

第11回 経営説明会

平成23年度決算と当行の取組み



当行の概要

平成24年3月31日現在

本店 : 大分市府内町3丁目4番1号
創立 : 明治26年2月1日
資本金 : 195億98百万円
従業員数 : 2,879名(パートタイマー等含む)

店舗数 : 103ヶ店(うち大分県内:92ヶ店)
(別途、東京事務所および香港駐在員事務所あり)
預金等残高 : 2兆5,271億円
貸出金残高 : 1兆6,279億円
外部格付 : A+(日本格付研究所)

役員紹介

平成24年6月26日現在

取締役頭取(※) : 姫野 昌治
取締役副頭取(※) : 小金丸 重成(昇格)
専務取締役(※) : 三浦 洋一(昇格)
常務取締役 : 鈴木 崇之
常務取締役 : 高原 一誠
常務取締役 : 清水 進英(昇格)
取締役相談役 : 小倉 義人
取締役 : 渡部 智弘
取締役 : 衛藤 秀樹

※ 代表取締役

社外取締役 : 下田 憲雄(新任)
社外取締役 : 桑野 和泉(新任)
常勤監査役 : 後藤 富一郎
常勤監査役 : 広瀬 亨(新任)
社外監査役 : 河野 浩
社外監査役 : 小島 庸匡
社外監査役 : 薬師寺 十郎(新任)

執行役員 : 岩田 伸彦
(人財開発部長)
執行役員 : 永木 伸一
(東京支店長兼東京事務所長)
執行役員 : 児玉 雅紀
(総合企画部長兼収益管理室長)
執行役員 : 平山 義雄
(中津支店長)
執行役員 : 疋田 一敏(新任)
(証券国際部長)
執行役員 : 菊口 邦弘(新任)
(別府支店長)
執行役員 : 泥谷 利城(新任)
(小倉支店長)

I. 平成23年度決算

1. 損益概況(単体)	4
2. 当期純利益と自己資本の推移	5
3. 金融再生法開示債権	6
4. 配当の状況	7
5. 預貸金の状況	8

II. 当行の経営戦略

1. 経営理念	10
2. 長期的視座を持った経営の実践	11
3. 経営戦略	12
4. 戦略に対応した体制の整備	13

III. 地域活性化への取組み

1. 大分県の人口と法人数	15
2. グループ一丸となった取組み	16
3. お客さまと共に	
①多様なソリューション機能の提供	17
②海外進出支援	18
③ベンチャーファンド等の活用	19
④再生可能エネルギーへの取組み	20
4. 地域と共に	
①体制の整備	21
②地域の豊かな観光資源	22
③地域間連携の強化	23
④中心市街地の街づくり	24
⑤CSRへの取組み	25

IV. 経営課題への取組み

1. 当行の経営課題	27
2. 人財育成	28
3. 業務改革	29
4. 営業力強化	30
5. 企業価値の最大化	31

I. 平成23年度決算



平成22年10月オープン 南支店

1. 損益概況(単体)

・貸倒引当金戻入益41億円の計上等により、当期純利益は前年対比+3億円の59億円となった。

(単位:億円)

	平成22年度	平成23年度	増 減
経常収益(※1)	492	510	18
業務粗利益	420	398	▲ 22
経費	293	299	6
業務純益(※2)	127	98	▲ 29
コア業務純益	127	100	▲ 27
経常利益	104	118	14
当期純利益	56	59	3

※1 一般企業の売上高に相当

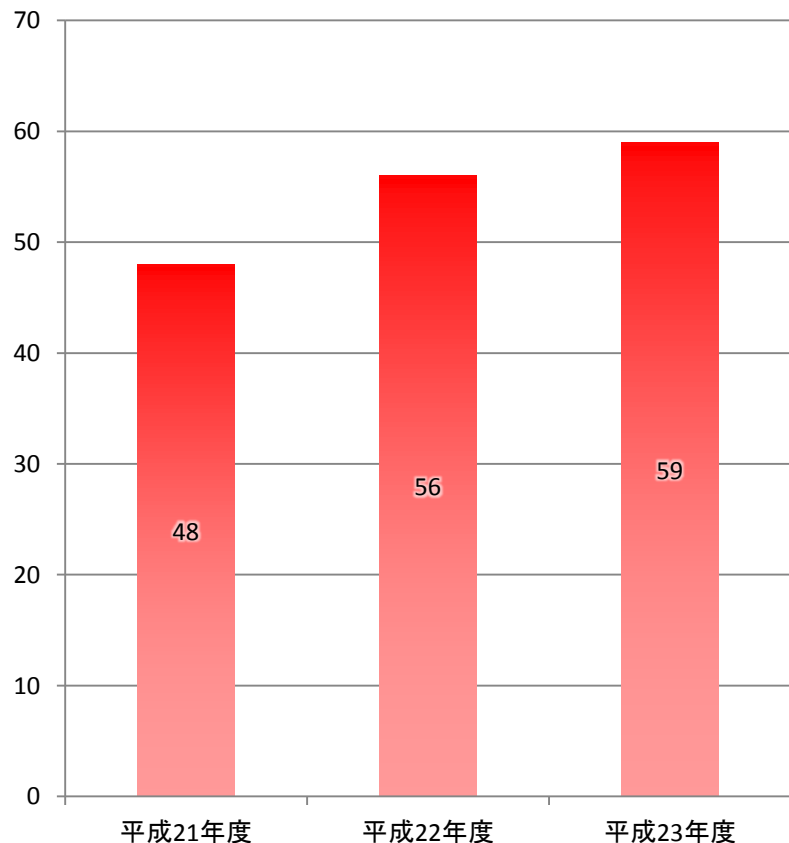
※2 一般企業の営業利益に相当

2. 当期純利益と自己資本の推移

・自己資本比率は12.28%と「中期経営計画2011」の計数目標を0.86ポイント上回った。

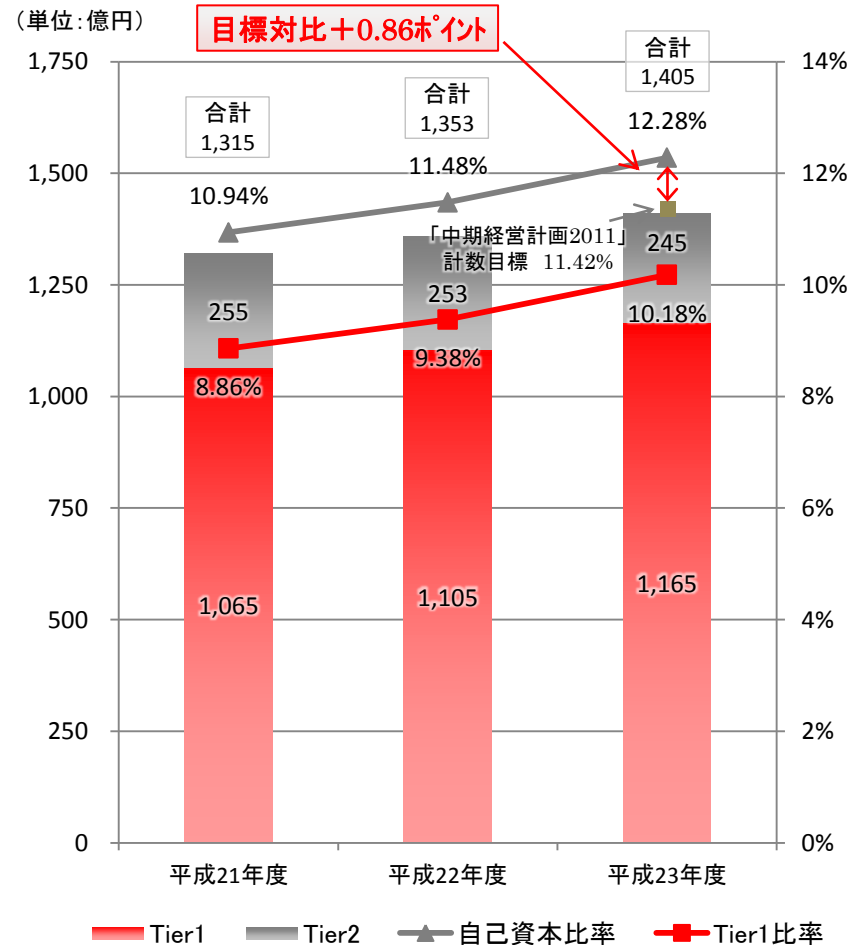
【当期純利益の推移】

(単位:億円)



【自己資本額・自己資本比率等の推移】

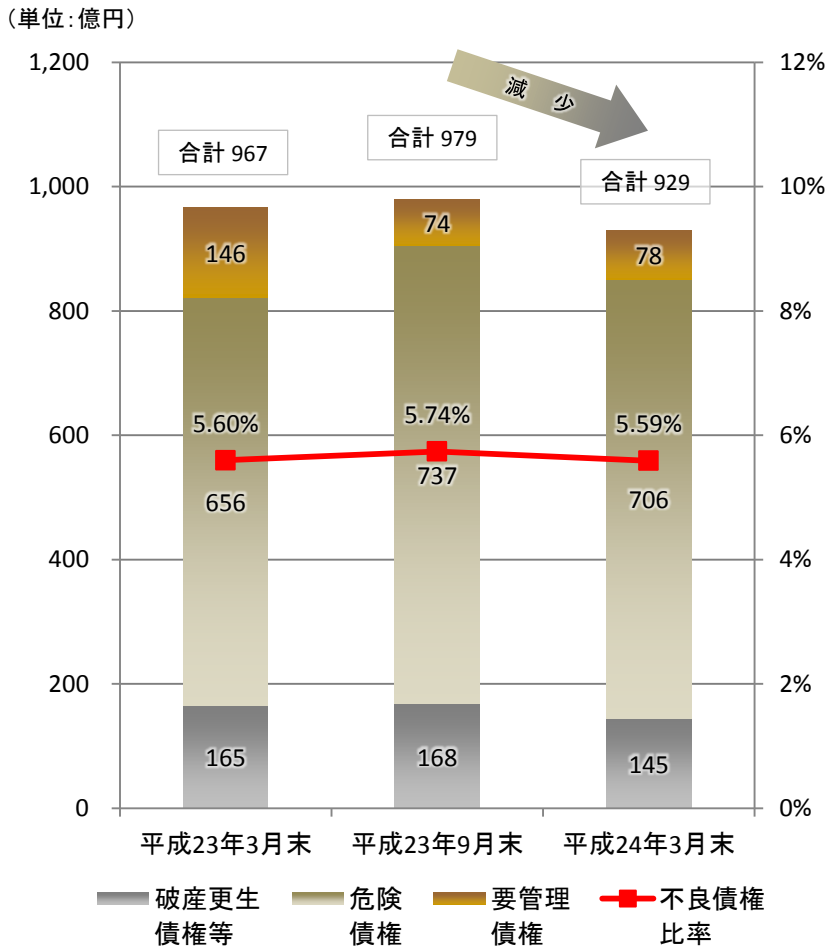
(単位:億円)



