

大光銀行 統合報告書

ディスクロージャー誌 情報編

2024



 大光銀行

身近で頼りがいのある存在として、地域のために生き、地域の元気な未来をつくる

私たちの前身は無尽会社です。
「無尽」とは、地域の人々がお金を出し合い、
その資金を元手に地域のためにお金を融通することを目的とした金融機関です。
当時の理念を引き継ぎながら、2024年3月には経営理念に基づく
10年後に向けた長期戦略方針（ビジョン、ミッション、バリュー、パーパス）を策定しました。
誰にも負けない高い熱量でお客さまに親身に寄り添う「大光らしさ」に磨きをかけ、
お客さまの目指す「なりたい姿」の実現に貢献することで、
地域の元気な未来をつくってまいります。

〔経営理念体系〕

経営理念

- お客様に信頼され、親しまれる銀行として地域社会の繁栄に奉仕する。
- 健全経営に徹し、強固な経営体質を築き、安定した発展を持続する。
- 優れた人材の育成に力を注ぎ、清新はつらつとした行風を確立する。

Vision (なりたい姿)

- 地域から信頼され、地域とともに成長し、地域の未来を創造する銀行
- 働く全ての人が互いに高め合い、いきいき・はつらつと輝いている銀行

〔10年後の目標〕

ROE^(※1) 株主資本コスト(CAPM)^(※2) 以上 → **10年後**
PBR 上場地域銀平均以上

〔2027/3期目標〕

ROE 4.0%
当期純利益^(※3) 30億円

〔2024/3期実績〕

ROE 2.31%
当期純利益 17.1億円

2022年5月
SBIグループと戦略的資本業務提携を締結

第13次
中計

前中計

2015年3月
前長期ビジョンの策定…「もっと、親しまれる銀行」へ

(※1) 連結。株主資本ベース (※2) 株主資本コスト(CAPM)は5～6%程度と認識 (※3) 親会社株主に帰属する当期純利益



Mission (使命)

- お客さまの目指す「なりたい姿」の実現に貢献する

Value (行動規範)

- 【たいこうの「地域密着宣言」】
私たちは、お客さまの良き相談相手として、
- お客さまを一番理解する銀行を目指します
 - 「お客さま目線」で、全力で考えます
 - お客さまの未来のために、新鮮な気付きをお届けします
 - お客さまからのご相談に素早くお応えします
 - お客さま一人ひとりに、いつも笑顔で心を込めて接します

Purpose (存在意義)

- 身近で頼りがいのある存在として、
地域のために生き、地域の元気な未来をつくる

「大光銀行公式キャラクター」

なじらっこ



お客さまとのコミュニケーションを大事にする当行のキャラクターとして、公募により、新潟の方言「なじら？（いかがですか?）」と「らっこ」を組み合わせてネーミングしています。
新潟県各地を巡って、おいしい情報や楽しい情報などをPICK UPし、ホームページ等で発信しています。

目次

大光銀行グループの価値創造

- 1 経営理念体系・目次・編集方針
- 3 トップメッセージ
- 7 企業価値向上に向けた取組み
- 9 大光銀行のあゆみ
- 11 地域のポテンシャル
- 13 大光銀行グループの価値創造プロセス
- 15 サステナビリティへの取組み

価値創造のための経営戦略

- 19 長期戦略方針・中期経営計画
- 23 SBIグループとの資本業務提携
- 25 お客さまへの提供価値の向上に向けて
- 26 チャネル戦略
- 27 法人戦略
- 32 個人戦略
- 37 業務改革
- 39 人材戦略
- 45 環境への取組み
- 47 社会への取組み
- 49 ステークホルダーコミュニケーション

価値創造を支える経営基盤

- 51 コーポレート・ガバナンス
- 57 役員一覧
- 59 リスク管理体制
- 61 コンプライアンス（法令等遵守）

コーポレート・データ

- 63 財務ハイライト
- 64 非財務ハイライト
- 65 会社概要／組織図
- 66 主要な業務の内容／大光銀行グループの状況
- 67 ネットワーク

編集方針

大光銀行では、ステークホルダーの皆さまに当行グループの持続的な価値創造に向けた取組みを分かりやすくお伝えすることを目的に「統合報告書2024」を作成いたしました。
編集にあたっては、IFRS財団が提唱する「国際統合報告フレームワーク」や、経済産業省の「価値協創ガイダンス」などを参考にしております。
本誌は、銀行法第21条に基づいて作成したディスクロージャー誌（業務および財産の状況に関する説明書類）を兼ねております。ディスクロージャー誌としてご利用の際は、「大光銀行ディスクロージャー誌 2024（資料編）」（当行ホームページ <https://www.taikobank.jp/>に掲載）をあわせてご覧ください。
本統合報告書には将来の業績に関する記述が含まれておりますが、これらの記述は将来の業績を保証するものではなく、経営環境の変化等により、実際の数値と異なる可能性があります。

身近で頼りがいのある存在として、
地域のために活き、
地域の元気な未来をつくる

取締役頭取 川合昌一

ごあいさつ

皆さまには、日頃より大光銀行グループをお引き立て賜り、誠にありがとうございます。

2024年6月に大光銀行の頭取に就任しました川合昌一と申します。1942年の創業以来受け継がれてきた、地域社会の繁栄に奉仕する「地域密着経営」をはじめ良き伝統を大切にしながら、身近で頼りがいのある存在として、地域のために活き、地域の元気な未来をつくってまいります。

当行では、2024年3月末で第12次中期経営計画が終了し、4月より、10年後を見据えた長期戦略方針と第13次中期経営計画「Value Up～ワクワクする未来へ～」をスタートさせております。

前中計の取組みの成果と課題、そして新たな長期戦略方針のもとで目指す姿と実現に向けた決意についてご説明します。

第12次中期経営計画を経て、本業利益は改善し、経営体質の強化が着実に進捗

2021年度～2023年度における第12次中期経営計画（以下「前中計」）では、経営基盤の強化を進め、経営のサステナビリティを向上させる観点から、最重要目標に日本銀行「特別当座預金制度」に定めるOHR要件の達成（2019年度からの変化率▲4%）を設定し、そのための基本戦略として、収益構造・コスト改革、ソリューション改革、業務運営改革、組織・人材改革の4つの改革を掲げました。

全5項目の計数目標は、このOHR目標を含め4項目達成しました。未達成となった中小企業等向け貸出金平残（＝中小企業向け貸出金平残（運用目的の貸出を除く）＋個人向け貸出金平残）は、コロナ禍にあって、お客さまに万全のサポートを継続するために高い目標を掲げており、個人向け貸出は概ね計画どおりでしたが、ゼロゼロ融資の繰上返済などにより中小企業向け貸出が計画を下回り、合算でも未達成となったものであります。

【前中計の計数目標の達成状況】

目標項目 (単体)	2020年度 スタート値	2023年度 最終目標	2023年度 実績	
最重要目標 連結業務粗利益 OHR（日銀基準）	2019年度 79.87%	2022年度 (計画2年目) 76.51%以下	2022年度 (計画2年目) 69.36%	達成
コア業務純益 (投資信託解約損益除く)	19億91百万円	25億円以上 (2020年度比 +25%以上)	48億66百万円 (2020年度比 +144.3%)	達成
当期純利益	15億50百万円	13億円以上 (3年間毎期10億円以上)	16億89百万円	達成
中小企業等向け 貸出金平残	7,816億円	+10%以上 (2020年度比)	8,400億円 (2020年度比+7.4%)	
自己資本比率	8.94%	8%程度	8.18%	達成

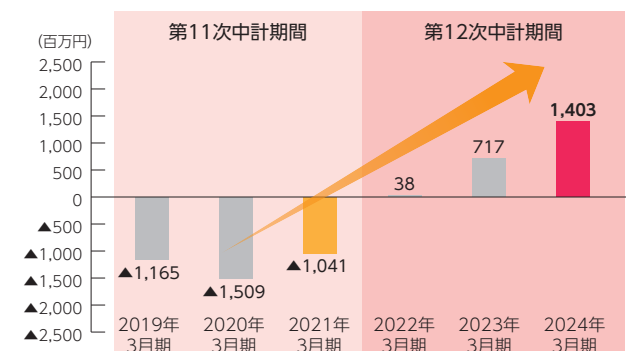
【前中計の成果と課題】

改革1 収益構造・コスト改革

前中計の策定時に最も課題視していた本業利益の水準は、3年間で24億44百万円改善し、黒字に転換させることができました。本業利益は、有価証券運用を含まない、お客さまへのサービスにかかる利益のことをいい、いわ

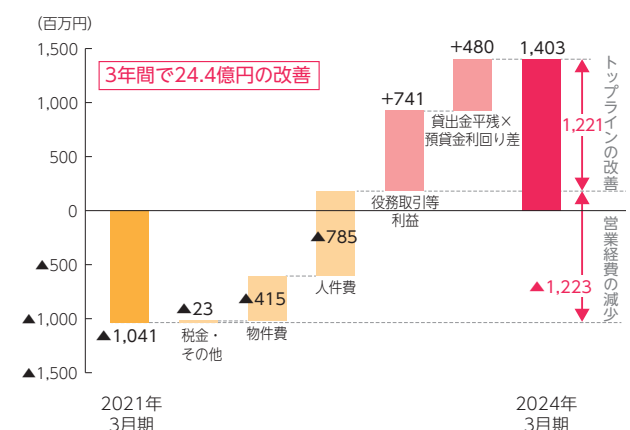
ば当行がどれだけお客さまのお役に立てたかを測る物差しになります。増加の内訳は、トップライン増加が12億21百万円、コスト削減が12億23百万円であり、バランス良く改善を進めることができたかと捉えています。

本業利益の推移



※本業利益＝貸出金平残×預貸金利回り差+役務取引等利益－営業経費

本業利益の変動内容（前中計の3年間）



一方で、資本収益性を示す連結ROE（当期純利益ベース）は2.31%で上場地域銀平均と比較しても低い水準であり、収益力の強化が課題と認識しています。

改革2 ソリューション改革

コロナ禍で厳しい状況にある事業者に対し、親身に寄り添い、積極的に金融仲介機能を発揮し、資金繰り支援に加え、経営改善・事業再生支援などを強力に推進してきました。

また、2022年5月、SBIグループと戦略的資本業務提携を締結しました。前中計における最大のイベントであり、これによりお客さまに対するソリューションメニューは格段に充実し、総合サービス業へと転換を図る大きな一歩を踏み出せたのではないかと考えています。当行の収益増加・コスト削減にも貢献しており、2023年度における寄与額は約2億円となりました。

2023年5月には、ファンドの運営・管理やコンサルティング業務などを行う子会社「大光キャピタル＆コンサルティング株式会社」を設立し、経営改善計画の策定支援や資本金性ローンの取組み、事業承継・M&A支援など、ファンドによる投資と親和性の高い業務を集約したことで、より専門性と付加価値の高いサービスの提供が可能

となりました。さらに、同年7月にSBI地域活性化支援株式会社と共同で「大光SBI地域活性化ファンド」を設立し、新規事業や事業の成長・発展、事業承継などに取り組むお客さまに対し、エクイティ資金の供給が可能な体制を構築しました。

これらの取組みの成果として、2024年2月に実施したお客さまアンケートの結果において、事業へのアドバイス、事業機会に関する情報提供、個人の資産形成へのアドバイスの全ての項目について、カスタマーエクスペリエンス(CX)が改善しました。これは、お客さまからの期待度に対する満足度が向上したことを意味しており、お客さまを理解するための活動が花開いてきた結果と捉えています。

一方で、期待度そのものは若干ですが低下しており、地域にとってなくてはならない銀行となっていくためには、お客さまの期待度、満足度をさらに高めていく必要があると認識しています。

【お客さまアンケート結果】

	期待度			満足度			CX (満足度－期待度)		
	前回	今回	増減	前回	今回	増減	前回	今回	増減
事業へのアドバイス	3.89	3.87	▲0.02	3.58	3.63	0.05	▲0.31	▲0.24	0.07
事業機会に関する情報提供	3.93	3.90	▲0.03	3.65	3.66	0.01	▲0.28	▲0.25	0.03
個人の資産形成へのアドバイス	3.62	3.58	▲0.04	3.42	3.46	0.04	▲0.20	▲0.13	0.07

※「前回」は2020年9月、「今回」は2024年2月に実施

改革3 業務運営改革 改革4 組織・人材改革

営業態勢の強化を目的に、人材等のリソースをコンサルティング機能の強化に資する領域に再配分するため、業務改革（BPR）を促進してきたほか、店舗政策を進め、店舗機能・ネットワークの最適化を図ってきました。3年間で5カ店をサテライト店としたほか、店舗内店舗方式にて7カ店を移転しており、店舗政策により生み出した経営資源は、より付加価値の高いサービスの提供に投下しています。

課題として、経営体質のさらなる強化に向けては、組織の一段のスリム化とともに、少人数でも質の高い価値を提供できるよう、人的資本の強化に継続して取り組むことが重要と認識しています。



基本 持続可能な社会の実現への貢献

全ての戦略の基本に据えていた持続可能な社会の実現への貢献については、2021年6月にサステナビリティ推進の統括部門として総合企画部内にSDGs推進室を設置し、サステナビリティ基本方針の策定のほか、重要課題（マテリアリティ）の整理と「たいこうSDGs宣言」の策定、環境にかかる目標の設定など、サステナビリティの推進態勢を整備しました。

2023年度より年間の「サステナビリティ推進プログラム」を策定し、アクションプランとKPIの進捗状況を半期毎に取締役会に報告し改善を図っています。

誰よりも高い熱量でお客さまに親身に寄り添うのが「大光らしさ」。これをさらに伸ばすのが長期戦略方針の基本

続いて、2024年度からスタートした長期戦略方針と第13次中期経営計画（以下「第13次中計」）について、基本的な考え方や背景、計画等に込めた思いなどをご説明します。

この第13次中計は、先行きの予測が困難なVUCA時代にも力強く存在価値を発揮できるよう、10年後を見据えたVisionと戦略方針を先に描き、それを実現するための最初の3年間の計画として「バックキャスト思考」で策定しています。そして、長期戦略方針の策定には、4ヵ月ほどかけて経営陣が毎週、じっくり議論し、他の金融機関にはない「大光らしさ」は何なのか、徹底的に追究してきました。

