

/// 中期経営計画21－23

新中期経営計画

- 21年4月より新中期経営計画「中期経営計画21-23」をスタート
- 円滑な資金仲介機能や地域情報仲介機能、経営改善支援機能を発揮し顧客基盤の拡大を図る

中期経営計画21-23

計画期間／平成21年4月1日～平成24年3月31日

目指す姿

『地域経済の発展に貢献し、地域と共に成長する真の地域金融機関』

営業戦略

営業現場力変革によるベース収益力強化
～現場主義の徹底（お客さま第一主義）～

人財戦略

行員のレベル底上げとスペシャリスト
人財の育成により自ら工夫・行動する
組織風土を醸成

管理戦略

内部管理態勢の充実や適切なりスク
コントロールにより強靱かつ適切な
経営管理態勢を維持・整備

基本的なビジネスモデル

お客さまとの接点・信頼関係を再強化したうえで、
本業である伝統的銀行業務に注力し、
主要営業地域の深堀りにより地域内シェアの拡大を図る



原点回帰

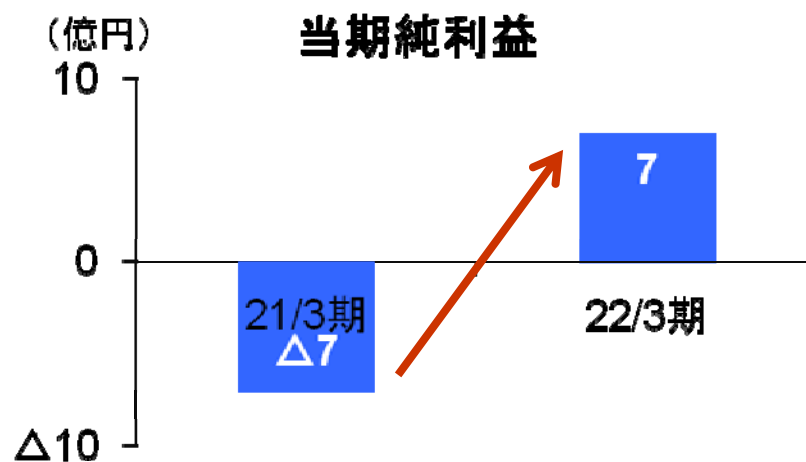
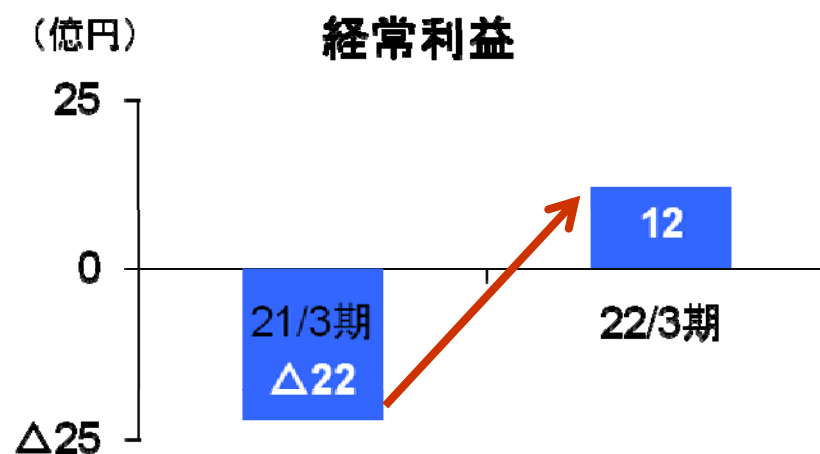
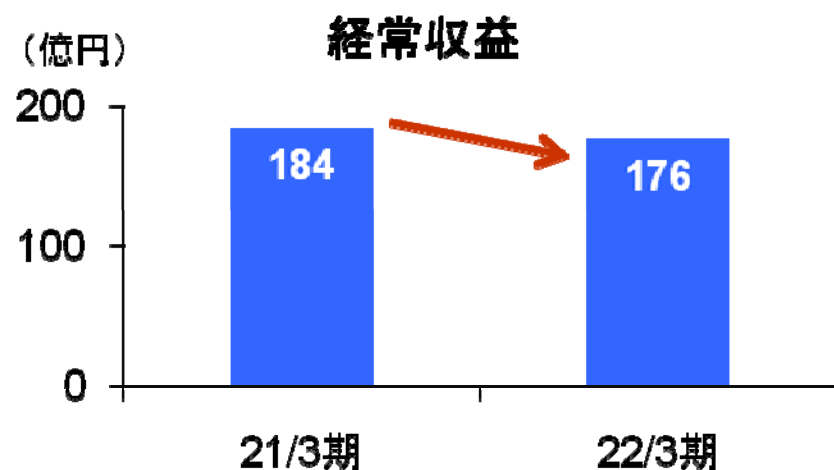
計数目標

- 収益性目標として「コア業務純益」、効率性目標として「OHR」、安全性目標として「自己資本比率」を掲げる
- 中小企業向け融資についても目標を掲げ、積極的に推進

		20年度実績	23年度目標
計 数 目 標	コア業務純益	27.2億円	50億円以上
	OHR	109.0%	60%台
	自己資本比率	12.01%	12%程度
	中小企業向け貸出金残高	1,754億円	1,900億円

