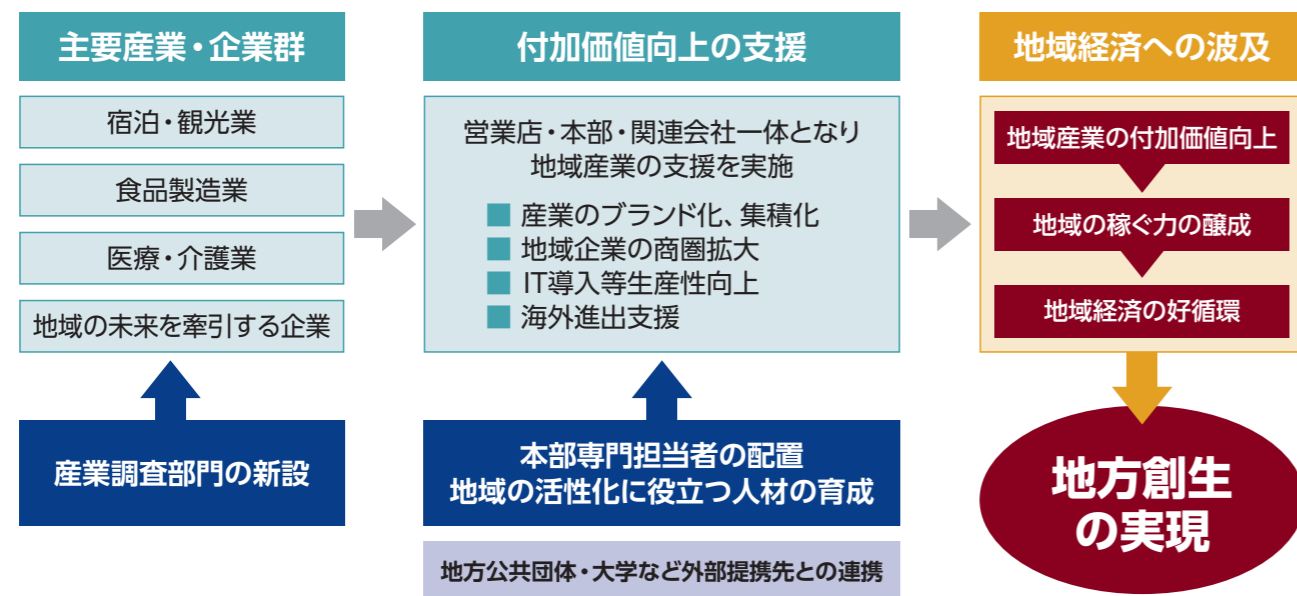


地方創生への取り組み

～地域の主要産業に対する付加価値向上支援や地方公共団体との連携により、地方創生の実現を目指しています

主要産業の付加価値向上

地域の主要産業・企業群に対する付加価値向上支援や地方公共団体等との連携により、地域経済の底上げを図ります。



取組事例 倒産危機の旅館を蘇らせた敏腕女将を招き「IT活用による旅館改革」セミナー開催!

宿泊・観光業

2018年3月、倉吉と松江の2会場において、「元湯陣屋」女将である宮崎 知子氏を講師に招き、旅館宿泊事業者向けにIT活用による旅館改革についてのセミナーを開催しました。

当日はITシステムを駆使した旅館の経営改革の実践について、実体験をもとに講演いただきました。セミナーには65名が参加され、アンケートで回答のあった全員の方から「参考になった」とのご意見をいただき、大盛況の結果となりました。また、基幹システム「陣屋コネク」の導入検討など、希望される方には講演後に陣屋様と個別相談会を開催しました。

参加者の声

ホテル業

小規模ホテルをつなぐIT利用の勉強をさせていただき大変参考になりました。また、(自社の)課題も明確になりました。

旅館業

陣屋コネクの導入を検討しており、導入後のイメージやコストを明確に感じることができました。



講師 株式会社陣屋 代表取締役 宮崎 知子 氏

神奈川県秦野市の鶴巻温泉の老舗旅館「元湯陣屋」女将。2009年に旅館事業を夫婦で承継して以来、旅館の経営改革を実践。特に、旅館・ホテル向け基幹システムの「陣屋コネク」を活用したIT改革で成果をあげていらっしゃいます。現在は、旅館経営の傍ら、旅館業界全体の職場環境改善に向けた活動にも尽力していらっしゃいます。

産業調査部門の新設

お取引先の付加価値向上や地域産業の競争力強化に向けた取り組みを進めていくため、2018年7月、地域振興部内に産業調査グループを新設しました。専門的人材や知見を集約し、地域の経済・産業分析など調査・リサーチ業務に取り組んでいくことで、地方公共団体等へのコンサルティングの強化や業界調査・リサーチに基づく高付加価値サービスの提供など、お取引先や地域の課題解決に向けて、今まで以上にスピーディーに対応していきます。

地方公共団体との連携

社会インフラの最適な整備へ向けたPPP/PFIの提案

PPP/PFIの基礎知識、地域における官民連携事業のあり方について、鳥取県内3会場で4回シリーズのセミナーを開催し、セミナーの一環として、岩手県の「オガールプロジェクト」の視察も実施しました。地元自治体、民間事業者とともに、多くの気付きを得ることができました。



