

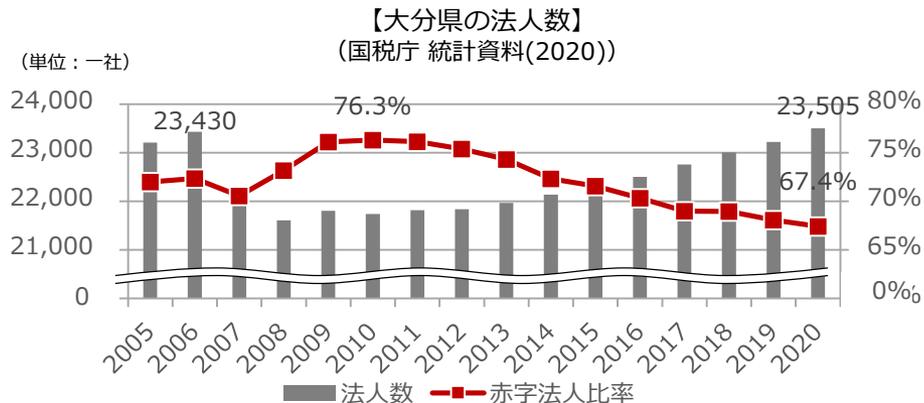
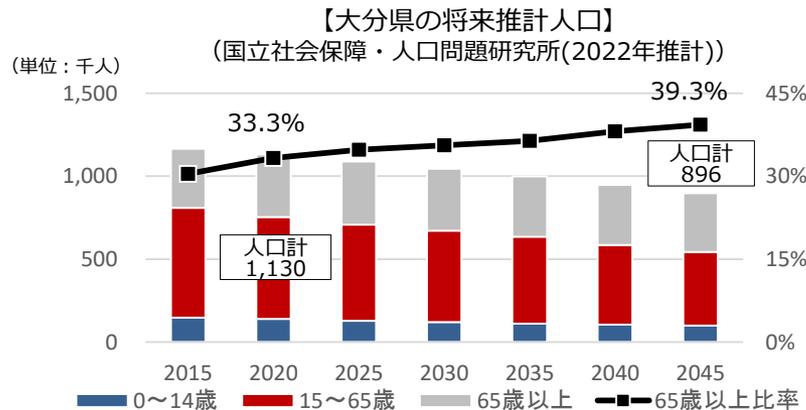
金融仲介機能の十分な発揮に向けた取組み

～2021年度の取組み実績～

I. 大分銀行の基本姿勢

1. 地域社会の繁栄に向けて

地域社会は人口減少・少子高齢化、高い水準の赤字法人比率等、数多くの課題を抱えており、その解決に向けた長期的な取組みが必要不可欠となっています。大分銀行グループでは、地域社会の繁栄、発展にしっかりと貢献し、地域社会全体にとってプラスとなる取組みを実践してまいります。



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

当行では、2021年4月に10年後の目指す姿として、新たに長期ビジョンを策定いたしました。新たな長期ビジョンは、「環境・社会・経済・顧客」の4つの価値の創造に取り組み、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。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、取り組んでまいります。

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 : お客さまに寄り添ったサービスで、事業や生活を豊かにする



2. 「中期経営計画2021」

長期ビジョンのアクションプランとして「中期経営計画2021」（2021年度～2023年度）をスタートしております。
 「中期経営計画2021」では、これまで当行が実践してきた恒久的戦略である「地域密着化戦略」をさらに強化し、基本戦略とビジョン戦略を実践することで、地域・当行の持続可能性を高めることを目指しています。



「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）にウエ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

**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

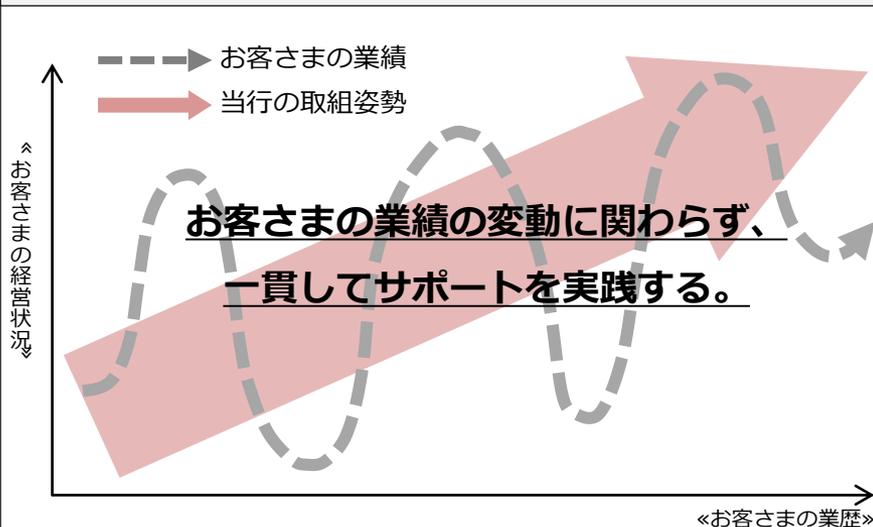
- ▶ 金融の枠組みを超えたビジネスモデルの構築
- ▶ 「専門人財の育成」と「個々の能力を発揮できる組織の構築」

3. 地域のお客さまとのお取引における基本姿勢

大分銀行グループは、お客さまの短期的な業績の変動にとらわれることなく、お客さまの事業の発展を「とことんサポート」させていただきます。「三方よし」（売り手よし、買い手よし、世間よし）の実現に長期的かつ一貫して取組み、地域のお客さまとの間に永続的なリレーションを構築させていただきます。



