



地域密着型金融の取り組み

～平成28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.12

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(平成28年4月～平成31年3月)において、当行が長期的に目指すべき姿を「未来創造銀行『The・ちぎん』』としています。

「未来創造銀行」には、当行に係わるすべてのステークホルダーの未来を創るとの決意を込めており、地域密着型金融による「地方創生」の実現こそが地域金融機関の果たすべき責務と認識しております。当行は、引き続き3つの視点(「お取引先企業に対するコンサルティング機能の発揮」「地域の面的再生への積極的な参画」「地域やお客さまに対する積極的な情報発信」)を踏まえて、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。

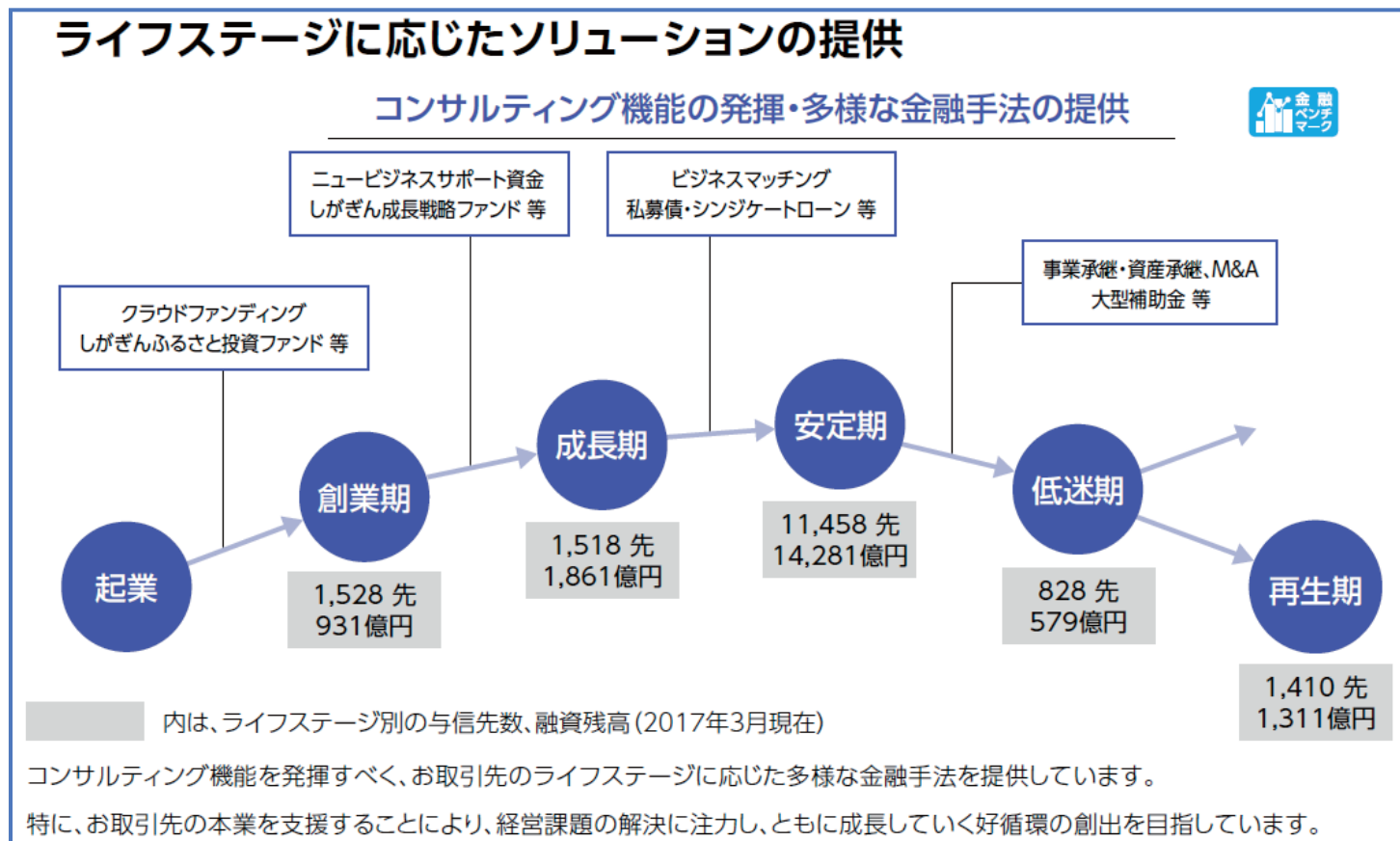
3. 地域密着型金融の取り組み（「金融仲介機能のベンチマーク」に対応する項目を中心にご紹介します。）

(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。



(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)

