

2024年度 会社説明会



- 前中期経営計画の振り返りおよび業績
- パーパス・新中期経営計画および業績予想
- 株主還元

前中期経営計画 共創 *Innovation* の振り返り

計数目標の達成状況

計数目標

計数目標は、行内プロフェッショナル人財がわずかに未達となったものの、そのほかの項目はすべて達成

項目	2023年度末目標	2023年度実績	評価
法人リレーション成約件数	累計1,300件	累計1,774件	○
行内プロフェッショナル人財	110人	104人	△
コアOHR	84%程度	82.7%	○
コア業務純益	17億円	20億円	○

前中計の振り返り（地域イノベーション）

持続可能な地域社会の実現に向けて、脱炭素化などサステナビリティに関する取組みを後押し



サステナブルファイナンスによる
園舎改築資金（鳥取学園）



省エネ診断拡充事業



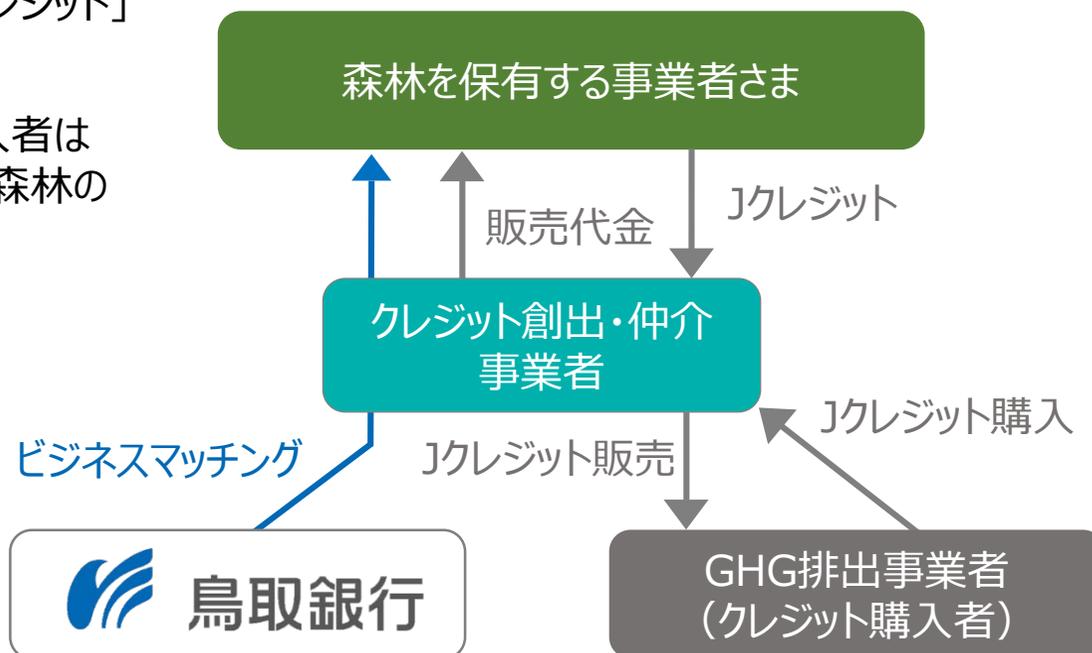
親子向け金融イベント
（お金すごろく）

前中計の振り返り（地域イノベーション）

お取引先の脱炭素化支援事例

事例紹介：企業が保有する森林をJクレジットとして販売し収益化

- ・森林による温室効果ガスの吸収量を「Jクレジット」として販売する動きが広がっている
- ・「Jクレジット」の活用により、Jクレジット購入者は環境への取組みが可能となり、販売者は森林の保護と収益機会の創出につながる



