

19th Information Meeting

# 2022年3月期 決算説明

---

2022年6月16日

19<sup>th</sup> Information Meeting  
2022年3月期 決算説明

# 目次

## I. 2022年3月期 決算

1. 2022年3月期 業績サマリー	4
2. 資金利益	5
3. 役務取引等利益	6
4. 与信費用	7
5. 経費	8
6. 総預金・貸出金	9
7. 有価証券	10
8. 自己資本	11
9. 株主還元	12
10. 2023年3月期 業績予想	13

## II. 経営戦略「中期経営計画2021」

1. 中期経営計画と長期ビジョンの位置づけ	15
2. 長期ビジョンと中期経営計画2021	16
3. 中期経営計画2021の目標指数	17
4. 生産性向上への取り組み	18
5. 人財力強化・女性活躍支援	20
6. 預かり資産ビジネスに関する取り組み	21

## III. SDGsの取り組み

1. サステナビリティ経営	23
2. SDGsソリューション	24
3. 障がい者アート・連携協定	25

## IV. DXの取り組み

1. 長期ビジョンの実現に向けたDX	27
--------------------	----

19th Information Meeting  
2022年3月期 決算説明

# I. 2022年3月期 決算

【連結】	2021/3	2022/3	前期比
連結経常収益	577	557	▲20
連結経常利益	67	72	5
親会社株主に帰属する当期純利益	36	53	17

単位：億円

【単体】	2021/3	2022/3	前期比
経常収益	473	451	▲22
コア業務粗利益	371	373	2
資金利益	323	322	▲1
役務取引等利益	60	60	0
その他業務利益（除く5勘定戻）	▲12	▲9	3
経費（除く臨時費用処理分）（▲）	269	258	▲11
コア業務純益	102	115	13
与信費用（▲）	33	7	▲26
うち一般貸倒引当金繰入額（▲）	2	1	▲1
うち不良債権処理額（▲）	31	6	▲25
有価証券関係損益	▲13	▲51	▲38
国債等債券損益（5勘定戻）	▲43	▲60	▲17
株式等損益（3勘定戻）	29	9	▲20
その他臨時損益	▲0	4	4
経常利益	55	61	6
特別損益	▲4	▲2	2
うち減損損失（▲）	4	3	▲1
税引前当期純利益	51	58	7
法人税等合計（▲）	22	11	▲11
当期純利益	28	46	18

(注) 増減額は、開示単位にて算出

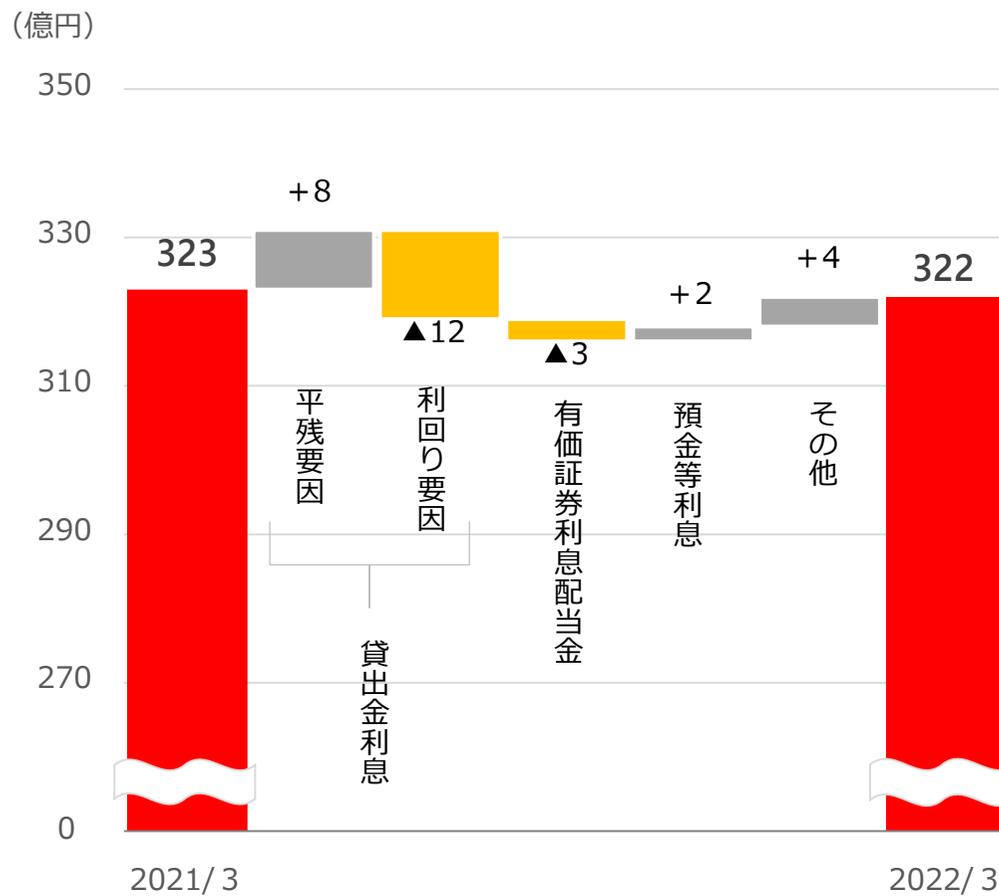
## 連結・単体ともに減収増益

＜決算のポイント（単体）＞

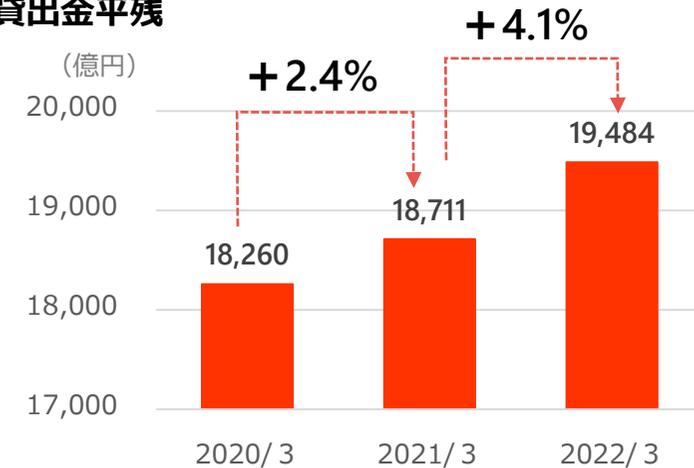
- 経常収益は国債等債券売却益が増加するも株式等売却益および貸出金利息の減少により前期比▲22億円減少。
- コア業務純益はコア業務粗利益の増加に加え、経費削減により前期比+13億円増加。
  - ・ 資金利益は減少するも、その他業務利益（除く5勘定戻）の増加を主因にコア業務粗利益は増加。
  - ・ 経費は前期に引き続き圧縮。
- 経常利益は有価証券関係損益のマイナス幅が拡大するも、与信費用の減少により、前期比+6億円の61億円。
  - ・ 有価証券関係損益は、外国債券を中心としたリバランス実施により国債等債券売却損が増加。
- 特別損益には、店舗網の再構築による固定資産（店舗）の減損損失を前期に引き続き計上。

