



株式会社 大分銀行

2024年度 経営説明会

取締役頭取 高橋 靖英

2024年度 経営説明会 目 次

I. 大分銀行の歴史

1. 大分銀行の歴史	4
2. 歴代頭取	5
3. 【Topics①】休業からの復活開店	6
4. 【Topics②】お客さまとの絆	7

II. 役員紹介

1. 取締役	8
2. 取締役（監査等委員）	9
3. 執行役員	10
4. 自己紹介	11

III. 2024年3月期 決算概要および 2025年3月期 業績予想

1. 2024年3月期 決算概要および 2025年3月期 業績予想	14
2. 2024年3月期 決算概要（主要勘定末残）	15

IV. 経営戦略の概要

1. Vision2031 目指すビジネスモデル	17
2. Vision2031 ありたい姿	18
3. Vision2031 持続的な成長	19
4. 中期経営計画2024の全体像	20
5. 中期経営計画2024における成長ドライバー	21
6. 法人営業の強化	22
7. 個人営業の強化	23
8. 営業態勢の強化	24
9. 野村證券との包括的業務提携の更なる進化	25
10. 中期経営計画2024の目標指標	26
11. 企業価値向上に向けた資本政策	27～28



2024年度 経営説明会

I. 大分銀行の歴史

【Topics②】
お客さまとの絆

□ 大分合同銀行 発足
(大分銀行と二十三銀行が合併)

創立
130周年

マイナス金利解除

□ 第二十三国立銀行 創立

□ 大分銀行へ商号変更
(現 大分銀行 始動)



マイナス金利導入

コロナショック

2024年
2023年2月1日
(令和5年)

2019年

2016年

リーマンショック

創立100周年

株式を東証・大証第1部に上場

1993年

1974年

1966年

1953年 (昭和28年)

1927年 (昭和2年)

1924年

1922年

1923年

1913年

旧二十三銀行本店
(現 赤レンガ館) 竣工



現本店 開業

【Topics①】
休業からの復活開店

全国的反動恐慌の影響で休業

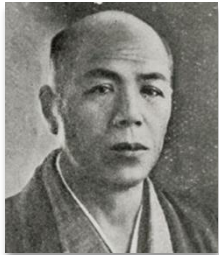
1893年2月1日
(明治26年)

□ 大分銀行 創立

初代頭取


 渡邊 雄次郎
(1893.2~1900.1)

第2代頭取


 小野 吉彦
(1900.1~1908.3)

第3代頭取


 原 大三郎
(1908.3~1915.8)

第4代頭取


 小野 駿一
(1915.9~1924.1)

第5代頭取


 廣岡 恵三
(1924.1~1927.10)

第6代頭取


 首藤 正壽
(1927.10~1930.7)

第7代頭取


 藤田 軍太
(1930.7~1945.4)

第8代頭取


 後藤 三郎
(1945.4~1954.4)

第9代頭取


 野内 四郎七
(1954.4~1958.2)

第10代頭取


 木下 常雄
(1958.2~1973.6)

第11代頭取


 小尾 知愛
(1973.6~1984.6)

第12代頭取


 安藤 昭三
(1984.6~1998.6)

第13代頭取


 高橋 靖周
(1998.6~2005.6)

第14代頭取


 小倉 義人
(2005.6~2010.3)

第15代頭取


 姫野 昌治
(2010.4~2016.3)

第16代頭取


 後藤 富一郎
(2016.4~2024.6)

先人から繋がれた思い ～ 同郷の人々からの支え

1920年（大正9年）に勃発し、全国を襲った反動恐慌が金融界に大きな打撃を与えた結果、1922年（大正11年）12月、大分銀行も休業に陥りました。第4代頭取・小野駿一は事態を乗り切るため、日本銀行総裁であった井上準之助氏（日田市出身）、富士紡績（現 富士紡ホールディングス）社長の和田豊治氏（中津市出身）など大分県出身の先輩諸氏に再建のための尽力を依頼するとともに、大阪市の加島銀行の協力を得て、大分銀行を再建するという方向を打ち出しました。

こうした努力の結果もあって、大分銀行は1924年（大正13年）1月に復活開店を迎えることができました。この際、第5代頭取に加島銀行頭取兼大同生命社長の廣岡恵三氏が就任し、1927年（昭和2年）には大分合同銀行（大分銀行と二十三銀行の合併）の発足を手掛け、現在の大分銀行の礎を築きました。

～ Episode「なぜ加島銀行は再建に協力してくれたのか」～

➤ それは、**大分県出身の同郷の人々からの支え**に他なりません。

以下は当行に寄贈されている当時の井上準之助氏と和田豊治氏の再建に向けたやり取りの書簡です。



【小野駿一氏】
（第4代頭取）



【廣岡恵三氏】
（第5代頭取）



【井上準之助氏】
（日本銀行総裁）



【和田豊治氏】
（富士紡績社長）

【要旨】（大意）

恭賀新年、益々お元気のこと
お喜び申し上げます。さて、大分
県知事の切なる希望もありまして、
段々交渉の結果、大分銀行の
開店もいよいよ1月29日に成り、
知事も大いに満足致しております。
廣岡君が旧臘（去年12月）上京
した節に、左記の件を先台様に
お願いしてくれるように言われた
ものです。