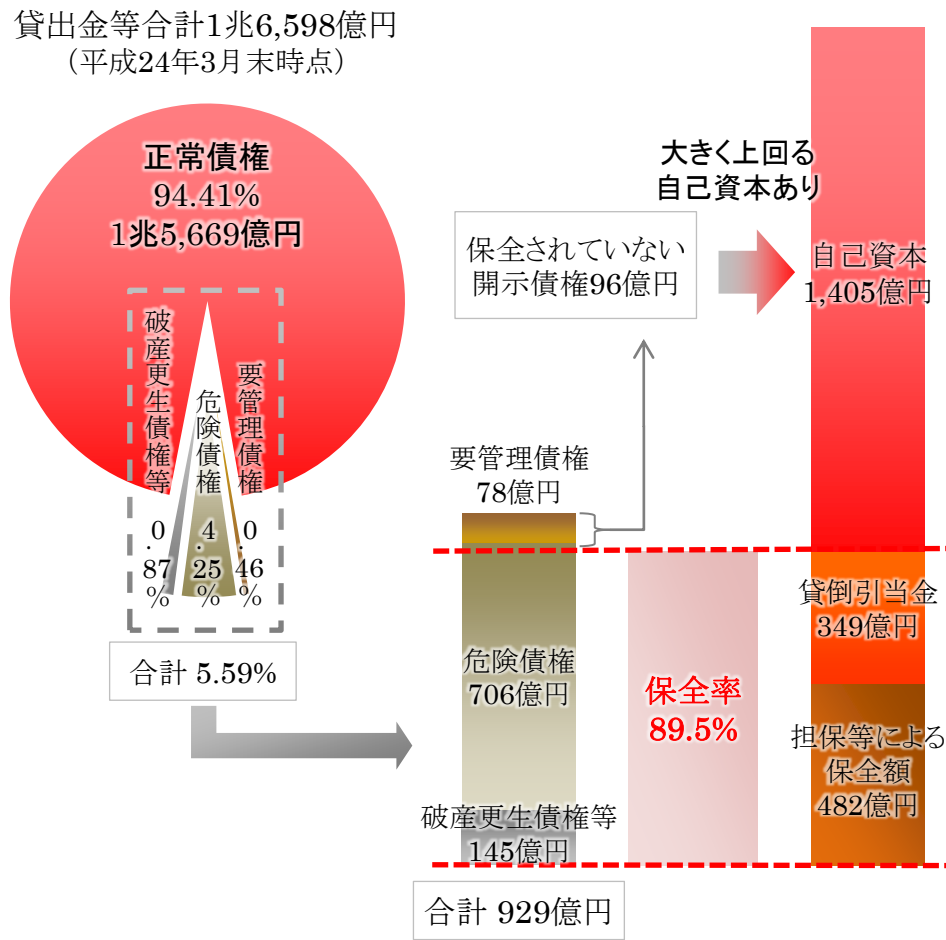
3. 金融再生法開示債権

- ・開示債権額929億円のうち、貸倒引当金および担保等による保全率は89.5%。
- ・保全されていない開示債権96億円は自己資本1,405億円にて十分にカバー。

【金融再生法開示債権・不良債権比率の推移】



【金融再生法開示債権 保全状況】



4. 配当の状況

- ・地元の皆さまに株主になって頂くために、7年連続で年間6円の配当を実施しており、引き続き安定した配当を重視していく方針です。

【配当額の推移】

		平成21年度	平成22年度	平成23年度
1株あたり 配当額	中間	3円	3円	3円
	年間	6円	6円	6円



【自己株式の取得による株主還元】

取得する株式の総数
5,000,000株(上限とする) (発行済株式総数(自己株式を除く)に対する割合2.91%)
株式の取得価格の総額
1,500,000,000円(上限とする) (なお、市場動向等により一部または全部の注文の執行が行われない場合がある)
取得期間
平成24年5月14日～平成24年10月12日

【ご参考】平成24年度の株主還元率(予想)

	平成22年度	平成23年度	平成24年度 (予想)
株主還元率	18.1%	17.0%	51.1%(※)

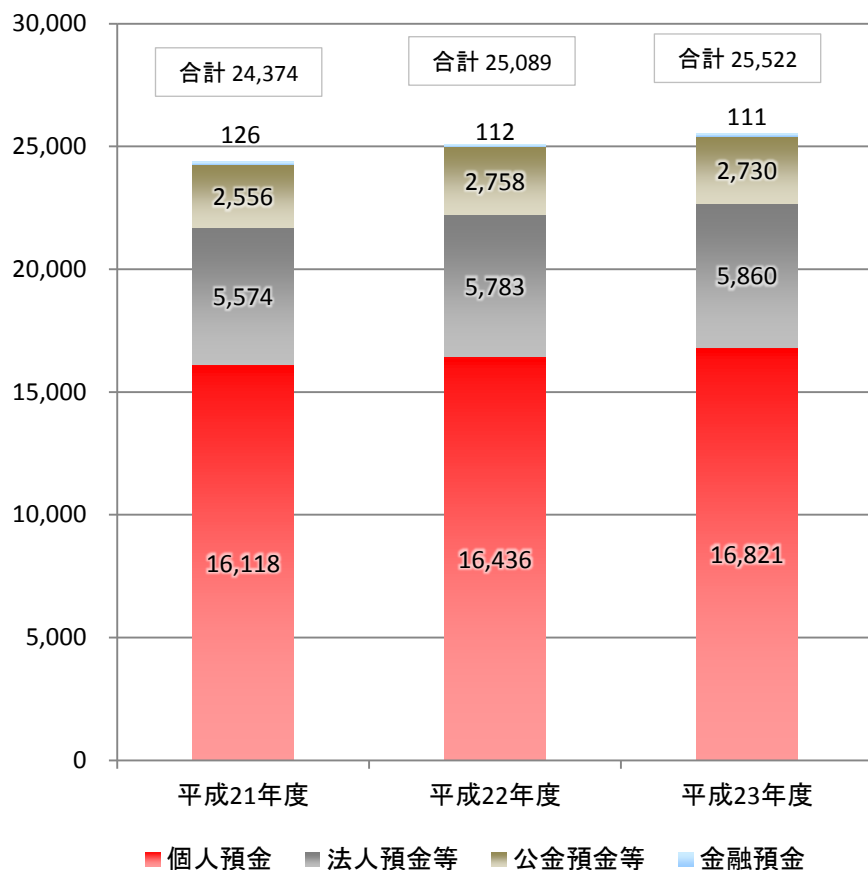
※平成24年度は自己株式5,000千株を株価250円で取得した場合の数値。

5. 預貸金の状況

- ・預金等は個人預金を中心に堅調に増加しており、預金等全体の平均残高の年率は+1.73%。
- ・貸出金は事業性貸出が減少傾向にあるが、今後も県内の事業性貸出は積極的な対応を行っていく。

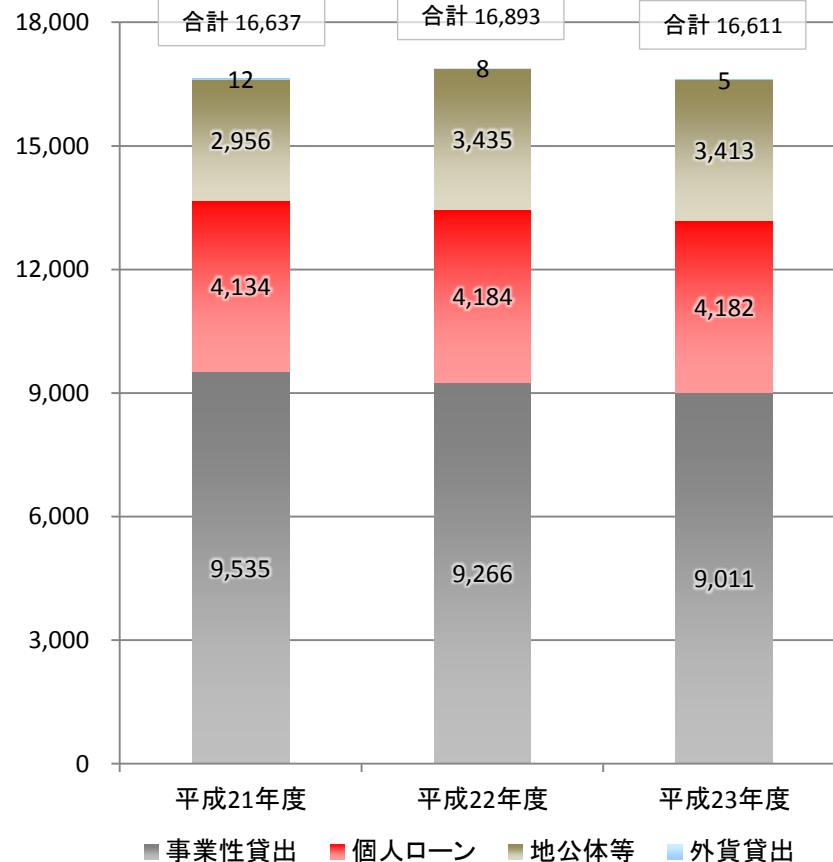
【預金等平均残高推移】

(単位:億円)