※岩手県「オガールプロジェクト」:岩手県紫波町の開発事業の取り組みで、国の補助金に頼らない官民連携の地方創生モデルとして注目を集めています。

観光振興に向けた支援

(一社)山陰インバウンド機構へ人材派遣を行い、山陰地方へのインバウンド誘客戦略の策定・実行を支援しています。

海外拠点を活用したインバウンド誘客促進の支援

当行の海外拠点(上海駐在員事務所、バンコク駐在員事務所)と行政が連携して現地でのシティ・プロモーション等の協力を行っています。また、現地の情報提供など、行政のセールス活動を側面支援しています。

「古民家」「歴史的建物」の有効活用

当行では、古民家や歴史的に価値の高い建築物を「歴史的資源」と捉え、その利活用や再整備を支援することで、地方創生の核となる「地域活性化資源」とする取り組みを行っています。

取組事例 歴史的資源を活用した「観光まちづくりセミナー」開催～古民家を再生し、まちの宝に変える～

2017年11月、政府が推進する観光分野への支援として、観光庁・READYFOR(株)*等と協力して、米子市で「観光まちづくりセミナー」を開催しました。国の担当者や専門家による「観光」や「まちづくり」に関する事例や政策情報、新たな資金調達手法として「クラウドファンディング」の解説などに加え、当行の本部担当者も登壇し、歴史的建造物の保存と活用について支援事例を紹介しました。参加者からは、実際の古民家活用の具体的な事例を聞くことができ、大変参考になったとの感想をいただきました。

※READYFOR(株):クラウドファンディングサイト運営事業者。2016年11月、当行はREADYFOR(株)と業務提携

取組事例 クラウドファンディングを活用して、廃校となった校舎をリノベーションし再活用する新規事業を支援!!～鳥取の日本一古い円形校舎を日本一新しいフィギュアの聖地に!!～

廃校となった歴史的価値のある現存する日本最古の円形校舎

展示物製作資金の募集

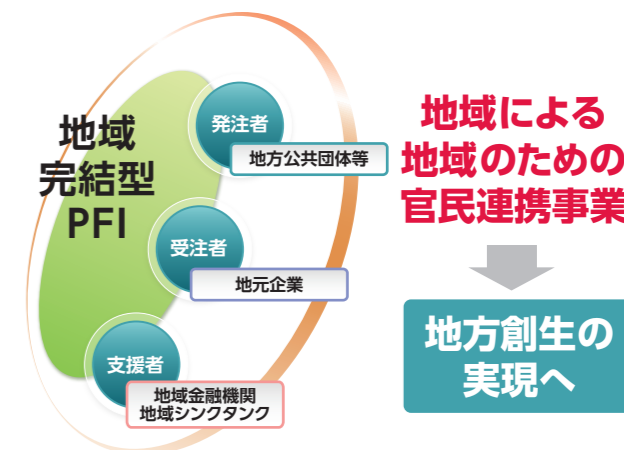
「フィギュアミュージアム」として再活用



円形校舎(1955年頃)



2018年4月オープン
複数のメーカーの作品が一カ所で鑑賞できる全国的にも珍しい施設



2018年度は、国土交通省「PPP協定」パートナーに就任しました。

リレーションシップバンキングへの取り組み

～お取引先・当行ともに成長する、先行モデルづくりにチャレンジします

当行は「リレーションシップバンキング」を普遍的なビジネスモデルととらえ、2018年度からの中期経営計画においても「地域・お客様の長期的な価値向上を第一に考え、チャレンジします。」を行動基準とし、真っ向から取り組んでいます。



商談会では行員が積極的に担当先をお手伝い

付加価値向上運動の開始

2018年度から始まった中期経営計画の重点施策である「お客様本位の付加価値共創」に取り組む活動として、「付加価値向上運動」に取り組んでいます。

前中期経営計画で活動してきた「1人1社運動」を発展させ、徹底的にお取引先の付加価値向上に寄与することを目的としています。

「付加価値向上運動」概要



伝える

- 当行の取り組みをお取引先に説明
- リレバサイクル⇒WIN-WINの関係構築・付加価値向上に専念

共感

- 当行の施策に共感を得た先を「付加価値向上宣言先」とする
- 徹底的に事業支援することをお取引先に宣言
付加価値向上宣言先: 788社 (2018年5月末現在)

貢献

- お取引先の付加価値向上(売上増加、利益増加等)に貢献
- 対価として当行も収益を計上

企業のライフステージに応じた事業支援の提供

創業期から再生期までの全てのお取引先とのリレーション強化により、お取引先が抱える課題を共有し、ともに解決に取り組んでいます。

お取引先のライフステージに応じ、それぞれのニーズや課題に合った様々なビジネスソリューションをご提供していますが、地域商社を活用したサプライチェーンの構築による「総合商社」機能や「PEファンド」などの新たな事業領域にも挑戦してまいります。

