OITA BANK 2024

INTEGRATED REPORT

大分銀行　統合報告書

進化する長期ビジョン

大分銀行グループのVision2031

地域の持続可能性を高める価値創造カンパニー
～ステークホルダーとともに～

ステークホルダー

未来世代 ― お客さま ― 従業員 ― 地 域 ― 株 主

ブラッシュアップの内容/ 狙い

大分銀行グループの持続的成長には、ステークホルダーの価値観やありたい姿を十分に理解し、共感を得ながら事業活動を行うことが必要と考え、「～ステークホルダーとともに～」を追加することで、ステークホルダー重視の姿勢を改めて表現し、従業員それぞれが多様なステークホルダーの視点に立ち、相手の想いや困りごとを理解・共感する力を高めていきます。

ステークホルダーに「未来世代」を追加

地域の将来そのものである未来世代を追加することで、未来志向の長期ビジョンとします。
また、未来世代にとっての有益性を戦略・施策の判断基準に追加することで、グループ内での意識変容、行動変容を促し、サステナビリティ経営につなげていきます。

価値の再整理

５つの価値：「未来世代価値」・「お客さま価値」・「従業員価値」・「地域価値」・「株主価値」へ再整理し、ステークホルダーをより意識した独自の価値提供を目指します。

Vision 2031
地域の持続可能性を高める
価値創造カンパニー
～ステークホルダーとともに～

2021年に策定した
長期ビジョンと
同じ方向性としながらも、
加速度的に変化する
経営環境を踏まえ、
ブラッシュアップ

長期ビジョン
地域の持続可能性を高める
価値創造カンパニー

Vision2031のありたい姿

令和の時代における銀行を取り巻く環境は、今までに経験したことのないほど目まぐるしく変化を続けており、少し先の将来ですら予測が困難な状況となっています。
そのような厳しい時代のなかでも、大分銀行グループが成長し続けていくための道しるべが「Vision2031」です。持続的な成長には、ステークホルダーと目線を合わせ、価値観や想いを十分に理解し、共感を得ながら事業活動を行うことが必要不可欠であるため、“ステークホルダーを意識したバランスあるサステナビリティ経営”を目指していきます。

未来世代

大分の未来は、安心、安全で、あらゆる世代が明るく、希望が持てるサステナブルな社会が創造されている
豊かな自然環境が維持されている

お客さま

法 人　大分銀行グループがパートナーとして寄り添い続けることで、安心感をもって事業に取り組めている

個 人　大分銀行グループがあらゆるライフステージのサポーターとなり、暮らしの豊かさが高まっている

地 域

大分銀行グループが地域社会におけるカタリスト（触媒）の役割を担うことで、地域が活性化し、大分県内に仕事・ヒトが集まり、魅力的な街づくりが進んでいる

従業員

自己の成長と周囲の成長を喜ぶ風土の醸成、地域やお客さまに貢献できている実感、働きやすい職場環境を通じて、従業員やその家族が大分銀行グループのファミリーであることに誇りを持ち続けている

株 主

大分銀行株式への投資を通じて、期待を充足するリターンが得られるとともに、地域社会の発展に貢献する喜びを感じている

Vision2031の提供価値

私たちにしかできない提供価値

私たちはすべてのステークホルダーを意識したバランスあるサステナブルな経営を実践します
私たちの提供する価値は、ステークホルダーの価値観を理解し、
それを融合させることで生まれる独自のサービスです
これらの価値をステークホルダーと共に実現し、新たな可能性を切り拓きます

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

当行の存在意義は、ふるさと大分県をはじめ、銀行店舗の存在基盤である地域の皆さまへの充分な
金融サービスの提供を通じて、地域社会の繁栄に貢献することです。

ブランドスローガン

感動を、シェアしたい。

夢を共に分かちあう。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
感動していただくこと。
それが私たちの、感動です。

サステナビリティ基本方針

大分銀行グループは、サステナビリティを巡る課題への対応を重要な経営課題として認識し、解決に向けて
積極的に取り組むことで、持続可能な社会の実現と持続的な企業価値の向上を目指してまいります。
またサステナビリティに関する取り組みについて情報開示や対話を行い、
各ステークホルダーとの信頼関係の構築に努めます。

編集方針

大分銀行はこのたび「大分銀行 統合報告書2024」を作成いたしました。本統合報告書は、国際統合報告評議会（IIRC）が提唱する「国際統合報告フレームワーク」および経済産業省の「価値協創ガイダンス」を参考にして、財務情報に経営理念・事業戦略・SDGｓ／ESG 情報などの非財務情報を関連付け、当行ならびに地域社会の持続可能な価値創造の仕組みを統合的に説明しております。
なお、詳細な財務データ等につきましては、「大分銀行ディスクロージャー誌 2024（資料編）」（https://www.oitabank.co.jp/ に掲載）を併せてご参照ください。

見通しに関するご注意

本統合報告書には、将来的な業績に関する記述が含まれておりますが、それらを保証するものではありません。経営環境などの変化により、変動する可能性があることにご留意ください。

Contents

Introduction
1 進化する長期ビジョン
3 Vision2031のありたい姿
5 Vision2031の提供価値
7 経営理念・編集方針・目次

Management Message
9 トップメッセージ
15 財務担当取締役メッセージ
18 社外取締役メッセージ

価値創造ストーリー
19 沿革
21 当行が培ってきた強み
23 地域のポテンシャル ～大分県の6つの特長～
25 財務・非財務ハイライト
27 Vision2031実現に向けた価値創造プロセス
29 目指すビジネスモデル
・お客さま満足への取り組み
・地方創生への取り組み
・株主・投資家の皆さま
33 サステナビリティ経営の推進
34 マテリアリティの定義
35 社会インパクトサイクル

価値創造に向けた成長戦略
37 中期経営計画2021の振り返り
39 内外環境を踏まえた課題
40 Vision2031から求められる課題
41 Vision2031と中期経営計画のつながり
43 経営理念・長期ビジョン・
中期経営計画2024の全体像
45 中期経営計画2024の基本方針
46 中期経営計画2024における成長ドライバー
47 成長ドライバーにおける主な【バンキング】
48 成長ドライバーにおける主な【カタリスト】
49 成長ドライバーにおける主な【人的資本経営】
・特集　成長ドライバーを支える人財
51 Vision2031・中期経営計画2024の指標
53 基本方針Ⅰ PLAN－Growth
法人営業・個人営業・グループ
57 基本方針Ⅱ PLAN－Region
地域活性化・新規事業
58 基本方針Ⅲ PLAN－Transformation
営業態勢・業務効率化・デジタル

価値創造を支える経営基盤
61 基本方針Ⅳ PLAN－Sustainability
人的資本
SX/GX
コーポレートガバナンス
77 役員一覧
79 リスクガバナンス

財務・企業情報
83 大分銀行グループの業績（連結）・主要財務データ
85 連結財務諸表

地域を深掘りする「ド地銀」を貫き バランスの取れたステークホルダー経営を目指す

二人の頭取が推し進めた「地域密着化戦略」を変わらぬ信念として、今に引き継ぐ

2024年6月に取締役頭取に就任いたしました。頭取就任にあたって、大分銀行の歴史を少し遡り、現在に受け継がれる地域金融機関としてのあるべき姿を紐解いてみたいと思います。

大分銀行の130年を超える長い歴史の中で大きな転換点となったのは、2010年に就任した姫野昌治頭取が2011年の経営計画より提唱した地域密着化戦略、いわゆる「姫野ターン」だと私は考えています。

それまでの大分銀行は、当時多くの銀行に対してよく言われていた話ですが、銀行の論理や計画を優先する企業風土がまだまだ強かったのではないでしょうか。それをお客さま本位の業務運営に切り替えたのが姫野頭取です。

姫野頭取就任のタイミングで、私は総合企画部に配属となり、姫野頭取の下で一緒に改革を進めてまいりました。「地域密着こそ地域金融機関のあるべき姿」という信念に基づいて企業風土は大きく変革されました。

地域を思い、従業員を大切にする経営トップとして姫野頭取自ら指名した後継者が、その次の後藤富一郎頭取です。後藤頭取は地域創造部を新設し、地域商社の設立支援を行うなど、地域密着化戦略を深化させてきました。

私自身、姫野頭取の6年間と後藤頭取の8年間の通算14年間にわたり、本部で両頭取の下、経営計画策定に携わり、目となり、耳となり、口となり、役割を果たしてきた中で、それぞれの良さを理解するとともに、改革を実行しようとしたときに何がボトルネックになるのかを目の当たりにしてきました。

そうした経験を活かし、地域のリーディングバンクとして、どんなに厳しい環境においても生き抜き、地域のお客さまを支えて、地域を深掘りする「ド地銀」を貫いていきます。

一方、地域に寄り添うだけでは持続的な経営が難しい時代になってきており、これからは株主・投資家の皆さまにも目配りする、バランスの取れたステークホルダー経営を目指していきたい。それが私の果たすべき役割であり、今年度からスタートした「中期経営計画2024」で取り組むべき重要なテーマだと認識しています。

取締役頭取
高橋　靖英

長期ビジョンをブラッシュアップ 目標指標とその実現時期を明示

「中期経営計画2024」の策定に合わせて、2021年に制定した長期ビジョンのブラッシュアップを行いました。背景には、経営環境の加速度的な変化があります。人口減少による地域経済の縮小は言うまでもなく、人手不足の問題にも波及し、優秀な人財の確保は当行においても大きな課題となっています。

そして何より、資本コストや株価を意識した経営を行う必要があり、これらの環境変化を踏まえると、長期ビジョンのブラッシュアップは必須でした。

ただ、あまり大きく変えてしまうと、社内外で混乱を招くことも考えられるため、軸となる「地域の持続可能性を高める価値創造カンパニー」という方向性は変えず、「～ステークホルダーとともに～」というサブタイトルを加え、目標指標とその実現時期を明示しました。

長期ビジョン「Vision2031」では、2031年に連結当期純利益100億円を掲げました。私たちの試算では、100億円に達すると株主資本ベースのROE 5.0%が視野に入ってきます。そこからバックキャスティングを行い、中期経営計画2024の最終年である2027年に連結当期純利益80億円以上、ROE 4.0%程度という目標を設定しました。

また、ステークホルダーに「未来世代」を加えました。環境問題や地域経済の縮小などを考えると、若い世代の人たちが将来、安心して働いて暮らしていける社会をつくっていき、「未来世代」に対しても私たちが責任を持たないといけません。そこで今回、ステークホルダーを「未来世代」「お客さま」「従業員」「地域」「株主」の5つに再整理し、従業員を起点としながら、各ステークホルダーを意識した独自の価値提供を目指すこととしました。

VUCAと言われる予測不能な時代において「Vision2031」は当行グループが成長し続けていくための道しるべであり、価値観の醸成や共通の目標に向かって行動する従業員のモチベーションを高める効果を期待しています。

KPIはすべて達成「中期経営計画2021」の成果は構造改革、業務効率化 課題は本業である銀行業務の収益力強化

「中期経営計画2021」は順調に推移しました。対外指標の連結当期純利益をはじめ、一人あたりコア業務純益、県内事業性貸出金残高、個人ローン残高といった対内指標のすべてにおいて目標を達成したことは、ひとえに従業員の頑張りによるものであり、従業員の皆さんには深く感謝するとともに、最も大切なステークホルダーであると再認識しました。

中期経営計画2021で得られた大きな成果としては、構造改革と業務効率化があげられます。マイナス金利が続く厳しい環境下にもかかわらず、生産性向上プロジェクトに取り組んだことで、筋肉質な組織体制、業務体制を構築することができました。具体的には、店舗数の2019年度対比で2割削減や、ペーパーレス化の推進により東京スカイツリー2基分の高さに相当する紙の使用量の削減などに取り組んできました。

また、総合企画部の中にデジタルイノベーション推進室を設置し、経営戦略の一環としてデジタル化にも取り組み、業務効率化と生産性向上の観点で成果をあげてきました。

ただ、これからは私たちのデジタル化だけでなく、お客さまのデジタルトランスフォーメーション（DX）の支援や、デジタルを活用した商品・サービスの開発は必須であることから、組織改編を行い、2024年4月にDX推進部を新設しました。

一方、積み残された課題としては、本業である銀行業務の更なる収益力の強化があげられます。私たちの強みである「ド地銀」であり続けるためにも、法人、個人双方のお客さまへ、既存事業の深化に引き続き取り組んでまいります。

法人のお客さまへの効率的・効果的な営業推進の指針の実現に向けた営業体制の見直しも継続課題の一つです。

また、地域の儲ける力を高めて、域内での資金循環を盛んにする「地域ビジョン」の取り組みも各地でスタートしました。ただ、まだ緒に就いたばかりのため、地域課題の解決をいかに本業に結び付けていくかは今後の課題と言えます。

本業を究めることが“一丁目一番地” 地域活性化を促すカタリストを目指す

Vision2031に向かう新たな一歩となる中期経営計画2024の策定を主導し、そこに込めた想いは、これまでの地域密着化戦略をブレずに進めていくことであり、必要とあれば環境変化に応じて着実にブラッシュアップさせていくことです。

地方銀行は地域のインフラであるため、すべてのステークホルダーへ好循環のサイクルを作っていかないといけません。それができるのは、私たち地域のリーディングバンクしかないのです。

中期経営計画2024で掲げる3つの成長ドライバーの中で最も注力していきたいこととは、本業を究めることです。本業である「バンキング」を究めることが、付加価値を提供することであり、当行が目指す地域密着化の実践そのものです。

お客さまに寄り添う伴走型支援で成長を後押しするだけでなく、業況が悪化しているお客さまに対しては経営改善支援を行うなど、コンサルティング機能の高度化を図っていきます。

法人のお客さまへのソリューションメニューの拡充・多様化を目的として、投資専門子会社の設立も検討中です。地域活性化に資する先や事業承継・再生案件、スタートアップなどに対してより付加価値の高い金融サービスを提供し投融資を行い、当行グループが持つ金融機能をいかんなく発揮していきたいと考えております。

バンキングに次いで究めていきたいのが、「カタリスト（触媒）としての役割」です。カタリストとは、それ自身は変化しませんが、化学反応を促進させる物質のことです。私たちが、地域社会におけるステークホルダー同士のカタリストとなり、地域活性化を促進させることを意味します。

施策の一つは、「地域ビジョン」の取り組みです。例えば、ホテル等の宿泊施設で提供する食事は、域内で生産・収穫した農産物や水産物を使用する“地消地産”を進め、稼いだお金を域内で循環させるとともに、地域内資金循環を活性化することで地域の稼ぐ力を増強する仕組みの構築を計画していますが、さらに進化させるべく、自治体、事業者、関連団体等との協議を重ねています。

地域の農産物や水産物を域内循環させるためには、共創プラットフォームの構築が必要です。また、その共創プラットフォームを活用した多様なアイデアも出されており、検討中です。

スピードアップを図りつつも、結果を性急に求めることなく、各市町村の特色に合わせ、息の長い取り組みとして継続していきたいと考えています。

前述の通り、中期経営計画2024では連結当期純利益80億円以上、連結ROE 4.0%程度という財務指標を掲げました。いずれもコミットする目標であり、背伸びをすれば届く範囲の目標と考えています。

財務指標以外にも、エンゲージメント指標の一つとして「お客さまの付加価値額増加」を掲げました。2026年度の県内中小企業取引先の付加価値額が2023年度比で増加しているという目標です。あくまでも私たちは、お客さま目線の経営を標ぼうしています。

サステナブルな社会の創造に向けて SX／GXの取り組みは「未来世代」への責任

国際社会の分断が進み、人々の関心はグローバル経済からローカル経済にシフトしています。そうした中で、今を生きる私たちだけでなく、未来を担う人たちも含めたあらゆる世代が、明るく、希望を持って働き、暮らしていけるサステナブルな社会を創っていくことは、地域のリーディングカンパニーであり、インフラである大分銀行の存在意義であり、責務です。

サステナビリティトランスフォーメーション（SX）やグリーントランスフォーメーション（GX）という概念があります。ご存じの通り、SXとは持続可能性を重視した経営への変換を、GXは脱炭素社会を目指す取り組みを通じた経済・社会システムの変革をそれぞれ意味します。このSX・GXに関連した取り組みは、サステナブルな社会の創造に向けて必要不可欠であり、われわれも具体的な目標を定めてコミットしています。

例えば、ESG（環境・社会・ガバナンス）のうちのEに関連する課題解決では、SDGs投融資の推進、CO_2排出量の削減などがあります。SDGs投融資は3年後に累計額2,500億円以上、7年後には同5,000億円以上を掲げています。後者のCO_2排出量削減は、2013年度比で3年後には65%以上削減し、7年後は70%以上削減するとしています。

SX・GXの取り組みはもはや経営戦略そのものであり、総合企画部にある広報・SDGsグループが司令塔となり、法人営業支援部と連携して実行するという推進体制もしっかりと整備しました。

地域価値の創造に資する「地域ビジョン」もESGのSに関連する取り組みと言えます。既に14の自治体（2024年6月末時点）とプロジェクトがスタートしていますが、3年後に個別案件実行数で17件以上という目標を掲げています。

人的資本経営の実践に向けては、従業員エンゲージメントの向上と女性活躍推進にも注力しています。特に、女性が活躍する余地は非常に大きいと思います。また男女にかかわらず、親の介護が必要な方もいれば、障がいをお持ちの方もいらっしゃる中で、多様な価値観と働き方に応えていくことは企業として当然です。

多様な人財が活躍する仕組みづくりや、組織風土の醸成を目的として、2024年4月にダイバーシティ推進室を新設しました。そこが中心となり、各種施策を立案・実行することで、従業員エンゲージメントを85％以上とし、女性管理職比率5％以上とする目標も設定しました。

総還元性向30％以上の目標数値をコミット
PBR改善にも取り組み、ファン株主を増やす

冒頭でも述べた通り、中期経営計画2024では従来以上に株主・投資家を意識した経営に注力してまいります。

IR（インベスターリレーションズ）やSR（シェアホルダーリレーションズ）でのご意見、機関投資家の議決権行使結果を真摯に受け止め、株主・投資家との対話の充実にも努めてまいります。地域密着型の「ド地銀」経営はブレることなく貫き、変化していく部分、強化していく部分については柔軟に対応していくというのが、今回の中期経営計画2024のメッセージです。

株主の皆さまには、当行の株式への投資を通じて、期待を満たすリターンが得られるとともに、地域社会の発展に貢献する喜びも感じてもらいたい。利益成長を通じた累進的な配当を中心に機動的な自社株取得と合わせて「総還元性向30％以上」を目標としているのは、そうした理由からです。

収益状況や持続可能性等を勘案しながら、また株価も意識し臨機応変に対応していきます。株主・投資家の皆さまとの対話も強化してまいります。また、情報発信についても、私が積極的に関与しながら、一層充実させていく方針です。

2024年3月、報道関係者向けに中期経営計画2024を発表した際に、当行の計画にROE等の目標数値が盛り込まれているということで、大きな反響がありました。何よりうれしかったのは、地元大分の株主（個人・法人）の皆さまから高い評価を得たことです。「地域経済だけでなく、株主を思ってくれることはありがたいし、両者は実は繋がっているんだね」という声も多くいただきました。

地元には大分銀行のファン株主も多くいらっしゃるため、ファン株主に対する情報発信も大事だと痛感しました。今後も当行のファン株主になっていただくよう、努めてまいります。

資本コストや株価を意識した経営の実現に向けた対応としては、地銀の中でも低水準のPBR（株価純資産倍率）の改善にも取り組みます。本業の収益力を高めることを大前提として、累進的配当と自社株買いを組み合わせ、総還元性向30%以上をお約束し、株主の皆さまの満足度を高めながら企業価値向上に努めてまいります。

価値創造サイクルの起点となるのは従業員
より早く、深く、多くのお客さまにアプローチ

米ハーバード大学教授のマイケル・ポーター氏が提唱したCSV（Creating Shared Value）という概念があります。CSVは「共通価値の創造」と訳され、企業が地域の社会課題を解決する事業に取り組むことで、社会価値の創造と経済的価値（企業の利益）の両立を目指す考え方です。

大分銀行と地域は一体の関係にあり、地域の発展なくして当行の発展はありえません。地域社会が抱える課題の解決に主体的に取り組むことによって、地域との共有価値を創造し、地域と一体となった成長、発展を目指しています。

これまでの地域密着化戦略を踏襲し、ローカル経済の活性化を通じてCSVを実現する――。特に大分は観光資源が豊富で、国内外から数多くの観光客が訪れますから、「地域ビジョン」のような取り組みが生きてきますし、地域のお客さまに対する本業を通じた付加価値提供がますます重要になってきます。

当行の大きな強みはお客さまの悩みを聞き、お客さまについて深く知っていることです。グローバル経済からローカル経済に軸足が移る中で、当行の優位性はさらに高まっていきます。

これからは、より早く、より深く、より多くのお客さまにアプローチし、お客さまに真に必要な情報を集め、本質的課題を探索し、課題解決に資するソリューション提案を行うことにより、お客さまに今まで以上に高い付加価値を提供してまいります。

お客さまの発展が、地域経済を潤し、結果的に当行グループの利益にも繋がります。当行グループの利益の一部は株主に還元され、さらには未来世代にも受け継がれていきます。ステークホルダーの価値はすべて連関しているのです。そして、一連の価値創造のサイクルにおいて、起点を担うのは当行グループの従業員です。

大分県をローカル経済が活性化した最先端の県にすべく、地域のリーディングバンクとしての役割を大分銀行が果たしていきます。このような、やりがいを感じられる仕事はないと私は思っています。

中期経営計画2024を発表した際に、社内からは「力強さを感じた」「明確な目標があって良かった」「従業員が起点になっていると言ってくれたことは本当に嬉しかった」との声が聞かれました。メッセージは分かりやすく伝える必要があります。

まずは３年間、中期経営計画2024で明言したことを実直に取り組んでいきます。上手くいかないことがあれば、何がボトルネックなのかを見極め、取り除いていくことも必要です。組織を動かしているのは人間ですから、モチベーションを維持・向上することも大事です。

目指す方向性を分かりやすく伝えて、みんなに理解してもらい、心理的安全性の下で生き生きと自立して働ける環境をつくる。加えて、環境変化に合わせて株主・投資家なども意識しながら、様々な取り組みを高度化させていく。私のやるべきことははっきりしています。引き続きご支援賜りますよう、お願い申し上げます。

2024年7月
株式会社大分銀行
取締役頭取
高橋　靖英

財務担当取締役メッセージ

将来を見据えた成長投資と株主への利益還元の一層の充実を図り、持続的な企業価値向上に努めます。

専務取締役（経営戦略本部長）
岡松　伸彦

持続的な企業価値向上、人的資本経営の実現に向けて

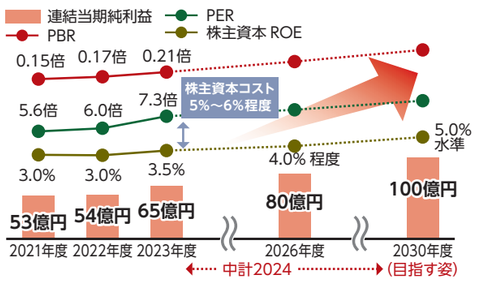
2024年6月、大分銀行の専務取締役に就任しました。地域と当行の持続可能性を高めるべく、役割を果たしていきたいと考えています。

私は専務取締役として経営戦略本部長という立場も担います。4月に「中期経営計画2024」が始動しました。その中で成長ドライバーとして「“バンキング”を究める」「“カタリスト”の役割を究める」「“人的資本経営”を究める」の3つ領域を掲げています。言い換えれば、金融機能の発揮、地域課題の解決、従業員の働きがいと活躍促進は、地域金融機関にとって普遍的な重要経営課題だと認識しています。特に人的資本経営に関しては、この中計期間中に人事制度改定を予定しており議論を開始しました。経営戦略と連動した人事戦略を策定・展開していく方針です。

現状の評価について

現在のPBRは東証プライム最低水準で推移しており、資本効率や収益力、将来の成長期待の低迷が大きな要因と認識しています。これまで以上に「収益力の向上」「リスクアセットコントロール」「適切な自己資本水準の維持」の間の適切なバランスに配慮した経営活動を実践していく方針としています。

■ PBR・株主資本ROE・PER・連結当期純利益の推移



当行グループの企業価値向上のイメージ

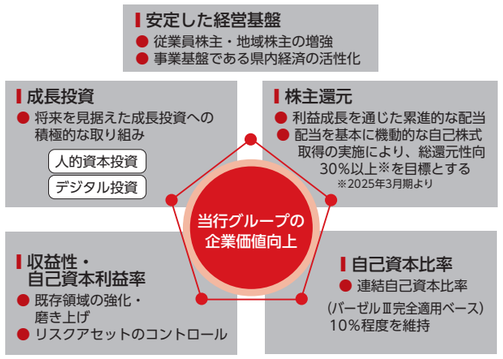
当行は長期ビジョン「地域の持続可能性を高める価値創造カンパニー　～ステークホルダーとともに～」を掲げています。ステークホルダーとは、「未来世代」「お客さま」「従業員」「地域」「株主」の5つです。これらにバランスよく向き合うことを改めて明示するとともに、ステークホルダーと価値観を共有し、ステークホルダーが何を求めているかを一義的に考えて行動したいと考えています。

地方銀行は、社会性と経済合理性を両立する必要があります。社会的責任を果たす取り組みを強化しながら、利益成長、ROEの向上を実現し、企業価値を上げていきたいと考えています。

PBRの1倍超えを実現するために、リスクアセット利益率（RORA）の改善にも取り組みます。具体的な収益源は金利や各種ソリューションによる手数料ということになりますが、お客さまの企業価値を高めるための活動こそが、収益向上に繋がると考えています。

あわせて、SR・IRなどを通じた株主・投資家の皆さまとの対話促進、非財務情報開示の充実、ファン株主増強による株価のボラティリティ低減を図っていきたいと考えています。

■ 企業価値向上のイメージ



収益力強化とリスクアセットコントロールについて

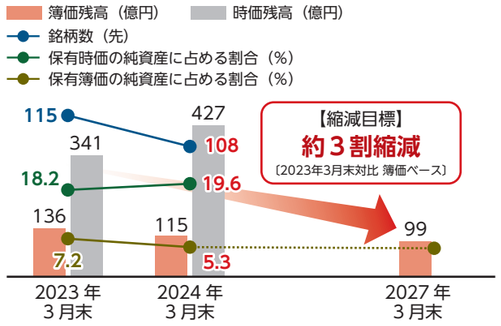
当行の与信スタンスは、これまでどちらかと言えば保守的でしたが、地域経済の発展のために資本を使うことが第一であると再認識しております。特に大分県内のお取引先の支援に向けて、預貸率の改善なども視野に、本業であるバンキングの領域でより一層お役に立てるように取り組みを進めてまいりますし、行員にとってもそれがやりがいに繋がると考えています。具体的には、法人営業では伴走型営業スタイルの構築、個人営業ではリアル×デジタルを組み合わせた効率的な営業の実践などにより既存領域の収益力強化を図ります。

同時に、有価証券運用においては、市場運用の態勢強化を図り、中長期的な視点に基づく投資による安定的な期間収益確保と相場変動に応じた入替売買によるポートフォリオ良質化を図ることで、安定的な収益力の確保を図ります。

一方で、政策保有株式については、2023年12月に縮減目標を公表し、4年間で簿価ベース3割縮減を行う方針としています。

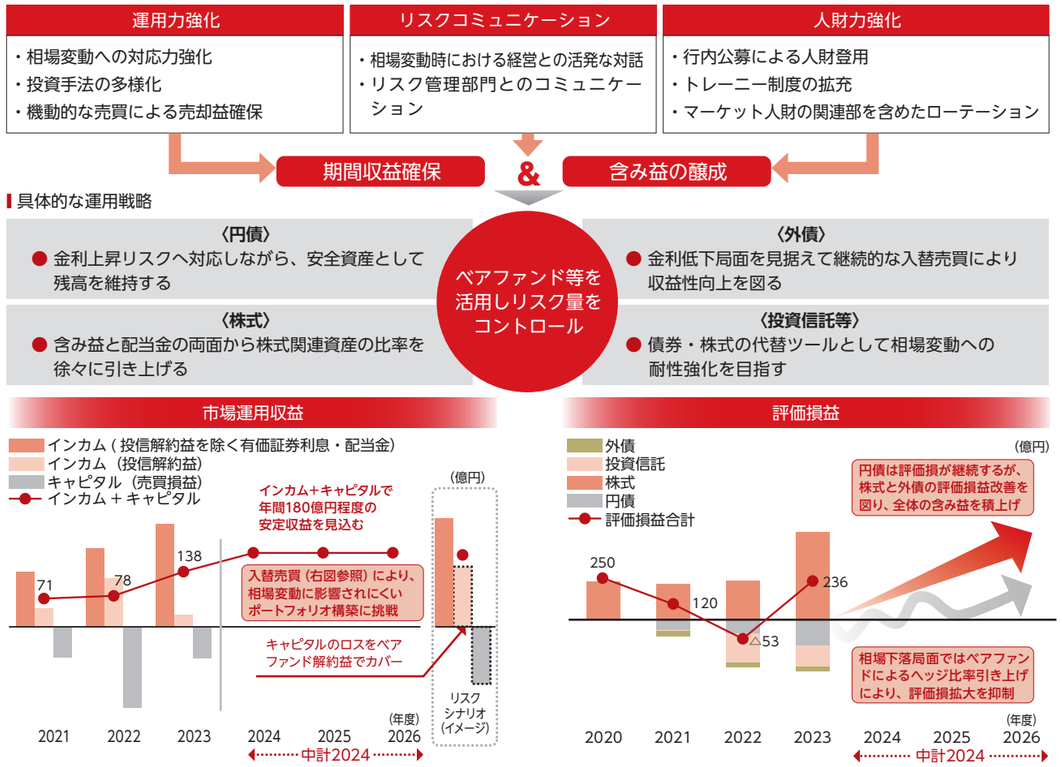
株式相場の影響により時価ベースでは増減があるものの、簿価ベースおよび企業数は着実に縮減しています。取引先企業との対話も行いながら、引き続き着実に縮減実行することで、期間損益、投資余力を確保し、将来に向けた成長投資や株主還元に活用していきたいと考えています。

