12th Information Meeting

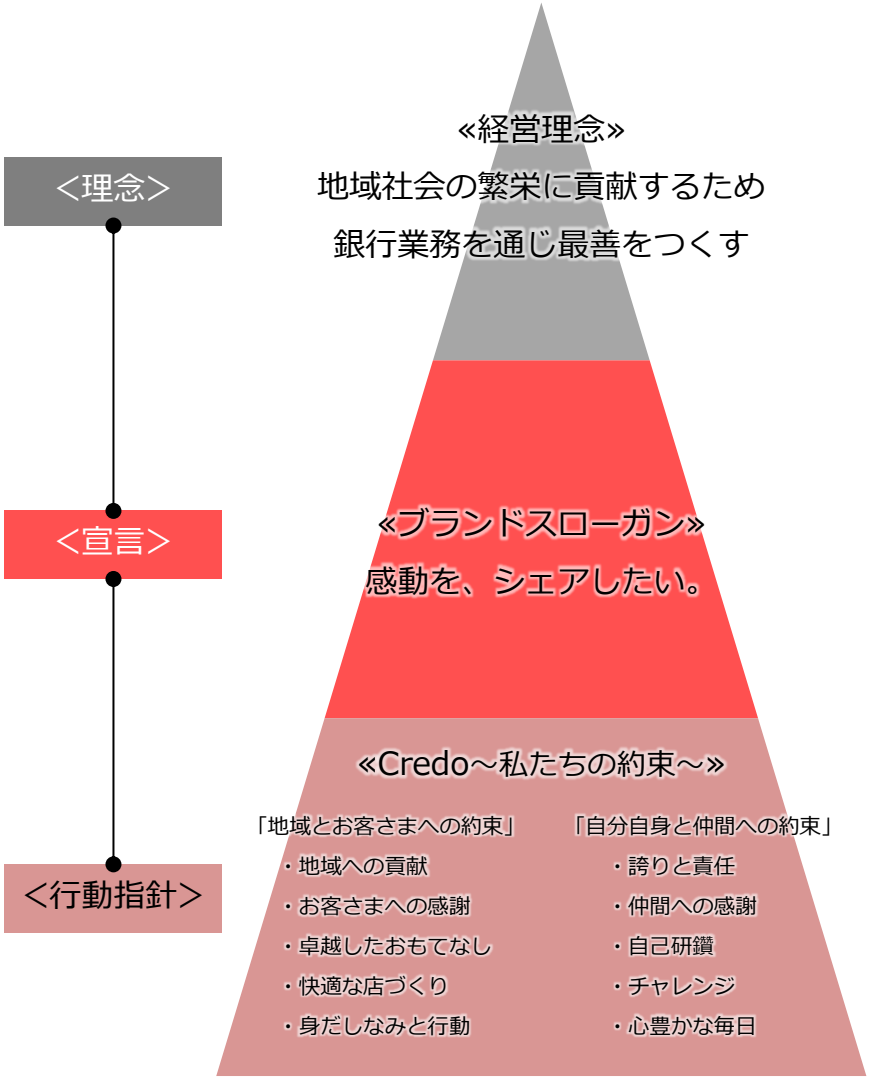
平成26年度決算と当行の経営戦略

平成27年5月27日（木）

感動を、シェアしたい。
大分銀行

大分銀行のプロフィール

経営理念 体系図



概　要

平成27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	：	1,699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） （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）
預金等残高	：	2兆6,881億円
貸出金残高	：	1兆7,858億円
外部格付	：	A+（日本格付研究所）

目　次

Ⅰ．平成26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. 資金利益・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27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. コーポレート・ガバナンスの強化 23
2.「中期経営計画2014」 24
3. 地域の現状 25
4. CSVの実現 26
5. 地域のお客さまとの絆の強化
(1)「三方よし」の実現 27
(2)県内事業性貸出金の増強 28
(3)海外進出支援 29
6. リテール部門の強化
(1)住宅関連ローン・預り資産推進態勢の強化 30
(2)フリーローン・カードローンの増強 31
7. ポートフォリオの再構築 32
8. お客さまとの接点の強化
(1)営業チャネルの強化・充実 33
(2)多機能カードの新設とSNSの活用 34
(3)営業人員の増強 35
9. 地方創生への取組み
(1)大分県が持つ可能性 36
(2)大分県の豊かな観光資源 37
(3)地域との共有価値の創造 38
(4)市町村との包括的な連携協力協定 39
(5)中心市街地の活性化 40
(6)大分銀行 宗麟館＝大分銀行のチャレンジ 41
(7)大分銀行 宗麟館の特徴 42
(8)地方創生プロジェクトチームの新設 43
(9)立命館アジア太平洋大学との連携 44
(10)文化・スポーツ活動への支援 45

Ⅰ．平成26年度決算

1.　【連結】損益概況

・資金利益および役務取引等利益の増加により、連結粗利益は前年度実績を上回る４２５億円となった。
・連結当期純利益は貸倒引当金戻入益および株式等関係損益の増加により、前年対比＋１３億円の９６億円となった。

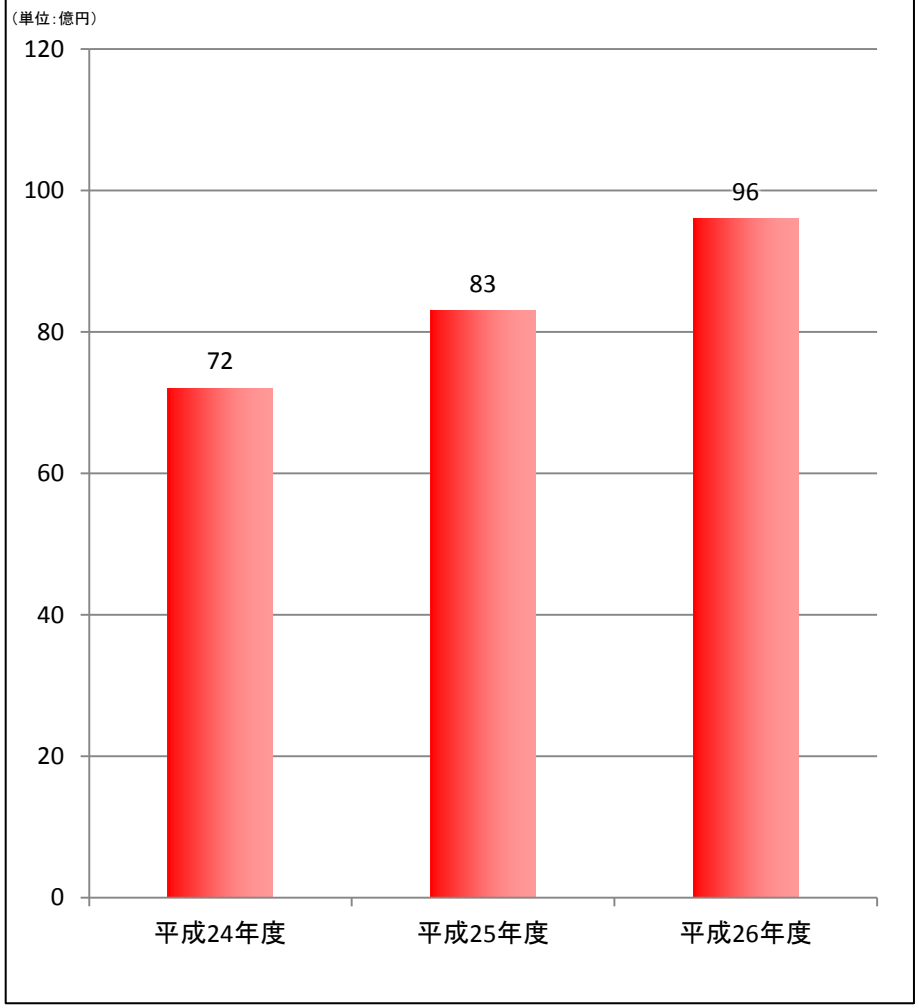
（単位：億円）

	平成２５年度	平成２６年度	増　減
連結経常収益	590	618	28
連結粗利益	424	425	1
資金利益	335	344	9
役務取引等利益	62	68	6
その他業務利益	27	13	▲ 14
営業経費	324	322	▲ 2
貸倒償却引当費用	0	0	0
個別貸倒引当金繰入額	–	–	–
一般貸倒引当金繰入額	–	–	–
貸倒引当金戻入益	34	41	7
株式等関係損益	5	12	7
その他	10	8	▲ 2
経常利益	148	164	16
特別損益	▲ 5	▲ 4	1
税金等調整前当期純利益	143	160	17
当期純利益	**83**	**96**	**13**

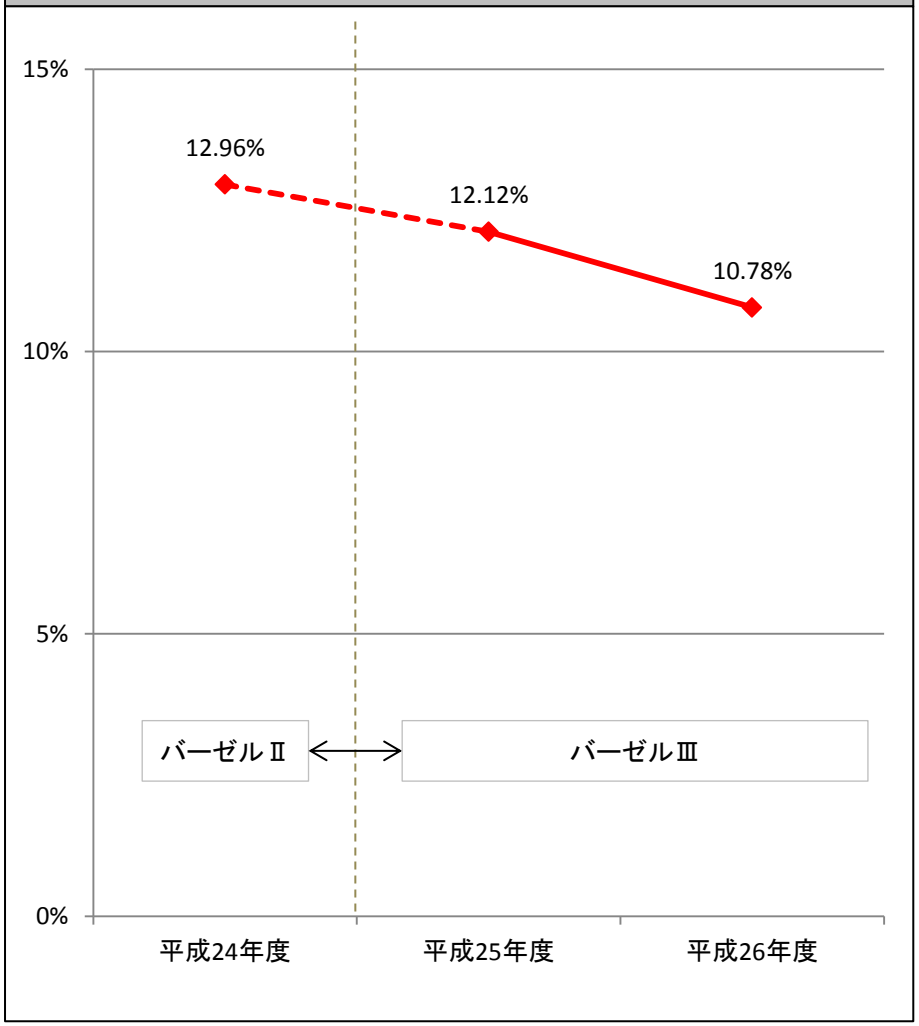
2. 連結当期純利益・連結自己資本比率

・連結当期純利益は、平成２４年度以降の３年間で７２億円、８３億円、９６億円と堅調に推移している。
・連結自己資本比率は、収益力の強化に向けた積極的なリスクテイクと劣後ローン返済等により、前期対比▲１.３４ポイントの１０.７８％となった。

連結当期純利益の推移



連結自己資本比率の推移



3. 【単体】損益概況

・資金利益と役務取引等利益の増加によるコア業務粗利益の増加と経費圧縮により、コア業務純益は前年対比＋１６億円の８７億円となった。貸倒引当金戻入益の計上もあり、経常利益は過去最高益となる１４９億円に、当期純利益は前年対比＋１９億円の８９億円となった。

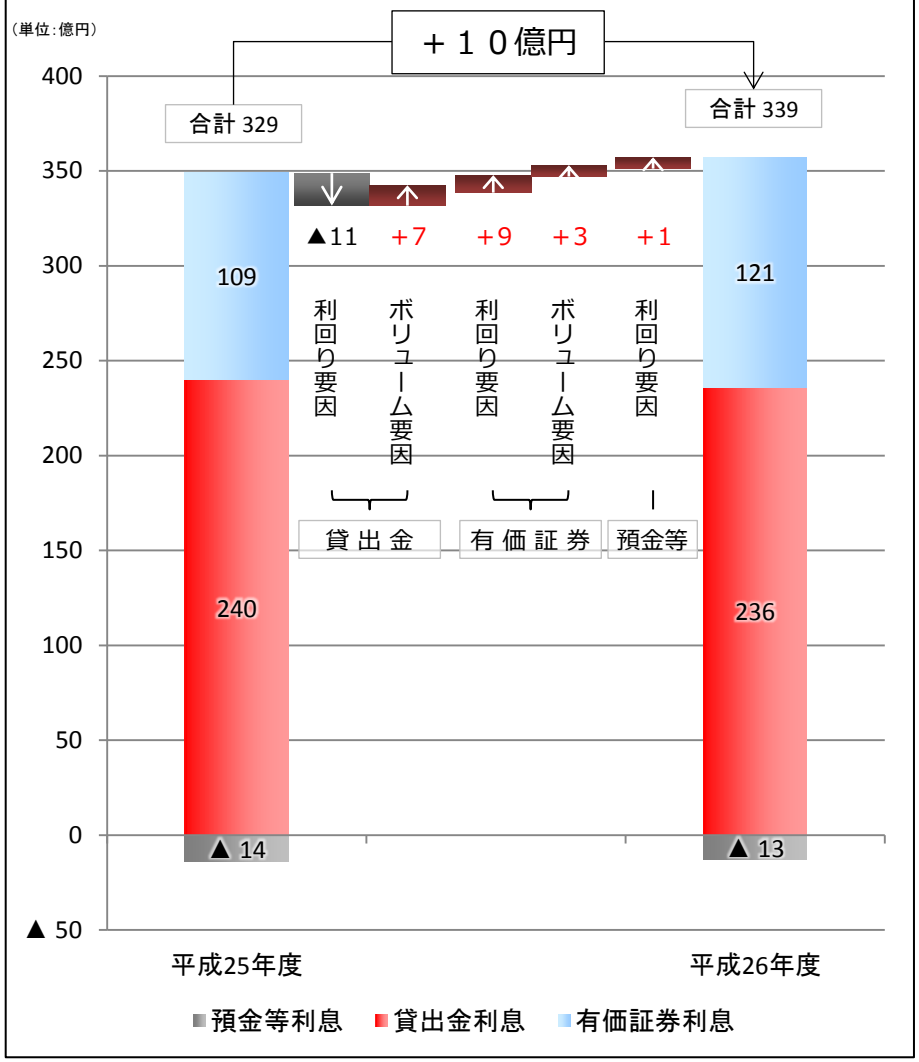
（単位：億円）

		平成２５年度	平成２６年度	増　減
経常収益		497	519	22
コア業務粗利益		382	394	12
業務粗利益		395	396	1
	資金利益	329	339	10
	役務取引等利益	52	58	6
	その他業務利益	13	▲ 1	▲ 14
	（うち国債等債券損益）	13	3	▲ 10
経費		310	306	▲ 4
業務純益（一般貸倒繰入前）		85	90	5
コア業務純益		71	87	16
一般貸倒引当金繰入額①		—	—	—
業務純益		85	90	5
臨時収支		50	59	9
	不良債権処理費用②	0	0	0
	貸倒引当金戻入益③	36	40	4
	株式等関係損益	4	12	8
経常利益		135	149	14
特別損益		▲ 13	▲ 4	9
信用コスト（①＋②－③）		▲ 36	▲ 41	▲ 5
税引前当期純利益		122	145	23
当期純利益		**70**	**89**	**19**

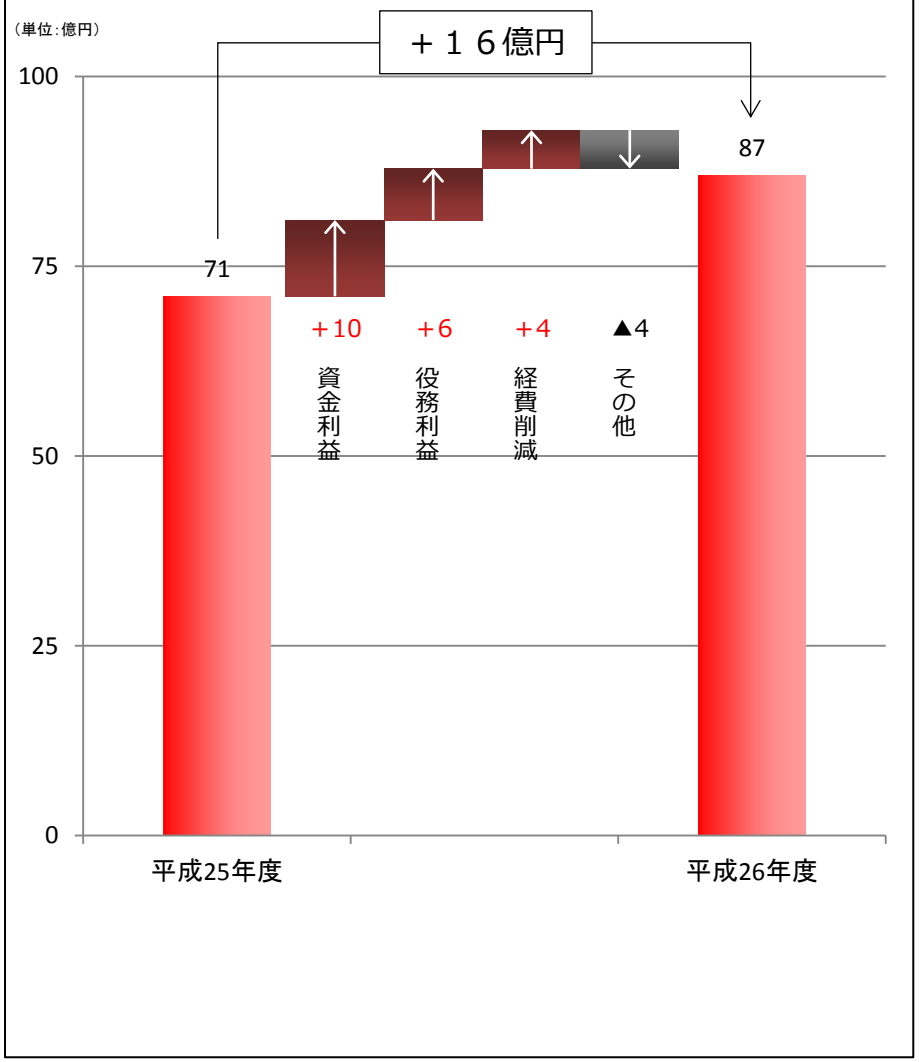
4. 資金利益・コア業務純益

・「地域密着化戦略」の実践により貸出金利回りの低下幅の緩和に加え、東京常駐の開始等、有価証券運用力の強化に取り組んだことが奏功し、資金利益は前年対比＋１０億円となり、コア業務純益も前年対比＋１６億円となった。