ライフステージ別のビジネスソリューション

	創業期	成長期	安定期	低迷期	再生期	
ライフステージ別の与信先数 (2017年度末)	1,085社	1,089社	8,009社	325社	2,255社	
ライフステージ別の与信先にかかる事業年度末の融資残高 (2017年度末)	1,231億円	1,972億円	13,643億円	730億円	1,561億円	
企業のニーズ	・創業資金 ・事業計画策定等	・事業拡大、海外進出 ・生産性向上、収益力強化 ・事業承継計画策定		・経営改善計画策定 ・資金繰りの安定化	・再生に向けた手続き	
ソリューション	経営面	事業計画策定・実行支援				
		ビジネスマッチング				
		総合商社				
		海外進出・新分野進出支援				
		コンサルティング業				
		M&A支援				
		事業承継支援				
					経営改善計画策定・実行支援	
						再生支援
					PEファンド	
資金面	創業支援融資	シンジケートローン組成				
	ファンドによる出資	海外向け融資				
		私募債		資本性劣後ローン		
具体的な取組事例参照ページ	P24～25	P26～32		P33		

※PE (Private Equity) ファンド：企業の未公開株を取得し、ハンズオン支援(経営に直接的に参画していく支援手法)による企業価値の向上を目的としたファンド

創業・新事業開拓支援

～新産業の創造・雇用の創出による地域経済活性化に注力しています

創業・新事業開拓を目指す企業の育成

当行独自の融資やグループ会社「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。

また、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(2017年度)

	件数	金額
融資実績 (創業・新事業にかかる融資)	91件	499百万円
投資実績 (ごうぎんキャピタルによる投資)	8件	323百万円

ファンドの活用状況(2018年5月末現在)

	大学発ベンチャー支援		6次産業化支援
	しまね大学発・産学連携ファンド	とっとり大学発・産学連携ファンド	ごうぎん農林漁業応援ファンド
設立日	2015年1月		2014年3月
投資先数	4先	3先	3先
投資決定金額	4億8,000万円	5億2,898万円	9,700万円

「SAN-IN・イノベーション・プログラム」開始

山陰地域における社会課題の解決や、将来の地域経済を牽引し、新たな付加価値を生み出す新事業創造を目指す取り組みとして「SAN-IN・イノベーション・プログラム」を開始しました。

本プログラムは、創造的なビジネスモデルを実践している全国で活躍する革新的経営者とのセッションや、参加者同士の対話を通じて、新しい事業の種(アイデア)を構想するアプローチに特長があります。経営にイノベーションをもたらしているハイレベルな革新的経営人材から刺激を受けながら、山陰の事業者や起業を検討している意欲的な参加者が、業種や世代を超えて連携し、これまでになかった創造的な事業が生み出されることを期待しています。



6月20日の記者会見の様子
(右から2人目) (株)野村総研 代表取締役社長 此本 臣吾氏

山陰の課題解決事業やイノベティブな事業に挑戦する意欲ある人材を募集し、革新的な起業家から得る刺激を基に、新事業の種を生み出す



大学発ベンチャーの支援

2015年1月、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「しまね大学発・産学連携ファンド」「とっとり大学発・産学連携ファンド」を設立、あわせて、産学の協力関係を一層深めるため、島根大学・鳥取大学と「大学発ベ

ンチャー支援等に関する協力協定書」を締結しました。これをうけ、2016年1月の島根大学発のベンチャー企業への出資を皮切りに、2018年5月末現在、島根大学発で4社、鳥取大学発で3社に出資を行っています。

取組事例 バイオベンチャー企業への出資

2018年5月、島根大学発の特殊な抗体作製技術を活かしたバイオベンチャー企業に出資しました。山陰から新しい抗体治療薬が誕生することを期待しています。

出資先概要

出資先名	株式会社mAbProtein
所在地	島根県出雲市塩冶町89-1(島根大学医学部内)
代表者	代表取締役 本間 良夫(島根大学医学部 特任教授)
事業内容	島根大学医学部の研究シーズを活用した抗体を用いた研究試薬・診断薬・医薬の研究開発・製造販売
出資金額	1億5,000万円



6月8日の記者会見の様子

農林漁業の6次産業化支援

2014年3月、当行、(株)みずほ銀行、(株)農林漁業成長産業化支援機構および、ごうぎんキャピタル(株)が出資し、「ごうぎん農林漁業応援ファンド」を設立しました。

本ファンドは、6次産業化事業体への出資、経営支援を通じて農林漁業の競争力を高め、雇用創出等を通じた地域経済の発展・活性化に貢献していきます。

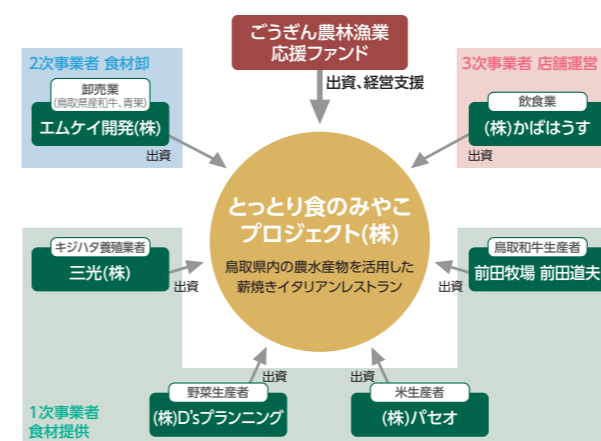
取組事例 鳥取県内の農水産物を活用した薪焼きイタリアンレストラン事業へ出資

2018年5月、東京都港区西麻布において鳥取県内の農水産物(鳥取和牛、キジハタ、野菜、米など)を活用したイタリアンレストランがオープンしました。鳥取県の豊かな自然に育まれた食材と有名シェフ監修による薪焼きという付加価値の高い料理の提供により、鳥取県産の農水産物のブランド向上、確立を目指します。

