

貸出金残高は前年同期比507億円増加の8,293億円となり、過去最高を更新しました。
 注力している中小企業向け貸出については、373億円増加の2,825億円となり、中期経営計画「NEXT VALUE」の最終年度の数値目標である2,500億円を大きく上回りました。
 また、無利子・無保証料の制度融資を含む「コロナ融資」につきましては、累計653億円となり、新型コロナウイルスの影響を受けたお客さまに対する積極的な資金供給に努めております。

	20/3末	21/3末	前年比
貸出金残高	7,786	8,293	507
うち中小企業向け	2,452	2,825	373
うち個人向け	2,466	2,492	26
貸出金残高	7,786	8,293	507
うち鳥取県内店	6,142	6,569	427
うち鳥取県外店	1,644	1,724	80

	20/3末	21/3末
新規融資件数	57件	3,374件
新規融資金額(制度融資含む)	13億円	653億円
条件変更件数	109件	3,414件

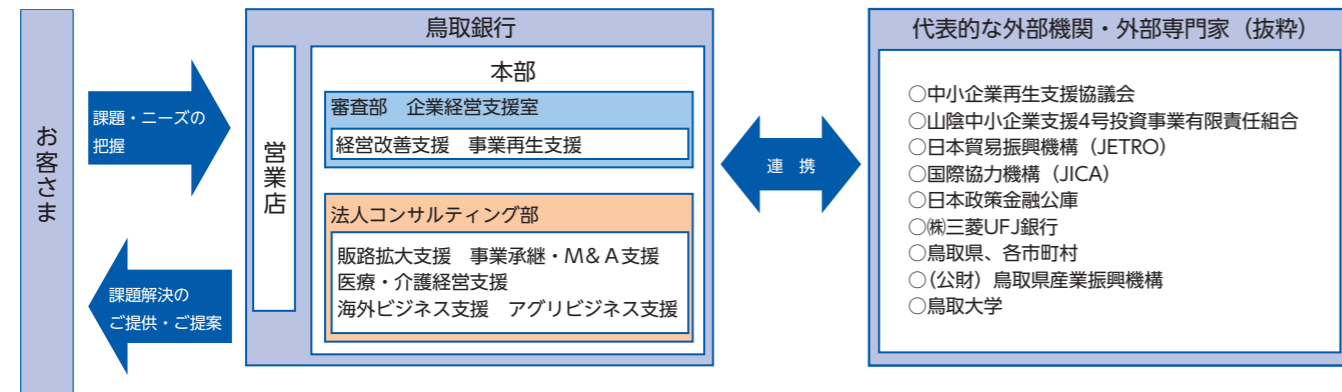
中小企業^(※)の経営支援に関する取組方針

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

●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

	2018年度	2019年度	2020年度
メイン先数(単体ベース)	3,440先	3,542先	3,857先
全取引先数に占める割合	59.7%	59.5%	60.9%

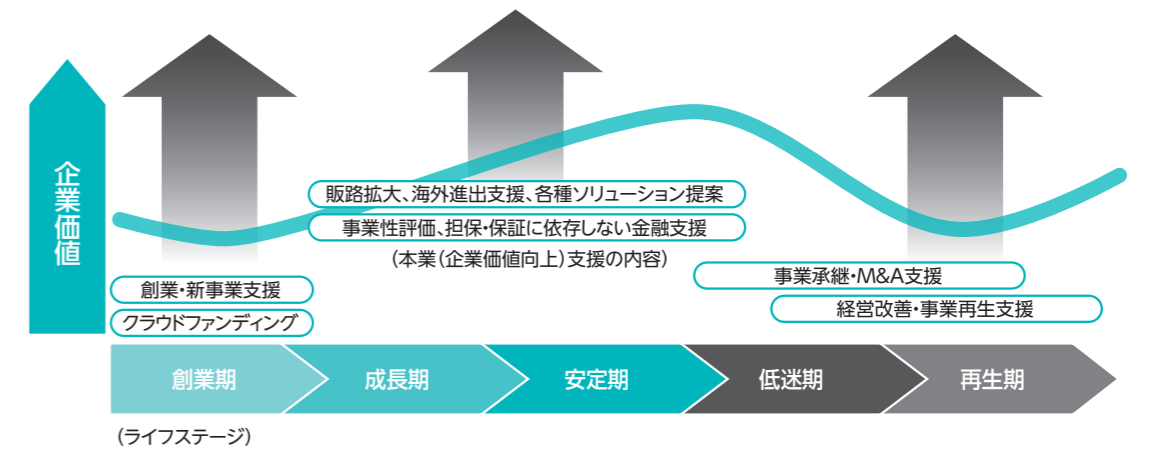
	2019年度	2020年度
メイン先数(グループベース)	3,197社	3,486社
メイン先の融資残高	2,058億円	2,289億円
経営指標等が改善した先数(割合)	2,388社 (74.7%)	2,591社 (74.3%)

