈・社会的課題解決に向けた活動資金の寄付

【+α】 未来よし

→ 子どもたち・地域社会の明るい未来の実現

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) SDGsをビジネスへ その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 ESGファイナンス・アワード・ジャパン」

(2021年2月24日 主催：環境省)

間接金融部門(地域部門)『金賞(環境大臣賞)』を受賞

ESG金融やグリーンプロジェクトに関して積極的に取り組み、環境・社会に優れたインパクトを与えた投資家・金融機関等を評価・表彰するアワードにおいて、昨年の銀賞（環境大臣賞）に引き続き、間接金融部門（地域部門）で金賞（環境大臣賞）を受賞しました。



「SDGs 事業承継・M&Aカンファレンス2020」を開催

2020年11月、「SDGs 事業承継・M&Aカンファレンス2020」を、M&A 業務で国内トップの日本M&Aセンターと共同開催しました。業界別のM&A最新動向や事業承継問題の解決手法、東京プロマーケットの紹介、ファンドと組んだ成長戦略など、21テーマにわたって最先端の情報を提供。お取引先のさまざまな課題解決に役立てていただける内容としました。当日のライブ配信は、滋賀や京都、大阪など5,400社8,200名の方にご視聴いただきました。

