

一緒なら、変えられる。

# 鳥取銀行

2022年度  
会社説明会



( 第一部 )

## 2021年度の振り返り

- ・ 中期経営計画の取組み
- ・ 2021年度決算概要
- ・ 株主還元

代表取締役頭取 平井 耕司

( 第二部 )

## コンサルティングバンクに 向けて

取締役専務執行役員 入江 到

( 第一部 )

## 2021年度の振り返り

- ・ 中期経営計画の取組み
- ・ 2021年度決算概要
- ・ 株主還元

代表取締役頭取 平井 耕司



# 中期経営計画 共創Innovation

2021年4月より新たな中期経営計画をスタート

## 中期経営計画 共創Innovation

目指す姿

地域を支え、明るい未来を創造するコンサルティングバンク

計画期間

2021年4月 ~ 2024年3月（3年間）

重点戦略：4つのイノベーション

地域  
イノベーション

**地域に活力を**

（地方創生）

自立共生のまちづくりや  
地域課題解決型の  
起業家を育成

経営改善  
イノベーション

**コロナに打ち克つ**

**強い企業を**  
（経営改善支援）

アフターコロナにおける  
企業の経営改善支援  
に重点的に取組み

コンサルティング  
イノベーション

**お客さま起点の**  
**サービスを**

（コンサルティング）

お客さまに「ありがとう」と  
言っていただける  
コンサルティングサービス  
を実践

デジタル  
イノベーション

**便利で快適な**  
**環境を**

（デジタル化）

リアルとデジタルの融合  
により高品質なサービス  
をご提供

基盤戦略

人財強化

やりがいに満ち溢れ  
挑戦し続ける  
プロフェッショナル人財  
を育成

生産性向上

選択と集中により  
生産性向上を図り  
ベース収益力を  
強化

計数目標

法人ソリューション成約件数	1,300件	（3年間累計）
行内プロフェッショナル人財	110人	（23年度末）
コアOHR	84%程度	（23年度）
コア業務純益	17億円	（23年度）

## 重点戦略の取組み (地方創生・SDGs)

### 地域と連携しながら、地方創生やSDGs達成に向けた取組みを推進

#### 地方創生 SDGs

- 21年4月 **地方創生プロジェクトチームを立ち上げ**  
頭取直轄のプロジェクトチームを設置
- 21年4月 **鳥取銀行SDGs宣言を実施**
- 21年7月 **とっとりSDGsアワードの募集**  
若者からSDGsにつながる活動・アイデアやプランを募集
- 21年10月 **「八頭町未来の田舎(まち)プロジェクト」推進に向けた連携協定締結**  
八頭町、株式会社シーセブンハヤブサと締結
- 22年1月 **旧倉吉市国民宿舎グリーンスコールせきがね 再生事業コンサルティング業務を受託**
- 22年2月 **「よなご住んで楽しいまちづくりファンド」設立**  
米子市、米子信用金庫とともに設立
- 22年3月 **第1回地方創生SDGs金融表彰を受賞**