資金利益の増減要因



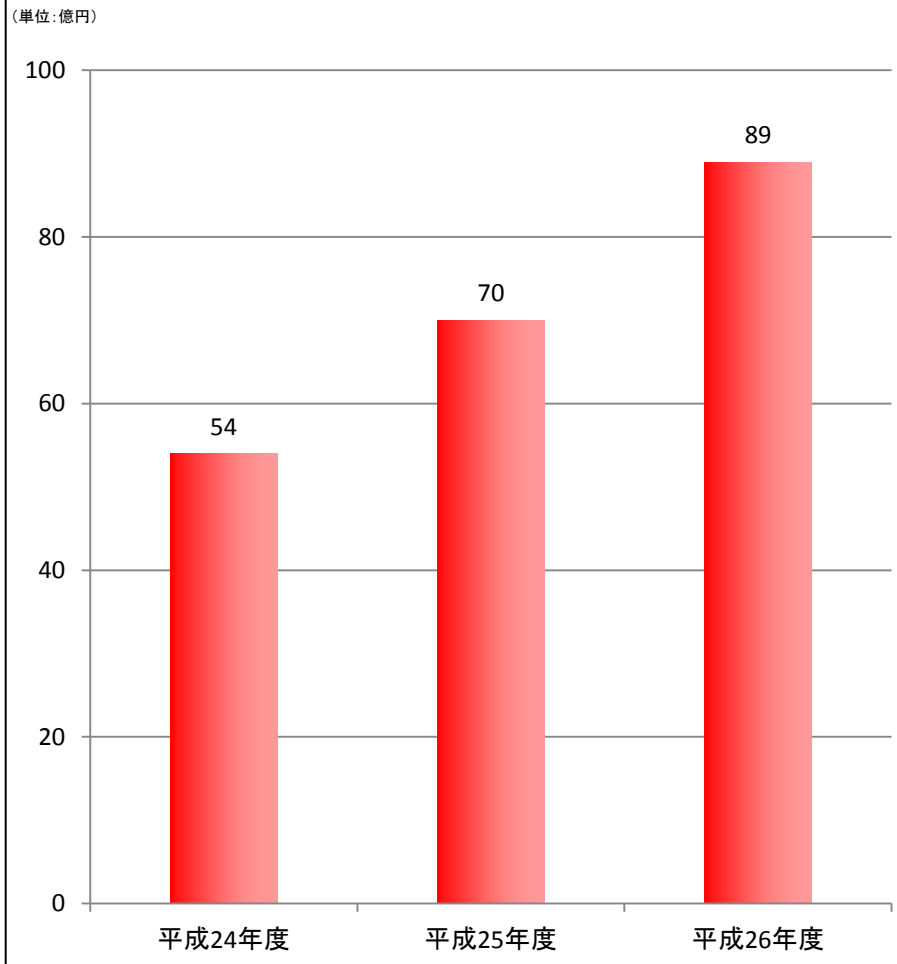
コア業務純益の推移



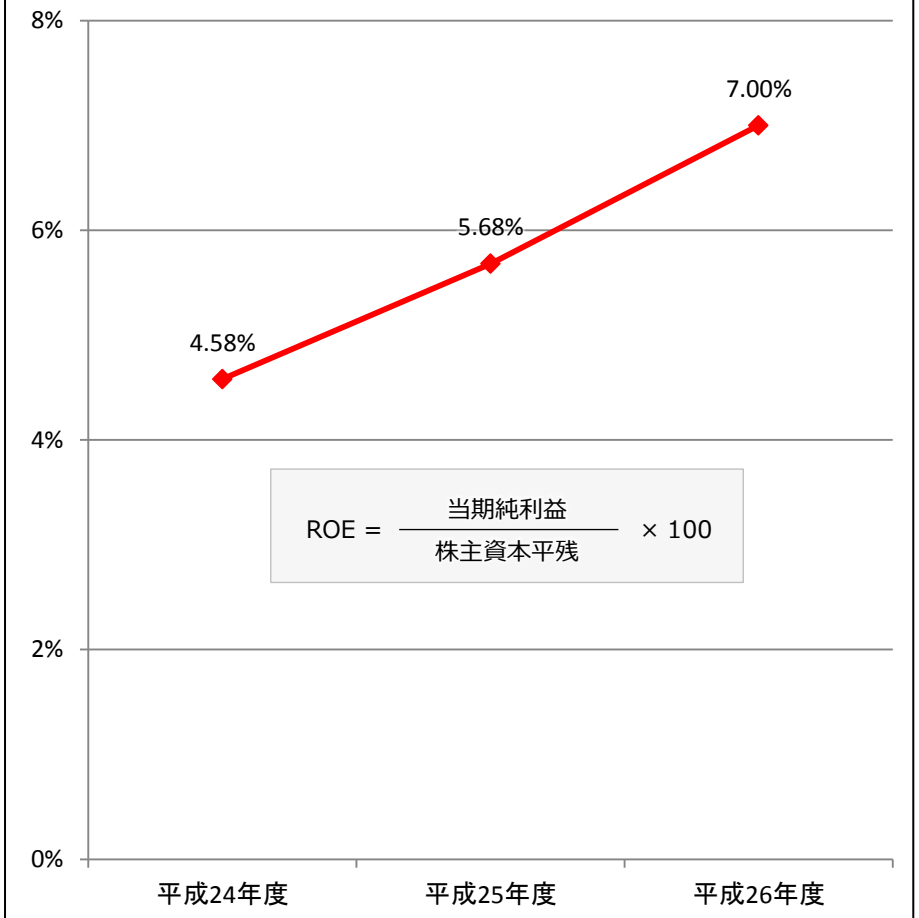
5. 当期純利益とROE

・資金利益の増加や経費の圧縮、貸倒引当金戻入益の計上により、当期純利益は前年対比＋１９億円の８９億円となった。
・収益力の強化に伴い、ＲＯＥ（分母：株主資本平残）は前期対比＋１.３２ポイント上昇し、７.００％となった。

当期純利益の推移



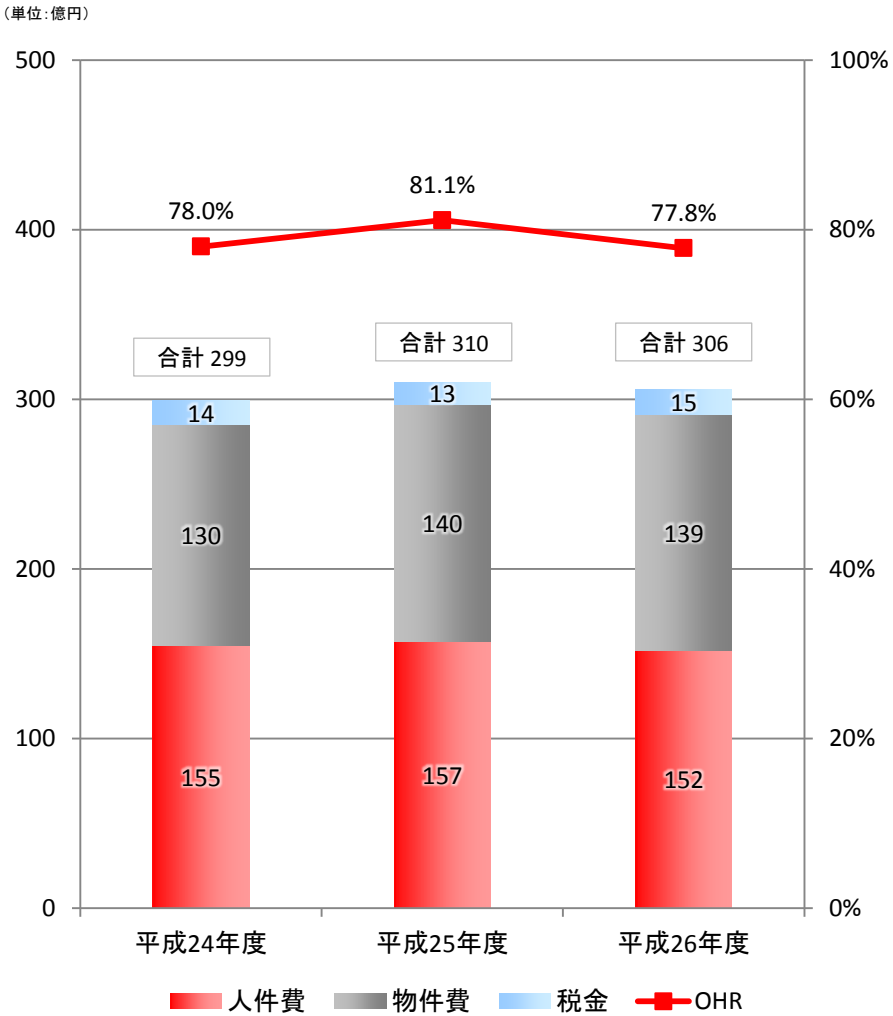
ROEの推移



6. ＯＨＲ

・ＯＨＲは前年対比▲３.３ポイントの７７.８％となった。引き続き、コア業務粗利益の増強と経費の圧縮により、同比率の低下を図る。なお、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



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（実績）	平成27年度（見通し）
OHR	81.1%	77.8%	77.6%
物件費総額	140億円	139億円	138億円
うち、IT関連経費	50億円	48億円	49億円

●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。

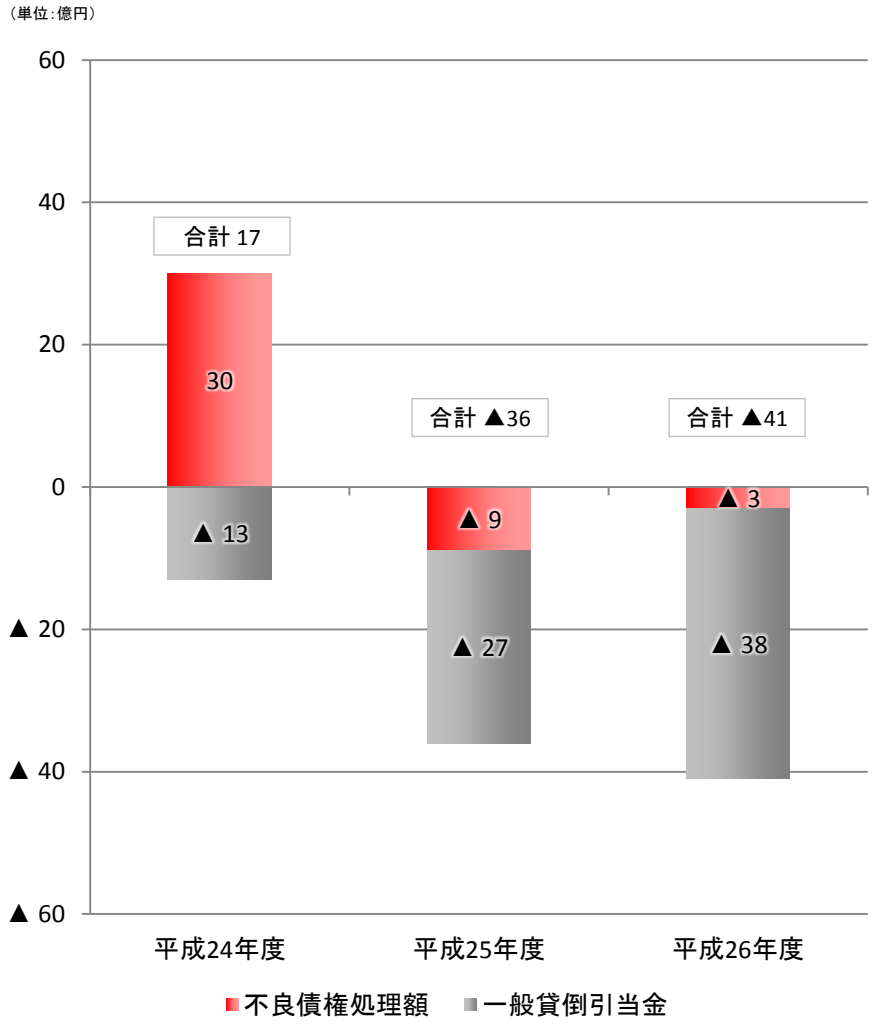
●併せて、抜本的な業務改革による経費削減と営業人財増強による収益の増加を図っていく。

●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。

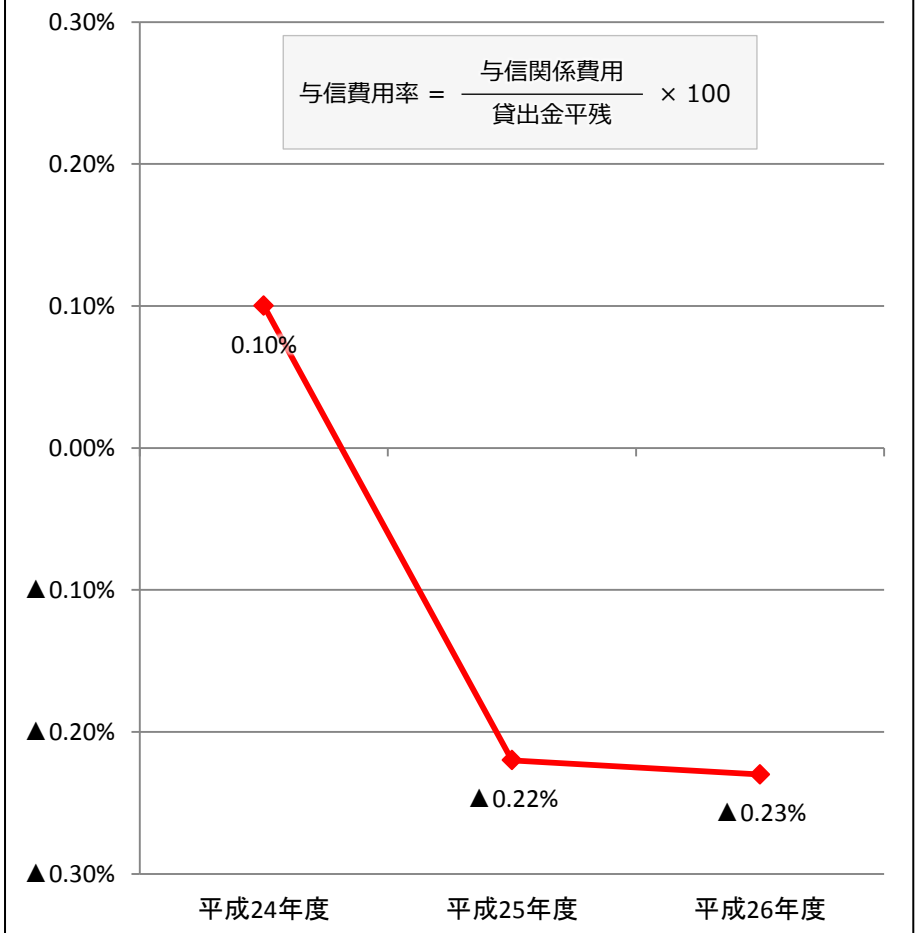
7. 与信費用

・平成２６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４０億円を計上したことから、与信費用率についても▲０.２３%となった。

