



14th Information Meeting

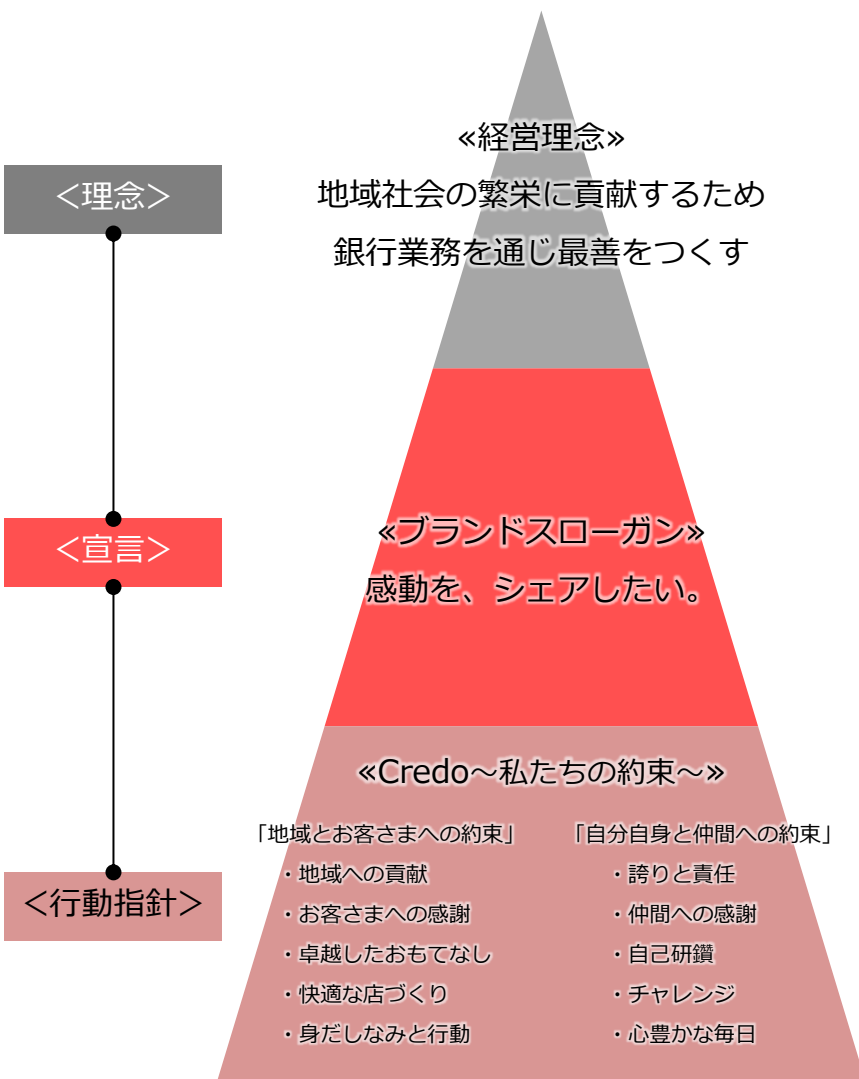
平成 28 年度決算と当行の経営戦略

平成 29 年 6 月 15 日 (木)





経営理念 体系図



概 要

平成29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 : 1,658名 (出向者および嘱託等を除く)

店 舗 数 : 99ヶ店 (うち大分県内 : 88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 : 2兆8,432億円

貸出金残高 : 1兆7,389億円

外部格付 : A+ (日本格付研究所)



Ⅰ．平成28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. 与信費用	8
6. 金融再生法開示債権	9
7. 当期純利益・株主資本ROE	10
8. 利回り・利鞘	11
9. OHR	12
10. 預金等	13
11. 貸出金	14
12. 大分県内シェア	15
13. 有価証券ポートフォリオ	16
14. 預り資産	17
15. 自己資本とその配賦状況	18
16. 株主還元	19
17. 平成29年度業績予想	20

Ⅱ．当行の経営戦略

1. CSVの実現	22
2. 「中期経営計画2016」	23
3. 貸出金のリバランス	24
4. 県内事業性の強化策	25
5. 行動プロセス変革	26
6. 地域のお客さまとのお取引における基本姿勢	27
7. 経営支援の取り組み方針	28
8. お客さまのライフステージに応じたサポート	29
9. 円滑な資金供給	30
10. 個人ローンの強化策	31
11. 有担保ローンの増強	32
12. 消費性ローンの増強	33
13. 役務収益の増強	34
14. 営業人員の増強・経費圧縮	35
15. 地方創生に向けた取り組み	36
16. 地域活性化に向けた外部連携の取り組み	37
17. 「大分銀行 宗麟館」の活用	38
18. 文化・スポーツ活動へのサポート	39
19. FinTechへの取り組み	40



I . 平成 28 年度決算



1. 【連結】損益概況



- ・資金利益、役務取引等利益、その他業務利益いずれも減少し、連結粗利益は前期対比▲ 2 1 億円の4 1 2 億円となった。
- ・連結粗利益が減少したことに加え、株式等関係損益が前期対比▲ 1 9 億円となったことから、経常利益は前期対比▲ 4 4 億円の1 0 1 億円（過去1 1 番目の水準）となった。

（単位：億円）

	平成 2 7 年度	平成 2 8 年度	増 減
連結経常収益	600	589	▲ 11
連結粗利益	433	412	▲ 21
資金利益	352	349	▲ 3
役務取引等利益	72	70	▲ 2
その他業務利益	8	▲ 7	▲ 15
営業経費	318	319	1
貸倒償却引当費用	6	14	8
個別貸倒引当金繰入額	11	19	8
一般貸倒引当金繰入額	▲ 5	▲ 4	1
貸倒引当金戻入益	—	—	—
株式等関係損益	32	13	▲ 19
その他	5	9	4
経常利益	145	101	▲ 44
特別損益	▲ 2	▲ 2	0
税金等調整前当期純利益	142	99	▲ 43
親会社株主に帰属する当期純利益	97	75	▲ 22

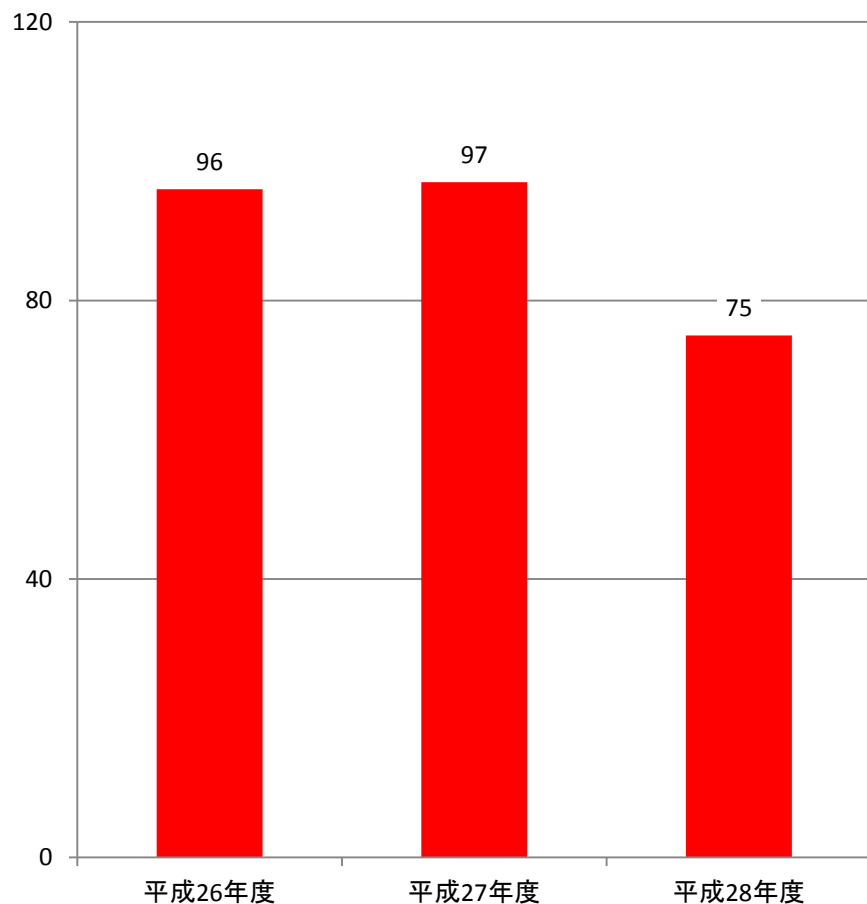
2. 親会社株主に帰属する当期純利益・連結自己資本比率



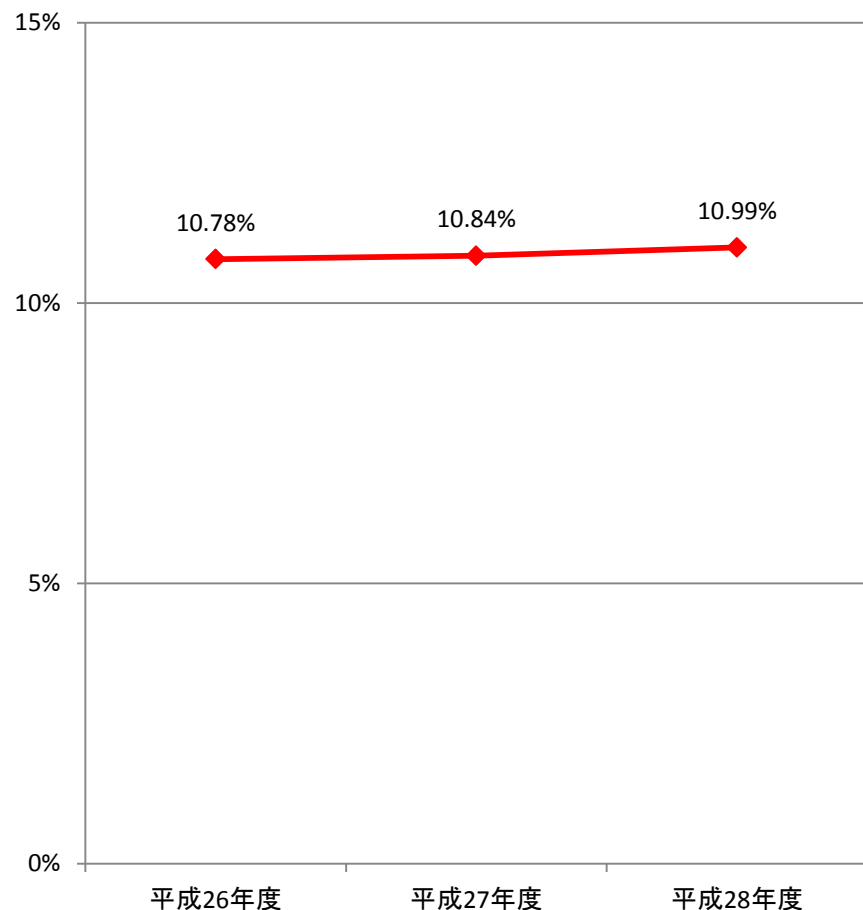
- ・親会社株主に帰属する当期純利益は、平成28年度で前期対比▲22億円の75億円と8期ぶりに減少した。
- ・県内の事業性貸出金や出資等の増加によりリスク・アセットは増加したものの、利益計上による自己資本の増強により、連結自己資本比率は前期対比+0.15ポイントの10.99%となった。

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

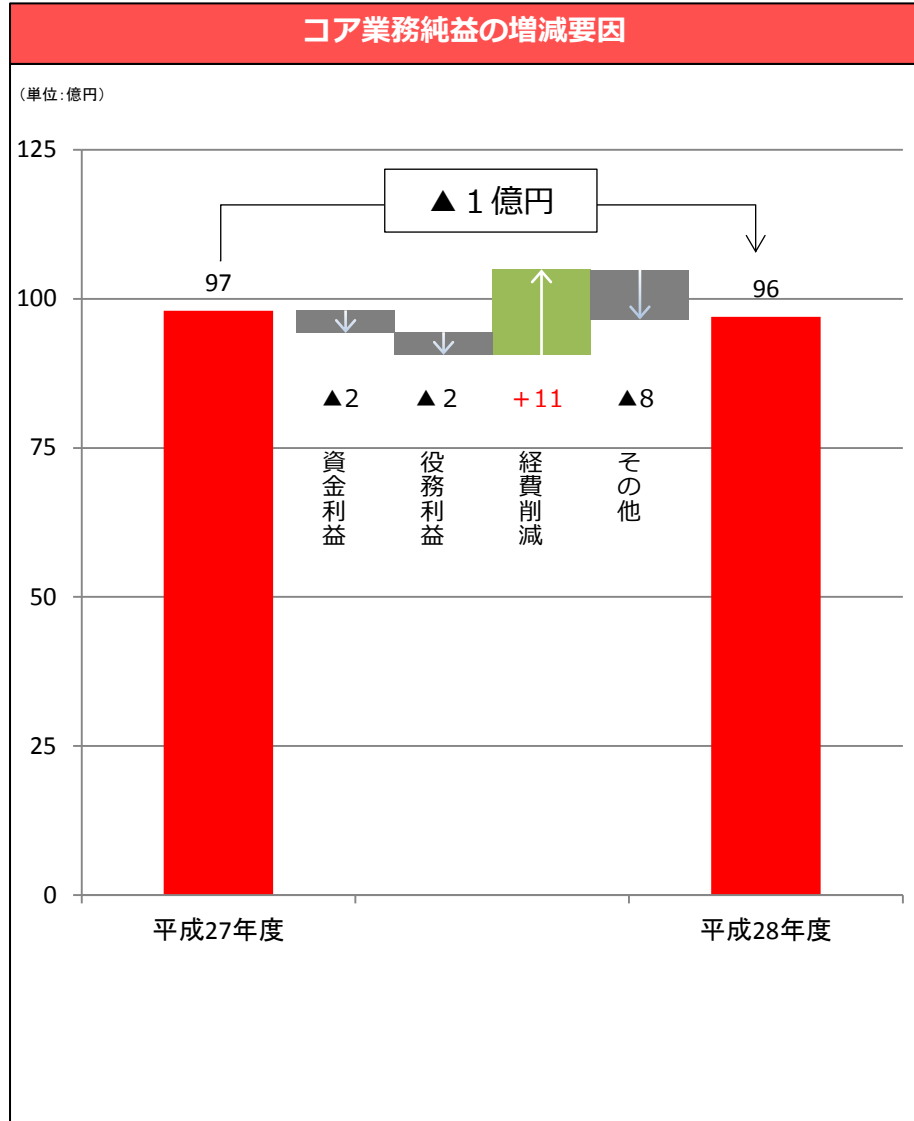


- ・ 経常利益段階で 2 期連続の減収減益となった。
- ・ 経常利益は 9 1 億円で過去 2 0 年間で 1 1 番目、当期純利益は 6 9 億円で 7 番目の水準となった。

(単位: 億円)

	平成 2 7 年度	平成 2 8 年度	増 減
経常収益	503	490	▲ 13
コア業務粗利益	402	390	▲ 12
業務粗利益	404	384	▲ 20
資金利益	348	346	▲ 2
役務取引等利益	60	58	▲ 2
その他業務利益	▲ 4	▲ 20	▲ 16
(うち国債等債券損益)	2	▲ 6	▲ 8
経費	305	294	▲ 11
業務純益 (一般貸倒繰入前)	99	90	▲ 9
コア業務純益	97	96	▲ 1
一般貸倒引当金繰入額①	▲ 5	▲ 5	0
業務純益	104	95	▲ 9
臨時損益	25	▲ 4	▲ 29
不良債権処理額②	12	16	4
貸倒引当金戻入益③	—	—	—
株式等損益	31	12	▲ 19
その他臨時損益	5	▲ 0	▲ 5
経常利益	130	91	▲ 39
特別損益	▲ 2	▲ 2	0
与信費用 (① + ② - ③)	7	11	4
税引前当期純利益	127	89	▲ 38
当期純利益	90	69	▲ 21

