

金融仲介機能の十分な発揮に向けた取組み

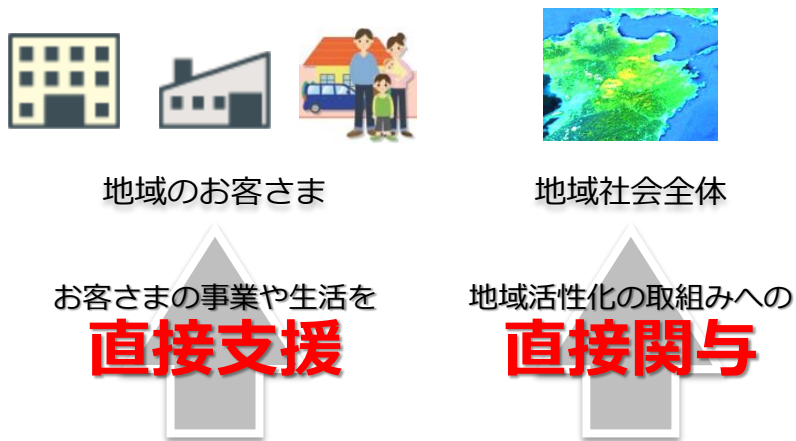
～平成28年度の取組み実績～



I . 大分銀行の基本姿勢

地域社会は人口減少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、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組みが必要不可欠となっています。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組みを実践してまいります。

CSVの実現：地域と大分銀行の共有価値の創造

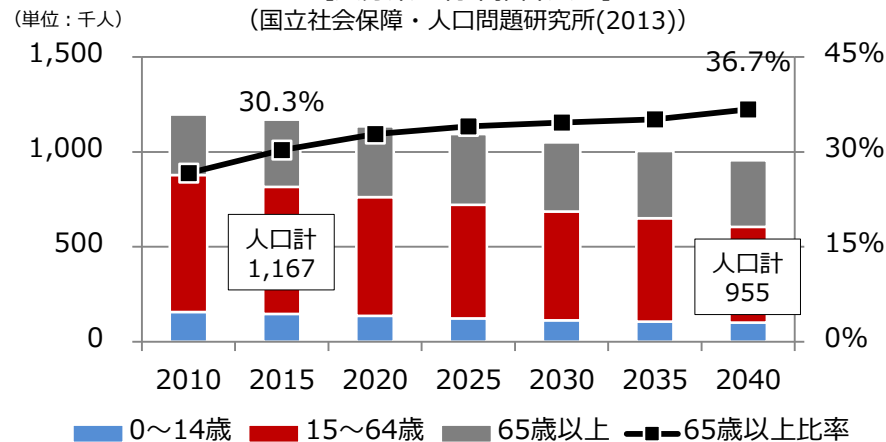


大分銀行グループの成長、発展は、地域社会の繁栄と一体の関係にあります。

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。

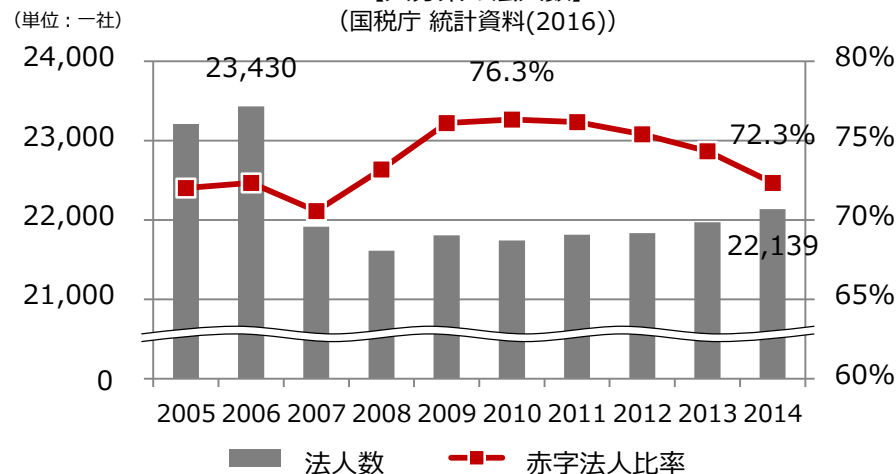
【大分県の将来推計人口】

（国立社会保障・人口問題研究所(2013)）



【大分県の法人数】

（国税庁 統計資料(2016)）



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組みに注力し、「CSVの実現」（地域と大分銀行の共有価値の創造）に向けた各種施策を実践してまいります。



「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

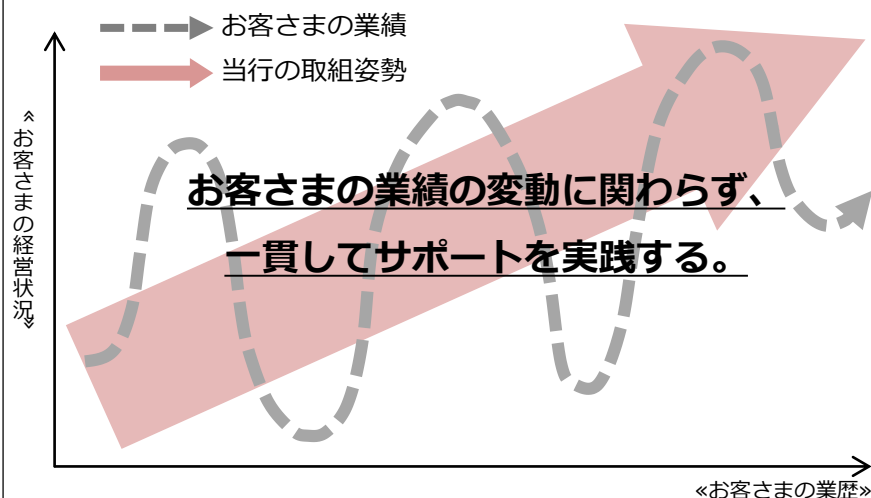
統合的リスク管理やガバナンスの高度化により、大分銀行グループの組織力を強化すると共に、人財育成を貴ぶ風土の構築等を通じて行員の育成およびその環境整備に取組みます。

