



2021年5月14日

各 位

上場会社名 株式会社鳥取銀行
代表者 取締役頭取 平井 耕司
(コード番号 8383 東証第1部)
問合せ先 経営統括部長 鼻渡 信幸
(TEL 0857-37-0260)

新中期経営計画の策定について

株式会社鳥取銀行(頭取 平井 耕司)では、2021年4月から2024年3月までの3年間を計画期間とする中期経営計画を策定しましたので、概要につきまして下記のとおりお知らせいたします。

記

1. 経営ビジョン

経営の基本理念 MISSION	地域社会への貢献と健全経営
中長期的に目指す姿 VISION	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 ➤ 地域を支え地域社会の発展に全力を尽くす ➤ プロフェッショナル人財を育成する ➤ 強靱な経営体質を構築する
役職員が共有すべき価値観 VALUES	・信用・信頼 ・挑戦・変革 ・プロフェッショナル
行動規範 SPIRITS	・お客さまを起点に考えること ・互いに理解し尊重し合うこと ・誇りと喜びをもって行動すること ・感謝の心を持つこと

2. 中期経営計画

- ① 名 称 **中期経営計画 共創 Innovation**
『共創Innovation』とは、地域やお取引先のために課題解決につながる変革を生み出し、共に明るい未来を創っていくことを表しています。
- ② 計画期間 **2021年4月～2024年3月 (3年間)**
- ③ 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**
当行の経営の基本理念である「地域社会への貢献と健全経営」の考え方のもと、中期経営計画期間中の3年間に重点テーマに掲げる4つのInnovationに取り組んでいくことで、新型コロナを乗り越え明るく持続可能な社会を創造し、当行の中長期ビジョンである“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”に向けた着実なステップアップを図ってまいります。

④ 重点戦略

地域イノベーション

- ・ 頭取直轄の地方創生プロジェクトチームを新設
- ・ 関係機関と連携した地方活性化策の展開
- ・ SDGsに取り組む企業への支援サービスの展開

経営改善イノベーション

- ・ 本部横断的なプロジェクトチームによる徹底した経営改善支援
- ・ 事業性評価に基づく本部・営業店が一体となったコンサル支援
- ・ 提携金融機関等との外部連携による経営改善支援

コンサルティングイノベーション

- ・ 法人エリアマネジメントアドバイザー配置による提案力強化
- ・ 本部専門人財増員とWEB活用による顧客接点拡大
- ・ 階層別の人財育成による個人コンサルティングレベルの向上

デジタルイノベーション

- ・ とりぎんアプリの取引拡充
- ・ 契約書類の電子化
- ・ WEB完結サービスの拡充やWEB活用によるご相談・ご提案の充実

⑤ 基盤戦略

人財強化

- ・ 金融のプロとして働きがいのある制度設計に向けた人事制度の見直し
- ・ キャリアスキル認定制度の新設
- ・ 「地方創生起業チャレンジ制度」や副業制度の新設

生産性向上

- ・ ブロック営業体制の実施
- ・ 集中化・効率化による営業店事務の軽量化
- ・ リモート窓口設置による専門性の発揮

⑥ 計数目標

中長期ミッション	項目	目標	
地域社会の発展	法人ソリューション成約件数	(3年間累計)	1,300件
プロフェッショナル人財	行内プロフェッショナル人財	(2023年度末)	110人
強靱な経営体質	コアOHR	(2023年度)	84%程度
	コア業務純益	(2023年度)	17億円

※「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。

※「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。

経営の基本理念	地域社会への貢献と健全経営
---------	---------------

2026年度の姿 (中長期ビジョン)	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
-----------------------	-----------------------------

名称	中期経営計画 共創 <i>Innovation</i>
----	-----------------------------

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

【地域イノベーション】（地方創生） 地域に活力を	【経営改善イノベーション】（経営改善支援） コロナに打ち克つ強い企業を
【コンサルティングイノベーション】（コンサルティング） お客さま起点のサービスを	【デジタルイノベーション】（デジタル化） 便利で快適な環境を