- ❑ 貸出金利息は貸出金の積み上げを図るも利回り低下をカバーできず減少
- ❑ 有価証券利息配当金は有価証券利回りの低下により減少

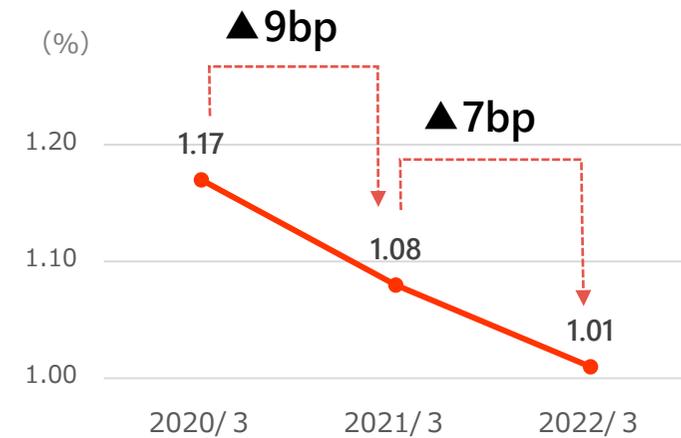
### ■ 資金利益の状況



### ■ 貸出金平残



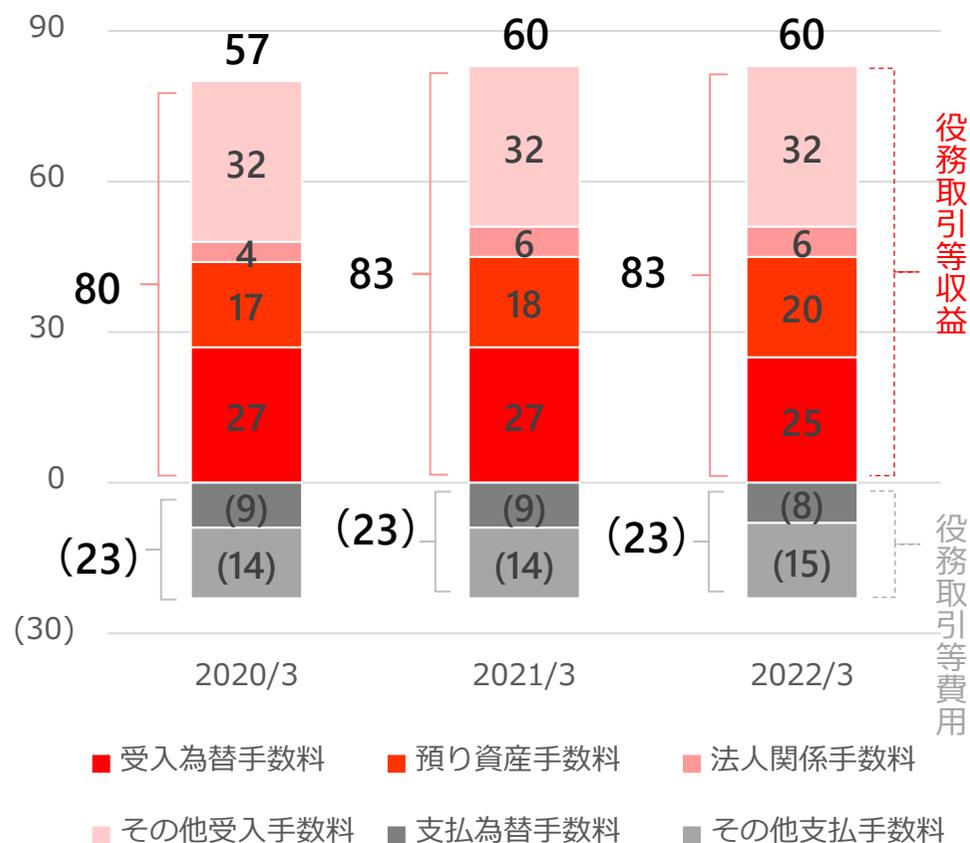
### ■ 貸出金利回り



- 役務取引等利益は、預かり資産手数料が増加
- 受入為替手数料は銀行間手数料引き下げ等により減少

## ■ 役務取引等利益

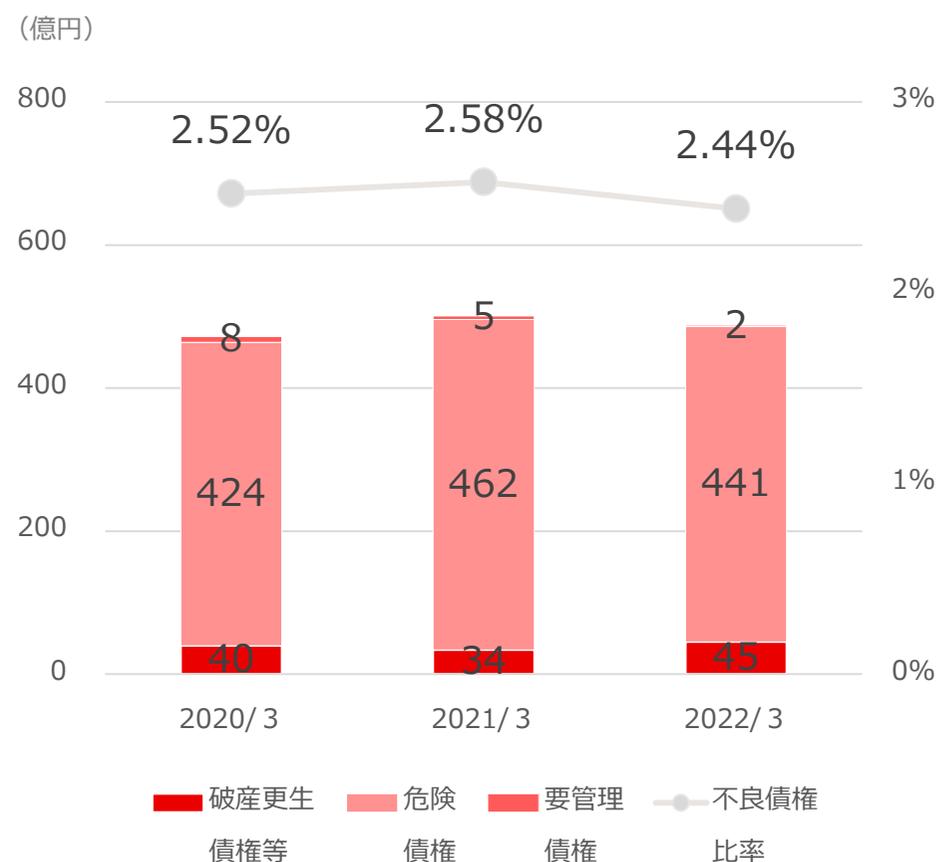
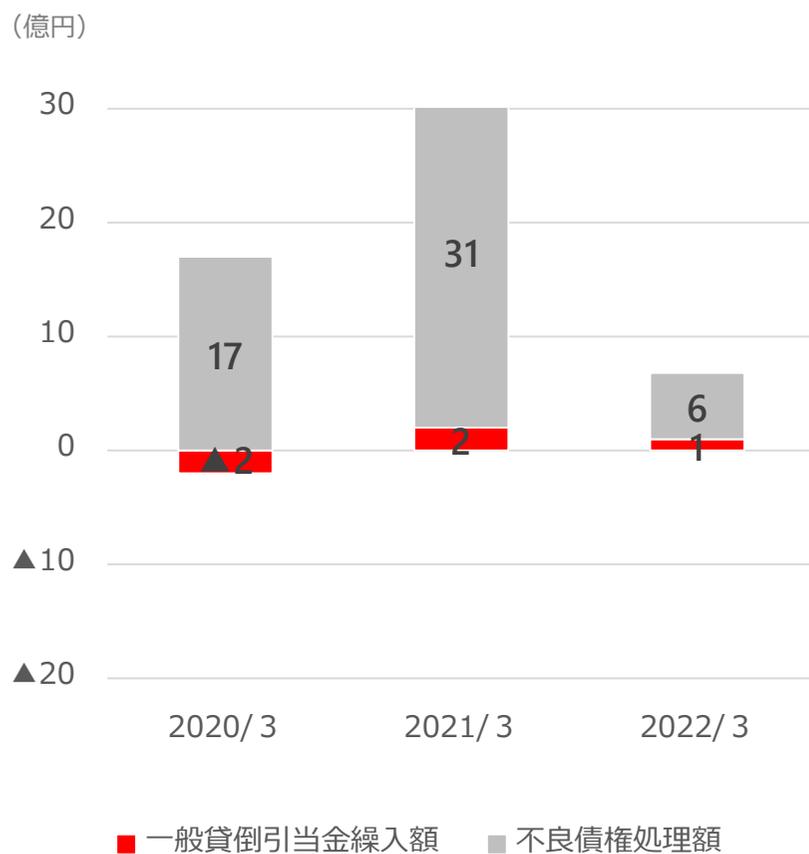
(億円)



