

株式会社 鳥取銀行
2023年度 会社説明会

2022年度の業績および 中期経営計画の取組み

- ・「共創 Innovation」の取組み
- ・2022年度決算概要
- ・株主還元について

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

①

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

②

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

③

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

④

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（地域イノベーション）

さまざまな機関と連携しながら、地域の賑わい創出に向けた取組みを実施

鳥取駅周辺の賑わいを創出するイベントの実施



「ふるさとチョイス」を運営するトラストバンクとの連携



倉吉市・鳥取県中部森林組合とのゼロカーボン協定



「まちづくりファンド」の出資で皆生温泉に3店舗が出店

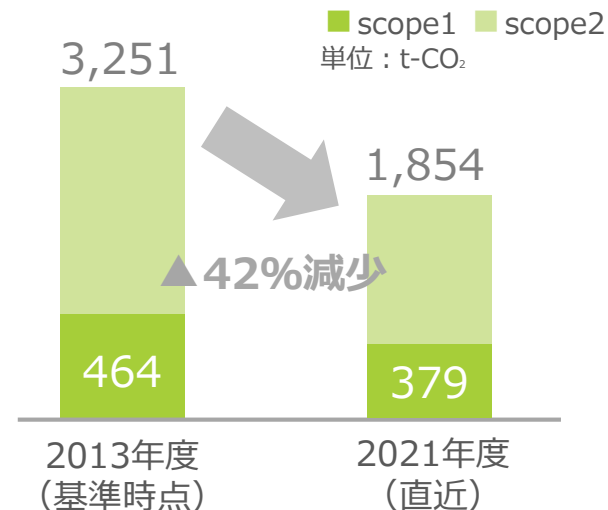


重点戦略の取組み（地域イノベーション/サステナビリティ）

サステナビリティに関する取組みを促進するとともに、お取引先の脱炭素化に向けて後押し

当行のサステナビリティに関する取組み

- 2022/4 サステナビリティ委員会の設置
- 2022/8 地域社会・環境に配慮した投融資方針の策定
- 2022/9 CO₂排出削減目標の公表
(2030年度に△60%削減、2050年度にネットゼロ)
- 2022/10 脱炭素推進グループの設置
- 2023/3 サステナブルファイナンス3商品の取扱開始
(グリーンローン、ソーシャルローン、
サステナビリティ・リンク・ローン)



重点戦略の取組み（経営改善イノベーション）

短期出向を通じてお取引先の課題を深掘りし、経営改善を支援

短期出向

- 21年度** 延べ**10**社グループ
- 22年度** 延べ**12**社グループ
- 23年上期** 延べ**6**社グループ（予定）

新型コロナ企業支援対策チーム

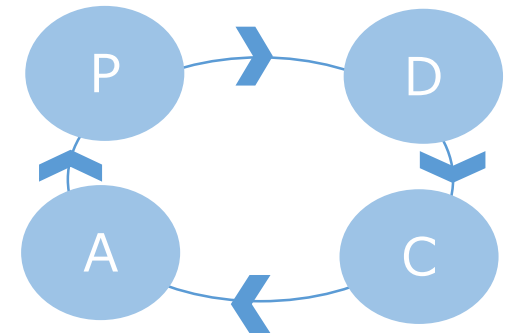
- ・ 営業店の短期出向、アクションプランの検討から実践・管理まで支援
- ・ 外部機関との連携を通じた各種支援

現状理解

アクションプランの検討

お取引先との
アクションプランの協議

アクションプランの
実践・管理



重点戦略の取組み（コンサルティングイノベーション/個人）

お客様のライフプランに寄り添った資産形成をサポート

資産運用に関する質の高いコンサルティングを提供できる人財の育成に注力し、お客様の豊かなライフプランをサポートしています。

エリアマネーアドバイザー
を各拠点に**12名**配置

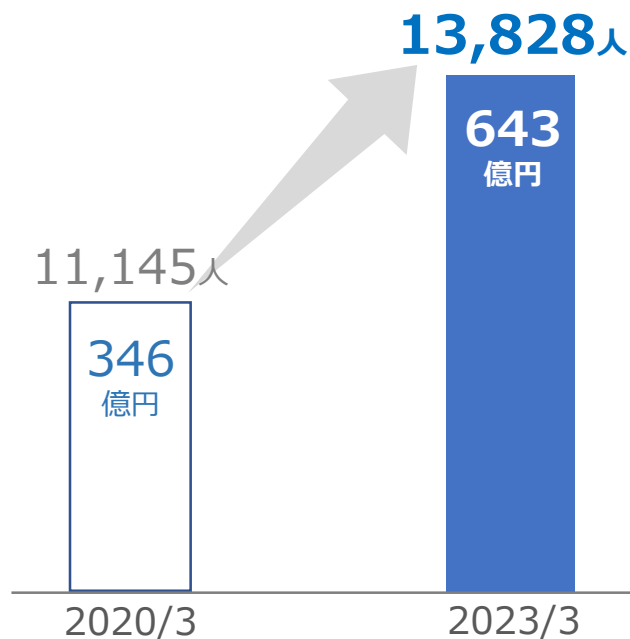
行内研修
個人コンサルカレッジを
開講し、2022年度は**8名**を
資産形成アドバイザー
に認定し、累計**23名**に