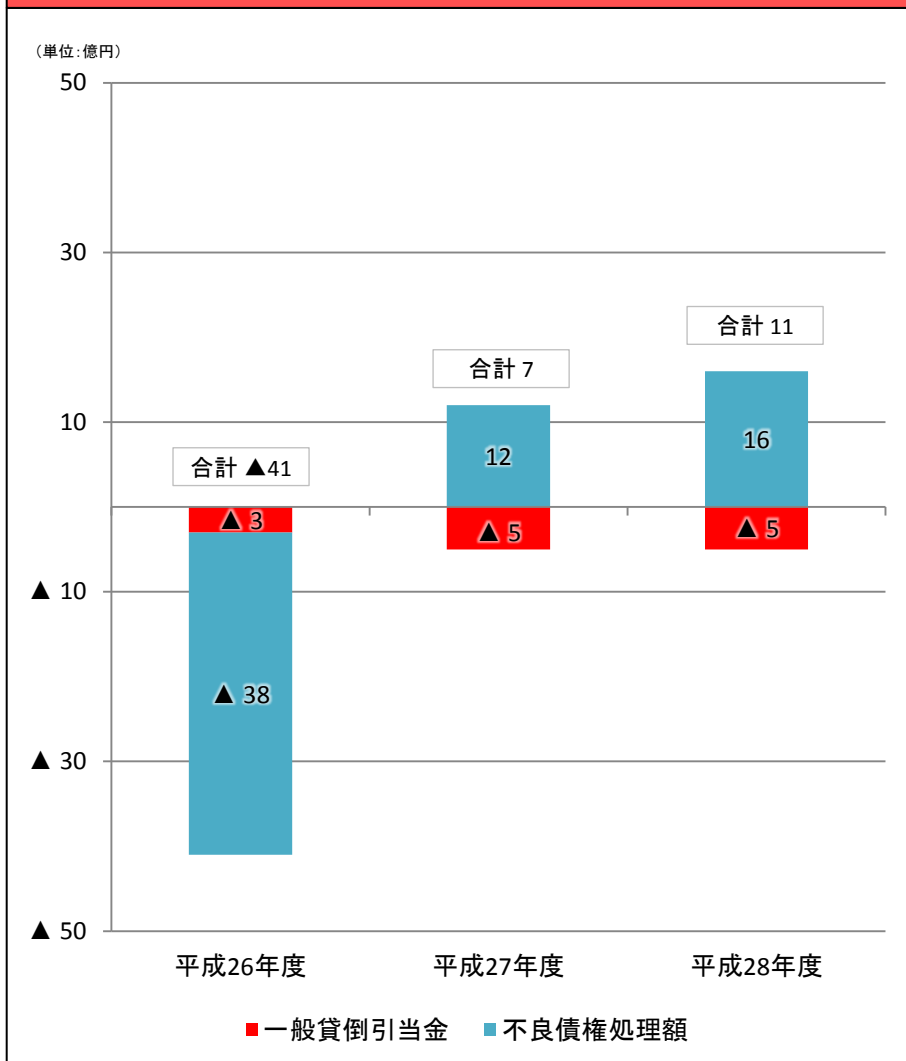
- ### 資金利益の増減要因
- (単位: 億円)
-
- | 項目 | 平成27年度 | 平成28年度 | 増減 |
|--------|--------|--------|----|
| 貸出金利息 | 238 | 231 | -7 |
| 有価証券利息 | 125 | 128 | +3 |
| 預金等利息 | 12 | 8 | -4 |
| 合計 | 348 | 346 | -2 |
- 増減要因 (単位: 億円):
- 貸出金利息: 利回り要因 (+5), ポリキューム要因 (+2), 利回り要因 (+1)
 - 有価証券利息: ポリキューム要因 (+4), 利回り要因 (+2)
 - 預金等利息: 利回り要因 (+2)
- 注: 貸出金利息の減少は、有価証券利息の増加と預金等利息の減少による。



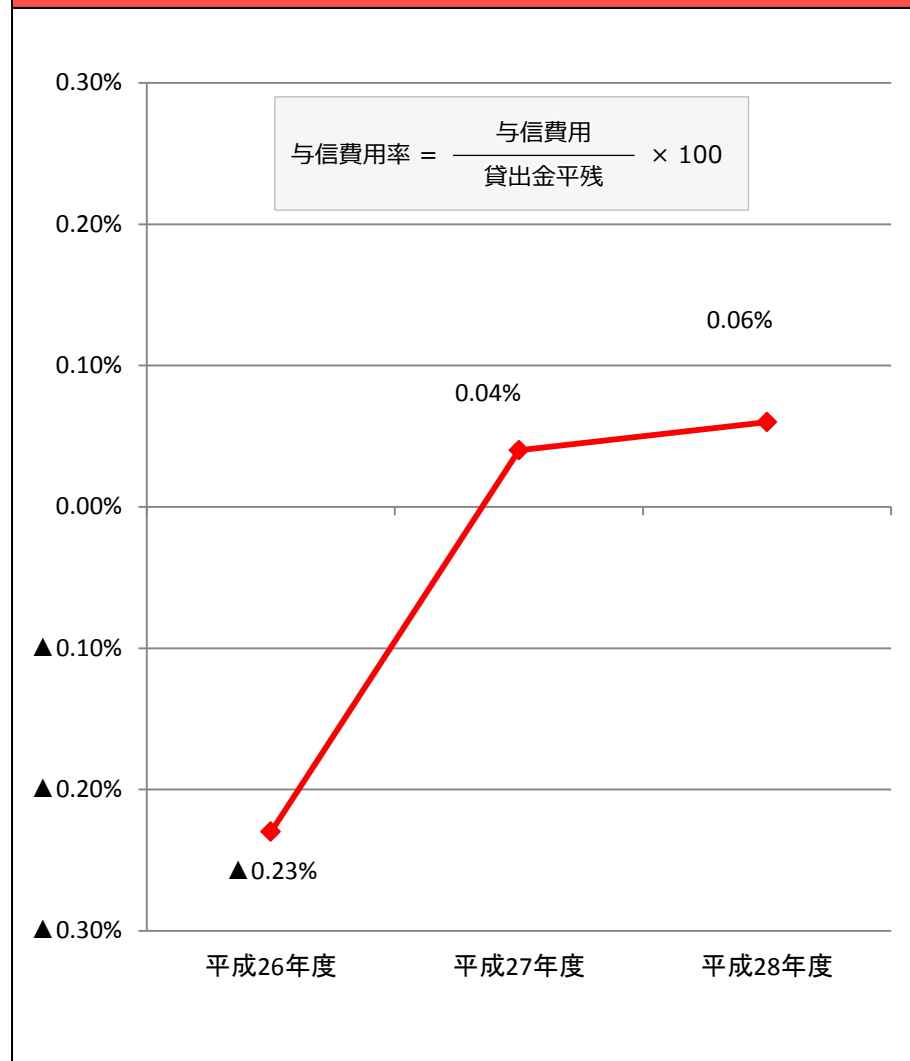
5. 与信費用

- ・平成28年度は、大口与信取引先の債務者区分のランクダウン等による個別貸倒引当金の増加により与信費用が増加した。
- ・与信費用率は前期対比0.02ポイント上昇した。

与信費用の推移



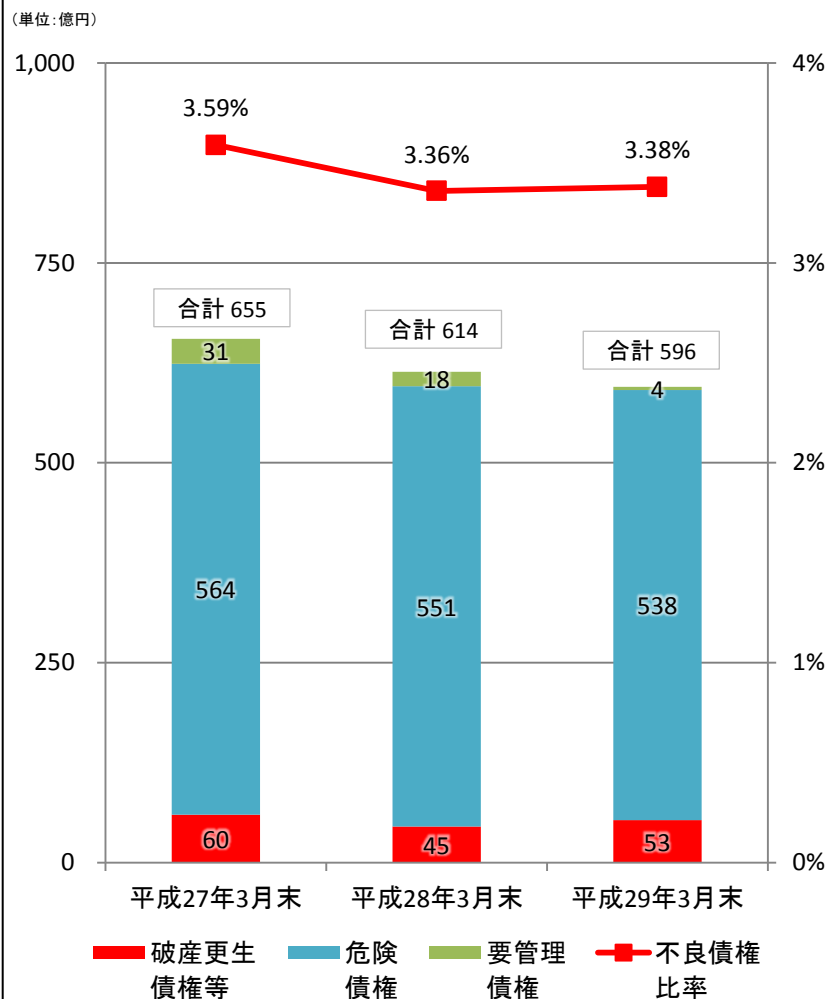
与信費用率の推移



6. 金融再生法開示債権

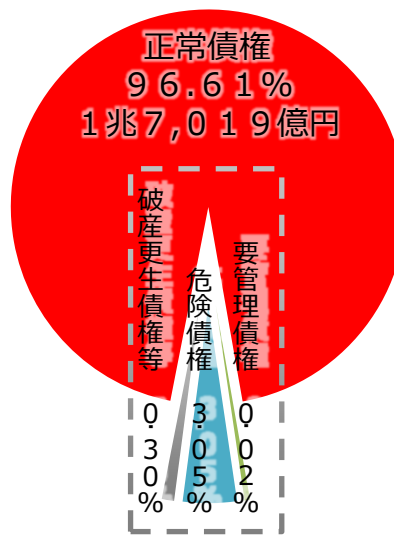
- ・「地域密着化戦略」によるお客さまの本業を支援する活動に取り組んだ結果、平成28年度は596億円となった。
- ・開示債権額596億円のうち、貸倒引当金および担保等による保全率は88.8%と高い水準でカバーしている。

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 1兆7,615億円
(平成29年3月末時点)



合計 3.38%

保全されていない
開示債権 66億円

大きく上回る
自己資本あり

自己資本
1,474億円

要管理債権
4億円

危険債権
538億円

破産更生債権等
53億円

合計 596億円

保全率
88.8%

貸倒引当金
255億円

担保等による
保全額
274億円

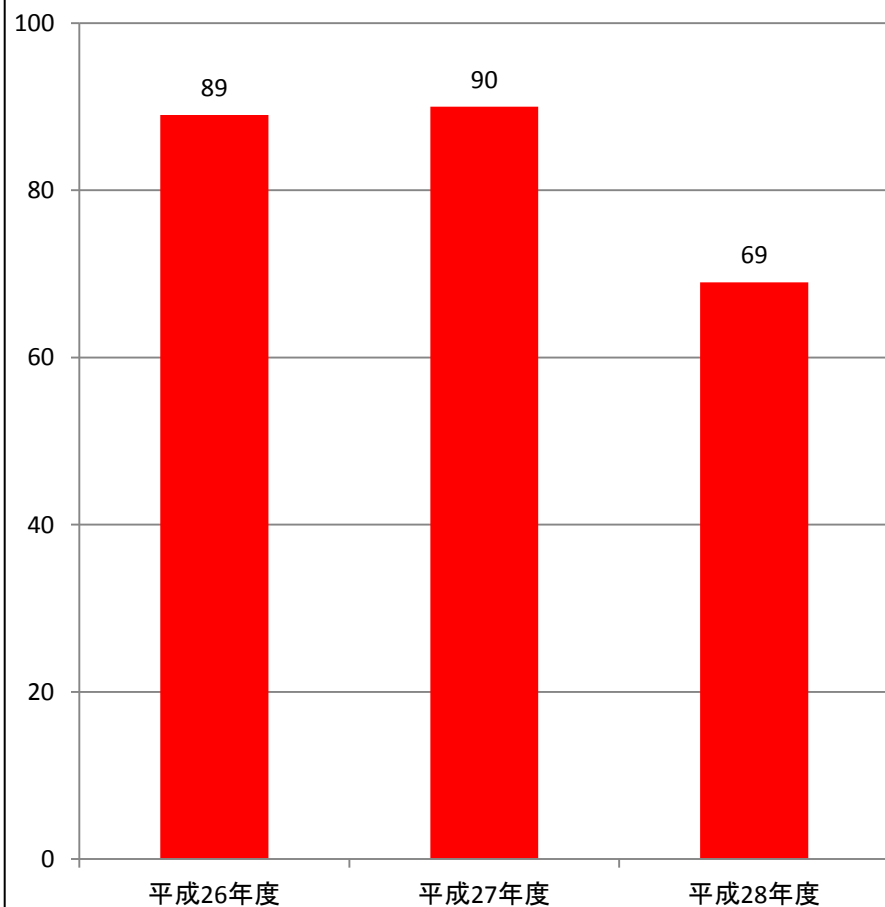
7. 当期純利益・株主資本ROE



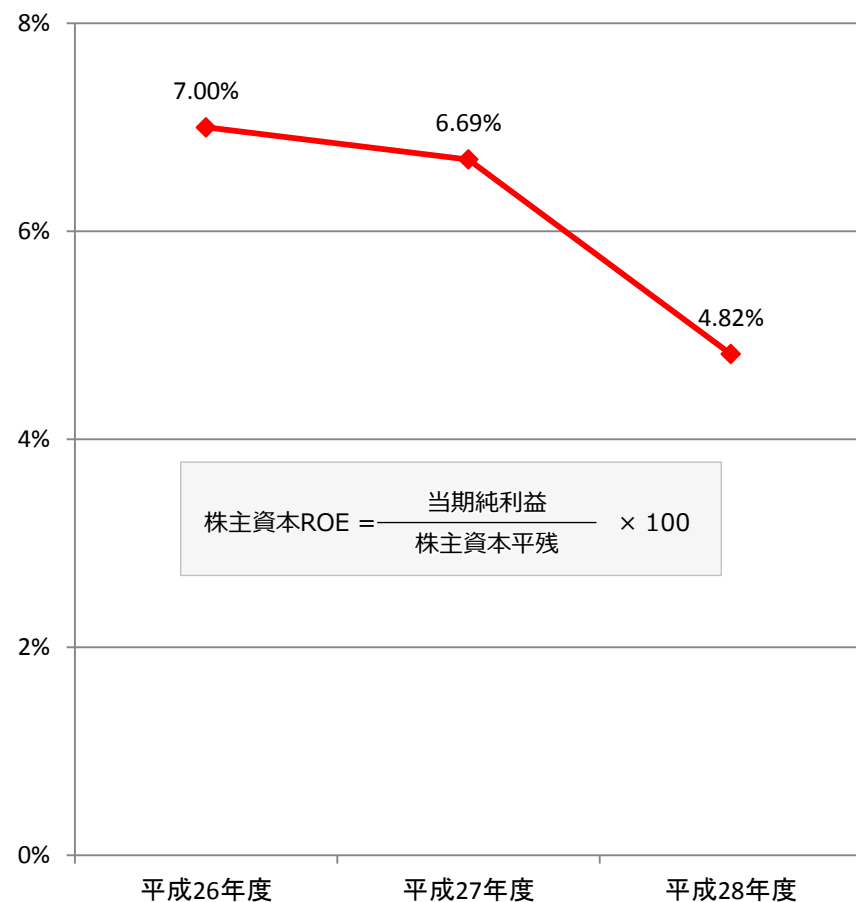
- ・当期純利益は、平成28年度は前期対比▲21億円の69億円で4期ぶりに減少した。
- ・当期純利益の減少によりROEは前期対比▲1.87ポイントの4.82%となった。

