

9th Information Meeting

平成23年度決算と当行の経営戦略

平成24年5月31日(木)



地域をみつめ 未来をみつめ

大分銀行



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 : 1,690名 (パートタイマー等含む:2,879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 : 2兆5,271億円

貸出金残高 : 1兆6,279億円

外部格付 : A+(日本格付研究所)

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年度決算

1. 損益概況(単体)	4
2. コア業務純益	5
3. 当期純利益と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. 株主還元	12
10. 平成24年度業績予想	13

II. 営業の実績

1. 預金等	15
2. 貸出金	16
3. 預り資産	17
4. 利回り・利鞘	18
5. 大分県内シェア	19

III. 当行の経営戦略

1. 当行の経営計画	21
2. 戦略に対応した体制の整備	22
3. 収益力の強化	
①収益強化推進本部の設置	23
②重点取組施策	24
③システム移行と営業人員の増強	25
④業務改革によるコストダウン	26
4. 地域活性化と経営支援強化	
①ビジネスソリューション室の新設	27
②グループ一体での取組み	28
③具体的取組事例	29
④営業支援システムの稼働	30
⑤産学官等との連携	31
⑥海外進出支援	32
⑦再生可能エネルギー	33
⑧中心市街地の街づくり	34
5. 多様な人財の育成と確保	35
6. チャレンジする風土の醸成	36
7. 従業員の「絆」の強化	37

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)

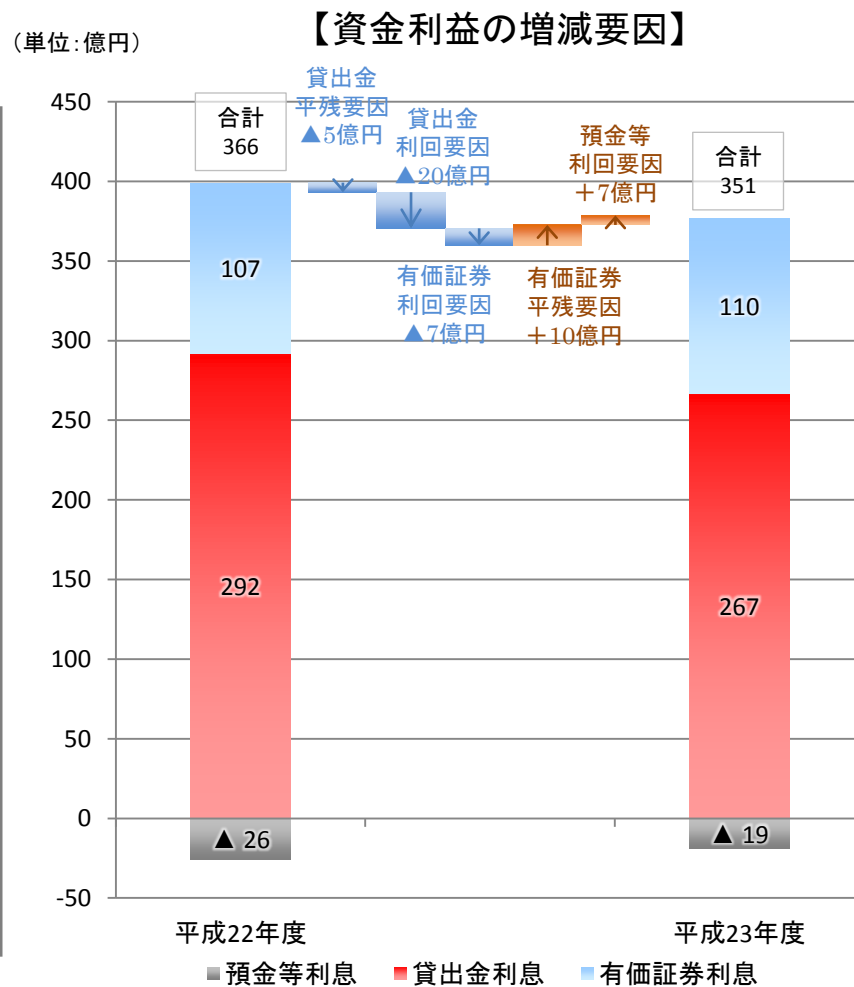
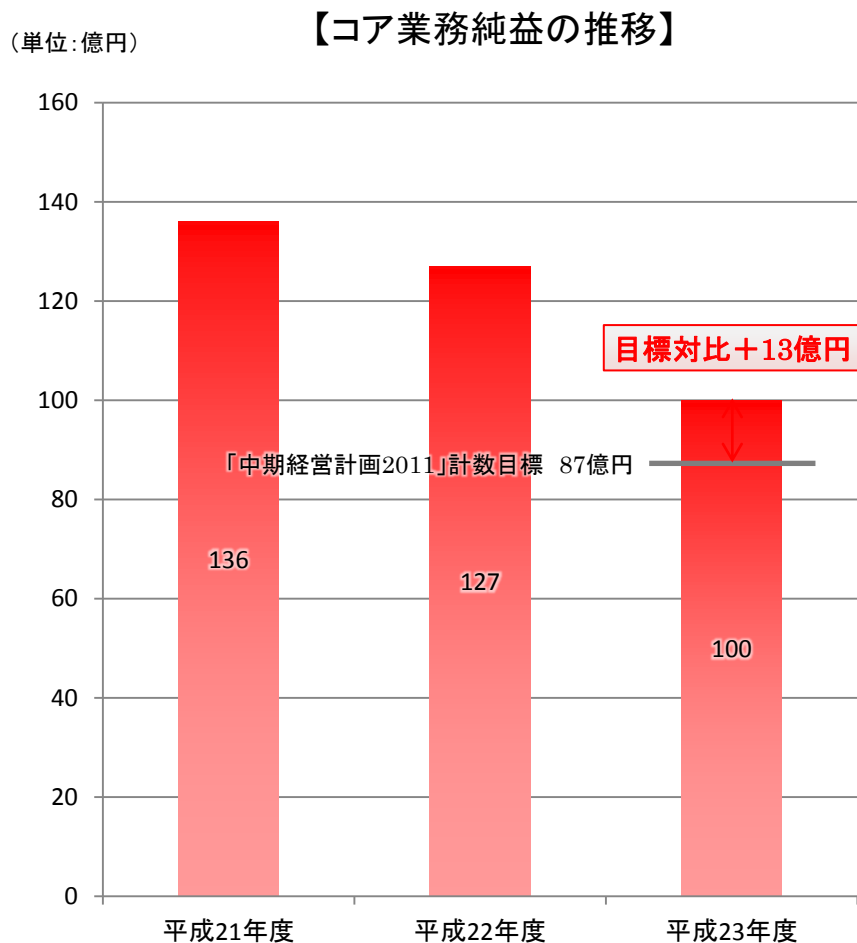
- ・資金利益の減少等により、業務粗利益は前年対比▲22億円の398億円。
- ・貸倒引当金戻入益41億円の計上等により、当期純利益は前年対比+3億円の59億円となった。

	平成22年度	平成23年度	増 減
コア業務粗利益	420	400	▲ 20
業務粗利益	420	398	▲ 22
資金利益	366	351	▲ 15
役務取引等利益	53	52	▲ 1
その他業務利益	1	▲ 5	▲ 6
(うち国債等債券損益)	0	▲ 2	▲ 2
経費	293	299	6
コア業務純益	127	100	▲ 27
一般貸倒引当金繰入額①	—	—	—
業務純益	127	98	▲ 29
臨時収支	▲ 22	20	42
不良債権処理費用②	1	▲ 1	▲ 2
貸倒引当金戻入益③(※)	—	41	12
株式等関係損益	▲ 11	▲ 16	▲ 5
経常利益	104	118	14
特別損益	7	▲ 13	▲ 20
貸倒引当金戻入益③(※)	10	—	▲ 2
信用コスト(①+②-③)	▲ 10	▲ 42	▲ 32
税引前当期純利益	111	104	▲ 7
当期純利益	56	59	3

(※) 貸倒引当金戻入益は平成23年3月期は特別利益、平成24年3月期は臨時収益へ計上

2. コア業務純益

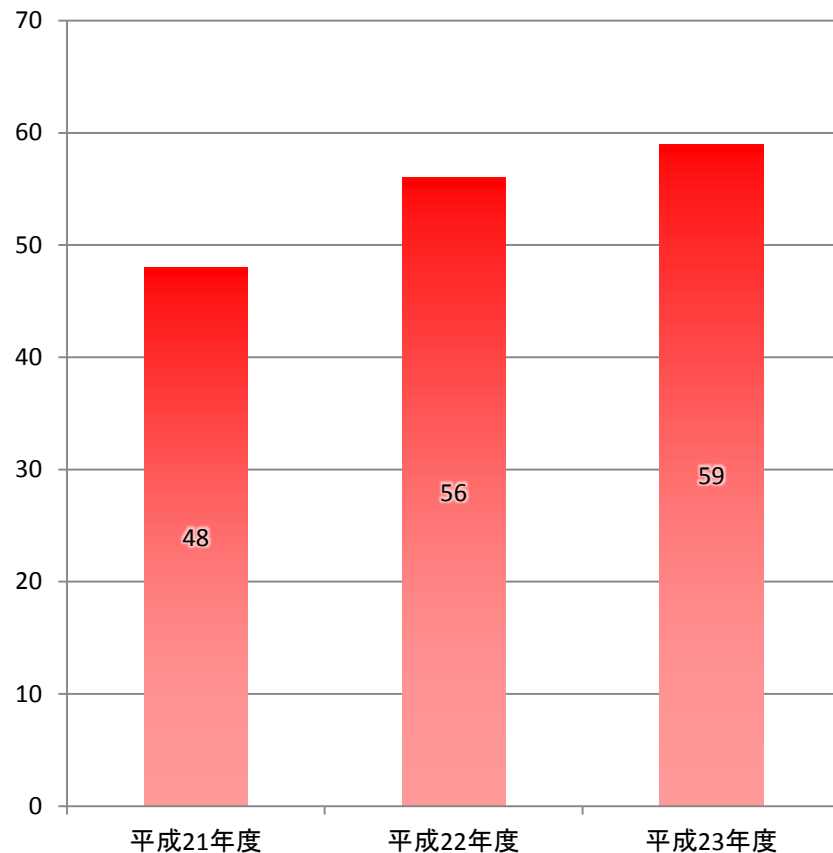
- ・コア業務純益は資金利益の減少等に伴い、前年対比▲27億円の100億円。
- ・「中期経営計画2011」の計数目標を13億円上回った。



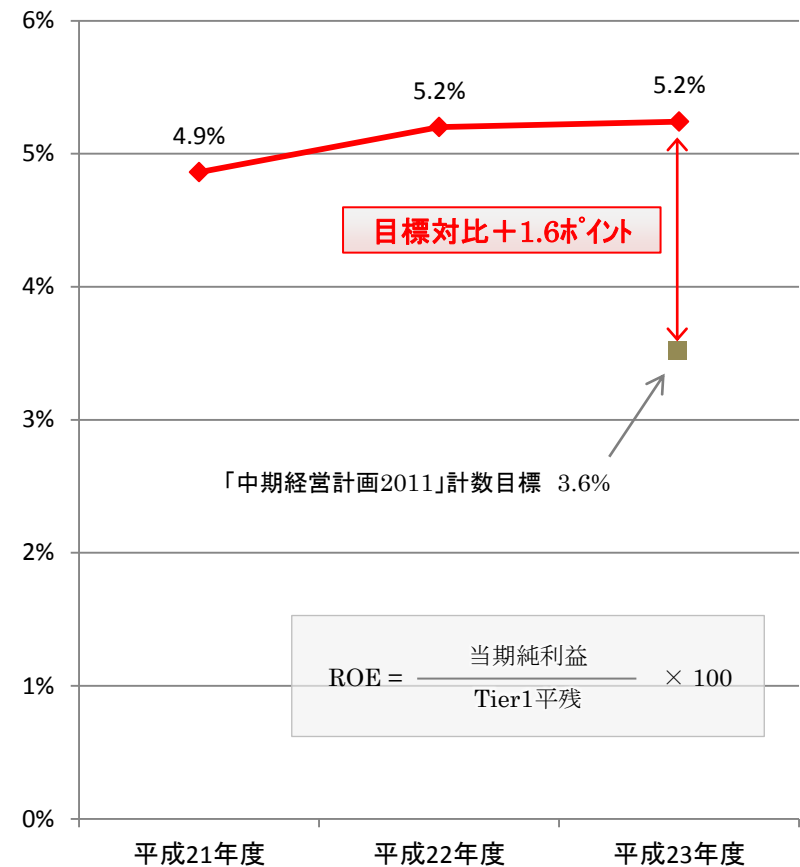
3. 当期純利益とROE

・ROEは5.2%と「中期経営計画2011」の計数目標を1.6ポイント上回った。

【当期純利益の推移】
(単位: 億円)



