

8<sup>th</sup> Information Meeting

# 平成23年度中間決算と当行の経営戦略

平成23年12月1日(木)



地域をみつめ 未来をみつめ

# 大分銀行

## 概要

平成23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 : 1,727名 (パートタイマー等含む:2,916名)
- 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 : 2兆5,280億円
- 貸出金残高 : 1兆6,708億円
- 外部格付 : A+(日本格付研究所)

## 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。

## コーポレートメッセージ

地域をみつめ 未来をみつめ

当行の経営理念を集約し、社会に伝えるメッセージであると共に、行員一人ひとりの姿勢の表明でもあります。  
グローバルな視点と地域の一員としての自覚を持ち、創造性と柔軟な行動力により、地域社会の繁栄に貢献しようとする、企業意志を表現したものです。

## I. 平成23年度中間決算

1. 中間損益概況(単体)	4
2. コア業務純益	5
3. 中間純利益とROE	6
4. OHR	7
5. 与信費用	8
6. 金融再生法開示債権	9
7. 有価証券ポートフォリオ	10
8. 自己資本とその配賦状況	11
9. 配当および株主構成	12
10. 通期業績予想	13

## II. 営業の実績

1. 預金等	16
2. 貸出金	17
3. 預り資産	18
4. 利回り・利鞘	19
5. 大分県内シェア	20

## III. 当行の経営戦略

1. 当行の経営計画	22
2. 「中期経営計画2011」の基本理念	23
3. 戦略ストーリー	24
4. 地域密着型金融の実践	25
5. 人財育成・お客さま対応チャネルの充実	26
6. 情報の蓄積と活用	27
7. 業務の効率化	28
8. 多様なソリューション機能の提供	29
9. CEの実現とESの充実	31
10. 地域活性化への取組み	32
11. CSRへの取組み	34



# I . 平成23年度中間決算



地域をみつめ 未来をみつめ

大分銀行



# 1. 中間損益概況(単体)

・資金利益の減少に伴い業務粗利益は前年同期対比▲10億円となったものの、貸倒引当金戻入益12億円の計上等により、中間純利益は前年同期対比+1億円の37億円。

(単位:億円)

	平成22年9月期	平成23年9月期	増減
コア業務粗利益	215	203	▲12
業務粗利益	213	203	▲10
資金利益	187	177	▲10
役務取引等利益	26	26	0
その他業務利益	▲0	▲0	▲0
(うち国債等債券損益)	▲1	0	1
経費	147	151	4
コア業務純益	68	52	▲16
一般貸倒引当金繰入額①	—	—	—
業務純益	66	52	▲14
臨時収支	▲8	2	10
不良債権処理費用②	1	0	▲1
貸倒引当金戻入益③(※)	—	12	12
株式等関係損益	▲2	▲6	▲4
経常利益	58	55	▲3
特別損益	1	▲0	▲1
貸倒引当金戻入益③(※)	2	—	▲2
信用コスト(①+②-③)	▲1	▲12	▲11
税引前中間純利益	59	54	▲5
<b>中間純利益</b>	<b>36</b>	<b>37</b>	<b>1</b>

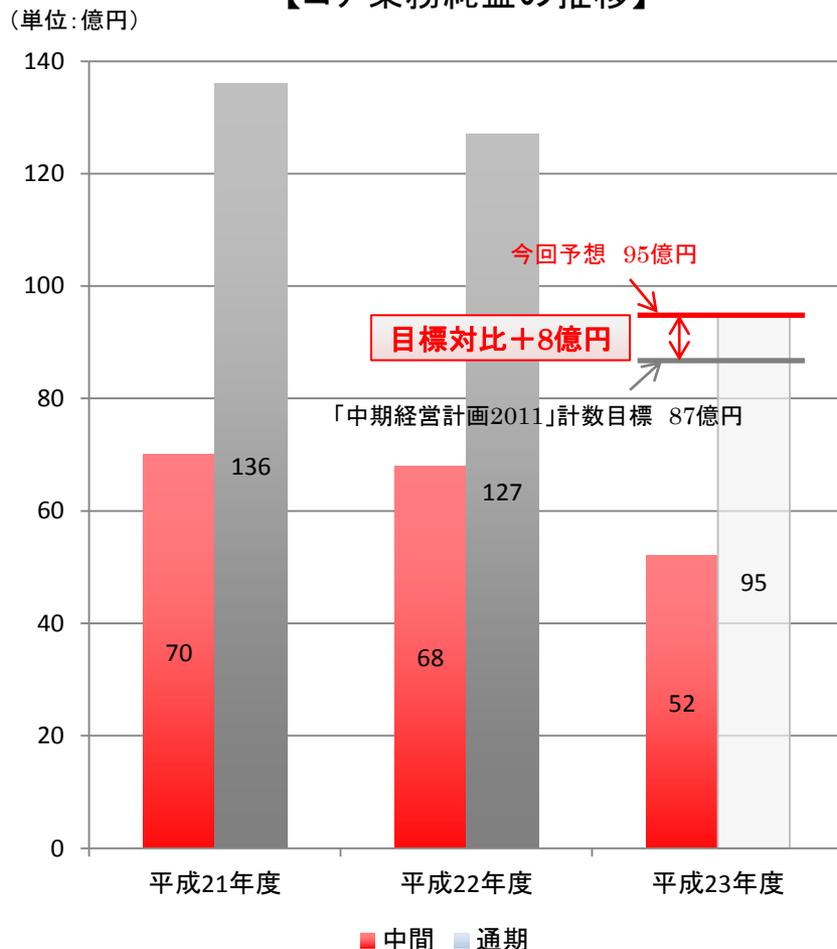
(※)貸倒引当金戻入益は平成22年9月期は特別利益、平成23年9月期は臨時収益へ計上

## 2. コア業務純益

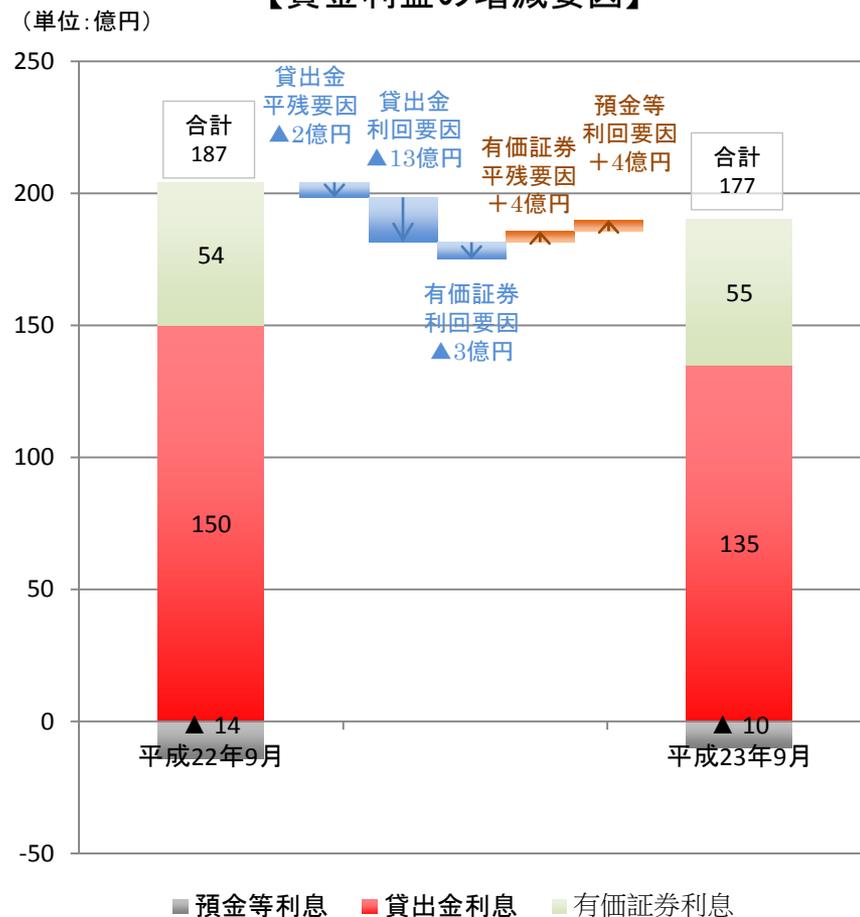
- ・コア業務純益は資金利益の減少に伴い、前年同期対比▲16億円の52億円。
- ・平成23年度通期のコア業務純益は「中期経営計画2011」計数目標を+8億円上回る予想。

I.  
平成23年度中間決算

【コア業務純益の推移】



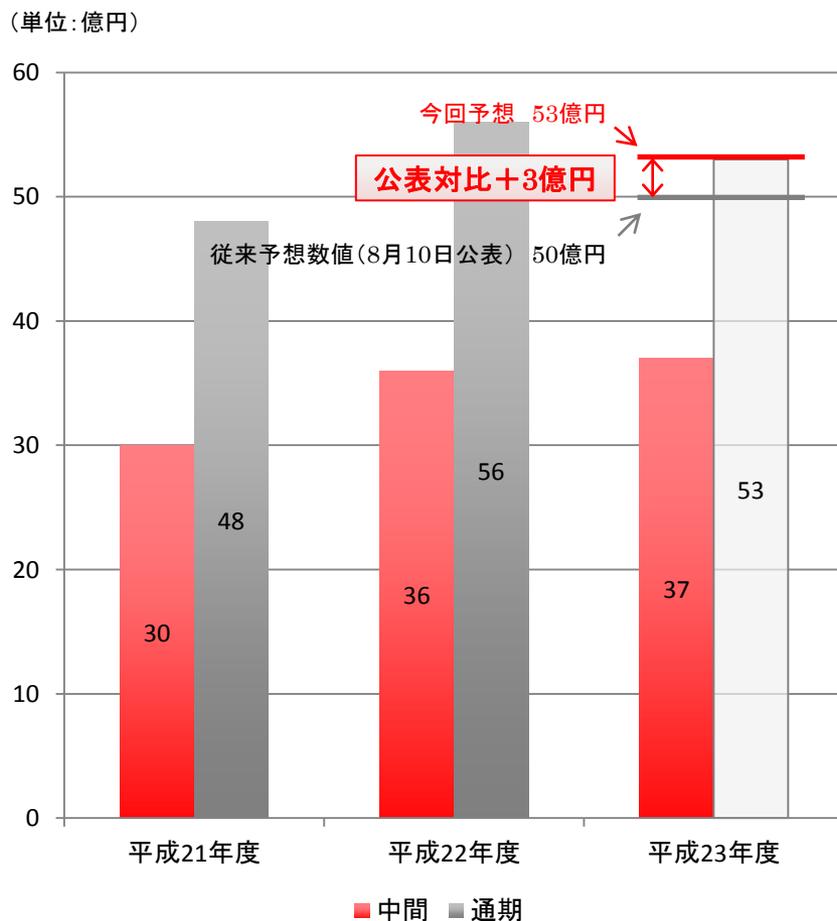
【資金利益の増減要因】



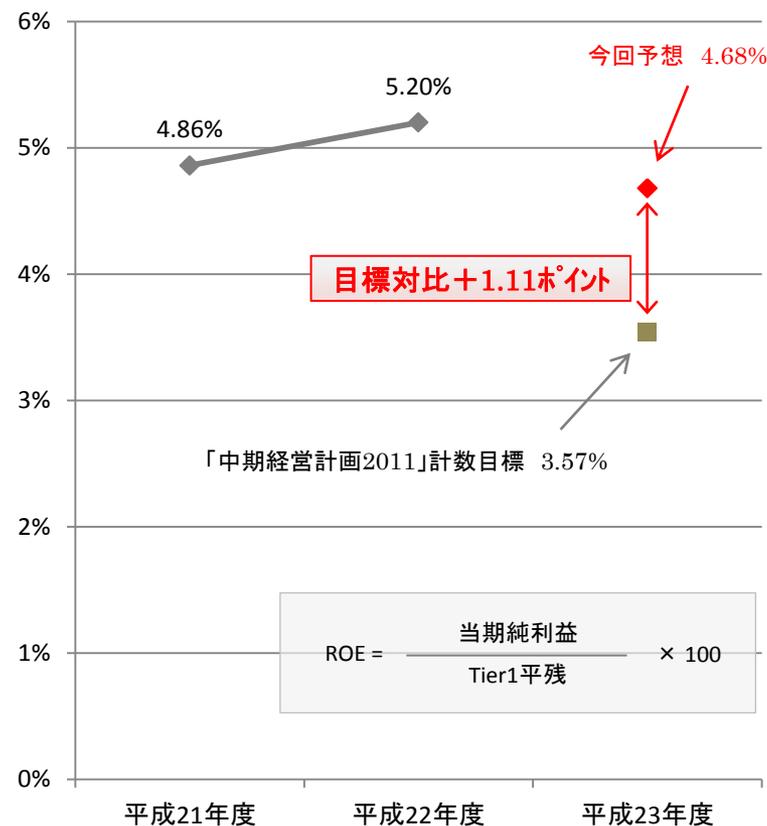
### 3. 中間純利益とROE

- ・通期の当期純利益の予想は53億円と従来予想数値(8月10日公表)を+3億円上回る予想。
- ・通期のROEは4.68%と「中期経営計画2011」計数目標を+1.11ポイント上回る予想。