■ 政策保有株式の推移



※上場株式および非上場株式、みなし保有株式を含む。
また、連結子会社株式は除く。

■ 市場運用態勢・戦略と損益見込み

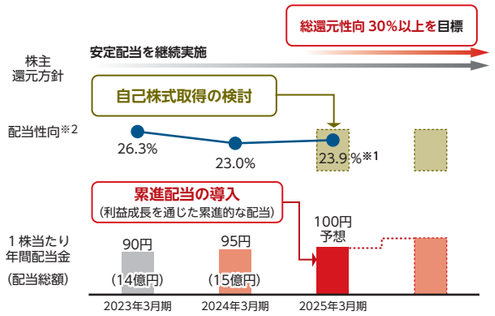


適正な自己資本水準の維持について

ステークホルダーの皆さま方との価値観共有を意味する「共感するチカラ」を実現すべく、「中期経営計画2024」の始動にあわせて株主還元方針を見直しました。具体的には、「安定配当」を維持しつつ、新たに「累進配当」を導入するとともに「総還元性向」の数値目標を設定しています。「累進配当」は、原則として減配をせず、配当の維持もしくは増配を行う配当政策です。利益成長を通じた累進的な配当と機動的な自己株式取得の実施により、親会社株主に帰属する当期純利益に対する「総還元性向30%以上」の目標に取り組んでいきます。

■ 株主還元方針

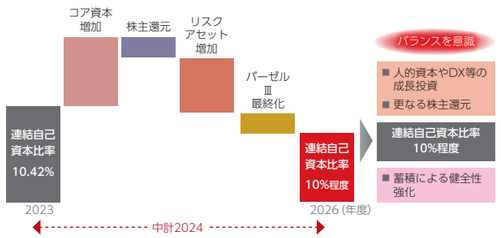
長期的かつ安定的な経営基盤の強化と経営の効率化並びに内部留保充実による財務体質の強化に努めている中、安定配当を継続実施していくことを基本方針とします。また、具体的には、利益成長を通じた累進的な配当と機動的な自己株式取得の実施により、親会社株主に帰属する当期純利益に対する総還元性向30%以上を目標としています。



※1 2025年3月期の1株当たり年間配当金および配当性向は予想の金額となります。自己株式取得については、株主還元方針に則り、機動的な自己株式取得の実施を検討していくことを想定しております。
※2 配当性向については、親会社株主に帰属する1株当たり当期純利益をベースに算出しております。

また、下図：キャピタルアローケションの通り、成長投資、健全性、株主還元のバランスを意識した適正な自己資本を水準を維持すべく、連結自己資本比率10%程度を適正水準として運営していく方針です。

■ キャピタルアロケーション 増減イメージ



ステークホルダーに向けたメッセージ

大分銀行グループの持続的成長には、ステークホルダーの皆さまの価値観を十分に理解し、共感を得ながら事業活動を行うことが必要であると考えます。また、「資本コストや資本収益性を意識した経営の実現」は、株主・投資家の皆さまをはじめとするステークホルダーの期待に応え、中長期的な企業価値向上を実現するために必要不可欠なものであると理解しています。

これまで以上に「収益力」「リスクテイク」「自己資本」の間の適切なバランスに配慮した経営活動を実践するとともに、将来を見据えた成長投資と株主の皆さまへの利益還元の一層の充実を図ることで、持続的な企業価値向上に努めてまいります。

PBR改善に向けたロジックツリー

PBR改善に向けた取り組み

ROE向上

収益力の向上
- 既存領域の強化・磨き上げによるトップラインの向上
- 適切なコストコントロール　✓業務効率化を通じた経費抑制　✓事業者への伴走支援強化による与信費用抑制ほか

リスクアセットコントロール
- 地域の発展と資本効率向上の両立を実現させるリスクアセットのコントロール
- ノンアセットビジネスの取り組み強化
- 高RORA資産であるストラクチャードファイナンスへの取り組み
- 政策保有株式の縮減

適正な自己資本水準の維持
- 成長投資、健全性、株主還元のバランスを意識した資本政策の実行
- 連結自己資本比率（バーゼルⅢ完全適用ベース）は10%程度を維持
- 累進的な配当と機動的な自己株式取得により総還元性向30%以上※を目標とする　※ 2025年3月期より

PER向上

成長期待の形成と資本コストの低減
- コーポレートガバナンスの高度化、サステナビリティ経営の実践による持続的な成長
  ✓大分銀行における成長期待を示すものは中期経営計画2024~戦略性と実効性の両立~
- 株主・投資家との対話促進、非財務情報を含む情報開示の充実、ファン株主増強による株価のボラティリティ低減

- ■ 法人営業の強化
- ■ 個人営業の強化
- ■ 市場運用による安定的な期間収益
- ■ 経費コントロール
- ■ 与信費用コントロール
- ■ 政策保有株式の縮減
- ■ キャピタルアロケーション
- ■ 非財務施策への取り組み
- ■ 地域ビジョンの取り組み

※ROE:株主資本ベース

社外取締役メッセージ

地域のものづくり企業という立場から、取締役会の実効性をモニタリング

社外取締役
和田　久継

Profile

1976年3月三和酒類株式会社に入社し、2009年代表取締役社長に就任。その後、2017年に代表取締役会長を務められ、2023年より同社相談役に就任。2023年6月より当行社外取締役に就任。また、一般社団法人大分県工業連合会副会長、宇佐商工会議所副会頭、一般社団法人宇佐市観光協会会長、公益社団法人ツーリズムおおいた会長など、地域の経済発展と観光促進に貢献する重要な役職も兼務。

社外取締役として期待される役割と当行の経営方針の評価について

社外取締役として期待されている役割は、多様な視点からのアプローチだと思っています。

私は大分県宇佐市に本社のある三和酒類株式会社の代表取締役社長を経て、現在は同社の相談役を務めています。三和酒類は、焼酎、日本酒、ワイン、スピリッツなど様々な商品を製造しているものづくり企業であり、金融機関とは異なる業種の、地域の一企業という観点から、当行のガバナンスや経営戦略などに関する取締役会の実効性が健全に機能しているかどうか、評価や提言をすることが私に求められている役割だと考えています。

大分県には、鉄鋼、石油、化学、半導体、電気、自動車、精密機器などのほか、食品、観光、農業など、幅広い産業があります。バランスよく多様性に富んだこれらの地域産業をサポートすることが当行の重要な使命であると考えています。

現在、当行は、地域の課題解決や地域の持続的な成長に向けて、各自治体・団体・企業などと連携しその実現を目指す「地域ビジョン」を進めています。新機能・新事業・新産業創出の探索に向けた取り組みをさらに推進してほしいと思っています。

また、大分県の観光地としては、別府や湯布院が広く認知されていますが、他にもたくさんの観光資源があるにもかかわらず、あまり知られていないのが現状です。観光地同士の連携や周遊もあまり進んでいないという課題も認識するなか、当行のネットワークを駆使し、観光地や産業を結ぶことで、地域の活性化に繋げていく取り組みを評価すると同時に、期待をしています。

人的資本経営の現状について

「中期経営計画2024」では、各ステークホルダーの中で「従業員」を中心としています。当行では多様な人財が活躍できるような仕組みづくりに早くから取り組んでおり、これは地方銀行の中でも先進的だと思います。

また、今回ステークホルダーの1つに「未来世代」を掲げていますが、地域の将来に対して当行として何ができるかということは非常に重要であり、まさに当行のサステナビリティ経営に繋がるものだと感じています。

取締役会の実効性について

原則月2回開催している取締役会では、事前に準備いただいた協議資料をもとに、各取締役が活発な議論を行っています。私自身も積極的に疑問点などを投げかけるなど、取締役会へ能動的な働きかけを行うことを心掛けています。頭取をはじめ経営陣もその意見を丁寧に受け止め、経営戦略や個別施策の検討が行われています。

今回、取締役会を中心とした行内での集中議論を経て、中長期的な成長戦略でもある「中期経営計画2024」を策定しました。近年の内外環境変化は激しく、計画実現のためには経営計画・経営戦略に係る継続議論が求められることから、今後における議論の充実や適切な情報開示のモニタリングが必要と考えています。

ステークホルダーの皆さまに向けてのメッセージ

当行は、大分県をはじめとする地域のインフラ的な役割を担っています。意欲ある人財が集まり、地域のために活動し、お取引先企業からも頼りにされる存在です。今後も引き続き、当行にしかできない取り組みを続けることで、様々な産業を繋ぐハブになってほしいと考えており、その実現に向けた執行状況をモニタリングしていきます。

ただし、これらの取り組みは一朝一夕に実現できるものではありません。ステークホルダーの方々には、ぜひ中長期的な視点で応援していただきたいと願っています。

沿革

大分銀行年表

1893年

1877　第二十三国立銀行創立
1893　株式会社大分銀行創立
1897　第二十三国立銀行が
　　株式会社二十三銀行へ改称
1922　反動恐慌による休業
1924　大阪の加島銀行の助力もあり営業再開

1927　大分・二十三両銀行の合併が成立し、
　　大分合同銀行発足
1929　佐賀関銀行を吸収合併
1941-1943　日田共立銀行を含む7つの銀行を吸収
　　合併

1953　大分合同銀行を大分銀行と行名変更
1974　東証・大証第１部に上場
1980　太陽の家支店設置
1981　外国為替コルレス業務開始

1993　創立100周年
1998　大分銀行関連会社ビル完成
2012　Credo～私たちの約束～
　　を新設
2013　ブランドスローガン策定
2024　「中期経営計画2024」
　　始動

2024年

社会の流れ

1894　日清戦争勃発
1904　日露戦争勃発
1907　東京株式相場暴落（戦後恐慌）
1911　門司・大分間に日豊線が開通し、
　　大分駅が開業
1914　第一次世界大戦勃発
1919　日本銀行第9代総裁に
　　井上準之助が就任

1929　ニューヨーク株式市場大暴落（世界恐慌勃発）
1929　大分商工会議所設立
1930　金輸出解禁（金本位制に復帰）
1931　満州事変勃発
1933　日本、国際連盟脱退
1936　二・二六事件勃発
1939　第二次世界大戦勃発
1945　太平洋戦争

1952　日本　国際通貨基金（IMF）加盟
1953　高崎山自然動物園が開園
1964　東京オリンピック・パラリンピック開催
1970　日本万国博覧会（大阪万博）開催
1973　第1次オイルショック
　　円、変動相場制に移行
1979　第2次オイルショック
1981　第1回大分国際車いすマラソン大会開催
1985　プラザ合意

1991　バブル崩壊
1995　阪神・淡路大震災
2008　リーマン・ショック
2011　東日本大震災
2016　日銀「マイナス金利政策」導入決定
2018　宗麟大橋開道
2020　令和2年7月豪雨
　　新型コロナウイルス感染症拡大
2023　新型コロナウイルス感染症5類移行
2024　日銀マイナス金利政策解除

1893-1926

創業から休業、そして奇跡の復活

当行は1893年に県内の商人からの強い要望から商工業を支える資金仲介業として、大分県大分市にて開業しました。

その後、大正時代に反動恐慌の影響を受け、やむなく休業に至りましたが、地元出身の方々からの支援を受け危機を乗り切ることができました。この出来事が大分銀行のDNAに深く刻まれ、現在の経営理念「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」という価値観に繋がりました。

地域密着型金融の企業風土の醸成

1927-1945

苦難を乗り越え、県下の中枢金融機関へ成長

再建後も昭和金融恐慌や第二次世界大戦等さまざまな苦難が待ち受けていますが、二十三銀行との合併による大分合同銀行の発足や、ほかの県内銀行を吸収合併することで、現在に繋がる強固な顧客基盤を築きました。

強固な営業基盤とシェア

1946-1987

成長の中で培われた多様性

高度経済成長の波に乗って業容や自己資本を増やし、当行は地域になくてはならないリーディングバンクとしての地位を確立してきました。

また、1980年には、別府市の福祉施設太陽の家の敷地内に「太陽の家支店」を設置しました。

国連によってSDGsが策定される35年も前から「誰も取り残さない社会」「多様性の活用」という意識が根付いています。

「誰も取り残さない社会」で一人ひとりの可能性を広げる企業風土

写真は社会福祉法人太陽の家提供

1988-2024

地域経済を支える金融機関から、〝価値創造カンパニー〟へ

地方銀行を取り巻く環境は大きく変化しており、地域経済基盤の維持に対応していくためにも、金融の枠組みを超えたビジネスモデルの構築が必要となっています。

当行は2021年に長期ビジョン「地域の持続可能性を高める価値創造カンパニー」を策定し、2024年にサブタイトル「～ステークホルダーとともに～」を追加しました。地域課題解決のため、地域と当行のサステナビリティを高める取り組みを実践し、持続可能性に貢献する〝価値創造カンパニー〟の実現を目指してまいります。

環境変化に対応した新たなビジネスモデルの構築

当行が培ってきた強み

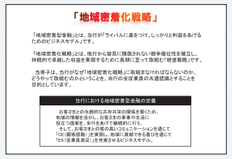
DNAに深く刻まれた

地域密着型金融の企業風土の醸成

当行は1893年2月に大分県大分市に開業しました。当時、大分市内に本店を有する銀行は、第二十三国立銀行のみであり、このため資金需要は円滑さを欠き、大分市内の商工業は未発達の状態でした。こうした情勢を克服し、地域が発展するためには、金融機関の整備が欠かせないという県内の商人たちの強い要望の声から当行は開業に至り、この地で商工業を支える資金仲介業としてその役割を果たしてきました。

そうした中、1922年には反動恐慌が金融界に大きな打撃を与え、日本各地で銀行取付が発生しました。この動きは当行にも派生し、日本銀行の特別融資を受けるための善後策を講じましたが、万策尽き、同年12月にやむなく休業に至りました。この事態を憂えた大分市に在住する有志の方々が再び立ち上がり、大分銀行の再建に力を貸そうという動きが出て後援会も生まれました。そして、当時、第９代日本銀行総裁を務めていた井上準之助氏（日田市出身）や貴族院勅選議員で富士紡績株式会社等の創立に関わった和田豊治氏（中津市出身）など、大分県出身の財界の方々のご尽力の末、大阪市の加島銀行の助力を受けた再建の道筋が打ち出されました。

この多大なる支援により危機を乗り越え、存続の根幹をなした出来事は、当行のDNAに深く刻まれており、当行の恒久的な経営戦略「地域密着化戦略」に繋がっています。



更なる強みの強化

［ 金融機能を持つ地域のリードオフマン ］

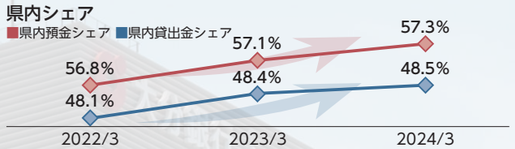
従来の資金仲介機能で地域を支えるサポーターから行動プロセス変革を通じ、地域の課題解決への対応や地域経済循環率を向上し、金融機能を持つ地域の〝リードオフマン〟の実現を目指します。

吸収合併により築かれた

強固な営業基盤とシェア

1927年、銀行倒産が相次いでいた背景のもと、銀行経営の健全化と信用秩序の維持を目的として銀行法が公布されました。大分銀行と二十三銀行は翌年の施行に先立ち、大蔵省からの通達（銀行合同促進）に沿って、合併の準備に入りました。両行の合併にご尽力いただいたのは、銀行取付による休業からの復活にもご協力いただき、２度目の日本銀行総裁（第11代）を務めていた井上準之助氏でした。そして、同年10月に九州有数の規模を誇る「株式会社大分合同銀行」が発足しました。

その後も日本政府による金融統制施策である“一県一行主義”の推進により、大蔵省当局の強力な指導のもと、県内に存在していた複数の銀行との合併が行われました。戦時中にあった当時は、戦局の拡大とともに資金運用面において、小規模組織の銀行では採算上不利であるといった時代の流れも大きな要因となり、県内各地の銀行が当行との合併に踏み切ったという背景もありました。このときの合併方法は「合体合併」ではなく「吸収合併」の方法であったため、相手方の銀行幹部とは、理解と納得を得られるまで何度も話し合いを重ねながら、１行ずつ丁寧に合併を実現させていきました。その後も合併を重ねながら県内の主要地に支店網を広げ、県の中枢金融機関としての基礎を築くことになりました。



※シェアは県内に本支店がある金融機関で算出。（政府系およびゆうちょ銀行は除く、信用金庫および信用組合は含む）

更なる強みの強化

［ 地域の重要課題に対応するアライアンスの強化 ］

大分銀行グループ一体となり、外部との連携強化を通じ、より強固な営業基盤を継続していきます。

SDGsに繋がる

「誰も取り残さない社会」で一人ひとりの可能性を広げる企業風土

1946年、戦時補償の打ち切りにより、著しい影響を受けることが予想される会社の再出発を意図した「金融機関経理応急措置法」の影響等により、環境が大きく変化しました。再建にかかる3度の増資に加え、預金増強運動や店舗網の整備を精力的に行い、苦境の時期を乗り越え、地域のリーディングバンクとしての存在感を高めていきました。

1953年には合併25周年を機に、大分県の銀行であることを鮮明に表現するため大分合同銀行から「大分銀行」に行名を変更しました。その後、県内経済の成長とともに県内への金融機関の新設や進出が相次ぐ中、当行も県民の利便性の向上を追求した県内外店舗網の拡充を進めました。

1980年7月には、別府市の福祉施設「太陽の家」の敷地内に「太陽の家支店」を開設。「太陽の家」の創設者である中村裕博士の「障がい者の雇用の場を金融機関に広げたい」との言葉に賛同し、日本で初めて福祉施設の敷地内支店として開設されました。開設当初から窓口はすべてローカウンター、全面バリアフリーを採用し、障がい者の方が利用しやすい店舗づくりがなされました。SDGsが策定される35年前、すでに「誰も取り残さない社会」・「多様性の活用」への想いが醸成されていたことを象徴する事例であり、現在においてもなお、その意識は根強く受け継がれています。

更なる強みの強化

［ レジリエンスな経営 ］

経営理念のもと、SDGsとCSRの達成に向けて取り組んでおり、高いレベルでのサステナビリティ経営を実践し、地域と大分銀行グループの共存を目指しております。

価値創造カンパニーを目指す

環境変化に対応した新たなビジネスモデルの構築

平成を迎えた日本経済は大型景気の上昇局面にあったものの、1991年に始まったバブル崩壊以降、金融業界は社会的に厳しい環境に陥りました。1993年、激変の時代の最中、創業100周年を迎えたことを機に、新経営理念の構築、CIの導入を果たし、1995年には地方銀行初となるホームページを開設するなど、“新しい大分銀行”の創造へと新たな一歩を踏み出しました。

2013年には、当行の全役職員が地域社会全体、一人ひとりのお客さまに対して「宣言」するブランドスローガン“感動を、シェアしたい。”を制定し、地域に根付いた銀行として、その存在意義を改めて明確化しました。地方銀行、地方都市を取り巻く環境の変化ばかりでなく、新たなビジネスモデルの台頭や生活様式の多様化による産業構造の変遷、地球温暖化をはじめとする環境問題の深刻化など、様変わりが著しい時代を迎えた今、地域の豊かさを守り、発展に寄与し続けていくためには、より一層の変化への対応力が必要とされます。従来ビジネスの高度化に加え、地域商社OitaMadeの取り組みや県域資源の活用を拡大させながら、「大分銀行グループ」一体となって新たなビジネスの創出に尽力し、次世代に向けて地域や社会の持続可能性に貢献する“価値創造カンパニー”の道を歩んでいきます。

更なる強みの強化

［ SDGsを羅針盤とした新たなビジネスモデルの構築 ］

地域の持続可能性を高めるため、金融・非金融サービスの提供を行い、お客さまの課題解決や企業価値向上に貢献するなど、新たなビジネスモデルの構築を目指します。

地域のポテンシャル ～大分県の6つの特長～

大分銀行グループの主たる営業地域である大分県は、鉄鋼、石油、化学、半導体、電気、自動車、精密機器など幅広い分野の企業がバランスよく立地した地域となっており、バランスのよい産業集積やそれを支える人材、充実した交通アクセス、おんせん県を中心とした観光、農林水産があります。また、近年では宇宙港をはじめとした先端技術や、豊富な再生可能エネルギーもあり、優れたポテンシャルを秘めております。

大分県の産業データ

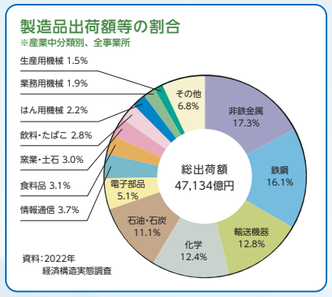
指標名	単位（年次）	大分県	九州	
			順位	シェア(%)
総面積	km^2 （2024年）	6,341	4	15.0
人口	千人 （2020年）	1,124	5	8.8
県内総生産	億円 （2021年度）	46,839	4	9.8
1人当たり県民所得	千円 （2021年度）	2,768	1	14.9
民営事業所	所 （2019年）	60,356	5	9.2
農業産出額	億円 （2022年）	1,245	7	6.8
漁業産出額	億円 （2022年）	385	3	11.0
製造品出荷額等	億円 （2021年）	47,134	2	18.9
小売業年間商品販売額	億円 （2021年）	11,793	5	8.7

資料）国土地理院HP、国勢調査、県民経済計算、経済センサス、生産農業所得統計、漁業産出額、経済構造実態調査

大分県の特長 1

バランスの良い産業構造

大分県には、鉄鋼、石油、化学、半導体、電気、自動車、精密機器など幅広い分野の産業がバランスよく集積し、製造品出荷額等は4兆7,134億円で、福岡県に次いで九州2位です。県内の企業間ネットワークを活用して、ビジネスチャンスの拡大が期待できます。



大分県の特長 2

九州内の物流を拠点としたアクセスが充実

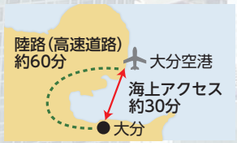
大分県は「九州の東の玄関口」として、関西・関東を結ぶ空路・航路と九州全土をめぐる高速交通網の基点となっています。

TOPICS
ホーバークラフトによる大分空港への海上アクセス導入へ

大分県では、大分空港へのアクセス向上を図るため、ホーバークラフトによる海上アクセスを導入します。令和6年秋までの運航開始を目指して準備を進めています。

これにより、大分市と大分空港を最速約30分で結ぶことが可能になります。また、発着地には大分の新たな玄関口にふさわしいデザインのターミナルを整備しました。

導入予定のホーバークラフト



大分県の特長 3

先端技術の活用による新産業の育成

大分県では、2017年度より大分県IoT推進ラボを設置し、県内企業の様々な分野でAIやロボットなどの先端技術を活用した取り組みが着実に広がっています。

また、大分県には100社を超える半導体関連企業が集積しており、ジャパンセミコンダクター大分事業所を中心に、「後工程」に強みを持つ地域となっています。

他にも、次世代モビリティ「空飛ぶクルマ」やドローンの社会実装、宇宙産業創出などへの挑戦を行っております。

大分県の特長 4

豊富な再生可能エネルギー資源

大分県は、日本一の発電規模や源泉数・湧量を誇る「地熱・温泉熱」、九州一のポテンシャルを持つ農業用水路などを活用した「小水力」、さらには豊富な森林資源を活かした「バイオマス」など、多様かつ豊富なエネルギー資源を有しています。

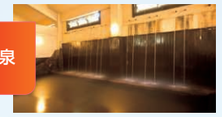
千葉大学倉阪研究室（千葉大学法政経学部倉阪秀史教授）とNPO法人環境エネルギー政策研究所の共同レポートである「永続地帯2020年度版報告書」によると、大分県の再生可能エネルギー自給率は全国2位とされています。

近年、カーボンニュートラルと持続的成長の両立に向け、大分県版水素サプライチェーンの構築に向けた実証事業や「グリーン・コンビナートおおいた推進構想」が開始しました。

大分県の特長 5

豊富な観光資源

大分県は、源泉数・湧出量ともに日本一の「おんせん県」として有名ですが、ほかにも２つの国立公園や年間を通した様々なレジャー、歴史的文化遺産、特色のある農産品や水産品があり、豊富な観光資源に恵まれております。



筋湯温泉（九重町）

臼杵石仏（臼杵市）

とり天

大分県の特長 6

多様性を尊重する社会

大分県では、障がいと障がい者に対する県民理解の促進やグループホームなどの住まいの場の確保、芸術文化・スポーツを通じた社会参加の推進など、障がい者が身近な地域で安心して自立した生活を継続して送るための取り組みとともに、障がいの特性に応じた仕事とのマッチングや職場定着の推進、工賃向上のための共同受注体制の強化など、障がい者が安心して暮らし、働ける社会づくりを推進しております。

障がい者アートを「べっだいウォーク」のゼッケンに使用

将来のポテンシャル

キーワード① TSMC

九州・沖縄・山口地域への**10年間の経済効果は約20兆円**と推計。TSMCは前工程の企業であり、後工程産業や製造装置産業が集積している**大分県の半導体関連ビジネス、企業活動の活況化**が期待されています。
公的支援、金融支援、地域連携等による地域活性化や新生シリコンアイランド九州の実現を目指しています

キーワード② 豊予海峡ルート

関門海峡と豊予海峡ルートのダブルネットワーク形成による**人流・物流の増大及びリダンダンシー（代替経路）の確保、サプライチェーン強靭化の実現**が期待されています。
また、3本の本州四国連絡橋も活用した広域観光圏・周遊ルートの形成なども想定されており、国内旅行やインバウンドのさらなる拡大も見込まれます

キーワード③ 宇宙港

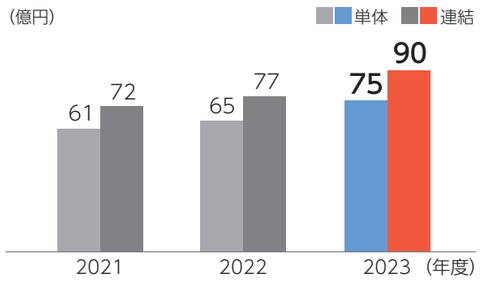
宇宙ステーションに物資輸送した米宇宙往還機（米シエラ・スペース社）の着陸拠点として、大分空港を活用する宇宙港計画が注目されています。
宇宙港化による波及効果は、**空港周辺における機体整備拠点や研究施設に加え、「観光・宿泊」「教育」「建設・物流」など非宇宙分野**へも及んでくると期待されています

※大分県企業立地ガイドおよび県勢概要を参照の上、大分銀行にて作成

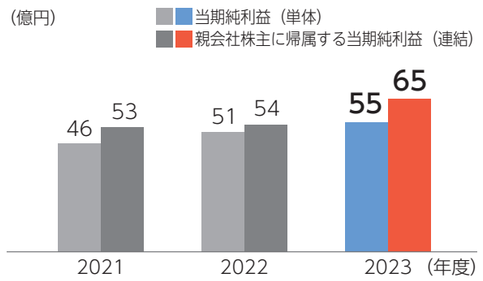
財務・非財務ハイライト

財務ハイライト

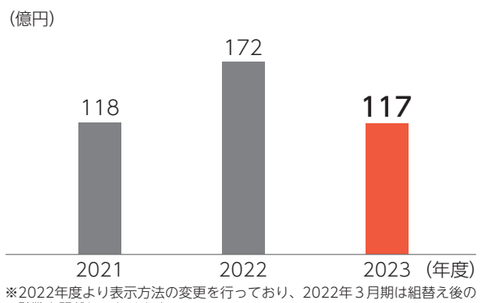
経常利益（連結・単体）



当期純利益（連結・単体）

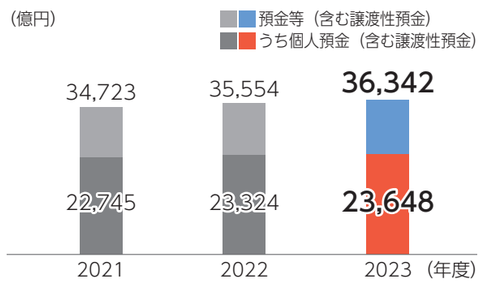


コア業務純益

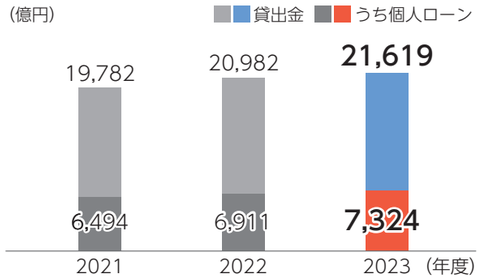


※2022年度より表示方法の変更を行っており、2022年３月期は組替え後の計数を記載しております。

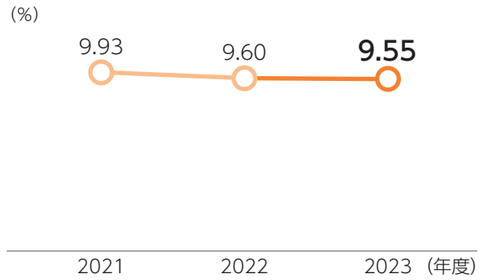
預金等



貸出金



自己資本比率



事業性貸出金残高（平残）

11,128億円

（2023年度）

一株当たりの配当金額・配当性向

一株当たりの配当金額

95.0円

配当性向

23.0%

（2023年度）

非財務ハイライト

だいぎんSDGs経営支援サービス件数

327件

（2024年3月末時点）

SDGs投融資実行額（累計）

863億円

（2023年度）

CO2排出量削減率（対2013年度対比）

54.1%

（2023年度）

M&A・事業承継件数

合計

475社

うち事業承継　179社

うちM&A　296社

（2023年度）

育休取得者数

女性　100.0%

男性　71.7%

（2023年度）

女性役職者比率

15.7%

（2023年度）

外部評価

格付

株式会社
日本格付研究所
（JCR）の格付

A+

DX認定

「デジタルガバナンス・コード」の
基本的事項に対応する
企業の認定

DX認定

健康経営優良法人

健康経営に関する
外部評価

2024 健康経営優良法人 Health and productivity ホワイト500

プラチナくるみん

子育てサポートに
関する外部評価

プラチナくるみん 子育てサポートしています

スポーツエール

従業員の健康増進のため
にスポーツの実施に向け
た積極的な取り組みを行
っている企業を認定

SPORTS YELL COMPANY

トモニン

仕事と介護を両立でき
る職場環境の整備促進
に取り組んでいます

Vision2031実現に向けた価値創造プロセス

Vision 2031

地域の持続可能性を高める価値創造カンパニー
～ステークホルダーとともに～

大分銀行グループの人財が躍動し、“私たちにしかできない価値”の提供を通じて、地域やお客さまの課題解決に取り組み続けることによって、企業価値を高めながら地域価値をも創造していく

Vision2031（2030年度目標）

社会インパクト指標
- 大分県の経済成長率
  大分県GDPの前年増減率が継続的に国のGDP増減率と同等以上

財務指標
- 連結当期純利益
  100億円以上

エンゲージメント指標
- SDGs投融資累計額
  5,000億円以上
- CO2排出量削減率
  ▲70%以上（2013年度比）
- 女性管理職比率
  10%以上
- 金融商品仲介資産残高