3. 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」させていただきます。「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させていただきます。



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。

4. 経営支援の取組方針

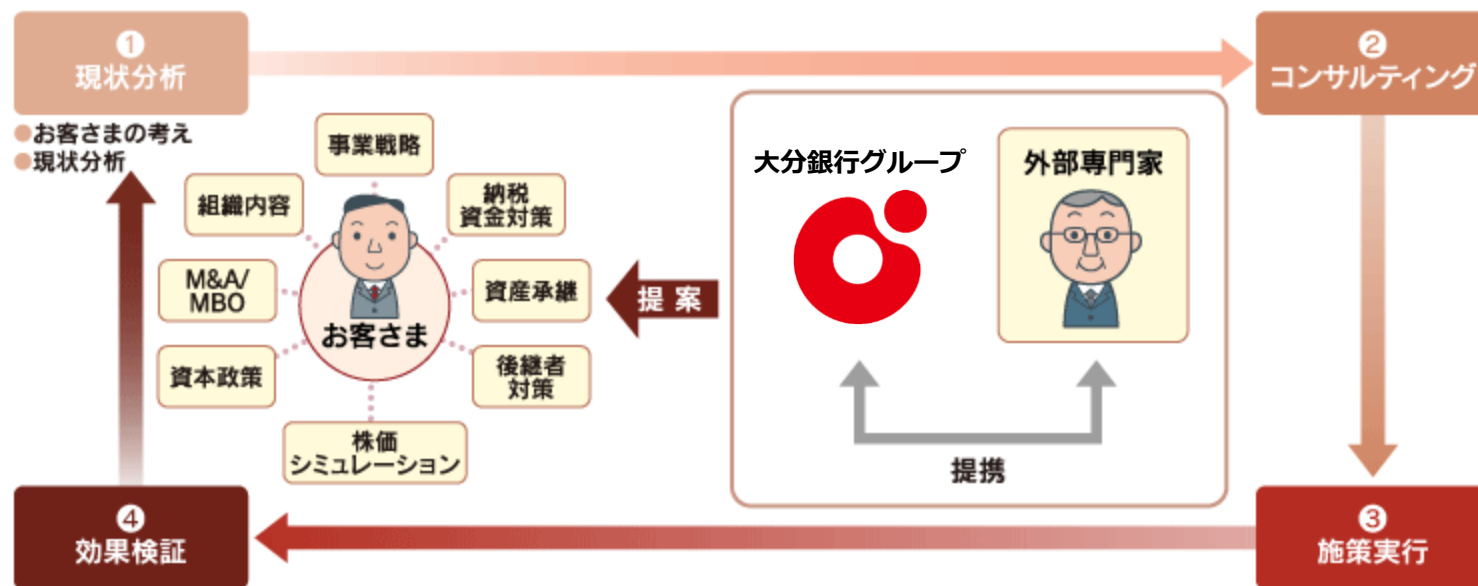


大分銀行における中小企業のお客さまへの経営支援の取組方針

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。

5. 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まいります。
大分銀行グループの専門スタッフは企業経営に関する様々なソリューションを提供します。
お客様の経営戦略の構築に大分銀行グループの総合力とネットワークを是非ご活用下さい。