当期純利益の推移

(単位:億円)



株主資本ROEの推移



8. 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▲0.03ポイントにとどまった。

利回り・利鞘等の推移

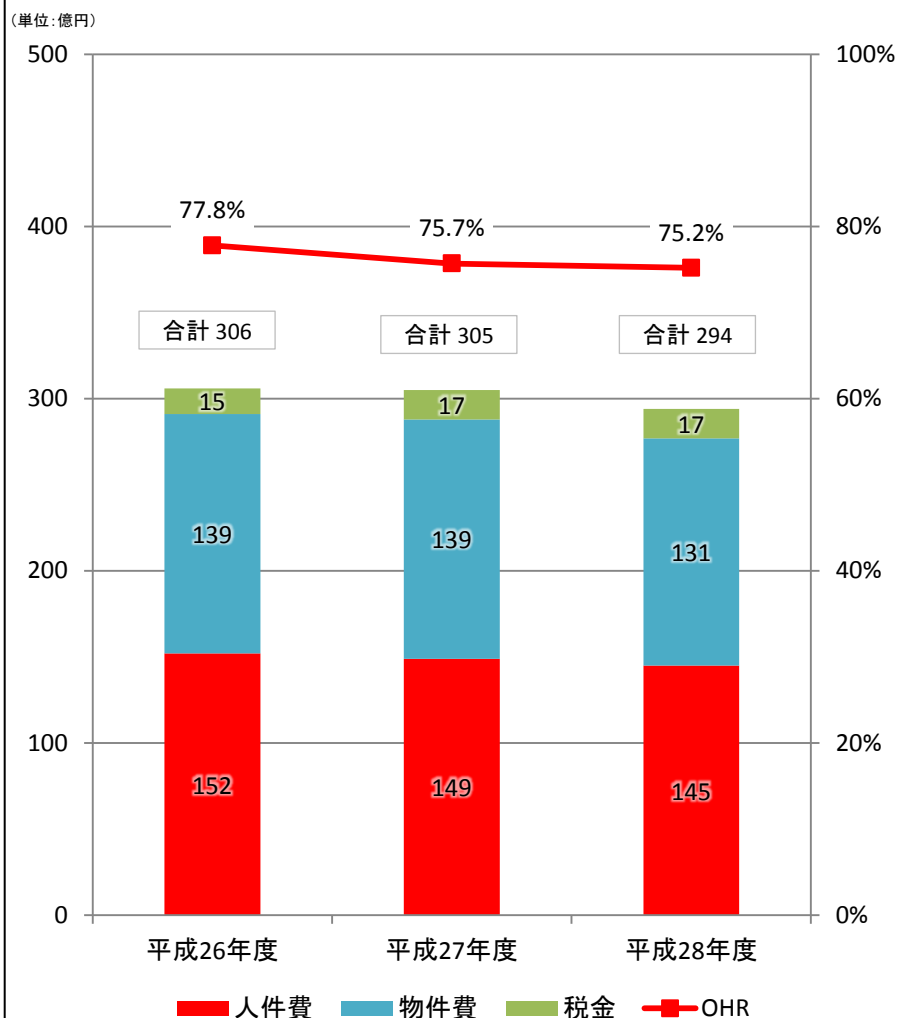
単位：％、ポイント

	平成26年度	平成27年度	対前年度	平成28年度	対前年度
貸出金利回り	1.34	1.33	▲0.01	1.30	▲0.03
有価証券利回り	1.16	1.18	0.02	1.17	▲0.01
経 費 率	1.12	1.10	▲0.02	1.02	▲0.08
預金等利回り	0.04	0.04	0.00	0.03	▲0.01
総資金利鞘	0.07	0.10	0.03	0.16	0.06



- ・OHRは前期対比▲0.5ポイントの75.2%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。

経費およびOHRの推移



物件費の計画

	平成28年度 (実績)	平成29年度 (計画)	平成30年度 (計画)
物件費総額	131億円	131億円	123億円
うち、IT関連経費	52億円	52億円	44億円

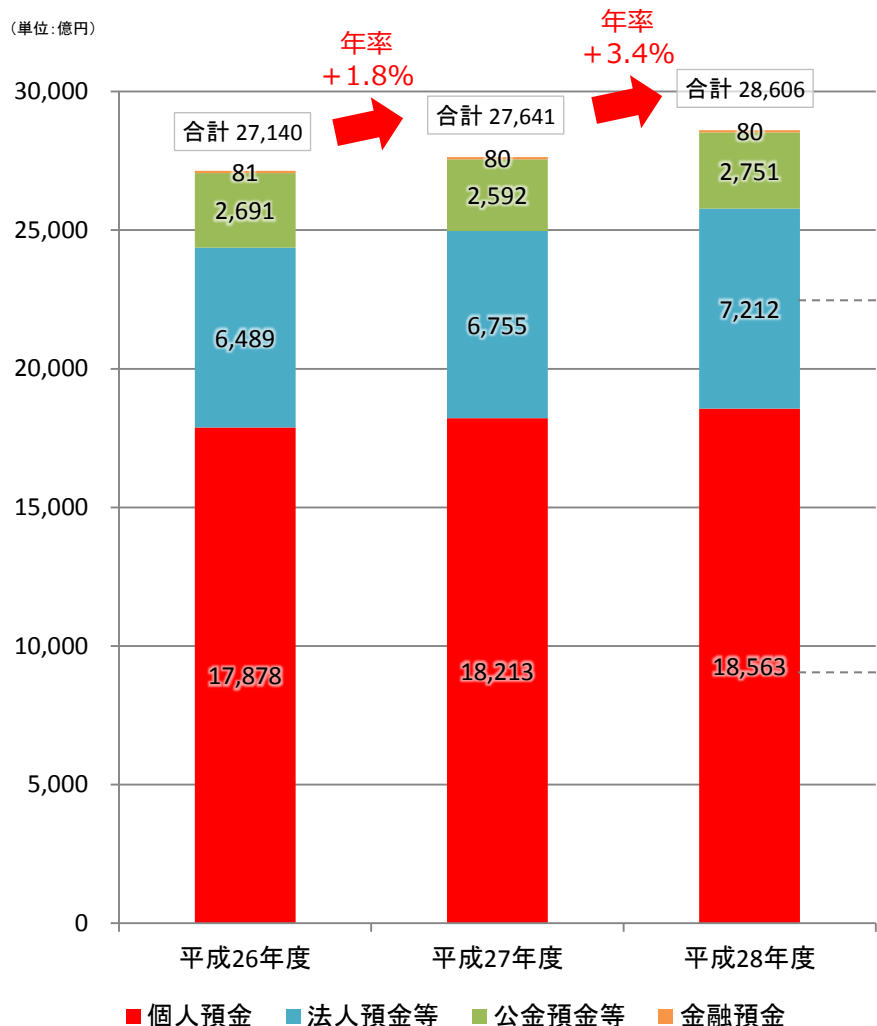
- 地銀共同センターへのシステム移行によるIT関連経費が一時的に増加しているが、平成30年度以降は減価償却負担が終わることから、システム関連費用が削減できる見通し。
- 併せて、抜本的な業務改革による経費削減と営業人財増強による収益力の強化を図っていく。

10. 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28年度の年率は+3.4%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。

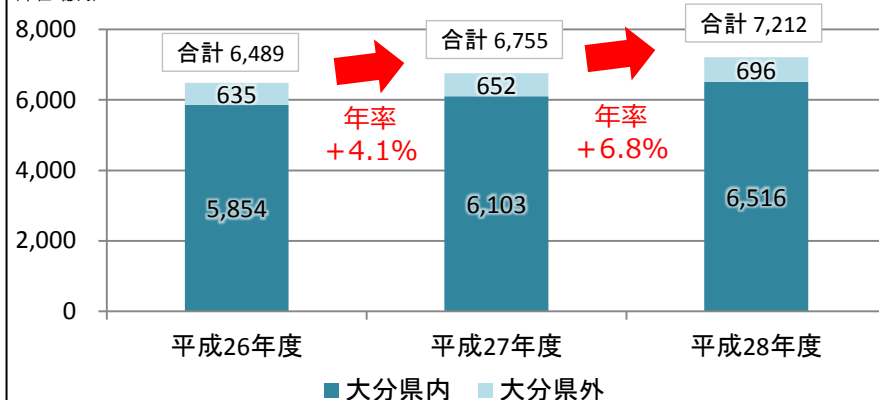
預金等「通期平均残高」推移

(単位: 億円)



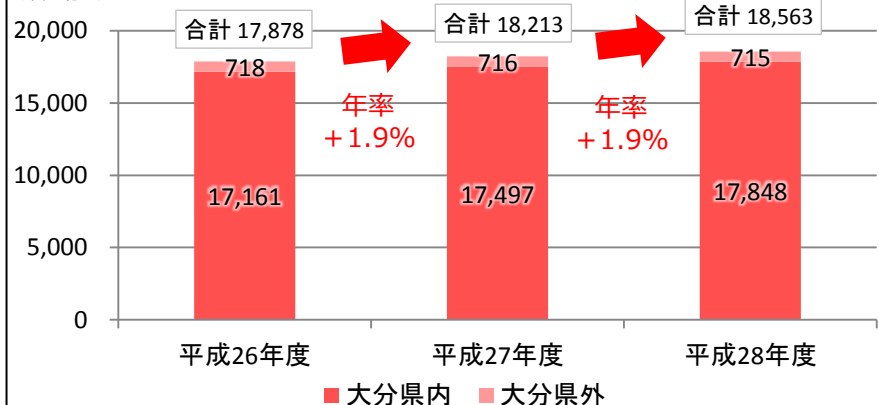
法人預金「通期平均残高」推移

(単位: 億円)



個人預金「通期平均残高」推移

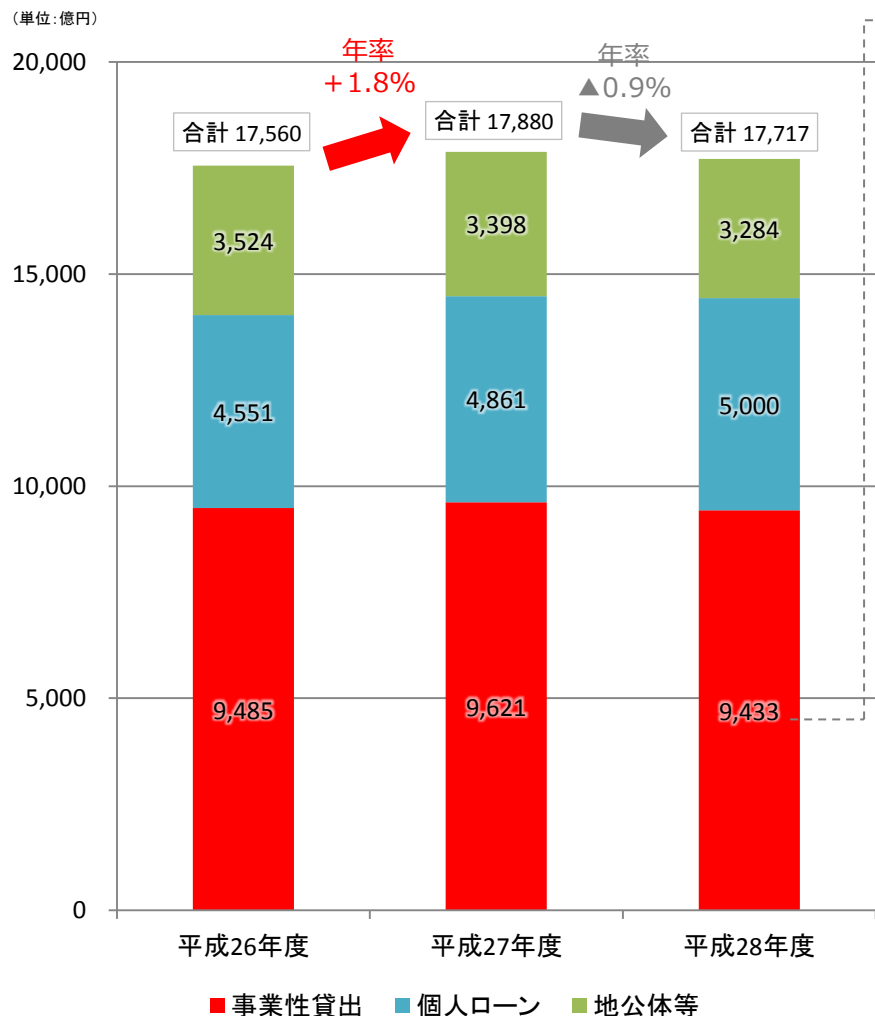
(単位: 億円)



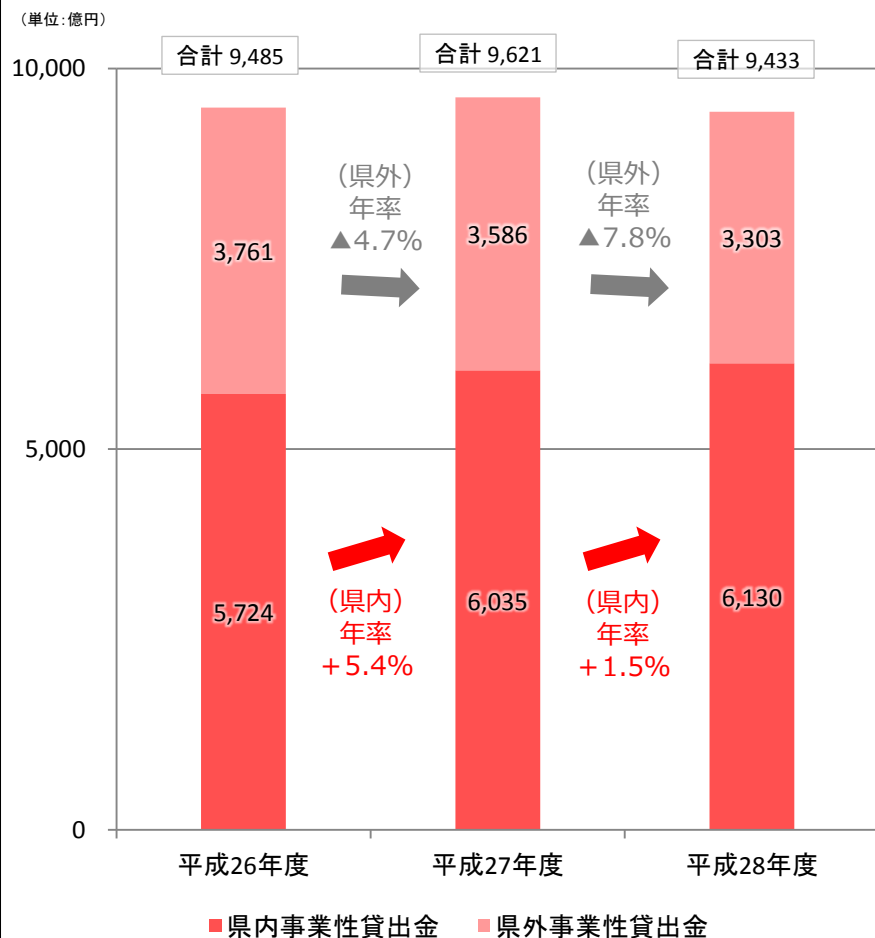
11. 貸出金

- ・ 個人ローンは堅調に推移したものの、事業性貸出、地公体等が減少し、総貸出金の通期平均残高は減少した。
- ・ 事業性貸出全体では減少したものの、県内事業性貸出は「地域密着化戦略」の取り組みにより、着実に増加している。

