



23rd Information Meeting

2026年3月期 決算説明会

2026年6月4日（木）

株式会社 **大分銀行**



2025年度通期決算 & 2026年度通期予想

- ❑ 連結当期純利益は**過去最高益となる105億円**（前年比+30億円・増減率+40.2%）
コア業務純益（除く投信解約損益）も過去最高となる201億円（前年比+69億円・増減率+52.6%）
- ❑ 中期経営計画2024の最終年度目標 連結当期純利益100億円超（2025年11月見直し後）を**前倒しで達成**
- ❑ 2026年度通期予想における**連結当期純利益を122億円**に設定し、更なる拡大を追求

企業価値向上に向けた取組み

- ❑ 連結ROE（株主資本ベース）は5.3%（前年比+1.4P）と中計2024の最終年度目標5.0%超を**前倒し達成**
- ❑ 中長期的なターゲットとして連結ROE（株主資本ベース）8.0%を目指す
- ❑ 法人営業体制の再構築やアセットアロケーションなどの**経営資源の再配賦**によりROE向上を図る

株主還元の充実・強化

- ❑ 「総還元性向30%以上」から**「総還元性向35%以上、うち配当性向30%以上」**へ引上げ
- ❑ 2027年3月期の1株当たり年間配当予想を**50円※に増配（前年比47%増加）**
※ 株式分割前ベースで、80円増配の年間配当金250円に相当

23rd Information Meeting 2026年3月期 決算説明会

目次

I. 経営戦略「中期経営計画2024」の進捗状況

1. 中期経営計画2024の全体像	5
2. 目指すビジネスモデル	6
3. 財務目標の見直し	7
4. 目標指標	8
5. 成長軌道	9

II. 2026年3月期 決算/2027年3月期 業績予想

1. 2026年3月期 業績サマリー	11
2. 資金利益	12
3. 役務取引等利益	13
4. 経費	14
5. 与信費用	15
6. 預金等・貸出金	16
7. 有価証券	17
8. 自己資本<連結>	18
9. 2027年3月期 業績予想	19

III. 企業価値向上に向けた取組み

1. 2025年度の実績	22
2. PBR改善に向けた取組み	23
3. 法人・個人のメイン化加速	24
4. 営業体制の再構築	27
5. 預金戦略	28
6. 金融商品仲介資産拡大	29
7. 市場運用による安定的な期間収益	30~32
8. キャピタルアロケーション・アセットアロケーション	33
9. 政策保有株式の縮減	34
10. 利益成長を通じた株主還元	35
11. 地域ビジョンの取組み	37
12. 新設子会社による新たな価値の提供	38
13. 持続的成長基盤の構築	39
14. IR活動の強化	41



23rd Information Meeting

2026年3月期 決算説明会

I. 経営戦略「中期経営計画2024」の進捗状況



© THE OITA BANK, LTD. All rights reserved.



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
 - 金融インフラ/サービスの高度化
 - 多様性の尊重
 - 地域価値の創造
 - 従業員エンゲージメントの向上

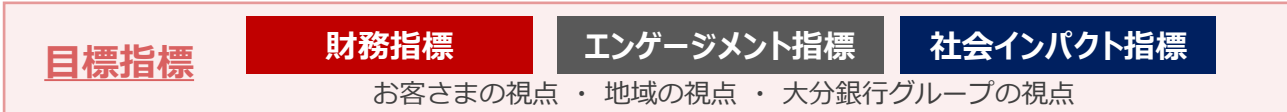
Vision2031実現に向け
優先すべき重要課題

施策に反映 ↓ ↑ 課題の解決

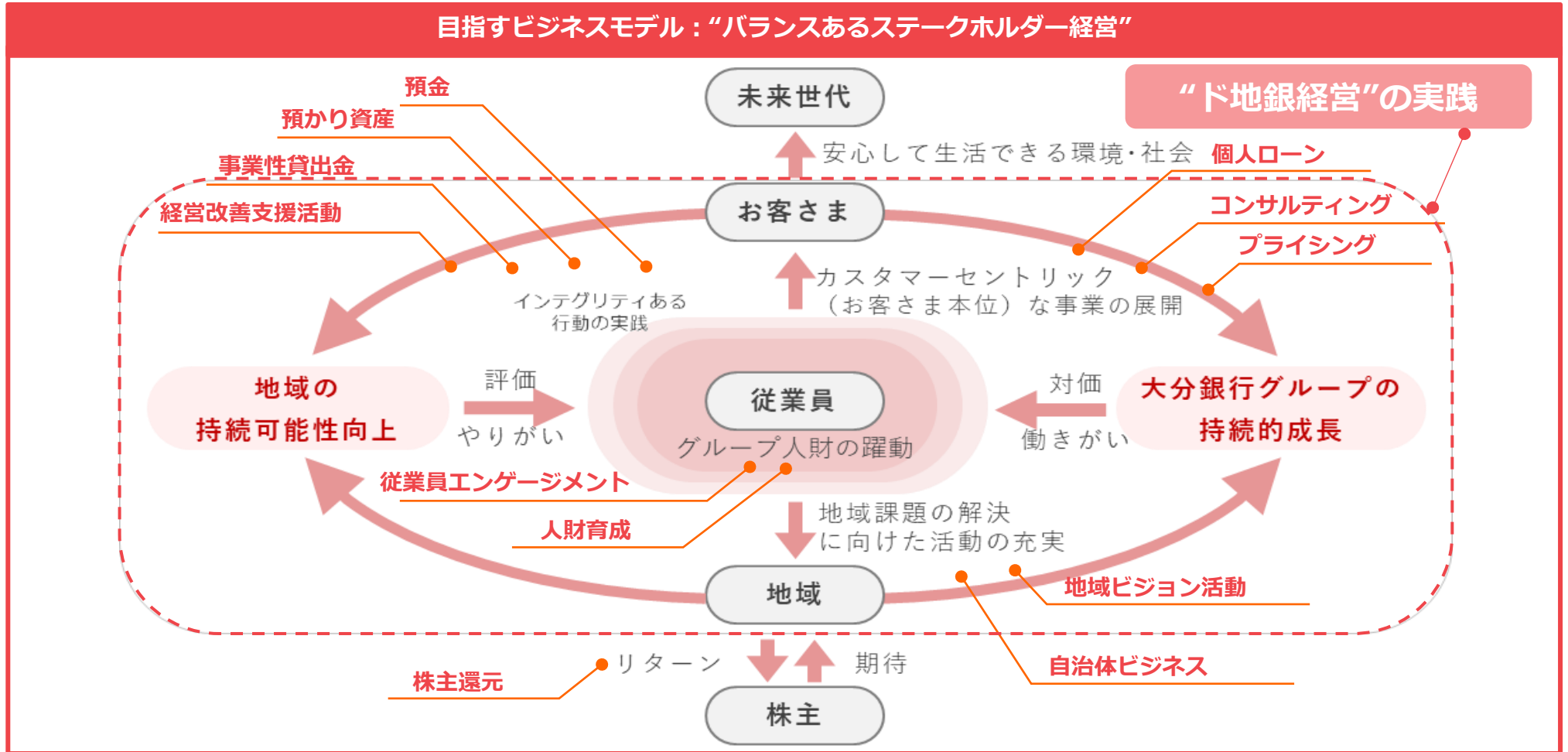
- 共感するチカラ**
ステークホルダーとの
価値観共有
- 想像するチカラ**
大分銀行
グループが
大切にする
4つのチカラ
カスタマーセントリック
(お客さま本位)な
事業展開の徹底
- 共創するチカラ**
社会性・経済合理性
の両立
- 考動するチカラ**
グループ人財の躍動



行動 ↓ ↑ 結果



□ 「ド地銀経営」の実践により、「バランスあるステークホルダー経営」を実現



大分県の経済成長率 (県内GDP)

企業価値 (PBR・ROE) 向上の取組み

お客さま付加価値額増加

3

財務目標の見直し

- 中期経営計画2024の財務目標を2025年11月に見直し（目標の上方修正）
- 最終年度の連結当期純利益を**100億円超**、中長期的なターゲットである連結ROEを**8.0%**に設定

財務指標	【中期経営計画2024】 2026年度目標			中長期的なターゲット		
	当初	修正後	差異	当初	修正後	差異
連結ROE ※ 株主資本ベース	4.0% 程度	5.0% 超	+1.0%	5.0%	8.0%	+3.0%
連結当期純利益 ※ 親会社株主に帰属する当期純利益	80億円 以上	100億円 超	+20億円			
連結自己資本比率	10% 程度	9.5% 程度	▲0.5%			
単体OHR	70% 程度	65% 程度	▲5.0%			

4

目標指標（2025年度実績）

□ 財務・エンゲージメント・社会インパクトの各指標については、概ね「達成」

※金融商品仲介資産残高、大分県の経済成長率は2030年度目標

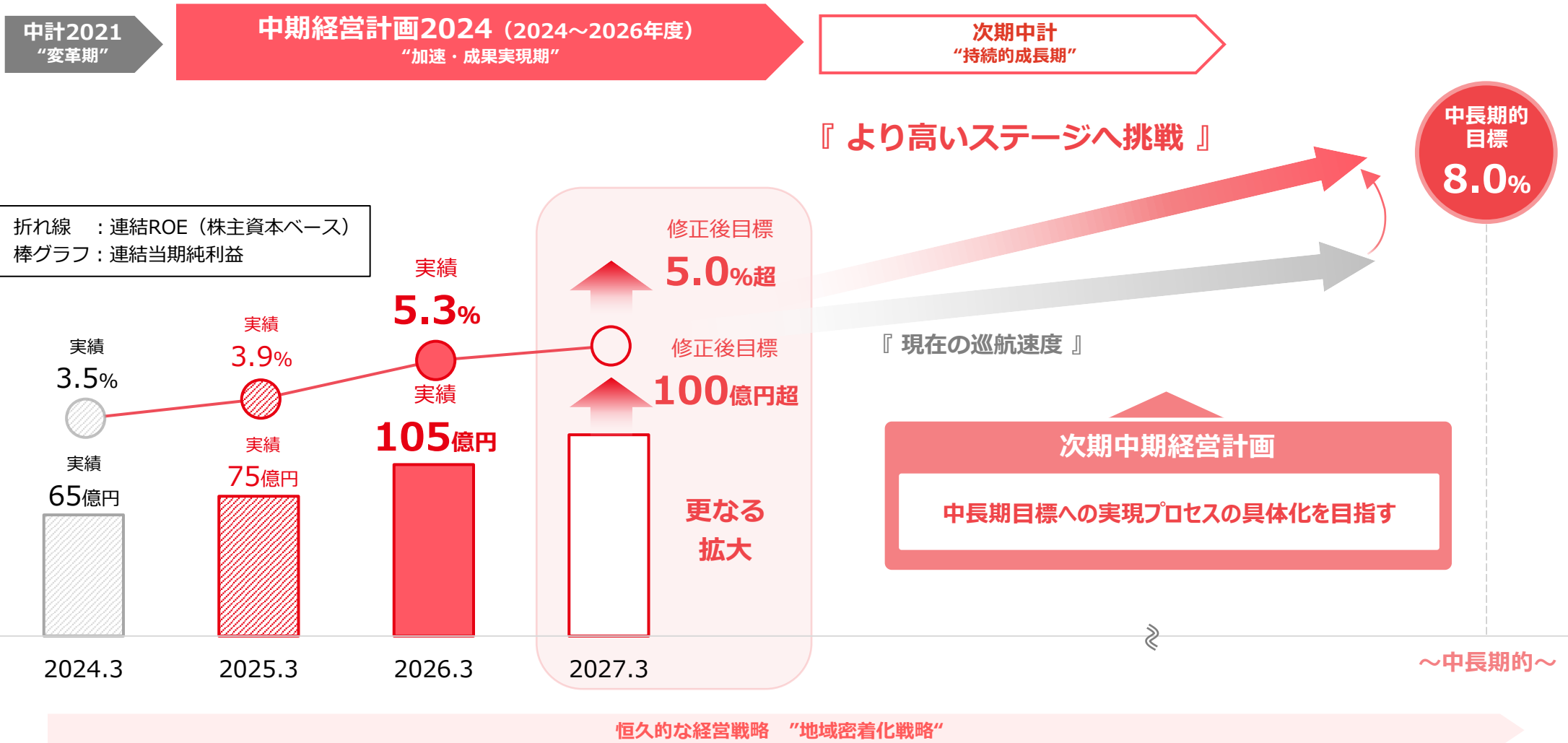
【中期経営計画2024 指標】

		最終年度 目標	2025年度 実績	進捗
財務指標	連結当期純利益 <small>※ 親会社株主に帰属する当期純利益</small>	100億円超	105億円	達成
	連結ROE <small>※ 株主資本ベース</small>	5%超	5.3%	達成
	連結自己資本比率	9.5%程度	9.5%	達成
	単体OHR	65%程度	49.5%	達成
エンゲージメント指標	お客さまの付加価値額増加 <small>※ 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）</small>	5,809億円 (2023年度実績)	7,335億円	達成
	金融商品仲介資産残高	7,000億円 (2030年度目標)	6,903億円	順調
	SDGs投融資額	2,500億円	4,187億円	達成
	CO2排出量削減率	2013年度比 ▲65%以上	2013年度比 ▲78.2%	達成
	従業員エンゲージメント <small>※ 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</small>	85%以上	92.5%	達成
	女性管理職比率	5.0%	5.13%	達成
社会インパクト指標	地域ビジョン個別PJ実行件数	17件	42件	達成
	大分県の経済成長率	— ※ 2030年度目標のみ	【直近2023年度】 県内：2.5% 国内：0.7%	—

5

成長軌道（より高いステージへ挑戦）

- 2026年度通期業績予想は、**修正後目標を大きく上回る見通し**であり、更なる拡大を目指していく
- **連結ROE8.0%へ向けて営業基盤を整え、次期中期経営計画にて実現プロセスの具体化**を目指す





23rd Information Meeting

2026年3月期 決算説明会

Ⅱ. 2026年3月期 決算/2027年3月期 業績予想

(注) 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.