次なるステップとして、Vision2031にて金融商品仲介資産残高7,000億円を目指します

「ともに進もう豊かな未来へ」

OITA BANK × NOMURA Alliance

事業基盤

財務資本
- 健全な財務基盤
- 高い格付の維持（JCR:A+）

人的資本
- 価値を創造することのできる人財
- 地域やお客さまを本気で支援する人財

知的資本
- 高い専門性を有するソリューション力
- 長い歴史の中で培われたブランド力

社会・関係資本
- 充実したリアルチャネルとデジタルチャネル
- 盤石な営業基盤（県内の預貸金シェア1位）
- 自治体とのつながり

自然資本
- 暮らしや産業を支える豊富な環境資源（観光・水産・森林資源など）

ビジネスモデル

大分銀行グループ人財

共感するチカラ
想像するチカラ
共創するチカラ
考動するチカラ

未来世代価値
未来世代が安心・安全に暮らせることを判断軸として、環境を含めた地域の魅力向上に努める

お客さま価値
お客さまに寄り添ったサービスで事業や生活を豊かにする

従業員価値
“働きがい”“やりがい”を持ち、成長できる職場環境を整備する

地域価値
地域課題の解決に取り組み、健全な社会形成に貢献するとともに地域の経済規模を維持する

株主価値
株主のロイヤルティを高める成長戦略の実践、丁寧な対話/情報開示に努める

地域の課題解決

私たちにしかできない提供価値

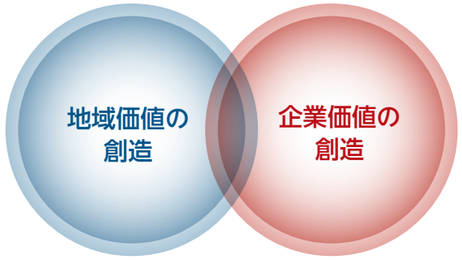
お客さまの課題解決

事業基盤の充実・再投資

大分銀行グループ人財の“働きがい”や“やりがい”へ

価値創造

CSV（共有価値の創造）の実現



社会インパクト指標※

地域ビジョン個別PJ実行件数	17件

財務指標※

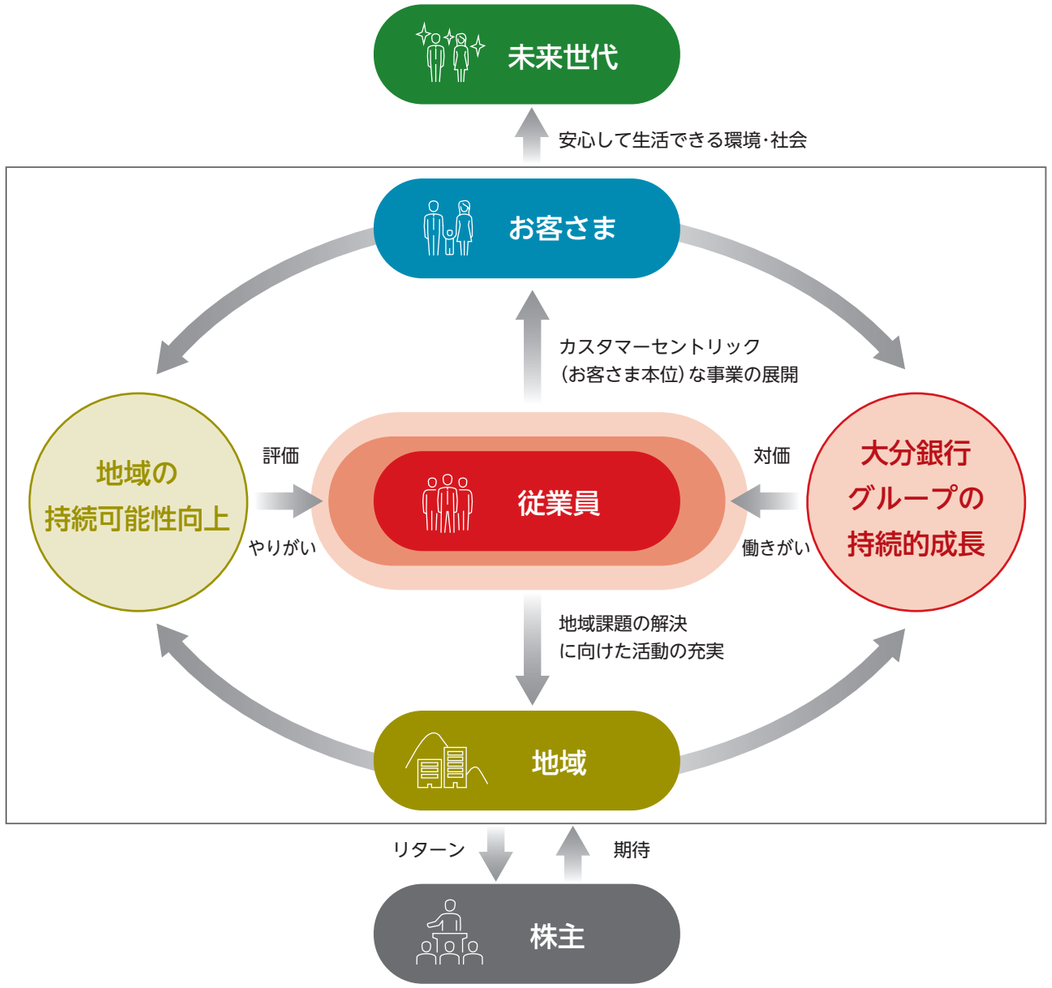
連結当期純利益	80億円以上
連結ROE	4.0%程度
連結自己資本比率	10%程度
単体OHR	70%程度

エンゲージメント指標※

お客さまの付加価値額	2023年度比増加
金融商品仲介資産残高	5,000億円以上
SDGs投融資累計額	2,500億円以上
CO_2排出量削減率	▲65%以上（2013年度比）
従業員エンゲージメント	85%以上維持
女性管理職比率	5%以上

※中期経営計画2024 指標

目指すビジネスモデル



活動イメージの言葉化

企業活動

大分銀行グループの従業員が、法人・個人のお客さま、地域が抱える悩みや困りごとに寄り添い、共に課題解決に取り組んでいきます。

価値創造

その活動は、域内企業の持続的な成長、個人所得の増加や消費の活性化、新たな産業や雇用の創出を生み、地域の持続可能性を高めていきます。

価値の循環

お客さまや地域への貢献が、ステークホルダーからの支持につながり、収益をもたらすことで、大分銀行グループの持続的な成長、そして株主への利益還元を可能にしていきます。この好循環は、地域や企業だけにとどまらず、従業員のやりがいや働きがいにつながり、従業員の成長を後押しするとともに豊かな生活や幸福感を生み出していきます。

未来へのバトン

この好循環を続けていくことは、未来世代が安心して生活できる環境や社会の実現へとつながっていきます。

お客さま満足への取り組み

お客さまからの信頼・信用に応え、相応しい商品・サービスを提供すべく、お客さまの声を起点とした業務改善や従業員一人ひとりのスキルアップに努めています。

行動指針

当行は経営理念「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」を掲げ、その経営理念を実現するために、行動指針“Credo～私たちの約束～”を策定しております。

このCredoには「地域とお客さまへの約束」「自分自身と仲間への約束」があり、当行の恒久的戦略として位置付けている「地域密着化戦略」の実践に向けた行動指針として、全役職員が共有・実践しております。

お客さま満足度向上委員会について

当行では「お客さま感動」を実現するためのサービス、施策の実施の状況について分析・評価し、必要な改善策等を協議することを目的として、頭取を委員長とする「お客さま満足度向上委員会」を設置し、3ヶ月毎に開催しております。

お客さま感動へ繋がる「CE※1の実現」

CEを継続的に実施するために「接遇・応対・マナー改善委員会」を設置し、管理・運営しています。委員会では挨拶・応対・マナー・サービス等において、お客さまからお褒めの言葉をいただいた事例を協議のうえ、表彰し、受賞者を「おもてなしマイスター※2」に任命しております。

表彰事例については行内で共有し、「お客さま目線で自分たちの接遇応対や行動を確認する」ことによる“気づき”とし、更なる質の高いサービスを提供する参考としております。

※1「顧客感動」と訳す
※2 おもてなしマイスターとは
位置付け：当行役職員のうちCE実現賞を受賞したもので、行内で最もおもてなしに対する意識が高く、お客さまの立場に寄り添い、お客さまの期待を超えるサービスの提供（気配り・心配り）ができる役職員である。
役　　割：基本的接遇・応対マナーはもちろん、銀行の本業を通じ率先してお客さま満足度の向上に取り組むことで、地域密着化戦略のCE実現を具現化するリーダーの役割を果たす。

表彰者に配布されるバッチ

シニア・マイスター
（受賞2回以上）

ジュニア・マイスター
（受賞1回）

76名の「おもてなしマイスター」が活躍中

行内システムを活用して、各行員がお客さまから喜んでいただいたことを発信しています。好事例を銀行全体で共有することで、報告者あてに他支店や本部より様々なコメントが寄せられており、褒める文化の醸成に寄与しております。2024年5月時点、シニア・マイスター2名、ジュニア・マイスター74名、計76名のおもてなしマイスターが誕生しております。今後もお客さまに喜んでいただくことで、さらに増やしていきたいと考えています。

Q：CE実現に向けて自身が心がけていることは？

お客さまが相談しやすい担当者になることを心掛けています。課題・悩みの解決をお客さま目線で行い、お客さまがいま私に何を求めているのか、先回りして考え行動しています。お客さまの相談事は早急に回答することで信頼を獲得し、相談事が発生した時には、一番に私が思い浮かぶような担当者を目指しています。

南支店
乙津颯一郎 行員

営業店における「お客さまサービス室ニュースに基づく店内勉強会」の定期的な開催

お客さまのご意見・ご要望をお伺いするため、営業店に「お客さまご意見カード」を設置しており、営業店で直接いただいたご意見を含め、営業店から本部への報告がルール化されています。お寄せいただいたご意見・ご要望については、本部にて取りまとめた後、「お客さまサービス室ニュース」として毎月発行し、行内に周知しています。また、営業店では「お客さまサービス室ニュースに基づく店内勉強会」を毎月開催し、挨拶・応対・マナー・サービス等について、お客さまからいただいたご意見・ご要望を反映させることで、より質の高いサービスを提供するために取り組んでおります。

地方創生への取り組み

当行は、「地方創生・地域活性化」＝「大分銀行の使命」として、地域の課題解決に向けた中・長期的な取り組みを継続して実践し、「地域経済の好循環」を創出してまいります。

中・南九州地域循環共生圏に関する連携協定（サイクルイベント）

環境省・肥後銀行・宮崎銀行・鹿児島銀行との連携協定（中・南九州の地域循環共生圏に関する連携協定）に基づく取り組みとして、国立公園の資源を活用し観光消費を増加させることを目的としたサイクルイベントを３年連続で開催しています（当行・肥後銀行・くまもとDMC・地域商社Oita Madeとの協働開催）。

イベントには、県外在住の方を含め初心者（ご家族連れ）から上級者まで幅広くご参加いただき、国立公園の雄大な自然の魅力を体感いただきました。今後も連携協定に基づき地域資源を活用した地域活性化の取り組みを実施してまいります。

立命館アジア太平洋大学「寄附講座」開講

地域の持続可能性を高める観光の在り方を国際性豊かな立命館アジア太平洋大学と考え提案する「観光学特殊講義（APU×大分銀行　おおいた遺産を活用した地域づくり）」を毎年開講しています。本講座は「座学」と「フィールドワーク（現地学習）」を掛け合わせることで講座の内容を充実させ、2021年より3年間（21回）実施しました。2023年度からは新たに「地域ビジョン」との連携を始め、現地学習対象地の観光事業者との懇談の場を設け、課題・対策など意見交換を実施しました。今後も地域の持続可能性を目指す取り組みを実施してまいります。

地域活性化および子どもの健全育成等を目的とするイベントの開催

当行・明治安田生命保険・大分フットボールクラブ（大分トリニータ）・道の駅原尻の滝の4社が連携して、ファミリー向け「田植え体験イベント」を3年連続で開催しました。本イベントは、交流人口創出による地域活性化や農業体験を通じた子どもの健全育成などを目的としており、収穫した米は関係機関を通じて県内の子ども食堂へ寄贈しています。

田植え体験イベント

旅するコンサート

当行創立130周年記念事業として、大分市内で開催している「ウェンズデイコンサート」を飛び出して、別府・中津地区にて、「旅するコンサート」を開催しました。プロの演奏家と、地元大学生・高校生・中学生による上質な演奏を提供し、両会場の来場者数1,117人となりました。また、パンフレット・プログラム・チケットのデザインに障がい者アートを採用し、中津地区では、地元障がい者アーティストを中心とした作家によるイラスト展示や、造形作家とのコラボレーションによるワークショップやマルシェを開催しました。

旅するコンサートin別府

金融教育活動

創立130周年を機に、県内各学校向けに金融教育をスタートしております。これまでに県内の大学の寄附講座や中学校、高校の銀行見学や銀行の紹介等は実施しておりましたが、当行独自の金融教育を醸成し、高度化を図ることで社会的なプレゼンスと金融リテラシーの向上を目指します。

金融教育活動「お金の学校」

株主・投資家の皆さま

当行は会社情報の適切な開示に努めるとともに、株主・投資家の皆さまに対する積極的なIR活動、建設的な対話を通じて、透明性の高い企業経営を目指しています。

■ 2023年度活動実績

機関投資家向け活動	実施回数
国内機関投資家との面談	12回

※経営説明会（地区説明会）は県内7回実施しています。
アナリスト・機関投資家向け会社説明会資料は当行ホームページに掲載しています。
https://www.oitabank.co.jp/kabunushi/keiei/material/

株主総会

毎年６月に開催している定時株主総会では、株主の皆さまとの建設的な対話の場であることを認識し、円滑な議決権行使が行えるよう運営に努めております。

招集通知は株主の皆さまに議案について十分にご検討いただくため、株主総会開催日の３週間程度前に発送しており、発送前にTDnetおよび当行ホームページ上でも公表しております。

第218期定時株主総会は2024年６月20日に開催しました。

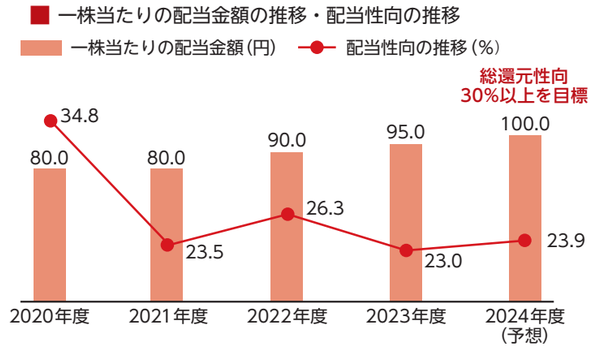
株主総会の様子

株主還元方針

当行は、銀行業としての公共性に鑑み、長期的かつ安定的な経営基盤の強化と経営の効率化並びに内部留保の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配分の基本方針としております。

2024年3月期につきましては、中期経営計画2021の最終年度として、対外指標である親会社株主に帰属する当期純利益が計画値を上回ったことから、株主の皆さまの日頃のご支援にお応えするため、期末配当を当初予想から1株当たり5円増配し、50円としました。

この結果、1株当たりの年間配当金は、中間配当金45円と期末配当金50円を合わせた1株当たり95円となりました。



なお、2025年3月期以降は株主還元の一層の充実を図るため、上記の基本方針に加え、「利益成長を通じた累進的な配当と機動的な自己株式取得の実施により、親会社株主に帰属する当期純利益に対する総還元性向30％以上を目標とする。」との具体的内容を踏まえた株主還元方針に変更を行っております。

■ IRカレンダー

	1月	2月	3月	4月	5月	6月	7月	8月	9月	10月	11月	12月
決算短信 決算短信開示		●第３四半期決算			●通期決算			●第１四半期決算			●第２四半期決算	
有価証券報告書						●有価証券報告書						●半期報告書
各種開示資料		●中間ディスクロージャー誌				●ミニディスクロージャー誌		●統合報告書	●ディスクロージャー誌		中間期ミニディスクロージャー誌●	
株主総会						●定時株主総会						
会社説明会		●個人投資家向け会社説明会				●アナリスト・機関投資家向け会社説明会 ●経営説明会（地区説明会）						

サステナビリティ経営の推進

サステナビリティ経営の考え方と目指す姿

これまで当行は経営理念「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」のもと、CSRへの取り組みやSDGs達成に向けた地域課題解決への取り組みを実践してきました。また2024年4月に、2021年に策定した長期ビジョンをブラッシュアップしたVision2031「地域の持続可能性を高める価値創造カンパニー～ステークホルダーとともに～」を掲げ、さらに地域と当行のサステナビリティを高める取り組みを実践しています。

気候変動や人権問題をはじめとする環境・社会問題への対応の重要性はさらに高まっており、これらのサステナビリティを巡る課題への取り組みは重要な経営課題であるとの認識のもと、より高いレベルでのサステナビリティ経営の実践を目指しています。

サステナビリティ基本方針

大分銀行グループは、サステナビリティを巡る課題への対応を重要な経営課題として認識し、解決に向けて積極的に取り組むことで、持続可能な社会の実現と持続的な企業価値の向上をめざしてまいります。またサステナビリティに関する取り組みについて情報開示や対話を行い、各ステークホルダーとの信頼関係の構築に努めます。

サステナビリティ経営の推進態勢

サステナビリティ経営における監督側に問題提起・協議・提言・管理監督を行う「サステナビリティ委員会」を設置し、執行側の各機関が報告・付議を行う態勢としています。

〈サステナビリティ推進態勢〉

サステナビリティ委員会

● 委員会の目的

持続可能な社会の実現と当行の持続的な企業価値向上に向け、当行が取り組むべきサステナビリティを巡る課題について闊達な意見交換を行うことでサステナビリティ経営の深化を図る。

● 協議・提言事項

1. 気候変動・生物多様性・人権関連（ダイバーシティ・インクルージョン等）の課題をはじめとする環境・社会・経済の持続可能性に関する事項
2. 地域社会のサステナビリティに関する事項
3. 当行のマテリアリティ（重要課題）の特定に関する事項
4. 上記サステナビリティに関する事項についての具体的な方針、取り組み内容、および取り組み状況についての情報開示等に関する事項

● 2023年度の主な議題

「多様性の尊重：女性活躍の推進」

女性活躍に関する要請事項、当行が開示している目標・実績、当行および他行の取り組み内容、アンケート結果などを踏まえた、今後の「女性活躍の推進」に関して検討すべき事項について、協議・意見交換

「マテリアリティへの取り組み」

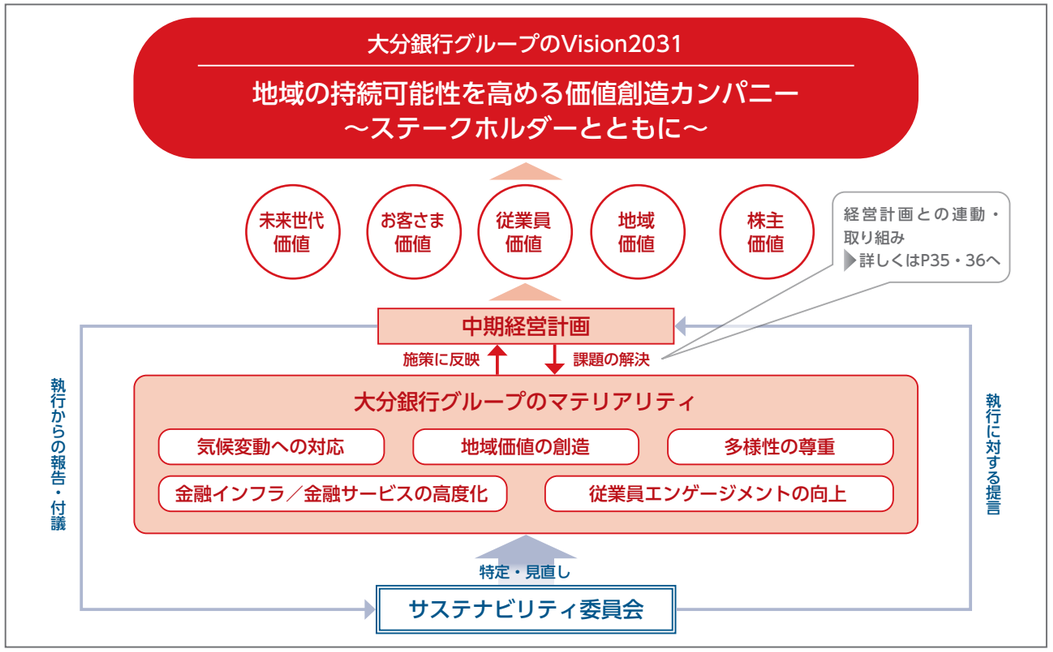
マテリアリティ（優先課題）に関する「これまでの施策」、「これからの施策」や「女性社外役員と女性行員との意見交換会」の内容を踏まえた検討すべき事項などについて、協議・意見交換

マテリアリティの特定

大分銀行グループは、マテリアリティを反映した中期経営計画の施策の実行により“未来世代価値”“お客さま価値”“従業員価値”“地域価値”“株主価値”を提供し、Vision2031「地域の持続可能性を高める価値創造カンパニー ～ステークホルダーとともに～」の実現をめざします。

マテリアリティの定義

長期ビジョン「地球の持続可能性を高める価値創造カンパニー」実現のために優先すべき重要な課題



マテリアリティ特定プロセス

大分銀行グループでは、マテリアリティの特定においては、サステナビリティ委員会の提言を受け、サステナビリティワーキンググループをはじめとする執行部門において、以下のプロセスにより協議を重ねました。

特定したマテリアリティへの対応として、「進めるべき既存の取り組み」や「始めるべき新たな取り組み」を経営施策に反映させ、具体的な取り組みを実施してまいります。

STEP1　社会課題の抽出

SDGs・業界における課題・日本政府の優先課題・大分県の地域課題・国際的なガイドライン等から78項目を抽出。

STEP2　対象とすべき課題の絞り込み

当行の経営理念や長期ビジョンにおける戦略と関係が深い課題を取捨選択・集約し7項目へ絞り込み。

STEP3　マテリアリティの整理

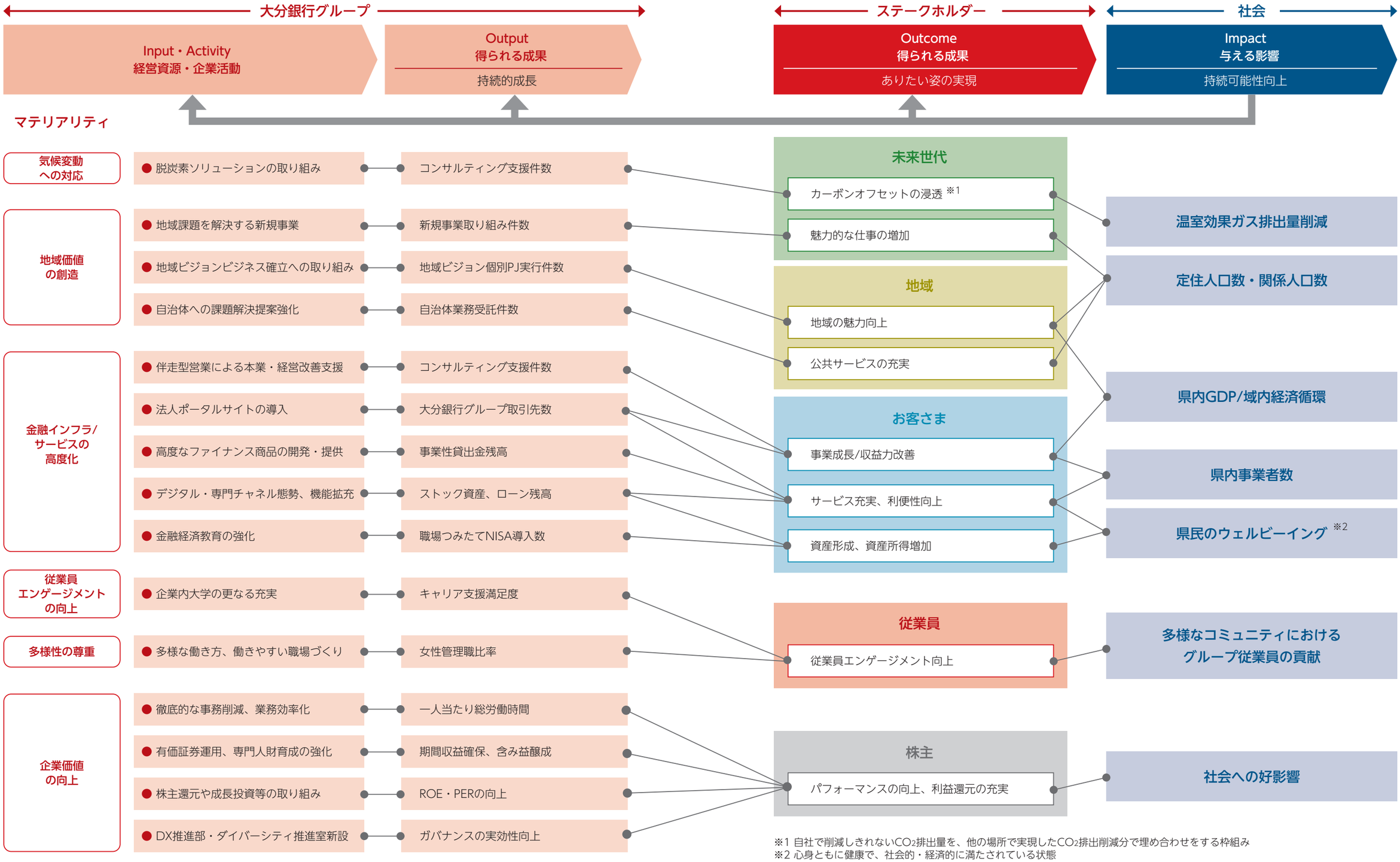
絞り込んだ課題について「ステークホルダー（社会）」および「当行」それぞれにとっての重要度を評価しマトリックスにて整理。

STEP4　マテリアリティの特定

重要度が高い5つの課題をマテリアリティとして特定し、取締役会において妥当性を検証のうえ決定。

社会インパクトサイクル

大分銀行グループの企業活動は、私たち自身の企業価値、ステークホルダーの皆さまの価値を生み出し、社会に対しても好影響を与えていきます。



※1 自社で削減しきれないCO_2排出量を、他の場所で実現したCO_2排出削減分で埋め合わせをする枠組み
※2 心身ともに健康で、社会的・経済的に満たされている状態

中期経営計画2021の振り返り

中期経営計画2021の実践を通じて、すべての目標を達成させるとともに、営業面では収益力の強化、構造改革や業務効率化を通じたコスト抑制、チャネル改革による営業推進の高度化/効率化、機動的な有価証券リバランスなどを通じた財務基盤の強化が図られるとともに、人財育成の仕組みの構築も進んでおり、更なる成長軌道を描くための経営基盤が整ってきたと評価しています。

中期経営計画2021（2021年4月～2024年3月）

未来を見据えた変革への挑戦
～地域の未来を創る新たなサービス・価値の創造を目指して～

重要施策

基本戦略

地域特性を踏まえた金融・非金融サービスの提供

- ▶行動プロセス変革による地域密着型金融の発揮
- ▶地域課題を解決する非金融サービス収益の向上
- ▶生産性向上による一人あたり収益性の拡大

ビジョン戦略

SDGsを羅針盤とした新たなビジネスモデルへの挑戦

- ▶金融の枠組みを超えたビジネスモデルの構築
- ▶「専門人財の育成」と「個々の能力を発揮できる組織の構築」

主な取り組み

- ● セグメント戦略/チャレンジ施策の実施
- ● 地域ビジョンのスタート　● 野村證券とのアライアンス
- ● 営業店における事務削減・効率化（EB化推進など）・本部集中化
- ● 店舗統廃合（BinB含む）　● 人員体制のスリム化
- ● 関連会社の内製化　● SDGsソリューションの展開
- ● マネジメントCDP（マネジメント能力の見える化）の新設
- ● D-Careerアカデミー（企業内大学）の新設
- ● 新たな収益の探索（地域の電子商品券事業など）

目標指標の実績

指標		2023年度目標	2023年度実績	達成可否
対外	連結当期純利益	47億円	65億円	○
対内	一人あたりコア業務純益	3,822千円	7,035千円	○
	県内事業性貸出金残高	7,107億円	7,139億円	○
	個人ローン残高	6,482億円	7,093億円	○
	預り資産残高	4,800億円	8,665億円	○
	法人関連役務手数料	606百万円	1,205百万円	○
	大分リース残高	222.3億円	236.9億円	○

中期経営計画2021における主な成果

目標達成

対外・対内目標は全指標で
目標達成

営業戦略

利息収入のプラス反転
地域ビジョンの取り組み開始

構造改革＆業務効率化

強靭な組織態勢、業務態勢の構築

- ● 実店舗数 70店舗（▲14店舗※）
- ● 総従業員数 1,611名（▲157名※）
- ● 関連会社の内製化（DBS）
- ● 各種業務効率化施策の実践

※2020年度対比

チャネル改革

野村證券とのアライアンスをはじめとする
個人営業におけるチャネル体制の整備

人財育成

人財戦略グランドデザインに基づく
人財を育成する仕組みの構築

厳しい経営環境のなかでもしっかりと収益を確保できる経営基盤を築き上げてきた

中期経営計画2021から引き継ぐ課題

- 既存領域における収益性の強化（法人・個人）
- 効率的・効果的な営業推進実現に向けた態勢見直し（法人営業）
- 地域課題解決の本業化（地域ビジョンの進化）
- デジタルを活用したサービスの充実
- 更なる業務効率化の進展
- 新たな収益の探索
- 女性人財の積極的な活用
- 資本コストや株価を意識した経営（低PBRへの対応）

etc.

