



11th Information Meeting

平成25年度決算と当行の経営戦略

平成26年5月28日（水）





経営理念 体系図

概 要

平成26年3月31日現在

<理念>

「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る

<宣言>

「ブランドスローガン」
感動を、シェアしたい。

<行動指針>

「Credo～私たちの約束～」

「地域とお客さまへの約束」

- ・地域への貢献
- ・お客さまへの感謝
- ・卓越したおもてなし
- ・快適な店づくり
- ・身だしなみと行動

「自分自身と仲間への約束」

- ・誇りと責任
- ・仲間への感謝
- ・自己研鑽
- ・チャレンジ
- ・心豊かな毎日

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 : 1,733 名 (出向者および嘱託等を除く)

店 舗 数 : 101ヶ店 (うち大分県内: 90ヶ店)

(別途、代理店2ヶ店・東京事務所・香港駐在員事務所あり)

預金等残高 : 2兆6,720億円

貸出金残高 : 1兆7,377億円

外部格付 : A+ (日本格付研究所)



Ⅰ. 平成25年度決算

1. 【連結】損益概況	4
2. 連結当期純利益・連結自己資本比率	5
3. 【単体】損益概況	6
4. コア業務純益	7
5. 当期純利益とROE	8
6. OHR	9
7. 与信費用	10
8. 金融再生法開示債権	11
9. 有価証券ポートフォリオ	12
10. 自己資本とその配賦状況	13
11. 株主還元	14
12. 平成26年度業績予想	15

Ⅱ. 営業の実績

1. 預金等	17
2. 貸出金	18
3. 預り資産	19
4. 利回り・利鞘	20
5. 大分県内シェア	21

Ⅲ. 当行の経営戦略

1. 「中期経営計画2011」の総括	23
2. 「中期経営計画2014」	
(1) 概要	24
(2) 預貸金平残計画	25
3. 地域のお客さまとの絆の強化	
(1) 「三方よし」の実現	26
(2) 県内事業性貸出金の増強	27
(3) 海外進出支援	28
4. リテール部門の強化	
(1) フリーローン・カードローンの増強	29
(2) 住宅関連ローン・預り資産推進態勢の強化	30
5. お客さまとの接点の強化	
(1) 本部組織改革	31
(2) 店舗機能の強化と効率化	32
(3) 新たな取引チャネルの充実	33
6. 地域との共有価値の創造	
(1) 地域活性化への主体的な取り組み	34
(2) 「感動を、シェアしたい。」	35



I . 平成25年度決算



1. 【連結】損益概況

- ・ 資金利益の減少を、役務取引等利益にてカバーしたことから、連結粗利益は前年実績と同水準となった。
- ・ 連結当期純利益は、貸倒引当金戻入益の計上により、前年対比 + 11 億円の 83 億円となった。

(単位:億円)

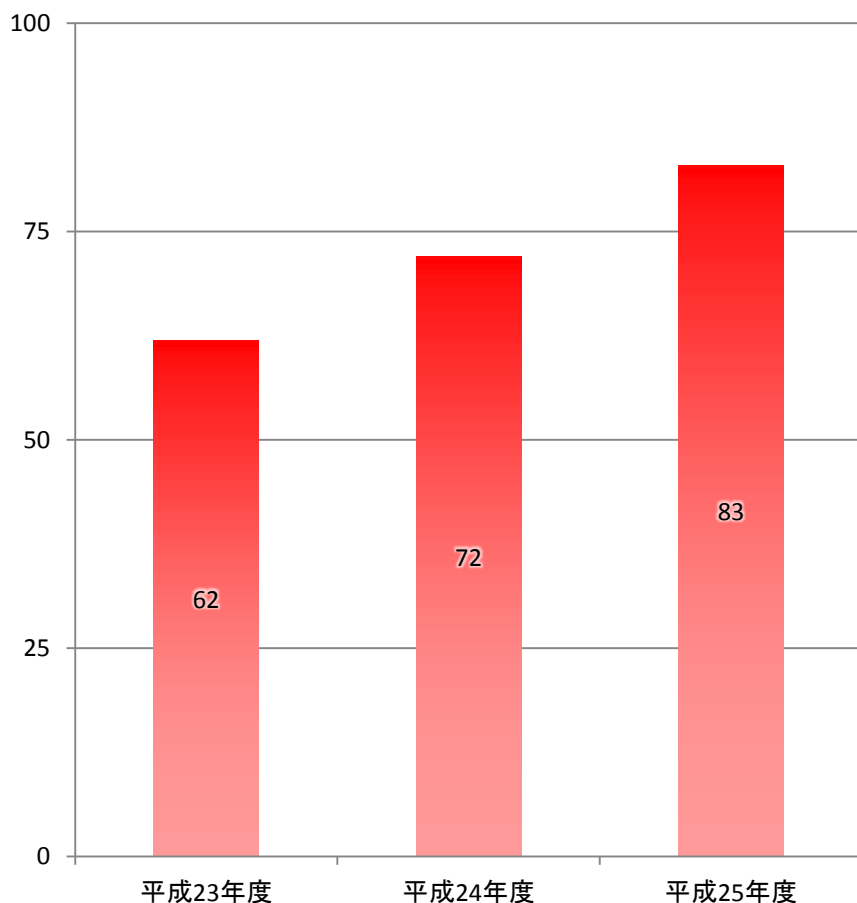
	平成24年度	平成25年度	増 減
連結粗利益	425	424	▲ 1
資金利益	339	335	▲ 4
役務取引等利益	59	62	3
その他業務利益	27	27	0
営業経費	319	324	5
貸倒償却引当費用	18	0	▲ 18
個別貸倒引当金繰入額	34	—	▲ 34
一般貸倒引当金繰入額	▲ 15	—	15
貸倒引当金戻入益	—	34	34
株式等関係損益	▲ 2	5	7
その他	15	10	▲ 5
経常利益	102	148	46
特別損益	7	▲ 5	▲ 12
税金等調整前当期純利益	109	143	34
当期純利益	72	83	11

2. 連結当期純利益・連結自己資本比率

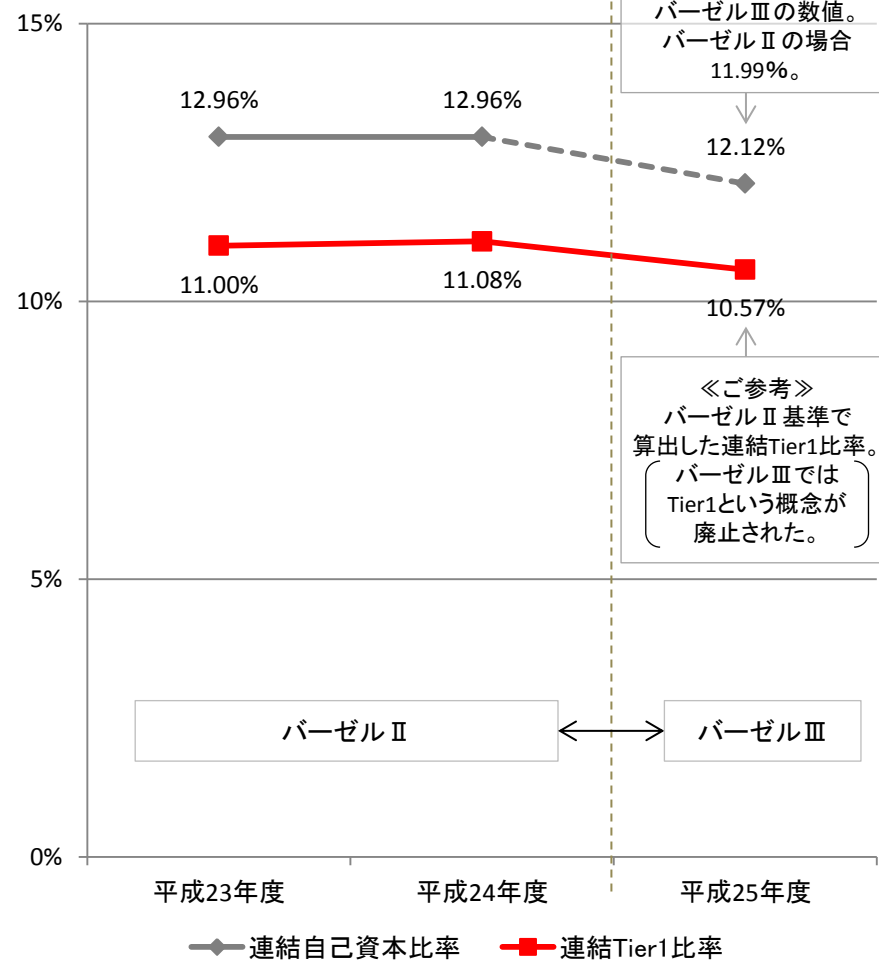
- ・連結当期純利益は、平成23年度以降の3年間で62億円、72億円、83億円と堅調に推移している。
- ・連結自己資本比率については、基準が異なり単純比較はできないものの、リスクアセットの増加の影響もあり低下した。

連結当期純利益の推移

(単位:億円)



連結自己資本比率の推移



3. 【単体】損益概況



- ・コア業務粗利益は前年と同水準であったが、システム移行に伴う減価償却負担の増加等により、コア業務純益は前年対比▲13億円の71億円となった。貸倒引当金戻入益の計上により、当期純利益は前年対比+16億円の70億円となった。

(単位: 億円)

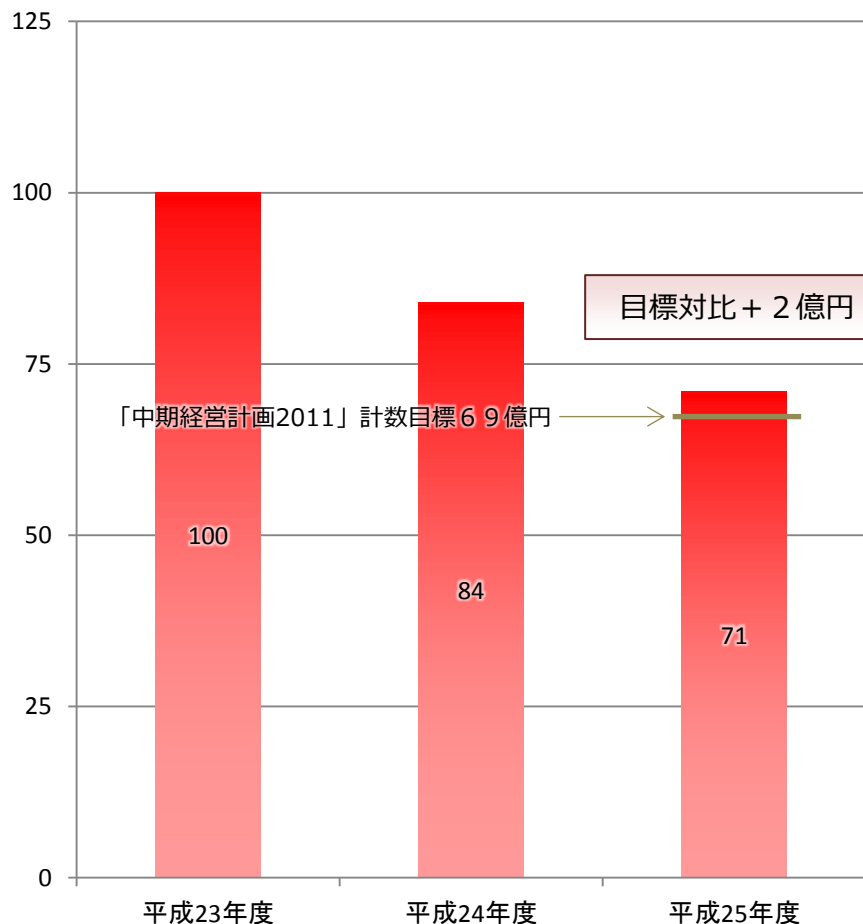
	平成24年度	平成25年度	増 減
コア業務粗利益	383	382	▲ 1
業務粗利益	397	395	▲ 2
資金利益	333	329	▲ 4
役務取引等利益	50	52	2
その他業務利益	13	13	0
(うち国債等債券損益)	13	13	0
経費	299	310	11
業務純益 (一般貸倒繰入前)	97	85	▲ 12
コア業務純益	84	71	▲ 13
一般貸倒引当金繰入額①	▲ 13	—	13
業務純益	111	85	▲ 26
臨時収支	▲ 23	50	73
不良債権処理費用②	30	0	▲ 30
貸倒引当金戻入益③	—	36	36
株式等関係損益	▲ 1	4	5
経常利益	87	135	48
特別損益	▲ 6	▲ 13	▲ 7
信用コスト (① + ② - ③)	17	▲ 36	▲ 53
税引前当期純利益	81	122	41
当期純利益	54	70	16

4. コア業務純益

- ・コア業務純益は「中期経営計画2011」の目標を上回ったものの、前年対比では▲13億円の71億円となった。
- ・貸出金利息収入の低下を有価証券利息収入の増加でカバーするまでには至らず、資金利益は前年対比▲4億円減少した。