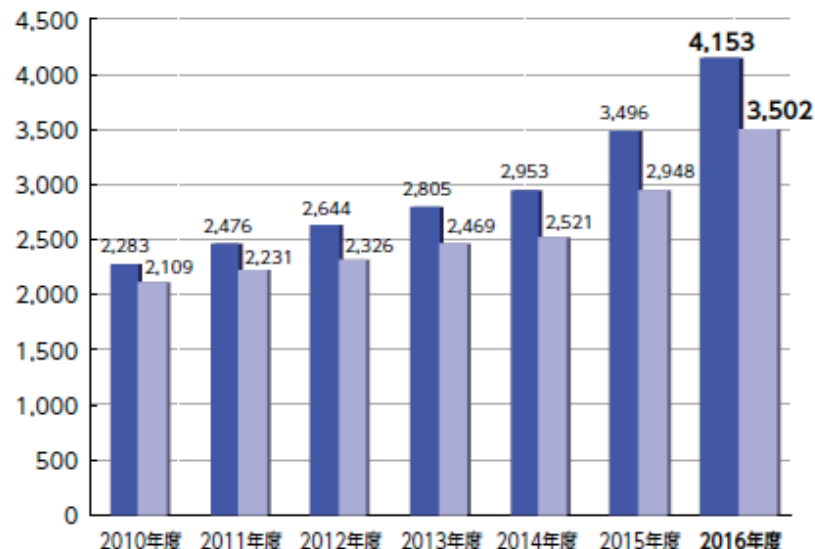
「格付コミュニケーション・サービス」でお聞きした将来ビジョンを財務諸表に具体化し、定量格付を予測するプロセスを通じて、お取引先と事業の将来について対話を行います。お話しいただいた内容をもとに、お取引先の将来に向けた取り組みのサポートにつなげていきます。

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・サービスを実施したお取引先(単位:社数)
■ うち与信先(単位:社数)



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	2015年度	2016年度
格付コミュニケーション・サービス継続実施先	1,359	1,341
うち、経営改善先	1,042	1,007

(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、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。

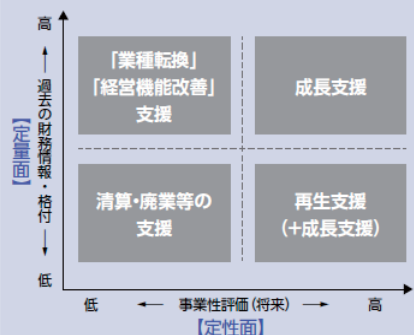
格付コミュニケーション・サービス (格付CS)

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

全取引先数と地域の取引先数の推移、および、地域の企業数との比較



項目	2015年3月期		2016年3月期		2017年3月期	
	地元	地元外	地元	地元外	地元	地元外
全取引先数	22,470		22,443		23,496	
地域別の取引先数	15,348 (SPC:1)	6,738 (SPC:7)	14,909	7,109 (SPC:9)	15,526 (SPC:1)	7,488 (SPC:18)
地域別の企業数の推移	48,914	1,807,845	48,914	1,807,845	48,914	1,807,845

当行メイン取引先と全取引先に占める割合



項目	2014年3月期	2015年3月期	2016年3月期	2017年3月期
A 全取引先数	21,872	22,470	22,443	23,496
B 当行メイン取引先 (単体)	8,672	9,087	9,109	9,268
割合 (B/A)	39.6%	40.4%	40.6%	39.4%

当行メイン取引先の

経営改善状況と融資残高推移



項目	2016年3月期	2017年3月期
A 当行メイン取引先 (グループ)	7,758	7,820
メイン取引先の融資残高 (億円)	7,841	8,291
B うち経営指標改善先	3,570	4,198
割合 (B/A)	46.0%	53.7%

経営指標改善先の融資残高推移 (億円)

	2015年3月期	2016年3月期	2017年3月期
	5,269	5,651	5,667

(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



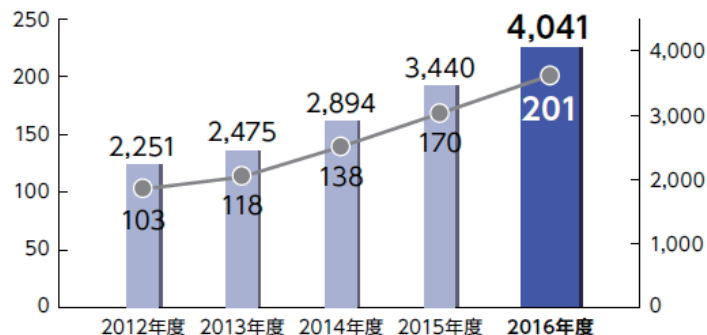
項目	2016年3月期	2017年3月期
当行が関与した創業件数	57	222
当行が関与した第二創業件数	32	31