地域のお客さまとのお取引における基本姿勢



取組姿勢を安易に変えず、
とことんお付き合いさせて頂く。

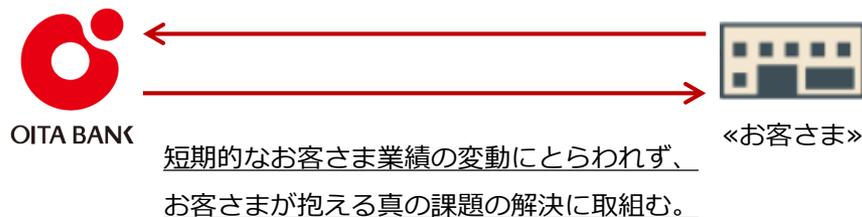
「三方よし」を実現

- ・ 売り手よし … 地域と大分銀行グループとのリレーションの強化
- ・ 買い手よし … お客さまの事業の成長、発展
- ・ 世間よし … 地域の活性化とサステナビリティの確保

お客さまの経営課題解決への取組み

お客さまのニーズを資金調達という狭い範囲で捉えることなく、「会社を存続、成長させたい」というお客さまの本源的なニーズを理解し、中長期的な視座を重視しながら、お客さまの経営課題全般の解決に取り組んでまいります。

財務面に限らず、お客さまが抱える本源的な
経営課題に関する情報をご提供頂く。



お互いに本音で話し合い、協力し、WIN-WINの関係を構築

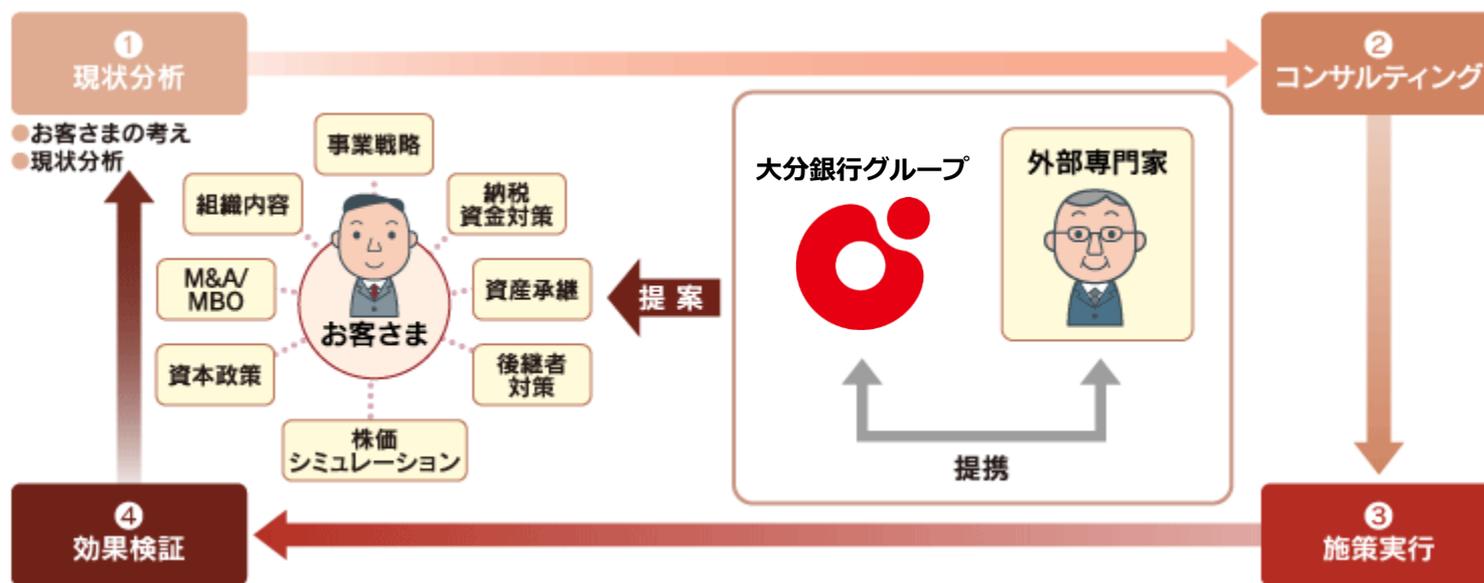
お客さまの事業に活力が生まれ、地域全体の活性化にも繋がる。

4. 経営支援の取組方針

中小企業のお客さまの状況を丁寧に把握し、ライフステージや事業の持続可能性の程度等を適切かつ慎重に検討したうえで、お客さまの経営改善や事業再生・業種転換等に資するよう努めてまいります。また、関連会社、外部専門家・外部機関とのネットワーク等を活用し、お客さまの状況に応じた最適なソリューションをお客さまの目線に立って提供し、お客さまの主体的な取組みを支援してまいります。

大分銀行グループのネットワークを通じた経営支援の実践

【経営支援態勢・提案内容のイメージ】



- ・大分銀行グループでは大分銀行の営業店および本部、そして関連会社が一丸となって、お客さまのサポートに取組みます。
- ・大分銀行の本部では法人営業支援部および融資部事業支援室がお客さまへの経営支援を担当します。
- ・また、必要に応じて外部専門家や公的支援機関等とも連携する等、お客さまの幅広いニーズにお応えできる態勢を整えております。

5. お客様のライフステージに応じたサポート

大分銀行グループはお客様のライフステージに応じたあらゆる経営ニーズに的確に対応してまいります。
 大分銀行グループの専門スタッフは企業経営に関する様々なソリューションを提供します。
 お客様の経営戦略の構築に大分銀行グループの総合力とネットワークを是非ご活用下さい。



