



地域密着型金融の取り組み ～2022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. サステナビリティ方針 P.4
4. 地域密着型金融の取り組み P.5～15

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」を見据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. サステナビリティ方針

私たちは、行是「自分にきびしく 人には親切 社会につくす」を原点とするCSR憲章(経営理念)の実践を通じて企業価値の向上を目指すとともに、地域との共創により持続可能な社会の実現に貢献します。

1. マテリアリティ(重要課題)の特定と事業活動を通じた地域の課題解決

滋賀銀行と地域社会の双方にとって持続可能な発展・繁栄につながるマテリアリティを特定し、社会的課題の解決に資する商品・サービスを開発・提供するとともに、地域社会のデジタル化を促進し、課題解決型ビジネスの創出を支援することで持続可能な社会の実現に貢献します。

2. 事業活動による社会的インパクトを重視した経営

事業活動から生じる人や環境へのネガティブ・インパクト(悪影響)を軽減しつつ、継続的にポジティブ・インパクト(好影響)を拡大するよう努めます。金融仲介によって生み出す社会的インパクトを特に重視し、お客さまとの対話を通じて持続可能な社会に向けたお金の好循環を創出します。

3. 地球環境の保全・再生に資するビジネスモデルの確立

当行の存立基盤である地域社会の繁栄は、琵琶湖をはじめとする自然の恩恵を受け、地球環境の持続可能性のもとで成り立っていることを理解し、脱炭素社会の実現、循環経済の構築、生物多様性の保全等に資するビジネスモデルを確立します。

4. 人権の尊重と社会との信頼関係の構築

人権を尊重し、高い倫理観に則った誠実かつ公正な企業活動を遂行します。また、法令等を遵守し、ステークホルダーへの公平かつ正確な情報開示と双方向の対話を行い、社会からの期待や要請に真摯に対応することで強固な信頼関係を構築します。

5. 自ら考え行動できる人材の育成と職場環境の整備

SDGsや地域の社会的課題を「自分ごと」として捉え、自ら考え行動できる人材の育成に努めるとともに、多様な個性や働き方が尊重され、ワーク・ライフ・バランスが充実し、一人ひとりが個々の能力を最大限に発揮できる職場環境づくりを目指します。

4. 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。

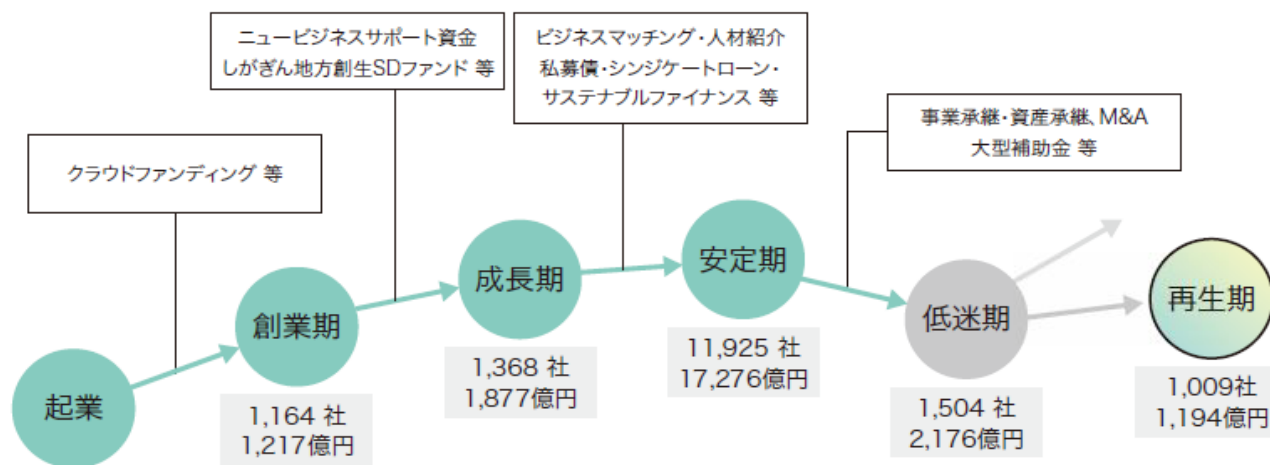
※ 事業性評価とは

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。

企業の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(2023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。