## 重点戦略の取組み (経営改善支援・コンサルティング)

### プロジェクトチームを中心とした経営改善支援や、専門人財配置によるコンサルティング支援を実施

#### 経営改善支援

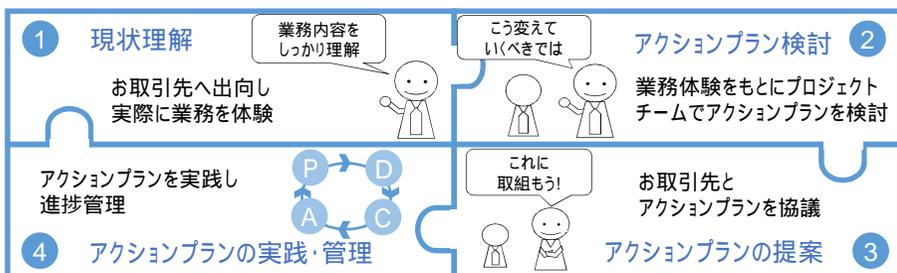


#### 体制等

新型コロナ企業支援対策チーム（プロジェクトチーム）を設置

#### 短期出向

お取引先への短期出向を通じた伴走支援の取組み



#### コンサルティング



#### 体制等

法人エリアマネジメントアドバイザーを4拠点に配置

個人エリアマネーアドバイザーを14名配置

#### 実績

#### 法人ソリューション成約件数

592件

法人ソリューション成約件数とは、ビジネスマッチングや伴走コンサルティング、M&Aアドバイザー契約の受託件数などの成約件数のことです

#### ビジネスマッチング成約件数

(前年比) 206件増加

#### 投資信託顧客数

(前年比) 約1,100人増加

#### 投資信託残高

(前年比) 132億円増加

#### 積立投信年間振替額

(21年度) 3.2億円

# 重点戦略の取組み (デジタル化)

## WEBサービスを拡充

デジタル化

いつでも

どこでも

ローンのお申込みはWEBで簡単!

鳥取銀行の /  
**個人向けWEB完結ローン**  
ご契約まで来店不要! 24時間365日 WEB申し込み受付中!

- カードローン
- フリーローン
- 多目的ローン
- マイカーローン
- 教育ローン

WEB完結ローン  
ご融資までの流れ



デジタル通帳

### とりぎんアプリ リニューアル!

スマホがとりぎんの窓口に

とりぎんアプリをすぐダウンロード!  
iOS版  
Android版



振込や振替、  
税・料金の  
払込もできる!

とりぎんアプリ利用者数

# 50,000人

を突破!

スマート通帳

普通預金口座の明細を紙の通帳のようにスマートフォンに表示します。スマート通帳に切り替えると最大1,000件の明細をアプリに保存したり、収支グラフやメモ機能がご利用いただけます。

スマホがとりぎんの通帳に!

スマート通帳  
とりPASS口座数

# 14,000口座

を突破!

# 基盤戦略の取組み

## コンサルティングバンクを目指して人財強化や生産性向上に取組み

人財強化

### キャリア開発支援



女性部店長（22/3末）

9人（前年比+6人）

「女性部店長」は部店長クラスの人員を計上しています

女性管理監督職比率（22/3末）

22.7%（前年比+1.7%）

人財強化

### 人事制度改定



役割を重視し、働きがいを  
持つて挑戦できる制度に変更

行内プロフェッショナル人財を育成  
（23年度末目標：110人）

行内プロフェッショナル人財とは、当行「キャリアスキル認定制度」（新設）に基づく「スペシャリスト」「エキスパート」資格取得者のことです

生産性向上

### ブロック営業体制



ブロック営業体制導入（22/3末）

5ブロック

ブロック営業体制は、ブロック全体でサービスの質向上を図ることが目的です

生産性向上

### 相続手続の共通化



預金等の相続における手続きおよび書類を山陰両県に本店を置く銀行・信用金庫と共通化  
相続手続きのWEB受付サービスも新たに開始

## 今後の取組み

お客さまにご利用いただきやすい店舗へ変革



津山支店を現地建替え

2023年秋頃

リニューアルオープン 予定



## 今後の取組み

### 脱炭素に向けた取組みや、コンサルティング機能充実に取組んでいく

#### サステナビリティ委員会の設置



脱炭素社会に向けた取組みや、SDGs/ESGを含むサステナビリティの諸課題に対して組織的に対応していくため、「サステナビリティ委員会」を新設

#### CO<sub>2</sub>排出量削減に向けた取組み



脱炭素やカーボンニュートラルの取組みを進めるべく、CO<sub>2</sub>排出量の計測と削減に取り組んでおり、今後、具体的な目標も策定

#### 法人向けコンサルティング機能の拡充



法人向けのコンサルティング機能充実を図るため、法人エリア・マネジメントアドバイザーの増員配置や中小企業診断士資格を持つ人財を育成

## (事例) コロナに打ち克つ企業の特徴

### コロナに打ち克つ企業には共通点あり

	コロナに打ち克つ企業	問題の見られる企業
企業 (理念)	しっかりとした経営理念がある	経営理念そのものがない・形骸化している
企業 (方針)	売上高ありきでない (利益が適正に計上できる業務や領域・地域に傾注)	売上高の維持・拡大のみに注力
ヒト (経営者)	計数管理に明るく、何をすべきか理解	経営状況の悪化を外部環境のせいにする
ヒト (従業員)	社員が自社に愛着を感じている	従業員に不平・不満が多く見られる
ヒト (組織)	環境変化に対応した行動を行う	前例踏襲が根付いており変化を嫌う
モノ	必要かつ短期間で投資回収メドが立つ設備を最優先	設備投資ありきで投資回収計画がない
カネ	金融機関との交渉に経営者が関与	金融機関との交渉が担当者任せ