2023/4～
中国銀行と連携した
「遺言信託サービス」
を取扱開始

・遺言信託
・遺産整理
などの相続手続きをサポート



《投資信託顧客数・投資信託残高（時価）》



重点戦略の取組み（コンサルティングイノベーション/法人）

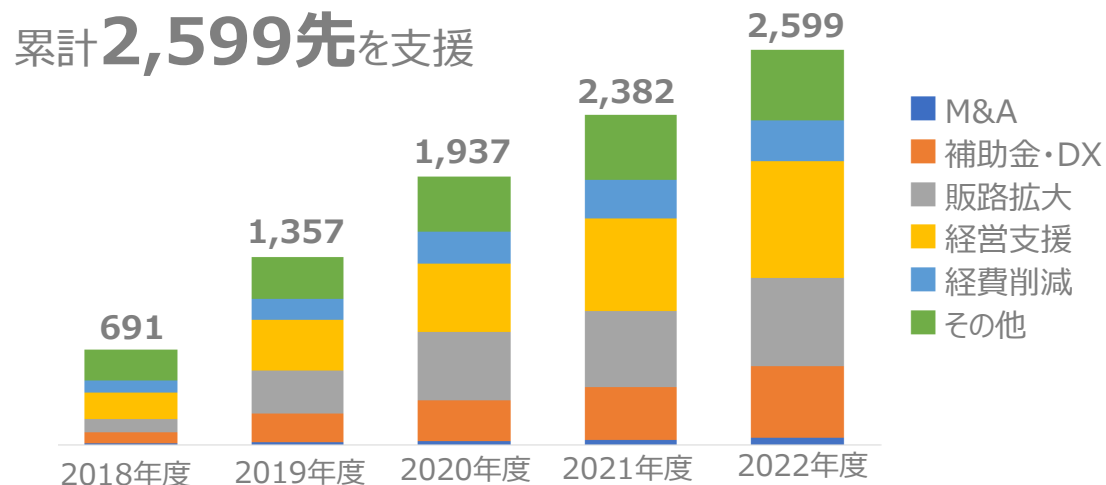
課題解決型コンサルティング支援によりお取引先の業績向上に貢献

お取引先に対するM&Aやビジネスマッチング等のソリューション提供を通じて、事業拡大や販路開拓を支援しました。

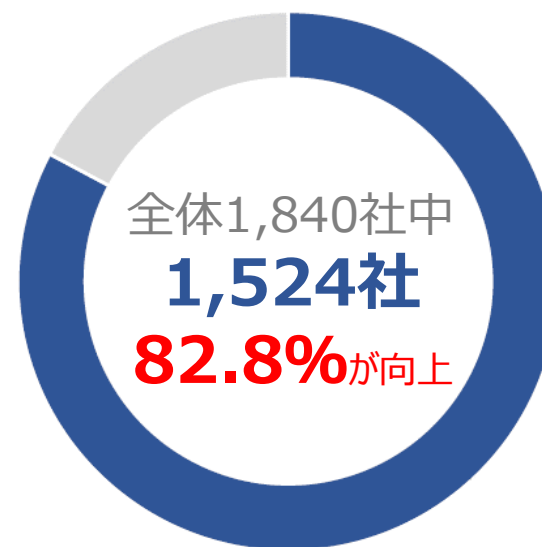
法人ソリューション成約件数

1,151件（23年度末目標：1,300件）

課題解決型コンサルティング支援先の累計（2018年度～2022年度累計）



支援を実施したお取引先の業績を
2019/3期から2022/3期で比較すると…



※「売上高」「売上高営業利益率」「付加価値額」「労働生産性」「従業員数」のいずれか1項目以上が上昇した場合を“業績向上”としています

重点戦略の取組み（コンサルティングイノベーション/事例紹介①）

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

支援内容別の比較では、特に「M&A」およびビジネスマッチングによる「販路拡大」が業績向上に効果的

設備工事業を営むA社さまのケース

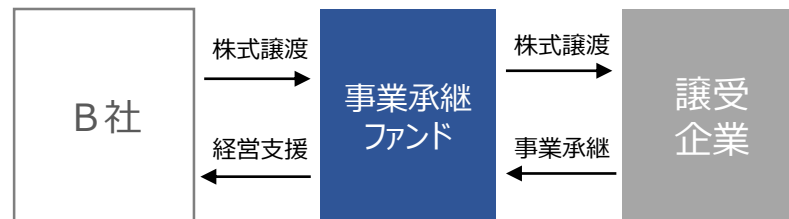


高齢のため勇退を考えておられたA社の社長さまは、後継者不在について悩んでおられ、当行にご相談いただきました。

営業店の担当者は、本部の事業承継専門チームと連携し、譲受先の候補をご紹介します。数社との面談の後、近隣地域の大手設備管理業のお取引先とのマッチングが成立しました。

お取引先の廃業を回避するとともに、事業譲渡を受けたお取引先の営業基盤拡大にもつながりました。