貸出金「通期平均残高」推移



事業性貸出金「通期平均残高」推移

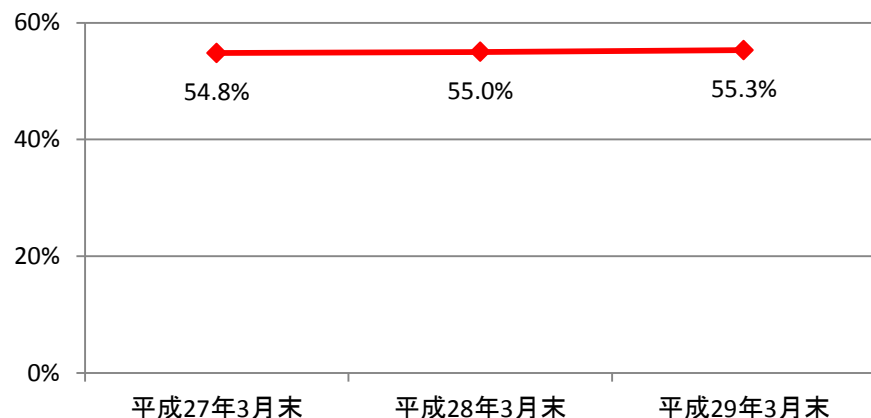


12. 大分県内シェア

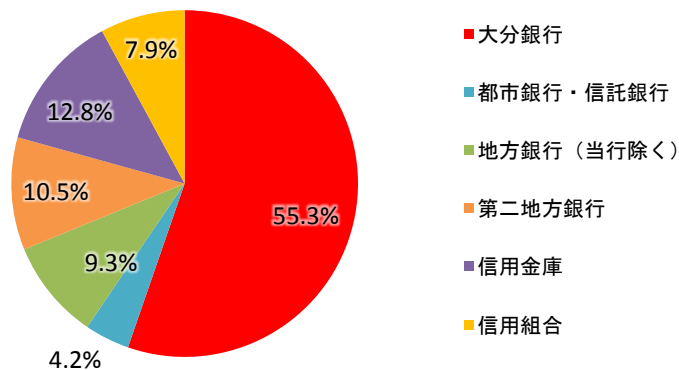
・預金等のシェアは、前年対比+0.3ポイントの55.3%となった。貸出金のシェアについては、闇雲に「量」を追求せず、全行一丸となって「質」を重視した取り組みを実践したことから、前年対比▲1.0ポイントの47.6%となった。

預 金 等

「預金等 大分県内シェア推移」

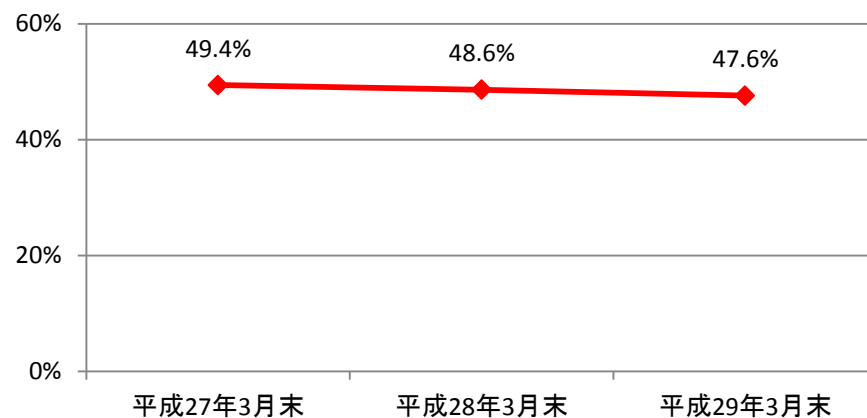


「預金等 平成29年3月末時点 大分県内シェア」

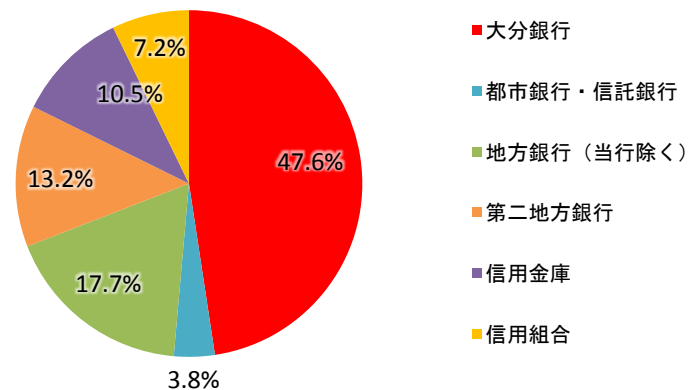


貸 出 金

「貸出金 大分県内シェア推移」



「貸出金 平成29年3月末時点 大分県内シェア」

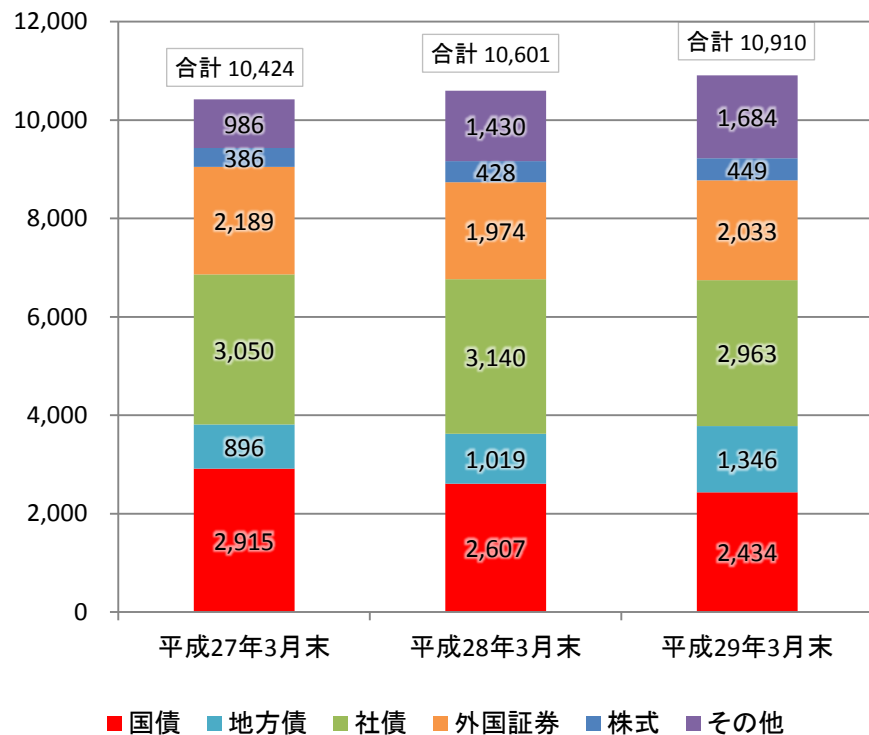


13. 有価証券ポートフォリオ

- ・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、前期対比+3億円の128億円となった。
- ・有価証券評価損益は、金利上昇による内外債券の含み益が減少し、前期対比▲109億円の351億円となった。

有価証券残高推移

(単位:億円)

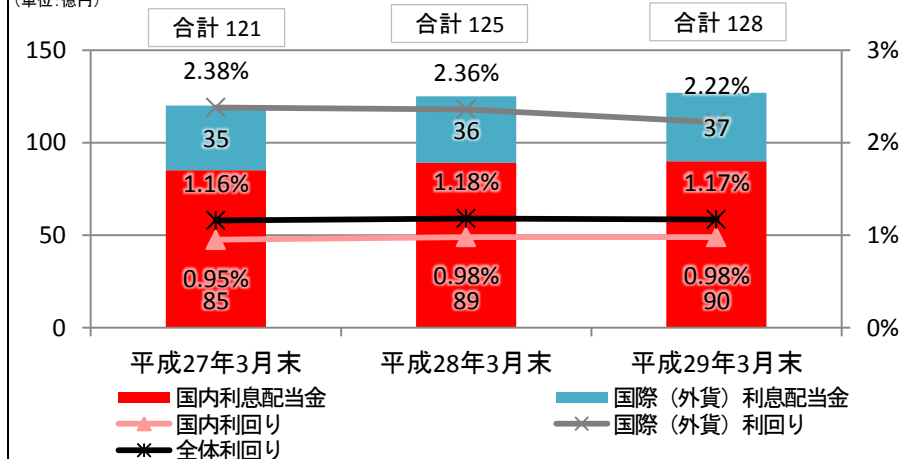


円貨債券修正デュレーションの推移

	平成27年3月	平成28年3月	平成29年3月
修正デュレーション	3.81	3.66	3.79

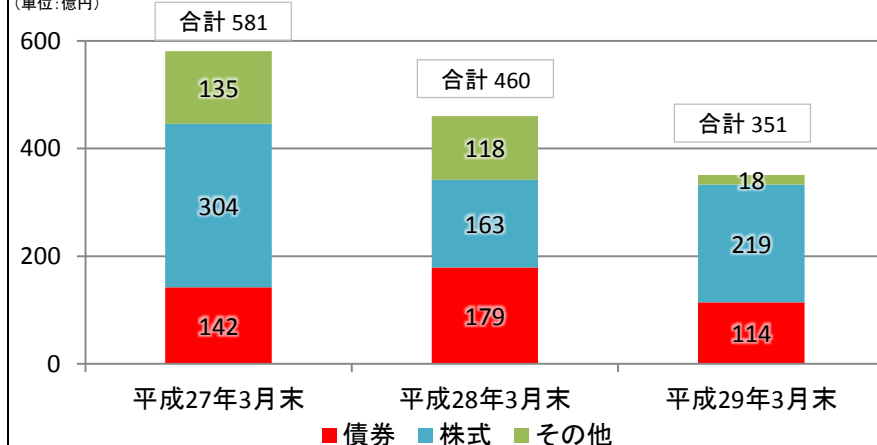
有価証券利息配当金と利回り推移

(単位:億円)



有価証券評価損益推移

(単位:億円)

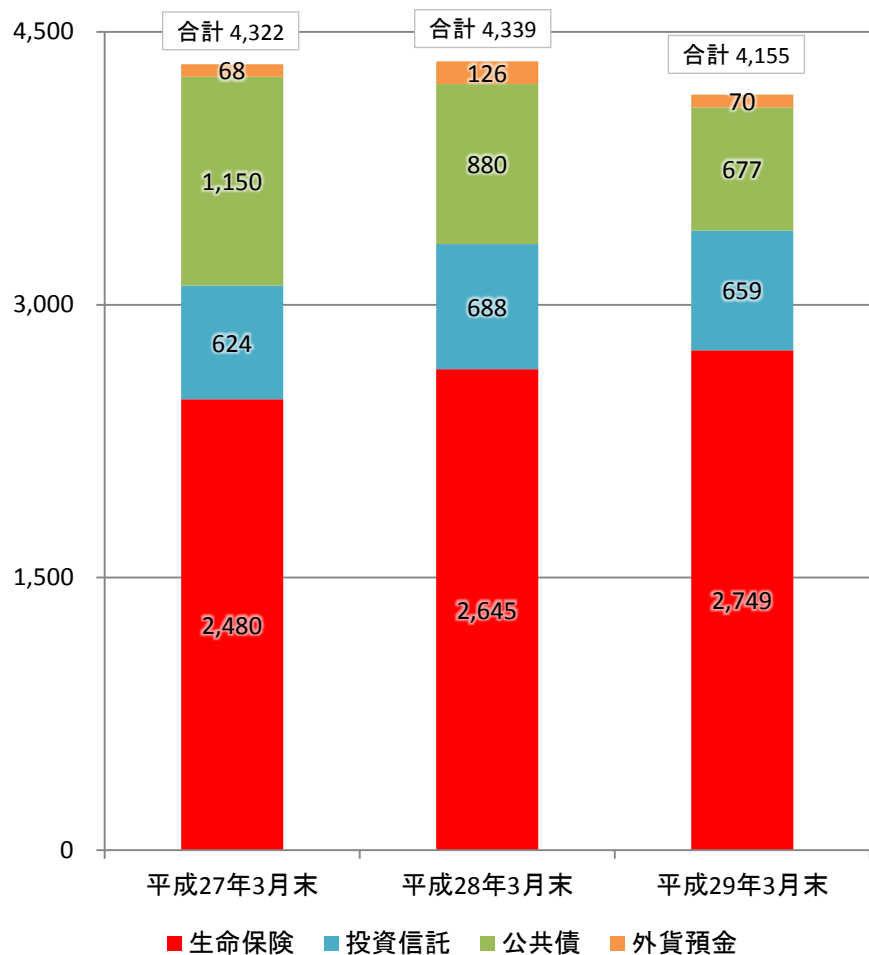


14. 預り資産

- ・金融市場の低迷により、販売が伸び悩み、預り資産残高、預り資産手数料は前期に比べて減少した。
- ・預り資産手数料は、生命保険、外貨預金の販売手数料がともに増加したが、投資信託を中心に販売手数料が減少した。

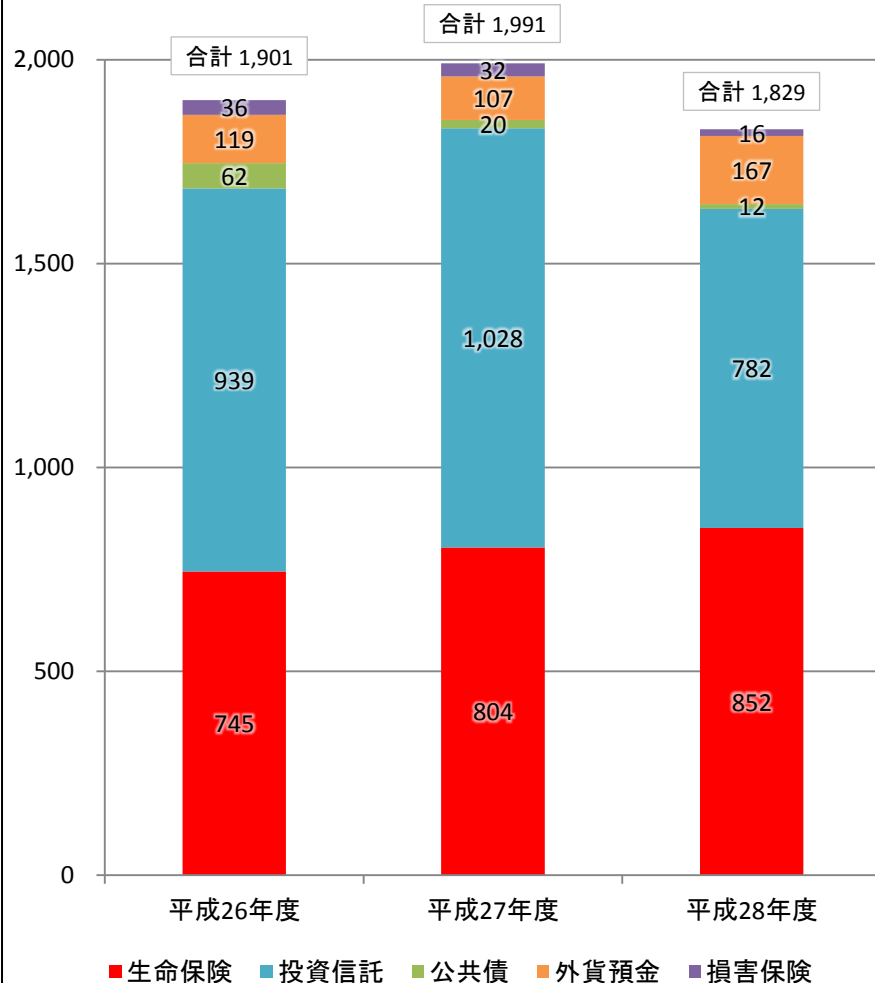
預り資産 残高推移

(単位: 億円)