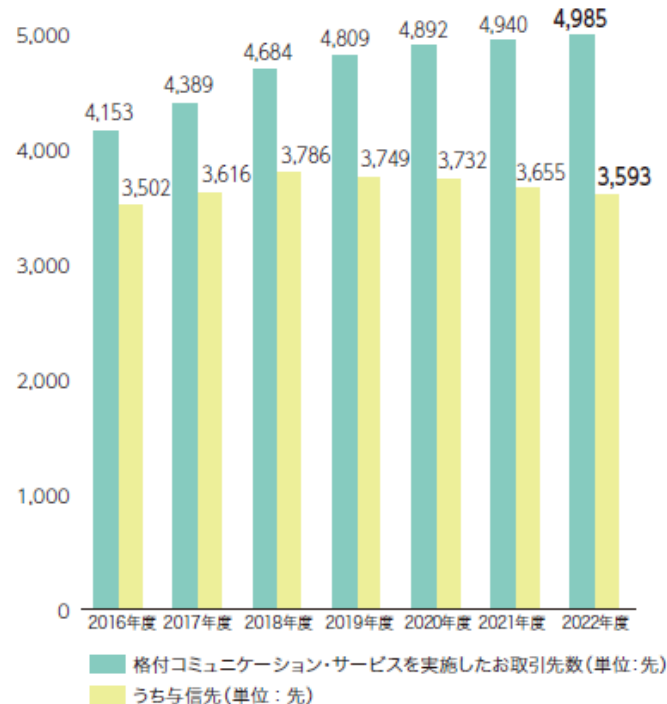
②「格付シミュレーション・サービス」

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

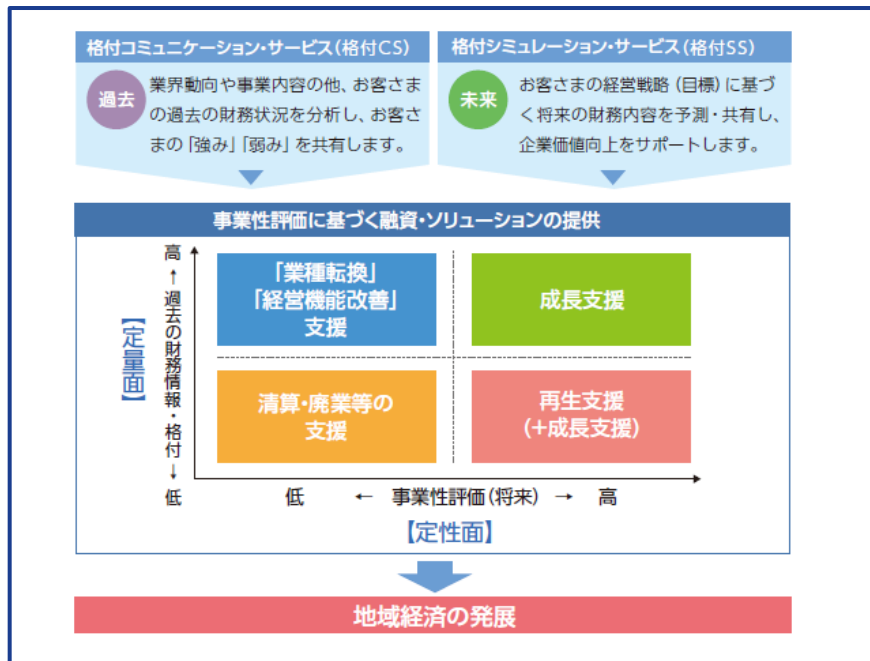


格付コミュニケーション・サービス継続実施先における経営改善状況

| 項目 | 2022年3月期 | 2023年3月期 |
|-----------------------|----------|----------|
| 格付コミュニケーション・サービス継続実施先 | 2,196 | 1,985 |
| うち、経営改善先 | 1,537 | 1,404 |

(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、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。



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 | 2021年3月期 | | 2022年3月期 | | 2023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 | 23,578 | | 23,420 | | 23,524 | |
| 地域別のお取引先数 | 15,082 (SPC:5) | 8,496 (SPC:43) | 14,891 (SPC:5) | 8,529 (SPC:59) | 14,732 (SPC:6) | 8,792 (SPC:83) |
| 地域別の企業数*の推移 | 47,973 | 1,829,664 | 47,527 | 1,945,290 | 47,527 | 1,945,290 |

