

I : 2024年3月期 中間決算概要

II : 中期経営計画

III : サステナビリティ推進に関する方針、取り組み

名 称	中期経営計画「Let's Do It！」 ～社員輝き 地域伸びゆく～
目指す姿	お客さまの共感と感動を呼び、地域に必要とされる企業グループ
計画期間	2021年4月～2024年3月（3カ年）
基本戦略	<ul style="list-style-type: none">● コンサルティング型ビジネスモデルの強化<ul style="list-style-type: none">✓ カウンセリング・コンサルティング・コーチングを通じてお客さまの本業支援・課題解決を図るビジネスモデルの構築✓ 個人のお客さまのライフステージに合わせて適切な提案を行う体制の強化✓ コンサルティング型のビジネスを行うためのスキル明確化と人材育成プラン整備● お客さまとの接点強化<ul style="list-style-type: none">✓ 地域・お客さまのニーズに合わせた店舗の機能別再編✓ 非対面チャネル強化およびデータ利活用によるカスタマーエクスペリエンスの向上とお客さま接点の拡充● 業務プロセス改革<ul style="list-style-type: none">✓ 業務プロセスの見直し・業務のデジタル化による生産性向上、社員の働き方改革

中期経営計画「Let's Do It!」進捗状況 OKB 大垣共立銀行

計数目標	目標値 (2024/3期)	2023/3期 実績	2024/3期中間 実績
(単体) 顧客向けサービス利益 (本業利益) ※1	黒字化	35億円	21億円
(連結) 自己資本比率	8.3%以上	8.52%	8.66%
(連結) コアOHR ※2	75%台	71.9%	82.5%
(連結) 当期純利益 ※3	95億円以上	48億円	34億円
(単体) 役務取引等利益比率 ※4	13%以上	13.9%	15.6%
事業先に対するコンサルティング提案件数 ※5	3,300件以上	4,053件	2,576件
個人に対するコンサルティング提案件数 ※6	33,000件以上	40,218件	31,985件

※1 預貸金利息 + 役務取引等利益 - 経費

※2 経費 ÷ コア業務粗利益

※3 親会社株主に帰属する当期純利益

※4 役務取引等利益 ÷ コア業務粗利益

※5 事業計画策定支援件数・事業承継相談件数・BM商談設定件数・医療等にかかる有益情報取得件数 など

※6 預り資産提案件数・信託提案件数 など

コンサルティング型ビジネスモデルの強化に向けた施策や人材育成により、本業利益は伸長

法人向けコンサルティング

営業店、本部、関連会社、提携企業が連携し、カウンセリング・コンサルティング・コーチングを通じた伴走支援により法人のお客さまの課題を解決

《事業者向けソリューション》

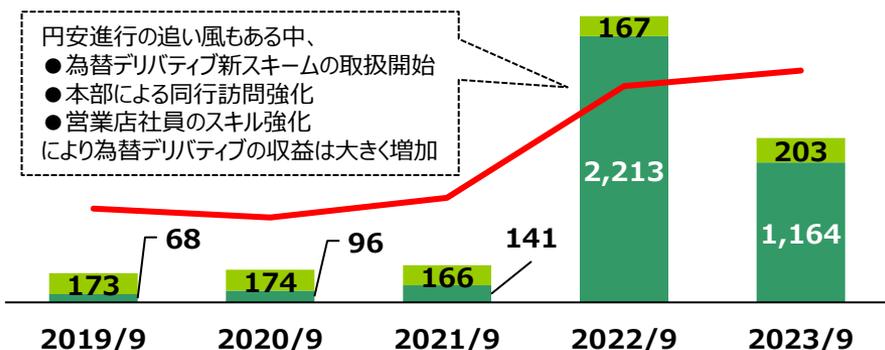
	2021年度	2022年度	2023年度 中間
ビジネスマッチング成約件数	755件	834件	545件
創業に係る事業計画策定支援	48件	56件	52件
M&A成約件数	11件	26件	10件
ファイナンス*	122件	237件	120件
私募債	138件	125件	49件

※アセットファイナンス、シンジケートローン、LBOローン、相対コベナンツローン等

《外為収益》

(単位：百万円)

■ 為替デリバティブ ■ 経常為替等 ■ 為替相場 (米ドル)