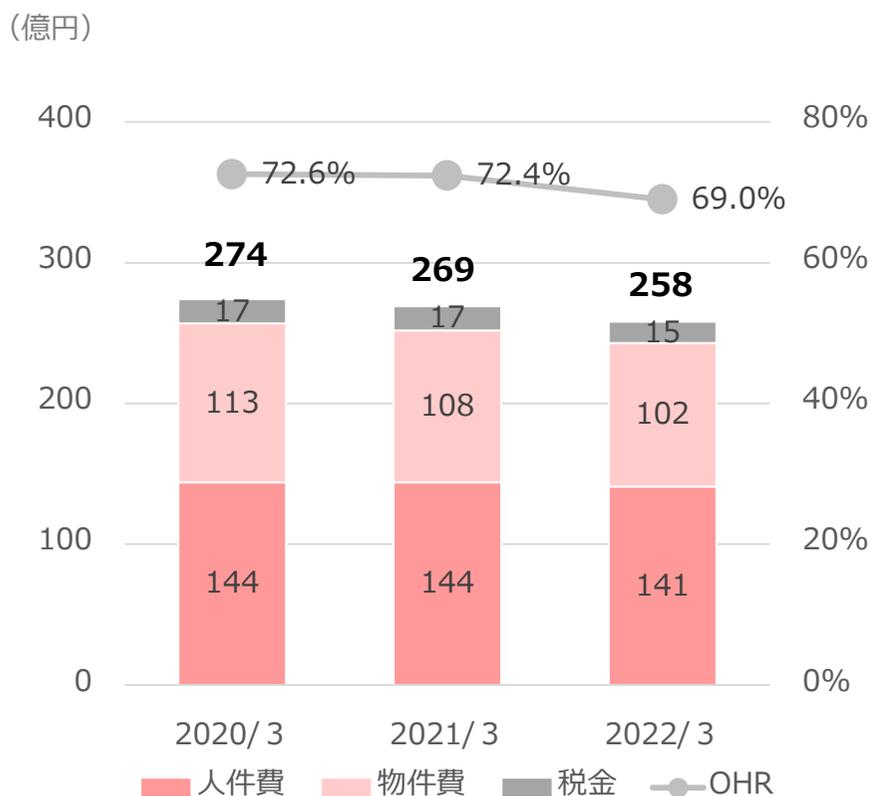
## ■ 役務取引等利益の主な増減要因

区分	増減額	要因
受入為替手数料	▲2億円	銀行間手数料の引き下げ要因あり
預り資産手数料	2億円	○投信販売・代行手数料+4億円 ○保険代理店手数料 ▲1.8億円
法人関係手数料	—	前期並み
その他受入手数料	—	前期並み
支払為替手数料	▲1億円	銀行間手数料の引き下げ要因あり
その他支払手数料	—	前期並み

- ❑ 前年度末の与信費用の積み増しから反動減
- ❑ 事業支援効果による債務者区分のランクアップも減少要因



## □ 経営戦略に沿った経費削減策により大幅減少



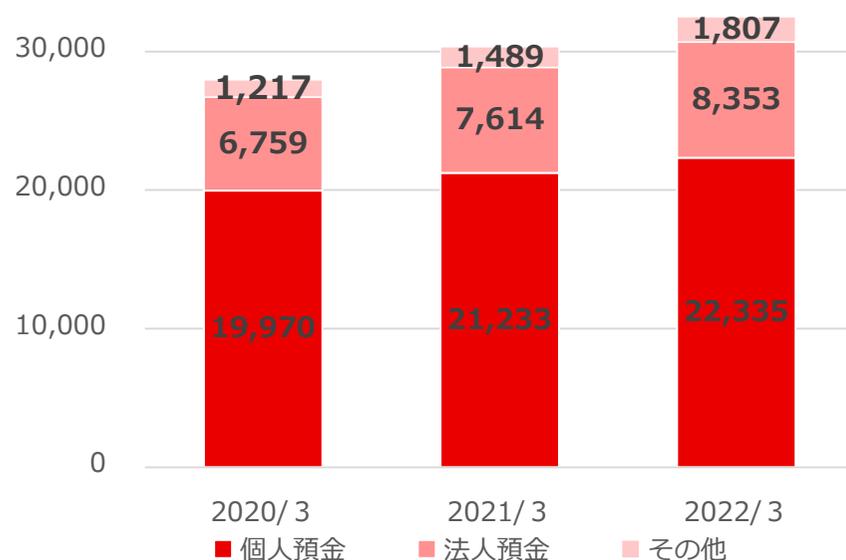
### ■ 経費の主な増減要因

区分	増減額	要因
人件費	▲3億円	人員の適正化、働き方改革の浸透による時間外手当の減少など
物件費	▲6億円	○店舗見直し関連 ▲1億円 (減価償却費・賃借料など) ○経費削減チーム施策関連 ▲1億円 (保守管理費・業務委託費など) ○ATM削減 ▲1億円 ○その他 ▲3億円
税金	▲2億円	○消費税 (経費圧縮) ▲1億円 ○事業税 (課税所得の減少) ▲1億円
合計	▲11億円	

- 総預金は堅調に推移
- 地公体等、個人ローンの増加で貸出金は増加

### ■ 総預金（平残）

（億円）



### ■ 貸出金（平残）

（億円）



	2022/3			2021/3
		増減額	増減率	
総預金	32,495	2,159	7.1%	30,336
個人預金	22,335	1,102	5.1%	21,233
法人預金	8,353	739	9.7%	7,614
その他	1,807	318	21.3%	1,489
預金等	34,198	1,895	5.8%	32,303

	2022/3			2021/3
		増減額	増減率	
貸出金	19,484	773	4.1%	18,711
事業性貸出金	10,211	170	1.6%	10,041
県内	6,793	114	1.7%	6,679
県外	3,418	56	1.6%	3,362
個人ローン	6,248	454	7.8%	5,794
地公体等	3,025	149	5.1%	2,876

## □ 内外の金利上昇により、有価証券全体の含み益が減少

### ■ 有価証券残高

単位：億円

	2020/3	2021/3	2022/3
国債	1,384	1,721	2,431
地方債	2,289	2,655	2,861
社債	3,154	3,174	2,612
株式	587	717	742
その他	3,581	4,473	4,273
外国証券	1,972	2,363	2,077
投資信託等	1,609	2,110	2,196
合計	10,995	12,740	12,919

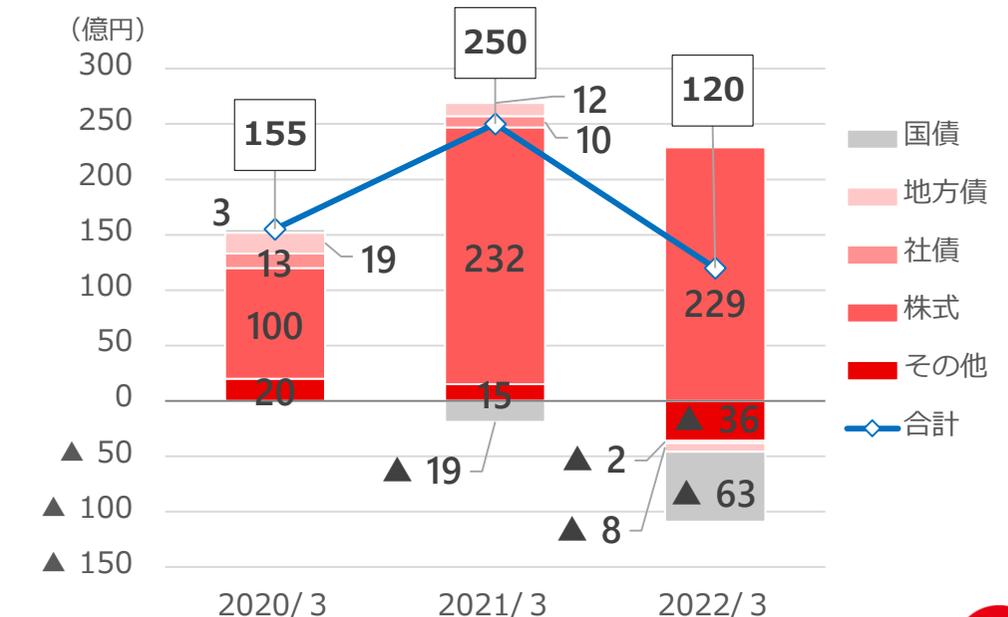
### ■ 保有債券のデュレーション

	2020/3	2021/3	2022/3
国内債券	60ヶ月	67ヶ月	85ヶ月
海外債券	33ヶ月	47ヶ月	43ヶ月

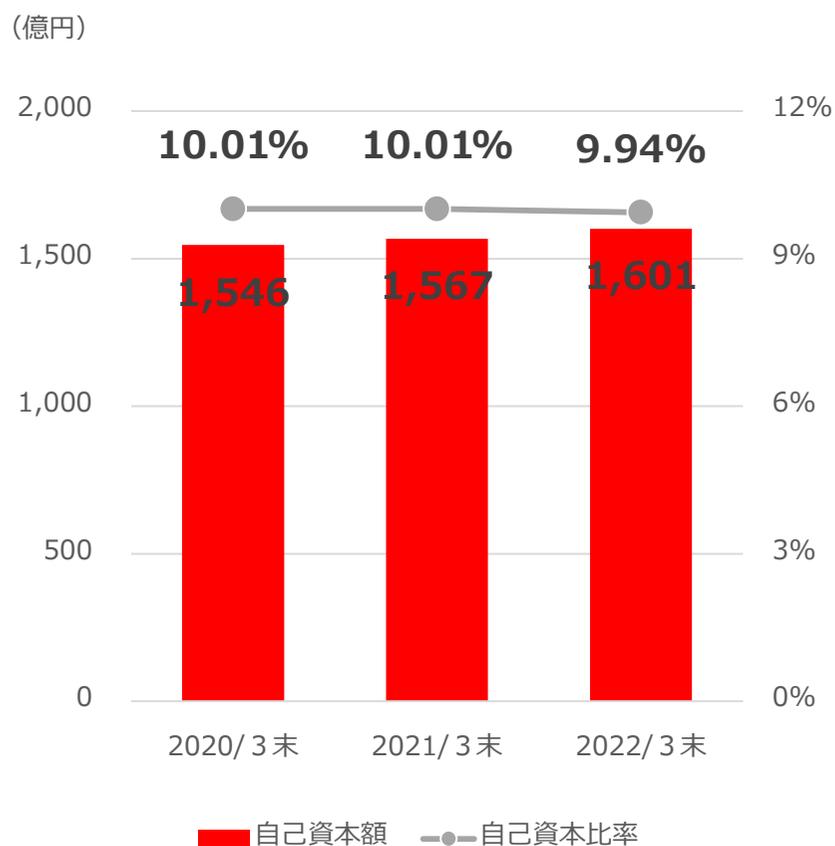
### ■ 有価証券利回り

	2020/3	2021/3	2022/3
国内	1.13%	0.93%	0.85%
国際（外貨）	2.23%	1.50%	1.40%
全体	1.32%	1.03%	0.95%

