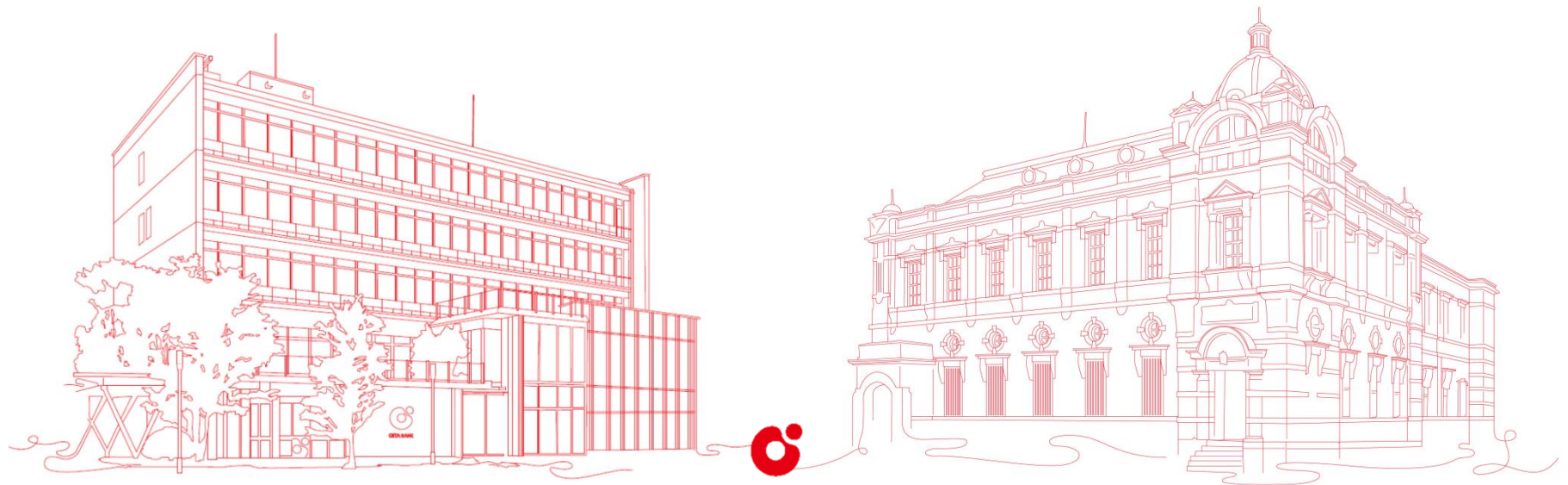


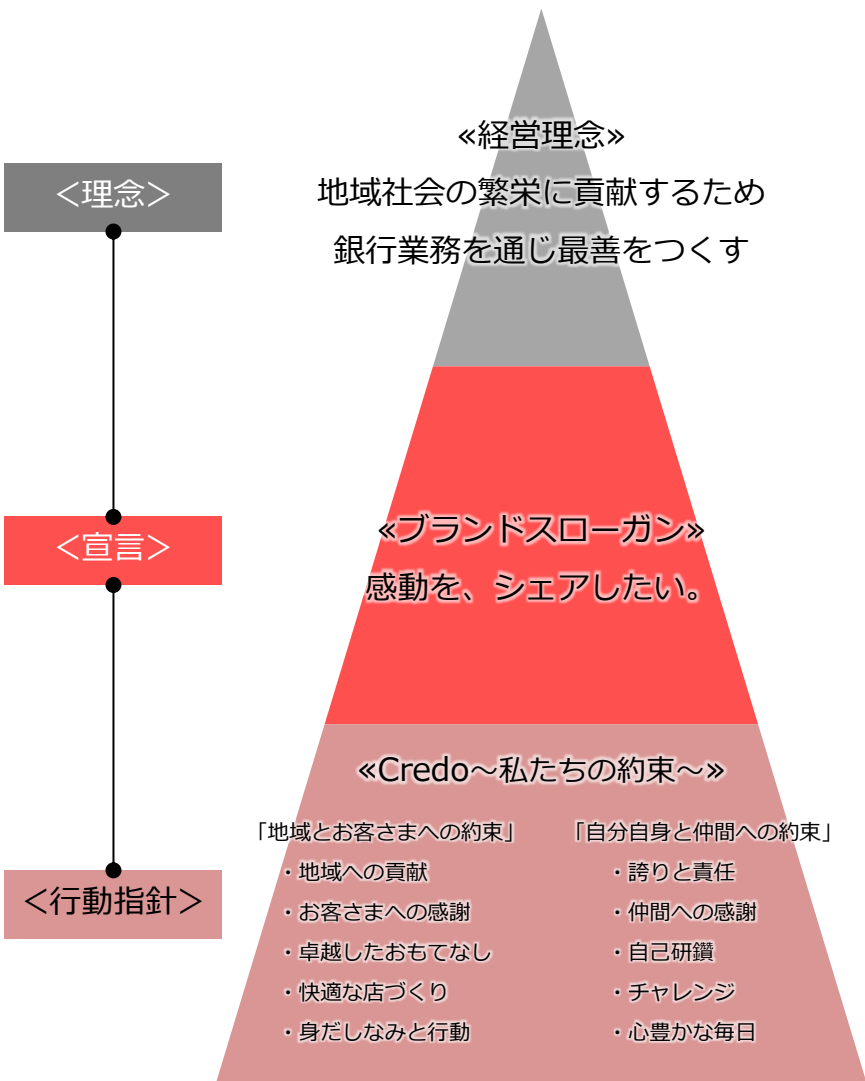
「中期経営計画2016」

Best Quality

平成28年4月1日～平成31年3月31日（3年間）



経営理念 体系図



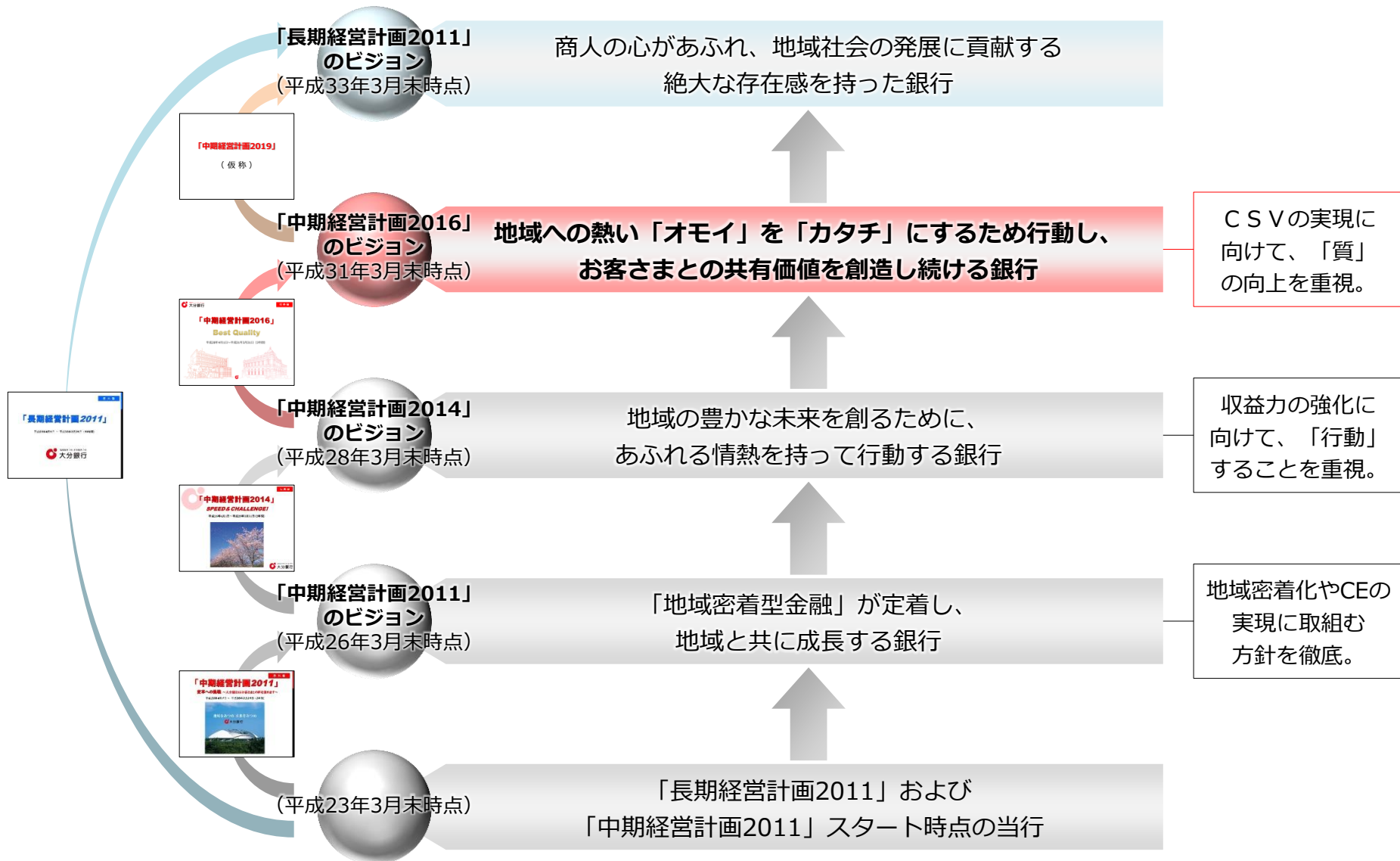
概要

平成27年9月30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	:	1,695名 (出向者および嘱託等を除く)
店舗数	:	102ヶ店 (うち大分県内：91ヶ店) <small>(代理店4ヶ店を含む、別途東京事務所・香港駐在員事務所あり)</small>
預金等残高	:	2兆7,294億円
貸出金残高	:	1兆7,867億円
外部格付	:	A+ (日本格付研究所)

