

地域密着型金融への取組み

地域密着型金融の位置付け

当行は地域密着型金融を地域金融機関として恒久的に取組むべき課題であると認識し、中期経営計画においても、その考え方を踏まえて各種施策を策定しております。

平成24年度からスタートした中期経営計画『考動と開革 24-26』では、「お客さま志向に徹した金融サービスの提供」「きめ細かいコンサルティング機能の発揮」「ふるさと価値の創造」という3つの基本方針のもと、急速なグローバル化や高齢化など地域社会が大きな変革期を迎えるなか、お客さまの課題解決や夢の実現に向けた最適なソリューションを提供することにより、「地域と共に新たな時代を切り拓く銀行」を目指してまいります。

地域密着型金融の具体的な取組み

1 顧客企業に対するコンサルティング機能の発揮

- (1) 創業・新事業支援
- (2) 成長段階における支援
- (3) 経営改善支援
- (4) 事業再生支援
- (5) 事業承継支援
- (6) 専門人材の育成

お客さまとの接点や日常的・継続的な信頼関係を一層強化するとともに、お客さまのライフステージに応じた最適な金融サービスの提供や、外部機関等との連携を通じたコンサルティング機能の発揮に努めてまいります。

また、研修体制を充実させ、行員のコンサルティング能力や目利き能力の向上に努めてまいります。

2 地域の面的再生への積極的な参画

- (1) 行政・関係機関等との連携による地域の活性化
 - (2) 地域の成長産業や特定分野に対する支援
 - (3) 地域の物産・観光PR活動の積極展開
- 行政や関係機関等と連携し、地域経済の活性化や成長に向けた様々な事業へ積極的に参画してまいります。

また、地域の安心の要である「医療・介護」分野への取組みを推進していくとともに、地域内の資源を県内外に向けて幅広くアピールしていくことで、地域産業の成長・発展を支援してまいります。

3 地域やお客さまに対する積極的な情報発信

- (1) ディスクロージャー誌及びHPへの掲示
- (2) 地元会社説明会での説明

当行の地域密着型金融に係る取組みについてご理解を深めていただくため、お客さま目線に立った分かりやすく、かつ積極的な情報発信に努めてまいります。

計数目標と進捗状況

項目	債務者区分 ランクアップ先数	ビジネスマッチング 情報の提供件数
目標	(3年間累計) 30先	年間 2,000件
平成26年度上半期実績	43先 (2年6ヶ月累計)	1,384件 (上半期実績)

販路拡大に向けた支援

■ 平成26年5月 とりぎん食品輸出商談会

新たな販路拡大ニーズと海外への関心の高まりにお応えするため、当行では初めて海外での販路拡大に特化した商談会を開催いたしました。



■ 平成26年10月 山陰海岸ジオパーク食品商談会

山陰海岸ジオパーク内の食品関連企業の皆さまの販路拡大を図るため、バイヤー7社が参加のもと、「食」に関する商談会を開催いたしました。



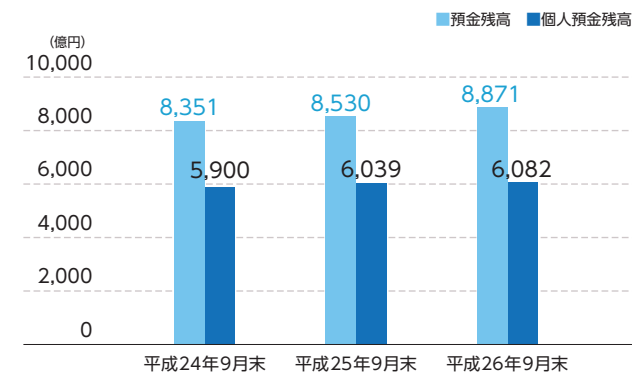
「地域密着型金融への取組み」の詳細につきましては、当行ホームページ(<http://www.tottoribank.co.jp>)に掲載しております。

業績ハイライト

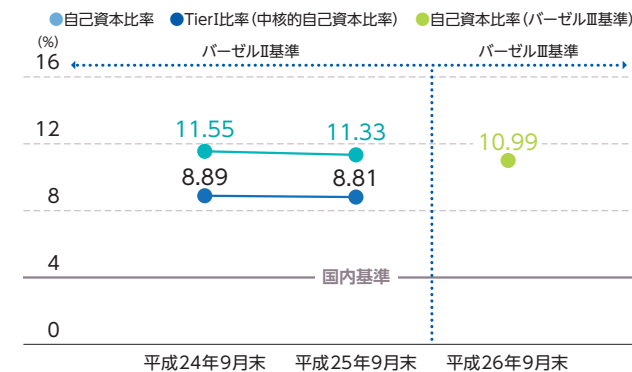
平成26年度中間期の決算は、預金残高及び貸出金残高がともに過去最高を更新するなど、順調に増加し、増収増益決算となりました。

また、自己資本比率は10.99%と国内基準で必要とされている4%を大きく上回っているほか、不良債権比率も1.91%に低下し、安全性・健全性ともに高い水準を維持しています。

預金残高 (単体)



自己資本比率 (単体・速報値)



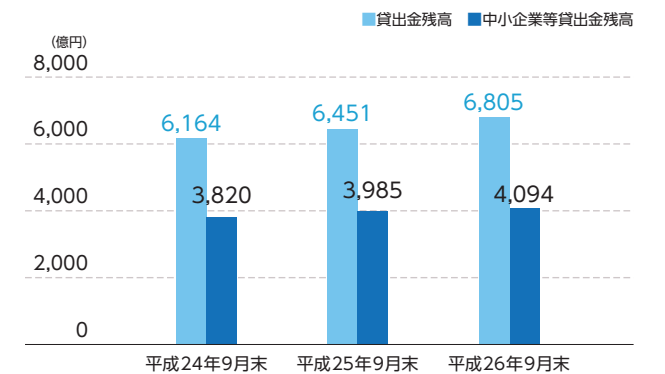
(注) 平成26年3月末より、パーゼルIII基準の自己資本比率を算出しております。

損益の状況 (単体)

(単位: 百万円)

	平成24年9月期	平成25年9月期	平成26年9月期
コア業務純益	740	749	1,375
経常利益	1,061	1,015	2,439
中間純利益	489	626	1,895

貸出金残高 (単体)



不良債権の状況 (単体)【金融再生法ベース】

