

2024年5月13日

各 位

上場会社名 株式会社 鳥取銀行
代表者 取締役頭取 入江 到
(コード番号 8383 東証スタンダード)
問合せ先 経営統括部長 加藤 敦
(TEL 0857-37-0260)

パーパスおよび新中期経営計画の策定について

株式会社 鳥取銀行（頭取 入江 到）では、当行のパーパスおよび2024年4月から2027年3月までの3年間を計画期間とする中期経営計画「for the FUTURE ～未来に向けて～」を策定しましたので、概要について下記のとおりお知らせいたします。

記

1. 鳥取銀行のパーパス制定の背景について

地域金融機関を取り巻く経営環境はめまぐるしく変化しており、当行が主要な営業エリアを置く山陰地方は、人口減少や少子高齢化に加え、デジタル化の進展や多様性への対応など、様々な社会課題に直面しています。このような中、地域社会にとって、当行が「何のために存在するのか」を行内外に明確にしたうえで、中期経営計画に基づく施策を展開していくため、「パーパス」を制定しました。本パーパスは、経営層での議論に加え、頭取就任時に行った拠点別頭取懇談会における行員の意見を集約し、最終的に行員投票によって決定されたものです。

(1) 鳥取銀行のパーパスについて

～ 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、雇用の場を守る必要があります。

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。

鳥取銀行のパーパス

～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。

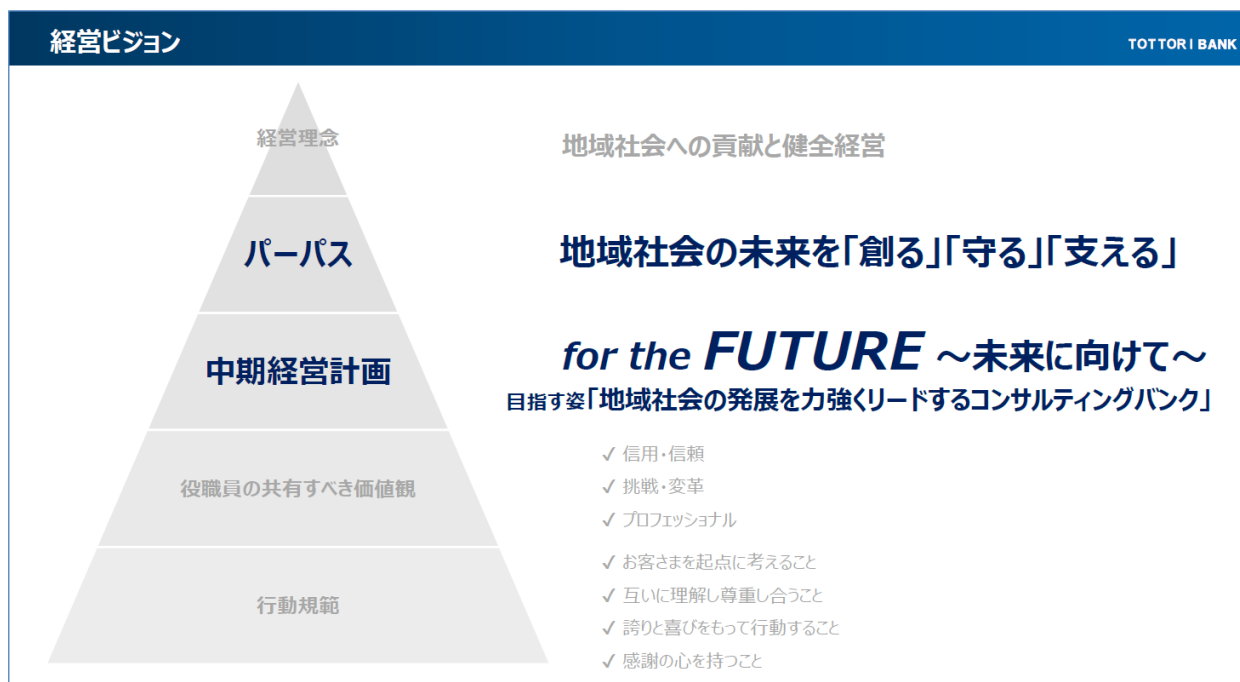
こうした環境の下で、地域が存続していくためには、未来を担う世代が安心して暮らせるまちを創ることや、雇用の場を守る必要があります。

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。



(2) パーパスの位置づけ

このたび制定したパーパスは、社会環境の変化を踏まえ、当行が社会から求められていることを見つめ直した結果、「経営の基本理念（地域社会への貢献と健全経営）」を、より中長期的な目標としてわかりやすく言い換えるために制定したもので、「経営の基本理念」と「中長期的に目指す姿（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）」との間に位置するものとなります。



経営の基本理念 MISSION	地域社会への貢献と健全経営
パーパス PURPOSE	地域社会の未来を「創る」「守る」「支える」
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 <ul style="list-style-type: none"> ➤ 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	<ul style="list-style-type: none"> ・ 信用・信頼 ・ 挑戦・変革 ・ プロフェッショナル
行動規範 SPIRITS	<ul style="list-style-type: none"> ・ 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「for the FUTURE ～未来に向けて～」の策定について

(1) 前中期経営計画「共創 Innovation」の総括

2021年4月から2024年3月までを計画期間とする中期経営計画「共創 Innovation」では、重点戦略に掲げる4つのInnovation（「地域イノベーション」、「経営改善イノベーション」、「コンサルティングイノベーション」、「デジタルイノベーション」）と、「人財強化」と「生産性向上」の2つの基盤戦略に取組んでいくことで、新型コロナを乗り越え明るく持続可能な社会を創造し、「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」を目指してまいりました。

まず、「地域イノベーション」では、地方創生プロジェクトチームを中心に、起業創業支援や街中のにぎわい創出など、地域課題の解決に積極的に取組みました。

次に、「経営改善イノベーション」では、短期出向により、お客さまの事業を理解する取組みを進めたほか、新型コロナウイルスの影響を受けられたお客さまを、全力で支援してまいりました。

続いて、「コンサルティングイノベーション」では、法人・個人各分野のコンサルティング専門人材を営業店に配置し、それぞれのお客さまに応じた提案型営業の浸透を図りました。その結果、法人関連手数料や、投資信託残高は、この3年間で大きく伸長しました。

最後に、「デジタルイノベーション」では、お客さまの利便性向上を図るため、アプリの機能強化や、融資の電子契約など非対面チャネルの強化に取組んだほか、タブレットPCの導入により、行員の働き方も大きく変化いたしました。

基盤戦略である「人財強化」の取組みにおいては、22年ぶりに人事制度を改定し、従来のコース区分を見直すとともに、キャリアスキル認定制度を新設しました。また、「生産性向上」においては、ブロック営業体制や隔日営業を導入し、顧客接点を維持しつつサービスの質を向上させたほか、諸届・相続等のBPRを実施し、集中化・効率化を実施いたしました。

こうした取組みの結果、中期経営計画に掲げた計数目標を概ね達成し、中計期間中である2022年度には10年ぶりの増収増益決算となったほか、2023年度決算においても2年連続の増収増益を達成いたしました。

【計数目標】

中長期ミッション	項目	目標	実績
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	1,774件
プロフェッショナル人材	行内プロフェッショナル人材	(2023年度末) 110人	104人
強靱な経営体質	コアOHR	(2023年度) 84%程度	82.7%
	コア業務純益	(2023年度) 17億円	20億円

(2) 中期経営計画「for the FUTURE ～未来に向けて～」の概要

- ・ 名称 **中期経営計画 for the FUTURE ～未来に向けて～**
「for the FUTURE ～未来に向けて～」は、当行が起こす行動は地域やお取引先のための明るい未来のためにあるということを表しています。
- ・ 計画期間 **2024年4月～2027年3月（3年間）**
- ・ 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**
当行のパーパスである『地域社会の未来を「創る」「守る」「支える』』の考え方のもと、計画期間中の3年間に4つの重点テーマに取組み、当行がコンサルティング能力を発揮して地域の先頭に立ち、明るい未来を切り拓いていくことを目指してまいります。