【中間純利益推移および当期純利益予想】



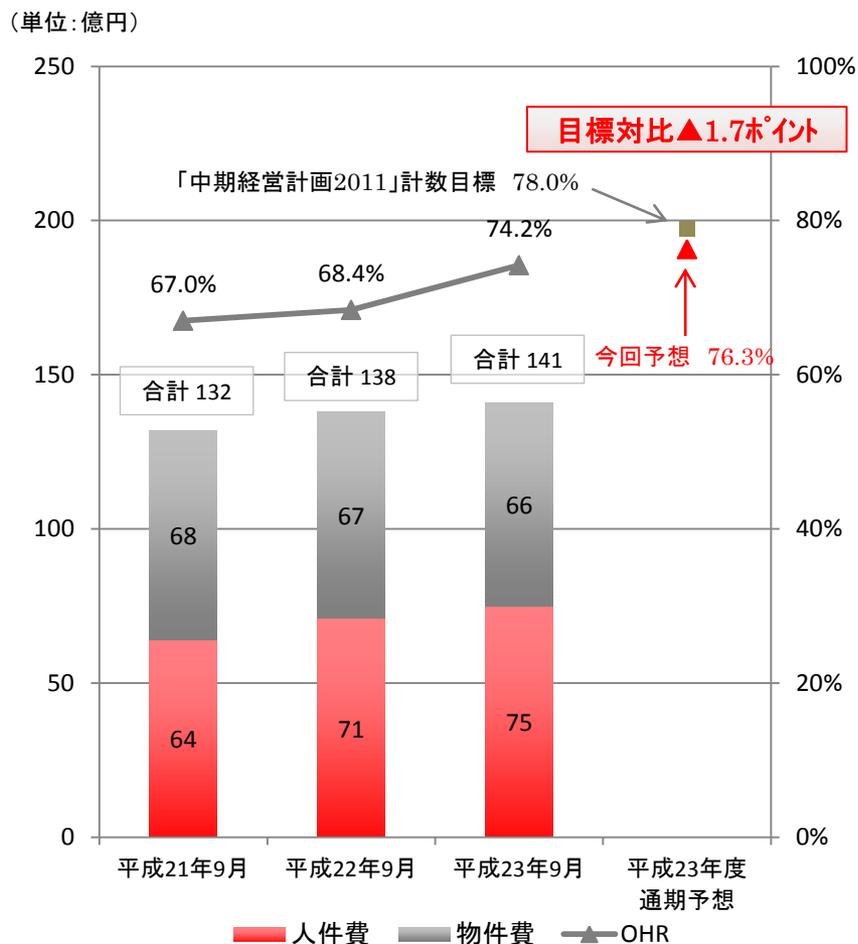
【ROEの推移と予想】



I. 平成23年度中間決算

・OHRは積極的な採用に伴う人件費の増加等により上昇傾向にあるものの、通期のOHRは76.3%と、「中期経営計画2011」の計数目標対比▲1.7ポイントとなる(目標を達成する)予想。

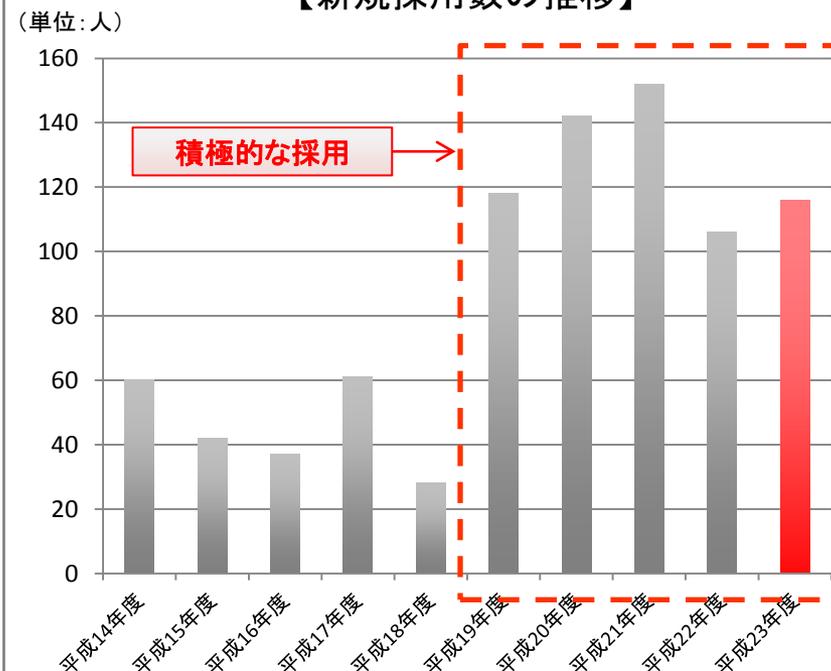
### 【経費およびOHRの推移】



### 【OHRの実績と計画】

	実績	「中期経営計画2011」(計画値)		
	平成22年度	平成23年度	平成24年度	平成25年度
OHR	69.8%	(予想)76.3%	77.6%	74.8%

### 【新規採用数の推移】



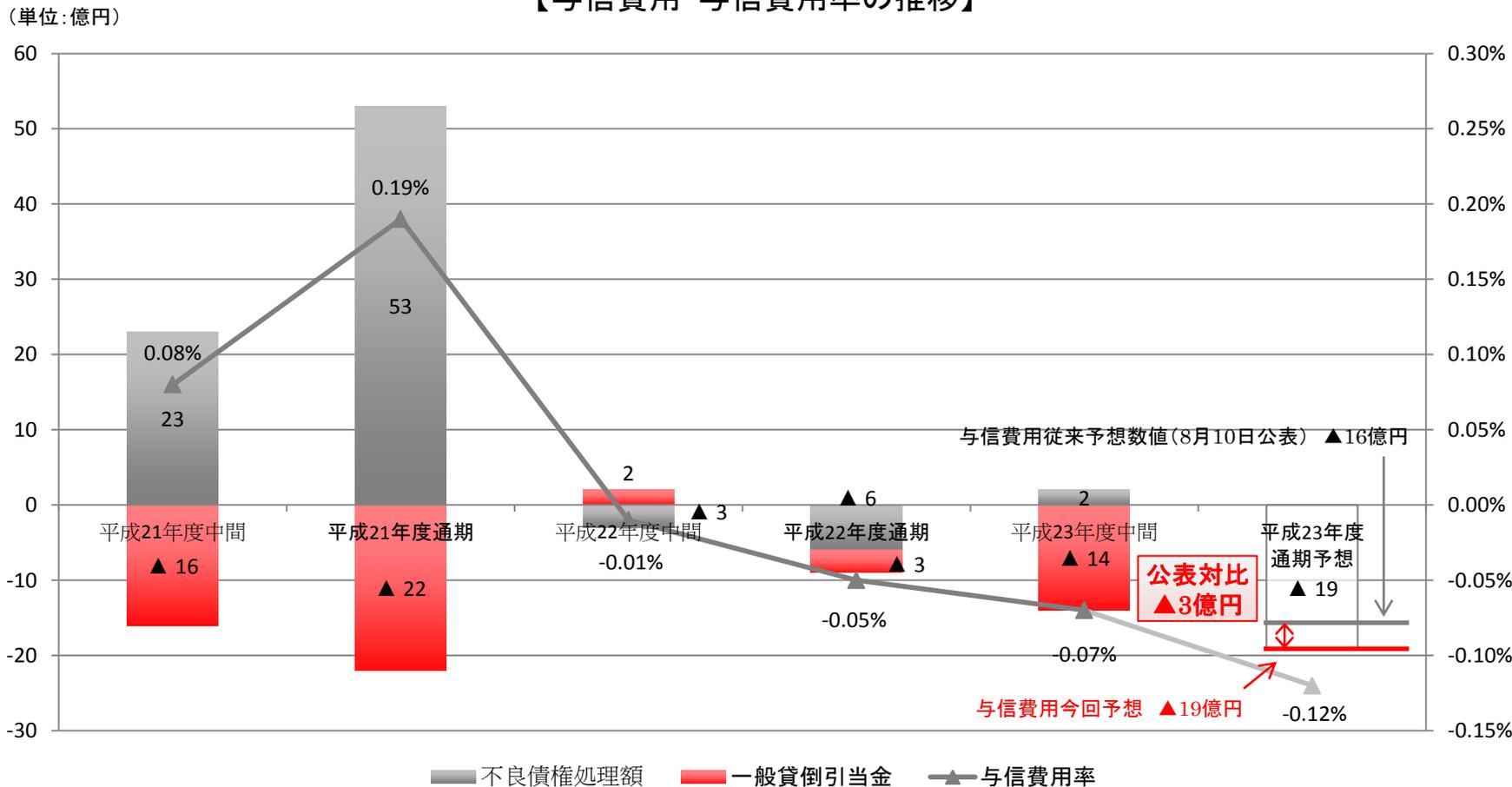
I.  
平成23年度中間決算

# 5. 与信費用

・通期の与信費用の予想は▲19億円と従来予想数値(8月10日公表)を▲3億円下回る予想。

I.  
平成23年度中間決算

【与信費用・与信費用率の推移】



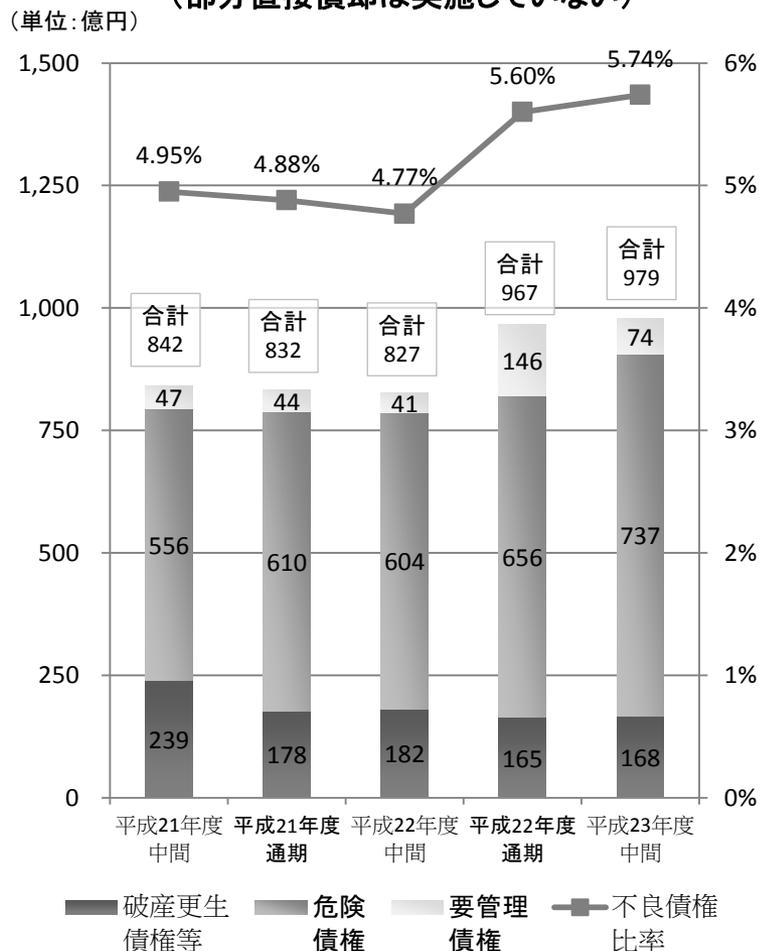
与信費用率 = (一般貸倒引当金繰入額 + 不良債権処理額) ÷ 貸出金平均残高  
 不良債権処理額 = 貸出金償却 + 個別貸倒引当金繰入額 + 延滞債権等売却損 + その他