(単位：億円)

【連結】	2025年3月期	2026年3月期	前期比
連結経常収益	779	994	+215
連結経常利益	111	147	+36
親会社株主に帰属する当期純利益	75	105	+30
【単体】	2025年3月期	2026年3月期	前期比
経常収益	658	866	+208
コア業務粗利益	425	533	+108
資金利益 -①	426	502	+76
役務取引等利益 -②	76	82	+6
その他業務利益 (除く5勘定戻)	▲77	▲51	+26
経費 (除く臨時費用処理分) (▲) -③	257	264	+7
コア業務純益	168	269	+101
除く投資信託解約損益	132	201	+69
与信費用 (▲) -④	6	7	+1
貸倒引当金繰入額	6	6	0
その他	0	1	+1
有価証券関係損益 -⑤	▲65	▲135	▲70
国債等債券損益 (5勘定戻)	▲118	▲239	▲121
株式等損益 (3勘定戻)	53	103	+50
その他臨時損益	1	6	+5
経常利益	96	133	+37
特別損益	0	▲1	▲1
うち減損損失 (▲)	0	1	+1
税引前当期純利益	96	131	+35
法人税等合計 (▲)	30	35	+5
当期純利益	66	96	+30

連結・単体共に増収増益決算

連結：4期連続 単体：2期連続

決算のポイント (単体)

① 資金利益 前期比 +76億円

▶ 貸出金利息や有価証券利息配当金等が大幅に増加

② 役務取引等利益 前期比 +6億円

▶ ソリューション営業強化等により伸長

③ 経費 前期比 +7億円

▶ 将来成長に向けた戦略的なIT投資により増加

④ 与信費用 前期比 +1億円

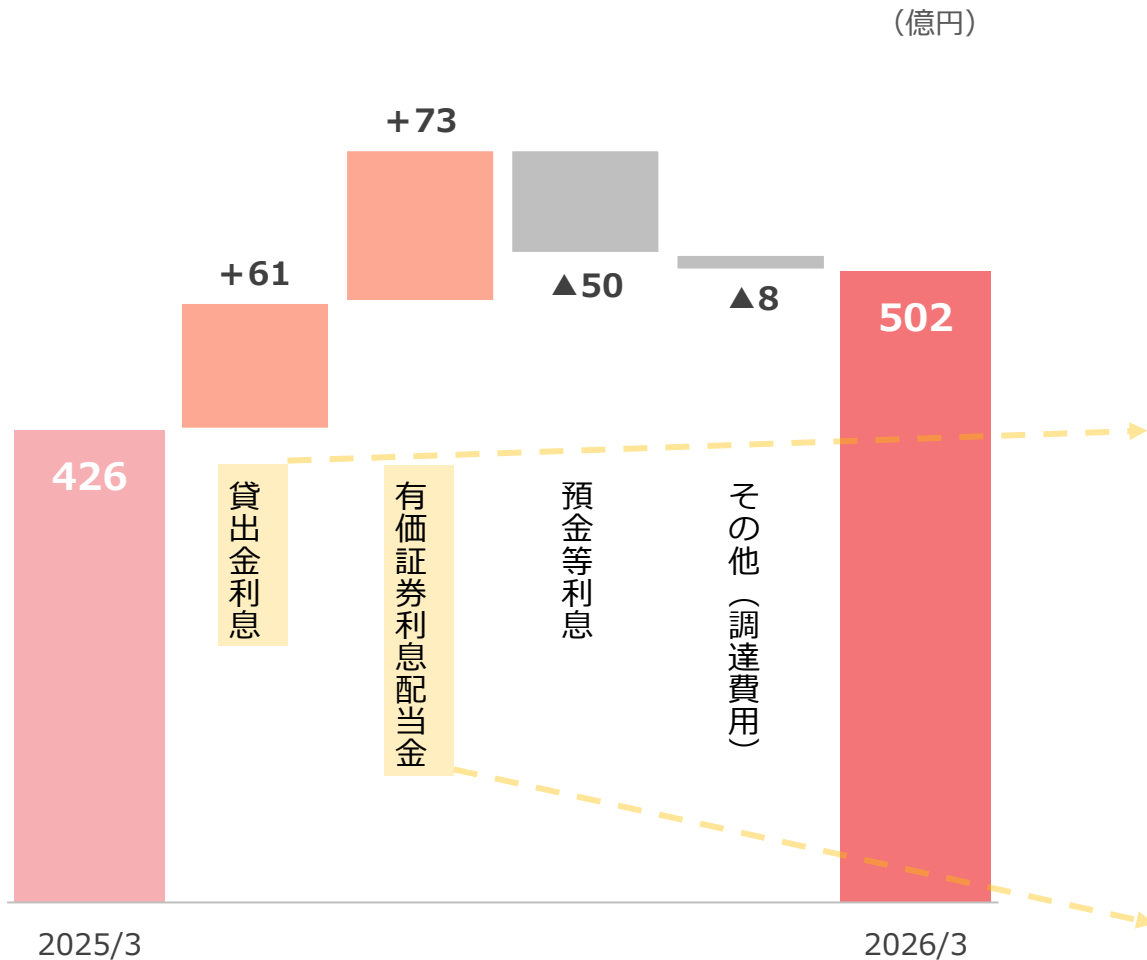
▶ 取引先に対する継続的かつ積極的な支援により増加

⑤ 有価証券関係損益 前期比 ▲70億円

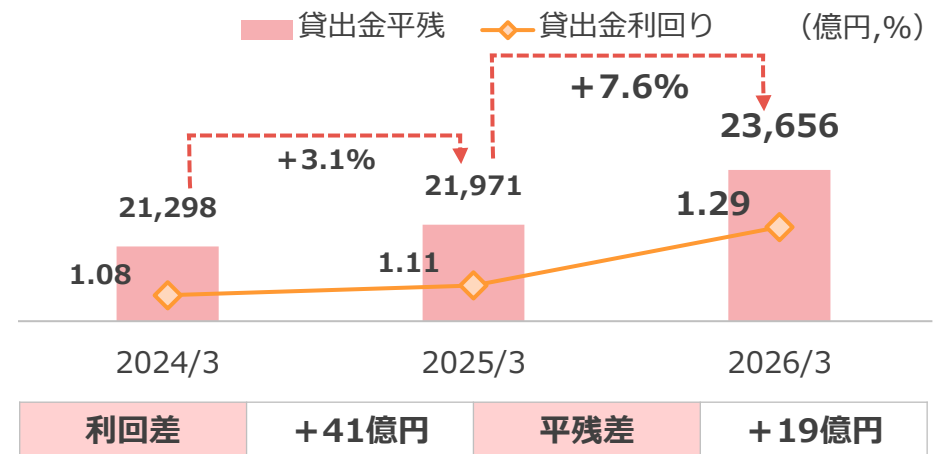
▶ 将来収益の観点で継続的なリバランスを実施

- 貸出金利息は、積極的な貸出金の積上げや利回り改善により増加
- 有価証券利息配当金は、リバランスの継続的な実施によりポートフォリオが良質化し増加

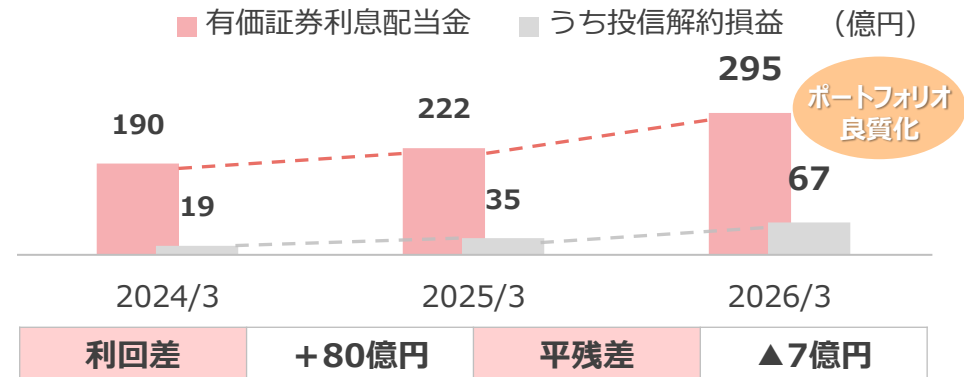
■ 資金利益の状況



■ 貸出金平残高・利回り推移

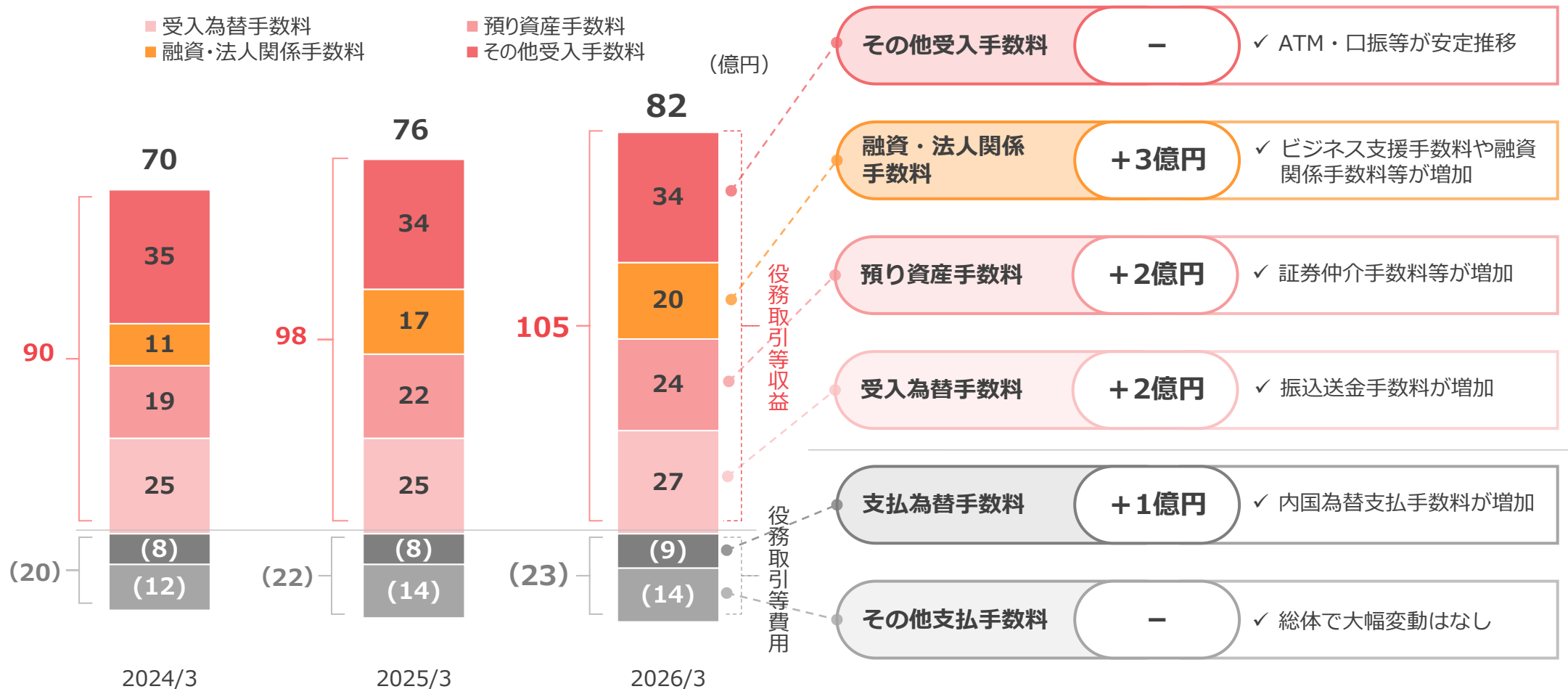


■ 有価証券利息配当金の推移



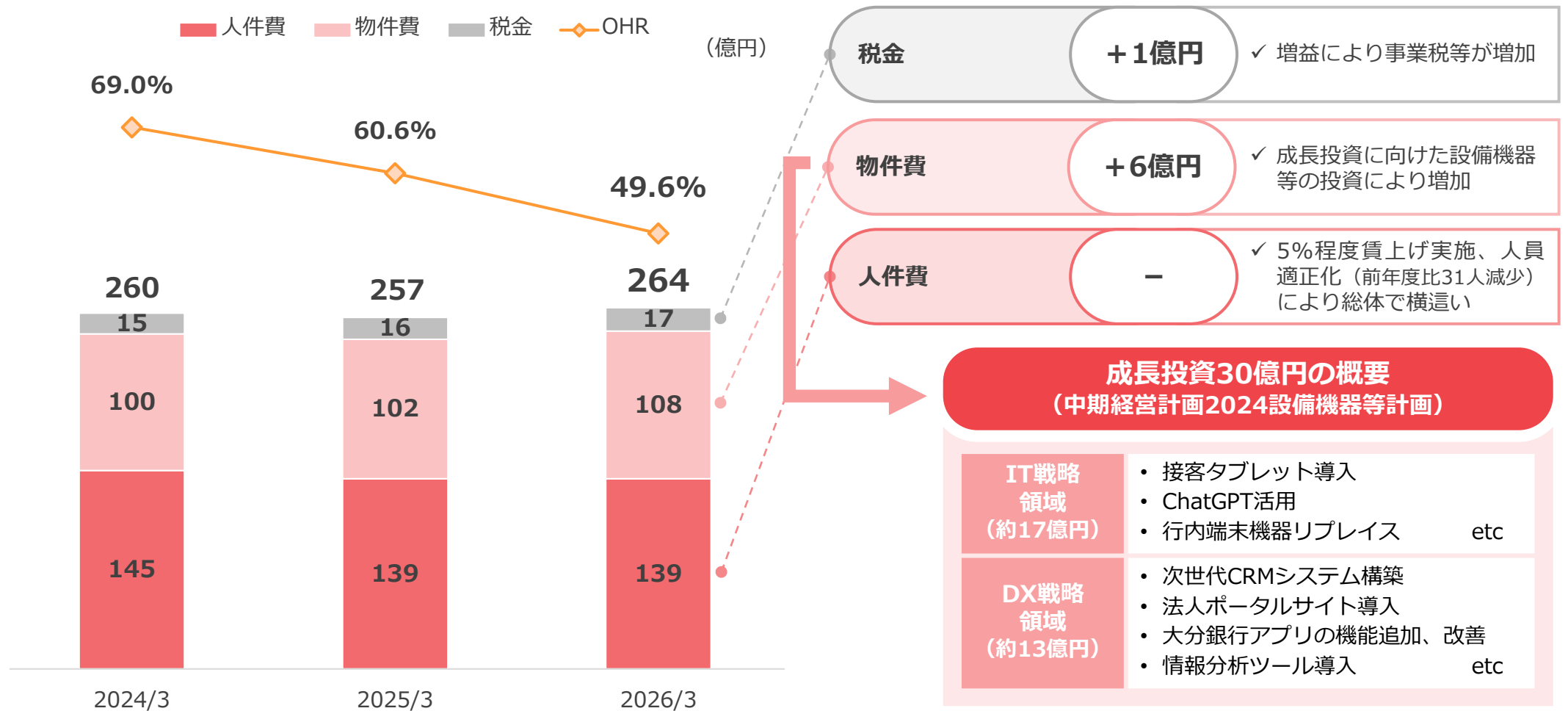
- 融資・法人関係手数料、預り資産手数料ともに増加
- ソリューション営業強化による **ビジネス支援手数料や仲介資産残高積上げによる証券仲介手数料増加等が主因**