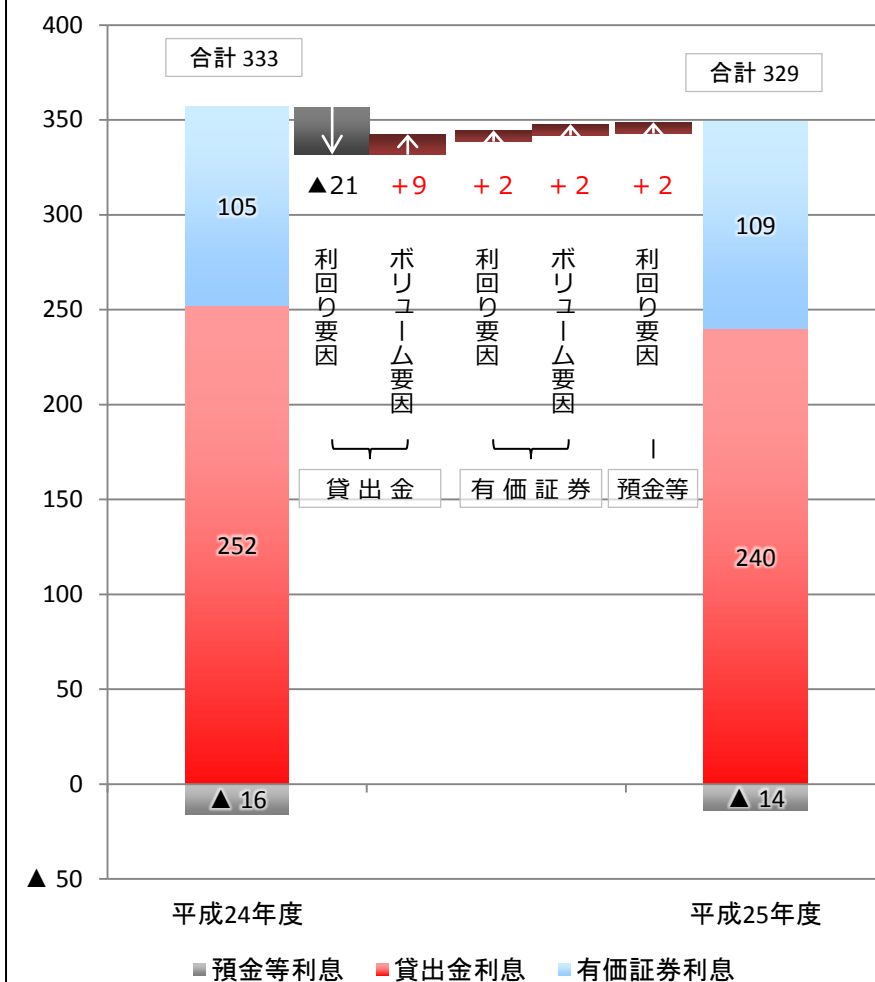
コア業務純益の推移

(単位:億円)



資金利益の増減要因

(単位:億円)

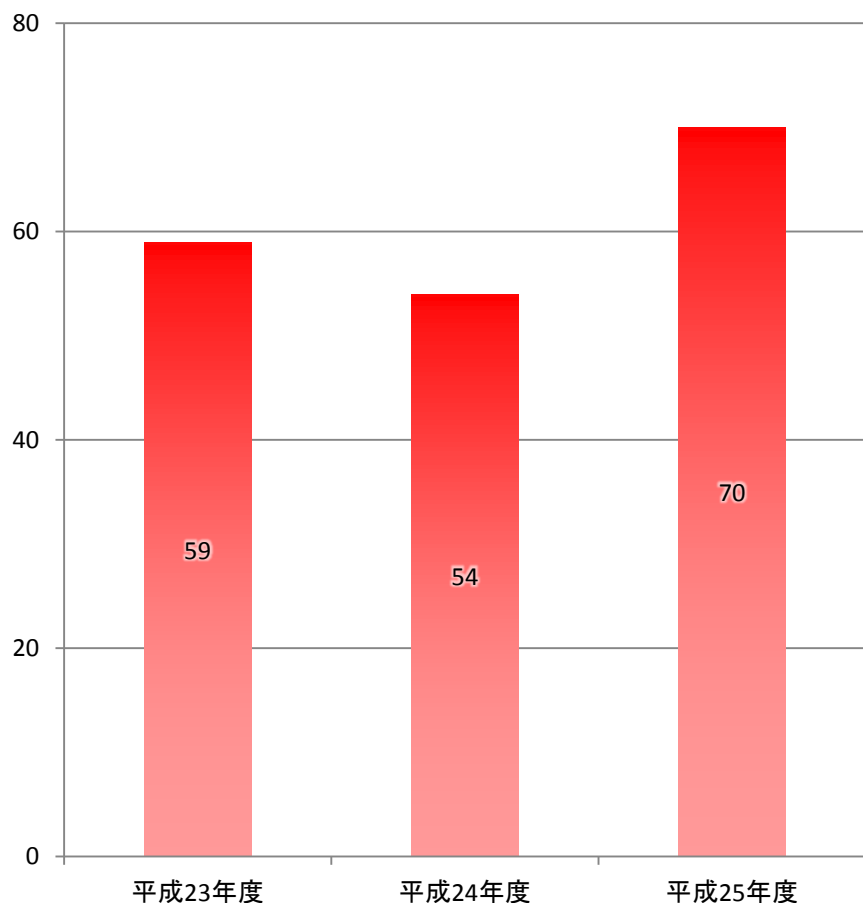


5. 当期純利益とROE

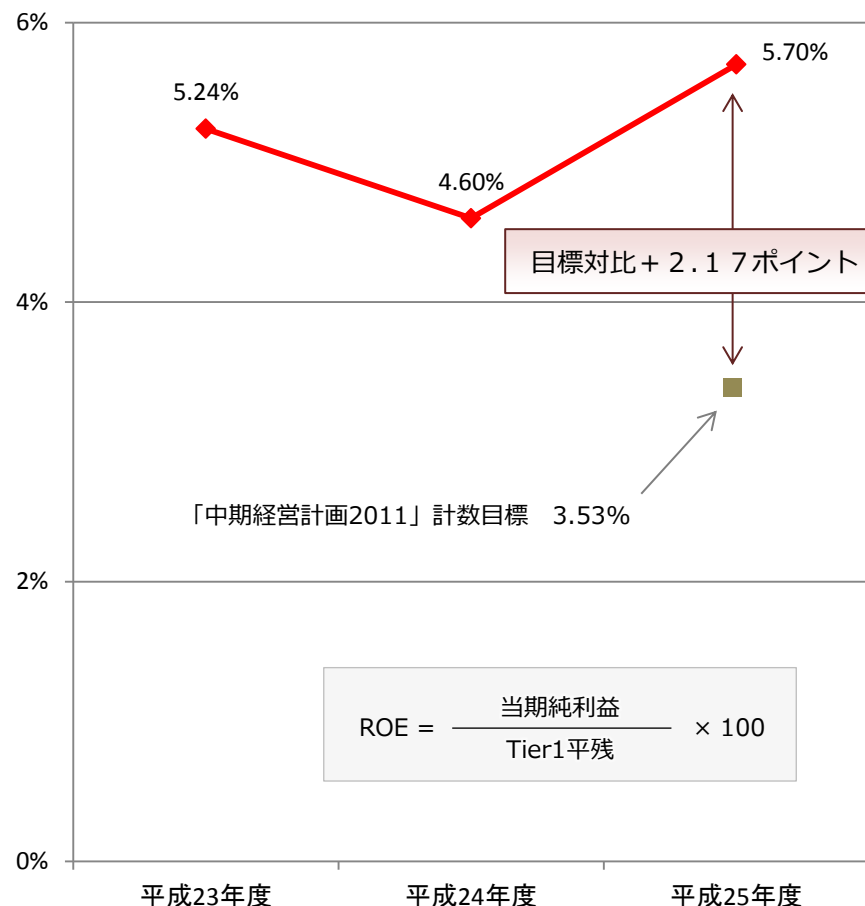
- ・ 前述のとおり、貸倒引当金戻入益 3 6 億円の計上により、当期純利益は前年対比 + 1 6 億円の 7 0 億円となった。
- ・ ROEは 5.7 0 %と「中期経営計画2011」の目標対比 + 2.1 7 ポイントとなった。

当期純利益の推移

(単位: 億円)



ROEの推移

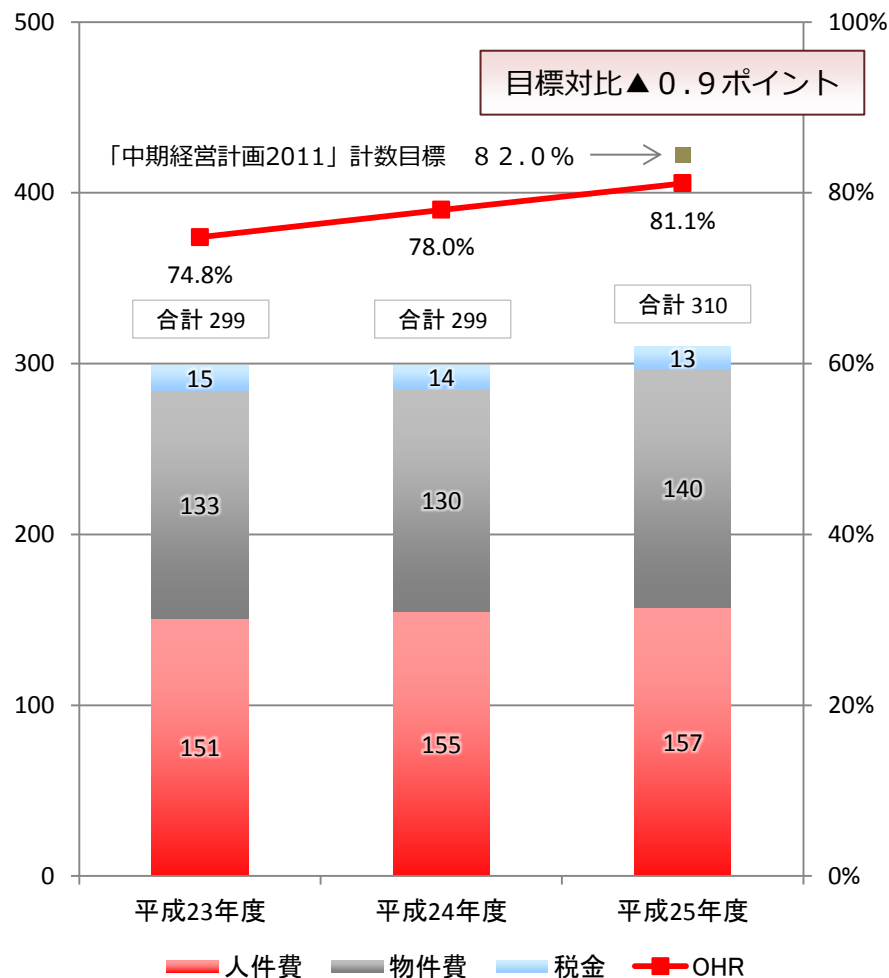




- ・OHRは「中期経営計画2011」の目標どおりの着地となった。今後、コア業務粗利益の増強と経費の効率化により漸減を図るが、システム移行に伴う減価償却負担が終了する平成30年度以降はOHRが大きく改善する見通し。

経費およびOHRの推移

(単位: 億円)



OHRの実績と計画

	「中計2011」	「中期経営計画2014」	
	平成25年度 (実績)	平成26年度 (計画)	平成27年度 (計画)
OHR	81.1%	78.6%	76.6%
物件費総額 (A)	140億円	140億円	139億円
IT関連経費 (B)	50億円	49億円	53億円
(B) / (A)	35.8%	34.9%	37.9%

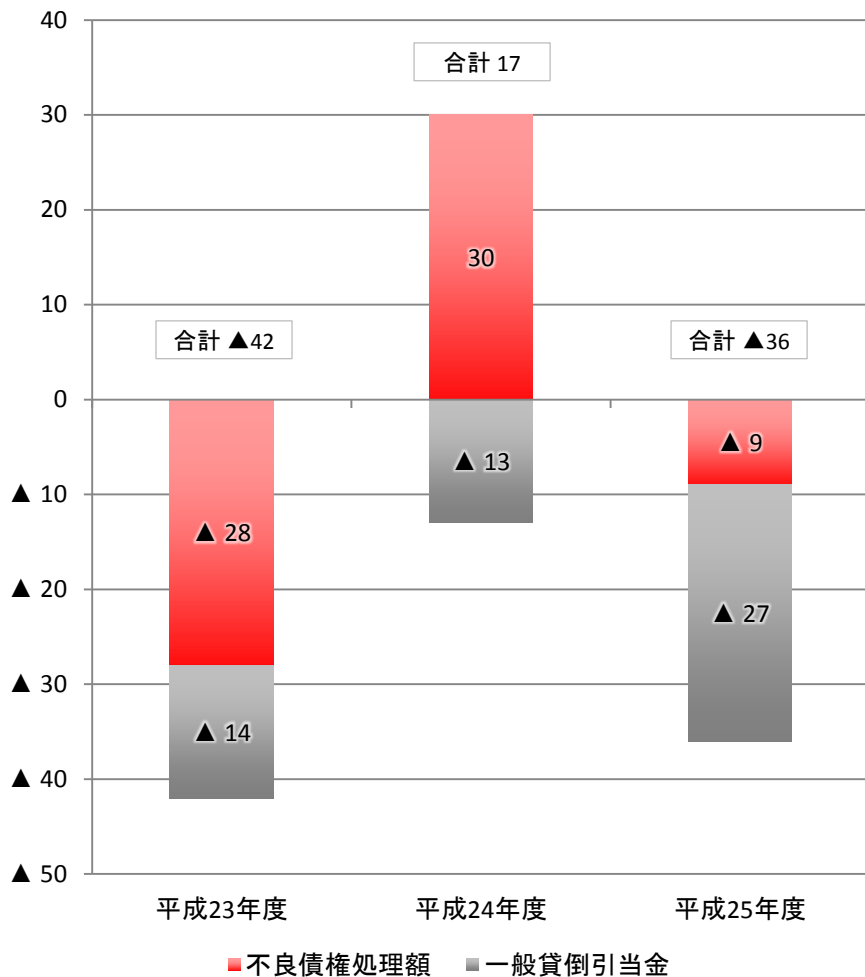
- 地銀共同センターへのシステム移行に伴い、IT関連経費が一時的に増加するが、ランニングコスト、開発コスト、維持コストの低減によりシステム関連費用は約3割削減できる見通し。
- 併せて、抜本的な業務改革による経費削減と営業人材増強による収益の増加を図っていく。
- システム移行に係る減価償却負担によりOHRも一時的に高止まるが、償却が終わる平成30年度以降は諸施策の効果により、大きく改善していく見通し。

