

中小企業^(※)の経営支援に関する取組方針

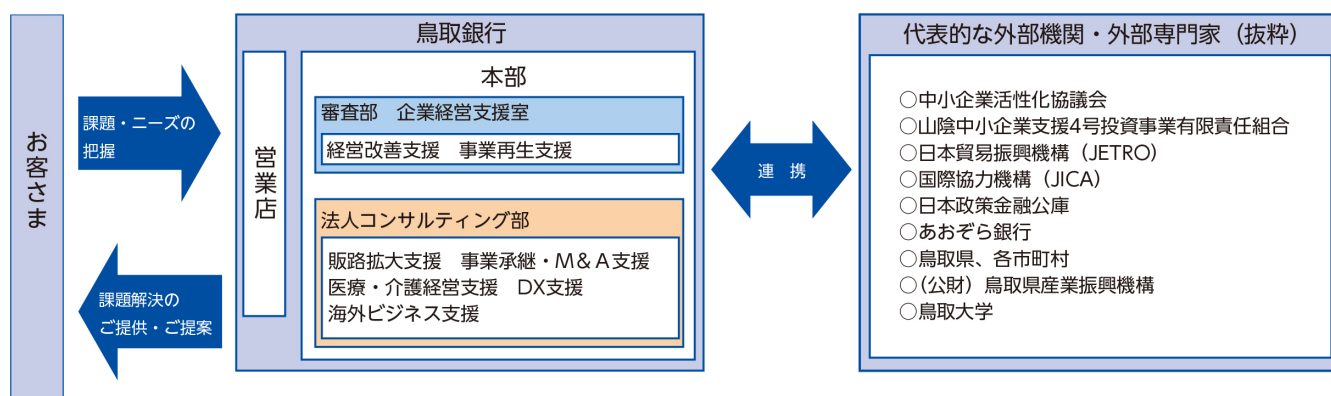
当行では、中小企業の皆さまとの接点や日常的・継続的な信頼関係を一層強化するとともに、営業店と本部との連携によって、中小企業の皆さまの課題解決や経営支援に取り組んでまいります。

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。

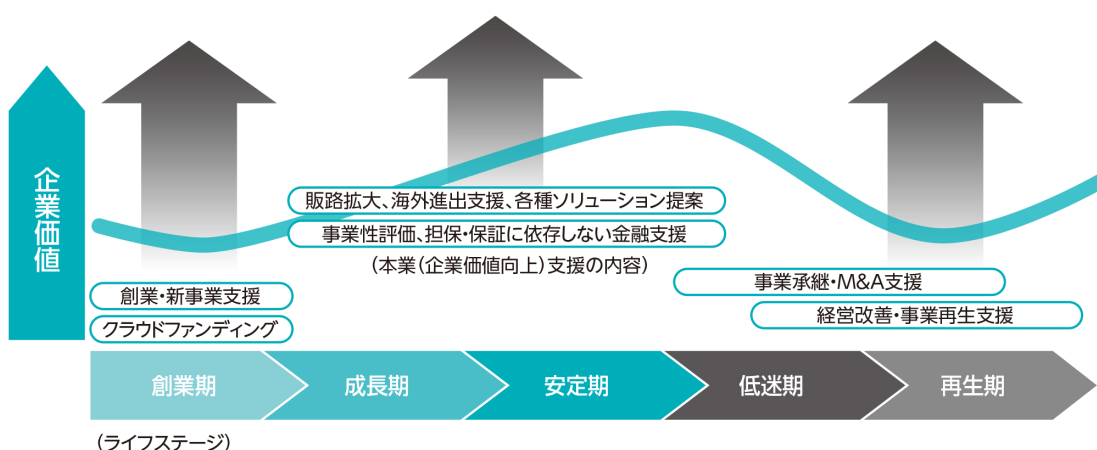
(※)小規模事業者を含みます。以下も同じです。

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



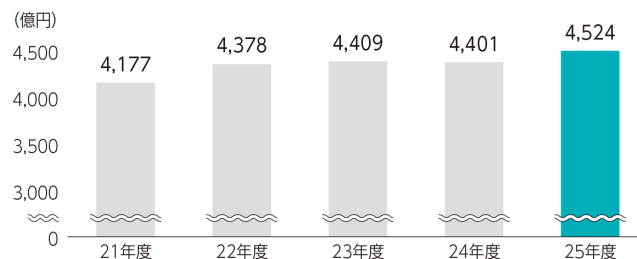
●中小企業等貸出金残高

(億円)