	2018年度	2019年度	2020年度
経営指標等が改善した先に係る融資残高の推移	1,537億円	1,588億円	1,823億円

※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	創業期	成長期	安定期	低迷期	再生期
2019年度					
与信先数	5,954社	309社	655社	4,565社	292社
融資残高	4,791億円	51億円	495億円	3,978億円	122億円
2020年度					
与信先数	6,329社	300社	643社	4,951社	336社
融資残高	5,168億円	56億円	608億円	4,185億円	158億円



「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。

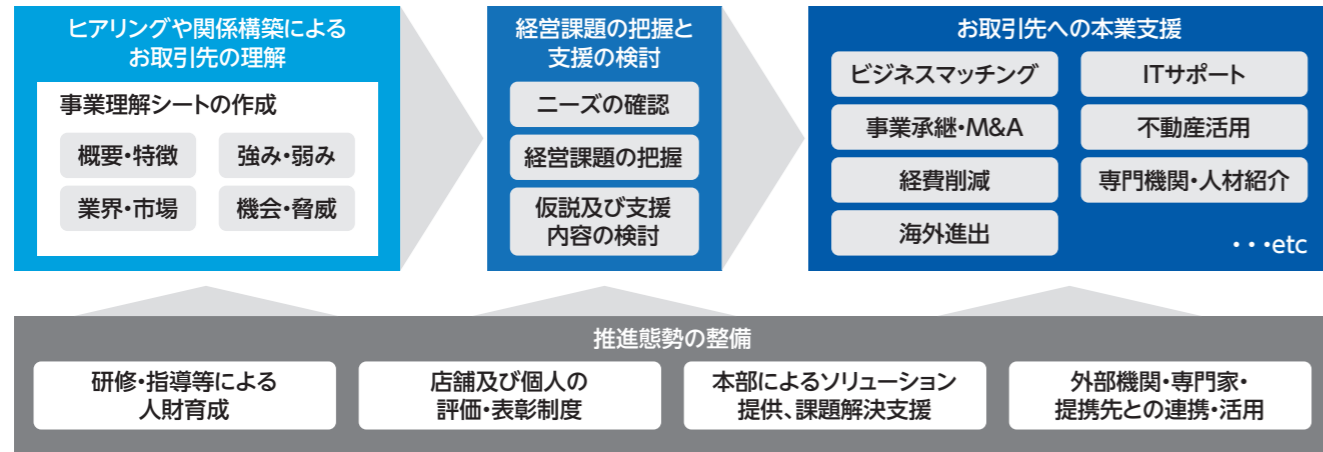
共通ベンチマーク	全ての金融機関が金融仲介の取組みの進捗状況や課題等を客観的に評価するための指標
選択ベンチマーク	各金融機関が自身の事業戦略やビジネスモデル等を踏まえて選択できる指標

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、財務内容だけではなく、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

	2019年度		2020年度	
	与信先数	融資残高	与信先数	融資残高
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	814先	898億円	1,010先	1,252億円
上記計数の全与信先・融資残高に占める割合	13.7%	18.7%	16.0%	24.2%

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

	2019年度		2020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に占める割合	5,406先	610先(11.3%)	5,354先	552先(9.7%)

	2019年度	2020年度
本業支援先のうち、経営改善*が見られた先数	378先	221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数等の増加と定義しております。

● 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

	2019年度	2020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	1,577社	1,773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	1,577社	1,773社

