

中小企業の経営の改善及び地域の活性化のための取組みの状況

中小企業^(※)の経営支援に関する取組方針

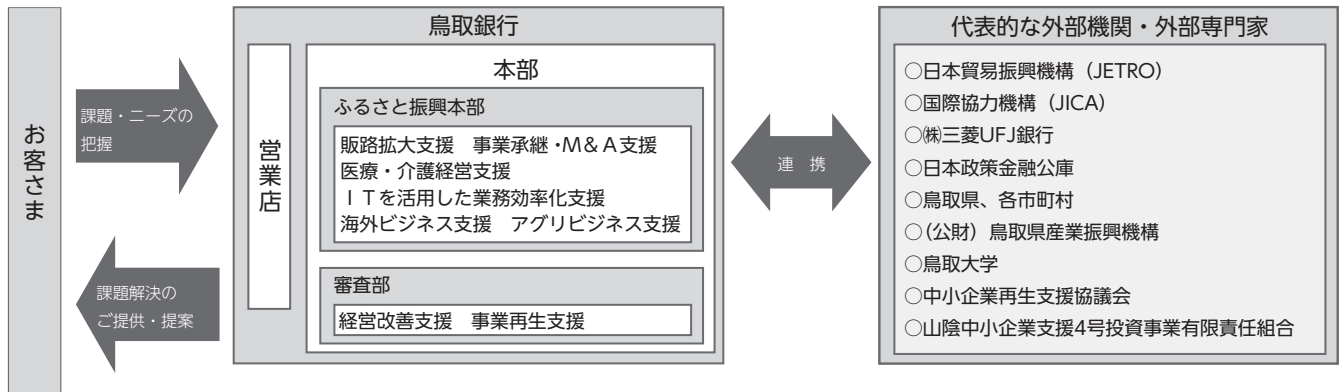
当行では、中小企業の皆さまとの接点や日常的・継続的な信頼関係を一層強化するとともに、営業店と本部との連携によって、中小企業の皆さまの課題解決や経営支援に取り組んでまいります。

また、行政や外部機関・外部専門家等とも連携し、中小企業の皆さまの経営支援とともに、地域経済の活性化や成長に向けて取り組んでまいります。

(※)小規模事業者を含みます。以下も同じです。

中小企業の経営支援に関する態勢整備

当行では、営業店、本部が一体となって中小企業の皆さまの経営支援に取り組んでいるほか、外部機関や外部専門家とも連携し、お客さまの課題解決のためのサポートを実施しております。



中小企業の経営支援に関する取組状況

1. 金融仲介機能の発揮の成果

当行はお取引先の様々なライフステージに応じた本業(企業価値向上)支援に積極的に取り組み、頼りにされる『メインバンク』となるよう努めております。

●メイン取引(融資残高1位)先数の推移および全取引先数に占める割合 選択ベンチマーク

| | 2017年度 | 2018年度 | 2019年9月期 |
|--------------|--------|--------|----------|
| メイン先数(単体ベース) | 3,271社 | 3,440社 | 3,567社 |
| 全取引先数に占める割合 | 58.8% | 59.7% | 60.8% |

●当行がメインバンク(融資残高1位)として取引を行っている企業のうち、経営指標[※]の改善や就業者数の増加が見られた先数および同先に対する融資額の推移 共通ベンチマーク

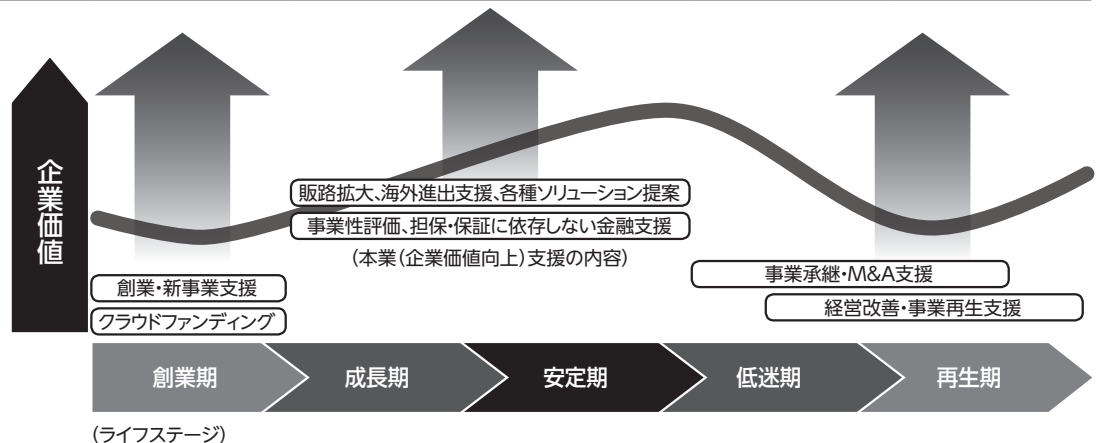
| | 2019年9月期 | | |
|------------------|----------------|--|--|
| メイン先数(グループベース) | 3,222社 | | |
| メイン先の融資残高 | 2,014億円 | | |
| 経営指標等が改善した先数(割合) | 2,378社 (73.8%) | | |

