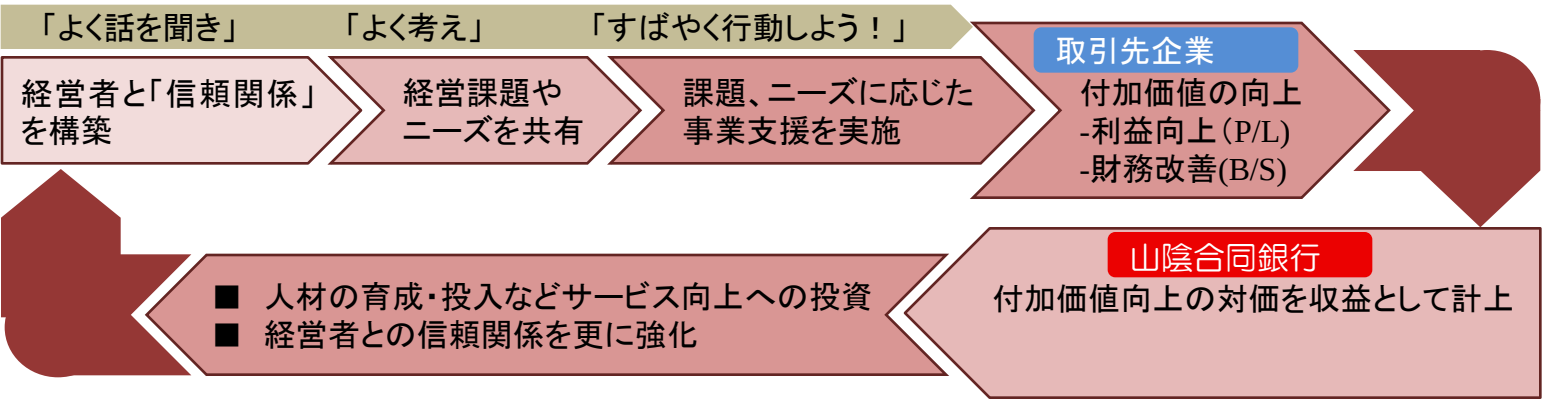


事業支援ビジネスモデルの確立

信頼関係を軸に、お取引先の様々な経営課題やニーズに全力でお応えします。

人材育成	意識改革のための教育研修の刷新	■ 「上級者への研修」から「若手・中堅・役席者の全階層に対する研修・OJT」へ ■ 「事業支援ツール毎の研修」から「信頼関係構築、課題・ニーズの共有、事業支援実施のプロセスを通じた研修・OJT」へ ■ 自ら情報収集し、知識・スキルを向上する意識を徹底	
	本部専門人材の育成	■ 外部への研修派遣、外部連携先からのノウハウ吸収、専門人材の採用	
組織の整備・強化	リレバン部署の強化	リレバンサポート室の設置	■ サービス企画、人材育成企画などの企画機能 ■ 専門知識・ノウハウの蓄積、案件毎の営業店支援機能
		10名程度増強	■ 企画人材、専門人材の増強
	再生支援部署との連携	■ 支援ツール・ノウハウの相互共有	
適切な業績評価	「リレバン部門」評価を新設	■ 取引先企業の付加価値向上や経営課題の解決を評価 ■ その対価としての当行収益(手数料、資金利益、財務改善による与信費用減少等)を評価 ■ 事業支援提案状況などのプロセス、人材育成を評価	

