15th Information Meeting

平成29年度決算と経営戦略

平成 30 年 6 月 14 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

感動を、シェアしたい。 大分銀行

経営理念 体系図

概　要

平成30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（125周年）
資 本 金	：	195億98百万円
従業員数	：	1,655名（出向者および嘱託等を除く）
店 舗 数	：	96ヶ店（うち大分県内：85ヶ店） （代理店2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	：	2兆9,311億円
貸出金残高	：	1兆7,983億円
外部格付	：	A+（日本格付研究所）

目　次

感動を、シェアしたい。 大分銀行

Ⅰ．平成29年度決算

1．平成29年度業績サマリー　4
2．コア業務純益の増減内訳　5
3．与信費用　6
4．経費　7
5．預金等　8
6．貸出金　9
7．貸出金・預金利回り　10
8．有価証券ポートフォリオ　11
9．自己資本とその配賦状況　12
10．株主還元　13
11．平成30年度業績予想　14

Ⅱ．経営戦略

1．「中期経営計画2016」　16
2．地域密着化戦略～貸出金リバランス～　17
3．地域密着化戦略～リテール分野～　18
4．役務収益の増強（１）　19
5．役務収益の増強（２）　20
6．経費圧縮　21
7．地域活力の育成　22
地域商社「Oita Made」
8．生産性向上、金融技術革新　24
・イノベーションへの対応
9．地域のサステナビリティに向けて　25

Ⅰ．平成29年度決算

1．平成29年度業績サマリー

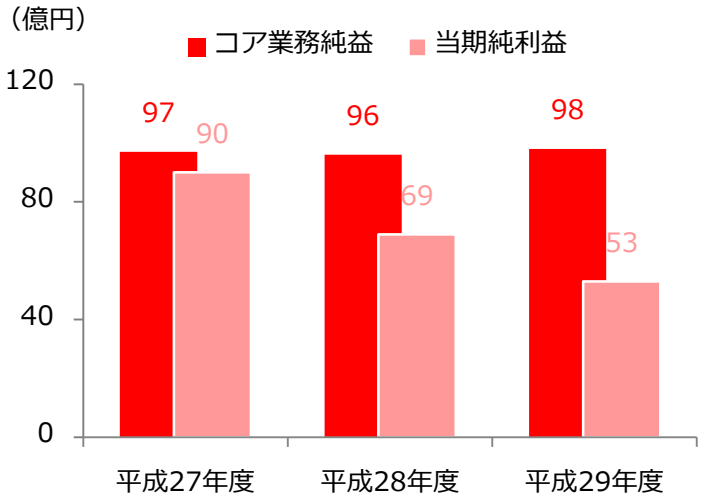
単位：億円

【連結】	平成28年度 実績	平成29年度 実績	増　減
連結経常収益	589	609	20
連結経常利益	101	93	▲8
親会社株主に帰属する当期純利益	75	59	▲16

単位：億円

【単体】	平成28年度 実績	平成29年度 実績	増　減
経常収益	490	506	16
コア業務粗利益	390	386	▲ 4
業務粗利益	384	356	▲ 28
資金利益	346	345	▲ 1
役務取引等利益	58	59	1
その他業務利益	▲ 20	▲ 48	▲ 28
（うち国債等債券損益）	▲ 6	▲ 29	▲ 23
経費（△）	294	287	▲ 7
業務純益（一般貸倒繰入前）	90	68	▲ 22
コア業務純益	96	98	2
一般貸倒引当金繰入額①（△）	▲ 5	13	18
業務純益	95	55	▲ 40
臨時損益	▲ 4	27	31
不良債権処理額②（△）	16	8	▲ 8
貸倒引当金戻入益③	－	－	－
株式等関係損益	12	39	27
その他臨時損益	▲ 0	▲ 2	▲ 2
経常利益	91	83	▲ 8
特別損益	▲ 2	▲ 0	2
与信費用（①＋②－③）	11	21	10
税引前当期純利益	89	82	▲ 7
当期純利益	69	53	▲ 16

損益推移【単体】



決算の概要【単体】

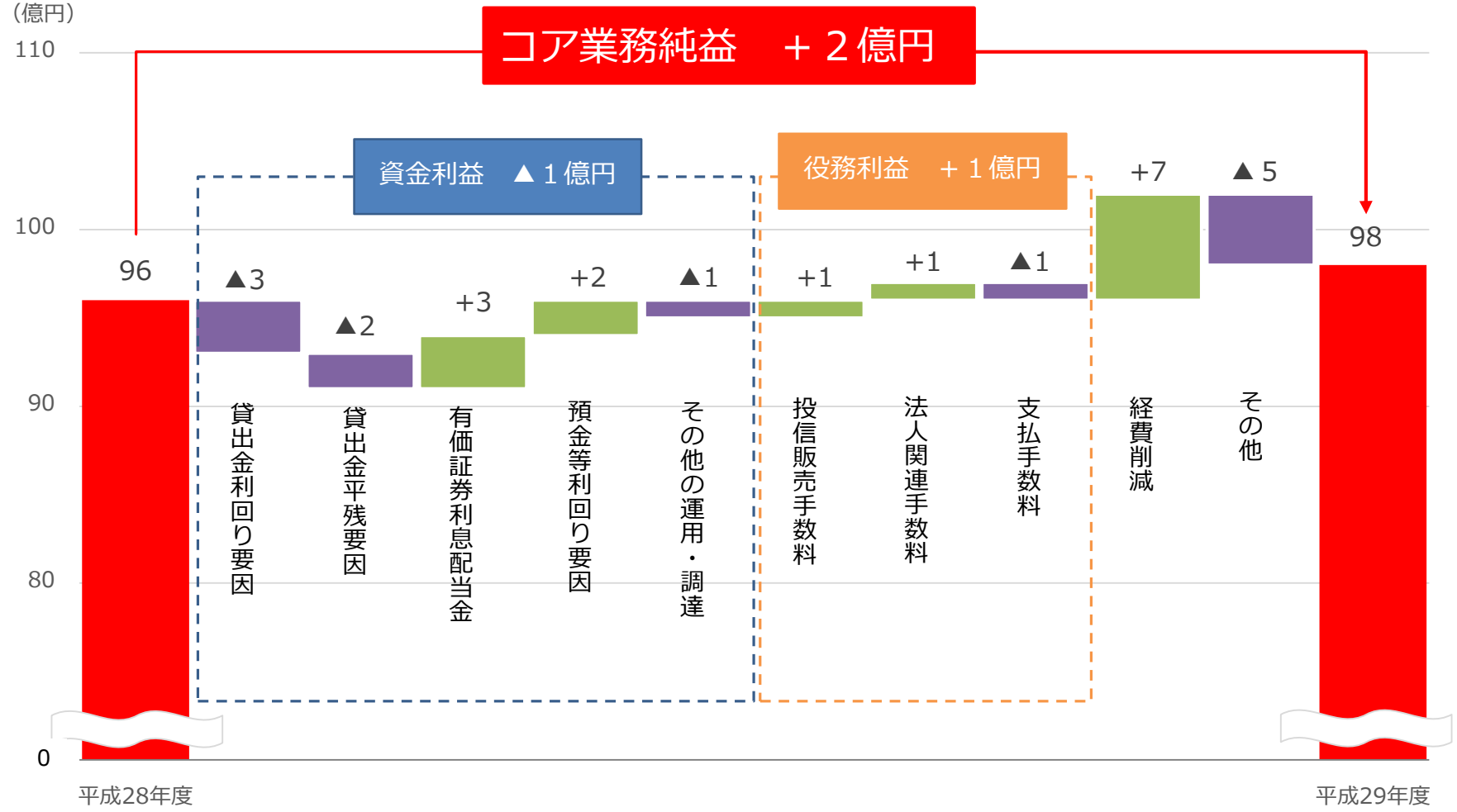
連結・単体ともに
経常利益段階で増収減益

【単体】
- ▶コア業務純益は前年度比＋2億円
  - ・貸出金利息減少による資金利益減少
  - ・投信販売手数料等の増加により役務取引等利益増加
  - ・外貨関係費用の増加により、その他業務利益減少
  - ・物件費削減効果により経費圧縮
- ▶与信費用は前年度比＋10億円
- ▶経常利益は、3期連続減益
- ▶当期純利益は、2期連続減益

