



OITA BANK 2025

INTEGRATED REPORT

大分銀行 統合報告書

MY MELODY © 2025 SANRIO CO.,LTD. APPROVAL No. L655611



Vision 2031の

ありたい姿

令和の時代における銀行を取り巻く環境は、今までに経験したことのないほど目まぐるしく変化を続けており、少し先の将来ですら予測が困難な状況となっています。

そのような厳しい時代のなかでも、大分銀行グループが成長し続けていくための道しるべが「Vision2031」です。持続的な成長には、ステークホルダーと目線を合わせ、価値観や想いを十分に理解し共感を得ながら事業活動を行うことが必要不可欠であるため、「ステークホルダーを意識したバランスあるサステナビリティ経営」を目指していきます。

未来世代

大分の未来は、安心、安全で、あらゆる世代が明るく、希望が持てるサステナブルな社会が創造されている豊かな自然環境が維持されている

お客さま

法人

大分銀行グループがパートナーとして寄り添い続けることで、安心感をもって事業に取り組んでいる

個人

大分銀行グループがあらゆるライフステージのサポーターとなり、暮らしの豊かさが高まっている

地域

大分銀行グループが地域社会におけるカタリスト（触媒）の役割を担うことで、地域が活性化し、大分県内に仕事・ヒトが集まり、魅力的な街づくりが進んでいる

従業員

自己の成長と周囲の成長を喜ぶ風土の醸成、地域やお客さまに貢献できている実感、働きやすい職場環境を通じて、従業員やその家族が大分銀行グループのファミリーであることに誇りを持ち続けている

株主

大分銀行株式への投資を通じて、期待を充足するリターンが得られるとともに、地域社会の発展に貢献する喜びを感じている

経営理念

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す

当行の存在意義は、ふるさと大分県をはじめ、銀行店舗の存在基盤である地域の皆さまへの十分な金融サービスの提供を通じて、地域社会の繁栄に貢献することです。

ブランドスローガン

感動を、シェアしたい。

夢を共に分かちあう。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・成功と共に喜び、「大分銀行で良かった」と感動していただくこと。

それが私たちの、感動です。

統合報告書のポイント

1. 価値創造ストーリー

- 経営理念に基づきVision2031実現に向け地域の持続可能性を高める施策に取り組み、同時に「ステークホルダーとの対話」を充実させ、バランスあるステークホルダー経営を目指します

2. 価値創造に向けた成長戦略

- PBR改善に向けたロジックツリーに基づき、最適な「バランスシート構築」や「収益力・生産性向上」などの取り組みを行うことで、企業価値向上を図っております
- 地域企業や地域経済の発展に向けて、地域課題解決に資する「新たな価値提供」を実現するため新会社を2社設立しました

3. 価値創造を支える経営基盤

- 当行の目指すビジネスモデルの中心である、「従業員」一人ひとりが働きがいを実感し、地域の価値創造に向け躍動する「人・組織・風土」づくりを推進しております
- 気候変動への対応において、お客さまと当行における「リスク」を正確に認識・把握、そのリスク低減・課題解決に向けた施策実行およびソリューションの提供を行ってまいります

4. 私たちの経営基盤

- 取締役会全体としての「実効性」を分析・評価し、目指す姿の実現に向けた改善プロセスを反復・継続的に実施しております

編集方針

大分銀行はこのたび「大分銀行 統合報告書2025」を作成いたしました。本統合報告書は、国際統合報告評議会（IIRC）が提唱する「国際統合報告フレームワーク」および経済産業省の「価値協創ガイド」を参考にして、財務情報に経営理念・事業戦略・SDGs／ESG情報などの非財務情報を関連付け、当行ならびに地域社会の持続可能な価値創造の仕組みを統合的に説明しております。なお、詳細な財務データ等につきましては、「大分銀行ディスクロージャー誌2025（資料編）」（<https://www.oitabank.co.jp/>）に掲載を併せてご参照ください。

見通しに関するご注意

本統合報告書には、将来的な業績に関する記述が含まれておりますが、それらを保証するものではありません。経営環境などの変化により、変動する可能性があることにご留意ください。

Contents

Introduction

- 1 Vision2031のありたい姿
- 3 経営理念・統合報告書のポイント・編集方針・目次

Management Message

- 5 トップメッセージ
- 11 社外取締役メッセージ
- 13 財務担当役員メッセージ

価値創造ストーリー

- 19 沿革
- 21 当行が培ってきた強み
- 23 事業基盤とポテンシャル
- 25 財務・非財務ハイライト
- 27 経営理念・長期ビジョン・中期経営計画2024の全体像
- 29 Vision2031実現に向けた価値創造プロセス
- 31 Vision2031と中期経営計画のつながり
- 33 中期経営計画2024の基本方針
- 34 中期経営計画2024における成長ドライバー
- 35 社会インパクトサイクル
- 37 ステークホルダーとの対話

価値創造に向けた成長戦略

- 43 最適なバランスシートの構築
- 45 企業価値向上に向けた取り組み
 - 45 法人営業の取り組み
 - 47 個人営業の取り組み
- 49 サステナブルな有価証券ポートフォリオ構築への挑戦
- 51 デジタル戦略
- 53 グループ戦略・連携強化
- 54 特集 新会社の設立で新たな価値の提供を
- 55 地域課題の解決
- 56 新たな価値の提供

価値創造を支える経営基盤

- 59 銀行経営の基盤となる人的資本
- 65 銀行経営の基盤となるSX/GX

私たちの経営基盤

- 73 コーポレートガバナンス
- 79 役員一覧
- 81 リスクガバナンス
- 85 大分銀行グループの業績（連結）・主要財務データ
- 86 連結財務諸表
- 87 大分銀行グループの概要
- 88 株式の状況

地域のお客さまに寄り添う 「ド地銀経営」に確かな手応え さらなる企業価値向上へ

取締役頭取に就任して1年が経過しましたが、これまでに総括すると、「ド地銀経営」に確かな手応えを感じた1年だったと言えます。

「ド地銀経営」とは、大分銀行が2011年より掲げる地域密着化戦略のことです。地域のリーディングバンクとして、どんなに厳しい環境においても生き抜き、地域のお客さまを支えて、地域を深掘りすると明言しています。一方、当行グループの持続的成長と地域の持続可能性の向上には、株主や未来世代に対する目配りも必要です。そして何より、価値創造のサイクルにおいて起点を担う当行グループの従業員が大事なことは言うまでもありません。

「目指すビジネスモデル」の中心に従業員を置き、ステークホルダーを「お客さま」、「地域」、「従業員」、「株主」、「未来世代」とすることでお客さまや地域だけでなく、株主、未来世代にも寄り添っていくのが、現中計（中期経営計画2024）で掲げた「バランスあるステークホルダー経営」です。

この1年間、お客さま、地域に対してはしっかりと価値提供を行い、期待以上の成果を上げることができたと評価しています。しかし、株主の皆さまの満足度という点ではまだまだ不十分であり、株主満足度向上のギアを上げていくことは、頭取就任2年目の大きな課題として認識しています。

取締役頭取
高橋 靖英

トップメッセージ

「資本政策元年」と位置づけ 株主還元を強化

この1年間、私は時間の許す限り、お客さま訪問や各種講演会等へ赴きました。各地域では自身のメッセージを伝えるとともに、お客さまの生の声を直接拝聴しました。

頭取就任直後は大分県内と北九州の計14カ所で経営説明会を実施し、その合間を縫って現地のお取引先を訪問するたびに、「大分銀行の行員の動きは頼りになる」という声を数多くいただきました。

地域に対しては、各自治体・団体・企業等と連携して地域の課題解決や域内での資金循環の活性化に取り組む「地域ビジョンプロジェクト」を17行政区のうち15の行政区で

スタートしました。同時に、地域への新たな価値を提供するための新会社を設立するなどおかげさまで順調に進んでいます。従業員については、「当行グループにとって最も大切なステークホルダーであり、重要な財産である」というメッセージを発信し続けながら、従業員エンゲージメント向上に向けた各種取り組みを積極的に実施しました。その結果、エンゲージメントサーベイの当初の目標を予定より2年前倒しで見事達成することができました。

加えて、「未来世代」への責任として、サステナビリティ経営を推進しています。具体的な目標を定めて、サステナビリティトランスフォーメーション（SX）やグリーントランスフォーメーション（GX）の取り組みを実施しています。

一方で、低位にとどまる株価やPBRについては、私自身も大いに不満を持っています。私が頭取に就任した2024年度は、当行グループにとって資本コストを意識した「資本政策元年」と位置づけ、二度にわたり大規模の自社株買いを実施したほか、3期連続の増配も行いました。結果として、株価は2024年4月1日からの1年間で約15%上昇し、短期のパフォーマンスとしては良かったのですが、絶対的な評価額として株価やPBRを見たときに、株主の皆さまのご期待にお応えできているとは決して言えません。今年度は、株主の皆さまの満足度向上のギアをこれまで以上に上げていく所存です。

そして、いかなる環境変化にもかかわらず、当行グループのトップとして私が常に大切にしている価値観は「バランス感」です。すべてのステークホルダーの要求に応えようとしますと、合成の誤謬を犯してしまうこともあります。経営者がやるべきことは、まさにそのバランス感の調整であり、当行グループにおいては私しかできません。

当行はこれまで、お客さまや地域の存在を意識するがゆえに、全体のバランス感で考えたときに、株主目線が弱かったのではないかと内省した次第です。このような反省も踏まえ、経営者として改めてこのバランス感を大事にしていきたいと思います。

バランス感を大切にし これまで以上に株主目線を重視

資本コスト経営の2年目において、「ド地銀経営」はどうあるべきか。

これまでも申し上げているとおり、「ド地銀経営」の本質は、CSV（共有価値の創造）にあります。これは地域の社会課題を解決する事業に取り組むことで、社会価値の創造と経済価値（企業の利益）の両立を目指す考え方です。

地域の繁栄があってこそ、当行の成長があります。地域社会が抱える課題解決に主体的に取り組むことによって、地域との共有価値を創造し、地域と一体となって発展・成長を目指していくというビジョンを引き続き継続していきます。

お客さまとの対話の場で、私が申し上げ続けてきたことがあります。それは、当行には「助けられた歴史」と「助けた歴史」が過去に存在するということです。

1922年に13カ月間営業停止に追い込まれたときに、当時の日銀総裁・井上準之助氏（日田市出身）や「財界世話人」

の和田豊治氏（中津市出身）など、地元出身の方々からの支援を受けて、営業を再開することができました。

一方、小説『海賊とよばれた男』の主人公のモデルとなった出光興産の創業者、出光佐三氏が1924年に経営危機に陥ったときには、二十三銀行（現 大分銀行）門司支店が資金繰りを助け支援しました。その支援で危機を乗り切った佐三氏は、後日、感謝の印として当行に壺を贈り届けたという逸話もあります。

2つの歴史から思うのは、お客さまや地域とはWin-Winの関係でありたいということです。そのためには、「先義後利」（「義が先にあって、利益は後からついてくる」の意）の志が大切だということです。シビアナ時代だからこそ、義理と人情を大事にして「ド地銀経営」を貫いてまいります。

昨年度は、IR（インバスターリレーションズ）、SR（シェアホルダーリレーションズ）の場にも自ら積極的に参加し、株主・投資家の皆さまの声を直接聞いて回りました。さらに、その場をお借りして、「当行はROE5.0%を目指して経営に取り組み、射程圏内に入りました」と皆さまにご報告しました。しかし、我々に求められているのはやはり資本コストを上回るROE水準であり、満足度を高めていただく成果としてはまだまだ不十分であることを痛感いたしました。

そこで、「皆さまが求める水準に近づけていく努力はします。ただし、一步一步近づけていくので、そこに費やす時間はある程度ご容赦ください」「お取引先が栄え、地域が栄えてはじめて、皆さまが求める水準にようやく近づいていきますので、この点についてもご了承をお願いいたします」、こう訴えたところ、ある程度の理解が得られたことは望外の収穫でした。

また、株主・投資家の皆さまとの対話は経営トップの責務でもあります。より一層、株主・投資家に語りかけてご理解をいただきながら、彼らの求める水準に着実に近づけていくとともに、バランスあるステークホルダー経営を実現するうえでも、今まで以上に株主目線を重視していきます。

不確実性が増す環境のなかでも お客さまに寄り添い課題解決に貢献

足元の経営を取り巻く環境変化には、第一に「金利のある世界」への転換が挙げられます。「金利のある世界」は、銀行経営にとってプラスとマイナスの両面があります。最初に預金金利（コスト）の増加というマイナス面、その後、貸出金利収入の増加というプラスの効果が現れてきます。

当行の従業員はお客さまとの良好な関係を構築できてるので、貸出金利の引き上げについても想定以上にご理解をいただいています。今後はコスト上昇に直面するお取引先の経営支援、途上与信管理がこれまで以上に重要となってきます。そこで、お客さまの業況をしっかりと捉えつつ、伴走支援をいっそう強化し、金利上昇局面を完全な追い風として邁進していきたいと考えています。

第二の環境変化が、米トランプ政権による不確実性の高まりです。ご承知のとおり先行き不透明、かつ将来予測が難しいVUCA（ブーカ=変動性、不確実性、複雑性、曖昧

性）の時代に私たちは直面しています。

こうしたなかでも、私はできるだけ多くのセミナーに参加し、証券会社やシンクタンクのレポートから情報収集して、国内外の情勢について総合的に判断しています。VUCAの時代だからこそ、多くの情報を仕入れて、自分一人だけでなく、役員たちと議論しながら、経営戦略につなげていくことも重要なポイントだと思っています。

大分県は製造業が盛んな地域です。多くの企業は直接・間接を問わず、サプライチェーンのなかでも輸出産業と特に関連深いため、トランプ関税下では景気の下振れに懸念が高まります。これについて抜本的な解決策はすぐには見いだせないのですが、今後もできるだけ頻繁にお客さまを訪問し、実態を把握していくことで課題解決に結びつけていきたい所存でいます。地域金融機関だからこそ、それが可能であると信じています。

長期ビジョンの目標は射程圏内に 計数目標の上方修正も計画

長期ビジョン「Vision2031」を掲げ、そこからバックキャストिंगして策定した「中期経営計画2024」が現在進行中です。しかし、「金利のある世界」をはじめとした内外の環境変化に伴い、「Vision2031」で掲げた目標は既に射程圏内に入っています。

加えて、株主・投資家等の皆さまからも「Vision2031」を上回る目標水準を求められていることから、早い段階で中計の計数目標や長期ビジョンのブラッシュアップを行い、求められている水準により近づけていきたいと考えています。そのために重要になるのは、やはり地域金融機関の“本丸”である預貸ビジネスです。ボリューム（量）とスプレッド（金利差＝質）を確保したうえで、預貸ビジネスの強化に取り組みます。

同時にアセット（資本）を使わないノンアセットビジネスの強化も図っていきます。ノンアセットビジネスの柱となるのは、法人向けの手数料ビジネスと個人向けの預り資産ビジネスの2つです。法人ビジネスに関しては伴走型営業スタイルが奏功し、着実に数字も上向いています。ただ、まだまだ伸びしろがありますので、2026年4月までに法人営業体制を再構築し、さらなる強化を図る方針です。

預り資産ビジネスについては、野村證券株式会社と金融商品仲介に関する業務提携を開始して3年目になります。提携1年後に当初目標の金融商品仲介資産残高5,000億円を達成するなど、こちらも想定以上の成果をあげています。次なるステップとして、2030年度までに7,000億円を目指すべく、セグメント戦略の見直し（有効接触件数の拡大）や業務提携のさらなる深化などを検討しています。

ノンアセットビジネスは自己資本を使わないので、2つのノンアセットビジネスで積み上げた収益は、主に株主還元に戻すことができます。資本政策については、連結自己資本比率10%程度を維持しながら、それを上回る部分については、将来を見据えた成長投資に積極活用し、さらには配当や自社株買いなどの株主還元の増加も見込んでいきます。

トップメッセージ

資本コストや株価を意識した経営は 営業店の現場レベルにまで浸透

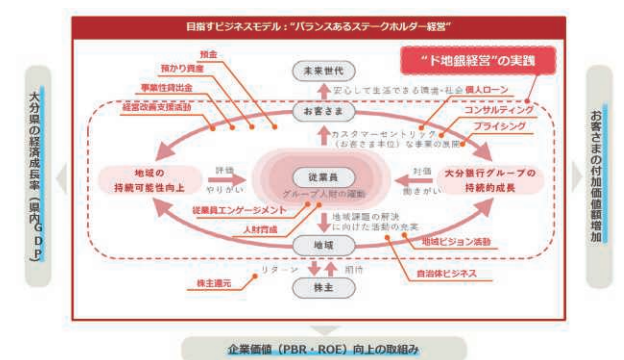
2024年度は当行が企業価値や資本コスト、株主等を意識した経営に取り組んだ元年だと思っています。頭取就任と同時に「累進配当」を導入し、一度上げた配当は下げないことを株主の皆さまにお約束しました。

また、総還元性向30%以上の目標を設定し、そのため10年ぶりとなる大規模の自社株買いも二度にわたり行いました。加えて、3期連続の増配を実施、政策保有株式の縮減も前倒しで行った結果、株価も堅調に推移しました。

2025年4月の全店支店長会議では、まさに株価やPBR、ROEを意識した経営の実現がテーマとなりました。今までの当行では考えられないことです。「なぜ当行のPBR、ROE、PERは相対的に低いのか」「そして、なぜこんな話をするのか」について、喧々諤々の議論を行い、私は次のように訴えました。

「資本コストや株価を意識した経営をしないと、われわれが今、誇りをもって取り組んでいる『ど地銀経営』を継続することはできない」「バランスのあるステークホルダー経営を実現するためにも、今一番足りないのは株主の満足度であり、それを会社全体でもっと意識して、さらなる高みを目指すぞ」。

この支店長会議の様子は、全営業店の行員に向けてビデオ配信しました。その結果、現場レベルでも資本コストや株価を意識した経営に対する問題意識が共有できました。この成果は私が目指す“強い大分銀行グループ”へ、着実な歩みを進めていくうえで、また、この地域の持続可能性を高めていくうえでも、重要なポイントとなることを確信しました。



企業価値向上と持続的成長へ 2つの新会社を設立

企業価値向上、資本コストと株価を意識した経営の実現に向けて、何に取り組むのか。現中計の基本方針に基づいて、具体的な取り組み施策をいくつか紹介します。

基本方針Ⅰ「PLAN-Growth」については、コアビジネスであるバンキングを通じた収益が順調に伸びていますから、その勢いを持続させながら、お客さまとのリレーションシップを深めて、さらなる収益の拡大を目指していきます。

基本方針Ⅱ「PLAN-Region」は、新鮮な農林水産物をは

じめ、日本一の湧水量と源泉数を誇る温泉や貴重な文化財など、優れた観光資源を有する大分県のポテンシャルを高めていくことです。観光立国である日本の一翼を担うとともに、地域の持続性を高めることにつながると考えています。

前述の「地域ビジョンプロジェクト」については、取り組みを5つのステップに分けて、優先順位をつけながら、ビジネスとしての確立を目指しました。ステップ1は地域のなかで共感者を集めること。ステップ2はその共感者とともに会議体を設けること。ステップ3は会議体から生まれたアイデアを実行すること。ステップ4は課題解決を通じて地域に価値をもたらすこと。そしてステップ5が大分銀行の価値が高まることです。

ステップ4、5に到達するのは、簡単なことではありません。従業員には、まずステップ1から3までを目指し、加えて、「肩の力を抜いて、継続的に取り組むことこそが大事である」と伝えました。

銀行独自では足りない“ピース”を補完するために、2025年4月1日付で2つの新会社を設立しました。

1つは、全額出資の投資専門会社「大分キャピタルパートナーズ株式会社」です。新たな価値提供としてエクイティ投資を掲げ、事業承継やM&A、事業再生など、お取引先のさまざまな課題解決に資することを目指します。

もう1つは、地元企業4社との共同出資による子会社「おおいとプラット株式会社」です。地域の共創プラットフォームとしてスーパーアプリを開発し、地域通貨、デジタル商品券、観光・イベント情報などに関する行政・民間サービスを受託することで、地域経済の活性化とデジタル化の促進を目指すものです。各市長、行政区からは前向きな反応を得ており、2025年度内のサービス開始を目指しています。

価値創造を支える経営基盤として 人的資本経営とガバナンス高度化に注力

当行グループの価値創造を支える経営基盤の整備も順調に進んでいます。人的資本経営においては、人財育成基本方針と社内環境整備方針を策定し、「従業員は重要な財産である」という企業風土を深化させています。

当行は15年前に人事部を人財開発部と名称変更し、他社に先駆けて人的資本経営に取り組んできました。従業員エンゲージメントの向上についても、「当行の従業員であることを誇りに思う」「当行の将来への期待」の行内評価項目は、現中計で設定した目標を達成済みで、大きな効果を上げています。

一方、女性管理職比率に関しては、2030年度に10%の目標を掲げていますが、現時点では5.1%と出遅れています。そこで、将来の管理職候補も含めた管理・監督職比率を2026年度に20%に引き上げるべく、2024年にダイバーシティ推進室を設置し、室長には女性管理職を配置して、1年間かけて全支店を訪問してヒアリングを行ってもらいました。今後はこの結果を踏まえて、実態に即した女性登用を推進していきます。

頭取就任以来、私が重視してきたのがガバナンスの高度化です。社外取締役を含めて定期的に意見交換を行い、実効性向上に向けた取り組みを検討、実施してきました。例えば、取締役の選任にあたって、これまでは指名・報酬委

員会に対して、各種データや資料を提示し、評価していましたが、その候補者のスキルや人となりがわかるよう時間をかけて面談を行い、判断する仕組みに変更しました。

また、取締役会についても、社外取締役が議案の趣旨などを確認したい場合は、事前に説明する機会を設けて、理解を促しています。この取り組みは社外取締役から「ガバナンスの実効性が効いている」と高い評価をいただいています。

さらなるガバナンスの高度化に向けては、取締役会と常務会の機能の見直しを検討しています。取締役会をもっと大所高所から議論し、常務会に下ろせる議案は常務会に任せて、社外からのいろいろな声を聞く場とすることで、執行のより深い議論が可能になると考えています。そういった観点では、社外取締役の割合を引き上げる必要性も併せて考えていきます。

5つのステークホルダーに目配りし 中長期的な満足度向上を目指す

企業価値向上と持続的な成長に向けたビジョンや戦略は、斬新なもの、尖ったものである必要はないと私は思っています。地に足がついたもので、私たちが掲げた5つのステ

ークホルダー「お客さま、地域、従業員、株主、未来世代」の満足度を中長期的に高めていく。これこそが「バランス感」あるステークホルダー経営であると社内外に発信しています。その際、まだまだ不足しているのが、株主の皆さまの満足度なので、これについては再三申し上げている通り、ギアを上げていきます。

2025年3月に「マルチステークホルダー方針」を公表しました。私たちはマルチステークホルダーとの適切な協働に取り組み、そのうえで、価値協創や生産性向上によって生み出された収益・成果については、マルチステークホルダーへ適切な分配を行います。また、今後もWin-Winの関係で持続的な発展・成長を目指していくことを、ここに誓います。

引き続きご支援を賜りますよう、お願い申し上げます。

2025年7月

株式会社大分銀行

取締役頭取

高橋 靖英



社外取締役メッセージ

変えてはいけないもの、変えていくものを明確にし
地域とともに継続した発展に向けて進んでいく

Q1 大分銀行の企業価値向上に向けて、銀行への提言・期待することをどのように考えますか？

当行は地域における金融基盤及び人材基盤としての重要な存在価値を持っているため、地域の中でその果たすべき役割は大きいかと思います。今まで積み重ねてきたお客さまからの信頼、信用という貴重な財産を大事にし、時代の変化に対応すべく各ステークホルダーに対する課題に、積極的且つ継続的に取り組んでいくことを期待します。

そのためには、原動力であり当行の強みでもある人財力を、更に強化していくことが重要です。行員の専門性向上、人材育成への投資、働きがいのある職場環境づくりなどを通じて従業員一人ひとりとのエンゲージメントを高め、期待を超える価値を提供していく必要があります。当行の未来は、地域社会の未来と密接に結びついています。地域社会とともに発展していくという強い決意を持ち、すべてのステークホルダーから信頼され、愛される銀行を目指して、更なる挑戦を続けていくことを期待しています。



社外取締役
和田 久継

Q2 自身の専門分野・専門領域からみて、自身が社外取締役として果たすべき役割をどのように考えていますか？

も づくりの会社での経営経験から、地方創生や中小企業支援において、独自の視点で提言するようにしています。企業は、商品のブランド価値を高め、お客さまからのご支持をいただく中で利益を確保するだけでなく、企業における社会的な役割や、社会における存在価値を含めた企業価値をいかに継続的に高めていくかが、重要な時代になっています。当行のぶれない経営方針には、その要素が確実に内包されています。

地域に根ざした事業を展開する企業への理解を深めながら、社外取締役の役割として、経営方針に沿った各ステークホルダーに対する継続的な取り組み状況、また当行に対する信頼、信用の源であるコーポレートガバナンスの有効性をモニタリングしていきたいと思います。

地域経済発展とVision2031・中期経営計画の達成

Q1 大分銀行の企業価値向上に向けて、銀行への提言・期待することをどのように考えますか？

現 状、PBRやROEについて、厳しい指摘があります。しかし、金融業は貸付利率や運用利回りなど収益における利益率は、他の業種と違い非常に低利な商売です。このような状況下で急成長は厳しいと思います。そのため中長期の利益計画が重要となるのではないのでしょうか。当行も、中期経営計画2024またVision2031を策定しており実行中です。地方という厳しい経済環境の中、財務目標の達成は企業価値を向上する必要条件だと考えます。また、企業価値は利益という数字だけではなく、社会から必要とされる量と考えます。当行の経営理念である「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す」が基本となります。中期経営計画を達成することにより、地域の人から愛される企業になればと思います。

Q2 自身の専門分野・専門領域からみて、自身が社外取締役として果たすべき役割をどのように考えていますか？

社 外取締役監査等委員として、取締役の職務の執行の監査をしています。取締役会の出席や各部との会議、また支店等への往査などを行っています。各ステークホルダーの目線から独立した立場で公認会計士である財務会計の専門家として当行の成長に貢献する役割だと考えます。また、監査を通じて能動的・積極的に権限を行使し、取締役会や経営陣に意見を言うべきだと考えます。都会に比較して地方は少子化の問題が大きく、企業の経営環境の変化が速いと考えます。事業承継問題等の地方経済の持続性に与える問題があります。地域経済に精通した立場から、持続的な成長と企業価値向上のための経営戦略に反映させる役割を担えればと思っています。



社外取締役（監査等委員）
河野 光雄

地域とともに成長し 未来を創造する銀行へ



社外取締役（監査等委員）
山本 章子

Q1 大分銀行の企業価値向上に向けて、銀行への提言・期待することをどのように考えますか？

大 分銀行は地域のリーディングカンパニーとして、地域の繁栄と持続可能性の向上に寄与するとともに、住民の皆さまの幸せに貢献することで企業価値を高めてきました。人口減少が進展し不確実性が高い時代にあっても、社会の変化を味方につけ、挑戦を続けることで地域の経済インフラを支える、また、新たな価値を創造し、その成果を地域と共有する、さらには次世代の事業創出につなげることが求められています。

お客さまの多様な価値観に対しては、それぞれのお客さまの本質的な課題を捉え、適切なソリューションの提案と中長期的なサポートにより、持続可能な価値を提供してほしいと思います。これからはソリューションの高度化が大切だと考えます。

また、気候変動への対応や多様性の尊重を含め、未来世代に責任を持つとともに、自ら未来を生み出し、これからも地域とともに力強く成長することを期待しています。

Q2 自身の専門分野・専門領域からみて、自身が社外取締役として果たすべき役割をどのように考えていますか？

社 外取締役の役割は、独立した多様な視点から、業務執行の妥当性をモニタリングするとともに、意思決定の合理性を高めることを考えています。

基本的には「変化とリスクに機敏に対応し、新たなことに果敢に挑戦しているか」、一方で「組織や経営の安定は確保されているか」、そのバランスが大分銀行の企業価値の向上につながっているかについて、ステークホルダーの皆さまのお立場にたって考え、意見を述べていきたいと思っています。

また、地方行政に携わった経験から地域の課題解決への取り組みや、従業員の皆さんが誇りと働きがいをもって業務を遂行できるよう積極的に発言したいと思っています。

ステークホルダーの皆さまが大分銀行の挑戦に共感し、中長期の視点で厳しくも温かく向き合っていただけるよう努めてまいります。

新任社外取締役からの メッセージ



社外取締役（監査等委員）
能美 知子

社外からの多様な視点を届け 人財が活躍できる仕組みへの提言を

Q1 大分銀行の企業価値向上に向けて、銀行への提言・期待することをどのように考えますか？

少 子高齢化、国際情勢の不安定さなど、大分を取り巻く現在の情勢は一層不透明なものとなっており、特に人口減少による経済規模の縮小は今後も進んでいくことが予想されます。そのような状況下で大分の経済に大きな影響を及ぼす当行としては、その事業基盤である地域経済を維持し発展させていくことにこれまで以上に積極的に関わることが、当行の収益の向上ひいては企業価値の向上に資すると考えます。具体的には、「地域経済の担い手である地元企業の経営の健全化」や「円滑な事業承継による企業活動の維持発展への支援」に力を入れる必要があると考えます。

併せて、多様な人的資本の充実は大分銀行の発展のための中核であるといえます。特に、当行は女性の活躍推進を掲げ、これまでも女性が働きやすい環境作りを進めてきましたが、今後も一層推進してほしいと思います。そのために、行員とコミュニケーションをとり現状を知ること及び既存の制度を継続的にブラッシュアップしていくことが大切であると考えます。

Q2 自身の専門分野・専門領域からみて、自身が社外取締役として果たすべき役割をどのように考えていますか？

私 は、これまでの弁護士業務において、個人又は法人のお客さまの債務整理を中心に、高齢者・障害者・児童等に対する法的・福祉的支援、自治体の長期計画の策定などに携わってまいりました。

そうした自身の経験からは、コンプライアンスの観点から意見を述べることに留まらず、これまでお会いしてきた地域の様々な方々から学んだ視点及びステークホルダーの皆さまの視点を踏まえて当行の取り組みに対し評価・提言することが、社外から参画する取締役としての役割の一つであると考えております。

当行内部における多様性尊重の観点から、女性の更なる活躍を含め様々な価値観を持つ人財が長期的に活躍していける仕組みがより実効性のあるものとなるよう、積極的な意見を述べることを求められていると考えております。

財務担当役員メッセージ



持続的な企業価値向上の実現に向けて

当行が持続的に成長し、企業価値を高めていくには、お客さまや地域、従業員、株主、未来世代の各ステークホルダーと目線を合わせ、期待に応えていくことが重要だと考えています（五方よし）。それは、人口減少下においても、組織的継続的に、法人・個人のお客さまや地域が抱える課題や困りごと、チャレンジに伴走し、質の高い金融仲介機能を発揮していくことにほかなりません。具体的には、法人のお客さまの「企業価値」、個人のお客さまの「資産価値」、地域の「魅力度」を高めることを目指していくものであり、その活動は、従業員にやりがい、働きがい、成長をもたらすとともに、当行の持続的成長、地域の持続可能性の向上、そして株主への利益還元を可能にし、結果的に社会インパクトと豊かな未来を実現していくことにつながっていきます。この好循環ループの構築が成長戦略でもあり、加えてステークホルダーの満足度を向上させていく鍵になりますので、戦略執行のスピード加速と経営資源の重点的な配賦を行っていく方針です。特に、株主への利益還元など株主価値向上については、最優先事項としてプロアクティブに考動していきます。

財務担当役員としての現在の私の関心事は、少し気が早いのですが、当行の近未来にあります。なぜならば、現中計は私たちの想定を超え、極めて「順調」に推移しており、「より高い成長軌道へ」というフレーズは従業員に浸透するなど、確かな手応えを感じているからです。ビジネスモデルの持続可能性を常に点検し、先々を見据えた経営・財務戦略の策定・実行により、稼ぐ力を高め、効率的な業務運営と与信管理を行うとともに、成長投資、健全性、株主還元をバランスさせていくことで、企業価値の向上に努めてまいります。地域と当行の持続可能性を高めるべく、役割を果たしていきたいと考えます。

現状の評価

■ 中期経営計画2024 指標と実績

		2024年度 目標	2024年度 実績	<Vision2031 目標>
財務指標	連結当期純利益 ※親会社株主に帰属する当期純利益	59億円	75.5億円	100億円以上
	連結ROE ※株主資本ベース	3.13%	3.96%	
	連結自己資本比率 ※/パーゼルⅢ最終化完全実施ベース	10%程度	10.11%	
	単体OHR	76.71%	60.56%	
エンゲージメント指標	お客さまの付加価値額増加 ※県内中小企業取引先（決算書受領先）における付加価値額（営業利益、減価償却費など）	5,809億円 (2023年度実績)	7,195億円	
	金融商品仲介資産残高	5,322億円	5,466億円	7,000億円
	SDGs投融資額	1,250億円	2,332億円	5,000億円以上
	CO2排出量削減率	—	2013年度比 ▲61.4%	70%以上削減
	従業員エンゲージメント ※従業員意識調査：「当行の従業員であることを誇りに思う」肯定回答割合	85%以上	89.7%	
社会インパクト指標	地域ビジョン個別PJ実行件数	0件	5件	
	大分県の経済成長率	— ※2030年度目標のみ	【直近2022年度】 県内：6.9% 国内：1.5%	大分県GDPの前年増減率が持続的に国のGDP増減率と同等以上

■ 2024年度の実績 ～中期経営計画の進捗は「順調」

大分銀行グループは、2024年4月に長期ビジョンを「Vision2031」にブラッシュアップ。同時に策定・始動した「中期経営計画2024／基本テーマ：私たちにしかできない「金融+α」～「挑戦」を“あたり前に”～」に基づいた施策を実行・展開しています。計画1年目となる2024年度は、連結当期純利益は目標59億円に対し実績75億円を計上するなど、財務指標をはじめとする目標指標はすべて達成（現時点測定ができない「大分県の経済成長率」を除く）しており、戦略や個別施策の取り組みもスケジュール通りに展開されており、計画進捗は順調と評価しています。同時に、現状をふまえ中期経営計画2024目標値の見直しも検討しています。

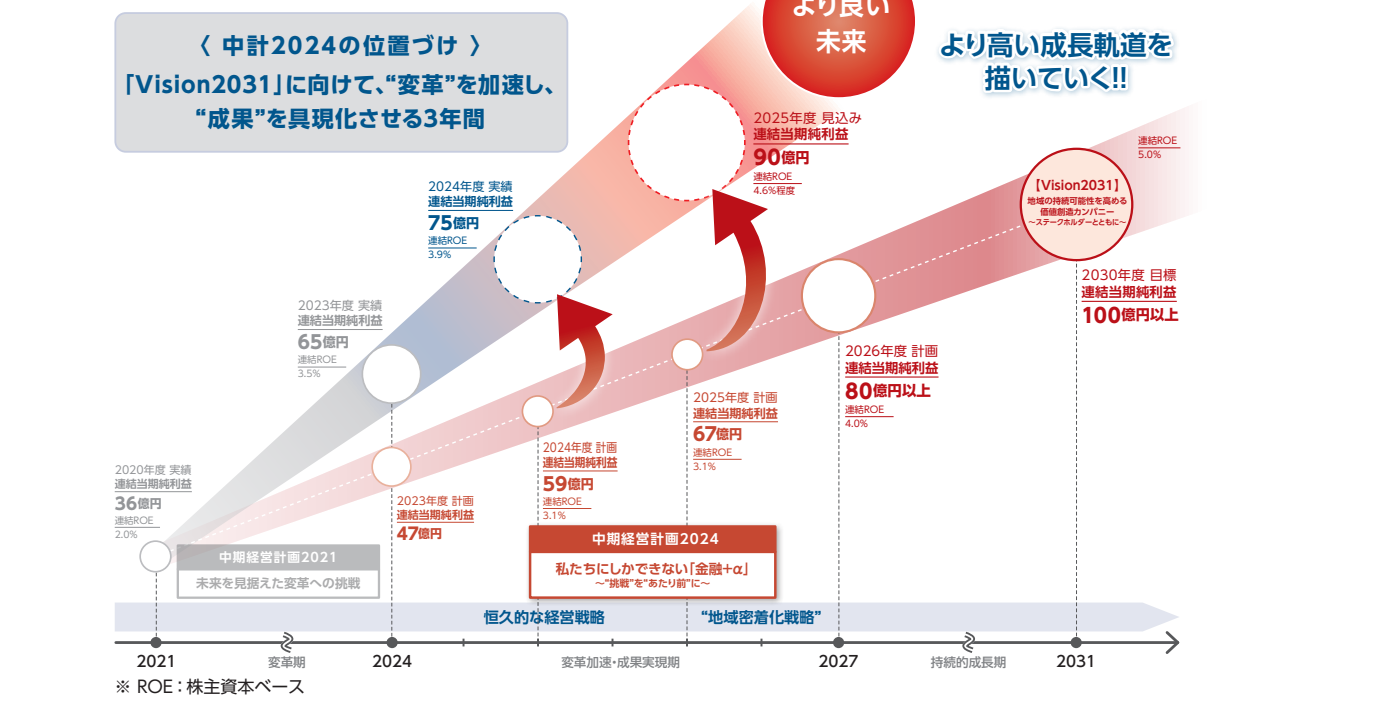
■ 2025年度の見通し ～Vision2031の目標前倒し達成を視野に

(億円)