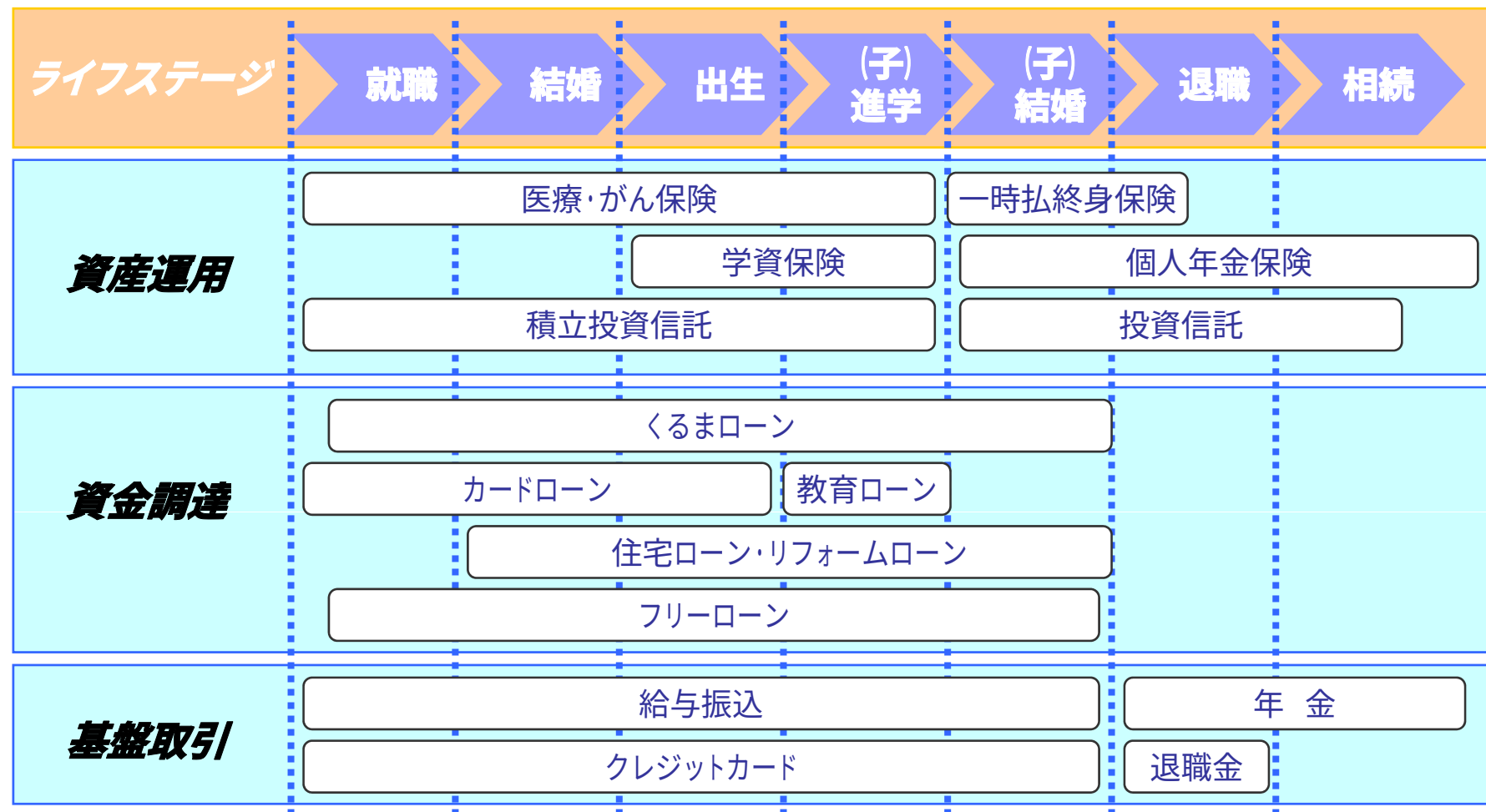
平成21年度業績予想

- 平成21年度決算は、有価証券利息や株式等売却益の減少を見込み減収予想
- 減損処理が一段落しており、通期で経常利益、当期純利益ともに黒字転換を見込む



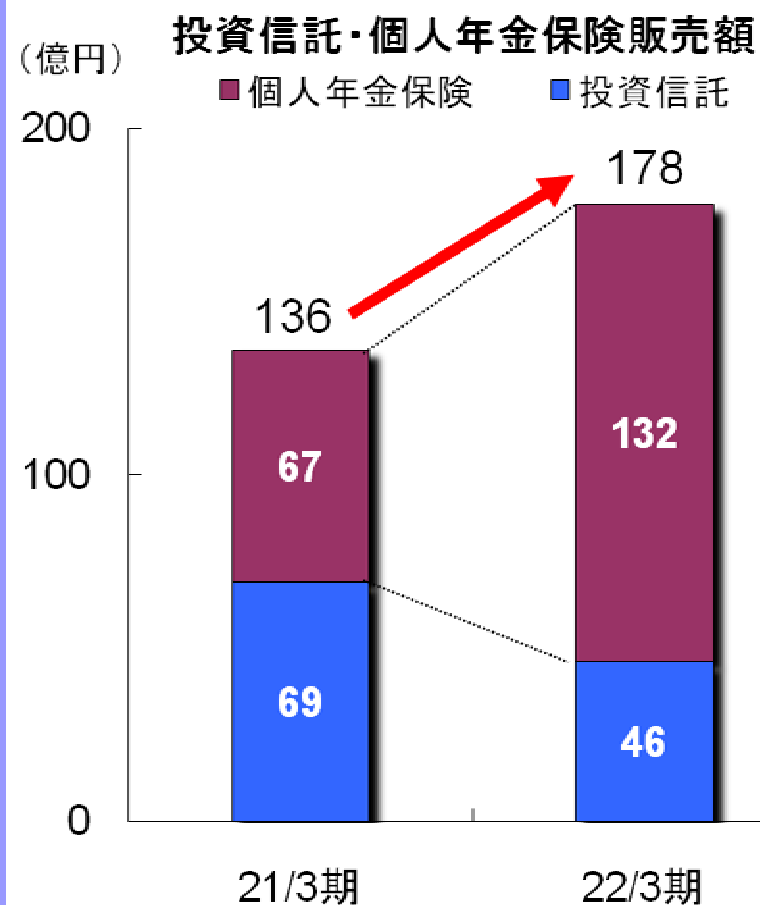
営業戦略 (個人戦略①)