■ 役務取引等利益



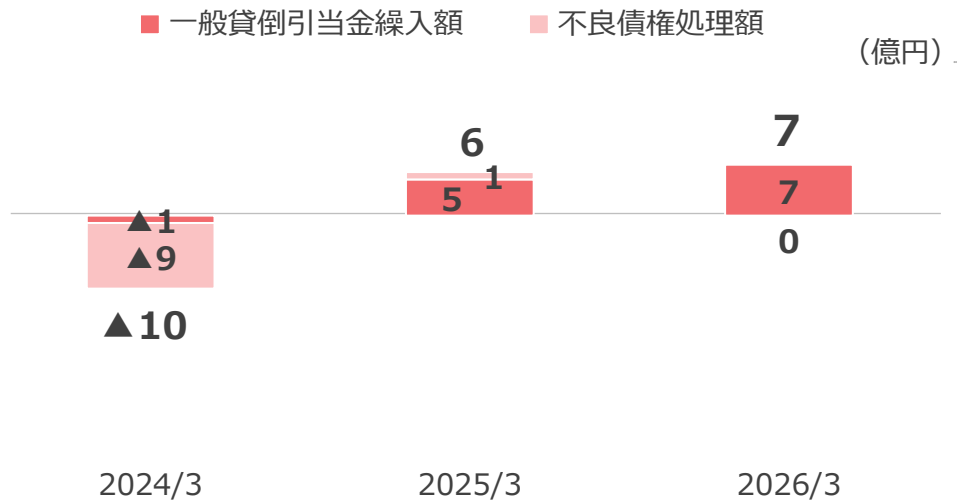
- IT投資を中心に将来成長に向けた投資を継続的に実施
- OHRは中計目標を下回る水準、コア業務粗利益の増加により投資コストを吸収しつつ効率化も実現

■ 経費

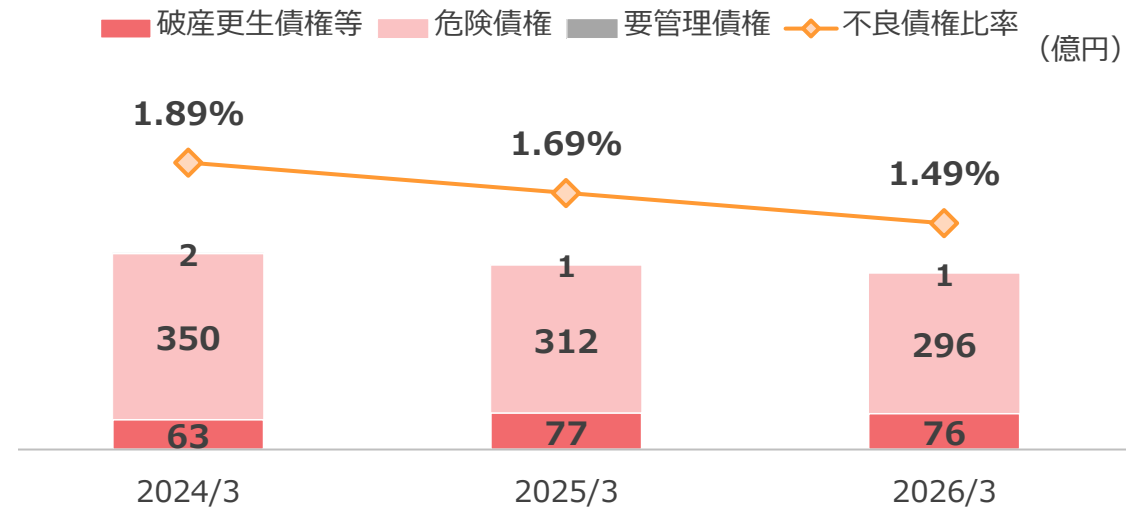


- 伴走支援による個別引当戻入もあるが、積極的な資金ニーズ対応により一般引当は増加し、**与信費用は微増**
- 金融再生法開示債権は、経営改善・事業再生支援によるランクアップやオフバランス化により**低下傾向**

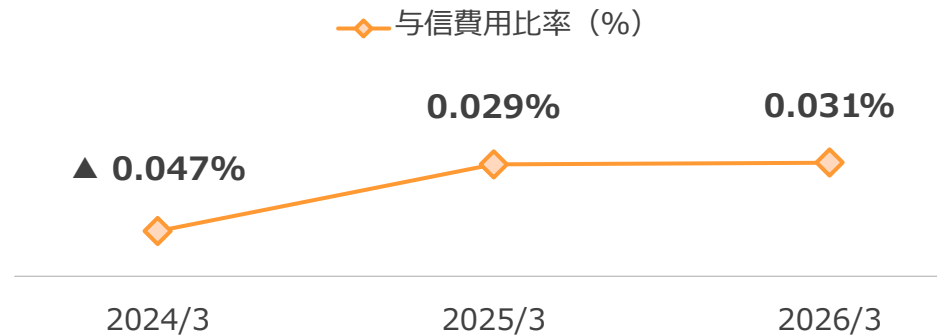
■ 与信費用



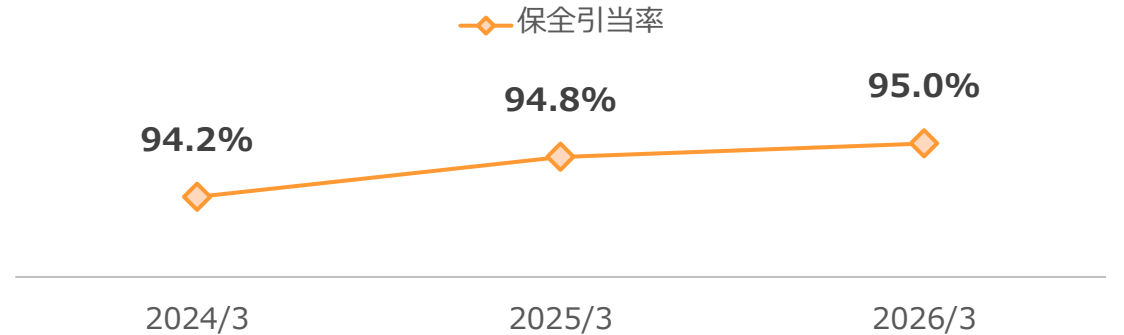
■ 金融再生法開示債権



■ 与信費用比率

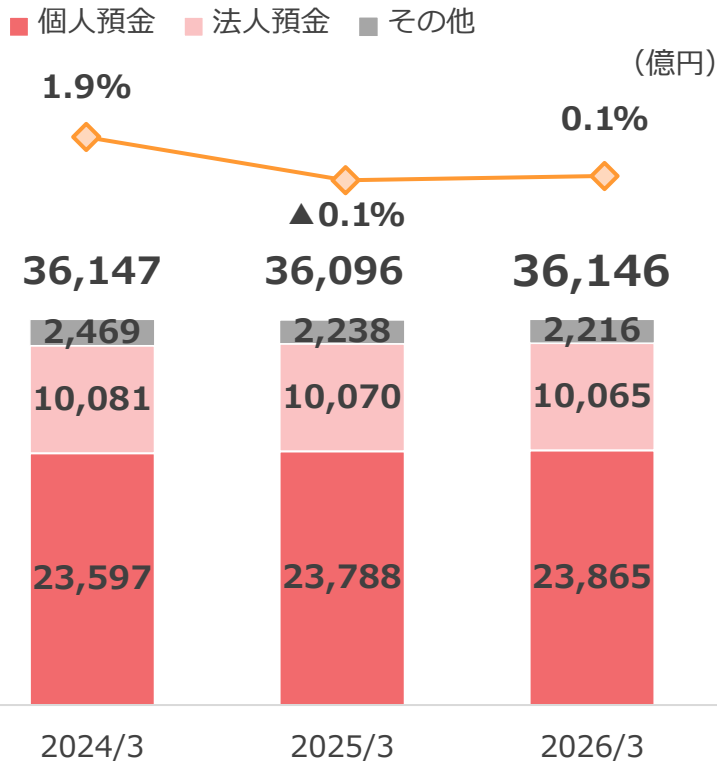


■ 保全引当率

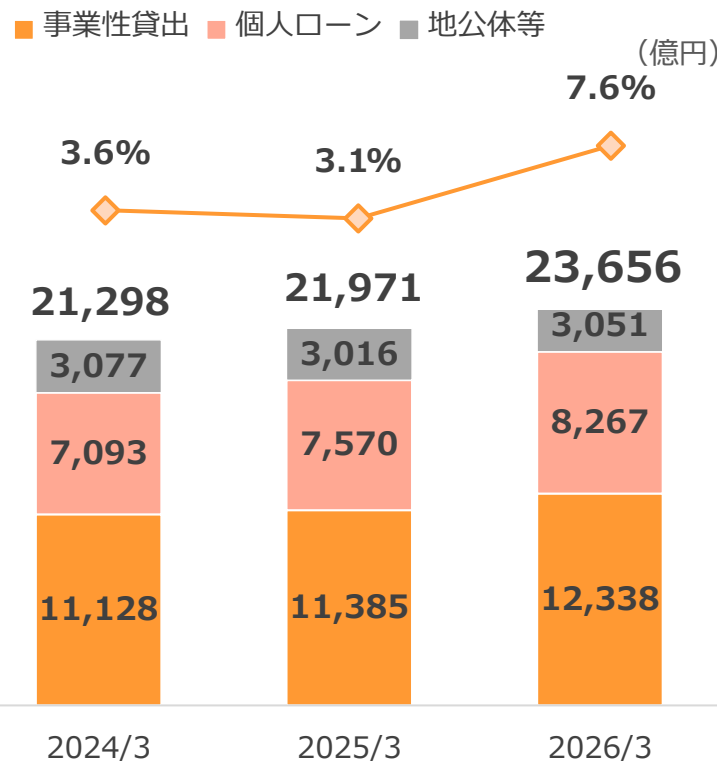


- 預金等は**メイン強化**や**継続的なキャンペーンの実施等**の積極的な預金推進効果により、増加基調
- 貸出金は**用途別融資ファンドの拡大**に加え、**シップ・不動産ノンリコースローン**を中心とした**ストファイの取組み強化**および**住宅ローンの増強**を主因に増加

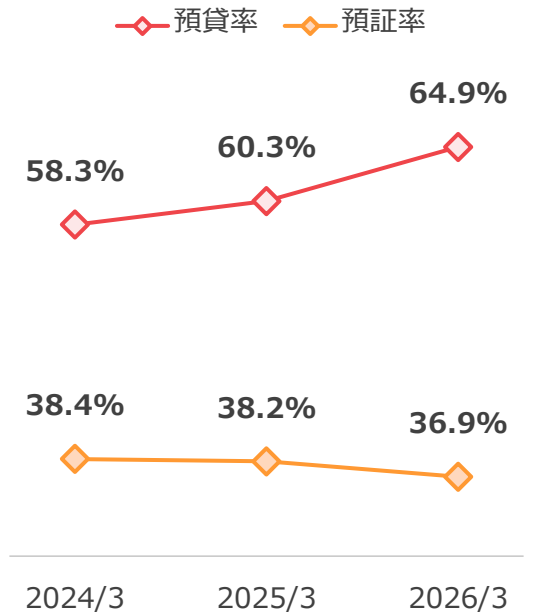
■ 預金等 (平残)



■ 貸出金 (平残)



【 預貸率※・預証率 】



※ 除く金融機関貸付

預金等における
県内シェア※
(前年度)

55.5%
(55.5%)

貸出金における
県内シェア※
(前年度)

46.3%
(45.4%)