内外環境を踏まえた課題

“フォアキャスティング”・“バックキャスティング”の双方向からのアプローチによって、中期経営計画2024で取り組むべき課題を特定しました。

社会課題の複雑化、環境変化のスピードも速まるなか、ステークホルダーを取り巻く課題も多様化・高度化

外部環境

政治 Politics
- 地政学リスクの高まり
- 自己資本規制の強化
- 上場企業に求められる要求の高まり
- 規制緩和/多様なビジネスの広がり

経済 Economy
- 地域経済の縮小
- 物価上昇等による企業活動への影響
- アフターコロナによる諸課題への対応
- 低金利環境の継続
- 金利・為替・株価の変動リスク

社会 Society
- 地域の少子高齢化・人口減少・労働人口の減少
- サステナビリティ・SDGsへの対応（社会問題への対応）
- 働き方の多様化
- 行動様式の変化
- 女性活躍の推進

技術 Technology
- デジタル技術の進化
- デジタルシフトの加速
- 異業種参入による金融サービスの多様化

内外環境

強み Strengths
- 永年事業（創業131年）の信頼、知名度、ブランド力
- 県内一の店舗網や強固な営業基盤、人的資本
- 預貸取引を基盤とする大量データ保有

弱み Weaknesses
- カスタマーセントリック（お客さま本位）な事業展開が途上
- 専門人財（デジタル・市場など）の育成
- 低いPBR（成長期待や収益性の低さ）

機会 Opportunities
- 事業承継ニーズ・スタートアップ気運・DX気運の高まり
- 資産承継・形成に対するニーズの高まり
- 銀行法改正により、子会社を通じて幅広いサービス提供が可能に
- 各種アライアンス気運の高まり
- 金利上昇の兆し

脅威 Threats
- 人口減少による地域経済の縮小
- オーバーバンキングによる過当競争
- 地域における優秀な人財確保の困難化
- 長期的な低金利政策
- 異業種参入や人口減少による預金量減少
- キャッシュレス化の進展

フォアキャスティング

“お客さま”視点で取り組むべき課題

法人のお客さま
- 人材確保・人材育成
- DXへの対応
- 円滑な事業承継
- コスト上昇等への対応
- SX・GXへの対応
- スタートアップ支援

個人のお客さま
- 資産形成・運用
- 円滑な資産承継
- デジタルを活用した利便性の高いサービスの充実
- デジタルリテラシーの向上

“従業員”視点で取り組むべき課題

- 55歳以降人財の活躍支援
- 女性人財の積極的な登用
- 専門人財の充足・育成
- 多様な働き方の実現

“地域”・“未来世代”視点で取り組むべき課題

- 域内経済循環の拡大
- 気候変動への対応
- 円滑な資金循環支援
- 新事業・新産業の創出支援
- デジタル田園都市国家構想に向けた取り組み

“株主”の皆さま視点で取り組むべき課題

- 株主還元の増強
- 開示情報の充実
- 資本コストや株価を意識した経営

Vision2031から求められる課題

2031年におけるステークホルダーのありたい姿を実現するために必要な取り組み

“お客さま”視点で取り組むべき課題

法人のお客さま
- 多角的なソリューションビジネスの展開
- 高度化、複雑化する経営課題への対応

個人のお客さま
- 非対面サービスの充実
- 長期資産形成の支援
- キャッシュレス化への対応
- 金融包摂への対応

“従業員”視点で取り組むべき課題

- 従業員エンゲージメントを高める人的資本経営の実践（大分銀行グループ従業員としての誇りを高めるための施策の立案）
- 多様な人財が活躍できる仕組みづくり

“地域”・“未来世代”視点で取り組むべき課題

- 街づくり支援
- 新事業、新産業の創出支援
- 人口減少、高齢化への対応支援
- DX化推進
- 産業変革支援
- SDGsへの取り組み支援

“株主”の皆さま視点で取り組むべき課題

- 充実した情報開示、対話の実施
- 企業価値を高める成長戦略

バックキャスティング

Vision2031

地域の持続可能性を高める価値創造カンパニー ～ステークホルダーとともに～

ステークホルダーのありたい姿

未来世代

大分の未来は、安心、安全で、あらゆる世代が明るく、希望が持てるサステナブルな社会が創造されている。
豊かな自然環境が維持されている。

お客さま

法人

大分銀行グループがパートナーとして寄り添い続けることで、安心感をもって事業に取り組めている。

個人

大分銀行グループがあらゆるライフステージのサポーターとなり、暮らしの豊かさが高まっている。

従業員

自己の成長と周囲の成長を喜ぶ風土の醸成、地域やお客さまに貢献できている実感、働きやすい職場環境を通じて、従業員やその家族が大分銀行グループのファミリーであることに誇りを持ち続けている。

地域

大分銀行グループが地域社会におけるカタリスト（触媒）の役割を担うことで、地域が活性化し、大分県内に仕事・ヒトが集まり、豊かな自然に囲まれた魅力的な街づくりが進んでいる。

株主

大分銀行株式への投資を通じて、期待を充足するリターンが得られるとともに、地域社会の発展に貢献する喜びを感じている。

Vision2031と中期経営計画のつながり

中期経営計画2021で築き上げた経営基盤を背景として、中期経営計画2024では3年間で連結当期純利益80億円、ROE4.0%を目指します。そして、Vision2031実現時期である7年後には連結当期純利益を100億円まで押し上げ、中長期的にROE5.0%の水準を目指していきます。

中計2024の位置づけ

「Vision2031」に向けて、“変革”を加速し、“成果”を具現化させる3年間

マテリアリティ

- 気候変動への対応
- 地域価値の創造
- 多様性の尊重
- 金融インフラ/サービスの高度化
- 従業員エンゲージメントの向上

課題の解決

施策に反映

中期経営計画2024

テーマ

私たちにしかできない「金融＋α」
～“挑戦”を“あたり前”に～

「中期経営計画2021からのフォアキャスティング」

中期経営計画2021

テーマ

未来を見据えた変革への挑戦

「Vision2031からのバックキャスティング」

ROE※
5.0%水準（中長期的なターゲット）

Vision2031

地域の持続可能性を高める価値創造カンパニー
～ステークホルダーとともに～

連結当期純利益
100億円以上

中計2024

連結当期純利益
80億円以上

ROE※
4.0%程度

中計2021

連結当期純利益
65億円

ROE※
3.5%

連結当期純利益
36億円

ROE※
2.0%

2021	2024	2027	2031
変革期	変革加速・成果実現期	持続的成長期	

※ROE：株主資本ベース

経営理念・長期ビジョン・中期経営計画2024の全体像

中期経営計画2024は、2024年4月～2027年3月の3年間を、「Vision2031」に向けて、“変革”を加速し、“成果”を具現化させる3年間として位置付けました。基本テーマである、「私たちにしかできない」というフレーズは、地域金融の担い手として他が模倣できない独自性を発揮しながら戦略に取り組むことで持続的に成長していくことを表現するとともに、行内において行動変容・意識変容を促す目的です。また、「金融＋α」で金融をベースにした新たな価値で未来を創造することを表現しています。

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

経営理念に基づく事業活動 ▼　▲ 経営理念の具現化

マテリアリティ
- 気候変動への対応
- 地域価値の創造
- 金融インフラ/サービスの高度化
- 従業員エンゲージメントの向上
- 多様性の尊重

Vision2031実現に向け優先すべき重要課題

施策に反映 ↓　↑ 課題の解決

大分銀行グループが大切にする４つのチカラ

共感するチカラ
ステークホルダーとの価値観共有

想像するチカラ
カスタマーセントリック（お客さま本位）な事業展開の徹底

共創するチカラ
社会性・経済合理性の両立

考動するチカラ
グループ人財の躍動

中期経営計画2024

基本テーマ
私たちにしかできない「金融＋α」～“挑戦”を“あたり前”に～

基本方針Ⅰ ｜ PLAN-Growth
大分銀行グループとお客さまの持続的成長

CSVの実現

基本方針Ⅱ ｜ PLAN-Region
地域の持続可能性向上

基本方針Ⅲ PLAN-Transformation
変革を加速させるための構造改革

基本方針Ⅳ PLAN-Sustainability
サステナビリティ経営実現に向けた基盤の強化

行動 ↓　↑ 結果

目標指標	財務指標	エンゲージメント指標	社会インパクト指標
	お客さまの視点	地域の視点	大分銀行グループの視点

Vision2031
地域の持続可能性を高める価値創造カンパニー～ステークホルダーとともに～

共感するチカラ
ステークホルダーとの価値観共有

ステークホルダーの想いを実現する価値創造を目指す考え方をもち、多様化、高度化するニーズや課題に柔軟に対応することで価値観を共有していきます

想像するチカラ
カスタマーセントリック（お客さま本位）な事業展開の徹底

「お客さまが何を求めているか」を出発点として考動します。個人のお客さまには、その価値観や行動の変化に対応し、一人ひとりに最適な提案を行います。法人のお客さまには、経営者に寄り添い、様々な経営課題の解決に向けた質の高いソリューションやサービスを提供します

共創するチカラ
社会性・経済合理性の両立

金融を中心とするサービスに加えて、お客さまや地域の課題解決に向けた取り組みを本業とすることで、経済的な利益を得ながら、お客さまや地域とともに持続的な成長を実現していきます（トレードオン）

考動するチカラ
グループ人財の躍動

大分銀行グループ人財が様々な社会、経済活動におけるカタリスト（触媒）の役割を担い、地域の持続可能性と大分銀行グループの持続的成長を実現していきます

中期経営計画2024の基本方針

大分銀行グループとお客さまの持続的成長「PLAN-Growth」、地域の持続可能性向上「PLAN-Region」を活動の両輪とし、“変革”を加速させるための構造改革「PLAN-Transformation」、そしてすべての土台となる経営基盤「PLAN-Sustainability」を４つの基本方針とする

中期経営計画2024の基本方針

基本テーマ

私たちにしかできない「金融＋α」～“挑戦”を“あたり前”に～

基本方針Ⅰ

PLAN-Growth

コアビジネスの深化、ソリューションビジネスを進化させ、大分銀行グループの強みの磨き上げと新たな挑戦による収益・成長機会を追求する

法人営業　個人営業　グループ

CSVの実現

基本方針Ⅱ

PLAN-Region

地域共創、地域課題の解決、産業振興機能拡充を通じて、大分銀行グループのプレゼンスを発揮する

地域活性化　新規事業

基本方針Ⅲ

PLAN-Transformation

営業態勢革新、デジタルの利活用により構造改革を進化させる

営業態勢　業務効率化　デジタル

基本方針Ⅳ

PLAN-Sustainability

サステナビリティ経営の実現に向けた経営基盤を強化する

人的資本　有価証券運用　資本政策　SX/GX　ガバナンス

戦略群

「バックキャスティング」「フォアキャスティング」「マテリアリティ」を踏まえて選定した13の戦略群

- 法人営業
- 地域活性化
- 個人営業
- 新規事業
- グループ
- 業務効率化
- 営業態勢
- デジタル
- 人的資本
- SX/GX
- 有価証券運用
- ガバナンス
- 資本政策

中期経営計画2024における成長ドライバー

中期経営計画2024で取り組む戦略群のなかで“成長ドライバー”とする領域の特定

バックキャスティング　マテリアリティ　フォアキャスティング

共感するチカラ　想像するチカラ　共創するチカラ　考動するチカラ

３つの領域を“成長ドライバー”として持続的成長へ

01 “バンキング”を究める※

私たちが金融機能を如何なく発揮する

既存領域の磨き上げと挑戦/強化

- 金融仲介機能の発揮と質の向上
- 経営改善支援活動の強化
- コンサルティング機能の高度化
- 資産運用立国の実現に向けた取り組みの充実
  ～野村證券とのシナジー最大化～
- デジタル社会の進展を踏まえたサービスの拡充

有価証券運用の強化

- 安定的な期間収益の確保

02 “カタリスト(触媒)※2の役割”を究める※

私たちが関わることで地域が変わる

地域課題解決の本業化

- 地域経済におけるハブ機能の発揮
- 地域の産業振興を促す取り組み

地域課題解決に資する新規事業

- 新事業・新産業・新機能の創出

※2カタリスト（触媒）：化学反応を促進させる物質。地域社会におけるステークホルダー同士のカタリストとなり、地域活性化を促進させることを目指す

03 “人的資本経営”を究める※

価値を創造するのは従業員
～育む だいぎんプライド～

- 多様な人財が活躍する仕組みの構築
- 従業員エンゲージメントの向上
- プロフェッショナル人財の育成
- 働きやすい職場環境の整備
- 適所適材な人財配置

※究める：本質をつかむ、物事を奥深くまで明らかにすること

人的資本投資：5億円
（中計期間中の人財育成に係る投資予想額）

成長投資

デジタル投資：30億円
（中計期間中のデジタル投資予想額）

成長ドライバーにおける主な取り組み【バンキング】

お客さまの本質的な理解と課題解決に向けた取り組み

事業支援活動の強化

- 経営改善・事業再生に向けた取り組みの深化
  - ・業種別支援の着眼点の利活用
  - ・経営支援版“リーボ”の実践など
- 経営改善支援活動に携わる人財の育成

取り組み事例

「経営支援版Re-Bō（リーボ）」

「Re-Bō（リーボ）」は行員1人が、法人営業の行動プロセスに基づきお客さま1先の本業と資金繰りに1年間徹底的に伴走する取り組みで2023年4月よりスタートしました。お客さまの成長や事業改善のために営業店と本部が一緒に汗をかき、リレーションの向上を通じ収益拡大を目指す（＝当行の法人営業スタイルを構築する）ことを目的としております。担当者としても1先に対して深く、中長期的な目線で取り組む今回の経験が、法人営業活動全体の気づきとなり、関係性の構築に繋がっています。

※Relationship（関係性）と Boost（向上・強化）の頭文字で、お客さまとの関係性の質を向上させることを表しています。他に「130周年」・「伴走」等の意味もあります。

Re-Bō

積極的な金融仲介機能の発揮

- お客さまに円滑な金融仲介機能の発揮
  - ・金利ある世界に向けた適切な対応
- 本業支援の強化による法人フィーの増強

営業店・本部の協業態勢の強化

- 対面・非対面の接点強化
  - ・コンサルティングサポーター設置など
- ブロック営業態勢の再構築（機能集約）

法人のお客さまの課題解決 ＋ **個人のお客さまの課題解決**

資産形成支援活動の強化

- ライフステージに応じたお客さま支援の強化
  - ・職場つみたてNISA、企業型DC・iDeCoなど
  - ・各種ローン商品

取り組み事例

「野村證券との金融商品仲介業務における包括的業務提携」

OITA BANK × NOMURA Alliance

2023年3月より野村證券との金融商品仲介業務における包括的業務提携を開始しております。県内に5つのコンサルティングプラザ（大分・別府・中津・佐伯・日田）を設置し野村證券の商品・サービスに加え、保険商品の取扱いを行っております。

デジタルを活用したサービスの充実

- WEBやアプリ等の機能追加による利便性向上
- 非対面完結型の商品拡充

個人領域における推進態勢強化

- 野村證券とのシナジー最大化
- リアル×デジタルを組み合わせた推進態勢の確立
- 専門チャネルの拡充（myライフプラザ日田の新設）

取り組み事例

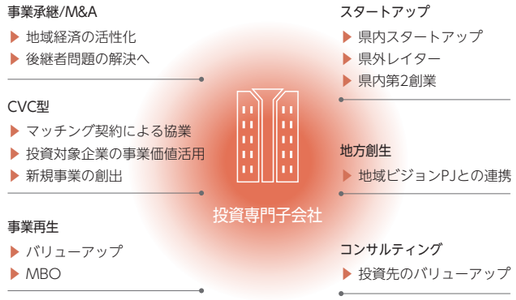
「大分銀行myライフプラザ日田の開設」

「大分銀行myライフプラザ」は、親和性の高い「個人向けローン」と「保険商品」の相談・販売機能を兼ね備えた個人のお客さま向けの専門チャネルです。現在5拠点開設しており、2024年4月の「大分銀行myライフプラザ日田」開設（所在地：大分県日田市）により、「大分銀行myライフプラザ」は大分県内6拠点（宗麟館、わさだ、鶴崎、別府、中津、日田）となりました。

大分銀行 myライフプラザ

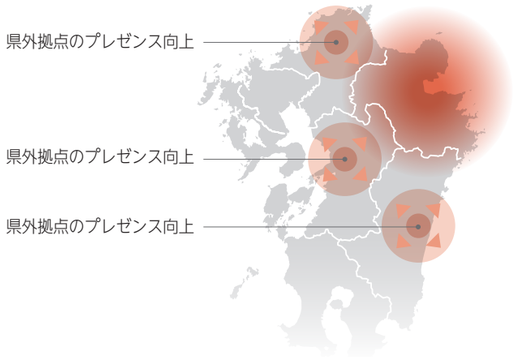
投資専門子会社の設立検討

大分銀行グループによる新たな価値提供（エクイティ投資）



県外拠点のプレゼンス向上に向けた可能性の探索

県外拠点における更なる営業基盤の拡大を検討



成長ドライバーにおける主な取り組み【カタリスト】

地域ビジョンの取り組み加速

プロジェクトⅠ

地域内資金循環の活性化
～資金の域外流出を最小化

Act. 01	域外流出情報のリアルデータ化
Act. 02	情報の分析・共有
Act. 03	個別プロジェクトの立案・実行

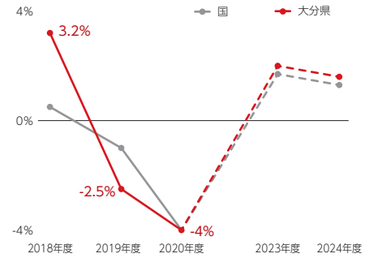
プロジェクトⅡ

稼ぐ力の増強
～地域資源の活用を最大化

地域・お客さまの利便性向上
地域・お客さまからの認知度向上
お客さまの体験価値の向上

etc.

経済成長率（実質GDP）
【社会インパクト指標】



（詳細はP57へ）

九重町の事例 ～筋湯温泉街の活性化プロジェクト～

TOPICS

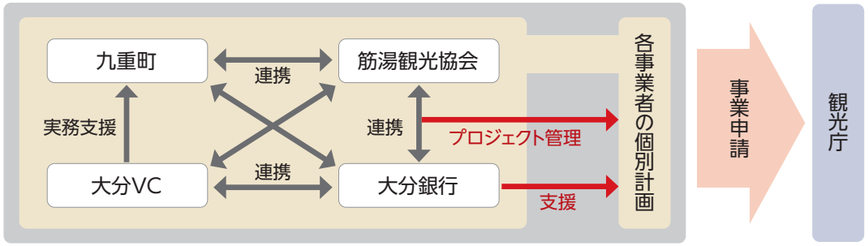
- **筋湯温泉街は、大分県九重町の開湯1,000年の歴史を誇り、約20の宿が点在する温泉郷。**
- **地域活性化のため、大分銀行グループと筋湯温泉観光協会が一体となって取り組んでいる事例。**

内容

- 施設の拡張・更新、バリアフリー化、ワーケーション対応など、高付加価値化で滞在価値を高める。
- 歴史ある温泉街らしい和の街並みに統一し、街歩きが楽しめる景観を創出する。

仕組みに補助金を活用

体制

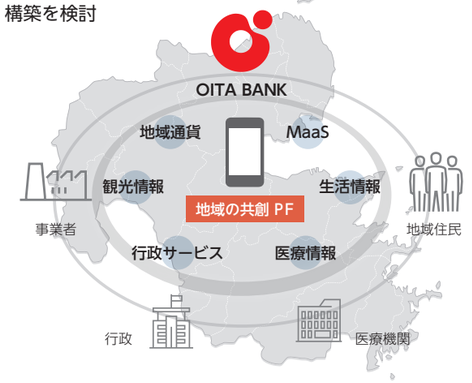


当行がプロジェクト管理等の全体を統括

成果 補助金見込み額 4億円
ファイナンス額 18億円

地域の共創プラットフォームの構築検討

行政・事業者との連携、地域データ活用により、地域生活者の生活の質を向上させるプラットフォーム構築を検討



九州・沖縄地銀13行による連携

「新生シリコンアイランド九州」の実現に向けた連携協定締結

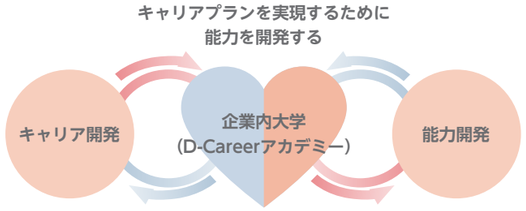
成長ドライバーにおける主な取り組み【人的資本経営】

従業員エンゲージメントの向上への徹底したこだわり

『従業員』は大分銀行グループにとって最も大切なステークホルダーであり、重要な財産

自律的な人財の育成

「キャリア開発」と「能力開発」で人財を育成



（詳しくはP65へ）

3年目行員研修

外為ラーニングジャーニー修了式

ダイバーシティ推進室の新設（2024年4月）

多様な人財が活躍する仕組みづくり

大分銀行グループではマテリアリティ「多様性の尊重」「従業員エンゲージメントの向上」を優先すべき重要な課題と特定しており、中期経営計画2024で取り組むべき領域の1つである“人的資本経営”を究めるため、人財開発部内に「ダイバーシティ推進室」を設置しました。もともとダイバーシティ推進チームとして女性活躍推進に取り組んでおりましたが人的資本経営の実践により、女性活躍推進をはじめとしたダイバーシティ経営をより一層推し進め、従業員一人ひとりが働きがいを実感し、地域の価値創造に向け躍動する「人・組織・風土」づくりを目指します。

Special Future

当行の成長戦略を支える プロフェッショナル人財

業種別ファイナンススペシャリスト

特殊な業界における担当経験があり、仕組みローンなどの高度な金融の知識や業界独特のリスクマネジメント知識を保有し、案件をクロージングできる人財

法人営業支援部 ソリューション営業室
副部長兼室長 大野 剛

地域経済の発展に向けて、ダイナミックに携わる

私は、業種別ファイナンス分野関連業務に15年程度携わっています。業種別ファイナンスは担当業種の大分県内全体の動向が見えるため、お客さま一社ごとの動きが点と点で繋がって、産業の全体像が〝面〟として捉えられるようになります。地域のインフラ的な投資案件に関わることも多いため、地域経済の発展にダイナミックに携わることが実感できます。銀行員という枠を超えて、業界に精通した相談相手として頼られる存在になることが醍醐味です。

M&A・事業承継スペシャリスト

法人の担当経験があり、M&Aや事業承継に纏わる財務・法務・税務等の専門的知識を有し、様々な課題解決のスキルで提案からクロージングまで行える人財

三方よしの視点で企業の存続を支援する

私は、M&A関連業務に銀行と関連会社を含めて、20年程度携わっています。M&Aは案件ごとに中身が千差万別で、一筋縄でいかないことが大半です。マニアックな業界知識や法規制のハードルなどを理解しなければならないことも多いため、いつも「トラブルは起きるもの」という想定で対応しています。そうして苦労した分、成約した際は売り手・買い手・当行の〝三方よし〟が実現するため、達成感はとても大きいです。

法人営業支援部
M&A・事業承継グループ
上席推進役 石井 秀典

ITエキスパート

ITに関する高度な知識を基に経営戦略に沿ったIT戦略を策定し、適切なソリューション選定およびプロジェクトの構築・推進が行える人財

事務統括部
システム統括室
室長 宮本 浩司

デジタル技術で当行のIT戦略を遂行する

私は、IT関連業務に従事してから24年になります。その中で、インターネットバンキングの開始や勘定系システムの更改、ワークスタイル改革（タブレットPCの導入）などのプロジェクトに携わりました。金融機関においてデジタル技術を活用した新しいサービスの提供や業務効率化が不可欠となっている中、当行の経営戦略におけるIT関係の諸施策を推進・実現していきます。

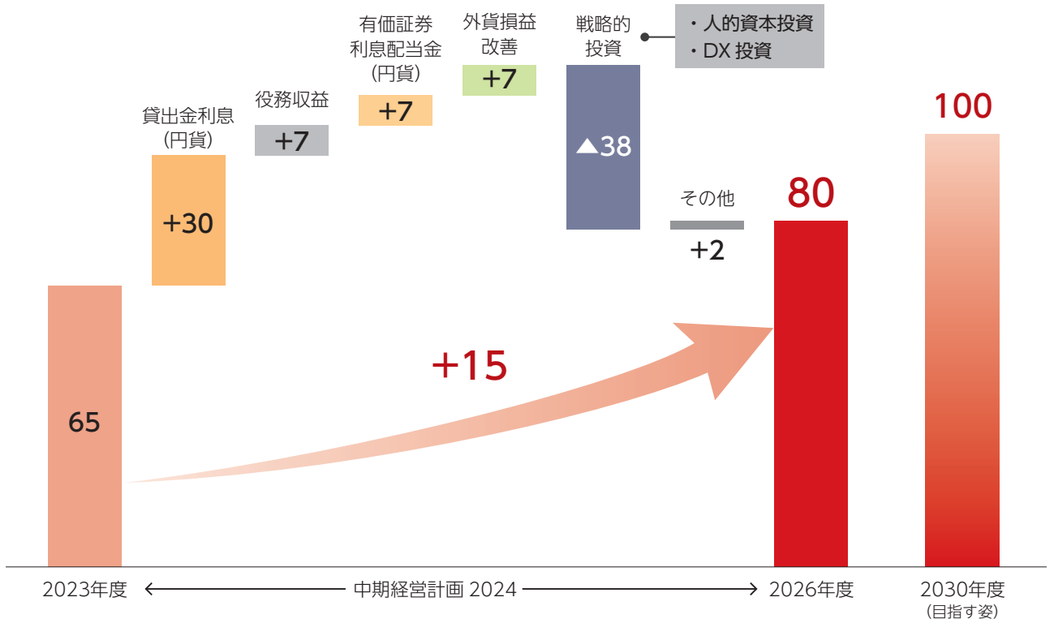
Vision2031・中期経営計画2024の指標

連結当期純利益100億円への挑戦
～ お客さま・地域・大分銀行グループの視点で目標設定 ～

		指標	ステークホルダー	マテリアリティ	2026年度目標（中期経営計画2024）	2030年度目標（Vision2031）
企業価値向上	財務指標	収益性指標 連結当期純利益 ※親会社株主に帰属する当期純利益	未来世代 従業員 地域 お客さま 株主	気候変動への対応 金融インフラ/サービスの高度化 地域価値の創造 従業員エンゲージメント 多様性の尊重	80億円以上	100億円以上
		収益性指標 連結ＲＯＥ ※株主資本ベース			4.0%程度	
		健全性指標 連結自己資本比率 ※バーゼルⅢ最終化完全実施ベース			10%程度	
		効率性指標 単体ＯＨＲ			70%程度	
	エンゲージメント指標	お客さまの付加価値額増加 ※県内中小企業取引先の付加価値額（決算書受領先）	お客さま	金融インフラ/サービスの高度化	2026年度付加価値額が2023年度比で増加	
		金融商品仲介資産残高	未来世代 お客さま	金融インフラ/サービスの高度化	5,000億円以上	7,000億円以上
		SDGs投融資累計額	未来世代 地域	気候変動への対応 金融インフラ/サービスの高度化 地域価値の創造	2,500億円以上	5,000億円以上
		CO_2排出量削減率（2013年度比）	未来世代 地域	気候変動への対応	65%以上削減	70%以上削減
		従業員エンゲージメント	従業員	従業員エンゲージメントの向上	85%以上	
		女性管理職比率	従業員	多様性の尊重	5%以上	10%以上
地域価値創造	社会インパクト指標	地域ビジョン個別PJ実行件数	未来世代 お客さま 地域	地域価値の創造	17件以上	
		大分県の経済成長率	未来世代 地域	地域価値の創造	ー ※2030年度目標のみ	大分県GDPの前年増減率が継続的に国のGDP増減率と同等以上

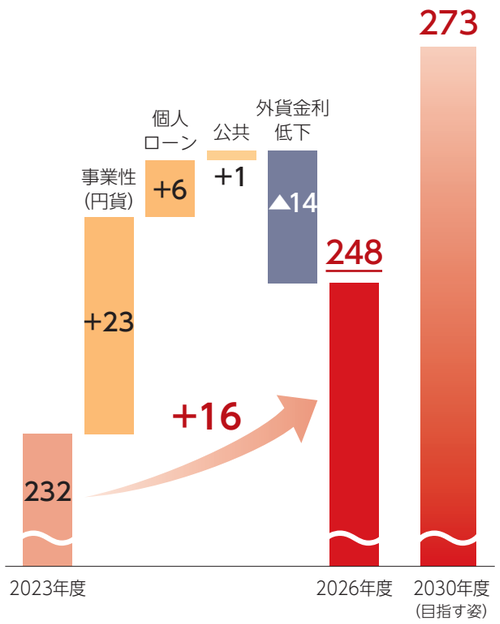
コミットする目標 → 目指す目標

連結当期純利益の成長イメージ（単位：億円）

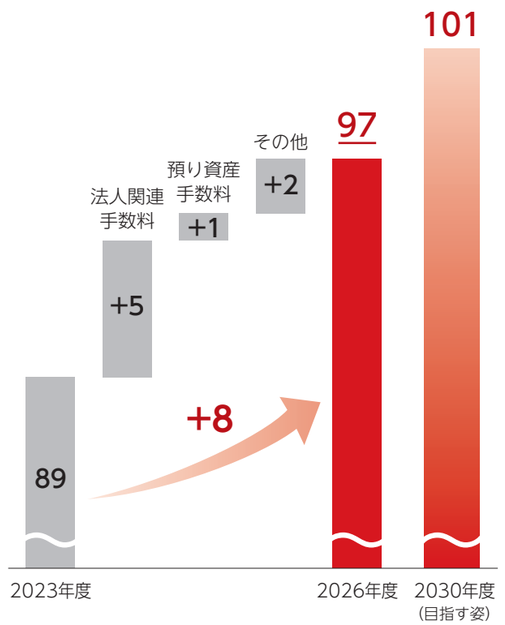


貸出金利息・役務収益の成長イメージ

貸出金利息の成長イメージ（単位：億円）



役務収益の成長イメージ（単位：億円）



基本方針

基本方針 I PLAN-Growth

大分銀行グループと お客さまの持続的成長

コアビジネスの深化、ソリューションビジネスを進化させ、大分銀行グループの強みの磨き上げと新たな挑戦による収益・成長機会を追求する

法人営業

お客さまのサステナビリティ向上に向け、お客さまの意向や周囲の環境に合わせ伴走支援を実践します。

大分銀行グループの伴走支援の考え方

伴走型営業スタイルの実践に向けた取り組み　伴走支援　**お客さまの課題を解決するための取り組み**

■ 伴走型営業スタイルの構築

地域のお客さまに対する伴走型営業の組織的実践

- セグメント戦略のアップデート
- 行員1人1人による個社に対する伴走型営業の組織的実践
- グループ全体のお取引先数やソリューション先数の増強
- 野村證券との業務提携を活用した法人営業部門の協働推進