□ライフステージに応じた様々な商品をタイムリーにご提供



営業戦略 (個人戦略②)

- 21年度は、市場環境を鑑み個人年金保険等の保障性保険ビジネスに重点
- お客さまへのフォローアップ体制を充実・強化



保障性保険ビジネスの強化

- 個人年金保険に加え、医療・がん保険や一時払終身保険などの保障性商品をご提案
- 投資信託は積立投信を中心に若年層の資産形成提案を実施

フォローアップ体制の充実

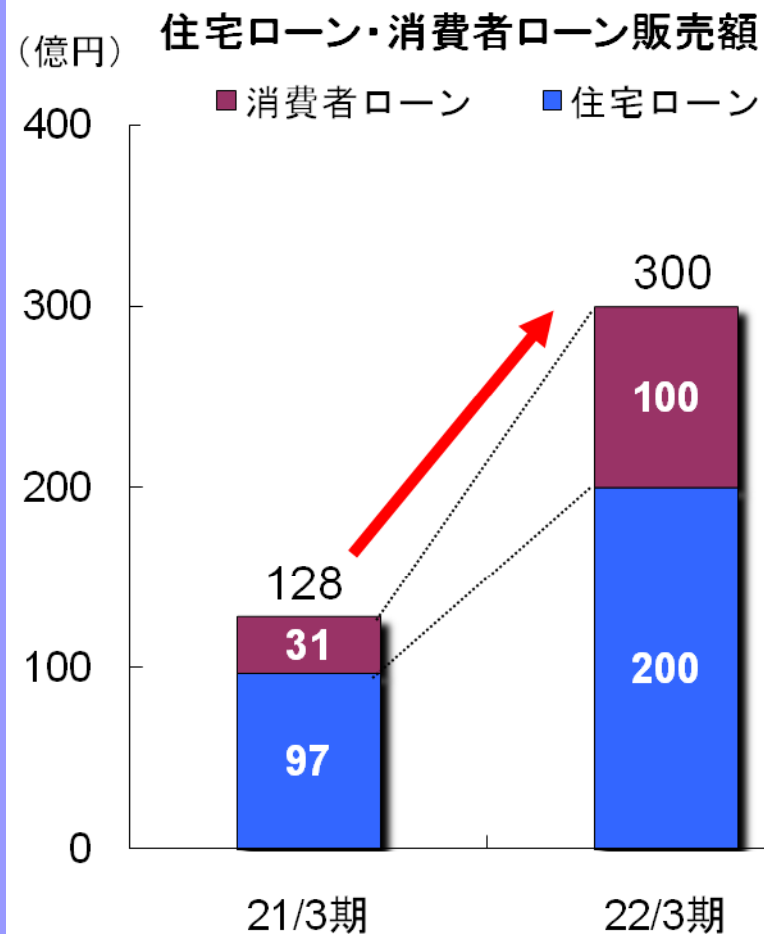
- セミナーや営業店単位での資産運用相談会を開催し、当行取扱商品の運用状況や資産運用に役立つ情報をご提供
- 評価損先や大幅な相場変動時の顧客フォローを徹底
- 本部研修や営業店でのロールプレイング研修を実施し販売員のスキルアップを支援

資産運用ニーズへの積極対応

- 21年5月より**学資保険**の発売を開始
- 証券仲介業務取扱店舗も順次拡大予定

営業戦略 (個人戦略③)