※ 2026年3月末時点、当行調べ
※ ゆうちょ銀行、政府系金融機関等を除き、かつ当行のみ公共向けの預金・貸出金を除く

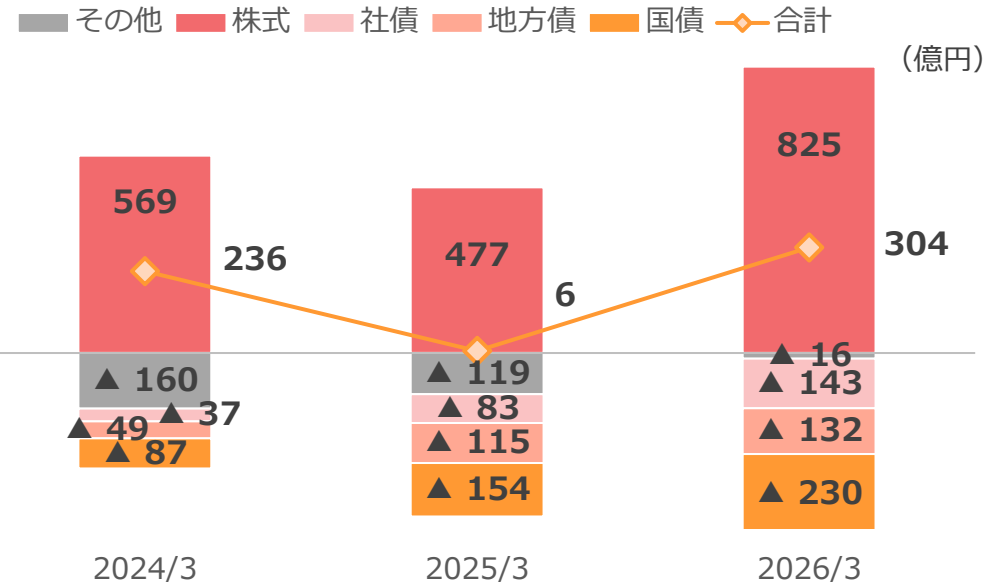
- バランスシート最適化を進めており、**株式を除き全体的に抑制**
- リバランスに伴うポートフォリオ良質化により、**利回りは改善し、デュレーションの短期化も実現**

■ 有価証券残高

(単位：億円)

	2024年3月末	2025年3月末	2026年3月末
有価証券	14,007	13,411	12,924
国債	2,317	2,102	2,081
地方債	3,024	2,812	2,359
社債	2,411	2,203	1,842
株式	1,209	1,173	1,554
その他	5,046	5,121	5,088
外国証券	2,131	2,268	2,928
投資信託等	2,915	2,853	2,160

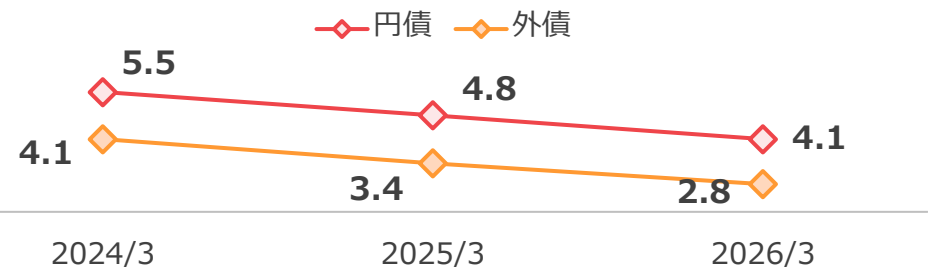
■ 有価証券評価損益



■ 有価証券利回り

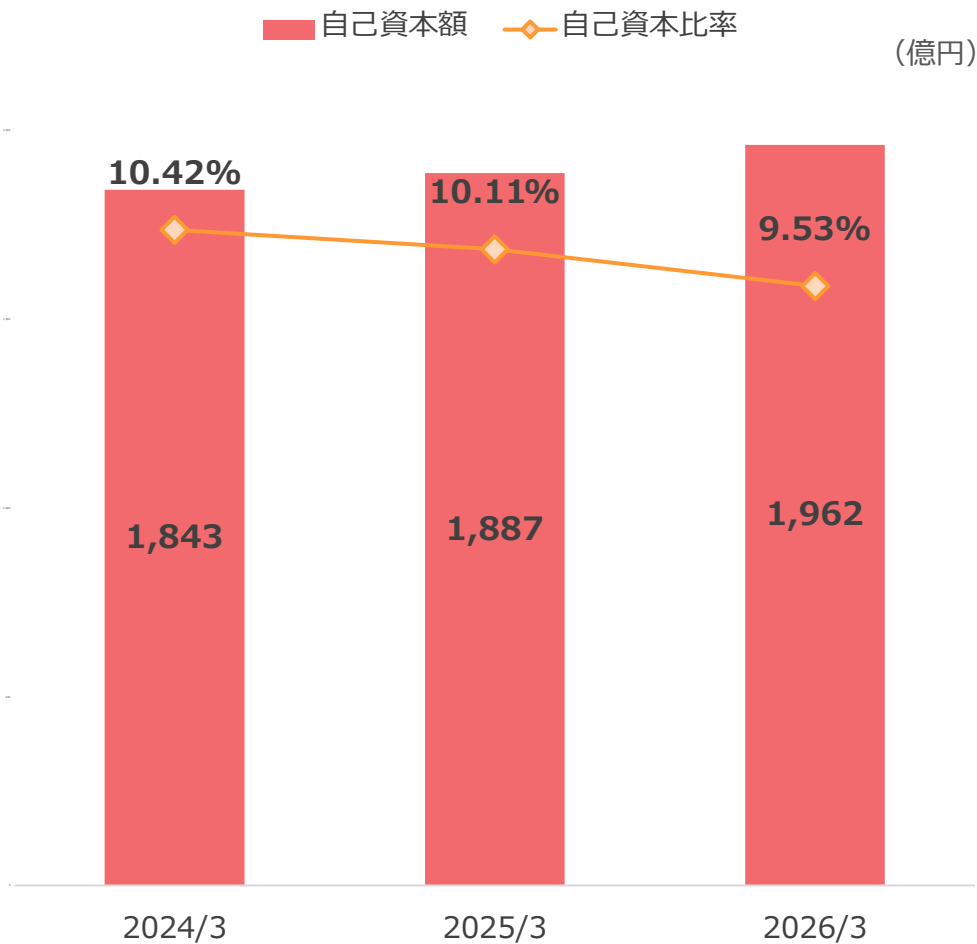
	2024年3月期	2025年3月期	2026年3月期
国内	0.87%	1.10%	1.70%
国際 (外貨)	4.15%	4.21%	4.15%
全体	1.37%	1.61%	2.21%

■ 債券デュレーション



□ 貸出金の積み上げを要因としたリスク・アセットの増加により、自己資本比率は低下

■ 連結自己資本比率



(単位：億円)

	2025年3月末	2026年3月末	増減
連結自己資本額 (①)	1,887	1,962	+75
リスク・アセット (②)	18,660	20,583	+1,923
自己資本比率 (①÷②)	10.11%	9.53%	▲0.58%

■ 連結自己資本比率

要 因	変動
当期純利益の計上等による自己資本の増加	+0.36%
リスク・アセットの増加	▲0.94%

(単位：億円)

【連結】	2026年3月期 (実績)	2027年3月期 (予想)	前期比
連結経常収益	994	975	▲19
連結経常利益	147	178	+31
親会社株主に帰属する当期純利益	105	122	+17

【単体】	2026年3月期 (実績)	2027年3月期 (予想)	前期比
経常収益	866	844	▲22
コア業務粗利益	533	487	▲46
資金利益	502	456	▲46
資金利益（除く投信解約損益）	434	449	+15
役務取引等利益	82	78	▲4
その他業務利益（除く5勘定戻）	▲51	▲47	+4
経費（除く臨時費用処理分）（▲）	264	303	+39
コア業務純益	269	183	▲86
与信費用（▲）	7	14	+7
うち一般貸倒引当金繰入額	7	1	▲6
うち不良債権処理額	0	13	+13
有価証券関係損益	▲136	▲23	+113
国債等債券損益（5勘定戻）	▲239	▲65	+174
株式等損益（3勘定戻）	103	42	▲61
経常利益	133	164	+31
当期純利益	96	113	+17

連結・単体共に
過去最高益を予想

予想のポイント（単体）

- ❑ 資金利益（除く投信解約益）は、預貸証ビジネスの強化により拡大。
- ❑ コスト（経費・与信費用）の増加については、持続的な将来収益獲得に向けたIT投資や人的投資に加えて、金融市場や経済情勢等に不透明な要因があることも考慮。
- ❑ さらに金利上昇に対応した債券リバランス等ともなう債券等売却損を織り込んだ上で、過去最高利益を更新する見込み。

* 政策金利引き上げシナリオ → 2026年12月に0.25%上昇
(政策金利0.75%→1.00%)

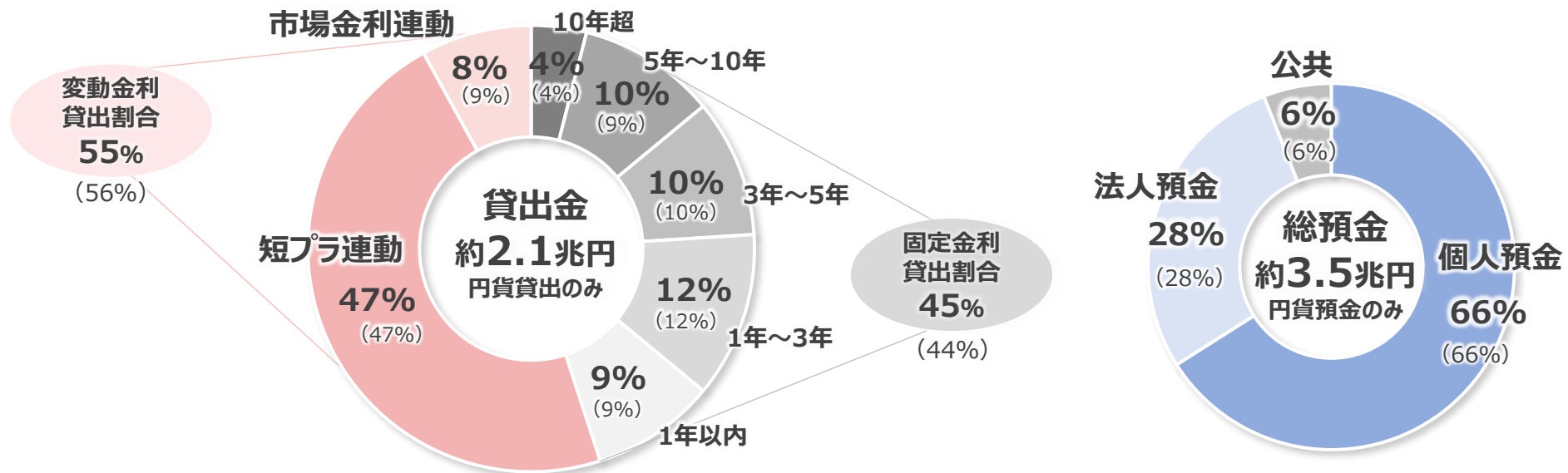
※ 業績予想については、現在の情報及び合理的であると判断する一定の前提に基づいており、実際の業績等は様々な要因により大きく異なる可能性があります。



「Appendix」 運用・調達状況 ～2026年3月末基準：円貨ベース～

- 変動金利が貸出金全体の55%（残存3年以内では76%）を占め、金利感応度は高い
- 個人預金の割合は66%で預金の粘着性の高さを維持
- なお、政策金利が0.25%上昇した場合の2026年度の資金利益（円貨）増加額は14億円程度を見込む

■ 預貸金ポートフォリオ（2026年3月末時点） （ ）内は前年度数値



● 政策金利が0.25%上昇した場合の年間の影響額

政策金利想定 0.75%→1.00%

資金利益増加額 年間 **約14億円** 程度

【内訳】

- ・ 貸出金利息 39億円
- ・ 預金利息 36億円
- ・ 日銀関連利益 11億円

< 試算の前提条件 >

- ✓ 政策金利が0.25%上昇（2026年4月1日に即時上昇後、据え置き）
- ✓ 政策金利に対する追随率を
 - < 貸出金 > 市場連動貸出100%、短プラ連動貸出：事業性70%・個人ローン100%
 - < 預金 > 流動性預金40%、定期性預金80%、譲渡性預金60%
- ✓ 固定金利貸出や定期性預金は金利更改のタイミングを踏まえて試算



23rd Information Meeting
2026年3月期 決算説明会

Ⅲ. 企業価値向上に向けた取組み

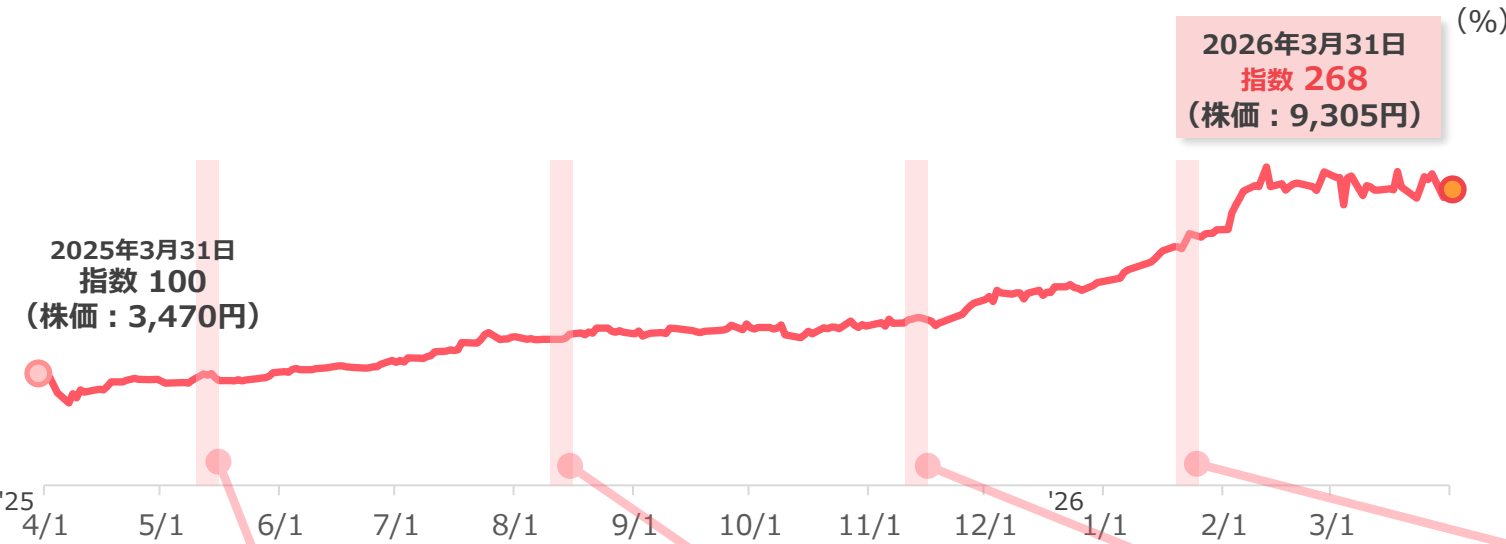
1

2025年度の実績

- 2025年度においても、企業価値向上に向けて、引き続き様々な資本政策を実施
- 株価の年間騰落率は**168%上昇**と良好なパフォーマンスを維持し、連結ROE**5.3%**と**前年度対比1.4P改善**