お客様のライフステージ	創業・開業	成長・成熟	経営改善	事業再生	整理・事業承継
サポートイメージ	・創業等にあたっての各種相談受付、資金調達等をサポート	・ビジネスマッチングや海外進出、M&A等成長をサポート	・事業計画の策定から計画実行までを総合的にサポート	・事業再生や業種転換を外部機関・公的機関と連携しサポート	・自社株評価や適切なスキームの提案等、問題解決をサポート
サポート内容	資金調達（融資等）	資金調達（融資等） ビジネスマッチング	経営改善支援	事業再生支援	事業承継
	創業サポート	海外サポート M&A	販路拡大・IT化支援	DES・DDS・DIPファイナンス	事業再生支援
	公的助成金	公的助成金 事業の多角化	必要に応じた融資支援	業種転換	M&A、廃業支援
	クラウドファンディング・人材紹介事業		コンサルティング		
サポート体系	 <div style="border: 2px solid red; padding: 5px; display: inline-block;"> <p style="text-align: center; margin: 0;">連 携</p> <div style="display: flex; justify-content: space-around; margin: 0;"> <div style="border: 1px solid red; padding: 2px;">大分銀行 本部</div> <div style="border: 1px solid red; padding: 2px;">大分銀行 営業店</div> <div style="border: 1px solid red; padding: 2px;">関連会社（グループ会社）</div> </div> </div>				
	+				
外部専門家連携機関・公的支援機関・海外提携銀行・中小企業活性化協議会・REVIC・大分県信用保証協会等との連携					

Ⅱ. 具体的な取組実績

1. コロナ禍における円滑な資金供給

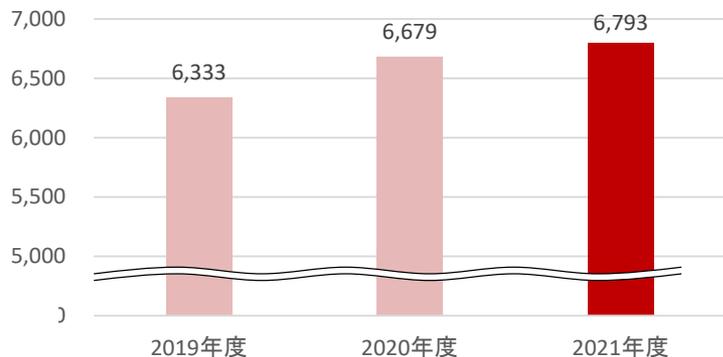
地域の中小企業のお客さまや個人のお客さまに円滑な資金供給を行うことは、地域金融機関としての使命であるという認識の下、地域事業や生活を支援する取組みを大分銀行グループ一丸となって実践しております。2021年度のコロナ禍においては、従来のお客さまに加え、これまでお取引がなかったお客さまに対しても、金融支援に注力した結果、貸出金およびお客さま数ともに前年度比で増加いたしました。



県内事業性貸出金平均残高と中小企業等貸出金残高

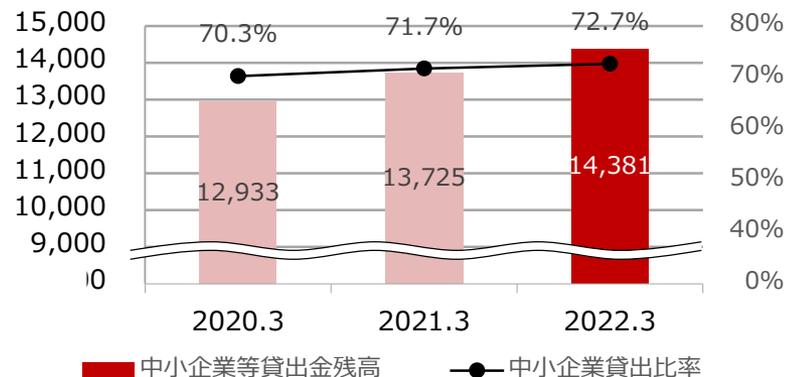
【県内事業性貸出金平均残高】

(単位：億円)



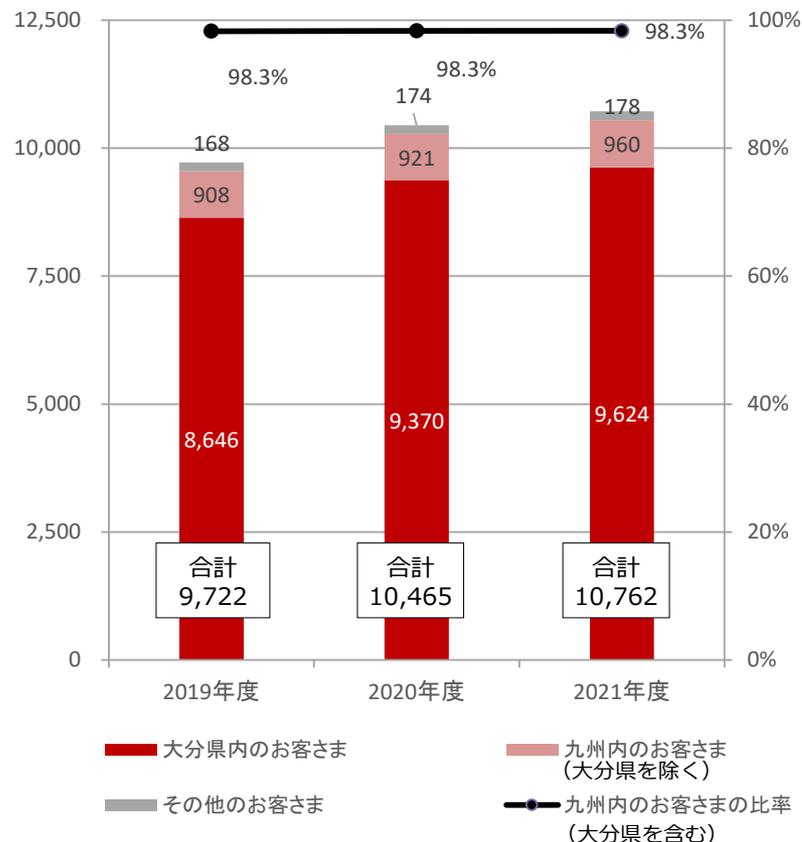
【中小企業等貸出金残高と全貸出金に占める比率】

(単位：億円)