「誰にも負けない高い熱量でお客さまに親身に寄り添うこと」。これが私たちの考える「大光らしさ」です。無尽・相互銀行時代から組織文化として引き継がれてきた「親しみやすさ」は、2015年に策定した前長期ビジョン「もっと、親しまれる銀行」のもとで充実度が増してきたと考えており、地域やお客さまに対する熱い思いや、お客さまをより深く理解し、同じ目線で寄り添っていく姿勢は誰にも負けないと自負しています。この「大光らしさ」にさらに磨きをかけ、身近で頼りがいのある、地域の「かかりつけ医」のような役割を果たしていくことこそが、当行の存在意義、Purposeと心に刻んでいます。

このPurposeは、地域金融機関である当行グループにとって最も重要な資本は人的資本であることを意味しています。極論すれば、私たち地域金融機関の商品・サービスは「人」そのものであり、銀行経営の礎であるとともに、他の金融機関との差別化要因であります。人件費を当行グループの価値創造と中長期的な企業価値向上を支える人的資本と定義し、適切な投資や社内環境の整備を通じてやりがい・働きがいを高めることで、高い熱量でお客さまに寄り添っていく人材の育成に努めてまいります。

長期戦略方針のVisionは、地域金融機関として、当行グループのアウトカムで持続可能な社会の実現に貢献していく観点から、グローバルな社会課題より特定した15項目の重要課題（マテリアリティ）を起点に策定しています。E、S、Gのテーマごとに、どのような価値を提供していくのか、また価値提供を通じて10年後にどのような姿を目指していくのか、を整理し、目指す定性的な姿

とKPIを定めました。財務・非財務、また経済的価値・社会的価値の視点で設定したKPIは全9項目あり、うち株主各位（ガバナンス）に関連するKPIとして、「連結ROE（株主資本ベース）を株主資本コスト（CAPM）以上」「PBRを上場地域銀平均以上」の2つを掲げています。前中計の振り返りでご説明のとおり、本業利益の改善が進む一方で、連結ROEは上場地域銀平均と比較して低く、PBRが低水準にある最大の要因と捉えています。地域活性化への献身的な貢献を通じて当行グループが成長していく姿をお示しし、10年後には連結ROEを株主資本コスト（CAPM）以上の水準まで高めていきます。

長期戦略方針の使命、Missionは、「お客さまの目指す『なりたい姿』の実現に貢献する」としています。この「なりたい姿への貢献」というのが「大光らしさ」を表すキーワードの一つで、一般によく使われる「課題解決」のような“上から目線”ではなく、お客さまに寄り添っていく意を込めて、このような表現を使っています。

「お客さまを一番理解する銀行」を実現し、地域における社会的価値の創造をリードする

先ほど、当行グループにとって最も重要な資本は人的資本であるとお話ししましたが、関連して、この長期戦略方針のなかで私が最もこだわっていきたいのが、行動規範、Valueの最初に掲げる「お客さまを一番理解する銀行」の実現です。

企業は社会の公器ともいわれ、特に地域金融機関には、気候変動問題や少子高齢化の進展に伴う労働力の減少などの社会課題に率先して向き合い、地域における社会的価値の創造をリードしていくことが求められています。この価値創造プロセスにおいて大事なのは、「収益・利益のあげ方」（＝収益・利益の質）であり、収益・利益がお客さまにもたらされた付加価値、すなわちお客さまのなりたい姿に貢献することで得られるものであること、これこそが地域金融機関のサステナブルなビジネスモデルです。

この考え方を日々の行動に反映していくためには、役員全員が「お客さま本位の業務運営」を十分に理解した業務遂行を実践することが重要であり、そのための1丁目1番地として「お客さまを一番理解する」ことが必要不可欠と考えています。

では、どのようにして「お客さまを一番理解する銀行」を実現していくか。それは、より多くのお客さまと接し、対話を深めていくことです。分からないことはお客さまが教えてください。例えば事業者のお客さまであれば、事業内容、収益構造、強み、経営課題など個者別に様々ですが、高い熱量でお客さまに親身に寄り添い、対話を重ねることで、お客さまから学び成長することができると考えています。私自身もできるだけ多くのお客さまのもとに伺い、お客さまからの声を経営に反映させていく考えです。

第13次中計の最重要目標は「ROE」と「自己資本比率」。健全性の維持と収益の最大化の両立を図る

長期戦略方針からのバックキャストにより策定した第

13次中計は、非財務にかかる計数目標は長期戦略方針のKPIと同じ項目とし、財務目標には4つの項目を掲げています。この財務目標のうち最も重視しているのが、ROE（株主資本ベース）と自己資本比率（いずれも連結ベース）です。ROEについては、長期戦略方針のKPIで「株主資本コスト（CAPM）以上」とする目標を掲げているなか、3年後には4%以上まで高めます。また、自己資本比率は8%以上を堅持し、健全性の維持と収益の最大化の両立を図っていきます。

SBIグループとの資本業務提携について、第13次中計では、戦略上の重要な社会・関係資本として提携業務の拡充を図り、オープン・イノベーションをさらに加速させることとしています。お客さまへの適時適切なソリューション提供により、地元企業の売上拡大や生産性向上、個人のお客さまの資産形成をご支援し、地方創生および持続可能な地域社会の実現に貢献していくとともに、当行グループのお客さま基盤の拡大を図っていきます。

地域の未来に向かって 大光銀行グループと共に歩んでいくステークホルダーの皆さまへ

当行は地域金融機関として、地域やお客さまからの期待に対し適切にお応えすることで、この先10年、20年の未来に亘り、地域の活性化に責任を持って取り組んでまいります。このことは、サステナブルな地域社会の実現への貢献とともに、当行グループの存在意義を高め、従業員の働きがいや充実感にもつながっていくと考えています。

新たに策定した長期戦略方針のもとで、10年後のVisionの実現に向けて、第13次中計をやり遂げることが私の使命です。伝統に甘んじることなく、チャレンジ精神を持って進化を続けていきます。

私自身が先頭に立ち、グループ役職員とともに前へ進んでまいりますので、ステークホルダーの皆さまにおかれましては、今後とも格別のご支援、ご高配を賜りますよう、心よりお願い申し上げます。

2024年7月

株式会社 大光銀行 取締役頭取

川合昌一



企業価値向上に向けた取組み

企業価値にかかる現状分析

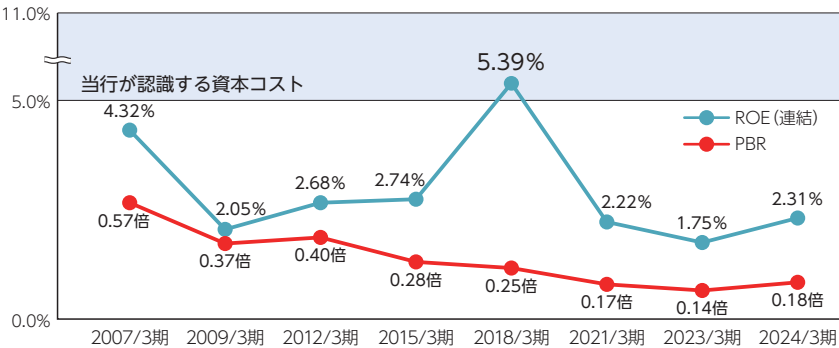
金融業界を取り巻く環境変化が続くなか、収益力の強化に取り組んできましたが、PBR（株価純資産倍率）は低水準であり、PBRの向上には、ROEの改善と株主資本コストの引下げに向けた取組みが重要と認識しています。

株主資本コストの現状認識

当行では、株主資本コストをCAPMおよび益利回り法により算定し、5%～11%程度と認識しています。

CAPMに基づく算定値 (※1)	5%～6%程度	
益利回り法に基づく算定値 (※2)	11%程度	(※1) CAPM=リスクフリーレート+市場感応度×エクイティリスクプレミアム (※2) 株式益利回り=1株当り純利益÷株価

ROE(※)、PBRの推移 (※)株主資本ベース



リーマンショックや金融緩和による低金利環境の長期化など、金融業界にとり厳しい経営環境が続くなか、ROE・PBRは低水準にとどまっていますが、企業価値の向上に向けた取組みを続けており、経営体質の強化は着実に進んでいると認識しています。

PBR・ROE・PERの関係

ROE (企業努力)

$$\text{PBR} = \frac{\text{株価}}{\text{1株当り純資産}} = \frac{\text{1株当り純利益}}{\text{1株当り純資産}} \times \frac{\text{株価}}{\text{1株当り純利益}}$$
$$= \frac{\text{RORA} \times \text{財務レバレッジ} \text{ (※1) (※2) }}{\text{株主資本コスト} - \text{期待成長率}}$$

PER (マーケットの評価)

$$\frac{\text{株価}}{\text{1株当り純利益}}$$
$$\frac{1}{\text{株主資本コスト} - \text{期待成長率}}$$

(※1) RORA=純利益÷リスク・アセットで算出。アセット対比の収益性・効率性を表す
(※2) 財務レバレッジ=リスク・アセット÷純資産で算出。財政状態を表す

企業価値（PBR）向上のポイントを次のとおり認識

ROEの向上

- ・RORAの改善
- ・財務レバレッジの水準適正化（自己資本水準のコントロール）

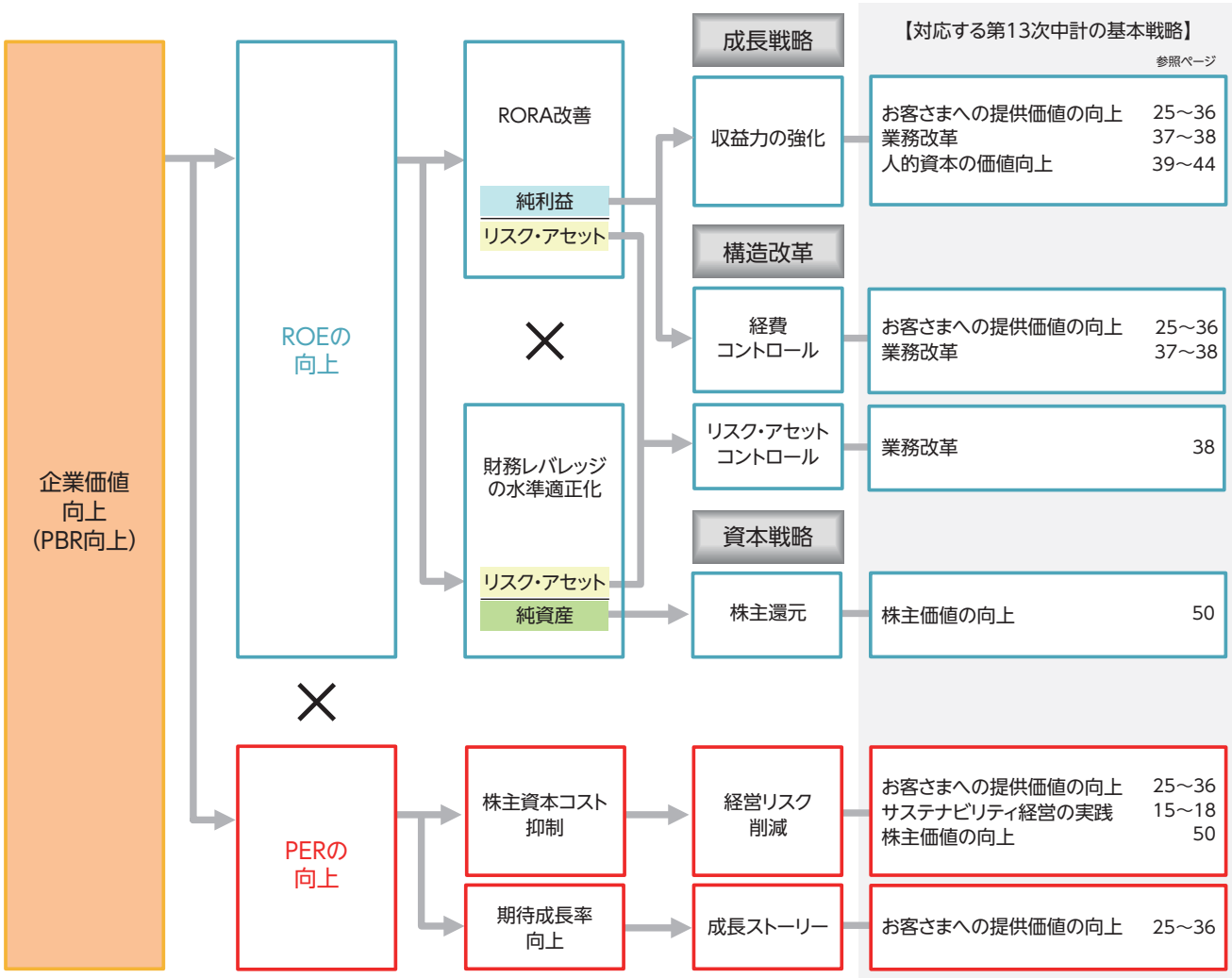
PERの向上

- ・株主資本コストの抑制
- ・利益の持続的成長

長期戦略方針、
第13次中計の主要テーマ

企業価値向上ロジックツリー

長期戦略方針に基づく第13次中計の施策を着実に実践し、企業価値の向上を図ります。
ROEの向上を最重要の経営指標に掲げ、第13次中計の最終年度は4.0%以上、10年後は株主資本コスト（CAPM）以上高め、PBRを10年後に上場地域銀平均以上に高めます。



株主資本コスト（CAPM）の抑制に向けた取組み

株主資本コスト（CAPM）の抑制に向け、株主・投資家との積極的なコミュニケーションを図るとともに、非財務情報を含めた情報開示を充実させていきます。

株主・投資家との積極的なコミュニケーション

- ・成長ストーリーや中計の進捗状況など戦略への理解の向上
- ・市場の関心事項を適時に共有し、施策に反映

非財務情報を含めた情報開示の充実

- ・統合報告書の記載内容の充実
- ・業績の不確実性の低減
- ・主たる営業地域（新潟県）と当行グループのポテンシャル、サステナビリティに関する理解の向上

成長戦略の蓋然性を高めつつ、市場との対話を通じて情報の非対称性を緩和していくことで、株主資本コストの引下げを図ります

大光銀行のあゆみ

大光銀行は、無尽の「互助の精神」を受け継ぐ庶民の銀行として、地域社会・経済の活性化に貢献することで、地域とともに成長を続けています。

大光の由来

観音經の一節「こうだい ち え かん む く し ょ う じ ゅ う こ う 廣大智慧観・無垢清浄光」より命名
「清らかな光で将来を見据え、地域経済発展のために社会の隅々まで明るく照らし出す」という思いが込められている