出資先概要

出資先名	とっとり食のみやこプロジェクト株式会社
所在地	鳥取県西伯郡伯耆町溝口196番地1
代表者	代表取締役 河上 貴一
事業内容	鳥取県産の農水産物をメインとした飲食事業
出資金額	1,700万円

ごうぎん農林漁業応援ファンドと地元企業・農林漁業者が出資



事業の効果

- 1次産品の付加価値向上**
有名シェフ監修、薪焼きによる食材の旨み・おいしさを凝縮した料理を提供。
- 「とっとり」ブランドの浸透・拡大**
鳥取県の豊かな自然に育まれた食材を提供し、鳥取県産の農水産物の魅力を発信。
- 農水産物の販路拡大**
レストランへの食材提供により農水産物の販路拡大。
- 1次生産者の所得向上**
農水産物の競争力が上がり、地域経済も活性化。

メインメニュー「鳥取和牛・薪焼きステーキ」

イタリアンレストラン「FORNO」(東京都港区西麻布)

ビジネスマッチングによる販路支援

～広域店舗ネットワークを活かしてビジネス展開を応援しています

広域店舗ネットワークを活用したビジネスマッチングの展開

当行の広域な店舗ネットワークと豊富な情報収集力、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。

山陰両県のお取引先に対しては、大消費地・大生産地にある山陽・兵庫・大阪のお取引先をビジネスで結んでいます。山陽・兵庫・大阪のお取引先には、山陰両県の良質な一次産品や製造技術、また行政機関と協力した企業誘致などをご提案しています。

地元への企業誘致支援件数

2016年度	2017年度
13件	12件



お取引先のニーズに対応する商談会の実施

山陰の地域産品等の仕入れニーズのあるお取引先に対し、商談会等の企画を積極的に行っています。当行のネットワークを活用した複数のセラー企業情報を紹介し、バイヤー企業と事前に打ち合わせを行うなど、有意義な商談会となるよう工夫しています。

総合商社機能の提供 ～“地域商社とっとり”の活動

2017年10月、鳥取県東部圏域を中心とする農水産物・食品加工品等の域外への販売を主な業務とする「株式会社 地域商社とっとり」が設立されました。

当行は、設立に際し、行政・各支援機関へ連携を働きかけるとともに出資・人材派遣等の各種支援を実施するなど、中心的な役割を果たしてきました。

今後も積極的な取引先情報の提供・商品開発支援を行うことで、地域に新たなサプライチェーンを構築することを目指します。



■ 販路開拓

鳥取県東部圏域(麒麟のまち)食材商談会

2018年1月、鳥取市と地域商社ととりが主催し大阪で開催しました。当行からの紹介により、お取引先12社(約20名)のバイヤー企業が参加しています。

出展事業者数	26社
来場バイヤー数	154名
商談件数	32件
商談成立件数	6件

■ 商品開発

新商品の開発

鳥取県東部圏域の企業(当行お取引先)と地域商社の共同で、商品開発を行っています。



海外進出支援

～海外で活躍されるお取引先を応援します

海外進出支援体制

当行は海外で事業展開を検討されるお取引先を営業店、本部(海外進出支援グループ)と海外駐在員事務所(大連、上海、バンコク)が連携して支援しています。

また、海外地方政府や金融機関との連携を積極的に行うことで支援体制のさらなる充実を図っています。

海外進出における支援活動

- 海外の投資環境、業界動向、法規制などの情報提供
- 海外のマーケットリサーチ・現地アテンド、海外企業の信用照会のお取り次ぎ
- 海外事業戦略策定サポート、事業拡大・再編に向けたアドバイス
- 海外の会計・法律事務所、コンサルティング会社、人材サービス会社など専門家のご紹介
- 現地法人(駐在員事務所)設立サポート
- 海外企業との商談会、販路・調達先などパートナー企業のご紹介
- 外国為替取引(外国送金、信用状開設、為替変動リスクヘッジなど)に関するサポート
- 海外での口座開設銀行のご紹介、提携銀行を通じた現地法人のお借り入れをサポート
- 進出国の規制などに照らして最適な資金調達方法をご提案、資金ニーズをサポート

取組事例

「2017大連・地方銀行合同ビジネス商談会」の開催

2017年9月、中国・大連市において地方銀行17行および大連市人民政府共催による合同ビジネス商談会を開催しました。当日は日系企業123社(うち当行お取引先は9社)と中国企業により、活発な商談が行われました。