【貸出金平均残高推移】

(単位:億円)



Ⅱ. 当行の経営戦略



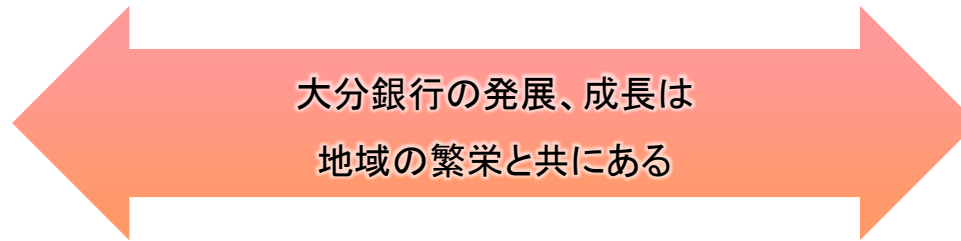
平成24年2月オープン 臼杵支店

1. 経営理念

- ・当行の経営理念(存在意義)は地域社会の繁栄に貢献することであり、当行の発展、成長は地域の繁栄と共にある。



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
	大分銀行の存在意義は、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。



従業員	大分銀行グループ全体の従業員数は約3,300人。 家族、親類を含めると数万人が大分県内で生活。
	大分銀行では、本業としてお客さまの売上増加や経営改善支援を行うだけでなく、従業員の個人的な買物や各種サービスの利用についても、お取引先を利用させて頂いております。

2. 長期的視座を持った経営の実践

・経営理念をより高いレベルで実現し、永続的に地域と共に発展していくため、長期的視座を持った経営を
実践。

長期的視座を持った経営を
実践

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
10年後の 目指す姿	商人の心が溢れ、地域社会の発展に貢献する 絶大な存在感を持った銀行【長期経営計画】

経営理念をより高いレベルで実現

「次期中期経営計画」

「次期中期経営計画」(平成26年4月～)
卓越した収益力を実現するため、抜本的な改革を実施

【平成25年5月 次期システムカットオーバー】

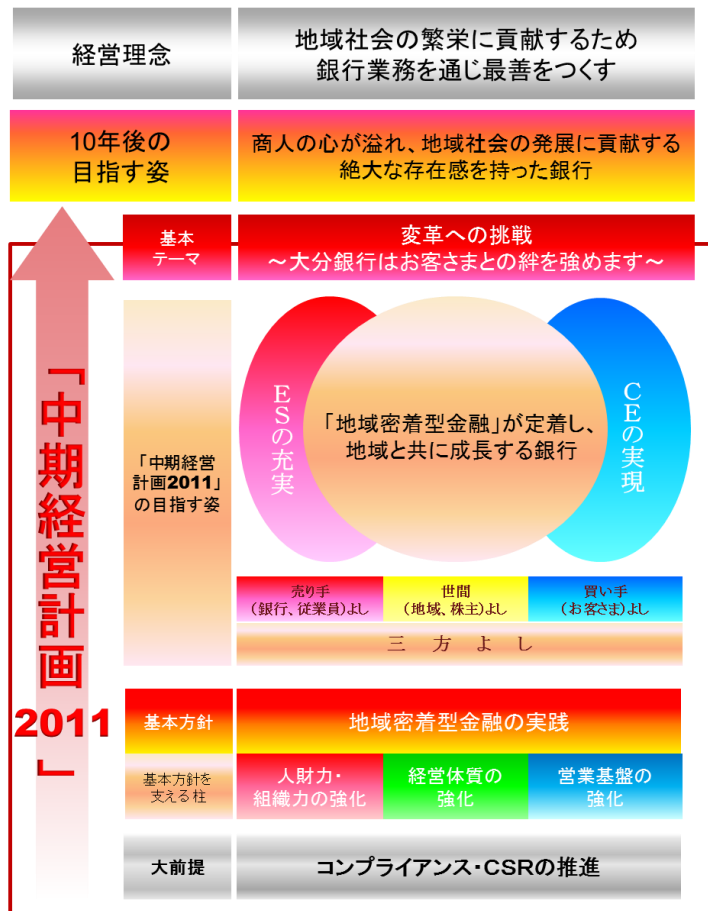


「中期経営計画2011」(平成23年4月～平成26年3月)
人財育成に注力する等、更なる飛躍に向けた施策を展開

3. 経営戦略

- ・当行ではまず、今後10年間に對処すべき課題や進むべき方向性を示した長期経営計画を策定。
- ・当該長期経営計画に基き、「10年後のビジョンに到達するため、この3年間で何をするのか」という視座から「中期経営計画2011」(平成23年4月スタート)を策定。

【「中期経営計画2011」の概要】



(1) 基本テーマ

変革への挑戦
～大分銀行はお客さまとの絆を強めます～

「地域密着型金融」を定着させるためには、お客さまとの絆の強化に向けて、従業員一人ひとりが「変革への挑戦」を実践していくことが重要であることから、当該テーマを設定しました。

(2) 「中期経営計画2011」の目指す姿

「地域密着型金融」が定着し、地域と共に成長する銀行

「中期経営計画2011」においては、CE(お客さまの感動)の実現や、ES(従業員満足)の充実を図ることによって、「売り手(銀行、従業員)よし、買い手(お客さま)よし、世間(地域、株主)よし」の「三方よし」の実現を目指します。

(3) 基本方針およびそれを支える3つの柱

地域密着型金融の実践

人財力・組織力の強化 経営体質の強化 営業基盤の強化

基本方針は「目指す姿」への到達に向け、しっかりと利益をあげる基盤を作るため、「地域密着型金融の実践」とします。

また基本方針を支える3つの柱として、「人財力・組織力の強化」、「経営体質の強化」、「営業基盤の強化」を設定しました。

「中期経営計画2011」においては、相互にリンクしたこの3つの柱を連携させることによって、基本方針を実現していきます。

(4) 施策の大前提

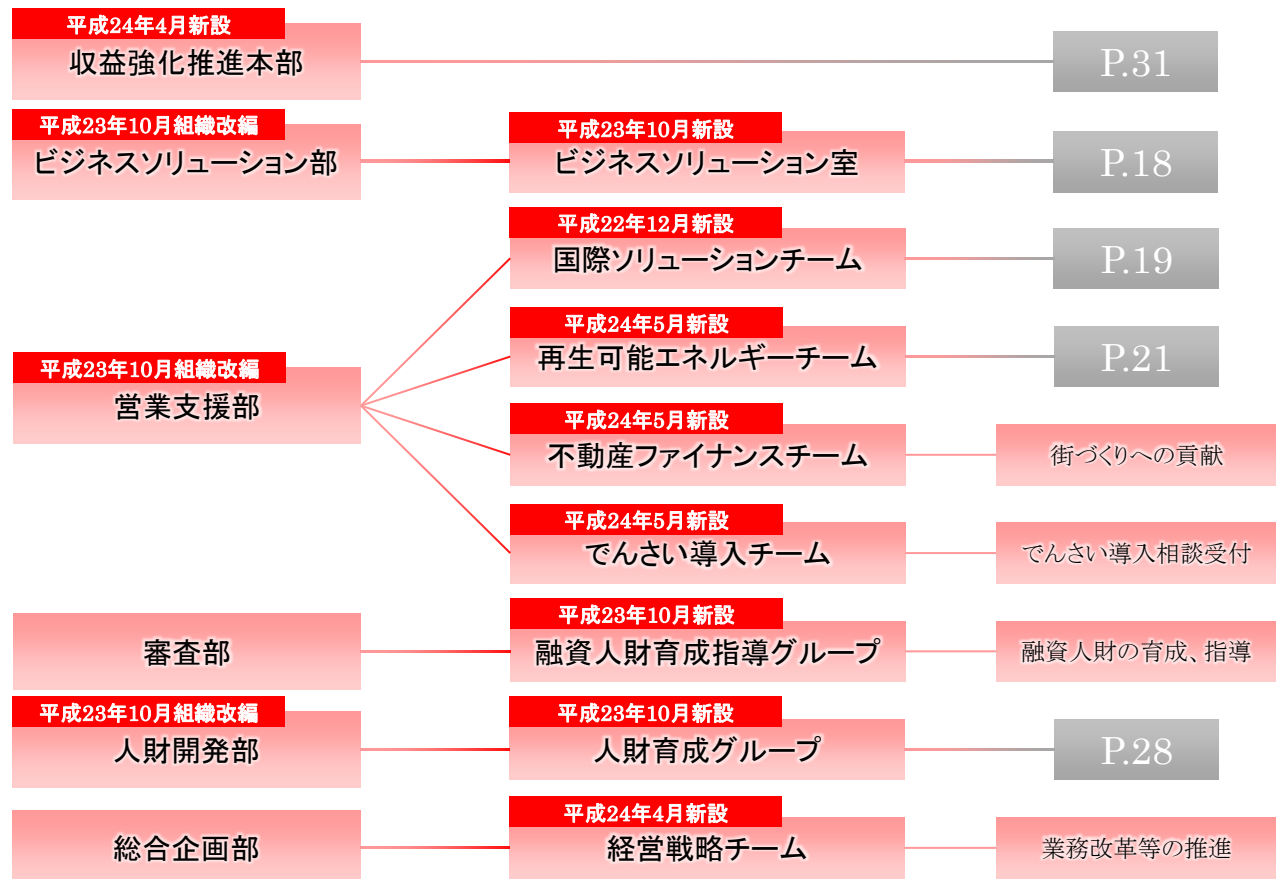
コンプライアンス・CSRの推進

「コンプライアンス」および「CSRの推進」は「中期経営計画2011」における全ての施策の根幹をなす大前提です。

4. 戦略に対応した体制の整備

・『「地域密着型金融」が定着し、地域と共に成長する銀行』となるため、戦略に対応した体制の整備を実施。

【「中期経営計画2011」に沿った本部新設組織等】



《平成24年5月2日付 大分合同新聞》



相談対応について、高岡打ち合わせをする再生可能エネルギーチームの担当者

再生可能エネなど支援 専門チーム新設

大分銀行は1日、メガワットを始める予定で、太陽光や地熱、小水力などによる発電や、不動産開発を検討している事業者を支援するため、新たに三つの専門チームを設置した。それぞれ担当者2人を置き、さまざまな相談に応じる。