1942年3月

北越産業無尽株式会社と株式会社国民無尽商會が合併し、大光無尽株式会社を設立

1942

1951年10月

相互銀行の営業免許を受け、株式会社大光相互銀行に商号変更



1953年に竣工した本店

1963年4月

新潟証券取引所に上場

1974年4月

東京証券取引所市場第二部に上場

1975年11月

東京証券取引所市場第一部銘柄の指定を受ける

1980年3月

東京証券取引所および新潟証券取引所の上場廃止

1989年8月

普通銀行へ転換し、株式会社大光銀行に商号変更



2000年11月

第三者割当増資実施により資本金100億円となる

2001年5月

新潟中央銀行の営業を一部譲り受ける

2008年2月

東京証券取引所市場第二部に上場、ジャスダック証券取引所の株式上場を廃止

2017年6月

監査等委員会設置会社に移行

2018年10月

新本店完成



新本店

2022年4月

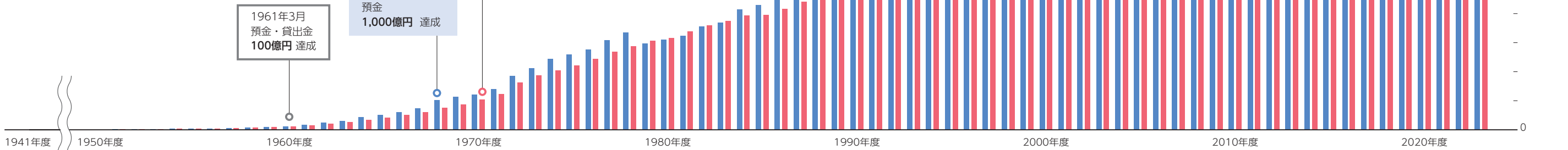
東京証券取引所の市場第一部からスタンダード市場に移行

2022年5月

SBIホールディングス株式会社と戦略的資本業務提携に関する合意書を締結

預金と貸出金の残高推移(年度末)

■預金 ■貸出金



グループ会社の動き

- 1974年 株式会社中央リース設立
- 1990年 大光ミリオンカード株式会社設立
- 1995年 大光ジェーシービー株式会社設立
- 2002年 大光ミリオンカード株式会社がたいこうカード株式会社に商号変更
- 2002年 たいこうカード株式会社と大光ジェーシービー株式会社が合併し、商号をたいこうカード株式会社とする
- 2003年 株式会社中央リースが大光リース株式会社に商号変更
- 2023年 大光キャピタル&コンサルティング株式会社設立

「大光らしさ」の進化

無尽・相互銀行時代から組織文化として引き継がれてきた「親しみやすさ」

誰にも負けない高い熱量でお客さまに親身に寄り添う

「身近で頼りがいのある存在」

Vision(なりたい姿)

- 地域から信頼され、地域とともに成長し、地域の未来を創造する銀行
- 働く全ての人が互いに高め合い、いきいき・はつらつと輝いている銀行

大光銀行グループの価値創造

価値創造のための経営戦略

価値創造を支える経営基盤

コーポレート・データ

地域のポテンシャル

当行グループが主要な営業基盤として
いる新潟県は、本州の日本海沿岸のほぼ
中央部に位置し、広大な土地と豊かな自然
に恵まれ、日本一の米どころとして知
られています。製造業や建設業も盛んで、
特に製造業は地域の特色を生かした産業
が集積しており、その技術力は世界的に
も高く評価されています。

新潟県の基礎データ

	全国	新潟県	順位
面積	377,974km ²	12,583km ²	5位
人口	124,352千人	2,126千人	15位
県内総生産(名目)	5,375,615億円	88,575億円	16位
国内銀行預金残高 ^(※)	9,571,243億円	103,945億円	15位
国内銀行貸出残高	5,703,065億円	51,496億円	18位

(※) ゆうちょ銀行を除く

(出典) 新潟県勢要覧2024 (新潟県)

自然環境

新潟県は、東側に朝日山地、飯豊山地、越後山脈が連なり、西側には妙高山などの山々がそびえ、これらの山々を水源として、阿賀野川や信濃川などの数多くの河川が日本海に注いでいます。河川の下流には、越後平野、高田平野など広大で肥沃な平坦地が広がり、全国有数の穀倉地帯となっています。日本海上には佐渡島と粟島の2つの離島があり、トキをはじめとする多種多様で恵まれた自然環境を有しています。

県内には20ヶ所の自然公園があり、その総面積は県土面積の4分の1を占め、全国で第2位の広さを誇っています。



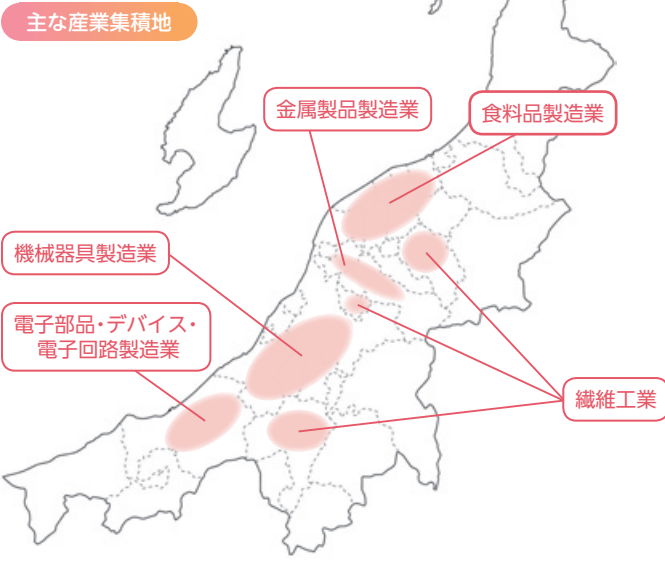
経済・産業

新潟県産のコシヒカリは、「おいしいお米」の代名詞として広く知られており、米の産出額は全国1位となっています。
米を中心とした農業をはじめ、農林水産物、天然資源や首都圏との交通利便性に優れた立地環境を生かし、食料品、機械、金属、化学、電子部品、繊維など、多様なものづくり産業が各地に集積しています。
また、地域発展の基盤となる社会資本の整備や災害対応・除雪など地域の安全・安心の確保のため、建設業が基幹産業として発展しており、事業所数、従業員数は全国でもトップクラスとなっています。
豊かな自然に育まれた食材と酒、温泉、文化・スポーツなど、地域資源を生かした観光などの取組みも活発となっており、第1次産業、第2次産業、第3次産業の連携によりさらなる成長が期待される地域です。

	新潟県	順位
農業	農業経営体数	43,502 2位
	農業産出額	2,369億円 14位
工業	事業所数	5,777 14位
	製造品出荷額等	51,193億円 23位
商業	事業所数	25,467 14位
	年間商品販売額	65,569億円 15位

主な全国1位	
👑 米の産出額	👑 ニット製女子セーター 他の出荷額
👑 米菓の出荷額	👑 金属洋食器の出荷額
👑 切餅・包装餅の出荷額	👑 原油の生産量
👑 水産練製品の出荷額 (魚肉ハム・ソーセージを除く)	👑 天然ガスの生産量
👑 石油ストーブの出荷額	👑 海水浴場の数

(出典) 新潟県勢要覧2024 (新潟県)



交通インフラ

新幹線、高速道路網、空港、港湾の充実した交通インフラが整備され、国内各方面や対岸諸国との交通ネットワークが築かれています。

主な交通インフラ

- 新潟と関東・北陸の各地を結ぶ2つの新幹線
(上越新幹線・北陸新幹線)
- 関東・東北・北陸の各地を結ぶ5つの高速道路
(関越道・北陸道・磐越道・上信越道・日本海東北道)
- 新潟空港
(国内線：札幌・仙台・名古屋・大阪・福岡・沖縄)
(国際線：ソウル・ハルビン・上海・台北)
※2024年6月30日現在の運航先
- 港湾 (新潟港・直江津港・両津港・小木港など)



家計と暮らし

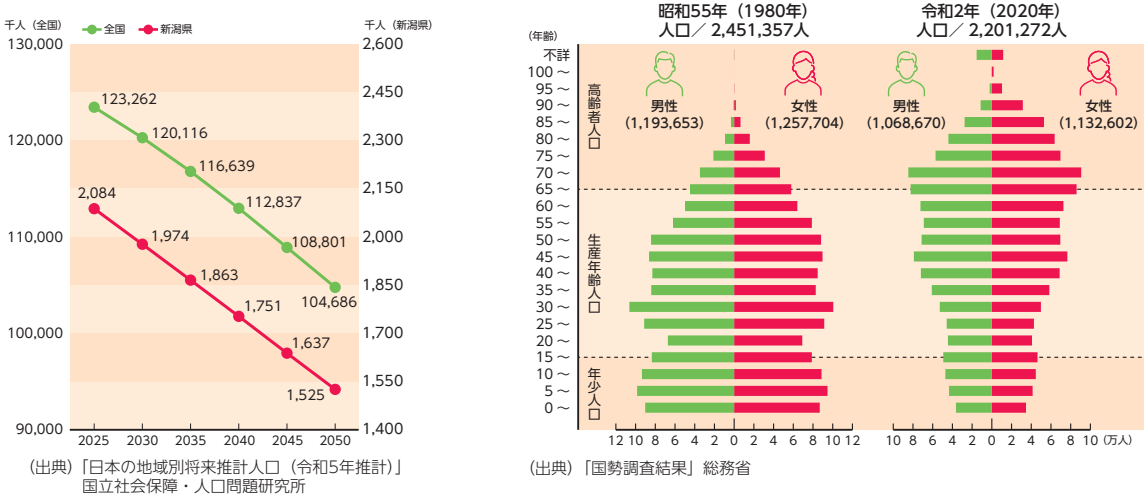
持ち家比率が全国的にも高い一方で、1世帯当たりの年間収入は全国平均よりもやや低くなっており、1世帯当たりの金融資産や家計資産は全国的にも低い順位となっています。安定的な資産形成・資産継承がより一層重要となっています。

	全国	新潟県	順位
持ち家比率	61.2%	74.0%	7位
年間収入 (1世帯当たり)	5,584千円	5,517千円	22位
月間消費支出 ^(※1) (1世帯当たり)	318千円	322千円	22位
金融資産 (1世帯当たり)	12,797千円	11,626千円	29位
家計資産 ^(※2) (1世帯当たり)	28,337千円	19,996千円	33位

(※1) 県庁所在市
(※2) 家計資産＝金融資産－金融負債＋住宅・宅地資産
(出典) 新潟県勢要覧2024 (新潟県)、2019年全国家計構造調査 (総務省)

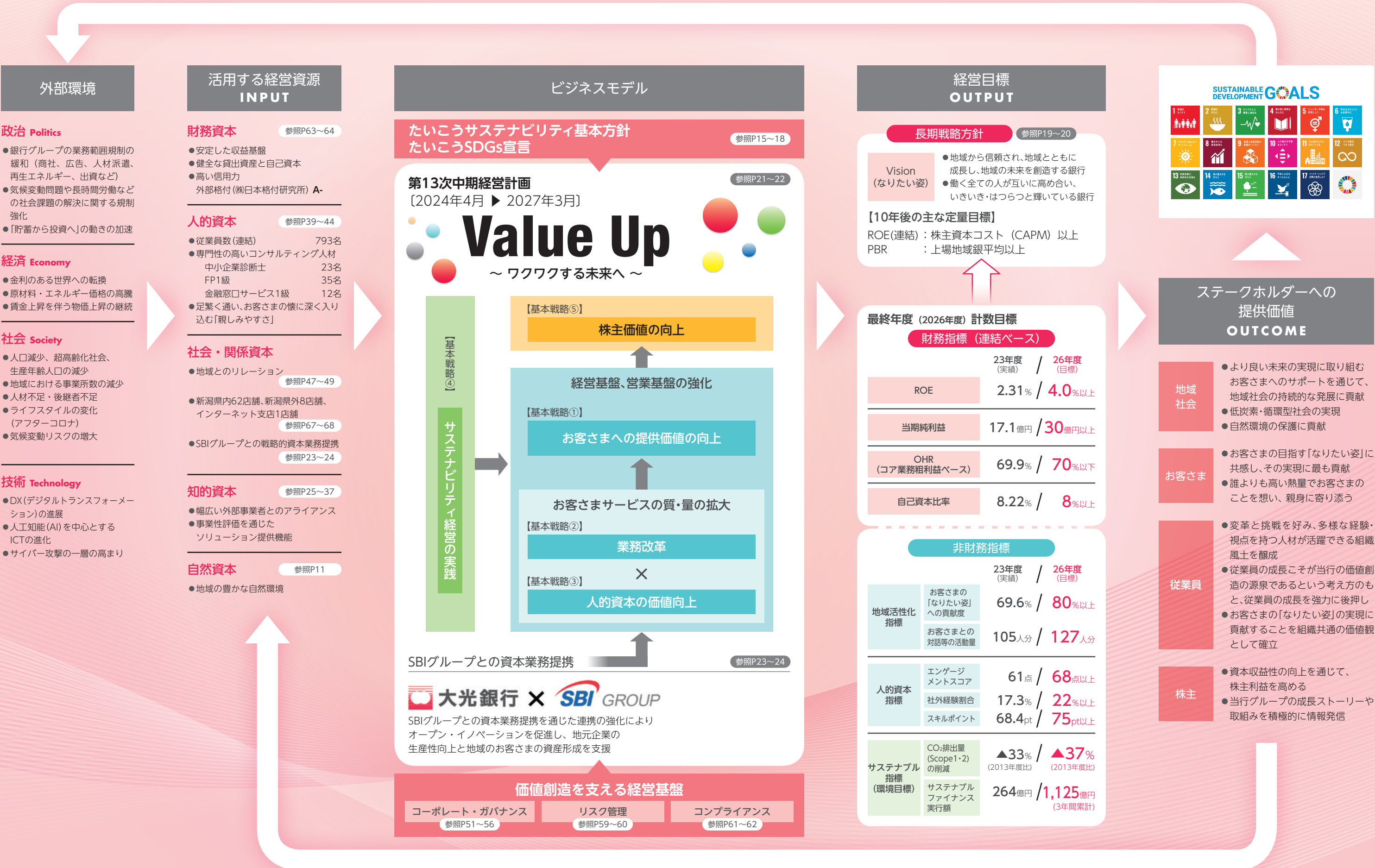
地域の課題

新潟県の総人口は、1997年の249万人をピークに年々減少し、2023年10月には212万人まで減少しており、今後も減少が続いた場合、2050年には152万人 (2023年10月の71.6%) まで減少するという予測もあります。高齢化も進んでおり、新潟県の高齢化率は34.0% (2023年10月) と年々上昇しています。働き手不足が見込まれるなか、地域企業には生産性の向上が求められています。
また、新潟県の開業率は2.7% (2019年度) と全国平均の4.2%を大きく下回り、全国45位の水準となっています。事業所数や老舗企業数が多いことも要因の1つですが、経済の新陳代謝を活性化し多様なビジネスを生み出していくためにも、起業家の育成や支援を積極的に進めていく必要があります。
人口減少や少子高齢化に対応し、地域の持続可能性を高めていくには、進学・就職などにより県外への転出が多い若者を中心に、定住者を増加させることが必要であり、産業育成や地域企業の成長による働く場の創出、安心して生活できる環境づくりなど、地域の魅力を向上させることが重要な課題となっています。