1. 「長期経営計画2011」期間中の中期経営計画

- 「中期経営計画2016」は「長期経営計画2011」における第3ステップの経営計画です。「長期経営計画2011」期間中の中期経営計画はそれぞれが独立したものではなく、前段の中期経営計画での取組事項をベースにステップアップしています。



「中期経営計画2016」の体系図

Best Quality

【基本テーマ】
(スローガン)

【ビジョン】
(目指す姿)

地域への熱い「オモイ」を「カタチ」にするため行動し、
お客さまとの共有価値を創造し続ける銀行

【基本方針】
(施策の共通理念)

CSVの実現

重要課題 1
高付加価値の
実現に向けた
営業の実践

重要課題 2
成長力と持続可能性を
最大化する
基盤の強化

重要課題 3
情熱を持って行動する
人財の育成と
組織力の向上

【大前提】 コンプライアンス

「中期経営計画2016」

基本概念 Concept

【基本テーマ】
(スローガン)

Best Quality

「Quality」は、全役職員一人ひとりの仕事・マインドの「質」や「地域密着化戦略」の実践を通じて向上させる付加価値の「質」だけではなく、当行の企業価値やブランド力、地方創生への取組み等の「質」も含んでいます。「中期経営計画2016」では当行の「質」を最高レベルに引き上げていきます。

【ビジョン】
(目指す姿)

地域への熱い「オモイ」を「カタチ」にするため行動し、 お客さまとの共有価値を創造し続ける銀行

ビジョンは、『全役職員が「地域密着化戦略」に熱中して取組み、長期的な取組みを実践する中でしっかりと結果を出し、お客さまとの共有価値を創造し続けることにより、地域全体、お客さま、そして当行自身のサステナビリティ（持続可能性）を最大化する』当行の姿を表しています。

【基本方針】
(施策の共通理念)

CSVの実現

※ CSV = Creating Shared Value (共有価値の創造)