一、大分銀行の重役中、加島銀行
関係者以外の人々の選考について
は、二十三銀行の代表者の選考を
おまちください。

一、旧重役が出金すべき七十五
万円については工夫をお願いいた
します。

一、この点は日銀から加島銀行へ
貸し渡した資金七十五万円の
分だけ多くするよう日銀の皆様
や麻生理事に申し込み置きまし
た。いまだ快諾を得ていませんが、
何とか考慮してくれることと考え
ます。

一、大分県下有志の引受株につい
てはご配慮願います。

一、この点は有志および和田君に
て引き受けられるだけは引受、
残りは加島銀行に引き受けて
くれるように申し入れ置きました。

右は廣岡君からの願書の内容に
ございます。新年早々に相応しく
ない問題ではありましたが、御
考慮ください。早々頓首

大正十三年正月元日

井上準之助

和田先台侍史

時代を超えて続く、お客さまとの強い絆 ～ 出光興産株式会社

1923年（大正12年）に発生した関東大震災は、国内経済全体に甚大な被害をもたらし、全国各地と同様、大分銀行や、後に大分銀行と合併する二十三銀行の窓口にも、銀行の信用に不安を持ったお客さまが、預金を払い出すために殺到しました。

多くの銀行が預金の払い出しに備えるため、貸出金の回収を進める中、当時、二十三銀行がご融資させて頂いていた石油販売業を営む出光商会も、主力行の都市銀行から、半年後までに全ての貸出金を返済するよう迫られていました。

出光商会の創業者である出光佐三氏は、融資をしてくれる銀行を必死に探しましたが、どの銀行も貸出金の回収に力を入れており、新たな融資の申出に応じしてくれる銀行は、ついに見つかりませんでした。

万策尽きたと落胆した出光佐三氏は、当時すでに主力取引銀行と同じ金額をご融資させて頂いていた二十三銀行の門司支店（現在は大分銀行 門司駅前支店が業務を引継ぎ）に、店を整理せざるを得ない状況の説明に来られました。

その説明を受けた当時の支店長は、出光佐三氏が利益ばかりを追求せず、取引先や従業員を大切にする理念を貫いていることをよく知っていました。

そこで支店長は「立派な商売人を支えることこそが、銀行員の使命である」と考え、すぐに大分市の二十三銀行本店（現在の赤レンガ館）に出向き、主力行の全ての貸出金の肩代わりを行う旨、決裁を取り付けたのです。

出光商会への融資の合計金額は、当時の二十三銀行 門司支店の全預金量の2割程度に相当する巨額なものとなりましたが、その結果、出光商会は経営危機を脱することが出来ました。

その後、出光商会は出光興産となり、今日では大企業へと成長を遂げています。

現在でも、大分銀行と出光興産は強い絆で結ばれており、大分銀行には出光佐三氏から「お礼の印」としてお贈り頂いた花瓶が、大切に保管されています。



【出光佐三氏】
（出光興産創業者：1885～1981）



★【出光佐三氏から頂いた花瓶と目録】

～ Episode ～ （大分合同新聞「小説 大分銀行」より）

出光佐三氏は**会社が潰れる瀬戸際**にあって平気で碁を打ち、**対局中にいたずらっぽい笑いで借入の相談をした**とされており、当時の二十三銀行頭取・長野善五郎がその話を聞いた際、**「この男はおもしろい。途方もないバカか、とんでもない偉ものかだが…」**と興味を持ち、**肩代わりの決意に気が動いた**とされている。



海賊と呼ばれた男（上下巻）
（著者：百田尚樹）

◀ 著書：海賊と呼ばれた男 でも二十三銀行から借入するエピソードが描かれています。



2024年度 経営説明会

Ⅱ. 役員紹介

昇任



取締役会長
(代表取締役)
後藤 富一郎
1955年5月5日生

昇任



取締役頭取
(代表取締役)
高橋 靖英
1963年1月18日生

昇任



専務取締役
岡松 伸彦
1961年6月22日生



常務取締役
下ノ村 宏昭
1962年8月7日生



常務取締役
佐藤 泰則
1964年10月19日生

昇任



常務取締役
池田 雄
1966年1月21日生



社外取締役
和田 久継
1953年2月26日生



取締役
（監査等委員）
相良 雅幸
1959年3月27日生



取締役
（監査等委員）
平川 浩行
1963年8月30日生



社外取締役
（監査等委員）
河野 光雄
1952年2月9日生



社外取締役
（監査等委員）
大呂 紗智子
1978年1月20日生



社外取締役
（監査等委員）
山本 章子
1958年7月20日生

昇任



常務執行役員

(本店営業部長兼東支店長)

渡辺 祐司

1967年11月24日生

昇任



常務執行役員

(別府支店長兼鶴見支店長)

植木 克彦

1965年5月18日生

新任



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

1968年8月29日生

新任



執行役員

(総合企画部長)

浜田 法男

1967年5月14日生



執行役員

(人財開発部長)

猪股 高士

1969年6月21日生



執行役員

(営業戦略部長)

仲摩 典幸

1967年1月27日生



執行役員

(市場金融部長)

三浦 正敦

1968年11月19日生



2024年度 経営説明会

Ⅲ. 2024年3月期 決算概要および 2025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.