基盤戦略

人財強化	生産性向上
------	-------

計数目標

中長期ミッション	項目	目標
地域社会の発展	法人ソリューション成約件数	（3年間累計） 1,300件
プロフェッショナル人財	行内プロフェッショナル人財	（2023年度末） 110人
強靱な経営体質	コアOHR	（2023年度） 84%程度
	コア業務純益	（2023年度） 17億円

※「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。
 ※「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。

以 上

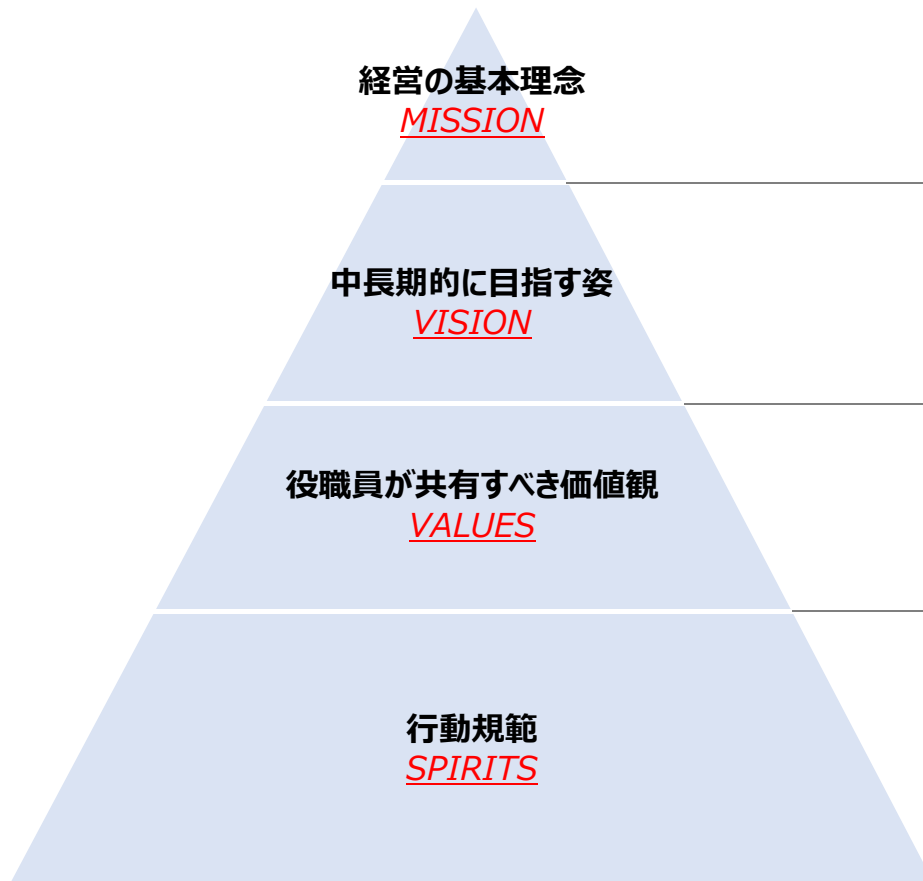
《本件に関するお問合せ先》
 経営統括部（須田・高橋）
 TEL0857-37-0278

中期経営計画 共創 *Innovation*

(2021年4月 ～ 2024年3月)



1. 経営ビジョン



地域社会への貢献と健全経営

健全経営を基本に、地域とともに歩み、地域社会の発展のために全力を尽くしてまいります。

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

付加価値の高いコンサルティング機能の発揮を通じて、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を目指します。

- 信用・信頼
- 挑戦・変革
- プロフェッショナル
- お客さま起点に考えること
- 互いに理解し尊重し合うこと
- 誇りと喜びをもって行動すること
- 感謝の心を持つこと

2. 中長期ビジョン

2026年度の姿
(中長期ビジョン)

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

地域企業が発展し、人々が豊かに暮らせる住みよい社会を創っていくため、経験と実績に裏付けされた付加価値の高いコンサルティング機能の発揮を通じて、お客さまの信頼と笑顔を積み重ねていくことで、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を目指します。

«中長期ビジョンにおけるミッション»