連結	2025年3月期 (実績)	2026年3月期 (予想)	前期比
連結経常収益	779	803	+24
連結経常利益	111	132	+21
親会社株主に帰属する当期純利益	75	90	+15

2025年度（2026年3月期）についても、連結経常収益は前期比24億円増加の803億円予想、親会社株主に帰属する当期純利益は前期比15億円増加の90億円予想と、引続き“増収増益決算”を見込んでいます。現経営計画の施策にしっかりと取り組み、「Vision2031」で掲げる連結当期純利益100億円を前倒しで達成し、その先のさらなる高い水準のROE向上を目指しています。

ただし、人口減少・高齢化など社会環境を踏まえると、既存のビジネスラインを強化していくことだけでは、持続的な成長を通じた企業価値の向上が難しくなることも想定されます。外部環境に頼らず、私たち自身で持続的な成長を実現していくことも重要であり、既存ビジネスおよび近接領域の強化はもちろん、インオーガニック領域に対する戦略的投資機会も追求し、将来への成長ストーリーにつなげていくことで“より高い成長軌道”が実現できると考えています。



ROE向上に向けた取り組み／収益力強化

“金利あまる世界”において、今後の金利環境の変化を捉えつつ、収益力の向上と適切なコストコントロールにより、資金利益を最大化するためのポートフォリオ運営を実践し、効率的な資本運営を目指しております。その実現のため、ビジョンや経営計画と連動した短期的／中長期的な施策を実行することで、ROE5%の早期達成と、さらなるROE向上を図っていく方針としています。

収益力においては、「預貸証を一体的にとらえた最適なバランスシートの構築」と「資本効率の高い運用資産の積み上げ」が重要であり、将来収益の確保に向けて効率的な営業体制の構築（法人営業の集約 他）や専門人材の育成など、経営戦略・営業戦略・人事戦略を連動させた施策の実践を目指しています。営業体制再構築と同時に、コール・デジタルの活用や事務の簡素化・効率化（DX）により人的リソースの創出・再配賦を行い、九州管内拠点の増強やストラクチャードファイナンスなど高RORA化への取組強化により、リスクアセットの効率的な積み上げを図り、M&A・事業承継等のコンサルティング強化によるノンアセット収益の増強にも取り組みます。個人営業においても、収益の源泉である預金獲得の強化と並行して住宅ローンを中心としたローン戦略を深化させるとともに、野村證券アライアンスによる地域のお客さまの資産価値向上に向けた取組みを継続・拡大させています。また、経費削減や業務効率化（投資含む）、伴走支援（与信コスト）等による適切なコストコントロールも実施していきます。

市場環境が変化するなか株主や機関投資家から要求される水準は着実に高まっており、更なる利益成長に向けた投資や株主還元など、効果的な資本政策の実践にも努めてまいります。

人的資本やSX／GXへの取り組みなど、経営基盤の成長期待の形成に加え、IR・SRの積極的な実施や充実した情報開示等を通じて、今後も引き続き、ステークホルダーの皆さまとのエンゲージメント向上に取り組んでいきたいと考えています。

■ 企業価値向上に向けた取り組み

PBR

ROE

PER

収益力向上

生産性向上

適正・効率的な資本運営

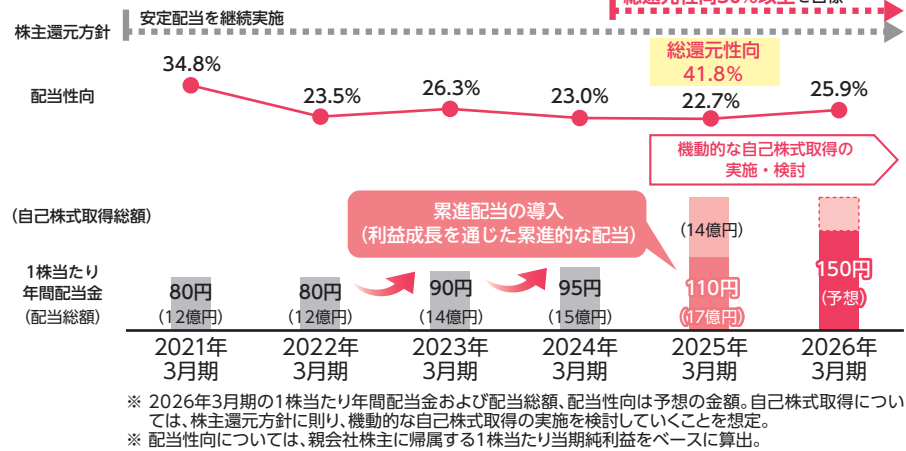
成長期待の形成

▶参照 P41～56 | 価値創造に向けた成長戦略

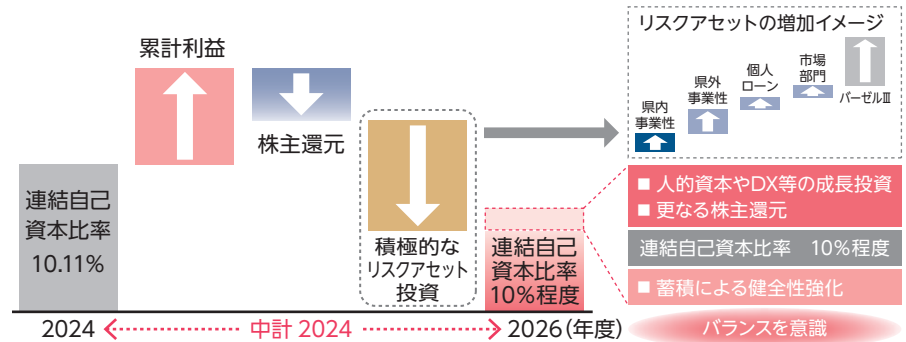
財務担当役員メッセージ

株主還元／資本政策

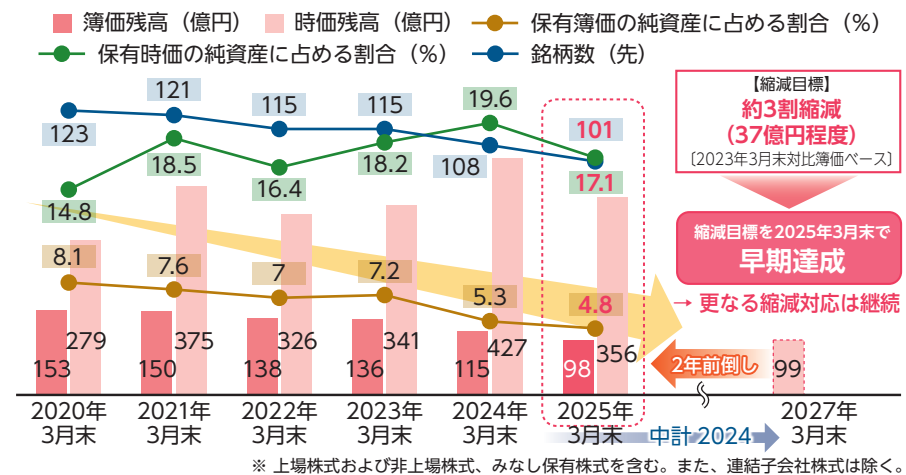
■ 株主還元方針



■ キャピタルアロケーション・アセットアロケーション増減イメージ



政策保有株式の縮減



ステークホルダーに向けたメッセージ

大分銀行グループは地域に根差した金融機関として、地域経済の持続的な発展とともに、企業価値向上を目指して日々取り組んでおります。人口減少やデジタル化の加速、政策金利の引き上げなど地域金融を取り巻く環境は大きく変化しております。こうしたなかで、当行は地域の課題解決に資するコンサルティングや伴走支援の強化などに取り組み、地域との共創を通じて新たな価値創出を図ってまいります。

これまで以上に積極的な金融仲介機能の発揮、事業者支援活動の強化を図りながら、健全な財務基盤の構築及び持続的な企業価値向上に努めてまいります。皆さま方におかれましては、今後ご理解とご支援を賜れば幸いです。

当行の株主還元方針として、長期的かつ安定的な経営基盤の強化と経営の効率化並びに内部留保充実による財務体質の強化に努めている中、安定配当を継続実施していくことを基本方針としています。この基本方針である「安定配当の継続実施」に加え、「利益成長を通じた累進的な配当」と「機動的な自己株式取得」を掲げ、総還元性向30%以上を目標としています。

2024年度は業績や総還元性向等を総合的に勘案し、株主の皆さまの日頃のご支援にお応えするため、年間で15円の増配（年間配当額95円→110円）を実施、14.5億円の自己株式取得とあわせ総還元性向は41.8%と前年度対比18.8%上昇しました。

2025年度の1株当たり年間配当金予想については、利益配分に関する基本方針のもと、通期業績予想等をふまえ年間150円の40円的大幅増配を予定しています。

また、左図（キャピタルアロケーション・アセットアロケーション）の通り、自己資本については、成長投資、健全性、株主還元のバランスを意識し、連結自己資本比率10%程度を適正水準として運営していく方針です。リスクアセットについては、資本の安定性と収益性の両立を図る「質の高い効率的なリスクアセット」の積み上げに取り組んでいきたいと考えます。

当行では株式保有リスクの抑制や資本効率等の観点から、経済合理性等を検証のもと、政策保有株式の縮減に取り組んでいます。

【縮減目標】 4年間で約3割縮減 (37億円程度)

※ 2023年3月末対比

2024年3月期から2025年3月期までの2ヶ年の縮減累計額は約38億円となり、当初計画より2年前倒しの2025年3月末で縮減目標を達成しました（達成率102%）。

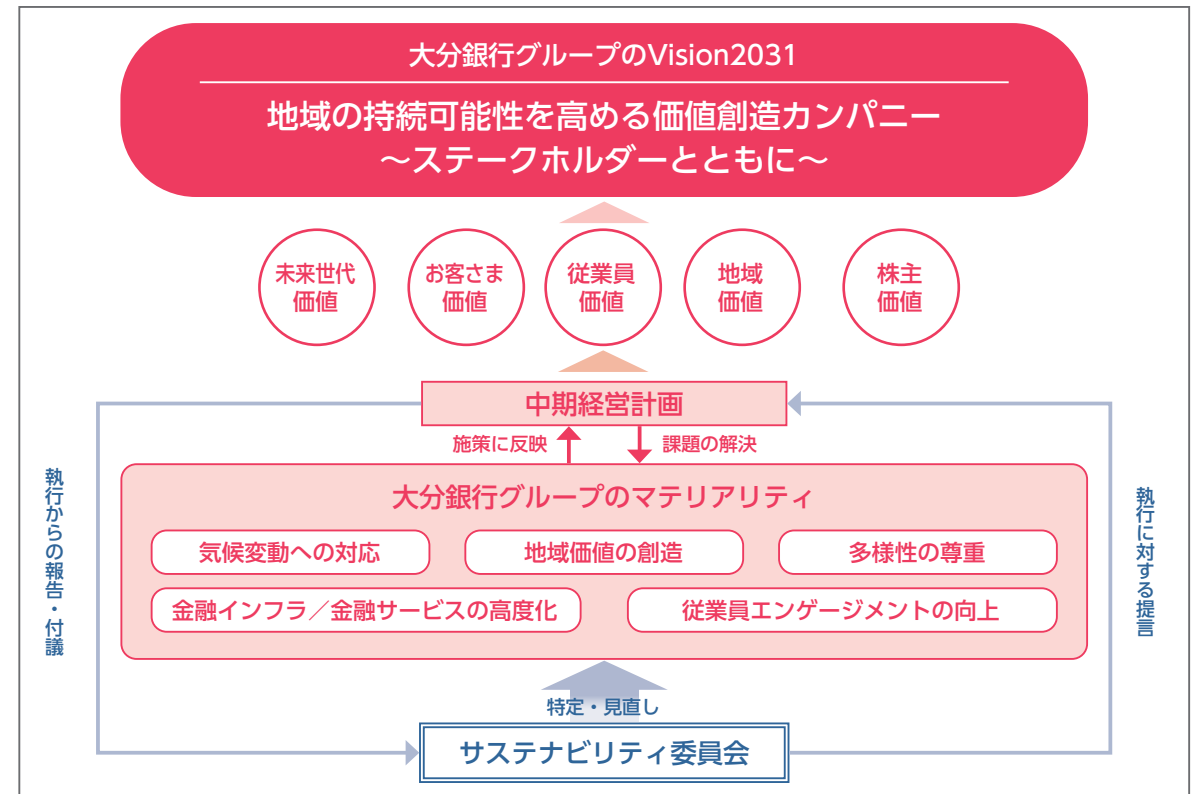
今後についても、新たな縮減目標設定の検討も含め、更なる縮減に努めていきます。

マテリアリティ

大分銀行グループは、マテリアリティを反映した中期経営計画の施策の実行により“未来世代価値”“お客さま価値”“従業員価値”“地域価値”“株主価値”を提供し、Vision2031「地域の持続可能性を高める価値創造カンパニー ～ステークホルダーとともに～」の実現をめざします。

マテリアリティの定義

Vision2031「地域の持続可能性を高める価値創造カンパニー ～ステークホルダーとともに～」実現のために優先すべき重要な課題



マテリアリティ特定プロセス

大分銀行グループでは、マテリアリティの特定においては、サステナビリティ委員会の提言を受け、サステナビリティワーキンググループをはじめとする執行部門において、以下のプロセスにより協議を重ねました。特定したマテリアリティへの対応として、「進めるべき既存の取り組み」や「始めるべき新たな取り組み」を経営施策に反映させ、具体的な取り組みを実施してまいります。

STEP1

社会課題の抽出

SDGs・業界における課題・日本政府の優先課題・大分県の地域課題・国際的なガイドライン等から78項目を抽出。

STEP2

対象とすべき課題の絞り込み

当行の経営理念や長期ビジョンにおける戦略と関係が深い課題を取捨選択・集約し7項目へ絞り込み。

STEP3

マテリアリティの整理

絞り込んだ課題について「ステークホルダー（社会）」および「当行」それぞれにとっての重要度を評価しマトリックスにて整理。

STEP4

マテリアリティの特定

重要度が高い5つの課題をマテリアリティとして特定し、取締役会において妥当性を検証のうえ決定。

価値創造ストーリー

沿革

大分銀行年表

1877 第二十三国立銀行創立	1941-1943 日田共立銀行を含む7つの銀行を吸収合併
1893 株式会社大分銀行創立	
1897 第二十三国立銀行が株式会社二十三銀行へ改称	1953 大分合同銀行を大分銀行と行名変更
1922 反動恐慌による休業	1974 東証・大証第1部に上場
1924 大阪の加島銀行の助力もあり営業再開	1980 太陽の家支店設置
1927 大分・二十三両銀行の合併が成立し、大分合同銀行発足	1981 外国為替コルレス業務開始
1929 佐賀関銀行を吸収合併	1993 創立100周年
	1998 大分銀行関連会社ビル完成

1893-1999

当行が培ってきた強み

創業から休業、そして奇跡の復活

苦難を乗り越え、
県下の中核金融機関へ
成長

成長の中で
培われた多様性

社会の流れ

1894 日清戦争勃発	1945 太平洋戦争
1904 日露戦争勃発	1952 日本、国際通貨基金（IMF）加盟
1907 東京株式相場暴落（戦後恐慌）	1953 高崎山自然動物園が開園
1911 門司・大分間に日豊線が開通し、大分駅が開業	1964 東京オリンピック・パラリンピック開催
1914 第一次世界大戦勃発	1970 日本万国博覧会（大阪万博）開催
1919 日本銀行第9代総裁に井上準之助が就任	1973 第1次オイルショック
1929 ニューヨーク株式市場大暴落（世界恐慌勃発）	円、変動相場制に移行
1929 大分商工会議所設立	1979 第2次オイルショック
1930 金輸出解禁（金本位制に復帰）	1981 第1回大分国際車いすマラソン大会開催
1931 満州事変勃発	1985 プラザ合意
1933 日本、国際連盟脱退	1991 バブル崩壊
1936 二・二六事件勃発	1995 阪神・淡路大震災
1939 第二次世界大戦勃発	

大分銀行年表

2002 新情報システムスタート	2018 クラウドファンディング事業「sandwich」の取扱開始
2005 大分銀行ビジネスクラブ設立	2020 大分銀行グループSDGs宣言
2012 Credo～私たちの約束～を新設	2023 野村アライアンス 提携業務開始
2013 ブランドスローガン策定	2024 「中期経営計画2024」始動
2015 宗麟館 開設	

2000-2025

企業価値向上に向けて

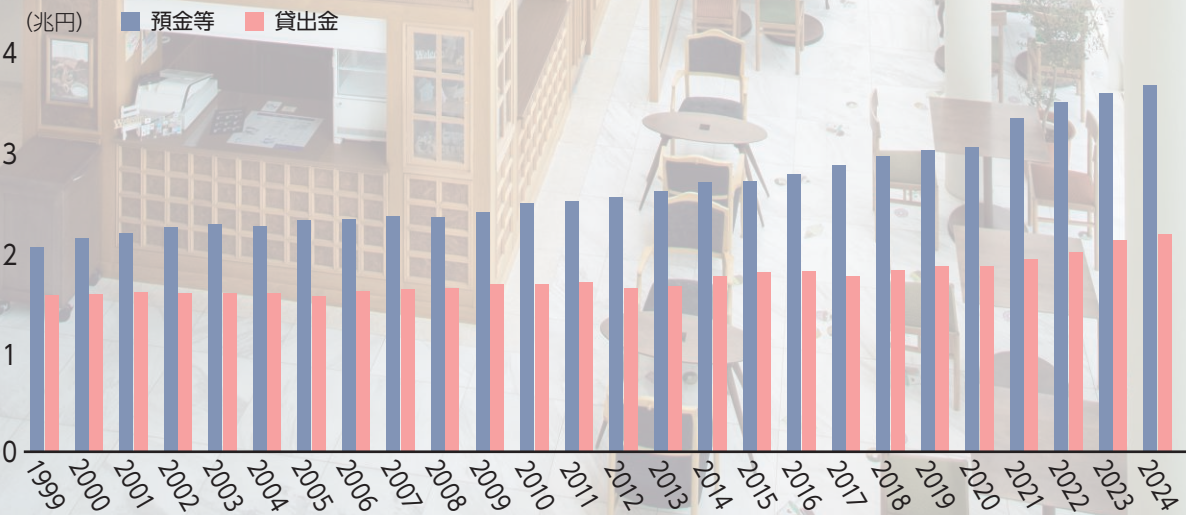
Vision2031

地域の持続可能性を高める
価値創造カンパニー
～ステークホルダーとともに～

社会の流れ

2001 アメリカで同時多発テロ発生	2016 日銀「マイナス金利政策」導入決定
2002 ヨーロッパ12カ国で統一通貨「ユーロ」登場	2018 宗麟大橋開通
2005 個人情報保護法施行	2020 令和2年7月豪雨
2008 リーマン・ショック	新型コロナウイルス感染症拡大
2011 東日本大震災	2023 新型コロナウイルス感染症5類移行
2012 東京スカイツリー開業	2024 日銀マイナス金利政策解除

■ 預金・貸出金の残高推移



当行が培ってきた強み

Strength 01

地域密着型金融

当行は1893年2月に大分県大分市に開業し、2025年2月1日に創立132周年を迎えました。1922年に反動恐慌が金融界に大きな打撃を与え、日本各地で銀行取付が発生しました。この動きは当行にも派生し、日本銀行の特別融資を受けるための善後策を講じましたが、万策尽き、同年12月にやむなく休業に至りました。この事態を憂えた大分市に在住する有志の方々が再び立ち上がり、大分銀行の再建に力を貸そうという動きが出て後援会も生まれました。そして、当時、第9代日本銀行総裁を務めていた井上準之助氏（日田市出身）や貴族院勅選議員で富士紡績株式会社等の創立に関わった和田豊治氏（中津市出身）など、大分県出身の財界の方々のご尽力の末、大阪市の加島銀行の助力を受けた再建の道筋が打ち出されました。この多大なる支援により危機を乗り越え、存続の根幹をなした出来事は、当行のDNAに深く刻まれており、当行の恒久的な経営戦略「地域密着化戦略」に繋がっています。



▲ 井上準之助氏が和田豊治氏に送った書簡

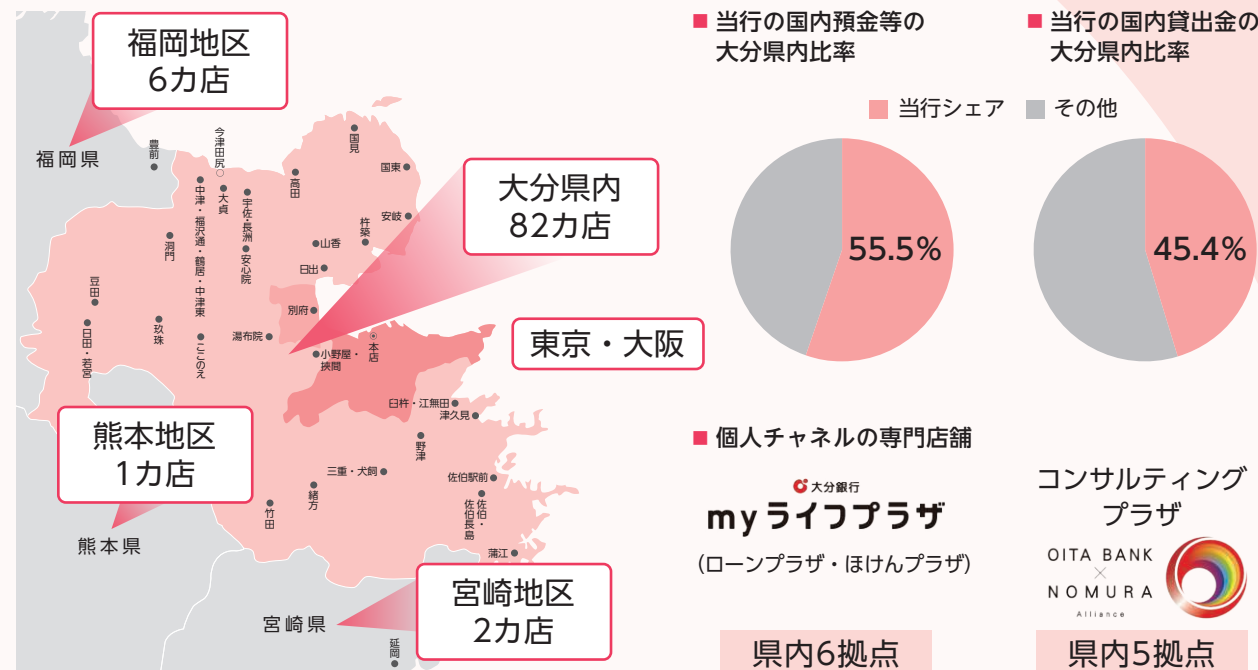
▲ 出光佐三氏から頂いた壺と目録

Strength 02

強固な営業基盤とマーケットシェア

当行の営業基盤である大分県内における預金シェアは55.5%、貸出金のシェアは45.4%と地域のリーディングバンクとして確固たる基盤を築いております。

また、県内には82カ店、隣県には9カ店、香港にも事務所を設置し広域のネットワークを構築しております。

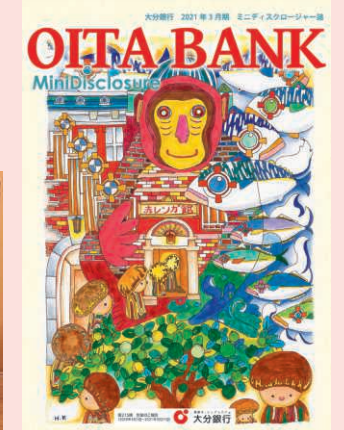


Strength 03

多様性の企業風土

誰も取り残さない社会

1980年7月には、別府市の福祉施設「太陽の家」の敷地内に「太陽の家支店」を開設。「太陽の家」の創設者である中村裕博士の「障がい者の雇用を金融機関に広げたい」との言葉に賛同し、日本で初めて福祉施設の敷地内支店として開設されました。開設当初から窓口はすべてローカウンター、全面バリアフリーを採用し、障がい者の方が利用しやすい店舗づくりがなされました。SDGsが策定される35年前、すでに「誰も取り残さない社会」・「多様性の活用」への想いが醸成されていたことを象徴する事例であり、現在においてもなお、その意識は根強く受け継がれています。



▲ 障がい者アートの商業化

地域の持続可能性向上

地域商社「OitaMade」の設立支援

従来ビジネスの高度化に加え、地域商社OitaMadeの取り組みや県域資源の活用を拡大させながら、「大分銀行グループ」一体となって新たなビジネスの創出に尽力し、次世代に向けて地域や社会の持続可能性に貢献する“価値創造カンパニー”の道を歩んでいきます。



ウェンズデイコンサート

宗麟館にて「大分銀行ウェンズデイコンサート」を開催しています。地域の芸術・文化の育成を目的として、地元音楽家の皆さんを中心に、演奏の場を提供しています。1991年から始まり、2025年5月で34年を迎えました。

金融教育活動

当行では、これまで継続して実施してきた県内の大学の寄附講座や中学校、高校の銀行見学、銀行紹介に加え、創立130周年を機に「金融教育活動」として金融教育セミナーや出張授業などを実施しております。当行独自の金融教育を醸成し高度化を図ることで、社会的なプレゼンスと金融リテラシーの向上を目指しています。

▶ 参照 P39 | 金融教育活動



事業基盤とポテンシャル

Business Foundation

and Potential

大分県は、新鮮な農林水産物をはじめ、日本一の湧出量と源泉数を誇る温泉や貴重な文化財など、優れた観光資源に恵まれています。また、地域資源を活用した産業や半導体産業を中心としたエレクトロニクス等の先端技術産業など、様々な産業がバランスよく立地しており、多くの魅力とポテンシャルを秘めています。

指標	大分県データ	調査年次
総面積	6,341km ²	2023年
総人口	1,096千人	2023年
県内総生産（名目）	46,839億円	2021年
一人当たり県民所得	2,769千円	2021年

大分県の特徴・基盤

源泉数・湧出量
全国 **1**位

出典：環境省「R4度温泉利用状況」

再生エネルギー自給率
全国 **2**位

出典：一般社団法人新エネルギー財団

林業算出額
全国 **6**位

出典：R5林業算出額

県指定有形文化財件数（建築物）
全国 **2**位

出典：大分県

海上出入貨物量
全国 **8**位

出典：GTC統計

医療施設数（病院）
※人口10万人あたり
全国 **4**位

出典：大分県

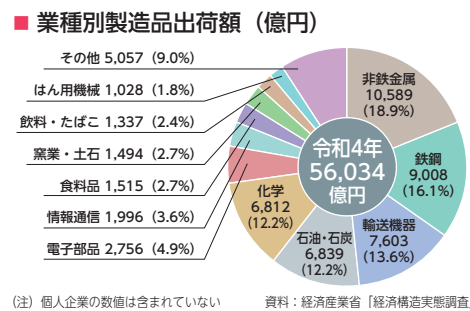


Foundation 01



バランスある産業構造

大分県は、セメント、醸造、木材などの地域資源を活用した産業や造船業に加え、昭和39年の新産業都市の指定により鉄鋼業、石油精製業、石油化学工業などの基礎素材型産業の集積が進みました。また、昭和59年のテクノポリス計画などにより、半導体産業を中心としたエレクトロニクス、メカトロニクス等の先端技術産業の集積が進むとともに、自動車や精密機械企業の大規模誘致も実現し、様々な産業がバランスよく立地しています。



Foundation 02



自動車産業の集積

平成16年、ダイハツ車体（株）（現：ダイハツ九州（株））の操業開始を皮切りに、大分県に自動車関連企業の進出が相次ぎました。これを機に自動車産業への新たな参入や取引拡大を目指す地場企業が結集。県は自動車産業振興に向けた新たな計画を策定し、企業会とともに多角的な支援を行ってきました。現場での技術指導などにより、地場企業全体の技術力向上を図り、新規参入へのハードルを下げるため、進出部品メーカーとの仲介も実施するなど意欲ある中小企業が参入しやすい環境づくりに力を入れてきました。こうした取り組みの結果、多くの関連事業者が集積、県内経済や産業の活性化が実現しています。



Foundation 03



豊富な観光資源：観光産業

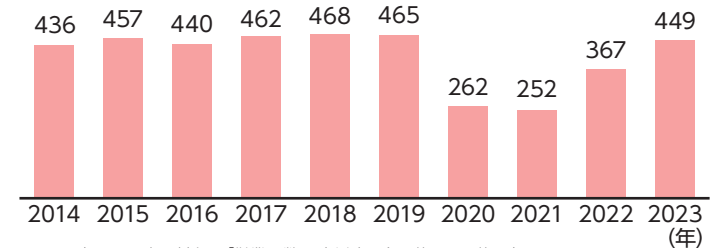
2024年の大分県内宿泊客数（速報値）は508万人と、2023年の449万人から59万人増加しており、新型コロナウイルス禍前の2019年を上回る水準となりました。国の水際対策の解除などでインバウンド（訪日外国人客）が大きく伸びています。

大分県では令和6年度（2024年度）を初年度とする、長期総合計画「安心・元気・未来創造ビジョン2024」を策定し、地域の特色を生かしたツーリズムの推進と観光産業の振興により、世界に選ばれるおんせん県おおいたを目指しています。

大分県の強みである観光資源「温泉」を生かし、世界に誇れる温泉地づくりを推進。「温泉＋食」や「温泉＋ウェルネス（健康・美容）」など、温泉プラスαの要素をセットにした新たな観光コンテンツ開発など、多面的に温泉を活用した仕掛けづくりを推進し更なる観光産業の活性化を図っています。

多くの歴史的・伝統的資源が、県民をはじめ多くの人にその価値を理解し、尊重されるよう、地域の声に耳を傾けた適切な保全・活用や情報発信を推進し、国内はもとより、日本の歴史や伝統文化を好む訪日外国人旅行者へ向けて、更なる情報発信や地域と連携した観光コンテンツの磨き上げ、旅行商品の造成等を推進、地域が誇る様々な芸術文化や観光資源と連携した取組を行うことで国内外からの誘客を促進しています。

■ 大分県内宿泊客数の推移（万人）



※ 2021年から調査の対象を「従業員数10人以上の主な施設170施設」から「従業員数10人以上の全施設」に変更
資料：県観光政策課「大分県観光統計調査」

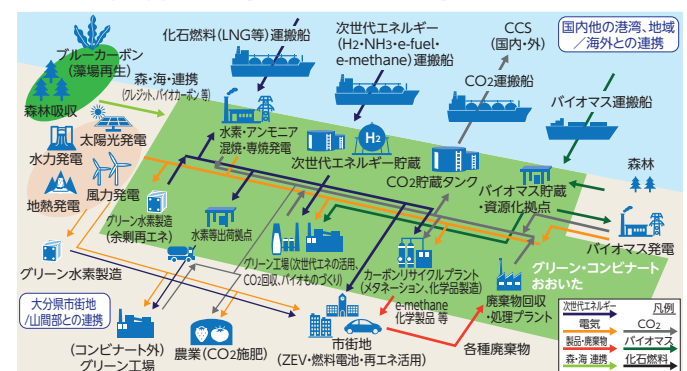
Foundation 04



豊富な再生可能エネルギー資源

大分県は、日本一の発電規模や源泉数・湧量を誇る「地熱・温泉熱」、九州一のポテンシャルを持つ農業用水路などを活用した「小水力」、さらには豊富な森林資源を活かした「バイオマス」など、多様かつ豊富なエネルギー資源を有しています。近年、カーボンニュートラルと持続的成長の両立に向け、大分県版水素サプライチェーンの構築に向けた実証事業や「グリーン・コンビナート」おいた推進構想」が開始しています。

■ 2050年に向けた大分コンビナートの目指す姿



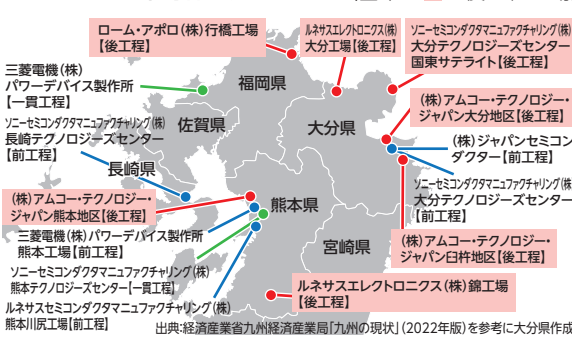
ポテンシャル

Topics① 半導体関連産業

大分県内には後工程を中心とした関連事業者が集積しており、高い技術力を活かし県全体での半導体産業の発展が期待できます。

隣県熊本へのTSMC進出後工程の半導体関連産業が集積

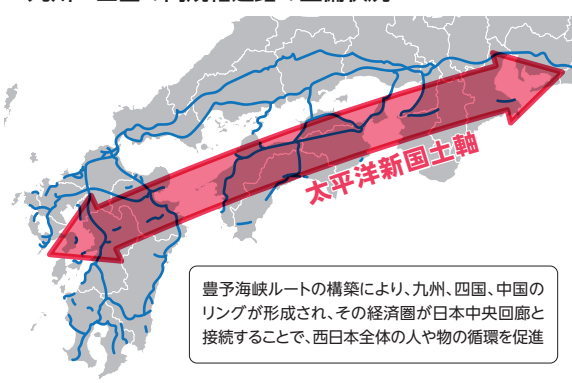
■ 九州の主な半導体関連事業所（図中の■は後工程工場）



Topics② 広域交通ネットワーク

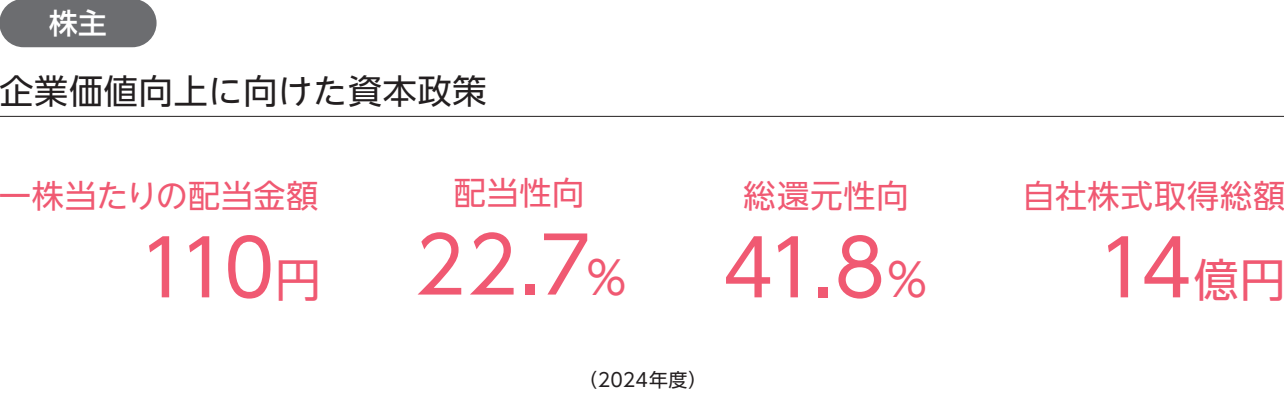
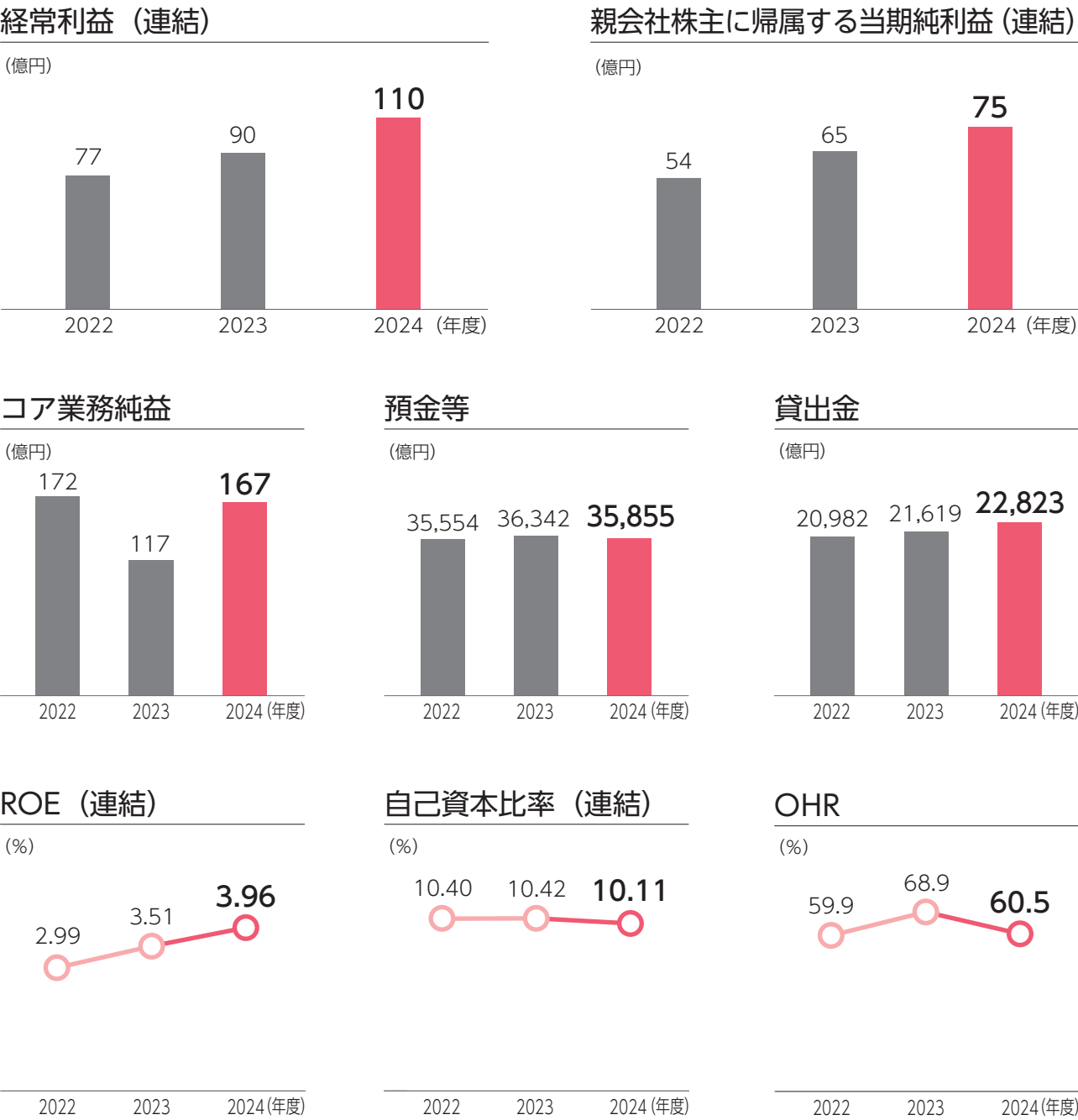
「東九州新幹線」「中九州横断道路」「豊予海峡ルート」などの広域交通ネットワークの整備により、広域物流・広域観光圏の創出が実現します。