お客さまとの更なる信頼構築 ▼ 次の金融ニーズへ

■ お客さまとの接点強化に向けた取り組み

お客さま接点の拡充

- 法人ポータルサイトの構築
- 法人ダイレクトセンターの拡充

次世代営業支援システムの導入検討

非対面領域におけるデータの整備・活用

対面・非対面による営業の実践とデータ活用 ▼ 真のお客さま理解へ

トランザクションデータ　行動ログ

■ 資金調達手段の多様化による円滑な金融仲介

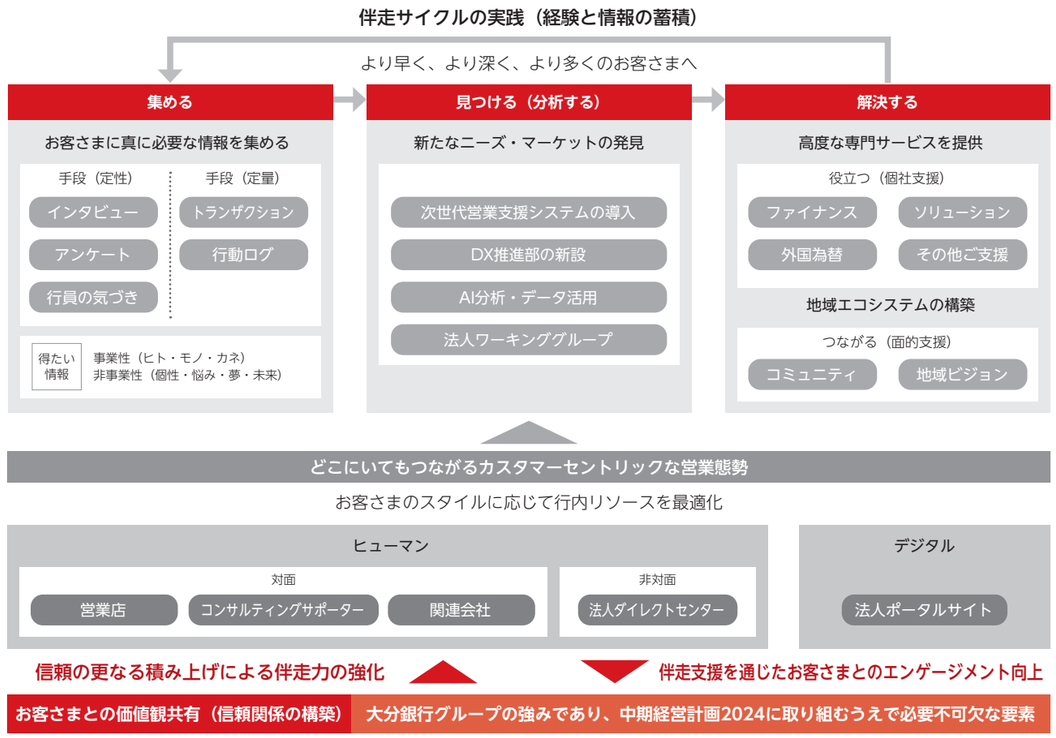
各種ファンドのリニューアル　金利スワップ
ビジネススモールローン商品　ストラクチャードファイナンス
オーダーメイド型融資商品　エクイティ投資

■ お客さまの企業価値向上に向けたコンサルティング強化

SX・GX・DXコンサル　人材紹介事業
M&A・事業承継　経営改善支援活動*

★ P56経営支援活動をご参照ください。

伴走型営業における行動イメージ



経営改善支援活動 ★

■ 経営改善アプローチ

現状分析	経営目標と課題の抽出	課題解決策の仮説	事業者への提案
● 財務分析など ● 外形的な評価、印象 ● 業種別支援の着眼点 ● SWOT、3C分析、ポジショニング等	● 事業者ビジョン、経営者の夢 ● 実現した時の姿 ● そのための課題、解決すべき事案	● 成長支援、経営課題解決策の検討 ● 実施時の仮説立案 ● 解決時の効果	● 見て、聴いて、考えたことを整理 ● お客さまとの対話に向けたディスカッションペーパー作成 ● 提案書の策定

主な取り組み　・経営改善支援ツールの活用による事業者の本質的課題の探索強化

■ 経営改善支援体系

営業店	本部	外部機関
● 伴走支援 ● 事業性評価 ● お客さまとの対話、傾聴	● 経営支援先へ伴走支援 ● 営業店サポート ● 人財育成	● 日本政策金融公庫 ● 商工中金　● REVIC ● 中小企業活性化協議会 ● 外部専門家（会計士、弁護士ほか）

主な取り組み　・経営改善支援活動に携わる行員の育成強化
・経営改善支援手法の多様化

目指す姿（主な目標）

県内事業性貸出金利息収入（円貨）	法人関連手数料収入	コンサルティング支援件数
2026年度目標	2026年度目標	2026年度目標
95億円	17億円	350件

個人営業

「リアル × デジタル」ソリューションの提供によりお客さまに寄り添った営業態勢を構築します。

ライフイベントと大分銀行グループが提供するサービス

	若年層	資産形成層	高齢層
ライフイベント	就学・進学 就職 結婚 マイカー購入	マイホーム購入 退職 子供の誕生 子供の就学・進学 相続	資産承継 贈与 被相続 シニアライフ 介護
提供するサービス	野村證券とのアライアンスを通じたサービスの提供（株式・債券・投資信託・投資一任・保険等） 遺言信託・信託代理 各資金ニーズに応じたローン商品(車・マイカー・住宅・教育・フリー) リバースモーゲージ 金融経済教育・各種セミナー 年金相談 大分銀行アプリによるオンラインサービス拡充、各種決済サービス（クレジット・外部連携）、リモート面談、etc		
	■ 資産運用 セグメントに応じた最適な提案を実践する態勢を確立することで他社との差別化を図り、県民満足度の高い組織を構築	■ 個人ローン ローン事務の効率化/集中化/デジタル化/自動化により効率的な営業態勢・アプローチ手法を確立	■ 諸手続き・決済事業 お客さまの満足度（利便性）を高めるデジタルを活用したサービス・商品の機能拡充
主な取り組み	リアル×デジタルを組み合わせた効率的な営業の実践 職域や教育機関等を通じた金融経済教育強化 セグメントの再定義とセグメント別の推進態勢確立	お客さまへ提供する商品ラインナップの改善 銀行・お客さま間のオンライン面談態勢強化	WEBやアプリ等の機能追加による利便性向上 決済事業の採算性向上（カードレスのクレジットカード、デビットカード決済の検討）

目指す姿（主な目標）

ストック資産残高	個人ローン利息収入（※住宅・消費性・カード合計）	アプリダウンロード件数
2026年度目標	2026年度目標	2026年度目標
2,775億円	77億円	251千先

グループ

大分銀行グループ内連携の強化によるグループ総合力の最大限の発揮と事業領域拡大へ挑戦します。

大分リース

■ リース業

- 銀行と連携した営業体制の強化
- 非対面チャネル、地域ビジョン連携等における銀行との協業
- 不動産リース、事業再生分野等新事業領域の探索

事業領域の拡大へ

- ▶ 投資専門子会社の設立検討
- ▶ 地域課題解決に資する新事業領域の探索

大分カード

■ クレジットカード業

- 銀行と協働したグループ取引先のDX支援
- B to Bマーケットへの挑戦
- 審査機能の高度化、保証商品の拡大検討
  - ▶ より幅広い消費性ローンニーズに対応

感動を、シェアしたい。 大分銀行

大分保証サービス

■ 債務保証業

- 審査システム更新による審査機能の高度化
  - ▶ より幅広いお客さまの住宅取得ニーズに対応
- お客さまニーズの変化に応じた商品改定ならびに新商品導入検討

大分ベンチャーキャピタル

■ ベンチャーキャピタル業

- 新ファンドの組成検討
- 【ベンチャーファンド】県内スタートアップ企業育成とファンドパフォーマンスの両立
- 【再生・ブリッジファンド】ファンド投資推進とハンズオン支援手法の確立

大銀コンピュータサービス

■ コンピュータ関連業務

- 代金回収サービスの機能改善による付加価値向上
- DXソリューション提案へ向けたサービス開発・提案
- ビジネスとテクノロジーのレベルを向上するDX人財の育成

大銀経済経営研究所

■ 金融･経済の調査･研究
■ 経営相談業務

- 県内唯一の地域シンクタンクとしてプレゼンス発揮
  - ・デジタル活用によるデータ分析力強化
  - ・外部ネットワークとの連携･共創の拡大
- サステナブルな地域づくりをテーマとした調査研究

大銀オフィスサービス

■ 経理関係計算業務

- 会計基準・税制改正等への適切な対応
- 連結・連結子会社決算の迅速かつ正確な実施

目指す姿（主な目標）

大分リース　当期純利益	大分カード　当期純利益	大分保証サービス　当期純利益
2026年度目標	2026年度目標	2026年度目標
200百万円	150百万円	410百万円

基本方針 Ⅱ　PLAN-Region

地域の持続可能性を高めるための地域課題解決の本業化

地域共創、地域の課題解決、産業振興機能拡充を通じて、大分銀行グループのプレゼンスを発揮する

地域活性化・新規事業

■ 地域ビジョンビジネスの確立

地域ビジョンとは　地域活性化や地域産業振興など地域の課題解決・地域の持続的な成長に向けて、当行が各自治体・団体・企業等と連携してその実現を目指す取り組みです。地域への影響力が高い産業等に対するプロジェクト（Ⅰ・Ⅱ）を推進しています。

プロジェクトⅠ　地域内資金循環の活性化
～資金の域外流出を最小化～

現在地

Act. 01	Act. 02	Act. 03
域外流出情報のリアルデータ化 お客さまアンケートの実施	情報の分析・共有 域外仕入れ理由ランキング等	個別プロジェクトの立案・実行 共感者と新機能・事業創出

事業者インタビュー活動実績

行政区毎の支援産業に関連する事業者さまへ行員が訪問し、商流や経営課題等についてインタビューを実施しております。
活動状況としては3行政区で完了、6行政区で実施中であり、収集した情報を基に域内循環活性化の施策を検討しております。

プロジェクトⅡ　稼ぐ力の増強
～地域資源の活用を最大化～

地域・お客さまの利便性向上	地域・お客さまからの認知度向上	お客さまの体験価値向上	プロモーション力の強化

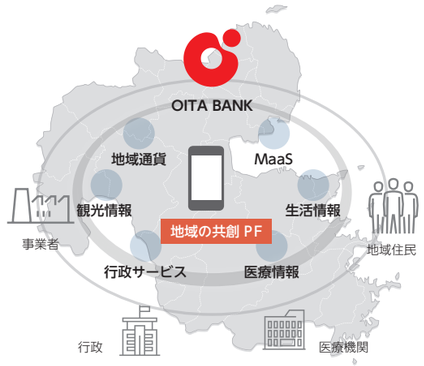
etc.

活動実績

豊後高田市：地方創生推進交付金を活用し、地域事業者のICT/DX化・創業支援等に向けた中小企業者総合支援事業を受託しました。

宇 佐 市：「宇佐のうまい酒」活用推進プロジェクトとして地域の酒蔵の皆さまとともに、地域の百貨店にて魅力発見祭のイベントを開催しました。

地域のヒト、モノ、カネ、情報を集める基盤づくり



行政・事業者との連携、地域データを活用により、地域生活者の生活の質を向上させるプラットフォーム構築を検討

■ 地域課題に資する新規事業の探索

多様な地域課題

移住・定住の促進　高齢化対策　子育て支援　女性活躍
観光業の回復　産業振興　安全安心な暮らし　未来への環境

新規事業案

- 地域の共創を生み出すプラットフォーム
- 地域通貨運営
- 定住、移住、子育て支援
- 観光コンサル（宇宙港・面での観光開発等）
- エネルギー関連
- 環境対策コンサル
- 海外販路拡大
- 高齢者の活躍支援

etc.

基本方針 Ⅲ　PLAN-Transformation

ライフスタイルやニーズに応じた最適なサービスやソリューションを提供

営業態勢革新、デジタルの利活用により構造改革を進化させる

営業態勢

デジタル（利便性の向上）
多様なお客さまのスタイルに対応するためのタッチポイントの強化・拡充

ヒューマン（付加価値の向上）
拠点間の連携強化、集約態勢の最適化による高付加価値なサービスを提供

Webサービス

- 法人ポータルサイトの新設
- チャットボットの機能強化（AI活用）
- 個人ローンWeb申込・契約の機能拡充、UI/UX改善

アプリ

- 新商品、新サービスの開発
- キャッシュレス決済への取り組み
- 機能拡充によるデジタルサポートの充実

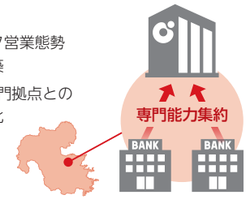
ATM

- ATMサイネージによる企業、地域情報発信
- 取引機能の拡充および最適配置の取り組み

個人、法人のお客さまへ
ライフスタイルや
ニーズに応じた最適な
チャネル・サービスの提供

営業店

- ブロック営業態勢の再構築
- 本部/専門拠点との連携強化



専門拠点

コンサルティングプラザ・ほけんプラザ・ローンプラザ

- セグメントに応じた推進態勢
- 専門拠点間の連携強化

OITA BANK × NOMURA Alliance

本部/関連会社

- 多様かつ高度な専門業務の発揮
- 本部による直接営業の強化
- 関連会社との連携強化

デジタル × ヒューマン
大分県内の多くのお客さまへ金融仲介機能の発揮

リモート（オンライン面談）、有人チャット
スマホ・パソコン等を活用した有人の相談態勢

ダイレクトセンター
法人コールセンターの大幅な機能強化

業務効率化

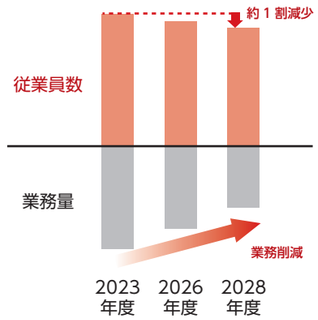
横断的な効率化施策の実践により、業務の「無理・無駄・ムラ」をなくし、効率化・省人化された業務態勢を構築します。

効率化・省人化された業務態勢の構築

営業店	■ 預金・為替 ● 店頭業務スタイルの変革 ● ATM機能やWebサービス拡充、マイナンバーカード活用による事務の効率化 ● 営業店事務をパートタイマー主体とした事務態勢へ再構築 ● 営業店事務の更なる本部集中 ● 法人取引のデジタル化推進
	■ 事業性 ● 融資事務の簡素化・削減・集約等による効率的な業務態勢を構築 ● デジタルを活用した融資業務プロセスの改革 ● 融資系システムの全体最適化による融資業務プロセスの簡略化・スリム化
	■ 個人ローン ● 本部集中事務の高度化により営業店事務軽減を加速 ● 審査システム更改に合わせた業務フローの見直しによるお客さまと従業員のUI・UXを向上 ● 業務フローにおける個別事務の更なる効率化
本部	■ 本部業務 ● 生成AIの活用 ● 情報系によるデータ集約化により計数把握を効率化 ● 会議体と会議運営に関する整理・見直し・簡素化 ● 人員計画（本部人員）に沿った本部業務の見直し、削減、効率化

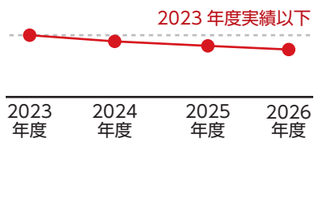
従業員数の減少に合わせた業務態勢を構築する

【ご参考】従業員数と業務量（イメージ）

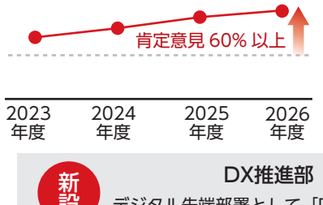


目指す姿（主な目標）

一人当たり月平均時間外労働時間（時間）



従業員意識調査結果※（%）



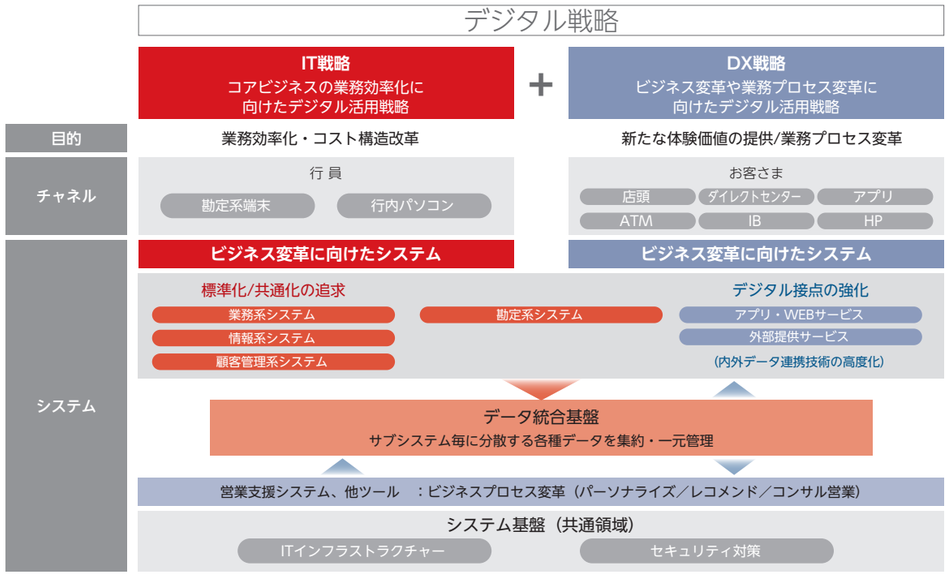
※「デジタルツールの活用や業務フローの見直しにより、各業務における事務負荷が削減されているか」の設問における肯定意見の割合

デジタル

Vision2031実現に向けて、DX戦略とIT戦略を両輪としたデジタル戦略を推進します。

新設 **DX推進部**

デジタル先端部署として「DX推進部」を新設しました。デジタルビジョン2031「共創する未来ー地域の価値創造をデジタルで躍動させるー」を掲げお客さまへデジタル技術を活用した価値提供を行っていきます。



デジタル戦略＝IT戦略＋DX戦略

デジタル技術を活用し、将来に向けてビジネスモデル変革を実現します。

デジタル戦略

IT戦略
業務改善・効率化を図る戦略

これまで推し進めてきた業務効率化等のデジタライゼーションの取り組みを継続しつつ、レガシーシステムのモダナイズを図る

■ 行内業務のデジタル化
- 事業部門毎の課題解決に向けたIT活用力の強化
- 既存システムの利活用促進による業務効率化
- 既存システムのコストミニマムへの対応
- 最適なシステム環境の整備
- サイバーセキュリティー対応

Webサービスの拡充 / 接客タブレット / サブシステムの最適な更改 / グループ情報の連携 / 生成AIの利活用 / イントラネットの外部センター移転 / 統合DBの更改

DX戦略
ビジネス変革や業務プロセス変革を図る戦略

戦略領域を選定し、システムのモダナイズやデジタル活用の高度化を推進し、新たな体験価値の創造やビジネス変革を図る

■ デジタル接点の強化
- デジタルコンテンツの強化
- 新たな体験価値の提供
- 利便性の高いサービスの提供
- 新たなお客さまデータの取得

■ データ活用によるお客さま理解
- お客さま理解の深化
- 行員の行動示唆やレコメンド

■ 行内業務のデジタル化
- 営業業務（融資事務含む）の自動化

DX戦略の該当施策
- ✓ デジタル接点（法人・個人）の強化
- ✓ データ利活用の高度化
- ✓ 営業活動・事務の効率化
- ✓ 営業活動の高度化/均一化

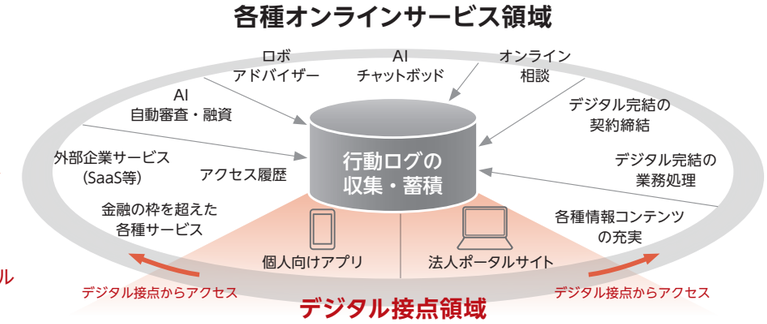
想定する未来像2031

金融機関を取り巻くデジタル技術の活用状況や今後のデジタル技術の進展を踏まえた「想定する未来像2031」を描き、バックキャストでDX戦略を策定します。

お客さまニーズを踏まえたデジタルサービスの導入

利便性の高いデジタルサービスを導入しお客さまに最適な利用体験を提供

● Webサービス・モバイルアプリの充実



デジタル起点のデータ蓄積 ▼ ▲ デジタル接点への情報発信

デジタル＆人財育成でデータ活用を高度化

データ活用の高度化を図り、営業効率化やパーソナライズ営業を実現する

● データ活用の高度化

営業人員起点のデータ蓄積 ▲ ▼ ヒューマン接点への情報発信

ヒューマンとデジタルを融合し、専門性の高いソリューションを提供

● 地域のニーズへの対応
● 非対面取引と対面取引の最適な使い分け

次のアクションの示唆を画面表示

専門チャネル毎に高度なコンサルティングを提供
ライフスタイルに寄り添った最適なタイミングでの提案

- 提案内容の自動提示
- 各種情報の自動通知
- 鮮度の高い情報の表示

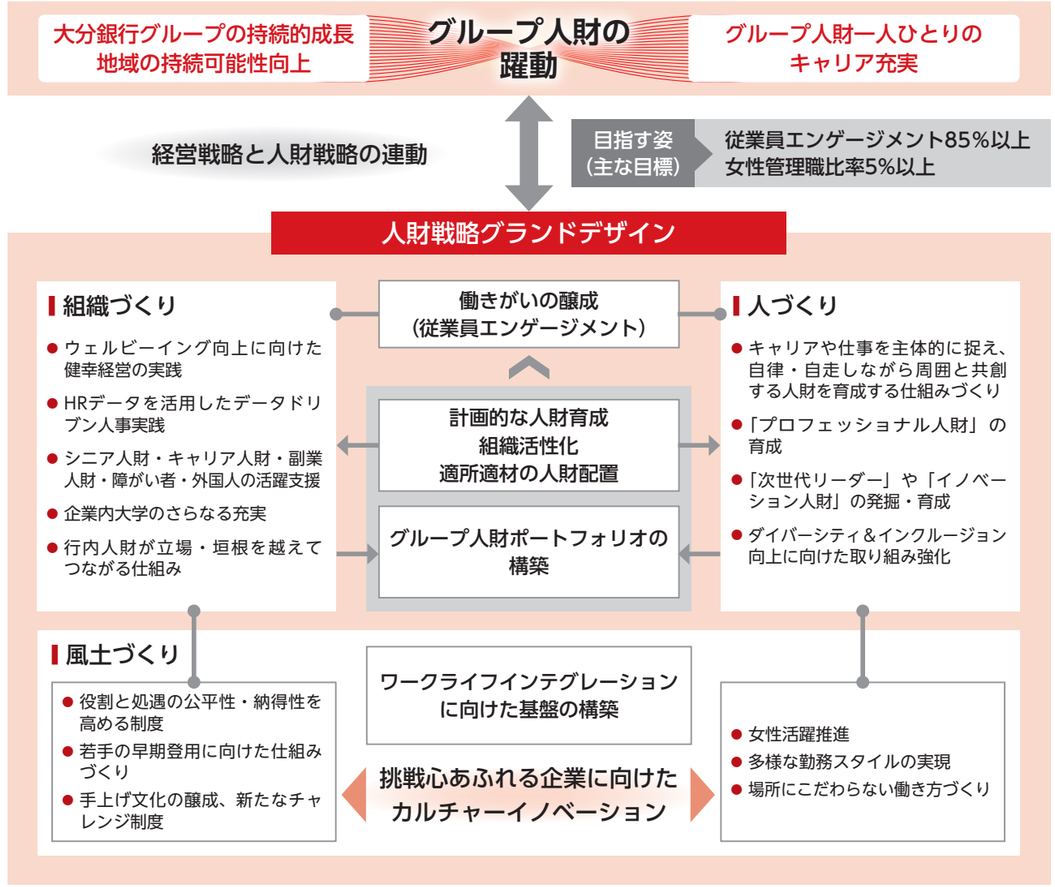
専門性の高い各種コンサルティングを提供
お客さまの夢や経営課題に寄り添った伴走支援の実施

デジタルとヒューマンの融合を図るためのマインドセットの実施

基本方針 Ⅳ PLAN-Sustainability

人的資本経営

人的資本経営の実践を通じ、従業員一人ひとりが働きがいを実感し、地域の価値創造に向け躍動する「人・組織・風土」づくりを推進する



指標と目標

■ 女性管理職比率、男性育児休業取得率、男女間賃金差異

管理・監督職に占める女性労働者の割合（※2）	うち管理職に占める女性労働者の割合（※1）	男性の育児休業等取得率（※3）	男女の賃金の差異（※1）		
			全労働者	うち正規雇用	うち非正規雇用
15.7%	3.5%	71.7%	43.8%	62.2%	59.2%

※1「女性の職業生活における活躍の推進に関する法律」（2015年法律第64号）の規定に基づき算出したもので、労働組合における非組合員としております。
※2 管理・監督職は※1の管理職に、管理職の手前の職位者及び同等の権限を有する者で管理職の候補者層である次長・支店長代理職を監督職として加えております。
※3「育児休業、介護休業等育児又は家族介護を行う労働者の福祉に関する法律」（1991年法律第76号）の規定に基づき、「育児休業、介護休業等育児又は家族介護を行う労働者の福祉に関する法律施行規則」（1991年労働省令第25号）第71号の４第1号における育児休業等の取得割合を算出したものであります。

- 「管理職に占める女性労働者の割合」は、2023年度実績は3.5%（前年度対比＋0.3%）。また、長期継続的に取り組む観点から、「管理職」の候補者層である「監督職」（※次長・支店長代理職）についても積極的な登用が必要と考えております。「管理・監督職」に占める女性割合は、2023年度実績は15.7%（前年度対比▲0.1%）となっております。
- 「男性の育児休業等取得率」は、2023年度実績は71.7%（前年度対比＋10.9%）。なお、行内規定において、育児休業等取得については子が２才に達する日を限度としているため、単年度実績として反映していない場合があります。一層の女性活躍を後押しするため、「育児休業制度」の分割取得、「出生時育児休業（産後パパ育休）」の創設を行うなど、取得しやすい環境整備や従業員の意識改革に取り組んでおります。引き続き、男性行員の育児参画を促す施策に取り組んでまいります。
- 「男女の賃金の差異」は、2023年度実績は43.8%（前年度対比＋0.2%）。「男女の賃金の差異」に与える影響は、「管理職に占める女性労働者の割合」が大きく、正規雇用（社員除く）のうち管理職（総合職７級）を除いた差異は73.3%（前年度対比＋0.5%）。また、正規雇用（社員除く）のうち、総合職においては転居を伴う異動の有無によりコースが異なり（賃金差異あり）、男性行員の96.3%が転居を伴う異動のあるコースを選択、女性行員の83.4%が転居を伴う異動のないコースを選択していることも差異が生じる要因となっております。

■ 正規雇用（社員除く）における資格別（総合職・専任職<55歳以上60歳未満>）での男女の賃金差異については、以下の通りです。

資格	1級	2級	3級	4級	5級	6級	7級（管理職）
総合職	ー（女性のみ）	98.2%	89.0%	87.5%	88.0%	93.9%	88.9%
うち転居あり	ー（女性のみ）	101.9%	96.5%	93.6%	93.3%	90.4%	96.9%
うち転居なし	ー（女性のみ）	92.3%	93.7%	95.9%	98.9%	104.2%	99.8%
専任職	ー（該当なし）	ー（該当なし）	115.0%	88.7%	100.0%	104.7%	93.7%

■ 女性人財に対しては、以下の取り組みを実施することにより、「管理職に占める女性労働者の割合」・「男女の賃金の差異」の改善に繋げてまいります。
(1) 2024年4月「ダイバーシティ推進室」を新設。人事管理・人財育成体系の見直し、従業員の意識改革等を通じた女性が活躍できる組織の実現。
(2)「セルフキャリアドック」により行員一人ひとりのキャリア開発を支援し、積極的に新たな職位や業務に取り組む意識の醸成。
(3)「キャリア開発プログラム（CDP）」により、自身の能力や各業務に必要なスキルを見える化することによる効率的な能力開発の支援。

女性向けキャリア開発支援プログラム

2023年8月に「女性活躍推進に関するアンケート」実施し、女性行員が管理職への昇進を望まない最も多い理由が「自身の能力に自信がない」であったことから、「キャリア開発プログラム（CDP）」の中で、「女性向けキャリア開発支援プログラム（研修）」の充実に取り組むなど、育成体制を強化しております。

女性向けキャリア開発支援プログラム（研修）	2023年度受講者数	累計受講者数
次世代女性リーダー養成研修（2016年～毎年開催）	16名	144名
女性役職者マネジメントスキルUP研修（2017年～隔年開催）	12名	56名
WomanRaiseプログラム（事業性融資に携わる女性人財）（2013年～毎年開催）	19名	60名

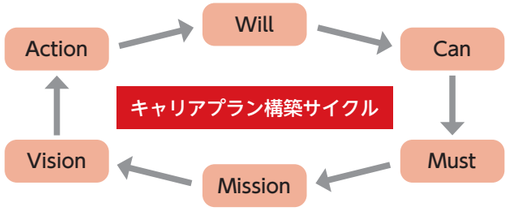
■ 人的資本経営の指標と目標および実績

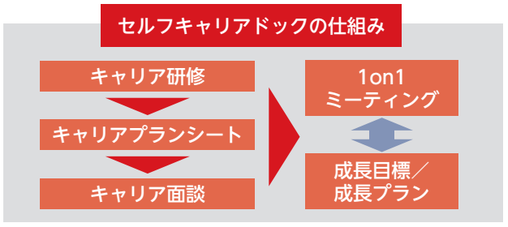
指標	2023年度	
	目標	実績
従業員エンゲージメント	継続して85%以上を維持	87.5%
キャリア開発支援に関する従業員満足度	80%	83.6%
プロフェッショナルカテゴリー（法人「融資・事業性評価」）のレベル２以上の総合１級～５級の行員数	269名	233名
１on１ミーティング実施回数	12,290回	13,416回
３年目以内の離職率	10%以内	12.9%
男女間の平均継続勤務年数の差異	90%以上	82.1%
月平均時間外労働時間	11時間以内	9時間50分

