



13th Information Meeting

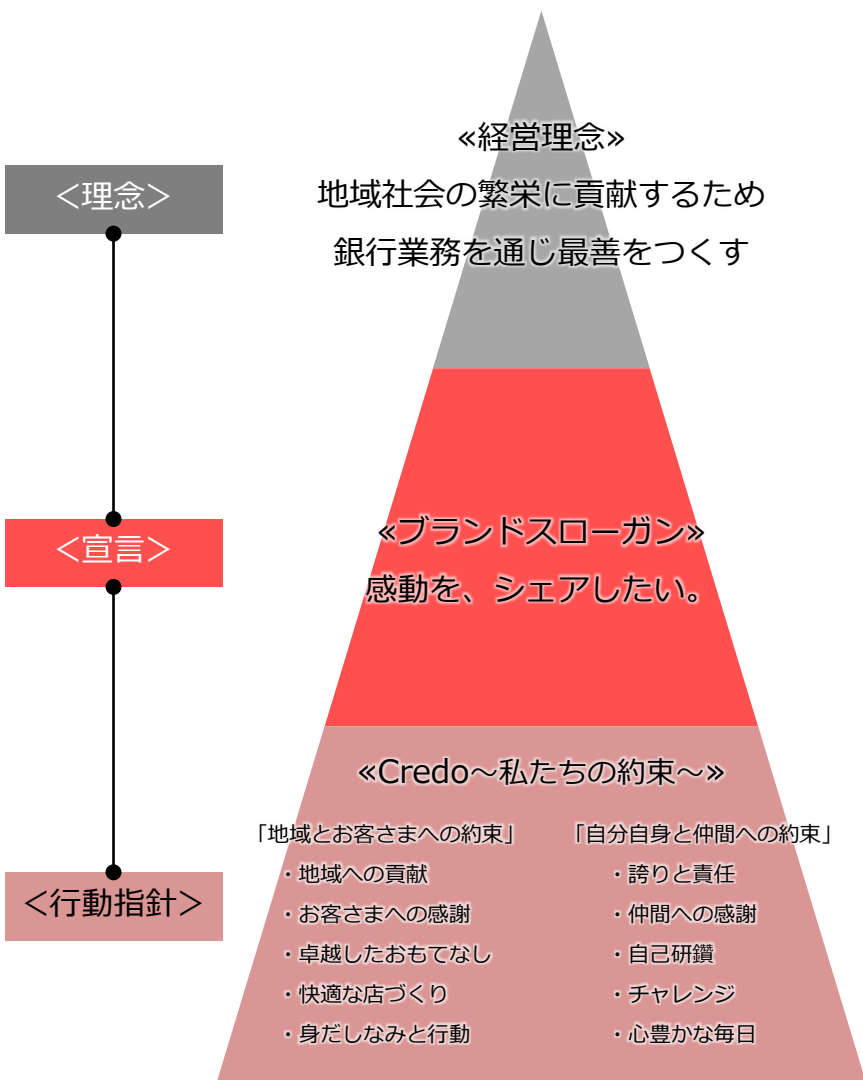
平成27年度決算と当行の経営戦略

平成28年6月1日（水）





経営理念 体系図



概要

平成28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	：	1,650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） <small>（代理店4ヶ店を含む、別途東京事務所・香港駐在員事務所あり）</small>
預金等残高	：	2兆7,558億円
貸出金残高	：	1兆7,945億円
外部格付	：	A+（日本格付研究所）



I. 平成27年度決算

1. 【連結】損益概況	4
2. 親会社株主に帰属する当期純利益・ 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・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28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2014」の取組結果	23
2. 「中期経営計画2016」の概要	24
3. 「CSVの実現」	25
4. 地域への積極的な資金供給	
(1)お客さまをとことんサポート	26
(2)県内事業性貸出金の増強	27
(3)中小企業等貸出比率の向上	28
5. お客さまのライフステージや業種に応じたサポート	29
6. お客さまの本業へのサポート	30
7. お客さまの企業価値向上に向けた長期的な取組み	31
8. 事業承継・M&A、人財育成への取組み	32
9. 海外進出サポート	33
10. 多様なファンドの活用	34
11. 大分銀行 宗麟館 = 大分銀行のチャレンジ	35
12. 大分銀行 宗麟館の活用	36
13. 地域のポテンシャルを活かした地域産業の育成	37
14. 地域活性化に向けた取組み	38
15. 地域活性化に向けた産学官金連携の取組み(一例)	39
16. リテール部門の強化	
(1)住宅関連ローン推進態勢の強化	40
(2)フリーローン・カードローンの増強	41
(3)預り資産推進態勢の強化	42
17. 営業人員の増強 ~業務改革への取組み~	43
18. 大分銀行グループの連携強化	44
19. 文化・スポーツ活動への支援	45



I . 平成27年度決算



1. 【連結】損益概況



- ・資金利益および役員取引等利益の増加により、連結粗利益は前年対比+ 8 億円の4 3 3 億円となった。
- ・与信費用が前年対比▲ 4 7 億円となったことから経常利益は前年対比▲ 1 9 億円の1 4 5 億円となったものの、親会社株主に帰属する当期純利益は法人税等合計の減少により、前年対比+ 1 億円の9 7 億円と過去 2 番目の高水準となった。

(単位: 億円)

	平成 2 6 年度	平成 2 7 年度	増 減
連結経常収益	618	600	▲ 18
連結粗利益	425	433	8
資金利益	344	353	9
役員取引等利益	68	72	4
その他業務利益	13	8	▲ 5
営業経費	322	318	▲ 4
貸倒償却引当費用	0	6	6
個別貸倒引当金繰入額	—	11	11
一般貸倒引当金繰入額	—	▲ 5	▲ 5
貸倒引当金戻入益	41	—	▲ 41
株式等関係損益	12	32	20
その他	8	4	▲ 4
経常利益	164	145	▲ 19
特別損益	▲ 4	▲ 2	2
税金等調整前当期純利益	160	143	▲ 17
親会社株主に帰属する当期純利益 (※)	96	97	1

(※) 平成 2 6 年度は連結当期純利益を表示。

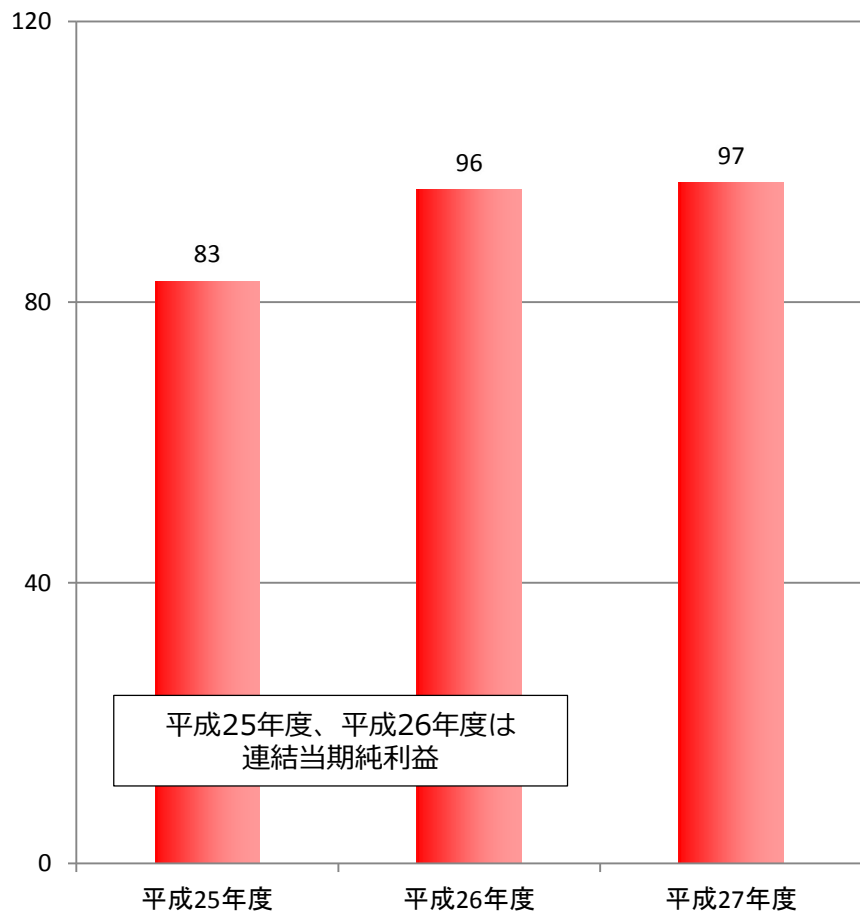
2. 親会社株主に帰属する当期純利益・連結自己資本比率



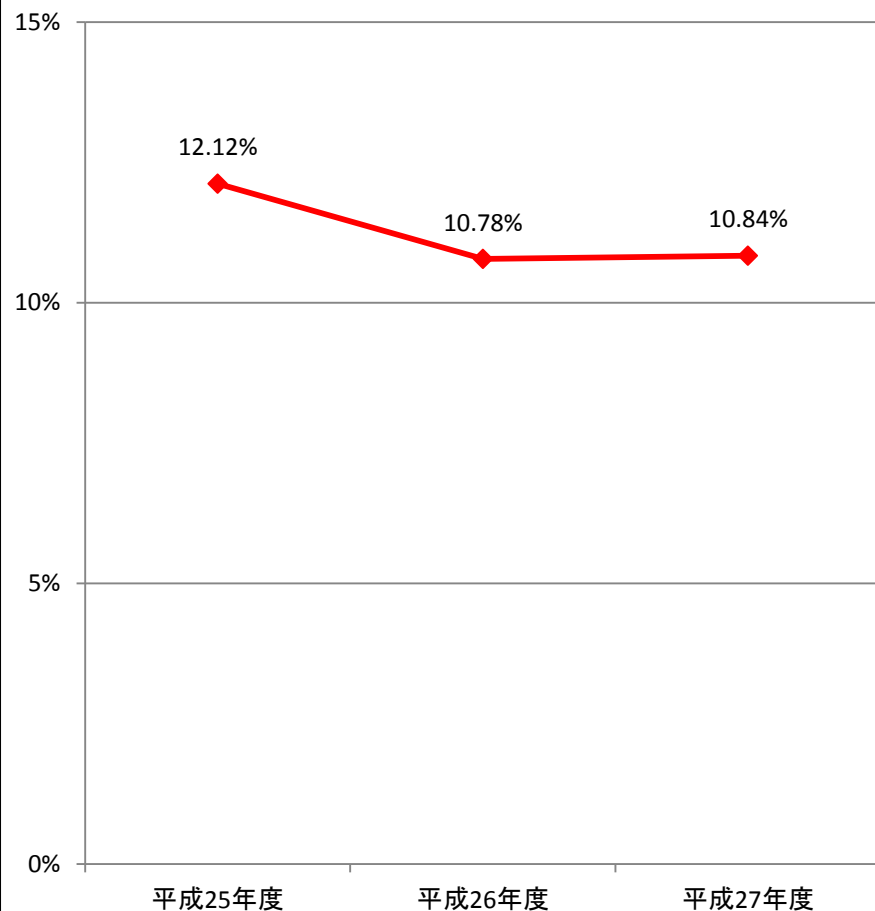
- ・親会社株主に帰属する当期純利益は、平成25年度以降の3年間で83億円、96億円、97億円と堅調に推移している。
- ・収益力の強化に向けて積極的なリスクテイクを行ったことに伴いリスクアセットは増加したものの、利益計上による自己資本の増強により、連結自己資本比率は前年対比+0.06ポイントの10.84%となった。

親会社株主に帰属する当期純利益の推移

(単位:億円)



連結自己資本比率の推移



3. 【単体】損益概況

- ・資金利益と役務取引等利益の増加により、業務純益は前年対比+14億円の104億円となった。
- ・前年度、貸倒引当金戻入益40億円を計上した反動もあり、経常利益は前年対比▲19億円の130億円（過去4番目の水準）となったものの、繰延税金資産繰入額の増加等により当期純利益は前年対比+1億円の90億円を計上した。

（単位：億円）

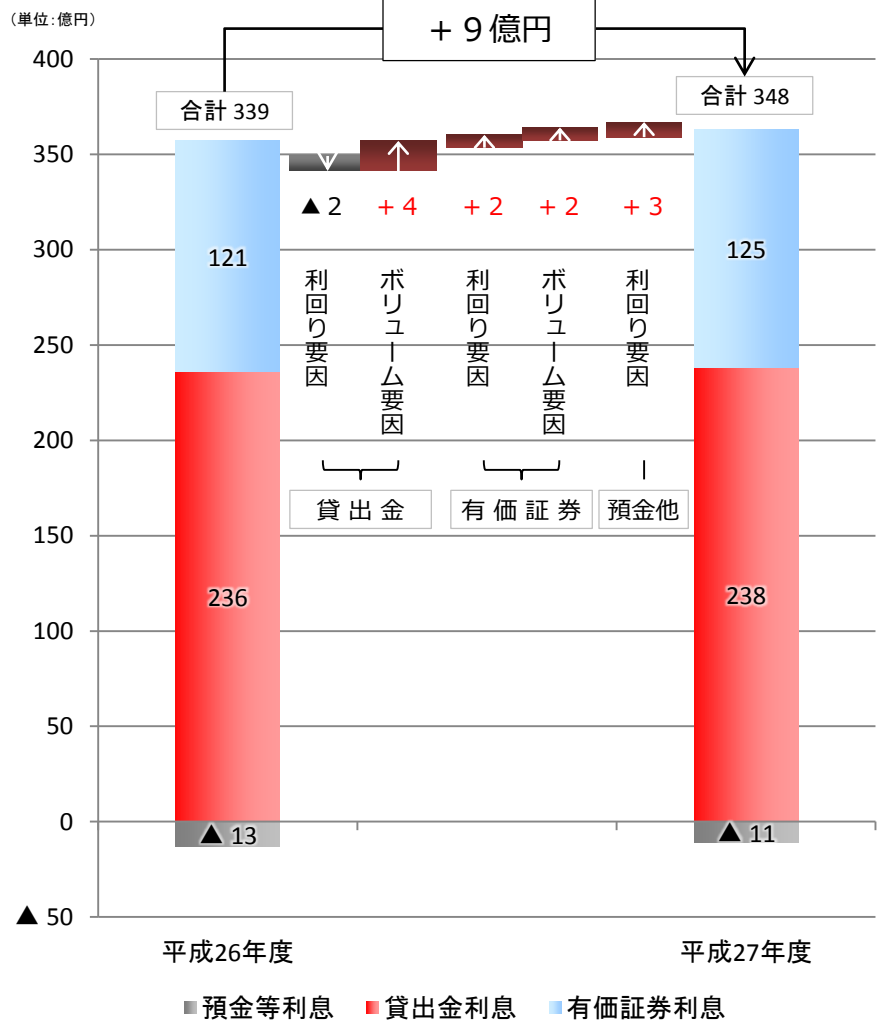
	平成26年度	平成27年度	増減
経常収益	519	503	▲16
コア業務粗利益	394	402	8
業務粗利益	396	404	8
資金利益	339	348	9
役務取引等利益	58	60	2
その他業務利益	▲1	▲4	▲3
（うち国債等債券損益）	3	2	▲1
経費	306	305	▲1
業務純益（一般貸倒繰入前）	90	99	9
コア業務純益	87	97	10
一般貸倒引当金繰入額①	—	▲5	5
業務純益	90	104	14
臨時収支	59	26	▲33
不良債権処理費用②	0	12	12
貸倒引当金戻入益③	40	—	▲40
株式等関係損益	12	31	19
経常利益	149	130	▲19
特別損益	▲4	▲2	2
信用コスト（①+②-③）	▲41	7	48
税引前当期純利益	145	127	▲18
当期純利益	89	90	1

4. 資金利益・コア業務純益

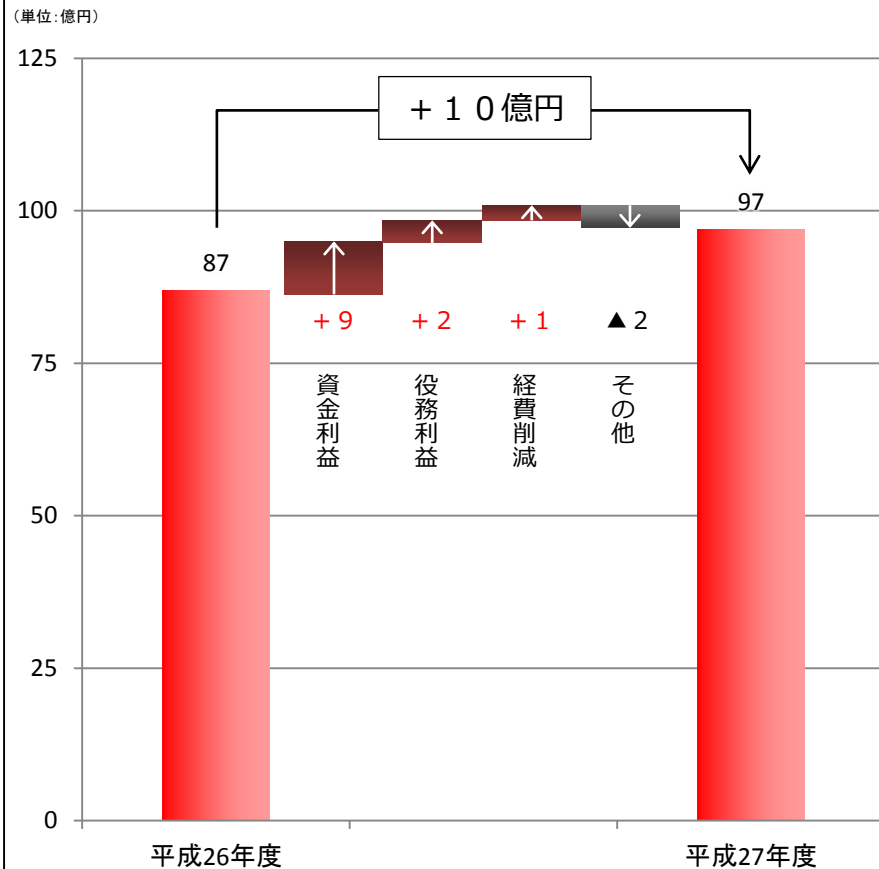


・「地域密着化戦略」の実践による貸出金利回りの低下幅の抑制に加え、有価証券運用力の強化に取り組んだことが奏功し、資金利益は前年対比+9億円の348億円となり、コア業務純益も前年対比+10億円の97億円となった。

