

「中期経営計画2021」

2021年4月1日～2024年3月31日（3年間）

未来を見据えた変革への挑戦

～地域の未来を創る新たなサービス・価値の創造を目指して～

地域の持続可能性を高める価値創造カンパニー





はじめに

1. 新たな長期ビジョンと中期経営計画2021のスタートにあたって

当行では、経営理念である「地域社会の繁栄に貢献するため銀行業務を通じ最善をつくる」の実践のために、2011年に期間10年の長期経営計画を策定し、地域密着化戦略を基本戦略として4次にわたる中期経営計画を組成し取り組んできました。営業店毎のビジョンや行動プロセス変革の取組みなどの各施策に一貫して取り組み、結果として相応の成果や土台作りが出来たと考えています。

しかしながら、人口減少や高齢化が大きな要因である「社会環境の変化」や、ITやデジタル化などにつながる「科学技術の進化」、経済格差を拡大する「産業構造の変化」、加えて自然災害やコロナ禍等が、地域や地方銀行である当行にも大きな影響を与えています。このような環境変化を受けて、経営理念実践のために新たな長期ビジョンを策定し具現化していくために、中期経営計画2021を施策展開することとしました。

新たな長期ビジョンは、「顧客・経済・社会・環境」の4つの価値の創造に取り組む「**地域の持続可能性を高める価値創造カンパニー**」とし、地域のエコシステムを構築し地域価値を創造しながら、地域と当行の共存と、持続可能性を追求する新たなCSVの創造を目指します。

そのうえで、中期経営計画2021においては「未来を見据えた変革への挑戦」を基本テーマとし、「地域特性を踏まえた金融・非金融サービスの提供」を図る基本戦略と「SDGsを羅針盤とした新たなビジネスモデルへの挑戦」を図るビジョン戦略の2軸で展開します。

行動プロセス変革をさらに進め、非金融サービスを拡充して当行の収益力を高めるとともに、地域課題の解決力を高めることにより次世代に向けて地域との共存共栄を図っていくものです。加えて当行の営業や業務体制の改善を図り、当行の生産性を高めていくものとしています。

当行の使命を果たすためにも強い経営体質をつくっていくことが必要です。この中期経営計画の取組みにあたっては、関連会社一体となった連結ベースの取組みと、目標と結果の結びつきを強化するものとしています。

当行もSDGs宣言をしていますが、社会性を高めることが企業の存続理由として強く求められています。当行は地域のリーディングバンクとして、次世代に向けて地域や広く社会の持続可能性に貢献する価値創造カンパニーを目指します。

そのためには、既存のビジネスの高度化に加えて、新たなビジネスの創造も必要です。

新しい土地に新しい木を植えていく必要もあると考えています。

実現のためには次世代を担う人財と強い意志が必要です。

大分銀行グループの総意を結集し、組織力を発揮して、時代を切り拓く「長期ビジョン」・

「中期経営計画2021」に取り組んで参ります。

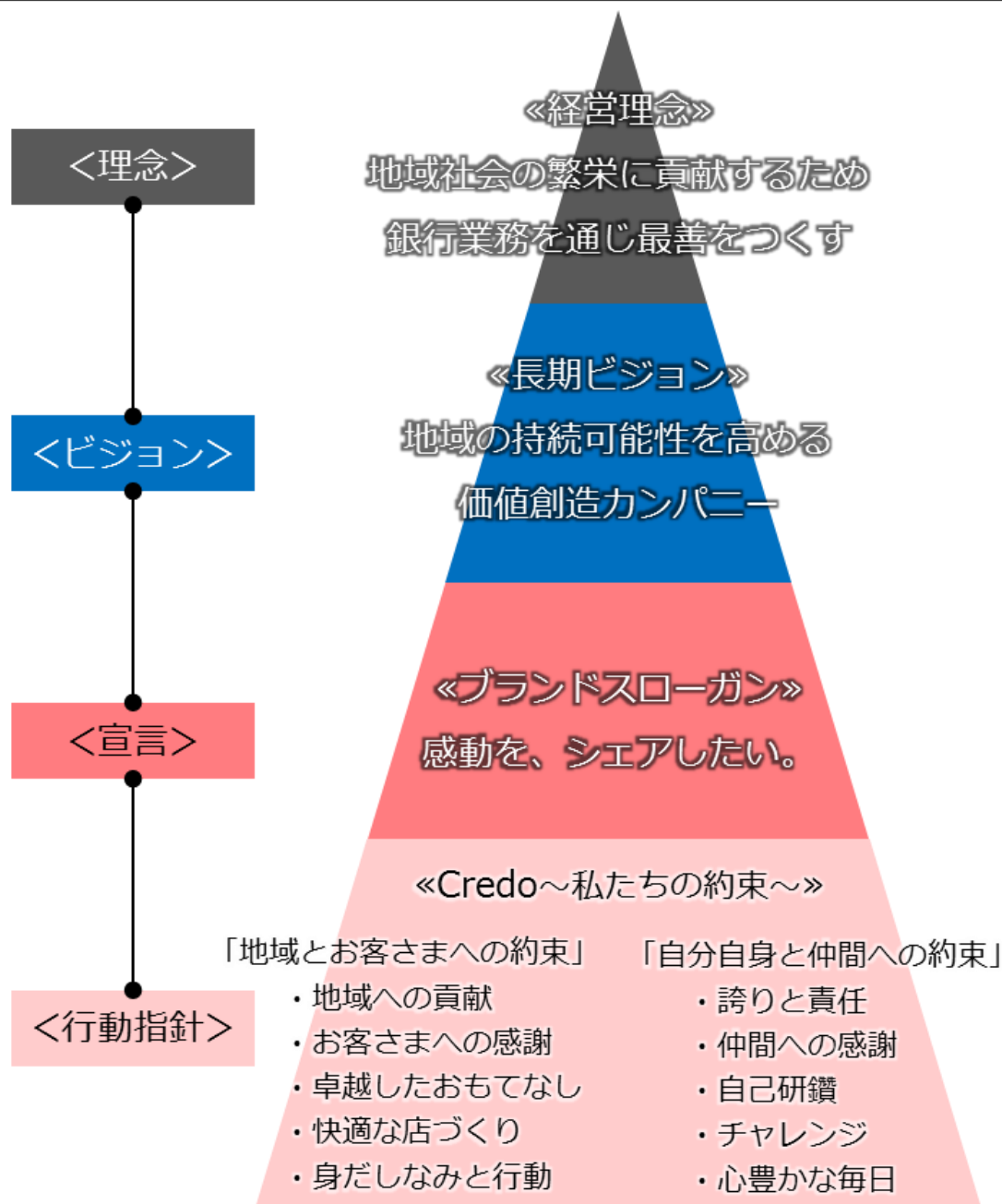


取締役頭取

後藤 富一郎

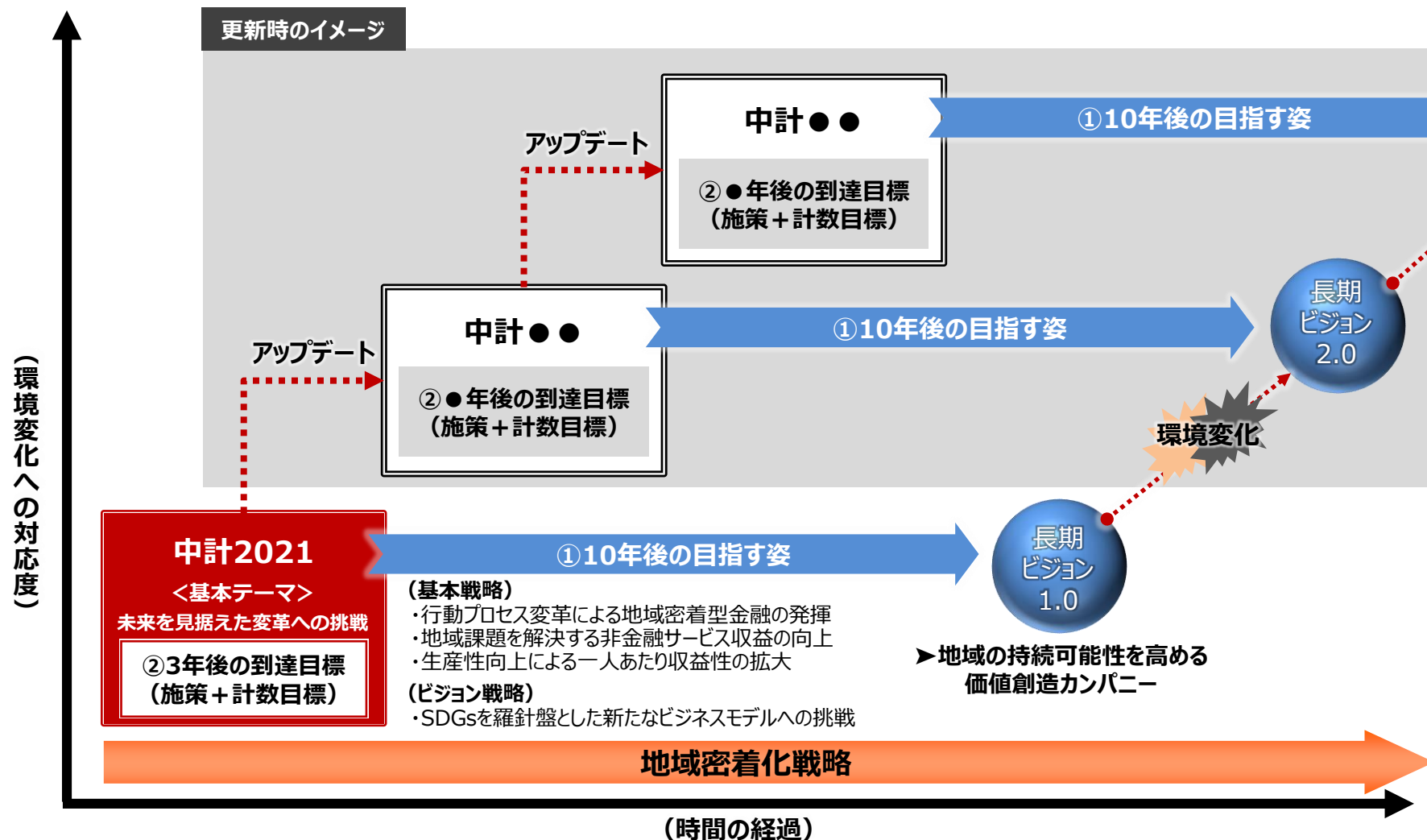
2021年4月

2. 経営理念体系図



3. 長期ビジョンと中期経営計画の一体運営

- ▶ 今後は、まず「①長期的に目指していく姿（＝長期ビジョン）」を定め、これに基づく②「●年後の到達目標と、その達成に向けたアクションプラン」として中期経営計画を策定する。
- ▶ 環境変化によって長期ビジョンが陳腐化しないよう定期的に見直しを図り、中期経営計画と一体的に運用していく。（目指す姿と足元の取組みを常にリンクさせていく）