※経済センサスより引用

当行メインお取引先と全お取引先に占める割合



| 項目 | 2020年3月期 | 2021年3月期 | 2022年3月期 | 2023年3月期 |
|-----------------|----------|----------|----------|----------|
| A 全お取引先数 | 23,284 | 23,578 | 23,420 | 23,524 |
| B 当行メインお取引先(単体) | 9,050 | 9,236 | 9,343 | 9,437 |
| 割合(B/A) | 38.9% | 39.2% | 39.9% | 40.1% |

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 | 2022年3月期 | 2023年3月期 |
|-------------------|----------|----------|
| A 当行メインお取引先(グループ) | 7,439 | 7,593 |
| メインお取引先の融資残高(億円) | 9,117 | 8,955 |
| B うち経営指標改善先 | 3,988 | 4,522 |
| 割合(B/A) | 53.6% | 59.6% |

経営指標改善先の融資残高推移(億円)

| | 2021年3月期 | 2022年3月期 | 2023年3月期 |
|--|----------|----------|----------|
| | 6,499 | 6,574 | 6,553 |

(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り組み

- 「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」による産学官金連携サポート
- 多様な資金ニーズにお応えする「しがぎん地方創生SDファンド」による投資等



| 項目 | 2022年3月期 | 2023年3月期 |
|-------------|----------|----------|
| 当行が関与した創業件数 | 177 | 162 |
| うち第二創業件数 | 118 | 95 |

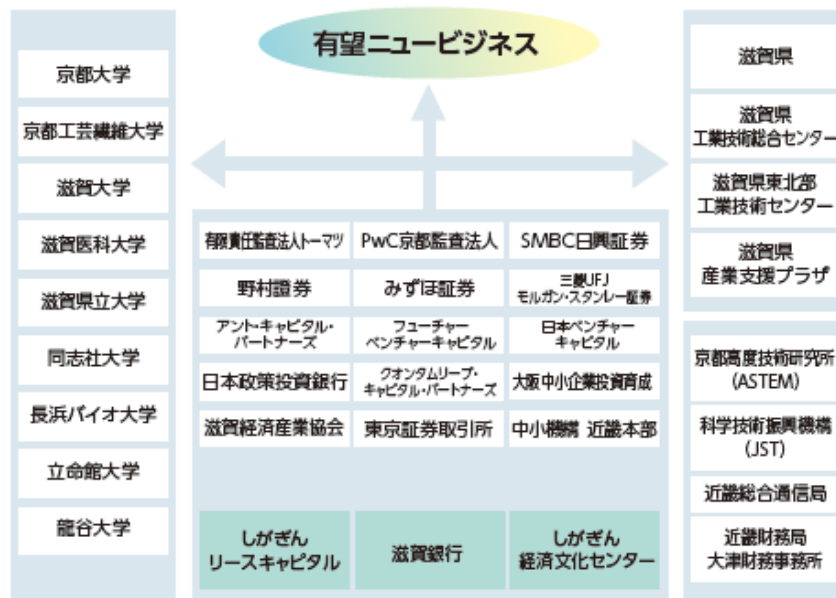


サタデー起業塾の様子

②ニュービジネス支援ネットワーク 野の花応援団

産学官金連携による、ニュービジネスサポートを目指し、野の花応援団を構成しています。産業界と大学とのかけはしを強化し、産学連携による新しいビジネスの創出に注力しています。