■ 九州・四国の高規格道路の整備状況

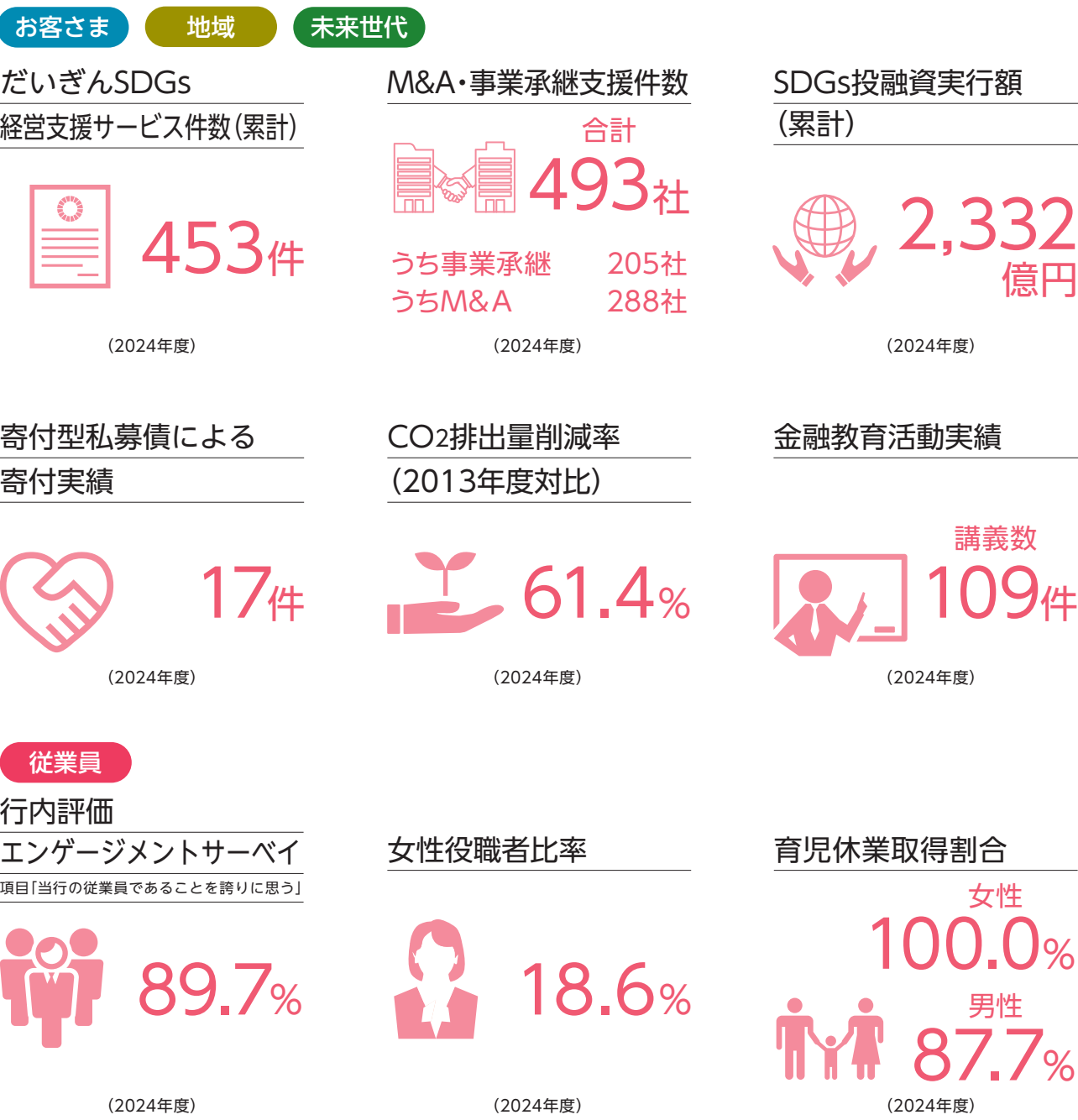


財務・非財務ハイライト

財務ハイライト



非財務ハイライト



経営理念・長期ビジョン・中期経営計画2024の全体像

中期経営計画2024は、2024年4月～2027年3月の3年間で、「Vision2031」に向けて、“変革”を加速し、“成果”を具現化させる3年間として位置づけました。基本テーマである、「私たちにしかできない」というフレーズは、地域金融の担い手として他が模倣できない独自性を発揮しながら戦略に取り組むことで持続的に成長していくことを表現するとともに、行内において行動変容・意識変容を促す目的です。また、「金融+α」で金融をベースにした新たな価値で未来を創造することを表現しています。

経営理念 | 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す

経営理念に基づく事業活動

経営理念の具現化

マテリアリティ

- 気候変動への対応
- 地域価値の創造

- 金融インフラ/サービスの高度化
- 従業員エンゲージメントの向上

- 多様性の尊重

Vision2031実現に向け
優先すべき重要課題

施策に反映

課題の解決

中期経営計画2024

基本テーマ

私たちにしかできない「金融+α」～“挑戦”を“あたり前”に～

基本方針Ⅰ | PLAN-Growth

大分銀行グループと
お客さまの持続的成長

基本方針Ⅱ | PLAN-Region

地域の持続可能性向上

CSVの実現

基本方針Ⅲ PLAN-Transformation

変革を加速させるための構造改革

基本方針Ⅳ PLAN-Sustainability

サステナビリティ経営実現に向けた基盤の強化

行動

結果

目標指標

財務指標

お客さまの視点

エンゲージメント指標

地域の視点

社会インパクト指標

大分銀行グループの視点

大分銀行
グループが
大切にする
4つのチカラ

共感するチカラ

ステークホルダーとの
価値観共有

想像するチカラ

カスタマーセントリック
(お客さま本位) な
事業展開の徹底

共創するチカラ

社会性・経済合理性
の両立

考動するチカラ

グループ人財の躍動

共感するチカラ

ステークホルダーとの
価値観共有

ステークホルダーの想いを実現
する価値創造を目指す考え方を
もち、多様化、高度化するニー
ズや課題に柔軟に対応すること
で価値観を共有していきます

共創するチカラ

社会性・経済合理性の両立

金融を中心とするサービスに
加えて、お客さまや地域の課
題解決に向けた取組みを本業と
することで、経済的な利益を
得ながら、お客さまや地域と
ともに持続的な成長を実現して
いきます (トレードオン)

想像するチカラ

カスタマーセントリック
(お客さま本位) な事業展開の徹底
「お客さまが何を求めているか」を出発点
として考動します。個人のお客さまには、
その価値観や行動の変化に対応し、一人
ひとりに最適な提案を行います。法人の
お客さまには、経営者に寄り添い、様々な
経営課題の解決に向けた質の高いソリュー
ーションやサービスを提供します

考動するチカラ

グループ人財の躍動

大分銀行グループ人財が様々な社会、
経済活動におけるカタリスト (触媒) の
役割を担い、地域の持続可能性と大分
銀行グループの持続的成長を実現して
いきます

Vision2031

地域の持続可能性を高める
価値創造カンパニー
～ステークホルダーとともに～

Vision2031実現に向けた価値創造プロセス

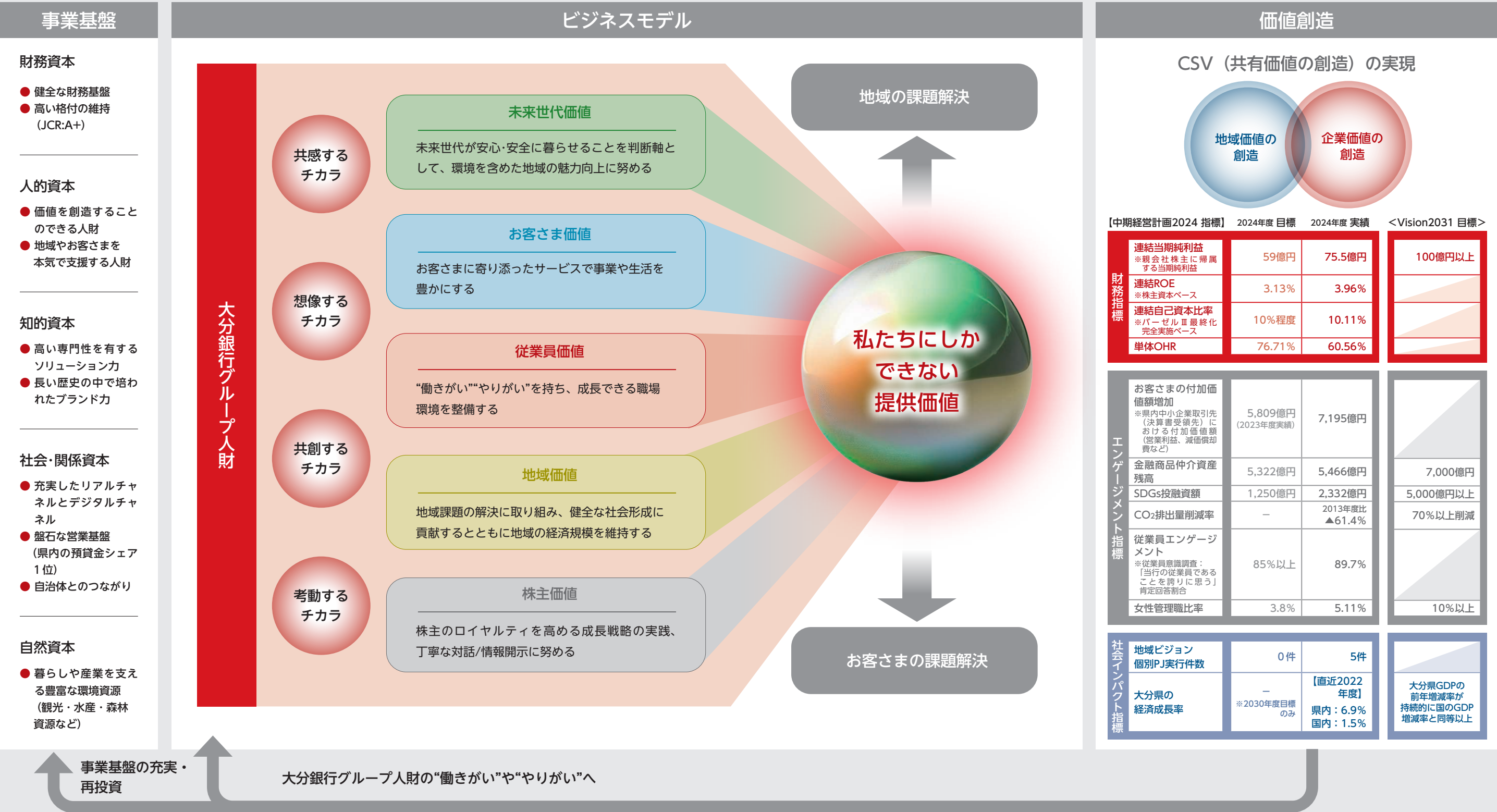
Vision2031

地域の持続可能性を高める価値創造カンパニー
～ステークホルダーとともに～

大分銀行グループの人財が躍動し、“私たちにしかできない価値”の提供を通じて、地域やお客さまの課題解決に取り組むことによって、企業価値を高めながら地域価値をも創造していく

大分銀行グループが提供する価値

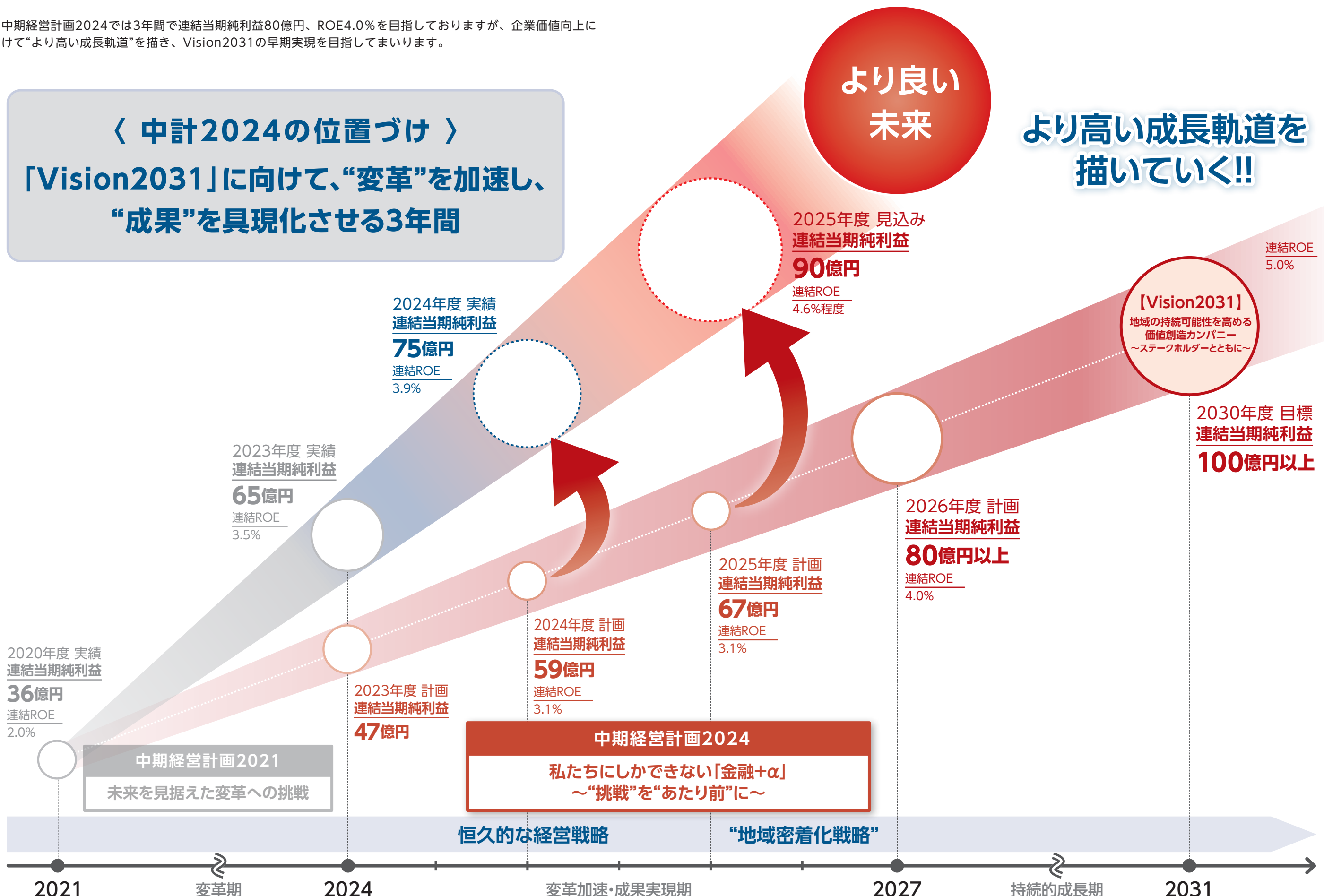
私たちは全てのステークホルダーを意識したバランスあるサステナブルな経営を実践します
私たちの提供する価値は、ステークホルダーの価値観を理解し、それを融合させることで生まれる独自のサービスです
これらの価値をステークホルダーと共に実現し、新たな可能性を切り拓きます



Vision2031と中期経営計画のつながり

中期経営計画2024では3年間で連結当期純利益80億円、ROE4.0%を目指しておりますが、企業価値向上に向けて“より高い成長軌道”を描き、Vision2031の早期実現を目指してまいります。

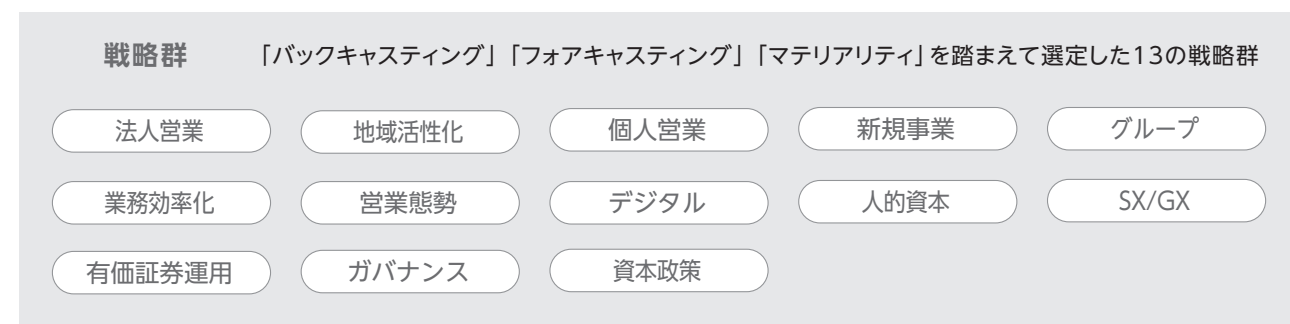
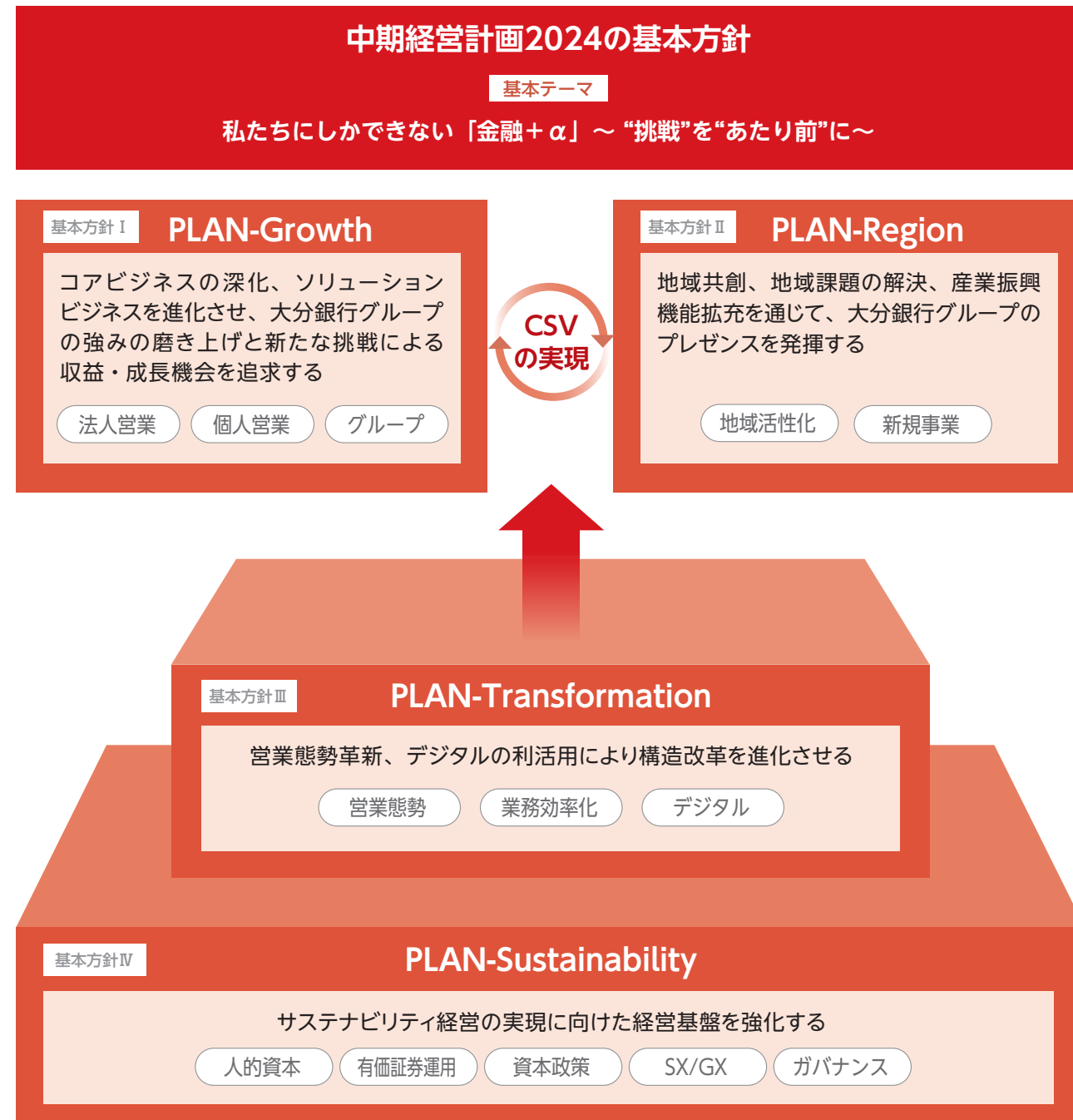
〈 中計2024の位置づけ 〉
「Vision2031」に向けて、“変革”を加速し、“成果”を具現化させる3年間



※ ROE：株主資本ベース

中期経営計画2024の基本方針

大分銀行グループとお客さまの持続的成長「PLAN-Growth」、地域の持続可能性向上「PLAN-Region」を活動の両輪とし、“変革”を加速させるための構造改革「PLAN-Transformation」、そしてすべての土台となる経営基盤「PLAN-Sustainability」を4つの基本方針とする



中期経営計画2024における成長ドライバー

中期経営計画2024で取り組む戦略群のなかで“成長ドライバー”とする領域の特定

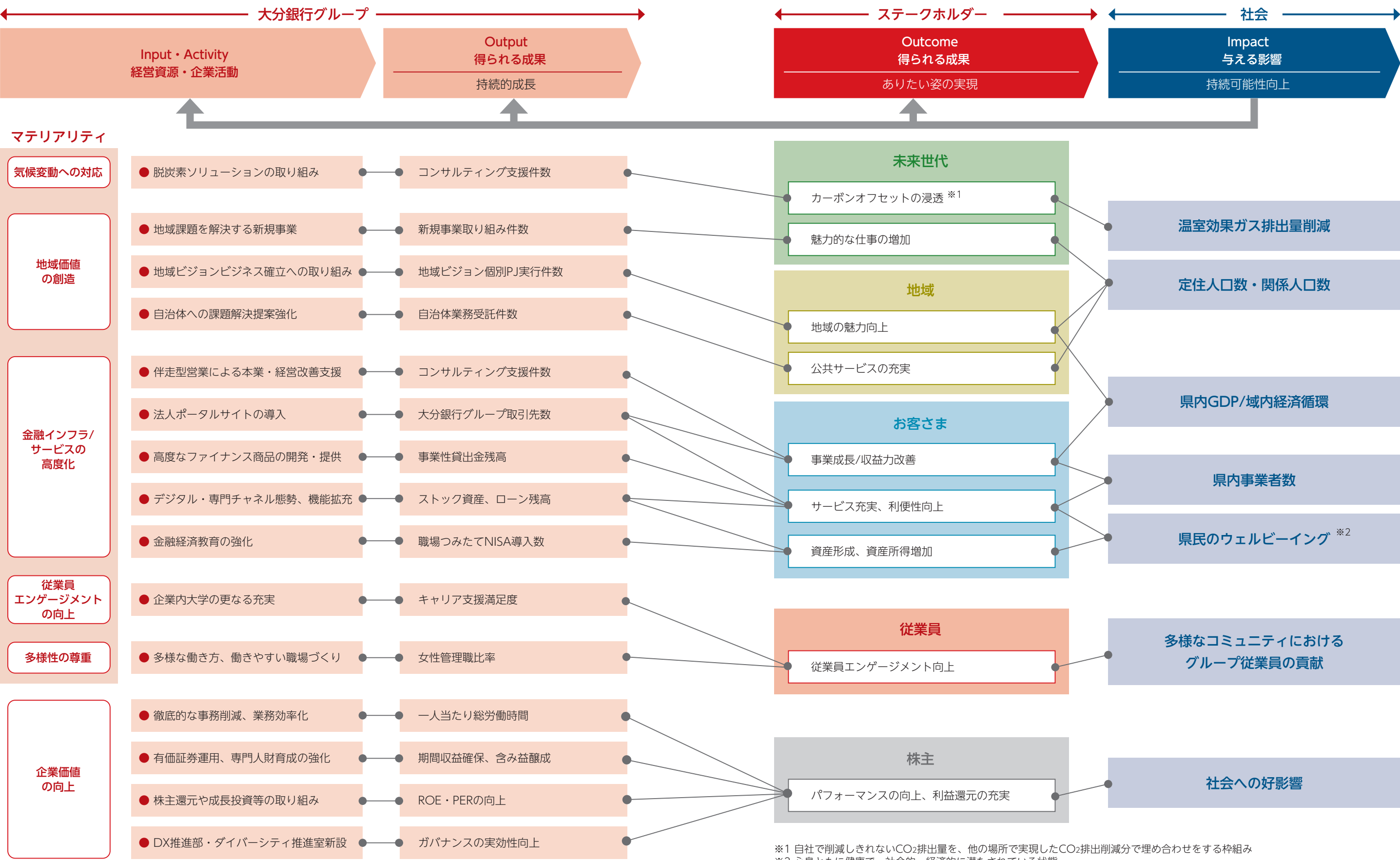


*究める：本質をつかむ、物事を奥深くまで明らかにすること

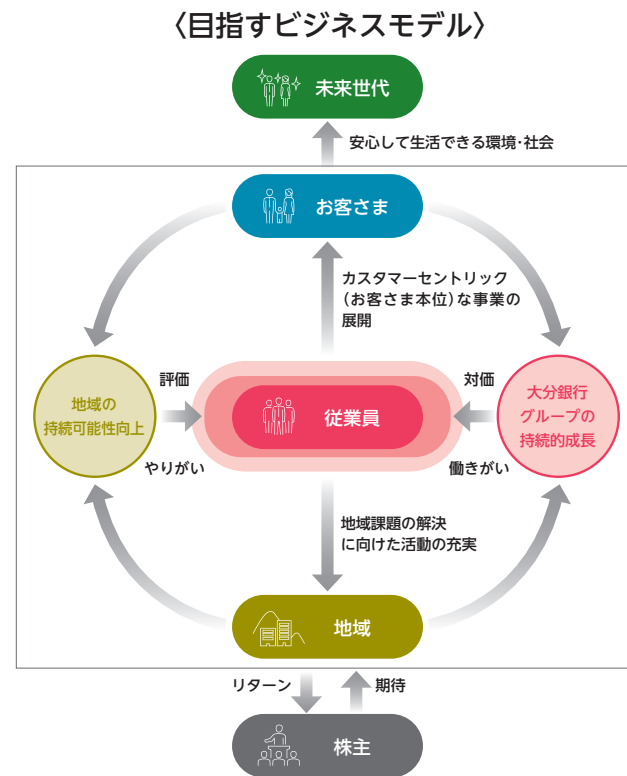


社会インパクトサイクル

大分銀行グループの企業活動は、私たち自身の企業価値、ステークホルダーの皆さまの価値を生み出し、社会に対しても好影響を与えていきます。



ステークホルダーとの対話



活動イメージの言葉化

企業活動

大分銀行グループの従業員が、法人・個人のお客さま、地域が抱える悩みや困りごとに寄り添い、共に課題解決に取り組んでいきます。

価値創造

その活動は、域内企業の持続的な成長、個人所得の増加や消費の活性化、新たな産業や雇用の創出を生み、地域の持続可能性を高めていきます。

価値の循環

お客さまや地域への貢献が、ステークホルダーからの支持につながり、収益をもたらすことで、大分銀行グループの持続的な成長、そして株主への利益還元を可能にしていきます。この好循環は、地域や企業だけにとどまらず、従業員のやりがいや働きがいにつながり、従業員の成長を後押しするとともに豊かな生活や幸福感を生み出していきます。

未来へのバトン

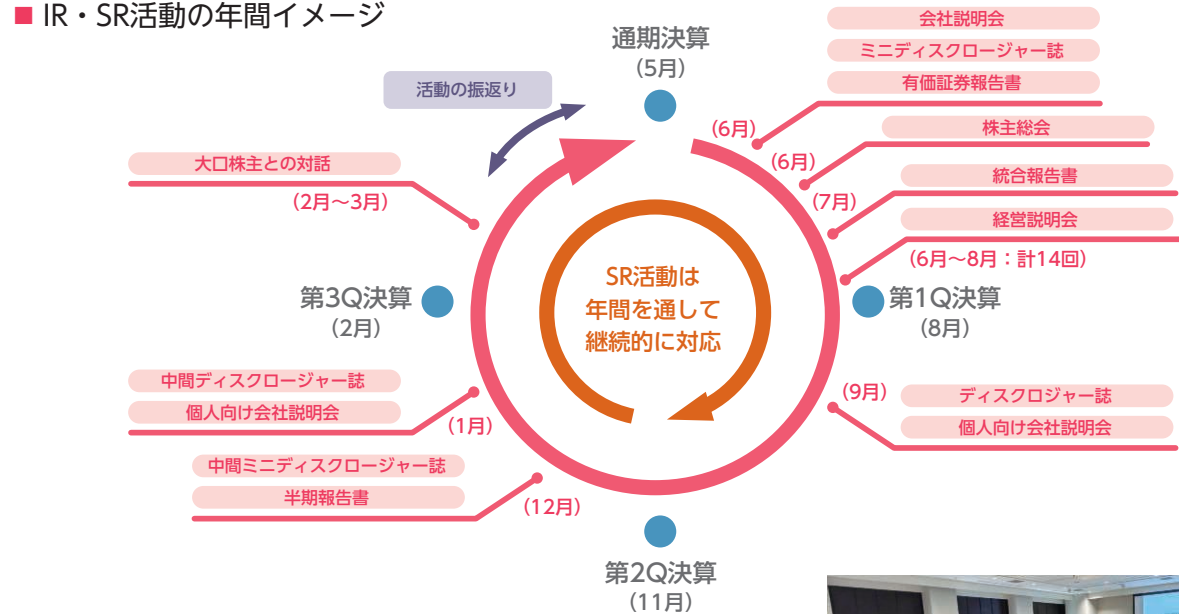
この好循環を続けていくことは、未来世代が安心して生活できる環境や社会の実現へとつながっていきます。

株主・投資家との対話

株主

当行は会社情報の適切な開示に努めるとともに、株主・投資家の皆さまに対する積極的なIR活動、建設的な対話を通じて、透明性の高い企業経営を目指しています。

■ IR・SR活動の年間イメージ



	実施回数	説明者
国内機関投資家との面談	10回	取締役頭取他
経営説明会（会社説明会）	14回	取締役頭取
個人投資家向け説明会	年1回	取締役頭取



地域社会・お客さまとの対話

地域

お客さま

お客さまからの信頼・信用に応え、相応しい商品・サービスを提供すべく、お客さまの声を起点とした業務改善や従業員一人ひとりのスキルアップに努めています。

行動指針

当行は経営理念「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」を掲げ、その経営理念を実現するために、行動指針“Credo～私たちの約束～”を策定しております。

このCredoには「地域とお客さまへの約束」「自分自身と仲間への約束」があり、当行の恒久的戦略として位置付けている「地域密着化戦略」の実践に向けた行動指針として、全役職員が共有・実践しております。

お客さま満足度向上委員会について

当行では「お客さま感動」を実現するためのサービス、施策の実施の状況について分析・評価し、必要な改善策等を協議することを目的として、頭取を委員長とする「お客さま満足度向上委員会」を設置し、3ヶ月毎に開催しております。

お客さま感動へ繋がる「CEの実現」

■ CSチェック

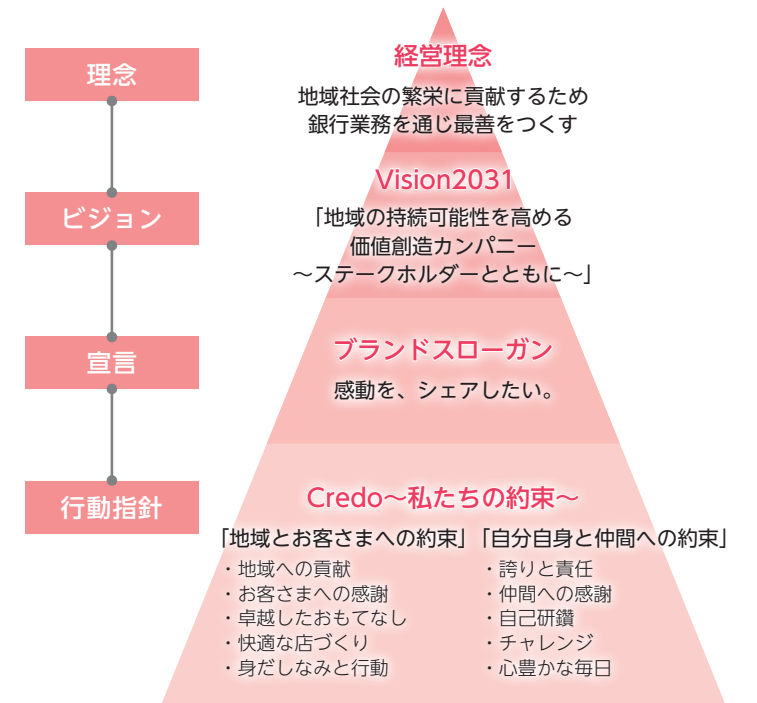
各営業店では、毎週「あいさつリーダー」を定め、各営業店のCSチェック（※）を行っております。「あいさつリーダー」はCSのリーダーとして、担当週の所属店の状況をお客さま目線でチェックしており、快適で心地よくご利用いただける店づくりに努めています。

※店頭挨拶、身だしなみ、店舗管理など当行独自に設定した項目によりお客さま目線での店舗運営ができているかをチェックする

■ おもてなしマイスター

行内システムを活用して、各行員がお客さまから喜んでいただいたことを発信しています。好事例を銀行全体で共有することで、報告者あてに他支店や本部より様々なコメントが寄せられており、褒める文化の醸成に寄与しております。2025年5月時点、シニア・マイスター3名、ジュニア・マイスター83名、計86名のおもてなしマイスターが誕生しております。今後もお客さまに喜んでいただくことで、さらに増やしていきたいと考えています。

〈大分銀行経営理念の体系図〉



表彰者に配布されるバッジ



シニア・マイスター
(受賞2回以上)



ジュニア・マイスター
(受賞1回)

PICK UP 経営説明会の開催（13ブロック14会場）

県内および北九州地区において地元の経営者やお取引先に対し、経営説明会を実施しております。

2024年度は総勢1,691名の方が参加し、経営の安全性・健全性や地域密着化戦略についての理解を深める機会を提供することで、経営に対する信頼感を醸成しています。



ステークホルダーとの対話

未来世代との対話

未来世代

金融教育活動

小学生	中学生	高校生	大学生	社会人
				
金融経済教育（金融リテラシー向上）				
親子体験 セミナー	職場体験		経済学・ まちづくり学	資産運用 セミナー
「お金の理解」や「経済に関心をもつ」ような体験型講座	金融知識向上に向けた「講義」や「職場体験・職業人講話」による職業選択・人生観の醸成につながる講座		経済・観光学部に対する経済・まちづくり講座	資産運用を中心としたセミナーや職場説明会
10件／12講義	10件／15講義		8件／54講義	7件／11講義