預り資産 手数料推移

(単位: 百万円)

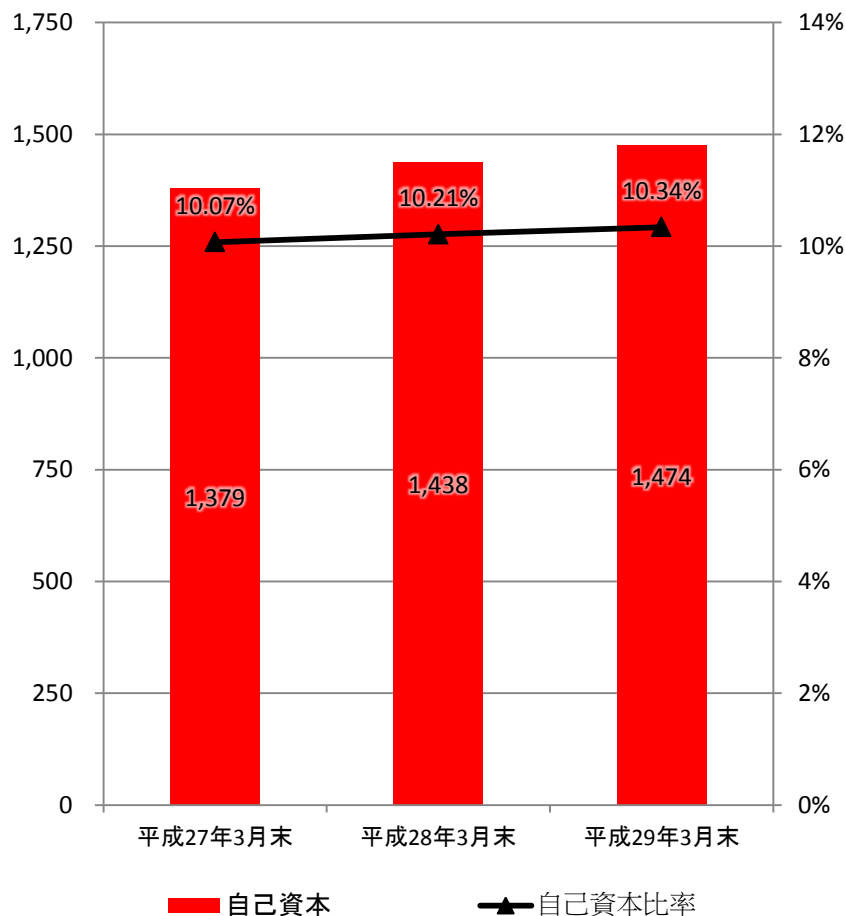


15. 自己資本とその配賦状況

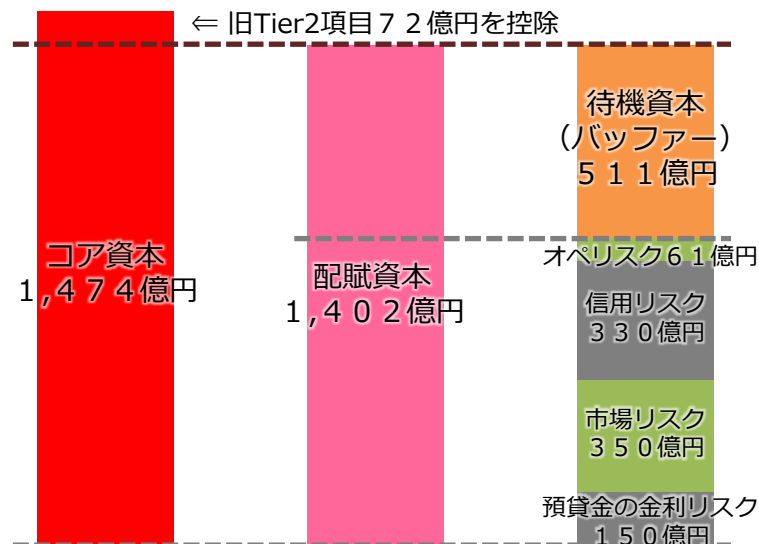
- ・地域の中小企業のお客さまへの貸出や有価証券運用において積極的なリスクテイクを行ったことからリスク・アセットは増加したものの、利益計上に伴う自己資本の充実により、自己資本比率は前期対比+0.13ポイントの10.34%となった。
- ・資本の充実度については、部門別資本配賦後の待機資本も十分確保されており懸念はない。

自己資本額・自己資本比率等の推移

(単位: 億円)



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29年3月	44	1,474	3.02%

<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。

16. 株主還元

- 株主還元は、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おり、年間7円の配当額を維持していく。

配当額の推移

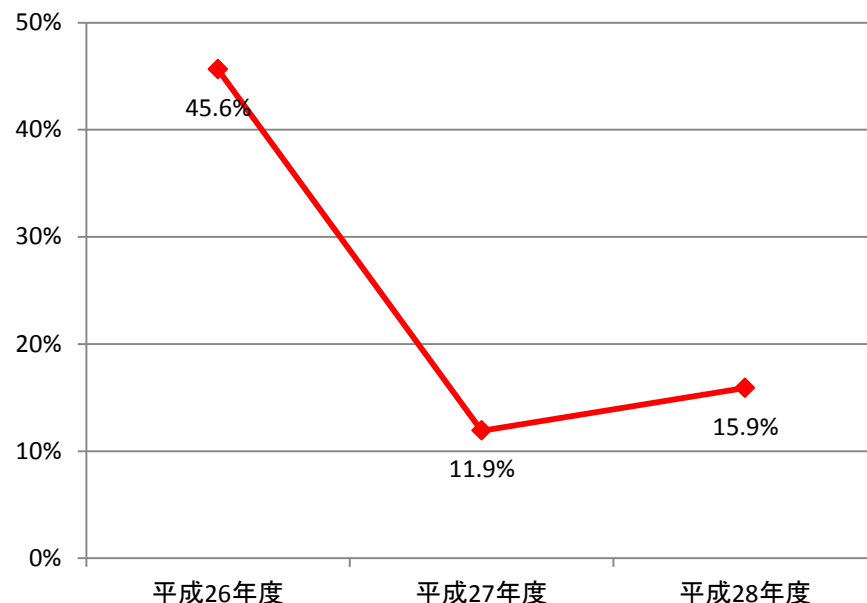
		平成26年度	平成27年度	平成28年度
1株当たり 配当額	中間	3円00銭	3円50銭	3円50銭
	期末	4円00銭	3円50銭	3円50銭 (予定)
	年間	7円00銭	7円00銭	7円00銭 (予定)

株主への利益配分の状況

(単位:百万円)

	平成26年度	平成27年度	平成28年度
年間配当額	1,103	1,092	1,100
自己株式取得額	2,999	—	—
株主還元額	4,102	1,092	1,100
当期純利益	8,990	9,093	6,927
配当性向	12.3%	11.9%	15.9%
株主還元率	45.6%	11.9%	15.9%

株主還元率の推移



- 平成26年度は自己株式の取得を実施、平成27年度以降は実施していない。
- 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。

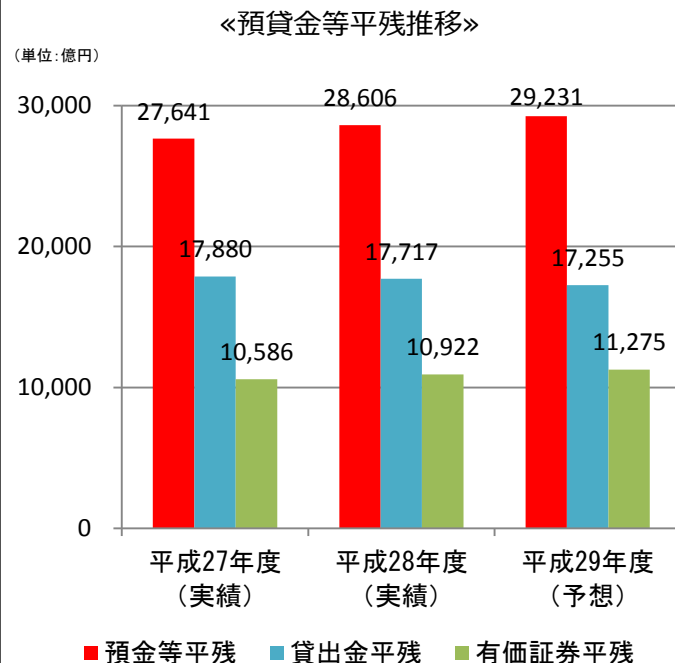
17. 平成29年度業績予想

- ・マイナス金利政策の影響による資金利益の減少や外貨調達コスト増加等から、経常利益は今期対比▲20億円の71億円となり、当期純利益も今期対比▲18億円の51億円となる予想。

(単位:億円)

	平成28年度実績	平成29年度予想	増減
経常収益	490	471	▲19
コア業務粗利益	390	355	▲35
業務粗利益	384	359	▲25
資金利益	346	328	▲18
役務取引等利益	58	56	▲2
その他業務利益	▲20	▲25	▲5
(うち国債等債券損益)	▲6	4	10
経費	294	294	0
業務純益(一般貸倒繰入前)	90	65	▲25
コア業務純益	96	61	▲35
一般貸倒引当金繰入額①	▲5	0	5
業務純益	95	65	▲30
臨時損益	▲4	6	10
不良債権処理額②	16	—	▲16
貸倒引当金戻入益③	—	8	8
株式等損益	12	6	▲6
その他臨時損益	▲0	▲8	▲8
経常利益	91	71	▲20
特別損益	▲2	▲1	1
与信費用(①+②-③)	11	▲8	▲19
税引前当期純利益	89	70	▲19
当期純利益	69	51	▲18

業績予想の前提条件



日経平均株価 17,000円～21,000円

円/ドルレート 105円～125円

円/ユーロレート 110円～130円

○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。

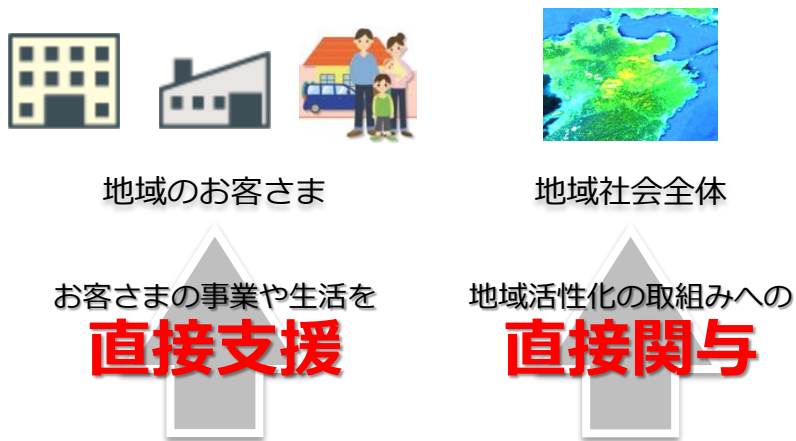


Ⅱ．当行の経営戦略



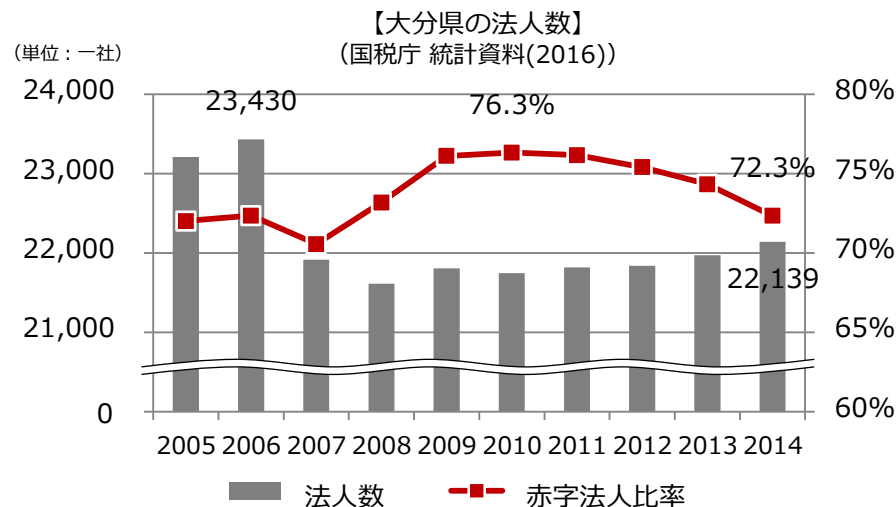
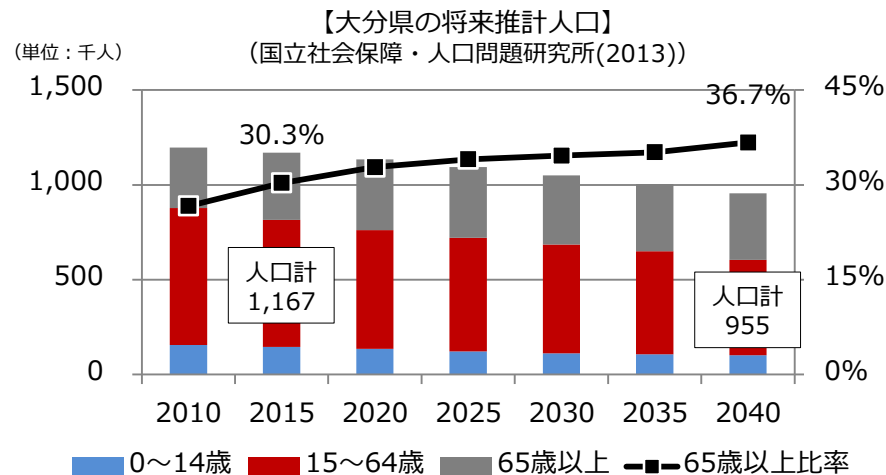
地域社会は人口減少や企業数の減少、生産年齢人口の減少による労働力問題等、数多くの社会的課題を抱えており、その解決に向けた長期的な取り組みが必要不可欠となっている。大分銀行は地域社会の繁栄、発展にしっかりと貢献し、地域社会全体にとってプラスとなる取り組みを実践していく。

CSVの実現：地域と大分銀行の共有価値の創造



大分銀行グループの成長、発展は、地域社会の繁栄と一体の関係にあります。

大分銀行グループは地域のお客さま、そして地域社会全体の成長、発展に向けて、積極的に直接支援、直接関与を実践し、全役職員が一丸となって、地域の皆さまとのCSV（Creating Shared Value）の実現に取り組んでまいります。





2. 「中期経営計画2016」

「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、大分銀行がお客さまに提供する付加価値や自らの企業価値等の「質」を最高レベルに引き上げる取り組みに注力し、「C S Vの実現」に向けた各種施策を実践していく。



「中期経営計画2016」の体系図



重要課題

1

高付加価値の実現に向けた営業の実践

「お客さまに高付加価値と認めて頂けるサービスを実践する」という考え方を徹底し、お客さまの真のニーズにしっかりと応え、CE（お客さまの感動）を実現します。

重要課題

2

成長力と持続可能性を最大化する基盤の強化

主に地域全体という意味での「営業基盤」と行内態勢という意味での「経営基盤」という当行の成長の土台となる基盤を強化し、地域社会と当行自身の持続可能性を最大化します。