ニュービジネス支援ネットワーク 野の花応援団



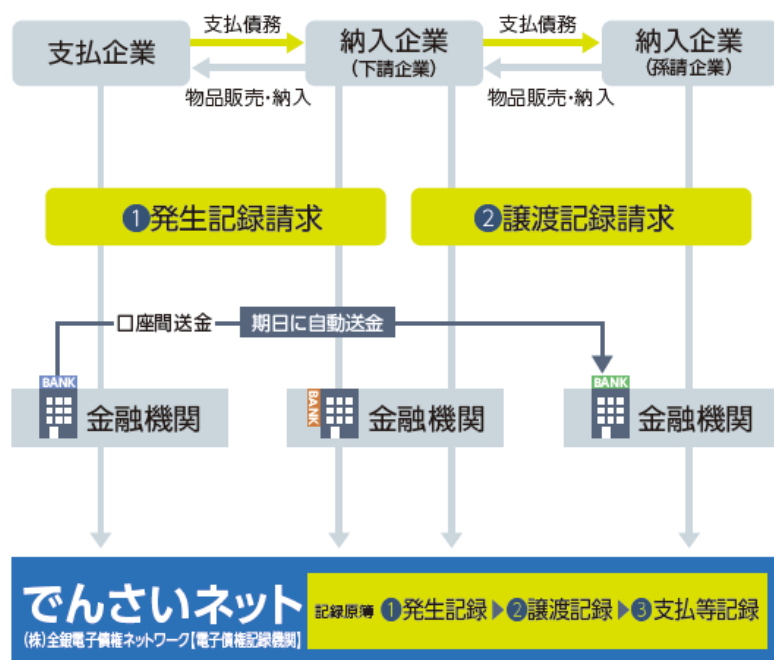
(敬称略)
(2023年3月現在)

(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

多くのお取引先にご利用いただいています。

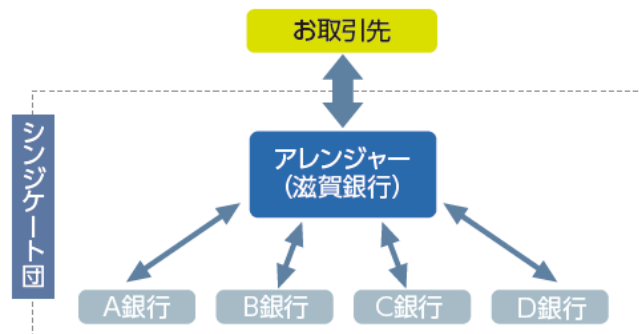


■電手買取サービス

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

多額の資金需要に対し、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。

④A 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 | 2022年3月期 | 2023年3月期 |
|--------|----------|----------|
| 取組件数 | 263 | 274 |
| 残高(億円) | 223 | 221 |

(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

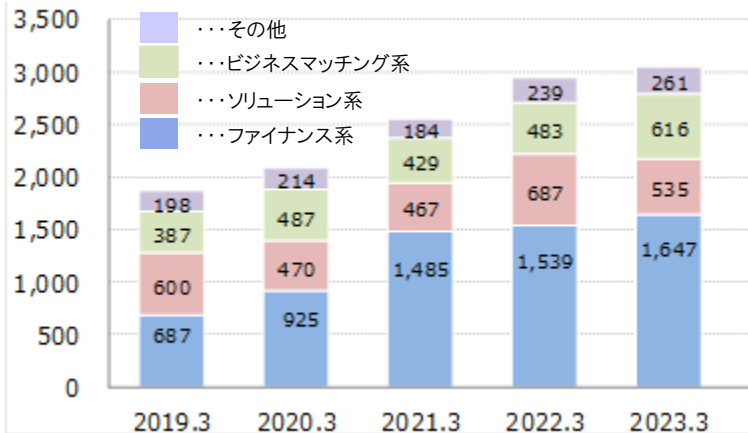
「お取引先の熟知による緊密なリレーションの構築」と「地域金融機関の強みを理解し、お取引先の成長に貢献する」という取り組みを通じ、地方創生および地域経済の発展に貢献できる健全な経営体質を目指すべく、「貸出金資金利益の増強」と「金融環境に左右されない収益体質」を両立させていきます。

■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増強を進めています。

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技能士等の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 | 2022年3月期 | 2023年3月期 |
|----------|----------|----------|
| 事業承継支援先数 | 319 | 283 |

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 | 2022年3月期 | 2023年3月期 |
|-----------|----------|----------|
| M&Aサポート先数 | 43 | 40 |

(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クラウドファンディング

クラウドファンディングの手法を用いて、地域ブランドの魅力向上や地域資源を活用した新商品・新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。

クラウドファンディングを活用することで、資金調達に加え、商品・サービスの新たな顧客獲得やテストマーケティングの実施など、さまざまな効果が期待できます。コロナ禍における販路拡大のためのツールとして、ますますニーズが高まっています。