ご融資のお取引を頂いている地域毎のお客さまの数

(単位：一先)



2. 経営改善や成長力の強化への取り組み

大分銀行をメインバンクとしてお取引を頂いているお客さまのうち、比較可能な財務データを有するお客さまにつきましては、その67.0%のお客さまの経営指標が前年対比改善（売上高の増加、営業利益率の改善、従業員数の増加のいずれかを実現）しております。



メインバンクのお取引先に対する経営改善・成長力の強化への取り組み



大分銀行をメインバンクとしてお取引を頂いているお客さまの数と同お客さまへのご融資の残高

6,434先 ・ **6,414億円**

- ・グループ企業さまは1先とカウントしております。
- ・純個人のお客さまは含んでおりません。



当該お客さまのうち、比較可能な財務データを有するお客さま3,829先について、経営指標が改善した（※1）お客さまの数

- ・経営指標が改善したお客さまの数

2,564先（構成比67.0%）

- ・その他のお客さま

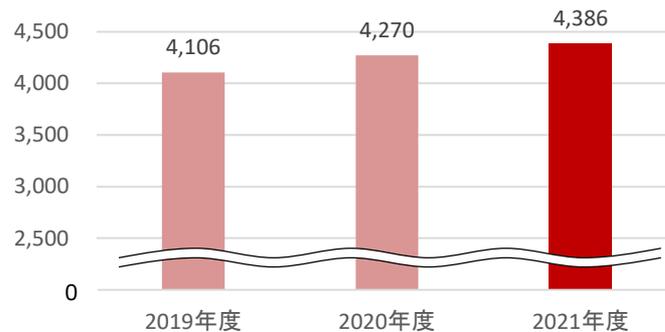
1,265先（構成比33.0%）



（※1）前年対比で以下3点のいずれかに該当するお客さまを「経営指標が改善した」と位置付けております。

- ①売上高が増加 ②営業利益率が改善 ③従業員数が増加

【当該お客さまへのご融資残高の推移】
（単位：億円）



事業性評価の実践



事業性評価に基づきご融資を行っているお客さまの数（※2）と同お客さまへのご融資の残高（（ ）内は全体に占める比率）

429先（4.0%） ・ **1,893億円（17.2%）**

（※2）お客さまの財務内容だけにとらわれず定性的な情報もしっかりと踏まえた上で、経営課題の解決や具体的なニーズの充足に向けて、当行が本業のご支援に加え資金面のご支援にも中長期的に取組んでいるお客さまの数をカウントしております。

3. 「経営者保証に関するガイドライン」の活用状況

大分銀行では引き続き「経営者保証に関するガイドライン」（詳細は当ページ下段に記載）を遵守すると共に、短期のご融資による運転資金への対応等により、中小企業金融の更なる円滑化に取り組んでまいります。

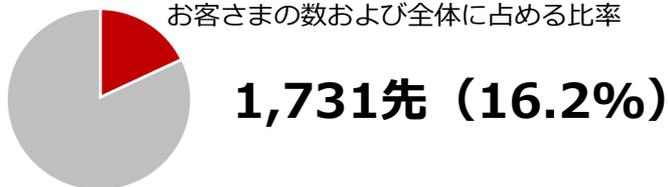
「経営者保証に関するガイドライン」の活用状況については、2020年度はコロナ貸金の取扱いに伴い一時的に増加しましたが、2021年度の活用先数ならびに比率は2019年度以前の水準となりました。

運転資金に占める短期のご融資の比率は、2020年度以降につきましては、コロナ禍で先行き不透明な中、最長5年間の返済据置が可能である長期制度融資の取扱い数が増加したため、短期融資の割合は低下しております。



「経営者保証に関するガイドライン」の活用状況

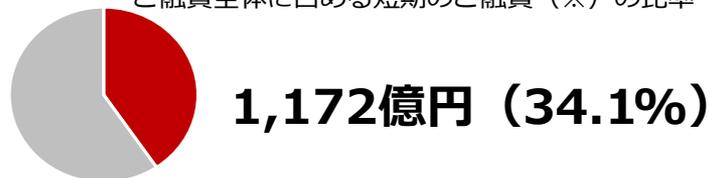
「経営者保証に関するガイドライン」を活用されている
お客様の数および全体に占める比率



「経営者保証ガイドライン」	活用先数（-先）	全体に占める比率
2019年度	1,714	18.0%
2020年度	2,385	23.2%
2021年度	1,731	16.2%

運転資金に占める短期のご融資の比率

中小企業のお客さまへの貸出金のうち、資金使途が「運転資金」の
ご融資全体に占める短期のご融資（※）の比率



（※）ご融資日から起算して、返済期日までの期間が1年以内であるご融資

運転資金に占める短期のご融資	金額（億円）	全体に占める比率
2019年度	1,197	40.5%
2020年度	1,056	31.6%
2021年度	1,172	34.1%