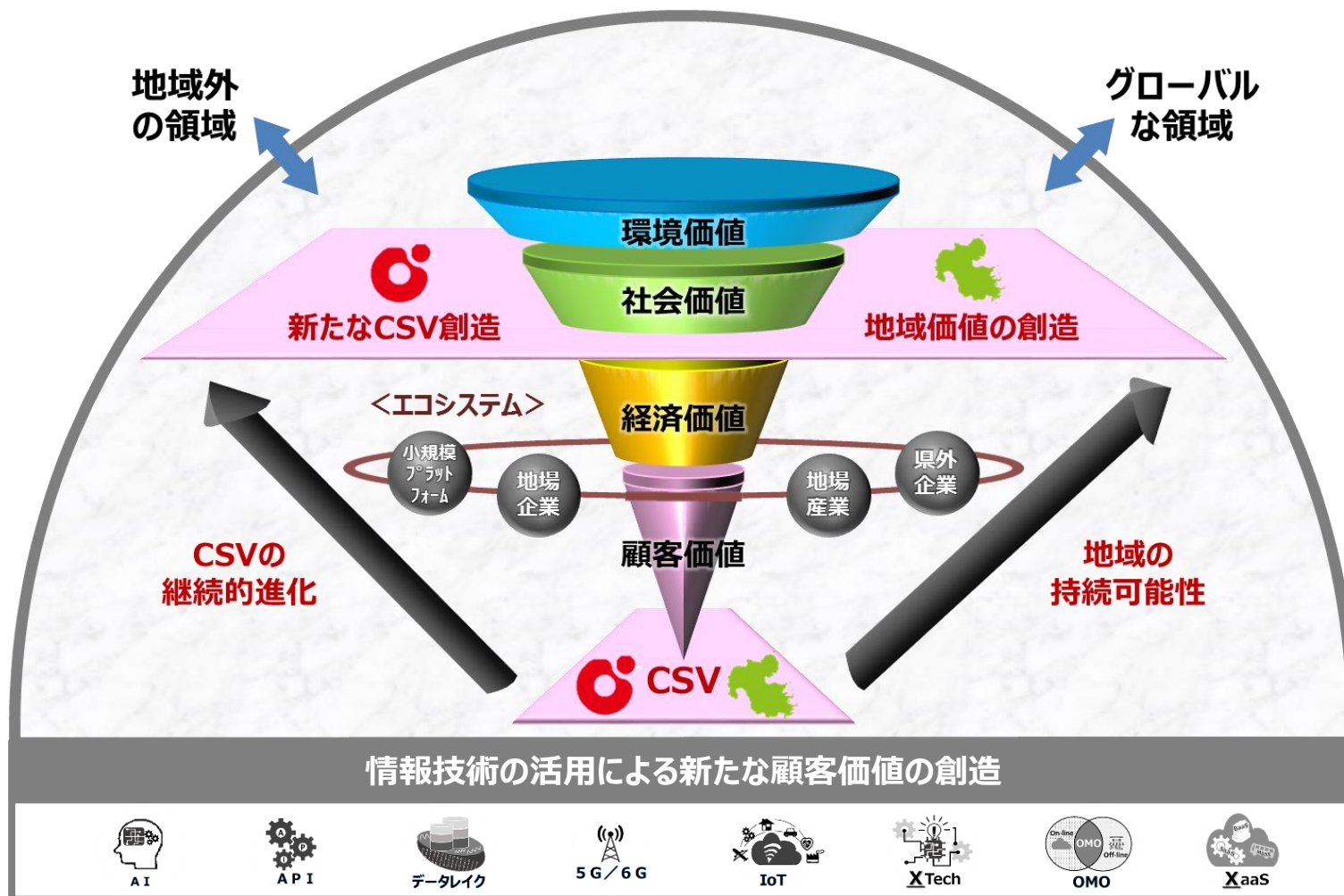


Ⅱ 長期ビジョンについて

長期ビジョン

地域の持続可能性を高める価値創造カンパニー

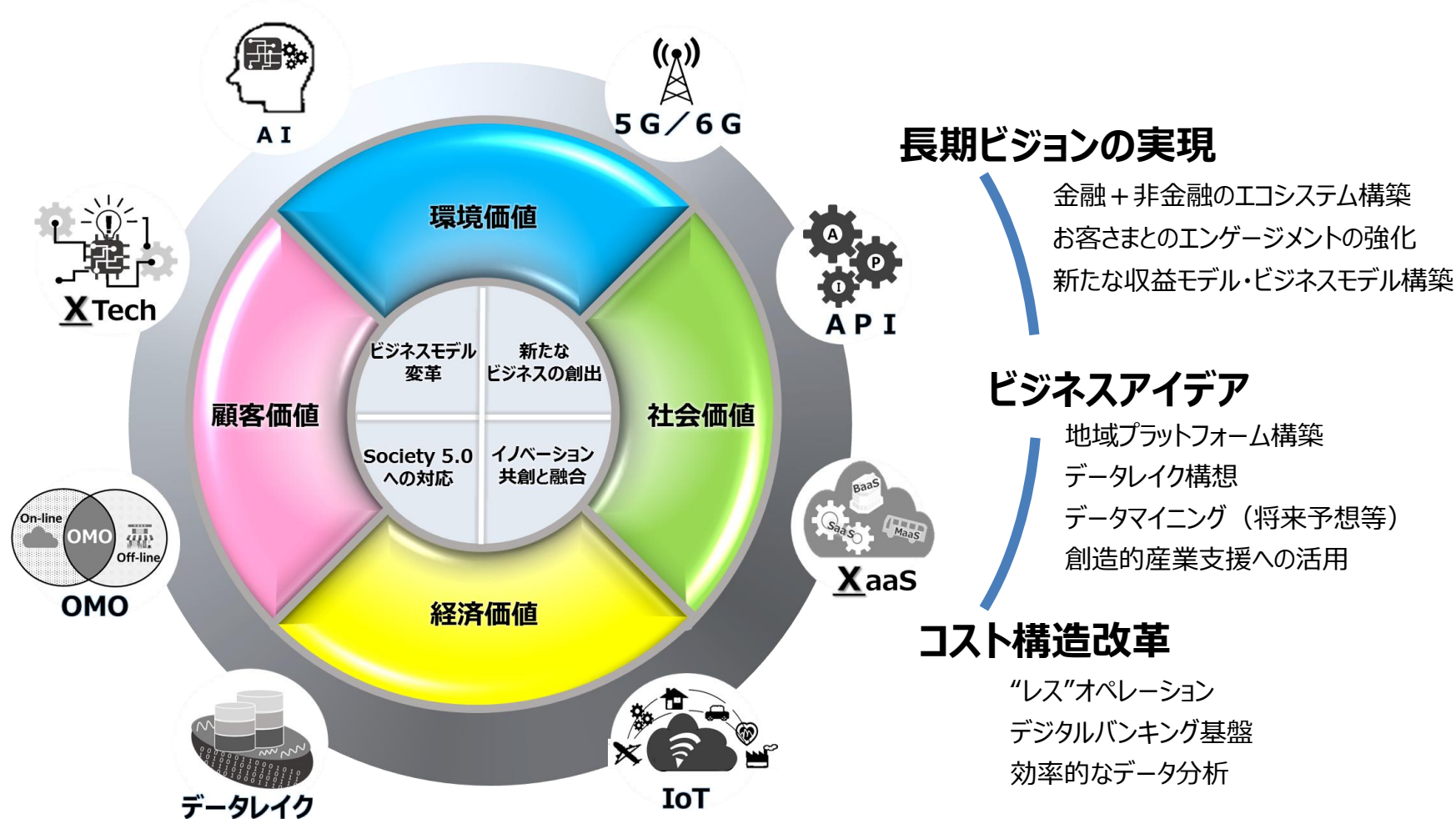
- ▶ 「4つの価値」の創造を通じて、地域に新たな価値や市場を生み出す、「地域の持続可能性」を高める存在となる。
- ▶ 金融 + 非金融を組み合わせたエコシステムの構築を図り、新たなビジネスモデルの構築を実現していく。