②しがぎんニュービジネスサポート資金

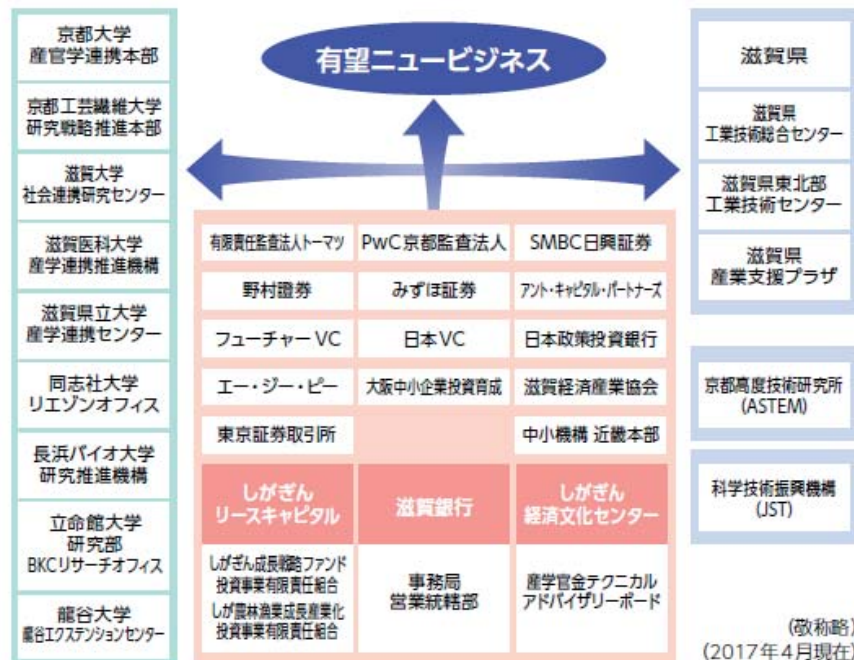
新分野進出や新事業展開に必要な資金をサポートする「ニュービジネスサポート資金（通称 野の花資金）」は、累計201社に対して40億円超を実行しています。
2016年度の年間融資実行額は過去最高の水準です。

しがぎんニュービジネスサポート資金 累計実績

■ 金額(単位:百万円) ● 件数(単位:件)



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



産学官金テクニカルアドバイザーボード

- 安田昌司(滋賀県立大学 産学連携センター 教授)
- 牧野圭祐(京都大学 名誉教授)
- 中谷吉彦(立命館大学 産学官連携戦略本部 副本部長)
- 吉本昌広(京都工芸繊維大学 研究戦略推進本部 産学公連携室 室長)
- 深尾昌峰(龍谷大学 龍谷エクステンションセンター センター長)

(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。



『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5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。(2017年3月末時点)

② A B L

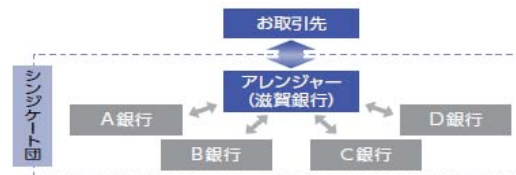


動産担保融資(Asset Based Lending)の手法を活用し、不動産担保や保証によらない柔軟な資金調達に対応しています。

項目	2016年3月期	2017年3月期
取組件数	91	139
残高(億円)	78	122

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。



③電子記録債権

- 『しがぎん』でんさいサービス(2013年2月開始)
 当行取引先における利用者登録は5,800社超となり、これまで29,000件、計1,200億円超のでんさい振出(発生記録)が行われています。
- 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	2016年3月期	2017年3月期
事業承継支援先数	218	343

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	2016年3月期	2017年3月期
M&A サポート先数	33	28

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	2016年3月期	2017年3月期
販売開拓支援先数	62	59

④エコビジネスマッチングフェア



本年度10回目となる環境に特化した展示商談会「エコビジネスマッチングフェア2017 in 京都」を、2017年6月16日に開催。例年を大きく上回る122社・団体に出展いただきました。アジアビジネスサポートコーナーのブースを拡大しアジアセミナーも同時開催。また、金融サポートコーナーでは農産品の国際規格である「GLOBALG.A.P」取得支援の取り組みを紹介しました。