前中計の振り返り（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

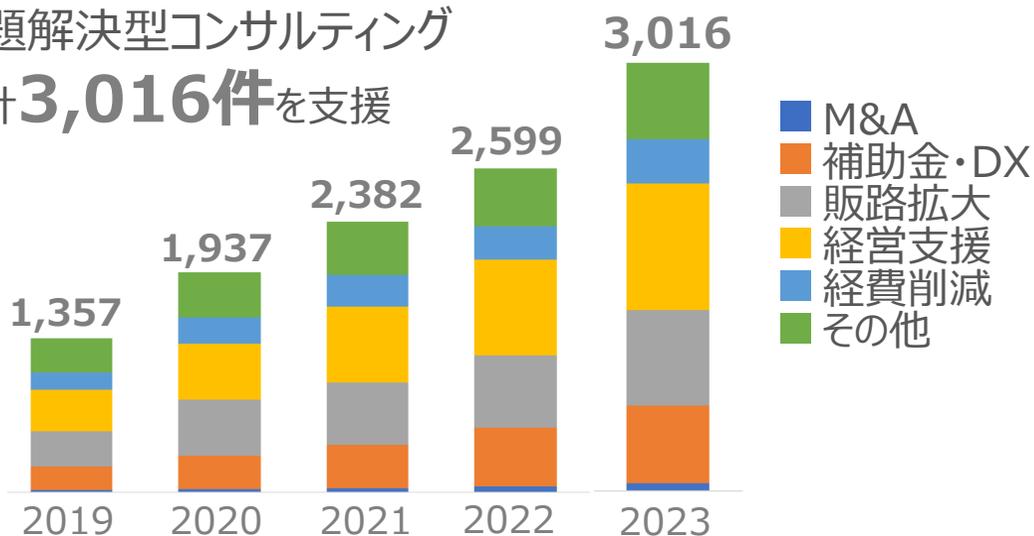
お取引先に対するM&Aやビジネスマッチング等のソリューション提供を通じて、事業拡大や販路開拓を支援しました。

法人ソリューション成約件数

目標の1,300件を大きく上回り **1,774件** を達成

課題解決型コンサルティング

累計**3,016件**を支援



支援を実施したお取引先の業績を
2019/3期から2023/3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