事業支援の循環イメージ



継続的な事業支援活動の実践により、業務の定着とレベルアップを実現する

基本施策

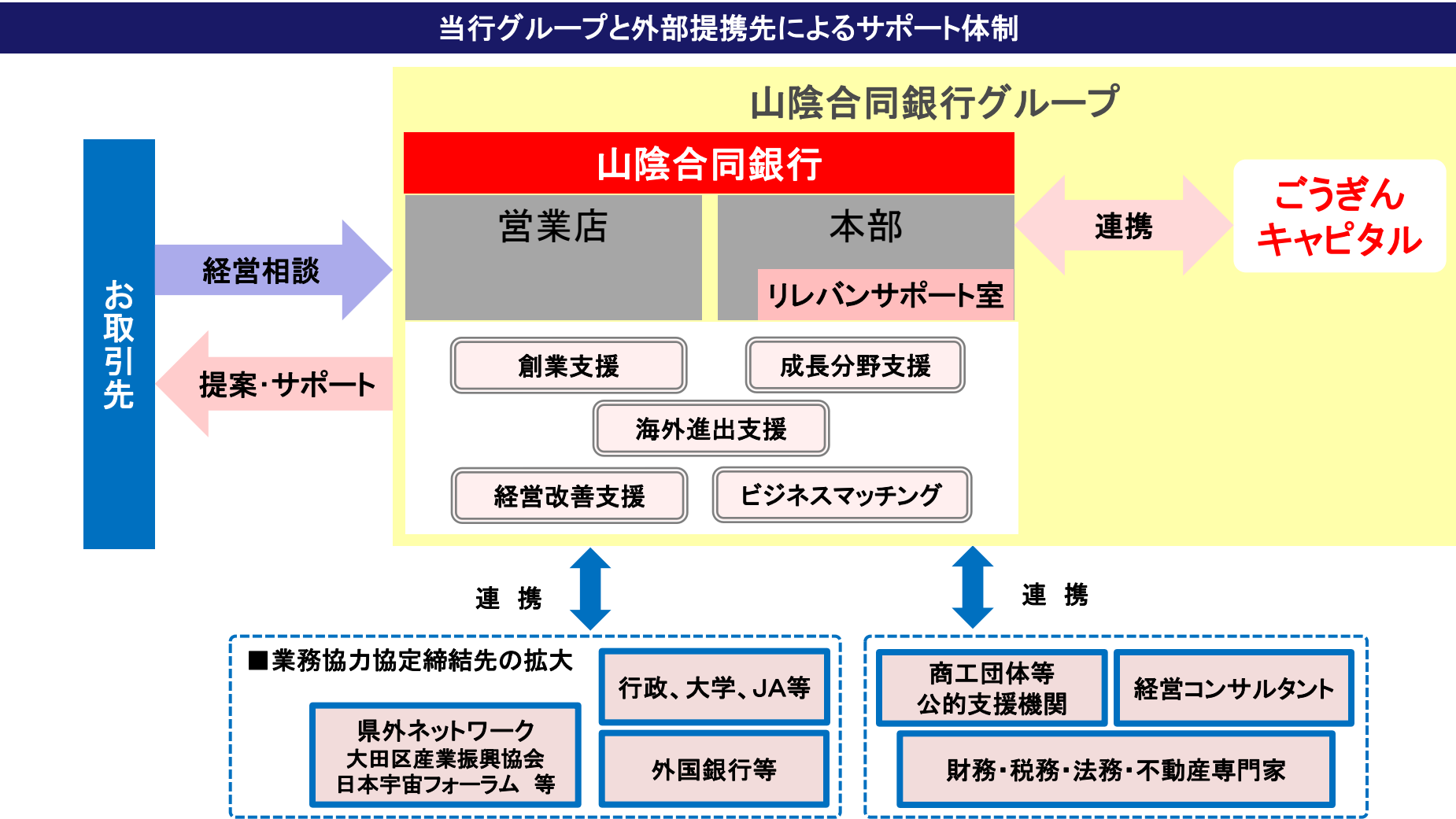
■「1人1社運動」で、400社以上に対するコンサルティングを実施

リレバンサポート室による営業店サポート	リレバン企画グループ	■ 成功事例の還元と定型化 － 事業支援メニューとして定型化 － 勉強会、事例集作成などの形で営業店に還元 ■ 企業を分析し、事業支援策を提案できる人材の育成 － 実施プロセスの各段階で継続的に研修・指導
	事業支援グループ	■ 営業店の個別提案活動サポート ■ 専門知識・スキルが必要な案件での同行提案
営業店での実践	■ 支店長がお客様とリレーションを深化し、自店の活動を牽引 ■ 取引先の経営分析、課題・ニーズ共有、事業支援提案を実施 ■ 営業ブロック毎に協議の場を設け、支援策の検討、成功事例の共有を実施	

■企業のライフステージに応じたサービスの提供

ステージ	企業のニーズ	サービス	
創業期	■ 創業資金 ■ 事業計画策定等	■ 事業計画策定・実施支援 ■ BM(外部専門家や仕入れ先、販路の紹介)	■ 創業支援融資 ■ ファンドによる出資
成長期・成熟期	■ 事業拡大、海外進出 ■ 生産性向上、収益力強化 ■ 事業承継計画	■ 海外進出・新分野進出支援 ■ 事業承継支援 ■ M&A支援	■ シ・ローンの組成 ■ 私募債 ■ 海外向け融資
鈍化期	■ 経営改善計画策定 ■ 資金繰りの安定化	■ 経営改善計画策定・実施支援 ■ BM	■ 資本性劣後ローン
衰退期	■ 廃業に向けた手続き	■ 廃業プラン策定 ■ M&A支援	

