

貸出金残高は前年同期比38億円増加の7,786億円となり、過去最高を更新しております。

注力しております中小企業向け貸出については148億円増加の2,452億円となり、中期経営計画の最終年度(2020年度)の目標である2,500億円の達成に向けて順調に増加しております。

なお、貸出金残高のうち鳥取県内店貸出金は全体の約8割を占める6,142億円となり、地元への積極的な資金供給に努めております。

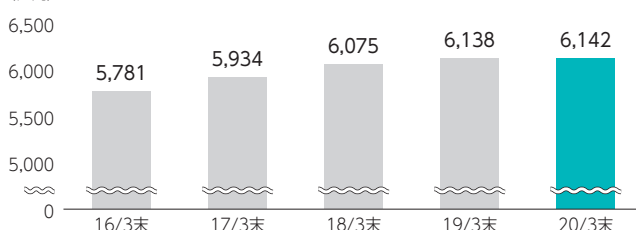
貸出金残高

(億円)

	19/3末	20/3末	前年比
貸出金残高	7,748	7,786	+38
うち中小企業向け	2,304	2,452	+148
うち個人向け	2,440	2,466	+26
貸出金残高	7,748	7,786	+38
うち鳥取県内店	6,138	6,142	+3
うち鳥取県外店	1,609	1,644	+35

鳥取県内店貸出金

(億円)



中小企業^(※)の経営支援に関する取組方針

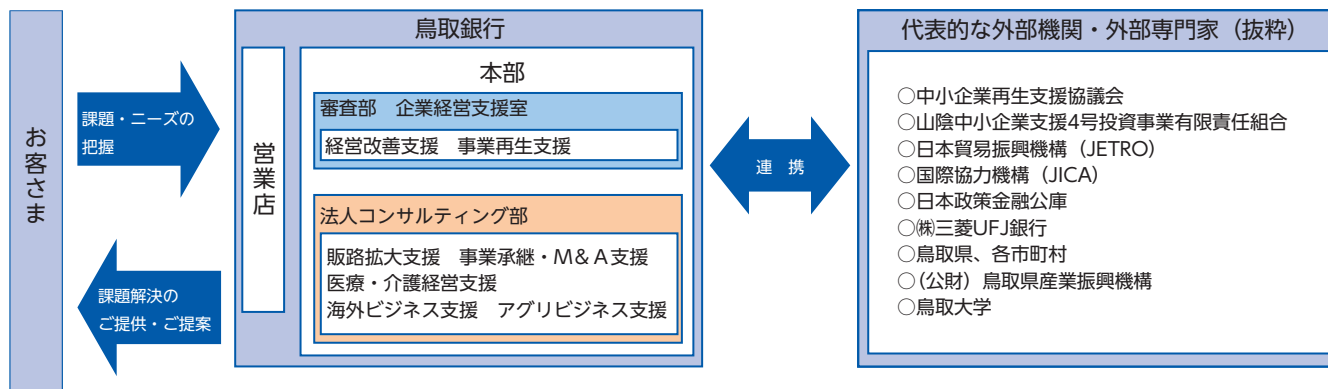
当行では、中小企業の皆さまとの接点や日常的・継続的な信頼関係を一層強化するとともに、営業店と本部との連携によって、中小企業の皆さまの課題解決や経営支援に取り組んでまいります。

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。

●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

	2018年度	2019年度
メイン先数(グループベース)	3,134社	3,197社
メイン先の融資残高	2,012億円	2,058億円
経営指標等が改善した先数(割合)	2,208社 (70.5%)	2,388社 (74.7%)

●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

	2017年度	2018年度	2019年度
メイン先数(単体ベース)	3,271先	3,440先	3,542先
全取引先数に占める割合	58.5%	59.7%	59.5%