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				

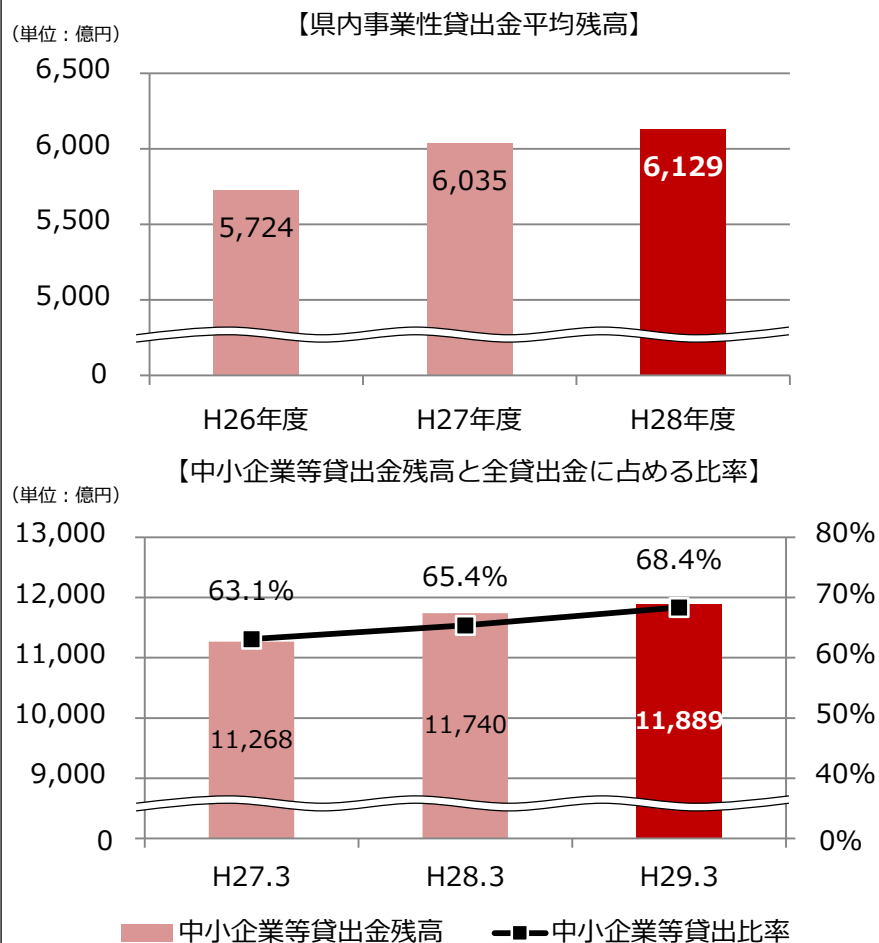
Ⅱ. 具体的な取組実績

1. 円滑な資金供給

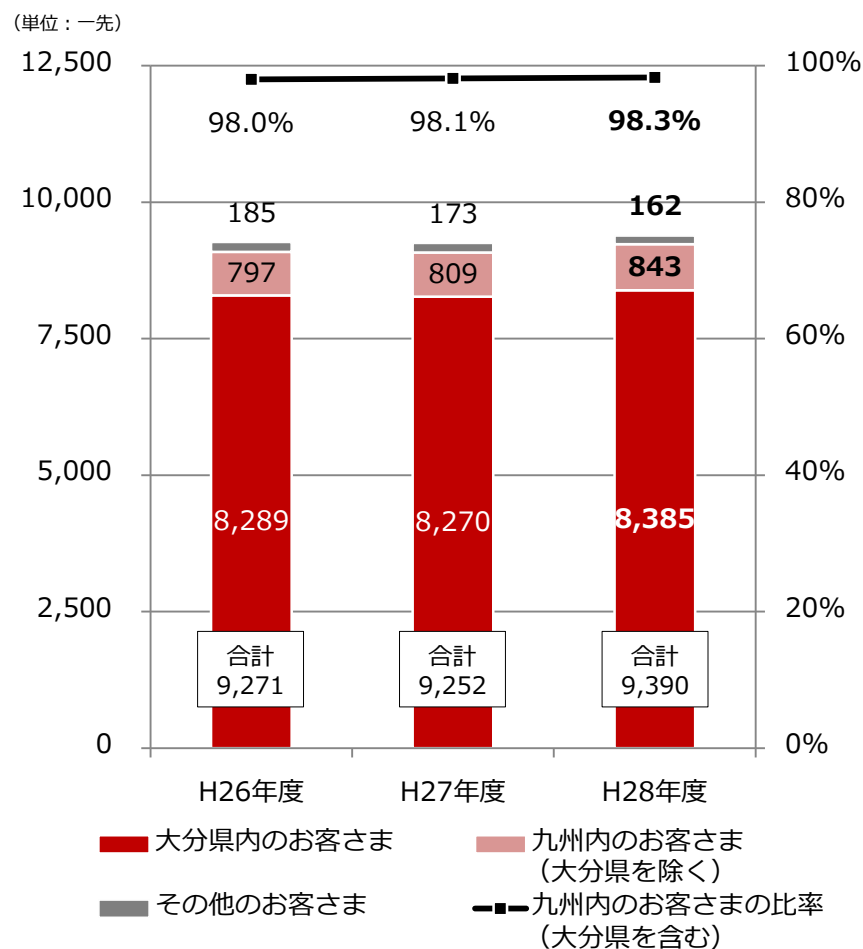
地域の中小企業のお客さまや個人のお客さまに円滑な資金供給を行うことは、地域金融機関としての使命であると認識し、お客さまの事業や生活を支援する取組みを大分銀行グループ一丸となって実践した結果、大分県内における事業性貸出金および大分県外を含む中小企業等貸出金は堅調に増加しております。



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



2. お客様の経営改善や成長力の強化への取り組み

大分銀行をメインバンクとしてお取引を頂いているお客様のうち、比較可能な財務データを有するお客様につきましては、その75.1%のお客様の経営指標が前年対比改善（売上高の増加、営業利益率の改善、従業員数の増加のいずれかを実現）しております。



大分銀行をメインバンクとしてお取引を頂いているお客様の数と同お客様へのご融資の残高

4,833先 ・ **5,654億円**

- ・グループ企業さまは1先とカウントしております。
- ・純個人のお客様は含んでおりません。



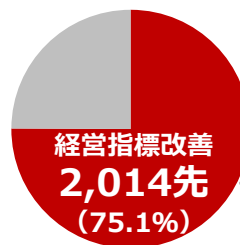
当該お客様のうち、比較可能な財務データを有するお客様
2,683先について、経営指標が改善した（※1）お客様の数