(3) 計画策定における考え方

中期経営計画「for the FUTURE ~未来に向けて~」の策定にあたり、当行が目指す地域社会の姿を定義しました。それは、企業が持続的な成長を実現でき、にぎわいのある中心市街地や安心して暮らし続けられる中山間地域が形成され、多様性をお互いが認め合い、一人ひとりが家庭や地域、職場で心豊かに暮らせる社会です。その目指す地域社会の姿に対し、当行が中期経営計画「for the FUTURE ~未来に向けて~」で掲げる施策を実行していくことで、地域社会の未来を、「創り」、「守り」、「支える」存在でありたいと考えています。

(4) 中期経営計画「for the FUTURE ~未来に向けて~」の重点テーマ

新たな地域価値の創造

- ・サステナビリティ経営の実践
- ・地域価値向上に向けた取組み
- ・新たな事業領域への挑戦

持続可能な地域社会の実現に向け、地域の金融リテラシー向上に向けた取組みを行うとともに、地域の脱炭素化を支援するサステナブルファイナンスやビジネスマッチングを推進してまいります。また、新たな地域価値の創造に向けて外部との連携を強化する「広域情報戦略」の担当役員を配置したことに加え、これまでの金融ビジネスにとらわれない新たな事業領域への挑戦を通じ、地域への新たな価値の提供と、新たな収益源の発掘を行ってまいります。

コンサルティング深化

- ・お客さまのライフステージに応じた商品・サービスを提供できる人財の強化
- ・営業店事務の本部集中化による顧客接点の増加

前中計期間より実施してきたコンサルティングバンクに向けた取組みを更に進めていくため、法人・個人のお客さまの資産形成から融資相談まで一貫通貫で対応できる総合コンサルティング人財の育成に取組むほか、営業店事務の本部集中化により顧客接点を増加させてまいります。

経営基盤の強化

- ・強固なガバナンス態勢の構築
- ・資本コストや株価を意識した経営の実現

情報開示の充実や、内部監査の高度化等による「コーポレートガバナンスの強化」を行い、電子化や事務の集中化等による「生産性向上・業務効率化に向けた取組み」を継続するほか、企業価値を高めるコンプライアンスとインテグリティの浸透、定着を目指した「コンプライアンス態勢の強化」・リスク管理体制の高度化に努めてまいります。

また、現在0.2倍程度である当行のPBRを向上させ、資本コストや株価を意識した経営を実現するため、貸出部門や市場部門の強化、役務収益の増強に努めるとともに、リスクアセットのモニタリングや政策投資株式の縮減を通じたROE（自己資本利益率）の向上に取り組んでまいります。

人的資本経営の実践

- ・人財を「重要な資本」としてとらえ、中計期間中に積極的に投資
- ・行内プロフェッショナル人財の育成
- ・健康経営や女性管理監督職比率の向上などダイバーシティの推進

人的資本経営に向け、「自律人材の育成」、「挑戦する風土の醸成」、「ダイバーシティの推進」の3つの視点で取組みを進め、行内プロフェッショナル人財を約4人に1人の水準まで引き上げることで、お客さまに質の高いサービスを提供し続けられる集団となれるよう、人財育成に取り組んでまいります。

(5) 中期経営計画「for the FUTURE ~未来に向けて~」の主要計数目標

本計画では、「収益性」、「健全性」、「効率性」、「専門性」の4つの視点で計数目標を設定しております。

テーマ	項目	2026年度目標
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OHR	80%台前半
専門性	行内プロフェッショナル人財	150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。

以 上

《本件に関するお問合せ先》
経営統括部（片寄）
TEL0857-37-0260

中期経営計画 *for the FUTURE* ～未来に向けて～

2024年4月～2027年3月



1. 前中期経営計画「共創 *Innovation*」の振り返り
2. パーパス
3. 経営ビジョン
4. 長期的に目指す地域社会の姿
5. 新中期経営計画の位置づけ
6. 新中期経営計画 「*for the FUTURE* ～未来に向けて～」

中計計数目標

掲げた計数目標は、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、その他の項目はすべて達成

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

収支計画

経費の増加を貸出金利息や役務利益等トップラインの増強でカバーし、当初掲げた収益計画を達成

項目	2023年度目標	2023年度実績	評価
コア業務粗利益	109億円	117億円	○
資金利益	94億円	103億円	○
（うち貸出金利息）	89億円	91億円	○
役務利益	14億円	15億円	○
経費	91億円	97億円	×
コア業務純益	17億円	20億円	○
当期純利益	11億円	10億円	○

重点戦略

地域イノベーション

- 地方創生プロジェクトチームにより地域課題解決を支援
- 脱炭素推進グループを新設し、地域の脱炭素化を推進

経営改善イノベーション

- 新型コロナ企業支援対策チームによりコロナ影響を大きく受けた取引先の経営改善を支援
- 取引先への短期出向を37先実施し、ハンズオンで支援

コンサルティングイノベーション

- 法人AMAを新設し、主要店に配置。取引先の課題解決をハンズオンで支援
- 個人コンサルカレッジを開催し、資産形成アドバイザーを育成

デジタルイノベーション

- アプリの機能強化やWEB完結ローン拡充、電子契約導入等、非対面チャネルを強化
- デバイスネットワーク改革により行員の働き方も大きく変化

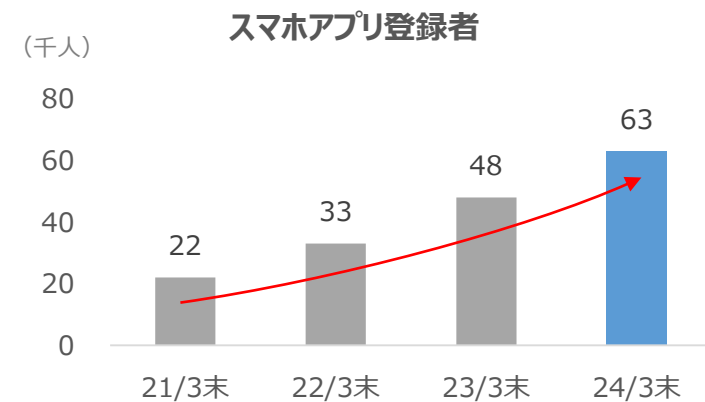
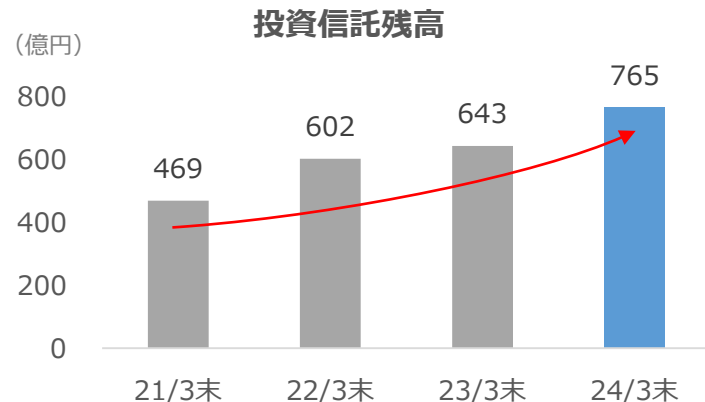
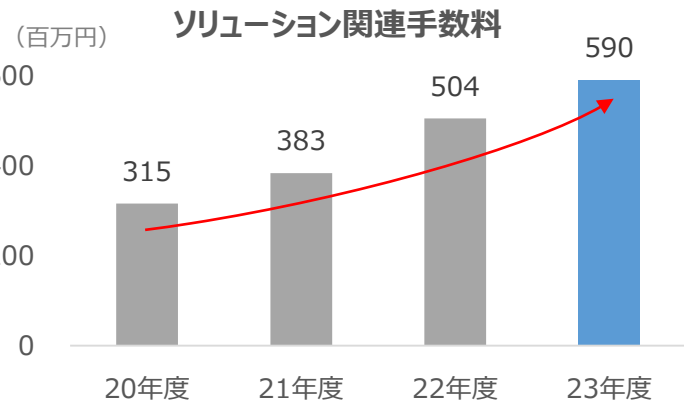
基盤戦略