当行と地域とは一体の関係にあり、地域の発展なくして当行の発展はありません。当行だけの収益力の強化を志向するのではなく、地域社会が抱える数多くの課題の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、地域と一体となった成長、発展を目指していきます。

- ・「中期経営計画2016」では基本方針「CSVの実現」の下、「高付加価値の実現に向けた営業の実践」、「成長力と持続可能性を最大化する基盤の強化」、「情熱を持って行動する人財の育成と組織力の向上」という3つの重要課題へ取り組みます。

【基本方針】

CSVの実現

【特に注力する事項】

- (1) 地域のお客さまへの徹底的な支援
- (2) 地域のポテンシャルを活かした地域産業の育成

重要課題
1高付加価値の実現に
向けた営業の実践

「お客さまに高付加価値と認めて頂ける営業、サービスを実践する」というお客さま主体の考え方を徹底し、お客さまの真のニーズにしっかりと応え、C E（お客さまの感動）を実現していきます。

重要課題
2成長力と持続可能性を
最大化する基盤の強化

主に地域全体という意味での「営業基盤」と、行内態勢という意味での「経営基盤」という当行の成長の土台となる2つの基盤を、地方創生への取り組み等を通じて強化し、地域社会と当行自身の持続可能性を最大化します。

重要課題
3情熱を持って行動する
人財の育成と組織力の向上

連結対象子会社と一体での統合的リスク管理やガバナンスの高度化により、大分銀行グループの組織力を強化します。また、人財育成を貴ぶ風土の構築等を通じ、情熱を持って行動する行員の育成およびその環境整備に取り組みます。

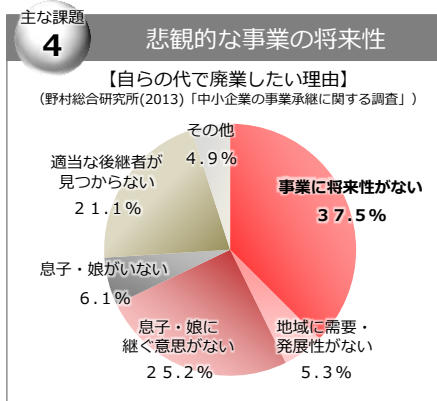
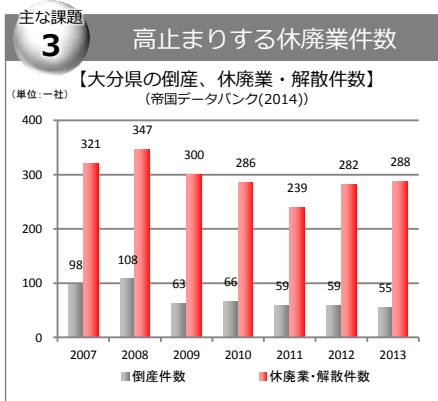
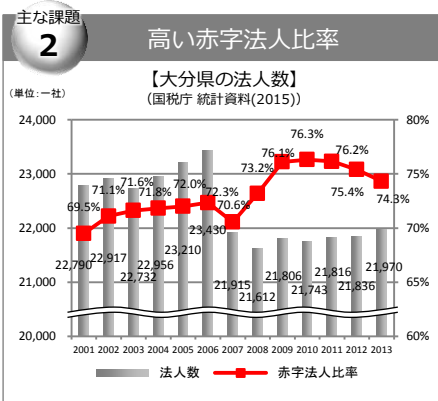
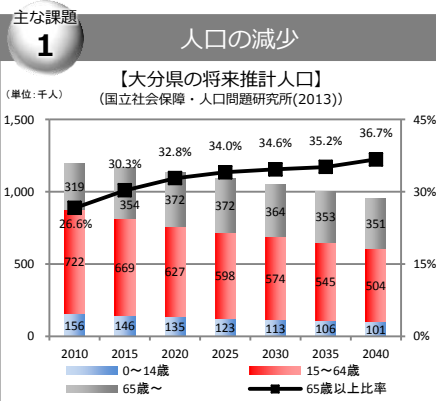