・ 経営指標が改善したお客様の数

2,014先（構成比75.1%）

・ その他のお客様

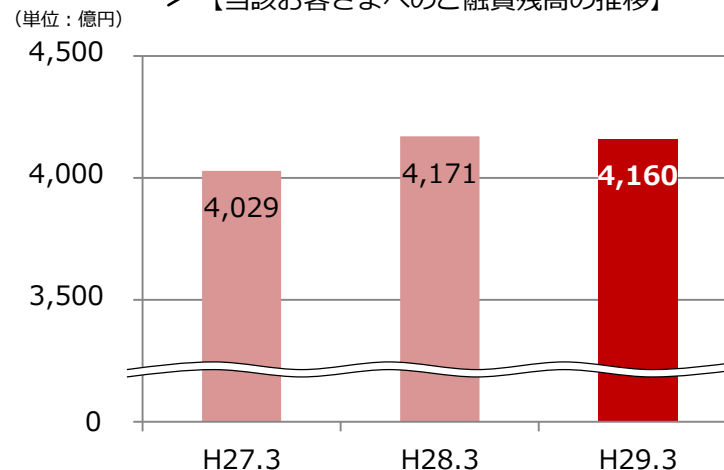
669先（構成比24.9%）



（※1）前年対比で以下3点のいずれかに該当するお客様を
「経営指標が改善した」と位置付けております。

①売上高が増加 ②営業利益率が改善 ③従業員数が増加

（単位：億円） 【当該お客様へのご融資残高の推移】



事業性評価に基づきご融資を行っているお客様の数（※2）と同お客様へのご融資の残高（（ ）内は全体に占める比率）

372先（4.0%） ・ **1,775億円（18.1%）**

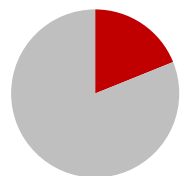
（※2）お客様の財務内容だけにとらわれず定性的な情報もしっかりと踏まえた上で、経営課題の解決や具体的なニーズの充足に向けて、
当行が本業のご支援に加え資金面のご支援にも中長期的に取り組んでいるお客様の数をカウントしております。

3. 「経営者保証に関するガイドライン」の活用状況

大分銀行では引き続き「経営者保証に関するガイドライン」（詳細は当ページ下段に記載）を遵守すると共に、短期のご融資による運転資金への対応にも積極的に取組み、中小企業金融の更なる円滑化に取り組んでまいります。ご不明な点等がございましたら、お気軽にお取引店、担当者へお問合せ下さい。

「経営者保証に関するガイドライン」の活用状況

「経営者保証に関するガイドライン」を活用されている
お客さまの数および全体に占める比率

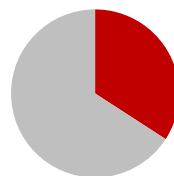


1,748先 (18.9%)

「経営者保証ガイドライン」	活用先数（一先）	全体に占める比率
平成27年度	1,003	10.9%
平成28年度	1,748	18.9%
前年対比	+745	+8.0ポイント

運転資金に占める短期のご融資の比率

中小企業のお客さまへの貸出金のうち、資金使途が「運転資金」の
ご融資全体に占める短期のご融資（※）の比率



1,159億円 (39.6%)

（※）ご融資日から起算して、返済期日までの期間間が1年以内であるご融資

運転資金に占める短期のご融資	金額（億円）	全体に占める比率
平成27年度	1,076	35.9%
平成28年度	1,159	39.6%
前年対比	+83	+3.7ポイント



円滑な資金供給の
促進に向けて

「短期継続融資」を通じた 運転資金融資の円滑化

融資枠・融資条件・返済条件等を事前に決定し、融資枠内での融資を行うことで、融資の円滑化を図ります。



融資枠内での融資を行うことで、融資の円滑化を図ります。



●「経営者保証に関するガイドライン」とは…

- ・中小企業等の経営者の皆さまが保証契約を締結される際や、金融機関が保証履行を求める際における、保証人や債権者の自主的なルールとして、平成25年12月に公表されたものです。
- ・当該ガイドラインに法的な拘束力はありませんが、中小企業金融の実務の円滑化を通じて中小企業の皆さまの活力を引き出し、地域経済の活性化等に資することを目的としております。
- 「経営者保証に関するガイドライン」や「運転資金に占める短期のご融資の割合」に関する考え方は、金融庁が作成、公表した冊子『円滑な資金供給の促進に向けて』（以下のURLに掲載）に詳しく記載されておりますので、必要に応じてご参照下さい。

『円滑な資金供給の促進に向けて』…<http://www.fsa.go.jp/news/27/ginkou/20150730-1/01.pdf>

4. お客様のライフステージ毎のお取引先数

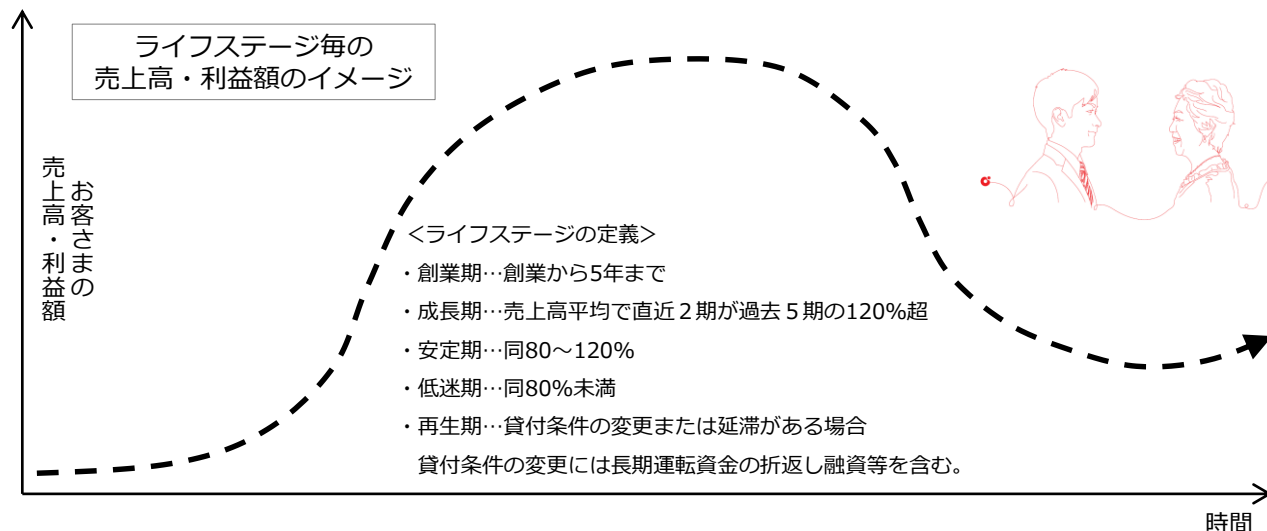
大分銀行グループでは、事業の成長や経営改善のご支援に関する専門スタッフがお客様の業種やライフステージに応じて多様なサポートを実践しております。

