

リレーションシップバンキング活動を通じた地域の徹底支援

～地域・お客様の課題の解決策の提供に地域金融機関の本業として取り組み、地域活性化に貢献します～

重要課題 Society 地域の事業の存続・成長

経済基盤の弱い山陰は、以前から、後継者不足、人手不足、販路の狭さ、企業数の減少など多様な地域課題を抱えています。加えて、新型コロナウイルスの感染拡大、脱炭素社会への移行、デジタル化、働き方の多様化など事業環境の変化に伴い、地域・お客様の課題も変化しています。当行の知見やノウハウを発揮し、コンサルティングを展開することで、課題解決に貢献してまいります。

新型コロナウイルス感染拡大への対応

新型コロナウイルス感染拡大により、社会環境は大きく変化しました。

当行は、コロナ禍で打撃を受けられたお取引先の資金繰り支援・事業支援を最優先事項と位置付け、経営資源を重点的に投入し、グループ一体となって取り組むとともに、お客様や従業員の安心・安全を確保し、新しい生活様式に対応する「ウィズコロナ時代の金融サービスの提供」に努め、金融インフラの維持という社会的使命を果たしてまいります。また、コロナ禍の地域を応援する当行独自の取り組みや地域社会への貢献活動も実施し、地域のリーディングバンクとしての社会的責任を果たしてまいります。

お取引先に対する事業支援の取り組み

新型コロナウイルス感染拡大の影響により、売上減少などの影響を受けられたお取引先に対し、さまざまな支援策を準備して資金繰りサポートに努めています。また、「新型コロナ事業支援チーム」を中心として、事業継続支援に加え、将来を見据えた経営改善策の提案、実行支援を実施しています。お取引先の多様化・高度化するニーズや事業性評価によってあぶり出された経営課題を解決できるまで、伴走型で多角的な事業支援活動に取り組んでいます。

融資実績	実行件数(件)			実行金額(億円)		
	山陰両県	両県外	合計	山陰両県	両県外	合計
プロパー融資	964	439	1,403	725	1,189	1,915
信用保証協会付融資	7,301	593	7,894	1,586	177	1,764
合計	8,265	1,032	9,297	2,312	1,367	3,680

(2020年2月1日～2021年3月31日の実績)

プロパー融資にも積極的に取り組み、リスクテイクすることで地域を支えています。

新型コロナ事業支援チーム

新型コロナウイルス感染拡大の影響が開始した後、2020年4月に速やかに立ち上げ、兼務者含め50名体制で支援活動を実施しています。

中小企業再生支援協議会の活用状況

	2020/3期	2021/3期	2021/9期
相談持込件数(件)	16	94	36
再生計画策定件数(件)	18	53	33

当行と連携し政府系金融機関が導入した劣後ローン実績(2020年度)

	製造業	宿泊業	卸売業	小売業	飲食業	その他	合計
取組件数(件)	12	4	2	3	3	3	27
取組金額(億円)	25	10	7	2	4	8	57

リレーションシップバンキング活動を通じた地域の徹底支援

重要課題

Society

地域の事業の存続・成長

地域活性化・地方創生

地域産業の成長や雇用創出といった地域課題の解決に向け、当行が保有する経営資源を最大限に活用して活力ある地域づくりに取り組み、地方創生に貢献します。

持続可能なまちづくりへの支援

地域の社会資本整備事業へ積極的に参画し、持続可能な地域社会の形成に貢献します。

■ 国交省とのPPP協定の締結

2018年度より国土交通省と「PPP協定」を締結し、地域の自治体や民間企業向けのセミナー開催や個別相談に対応しています。中国地方では唯一の金融機関パートナーです。

PPP (Public-Private-Partnership : パブリック・プライベート・パートナーシップ)
行政主体による公共サービスを、行政と多様な構成主体との連携により提供していく考え方。民間委託、PFI、指定管理者制度、民営化、地域協働、産学官連携等を含めた官民連携手法の総称。

■ PPP/PFI事業向けファイナンスの組成

当行はこれまで蓄積したPPP/PFIに関する専門的な知見とノウハウを活かし、金融面から積極的な支援を行うことで、持続的な社会を支える公共インフラ整備に貢献しています。

PFI (Private-Finance-Initiative : プライベート・ファイナンス・イニシアティブ)
公共施設等の建設、維持管理、運営等を、民間事業者の経営ノウハウおよび技術的能力、資金等を活用して行う手法。

取組
事例

地元企業のPPP/PFI事業への参画を支援

～官民連携事業への支援を通して地域の持続可能なまちづくりに貢献～

地元自治体が発注したPPP/PFI事業について 地元企業の受注を地元金融機関が支援する 「地域完結型PFI」を実現

～鳥取県西部総合事務所新棟・米子市役所鞆町庁舎整備等事業～
鳥取県と米子市が共同で実施するPFI事業を受注した、県内事業者を代表企業とするグループに対し、プロジェクトファイナンスを組成し、資金調達を支援しました。