人づくり

セルフキャリアドック

当行の経営理念や人財育成上のビジョンに基づき、行員の主体的なキャリア形成を促進/支援しています。キャリアプラン構築サイクルを回転させながら、当行における「使命・ビジョン・仕事」と行員自身の「価値観」を適合させていく取り組みです。





■ キャリア研修

各自の「Will（やりたいこと）」「Can（できること）」「Must（しなければならないこと）」を充実させ「やりがい」や「働き甲斐」につなげていく考え方を全体に浸透させるため、目線の変わるタイミングという意味で階層別（新任管理職・新任代理・新任係長・3年目・2年目・1年目・52歳）で開催しています。

■ キャリアプランシート

価値観や将来のビジョンを確認し計画的なキャリア開発に結びつけることを目的に各自のキャリアビジョンを可視化したシートです。所属長は定期的に見直しの機会を設けるなかで部下とキャリアビジョンの共有やシートの更新を行っています。

■ キャリア面談

「キャリア研修」受講者を対象に人財開発部と面談する取り組みです。研修を通じてキャリアに関する知識・自己理解・仕事理解を深めるなかで「キャリアビジョン」を本人と共有し、キャリア形成を支援します。

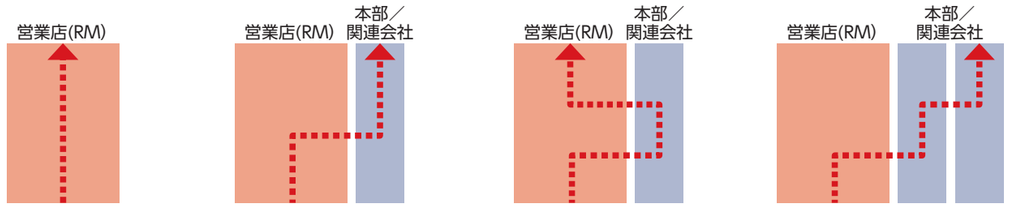
■ 1on1ミーティング

部下を主役とした対話型のコミュニケーションとして2021年度より開始しました（毎月1回以上20分程度）。行員一人ひとりの多様な能力を伸ばして活かす職場づくりを目的として今や欠かせない取り組みとなっており、現在「組織の成功循環モデル」と「経験学習サイクル」の確立を目指しています。

■ 成長目標／成長プラン

能力を発揮したい領域で活躍する「ありたい姿」を目標として「実践する取り組み」を半期ごとに計画し実行しています。
一つひとつの具体的な取り組みについては毎月「振り返り」を実施することで上司がしっかりサポートできる体制です。

■ 当行におけるキャリアの歩み方(キャリアパス)の代表例



様々な営業店・エリア・担当の経験を通じてRMの能力を追求し、一貫して直接お客さまや地域に貢献する。

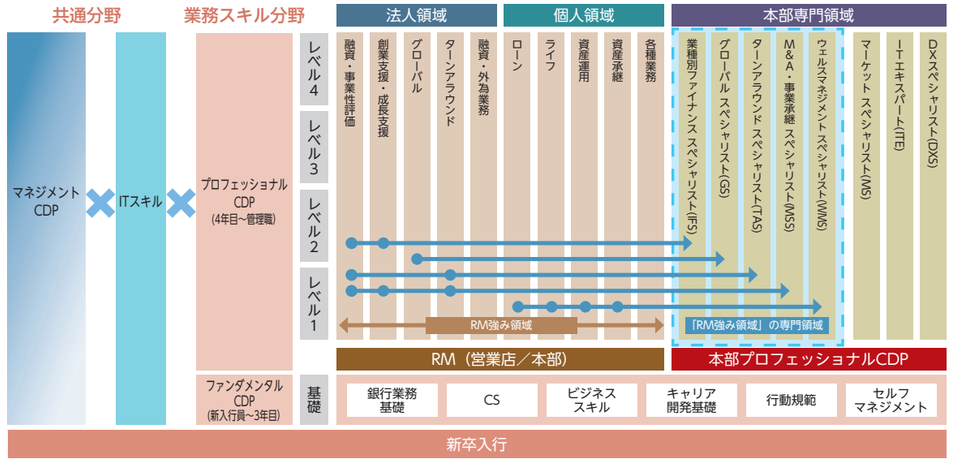
直接、お客さまや地域に貢献してきた経験や自身の強みを活かして、本部/関連会社にてより高度な専門性を磨き、お客さまや地域に貢献する。

営業店を軸足としながらも、本部/関連会社で身につけた高度な専門性を営業店の仕事に活かし、より専門的な見地からお客さまや地域に貢献する。

営業店で習得したRMの能力を基盤として、複数の本部/関連会社で様々な専門能力を身につけ、それらの能力を総合的に発揮し、お客さまや地域に貢献する。

キャリア開発プログラム（CDP）

当行では「キャリア開発」と「能力開発」を2つの柱として人財育成を展開しています。行員は以下の「キャリアマップ」を参照し、今後のキャリアの可能性や自身のキャリア目標について考えます。



■ プロフェッショナルCDP

4年目行員~管理職を対象に2020年度より開始しました。
業務領域を営業店で必要なカテゴリー（RM:法人領域/個人領域…全10種類）と本部で必要なカテゴリー（本部プロフェッショナルCDP…全8種類）に区分し運用しています。

■ マネジメントCDP

【自己チェック】
支店長代理~管理職を対象に2022年度より開始しました。
能力を「戦略実行マネジメント」「業務遂行マネジメント」「組織マネジメント」「人財マネジメント」「セルフマネジメント」「変革マネジメント」と6つの領域に区分することで、自分自身の「強み」と「課題」を把握することができています。

【部下チェック・期待度チェック】
部下との認識ギャップを把握するため所属長（営業店長・本部部長）を対象に2022年度より開始しました。
同時に部下が期待する度合いも調査することで部下の認識とその差異を確認できるようになりました。

■ ファンダメンタルCDP

新入行員~3年目行員を対象に2020年度より開始しました。
大分銀行員として必要な基本的な能力を習得するため「研修」「OJT」「通信講座・資格試験」で構成されています。銀行における基礎業務は「テラー・出納」「後方事務」「受付相談」「融資事務」「ローン事務」「外為事務」「法人営業」「個人営業」の8つに区分しており、「OJT」では原則2年以内にすべての基礎業務を経験してもらう計画を策定しています。計画が困難な場合や経験しても合格水準におよばない場合においては3年目を再チャレンジの期間として活用しています。

■ ITスキル

行員のITスキル・リテラシーを把握するため2021年度より開始しました。能力チェックにより各自が「業務に必要なITスキル」を認識できる仕様になっています。

タレントマネジメントシステム：D-Career Box

導入は2017年に評価制度を「行動プロセス目標」へ変更したことに端を発します。「行動プロセス目標」では、目に見える「成果」のみを評価する訳ではないので、今まで以上に行員をよく「知る」必要がありました。

タレントマネジメントシステムは、評価・考課のほかにも「自己申告」「目標管理」など人財に纏わる各種データを一元で管理できることから、行員をよく「知る」ための最適な環境を有しています。

当行では「人財戦略グランドデザイン」を実現するための目線として「セルフキャリアドック」や「キャリア開発プログラム」の実装もなくてはならない要素としてシステム環境を選定したうえで、2020年より運用を開始しています。

現在、主に人事管理上の個別施策を遂行するためのツールとして使用されていますが、今後は「上司と部下のコミュニケーション」を広げるなかで、自律的成長のために行員みんなが「学び」を育み、活用する「集いの場」にしていくことで、組織全体で「自ら成長を楽しむ」文化を醸成しようと取り組んでいます。

組織づくり

企業内大学：D-Career アカデミー

銀行を取り巻く環境においてはこれまで以上に多様なキャリアパスが創造され専門性が高まっていくことが想定されており、「行員のキャリア形成支援（ありたい自分を明確にする）」と「専門能力の開発支援（できることを増やす）」を実現させる枠組みとして2022年度に創設しました。

主に「自律的成長の実現」「効率的/効果的な知識/スキルの習得」「CDPと連動した能力開発体系の構築」を目的として、従業員エンゲージメントの醸成と価値創造を実現できる人財の創出を図っています。

現在キャリア開発プログラム（CDP）に連動する形で60講座を超える研修/セミナーメニューを有しており、能力レベルに応じたカリキュラムが受講できる体系になっています。その他にも通信講座や資格試験、各種e-ラーニングや読書など自己啓発のコンテンツも充実しており、行員の「自律」を促す環境が整備されています。

■ リレーションシップマネジャー（RM法人領域）<一部抜粋>

名称	カテゴリー	目的
融資ラーニングジャーニー	研修	１年間を通じ、融資基礎知識、法人営業基礎スキルの習得による「融資力のある人財」の育成
外為ラーニングジャーニー	研修	１年間を通じ、国際関連のソリューションツール理解、外為先への実践提案、海外視察等による「外為力のある人財」の育成
法人営業初級者プログラム	研修	法人営業に必要な要素の習得・トレーニング、研修と実践の繰り返しによる営業力の向上
融資部トレーニー	研修	営業店マネジメント層の稟議検証力、与信判断、途上与信管理等、知見の確認と情報共有
事業性評価セミナー	セミナー	融資・法人営業に関し、若手行員の提案能力の向上

海外視察（香港）

■ リレーションシップマネジャー（RM個人領域）・ITスキル<一部抜粋>

名称	カテゴリー	目的
営業役職者実務習得プログラム	研修	営業役職者としての役割認識、事務リスク認識、営業事務指導・検証力の向上
ダイレクトセンタートレーニー	研修	個人ローンにおける担当者の電話セールスのスキル向上
ITリテラシー向上プログラム	セミナー	IT関連、コンピューターに関する知識、銀行のシステム体系等、業務に役立つ基礎知識の習得
顧客アプローチのための経済情勢セミナー	セミナー	マーケット環境の認識、金融政策の概況等知識の習得
有担保ローン基礎セミナー	セミナー	商品内容、金利の仕組み、不動産担保、担保関連手続き等の基礎知識の習得

ITリテラシー向上プログラム

■ 本部プロフェッショナルCDP <一部抜粋>

名称	カテゴリー	目的
M&A事業承継スペシャリスト人財育成プログラム	研修	M&A事業承継における営業推進力の向上、専門部署の利活用とリレーションの向上
市場金融部トレーニー	研修	マーケット感覚の醸成、付加価値を生み出す人財の育成
医療・介護グループトレーニー	研修	医療・介護業界の専門知識習得、業種の理解、実践可能なスキルの習得
DXリテラシー研修	研修	DX戦略の実現に向けたマインドセット、デジタルスキルの基礎習得
事業承継休日セミナー	セミナー	事業承継に関する幅広い知識の習得

市場金融部トレーニー研修

■ マネジメントCDP <一部抜粋>

名称	カテゴリー	目的
新任管理職研修	研修	管理職としての立場・役割の認識、管理職としてのマネジメントCDP、部下の育成・指導力向上
次世代女性リーダー養成研修	研修	将来を担う次世代の女性リーダー育成
変革マネジメントセミナー	セミナー	周囲の人を巻き込む変革マネジメントスキルの強化
人財マネジメントセミナー	セミナー	組織マネジメント・人財マネジメントスキルの強化
戦略実行マネジメントセミナー	セミナー	戦略実行組織の作り方の習得、生産性の高い業務遂行・管理手法の習得

次世代女性リーダー養成研修

学習支援システム： Progress Navi

企業内大学:D-Careerアカデミーのポータルサイトとして2023年度より運用を開始しました。キャリア開発や能力開発にかかる各種情報を一元で管理できるため、行員のキャリアビジョン実現に向けた「成長」を円滑にサポートしています。スマーフォンのアプリケーションからも利用可能となっており、行員一人ひとりのライフスタイルに合わせて「いつでもどこでも学べる」環境の創出により自己啓発の選択肢が広がりました。

風土づくり

女性の活躍推進

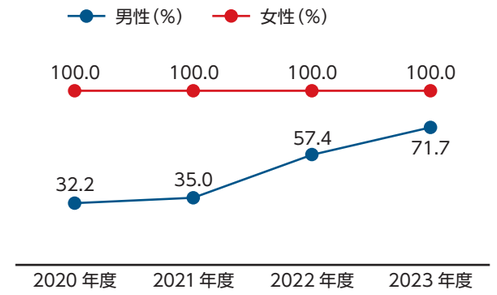
当行では「次世代育成支援対策推進法（2005年）」の施行当初より、「女性が働きやすい環境」の取り組みを継続してきました。

行員が出産・育児・介護などのライフイベントと仕事を両立できるよう、休暇制度や支援体制を拡充するなかで2019年には「プラチナくるみん（国の推奨基準）」認定に至っています。

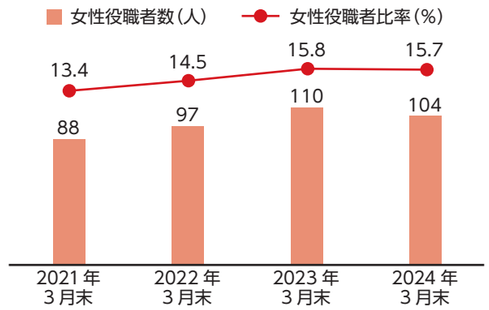
また「女性活躍推進法（2016年）」施行に基づき「女性が働きがいのある機会の提供」へも積極的に努めており、「女性活躍推進法に基づく一般行動計画目標数値（2021年4月1日～2026年3月31日）」として掲げている「男性育休取得率（目標:30%以上）」「支店長代理級以上の管理・監督職に占める女性割合（目標:15%以上）」については、2022年度に同目標に到達しています。

「中期経営計画2024」においては、「男性育休取得率（目標）100%以上」「支店長代理級以上の管理・監督職に占める女性割合（目標）20%以上」を目標に取り組んでまいります。

■ 育児休業の取得割合



■ 女性役職者数推移（女性代理職以上）



健幸経営

当行では健康診断やストレスチェックのほか、職場の活性化・ワークライフインテグレーション・メンタルヘルスケア・病気と仕事の両立支援など各種「健康増進」施策へ積極的に取り組んでおり、経済産業省・厚生労働省および日本健康会議が共同で実施する「健康経営優良法人認定制度」において健康経営優良法人2024（大規模法人部門）～ホワイト500～に認定（６年連続）されました。

また同時に健康体操・部活支援・ウォーキングイベント・従業員向けセミナーなどの具体的な取り組みが評価されており、スポーツ庁からは「スポーツエールカンパニー2024」の認定（２年連続）を受けました。

引続き「健幸経営」を推進していくと同時に活力ある地域づくりにも一層貢献していきます。

基本方針 Ⅳ　PLAN-Sustainability

SX/GX

地域の環境課題・社会課題の解決を通じて持続可能な地域社会の実現に貢献する

気候変動への対応／TCFD提言への取り組み

近年、異常気象や災害による被害が甚大化しており、気候変動がお客さまや当行に与える影響は徐々に大きくなっています。大分銀行は、TCFD提言※に賛同し、気候変動・環境問題への対応を強化するとともに、TCFD提言を踏まえたリスク・機会に関する情報開示の充実に努めてまいります。

※TCFD提言：金融安定理事会が設立した「気候関連財務情報開示タスクフォース(Task Force on Climate-related Financial Disclosures)」。企業の気候変動リスクおよび機会等の情報開示を推奨。

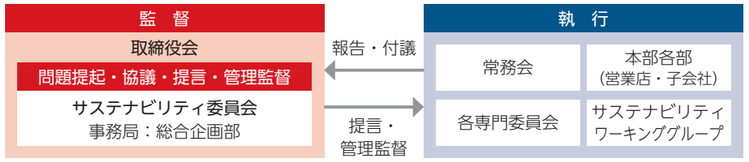
ガバナンス

方針

当行は、気候変動を含むサステナビリティに関する課題への取り組みを推進するため、取締役会においてサステナビリティ委員会およびサステナビリティ基本方針を制定しております。

体制

取締役会議長を委員長とするサステナビリティ委員会における提言をもとに、サステナビリティワーキンググループをはじめとする各執行機関において全行横断的な協議を行い、取締役会へ報告・付議を行う態勢としています。



サステナビリティ委員会

≪目的≫

持続可能な社会の実現と当行の持続的な企業価値向上に向け、当行が取り組むべきサステナビリティを巡る課題について闊達な意見交換を行うことでサステナビリティ経営の深化を図る。

≪2023年度 サステナビリティ委員会における主な議題≫

✓多様性の尊重／女性活躍推進に関する提言　✓マテリアリティへの取り組み(意見交換)

戦略

大分銀行グループは、サステナビリティを巡る課題への対応を重要な経営課題として認識し、解決に向けて積極的に取り組むことで、持続可能な社会の実現と持続的な企業価値の向上を目指し、「サステナビリティ基本方針」を制定しました。また、長期ビジョンの実現に向けマテリアリティ（優先すべき重要課題）を特定し、その一つである「気候変動への対応」は大分銀行グループおよびステークホルダーにおける重要課題であり、経営理念や経営ビジョンに基づきサステナビリティ経営の戦略の一つとして取り組みを強化していきます。

リスク・機会

当行は、気候変動に関連して、以下の「リスク」と「機会」を認識しています。なお「リスク」については、顕在化の時期および事業への影響度を考慮のうえ、「特に重要なリスク」として認識したものです。

リスク	移行リスク	信用リスク	脱炭素に関する諸規制の変化（税制の変更・法規制や取引先からの要請強化・業界における技術開発の変化等）による融資先の事業活動や財務への影響	短期～長期
		評判リスク	環境に悪影響を及ぼす事業者やプロジェクトに対する投融資等による当行の評判の悪化	短期～中期
	物理的リスク	信用リスク	自然災害が及ぼす融資先の資産への直接的な損害による、融資先の事業活動や財務への影響、および当行担保不動産への影響	短期～長期
		オペレーショナルリスク	自然災害や海面上昇が及ぼす当行資産への直接的な損害による復旧コストの発生	短期～長期

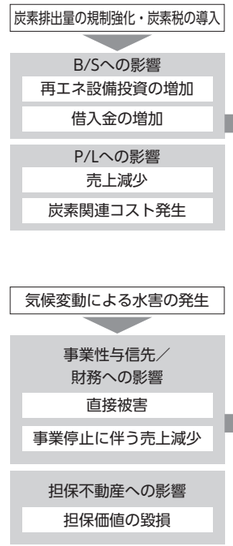
機会	資源の効率化	省資源化（ペーパーレス等）の推進や再生可能エネルギー活用による生産性向上およびコスト削減	短期～長期
	製品・サービス	当行取引先の脱炭素関連の事業や設備投資に関する資金需要の増加	短期～長期
		気候変動や自然災害に対する顧客の意識・行動変化に伴う、環境関連商品・サービスや保険商品の需要増加	短期～長期
	評判	気候関連問題への適切な対応や積極的な開示による各ステークホルダーからの評価の向上	中期～長期

シナリオ分析

当行においては気候変動がもたらす将来の与信関係費用の増加額を試算するため、「移行リスク」「物理的リスク」に関するシナリオ分析を右記のとおり実施しています。

分析の結果、「移行リスク」「物理的リスク」による財務影響は限定的と評価しています。

今後もシナリオ分析手法の高度化や対象範囲拡大により、気候変動関連リスクが当行の財務に与える影響の把握に努めてまいります。



移行リスク	
シナリオ	IEAのWorld Energy Outlook 2023におけるNZE（1.5℃シナリオ）
分析対象	電力・ガスセクター
分析手法	● 規制強化や税制の変更等に伴うお客さまの事業・財務状況への影響を移行シナリオに基づき予測 ● その結果から、与信関係費用の増加額を試算
分析結果	2050年までに追加で発生する与信関係費用 最大8億円

物理的リスク	
シナリオ	IPCCの第5次報告書におけるRCP8.5シナリオ（4℃シナリオ）
分析対象	大分県内の事業性取引先
分析手法	①財務悪化の影響 ● 河川洪水による取引先の事業停滞が財務に与える影響をハザードマップ分析をもとに推計し、その結果から与信関係費用の増加額を試算 ②担保毀損の影響 ● 当行不動産担保物件（建物）の河川洪水被害による担保毀損額をハザードマップ分析をもとに推計し、その結果から与信関係費用の増加額を試算
分析結果	2050年までに追加で発生する与信関係費用 最大42億円 （うち財務悪化：38億円、担保毀損：4億円）

炭素関連資産

TCFD提言における開示推奨項目等に基づいた炭素関連資産は一般的にCO_2排出量が比較的多い資産とされており、当行の貸出金における炭素関連セクターの占める貸出金割合は右表のとおりとなっています。

項目/セクター	炭素関連セクター（2024年3月末基準）				計
	エネルギー	運輸	素材・建築物	農業・食料・林産品	
貸出金額（百万円）	78,405	113,493	214,799	49,003	455,700
割合	3.6%	5.2%	9.9%	2.3%	21.0%

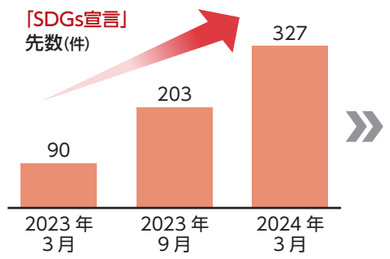
分析・調査結果について

分析結果から「移行リスク」「物理的リスク」ともに影響は限定的であると想定されるが、分析対象セクターや対象地域が一部であることやシナリオの策定にあたり様々な仮定を置いていることから、必ずしも当行全体の明確なリスクを評価しているものではないと考えています。引続き、気候変動がお客さまの事業へ与えるリスクと機会を適切に評価し、事業の成長戦略に組み込むことが必要と考えています。これまでの分析・調査結果をふまえて、お客さまの気候変動に対するレジリエンスを高めていくためのご支援を実施していきます。

■ 当行のソリューション

お客さまの脱炭素社会への移行や気候変動に対するレジリエンスを高めていくためのソリューションは以下のとおりとなっています。

● SDGsソリューション



「サステナブル経営コンサル」
※2024年5月開始

- お客さまの業務とSDGsの関連性の見える化
- 非財務部分のマテリアリティの特定·長期的な取り組み施策·目標·KPI等を盛り込んだ「サステナブル経営計画書」の作成支援

【ご 支 援 先】西ノ洲環境株式会社さま
【ご支援内容】サステナブル経営計画書作成支援
・従業員の皆さまへアンケートの実施・分析
・マテリアリティの設定・取り組み・目標・KPIの協議
・従業員さま向け説明会
・サステナブル経営計画書に基づく伴走支援の実施
・オリジナルロゴマーク作成支援

● サステナビリティ関連連携先

SDGs関連ソリューションメニュー【2024年5月時点】

- CO_2排出量の見える化 ：(株) ゼロボード、アスエネ (株)
- PPA事業 :(株)シェアリングエネルギー、大和リース(株)
- フードロス ：サインポスト (株)
- 事業継続支援 ：デジタルデータソリューション (株)
- 福利厚生支援 ：(株) 福利厚生クラブ九州
- 省エネルギー導入 ：(株) NEXYZ.
- Jクレジット創出・売却：(株) バイウィル
- 新電力 ：新電力おおいた (株)、(株) ぶんごおおのエナジー、エバーグリーン・マーケティング (株)

リスク管理

当行は、気候変動に関するリスクが当行の事業運営や財務内容等に影響を及ぼすことを認識しており、統合的リスク管理態勢の枠組み(※)において、シナリオ分析等の実施により識別・評価をしています。今後もシナリオ分析の対象範囲の拡大および高度化に取り組んでまいります。

※当行では「統合的リスク管理」の定義を、当行の直面するリスクに関して、それぞれのリスクカテゴリー毎(信用リスク、市場リスク、オペレーショナル・リスク等)に評価したリスクを総体的に捉え、当行の経営体力(自己資本)と比較・対照することによって、自己管理型のリスク管理を行うこととしています。

気候変動に影響を与えるセクターへの投融資に関しては、「環境・社会に配慮した投融資方針」に則り適切に判断を行っています。

1 積極的に取り組む分野

(1) 再生可能エネルギー、脱炭素社会の実現、生物多様性保全等、環境問題の解決に資する事業
(2) 持続可能な社会づくりに資する事業

2 取り組みを原則行わない分野

(1) 核兵器やクラスター弾など非人道的な兵器の開発・製造を行う事業
(2) 人権侵害や違法伐採が認識されるパーム油農園開発事業
(3) 新設の石炭火力発電事業
ただし、例外的に取り組みを検討していく場合は、国のエネルギー政策等を参考に個別案件ごとの背景や特性を勘案し、慎重に対応します。

指標と目標

CO2排出量

【目標】
当行は「気候変動への対応」をマテリアリティとして特定し、自社の事業活動におけるCO_2排出量削減目標に向けた取り組みを行っています。この取り組みを更に加速するため、2024年3月「カーボンニュートラル宣言」を行い、右表のとおり、現行のCO_2削減目標を見直しました。当行グループは、これからも気候変動を含む地域課題の解決に向けた取り組みなど、サステナビリティ経営を推進してまいります。

宣言および削減目標の見直し内容

	2026年度 (中期経営計画2024目標)	2030年度	2050年度
旧目標 ※	ー	△60% (2013年度対比)	ー
新目標 ※	△65% (2013年度対比)	△70% (2013年度対比)	カーボンニュートラル

※CO_2排出量の対象範囲: Scope1・2

実績推移

2023年度末時点の実績は下表のとおりとなっています。
脱炭素社会の実現に向け重要な指標であると認識しており、今後についても分析の強化・高度化を図っていきます。

<CO_2排出量推移>

■ SCOPE1・2

気候変動への対応強化の一環として、今年度より大分銀行グループへ対象範囲を拡大して算定しています。2023年度は契約電力事業者が公表する「排出係数」の上昇により排出量は増加していますが、使用電力量は減少(前年度対比▲6.7%)しており、引き続き、省エネ対策・再エネ導入等による排出量削減に取り組んでまいります。

銀行＋グループ会社

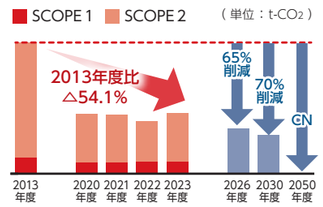
(単位：t-CO_2)

	2013年度	2020年度	2021年度	2022年度	2023年度
SCOPE1 (ガソリン、LPG、都市ガス)	1,218	874	877	931	931
SCOPE2 (電気)	9,029	3,793	3,738	3,139	3,770
合計	10,247	4,667	4,615	4,070	4,702
削減率 (2013年度比)	ー	54.5%	55.0%	60.3%	54.1%

※CO_2排出量の算定プロセスについて
・ガソリンにかかる排出量…車両燃料費および大分県ガソリン単価により算出
・その他SCOPE1・2にかかる排出量…「省エネ法定期報告書」における排出量を採用

● CO_2排出量の削減
2050年までのカーボンニュートラル実現

CO_2排出量の推移



■ SCOPE3

今年度より、対象範囲を銀行単体、対象区分をカテゴリー1～7および15(ファイナンスドエミッション)として算定を開始しております。投融資先が排出する温室効果ガスの排出量であるカテゴリー15は、金融機関におけるSCOPE3のなかでも大きなウェイトを占めることから、アセットクラス：国内法人向け融資を対象として試算・算出しています。

銀行単体

(単位：t-CO_2)

	2022年度	2023年度
SCOPE3(カテゴリ1～7)	11,427	7,242
SCOPE3(カテゴリ15)	ー	4,960,660

※CO_2排出量の算定プロセスについて
・算定プロセスは、業種ごとの排出係数を使用して排出量を試算・算出する「トップダウン方式」を採用しています。
・算定結果については、お客さまとのエンゲージメントに活用し、地域サプライチェーンにおける脱炭素社会の実現に向けた取り組みを実践、今後も分析・算出の高度化及び対象範囲の拡大に努めてまいります。
・今回の算定結果については、国際的な基準の明確化や分析・推計の高度化により、今後大きく変動する可能性があります。

(単位：t-CO_2)

カテゴリー1	購入	1,674
カテゴリー2	資本財	2,460
カテゴリー3	その他燃料	834
カテゴリー4	輸送（上流）	1,380
カテゴリー5	事業廃棄物	117
カテゴリー6	出張	207
カテゴリー7	従業員の通勤	570

カテゴリー15	投融資	4,960,660

カテゴリー15 (ファイナンスドエミッション)：投融資
＊対象アセットクラス：国内法人向け融資

▼ 排出量

エネルギー (石油・ガス、石炭、電力)	1,070,521
運輸 (空運、海運、陸運、自動車)	744,083
素材・建築物 (金属・鉱業、化学、建築資材・資本財、不動産管理・開発)	1,003,246
農業・食料・林産品 (飲料・食品、農業、製紙・林業)	270,354
その他	1,872,456

脱炭素社会の実現に向けた「カーボンフリー」店舗

2022年11月大分市内に、環境に配慮した設備を整え、地域のサステナビリティ実現をコンセプトにした新店舗をオープンしました。

- 自家消費用の太陽光発電設置
- 地域材（県産100%）による内装木質化
- 電力は再生可能エネルギーを使用

日岡支店・津留支店・萩原支店

● SDGs投融資

当行では、SDGsの趣旨等を踏まえた「環境・社会に配慮した投融資方針」に基づき、地域経済を支える金融機関として行う環境・社会課題の解決に資する投融資を「SDGs投融資」としています。
2023年度末時点のSDGs投融資実行額は863億円となりました。そのうち以下に該当するものを「環境関連」投融資として集計を行っています。

※環境関連：再生可能エネルギー、脱炭素社会の実現、生物多様性等、環境問題の解決に資する事業への投融資

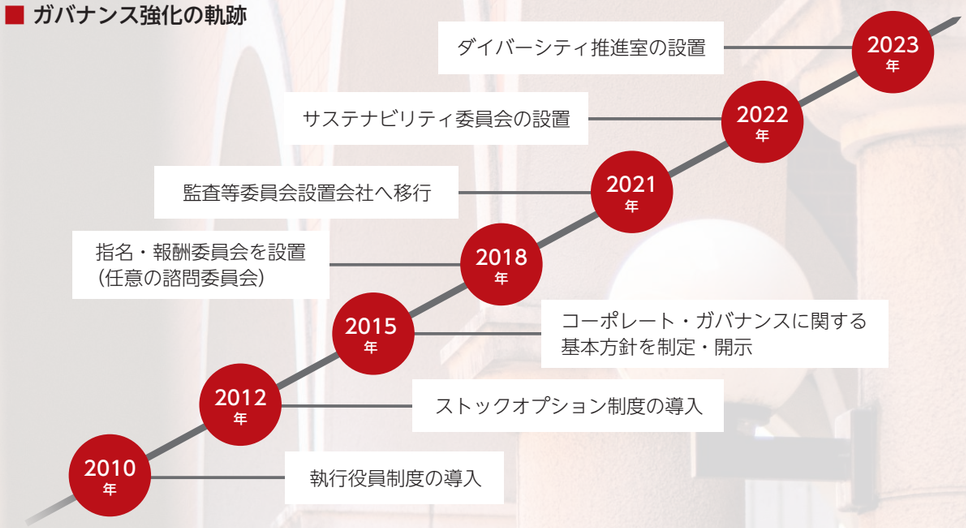
	2023年～2030年度 目標額	2023年度末 実績
SDGs投融資実行額 (うち環境関連)	5,000億円 (2,000億円)	863億円 (193億円)