## (事例) コンサルティング支援の内容

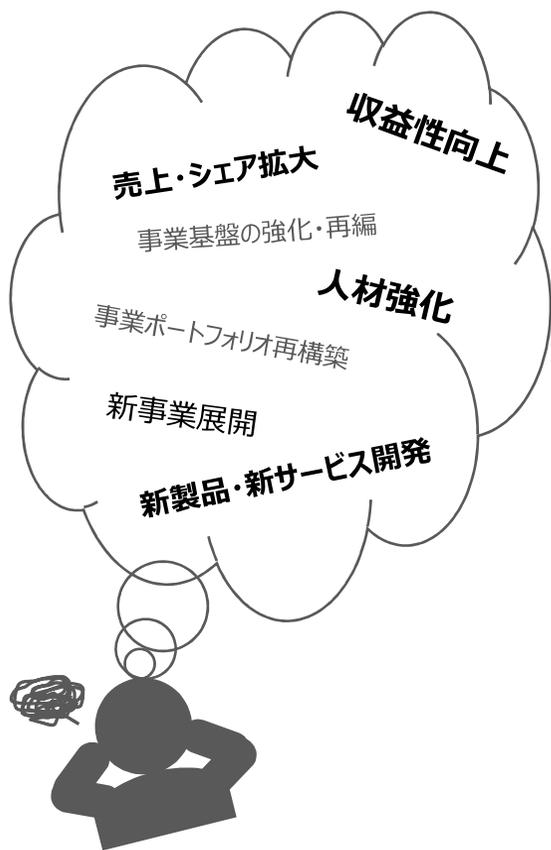
### コンサルティング支援を通じてお取引先の経営課題を解決

#### 当行のコンサルティング支援（法人）

（コンサルティング内容）

（支援事例）

<b>財務基盤強化</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>・ 経費削減、資金繰り安定化等に向けた事業計画の策定</li> <li>・ 策定した事業計画に基づく補助金申請・伴走支援</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>・ 社内の管理体制に課題を感じておられるお取引先に対して以下の支援を実施  <b>経営改善計画策定（原価・経費削減等）</b>  <b>クラウド会計システム導入</b></li> </ul>
<b>人材紹介・人材開発</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>・ 専門的な知見を有する複業人材の紹介</li> <li>・ 人事諸制度の整備や研修等の実施支援</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>・ 社内に社員研修等の経験を有する人材が不在のお取引先に対して以下の支援を実施  <b>当行の研修内容を活用した研修プログラム開発</b>  <b>研修体制整備</b></li> </ul>
<b>事業承継・M &amp; A</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>・ 事業承継にかかる株価等の資本政策支援</li> <li>・ 当行ネットワークを活用した事業譲渡先・事業引受先紹介</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>・ 後継者が不在でお悩みのお取引先に対して以下の支援を実施  <b>新分野進出をお考えのお取引先を紹介</b>  <b>事業拡大をお考えのお取引先を紹介</b></li> </ul>
<b>販路開拓・商品開発</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>・ 商談会や個別の事業先紹介によるマッチング</li> <li>・ クラウドファンディングの活用</li> <li>・ EC関連サービスの紹介</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>・ 新商品開発やインターネット販売に新たに取組むお取引先に対して以下の支援を実施  <b>新商品に興味のあるお取引先とのマッチング</b>  <b>クラウドファンディングを活用したインターネット上でのテスト販売</b></li> </ul>



## 2021年度決算概要

### 保有株式の減損や予防的な貸倒引当金を計上

経常収益

前年比

129.5億円

0.6億円 ( 0.4% )

コア業務純益

前年比

17.5億円

+ 3.5億円 ( + 24.8% )

経常利益

前年比

4.2億円

11.5億円 ( 72.6% )

当期純利益

前年比

8.6億円

1.0億円 ( 10.4% )