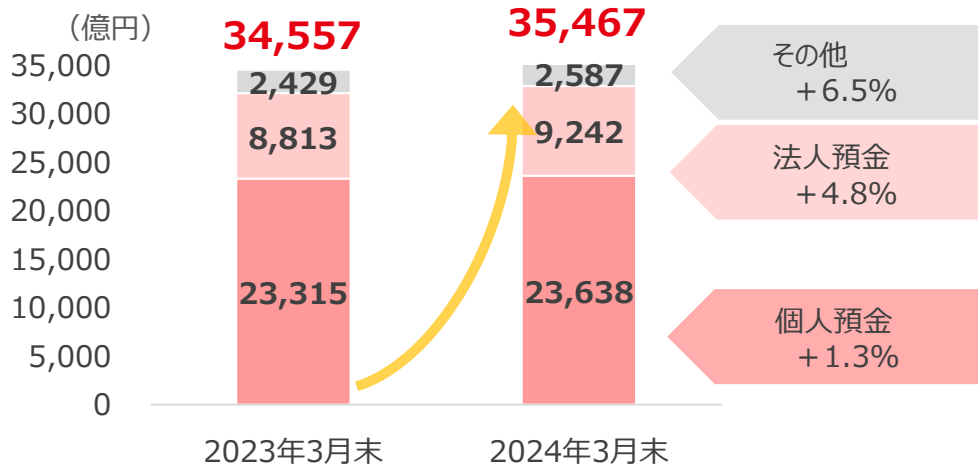


	2023年3月期	2024年3月期	増減	2025年3月期	増減
経常収益 (一般企業の売上高)	620億円	617億円	前期比 ▲3億円	569億円	前期比 ▲48億円
経常費用 (▲)	555億円	541億円	前期比 ▲14億円	485億円	前期比 ▲56億円
経常利益	65億円	75億円	前期比 +10億円	84億円	前期比 +9億円
当期純利益	51億円	55億円	前期比 +4億円	59億円	前期比 +4億円

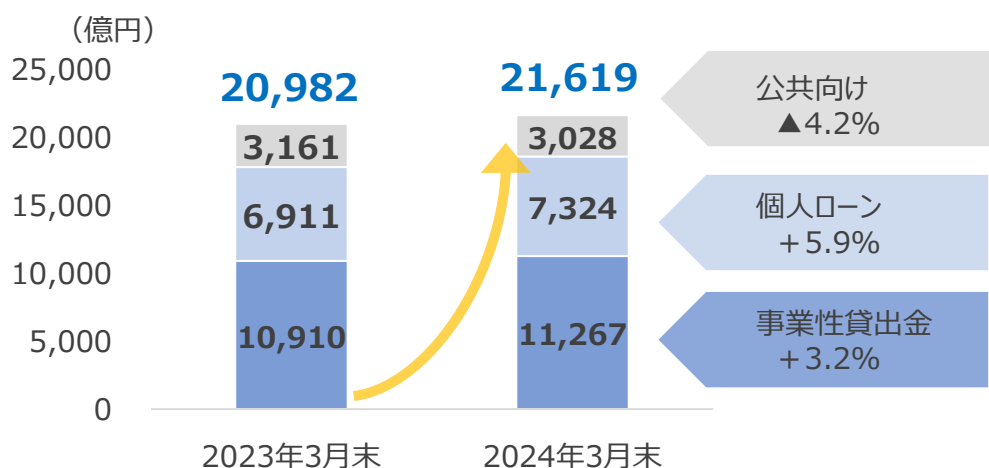
【コア業務純益ベース】 → 銀行の本業ベースの損益状況

	2023年3月期	2024年3月期	増減	2025年3月期	増減
コア業務粗利益	430億円	377億円	前期比 ▲53億円	364億円	前期比 ▲13億円
経費 (▲) (除く臨時費用処理分)	258億円	260億円	前期比 +2億円	279億円	前期比 +19億円
コア業務純益 銀行の本業収益指標	172億円	117億円	前期比 ▲55億円	85億円	前期比 ▲32億円
除く投資信託解約損益	91億円	97億円	前期比 +6億円	—	—
与信費用 (▲)	▲23億円	▲10億円	前期比 +13億円	13億円	前期比 +23億円
有価証券関係損益	▲133億円	▲52億円	前期比 +81億円	6億円	前期比 +58億円
経常利益	65億円	75億円	前期比 +10億円	84億円	前期比 +9億円
当期純利益	51億円	55億円	前期比 +4億円	59億円	前期比 +4億円