重要課題

3

情熱を持って行動する人財の育成と組織力の向上

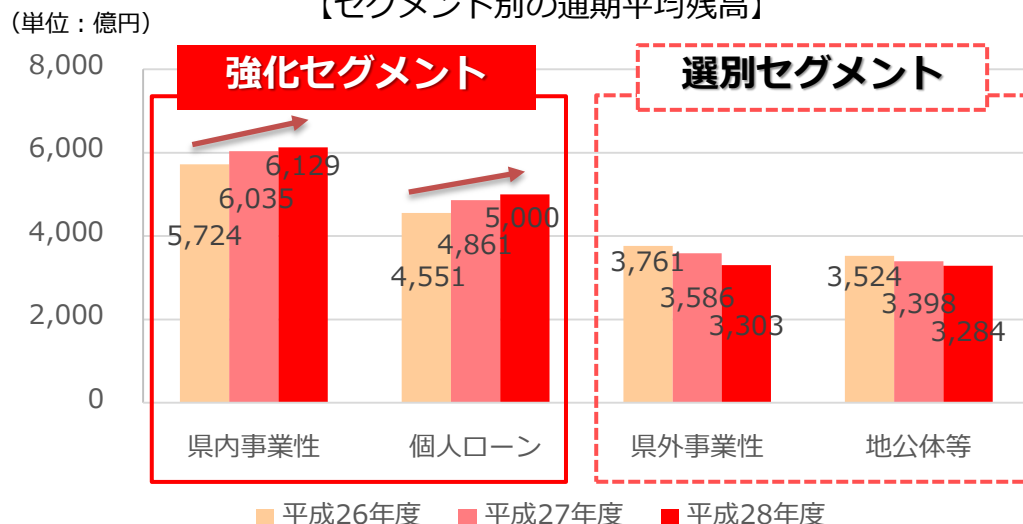
統合的リスク管理やガバナンスの高度化により、大分銀行グループの組織力を強化すると共に、人財育成を貴ぶ風土の構築等を通じて行員の育成およびその環境整備に取り組めます。



3. 貸出金のリバランス

県内事業性・個人ローンの強化に注力し、「量」よりも「質」を重視した貸出の増強。

【セグメント別の通期平均残高】



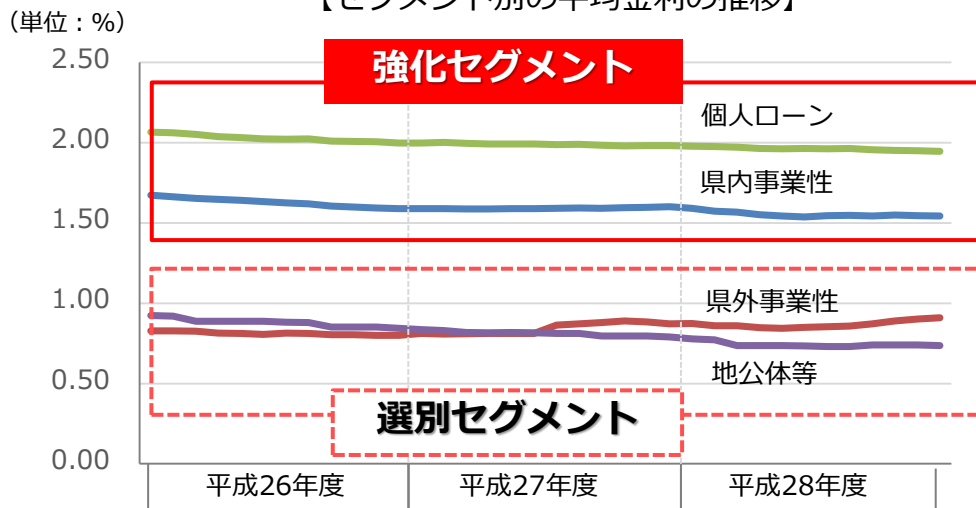
Point 1 県内事業性・個人ローンの強化

- ▶ 「県内事業性」「個人ローン」の貸出残高の強化を行う。

Point 2 県外事業性・公共向けは選別

- ▶ 「県外事業性」「地公体等」の貸出は条件・金利などを考慮して選別を行い、無闇な金利競争は行わない。

【セグメント別の平均金利の推移】



Point 3 「量」よりも「質」を重視

- ▶ 無闇に「量」を追うのではなく、金利（利回り）などの「質」を重視した貸出金を強化していく。
- ➡ 総貸出金は減少するが、「県内事業性」、「個人ローン」の貸出金は着実に増加。
- ➡ 貸出金利回りの低下幅を抑制
(平成28年度実績 対前年度▲0.03ポイント)
総資金利鞘を改善
(平成28年度実績 対前年度+0.06ポイント)



4. 県内事業性の強化策

県内事業性の強化に向けて「行動プロセス変革」「とことん本業支援」「積極的なリスクテイク」を実施。

県内事業性を積み上げ

施策1 行動プロセス変革

- ▶ 短期的な視点でなく、お客さまを支援するプロセスを重視し、中長期的にお客さまの成長に資する質の高い営業を行う「行動プロセス変革」を実践中。
- ▶ 人事評価も「行動プロセス」を評価する制度を今期から導入し、行員のやる気、モチベーションを更に引き出す施策を実施。

施策2 とことん本業支援

- ▶ お客さまのニーズを「資金面」だけで捉えず、「会社を存続、成長させたい」という本源的なニーズを理解し、大分銀行グループ全体で本業を「とことん」支援する。

施策3 積極的なリスクテイク

- ▶ 当行の資本充実度は、部門別資本配賦状況の「待機資本」は十分確保されており、途上与信管理をしっかりと行いながら、県内企業に対して積極的なリスクテイクを行う。
- ➡平成28年度 待機資本511億円
参照 p18「15. 自己資本とその配賦状況」



5. 行動プロセス変革

行動プロセス変革によって「お客さまの満足度向上」「行員の意識向上」「収益に貢献」につながる。

行動プロセス変革

▶ 目的

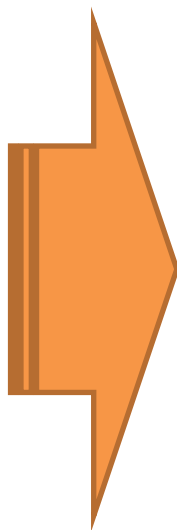
- お客さまのニーズを満たしたり、課題を解決していく行動を通じてお客さまの満足度を向上させ、お客さまと当行双方の付加価値を高める。

▶ 取り組み内容

- お客さまを基軸とした目線に切り替えてニーズにしっかり応えながら、収益につなげていく行動へと変革する。
- 短期的な取り組みだけでなく、中長期的な地道な行動・取り組みを評価する。

▶ 展開状況

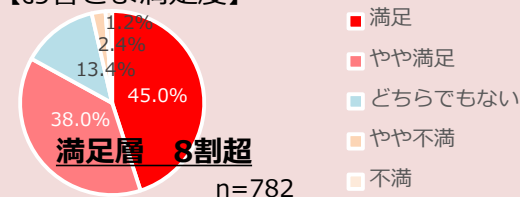
- ・法人営業分野を対象に開始
- ・平成27年度下期 大分市内1ブロックで試行（古国府ブロック 7店舗）
- ・平成28年度上期 大分市・別府市で実施（7ブロック 49店舗）
- ・平成28年度下期 大分県全域で実施（14ブロック 88店舗）
- ・平成29年度上期 個人営業分野にも拡大



効果1 お客さまの満足度が8割超

- ▶ 行動プロセス変革後のお客さまアンケートで当行との取引に対しての満足度が8割超。

【お客さま満足度】



効果2 行員の意識・モチベーション向上

- ▶ お客さまのニーズの充足、課題解決活動によって感謝され、行員のやりがい・意識・モチベーションが向上。更なるお客さまへの付加価値の提供の正のスパイラルへつながる。

効果3 収益に貢献

- ▶ 資金調達の優先相談の向上
- ▶ 収益環境が大きく変化中、金利以外の経営サポートによる貸出金利回りの低下幅を抑制
➡平成28年度 対前年度▲0.03ポイント
- ▶ 資金ニーズだけでなく、課題解決に向けてのビジネスチャンスの発掘。
➡法人関連手数料の積み上げ

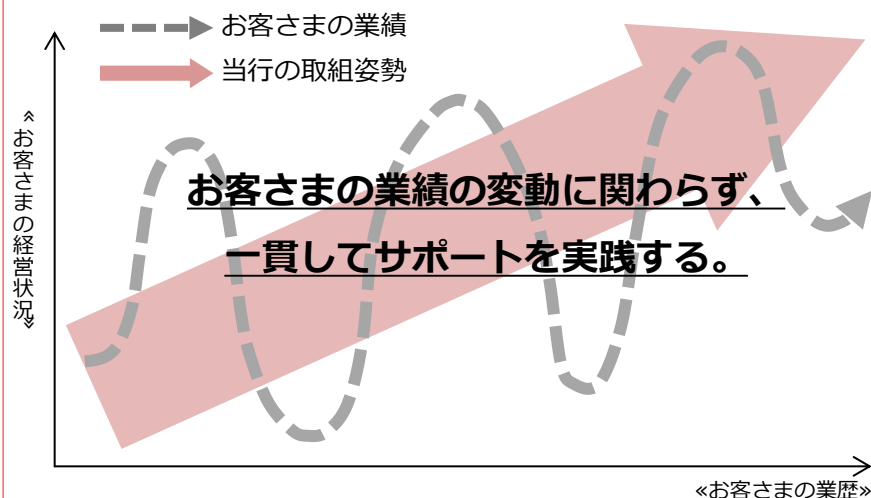


6. 地域のお客さまとのお取引における基本姿勢

大分銀行グループは、お客さまの短期的な業績の変動にとらわれることなく、お客さまの事業の発展を「とことんサポート」していく。「三方よし」（売り手よし、買い手よし、世間よし）の実現に長期的かつ一貫して取り組み、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。



地域のお客さまとのお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。

「三方よし」を実現

- ・ 売り手よし … 地域と大分銀行グループとのリレーションの強化
- ・ 買い手よし … お客さまの事業の成長、発展
- ・ 世間よし … 地域の活性化とサステナビリティの確保

お客さまの経営課題解決への取り組み

お客さま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」というお客さまの本源的なニーズを理解し、中長期的な視座を重視しながら、お客さまの経営課題全般の解決に取り組んでまいります。

財務面に限らず、お客さまが抱える本源的な
経営課題に関する情報をご提供頂く。



OITA BANK



「お客さま」

短期的なお客さま業績の変動にとられず、
お客さまが抱える真の課題の解決に取り組む。

お互いに本音で話し合い、協力し、**WIN-WIN**の関係を構築

お客さまの事業に活力が生まれ、地域全体の活性化にも繋がる。



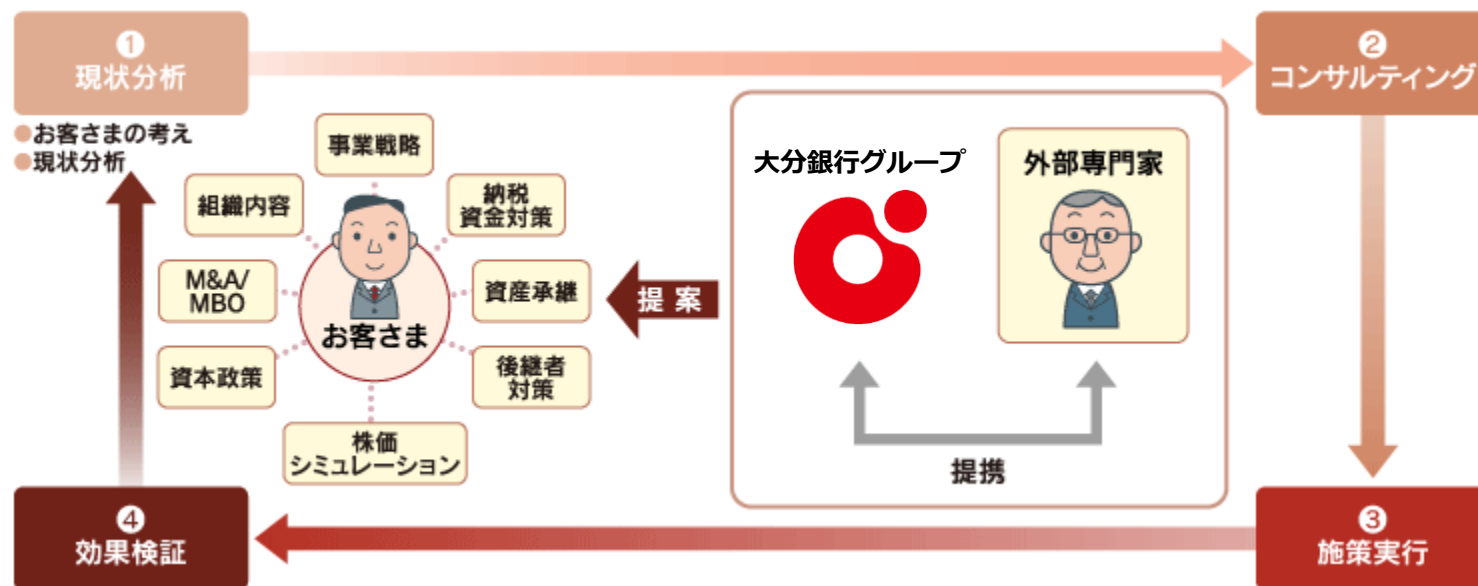
7. 経営支援の取り組み方針



大分銀行における中小企業のお客さまへの経営支援の取り組み方針

中小企業のお客さまの状況を丁寧に把握し、ライフステージや事業の持続可能性の程度等を適切かつ慎重に検討したうえで、お客さまの経営改善や事業再生・業種転換等に資するよう努めてまいります。また、関連会社、外部専門家・外部機関とのネットワーク等を活用し、お客さまの状況に応じた最適なソリューションをお客さまの目線に立って提供し、お客さまの主体的な取り組みを支援してまいります。

【経営支援態勢・提案内容のイメージ】



- ・大分銀行グループでは大分銀行の営業店および本部、そして関連会社がー丸となって、お客さまのサポートに取組みます。
- ・大分銀行の本部では主に法人営業支援部（ソリューション営業室、事業支援室、公務室、国際営業室にて構成）がお客さまへの経営支援を担当します。
- ・また、必要に応じて外部専門家や公的支援機関等とも連携する等、お客さまの幅広いニーズにお応えできる態勢を整えております。

8. お客様のライフステージに応じたサポート



大分銀行グループはお客様のライフステージに応じたあらゆる経営ニーズに的確に対応していく。
大分銀行グループの専門スタッフが企業経営に関する様々なソリューションの提供を行う。



