

貸出金残高は前年同期比202億円増加の8,495億円となり、過去最高を更新しました。

貸出金残高 (億円)			
	21/3末	22/3末	前年比
貸出金残高	8,293	8,495	202
うち中小企業向け	2,825	2,989	164
うち個人向け	2,492	2,539	47
貸出金残高	8,293	8,495	202
うち鳥取県内店	6,569	6,695	126
うち鳥取県外店	1,724	1,800	76

中小企業^(※)の経営支援に関する取組方針

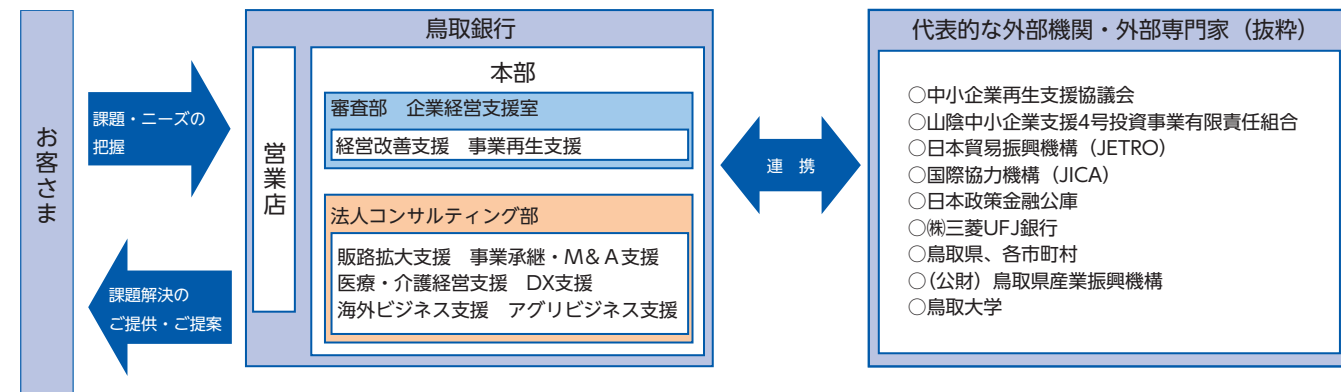
当行では、中小企業の皆さまとの接点や日常的・継続的な信頼関係を一層強化するとともに、営業店と本部との連携によって、中小企業の皆さまの課題解決や経営支援に取り組んでまいります。

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 

	2019年度	2020年度	2021年度
メイン先数(単体ベース)	3,542先	3,857先	3,961社
全取引先数に占める割合	59.5%	60.9%	60.3%

	2020年度	2021年度
メイン先数(グループベース)	3,486社	3,637社
メイン先の融資残高	2,289億円	2,298億円
経営指標等が改善した先数(割合)	2,591社 (74.3%)	2,432先 (66.9%)

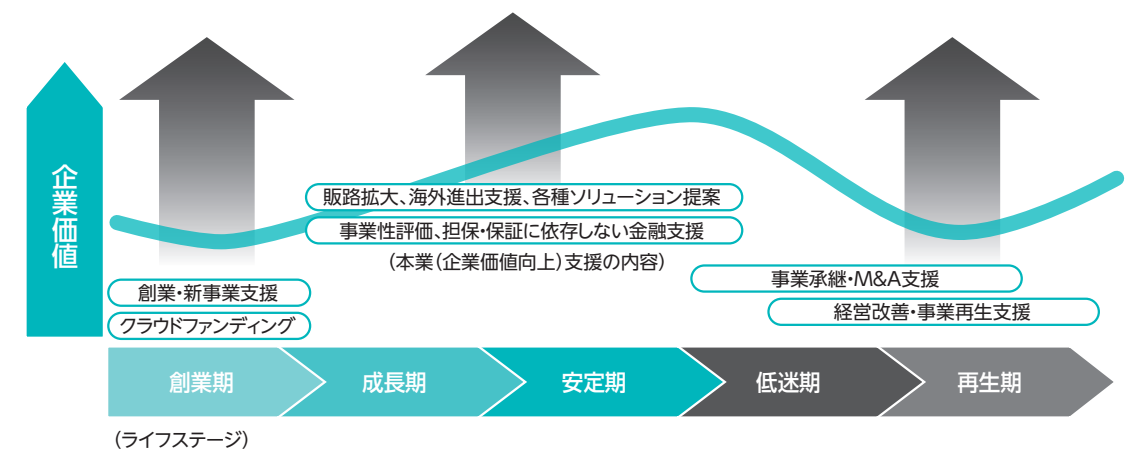
	2020年度	2021年度
経営指標等が改善した先に係る融資残高の推移	1,800億円	1,803億円