2．コア業務純益の増減内訳

・コア業務純益は、貸出金利息の減少を有価証券利息配当金、役務利益の増加と経費削減等でカバーして2期ぶりに増加

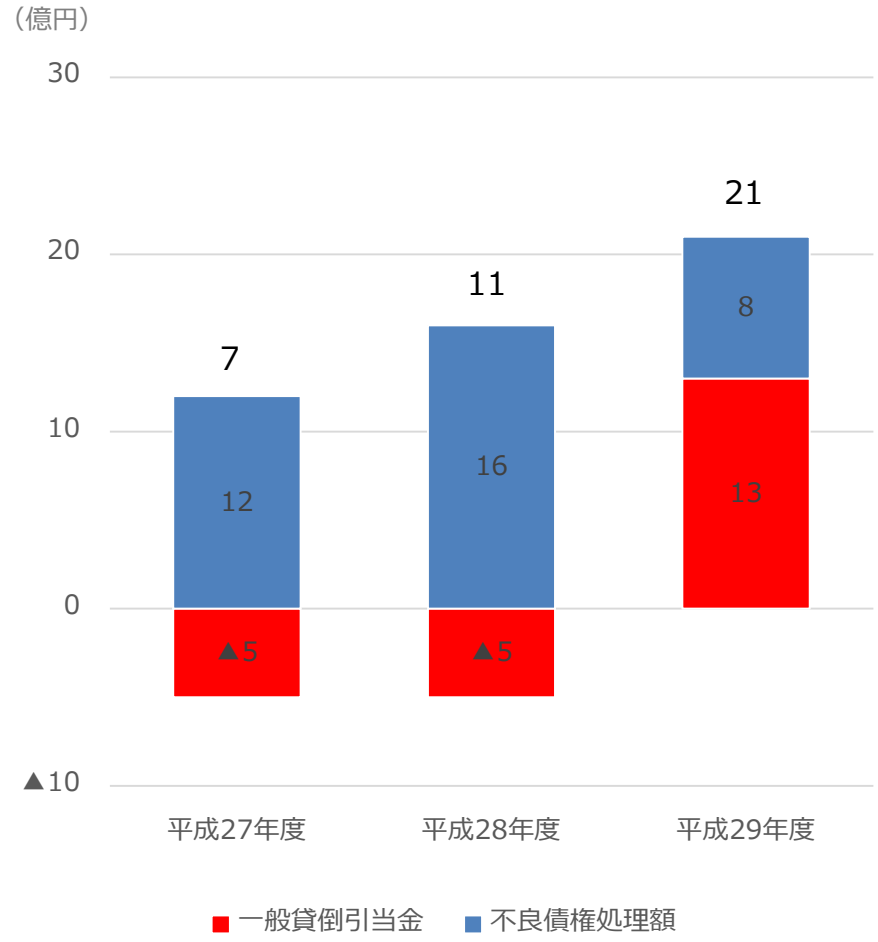
コア業務純益の増減



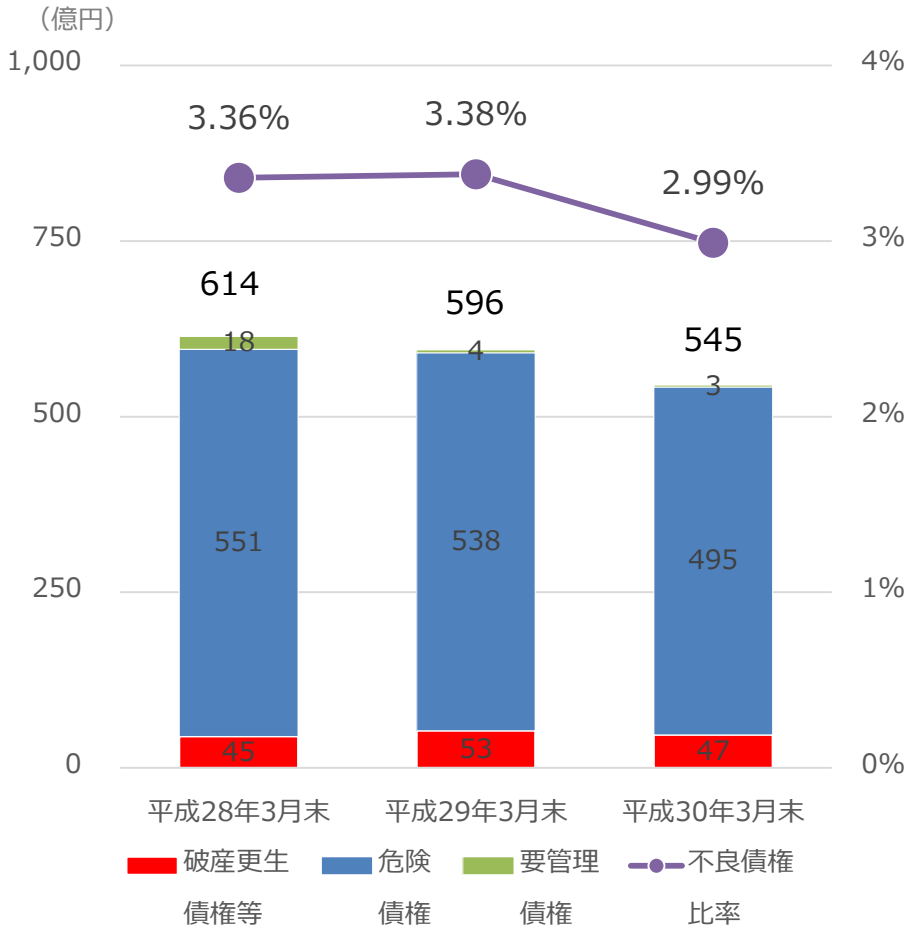
3．与信費用

・平成29年度は、取引先のランクダウン等による不良債権処理額が増加したことから、与信費用が増加

与信費用



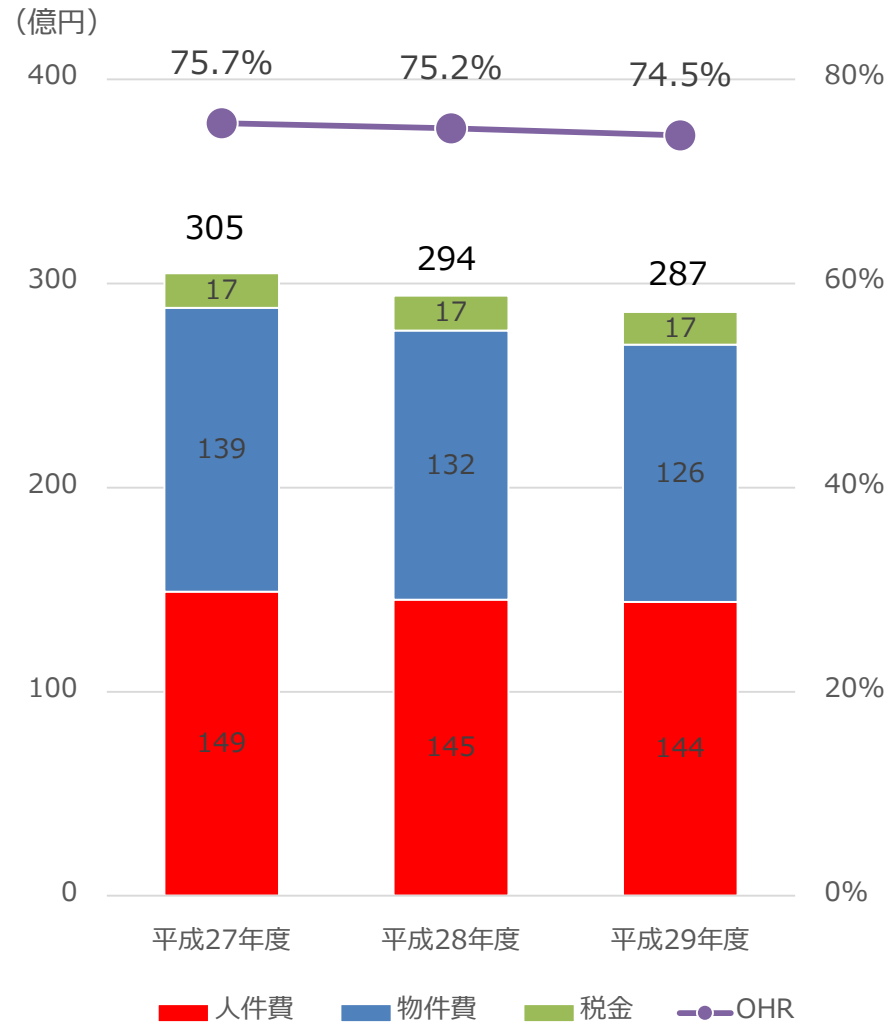
＜参考＞　金融再生法開示債権・不良債権比率



4．経費

・経費削減チームによる経費の見直し・適正経費の審査で、あらゆる経費項目を圧縮

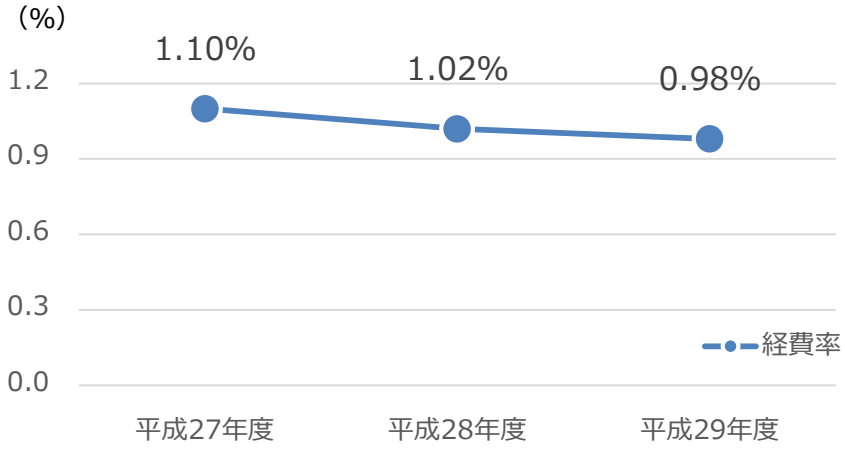
経費・OHR



経費の主な増減要因

区　分	増減額	要因
物件費	▲6億円	・減価償却費　▲4億円 ・賃借料・保守管理　▲1億円 （店舗の統廃合など） ・預金保険料　▲1億円 （保険料率の引き下げ）
人件費	▲１億円	・退職給付費用　▲1億円 （市場環境が堅調に推移）
税　金	－	・前期並み
合　計	▲7億円	