	2024年度	2025年度	前年度比
中小企業等貸出金残高	5,832	6,011	+179
うち中小企業向け	3,163	3,201	+37
うち個人向け等	2,668	2,810	+142
中小企業等貸出金残高	5,832	6,011	+179
うち鳥取県内店	4,401	4,524	+123
うち鳥取県外店	1,430	1,486	+56

●鳥取県内中小企業等貸出金残高

(億円)



1. 創業・新規事業開拓の支援

■創業・新事業支援への取組み

創業・新事業進出における事業計画の策定から情報提供、ご融資、地方創生ファンドやまちづくりファンドを活用した出資等による資金調達などを支援しております。

●当行が関与した創業、第二創業の件数

	2024年度	2025年度
創業件数	61件	70件
第二創業の件数	6件	2件

■「よなご住んで楽しいまちづくりファンド」を活用した支援

2026年5月、米子市、米子信用金庫と共同出資する「よなご住んで楽しいまちづくりファンド有限責任事業組合」の第3号案件として、株式会社ヨナゴデザイン(代表取締役 下田 由美)への投資を行いました。

同ファンドは、米子市の各エリアのまちなかに点在する遊休不動産について事業者の利活用を促し、まちの魅力向上に資する事業を支援することを目的とするファンドで、法勝寺町商店街にある旧人形店の跡地を活用し、新たにワーキングスペース、レンタルオフィスを整備する事業を支援しました。

商店街の町家を「まちのまなびば法勝寺町ENNE」として整備し、交流促進役の「コンシェルジュ」を常駐させることで、利用者同士がつながり、学び合える場を提供していきます。



◎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

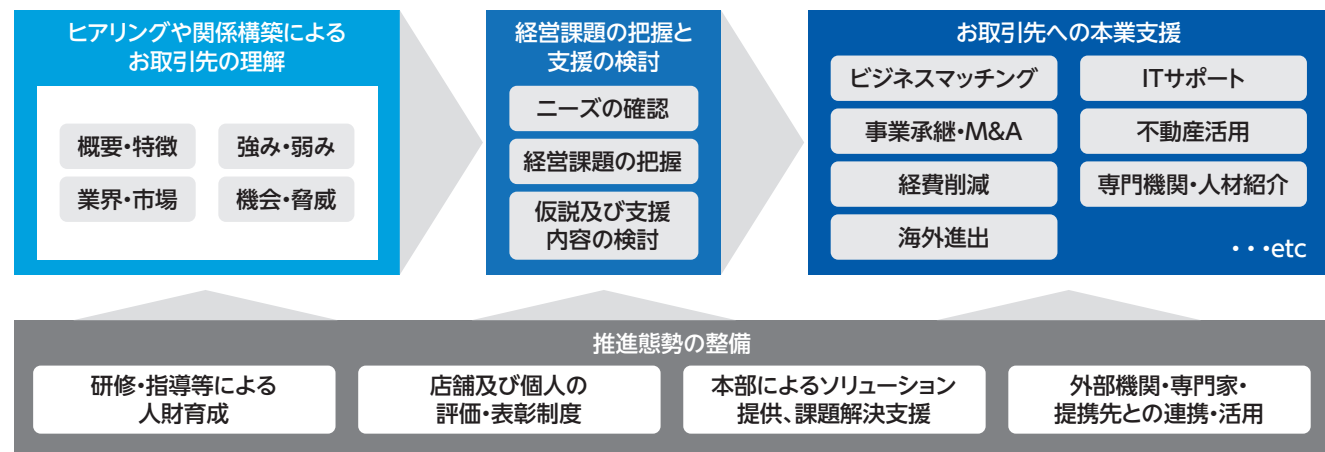


2. 成長段階における支援

■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)



■課題解決型コンサルティング支援の取組み

当行では、目指す姿に掲げる「コンサルティングバンク」を、「お客さま起点で、お客さまの課題や求める姿、ビジョン等を共有し、解決に導く存在」と定め、課題解決型コンサルティング支援を行っています。

具体的には、お取引先に対し、M&Aによる事業承継支援や、ビジネスマッチングを通じた販路拡大支援、省エネや効率化による経費削減提案、ICTツールの導入支援などが挙げられます。2025年度は前年度に引き続きお取引先の海外販路開拓の支援に取組んだ他、お取引先の新工場設立に係る多方面での支援や、お取引先の経営課題や採用ニーズに合わせて最適な人材を紹介する人材紹介業務に積極的に取組みました。