人財強化

- 人事制度を改定し、従来のコース区分を見直すとともにキャリアスキル認定制度を新設
- まちづくり・地域活性化に資する起業や副業など行員の挑戦を支援する制度を新設

生産性向上

- ブロック営業体制や隔日営業を導入し、顧客接点を維持しつつサービスの質を向上
- 諸届・相続等のBPRを実施し、集中化・効率化を実施



鳥取銀行のパーパス

～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

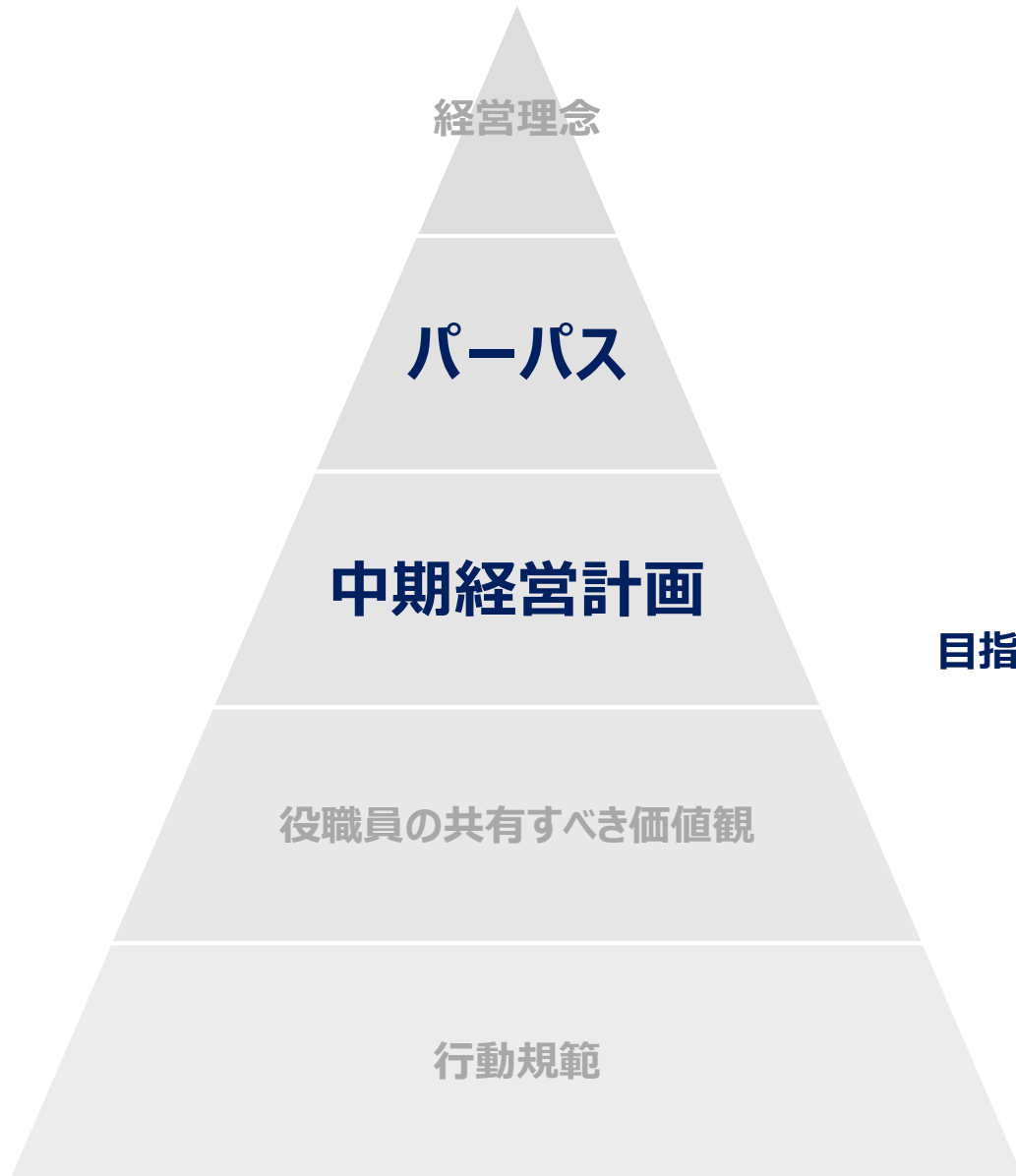
暮らせるまちを創ることや、雇用の場を守ることが必要です。

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。





地域社会への貢献と健全経営

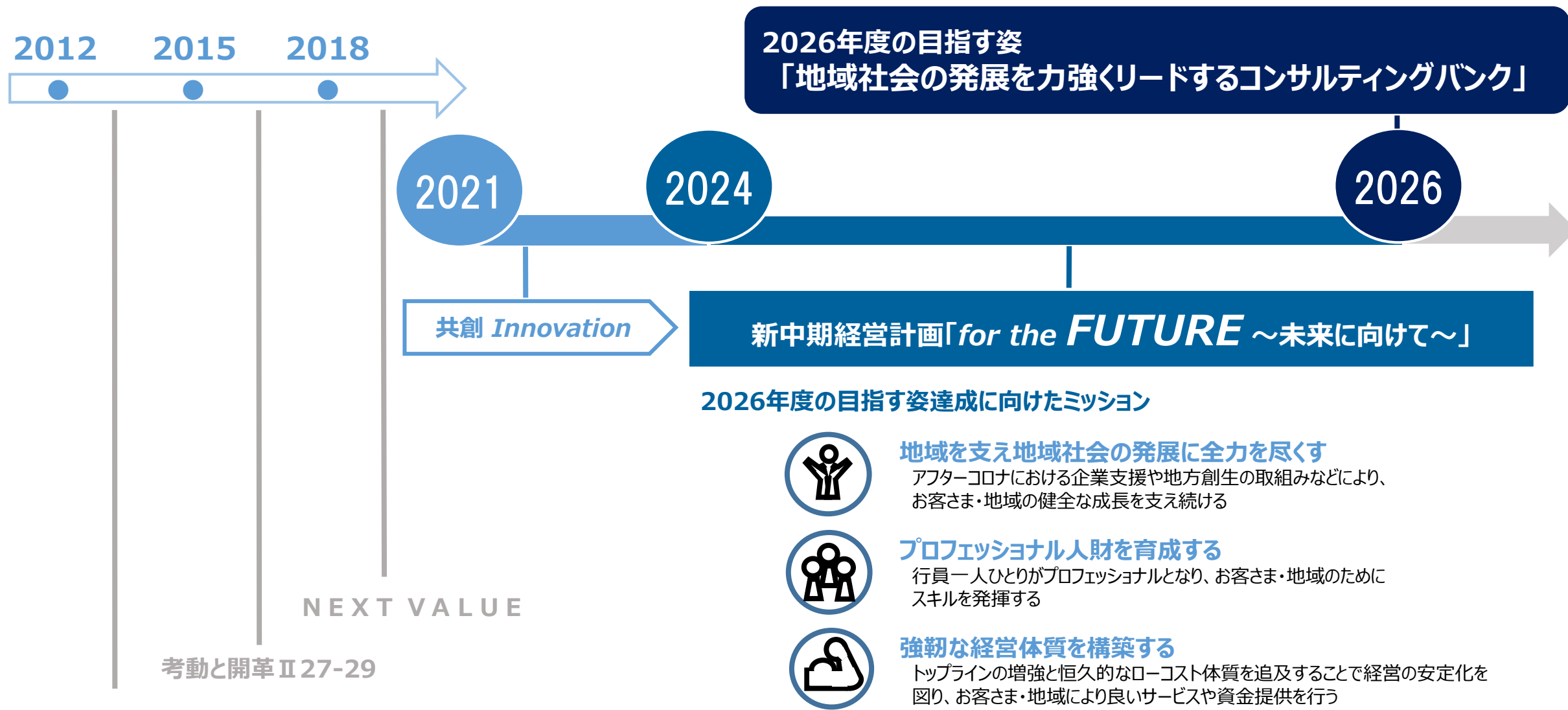
地域社会の未来を「創る」「守る」「支える」

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」

- ✓ 信用・信頼
- ✓ 挑戦・変革
- ✓ プロフェッショナル
- ✓ 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