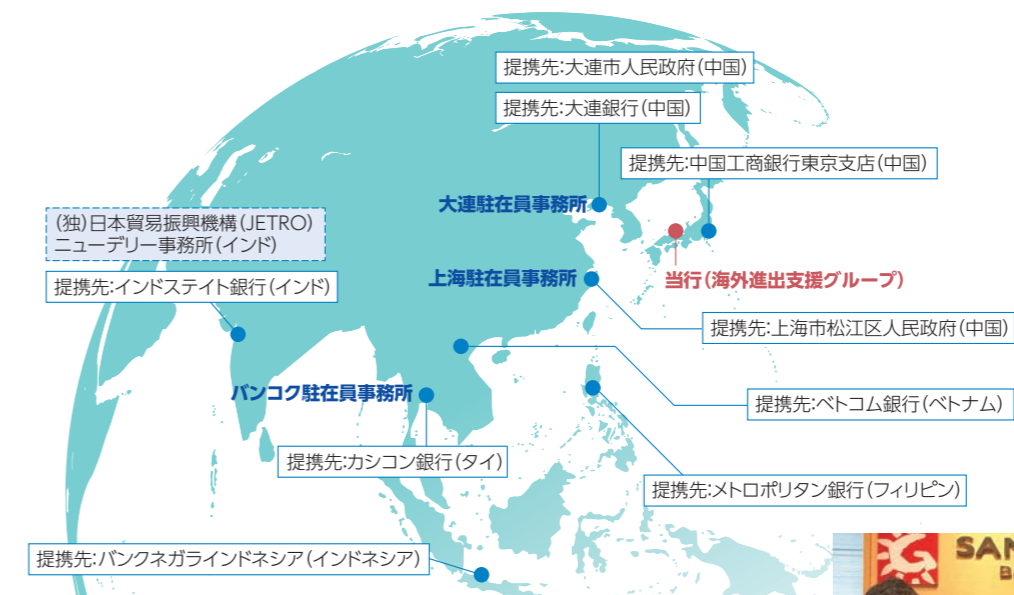
取組事例

タイ日系企業ビジネス交流会の開催

2018年5月、タイ・バンコクにおいて、タイに拠点を有する地方銀行19行共同で日系企業を対象とした交流会を開催しました。当日は481社(うち当行お取引先は21社)にご参加いただき、地域の垣根を越えた交流が活発に行われました。



海外駐在員事務所と海外提携先



■ バンコク駐在員事務所増員

バンコク駐在員事務所では、2018年4月より所員を2名増員し4人体制としています。所員増員によりお取引先の幅広いニーズに対し、よりきめ細やかな対応が可能となりました。これからも、ASEAN進出の架け橋として様々な取り組みでお取引先のビジネスをサポートいたします。



事業性評価融資への取り組み

～担保や保証に必要以上に依存しない融資に注力しています

事業性評価に基づく融資への取り組み

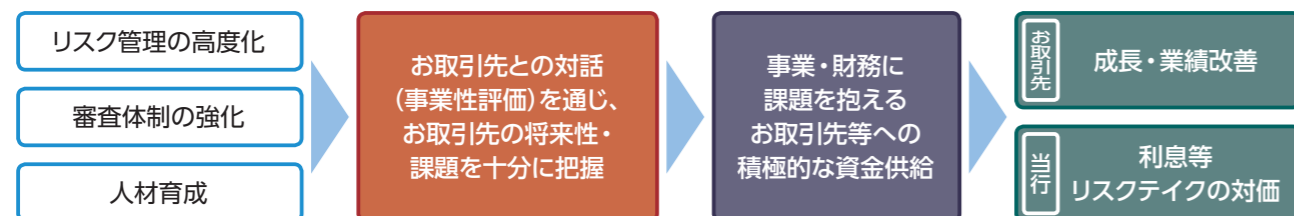
付加価値向上運動などの活動を通じ、事業性評価を行い、お取引先の事業内容や成長可能性を適切に評価することで、円滑な資金供給を行っていくことに努めています。

	2016年度	2017年度
事業性評価融資先*数	772社	793社
全与信先数に占める割合	5.2%	5.2%
事業性評価融資先に対する融資残高	2,268億円	2,449億円
全与信先の融資残高に占める割合	12.3%	12.4%

*1人1社運動先、経営改善支援先、実抜計画策定先、事業性評価に重点を置く制度融資利用先

課題を抱えるお取引先への取り組み

お取引先との対話（事業性評価）を通じ、お取引先の将来性・課題を十分に把握することで、事業や財務に課題を抱えるお取引先や小口融資ご利用先への融資についても積極的に取り組む方針です。



経営者保証に必要以上に依存しない融資への取り組み

「経営者保証に関するガイドライン」に基づき、資金調達ニーズへの対応として、経営者保証や不動産担保に必要以上に依存しない融資に積極的に取り組んでいます。

	2017年度
①新規に無保証で融資した件数	3,722件
②新規融資件数	12,009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(①/②)	30.99%
③既存融資のうち保証契約を変更した件数	17件
④既存融資のうち保証契約を解除した件数	976件

*融資件数は、中小企業者に対する件数

取組事例

「経営者保証に関するガイドライン」に基づいた、経営者保証に依存しない融資事例

当社は創業約50年の地域医療を担う医療法人。理事長交代に際し、「経営者保証に関するガイドライン」に基づき、また「事業の継続性に問題がない」ことから、以下の点を勘案の上、旧代表者の保証を解除し、新代表者とは保証契約を締結せずに、融資取引を継続しています。