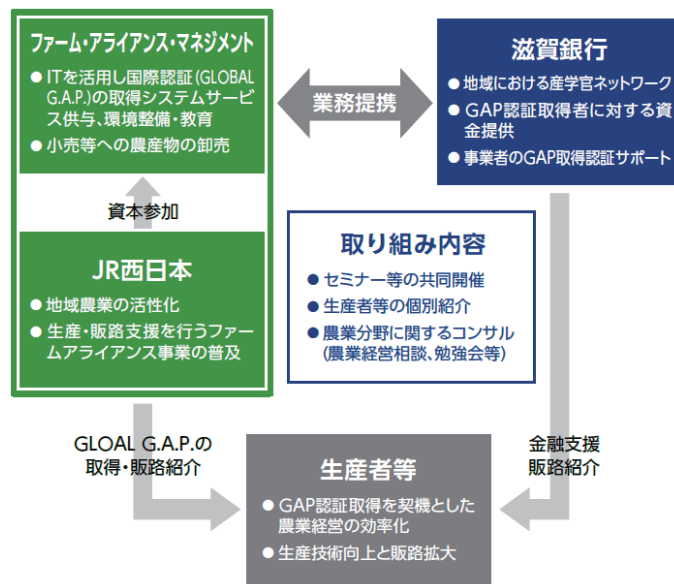
(7)地域金融機関の本分 = 本業支援による経営課題の解決 その2

①持続可能な「農業」の普及に向け業務提携

～農業の国際認証等の取得事業者向け融資を開始～

2017年4月28日、農業の発展による地域の経済・産業振興を目的に、西日本旅客鉄道株式会社(以下JR西日本)とJR西日本が資本参加している株式会社ファーム・アライアンス・マネジメントと、業務協力に関する協定を締結しました。あわせて、農業の国際認証等を事業性評価に活用した融資「本業支援サポートローン『GAP(※)認証者サポートプラン』」の取り扱いを近畿の地方銀行で初めて開始しました。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等の普及拡大や若手農家の育成、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

2016年11月8日～9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2016」を地方銀行52行で共同開催。全国から687社の食品関連企業が出展し、当行のお取引先11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)。

これまでに1社への出資を実行(2017年3月末時点)。

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。



(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	1,296	53	221	1,022

* 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	94	81	13
		86.2%	13.8%

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。

2016年度実績
(2016年4月1日～2017年3月31日まで)



項目	件数
新規ご融資件数	17,411
うち、無保証融資件数	3,260
経営者保証に依存しないご融資の割合	18.7%

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	2016年度
中小企業再生支援協議会の利用先数	7

経営改善計画に基づいて実施した金融支援:35先(重複あり)

DDS (債務の劣後化)	24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	17先
うち民事再生法等の活用	3先
うち私的整理型 M&A	14先
第2会社方式スキーム	7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	25先
弁護士、法律事務所	7先
その他専門家	7先

(9)戦略的CSRへの挑戦

CSR私募債「つながり」

CSR私募債「つながり」は、次世代を担う子どもたちの健全な育成と、地域社会との「つながり」を応援するため、当行が私募債発行金額の0.2%相当額を拠出し、「子どもたちの学びや成長を応援する物品」を学校等へ寄贈する商品です。

2014年、近畿の地方銀行で初めて「CSR私募債」の取り扱いを開始してから約3年。これまでの私募債発行総額は203億円、発行件数は230件と大変多くの企業さまのご賛同をいただき、小中学校など182先に総額3,032万円相当の品々を寄贈いたしました。

CSR 私募債の仕組み

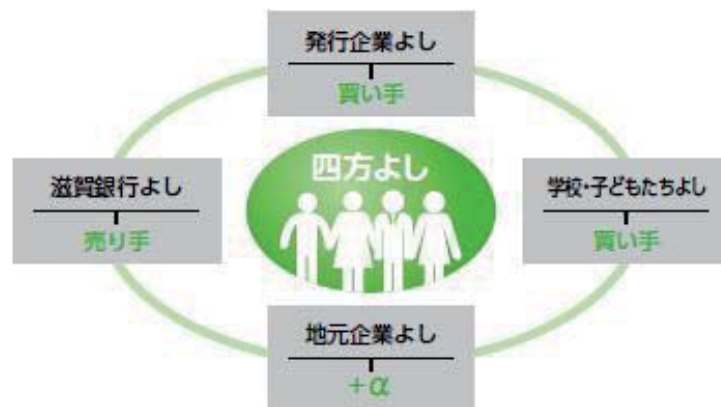


CSR 私募債導入による発行企業さまのメリット

- 学校教育を通じた社会貢献につながります。
- CSRに対する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、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）」。CSR私募債は、この「三方よし」に「地元企業よし」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・子どもたち**
→学びや成長を応援する物品の贈呈
- 【+α】地元企業**
→地域経済活性化(地元企業で寄贈品を購入)

当行は、これからも様々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まいります。