円滑な資金供給の
促進に向けて

「短期継続融資」を通じた
運転資金融資の円滑化

※融資 継続 円滑な資金供給の促進に資する。継続融資の活用により、返済負担を軽減し、事業の持続性を高め、より積極的に事業を進めよう。

※継続融資の活用により、返済負担を軽減し、事業の持続性を高め、より積極的に事業を進めよう。

※継続融資の活用により、返済負担を軽減し、事業の持続性を高め、より積極的に事業を進めよう。

- 「経営者保証に関するガイドライン」とは…
 - ・ 中小企業等の経営者の皆さまが保証契約を締結される際や、金融機関が保証履行を求める際における、保証人や債権者の自主的なルールとして、平成25年12月に公表されたものです。
 - ・ 当該ガイドラインに法的な拘束力はありませんが、中小企業金融の実務の円滑化を通じて中小企業の皆さまの活力を引き出し、地域経済の活性化等に資することを目的としております。
- 「経営者保証に関するガイドライン」や「運転資金に占める短期のご融資の割合」に関する考え方は、金融庁が作成、公表した冊子『円滑な資金供給の促進に向けて』（以下のURLに掲載）に詳しく記載されておりますので、必要に応じてご参照下さい。

『円滑な資金供給の促進に向けて』…<http://www.fsa.go.jp/news/27/ginkou/20150730-1/01.pdf>

4. ライフステージに応じたサポートの実践

大分銀行グループでは、お客さまの業種やライフステージに応じて、専門スタッフが、事業の成長や経営改善のご支援に関する多様なサポートを実践しております。今後も、お客さまのライフステージに応じた経営課題の解決に、積極的に取り組んでまいります。

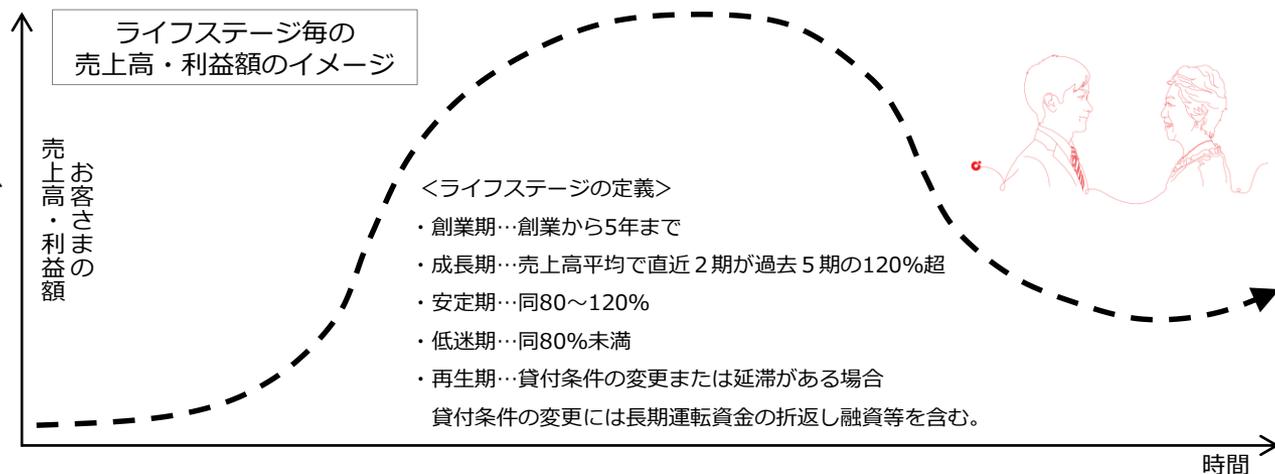


お客さまのライフステージに応じたサポートの実践

【お客さまのライフステージ別】 ご融資のお取引のあるお客さまの数と同先へのご融資の残高

	単位	創業期	成長期	安定期	低迷期	再生期
融資のお取引先数	－先	629	421	8,602	443	596
構成比	%	5.9%	3.9%	80.5%	4.1%	5.6%
前年対比	－先	+1	-15	+265	+177	-28
融資残高	億円	505	409	8,080	238	1,786
構成比	%	4.6%	3.7%	73.3%	2.2%	16.2%
前年対比	億円	+14	-75	+83	+75	-4

- お取引先数・ご融資残高共に、定義が幅広いこともあり「安定期」のお客さまの構成比が高くなっていますが、当行では「創業期」や「成長期」、「低迷期」、「再生期」のお客さまに対しても付加価値の高い多様なサービスをグループ一丸となって実践してまいります。



5. 各ライフステージに応じたサポート①

創業期のお客さまに対してはご融資はもちろんのこと、創業計画の策定等のサポートも行っております。また、成長期、安定期のお客さまの更なる事業の発展に向けて、販路開拓等に関するご支援も積極的に行っております。2021年度につきましては、コロナ禍における資金的支援ならびに創業支援、販路開拓にも注力した結果、前年対比で増加となりました。



創業支援に関するサポート

【創業支援に関するサポート件数】

(単位：一先)



ご支援の内容	件数 (単位：一先)		
	2019年度	2020年度	2021年度
創業計画の策定	36	19	62
創業期のご融資 (プロパー)	40	20	27
創業期のご融資 (信用保証付)	23	21	36
政府系金融機関や創業支援機関の紹介	16	11	7
ベンチャー企業のお客さまへのご融資・助成金・投資等	0	1	5
合計	115	72	137

成長支援に関するサポート

【販路開拓のご支援を行ったお客さまの数】

(単位：一先)



お客さまの属性	件数 (単位：一先)		
	2019年度	2020年度	2021年度
大分県内のお客さま	1,352	600	856
国内のお客さま (大分県内を除く)	41	35	45
海外のお客さま	18	18	15
合計	1,411	653	916

<地方銀行フードセレクション2021>



6. 各ライフステージに応じたサポート②

2021年度においては、前年度と同様に、コロナの影響も踏まえた上で、ご融資の条件変更等を含む金融支援に積極的
に取り組み、484件の返済条件等の変更を行いました。