資金利益の増減要因



コア業務純益の推移



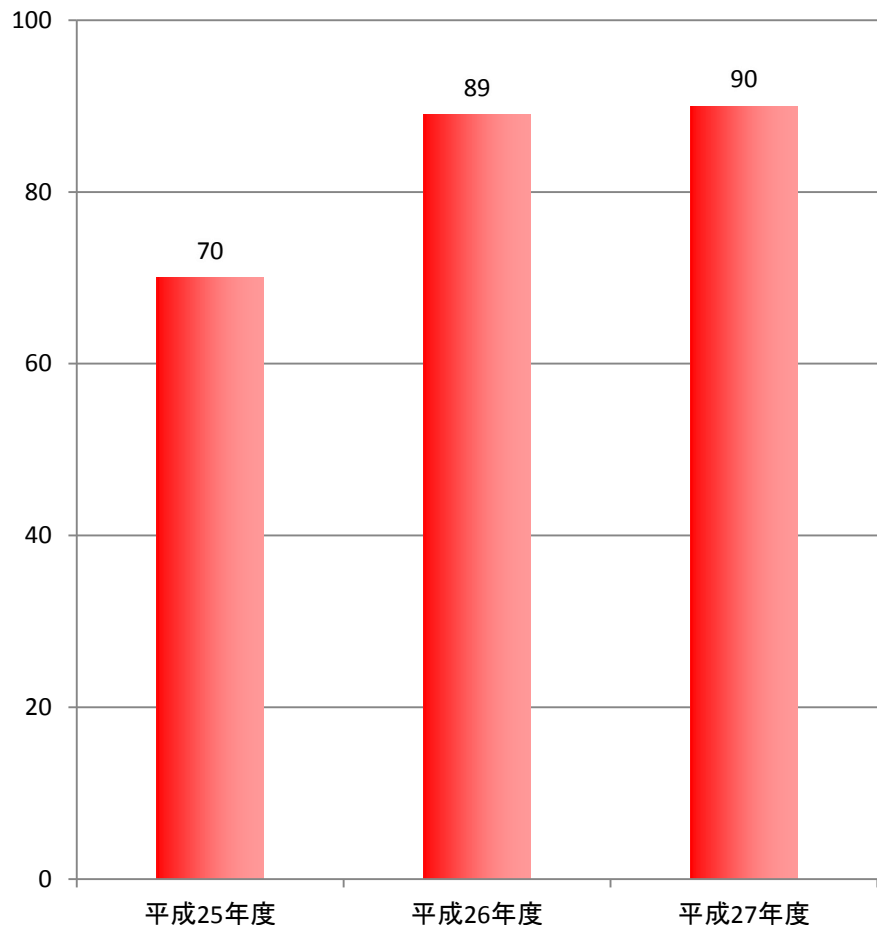
5. 当期純利益・ROE



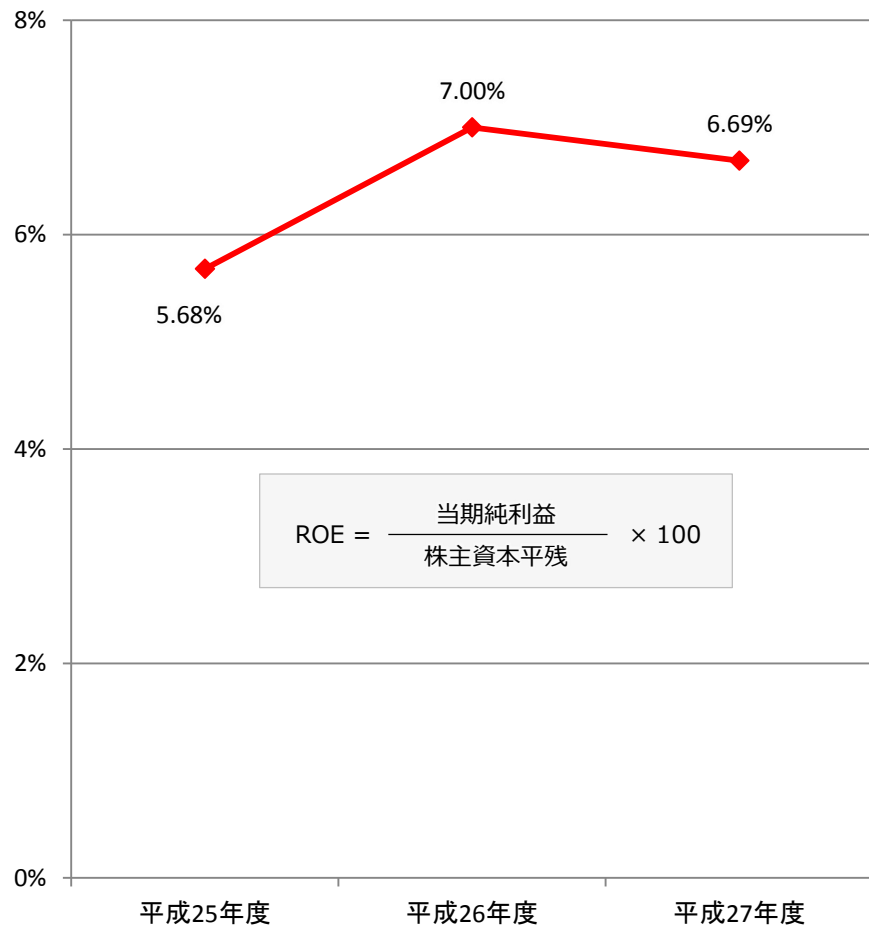
・当期純利益は、平成25年度以降の3年間で70億円、89億円、90億円と堅調に推移しており、収益力は着実に強化されているものの、株主資本平残の増加によりROEは前年対比▲0.31ポイントの6.69%となった。

当期純利益の推移

(単位:億円)



ROEの推移

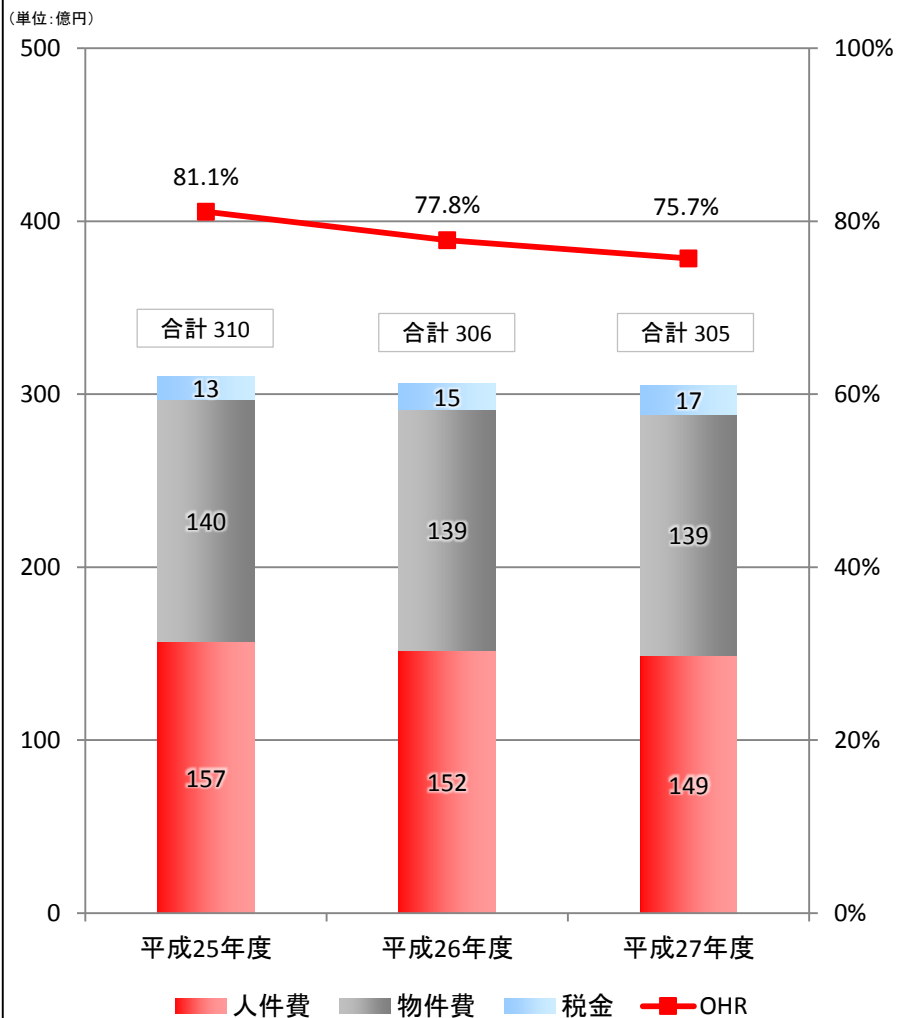


6. OHR



・OHRは前年対比▲2.1ポイントの75.7%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の改善幅が大きくなる見通し。

経費およびOHRの推移



OHRの実績と計画

	「中期経営計画2014」		「中期経営計画2016」
	平成26年度 (実績)	平成27年度 (実績)	平成28年度 (見通し)
OHR	77.8%	75.7%	79.0%
物件費総額	139億円	139億円	142億円
うち、IT関連経費	48億円	51億円	53億円

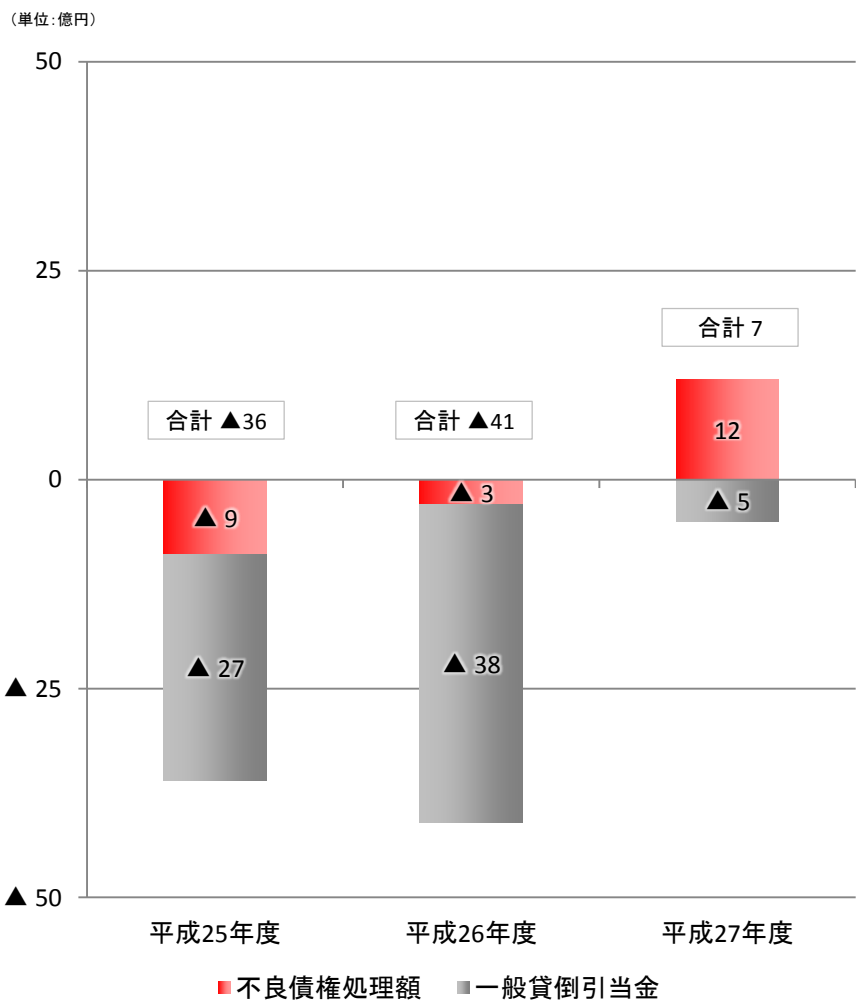
- 地銀共同センターへのシステム移行に伴い、IT関連経費が一時的に増加するが、ランニングコスト、開発コスト、維持コストの低減によりシステム関連費用は約3割削減できる見通し。
- 併せて、抜本的な業務改革による経費削減と営業人材増強による収益力の強化を図っていく。
- システム移行に係る減価償却負担によりOHRも一時的に高止まるが、償却が終わる平成30年度以降は諸施策の効果により、改善幅が大きくなる見通し。

7. 与信費用

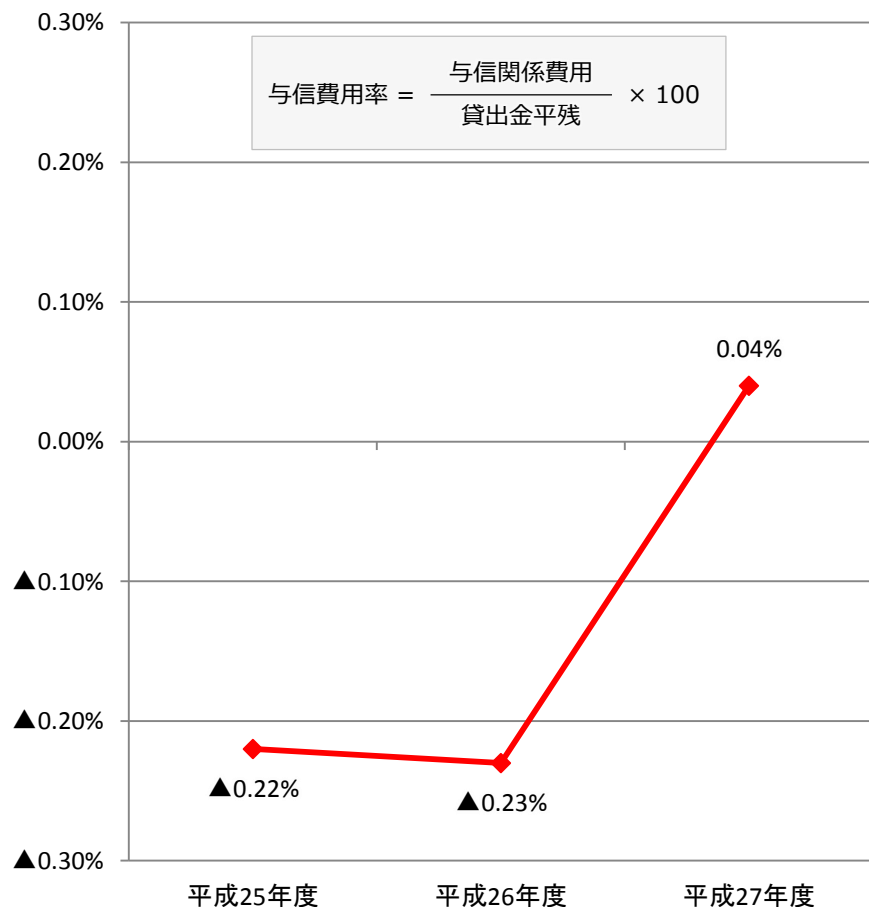


- ・平成27年度は一般貸倒引当金繰入額はマイナスとなったが、不良債権処理額が増加したことから、与信費用は増加した。
- ・平成26年度に貸倒引当金戻入益40億円を計上していた反動もあり、与信費用率は前年対比上昇した。

与信費用の推移



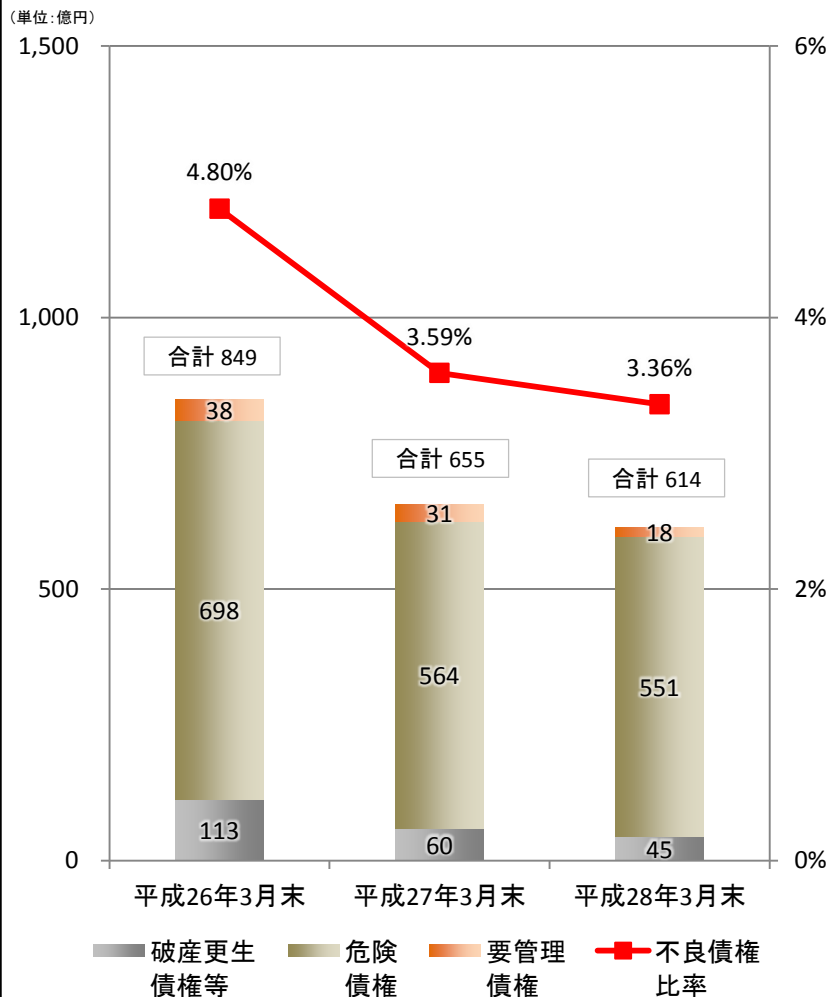
与信費用率の推移



8. 金融再生法開示債権

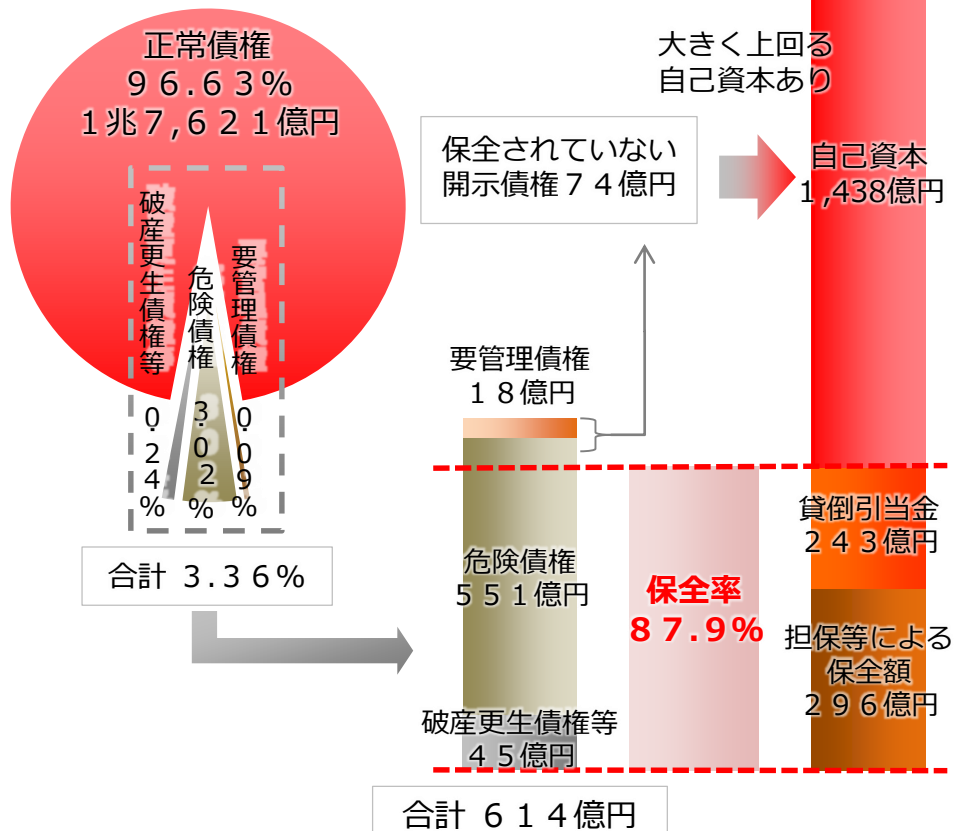
- ・売上増加や経営改善等、お客さまの本業を支援する活動に取り組んだ結果、不良債権比率は着実に減少している。
- ・開示債権額 614 億円のうち、貸倒引当金および担保等による保全率は 87.9% と高い水準でカバーしている。
- ・今後も開示債権の増加を恐れず、地域のお客さまをしっかりと応援していく。