CSV（=Creating Shared Value：共有価値の創造）とは、経営学者マイケル・ポーターによって提唱されている「社会的課題の解決と企業の競争力（収益力）向上を同時に実現する」という考え方です。当行においても、事業承継支援を通じて地域の廃業者数減少と当行のお客さま数維持の両立を図る等、地域と当行の持続可能性の最大化に向けて「CSVの実現」の重要性が増しています。

5. 地域のお客さまへの徹底的な支援①

- 「CSVの実現」に向けて、地域やお客さまにとって真に役立つ活動を地道に行い、長期的な視座に基く取組みを継続的に実践することによって、お客さまのチャレンジを「とことんサポート」していきます。

地域が抱える主な課題



【大分銀行の取組み】

地域のお客さまへ徹底的な支援を実践する

【お客さまをとことんサポートする取組み】

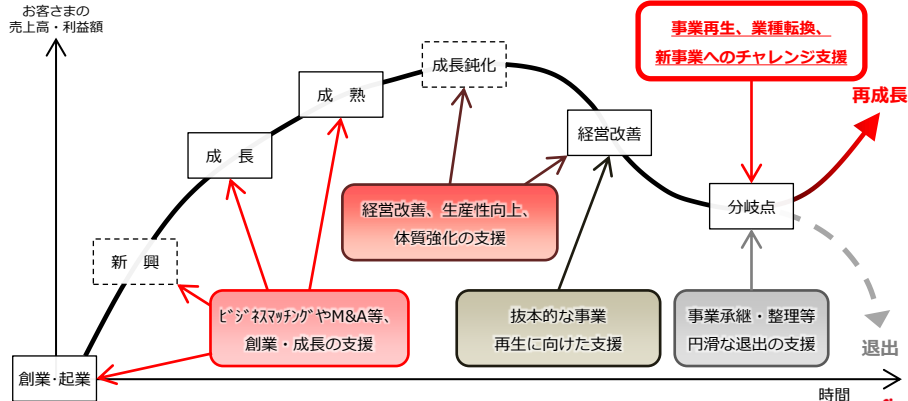
一貫通貫した取組み

A支店長 → B支店長 → C支店長 → D支店長 → E支店長

お客さまとの持続的なリレーションを構築させて頂くため、
お客さまの業績が良い時も苦しい時も変わらぬ姿勢を貫く。

時間

【お客さまのライフステージに応じた提案・支援】



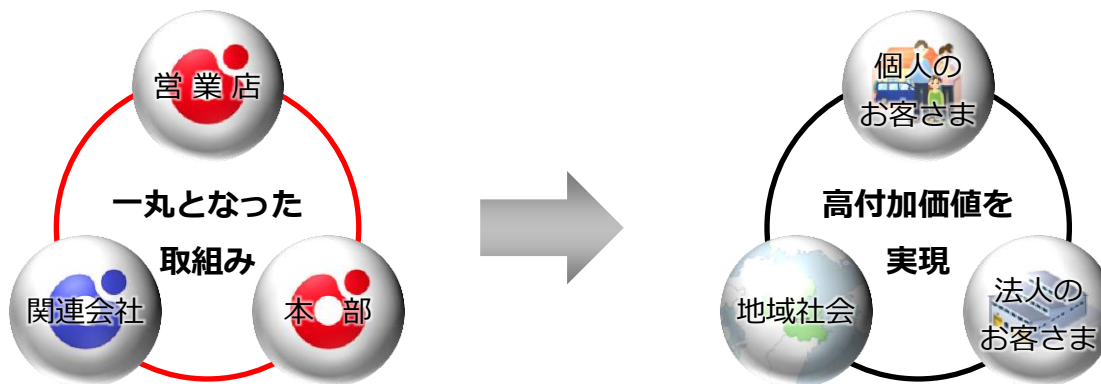
時間

5. 地域のお客さまへの徹底的な支援②

・お客さまのライフステージに応じた多様なサポート・提案を大分銀行グループ一丸となって実践し、個人・法人のお客さま、地域社会全体、そして大分銀行グループが一体となって成長、発展していくことを目指します。