本部による営業店支援、外部専門家・外部機関等との連携、専門的な人材の育成・ノウハウの蓄積によって、取引先の経営課題に対し、最適な解決策を提供する態勢を整備しています。



- 当行独自の融資制度「ごうぎん新産業資金」やグループ会社「ごうぎんキャピタル株」との連携、行政の融資および保証を含む諸制度などを効果的に組み合わせ、創業企業やニュービジネスの育成に努めています。
- 創業企業への融資を行うだけでなく、ベンチャー企業向けファンドへの投資など、間接的な支援も行っています。
- 島根、鳥取両県の産業支援機関に人材を派遣するなど、地方公共団体とも連携して地元企業の育成に取り組んでいます。

創業・新事業支援にかかる投融資実績(平成26年度の新規取扱実績)

		件数	金額
融資実績	創業・新事業支援にかかる融資	108件	635百万円
投資実績	ごうぎんキャピタル株による投資	4件	80百万円

平成27年度の取組 第2回ごうぎん起業家大賞

地域に根ざしたビジネスプランを募集し、事業化及び事業の成長を支援していきます。

第1回の状況(平成25年度実施)

- 応募総数 106先
- 最優秀賞 4先
 - ・地域の賑わい創出部門 3先
 - ・イノベーション創出部門 1先



あなたのアイデア、夢の実現をお手伝いします。

ユニークなアイデア、新しい技術、斬新なビジネスプランを
お待ちしております。

山陰(島根・鳥取)で活躍、
貴方(貴社)の起業・事業化を徹底サポート!!

ごうぎん 起業家大賞

地域に根ざしたビジネスプラン、革新的・独創的なビジネスプランを募集します!
応募期間→平成27年4月13日(月)～平成27年7月31日(金)!!
※一次審査:平成27年8月4日(金)19時、二次審査:平成27年10月2日(金)19時、最終審査:平成27年11月15日(金)19時

スタートアップ部門	グロース部門
応募資格: 島根・鳥取にビジネスプランを有し、山陰新産業資金やごうぎんキャピタル株による融資・投資を受ける意向がある事業者(個人・法人)であること。 募集期間: 平成27年4月13日(月)～平成27年7月31日(金)。 募集枠: 100万円(最優秀賞)・50万円(優秀賞)・20万円(佳作)。 応募方法: 応募書類(応募書、ビジネスプラン、経歴書等)を山陰合同銀行各支店・出張所へ提出する。	応募資格: 島根・鳥取にビジネスプランを有し、山陰新産業資金やごうぎんキャピタル株による融資・投資を受ける意向がある事業者(個人・法人)であること。 募集期間: 平成27年4月13日(月)～平成27年7月31日(金)。 募集枠: 100万円(最優秀賞)・50万円(優秀賞)・20万円(佳作)。 応募方法: 応募書類(応募書、ビジネスプラン、経歴書等)を山陰合同銀行各支店・出張所へ提出する。

各部門受賞者には、当行グループがサポートを行い、
応募及び事業の成長を支援します。

詳しくは、
島根・鳥取の山陰合同銀行各支店・出張所へお問い合わせください。
山陰合同銀行

事業支援

- 各種支援団体との連携による横断的な支援
- 事業計画策定支援、各種専門家の紹介など受賞者の事業内容に合わせた支援
- 当行グループ主催のセミナー・商談会等への招待、プレゼン機会の提供
- 当行出資ファンドとの連携

第2回
募集概要

募集期間
平成27年4月13日～7月31日



1次審査
平成27年9月4日



2次審査
平成27年10月2日

スタートアップ部門

- 地域に根ざした持続可能なビジネスモデルを創生することで、地域活性化を図ります。
- 若者(UIターン、学生)、シニア、起業意識の高い人材のチャレンジを後押しします。

グロース部門

- 革新的・独創的な事業(プラン)を掘り起こし、地域の新産業・第二創業を支援し、地域経済の活性化を図ります。
- 成長可能性のある企業に対し、早い段階でソフト・ハード両面から支援します。