- 住宅ローンを年間200億円販売できる体制を整備
- 消費者ローンも積極的に推進し、年間100億円の販売を目指す



住宅ローン販売体制を再整備

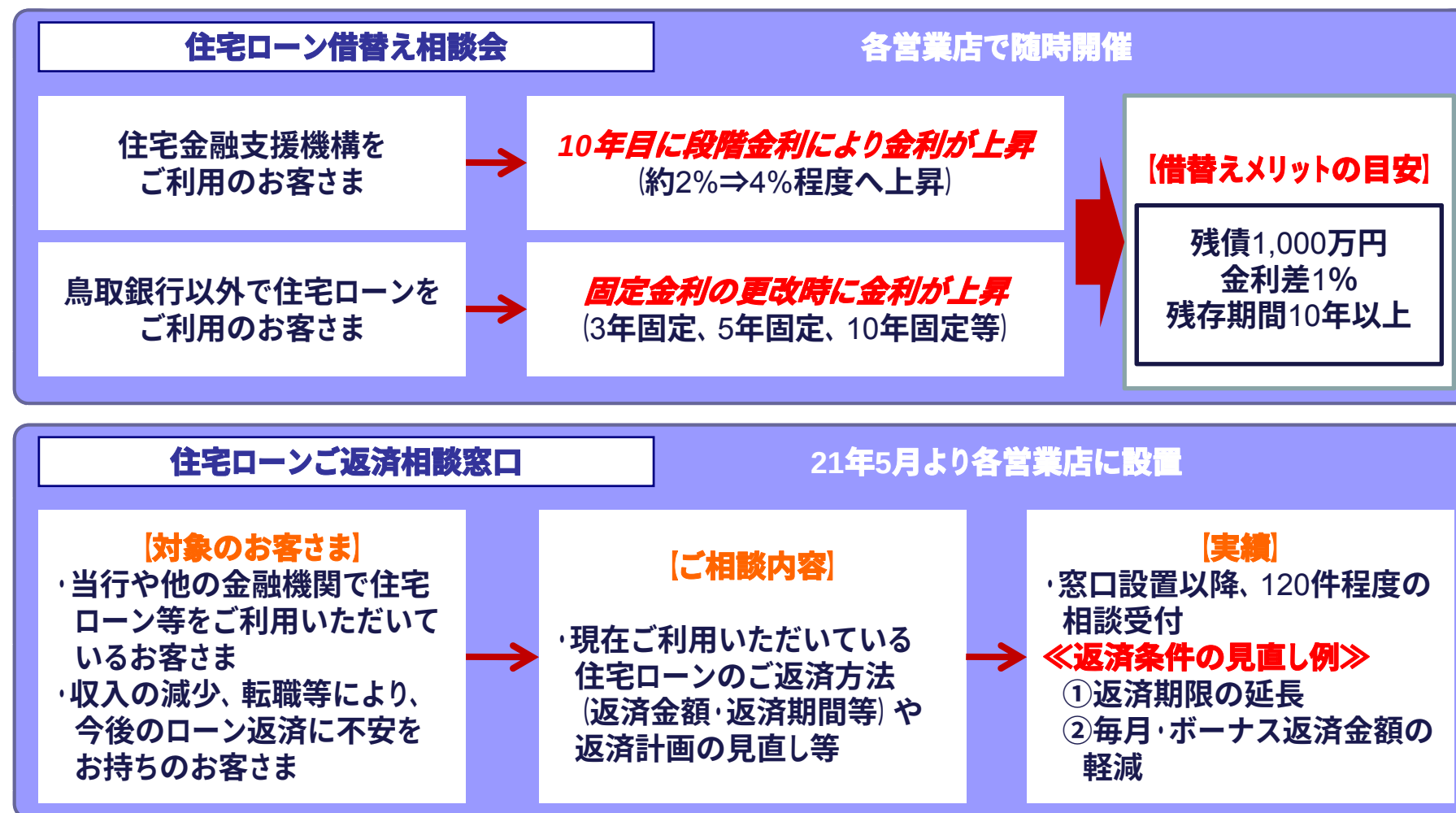
- ローンプラザにおける休日営業体制を強化するため、平日から休日へ出勤体制をシフト
- 営業店で「住宅ローン借替え相談会」を開催
- 住宅ローンのご返済に不安をお持ちのお客さま向けに、21年5月より「住宅ローンご返済相談窓口」を設置

消費者ローン年間100億円販売体制を整備

- 定期的な全店ローン推進日「ローンデー」を設定
- ダイレクト・マーケティングセンターによるローン受付商品を拡大
- お客さまのニーズに合った商品の開発

営業戦略 (個人戦略④)

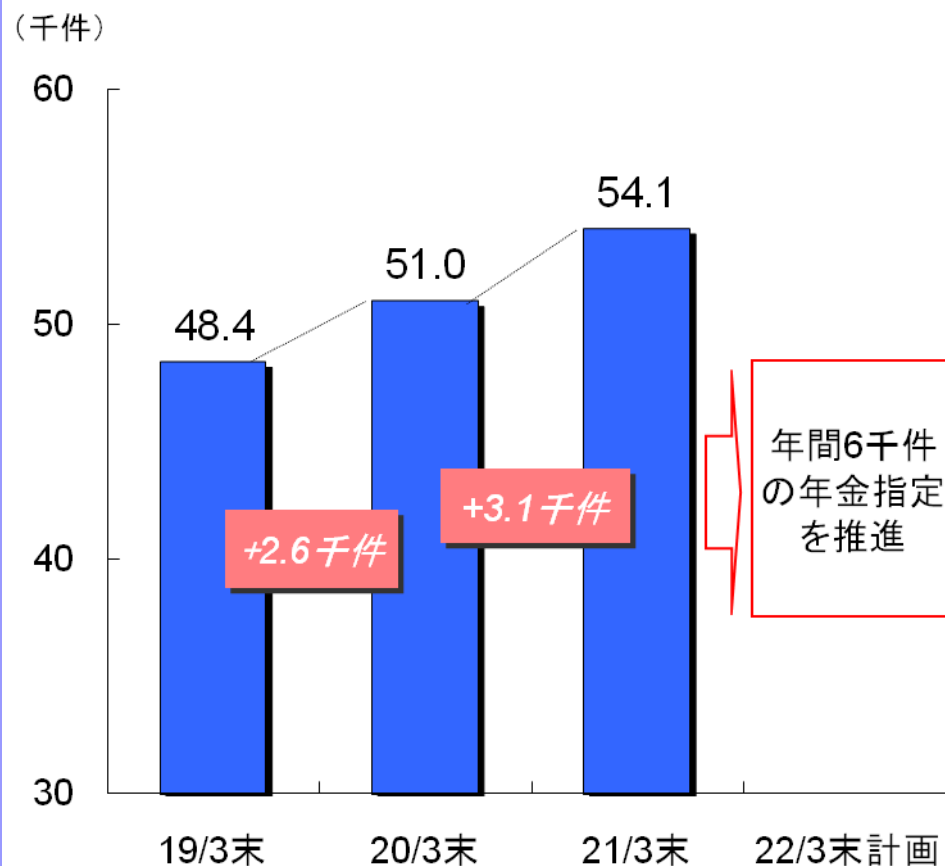
□お客さまの住宅ローンの返済負担の軽減を図ることを目的に、
「住宅ローン借替え相談会」の開催や「住宅ローンご返済相談窓口」を設置