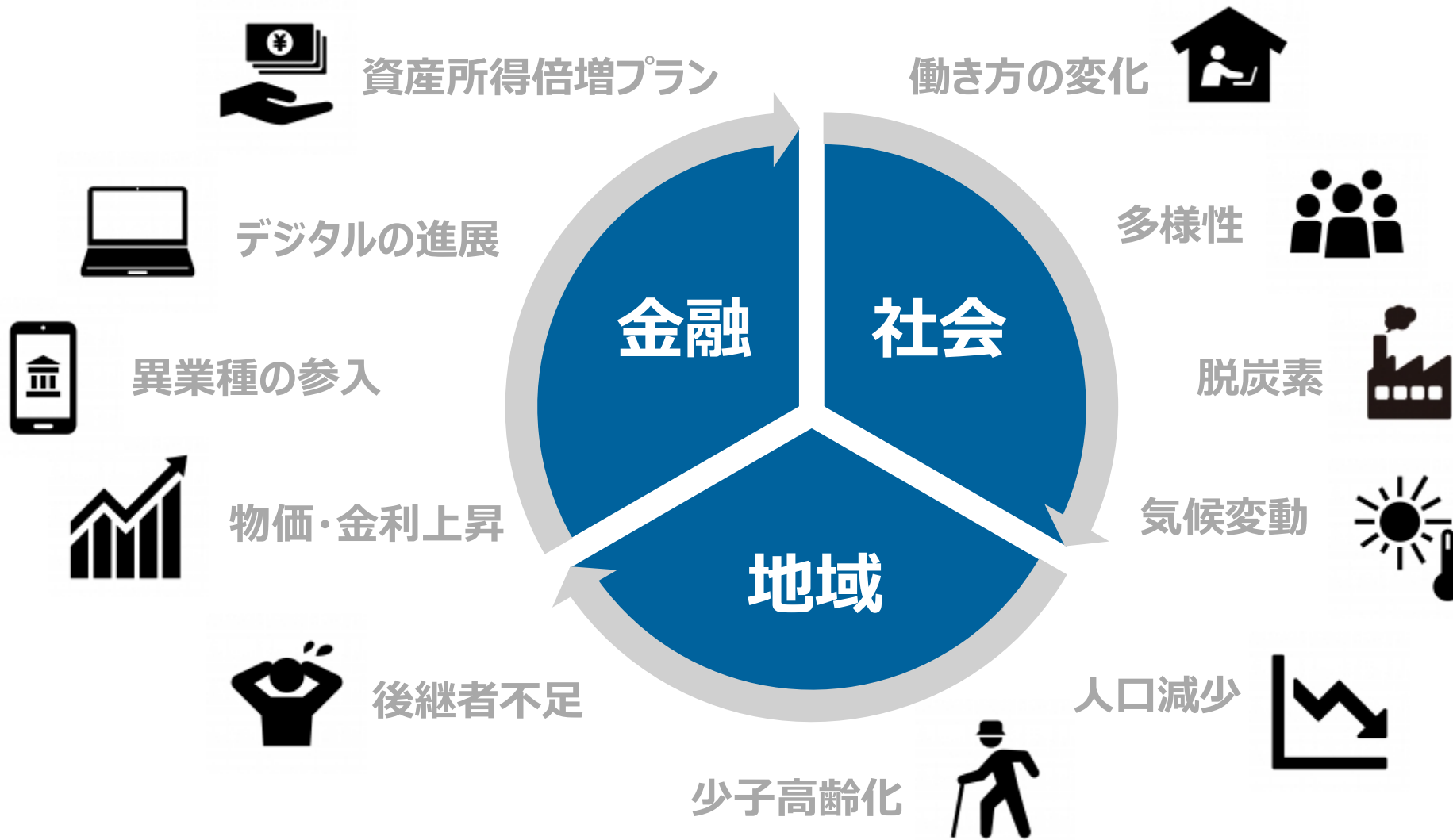
新中期経営計画は中長期ビジョン(2026年度の姿)の達成に向けた総仕上げの3年間との位置づけ



考動と開革Ⅱ 27-29

考動と開革 24-26

人口減少や少子高齢化、気候変動や多様性への対応など当行や地域を取り巻く環境は大きく変化



我々の目指す地域社会の姿

- 新たな需要を獲得できる産業が創出され、企業が持続的成長を実現できる社会
- 人が集い、にぎわいのある中心市街地と住民が安全・安心に暮らし続けられる中山間地域が形成されている社会
- ICTやDXの活用により産業や生活の質が向上し、便利で安心した生活を送ることができる社会
- 循環型・低炭素社会が確立され、人と美しい自然が共生し、人生のあらゆるステージで心の豊かさを実感できる社会
- 多様性を互いが認め合い、一人ひとりが家庭・地域・職場で心豊かに暮らせる社会




地域社会の未来を「創る」「守る」「支える」

中期経営計画「for the *FUTURE*」で果たしたい我々の役割

- 行員一人ひとりが高度な知識と専門性を発揮し、企業の持続的成長やお客さまの資産形成をサポートしていく
- 地域のにぎわい創出や循環型・低炭素化社会の実現に貢献していく
- 多様な人財が多様な働き方のもと、生き活きと働き、心豊かに暮らせる社会の実現に貢献していく
- リアルとデジタルを融合させ、便利で安心して利用できる商品・サービスを提供していく

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  2026年度の目指す姿達成に向けたミッション	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	健全性	効率性	専門性
経常利益 20億円	自己資本比率 8%程度	コアOHR 80%台前半	行内プロフェッショナル人財 150人

KPI

重点テーマ	KPI	2023年度 (実績)	2026年度 (最終年度)	目指す姿
I 新たな地域価値の創造	CO2排出量削減 (2013年度比)	△43%減※	—	2030年度末△60%減
	脱炭素ビジネスマッチング	35件	70件	100件
II コンサルティング深化	法人ソリューション手数料	5億円	8億円	10億円
	投資信託残高	765億円	1,000億円	1,500億円
III 経営基盤の強化	ROE	2.1%	3%以上	5%以上
	自己資本比率	8.0%	8%程度	8%台半ば
	コアOHR	82.7%	80%台前半	70%台半ば
IV 人的資本経営の実践	プロフェッショナル人財	104名	150名	200名
	女性管理監督職比率	24.8%	27%	30%