与信費用の推移



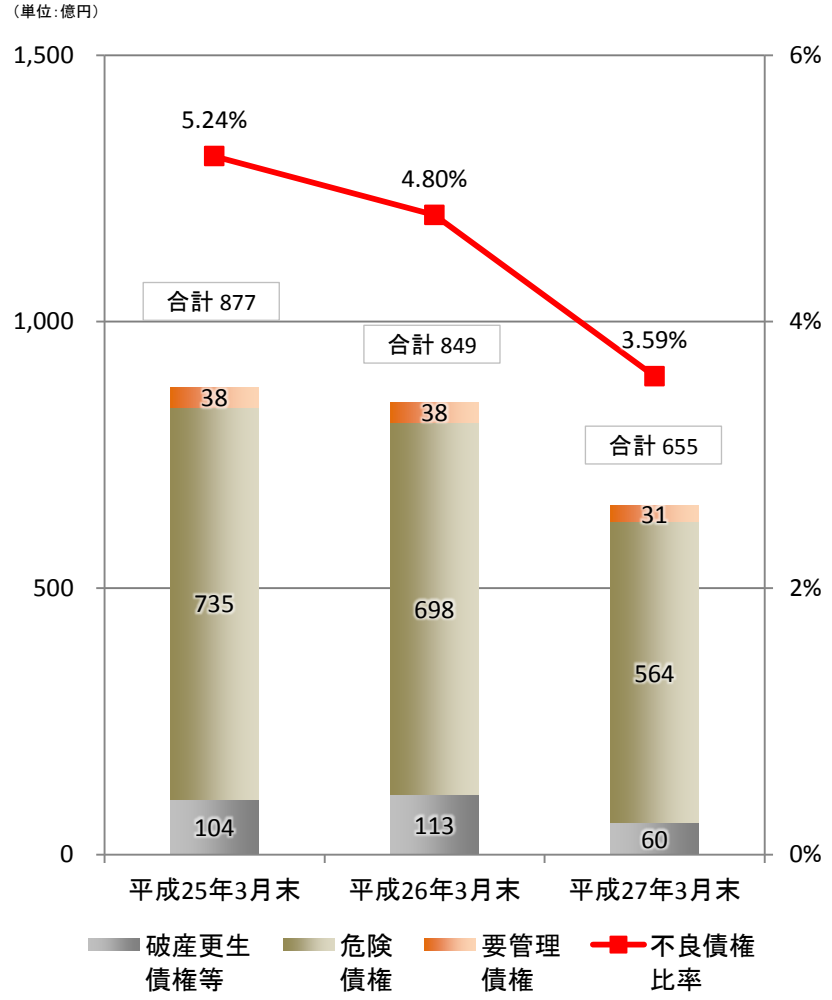
与信費用率の推移



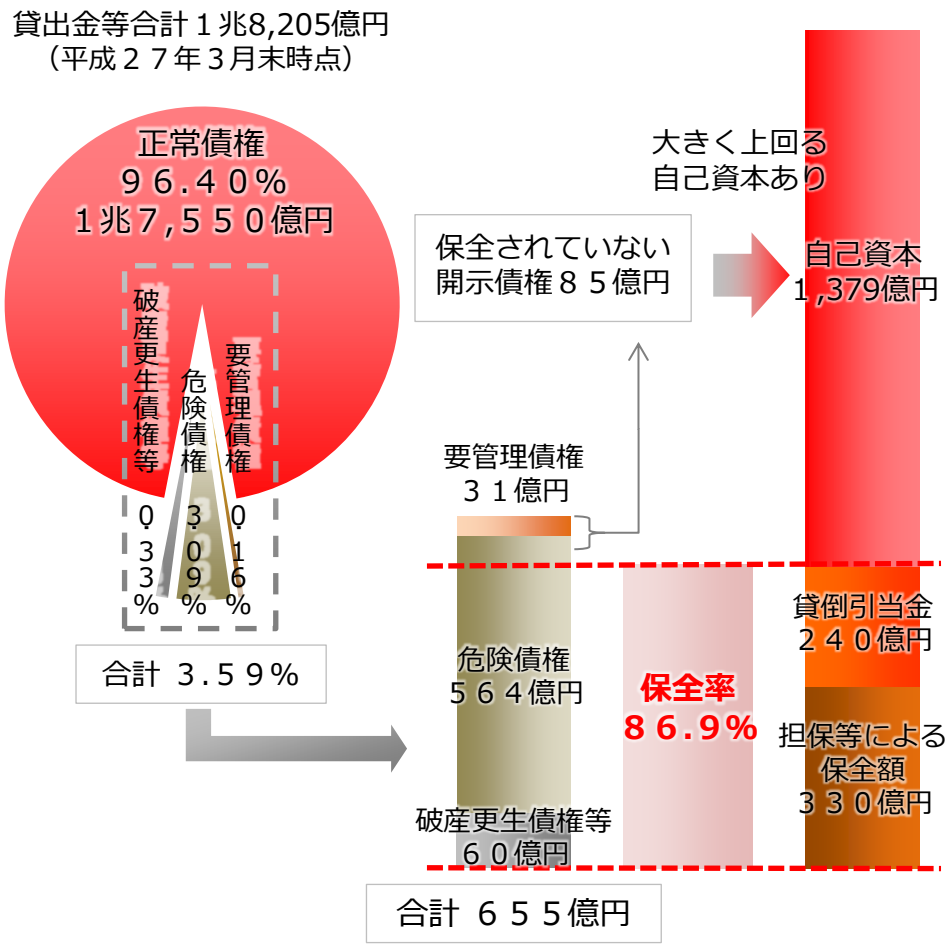
8. 金融再生法開示債権

・売上増加や経営改善等、お客さまの本業を支援する活動に取組んだ結果、不良債権比率は直近３期で着実に減少している。
・開示債権額６５５億円のうち、貸倒引当金および担保等による保全率は８６.９％と高い水準でカバーしている。
・今後も開示債権の増加を恐れず、地域のお取引先をしっかりと応援していく。

金融再生法開示債権・不良債権比率の推移



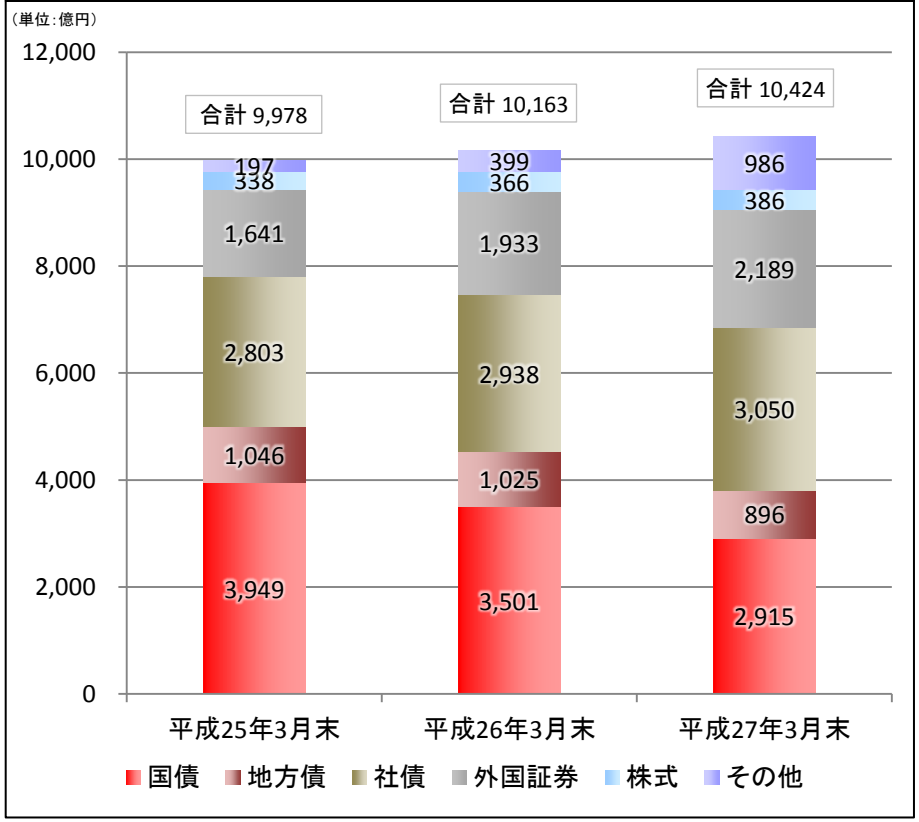
金融再生法開示債権　保全状況



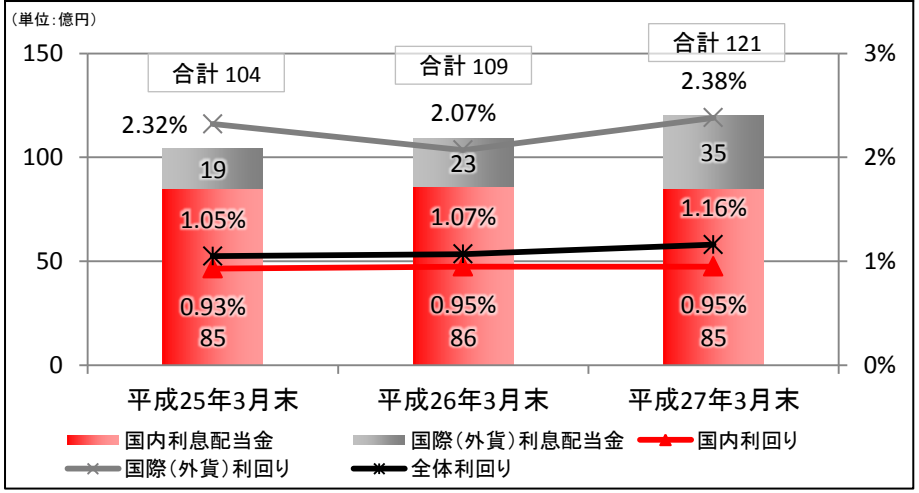
9. 有価証券ポートフォリオ

・有価証券は国内債券から、外国債券・投資信託等へのリバランスを実施している。
・有価証券利息配当金は、国際（外貨）の増加により前年対比＋１２億円の１２１億円となった。
・有価証券評価損益は、株式およびその他（外債・投信等）の拡大により前年対比＋２４９億円の５８１億円となった。

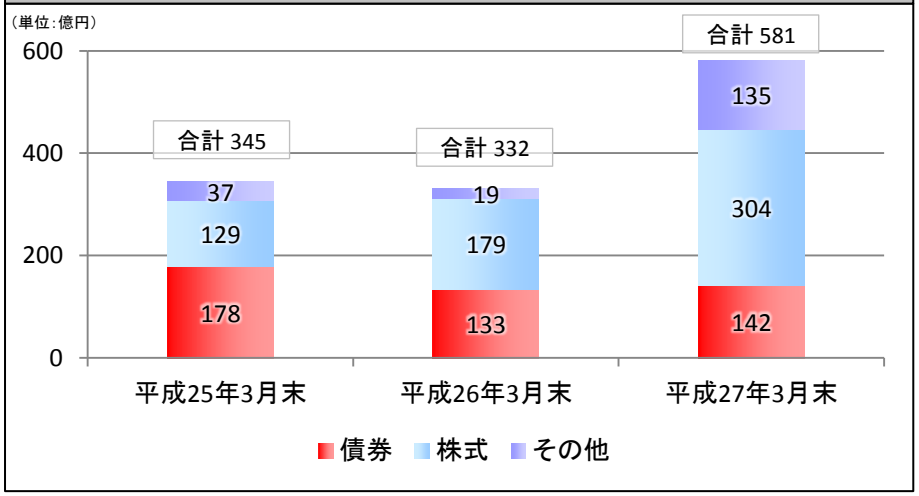
有価証券残高推移



有価証券利息配当金と利回り推移



有価証券評価損益推移



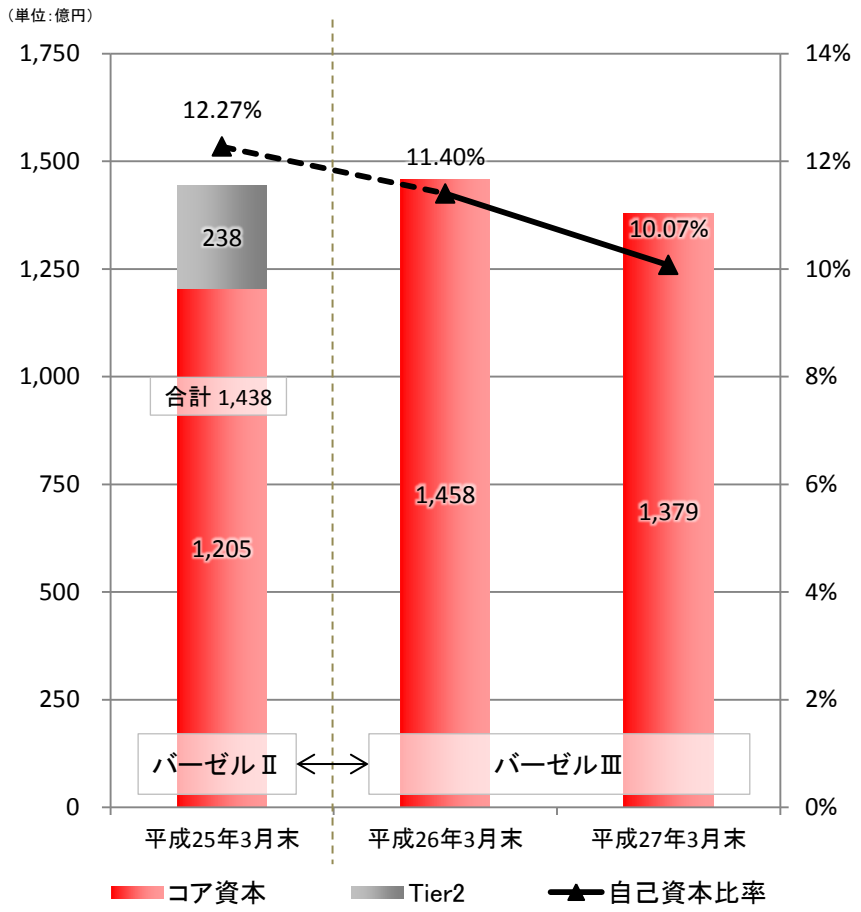
円貨債券修正デュレーションの推移

	平成25年3月	平成26年3月	平成27年3月
修正デュレーション	3.93	3.96	3.81

10. 自己資本とその配賦状況

・自己資本比率は、当期純利益は増益となったが、劣後ローン１００億円返済等による自己資本の減少と、収益強化に向けた地場企業への貸出や有価証券運用における積極的なリスクテイクによるリスクアセットの増加で、前期対比▲１.３３ポイントの１０.０７％となった。資本の充実度については、部門別資本配賦後の待機資本も十分確保されており懸念はない。

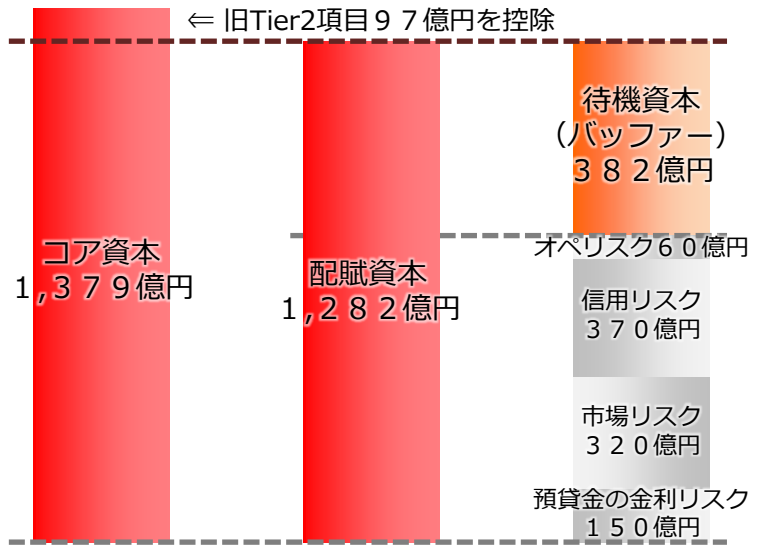
自己資本額・自己資本比率等の推移



平成25年3月末はTier1を表示。

バーゼルⅢではTier2という概念がない。

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27年3月	65	1,379	4.71%

＜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

・平成２６年度は株主の皆さまにしっかりと利益を還元するため、期末配当を１円増配し年間７円とする予定。
・平成２６年１２月に実施した総額約３０億円の自己株式取得と併せた株主還元率は４５.６％となった。

配当額の推移

		平成２４年度	平成２５年度	平成２６年度
１株あたり配当額	中間	３円	３円	３円
	年間	７円（※）	６円	７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

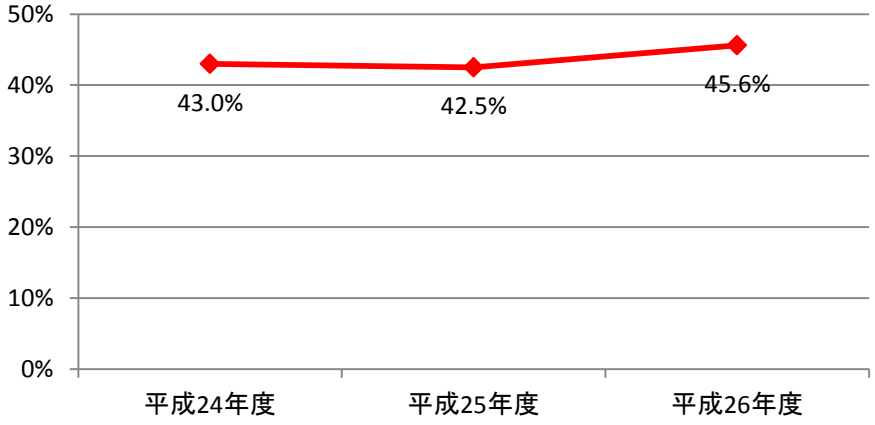
取得した株式の種類
普通株式
取得した株式の総数
６,４７９千株
株式の取得価格の総額
２,９９９百万円
取得日
平成２６年１２月３日
取得方法
市場買付

株主への利益配分の状況

（単位：百万円）

	平成２４年度	平成２５年度	平成２６年度
年間配当額	1,164	983	1,103
自己株式取得額	1,182	1,998	2,999
株主還元額	2,346	2,981	4,102
当期純利益	5,453	7,012	8,990
配当性向	21.2%	14.0%	12.3%
株主還元率	43.0%	42.5%	45.6%

«株主還元率の推移»



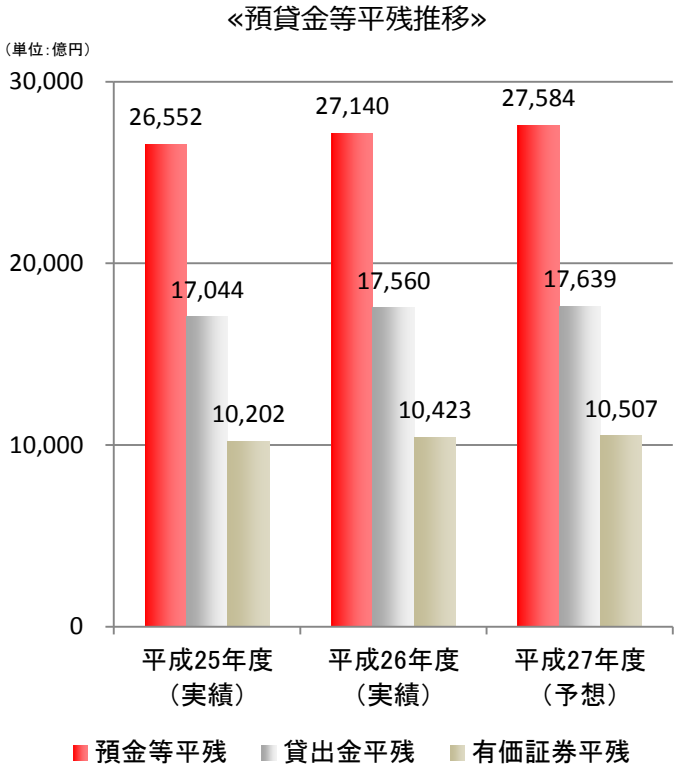
12. 平成27年度業績予想

・市場金利の低下が継続する中、業務純益は前年度水準を維持するが、２期連続で計上した貸倒引当金戻入益は見込めないことから、当期純利益は平成２６年度実績を１４億円下回る予想。
・引き続き「地域密着化戦略」を全行一丸となって着実に実践し、収益力を強化していく。

（単位：億円）

	平成２６年度実績	平成２７年度予想	増　減
経常収益	519	485	▲ 34
コア業務粗利益	394	392	▲ 2
業務粗利益	396	394	▲ 2
資金利益	339	337	▲ 2
役務取引等利益	58	63	5
その他業務利益	▲ 1	▲ 6	▲ 5
（うち国債等債券損益）	3	2	▲ 1
経費	306	304	▲ 2
コア業務純益	87	88	増　益　1
一般貸倒引当金繰入額①	－	▲ 1	▲ 1
業務純益	90	90	キープ　0
臨時収支	59	27	▲ 32
不良債権処理費用②	0	1	1
貸倒引当金戻入益③	40	－	▲ 40
株式等関係損益	12	25	13
経常利益	149	118	▲ 31
特別損益	▲ 4	▲ 1	3
信用コスト（①＋②－③）	▲ 41	0	41
税引前当期純利益	145	117	▲ 28
当期純利益	**89**	**75**	**▲ 14**