- ①業況良好で、法人単体の収益力により借入金の返済が可能であると判断されること。
- ②財務情報等の開示状況に問題なく、業況のモニタリングが随時可能であること。

資金調達ニーズへの対応

～様々な資金ニーズに対応した資金調達方法をご提案しています

不動産担保に過度に依存しない「動産担保融資(ABL)」

企業の事業そのものに着目し、在庫、売掛金、機械設備等の事業用資産を活用した融資手法である動産担保融資(ABL)に取り組むことにより、中小企業の資金調達の円滑化に努めています。

動産担保融資の新規取扱実績

	2016年度	2017年度
件数	28件	30件
金額	54億円	50億円

当行で過去に取り組んだ動産担保の例

米、カニ、肥育牛、冷凍しじみ、酒、水産加工品、CD・DVD、貴金属、瓦等窯業製品、営業用トラック、印刷機械 等

大口の資金ニーズに「シンジケートローン」

大規模な設備投資案件など、多額の資金が必要なお取引先への支援ツールとして、「シンジケートローン」を提供いたします。

シンジケートローンとは…

企業の資金ニーズに対し、複数の金融機関がシンジケート団を組成し、一つの契約書に基づき融資を行うものです。調達する企業にとっては、

- ①まとまった資金の調達
 - ②調達先、調達手段の多様化
 - ③交渉窓口を一本化し事務コストを軽減
 - ④対外的なリリースで信用力アップが期待できる
- といったメリットが考えられます。

取組事例

ABLを活用しシンジケートローンを組成

2017年9月、アパートマンホールディングス(株)(大阪府吹田市)に対し、トランクルームを集合動産譲渡担保とするシンジケートローン15億円を組成しました。当社は大阪を中心に「オレンジコンテナ」の愛称で親しまれているトランクルームや、コインパーキング等の設置を手がけています。この度、トランクルーム事業を関東地方で積極展開したいとのニーズを聴取、向こう3年間の投資資金をシンジケートローンで確約し、当社が事業に専念できる環境を整えました。ニーズや経営課題を共有しながら良好な信頼関係を構築するなかで、ビジネスモデルに沿った資金調達の方法を模索し、今回の提案に至りました。

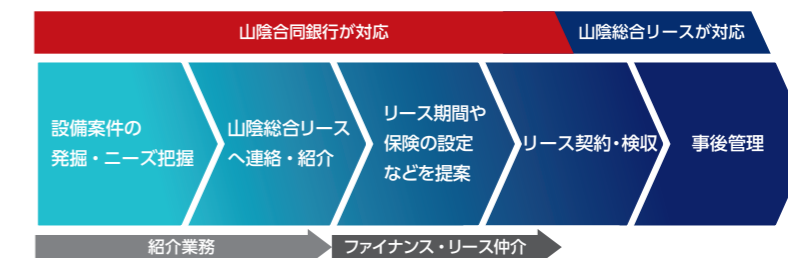


当社が設置するオレンジコンテナ

グループ連携による「ファイナンス・リース仲介」

2017年4月から、連結子会社の山陰総合リース(株)が取り扱うファイナンス・リース*の仲介業務を開始しました。当行グループは、現在「グループ連携の強化」に取り組んでおり、当行がファイナンス・リース仲介業務を取り扱うことで、より多くのお取引先にグループの総合金融サービスを提供することが可能となりました。今後もグループを挙げて、お取引先の多様なニーズに対応していきます。

リース取引等の流れ



*リース期間終了後も所有権が借り手に移らない「所有権移転外ファイナンス・リース」に限定して仲介いたします。

資金調達ニーズへの対応

～様々な資金ニーズに対応した資金調達方法をご提案しています

金融商品を通じてお取引先の社会貢献活動を後押しする「私募債」

当行で引受ける私募債は、一定の財務基準を満たす優良な企業が、その信用力を背景に発行するものです。発行企業は、長期固定金利の資金を調達できるだけでなく、財務の健全性や地域貢献活動の取り組み等をアピールすることができます。

特に最近では、「寄贈型私募債」「福利厚生型私募債」を相次いで取扱開始していますが、お取引先の地域への思いを具現化できる金融商品として、大変好評を得ています。

■ 寄贈型私募債

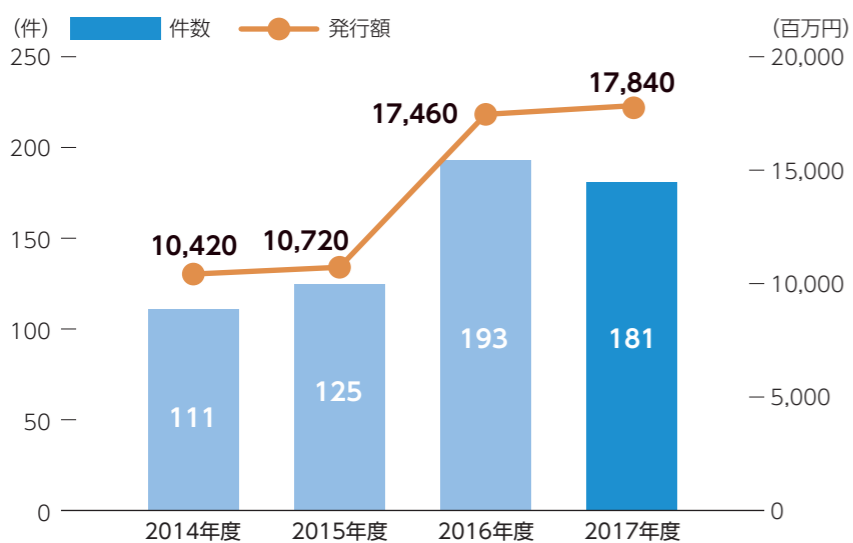
- 企業の財務健全性に加えて、教育機関、地域おこし団体、地域スポーツチーム等に寄贈を行う社会貢献度の高い私募債
- 私募債発行金額の0.2%以内の金額で、発行企業と当行の連名で寄贈