2. 長期ビジョン実現に向けたIT活用の方

長期ビジョンの実現に向けたデジタルトランスフォーメーションへの対応

▶ 新たな情報技術を活用し、将来に向けて預貸ビジネスからのビジネスモデル変革を実現する



- ▶ XTech : Finance（金融）× Technology（技術）という二つのキーワードを合わせた造語のような、○○×Techという総称
- ▶ OMO : 顧客体験の最大化を目指しオンラインとオフラインの垣根を超えて購買意欲を創り出そうとするマーケティングの考え方（Online Merges with Offline）
- ▶ データレイク : 多種多様なデータを本来のフォーマットのまま保管する広大な領域のこと
- ▶ XaaS : 情報処理に用いられる何らかのコンピューティング資源を、あるいはそうした資源の全てを、インターネットを通じて提供するサービスの総称

3. SDGsの取組み

- ▶ 長期ビジョンの実現に向けては、「SDGs」を当行の経営モデル・地域支援モデルに組み込み、「**新たなCSVの創造**」と「**地域価値の創造**」の2つの方向性を定めて取り組んでいく。



- ▶ 長期ビジョンの実現のため、**環境・社会・経済・顧客の「4つの価値」**を組み合わせ、地域と当行の双方にとって価値のある新たなCSVを生み出すことを目指していく。

環境価値 : 地域社会の一員として、気候変動等、環境を含めた地域の魅力向上に努める



社会価値 : 地域課題の解決に取り組み、健全な社会形成に貢献する



経済価値 : 多面的な事業支援を通じ、地域の経済規模を維持する



顧客価値 : お客様に寄り添ったサービスで、事業や生活を豊かにする





「中期経営計画2021」 の概要について

1. 「中期経営計画2021」の骨子

「中期経営計画2021」の骨子

長期
ビジョン

地域の持続可能性を高める価値創造カンパニー

基本
テーマ

未来を見据えた変革への挑戦

～地域の未来を創る新たなサービス・価値の創造を目指して～

新事業領域（CSVの変革領域）へのチャレンジに必要となる収益力の強化を図っていくために、経営資源の多くを既存業務の維持・強化へ投入し、行動プロセス変革（CSVの進化領域）を通じた地域密着化戦略の強化（基本戦略）にウェイトを置いた経営計画としています。

重要
施策

地域特性を踏まえた金融・非金融サービスの提供

基本
戦略

- ▶ 行動プロセス変革による地域密着型金融の発揮
- ▶ 地域課題を解決する非金融サービス収益の向上
- ▶ 生産性向上による一人あたり収益性の拡大

SDGsを羅針盤とした新たなビジネスモデルへの挑戦

ビジョン
戦略

- ▶ 金融の枠組みを超えたビジネスモデルの構築
- ▶ 「専門人財の育成」と「個々の能力を発揮できる組織の構築」

当行における
非金融サービスの定義

主要な金融業（銀行・証券・保険）に分類されないサービス
▶ 例：コンサルティング、M&A、ビジネスマッチング、人材紹介、等

2. 長期ビジョンと中期経営計画2021の位置づけ

大分銀行グループSDGs宣言

1. 地方創生

2. 少子高齢社会への対応

3. デジタルイノベーション

4. ダイバーシティ・働き方改革

SUSTAINABLE DEVELOPMENT GOALS

5. 環境に配慮した社会の実現

6. コンプライアンス遵守とガバナンス強化

SDGsに基づく
「地域課題の解決」
に向けた取組み



大分銀行



大分銀行グループ

中期経営計画2021（3年）

長期ビジョン（10年ビジョン）

地域の持続可能性を高める
価値創造カンパニー

長期ビジョン実現に向けた
今後3年のアクションプラン

基本テーマ

計数計画

重要施策

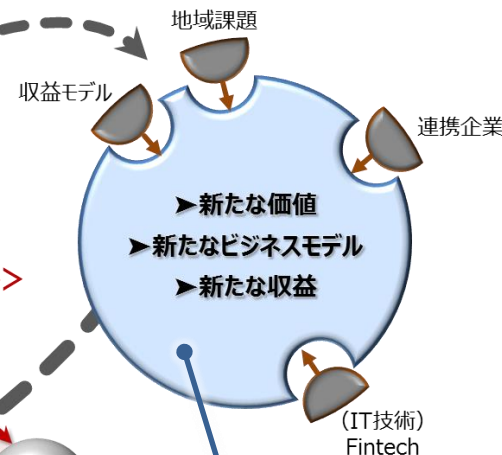
＜①既存事業の深化＞

行動プロセス変革の高度化による、収益に直結した取組み

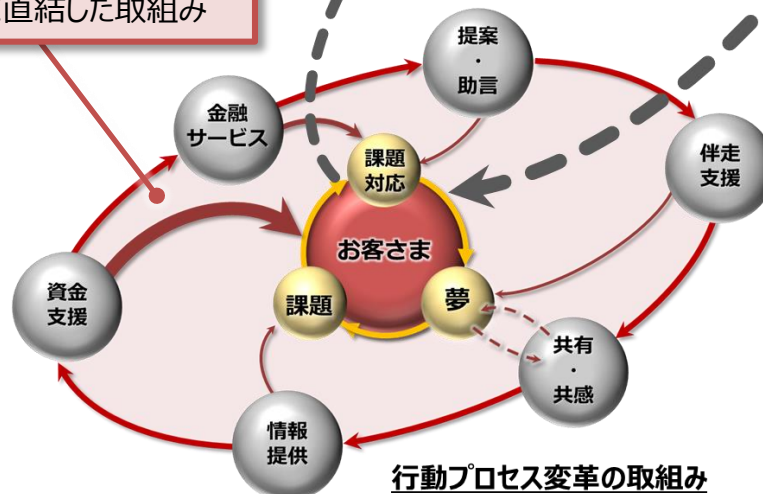
＜付加価値要素＞



新サービスの創出



＜CSV創造サイクル＞



行動プロセス変革の取組み

＜②新たな収益の探索＞

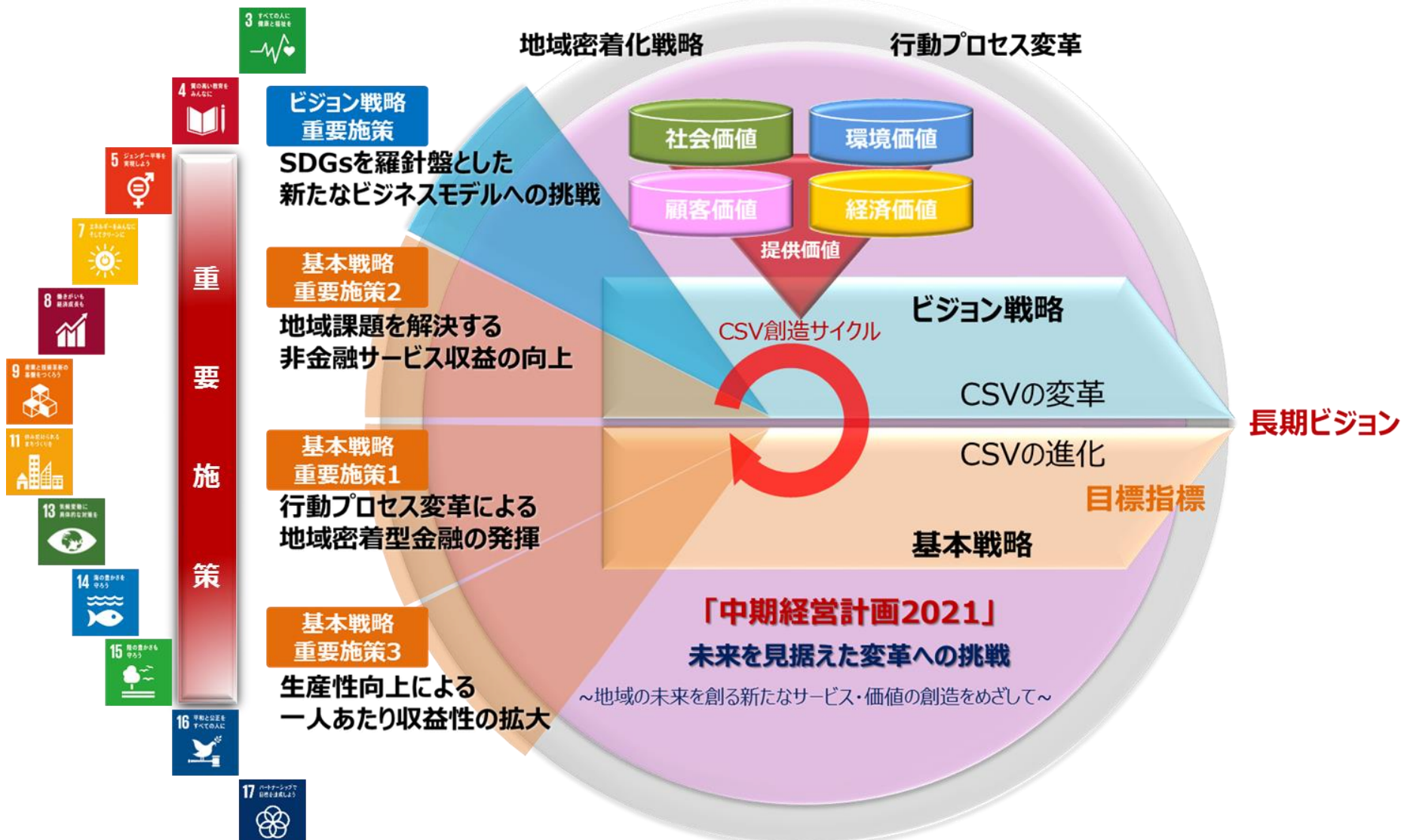
外部環境の変化を踏まえ、既存の金融基盤を活用した新たな収益機会創出に向けた取組み