管工業を営むB社さまのケース



後継者不在により事業承継に課題を抱えていたB社さまのケースでは、第三者承継、従業員承継、ファンド承継などの様々な承継方法を検討いただき、当行が出資する事業承継ファンド「サクセッション1号」を活用いただきました。

同ファンドにより、一旦譲渡先の株式を100%引き受けた後、専門家のサポートのもと、企業価値を高める経営施策を実践し、譲受企業を探索してマッチングするスキームを通じて、円滑な事業承継を支援しています。

⇒「M&A」は売り手の後継者不足と買い手の事業拡大を両面から支援し、雇用確保と産業の発展にもつながる

重点戦略の取組み（コンサルティングイノベーション/事例紹介②）

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

支援内容別の比較では、特に「**M&A**」およびビジネスマッチングによる「**販路拡大**」が業績向上に効果的

食品製造業を営むC社さまのケース



魚介類等の加工食品を製造するC社さまでは、商品の販路開拓やPR戦略に課題を感じておられました。当行では、大型商談会への出展支援や個別のビジネスマッチング等によって販路開拓を後押しするとともに、外部の専門人材の紹介によるHP等のリニューアルなどEC販売の強化を支援しました。同社の2022/3月期の売上は、2018/3月期と比較して115%に増加しました。

製造業を営むD社さまのケース



大手メーカーの下請として製品を製造していたD社さまでは、業界全体の売上低下を背景に、既存の技術を活かした新たな収益源の開拓を検討しておられました。当行では、営業支援の専門家を派遣する支援機関を紹介し、管理会計など後方事務部門の改革を支援しました。また、企業向けのオリジナル商品を開発したことに合わせニーズがある地元企業とマッチングを行いました。同社の2021/3月期の売上は、2019/3月期と比較して140%に増加しました。