教育機関寄贈型	教育機関で使用する図書やスポーツ用品、備品などを教育機関に寄贈(2015年10月～)
地域おこし型	山陰の当行指定公的機関を通じ、山陰の地域課題解決に取り組むNPO団体等に活動資金を寄贈(2017年7月～)
スポーツ振興型	当行営業エリア内を本拠地とするスポーツチームで、一定の活動実績を持ち、当行が認める先に活動資金を寄贈(2017年7月～)

■ 福利厚生型私募債

- 企業の財務健全性に加えて、山陰両県の旅館等を使い社員旅行を実施した際の代金について、私募債発行金額の0.2%を上限にサポート(補助)する私募債(2018年1月～)

■ 私募債の発行件数・発行額の推移



寄贈型私募債贈呈式の様子

コンサルティングへの取り組み

～専門家との連携や専門チームによるコンサルティングをご提供しています

有償コンサルティングの取り組み

お取引先への事業支援活動を通じて共有した幅広いニーズやお取引先の一層の成長支援に対応するため、コンサルティングサービスを提供しています。必要に応じ外部専門家等とも連携しつつ、当行が主体となりワンストップでコンサルティングサービスを提供できる体制を整えています。



(向)本田商店に常駐している行員(奥)
(地域振興部 副調査役 倉内 伸仁)

取組事例 「行員常駐による有償コンサルティング」の実施

2016年11月から1年間、お取引先に行員が常駐したのにつき、2018年4月からは、地域を代表する出雲そば製造業者の(向)本田商店に行員が1名常駐しています。当社は、業容の拡大・ブランド力の向上による県外への販路拡大や、企業の成長に伴う社内組織体制の整備・人材育成等による強固な組織体制の構築等を通じ、より一層の企業成長を実現したいとの考えを抱かれていました。これらの成長に向けた課題を解決するために、信頼関係を築いていた当行に対し、行員常駐によるコンサルティングの要請をいただいたものです。

対象企業	有限会社 本田商店 代表取締役 本田 繁 島根県雲南市木次町木次323 業種:食品製造業(出雲そば)
コンサル内容	成長戦略・社内組織体制構築、販路拡大、財務面・経営課題等に関するアドバイス
期間	1年間

「宿泊・観光業」「医療・介護業」への取り組み

山陰地域の主要産業である「宿泊・観光業」「医療・介護業」に対し、面的な付加価値向上の支援を行うため、地域振興部内にそれぞれの専門担当者を配置し、営業店をフォローする体制を構築しています。お取引先に対しては、資金支援はもとより、外部専門家との連携などによるタイムリーな情報提供、コンサルティングやM&A業務等を含めた専門性の高い経営課題の解決支援等を行っています。また、営業店行員の知識向上や実践力・目利き力の強化を図るため、本行行員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。

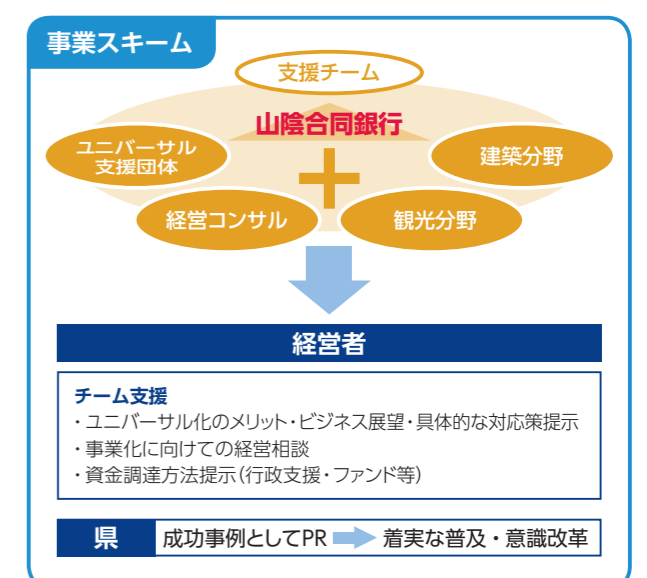
取組事例 「鳥取県ユニバーサルツーリズム事例創出支援業務」の受託

地域の主要産業に対する付加価値向上支援活動の一環として、2018～2019年度に鳥取県が実施する事業「ユニバーサルツーリズム*事例創出支援業務」を受託しました。この事業は、鳥取県内でユニバーサル化の取り組みに意欲を持つ旅館・ホテル等の宿泊事業者1社を対象に、当行が、経営コンサルタントや設計士等の専門家チームとともにその取り組みを支援していくものです。