※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 2020年度	創業期	成長期	安定期	低迷期	再生期
与信先数	6,329社	300社	643社	4,951社	336社	99社
融資残高	5,168億円	56億円	608億円	4,185億円	158億円	161億円

	全与信先 2021年度	創業期	成長期	安定期	低迷期	再生期
与信先数	6,567社	246社	684社	5,067社	489社	81社
融資残高	5,303億円	33億円	738億円	4,174億円	203億円	155億円



「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 ( ) を記載しております。

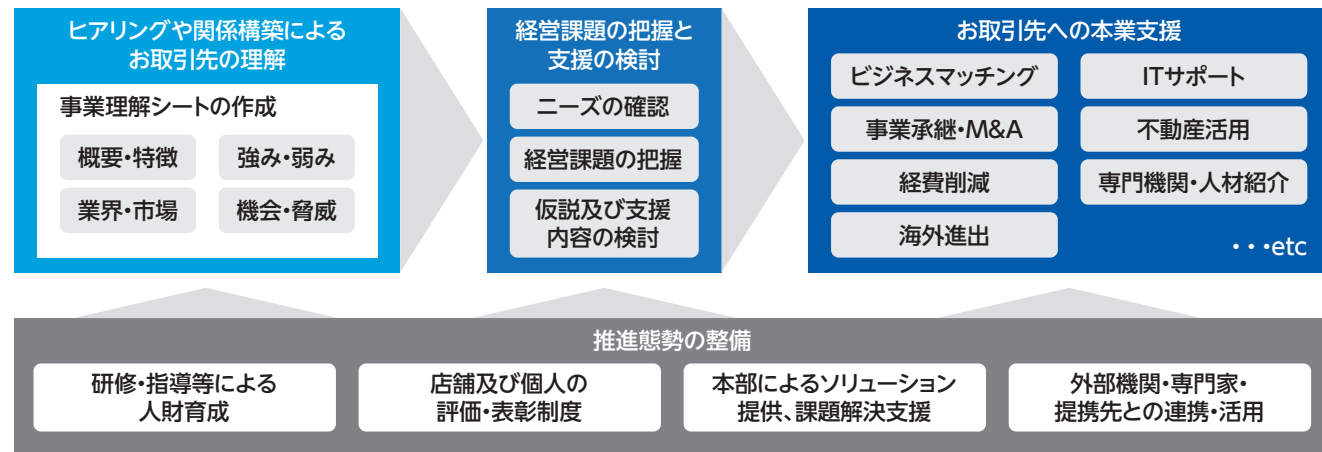
共通ベンチマーク	全ての金融機関が金融仲介の取組みの進捗状況や課題等を客観的に評価するための指標
選択ベンチマーク	各金融機関が自身の事業戦略やビジネスモデル等を踏まえて選択できる指標

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

	2020年度		2021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	1,010先	1,252億円	998先	1,223億円
上記計数の全与信先・融資残高に占める割合	16.0%	24.2%	15.2%	23.1%

共通ベンチマーク

●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

	2020年度		2021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	5,354先	552先(10.3%)	5,906先	1,017先(17.2%)

選択ベンチマーク

	2020年度	2021年度
本業支援先のうち、経営改善*が見られた先数	221先	824先

選択ベンチマーク

※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

	2020年度	2021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	1,773先	1,785先
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	1,773先	1,785先

選択ベンチマーク

●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

	2020年度	2021年度
研修等の実施回数・参加者数	5回・86人	5回・73人
資格取得者数	394人	401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

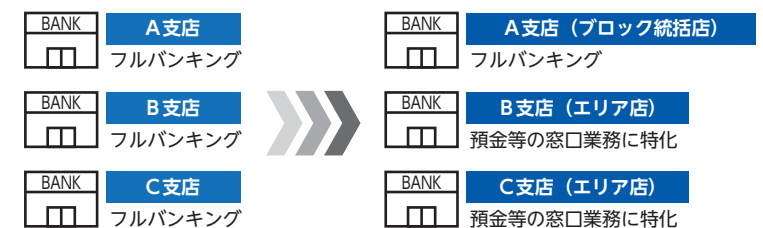


■質の高いコンサルティング支援の取組み

●ブロック営業体制の導入

店舗機能の見直しや経営資源の集約化により、コンサルティング機能の向上に取組むことを目的に、2021年12月より「ブロック営業体制」を導入しました。

《「ブロック営業体制」への移行イメージ》



一定の範囲の営業エリアを「ブロック」とし、融資業務や金融商品販売などフルバンキング機能を有するブロック統括店と、預金等の窓口業務に特化したエリア店の2種類に店舗機能を分けることで、店舗ネットワークの強化によるサービスの質向上を図っております。また、渉外担当者や融資窓口の行員がブロック統括店に集約されたことにより、OJTを通じた人財育成が進み、お客さまに対する提案力の強化につながっています。