【大分銀行株価騰落率】

【基準】2025年3月31日終値を100として指数化



	2024年度	2025年度
PBR	0.25倍	0.57倍
PER	7.1倍	13.3倍
株主資本ROE	3.9%	5.3%
総還元性向	41.8%	33.7%

2024年度通期決算 (2025.5.12)

- ▼ 2025年度配当予想額 **40円増配**
→ 1株当たり年間配当金 110円→150円

2025年度第1四半期決算 (2025.8.8)

- ▼ 自己株式取得**10億円**
→ 取得した株式数 213,600株

2025年度第2四半期決算 (2025.11.10)

- ▼ 2025年度配当予想額 **20円増配**
→ 1株当たり年間配当金 150円→170円

2025年度第3四半期決算 直前 (2026.1.26)

- ▼ 株式分割**5分割**
→ 効力発生日2026.4.1
- ▼ 株主優待制度導入
→ 導入時期：2027年度より

2

PBR改善に向けた取組み

- **トップラインの増強と適切なコストコントロール**によりROE向上を目指す
- **経営基盤の成長期待の形成に加え、充実した情報開示等により、情報の非対称性の解消**に努める

ROEの向上	収益力の向上	P24	■ 法人・個人のメイン化加速
		P27	■ 営業体制の再構築
		P28	■ 預金戦略
		P29	■ 金融商品仲介資産拡大
		P30~32	■ 市場運用による安定的な期間収益
ROEの向上	リスクアセットコントロール	P33	■ キャピタルアロケーション・アセットアロケーション
		P34	■ 政策保有株式の縮減
PBR改善	適正な自己資本水準の維持	P35	■ 利益成長を通じた株主還元
	PERの向上	成長期待の形成と資本コストの低減	P37
P38			■ 新設子会社による新たな価値の提供
P39			■ 持続的成長基盤の構築
P41			■ IR活動の強化

□ 法人・個人のメイン化を加速させ、アセット領域とノンアセット領域の収益拡大を目指す

アセット領域	預金 (運用原資)	戦略的な増強を進め、総体でのプラス成長とシェアの向上を目指す	個人	<ul style="list-style-type: none"> 「給振（シェア51%）」「年金（シェア42%）」等のコア取引シェアを高めつつ、地域における資金の掘り起こしと取込みを推進
	貸出金 (運用)	量と質のバランスを追求し、限りある原資での収益効率の向上を目指す	法人	<ul style="list-style-type: none"> 「メイン化」の促進による流動性取引を強化
			公共	<ul style="list-style-type: none"> 資金ポジションを踏まえた活用と運用の高度化
			県内	<ul style="list-style-type: none"> 法人営業集約によるさらなる金融仲介機能の発揮とメイン化推進
			九州内	<ul style="list-style-type: none"> リレバンマーケットの開拓
			東京・大阪	<ul style="list-style-type: none"> 資金ポジション、収益性を考慮した高RORA資産の積み上げを推進
特殊貸出	<ul style="list-style-type: none"> ストラクチャードファイナンスの増強 			
住宅ローン	<ul style="list-style-type: none"> 個人メイン化の基盤取引として推進 			
ノンアセット領域	各種フィー	限られた運用原資の中でより収益効率を高めるため、フロー型（獲得型）フィーを増強しつつ、ストック型フィーの増強を目指す	フロー型	<ul style="list-style-type: none"> メイン化（シェアアップ）促進による複合取引収益の拡大 → M&A/事業承継、補助金支援、有償ビジネスマッチング（IT/DX支援、人材紹介、コンサル等）etc ストファイ関連フィーの強化
			ストック型	<ul style="list-style-type: none"> メイン化促進（収益機会/手段の拡大）による収益強化 → 口座振替、預為手数料、証券仲介手数料 etc



« Appendix » 法人・個人メイン化の取組み

- 法人・個人ともに**全体取引シェアアップ**（預金/貸出金/為替/決済 etc）による**メイン化**を図る
- 粘着性預金取込みと各種フィーの獲得による**収益力向上**を目指す

法人メイン化		個人メイン化	
メイン化の定義	● 単なる資金供給者ではなく、法人・個人ともにライフサイクルに伴走するパートナー		
	内容	<ul style="list-style-type: none"> ✓ 融資・預金シェアアップ ✓ 給振契約シェアアップ ✓ 決済取引の集中化 ✓ EB化推進 ✓ でんさい集中強化 <p style="text-align: right;">etc</p>	内容

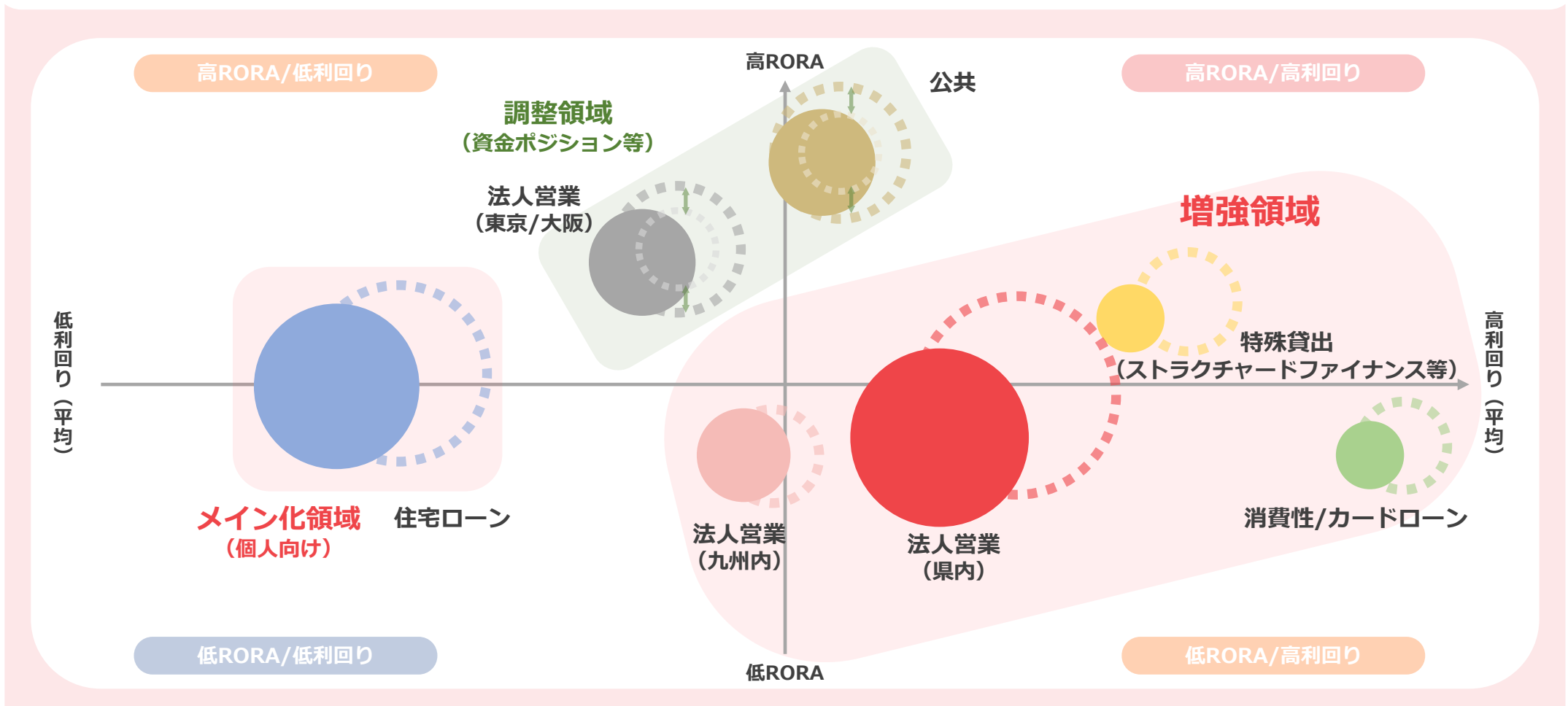
提案型営業の実現	非金利収益の拡大	デジタル接点による低コスト効率運営
決済口座のデータ把握により、ライフサイクルの兆候をリアルタイムに把握し、最適なアプローチの精度を向上	コンサルティングや資産形成等、多様な収益ポートフォリオを構築	デジタルによる決済取引メイン化により、事務量低減等を図り、効率的なハイブリット営業体制の構築を加速



「Appendix」 収益力の向上 ～RORAの向上～

- 事業分野毎に向上策を講じた上で、経営資源を配賦し、**銀行全体のRORA向上を目指す**

事業分野毎の将来分布イメージ



※ バブルの大きさは残高 ● 2025年度実績 ◌ 将来イメージ

4

営業体制の再構築

- 次期中期経営計画で検討予定としていた法人営業集約を起点とする「**営業体制の再構築**」を前倒して対応
- 生産性向上策に加え、人財の充て直しにより、「**徹底したメイン化**」と「**取引シェアの最大化**」を図る

総合採算（＝営業体制の再構築による総合採算の向上）

分子

<p>捻出 (経費の抑制)</p> <ul style="list-style-type: none"> 経費 ↓ 信用コスト ↓ 	法人営業集約	<p>100名程度 捻出</p>	<ul style="list-style-type: none"> ✓ 県内法人営業拠点 ✓ 48拠点→23拠点へ集約 ✓ 個人ローン事務本部集中 ✓ 融資業務効率化 ✓ 法人セグメントの刷新 etc 	<ul style="list-style-type: none"> ・ 更なる金融仲介機能の発揮と営業生産性の向上 ・ 業務効率化（本部集中等）による専門機能の拡充 ・ メイン化起点のセグメント移行による各種取引の同時追求
	業務効率化		<p>45名程度 充て直し</p>	<ul style="list-style-type: none"> ✓ 人員の増強 ✓ 預為渉外の配置
<p>充て直し (収益の向上)</p> <ul style="list-style-type: none"> スプレッド収益 ↑ フィー収益 ↑ 信用コスト ↓ 	営業人員の再配賦	<p>55名程度 充て直し</p>	<ul style="list-style-type: none"> ✓ 専門人財の増員 	<ul style="list-style-type: none"> ・ 本部専門人財（法人コンサル、経営支援、特定業種）による課題解決力の強化
	本部営業の強化			

分母

リスクアセット（貸出金残高 × リスクウェイト）



【期待する効果】
RORAの向上

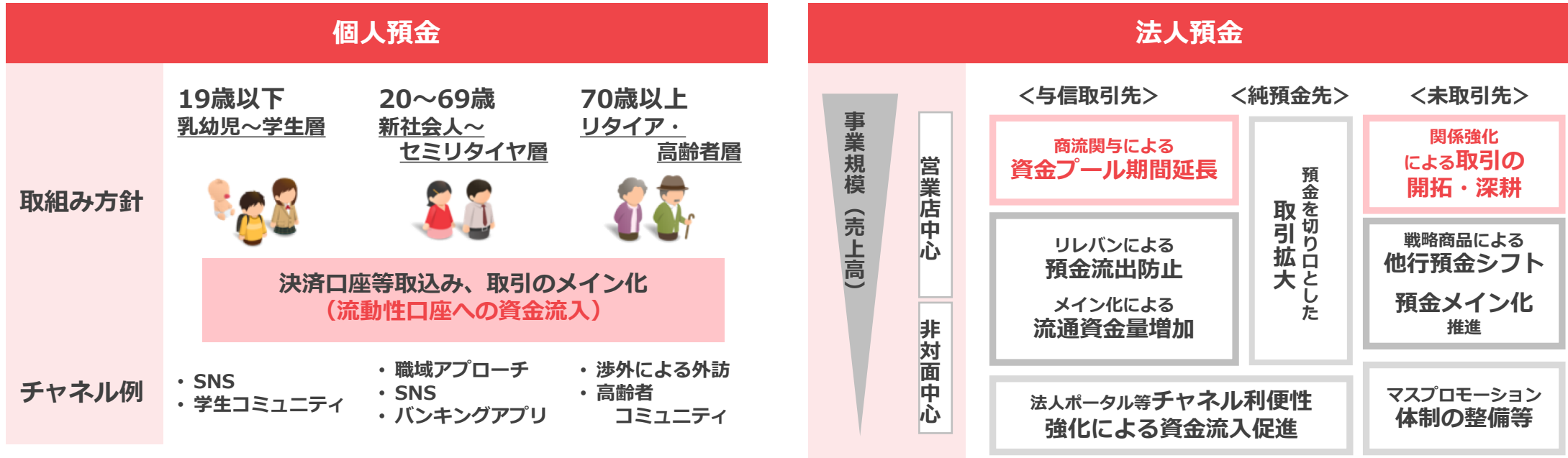
お客さま

経営課題解決や経営不安解消等の提供サービスの質向上

当行

1人あたりの生産性向上、営業人財の成長（育成含む）

□ 経営基盤強化のため、**預金構造やマーケット環境・将来推計**を踏まえて、**領域別に施策を展開**



推進ドライバー

個人預金渉外・法人預為渉外の設置

2026年4月
導入

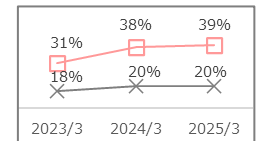
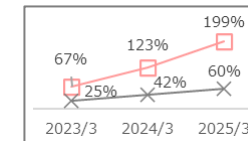
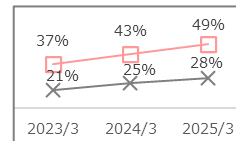
「法個預金獲得」および
「為替取引集中化（資金流入強化）」
に向けた主要機動力