再生可能エネルギーは7月1日に固定価格買取制度（FIT）が開始する。大分銀行は、この機会に再生可能エネルギーの普及を促進し、地域経済の活性化を図りたいと考えている。再生可能エネルギーの普及を促進し、地域経済の活性化を図りたいと考えている。

大分銀行は、再生可能エネルギーの普及を促進し、地域経済の活性化を図りたいと考えている。再生可能エネルギーの普及を促進し、地域経済の活性化を図りたいと考えている。

Ⅲ. 地域活性化への取り組み



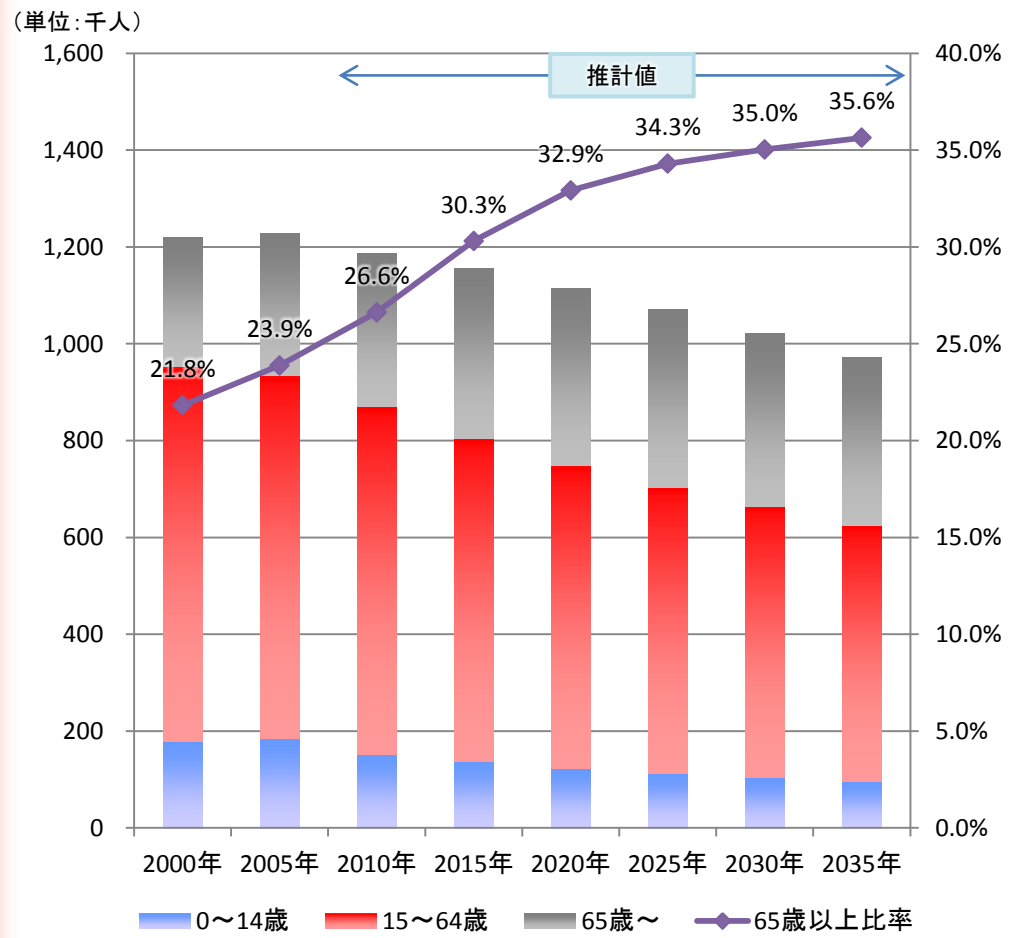
平成24年5月オープン 蒲江支店

1. 大分県の人口と法人数

・2035年には大分県の人口は100万人を割り込み、65歳以上の比率は35.6%まで上昇する見通し。
 ・大分県内の法人数は2006年のピークから2009年までの3年間に1,624社減少している。

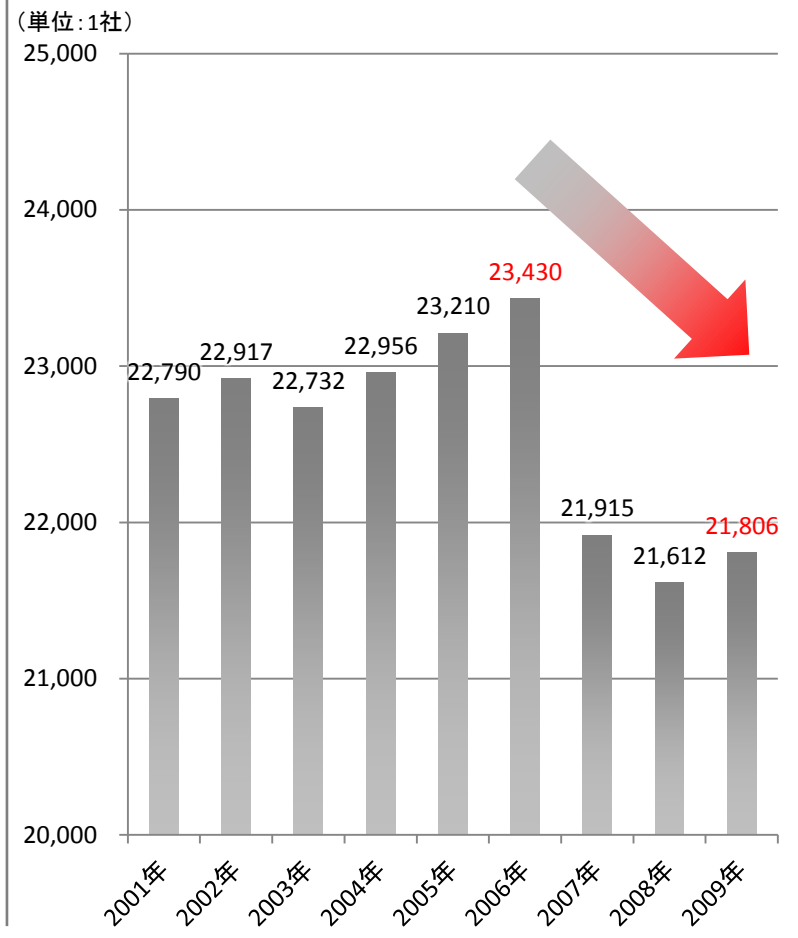
【大分県 将来推計人口】

(国立社会保障・人口問題研究所(2007)『日本の都道府県別将来推計人口』)



【大分県内法人数推移】

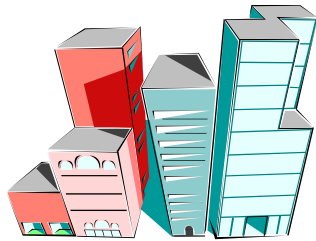
(国税庁 統計情報)



