

平成24年5月14日

各 位

株式会社 鳥 取 銀 行

### 地域密着型金融の取組み状況について

株式会社 鳥取銀行(頭取 宮崎 正彦)では、平成21年5月15日に策定・公表いたしました「地域密着型金融への取組み」について、平成23年4月から平成24年3月までの取組み状況についてお知らせいたします。

地域密着型金融は地域金融機関にとって恒久的に取組むべき課題であり、当行では平成21年4月より平成24年3月までの3年間を計画期間とする「中期経営計画21-23」の中でその考え方を盛り込み取組んでまいりました。

平成24年度から平成26年度につきましては、同じく3年間を計画期間とする中期経営計画『考動と開革 24-26』に掲げる3つの基本方針(「お客さま志向に徹した金融サービスの提供」「きめ細かいコンサルティング機能の発揮」「ふるさと価値の創造」)に基づいて、引続き地域密着型金融を積極的に推進してまいります。

記

#### 【公表する資料】

地域密着型金融への取組みについて (全12ページ)

1. 平成23年度の取組み状況
(1) ライフサイクルに応じた取引先企業の支援強化
(2) 事業価値を見極める融資手法をはじめ中小企業に適した資金供給手法の徹底
(3) 地域の情報集積を活用した持続可能な地域経済への貢献
2. 平成24年度から26年度における地域密着型金融への取組み
(1) 地域密着型金融の位置付け
(2) 地域密着型金融の具体的な取組み

#### ご参考 計数目標の進捗状況

項 目	目 標	実 績
債務者区分ランクアップ先数	30先 (3年間累計)	30先 (3年間累計)
ビジネスマッチング成約件数	年間100件	96件
中小企業向け貸出金残高	1,800億円 (平成24年3月末)	1,807億円 (平成24年3月末)

\* 地域密着型金融への取組みにつきましては、当行ホームページにも掲載しております。  
(URL <http://www.tottoribank.co.jp/>)

以 上

《 本件に関するお問い合わせ先 》  
経営統括部(伊藤・鼻渡)  
TEL:0857-37-0260

---

# 地域密着型金融への取組みについて

---

平成24年5月14日

株式会社鳥取銀行



## 1. 平成23年度の取組み状況

- |  |   |   |
|--|---|---|
| (1) ライフサイクルに応じた取引先企業の支援強化              | … | 2 |
| (2) 事業価値を見極める融資手法をはじめ中小企業に適した資金供給手法の徹底 | … | 8 |
| (3) 地域の情報集積を活用した持続可能な地域経済への貢献          | … | 9 |

## 2. 平成24年度から26年度における地域密着型金融への取組み

- |                     |   |    |
|---------------------|---|----|
| (1) 地域密着型金融の位置付け    | … | 11 |
| (2) 地域密着型金融の具体的な取組み | … | 12 |

# 1. 平成23年度の取組み状況

地域密着型金融は地域金融機関にとって恒久的に取り組むべき課題であり、当行では平成21年4月から平成24年3月までの3年間の計画期間とする「中期経営計画21-23」の中でその考え方を盛り込み取組んでまいりました。

## (1) ライフサイクルに応じた取引先企業の支援強化

### ① 創業・新事業支援

#### ◎ 創業・新事業支援への取組み

- ▶ 当行では、創業・新事業支援関連融資の取組みや関連会社である「とっとりキャピタル(株)」が設立した『とっとりチャレンジ応援ファンド』を活用するなど、地元企業の創業・新事業展開のお手伝いを行っております。
- ▶ また、地域の安心の要である「医療分野」について、本部に専門人材を配置し、医療機関の新規開業にあたって、資金面だけでなく収支計画の策定や関係業者の紹介などのお手伝いを行っております。

#### 創業・新事業支援関連融資の取組み実績

	23年度実績	
創業・新事業支援関連融資商品の取組み	81件	7.6億円
「とっとりチャレンジ応援ファンド」を通じた支援	3先	1.0億円
医療機関の新規開業に係る融資取組み	8件	1.4億円