PICK UP 立命館アジア太平洋大学「寄附講座」

当行は、立命館アジア太平洋大学と2021年9月に締結した「寄附講座開設に関する協定書」に基づき、今回で第4回目となる寄附講座を開講しました。

本講座では、「地域の持続可能性を高める観光まちづくり」をテーマに、学内での専門講師による講義に加え、地域の関係者による実践的な講義、さらに対象地域である佐伯市でのフィールドワークを実施しました。また新たな取り組みとして、講座終了後には佐伯市において副市長をはじめとする関係者のご出席のもと、学生による成果発表会を開催いたしました。

本取り組みは、国内外の学生が地域住民と交流しながら、観光戦略や社会課題の解決策を多角的な視点で提案・実行することを目的としています。地域ビジョンの実現に貢献する取り組みとして、今後も継続的に展開してまいります。



採用の多様化の取り組み

当行では通年採用を行うとともに、キャリア採用など採用チャネルを拡充し多様な人財の採用を行っております。また、優秀な人財を確保することを目的に新卒採用の初任給の引き上げを行いました。

■ キャリア採用

当行では法人営業・個人営業の実務経験がある方、コンサルティング・法務・税務・財務など豊富な専門知識を有する方に加え、IT部門でのプロジェクトマネジメントやサイバーセキュリティ対応における実務経験がある方などを募集しています。

■ ジョブリターン制度

結婚・出産・育児・介護・転職・配偶者の転勤等の理由により、当行を中途退職した元行員を再雇用するジョブリターン制度を採用しています。



▲ アルムナイコミュニティ
2025年3月にはアルムナイ（退職者）との良好な関係を築くため、「大分銀行アルムナイコミュニティ」を構築しました。

■ リファラル採用

役職員から入行を希望する家族、親族、友人、知人の紹介・推薦を受け、採用を行う「リファラル採用」を実施しています。また、役職員が紹介した入行希望者が採用に至った場合、紹介者に対し報酬を支給します。

PICK UP もっと大分のことを知り地域貢献していきたい



アセットコンサルティング室
大分コンサルティングプラザ
古山 佳奈 嘱託行員

■ キャリア採用に至った経緯

大分出身の夫と結婚し、仕事の都合で大分県に住むこととなりました。職場を探すにあたり、これまでの経験を活かせるとともに、以前の職場同様、地域に

貢献できる仕事をしたいと思っていたところ、縁あって大分銀行に入行することができました。

■ 現在の業務内容は？

大分CPに配属となりSST（スペシャルサポートチーム）として業務をしています。投資信託や株債券の推進は未経験だったので不安もありましたが、研修を通して基礎から教えていただいたり、一緒に帯同訪問をしていただいたりと、経験がない私でも手厚くサポートいただいていると感じています。

預り業務は楽しい もっと知識を増やし貢献したい



アセットコンサルティング室
大分コンサルティングプラザ
渡辺 穂乃佳 嘱託行員

■ キャリア採用に至った経緯

大分銀行に入るまでは県外の銀行の営業店で内部事務や預り資産業務を行っていました。再度銀行に入行したいと思ったのは預り資産業務をもっとやってみたく思ったことと、当時の支店長の推薦もあり、大分県内の銀行に就職することを決めました。

■ 当行に入行して感じたこと

商品ラインナップが多いところはお客さまの選択肢が広がるので良いと感じています。覚えることはたくさんありますが、自分自身の知識も増やしていきたいので前向きに取り組んでいます。また、対話で新規顧客へのアプローチを行っていたところ、同じチームの方から「そのアプローチ方法いいね。参考になった」と言っていただきました。新しいことを共有したり、逆に私も大分銀行の良い部分を取り入れられるのはすごく良い職場環境だと感じています。

金融を超えて人を育てる地域共創活動

■ チャリティー卒業コンサート

次世代へのブランド浸透と地域貢献を目的に、中学校吹奏楽部による「卒業コンサート」を開催しました。会場は芸術文化短期大学の音楽ホールを使用。中学生の憧れの舞台での「特別な思い出」を提供しました。本取り組みは、大学が重視する「地域学生との接点づくり」にも寄与しています。今後も当行は、地域の未来を担う若者の育成支援に取り組んでまいります。



■ 田植えイベント

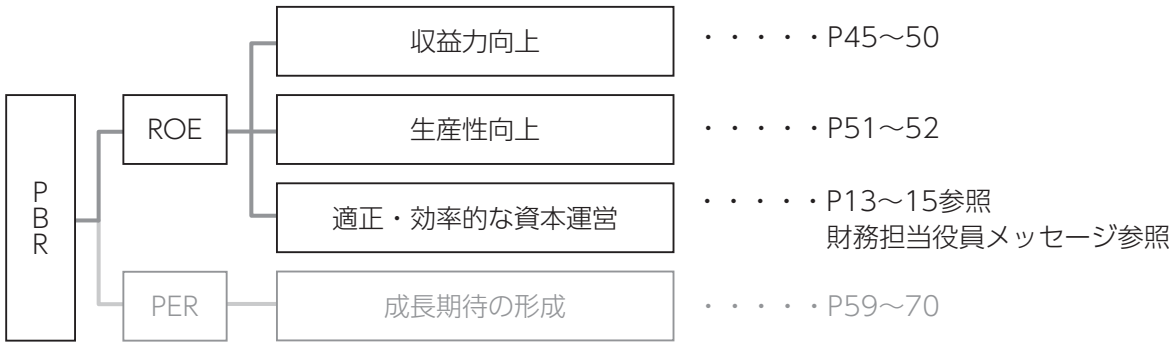
当行・明治安田生命保険・大分トリニータ・道の駅原尻の滝の4社が連携して「田植え体験イベント」を開催しました。

本イベントは、「交流人口創出」による地域活性化や「農業体験」を通じた子どもの健全育成などを目的としており、収穫したお米は関係機関を通じて子ども食堂へ寄贈しています。



価値創造に向けた成長戦略

- 最適なバランスシートの構築 P43～44
- 企業価値向上に向けた取り組み P45～56
- 銀行経営の基盤となる人的資本・SX/GX . . . P59～70



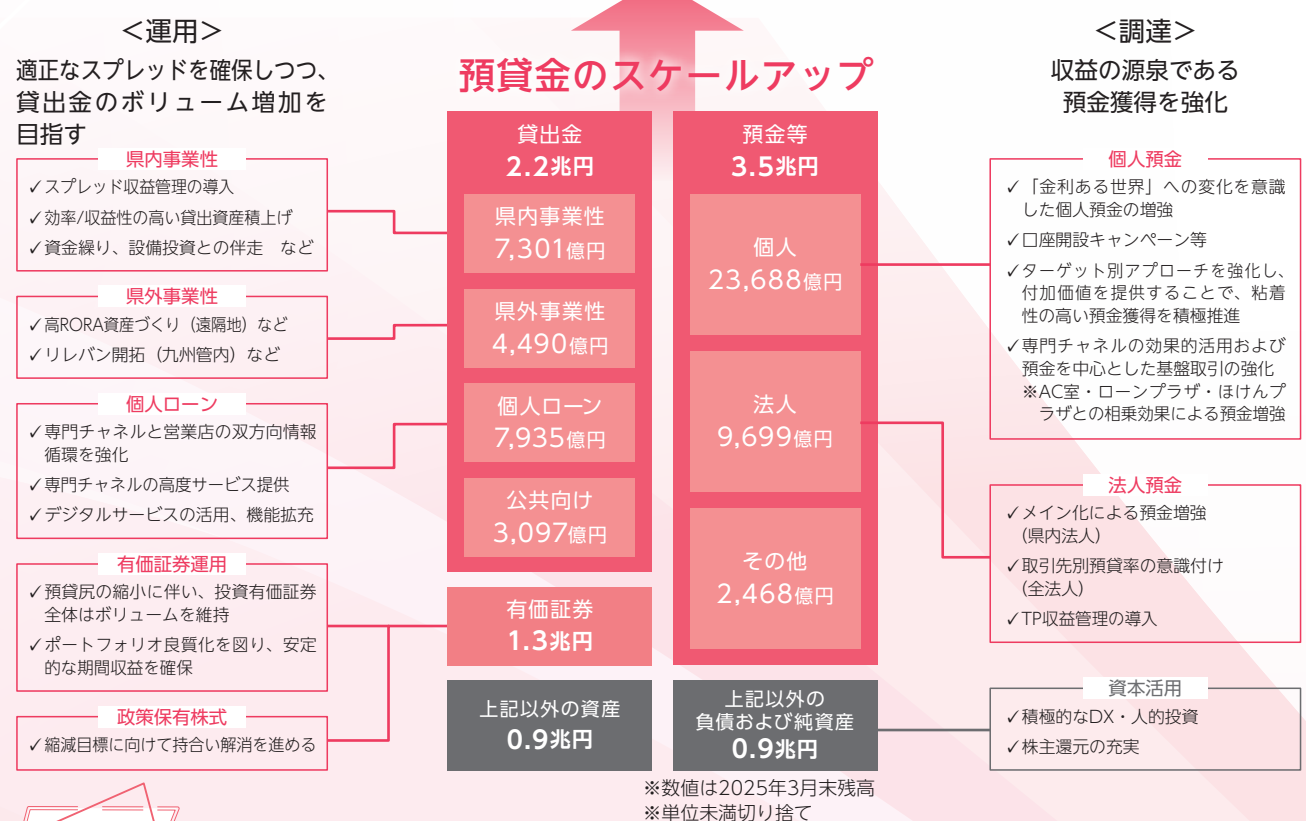
最適なバランスシートの構築

金融環境の変化

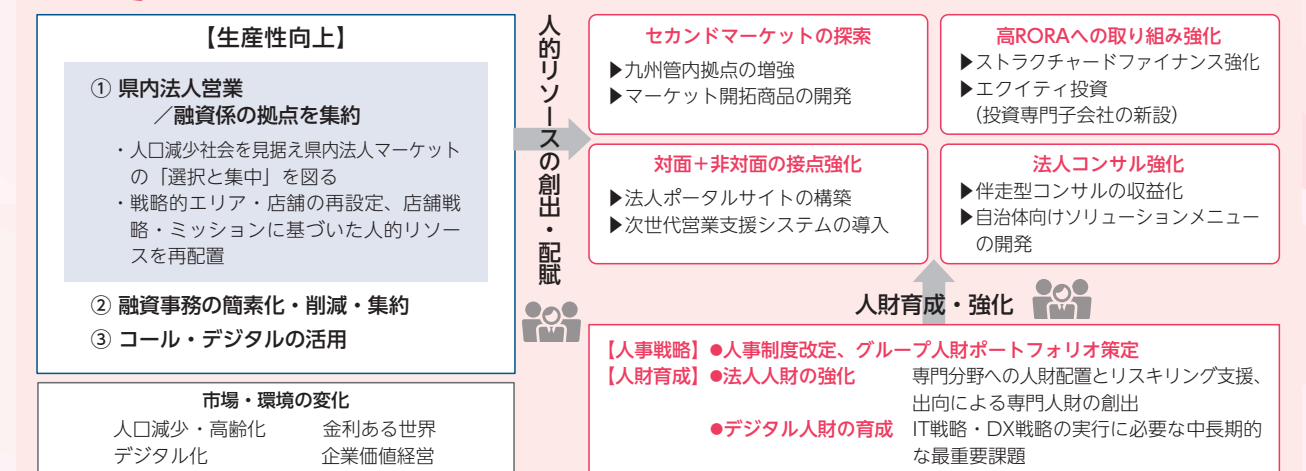
人口減少の進展など社会環境の変化と同時に、金融政策の転換（マイナス金利政策の解除、政策金利引き上げなど）や、デジタル化・フィンテックの進展、規制・ガバナンス対応の高度化、顧客ニーズの多様化など金融機関を巡る経営環境は多面的に変化しています。

バランスシート：預貸金のスケールアップ

地域や顧客ニーズの変化に応じた戦略設計を行うなかで、最適なバランスシートの構築が必要と考えています。今後における金融政策の変化、顧客ニーズの変化、市場動向の変化を把握しリスク管理を強化し、預貸金のスケールアップと同時に資産と負債のバランスを調整していきます。より効率的かつ収益性の高い資産の積み上げを目指しています。



環境変化への対応・取り組み：県内法人営業体制の再構築



金利ある世界への対応

預金獲得に向けた取り組み

金利環境の変化をふまえ、大分県内における圧倒的なインフラを活用した顧客サービスを提供。個人預金においては世代別戦略、各種キャンペーンの実施及び住宅ローン戦略等、法人預金においては、メイン化推進等により預金増強を図っています。



お客さまの視点

Customer Value

- ・一人ひとりのライフステージ・ライフプランに応じた最適なサービスを提供（ためる・かえる・ふやす・のこす）

Cost

- ・ニーズを満たす魅力的なキャンペーン
- ・ポイントに応じてお得なATM手数料（時間外・コンビニ）



Convenience

- ・休日相談チャンネルにより休日も相談可能
- ・アプリ・ATM・HPの活用で来店せず様々な手続きが可能

Communication

- ・大分県内において圧倒的なタッチポイント（店舗・ATM網）
- ・他社との連携によりタッチポイントはさらに拡大

当行の取り組み

- ・AC室、ローンプラザ、ほけんプラザによる専門サービス提供
- ・セグメントに応じたきめ細やかな相談体制

- ・ターゲットに則した各種キャンペーンの展開
- ・消費者ニーズに基づくポイントサービス刷新（コンビニATM無料化等）



- ・口座開設、諸届変更、各種申込み機能の追加
- ・目的別預金、スマホATM等による利便性向上等

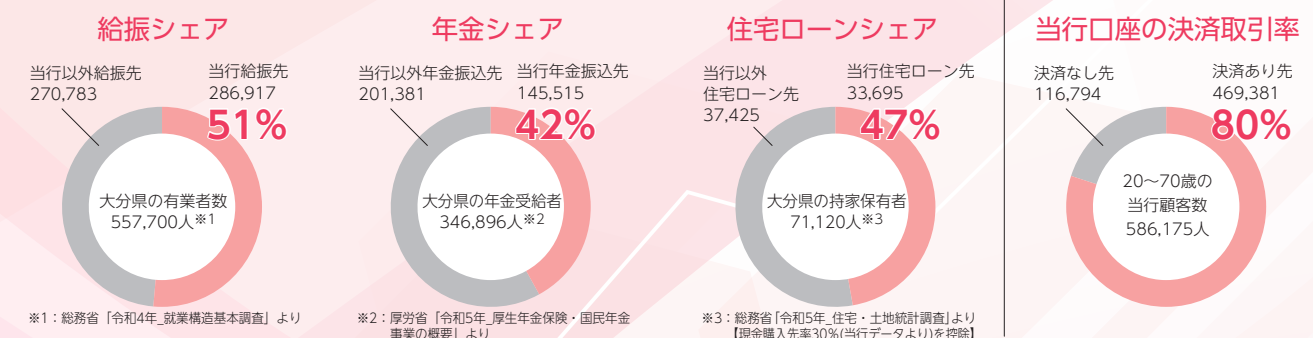


店舗数：93店舗
ATM台数：335台
店外ATM台数：128台

取引シェアから見た当行のポテンシャル

当行は個人預金増加の基盤となる給振・年金・住宅ローンのシェアは約5割であり、大分県内において圧倒的シェアを占めています。また、当行口座の決済率は約8割と非常に高くなっております。

取引シェアから見た当行のポテンシャル



今後の取り組み

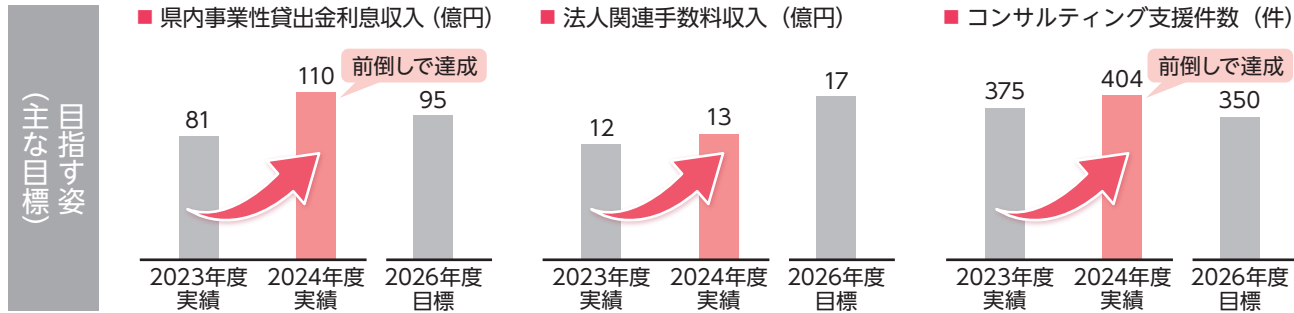
- ・お客さまにとって魅力あるキャンペーンの検討
- ・アプリやATMの機能拡充を通じて、新規顧客への訴求力を高めながら当行との取引維持拡大を図る
- ・基盤取引強化により取引メイン化を図る施策の検討

企業価値向上に向けた取り組み 収益力向上

法人営業の取り組み

Growth

Region



伴走型営業の実践

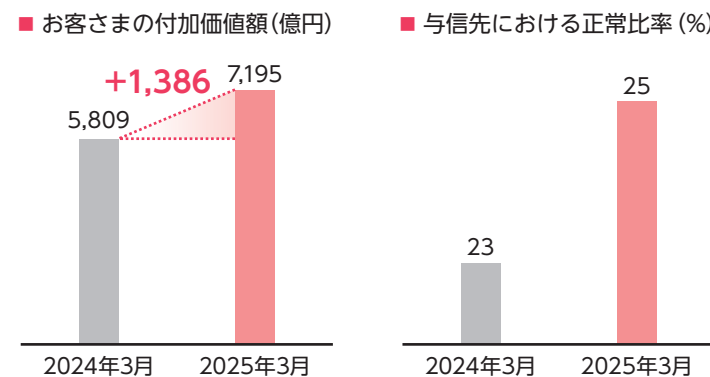
リーボ2024



行員がお客さま1先の本業と資金繰りに1年間徹底的に伴走し、事業改善や成長に向けた取り組みを実践しています。

経営改善支援活動

事業性評価の実践によるお客さまの本質的課題探索強化や解決に向けた提案強化に取り組んでいます。



法人フィービジネスの強化

■ 資金調達手段の多様化

資金調達に関するお客さまの多様化するニーズにお応えするため、シンジケートローンの組成や銀行保証付私募債の引受けなど、円滑な資金調達スキームの提供に取り組んでいます。

2024年度は、借入金利の固定化ニーズのあるお客さまに対する金利デリバティブ商品や、複雑化のご融資相談に対するオーダーメイド型融資商品の取扱いを開始しました。

■ 補助金

認定支援機関として、新型コロナウイルスの影響を受けた中小企業等のお客さまの事業再構築を支援する「事業再構築補助金」や、生産性の向上、業務効率化を目的とした投資を支援する「ものづくり・商業・サービス生産性向上促進補助金（ものづくり補助金）」のサポートを行っています。また先端設備等導入計画や経営力向上計画などの税制優遇策の活用においてもサポートを行うなど、設備投資のご融資はもちろん、公的支援制度も活用しお客さまのコンサルティングを行っています。

事業再構築補助金の採択件数 (2023年～)	10次	11次	12次	13次
	8	3	5	10

ものづくり補助金採択件数 (2023年～)	14次	15次	16次	17次	18次
	3	14	16	2	15

リスクアセットの効率的積上げ

■ 貸出ポートフォリオ戦略

当行は、RAF（リスク・アペタイト・フレームワーク）の活用等を通じて、収益性の持続的な向上と健全性確保の両立を目指しています。

地域を支えるための積極的な金融仲介機能の発揮による「地域へのコミットメントリスク」と、東京・大阪を中心とした大企業向けの貸出などを「コントロールするリスク」と位置付けてリスクテイクし、RWA（リスク・アセット）対比での適切な収益の確保と自己資本比率とのバランスを意識した経営を行っています。

■ リレバン開拓：県外プレゼンス向上

九州管内の県外拠点を活用した取り組みにより資本効率性の向上と県外貸出金の大幅な増強によるプレゼンス向上の取り組みを実施中です。

■ M&A・事業承継

事業承継に関するお悩み・課題に対し、法人営業支援部内にM&A・事業承継グループを設置し、お取引先のニーズの確認、課題解決の支援を行っています。

2023年4月には、野村證券と連携し、法人営業支援部内に事業承継専門チームを発足させ、より専門的な支援を行っています。2025年4月には、投資専門子会社「大分キャピタルパートナーズ株式会社」を設立し、エクイティ支援も可能な体制を整え、事業承継支援メニューの拡充を図っています。

■ M&A・事業承継相談件数推移

	2022年度	2023年度	2024年度
M&A相談件数	320	296	288
事業承継相談件数	171	179	205

■ 人材紹介事業

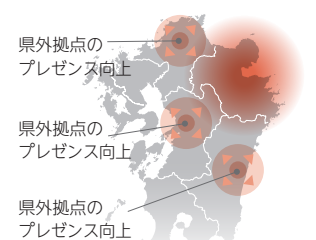
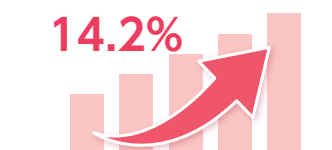
2021年6月に当行にて「有料職業紹介事業者」の許可を取得し、以降人材紹介業務を進めています。主に取引先からの「求人ニーズ」に対応しており、転職者への対応は提携している人材紹介会社が行う、いわゆる「片手型」で業務を行っています。

また、内閣府による「先導的人材マッチング事業」にも2021年度・2022年度・2023年度・2024年度と4年連続参画しています。



地域へのコミットメントリスク	コントロールするリスク
- 大分県内の法人貸出 - 九州管内の法人貸出 - 個人ローン - シップファイナンス - 地方公共団体向け貸出	- 大企業向け貸出 - ストラクチャードファイナンス 等

■ 九州管内営業店（大分県を除く）貸出金残高の伸び率

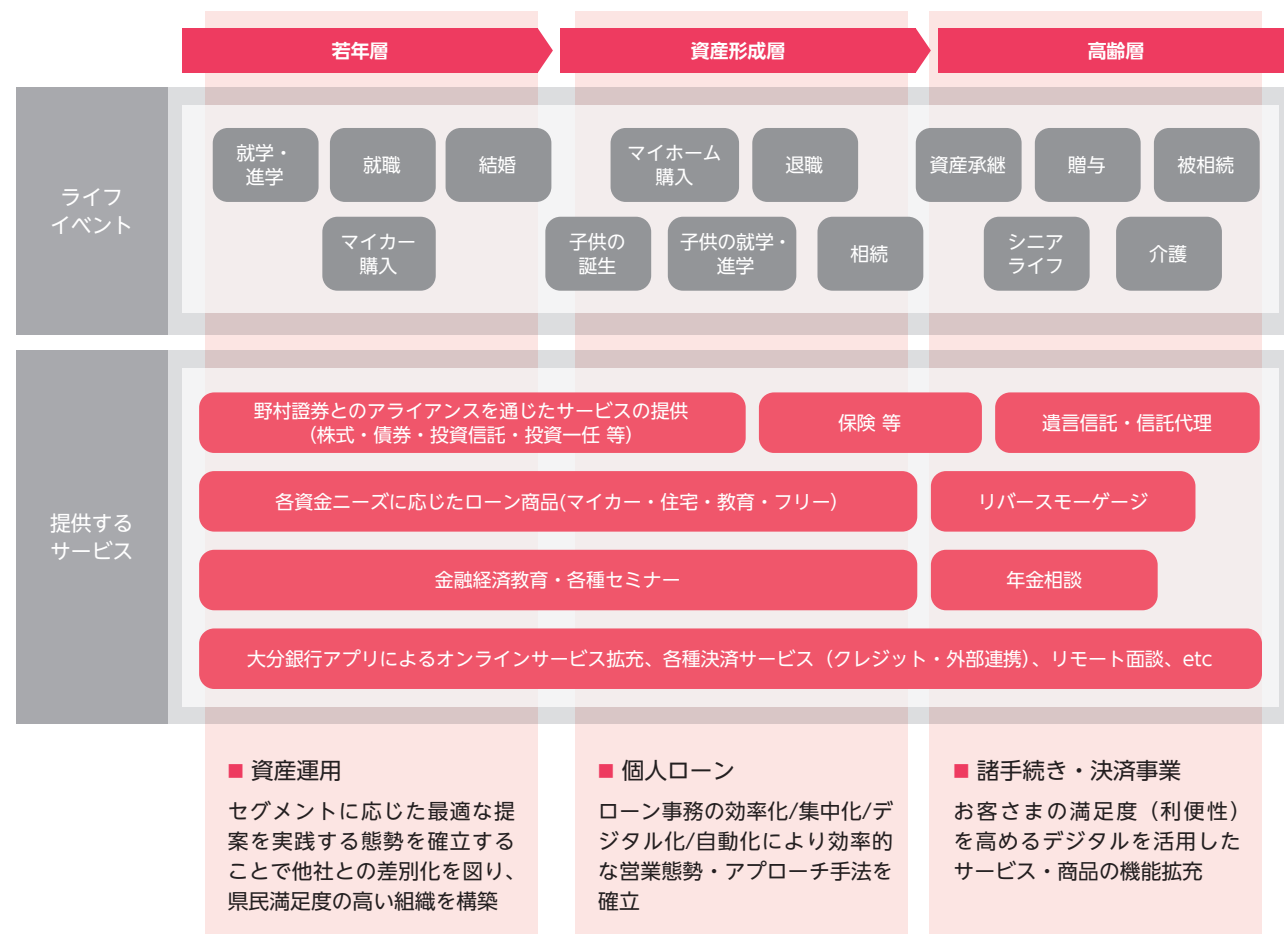
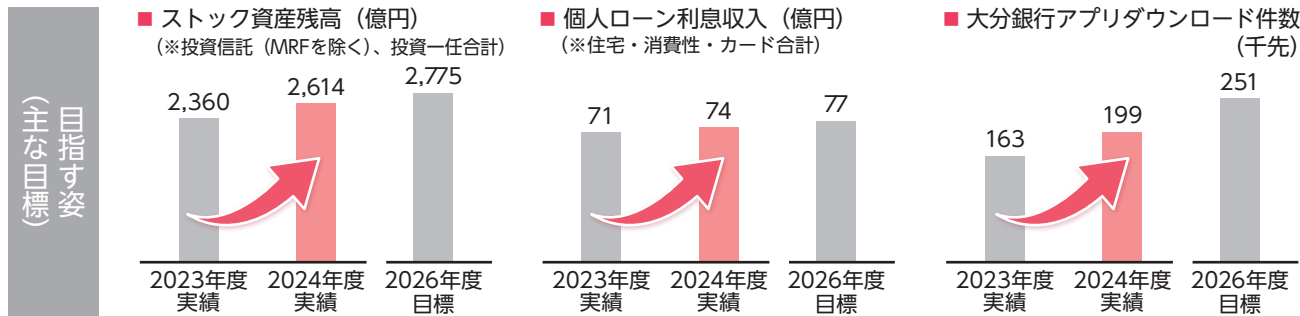


企業価値向上に向けた取り組み 収益力向上

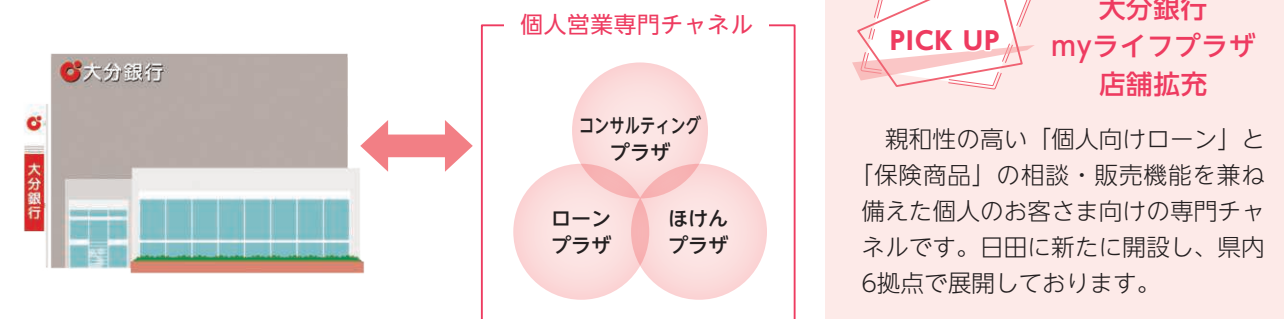
個人営業の取り組み

Growth

Region



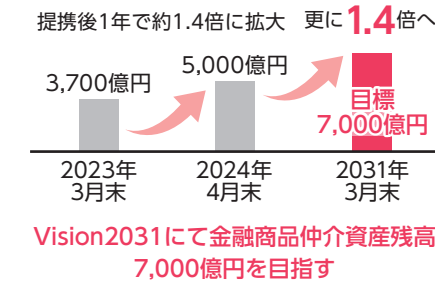
■ 営業店と専門チャンネルとの連携強化



資産運用



目標



実績

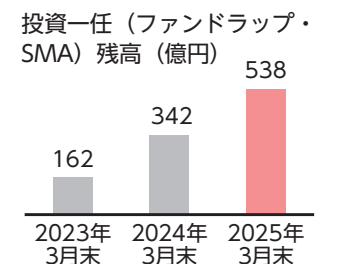
	2024年3月末	2025年3月末	増減
金融商品仲介残高	4,983	5,466	+483
投資信託	2,306	2,389	+83
投資一任	342	538	+196
債券	967	1,135	+168
株式	1,368	1,404	+36

▶【スローガン】次のステージへ 量の進化・質の進化

当行は、人生100年時代において地域のお客さまの豊かな生活や資産形成を実現するため、2023年3月に野村證券株式会社との金融商品仲介業務における包括的業務提携を開始しました。提携後約1年で、当初目標に掲げた「金融商品仲介資産残高5,000億円」までの拡大を実現し、新たな目標値として、Vision2031（2031年3月末）にて「金融商品仲介資産残高7,000億円」を掲げました。野村證券との提携をさらに進化させることで、地域のお客さまの資産形成のご支援を強化してまいります。

■ 投資一任

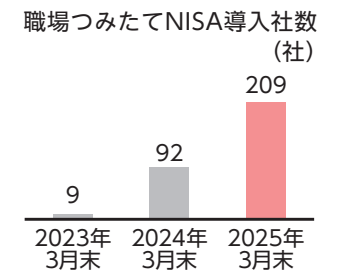
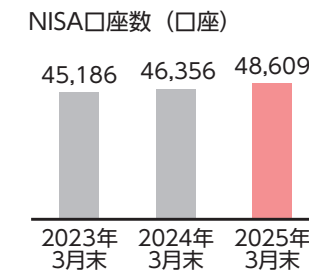
新たに投資一任（ファンドラップ・SMA）の取扱いを開始しました。投資一任とは、お客さまの資産運用の考え方等をもとに、複数のファンドを組み合わせた資産配分をご提案し、それに基づき運用、管理を行うサービスです。投資一任（ファンドラップ・SMA）を通じてお客さまごとのニーズに沿った資産運用を実現しています。



■ NISA口座

当行ではお客さまの資産形成支援のため、NISA口座未開設のお客さまには積極的にNISA口座開設を提案しています。

新たに取扱を開始した「職場つみたてNISA」の契約企業数は、2025年3月末で累計209社に到達しました。今後もお取引先の福利厚生の一つとして、またお取引先従業員の資産形成のために「職場つみたてNISA」の導入を提案してまいります。

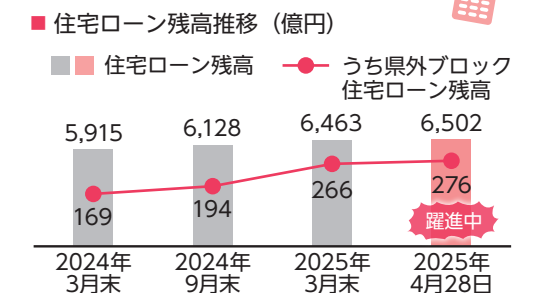


個人ローン

個人ローンについては、住宅ローンの商品改定や県外専担者の設置等による増強を図っています。

■ 住宅ローン戦略 ～県外ローンマーケットの拡大～

住宅ローンは個人顧客のメイン化において重要な商品であり、県内における実行シェアの向上および県外におけるマーケット拡大に積極的に取組んでおります。「借入期間50年など商品改定による競争力の強化」、「キャンペーン金利・手数料等の見直し」などの施策を順次展開し、住宅ローン金利収入および手数料収入の増強を図っています。



■ 効率化 ～非対面アタッチポイントの拡大～

2025年11月にスコアリングモデルおよびBPRシステム（ローン審査システム）の更改を予定しています。システム更改によりローン受付処理、審査、実行業務の効率化が進み、お申込みいただいたお客さまへのローン受付から結果回答までの時間短縮が可能となります。また、WEB対応商品の拡大なども検討しており、今後もお客さまへのサービス拡大、利便性向上などを積極的に図っていきます。

企業価値向上に向けた取り組み 収益力向上

サステナブルな有価証券ポートフォリオ構築への挑戦

Growth

基本的な運用方針

中長期的な視点に基づく投資による安定的な期間収益確保に加えて、相場変動に応じた入替売買によりポートフォリオを良質化し、将来の収益基盤構築を目指します。

また、サステナブルな運用態勢の確立に向けて、リスク管理の高度化及び経営・リスク管理部門とのリスクコミュニケーションへの取り組みや、人財力の強化に努めています。

■ 市場運用態勢強化

運用力強化	リスクコミュニケーション	人財力強化
- 相場変動への対応力強化 - 投資手法の多様化 - 機動的な売買による売却益確保	- 相場変動時における経営との活発な対話 - リスク管理部門とのコミュニケーション	- 行内公募による人財登用 - トレーニー制度の拡充 - マーケット人財の関連部を含めたローテーション

期間収益確保

&

含み益の醸成

■ 具体的な運用戦略



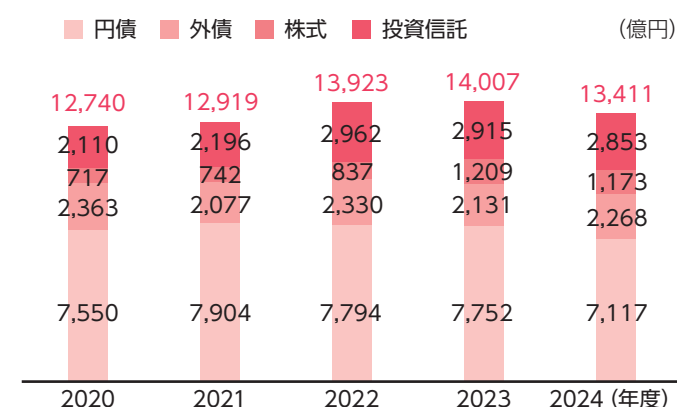
安定収益確保に向けた取り組み

■ ポートフォリオ最適化と多様な運用手法への挑戦

大分銀行の有価証券運用については、資産間の相関を意識したポートフォリオを組成することで、リスクを抑制しながら、安定したリターンを獲得を目指しています。

また、内外債券・株式といった伝統的資産に加えて、デリバティブを活用した投資信託など新たな投資スキームの検討も進め、運用手法の多様化にも取り組んでいます。

■ 有価証券残高の推移



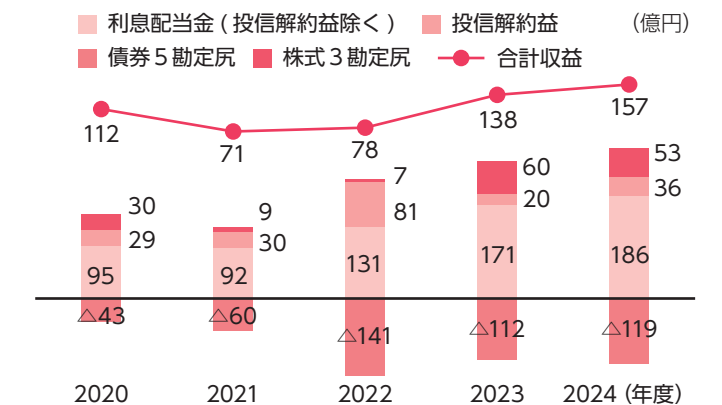
※グラフ上部の数字（朱書き）は合計額

■ 期間収益獲得と将来の収益基盤構築の両立

運用収益については、安定した期間収益獲得に加え、将来の収益基盤を構築するため、過去に購入した低利回りの債券等の入替売買によるポートフォリオ良質化にも取り組んでいます。