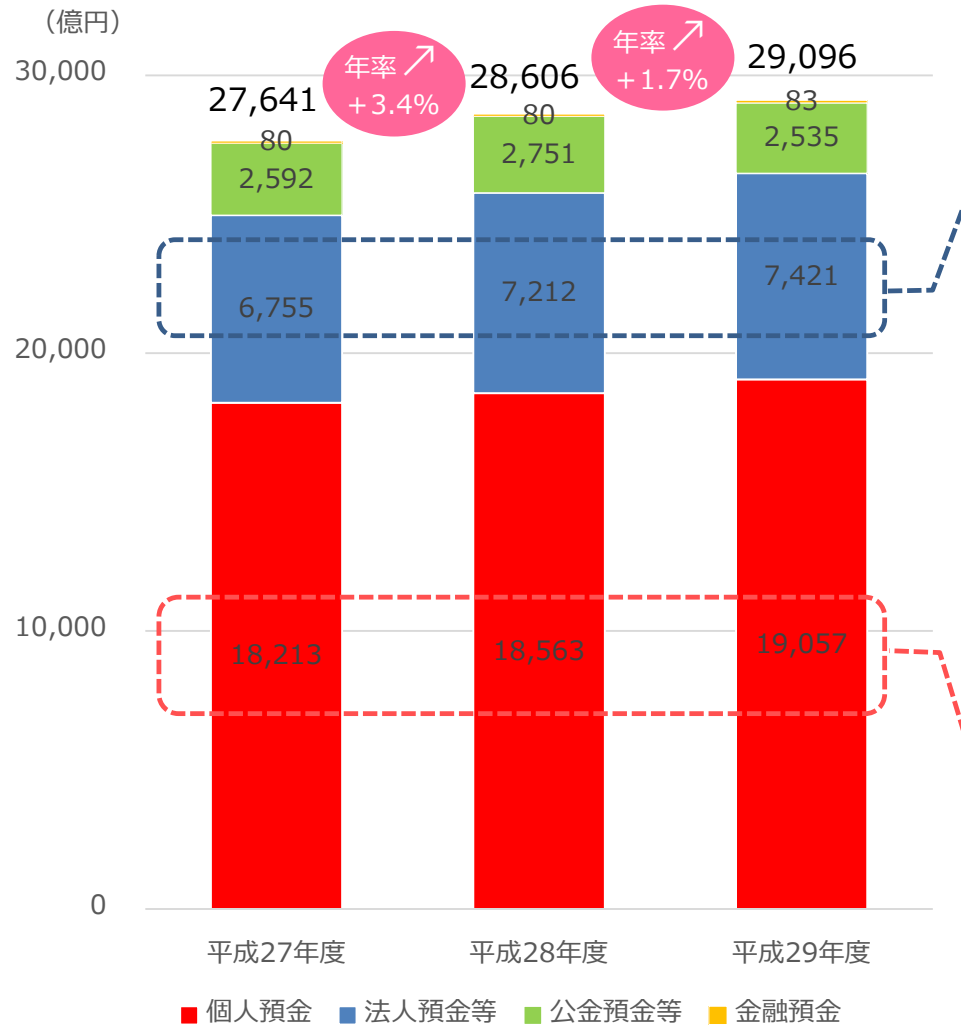
経費率



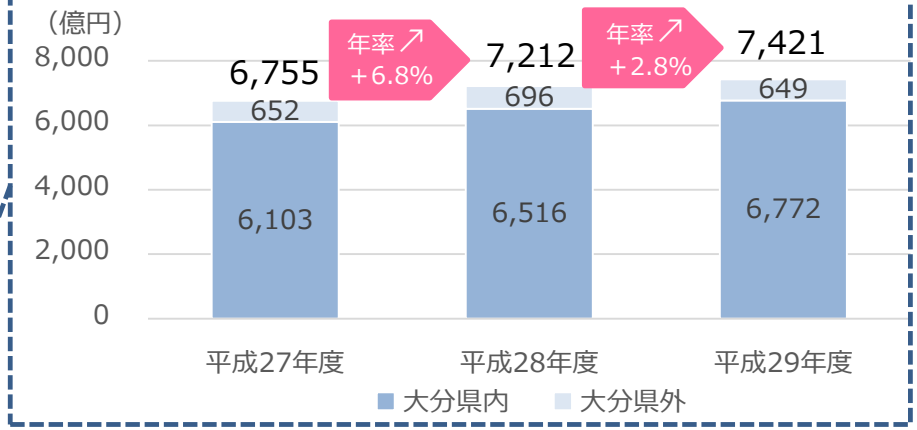
5．預金等

・預金等は順調に増加しており、平成29年度の年率は＋1.7%
・個人預金、法人預金についても、主たる営業基盤である大分県内を中心に、残高は順調に増加

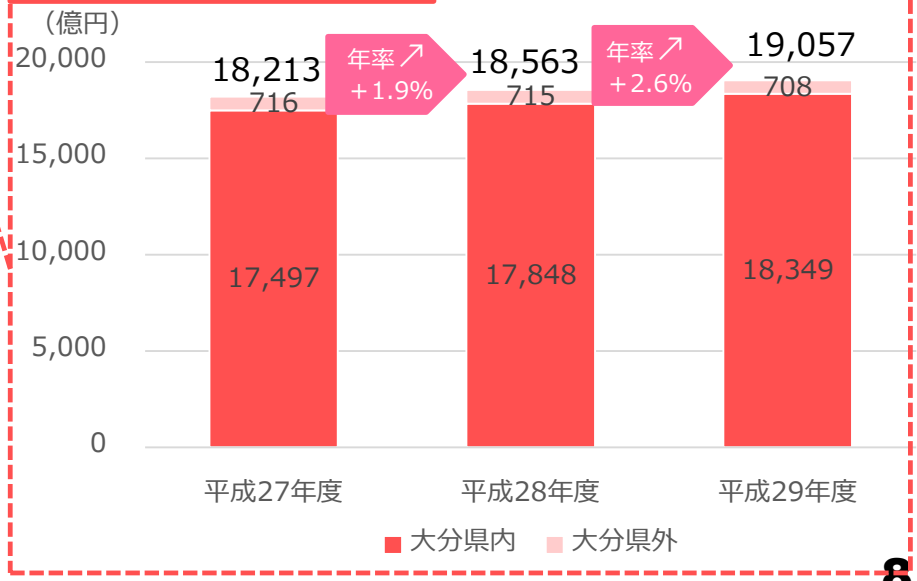
預金等（平残）



法人預金（平残・地区別）



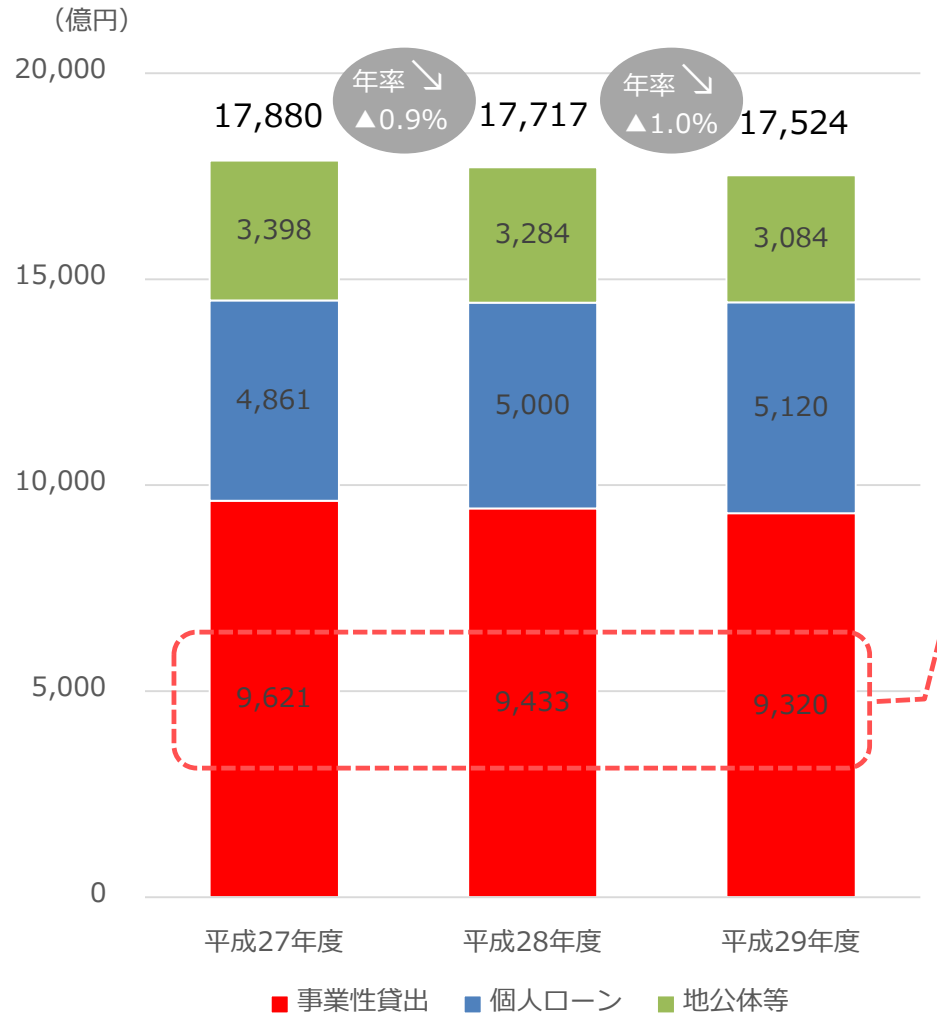
個人預金（平残・地区別）



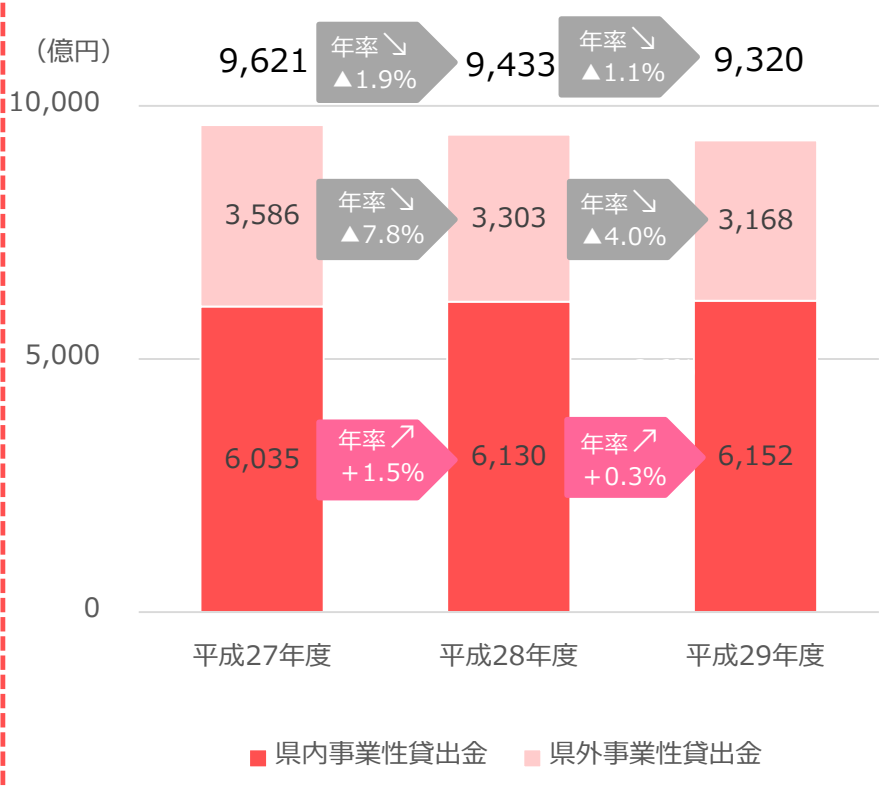
6．貸出金

・平成29年度の貸出金（平残）の年率は▲1.0%。貸出金のリバランスにより県内事業性、個人ローンは増加、県外事業性、地公体等は選別により減少

貸出金（平残）

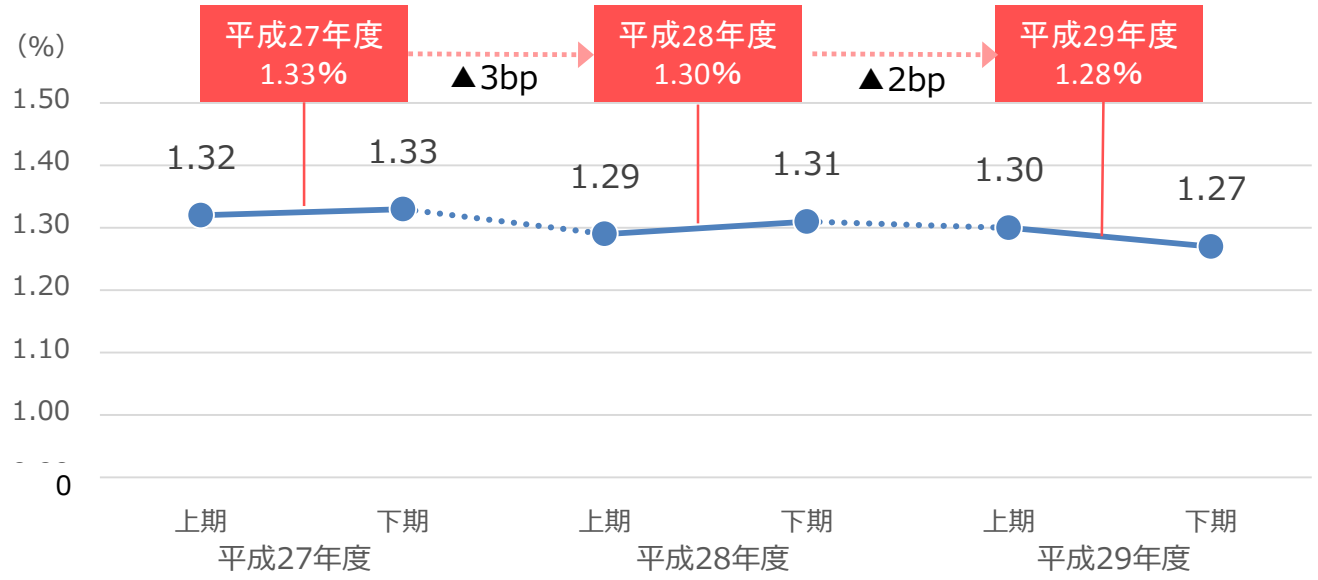


事業性貸出（平残・地区別）