【営業店・本部・関連会社一丸となった取組み】

大分銀行グループ一丸となって、高付加価値の実現に取り組めます。



お客さまのライフステージに応じたサポート・提案商品の一例

法人のお客さまの
ライフステージ

サポート内容 (例)

創業・起業

- 資金調達（融資等）
- 創業サポート
- 公的助成金

成長・成熟

- ビジネスマッチング
- M & A
- 海外サポート

経営改善

- 経営改善支援
- 販路拡大
- IT化支援

事業再生

- 事業再生支援
- 業種転換
- DES・DDS等

事業承継・整理

- 事業承継
- 事業再生支援
- M & A・廃業支援

個人のお客さまの
ライフステージ

提案商品内容 (例)

～ 20代

- 給与振込・口座振替
- CC一体型カード
- 無担保・カードローン

30代

- 資産形成商品
- 保障性保険
- 住宅ローン

40代

- 投資信託
- 外貨預金
- 教育ローン

50代

- 退職金運用
- 個人年金保険
- リフォームローン

60代～

- 年金受取
- 遺言信託
- 終身保険

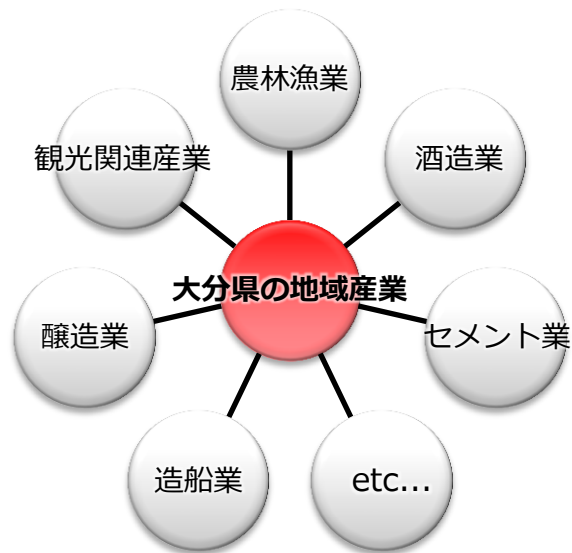
6. 地域のポテンシャルを活かした地域産業の育成

- ・「CSVの実現」に向けて、地域が持つポテンシャルを活かし、地域産業の育成、活性化に取り組んでいきます。
- ・観光の活性化に向けて、市町村間の有機的な連携の橋渡し等、これまでの銀行業務の枠組みを超えた取り組みを実践します。

地域産業の育成と高付加価値化への取り組み

- 大分県においては、多様な高品質の産品を産出している農林漁業や、長い歴史を持つ酒造業、醸造業、セメント業、造船業等、数多くの地域産業が地域の発展に大きく貢献しています。
- 当行では、ビジネスマッチングを通じた海外を含む販路の拡大や、川上(生産)から川下(加工、販売)までの連携強化を通じた農林漁業の6次産業化等、地域が持つポテンシャルを活かし、地域産業の育成、活性化に取り組んでいきます。

【大分県内における地域産業のイメージ】



地域産業の育成に効果的な観光の活性化

- 観光は地域そのものが付加価値を生み出す、地域に深く根差した産業であり、大分県における観光の経済波及効果は1.56倍、雇用誘発効果は1.37倍あり、活性化の恩恵は幅広い産業に及びます。
- 大分県は全域に豊かな観光資源を有しており、観光活性化の効果は地域が限定されることなく、地域全体の活性化に寄与します。
- 当行では、各市町村間の有機的な連携の橋渡しの役割を担う等、これまでの銀行業務の枠組みにとらわれない取り組みを実践します。

【旅行者・観光客の消費がもたらす県内産業への経済波及効果】
(大分県・大分大学(2012))