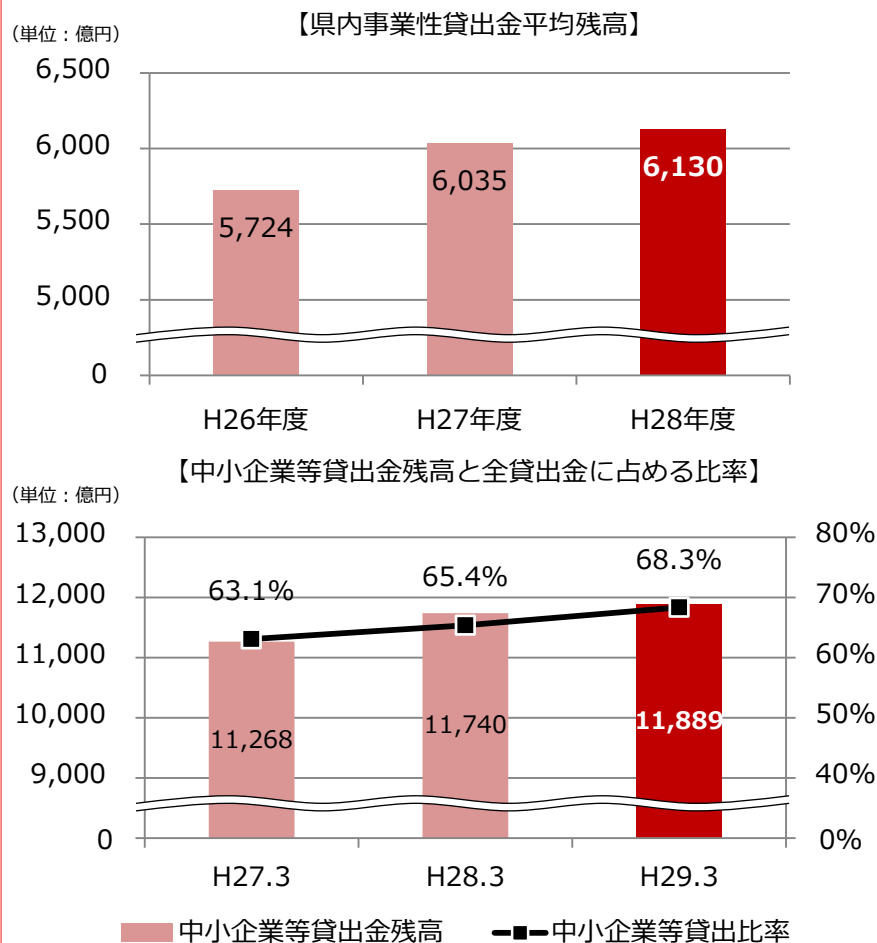
お客さまの ライフステージ	創業・開業	成長・成熟	経営改善	事業再生	整理・事業承継
サポートイメージ	・創業等にあたっての 各種相談受付、資金 調達等をサポート	・ビジネスマッチング や海外進出、M&A等 成長をサポート	・事業計画の策定から 計画実行までを 総合的にサポート	・事業再生や業種転換 を外部機関・公的機 関と連携しサポート	・自社株評価や適切な スキームの提案等、 問題解決をサポート
サポート内容	資金調達（融資等）	資金調達（融資等） ビジネスマッチング	経営改善支援	事業再生支援	事業承継
	創業サポート	海外サポート M&A	販路拡大・IT化支援	DES・DDS・ DIPファイナンス	事業再生支援
	公的助成金	公的助成金 事業の多角化	必要に応じた融資支援	業種転換	M&A、廃業支援
	クラウドファンディング		コンサルティング		
サポート体系	 大分銀行グループ 連 携 大分銀行 本部 大分銀行 営業店 関連会社（グループ会社） + 外部専門家連携機関・公的支援機関・海外提携銀行・中小企業再生支援協議会・REVIC・大分県信用保証協会等との連携				

9. 円滑な資金供給

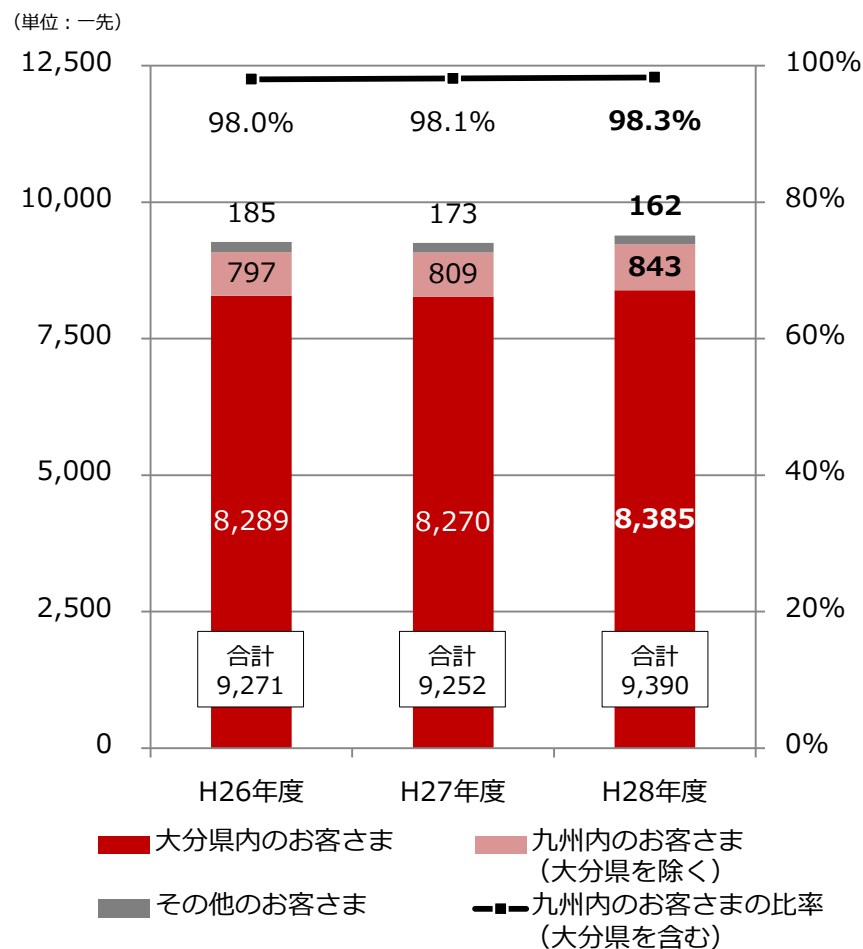
お客さまの事業や生活を支援する取り組みを大分銀行グループ一丸となって実践した結果、大分県内における事業性貸出金および大分県外を含む中小企業等貸出金は堅調に増加している。



県内事業性貸出金平均残高と中小企業等貸出金残高



ご融資のお取引を頂いている地域毎のお客さまの数





10. 個人ローンの強化策

個人ローンの強化に向けて「行動プロセス変革」「ローンプラザによる推進」「ITを活用した効率的な推進」を実施。

個人ローンを積み上げ

施策1 行動プロセス変革

- ▶ お客さまのライフステージに注目した「行動プロセス変革」への取り組みを今期から開始。
- ▶ ターゲット顧客を明確化
収益顧客層 約4万8千先
- ▶ 既存住宅ローン先のフォローアップによる取引離反防止・ライフステージに基づくクロスセル実施。
- ▶ 職域・地域コミュニティの活用による囲い込みを実施。

施策2 ローンプラザによる推進

- ▶ 個人ローンの中心である住宅ローンについて、土日営業する「ローンプラザ」（県内5拠点）を活用して、住宅関連業者の囲い込みなどを行い効率的な推進を実施。
- ▶ ローンプラザの営業地域は大分県内の新設住宅着工の7割超をカバーしている。

施策3 ITを活用した効率的推進

- ▶ ローン増強に向けて各種キャンペーンを積極的に展開。
- ▶ Web完結型カードローンやインターネットを通じた仮申し込みなどのITを活用した効率的な推進を実施。
- ▶ ネット広告によるプロモーション活動の充実やネット仮審査と土日営業、営業時間延長を実施する店舗への誘導によるネット・リアル店舗の相乗効果を発揮。

11. 有担保ローンの増強



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い、住宅関連ローンの増強している。アパートローンは、地元（県内85%）を中心に実需に沿った推進を実施している。



住宅関連ローン

「ローンプラザ」を5箇所設置。営業地域は大分県の新設住宅着工の7割超をカバーしている。

【ローンプラザ一覧】

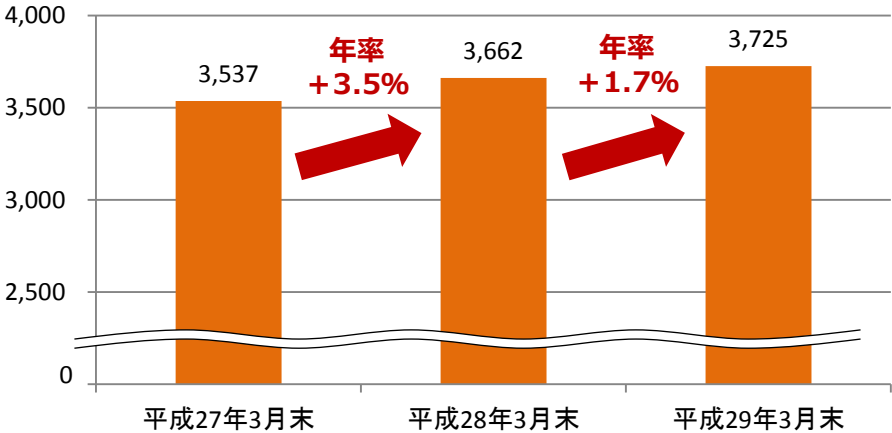
	主たる営業地域	参考：新設住宅着工戸数（県内シェア）		
		平成26年度	平成27年度	平成28年度
ローンプラザ（3拠点）	大分市	1,731戸 (47.2%)	2,130戸 (53.5%)	1,737戸 (47.4%)
別府ローンプラザ	別府市・日出町	493戸 (13.4%)	526戸 (13.2%)	456戸 (12.4%)
県北ローンプラザ	中津市・宇佐市 豊後高田市	499戸 (13.6%)	530戸 (13.3%)	596戸 (16.3%)

注意：数値は持家＋分譲

資料：国土交通省「住宅着工統計」

【住宅関連ローン残高推移】

（単位：億円）



アパートローン

アパートローンの営業地域は、大分県内が85%、県外15%と地元中心に実需に沿った推進し、ポートフォリオ上のリスク検証と管理をしっかりと行っている。

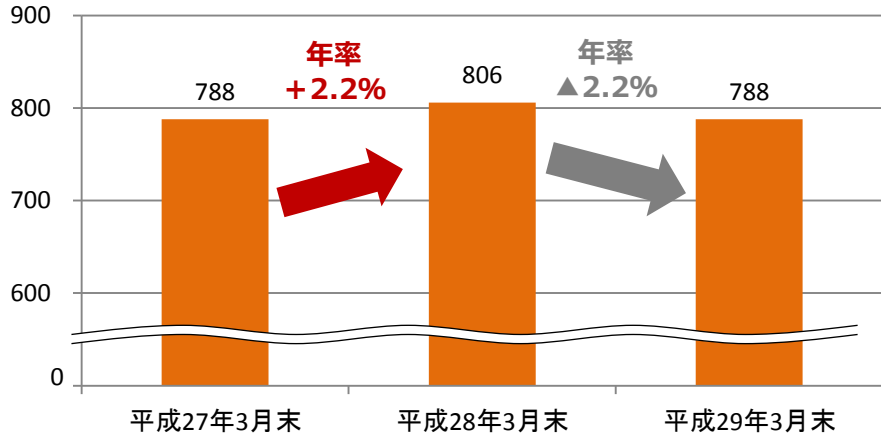
【大分県内の貸家の推移】

貸家	平成26年度	平成27年度	対前年度	平成28年度	対前年度
	2,688戸	2,991戸		3,260戸	

資料：国土交通省「住宅着工統計」

【アパートローン残高推移】

（単位：億円）





12. 消費性ローンの増強

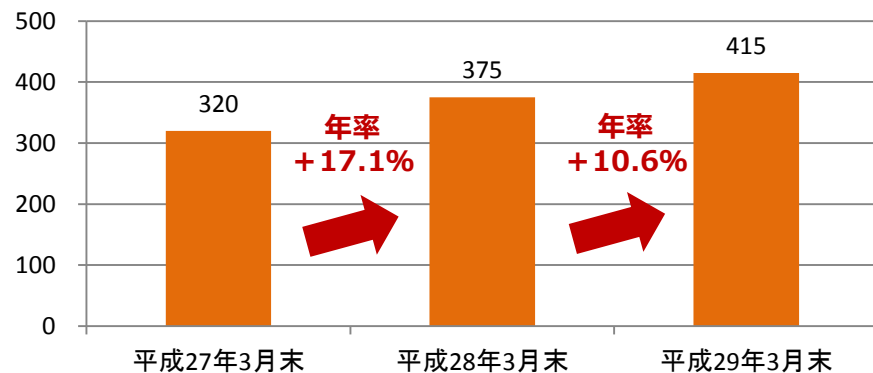
新商品の導入や非対面チャネルの充実による消費性ローンは堅調に増加した。
全銀協「銀行による消費者向け貸付に係る申し合わせ」については対応を実施・検討中である。



フリーローン・カードローンの増強

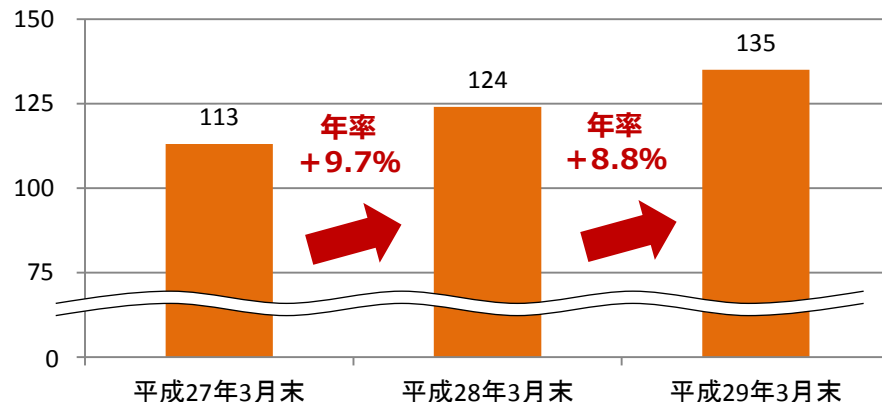
【フリーローン残高】

(単位: 億円)



【カードローン残高】

(単位: 億円)



「銀行による消費者向け貸付に係る申し合わせ」の対応

(1) 配慮に欠ける広告・宣伝の抑制

➡ 対応済み

【具体的内容】

- ・ 安易な借入を助長する文言を削減
(即日融資・所得証明書不要)
- ・ 過剰な借入を抑制する文言を広告物に記載
(ご利用は計画的に等)

(2) 健全な消費者金融市場の形成に向けた審査態勢等の整備

➡ 整備を行う予定

【具体的内容】

- ・ 「収入に対する総借入金額の割合（年収の1/3以内等）」に関する基準を検討中。
- ・ 一定金額以上の借入金額のお客さまからの収入証明書を徴収予定。

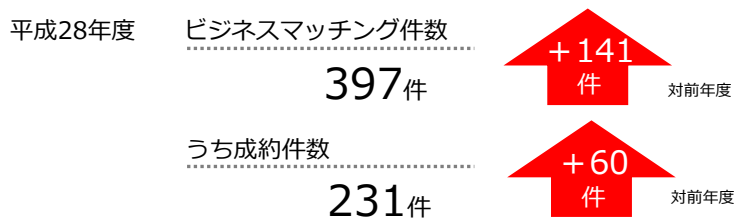


営業店と本部の各種専門チーム・専担者と連携してお客さまをサポートする中で、役務収益を増強する。

法人関連手数料の増強

- ▶ 提案・サポート態勢の充実
 - 行動プロセス変革によって、営業店がお客さまの財務面に限らず、経営課題についての情報を集積・データ化。
 - 本部に経営課題解決のための専門チーム・専担者と営業店と連携して、お客さまの経営課題に則したソリューションを提案・サポートを実践。

【ビジネスマッチング実績】



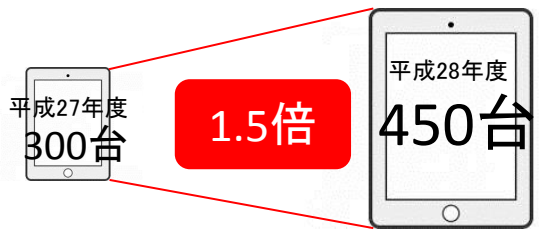
【事業承継・M&A支援実績】



預り資産販売態勢の強化

- ▶ 提案・サポート態勢の充実
 - フィデューシャリー・デューティーの実践のために、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、お客さまから信頼される高度な専門性とお客さまそれぞれのニーズに沿った最適な選択肢を提示するコンサルティングを実践。
- ▶ 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のため、資産運用に関する様々なセミナーや相談会を随時開催。
- ▶ 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】