| | 2017年度 | 2018年度 | 2019年9月期 |
|-----------------------|---------|---------|----------|
| 経営指標等が改善した先に係る融資残高の推移 | 1,611億円 | 1,581億円 | 1,538億円 |

※経営指標は売上高、営業利益率、労働生産性等を採用しております。

●ライフステージ別の与信先数および融資額 共通ベンチマーク

| | 全与信先 | | | | | |
|------|---------|------|-------|---------|-------|-------|
| | 2018年度 | 創業期 | 成長期 | 安定期 | 低迷期 | 再生期 |
| 与信先数 | 5,765社 | 278社 | 566社 | 4,525社 | 274社 | 122社 |
| 融資残高 | 4,691億円 | 46億円 | 500億円 | 3,878億円 | 141億円 | 126億円 |



(ライフステージ)

「金融仲介機能のベンチマーク」とは…

2016年9月に金融庁が策定・公表した指標で、各金融機関における金融仲介機能の発揮状況を客観的に評価するものです。

関連する指標・項目に右に示したベンチマークの種類（**共通ベンチマーク**・**選択ベンチマーク**）を記載しております。

**共通
ベンチマーク**

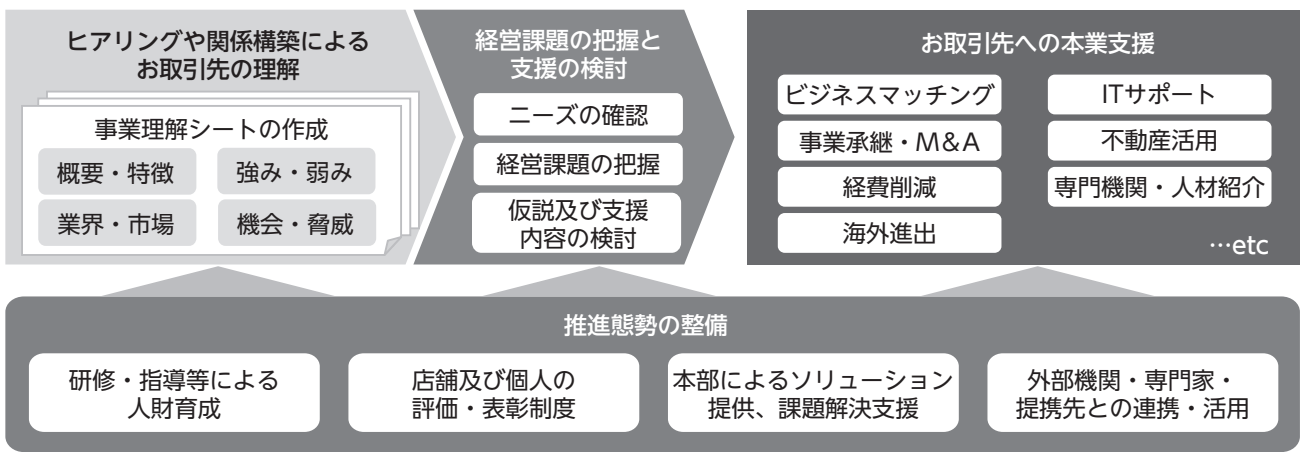
全ての金融機関が金融仲介の取組みの進捗状況や課題等を客観的に評価するための指標

**選択
ベンチマーク**

各金融機関が自身の事業戦略やビジネスモデル等を踏まえて選択できる指標

2. 事業性評価に関する取組み

お取引先企業の成長・発展をサポートしていくため、財務内容だけでなく、企業の強み・弱みや経営環境、成長可能性等を適切に評価（事業性評価）し、お取引先企業の課題解決につなげる取組みを進めております。