このため、2022年度より3期続けて債券関連損益（債券5勘定戻）で100億円を超えるマイナスを計上していますが、利息配当金や株式関連損益（株式3勘定戻）と合算した「合計収益」については、2024年度に過去5年で最高となる157億円を計上しています。

■ 市場運用収益の推移

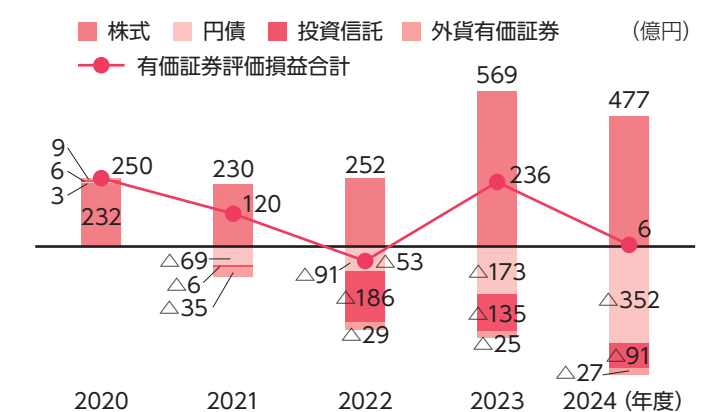


■ リスク管理の高度化による運用資産の健全性維持

基本的には金利と株式の逆相関（株が下落する時は債券価格が上昇する）を前提としたポートフォリオ運営がベースとなりますが、債券における金利上昇リスクや株式における価格下落リスクに対しては、相場と反対の値動きをする「ベアファンド」の活用等により、リスク量をコントロールしています。

この結果、有価証券評価損益は概ねプラスを維持しており、今後も相場下落への耐性を高めて、運用資産の健全性維持に努めます。

■ 有価証券評価損益の推移



■ 次世代のマーケット人財の育成

当行では、営業店行員を対象に年2回「市場金融部トレーニー」を開催し、マーケット感覚醸成を図るとともに、市場金融部での勤務を希望する行員については、行内公募制度を通じて門戸を広げています。

また、市場金融部配属後も各種セミナーへの参加に加え、運用会社での長期（半年間）トレーニーへの派遣を実施するなど、次世代のマーケット人財の育成に努めています。

INTERVIEW



市場金融部
部長 佐藤 教正

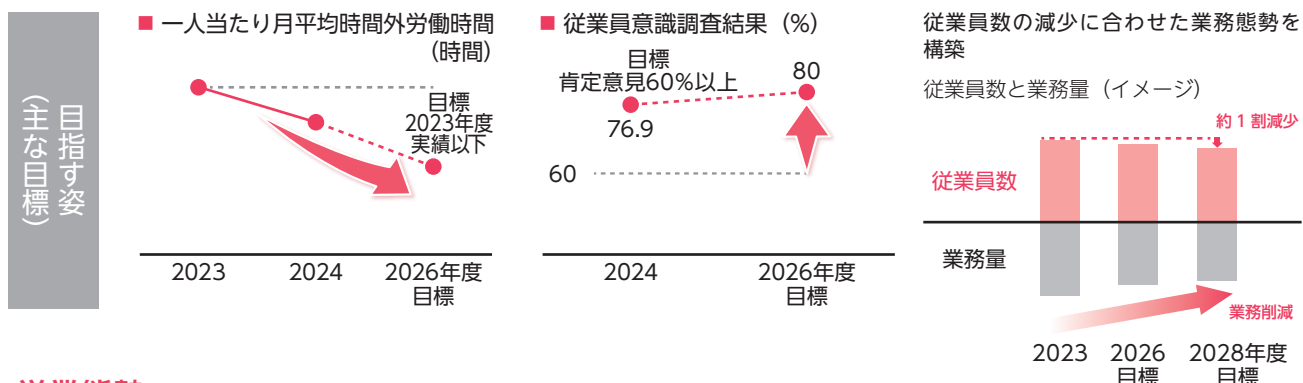
市場金融部は、円債、外債、株式などへの分散投資を通じて安定収益を確保する役割を担っており、貸出業務と並ぶ重要な業務として有価証券運用に取り組んでいます。足もとでは「金利のある世界」が現実のものとなり、円債投資の収益性向上が期待できる一方、マイナス金利時代に投資した円債の含み損への対応が課題と認識しており、株式等の含み益を活用した入替売買によりポートフォリオの良質化を進めてまいります。また、世界的に政治・経済情勢の不確実性が高まる中ですが、機動的な売買の実践により収益性と健全性の両立を追求していく所存です。

企業価値向上に向けた取り組み 生産性向上

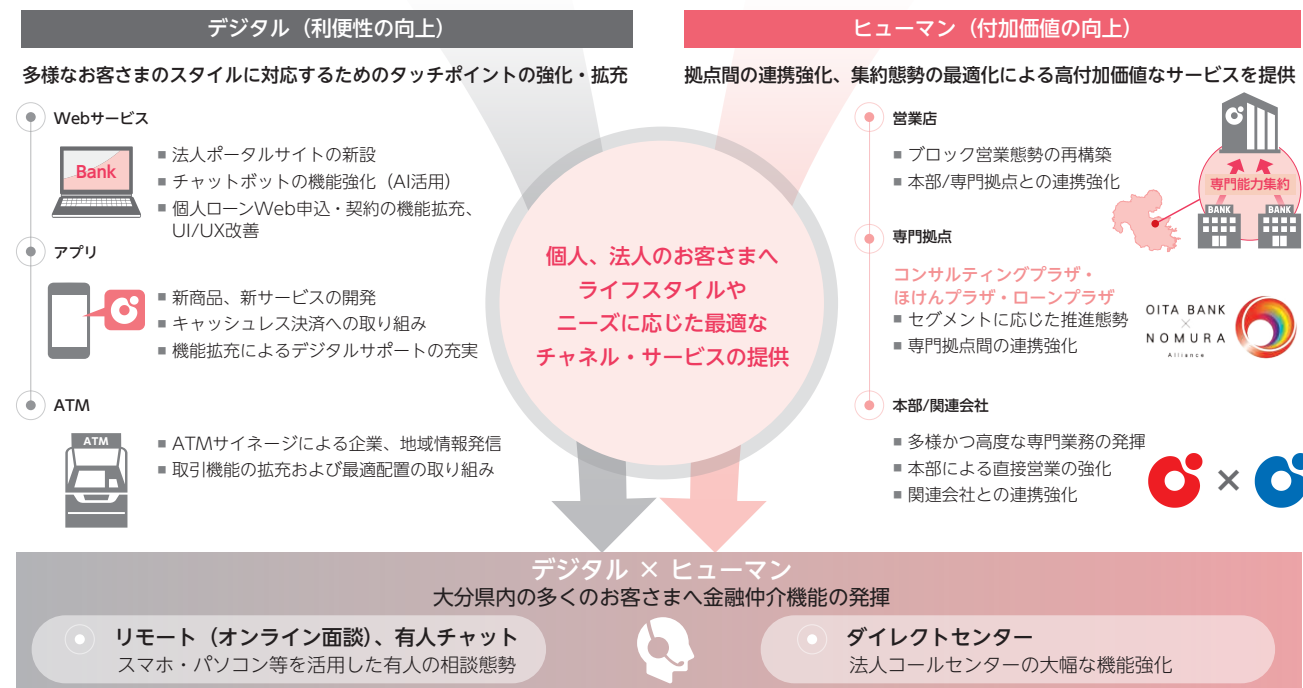
デジタル戦略

Growth

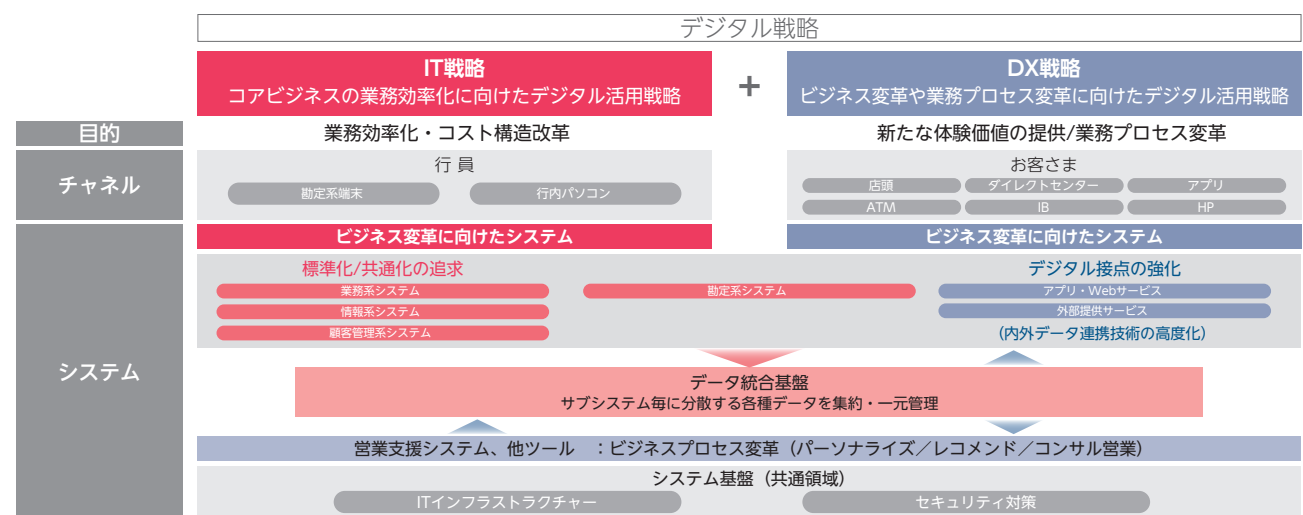
Transformation



営業態勢



戦略



施策・取り組み



Webサービスの拡充

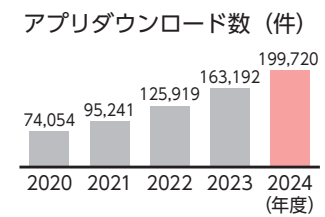
「Web諸届サービス」（2023年2月開始）に、2024年10月より、キャッシュカード磁気ストライプ不良時の再発行手続きも可能となりました。また、セキュリティ強化のため、ICキャッシュカードへの切り替え促進を目的として発行手数料を無料化しました。2025年4月には当行HP窓口での手続きに必要な伝票をパソコンから事前に作成できる「Web伝票作成サービス」も加わり、お客さまの利便性向上に努めています。

接客タブレット

お客さまの利便性向上と窓口業務の効率化を目的に接客タブレットを導入し、2024年3月より全店で3業務（口座開設・キャッシュクレジット一体型カード申込・変更届）の取り扱いを開始しました。これにより申込手続きがスムーズになったのに加え、2025年度には定額自動送金など4業務を追加することで、お客様の利便性をさらに向上させてまいります。

大分銀行アプリ機能追加

- ✓スマート通帳
- ✓Web諸届サービス
- ✓家族口座照会サービス
- ✓定額自動送金機能
- ✓各種セキュリティ強化
- ✓個人ローン繰上返済機能



組織強化

2025年6月「IT統括部」新設

事務統括部内のシステム統括室を「IT統括部」として昇格・新設。「デジタル人財戦略の策定」「IT投資の管理高度化」を行うとともに、サイバーセキュリティへの取り組みにおける態勢面の整備や専門人財育成の強化を図る。

生成AIの利活用

当行は、専用環境で利用する生成AIプラットフォームを導入し、行員の積極的な生成AI利活用を推進しています。2025年4月には先進的な生成AI技術の情報共有やITスキル継承の推進を目的に、業界横断型のNPO法人「金融IT協会」に加盟しました。今後、全行的な活用促進・スキルアップに取り組み、更なる業務効率化・生産性の向上、ならびにお客さまサービスの向上に努めてまいります。

イントラネットの外部センター移転

イントラネットの老朽化対策およびBCP強化のため、2026年度までにシステム基盤を外部センターおよびクラウドサービスに順次移行します。これにより、高度な災対機能と遠隔地バックアップを備えた強固なシステム環境が構築されます。

相続業務本部集中化

相続業務の本部集中化を進めるため、2025年3月に相続事務サポートシステムの機能追加を行いました。また、顧客満足度の向上と営業店の負担軽減に向けて、営業店受付後の相続手続きのうち、取扱い要件を満たす案件を本部集中化する試行店を順次拡大する予定です。

大分銀行ビジネスポータル

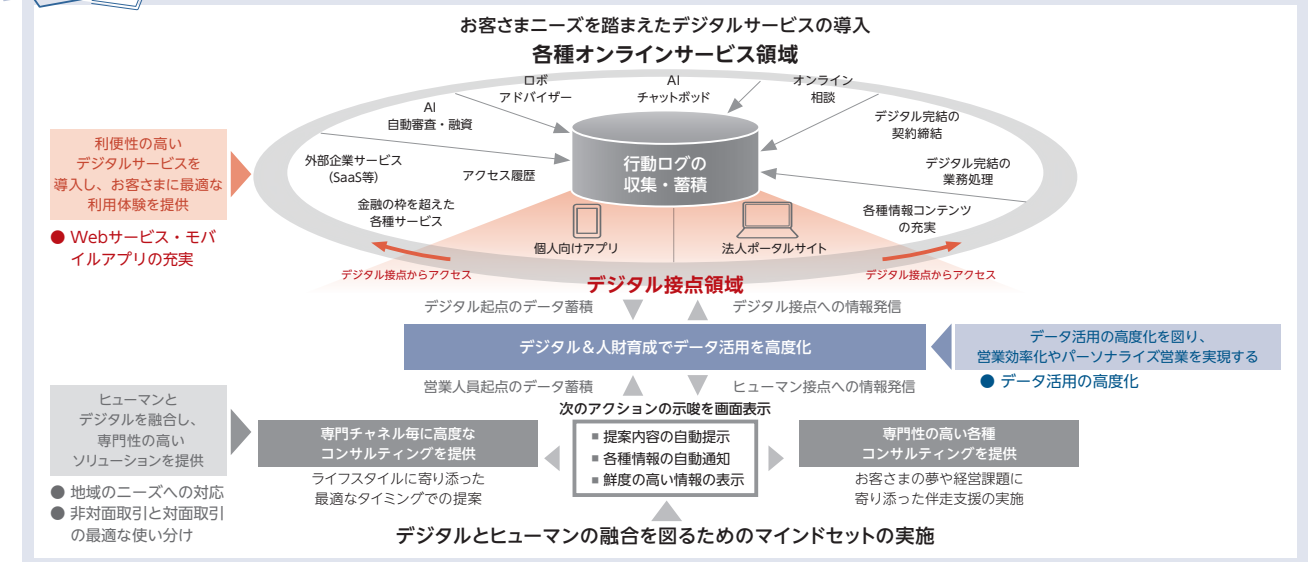
2025年4月より「大分銀行ビジネスポータル」のサービスを開始しました。インターネットバンキングと法人ポータルサイトの一本化によって、約12,000社のお客さまと新たなデジタル接点の構築を図りました。



DX戦略

想定する未来像2031

金融機関を取り巻くデジタル技術の進展を踏まえた「想定する未来像2031」からバックキャストでDX戦略を実行しています

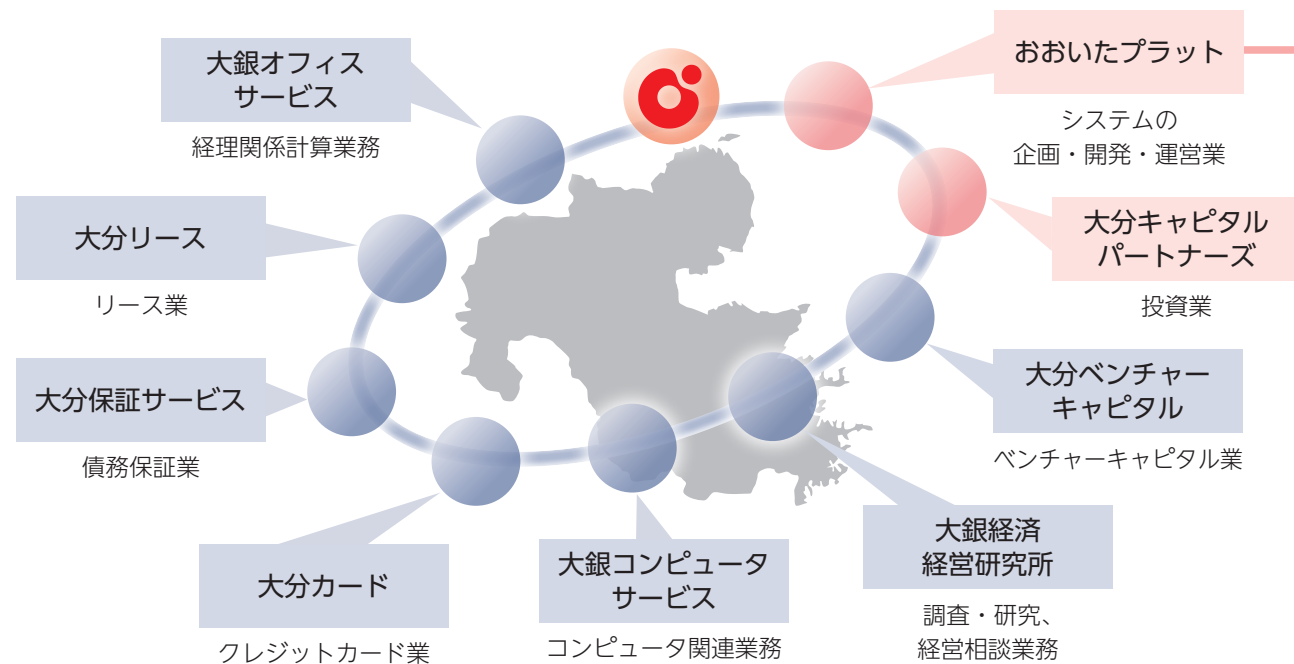


企業価値向上に向けた取り組み

グループ戦略・連携強化

Growth

グループ内連携の強化によるグループ総合力の最大限の発揮と事業領域拡大へ挑戦します。

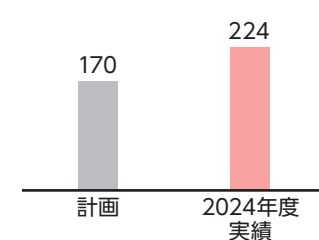


大分リース

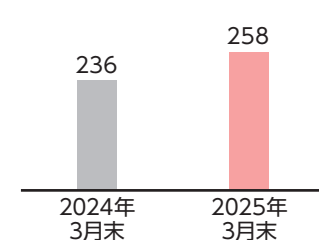
■ 効率的な設備投資と効率的な経営を支援

総合リース事業者として、1975年4月創立以来、50年以上にわたって地域発展に貢献。設備導入時のコスト削減や資金の有効活用、事務管理の省力化・経費削減等のご提案を通じて、多様な付加価値を提供しています。引続き、地域の価値を再認識し、地域に根差す企業としてこれからもお客さまの事業成長の支援を行い、更なる収益拡大を図っていきます。

■ 当期純利益（百万円）



■ リース債権残高（億円）

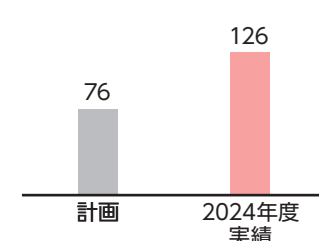


大分カード

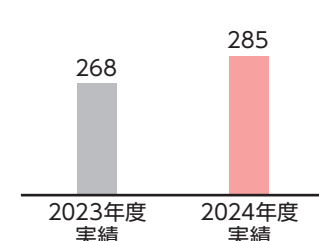
■ キャッシュレス時代に合った価値ある決済サービスの提供

キャッシュレス社会の実現を支える決済インフラ作りの一翼を担うとともに、個人のライフプランに応じた資金支援をサポート。カード・保証業務を通じて、お客さまの事業や生活が豊かになり安心して暮らせる社会の創造を目指します。

■ 当期純利益（百万円）



■ ショッピング取扱高（億円）

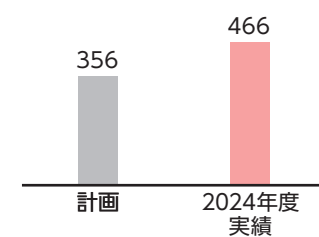


大分保証サービス

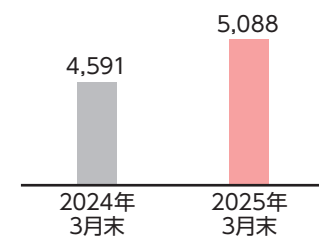
■ 地域の皆さまのマイホームイベントを応援

住宅ローンビジネスの環境変化に対応し、SDGsの目標でもある「住みつけられるまちづくり」に貢献します。保証業務を通じて地域圧倒的NO.1のマイホームサポーターとして地域活性化を図っていきます。

■ 当期純利益（百万円）



■ 保証債権残高（億円）



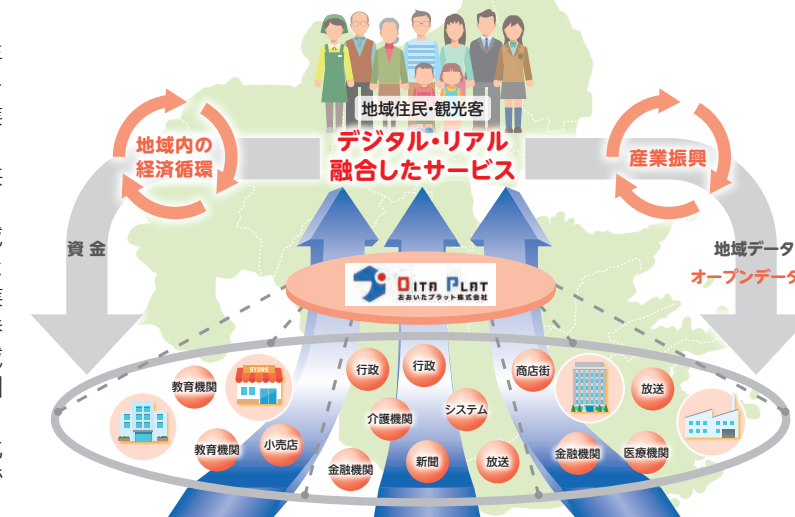
Special Feature

新会社の設立で新たな価値の提供を

「大分共創プラットフォーム」で地域経済とデジタル化の未来を創る

おおいたプラット株式会社は、2025年4月に地域課題の解決と新たな事業・サービス創出を背景に当行と「大分」を営業基盤とする企業4社（ソフトウェア開発、新聞、放送、百貨店事業者）とともに共同出資で設立しました。

主な事業内容としては、デジタル地域通貨や生活関連のサポート機能を備えた「スーパーアプリ」の企画・開発・運営業務です。さらに、地域通貨やデジタル商品券の発行・管理、行政からの受託業務、地域資源を活用したまちづくりや新ビジネス創出支援も展開していく方針です。今後は、デジタル技術を活用し、地域経済の活性化と地域内の経済循環を促進し持続可能で住みやすい大分の実現を目指します。

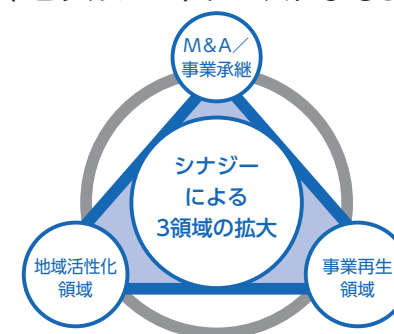


資本金の額	1億円	株主構成（出資比率）	大分銀行	株式会社オーシー	大分合同新聞社	OBS大分放送	TOKIMA
			県内トップシェアを誇り、地域密着型金融を通じて地域社会の発展に貢献。(51%)	大分県内と全国の自治体等にデジタルサービスを提供して地域に貢献。(31%)	総合情報メディアとして大分県内約160販売店とともに情報を届ける。(6%)	テレビ・ラジオイベントを通じて大分の地域発展を目指す老舗放送局。(6%)	豊かな暮らしとふるさとの文化の向上に貢献する大分唯一の百貨店。(6%)

事業概要	システムの企画・運営業	● スマートフォンアプリケーションソフト等システムの企画・開発・運営・管理業務
	業務受託事業	● 地域通貨、地域商品券の運営・管理業務 ● 行政等からの受託業務
	コンサルティング事業	● 地域資源の活用等によるまちづくり業務 ● 地域の新たなビジネス創造の支援業務 ● 各種コンサルティング業務
	広告・マーケティング事業等	● 広告代理業および各種の宣伝に関する業務 ● マーケティングリサーチ並びに経営情報の調査・収集・提供業務 ● その他地域の発展に寄与する事業 ● EC事業

新たな価値提供

エクイティ投資で大分に新たな価値提供を～大分キャピタルパートナーズによる3つの拡大～



新会社を触媒としてシナジー効果を最大化

- ① ターゲットの拡大=既存のサービス 対象先 +α(新たなターゲット顧客)
- ② 解決手法の拡大=仲介/助言/支援による解決 +α(投資+バリューアップ)
- ③ 事業収益の拡大=既存の領域収益 +α(①ターゲット+②解決手法)

大分キャピタルパートナーズ株式会社

大分キャピタルパートナーズは、2025年4月に複雑化・多様化する地域や顧客の課題に対し、従来以上に踏み込んだ伴走型支援を実現するため大分銀行100%出資子会社として、専門投資子会社を設立しました。投資事業有限責任組合（ファンド）の組成・運営を通じて、マジョリティ投資、ハンズオンによる経営支援、有価証券の取得・売却、コンサルティング業務などが主な事業内容です。特に、事業承継や事業再生に課題を抱える中小企業に対し、資金提供と経営支援を一体的に行うことで、企業価値向上と円滑な事業承継をサポートしていきます。

大分銀行グループのネットワークと専門パートナーとの連携を活かし、地域社会の課題解決と企業価値向上の両立を図り、「未来をデザインする地域のパートナー」として、持続可能な地域経済の発展に貢献していきます。



企業価値向上に向けた取り組み

地域課題の解決

Region

地域課題解決の本業化

■ 地域ビジョンプロジェクト

「地域創造連携協力に関する協定」を締結している15自治体と地域ビジョンプロジェクトを進行中。

杵築市とは「観光産業」について別府大学の学生と連携して活性化策を協議しました。また宇佐市とは商工会議所とも協力して宇佐神宮御鎮座1300年記念イベントを別府市と大分市にて開催し、宇佐神宮を核とした観光振興に取り組みました。

2023年	別府市	
	玖珠町	
	佐伯市	
	国東市	
	豊後大野市	
	由布市	
	宇佐市	
	日出町	

2023年	竹田市	
	豊後高田市	
	杵築市	
	九重町	
2024年	臼杵市	
	大分市	
2025年	日田市	
※中津市と津久見市とは対話を継続中		

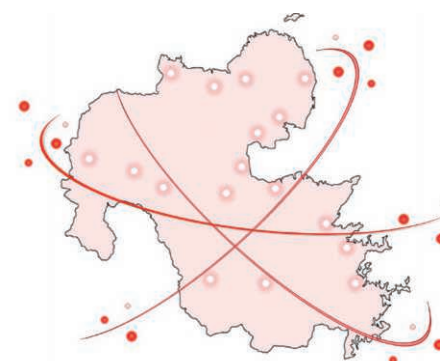
■ 企業版ふるさと納税

地域課題の解決と取引先ニーズへの対応を目的として、2024年10月より企業版ふるさと納税のマッチングサービスを開始。着実に成果を重ね、2024年度の寄附実績は13件・17.7百万円、契約自治体は14団体（2025年6月時点）に至っています。今後も、大分県内の地域活性化と持続可能なまちづくりに貢献するとともに、自治体や地域における当行のプレゼンス向上を図れるよう活動してまいります。



■ 自治体向けサービス（ホームマーケットの課題解決・活性化）

大分県内
18自治体
(大分県含む)



1. 歳入増加

- ① 「企業版ふるさと納税」納税希望企業紹介

2. 脱炭素

- ① 省エネ対策支援
- ② Jクレジット制度導入支援

3. まちづくり

- ① PPP/PFI手法の導入支援
- ② 企業誘致支援
- ③ 委員就任
- ④ 労働力不足解消支援

4. 自治体業務の効率化

- ① プレミアム商品券換金業務
- ② 地域通貨導入支援
- ③ デジタルサイネージ
- ④ キャッシュレス決済導入支援
- ⑤ 職員の経費支払いキャッシュレス化支援
- ⑥ 通信料金・公共料金一括請求サービス導入支援

5. 観光

- ① シティプロモーション支援
- ② 地域産品の開発・販路開拓支援

6. 教育

- ① 金融教育支援

7. その他

- ① 宗麟館の利用
- ② 各種調査業務

新たな価値の提供

Region

他社との連携協定

大分キャノン株式会社との「地域活性化に関する連携協定」

2024年11月に当行は、大分キャノン株式会社と地域活性化に関する連携協定を締結しました。同年同月にセミナー兼個別相談会を開催し、継続的にものづくりにおける交流の場を提供しています。企業間交流を推進することで、大分県内製造業における業務の効率化、品質向上、コスト削減のための仕組みづくりの支援を強化し、持続的な産業の成長を実現していきます。



▲ 製造業者向けセミナー

株式会社フォレストホールディングスとの「大分県民の『豊かさ』と『健やかさ』を両輪で高める連携協定」の締結

2025年5月に株式会社フォレストホールディングスとヘルスケア領域の課題解決に努めるとともに、大分県内のWell-beingを高めるまちづくりに貢献することを目的に締結しました。具体的には「温泉、自然環境、健康食、観光」等の地域資源を活かし、医療・ウェルネスを統合的に支援するまちづくりに挑戦する両社のノウハウやリソースを掛け合わせ、多様な働き方の推進、新産業の創出や関係人口の増加といった大分経済の活性化を目的とした取り組みも検討しています。



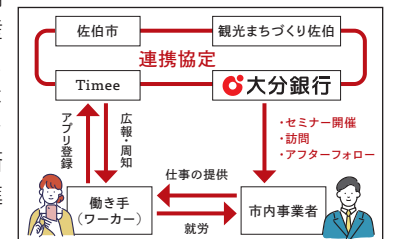
「新生シリコンアイランド九州」の実現に向けた九州・沖縄地銀連携協定

九州・沖縄での半導体関連産業を起点とする経済成長に、より具体的かつ能動的に貢献するため、九州・沖縄地銀が共同で諸課題に対して取り組むことを目的として「新生シリコンアイランド九州」の実現に向けて、連携するものです。



佐伯市・観光まちづくり佐伯・株式会社タイミーとの包括連携協定の締結

2025年2月に「地域ビジョン」の取り組みの一環として、スキマバイトサービスを提供する「株式会社タイミー」、地域観光や地域資源の活用精通した「観光まちづくり佐伯」と連携し、佐伯市における労働力不足の解消や雇用創出・産業振興を図るとともに、多様な担い手の確保を通じて地域経済の活性化を推進しています。



株式会社日本政策金融公庫との「SDGs推進等の連携・協力に関する覚書」の締結

協調融資スキームである大分応援プロジェクト「エール」を創設し、当行が持つ地域リレーションと日本公庫が持つ専門的知見、全国ネットワークをフル活用するとともに、両者が融資審査の中で得た情報を可能な限り共有することで、従来よりも一層踏み込んだ事業性評価を実施しています。本締結を通じ県内中小・小規模事業者の支援をすることでSDGs達成に向けた取り組みを推進しています。



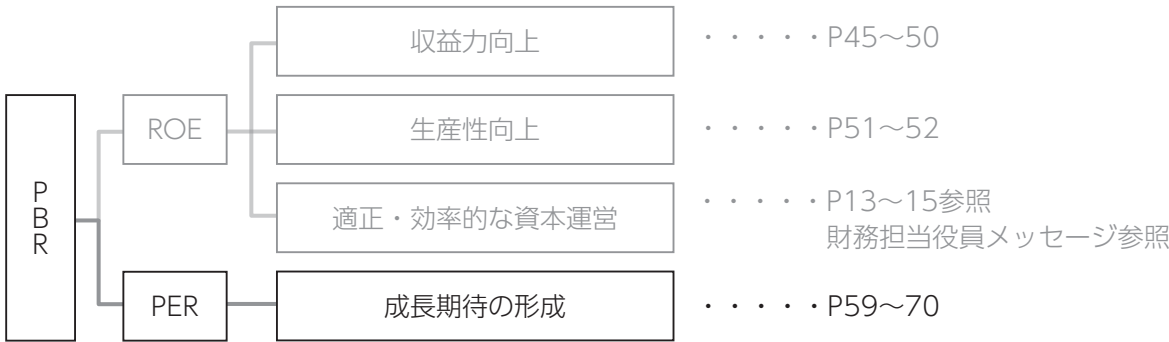
株式会社オーイーシーとの「DXを活用した地域創生に関する包括連携協定」の締結

相互の経営資源を有効に活用し、高度な連携のもとコンサルティング機能の強化を図り、地域とお客さまのDX化への取り組みを支援することによって、課題の解決や持続的な成長を実現することを目的としています。本協定の締結により、ICTを活用したコンサルティング機能やDX化への取り組み支援を強化し、地域やお客さまの持続的な成長を目指します。



価値創造を支える経営基盤

- 最適なバランスシートの構築 P43～44
- 企業価値向上に向けた取り組み P45～56
- 銀行経営の基盤となる人的資本・SX/GX . . . P59～70



銀行経営の基盤となる人的資本

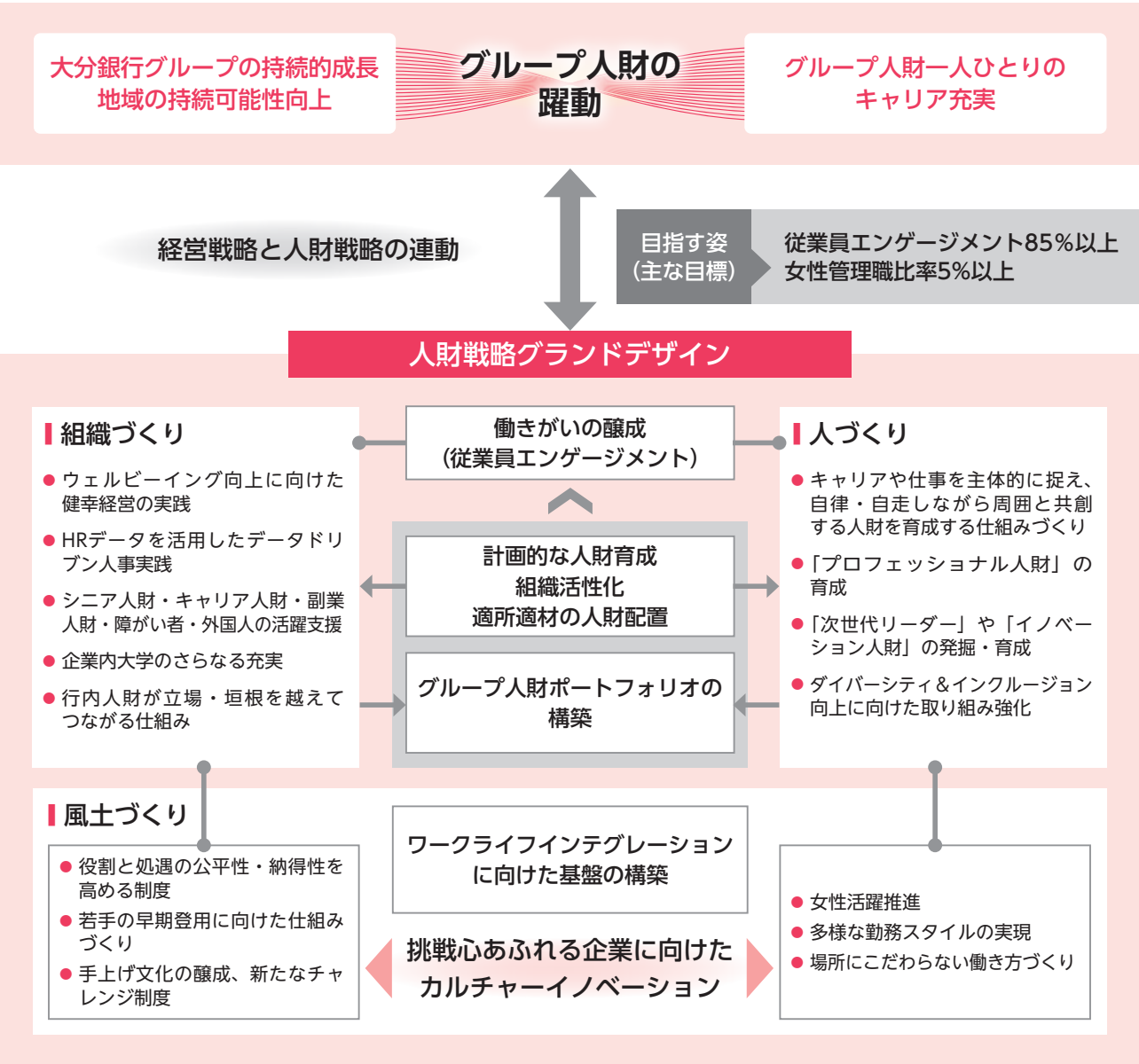


Sustainability

人的資本経営

人財戦略グランドデザイン

人的資本経営の実践を通じ、従業員一人ひとりが働きがいを実感し、地域の価値創造に向け躍動する「人・組織・風土」づくりを推進します。



人的資本経営への取り組み

当行は、ステークホルダーの中心を「従業員」としバランスあるステークホルダー経営を目指しています。2024年度から2026年度を計画期間とする「中期経営計画2024」における成長ドライバーの一つを「人的資本経営」としており、以下のとおり「人材育成方針」および「社内環境整備方針」を掲げています。