経営改善計画の策定を行ったお客さまのうち、74.8%のお客さまは経営改善計画が好調または順調に進捗しております。

また、M&A・事業承継ニーズに対するサポートにつきましては、継続的に実践しております。



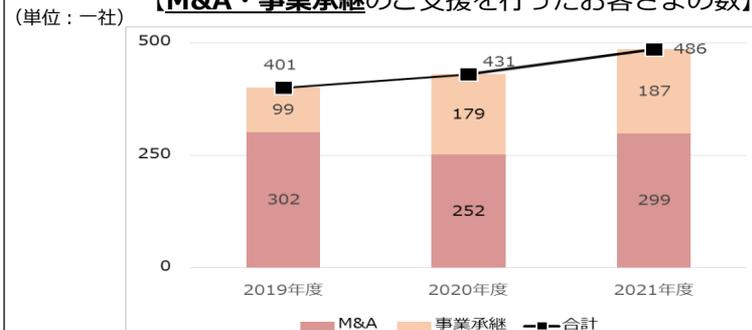
低迷期、再生期のお客さまへのサポート

【既存のご融資の条件変更を行ったお客さまの数】



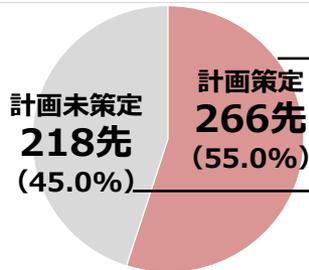
M&A・事業承継ニーズへのサポート

【M&A・事業承継のご支援を行ったお客さまの数】



当該484先のうち、

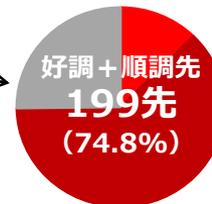
- ・経営改善計画を**策定している**お客さま
266先 (55.0%)
- ・経営改善計画を**策定していない**お客さま
218先 (45.0%)



計画策定266先のうち経営改善計画の進捗が

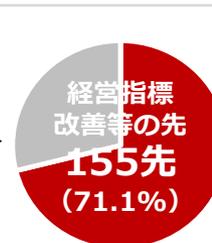
- ・**好調**のお客さま 33先 (12.4%)
- ・**順調**のお客さま 166先 (62.4%)
- ・**不調**のお客さま 67先 (25.2%)

(※) 進捗状況は売上高または営業利益の良い方を基準に
「好調120%超、順調80~120%、不調80%未満」にて判定。



計画未策定218先のうち

- ・**経営指標が改善している**もしくは**財務内容に大きな問題のない**お客さま等 155先 (71.1%)
- ・**その他**のお客さま 63先 (28.9%)



Ⅲ. 大分銀行の取組紹介

1. だいきんSDG s ソリューションについて

持続可能な開発目標（SDG s :Sustainable Development Goals）とは、2030年までに持続可能でよりよい世界を目指す国際目標であり、当行グループも2019年2月にSDG s 宣言を策定いたしました。SDG s はビジネスにおいても重要性が増しており、SDG s を経営に取り入れる企業が増えていきます。当行は、地域のSDG s 経営を後押しするために様々な支援を行っております。



大分銀行のSDG s ソリューション体系図



SDG s に取り組む上でのソリューションメニュー例

<p>省エネ化促進</p> <p>設備の新規導入・入替え時の省エネ化をサポート</p>	<p>IT・DX化支援</p> <p>デジタル化による生産性向上や業務効率化に向けた取り組みを支援</p>
<p>CO₂排出量算出・可視化</p> <p>国際基準であるGHGプロトコルに基づき、企業活動によって排出されたCO₂排出量の算出・可視化をサポート</p>	<p>寄付型私募債</p> <p>私募債発行企業から受け取る手数料の一部を学校や医療機関等、SDGs達成に資する取り組みを行う団体に寄付</p>
<p>人材関連ソリューション</p> <p>従業員の人材育成、キャリア開発に関連する人事制度の制定や人事システムの構築をサポート</p>	<p>SUSTAINABLE DEVELOPMENT GOALS</p>

2. ICTコンサルティングについて

近年、スマートフォンやタブレット端末の活用など企業における業務の電子化が急速に進んでおり、ビジネスシーンにおけるICTの活用機会は増加しております。大分銀行では、お客さまが抱える各種課題に対して、ICTコンサルティングを通じて、業務効率化や生産性向上に向けた取り組みをサポートしてまいります。



持続可能な成長に向けて「生産性向上」への取り組みが重要

生産年齢人口が減少する中においても、地域が持続的に成長していくためには、**ICT活用等を通じて「生産性向上」を実現し、地域全体の魅力をこれまで以上に高めていくことが重要**と考えています。

【労働生産性(大分県/九州/全国)】(経済産業研究所「R-JIPデータベース2021」)

単位：千円	全産業		製造業		非製造業	
	大分県対比		大分県対比		大分県対比	
大分県	3,712		7,040		3,265	
九州(7県)	3,379	▲333	4,669	▲2,371	3,309	+44
全国	4,178	+466	5,388	▲1,652	4,040	+775

(労働生産性は、実質付加価値額÷総労働時間より算出)



大分銀行における、地元提携先(株)オーイーシーと連携した地域・お客さまの「生産性向上」ソリューション事例

クラウドワークフローシステム：承認Time

社内の申請・承認プロセスを電子化することで、**申請効率の向上、ペーパーレス化の促進、情報の蓄積が可能**となり、お取引先の業務の生産性向上を支援いたします。

提携先



RPA導入支援サービス

RPA (Robotic Process Automation、ロボットによる業務自動化) を活用して**間接業務における定型業務を自動化**し、お取引先における間接業務の生産性向上を支援いたします。

提携先



(株)オーイーシーとDXを活用した地域創生に関する包括連携協定を締結(2021年11月19日締結)