大光銀行グループの価値創造プロセス

当行グループは、持続可能な社会の実現に向け、地域社会を取り巻くさまざまな課題の解決に向けた活動に取り組み、地域の活性化と当行グループの中長期的な企業価値の向上の両立を目指す持続的経営を行っています。当行グループが創造し各ステークホルダーに提供される価値は、当行グループが活用する経営資源を増強し、さらなる価値の創造へとつながります。



サステナビリティへの取り組み

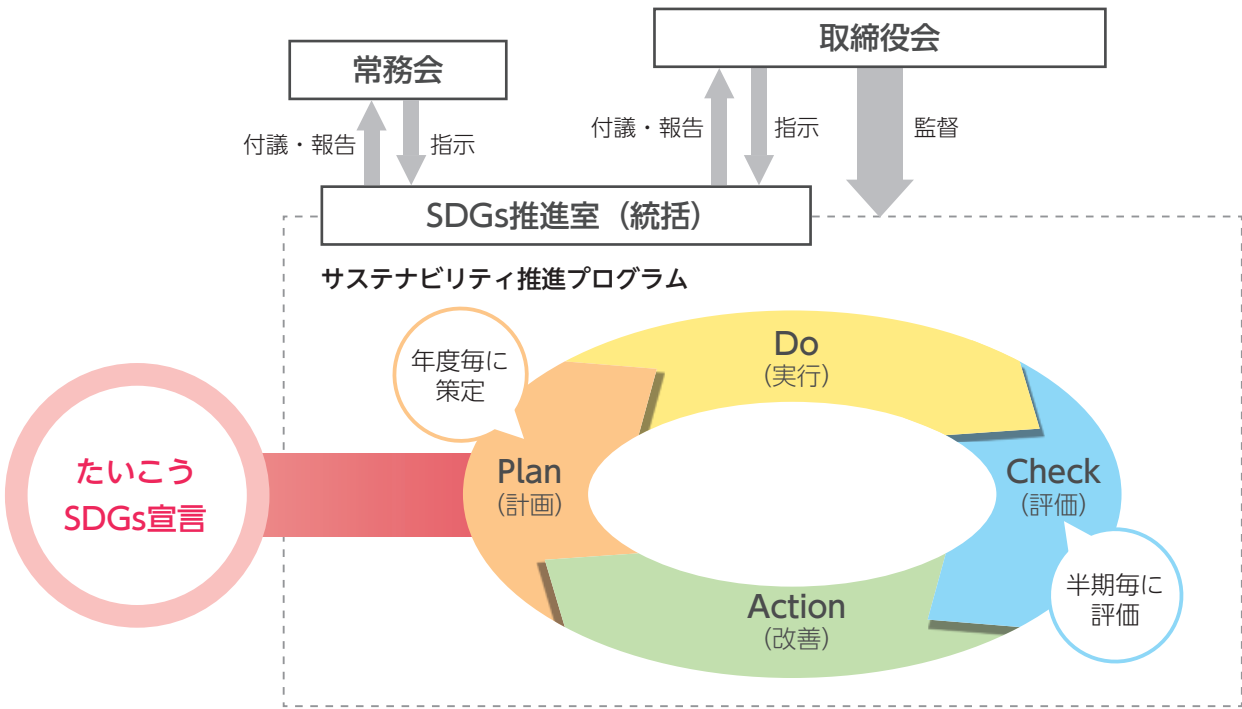
当行グループでは、地域の活性化と中長期的な企業価値の向上の両立を目指す持続的経営を基本方針とし、「たいこうSDGs宣言」に掲げる4つのテーマに則した15の重要課題に対し、グループ一体となり、事業活動を通じた課題解決に取り組んでいます。

サステナビリティ基本方針

当行グループは、持続可能な社会の実現に向け、経営理念に基づく企業活動を通じて、地域社会の抱える課題や気候変動等の環境問題など、地域社会を取り巻くさまざまな課題の解決に向けた活動に取り組み、地域の活性化と当行グループの中長期的な企業価値の向上の両立を目指す持続的経営を行ってまいります。

サステナビリティ推進態勢

当行は、SDGs（持続可能な開発目標）の達成や、政府が掲げる2050年カーボンニュートラルの実現に向けた取り組みをグループ一体で推進していくため、総合企画部内にSDGs推進室を設置し、グループ全体を統括しています。SDGs推進室の主導のもと、年度毎に取締役会の承認を受けた「サステナビリティ推進プログラム」を策定しています。「サステナビリティ推進プログラム」には、当行グループが重要課題に掲げる事項について、年度の取り組みと目標値（KPI）を定め、実施状況やKPIの実績値を半期毎に取締役会に報告し、改善を図っていく態勢としています。

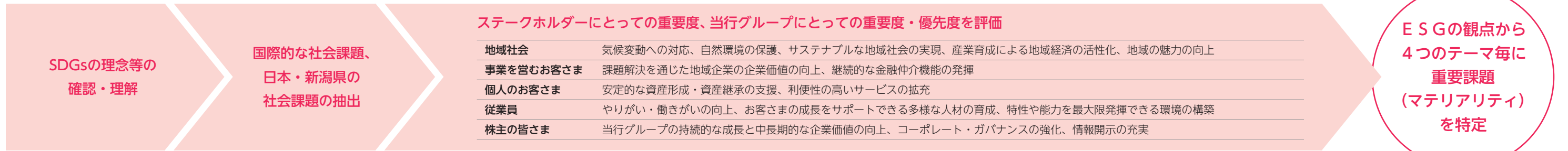


2024年度「サステナビリティ推進プログラム」の概要

カテゴリー	主な実施内容	KPI
環境		
サステナブルファイナンスの推進	・魅力的なサステナブルファイナンス商品の開発	2023年度～2030年度までの8年間の累計実行額 3,000億円以上 <2024年度目標 390億円>
環境保全・気候変動対応に資するソリューションの推進	・SDGs関連ソリューションの推進 参照P.46 〔たいこうSDGsサポートサービス、省エネ診断、CO ₂ 排出量可視化サービス、省エネ設備導入支援サービス、省エネ補助金申請支援サービス、太陽光発電設備導入支援サービス、カーボン・オフセットの取次ぎ、J-クレジットの申請、電力料金削減サービス等〕	2024年度の利用件数 100件以上
CO ₂ 排出量の削減 (Scope1・Scope2)	・クールビズ・ウォームビズの実施 ・残業時間の縮減 ・省エネ設備の導入 (低燃費車両への入替、店舗新築時のZEB認証の取得等)	CO ₂ 排出量 (Scope1・2) の削減目標として2030年度までに2013年度比▲46% <2024年度目標 2013年度比▲35%>
CO ₂ 排出量の削減 (Scope3)	・Scope3算定方法の調査・研究	
気候変動リスクに関する認識強化	・気候変動リスク (物理的リスク) に関するシナリオ分析の調査・研究	
地域経済・社会		
お客さまの目指す「なりたい姿」の実現への貢献	※第13次中期経営計画の「お客さまへの提供価値の向上」の施策 参照P.25～36	※第13次中期経営計画の「地域活性化指標」
基本的人権の尊重	・「人権方針」 参照P.18 に基づく人権デューデリジェンスの実施	
責任ある投融資	・「サステナブル投融資方針」 参照P.17 の遵守状況のモニタリング	
社会貢献の取り組み	・「1店舗1貢献運動」 参照P.48 の継続実施 ・地域の文化・スポーツの振興 参照P.47	
ダイバーシティ		
多様な人材の育成、ウェルビーイングの向上	※第13次中期経営計画の「人的資本の価値向上」の施策 参照P.39～44	※第13次中期経営計画の「人的資本指標」
女性活躍の推進	・キャリア形成の支援体制構築 ・退職者の復職制度導入および転換制度の積極運用	管理職 (副長以上) に占める女性の割合 2024年度末 26%以上
ガバナンス		
取締役会の実効性の確保	・役員アンケートの実施と実施結果に基づく改善対応	
内部統制システムの整備	・「内部統制の体制整備の基本方針」に基づく体制整備	
情報開示の充実	・統合報告書の充実 ・会社説明会などを活用したIR活動の充実 参照P.49～50	

重要課題(マテリアリティ)と「たいこうSDGs宣言」

重要課題（マテリアリティ）の特定プロセス



重要課題（マテリアリティ）、事業機会とリスク、「たいこうSDGs宣言」

テーマ		重要課題（マテリアリティ）	当行グループにとっての事業機会とリスク		当行グループは、サステナビリティ基本方針に基づき、地域社会を取り巻くさまざまな課題の解決に向けた活動に取り組み、国連において採択されたSDGs（持続可能な開発目標）の達成に貢献してまいります。
			事業機会	リスク	
E	環境	●気候変動への対応 ●自然環境の保護	●脱炭素化に向けた設備投資等の資金需要の増加 ●環境保全・気候変動対応につながる商品・サービスのニーズの拡大	●技術革新や市場変化への対応の遅れなどによるお客さまの業績の悪化 ●お客さまの事業施設の被災による業績の悪化や担保価値の毀損 ●当行の事業施設の被災	→ 事業活動を通じて環境保全の取組みを積極的かつ継続的に展開することで、低炭素・循環型社会の実現に貢献します。 参照P45～46 12 つくばる持続可能な消費 13 気候変動対策の加速 14 海の豊かさを守ろう 15 陸の豊かさも守ろう
S	地域経済・社会	●サステナブルな地域社会の実現 ●産業育成による地域経済の活性化 ●地域の魅力の向上 ●課題解決を通じた地域企業の企業価値の向上 ●継続的な金融仲介機能の発揮 ●安定的な資産形成・資産継承の支援 ●利便性の高いサービスの拡充	●外部環境の変化に対応するための資金繰り支援・本業支援の機会の増加 ●事業承継・M&Aニーズの拡大 ●資産形成・資産運用ニーズの拡大	●地域の企業の生産性が向上しないことによる業績の悪化 ●経営者の高齢化などによる事業所数の減少 ●地域の魅力低下による人口減少の加速 ●地域の預金等の資産の地域外への流出	→ お客さまに深く入り込み、課題解決をサポートすることで、地域経済の活性化と持続可能な社会の実現に貢献します。 参照P25～36、P47～48 8 真実と正義を促進 9 産業と技術革新の基盤をつくろう 11 持続可能な都市づくり
	ダイバーシティ	●やりがい・働きがいの向上 ●お客さまの成長をサポートできる多様な人材の育成 ●特性や能力を最大限発揮できる環境の構築	●多様な人材の活躍によるサービスの高付加価値化 ●組織の活性化を通じた生産性の向上	●サービスの悪化による競争力の低下 ●人材不足による組織体制の弱体化	→ ワークライフバランスの実現や人材育成機会の充実などにより、多様な人材が誇りと高いモチベーションを持って働ける職場環境の構築に取り組みます。 参照P39～44 3 健康と福祉を高めよう 4 質の高い教育をみんなに 5 男女の平等をすすめて 8 豊かさを増やそう
G	ガバナンス	●当行グループの持続的な成長と中長期的な企業価値の向上 ●コーポレート・ガバナンスの強化 ●情報開示の充実	●持続的な企業価値の向上	●社会からの信頼の低下	→ コーポレート・ガバナンスの充実により、健全で透明性の高い経営体制の確立に努めます。 参照P51～56 5 男女の平等をすすめて 8 豊かさを増やそう 16 平和と公正な社会を

サステナブル投融資方針

環境や社会に大きな影響を与えと考えられる分野への投融資に関する取組姿勢を明確化し、環境・社会的課題に配慮した投融資を行っていくため、サステナブル投融資方針を制定しています。

サステナブル投融資方針
<基本姿勢> 当行グループは、「たいこうサステナビリティ基本方針」に基づき、主要業務である投融資活動について、社会や環境への影響を、ポジティブインパクトの創出と、ネガティブインパクトの抑制の2つの観点から適切に評価したうえで判断を行います。 <ポジティブインパクトの創出のために積極的に支援する事業> - 気候変動リスクを低減する再生可能・省エネルギー関連事業 - 自然環境の保護、資源・土地利用の持続可能な管理に関する事業 - 少子高齢化等の社会課題の解決につながる事業 - その他持続可能な社会の形成にポジティブな影響を与える事業 <ネガティブインパクトの抑制のために慎重に判断する事業> - 石炭火力発電事業 - 森林伐採事業 - パーム油農園開発事業 - 兵器製造事業