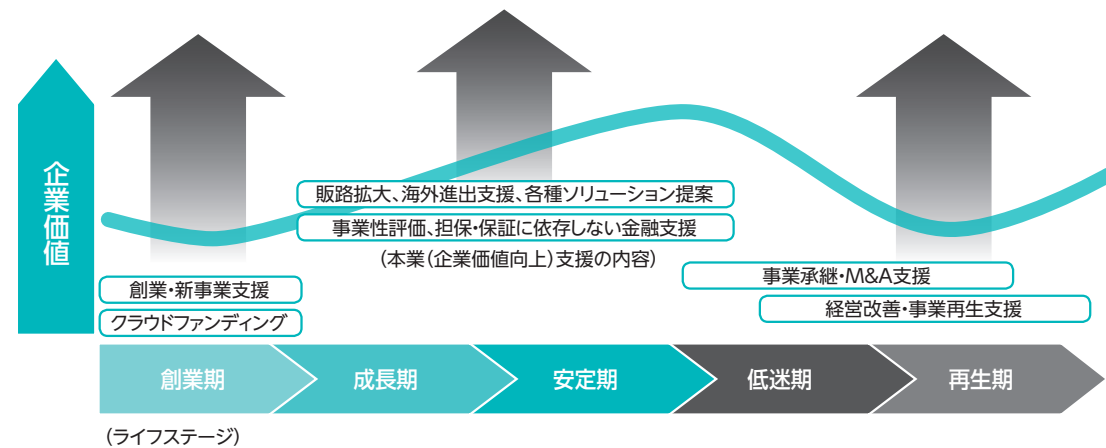
	2017年度	2018年度	2019年度
経営指標等が改善した先に係る融資残高の推移	1,390億円	1,537億円	1,588億円

*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

	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

	全与信先					
	2019年度	創業期	成長期	安定期	低迷期	再生期
与信先数	5,954社	309社	655社	4,565社	292社	133社
融資残高	4,791億円	51億円	495億円	3,978億円	122億円	145億円



「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。本ページ以降に、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。

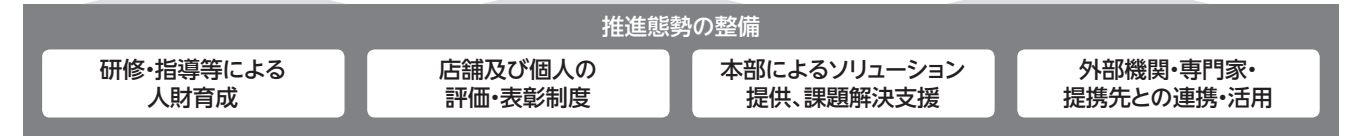
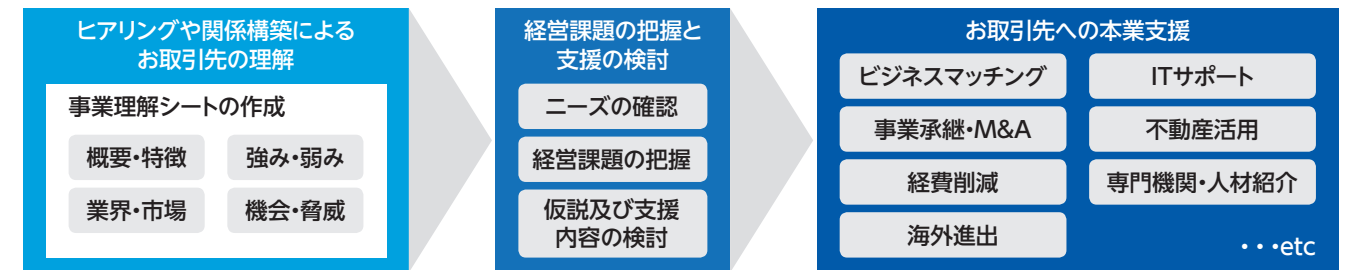
共通ベンチマーク	全ての金融機関が金融仲介の取組みの進捗状況や課題等を客観的に評価するための指標
選択ベンチマーク	各金融機関が自身の事業戦略やビジネスモデル等を踏まえて選択できる指標

2. 事業性評価に関する取組み

■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。

◎事業性評価のフロー（流れ）



●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

	2018年度		2019年度	
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	436先	799億円	814先	898億円
上記計数の全与信先・融資残高に占める割合	7.6%	17.0%	13.7%	18.7%

●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

	2018年度	2019年度
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	1,195社	1,577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	1,195社	1,577社

●本業（企業価値の向上）支援先数・全取引先数に占める割合およびそのうち経営改善が見られた先数

	2018年度		2019年度	
	全取引先数	本業支援先数(割合)	全取引先数	本業支援先数(割合)
本業支援先数および全取引先数に占める割合	5,261先	343先 (6.5%)	5,406先	610先 (11.3%)