7. 与信費用

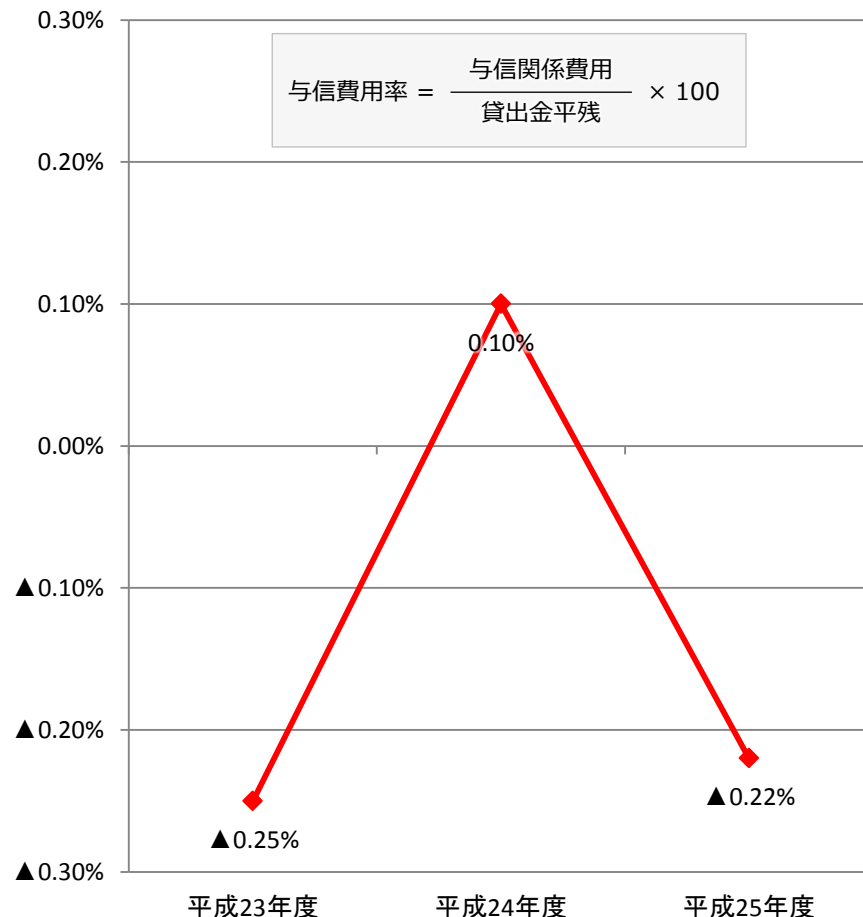
- ・平成25年度は不良債権処理額、一般貸倒引当金繰入額共にマイナスとなり、貸倒引当金戻入益36億円を計上したこと
から、与信費用率についても▲0.22%となった。

与信費用の推移

(単位: 億円)



与信費用率の推移



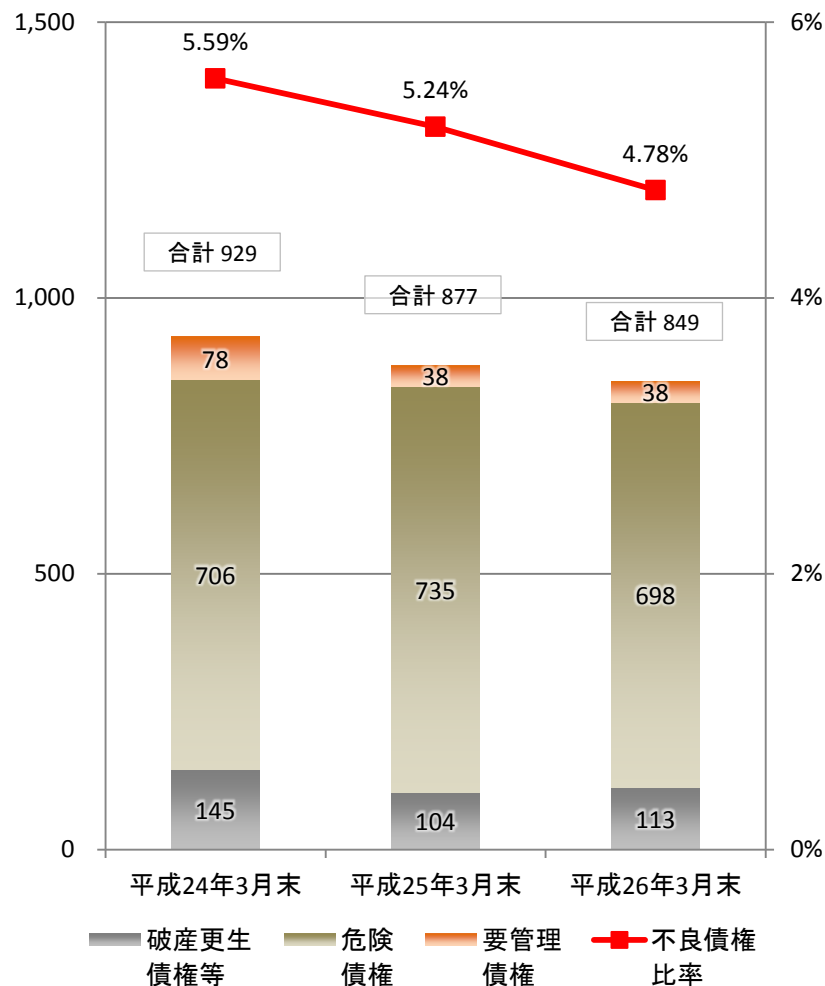
8. 金融再生法開示債権

- ・開示債権額 849 億円のうち、貸倒引当金および担保等による保全率は 90.2% と高い水準にある。
- ・保全されていない 83 億円については、自己資本 1,458 億円にて十分にカバーされている。



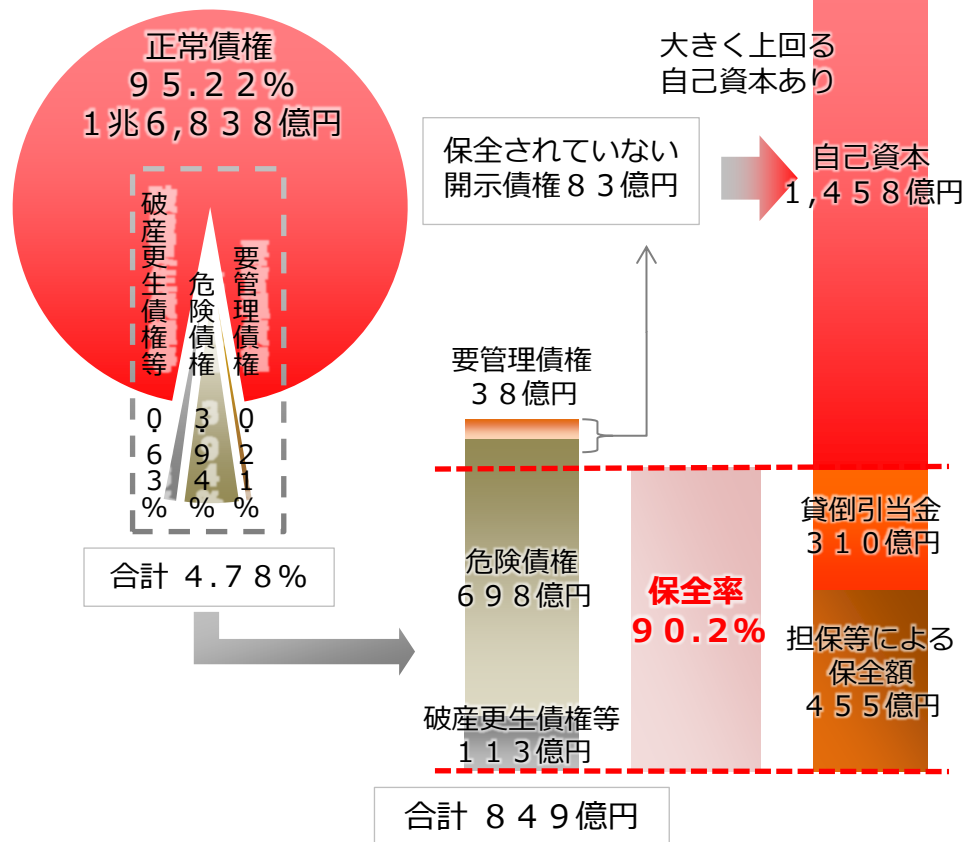
金融再生法開示債権・不良債権比率の推移

(単位: 億円)



金融再生法開示債権 保全状況

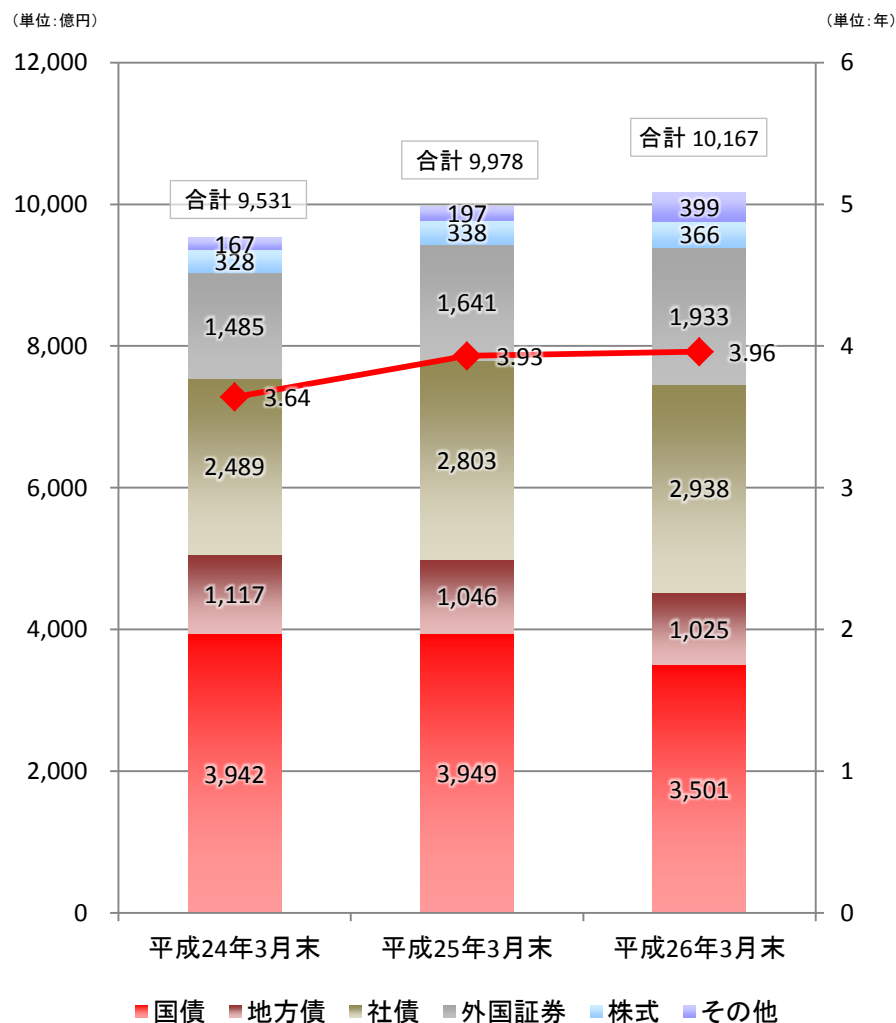
貸出金等合計 1兆7,687 億円
(平成26年3月末時点)



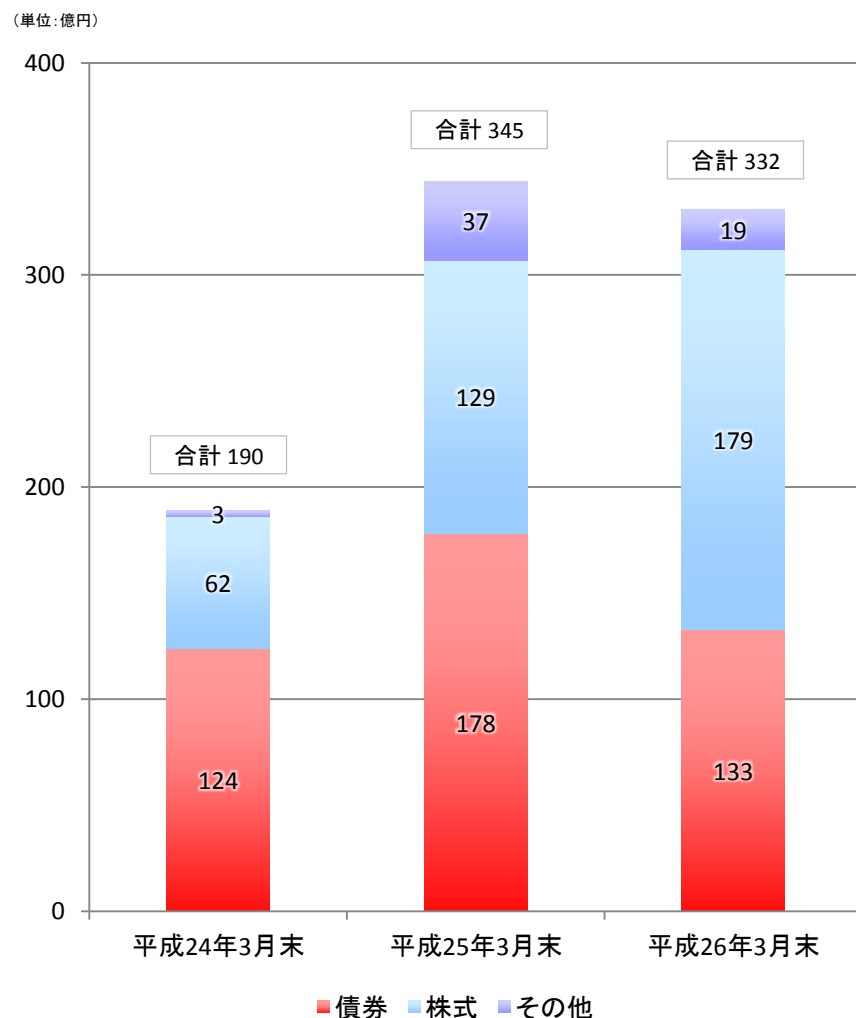
9. 有価証券ポートフォリオ

- ・有価証券残高は、預金等が順調に増加していることに伴い、10,167億円と前年対比+189億円の増加となった。
- ・有価証券評価損益は、ポートフォリオの変化による影響はあったが、300億円台をキープしている。