大分銀行グループは一丸となって、お客様の幅広いニーズにしっかりと対応してまいります。



お客様のライフステージに応じたサポートの実践

お取引先数・ご融資残高共に、定義が幅広いこともあり「安定期」のお客様の構成比が高くなっていますが、当行では「創業期」や「成長期」、「低迷期」、「再生期」のお客様に対しても付加価値の高い多様なサービスをグループ一丸となって実践してまいります。



【お客様のライフステージ別 ご融資のお取引のあるお客様の数と同先へのご融資の残高】

	単位	創業期	成長期	安定期	低迷期	再生期
融資のお取引先数	一先	450	418	7,391	149	841
構成比	%	4.9%	4.5%	79.9%	1.6%	9.1%
前年対比	一先	0	-91	+196	+18	-64
融資残高	億円	586	680	6,252	119	2,192
構成比	%	6.0%	6.9%	63.6%	1.2%	22.3%
前年対比	億円	+59	+31	-117	+2	-481

5. 創業期、成長期、安定期のサポート

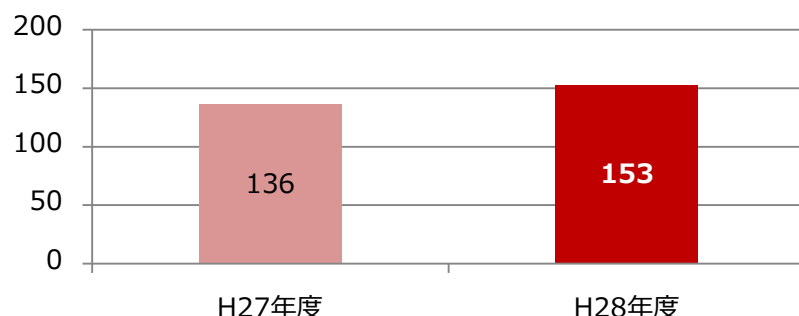
創業期のお客さまに対してはご融資はもちろんのこと、創業計画の策定等のサポートも行っております。また、成長期、安定期のお客さまの更なる事業の発展に向けて、販路開拓やM&A等に関するご支援も積極的に行っております。お客さまの経営課題の解決に取組んだ結果、平成28年度におけるこれらの実施件数はいずれも前年対比増加しました。



創業期のお客さまへのサポート

【創業】のご支援を行ったお客さまの数

(単位：一先)

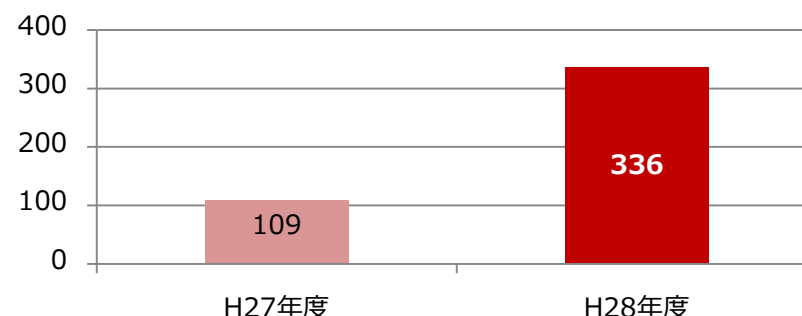


ご支援の内容	件数 (単位：一先)		
	H27年度	H28年度	前年対比
創業計画の策定	48	70	+22
創業期のご融資 (プロパー)	50	42	-8
創業期のご融資 (信用保証付)	29	33	+4
政府系金融機関や創業支援機関等のご紹介	6	6	0
ベンチャー企業のお客さまへのご融資・助成金・投資等	3	2	-1
合計	136	153	+17

成長期、安定期のお客さまへのサポート

【販路開拓】のご支援を行い成約したお客さまの数

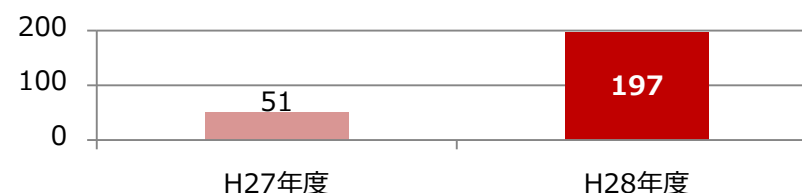
(単位：一先)