ポテンシャル

高い取引基盤とシェア

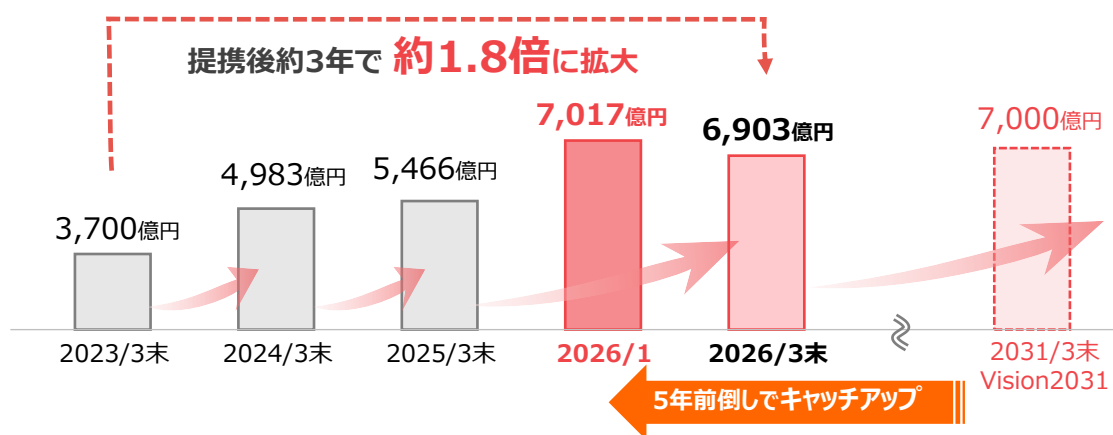
給振シェア51%
 年金シェア42%
 住宅ローンシェア49%
 < 預金等残高の伸び率比較 (取引 有り 無し) >



※ 2026年3月末時点、当行調べ

- 金融商品仲介資産残高目標7,000億円（2030年度目標）については、**2026年1月に前倒しでキャッチアップ**
- お客さまの資産形成・資産拡大に向けて、金融商品仲介資産拡大への取組みを継続

(億円)	2024年3月末	2025年3月末	2026年3月末	増減
金融商品仲介残高	4,983	5,466	6,903	+1,437
投資信託	2,306	2,389	2,898	+509
投資一任	342	538	721	+183
債券	967	1,135	1,337	+202
株式	1,368	1,404	1,947	+543



効果

お客さま

お客さまの投資信託運用益プラス割合
全国地方銀行第3位の88.1%*
 お客さまの資産形成に貢献

「ともに進もう 豊かな未来へ」

OITA BANK
 ×
 NOMURA
 Alliance



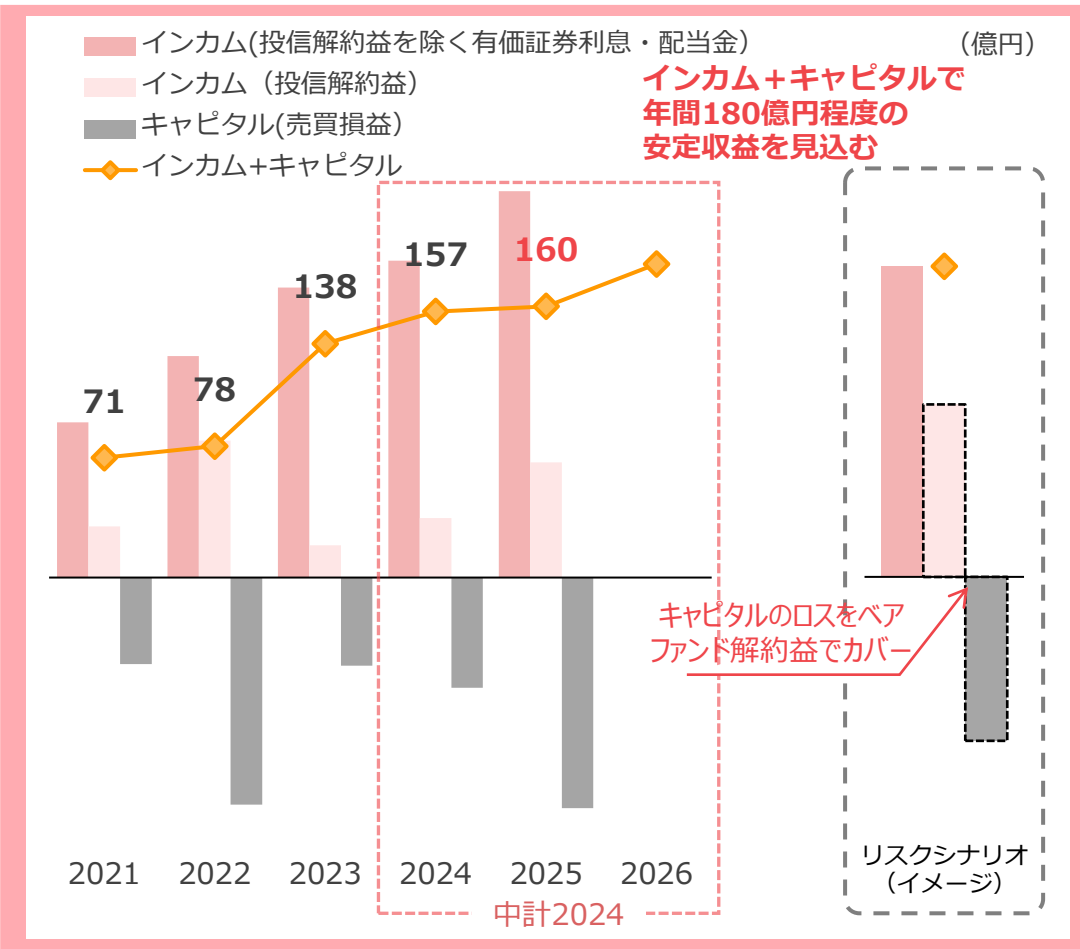
銀行

長期保有を前提とした
「ストック収入」の積み上げ
 による安定した収益確保

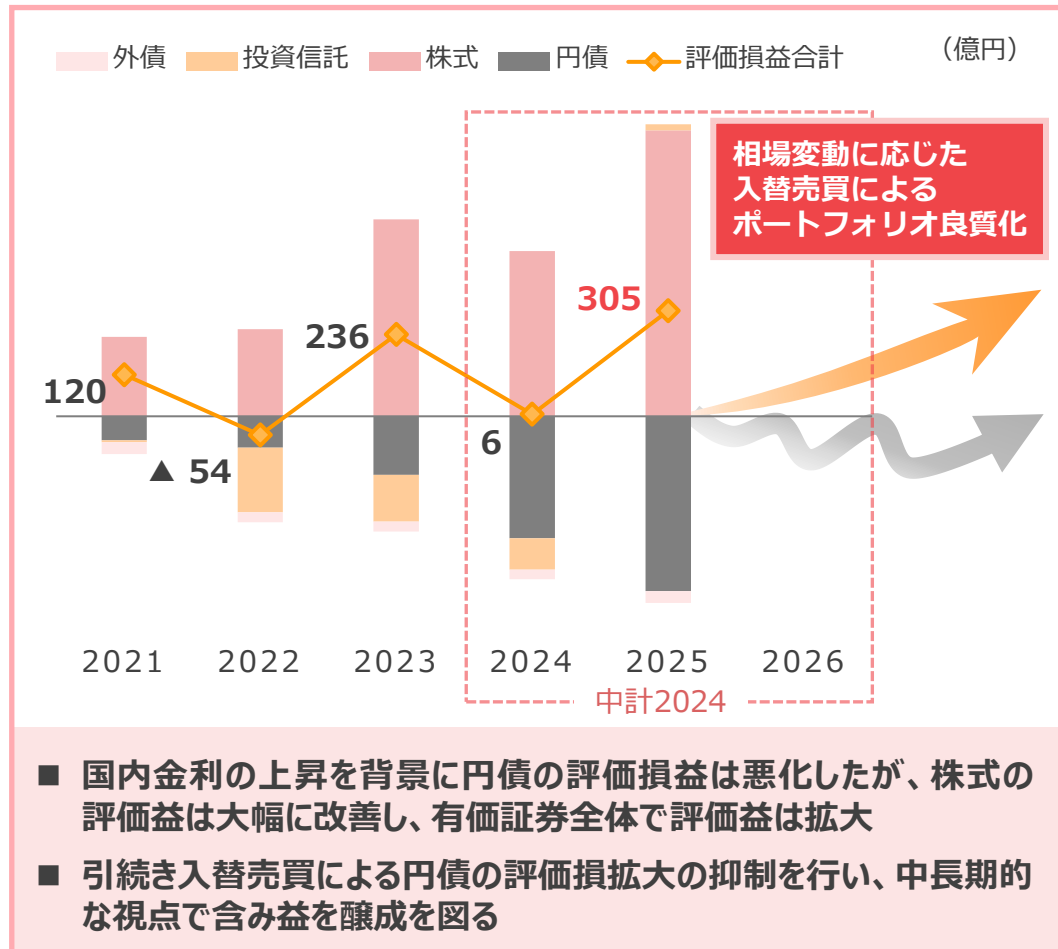
※ 出典：金融庁2025.9.10「投資信託の共通KPIに関する分析」

- 今後も円債の入替売買を中心としたポートフォリオ良質化（リバランス）を実施
- 株式等の含み益を活用した中長期的な視点に基づく投資により安定的な期間収益確保

市場運用収益



評価損益

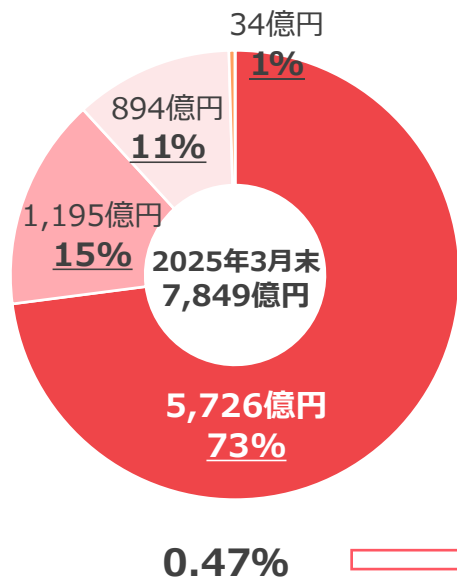


- 国内金利の上昇を背景に円債の評価損益は悪化したが、株式の評価益は大幅に改善し、有価証券全体で評価益は拡大
- 引続き入替売買による円債の評価損拡大の抑制を行い、中長期的な視点で含み益を醸成を図る

□ 低利回りの国債中心に売却を進め、加重平均利回りを改善（ポートフォリオの再構築）

■ 円債ポートフォリオの再構築（実績）

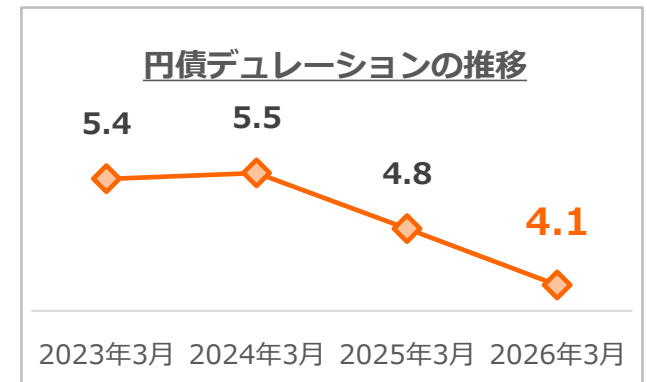
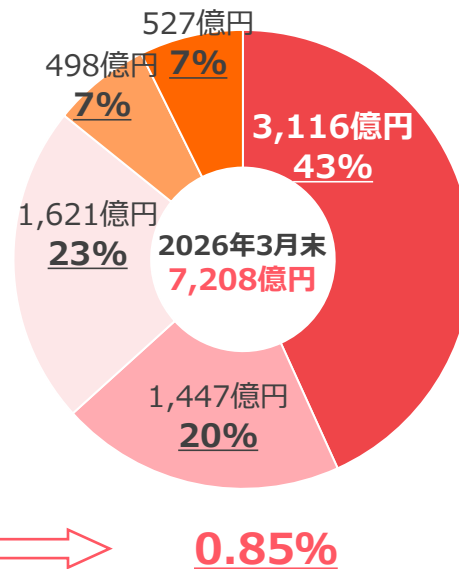
【 2025年度実績 】 *残高表示は簿価ベース