大分銀行では、本協定の提携により地域のお客さまへのICTを活用したコンサルティングやDX化への取組支援のサービスなどお客さまの課題やニーズをトータルサポートするサービスの充実化を図っていく予定です。



地域へ

お客さまの生産性向上の取り組みを支援していくことを通じて、**中・長期的に地域全体の魅力、労働生産性を高め、持続可能な社会の実現**を目指していきます。



お取引先へ

「貴重な人材を煩わしい間接業務から解放し、付加価値の高い業務へ集中すること」や、「ICT活用による迅速なデータ分析や加工による**ビジネス機会の創造や経営改善**」および「それらを実現する**人材の育成**」等を支援していくことで、お取引先の付加価値、生産性の向上を支援していきます。



当行自身

伝統的な金融支援に加え、上記のICTコンサルティングを含む「各種ソリューション支援」を通じて、お取引先の本業、経営課題の解決を支援する「**コンサルティング機能**」の一層の強化を図り、**お取引先と共に収益向上を実現**していきます。

3. 海外サポート

法人営業支援部 国際営業室では、既に海外で事業展開をされているお客さまのみならず、今後海外進出を検討しているお客さまの多様なニーズにもお応えする様々なサポートを実践しております。香港駐在員事務所での現地サポートに加え提携先である外部機関との連携により、ウィズコロナを見据えたお客さまのニーズにお応えいたします。



法人営業支援部 国際営業室によるサポート

海外出身の行員が総合的なサポートを提供致します。

- 中国籍行員1名 【中国武漢市出身】
- ベトナム籍行員1名 【ベトナムダナン市出身】

香港駐在員事務所によるサポート

海外進出サポートはもとより、香港企業とのマッチングを実践しております。特に日本産食材を扱う企業の香港マーケットへのチャレンジ支援に注力しています。香港から中国、そして東南アジアへと多岐に亘るニーズにお応えします。

大分銀行 香港駐在員事務所



大分銀行 海外サポート メニュー

外部提携を活用したサポート

外部機関と提携し、専門性の高いサービスを提供致します。

区分	提携先数	区分	提携先数
国内銀行等	5	物流・不動産	2
外国銀行	5	警備保障会社	2
独立行政法人	1	監査法人	2
コンサル会社	4	法律事務所	1
リース会社	1	海外自治体	4
損害保険会社	3	政府機関	1
貿易保険等	3		

その他、多様なサポートの実践

出張アテンド（通訳含む）等、多様なサポートを実践致します。

区分	対応件数	区分	対応件数
外為関連相談	108	貿易関連相談	116
アテンド・語学支援	10	地域連携協力	18
海外進出サポート	80	ビジネスマッチング	23
現地情報提供	3	その他	13

(※) 実施件数は2021年度実績

2021年度の 主なトピックス

- 2021年7月～ 大分県貿易協会主催「大分県内加工食品商材を中心とした東南アジア販路開拓挑戦事業」に連携協力機関として、2022年3月 県内事業者のマレーシアでの大分フェア参加や海外バイヤー商談会を支援
- 2021年10月 大分県産酒類の海外販路拡大支援のため、県内酒蔵に対しJETRO香港主催「日本産酒類展」への出品を支援
- 2022年 1月 海外渡航制限下における新たな海外販路開拓支援チャネルとして、シンガポールでライブコマースを実施
- 2022年 3月 マレーシア、ベトナム、香港の最新情報と日系企業動向等の情報提供のため「海外オンラインセミナー」を開催

4. 多様なファンドの活用

大分銀行グループの大分ベンチャーキャピタル(株)では、お客さまの多様なニーズにお応えするため、様々なファンドを組成しております。大分銀行グループでは、新規起業や新規事業への進出、農業の6次産業化等、お客さまの新たなチャレンジをしっかりとサポートする態勢を整備しております。



大分ベンチャーキャピタル株式会社

平成9年設立。ベンチャー企業への投資やコンサルティング等の業務を行う大分銀行の連結子会社。



Venture fund

●ベンチャーファンド

優れた技術や商品を有し成長が期待できる企業についてファンドで支援し、地域経済の活性化を目指します。



Regional fund

●地方創生ファンド

観光産業の発展やまちづくりなど地域活性化に資する取組みをファンドで支援し、地方創生のあるべき姿の実現を目指します。



Energy fund

●エネルギーファンド

自然エネルギーを活用する事業者をファンドで支援し、再生可能エネルギーの活用、地域経済活性化、雇用促進を目指します。



Agriculture fund

●農業法人育成ファンド

地域農業の担い手となる農業法人の成長資金をファンドで支援し、農業の発展、雇用促進、地域経済の発展を目指します。



Turn around fund

●事業再生ファンド

有用な経営資源を有しながら過大な債務を負っている中小企業をファンドで支援し、抜本的な再生を目指します。

5. 地方創生に向けた包括的な連携協力協定

地域全体の活性化とサステナビリティの確保に貢献するため、大分県内の地方公共団体、大学、および、金融機関と地方創生にかかる包括的な連携協力協定を締結し、諸課題について情報共有を行うと共に、その解決に向けた取組みを行っています。

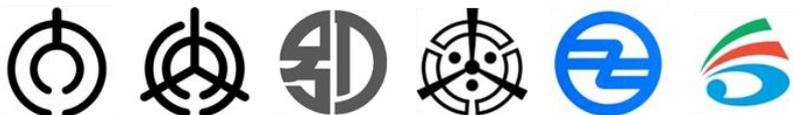


● 地方創生に向けた連携協力協定の事例

県や市町村との包括的な連携協力協定

地域活性化に貢献するため、以下の事項を目的として、**大分県内の地方公共団体と包括的な連携協力協定を締結**しております。

- ・ 人的・知的資源の活用等を図り、地域振興のプランニングを行う。
- ・ 社会インフラや産業・観光振興の分野を中心に相互に有意義と認められる諸事業を行う。



«大分県» 2015.11.19締結
 «大分市» 2015.10.20締結
 «別府市» 2015.12.4締結
 «中津市» 2015.11.5締結
 «日田市» 2016.2.12締結
 «佐伯市» 2016.1.8締結