▶「長期ビジョン」の実現に向けて、①「既存事業の深化」と、②「新たな収益の探索」による両利きの経営を、**大分銀行グループ企業一体** となって目指していく。

▶「中期経営計画2021」では「**①既存事業の深化**」に比重を置き、行動プロセス変革の高度化により既存事業での収益基盤を確固たるものとしつつ、並行して「**②新たな収益の探索**」の取組みを進めていくことで、大分銀行グループ自身の持続可能性をも高めていく。

3. 「中期経営計画2021」の重要施策と戦略展開

SUSTAINABLE DEVELOPMENT GOALS



4. 目標指標

対外指標

▶ 経営計画で定める達成すべき目標指標のうち、**対外的に目標数値とともに公表する最も重要な指標**です。

▶ 「地域」、「お客さま」、「株主」をはじめ、**当行を取り巻く全てのステークホルダーに対する約束**として、中期経営計画2021では「連結当期純利益」のみを設定しており、関連会社含む大分銀行グループが一体となって達成を目指します。



<収益性>

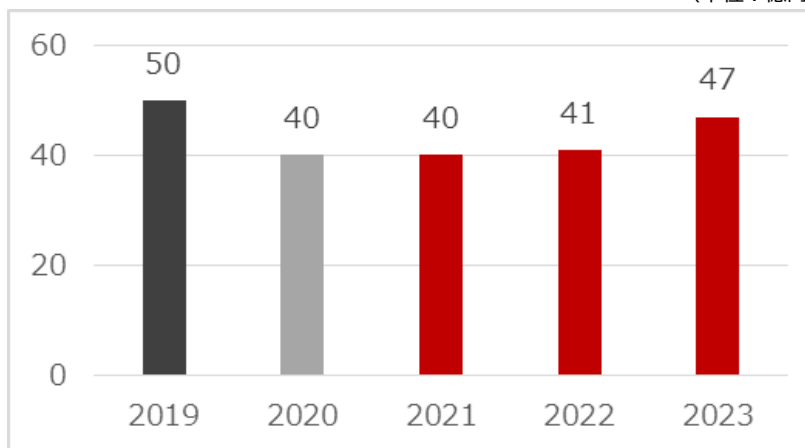
連結当期純利益

▶ **47億円**

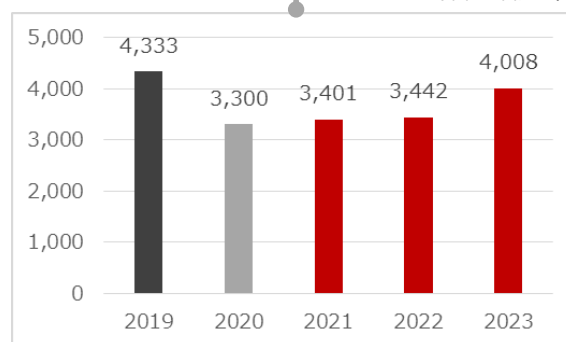
= 大分銀行グループ全体の当期利益の総額（連結修正後）を示すもの

- ・ 大分銀行グループ全体の企業活動の成果を表す指標（連結損益計算書上では「親会社株主に帰属する当期純利益」を指す）
- ・ 銀行単体」ではなく「グループ全体」とすることで、収益力強化に向けてグループ一丸となった取組みを強力に推進する

（単位：億円）

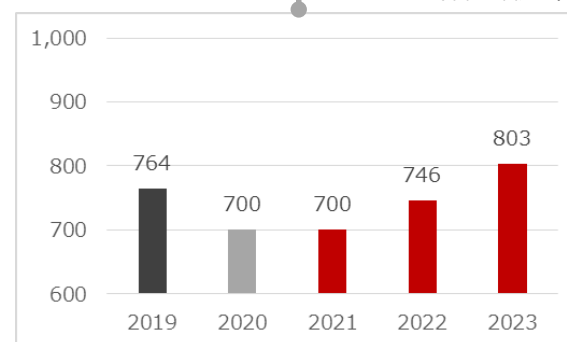


（単位：百万円）



<大分銀行>

（単位：百万円）



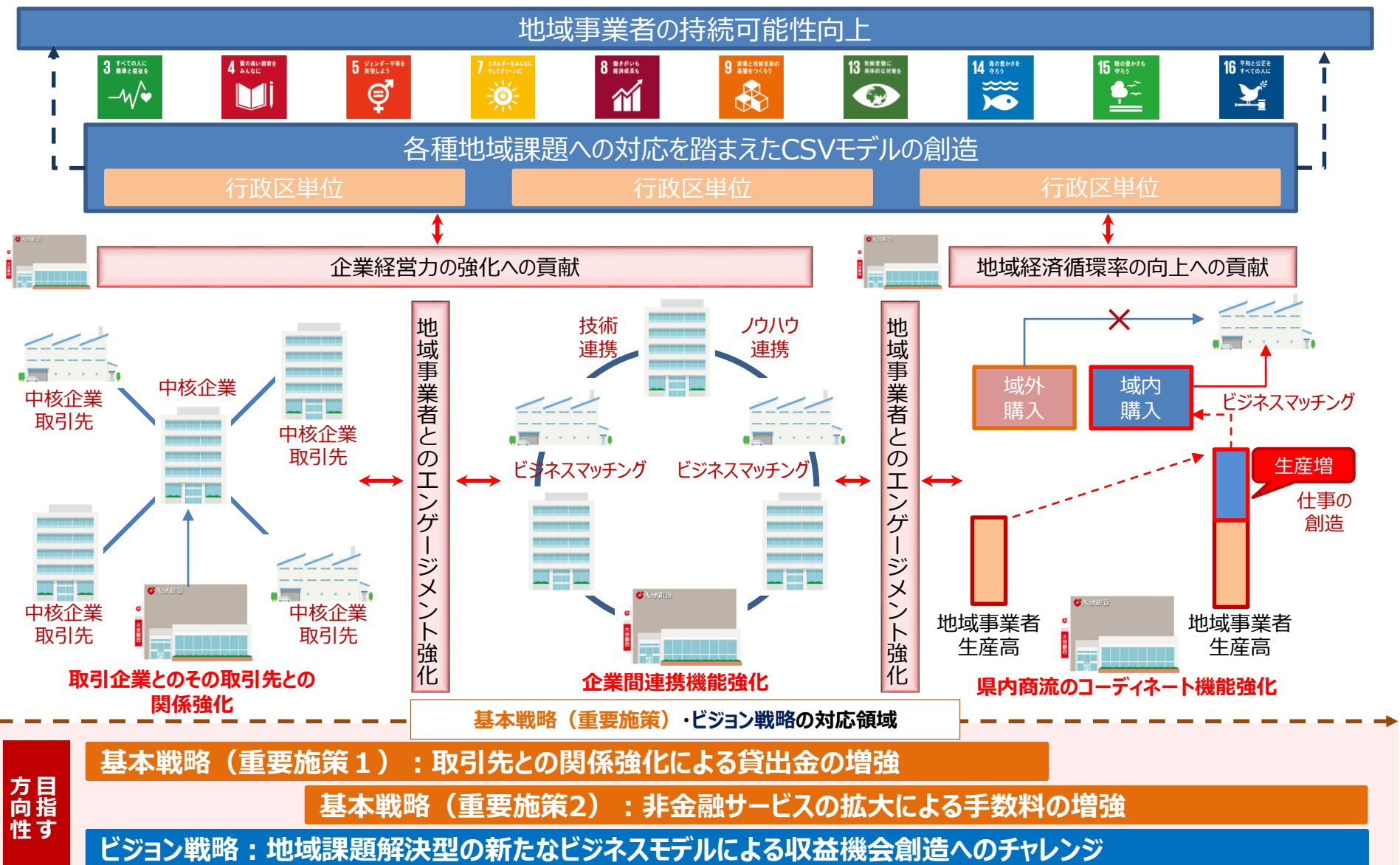
<関連会社8社合計>



取組みの概要について

1. 全体像 (1) 法人のお客さまへの支援強化

- ▶ 企業間連携、県内商流に対するコーディネート機能を発揮し、地域経済と地域事業者の発展に寄与する
- ▶ 地域課題に寄り添った、柔軟性を持った金融サービス（多様な資金支援）、非金融サービス領域（M&A、IT化支援）の拡大を図る



1. 全体像（2）個人のお客さまへの支援強化

- ▶ 法人取引先に勤めるお客さま（従業員）への金融リテラシー向上に貢献し、ライフサイクルに応じた金融サービスを提供する
- ▶ 金融サービス提供のオムニチャネル化とWebマーケティング強化によって、顧客接点の拡大と金融サービスの提供を図る



地域社会での豊かな生活環境を構築

お客さまのライフプランに応じた金融サービス

エンゲージメント強化

金融知識醸成への貢献



BtoE
取引企業従業員
(職種) との関係強化

BtoBtoC
提携企業・事業者
のチャネル活用

<営業店>
渉外



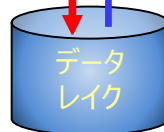
対象先の動態情報を共有

エンゲージメント強化

利便性の提供

各種データ連携・蓄積

ターゲティングデータ
反映



<マス・ミドル層>

インサイドセールス

営業店窓口

マーケティングオートメーション
&
ローコストオペレーション

動的CRM

プッシュ通知

日々の顧客動態：ビッグデータ

※コンテンツや接点を増やして、
データの量・質・鮮度の充実を図る
(行動パターン、顧客インサイト等)