現在は「米子中央ブロック」「鳥取駅南ブロック」「郡家ブロック」「米子営業部ブロック」「津山ブロック」の5ブロックを導入しており、2022年7月から8月にかけて、6ブロック目となる「倉吉中央ブロック」を導入予定としております。

	米子中央支店	ブロック統括店
米子中央ブロック	米子駅前支店(米子中央支店内)	BinB
	住吉支店(米子中央支店内)	BinB
	米子商工会議所支店(米子中央支店内)	BinB
	旗ヶ崎支店	エリア店
	鳥取駅南支店	ブロック統括店
鳥取駅南ブロック	鳥取東支店(鳥取駅南支店内)	BinB
	鳥取南支店	エリア店
	吉成支店	エリア店
	河原支店	エリア店
	郡家支店	ブロック統括店
郡家ブロック	若桜支店	エリア店

	米子営業部	ブロック統括店
米子営業部ブロック	米子東支店(米子営業部内)	BinB
	三柳支店	エリア店
	淀江支店	エリア店
	津山支店	ブロック統括店
津山ブロック	津山西支店	エリア店
	倉吉中央支店	ブロック統括店
倉吉中央ブロック	羽合支店	BinB
	三朝出張所	BinB
	関金出張所	BinB
	東伯支店	エリア店
	赤崎出張所	エリア店
	倉吉支店	エリア店
	大栄支店	エリア店

●法人エリアマネジメントアドバイザーの配置

当行では、従来から営業店と本部が連携し、販路開拓や事業拡大等の成長支援、事業承継・M&A支援など、お取引先が抱える課題解決に向けたサポートを実施してまいりましたが、2021年10月より新たに「法人エリアマネジメントアドバイザー」を営業店に配置しました。法人コンサルティング部の行員が営業店に常駐することにより、営業店の人財育成に取組むことで、より多くのお取引先に対して、これまで以上にきめ細やかなコンサルティング支援を実施していく体制を整備しました。

2021年10月に4名を配置しましたが、2022年6月より6名に増員しております。

●人材紹介マッチングで企業を支援

当行では、中期経営計画「共創 Innovation」にもとづき、お取引先企業の経営課題を解決することで本業を支援するコンサルティングイノベーションに取り組んでいます。

近年、働き方の多様化が進んだことで、“都市部の大企業で働きながら、地方の中小企業でスキルを活かした副業がしたい”と考える「複業人材」が増加しており、「複業人材」のネットワークをもつ企業・団体も増えています。当行では、一般社団法人Work Design Labや株式会社トレジャーフットと連携し、地元企業と複業人材のマッチングを通じた課題解決支援を行いました。

これまでに、「マーケティング」「SNS活用」「販路開拓」「採用・人事労務面の改善」などに課題を感じている企業8社に対してサポートを行っております。



一般社団法人 Work Design Labおよび公益財団法人 とっとり県民活動活性化センターとの「地域課題解決に向けた複業人材の活躍推進に関する連携協定」を締結しました

東京や大阪など都市部の複業人材[※]を会員とする一般社団法人 Work Design Lab（代表理事 石川 貴志）、自治体と連携したNPO法人の活動の支援を行う公益財団法人 とっとり県民活動活性化センター（理事長 毛利 葉）と協定を結び、鳥取県内の自治体や企業等における複業人材の活躍推進に向けて連携しています。

※ 都市部の大企業等に勤務しながら、副業・兼業・ワーケーション等を通じて、地方の企業で働く人材



2021年12月に締結式を行いました

株式会社トレジャーフットと連携し、お取引先の課題解決を支援しております

Treasurefoot

地場産業特化型の顧問・複業人材マッチングサービスを提供する企業である「株式会社トレジャーフット」と連携し、お取引先の課題解決を支援しております。

株式会社トレジャーフットの会社概要

会 社 名	株式会社トレジャーフット
代 表 者	代表取締役社長 田中 祐樹
本社所在地	東京都渋谷区上原一丁目32番18号5F
設 立	2018年3月
資 本 金	800万円

支 援 事 例	課 題		マ ッ チ ン グ
	食品製造業のお客さま	SNSやメルマガなどの活用や効果検証	
	広告業のお客さま	Web広告の提案力強化	
	自動車リサイクル業のお客さま	採用活動における社内スキームの構築	
			コンテンツマーケティングにおける全体戦略の提案や実務的な運用ができる人材とマッチング
			企画スキルやプロモーション全般の知見を持ち、Web広告の経験が豊富なデザイナーとマッチング
			採用活動をはじめ、マネジメント等の人材育成のスキルを持つ人材とマッチング