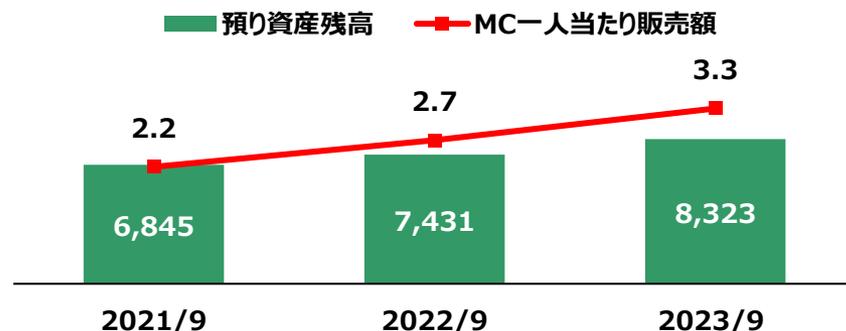


個人向けコンサルティング

個人のお客さまそれぞれのライフステージやニーズに合わせて適切な提案を行う体制を強化

《預り資産》

(単位：億円)

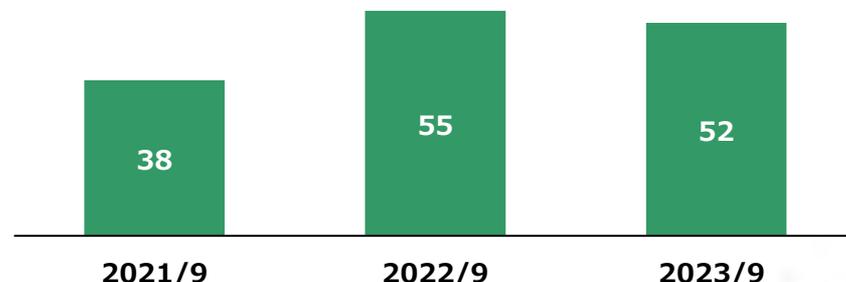


・預り資産残高：投資信託、公共債、保険の合計

※公共債：受渡ベース ※保険：販売累計額（平準払がん・医療・終身・子ども保険は含まず）

・MC一人当たり販売額：第1四半期、第2四半期の累計額

《信託業務》 遺言信託新規契約件数



地域の特性に合わせて既存店舗を機能別に再編し、店舗類型毎の役割に特化することにより、効率的な営業体制を構築
非対面チャネルの強化により、店舗以外でも取引できる体制の構築に注力し、お客さまの利便性や満足度を向上

店舗ネットワークの再構築

店舗ネットワーク再構築による人員捻出は前倒しで目標を達成
施策を継続し、更なる営業体制の効率化を図る

施策	実施事項
機能別再編 (エリア制)	<ul style="list-style-type: none"> 店舗密度が高く人口減少が見込まれる市区町村を対象エリアに選定 対象エリア内で中核店を決定し、中核店へ人員・機能を集約することで効率的な営業活動を実現 中計期間中の実績：16カ店
移転統合	<ul style="list-style-type: none"> お客さまとの接点機会が限られる出張所や代理店などを対象 店舗網の最適化により人員を捻出し再配置 中計期間中の実績：15カ店
ローンプラザ 移転統合	<ul style="list-style-type: none"> 店舗併設化による連携・営業力強化 中計期間中の実績：9拠点

	中計方針	実績 (2023年9月末時点)
人員捻出	約100名	112名※
実施店舗数	エリア制・移転統合	30カ店程度 31カ店
	ローンプラザ移転統合	5拠点程度 9拠点

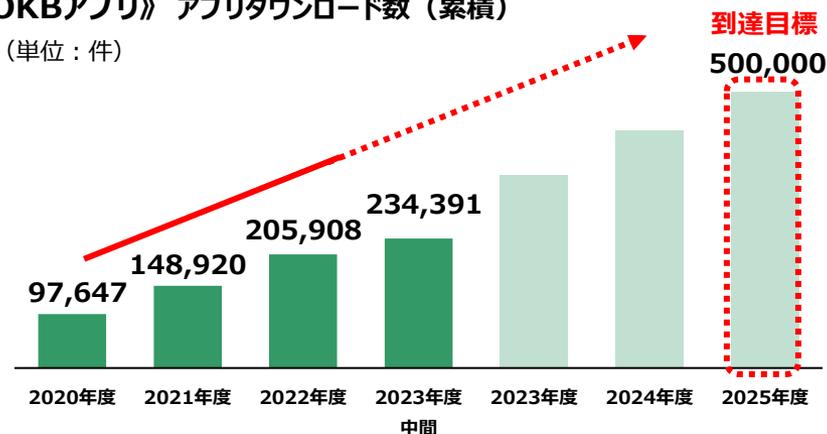
※アシスタント（パート）を0.5名として算出

非対面チャネルの強化

OKBアプリ、WEB受付サービスを中心にサービスを拡充
利用者は増加し、お客さまの利便性の向上に繋がっている

《OKBアプリ》アプリダウンロード数（累積）

(単位：件)