### ■ 有価証券評価損益



□ 当期純利益の計上により自己資本額は増加するも、中小企業等向けの積極的な資金対応を要因としたリスク・アセットの増加により、自己資本比率は微減



### ■ 自己資本比率

	2021/3	2022/3	増減
自己資本額 (①)	1,567	1,601	+ 34
リスク・アセット (②)	15,652	16,109	+ 457
自己資本比率 (①÷②)	10.01%	9.94%	▲0.07%

### ■ 自己資本比率の変動要因

要 因	変動
当期純利益の計上等による自己資本の増加	+ 0.23%
一般貸倒引当金残高の増加	+ 0.01%
リスク・アセットの増加	▲0.28%
経過措置による影響	▲0.03%

- 株主還元は、安定配当を継続
- 2022年3月期の配当性向は27.1%

		2018/3	2019/3	2020/3	2021/3	2022/3
1株当たり 配当金	中間	3円50銭	40円00銭	40円00銭	40円00銭	40円00銭
	期末	45円00銭	40円00銭	40円00銭	40円00銭	40円00銭 (計画)
	年間	(注1)株式併合のため 単純合算できない	80円00銭	80円00銭	80円00銭	80円00銭 (計画)

(単位：億円)

当期純利益	53	49	43	28	46
年間配当額	12	12	12	12	12
配当性向	23.6%	25.6%	29.1%	44.5%	27.1%

注1：2017年10月1日 株式併合（普通株式10株につき1株の割合で併合）、単元株数の変更（1,000株から100株）を実施

単位：億円

【連 結】	2022/3	2023/3	前期比
連結経常収益	557	529	▲28
連結経常利益	72	69	▲3
親会社株主に帰属する当期純利益	53	45	▲8

単位：億円

【単 体】	2022/3	2023/3	前期比
経常収益	451	422	▲29
コア業務粗利益	373	336	▲37
資金利益	322	306	▲16
役務取引等利益	60	52	▲8
その他業務利益（除く5勘定戻）	▲9	▲22	▲13
経費（除く臨時費用処理分）（▲）	258	267	9
コア業務純益	115	69	▲46
与信費用（▲）	7	16	9
うち一般貸倒引当金繰入額（▲）	1	3	2
うち不良債権処理額（▲）	6	13	7
有価証券関係損益	▲52	0	52
国債等債券損益（5勘定戻）	▲60	▲2	58
株式等損益（3勘定戻）	8	2	▲6
経常利益	61	58	▲3
当期純利益	46	43	▲3

(注) 増減額は、開示単位にて算出

## 連結・単体ともに減収減益を予想

＜予想のポイント（単体）＞

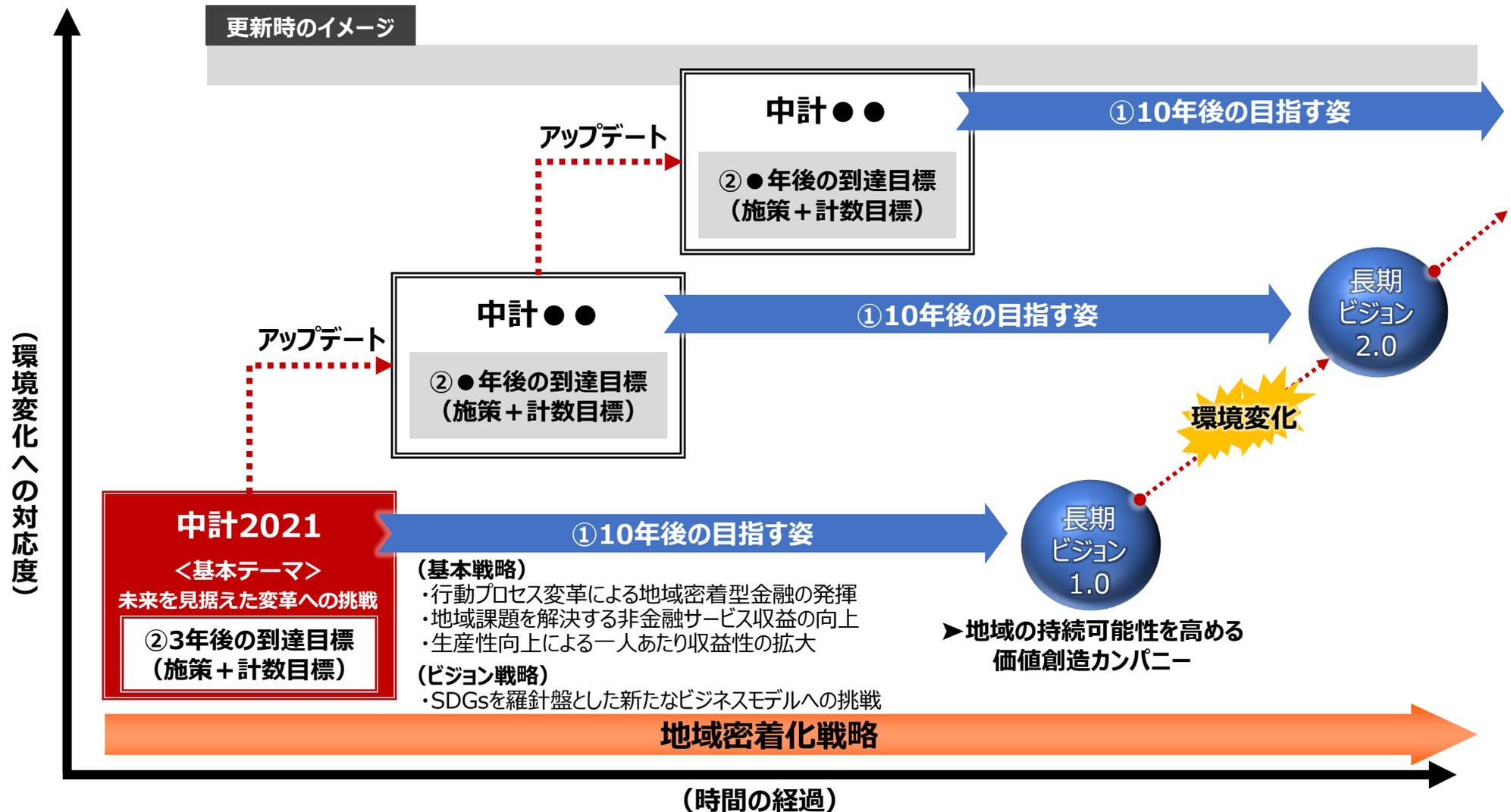
- 経常収益は有価証券利息配当金や、株式等売却益等の減少により前期比▲29億円の422億円を予想
- コア業務粗利益の減少に加えて経費の増加により、コア業務純益は前期比▲46億円の69億円を予想
- 経費は店舗の建て替えに加えて積極的なIT投資等の実施により増加予想
- 与信費用はお取引先への積極的な資金対応により増加予想
- 有価証券関係損益は前期にリバランス実施済にて積極的なリバランスは行わない予想