地域を支え地域社会の発展に全力を尽くす

アフターコロナにおける企業支援や地方創生の取組みなどにより、お客さま・地域の健全な成長を支え続ける



プロフェッショナル人財を育成する

行員一人ひとりがプロフェッショナルとなり、お客さま・地域のためにスキルを発揮する



強靱な経営体質を構築する

トップラインの増強と恒久的なローコスト体質を追求することで経営の安定化を図り、お客さま・地域により良いサービスや資金提供を行う

3. 新中期経営計画の概要

名称

中期経営計画 共創 Innovation

『共創 Innovation』とは、地域やお取引先のために課題解決につながる変革を生み出し、共に明るい未来を創っていくことを表しています。

当行の経営の基本理念である「地域社会への貢献と健全経営」の考え方のもと、中期経営計画期間中の3年間に重点テーマに掲げる4つのInnovationに取り組んでいくことで、新型コロナを乗り越え明るく持続可能な社会を創造し、当行の中長期ビジョンである“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”に向けた着実なステップアップを図ってまいります。

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

【地域イノベーション】（地方創生）

地域に活力を

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】（経営改善支援）

コロナに打ち克つ強い企業を

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り組み

【コンサルティングイノベーション】（コンサルティング）

お客さま起点のサービスを

お客さまに「ありがとう」と言っていただけ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】（デジタル化）

便利で快適な環境を

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

やりがいと満ち溢れ、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

4. 新中期経営計画における重点戦略・基盤戦略の概要

重点戦略（お客さま・地域社会の発展に向けた取り組み）

【地域イノベーション】地域に活力を（地方創生）

- 頭取直轄の地方創生プロジェクトチームを新設
- 関係機関と連携した地方活性化策の展開
- SDGsに取り組む企業への支援サービスの展開

【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）

- 本部横断的なプロジェクトチームによる徹底した経営改善支援
- 事業性評価に基づく本部・営業店が一体となったコンサル支援
- 提携金融機関等との外部連携による経営改善支援

【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）

- 法人エリアマネジメントアドバイザー配置による提案力強化
- 本部専門人財増員とWEB活用による顧客接点拡大
- 階層別の人財育成による個人コンサルティングレベルの向上

【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）

- とりぎんアプリの取引拡充
- 契約書類の電子化
- WEB完結サービスの拡充やWEB活用によるご相談・ご提案の充実

基盤戦略（経営体質の強化・改善に向けた取り組み）




人財強化

- 金融のプロとして働きがいのある制度設計に向けた人事制度見直し
- キャリアスキル認定制度の新設
- 「地方創生起業チャレンジ制度」や副業制度の新設

生産性向上

- ブロック営業体制の実施
- 集中化・効率化による営業店事務の軽量化
- リモート窓口設置による専門性の発揮




5. 計数目標・収支計画

	中長期ミッション	項目	2020年度	目標	増減
	地域社会の発展	法人ソリューション成約件数	年間 348 件	(3年間累計) 1,300 件	(年間平均) +20% 超増加
	プロフェッショナル人財	行内プロフェッショナル人財	(新設)	(23年度末) 110 人	+110 人
	強靱な経営体質	コアOHR	86.9%	(23年度) 84% 程度	3 ポイント程度改善
		コア業務純益	14 億円	(23年度) 17 億円	+3 億円

※「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。

※「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。

6. 新中期経営計画の位置付け

目指す姿 VISION 中長期ミッション		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	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
		2021年度～2023年度	2026年度
 地域社会の発展	地域を支え地域社会の発展に全力を尽くす		
	【地域イノベーション】 地方創生		
	【経営改善イノベーション】 経営改善支援	法人ソリューション成約件数 (3年間累計) 1,300件	法人ソリューション成約件数 (年間) 500件以上
	【コンサルティングイノベーション】 コンサルティング		
	【デジタルイノベーション】 デジタル化		
 プロフェッショナル人財	プロフェッショナル人財を育成する		
	人財強化	行内プロフェッショナル人財 (2023年度末) 110人	行内プロフェッショナル人財 150人以上
 強靱な経営体質	強靱な経営体質を構築する		
	生産性向上	コアOHR (2023年度末) 84%程度	コアOHR 80%台前半
		コア業務純益 (2023年度末) 17億円	コア業務純益 20億円