# 6. 金融再生法開示債権

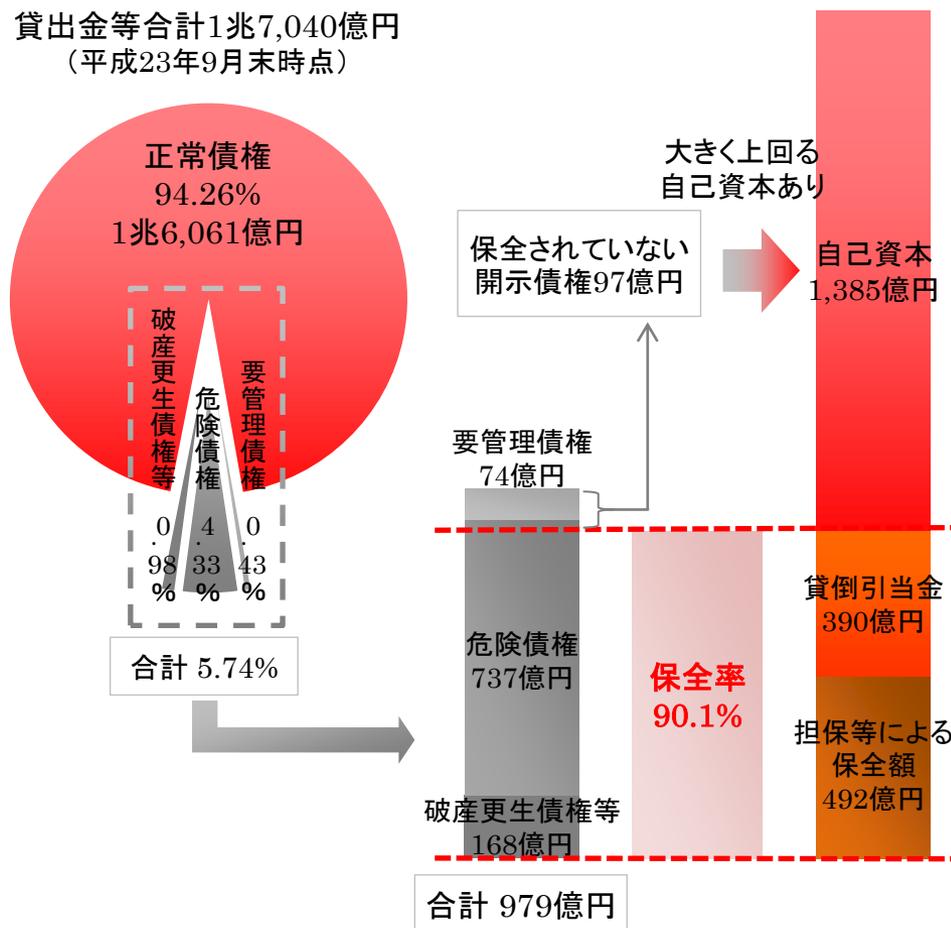
- ・開示債権額979億円のうち、貸倒引当金および担保等による保全率は90.1%。
- ・保全されていない開示債権97億円は自己資本1,385億円にて十分にカバー。

I.  
平成23年度中間決算

【金融再生法開示債権・不良債権比率の推移】  
(部分直接償却は実施していない)



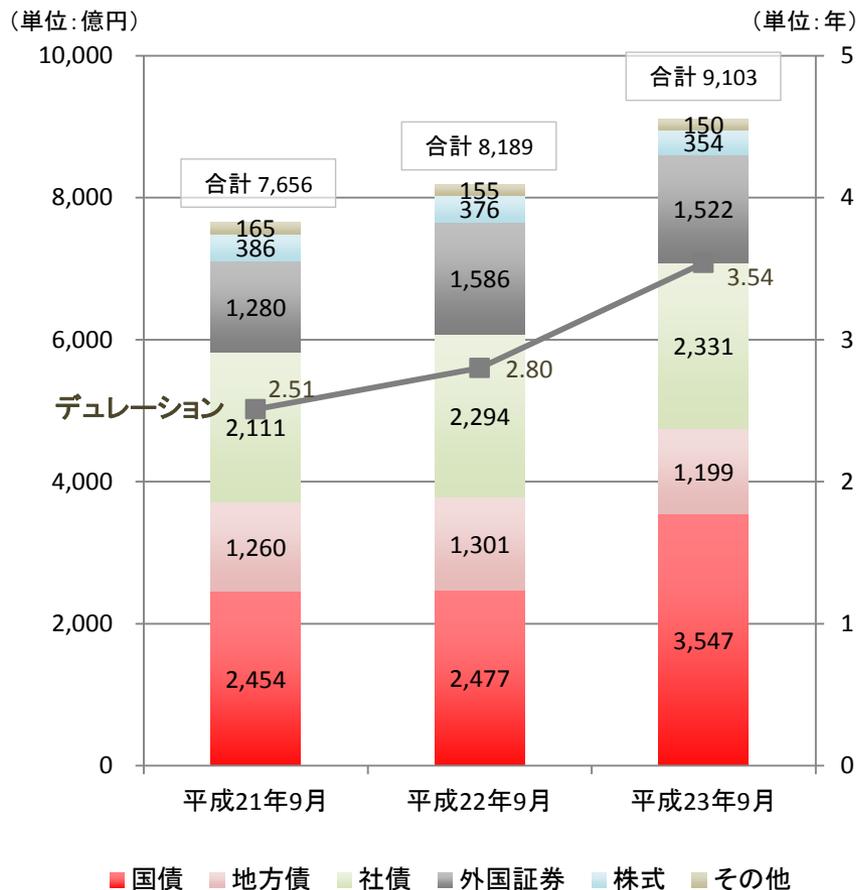
【金融再生法開示債権 保全状況】



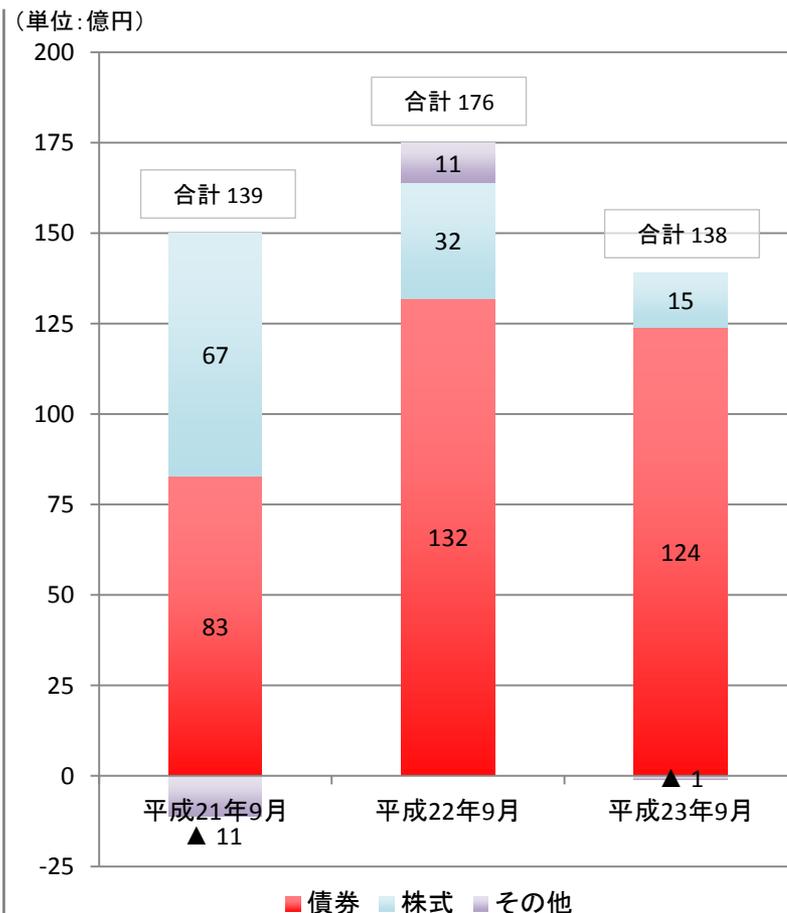
# 7. 有価証券ポートフォリオ

・有価証券残高は預金等残高が順調に増加していることに伴い、前年同期対比+914億円の増加。

【有価証券残高・デュレーション推移】



【有価証券評価損益推移】

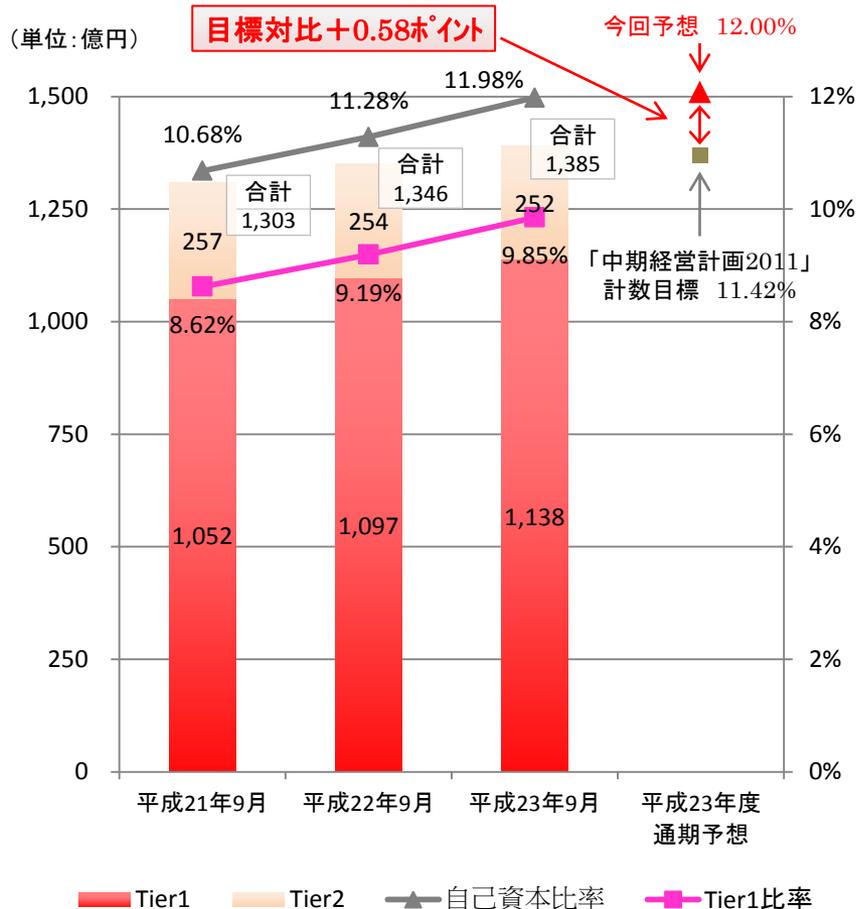


I.  
平成23年度中間決算

# 8. 自己資本とその配賦状況

- ・自己資本比率は11.98%と国内基準4%を大きく上回る水準。待機資本も665億円を確保。
- ・平成23年度末の自己資本比率は12.00%と「中期経営計画2011」の計数目標を+0.58ポイント上回る予想。

【自己資本額・自己資本比率等の推移】



【資本の配賦状況】



【金利リスクの状況】

(単位: 億円)

	損失額	自己資本	アウトライヤー比率
平成23年9月	131	1,390	9.414%

(前提条件)

- ・コア預金(内部モデルを使用)  
平成23年9月末基準で、平均残存期間は2.51年。
- ・ストレス的な金利変動シナリオ  
保有期間1年、観測期間5年で計測される金利変動の1パーセント値と99パーセント値を使用。(ドル・ユーロ金利については200BPVにて計測)

I.  
平成23年度中間決算

# 9. 配当および株主構成

- ・年間6円の配当を6年連続実施しており、引き続き安定した配当を重視していく方針。
- ・当行の株主は個人が91.1%を占めており、株主の3分の2以上は大分県内居住者。

【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(予定)

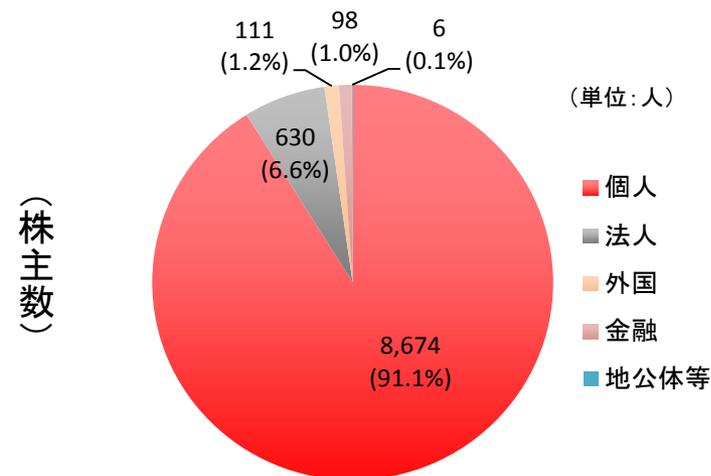
【株主への利益配分の状況】

(単位: 百万円)