Corporate Governance

コーポレートガバナンス

Highlights

■ ガバナンス強化の軌跡



■ 社外取締役の状況について

※2023年度末時点

社外取締役の取締役会出席状況

社外取締役比率

■ 株主総会の振り返り

2024年6月20日、当行第218期定時株主総会を当行本店大ホールにて開催いたしました。

当日は114名の株主さまにご出席いただき、当行からの各種報告の他、株主の皆さまからの様々なご質問・ご意見を受け、当行の考え方をお示しいたしました。

株主総会は、株主の皆さまと直接対話が行える重要な機会と認識し、いただいた様々なご意見を踏まえ、今後とも企業価値向上に努めてまいります。

当行のコーポレートガバナンス

基本的な考え方

当行は、当行が持続的に成長し、中長期的な企業価値を向上させ、様々なステークホルダーへの価値創造に貢献することを目的として、「コーポレートガバナンスに関する基本方針」を制定しており、その中でコーポレートガバナンスの基本的な考え方を以下のとおり定めております。

＜コーポレートガバナンスの基本的な考え方＞

1　当行は、監査等委員会設置会社として、経営環境の変化へのスピーディーな対応や収益機会拡大等の観点から、取締役会が迅速かつ的確な意思決定及び取締役の職務執行の監督を行うとともに、独立社外取締役を含む監査等委員会による経営への監査が有効に機能する仕組みを構築する。

2　当行は、当行の経営基盤である地域のお客さまに安心してお取引いただけるよう、一層の健全性確保及びコンプライアンス（法令等遵守）の徹底に努める。

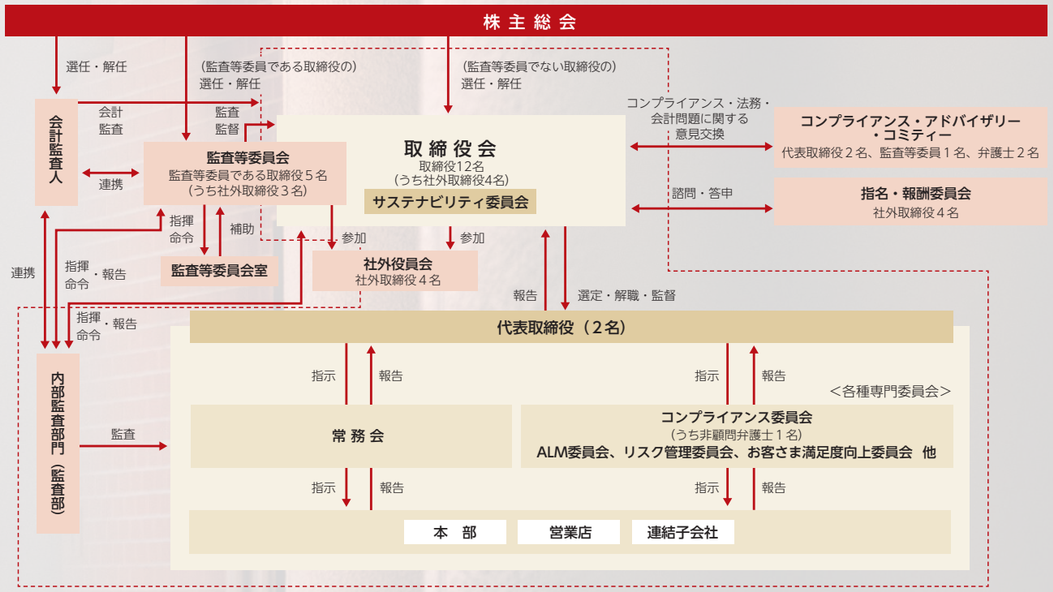
3　当行は、当行の持続的な成長及び中長期的な企業価値の向上を図る観点から、意思決定の透明性・公正性を確保するとともに、保有する経営資源を十分有効に活用し、迅速な意思決定により経営の活力を増大させることがコーポレートガバナンスの要諦であると考え、次の基本的な考え方に沿って、コーポレートガバナンスの充実に取り組む。

（1）株主の皆さまの権利を尊重し、平等性を確保する。
（2）株主の皆さまを含む当行のステークホルダーの利益を考慮し、適切に協働する。
（3）会社情報を適切に開示し、透明性を確保する。
（4）独立社外取締役が役割を発揮する仕組み（取締役会の構成、社外取締役を構成員とする社外役員会の開催、独立社外取締役への情報提供等）を構築し、取締役会による業務執行の監督機能を実効化する。
（5）中長期的な企業価値の向上に向け、株主の皆さまとの間で建設的な対話を行う。

コーポレートガバナンス体制

当行は、コーポレートガバナンスの更なる充実を図るため、2021年６月24日開催の第215期定時株主総会決議により、監査等委員会設置会社へ移行いたしました。

取締役12名（うち社外取締役４名）で構成される取締役会が経営の意思決定及び取締役の職務執行の監督機能を担う一方、監査等委員５名（うち社外取締役３名）で構成される監査等委員会が取締役の職務執行状況ほか経営全般を監査し適宜助言・勧告等の意見表明や必要な措置を適時に講じることとしており、コーポレートガバナンス体制として十分な実効性が確保されていると判断していることから、現在の機関設計を採用しております。



会社機関の内容

取締役会

取締役会は、すべての取締役で構成され、経営に関する重要事項について的確かつ迅速な意思決定を行うとともに、取締役の職務の執行の監督を行っております。具体的な運営や付議基準等は「取締役会規程」にて定め、これに基づき、原則として毎月2回、取締役会を開催しております。

■ 取締役会の構成

取締役			取締役※		監査等委員	
	うち社外取締役	うち女性取締役		うち社外取締役		うち社外取締役
12名	4名(33.3%)	2名(16.6%)	7名	1名	5名	3名

※監査等委員ではない取締役

■ 2023年度の取締役会で議論された主な審議事項

議案・報告	
・取締役会の実効性評価について	・政策保有株式の見直しと保有方針について
・取締役の選任、報酬について	・今後の資本政策について
・決算の確定について	・内部監査計画、内部監査結果について
・長期ビジョン、中期経営計画の策定について	

監査等委員会

監査等委員会は、すべての監査等委員で構成され、原則として毎月2回開催し、監査方針、監査計画、監査結果等について協議を行うこととしております。また、監査等委員は、取締役会、常務会、その他重要な会議へ出席するほか、代表取締役と定期的に会合を持ち、当行が対処すべき課題、監査等委員会監査の整備状況、監査上の重要課題等について意見交換を実施しております。2023年度は合計24回開催されました。

■ 監査等委員会の構成（2023年度）

氏名		備考	出席率
平川　浩行	委員長	常勤監査等委員、委員長	100%
相良　雅幸		常勤監査等委員	100%
河野　光雄	社外	独立社外取締役	100%
大呂　紗智子	社外	独立社外取締役	96%
山本　章子	社外	独立社外取締役	100%

指名・報酬委員会

当行では、取締役会の諮問機関として、すべての社外取締役で構成される指名・報酬委員会を設置しております。同委員会では、経営陣幹部・取締役の選解任や報酬等に関する重要事項について審議を行っており、必要に応じて随時開催しております。2023年度は合計４回開催されました。

■ 指名・報酬委員会の構成（2023年度）

氏名		備考
和田　久継	社外	独立社外取締役、委員長
河野　光雄	社外	独立社外取締役（監査等委員）
大呂　紗智子	社外	独立社外取締役（監査等委員）
山本　章子	社外	独立社外取締役（監査等委員）

社外役員会

社外役員会は、すべての社外取締役で構成され、原則として年2回開催し、社外役員間の情報交換や認識の共有を図っております。このほかにも、「代表取締役と社外取締役の協議会」ほか各種協議会を設置し、社外役員の円滑な職務遂行態勢を整備しております。2023年度は合計２回開催されました。

■ 社外役員会の構成（2023年度）

氏名		備考
和田　久継	社外	独立社外取締役
河野　光雄	社外	独立社外取締役（監査等委員）
大呂　紗智子	社外	独立社外取締役（監査等委員）
山本　章子	社外	独立社外取締役（監査等委員）

社外取締役の選任理由

社外取締役の指名にあたっては、地域経済における経営環境の変化を見通すための専門的な知識や幅広い知見を有し、あらゆるステークホルダーの視点を踏まえた経営監督機能の発揮を期待し、以下４名の方を選任しております。

氏名	役職	選任の理由および期待される役割
和田　久継	取締役	三和酒類株式会社の経営に長年携わるなど、企業経営に関する豊富な知識と高い見識を有しており、地元経済事情等を踏まえた的確な意見、助言等により、当行の中長期的な企業価値の向上、取締役会の意思決定機能や監督機能の実効性強化等に期待できる人物と判断し、社外取締役に就任いただいております。また、和田久継氏個人および和田久継氏が相談役を務める三和酒類株式会社とは通常の銀行取引がありますが、三和酒類株式会社と当行グループとの取引に関しては当決算時点では当行からの出資および貸出金はなく、それぞれがコントロールを受け得る状況ではなく、株主・投資家の判断に影響を及ぼすおそれがないと判断されることから、主要な与信先、主要な取引先には該当しないため、独立役員として届出しております。
河野　光雄	取締役 監査等委員	公認会計士としての専門的知識と財務および会計に関する知見、豊富な実務経験を有するほか、2019年より当行の社外監査役としての実績により、経営から独立した立場で取締役会の意思決定機能や監督機能の実効性強化に取り組んでいただけると判断し、監査等委員である取締役に就任いただいております。また、同氏が経営する河野公認会計士事務所、代表社員を務める税理士法人アクティ、社外監査役を務める株式会社ジョイフルと当行の間には通常の銀行取引がありますが、取引の規模や性質に照らして、経営陣から著しいコントロールを受け得る立場になく、主要な与信先、主要な取引先には該当しないため、独立役員として届出しております。
大呂　紗智子	取締役 監査等委員	弁護士としての高い見識および法令に関する専門的知識と豊富な実務経験を活かして、中立かつ客観的な視点から業務執行に関する意思決定の適法性・妥当性の確保および経営の監視・監督に取り組んでいただけると判断し、監査等委員である取締役に就任いただいております。また、同氏が勤務する弁護士法人アゴラおよび社外取締役（監査等委員）を務めるFIG株式会社と当行の間には通常の銀行取引がありますが、取引の規模や性質に照らして、経営陣から著しいコントロールを受け得る立場になく、主要な与信先、主要な取引先には該当しないため、独立役員として届出しております。
山本　章子	取締役 監査等委員	これまでの長年にわたる地方行政等の経験のほか、2020年より当行の取締役としての実績を高く評価し、特に地域での産業育成や女性の活躍推進等その十分なる知見により、経営から独立した立場で取締役会の意思決定機能や監督機能の実効性強化に取り組んでいただけると判断し、監査等委員である取締役に就任いただいております。また、同氏が理事を務める学校法人道徳学園と当行の間には通常の銀行取引がありますが、取引の規模や性質に照らして、経営陣から著しいコントロールを受け得る立場になく、主要な与信先、主要な取引先には該当しないため、独立役員として届出しております。

取締役会の実効性評価

取締役会評価の実施目的

当行では「コーポレートガバナンスに関する基本方針」第23条（取締役会の評価）に基づき、取締役会が、各役員による取締役会の有効性等についての自己評価等をもとに、毎年、取締役会全体の実効性について分析・評価を行い、その結果の概要を開示することとしています。

取締役会の実効性向上に向けたこれまでの取り組み

2015年度以降、毎年１回取締役会としての自己評価を実施しており、洗い出された課題について随時改善策を検討・実施することで、実効性の向上に繋げています。これまでの主な取り組み事項は以下のとおりです。

改善実施年度	主な改善事項
2016年度	・社外取締役への取締役会資料等の事前説明ルールを設定
2017年度	・「社外役員会」の設置　・取締役会付議基準の見直し
2018年度	・「指名・報酬委員会」の設置
2019年度	・長期ビジョンおよび経営計画に関する集中審議
2020年度	・取締役会の運営状況の適切性チェック　・取締役会資料作成ルール徹底
2021年度	・「監査等委員会設置会社」への移行　・常務会への権限委譲 ・社外取締役のスキルマトリックスの開示
2022年度	・取締役会運営の効率化の検討（リモート開催の態勢整備等）

前回評価における抽出課題	2023年度における改善への取り組み状況等
多様性向上に向けた取組の強化	①当行の経営戦略に照らして、取締役会が備えるべきスキルは何かといった視点で議論のうえでスキル項目の選定を行い、取締役会全体のスキルマトリックスを作成。2024年１月にコーポレートガバナンス報告書上にて開示。 ②将来的な女性役員比率の向上を見据え、更なる女性活躍推進を目的として、2024年４月に人財開発部内に「ダイバーシティ推進室」を設置し、推進態勢強化。
企業価値向上に向けた審議の充実	東証による「資本コストや株価を意識した経営の実現に向けた対応」の要請も踏まえ、取締役会での集中協議を経て、2024年３月に「中期経営計画2024」を策定・公表。

2023年度の取締役会評価の実施要領

対象者	2024年３月末時点での全取締役（計11名）
実施方法	対象者に対してアンケートを実施 （実施時期：2024年４月、アンケート方式：択一方式および記述方式の併用）
質問内容	以下の４つの大項目毎に個別設問を設定（設問数 計10） ・「取締役会の構成」　・「取締役会の運営」 ・「取締役会の役割、責務」　・「取締役会を支える体制」 大項目毎に総合評価および記述式の設問を設定
結果集計	アンケート結果は事務局（総合企画部）にて集計
評価方法	アンケート結果を集計・分析のうえ、取締役会にて評価決定および課題確認

今回の分析・評価結果の概要

- 取締役会の構成人数や構成員の多様性、その知識・経験・スキルのレベル等は概ね適切と評価しています。中長期的課題である女性の社内役員登用に向けては、本年４月に新設した「ダイバーシティ推進室」を中心に、女性の育成・登用プログラムの取り組みを一層強化する方針です。
- 当行では、原則として毎月２回取締役会を開催していますが、開催頻度や開催状況等、その運営は適切になされていると評価しています。今後も取締役会の監督機能の強化を図るべく、議案内容の見直しや資料改善等を継続していきます。
- 取締役会における審議事項や審議状況等、その役割・責務は概ね適切に果たされていると評価していますが、更なるガバナンスの高度化に向けては、各ステークホルダーの皆さまとの対話や情報開示の充実が課題であると認識しています。
- 取締役による情報入手機会の確保や内部監査部門との連携、個々の取締役に適合したトレーニング機会の提供等、取締役会を支える体制は概ね適切に整備されていると評価しています。独立社外取締役の更なる機能発揮に向けては、「社外役員会」や「指名・報酬委員会」など各専門委員会の運用状況の検証・改善を行うことで、実効性の向上を図っていきます。

役員報酬

役員の報酬等の額又はその算定方法の決定に関する方針

当行は、取締役（監査等委員である取締役及び社外取締役を除く。）の個人別の報酬等の内容に係る決定方針を定めており、その概要は、株主の長期的利益に連動するとともに、取締役の当行の企業価値の最大化に向けた意欲をより高めることのできる、適切、公正かつバランスの取れたものであります。

取締役の報酬については、「確定金額報酬」、「役員賞与」及び「ストック・オプション報酬」で構成し、各報酬割合は、概ね６：３：１とします。社外取締役（監査等委員である取締役を除く。）には、その役割と独立性の観点から「確定金額報酬」のみの支給とします。

当行の取締役の金銭報酬の額は、2021年６月24日開催の第215期定時株主総会において年額300百万円以内（うち、社外取締役年額20百万円以内）と決議しております（使用人兼務取締役の使用人分給与及び賞与を除く）。当該定時株主総会終結時点の取締役（監査等委員である取締役を除く）の員数は６名（うち、社外取締役は１名）です。また、当該金銭報酬とは別枠で、2021年６月24日開催の第215期定時株主総会において、株式報酬型ストック・オプションの額を年額70百万円以内（監査等委員である取締役及び社外取締役を除く）と決議しております。当該定時株主総会終結時点の取締役（監査等委員である取締役及び社外取締役を除く）の員数は５名です。

当行の監査等委員である取締役の金銭報酬の額は、2021年６月24日開催の第215期定時株主総会において年額80百万円以内と決議しております。当該定時株主総会終結時点の監査等委員である取締役の員数は５名です。監査等委員である取締役の報酬は、株主総会において決議された報酬総額の範囲内において、監査等委員会にて協議のうえ、決定しております。

■ 役員区分ごとの報酬等の総額、報酬等の種類別の総額及び対象となる役員の員数

2023年度中

役員区分	員数（人）	報酬等の総額（百万円）	固定報酬	業績連動報酬	非金銭報酬等
取締役（監査等委員及び社外取締役を除く）	6	198	173	—	25
取締役監査等委員（社外取締役を除く）	2	46	46	—	—
社外役員	5	26	26	—	—

（注）１　取締役（社外取締役を除く）の固定報酬には、役員賞与が47百万円含まれております。
２　非金銭報酬等として、株式報酬型ストック・オプションを付与しております。当事業年度に係る当該株式報酬型ストック・オプションは、株式会社大分銀行第12回株式報酬型新株予約権であり、その内容は有価証券報告書に記載しております。
３　なお、役員ごとの連結報酬等については、総額が１億円以上である者が存在しないため、記載しておりません。

コーポレートガバナンス・コードへの対応状況について

コーポレートガバナンス・コードに関する当行の取り組み
https://www.oitabank.co.jp/kabunushi/pdf/corporate_gavernance_torikumi.pdf

コーポレートガバナンスに関する基本方針
https://www.oitabank.co.jp/kabunushi/pdf/corporate_gavernance_kihon.pdf

コーポレートガバナンス報告書
https://www.oitabank.co.jp/kabunushi/pdf/corporate_gavernance_houkoku.pdf

役員一覧

取締役会長（代表取締役）
Goto Tomiichiro
後藤 富一郎

1978年　大分銀行入行
2008年　公務・地域振興部長
2009年　営業企画部長
2010年　常勤監査役
2013年　常務取締役
2014年　常務取締役経営戦略本部長
2015年　専務取締役経営戦略本部長
2016年　取締役頭取
2024年　取締役会長

取締役頭取（代表取締役）
Takahashi Yasuhide
高橋 靖英

1985年　大分銀行入行
2005年　えのくま支店長
2009年　博多支店長
2010年　総合企画部推進役
2011年　総合企画部副部長
2012年　営業企画部長
2014年　営業戦略部長
2015年　執行役員総合企画部長
2016年　執行役員総合企画部長兼収益管理室長
2017年　取締役総合企画部長兼収益管理室長
2019年　常務取締役経営戦略本部長
2021年　専務取締役経営戦略本部長
2024年　取締役頭取

専務取締役
Okamatsu Nobuhiko
岡松 伸彦

1984年　大分銀行入行
2005年　犬飼支店長
2007年　人事部人事役
2011年　津久見支店長
2013年　臼田支店長
2015年　執行役員中津支店長
2017年　常務執行役員別府支店長
2019年　常務執行役員本店営業部長
2020年　常務取締役
2024年　専務取締役

社外取締役
Wada Hisatsugu
和田 久継

1976年　三和酒類株式会社入社
1995年　代表取締役常務
2003年　代表取締役専務
2008年　代表取締役副社長
2009年　代表取締役社長
2017年　代表取締役会長
2023年　大分銀行 取締役（社外）

重要な兼職の状況
・三和酒類株式会社 相談役
・一般社団法人 大分県工業連合会 副会長
・宇佐商工会議所 副会頭
・一般社団法人 宇佐市観光協会 会長
・公益社団法人 ツーリズムおおいた 会長

取締役（監査等委員）
Sagara Masayuki
相良 雅幸

1982年　日本銀行入行
2000年　考査局調査役
2003年　考査局企画役
2011年　金融機構局参事役
2011年　金融機構局上席考査役
2012年　日本銀行前橋支店長
2014年　検査室検査役
2015年　日本銀行退職
2015年　大分銀行入行
2015年　監査部参与
2015年　執行役員監査部長
2017年　執行役員リスク統括部長
2020年　常勤監査役
2021年　取締役監査等委員

取締役（監査等委員）
Hirakawa Hiroyuki
平川 浩行

1986年　大分銀行入行
2006年　東京支店副支店長
2009年　津留支店長
2012年　総合企画部副部長
2015年　営業戦略部長
2016年　小倉支店長
2018年　府内産業株式会社 代表取締役社長
2018年　株式会社オーイーシー 社外監査役
2021年　府内産業株式会社 代表取締役社長退任
2021年　株式会社オーイーシー 社外監査役退任
2021年　大分銀行 取締役監査等委員

常務取締役
Shimonomura Hiroaki
下ノ村 宏昭

1985年　大分銀行入行
2007年　本店営業部法人営業２課長
2008年　湯布院支店長
2011年　中島支店長
2013年　南支店長
2015年　融資部長
2017年　執行役員市場金融部長
2021年　常務取締役

常務取締役
Sato Yasunori
佐藤 泰則

1987年　大分銀行入行
2007年　犬飼支店長
2009年　営業統括部推進役
2012年　湯布院支店長
2014年　個人営業支援部長
2016年　法人営業支援部長
2017年　法人営業支援部長兼国際営業室長
2017年　執行役員法人営業支援部長
2020年　常務執行役員本店営業部長
2020年　常務執行役員本店営業部長兼東支店長
2023年　常務取締役営業統括本部長

常務取締役
Ikeda Yu
池田 雄

1988年　大分銀行入行
2009年　大在支店長
2012年　総合企画部推進役
2014年　人財開発部副部長
2017年　臼田支店長
2019年　総合企画部長
2020年　総合企画部長兼収益管理室長
2020年　執行役員総合企画部長兼収益管理室長
2023年　常務執行役員本店営業部長兼東支店長
2024年　常務取締役

社外取締役（監査等委員）
Kawano Mitsuo
河野 光雄

1976年　監査法人サンワ東京丸の内事務所
（現 監査法人トーマツ）入所
1981年　小笠公認会計士事務所入所
1981年　公認会計士登録
1986年　河野公認会計士事務所開設
1987年　税理士登録
2016年　大分銀行 補欠監査役
2019年　大分銀行 監査役
2021年　大分銀行 取締役監査等委員（社外・非常勤）

重要な兼職の状況
・公認会計士（河野公認会計士事務所）
・税理士法人アクティ 代表社員
・株式会社ジョイフル 社外監査役

社外取締役（監査等委員）
Oro Sachiko
大呂 紗智子

2001年　農林水産省入省（Ⅰ種 経済職）
2010年　大分県弁護士会に弁護士登録
2010年　弁護士法人アゴラ勤務
2014年　特定非営利活動法人
おおいた子ども支援ネット理事
2019年　大分銀行 補欠監査役
2021年　大分銀行 取締役監査等委員（社外・非常勤）

重要な兼職の状況
・弁護士（弁護士法人アゴラ）
・FIG株式会社 社外取締役（監査等委員）

社外取締役（監査等委員）
Yamamoto Akiko
山本 章子

1981年　大分県庁入庁
2013年　生活環境部 地球環境対策課長
2014年　同部 生活環境企画課長
2015年　同部 参事監兼生活環境企画課長
2016年　東部振興局長
2018年　生活環境部長
2020年　学校法人 道徳学園 理事
2020年　大分銀行 取締役（社外・非常勤）
2023年　大分銀行 取締役監査等委員（社外・非常勤）

重要な兼職の状況
学校法人道徳学園 理事・評議員

■ 取締役
■ 社外取締役
■ 監査等委員である取締役

ご参考 「取締役会のスキル・マトリックス」

※下記一覧表は、各人の有するすべての知見や経験・能力等を表すものではありません。

機関	氏名	当行取締役会として備えるべき知識・経験・能力等								
		企業経営	法務 リスク管理	財務会計	営業 コンサル	市場運用	人財 ダイバーシティ	デジタル 事務管理	地域経済 地方行政	サステナビリティ SDGs/ESG
取締役会	後藤 富一郎	●	●	●	●		●		●	●
	高橋 靖英	●		●	●	●	●	●		●
	岡松 伸彦			●	●	●		●		
	下ノ村 宏昭		●	●	●	●				
	佐藤 泰則			●	●				●	●
	池田 雄			●	●		●			●
	和田 久継	●							●	●
監査等委員会	相良 雅幸		●	●		●		●		
	平川 浩行	●		●	●					
	河野 光雄	●		●						
	大呂 紗智子		●				●			
	山本 章子						●		●	

執行役員

常務執行役員	本店営業部長兼東支店長	渡辺（わたなべ） 祐司（ゆうじ）
常務執行役員	別府支店長兼鶴見支店長	植木（うえき） 克彦（かつひこ）
執行役員	中津支店長兼福沢通支店長兼 鶴居支店長兼中津東支店長	阿南（あなん） 裕輔（ゆうすけ）
執行役員	総合企画部長	浜田（はまだ） 法男（のりお）
執行役員	人財開発部長	猪股（いのまた） 高士（たかし）
執行役員	営業戦略部長	仲摩（なかま） 典幸（のりゆき）
執行役員	市場金融部長	三浦（みうら） 正敦（まさのぶ）

リスクガバナンス

リスクアペタイト・フレームワーク（RAF）

当行では、Vision2031の実現に向けて、中期経営計画および半期毎に策定する業務計画においてRAFの考え方を取り入れており、現状分析とリスク評価を実施し、戦略・収益・リスクを一体的に議論した上で、リスクテイク方針・業務計画・リスク管理上の限度枠等を決定しています。策定した計画は、各種会議体にて進捗状況のモニタリングを行い、環境の変化等に応じてリスクテイク方針や計画の見直しに繋げる等、PDCAサイクルを有効に機能させています。今後もPDCAサイクルの強化に取り組み、収益機会の追求と適切なリスク管理の実現を目指します。

リスク管理の基本方針と考え方

金融の自由化・グローバル化やIT技術の向上などにより、銀行を取り巻く環境は大きく変化してきており、それに伴って銀行が直面するリスクも多様化・複雑化しております。銀行経営においては、様々なリスクを的確に把握した上で管理していくことが従来にも増して重要になってきています。

当行は、このような情勢を十分認識し、経営の健全性維持と安定的な収益性、成長性の確保を図り、地域社会の発展に貢献できる銀行経営を行うため、リスク管理体制の充実・強化に努めています。具体的には、業務部門別の諸リスクを統括管理する部署としてリスク統括部を設置するとともに、「リスク管理委員会」において諸リスクの一元的な管理強化に向けた取り組みを行っています。また、各種「リスク管理方針および管理規程」を制定し、これらに則って、リスクの種類に応じた管理を行っております。

リスク管理態勢について

■ 統合的リスク管理

当行では、「統合的リスク管理方針」および「統合的リスク管理規程」に基づき、当行の直面するリスクに関して、リスクカテゴリー毎（信用リスク、市場リスク、オペレーショナル・リスク等）に評価したリスクを総体的に捉え、当行の経営体力（自己資本）と比較・対照する自己管理型のリスク管理態勢を整備しています。リスクの種類毎にリスク管理部署を定め、組織横断的にリスク管理を行うとともに、これらのリスクを統合的に管理することで、リスク管理の一層の強化・充実を図っております。

具体的には、主要なリスク（信用リスク、市場リスク等）を計量化し、これらに対するリスク資本配賦を行っております。リスク量については、半期毎に見直しを行う配賦資本額をリスク限度枠として管理しており、算出したリスク量は毎月開催の「リスク管理委員会」において経営あて報告を行っております。加えて、リスク包括的なシナリオに基づき、各種リスクが同時に顕在化した場合を想定した統合ストレステストを半期毎に実施し、「リスク管理委員会」へ報告を行っております。

■ 信用リスク

信用リスク（お取引先の財務内容の悪化等により、貸出金などの元本や利息の回収が困難となり、金融機関が損失を被るリスク）については、そのリスクの大きさや範囲の広さから、業務運営を行っていく上で最も重要なリスクの一つといえます。当行では、貸出資産の健全性の維持・向上のため、適切な信用リスク管理体制の構築に努めております。

与信業務については、「クレジットポリシー（融資の基本方針）」を策定し、与信に携わる行員が遵守すべき基本的な考え方・行動規準を明記するとともに、与信判断・与信管理を行う際の手続を定めています。個別の案件審査においては担保価値にのみとらわれることなく、お取引先の信用力、事業内容、成長性を十分に勘案した適正な審査の徹底に努めております。

また、全体としての与信ポートフォリオについても、格付別・業種別などの信用リスク動向を把握するとともに、「与信ポートフォリオ管理規程」に基づき、特定の貸出先あるいは業種に対する過度の与信集中を防止しております。

行内の信用リスクの状況や信用リスク管理上の諸課題については「リスク管理委員会」において定期的にモニタリング・協議を行っています。

自己査定については、営業店で一次査定を、融資部で二次査定をそれぞれ行った上で、監査部でその適正性に関し内部監査を行っており、透明性の高い自己査定を行っています。

さらに、人材育成面では、各種研修を実施し、審査能力の向上を図っております。また、地方公共団体向けの貸出等については法人営業支援部が、消費者ローンについては個人営業支援部がそれぞれ担当し、適切なリスク管理に努めております。

■ 市場リスク

市場リスクとは、金利や有価証券等の価格、為替等の様々な市場のリスク要素の変動により、保有する資産・負債の価値が変動し、金融機関が損失を被るリスクのことです。

金融の自由化、国際化等の進展による金融環境の変化は、経営上の諸リスクを多様化させており、それらのリスクを適切にコントロールすることが経営の重要課題となっております。

当行では、金利リスク・価格変動リスク・為替リスク等の市場リスクをコントロールしながら安定した収益の確保を目指しております。預貸金に係る市場リスクについてはALM部署、市場取引に係る市場リスクについては市場関連部署にてコントロールを行っております。