行動履歴

取引履歴

顧客属性

折衝履歴

基本戦略（重要施策）の対応領域

基本戦略（重要施策1）：取引先の従業員/マス層との関係強化

- ・ 職域先への金融リテラシー向上への貢献
- ・ ライフプランに応じたローン（資金）の提供
- ・ 適切な資産形成を図るための金融商品の提供

- ・ データ活用による、お客さまとの対話機会/提案機会の増加を図る

基本戦略（重要施策3）：新たな顧客接点チャネルの強化

- ・ ITを活用した、金融サービスの提供とローコストオペレーションの実現

目指す
方向性

1. 全体像（3） 価値創造を体現する人財育成とワークスタイル変革

- ▶ 従業員価値として、「働きやすさ」・「能力を発揮できる機会」・「自己実現を図れる機会」を提供し、従業員エンゲージメントを高める
- ▶ 地域課題の解決やイノベーションへチャレンジする行員のモチベーション醸成と自己啓発意欲の向上を通じた、地域への貢献

多様なワークスタイルの提供による従業員エンゲージメントと「価値創造カンパニー」を実現する人財の輩出

ワークスタイル・組織体制・店舗営業スタイル

多様な人財の自律的成長の支援

組織への貢献

従業員価値の提供

組織改革

本部構造改革

BPO/BPR

企業風土の変革

+

ワークスタイル変革

ITツール

人事制度

ファシリティ/環境

・モバイル端末
・会議システム

・労務管理
・評価制度

・アドレスフリー
・サテライトオフィス

+

店舗営業スタイルの変革



多様な人材と多様なスキルを発揮できる「環境」・「機会」・「役割」の提供



やりがい、働きがいの醸成、エンゲージメントの形成

様々な垣根を越えた融合で、スピードアップ、継続した成果の実現
ハイブリッドバンカー…銀行員(家)×専門家として地域へ貢献

キャリア開発プログラム

スキルの習得

あるべき姿

なりたい姿

やりたい仕事

モチベーションマネジメント

意識変革

内発的目標設定

行動の習慣化

基本戦略（重要施策）・ビジョン戦略の対応領域

基本戦略（重要施策3）

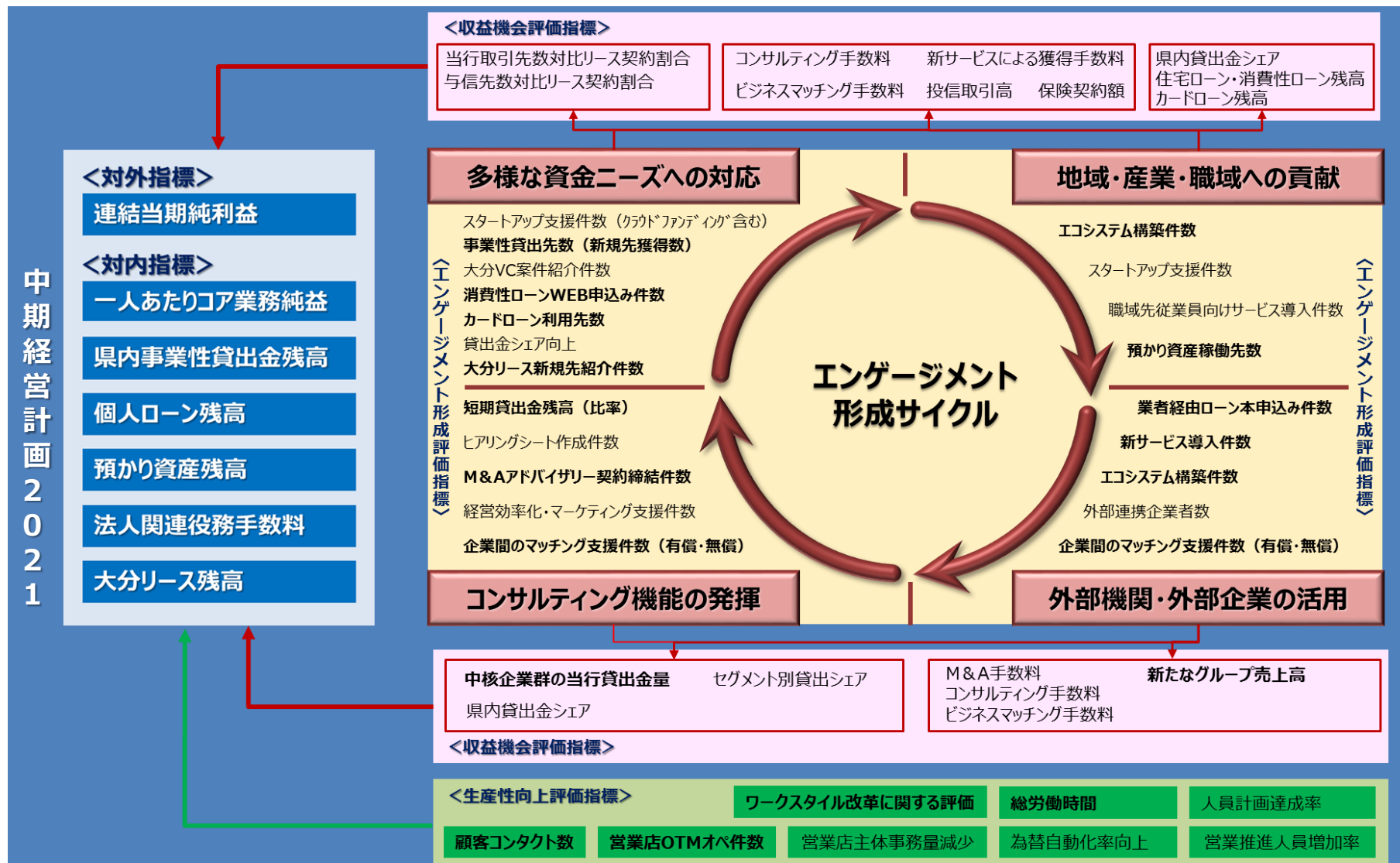
- ・テレワークの制度・運用の整備（通年運用）
- ・フレキシブルな勤務スタイルによる既成概念の排除
- ・紙文化からの脱却（徹底的なペーパーレス）
- ・準備・移動・集合の無駄排除
- ・モバイルツール（スマホ等）の充実化

ビジョン戦略

- ・CSVの進化・変革に対応できる多様な専門人財の育成施策と態勢の構築
- ・行内全体のデジタル・ITスキルの底上げ

2. 地域・お客さまとのエンゲージメント形成による収益の獲得

- ▶ 中期経営計画2021の基本戦略・ビジョン戦略に掲げる個別施策は相互に影響を与えながら、収益計画に結び付けていく。
- ▶ 本取組みを評価する指標として、下記の「**エンゲージメント形成サイクルに対する評価指標**」・「**収益機会に対する評価指標**」・「**生産性向上に対する評価指標**」を設定し、継続的に測定・モニタリングを行う。またこれらのうち、計数計画を達成させるうえで特に重要と位置付けられる項目を、重要な評価項目指標（太字）として捉え、PDCAサイクルを回していく。





施策展開について

1. 基本戦略【重要施策1】行動プロセス変革による地域密着型金融の発揮

法人のお客さまに対する地域密着型金融の発揮

① 課題解決・成長支援に向けた取り組み

- ・新型コロナウイルスの影響に対する取引先支援の強化
- ・成長支援や改善支援に資する新たな支援メニューへのチャレンジ
- ・地域の魅力拡大に向けたPPP/PFIへの取り組み

② 産業・取引先とのエンゲージメント強化による県内シェアの拡大

- ・ライフステージやニーズに応じた取引先支援活動に基づく既存取引先のシェアアップ
- ・最適な借入提案による財務戦略への貢献を前提とした短期貸出金の増強
- ・県内の産業基盤を支える産業（企業群）への金融機能の発揮
- ・県内の中核企業とその企業群の特性を踏まえた支援活動の高度化
- ・県内取引先数の増強による県内プレゼンスの向上
- ・関連会社との連携による上記施策の実現に向けた相互連携態勢の強化

③ 取引先支援・地域産業の強化に向けた態勢の構築

- ・権限・体制の再整理やリソースの最適配置
(セグメント戦略に基づいた審査態勢、それを実現するブロック営業体制構築と担い手の配置)
- ・企業の成長支援に繋がる事業性評価の実践と多様な資金支援スキームの提供
- ・お客さまのニーズや潜在ニーズの把握と課題解決提案を実現する人材の育成
- ・行内情報と外部情報からの仮説ニーズに基づくソリューション提案やEBMの活用領域の拡大
- ・本部専門部署の強化（域外から域内取引へのコーディネート強化/各種コンサルティング機能強化）