【人材育成方針】

人材育成基本計画において基本理念を『自主自立の気概に溢れ、環境の変化に適応できる人財の創造』とし、自主的に自己の価値を高め、主体性をもってアグレッシブに行動し、環境の変化に柔軟に適応できる人財を育成することで、競争力のある銀行を創りたいと考えています。

「中期経営計画2024」においては、「人」づくりとして「経営戦略の実現および地域価値を創造できる自律的な人財の育成」、「キャリア自律に向けた共創人財の育成」に取り組んでまいります。

【社内環境整備方針】

従業員が“働きがい”“やりがい”を持ち、成長できる職場環境を整備することで、従業員エンゲージメントを高め、多様な人財が活躍できる仕組みづくりを進めてまいります。

「中期経営計画2024」においては、「組織」「風土」づくりとして「挑戦心あふれる企業に向けたカルチャーイノベーション」、「労働生産性を確保した働きやすい職場環境の整備」、「ダイバーシティ＆インクルージョン向上」に取り組んでまいります。

従業員のエンゲージメント向上



人づくり

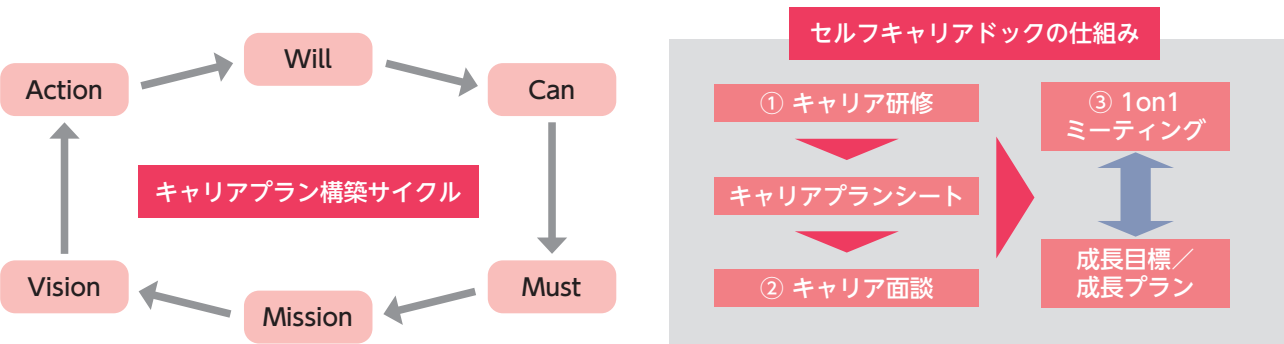
指標と目標

主な取り組み内容		結果指標（KPI）	2024年度実績	2026年度目標
人材育成方針 「人づくり」	○経営戦略の実現および地域価値を創造できる自律的な人財の育成			
	・経営戦略実現に向けたグループ人財ポートフォリオの構築ならびに個人、組織の能力を最大限発揮する適所適材の人員配置			
	・HRデータ活用によるデータドリブン人事の実践（経営戦略実現に向けた現状とのギャップ分析ならびに必要なスキル・能力の見える化）			
	・経営戦略実現に向けた新卒・キャリア採用の強化	キャリア開発プログラムにおけるレベル3以上の行員数	511名	550名以上
	・将来の経営中枢を担えるような「次世代リーダー」や多彩なアイデアを創出する「イノベーション人財」の発掘、育成			
	・地域価値創造、経営戦略実現に向けた「プロフェッショナル人財」の育成			
	・「プロフェッショナル人財」の活躍フィールドを広げる多様なキャリアパスの構築			
	・地域価値創造に資する資格取得者の育成支援			
	・地元企業等への積極的な人員派遣による地域の人財供給拠点としての機能強化			
	○キャリア自律に向けた共創人財の育成			
	・キャリアや仕事を主体的に捉え、自律・自走しながら周囲と共創する人財（キャリアオーナーシップ人財）の育成	キャリア開発支援に関する従業員満足度	86.7%	85%以上の継続
	・視座を高め、新たな視点で価値を創造できる人財の育成			

銀行経営の基盤となる人的資本

セルフキャリアドック

大分銀行の経営理念や人財育成上のビジョンに基づき、行員の主体的なキャリア形成を促進/支援しています。キャリアプラン構築サイクルを回転させながら、当行における「使命・ビジョン・仕事」と行員自身の「価値観」を適合させていく取り組みです。



① キャリア研修

各自の「Will (やりたいこと)」「Can (できること)」「Must (しなければならないこと)」を充実させ「やりがい」や「働きがい」につなげていく考え方を全体に浸透させるため、目線の変わるタイミングという意味で階層別（新任管理職・新任代理・新任係長・3年目・2年目・1年目・52歳）で開催しています。

② キャリア面談

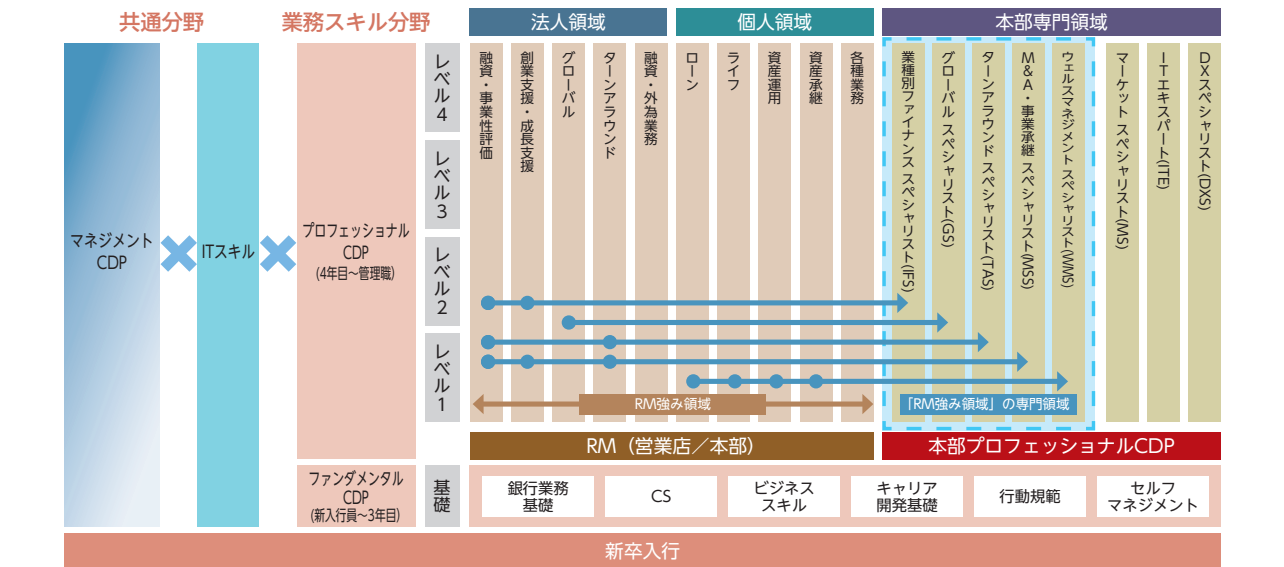
「キャリア研修」受講者を対象に人財開発部と面談する取り組みです。研修を通じてキャリアに関する知識・自己理解・仕事理解を深めるなかで「キャリアビジョン」を本人と共有し、キャリア形成を支援します。

③ 1on1ミーティング

部下を主役とした対話型のコミュニケーション。行員一人ひとりの多様な能力を伸ばして活かす職場づくりを目的としている取り組み。「組織の成功循環モデル」と「経験学習サイクル」の確立を目指しています。

キャリア開発プログラム（CDP）

大分銀行では「キャリア開発」と「能力開発」を二つの柱として人財育成を展開しています。行員は以下の「キャリアマップ」を参照し、今後のキャリアの可能性や自身のキャリア目標について考えます。



■ プロフェッショナルCDP

4年目行員～管理職を対象に2020年度より開始しました。業務領域を営業店で必要なカテゴリー（RM:法人領域/個人領域…全10種類）と本部で必要なカテゴリー（本部プロフェッショナルCDP…全8種類）に区分し運用しています。

■ ファンダメンタルCDP

新入行員～3年目行員を対象に2020年度より開始しました。大分銀行員として必要な基本的な能力を習得するため「研修」「OJT」「通信講座・資格試験」で構成されています。銀行における基礎業務は「テラー・出納」「後方事務」「受付相談」「融資事務」「ローン事務」「外為事務」「法人営業」「個人営業」の8つに区分しており、「OJT」では原則2年以内にすべての基礎業務を経験してもらう計画を策定しています。計画が困難な場合や経験しても合格水準におよばない場合においては3年目を再チャレンジの期間として活用しています。

■ マネジメントCDP

【自己チェック】
支店長代理～管理職を対象に2022年度より開始しました。能力を「戦略実行マネジメント」「業務遂行マネジメント」「組織マネジメント」「人財マネジメント」「セルフマネジメント」「変革マネジメント」と6つの領域に区分することで、自分自身の「強み」と「課題」を把握することができています。

【部下チェック・期待度チェック】
部下との認識ギャップを把握するため所属長（営業店長・本部部長）を対象に2022年度より開始しました。同時に部下が期待する度合いも調査することで部下の認識とその差異を確認できるようになりました。

■ ITスキル

行員のITスキル・リテラシーを把握するため2021年度より開始しました。能力チェックにより各自が「業務に必要なITスキル」を認識できる仕様になっています。

タレントマネジメントシステム：D-Career Box

導入は2017年に評価制度を「行動プロセス目標」へ変更したことに端を発します。「行動プロセス目標」では、目に見える「成果」のみを評価する訳ではないので、今まで以上に行員をよく「知る」必要がありました。

タレントマネジメントシステムは、評価・考課のほかにも「自己申告」「目標管理」など人財に纏わる各種データを一元で管理できることから、行員をよく「知る」ための最適な環境を有しています。

当行では「人財戦略グランドデザイン」を実現するための目線として「セルフキャリアドック」や「キャリア開発

プログラム」の実装もなくしてはならない要素としてシステム環境を選定したうえで、2020年より運用を開始しています。

現在、主に人事管理上の個別施策を遂行するためのツールとして使用されていますが、今後は「上司と部下のコミュニケーション」を広げるなかで、自律的成長のために行員みんなが「学び」を育み、活用する「集いの場」にしていくことで、組織全体で「自ら成長を楽しむ」文化を醸成しようとしています。

組織づくり・風土づくり

■ 指標と目標

主な取り組み内容		結果指標（KPI）	2024年度実績	2026年度目標
社内環境整備方針 「組織づくり」「風土づくり」	○労働生産性を確保した働きやすい職場環境の整備			
	・多様な価値観に応じて柔軟に選択できる多様な働き方オプションの確保	有給休暇取得率	67.2%	70%以上
	・場所にこだわらない働き方づくり	一人あたり月平均時間外労働時間	8時間45分	9時間以内の継続
	・ワークライフインテグレーションに向けた仕組みづくり			
	・ウェルビーイング向上に向けた健康経営の取り組み強化			
	○挑戦心あふれる企業に向けたカルチャーイノベーション			
	・企業内大学の更なる充実（社会人基礎力から高度専門分野までの幅広い育成プログラムを構築し、行内の学び合う文化の醸成）	チャレンジ制度利用者数	134名	200名
	・重点分野への人財配置を可能とするリスクリリング支援			
	・挑戦機会を増大させる新たなチャレンジ制度の新設等による手上げ文化の醸成			
	・役割と処遇の公平性・納得性を向上させる人事制度づくり			
	・若手の早期登用にに向けた仕組みづくり			
	○ダイバーシティ&インクルージョン向上			
	・女性活躍推進に向けた取り組み強化	女性管理職比率	5.1%	5%以上
	・シニア人財の活躍支援強化（新たな活躍フィールドの創出、職務・役割、貢献度に応じた処遇の検討）	女性管理監督者比率	18.6%	20%以上
	・キャリア人財、障がい者、外国人の活躍支援	男性育児休業取得率	87.7%	100%以上
	・多様な勤務スタイルの実現			
	・パフォーマンスを最大限引き出す両立支援の更なる充実			
	・行内人財が立場、垣根を越えてつながる仕組みづくり			

銀行経営の基盤となる人的資本

企業内大学：D-Career アカデミー



銀行を取り巻く環境においてはこれまで以上に多様なキャリアパスが創造され専門性が高まっていくことが想定されており、「行員のキャリア形成支援（ありたい自分を明確にする）」と「専門能力の開発支援（できることを増やす）」を実現させる枠組みとして2022年度に創設しました。

主に「自律的成長の実現」「効率的/効果的な知識/スキルの習得」「CDPと連動した能力開発体系の構築」を目的として、従業員エンゲージメントの醸成と価値創造を実現できる人財の創出を図っています。

現在キャリア開発プログラム（CDP）に連動する形で60講座を超える研修/セミナーメニューを有しており、能力レベルに応じたカリキュラムが受講できる体系になっています。その他にも通信講座や資格試験、各種eラーニングや読書など自己啓発のコンテンツも充実しており、行員の「自律」を促す環境が整備されています。

女性の活躍推進

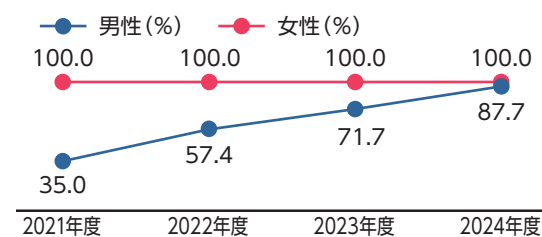


当行では「次世代育成支援対策推進法（2005年）」の施行当初より、「女性が働きやすい環境」の取り組みを継続してきました。

行員が出産・育児・介護などのライフイベントと仕事を両立できるよう、休暇制度や支援体制を拡充するなかで2019年には「プラチナくるみん（国の推奨基準）」認定に至っています。

また「女性活躍推進法（2016年）」施行に基づき「女性が働きがいのある機会の提供」へも積極的に努めており、

■ 育児休業の取得割合



■ 両立支援制度

育児や介護等の家庭事情により制約を抱えている従業員の多様な働き方への対応と仕事と家庭の両立を支援することを目的とした制度を導入しております。

■ 女性向けキャリア開発支援プログラム

「女性活躍推進に関するアンケート」実施するなど女性管理職への昇進を促進するため、「キャリア開発プログラム（CDP）」の中で、「女性向けキャリア開発支援プログラム（研修）」の充実に取り組むなど、育成体制を強化しております。

健幸経営



当行では健康診断やストレスチェックのほか、職場の活性化・ワークライフインテグレーション・メンタルヘルスケア・病気と仕事の両立支援など各種「健康増進」施策へ積極的に取り組んでおり、経済産業省・厚生労働省および日本健康会議が共同で実施する「健康経営優良法人認定制度」において健康経営優良法人2025（大規模法人部門）～ホワイト500～に認定（7年連続）されました。

また同時に健康体操・部活支援・ウォーキングイベント・従業員向けセミナーなどの具体的な取り組みが評価されており、スポーツ庁からは「スポーツエールカンパニー2025」の認定（3年連続）を受けました。

引き続き「健幸経営」を推進していくと同時に活力ある地域づくりにも一層貢献していきます。

学習支援システム：Progress Navi

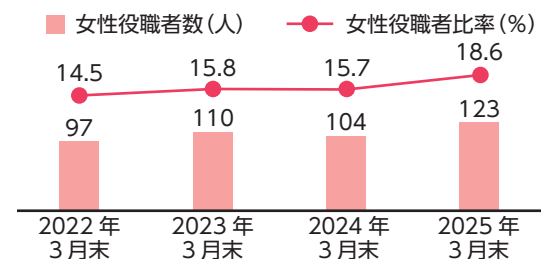


企業内大学:D-Careerアカデミーのポータルサイトとして2023年度より運用を開始しました。キャリア開発や能力開発にかかる各種情報を一元で管理できるため、行員のキャリアビジョン実現に向けた「成長」を円滑にサポートしています。スマートフォンでのアプリケーションからも利用可能となっており、行員一人ひとりのライフスタイルに合わせて「いつでもどこでも学べる」環境の創出により自己啓発の選択肢が広がりました。

「女性活躍推進法に基づく一般行動計画目標数値（2021年4月1日～2026年3月31日）」として掲げている「男性育休取得率（目標:30%以上）」「支店長代理級以上の管理・監督職に占める女性割合（目標:15%以上）」については、2022年度に同目標に到達しています。

「中期経営計画2024」においては、「男性育休取得率（目標）100%以上」「支店長代理級以上の管理・監督職に占める女性割合（目標）20%以上」を目標に取り組んで参ります。

■ 女性役職者数推移（女性代理職以上）



■ 育休者へのサポート

- ・育休者セミナー
育休中の従業員に向けて、育児に役立つ講演や先輩ママ行員との座談会を行い、情報交換やネットワーク作りを行っています。
- ・育児休業復職前相談
復帰にあたっての不安を取り除きスムーズな復職をサポートするために、育児休業者と人財開発部担当者にて面談を行っています。

ダイバーシティ＆インクルージョンの推進

大分銀行グループではマテリアリティ「多様性の尊重」「従業員エンゲージメントの向上」を優先すべき重要な課題と特定しており、中期経営計画2024で取り組むべき領域の一つである「人的資本経営」を究めるため、人財開発部内に「ダイバーシティ推進室」を設置しました。

【ダイバーシティ＆インクルージョン基本方針】

多様な価値観や個性を持つ従業員一人ひとりを認め合うことで、新たな価値創造につながるダイバーシティ＆インクルージョンの取り組みを推進し、企業価値向上に努めていきます。

1. 企業風土の醸成

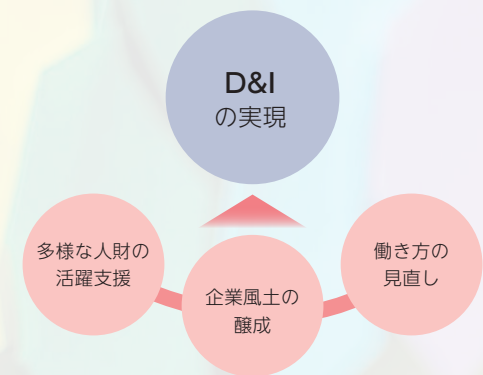
従業員一人ひとりがダイバーシティ＆インクルージョンの重要性を理解し、多様な価値観を認め合うことにより、意欲・能力を最大限に発揮できる企業風土づくりを推進します。

2. 多様な人財の活躍支援

多様な価値観やバックグラウンドを持った従業員一人ひとりが輝ける公平性のある組織づくりを推進します。

3. 働き方の見直し

従業員一人ひとりのライフステージにおいて、やりがいや充実感を持ち働くことができる職場環境の整備を図ります。



INTERVIEW



人財開発部 ダイバーシティ推進室 室長 神崎 真紀

マテリアリティとして「多様性の尊重」「従業員エンゲージメントの向上」を優先すべき課題としており、中期経営計画2024にも人的資本経営の実践により、従業員一人ひとりが働きがいを実感し、地域の価値創造に向け躍動する「人・組織・風土づくり」を目指しています。当室では、ダイバーシティという広汎で抽象的なはっきりと見えないものをインクルージョンの取り組みを通じて従業員へわかりやすく見える形として具現化するように取り組んでいます。

【ダイバーシティ＆インクルージョンワーキンググループの結成】

2024年10月にダイバーシティ推進の本質を理解し組織の活性化を目指すことを目的として「ダイバーシティ＆インクルージョンワーキンググループ」を結成しました。

組織横断的な議論を進めるため、年齢・性別・職位・所属部署を問わず多様なメンバーで構成。働く上での課題は何か、中期経営計画2024の個別施策をどのように進めていくかなど、現場のリアルな声をもとに議論しています。

議論された内容は取締役会にて報告し、組織改革に反映していきます。



▲ ダイバーシティ＆インクルージョンWGの様子

銀行経営の基盤となるSX/GX

Sustainability

SX/GX

気候変動への対応



近年、異常気象や災害による被害が甚大化しており、気候変動がお客さまや当行に与える影響は徐々に大きくなっています。大分銀行は、TCFD提言*に賛同し、気候変動・環境問題への対応を強化するとともに、TCFD提言を踏まえたリスク・機会に関する情報開示の充実に努めてまいります。

※ TCFD提言：金融安定理事会が設立した「気候関連財務情報開示タスクフォース(Task Force on Climate-related Financial Disclosures)」企業の気候変動リスクおよび機会等の情報開示を推奨。

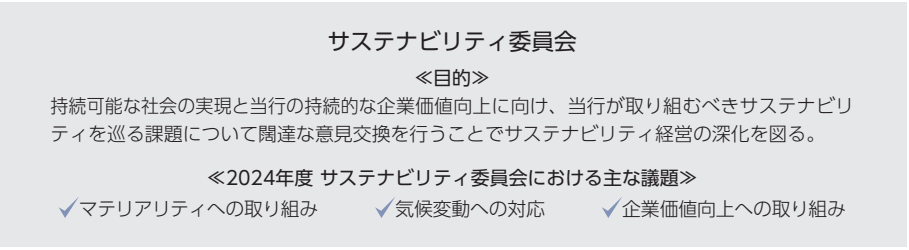
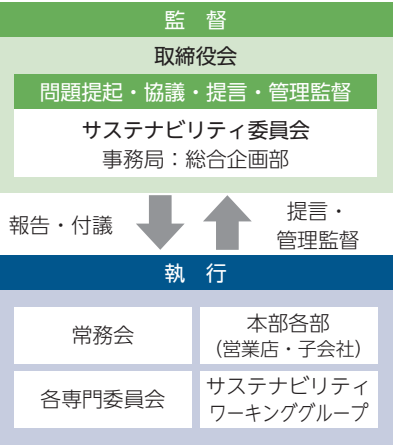
ガバナンス

気候変動への取組姿勢（方針）

当行は、気候変動を含むサステナビリティに関する課題への取り組みを推進するため、取締役会においてサステナビリティ委員会およびサステナビリティ基本方針を制定しております。

監督体制（体制）

取締役会議長を委員長とするサステナビリティ委員会における提言をもとに、サステナビリティワーキンググループをはじめとする各執行機関において全行横断的な協議を行い、取締役会へ報告・付議を行う態勢としています。



戦略

大分銀行グループは、サステナビリティを巡る課題への対応を重要な経営課題として認識し、解決に向けて積極的に取り組むことで、持続可能な社会の実現と持続的な企業価値の向上を目指し、「サステナビリティ基本方針」を制定しました。また、長期ビジョンの実現に向けマテリアリティ（優先すべき重要課題）を特定し、その一つである「気候変動への対応」は大分銀行グループおよびステークホルダーにおける重要課題であり、経営理念や経営ビジョンに基づきサステナビリティ経営の戦略の一つとして取り組みを強化していきます。

リスク・機会

当行は、気候変動に関連して、以下の「リスク」と「機会」を認識しています。なお「リスク」については、顕在化の時期および事業への影響度を考慮のうえ、「特に重要なリスク」として認識したものです。

気候変動に関する経営戦略策定やリスク管理強化には、気候変動関連のリスクと機会を評価し、お取引先ならびに当行グループへの影響を把握することが重要な視点と考えます。気候変動対応をビジネス機会ととらえ、中長期的な目線でお取引先や地域のお客さまの課題やニーズを理解し、気候変動対応や脱炭素社会への移行の支援を行うことで、投融资をはじめとしたソリューションの提供などのビジネス機会の創出に取り組んでまいります。

リスク	移行 リスク	政策・ 法規制	脱炭素に関する諸規制の変化（税制の変更・法規制や取引先からの要請強化・業界における技術開発の変化等）による融資先の事業活動や財務への影響	短期～ 長期	機会	資源の 効率性	省資源化（ペーパーレス等）の推進や再生可能エネルギー活用による生産性向上およびコスト削減	短期～ 中期		
		技術・ 市場	脱炭素化に向けた技術開発の遅延、既存技術の陳腐化リスクに伴う融資先の事業活動や財務への影響や、インバウンド含む観光客の環境意識の高まりなどから、観光事業や宿泊施設における事業活動や財務への影響	短期～ 長期		エネルギー源	エネルギー源のシフトによる調達コストの低下	短期～ 中期		
						製品／ サービス	当行取引先の脱炭素関連の事業や設備投資に関する資金需要の増加	短期～ 中期		
	物理的 リスク	評判	環境に悪影響を及ぼす事業者やプロジェクトに対する投融資等による当行の評判の悪化	短期～ 中期			強靱性	気候変動や自然災害に対する顧客の意識・行動変化に伴う、環境関連商品・サービスや保険商品の需要増加	中期～ 長期	
			急性	台風や洪水など自然災害が深刻化・増加することによる突発的なリスク		短期～ 中期		市場	気候関連問題への適切な対応や積極的な開示による各ステークホルダーからの評価の向上	中期～ 長期
			慢性	降雨・気象パターンの変化や海面上昇など長期にわたるリスク		中期～ 長期			気候変動や自然災害に対するインフラ投資、エネルギー源シフトに伴う設備導入等によるファイナンス機会の創出・拡大	中期～ 長期

シナリオ分析 リスク

気候変動リスクが当行グループの財務に及ぼす影響を把握・分析することで、サステナブル経営を高度化、お取引先とのエンゲージメント（対話と伴走支援）を強化していくことを目的としてシナリオ分析を行っています。

当行においては気候変動がもたらす将来の与信関係費用の増加額を試算するため、「移行リスク」「物理的リスク」に関するシナリオ分析を下記のとおり実施しています。分析の結果、「移行リスク」「物理的リスク」による財務影響は限定的と評価しています。今後もシナリオ分析手法の高度化や対象範囲拡大により、気候変動関連リスクが当行の財務に与える影響の把握に努めてまいります。

炭素排出量の規制強化・炭素税の導入		移行リスク	
B/Sへの影響 再エネ設備投資の増加 借入金の増加 P/Lへの影響 売上減少 炭素関連コスト発生	シナリオ	シナリオIEAのWorld Energy Outlook 2023におけるNZE（1.5℃シナリオ）	
	分析対象	電力・ガス・石油 セクター	
	分析手法	● 規制強化や税制の変更等に伴うお客さまの事業・財務状況への影響を移行シナリオに基づき予測 ● その結果から、与信関係費用の増加額を試算	
	分析結果	2050年までに追加で発生する与信関係費用 最大26億円 （うち電気・ガス業：21億円、石油業：5億円）	

※今回対象セクターに「石油」業を追加

気候変動による水害の発生		物理的リスク	
事業性・与信先／ 財務への影響 直接被害 事業停止に伴う売上減少 担保不動産への影響 担保価値の毀損	シナリオ	IPCCの第5次報告書におけるRCP8.5シナリオ（4℃シナリオ）	
	分析対象	大分県内の事業性取引先	
	分析手法	①財務悪化の影響 ● 河川洪水による取引先の事業停滞が財務に与える影響をハザードマップ分析をもとに推計し、その結果から与信関係費用の増加額を試算 ②担保毀損の影響 ● 当行不動産担保物件（建物）の河川洪水被害による担保毀損額をハザードマップ分析をもとに推計し、その結果から与信関係費用の増加額を試算	
	分析結果	2050年までに追加で発生する与信関係費用 最大60億円 （うち財務悪化：55億円、担保毀損：5億円）	

銀行経営の基盤となるSX/GX

炭素関連資産

TCFD提言における開示推奨項目等に基づいた炭素関連資産は一般的にCO₂排出量が比較的多い資産とされており、当行の貸出金における炭素関連セクターの占める貸出金割合は右表のとおりとなっています。

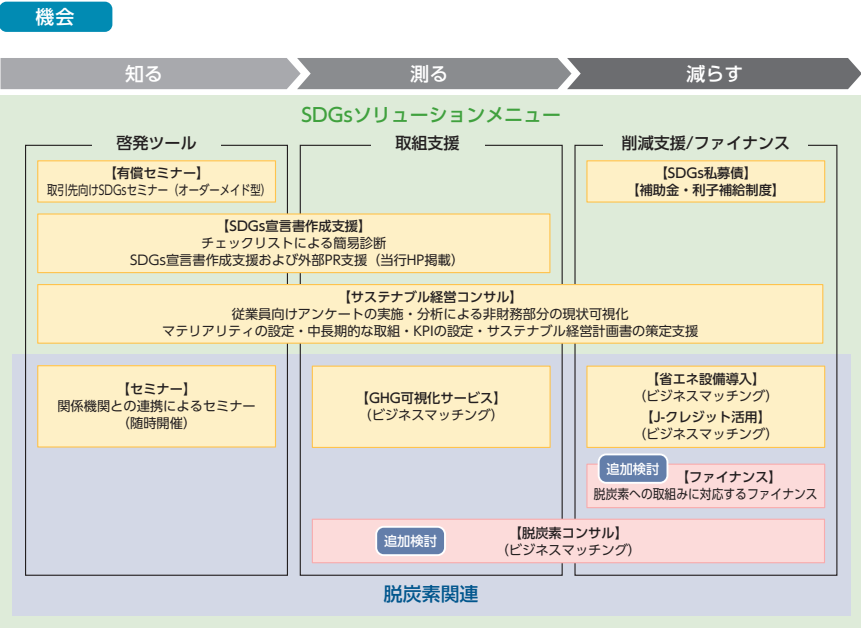
項目/ セクター	炭素関連セクター（2025年3月末基準）				計
	エネルギー	運輸	素材・建築物	農業・食料・林産品	
貸出金額 (百万円)	54,424	124,975	226,666	51,661	457,726
割合	2.4%	5.5%	9.9%	2.3%	20.1%

分析・調査結果への対応

分析結果から「移行リスク」「物理的リスク」とともに影響は限定的であると想定されるが、分析対象セクターや対象地域が一部であることやシナリオの策定にあたり様々な仮定を置いていることから、必ずしも当行全体の明確なリスクを評価しているものではないと考えています。

引続き、気候変動がお客さまの事業へ与えるリスクと機会を適切に評価し、事業の成長戦略に組み込むことが必要と考えています。

これまでの分析・調査結果をふまえて、お客さまの気候変動に対するレジリエンスを高めていくためのご支援を実施してまいります。



SDGs関連ソリューションメニュー【2025年3月時点】

- CO₂排出量の見える化：(株)ゼロボード、アスエネ(株)
 - PPA事業：(株)シェアリングエネルギー、大和エネルギー(株)
 - フードロス：サインポスト(株)
 - 事業継続支援：デジタルデータソリューション(株)
 - 福利厚生支援：(株)福利厚生クラブ九州、(株)KOMPEITO
- 省エネルギー導入：(株)NEXYZ
 - Jクレジット創出・売却：(株)バイウィル
 - 新電力：新電力おおいた(株)、(株)ぶんどおおのエナジー、エバーグリーン・マーケティング(株)

リスク管理

当行は、気候変動に関するリスクが当行の事業運営や財務内容等に影響を及ぼすことを認識しており、統合的リスク管理態勢の枠組み^(※)において、シナリオ分析等の実施により識別・評価をしています。今後もシナリオ分析の対象範囲の拡大および高度化に取り組んでまいります。

※当行では「統合的リスク管理」の定義を、当行の直面するリスクに関して、それぞれのリスクカテゴリー毎（信用リスク、市場リスク、オペレーショナル・リスク等）に評価したリスクを総体的に捉え、当行の経営体力（自己資本）と比較・対照することによって、自己管理型のリスク管理を行うこととしています。

気候変動に影響を与えるセクターへの投融資に関しては、「環境・社会に配慮した投融資方針」に則り適切に判断を行っています。

<環境・社会に配慮した投融資方針>

大分銀行グループは、国連の定めた持続可能な開発目標の趣旨等を踏まえ、地域経済を支える金融機関として環境・社会課題の解決に向けて積極的に取り組みます。投融資においては以下のとおり分野ごとの方針を明確にし、適切に対応いたします。

1. 積極的に取り組む分野

- (1) 再生可能エネルギー、脱炭素社会の実現、生物多様性保全等、環境問題の解決に資する事業
- (2) 持続可能な社会づくりに資する事業

2. 取組みを原則行わない分野

- (1) 核兵器やクラスター弾など非人道的な兵器の開発・製造を行う事業
- (2) 人権侵害や違法伐採が認識されるパーム油農園開発事業
- (3) 新設の石炭火力発電事業

ただし、例外的に取組みを検討していく場合は、国のエネルギー政策等を参考に個別案件ごとの背景や特性を勘案し、慎重に対応します。

指標と目標

CO₂排出量

【目標】

当行グループは「気候変動への対応」をマテリアリティとして特定し、自社の事業活動におけるCO₂排出量削減目標に向けた取り組みを行っています。この取り組みを更に加速するため、2024年3月「カーボンニュートラル宣言」を行い、右表のとおり、現行のCO₂削減目標を見直しました。当行グループは、これからも気候変動を含む地域課題の解決に向けた取り組みなど、サステナビリティ経営を推進してまいります。

カーボンニュートラル宣言（2024年3月見直し後）

	2026年度 (中計2024目標)	2030年度	2050年度
目標	△65% (2013年度対比)	△70% (2013年度対比)	カーボン ニュートラル

※CO₂排出量の対象範囲：SCOPE1・2

実績推移

【指標】

2024年度末時点の実績は下表のとおりとなっています。脱炭素社会の実現に向け重要な指標であると認識しており、今後についても分析の強化・高度化を図っていきます。

■ CO₂排出量

計測内容			2024年度
対象：当行グループ			
SCOPE1	直接的エネルギー消費（ガソリン、LPG、都市ガス）		881
SCOPE2	間接的エネルギー消費（電気）	マーケット基準	3,075
		※ご参考（ロケーション基準）	(4,097)
合計			3,956

対象：銀行単体

SCOPE 3	カテゴリー1	購入した製品・サービス	2,390
	カテゴリー2	資本財	2,252
	カテゴリー3	電気（SCOPE1・2に含まれない燃料およびエネルギー関連活動）	684
	カテゴリー4	輸送〈上流〉	1,316
	カテゴリー5	事業からでる廃棄物	161
	カテゴリー6	出張	204
	カテゴリー7	雇用者の通勤	593
	カテゴリー15	投融資	5,379,580
合計			5,387,180

■ SCOPE1・2

気候変動への対応強化の一環として、昨年度より大分銀行グループへ対象範囲を拡大して算定しています。2024年度は実質再エネ由来の電力契約への変更等によりCO₂排出量は減少。基準年度対比にて削減率61.4％（前年度対比7.3ポイント改善）となりました。

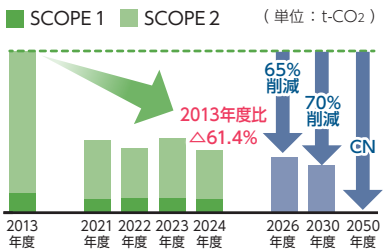
引き続き、省エネ対策・再エネ導入等による排出量削減に取り組んでまいります。

対象：当行グループ

	2013年度	2021年度	2022年度	2023年度	2024年度
SCOPE1（ガソリン、LPG、都市ガス）	1,218	877	931	931	881
SCOPE2（電気）	9,029	3,738	3,139	3,770	3,075
合計	10,247	4,615	4,070	4,702	3,956
削減率（2013年度比）	—	55.0%	60.3%	54.1%	61.4%

- CO₂排出量（SCOPE1・2）の削減
- 2050年までのカーボンニュートラル実現

CO₂排出量の推移



銀行経営の基盤となるSX/GX



脱炭素化社会へ向けた取り組み

脱炭素社会の実現に向けた「カーボンフリー」店舗

- 2022年11月大分市内に、環境に配慮した設備を整え、地域のサステナビリティ実現をコンセプトにした新店舗をオープンしました。
- ・自家消費用の太陽光発電設置
 - ・地域材（県産100%）による内装木質化
 - ・電力は再生可能エネルギーを使用



日岡支店・津留支店・萩原支店

当行一部店舗（施設）へ「再生可能エネルギー電力」を導入

本店および事務センターを含む28店舗（施設）で使用する電力について再生可能エネルギーを利用することとしました。当行は引き続き、カーボンニュートラル宣言に基づくCO2削減に向けた取り組みを進めてまいります。

導入プラン

・再エネECO極プラン



国内最大級の発電所である大分県九重町八丁原発電所の地熱発電を100%活用した電気を使用するプラン



【導入店舗】 ここのえ支店

・CO2削減プラン



使用する電気に非FIT非化石証書またはFIT非化石証書を使用して、実質CO2フリー価値を付加される環境配慮型プラン

【導入店舗】 本店、事務センター、宗麟館、赤レンガ館 他23店舗

■ SCOPE3

大分銀行(単体)における対象区分をカテゴリ1～7および15（ファイナンスドエミッション）として算定をしております。

カテゴリ15：ファイナンスドエミッションについて

- (1) SCOPE3のなかで特にカテゴリ15の投融資による排出量は、金融機関において重要なCO2排出量削減の対象であり、PCAFスタンダードの手法に基づき、投融資先の排出量を試算しています。
- (2) 算定プロセスは、業種ごとの排出係数を使用して排出量を試算・算出する「トップダウン方式」を採用しています（アセットクラス：事業性融資、データクオリティ：4.0）。