《WEB受付サービス》

サービス内容	特徴・説明
新規預金口座開設 「Webスタイル」	通帳なし・印鑑不要の総合口座「Webスタイル」の申し込みがWEBで完結
届出事項変更	届出の住所、氏名、電話番号の変更手続きが可能
「スーパーOKダイレクト」 の各種申し込み	「スーパーOKダイレクト」の新規申し込みのほか、既に利用中のお客さまも各種申し込みが可能
公共料金の口座振替の 申し込み	公共料金（NTT、NHK、電気、ガス、水道の各料金）の口座振替の申し込みが可能
外貨定期預金の 新規申し込み	外貨定期預金を初めて作成される方は、為替手数料「0円」外貨定期預金の新規申し込みが可能

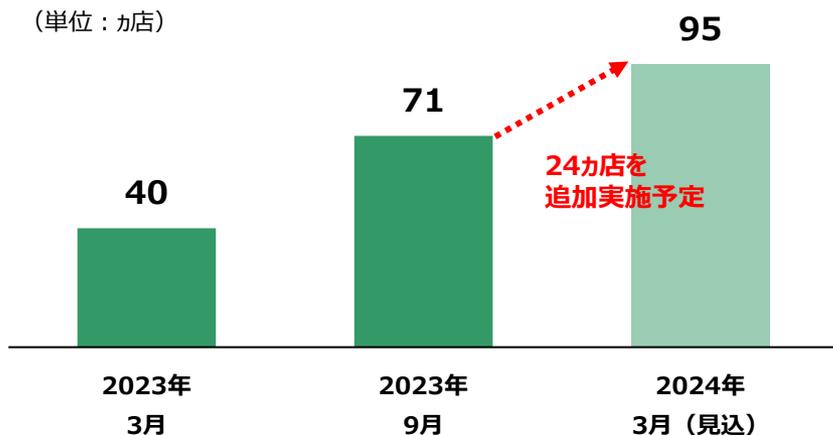
店頭レイアウト変更および後方事務の本部集中化によりお客さまの「待たせない」「書かせない」「押させない」、窓口業務の「ペーパーレス」「キャッシュハンドリングレス」「バックレス」を実現

施策		進捗状況
店頭レイアウト変更	ハイカウンター/ローカウンターの分離 窓口ATM、新型受付票発券機設置	・実施済は2023年9月末で71カ店
後方事務集約	業務サポートセンターの設置	・2021年度に後方事務の集約を開始、全店展開済 ・2022年度より順次、取扱業務拡大
	相続センターの設置	・2021年度全店展開済
業務の見直し		・集配金の見直しとEB化推進を実施
ATM管理・アウトソーシング		・2023年4月より外部業者への委託開始

店頭レイアウト変更実施店舗数

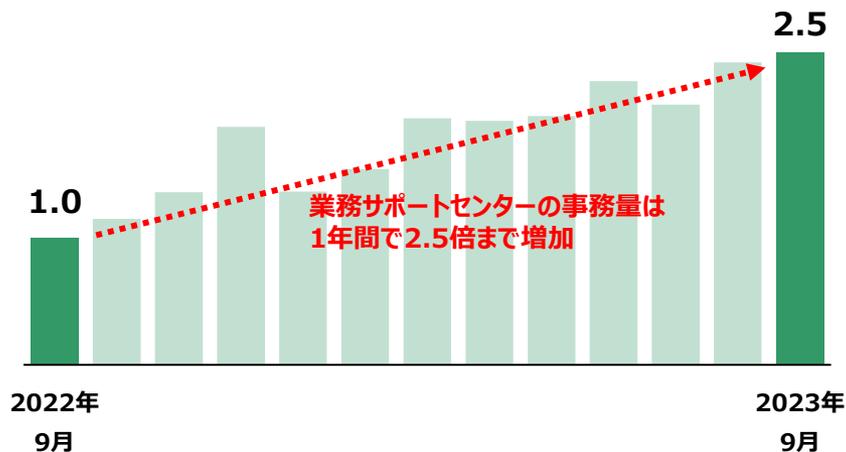
店頭レイアウト変更工事の実施により、お客さまの利便性の向上を実現

(単位：カ店)



業務サポートセンターへの後方事務集約状況

業務サポートセンターの取扱業務の拡大により、営業店の後方事務を集約し、事務負担を軽減



※2022年9月の業務サポートセンターの事務量を1として算出