提供：がいのSSJパートナーズ(株)

地域の課題解決に向けた取り組み

お取引先企業と地元自治体の連携を促進させ、双方の持続的な発展を目指します。

■ 地域全体の魅力アップ

～米子市中心市街地エリア復活プロジェクト～

中心市街地の空洞化という地域課題に対し、「産官学金言士」といった地域のステークホルダーと連携し、空き店舗を活用して起業・創業を目指す事業者のチャレンジを促すビジネスコンテストを開催しました。なお、この取り組みは地方創生の「特徴的な取組事例（令和2年度）」として内閣府より表彰されました。

※「産官学金言士」 産：産業界 / 官：地方公共団体 / 学：大学 /
金：金融機関 / 言：言論界 / 士：士業

■ 企業版ふるさと納税の活用による地域活性化の促進

企業版ふるさと納税の活用による地域課題の解決や地域活性化を目指し、地元事業者と「パートナーシップ契約」を締結しました。今後、自治体に対して地域再生計画の策定支援や民間企業とのマッチングを行うことで、持続可能な地域づくりに貢献します。



「令和2年度 地方創生に資する金融機関等の特徴的な取組事例」
地方創生担当大臣表彰

令和3年3月30日

創業・新事業開拓支援

地域資源の活用や地域課題の解決等につながる山陰発のビジネスモデルの創出をサポートしています。

■ 大学の知的財産・研究シーズを事業化 ～大学発ベンチャー支援～

大学発のベンチャービジネスを資金面・経営面でサポートすることを目的に「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2015年1月に設立しました。これまで計10件、1,953百万円の投資を行い、島根大学、鳥取大学が保有する特許などの知的財産や研究成果を活用したベンチャービジネスの事業化をサポートしています。

取組事例

『しまね大学発・産学連携ファンド』第1号案件

PuREC(株)は、間葉系幹細胞が持つ細胞機能である増殖能と分化能、およびその均一性や遊走能を利用し、安全かつ効果的な幹細胞治療を実現することを目指し2016年1月に設立されました。これまで、島根大学をはじめ、日本医療研究開発機構、新エネルギー・産業技術開発機構、富士フイルム(株)、持田製薬(株)、北海道大学などと連携し、低ホスファターゼ症、関節疾患、脊椎関連疾患などを対象とした細胞医薬品開発を進めています。

また、2021年1月には、厚生労働省主催の「JHVS 2020 Venture Award」を受賞し、2021年10月には経済産業省が推進する「J-Startup」第三次選定企業に選出されるなど、事業化へ着実な歩みを進めています。

島根大学発バイオベンチャー



■ 山陰に新事業の種を生み出す ～SAN-IN・イノベーション・プログラム(SIP)～

本源的な欲求(Wants=顕在化していないNeeds)に基づきベースとなる事業アイデアを創発したうえで、独創的な事業構想へ高めていくプログラム「SAN-IN・イノベーション・プログラム」を2018～2019年度に実施し、現在12の事業(うち法人設立7社)が開始されています。

事業構想の実現に向けては「産官学金」等の連携による地域経済エコシステム*の機能を活用しながら継続的な事業化支援を行っています。また、SIPによって生まれた地域活性化に意欲的な人材のネットワークは、プログラムの外でも“つながり”を持ち、新たな連携事業構想も生まれています。

※地域において、企業、金融機関、地方公共団体等の各主体がそれぞれの役割を果たしつつ相互補完関係を構築するとともに、地域外の経済主体等とも密接な関係を持ちながら、多面的に連携・共創していく関係

山陰に新事業の種を生み出す



取組事例

サーキュラーエコノミー(循環型経済)を具体化する『GreenCycleProject(グリーンサイクルプロジェクト)』 ～(有)米澤自転車店(鳥取県鳥取市)～

建築廃材や工業製品の廃棄時に発生する産業廃棄物から、素材の特長を活かしたアップサイクルプロダクトのプロデュース事業を構想されました。プログラム終了後も各関係機関の協力をいただきながら、グリーンサイクルプロジェクトとして活動を加速化させています。寄せ木造りの技術を有する白谷工房(鳥取県日南町)と連携し、廃校舎等の廃材から味わい深い酒器や、自転車の廃材も組み込んだボトルキーパーやキーホルダーなど、さまざまなアップサイクル製品を生み出しています。