人権方針

当行グループの人権に対する取組みを明確化し、全役職員に定着させ、実践していくため、人権方針を制定しています。

人権方針
当行グループは、お客さまに信頼され、親しまれる銀行グループとして、サステナブルな地域社会を実現するために、お客さま、役職員、あらゆるステークホルダーの人権を尊重します。 - 国際規範の尊重 「世界人権宣言」、「ビジネスと人権に関する指導原則」、「労働における基本的原則及び権利に関するILO宣言」等の人権に関する国際規範に則って人権を尊重します。 - 役職員の人権の尊重 全役職員の人権を尊重し、全役職員がお互いをビジネスパートナーとして認め合う働きやすい職場環境の構築に努めます。人種、皮膚の色、性、言語、宗教、政治上その他の意見、国民的若しくは社会的出身、財産、門地、その他の地位又はこれに類するいかなる事由による差別、ハラスメント行為、人権侵害を容認しません。 - お客さまに対する対応 お客さまの人権を尊重し、サービスの提供にあたり差別的な扱いのないよう努めます。また、お客さまに対しても、人権を尊重し、人権を侵害しないよう働きかけていきます。 - サプライヤーに対する対応 サプライヤーに対しても人権を尊重し、人権を侵害しないよう求めていきます。サプライヤーが人権に対し、負の影響を及ぼしている場合には、適切な対応をとるよう働きかけていきます。 - 人権に関する教育 人権課題の解決に向け、役職員一人ひとりが人権に関する正しい知識と理解を深めるため、人権啓発活動や教育・研修を継続的に実施します。

長期戦略方針

基本となる考え方

2015年に策定した長期ビジョンを見直し、経営理念に基づく10年後に向けた長期戦略方針として、2024年3月に新たにビジョン、ミッション、バリューおよびパーパスを策定しました。

長期戦略方針は、重要課題（マテリアリティ）を起点に策定しています。また、長期戦略方針の策定にあたっては、他の金融機関にはない「大光らしさ」を徹底的に追究しました。私たちが考える「大光らしさ」は、「誰にも負けない高い熱量でお客さまに親身に寄り添う」ことです。長期戦略方針では、この「大光らしさ」にさらに磨きをかけ、持続可能な社会の実現に向け、地域社会を取り巻くさまざまな課題の解決に向けた活動に取り組んでまいります。

長期戦略方針の概要

Vision
(なりたい姿)

Mission
(使命)

Value
(行動規範)

Purpose
(存在意義)

- 地域から信頼され、地域とともに成長し、地域の未来を創造する銀行
- 働く全ての人々が互いに高め合い、いきいき・はつらつと輝いている銀行

- お客さまの目指す「なりたい姿」の実現に貢献する

【たいこうの「地域密着宣言」】

私たちは、お客さまの良き相談相手として、

- お客さまを一番理解する銀行を目指します
- 「お客さま目線」で、全力で考えます
- お客さまの未来のために、新鮮な気付きをお届けします
- お客さまからのご相談に素早くお応えします
- お客さま一人ひとりに、いつも笑顔で心を込めて接します

- 身近で頼りがいのある存在として、地域のために活き、地域の元氣な未来をつくる

長期目標
10年後の目標
ROE 株主資本コスト(CAPM)以上
PBR 上場地域銀平均以上

10年後

バックキャスト

中期目標
2027/3期目標
ROE 4.0%
当期純利益 30億円

現状
2024/3期実績
ROE 2.31%
当期純利益 17.1億円

第13次
中計

前中計

※ 1. ROEは連結・株主資本ベース
2. 当期純利益は連結ベース
3. 株主資本コスト(CAPM)は5～6%程度と認識

ステークホルダーへの提供価値と目指す姿

長期戦略方針では、当行グループのステークホルダー（地域社会、お客さま、従業員、株主）への提供価値と10年後に目指す姿について、重要課題（マテリアリティ）の特定プロセスに則り、ESGの観点から4つのテーマ毎に設定しています。

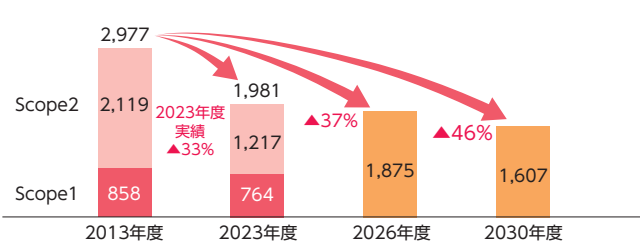
テーマ① 環境 (ステークホルダー：地域社会)

ステークホルダーへの提供価値と目指す姿（定性）

ステークホルダーへの提供価値	10年後に目指す姿（定性）
低炭素・循環型社会の実現と自然環境の保護に貢献する	地域において、当行が環境保全の取組みの先導的な役割を担っている

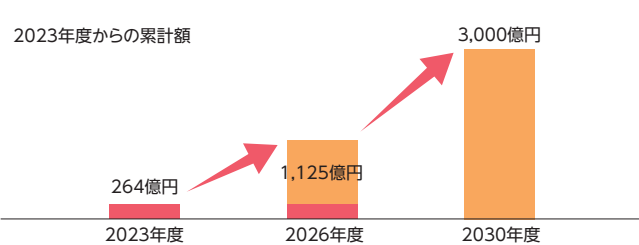
目標（KPI）

①CO₂排出量（Scope1・2^(※)）



(※) Scope1:当行グループが営業活動等において直接的に排出したCO₂排出量
Scope2:当行グループが電気等の使用に伴い間接的に排出したCO₂排出量

②サステナブルファイナンス実行額



テーマ② 地域経済・社会

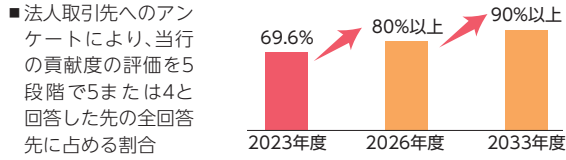
(ステークホルダー：地域社会、お客さま)

ステークホルダーへの提供価値と目指す姿（定性）

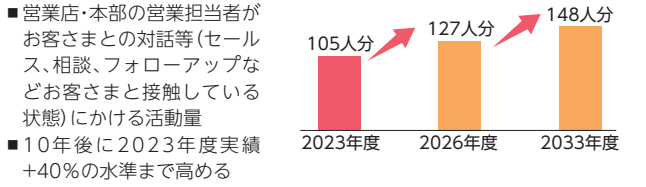
ステークホルダーへの提供価値	10年後に目指す姿（定性）
● お客さまの目指す「なりたい姿」に共感し、その実現に最も貢献する ● 誰よりも高い熱量でお客さまのことを想い、親身に寄り添う ● より良い未来の実現に取り組むお客さまへのサポートを通じて、地域社会の持続的な発展に貢献する	● お客さまが「なりたい姿」に近付いている ● お客さまが、当行を信頼し、一番に相談したい銀行と思っている ● 当行が地域にとってなくてはならない銀行になっている

目標（KPI）

①お客さまの「なりたい姿」への貢献度



②お客さまとの対話等の活動量



テーマ③ ダイバーシティ

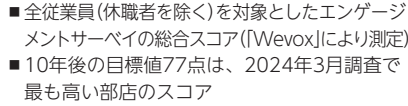
(ステークホルダー：従業員)

ステークホルダーへの提供価値と目指す姿（定性）

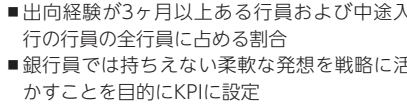
ステークホルダーへの提供価値	10年後に目指す姿（定性）
● 変革と挑戦を好み、多様な経験・視点を持つ人材が活躍できる組織風土を醸成する ● 従業員の成長こそが当行の価値創造の源泉であるという考え方のもと、従業員の成長を強力に後押しする ● お客さまの「なりたい姿」の実現に貢献することを組織共通の価値観として確立する	● 自身の成長を実感し、周囲と互いに高め合うことで、さらなる成長に取り組んでいる ● 長期戦略方針の理解と、組織・個人の成長を通じて、お客さまに価値のある提案・サービスを提供できている ● お客さまに感謝され、誇りと働きがいを感じていきいき・はつらつと働いている

目標（KPI）

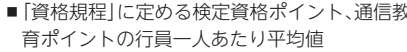
①エンゲージメントスコア



②社外経験割合



③スキルポイント



テーマ④ ガバナンス

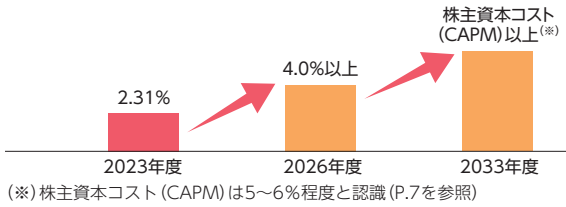
(ステークホルダー：株主)

ステークホルダーへの提供価値と目指す姿（定性）

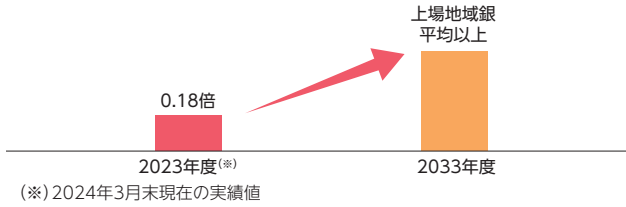
ステークホルダーへの提供価値	10年後に目指す姿（定性）
● 資本収益性の向上を通じて、株主利益を高める ● 当行グループの成長ストーリーや取組みを積極的に情報発信する	● 地域活性化への献身的な貢献を通じて当行グループが成長していく姿がみてとれ、応援したくなる

目標（KPI）

①ROE（連結・株主資本ベース）



②PBR

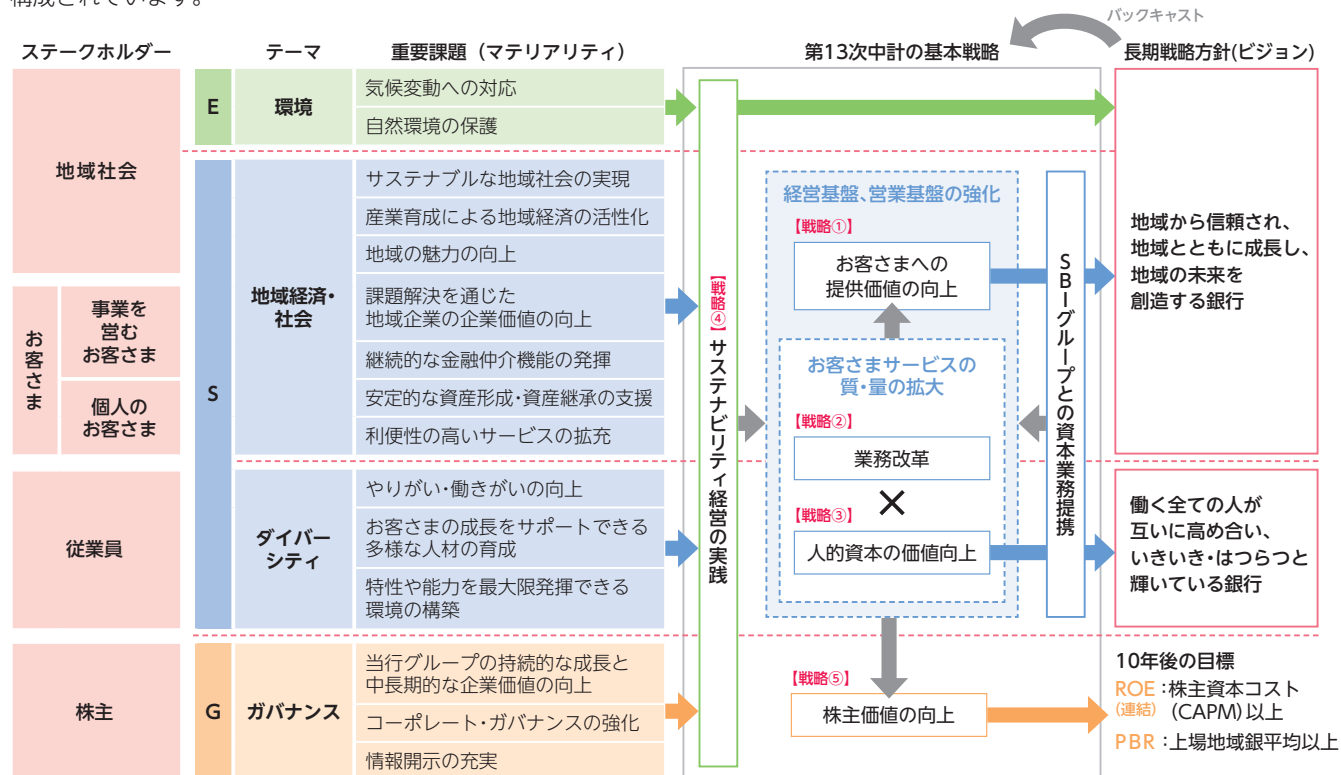


第13次中期経営計画「Value Up～ワクワクする未来へ～」 (2024年度～2026年度)

2024年4月より、長期戦略方針に基づく3年間の第13次中期経営計画「Value Up～ワクワクする未来へ～」を推進しています。ステークホルダーへの価値提供（アウトカム）を通じて当行グループが活用する経営資源を增強し、さらなる価値創出の好循環を続けることで、企業価値の向上を図ってまいります。

重要課題（マテリアリティ）と第13次中計、長期戦略方針との関係

第13次中計は、長期戦略方針のビジョンからバックキャストした最初の3年間の計画と位置付けており、5つの基本戦略により構成されています。



目標とする経営指標

長期戦略方針に基づき、全てのステークホルダーに向けて価値を創出する観点で設定しています。

カテゴリ	目標項目	スタート値(2023年度)	最終年度(2026年度)目標
財務指標 (連結ベース)	ROE ^(※1)	2.31%	4.0%以上
	当期純利益	17.1億円	30億円以上
	OHR(コア業務粗利益ベース) ^(※2)	69.9%	70%以下
	自己資本比率	8.22%	8%以上
非財務指標	地域活性化指標		
	お客さまの「なりたい姿」への貢献度 ^(※3)	69.6%	80%以上
	お客さまとの対話等の活動量 ^(※4)	105人分	127人分
	人的資本指標		
	エンゲージメントスコア ^(※5)	61点	68点以上
サステナブル指標 (環境目標)	社外経験割合 ^(※6)	17.3%	22%以上
	スキルポイント ^(※7)	68.4pt	75pt以上
	CO ₂ 排出量(Scope1・2)の削減	(2013年度比) ▲33%	(2013年度比) ▲37%
	サステナブルファイナンス実行額	264億円	(3年間累計) 1,125億円

