



平成 27 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 宮崎 正彦
(コード番号	8383 東証第1部)
問合せ先責任者	執行役員経営統括部長 福田 智博
(TEL	0857-37-0260 )

## 新中期経営計画 『 考動と開革Ⅱ 27 - 29 』 の策定について

株式会社鳥取銀行（頭取 宮崎 正彦）では、平成 27 年 4 月から平成 30 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いたしましたので、下記のとおりその概要をお知らせいたします。

### 記

当行では、平成 24 年度から 3 年間を計画期間とした中期経営計画『考動と開革 24-26』を展開し、営業人員の増員による収益力の強化のほか、システム移行や店舗再整備による経営基盤の再構築に取り組んでまいりました。

この 3 年間を振り返りますと、経済対策や金融緩和等によって円安や株価回復が進み、企業収益や雇用情勢の改善など、緩やかながら景気回復の動きが生じてきました。しかしながら、地域経済の今後を展望すると、少子高齢化や人口減少によって厳しい環境が予想されております。そのようななか、地域金融機関には地方創生の実現に向けて、地域経済の好循環を創出し成長へとつなげる役割が求められております。

こうした環境を踏まえ、このたび策定いたしました新中期経営計画『考動と開革Ⅱ 27-29』では、引続き地元主要営業エリアである山陰地域での営業活動に軸足を置き、地域内シェアの継続的な拡大に注力していくほか、地方創生の取組みに積極的に関与することで地域経済の活性化に貢献してまいります。そして、急速な少子高齢化や人口減少などの環境変化に的確に対応し、お客さまとの関係や地域との連携を強化することで「**お客さまの明るい未来と活力あふれる地域を創造する銀行**」を目指してまいります。

1. 名称 **考動と開革Ⅱ 27 - 29**
2. 計画期間 **平成 27 年 4 月～平成 30 年 3 月（3 年間）**
3. 目指す姿 **「お客さまの明るい未来と活力あふれる地域を創造する銀行」**

計画の詳細につきましては、別紙をご参照ください。

以 上

《 本件に関するお問合せ先 》  
経営統括部（佐々木・安田）  
TEL：0857-37-0260

# 新中期経営計画の概要

名 称 中期経営計画『考動と開革Ⅱ 27-29』

計画期間 平成27年4月～平成30年3月

## お客さまの明るい未来と活力あふれる地域を創造する銀行

急速な少子高齢化や人口減少などの環境変化に的確に対応し、お客さまとの関係や地域との連携を強化することで、お客さまの明るい未来と活力あふれる地域を創造する銀行を目指してまいります。

行動方針

信頼と笑顔

地域に感謝

move your heart

基本方針

### 地方創生への積極的な関与

円滑な金融支援はもちろんのこと、コンサルティング機能の発揮によってお取引先の企業価値向上に努めるとともに、地方公共団体や産業界、地域教育機関、労働団体等との連携を強化し、地方創生に向けた取組みに積極的に関与いたします。

### お客さま満足度の向上

お客さまニーズに的確に対応し、「とりぎんならでは」の商品やサービスを提供するとともに、地域内でダントツのホスピタリティを発揮することで、お客さまにご満足いただき、持続的なお取引関係を構築してまいります。

### 地域と当行の将来を担う人財の育成

5年後、10年後を見据え、地域と当行の次代を担う人財の育成と行員の資質向上に努めるとともに、女性職員の活躍機会拡大をはじめとした行員の能力を最大限に発揮するための環境を整備してまいります。