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

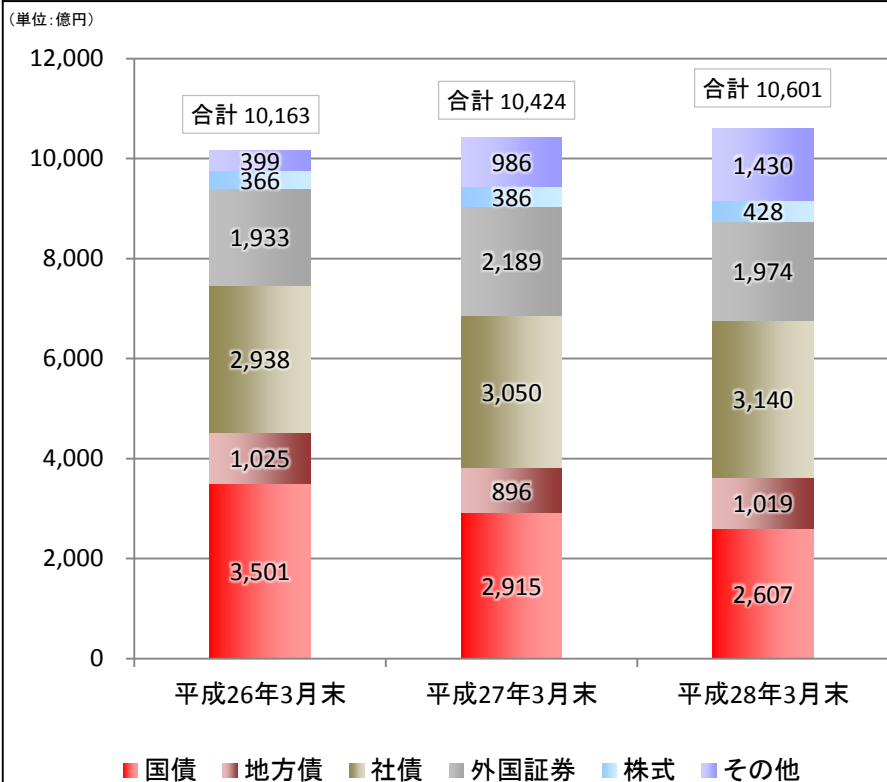
貸出金等合計 1兆8,236億円
(平成28年3月末時点)



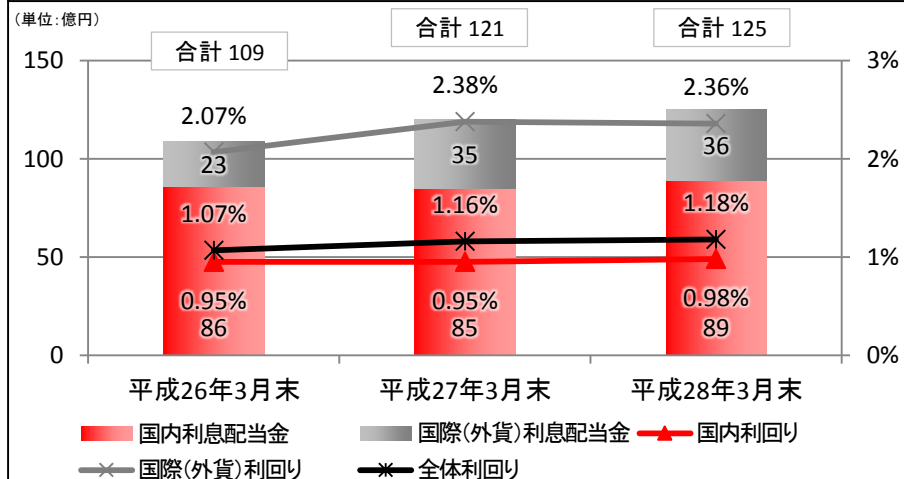
9. 有価証券ポートフォリオ

- ・収益力の強化に向けて、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、主に国内の増加により前年対比+4億円の125億円となった。
- ・有価証券評価損益は、債券は増加したものの、株式の縮小幅が大きく、前年対比▲121億円の460億円となった。

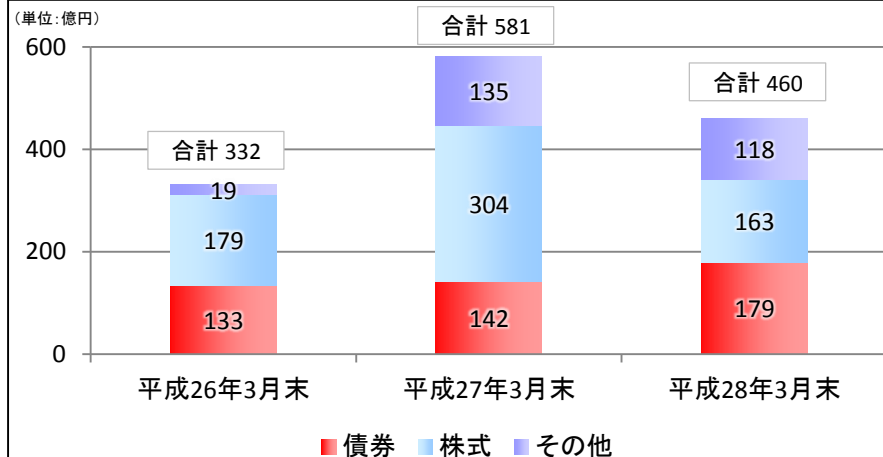
有価証券残高推移



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

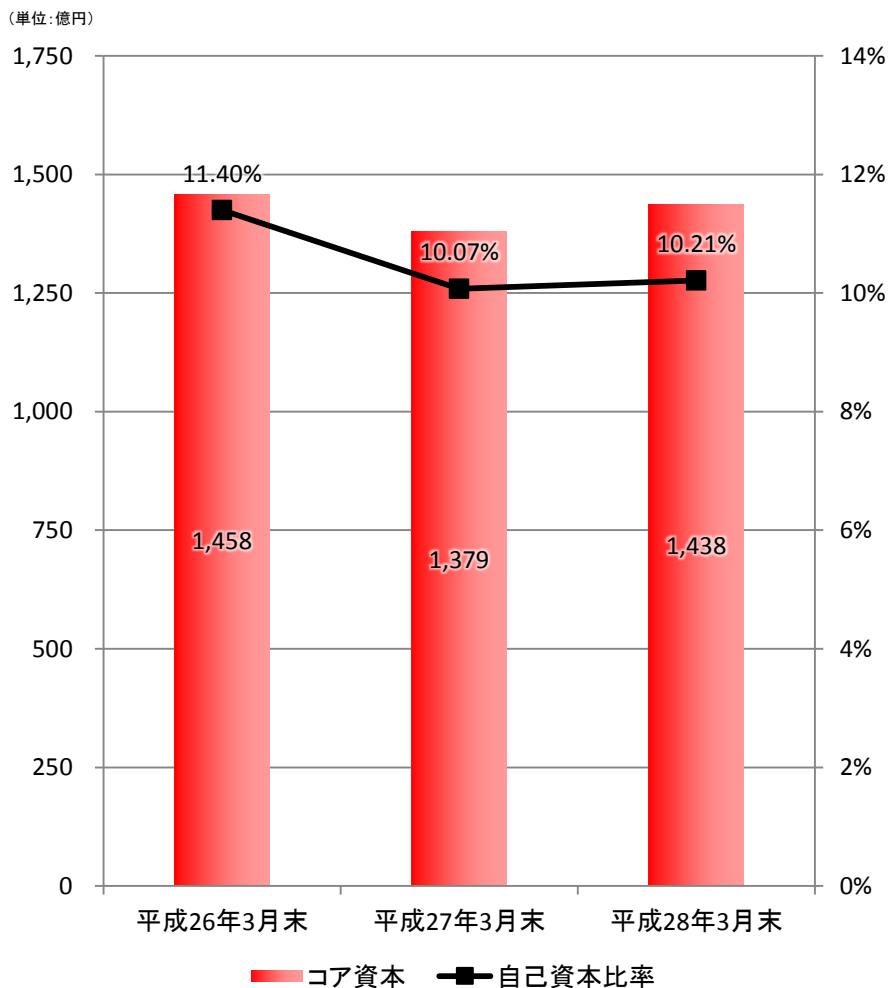
	平成26年3月	平成27年3月	平成28年3月
修正デュレーション	3.96	3.81	3.66

10. 自己資本とその配賦状況

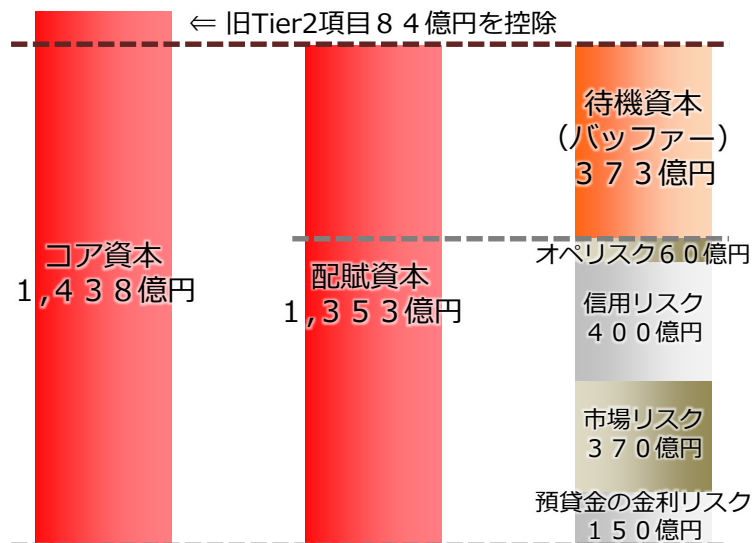


- ・地域の中小企業のお客さまへの貸出や有価証券運用において積極的なリスクテイクを行ったことからリスクアセットは増加したものの、利益計上に伴う自己資本の充実により、自己資本比率は前期対比+0.14ポイントの10.21%となった。
- ・資本の充実度については、部門別資本配賦後の待機資本も十分確保されており懸念はない。

自己資本額・自己資本比率等の推移



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28年3月	19	1,438	1.37%

<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

- ・長期的かつ安定的な経営基盤の強化と経営の効率化ならびに内部留保充実による財務体質の強化に努めており、安定配当を継続実施していくことを利益還元の基本方針としている。

配当額の推移

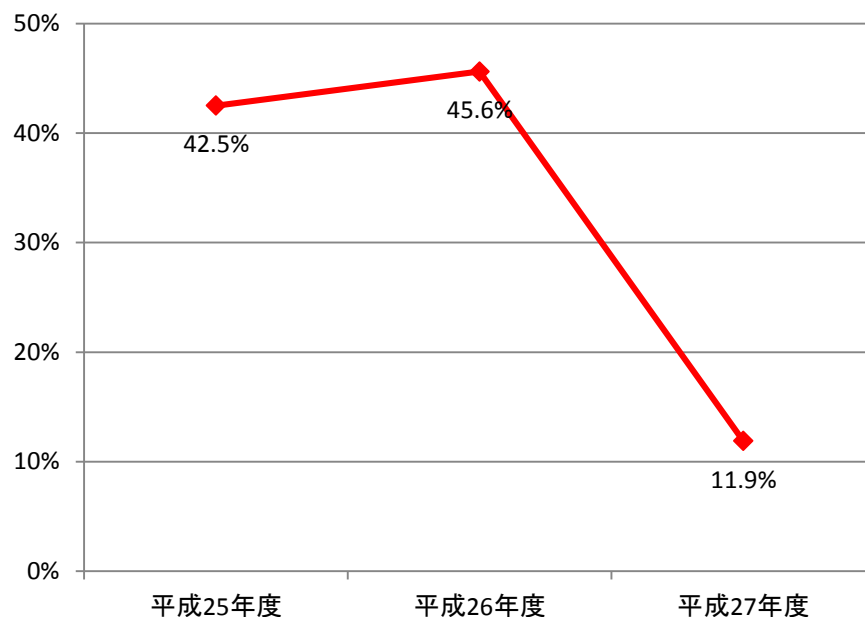
		平成25年度	平成26年度	平成27年度
1株あたり 配当額	中間	3円00銭	3円00銭	3円50銭
	期末	3円00銭	4円00銭	3円50銭 (予定)
	年間	6円00銭	7円00銭	7円00銭 (予定)

株主への利益配分の状況

(単位:百万円)

	平成25年度	平成26年度	平成27年度
年間配当額	983	1,103	1,092
自己株式取得額	1,998	2,999	—
株主還元額	2,981	4,102	1,092
当期純利益	7,012	8,990	9,093
配当性向	14.0%	12.3%	11.9%
株主還元率	42.5%	45.6%	11.9%

株主還元率の推移



- 平成25年度、平成26年度と連続して実施した自己株式の取得を平成27年度は実施しなかったことから、株主還元率は前年対比大きく低下したものの、配当額は平成26年度同様、1株あたり7円とする予定。
- 引き続き蓄積した内部留保を、収益力の向上に向けて活用し経営基盤の一層の強化を図ると共に、株主の皆さまに対しては安定的かつ継続的な利益還元を行っていく方針。

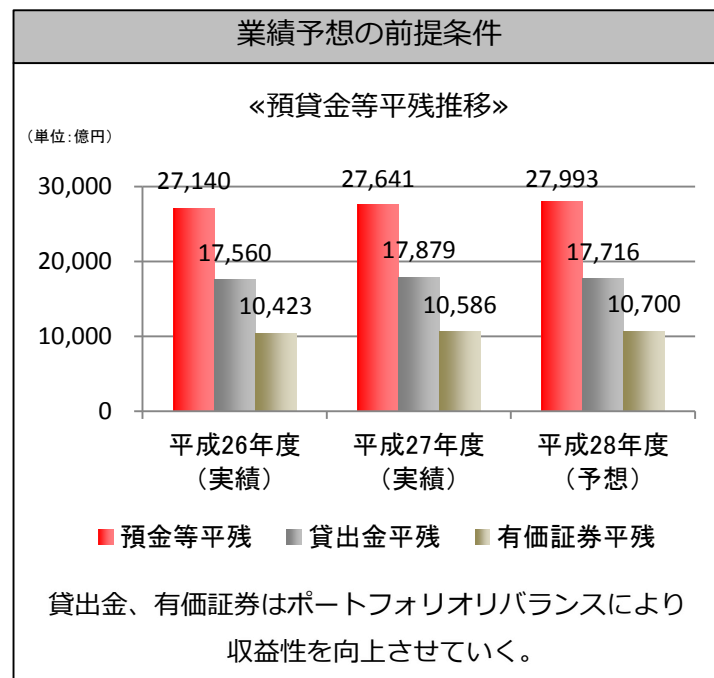
12. 平成28年度業績予想

- ・ マイナス金利政策の影響による資金利益の減少や退職給付費用の増加等から、経常利益は前年対比▲44億円の86億円となり、当期純利益も前年対比▲31億円の59億円となる予想。
- ・ なお、資金利益にはマイナス金利政策の影響として、貸出金および有価証券利息の減少額4億円程度を織り込んでいる。

(単位:億円)

	平成27年度実績	平成28年度予想	増減
経常収益	503	474	▲29
コア業務粗利益	402	385	▲17
業務粗利益	404	386	▲18
資金利益	348	342	▲6
役務取引等利益	60	60	0
その他業務利益	▲4	▲16	▲12
(うち国債等債券損益)	2	1	▲1
経費	305	305	0
コア業務純益	97	80	▲17
一般貸倒引当金繰入額①	▲5	0	▲5
業務純益	104	81	▲23
臨時収支	26	5	▲21
不良債権処理費用②	12	0	▲12
貸倒引当金戻入益③	-	5	5
株式等関係損益	31	10	▲21
経常利益	130	86	▲44
特別損益	▲2	0	2
信用コスト(①+②-③)	7	▲5	▲12
税引前当期純利益	127	86	▲41
当期純利益	90	59	▲31

マイナス金利政策の影響	
マイナス金利政策導入に伴う資金利益への影響を以下のとおり勘案している。	
貸出金利息	▲270百万円
有価証券利息	▲150百万円
合計	▲420百万円