業績予想の前提条件



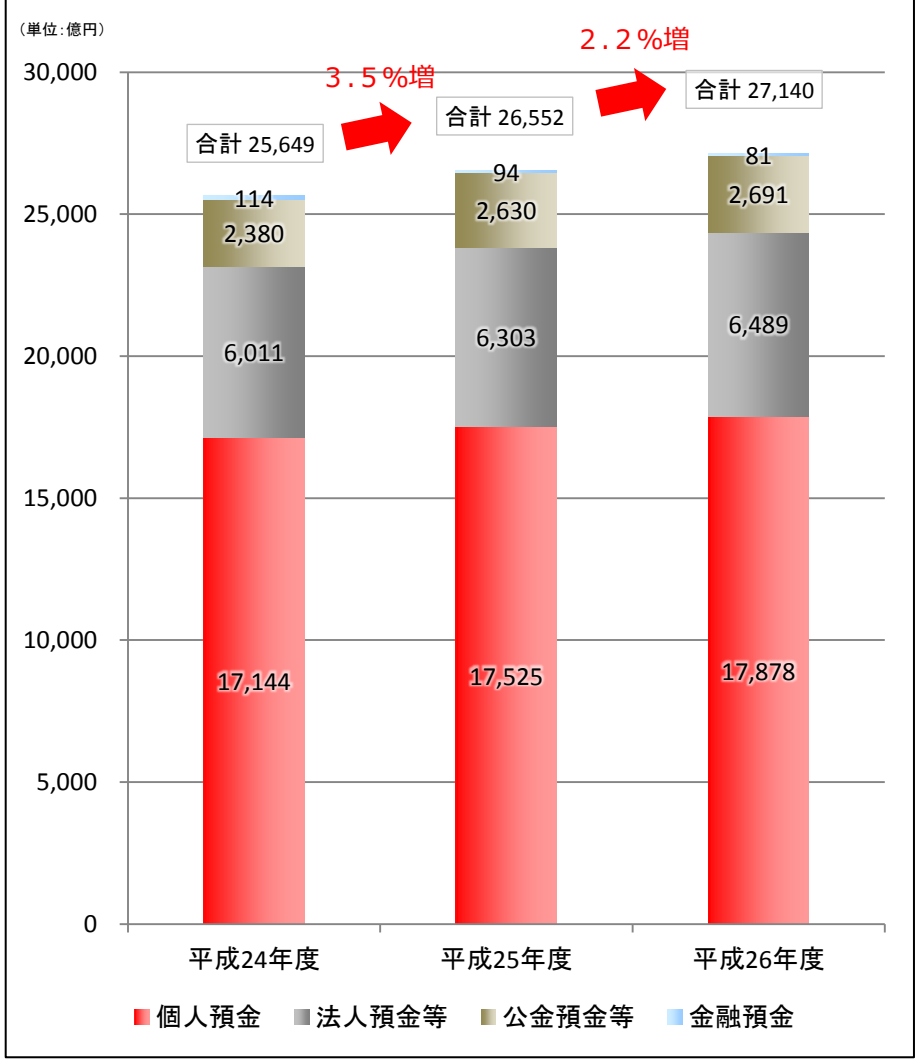
貸出金、有価証券はポートフォリオリバランスにより収益性を向上させていく。

Ⅱ． 営業の実績

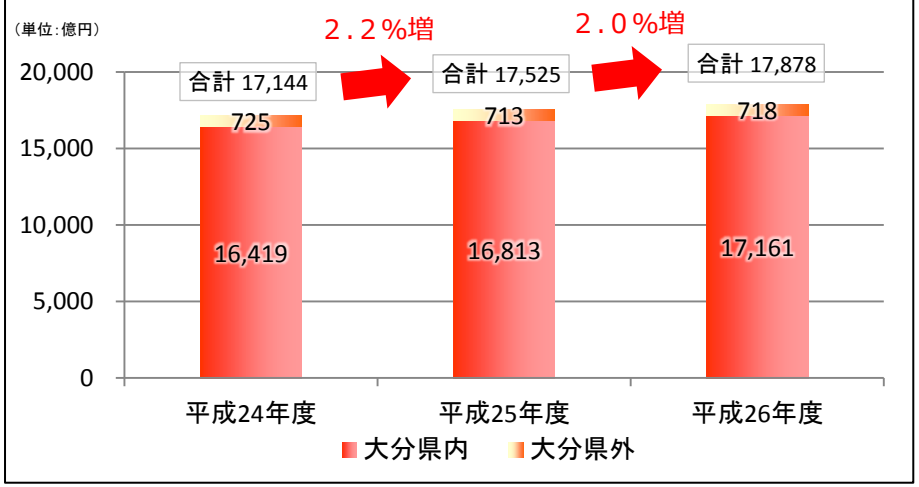
1. 預金等

・預金等の通期平均残高は順調に増加しており、平成２６年度の年率は＋２.２％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内を中心に、残高は順調に増加している。

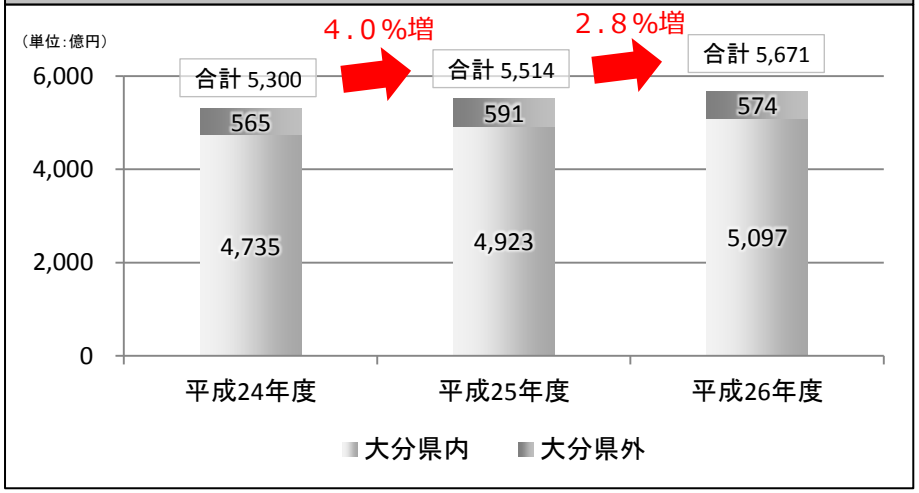
預金等「通期平均残高」推移



個人預金「通期平均残高」推移



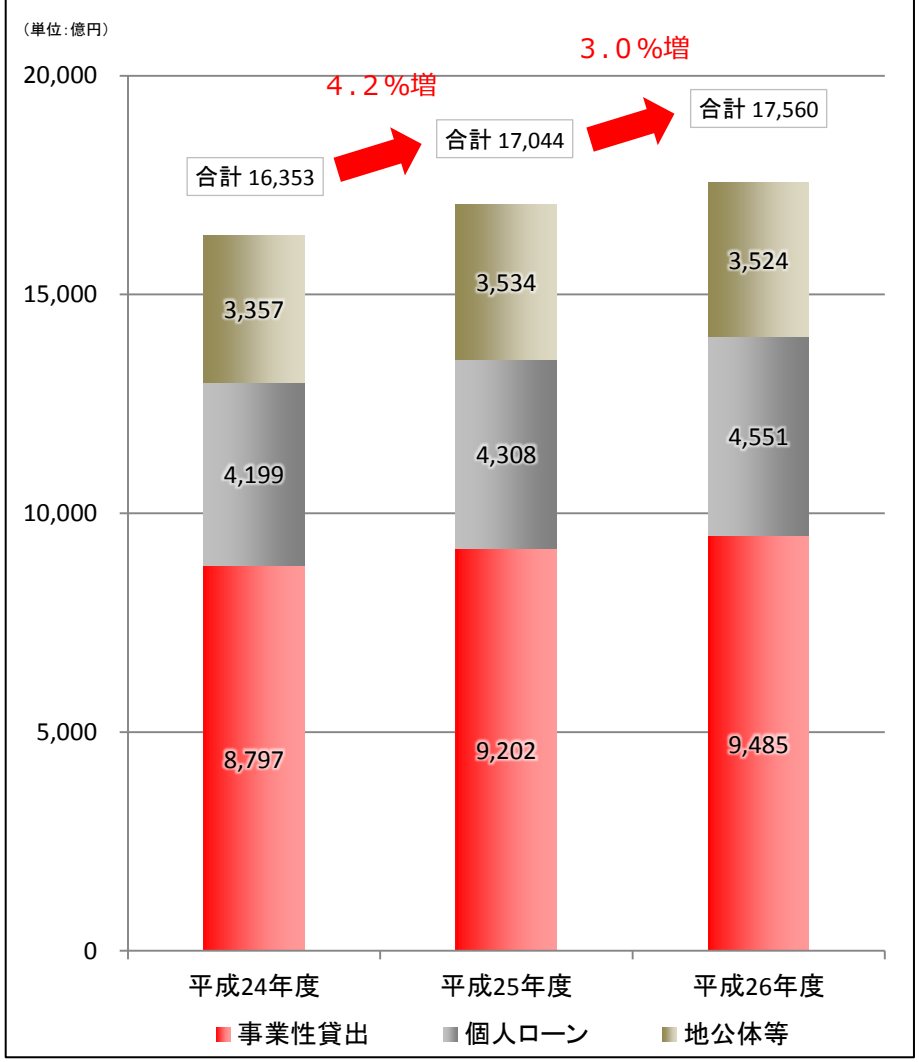
法人預金「通期平均残高」推移



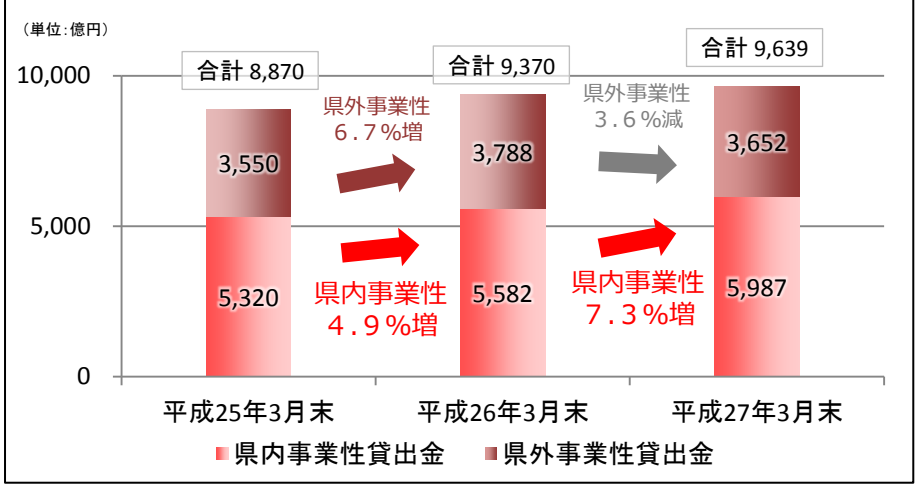
2. 貸出金

・全行一丸となって「地域密着化戦略」に取組んだ結果、総貸出金の通期平均残高の年率は＋３.０％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。

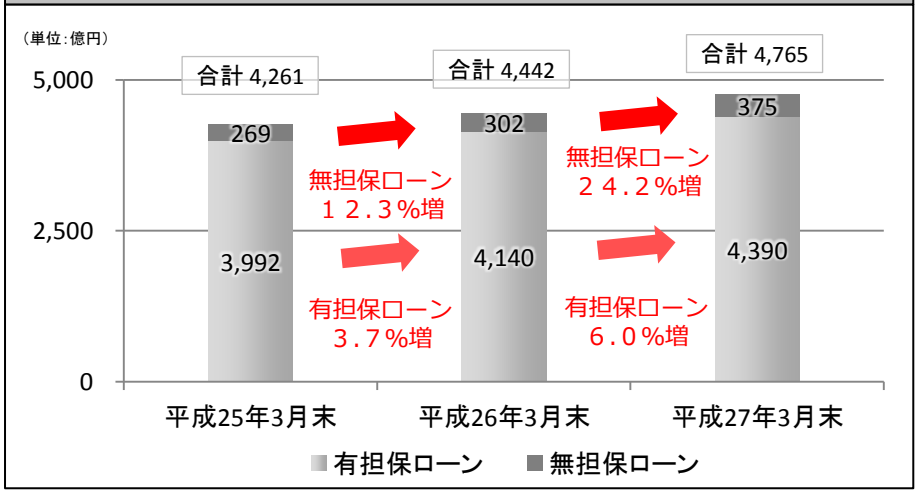
貸出金「通期平均残高」推移



事業性貸出金「期末残高」推移



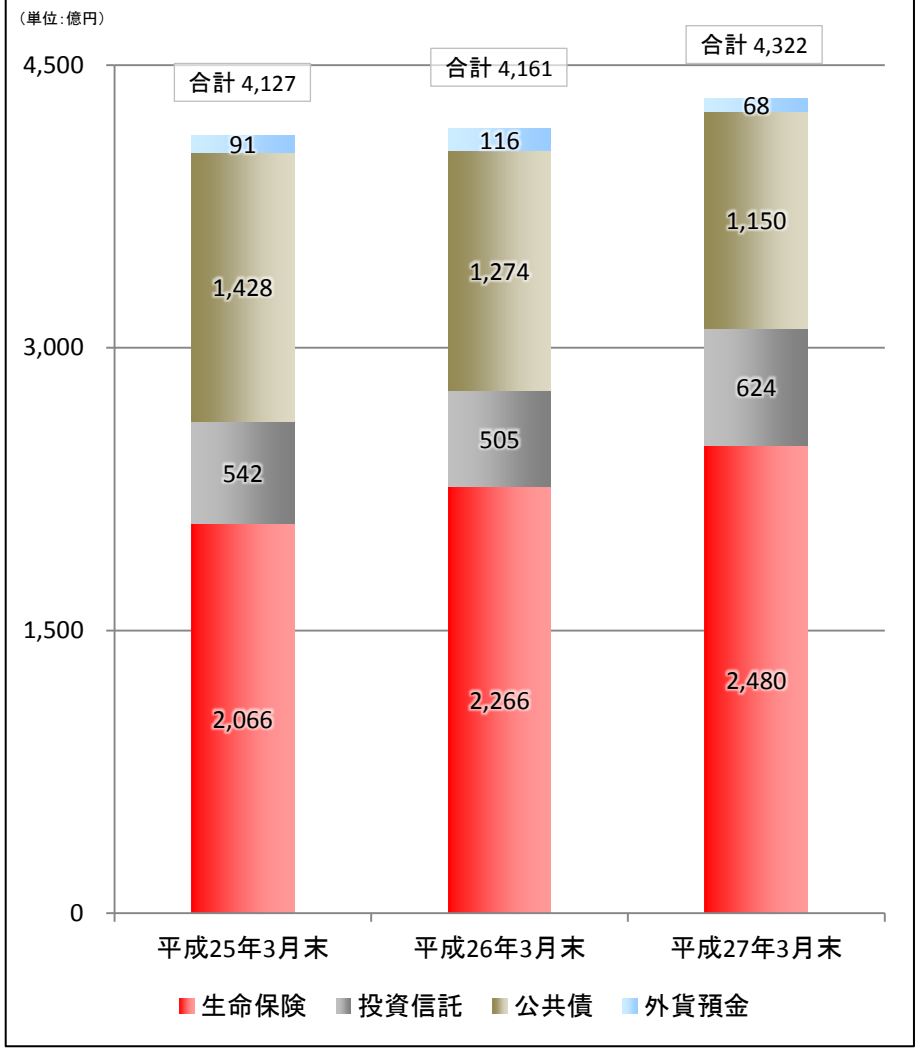
個人ローン「期末残高」推移



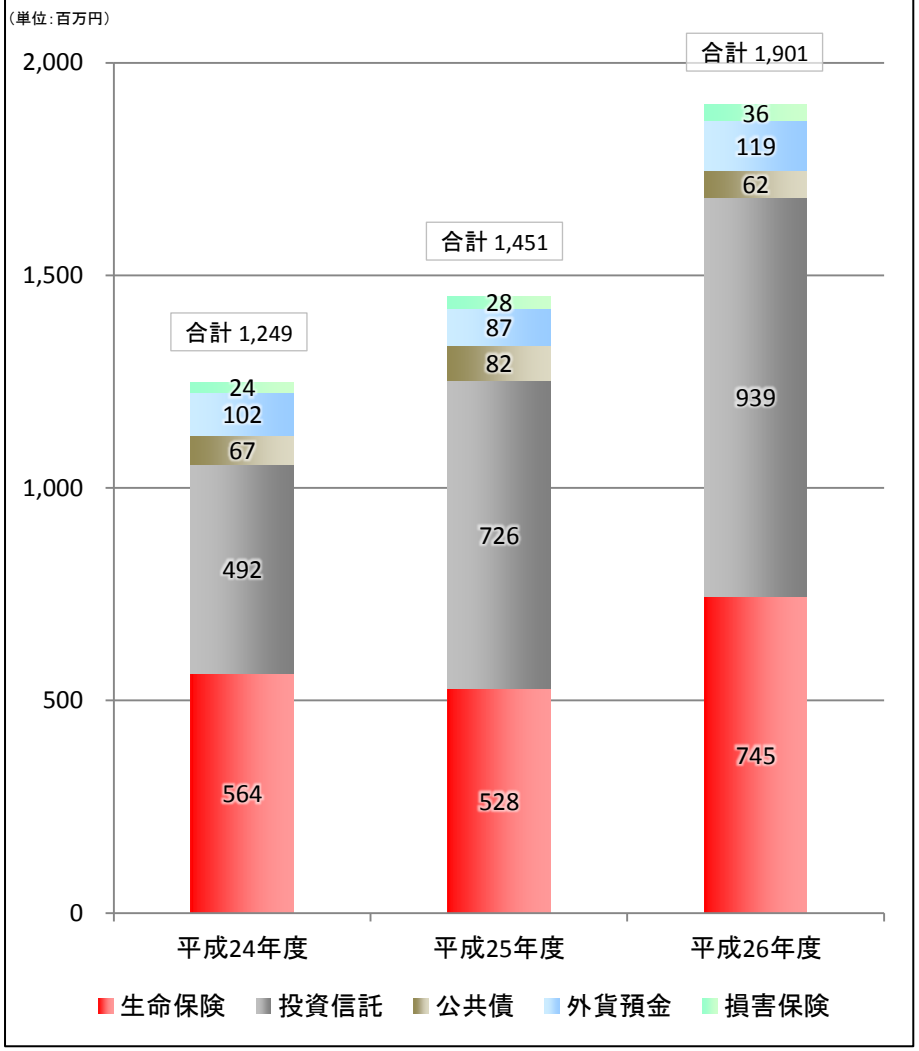
3. 預り資産

・タブレット端末の導入等が奏功し、生保、投信共に販売は堅調に推移。預り資産残高は前年対比＋１６１億円増加した。
・市場環境の好転の影響もあ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＋４.５億円増加した。