前中計の振り返り（コンサルティングイノベーション/法人）

商談会の開催やビジネスマッチングにより、お取引先の販路拡大を支援

販路開拓の機会を創出するため、大型商談会への出展をサポートしたほか、当行主催の個別商談会も開催

【2023年度の開催・出展支援商談会】

地方銀行フードセレクション2023
過去最多の25社

フーデックス2024

スーパーマーケットトレードショー2024

鳥取県関西本部展示商談会2024

個別商談会×3社

【支援状況】

支援先数
62社

新規接点創出
1553回

新規商談数
234回

取引先増加数
40社

【お客様の声】

- 普段接点のないバイヤーと交渉ができた
- 販売に必要なロット数などが分かり、参考になった
- 商談が進み、新しい販売先が開拓できた



前中計の振り返り（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。

資産形成セミナー
120回

休日相談会
39回

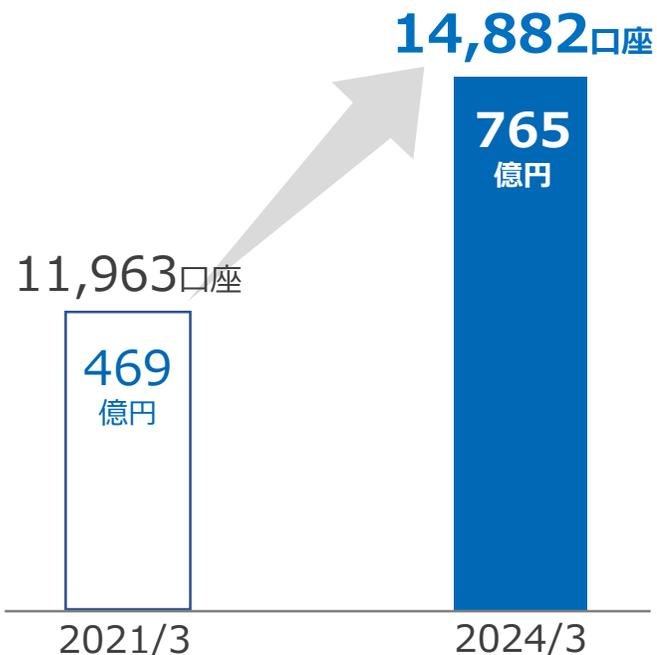
NISAキャンペーン
年**2回**実施

NISA預り残高
142億円

住宅ローンアドバイザー
62人

遺言信託支援数
23件

《投資信託口座数・投資信託残高（時価）》



前中計の振り返り（コンサルティングイノベーション/個人）

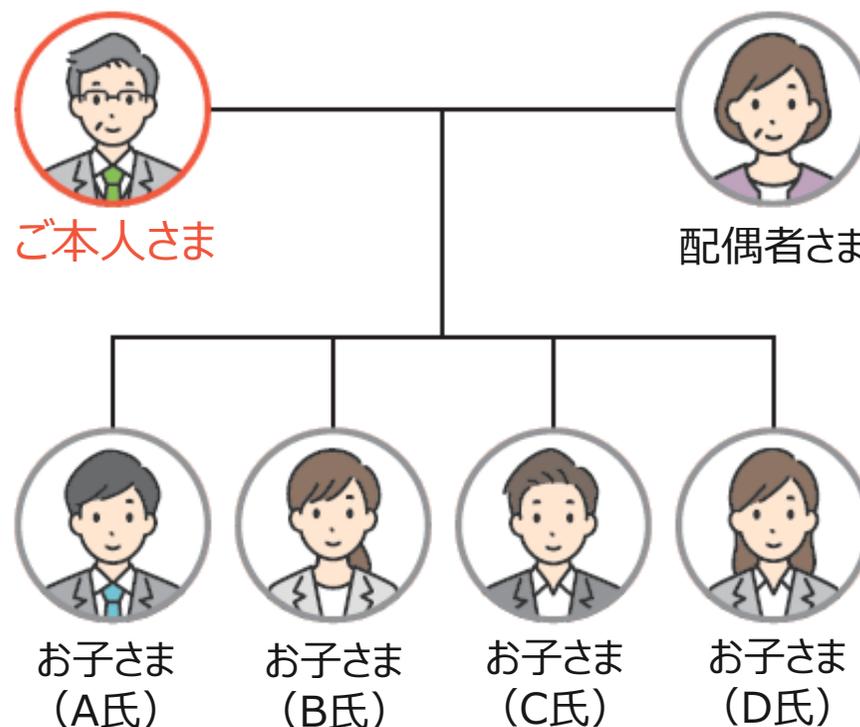
遺言信託・遺産整理サービスの活用事例をご紹介

当行では、2023年4月より中国銀行と連携し、遺言信託・遺産整理サービスを開始しております。高齢化に伴い、相続に関するサポートの需要が高まるなか、お客さまの多様な資産承継ニーズにお応えしています。

【法人経営者さまの資産承継のケース】

- A氏に事業の財産をスムーズに引き継ぎたい
- 多忙なA氏に手続きの負担をかけたくない

- 遺言書の作成により、株式等の財産が分散するリスクを抑えられる
- 銀行が遺言執行者として手続きするので、ご家族の負担を減らせる



前中計の振り返り（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年度 延べ**12**社グループ

中小企業活性化プロジェクトチーム

（旧・新型コロナ企業支援対策チーム）

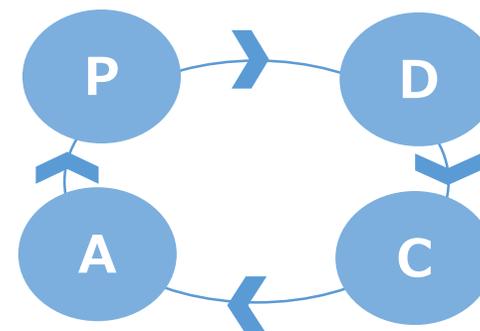
- ・ 営業店の短期出向から、アクションプランの検討、実践・管理までサポート
- ・ 外部機関との連携を通じた各種支援策の提供