リレーションシップバンキング活動を通じた地域の徹底支援

重要課題

Society

地域の事業の存続・成長

地方公共団体との関係深化

行政事務の効率化・デジタル化などの業務改革や官民連携による地域活性化を推し進めます。

■ 自治体DXの推進支援 ～南部町とのパートナーシップ協定～

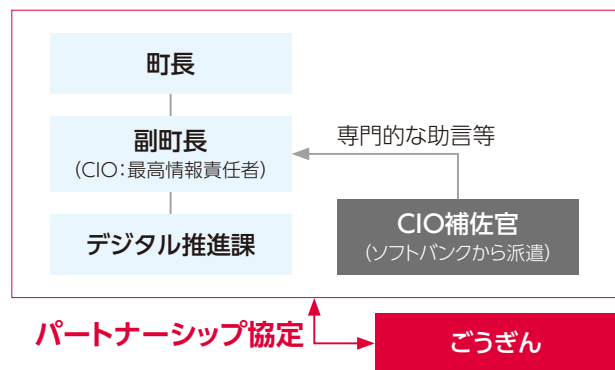
2021年9月、デジタル社会の構築による持続可能な地域社会および行政サービスの実現を目的に鳥取県南部町と「パートナーシップ協定」を締結しました。

自治体DXの実践に向けて「デジタル推進課」を新設した南部町と、中期経営計画の戦略分野として「DXの推進」を掲げる当行とが連携することで、地域および役場内のデジタル化を加速させ、住民サービスの向上などに貢献していきます。

締結式(左:陶山町長、右:山崎頭取)



南部町自治体DX 推進体制図



今後、南部町およびソフトバンク(株)(南部町と連携)とともに、以下を取り組んでいきます。

- デジタル活用による住民サービスおよび地域経済の活性化
- 役場内のデジタル化、キャッシュレス化*
- 公金業務全般の効率化・合理化

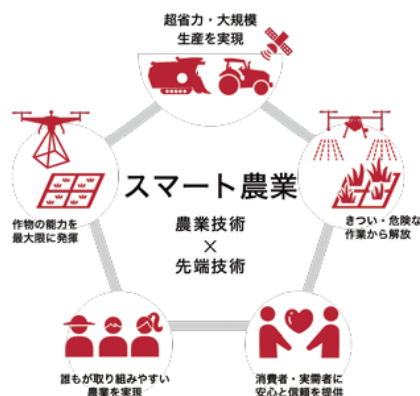
※ 2021年9月に南部町役場窓口にてJ-Coin Pay決済を導入済。

■ 地域課題解決への糸口提供 ～スマート農業への取り組み開始～

2021年10月、農業分野の課題をスマート農業の導入により解決し、持続可能な農業を実現させることを目的に、ヤンマーアグリジャパン(株)中四国支社と連携協定書を締結しました。

農業における担い手の高齢化や後継者不足による農業人口の減少、耕作放棄地の拡大など、農業分野の課題は深刻さが増しており、最先端の農機とデータ活用によるスマート農業を生産者や地方公共団体と連携して活用することで、課題解決に取り組んでいきます。

スマート農業イメージ



<画像提供>
ヤンマーアグリジャパン株式会社

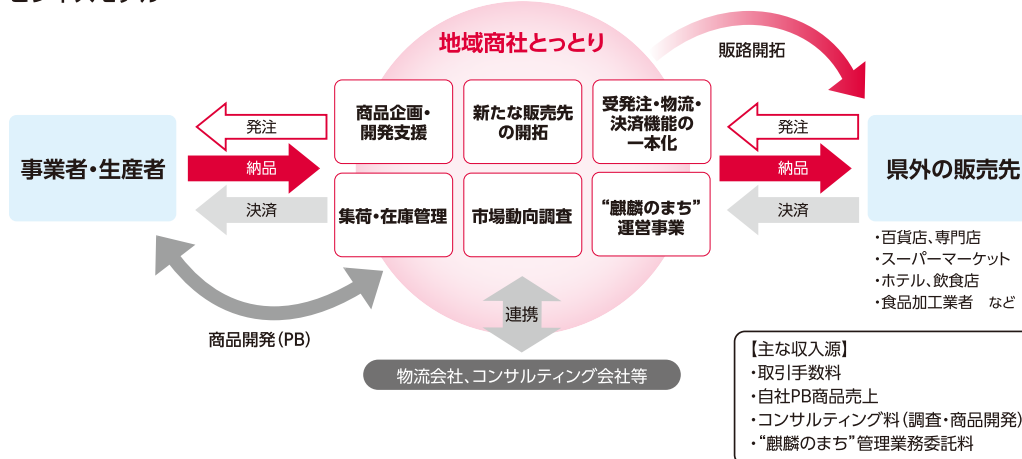
- | | |
|-----------|--------------------------------------|
| メリット
1 | 農家の高齢化による、深刻な労働力不足の改善が期待できます。 |
| メリット
2 | 農作業の省力化・高能率化・高精度化を実現し、営農コストの低減を図ります。 |
| メリット
3 | 新規就農者へ、栽培技術の継続的な継承ができます。 |
| メリット
4 | データの蓄積により、栽培計画や人材育成へ活用できます。 |
| メリット
5 | 夜間でも作業ができるので、規模拡大・適期作業が行いやすくなります。 |