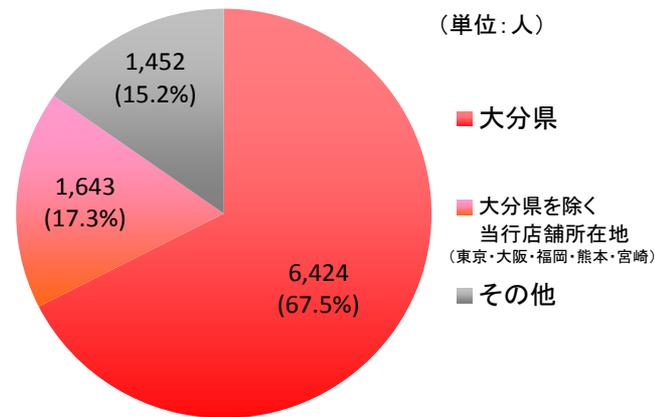
	平成21年9月	平成22年9月	平成23年9月
中間配当額	514	514	514
自己株式取得額	—	—	—
株主還元額	514	514	514
中間純利益	3,039	3,610	3,726
配当性向	14.49%	14.25%	13.62%

【株主構成】

(2011年9月末時点)



(株主地域別分布)



# 10. 通期業績予想 (1)損益概況

- ・貸出金利の低下等に伴う資金利益の減少により、コア業務粗利益は前年対比▲18億円となる予想。(5月11日公表予想対比+6億円)
- ・信用コストは減少する一方、経費の増加等も見込まれ、当期純利益は53億円(前期対比▲3億円、5月11日公表予想対比+13億円、8月10日公表予想対比+3億円)となる予想。

(単位:億円)

	平成22年度実績	平成23年度予想	増減
コア業務粗利益	420	402	▲18
業務粗利益	420	401	▲19
資金利益	366	352	▲14
役務取引等利益	54	52	▲2
その他業務利益	0	▲3	▲3
(うち国債等債券損益)	0	▲0	▲0
経費	293	306	13
コア業務純益	127	95	▲32
一般貸倒引当金繰入額①	—	0	0
業務純益	127	95	▲32
臨時収支	▲22	0	22
不良債権処理費用②	0	0	0
貸倒引当金戻入益③(※)	—	19	19
株式等関係損益	▲12	▲18	▲6
その他臨時収支	▲10	▲1	9
経常利益	104	95	▲9
特別損益	7	▲1	▲8
貸倒引当金戻入益③(※)	10	—	▲10
信用コスト(①+②-③)	▲10	▲19	▲9
税引前当期純利益	111	94	▲17
<b>当期純利益</b>	<b>56</b>	<b>53</b>	<b>▲3</b>

(※)貸倒引当金戻入益は平成22年度は特別利益、平成23年度は臨時収益へ計上

# 10. 通期業績予想 (2)目標達成見通し

「中期経営計画2011」における4つの計数目標はいずれも達成する予想。

## 【経営指標】

(単位:億円)

	通期予想	中期経営計画 目標数値	対比	備考
コア業務純益	95	87	+8	達成
ROE(Tier1)	4.68%	3.57%	+1.11% <small>↑</small>	達成
OHR	76.3%	78.0%	▲1.7% <small>↓</small>	達成
自己資本比率	12.00%	11.42%	+0.58% <small>↑</small>	達成

## 【収益指標】

(単位:億円)

	通期予想	8/10公表 予想数値	対比	備考
経常収益	494	494	±0	—
業務純益	95	83	+12	上方修正
経常利益	95	90	+5	上方修正
当期純利益	53	50	+3	上方修正
(与信費用)	▲19	▲16	▲3	コスト低下

## 【(ご参考)業績予想の前提条件】

項目	平成23年度			
	上期実績	下期予想	通期予想	
平 残 (億 円)	預金等平残	25,623	25,053	25,339
	貸出金平残	16,647	16,372	16,510
	有価証券平残	8,861	9,323	9,092
利 回 り (%)	貸出金利回り	1.62	1.63	1.62
	預金等利回り	0.11	0.08	0.08
	有価証券利回り	1.25	1.18	1.22
利 鞘 (%)	預貸金利鞘	0.37	0.31	0.33
	総資金利鞘	0.15	0.09	0.12

## Ⅱ. 営業の実績

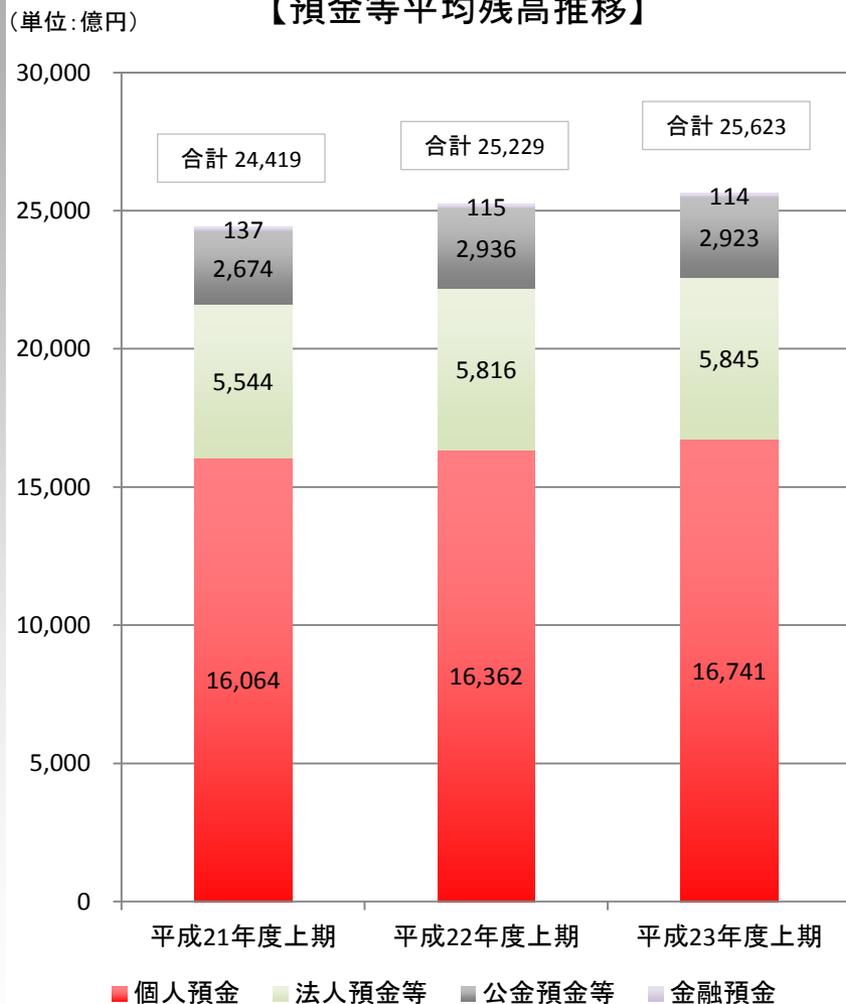


# 1. 預金等

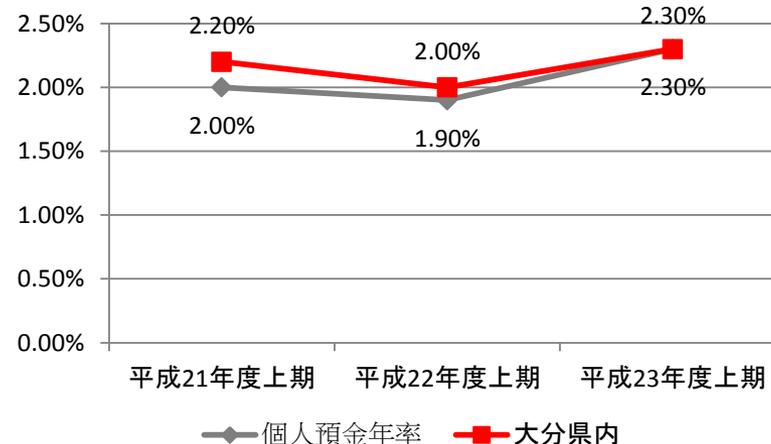
・預金等は個人預金を中心に堅調に増加しており、預金等全体の平均残高の年率は+1.6%。

## Ⅱ 営業の実績

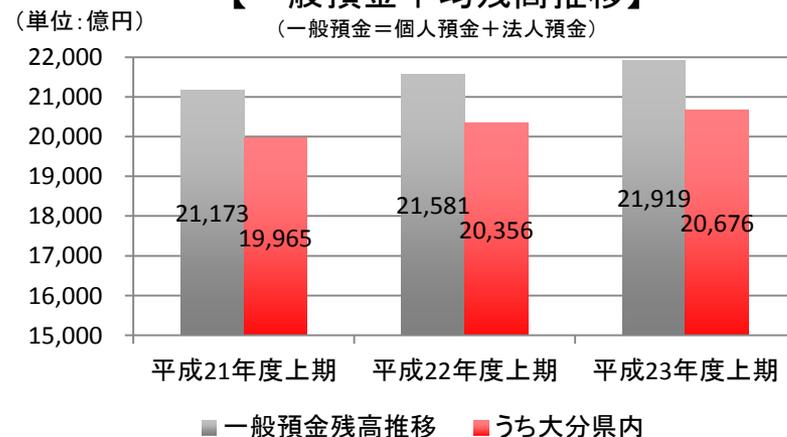
【預金等平均残高推移】



【個人預金平均残高年率推移】



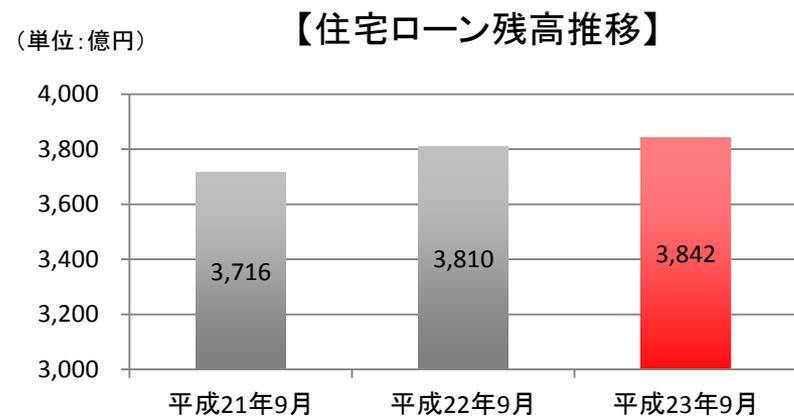
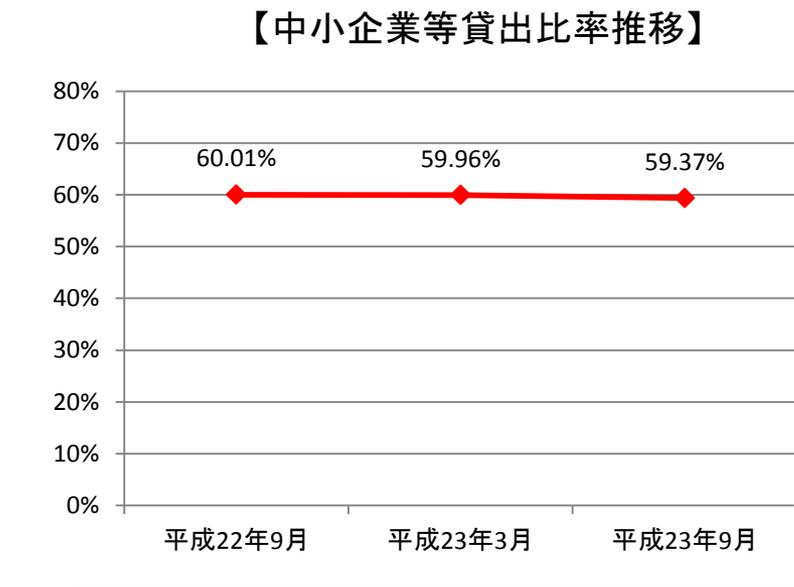
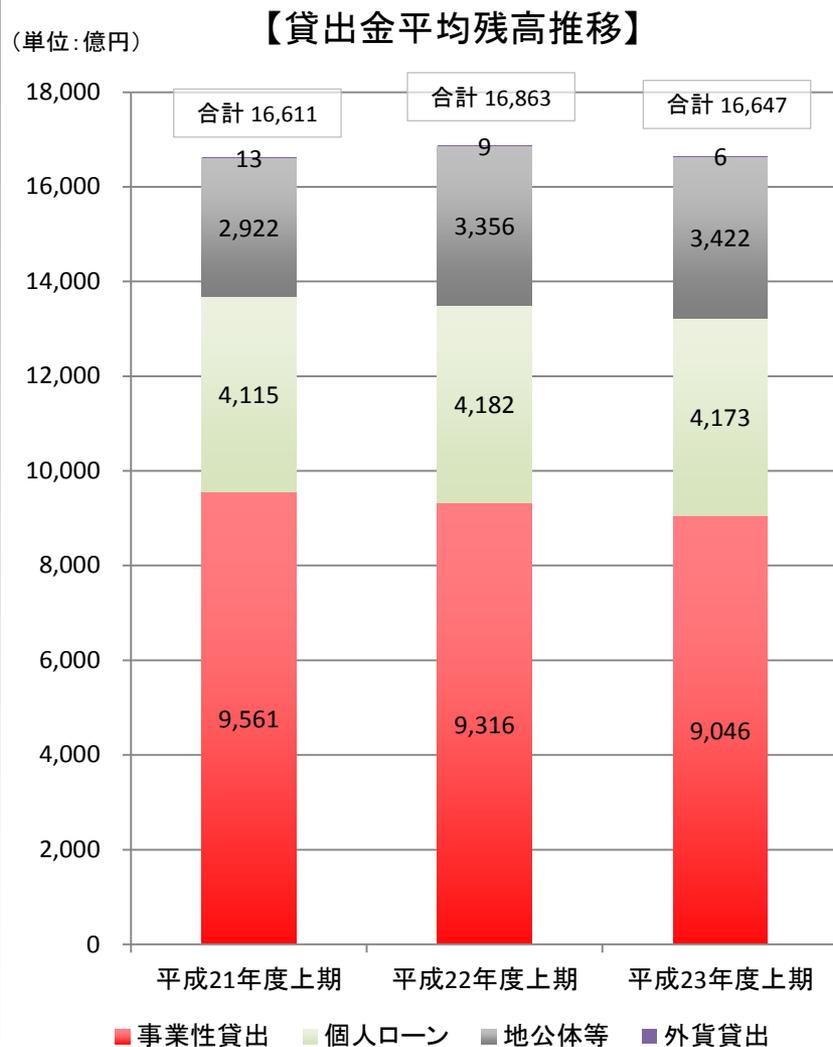
【一般預金平均残高推移】