⇒「販路拡大」は様々な手法を組み合わせることで売上向上の貢献度が高まる

重点戦略の取組み（デジタルイノベーション①）

とりぎんアプリに新機能を追加し、初めてのお客さまも、ご利用中のお客さまも使いやすく



あなたのスマホがとりぎんの窓口に

とりぎんアプリ

＼「とりぎんアプリ」利用者数 65,000人突破！／

普通預金口座 新規開設（2023/3～）

投資信託口座 新規開設（2023/4～）

住所、電話番号、勤務先等の変更手続き（2023/3～）

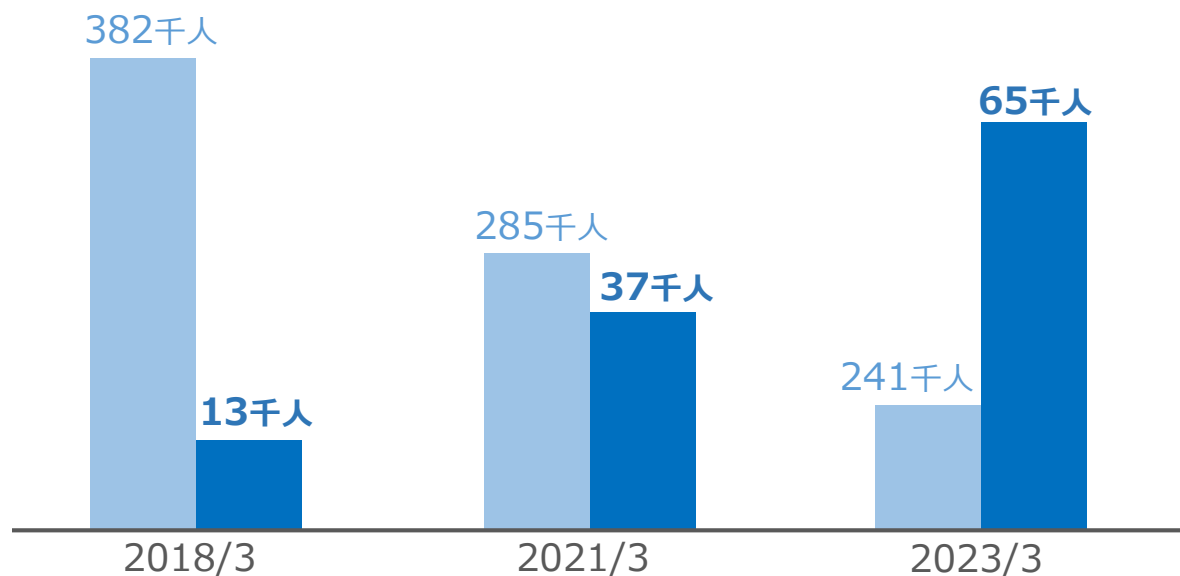
キャッシュカードや通帳の喪失・再発行・発見（2023/3～）

重点戦略の取組み（デジタルイノベーション②）

窓口への来店客数は減少が続き、お客さまのお取引はデジタルチャネルにシフト

■ とりぎんアプリ利用者数（累計）

■ 来店客数（年間総数）



窓口への来店客数
5年で△**37%** 減小

アプリ・IBユーザー数
5年で**+5.2万人** 増加

スマート通帳利用口座
24,420口座 (23/3末)

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



女性部店長クラス (23/3末)

13人 (前年比+4人)

女性管理監督職比率 (23/3末)

23.6% (前年比+0.9%)

認定制度



行内プロフェッショナル人財を認定

70人 (23/3末)

(23年度末目標：110人)

生産性向上

ブロック営業体制



ブロック営業体制 (23/3末)

6ブロック

今後の取組み①

お客さまにご利用いただきやすい店舗ヘリニューアル

津山支店

2023年10月10日(火)新築オープン予定



鳥取西支店

2024年春 新築移転予定

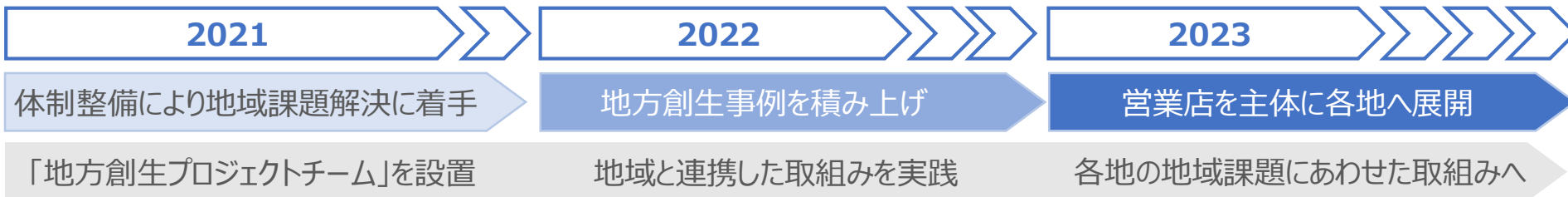


新店舗コンセプト

- 太陽光発電システムやLED照明の全面採用など環境配慮型店舗の建設
- 地域金融機関として、地域の防災避難場所となる機能を整備（非常用発電システム配備）
- 各種ご相談に対して、プライバシーに配慮した完全個別ブースを設置

今後の取組み②

営業店を主体に地方創生の取組みを各地へ展開



2023年3月



鳥取商工会議所青年部と連携し、丸由百貨店で
伝統芸能(麒麟獅子舞)イベントを実施

2023年5月



2023年1月に連携したトラストバンクとの協定にもとづき、各地でセミナーを開催
味覚コンサルタントを講師に迎え、八頭町と境港市で商品力アップについて講演

未来の田舎づくりプロジェクト 参加無料

**地域に好循環を生み出す
やすせレクト特産品開発セミナー**

●日時 5月17日(水) 15:00-17:00
●場所 鳥取市水産交流センター 中央会議室
●対象 関係の水産関連事業者の方
●内容 ①「アバターコロナの水産物特産品戦略」
②「商品開発を支援する新たなECサイトの紹介」

●講師 佐々木 隆夫(鳥取県水産振興課長)

●申し込み方法 鳥取県水産交流センター(水産物特産品開発)のホームページから申し込みください。

アバターコロナの水産物特産品戦略を考える

**青い鳥セミナー
【境港市水産ブランドパワーアップセミナー】**

●日時 2023.5.16(水) 15:00-17:00
●場所 「あなとちろ」(境港市水産交流センター) 中央会議室
●対象 関係の水産関連事業者の方
●内容 ①「アバターコロナの水産物特産品戦略」
②「商品開発を支援する新たなECサイトの紹介」