■ **地域産品の販路開拓支援** ～(株)地域商社とつとりの企画・運営～
2017年10月、鳥取県東部圏域を中心とする農水産物・食品加工品などの域外への販売を主な業務内容とする「株式会社 地域商社とつとり」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います。



発起人である鳥取県東部市町村の首長・地域金融機関の代表者らによる記者会見

ビジネスモデル



コーヒーでSDGs

(株)地域商社とつとりは、2021年8月から鳥取市内の事業者と連携し、SDGs実現への貢献にもつながるオフィスコーヒー事業を始めました。

使用するコーヒー豆は、自然環境保護や労働環境・生活保障など厳しい条件を満たした農園で生産されたものを採用し、(株)地域商社とつとりが本事業にかかる営業で発生するCO₂相当のJ-クレジットを購入することで地域の環境保全に貢献するほか、売上の1%を日本赤十字社に寄付するなど、SDGs実現に寄与する取り組みとなっています。

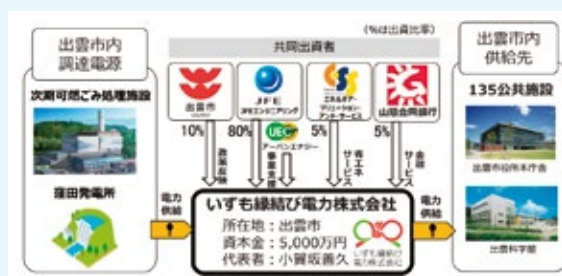


■ 地域の脱炭素化支援 ～地域新電力会社「いずも縁結び電力株式会社」の設立～

2021年7月、島根県出雲市、JFEエンジニアリング(株)(東京都)、(株)エネルギー・ソリューション・アンド・サービス(広島県)および当行は、官民連携による地域新電力会社「いずも縁結び電力株式会社」を設立し、11月から電力小売事業を開始しました。新会社に出資する4者は、SDGsの目標実現に向けて、再生可能エネルギーの地産地消による地球温暖化への具体的な対策とともに、地域経済の発展と地域社会の持続性向上に貢献していきます。

事業概要

新会社は、出雲市次期可燃ごみ処理施設や中国電力(株)の窪田発電所(水力)などを中心とする地域内の再生可能エネルギーを調達し、市内の公共施設に供給する事業を通じて、出雲市の再生可能エネルギーの利用率を高め、脱炭素社会の実現と地域経済の活性化を目指します。将来的には、民間企業が運営する再生可能エネルギー発電所からの電源調達や、公共施設への自家消費型太陽光発電設備設置による創エネ事業、公共施設の省エネルギー化を実現するESCO事業*等の実施を検討していきます。



※ ESCO(エスコ)事業

お客様が目標とする省エネルギー課題に対して包括的なサービスを提供し、実現した省エネルギー効果(導入メリット)の一部を報酬として受け取る事業

リレーションシップバンキング活動を通じた地域の徹底支援

重要課題

Society

地域の事業の存続・成長

事業支援活動でお取引先の課題を解決

事業環境が大きく変化する中、厳しい環境下においてもお取引先が事業を成長・継続していくため、お取引先の課題解決、付加価値向上や事業の成長をサポートし、地域経済の活性化に貢献してまいります。

人材不足問題への取り組み

地方における中小企業の人材不足問題に対し、あらゆる方法でサポートいたします。

■ 経営陣の一員として多くの経営課題に対応 ～常駐型コンサルティング～

お取引先に常駐し、実行支援まで行う「常駐型コンサルティング」を実施しています。

常駐型コンサルティング実績

5社

(2021年11月30日現在常駐中含む)

常駐例

2020年10月から1年間、遊技業のほか飲食業、農業、宿泊業など幅広く事業を展開されているLPCグループの(株)丸三(島根県出雲市)に行員を1名常駐させ経営課題の解決に向けた支援を実施しました。

(株)丸三の経営課題・ニーズ

- 組織力を強化し持続可能な体制で将来にわたって発展できる組織にする
- 第二創業に向けた新規事業の強化

常駐型コンサルティング内容

- 組織改革
- 中期経営計画の策定
- 新規事業の企画・開発支援 など

羽手原社長コメント

持続的成長企業へ向け、上場企業同水準の組織にするため、常駐コンサルとして1年間の支援をいただきました。積極的に取り組む姿勢・学ぶ姿勢は当社の若手幹部にも大変刺激になったと感じています。また、新規事業をはじめとしての確かな意見提案・資料作成をするなど、組織力強化だけではなく、当社が目標とする第二創業に向けてもしっかりとサポートしていただき、当社経営層と一体となった働きに感謝しています。