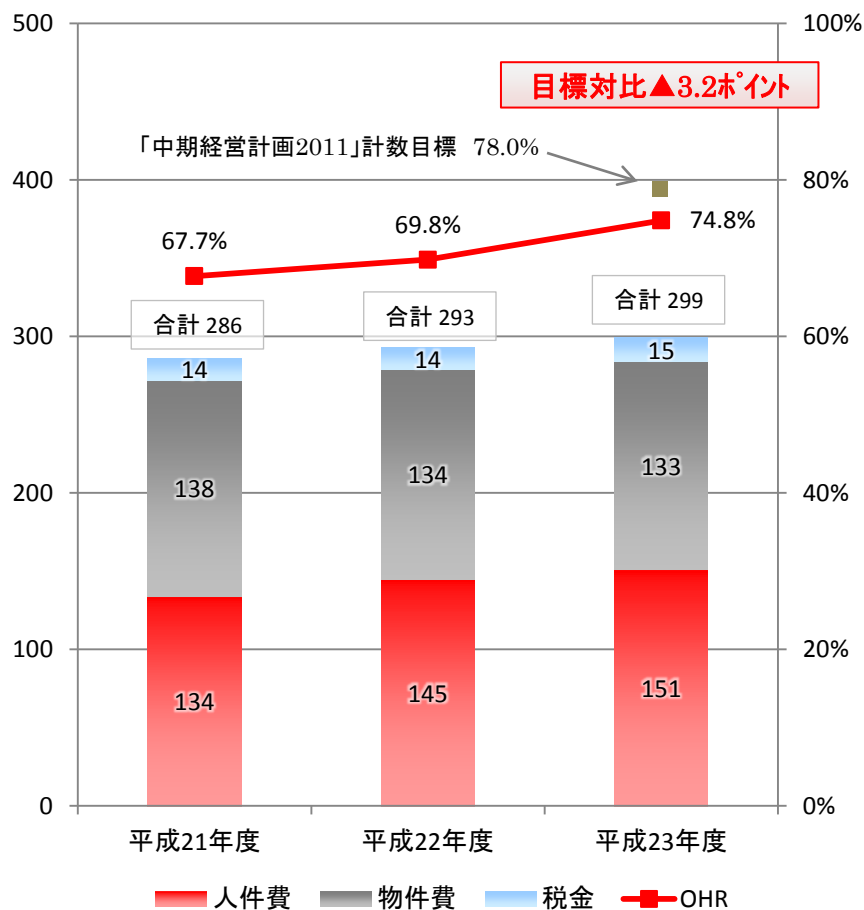
【ROEの推移】



・OHRは74.8%と「中期経営計画2011」の計数目標を▲3.2ポイント下回った(目標を達成した)。

【経費およびOHRの推移】

(単位: 億円)

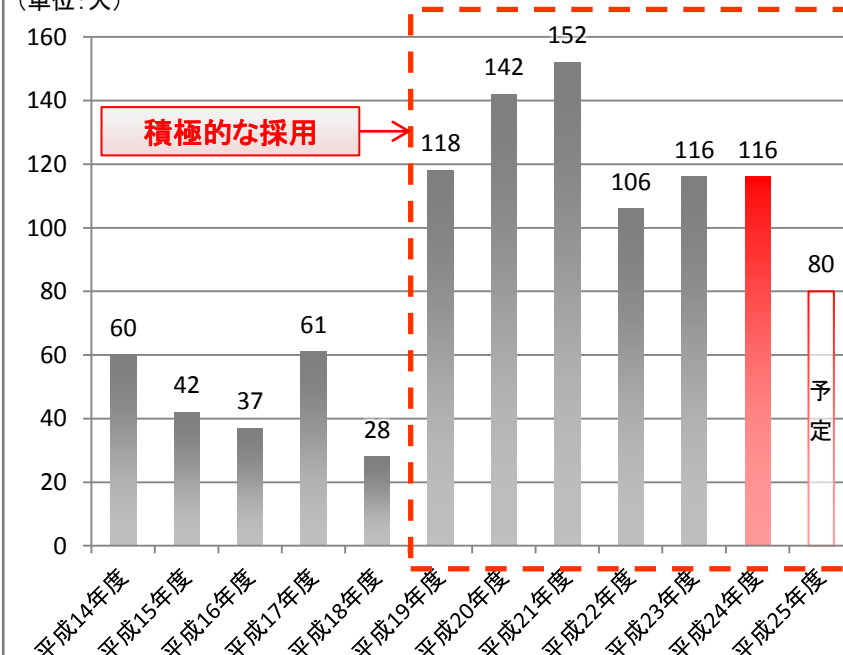


【OHRの実績と計画】

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

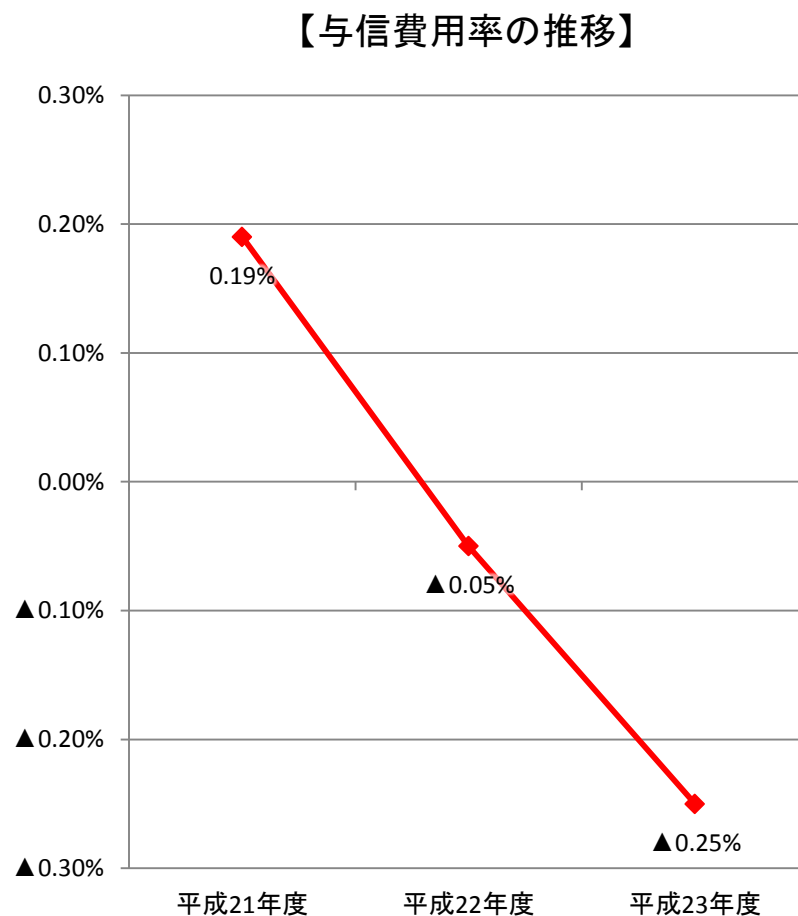
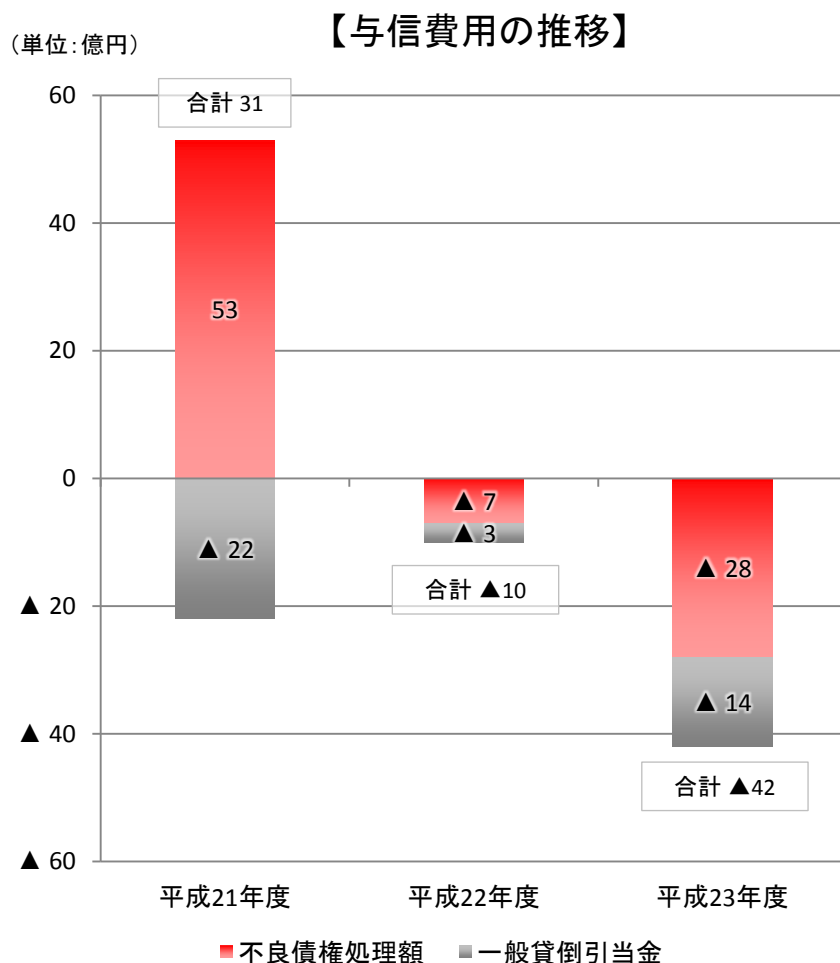
【新規採用数の推移】

(単位: 人)



5. 与信費用

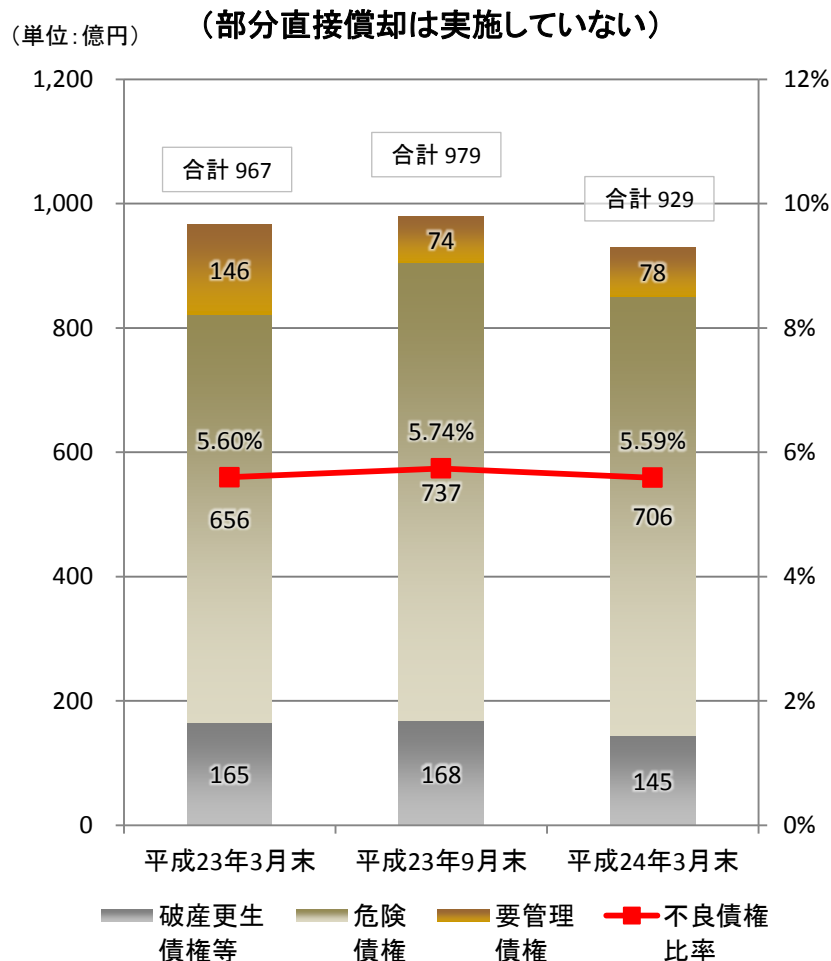
・経営改善支援等へ注力した結果、与信費用は前年対比▲32億円の▲42億円となった。



6. 金融再生法開示債権

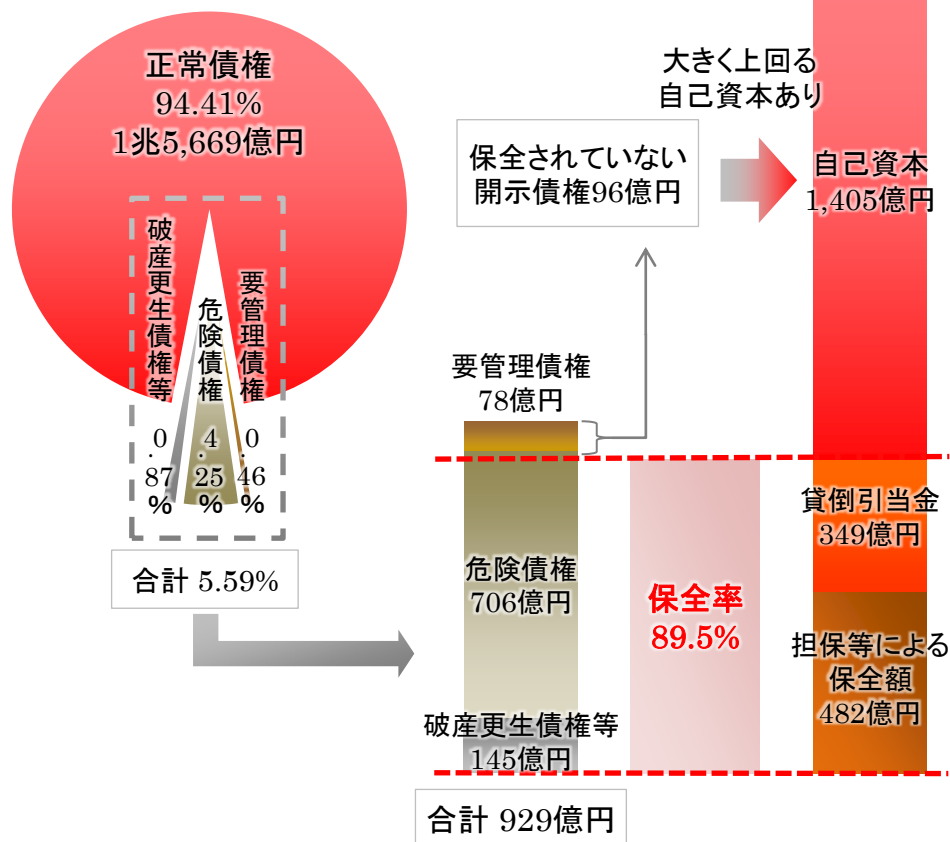
- ・開示債権額929億円のうち、貸倒引当金および担保等による保全率は89.5%。
- ・保全されていない開示債権96億円は自己資本1,405億円にて十分にカバー。