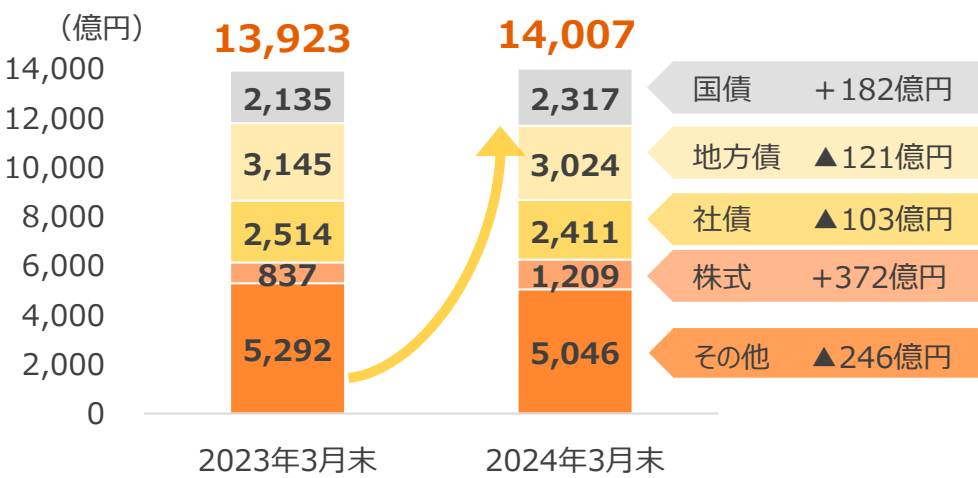
● 総預金（期末残高） **3兆5,467億円** 
前期末比 +2.6%



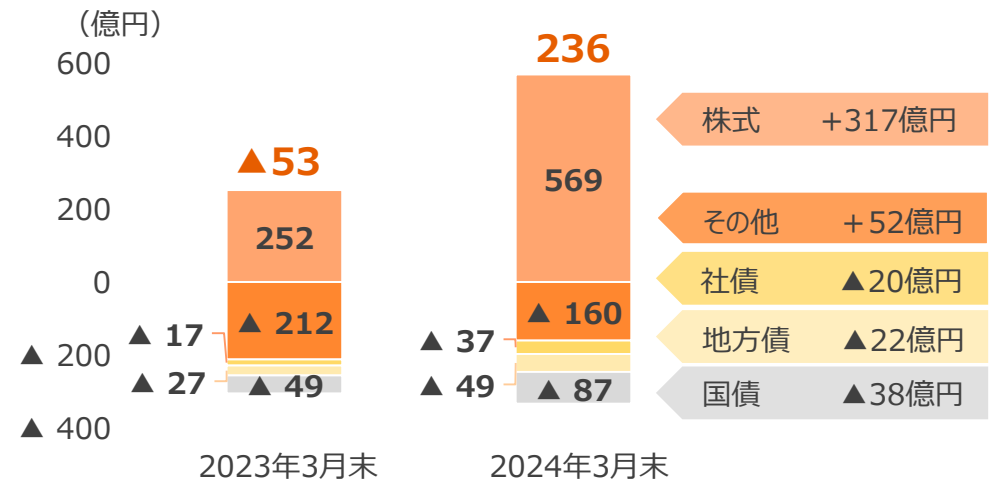
● 貸出金（期末残高） **2兆1,619億円** 
前期末比 +3.0%



● 有価証券残高 **1兆4,007億円** 
前期末比 +0.6%



● 有価証券評価損益 **236億円** 

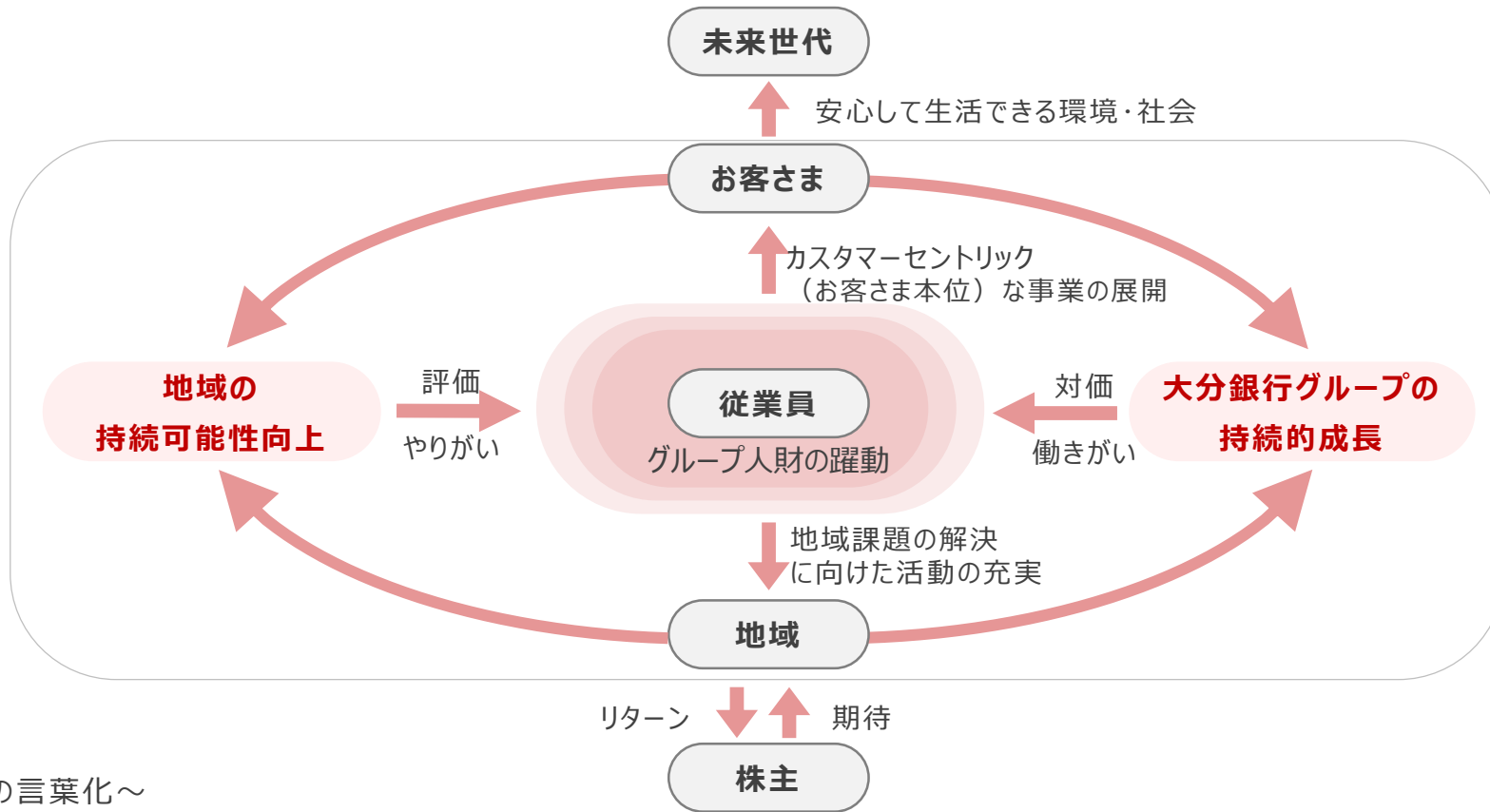




2024年度 経営説明会

IV. 経営戦略の概要

大分銀行グループとステークホルダーの間で価値を創造・循環し、未来へつなげていく



～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

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～

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

＜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

5.0%水準

※中長期的なターゲット

マテリアリティ

- 気候変動への対応
- 地域価値の創造
- 多様性の尊重
- 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

課題の解決

施策に反映