2. グループ一丸となった取組み

・当行の成長、発展と一体の関係にある地域と中小企業の活性化に対し、グループ一丸となって取組む。

地域の企業



- ・グループ一丸となった高付加価値の提供
- ・売上増加、経営改善、事業承継、後継者育成、海外進出等の支援

地域のお客さまの本業を
直接支援

【活性化に大きく貢献】

- ・地域内の商流構築
- ・新事業の担い手
- ・雇用の場の提供
- ・地域におけるCSR活動

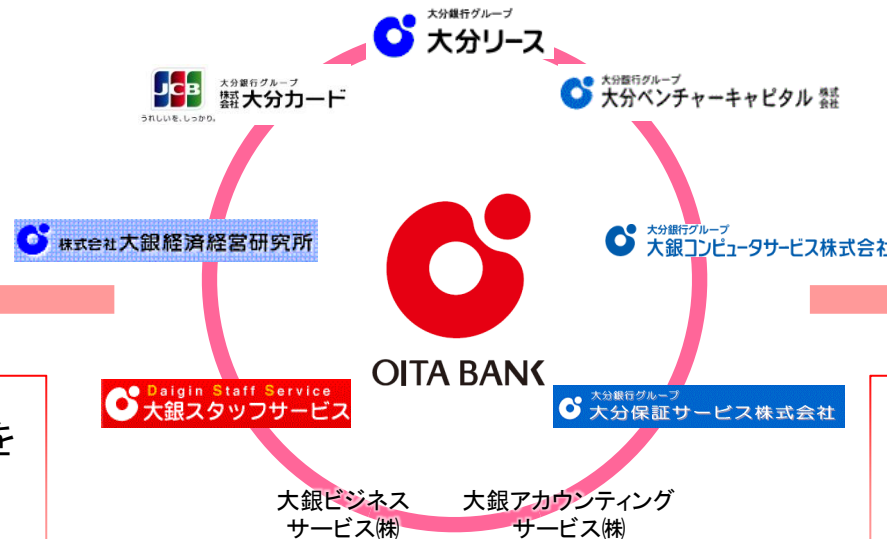
地域社会



- ・人口減少、事業者減少への取組み
- ・産学官との連携による活性化策の実践
- ・地域連携の橋渡し

地域経済活性化への
直接関与

大分銀行グループ



当行にしかできない取組み

3. お客様と共に ①多様なソリューション機能の提供

・平成23年10月、地域密着型金融を更に高度化し、お客様への多様なソリューション機能を提供するため、「ビジネスソリューション室」を新設。

「営業支援活動」
・セールスアップ支援
・事業拡大
・情報提供 等

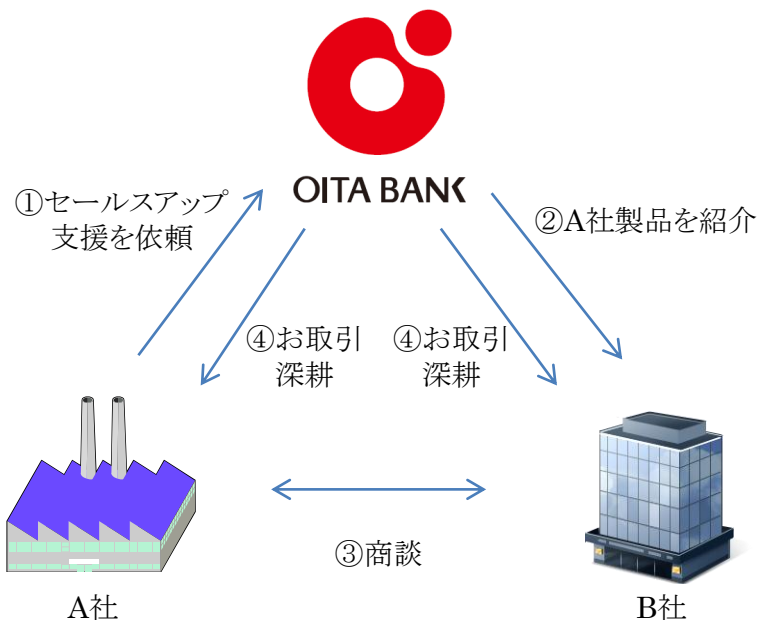


「経営改善支援活動」
・コンサルタント機能発揮
・経営、事業支援
・事業承継支援 等

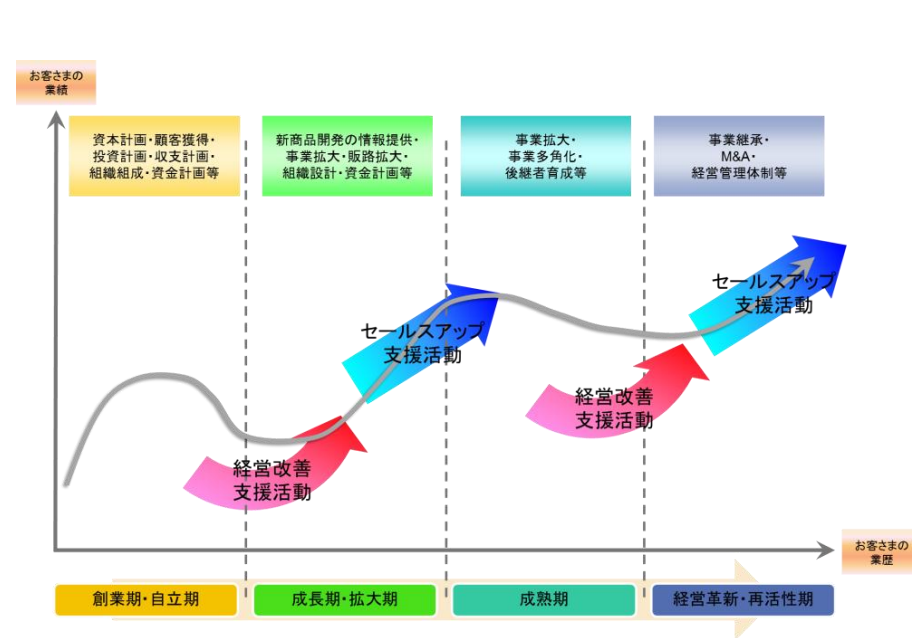


ビジネス
ソリューション室

【セールスアップ支援活動の概要】



【お客様へのご提案内容のイメージ】



3. お客様と共に ②海外進出支援

・国際ソリューションチームや香港駐在員事務所の活用により、お客様の海外進出等を支援。

【国際ソリューションチーム】



営業支援部
国際ソリューションチーム
(8名のうち5名が外国籍行員)

《主な取組事項》

- ・取引先への通訳、翻訳サービス提供のため出張、商談に帯同
- ・中国、香港、韓国等での大分県内企業の商談会のサポート
- ・外国人のお客様が来店された際のヘルプデスク
- ・3ヶ国語表記(英語、中国語、韓国語)による伝票等記入案内作成



《取組実績の一例》

【翻訳】

- ・商品案内、パンフレットの翻訳サービスを17社に提供

【商談等へのアテンド】

- ・商談会や個別の商談へのアテンドを8会場41社に対して実施

【出張両替】

- ・中国、韓国のクルーズ船入港時の臨時両替所を9回開設
(平成24年8月までに更に7回を予定)

【海外進出支援等への取組み】

海外進出支援等に関する最近のトピック		
日付	項目	内容、目的
平成23年9月14日	中国の大手銀行の一つである交通銀行と業務協力協定を締結	同国における金融サービスや各種情報等の提供等を実施
平成23年11月1日	営業支援部内に海外ビジネス・サポートデスクを新設	海外進出・貿易に関する相談受付、海外事業展開のための資金調達に関する相談受付等
平成23年11月2日	アジアセミナー開催	アジア主要6ヶ国における食料品および工業製品の市場動向に関するセミナーを開催
平成24年2月13日	海外販路開拓チャレンジ・フォーラム開催	アジア市場進出の現状と行方に関するセミナーをFFG等と共同開催
平成24年5月8日	損害保険3社と海外進出支援に関する業務提携を締結	損保ジャパン、東京海上日動火災保険、日本興亜損害保険と業務提携を締結
平成24年5月24日	香港・華南地区日系企業ビジネス交流会開催	香港・華南地区に進出している日系企業の情報交換の会を地銀17行共同にて開催
平成24年5月25日	タイ最大の銀行であるバンコク銀行と業務提携契約を締結	同国における金融サービスや各種情報等の提供等を実施



3. お客さまと共に ③ベンチャーファンド等の活用

・ベンチャーファンド等を活用した地域活性化への貢献や新規事業者の育成等も積極的に実施。

【ベンチャーファンドの活用状況】

ファンド名	組成年月日	組成金額	投資実績		
			件数	金額	
ベンチャー投資ファンド	2号ファンド	平成14年5月13日	500	21件	379
	プラムファンド	平成14年5月13日	350	18件	211
	プラムファンド2号	平成17年3月31日	200	8件	120
	3号ファンド	平成17年3月31日	500	15件	357
	4号ファンド	平成22年7月12日	500	5件	141
企業支援ファンド	九州中小企業支援ファンド	平成21年8月10日	3,020	14件	1,031
合計			5,070	81件	2,239

地域活性化に資するため、平成24年5月、地域に親しまれてきた「セントレジャー城島高原パーク」を、大分銀行子会社の大分ベンチャーキャピタル株が運営する九州中小企業支援ファンドが取得。



《平成24年3月27日付 西日本新聞》

「地元資本に歓迎の声」
観光関係者「根強い人気、飛躍を」
セブ
大分銀行系の再生ファンドが出資した新会社に、別府市の「セントレジャー城島高原」買収が発表された26日、記者会見でファンドの運営会社は「県の経済発展に必ず寄与する」と施設の重要

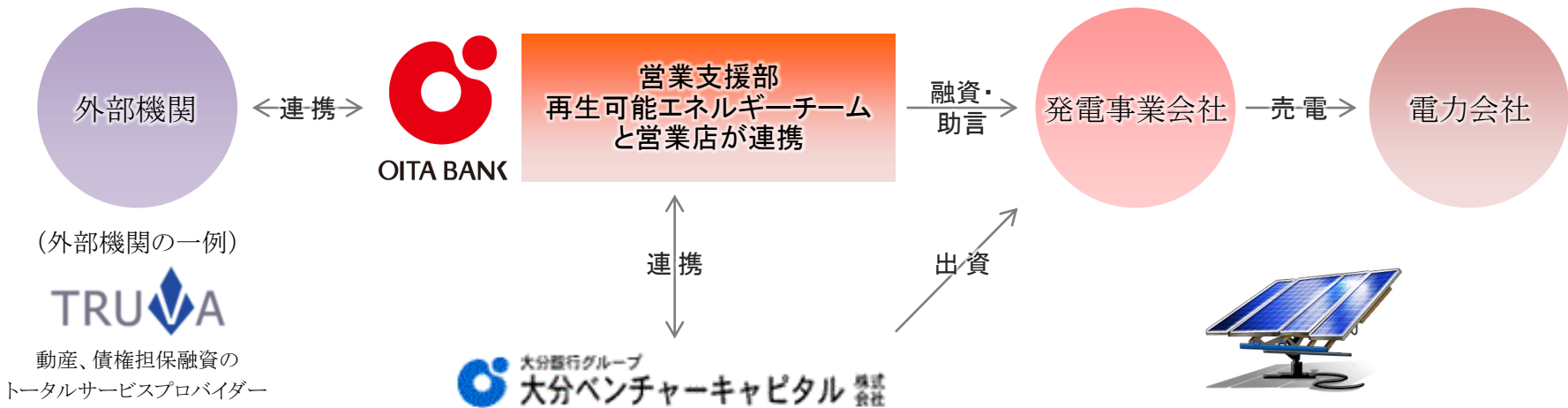
観光関係者「根強い人気、飛躍を」
性を強調。観光関係者や城島高原の従業員からは、地元資本がオーナーとなることに歓迎の声が相次いだ。「ネットワークを生かして地元企業や観光施設と連携を深めれば成長で、将来性や波及効果に期待を寄せた。」