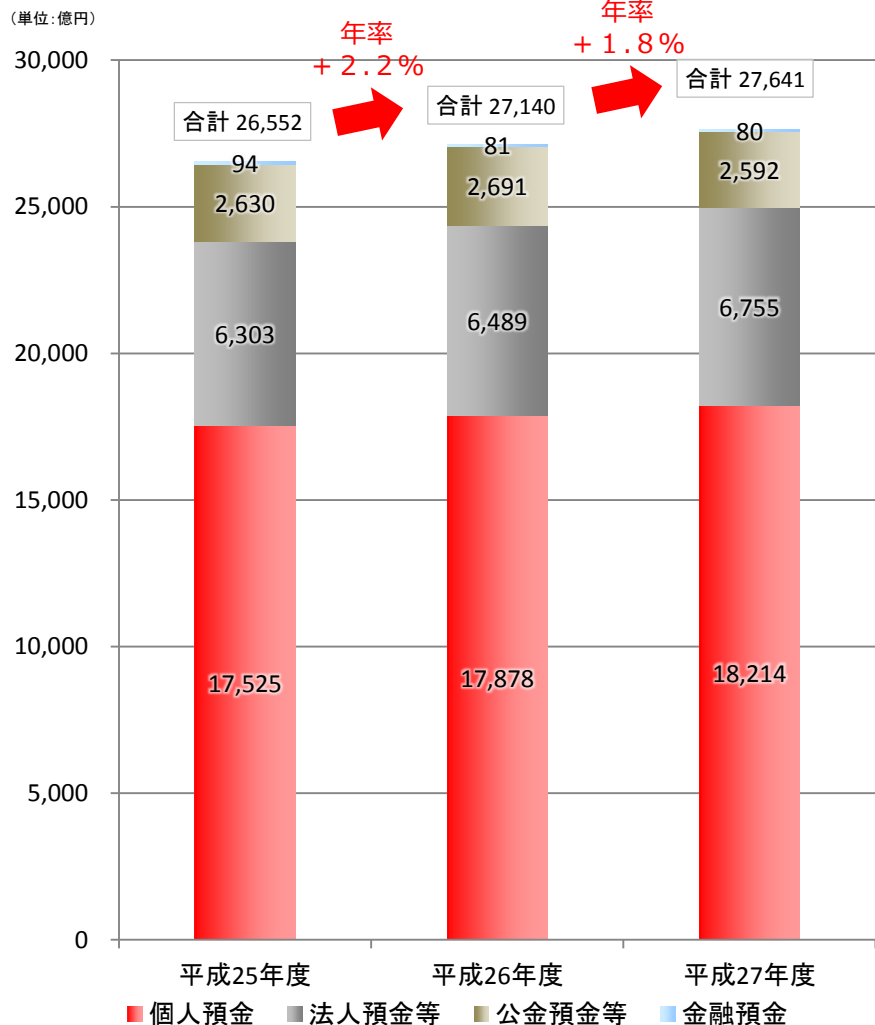
Ⅱ. 営業の実績



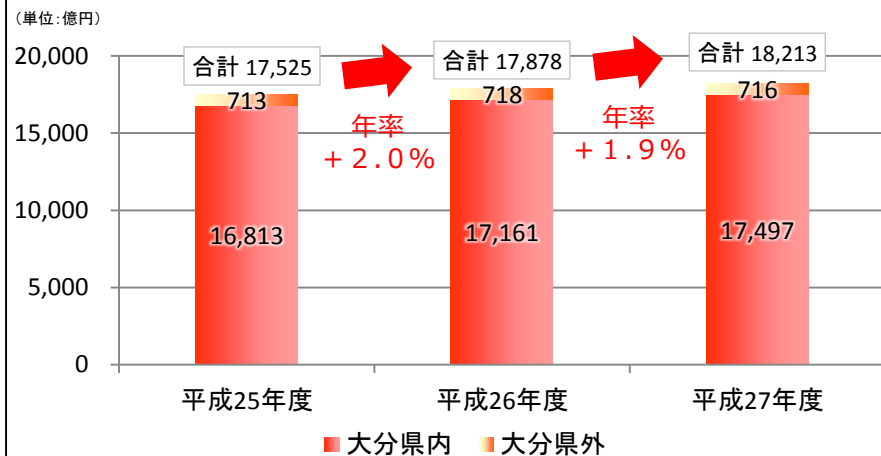
1. 預金等

- ・預金等の通期平均残高は順調に増加しており、平成27年度の年率は+1.8%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。

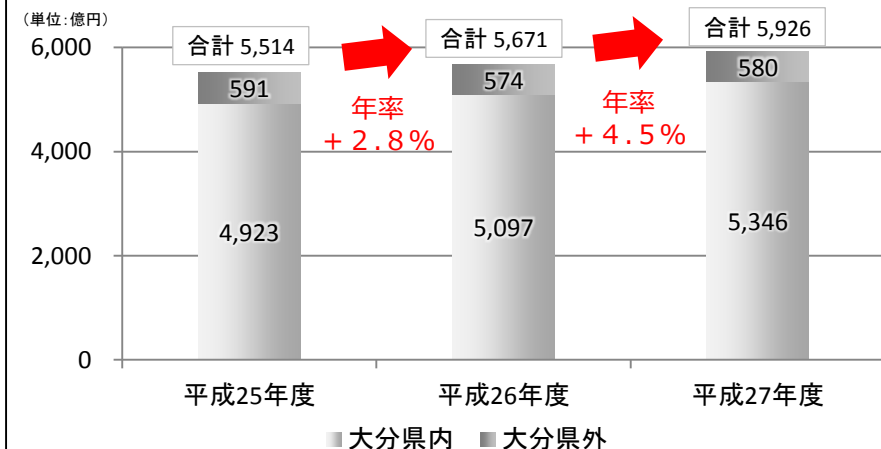
預金等「通期平均残高」推移



個人預金「通期平均残高」推移



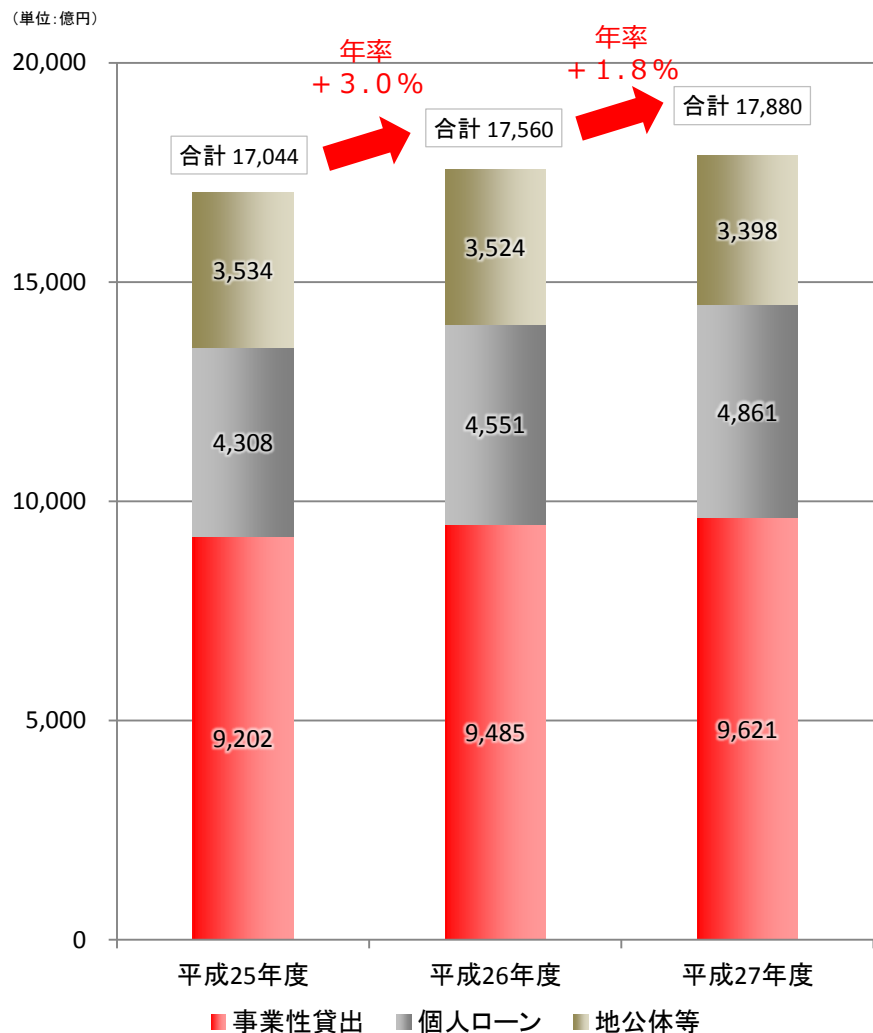
法人預金「通期平均残高」推移



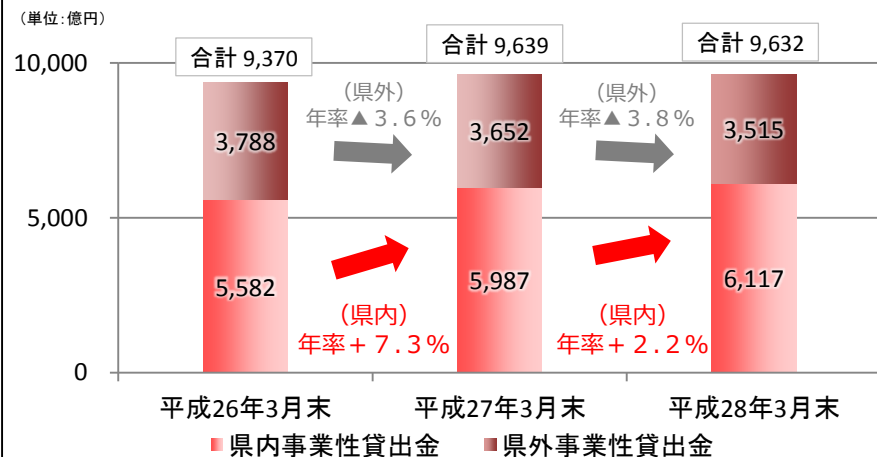
2. 貸出金

- 全行一丸となって「地域密着化戦略」に取り組んだ結果、比較的収益性の高い（利回りの高い）県内事業性貸出金および無担保ローンの残高が順調に増加しており、総貸出金の通期平均残高の年率は+1.8%となった。

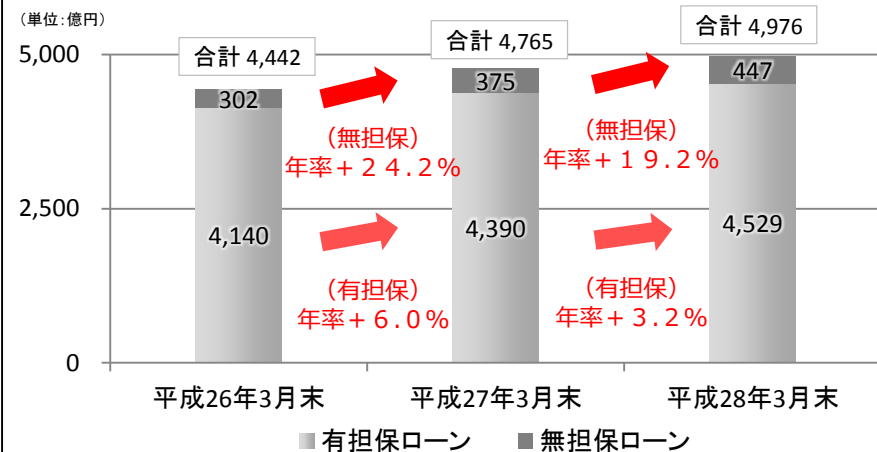
貸出金「通期平均残高」推移



事業性貸出金「期末残高」推移



個人ローン「期末残高」推移

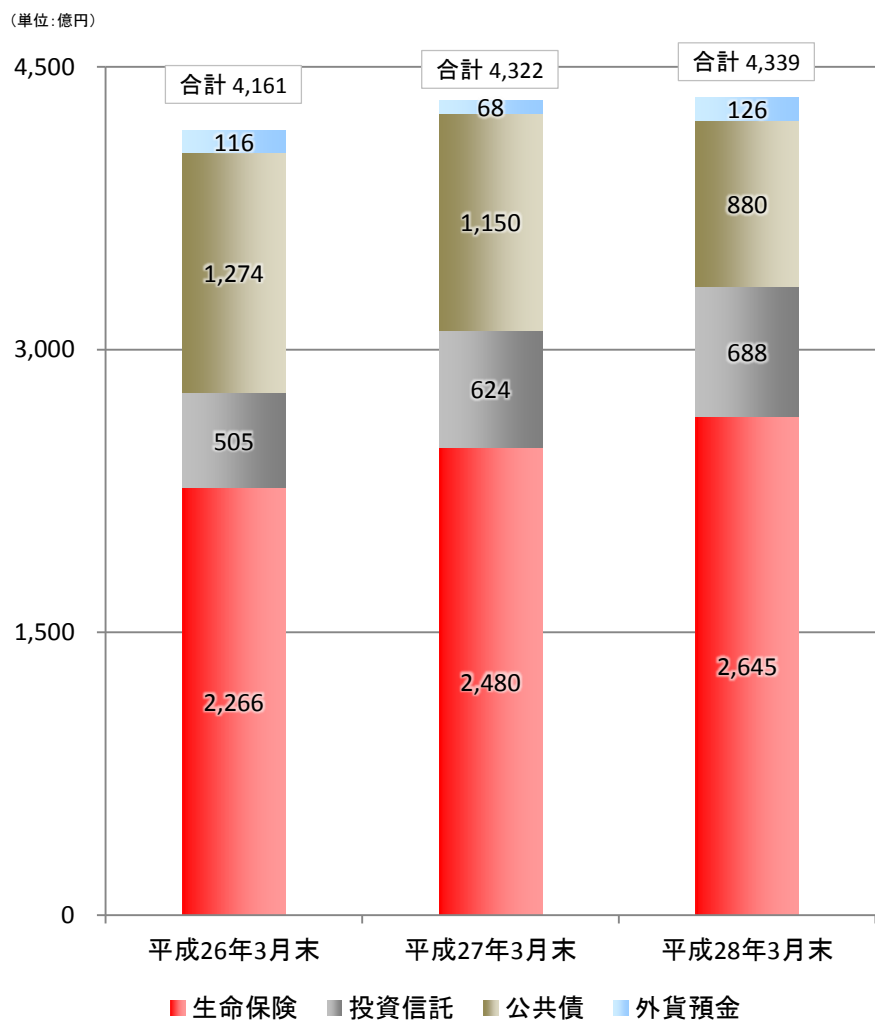


3. 預り資産

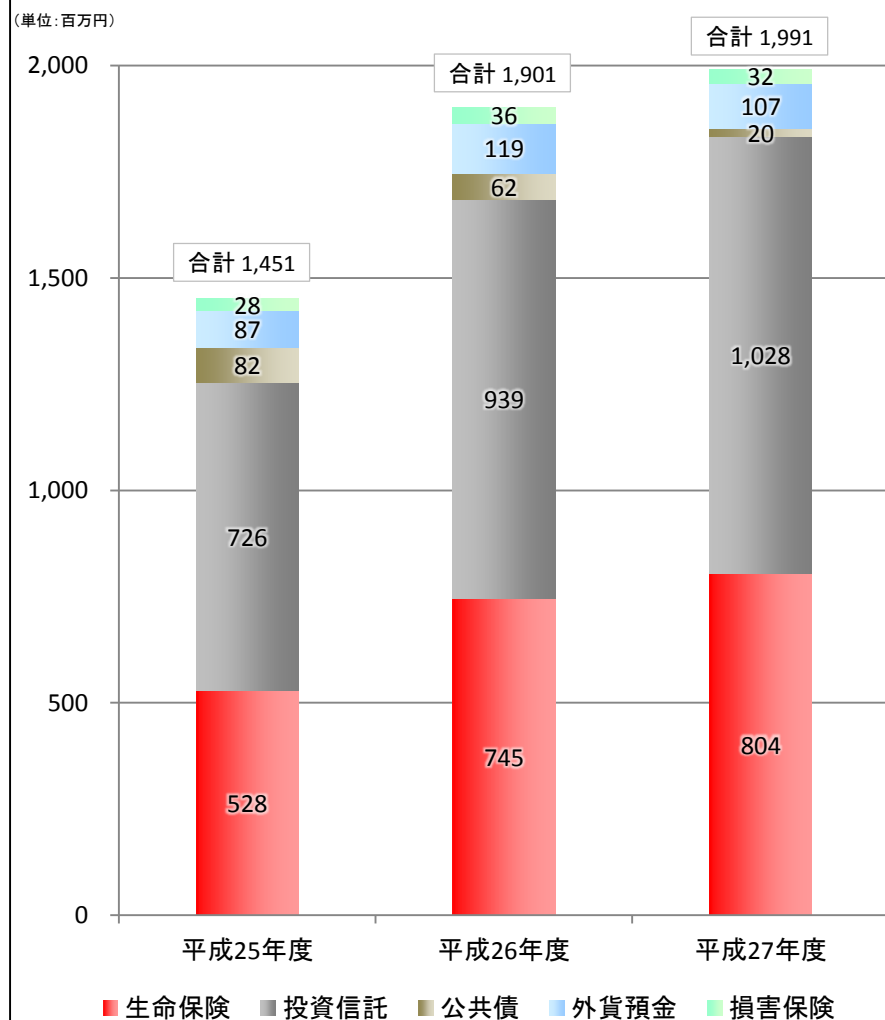


- ・ 公共債は減少したものの、生命保険や投資信託、外貨預金の増加により預り資産残高は前年対比プラスとなった。
- ・ 生命保険、投資信託の販売手数料がともに増加した結果、預り資産販売手数料は前年対比+ 1 億円程度増加した。