大学発・産学連携ファンドの設立

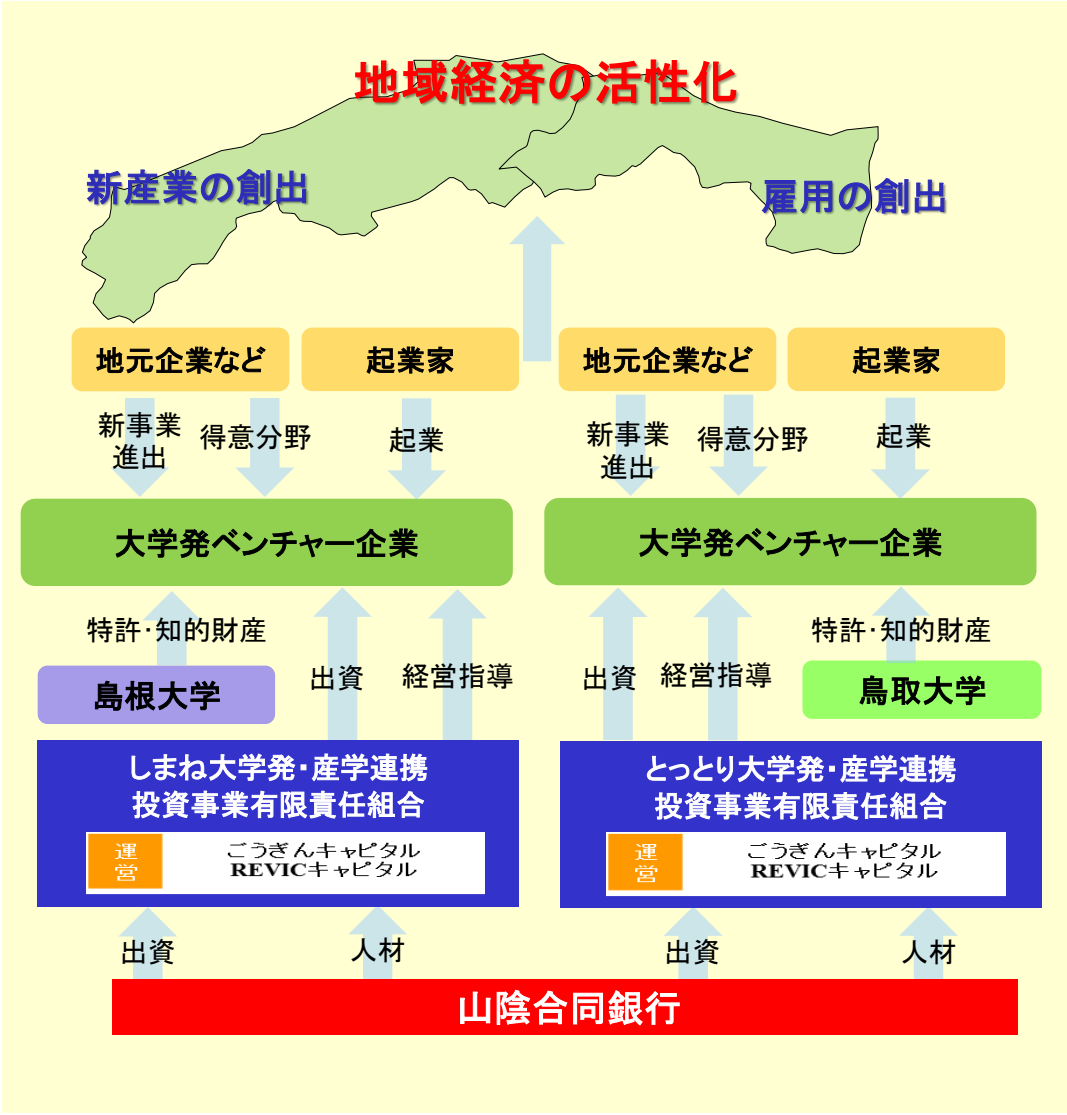
平成27年1月1日、大学発のベンチャービジネスを資金、経営面でサポートする、「大学発・産学連携ファンド」を設立しました。



国立大学法人島根大学との「大学発ベンチャー等支援に関する協力協定書」に調印

国立大学法人鳥取大学との「大学発ベンチャー等支援に関する協力協定書」に調印

ファンド概要	とっとり大学発・産学連携投資事業有限責任組合	しまね大学発・産学連携投資事業有限責任組合
ファンド総額	10億2,000万円	10億2,000万円
投資対象	①大学（島根大学、鳥取大学）の研究シーズを基にした企業 ②大学（島根大学、鳥取大学）の研究シーズを技術移転し事業化を図る既存企業	
出資者	山陰合同銀行、ごうぎんキャピタル、REVICキャピタル	
ファンド運営者	ごうぎんキャピタル、REVICキャピタル	