#### 経常収益

貸出金利息や株式等売却益等の減少により  
経常収益は前年比減少

経常収益：一般企業の「売上高」に相当

#### コア業務純益

資金利益や役務利益の増加に加え、経費が  
減少したため、コア業務純益は前年比増加

コア業務純益：銀行の本来業務から得られる利益

#### 経常利益

保有株式の減損や予防的な貸倒引当金の  
計上により、経常利益は前年比減少

#### 当期純利益

退職給付信託の一部解約により  
退職給付信託返還益を計上したものの  
当期純利益は前年比減少

## 2022年度業績予想

### 2022年度は増益決算を予想

(単位：億円)	21年度	22年度	増減
業務粗利益	109.8	111.3	1.5
資金利益	94.0	96.6	2.6
うち貸出金利息	89.6	89.4	0.2
うち有価証券利息	6.3	8.5	2.2
役務利益	14.2	14.2	0.0
その他業務利益	1.5	0.4	1.1
うち国債等債券関係損益	0.9	0.0	0.9
経費	91.2	95.7	4.5
<b>コア業務純益</b>	<b>17.5</b>	<b>15.5</b>	<b>2.0</b>
与信関連費用	4.8	3.7	1.1
株式関係損益	10.6	1.4	12.0
<b>経常利益</b>	<b>4.2</b>	<b>15.0</b>	<b>10.8</b>
特別損益	7.5	0.1	7.6
<b>当期純利益</b>	<b>8.6</b>	<b>10.0</b>	<b>1.4</b>

#### コア業務純益

資金利益の増加により業務粗利益の増加を見込むものの、退職給付費用の効果減少やDX投資に伴う物件費の増加によりコア業務純益は前年比減少

#### 経常利益

2021年度に実施した保有株式の減損や予防的な貸倒引当金計上の反動により経常利益は前年比増加

#### 当期純利益

2021年度に実施した退職給付信託の一部解約に伴う退職給付信託返還益の反動減はあるものの、経常利益の増加により当期純利益は前年比増加

# 株主還元

## 2022年3月末を基準とする株主優待から実施内容を変更



### 株主優待制度

保有株式数	優待内容
100～500株未満	QUOカード500円分
500～2,000株未満	カタログギフト ( 3,000円相当の特産品 )
2,000株以上	カタログギフト ( 6,000円相当の特産品 )





( 第二部 )