預り資産 残高推移

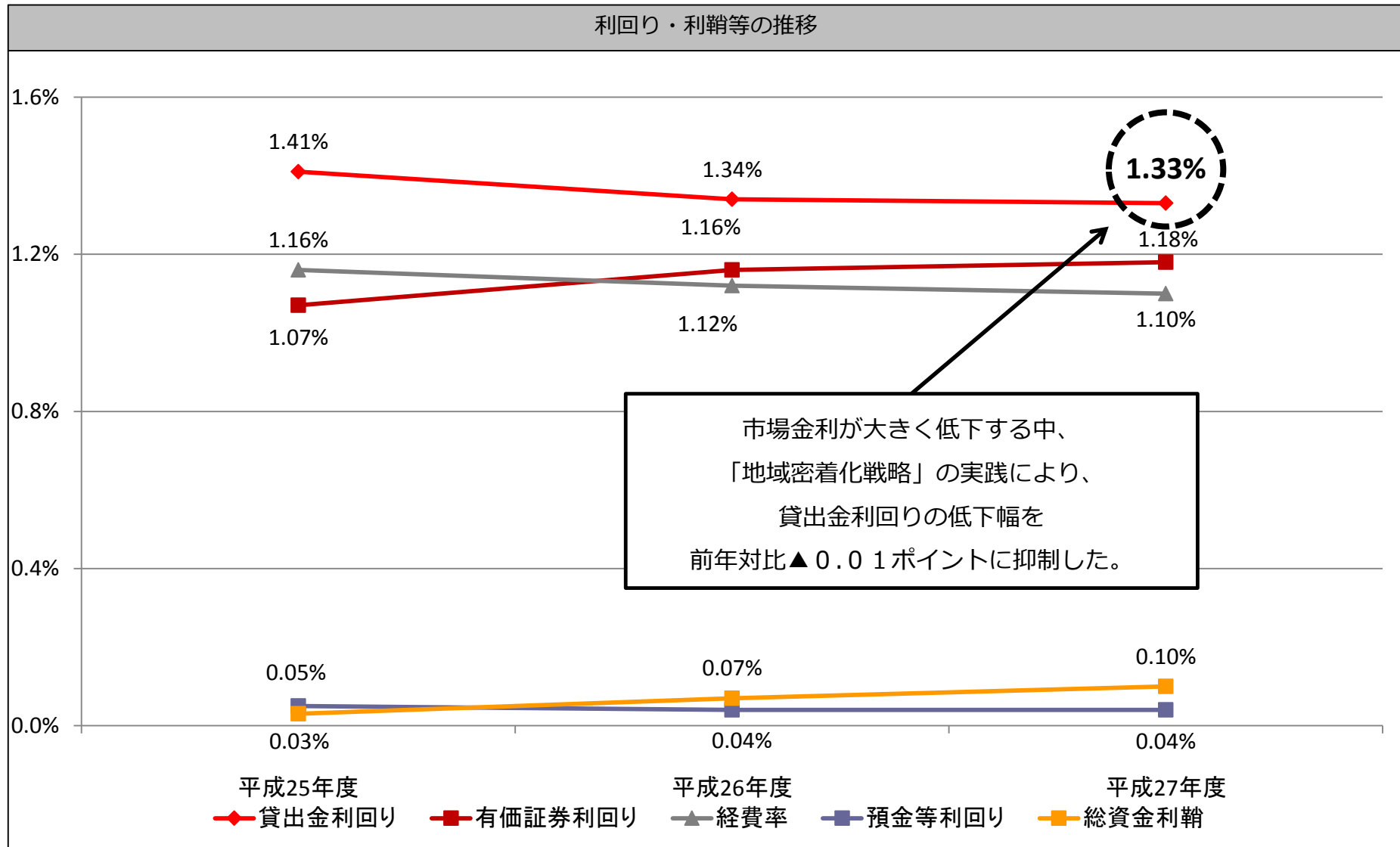


預り資産 手数料推移



4. 利回り・利鞘

- 「地域密着化戦略」に全行一丸となって取組み、お客さまとの永続的なリレーションの構築に向けてお客さまの真のニーズに応えるための活動に注力した結果、貸出金利回りの低下幅は前年対比▲0.01ポイントにとどまった。



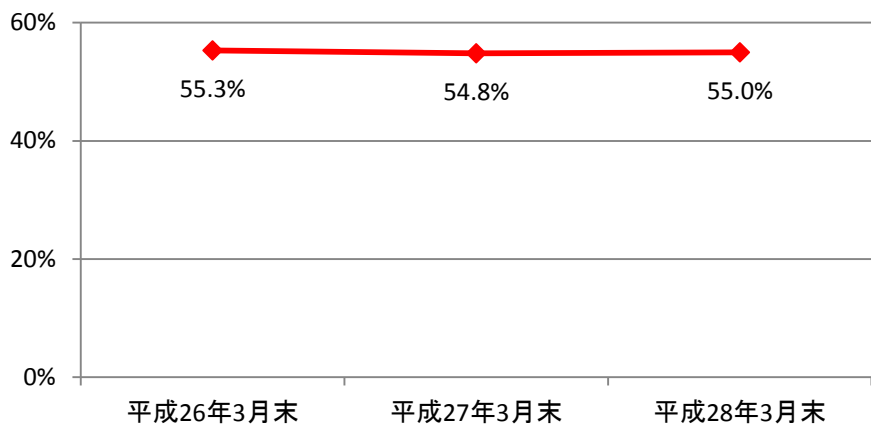
5. 大分県内シェア



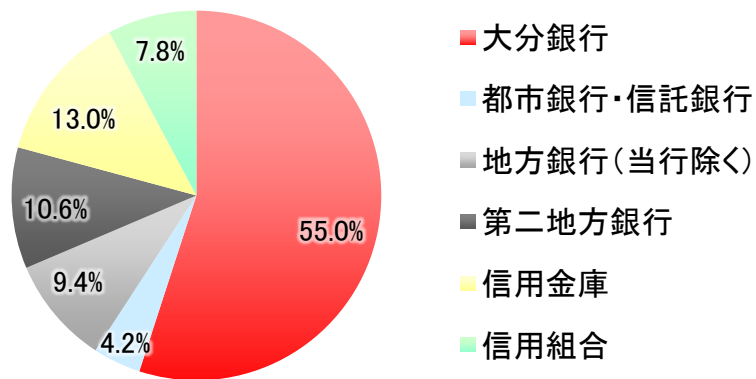
・預金等のシェアは、前年対比+0.2ポイントの55.0%となった。貸出金のシェアについては、闇雲に「量」を追求せず、全行一丸となって「質」を重視した取組みを実践したことから、前年対比▲0.4ポイントの49.0%となった。

預金等

「預金等 大分県内シェア推移」

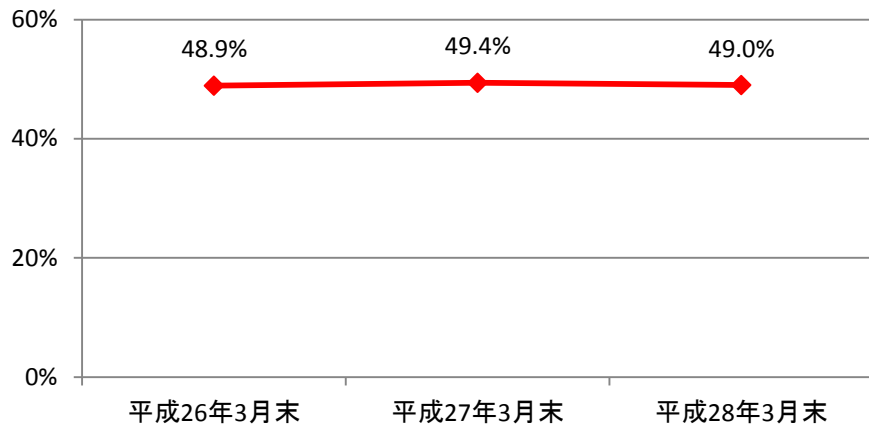


「預金等 平成28年3月末時点 大分県内シェア」

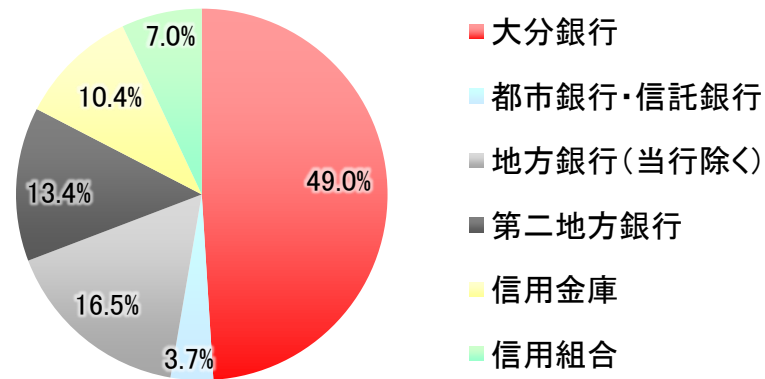


貸出金

「貸出金 大分県内シェア推移」



「貸出金 平成28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2014」の取組結果

- 「中期経営計画2014」（期間：平成26～27年度の2年間）においては、基本テーマ「SPEED&CHALLENGE!」の下、グループ一丸となって基本方針である「収益力の強化」に取り組んだ結果、全5項目の目標指標を達成することができた。

「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	81	97	○
業務純益	億円	97	104	○
自己資本比率	%	10.20	10.21	○
預金等期末残高	億円	27,550	27,558	○
貸出金期末残高	億円	17,900	17,945	○

- グループ一丸となってお客さまとのリレーションの強化に注力した結果、基本方針である「収益力の強化」は着実に実現され、5つの目標指標を全て達成した。
- 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、リスクアセットは増加したものの、「収益力の強化」に伴う自己資本の充実により自己資本比率も目標を達成した。
- 預金等残高は個人、法人共に堅調に増加している。
- 貸出金残高は、金利水準が比較的低い大企業および地方公共団体向貸出金を圧縮する一方で、中小企業等貸出金を増強するというリバランスを実施しながら目標を達成した。

2. 「中期経営計画2016」の概要

- 「中期経営計画2016」（期間：平成28～30年度の3年間）においては、基本テーマ「Best Quality」の下、当行がお客さまに提供する付加価値等の「質」にこだわり、「CSVの実現」（地域と当行の共有価値の創造）に取り組んでいく。

「中期経営計画2016」の体系図



指標	単位	「中期経営計画2016」 目標	【ご参考】 H27年度実績
連結当期純利益	億円	62	97
「親会社株主に帰属する当期純利益」と同義として使用			
OHR	%	78.1	75.7
自己資本比率	%	10.30	10.21

- 「中期経営計画2016」においては、闇雲に「量」の拡大を追求するのではなく、当行がお客さまに提供する付加価値やサービス、そして当行自身の企業価値やブランド力等の「質」を最高レベルに引き上げる取組みに注力していく。
- ビジョンは「全役職員が地域密着型金融に熱中して取組み、長期的な取組みを実践することによって、地域やお客さまとの共有価値を創造し続けることにより、地域全体、お客さま、そして当行自身のサステナビリティ（持続可能性）を最大化する」当行の姿を表している。
- マイナス金利政策の影響により貸出金や有価証券利回りの低下が見込まれることから、連結当期純利益の計数目標は直近実績を下回る水準となっている。

3. 「CSVの実現」



- 「CSVの実現」（地域と当行の共有価値の創造）に向けて、地域が抱える様々な社会的な課題の解決に貢献するため、地域のお客さまへの徹底的な支援や地域のポテンシャルを活かした地域産業の育成等に取り組んでいく。

「CSV（Creating Shared Value）の実現」に向けた主体的かつ積極的な取組み

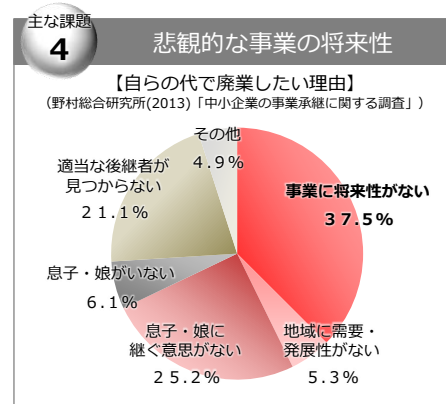
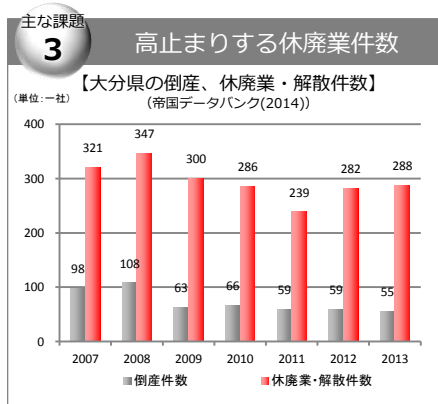
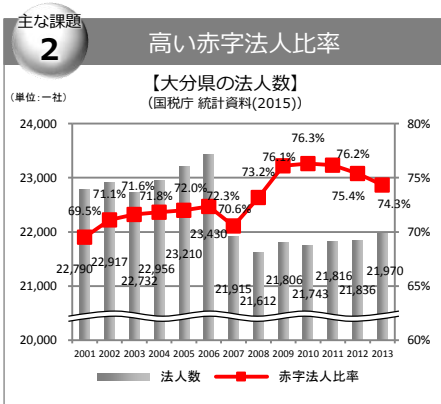
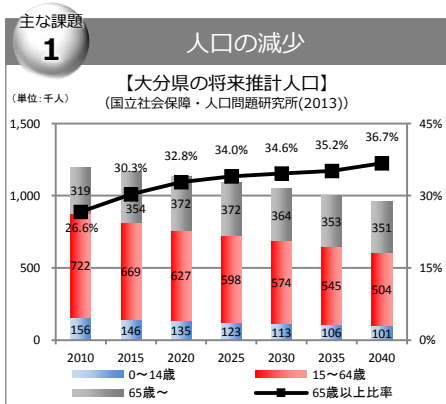
- 経営理念「地域社会の繁栄に貢献するため銀行業務を通じ最善をつくる」をより高いレベルで実現し、地域全体と当行自身のサステナビリティ（持続可能性）を最大化するため、「CSVの実現」に対し当行グループ一丸となって主体的かつ積極的な取組みを実践する。



「CSVの実現」への取組み



地域が抱える主な課題 ←



4. 地域への積極的な資金供給 (1) お客様をとことんサポート



- ・「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持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。

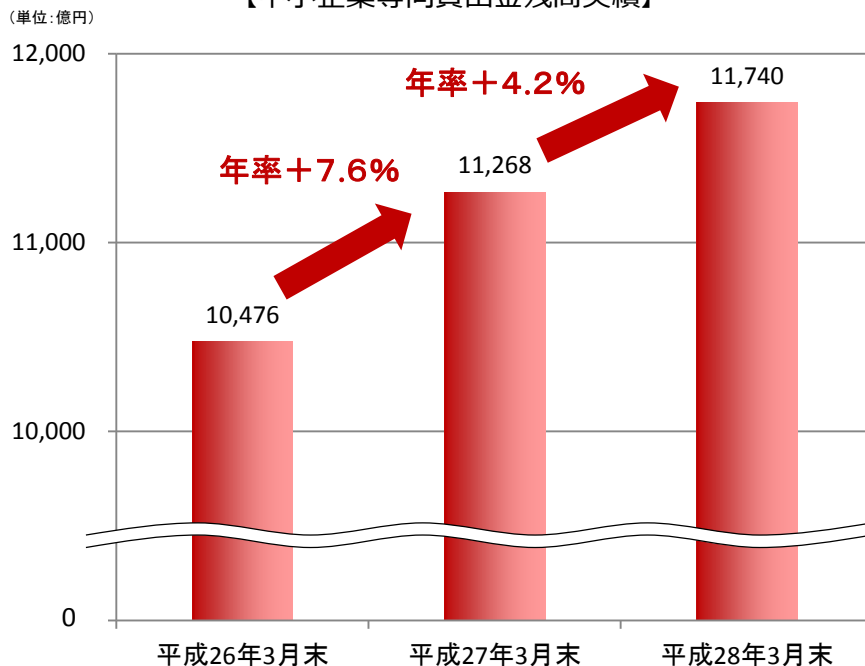
- ・お客さまの短期的な業績の変動にとらわれず、ブレない軸やスタンスを持ち、地域やお客さまにとって真に役立つ活動を地道に且つ継続的に推進する。
- ・長期的な視点を持ち、営業店の取組みに連続性を持たせ、「三方よし（売り手よし、買い手よし、世間よし）」の実現に取組むと共に、お客さまとの間に持続的なリレーションを構築する。

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】



4. 地域への積極的な資金供給 (2) 県内事業性貸出金の増強



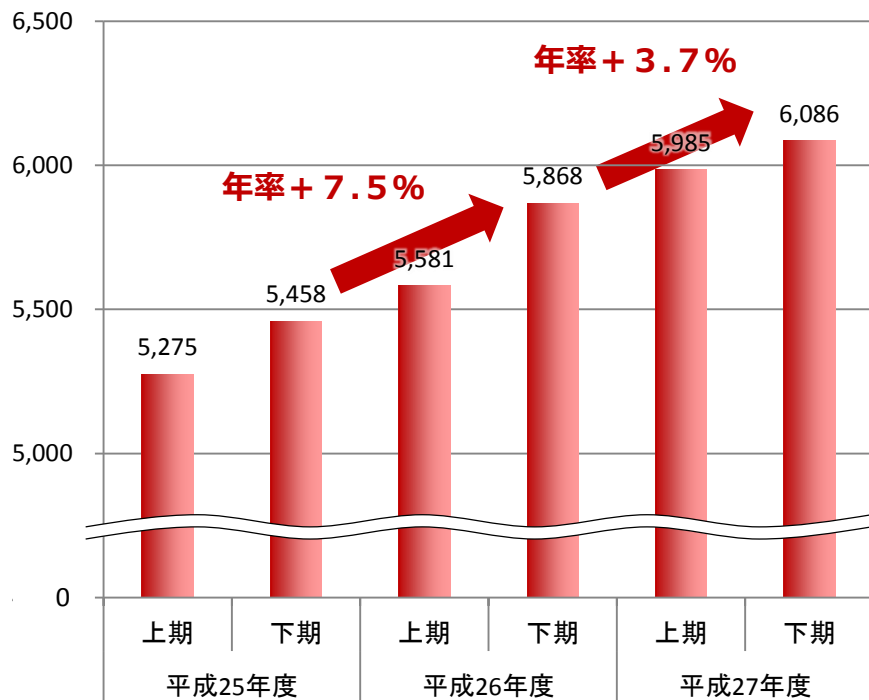
- ・平成27年度下期の県内事業性貸出金 期中平均残高は6,000億円を超え、年率は+3.7%と着実に増加した。
- ・引き続き、地域に根差したサービスを実践し高い付加価値を生み出していく中で、貸出金利回りの向上を図っていく。

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、県内事業性貸出金は着実に増加し、年率+3.7%の伸びとなった。

【県内事業性貸出金 期中平均残高実績】

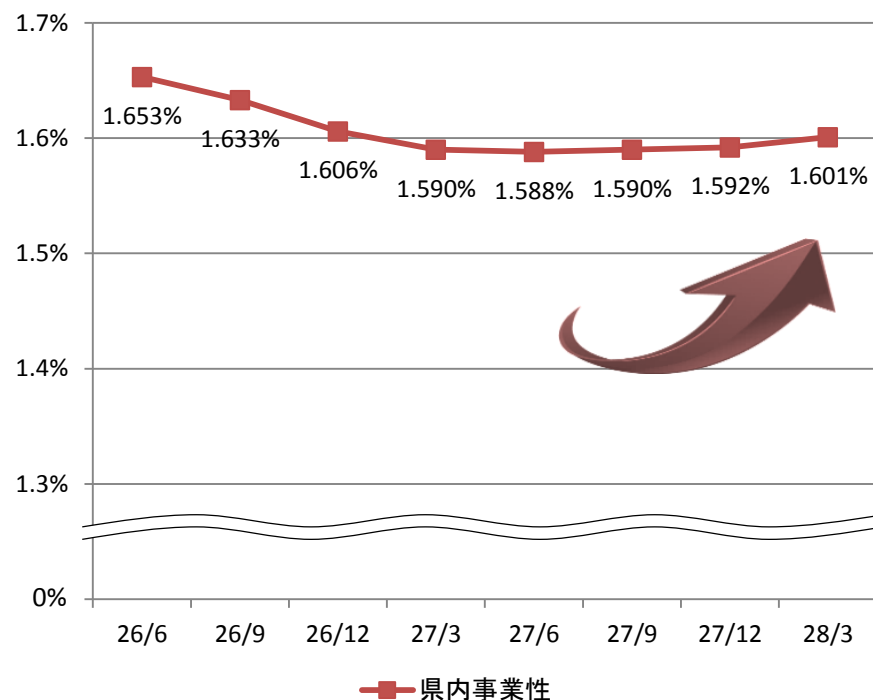
(単位: 億円)