(株)丸三
代表取締役社長
羽手原 勉 様

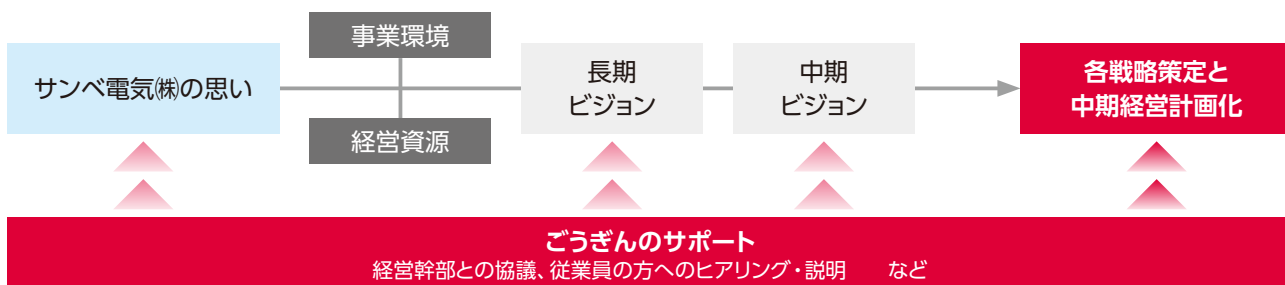


法人営業部
法人コンサルティング
グループ
高橋 伸治

■ 経営戦略策定を支援 ～事業計画策定コンサルティング～

設立50周年を迎えられたサンベ電気(株)(島根県松江市)に対し、「円滑な経営の承継」を目的とした中期経営計画策定支援を行いました。

次期社長をはじめとした経営幹部との協議に加え、従業員の方へのヒアリングや説明を行いながら中期経営計画を策定しました。今後は本部と営業店が一体となって計画実行に向けたサポートを継続し、当社のさらなる成長に貢献してまいります。



■ 補助金制度の活用を支援 ～事業計画策定サポート～

2021年3月、企業の思い切った事業の再構築を支援するため「事業再構築補助金」の公募が開始となりました。当行ではお取引先のニーズにお応えするため2021年4月から事業計画策定サポートサービスを開始しました。現在、当行が策定をサポートした事業計画のうち、4件が採択となっています。当行はお取引先の事業再構築のサポートを通して、地域経済の持続的な発展に貢献してまいります。

採択事例 山建プラント(株)(島根県出雲市)

事業計画の概要	当社の強みである、長年にわたるリサイクル事業展開による知名度や大手業者とのグリップを活かし、鋳物事業で発生するダスト(廃砂)の収集と再利用に向けた製造販売を行う鋳物リサイクル事業への新規参入。
---------	--

■ IT活用による業務効率化支援 ～ICTコンサルティング～

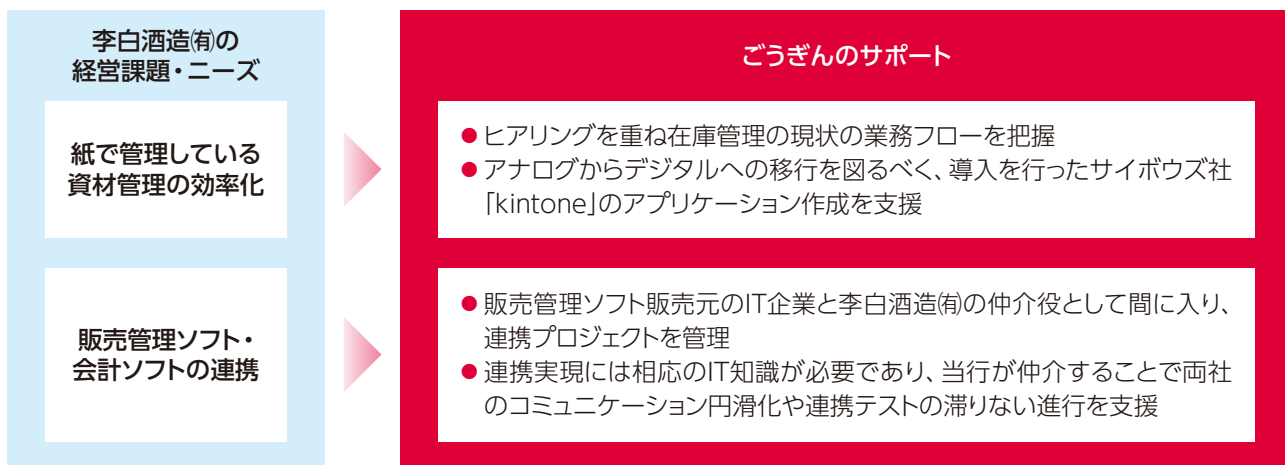
「ICTコンサルティング」では、クラウドサービスの導入・運用支援の他、現状把握、業務分析を通して、ICT化すべき業務の特定およびロードマップ作成を行い、企業の生産性向上実現を支援しています。