別府市の浜田博市長は「市民・県民はもとより、広く県外の皆さまに愛され続けている施設が県内資本に経営を引き継がれることは大変喜ばしい。同市観光協会の梅野朋子会長は「息な話で驚いたが、地元の出資を得られたのはありがたい。根強い人気をさらに飛躍させてほしい」と語った。城島高原の40代男性従業員は「地元の資本となり、県民にとってより身近になる。前向きに知恵を出していきたい」と気持ちを新たにしていた。

3. お客様と共に ④再生可能エネルギーへの取組み

・再生可能エネルギーの活用は環境問題への対応という観点の他、地域へ新たな投資を呼び込む起爆剤となる可能性も高く、再生可能エネルギー先進県として積極的な取組みを行う。

【再生可能エネルギー事業支援への取組み】



【再生可能エネルギー 都道府県別ランキング】

(千葉大学倉阪研究室+NPO法人環境エネルギー政策研究所(2010))

大分県は再生可能エネルギーの供給量および自給率が、いずれも全国一位。



再生可能エネルギー	総供給量 (18,965TJ)(※)					
	合計	太陽光	風力	地熱	小水力	バイオマス
都道府県順位	1	23	27	1	14	5
再生可能エネルギー	自給率 (25.13%)					
	合計	太陽光	風力	地熱	小水力	バイオマス
都道府県順位	1	4	23	1	23	3

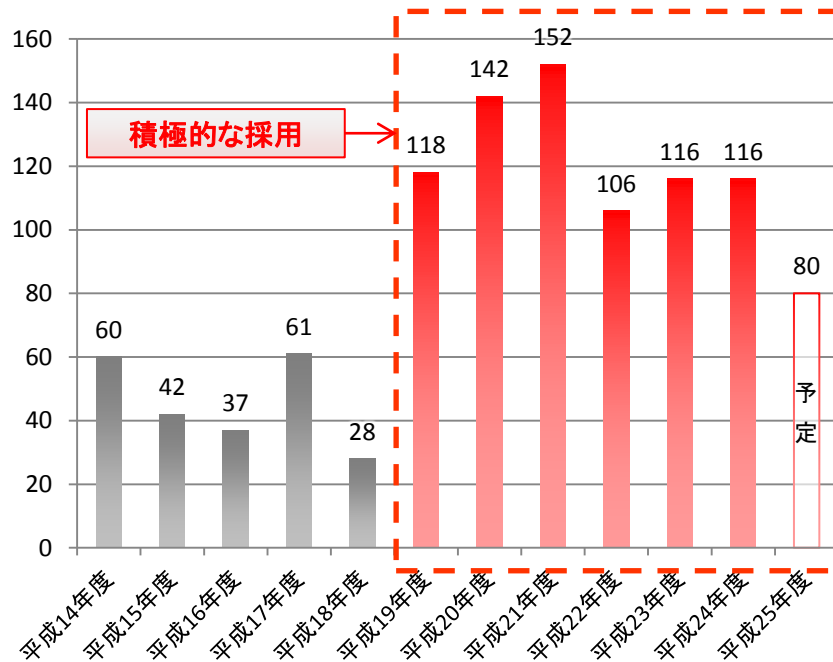
(※) TJ(テラジュール)はエネルギーを表す単位。J(ジュール)は電力1kWh=3,600,000Jと小さなエネルギー量を表すため、T(テラ)という1兆倍を意味する補助単位を付加している。

4. 地域と共に ①体制の整備

・地域活性化への主体的な取組みに向け、人財確保や産学官等との連携強化等を通じた体制整備を実施。

【新規採用数の推移】

(単位:人)



高い付加価値を生み出すことのできる人財を数多く育成し、お客さまとの絆を強めていくため、積極的な採用を実施



当行の人財を活用し、地域活性化に向けて主体的な取組みを行う。

【産学官等との連携】



産学官や各種外部機関との連携を強化し、地域企業の活性化、新産業の育成に貢献できる体制を構築

4. 地域と共に ②地域の豊かな観光資源

・大分県内には歴史や自然、芸術・スポーツ等に関する多種多様で優れた観光資源が数多く存在している。

【歴史・偉人】



・小藩分立の歴史が生んだ各地の歴史的な街並み
・歴史に残る偉業を成し遂げた数多くの偉人

【自然・食】



・日本一の湧出量を誇る温泉や風光明媚な自然
・豊かな食文化と食材

多種多様で
優れた観光資源

【芸術・スポーツ】



・世界的音楽イベント「アルゲリッチ音楽祭」
・4つのプロスポーツチームの存在

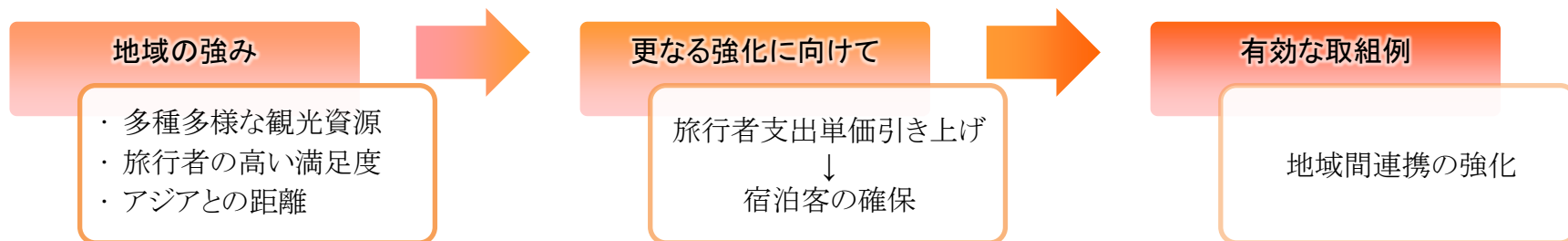
【祭り】



・四季を通じて様々な祭りを展開
・独自性豊かな祭りが各地で開催

4. 地域と共に ③地域間連携の強化

・観光を通じた地域活性化を更に推し進めるためには、地域間連携を強化し、お客さま(観光客)の多様なニーズに応えることが有効。



【宿泊施設の魅力度】

(リクルート(2011))

1位	大分県
2位	沖縄県
3位	千葉県

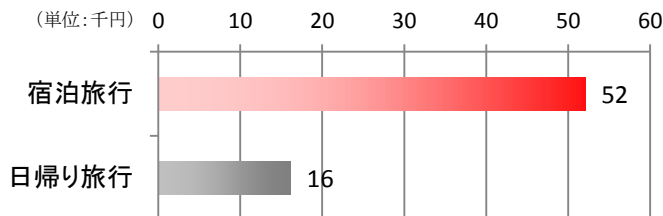
【韓国・台湾・中国人旅行者の総合満足度】

(リクルート(2011))

1位	福岡県
2位	大分県
3位	千葉県

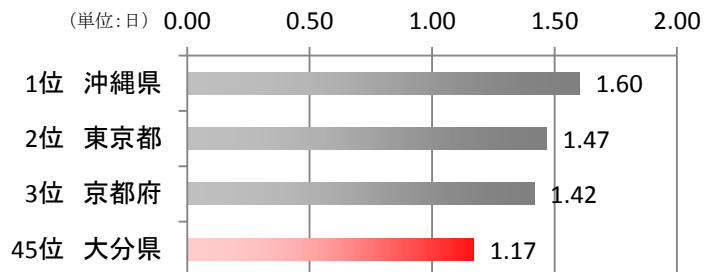
【旅行1回あたりの支出単価】

(観光庁(2009)『旅行・観光消費動向調査』)



【都道府県別平均宿泊数】

(観光庁(2010)『宿泊旅行統計調査』)



市町村の枠組みを超えた取組み

地域の観光資源を繋ぐ
お客さま目線での
観光ルート設定

豊かな食文化、
食材を活用した
おもてなしを实践

「かぼす大使」等を通じた
全国への情報発信

4. 地域と共に ④中心市街地の街づくり

- ・大分駅の高架化は2012年3月に完了。今後も大分駅ビルの開業等、周辺の大規模開発が行われる。
- ・当行は中心市街地の街づくりへのサポートを積極的に行います。

【大分県立美術館】
(2015年春開館予定)



【大分銀行 本店】



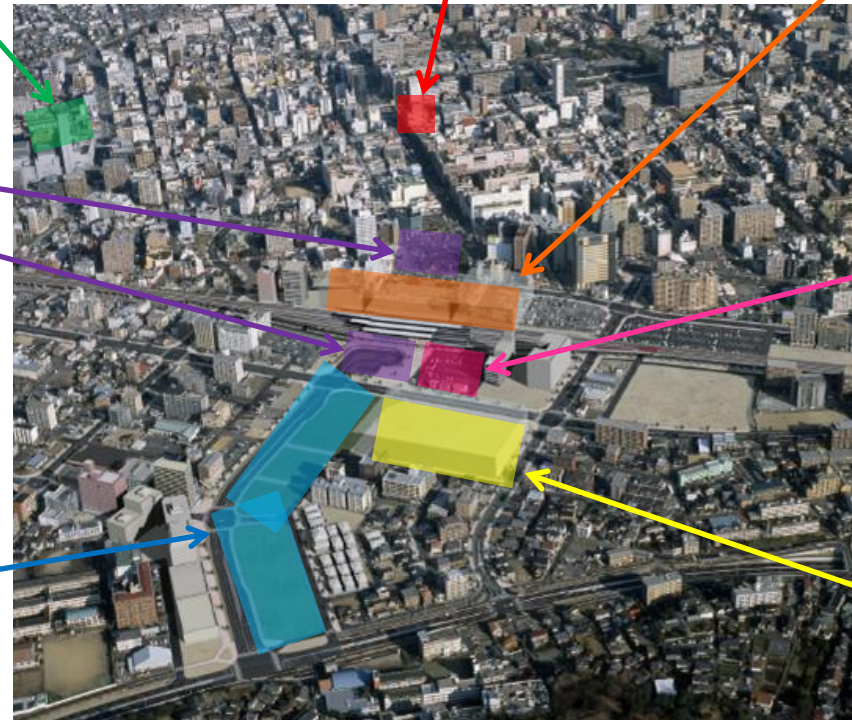
【大分駅ビル】
(2015年春開業予定)