貸出金利の改善

地域やお客さまにとって真に役立つ活動を実践し、お客さまとのリレーションの強化に取り組んできた結果、県内事業性貸出金の月別平均金利は改善、上昇に転じている。

【平均金利月別実績】

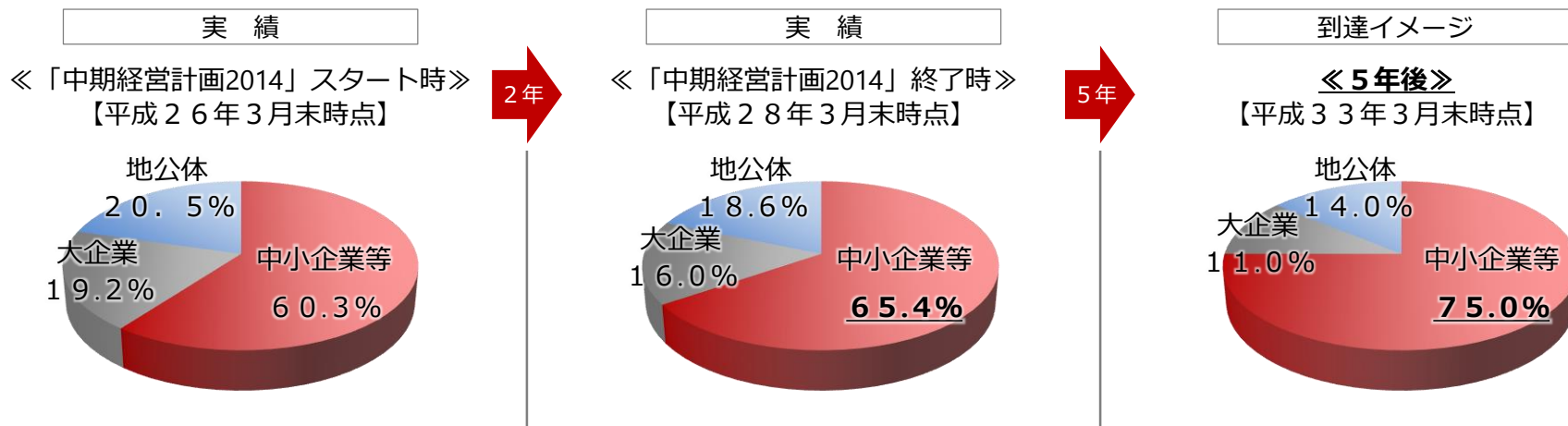


4. 地域への積極的な資金供給 (3) 中小企業等貸出比率の向上

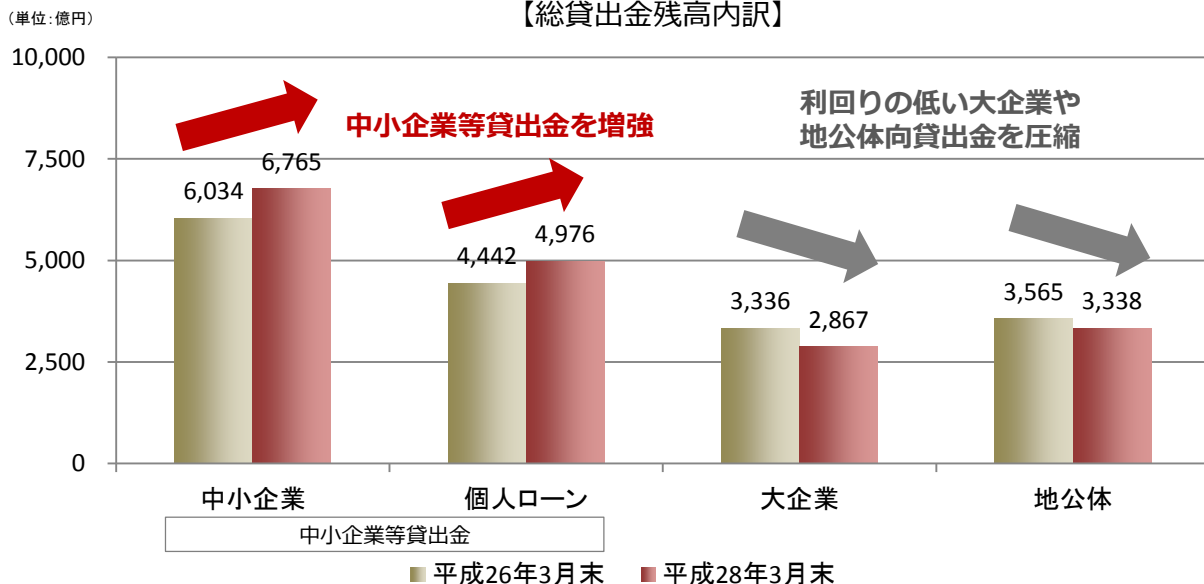


・ボリューム拡大ありきではなく、地域の中小企業のお客さまの本業や個人のお客さまの生活へのサポートを強化する中で、収益力の高い貸出金ポートフォリオを構築していく。

【貸出金ポートフォリオの実績と到達イメージ】



【総貸出金残高内訳】



「中期経営計画2016」の基本方針「Best Quality」のとおり、「量」の拡大ではなく、「質（収益力）」を重視し、グループ一丸となって地域密着型金融を実践していく。

5. お客様のライフステージや業種に応じたサポート

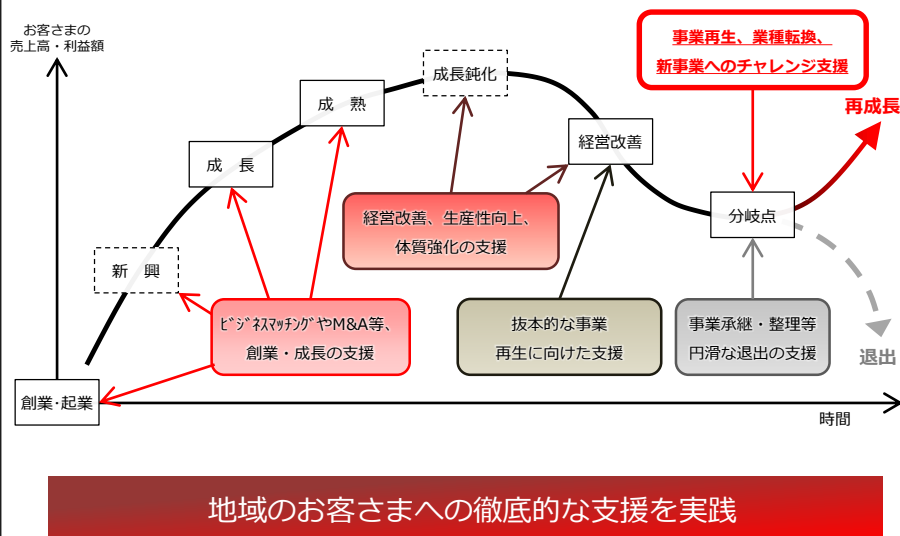
・お客様毎の状況を丁寧に把握した上で、ライフステージや業種に応じて、経営改善や事業再生、業種転換といった適切なサポートを実践する等、お客様の幅広いニーズにしっかりと応えるための態勢を整備している。

お客様の業種やライフステージに応じた提案・サポート

大分銀行グループでは、グループ一丸となってお客様の業種やライフステージに応じた多様なサポートを実践している。

サポートの中心的な役割を担う「大分銀行 法人営業支援部」は様々な業種や経営改善支援の専門スタッフを擁しており、営業店と連携し、お客様の幅広いニーズにしっかりとお応えする態勢を整備している。

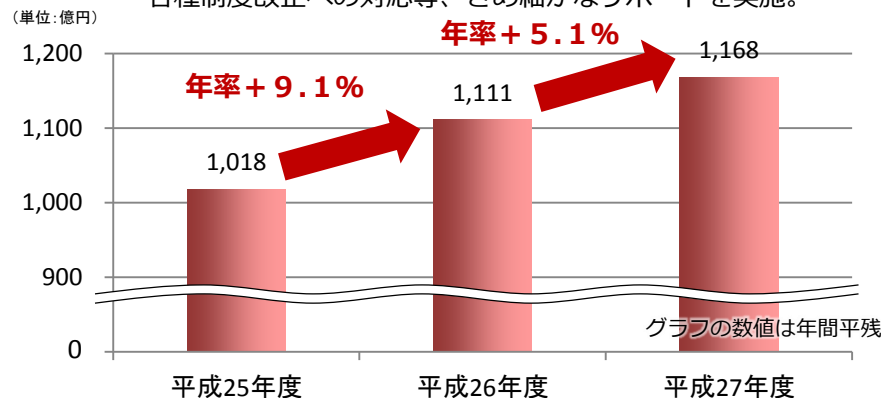
【お客様のライフステージ毎の提案・支援内容（イメージ）】



TOPICS①

医療関連貸出

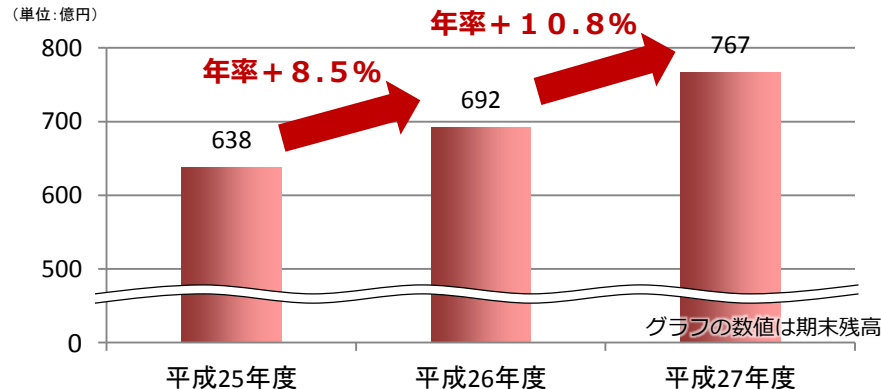
6名の専門スタッフが開院に適したエリアの提案や各種制度改正への対応等、きめ細かなサポートを実施。



TOPICS②

外航船舶関連貸出

大分県の地域産業でもある造船業をしっかりと支えるため、関連事業者への出向経験を有する行員が案件をサポート。



6. お客様の本業へのサポート



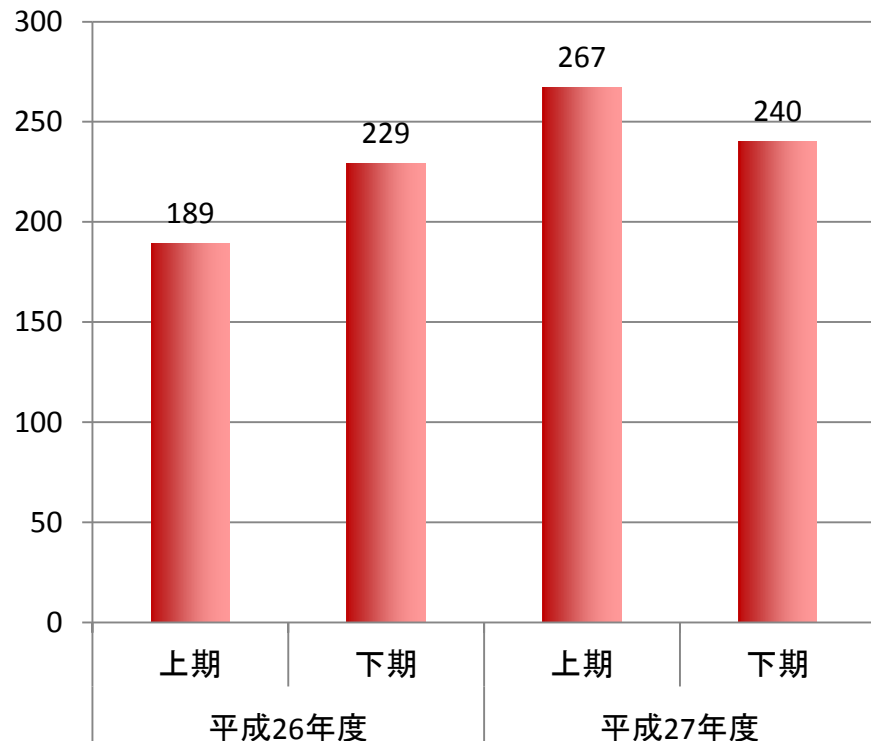
- 法人営業支援部の事業支援室を中心とした専門性の高い経営改善支援や、お客様に対する経営相談・支援機能強化の観点からのビジネスパートナーの紹介等、お客様の本業を支援する多様なサポートを実践している。

経営改善支援活動

法人営業支援部 事業支援室では、経営改善計画の策定支援や再生スキームの作成、業績回復に資するリスクマネーの供給支援等、お客様の本業をサポートする活動を実践している。

【事業支援室 経営改善支援活動実施件数】

(単位:1件)

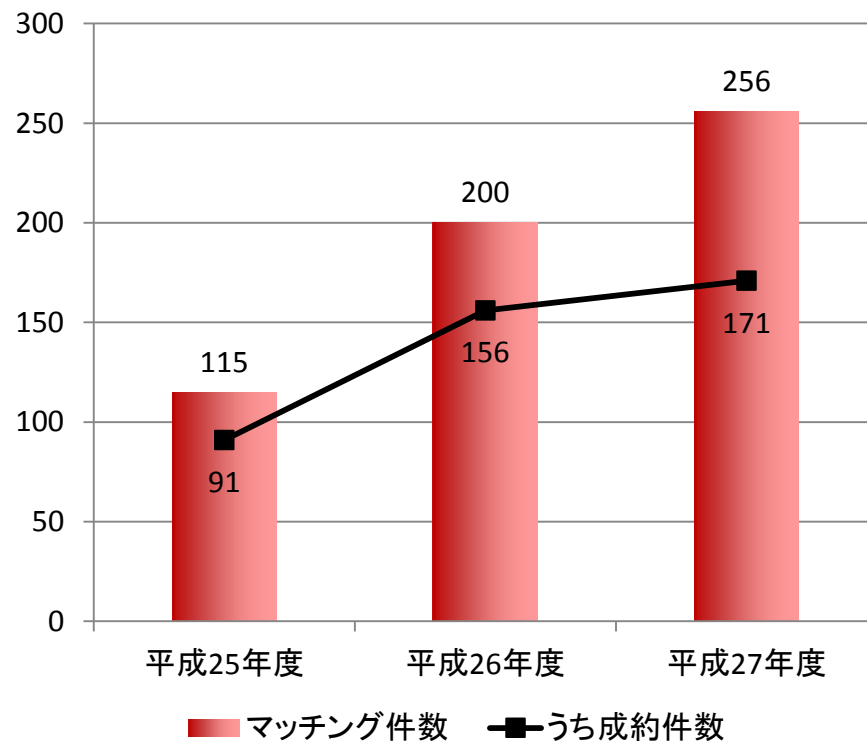


ビジネスマッチング取組実績

お客様に対する経営相談・支援機能強化の観点からビジネスパートナーのご紹介に取組んでおり、ビジネスマッチングは実施件数・成約件数共に、着実に増加している。

【ビジネスマッチング件数・成約件数】

(単位:1件)

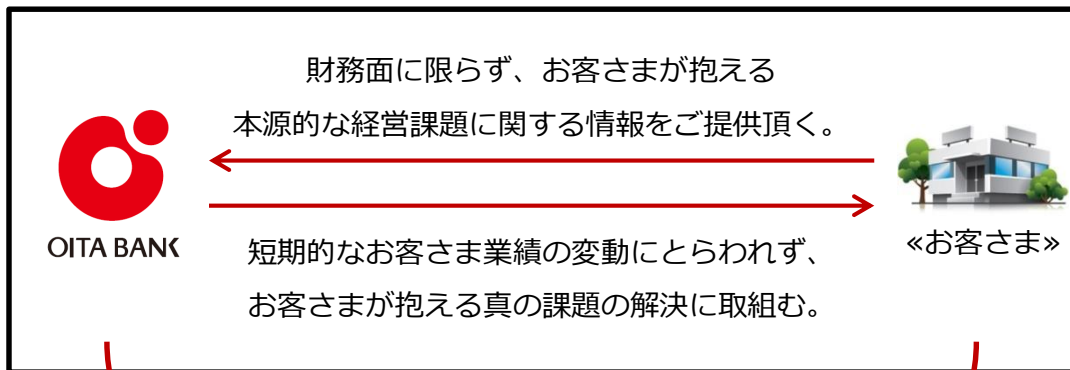


7. お客様の企業価値向上に向けた長期的な取組み

- お客様のニーズを資金面だけで捉えず、付加価値の高いサービスの提供を通じてお客様の経営課題全般の解決に取り組む。
- また、お客様を支援するプロセスを重視し、中長期的にお客様の成長に資する質の高い営業活動を実践する。

お客様の経営課題全般の解決への取組み

お客様のニーズを「資金調達」という狭い範囲で捉えることなく、「会社を存続、成長させたい」というお客様の本源的なニーズを理解し、中長期的な視点を持ち、お客様の経営課題全般の解決に取り組む。



お互いに本音で話し合い、協力し、WIN-WINの関係を構築。

お客様の事業に活力が生まれ、地域全体の活性化にも繋がる。



【行動プロセスを重視する取組みについて】
(平成28年3月18日 毎日新聞記事)

貸出金営業目標撤廃へ

4月1日付で大分銀行（大分市）の頭取に就任する後藤富一郎専務（60）が17日、毎日新聞のインタビューに応じ、2018年をめぐり大分県内の全86店舗で企業営業担当者の貸出金獲得目標を撤廃する考えを明らかにした。行員の人事評価制度は「企業支援のプロセスを重視する」と語った。