【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】

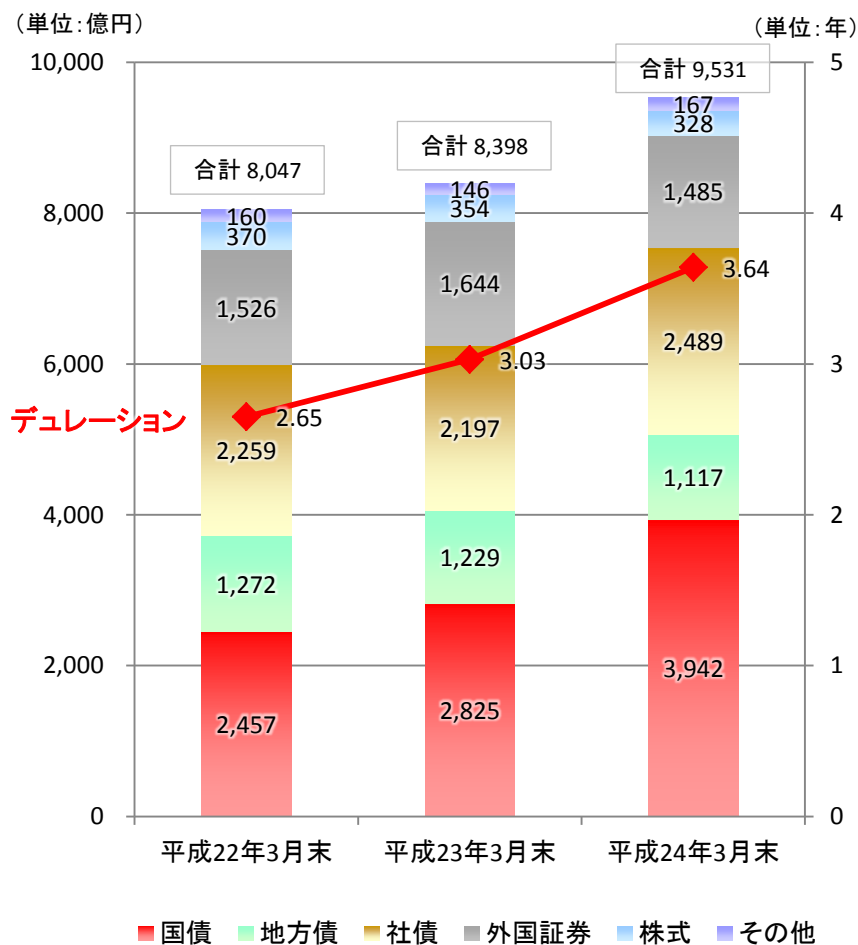
貸出金等合計1兆6,598億円
(平成24年3月末時点)



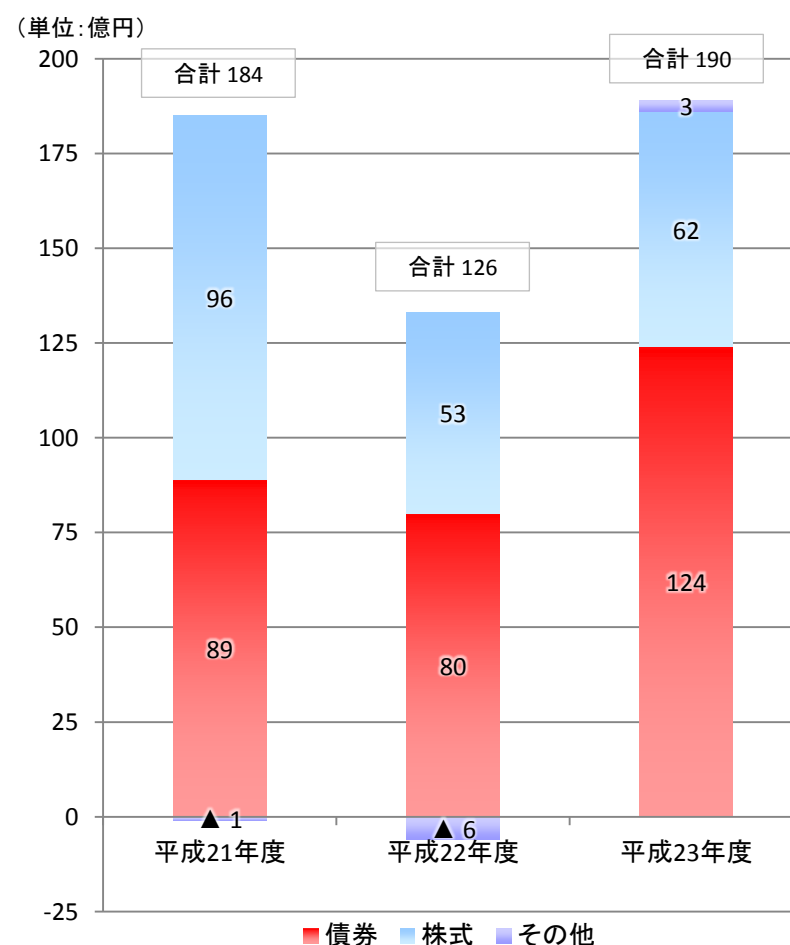
7. 有価証券ポートフォリオ

・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+1,133億円の増加。

【有価証券残高・デュレーション推移】



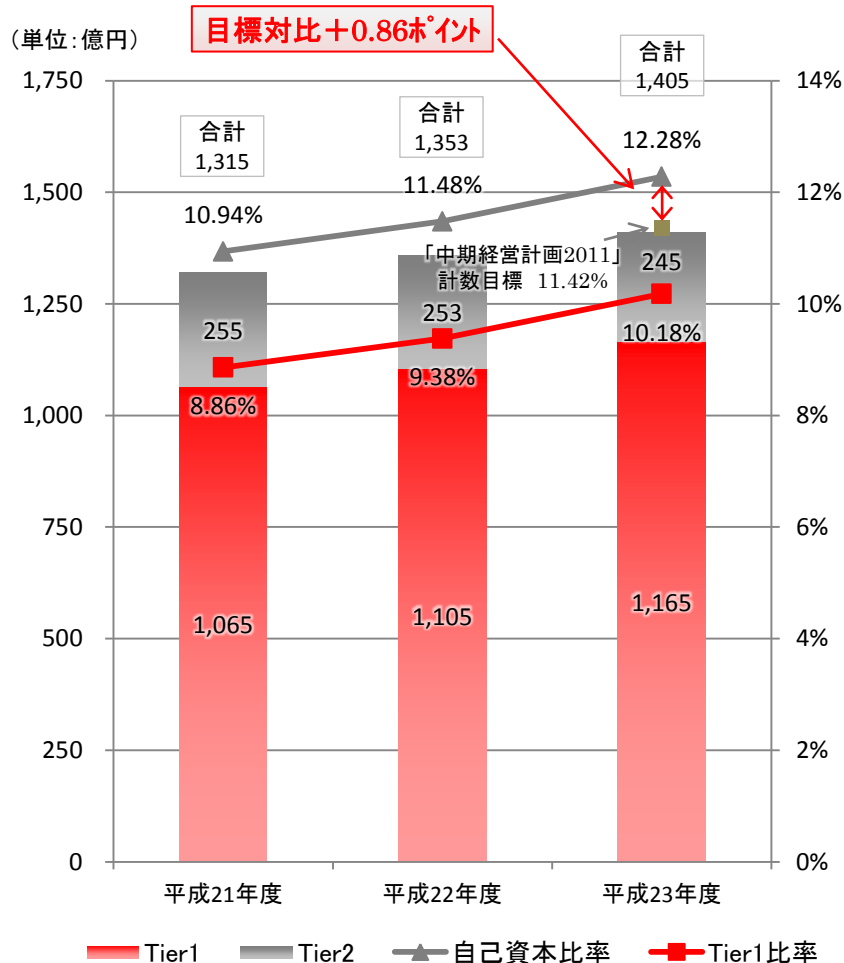
【有価証券評価損益推移】



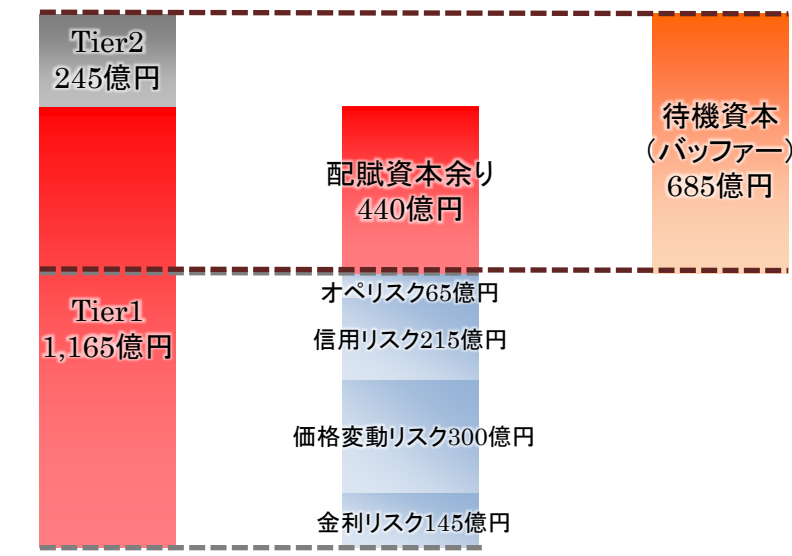
8. 自己資本とその配賦状況

- ・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。

【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24年3月	74	1,410	5.304%

(前提条件)

- ・コア預金 (内部モデルを使用)
平成24年3月末基準で、平均残存期間は2.29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パーセントイル値と99パーセントイル値を使用。(ドル・ユーロ金利については200BPVにて計測)

9. 株主還元

・6年連続年間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。

【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年度	平成22年度	平成23年度
年間配当額	942	1,028	1,028
自己株式取得額	—	—	—
株主還元額	942	1,028	1,028
当期純利益	4,815	5,649	5,950
配当性向	19.8%	18.1%	17.0%

【自己株式の取得】

取得する株式の種類
普通株式
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
取得の方法
市場買付または 自己株式立会外買付取引(ToSTNeT-3)による買付

【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。

10. 平成24年度業績予想

- ・資金利益の減少等により、コア業務粗利益は前年対比▲10億円となる予想。
- ・経費の増加等も見込まれ、当期純利益は前年対比▲15億円の44億円となる予想。

【損益概況(単体)】

	平成23年度実績	平成24年度予想	増 減
コア業務粗利益	400	390	▲ 10
業務粗利益	398	394	▲ 4
資金利益	351	340	▲ 11
役務取引等利益	52	52	0
その他業務利益	▲ 5	2	7
(うち国債等債券損益)	▲ 2	4	6
経費	299	313	14
コア業務純益	100	78	▲ 22
一般貸倒引当金繰入額①	—	▲ 5	▲ 5
業務純益	98	87	▲ 11
臨時収支	20	▲ 15	▲ 35
不良債権処理費用②	▲ 1	15	16
貸倒引当金戻入益③	41	—	▲ 41
株式等関係損益	▲ 16	▲ 1	15
その他臨時収支	▲ 5	1	6
経常利益	118	72	▲ 46
特別損益	▲ 13	▲ 3	10
信用コスト(①+②-③)	▲ 42	10	52
税引前当期純利益	104	69	▲ 35
当期純利益	59	44	▲ 15

【業績予想の前提条件】

項目		平成24年度		
		上期予想	下期予想	通期予想
平 残 (億 円)	預金等平残	25,775	25,495	25,636
	貸出金平残	16,125	16,131	16,128
	有価証券平残	9,662	9,688	9,676