※2022年度実績

KGI

経常利益	15億円	20億円	30億円
------	------	------	------

持続可能な地域社会の実現に向けて、サステナビリティ経営の推進や地域の脱炭素支援を強化

サステナビリティ経営の実践



ZEB認証店舗の新築



サステナビリティ基本方針の策定

持続可能な社会の実現に向けた取組み



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）



J-クレジット売買契約仲介（日南町）

金融教育への取組み



大学生向けの講義（鳥取大学）



親子向け金融イベント（お金すごろく）

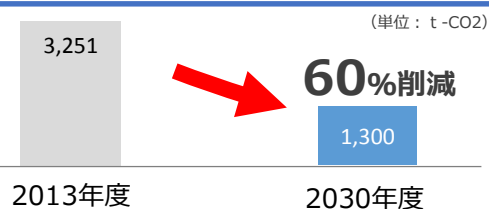


省エネ診断拡充事業



地域新電力事業の支援

KPI CO2排出量削減



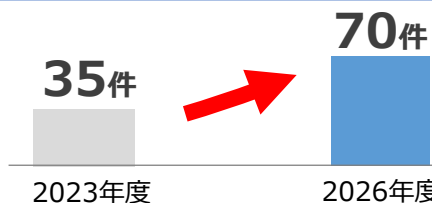
金融教育参加者



サステナブルファイナンス



KPI 脱炭素ビジネスマッチング



地方創生で地域のにぎわいを創出しつつ、他エリアの広域な情報を集約し、地域の価値向上に寄与していく

「地方創生」 × 「広域情報戦略」

3つの視点と4つの要素で活動を展開

広域情報戦略専担の役員を配置

地方創生の3つの視点



① エリア価値向上

にぎわい創出に関する取組み
観光まちづくりファンドの新設検討



② 地域資源ブランド化

企業版ふるさと納税マッチング支援
関係機関との連携による商品開発支援

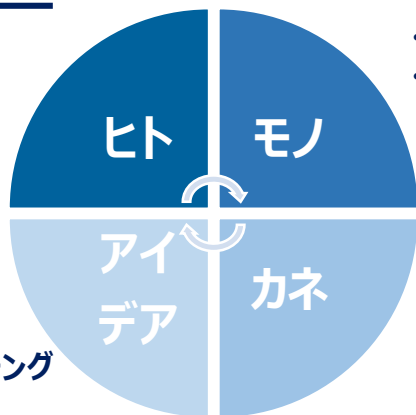


③ 地域課題解決型新事業等

隼Lab.を核とした新事業創出支援
地域通貨導入への検討支援

地方創生の4つの要素

- ・関係機関連携
- ・マッチング
- ・人材育成
- ・組織化支援
- ・関係人口創出



- ・地域課題の把握
- ・新サービス・新商品開発

- ・参考事例・展開
- ・共感・ストーリー
- ・課題と資源のマッチング

- ・資金供給
- ・外貨獲得
- ・域内循環

広域情報戦略担当

新設



- ✓ 新たな地域価値の創造に向けて外部との連携を強化
- ✓ 広域なネットワークや人脈を構築し、収集した情報を一元化
- ✓ 地域の将来を見据えた連携や活動を強力に推進し、「地域価値向上」の一助となる活動を行う



主な連携先

- ✓ 行政（県・市町村）
- ✓ 行政の出先機関（東京、関西等）
- ✓ 商工会議所・商工会
- ✓ 地元拠点のある県外民間企業
- ✓ 地元出身の県外企業経営者



 鳥取銀行

持続的な地域価値向上の実現へ

金融ビジネスにとらわれない新たな事業領域へ挑戦し、地域への新たな価値提供と収益源発掘を目指す

新規事業検討の3つのポイント

1

地域の課題解決

地域の活性化

産業の生産性向上

持続可能な地域社会
の構築に貢献

2

銀行の経営資源

地域の資源

有効活用

3

収益性

将来性

事業の持続性

新事業への挑戦～広告事業～



新規
事業

店頭デジタルサイネージ

- ✓ 2024年から店頭デジタルサイネージでお取引先の広告を配信
- ✓ 店外デジタルサイネージ、アプリ、DM等への拡大も検討中
- ✓ 今後も銀行の媒体やデータを活用し、有益な地域情報を地域内で流通させていく