有価証券残高・修正デュレーション推移



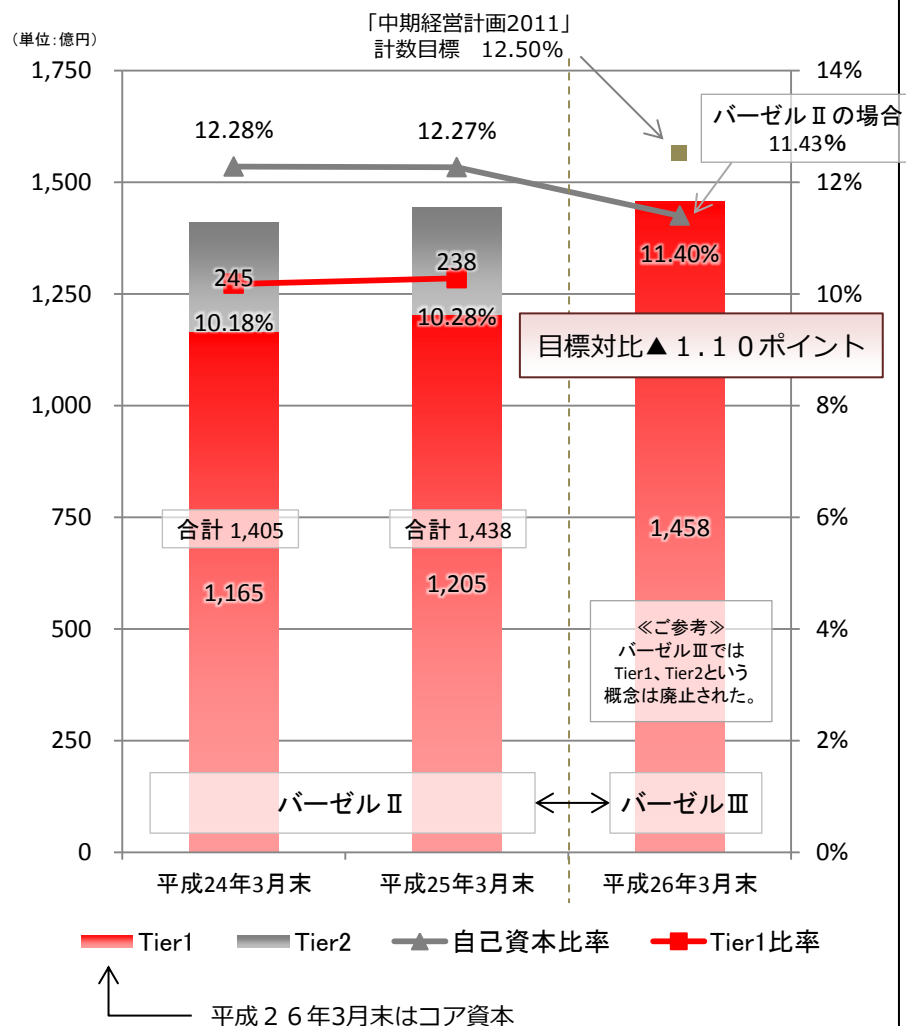
有価証券評価損益推移



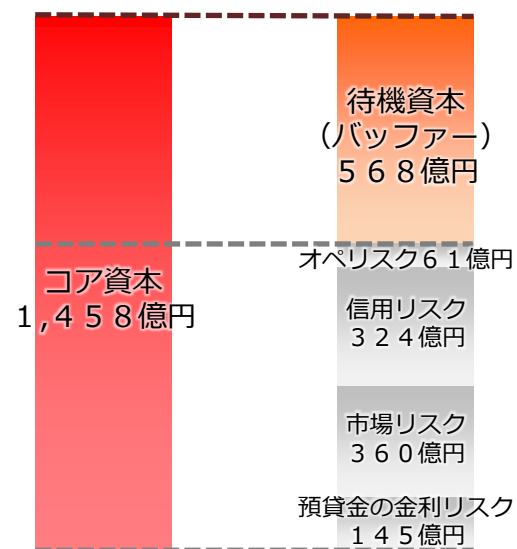
10. 自己資本とその配賦状況

- ・リスクアセットの増加等の影響により、自己資本比率は「中期経営計画2011」の目標を▲1.10ポイント下回った。
- ・資本の配賦状況については、待機資本568億円と十分なバッファを確保している。

自己資本額・自己資本比率等の推移



資本の配賦状況



アウトライヤー比率

(単位: 億円)

	損失額	自己資本	アウトライヤー比率
平成26年3月	40	1,458	2.79%

<前提条件>

- ・コア預金 (内部モデルを使用)
- ・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パーセンタイル値と99パーセンタイル値を使用。

11. 株主還元

- ・年間6円の配当を継続しており（平成24年度は記念配当あり）、引き続き安定した配当を重視していく。
- ・平成25年12月から翌年2月に、総額約20億円の自己株式の取得を行ったため、株主還元率は42.5%となった。

配当額の推移

		平成23年度	平成24年度	平成25年度
1株あたり 配当額	中間	3円	3円	3円
	年間	6円	7円（※）	6円（予定）

（※）平成24年度の年間7円のうち1円は創立120周年記念配当。

自己株式の取得

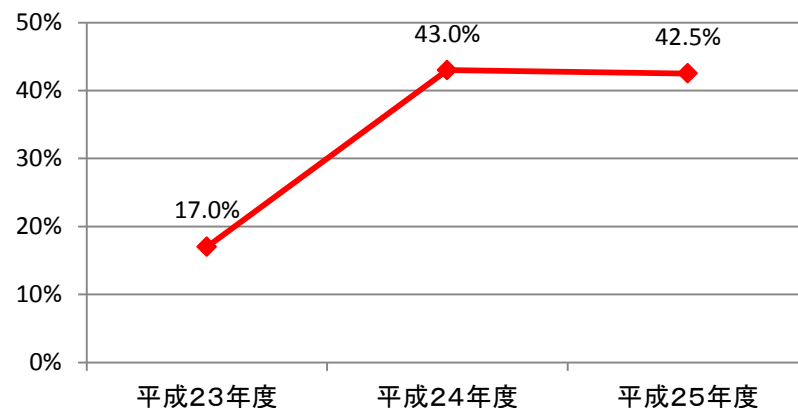
取得した株式の種類
普通株式
取得した株式の総数
5百万株
株式の取得価格の総額
1,998百万円
取得期間
平成25年12月10日～平成26年2月10日
取得方法
市場買付

株主への利益配分の状況

（単位：百万円）

	平成23年度	平成24年度	平成25年度
年間配当額	1,028	1,164	983
自己株式取得額	—	1,182	1,998
株主還元額	1,028	2,346	2,981
当期純利益	5,950	5,453	7,012
配当性向	17.0%	21.2%	14.0%
株主還元率	17.0%	43.0%	42.5%

《株主還元率の推移》



12. 平成26年度業績予想

- ・積極的なリスクテイク（途上与信管理と併進）による貸出金増強等により、コア業務粗利益は前年比プラスとする。
- ・システム移行に係る減価償却負担や巡航速度の信用コストを織り込み、当期利益は40億円と予想している。

（単位：億円）

	平成25年度実績	平成26年度予想	増 減
コア業務粗利益	382	397	15
業務粗利益	395	399	4
資金利益	329	341	12
役務取引等利益	52	56	4
その他業務利益	13	1	▲ 12
（うち国債等債券損益）	13	2	▲ 11
経費	310	312	2
コア業務純益	71	85	14
一般貸倒引当金繰入額①	—	—	—
業務純益	85	87	2
臨時収支	50	▲ 19	▲ 69
不良債権処理費用②	0	30	30
貸倒引当金戻入益③	36	—	▲ 36
株式等関係損益	4	15	11
経常利益	135	67	▲ 68
特別損益	▲ 13	▲ 6	7
信用コスト（①＋②－③）	▲ 36	30	66
税引前当期純利益	122	60	▲ 62
当期純利益	70	40	▲ 30

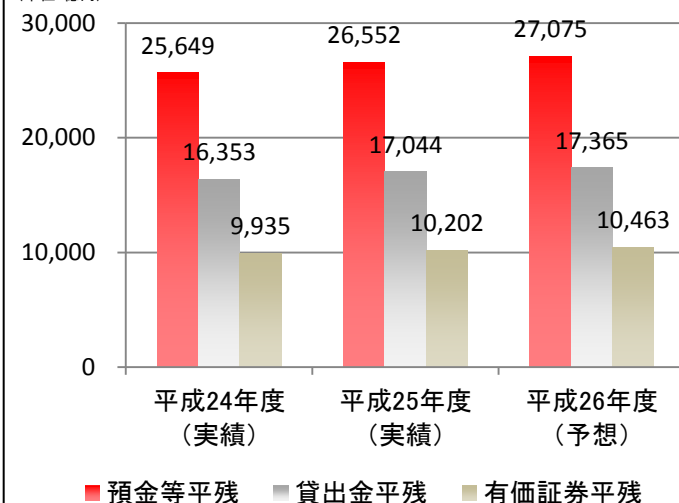
業績予想の前提条件

（単位：億円）

項目		平成26年度		
		上期予想	下期予想	通期予想
平 残	預金等平残	27,140	27,020	27,075
	貸出金平残	17,240	17,500	17,365
	有価証券平残	10,453	10,473	10,463

《 預貸金等平残推移 》

（単位：億円）





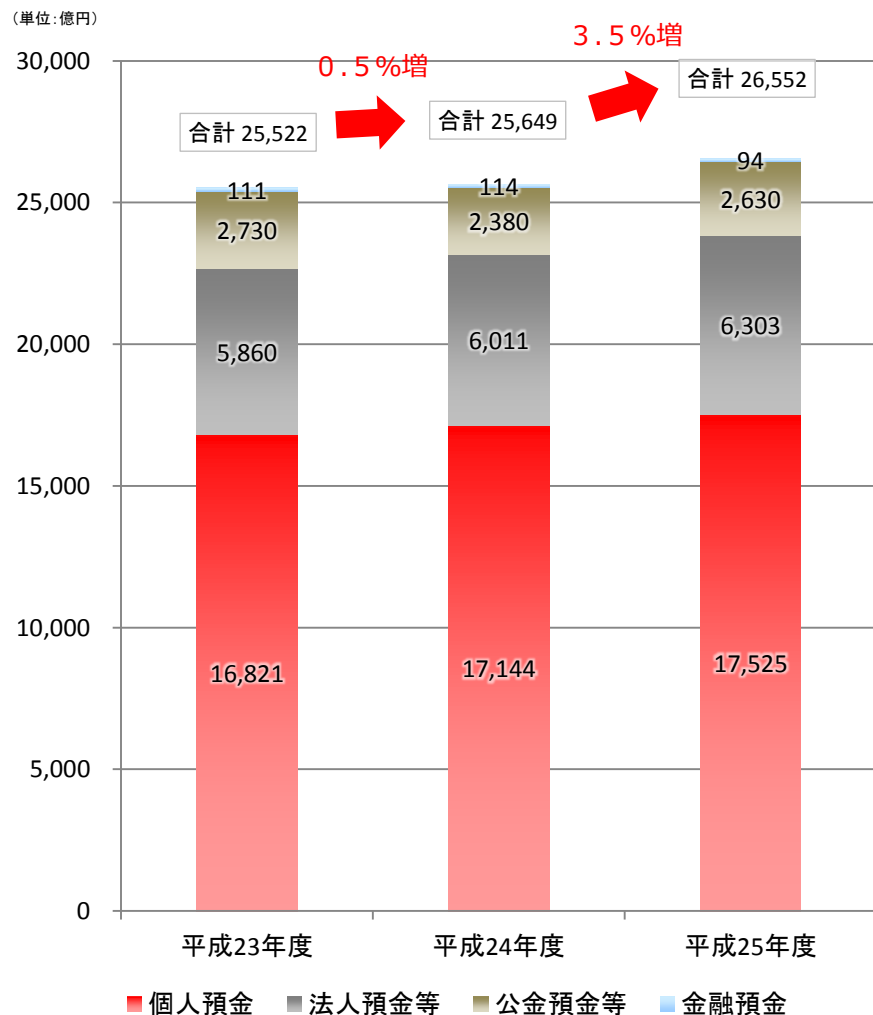
Ⅱ. 営業の実績



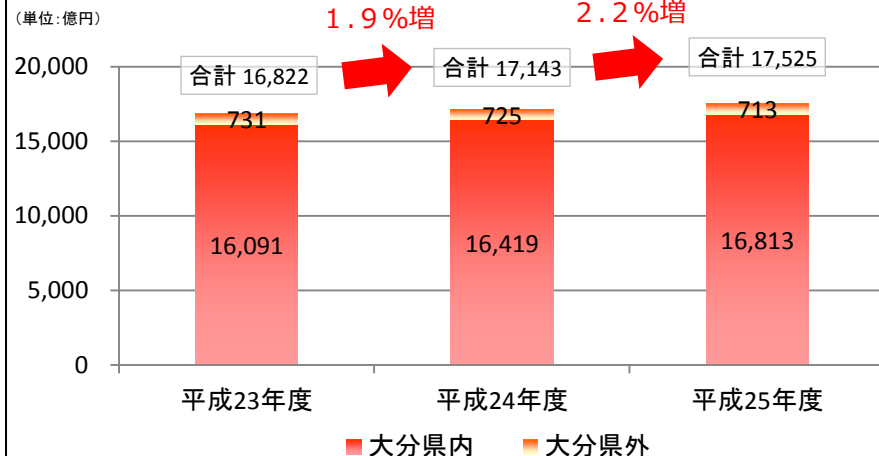
1. 預金等

- ・預金等の通期平均残高は順調に増加しており、平成25年度の年率は+3.5%となった。
- ・個人預金、法人預金についても、主たる営業地域である大分県を中心に、残高は順調に増加している。