19<sup>th</sup> Information Meeting

2022年3月期 決算説明

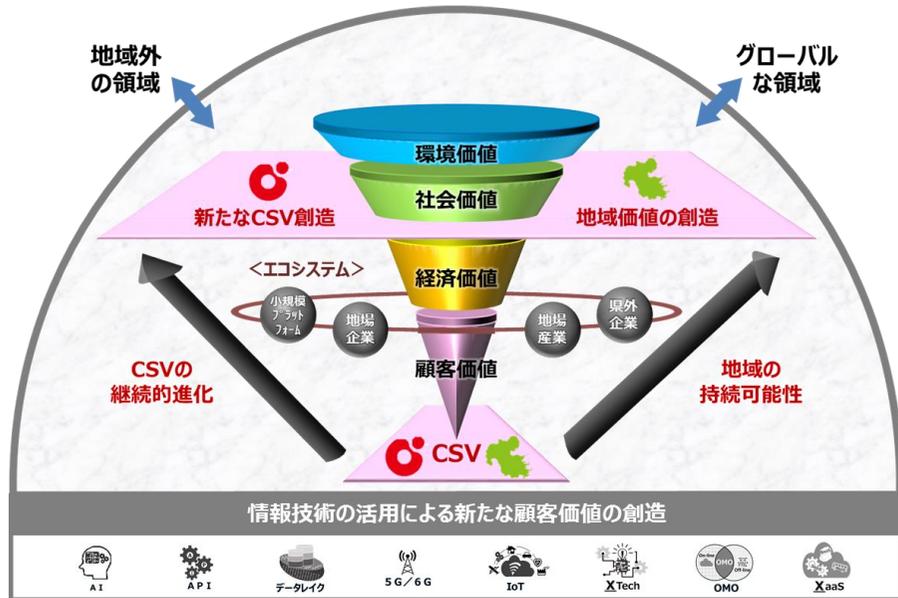
## Ⅱ. 経営戦略「中期経営計画2021」

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



**長期ビジョン** 地域の持続可能性を高める価値創造カンパニー

**基本テーマ** 未来を見据えた変革への挑戦  
～地域の未来を創る新たなサービス・価値の創造を目指して～



**基本戦略** 地域特性を踏まえた金融・非金融サービスの提供

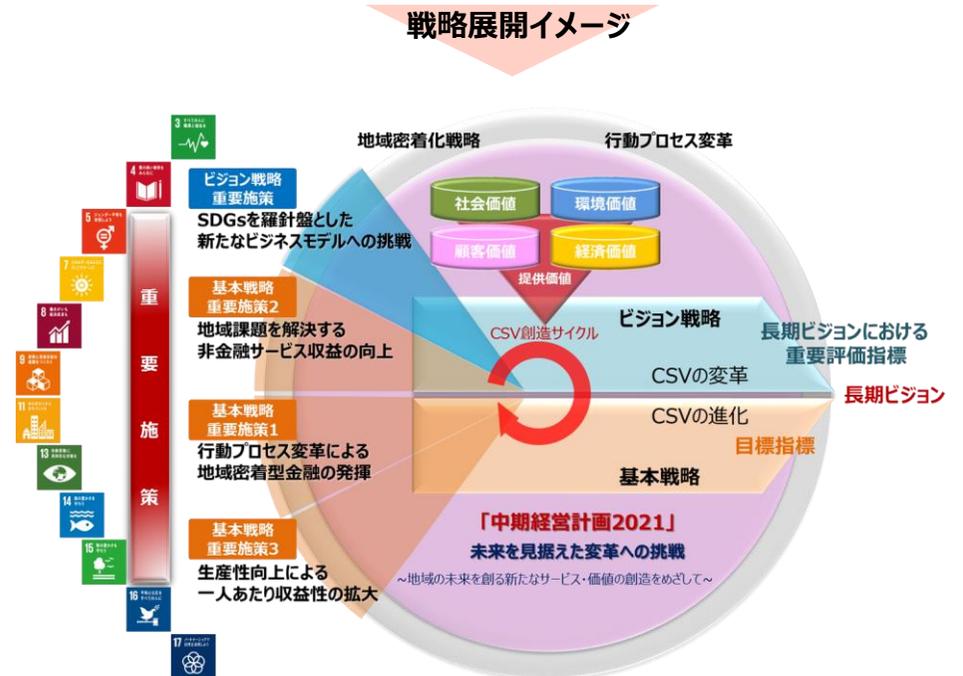
- ▶ 行動プロセス変革による地域密着型金融の発揮
- ▶ 地域課題を解決する非金融サービス収益の向上
- ▶ 生産性向上による一人あたり収益性の拡大

**ビジョン戦略** SDGsを羅針盤とした新たなビジネスモデルへの挑戦

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

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

- 環境価値** : 地域社会の一員として、気候変動等、環境を含めた地域の魅力向上に努める
- 社会価値** : 地域課題の解決に取組み、健全な社会形成に貢献する
- 経済価値** : 多面的な事業支援を通じ、地域の経済規模を維持する
- 顧客価値** : お客さまに寄り添ったサービスで、事業や生活を豊かにする



## 対外指標

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

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

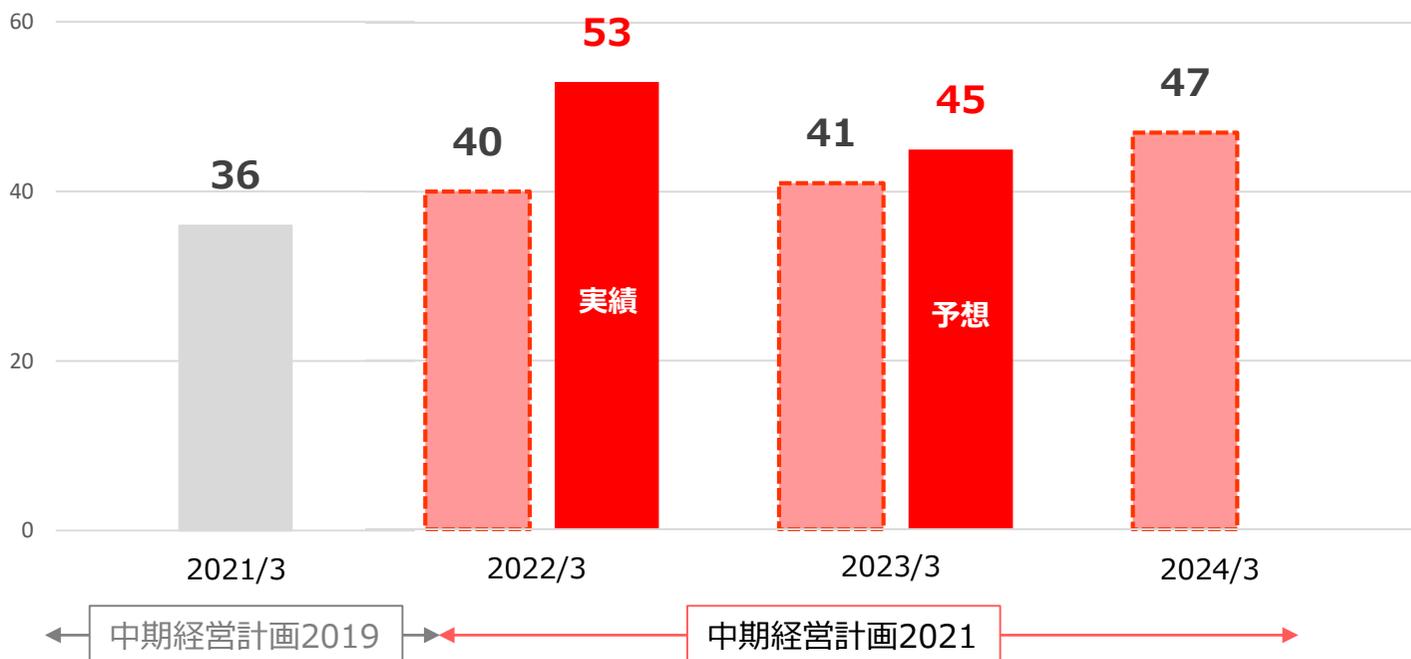
対外  
指標

<収益性>

連結当期純利益

▶ **47** 億円  
<2023年度>

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



※2023/3期は中計比+4億円の45億円予想

## 店舗戦略

## 店舗機能の充実

- ▶ 地域の中核となる営業拠点を整備・機能向上。
  - ・「鶴崎支店」の建替 2022年1月完成。
  - ・「下郡支店・滝尾支店」の建替 2022年2月完成。
- ▶ 利便性と専門性を高めた個人相談専門チャネルを新設。
  - ・「大分銀行myライフプラザ中津」2021年8月開設。
  - ・「大分銀行myライフプラザ鶴崎」2022年1月開設。
- ▶ DX・スタートアップ企業の支援体制の充実。
  - ・大型店舗を新築し、近隣3店舗（日岡・津留・萩原）を統合。DX・スタートアップ企業支援体制の充実を図る機能拡充を検討中。（2022年10月完成予定）