#### ◎ 若手経営者の会「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」を継続して開催しております。
- ▶ 平成23年度は、各種セミナー・講演会のほか、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、海外視察として成長著しいベトナム・ホーチミンを訪問いたしました。

#### JETROとホーチミン日本商工会によるガイダンス

・ベトナムの物流網や税務・法務のほか、今後の成長性について解説いただいた後、ベトナム進出にあたっての注意点や社会主義国政府との関わり方などについてお話を伺いました。



#### 日本企業3社による合併会社の現地工場視察

・日本企業3社による合併会社の現地工場を視察。創業から現在に至るまでの経緯のほか、賃金上昇や電力不足など、新興国ならではの課題についてお聞きしました。



## 大学発ベンチャー企業の技術連携による産業育成支援(事例)

### 《各社のニーズ》

#### A社(大学発ベンチャー企業)

- 大学等との共同研究により、温泉から「好熱菌」を分離培養することに成功し、大学発にてベンチャー企業を設立。
- 「好熱菌」を用いた有機肥料は、作物の品質向上や収量アップ等の効果のほか、連作障害に強いといったメリットあり。
- 高い技術力により肥料製造を行なっているものの、販売力強化が課題。

#### B社(県内への進出企業)

- 県外に本社があり、平成23年度に鳥取県へ進出、当行は進出時より各種サポートを実施。
- 国産野菜(カット野菜)の生産・加工を行なっているが、生産する野菜は連作障害が発生するため、安定栽培が課題。
- また、安定栽培実現のためには畑を休ませていかなければならず、多くの土地が必要。

#### C社(新分野進出企業)

- LED製造販売が本業であるが、新たにLED照明を用いた植物工場事業といったアグリビジネス分野へ進出。
- 植物育成において液肥を用いているが、雑菌繁殖が課題。

### 《産業育成に向けた取組み》

#### A社とB社とのマッチング

- A社の有機肥料には「連作障害に強い」といった特色があるため、B社にA社の商品・技術を紹介。
- A社は連作障害に対する商品メリットが実証されれば、B社への安定的な販売が見込まれる。
- B社は連作障害の解決が有機肥料で可能となるほか、連作障害対策として保有している多くの土地の有効活用も可能となる。

#### A社とC社とのマッチング

- A社の有機肥料には「病気や雑菌への抵抗力が強い」といった特色があるため、C社にA社の商品・技術を紹介。
- C社はA社の有機肥料を用いた液肥の有効性に理解を示され導入を検討。
- さらに、A社はLED活用した事業計画もあり、C社のLED使用について検討されるなど、新たなニーズ発掘に繋がった。

## ②成長支援

### ◎ビジネスマッチング成約に向けた取組み

- ▶ 当行では、お取引先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情報システムを活用したビジネスマッチングのほか、各種商談会の開催等を通じた販路拡大支援を行っております。

#### 商談力強化セミナー

- ・平成23年4月に米子商工会議所と共催で、自社商品の効率的・効果的な販路開拓を行なうために必要な「自社商品の魅力の把握」と「プレゼンテーション能力の強化」を目的とした「商談力強化セミナー」を開催いたしました。



#### とりぎん食品商談会

- ・平成23年6月に開催した「とりぎん食品商談会」では、バイヤー3社、セラー43社が参加し、計63件の個別面談が行なわれました。
- ・また、商談後も外部機関との連携及びフォロー活動を実施した結果、成約率向上につながりました。



#### 地方銀行 フードセレクション2011

- ・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」に、当行は山陰地方の地方銀行として初めて主催行として参加いたしました。
- ・当日は、当行のお取引先企業12社を含む、全国の地方銀行のお取引先613社の食品関連業者の皆さまが、個別ブースで自慢の商品を出展されました。