旅行者・観光客消費の
県内産業への直接効果

1,554億円

1.56倍

波及効果を含む
県内産業への経済効果

2,419億円

直接効果による
雇用誘発効果

21千人

1.37倍

波及効果を含めた
雇用誘発効果

29千人

● 対外指標 1 <収益性>

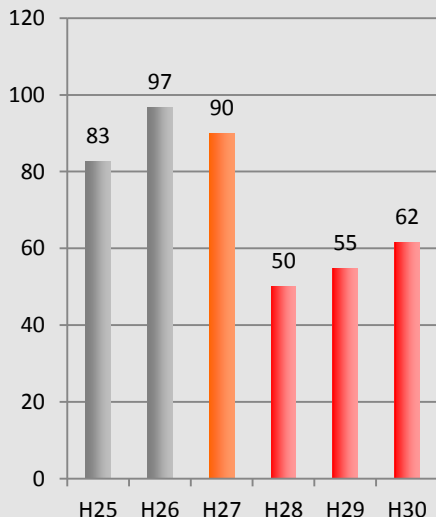
連結当期純利益

62億円

大分銀行グループ8社の
当期利益の総額（連結調整後）

大分銀行グループ全体の企業活動の
成果を表す指標。大分銀行単体では
なく「連結」とすることにより、
収益力強化に向けてグループ一丸と
なった取組みを強力に推進します。

(単位：億円)



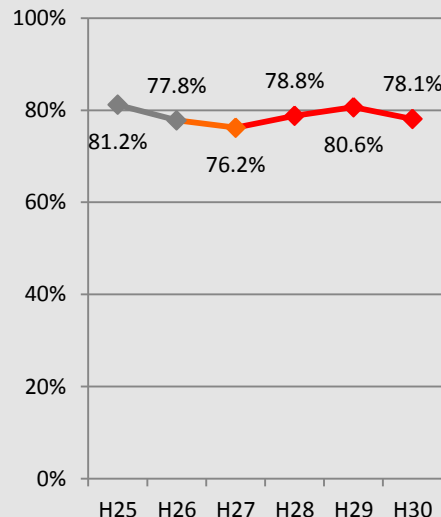
● 対外指標 2 <効率性>

OHR

78.1%

$$OHR = \frac{\text{経費}}{\text{コア業務粗利益}} \times 100$$

銀行業における業務の効率性を示す
代表的な指標。間雲な経費削減では
なく、無駄な業務の削減や効率化を
進めながら、成長に向けた投資は
しっかりと行います。



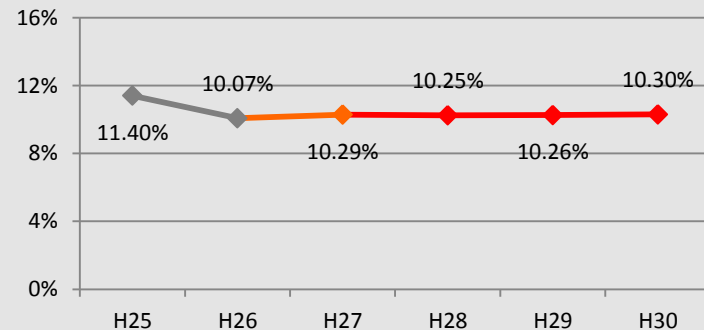
● 対外指標 3 <健全性>

自己資本比率

10.30%

$$\text{自己資本比率} = \frac{\text{コア資本}}{\text{リスクアセット}} \times 100$$

銀行の健全性を示す代表的な指標。持続的な利益計上を通じ、
コア資本の更なる充実を図ります。一方で、お客さまの短期
的な業績の変動にとらわれず積極的なリスクテイクを通じて
お客さまの事業をしっかりと支えるべく、当比率は引上げば
かりを目指すのではなく、当行の健全性が十分に確保されて
いる現在のレベルを目標水準とします。



【共通】 H25,26は実績値、H27は見通し、H28~30は計画値。

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。



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。