(※1) 株主資本ベース

(※2) コア業務粗利益は投資信託解約損益を除く

(※3) 法人取引先へのアンケートにより、当行の貢献度の評価を5段階で5または4と回答した先の全回答先に占める割合

(※4) 営業店・本部の営業担当者がお客さまとの対話等にかかる活動量

(※5) 全従業員(休職者を除く)を対象としたエンゲージメントサーベイの総合スコア([Wevox])により測定

(※6) 出向経験が3ヶ月以上ある行員および中途入行の行員の全行員に占める割合

(※7) 「資格規程」に定める検定資格ポイント、通信教育ポイントの行員一人あたり平均値

業績計画

利益計画の主要計数^(※1)

	2024/3期 実績①	2027/3期 計画②	増減 ②-①
コア業務粗利益 ^(※2)	162.8	176.5	+13.7
うち資金利益 ^(※2)	148.0	160.0	+12.0
うち役員取引等利益	14.7	16.3	+1.6
経費 ^(▲)	114.1	117.8	+3.7
コア業務純益 ^(※2)	48.6	58.7	+10.1
有価証券関係損益 ^(※3)	0.0	-	▲0.0
実質与信関係費用 ^(▲)	17.3	10.5	▲6.8
経常利益	32.1	48.3	+16.2
パフッアー	-	▲5.6	▲5.6
当期純利益(連結) ^(※4)	17.1	30.0	+12.9
ROE(連結) ^(※5)	2.31%	4.0%以上	
コア業務粗利益OHR(連結) ^(※2)	69.96%	70%以下	
自己資本比率(連結)	8.22%	8%以上	

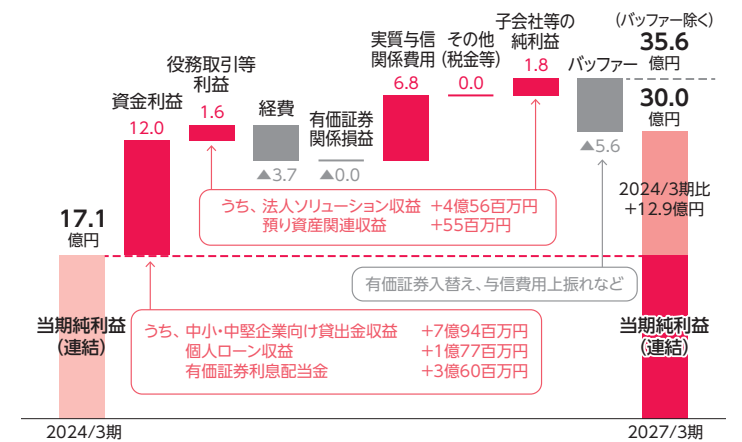
(※1) 日本銀行による金融政策の見直しは織り込んでいません

(※2) 投資信託解約損益を除く

(※3) 国債等債券関係損益+株式等関係損益+金銭の信託等運用損益+投資信託解約損益

(※4) 親会社株主に帰属する当期純利益

(※5) 株主資本ベース



基本戦略

【戦略①】お客さまへの提供価値の向上 (参照P25～36)

お客さまのニーズに応じた最適なチャネルでのご提案により、コンサルティング等の対面営業力をこれまで以上に強化し、お客さまに提供する付加価値を最大化してまいります。特に、対面営業のニーズの高い法人のお客さまに活動量を振り向け、お客さまのニーズに応じた付加価値の高いサービスの拡充、お客さま支援態勢の高度化、多様な人材の育成などに取り組み、お客さまの「なりたい姿」の実現、企業価値の向上に貢献することで、その対価として適正な金利やソリューション手数料を収受することとしています。

また、個人のお客さまの多様なニーズにお応えするため、専門性の高いマネーアドバイザーによる対面営業力の強化や非対面取引の利便性向上・提案力強化に取り組むこととしています。

【戦略②】業務改革 (参照P37～38)

AIの活用とデジタル化の促進、BPR施策の拡充により、業務の効率化と組織のスリム化を図り、人は付加価値の高い業務に専念する体制を構築するほか、お客さまへの提供価値の品質を高めることとしています。

また、リスクアパタイト方針のもとで、とるべきリスクとコントロールするリスクを明確にしたうえでリスクテイクし、健全性の維持と収益の最大化を図ることとしています。

【戦略③】人的資本の価値向上 (参照P39～44)

人材は銀行経営の礎であり、価値を生み出すための大切な財産という考えのもと、人材への適切な投資や社内環境の整備を通じてやりがい・働きがいを高め、「各自のキャリアデザイン」と「戦略と連動した将来の人材ポートフォリオ目標」の両方向の視点から、お客さまの「なりたい姿」の実現に貢献できる多様な人材を育成することとしています。

また、経営体質の強化に向け、行員数の減少トレンドは維持しつつ、業務改革の実践によりお客さまとの対話等の活動量を拡大していくこととしています。

【戦略④】サステナビリティ経営の実践 (参照P15～18)

地域の活性化と中長期的な企業価値の向上を目指す持続的経営を基本方針とし、重要課題（マテリアリティ）を起点に策定した「たいこうSDGs宣言」に従い、事業活動を通じた課題解決にグループ一体で取り組むこととしています。

特に、環境への対応については、当行グループ自身の取組みに加え、取引先企業の脱炭素化のステップに応じたさまざまなニーズに対し、最適なソリューションを提供していくこととしています。

【戦略⑤】株主価値の向上 (参照P7～8、P50)

第13次中計の施策を着実に実践することで、企業価値の向上を図ってまいります。

また、株主還元方針に基づき株主還元に取り組むとともに、株主・投資家の皆さまとの積極的なコミュニケーションや非財務情報を含めた情報開示の充実などにより、株主資本コストの引下げに取り組むこととしています。

SBIグループとの資本業務提携

2022年5月に締結したSBIグループとの資本業務提携により、お客さまに提供するソリューションが格段に充実し、お客さまとのリレーション強化につながっています。

第13次中計においては、基本戦略に掲げるお客さまへの提供価値の向上、業務改革、人的資本の価値向上を支える重要な社会・関係資本として、提携業務の拡充を図っていきます。



目的

当行はこれまで、SBIグループをはじめ多くの企業との外部連携を積極的に活用しながら、地域のお客さまが抱える課題解決へのサポート態勢を強化してきました。

しかしながら、新型コロナウイルス感染症による影響の長期化、物価高騰など、地域社会・経済が深刻な影響を受けるなか、より速く、より深く、お客さまの課題と向き合っていくためには、オープン・イノベーションのさらなる促進、すなわち、外部の企業等が持つサービス・ノウハウ・技術・アイデアなどの一層の取込みが必要不可欠であり、これにより、総合サービス業としての機能を一段と強化する必要があると判断しました。

資本業務提携は、当行として短期的な収益増強を目指すのではなく、お客さまの売上増加、経営効率化、高度な資産運用など、お客さまのメリットを第一としており、それがひいては、当行の顧客基盤の拡大とお客さまとの関係強化につながっていくと考えています。

SBIグループは、大手銀行としてSBI新生銀行、さらには証券、保険、ベンチャーキャピタルなどを傘下に持ち、多種多様な事業を営んでいるほか、IT企業をはじめ多くの企業に出資しています。

また、SBIグループは、「地域金融機関との共創による、地域社会の活性化を通じた地方創生への貢献」を社会的使命の一つに掲げ、目指す方向性は当行と一致しており、資本業務提携により連携を強化するパートナーとして相応しいと考えています。

当行は、この資本業務提携により、幅広く地域のニーズにお応えし、地方創生と持続可能な社会の実現に貢献してまいります。

地域社会・経済

地方創生、持続可能な社会の実現に貢献

お客さま

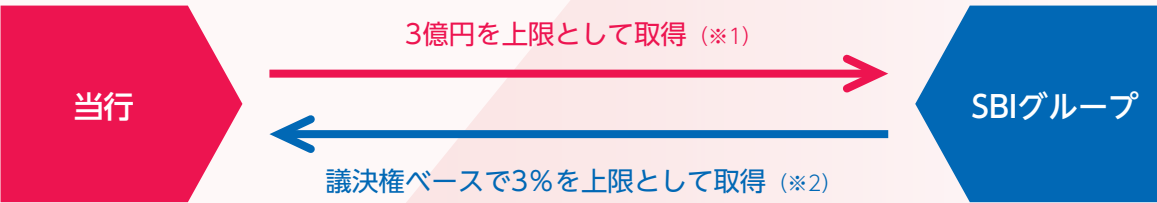
売上増加、生産性向上、高度な資産運用などをサポート

当行

オープン・イノベーションのさらなる促進により総合サービス業としての機能を一段と強化

資本提携の内容

対等な立場で、両社の経営の独立性を尊重



(※1) SBIホールディングス株式会社の普通株式を取得

(※2) SBIホールディングス株式会社の100%子会社であるSBI地銀ホールディングス株式会社が取得

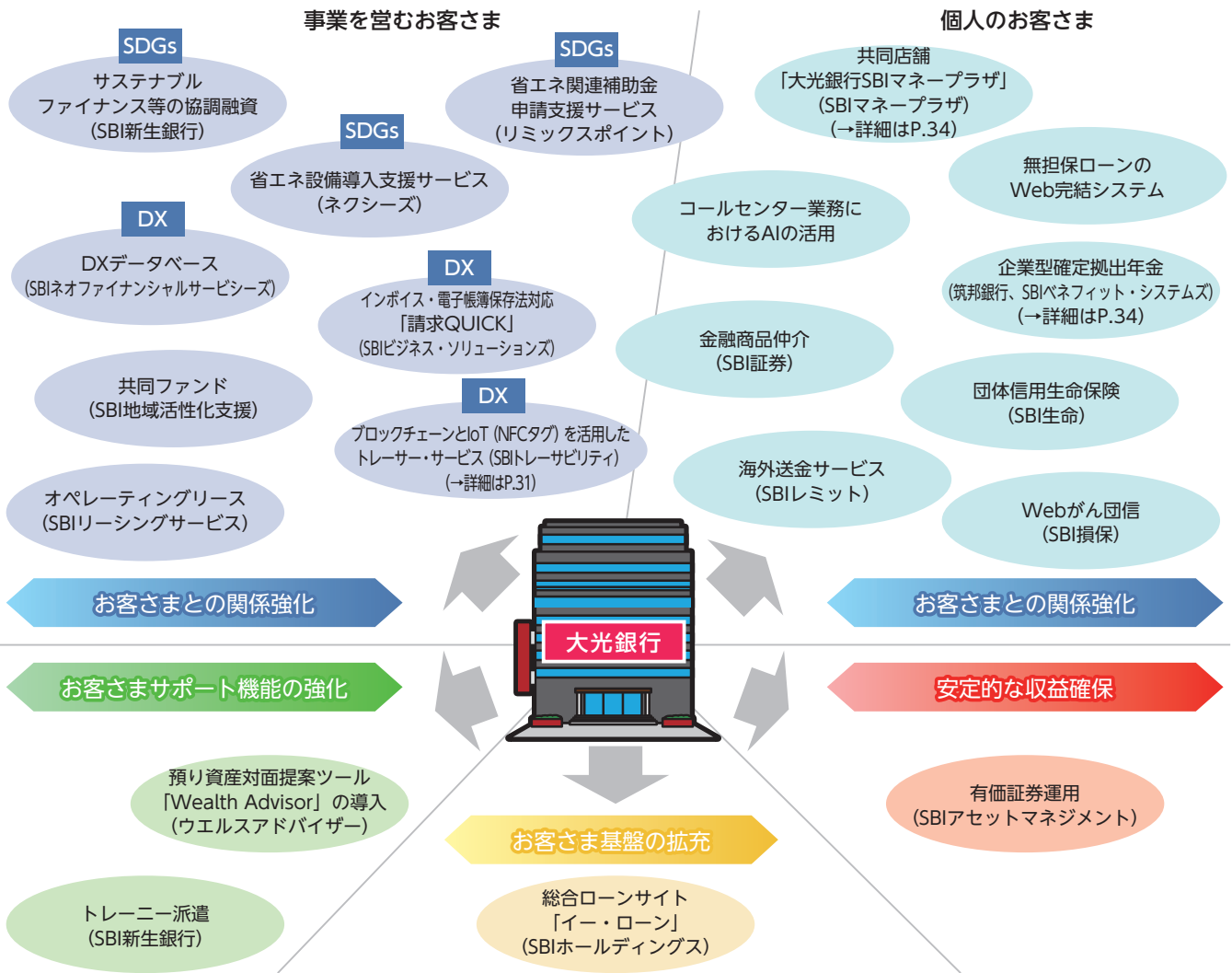
業務提携の内容と成果

提携業務の選定に際しては、資本業務提携の最大の目的がオープン・イノベーションの促進による「地元企業の生産性向上と地域のお客さまの資産形成をご支援することにより、地方創生および持続可能な社会の実現に貢献していくこと」にあり、この目的に適うことを考え方の基本として選定しています。

業務提携の内容（類型）は次のとおりです。

- 1 SBIグループおよび同グループの投資先企業が有する最先端のテクノロジー、ノウハウの提供を通じた、地元企業のビジネス発展・変革に資する**デジタル・トランスフォーメーション（DX）支援**
- 2 持続可能な社会の実現に向け、脱炭素をはじめとする地元企業の**SDGsへの取組み支援**
- 3 資本性資金等の提供を通じ、地元企業を支援するための**共同ファンドの設立**
- 4 勘定系を含む次世代バンキングシステム、スマホアプリなど**当行のDX化推進**の検討
- 5 その他オープン・イノベーションの推進に資する取組みで、両社が別途合意する事項

2024年7月末までに提携した主な業務（準備中を一部含む）は次のとおりであり、2023年度における当行の収益増加・コスト削減への寄与額は約2億円程度となっています。