お客さまの属性	先数 (単位：一先)		
	H27年度	H28年度	前年対比
地元のお客さま (大分県内)	91	312	+221
地元外のお客さま (大分県を除く国内)	10	14	+4
海外のお客さま	8	10	+2
合計	109	336	+227

【M&A】のご支援を行ったお客さまの数

(単位：一先)



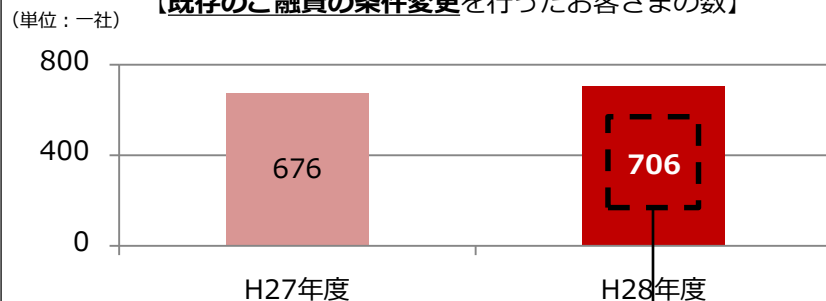
6. 低迷期、再生期のサポート

ご融資に関して返済条件等の変更を行い且つ経営改善計画の策定を行ったお客さまのうち、85.3%のお客さまは経営改善計画が好調または順調に進捗しております。

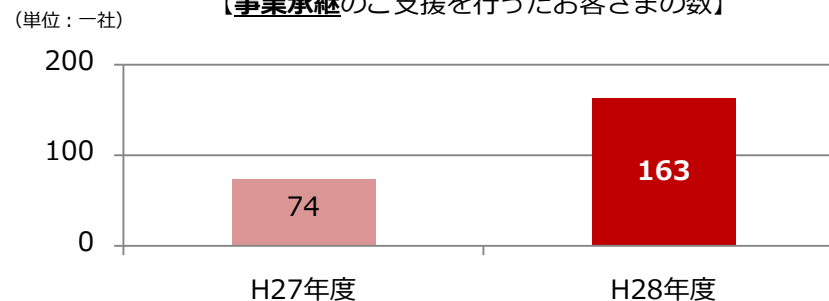
また、経営改善計画の策定の有無に関わらず、販路開拓や経営管理等、幅広いサポートを継続的に実践しております。

低迷期、再生期のお客さまへのサポート

【既存のご融資の条件変更を行ったお客さまの数】

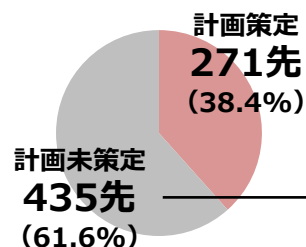


【事業承継のご支援を行ったお客さまの数】



当該706先のうち、

- ・ 経営改善計画を**策定している**お客さま
271先 (38.4%)
- ・ 経営改善計画を**策定していない**お客さま
435先 (61.6%)

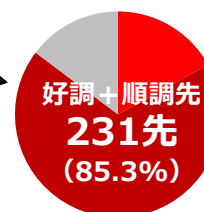


計画策定271先のうち経営改善計画の進捗が

- ・ **好調**のお客さま 46先 (17.0%)
- ・ **順調**のお客さま 185先 (68.3%)
- ・ **不調**のお客さま 40先 (14.7%)

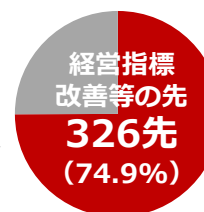
(※) 進捗状況は売上高または営業利益の良い方を基準に

「好調120%超、順調80～120%、不調80%未満」にて判定。



計画未策定435先のうち

- ・ **経営指標が改善している**もしくは**財務内容に大きな問題のない**お客さま等 326先 (74.9%)
- ・ **その他**のお客さま 109先 (25.1%)