営業戦略 (個人戦略⑤)

□個人預金の核となる年金取引を推進するため、年金相談会等を積極的に開催

年金振込件数推移



年金相談会

- ・複雑な年金制度の説明やお受取り手続き、今後のライフプランのご相談にお応えしています
- ・平成20年度は133回開催し、延べ1,836名のお客さまが参加



年金受給者向け確定申告相談会

- ・鳥取県内3会場において、とりぎん悠遊倶楽部会員の皆さまを対象に、税理士による確定申告相談会を開催

営業戦略 (個人戦略⑥)

□個人のお客さま向け店舗を展開

インストアランチ展開

- ・ 県内最大規模の集客力を誇る県東部及び西部の「イオンショッピングセンター」に、インストアランチを設置
- ・ **平日・休日とも午前10時から午後6時まで営業**
- ・ 20年10月にリニューアルオープンした「イオン日吉津支店」では、リニューアルオープンから6ヶ月で預金残高が23億円増加



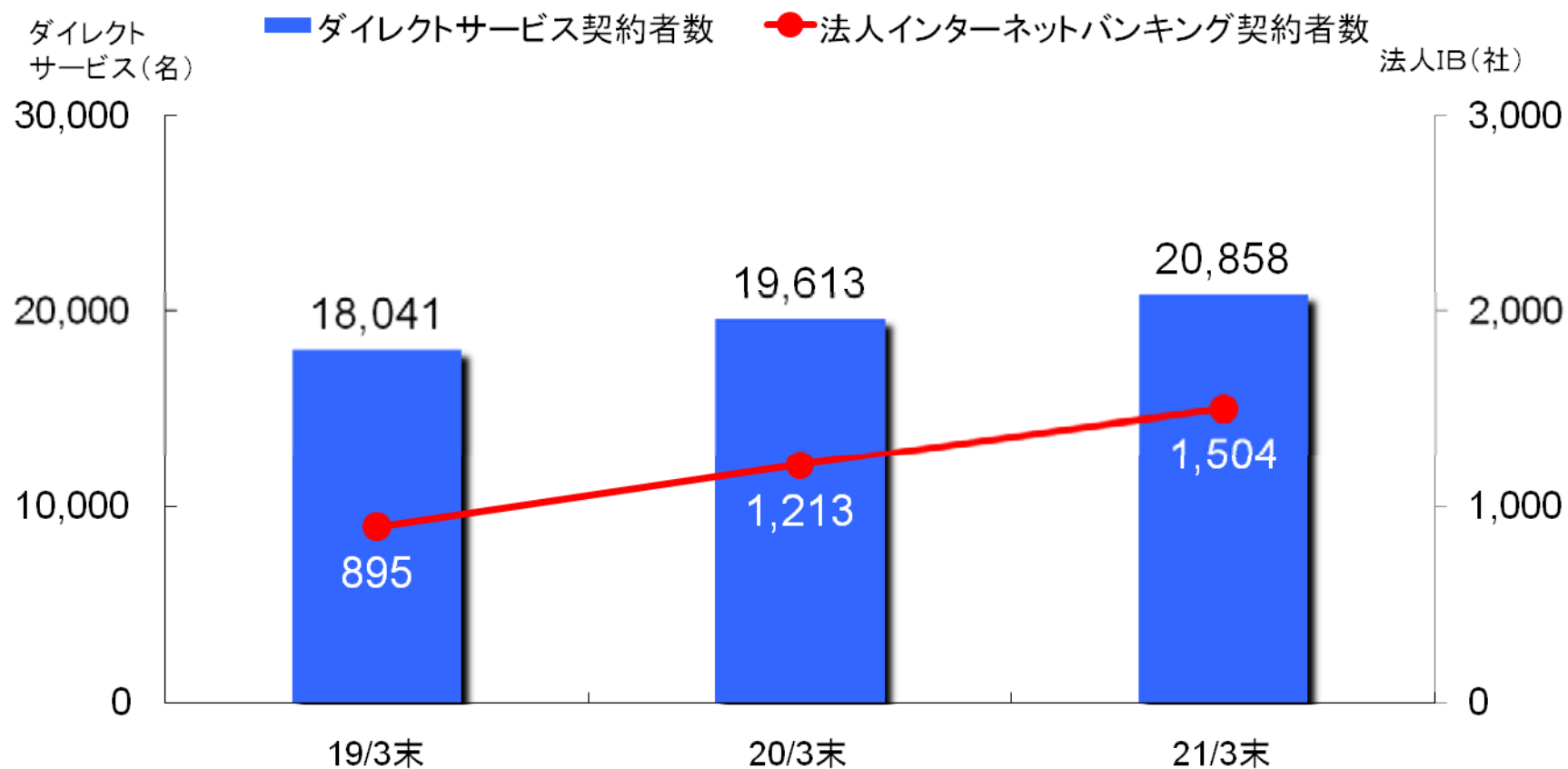
マネープラザ展開

- ・ 平成20年10月～平成21年3月にかけて、県内15支店を個人業務に特化した専門店舗（**マネープラザ**）に形態変更し、店舗の軽量化を図るとともに、個人のお客さまへの相談体制を充実
- ・ マネープラザでは、スロープ・手すりの設置やローカウンターを一部拡張するなど、ご高齢の方にも優しく、相談しやすい店舗へ順次改装



営業戦略 (個人戦略⑦)