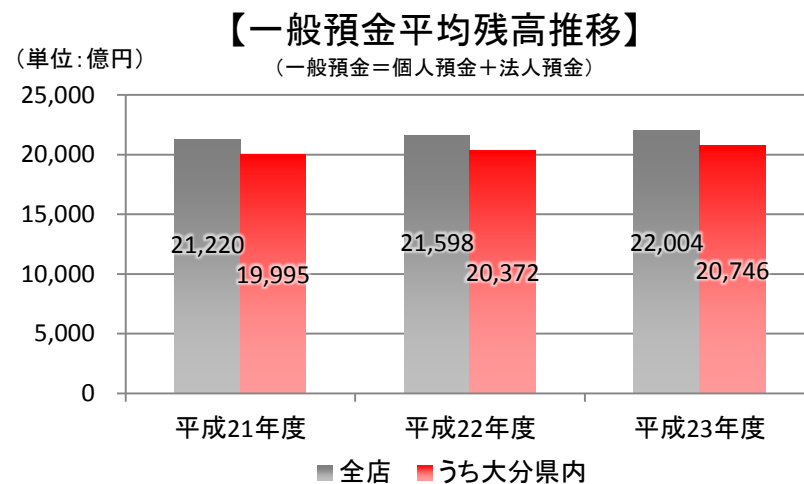
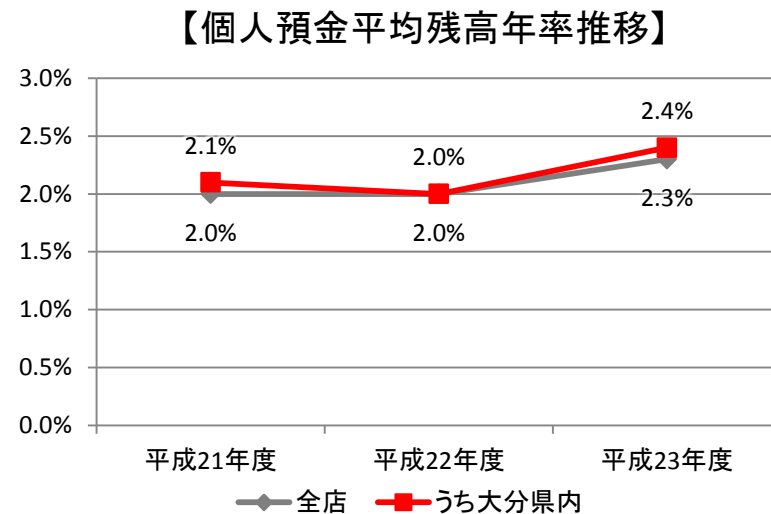
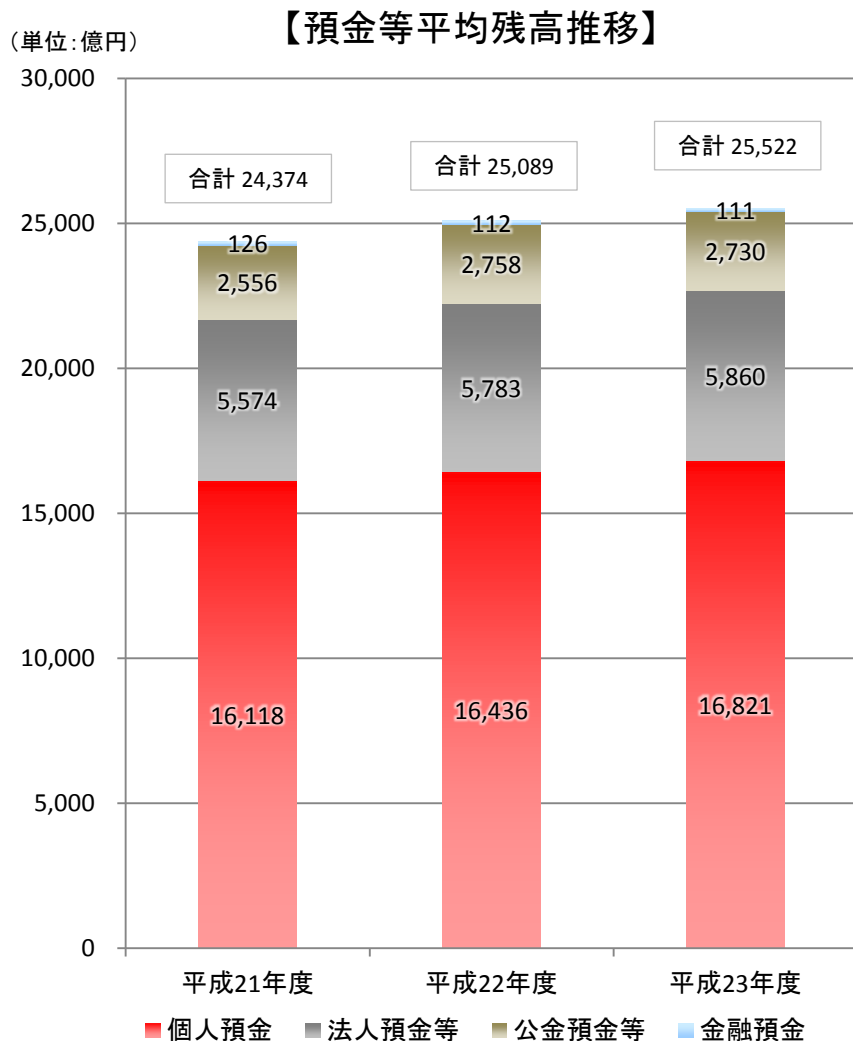
Ⅱ. 営業の実績



平成24年2月オープン 臼杵支店

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+1.73%。

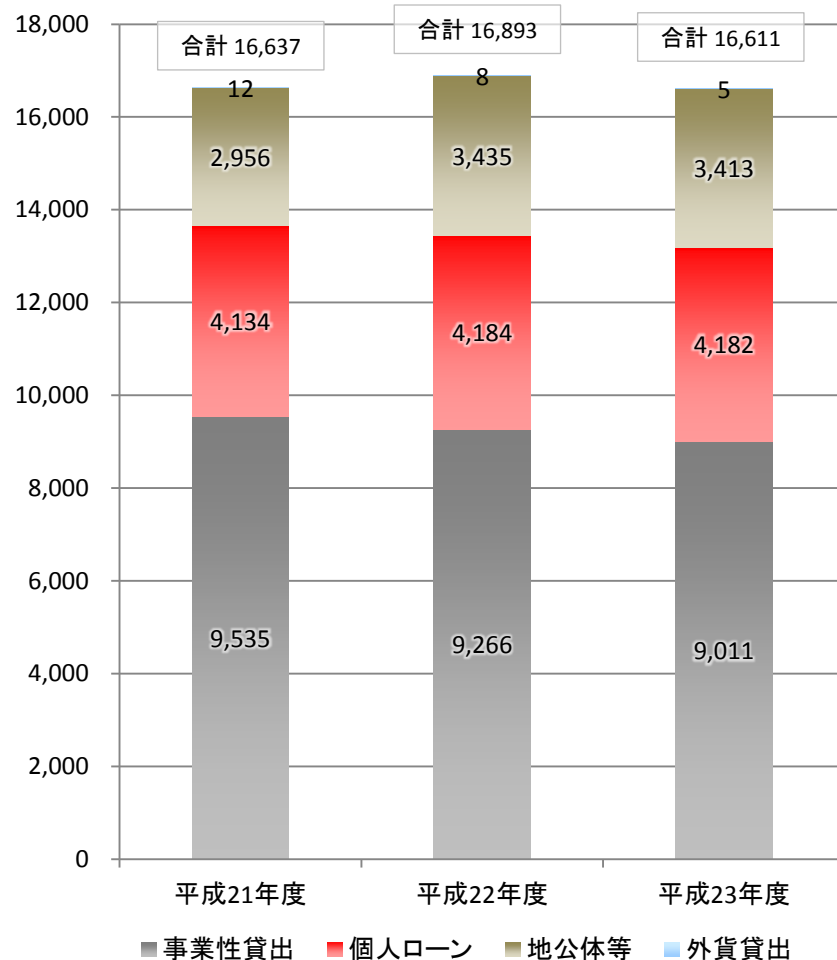


2. 貸出金

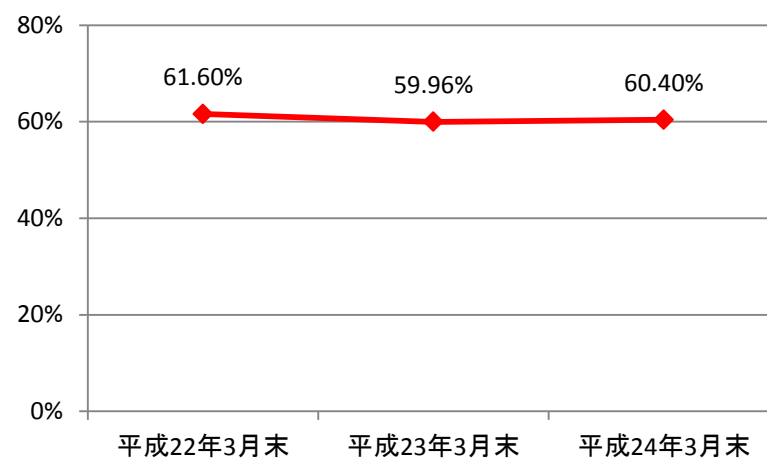
・貸出金のうち、中小企業等に対する貸出金が占める比率は60%程度にて推移。

(単位: 億円)

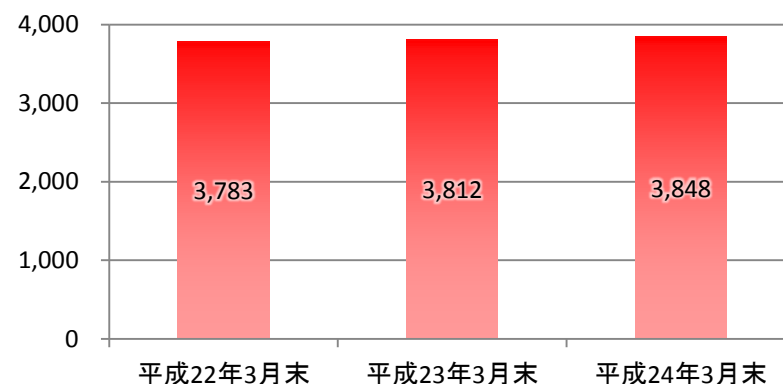
【貸出金平均残高推移】



【中小企業等貸出比率推移】



(単位: 億円) 【住宅ローン残高推移】

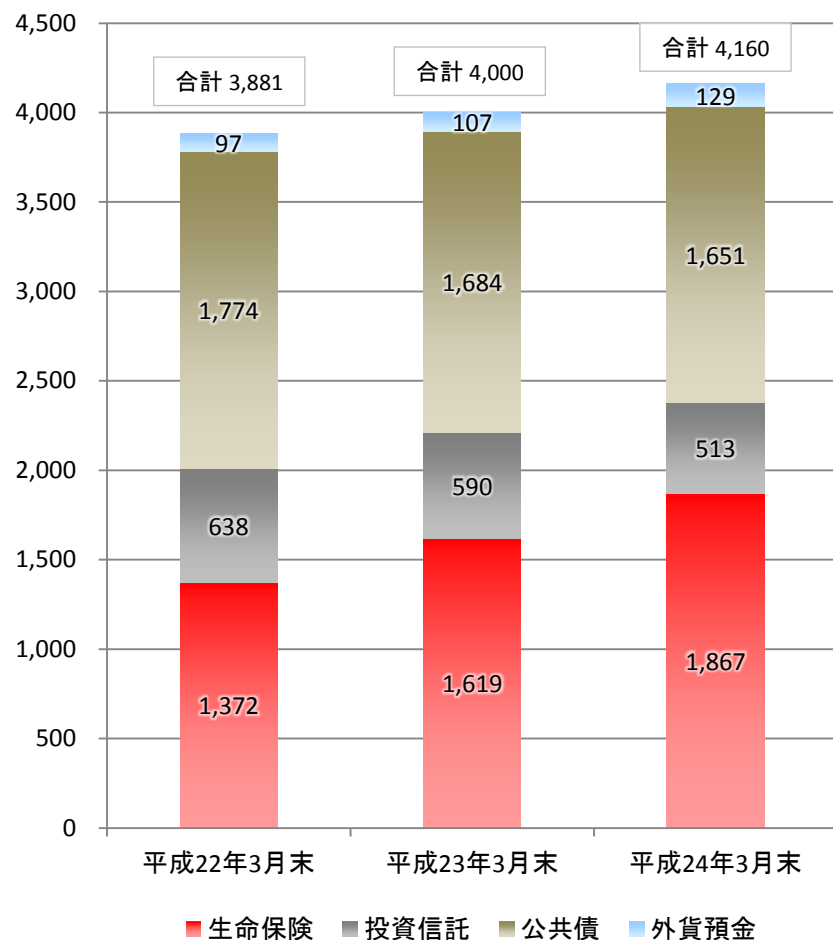


3. 預り資産

・株式市場の低迷等の影響により、預かり資産手数料は前年対比▲52百万円となった。

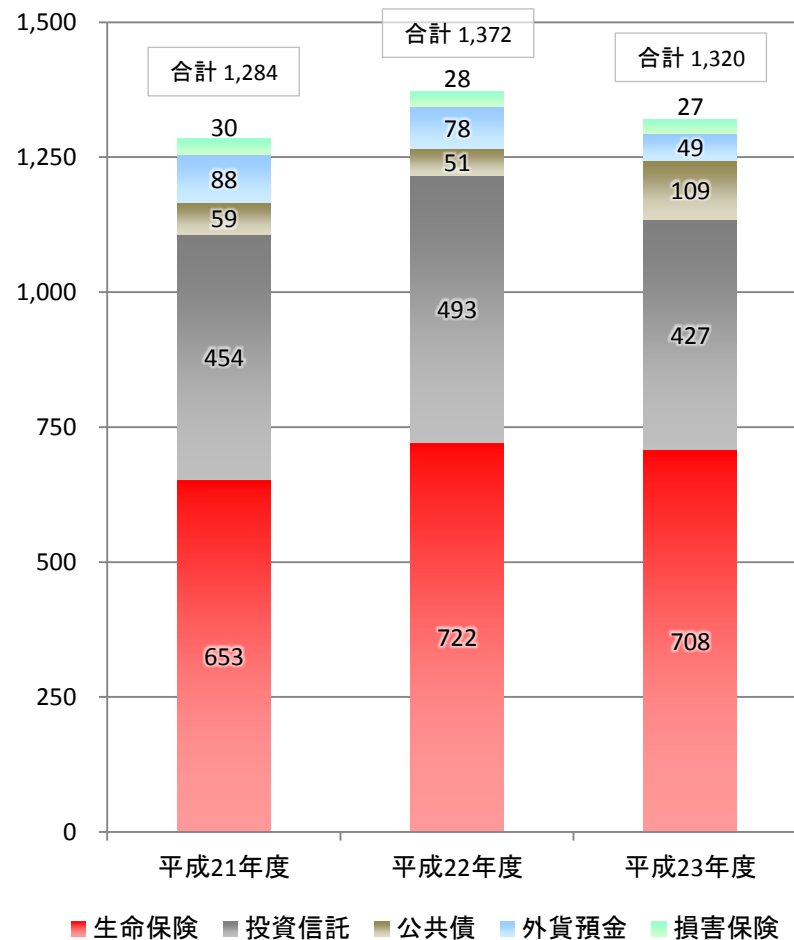
【預り資産残高推移】

(単位: 億円)