## 2. 貸出金

- ・中小企業等に対する貸出金の比率は60%程度にて推移。
- ・事業性貸出金の残高は低下傾向にあり、当該部門の強化が課題。

# Ⅱ 営業の実績

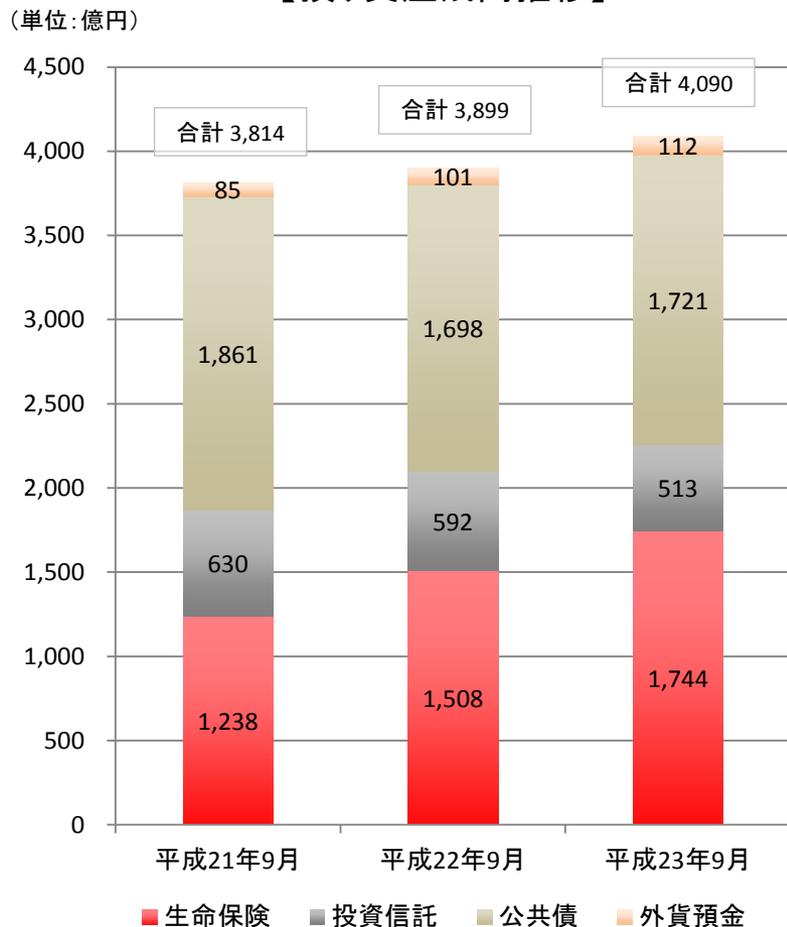


# 3. 預り資産

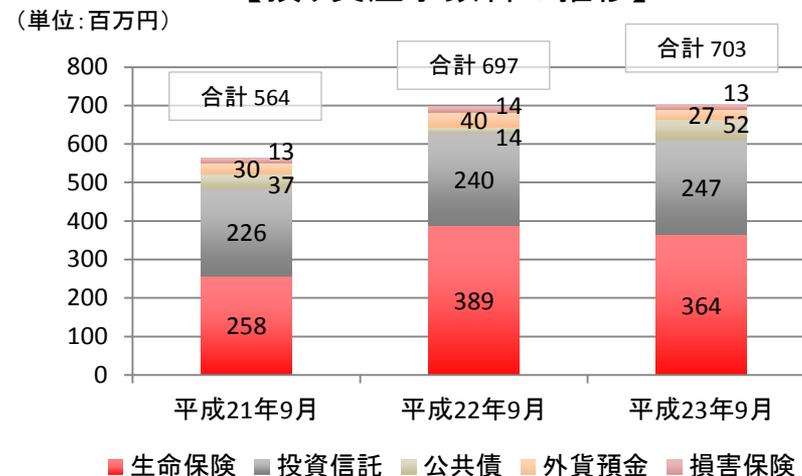
- ・預り資産残高は、株価下落等に伴い投資信託は減少したものの、生命保険等その他の項目は増加し、合計額は前年同期対比+191億円増加の4,090億円となった。
- ・預り資産手数料も、生命保険の販売が堅調であったこと等から、前年同期対比+6百万円増加。