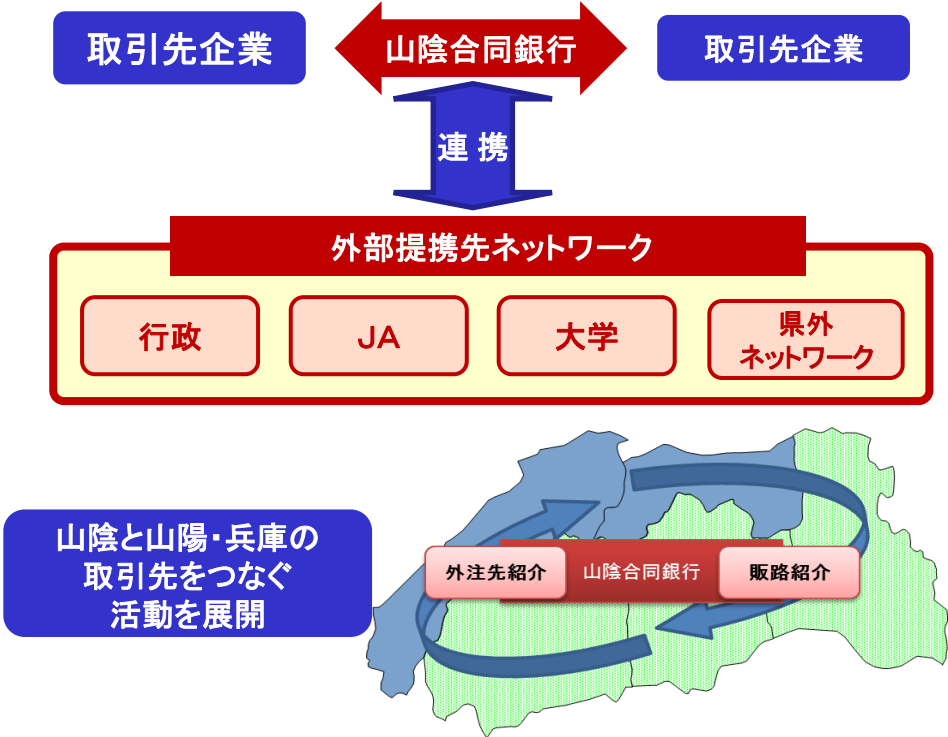


ビジネスマッチング

- 当行の広域な店舗ネットワークと豊富な情報力、そして人材を活用した「ビジネスマッチング業務」に力を入れています。
- 山陰両県の取引先に対しては、大消費地・大生産地にある山陽・兵庫の取引先をビジネスで結び付けています。
- 山陽・兵庫の取引先には、山陰両県の良質な一次産品や製造技術、行政機関と協力した企業誘致などを提案しています。