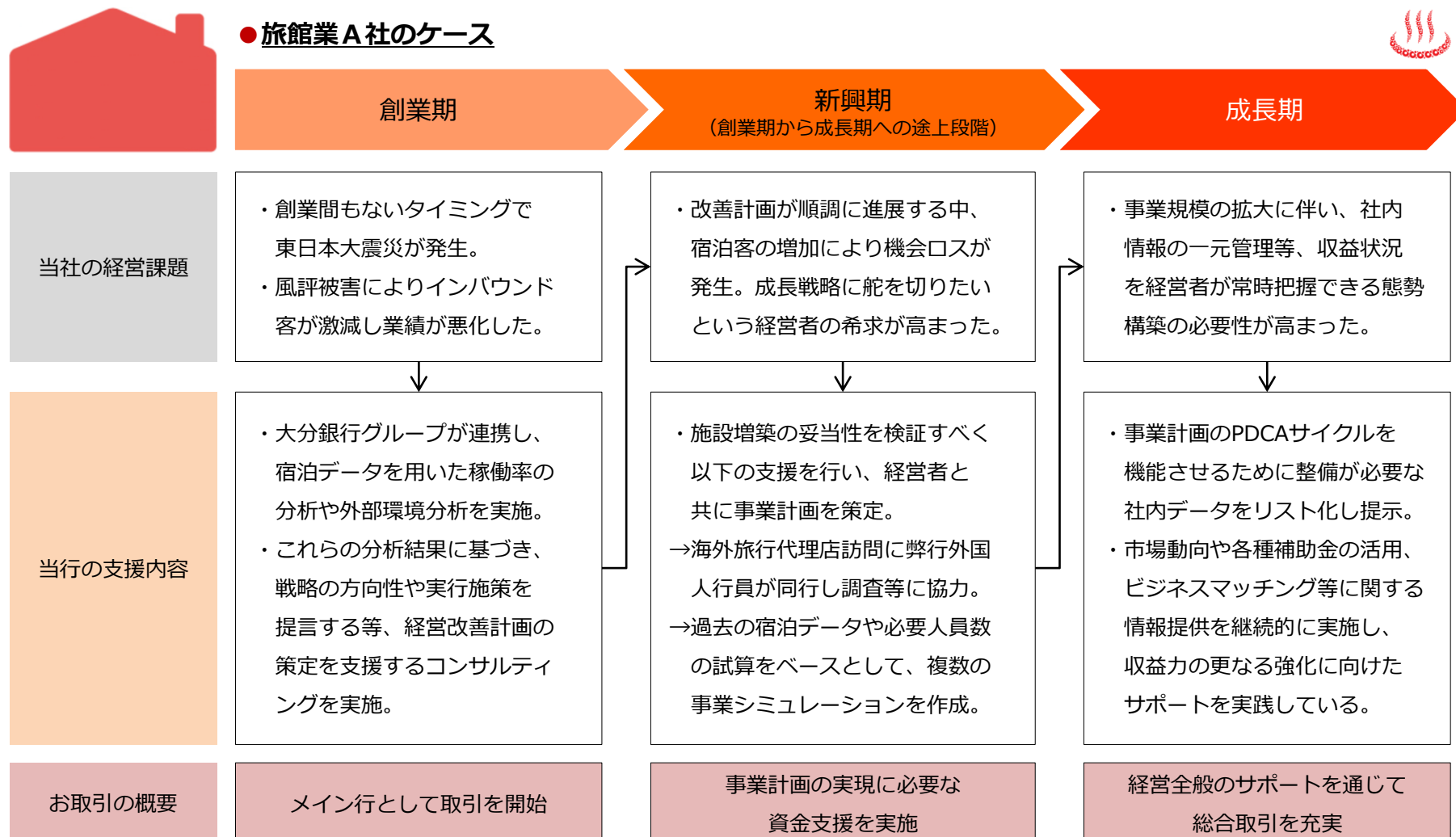


7. お客様の経営課題の解決に向けた取組み（一例）

大分銀行グループでは、お客様のライフステージや業種に応じて、様々な経営課題の解決や事業に役立つ多様なノウハウ、ソリューション機能を蓄積しております。引き続きお客様が抱える経営課題の解決や、経営者の皆さまのビジョンの実現に向けて、継続的かつ多面的な支援を実践してまいります。



●旅館業A社のケース



8. 地域活性化に向けた外部連携の取組み（一例）

地域活性化に向けた取組みの一環として、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しました。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ってまいります。引き続き平成28年6月に新設した地域創造部を中心として、地域活性化への取組みを実践してまいります。

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・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を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

協定で、大分県側が県大分銀行、大分県側の大分カード、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(株)と、免税関連を手掛けるとする事業創造(同)が参加した。

宮崎県では、その代表が観光庁で「調印した。大分県観光・地域局の岡本大津男局長は、地震の風評被害が出ている中で心強い取り組みで、大分銀行の清水進英事務局長は「交流人口を拡大し、経済効果を大きくしていきたい」とあいさつした。宮崎銀行の原口哲一常務は「海外に東州の素晴らしさを知ってもらいたい」と話した。

而、阿地銀が持つ情報ネットワークを生かして定番観光地だけでなく、隠れた地域の魅力を味わって観光光客を誘致、台湾に290万人いるJCBカード会員を対象に秋ごろ、モンテネグロ1泊5日を計3回(各30人)実施する。参加者の購買動向ならを調査、検証。来年度からの台湾でのツアー一般販売をに近づけるほか、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観光客は多いが、都府県に比べて地方では対応が遅れている。大分県は九州の観光公会と連携し、2016年の夏からピーワールドカップ、20年の東京五輪も見送る。カード決済ができる店舗を増加、外国語対応、免税手続きなど観光地の環境整備を進める。

(永来雄大郎)

控えていた。会場からの訪日観光客を東九州に呼び込むため大分県と福岡県、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で結ばれたのを生かし、広域観光ルートを新たに開発。秋にモーターツアーを行い、来年度からの一般販売を目指す。カイル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ている。

カード決済、免税手続きに対応

東九州のルート開発へ

9. 多様なファンドの活用

大分銀行グループの大分ベンチャーキャピタル(株)では、お客さまの多様なニーズにお応えするため、様々なファンドを組成しております。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、お客さま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おります。



大分ベンチャーキャピタル株式会社

平成9年設立。ベンチャー企業への投資やコンサルティング等の業務を行う大分銀行の連結子会社。



Venture fund

●ベンチャーファンド

優れた技術や商品を有し成長が期待できる企業についてファンドで支援し、地域経済の活性化を目指します。



Regional fund

●地方創生ファンド

観光産業の発展やまちづくりなど地域活性化に資する取組みをファンドで支援し、地方創生のあるべき姿の実現を目指します。



Energy fund

●エネルギーファンド

自然エネルギーを活用する事業者をファンドで支援し、再生可能エネルギーの活用、地域経済活性化、雇用促進を目指します。



Agriculture fund

●農業法人育成ファンド

地域農業の担い手となる農業法人の成長資金をファンドで支援し、農業の発展、雇用促進、地域経済の発展を目指します。



Turn around fund

●事業再生ファンド

有用な経営資源を有しながら過大な債務を負っている中小企業をファンドで支援し、抜本的な再生を目指します。

10. 海外サポート

法人営業支援部 国際営業室や香港駐在員事務所を中心として、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様々なサポートを実践しております。また国内外の各種機関や企業との業務提携等を通じて、幅広い国や地域での支援態勢を構築しております。