- ▶ これら様々な取組みにより、平成23年度のビジネスマッチング成約件数は96件となりました。

#### 【出展いただいた当行のお取引先企業】

お取引先名		出展商品
株式会社ゼンヤクノー		鳥取のはとむぎ茶 他
泊綜合食品株式会社		砂丘らっきょう 他
株式会社ヘイセイ		あご入り鰹ふりだし 他
株式会社エムコ		黒の秘密 他
友田セーリング株式会社		紅ずわい棒肉 他
株式会社越河		かにみそ甲羅焼き 他
山陰水産 六社会	株式会社大新	いわしつみれ
	株式会社イトハラ水産	しじみがゆ
	株式会社上野水産	かにみそ紫ラベル
	株式会社海産物のきむらや	味付もずく茎わさび入り
	株式会社小倉水産食品	これがみなとのじゃころっけ
株式会社福栄		漁師風いか醤油漬け 他

## 地元紙を通じたお取引先商品の紹介(事例)

### 《取組み内容》

- 地元紙の1面を活用して、お取引先の商品を紹介する企画「とっとりの底力」を平成22年1月より実施。
- 新聞掲載後、問合せや受注が増えるなどの広告効果もあり、お取引先の販路拡大支援の一環となっている。



### 《取組みに対する具体的な反響事例》

#### A社(業種:食品製造業)

- 地元紙面で紹介されたことをきっかけに、全国紙でもA社の商品が紹介される。
- 紙面紹介の度に多くの問合せが入っており、現在試作中の商品についても商品化の際には新聞紙面への掲載を予定。

#### B社(業種:建設業)

- 木製農業用ハウスを掲載したところ、掲載直後から複数の問合せあり。
- 特徴的な商品であったことから、問合せから成約へと繋がった。

#### C社(業種:食品卸・製造業)

- 地元食材等を使った海鮮商品を掲載したところ、通販業者から通販商品として取扱いたいとの連絡あり。

#### D社(業種:小売業)

- オーダーメイドで製造する木製遊具を掲載したところ、掲載遊具の設置場所の照会や関係機関からの問合せあり。

### ③経営改善・事業再生支援

#### ◎債務者区分ランクアップに向けた取組み

- 地域経済の回復の足取りが依然として重い中、地域を活性化させるためには取引先への経営改善支援が非常に重要であるとの認識のもと、本部・営業店が一体となって経営改善支援に取り組んでおります。
- 平成23年度は対象先の一部見直しを行なったほか、引続き対象先の問題点に対する解決策の策定・実施や進捗管理などを行なってまいりました。
- その結果、平成23年度の債務者区分ランクアップ先数は12先、平成21年度からの3年間累計では30先(目標30先)となりました。

#### 経営改善支援等の取組み実績(23年4月～24年3月)

(単位:先数)

	期初債務者数 A	うち				経営改善支援 取組み率 $= \alpha / A$	ランクアップ率 $= \beta / \alpha$	再生計画定率 $= \delta / \alpha$	
		経営改善支援 取組み先 $\alpha$	$\alpha$ のうち期末に債務 者区分がランクアッ プした先数 $\beta$	$\alpha$ のうち期末に債務 者区分が変化しな かった先 $\gamma$	$\alpha$ のうち再生計画を 策定した先数 $\delta$				
正常先 ①	2,387	15		10	2	0.6%		13.3%	
要 注 意 先	うちその他要注意先 ②	1,824	80	10	63	46	4.4%	12.5%	57.5%
	うち要管理先 ③	5	0	0	0	0	0.0%	0.0%	0.0%
破綻懸念先 ④	139	11	2	7	0	7.9%	18.2%	0.0%	
実質破綻先 ⑤	87	0	0	0	0	0.0%	0.0%	0.0%	
破綻先 ⑥	51	0	0	0	0	0.0%	0.0%	0.0%	
小計(②～⑥の計)	2,106	91	12	70	46	4.3%	13.2%	50.5%	
合計	4,493	106	12	80	48	2.4%	11.3%	45.3%	

#### ◎事業再生に係る行内人材を継続的に育成

- 事業再生分野に強い人材を継続して育成しており、全国地方銀行協会や鳥取県中小企業再生支援協議会が主催する各種セミナーに参加し、ノウハウの蓄積に努めました。

## ④事業承継支援

### ◎帯同訪問を通じた事業承継提案活動を展開

- ふるさと振興部内に設置している「地域ビジネス推進室」に専門人材を配置し、営業店とのお取引先への帯同訪問を通じた事業承継提案活動を継続して実施しております。
- 平成23年度は、事業承継にかかる提案を204件実施いたしました。