・「地域密着化戦略」に全行一丸となって取り組み、利回の低下幅は着実に縮小

貸出金利回



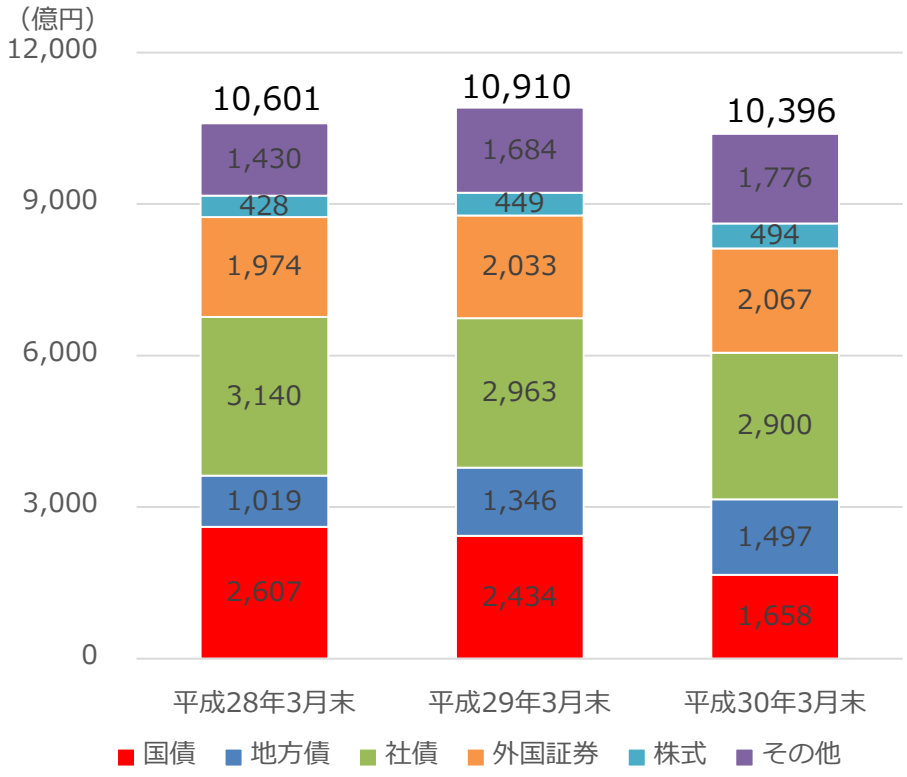
預貸金利回差

	平成27年度	平成28年度	前年度比	平成29年度	前年度比
貸出金利回	1.33%	1.30%	▲３bp	1.28%	▲2bp
預金等利回	0.04%	0.03%	▲1bp	0.02%	▲１bp
預貸金利回差	1.29%	1.27%	▲2bp	1.26%	▲1bp

8．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株式・投資信託等へのリバランスを実施
・有価証券評価損益は、株式の増加、債券・その他の減少により、前期比減少するが引き続き一定水準を維持

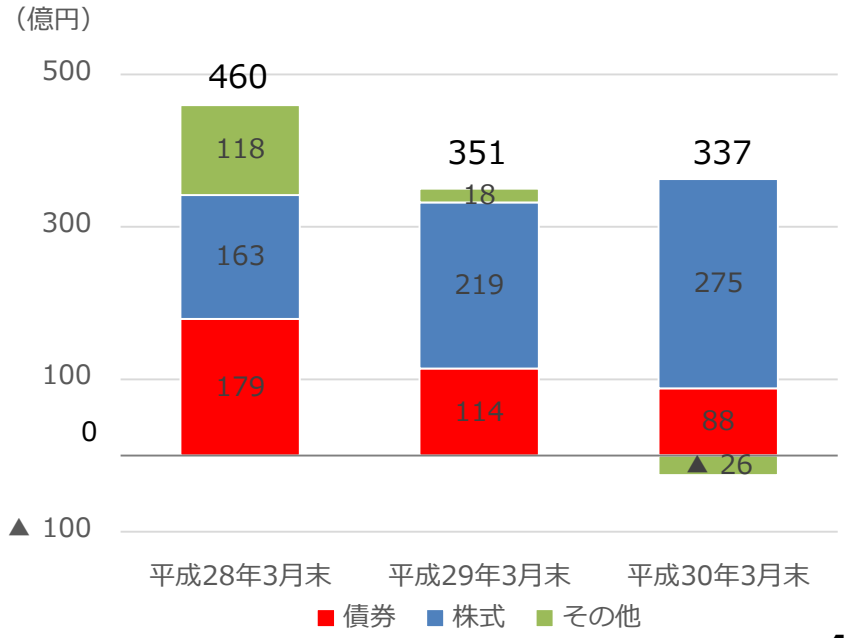
有価証券残高



有価証券利回

	平成28年3月	平成29年3月	平成30年3月
国　　内	0.98%	0.98%	0.98%
国際（外貨）	2.36%	2.22%	2.38%
全　　体	1.18%	1.17%	1.21%