基本戦略

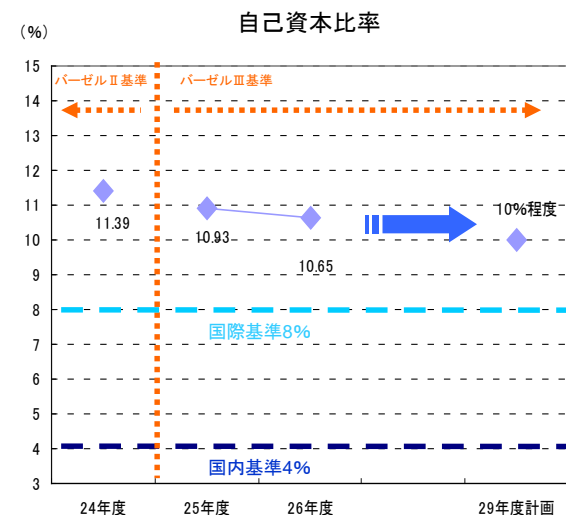
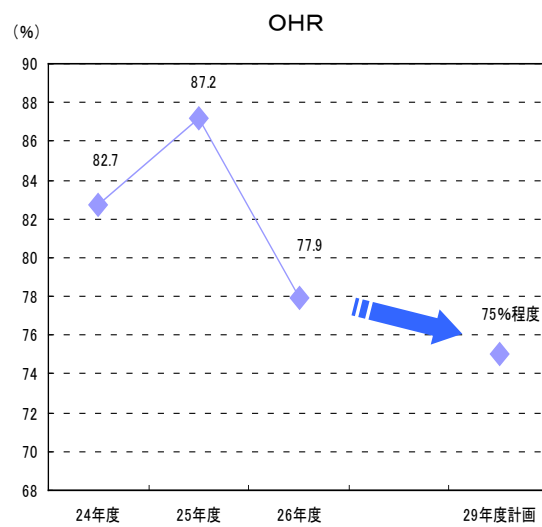
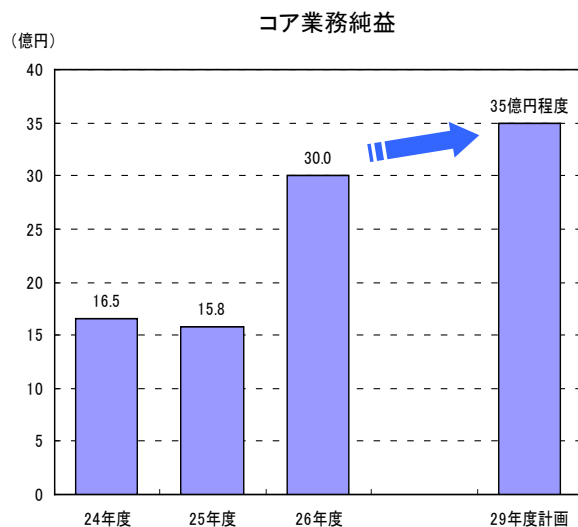
地方創生戦略	人口減少と地域経済の縮小を克服すべく、地元金融機関としての役割・機能を発揮 ●産官学金労言連携 ●地域企業・産業の競争力強化 ●移住・定住促進支援
法人戦略	地元の中堅・中小企業の成長支援や課題解決支援により、地域経済のダイナミズムを創出 ●ソリューション営業 ●成長分野支援 ●法人メイン化推進 ●採算管理徹底
個人戦略	将来的な人口減少が予想される中、顧客起点のサービス提供により地域内シェアをアップ ●現役世代・シニア世代対策 ●CS・ホスピタリティ ●業者グリップ再強化
チャネル戦略	基幹店の新築移転によるプレゼンス向上とネット支店の開設による顧客基盤の拡充 ●米子支店移転新築 ●店舗再整備 ●インターネット支店 ●機能特化店強化
市場運用戦略	低金利局面が継続する中、市場運用力の強化で本業収益をカバー ●有価証券運用の多様化 ●市場間接型融資の収益力強化
人財育成戦略	地域と当行の将来を見据えた人財育成と能力を最大限に発揮するための環境整備 ●専門性向上 ●コンサル機能アップ ●他行や他業態に打ち勝つ人財
経営管理戦略	強靱な経営体質の構築に向けた経営管理態勢の強化と経営効率の向上 ●自己資本充実 ●リスク管理 ●コンプライアンス ●生産性向上 ●コスト削減

計数目標

収益性指標	効率性指標	安全性指標
コア業務純益 35億円程度	OHR 75%程度	自己資本比率 10%程度

# 計数目標

収益性指標	効率性指標	安全性指標
コア業務純益 35億円程度	OHR 75%程度	自己資本比率 10%程度



## 用語説明

### コア業務純益

預貸金業務や手数料収入など銀行の本来業務から得られる利益であり、資金利益・役務利益・その他業務利益(債券関係損益除く)の合計額から経費を差し引いた金額。

### OHR

業務粗利益(分母)に対する経費(分子)の割合で、効率性を示す指標。比率が低くければ、より少ない経費で多くの利益を上げており、効率的であることを示す。

### 自己資本比率

貸出金等リスク資産(分母)に対する自己資本(分子)の割合で、安全性を示す指標。国際的な統一規制であるバーゼルIIIが平成26年3月期より段階適用となっており、自己資本から控除される項目が増えるものの、内部留保の積上げ等により10%程度を目標に設定。