②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、店舗ネットワークを活用した有効な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。



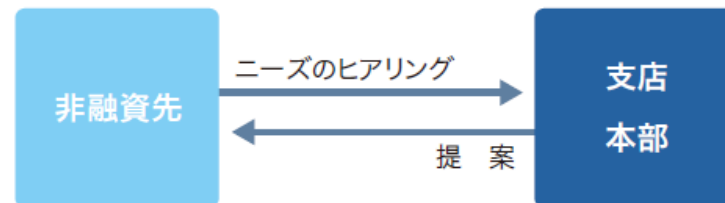
| 項目 | 2022年3月期 | 2023年3月期 |
|----------|----------|----------|
| 販路開拓支援先数 | 1,094 | 1,308 |

③地方銀行フードセレクション

2022年10月12日、13日の2日間、「地方銀行フードセレクション2022」を全国の地方銀行と共同開催しました。全国から645社の食品関連企業が出展し、当行のお取引先からは3社にご出展いただきました。

④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

(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 | 930 | 23 | 132 | 775 |

* 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 | 34 | 30 | 4 |
| | | 88.2% | 11.8% |

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。

2023年3月期実績



| 項目 | 件数 |
|-------------------|--------|
| 新規ご融資件数 | 12,183 |
| うち、無保証融資件数 | 4,057 |
| 経営者保証に依存しないご融資の割合 | 33.3% |

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活性化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 | 2023年3月期 |
|--------------------|----------|
| 中小企業活性化協議会の計画策定完了先 | 16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（累計）

| | |
|-------------|-----|
| DDS（債務の劣後化） | 27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（累計）

| | |
|-------------|-----|
| M&A スキーム | 23先 |
| うち民事再生法等の活用 | 3先 |
| うち私的整理型M&A | 20先 |
| 第2会社方式スキーム | 11先 |