【預り資産手数料の推移】

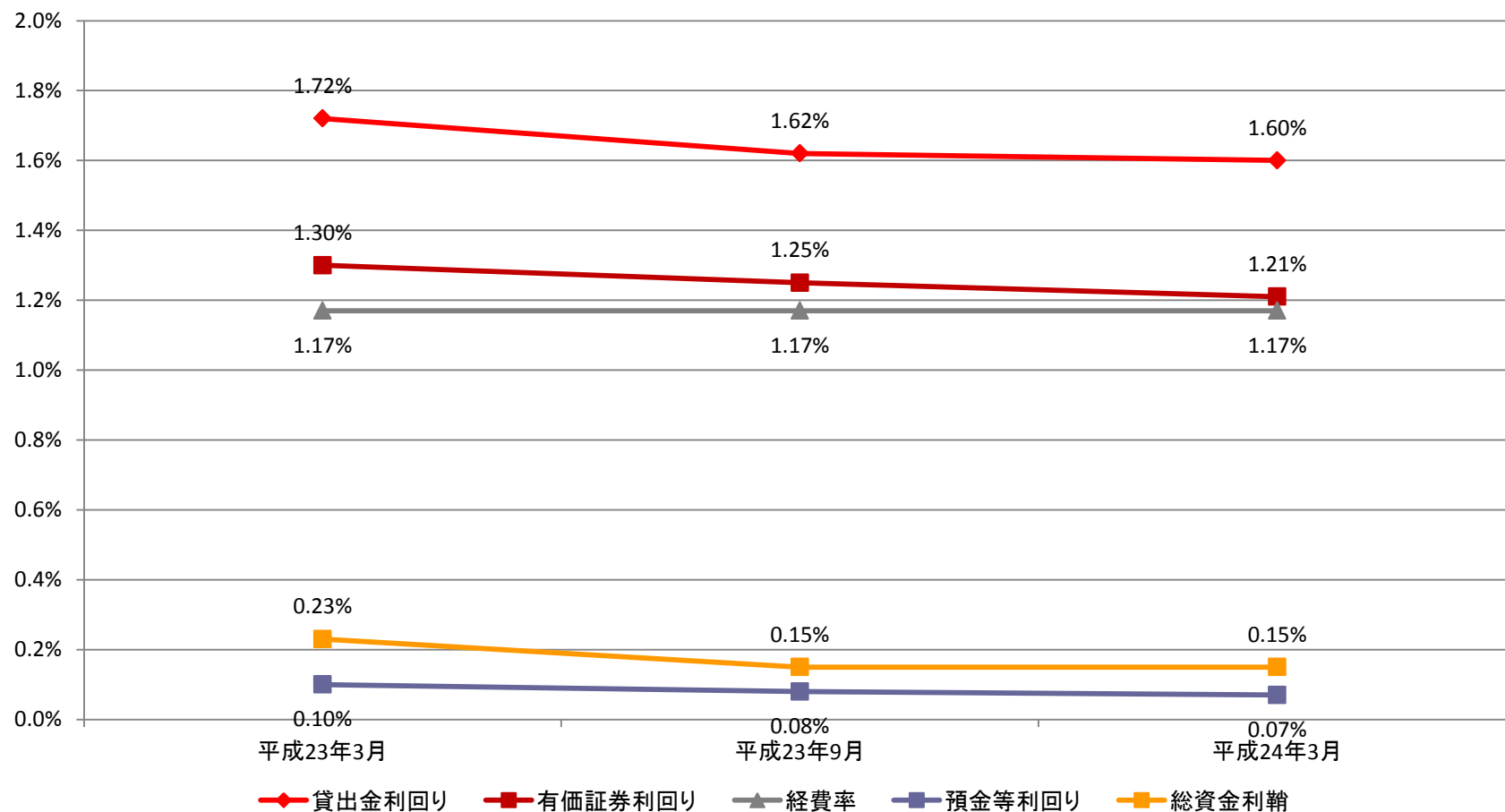
(単位: 百万円)



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対比▲0.12ポイントの1.60%。
- ・地域密着型金融の実践により、貸出金利回りの底上げを図る。

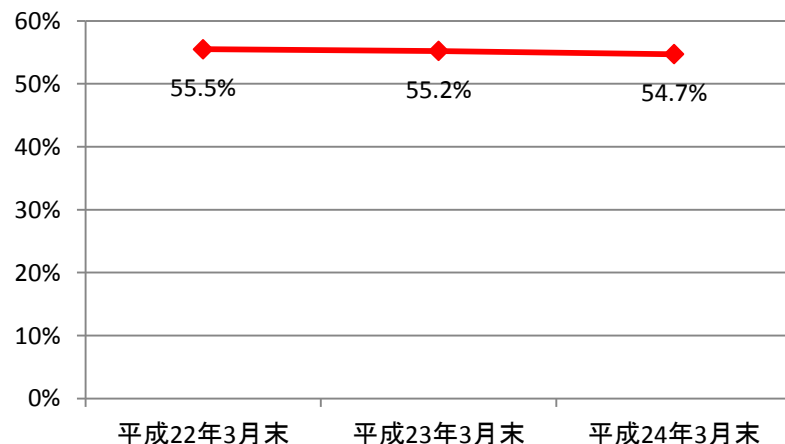
【利回り・利鞘等の推移】



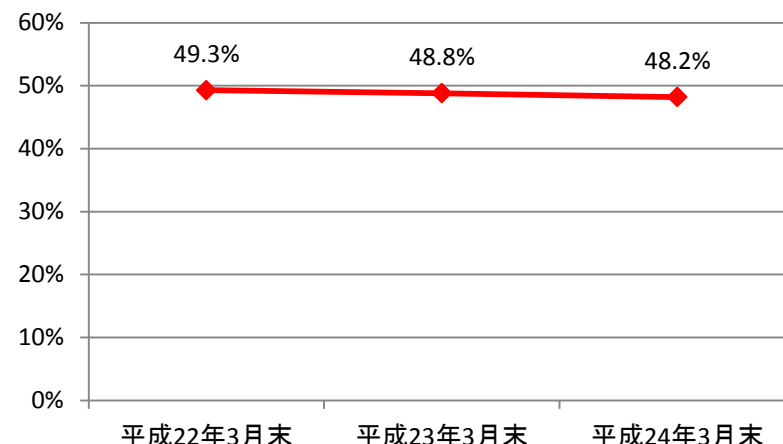
5. 大分県内シェア

・大分県内シェアは、預金等は55%程度、貸出金は50%程度にてそれぞれ推移。

【預金等大分県内シェア推移】

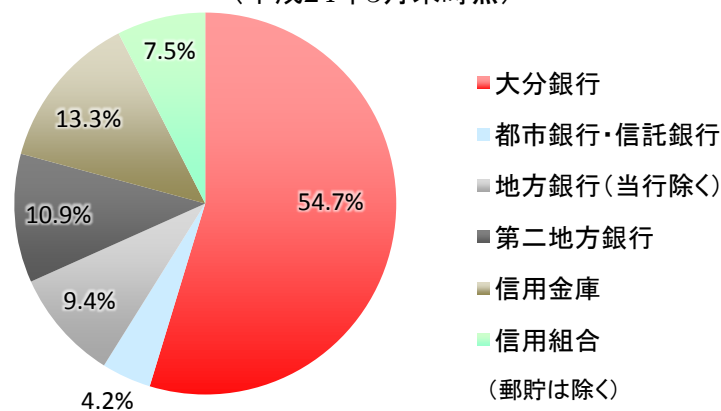


【貸出金大分県内シェア推移】



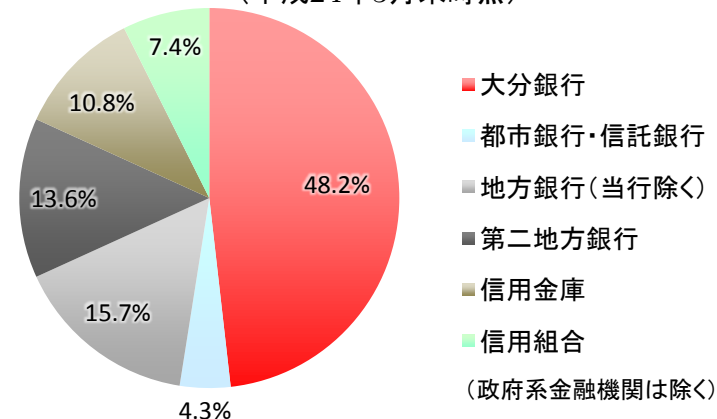
【預金等大分県内シェア】

(平成24年3月末時点)



【貸出金大分県内シェア】

(平成24年3月末時点)