### ◎M&Aをサポート

- 事業承継の出口の一つとして、M&Aについてもサポートしております。
- 譲渡希望案件については、提携先からのサポートを通じて事業価値の評価やマッチング先の提案を行っております。
- 買収ニーズについては、営業店との帯同訪問を通じて詳細なニーズについてお聞きした上で、提携業者とも連携しながら提案を行っております。
- 平成23年度は、延べ33先についてM&A提案・訪問を行いました。

### ◎事業承継セミナーを開催

- 平成23年6月に顧客向け及び行員向けに「事業承継セミナー」を開催いたしました。
- 中小企業基盤整備機構中国支部より講師を招聘し、講師自身が体験した事業承継の現実とそこから導き出される成功のポイント、リスクに対応する方法について説明いただきました。
- また、日本M&Aセンターから講師を招聘し、事業拡大のためのM&A活用法について説明いただきました。



## (2) 事業価値を見極める融資手法をはじめ中小企業に適した資金供給手法の徹底

### ◎中小企業の皆さまの資金ニーズに積極的に対応

- ▶ 当行では、無担保・第三者保証人不要のsmallビジネスローン「活力」シリーズや私募債、動産・債権譲渡担保融資などを推進し、中小企業の皆さまの資金ニーズに積極的に対応しています。
- ▶ また、環境配慮型経営を行なう事業者の皆さまを支援するため、当行独自商品である「グリーン・アシスト」、「グリーン・リード」や「環境配慮型私募債」について積極的に推進するなど、地元企業の資金ニーズに対応しています。
- ▶ さらに、平成23年4月には、事業者専門店舗であるビジネスプラザ米子(米子商工会議所会館出張所)を新設し、中小企業・個人事業主の皆さまや新たに創業をお考えの皆さまの幅広いニーズに対応しております。
- ▶ 中小企業向け貸出金残高(平成24年3月末):1,807億円



ビジネスプラザ米子(米子商工会議所会館出張所)

### 平成23年度の主な融資商品の取組み実績

融資商品	取組件数	取組金額
「活力」シリーズ	217件	17.1億円
私募債	18件	19.8億円
動産・債権譲渡担保融資	27件	4.9億円

### ◎行外研修や人材派遣等により「目利き」人材を育成

- ▶ 平成23年度は、事業承継やM&Aのほか、医療・介護分野における目利き力向上のための行外研修に参加したほか、日本貿易振興機構(ジェトロ)に行員を派遣するなど、海外進出支援に関するノウハウ蓄積に努めました。
- ▶ なお、平成23年9月にはジェトロとの共催で「はじめての海外進出セミナー」を開催し、当行行員も講師として参加するなど、蓄積したノウハウを地元企業の皆さまへご提供しております。



はじめての海外進出セミナー

### (3) 地域の情報集積を活用した持続可能な地域経済への貢献

#### ◎地域機関等との連携

➤ 地域力連携拠点や提携先等と連携し、地元企業の育成や経営課題解決のための各種取組みを実施しております。

#### 鳥取銀行リエゾンセミナー

- 平成23年11月～12月にかけて、鳥取県内3会場において、鳥取大学と共同研究を行っておられる企業(3社)から講師を招聘し、産官学金との連携について説明いただきました。



#### とっとり経営戦略スクール

- 平成24年2月、鳥取県と合同で地元企業の皆さまの経営力強化をご支援するため、「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」をテーマとした『とっとり経営戦略スクール』を開催いたしました。



#### 鳥取大学・鳥取銀行連携セミナー

- 平成24年3月、鳥取大学と合同で『鳥取大学・鳥取銀行連携セミナー ～地域医療の充実を目指して～』を開催いたしました。
- 本セミナーでは、地域医療に携わる皆さまを対象として、鳥取大学の地域医療体制の充実に向けた取組みや今後の医療政策動向に関するポイントを通じて、高齢化社会における地域医療のあるべき姿について説明いただきました。
- また、セミナー当日は、鳥取大学医学部附属病院の「救命救急センター」など病院内の見学も行ないました。