「Vision2031からの
バックカスティング」

中期経営計画2024

＜テーマ＞
私たちにしかできない「金融＋α」
～“挑戦”を“あたり前”に～

「中期経営計画2021からの
フォアカスティング」

中期経営計画2021

＜テーマ＞
未来を見据えた変革への挑戦

中計
2024

【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～

連結当期純利益
100億円以上

中計
2021

連結当期純利益 ROE
36億円 2.0%

連結当期純利益 ROE
65億円 3.5%

連結当期純利益 ROE
80億円以上 4.0%程度

2021

変革期

2024

変革加速・成果実現期

2027

持続的成長期

2031

ステークホルダーの皆さまを意識したバランスあるサステナビリティ経営の実現へ



5 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

バックカスティング

マテリアリティ

フォアカスティング

共感するチカラ 想像するチカラ 共創するチカラ 考動するチカラ

3つの領域を“成長ドライバー”として持続的成長へ

01

“バンキング”を究める 私たちが金融機能を如何なく発揮する

既存領域の磨き上げと挑戦/強化

- 金融仲介機能の発揮と質の向上
- 経営改善支援活動の強化
- コンサルティング機能の高度化
- 資産運用立国の実現に向けた取組みの充実
～野村證券とのシナジー最大化～
- デジタル社会の進展を踏まえたサービスの拡充