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

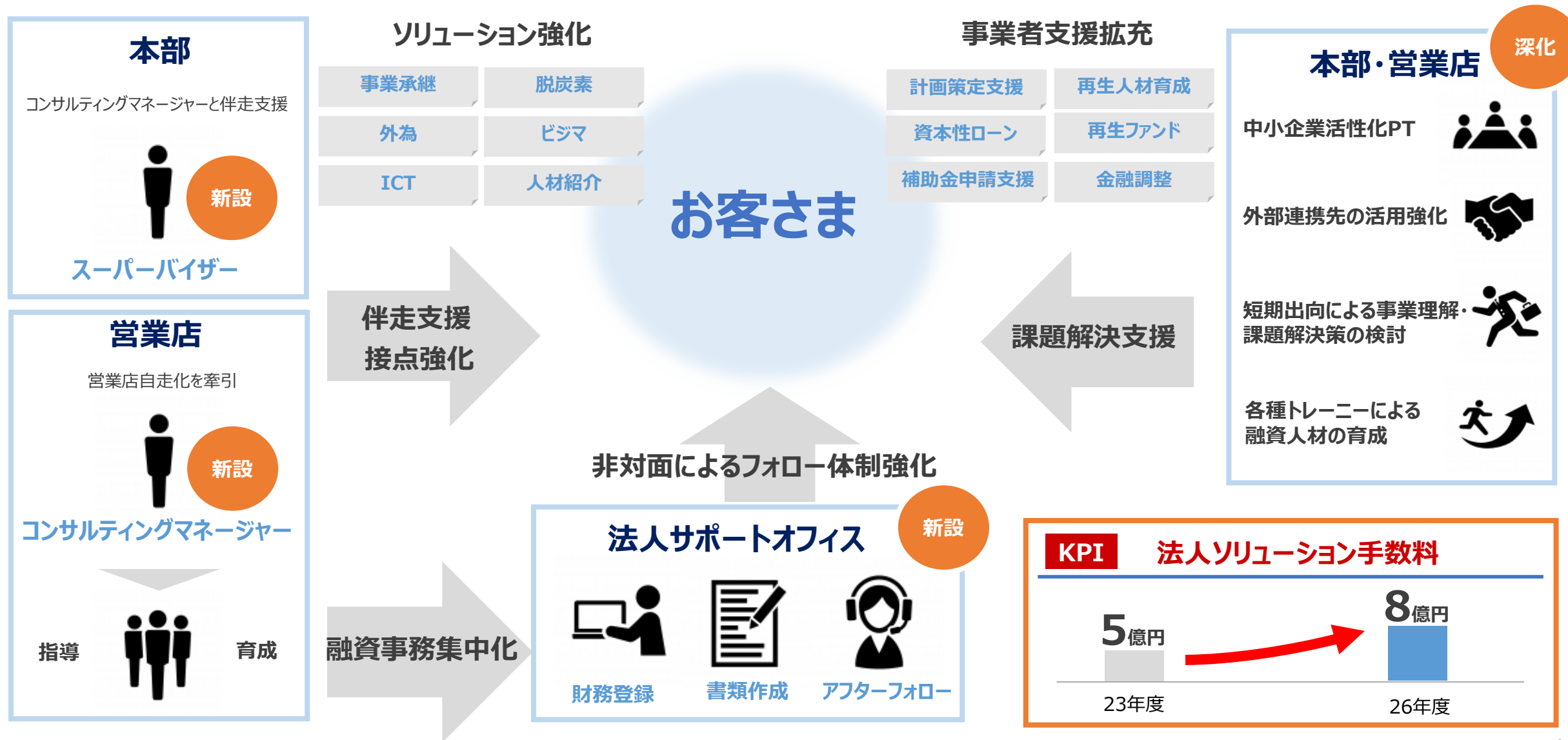


観光

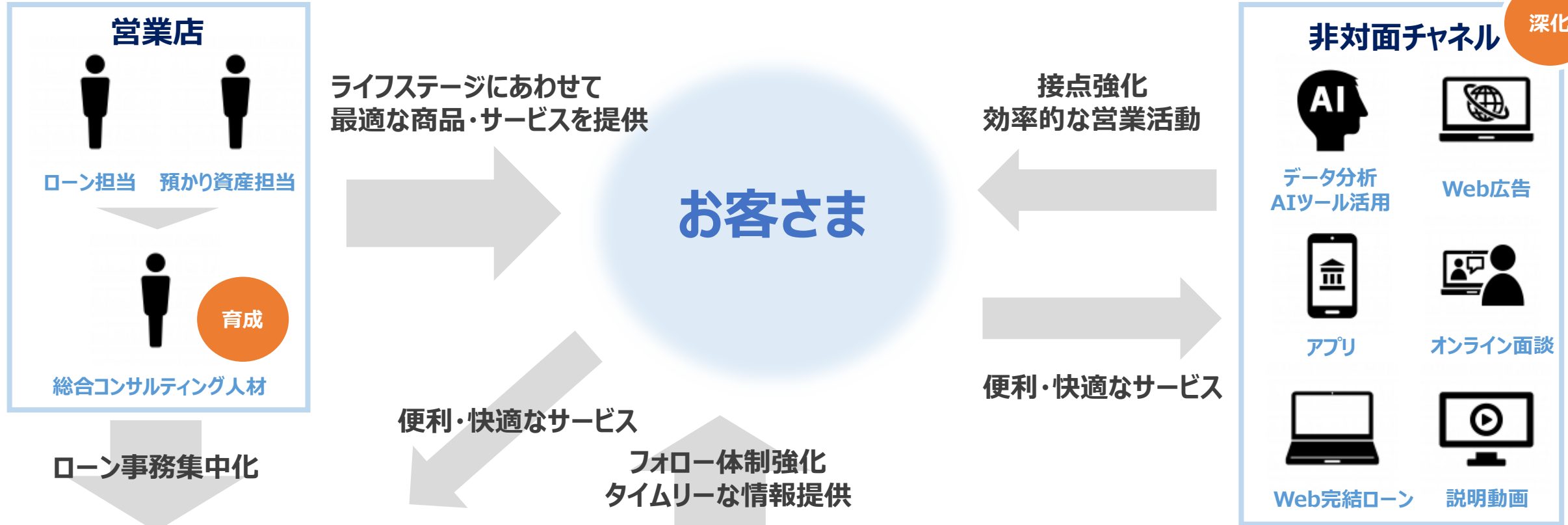


「地域への新たな価値提供」×「新たな収益源発掘」を目指す

営業店の融資事務を集中化し、お客さまとの接点を強化。本部・営業店一体でお客さま支援体制も強化



お客さまのライフステージにあわせて最適なタイミングで最適な商品・サービスを提供できるよう接点や人財を強化



ローンサポート

電子契約やローン受付・実行を集中化

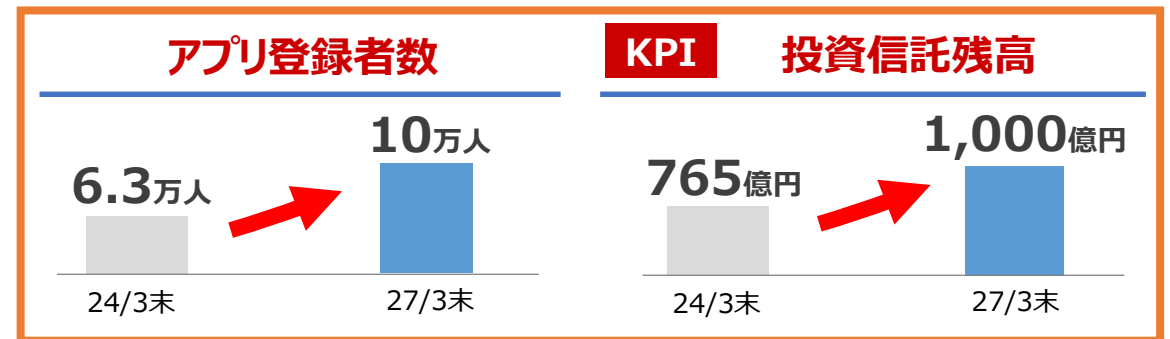
本部

新設 スーパーバイザー

富裕層の多様な金融ニーズに対応

新設 個人サポートデスク

運用状況など各種情報を提供



コーポレートガバナンスの強化

ガバナンスの強化により一層の企業価値向上を目指す

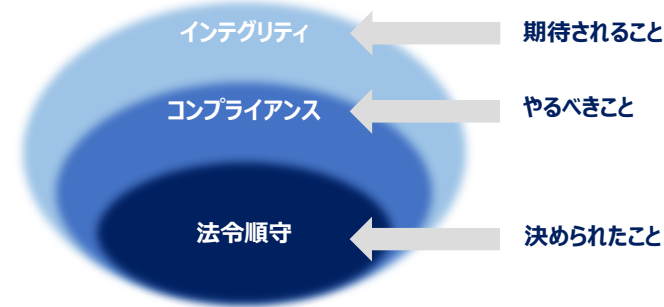
- 情報開示の充実
- 取締役会の一層の機能発揮
- 投融資方針の遵守
- 経営資源の最適な配賦
- 内部監査の高度化



ガバナンスの強化により
持続的な企業価値向上へ

コンプライアンス態勢の強化

「企業価値を高めるコンプライアンス」と「インテグリティの浸透・定着」を目指す

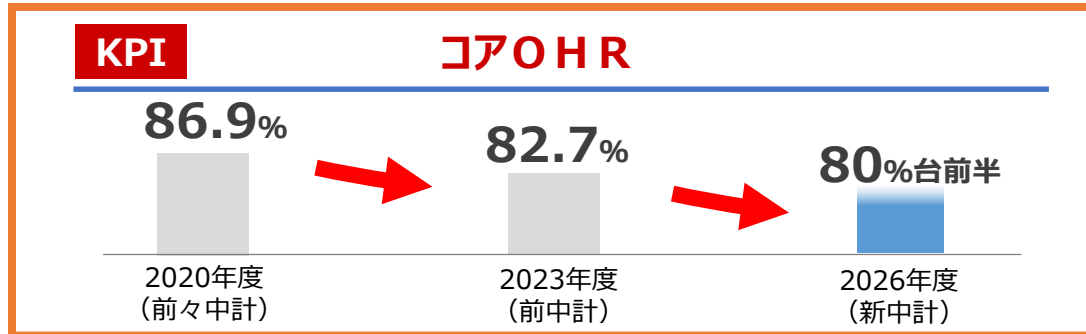


コンプライアンス経営 に向けた取組み
✓ 判断・行動基準の明確化
✓ 経営陣・管理職の教育、指導
✓ 相互牽制体制の維持・向上
✓ 原因究明の徹底

生産性向上・業務効率化に向けた取組み

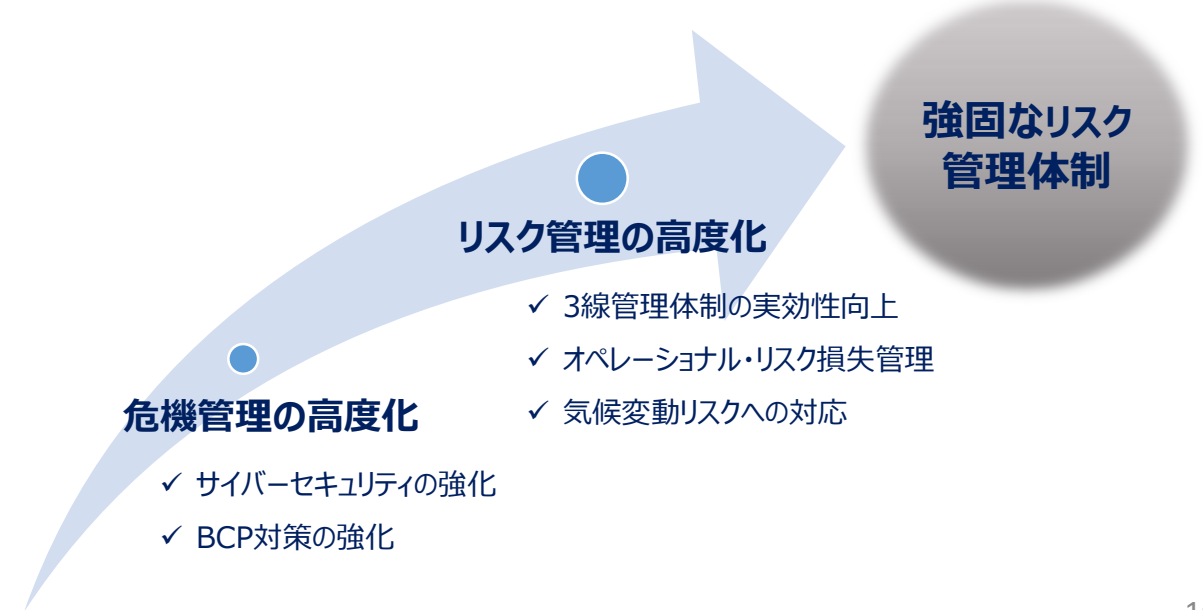
生産性向上や業務効率化に向けた取組みによりコアOHR80%程度を目指す

- 機能・サービスを維持しつつ最適な店舗体制を維持 (ブロック営業体制・隔日営業)
- アプリ機能追加による営業店事務の軽量化・効率化
- 預かり証や各種申込・契約の電子化
- 営業店事務の本部集中化、事務集中部門の集約