預り資産　残高推移



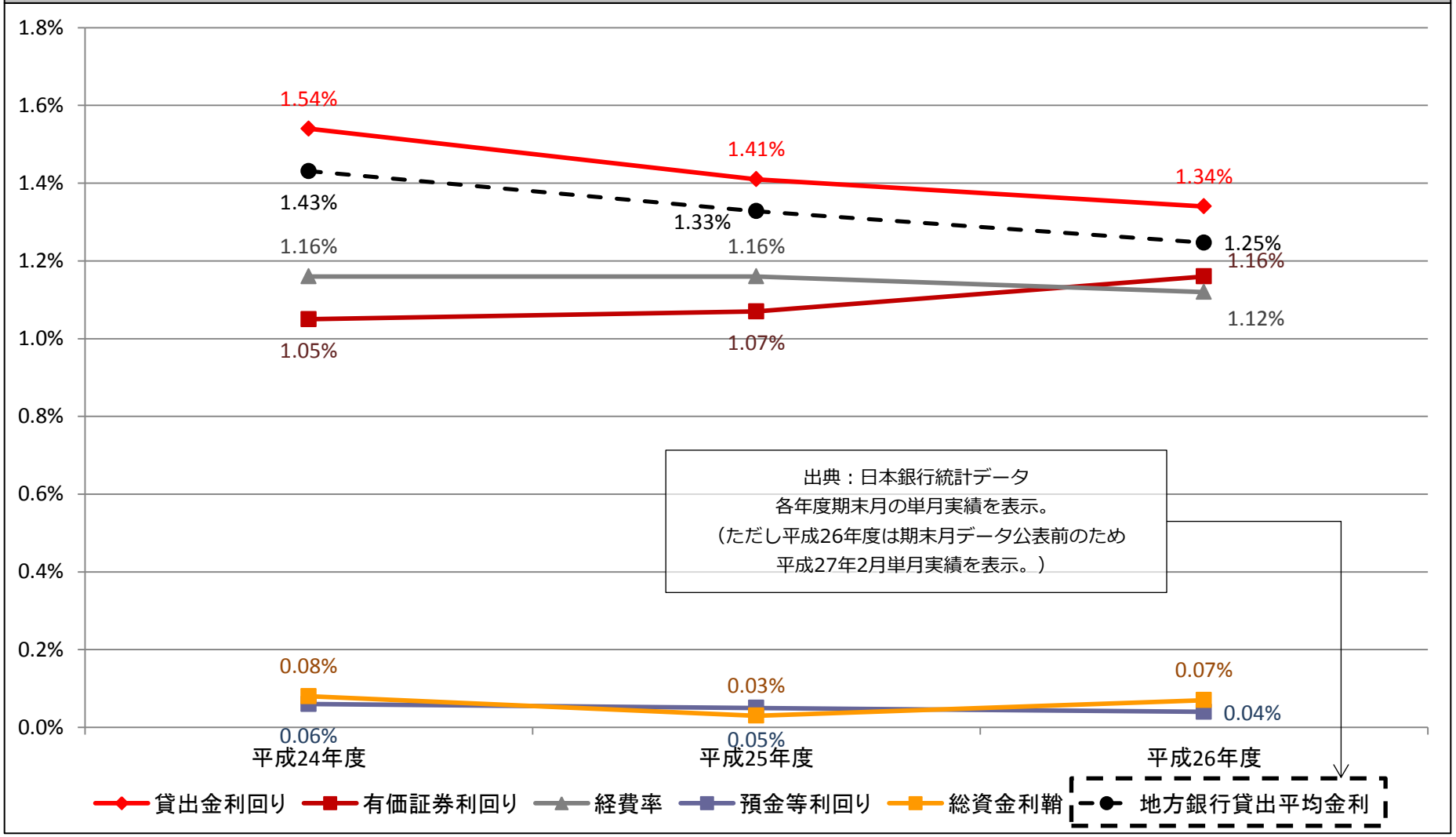
預り資産　手数料推移



4. 利回り・利鞘

・市場金利が極めて低い水準で推移する中、国内債券から外国債券や投資信託等へのリバランスと積極的な売買を行った結果、有価証券利回りが前年対比＋０.０９ポイント改善し、総資金利鞘も前年対比＋０.０４ポイント改善した。

利回り・利鞘等の推移

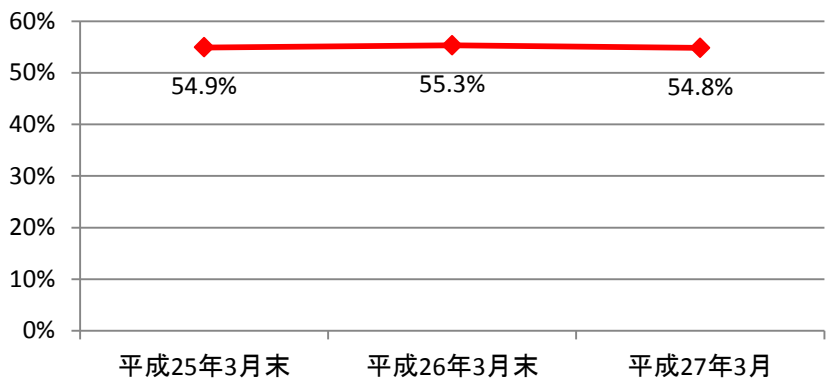


5. 大分県内シェア

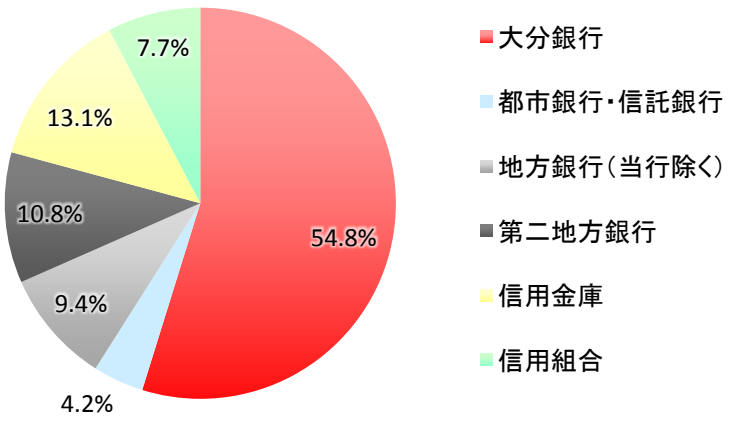
・預金等は、個人・法人共に増加したものの、公金預金の減少により、大分県内シェアは前期対比▲０.５ポイント低下した。
・貸出金は、地域密着型金融の実践による事業性貸出金の増加により、大分県内シェアは前期対比＋０.５ポイント上昇した。

預　金　等

«預金等　大分県内シェア推移»

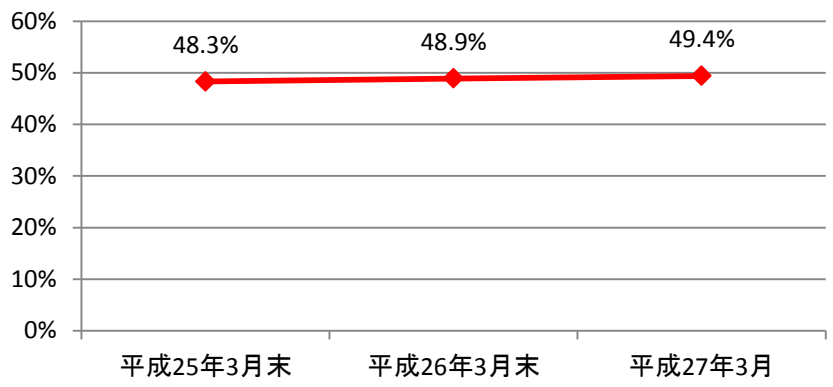


«預金等　平成27年3月末時点 大分県内シェア»

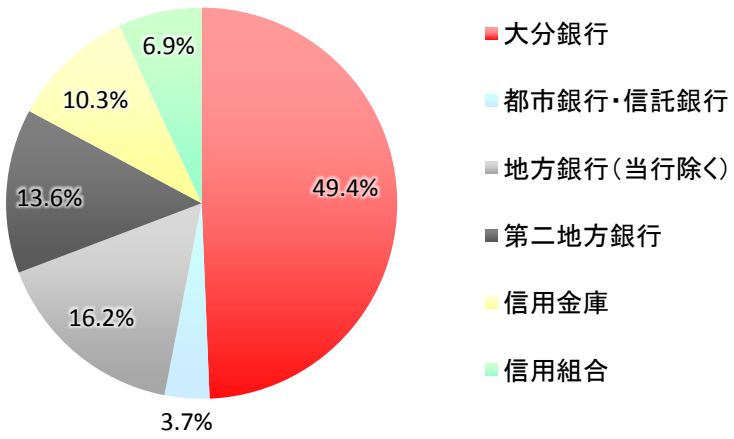


貸　出　金

«貸出金　大分県内シェア推移»



«貸出金　平成27年3月末時点 大分県内シェア»



Ⅲ．当行の経営戦略

1. コーポレート・ガバナンスの強化

・当行では、社外取締役２名および社外監査役２名を選任しており、当該４名全員が独立役員である。
・平成２７年４月、コーポレート・ガバナンス体制を更に強化するため、「社外役員会」を新設した。

社外取締役２名・社外監査役２名の選任

当行では、社外取締役２名と社外監査役２名が選任されており、当該４名はいずれも独立役員である。

当行では、当行と利害関係がなく、経営陣から独立した立場にある社外取締役および社外監査役が、当行の持続的な成長と中長期的な企業価値の向上に寄与するよう役割・責務を果たしている。

【社外取締役・社外監査役一覧】

● 下　田　憲　雄　社外取締役（独立役員）
・国立大学法人大分大学 経済学部教授

● 桑　野　和　泉　社外取締役（独立役員）
・一般社団法人 由布院温泉観光協会会長

● 小　島　庸　匡　社外監査役（独立役員）
・公認会計士

● 薬師寺　十　郎　社外監査役（独立役員）
・前公益財団法人 大分県産業創造機構専務理事

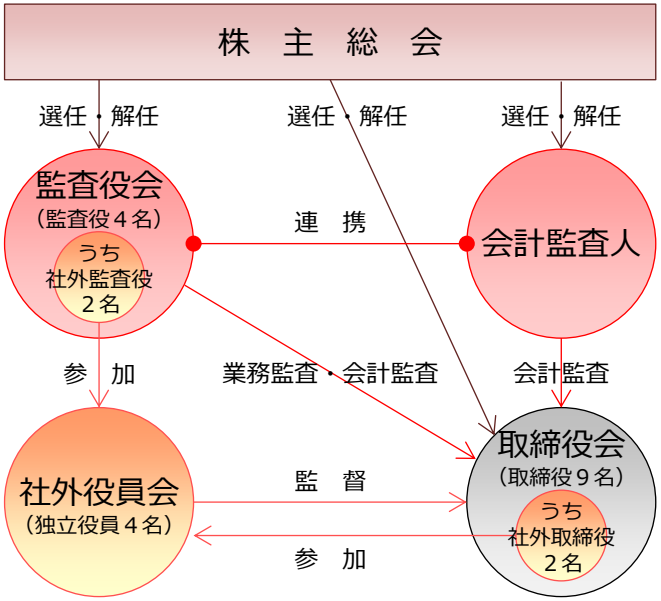
※平成２７年度補欠監査役制度導入予定。

「社外役員会」の新設

平成２７年４月に、社外取締役２名および社外監査役２名にて構成する「社外役員会」を新設した。

引き続きコーポレート・ガバナンス体制の強化に取組み、社外役員の機能を十分に発揮させ、経営環境の変化へスピーディに対応し、収益力の最大化を図っていく。

【コーポレート・ガバナンス体制（一部抜粋）】



2. 「中期経営計画2014」

・「中期経営計画2014」（期間：平成２６～２７年度の２年間）の折り返し地点である平成２６年度末時点において、計数目標は５項目中３項目を達成した。平成２７年度においても、グループ一丸となって「収益力の強化」に取組んでいく。

「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

指標	単位	目標	結果	達成
連結当期純利益	億円	45	97	○
業務純益	億円	87	90	○
自己資本比率	%	11.69	10.07	×
預金等期末残高	億円	27,000	26,881	×
貸出金期末残高	億円	17,500	17,858	○

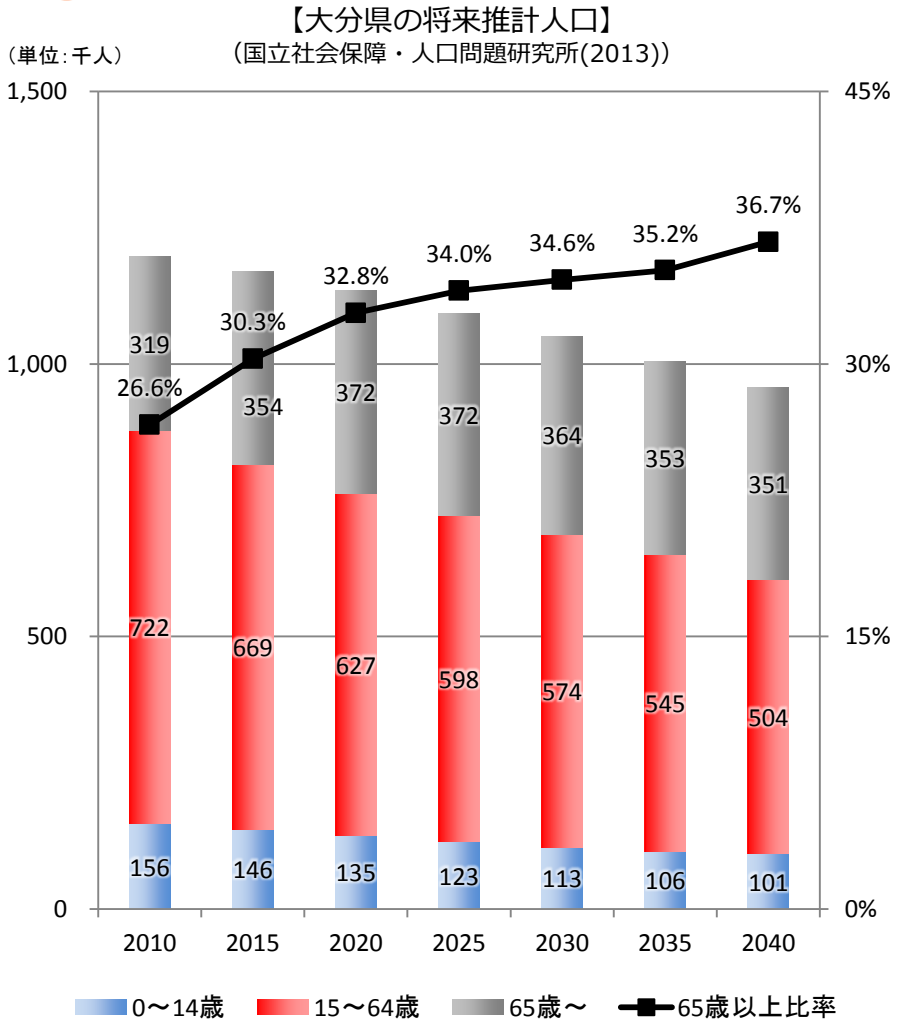
・グループ一丸となってお客さまの本業を支援する活動に注力した結果、業務純益は目標を達成。また貸倒引当金戻入益の計上等もあり、連結当期純利益は目標を大幅に上回った。
・お客さまの事業が厳しい時も積極的にご支援する姿勢で、資金ニーズにしっかりとお応えした結果、リスクアセットが増加したことと、自己株式取得により自己資本比率は目標に届かなかった。
・預金等期末残高は公金預金の減少により目標未達となったものの、一般預金（個人預金＋法人預金）は年率＋２.５％増加しており、預金等全体の平成２６年度平均残高は計画対比＋６５億円の２７,１４０億円となった。
・貸出金期末残高は、リバランスをしながら目標を達成した。

3. 地域の現状

・当行の成長、発展と一体の関係にある地域社会は、現在、人口減少・高齢化の進展や経済のグローバル化に伴う大企業の生産拠点の海外移転等、これまで経験したことのない数多くの社会的課題を抱えている。

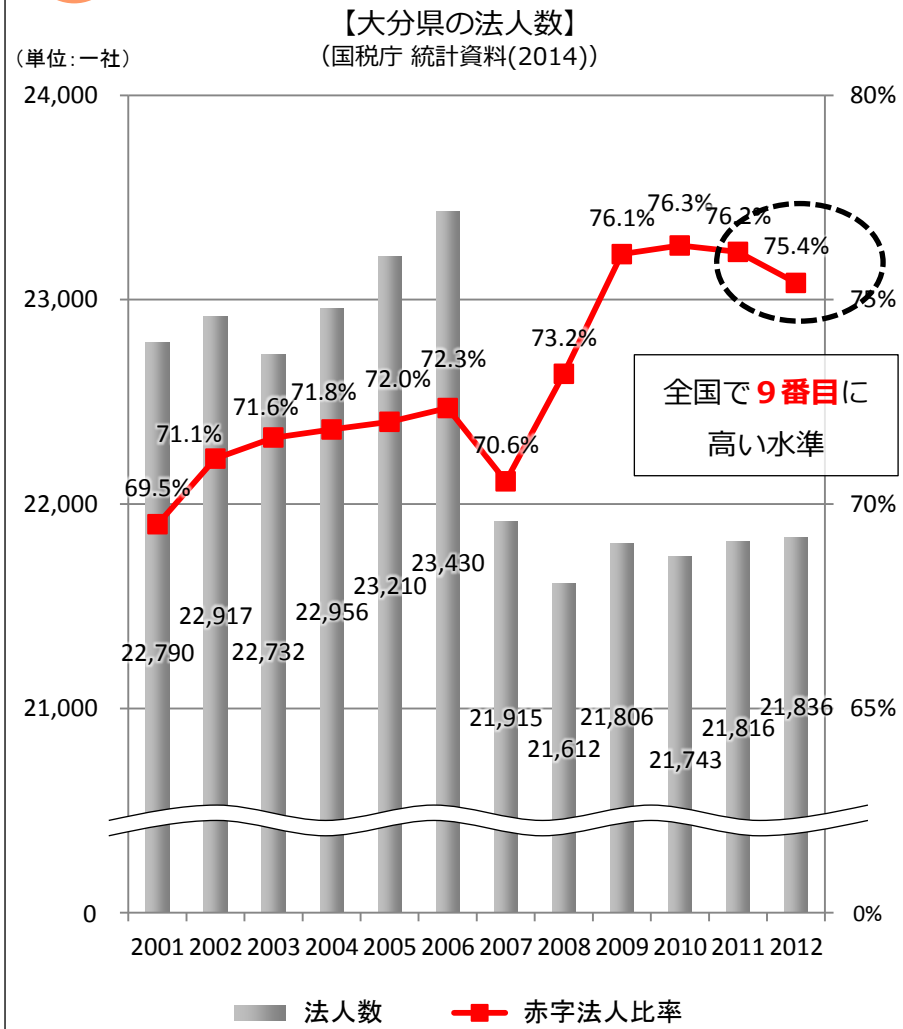
ご参考

人口の減少と高齢者比率の上昇



ご参考

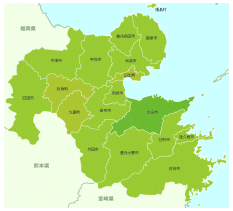
法人数の伸び悩み



4. ＣＳＶの実現

・当行では、環境保全活動といったＣＳＲへの取組みに加え、地域に根差した産業の育成等、地域が抱える社会的な課題の解決に貢献するため、ＣＳＶ（Creating Shared Value：共有価値の創造）の実現に向けた取組みに注力している。