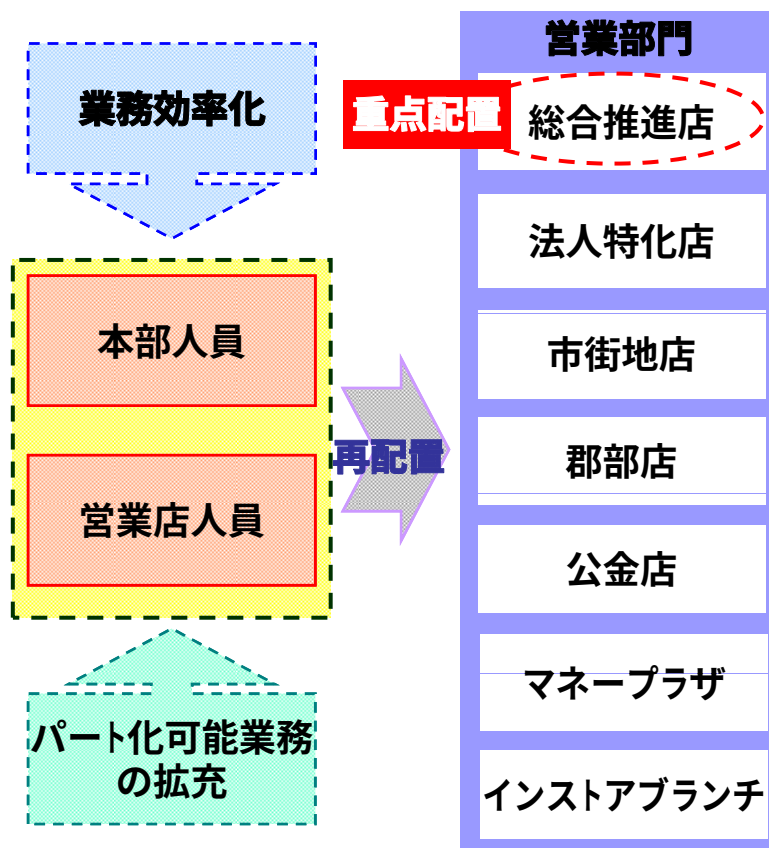
- 個人向けのダイレクトサービスの契約者数は前年比1,245名増加
- 法人インターネットバンキングの契約者数は前年比291社増加



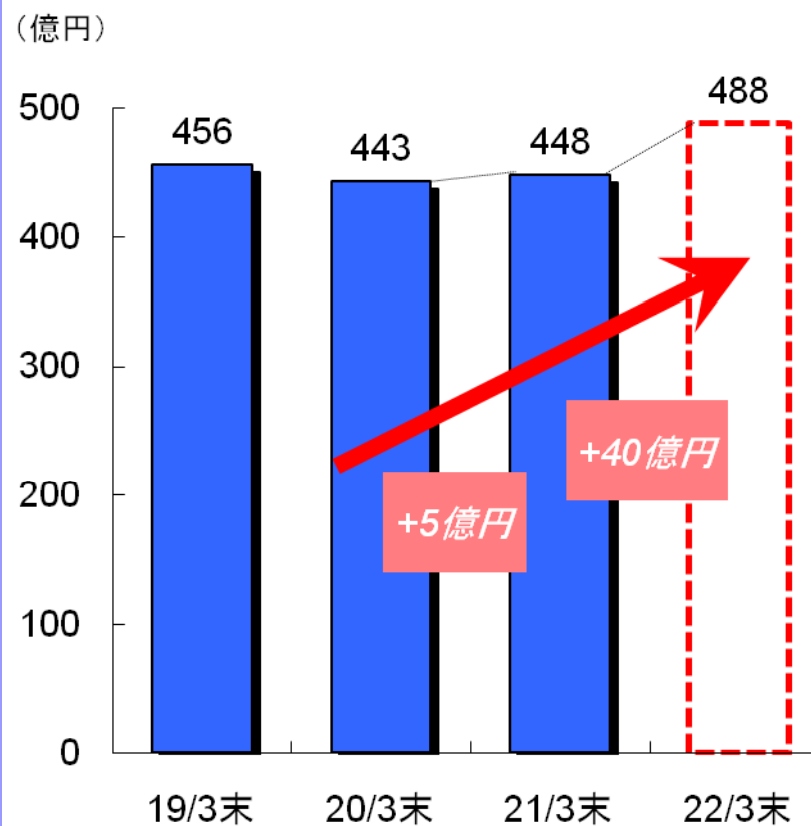
営業戦略 (法人戦略①)

- 本部・営業店業務の見直しを行ない、総合推進店を中心に営業部門の人員を増強
- 中小企業向け融資を推進するため、保証協会保証付融資に注力

営業部門人員の重点配置



保証協会保証付融資残高



営業戦略 (法人戦略②)

□他業態との連携により取引先サポート機能を充実

各種ニーズに対し提携先を紹介・連携

取引先ニーズ	主な提携先
海外進出、販路拡大	伊藤忠商事
遊休土地の有効活用	大手ハウスメーカー
売掛債権保証サービス	イー・ギャランティ
農業分野の企業支援・資金調達支援	日本政策金融公庫
ネット販売支援	楽天
環境ビジネス進出支援	三菱東京UFJ銀行
事業再生、M&A、事業承継、海外進出支援	中小企業基盤整備機構中国支部、オリックス、日本M&Aセンター、レコフ

地域機関との連携

主な提携内容・分野	主な提携先
新商品開発、新事業展開、企業立地支援、販路開拓、企業誘致、人材育成	鳥取県、鳥取市、鳥取大学
大山町内で生産される特産品等の販路開拓、新商品開発、新事業進出、人材・後継者育成	財団法人大山恵みの里公社
鳥取県内で生産される「こだわり商品」の販路開拓、新商品開発、新事業進出、人材育成	鳥取県こだわり物産販売協同組合