利回り別の残高比率

- 0.5%未満
- 0.5~1.0%
- 1.0~1.5%
- 1.5~2.0%
- 2%以上

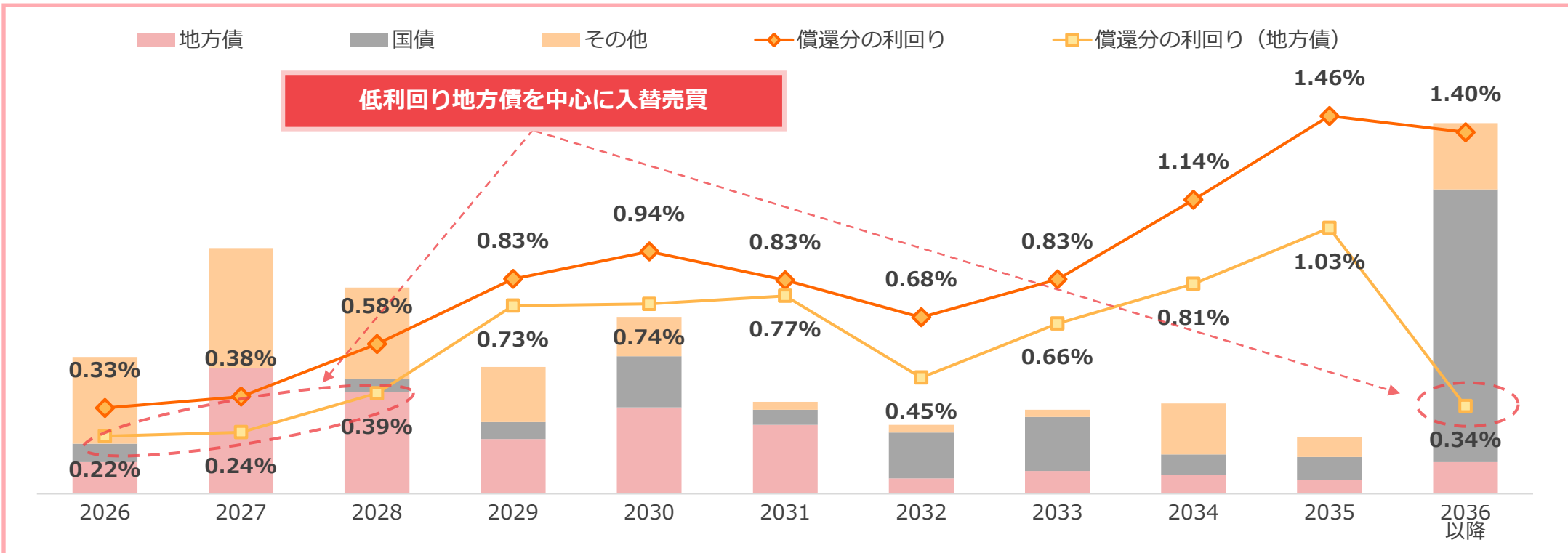
加重平均利回り



- 国債を中心に0.5%未満の低利回り債を1,542億円売却し、新規投資分の寄与から加重平均利回りは0.47%→0.85%に改善
- 新規投資の対象は年限の短い固定債やアセットスワップ取引を中心とした、金利リスクを抑制的に運用し、デュレーションについても短期化を実現

□ 引き続き円債を中心とした低利回り債の入替売買は継続し、安定的な期間収益を確保

■ 円債ポートフォリオの再構築（取組み）



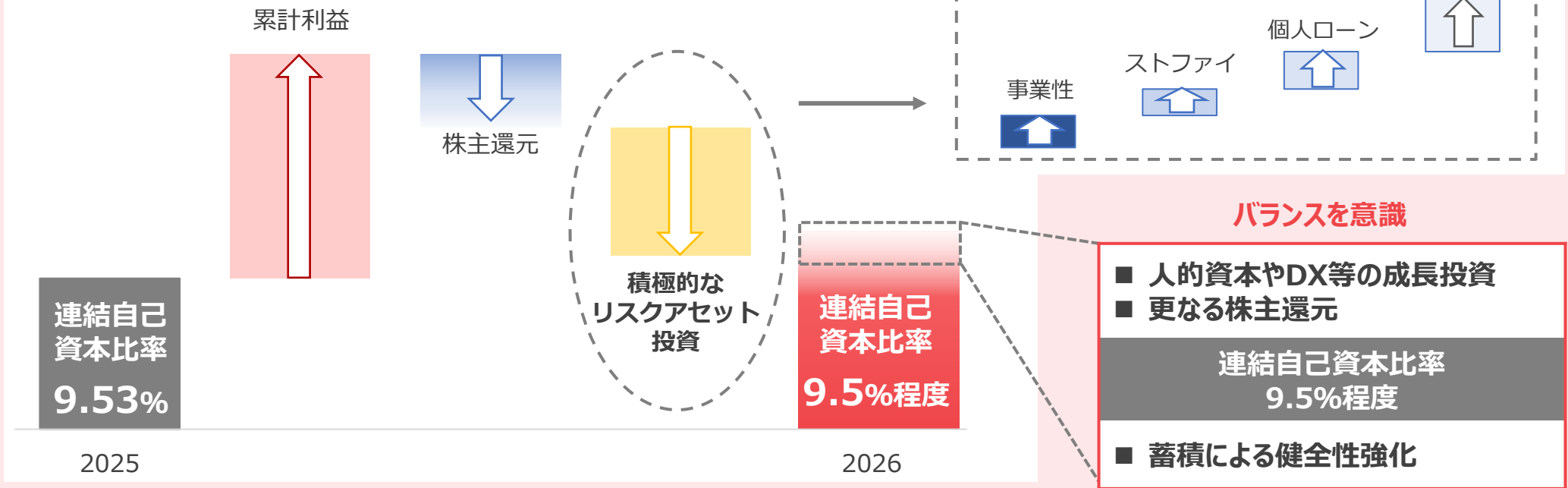
■ 昨年度は国債中心の売却を進めてきたが、今年度以降は年限の長い低利回りの地方債を優先して売却していく方針

■ 再投資については、引き続き中短期債やアセットスワップ取引等にて金利リスクを抑えて運用

- 連結自己資本比率9.5%程度を水準とし、**成長投資、健全性、株主還元**のバランスを意識した運営

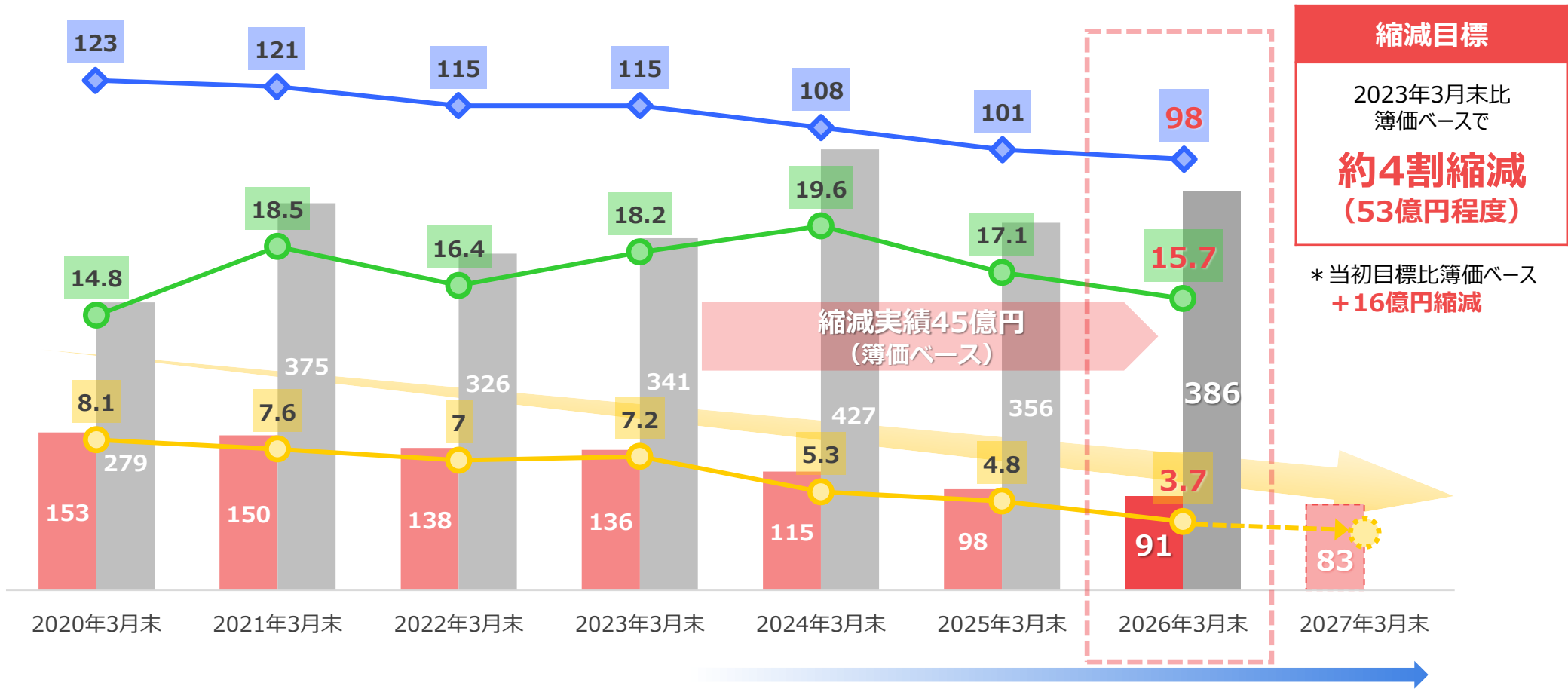
キャピタルアロケーション・アセットアロケーション増減イメージ

- 外部環境の見通しを踏まえた利益の蓄積
- リスクアセットの更なる積み上げ
- 株主還元の強化：総還元性向35%（配当性向30%以上）



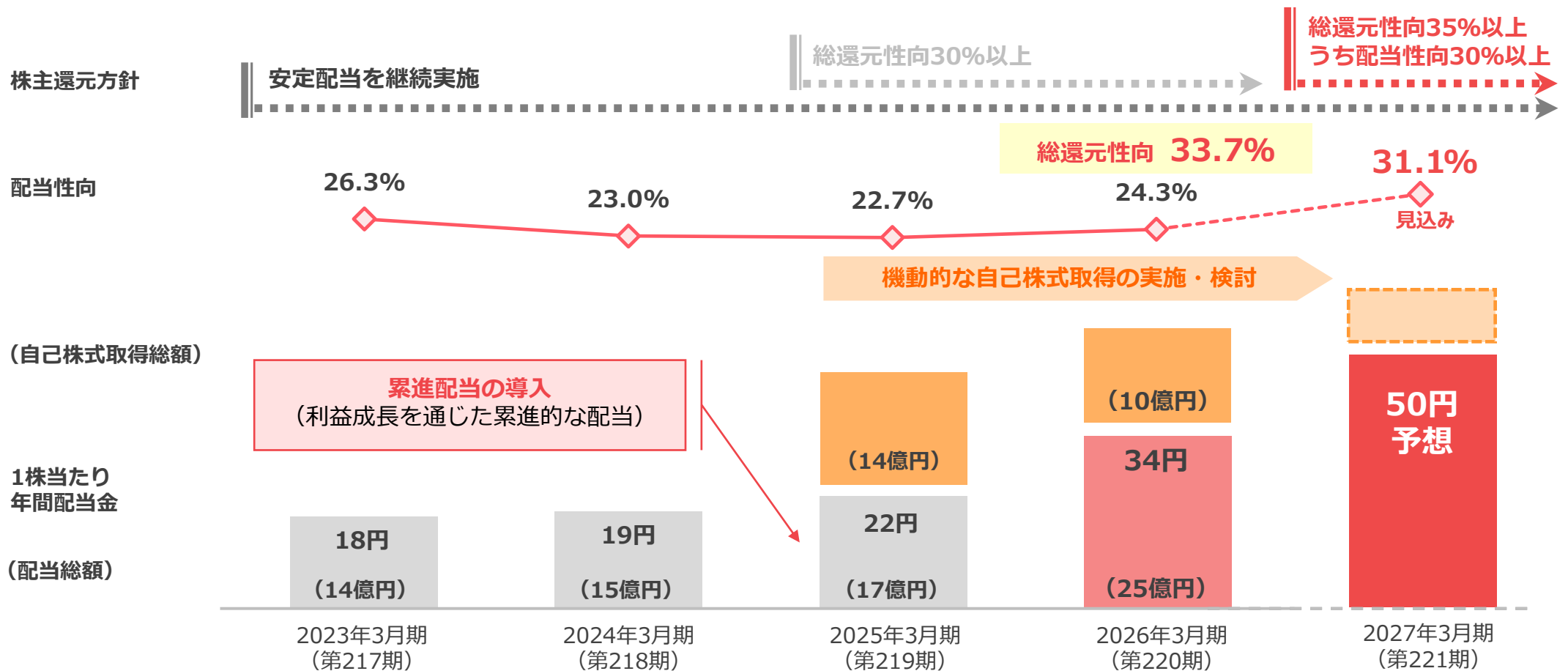
- 中期経営計画2024期間中の縮減累計額は簿価ベース約45億円と、実績として着実に縮減
- 2026年1月に縮減目標の見直し（3割縮減→4割縮減）を行っており、更なる縮減の取組みを継続

■ 簿価残高（億円） ■ 時価残高（億円） ● 保有簿価の純資産に占める割合（％） ● 保有時価の純資産に占める割合（％） ◆ 銘柄数（先）



※ 上場株式および非上場株式、みなし保有株式を含む。また、連結子会社株式は除く。

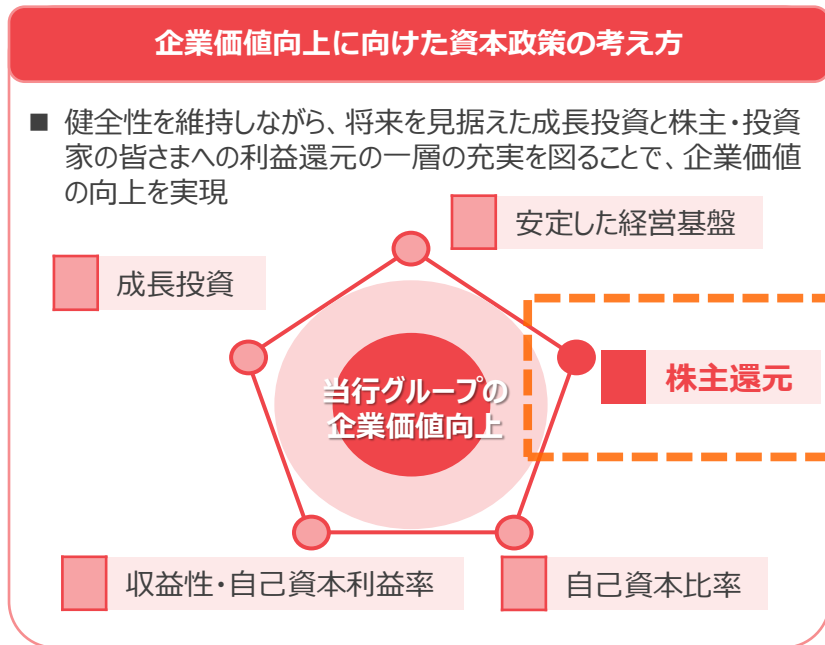
- 基本方針「安定配当の継続実施」、「利益成長を通じた累進的な配当」と「機動的な自己株式取得」
- 2026年度より「総還元性向35%以上（うち配当性向30%以上）」へ見直し