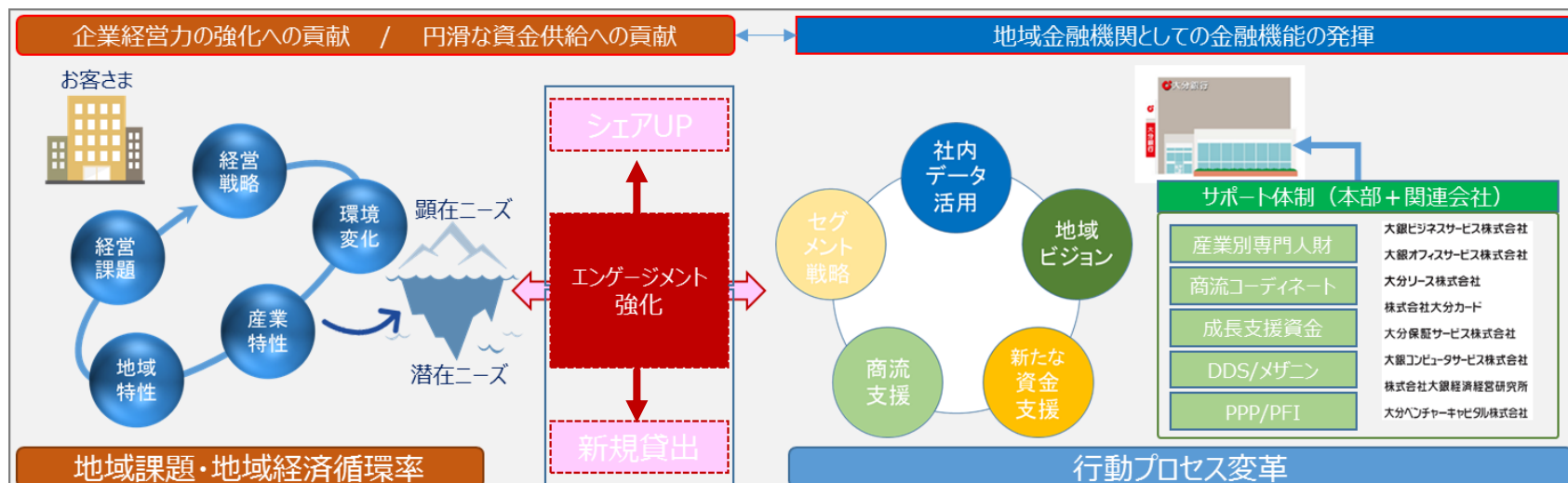
事業性貸出先数



中核企業群の貸出金残高



短期貸出金残高



1. 基本戦略【重要施策1】行動プロセス変革による地域密着型金融の発揮

個人のお客さまに対する地域密着型金融の発揮

① 豊かな生活や健全な資産形成に向けたお客さま支援の強化

- ・ライフプランニーズへの対応
- ・積立投信強化による資産形成支援
- ・アフターフォローの強化によるお客さま満足度の向上

② ニューノーマル時代に沿った顧客チャネルの適正化

- ・非対面取引・チャネルの強化
- ・時代とニーズを捉えたマスプロモーションの展開/適正化
- ・ロビー・コンシェルジュによる店頭・ATMでの接点とCSの向上
- ・ホームページのUI/UXの改善とコンテンツの充実
- ・myライフプラザの起点とした取組み強化と態勢の充実
- ・職域を起点とした従業員への取組み強化

③ 多様化する生活スタイル・ニーズを捉えた商品ラインナップの強化とサービスの充実

- ・住宅関連ローンにおける商品ラインナップの強化
- ・消費性ローン・カードローンにおける商品ラインナップの強化
- ・預り資産における商品ラインナップの強化

④ 顧客インサイトやライフイベントに基づくマーケティング活動の実践

- ・デジタルマーケティング基盤を活用したデジタル行動の収集/検知/分析/活用
- ・金融トランザクション分析による個人特性やライフイベントの推定
- ・コンタクトシナリオに基づく見込み顧客とのコミュニケーション強化

業者経由
本申込み件数



消費性ローン
WEB申込み件数



カードローン
利用先数



預かり資産
稼働先数

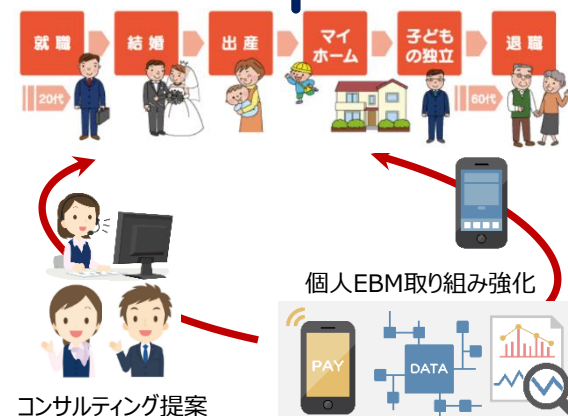
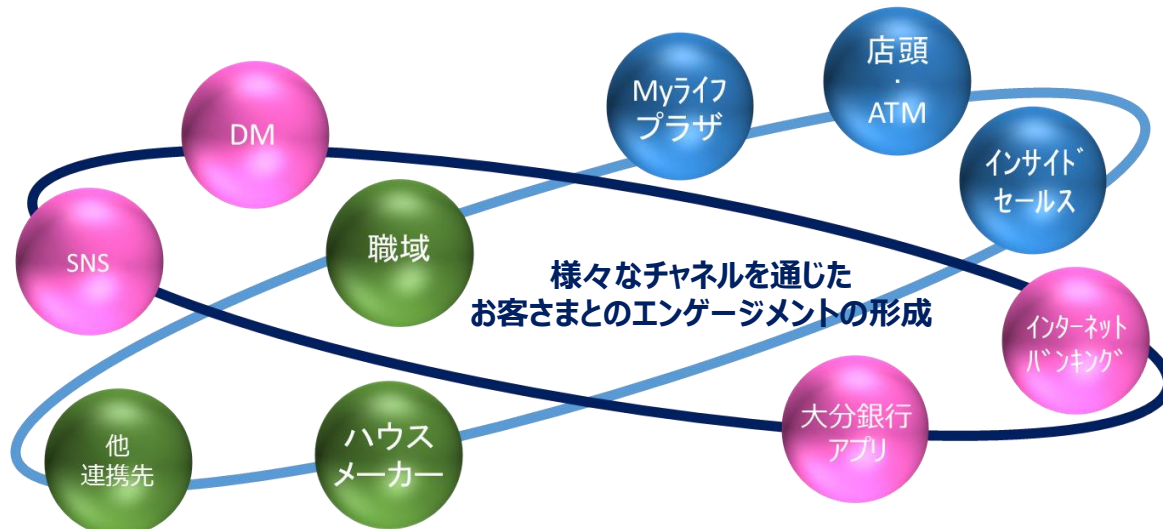


豊かな生活や健全な資産形成に向けたお客さま支援

お客さまのニーズに即したチャネルへの誘導

職域、異業種との連携を通じた顧客接点強化

非対面取引・チャネルの強化



1. 基本戦略【重要施策2】地域課題を解決する非金融サービス収益の向上

① 地域経済活力向上および地域事業者の魅力向上に繋がるサポート業務の強化

- ・後継者不足に起因する廃業・解散による地域の経済的損失を抑制するためのM&A・事業承継支援の強化
- ・地域事業者の成長に資するビジネス支援業務の高度化（ビジネスマッチング・コンサルティング）

② 課題解決力向上のための態勢の強化

- ・営業店の行員のナレッジ&スキル向上、ブロック内・ブロック間連携態勢の構築
- ・営業店と本部の連携強化による、課題解決力の向上
- ・本部の行員の企画力・組織力の強化、並びに専門部署間の連携態勢の強化
- ・関連会社との連携強化によるグループ総合力の効果的な発揮

③ 地域活力の向上に資する新たな取り組みへのチャレンジ

- ・新しいビジネス支援メニューの継続的な検討と洗い替えの実施（既存サービスの追加メニューとしての検討）
- ・地域が創出する付加価値拡大に向けた地域経済循環率向上支援と域外から稼ぐ力の向上支援
- ・地域経済の次代を担うスタートアップ支援への取り組み（創業・第2創業支援）

M&Aアドバイザー
契約締結件数



新サービス導入件数



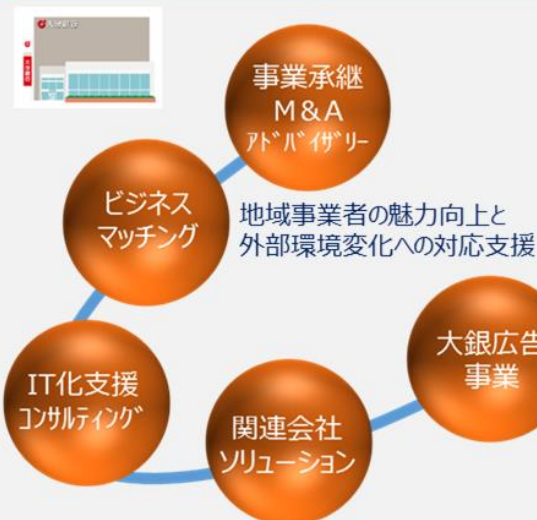
マッチング支援件数



大分リース
新規先紹介件数



既存のサポート業務の強化・提供機会の創出



新たな取り組みへのチャレンジ（検討中）



1. 基本戦略【重要施策3】生産性向上による一人あたり収益性の拡大

① 削減・レス化・簡素化を推進するオペレーション改革

- ・営業店の預為・融資・得意先事務のプロセスを見直し営業店の事務時間を削減
- ・繁忙時の店頭事務量緩和
- ・移動のロス時間を顧客対応とサービス提供時間へシフト
- ・営業店と本部における検索・照会・集計・報告等業務の効率化・削減
- ・本部人員の削減

② 進化するニーズへの効率的アプローチにより顧客ロイヤリティを高めるチャネル改革

- ・店舗 事務処理型から相談業務型へ（事務処理はネットへ、接客タブレットを使った次世代店舗）
- ・個人 ライフスタイルに応じたデジタル接点（つながりを作るツール）
- ・法人 リアル接点の進化
- ・デジタルインフラの構築・活用

③ 管理しやすいから“働きやすい”仕組みへ転換するワークスタイル改革

- ・テレワークの制度・運用の整備（通年運用）
- ・フレキシブルな勤務スタイルの実現
- ・セクショナリズムの排除（縦の組織を横の組織に…マトリクス組織）
- ・紙文化からの脱却（徹底的なペーパーレス）