リスク管理については、「市場リスク管理方針」および「市場リスク管理規程」に基づき、預貸金取引、市場取引およびオフバランス取引を含めた全ての市場リスクを管理対象として、市場リスク管理に関する体制を整備し運営しております。

預貸金を含む銀行全体の市場リスクの管理については、ALMに基づく運用・調達、ヘッジ方針等の協議を「ALM委員会」、リスク管理上の限度枠の設定、その遵守状況の報告を「リスク管理委員会」で行っております。

市場リスク管理の統括部署であるリスク統括部は、リスク量のモニタリング状況、ストレステストの実施結果等について「リスク管理委員会」へ報告を行っております。

■ 流動性リスク

流動性リスクとは、金融機関の財務内容の悪化や信用の失墜により必要な資金の確保ができなくなり、資金繰りがつかなくなる場合や、資金の確保に通常よりも著しく高い金利での資金調達を余儀なくされることにより損失を被るリスクのことです。

当行では、市場金融部において当行全体の資金繰りリスクを統合管理しております。

また、流動性リスクの管理部署であるリスク統括部は、資金繰りや支払準備資産等の状況についてモニタリングを行い、「リスク管理委員会」へ報告を行っております。

■ オペレーショナル・リスク

オペレーショナル・リスクとは、当行の業務の過程、役職員等の活動若しくはシステムが不適切であることまたは外生的な事象により損失を被るリスクのことです。

当行では、リスク統括部をその総合的な管理部署とし、事務リスクやシステムリスクなどのリスク毎に管理部署を定めて管理しております。また、「オペレーショナル・リスク管理委員会」を開催し、発生事象への対応状況や再発防止策、リスク管理態勢の整備等の協議・報告を行うなど、オペレーショナル・リスクの極小化に努めております。なお、重要度の高い事項については上部組織である「リスク管理委員会」へ付議・報告する体制としております。

■ システムリスク

システムリスクとは、コンピュータ・システムの停止または誤作動などシステムの不備等に伴い、損失を被るリスクのことです。

当行では、コンピュータ・システムの安定稼働のため、安全かつ円滑な運用に努めるとともに、システムの万一の災害・障害等に備え、コンティンジェンシープラン（緊急時対応計画）を策定し対策を講じております。今後とも、信頼性が高く効率的なシステムを構築してまいります。

■ イベントリスク

イベントリスクとは、犯罪・自然災害等偶発的に発生する事件・事故等により、損失を被るリスクをいいます。

当行では、防犯・防災に対する未然防止と、発生時および事後対応の体制を確立することを基本とし、コンティンジェンシープラン（緊急時対応計画）などの各種規程の整備に努めるとともに、防犯・防災訓練を定期的に実施し、緊急事態発生時への備えを行っています。

■ 人的リスク

人的リスクとは、人事運営上の不公平・不公正（報酬・手当・解雇等の問題）・差別的行為（セクシャルハラスメント等）や役職員による法令等の遵守に関して問題となる業務上の行為（業務上横領・交通事故等）から生じる損失・損害などを被るリスク、および業務継続のための人財確保が困難となることから生じる適切な営業態勢・陣容を構築できないリスクのことです。

当行では、人事運営上の問題となる行為、および業務継続のための人財確保が困難となることに関する正確な情報収集を図り、それらの人的リスク顕在化防止および顕在化時の対応に関して、組織的かつ継続的に実施できる体制を構築し、適切に対処しております。

■ 事務リスク

事務リスクとは、役職員が正確な事務を怠ること、あるいは事故・不正等を起こすことにより、損失を被るリスクのことです。

当行では、各種事務規程、マニュアル類を整備し、正確な事務の取扱いに努めるとともに、事務統括部をはじめ本部各部による各種事務研修や臨店事務指導の定期的な実施、営業店による自店検査の実施などにより、役職員の事務水準の向上に努めております。さらに監査部が営業店・本部に対し、リスク管理や事務管理、事務処理に関する厳正な監査を実施しております。

■ 風評リスク

風評リスクとは、企業に対する否定的な世論（悪い評判）が、事実に基づく、基づかないにかかわらず、結果的に当該企業の収益や資本、顧客基盤等に重大な損失をもたらすリスクをいいます。

当行では、日常業務において事件や事故など風評リスクの誘因となる事象発生の未然防止に努めるとともに、リスク統括部を統括管理部署として風評等に関する情報の収集を行い、経営に重大な影響を与える恐れがあると判断した風評等の情報に対しては、ただちに関係部と連携し、必要な対策を講じてまいります。

■ 法務リスク

法務リスクとは、当行が関与する取引・訴訟等において法律関係に不確実性・不備等があることにより信用の毀損または損失が発生するリスクやコンプライアンスの欠如により発生するリスクのことです。

当行では、法的なトラブルを回避する観点から、予防的な法務対応に重点を置き、本部・営業店のコンプライアンス統括責任者を中心に法令等遵守への意識の向上を図るとともに、重要な契約等については、各業務を所管する部署、法務担当部署および顧問弁護士が連携し、法務リスクの未然防止に努めております。

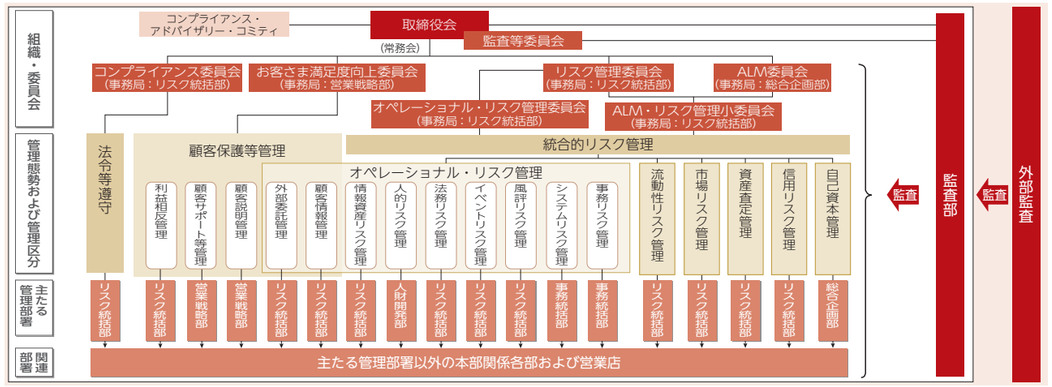
■ 情報資産リスク

情報資産とは、情報と情報システム、ならびにそれらが適切に保護、使用され、正当に機能するために必要な要件の全てをいいます。

情報資産リスクとは、情報資産の漏えい、紛失、改ざん、不適切な取得や取扱および不適正な第三者への提供等により、損失を被るリスクのことです。

当行では、情報資産を適切に保護するための安全対策に関する統一方針を情報セキュリティポリシーとして定めるとともに、その具体的な管理基準を情報セキュリティスタンダードとして定め、厳格に情報資産を保護・管理しております。

■ 内部管理態勢の体系図



(2024年6月20日現在)

コンプライアンス（法令等遵守）について

コンプライアンスとは、法令および企業が社会構成員として行動する上で求められる社会規範等全てのルールを遵守することをいいます。特に信用が最大の財産である銀行にとっては、経営の健全性を高め社会からの信用を得る上での当然の原則です。

銀行業務においては銀行法、民法、会社法はもとより個人情報保護法、消費者契約法、金融商品取引法等、留意すべき法令が多岐にわたります。

従って、金融機関に求められているものは、まさに法令等の遵守であり、経営における自己責任の徹底であると認識しております。

当行は、コンプライアンスを全ての業務の前提とし、真に健全で皆さまから信頼される銀行を目指します。

当行は、反社会的勢力との取引遮断および金融犯罪防止を図るため、適切な取り組みを行っております。

コンプライアンス体制

当行では、その統括部署として1999年３月に経営監査部（現リスク統括部）を新設し、経営法務、コンプライアンス等、法律面での指導、検証を強化する体制を整えてきました。

全営業店・本部にコンプライアンス担当者を配置し、日常の営業活動の中で法令等遵守違反が発生しないように法令やルールの遵守状況をチェックしております。

また2000年３月から、外部専門家（弁護士、公認会計士）との意見交流の場である「コンプライアンス・アドバイザリー・コミティ」を開催しており、トップ自らがコンプライアンス意識の高揚に努めております。

さらに、コンプライアンスに関わる事項の協議を目的にした「コンプライアンス委員会」を設置いたしております。

コンプライアンスに関する行員一人ひとりのレベルアップを図る目的で、各種コンプライアンス検定試験を奨励しております。

マネー・ローンダリングおよびテロ資金供与防止策

当行および当行グループは、マネー・ローンダリングおよびテロ資金供与の防止が、国際社会において金融機関に求められる責務であることを認識し、「マネー・ローンダリングおよびテロ資金供与防止に係る基本方針」を定めるとともに、当行グループ一体となって、お客さまの資金を金融犯罪から守るため、様々な取り組みを行っております。

サイバーセキュリティへの取り組み

サイバー攻撃の脅威が日々深刻化する状況を踏まえ、当行ではサイバーセキュリティ対策を重要な経営課題の一つと位置付け、大分銀行CSIRT※1を設置し、サイバーセキュリティ関連規程の整備、最新のサイバー攻撃の手口や脆弱性等の情報収集・把握を行い、対策状況の管理を実施しています。

また、サイバー攻撃への備えとしてグループ役職員のリテラシー向上が重要と考えており、グループ全体の不審メール訓練やビデオ研修を実施するほか、国内外のサイバー攻撃事案に基づく注意喚起を継続して行っています。大分銀行CSIRTでは金融ISAC※2等が主催する各種訓練・演習にも定期的に参加し、有事に備えた態勢の強化に取り組んでおります。

2023年3月には基幹系システムを運営するNTTデータ地銀共同センター※3参加行とMEJAR※4参加行との間で「CMS-CSIRT」を設立し、定期的な情報交換、勉強会を行いサイバーセキュリティに関する相互協力体制を構築しております。

お客さまに提供するインターネット上のサービスについては不正アクセスやサービス停止攻撃等への対策を講じるとともに、インターネットバンキングの不正利用防止を図るための対策を実施しております。

■ サイバーセキュリティ管理体制

※1 CSIRT（Computer Security Incident Response Team）：
コンピュータセキュリティにかかる事案に対処するための組織

※2 金融ISAC：
金融機関の間でサイバーセキュリティに関する情報を共有し、連携して対策にあたる枠組みとして設立された法人

※3 地銀共同センター：
NTTデータが構築・運営する地方銀行・第二地方銀行向け基幹系共同センター

※4 MEJAR：
NTTデータが構築、銀行が主体で運営する地方銀行・第二地方銀行向け基幹系共同センター

※5 SOC（Security Operation Center）：
24時間365日ネットワークやサーバを監視し、サイバー攻撃の検出や分析、対応策のアドバイスを行う組織

大分銀行グループの業績（連結）・主要財務データ

大分銀行グループは積極的な営業活動を展開し、業績向上に努めました結果、次のような結果となりました。

財政状態
預金及び譲渡性預金の当連結会計年度末残高は、前連結会計年度末対比793億円増加し、３兆6,196億円となりました。
貸出金の当連結会計年度末残高は、前連結会計年度末対比619億円増加し、２兆1,540億円となりました。
有価証券の当連結会計年度末残高は、前連結会計年度末対比84億円増加し、１兆3,966億円となりました。

経営成績
連結ベースの経常収益は、株式等売却益及び貸出金利息の増加等により、前連結会計年度対比３億35百万円増加し、732億40百万円となりました。経常費用は、外貨調達コストが増加したものの、国債等債券売却損の減少等により、前連結会計年度対比９億50百万円減少し、641億57百万円となりました。
この結果、経常利益は、前連結会計年度対比12億86百万円増加し、90億83百万円となりました。また、親会社株主に帰属する当期純利益は、経常利益の増加等により、前連結会計年度対比11億27百万円増加し、65億36百万円となりました。

セグメント別業績
当行グループの中心である「銀行業」では、経常収益は、国債等債券売却益の減少等により、前連結会計年度対比３億７百万円減少し、617億25百万円となりました。セグメント利益は、国債等債券売却損の減少等による経常費用の減少が、経常収益の減少を上回ったことから、前連結会計年度対比10億83百万円増加し、76億４百万円となりました。
「リース業」では、経常収益は、割賦収入の増加等により前連結会計年度対比４億61百万円増加し、91億64百万円となりました。セグメント利益は、経常収益の増加が、割賦原価の増加等による経常費用の増加を上回ったことから、前連結会計年度対比１億54百万円増加し、３億43百万円となりました。
「銀行業」、「リース業」を除く「その他」の経常収益は、その他経常収益の増加等により、前連結会計年度対比１億26百万円増加し、36億43百万円となりました。セグメント利益は、経常収益の増加により、前連結会計年度対比51百万円増加し、11億46百万円となりました。

■ キャッシュ・フローの状況
営業活動によるキャッシュ・フローは、預金の増加等により、1,326億94百万円のプラス（前連結会計年度は959億40百万円のマイナス）となりました。
投資活動によるキャッシュ・フローは、有価証券の償還による収入等により、153億94百万円のプラス（前連結会計年度は1,200億81百万円のマイナス）となりました。
財務活動によるキャッシュ・フローは、配当金の支払等により、14億83百万円のマイナス（前連結会計年度は12億63百万円のマイナス）となりました。
以上の結果、現金及び現金同等物の残高は、前連結会計年度末対比1,466億80百万円増加し、8,703億66百万円となりました。

主要経営指標（連結）

	2019年度	2020年度	2021年度	2022年度	2023年度
連結経常収益	60,805百万円	57,709百万円	55,520百万円	72,905百万円	73,240百万円
連結経常利益	9,330百万円	6,767百万円	7,246百万円	7,796百万円	9,083百万円
親会社株主に帰属する当期純利益	5,081百万円	3,615百万円	5,376百万円	5,409百万円	6,536百万円
連結包括利益	△12,150百万円	15,389百万円	△3,416百万円	△9,337百万円	31,814百万円
連結純資産額	188,568百万円	202,746百万円	198,072百万円	187,520百万円	217,880百万円
連結総資産額	3,393,016百万円	3,813,669百万円	4,310,569百万円	4,324,388百万円	4,554,183百万円
1株当たり純資産額	11,960.95円	12,855.45円	12,538.72円	11,861.14円	13,769.35円
1株当たり当期純利益	322.85円	229.62円	340.96円	342.76円	413.80円
潜在株式調整後 1株当たり当期純利益	289.65円	228.47円	339.17円	340.64円	411.01円
連結自己資本比率 （国内基準）	10.76%	10.81%	10.75%	10.40%	10.42%
営業活動によるキャッシュ・フロー	112,975百万円	341,521百万円	470,282百万円	△95,940百万円	132,694百万円
投資活動によるキャッシュ・フロー	842百万円	△165,663百万円	△34,183百万円	△120,081百万円	15,394百万円
財務活動によるキャッシュ・フロー	△12,190百万円	△1,256百万円	△1,190百万円	△1,263百万円	△1,483百万円
現金及び現金同等物の期末残高	331,493百万円	506,083百万円	940,996百万円	723,685百万円	870,366百万円
従業員数 ［外、平均臨時従業員数］	1,856人 ［800］人	1,832人 ［755］人	1,767人 ［725］人	1,750人 ［708］人	1,715人 ［683］人

（注）1 連結自己資本比率は、銀行法第14条の２の規定に基づく2006年金融庁告示第19号に定められた算式に基づき算出しております。当行は国内基準を採用しております。
2 2021年度まで「その他経常収益」に計上しておりました団体信用生命保険等の受取った配当金については、2022年度より「役務取引等費用」に計上しており、2021年度の計数の組替えを行っております。

連結財務諸表

本誌掲載の連結財務諸表は、会社法第396条第1項および金融商品取引法第193条の2第1項の規定に基づき、有限責任監査法人トーマツの監査証明を受けた連結財務諸表に基づいて作成しております。

連結貸借対照表

（単位：百万円）

	2022年度（2023年3月31日）	2023年度（2024年3月31日）
資産の部		
現金預け金	725,874	872,896
コールローン及び買入手形	2,537	4,845
買入金銭債権	3,310	3,412
金銭の信託	3,991	3,987
有価証券	1,388,202	1,396,627
貸出金	2,092,111	2,154,042
外国為替	4,331	4,605
リース債権及びリース投資資産	16,022	17,061
その他資産	54,031	62,608
有形固定資産	30,286	29,499
建物	6,551	6,063
土地	20,389	19,876
リース資産	25	17
建設仮勘定	172	51
その他の有形固定資産	3,147	3,489
無形固定資産	689	618
ソフトウエア	580	509
その他の無形固定資産	109	108
退職給付に係る資産	9,085	14,971
繰延税金資産	10,412	1,066
支払承諾見返	10,218	11,707
貸倒引当金	△26,717	△23,769
資産の部合計	4,324,388	4,554,183
負債の部		
預金	3,445,070	3,536,475
譲渡性預金	95,248	83,154
売現先勘定	47,902	72,927
債券貸借取引受入担保金	83,698	175,065
借用金	388,765	402,199
外国為替	37	70
その他負債	52,993	40,838
賞与引当金	1,114	1,111
退職給付に係る負債	6,825	6,027
役員退職慰労引当金	27	32
睡眠預金払戻損失引当金	879	840
繰延税金負債	12	1,917
再評価に係る繰延税金負債	4,074	3,933
支払承諾	10,218	11,707
負債の部合計	4,136,868	4,336,302
純資産の部		
資本金	19,598	19,598
資本剰余金	13,768	13,768
利益剰余金	151,743	157,053
自己株式	△2,078	△1,999
株主資本合計	183,031	188,420
その他有価証券評価差額金	△2,941	17,372
繰延ヘッジ損益	△454	△225
土地再評価差額金	8,124	7,810
退職給付に係る調整累計額	△554	4,178
その他の包括利益累計額合計	4,173	29,135
新株予約権	246	254
非支配株主持分	68	69
純資産の部合計	187,520	217,880
負債及び純資産の部合計	4,324,388	4,554,183

連結損益計算書

（単位：百万円）

	2022年度（自2022年4月1日 至2023年3月31日）	2023年度（自2023年4月1日 至2024年3月31日）
経常収益	72,905	73,240
資金運用収益	44,119	43,957
貸出金利息	22,372	24,333
有価証券利息配当金	21,154	19,070
コールローン利息及び買入手形利息	102	163
預け金利息	479	359
その他の受入利息	11	29
役務取引等収益	9,640	9,857
その他業務収益	14,663	11,393
その他経常収益	4,480	8,033
貸倒引当金戻入益	2,309	831
償却債権取立益	0	0
その他の経常収益	2,171	7,201
経常費用	65,108	64,157
資金調達費用	1,954	4,287
預金利息	159	263
譲渡性預金利息	27	21
コールマネー利息及び売渡手形利息	15	0
売現先利息	1,100	3,424
債券貸借取引支払利息	409	348
借用金利息	21	24
その他の支払利息	221	204
役務取引等費用	1,922	1,949
その他業務費用	32,506	29,299
営業経費	27,130	27,512
その他経常費用	1,593	1,108
その他の経常費用	1,593	1,108
経常利益	7,796	9,083
特別利益	115	80
固定資産処分益	115	80
特別損失	492	384
固定資産処分損	166	116
減損損失	325	268
税金等調整前当期純利益	7,419	8,779
法人税、住民税及び事業税	1,621	2,142
法人税等調整額	387	97
法人税等合計	2,009	2,240
当期純利益	5,410	6,538
非支配株主に帰属する当期純利益	0	2
親会社株主に帰属する当期純利益	5,409	6,536

連結包括利益計算書

（単位：百万円）

	2022年度（自2022年4月1日 至2023年3月31日）	2023年度（自2023年4月1日 至2024年3月31日）
当期純利益	5,410	6,538
その他の包括利益	△14,747	25,275
その他有価証券評価差額金	△12,082	20,313
繰延ヘッジ損益	△2,128	228
退職給付に係る調整額	△535	4,733
包括利益	△9,337	31,814
（内訳）		
親会社株主に係る包括利益	△9,338	31,813
非支配株主に係る包括利益	0	1

連結財務諸表

連結株主資本等変動計算書

（単位：百万円）

2022 年度（自2022年4月1日 至2023年3月31日）	株主資本					その他の包括利益累計額					新株予約権	非支配株主持分	純資産合計
	資本金	資本剰余金	利益剰余金	自己株式	株主資本合計	その他有価証券評価差額金	繰延ヘッジ損益	土地再評価差額金	退職給付に係る調整累計額	その他の包括利益累計額合計			
当期首残高	19,598	13,768	147,390	△2,122	178,634	9,141	1,673	8,353	△18	19,149	220	67	198,072
当期変動額													
剰余金の配当			△1,262		△1,262								△1,262
親会社株主に帰属する当期純利益			5,409		5,409								5,409
自己株式の取得				△1	△1								△1
自己株式の処分		△22		45	22								22
土地再評価差額金の取崩			228		228								228
利益剰余金から資本剰余金への振替		22	△22		—								—
株主資本以外の項目の当期変動額（純額）						△12,082	△2,128	△228	△535	△14,976	25	0	△14,949
当期変動額合計	—	—	4,353	43	4,396	△12,082	△2,128	△228	△535	△14,976	25	0	△10,552
当期末残高	19,598	13,768	151,743	△2,078	183,031	△2,941	△454	8,124	△554	4,173	246	68	187,520

（単位：百万円）

2023 年度（自2023年4月1日 至2024年3月31日）	株主資本					その他の包括利益累計額					新株予約権	非支配株主持分	純資産合計
	資本金	資本剰余金	利益剰余金	自己株式	株主資本合計	その他有価証券評価差額金	繰延ヘッジ損益	土地再評価差額金	退職給付に係る調整累計額	その他の包括利益累計額合計			
当期首残高	19,598	13,768	151,743	△2,078	183,031	△2,941	△454	8,124	△554	4,173	246	68	187,520
当期変動額													
剰余金の配当			△1,500		△1,500								△1,500
親会社株主に帰属する当期純利益			6,536		6,536								6,536
自己株式の取得				△3	△3								△3
自己株式の処分		△41		82	41								41
土地再評価差額金の取崩			314		314								314
利益剰余金から資本剰余金への振替		41	△41		—								—
株主資本以外の項目の当期変動額（純額）						20,314	228	△314	4,733	24,961	8	1	24,971
当期変動額合計	—	—	5,309	79	5,388	20,314	228	△314	4,733	24,961	8	1	30,360
当期末残高	19,598	13,768	157,053	△1,999	188,420	17,372	△225	7,810	4,178	29,135	254	69	217,880

連結キャッシュ・フロー計算書

（単位：百万円）

	2022年度（自2022年4月1日 至2023年3月31日）	2023年度（自2023年4月1日 至2024年3月31日）
営業活動によるキャッシュ・フロー		
税金等調整前当期純利益	7,419	8,779
減価償却費	1,536	1,681
減損損失	325	268
貸倒引当金の増減（△）	△2,552	△2,947
賞与引当金の増減額（△は減少）	△21	△3
退職給付に係る資産の増減額（△は増加）	80	46
退職給付に係る負債の増減額（△は減少）	175	76
役員退職慰労引当金の増減額（△は減少）	△2	5
睡眠預金払戻損失引当金の増減（△）	△237	△38
資金運用収益	△44,119	△43,957
資金調達費用	1,954	4,287
有価証券関係損益（△）	13,317	4,793
金銭の信託の運用損益（△は運用益）	59	△1
為替差損益（△は益）	24	△75
固定資産処分損益（△は益）	51	35
貸出金の純増（△）減	△120,070	△61,931
預金の純増減（△）	84,990	91,404
譲渡性預金の純増減（△）	△2,561	△12,093
借用金（劣後特約付借入金を除く）の純増減（△）	△38,219	13,433
預け金（日銀預け金を除く）の純増（△）減	△512	△340
コールローン等の純増（△）減	△2,371	△2,409
コールマネー等の純増減（△）	△3,671	—
債券貸借取引受入担保金の純増減（△）	△54,707	91,366
外国為替（資産）の純増（△）減	7,259	△274
外国為替（負債）の純増減（△）	△8	33
リース債権及びリース投資資産の純増（△）減	515	△1,039
資金運用による収入	43,420	43,551
資金調達による支出	△1,576	△4,131
その他	15,946	2,617
小計	△93,554	133,136
法人税等の還付額	595	1,592
法人税等の支払額	△2,981	△2,033
営業活動によるキャッシュ・フロー	△95,940	132,694

（単位：百万円）

	2022年度（自2022年4月1日 至2023年3月31日）	2023年度（自2023年4月1日 至2024年3月31日）
投資活動によるキャッシュ・フロー		
有価証券の取得による支出	△680,306	△403,369
有価証券の売却による収入	288,856	195,068
有価証券の償還による収入	260,704	224,613
金銭の信託の増加による支出	△68	—
金銭の信託の減少による収入	12,923	—
有形固定資産の取得による支出	△2,795	△1,370
無形固定資産の取得による支出	△136	△148
有形固定資産の売却による収入	823	663
資産除去債務の履行による支出	△81	△60
投資活動によるキャッシュ・フロー	△120,081	15,394
財務活動によるキャッシュ・フロー		
配当金の支払額	△1,261	△1,498
リース債務の返済による支出	△22	△23
自己株式の取得による支出	△1	△3
自己株式の売却による収入	22	41
財務活動によるキャッシュ・フロー	△1,263	△1,483
現金及び現金同等物に係る換算差額	△24	75
現金及び現金同等物の増減額（△は減少）	△217,310	146,680
現金及び現金同等物の期首残高	940,996	723,685
現金及び現金同等物の期末残高	723,685	870,366

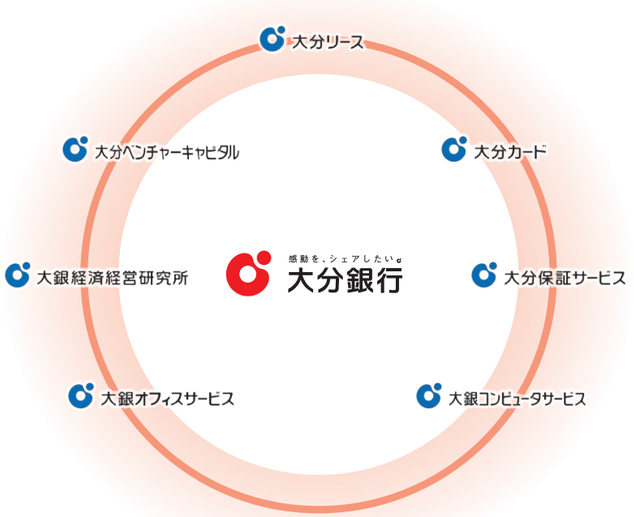
大分銀行グループの概要

当行プロフィール（2024年3月31日現在）

本　　店	大分市府内町3丁目4番1号
創　　立	1893年（明治26年）2月1日
資 本 金	195億9,843万2,500円
店 舗 数	93ヵ店（本支店・出張所）左記のほか 香港駐在員事務所、東京事務所
CD・ATM設置台数	333台 （うち店舗外128台）
従業員数	1,492名 ※出向者及び嘱託、臨時雇員を含んでおりません。
主要勘定	預金等残高　3兆6,342億円 貸出金残高　2兆1,619億円 有価証券残高　1兆4,007億円

大分銀行グループ（2024年3月31日現在）

高い専門性を持つグループ会社7社が、総合金融サービスを地域のお客さまに提供しております。



●銀行業務

大銀オフィスサービス（株）
- 経理関係計算業務

●リース業務

大分リース（株）
- リース業

●その他業務

大分保証サービス（株）
- 債務保証業

（株）大分カード
- クレジットカード業

大銀コンピュータサービス（株）
- コンピュータ関連業務

（株）大銀経済経営研究所
- 金融・経済の調査・研究、経営相談業務

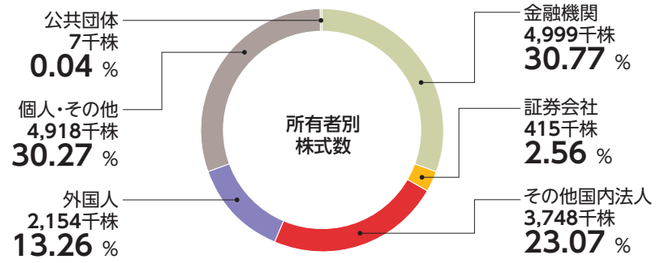
大分ベンチャーキャピタル（株）
- ベンチャーキャピタル業

株式の状況

株式の状況（2024年3月31日現在）

発行済株式総数	16,243千株
株主数	7,580名

株式分布状況



※千株未満切り捨てで表示しております。

大株主（上位10先）

（2024年3月31日）

氏名又は名称	住所	所有株式数（千株）	発行済株式（自己株式を除く。）の総数に対する所有株式数の割合(%)
日本マスタートラスト信託銀行株式会社（信託口）	東京都港区赤坂一丁目８番１号 赤坂インターシティAIR	1,369	8.66
明治安田生命保険相互会社	東京都千代田区丸の内二丁目１番１号	689	4.36
株式会社日本カストディ銀行（信託口）	東京都中央区晴海一丁目８番12号	672	4.25
大分銀行行員持株会	大分県大分市府内町三丁目４番１号	448	2.83
日本生命保険相互会社	東京都千代田区丸の内一丁目６番６号	357	2.26
大同生命保険株式会社	大阪府大阪市西区江戸堀一丁目２番１号	263	1.66
膳所　英敏	大分県大分市	223	1.41
NORTHERN TRUST CO. (AVFC) RE USL NON-TREATY CLIENTS ACCOUNT （常任代理人　香港上海銀行東京支店）	50 BANK STREET CANARY WHARF LONDON E14 5NT, UK （東京都中央区日本橋三丁目11番１号）	205	1.29
株式会社佐伯建設	大分県大分市中島西三丁目５番１号	201	1.27
株式会社アステム	大分県大分市西大道二丁目３番８号	191	1.21
計	—	4,622	29.25

当行の会社概要や財務情報、IR情報等をホームページでもご覧いただけます。

トップページ
https://www.oitabank.co.jp/

株主・投資家の皆さま
https://www.oitabank.co.jp/kabunushi/

大分銀行

編集発行／2024年7月　株式会社 大分銀行　総合企画部広報・SDGsグループ
〒870-0021　大分市府内町3丁目4番1号　TEL. 097-534-1111
ホームページアドレス　https://www.oitabank.co.jp/

ミックス
紙 | 責任ある森林管理を支えています
FSC® C172337
www.fsc.org

本誌は環境保全のため、FSC® 認証紙を使用しています。