島根を代表する清酒「李白」蔵元の李白酒造(有)(島根県松江市)に対し、ITによる資材管理の効率化や異なるソフトウェアの連携についてサポートしました。

ICT関連相談件数累計

198件

(2021年9月末)



田中社長コメント

紙による管理やシステムからシステムへの二重入力等の非効率な業務を減らし、酒造りや顧客対応等の「人間がすべきこと」に注力する仕組みを構築したいと思っていましたが、社内にITに詳しい人材がおらず、また、取引のあるベンダーは遠方でサポートが弱く、実現できていませんでした。

普段から話をして会社のことをよく知ってくれているごうぎんがサポートしてくれることで、安心してデジタル化を進めることができました。これからも経営ビジョンの実現に向けたデジタル化をごうぎんとともに進めていきたいと思っております。



李白酒造(有) 代表取締役社長 田中 裕一郎 様

リレーションシップバンキング活動を通じた地域の徹底支援

重要課題

Society

地域の事業の存続・成長

■ 高度なスキルを有する人材の確保 ～人材紹介サービス～

人口減少が進む地方における人材不足問題への対応、経営幹部や専門人材確保への支援を通じ、地域の持続可能性を高めます。

働き方が多様化する中で、都会のプロ人材と地元企業を結び、事業の成長をサポートします。

副業人材マッチングサービスを展開する「JOINS(株)」と資本提携

2021年6月、地方と都市部の副業・兼業プロ人材のマッチングサービスを展開する「JOINS株式会社」に出資しました。当行は2020年10月より人材紹介業務を開始し、お取引先の課題に対し、人材活用による課題解決を提案しています。生活様式や働き方が急速に多様化する中で、JOINS(株)と提携することで、働く「場所」や「距離」などの制約に縛られない形でのプロ人材とのマッチングをより身近なものにして、地方企業の経営課題の解決を支援します。

活用事例

新たな事業展開に向けた課題を解決する専門人材を紹介

(有)玉木製麺(飲食業)は、事業成長に向けた課題を解決していくにあたり、社内だけでは対応が難しく、地元人材の確保や新規採用も困難と感じておられました。当行は、当社の課題や人材確保ニーズを確認し、副業人材活用による課題解決を提案しました。

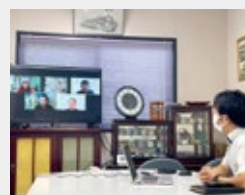
課題

- 店舗運営の脱属人化・マニュアル化による質向上
- 自社ブランドの社内外への周知・浸透
- 顧客ニーズやデータに即したメニュー改善等

応募状況

応募数：22名 ▶ 契約数：3名

- 募集開始日：2021年2月4日
- 契約開始日：2021年5月1日



オンラインで打ち合わせ

募集業務内容：店舗運営マニュアル整備と運用定着

契約人材概要	60代／男性／東京在住 広告代理店子会社経営／ 人材開発／業務プロセス改善／ 法人向け営業	30代／男性／東京在住 経営コンサル／ ITベンチャーで経営企画／ 生産体制構築／新規事業開発	40代／女性／東京在住 国内食品メーカーで商品企画開 発／外資食品メーカーで販売戦 略企画
(有)玉木製麺 での業務	・ 自社のブランド分析 ・ 社内向け冊子等制作	・ 店舗業務動画マニュアル制作 ・ 物販受注業務の効率化	・ マーケティングデータ分析 ・ メニュー改善施策作成

■ 社員の成長を促す人事制度構築をサポート ～人事コンサルティング～

2019年4月より「働き方改革関連法」が順次施行され、多様な働き方と生産性向上の取り組みが注目される中、2021年6月より「人事コンサルティング」のサービス提供を開始しました。

人事制度は、自社が求める人物像を定義し、その定義に照らし合わせて客観的に社員を評価し、その評価を適切に報酬へ反映させることで、社員の成長を促し企業の発展を実現するための制度です。

当行はお取引先の人事制度構築をサポートし、地域経済の持続的な発展に貢献してまいります。

人事コンサルティングメニュー

- 現状分析
(現人事制度の設計面・運用面の
課題整理、社員満足度調査)
- 等級制度構築
- 新制度移行支援
- 評価制度構築
- 新制度運用支援
- 賃金制度構築