Ⅲ. 当行の経営戦略

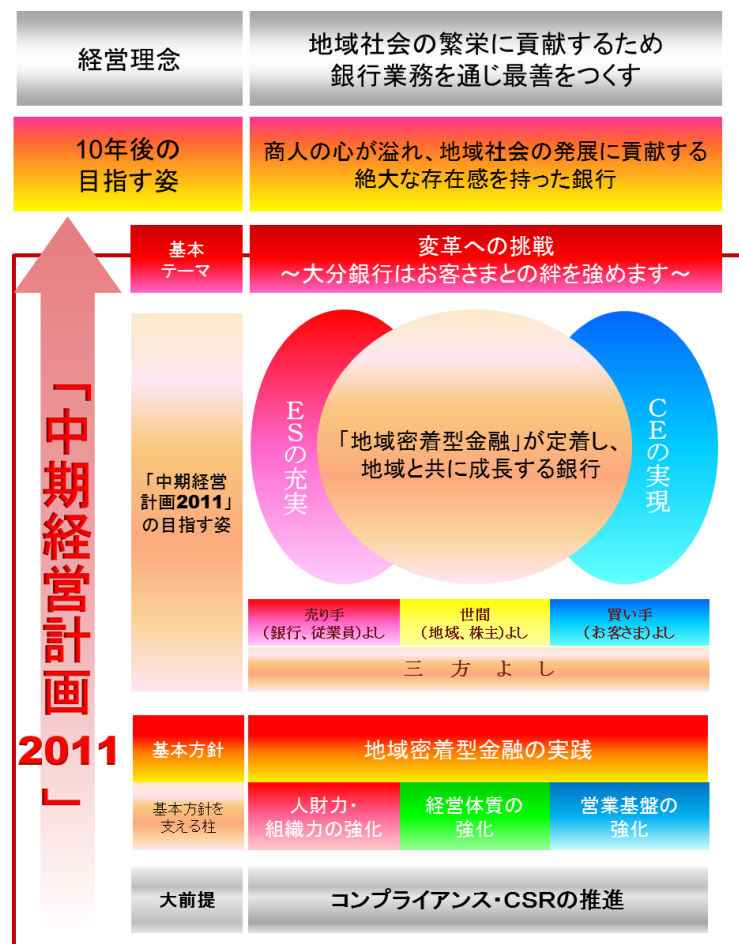


平成24年5月オープン 蒲江支店

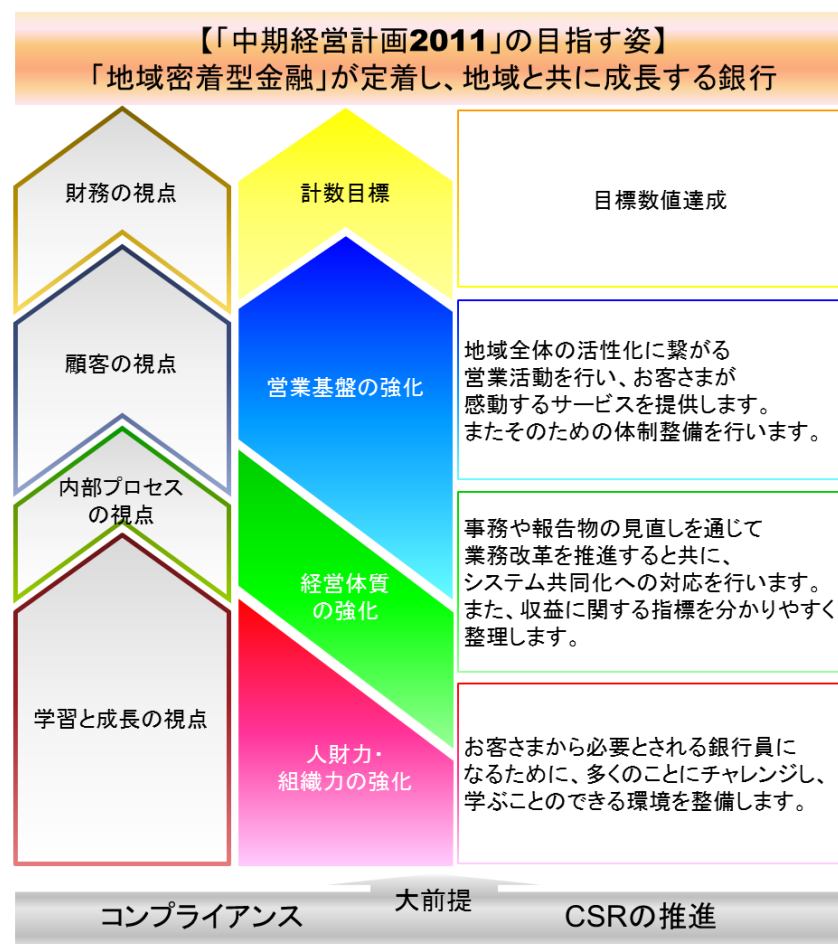
1. 当行の経営計画

- ・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】



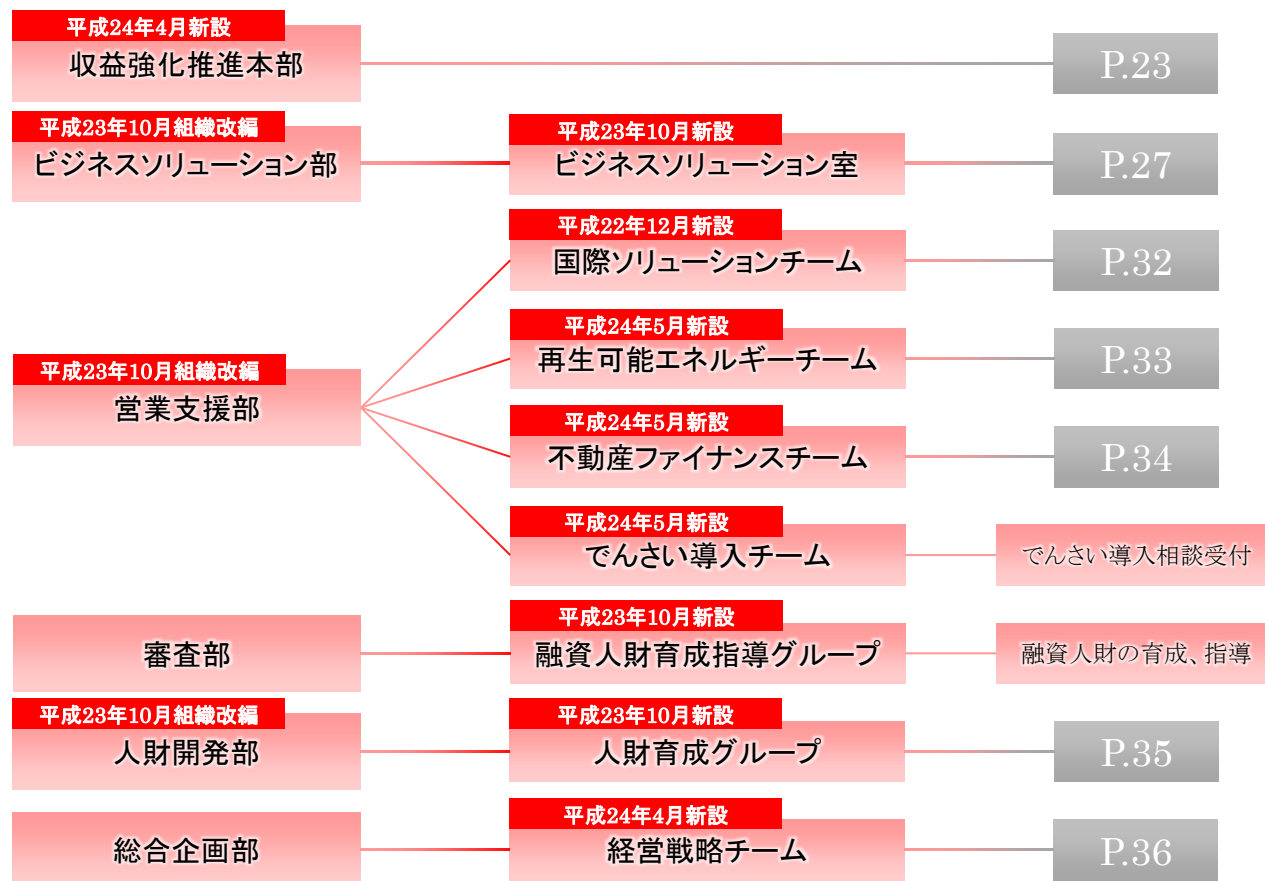
【基本方針を支える柱の戦略体系図】



2. 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》



**再生可能エネなど支援
専門チーム新設**
大分銀

大分銀行は1日、メガソーラーをはじめとする再生可能エネルギー分野での展開や、不動産開発を検討している事業者らを支援するため、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、固定価格買取制度が始まる予定で、太陽光や地熱、小水力などによる発電の事業化を目指す企業が増えている。ニーズに対応するため、本部の営業支援部門内にチームを新設。基本的なアドバイスから専門的な知識やノウハウを持つ関係機関の紹介、融資まで幅広い相談に乗る。

この他、J-RE大分駅周辺の開発、大分市中心部の活性化が見込まれる中、不動産ファイナンスチームを新設。マンション建設やアパート経営、乗り出す動きをサポートする。

本年度中に全国導入される予定の手形に代わる新しい電子記録債権「でんさい」についても、事業者が早期導入できるように支援するチームを設けた。

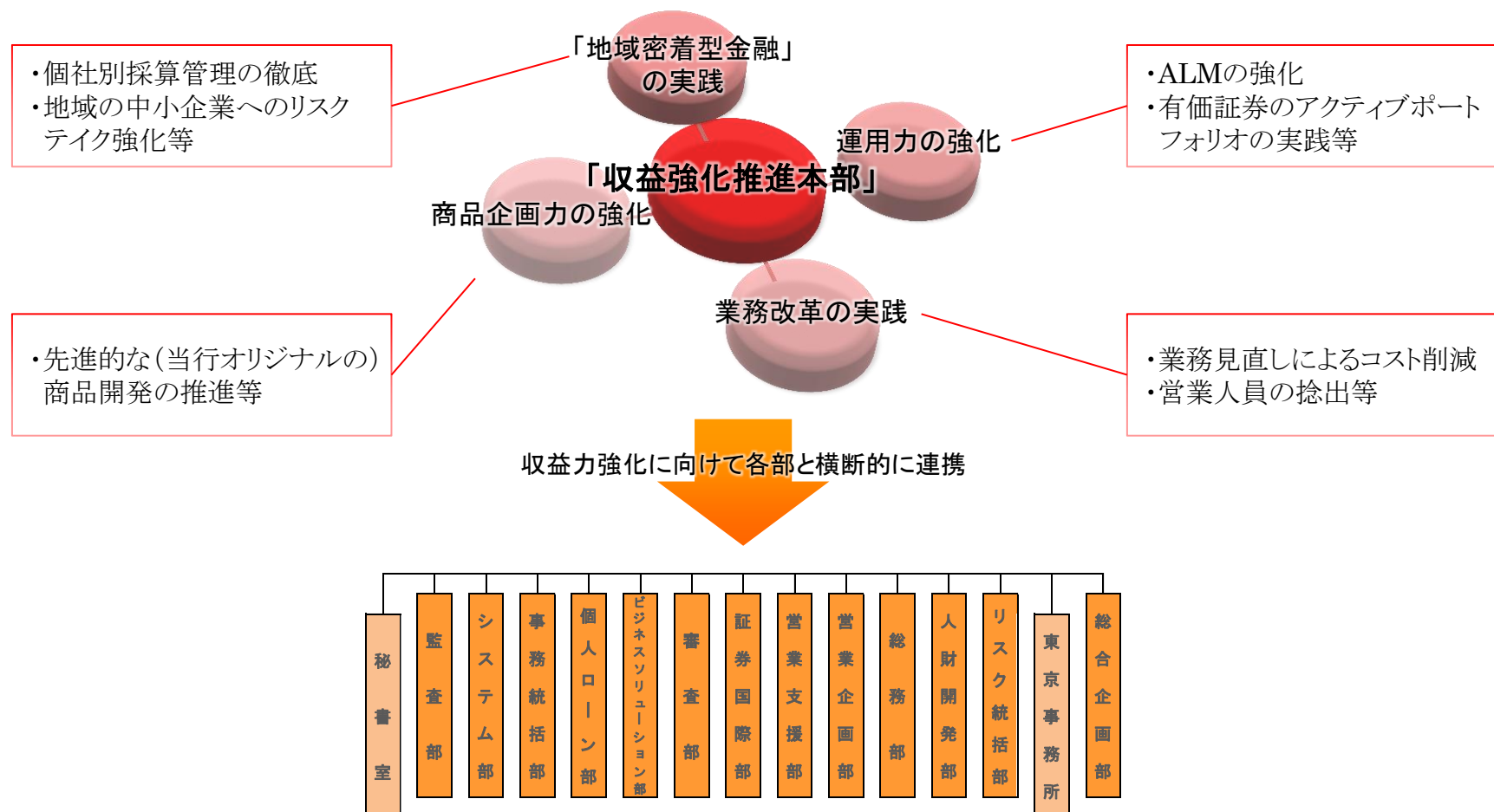
営業支援部は、世の中の

変化を敏感に捉え、挑戦する事業者を積極的に後押ししていきたい」と話している。問い合わせは同部法人営業支援グループ（☎097・538・7572）各支店でも受け付けている。

3. 収益力の強化 ①収益強化推進本部の設置

- ・「収益力の強化」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】



3. 収益力の強化 ②重点取組施策

・「収益強化推進本部」を中心として、収益力の強化に向けた様々な改革施策を展開していく。

個社別採算管理の徹底

融資取引	コスト (信用コスト、 事務コスト等)
預金取引	
役務関連取引	適性な利益

取引をトータルで長期的に考え、
適性な利益を確保

地域の中小企業へのリスクテイク強化

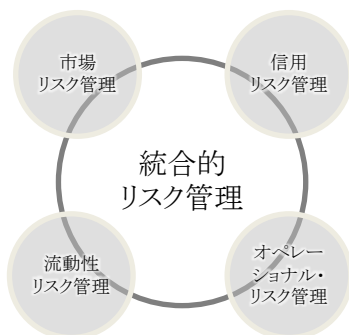
《リスクテイク》
ポートフォリオ戦略に基づく
積極的なリスクテイク

《リスク管理》
情報の非対称性の極小化
等を通じたリスク管理

リスクテイクとリスク管理を両輪として、
地域におけるシェアを拡大

収益力の強化

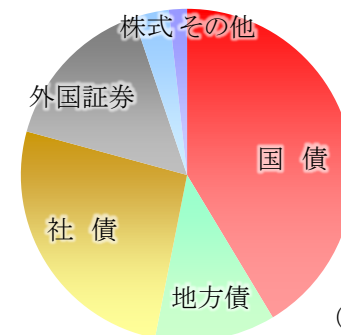
A L M の 強 化



資産と負債の
総管理の
更なる高度化

資産と負債の総管理を高度化し、運用の効率化、
調達コストの削減、リスクの極小化を実現

有価証券のアクティブポートフォリオの実践



従来以上に積極的なリスクテイクを行い、
収益性も重視した運用を実践

3. 収益力の強化 ③システム移行と営業人員の増強

- ・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。
- ・次期システムカットオーバー後には、収益力の強化に向けて営業人員を増強する。

【システム移行スケジュール】

	平成24年度		平成25年度	
	上期	下期	上期	下期
人員	次期システムへの確実な移行に向けた人員配置		収益力の強化に向けた営業人員の増強	
システム移行スケジュール	集合研修 (管理職中心)	集合研修 (営業店リーダー中心)	平成25年5月 カットオーバー	本番稼働
		集合研修 (業務担当者)		
		自店練習		
		営業店試験		

【移行するシステムの概要】

運営：NTTデータ

特徴①

地銀15行が参加する
国内最大の共同センター

特徴②

災害対策等、バックアップ機能は
国内最高水準

特徴③

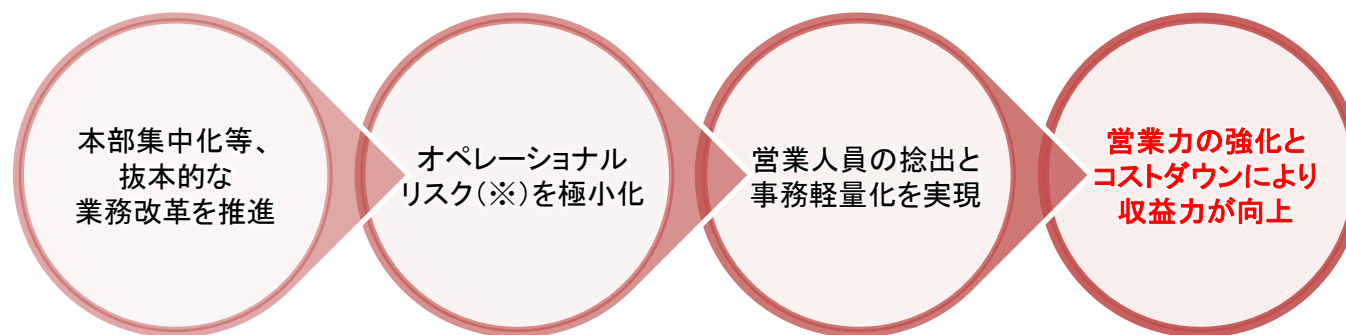
特定の銀行が主導しない
公平、公正な運営

既存加盟行(13行)	移行準備行(2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、鳥取銀行	 大分銀行 西日本シティ銀行