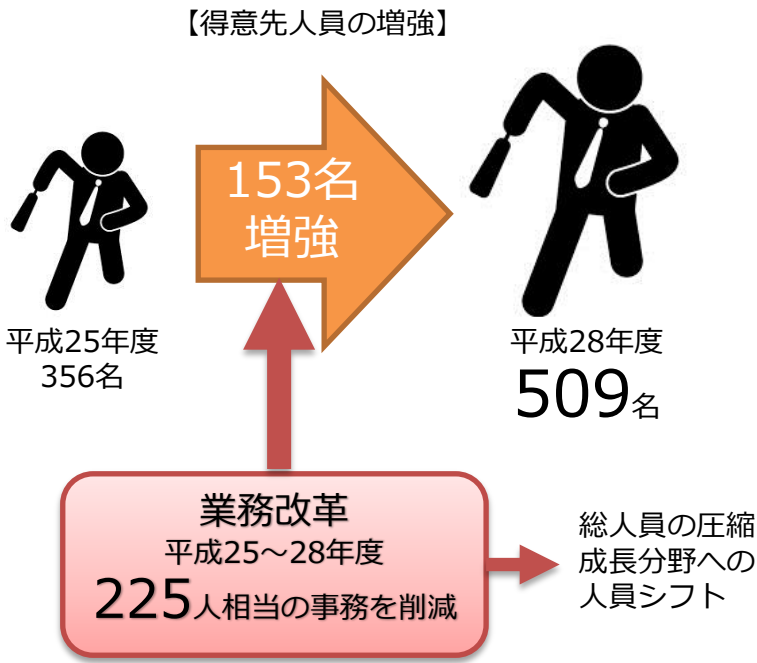




業務改革による営業人員の増強と経費削減チームによる経費圧縮を図り、収益力の強化を図る。

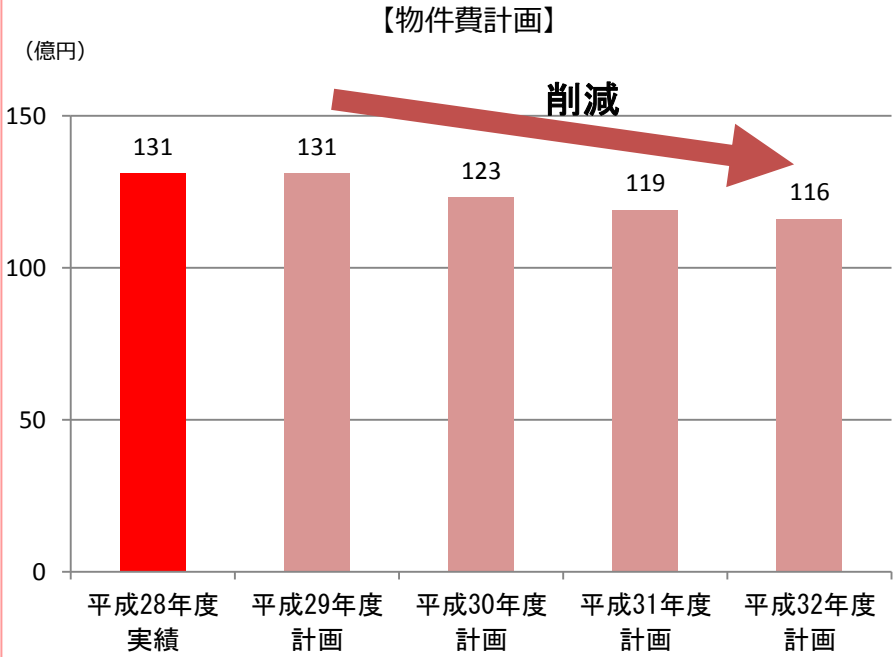
業務改革による営業人員の増強

- ▶ 平成25年度から継続して業務改革を実施。
平成29年3月末までに225名相当分の事務を削減した。
業務改革による捻出した人員を得意先をはじめとした営業人員に振り向け、収益力の強化につなげる



経費削減チームによる経費圧縮

- ▶ 各部横断の経費削減チーム内に専担者を配置し、経費削減策の検討、適正経費の審査を継続的に実施して経費圧縮に取り組む。
- ▶ 地銀共同センターへのシステム移行に伴い、一時的に増加していた関連経費が、平成30年度以降減少する。



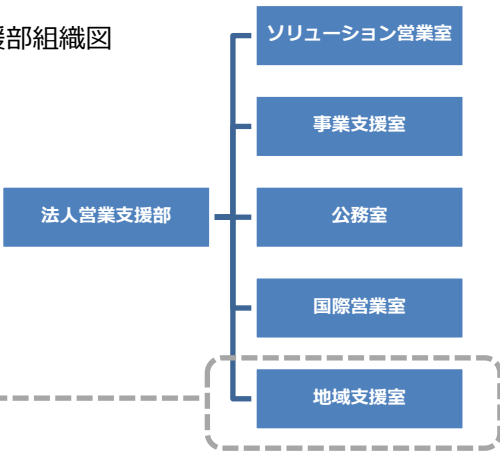


地方創生に全行一丸となって取り組むため、本部組織を見直し、「地域創造部」を新設した。
大分県内の地方公共団体と包括的な連携協力協定を締結し、諸課題について情報共有を行うと共に、
その解決に向けた取り組みを行う。

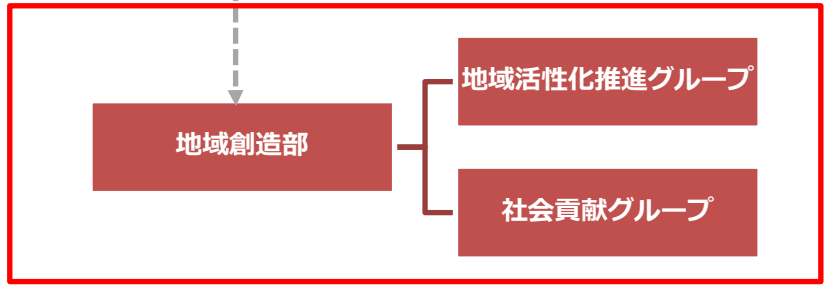
「地域創造部」の新設

地方創生の実現に向け、地方公共団体との連携を強化し、全行一丸となって地方創生に取り組む体制を構築するため、平成28年6月に本部組織を見直し、「法人営業支援部地域支援室」を独立させ「地域創造部」を新設しました。

(旧) 法人営業支援部組織図



独立・部として新設



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おります。

- ・ 人的・知的資源の活用等を図り、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	 «玖珠町» H28.6.22締結

16. 地域活性化に向けた外部連携の取り組み（一例）



地方創生の取り組みの一環として、インバウンド観光の拡大に向けたオリジナルのツアーを開催。実施後のアンケートや購買動向結果を分析し、中長期的に観光客の増加、更には地域経済の活性化を図る。引き続き「地域創造部」を中心として、地域活性化への取り組みを実践していく。

大分・宮崎インバウンド モニターツアーの実施

平成28年5月、観光振興の協定を締結し、それぞれが以下のとおり連携。

担当	役割
 大分銀行 宮崎銀行	大分・宮崎両県における周遊先の選定支援 および候補となる地場企業等との折衝、 大分県・宮崎県におけるインフラ整備を はじめとした訪日観光客の受入環境の整備
大分カード・ 宮銀カード	大分・宮崎両県の観光地における決済面を はじめとした訪日観光客の受入環境の整備
大分県・宮崎県	大分・宮崎両県における周遊先の選定 および周遊先自治体との折衝
JCB	台湾における海外JCBカード発行金融機関 および旅行代理店等との折衝
J&J事業創造	観光地における免税サービス提供をはじめ とした訪日観光客の受入環境の整備

平成28年10～12月、大分県・宮崎県のオリジナルルートで
4泊5日で周遊するツアーを3回実施し、台湾人のべ66名が参加。

今回収集したデータを活用した外国人観光客の受入環境の整備や、
参加者による情報発信を通じた観光客数の増加が見込まれる。

【平成28年6月1日付 大分合同新聞記事】

台湾人観光客呼び込め

大分県や宮崎県、地銀が連携



観光振興で連携協定を結んだ大分、宮崎両県などの関係者。左から3人目が清水大分銀行専務、4人目が岡本大分県観光・地域局長＝31日、宮崎市の宮崎県庁

カード決済、免税手続きに対応

東九州のルート開発へ

増えている台湾からの訪日観光客を東九州に呼び込むため大分県と宮崎県、両県の地銀などは31日、観光振興で連携する協定を結んだ。両県が東九州自動車道、結ばれたのを生かし、広域観光ルートを新たに開発。秋にモニターツアーを行い、来年度からの一般販売を目指す。カード決済や免税手続きなど観光客のニーズに対応できる店舗の拡大といった受け入れ環境の整備でも力を合わせる。

協定には、大分県側が県、大分銀行、大分県観光・地域局長、宮崎県側が県、宮崎銀行、宮崎カードと、クレジットカード大手のJCB（東京）、免税関連を手掛けるJ&J事業創造（同）が参加した。

宮崎県庁で8者の代表が協定書に調印した。大分県観光・地域局長岡本津男は「地震の風評被害が出ている中で心強い取り組み。大分銀行の清水専務は「観光は『交流人口を拡大し、経済効果を大きくしていきたい』とあいさつ。宮崎銀行の原口哲二専務は「海外に東九州の素顔を知らせてもらいたい」と話した。両県、両地銀が持つ情報ネットワークを生かして定着観光地だけでなく、隠れた地域の魅力を味わえる周遊観光ツアーを開発。台湾に290万人いるJCBカード会員を対象に秋ごろ、モニターツアー（4泊5日）を計3回（各30人）実施する。参加者の購買動向などを調査・検証。来年度からの台湾でのツアー一般販売につなげるほか、他国への展開も検討していく。

クレジットカードで買い物をする外国人観光客は多いが、都市部に比べて地方は対応が難しい。大分など九州3県が会場となる2019年のラグビーワールドカップ、2020年の東京五輪も見据えて、カード決済ができる店舗の増加、外国語対応、免税手続きなど観光地の環境整備を進める。（米水健太郎）



17. 「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。
また、お客さまが自社の事業や商品を広くPRする展示会の場としても活用していく。



宗麟館
SORINKAN

= お客さま同士を結び付ける地域のプラットフォーム
(情報交換、ビジネス創造・新規起業、連携拠点)



【セミナー風景】



【商談会風景】



【展示会風景】



【商品試食・試飲会風景】



地域のお客さま

...

お客さまの新しい商品や技術、サービス等を広く発信し、**自社を広くPRする場**として、また、大分銀行グループからの様々な**経営サポートを受ける場**として「大分銀行 宗麟館」をご活用頂く。



感動を、シェアしたい。
大分銀行

...

お客さまの持つ強みや弱みをデータベース化し、ビジネスマッチングに繋げる等、お客さまの**事業の発展をサポート**する取組みを行う他、お客さまの**暮らしに役立つセミナー**等も継続開催する。



18. 文化・スポーツ活動へのサポート

地域のサステナビリティを確保する観点からも、文化・スポーツ活動の充実は必要不可欠な事項であり、大分銀行は、これらの活動へのサポートに対して主体的かつ積極的な取り組みを実践していく。



文化活動へのサポート

- 例年5月に開催される「別府アルゲリッチ音楽祭」において、唯一の特別協賛企業としてボランティアの派遣等を行っています。



その他大分銀行がサポートしている文化活動の例

<大分アジア彫刻展>



<in Beppu (個展形式の芸術祭)>



<大分ジュニアオーケストラ定期演奏会>



スポーツ活動へのサポート

- 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」を毎年継続開催しています。



その他大分銀行がサポートしているスポーツ活動の例

<大分県内のプロスポーツチームへのサポート>



<べっだいウォーク>



<OITAサイクルフェス!!!>

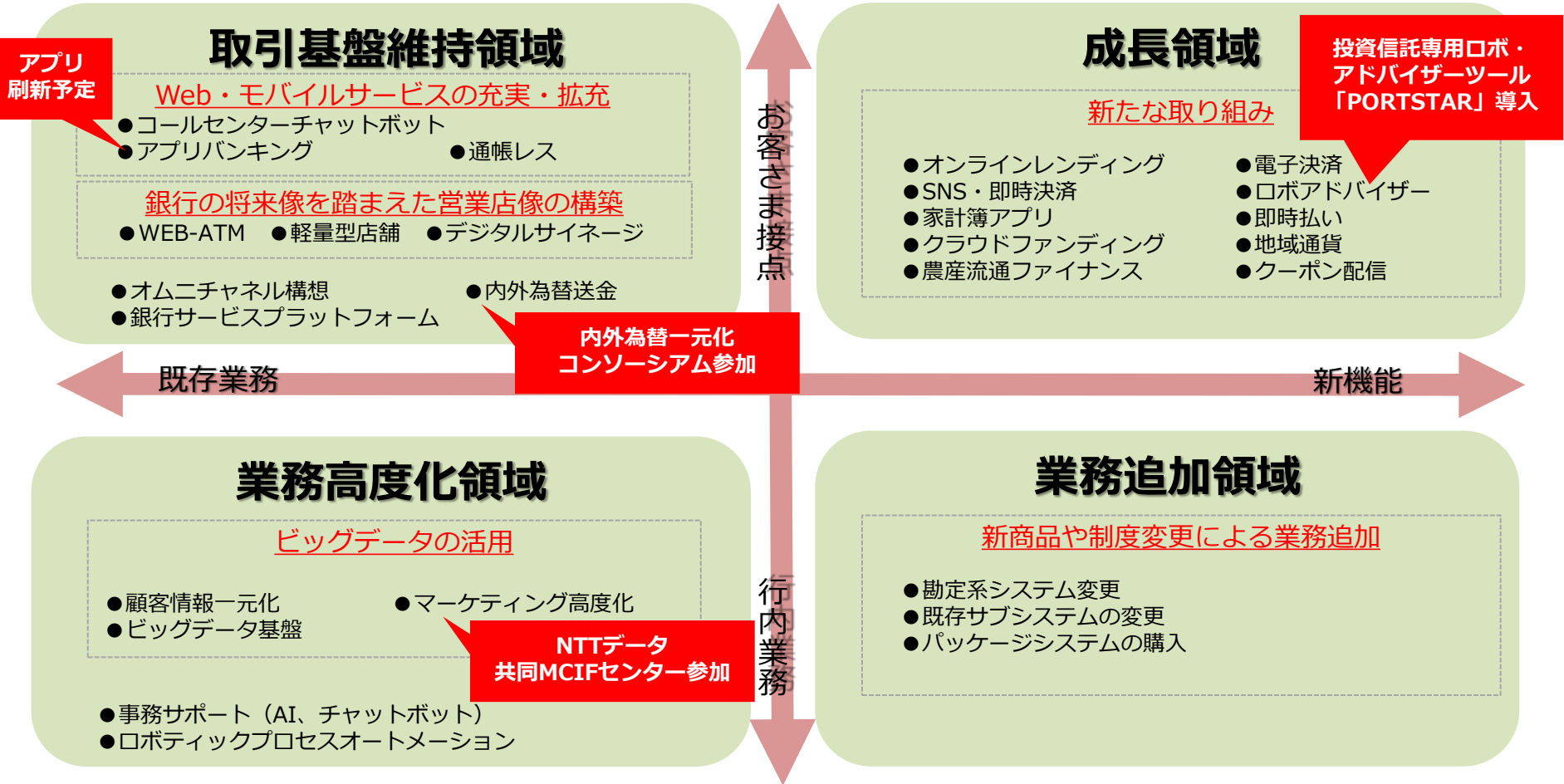




FinTechは、技術革新を踏まえた劇的な環境変化に対応するため、銀行全体の視点で「成長領域」「取引基盤維持領域」「業務追加領域」「業務高度化領域」の各領域で、当行の環境に適したサービスを導入・検討していく



FinTechの領域を「お客さま接点・行内業務」「既存業務・新規機能」の2軸で分類し、4つの領域で当行の環境に適したサービスを単独、または他行や外部ベンダーとの連携含めて導入・検討していく。





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・橋本（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。