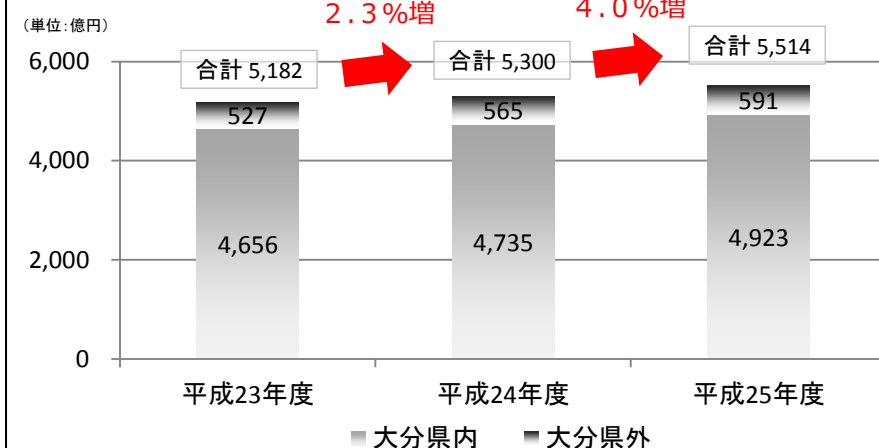
預金等「通期平均残高」推移



個人預金「通期平均残高」推移



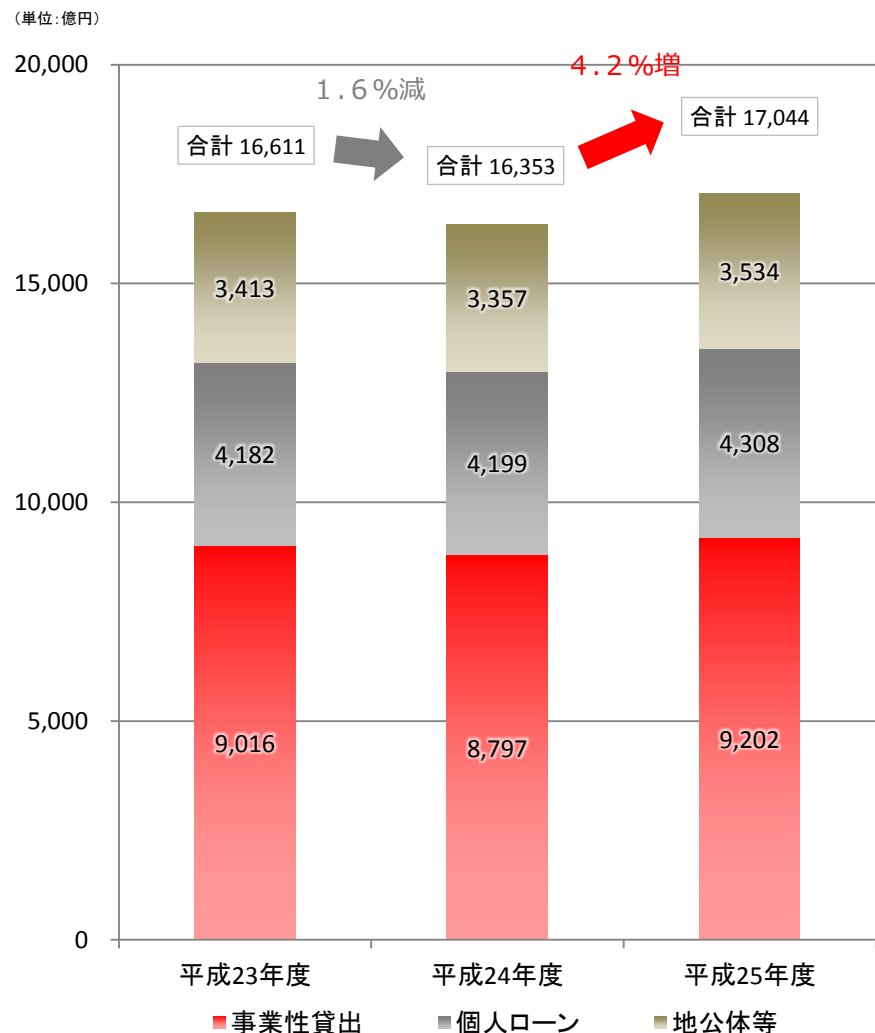
法人預金「通期平均残高」推移



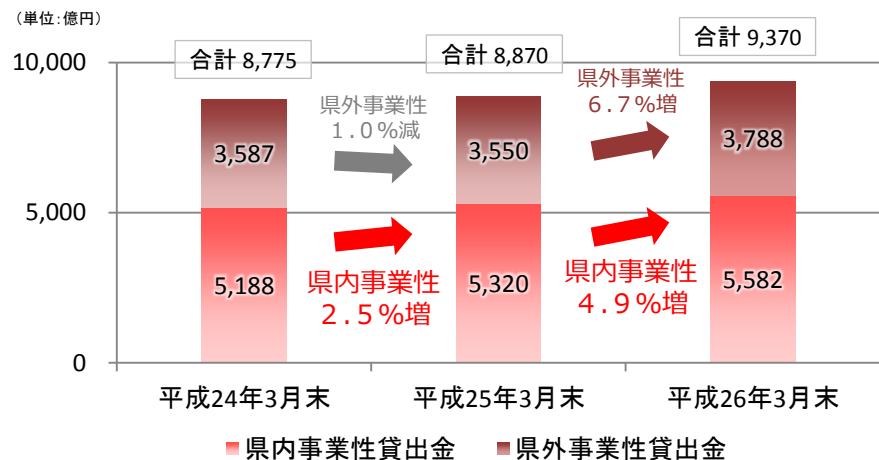
2. 貸出金

- ・全行一丸となって「地域密着化戦略」に取り組んだ結果、総貸出金の通期平均残高の年率は+4.2%となった。
- ・比較的収益性の高い（利回りが高い）県内事業性貸出金および無担保ローンについても、残高は順調に増加している。

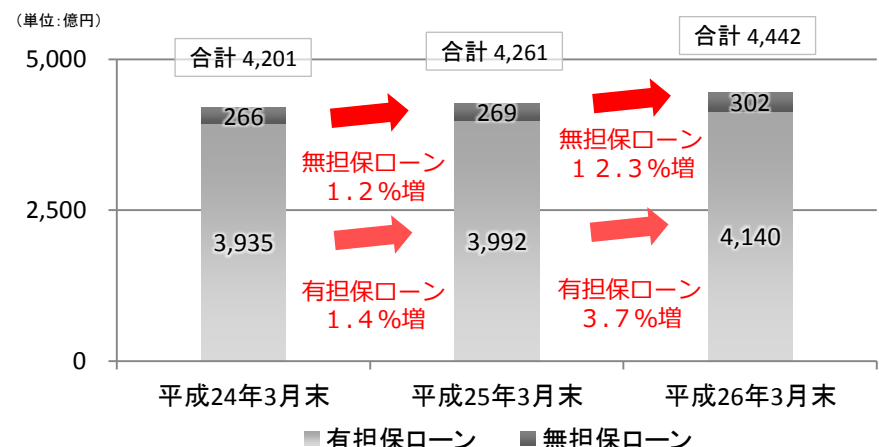
貸出金「通期平均残高」推移



事業性貸出金「期末残高」推移



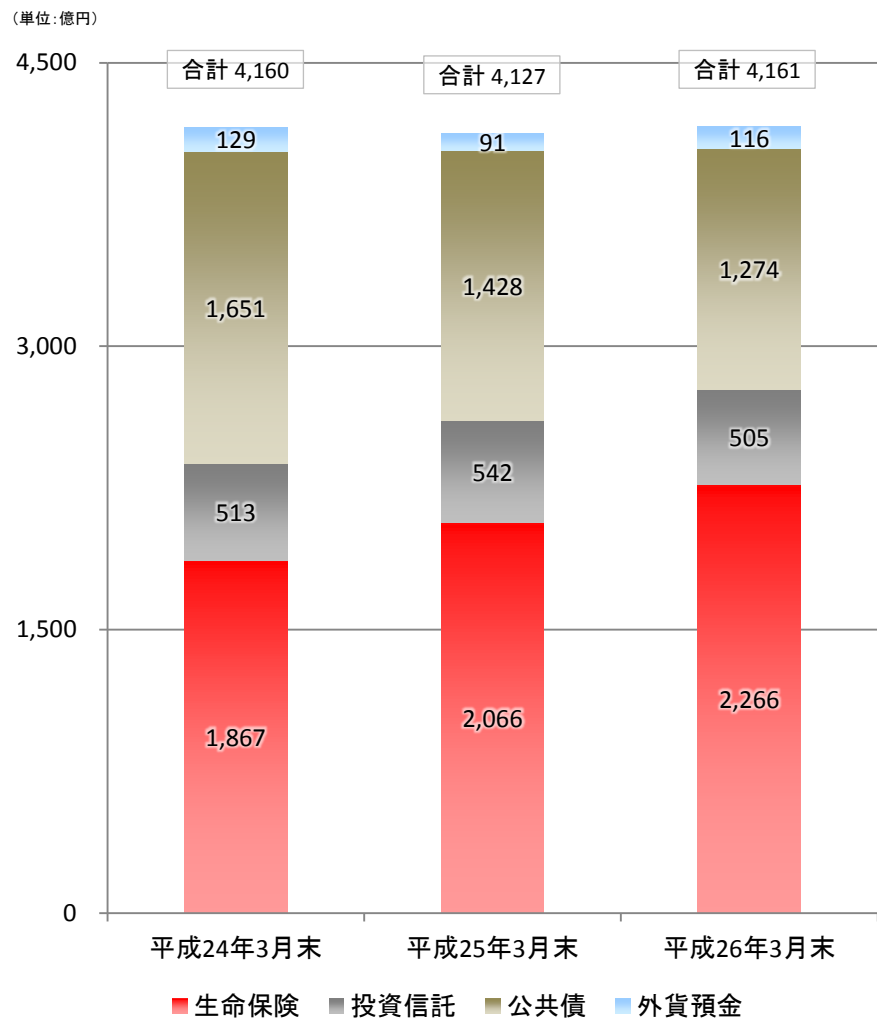
個人ローン「期末残高」



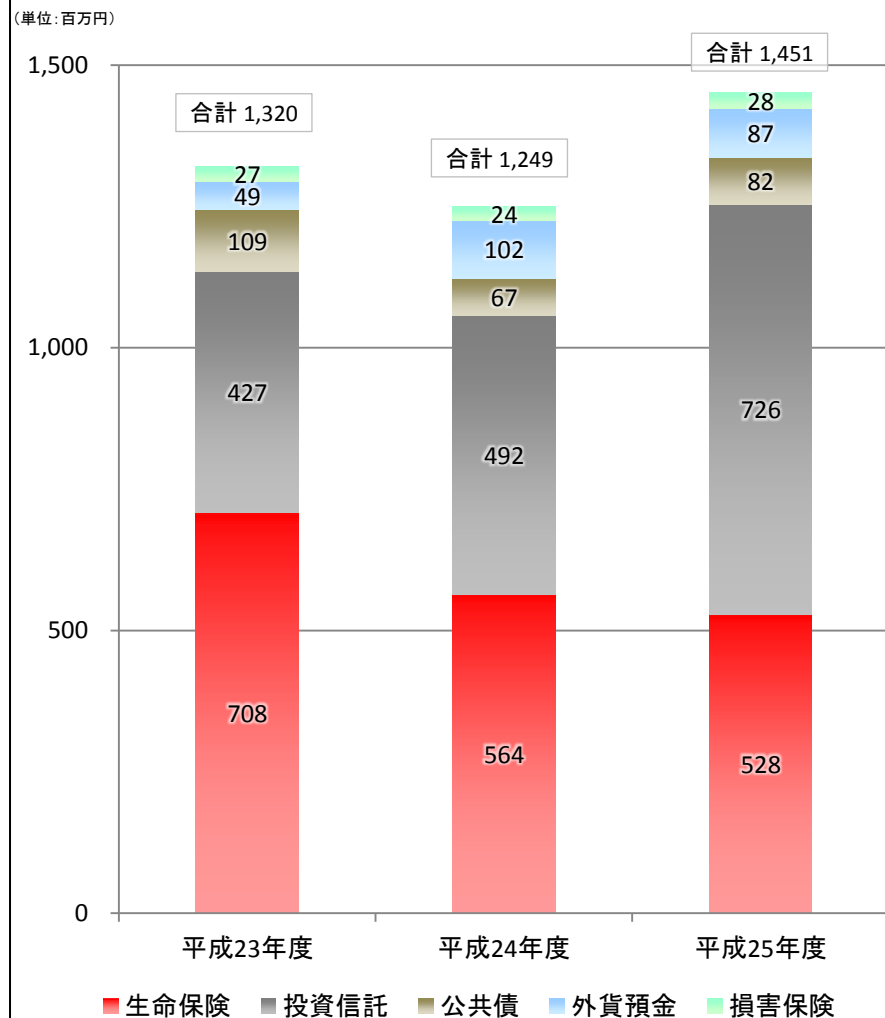
3. 預り資産

- ・販売が堅調であった生命保険が公共債の減少をカバーしたことから、預り資産全体の残高は前期対比+ 3 4 億円増加した。
- ・市場環境の好転により投資信託販売手数料が増加した結果、預り資産販売手数料は前年対比+ 2 億円増加した。

預り資産 残高推移



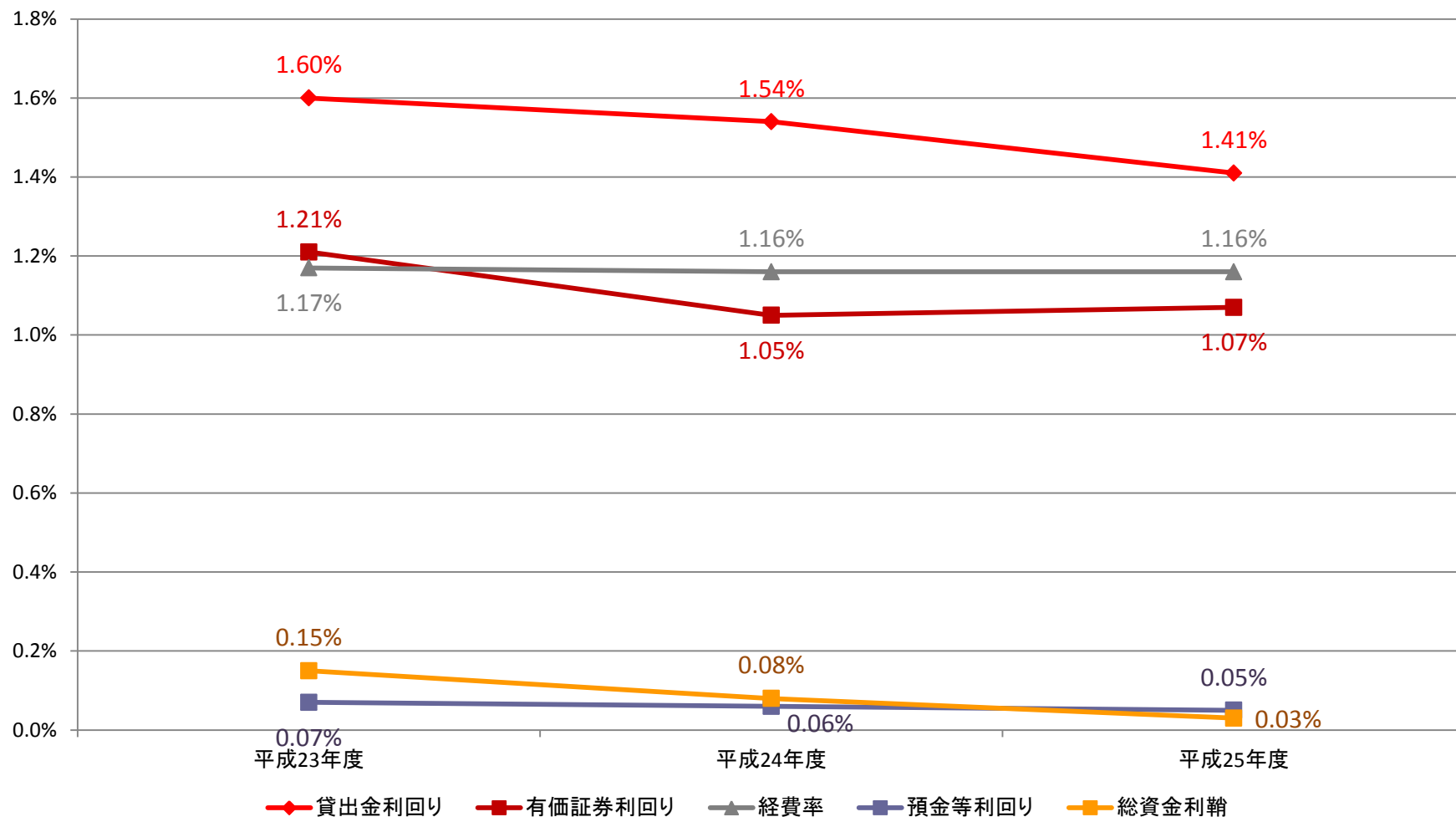
預り資産 手数料推移



4. 利回り・利鞘

- ・市場金利が極めて低い水準の中で、下げ幅は弱くなってきているものの、貸出金利回りは依然低下傾向にある。
- ・県内事業性貸出金およびフリーローン・カードローンの増強により、貸出金利回り全体の底上げを図っていく。