●講師 佐々木 隆夫(鳥取県水産振興課長)

●申し込み方法 鳥取県水産交流センター(水産物特産品開発)のホームページから申し込みください。

2022年度決算概要

10年ぶりの増収、2年ぶりの増益

経常収益

前年比

135.4億円

+5.8億円 (+4.5%)

コア業務純益

前年比

18.2億円

+0.7億円 (+4.0%)

経常利益

前年比

16.4億円

+12.1億円 (+282.8%)

当期純利益

前年比

10.0億円

+1.3億円 (+15.7%)

- **経常収益**

有価証券利息や株式売却益の増加により**前年比増加**

- **コア業務純益**

経費は増加したものの、資金利益や役務利益の増加により、**前年比増加**

- **経常利益**

前年の保有有価証券の減損処理の反動のほか、与信関連費用の減少により**前年比大幅増加**

- **当期純利益**

法人税等が増加したものの、経常利益の増加により、**前年比増加**

2023年度業績予想

2023年度は、2022年度並を予想

(単位：億円)	22年度	23年度	増減
業務粗利益	111.2	115.7	4.4
資金利益	98.1	101.8	3.6
うち貸出金利息	90.3	90.6	0.3
うち有価証券利息	8.2	12.1	3.8
役務利益	14.6	15.2	0.5
その他業務利益	△1.5	△1.2	0.2
経費	94.1	98.7	4.5
コア業務純益	18.2	17.0	△1.2
与信関連費用	4.1	4.4	0.3
株式関係損益	2.5	1.8	△0.7
経常利益	16.4	15.0	△1.4
特別損益	△0.4	△0.3	0.0
当期純利益	10.0	10.0	0.0

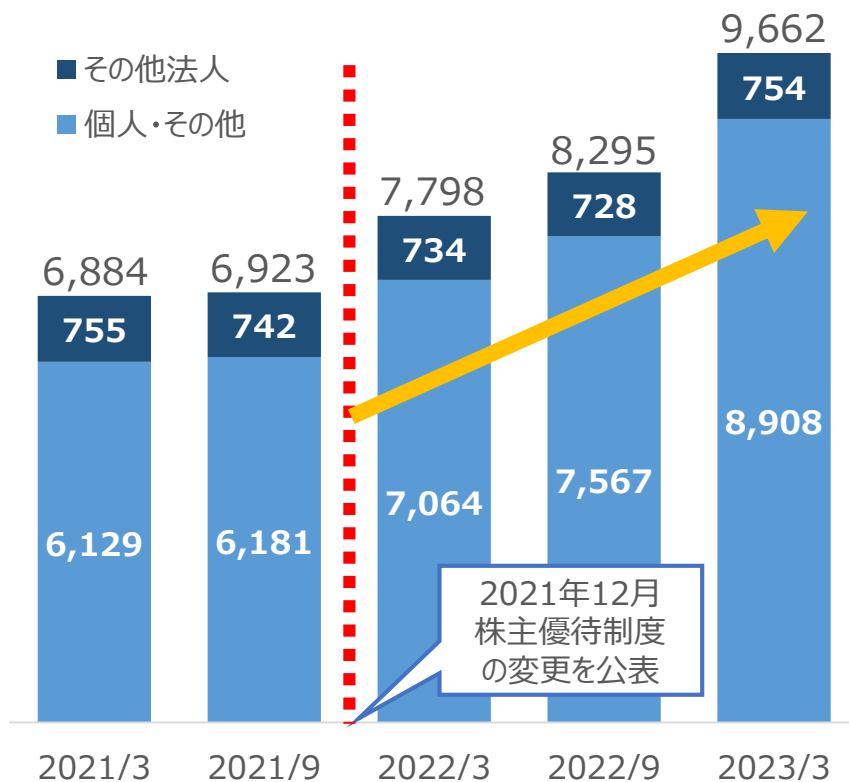
- **業務粗利益**
資金利益や役務利益の増加により
前年比増加
- **コア業務純益**
業務粗利益の増加を見込むものの、
退職給付費用の増加やDX投資に伴う
物件費の増加により前年比減少
- **経常利益**
与信関連費用の保守的な予想や
株式関係損益の減少により前年比減少
- **当期純利益**
特別損失の減少により前年比並み

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商品券または地域の特産品に変更

株主数

個人株主数は株主優待変更後、
2年で約1.5倍に増加



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）