有価証券評価損益



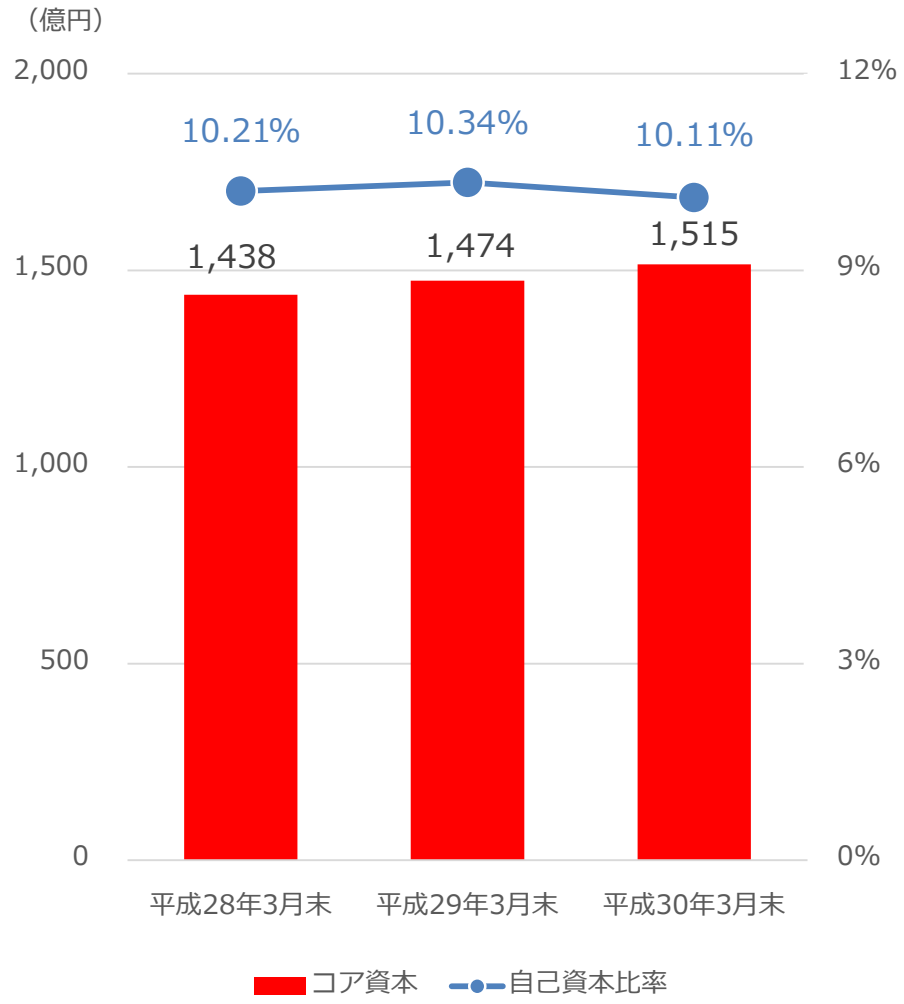
円貨債券修正デュレーション

	平成28年3月	平成29年3月	平成30年3月
修正 ﾃﾞｭﾚｰｼｮﾝ	3.66	3.79	3.89

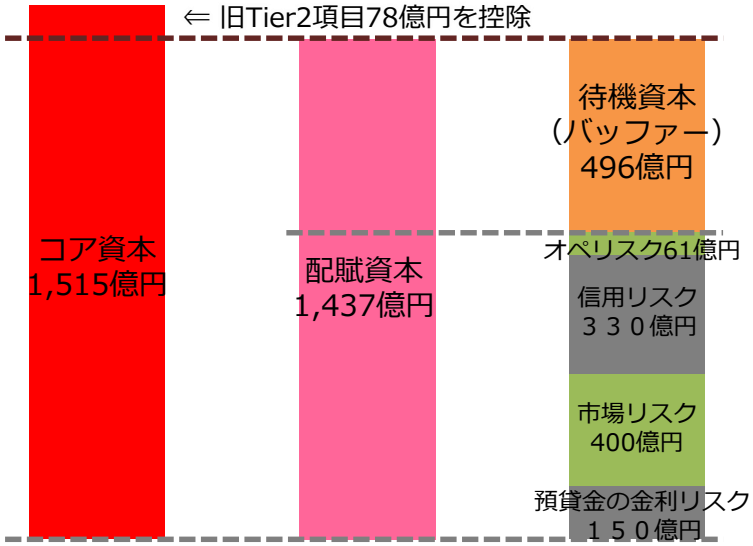
9．自己資本とその配賦状況

・県内の事業性貸出金の増加等によるリスク・アセットの増加により、自己資本比率は前期比▲0.23ポイントの10.11%。

自己資本額・自己資本比率



資本の配布分状況



アウトライヤー比率

	損失額	自己資本	アウトライヤー
平成30年3月	59億円	1,515億円	3.91%

<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。

10. 株主還元

・株主還元の基本方針は、安定配当を継続して行うこと
・株主の皆さまに、より一層の利益還元を図るため、平成29年度の期末配当を10円増配

株主還元実績・計画

		平成２５年度	平成２６年度	平成２７年度	平成２８年度	平成２９年度
１株当り配当金	中間	３円００銭	３円００銭	３円５０銭	３円５０銭	３円50銭
	期末	３円００銭	４円００銭 増配	３円５０銭	３円５０銭	４５円００銭（計画） 増配
	年間	６円００銭	７円００銭	７円００銭	７円００銭	（注）株式併合のため単純合算できない

（単位：億円）

当期純利益	70	89	90	69	53
年間配当額	9	11	10	11	12
配当性向	14.1%	12.3%	11.9%	15.9%	23.6%

（単位：億円）

自己株式取得額	19	29	―	―	―
株主還元額	29	41	10	11	12
株主還元率	42.5%	45.6%	11.9%	15.9%	23.6%

株式併合後の金額。平成29年度期末以外は株式併合前の金額

（注）　株式併合・単元株数の変更

▶株式併合
・内容　：普通株式10株につき１株の割合で併合
・変更日：平成29年10月１日

▶単元株数の変更
・内容　：1,000株から100株
・変更日：平成29年10月１日

11. 平成30年度業績予想

単位：億円

【連結】	平成29年度 実績	平成30年度 予想	増　減
連結経常収益	609	570	▲39
連結経常利益	93	92	▲1
親会社株主に帰属する当期純利益	59	63	4

単位：億円

【単体】	平成29年度 実績	平成30年度 予想	増　減
経常収益	506	464	▲ 42
コア業務粗利益	386	356	▲ 30
業務粗利益	356	358	2
資金利益	345	327	▲ 18
役務取引等利益	59	59	0
その他業務利益	▲ 48	▲ 28	20
（うち国債等債券損益）	▲ 29	2	31
経費（△）	287	277	▲ 10
業務純益（一般貸倒繰入前）	68	81	13
コア業務純益	98	79	▲ 19
一般貸倒引当金繰入額①（△）	13	▲ 4	▲ 17
業務純益	55	85	30
臨時損益	27	▲ 3	▲ 32
不良債権処理額②（△）	8	12	4
貸倒引当金戻入益③	–	–	–
株式等関係損益	39	8	▲ 31
その他臨時損益	▲ 2	0	2
経常利益	83	81	▲ 2
特別損益	▲ 0	▲ 0	0
与信費用（①＋②－③）	21	8	▲ 13
税引前当期純利益	82	80	▲ 2
当期純利益	53	56	3

業績予想の概要【単体】

連結・単体ともに経常利益段階で、
減収減益の見込み

▶コア業務純益は減少
- 資金利益　前期比▲18億円
  …貸出金利息、有価証券利息配当金が減少
- 経費　前期比▲10億円
  …物件費削減、人件費が減少

▶与信費用は大幅に減少
- 一般貸倒引当金繰入額　前期比▲17億円
  …取引先の新規ランクダウンの減少
- 不良債権処理額　前期比＋４億円
  …新規デフォルト発生を見込む

▶経常利益は減益
- 経常収益　前期比▲42億円
- 経常費用　前期比▲40億円

▶当期純利益は増益
- 法人税等の減少

Ⅱ．経営戦略

1．「中期経営計画2016」

・今期は「中期経営計画2016」（期間：平成28～30年度の３年間）の最終年度、各施策の達成に向けて注力
・基本テーマ「Best Quality」の下、基本方針「ＣＳＶの実現」に向けた各種施策を実践

「中期経営計画2016」の体系図

「中期経営計画2016」の目標指標

指標	目標（平成30年度）	各年度目標・実績		
		区分	平成28年度	平成29年度
＜収益性＞ 連結 当期純利益 （億円）	62	**実績**	**75**	**59**
		目標	（50）	（55）
		結果	○	○
＜効率性＞ ＯＨＲ （%）	78.1	**実績**	**75.2**	**74.5**
		目標	（78.8）	（80.6）
		結果	○	○
＜健全性＞ 自己資本比率 （%）	10.30	**実績**	**10.34**	**10.11**
		目標	（10.25）	（10.26）
		結果	○	×