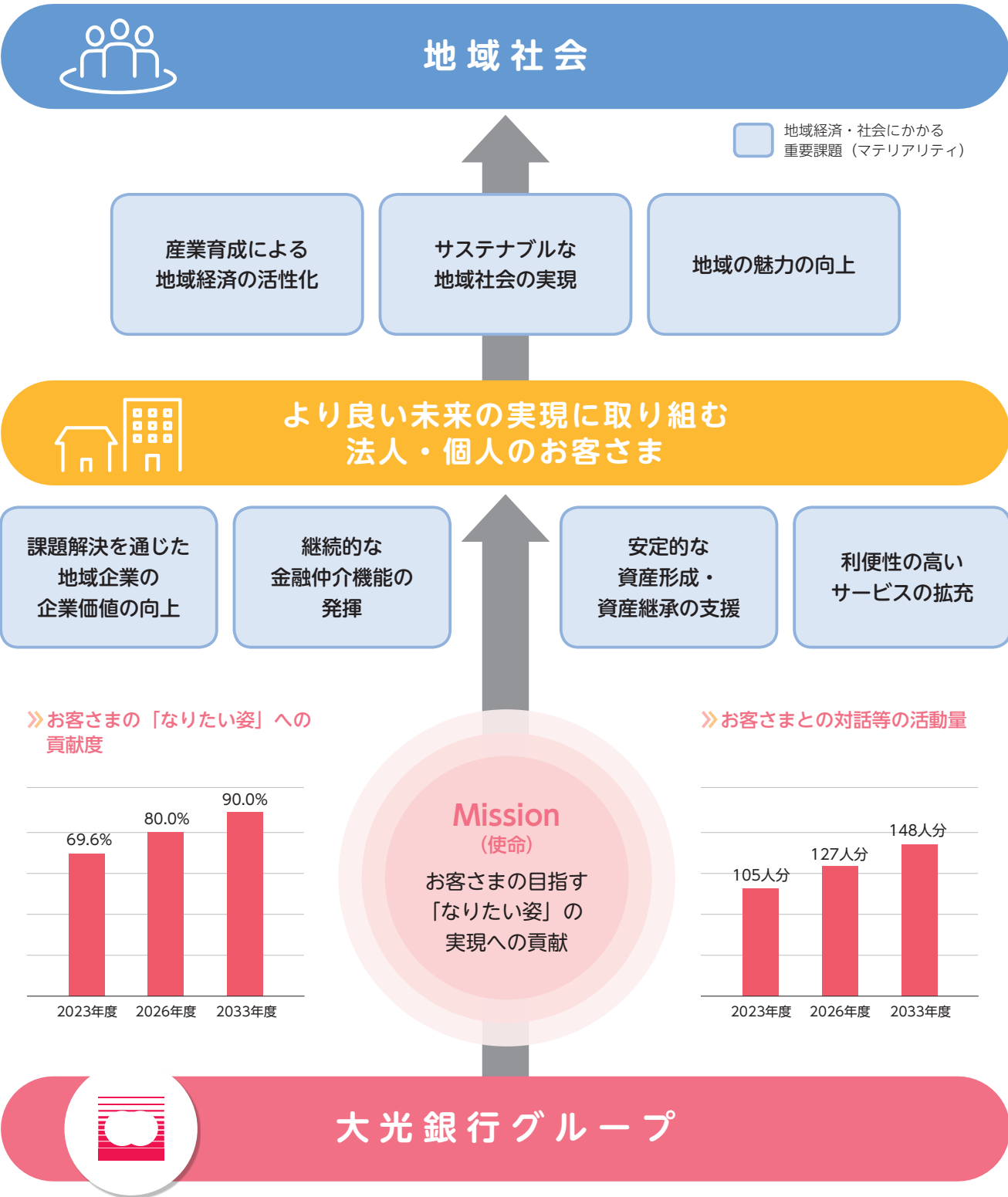


提携業務の拡充と適時適切な提供により、お客さまの「なりたい姿」の実現に貢献し、地方創生および持続可能な社会の実現に貢献していくとともに、当行グループのお客さま基盤の拡大を促進

お客さまへの提供価値の向上に向けて

当行グループは、第13次中計に基づき、お客さまとの対話等の活動量を増加させ、お客さまの目指す「なりたい姿」の実現に貢献していくことを通じて重要課題（マテリアリティ）に積極的に取り組み、サステナブルな地域社会の実現を強力に後押ししていきます。

全体像



チャネル戦略

お客さまのニーズに応じた最適なチャネルでご提案することにより、コンサルティング等の対面営業力をこれまで以上に強化し、お客さまに提供する付加価値を最大化していきます。特に、対面営業のニーズが高い法人のお客さまに活動量を振り向けていきます。

大光銀行グループ	
お客さまのニーズ	チャネル
法人のお客さま	インターネット等
	対面営業
個人のお客さま	対面営業
	対面営業

定例的な手続きについて簡便に手続きしたいニーズ	インターネット等	●手続きの簡便化・非対面化 入出金や振込、決済、事務手続きなどの簡便化・非対面化を進め、お客さまの利便性向上を図るとともに、創出した人員を対面営業に再配置
経営面や資金面について対話を行い、最適な提案を受けたいニーズ	営業店	●対面営業力の強化 対面営業力（活動量×スキル×熱量）をさらに強化し、お客さまに提供する付加価値を最大化
ライフプランなどについて対話を行い、最適な提案を受けたいニーズ	営業店 ローンスクエア マネープラザ	スキル 活動量 熱量
情報・提案の不足から現在は顕在化していない潜在的ニーズ	営業店 コールセンター等	●非対面取引の利便性向上・提案力強化 アプリ等の非対面取引サービスを拡充し、お客さまの利便性向上を図るとともに、創出した人員を対面営業に再配置
自身のリテラシーに基づき、休日等に簡便に手続きしたいニーズ	インターネット・アプリ等	

お客様のニーズに応じた付加価値の高いサービスの拡充、お客様支援態勢の高度化、多様な人材の育成などにより、お客様の「なりたい姿」の実現や企業価値の向上に貢献し、その対価として適正な金利やソリューション手数料を収受できるよう、取り組んでいきます。

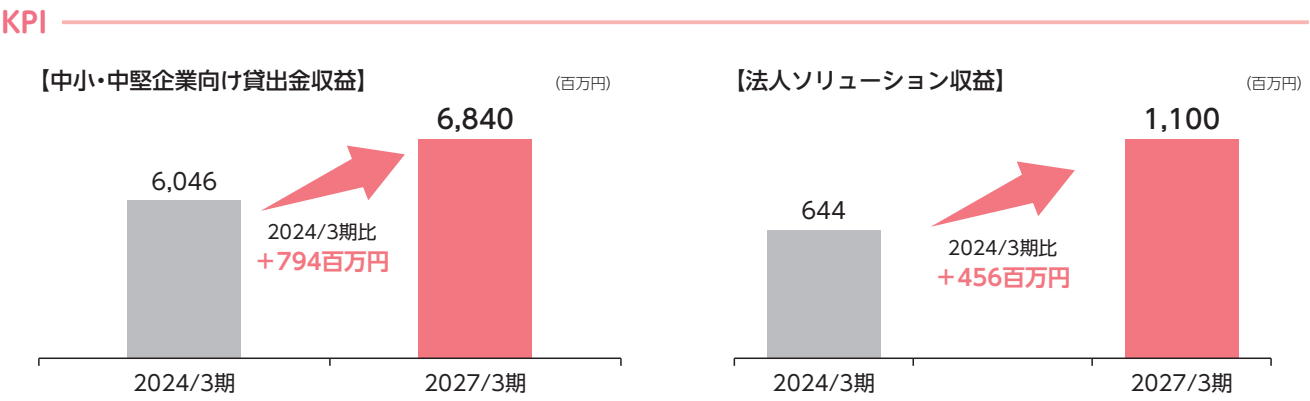
中小企業(小規模事業者を含む)の経営支援に関する取組み方針

地域社会・経済の活性化に貢献していくことは、地域金融機関である当行の使命であり、存在意義そのものです。地域社会・経済が活性化していくためには、その中心的役割を担う中小企業の皆さまに対し、事業の拡大や経営改善に向けた支援を積極的に行っていくことが重要であると考えています。

第13次中期経営計画「Value Up ～ワクワクする未来へ～」では、基本戦略の一つに「お客さまへの提供価値の向上」掲げています。お客様のニーズに応じた付加価値の高いサービスの拡充、お客様支援態勢の高度化、多様な人材の育成などに取り組み、お客様の「なりたい姿」の実現、企業価値の向上に貢献していきます。

お客さまへの提供価値とKPI

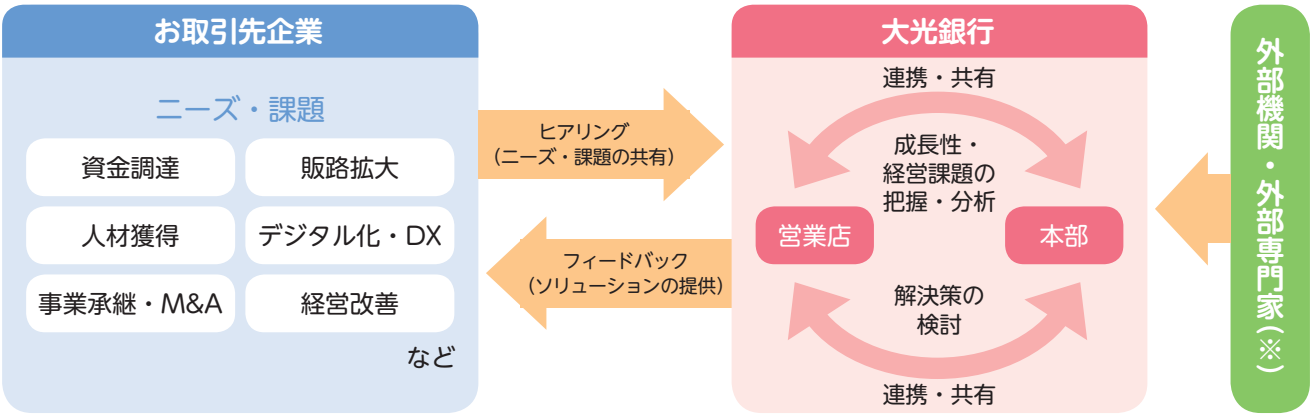
お客さまへの提供価値	
お客さまのニーズ	提供価値
さらなる成長や創業、経営改善に関するニーズ	【Value（行動規範）】 お客様の良き相談者として、 ✓お客さまを一番理解する ✓「お客さま目線」で全力で考える ✓お客さまの未来のために、新鮮な気付きをお届けする ✓ご相談に素早くお応えする ✓いつも笑顔で心を込めて接する
資金調達に関するニーズ	✓「なりたい姿」の実現方法の見える化（経営計画策定 等） ✓売上増加（販路拡大、広告 等） ✓生産性向上（設備、DX、人材 等） ✓SDGsへの取組み（脱炭素化 等） ✓余資運用、保障 etc ✓事業の状況に応じた柔軟な資金対応 ✓過度に担保・保証に依存しない融資姿勢 ✓専門性の高い融資商品（サステナブルファイナンス、ストラクチャードファイナンス、シンジケート・ローン、資本性ローン 等） etc



事業性評価の取組み

事業性評価とは、お取引先の事業の内容や成長可能性、経営課題を適切に把握・分析したうえで、お取引先の企業価値向上のための支援を行うことをいいます。

当行は、質の高い対面交渉等により得られた情報を基に的確に事業性評価を行い、最適なソリューションを提供しています。



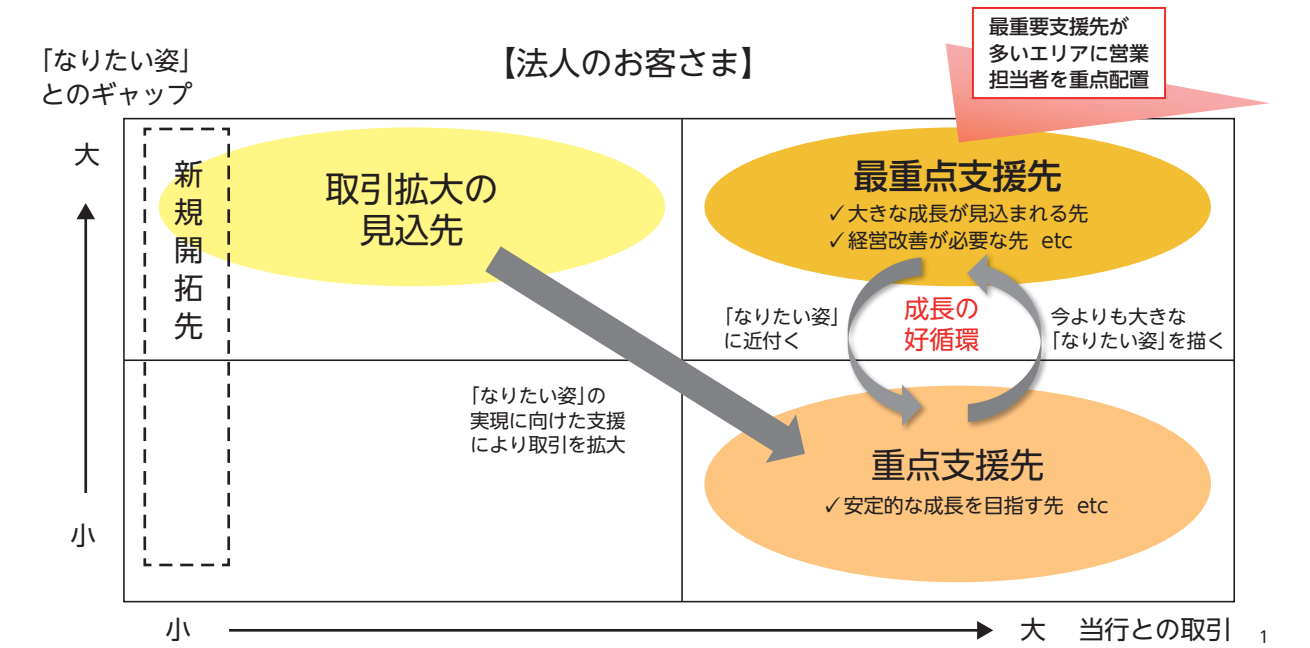
- (※) 外部機関・外部専門家
- | | | |
|------------------------|----------------------|-------------------------|
| ●新潟県中小企業活性化協議会 | ●(独)中小企業基盤整備機構 | ●(株)地域経済活性化支援機構 (REVIC) |
| ●(株)日本政策金融公庫 | ●(独)日本貿易振興機構 (JETRO) | ●(国)長岡技術科学大学 |
| ●(公財)にいがた産業創造機構 (NICO) | ●提携している民間企業 他 | |

重点支援先

法人のお客さまのなかでも、当行と多くの取引があり、かつ「なりたい姿」とのギャップが大きいお客さまを最重点支援先と捉え、継続的な対話を通じて事業に関する理解を深め、お客さまが目指す「なりたい姿」に共感し、その実現に最も貢献していきます。