●取引先の本業支援に関連する研修等の実施数、参加者数、資格取得者数

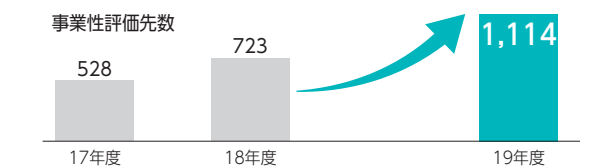
	2018年度	2019年度
研修等の実施回数・参加者数	12回・323人	13回・152人
資格取得者数	235人	353人



●本業支援先のうち、経営改善*が見られた先数

	2018年度	2019年度
本業支援先のうち、経営改善*が見られた先数	232先	378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もしくは就業者数の増加と定義しております。



3. 成長段階における支援

販路開拓支援・ ビジネスマッチング	事業承継・M&A支援	医療・介護支援	海外展開支援
アグリ支援	再生可能エネルギー支援	銀行保証付私募債	ITを活用した 生産性向上支援

■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。

●地方銀行フードセレクト2019

「食」に特化した全国規模の展示商談会で、出展企業1,031社、1万3千人を超えるバイヤーが来場されました。当行お取引先は11事業者にご出展いただきました。



●ビジネスマッチングの取組み実績

	2018年度	2019年度
ビジネスマッチング情報の提供件数(※)	2,944件	3,014件

(※)ビジネスマッチング情報の提供件数は年間2,000件を目標に掲げ重点的に取組んでおります。

●とっとり食の商談会in神戸

関西圏における鳥取の特産物の販路拡大を目的に、日本政策金融公庫が主催した商談会に参加しました。各金融機関のお取引先20社がセラーとなり、20社のバイヤーと合計約80件の商談が実施されました。

●事業承継・M&Aに関する支援先数

	2018年度	2019年度
事業承継支援先数	1,339社	1,356社
M&A支援先数	12社	11社

選択
ベンチマーク

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。

事業承継で地域の企業を守る！

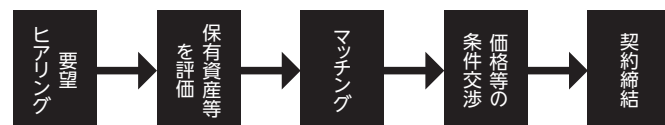
地域の人口減少や将来への不安から、「会社を親族には継がせられない」と考えている社長さんも多いですが、その会社もつ技術や実績、販路などを魅力に感じて、譲り受けたいと希望する事業者につなぐことができれば、譲り渡し側、譲り受け側の双方が満足するご契約ができます。お客さまの思いに寄り添いながら、地域の企業を存続させることで、地域経済を支えていきたいと考えています。

法人コンサルティング部 大島 清志

- 雇用が失われ、地域での消費活動が鈍くなる
- 蓄積された技術やノウハウが失われてしまう
- 企業が減少し、地域経済が縮小してしまう

- 廃業ではなく、事業承継という選択肢がある
- 親族内承継
- 従業員承継
- 第三者承継 (M&A等)

■ とりぎんのサポート内容



現在は岩下さんを「あきんど太郎」の取締役に迎え、アドバイスを受けながらエゴマ油を製造販売しています。有機エゴマ油という商品の魅力を更に磨き、インターネットを活用した販路開拓にチャレンジしていきます。



ICTを活用した生産性向上支援



少子高齢化が進み、生産年齢人口が減少するなか、山陰地方でも中小企業の人手不足が大きな課題となっています。人材確保の取組みとともに、いま注目されているのが生産性の向上です。鳥取銀行では、ICTツールを活用した地元企業の業務効率化支援を展開しています。今回は、サイボウズ株式会社が提供する業務アプリケーションソフト「kintone」の導入をサポートし、お取引先の生産性向上支援を行った事例をご紹介します。

鳥取銀行では、2019年6月にサイボウズ株式会社と中小企業の生産性向上の分野で業務提携を行いました。

「ICTを使って地方の中小企業を支援することで生産性向上にもお役に立てると思っております。ただそれは我々の力だけでは難しく、地域に根強い支持と信頼のある鳥取銀行とタッグを組ませていただくことで成り立つと思っております。ぜひ一緒に鳥取を盛り上げていきましょう。」