*ユニバーサルツーリズム:
全ての人々が楽しめるよう創られた旅行。年齢や障がいの有無等に関わらず、また、外国人観光客や妊産婦、子育て世代を含めて誰もが気兼ねなく参加できる旅行を指す

外部専門家を活用して本業支援を行った取引先数

年度	2016年度	2017年度
件数	47件	97件



M&A・事業承継サポート、 経営改善支援への取り組み

～M&Aや事業承継で企業の発展と継続を支援しています

企業の発展と持続のための「M&A」

事業承継問題の出口である「親族・役員等への承継」「M&Aによる他社への譲渡」「株式公開」などに関するご相談に対して、専門的なノウハウを用いて積極的に対応しています。

なかでも、M&Aについては、永年にわたるアドバイザー業務の実績があり、培われたノウハウによって、地域経済の活性化やお取引先のさらなる発展につながるM&Aアドバイザー業務を提供しています。

また、事業承継をテーマとした経営戦略セミナーや専門家による個別相談会を定期的に開催し、お取引先への積極的な情報提供を行っています。

■「第六回バンクオブザイヤー」において「特別賞」を受賞

地元企業の事業承継や事業拡大に対する課題解決のために、M&A支援を強化した結果、2018年6月に(株)日本M&Aセンターが主催する「第六回バンクオブザイヤー」において、当行として初めて「特別賞(地域貢献)」を受賞しました。

バンクオブザイヤーは(株)日本M&Aセンターとの協業において、特に顕著な実績、優れた事例のあった提携金融機関を表彰する制度です。

広域な支店ネットワークの強みを活かし、積極的にM&Aの支援を行った結果、過去最高のM&A案件の受託および成約数を記録し、地元企業の事業承継問題の解決につながったことが評価され、今回の受賞となりました。



取組事例 「成長戦略型」×「地域活性化型」M&Aをコーディネート

当行は、(株)井木組(鳥取県東伯郡琴浦町、代表取締役 井木敏晴)と(株)フィディア(鳥取県米子市、代表取締役 福井龍介)のM&A(資本提携)をアドバイザーとしてコーディネートいたしました。

「企業の成長のためには自社だけでは限界がある。他社と組み、さらに企業を成長させたい」という両社が抱いていた経営課題に対し、お互いの強みを活かした「成長戦略型M&A」、そして同じ山陰地方の企業同士の提携という「地域活性化型M&A」によりさらなる成長を目指すこととなりました。

本件を通じ、新たな付加価値向上が実現することを期待しています。



事業承継コンサルティングサービスの取り組み

近年、中堅・中小企業では、経営者が事業をいかに円滑に承継していくかが大きな課題となっています。当行では「事業承継コンサルティングサービス」をご提供し、地域振興部の担当者がお取引先のニーズや課題に対し、より具体的な対策のご提案や実行のご支援をさせていただき、円滑な事業承継をサポートしています。

また、法人営業担当者の基礎知識習得や事業承継ニーズの対応力強化のため、事業承継・M&A「事業承継・M&Aエキスパート*」の資格取得を推進しています。

お取引先の事業承継・M&Aに関する初期ニーズを営業店の担当者レベルで把握し、スピーディーな対応ができるようになることを目指しています。

事業承継・M&Aエキスパート取得者数

2016年度末	2017年度末
337名	341名

※中小企業の事業承継をめぐる基本的な知識の検証を図るとともに、近年、特に増えつつある中小企業M&Aについての理解度を測ることが目的の資格
主催：(一社)金融財政事情研究会、(株)日本M&Aセンター

経営改善支援への取り組み

地域経済発展のためには、地元企業の活性化が不可欠です。

当行では、審査部経営支援グループが中心となって、お取引先の経営改善支援に取り組んでいます。

- 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
- 経営改善支援先と経営課題の共有化を図り、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
- 公的専門機関である中小企業再生支援協議会等や、グループ会社「ごうぎんキャピタル(株)」を無限責任組合員とする「山陰中小企業支援3号投資事業有限責任組合(通称:山陰再生3号ファンド)」を活用

経営改善支援先の債務者区分改善状況(2017年4月～2018年3月)

(単位:社)

	期初債務者数A (2017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 変化しなかった 先数 γ	経営改善 支援取組率=α/A	ランクアップ率 =β/α
要注意先	2,896	241	30	200	8.3%	12.4%
うちその他要注意先	2,791	223	23	192	7.9%	10.3%
うち要管理先	105	18	7	8	17.1%	38.8%
破綻懸念先	422	32	2	29	7.5%	6.2%
実質破綻先	205	9	1	6	4.3%	11.1%
破綻先	21	—	—	—	—	—
合計	3,544	282	33	235	7.9%	11.7%

REVIC(地域経済活性化支援機構)、中小企業再生支援協議会の利用先数

	2016年度	2017年度
REVICの利用先数	9社	2社
中小企業再生支援協議会の利用先数	22社	35社