「ＣＳＶ（Creating Shared Value：共有価値の創造）」の実現に向けた主体的かつ積極的な取組み

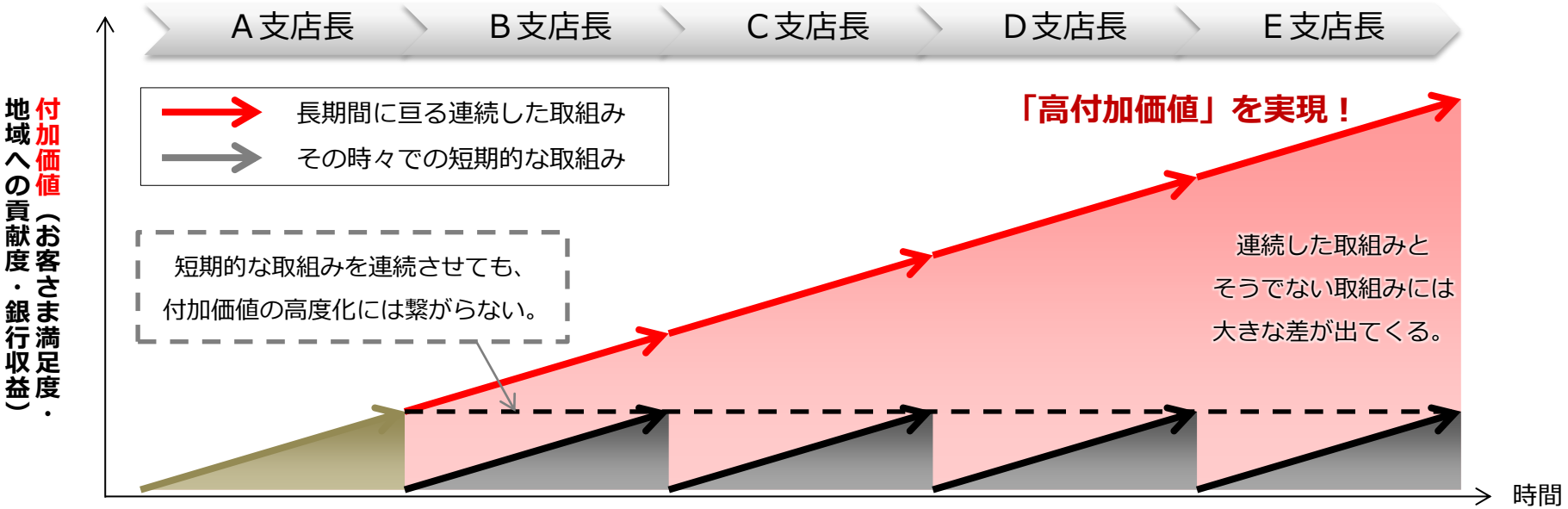


「ＣＳＶ」実現への取組み

OITA BANK

・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」をより高いレベルで実現し、当行だけではなく、お客さまの事業のサステナビリティを確保するため、「ＣＳＶ」の実現に対し当行グループ一丸となって主体的かつ積極的な取組みを実践する。

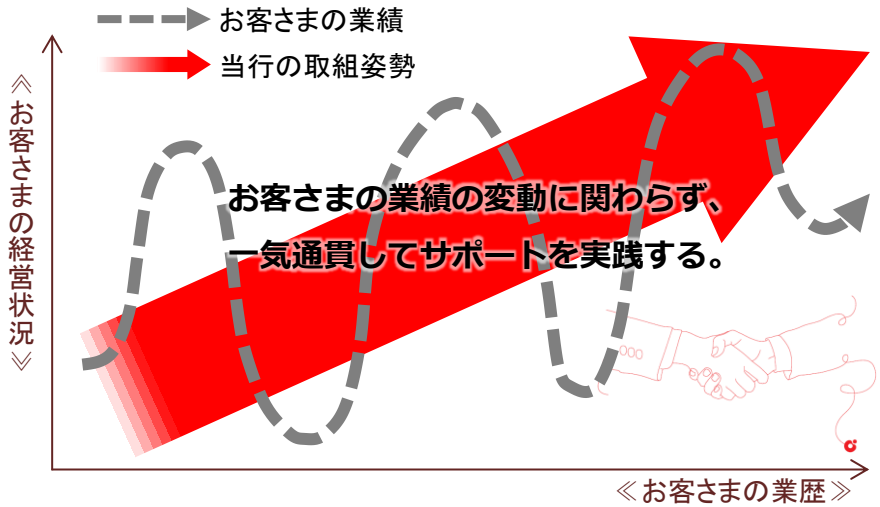
【長期的かつ連続した取組みの実践】



5. 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



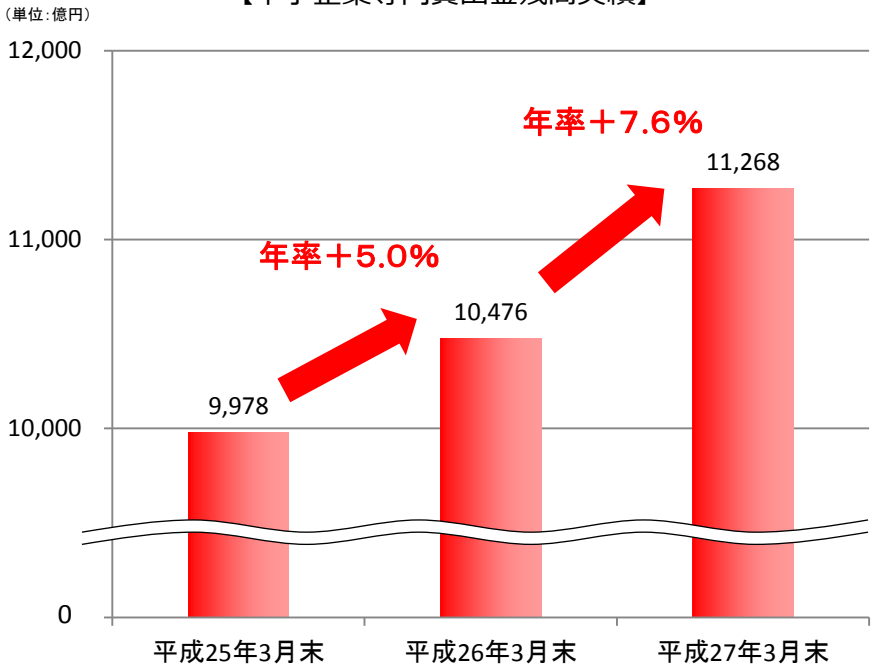
取組姿勢を安易に変えず、
とことんお付き合いさせて頂く。

・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組んでいく。

【中小企業等向貸出金残高実績】



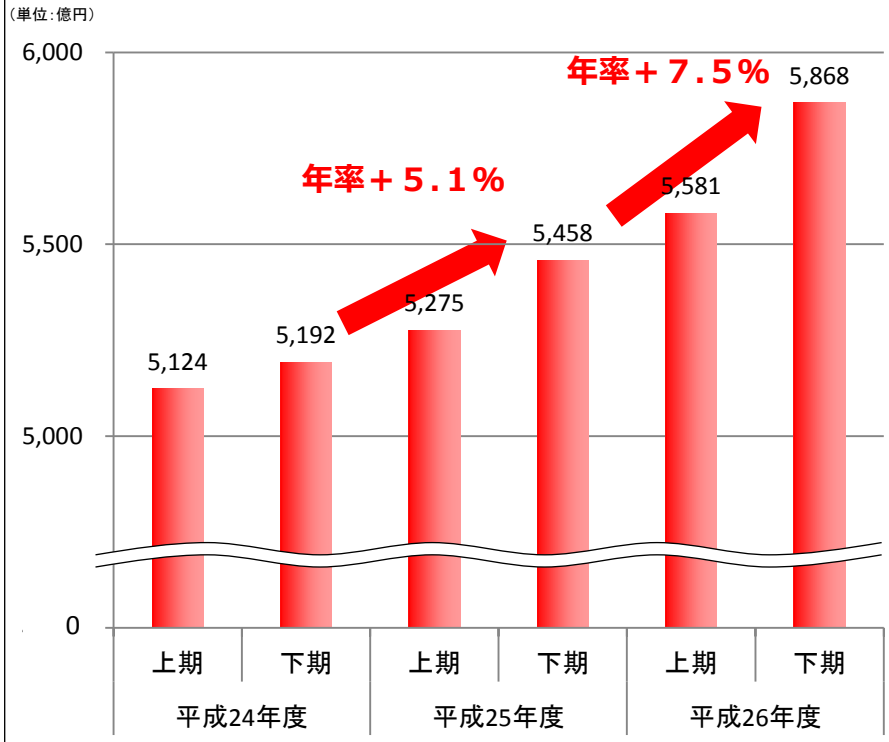
5．地域のお客さまとの絆の強化　（2）県内事業性貸出金の増強

・平成２６年度下期の県内事業性貸出金 期中平均残高の年率は＋７.５％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

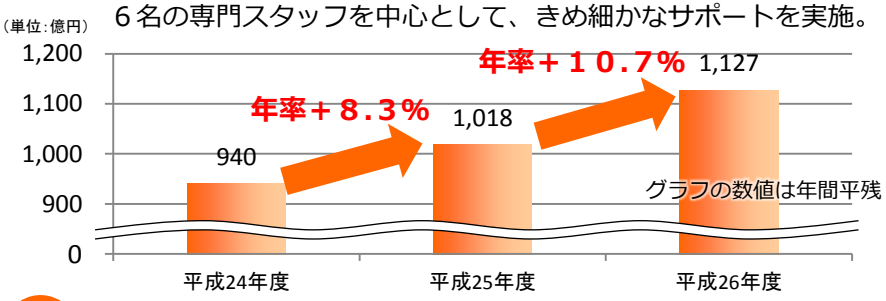
お客さまの本業を支援する活動（売上増加、経営改善支援、業種転換支援等）を強化した結果、平成２６年度下期の平残年率は＋７.５％と高い伸びを実現した。

【県内事業性貸出金 期中平均残高実績】



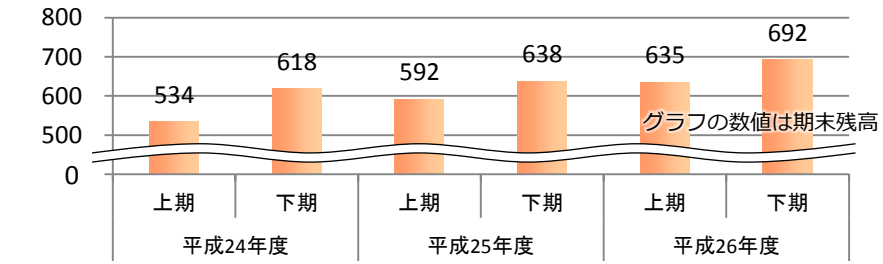
注力分野① 医療関連貸出

６名の専門スタッフを中心として、きめ細かなサポートを実施。



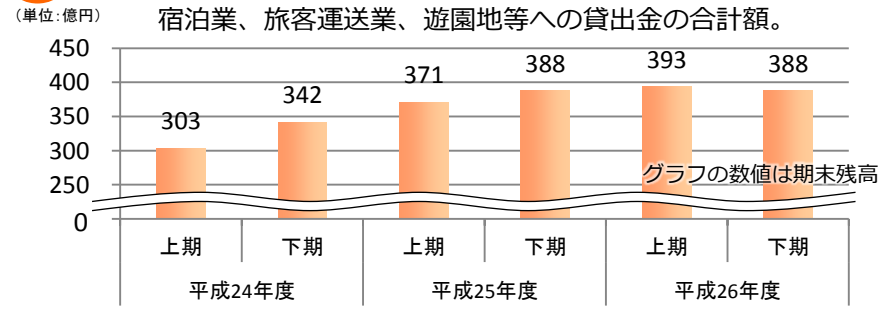
注力分野② 外航船舶関連貸出

関連事業者への出向経験のある行員が案件組成をサポート。



注力分野③ 観光関連貸出

宿泊業、旅客運送業、遊園地等への貸出金の合計額。



5. 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。

大分銀行 海外サポートメニュー

Menu 1　法人営業支援部 国際営業室によるサポート

「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・韓国籍の行員が総合的なサポートを提供している。

＜中国・韓国籍の行員＞

陳　暁　（ﾁﾝ ｷﾞｮｳ）　【出身地＝中国広東省】
張 康尓（ﾁｮｳ ｺｳｼﾞ）　【出身地＝中国上海市】
趙 鏞俊（ﾁｮｳ ﾖﾝｼﾞｭﾝ）　【出身地＝韓国釜山市】

Menu 2　香港駐在員事務所によるサポート

平成６年１２月に新設し、平成２６年に開設２０周年を迎えた。
香港を起点としてアジア全域でのビジネスをサポートしており、お客さまの海外進出を現地でバックアップしている。

大分銀行 香港駐在員事務所

Menu 3　外部提携を活用したサポート

外部機関と提携し、専門性の高いサービスを実践している。

区分	提携先数	区分	提携先数
国内銀行等	2	貿易保険等	3
外国銀行	4	物流会社	1
コンサル会社	3	警備保障会社	2
リース会社	1	監査法人	2
損害保険会社	4	不動産会社	1

バンコック銀行との提携調印式

and more　その他、多様なサポートの実践

出張アテンド（通訳含む）等、多様なサポートを実践している。

海外での商談風景

区分	実施件数	区分	実施件数
現地情報提供	121	貿易関連相談	32
出張アテンド等	54	ﾋﾞｼﾞﾈｽﾏｯﾁﾝｸﾞ	45
外為関連相談	112	地域連携協力	19
進出サポート	5	その他	45

（※）実施件数は平成２６年度実績

平成２６年度のＴＯＰＩＸ

- ●平成26年6月9日　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　「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。
- ●平成26年12月19日　香港進出の日系企業間の情報交換を目的として、「地銀合同セミナー交流会@広州」を開催。
- ●平成27年2月4日～7日　お客さまの海外販路開拓支援等の一環として、「香港・台湾経済ミッション団」を派遣。
- ●平成27年6月24日～27日（予定）　「Mfairバンコク2015ものづくり商談会）」を開催し、タイ市場への販路拡大をサポート。

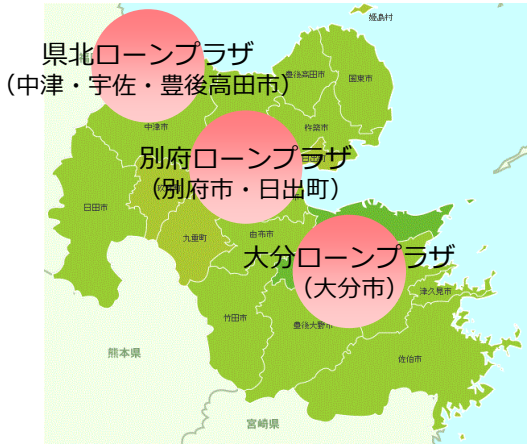
6. リテール部門の強化　（1）住宅関連ローン・預り資産推進態勢の強化

・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。住宅関連業者の囲い込み等を行っている。
・平成２６年１０月、お客さまにタイムリーな情報提供等を行うため、全店にタブレット端末を導入した。

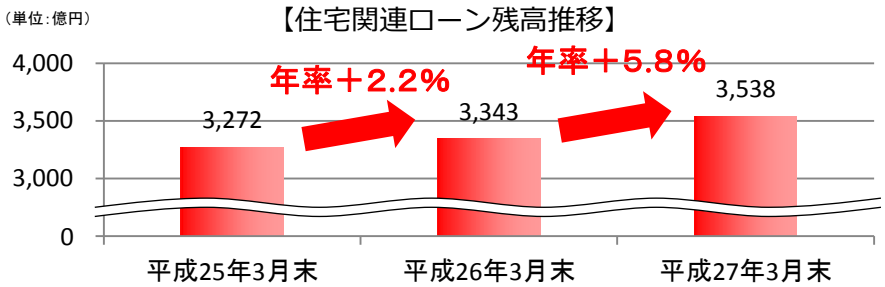
住宅関連ローン推進態勢の充実

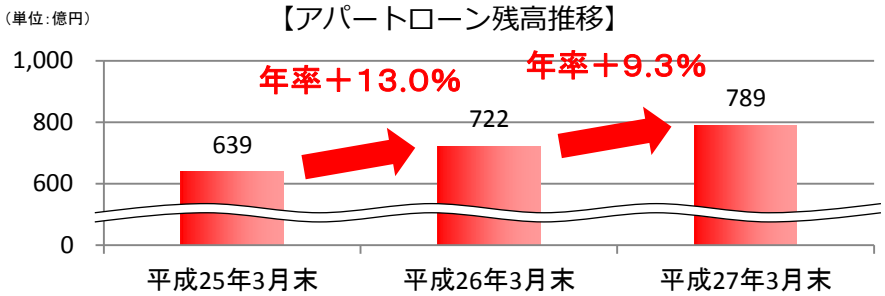
土日も営業する「ローンプラザ」を県内３ヶ所に設置し、効率的な営業態勢を構築。営業地域は大分県全世帯数の約7割をカバーしている。