● ビジネスマッチング成約件数	平成26年度	222件
-----------------	--------	------

広域店舗ネットワークを活かしたビジネスマッチング



—外部提携先ネットワーク—

■ 地域内ネットワーク

地域内の経営資源を把握し、情報を結び付けることで、地元企業の付加価値を高めるネットワーク

県内行政との連携 (2県6市2町)	島根県、鳥取県、浜田市、雲南市、益田市、境港市、吉賀町、津和野町、鳥取市、米子市
JAとの連携	JA鳥取いなば、JALまね

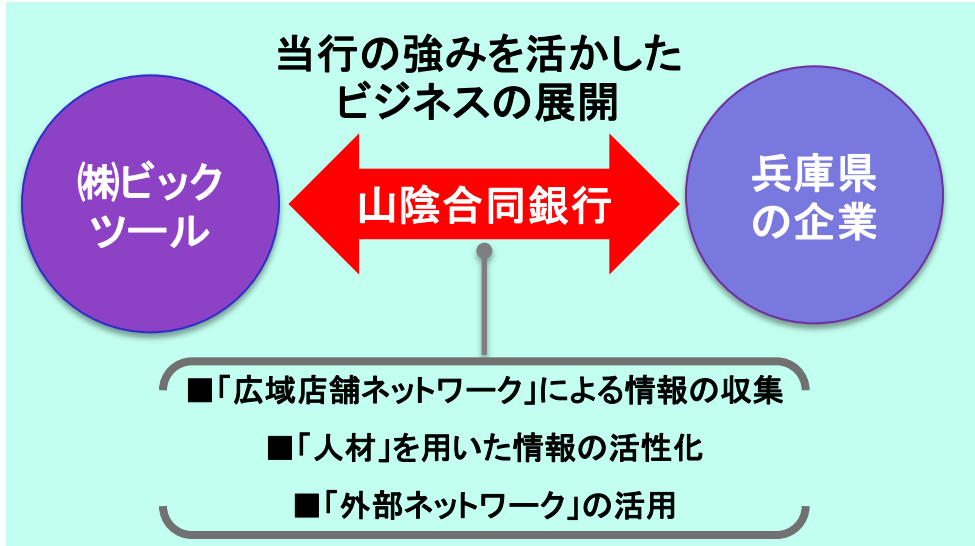
■ 地域外・海外ネットワーク

地域外への販路拡大や、高度な技術を取り込むことで地元企業の付加価値を高めるネットワーク

大学との連携	鳥取大学、島根大学
県外ネットワークとの連携	三井物産株式会社中国支社、公益財団法人大田区産業振興協会、一般財団法人日本宇宙フォーラム、独立行政法人中小企業基盤整備機構中国支社、日本通運株式会社広島支店、西日本旅客鉄道株式会社米子支社、損害保険ジャパン日本興亜株式会社、東京海上日動火災保険株式会社、三井住友海上火災保険株式会社

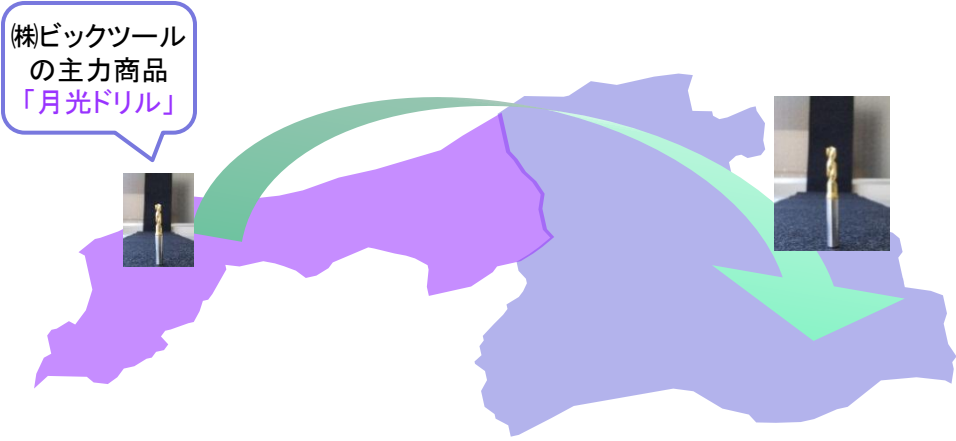
ビジネスマッチング

長年にわたる取引深耕で、お取引先の事業内容をよく理解し、当行の広範なネットワークをフル活用し、お取引先の事業展開をサポートしています。



■月光ドリルの販路拡大ニーズをキャッチした日野橋支店は、日頃より販路紹介先について検討を重ねていました。行内で情報を共有し、兵庫県内の北播磨支店取引先（ホームセンター卸）を紹介し、商談につながりました。

■国内でのビジネスマッチングだけでなく、海外での営業活動もサポートしています。通訳業者の紹介や、現地のお取引先への同行訪問、中国でのコピー商品対策について専門家の紹介、中国取引の留意点などの情報提供も行っています。



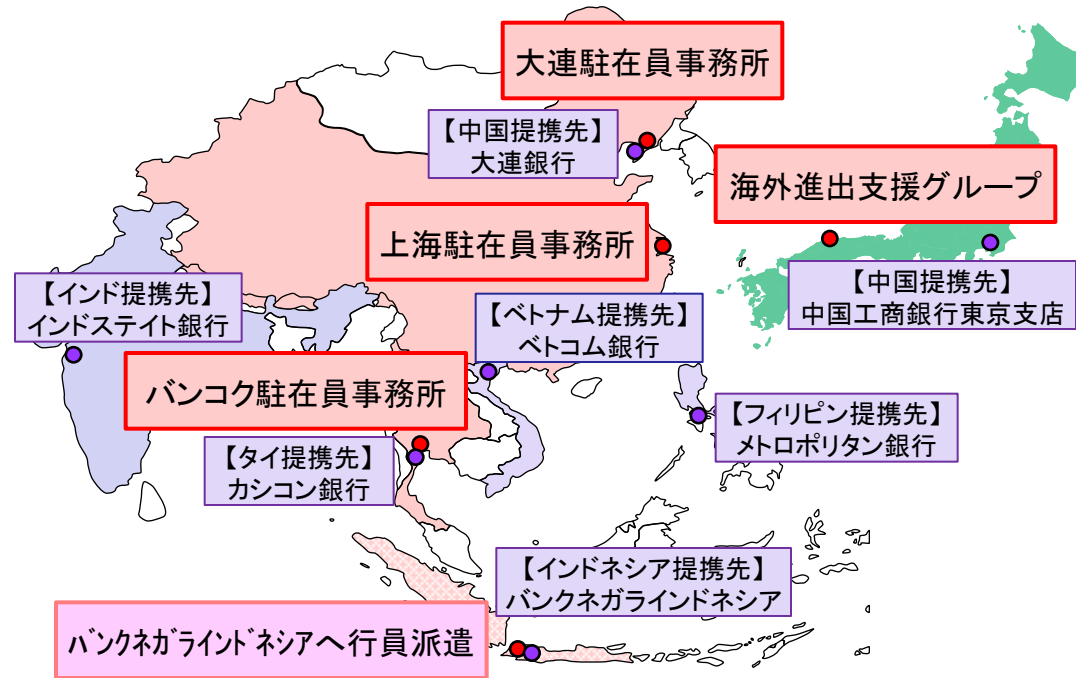
従来のドリルでは、ステンレスやH鋼に穴が開けにくく、また、消耗も激しく何度も刃物を再研磨する必要がありました。(株)ビックツールが独自開発した「月光ドリル」は、驚愕の切れ味で、かつ従来の10倍の耐久性を誇り、今、世界中から注目を集めています。