注意：連結当期純利益は「親会社株主に帰属する当期純利益」と同義として使用

・地域への積極的なリスクテイクによるリスク・アセット増加により未達
・自己資本比率の水準はリスク・リターンのバランスを考慮して検討

・地域密着化戦略による貸出金のリバランスを継続実施

地域・貸出金の「質」を重視した貸出の増強

◇ 地域・貸出金の「質」を重視した貸出金の増強

▶強化セグメント…「県内事業性」「個人ローン」

▶選別セグメント…「県外事業性」「地公体等」

※選別は貸出条件・金利などを考慮

行動プロセス変革

◇ お客さまを基軸とした「行動プロセス変革」

▶平成28年度より本格展開（法人営業分野）

▶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
中長期的にお客さまの成長に資する質の高い営業を実施

効果　資金需要の発掘／資金調達の優先相談／適正金利の確保
／資金ニーズだけでないビジネスチャンスの発掘　等

営業支援体制の構築

◇ お客さまの本業を「とことん」支援

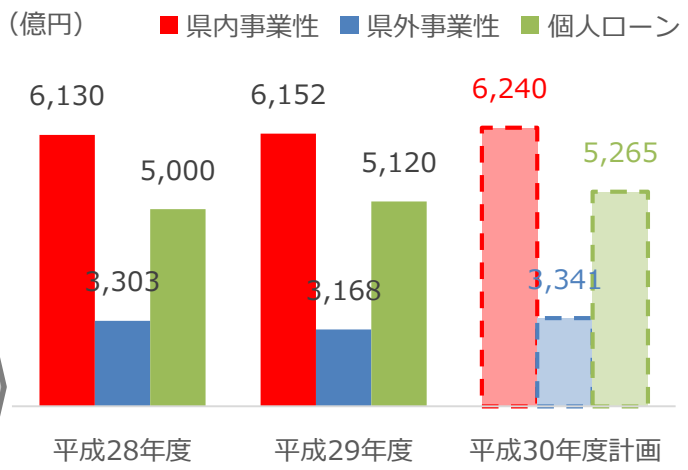
▶お客さまの業績の変動に関わらず一貫したサポートを実践

▶営業店と本部専門部署、大分銀行グループでの一体推進体制強化

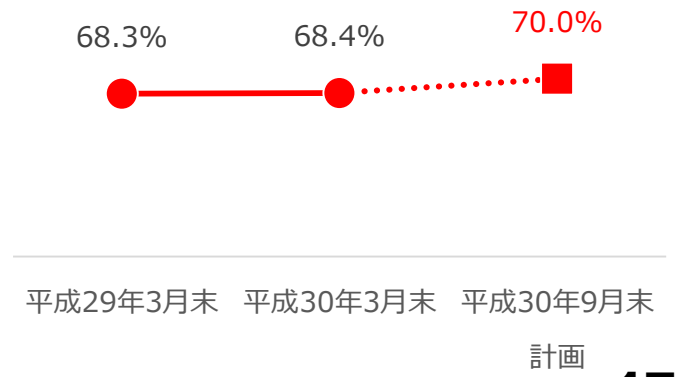
▶途上与信管理をしっかり行いながらリスクテイク

今　期　計　画

【地区別貸出金・個人ローン（平残）】



【中小企業等貸出比率】



3．地域密着化戦略～リテール分野～

・法人営業分野に続き、個人営業分野にも「行動プロセス変革」を展開

行動プロセス変革

◇ ライフステージを支援する「行動プロセス変革」

▶平成29年度より本格展開（個人営業分野）
▶個人のお客さまのライフステージに注目し、支援するプロセスを重視した営業を実施

効果　住宅ローン先のフォローアップによる取引離反防止／ライフステージに応じたクロスセル／ローン以外の資産形成ニーズの発掘

効率的推進体制の強化

◇ローン専門チャネル「ローンプラザ」での推進

▶土日営業・県内5拠点で住宅ローンの住宅関連業者対策の推進

◇ 各種キャンペーンの積極展開

◇ 職域・地域コミュニティの活用による囲い込み

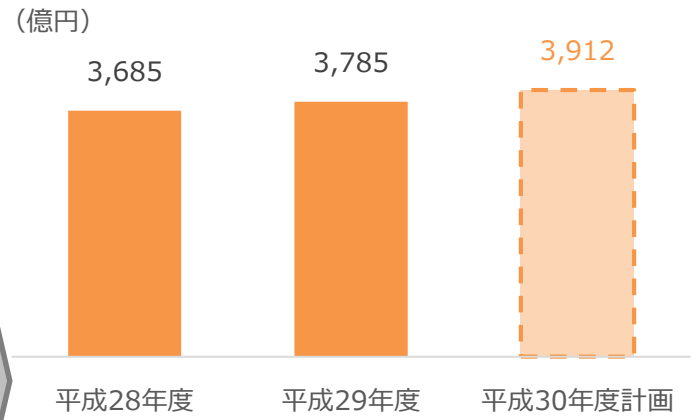
▶新型職域ローンの導入

◇ Webチャネルの活用

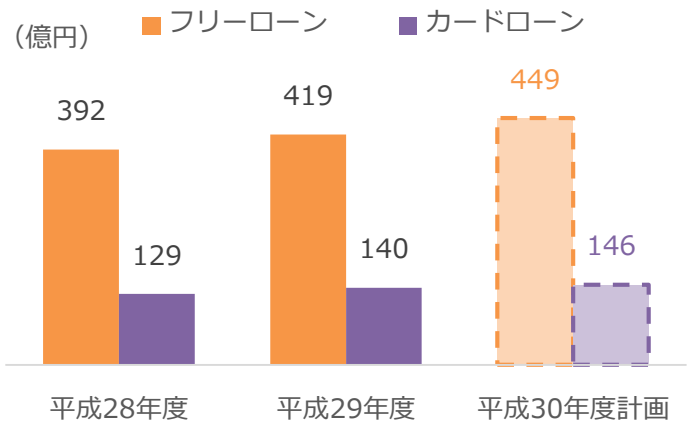
▶Web完結型商品の拡充、ネット仮申し込みの充実
▶ネット広告、コールセンター等のプロモーション活動の充実
▶ネット仮審査、土日営業、営業時間を延長する店舗への誘導によるネット・リアル店舗の相乗効果

今　期　計　画

【住宅ローン】



【消費性ローン】



4．役務収益の増強（１）

・「行動プロセス変革」に基づいたコンサルティング強化により、法人関連手数料を増強

法人関連手数料の増強

◇ 法人営業分野の「行動プロセス変革」によるお客さまの経営課題に則したソリューション・サポート

▶お客さまの経営課題の情報を蓄積・社内システムのデータベース化

▶特にニーズが高い分野