## Ⅱ 営業の実績

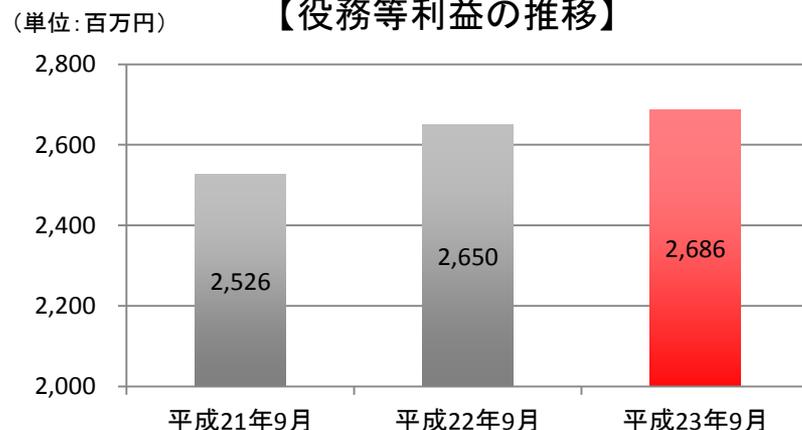
【預り資産残高推移】



【預り資産手数料の推移】



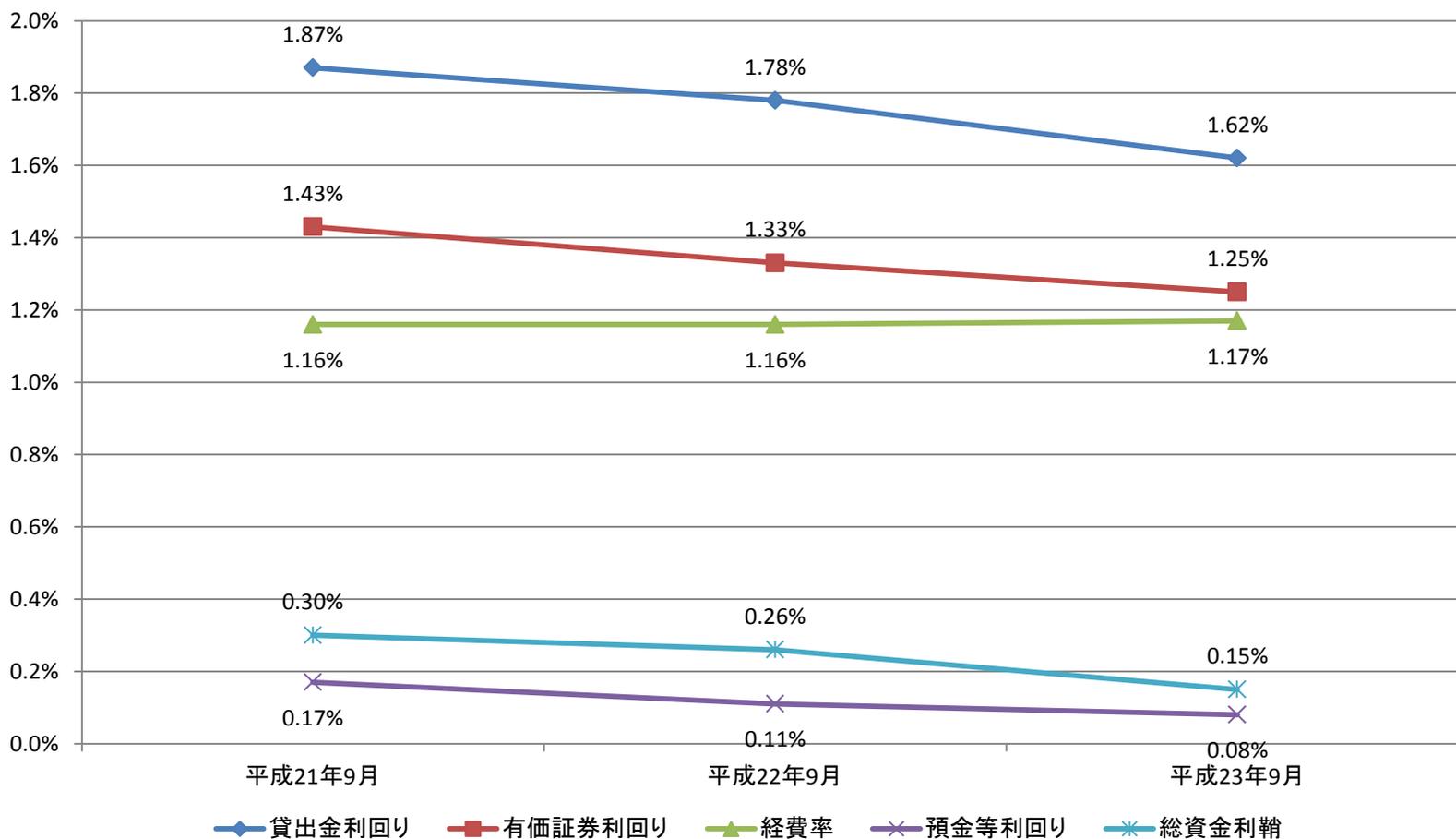
【役務等利益の推移】



## 4. 利回り・利鞘

- ・資金需要の低下等の影響により、貸出金利回りは前年同期対比▲0.16ポイントの1.62%。
- ・地域密着型金融の実践に取組み、貸出金利回りの底上げを図る。

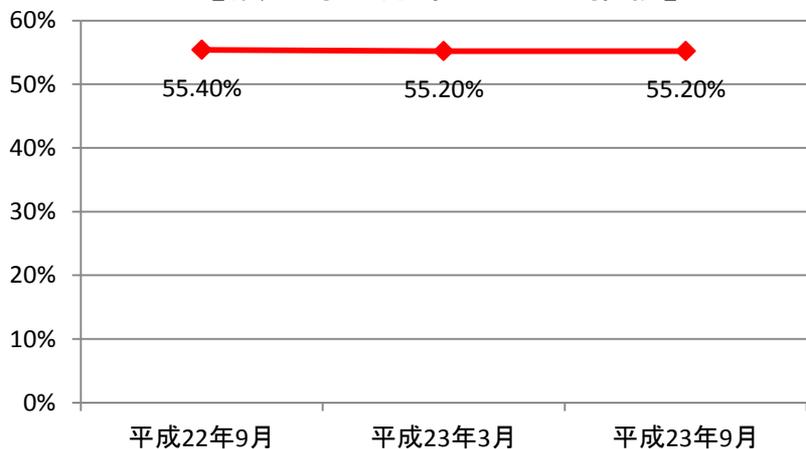
【利回り・利鞘等の推移】



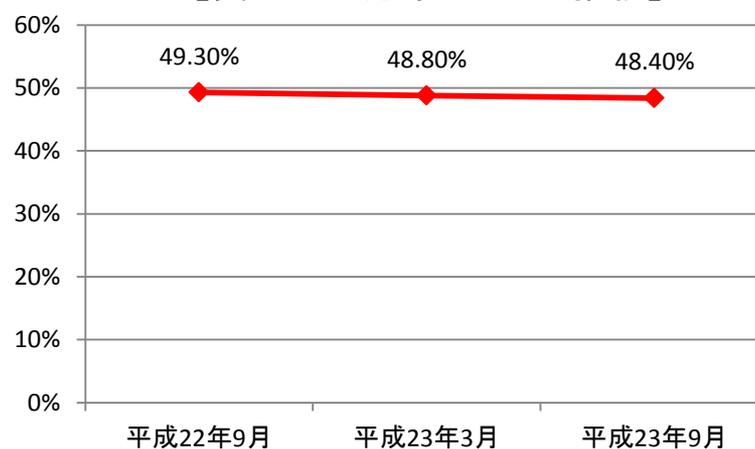
# 5. 大分県内シェア

- ・預金等の県内シェアは55%を維持。
- ・貸出金の県内シェアは50%程度にて安定推移。

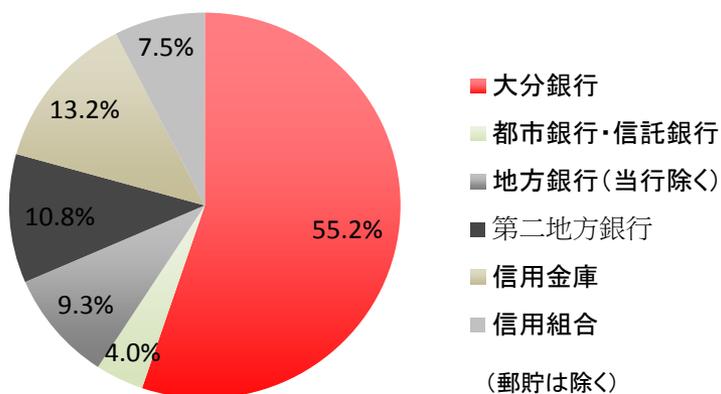
【預金等大分県内シェア推移】



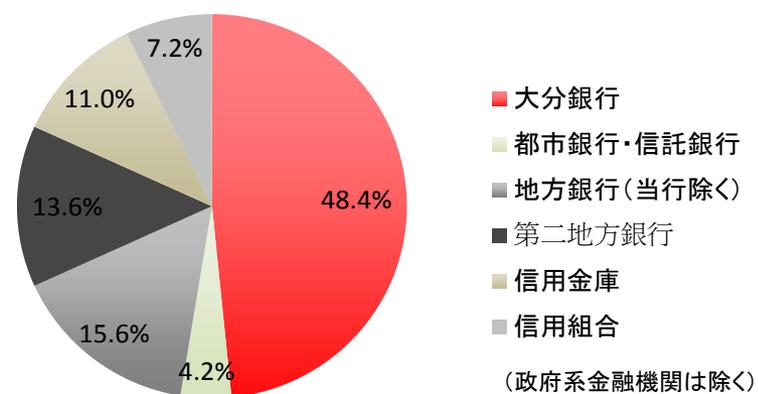
【貸出金大分県内シェア推移】



【預金等大分県内シェア】  
(平成23年9月末時点)



【貸出金大分県内シェア】  
(平成23年9月末時点)



# Ⅲ. 当行の経営戦略

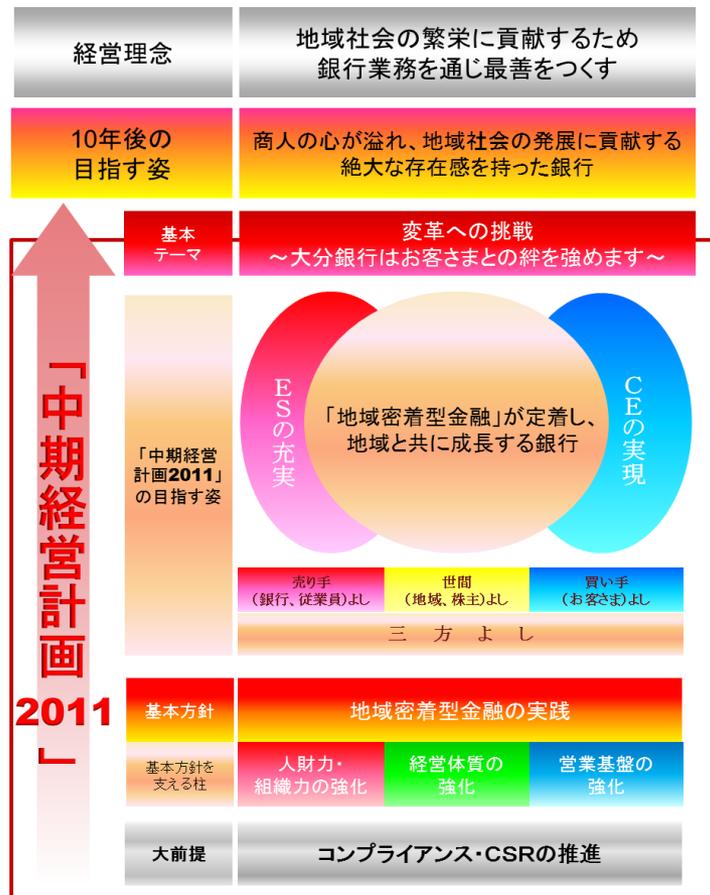


# 1. 当行の経営計画

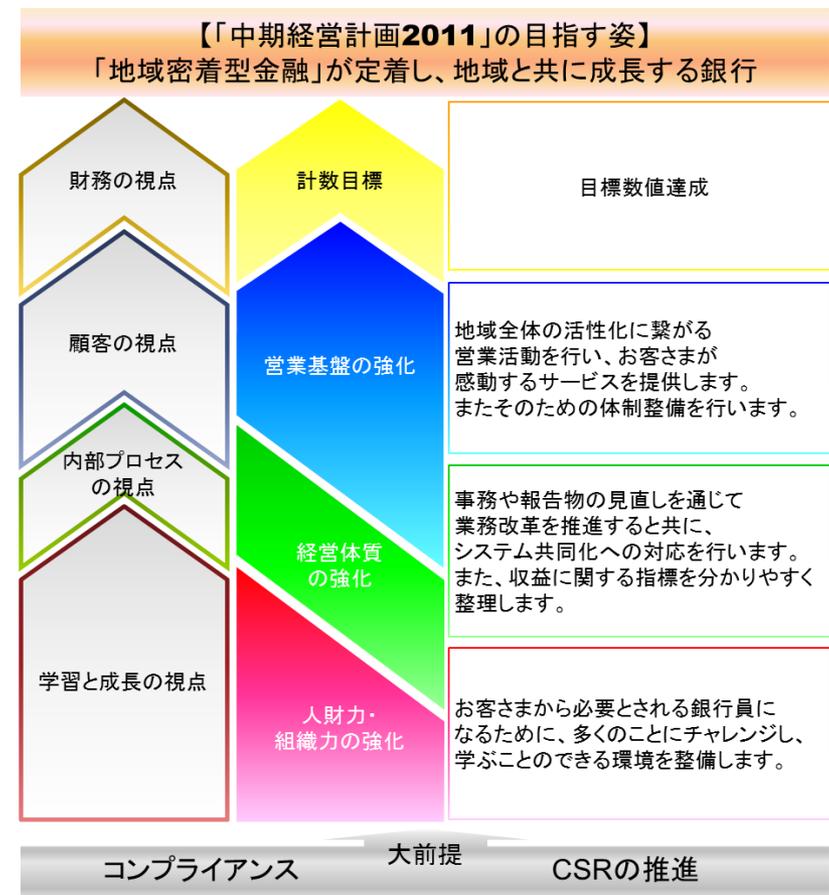
## Ⅲ 当行の経営戦略

- ・当行ではまず、今後10年間に対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】



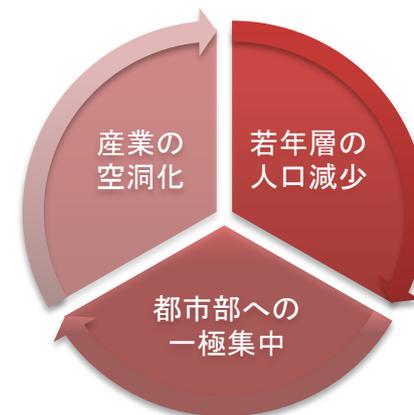
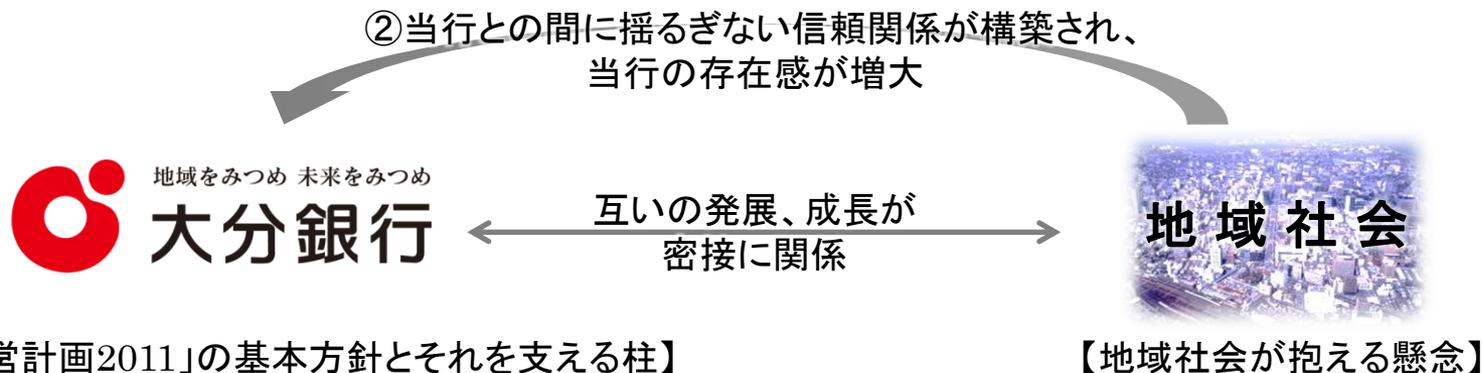
【基本方針を支える柱の戦略体系図】



## 2. 「中期経営計画2011」の基本理念

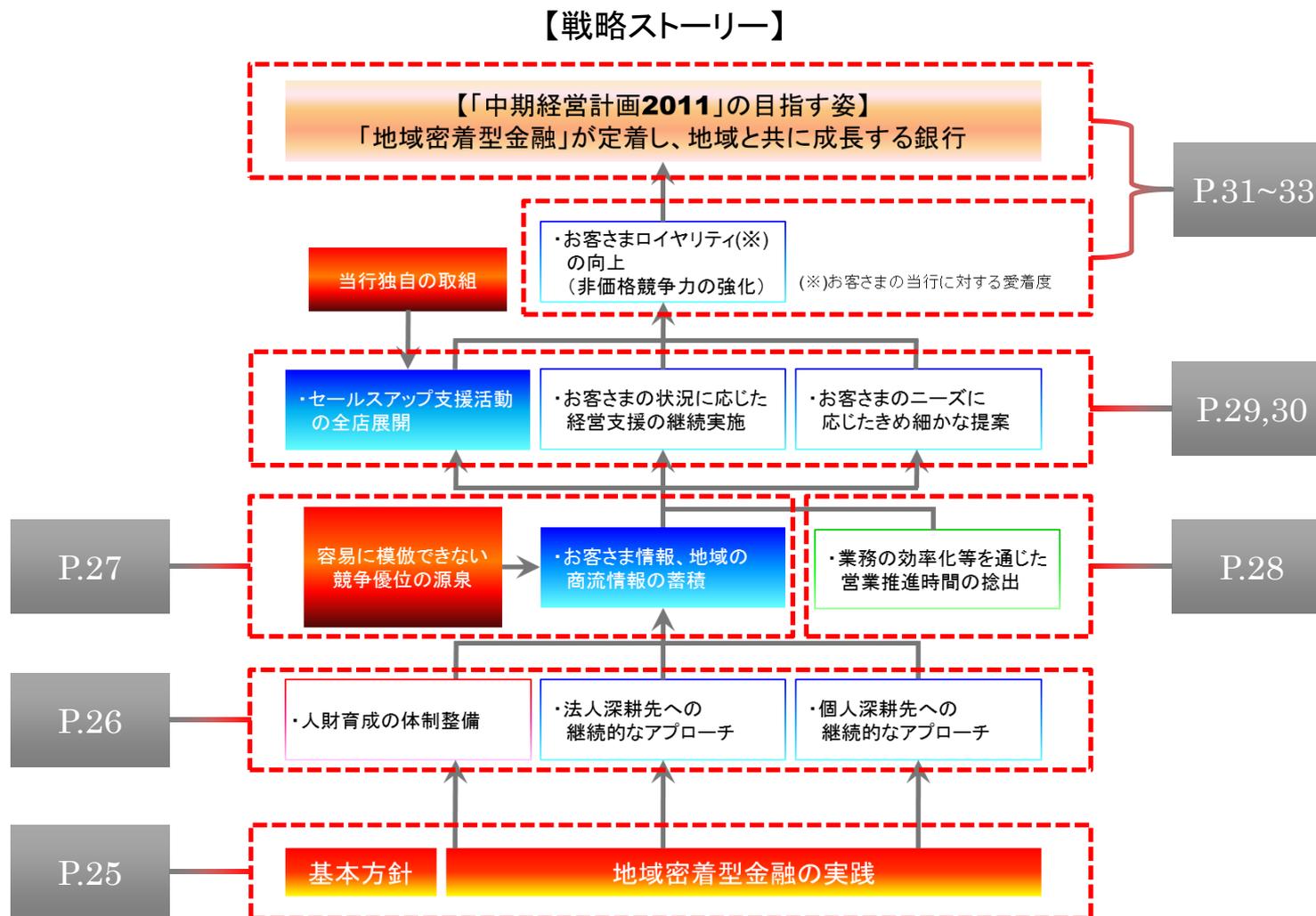
### Ⅲ 当行の経営戦略

- ・当行の持続的な発展、成長のためには当行の営業基盤である地域の活性化が必要不可欠。
- ・「中期経営計画2011」においては、10年の長期ビジョンに基いた取組みを実施。