## コンサルティングバンクに 向けて

取締役専務執行役員 入江 到

## 当行の目指すコンサルティングバンクの姿

**お客さま起点**で、お客さまの課題や求める姿、ビジョン等を**共有し**  
**解決（付加価値）に導く存在**



## コンサルティングバンクに向けた取組み

お客さまを  
よく知り理解する

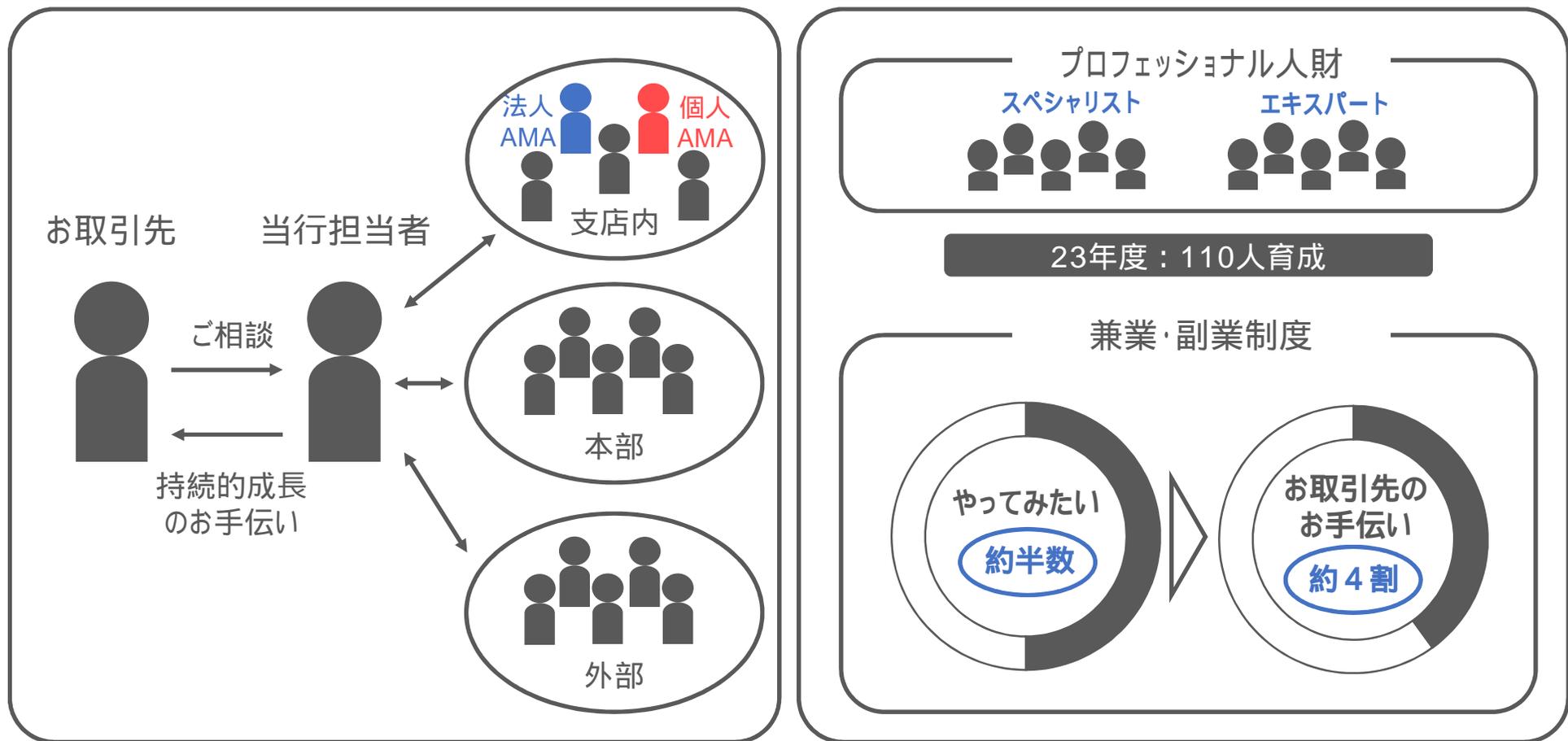
お客さまに  
どのように貢献できるか  
考える

お客さまの業績向上  
お客さまの期待に応える

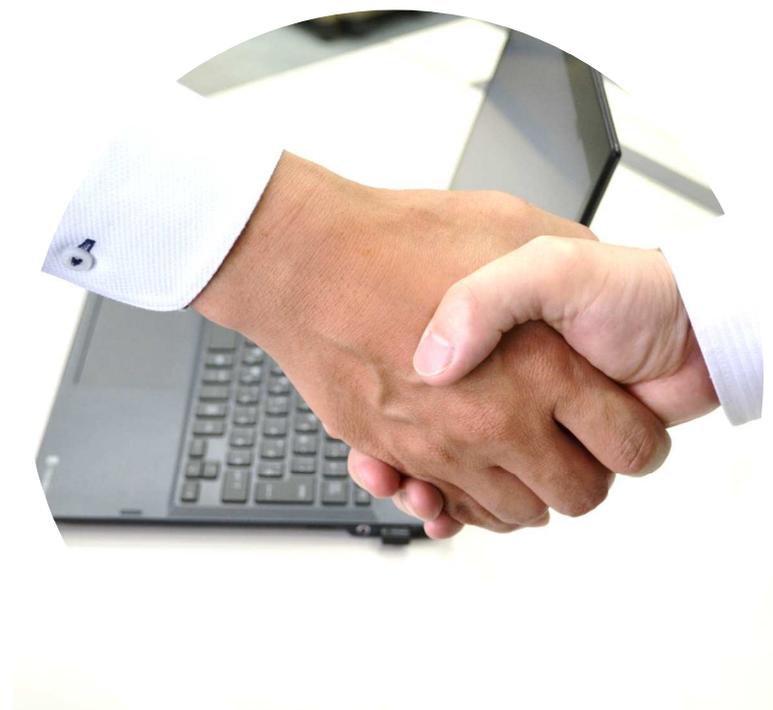
お客さまの  
持続的発展



## コンサルティングバンクに向けた取組み



一つ一つ丁寧に、  
一步一步未来に向けて



経営の基本理念

地域社会への貢献と  
健全経営



地域社会へ貢献できずして  
健全経営なし

地域やお取引先の発展のために  
全員で知恵を絞り、全員で汗をかいていく