«臼杵市» 2013.11.7締結
 «津久見市» 2014.10.7締結
 «竹田市» 2014.2.21締結
 «豊後高田市» 2016.1.20締結
 «杵築市» 2016.3.24締結
 «宇佐市» 2015.8.27締結



«豊後大野市» 2016.2.25締結
 «由布市» 2016.2.16締結
 «国東市» 2015.11.12締結
 «日出町» 2016.1.28締結
 «九重町» 2015.11.9締結
 «玖珠町» 2016.6.22締結

九州地銀との地方創生に関する連携協定

中・南九州の地域循環共生圏に関する連携協定



2020年1月、環境省及び当行・肥後銀行・宮崎銀行・鹿児島銀行の計5者で、「**中・南九州の地域循環共生圏に関する連携協定**」を締結いたしました。

2021年10月、投信ファンド「九州SDGs・グローバルバランス（愛称：九州コンチェルト）」の取扱いを4行共同で開始しました。同ファンドの純資産額に応じて当行が大分県へ寄付を行います。



地方創生に関する包括連携協定



2019年3月、**当行は宮崎銀行と地方創生に関する包括連携協定を締結**いたしました。

本連携は、東九州における地域振興に向けて、両行がそれぞれの経営の独立性を維持しつつ、これまでに築き上げてきた双方の強みや特色・ブランド力等を相互補完・共有しながら、地方創生に取り組み、地域経済の発展に貢献することを目的としております。

6. 「地域のプラットフォーム」としての機能の充実

大分銀行では、地域商社「Oita Made (株)」を支援しております。同社は、「大分ならではの」地域活性化に資するプロジェクトに積極的に取り組む地方創生のプラットフォームです。また、「大分銀行 宗麟館」では、お客さま同士を結び付ける地域のプラットフォームとして、お客さまの本業を支援するため、各種セミナーや商談会を多数開催しております。

地域商社「Oita Made (株)」の支援

Oita Made  = 地方創生プラットフォーム
(2017.8月に設立を支援した「地域商社」)

「Oita Made (株)」は、大分県内の優れた素材を商品化し国内外に販売することを主な目的とした地域商社です。**地域産品開発・販売、観光振興、まちづくり等を通じて、地域経済の活性化に繋がる取組みを担う**「Oita Made (株)」を積極的に支援してまいります。

事業内容

- ・ Oita Madeブランド (※) 商品の企画開発・販売業務
 - ・ ランドオペレーター業務 (旅行サービス手配)
 - ・ 不動産活用等によるまちづくり業務等
- ※大分県内で獲れた原料や県内在住の生産者等「大分ならではの」の魅力を大切にする地域ブランド



「Oita Made Shop 赤レンガ本店」

<Oita Madeの商品例>



「大分銀行 宗麟館」の活用



宗麟館 = 地域のプラットフォーム
SORINKAN (情報交換、ビジネス創造、起業、連携の拠点)

お客さま同士を結び付ける

「大分銀行 宗麟館」は、お客さまの新しい商品や技術、サービス等を広く発信し、**自社を広くPRする場**として、また、大分銀行グループからの様々な**経営サポートを受ける場**として、お客さまにご活用頂いております。

開催内容 (例)

- ・ RPA (Robotic Process Automation) 導入支援セミナー
- ・ 医療法人向け事業承継セミナー
- ・ 食品事業者さま向け販路開拓セミナー & ビジネス交流会
- ・ 人材採用の極意セミナー



「大分駅南側 大分銀行 宗麟館」

<館内の雰囲気>



<展示会の様子>



7. 文化・スポーツ活動へのサポート

地域のサステナビリティを確保する観点からも、文化・スポーツ活動の充実は必要不可欠な事項であり、大分銀行はこれらの活動へのサポートに対して主体的かつ積極的な取り組みを実践しております。

文化活動へのサポート

その他大分銀行がサポートしている文化活動の例

< 大分銀行ウェンズディコンサート（※） >



毎月第2・第3水曜日に開催しており、2022年5月で31周年を迎えました。

※大分銀行ウェンズデーコンサートは、2020年6月以降、本店2階から宗麟館2階ソーリンスクエアに開催場所を変更しております。

< 学生応援コンサート >



新型コロナウイルス禍で学校行事やイベントが中止もしくは縮小される中で、演奏の場を提供し、プロの演奏家との交流を深めながら、音楽を学ぶ学生の皆さんの『現在』と『未来』を応援する企画です。

< 別府アルゲリッチ音楽祭 >



例年5月に開催される「別府アルゲリッチ音楽祭」において、唯一の特別協賛企業としてボランティアの派遣等を行っています。2022年度は3年ぶりの本拠地別府公演を開催いたしました。

スポーツ活動へのサポート

大分銀行がサポートしているスポーツ活動の例

< 大分県内のプロスポーツチームへのサポート >



< おおいたNo.1決定ウォーキング >



コロナ禍に多くのイベントが中止となる中、例年開催されていたべつだいウォークにかわり、「歩くことを楽しみ、地域の魅力を再発見してほしい」との想いから昨年好評頂いた本イベントを2021年度も実施しました。各市町村の合計参加人数は3,000名を超え、参加者全員の総歩行距離は約346,196km(地球約8.6周)に及びました。

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。