営業店OTM
オペ件数



総労働時間



顧客コンタクト数



ワークスタイル改革
に関する評価



デジタルイゼーション

- ・効果的な顧客体験価値の提供
- ・時代に即したスタイルへの進化による生産性改善と働き方の改革

ヒト

- 自律的な人財
- “気づき”ができる人財
- デジタル／データ分析人財

店舗

- 残る店舗で紡ぐ仕組み
- 体験価値の提供が中心
- 次に繋がる顧客ロイヤリティを提供

働き方

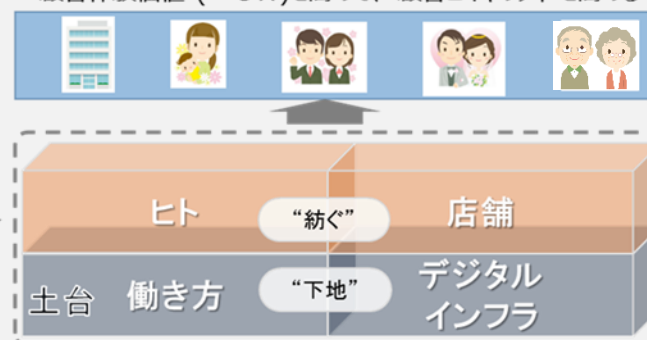
- 管理から“働きやすさ重視”へシフト
- ライフスタイルに応じた多様な選択肢
- セルフマネジメント型組織、水平分業

デジタルインフラ

- デジタルツール導入、効率化・簡素化
- AI・ビッグデータの活用
- サービスの充実

デジタルトランスフォーメーション

“顧客体験価値”(= C X)を高めて、“顧客ロイヤリティ”を高める



金融の枠組みを超えたビジネスモデルの構築

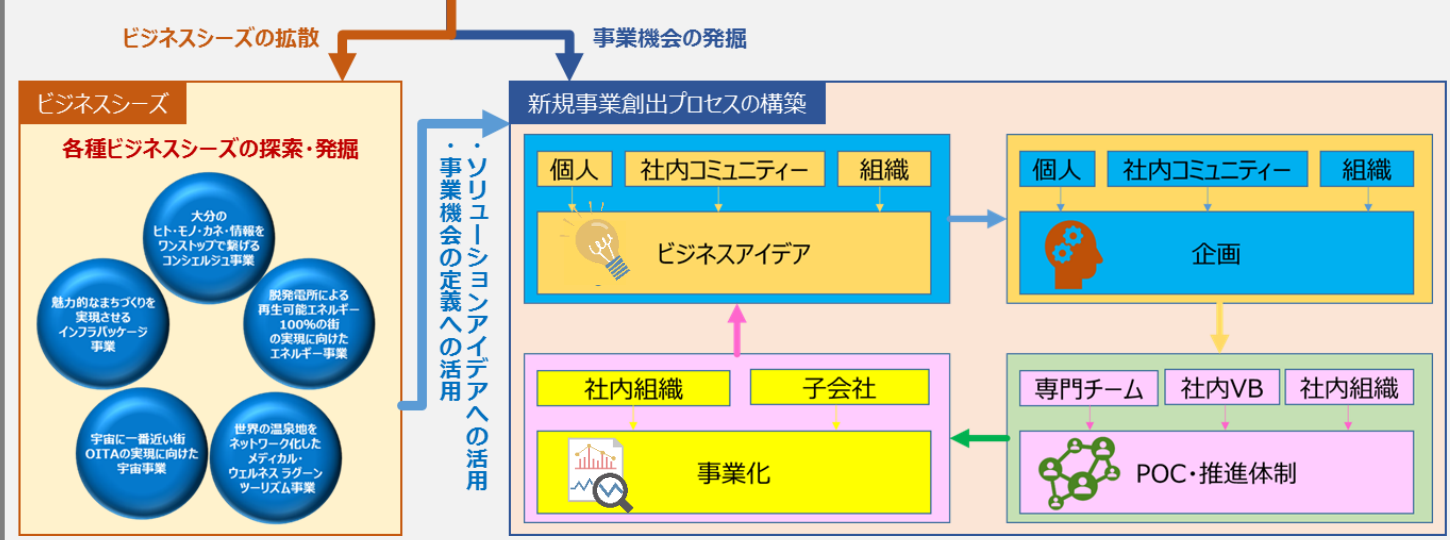
① 行員のアイデアを引き出し、新たなビジネスモデルを本気で創出する態勢の構築

- ・行員がアイデアを発信する仕組みの構築
 - (1) 新規事業アイデアの表彰制度の新設
 - (2) 行内外でのコミュニティ形成支援(ワークショップ、新ビジネス企画合宿制度etc.)
- ・新規事業の検討・立ち上げを担う組織態勢の構築
 - (1) 新規事業案の立案、検討、具現化を担う専任者の設置
 - (2) 社内外ベンチャー等新規事業に併せた組織開発を行う態勢の構築
 - (3) 検討段階毎の態勢構築
 - 事業検討段階:営業店行員も交えたプロジェクトチームによる検討態勢の構築
 - 事業化段階:新規事業アイデアの立案者が事業立ち上げにチャレンジできる仕組みの構築



② 将来の新たな収益事業の構築

- ターゲットとする地域課題・解決を目指す主な地域課題
- 通信インフラ(5G・Wi-Fi)の格差是正
 - 風水害・地震被災者の生活維持・地域からの離散対応
 - 域内供給率の低下、域内循環率の向上
 - 住民医療サービス/教育サービスの格差拡大(地域格差)
 - 地域産業育成に向けた学部新設、教育機関等の整備
 - 女性の社会進出の促進
 - 水道普及率、汚水処理人口普及率(全国45位)と上下水道管の老朽化への対応
 - 再エネの蓄電設備開発による地域生産エネルギー利用率の向上
 - 労働環境・労働賃金の面で魅力がある、基幹産業の創出と育成による人口流失防止・県外からの流入促進
 - ブロードバンド環境の普及(全国31位)向上によるイノベーション(農業・サービス業)の促進
 - 住民の情報・サービス利用格差を是正するための情報産業創出
 - オープンイノベーションへの対応
 - 外国人留学生(全国3位)の域内の受け皿(外国人人数:全国27位)の創出・活躍の場の創出
 - 域外住民の受け入れ強化(移住促進・被災者の受け入れ等)
 - リサイクル・リユースの循環型社会の形成
 - CO2削減企業への金融取引インセンティブの付与
 - 農・林・漁業(出荷額・就労者・耕作放棄地)の活性化による自然保護、など



「専門人財の育成」と「個々の能力を発揮できる組織の構築」

① 行動プロセス変革の高度化を実現する人財の育成・態勢の構築

- ・行員の能力レベルに応じて最適な能力開発を支援する仕組みの構築
- ・環境変化に対応した組織をマネジメントできる自主自律した管理職の育成
- ・行内および当行グループ内の多様な職務にチャレンジできる機会の拡大
- ・スピーディに課題解決に取り組む自律・共同・協力型の組織態勢の構築

② 金融の枠組みを超えた新たなビジネスモデルを実現する人財の育成・態勢の構築

- ・デジタル人財等様々な経営戦略に応じ必要な専門性を育成する仕組みの構築
- ・行員に多様な経験の場を提供し、新規事業を創造しチャレンジする取組み
- ・新規事業の実現に向けた関連会社との連携強化
- ・新卒・中途採用戦略の高度化

③ CSVの進化・変革を実現するための基盤の構築

- ・行員間および行員と組織が絆を深め、ともに成長を目指す風土を醸成する取組み
- ・新規事業や環境変化等に対応した多様な働き方の実現に向けた取組み
- ・多様な職務に応じたポストの新設や報酬体系の見直し等の人事制度改定の検討・取組み

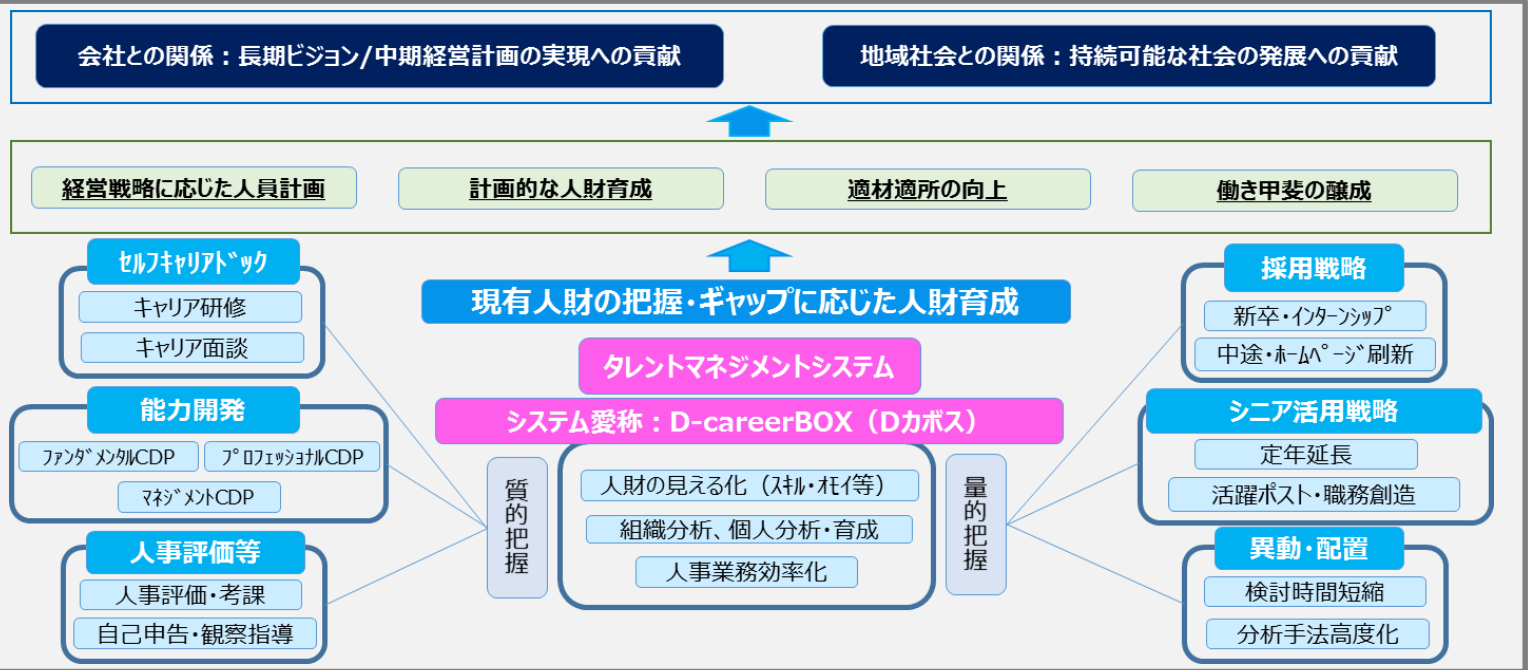
行員の能力向上
(※)