短期出向
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



前中計の振り返り（デジタルイノベーション）

とりぎんアプリや電子契約サービスの開始により、WEBチャネルを充実



あなたのスマホがとりぎんの窓口に

とりぎんアプリ

2023年度の追加機能

普通預金・投信口座開設

住所変更等お手続き

とりぎんアプリ利用者数 6万3千人

スマート通帳口座数 3万4千口座

Webで契約手続き完了

電子契約 サービス

個人のお客さま



2023年10月に電子契約サービスを取扱開始

WEB上で契約書に電子署名を行うことで、
事業性融資やローンの契約手続きが可能に

事業性融資

住宅ローン



2023年度決算概要

2年連続の増収増益

経常収益

142.9 億円

前年比

+7.5 億円 (+5.5%)

コア業務純益

20.3 億円

前年比

+2.1 億円 (+11.7%)

経常利益

15.7 億円

前年比

△0.6 億円 (△4.1%)

当期純利益

10.3 億円

前年比

+0.3 億円 (+3.3%)

- **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**
与信関連費用の増加により前年比減少
- **当期純利益**
経常収益の増加、法人税等の減少により前年比増加

鳥取銀行のパーパス

2024年4月にパーパスを制定

企業の社会的な存在価値や社会的意義を意味する「パーパス」を制定

～地域社会の未来を「創る」「守る」「支える」～

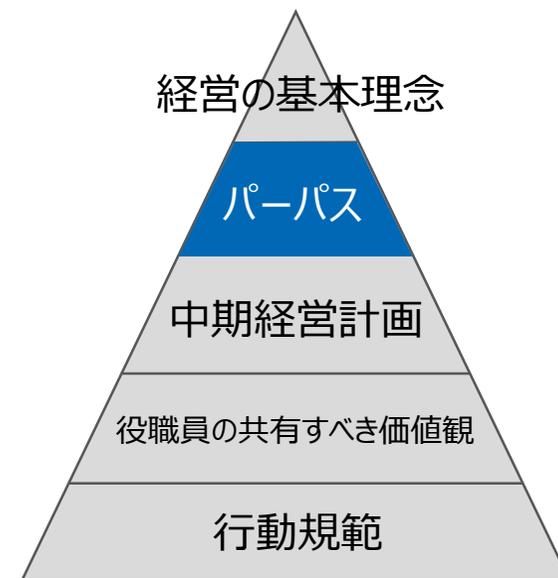
私たち鳥取銀行が本店を置く鳥取県では、人口減少や少子高齢化が進んでいます。後継者不在率も高く、事業所数は年々減少しています。

こうした環境の下で、地域が存続していくためには、未来を担う世代が安心して暮らせるまちを創ることや、雇用の場を守ることが必要です。

私たちは、地域金融機関として、これまでの金融の枠組みを越えたサービスを提供するとともに、更なる地域の価値向上に取り組むことで、持続可能な地域社会の未来を「創り、守り、支える存在」になりたいと思っています。



【経営ビジョン】



中期経営計画 *for the FUTURE* ～未来に向けて～

2024年4月より新たな中期経営計画をスタート

名称

中期経営計画 『*for the FUTURE* ～未来に向けて～』

目指す姿

地域社会の発展を力強くリードするコンサルティングバンク

計画期間

2024年4月 ～ 2027年3月（3年間）

重点テーマ

I 新たな地域価値の創造



II コンサルティング深化



III 経営基盤の強化



IV 人的資本経営の実践



主要計数目標

収益性

経常利益20億円

健全性

自己資本比率8%程度

効率性

コアOHR80%台前半

専門性

行内プロフェッショナル人財 150人

重点テーマ（Ⅰ 新たな地域価値の創造①）

持続可能な地域社会に向けた取組み

サステナビリティ経営の実践



ZEB認証店舗の新築

CO2排出量削減

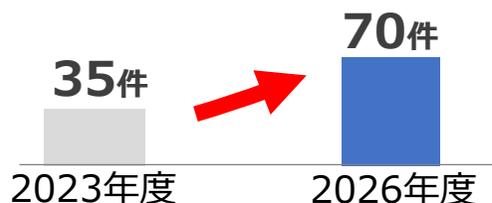


地域の脱炭素支援を強化



地域新電力事業の支援

脱炭素ビジネスマッチング



金融教育への取組み



地元証券会社とのセミナー共催

金融教育参加者

5,000人
(2021～2030年度の累計)