## ◎地域の観光資源を積極的にPR

▶ 鳥取県に本店を置く唯一の地方銀行として、地域の魅力を発信すべく、観光産業振興支援に取り組んでおります。

### 鳥取県観光PR活動

- ・携帯電話のテレビCMに取り上げられて全国的に話題となった鳥取県湯梨浜町の「羽合(はわい)」と平成24年4月にオープンした砂像展示専門の美術館「鳥取砂丘砂の美術館」をモチーフにした観光PR名刺を作成し、鳥取県内の観光名所を広くPRしております。



### 「妖怪デザインベンチ」の贈呈

- ・平成23年11月、鳥取県内有数の観光スポットである境港市の「水木しげるロード」の魅力をより味わっていただくため、観光客の皆さまが休憩できる『妖怪デザインベンチ』を境港市観光協会へ贈呈いたしました。



### 山陰海岸ジオパークのPR活動

- ・山陰海岸PR活動として、但馬銀行との共催で「山陰海岸ジオパークの絵を描こう！」と題した児童作品の募集を行ないました。
- ・また、作品の一部を列車内に展示するなど、山陰海岸ジオパークの魅力をPRしております。



### 「まんが王国とっとり 国際マンガサミット」のPR活動

- ・平成24年11月に開催される「まんが王国とっとり 国際マンガサミット鳥取大会」をPRすべく、当行が企業サポーターとなり、全店窓口へのPOP設置や鳥取の魅力をマンガで紹介しているコミック「コミックとっとり漫」を全店ロビーに配置しております。



## 2. 平成24年度から26年度における地域密着型金融への取組み

### (1) 地域密着型金融の位置付け

当行は地域密着型金融を地域金融機関として恒久的に取り組むべき課題であると認識し、中期経営計画においても、その考え方を踏まえて各種施策を策定しております。

平成24年度からスタートした中期経営計画『考動と開革24-26』では、「お客さま志向に徹した金融サービスの提供」「きめ細かいコンサルティング機能の発揮」「ふるさと価値の向上」という3つの基本方針のもと、急速なグローバル化や高齢化など地域社会が大きな変革期を迎えるなか、お客さまの課題解決や夢の実現に向けた最適なソリューションを提供することにより、「地域と共に新たな時代を切り拓く銀行」を目指してまいります。



## (2) 地域密着型金融の具体的な取組み

### 1. 顧客企業に対するコンサルティング機能の発揮

- (1) 創業・新事業支援                      (2) 成長段階における支援                      (3) 経営改善支援
- (4) 事業再生支援                              (5) 事業承継支援                                      (6) 専門人材の育成

お客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、お客さまのライフステージに応じた最適な金融サービスの提供や、外部機関等との連携を通じたコンサルティング機能の発揮に努めてまいります。

また、研修体制を充実させ、行員のコンサルティング能力や目利き能力の向上に努めてまいります。

### 2. 地域の面的再生への積極的な参画

- (1) 行政・関係機関等との連携による地域の活性化
- (2) 地域の成長産業や特定分野に対する支援
- (3) 地域の物産・観光PR活動の積極展開

行政や関係機関等と連携し、地域経済の活性化や成長に向けた様々な事業へ積極的に参画してまいります。

また、地域の安心の要である「医療・介護」分野への取組みを推進していくとともに、地域内の資源を県内外に向けて幅広くアピールしていくことで、地域産業の成長・発展を支援してまいります。

### 3. 地域やお客さまに対する積極的な情報発信

- (1) ディスクロージャー誌及びHPへの掲示
- (2) 地元会社説明会での説明

当行の地域密着型金融に係る取組みについてご理解を深めていただくため、お客さま目線に立った分かりやすく、かつ積極的な情報発信に努めてまいります。

#### 計数目標

債務者区分ランクアップ先数(3年間累計)	30先
ビジネスマッチング情報の提供件数	年間 2,000件