利回り・利鞘等の推移

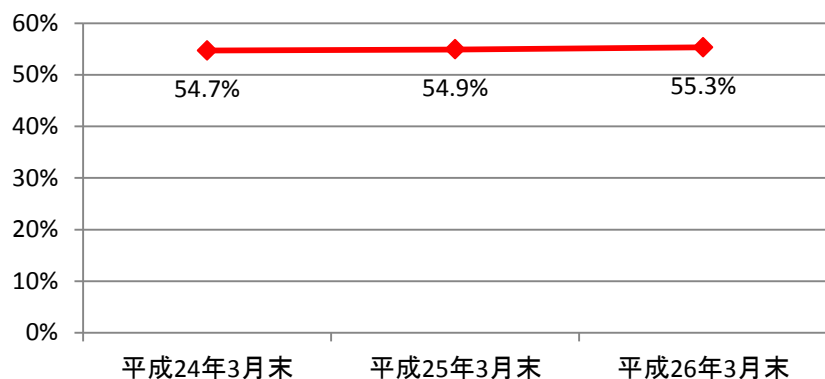


5. 大分県内シェア

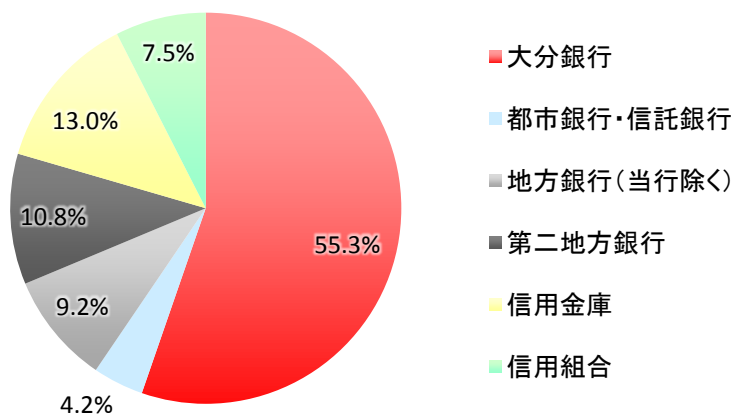
- ・お客さまとの永続的な取引関係の構築に取り組んだ結果、平成26年3月末時点の大分県内シェアは、預金等55.3%（前年対比+0.4ポイント）、貸出金48.9%（前年対比+0.6ポイント）と、預貸金共に上昇した。

預 金 等

「預金等 大分県内シェア推移」

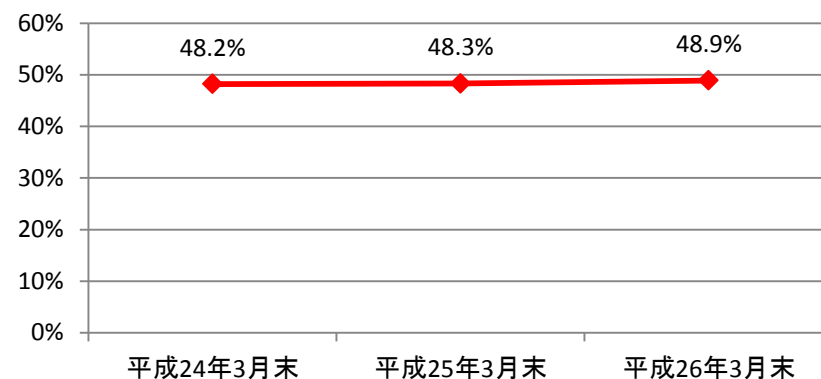


「預金等 平成25年3月末時点 大分県内シェア」

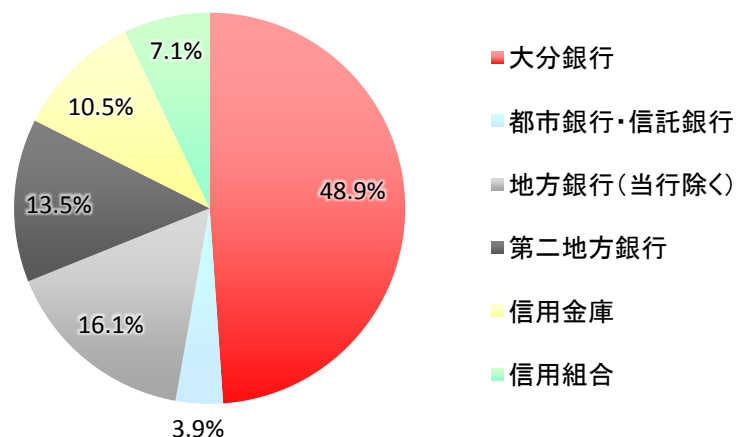


貸 出 金

「貸出金 大分県内シェア推移」



「貸出金 平成25年3月末時点 大分県内シェア」





Ⅲ. 当行の経営戦略



1. 「中期経営計画2011」の総括

- ・「中期経営計画2011」においては、自己資本比率を除く計数目標を達成した他、「地銀共同センター」への移行等、「収益力の強化」に向けて営業推進に注力するための態勢整備が着実に進んだ。



計数目標の結果

指標	単位	目標	結果	達成
コア業務純益	百万円	6,900	7,199	○
ROE (Tier1)	%	3.53	5.70	○
自己資本比率 (バーゼルⅡ)	%	12.50	11.43	×
OHR	%	82.0	81.1	○

当行の主たる営業基盤である大分県内の法人のお客さまに対する貸出金の増加を主因として、リスクアセット（分母）が増加したことに伴い、自己資本比率のみ、目標が未達成となった。

（計数結果の詳細についてはP.7～13に記載）

「営業基盤の強化」の取組結果

お客さまとのリレーションの強化が進み、県内事業性貸出金平残が増加に転じた。
マイメロディやITを活用したマス層への営業推進体制の構築も進んだ。

「経営体質の強化」の取組結果

「地銀共同センター」への移行が平成25年5月に無事完了し、現在も安定稼働している。
報告物の削減や業務の本部集中といった業務改革も着実に進展している。

「人財力・組織力の強化」の取組結果

中位地銀最大規模の研修を実施している他、OJTへの取組みも強化されている。
55歳以降人財の職域拡大や女性の上位職への登用も進んでいる。

2. 「中期経営計画2014」 (1) 概要

- ・「中期経営計画2014」においては、「中期経営計画2011」から戦略の大転換は行わず、引き続き「地域密着化戦略」を推し進め、PDCAの「Do」（実践・行動）の比重を大幅に高め、2年間で「収益力の強化」という結果を出す。

「中期経営計画2014」の体系図

【基本テーマ】
(スローガン)

SPEED & CHALLENGE!

【ビジョン】
(目指す姿)

地域の豊かな未来を創るために、
あふれる情熱を持って行動する銀行

【基本方針】
(共通理念)

収益力の強化

【大前提】

持続的利益

事業の継続

コンプライアンス

基本方針に基づく「重要課題」と「取組項目」

競争に打ち勝つ営業の実践

- CEの実現によるお客さまとの絆の強化
- お客さまとの持続的な取引関係の構築に向けた営業推進の実践

営業に注力できる事務態勢の構築

- 業務の抜本的な見直し
- IT戦略の高度化

挑戦、行動する人財の育成

- 付加価値を生み出す人財の育成
- 情熱を持ち収益を追求する組織の構築

成長に向けた経営基盤の強化

- リスクマネジメントの高度化
- 地域活性化への主体的な取組み

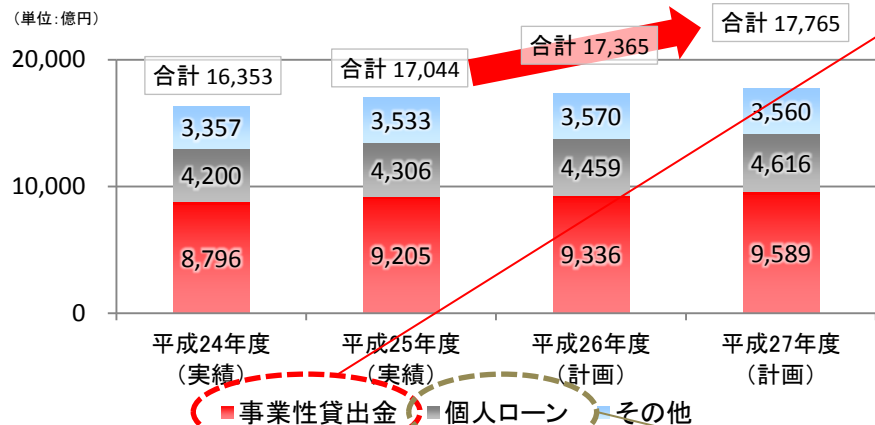
2. 「中期経営計画2014」

(2) 預貸金平残計画

- 「収益力の強化」を実現するため、比較的利回りの高い「県内事業性貸出金」および「フリーローン・カードローン」の推進に特に注力することによって、貸出金利息収入の増強を図っていく。

総貸出金 期中平残計画

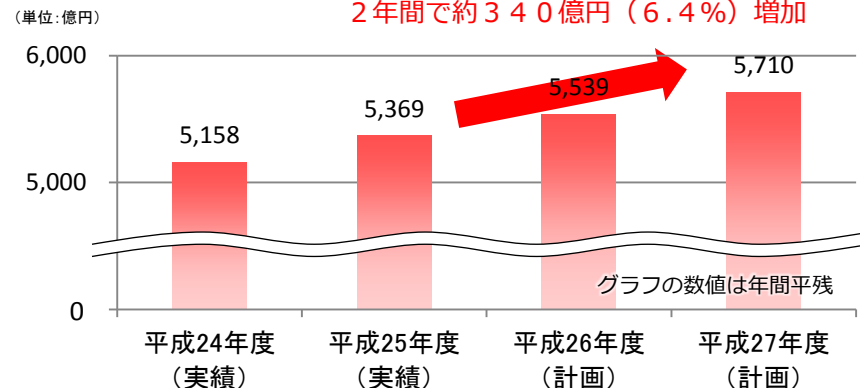
2年間で約720億円増加



特に注力する
事項①

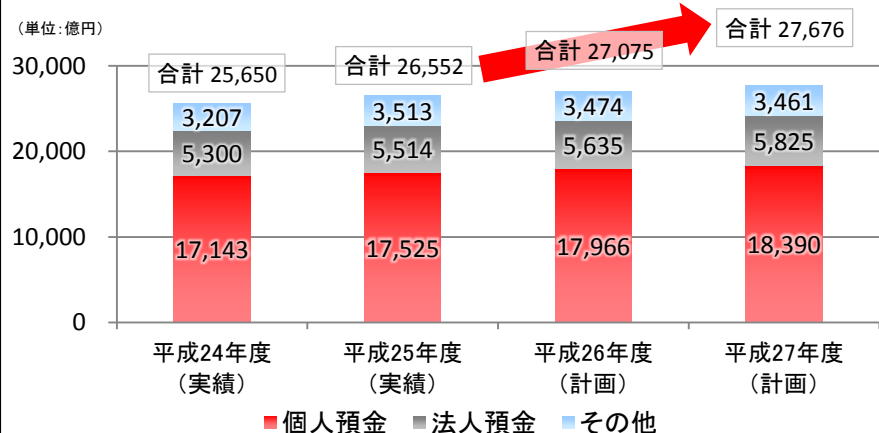
県内事業性貸出金

2年間で約340億円(6.4%)増加



預金等 期中平残計画

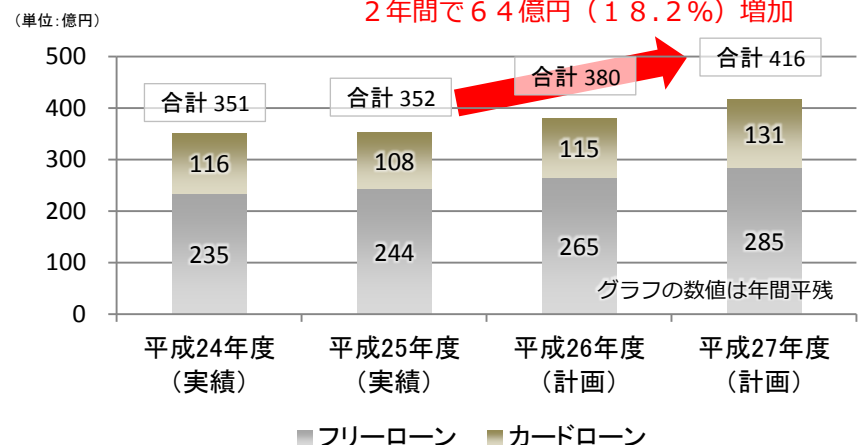
2年間で約1,120億円増加



特に注力する
事項②

フリーローン・カードローン

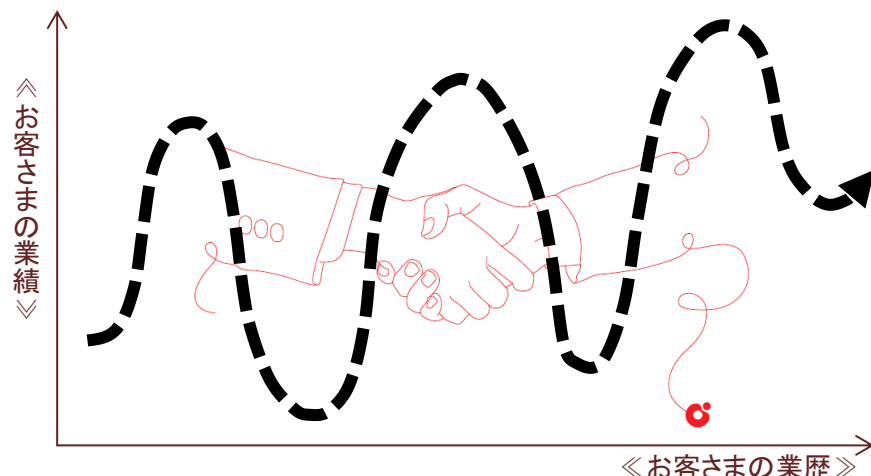
2年間で64億円(18.2%)増加



3. 地域のお客さまとの絆の強化 (1) 「三方よし」の実現

- ・「三方よし」の実現に長期的に且つ一貫して取組み、地域のお客さまとの間に永続的なリレーションを構築する。
- ・地域の中小企業や個人のお客さまへの円滑な資金供給を積極的に行うことによって、自らの収益力も強化していく。