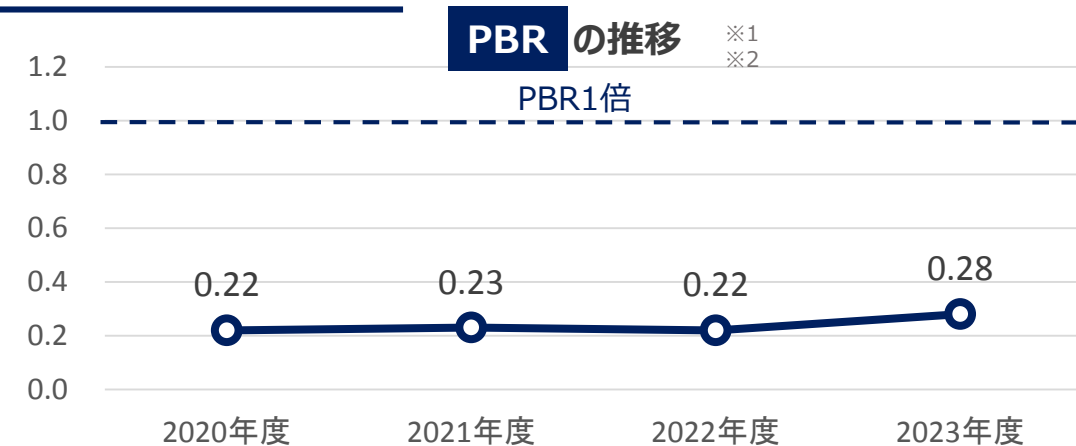
リスク管理体制の高度化

危機管理・リスク管理の高度化により強固なリスク管理体制を目指す



当行のPBRは0.2倍台で推移しており、PBR改善に向けてROEの向上に取り組んでいく

PBR水準の現状認識

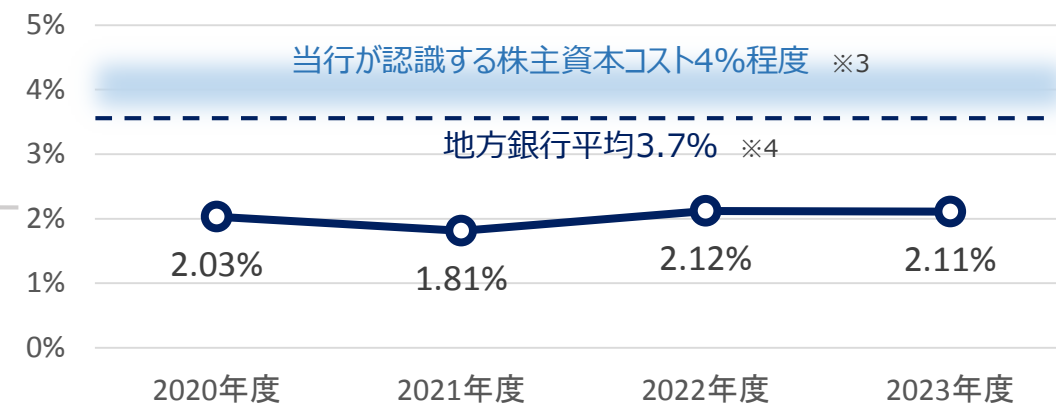


PBRの分解

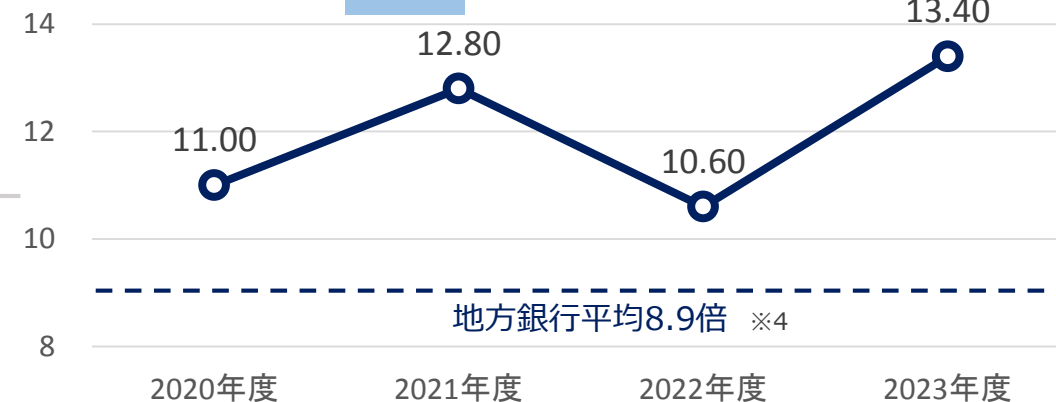
$$\text{PBR (株価純資産倍率)} = \text{ROE (自己資本利益率)} \times \text{PER (株価収益率)}$$

- ✓ 近年PBRは0.2倍台、ROEは2%前後、PERは10～13倍程度にて推移
- ✓ PERは地銀平均を上回っているものの、ROEは地銀平均を下回っている状況
- ✓ 当行のPBR改善には「**ROEの向上**」が不可欠であり、中計期間中に取り組んでいく