● 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

	2019年度	2020年度
研修等の実施回数・参加者数	13回・152人	5回・86人
資格取得者数	353人	394人



【ビジネスマッチング担当者研修】



【事業性理解力強化研修】

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。

● 個別商談会の開催

新型コロナウイルスの感染拡大により、都市部で開催される多くの商談会が中止となったことを受け、地元食品スーパーとの個別商談会を開催しました。

感染防止対策を徹底した上で、お取引先とバイヤーとのマッチング機会を創出することで、お取引先の販路拡大を支援しました。



● コロナ禍での新事業進出支援

With コロナ のコンサルティング支援

新型コロナウイルス感染拡大により影響を受けられた事業者さまの課題共有・発掘、解決策のご提案から伴走による継続的なコンサルティング支援の事例をご紹介します。



有限会社ふかた 代表取締役 瀬口 茂郎様 鳥取銀行 法人コンサルティング部 部長(前部家支店 支店長) 花房 佳輝

お客さまと目線に合わせて経営課題を共有するなかで、二人三脚で新たな事業に挑戦しました。お客さまの事業が成長していく喜びを分かち合えるような取組みをこれからも続けてまいります。



法人コンサルティング部 花房 佳輝

マスクが不足する当時の状況を目の当たりにして、「少しでも貢献できれば」との思いから、マスクの製造に挑戦しました。事業立ち上げにあたっては、多くの方にお世話になりました。身近に相談できる方がいたため、大変心強かったです。



有限会社ふかた 瀬口 茂郎様

縫製 深田

代表 瀬口 茂郎

主な業務 縫製業

主要製品 オリジナル3D布マスク、婦人用カットソー、紳士用下着、腰痛ベルト

設備 工業用ミシン70台

深田縫製 有限会社ふかた

2020年3月～

マスク需要の高まりを受け、自社開発マスクの製造に着手

縫製技術を活かした高品質な製品が完成したが、情報発信・販路開拓が課題であったため、自治体への取次ぎや新規事業に関する補助金等の情報提供などにより支援

自治体への寄付につながり、地域での注目度が向上

2020年6月～

新たに夏用マスクを開発し、販売

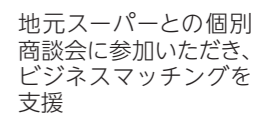
新聞広告やWEBを活用した情報発信や、EC販売などをビジネスマッチングにより支援

お客さまから社名を刺繍したマスクの製作依頼があり、新たな付加価値を付けた商品として刺繍入りマスクの製造に対応

2020年11月～

抗菌素材を使用した新商品を開発

地元スーパーとの個別商談会に参加いただき、ビジネスマッチングを支援



●クラウドファンディングでマーケティング・販路開拓を支援

2021年1月、お取引先の魅力的な商品・サービスの開発や販路拡大を支援することを目的に、クラウドファンディングサービス「WonderFLY」を運営するANAホールディングス株式会社と業務連携を開始しました。

ANAグループのブランド力やネットワーク、発信力等を強みとする「WonderFLY」を通じて、お取引先の多様な資金調達やマーケティング、販路開拓をサポートし、2021年6月末までに17先のお取引先を支援しました。



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。

●鳥取市および株式会社バトンズと連携

地域における事業承継の課題解決に取組むことを目的に、鳥取市(市長 深澤 義彦)および株式会社バトンズ(代表取締役 兼 CEO 大山 敬義)と「中小企業者の事業承継支援に関する協定」を締結いたしました。株式会社バトンズが運営するM&A総合支援プラットフォーム『Batonz』を活用した承継先のマッチング支援や、共催セミナーなどを通じた情報提供の分野で連携を強化しました。

●事業承継・M&Aに関する支援先数

	2019年度	2020年度
事業承継支援先数	1,356社	1,130社
M&A支援先数	11社	8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)

	2019年度	2020年度
創業計画の策定支援	56社	65社
創業期の取引先へのプロパー融資	14社	12社
創業期の取引先への信用保証付融資	69社	177社
政府系金融機関や創業支援機関の紹介	6社	8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

	2019年度	2020年度
創業件数	53件	60件
第二創業の件数	3件	5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先数および全与信先に占める割合

	2019年度	2020年度
全与信先数	5,954先	6,329先
ガイドライン活用先数および全与信先に占める割合	1,054先 (17.7%)	1,812先 (28.6%)

●経営者保証に関するガイドラインの活用状況

	2019年度	2020年度
新規に無保証で融資した件数(A)	1,476件	2,591件
保証契約を変更した件数	6件	2件
保証契約を解除した件数	196件	342件
ガイドラインに基づく保証債務整理の成立件数	0件	0件
新規融資件数(B)	5,135件	7,098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)	28.74%	36.50%