支援事例 食品製造業者への海外販路開拓支援

山陰中海圏の水産加工業者を中心とした団体「山陰水産六社会」に対して、シンガポールの展示会への出展支援を行いました。同展示会では、事前に構築した海外向け商談プラットフォーム「セカイコネクト」上の専用ページを案内し、リアルとオンラインの両面から、シンガポール市場にアプローチすることで、海外販路の開拓に取組みました。

Food Japan2025

実施時期 2025年10月16～18日
場 所 サンテック・シンガポール国際会議展示場

- 東南アジア最大級の日本食品専門見本市
- 35都府県・シンガポールから153社が出展

実績 創出したバイヤーとの接点 111件
商談数 26件



支援事例 ビジネスマッチングによる支援

松井酒造合名会社さま（鳥取本社：倉吉市）

大山の深層天然水を使用したウイスキーを中心に酒類の製造販売を行う同社は、2023年からクラフトビール市場に参入。倉吉市の醸造所で缶ビール製造を開始しましたが、生産規模の小ささを課題に感じており、大規模ビール工場の新設を検討していました。

そこで、当行の担当者にご相談をいただき、約2,000坪の土地の情報を紹介したことで、約2年でスピーディーに山陰最大規模のビール工場を完成させました。

また、当行は不動産紹介のみならず、内外装工事業者や商品物流倉庫の紹介など多方面で支援いたしました。

さらに工場完成後も、新たに製造を開始した「業務用ビール樽」の卸先となる飲食店の紹介など、継続してマッチング提案に取組んでいます。



企業概要
企業：松井酒造合名会社
住所：[鳥取本社] 鳥取県倉吉市上古川656-1
：[大阪本社] 大阪府大阪市北区東天満2-9-4
千代田ビル東3階
業種：酒類製造販売卸売小売業

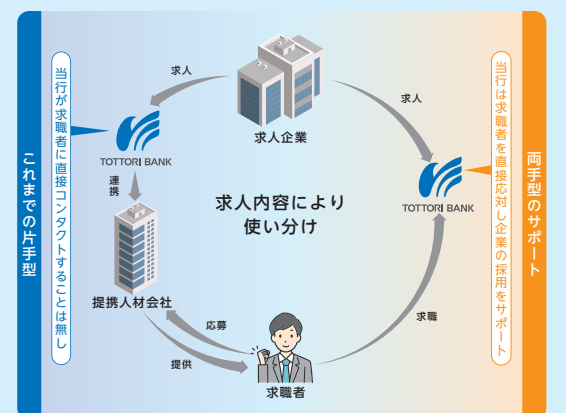
支援事例 人材紹介による支援

当行では、地域課題の解決のため、人材紹介業務を通じて、地域の安定的な雇用の確保や経営課題解決に必要な専門人材の採用支援を行っています。

また、特に近年の人材ニーズの高まりを受け、人材紹介の専任担当者を法人コンサルティング部に配置し、企業からの求人ニーズと求職者からの求職ニーズの両面に対応する両手型のサービスを展開することで、人材紹介業務を強化しています。

人材紹介成約件数

2025年度 34件



地域企業幹部人材採用ネットワークに関する連携協定を締結

2025年4月、人材支援に関係する13の参加機関と連携協定を締結しました。幹部人材の確保に課題を抱える中堅・中小企業を対象に、人材プラットフォーム「REVICareer」※を活用し、ニーズに適した人材のマッチングを行います。

※「REVICareer」とは
大企業人材と地域の中堅・中小企業を地域金融機関がマッチングすることを目的として、地域経済活性化支援機構（REVIC）が運営する人材プラットフォームです。

事業承継支援の取組み

当行が主要な営業基盤を置く山陰地方は後継者不在率が非常に高いことから、当行では、事業承継を重要な地域課題と捉えており、法人コンサルティング部内に専門担当者を配置し、積極的な事業承継支援を行っております。特に、事業承継支援の手法のひとつであるM&Aは、売り手の後継者不足と買い手の事業拡大を両面から支援し、地域の雇用確保と産業の発展につながるソリューションとして推進しております。