域外への販路開拓・進出支援

広域店舗ネットワークを活かし山陰と県外をつなぐ架け橋として、域外への販路開拓や進出をお手伝いします。

■ 広域店舗ネットワークを活かし地域活性化 ～ビジネスマッチング～

取組事例

企業の成長に大きく貢献

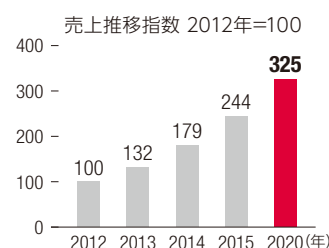
2012年9月に(株)錦海化成(鳥取県境港市、魚粉製造販売)の販路拡大支援として、包括的業務協力協定先である三井物産(株)中国支社を通じ、大手飼料メーカーを紹介しました。厳しい品質検査をクリアし取引開始し、継続取引で拡大。その後も販路支援や増産体制強化のための設備資金等、お取引先の付加価値向上、成長を伴走支援しています。

(株)錦海化成 代表取締役 岩本 秀熙 様

2012年、事業拡大を目指し戦略投資を行った事業転換期に、ごうぎんさんからご紹介いただいた先との取引開始が成長のきっかけとなりました。また、グループ企業との取引にもつながり、当社(魚粉販売)→配合飼料メーカー→養殖業者→加工業者→当社(原料仕入)の循環サイクルが構築でき、WIN-WINの取引が継続しています。振り返れば、タイミング良くいろいろなことが好転し、本当に幸運だったと感じています。これまでの縁を大切にし、企業と社員の成長が地域社会の成長につながると信じ、持続可能な社会の一員として、当社が担う社会的な役割を考え取り組んでいきたいと思ひます。



ビジネスマッチング



■ デジタル技術を活用した販路支援

～ごうぎんBigAdvance～

(株)ココペリが提供する全国の金融機関が連携してお取引先を支援するデジタルプラットフォーム「ごうぎんBigAdvance」を2020年11月から取扱開始しました。より幅広い商談候補先との非対面でのタイムリーなマッチングによる販路支援をはじめ、企業価値向上に向け経営をサポートしています。

サービスメニュー

- ビジネスマッチング
- ホームページ作成
- 士業相談
- 補助金・助成金
- 福利厚生「FUKURI」
- 安否確認
- ビジネスチャット

■ 成長著しいアジア圏域への進出をサポート ～海外進出支援～

国内のみならず海外への販路開拓を支援するため、越境ECを利用したテストマーケティングを実施しています。新たな販売チャネルを利用し、地元企業の持続可能な成長をサポートいたします。

台湾Webサイトにおける島根県フェア開催

(開催期間: 2021年1月13日～2月12日)

- 台湾向け輸出に意欲を持つ事業者の商品を予約注文で販売
- 利用者へアンケート調査を行い、参加企業へ新商品開発アドバイス等、台湾市場での島根県産品販路拡大を支援



Webサイト	鴻海(ホンハイ)科技集團の福利厚生サイト ※ 電子機器の受託生産企業として世界で最大規模の台湾企業
参加企業数	27社
商品	食品、化粧品、雑貨等 40商品

リレーションシップバンキング活動を通じた地域の徹底支援

重要課題

Society

地域の事業の存続・成長

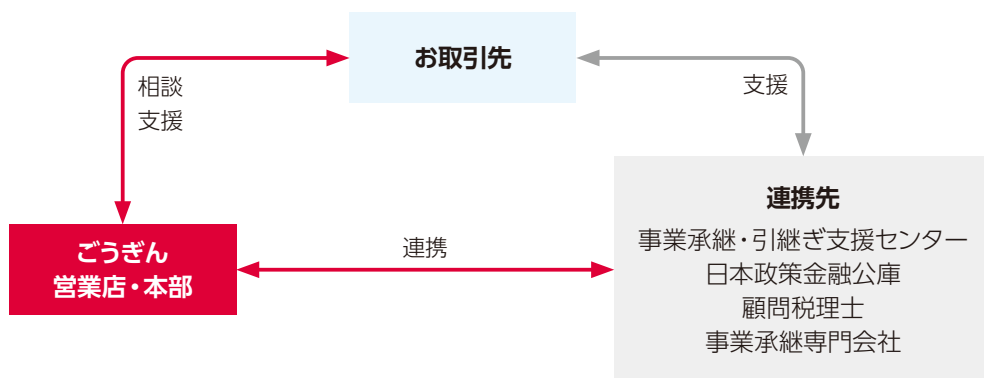
企業存続への取り組み

後継者問題や事業継続の問題に対し、円滑な事業承継・経営改善をサポートいたします。

■ 円滑な事業承継で企業の発展と継続をサポート ～事業承継コンサルティング～

山陰地方のお取引先約1,200社へ「事業承継」の状況について調査を行ったところ、後継者を特定していない「後継者未定」を含めた「後継者不在先」は約40%にのぼることが判明しました。