地域のお客さまとの取引における基本姿勢



取組姿勢を安易に変えず、
とことんお付き合いさせて頂く。

- ・お客さまの短期的な業績の変動にとらわれず、ブレない軸やスタンスを持ち、地域やお客さまにとって真に役立つ活動を地道に且つ継続的に推進する。
- ・長期的な視点を持ち、営業店の取組みに連続性を持たせ、「三方よし（売り手よし、買い手よし、世間よし）」の実現に取組むと共に、お客さまとの間に永続的なリレーションを構築する。

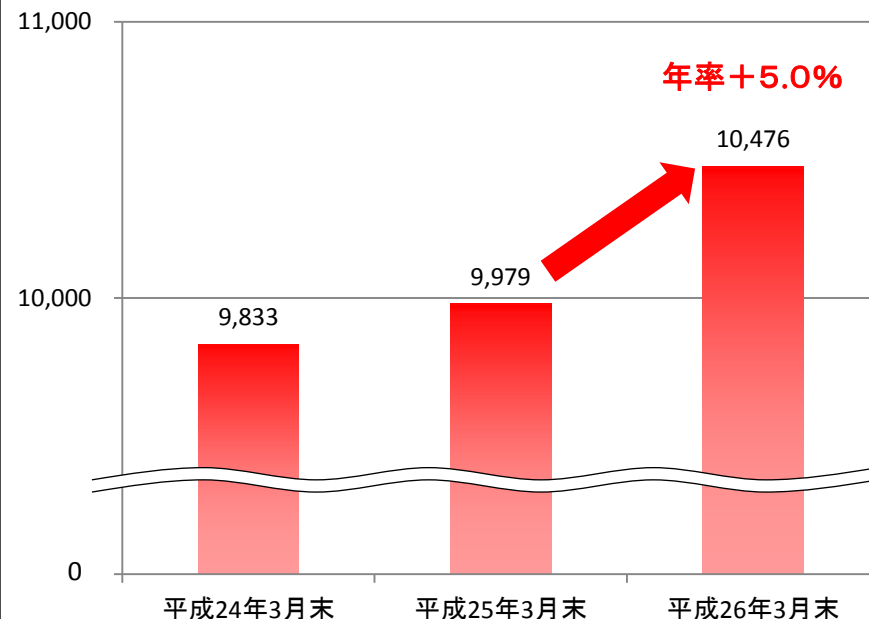
中小企業等貸出金の増強

地域の中小企業や個人のお客さまに円滑な資金供給を行うことは、地域金融機関の使命であると認識し、引き続き中小企業等向貸出金の増強に取り組んでいく。



【中小企業等向貸出金残高実績】

(単位: 億円)



3. 地域のお客さまとの絆の強化 (2) 県内事業性貸出金の増強

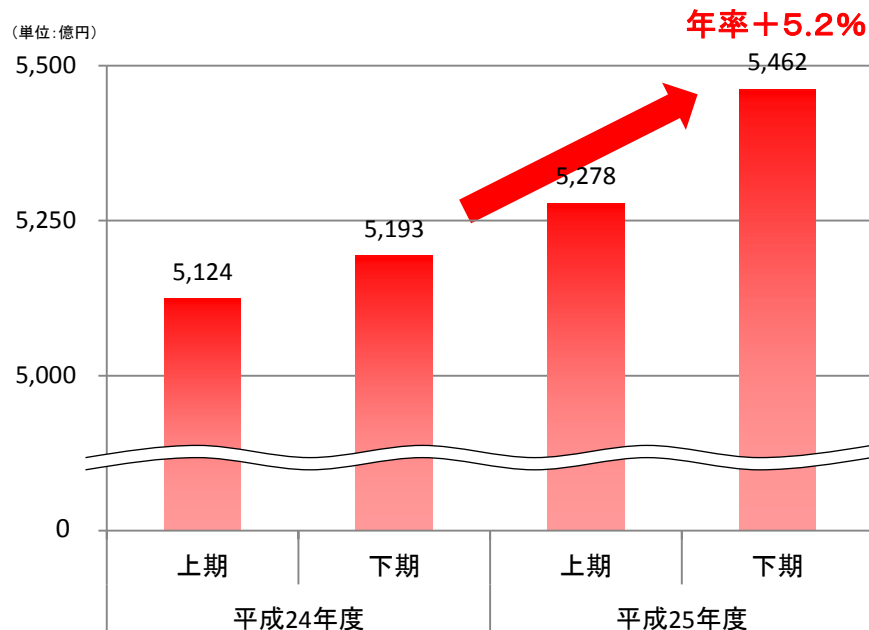
- 平成25年度下期の県内事業性貸出金 期中平均残高の年率は+5.2%と高い伸びを実現した。当行は引き続き営業地域の急激な拡大は志向せず、「地域に根差したサービスを実践し、高い付加価値を生み出す」活動に注力していく。

県内事業性貸出の増強

お客さまの本業を支援する活動（売上増加、経営改善支援、業種転換支援等）を強化した結果、平成25年度下期の平残年率は+5.2%と高い伸びを実現した。

（現在37%程度の県内事業性貸出金シェアを、総貸出金シェア48%と同水準に引き上げた場合、貸出残高は1,500億円程度増加する。）

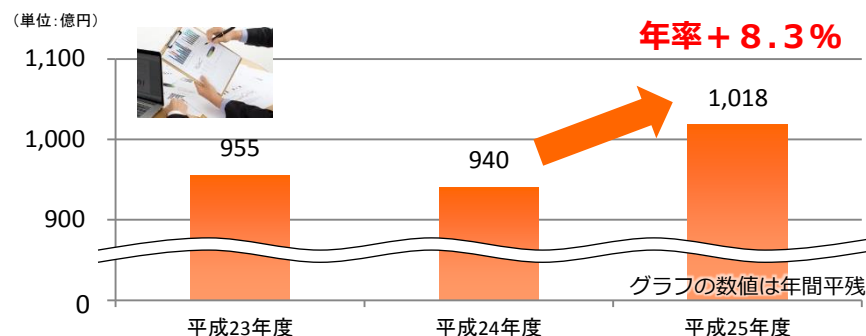
【県内事業性貸出金 期中平均残高実績】



特に注力している事項①

医療関連貸出

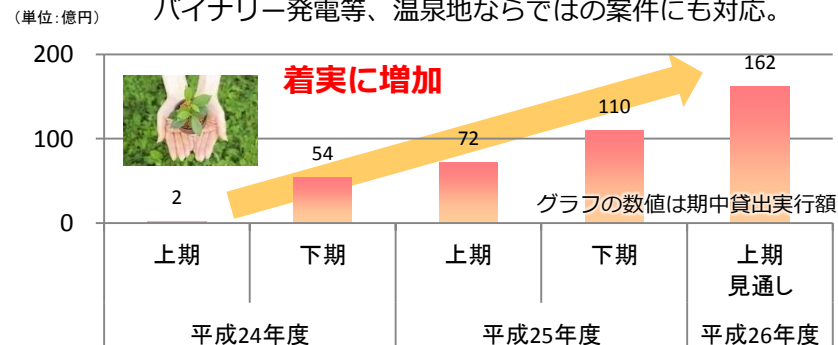
平成24年度に本部の医療専門スタッフを4名から7名へ増強し、お客さまに専門的なサポートを実施。



特に注力している事項②

再生可能エネルギー関連貸出

太陽光発電だけでなく、温泉熱を利用したバイナリー発電等、温泉地ならではの案件にも対応。



3. 地域のお客さまとの絆の強化 (3) 海外進出支援

- ・既に海外で事業展開をされているお客さまのみならず、今後海外進出を検討しているお客さまの多様なニーズにもお応えするために、アジア各国での事業展開の支援を中心として、様々なサポートメニューを整備している。

海外サポートメニュー



大分銀行 香港駐在員事務所

香港を起点にアジア全域をカバーしており、
お客さまの海外進出を現地でバックアップする。



バンコック銀行との提携調印式

多様化する海外ビジネスに網羅的に対応するため、
様々な事業者との提携を強化している。

お客さまの海外での事業展開をバックアップするため、
アジア各国の銀行との提携を強化している。

提携先
コンサルティング会社 2 社、 監査法人 2 社、 保険会社 5 社、海外リース 1 社、 警備保障 2 社、海外物流 1 社



国	提携先	提携年月
中国	中国交通銀行	平成23年9月
タイ	バンコック銀行	平成24年5月
フィリピン	メトロポリタン銀行	平成25年7月
ベトナム	ベトコム銀行	平成25年12月



海外での商談風景

「JETRO認定貿易アドバイザー」や「通関士」、「中小企業診断士」等資格保有者や、
中国・韓国籍を持つ行員が、質の高いサポートを提供する。



TOPIX

- 平成25年10月28日 「イスラム市場開拓セミナー」を開催し、ハラール認証等についての情報提供を実施。
- 平成26年2月4日 支援メニュー拡大のため、経済産業省等実施の「海外展開一貫支援ファストパス制度」へ参加。
- 平成26年2月4日～9日 当行主催にて、お客さま22名と共に、インドネシア・シンガポールの視察を実施。
- 平成26年6月9日（予定） 香港でのビジネス拡大を支援するため、「香港・華南地区 日系企業ビジネス交流会」を開催。
- 平成26年9月3日～4日（予定） 「FBC上海2014（日中ものづくり商談会）」を開催し、中国市場への販路拡大をサポート。

4. リテール部門の強化 (1) フリーローン・カードローンの増強

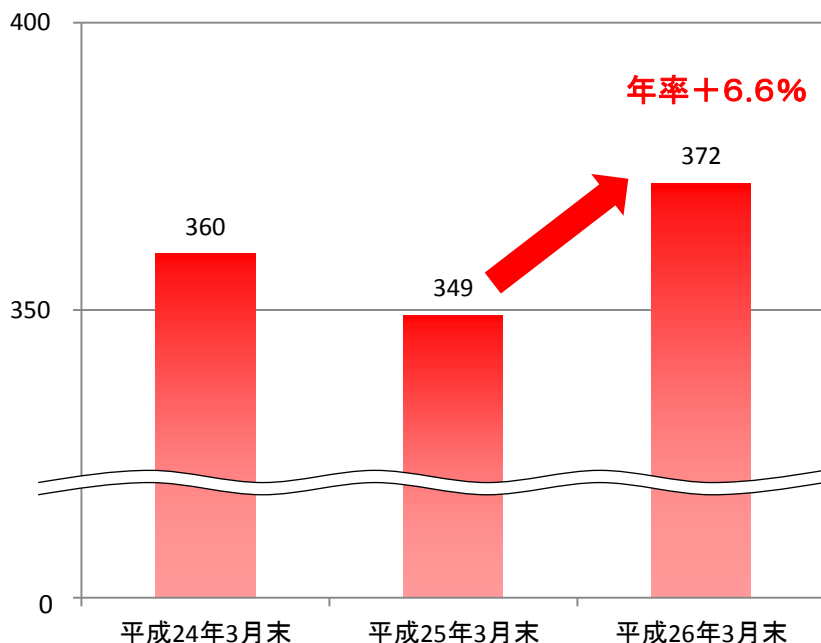
- ・収益基盤の拡大に向けて、収益性の高いフリーローン・カードローンの増強に取り組んでおり、平成25年度末残高の年率は+6.6%となった。引き続き、積極的なプロモーション施策を展開し、貸出金利息収入の増強を図る。

フリーローン・カードローンの増強

収益性の高いフリーローン・カードローンの増強に向けて、各種キャンペーンや商品性の改定・改善を継続して行った結果、平成26年3月末時点のフリーローン・カードローン残高の年率は+6.6%となった。

【フリーローン・カードローン残高】

(単位:億円)



平成26年度 取組事項

フリーローン・カードローンの 更なる増強に向けて

取組事項①

各種キャンペーンの実施

カードローン契約者(新規・既存の双方)に対してキャッシュバックキャンペーンを実施中。今後、教育ローンやマイカーローンのキャンペーンも実施予定。



新規契約者向キャンペーンのホームページ上の告知

取組事項②

新商品の発売

平成26年4月に契約限度額500万円のカードローンを発売した。平成26年9月にはATM経由で新規申込、即日借入可能なカードローンを発売する予定。



本店ATMコーナー

4. リテール部門の強化 (2) 住宅関連ローン・預り資産推進態勢の強化

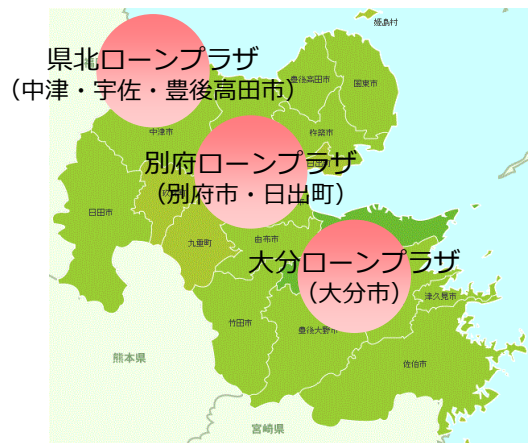
- ・土日も営業する「ローンプラザ」を活用し、効率的な営業態勢を構築。アパート関連業者の困り込み等を行っている。
- ・平成25年11月、お客さまへの各種提案をワンストップで行う「大分銀行マネープラザ 赤レンガ館」を新設した。