主な外部専門家連携先（中小企業活性化協議会除く）

| | |
|-----------|-----|
| コンサル会社 | 43先 |
| 弁護士、法律事務所 | 10先 |
| その他専門家 | 9先 |

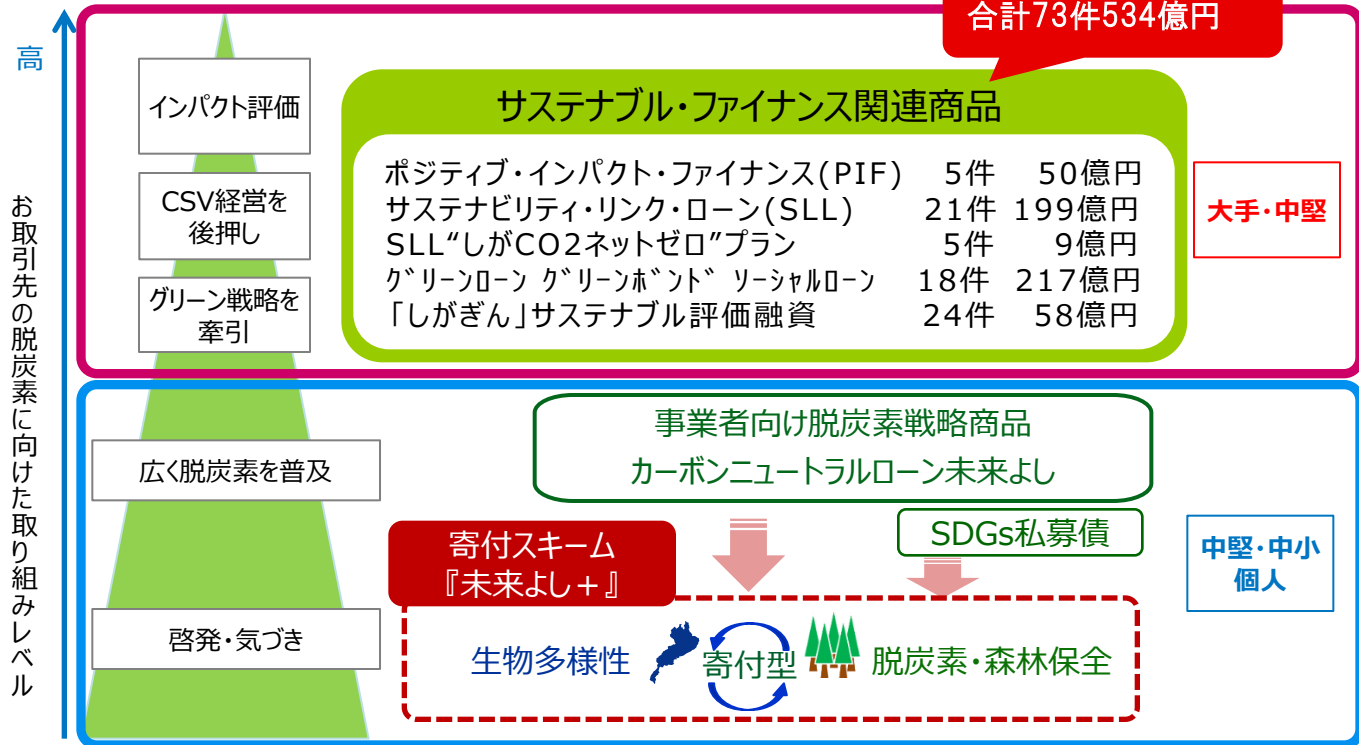
(9)SDGsをビジネスへ その1

サステナブル・ファイナンスの取り組み

事業者、消費者、行政などさまざまな主体、取組状況に応じて、脱炭素やSDGsの啓発、戦略・対策支援、伴走支援により資金需要の喚起とファイナンスを通じたソリューションを提供しています。



ファイナンス手法



表彰等

- 2019年 TCFD賛同
- 2020年 責任銀行原則署名
- ESGファイナンス・アワード・ジャパン 4年連続受賞
- 2020年銀賞 2021年金賞
- 2022年銅賞 2023年銀賞

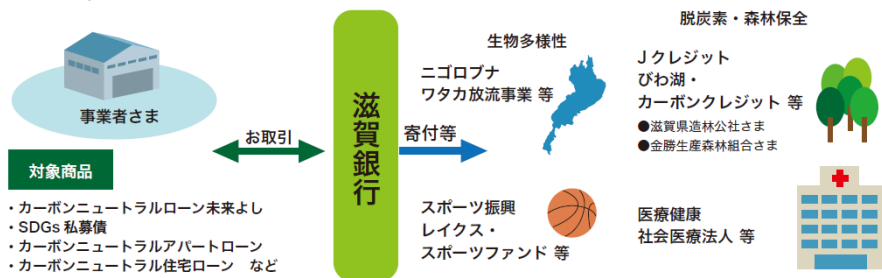


2021年金賞受賞時

(11)SDGsをビジネスへ その3

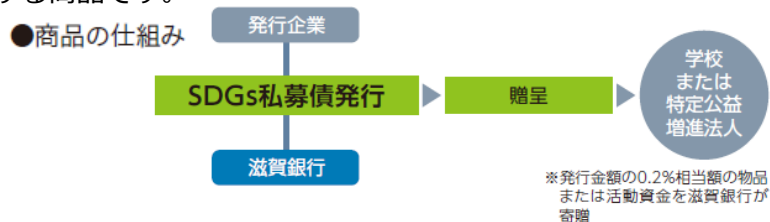
⑥未来よし+

脱炭素やSDGsに貢献する対象商品をお客さまにご利用いただくと、そのご利用実績に応じて当行が資金を拠出し、地域のさまざまな課題解決の取り組みを支援する寄付スキームです。2021年11月からスタートしており、絶滅危惧種であるニゴロブナ・ワタカの稚魚放流や、「びわ湖カーボンクレジット」購入などに資金が充てられます。



⑦SDGs 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。



⑧脱炭素経営支援ツール「未来よしサポート」

事業活動によるCO₂排出量を算出・管理できるサービス「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月より取り扱いを開始しました。

「自社のCO₂排出量を計測・管理したいが、あまりコストはかけられない」「目標をどう設定すればいいかわからない」などの事業者の皆さまのお悩みに対し、伴走型で支援します。

中堅・中小企業向けに設計したクラウドサービスを利用し、容易にCO₂排出量を可視化することができます。当行は、削減目標の設定や削減計画の立案、その先の実行やモニタリングまで、脱炭素経営に向けて一貫したサポートを提供します。



社外からの評価