- 事業性評価に基づく融資を行っている与信先数・融資残高および全与信先数とその融資残高に占める割合

**共通
ベンチマーク**

| | 2019年9月期 | |
|----------------------------|----------|-------|
| 事業性評価に基づく融資を行っている与信先数・融資残高 | 802先 | 875億円 |
| 上記計数の全与信先・融資残高に占める割合 | 13.7% | 18.2% |

- 事業性評価の結果やローカルベンチマークを示して対話を行っている取引先数およびそのうち労働生産性向上のための対話を行っている取引先数

**選択
ベンチマーク**

| | 2019年9月期 |
|-------------------------------------|----------|
| 事業性評価の結果やローカルベンチマークを示して対話を行っている取引先数 | 1,372社 |
| 上記のうち、労働生産性の向上に資する対話を行っている取引先数 | 1,372社 |

3. 成長段階における支援

■販路拡大支援

お取引企業の皆さまに対するコンサルティング機能発揮の一環として、外部機関との連携や当行独自の顧客管理システムを活用したビジネスマッチングのほか、各種商談会・セミナーの開催等を通じて販路拡大を支援しております。

- 本業（企業価値の向上）支援先数および全取引先に占める割合

**選択
ベンチマーク**

| | 2019年9月期 |
|------------|------------|
| 全取引先数 | 5,343先 |
| 本業支援先数(割合) | 271先(5.1%) |

- 本業支援先のうち経営改善※が見られた先数

**選択
ベンチマーク**

| | 2019年9月期 |
|---------------------|----------|
| 本業支援先のうち経営改善が見られた先数 | 181先 |

※経営改善は、売上高、営業利益率、労働生産性、付加価値のいずれかの指標の改善もしくは就業者数の増加と定義しております。



【販路開拓セミナー】

「地方銀行フードセクション」等を主催するリッキービジネスソリューション(株)の澁谷社長を講師にお招きし、商談会の活用方法等についてお話しいただきました。

中小企業の経営の改善及び地域の活性化のための取組みの状況

事例のご紹介 ICTを活用した生産性向上支援コンサルティング

- ・HP作成や広告デザイン等を主な事業とする当行お取引先から、新規案件獲得等の営業活動に注力するために、既存の業務の効率化を図りたいというお話がありました。
- ・当行のコンサルティングチームは、2019年6月に業務提携を行った㈱サイボウズのアプリケーションソフト「kintone」により、お客さまの課題解決が期待できると考え、お客さまにご提案いたしました。
- ・その結果、従業員のスケジュールや、案件管理、作業進捗などが「見える化」され、社内全体で情報共有が可能となりました。また、報告書のWeb化や請求書自動作成機能などの活用により業務が効率化し、生産性が向上しました。

4.事業承継支援

後継者問題を抱えるお客さまに対し、セミナーを通じた情報提供や自社株対策支援、専門業者と連携した後継者問題の解決策としてのM&Aについても支援しております。

●事業承継・M&Aに関する支援先数

選 択
ベンチマーク

| | 2019年9月期 |
|----------|----------|
| 事業承継支援先数 | 1,001先 |
| M&A支援先数 | 2社 |



5.創業・新規事業の支援

創業・新事業進出に関する融資商品の取組みをはじめ、補助金やクラウドファンディング等による資金調達を支援しているほか、創業支援デスクを設置し各種創業に関するご相談に対応するなど、創業・新事業進出を積極的に支援しております。

●創業支援先数(支援内容別)

選 択
ベンチマーク

| | 2019年9月期 |
|--------------------|----------|
| 創業計画の策定支援 | 34社 |
| 創業期の取引先へのプロパー融資 | 9社 |
| 創業期の取引先への信用保証付融資 | 42社 |
| 政府系金融機関や創業支援機関の紹介 | 3社 |
| ベンチャー企業への助成金・融資・投資 | 0社 |