「Appendix」 企業価値向上に向けた資本政策関連の取組み

□ 株式分割や株主優待の導入等、株式の流動性・魅力度を高める施策により、企業価値向上の基盤強化



安定的な配当
(増配)

- 2025年度の1株当たり年間配当金は、前年度比で60円の増配となる170円を予定（配当性向24.3%）
- 2026年度の1株当たり年間配当金は、50円を予定
株式分割を考慮しない場合は250円となり、前年同比で実質80円の増配となる

機動的な
自己株式取得

- 2024年度に10年ぶりの自己株式取得を実施
取得規模は14.5億円、総還元性向は41.8%
- 2025年度においても、2年連続で自己株式取得を実施
取得規模は10億円、総還元性向は33.7%を予定

株式分割の実施（基準日：2026年3月31日）

- ▽ 1株につき5株の割合をもって分割
- ▽ 投資単位当たりの金額を引き下げ、投資家の皆さまがより投資しやすい環境を整え、株式の流動性向上と投資家層の拡大を図る

株主優待制度の導入（導入時期：2027年度）

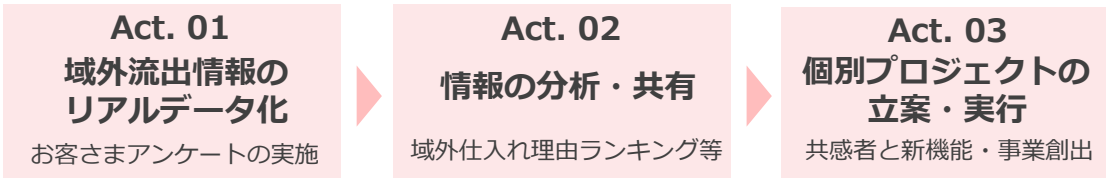
- ▽ 株主の皆さまの日頃からのご支援に対する感謝と当行株式の投資魅力を高め、より多くの方々に長期的に保有していただくことを目的
- ▽ 優待品は、大分県、大分銀行に関わる特産品等を予定

□ 地域の持続可能性を高めるための地域課題解決の本業化（地域ビジョンビジネスの確立）

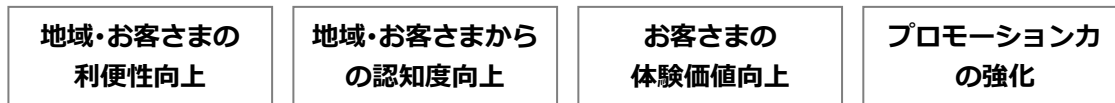
地域ビジョンとは・・

- 地域活性化や地域産業振興など地域の課題解決・地域の持続的な成長に向けて、大分銀行が各自治体・団体・企業等と連携してその実現を目指す取組み。地域への影響力が高い産業等に対するプロジェクト（Ⅰ・Ⅱ）を推進する。

プロジェクトⅠ 地域内資金循環の活性化～資金の域外流出を最小化



プロジェクトⅡ 稼ぐ力の増強 ～地域資源の活用を最大化



【事例】 豊肥地区における「九州一のスポーツエリア構想」



魅力・ポテンシャルを活かした
“まちづくり” “地域活性化” の取組み推進



□ 投資専門子会社を通じたエクイティビジネス強化、地域共創プラットフォームによる地域課題解決

■ 投資専門子会社：大分キャピタルパートナーズ



ファンド「BVNGO1号」設立（2025年7月）

▼ マジョリティ投資ならびにハンズオンによる伴走型の経営支援により、投資先の企業価値向上、円滑な事業承継の実現をサポート

名 称	BVNGO第1号投資事業有限責任組合
ファンド総額	20億円

投資実行第1号案件【 県内老舗酒造メーカーへ出資 】

人材不足や将来的な承継問題に対し、寄り添ったハンズオン支援を通じて組織体制を整備し、更なる事業成長を期待

■ 地域共創プラットフォーム：おおいたプラット

【 4つの重点事業と推進体制 】

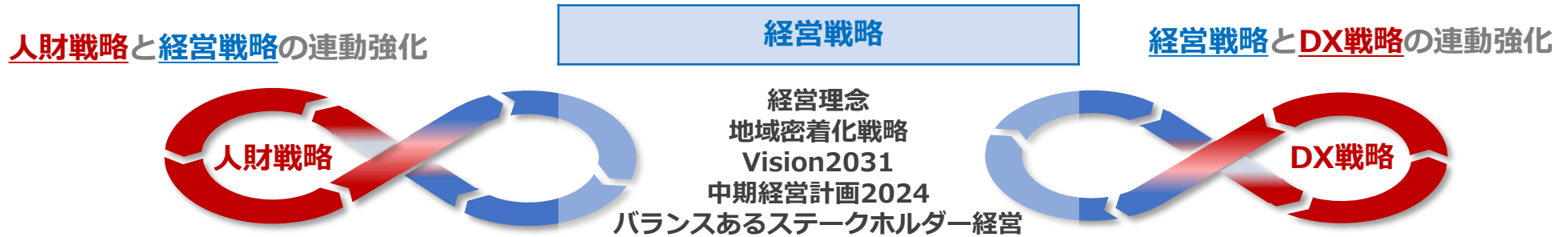


実績 & 実証実験

▼ 2025年度の実績と事業化に向けた実証実験に取組み、順調にプラットフォームとしての機能を整備

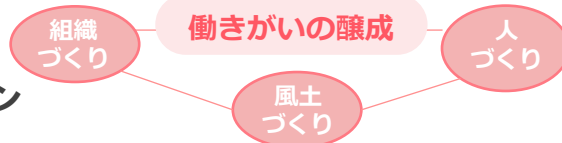
実 績	<ul style="list-style-type: none"> デジタルプラットフォーム事業 <ul style="list-style-type: none"> デジタル商品券受託事業 (大分市、別府市、豊後高田市、臼杵市)
実 証 実 験	<ul style="list-style-type: none"> ▽ 地元雇用活性化事業 <ul style="list-style-type: none"> インターンシップ紹介 (地場5社タイアップ) ▽ まちづくり事業 <ul style="list-style-type: none"> キャンプ企画のコンサルティング

- 経営戦略と人財戦略の連動強化を目的とした持続的成長を牽引する約20年ぶりの抜本的“人財”改革
- 経営戦略とDX戦略の連動強化を目的とした「データ駆動型営業」への転換



投資領域① 人的資本 【中計投資予定額5億円】

人事制度の改訂
人財戦略グランドデザイン



< 成長と挑戦 >
だいきんジョブ型人事制度

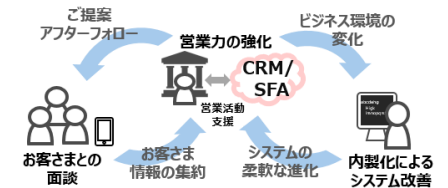
- 役割・貢献を重視した処遇へ
- 専門性の強化・育成
- 人財への投資（賃上げ平均8%程度）コミットメント

< 多様性と働きやすさ >
D&I

- 公平な機会の提供
- 多様なライフキャリアを支援
- ベテラン層の活躍推進

投資領域② DX戦略 【中計投資予定額30億円】

次世代CRMシステム構築



お客さまへの提供価値向上

- 顧客理解の深化と最適な提案
- 質の高いサービスの継続提供

当行の生産性・収益力の向上

- 営業活動の効率化と高度化
- 変化に対応する俊敏な組織へ

企業競争力の強化

持続的成長基盤の構築

企業価値の向上



「Appendix」 持続的成長基盤の構築 ～経営戦略と人財・DX戦略の連動～

- 経営戦略と連動した人財ポートフォリオの構築（成長戦略の実現に向けた人財オペレーション）
- 経営戦略とDX戦略の連動強化を目的としたAI活用

■ 経営戦略と人財戦略の連動： 人財ポートフォリオの高度化

- 経営戦略に基づく要員計画

営業体制の再構築（集約・再配置）
デジタル戦略（DX+IT）

- 人財オペレーション基盤

必要な
人財能力定義

経営戦略の実現可能性を高める
人財マネジメントの実践

パフォーマンス

- 多様な専門業務に関する人財能力データ

能力カテゴリー	As-Is	To-Be
法人営業	〇〇人	〇〇人
個人営業	〇〇人	〇〇人
M&A・事業承継		
業種別ファイナンス		
IT・DX	〇〇人	〇〇人
市場運用	〇〇人	〇〇人

**2026年度より
段階的に試行開始**

■ 経営戦略とDX戦略の連動： AI活用による業務変革

AI活用の「現在」

- 生成AIプラットフォーム「QT-GenAI（株QTnet）」を導入（現在800ユーザー超）
- DX推進部・営業戦略部と連携したリリース機能
 - ✓ 2025年10月～決算書入力支援など
 - ✓ 2026年3月～行内データを生成AIと連携させ、営業担当者の課題解決や各種営業サポート機能を実装（「取引先AIプロフィール」をはじめ、今後も順次展開）

AI活用の「今後」

更なるAI推進のため

- AI人財の育成
- 「AI戦略」の策定
- 「AI専門組織」の立上げ

経営戦略

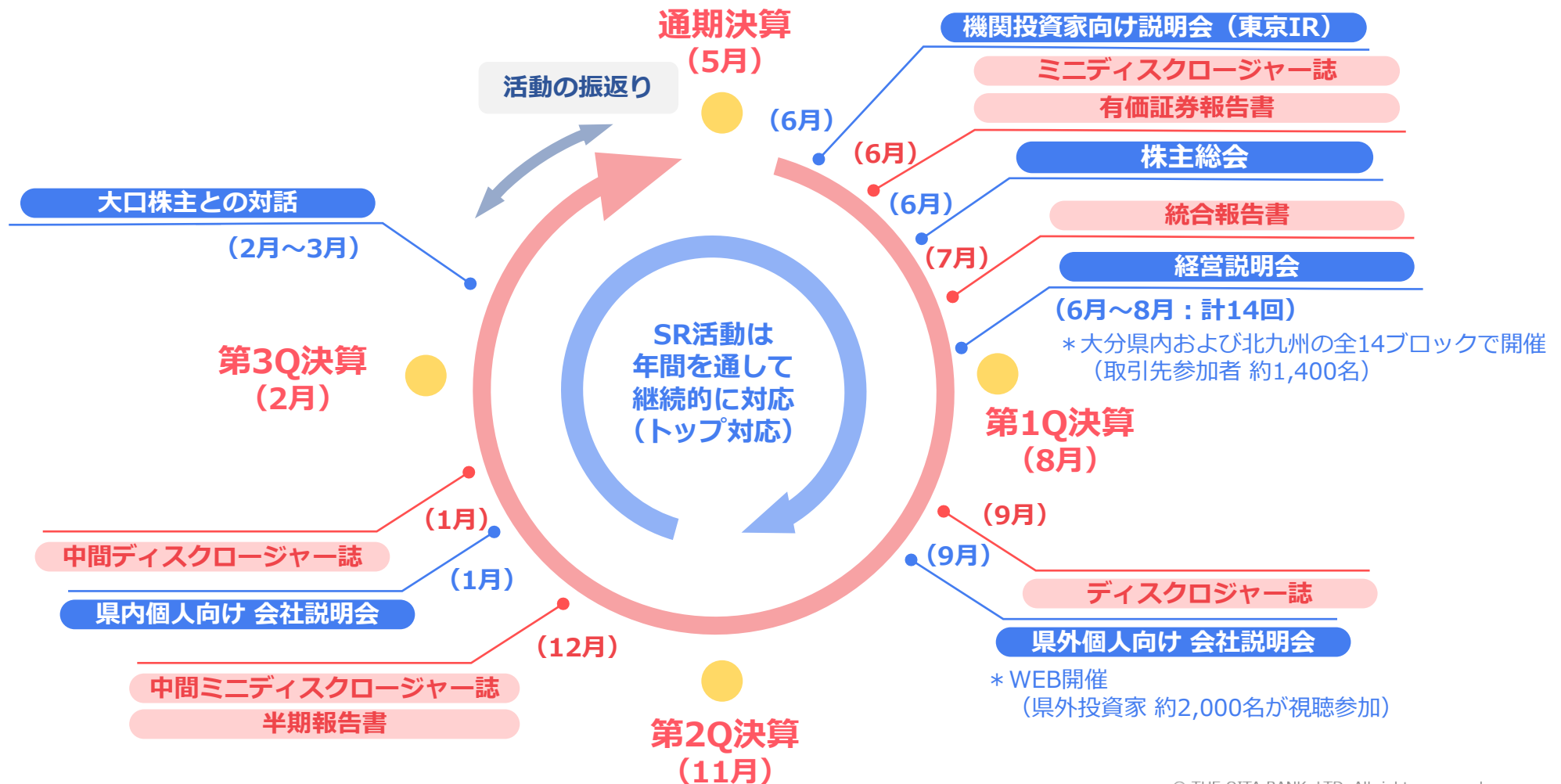
人財戦略

タレント
マネジメントシステム

セルフキャリアアドブック
（キャリア開発プログラム）

□ 各ステークホルダーへの対話機会を拡大し、**エンゲージメントを強化**

■ IR活動（年間スケジュール）



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.