## 効率的な店舗運営

- ▶ 窓口営業時間の変更。  
50店舗(実店舗の64%)にて昼休みを導入。



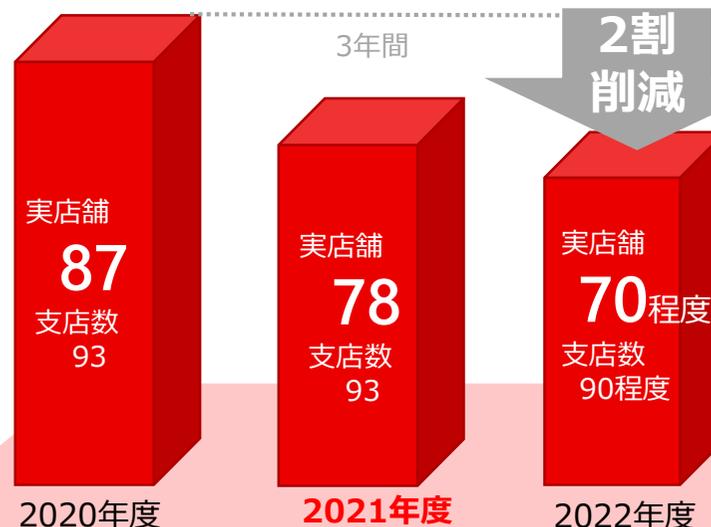
## デジタル技術を活用したタッチポイント（顧客接点）の改善・拡大

- ▶ スマホアプリの拡充。
- ▶ 保険、住宅ローンなどの電子契約の導入・拡充。
- ▶ ローンWeb完結の商品を拡充。
- ▶ 預かり物件システムの導入。
- ▶ タブレットを活用した、本部の専門スタッフとのWeb（リモート）面談。



## 店舗網の再構築

- ▶ 「店舗内店舗方式」を中心に統廃合、マーケットに応じて店舗網を再構築して実店舗を2023年3月までに2割削減。（2020年3月対比）
- ▶ 実店舗の削減により、物件費削減効果は年間2億円を見込む。



物件費削減効果  
実店舗2割削減後

年間  
▲2億円

## 人員の適正化

## 徹底的な業務効率化

- ▶「生産性向上の基本方針」に基づく「事務の廃止・簡素化」



2019年度  
事務の108項目を見直し  
生産性向上プロジェクトチームによって  
事務の廃止・簡素化を継続中

- ▶“管理しやすい”から“働きやすい”へ転換する「ワークスタイル改革」  
フレキシブルな勤務スタイルの実現を目指し、全行員へ  
スマホ配布を計画。(1,900台)  
2022年度中に全行員へ配布完了予定。



## 店舗統廃合による人員捻出

- ▶店舗戦略（前頁参照）の店舗統廃合による人員捻出。

## 人員の再配置

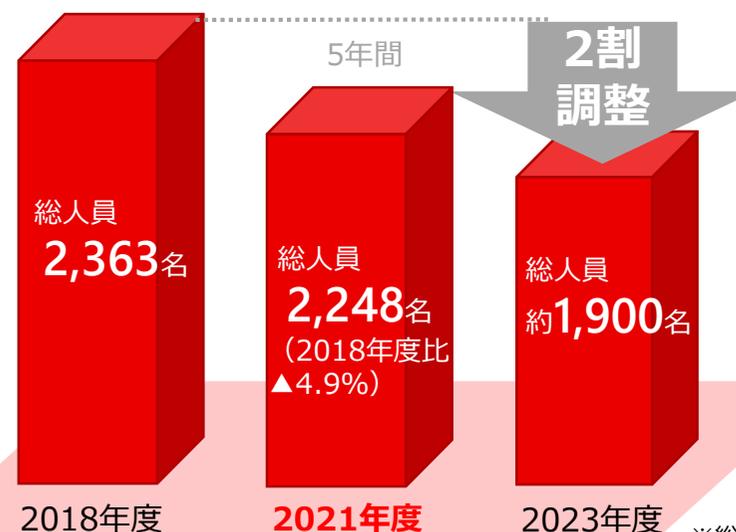
- ▶余剰人員、生産性向上施策の営業係人員の適正化によって  
マーケットに応じた店舗に増員、店舗内の得意先・融資係の人員に  
再配置。

■ 営業店の営業係と得意先・融資係の人員割合 ■



## 人員規模の適正化

- ▶2019年度から2023年度までの5年間で採用抑制にて、  
約2割の人員を調整して人員規模を適正化。  
※2021年度は2,248名 前年度比▲92名
- ▶2023年度は2018年度比で年間10億円の人件費圧縮を見込む。



※総人員は行員+パート

## 人件費圧縮効果

2割の人員調整後  
(2018年度比)

年間  
▲10億円

## 多様な人財の自律的成長の支援

▶ 中期経営計画2021では『「価値創造カンパニー」を実現する人財の輩出』を掲げ、「多様な人財の自律的成長の支援」に取り組む。

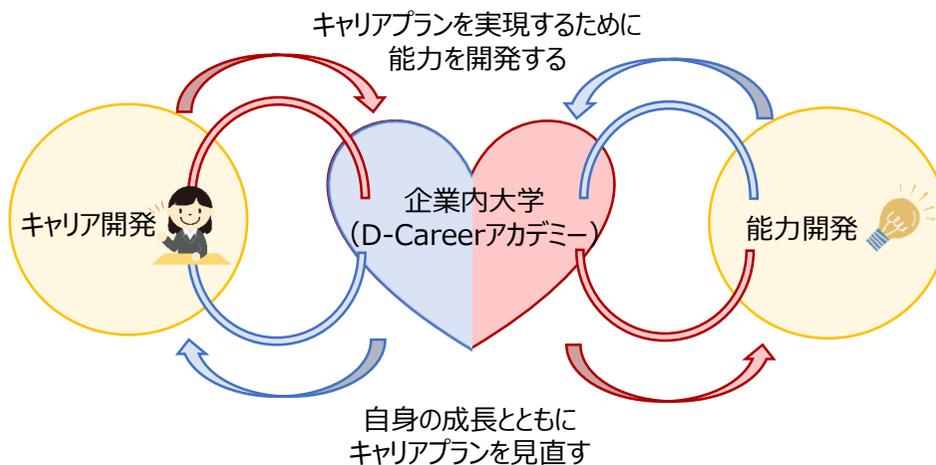
## タレントマネジメントシステム

## タレントマネジメントシステム D-careerBOX（Dカボス）

- ▶ 同システムには当行キャリア開発プログラム（CDP）に対応した「**キャリア形成支援機能**」を搭載。  
現有人財の把握・分析や戦略的な人財育成・配置をサポート。
- ▶ 行員のキャリア自律を支援する取り組みとして2021年4月より1on1ミーティングを開始。

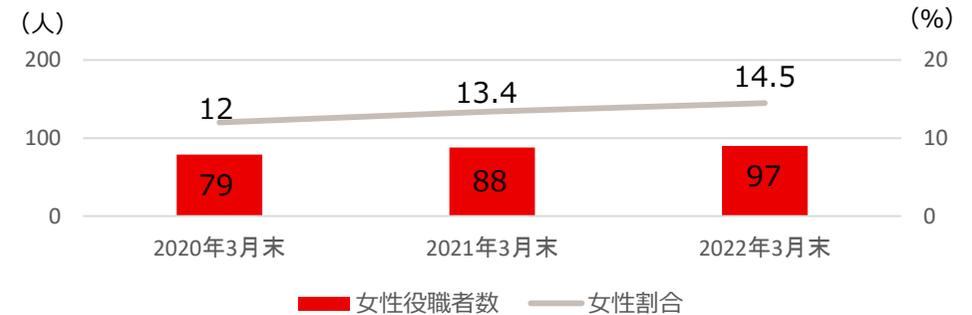
## 企業内大学（D-Careerアカデミー）の創設

- ▶ 2022年6月、「行員のキャリア形成支援」と「多様な専門能力の開発支援」を実現する育成体系を構築するために設立。



## 女性の登用について

## 女性役職者推移（女性支店長代理級以上）



## 行動計画

- ▶ 2026年度末までに、「**管理職**」に占める女性の割合について**10%**を目標とする。  
「**支店長代理級以上**」の管理・監督職に占める女性の割合について**40%**を目標とする。