【大分駅前広場】
(南口(写真)は2012年3月完成済・
北口は2015年3月完成予定)



【シンボルロード】
(2013年3月完成予定)



【大分駅商業施設】
(2012年3月開業済)



【複合文化交流施設(ホルトホール)】
(2013年7月オープン予定)



4. 地域と共に ⑤CSRへの取組み

・当行では環境問題への取組みや地域のスポーツ・文化振興等、様々なCSRに関する活動を実践し、ワクワクする“大分づくり”に貢献していきます。

《環境問題への取組み》

- ・グリーンボンドの購入
- ・マングローブ植林プロジェクトへの参加等



《地域振興活動・ボランティア活動への取組み》

- ・全店一斉ボランティア清掃の実施
- ・各地域のお祭りへの参加
- ・やまざくら杯の開催等



CSRへの取組み

《スポーツ振興》

- ・だいぎんスペシャルサンクスデーの開催
- ・少年野球教室の開催等



《サービスケアアテンダントの全店配置》

- ・サービスケアアテンダントの育成
- ・ユニバーサル・サービス体験実習の実施等



《行政との連携》

- ・海外商談会へのアテンド
- ・各種NPOとの協働等



《文化振興》

- ・ウエنزデーコンサートの開催
- ・アルゲリッチ音楽祭への協賛
- ・N響コンサートへの協賛等



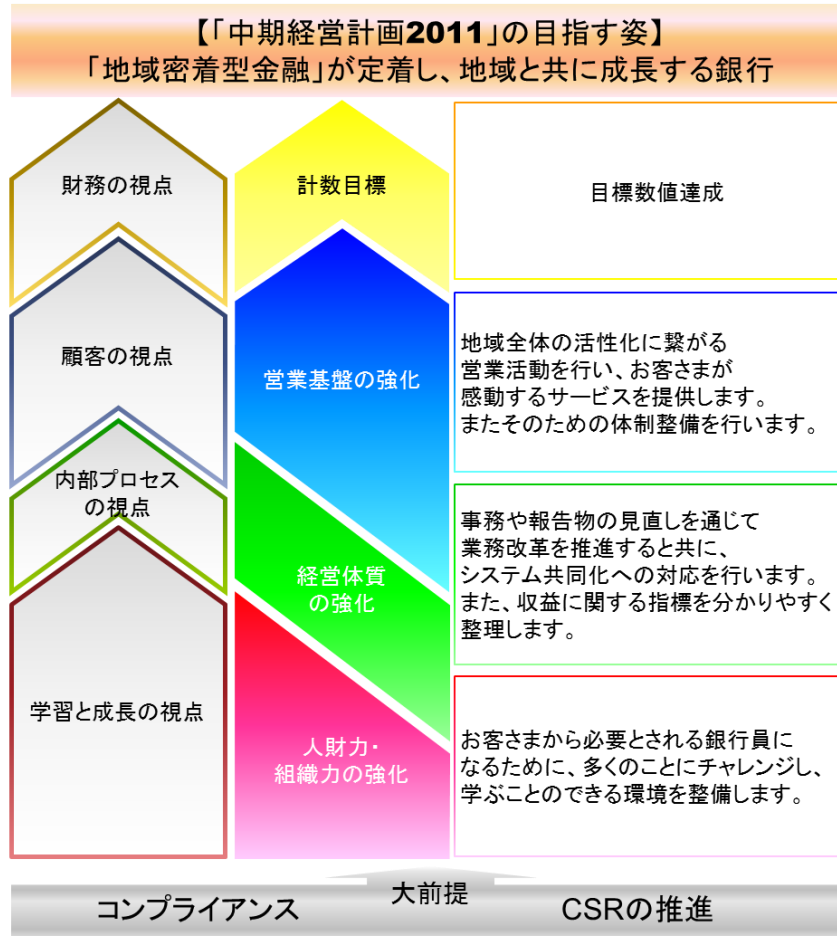
IV. 経営課題への取組み



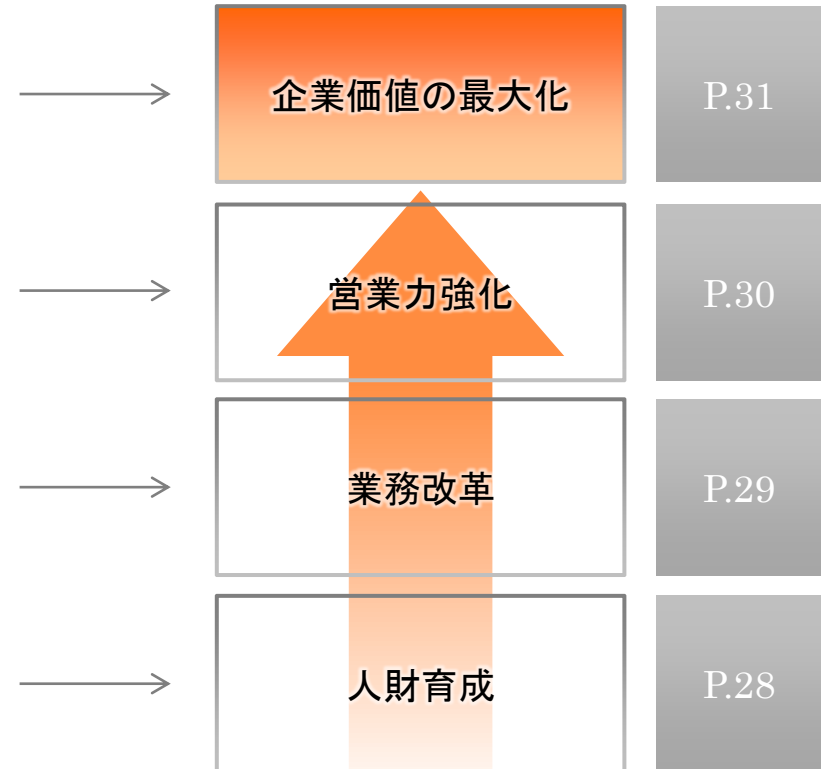
1. 当行の経営課題

・「中期経営計画2011」の目指す姿に到達するため、当行の経営課題克服に向けた取組みを実践。

【基本方針を支える柱の戦略体系図】



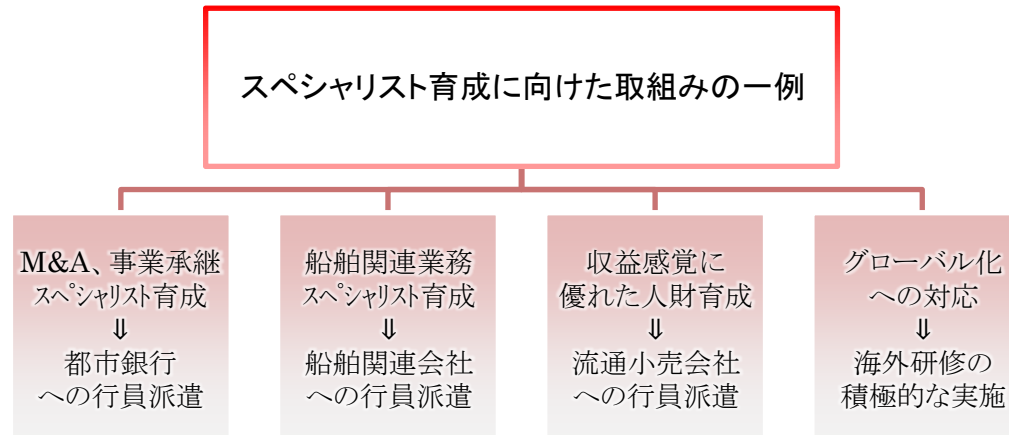
【当行の経営課題】



2. 人財育成

- ・お客さまの多様なニーズにお応えするため、様々な業務の特性に合致した能力を持つスペシャリストの育成に注力すると共に、どこかはっきりと目立つ能力を持つ人財も積極的に採用。

スペシャリスト育成に向けた取組みの一例



【多様な人財の確保】

新卒採用においては、どこかはっきりと目立つ能力を持つ人財も重要視すると共に、引き続き中途採用も積極的に実施。
(平成23年12月採用ホームページをリニューアル)

**集まれ、大分へ！
熱き心意気のある方**

取締役頭取
姫野昌治

「自分たちが誇れる
銀行をつくる」

宇都宮支店 支店長代理
但馬 徹
Tajima Tetsu

「営業で自分と
やりがいを磨く」

別府支店
藤野 理絵
Fujino Rie

「地元企業の
元気をつくる」

ビジネスソリューション部 推進幹事
河野 雅之
Kono Masayuki

「医療・介護、これからの
成長産業をサポート」

事業支援部 係長
中道 正晴
Nakamichi Masaharu

「お客さまへの感謝の
気持ちを胸に」

日南支店
宮野 聡
Myano Satoshi

「笑顔であふれた
銀行にしたい」

津久見支店
葉真寺 由佳
Yakushinji Yuka

「研修を通じてCE
(お客さまの活動)の実現を」

事務総務部
後藤 由佳
Goto Yuka

大分への熱い心意気を持った方、一緒に大分を面白くしませんか！
クリエイティブな発想を持った、チャレンジする方を大歓迎します。

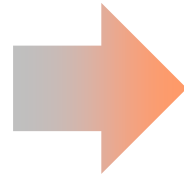
3. 業務改革

- ・将来的に更なる業務の効率化とシステム関連コストの低減を実現するため、システムの移行を準備中。
- ・次期システム移行と同時に抜本的な業務改革を進め、営業人員を増強する。