【ローンプラザ一覧】
（　　）内は主たる営業地域



有担保ローンの増強





更なるローンや預かり資産の増強に向けて

●お客さまの多様なニーズにしっかりとお応えするため、ローンや資産運用に関する様々なセミナーや相談会を随時開催している。

●平成２６年１０月には全店にタブレット端末を導入し、お客さまにタイムリーな情報提供や各種提案を行っている。

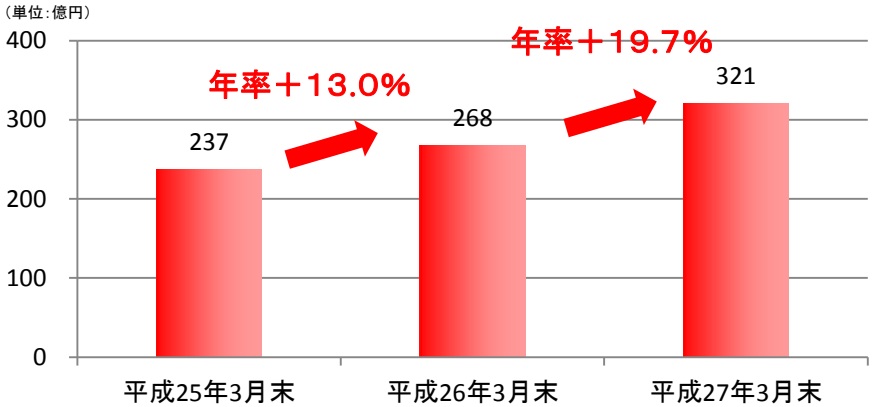
6. リテール部門の強化　（2）フリーローン・カードローンの増強

・収益基盤の拡大に向けてローンの増強に取組んだ結果、フリーローンの残高は年率＋１９.７％と大幅に増加。カードローンの残高も＋９.１％の増加となった。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。

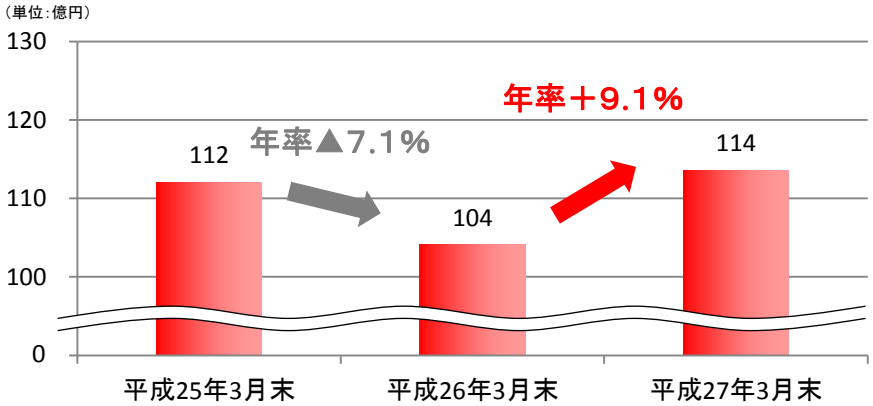
フリーローン・カードローンの増強

新商品の投入や各種キャンペーンを展開した結果、収益性の高いフリーローン・カードローンの残高は堅調に増加した。

【フリーローン残高】



【カードローン残高】

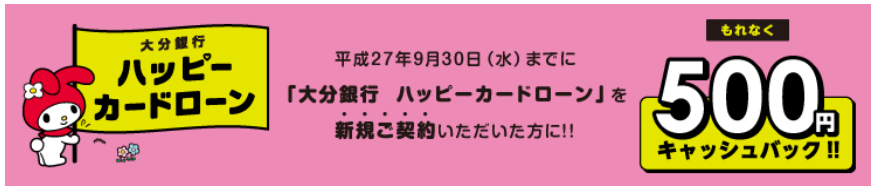


ローン増強に向けた取組み

●平成２６年９月、最大５００万円、借入期間最長１０年と、幅広いお客さまのニーズに応えるフリーローン「マイ・パートナープラス」を新設。

●平成２６年１１月～平成２７年３月、ローンを新規契約した「女性のお客さま限定」で人気画家デザインのオリジナルグッズをプレゼントするキャンペーンを実施。

●カードローンを新規ご契約頂いたお客さまに５００円をキャッシュバックする等、引き続きローンの増強に資する取組みを実践していく。

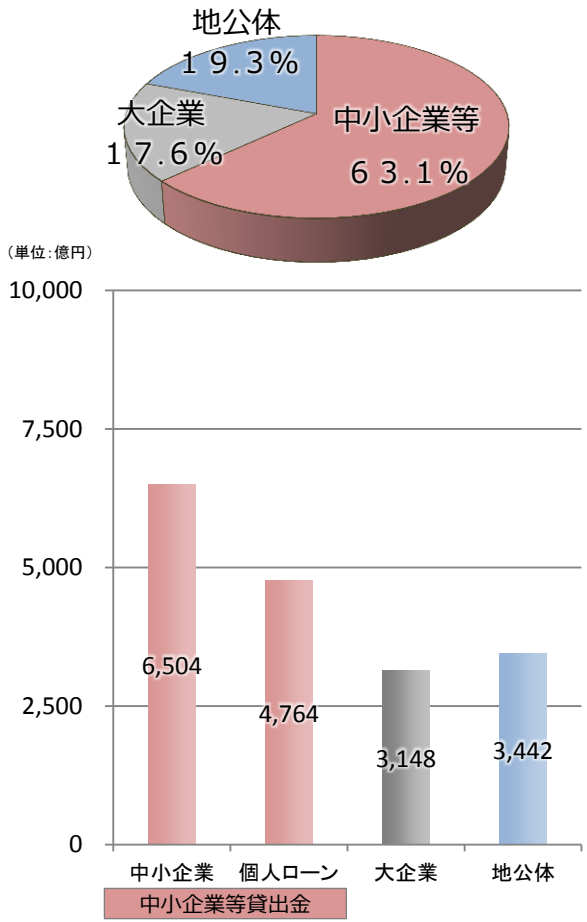


7. ポートフォリオの再構築

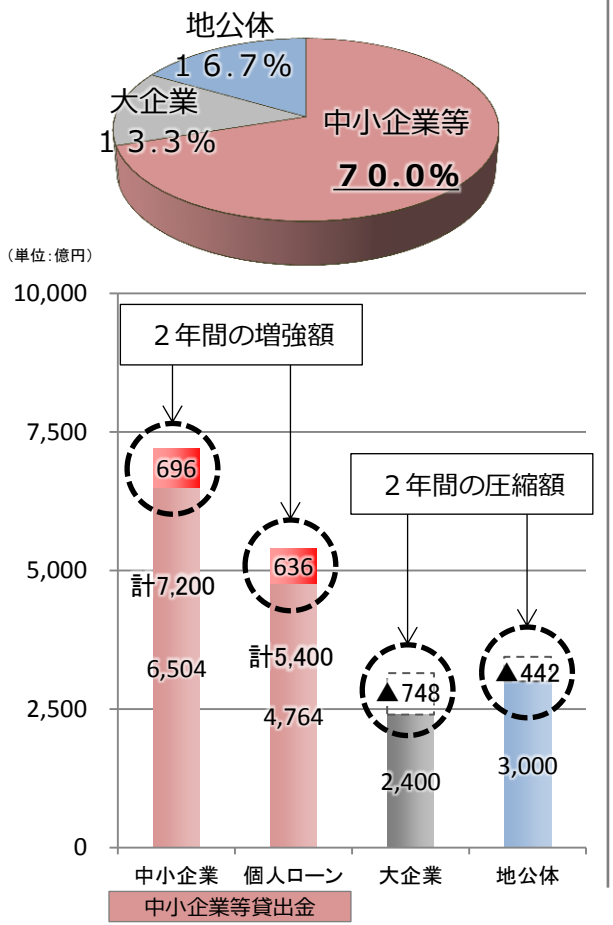
・ボリューム拡大ありきではなく、地域の事業者や個人のお客さまへのサポートを強化し、ポートフォリオを改善することによって、自らの収益力の強化を図っていく。

地域密着型金融の実践により、質（収益）を伴った着実な貸出資産の増強を行う。

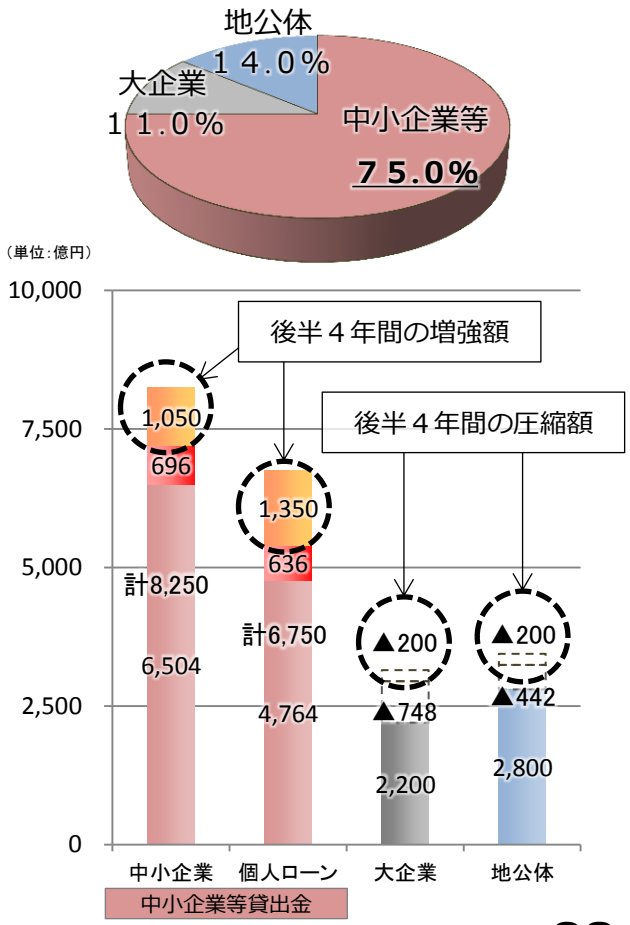
≪現在≫【平成２７年３月末時点】
総貸出金残高：１兆７,８５８億円
貸出金利回り：１.３４％



≪２年後≫【平成２９年３月末時点】
総貸出金残高：１兆８,０００億円
貸出金利回り：１.３８％
（※）貸出金利回りは外部環境の変動を考慮していない。



≪６年後≫【平成３３年３月末時点】
総貸出金残高：２兆円
貸出金利回り：１.４３％
（※）貸出金利回りは外部環境の変動を考慮していない。

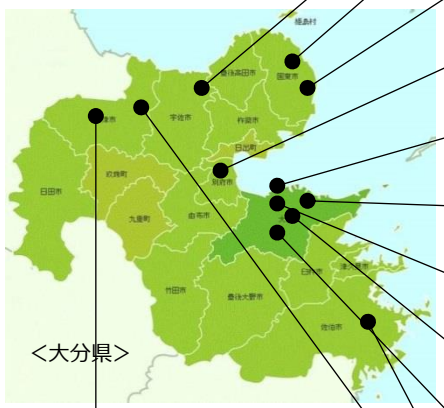


8. お客さまとの接点の強化　（1）営業チャネルの強化・充実

・お客さまとの接点（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ている。
・インターネット支店の開設やＡＴＭサービスの拡充等を順次実施する中で、お客さまの利便性を更に向上させていく。

店舗網の強化と効率化

平成27年2月 戸畑支店建替え



平成26年2月 神宮前出張所代理店化

平成26年8月 富来出張所代理店化

平成26年2月 武蔵支店代理店化

平成26年9月 鶴見支店フルバンキング化

平成26年9月 中央市場支店フルバンキング化

平成26年3月 大在支店フルバンキング化

平成27年3月 ソーリン支店新築・移転

平成26年3月 明野支店フルバンキング化

平成26年4月 しきど支店フルバンキング化
（平成26年9月 光吉支店と統合し、新築、移転）

平成26年8月 佐伯支店建替え

平成26年8月 耶馬渓出張所代理店化

平成26年9月 中津東支店フルバンキング化

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フルバンキング店舗に変更**し、店舗機能を強化した。
一方で、業務量の少ない店舗は代理店化し、効率化を推し進めている。

多様なチャネルの強化

●平成２６年８月、新規口座開設手続きもネット上で完結できる等、インターネット取引に特化した「ネット赤レンガ支店」を開設した。

●平成２７年４月、提携ＡＴＭサービスを拡充し、平日・土日祝日２４時間取引を可能とした。

8．お客さまとの接点の強化　（2）多機能カードの新設とＳＮＳの活用

・多様化するお客さまのニーズに的確に対応するため、お客さまのライフスタイルに応じて選択できる多機能カードの取扱いを開始した他、ＳＮＳの積極的な活用を進める等、営業チャネルの強化と相乗効果を発揮できる施策に取組んでいる。

ＩＣキャッシュ＆クレジット一体型カードの取扱い開始

平成２６年１２月、以下３つの機能が一体となった利便性の高いカードの取扱いを開始した。（平成２７年３月末迄受付件数：１０,５５５件）

1. 大分銀行の「キャッシュカード機能」
2. 提携企業の「クレジットカード機能」
3. 「電子マネー」

県下の様々な企業と連携しながら、当該カードを地域を代表するエリアカードとして成長させ、地域全体の経済活性化にも繋げていく。

オリジナルアプリケーションやＳＮＳの積極的な活用

スマートフォン向けのオリジナルアプリケーションの利便性を更に高めるため、随時バージョンアップを実施している。

平成２６年７月には、お客さまにお得なキャンペーンや便利な新商品に関する情報を提供するため、「LINE」の公式アカウントを開設。

現在「LINE」の他、「Facebook」、「Twitter」、「YouTube」と様々なＳＮＳを活用して、お客さまにとって有益な情報をタイムリーに配信している。

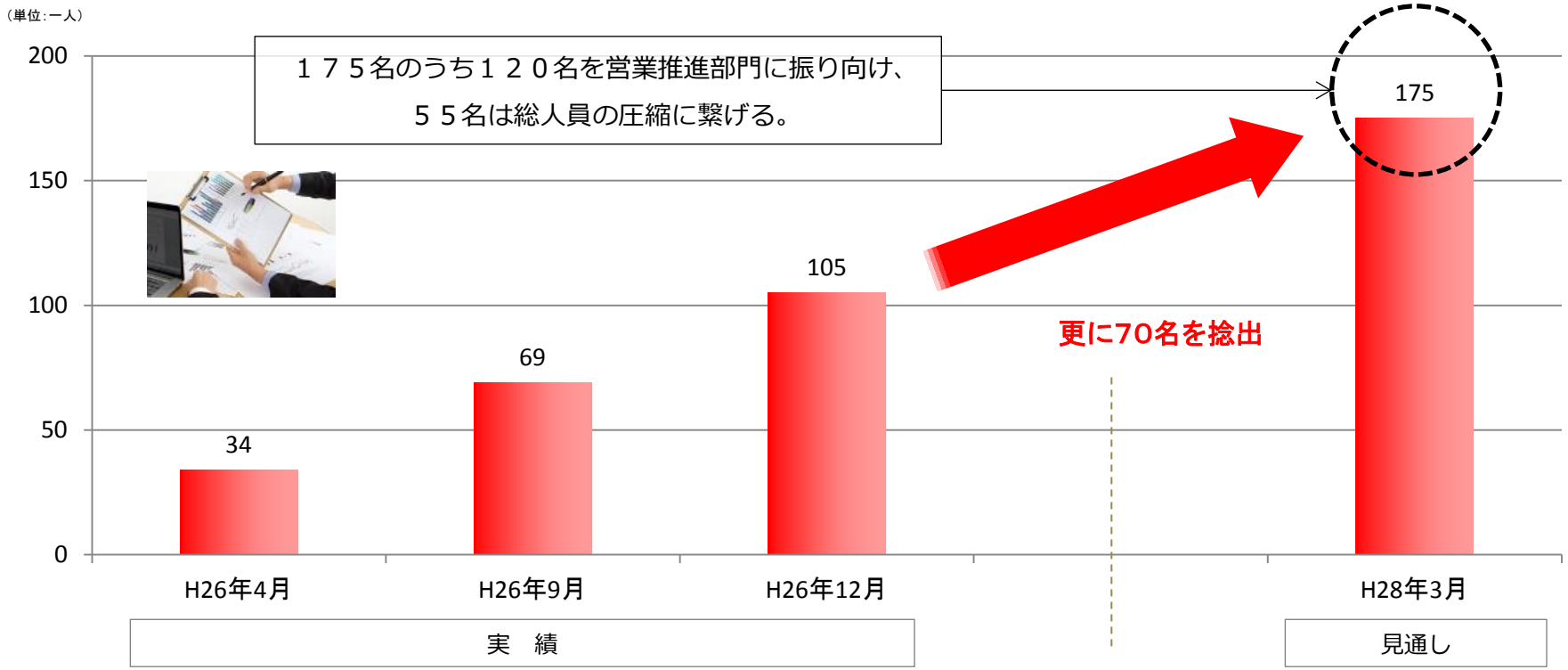
8. お客さまとの接点の強化　（3）営業人員の増強

・業務の抜本的な見直しへの取組みにより、平成２６年１２月末までに１０５名相当の事務を削減した。
・付加価値の高度化や収益力の強化を実現するため、業務改革を通じて捻出した人員を営業推進部門に振り向けている。

業務改革を通じた人員の捻出

平成２５年度から継続している業務の抜本的な見直しにより、平成２６年１２月末までに１０５名相当の事務を削減した。
「中期経営計画２０１４」の終了時点までに更に７０名を捻出する。
業務改革を通じて捻出した人員は、お客さまが抱える課題の解決等、付加価値の高いサービスの実践に取組む得意先係に振り向け、業務改革の効果を「収益力の強化」に繋げていく。