## 外部評価



2019年に大分県内2社目、  
県内金融機関初取得



2019年より  
4年連続取得

## 野村証券との「金融商品仲介業務における包括的業務提携に関する基本合意書」の締結

▶ 大分銀行の各チャネル（本支店等）の預かり資産業務は、野村証券の金融商品仲介業務に一本化。

## スケジュール

2022年3月 金融商品仲介業務における包括的業務提携に関する基本合意書締結

2022年上期中 最終合意書締結（予定）

2023年上期中 新営業体制スタート（予定）

## 提携スキーム

野村証券を委託金融商品取引業者とする当行による金融商品仲介業務

## 当行、野村証券それぞれの強みを融合

## 大分銀行

- ・長年に亘り蓄積された地域情報
- ・大分県内随一の地域密着ネットワークと強固な顧客基盤

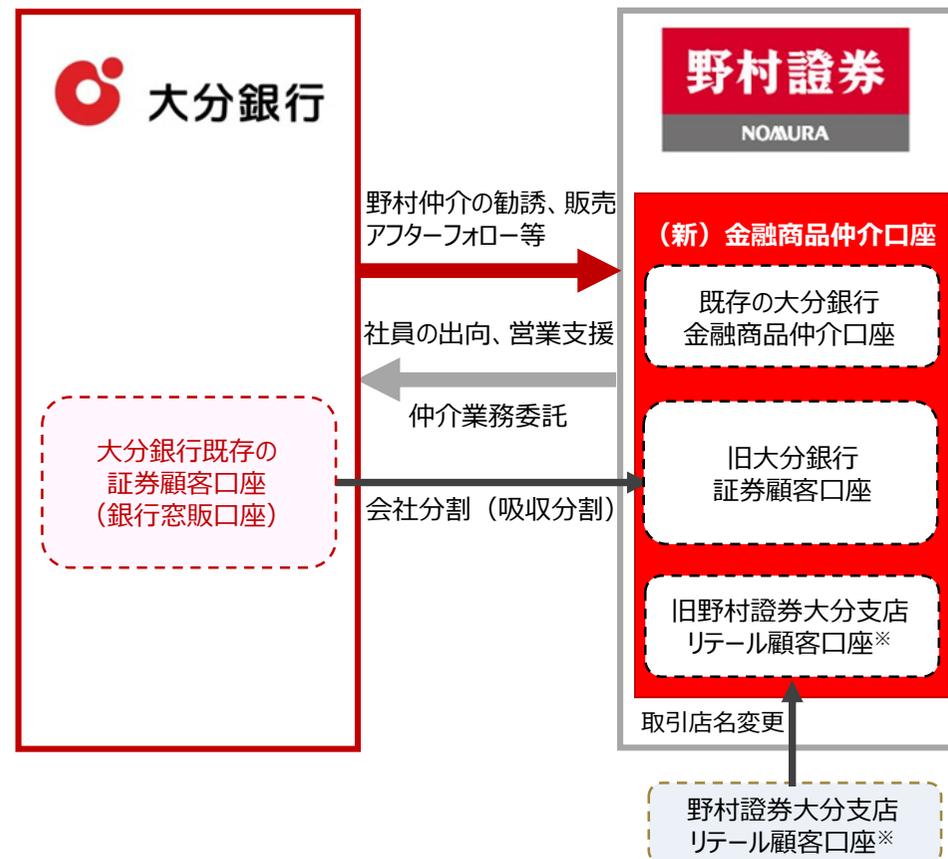
## 野村証券

- ・高度な専門性と人材（育成）力
- ・豊富な商品・サービス供給力と営業活動を支えるミドルバック体制

×

## 地域における総合金融サービス機能を高度化

人生100年時代において、地域のお客さまへの資産形成支援の重要度が高まるなか、お客さま接点の機能は当行が、口座管理や各種営業支援機能は野村証券が担い、お客さまの資産運用に関して、協働で様々な商品・サービスや高度なコンサルティング機能等を提供。地域におけるサービスレベルの飛躍的な向上と抜本的な業務効率化の両立を実現。



※リテール顧客口座：個人のお客さま、および金融機関等一部法人を除く法人のお客さまの口座

19<sup>th</sup> Information Meeting

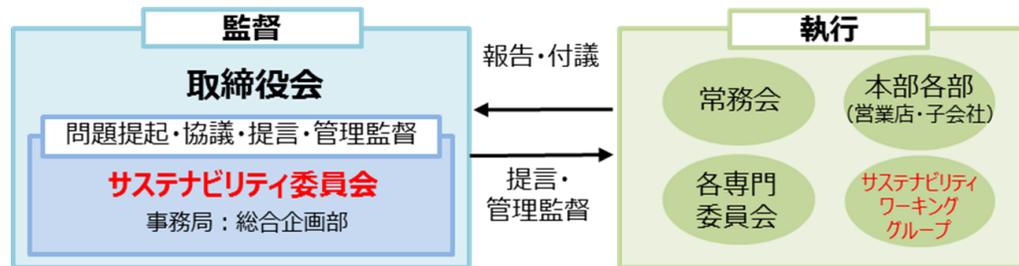
2022年3月期 決算説明

## Ⅲ. SDGsの取り組み

## サステナビリティ推進体制の整備

- ▶ ESG要素を含む中長期的な持続可能性、いわゆるサステナビリティを巡る課題について闊達な意見交換を行うことを目的に、2022年4月に**サステナビリティ委員会**を設置。
- ▶ 本委員会は、全取締役により構成され、取締役頭取が委員長を務めるもので、各執行部門に対して俯瞰的に問題提起や提言を行い、全行的な取り組みの推進に繋げていくことを目指す。
- ▶ なお、これら推進態勢の整備と同時に、当行の気候変動に関する取り組みを一層進めていくため、2021年12月に「**気候関連財務情報開示タスクフォース（TCFD提言）**」への**賛同表明**を行い、2022年6月に提言に基づく開示を行った。

## 〈サステナビリティ推進態勢〉



## ○サステナビリティ委員会

- ・委員 ～ 全取締役
- ・委員長 ～ 取締役頭取（取締役会議長）

## ○サステナビリティワーキンググループ

- ・委員 ～ 本部全13部の担当者

## サステナビリティ基本方針

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めざします。またサステナビリティに関する取り組みについて情報開示や対話を行い、各ステークホルダーとの信頼関係の構築に努めます。

## 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。

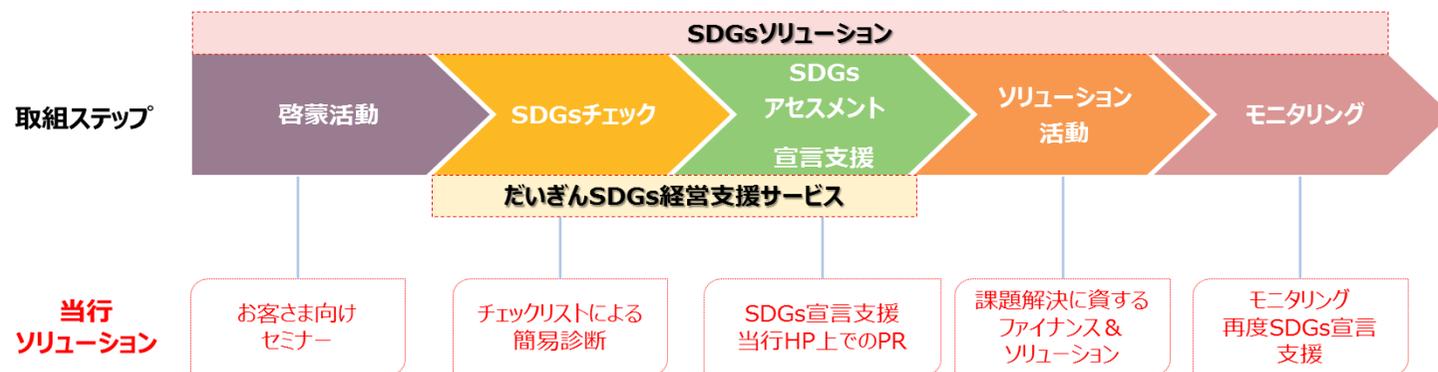
- 積極的に取り組む分野
  - 再生可能エネルギー、脱炭素社会の実現、生物多様性保全等、環境問題の解決に資する事業
  - 持続可能な社会づくりに資する事業
- 取り組みを原則行わない分野
  - 核兵器やクラスター弾など非人道的な兵器の開発・製造を行う事業
  - 人権侵害や違法伐採が認識されるパーム油農園開発事業
  - 新設の石炭火力発電事業  
ただし、例外的に取組みを検討していく場合は、国のエネルギー政策等を参考に個別案件ごとの背景や特性を勘案し、慎重に対応します。

▲サステナビリティ経営の高度化のため、「サステナビリティ基本方針」および「環境・社会に配慮した投融資方針」も2022年4月に制定

## お客さまへのSDGs支援

## だいぎんSDGs経営支援サービス

- ▶地域事業者のSDGsへの取り組み支援を目的に、2022年3月1日より「だいぎんSDGs経営支援サービス」の取り扱いを開始。
- ▶「SDGs取組診断ツール」（東京海上日動火災保険株式会社提供）を使用し、地域事業者のSDGsへの取り組み状況を見える化し、お客さまのビジネスモデルや企業の取り組み目標を踏まえSDGs宣言の策定を支援する。
- ▶経営課題の解決や取り組み目標の実行に向け、金融・非金融サービスの提供を行い、お客さまの課題解決や企業価値向上に貢献する。