有価証券運用の強化

- 安定的な期間収益の確保

02

“カタリスト（触媒）の役割”を究める 私たちが関わることで地域が変わる

※カタリスト（触媒）

化学反応を促進させる物質。地域社会におけるステークホルダー同士のカタリストとなり、地域活性化を促進させることを目指す

地域課題解決の本業化

- 地域経済におけるハブ機能の発揮
- 地域の産業振興を促す取組み

地域課題解決に資する新規事業

- 新事業・新産業・新機能の創出

03

“人的資本経営”を究める 価値を創造するのは従業員 ～育む だいぎんプライド～

- 多様な人財が活躍する仕組みの構築
- 従業員エンゲージメントの向上
- プロフェッショナル人財の育成
- 働きやすい職場環境の整備
- 適所適材な人財配置

※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

人的資本投資：5億円

※中計期間中の人財育成に係る投資予想額

成長投資

デジタル投資：30億円

※中計期間中のデジタル投資予想額

- お客様のサステナビリティ向上に向け、お客様の意向や周囲の環境に合わせ伴走支援を実践してまいります。

法人のお客様の課題解決

- 金融仲介機能の発揮と質の向上
- 経営改善支援活動の強化
- コンサルティング機能の高度化

伴走型営業スタイルの実践に向けた取組み

伴走型営業スタイルの構築

お客様との接点強化に向けた取組み

伴走支援

お客様の課題を解決するための取組み

資金調達手段の多様化による円滑な金融仲介

お客様の企業価値向上に向けたコンサルティング強化

～ 行動イメージ ～

お客様の持続的成長・持続可能性向上の実現

伴走サイクルの実践（経験と情報の蓄積）

より早く、より深く、より多くのお客様へ

集める

お客様に真に必要な情報を集める

見つける（分析する）

新たなニーズ・マーケットの発見

解決する

高度な専門サービスを提供

どこにいてもつながるカスタマーセントリックな営業態勢

お客様のスタイルに応じて行内リソースを最適化（ヒューマン・デジタル）

信頼の更なる積み上げによる
伴走力の強化

伴走支援を通じた
お客様とのエンゲージメント向上

お客様との価値観共有（信頼関係の構築）

大分銀行グループの強みであり、
中期経営計画2024に取り組むうえで必要不可欠な要素

□ 「リアル×デジタル」ソリューションの提供によりお客さまに寄り添った営業態勢を構築してまいります。

個人のお客さま
の課題解決

- 資産運用立国の実現に向けた取組みの充実
- デジタル社会の進展を踏まえたサービスの拡充

若年層

資産形成層

高齢層

お客さまの全てのライフステージに応じた提案

リアル×デジタルを組み合わせた効率的な営業の実践

職域や教育機関等を通じた金融経済教育強化

お客さまへ提供する商品ラインナップの改善

銀行・お客さま間のオンライン面談態勢強化
etc

～ 提供サービス ～

若年層

資産形成層

高齢層

ライフ
イベント

就学・進学

就職

結婚

マイホーム購入

退職

資産承継

贈与

被相続

マイカー購入

子の誕生

子の就学・進学

相続

シニアライフ

介護

お客さまの全てのライフステージに応じた提案

提供する
サービス

野村證券とのアライアンスを通じたサービスの提供（株式・債券・投資信託・投資一任・保険等）

遺言信託・信託代理

各資金ニーズに応じたローン商品（車・マイカー・住宅・教育・フリー）

リバースモーゲージ

金融経済教育・各種セミナー

年金相談

大分銀行アプリによるオンラインサービス拡充、各種決済サービス（クレジット・外部連携）、リモート面談、etc

- デジタルとヒューマンの組み合わせによるチャネル拡大および最適な営業チャネルによりライフスタイルやニーズに応じた最適なサービスやソリューションを提供してまいります。

デジタル（利便性の向上）

多様なお客さまのスタイルに対応するためのタッチポイントの強化・拡充

Webサービス



- ・法人ポータルサイトの新設
- ・チャットボットの機能強化（AI活用）
- ・個人ローンWeb申込・契約の機能拡充、UI/UX改善

アプリ



- ・新商品、新サービスの開発
- ・キャッシュレス決済への取組み
- ・機能拡充によるデジタルサポートの充実

ATM



- ・ATMサイネージによる企業、地域情報発信
- ・取引機能の拡充および最適配置の取組み

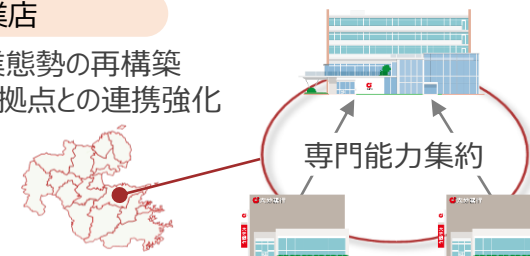
個人、法人のお客さまへ
ライフスタイルやニーズに応じた
最適なチャネル・サービスの提供