●当行が関与した創業、第二創業の件数

共 通
ベンチマーク

| | 2019年9月期 |
|--------|----------|
| 創業件数 | 33件 |
| 第二創業件数 | 1件 |

6.担保・保証に過度に依存しない取組み

■経営者保証に関するガイドラインの活用

当行は経営者保証に依存しない融資の一層の促進を図るため、「経営者保証に関するガイドライン」に基づき適切な対応に努めております。

●経営者保証に関するガイドラインの活用状況

| | 2019年9月期 |
|---------------------------------|----------|
| 新規に無保証で融資した件数(A) | 748件 |
| 保証契約を変更した件数 | 3件 |
| 保証契約を解除した件数 | 83件 |
| ガイドラインに基づく保証債務整理の成立件数 | 0件 |
| 新規融資件数(B) | 2,574件 |
| 新規融資に占める経営者保証に依存しない融資の割合(A)/(B) | 29.06% |

●経営者保証に関するガイドラインの活用先数および全与信先に占める割合

選 択
ベンチマーク

| | 2019年9月期 |
|-------------------------|-------------|
| 全与信先数 | 5,869先 |
| ガイドライン活用先数および全与信先に占める割合 | 607先(10.3%) |

「経営者保証に関するガイドライン」とは…

中小企業・小規模事業者等の経営者の皆さまが金融機関に差し入れている個人保証について、保証契約を締結する際や金融機関等の債権者が保証履行を求める際における中小企業(債務者)、保証人、債権者による自主的なルールです。詳しくは全国銀行協会ホームページをご覧ください。

<https://www.zenginkyo.or.jp/adr/sme/guideline/>

7. 経営改善・事業再生支援

■経営改善支援

当行審査部内の専門部署である経営サポート室と営業店が一体となって、経営改善支援が必要なお取引先に対し、課題解決に向けた取組みや計画の進捗管理などを行っております。

●当行が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※

共通
ベンチマーク

| | 総数 | 2019年9月期 | | |
|-------------------------------|------|--------------|----------------|----------------|
| | | うち好調先 | 順調先 | 不調先 |
| 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 | 100社 | 8社 (8.0%) | 29社 (29.0%) | 63社 (63.0%) |

※総数のうち各進捗状況の定義

好調先：計画比120%超の進捗、順調先：計画比80～120%の進捗、不調先：計画比80%未満の進捗

■事業再生支援

●中小企業再生支援協議会、REVICの利用先数

選 択
ベンチマーク

| | 2019年9月期 |
|-------------------------|----------|
| 中小企業再生支援協議会の利用先数 | 1先 |
| REVIC(地域経済活性化支援機構)の利用先数 | 0先 |

中小企業再生支援協議会と連携を図り、新たに1先について経営改善支援に向けた取組みを開始いたしました。

地域の活性化に関する取組状況

1. 地域における連携強化と地方創生への積極関与

地元企業の円滑な事業承継を促すことを通じ、地域で増加する廃業の問題に取り組むため、地元企業の後継者を育成するプロジェクトを実施しました。また、地域の団体・事業者の皆さまとの連携を強化し、協働した取組みを展開しております。

事例のご紹介 ベンチャー型事業承継プログラム「アツギベンチャー・キャンプ」

- ・当行では、地元事業者さまの事業承継および新規事業支援を目的に、地元企業の後継者を育成するプロジェクト「アツギベンチャー・キャンプ」を2019年5月～12月にかけて実施しました。
- ・参加者が家業を活かして新事業に挑戦するためのワークショップやセミナーを全10回実施し、12月の最終発表会では13組が新商品の開発や新事業の構想について発表しました。
- ・参加者の発表内容の実現に向けて今後も伴走支援を行うことに加え、今回形成された後継者のコミュニティづくりを継続してまいります。



2. 地域活性化につながる取組みの推進

地域のお客さまの長年のご愛顧に感謝を込めて、創立70周年を記念した商品を取扱ったほか、地域の皆さまとの連携を強化した金融教育に注力し、地域活性化につながる取組みを積極的に推進しております。



70周年記念住宅ローン
2段階固定金利を導入した「ベストホームローンSmart」を取扱っております。



ゼロイチ・アクセラレーション・プログラム
鳥取大学との業務協力協定にもとづき、社会人や学生を対象とする公開講座を開講しました。



「家族で学ぼう!お金の上手な付き合い方」
鳥取県銀行協会や鳥取県金融広報委員会等と連携し、子供向けの金融教育講座や銀行見学を実施しました。



編集 鳥取銀行経営統括部

〒680-8686 鳥取市永楽温泉町171
TEL 0857-22-8181 (代)
<http://www.tottoribank.co.jp>



本冊子は環境保全
のため植物油インキ
で印刷しています。

2020年1月発行