▲2022年5月に  
第1号のSDGs宣言支援を  
実施

## サステナチャレンジファンドとパートナーファンドの新設

- ▶SDGs・IT/DX・補助金により事業再構築や企業のサステナビリティ向上にチャレンジするお客さまのご支援、新型コロナウイルス感染症の長期化や原材料価格の高騰等の影響を受けているお客さまをご支援するため2つのファンドを新設。

名称	サステナチャレンジファンド	パートナーファンド
金額	100億円	100億円
取り扱い期間	2022年5月2日～9月30日	2022年5月2日～9月30日
目的	SDGs・IT/DX・補助金受給により事業再構築や企業の持続可能性(サステナビリティ)向上にチャレンジするお客さまをご支援する	新型コロナウイルス感染症の長期化や原材料価格高騰等の環境の変化により影響を受けているお客さまに対して、円滑な資金供給や返済負担の軽減を通じ、本業へ注力できる経営体制の構築をご支援する

## 障がい者アートの商業化

## 【地域の課題】

県内在住の障がい者アーティストは素晴らしい作品を創作しながら、自分自身では発表や発信、プロデュースできない場合が多い。



障がい者アーティストに代わって、  
作品を広め、正しく評価し、価値をつけ、  
商業化に導く  
「支援活動」から「事業活動」へ

自立できる障がい者アーティストを  
一人でも多く増やす

- ▶本取り組みが第9回プラチナ大賞「優秀賞（インクルーシブアートビジネス賞）」、令和3年度地方創生に資する金融機関等の「特徴的な取組事例」を受賞。

## 中南九州の地域循環共生圏に関する連携協定

## 共同ファンドの開発（2021年10月）

- ▶SDGsに資する金融商品として肥後銀行、宮崎銀行、鹿児島銀行と共同で「九州SDGs・グローバル・バランス」を開発し販売。
- ▶当ファンドの純資産額に応じて大分県へ寄付。  
※当行の寄付であり、お客様による寄付金の負担なし。

## 【寄付スキーム】



## 地域活性化イベントの開催（2021年11月）

- ▶国立公園を活用し、プロサイクルチームと連携した地域活性化サイクリングイベントを開催。



阿蘇くじゅう国立公園満喫プロジェクトサイクリング&グランピング  
by Sparkle Oita Racing Team

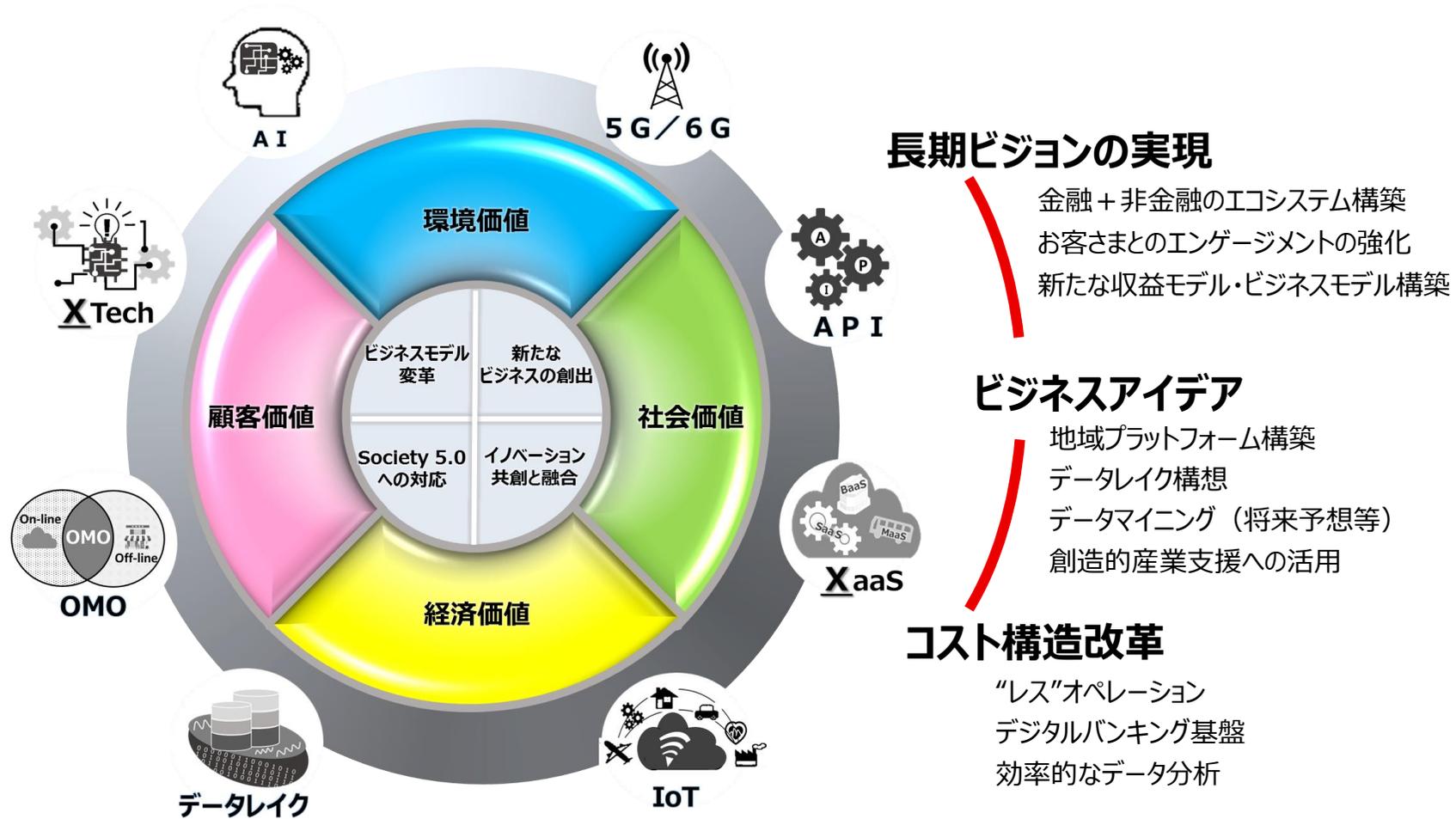
19<sup>th</sup> Information Meeting

2022年3月期 決算説明

## IV. DXの取り組み

## 長期ビジョンの実現に向けたDX（デジタルトランスフォーメーション）への対応

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



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

## 長期ビジョンの実現に向けたDX（デジタルトランスフォーメーション）への対応

## DX認定事業者の認定取得



2022年1月に  
DX認定事業者の認定を取得

→ 将来に向けた預貸ビジネスからのビジネスモデル変革や、地域に新たな価値や市場を創出する。

## タブレット端末の活用

## 全行員へタブレット端末を配布

▶ 事務手続きのデジタル化やペーパレス化への取り組みとして配布。お客さまとの面談や行内外への研修・セミナーにも活用。

## 各種書類のペーパレス化

▶ 「預かり物件管理システム」、  
「生命保険の申込手続きから契約までの電子化」、  
「住宅ローン・事業性融資の一部契約の電子化」等を順次開始。

## 本部専門部署のオンライン面談

▶ 営業店の行員が保有するタブレット端末を介し、お客さまと本部専門部署がオンライン面談を行い、専門的な経営相談に即時対応。



## 地場ITベンダーとの連携

## 「DXを活用した地域創生に関する包括連携協定」

▶ 2021年11月に、地場ITベンダー（株）オーイーシーと締結。ICTやデジタル技術を活用したコンサルティング機能の強化や、地域のDX化を支援する連携体制を構築。

## 地域とお客さまのDX化への取り組みを通じ、様々な課題解決にチャレンジ

- 新たな金融サービス
- セミナー開催
- DX、SDGs、宇宙ビジネス、ドローン
- AI、IoT
- 出向、派遣

## お取引先への帯同訪問

- 新たな営業スタイルへのチャレンジ
- DXを活用したSDGsの取り組みで地域をけん引
- 最新デジタル技術体験の場を提供
- 共同研究、開発

## 連携を強化



## 相互の人財育成

## 新規ビジネス創出

## 「デジタル商品券発行スキーム」

▶ 2022年6月に利用開始の大分市プレミアム付商品券事業に、当行と（株）オーイーシーが連携した発行スキームを提供し、収益化。

## 「アイデアソン」の開催

▶ DXを軸とした新事業創出につながるアプリの検討をテーマに共同開催。

# 感動を、シェアしたい。

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

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

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

やりきること。挑戦すること。諦めないこと。

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

それが私たちの、感動です。



感動を、シェアしたい。  
**大分銀行**

本資料には、将来の業績に関する記述が含まれています。  
こうした記述は、将来の業績を保証するものではなく、不確実性を内包するものです。  
将来の業績は、経営環境の変化等により変動する可能性があることにご留意ください。

© THE OITA BANK, LTD. All rights reserved.