キャリア開発支援
に関する満足度



※タレントマネジメントシステムによる、行員の希望や職歴に応じたプロフェッショナルカテゴリー毎の「知識・スキル」「経験」の到達率を意味する



3. 実施施策と「4つの価値・SDGs」との関連性

基本戦略	(重要施策1) 行動プロセス変革による地域密着型金融の発揮		4つの価値	SDGs
	法人のお客さま			
	●課題解決・成長支援に向けた取組み		社会価値 経済価値 顧客価値	1 貧困をなくそう 8 働きがい、経済成長 11 持続可能な都市づくり
	●産業・取引先とのエンゲージメント強化による県内シェアの拡大		経済価値	8 働きがい、経済成長 9 産業・技術革新の基盤をつくろう 11 持続可能な都市づくり 17 パートナリプで目標を達成しよう
	●取引先支援・地域産業の強化に向けた態勢の構築		顧客価値 経済価値	8 働きがい、経済成長 11 持続可能な都市づくり
	個人のお客さま			
	●豊かな生活や健全な資産形成に向けたお客さま支援の強化		社会価値	1 貧困をなくそう 4 質の高い教育をみんなに
	●ニューノーマル時代に沿った顧客チャネルの適正化		経済価値 顧客価値	9 産業・技術革新の基盤をつくろう 11 持続可能な都市づくり
	●多様化する生活スタイル・ニーズを捉えた商品ラインナップの強化とサービスの充実		社会価値 顧客価値	1 貧困をなくそう 11 持続可能な都市づくり
	●顧客インサイトやライフイベントに基づくマーケティング活動の実践		経済価値 顧客価値	9 産業・技術革新の基盤をつくろう 11 持続可能な都市づくり

3. 実施施策と「4つの価値・SDGs」との関連性

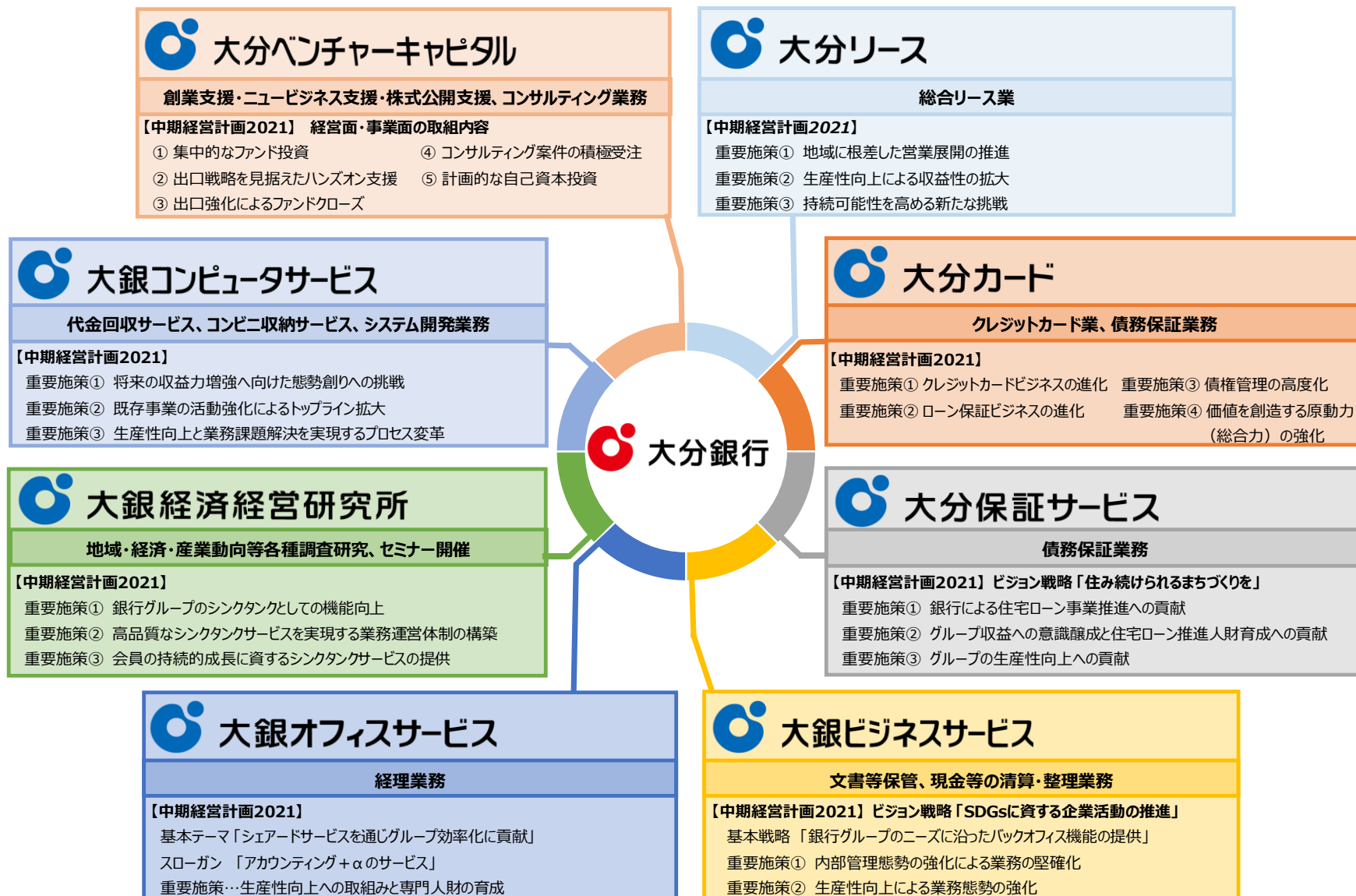
基本戦略	(重要施策2) 地域課題を解決する非金融サービス収益の向上	4つの価値	SDGs
	●地域経済活力向上および地域事業者の魅力向上に繋がるサポート業務の強化	社会価値 顧客価値	1 貧困をなくそう 11 持続可能な都市を築こう 17 パートナリーシップで目標を達成しよう
	●課題解決力向上のための態勢の強化	顧客価値	17 パートナリーシップで目標を達成しよう
	●地域活力の向上に資する新たな取り組みへのチャレンジ	環境価値 社会価値 経済価値 顧客価値	3 気候変動に具体的な対策を 4 質の高い教育をみんなに 8 働きがいも経済成長も 9 産業と地域創出の革新をつなぐ 11 持続可能な都市を築こう 17 パートナリーシップで目標を達成しよう
	(重要施策3) 生産性向上による一人あたり収益性の拡大	4つの価値	SDGs
	●削減・レス化簡素化を推進する「オペレーション改革」	経済価値 顧客価値	8 働きがいも経済成長も 9 産業と地域創出の革新をつなぐ 11 持続可能な都市を築こう
	●進化するニーズへの効率的アプローチにより顧客ロイヤリティを高める「チャネル改革」	経済価値 顧客価値	8 働きがいも経済成長も 9 産業と地域創出の革新をつなぐ 11 持続可能な都市を築こう
	●“管理しやすい”から“働きやすい”仕組みへ転換する「ワークスタイル改革」	経済価値	8 働きがいも経済成長も 9 産業と地域創出の革新をつなぐ

3. 実施施策と「4つの価値・SDGs」との関連性

ビジョン戦略	SDGsを羅針盤とした新たなビジネスモデルへの挑戦		4つの価値	SDGs
	金融の枠組みを超えたビジネスモデルの構築			
	●行員のアイデアの引き出し、新たなビジネスモデルを本気で構築する態勢の構築		環境価値 社会価値 経済価値 顧客価値	該当なし (行内の態勢強化)
	●将来の新たな収益事業の構築		環境価値 社会価値 経済価値 顧客価値	      
	「専門人材の育成」と「個々の能力を発揮できる組織の構築」			
	●行動プロセス変革の高度化を実現する人材の育成・態勢の構築		経済価値 顧客価値	
	●金融の枠組みを超えた新たなビジネスモデルを実現する人材の育成・態勢の構築		環境価値 社会価値 経済価値 顧客価値	
	●CSVの進化・変革を実現するための基盤の構築		環境価値 社会価値 経済価値 顧客価値	

4. 関連会社における施策展開

▶「中期経営計画2021」では、大分銀行グループ企業一体となって、「既存事業の深化」と「新たな収益の探索」による、両利きの経営を目指していく。



感動を、シェアしたい。

夢を共に分かち合う。厳しさを共に実感する。長い時間を共に過ごし、考え抜き、とことん話し合う。

それも、ひとりの行員とお客さまという関係を超え、何としてもお役に立ちたいという、執念に近い情熱。

アイデアにあふれ、期待に応える提案。また、ひとりの人間としての信頼。そこで、はじめて、強い絆が生まれる。

やりきること。挑戦すること。諦めないこと。

そして、地域の皆さまやお客さまと、その発展・成功を共に喜び、「大分銀行で良かった」と感動して頂くこと。

それが私たちの、感動です。