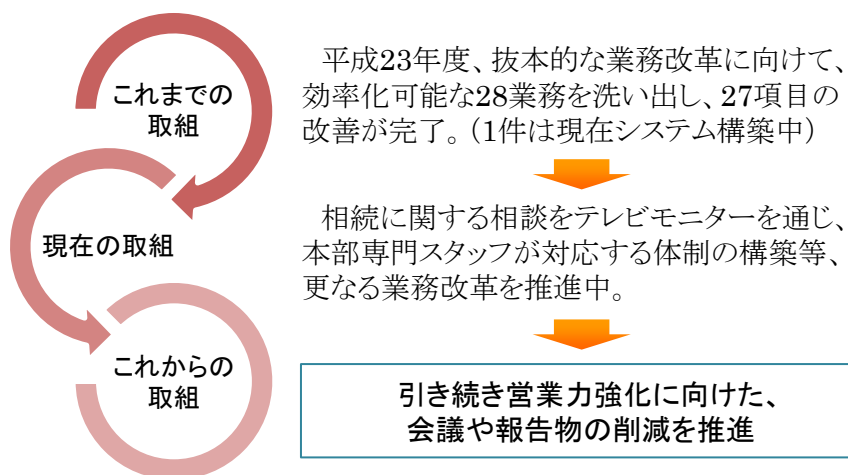
3. 収益力の強化 ④業務改革によるコストダウン

- ・収益力の更なる向上のため、営業力の強化とコストダウンの実現に向けた業務改革を推進中。
- ・次期システムカットオーバー後には、更に抜本的な業務改革を行う。



(※) 事務ミスやシステム障害等により損失を被るリスクの他、コンプライアンス体制の不備や災害等による損失およびそれらに伴う評判低下等のリスクも含む。

【業務改革の具体的取組状況】



【テレビ会議システムの導入】

平成23年11月、本部、事務センター、および営業店の計81拠点を結ぶテレビ会議システムが稼働開始。

危機管理対策等リスクマネジメントの高度化や、情報共有、意思決定の迅速化等、様々なメリットを実現。



4. 地域活性化と経営支援強化 ①ビジネスソリューション室の新設

・平成23年10月、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

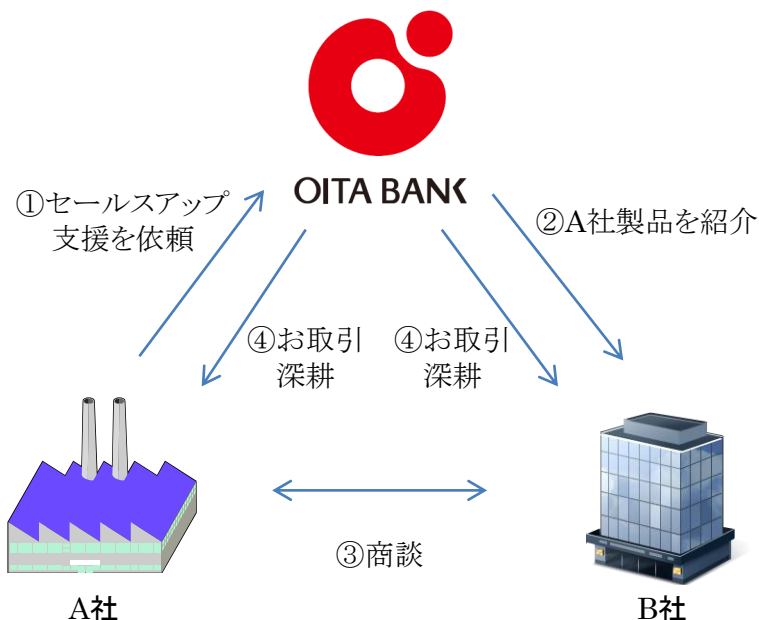


「経営改善支援活動」
・コンサルタント機能発揮
・経営、事業支援
・事業承継支援 等



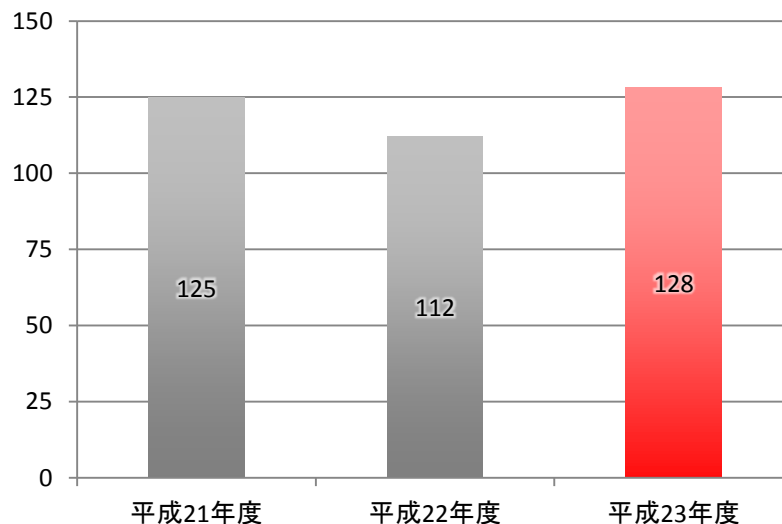
ビジネス
ソリューション室

【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】

(単位: 件)

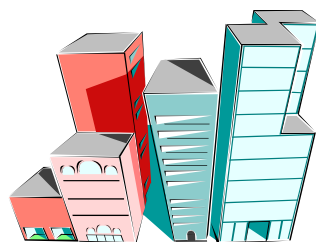


経営改善支援活動においては、経営改善計画策定や新規事業への進出、事業承継の支援など、幅広いソリューションをお客さまに提供。

4. 地域活性化と経営支援強化 ②グループ一体での取組み

・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。

地域の中小企業



- ・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

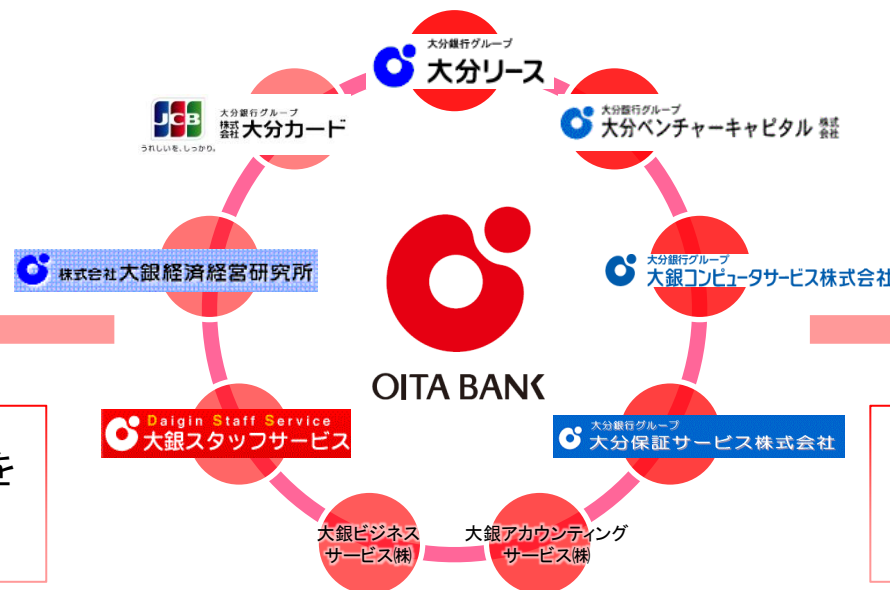
地域社会



- ・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

4. 地域活性化と経営支援強化 ③具体的取組事例

・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、九州中小企業支援ファンドを活用し、地元で根強い人気を誇る「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㈱が取得。



《平成24年3月27日付 西日本新聞》

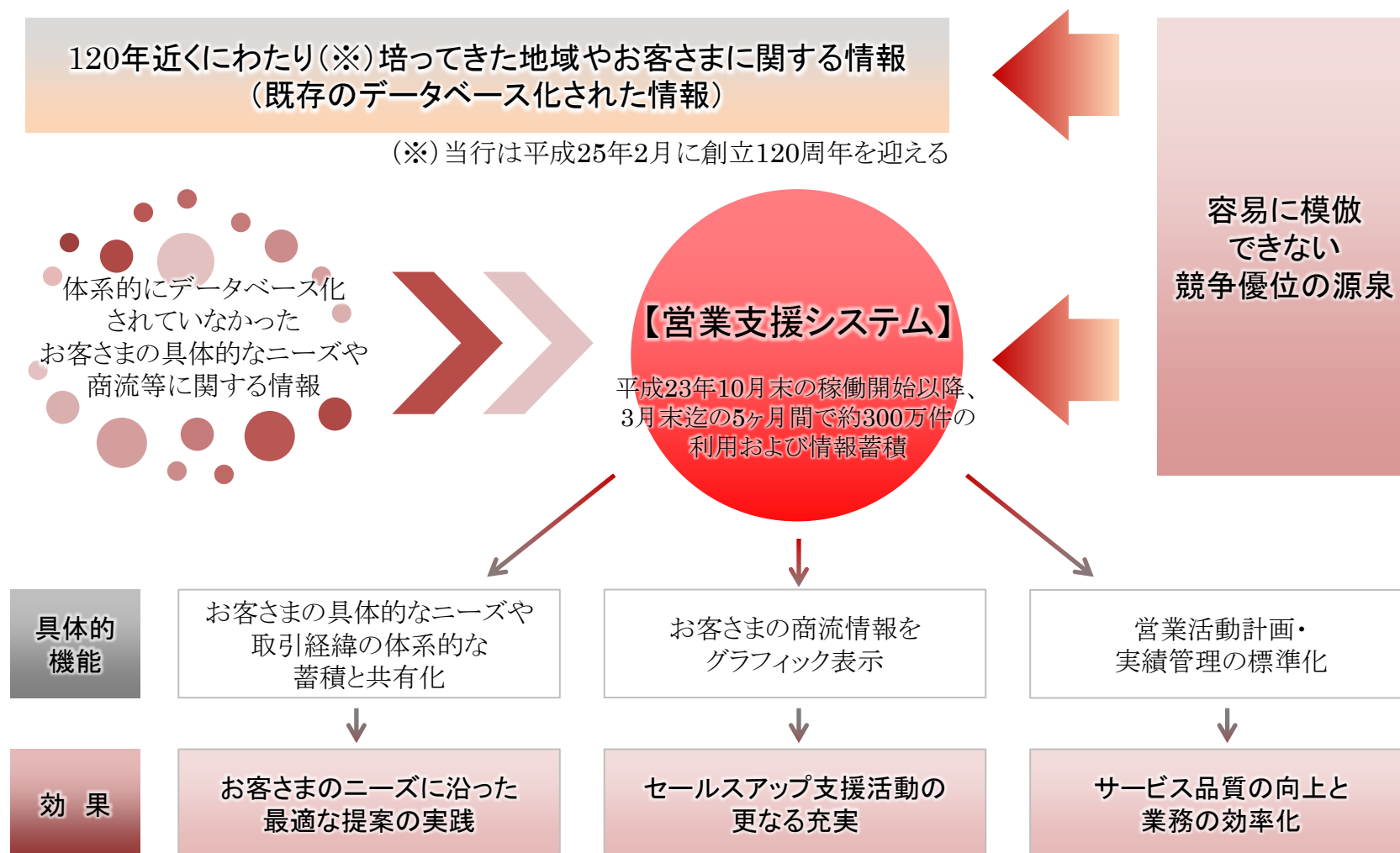
地元資本に歓迎の声
観光関係者「根強い人気、飛躍を」
セブ
セントレジャー
大分銀行系の再生ファンドが出資した新会社は、別府市の「セントレジャー城島高原」を買収が発表された26日、記者会見でファンドの運営会社は「県の経済発展に必ず寄与する」と施設の重要と連携を深めれば成長で、将来性や波及効果に期待を寄せた。

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。

4. 地域活性化と経営支援強化 ④営業支援システムの稼働

- ・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が稼働開始。5ヶ月間に約300万件の利用および情報蓄積がなされた。