法人営業支援部 国際営業室によるサポート

通関士や海外出身の行員が総合的なサポートを提供致します。

＜海外サポート専門スタッフ＞



趙 鍾俊 (チョウ ヨンジュン) 【韓国釜山市出身】



陳 暁 (チン キョウ) 【中国広東省出身】



張 康尔 (チョウ コウヰ) 【中国上海市出身】



張 超 (チョウ チョウ) 【中国天津市出身】

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28年に開設22周年を迎えました。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致します。

大分銀行 香港駐在員事務所
(開設20周年時の写真)



大分銀行 海外サポート メニュー

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致します。

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	5	物流・不動産	2
独立行政法人	1	警備保障会社	2
コンサル会社	3	監査法人	2
リース会社	1	法律事務所	1
損害保険会社	3	海外自治体	4



国際協力機構と業務提携

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致します。

(※) 実施件数は平成28年度実績



海外での商談風景

区分	実施件数	区分	実施件数
進出サポート等	175	出張アテンド等	38
外為関連相談	146	ビジネスマッチング	10
現地情報提供	104	地域連携協力	2
貿易関連相談	101	その他	13

平成28年度の 主なトピックス

- 平成28年6月3日
- 平成28年6月20日
- 平成28年9月1日
- 平成28年10月24日
- 平成29年2月6～11日
- 平成29年3月29日

お客さまへ情報交換等の機会を提供するため「香港・華南地区 日系企業ビジネス交流会」を開催。外為Webサービスにおける「輸入信用状開設受付サービス」および「為替予約サービス」を開始。メキシコ州政府（グアナファト州、ヌエボ・レオン州）および現地金融機関（Banamex）と業務提携。海外市場進出支援および海外からの観光客誘致を目的として「ASEANビジネスセミナー」を開催。海外販路開拓等、お客さまの海外関連ビジネス支援のため「大分銀行 カンボジア経済ミッション」を開催。お取引の海外ビジネスニーズに対応するため、独立行政法人 国際協力機構（JICA）と業務提携。

11. 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」に参画しました。
お客さまのイスラム市場への海外事業展開やインバウンドにおけるムスリム対応についての支援を行うと共に、
教員や留学生を通じて各国とのネットワークを構築し、観光ビジネスの活性化にも貢献してまいります。

【立命館アジア太平洋大学の概要】



所在地：大分県別府市

教員数： 172名（2016/5/1時点）

学生数：5,848名（2016/11/1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138の国・地域から集まった国際学生が学んでいます。

日本語・英語の二言語教育を展開し、高度な言語能力の獲得とともに、世界の優秀な若者へ日本留学の可能性を切り開いています。

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します。

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、地方創生に資するモデルの構築。
- ・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まいります。

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おります。
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、多くの方々にご利用頂いております。
「大分銀行 宗麟館」では、地域の観光情報の発信等も行っており、地域全体の活性化に資する活動を展開しております。



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。

13. 地方公共団体との包括的な連携協力協定

地域全体の活性化とサステナビリティの確保に貢献するため、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組みを行っています。また、観光振興、交流人口増加等に資するため、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ました。



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

無料観光アプリの提供

平成27年9月、大分銀行オリジナル無料観光アプリの提供を開始し、弊行がお勧めする独自の観光ルートや特産品等を紹介しております。

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。

14. 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組みを実践しております。また、大分銀行ドームは2019年ラグビーワールド杯開催会場に選出されており、大分銀行においても様々なサポートを実践してまいります。

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!!!>

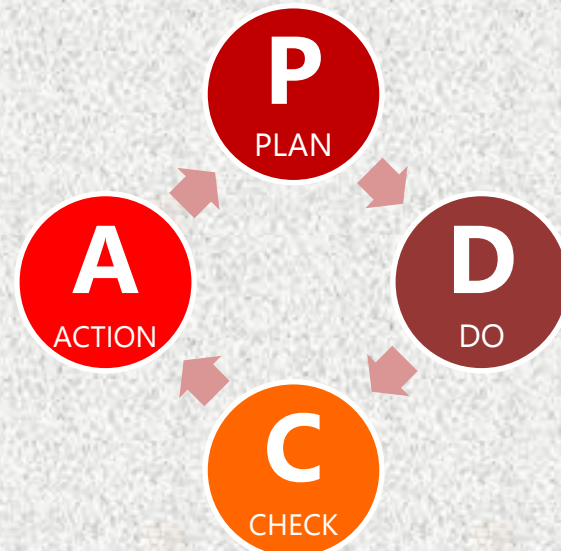


【「金融仲介機能のベンチマーク」の活用について】

当行では「金融仲介機能のベンチマーク」を継続的に活用し、当行がお客さまのニーズや課題解決にしっかりとお応えできているかを自主点検、自主評価してまいります。

また、積極的な情報開示を通じて、地域の皆さま等と対話をさせて頂くことによって、PDCAサイクルを機能させ、自らの取組みの更なる高度化を図ってまいります。

地域の皆さまにおかれましては、当行の取組みに対しまして、なお一層のご支援を賜りますよう、心からお願い申し上げます。



《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
経営企画グループ（電話：097-538-7612）

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。