■「金融仲介の取組状況を客観的に評価できる指標群(KPI)」

●新規融資に占める経営者保証に依存しない融資の割合

	2019年度上期	2019年度下期	2020年度上期	2020年度下期
{(① + ② + ③ + ④) / ⑤} × 100	29.06%	28.43%	38.1%	33.8%
① 新規に無保証で融資した件数	748件	728件	1,705件	886件
② 経営者保証の代替的な融資手法として、停止条件付保証契約を活用した件数	0件	0件	0件	0件
③ 経営者保証の代替的な融資手法として、解除条件付保証契約を活用した件数	0件	0件	0件	0件
④ 経営者保証の代替的な融資手法として、ABLを活用した件数	0件	0件	0件	0件
⑤ 新規融資件数	2,574件	2,561件	4,478件	2,620件

●事業承継時における保証徴求割合(4類型)

	2019年度上期	2019年度下期	2020年度上期	2020年度下期
新旧両経営者から保証徴求 = {(⑥) / (⑥ + ⑦ + ⑧ + ⑨)} × 100	17.14%	1.27%	7.8%	2.2%
旧経営者のみから保証徴求 = {(⑦) / (⑥ + ⑦ + ⑧ + ⑨)} × 100	18.57%	48.10%	41.1%	53.3%
新経営者のみから保証徴求 = {(⑧) / (⑥ + ⑦ + ⑧ + ⑨)} × 100	55.71%	41.77%	39.5%	42.2%
経営者からの保証徴求なし = {(⑨) / (⑥ + ⑦ + ⑧ + ⑨)} × 100	8.57%	8.86%	11.6%	2.2%
⑥ 代表者の交代時において、旧経営者との保証契約を解除せず、かつ、新経営者との保証契約を締結した件数	12件	1件	10件	1件
⑦ 代表者の交代時において、旧経営者との保証契約は解除しなかったが、新経営者との保証契約は締結しなかった件数	13件	38件	53件	24件
⑧ 代表者の交代時において、旧経営者との保証契約を解除する一方、新経営者との保証契約を締結した件数	39件	33件	51件	19件
⑨ 代表者の交代時において、旧経営者との保証契約を解除し、かつ、新経営者との保証契約を締結しなかった件数	6件	7件	15件	1件

「金融仲介の取組状況を客観的に評価できる指標群(KPI)」は2019年に金融庁が策定・公表した指標で、金融機関が担保・保証に過度に依存せず、中小企業・小規模事業者の事業性評価や生産性向上に向けた経営支援に十分に取組んでいるかを半期ごとに開示する指標です。

7. 経営改善・事業再生支援

■経営改善支援

当行では、新型コロナウイルスの感染拡大がさまざまな業種のお取引先に影響を与えていることを受け、2020年8月より行内横断的な「新型コロナ企業支援対策チーム」を設置し、組織一丸となってお取引先の経営支援に取り組んでおります。

営業店および審査部企業経営支援室、法人コンサルティング部、営業統括部事業性評価グループが連携し、事業性評価とアクションプランの策定・実施を通じ、ウィズコロナ・アフターコロナにおける経営改善支援に注力しております。

●経営改善支援による債務者区分ランクアップ(2020年4月～2021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	3,908	34
うちその他要注意先②	うち要管理先③	1,214	112
		7	0
	破綻懸念先④	240	1
	実質破綻先⑤	43	0
	破綻先⑥	5	0
	小計(②～⑥の計)	1,509	113
	合計	5,417	147

	2019年度	2020年度
債務者区分 ランクアップ先数	5先	9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	2019年度			総数	2020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	103社	7社 (6.8%)	25社 (24.3%)	71社 (68.9%)	79社	2社 (2.5%)	27社 (34.2%)	50社 (63.3%)

*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

●経営改善・再生支援分野における外部機関との連携

当行では、外部機関との連携を活かし、地域全体で企業を支えるためのネットワークを構築しております。商工会議所や中小機構、政策金融公庫などと連携した情報提供や専門家の派遣を行うほか、資金調達の多様化にも対応しております。

2020年4月に日本政策投資銀行との「災害対策業務協力協定」を締結したほか、2020年12月にあおぞら銀行と「地域経済の活性化に関する顧客サポート業務にかかる基本合意書」を締結してお取引先に対する支援体制を強化しました。また、株式会社商工組合中央金庫とも「事業再生・経営改善支援に関する業務協力契約」を結び、劣後ローンなどを含む多様な調達手段を活用してお取引先の財務改善支援に注力しております。