4. 地域活性化と経営支援強化 ⑤産学官等との連携

・産学官や各種外部機関との連携強化等を通じ、お客さまに提供する付加価値の更なる高度化を図る。

【連携している外部機関の例】

《野村アグリプランニング & アドバイザリー(株)》

平成22年9月、野村グループの一員として、「アグリビジネスを軸に地域活性化を通じて、日本経済の発展に貢献する」との思いのもと設立された株式会社。



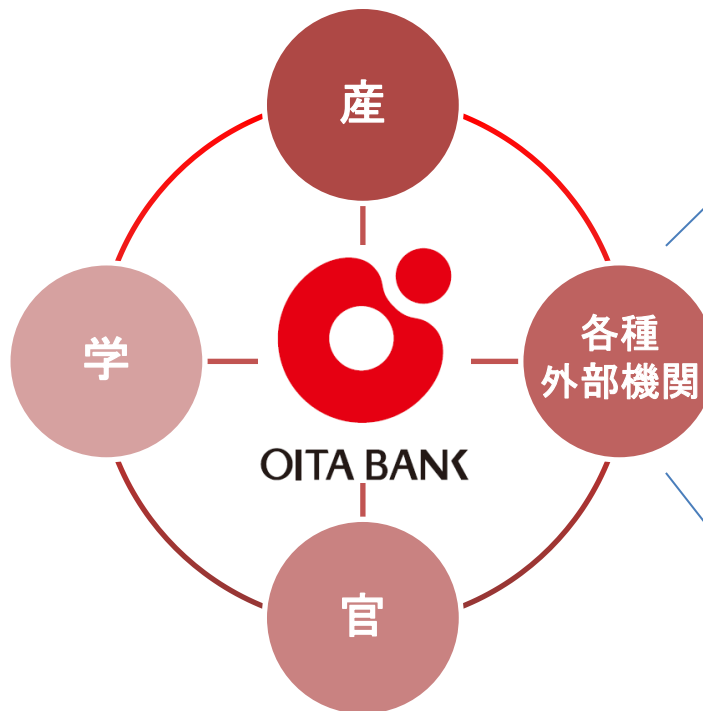
《プラチナ構想ネットワーク》

平成22年8月、「温暖化や高齢化等の課題への対応を地域活性化に繋げていく」との発想に立ち、環境保護に配慮した快適な「まち」を作っていくことを目的として設立された会員組織。



《ファミリービジネス研究所》

平成20年9月、ファミリービジネス(家族経営)に関する研究の促進や、ファミリービジネス経営者および後継者の育成等を目的として設立された任意団体。



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. 地域活性化と経営支援強化 ⑥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、お客さま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
- ・外国人のお客さま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】

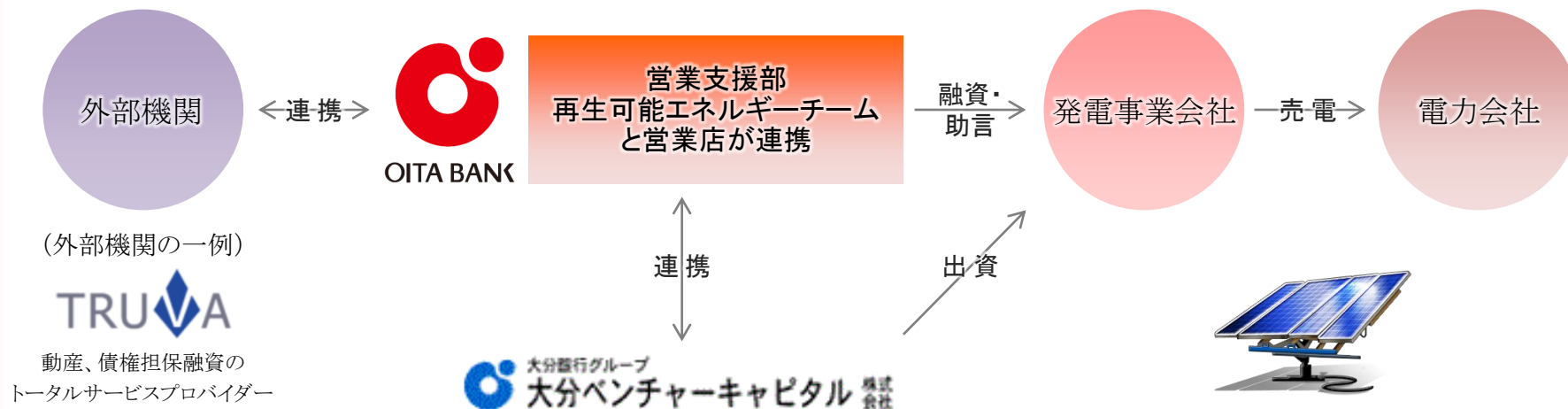
海外進出支援等に関する最近のトピック		
日付	項目	内容、目的
平成23年9月14日	中国の大手銀行の一つである交通銀行と業務協力協定を締結	同国における金融サービスや各種情報等の提供等を実施
平成23年11月1日	営業支援部内に海外ビジネス・サポート・デスクを新設	海外進出・貿易に関する相談受付、海外事業展開のための資金調達に関する相談受付等
平成23年11月2日	アジアセミナー開催	アジア主要6ヶ国における食料品および工業製品の市場動向に関するセミナーを開催
平成24年2月13日	海外販路開拓チャレンジ・フォーラム開催	アジア市場進出の現状と行方に関するセミナーをFFG等と共同開催
平成24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



4. 地域活性化と経営支援強化 ⑦再生可能エネルギー

- ・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り組みを行う。

【再生可能エネルギー事業支援への取り組み】



【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. 地域活性化と経営支援強化 ⑧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。
- ・当行は不動産ファイナンスチームの活用等を通じ、中心市街地の街づくりへのサポートを積極的に行う。

【大分県立美術館】
(2015年春開館予定)



【大分銀行 本店】



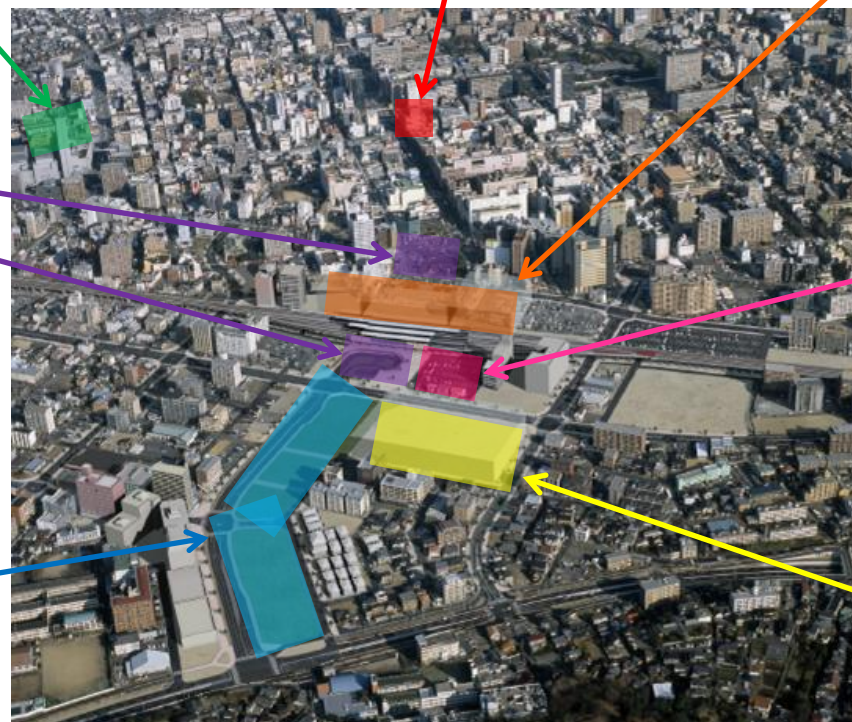
【大分駅ビル】
(2015年春開業予定)



【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)



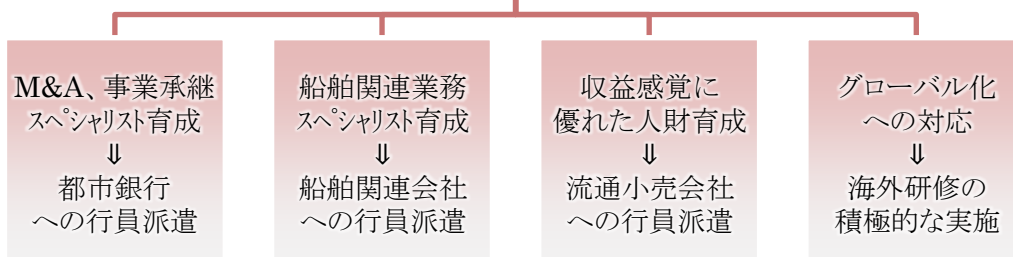
【複合文化交流施設(ホルトホール)】
(2013年7月オープン予定)



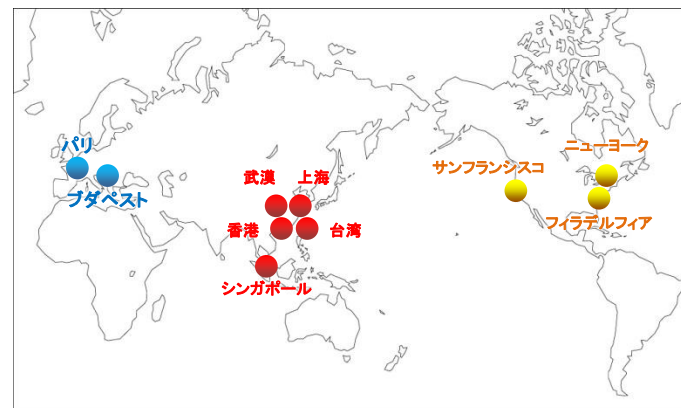
5. 多様な人財の育成と確保

- ・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



【当行が海外研修を実施している都市】



【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

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。



「自分たちが誇れる
銀行をつくる」

支店長 支店副理

但馬 徹

Tajima Tetsu



「営業で自分と
やりがいを磨く」

支店長

藤野 理絵

Fujino Rie



「地元企業の
元氣をつくる」

ビジネスソリューション部 推進係長

河野 雅之

Kouno 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」

支店長

宮野 聡

Miyano Satoshi



「笑顔であふれた
銀行にしたい」

課長 課長補佐

葉真寺 由佳

Yakushiji 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

6. チャレンジする風土の醸成

・革新を生み出し、外部環境の変化へ柔軟に対応するため、チャレンジする風土の醸成に資する施策を展開。

【全店からのアイデア募集】

《アイデア募集のためのシステム構築》

平成22年10月、全行員が経営戦略や業務の効率化等について、役員や本部に対し、自由に提案することのできるシステムを導入。

平成24年3月末までの1年半に555件の提案が寄せられ、うち213件が採用となっている。

提案総数	採用件数	採用率
555件	213件	43.6%(※)

(※)採用率は協議中の67件を提案総数より除外して算出

《総合企画部内にアイデア受付チーム新設》

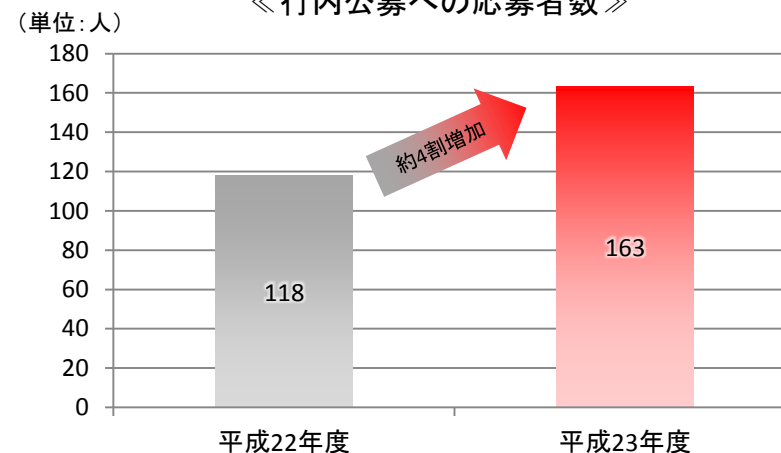
平成24年4月、総合企画部内に、内線電話(口頭)や行内LANメールを通じ、行員のアイデアを受け付ける「経営戦略チーム」を新設。

自らの提案内容を文章等にまとめることが苦手な若手行員でも積極的に意見具申できる体制を構築。

【積極的なチャレンジの推奨】

「中期経営計画2011」のスタートした平成23年度は、研修参加者公募等への応募者数が増加する等、チャレンジする風土の醸成が進んでいる。

《行内公募への応募者数》



その他、積極的なチャレンジを促す
様々な施策を实践

- ・従来の発想に囚われない対応により、お客さまの感動を実現した事例の表彰
- ・業績表彰制度における自己啓発関連項目の拡充等

7. 従業員の「絆」の強化

- ・CE(お客さまの感動)を実現するためには、ES(従業員満足)の充実が必要不可欠であるとの考えから、従業員の「絆」を強化する様々な施策を実践。

【自由闊達な意見交換】

平成23年10月、役員を含む全行員が自由闊達に意見交換できるシステムを行内LAN上に構築。

(P.36のシステムは具体的な提案を登録するものであるのに対し、当該システムは自らの取組事項の共有やお客さまとのエピソードの紹介等、書き込み内容に制限を設けていない。)

《平成23年度下期中の書き込み件数》

カテゴリー	書き込み件数
地域密着型金融	100
CE(お客さま感動)の実現	114
営業推進	63
人財育成	48
業務改革	22
フリーディスカッション	100
合計	447

具体的な提案に関する事項はP.36に記載のシステムに登録するため、「業務改革」に関する事項は比較的少なくなっている。

【ES(従業員満足)に繋がる施策の一例】

《「役員と語ろう会」の開催》

平成23年度下期より、役員と若手行員が直接意見交換を行う場である「役員と語ろう会」を計8回開催し、100名以上の若手行員が参加。



《「家族参観日」の開催》

平成23年度より、従業員の家族が職場を訪問すると共に、銀行業務の体験や頭取との名刺交換を行う「家族参観日」を実施。



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