- ① 当行が保有する人財・情報・ネットワーク等の経営資源を活用し、  
地域の面的な活性化に対する取組みを実践

・当行が「中期経営計画2011」の目指す姿に向けて実践する戦略のストーリーは以下のとおり。



Ⅲ 当行の経営戦略

# 4. 地域密着型金融の実践

- ・当行が「中期経営計画2011」において取組む地域密着型金融は、お客さまとの絆の強化に向けた、全行的かつ継続的な取組み。

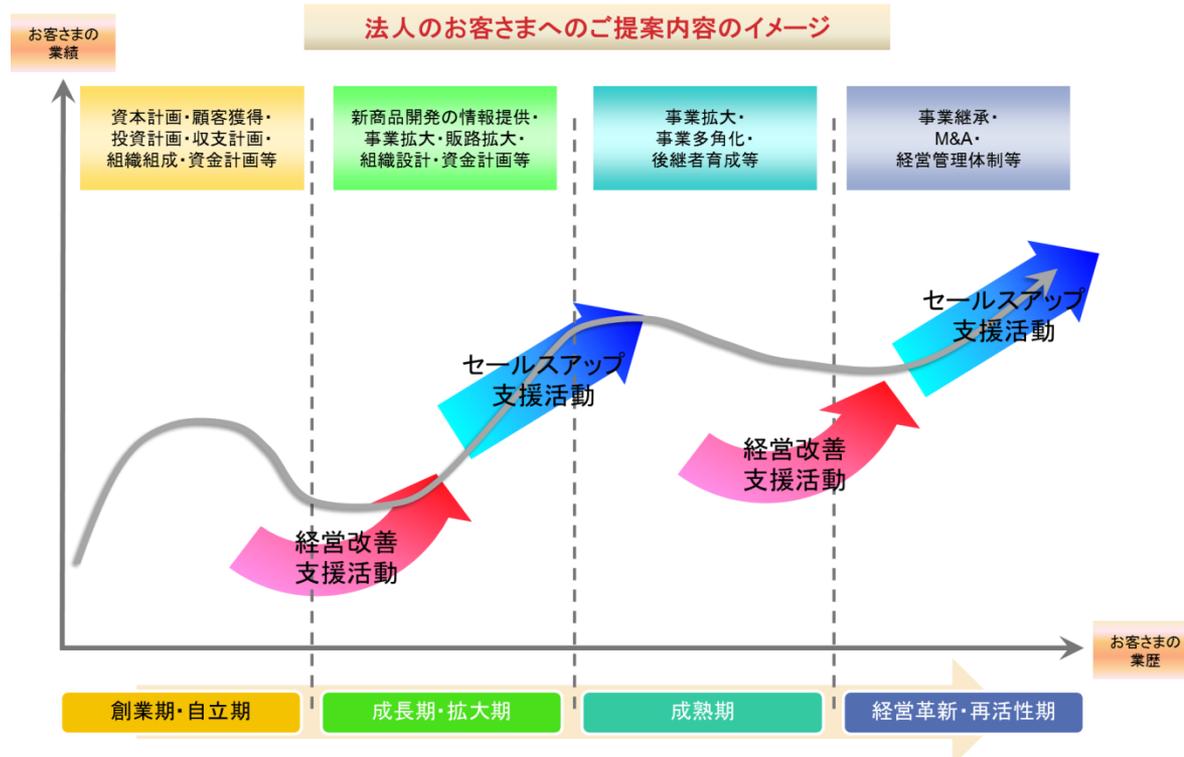
これまでの地域密着型金融への取組み

商談会の開催やビジネスマッチング等、部分的、単発的な取組みが中心



「中期経営計画2011」における地域密着型金融への取組み

従来の取組みに加え、全行的かつ継続的な取組みを展開



Ⅲ. 当行の経営戦略

## 5. 人財育成・お客さま対応チャネルの充実

- ・お客さまに提供する付加価値を更に高度化するため、「中期経営計画2011」では人財育成を特に注力すべき事項と位置付け。
- ・お客さまとの接点を更に強化するため、お客さまの属性に応じたより効果的な営業体制を構築。

人財育成

お客さまに提供する付加価値を高度化する最善の方法は行員の能力を引き上げること



「中期経営計画2011」では3つの基本方針を支える柱のうち、「人財力・組織力の強化」を最も注力するものと位置付け

【平成23年度上期の取組項目具体例】

- ・業績表彰制度に「人財育成総合評価」、「融資人財育成評価」等の人財育成関連項目を新設。
- ・審査部や証券国際部、ビジネスローンセンターへの短期トレーニー制度を新設(約40名が参加済)。
- ・海外研修の新設(「ユースチャレンジ海外研修」への女性行員2名の派遣を含む)。

お客さま対応チャネルの充実

お客さまのニーズや属性に応じた適切なチャネルにて対応

法人のお客さま	営業店訪問先	直接お客さまを訪問し、徹底的に地域密着型金融を実践。専門知識を有した本部行員とも連携し、高付加価値サービスを提供。	
	窓口来店先	窓口利用ニーズの高いお客さま等。必要に応じ訪問先またはビジネスローンセンター対応先へと誘導。	
	ビジネスローンセンター対応先	中小企業の直接相談窓口。ビジネスローンセンター内にて担当者を明確にし、徹底的に資金需要の確認等フォローを実施。	
個人のお客さま	当行からお客さまへのアクセス	営業店	情報系システムを介したデータベースへのアクセスにより、各種商品の見込先への効率的なアプローチを実施。
		ダイレクトセンター	ダイレクトメールの発送や電話セールスによるマス層へのアプローチを実施。必要に応じて営業店へ情報を還元。
	お客さまから当行へのアクセス	インターネットバンキング	セキュリティの更なる強化と取扱いサービスの拡充を随時実施。
		ホームページ	平成23年10月、お客さまが各種サービスにアクセスしやすいよう、トップページをリニューアル。

# 6. 情報の蓄積と活用

・平成23年10月、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が稼働開始。

120年近くにわたり(※)培ってきた地域やお客さまに関する情報  
(既存のデータベース化された情報)

(※)当行は平成25年2月に創立120周年を迎える

体系的にデータベース化  
されていなかった  
お客さまの具体的なニーズや  
商流等に関する情報

平成23年10月  
営業支援システム  
稼働開始

容易に模倣  
できない  
競争優位の源泉

具体的  
機能

お客さまの具体的なニーズや  
取引経緯の体系的な  
蓄積と共有化

お客さまの商流情報を  
グラフィック表示

営業活動計画・  
実績管理の標準化

効果

お客さまのニーズに沿った  
最適な提案の実践

セールスアップ支援活動  
(詳細はP.29に記載)の  
更なる充実

営業管理帳票の標準化を通じた  
サービス品質の向上と  
業務の効率化

Ⅲ. 当行の経営戦略

# 7. 業務の効率化

- ・本部、営業店双方において業務の効率化を実践。
- ・将来の更なる業務の効率化とシステム関連コスト低減のため、システム移行を準備中。

## Ⅲ. 当行の経営戦略

### 【本部の業務改善】



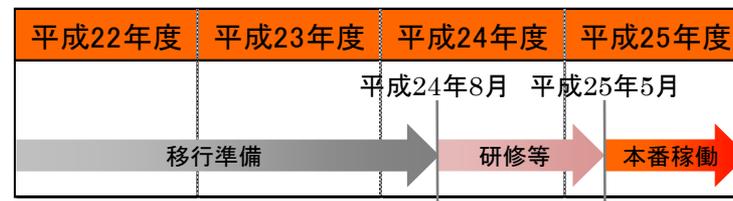
平成22年より報告物の削減や会議の廃止等、効率化可能な業務の洗出しに取組み、30項目を抽出。

平成23年9月末迄に20項目の改善を完了。

残りの10件についても、平成23年度中に完了予定。

### 【システムの移行】

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。  
今後の移行スケジュールは以下のとおり。



### 【営業店の業務改善】

平成22年10月、全行員が業務の改善等について、自由に提案することのできるシステムを導入。

平成23年9月末までの1年間に約300件の提案が寄せられ、うち120件を採用。現場の声を基に業務の効率化を実現。

提案総数	採用件数	採用率
308件	120件	39.0%

### 【移行するシステムの概要】

名称	地銀共同センター
運営	株式会社 NTTデータ
既存加盟行	【12行】 京都銀行、千葉興業銀行、岩手銀行、池田泉州銀行、 荘内銀行、愛知銀行、福井銀行、青森銀行、北越銀行、 秋田銀行、四国銀行、足利銀行
移行準備行	【3行】 当行、鳥取銀行、西日本シティ銀行
特徴	・地銀15行の共同センターであり国内最大。 ・特定銀行が主導しない、公平、公正な運営。 ・災害対策など国内最高水準のバックアップ機能。

# 8. 多様なソリューション機能の提供①

## Ⅲ. 当行の経営戦略

・平成23年10月1日、地域密着型金融を更に高度化し、お客さま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

