

販路開拓支援①

●食品商談会や商談力強化セミナーを開催し販路開拓をサポート

初めて東北地方のバイヤーを招聘

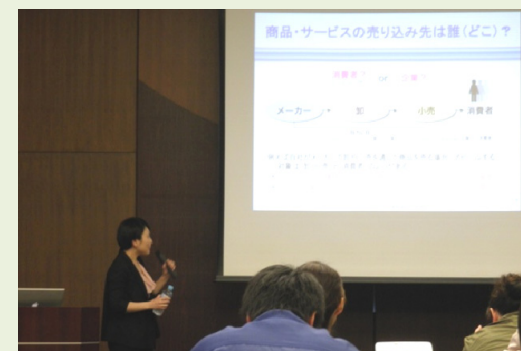
地域の魅力ある食材を全国に発信することに加え、東日本大震災の復興支援の一環として、東北地方のスーパー・百貨店も初めてバイヤーとして参加。
また、商談率アップを図るため、事前申込による個別面談方式で開催。



【とりぎん食品商談会】

商談スキル向上を支援

自社商品・サービスの効果的なプレゼンテーション方法を学ぶなど、商談力向上のノウハウを習得する機会をご提供。
身近な事例や自社商品を題材にした発想演習やプレゼンテーション実習を実践的に実施。



【商談力強化セミナー】

販路開拓支援②

●お取引先企業と全国1万人のバイヤーとをマッチング

Q1 『地方銀行フードセレクション』とは？

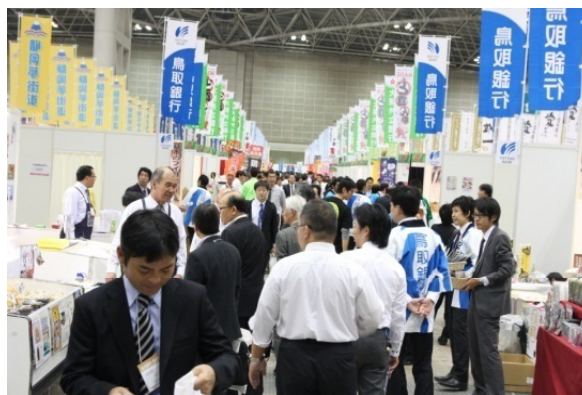
全国の地方銀行のお取引先である食品事業者と地場の「こだわり」のある商品に興味のあるバイヤーとの商談機会を提供する「食」に特化した展示商談会です。

Q2 出展企業数やバイヤーの来場者数はどの位？

平成23年11月に開催された「地方銀行フードセレクション2011」には、612社の出展企業と1万人を超えるバイヤーが来場されました。当行のお取引先も12社が参加されました。

Q3 今年はいつ開催されるの？

平成24年10月23～24日に東京ビックサイトで開催されます。出展企業は650社、1万2千人のバイヤーの来場が予定されています。



経営課題解決支援

●地域機関等との連携を通じてお取引先の抱える課題解決をお手伝い

海外進出支援



【はじめての海外進出セミナー】

中小企業の皆さまが国際展開を始めるにあたっての対応等を紹介。JETROとの共催。



ホーチミン日本商工会によるガイダンス



現地工場視察

【社長塾】

平成11年より若手経営者・次世代経営者の方々を対象とした「社長塾」を開催。経済のグローバル化の波が地方産業にも急速に押し寄せていることを踏まえ、海外視察としてベトナム・ホーチミンを訪問。

事業承継・課題解決支援

＜事業承継セミナー＞

事業承継ニーズが高まっていることを踏まえ、投資育成制度やM&Aを活用した事業承継事例等について説明。

＜とっとり経営戦略スクール＞

鳥取県と合同で「中小企業生き残りの鉄則」「企業進化のための顧客創造戦略」をテーマに開催。



【事業承継セミナー】



【とっとり経営戦略スクール】

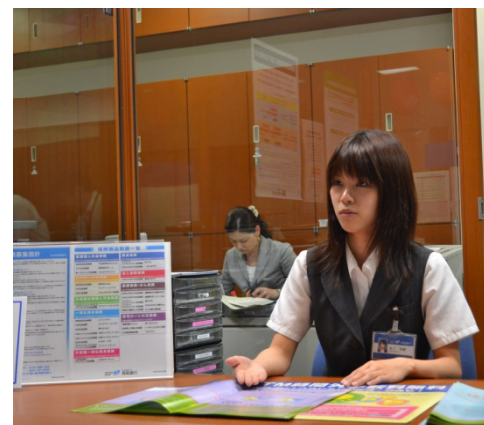
資産形成支援

- マネープラン相談会や資産運用相談会を開催し、お客さまの資産形成をお手伝い



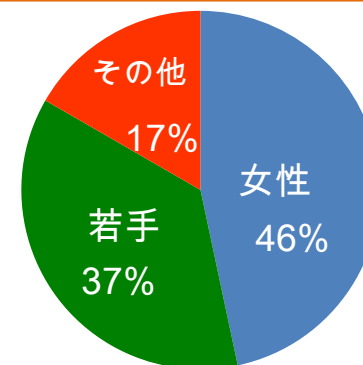
年金相談会・マネープラン相談会

- ・ お客さまの充実したセカンドライフを応援するため、『年金相談会』や『マネープラン相談会』を開催
- ・ 『年金相談会』では、年金制度の概要や請求手続き等を、『マネープラン相談会』では、金融資産運用・設計等についてご相談
- ・ 外部講師による「相続セミナー」も開催



女性行員・若手行員の活躍

- ・ 預かり資産販売において、女性行員や若手行員（入行10年未満）が活躍
- ・ 23年下期の預かり資産販売上位者のうち、女性行員が46%、若手行員が37%を占める



預かり資産販売上位30名の内訳

前中期経営計画の達成状況

●コア業務純益は未達ながら、他の3項目は目標達成

項 目	平成23年度	
	目 標	実 績
コア業務純益 (本来業務から得られる利益)	18億円程度	14.8億円
OHR (経費率)	80%程度	81.8%
自己資本比率	12%程度	12.71%
中小企業向け貸出金残高	1,800億円	1,807億円