事業承継セミナーの様子

営業戦略 (法人戦略③)

□各種セミナー・商談会を積極的に開催し、お取引先をサポート

医療セミナー

- ・ **地域の安心の要である「医療」分野でのサポート**を目的に、病院経営者や経営幹部の方等を対象としたセミナー（診療報酬改定への具体的対応策や病院経営におけるチェックポイント）を開催



ビジネスマナー研修

- ・ 「中小企業では基礎的なビジネスマナーを社内で十分に徹底することができない」といった **お取引先経営者のニーズにお応えするため開催**



マーケティング研修会

- ・ 「顧客ニーズに合った商品を提供する」マーケティング発想による経営への転換と、**「売れる商品開発」「売れる仕組みづくり」を担う人材育成**を目的に開催



とっとりソリューションフェア

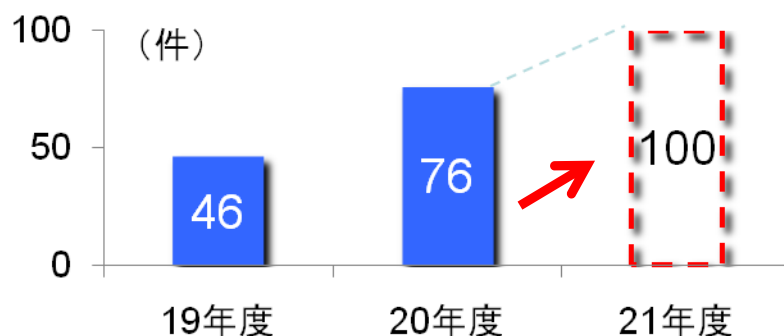
- ・ 講演会・経営課題相談会・食品個別商談会を開催
- ・ 商談会にはバイヤー6社、地元企業39社が参加し、計105件の個別商談を実施
- ・ **商談会における成約率向上を目的に「商談事前研修会」を開催**



営業戦略 (法人戦略④)

□地域経済活性化のため、ビジネスマッチングを積極展開

ビジネスマッチング成約件数



・ビジネスマッチングの成約件数目標

⇒ **毎年100件**

- ・販路開拓だけでなく、助成金を活用したキャッシュフローの改善提案や商談交渉力向上、マーケティング力向上のための支援を強化
- ・提携先も拡大し、よりお客さまのニーズにお応えできる体制を構築

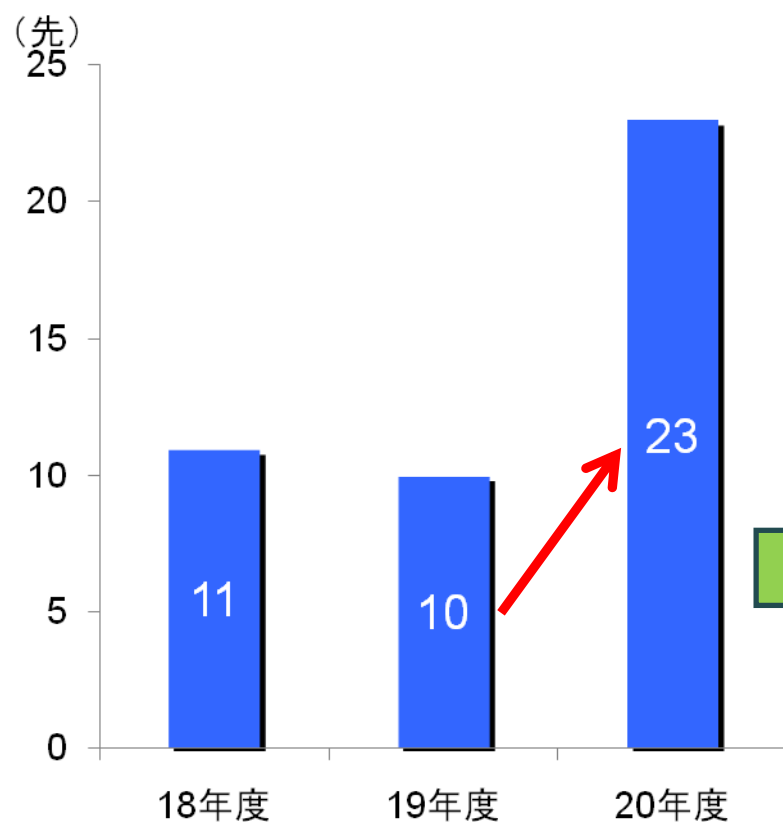
今後のセミナー等の開催予定 (8月～9月)

時期 (予定)	内 容	備 考
8月4日	儲ける管理部門のつくり方 (セミナー)	鳥取商工会議所、産業会館支店共催
8月5日	第6期社長塾開講式	
8月下旬	財務を活用した営業力強化・マネージメントの強化方法について (セミナー)	鳥取県と当行の共催
8月下旬～ 9月上旬	医療セミナー (売上高アップセミナー)	

営業戦略 (法人戦略⑤)