重点テーマ（Ⅰ 新たな地域価値の創造②）

新たな事業領域への挑戦（サインージ広告/小水力）

広告事業サービスを本格展開



- 店頭デジタルサインージでお取引先の広告を配信
- 店外デジタルサインージ、とりぎんアプリ、DM等での広告掲出も検討
- 銀行媒体やデータを活用し、地域情報を地域内で流通させる仕組みを検討

小水力発電事業への参入



- 河川等の自然資本を活用した小水力発電事業を推進
- 中山間地域の地方創生と脱炭素社会の実現を目指す

今後検討していく領域

一次産業



エネルギー



遊休不動産



地域BaaS

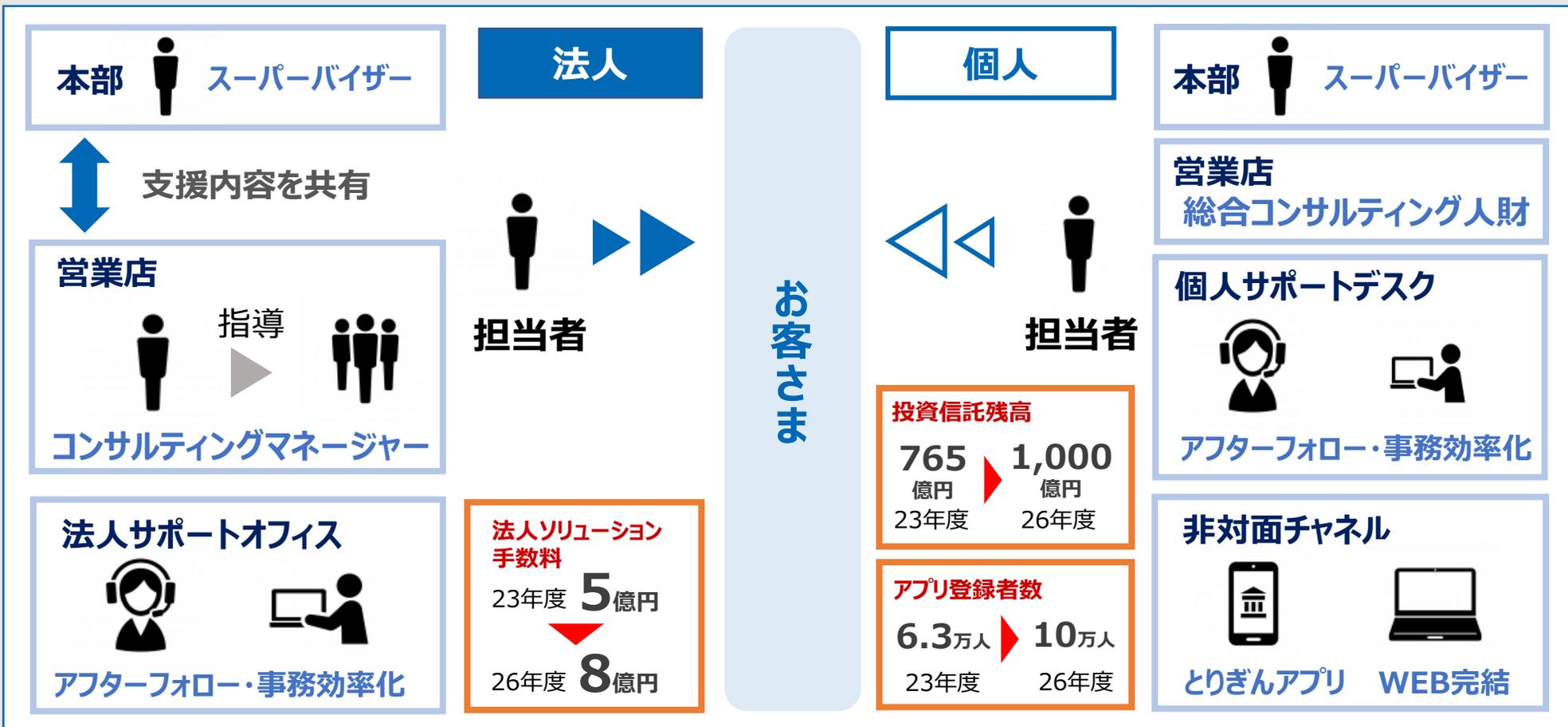


観光



重点テーマ（Ⅱ コンサルティング深化の取組み）

体制強化と事務集中化によりコンサルティングを深化



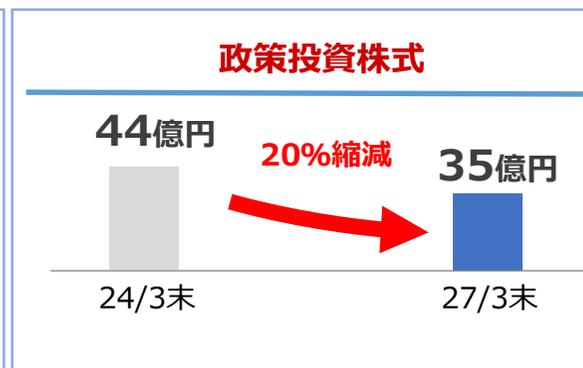
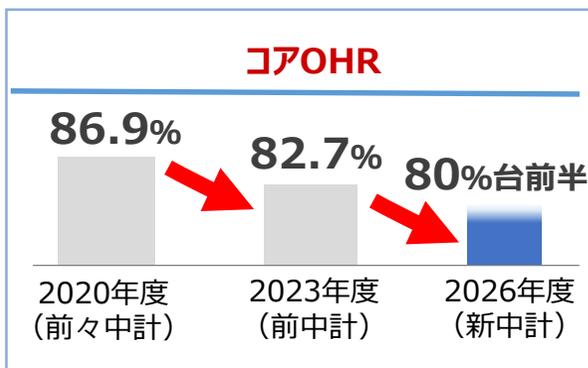
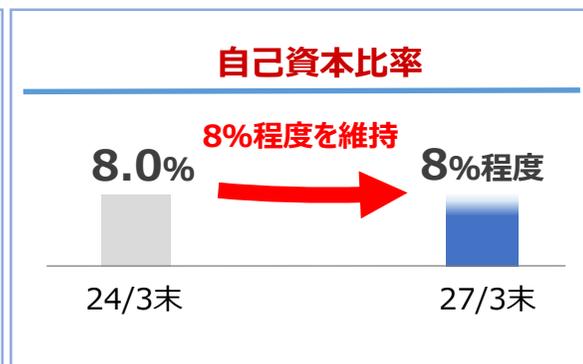
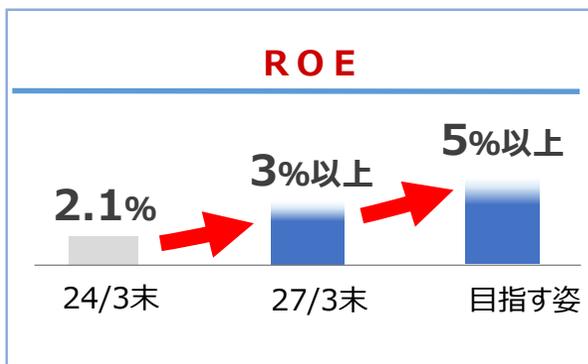
重点テーマ（Ⅲ 経営基盤の強化）