抜本的な業務改革の実施

地域活性化に主体的に取り組むための体制を更に強化し、
地域の皆さまと共に持続的に成長、発展していく



経営資源(主に人財)の
営業店へのシフト



地域のお客さまとの
リレーションの更なる強化

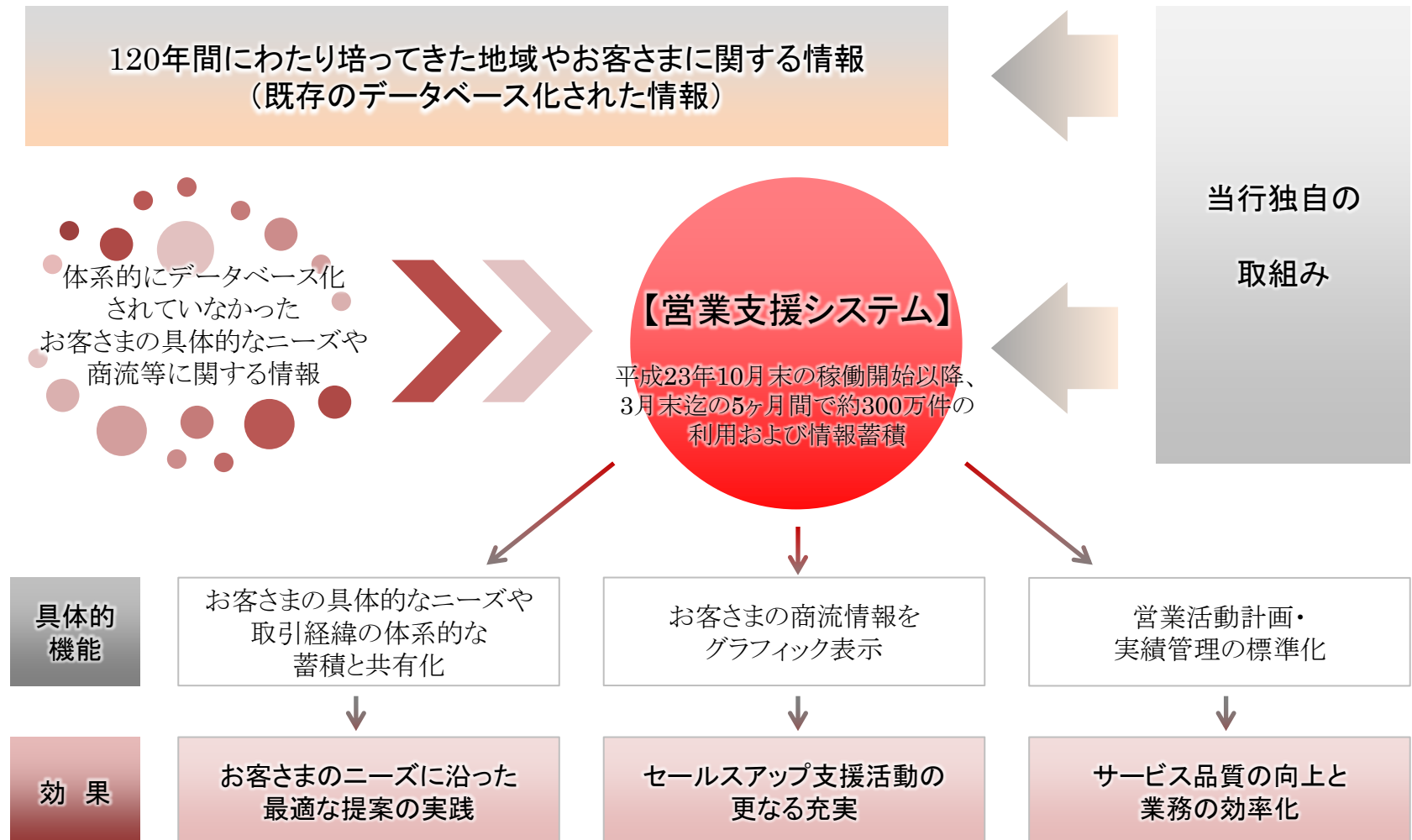


次期システムへの移行

次期システムは
平成25年5月カットオーバー

4. 営業力強化

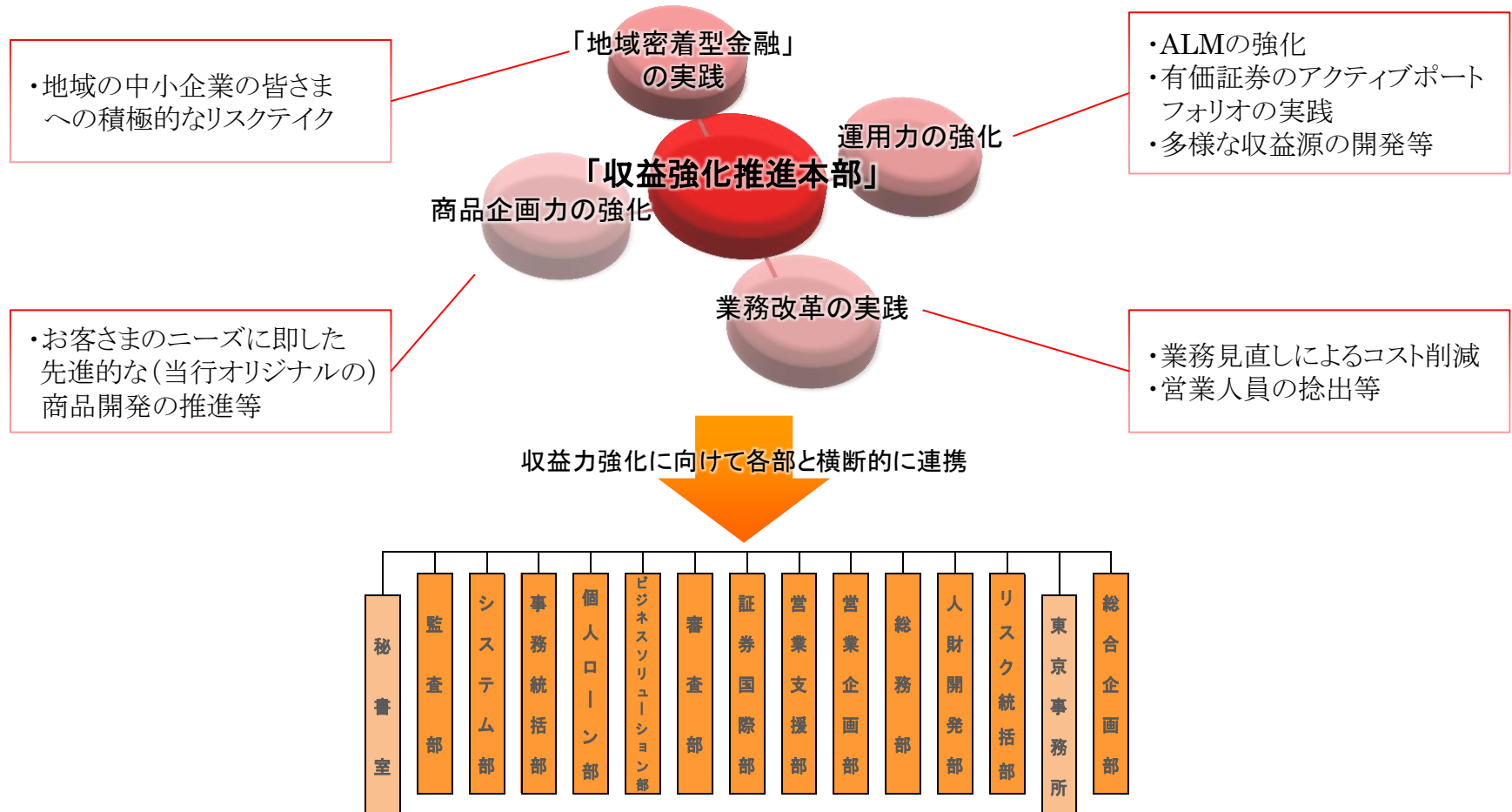
- ・付加価値の高いサービスをお客さまに提供するため、平成23年10月末、お客さまの具体的なニーズや商流に関する情報等を蓄積、共有化する営業支援システムの稼働を開始。



5. 企業価値の最大化

- ・企業価値の最大化に全行一丸となって取組むため、平成24年4月、関係各部と連携し収益強化施策を推進する「収益強化推進本部」を設置。

【「収益強化推進本部」の役割】



- ・地域の中小企業の皆さまへの積極的なリスクテイク

- ・ALMの強化
- ・有価証券のアクティブポートフォリオの実践
- ・多様な収益源の開発等

- ・お客さまのニーズに即した先進的な(当行オリジナルの)商品開発の推進等

- ・業務見直しによるコスト削減
- ・営業人員の捻出等

本資料には、将来の業績に関する記述が含まれております。
こうした記述は、将来の業績を保証するものではなく、リスクや不確実性を内包するものであります。
将来の業績は、経営環境の変化等により、目標対比異なる可能性があることにご留意下さい。

<本件に関するお問い合わせ先>

株式会社 大分銀行 総合企画部

広報CSRグループ 藤田・佐藤(電話:097-538-7617)

ホームページアドレス:<http://www.oitabank.co.jp/>





地域をみつめ 未来をみつめ

大分銀行