海外進出支援

アジアにおける支援体制の拡大

■ 海外での事業展開をお考えのお取引先を営業店、海外進出支援グループ、海外駐在員事務所が連携して支援しています。



平成26年度の主な取り組み

- 6月 ベトナム看護・介護人材視察（第1回）
- " ものづくり商談会@バンコク2014
- " 大連・地方銀行合同企業交流会2014
- 9月 FBC上海2014（日中ものづくり商談会）
- 10月 ごうぎんミャンマー進出セミナー（広島、神戸）
- 11月 カシコン銀行ワールドビジネスシンポジウム&メガマッチング2014
- " ベトナム看護・介護人材視察（第2回）
- " ごうぎんバンコク駐在員事務所開設1周年記念お客様交流会
- " 2014大連－地方銀行合同ビジネス商談会
- 2月 広域連携 お取引先交流会 in バンコク

タイ向けクロスボーダーローンの実績

■ 取引先のタイ現地法人に対し、当行国内営業店から、直接融資（クロスボーダーローン）を行っています。

	件数	実行金額
平成25年度	1件	40百万円
平成26年度	2件	87百万円

クロスボーダーローン利用のメリット

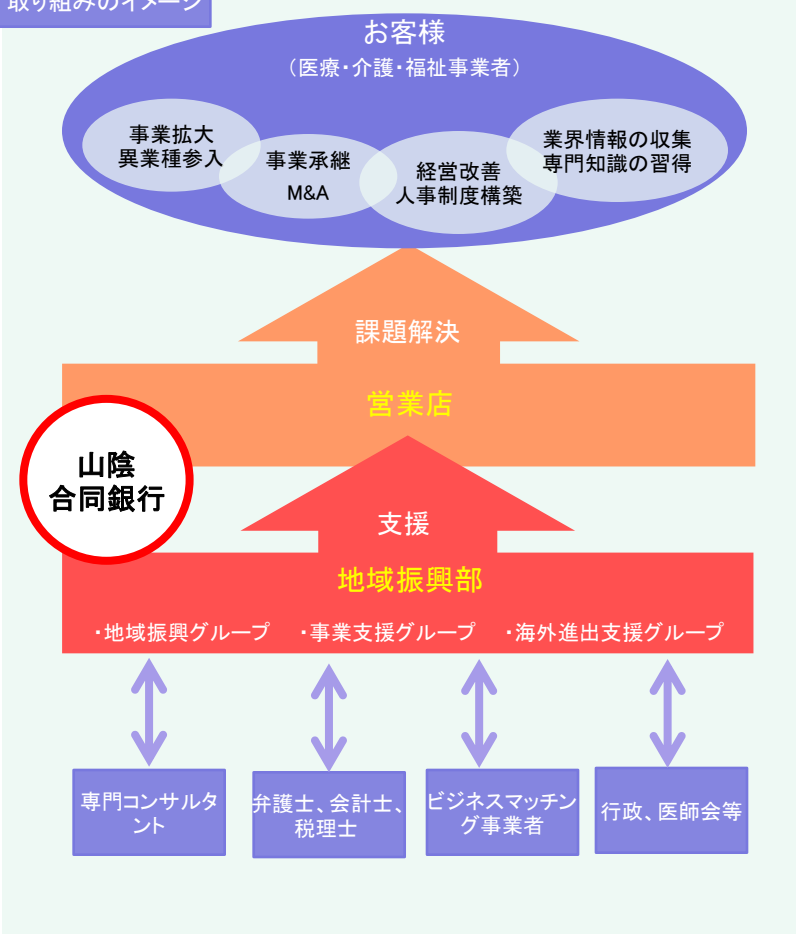
- 海外現地法人が直接資金調達できる
- 親子ローンと比べ、親会社の事務負担や為替リスクが軽減される