住宅関連ローン推進態勢の充実

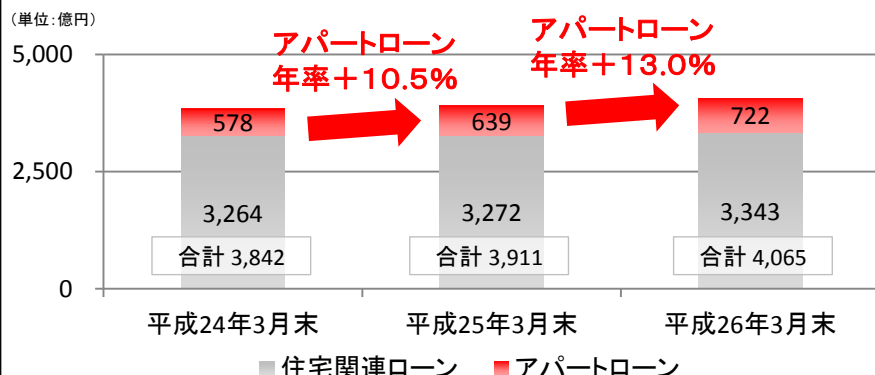
土日も営業する「ローンプラザ」を県内3ヶ所に設置し、効率的な営業態勢を構築。営業地域は大分県全世帯数の約7割をカバーしている。

【ローンプラザ一覧】

() 内は主たる営業地域



【住宅関連ローン・アパートローン残高】



預り資産推進態勢の強化

取組事項①

「マネーアドバイザー」の設置

平成26年4月、預り資産推進において本部と営業店との連携強化や戦略の共有、販売スキル向上（人材育成）を担う「マネーアドバイザー」を設置し、営業推進態勢を強化した。

取組事項②

「大分銀行マネープラザ 赤レンガ館」のオープン

平成25年11月、ローン相談・資産運用相談に加え、大分銀行では初のチャネルとなる「来店型保険ショップ」の機能を有する「大分銀行マネープラザ 赤レンガ館」をオープンした。

ご予約・お問い合わせはこちら

ほけんの窓口 専用フリーダイヤル いっしょに は な ぞう
@大分銀行 ☎ 0120-142-874

ご予約いただくとご相談がスムーズです。ぜひご利用ください。

大分銀行
マネープラザ
赤レンガ館

募集代理店 株式会社 大分銀行

営業時間
◎平日 10:00~18:00
◎土・日曜日 10:00~17:00
◎定休日 水曜日・祝日

〒870-0021 大分市南内町2丁目2番1号



5. お客様との接点の強化 (1) 本部組織改革

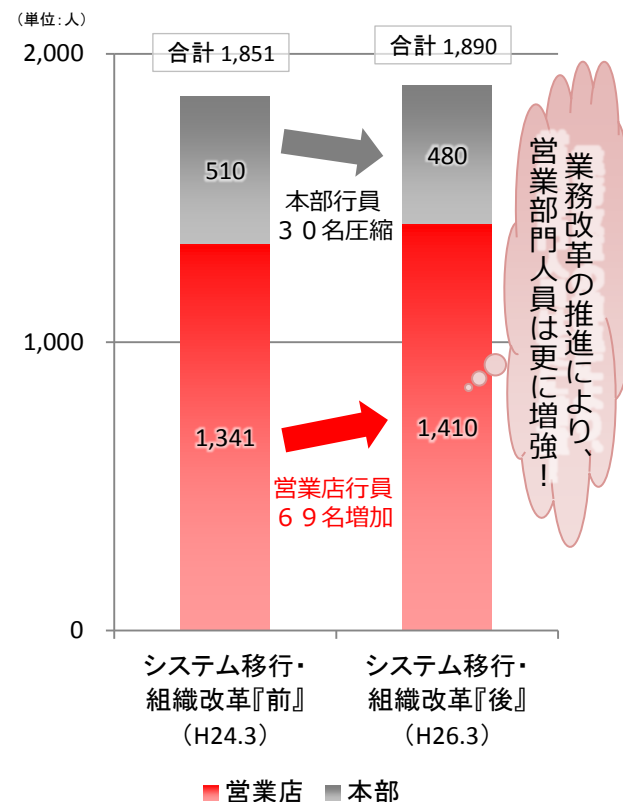
- ・平成26年4月に本部組織改革を実施。統括本部制導入により、本部内の強固な連携と課題解決に向けた意思決定を行う。
- ・業務改革等を同時に進めることによって営業部門の人財を増強し、「収益力の強化」に向けた推進態勢を更に強化する。

【改革後の本部組織体制】



「地銀共同センター」への移行や本部組織改革等により営業店人員を増加。
今後、業務改革の推進により、営業部門の人員を更に増強する。

【行員数（嘱託を含む）】

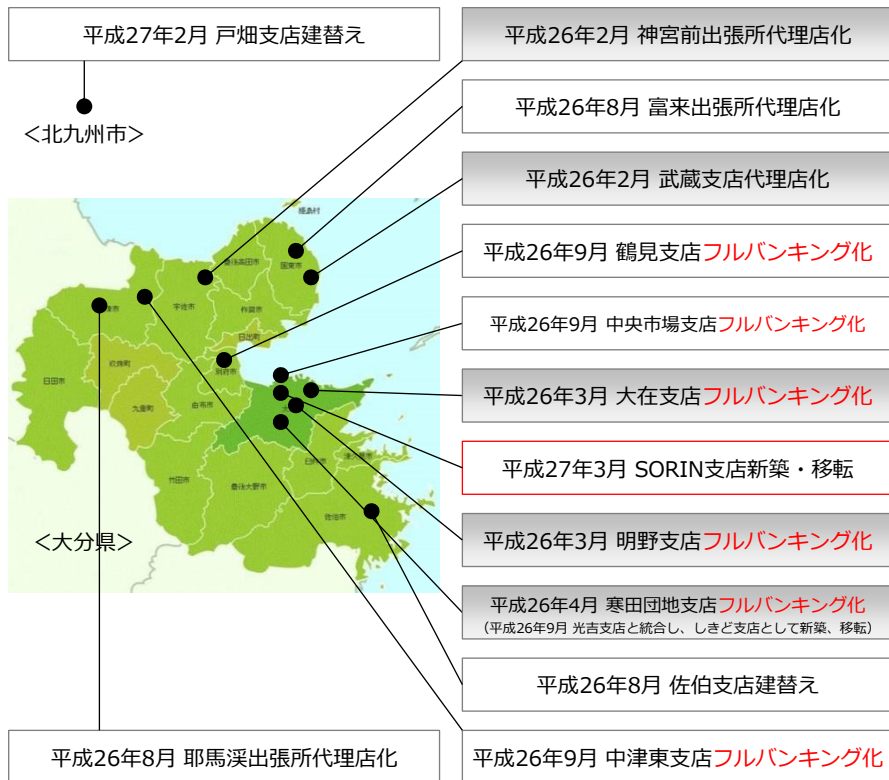


5. お客様との接点の強化 (2) 店舗機能の強化と効率化

- ・お客様との接点（店舗チャネル）を更に強化するため、店舗機能の強化と効率化を同時に推し進める。
- ・平成27年3月にオープンする予定の「大分銀行 宗麟館」においては、地域活性化に資するイベント等も行う。

【平成26～27年 機能強化と効率化対象店舗】

（グレーの背景は実施済事項、白の背景は実施予定事項）



個人向けのサービスに特化していた6店舗を、
事業性融資を取扱う店舗に変更し、店舗機能を強化する。
一方で、業務量の少ない店舗は代理店化し、効率化を推し進める。

【大分銀行 宗麟館・SORIN支店の新築】

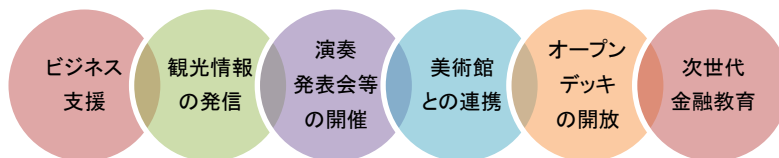
（平成27年3月オープン予定）



「大分銀行 宗麟館」および「SORIN支店」は、大分県を代表する
戦国大名である「大友宗麟」から取ったネーミング。

総合デザインは、水戸岡鋭治氏が担当する。

当ビルにおいては、地域活性化に資するイベント等も行う。



5. お客様との接点の強化 (3) 新たな取引チャネルの充実

- ・多様化するお客様のニーズに的確に対応し、お客様の更なる利便性向上を実現するため、既存店舗・ATM網を補完し、相乗効果を発揮するための、新たな取引チャネルの充実に取り組んでいる。

新チャネル TOPIX①

スマートフォン・タブレット用 大分銀行オリジナルアプリケーション

平成25年11月、マイメロディを活用したオリジナルアプリケーションの提供を開始した。



オリジナルアプリケーションの画面の一例

新チャネル TOPIX②

SNS等の活用

平成25年11月、Facebook、Twitter、YouTubeを活用した情報発信等を開始した。



Facebookトップページのスクリーンコピー

新チャネル TOPIX③

セブン銀行ATM利用時間の24時間化

平成26年4月、お客様の利便性向上のため、セブン銀行ATMで24時間取引可能とした。



既存店舗・ATM網に 新チャネルを追加

新チャネル TOPIX④

インターネット支店 (平成26年8月開設予定)

平成26年8月、近隣に店舗のないお客様にも安心してお取引をご継続頂けるよう、インターネット支店を開設予定。

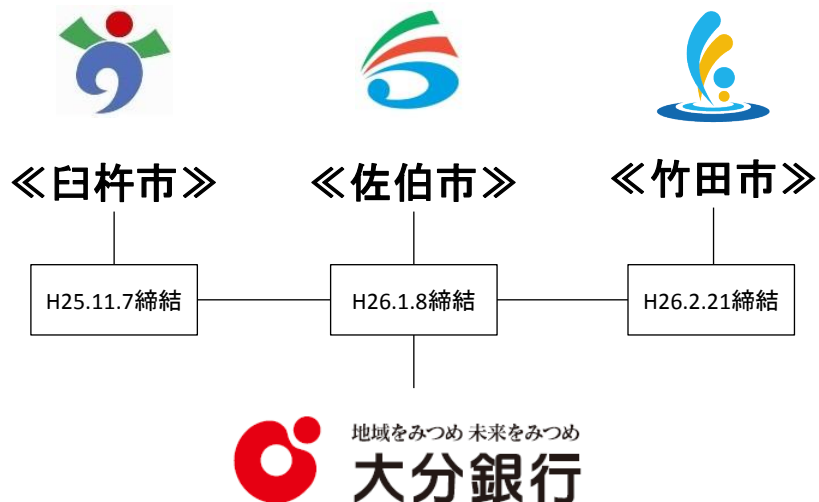


現在の大分銀行ホームページのトップ画面

6. 地域との共有価値の創造 (1) 地域活性化への主体的な取組み

- ・大分銀行の成長と一体の関係にある地域社会の発展に貢献するため、これまでの銀行業務の枠組みにとらわれず、市町村との連携等も行いながら、地域活性化に対して主体的な取組みを行う。

市町村との包括的な連携協力協定



<包括的な連携協力協定締結の目的>

- ・人的・知的資源の活用と交流を図り、地域振興のプランニングを行う。
- ・社会インフラや産業・観光振興の分野を中心に相互に有意義と認められる諸事業を行う。

平成26年4月に新設した「地域支援室」を中心として、地域の面的な活性化に資する事業を行う。

地域活性化への主体的な取組みの一例

取組事例①

アルゲリッチ音楽祭への特別協賛

平成26年4月から5月にかけて開催された「第16回 別府アルゲリッチ音楽祭」の特別協賛企業として、ボランティアの派遣等、様々なサポートを実施した。



取組事例②

大分トリニータへの支援

大分銀行ドームにて大分トリニータの試合に合わせ「だいぎんスペシャルサンクスデー」を毎年継続開催中。平成25年5月には「大分トリニータ後援会 大分銀行支部」を設立した。



6. 地域との共有価値の創造 (2) 「感動を、シェアしたい。」

- ・経営理念の実現に向けて、大分銀行の全役職員が、地域や一人ひとりのお客さまに宣言する言葉として、また、目指す姿に向かっていくための旗印として、平成25年11月、ブランドスローガン「感動を、シェアしたい。」を制定した。

地域のお客さまとの取引における基本姿勢

「必ず地域を活性化し、豊かな未来を創る」という強い決意を持ち、知恵を振り絞り、あふれる情熱を持って行動する行員の姿勢を、地域の皆さまにメッセージとして届けるため、平成25年11月、大分銀行ブランドスローガン「感動を、シェアしたい。」を制定した。

大分銀行は、「地域に根差したサービスを実践し、高い価値を生み出す銀行」であり続けるために、全役職員一丸となって、地域の皆さまとの共有価値の創造（「三方よし」の実現）に取り組む。



大分銀行ブランドCM「歴史編」



大分銀行ブランドCM「行員編」



大分銀行ブランドCM「母の笑顔編」
(第53回 福岡広告協会賞「銀賞」受賞)



大分銀行ブランドCM「誕生日編」

感動を、
シェアしたい。

夢を共に作り出す。夢しさを共に実現する。
高い価値を共に創造し、夢を共に実現する。
それら、ひとりの笑顔とお客さまという価値を創る。
何としてもお客さまに生かしたいという、執念に近い情熱。
アイデアにあふれ、感情に溢れる情熱。
また、ひとりの人間としての情熱。
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。夢でないこと。
そして、地域の皆さまをお客さまと、その笑顔・成功と共に喜び。
「大分銀行であつた」と感動して頂くこと。

それが私たちの、感動です。

 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、不確実性を内包しております。

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。

《記載内容に関するお問い合わせ先》

株式会社 大分銀行 総合企画部

広報グループ 藤田・安藤（電話：097－538－7617）

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



©1976, 2014 SANRIO CO., LTD. APPROVAL No. G550612

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。