【小原雅、写真も】

— 今後の抱負を教えに引き上げたい。 —
— ますます何から取り組んでください。 —

◆ これまでの「地域密着戦略」を強化する。特に重要なのは創業支援だ。農業や観光など新規事業支援でもっと顧客に入り込む。5年後の20年度と同県内の中小企業向け貸出金シェアを63%（15年3月末）から75%に引き上げたい。

◆ 企業営業は行員への貸出金獲得目標の設定をやめる。4月1日から大分市、別府市などの店舗から導入し2年後には県内全店舗にまで広げたい。

— 撤廃の理由は。 —

大分銀行次期頭取 後藤富一郎氏

大分銀行頭取への就任を控え抱負を語る後藤富一郎専務
|| 大分市の大分銀行本店で17日

◆ 中長期に企業の成長を支援していく質の高い営業をしてほしいからだ。人事評価制度も支援プロセスを重視して行員のやる気を引き出す。貸出金の量だけを追うと、短期に無理な営業をしてしまう。質の高い営業で結果的に収益は上がると思っている。

— 統合など再編への考えは。 —
◆ 人口減少が進み単独で生き残れなくなれば考えるが、今は地域でどこまでやれるか探る時期で、考えていない。最新の情報通信技術を駆使した新しい金融サービス「フィンテック」など連携できるものはしたい。

企業支援プロセス重視

8. 事業承継・M&A、人財育成への取組み



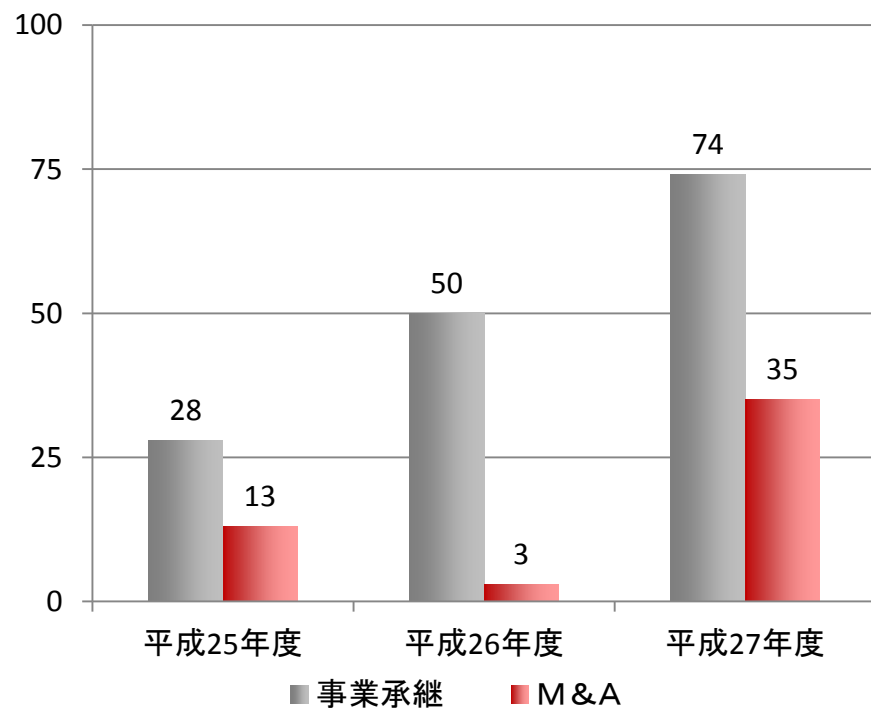
- ・休廃業・解散件数が高い水準で推移する中、地域の持続可能性の確保に向けて事業承継やM&Aの支援に注力している。
- ・また、お客さま毎の多様なニーズにしっかりと応えるため、高付加価値を実現できる人財の育成にも取り組んでいる。

事業承継・M&A支援

大分県内における年間の休廃業・解散件数が倒産件数を大きく上回る状況が続く中、事業承継・M&Aへの支援に積極的に取り組むことによって、地域の法人数の維持・増加に貢献していく。

【事業承継・M&A相談対応件数】

(単位:1件)

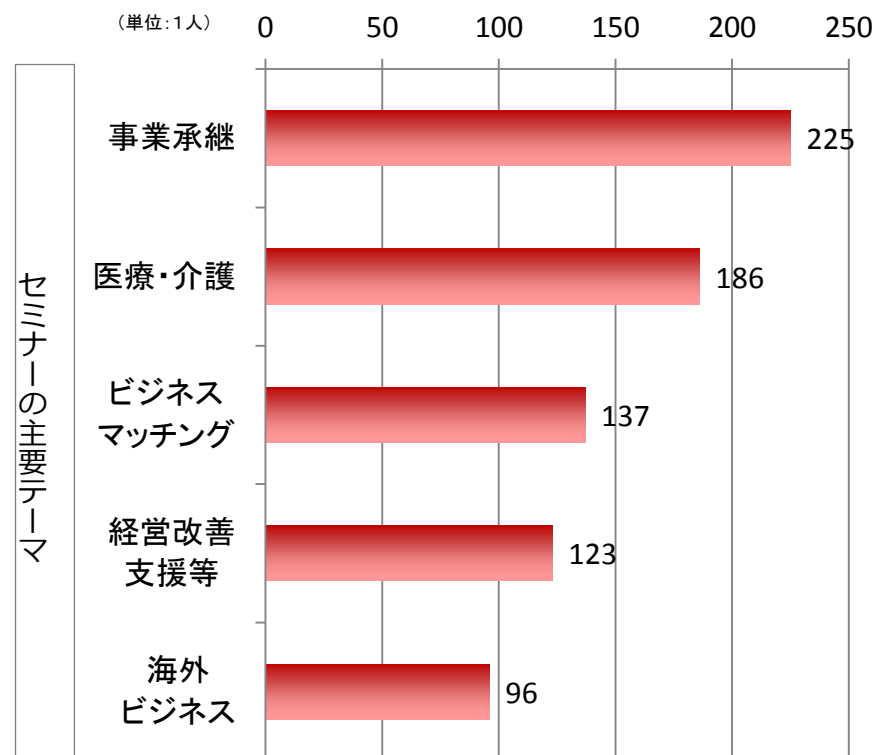


人財育成への取組み

平成27年度に「事業承継・M&Aエキスパート」の資格を299名の行員が取得したほか、目利き能力の更なる向上等を図るため、各種行内セミナーを随時実施している。

【平成27年度行内セミナー 行員参加者数】

(単位:1人)



9. 海外進出サポート

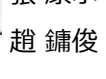
・既に海外で事業展開をされているお客さまのみならず、今後海外進出を検討しているお客さまの多様なニーズにもお応えするため、アジア各国での事業展開の支援を中心として、様々なサポートメニューを整備している。

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」等の資格保有者や中国・韓国籍の行員が総合的なサポートを提供。

＜海外サポート専門スタッフ＞

- 陳 暁 (チン キョウ) 【出身地 = 中国広東省】
- 張 康尔 (チウ コウジ) 【出身地 = 中国上海市】
- 趙 鏞俊 (チウ ヨンジュン) 【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月新設。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強力にバックアップ。



大分銀行 香港駐在員事務所

大分銀行 海外サポート メニュー

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。

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	3	法律事務所	1
不動産会社	1	海外自治体	2



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。



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	157	貿易関連相談	73
出張アテンド等	64	ビジネスマッチング	34
外為関連相談	93	地域連携協力	12
進出サポート等	84	その他	30

(※) 実施件数は平成27年度実績

平成27年度の
TOPICS

- 平成27年5月26日
- 平成27年6月12日
- 平成27年10月5日
- 平成27年10月26日
- 平成27年12月18日
- 平成28年2月1日
- 平成28年2月2～6日
- 平成28年6月22～24日（予定）

海外契約書が内包するリスクの有無や問題点を無料で診断するサービスを開始。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。大分銀行 宗麟館にて「ネパールDAY～ネパール大震災復興写真展示・講演会～」を開催。大分銀行 宗麟館にて「ベトナムビジネスセミナー」、「インバウンド観光セミナー」を開催。香港進出の日系企業間の情報交換を目的として、「地銀合同ビジネス商談会@広州2015」を開催。お客さまの海外ビジネスニーズに対応するため、メキシコ合衆国の2つの州と業務提携。お客さまの海外展開支援の一環として、「大分銀行 ベトナム経済ミッション団」を派遣。「Mfairバンコク2016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。

10. 多様なファンドの活用

- ・大分銀行では地域活性化に貢献するため、観光応援ファンドをはじめとして、多種多様なファンドを組成している。
- ・大分銀行グループの大分ベンチャーキャピタル(株)とも連携し、お客様のチャレンジをしっかりとサポートしていく。

観光応援ファンドの活用

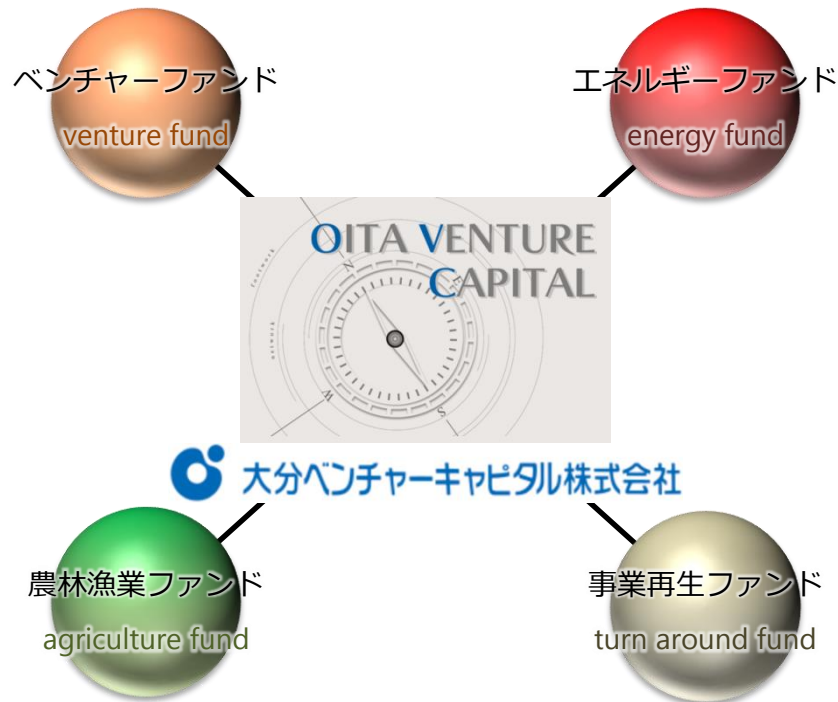
ファンドの概要

名称	観光応援ファンド	観光応援ファンド (震災復興サポート)
総額	100億円	
取扱期限	平成29年3月31日(金)	
取扱店	大分県内の全営業店 (大分県に隣接する一部県外営業店を含む)	全営業店
借入金額	100万円以上(上限なし)	100万円以上3,500万円以内
資金使途	県内観光産業の成長・ 強化に資する資金	観光分野における被害に伴う 事業再建のために必要な資金
借入期間	運転資金1年超7年以内 (据置なし)	運転資金7年以内 (据置1年以内)
	設備資金1年超15年以内 (据置なし)	設備資金15年以内 (据置1年以内)

大分銀行では大分県の観光産業の成長、強化に貢献するため、平成26年10月に「観光応援ファンド」を新設した。

また、平成28年4月に発生した熊本県を主な震源地とする地震により被害を受けたお客さまをサポートさせて頂くため、ファンドの総額を30億円から100億円に拡大し、迅速な資金対応を行っている。

各種ファンドを活用したリスクマネーの供給



大分銀行グループの大分ベンチャーキャピタル(株)では、お客様の多様なニーズにお応えするため、多様なファンドを組成している。

大分銀行グループでは、新規起業や新規事業への進出、農業の6次産業化等、お客様の新たなチャレンジをしっかりとサポートする態勢を整備している。

11. 大分銀行 宗麟館 = 大分銀行のチャレンジ



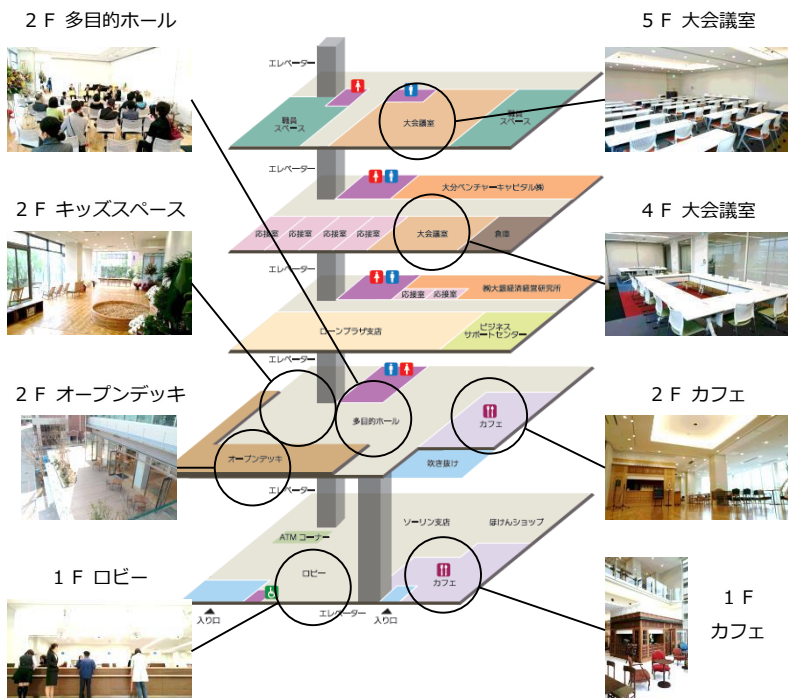
・平成27年4月に新設した「大分銀行 宗麟館」は従来型の金融サービスに加え、お客さまの本業を支援する場として活用している。「大分銀行 宗麟館」は地域活性化に主体的な取り組みを行う「大分銀行のチャレンジ」を象徴する存在である。

「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。

【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」



「大分銀行 宗麟館」 = 「大分銀行のチャレンジ」



地域活性化に取り組むチャレンジの象徴



「マイメロディカフェ」のオープン
(H28.3.1~4.30)

全国で好評を博している「マイメロディ カフェ」を全国の金融機関ならびに大分県内で初めて「大分銀行 宗麟館」1 F に期間限定でオープンした。



12. 大分銀行 宗麟館の活用



- ・「大分銀行 宗麟館」では、お客さまの本業を支援するため、各種セミナーや商談会を多数開催している。
- ・また、お客さまに事業や商品を広くPRして頂く展示会の場としても活用しており、多くのお客さまにご利用頂いている。

お客さまの本業支援に繋がるセミナーや商談会の開催

セミナーや 商談会の 開催状況

「大分銀行 宗麟館」においては、平成27年度中に25件のセミナーを開催し、のべ600名以上のお客さまにご参加頂いた。

また、お客さまの販路拡大等に資するため、多数の企業にご参加頂く商談会を計4回開催した。

大分銀行では「大分銀行 宗麟館」をフル活用し、お客さまのビジネスの発展や豊かな暮らしに役立つ有意義なセミナーを継続開催していく。

【宗麟館でのセミナー風景】



【宗麟館での商談会風景】



お客さまの事業や商品に関する展示会の開催

展示会の 開催状況

「大分銀行 宗麟館」においては、主に2階の多目的ホールを活用し、お客さまの事業や商品を紹介する展示会を随時開催している。

平成27年度中には、のべ30回の展示会が開催される等、多くのお客さまに販路拡大等に向けて自社を広くPRする場として「大分銀行 宗麟館」をご利用頂いた。

引き続き「大分銀行 宗麟館」をお客さまのビジネスをサポートさせて頂く場として活用していく。

【宗麟館での展示会風景】



13. 地域のポテンシャルを活かした地域産業の育成

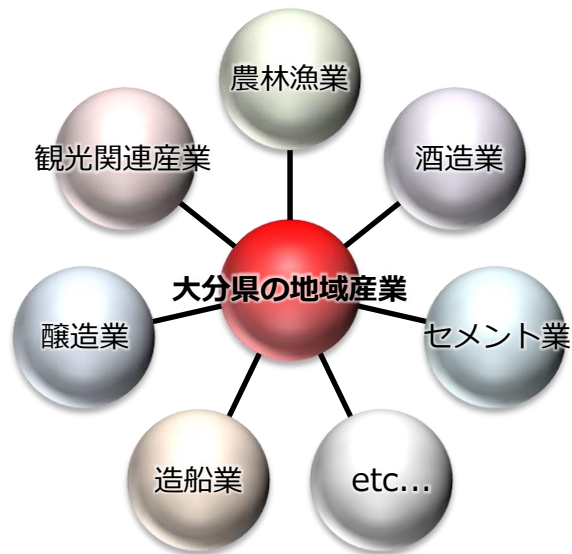


- ・地域が持つポテンシャルを最大限に活用するための取組みを行い、地域産業の育成、活性化を図っていく。
- ・観光の活性化に向けて、市町村間の有機的な連携の橋渡し等これまでの銀行業務の枠組みを超えた取組みを実践する。

地域産業の育成と高付加価値化への取組み

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

【大分県内における地域産業のイメージ】



地域産業の育成に効果的な観光の活性化

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

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

旅行者・観光客消費の
県内産業への直接効果

1,554億円

1.56倍

波及効果を含む
県内産業への経済効果

2,419億円

直接効果による
雇用誘発効果

21千人

1.37倍

波及効果を含めた
雇用誘発効果

29千人

14. 地域活性化に向けた取組み

- ・大分銀行の成長と一体の関係にある地域の発展に貢献するため、県内の地方公共団体と連携した取組みを実践している。
- ・地域の交流人口増加に資するため、平成27年9月に大分銀行オリジナルの無料観光アプリの提供を開始した。

県や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、大分県内の地方公共団体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。



≪大分県≫ H27.11.19締結
 ≪大分市≫ H27.10.20締結
 ≪別府市≫ H27.12.4締結
 ≪中津市≫ H27.11.5締結
 ≪日田市≫ H28.2.12締結
 ≪佐伯市≫ H26.1.8締結



≪臼杵市≫ H25.11.7締結
 ≪津久見市≫ H26.10.7締結
 ≪竹田市≫ H26.2.21締結
 ≪豊後高田市≫ H28.1.20締結
 ≪杵築市≫ H28.3.24締結
 ≪宇佐市≫ H27.8.27締結



≪豊後大野市≫ H28.2.25締結
 ≪由布市≫ H28.2.16締結
 ≪国東市≫ H27.11.12締結
 ≪日出町≫ H28.1.28締結
 ≪九重町≫ H27.11.9締結