ヒューマン（付加価値の向上）

拠点間の連携強化、集約態勢の最適化による高付加価値なサービスを提供

営業店

- ・ブロック営業態勢の再構築
- ・本部/専門拠点との連携強化



専門拠点

- ・コンサルティングプラザ・ほけんプラザ・ローンプラザ
- ・セグメントに応じた推進態勢
- ・専門拠点間の連携強化



本部/関連会社

- ・多様かつ高度な専門業務の発揮
- ・本部による直接営業の強化
- ・関連会社との連携強化



デジタル×ヒューマン

大分県内の多くのお客さまへ金融仲介機能の発揮

リモート（オンライン面談）、有人チャット

スマホ・パソコン等活用した有人の相談態勢



ダイレクトセンター

法人コールセンターの大幅な機能強化

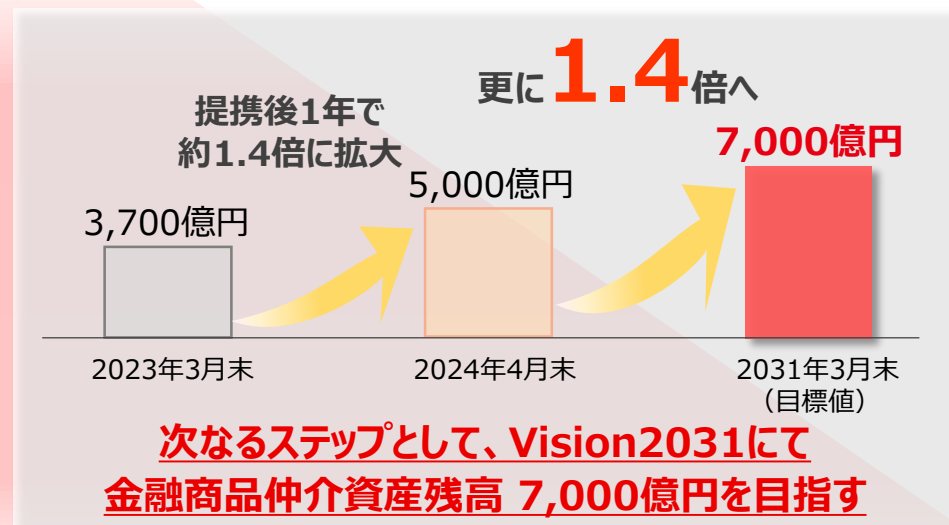
- 地域のお客さまの資産形成・資産拡大に向けて、金融商品仲介資産拡大への取組みを継続してまいります。

「ともに進もう 豊かな未来へ」

OITA BANK
×
NOMURA
Alliance



提携当初の目標であり、中期経営計画2024
目標指標（2027年3月期末目標）でもある
金融商品仲介資産残高5,000億円は
2024年4月30日に前倒しでキャッチアップ



連結当期純利益100億円への挑戦 ～ お客さま・地域・大分銀行グループの視点で目標設定 ～

			指標	ステークホルダー	マテリアリティ	2023年度実績	2026年度目標 (中期経営計画2024)	2030年度目標 (Vision2031)
企業価値 向上	財務 指標	収益性 指標	連結当期純利益 ※親会社株主に帰属する当期純利益	未来世代 従業員 地域 お客さま 株主	気候変動への対応 金融インフラ/サービスの高度化 地域価値の創造 従業員エンゲージメント 多様性の尊重	65億円	80億円以上	100億円以上
			連結ROE ※株主資本ベース			3.5%	4.0%程度	
		健全性 指標	連結自己資本比率 ※パーゼルⅢ最終化完全実施ベース			10.42%	10%程度	
			単体OHR			68.9%	70%程度	
	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の付加価値額（決算書受領先）	お客さま	金融インフラ/サービスの高度化	5,809億円	2026年度付加価値額が 2023年度比で増加	7,000億円以上
			金融商品仲介資産残高	未来世代 お客さま	金融インフラ/サービスの高度化	4,983億円	5,000億円以上	
			SDGs投融资累計額	未来世代 地域	気候変動への対応 金融インフラ/サービスの高度化 地域価値の創造	863億円	2,500億円以上	
			CO2排出量削減率（2013年度比）	未来世代 地域	気候変動への対応	60.3%削減 ※2022年度実績	65%以上削減	
			従業員エンゲージメント	従業員	従業員エンゲージメントの向上	87.5%	85%以上	
			女性管理職比率	従業員	多様性の尊重	3.47%	5%以上	
地域価値 創造	社会インパクト 指標		地域ビジョン個別PJ実行件数	未来世代 お客さま 地域	地域価値の創造	0件	17件以上	大分県GDPの前年増減率が 継続的に国のGDP増減率と 同等以上
			大分県の経済成長率	未来世代 地域	地域価値の創造	直近実績（2021年度） 大分県：7.4% 国：2.5%	— ※2030年度目標のみ	



コミットする目標



目指す目標

- ❑ これまで当行では、恒久的な経営戦略である「地域密着化戦略」の下、地域に経営資源を集中投下し、地域における円滑な金融仲介機能の発揮に継続的に取り組んでまいりました。
- ❑ 一方で、近年資本市場から上場企業全体に対する企業価値向上への要求が高まる中で、当行に対する市場評価は低迷しており、地域金融機関として**バランスあるステークホルダー経営が不可欠**と考えています。