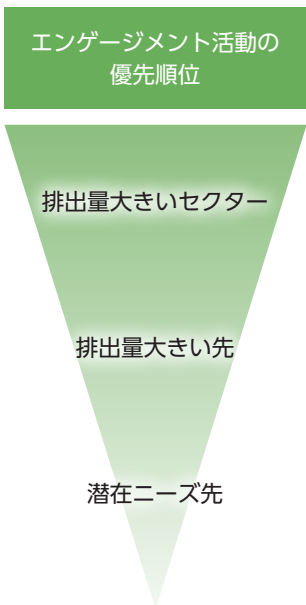
カテゴリ15投融資

（単位：t-CO2）

		2023年度	2024年度
エネルギー	石油・ガス	366,817	377,116
	電力	703,704	912,491
運輸	空運	3,666	41,750
	海運	583,957	569,383
	陸運	124,249	129,625
	自動車	32,211	39,648
素材・建築物	金属・鉱業	194,308	240,828
	化学	179,458	299,287
	建築資材・資本財	598,384	558,532
	不動産管理・開発	31,096	33,746
農業・食料・林産物	飲料・食品	218,532	196,784
	農業	8,657	10,029
	製紙・林業	43,165	48,415
その他		1,872,454	1,921,945
合計		4,960,660	5,379,580

※算定結果については、国際的な基準の明確化や分析・推計の高度化により、今後大きく変動する可能性があります。

- (3) 引続き、計測手法の高度化やお取引先の脱炭素化の促進に向けたエンゲージメント活動へのさらなる活用や試算対象範囲の拡大を検討していきます。

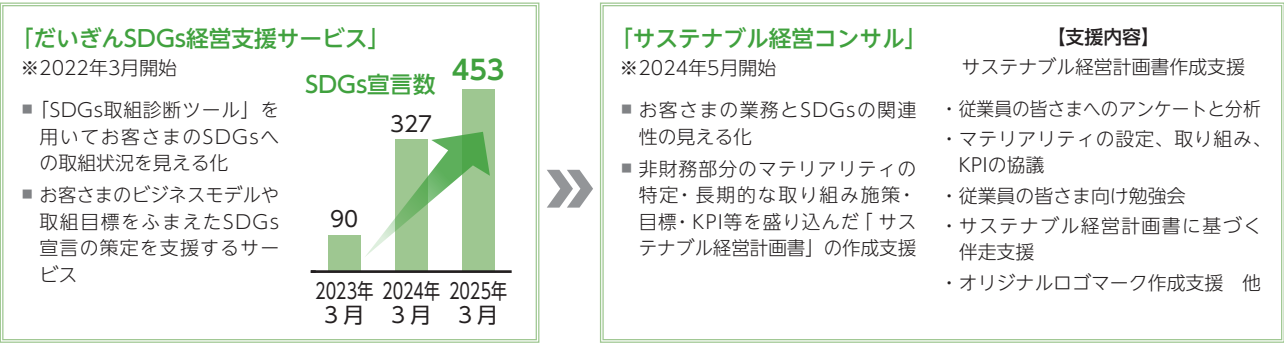


環境課題に対応したソリューションの提供

気候変動への対応や脱炭素社会の実現に向けた取組みを期待される中、当行ではお客さまのニーズや取組状況、環境課題に対応した各種ソリューションサービスを提供しています。

■ だいぎんSDGs経営支援サービス・サステナブル経営コンサル

気候変動への対応や脱炭素社会の実現に向けた取組みを期待される中、当行ではお客さまのニーズや取組状況、環境課題に対応した各種ソリューションサービスを提供しています。

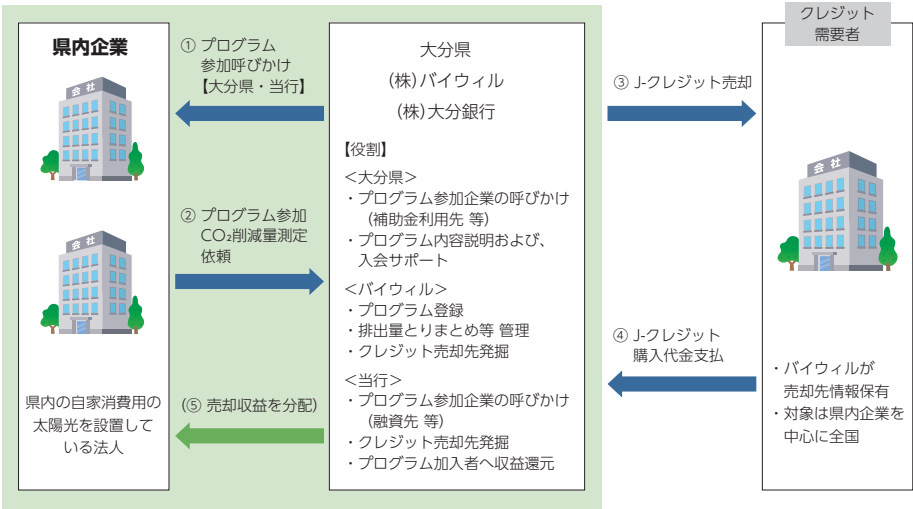


■ J-クレジットの創出・普及に向けて：株式会社バイウィルとの連携

国内では、カーボン・クレジット市場の開設や、プライム上場企業のGHG排出量の開示義務化の検討がなされる等、脱炭素化社会が浸透してきており、同時にGHG排出量削減に向けた施策も加速、多様化しています。

当行では、2024年12月にカーボンクレジットの創出拡大やカーボンクレジット等脱炭素の普及啓発に向け、大分県と株式会社バイウィルと3者連携の覚書を締結しました。同社はカーボンクレジットの創出・売却や脱炭素コンサルティング支援を行っており、全国の自治体で連携しています。本締結では、大分県のカーボンニュートラルの実現に向け、J-クレジットの「地産地消」を目指し、大分県、同社と連携しJ-クレジットの普及啓発に取り組んでいきます。

■ 大分県との連携事業



■ SDGs投融資

当行では、SDGsの趣旨等を踏まえた「環境・社会に配慮した投融資方針」に基づき、地域経済を支える金融機関として行う環境・社会課題の解決に資する投融資を「SDGs投融資」としています。

2024年度末時点のSDGs投融資実行額は2,332億円となりました。そのうち以下に該当するものを「環境関連」投融資として集計を行っています。

※環境関連：再生可能エネルギー、脱炭素社会の実現、生物多様性等、環境問題の解決に資する事業への投融資

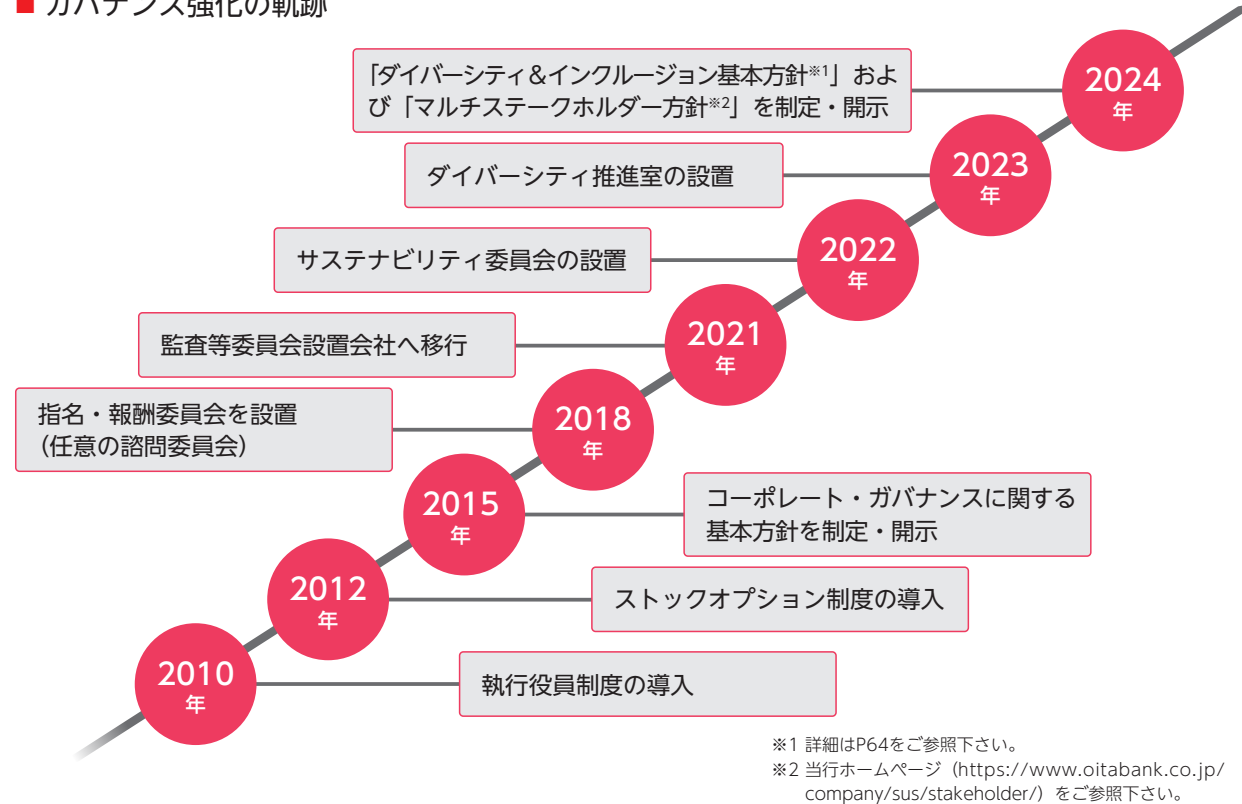
	2023年～2030年度 累計目標額	2024年度末 実績
SDGs投融資実行額 (うち環境関連)	5,000億円 (2,000億円)	2,332億円 (551億円)

私たちの経営基盤

コーポレートガバナンス

GOVERNANCE

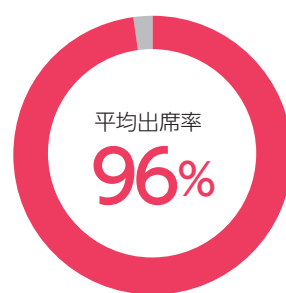
■ ガバナンス強化の軌跡



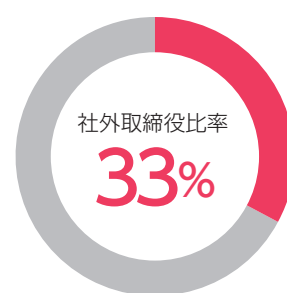
■ 社外取締役の状況について

※2024年度末時点

社外取締役の取締役会出席状況



社外取締役比率



■ 株主総会の振り返り

2025年6月19日、当行第219期定時株主総会を当行本店大ホールにて開催いたしました。当日は104名の株主さまにご出席いただき、当行からの各種報告の他、株主の皆さまからの様々なご質問・ご意見を受け、当行の考え方をお示しいたしました。株主総会は、株主の皆さまと直接対話が行える重要な機会と認識し、いただいた様々なご意見を踏まえ、今後とも企業価値向上に努めてまいります。

当行のコーポレートガバナンス

基本的な考え方

当行は、当行が持続的に成長し、中長期的な企業価値を向上させ、様々なステークホルダーへの価値創造に貢献することを目的として、「コーポレートガバナンスに関する基本方針」を制定しており、その中でコーポレートガバナンスの基本的な考え方を以下のとおり定めております。

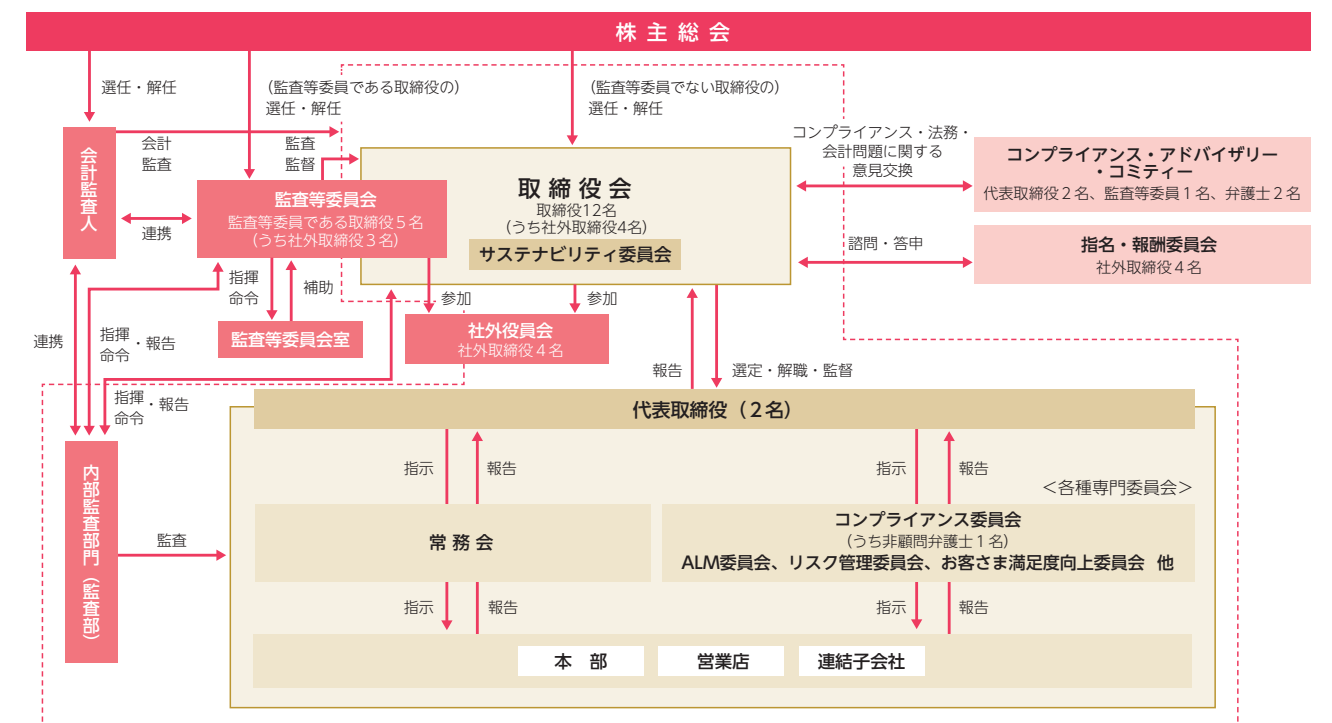
<コーポレートガバナンスの基本的な考え方>

- 1 当行は、監査等委員会設置会社として、経営環境の変化へのスピーディーな対応や収益機会拡大等の観点から、取締役会が迅速かつ的確な意思決定及び取締役の職務執行の監督を行うとともに、独立社外取締役を含む監査等委員会による経営への監査が有効に機能する仕組みを構築する。
- 2 当行は、当行の経営基盤である地域のお客さまに安心してお取引いただけるよう、一層の健全性確保及びコンプライアンス（法令等遵守）の徹底に努める。
- 3 当行は、当行の持続的な成長及び中長期的な企業価値の向上を図る観点から、意思決定の透明性・公正性を確保するとともに、保有する経営資源を十分有効に活用し、迅速な意思決定により経営の活力を増大させることがコーポレートガバナンスの要諦であると考え、次の基本的な考え方に沿って、コーポレートガバナンスの充実に取り組む。
 - (1) 株主の皆さまの権利を尊重し、平等性を確保する。
 - (2) 株主の皆さまを含む当行のステークホルダーの利益を考慮し、適切に協働する。
 - (3) 会社情報を適切に開示し、透明性を確保する。
 - (4) 独立社外取締役が役割を発揮する仕組み（取締役会の構成、社外取締役を構成員とする社外役員会の開催、独立社外取締役への情報提供等）を構築し、取締役会による業務執行の監督機能を実効化する。
 - (5) 中長期的な企業価値の向上に向け、株主の皆さまとの間で建設的な対話を行う。

コーポレートガバナンス体制

当行は、コーポレートガバナンスの更なる充実を図るため、2021年6月24日開催の第215期定時株主総会決議により、監査等委員会設置会社へ移行いたしました。

取締役12名（うち社外取締役4名）で構成される取締役会が経営の意思決定及び取締役の職務執行の監督機能を担う一方、監査等委員5名（うち社外取締役3名）で構成される監査等委員会が取締役の職務執行状況ほか経営全般を監査し適宜助言・勧告等の意見表明や必要な措置を適時に講じることとしており、コーポレートガバナンス体制として十分な実効性が確保されていると判断していることから、現在の機関設計を採用しております。



HIGHLIGHT

コーポレートガバナンス

会社機関の内容

取締役会

取締役会は、すべての取締役で構成され、経営に関する重要事項についての確かつ迅速な意思決定を行うとともに、取締役の職務の執行の監督を行っております。具体的な運営や付議基準等は「取締役会規程」にて定め、これに基づき、原則として毎月2回、取締役会を開催しております。

■ 取締役会の構成

取締役			取締役*		監査等委員	
	うち社外取締役	うち女性取締役	うち社外取締役		うち社外取締役	
12名	4名(33.3%)	2名(16.6%)	7名	1名	5名	3名

※監査等委員ではない取締役

■ 2024年度の実効性評価について

議案・報告	
・取締役会の実効性評価について ・取締役の選任、報酬について ・決算の確定について ・中期経営計画のモニタリングについて	・政策保有株式の見直しと保有方針について ・新会社設立について ・資本政策の実施について ・ダイバーシティ推進について ・内部監査計画、内部監査結果について

監査等委員会

監査等委員会は、すべての監査等委員で構成され、原則として毎月2回開催し、監査方針、監査計画、監査結果等について協議を行うこととしております。また、監査等委員は、取締役会、常務会、その他重要な会議へ出席するほか、代表取締役と定期的に会合を持ち、当行が対処すべき課題、監査等委員会監査の整備状況、監査上の重要課題等について意見交換を実施しております。2024年度は合計24回開催されました。

指名・報酬委員会

当行では、取締役会の諮問機関として、すべての社外取締役で構成される指名・報酬委員会を設置しております。同委員会では、経営陣幹部・取締役の選解任や報酬等に関する重要事項について審議を行っており、必要に応じて随時開催しております。2024年度は合計4回開催されました。

社外役員会

社外役員会は、すべての社外取締役で構成され、原則として年2回開催し、社外役員間の情報交換や認識の共有を図っております。このほかにも、「代表取締役と社外取締役の協議会」ほか各種協議会を設置し、社外役員の円滑な職務遂行態勢を整備しております。2024年度は合計2回開催されました。

社外取締役の選任理由

社外取締役の指名にあたっては、地域経済における経営環境の変化を見通すための専門的な知識や幅広い知見を有し、あらゆるステークホルダーの視点を踏まえた経営監督機能の発揮を期待し、以下4名の方を選任しております。

氏名	役職	選任の理由および期待される役割
和田 久継	取締役	三和酒類株式会社の経営に長年携わるなど、企業経営に関する豊富な知識と高い見識を有しており、地元経済事情等を踏まえた的確な意見、助言等により、当行の中長期的な企業価値の向上、および経営から独立した立場からの取締役会の意思決定機能や監督機能の実効性強化への貢献を期待し、社外取締役として選任しています。和田久継氏個人および同氏が相談役を務める三和酒類株式会社とは通常の銀行取引がありますが、三和酒類株式会社と当行グループとの取引に関しては当決算時点では当行からの出資および貸出金はありません。また、同社との取引による収益は、当行の直近事業年度における連結粗利益の1%未満であり、また同社の直近事業年度における売上高に占める当行との取引の割合も1%未満であり、それぞれがコントロールを受け得る状況ではなく、独立性に与える影響はありません。また和田久継氏個人との取引についても、取引の規模や性質に照らして、独立性に与える影響はなく、株主・投資家の判断に影響を及ぼすおそれはないと判断しております。
河野 光雄	取締役 監査等委員	公認会計士としての専門的知識と財務及び会計に関する知見、豊富な実務経験を有するほか、2019年より当行社外監査役、2021年より社外取締役監査等委員としての実績から、当行の中長期的な企業価値の向上および経営から独立した立場からの取締役会の意思決定機能や監督機能の実効性強化への貢献を期待し、監査等委員である社外取締役として選任しています。河野光雄氏個人および同氏が経営する河野公認会計士事務所、代表社員を務める税理士法人アクティ、社外監査役を務める株式会社ジョイフルと当行の間には通常の銀行取引がありますが、いずれも取引の規模や性質に照らして、独立性に与える影響はなく、株主・投資家の判断に影響を及ぼすおそれはないと判断しております。
山本 章子	取締役 監査等委員	これまでの長年にわたる地方行政等の経験のほか、2020年より当行社外取締役、2023年より社外取締役監査等委員としての実績や、特に地域での産業育成や女性の活躍推進等の豊富な知見により、当行の中長期的な企業価値の向上および経営から独立した立場からの取締役会の意思決定機能や監督機能の実効性強化への貢献を期待し、監査等委員である社外取締役として選任しています。山本章子氏個人および同氏が理事を務める学校法人道德学園と当行の間には通常の銀行取引がありますが、いずれも取引の規模や性質に照らして、独立性に与える影響はなく、株主・投資家の判断に影響を及ぼすおそれはないと判断しております。
能美 知子	取締役 監査等委員	弁護士としての高い見識及び法令に関する専門的知識と豊富な実務経験を活かして、中立かつ客観的な視点から業務執行に関する意思決定の適法性・妥当性の確保及び経営の監視・監督に取り組んでいただけると判断し、監査等委員である社外取締役として選任しています。能美知子氏個人および同氏が所属する田中保之法律事務所とは通常の銀行取引がありますが、いずれも取引の規模や性質に照らして、独立性に与える影響はなく、株主・投資家の判断に影響を及ぼすおそれはないと判断しております。

■ 監査等委員会の構成（2024年度）

氏名		備考	出席率
平川 浩行	委員長	常勤監査等委員、委員長	100%
相良 雅幸		常勤監査等委員	100%
河野 光雄	社外	独立社外取締役	100%
大呂 紗智子	社外	独立社外取締役	96%
山本 章子	社外	独立社外取締役	100%

■ 指名・報酬委員会の構成（2024年度）

氏名		備考
和田 久継	社外	独立社外取締役、委員長
河野 光雄	社外	独立社外取締役（監査等委員）
大呂 紗智子	社外	独立社外取締役（監査等委員）
山本 章子	社外	独立社外取締役（監査等委員）

■ 社外役員会の構成（2024年度）

氏名		備考
和田 久継	社外	独立社外取締役
河野 光雄	社外	独立社外取締役（監査等委員）
大呂 紗智子	社外	独立社外取締役（監査等委員）
山本 章子	社外	独立社外取締役（監査等委員）

コーポレートガバナンス

取締役会の実効性評価

取締役会評価の実施目的

当行では「コーポレートガバナンスに関する基本方針」第23条（取締役会の評価）に基づき、取締役会が、各役員による取締役会の有効性等についての自己評価等をもとに、毎年、取締役会全体の実効性について分析・評価を行い、その結果の概要を開示することとしています。

取締役会の実効性向上に向けたこれまでの取り組み

2015年度以降、毎年1回取締役会としての自己評価を実施しており、洗い出された課題について随時改善策を検討・実施することで、実効性の向上に繋げています。これまでの主な取組事項は以下の通りです。

改善実施年度	主な改善事項
2016年度	・社外取締役への取締役会資料等の事前説明ルールを設定
2017年度	・「社外役員会」の設置 ・取締役会付議基準の見直し
2018年度	・「指名・報酬委員会」の設置
2019年度	・長期ビジョンおよび経営計画に関する集中審議
2020年度	・取締役会の運営状況の適切性チェック ・取締役会資料作成ルールの徹底
2021年度	・「監査等委員会設置会社」への移行 ・常務会への権限委譲 ・社外取締役のスキルマトリックスの開示
2022年度	・取締役会運営の効率化の検討（リモート開催の態勢整備等）
2023年度	・取締役全体のスキルマトリックスの開示 ・多様化向上に向けた「ダイバーシティ推進室（人財開発部）」の設置 ・取締役会での集中協議を経て、「中期経営計画2024」を策定・公表

前回（2023年度）評価における抽出課題	2024年度における改善への取組状況等
「資本コストや株価を意識した経営の実現」に向けた経営計画・経営戦略の継続協議および情報開示・投資家との対話の充実	① 四半期毎の「中期経営計画2024」モニタリングを通じて、経営課題の設定・対応策の協議を実施 ② 資本政策の集中協議を経て、増配および機動的な自己株式の取得を実施 ③ 東京IR、経営説明会の開催に加え、頭取が参加するSRを6回開催、2025年2月には個人投資家向けIRを開催

2024 年度の実効性評価の実施要領

対象者	2025年3月末時点での全取締役（計12名）
実施方法	対象者に対してアンケートを実施 (実施時期：2025年4月、アンケート方式：択一方式および記述方式の併用)
質問内容	以下の4つの大項目毎に個別設問を設定（設問数 計10） ・「取締役会の構成」 ・「取締役会の運営」 ・「取締役会の役割、責務」 ・「取締役会を支える体制」 大項目毎に総合評価および記述式の設問を設定
結果集計	アンケート結果は事務局（総合企画部）にて集計
評価方法	アンケート結果を集計・分析のうえ、取締役会にて評価決定および課題確認

今回の分析・評価結果の概要

- 取締役会の構成人数や構成員の多様性、その知識・経験・スキルのレベル等は概ね適切と評価しています。中長期的課題である女性の社内役員登用に向けては、昨年、人財開発部内に設置した「ダイバーシティ推進室」を中心として、「タレントパイプライン」の強化や「サクセッションプラン」の策定に向けた検討を進めています。

- 当行では、原則として毎月2回取締役会を開催していますが、開催頻度や開催状況等、その運営は適切になされていると評価しています。今後も取締役会の監督機能の強化を図るべく、議案内容の見直しや資料改善等を継続していきます。
- 取締役会における審議事項や審議状況等、その役割・責務は概ね適切に果たされていると評価していますが、更なるガバナンスの高度化に向けては、各ステークホルダーの皆様との対話や情報開示の充実が課題であると認識しています。
- 取締役による情報入手機会の確保や内部監査部門との連携、個々の取締役に適合したトレーニング機会の提供等、取締役会を支える体制は概ね適切に整備されていると評価しています。独立社外取締役の更なる機能発揮に向けては、「社外役員会」や「指名・報酬委員会」など各専門委員会の運用状況の検証・改善を行うことで、実効性の向上を図っていきます。

役員報酬

役員の報酬等の額又はその算定方法の決定に関する方針

当行は、取締役（監査等委員である取締役及び社外取締役を除く。）の個人別の報酬等の内容に係る決定方針を定めており、その概要は、株主の長期的利益に連動するとともに、取締役の当行の企業価値の最大化に向けた意欲をより高めることのできる、適切、公正かつバランスの取れたものであります。

取締役の報酬については、「確定金額報酬」、「役員賞与」及び「ストック・オプション報酬」で構成し、各報酬割合は、概ね6：3：1とします。社外取締役（監査等委員である取締役を除く。）には、その役割と独立性の観点から「確定金額報酬」のみの支給とします。

当行の取締役の金銭報酬の額は、2021年6月24日開催の第215期定時株主総会において年額300百万円以内（うち、社外取締役年額20百万円以内）と決議しております（使用人兼務取締役の使用人分給与及び賞与を除く）。当該定時株主総会終結時点の取締役（監査等委員である取締役を除く）の員数は6名（うち、社外取締役は1名）です。また、当該金銭報酬とは別枠で、2021年6月24日開催の第215期定時株主総会において、株式報酬型ストック・オプションの額を年額70百万円以内（監査等委員である取締役及び社外取締役を除く）と決議しております。当該定時株主総会終結時点の取締役（監査等委員である取締役及び社外取締役を除く）の員数は5名です。

当行の監査等委員である取締役の金銭報酬の額は、2021年6月24日開催の第215期定時株主総会において年額80百万円以内と決議しております。当該定時株主総会終結時点の監査等委員である取締役の員数は5名です。監査等委員である取締役の報酬は、株主総会において決議された報酬総額の範囲内において、監査等委員会にて協議のうえ、決定しております。

役員区分ごとの報酬等の総額、報酬等の種類別の総額及び対象となる役員の員数

2024年度中

役員区分	員数 (人)	報酬等の総額 (百万円)	報酬等の内訳		
			固定報酬	業績連動報酬	非金銭報酬等
取締役 (監査等委員及び社外取締役を除く)	6	249	222	—	27
取締役監査等委員 (社外取締役を除く)	2	48	48	—	—
社外役員	4	27	27	—	—

(注) 1 取締役(社外取締役を除く)の固定報酬には、役員賞与が72百万円含まれております。
2 非金銭報酬等として、株式報酬型ストック・オプションを付与しております。当事業年度に係る当該株式報酬型ストック・オプションは、株式会社大分銀行第13回株式報酬型新株予約権であり、その内容是有価証券報告書に記載しております。
3 なお、役員ごとの連結報酬等については、総額が1億円以上である者が存在しないため、記載しておりません。

コーポレートガバナンス・コードへの対応状況について

📄 コーポレートガバナンス・コードに関する当行の取り組み
https://www.oitabank.co.jp/kabunushi/pdf/corporate_governance_torikumi.pdf

📄 コーポレートガバナンスに関する基本方針
https://www.oitabank.co.jp/kabunushi/pdf/corporate_governance_kihon.pdf

📄 コーポレートガバナンス報告書
https://www.oitabank.co.jp/kabunushi/pdf/corporate_governance_houkoku.pdf

役員一覧



後藤 富一郎
取締役会長(代表取締役) ■

1978年 大分銀行入行
2008年 公務・地域振興部長
2009年 営業企画部長
2010年 常勤監査役
2013年 常務取締役
2014年 常務取締役経営戦略本部長
2015年 専務取締役経営戦略本部長
2016年 取締役頭取
2024年 取締役会長



高橋 靖英
取締役頭取(代表取締役) ■

1985年 大分銀行入行
2005年 えのくま支店長
2009年 博多支店長
2010年 総合企画部推進役
2011年 総合企画部副部長
2012年 営業企画部長
2014年 営業戦略部長
2015年 執行役員総合企画部長
2016年 執行役員総合企画部長兼収益管理室長
2017年 取締役総合企画部長兼収益管理室長
2019年 専務取締役経営戦略本部長
2021年 専務取締役経営戦略本部長
2024年 取締役頭取



岡松 伸彦
専務取締役 ■

1984年 大分銀行入行
2005年 大崎支店長
2007年 人事部人事役
2011年 津久見支店長
2013年 日田支店長
2015年 執行役員中津支店長
2017年 常務執行役員別府支店長
2019年 常務執行役員本店営業部長
2020年 常務取締役
2024年 専務取締役



佐藤 泰則
常務取締役 ■

1987年 大分銀行入行
2007年 大崎支店長
2009年 営業統括部推進役
2012年 湯布院支店長
2014年 個人営業支援部長
2016年 法人営業支援部長
2017年 法人営業支援部長兼国際営業室長
2017年 執行役員法人営業支援部長
2020年 常務執行役員本店営業部長
2020年 常務執行役員本店営業部長兼東支店長
2023年 常務取締役営業統括本部長



池田 雄
常務取締役 ■

1988年 大分銀行入行
2009年 大在支店長
2012年 総合企画部推進役
2014年 人財開発部副部長
2017年 日田支店長
2019年 総合企画部長
2020年 総合企画部長兼収益管理室長
2020年 執行役員総合企画部長兼収益管理室長
2023年 常務執行役員本店営業部長兼東支店長
2024年 常務取締役



濱田 法男
常務取締役 ■

1990年 大分銀行入行
2010年 営業推進部推進役
2011年 営業支援部推進役
2013年 下部支店長
2015年 別府北浜支店長
2016年 古国府支店長
2018年 小倉支店長
2020年 営業戦略部長
2022年 執行役員営業戦略部長
2023年 執行役員総合企画部長
2025年 常務取締役



和田 久継
社外取締役 ■

1976年 三和酒類株式会社入社
1995年 代表取締役常務
2003年 代表取締役専務
2008年 代表取締役副社長
2009年 代表取締役社長
2017年 代表取締役会長
2023年 大分銀行 取締役(社外)
2023年 三和酒類株式会社 相談役(非常勤)(現任)

重要な兼職の状況
・三和酒類株式会社 相談役
・一般社団法人 大分県工業連合会 副会長
・宇佐商工会議所 副会頭
・一般社団法人 宇佐市観光協会 会長
・公益社団法人 ツーリズムおおいた 会長



平川 浩行
取締役(監査等委員) ■ ■

1986年 大分銀行入行
2006年 東京支店副支店長
2009年 津路支店長
2012年 総合企画部副部長
2015年 営業戦略部長
2016年 小倉支店長
2018年 府内産業株式会社 代表取締役社長
2021年 大分銀行 取締役監査等委員



森 毅
取締役(監査等委員) ■ ■

1993年 日本銀行入行
2006年 金融研究所企画役
2007年 金融庁へ出向
2009年 日本銀行決済機構局企画役
2012年 総務人事局企画役
2014年 ワシントン事務所長
2016年 発券局総務課長
2018年 大分支店長
2020年 決済機構局参事役
2022年 金融機構局参事役
2023年 金融機構局金融高度化センター長
2024年 業務局審議役
2025年 総務人事局付
2025年 大分銀行 取締役監査等委員



河野 光雄
社外取締役(監査等委員) ■ ■

1981年 公認会計士登録
1986年 河野公認会計士事務所開設(現任)
1987年 税理士登録
2001年 株式会社ジョイフル 社外監査役(現任)
2016年 大分銀行 補欠監査役
2019年 大分銀行 社外監査役
2021年 大分銀行 取締役監査等委員(社外・非常勤)
2022年 税理士法人アクティ 代表社員(現任)

重要な兼職の状況
・公認会計士(河野公認会計士事務所)
・税理士法人アクティ 代表社員
・株式会社ジョイフル 社外監査役
・公益社団法人 大分県税学会監事



山本 章子
社外取締役(監査等委員) ■ ■

1981年 大分県庁入庁
2013年 生活環境部 地球環境対策課長
2014年 同部 生活環境企画課長
2015年 同部 参事兼生活環境企画課長
2016年 東部振興局長
2018年 生活環境部長
2020年 学校法人 道徳学園 理事(現任)
2020年 大分銀行 取締役(社外・非常勤)
2023年 大分銀行 取締役監査等委員(社外・非常勤)

重要な兼職の状況
学校法人道徳学園 理事・評議員
大分県選挙管理委員会 委員



能美 知子
社外取締役(監査等委員) ■ ■

2015年 大分県弁護士会に
弁護士登録
弁護士法人吉田法律事務所に勤務
2018年 田中保之法律事務所執務(現任)
2025年 大分銀行 取締役監査等委員(社外・非常勤)

重要な兼職の状況
弁護士(田中保之法律事務所)

ご参考 「取締役会のスキル・マトリックス」

※下記一覧表は、各人の有するすべての知見や経験・能力等を表すものではありません。

機関	氏名	当行取締役会として備えるべき知識・経験・能力等								
		企業経営	法務・ リスク管理	財務・会計	営業・ コンサル	市場運用	人財・ ダイバーシティ	デジタル・ 事務管理	地域経済・ 地域振興	サステナビリティ・ SDGs/ESG
取締役会	後藤 富一郎	●	●	●	●		●		●	●
	高橋 靖英	●	●	●	●	●	●	●		●
	岡松 伸彦			●	●	●	●			
	佐藤 泰則			●	●				●	●
	池田 雄			●	●	●		●		
	濱田 法男			●	●				●	●
	和田 久継	●							●	●
監査等委員会	平川 浩行	●		●	●					
	森 毅		●	●		●		●		
	河野 光雄	●		●						
	山本 章子						●		●	
	能美 知子		●				●			

執行役員

常務執行役員	本店営業部長兼東支店長	渡辺 祐司
常務執行役員	別府支店長	植木 克彦
執行役員	中津支店長兼福沢通支店長兼鶴居支店長 兼中津東支店長	阿南 裕輔
執行役員	人財開発部長	猪股 高士
執行役員	営業戦略部長	神田 哲也
執行役員	法人営業支援部長	阿部 修
執行役員	リスク統括部長	三浦 正敦

- 取締役
- 社外取締役
- 監査等委員である取締役

リスクガバナンス

リスクアペタイト・フレームワーク（RAF）

当行では、Vision2031の実現に向けて、中期経営計画および半期毎に策定する業務計画においてRAFの考え方を取り入れており、現状分析とリスク評価を実施し、戦略・収益・リスクを一体的に議論した上で、リスクテイク方針・業務計画・リスク管理上の限度枠等を決定しています。策定した計画は、各種会議体にて進捗状況の