サイボウズ株式会社 渡邊 光さん

△ 課題	□ 解決	○ 効果
<ul style="list-style-type: none"> ● 有限会社キーワードはWebサイト制作や広告デザインを主業務とし、従業員は10名 ● 地元を中心に長く付き合える固定客を持つが、持続的な成長のためには新規顧客の開拓の必要性が高まっていた ● 既存の業務の中で、顧客とのコミュニケーションの時間や、クリエイティブな作業を行う時間を確保しつつ営業時間を捻出するのは困難 ● バックオフィス機能の効率化は、多少コストをかけても実施したいと考えていた 	<ul style="list-style-type: none"> ● 事務負担の軽減、案件管理の見える化などを目標に、業務アプリケーションプラットフォームである「kintone」をご提案 ● 従業員を集めてキックオフ説明会を開催し、運用上の質問などに応じた ● 3ヶ月間のコンサルティングにより、必要なアプリケーションをカスタマイズ 	<ul style="list-style-type: none"> ● 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に ● webによる管理で、経営陣が出張中でもマネジメントが円滑に ● 拡張性が高いソフトのため、エンジニアでなくてもワークフローが作れるので、今後も様々な機能を追加できる
<p>支援メニュー</p> <ul style="list-style-type: none"> ● バックオフィス事務改善 ● 人事・労務課題改善 ● 経営計画アクションプラン ● 医療・介護先ハンズオン ● クラウドレジ導入 		

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支援、創業支援デスクの設置によるご相談対応など、創業・新事業進出を積極的に支援しております。

◎創業等支援の主な内容

- 創業計画策定サポート
- 事業計画・資金調達計画の策定支援
- 資金サポート
- ご融資・補助金・助成金、クラウドファンディング等による資金調達支援
- 経営サポート
- 経営相談や各支援機関・提携先等のご紹介、販路拡大等課題解決支援



●創業支援先数(支援内容別)

	2018年度	2019年度
創業計画の策定支援	77社	56社
創業期の取引先へのプロパー融資	24社	14社
創業期の取引先への信用保証付融資	76社	69社
政府系金融機関や創業支援機関の紹介	9社	6社
ベンチャー企業への助成金・融資・投資	0社	0社

●当行が関与した創業・第二創業の件数

	2018年度	2019年度
創業件数	74件	53件
第二創業の件数	3件	3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」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。

詳細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/>

●経営者保証に関するガイドラインの活用状況

	2018年度	2019年度
新規に無保証で融資した件数(A)	1,219件	1,476件
保証契約を変更した件数	3件	6件
保証契約を解除した件数	257件	196件
ガイドラインに基づく保証債務整理の成立件数	17件	0件
新規融資件数(B)	4,920件	5,135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)	24.78%	28.74%

●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

	2018年度	2019年度
全与信先数	5,765先	5,954先
ガイドライン活用先数および全与信先に占める割合	932先 (16.2%)	1,054先 (17.7%)

7. 経営改善・事業再生支援

■経営改善支援

●経営改善支援による債務者区分ランクアップ(2019年4月～2020年3月)の状況
(単位:先数)

要注 意先		期初 債務者数	うち経営 改善支援 取組み先 α	αのうち期末に 債務者区分が ランクアップし た先数
	正常先①	3,843	22	
	うちその他要注意先②	1,168	95	5
	うち要管理先③	4	0	0
	破綻懸念先④	241	1	0
	実質破綻先⑤	40	1	0
	破綻先⑥	6	1	0
	小計(②～⑥の計)	1,459	98	5
	合計	5,302	120	5

当行審査部内の専門部署である企業経営支援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。

	2018年度	2019年度
債務者区分 ランクアップ先数	10先	5先

●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	2018年度			総数	2019年度		
		うち好調先	順調先	不調先		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	92社	9社 (9.8%)	29社 (31.5%)	54社 (58.7%)	103社	7社 (6.8%)	25社 (24.3%)	71社 (68.9%)

※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

	2018年度	2019年度
中小企業再生支援協議会の利用先数	2先	2先
REVIC(地域経済活性化支援機構)の利用先数	一先	一先