ROE の推移



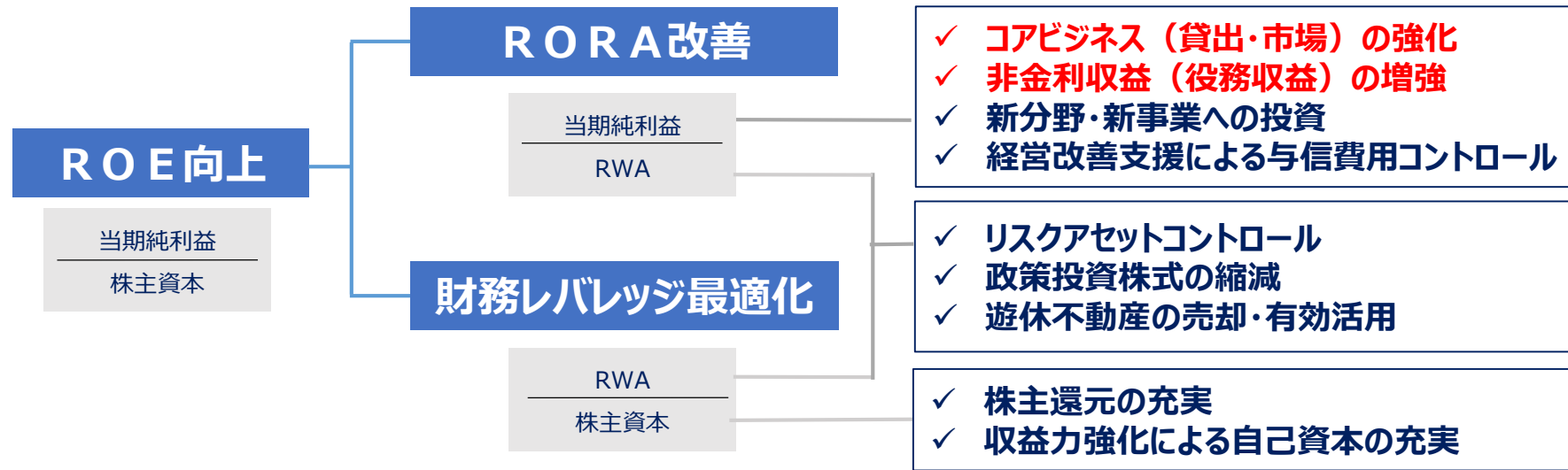
PER の推移



※3 資本コストはCAPMによる推計
※4 各社の開示資料をもとに当行にて算出

RORAの改善やリスクアセットコントロールによりROEの向上を目指す

ROE向上に向けた取組み

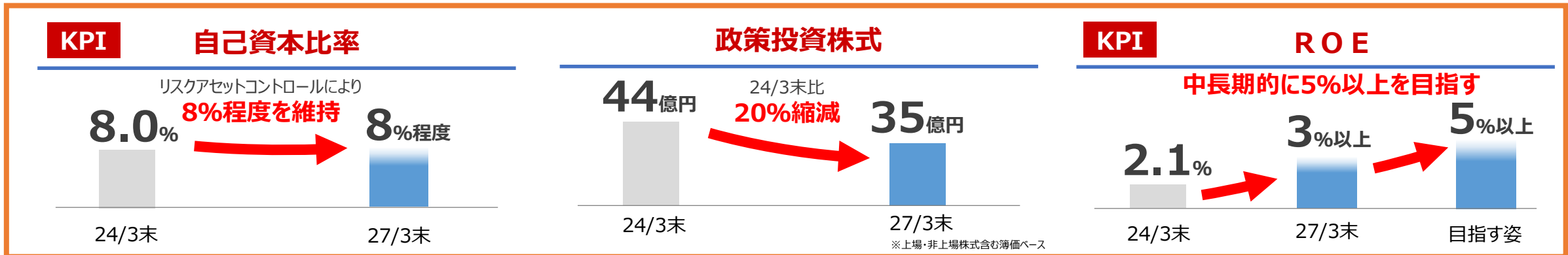


資本政策の考え方



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いく

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



人財を「重要な資本」としてとらえて中計期間中に積極的に投資し、更なる企業価値の向上を目指す

人的資本経営に向けた3つの視点

人財育成

自律人財の育成

経営戦略を体現する自律的人財の創出により、「やりがいを持てる」組織へ

風土改革

挑戦する風土の醸成

目指す姿に挑むことができる体制を整備し、「何事にも挑戦できる」組織へ

多様性

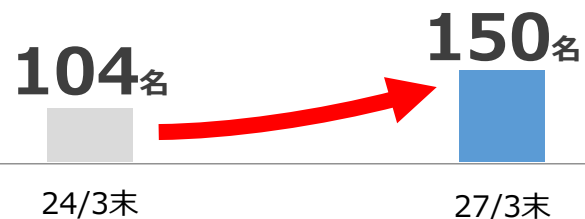
ダイバーシティの推進

多様な人材の活躍に向けた取組みにより、「人が生きる」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

KPI 行内プロフェッショナル人財

行員の4名に1名を認定



1人あたり人的資本投資額 (定例給与+教育関連費)

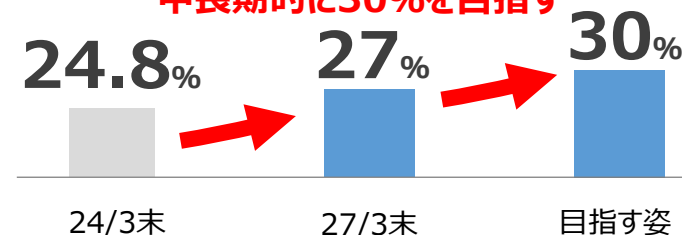
継続的に賃上げを実施

23年度比 **13%**増加



KPI 女性管理監督職比率

中長期的に30%を目指す

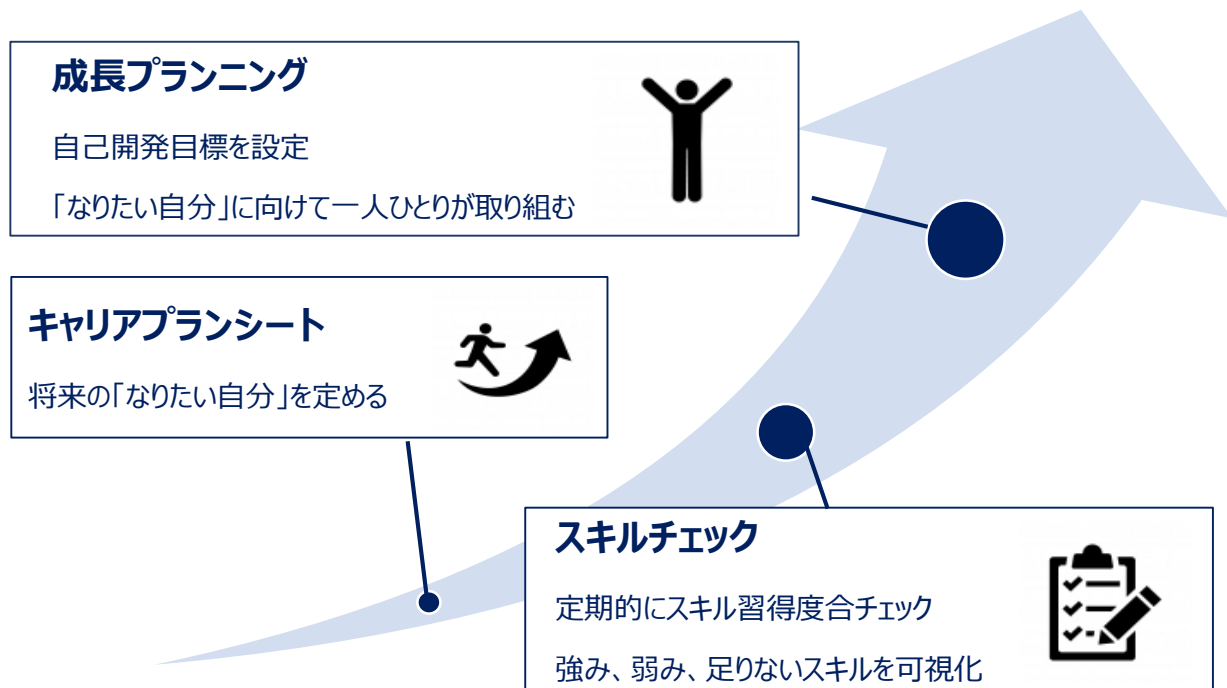


自律人財の育成

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

- タレントマネジメントシステムの活用強化
- ラーニングマネジメントシステム（LMS）の導入
- 専門人財の育成体系構築
- 『人財育成プラン』の運用強化（研修体系の充実）

人財育成のイメージ



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

- 多様な採用制度の導入・定着（採用ファストパス、アルムナイ、リファラル等）
- 専門人財の人事体系構築検討
- 行内副業・兼業制度の新設
- 新しい働き方チャレンジWGの推進

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

- 健康経営の推進
- 多様な方が働きやすい職場づくり（オールジェンダートイレの設置、バリアフリー化促進）
- 女性活躍の推進（女性行員パワーアッププラン、女性管理職養成プログラム）
- 男性育休の取得促進、休暇日数長期化
- 時短勤務者サポーター制度の創設検討
- 意識改革に向けた取組強化（階層別研修、WEB研修）
- 障がい者の活躍できる環境整備



健康経営に向けた具体的な取組み

- ✓ 心と体の健康保持・増進
- ✓ ワークライフバランスの推進
- ✓ 育児・介護と仕事の両立支援



- 本資料には将来の業績に関わる記述が含まれておりますが、これらの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。

＜本件に関するご照会先＞

株式会社 鳥取銀行 経営統括部 企画グループ

T E L : 0857-37-0260

E-mail : keiei@tottoribank.co.jp

U R L : <https://www.tottoribank.co.jp/>