リスク管理の基本方針と考え方

金融の自由化・グローバル化やIT技術の向上などにより、銀行を取り巻く環境は大きく変化してきており、それに伴って銀行が直面するリスクも多様化・複雑化しております。銀行経営においては、様々なリスクを的確に把握した上で管理していくことが従来にも増して重要になってきています。

当行は、このような情勢を十分認識し、経営の健全性維持と安定的な収益性、成長性の確保を図り、地域社会

リスク管理態勢について

■ 統合的リスク管理

当行では、「統合的リスク管理方針」および「統合的リスク管理規程」に基づき、当行の直面するリスクに関して、リスクカテゴリー毎（信用リスク、市場リスク、オペレーショナル・リスク等）に評価したリスクを総体的に捉え、当行の経営体力（自己資本）と比較・対照する自己管理型のリスク管理態勢を整備しています。リスクの種類毎にリスク管理部署を定め、組織横断的にリスク管理を行うとともに、これらのリスクを統合的に管理することで、リスク管理の一層の強化・充実を図っております。

具体的には、主要なリスク（信用リスク、市場リスク等）を計量化し、これらに対するリスク資本配賦を行っております。リスク量については、半期毎に見直しを行う配賦資本額をリスク限度枠として管理しており、算出したリスク量は毎月開催の「リスク管理委員会」において経営あて報告を行っております。加えて、リスク包括的なシナリオに基づき、各種リスクが同時に顕在化した場合を想定した統合ストレステストを半期毎に実施し、「リスク管理委員会」へ報告を行っております。

■ 信用リスク

信用リスク（お取引先の財務内容の悪化等により、貸出金などの元本や利息の回収が困難となり、金融機関が損失を被るリスク）については、そのリスクの大きさや範囲の広さから、業務運営を行っていく上で最も重要なリスクの一つといえます。当行では、貸出資産の健全性の維持・向上のため、適切な信用リスク管理体制の構築に努めております。

与信業務については、「クレジットポリシー（融資の基本方針）」を策定し、与信に携わる行員が遵守すべき基本的な考え方・行動規準を明記するとともに、与信判断・与信管理を行う際の手続を定めています。個別の案件審査においては担保価値にのみとらわれることなく、お取引先の信用力、事業内容、成長性を十分に勘案した適正

モニタリングを行い、環境の変化等に応じてリスクテイク方針や計画の見直しに繋げる等、PDCAサイクルを有効に機能させています。今後もPDCAサイクルの強化に取り組み、収益機会の追求と適切なリスク管理の実現を目指します。

の発展に貢献できる銀行経営を行うため、リスク管理体制の充実・強化に努めています。具体的には、業務部門別の諸リスクを統括管理する部署としてリスク統括部を設置するとともに、「リスク管理委員会」において諸リスクの一元的な管理強化に向けた取り組みを行っています。また、各種「リスク管理方針および管理規程」を制定し、これらに則って、リスクの種類に応じた管理を行っております。

な審査の徹底に努めております。

また、全体としての与信ポートフォリオについても、格付別・業種別などの信用リスク動向を把握するとともに、「与信ポートフォリオ管理規程」に基づき、特定の貸出先あるいは業種に対する過度の与信集中を防止しております。

行内の信用リスクの状況や信用リスク管理上の諸課題については「リスク管理委員会」において定期的にモニタリング・協議を行っています。

自己査定については、営業店で一次査定を、融資部で二次査定をそれぞれ行った上で、監査部でその適正性に関し内部監査を行っており、透明性の高い自己査定を行っています。

さらに、人材育成面では、各種研修を実施し、審査能力の向上を図っております。また、地方公共団体向けの貸出等については法人営業支援部が、消費者ローンについては個人営業支援部がそれぞれ担当し、適切なリスク管理に努めております。

■ 市場リスク

市場リスクとは、金利や有価証券等の価格、為替等の様々な市場のリスク要素の変動により、保有する資産・負債の価値が変動し、金融機関が損失を被るリスクのことです。

金融の自由化、国際化等の進展による金融環境の変化は、経営上の諸リスクを多様化させており、それらのリスクを適切にコントロールすることが経営の重要課題となっております。

当行では、金利リスク・価格変動リスク・為替リスク等の市場リスクをコントロールしながら安定した収益の確保を目指しております。預貸金に係る市場リスクについてはALM部署、市場取引に係る市場リスクについては市場関連部署にてコントロールを行っております。

リスク管理については、「市場リスク管理方針」および「市場リスク管理規程」に基づき、預貸金取引、市場取引

およびオフバランス取引を含めた全ての市場リスクを管理対象として、市場リスク管理に関する体制を整備し運営しております。

預貸金を含む銀行全体の市場リスクの管理については、ALMに基づく運用・調達、ヘッジ方針等の協議を「ALM委員会」、リスク管理上の限度枠の設定、その遵守状況の報告を「リスク管理委員会」で行っております。

市場リスク管理の統括部署であるリスク統括部は、リスク量のモニタリング状況、ストレステストの実施結果等について「リスク管理委員会」へ報告を行っております。

■ 流動性リスク

流動性リスクとは、金融機関の財務内容の悪化や信用の失墜により必要な資金の確保ができなくなり、資金繰りがつかなくなる場合や、資金の確保に通常よりも著しく高い金利での資金調達を余儀なくされることにより損失を被るリスクのことです。

当行では、市場金融部において当行全体の資金繰りリスクを統合管理しております。

また、流動性リスクの管理部署であるリスク統括部は、資金繰りや支払準備資産等の状況についてモニタリングを行い、「リスク管理委員会」へ報告を行っております。

■ オペレーショナル・リスク

オペレーショナル・リスクとは、当行の業務の過程、役職員等の活動若しくはシステムが不適切であることまたは外生的な事象により損失を被るリスクのことです。

当行では、リスク統括部をその総合的な管理部署とし、事務リスクやシステムリスクなどのリスク毎に管理部署を定めて管理しております。また、「オペレーショナル・リスク管理委員会」を開催し、発生事象への対応状況や再発防止策、リスク管理態勢の整備等の協議・報告を行うなど、オペレーショナル・リスクの極小化に努めております。なお、重要度の高い事項については上部組織である「リスク管理委員会」へ付議・報告する体制としております。

■ システムリスク

システムリスクとは、コンピュータ・システムの停止または誤作動などシステムの不備等に伴い、損失を被るリスクのことです。

当行では、コンピュータ・システムの安定稼働のため、安全かつ円滑な運用に努めるとともに、システムの万一の災害・障害等に備え、コンティンジェンシープラン（緊急時対応計画）を策定し対策を講じております。今後とも、信頼性が高く効率的なシステムを構築してまいります。

■ イベントリスク

イベントリスクとは、犯罪・自然災害等偶発的に発生する事件・事故等により、損失を被るリスクをいいます。

当行では、防犯・防災に対する未然防止と、発生時および事後対応の体制を確立することを基本とし、コンティンジェンシープラン（緊急時対応計画）などの各種規程の整備に努めるとともに、防犯・防災訓練を定期的に実施し、緊急事態発生時への備えを行っています。

■ 人的リスク

人的リスクとは、人事運営上の不公平・不公正（報酬・手当・解雇等の問題）・差別的行為（セクシャルハラスメ

ント等）や役職員による法令等の遵守に関して問題となる業務上の行為（業務上横領・交通事故等）から生じる損失・損害などを被るリスク、および業務継続のための人財確保が困難となることから生じる適切な営業態勢・陣容を構築できないリスクのことです。

当行では、人事運営上の問題となる行為、および業務継続のための人財確保が困難となることに関する正確な情報収集を図り、それらの人的リスク顕在化防止および顕在化時の対応に関して、組織的かつ継続的に実施できる体制を構築し、適切に対処しております。

■ 事務リスク

事務リスクとは、役職員が正確な事務を怠ること、あるいは事故・不正等を起こすことにより、損失を被るリスクのことです。

当行では、各種事務規程、マニュアル類を整備し、正確な事務の取扱いに努めるとともに、事務統括部をはじめ本部各部による各種事務研修や臨店事務指導の定期的な実施、営業店による自店検査の実施などにより、役職員の事務水準の向上に努めております。さらに監査部が営業店・本部に対し、リスク管理や事務管理、事務処理に関する厳正な監査を実施しております。

■ 風評リスク

風評リスクとは、企業に対する否定的な世論（悪い評判）が、事実に基づく、基づかないにかかわらず、結果的に当該企業の収益や資本、顧客基盤等に重大な損失をもたらすリスクをいいます。

当行では、日常業務において事件や事故など風評リスクの誘因となる事象発生の未然防止に努めるとともに、リスク統括部を統括管理部署として風評等に関する情報の収集を行い、経営に重大な影響を与える恐れがあると判断した風評等の情報に対しては、ただちに関係部と連携し、必要な対策を講じてまいります。

■ 法務リスク

法務リスクとは、当行が関与する取引・訴訟等において法律関係に不確実性・不備等があることにより信用の毀損または損失が発生するリスクやコンプライアンスの欠如により発生するリスクのことです。

当行では、法的なトラブルを回避する観点から、予防的な法務対応に重点を置き、本部・営業店のコンプライアンス統括責任者を中心に法令等遵守への意識の向上を図るとともに、重要な契約等については、各業務を所管する部署、法務担当部署および顧問弁護士が連携し、法務リスクの未然防止に努めております。

■ 情報資産リスク

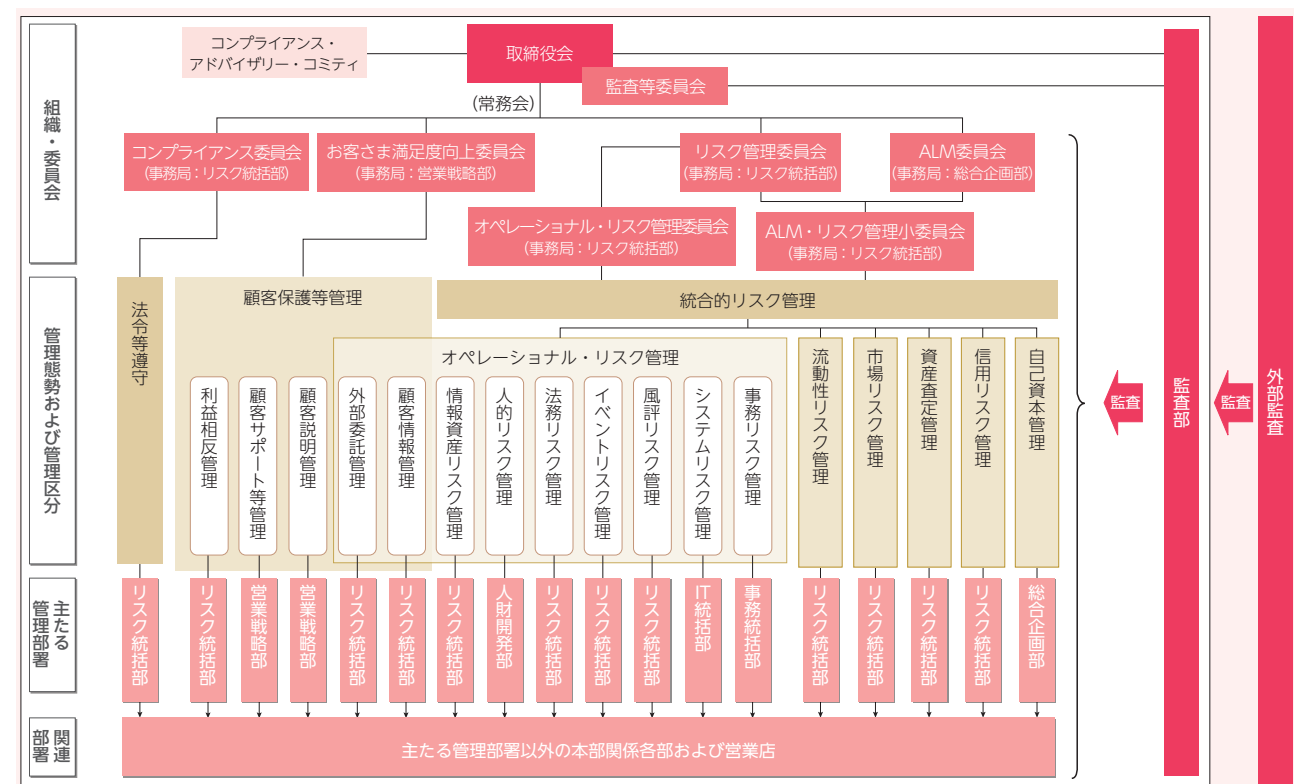
情報資産とは、情報と情報システム、ならびにそれらが適切に保護、使用され、正当に機能するために必要な要件の全てをいいます。

情報資産リスクとは、情報資産の漏えい、紛失、改ざん、不適切な取得や取扱および不適正な第三者への提供等により、損失を被るリスクのことです。

当行では、情報資産を適切に保護するための安全対策に関する統一方針を情報セキュリティポリシーとして定めるとともに、その具体的な管理基準を情報セキュリティスタンダードとして定め、厳格に情報資産を保護・管理しております。

リスクガバナンス

■ 内部管理態勢の体系図



(2025年6月30日現在)

コンプライアンス（法令等遵守）について

コンプライアンスとは、法令および企業が社会構成員として行動する上で求められる社会規範等全てのルールを遵守することをいいます。特に信用が最大の財産である銀行にとっては、経営の健全性を高め社会からの信用を得る上での当然の原則です。

銀行業務においては銀行法、民法、会社法はもとより個人情報保護法、消費者契約法、金融商品取引法等、留意すべき法令が多岐にわたります。

コンプライアンス体制

当行では、その統括部署として1999年3月に経営監査部（現リスク統括部）を新設し、経営法務、コンプライアンス等、法律面での指導、検証を強化する体制を整えてきました。

全営業店・本部にコンプライアンス担当者を配置し、日常の営業活動の中で法令等遵守違反が発生しないように法令やルールの遵守状況をチェックしております。

また2000年3月から、外部専門家（弁護士、公認会計士）との意見交流の場である「コンプライアンス・アド

従って、金融機関に求められているものは、まさに法令等の遵守であり、経営における自己責任の徹底であると認識しております。

当行は、コンプライアンスを全ての業務の前提とし、真に健全で皆さまから信頼される銀行を目指します。

当行は、反社会的勢力との取引遮断および金融犯罪防止を図るため、適切な取り組みを行っております。

バイザリー・コミティ」を開催しており、トップ自らがコンプライアンス意識の高揚に努めております。

さらに、コンプライアンスに関わる事項の協議を目的にした「コンプライアンス委員会」を設置いたしております。

コンプライアンスに関する行員一人ひとりのレベルアップを図る目的で、各種コンプライアンス検定試験を奨励しております。

マネー・ローンダリングおよびテロ資金供与防止策

当行および当行グループは、マネー・ローンダリングおよびテロ資金供与の防止が、国際社会において金融機関に求められる責務であることを認識し、「マネー・ローンダリングおよびテロ資金供与防止に係る基本方針」を

定めるとともに、当行グループ一体となって、お客さまの資金を金融犯罪から守るため、様々な取り組みを行っております。

サイバーセキュリティへの取り組み

当行は高度化・巧妙化するサイバー攻撃の被害からお客さまの大切な資産と情報を守ること、また金融サービスを安全にご利用いただくことを社会的責務であると認識し、サイバーセキュリティ対策の改善や強化に取り組んでいます。

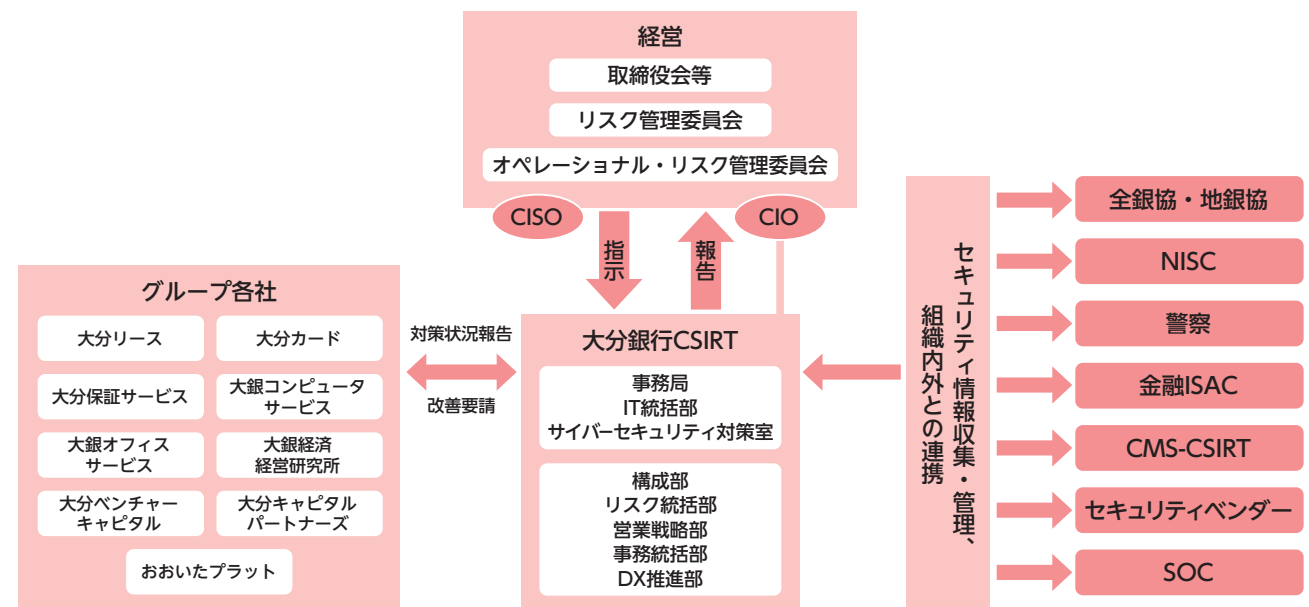
■ 経営陣の関与

当行では、サイバーセキュリティを経営の重要課題の一つと位置づけています。IT統括部担当役員をCIO（Chief Information Officer）とし、その配下に大分銀行CSIRTを設置して当行グループで適時情報共有を行うほか、リスクの特定・防御、事象発生時の検知・対応、早期の復旧・解決に向けた態勢の整備や対策を実施しています。また、脅威や外部動向を踏まえた各種施策の取組状況については、定期的に経営陣への報告を行っています。

■ サイバーセキュリティ管理体制

当行グループはサイバー攻撃の脅威が日々深刻化する状況を踏まえ、大分銀行CSIRTを中心にサイバーセキュリティ管理体制の整備・強化を図っています。大分銀行CSIRTは金融ISAC（※1）等が主催する各種訓練や演習に積極的に参加し、サイバー攻撃が発生した場合の影響確認、セキュリティベンダーへの調査依頼、被害拡大防止、お客さまへの周知、監督官庁への報告等を確実かつ

迅速に行えるようインシデント対応能力の向上に努めています。また、他金融機関との関係構築を進めており、2023年3月には基幹系システムを運営するNTTデータ地銀共同センター（※2）参加行と「MEJAR」（※3）参加行との間で「CMS-CSIRT」を設立しました。加盟行の間では定期的な情報交換、勉強会を行っており、サイバーセキュリティに関する相互協力体制を構築しています。



※1 金融ISAC：金融機関の間でサイバーセキュリティに関する情報を共有し、連携して対策にあたる枠組みとして設立された法人

※2 地銀共同センター：NTTデータが構築・運営する地方銀行・第二地方銀行向け基幹系共同センター

※3 MEJAR：NTTデータが構築、銀行が主体で運用する地方銀行・第二地方銀行向け基幹系共同センター

■ 教育・啓発

当行は、サイバーセキュリティの維持にはシステム面の改善・強化と併せてグループ役職員の啓発も重要と考えています。サイバー攻撃の手口等をテーマとしたニュースを毎月出状し、ビデオ視聴による年一回の研修を実施するほか、セキュリティ意識の向上を目的とした標的型攻撃メール訓練を年に複数回実施しています。また、経営層向けには、外部から専門家を招いたセミナーを開催しています。さらに、サイバーセキュリティ人材の育成促進を目的として情報セキュリティマネジメント試験、情報処理安全確保支援士試験などの受験を推奨し、合格者には報奨金を支給するなど、資格取得支援制度を設けています。



▲ 経営層向けセミナー

大分銀行グループの業績（連結）・主要財務データ

大分銀行グループは積極的な営業活動を展開し、業績向上に努めました結果、次のような結果となりました。

財政状態
預金及び譲渡性預金の合計残高は、前連結会計年度末比499億円減少し、3兆5,696億円となりました。
貸出金残高は、事業性貸出金及び個人ローンの増加により、前連結会計年度末比1,172億円増加し、2兆2,712億円となりました。
有価証券残高は、国債及び地方債等の減少により、前連結会計年度末比596億円減少し、1兆3,370億円となりました。

経営成績
連結ベースの経常収益は、有価証券利息配当金、預け金利息及び貸出金利息の増加等により、前期比46億81百万円増加し、779億22百万円となりました。経常費用は、預金利息の増加等により、前期比26億76百万円増加し、668億33百万円となりました。
この結果、経常利益は、前期比20億5百万円増加し、110億88百万円となりました。また、親会社株主に帰属する当期純利益は、経常利益の増加等により、前期比10億18百万円増加し、75億55百万円となりました。

セグメント別業績
当行グループの中心である「銀行業」では、経常収益は、有価証券利息配当金の増加等により、前期比41億6百万円増加し、658億32百万円となりました。セグメント利益は、経常収益の増加が預金利息の増加等による経常費用の増加を上回ったことから、前期比21億20百万円増加し、97億25百万円となりました。
「リース業」では、経常収益は、割賦収入の増加等により前期比4億74百万円増加し、96億38百万円となりました。セグメント利益は、割賦原価の増加等による経常費用の増加が、経常収益の増加を上回ったことから、前期比8百万円減少し3億35百万円となりました。
「銀行業」、「リース業」を除く「その他」の経常収益は、役務取引等収益の減少等により、前期比95百万円減少し、35億47百万円となりました。セグメント利益は、経常収益の減少により、前期比69百万円減少し、10億77百万円となりました。

■ キャッシュ・フローの状況
営業活動によるキャッシュ・フローは、貸出金の増加等により、1,182億4百万円のマイナスとなりました。
投資活動によるキャッシュ・フローは、有価証券の償還による収入の増加等により、296億91百万円のプラスとなりました。
財務活動によるキャッシュ・フローは、自己株式の取得による支出等により、34億35百万円のマイナスとなりました。
以上の結果、現金及び現金同等物の残高は、前連結会計年度末比919億38百万円減少し、7,784億28百万円となりました。

主要経営指標（連結）

	2020年度	2021年度	2022年度	2023年度	2024年度
連結経常収益	57,709百万円	55,520百万円	72,905百万円	73,240百万円	77,922百万円
連結経常利益	6,767百万円	7,246百万円	7,796百万円	9,083百万円	11,088百万円
親会社株主に帰属する当期純利益	3,615百万円	5,376百万円	5,409百万円	6,536百万円	7,555百万円
連結包括利益	15,389百万円	△3,416百万円	△9,337百万円	31,814百万円	△5,921百万円
連結純資産額	202,746百万円	198,072百万円	187,520百万円	217,880百万円	208,559百万円
連結総資産額	3,813,669百万円	4,310,569百万円	4,324,388百万円	4,554,183百万円	4,506,698百万円
1株当たり純資産額	12,855.45円	12,538.72円	11,861.14円	13,769.35円	13,651.03円
1株当たり当期純利益	229.62円	340.96円	342.76円	413.80円	485.58円
潜在株式調整後1株当たり当期純利益	228.47円	339.17円	340.64円	411.01円	482.12円
連結自己資本比率 (国内基準)	10.81%	10.75%	10.40%	10.42%	10.11%
営業活動によるキャッシュ・フロー	341,521百万円	470,282百万円	△95,940百万円	132,694百万円	△118,204百万円
投資活動によるキャッシュ・フロー	△165,663百万円	△34,183百万円	△120,081百万円	15,394百万円	29,691百万円
財務活動によるキャッシュ・フロー	△1,256百万円	△1,190百万円	△1,263百万円	△1,483百万円	△3,435百万円
現金及び現金同等物の期末残高	506,083百万円	940,996百万円	723,685百万円	870,366百万円	778,428百万円
従業員数 〔外、平均臨時従業員数〕	1,832 [755]人	1,767 [725]人	1,750 [708]人	1,715 [683]人	1,653 [616]人

(注) 1 2024年度より「信託型従業員持株インセンティブ・プラン（E-Ship）」を導入し、「大分銀行行員持株会専用信託」（以下、「E-Ship信託」という。）が保有する当行株式を連結財務諸表において自己株式に計上しております。そのため、E-Ship信託が保有する当行株式数は、1株当たり純資産額の算定上、期末発行済株式総数から控除する自己株式数に含めております。また、1株当たり当期純利益及び潜在株式調整後1株当たり当期純利益の算定上、期中平均株式数の計算において控除する自己株式数に含めております。

2 連結自己資本比率は、銀行法第14条の2の規定に基づく2006年金融庁告示第19号に定められた算式に基づき算出しております。当行は国内基準を採用しております。

3 2021年度まで「その他経常収益」に計上しておりました団体信用生命保険等の受取った配当金については、2022年度より「役務取引等費用」に計上しており、2021年度の計数の組替えを行っております。

連結財務諸表

本誌掲載の連結財務諸表は、会社法第396条第1項および金融商品取引法第193条の2第1項の規定に基づき、有限責任監査法人トーマツの監査証明を受けた連結財務諸表に基づいて作成しております。

連結貸借対照表

(単位：百万円)		
	2023年度 (2024年3月31日)	2024年度 (2025年3月31日)
資産の部		
現金預け金	872,896	781,091
コールローン及び買入手形	4,845	5,681
買入金銭債権	3,412	2,210
金銭の信託	3,987	3,994
有価証券	1,396,627	1,337,002
貸出金	2,154,042	2,271,271
外国為替	4,605	3,945
リース債権及びリース投資資産	17,061	18,510
その他資産	62,608	41,438
有形固定資産	29,499	29,368
建物	6,063	5,880
土地	19,876	20,071
リース資産	17	9
建設仮勘定	51	188
その他の有形固定資産	3,489	3,218
無形固定資産	618	842
ソフトウェア	509	734
その他の無形固定資産	108	107
退職給付に係る資産	14,971	17,051
繰延税金資産	1,066	4,725
支払承諾見返	11,707	13,036
貸倒引当金	△23,769	△23,472
資産の部合計	4,554,183	4,506,698
負債の部		
預金	3,536,475	3,491,860
譲渡性預金	83,154	77,815
売現先勘定	72,927	68,683
債券貸借取引受入担保金	175,065	193,413
借入金	402,199	386,883
外国為替	70	29
その他負債	40,838	54,850
賞与引当金	1,111	1,129
退職給付に係る負債	6,027	5,311
役員退職慰労引当金	32	20
睡眠預金払戻損失引当金	840	1,064
繰延税金負債	1,917	—
再評価に係る繰延税金負債	3,933	4,039
支払承諾	11,707	13,036
負債の部合計	4,336,302	4,298,139
純資産の部		
資本金	19,598	19,598
資本剰余金	13,768	13,768
利益剰余金	157,053	160,837
自己株式	△1,999	△1,624
株主資本合計	188,420	192,579
その他有価証券評価差額金	17,372	1,346
繰延ヘッジ損益	△225	1,145
土地再評価差額金	7,810	7,672
退職給付に係る調整累計額	4,178	5,474
その他の包括利益累計額合計	29,135	15,638
新株予約権	254	271
非支配株主持分	69	68
純資産の部合計	217,880	208,559
負債及び純資産の部合計	4,554,183	4,506,698

連結損益計算書

(単位：百万円)		
	2023年度 (自2023年4月1日 至2024年3月31日)	2024年度 (自2024年4月1日 至2025年3月31日)
経常収益	73,240	77,922
資金運用収益	43,957	49,989
貸出金利息	24,333	25,659
有価証券利息配当金	19,070	22,260
コールローン利息及び買入手形利息	163	186
預け金利息	359	1,825
その他の受入利息	29	57
役務取引等収益	9,857	10,726
その他業務収益	11,393	10,294
その他経常収益	8,033	6,913
貸倒引当金戻入益	831	—
償却債権取立益	0	0
その他の経常収益	7,201	6,913
経常費用	64,157	66,833
資金調達費用	4,287	6,188
預金利息	263	2,222
譲渡性預金利息	21	90
コールマネー利息及び売渡手形利息	0	0
売現先利息	3,424	2,814
債券貸借取引支払利息	348	839
借入金利息	24	102
その他の支払利息	204	118
役務取引等費用	1,949	2,241
その他業務費用	29,299	28,718
営業経費	27,512	26,826
その他経常費用	1,108	2,859
貸倒引当金繰入額	—	774
その他の経常費用	1,108	2,085
経常利益	9,083	11,088
特別利益	80	32
固定資産処分益	80	32
特別損失	384	65
固定資産処分損	116	34
減損損失	268	30
税金等調整前当期純利益	8,779	11,056
法人税、住民税及び事業税	2,142	3,360
法人税等調整額	97	140
法人税等合計	2,240	3,500
当期純利益	6,538	7,555
非支配株主に帰属する当期純利益	2	0
親会社株主に帰属する当期純利益	6,536	7,555

連結包括利益計算書

(単位：百万円)		
	2023年度 (自2023年4月1日 至2024年3月31日)	2024年度 (自2024年4月1日 至2025年3月31日)
当期純利益	6,538	7,555
その他の包括利益	25,275	△13,476
その他有価証券評価差額金	20,313	△16,028
繰延ヘッジ損益	228	1,371
土地再評価差額金	—	△115
退職給付に係る調整額	4,733	1,295
包括利益 (内訳)	31,814	△5,921
親会社株主に係る包括利益	31,813	△5,920
非支配株主に係る包括利益	1	△1

大分銀行グループの概要

当行プロフィール（2025年3月31日現在）

本店	大分市府内町3丁目4番1号
創立	1893年(明治26年)2月1日
資本金	195億9,843万2,500円
店舗数	93か店(本支店・出張所)左記のほか 香港駐在員事務所、東京事務所
C D・ A T M 設置台数	335台 (うち店舗外128台)
従業員数	1,447名 ※出向者及び嘱託、臨時雇用を含んでおりません。
主要勘定	預金等残高 3兆5.855億円 貸出金残高 2兆2.823億円 有価証券残高 1兆3,411億円



大分銀行グループ（2025年4月1日現在）

高い専門性を持つグループ会社9社が、総合金融サービスを地域のお客さまに提供しております。

	会社名	所在地	資本金又は 出資金 (百万円)	事業の内容	設立年月日	議決権の 所有割合 (%)
連結子会社	大銀オフィスサービス（株）	大分市府内町3丁目4番1号 〒870-0021 TEL.097-538-7614	20	経理関係計算業務	1987年6月6日	100.0 (―) [―]
	大分リース（株）	大分市中央町2丁目9番22号 〒870-0035 TEL.097-533-1181	60	リース業	1975年4月3日	100.0 (―) [―]
	大分保証サービス（株）	大分市中央町2丁目9番22号 〒870-0035 TEL.097-533-0190	20	債務保証業	1976年4月14日	100.0 (10.0) [―]
	(株) 大分カード	大分市中央町2丁目9番22号 〒870-0035 TEL.097-537-4347	50	クレジットカード業	1983年5月28日	100.0 (58.8) [―]
	大銀コンピュータサービス（株）	大分市城崎町2丁目6番31号 〒870-0045 TEL.097-537-5918	30	コンピュータ関連業務	1988年5月12日	100.0 (70.0) [―]
	(株) 大銀経済経営研究所	大分市中央町2丁目9番22号 〒870-0035 TEL.097-533-8111	30	金融・経済の調査・研究、 経営相談業務	1990年7月5日	100.0 (75.0) [―]
	大分ベンチャーキャピタル（株）	大分市東大道1丁目9番1号 (大分銀行宗麟館4階) 〒870-0823 TEL.097-543-1919	50	ベンチャーキャピタル業	1997年10月1日	90.0 (65.0) [―]
	大分キャピタルパートナーズ（株）	大分市府内町3丁目4番1号 〒870-0021 TEL.097-538-7725	100	投資業	2025年4月1日	100.0 (―) [―]
	おおいたプラット（株）	大分市府内町3丁目4番1号 〒870-0021 TEL.097-537-7358	100	システムの企画・開発・ 運営業	2025年4月1日	51.0 (―) [―]

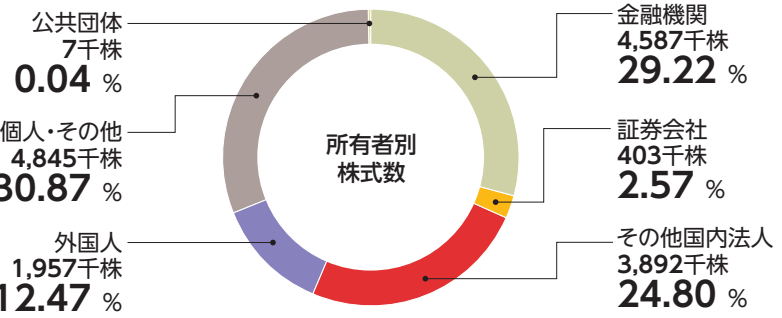
(注)「議決権の所有割合」の欄の（ ）内は、連結子会社による間接所有の割合（内書き）、[] 内は、「自己と出資、人事、資金、技術、取引等において緊密な関係があることにより自己の意思と同一の内容の議決権を行使すると認められる者」又は「自己の意思と同一の内容の議決権を行使することに同意している者」による所有割合（外書き）であります。

株式の状況

株式の状況（2025年3月31日現在）

発行済株式総数 15,693千株
株主数 7,339名

株式分布状況



※千株未満切り捨てで表示しております。

大株主（上位10先）

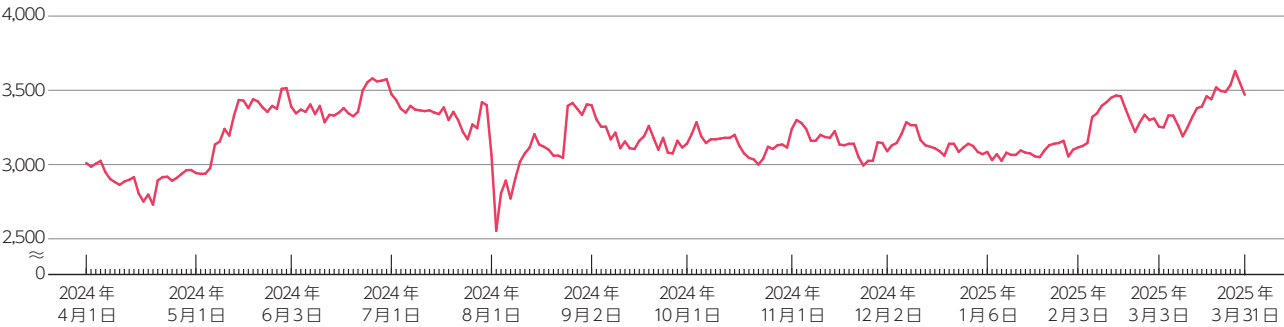
(2025年3月31日)			
氏名又は名称	住所	所有株式数 (千株)	発行済株式 (自己株式を除く。) の総数に対する 所有株式数の割合 (%)
日本マスタートラスト信託銀行株式会社 (信託口)	東京都港区赤坂一丁目8番1号 赤坂インターシティAIR	1,570	10.21
明治安田生命保険相互会社	東京都千代田区丸の内二丁目1番1号	689	4.48
株式会社日本カストディ銀行（信託口）	東京都中央区晴海一丁目8番12号	563	3.66
大分銀行行員持株会	大分県大分市府内町3丁目4番1号	466	3.03
日本生命保険相互会社	東京都千代田区丸の内一丁目6番6号	357	2.32
大同生命保険株式会社	大阪府大阪市西区江戸堀一丁目2番1号	263	1.71
膳所 英敏	大分県大分市	223	1.45
大分中央保険株式会社	大分県大分市中央町二丁目9番22号	209	1.36
JP MORGAN CHASE BANK 385781 (常任代理人 株式会社みずほ銀行決済営業部)	25 BANK STREET, CANARY WHARF, LONDON E14 5JP, UNITED KINGDOM (東京都港区港南二丁目15番1号 品川 インターシティA棟)	208	1.35
株式会社佐伯建設	大分県大分市中島西三丁目5番1号	201	1.31
計	—	4,755	30.92

株価情報（2024年4月1日～2025年3月31日）

東京証券取引所における大分銀行の株価

始値	高値	安値	終値	騰落率
3,010円	3,630円 (2025年3月27日)	2,554円 (2024年8月5日)	3,470円	115%

株価の推移（円）





編集発行／2025年7月 株式会社 大分銀行 総合企画部広報・SDGsグループ
〒870-0021 大分市府内町3丁目4番1号 TEL. 097-534-1111
ホームページアドレス <https://www.oitabank.co.jp/>



本誌は環境保全のため、FSC® 認証紙を使用しています。