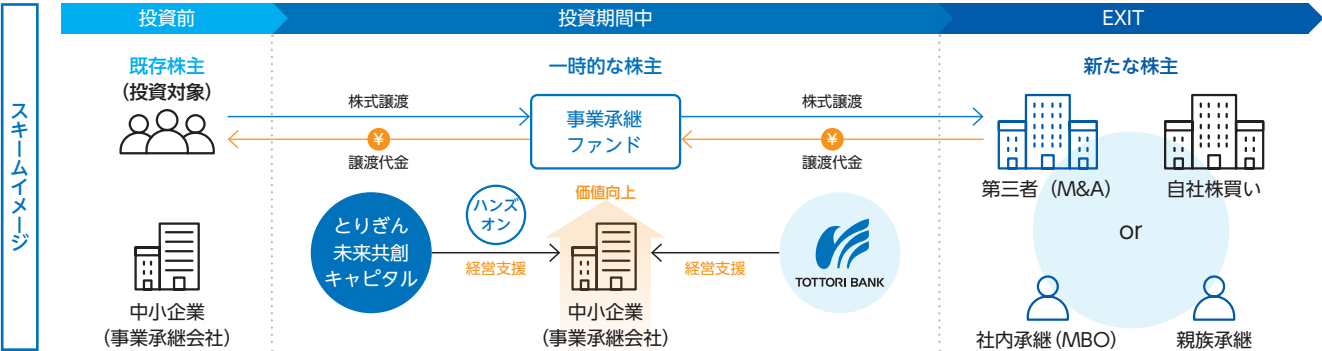
●事業承継・M&Aに関する支援先数

	2024年度	2025年度
事業承継支援先数	787社	1,058社
M&A支援先数	11社	12社

「とりぎん未来共創キャピタル」の設立

2025年12月24日、エクイティ投資を通じて、企業の持続的な成長や地域の賑わい創出を実現するために、当行100%出資による投資専門子会社「株式会社とりぎん未来共創キャピタル」を設立いたしました。

事業承継に課題がある企業に対して、事業承継ファンドを通じて株式を一時的に取得し、その間にハンズオンの経営支援を行い企業価値を高め、次の会社への円滑な事業承継を支援するなどして、地域産業の維持・発展に貢献いたします。



3. 経営改善・事業再生・業種転換等の支援

●経営改善支援への取組み

当行では、2023年6月より行内横断的な「中小企業活性化プロジェクトチーム」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。営業店および本部が連携し、事業性評価とアクションプランの策定・実施を通じ、経営改善支援に注力しております。

また、2024年5月からは営業店に「中小企業活性化担当者」を新設・任命いたしました。同担当者の「中小企業活性化プロジェクトチーム」への参加により、当行ではこれまでの組織一丸となった経営改善支援を更に発展させ、融資人財の育成や、お取引先への支援を強化しております。

●経営改善支援による債務者区分ランクアップ(2025年4月～2026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	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	4,274	23	
要注意先			
うちその他要注意先②	1,183	61	2
うち要管理先③	7	0	0
破綻懸念先④	316	5	1
実質破綻先⑤	42	1	0
破綻先⑥	7	0	0
小計(②～⑥の計)	1,555	67	3
合計	5,829	90	3

「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

	2024年度上期	2024年度下期	2025年度上期	2025年度下期
$\{(① + ② + ③ + ④) / ⑤\} \times 100$	66.7%	66.8%	66.0%	67.7%
① 新規に無保証で融資した件数	1,274件	1,276件	1,359件	1,305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	1,910件	1,909件	2,058件	1,925件

●事業承継時における保証徴求割合(4類型)

	2024年度上期	2024年度下期	2025年度上期	2025年度下期
新旧両経営者から保証徴求 = $\{⑥ / (⑥ + ⑦ + ⑧ + ⑨)\} \times 100$	0%	0%	0%	0%
旧経営者のみから保証徴求 = $\{⑦ / (⑥ + ⑦ + ⑧ + ⑨)\} \times 100$	46.1%	64.5%	54.0%	45.4%
新経営者のみから保証徴求 = $\{⑧ / (⑥ + ⑦ + ⑧ + ⑨)\} \times 100$	24.0%	29.1%	35.1%	48.0%
経営者からの保証徴求なし = $\{⑨ / (⑥ + ⑦ + ⑧ + ⑨)\} \times 100$	29.8%	6.2%	10.8%	6.4%
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	0件	0件	0件	0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	48件	31件	20件	35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	25件	14件	13件	37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	31件	3件	4件	5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り組んでいるかを半期ごとに開示する指標です。

4. 経営者保証に関するガイドラインへの取組み

●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

	2024年度	2025年度
新規に無保証で融資した件数(A)	2,550件	2,664件
保証契約を変更した件数	0件	0件
保証契約を解除した件数	343件	182件
ガイドラインに基づく保証債務整理の成立件数	5件	4件
新規融資件数(B)	3,819件	3,983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)	66.77%	66.88%