→ビジネスマッチング／事業承継支援／M＆A／法人保険

◇ 営業店と本部専門チーム/専担者・関連会社グループとの連携強化

▶経営課題へのソリューション提案を営業店・本部内の専門チーム/専担者・関連会社グループ一体となって提案・サポート

【ビジネスマッチング（販路開拓）】

	平成28年度	平成29年度	前年度比
地元のお客さま（大分県内）	312件	380件	＋68件
地元外のお客さま（大分県を除く国内）	14件	17件	＋3件
海外のお客さま	10件	9件	▲1件
合計	336	406件	＋70件

【事業承継支援】

	平成28年度	平成29年度	前年度比
事業承継支援件数	163件	173件	＋10件

【M＆A支援】

	平成28年度	平成29年度	前年度比
M＆A支援件数	197件	206件	＋9件

5．役務収益の増強（２）

・「行動プロセス変革」に基づいたコンサルティング強化により、役務収益を増強

預り資産販売態勢の強化

◇ 個人営業分野の「行動プロセス変革」に基づいた推進
◇ 資産運用に関するセミナーや相談会実施
◇ 営業店（MA）と本部（チーフMA）の連携強化

▶営業店のMA（マネーアドバイザー）研修受講者と本部の豊富な知識と経験を有するチーフMAが連携してコンサルティング営業

◇ IT（デジタル）技術の活用

▶ タブレット端末導入・「ライフ・プランツール」ソフト導入
▶ 非対面チャネル強化→平成30年7月　ロボアドバイザー稼働予定
▶ EBM（Event Based Marketing）情報の配信
→平成29年10月　共同MCIFシステム導入により保有するデータ（為替・取引明細等）からアプローチすべき「お客さまの変化」を捉えて営業店にタイムリーに情報配信

◇ コンサルティング営業体制の強化

▶ 保障性保険商品の取り扱い充実
→平成30年6月「ほけんプラザ 別府」を新設（県内３拠点）

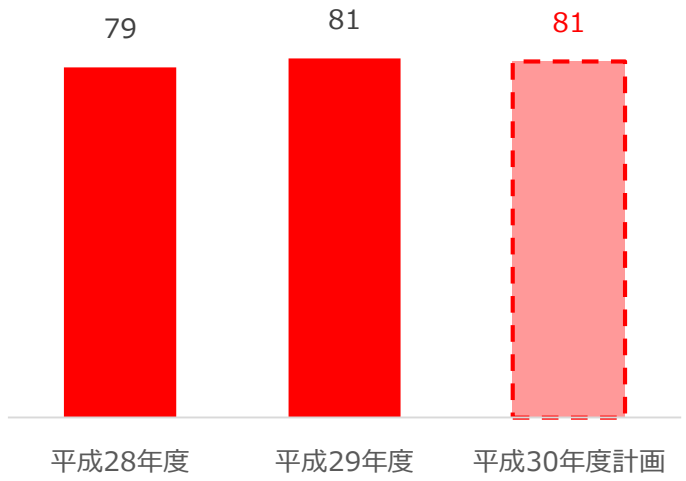
手数料の改定・新設

◇ 各種手数料の見直しを実施

▶平成30年4月　改定→振込手数料、円貨窓口両替手数料、
手形・小切手帳の発行手数料など
新設→大量硬貨入金手数料、金種指定支払手数料
▶今後もお客さまに提供するサービス内容、事務コストに応じて手数料の見直しを継続実施

今　期　計　画

【役務収益】



6．経費圧縮

・戦略的投資と徹底的な経費削減による適正な経費水準をコントロール

戦略的投資

◇ **生産性向上、業務効率化、IT投資などの戦略的投資を実施**

経費削減チーム

◇ **経費削減チームによる経費圧縮へ取り組む**

▶平成26年　各部横断の経費削減を検討するチーム設置
▶平成27年　チーム内に専担者を設置し強化
▶経費削減策の検討、適正経費の審査を実施

徹底的な経費削減

◇**物件費**

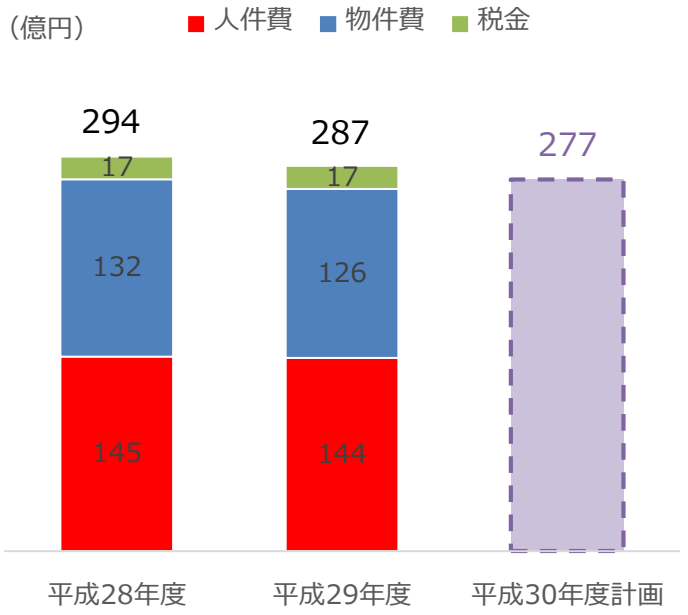
▶業務経費の徹底的見直し
▶外部委託経費の見直し
▶償却費の改善
→所有不動産の売却、店舗の見直し
・平成29年度　支店1店「店舗内店舗」
出張所１店・代理店2店廃止
・平成30年度　代理店2店廃止
▶地銀共同センターへのシステム移行に伴う関連費用が今年度より10億円程度減少