医療・介護・福祉分野への取り組み

■資金支援だけでなく、行外専門家との連携などによる業界動向や制度改正等のタイムリーな情報提供、ビジネスマッチング業務やM&A業務等を活用した専門性の高い経営課題の解決支援等あらゆる支援を行っています。

■「営業店行員の知識向上や実践力・目利き能力の強化を図るため、地域振興部の専門チームとの帯同訪問や各種勉強会、外部専門家による研修の開催などを行っています。

取り組みのイメージ



取組事例③ ベトナム看護・介護人材視察

■近い将来、日本は「介護従事者不足」の問題に直面します。それは介護事業者の方々にとって、事業継続の可否を左右する非常に深刻な問題です。そこで当行では、営業エリア内における介護従事者不足への対策を目的として「海外からの人材受入」をサポートする体制の構築を目指しております。その一環として「ベトナム看護・介護人材視察」を実施致しました。

主な視察先

ベトナム政府、ホアン・ロン人材派遣会社、教育訓練センター、チャンガン総合病院、日系大手医療機器製造会社、有料老人ホーム、ウェルビー・ベトナム社 など

	期間	参加者	お取引先	当行スタッフ
第1回	平成26年6月25日～28日	総勢13名	8団体9名	4名
第2回	平成26年11月11日～14日	総勢18名	11団体14名	4名



ハノイ市内の有料老人ホーム



ホアン・ロン人材派遣会社の教育訓練センター

成長基盤強化および貸出増加支援資金への取り組み(ごうぎん戦略ファンド)

「ごうぎん戦略ファンド」により、事業者の皆さまに対し、金融面での支援を積極的に行い、地域経済の活性化に努めています。

【ファンドの概要】

融資対象者	成長基盤強化に向けた取組みとして設けた「7つの戦略分野」を担う事業者など ＜7つの戦略分野＞ ①環境・エネルギー ②健康(医療・介護・福祉) ③農林水産業 ④観光・地域活性化 ⑤新事業(科学・技術・情報通信) ⑥雇用・人材 ⑦アジア(海外)
資金使途	事業資金(設備資金、運転資金)
融資金額	1百万円以上
融資期間	5年以内 (成長基盤強化に資する資金については1年以上10年以内)

【取組状況】

(平成27年3月末現在)

件数	残高
1, 759件	1, 528億円

※「ごうぎん戦略ファンド」以外にも、各種制度融資等で金融面での支援を積極的に行っています。

事業承継への取り組み

- 「親族への承継」「役員従業員等への承継」「M&Aによる譲渡」「株式公開」などに関するご相談に対して、「M&A」などの専門的なノウハウを用いて積極的に対応しています。
- 事業承継対策の提案や自社株評価額のシミュレーションを行い、経営者に事業承継の実現に向けた支援を行っています。

(平成26年度)

事業承継相談件数	448件
----------	------

M&A相談・支援件数	148件
株式公開・支援件数	2件

- 経営改善支援先を随時見直し、個別企業の実態に即した経営支援活動を実施しています。
- 経営改善支援先と現状認識の共有化を図り、外部専門家と連携を図りながら経営改善計画策定・実行を支援しています。

経営改善支援先の債務者区分改善状況

（平成26年4月～27年3月）

(単位:先)

		期初債務者数 A (平成26年3月末)	うち経営改善 支援取組先 α	αのうち期末に債務 者区分がランクアップ した先数 β	αのうち期末に債務 者区分が変化しなかつた先数 γ	経営改善支 援取組率 =α /A	ランクアップ 率=β /α
正常先		10,192	－		－	0.0%	
要 注 意 先	うちその他要注意先	2,893	158	14	140	5.4%	8.8%
	うち要管理先	137	27	10	16	19.7%	37.0%
破綻懸念先		601	41	3	35	6.8%	7.3%
実質破綻先		288	5	1	3	1.7%	20.0%
破綻先		31	1	－	1		
合 計		14,142	232	28	195	1.6%	12.0%

経営改善支援先の見直し状況

（平成26年4月～27年3月）

平成26年3月末	232先
平成27年3月末現在	234先

新規選定先 45先

解除先 43先