事例紹介 株式会社トレジャーフットとの連携による株式会社バイタルリードさまの営業活動への支援

株式会社バイタルリードさまは、地域の定額乗合タクシーサービス支援を行うAIオンデマンド配車システム「TAKUZO」を提供する企業ですが、営業面に課題を感じていました。
ニーズを把握した当行より、株式会社トレジャーフットをご紹介し、2022年1月より「TAKUZO」の自治体への展開、ホームページのリニューアル等において、外部人材による支援を行いました。

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	
	2020年度	2021年度
事業承継支援先数	1,130社	1,202社
M&A支援先数	8社	6社

●事業承継ファンド「サクセッション1号」を活用した支援

当行では、日本国内の中小企業の事業承継問題解決および地域創生を目的とする事業承継ファンド「サクセッション1号投資事業有限責任組合」（無限責任組合員：AJキャピタル株式会社）に出資しており、同ファンドを活用したお取引先の円滑な事業承継を支援しております。2021年度は1件の支援を行いました。

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)	選択ベンチマーク	
	2020年度	2021年度
創業計画の策定支援	65社	67社
創業期の取引先へのプロパー融資	12社	9社
創業期の取引先への信用保証付融資	177社	61社
政府系金融機関や創業支援機関の紹介	8社	9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 共通ベンチマーク

	2020年度	2021年度
創業件数	60件	59件
第二創業の件数	5件	8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

	2020年度	2021年度
全与信先数	6,329先	6,567先
ガイドライン活用先数および全与信先に占める割合	1,812先 (28.6%)	1,241先 (18.9%)

●経営者保証に関するガイドラインの活用状況

	2020年度	2021年度
新規に無保証で融資した件数(A)	2,591件	1,618件
保証契約を変更した件数	2件	0件
保証契約を解除した件数	342件	227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)	7,098件	4,461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)	36.50%	36.27%

■「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

	2020年度上期	2020年度下期	2021年度上期	2021年度下期
$\{(① + ② + ③ + ④) / ⑤\} \times 100$	38.1%	33.8%	36.9%	35.7%
① 新規に無保証で融資した件数	1,705件	886件	803件	815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	4,478件	2,620件	2,178件	2,283件

●事業承継時における保証徴求割合(4類型)

	2020年度上期	2020年度下期	2021年度上期	2021年度下期
新旧両経営者から保証徴求 = $\{(⑥ / (⑥ + ⑦ + ⑧ + ⑨))\} \times 100$	7.8%	2.2%	0.0%	1.6%
旧経営者のみから保証徴求 = $\{(⑦ / (⑥ + ⑦ + ⑧ + ⑨))\} \times 100$	41.1%	53.3%	65.6%	29.0%
新経営者のみから保証徴求 = $\{(⑧ / (⑥ + ⑦ + ⑧ + ⑨))\} \times 100$	39.5%	42.2%	32.3%	64.5%
経営者からの保証徴求なし = $\{(⑨ / (⑥ + ⑦ + ⑧ + ⑨))\} \times 100$	11.6%	2.2%	2.2%	4.8%
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	10件	1件	0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	53件	24件	61件	18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	51件	19件	30件	40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	15件	1件	2件	3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(2021年4月～2022年3月)の状況
(単位：先数)

	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	4,189	38	
要注 意先			
うちその他要注意先②	1,321	84	8
うち要管理先③	9	1	0
破綻懸念先④	254	0	0
実質破綻先⑤	40	1	0
破綻先⑥	4	0	0
小計(②～⑥の計)	1,628	86	8
合計	5,817	124	8

●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*

	2020年度				2021年度			
	総数	うち好調先	順調先	不調先	総数	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	79先	2先 (2.5%)	27先 (34.2%)	50先 (63.3%)	61先	4先 (6.5%)	14先 (23.0%)	43先 (70.5%)

※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

■お取引先への短期出向を通じた伴走支援の取組み

当行では中期経営計画に掲げる重点戦略のひとつである「経営改善イノベーション」にもとづき、新型コロナウイルス感染拡大による影響や、ロシアのウクライナ侵攻に伴う世界的な資源高の影響を受けているお取引先を支援するため、本部横断的な「新型コロナ企業支援対策チーム」において、経営改善支援に取り組んでおります。

2021年度は、お取引先への約2週間の「短期出向」を通じた伴走支援の取組みを開始しました。行員が一定期間お取引先の業務を体験し、お取引先の従業員さまからのヒアリング等も通じて、それぞれの企業に適したアクションプランの検討を行いました。

お取引先の経営状況に対する理解が深まることにより、それまで認識していなかった課題が明確化し、より個社の実態に沿ったアクションプランの実践につながりました。

2021年度は約10社に「短期出向」を行い、2022年度においても取組みを継続しております。