◇**人件費**

▶働き方改革の徹底による時間外労働の削減など

今　期　計　画

【経　費】



7．地域活力の育成　地域商社「Oita Made」

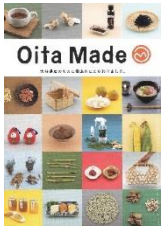
・地域創生の新たなプロジェクトとして地域商社「Oita Made」の設立支援

地域商社「Oita Made」

大分銀行
・出資
・代表者・社員の2名を派遣
・大銀グループでサポート

大分県内企業４社

企業名	Oita Made 株式会社
ロゴマーク	Oita Made
所在地	大分市府内町2丁目2番1号 赤レンガ館
設立日	平成29年8月1日
事業内容	・Oita Madeブランド※商品の企画開発・販売業務 ・ランドオペレーター業務 ・不動産活用等によるまちづくり業務 ・新たなビジネス創造の支援業務



事業譲渡

BEPPU PROJECT
WE CREATE NEW ART SYSTEM IN THIS LOCAL SITE.
Oita Madeブランド商品の企画開発・販売

※「Oita Made」ブランド
大分県内で獲れた原料や県内在住の生産者等「大分ならでは」の魅力を大切にする地域ブランド

展開状況

▶平成29年8月　地域商社「Oita Made」設立
▶平成29年11月　HPリニューアル　ネット販売開始
▶平成29年12月　Oita Made shop 別府店　移転オープン
▶平成30年3月　旧本店（赤レンガ館）をリニューアル
Oita Made shop 赤レンガ本店をオープン
しブランドのアンテナショップとして活用

▶「大分ならでは」の商品を開拓し、現在の70品目から250品目に増やし、物販だけでなくサービス（旅行等）、不動産活用等によるまちづくり業務、再開発にも事業展開
▶地方創生のプラットフォーム（基盤）として活用

大分県内の優れた素材を商品化し国内外に販売して、地域経済の活性化、銀行収益にもプラスの効果を生み出す

国東ひまわりオイル

株式会社ひまわりエコふぁーむ／国東市

Oita Made

商品情報
- ●容量：90g
- ●原材料
  食用ひまわり油
  （国東市産）
- ●賞味期限
  製造日より常温で1年

Oita Made

国東で育ったひまわりを新鮮なうちに搾油し、丁寧に手作業で精製した食用オイル。種 約１kgから絞れるオイルはわずか230g。コレステロールを下げると言われるオレイン酸を多く含み、フレッシュで香ばしい香りが特徴。パンにつけたりドレッシングにしたりと、どんな料理にも合います。

阿蘇くじゅうの水 ゆふの黒

株式会社 MYMウォーター／由布市

Oita Made

商品情報
- ●容量：500ml
- ●賞味期限
  製造日より2年

Oita Made

阿蘇くじゅう山麓が育んだ大地の恵みをボトリング。名水100選に選ばれた「男池湧水群」は地下水が1年以上滞留して湧出してきた天然水です。日本人に親しまれる口あたりがやわらかな軟水です。

クルーズトレイン「ななつ星in九州」でも採用されています。

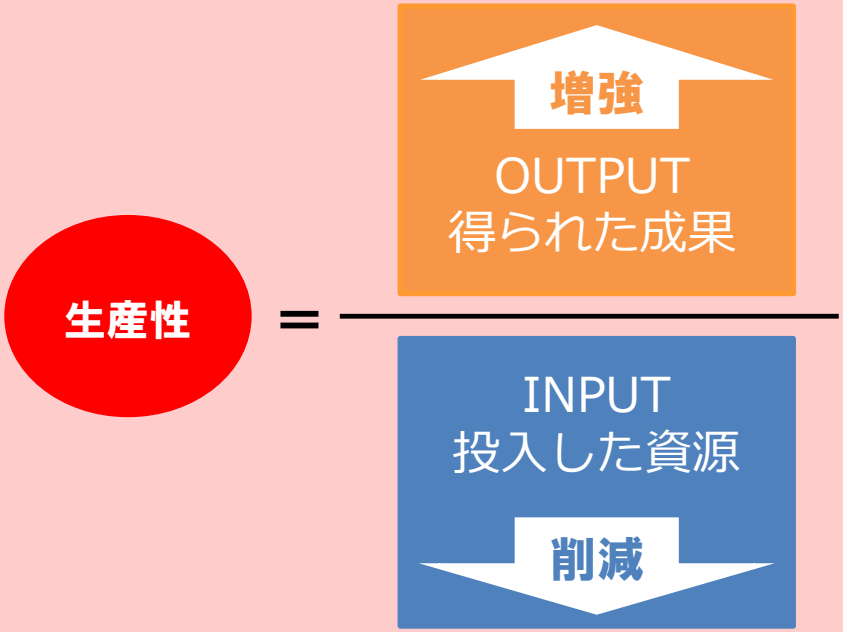
・生産性向上に向けて検討開始、技術革新による金融サービスに柔軟に対応

生産性向上への取り組み

◇ 生産性向上を検討するプロジェクトチームを新設、検討を開始

▶平成30年5月　各部横断の生産性向上プロジェクトチームを新設、専担者を配置し検討開始

▶生産性向上に向けて「得られる成果 OUTPUT」の増強、「投入した資源INPUT」の削減の両面をバランスよく推進する施策を検討



FinTechなどの金融技術革新への対応

◇技術革新を踏まえた新たな金融サービス（FinTechなど）を単独、又は他行や外部ベンダーとの連携を含めて導入・検討

▶スマホ対応
→平成30年7月　アプリ刷新予定

▶新たな送金・決済
→ブロックチェーン送金
「内外為替一元化コンソーシアム」へ参加
→決済機能拡大　平成30年７月「Pay B」の導入予定

▶ビッグデータの活用
→本部内にマーケティング室を新設
ビッグデータを活用したお客さまに役立つ提案を最適なタイミングとチャネルで行う「共同MCIFセンター」に参加、EBM情報配信開始

▶資産運用・アドバイザリー
→平成30年7月　ロボアドバイザー稼働開始予定

▶ワークスタイル改革、RPA試験導入
→平成29年10月　本部6業務に試験導入
平成30年度　13業務に拡大　削減効果6,019時間

▶AI実証実験
→平成30年3月　マーケティング支援の実証実験開始

・地域のサステナビリティを確保する活動を地域金融機関としてサポート

大分銀行の活動を象徴する拠点

赤レンガ館
RED BRICK BUILDING

平成30年3月に
リニューアルオープン

創造的な思考や人材の出会いの場「クリエイティブ・ハブ」

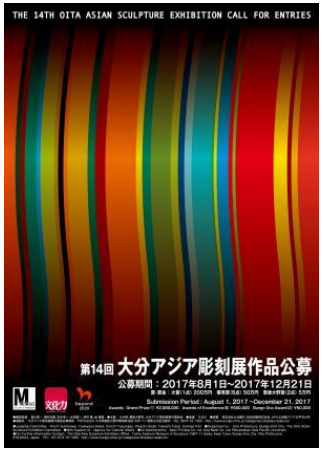
地域の賑わいを創出し、地域のひと、生産者、クリエイター、ツーリストなどの人々が集まり、憩い、交わることで、新しい何かが生み出されていく場として活用

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）

事業を支援する各種セミナーや商談会の開催、自社の事業や商品をPRする展示会など事業創造・企業創造をサポートする場として活用

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」をはじめ県内を盛り上げる様々な文化活動を支援！

スポーツ活動へのサポート

別府大分毎日マラソンの開催に合わせて「べつだいウォーク」、大分トリニータの試合で「だいぎんスペシャルサンクスデー」を毎年継続開催。大分県内のプロスポーツをサポートするなどスポーツ活動を支援！

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　：https://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。