特に、事業規模が小さな企業ほど「事業承継に関する相談先が分からないため承継が進んでいない」という回答が多かったことから、お取引先に身近な営業店と本部が各機関と連携して、事業承継をサポートしています。



事業承継コンサルティング

契約件数 **8** 件
(2020年度)

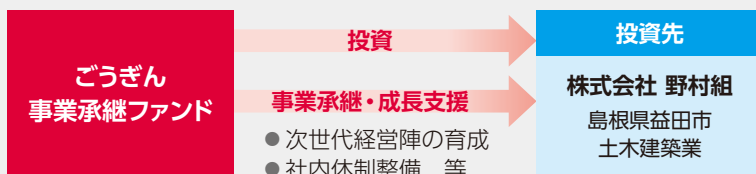
M&Aアドバイザー

契約件数 **17** 件 / 成約件数 **5** 件
(2020年度)

取組事例

ごうぎん事業承継ファンドによる投資実行

当行とごうぎんキャピタル(株)は、「ごうぎん事業承継投資事業有限責任組合」(通称:ごうぎん事業承継ファンド)を通じて、第1号案件として(株)野村組に投資を実行いたしました。堅実な経営と確かな技術力をもとに地域の主要な社会インフラ整備を支えてきた同社は、地域に無くてはならない優良企業であり、同社の持続的な成長と発展を実現すべく、投資を決定いたしました。今後もごうぎん事業承継ファンドを通じて、お取引先の事業承継課題の解決ならびに持続的な成長に向けた支援を行い、地域経済の活性化に貢献してまいります。



(株)野村組 野村 喜代志様
(株)野村組 代表取締役社長 野村 明生様

ごうぎん事業承継ファンド概要

運営会社	ごうぎんキャピタル(株)
出資者	(株)山陰合同銀行、ごうぎんキャピタル(株)
総額	30億円
設立日	2021年1月18日
存続期間	約8年間

■ 第三者承継(M&A)支援の強化 ～M&Aアドバイザー～

近年、中堅・中小企業における後継者不在問題の顕在化や他地域・他業種への進出を志向する企業の増加に伴い、お取引先からM&Aの相談が急増しています。

当行のM&Aアドバイザー業務は25年以上にわたる歴史があり、その間にノウハウの蓄積や専門家とのネットワークを構築してきましたが、このようなお取引先が抱えるニーズにスピーディーに対応するために、2021年7月、法人営業部内にM&Aアドバイザー業務等の経営及び資本政策にかかわる部門を独立させる形で、経営承継支援グループを新設いたしました。また、野村證券(株)や(株)日本M&Aセンターとのアライアンスにより、お取引先に対して全国規模の情報提供が可能となり、事業規模の小さな企業から大企業まで一貫してサポートできる体制も構築し、お取引先の多様化するニーズに対応しております。



■ 経営課題の共有で経営改善を支援 ～事業支援～

地域経済の発展に不可欠である地元企業の活性化に向け、お取引先の様々な経営課題に対し、外部専門家とも連携を図りながら、本部と営業店が一体となって事業計画の策定・実行を支援しています。

取組事例

人的支援で地域医療を守る

医療法人社団尾崎病院は、鳥取県東部における、透析患者の長期入院受入が可能な唯一の医療機関であることから、当行はこれまで各種支援を継続してきました。

この間事業承継も進み、当行と策定した事業計画も順調に進展し、経営基盤強化に貢献することができました。理事長からは、当行派遣行員に対して絶対的な信頼をいただいております、一層のリレーション強化につながりました。

当病院は、「地域から信頼され選ばれる最高に優しい病院」を目指し、長く継続していくことが、理事長の経営方針であり、当行としては、地域医療を守るべく、引き続き各種サポートに努めてまいります。



理事 企画部長 吉岡 靖晃 様
(当行から出向後に転籍)

理事長 尾崎 舞 様

医療法人社団尾崎病院(鳥取市)

- 1982年に尾崎外科医院として開院
- 1991年に医療法人社団尾崎病院として法人成り
- 現在は病床数180床、職員数約300名の回復期・慢性期医療を中心とする病院
- 透析患者の長期入院受入が可能な地域で唯一の医療機関であり、加えてリハビリ患者、慢性期患者の受入病院として地域医療を支えている。

ごうぎん

金融支援

事業計画策定 ● 外部専門家や当行本部専門部署の関与による事業計画策定

人的支援 ● 2004年から合計4名の当行行員を派遣する人的支援を実施

● 医療現場の一翼を担う理事長をはじめ、病院全体が医療に専念できるよう、経営のサポート役を担う