市場からの評価

PBR（株価純資産倍率）は
東証プライム 最低水準

株主総会における経営トップの
賛成率は上場地銀 最低水準

資本効率や収益力、将来の成長期待の低迷が大きな要因と認識

今後については

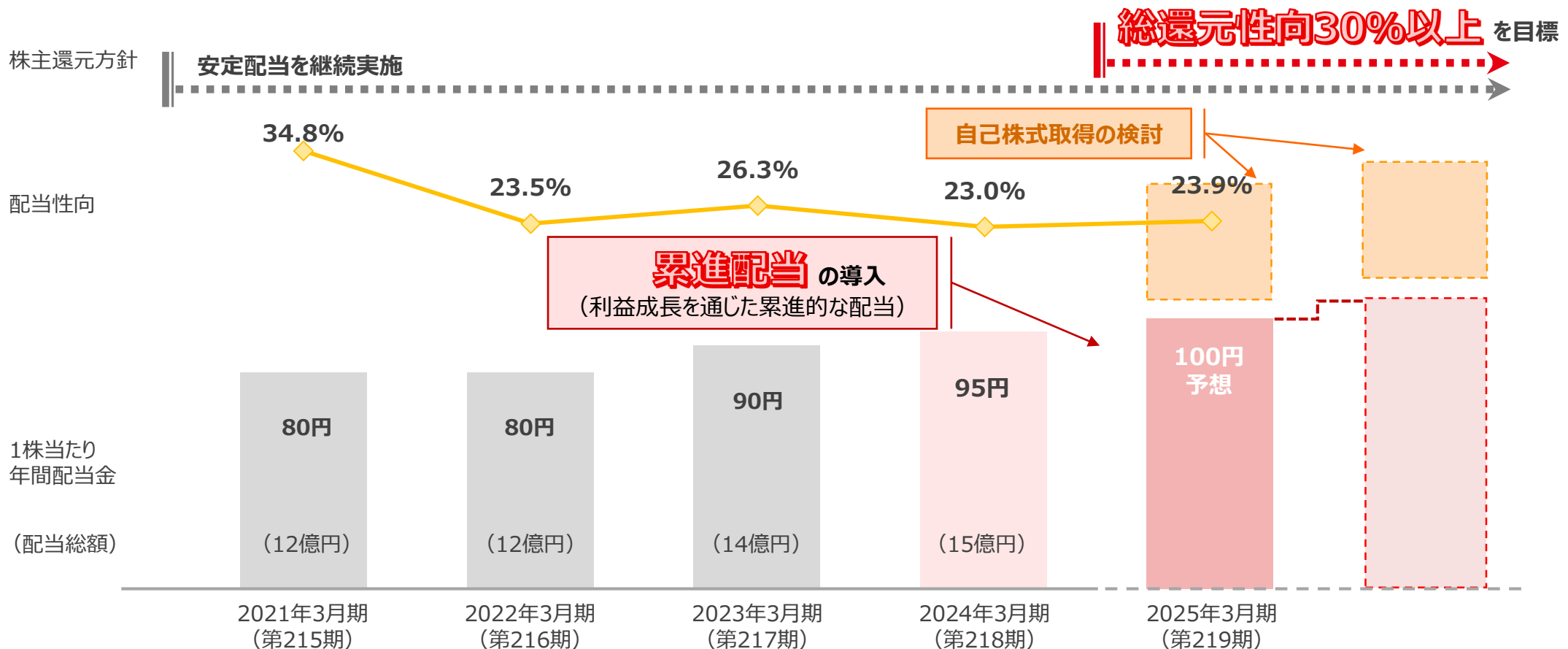
ブレることなく「地域密着化戦略」
を貫き通すことを大前提とした

『**ド地銀経営**』

「従業員」を起点に「地域」「お客さま」「株主」「未来世代」
といったステークホルダーへの価値を高めていく

『**バランスあるステークホルダー経営**』

- ❑ 株主の皆さまに当行の「健全性・安全性」に加えて「成長性」も享受いただくため、「安定配当」を維持しつつ新たに「累進配当※」の導入と機動的な自己株式取得による「総還元性向30%以上」の数値目標も設定いたしました。
※ 原則として減配をせず、配当の維持もしくは増配を行う配当政策
- ❑ 配当金は、2024年3月期の期末配当を5円増配し、2025年3月期においても、通期で5円増配予想としています。今後は、地域におけるファン株主を増やすための活動として、積極的なIR活動も展開してまいります。



※ 2025年3月期の1株当たり年間配当金および配当総額、配当性向は予想の金額となります。自己株式取得については、株主還元方針に則り、機動的な自己株式取得の実施を検討していくことを想定。

※ 配当性向については、親会社株主に帰属する1株当たり当期純利益をベースに算出。

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.