- 地域経済活性化のためにも、「経営改善支援」が最重要課題であると認識
- 20年度の債務者区分ランクアップ先数は23先と前年比大幅増加

債務者区分ランクアップ先数

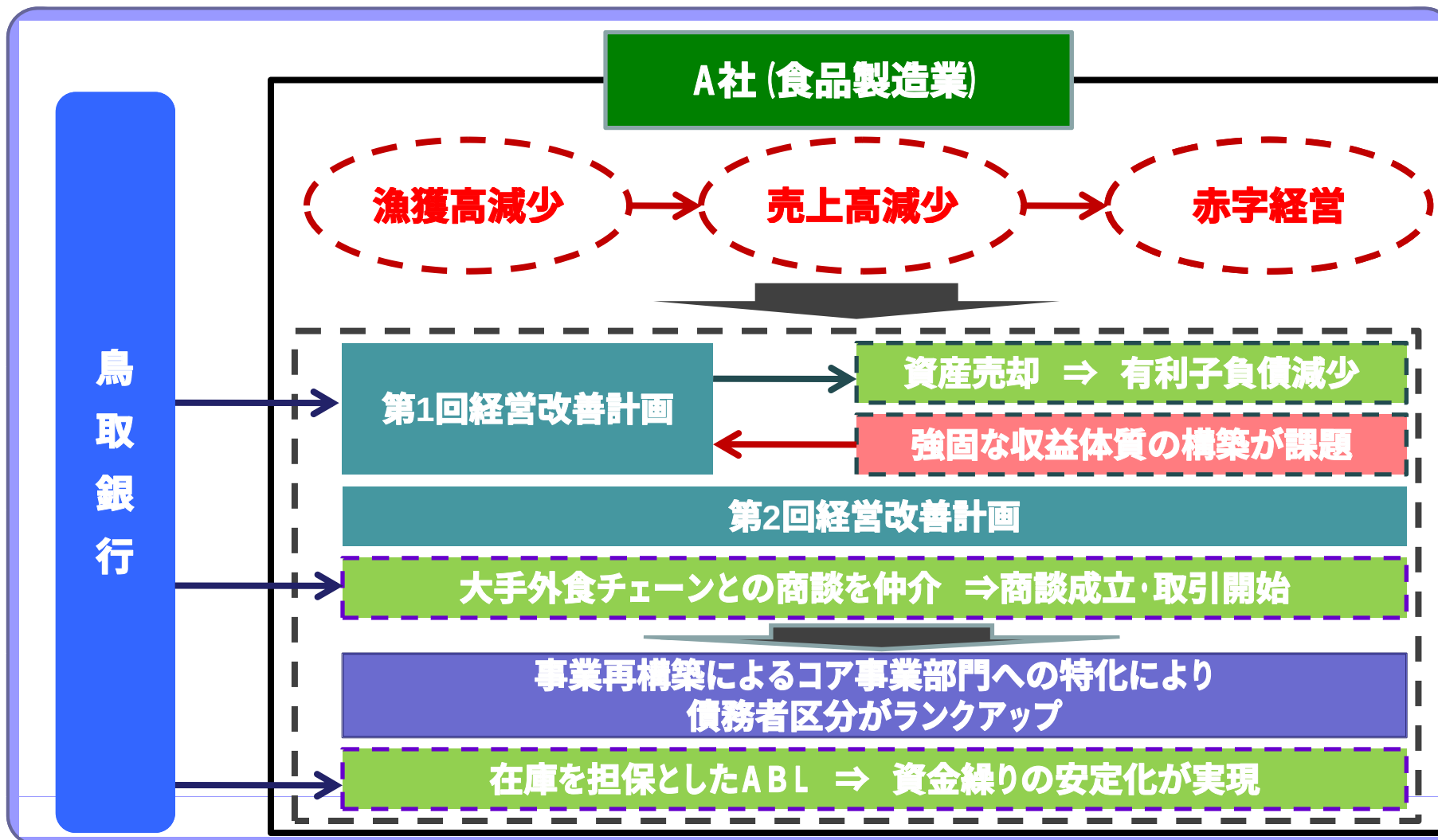


- ・重点的に経営改善支援を行なう先を定め、本部・営業店が一体となって取組み
- ※20年度は68先 (正常先除く) を対象先を選定
- ・**20年度の債務者区分ランクアップ先数は23先**と前年比大幅に増加

業 種	先 数	業 種	先 数
製造業	5先	卸・小売業	8先
建設業	3先	不動産業	2先
運輸業	2先	各種サービス業	3先
合 計		23先	

営業戦略 (法人戦略⑥)

□ビジネスマッチング機能の発揮により債務者区分がランクアップ (事例報告)



人財戦略

□行員のレベル底上げとスペシャリスト人財の育成により、自ら工夫・行動する組織風土を醸成



□内部管理態勢の充実や適切なリスクコントロールにより、適切な経営管理態勢を維持・整備

I. 高いコンプライアンス意識の醸成

- 強固なコンプライアンス態勢の維持・向上と適切な経営管理の実施
- 個人情報保護や金融商品取引法への継続的な取組み
- 利益相反管理態勢の構築

II. リスク管理態勢の高度化

- 信用リスク管理態勢の高度化、権限規定の見直し
- 市場リスク管理・ALM管理態勢の充実・強化
- 収益管理態勢の高度化
- 危機管理態勢の高度化
- BCP (業務継続計画) の整備

強靱かつ適切な
経営管理態勢を維持・整備

IV. 次期システムへの対応

- 当行にとって最適なシステムの構築
- 安全・安心なシステム稼動

III. 事務の品質向上・効率化

- 事務処理の精度向上・厳正化
- 非効率事務の排除とセンター集中化

本日はご出席いただき誠にありがとうございます。

**本説明会の資料やＩＲ活動全般に関するご意見、ご感想、
お問い合わせは、下記のＩＲ担当までお願いいたします。**

株式会社 鳥取銀行
経営統括部 ＩＲ広報
TEL：0857 - 37 - 0260
FAX：0857 - 37 - 0269

本資料には、将来の業績に関する記述が含まれております。こうした記述は将来の業績を保証するものではなく、リスクと不確実性を内包するものであります。将来の業績は、経営環境の変化等により異なる可能性があることにご留意ください。