【業務改革を通じ捻出した人員数（累計）】

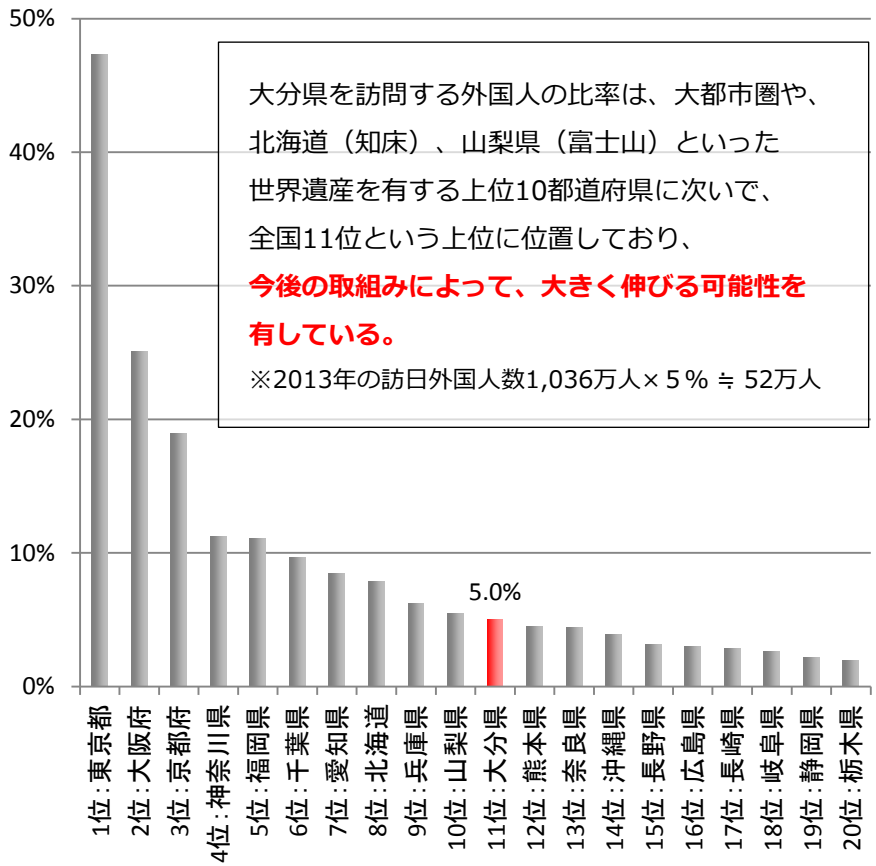


9．地方創生への取組み　（1）大分県が持つ可能性

・都道府県別訪日外国人訪問率において、大分県は全国１１位に位置している。また、大分県は外国人が旅行先を日本とした理由の上位４項目（景観、歴史・文化、日本食、温泉）がいずれも充実しており、今後大きく伸びる可能性を有している。

ご参考　大分県が持つ可能性

【訪日外国人訪問率上位２０都道府県（2013年実績）】
（観光庁(2014)『訪日外国人消費動向調査』）

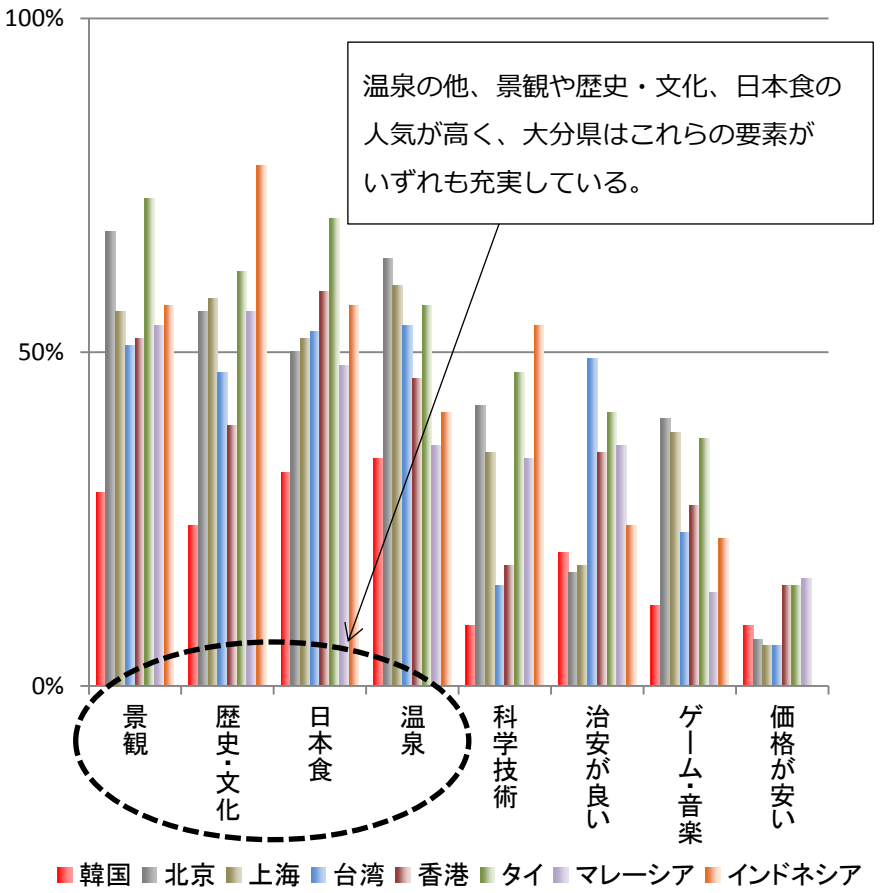


大分県を訪問する外国人の比率は、大都市圏や、北海道（知床）、山梨県（富士山）といった世界遺産を有する上位10都道府県に次いで、全国11位という上位に位置しており、**今後の取組みによって、大きく伸びる可能性を有している。**

※2013年の訪日外国人数1,036万人×５％ ≒ 52万人

ご参考　大分県が持つシーズ

【日本へ複数回旅行した外国人が日本を旅行先に選んだ理由】
（日本政策投資銀行(2012)『アジア８地域・訪日外国人旅行者の意向調査』）

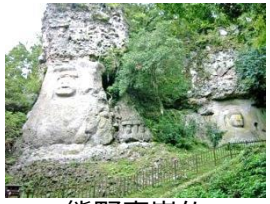


温泉の他、景観や歴史・文化、日本食の人気が高く、大分県はこれらの要素がいずれも充実している。

9．地方創生への取組み　（2）大分県の豊かな観光資源

・大分県内には数多くの国宝・重要文化財が存在している他、地形が変化に富んでいることから多様な景勝地も有している。
・温泉だけではなく「小藩分立」の歴史に彩られた多数の城下町や豊かな食等、大分県内は豊富な観光資源が存在している。

耶馬渓
（新日本三景の一つ）



熊野磨崖仏
（大分県内の磨崖仏数は日本一）

富貴寺
（国宝：九州最古の木造建築）

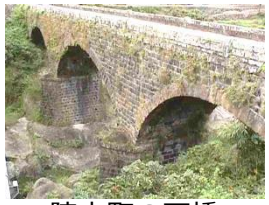
別府温泉
（源泉総数、湧出量日本一）

宇佐神宮
（国宝：全国の八幡宮の総本山）

湯布院の朝霧
（全国憧れ温泉地８年連続第１位）

田染荘
（世界農業遺産）

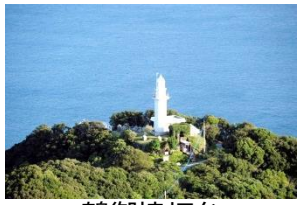
臼杵石仏
（国宝：石仏群のうち59体が国宝）



院内町の石橋
（大分県内の石橋数は日本一）

久住高原
（標高600～1,100Ｍに広がる高原）

原尻の滝
（東洋のナイアガラ）



鶴御埼灯台
（九州の最東端）

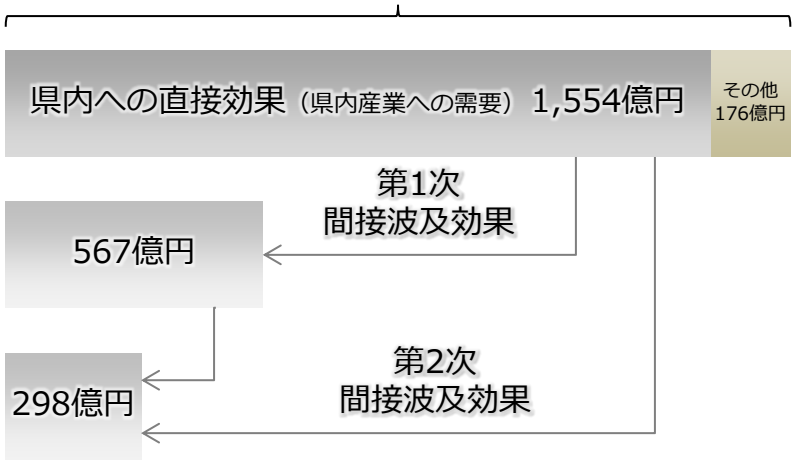
9．地方創生への取組み　（3）地域との共有価値の創造

・「地域そのもの」が付加価値を生み出すと共に、１.５６倍の経済波及効果があり、かつ中小企業でも他社との差別化が可能な事業である「観光業」の活性化に対し、自らの経営資源を直接投入する等、主体的な取組みを実践している。

ご参考　大分県内における観光業の経済波及効果

【旅行客・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)）

旅行客・観光客の県内消費額1,730億円（平成22年）



第1次間接波及効果・・・直接効果で発生した県内の財・サービスへの需要に必要な原材料の生産が生産を呼び、県内の各産業の生産が誘発される効果
第2次間接波及効果・・・直接効果、第1次間接波及効果で発生した雇用者所得が消費にあてられることで、更に生産が誘発される効果

観光業の活性化に向けた大分銀行の取組み

大分銀行の店舗網、情報網を活用し、

魅力的な観光資源を発掘する。

社外役員の知見等を活用しながら、

外部との連携も推し進める。

平成26年４月 専門部署設置

市町村連携の橋渡しや

魅力的な観光ルートの発信へ取組む。

地域への経済波及効果が大きく、中小企業でも差別化が可能な産業である観光業の活性化に主体的に取組むことによって、地域に根差した産業の育成や交流人口の増加に貢献していく。

9．地方創生への取組み　（4）市町村との包括的な連携協力協定

・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、大分県内の市町村と連携した取組みを実践している。
・東九州自動車道開通効果を高めるため、隣県の地方銀行と連携してお互いの県を相互に紹介するキャンペーンを実施。

市町村との包括的な連携協力協定

地域活性化に貢献するため、以下の事項を目的として、大分県内の４市と包括的な連携協力協定を締結している。

・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。

※竹田市との調印式の様子

≪臼杵市≫　≪佐伯市≫　≪竹田市≫　≪津久見市≫

H25.11.7締結　H26.1.8締結　H26.2.21締結　H26.10.7締結

感動を、シェアしたい。
大分銀行

東九州自動車道開通の経済波及効果を高めるための取組み

平成２７年３月２１日、東九州自動車道の大分県内全線が開通した。当行では大分県、宮崎県の発展の架け橋となる東九州自動車道の開通を記念し、両県の交流の更なる強化を通じた地域の活性化に寄与するため、宮崎銀行と共同で「東九州ハイウェイツーリズムキャンペーン」を実施。

※お互いの本店でお互いの県を紹介

9．地方創生への取組み　（5）中心市街地の活性化

・平成２７年４月、大分市中心市街地に新大分駅ビルや大分県立美術館、そして「大分銀行 宗麟館」が相次いでオープンした。
・「大分銀行 宗麟館」や「大分銀行 赤レンガ館」を活用し、中心市街地の賑わい創出へも主体的に関与していく。

【県都大分市中心市街地の活性化】

平成２７年４月、「大分銀行 宗麟館」の他、「新大分駅ビル（ＪＲおおいたシティ）」や「大分県立美術館（ＯＰＡＭ）」等、中心市街地活性化の起爆剤となる施設が相次いでオープンした。

9．地方創生への取組み　（6）大分銀行 宗麟館＝大分銀行のチャレンジ

・「大分銀行 宗麟館」では従来型の金融サービスに加え、お客さまの本業を支援する活動や大分県の観光情報の発信を行う。
・「大分銀行 宗麟館」は地域活性化に主体的な取組みを行う「大分銀行のチャレンジ」を象徴する存在である。

「大分銀行 宗麟館」＝「銀行としては他に例を見ない存在」

「大分銀行 宗麟館」ではお客さまの事業支援や大分県の観光情報の発信等を行い、大分県経済を発展させるハブとなることを展望している。
　またカフェやＷｉＦｉ、キッズスペース等を備えており、地域の賑わい創出にも貢献していく。

【宗麟館フロアガイド】

「大分銀行 宗麟館」＝「大分銀行のチャレンジ」

地域活性化に向けて　「大分銀行 宗麟館」＝「大分銀行のチャレンジ」

感動を、シェアしたい。
大分銀行

地域活性化に取組むチャレンジの象徴

宗麟館
SORINKAN

ご参考　宗麟館の詳細についてはＳＮＳ等にて情報発信中

9．地方創生への取組み　（7）大分銀行 宗麟館の特徴

・「大分銀行 宗麟館」は、ブランドスローガン「感動を、シェアしたい。」を実現するフラッグシップビルとして、法人・個人、全てのお客さまのご相談にお応えするワンストップチャネルの機能性を発揮し、地域活性化に貢献していく。

【「大分銀行 宗麟館」の特徴】

特徴1　法人のお客さま、個人のお客さま、全てに総合金融サービスを提供する。

法人のお客さまには創業から事業承継まで総合的な金融サービスを提供。個人のお客さまにはライフステージに応じた多様なサービスを提供。

特徴2　お客さまの事業の発展に向けた、ビジネスの「出会いの場」を提供する。

ビジネスマッチングフェアや各種セミナーを開催し、ビジネスの「出会いの場」として、お客さまとお客さまとを繋ぐ架け橋の役割を果たす。

特徴3　観光情報の発信やアートに関する様々なイベントを開催する。

魅力的な観光スポット・観光ルートを紹介する他、２Ｆのイベントスペースでは、文化、芸術、音楽に関する様々なイベントも随時開催する。

特徴4　ソーリン支店は平日１９時まで営業、土曜・日曜・祝日も休まず営業する。

カフェやキッズスペースを完備しており、平日の仕事帰りや、週末に家族で来店頂き、資産運用やローン等に関する相談にも利用頂ける。

特徴5　銀行に用のない方も気軽に立ち寄ることのできる「憩いの場」を提供する。

銀行に用がない方でも自由に利用できるカフェを設置。２Ｆのオープンデッキも営業時間中は開放。館内にはＷｉ-Ｆｉ環境を整備している。

特徴6　宗麟館の総合デザインは、新大分駅も手掛けた水戸岡鋭治氏が担当。

「大分銀行 宗麟館」の総合デザインは、ＪＲの「ななつ星」や新「大分駅ビル」等を手掛けたデザイナー・水戸岡鋭治氏が担当した。

その他　地域の更なる活性化に繋がる、多様なコラボレーション等を多数企画中。

現在、外部機関との連携による様々な企画を検討しており、今後、地域の更なる活性化に資する魅力的なイベント等を随時開催していく。

水戸岡 鋭治 氏
撮影：筒井義昭
(Yoshiaki Tsutsui)

9．地方創生への取組み　（8）地方創生プロジェクトチームの新設

・平成２７年３月、地方創生への全行一丸となった取組みを強化、実践し、地域が抱える様々な課題の解決に貢献するため、全店の支店長を地方創生推進責任者とする「地方創生プロジェクトチーム」を新設した。

地方創生プロジェクトチームの組織体系

●地方創生統括責任者
・法人営業支援部長

●地方創生担当部門
・法人営業支援部・営業戦略部
・融資部・個人営業支援部

●地方創生担当部署
・法人営業支援部 地域支援室

●地方創生連携部門
・株式会社大銀経済経営研究所
・大分ベンチャーキャピタル株式会社

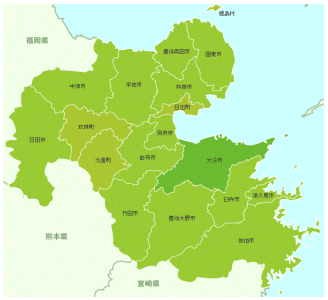
●地方創生推進責任者
・全店の営業店支店長

●地方創生地公体責任者
・地方公共団体取引店支店長

今後の取組み

・地方自治体による「地方版総合戦略」の策定について、地方自治体からの要請等をふまえて、積極的に参画することで、課題解決に向けた取組みを実践する。

・地方自治体が策定した「地方版総合戦略」の施策推進において産官学労と適切に連携し、地域に根差した金融機関として、グループ一体となって地域社会・経済の活性化に貢献する。



9．地方創生への取組み　（9）立命館アジア太平洋大学との連携

・平成２７年４月、立命館アジア太平洋大学（ＡＰＵ）が新設した「ムスリム研究センター」に特別会員として参画した。
・教員や留学生を通じて各国とのネットワークを構築し、お客さまの海外進出支援や観光ビジネスの活性化に貢献していく。

【立命館アジア太平洋大学の概要】

Shape your world
Ritsumeikan
Asia Pacific University

所在地：大分県別府市
教員数：174名（2014/11/1時点）
学生数：5,796名（2014/11/1時点）
※教員、学生共に約半数が外国籍

« 特　色 »

学校法人立命館が2000年4月に設立した日本初の本格的な国際大学。開学以来131の国・地域から集まった国際学生が学んでいる。

日本語・英語の二言語教育システムを展開しており、高度な言語運用能力の獲得とともに、世界の優秀な若者への日本留学の可能性を切り開いている。

ムスリム研究センターの活用を通じた地域活性化への貢献

目 的

ムスリム研究センター新設の目的

イスラム人口は世界で２０億人と言われる中、地域とムスリム文化の互恵的な共生の在り方等を研究すると共に、ムスリムビジネスを通じた「地方創生」に資する活動モデルを構築する。

研究領域

ムスリム研究センターの研究領域

・地域におけるムスリム文化との共生のあり方。
・地域活性化や地域企業の更なる発展、地方創生にも資するようなモデルの構築。
・多様な文化的背景や専門分野の研究者および企業・団体・自治体と連携することによる、ユニークかつ実践的な研究活動の展開。
・「経営学・ファイナンス」、「観光学」、「文化・思想・社会学」、「国際関係・政治学」等の分野におけるイスラムに関する研究活動。

OITA BANK

ハラールビジネスへの対応はもちろんのこと、当該研究を通じて海外との強固なネットワークを構築し、大分県が持つ歴史・文化、自然、温泉、食といった多種多様な魅力を発信していくことによって、お客さまの海外進出支援や観光ビジネスの活性化にも貢献していく。

9．地方創生への取組み　（10）文化・スポーツ活動への支援

・地域活性化への取組みは、大分銀行自身はもちろんのことお客さまの事業のサステナビリティ（持続可能性）を確保する上においても必要不可欠な事項であり、当行グループ一丸となって主体的かつ積極的な取組みを実践している。

文化活動への支援

取組事例①　アルゲリッチ音楽祭への特別協賛

平成２７年５月に開催された「第１７回 別府アルゲリッチ音楽祭」唯一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　その他各種文化イベントへの協賛

大分県内各地で開催される多様な文化イベントを積極的に支援。

スポーツ活動への支援

取組事例①　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。銀行独自の後援会を設立する等、支援体制も整備。

取組事例②　大分県内プロスポーツチームへの支援

サッカーの他、フットサルやバレーボールチームへの支援も実施。

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、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。
大分銀行

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。