



平成 30 年 5 月 11 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 八木 俊英
(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、2018年4月から2021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. 名 称 中期経営計画 ネクストバリュー NEXT VALUE

～お客さま・地域との共通価値の創造～

2. 目指す姿 未来への変革に挑み、お客さま・地域との共通価値を創造(CSV※)する銀行

利ザヤの縮小や人口減少といった経営課題に対して、営業力強化と生産性向上を両立させることにより、収益力の強化を図るとともに、顧客本位のビジネスモデルを実践することによって、お客さま・地域との共通価値の創造(CSV※)に繋げてまいります。

※CSV: **C**reating **S**hared **V**alue (共通価値の創造)

3. 計画期間 2018年4月～2021年3月(3年間)

4. 基本方針

(1) 地元への積極的な資金供給による地域経済の活性化

地域に果たすべき当行の重要な役割・責任の一つが「資金供給」であることを再び強く認識し、幅広く途切れのない資金供給に努めてまいります。

(2) 本業支援とコンサルティングを通じたお客さま本位の業務運営

お客さまとの対話を重視し、企業価値向上や安定的な資産形成に資する提案・サービスを提供することで、お客さまのニーズに積極的に応えてまいります。

5. 計数目標

項目	2020年度目標
中小企業向け貸出金残高	2,350億円
投資信託残高	435億円
非金利収益比率※	12.6%
当期純利益	10億円

※非金利収益比率＝役務取引等利益÷(業務粗利益－国債等債券関係損益)

以 上

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

新中期経営計画の位置付け

あるべき姿(中期ビジョン)
 < 強靱な経営体質の構築 >

ありたい姿(長期ビジョン)
 < 持続的成長の実現 >

2018年4月
 ~
 2021年3月

新中期経営計画

NEXT VALUE
 < 共通価値の創造 >

マイナス金利の継続による利ザヤ縮小や人口減少といった経営課題に対処すべく、従来の延長線上のやり方や前例踏襲の考え方を排除し、「営業力強化」と「生産性向上」の両立により『収益力の強化』を図るとともに、「顧客本位」のビジネスモデルを実践することにより、お客さま・地域との共通価値の創造(CSV: Creating Shared Value)に繋げる

金融界・地域金融機関をとりまく環境と課題

マイナス金利の継続

FinTech

顧客本位の業務運営

金融仲介機能のハッチマーク

金融再編

少子高齢化

人口減少

相続の増加

地方創生

働き方改革

ダイバーシティ

コホートガバナンスコード

2015年4月
 ~
 2018年3月

中期経営計画 **考動と開革 27-29**
 < 営業基盤の強化 >

< 主なイベント・取組み >

地方創生への積極関与、お取引先の本業支援と事業性評価、融資における店長決裁権限の拡大、エリアマネーアドバイザー導入、米子営業部新築移転、社外取締役の増員

2012年4月
 ~
 2015年3月

中期経営計画 **考動と開革 24-26**
 < 経営基盤の再整備 >

< 主なイベント・取組み >

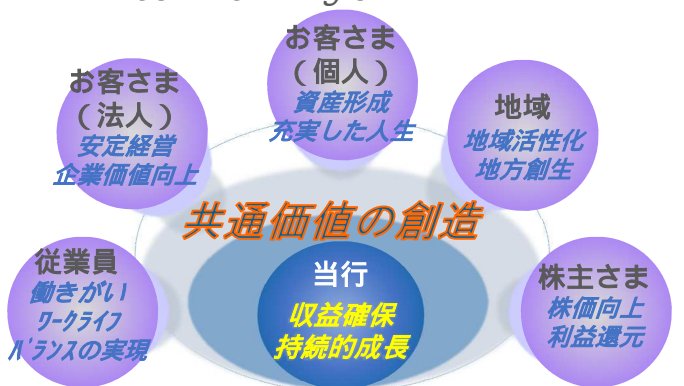
新システムへの移行、店舗再整備、営業人員増員、インターネット支店開設、預かり資産残高1兆円達成、CS向上の取組み、女性活躍推進

経営の基本理念 『地域社会への貢献と健全経営』

目指す姿

未来への変革に挑み、お客さま・地域との共通価値を創造（CSV）する銀行

CSV : Creating Shared Value



地元への積極的な資金供給による地域経済の活性化

地域に果たすべき当行の重要な役割・責任の一つが「資金供給」であることを再び強く認識し、幅広く途切れのない資金供給に努めてまいります。

本業支援とコンサルティングを通じたお客さま本位の業務運営

お客さまとの対話を重視し、企業価値向上や安定的な資産形成に資する提案・サービスを提供することで、お客さまのニーズに積極的にお応えしてまいります。

基本方針

計数目標

	2020年度
中小企業向け貸出金残高	2,350億円
投資信託残高	435億円
非金利収益比率	12.6%
当期純利益	10億円

非金利収益比率 = 役務取引等利益 ÷ (業務粗利益 - 国債等債券関係損益)

基本戦略

営業力強化戦略

- 法人営業** 課題解決や本業支援を通じたお取引先の企業価値向上
事業性評価による本業支援、法人担当者・専門人材の増員、法人フィー増強
- 個人営業** お客さま本位の業務運営と効率的なリテール営業の実践
マネーアドバイザー増員、販売事務効率化、ローンのWebチャネル拡充と新商品導入
- 地方創生** 地域の活力を創造する地方創生の推進
起業創業支援、DMOとの連携強化、地方創生及び観光ファンド活用
- FinTech** 外部連携の強化やデジタルイノベーション技術の活用により顧客利便性を向上
アプリケーションアップ、オープンAPI連携、行外派遣や外部連携強化

生産性向上戦略

- 業務効率化** 従来の「やり方」や前例踏襲の「考え方」から脱却して生産性を向上
相続事務・消費者ローンの本部集中化、金融商品販売のシステム化、信用格付の効率化、決裁・ワークフローの電子化
- 店舗再整備** マーケットや環境変化を踏まえたチャネル最適化と経営資源の再配分
店舗統合・ランチinランチや出張所化によるネットワーク見直しと戦略的な再配置
- 働き方改革** 限られた時間の中で成果をあげる創意工夫、働きやすく、働きがいのある職場へ
ワークライフバランス推進（休暇取得・時間外勤務削減）、人事諸制度見直し、人事システム更改

経営力強化戦略

- 市場運用** 総合損益を重視し、柔軟にポジションをコントロール
- コンプライアンス** 強固なコンプライアンス態勢の維持・向上
- リスク管理** リスク管理体制の高度化
- ガバナンス** 企業価値の向上へ向けたガバナンス体制の充実・強化