強固なガバナンス態勢の構築と資本コストや株価を意識した経営の実現

- ROEの向上に向けた取組みと資本政策により持続的な企業価値向上へ



自己資本比率8%程度維持を目安として
健全性を維持しつつ、将来の収益性確保に向けた
成長投資と株主還元を実施してまいります



重点テーマ（Ⅳ 人的資本経営の実践）

人財を「重要な資本」として捉えて、企業価値向上を目指して積極的に投資

人財
育成

自律人財の育成

一人ひとりが自律的にキャリアアップを描ける仕組みや環境を整備

風土
改革

挑戦する風土の醸成

目指す姿に果敢に挑み続けることで自己実現を目指せる風土の醸成

多様性

ダイバーシティの推進

多様性を認め合い、一人ひとりが最大限能力を発揮できる組織へ

人財への積極的な投資により更なる企業価値向上へ

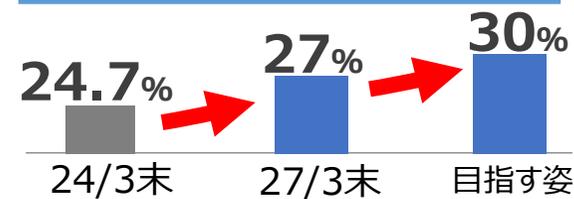
行内プロフェッショナル人財



1人あたり人的資本投資額（定例給与+教育関連費）



女性管理監督職比率



2024年度業績予想

2024年度は、2023年度並を予想

(単位：億円)	23年度	24年度	増減
業務粗利益	118.8	114.9	△3.8
資金利益	103.1	100.4	△2.6
うち貸出金利息	91.8	91.8	0.0
うち有価証券利息	12.3	11.4	△0.8
役務利益	15.4	16.8	1.3
その他業務利益	0.2	△2.3	△2.5
経費	97.5	100.0	2.4
コア業務純益	20.3	14.9	△5.4
与信関連費用	11.6	9.1	△2.4
株式関係損益	5.2	8.5	3.2
経常利益	15.7	15.2	△0.5
特別損益	△0.4	△0.1	0.3
当期純利益	10.3	10.5	0.1

● 業務粗利益

役務利益の増加を見込むものの、有価証券利息の減少により前年比減少

● コア業務純益

業務粗利益の減少に加え、人的資本投資及びDX投資に伴う経費の増加により前年比減少

● 経常利益

コア業務純益の減少により前年比減少

● 当期純利益

3期連続の増加

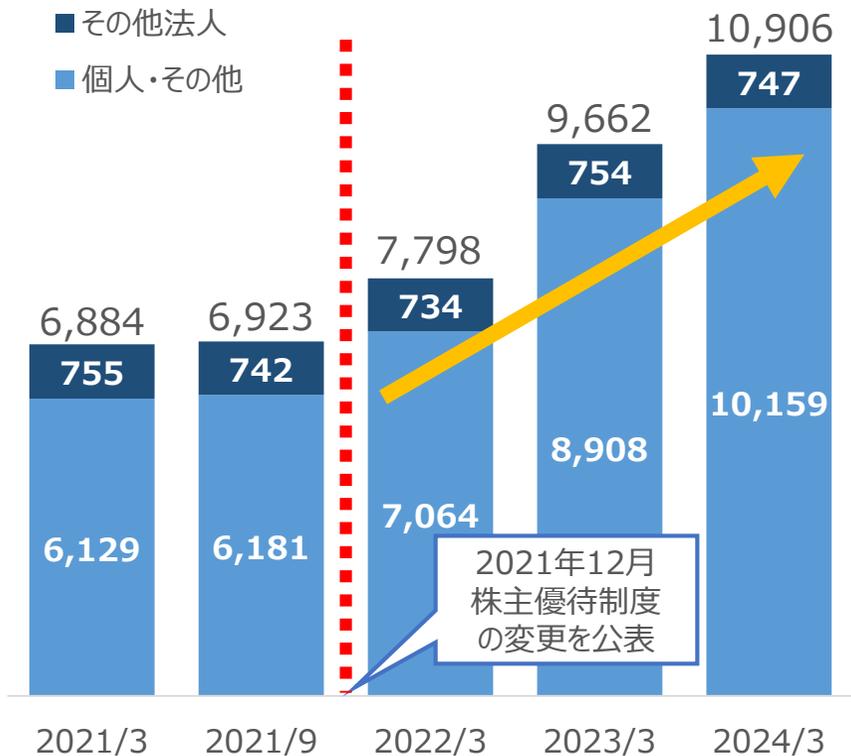
株主還元

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

- その他法人
- 個人・その他



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）



本資料は情報の提供のみを目的として作成したものであり、特定の証券の売買を勧誘するものではありません。
また、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、リスクや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。