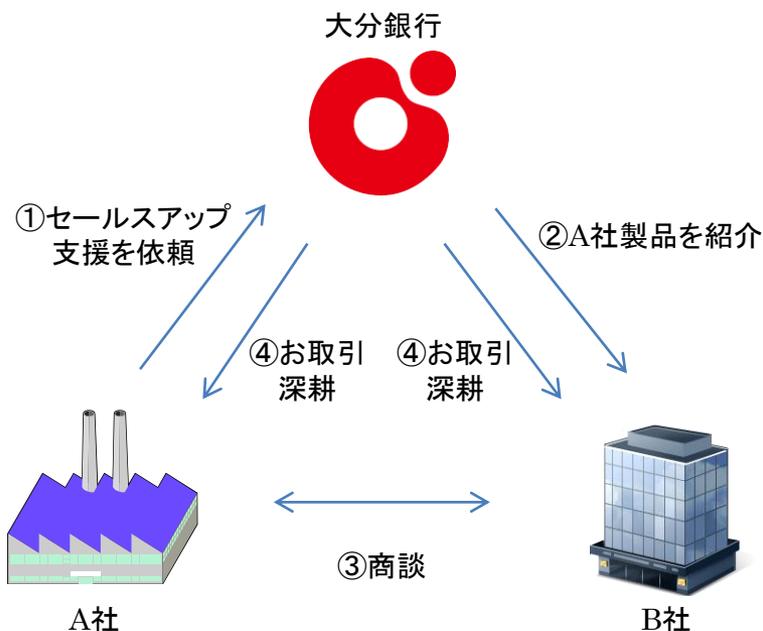


「経営改善支援活動」  
・コンサルタント機能発揮  
・経営、事業支援  
・事業承継支援 等

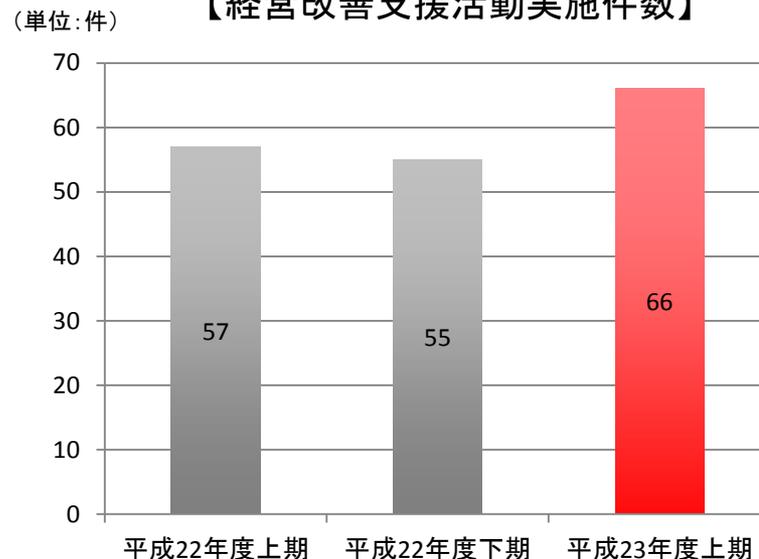


ビジネス  
ソリューション室

【セールスアップ支援活動の概要】



【経営改善支援活動実施件数】



経営改善支援活動においては、経営改善計画策定や新規事業への進出、事業承継の支援など、幅広いソリューションをお客さまに提供。

## 8. 多様なソリューション機能の提供②

- ・セールスアップ支援活動を通じたお取引先の売上増強や、経営全般に関して改善提案を行う経営改善支援活動の他、海外進出支援サポート等多様なサービスを提供。

### 【セールスアップ支援活動実績】

平成22年4月の活動開始以来、平成23年9月末までに860件の個別商談の場を設定。

そのうち約2割が商談成立に至っており、その他多くの案件が商談継続中。

営業支援システムの稼働により、セールスアップ支援活動を全店展開する体制が構築されており、今後商談件数を更に増加させ、地域の商流活性化に貢献していく。

ビジネスソリューション室人員	
ソリューション支援グループ	13名
ソリューション企画グループ	4名

### 【平成23年上期に実施した商談会】

上記個別の商談設定とは別に、平成23年度上期に以下の商談会を開催。うち既に13社の商談が成立。

開催時期	対象業種	参加企業数	商談数
平成23年5月	食品全般	25	25
平成23年6月	食品全般	40	48
平成23年8月	食品・雑貨	21	32

### 【海外進出支援サポート】

香港駐在員事務所や国際ソリューションチームの活用により、お取引先の海外進出等を支援。

国際ソリューションチームの概要	
発足	平成22年12月
人員	8名(うち4名は外国籍行員)
平成23年度上期 主な実施事項	<ul style="list-style-type: none"> <li>・外国人のお客さまが来店された際のヘルプデスク開設</li> <li>・3ヶ国語表記(英語、中国語、韓国語)による伝票等の記入案内作成</li> <li>・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</li> <li>・中国クルーズ船に対する出張両替サービス実施</li> <li>・中国、香港、韓国等での大分県内企業の商談会のサポート</li> </ul>

海外進出支援に対するその他の取組み		
日付	項目	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
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

・「中期経営計画2011」においては「CE(お客様の感動体験)の実現」、「ES(従業員満足)の充実」を図る。

### 【「中期経営計画2011」の目指す姿】



※CEとは・・・Customer Experienceの略。お客様の感動体験。「事業や生活に役立つ提案」や「付加価値の高いサービスの提供」を通じたCS(顧客満足)の実現に、全行をあげて継続的に取り組むことにより、お客様が大分銀行との取引自体に感動し、価値を感じる。

### 【「CEの実現」、「ESの充実」への取組み】

当行では、日々の業務の中で、お客様の事業や生活に役立つ提案を行い、お客様との質の高いコミュニケーションを実践することによって、CEを実現し、更には地域に貢献できる喜びを通じてESを充実させていく。

それら日々の業務の中での「CEの実現」や「ESの充実」を補完するため、別途以下の施策等も実践。

CEの実現	お客様に感動して頂いた事例を収集。ニュースリリース等を通じ、全店で情報共有化。
	顕著な好事例について、個別に表彰を行うと共に、業績評価においてもボーナス加点を実施。
ESの充実	窓口への杖ホルダーの設置や、サービス・ケア・アテンダント資格保有者の営業店配置を実施。
	有給休暇取得の推進等、ワークライフバランスへの継続的な取組み。
	役員と若手行員が直接意見交換を行うと共に、懇親を深めるための「役員との意見交換会」の開催。
	海外研修の増設および派遣人員の増加。

# 10. 地域活性化への取組み①

## Ⅲ. 当行の経営戦略

・ビジネスソリューション室の活用と共に、産学官との連携強化や、ベンチャーファンド等の活用を通じ、地域経済全体の底上げに資する活動を実践。

### 【産学官連携の強化】



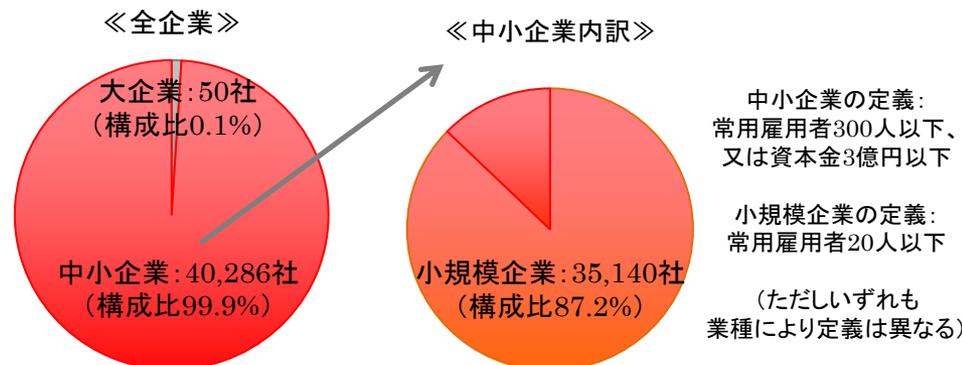
ビジネスソリューション室の活用と共に、  
地域企業の活性化、新産業の育成に  
貢献できる体制を構築

### 【地域企業育成への取組み】

セールスアップ支援活動や経営改善支援活動を通じて、  
地域の中小企業の経営体質強化を図ると共に、ベンチャー  
ファンド等を活用した新規事業者の育成にも注力。  
(単位:百万円)

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	5件	370
合計			5,070	72件	1,578

### 【(ご参考)大分県内企業規模別企業数内訳】 (2009年 中小企業庁)



## 10. 地域活性化への取組み②

- ・現在大分市では大分駅ビルの建設等、中心市街地の大規模開発が進行中。
- ・当行においても魅力ある街づくりに対し、積極的な関与、サポートを実施。

### 【大分県立美術館】

- ・着工 平成25年4月
- ・開館 平成27年春
- ・整備事業費 80億円以内  
(本件は大分駅周辺開発計画外の事業)



大分銀行 本店

### 【大分駅ビル】

- ・着工 平成24年春(大分駅高架完成後)
- ・竣工 平成26年度末
- ・投資額 150~200億円
- ・地上22階建(1~4階:商業施設、5~9階:駐車場、9~19階:ホテル、20~屋上:温泉施設)
- ・店舗数 150~200店舗
- ・延床面積 113,600㎡

### 【大分都心南北軸整備事業】

- ・竣工  
大分駅北口広場 平成27年3月末  
大分駅南口広場 平成24年春  
シンボルロード 平成25年3月末

### 【大分駅付近連続立体交差事業】

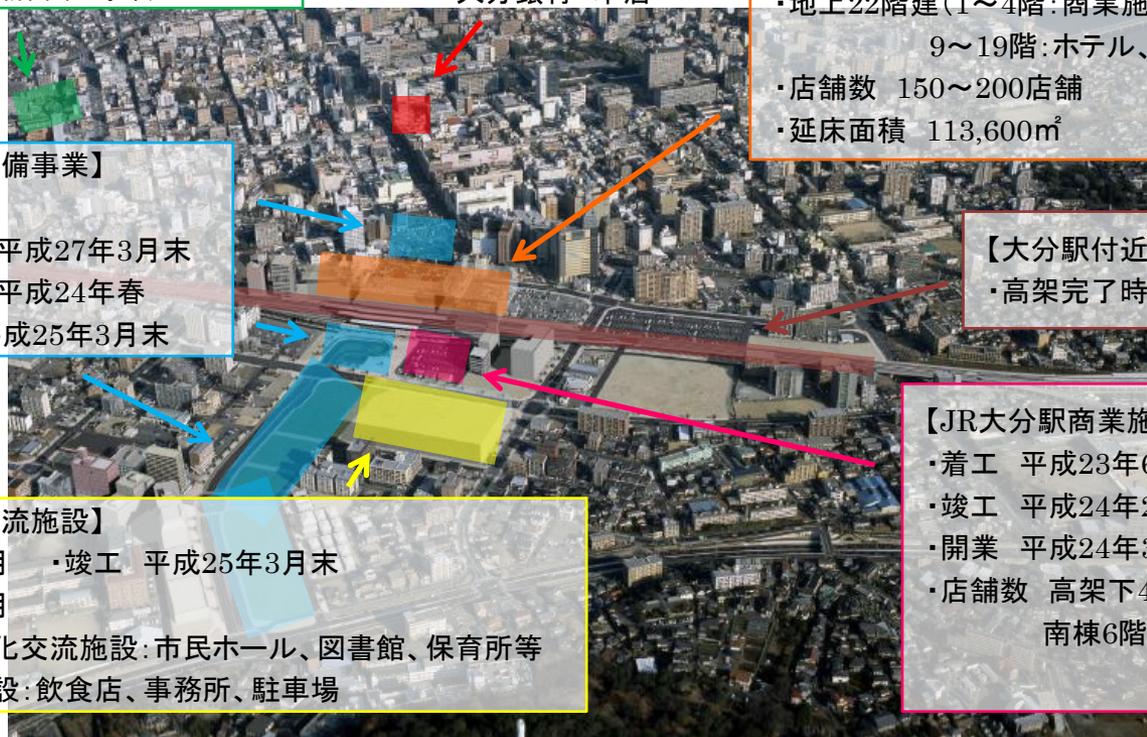
- ・高架完了時期 平成24年春

### 【大分市複合文化交流施設】

- ・着工 平成23年5月 ・竣工 平成25年3月末
- ・開業 平成25年7月
- ・施設概要 複合文化交流施設:市民ホール、図書館、保育所等  
民間施設:飲食店、事務所、駐車場

### 【JR大分駅商業施設(仮称)】

- ・着工 平成23年6月
- ・竣工 平成24年2月
- ・開業 平成24年3月
- ・店舗数 高架下40店舗、  
南棟6階建(1~2階:商業施設、  
1~6階:駐車場)



大分駅周辺開発計画は、大分駅付近連続立体交差事業に伴う道路網の再編を行うことにより、南北市街地の一体化を図り、駅前広場やシンボルロード等の公共施設の整備と併せて駅周辺街区の有効利用と周辺部の都市型住宅地の整備を行い、大きな経済効果と良好な市街地環境を合わせ持つ大分市の中心市街地にふさわしい地区を創出することを目的としている。

# 11. CSRへの取り組み

・「中期経営計画2011」においては、「CSRの推進」を全ての施策の大前提としている。



当行のCSRへの取り組みの詳細については「CSRインフォメーション2011」に記載。

平成23年度上期におけるCSRに関する主なトピックは以下のとおり。



日付	項目	内容
4月8日	「CSRインフォメーション2011」発刊	当行のCSRに関する活動実績について纏めた冊子を発刊
4月11日	「まごころ+One運動」の開始	全店一斉ボランティア清掃や大分県の自然を題材にしたポスターの掲示を開始
4月25日	「グリーンボンド」購入に伴う感謝状受領	世界銀行が発行する「グリーンボンド」の購入に伴い感謝状および記念品を受領
5月9日	クールビズの実施	平成23年5月9日～平成23年10月31日の期間中クールビズを実施
6月1日	第600回ウエズデイ記念コンサート開催	20周年特別企画「第600回大分銀行ウエズデイ記念コンサート」開催
6月17日	日本政府へ温室効果ガス排出権無償譲渡	温室効果ガス排出量1,000トン相当の排出権を日本政府へ無償譲渡
6月27日	震災復興サポートファンドの取扱い開始	東日本大震災で被害を受けた中小企業者の資金需要に応えるファンドを取扱い
7月9日	「だいぎんスペシャルサンクスデー」開催	大分銀行ドームにてJ2大分トリニータ公式戦に合わせたイベントを開催
10月5日	「企業参画の森林づくり協定」への協賛	大分県が推進する「県民総参加の森林づくり」に協賛
10月22日	「企業参画の森林づくり植樹祭」の開催	「企業参画の森林づくり協定」締結に伴う「大分銀行の森づくり植樹祭」を開催

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 小野・長東(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