無料観光アプリの提供

大分銀行がお勧めする独自の観光ルートや特産品等を紹介する無料の観光アプリケーションの提供を平成27年9月に開始した。

大分銀行が独自で収集した観光情報や地公体、観光協会等が保有する観光スポット、特産品情報をアプリへ登録。



【観光アプリの基本機能】

リスト検索	観光スポット、特産品等の紹介。
旅の軌跡	辿ったルートをマップ上に記録。
周辺検索	現在地周辺の観光情報を検索。
コース設定	コースに沿ってルートを案内。
A R (拡張現実)	スマホのカメラをかざした方向にある観光スポットを画面上に表示。



観光客や旅行代理店に大分県が持つ魅力をしっかりと伝えることによって、交流人口の増加等を実現する。

15. 地域活性化に向けた産学官金連携の取組み（一例）



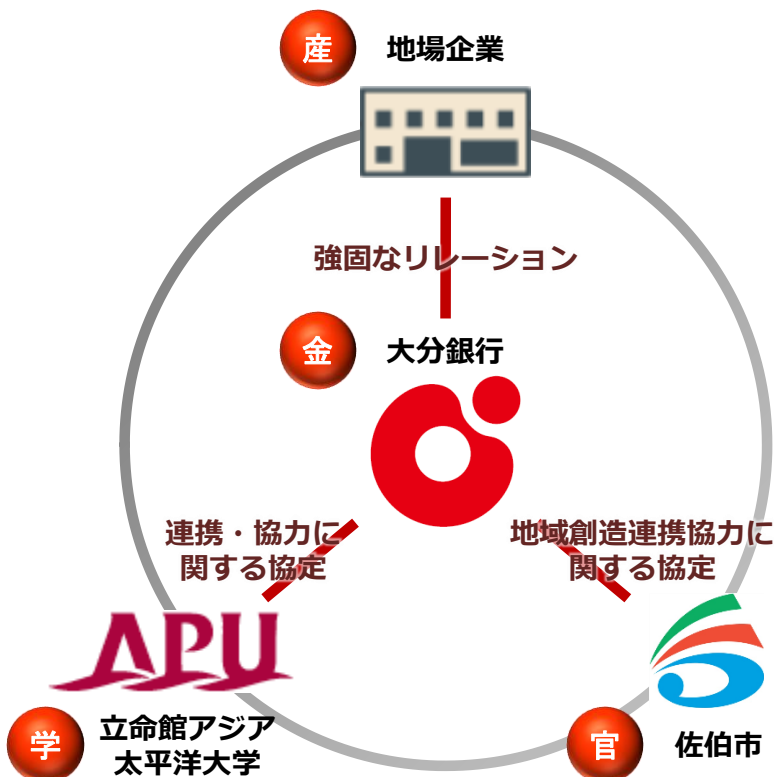
- ・地域活性化に向けた産学官金連携の取組みとして、インバウンド観光の拡大に向けたオリジナルツアーを開催した。
- ・地域の魅力を国際学生に体験してもらい、母国等へ情報発信してもらことによって、地域の知名度向上を図っている。

産学官金連携の取組み

具体的内容

佐伯の魅力・味力体験ツアーの開催

地場企業（産）、立命館アジア太平洋大学（学）、佐伯市（官）、大分銀行（金）が連携し、地域活性化に向けた取組みを実践。



大分県南に位置する佐伯市は魅力的な多数の観光資源や、豊富な海の食材を有している一方で、海外での知名度向上が大きな課題となっている。



「平成28年2月」

大分銀行が中心となり、地域の産学官金が持つ力を繋ぎ合わせ、佐伯市の多様な魅力を体験するオリジナルのツアーを開催。立命館アジア太平洋大学の国際学生20名を無料で招待した。



大分銀行の行員が通訳をサポート

佐伯市の「観光地」と「食」を堪能した国際学生が魅力あふれる佐伯市に関する情報をSNSなどを通じて母国等に発信。



佐伯市の知名度向上を通じた
インバウンド観光拡大が期待される。

16. リテール部門の強化 (1) 住宅関連ローン推進態勢の強化

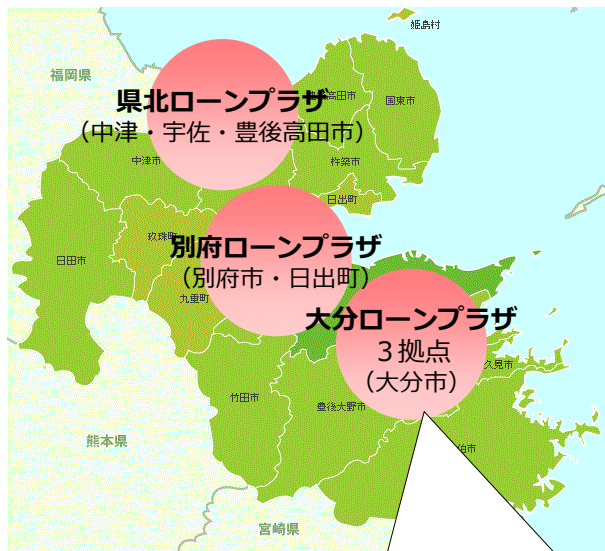


- ・ 土日も営業する「ローンプラザ」を活用し、効率的な営業態勢を構築。住宅関連業者の困り込み等を行っている。
- ・ 平成27年度、お客さまの利便性向上のため、住宅ローンニーズの旺盛な大分市内に2つのローンプラザを新設した。

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5箇所設置し、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。

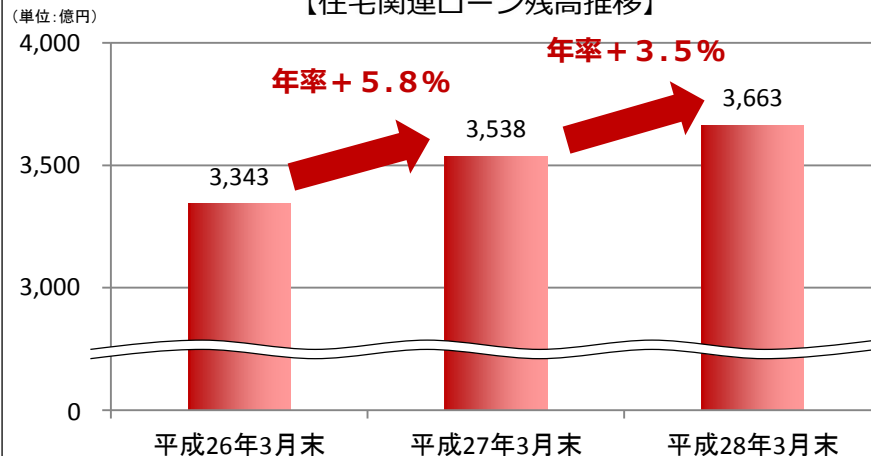
【ローンプラザ一覧】
()内は主たる営業地域



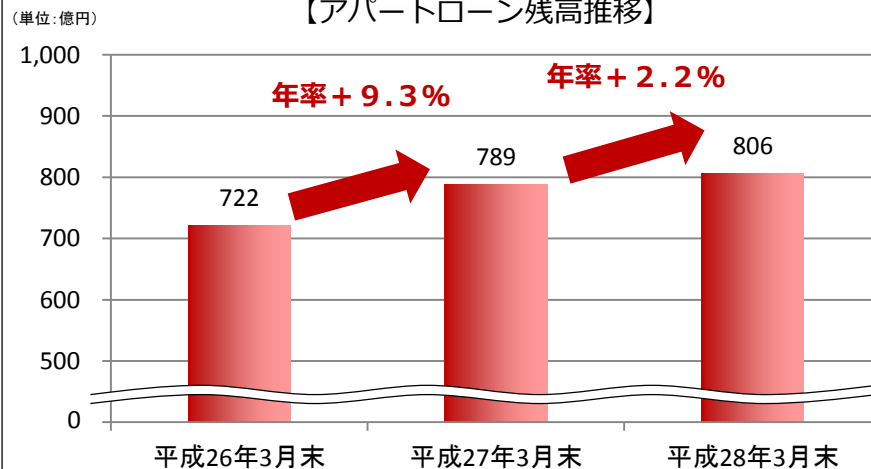
平成27年度、お客さまの利便性向上のため、住宅ローンニーズの旺盛な大分市内に2つのローンプラザを新設。
(H27.10 森ローンプラザ、H28.1 わさだローンプラザ)

有担保ローンの増強

【住宅関連ローン残高推移】



【アパートローン残高推移】



16. 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

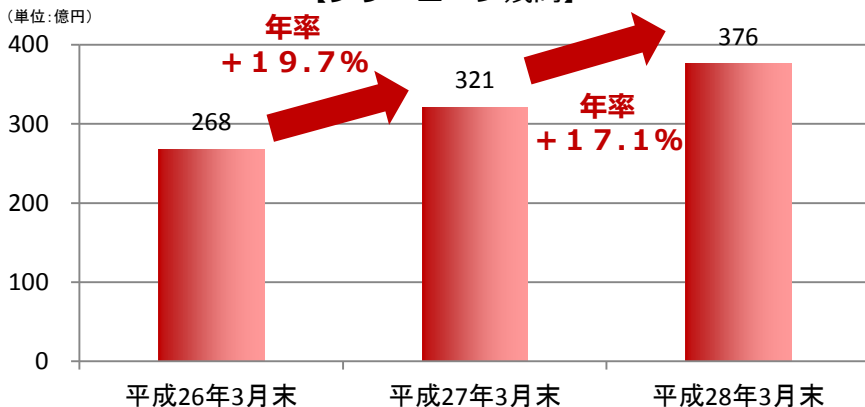


・収益基盤の拡大に向けてローンの増強に取り組んだ結果、フリーローンの残高は年率+17.1%と大幅に増加。カードローンの残高も+9.3%の増加となった。引き続き、積極的なプロモーション施策を展開し、貸出金利息収入の増強を図る。

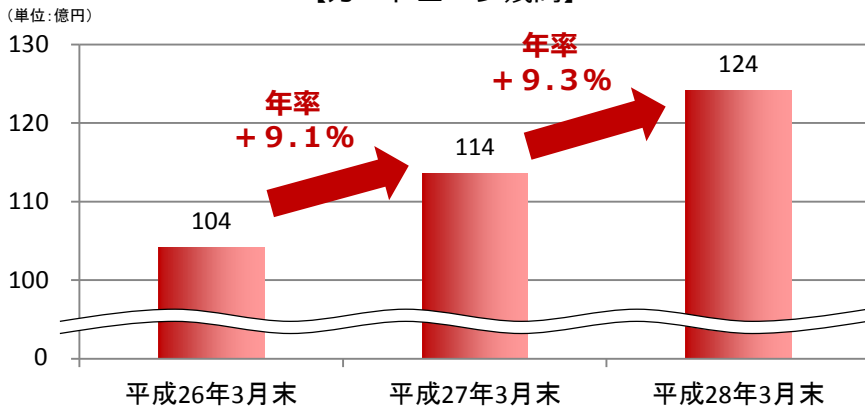
フリーローン・カードローンの増強

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

- ローン増強に向けて、主力商品であるマイカーローンや教育ローンに関するキャンペーンを積極的に展開。
- その結果、平成28年3月末時点におけるマイカーローン残高は年率+20.9%の107億円、教育ローンは年率+14.6%の55億円とそれぞれ大幅な増加となった。



- カードローンを新規ご契約頂いたお客さまへのキャッシュバックや、女性限定キャンペーンの実施等、引き続きローンの増強に資する取組みを実践していく。



16. リテール部門の強化 (3) 預り資産推進態勢の強化

- お客さまのニーズに則したタイムリーな提案・情報提供等を行うため、タブレット端末台数を大幅に増強している。
- 引き続き、各種キャンペーンの実施やセミナーおよび相談会の開催等を通じて、預り資産の推進を更に強化する。

預り資産販売態勢の強化

取組事項①

提案・サポート態勢の充実



OITA BANK

営業店・本部が
連携した取組み



お客さま

- 豊富な知識と経験を有する本部の専門チームと、日々お客さまと直に接している営業店が連携し、お客さまのニーズに則した提案・サポートを実践。

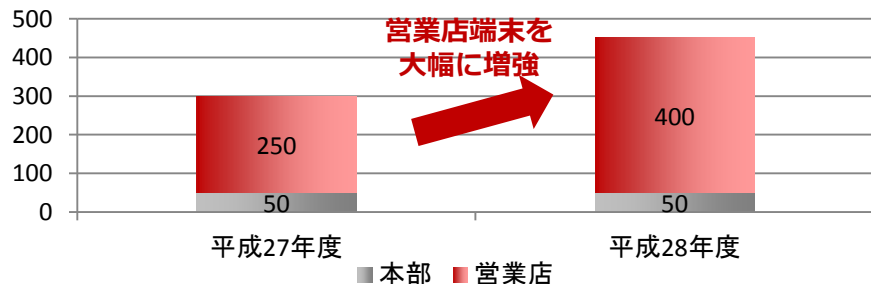
取組事項②

タブレット端末導入台数の増強

- 提案力強化のため、タブレット端末の台数を増強。

【タブレット端末導入台数】

(単位: 一台)



更なる増強に向けた各種取組み

取組事項①

各種キャンペーン等の実施

- 投資信託を購入されたお客さまに抽選で「別府アルゲリッチ音楽祭」のペアチケットをプレゼントするキャンペーンや外貨預金キャンペーンを随時実施。



取組事項②

セミナーや相談会の開催

- お客さまに各種マーケット情報を提供させて頂くため、NISA制度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。



17. 営業人員の増強 ～業務改革への取り組み～

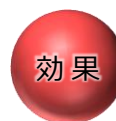
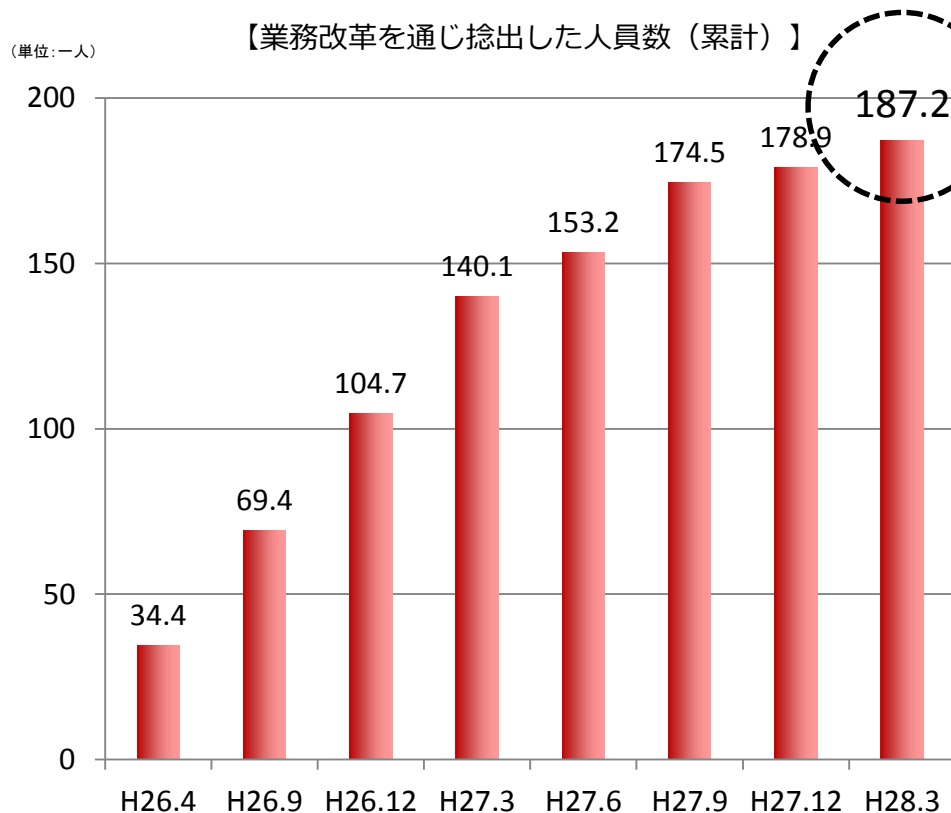


- ・平成25年度から取組みを継続している業務改革により、平成28年3月末までに187.2名相当の事務を削減した。
- ・付加価値の高度化や収益力の強化を実現するため、業務改革を通じて捻出した人員を営業推進部門に振り向けている。

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改革により、平成28年3月末までに187.2名相当の事務を削減した。

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り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。



得意先係人員の増強

平成25年度 得意先係人員 356名

平成28年度 得意先係人員 497名

増強数 141名

捻出した人員187.2名のうち、141名は得意先係に振り向け、「CSVの実現」に向けて、高付加価値を生み出す活動に注力する。

残りの人員については、収益力の強化に向けて総人員の圧縮等に繋げていく。

18. 大分銀行グループの連携強化



- ・平成27年度、大分銀行グループの大分リース株式会社および株式会社大分カードを100%子会社化した。
- ・引き続き大分銀行グループの更なる連携強化に取組み、お客さまに付加価値の高い総合的な金融サービスを提供していく。

大分銀行グループの連携強化

100%
子会社化の
目的








- グループの連携強化を図ることによって、お客さまにこれまで以上に質の高い総合金融サービスを提供する。
- グループの内部統制およびガバナンスの一層の強化を図る。
- グループ連結収益力を強化する。(※)

平成27年度
実施施策

- 大分リース株式会社 (H28.2.29)
大分リースの株主が保有する株式と大分銀行の株式を交換し、大分銀行の100%子会社化。
- 株式会社大分カード (H28.2.22)
大分銀行グループ以外の大分カード株主からの自社株買いにより、大分銀行グループの100%子会社化。

(※) 平成27年度決算の場合
(グループ各社の当期純利益合計額1,127百万円) . . . 100%子会社化をしていない場合の連結当期純利益反映額 . . . 843百万円
100%子会社化を実施した連結当期純利益反映額 . . . 1,125百万円

【大分銀行グループ会社】

関連会社名	主な業務内容	資本金 (百万円)	出資状況
 大分リース	リース業	60	大分銀行単独で 100%出資
大銀ビジネスサービス株式会社	文書等保管、現金等の精算・整理業務	20	
 大銀オフィスサービス	職業紹介事業、経理業務	20	
 大分銀行グループ 株式会社大分カード	クレジットカード業	50	大分銀行グループで 100%出資
 大分保証サービス株式会社	債務保証業務	20	
 大銀コンピュータサービス株式会社	コンピュータシステム開発業務	30	
 株式会社大銀経済経営研究所	各種調査研究業務	30	
 大分ベンチャーキャピタル株式会社	有価証券取得・経営コンサルタント業務	50	大分銀行グループで 90%出資

19. 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28年5月開催の「第18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を含む、様々なサポートを実施。



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「だいぎんスペシャルサンクスデー」を大分トリニータの試合に合わせ毎年継続開催中。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 大嶋・安藤（電話：097-538-7617）

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



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。