併せて、当行と多くの取引があり、「なりたい姿」とのギャップが小さいお客さまは、引続き重点支援先として支援していきます。

現在は当行との取引が少ないものの、「なりたい姿」とのギャップが大きいお客さまは、今後取引拡大が見込まれる先として、「なりたい姿」の実現に向けた支援を行い、当行との取引拡大につなげていきます。



○ ライフステージに応じた各種支援

お客さまのライフステージの状況に応じたコンサルティング機能を発揮し、適切なリスク管理を行ったうえでの積極的な資金供給や、幅広いニーズにお応えするビジネスサポートに取り組んでいます。

	創業期・新事業	成長期・安定期	低迷期・再生期	承継期
資金供給	● 運転資金・設備資金の供給			
	● 創業資金 ・創業支援ローン「勇進」 ・創業支援ローン「ドリームエール」	● 私募債 ● クラウドファンディング ● 動産担保融資（ABL）	● DES ● DDS	● 役員退職金支払資金 ● 株式買取資金
ビジネスサポート	● 資本性資金の供給			
	● 販路拡大支援 ● デジタル化・DX支援	● 人材紹介 ● SDGs・脱炭素化支援	● 補助金・助成金申請支援 ● 経営改善支援	
	● たいこう「創業塾」 ● 事業計画策定支援 ● たいこうニュービジネスアワード	● たいこうトップリーダースクール ● M&A仲介業務 ● 海外進出支援 ● 技術相談 ● 上場支援	● 経営改善計画策定・モニタリング支援	● 次世代経営塾 ● 事業承継・M&Aアドバイザー ● 自社株評価・相続税試算

創業・新規事業開拓支援

創業支援の専用ローンや市町村の融資制度を中心に、創業関連の資金供給の円滑化に努めています。

≫ たいこう「創業塾」

創業をお考えの方、創業後概ね5年以内の事業者で再度経営を学びたい方、創業時の計画・ビジネスプランの再考・見直しを検討している方を対象に、経営・販路・財務・人材をテーマに全5回のカリキュラムを実施しています。

≫ たいこうニュービジネスアワード

創業支援の一環として、既に新たなビジネスを事業化し、地域経済の活性化に貢献しているお客さまを表彰する「ニュービジネスアワード」を2023年度より開催しています。



成長段階におけるサポート

≫ 人材紹介

求人企業から求人ニーズをお聞きし、提携する人材紹介会社を通じて求職者とのマッチングを行う片手型の人材紹介や、求人企業と求職者を直接マッチングする両手型の人材紹介により、企業の人材面に関するサポートを行っています。

経営幹部や専門人材、ミドル層や担当者層などさまざまな人材の紹介を行っており、2024年5月にはGuidable株式会社と在留外国人採用に関する業務提携を行い、外国人採用の支援にも取り組んでいます。



≫ 補助金・助成金申請支援

経営革新等支援機関として、補助金・助成金等の情報を提供するとともに、補助金申請書の作成支援サービスを行っています。

≫ 販路拡大支援

Web上でのビジネスマッチング機能を有する「Taiko Big Advance」を多くのお客さまよりご活用いただいています。

2024年6月には、全国の第二地方銀行との共催により、食品関連に特化した「『食の魅力』発見商談会2024」を開催しました。

トピックス

メインバンク取引先企業の増収増益率ランキング全国4位

信用調査会社である株式会社東京商工リサーチが発表した2023年「企業のメインバンク」調査における取引先企業の増収増益率ランキングにて、当行が全国4位にランクインしました。
この調査は、メインバンク別に取引先企業の増収増益率を算出したもので、当行をメインバンクとしてお取引いただいているお客さまの

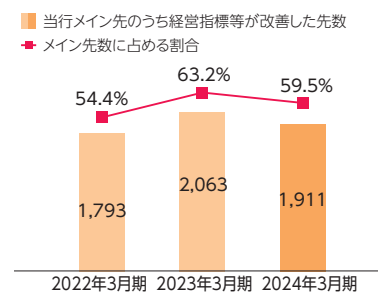
36.95%が増収増益という結果でした。
当行はこれからも、事業性評価の深化・拡充を通じてコンサルティング機能を発揮し、地域経済の活性化に向け、お取引先企業を強力にサポートしてまいります。

経営改善・事業再生支援

経営改善支援取組み先を選定し、本支店一体のもと経営改善のアドバイスを行っています。また、豊富なノウハウを持つ外部専門機関との連携を強化しており、お取引先にとって最適な支援策を実践しています。

≫ 経営改善計画策定支援サービス

当行の子会社である大光キャピタル&コンサルティング株式会社において、有料にてお取引先の経営改善計画の策定を行うサービスを提供しています。本サービスでは、計画の策定のみならず、モニタリングによる助言を行うなど、中小企業診断士や動産評価アドバイザーなどの資格を持つ担当者が計画策定後のアフターフォローまで行っています。



≫ 支店長専担先、伴走モニタリング

2012年10月より、営業行員一人ひとりが経営改善支援取組み先を選定し、経営改善計画の策定やモニタリングを通じて経営改善をサポートする「営業行員1人1先制」を推進してきました。

2022年4月には、コロナ禍が長期化しているなか、経営改善支援の取組みをさらに強化するため、支店長が深く関与して重点的に経営改善をサポートする「支店長専担先」を新設しました。

2024年4月、ゼロゼロ融資の返済が本格化するなか、財務の毀損や資金繰り悪化による「ランクダウン」や「経営破綻」を未然に防止し経営改善支援活動につなげるため、「営業行員1人1先制」をより実効性のあるモニタリング内容に見直し、「伴走モニタリング」に改称しました。

営業店が中心となって、支店長専担先および伴走モニタリングの対象先への経営改善サポートを行うとともに、本部（審査部）からも助言等を行う体制としており、本支店一体で取引先に寄り添った経営改善支援に取り組んでいます。

原則全支店長・全営業行員が支援先を選定	経営改善計画の策定支援	経営改善計画の進捗状況の継続的なフォローアップ	財務内容・収益力等の改善へ
---------------------	-------------	-------------------------	---------------

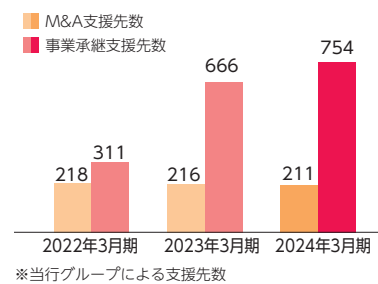
事業継承・M&A支援

お取引先の後継者問題の解決や事業拡大のため、事業承継・M&A支援に積極的に取り組んでいます。

≫ たいこうトップリーダースクール・たいこうWeb経営塾

次世代経営者の育成のため、6か月間に亘って実施する「たいこうトップリーダースクール」と、完全Web方式で実施する「たいこうWeb経営塾」を開催しています。

「たいこうトップリーダースクール」では、事業戦略の策定や財務管理能力の向上、アクションプランの策定等、「たいこうWeb経営塾」では、パーパス経営や人的資本経営をテーマに取り上げました。



≫ 「“にいがた”の結び目」の創設・包括連携協定の締結

地域の中小企業や小規模事業者に対する事業承継への取組みを支援することを目的に、2024年5月に地元応援型M&Aサービス「“にいがた”の結び目」を創設するとともに、栃木銀行・東和銀行・筑波銀行・大東銀行と事業承継に関する包括連携協定を締結しました。

各行ですでに創設されている地元応援型M&Aサービスと連携し、広域での事業承継・M&A業務を展開することにより、これまで以上に事業承継支援を強化していきます。



デジタル化・DX支援

▶ Taiko Big Advance

「Big Advance」とは、全国の金融機関が連携してお取引先の経営を支援するプラットフォームで、当行は「Taiko Big Advance」として、2019年5月よりサービスを開始しました。

2,000社を超えるパートナー企業や、参加金融機関のお取引先企業（約64,000社）とのビジネスマッチングのほか、補助金や福利厚生サービス等を通じ、お取引先のさまざまな経営課題をトータルにサポートしています。



【Taiko Big Advance ログイン画面】

▶ トレーサー・サービス「SHIMENAWA」

「SHIMENAWA」（しめなわ）とは、業務提携先であるSBIトレーサビリティ株式会社が提供する、ブロックチェーンとIoT（NFCタグ）の技術融合によりブランド保護を実現するトレーサー・サービスです。

2024年3月、本サービスを活用し、日本三大刃物産地・燕三条で包丁を製造する藤次郎株式会社のブランド価値向上の支援を行いました。本サービスの「真贋証明」機能により藤次郎株式会社のブランド価値を保護するとともに、同社では今後、「TOJIRO」ブランドの顧客ロイヤリティ向上に資するさまざまな施策の企画や、新しい機能の実装を目指す予定です。



「SHIMENAWA」（しめなわ）で真正品であることをスマートに証明

○ 地域活性化への取組み（地域の面的再生への参画状況）（2023年度実績）

▶ 産業育成・事業承継支援

新規事業や事業の成長・発展、事業承継などに取り組むお客さまに対し、資本金の供給や伴走型の経営支援を通じて、より専門性と付加価値の高いサービスを提供していくため、子会社の大光キャピタル&コンサルティング株式会社がSBI地域活性化支援株式会社と共同で、「大光SBI地域活性化ファンド」を運営しています。

▶ 超高齢社会への対応

医業関連、介護・福祉分野の事業者を対象に、公益社団法人日本医業経営コンサルタント協会新潟県支部と共催で、オンラインセミナー「医業経営セミナー」を開催しました。

「医療・介護・福祉」分野への融資実績

件数	226件
金額	9,283百万円

▶ 環境・エネルギー分野

省エネ設備への投資を検討する取引先に補助金紹介、省エネ診断紹介などを行っています。

「環境・エネルギー」分野への融資実績

件数	153件
金額	6,983百万円

▶ 農業・六次産業化分野

各種商談会への参加のご提案など、農業者や六次産業化を目指す事業者の支援を行っています。

「農業・六次産業化」分野への融資実績

件数	57件
金額	1,472百万円

○ 業務・人員体制

お客さまの多様なニーズにお応えできるよう、専門性のある従業員の育成に努めています。

主な取組みは次のとおりです。

- ①従業員のノウハウ・目利き能力の向上に向け、他業態へ従業員を研修派遣（公益財団法人にいがた産業創造機構、新潟経済同友会、公益財団法人新潟市産業振興財団へ各1名）
- ②行内認定制度「経営支援アドバイザー」の資格取得者の拡充（2024年3月末現在での認定者154名）

【外部資格の有資格者数】

資格名	2024年3月末有資格者数
中小企業診断士	23名
農業経営アドバイザー	20名
動産評価アドバイザー	10名
医療経営士3級	17名
介護福祉経営士2級	9名
事業承継・M&Aエキスパート	92名
M&Aシニアエキスパート	120名

個人戦略

個人のお客さまの多様なニーズにお応えするため、専門性の高いマネーアドバイザーによる対面営業力の強化や非対面取引の利便性向上・提案力強化に取り組んでいます。

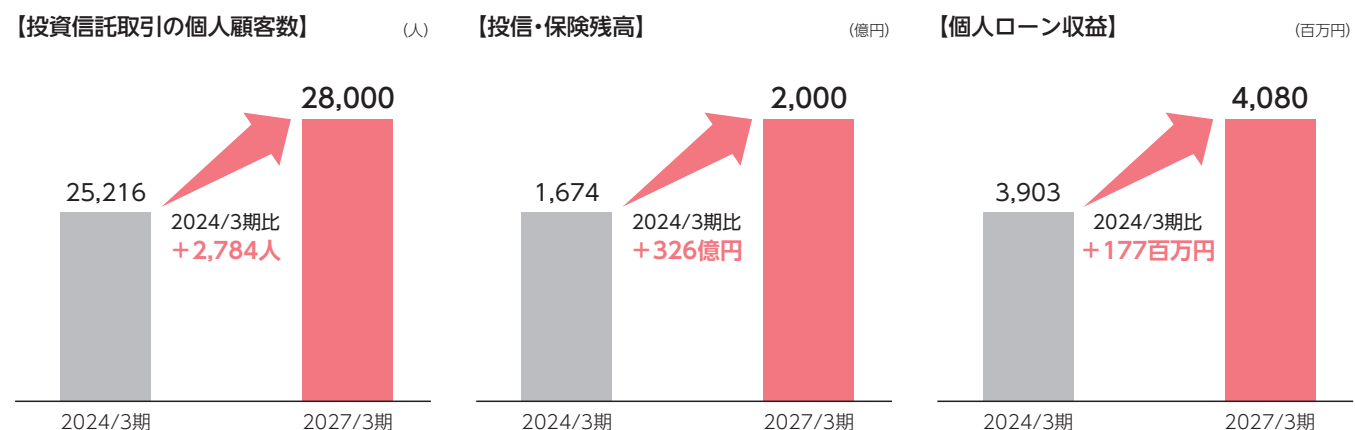
人生100年時代においてお客さまの未来が豊かで充実したものとなるよう、お客さまの生涯の伴走者として「なりたい姿」の実現に貢献し、取引拡大につなげていきます。

○ お客さまへの提供価値とKPI

お客さまへの提供価値

お客さまのニーズ	提供価値
ライフプランなどについて対話を行い最適な提案を受けたいニーズ	【Value（行動規範）】 お客さまの良き相談者として、 ✓お客さまを一番理解する ✓「お客さま目線」で全力で考える ✓お客さまの未来のために、新鮮な気付きをお届けする ✓ご相談に素早くお応えする ✓いつも笑顔で心を込めて接する
現在は顕在化していない潜在的なニーズ	✓専門性の高いマネーアドバイザー（MA）による、ニーズに応じた資産形成・資産運用・資産継承・信託・保障等に関する相談 ✓休日の資産運用・ローン等に関する相談 ✓高度な金融商品に関する相談 etc
休日等に簡便に手続きしたいニーズ	✓将来に向けた資産形成の必要性など、金融リテラシー向上の機会 ✓資産運用等に関するアフターフォロー ✓おまとめローン等の提案 etc
	✓非対面での資産運用手続き ✓非対面でのローン手続き ✓非対面での送金手続き etc

KPI



お客さま本位の業務運営に関する取組方針

- ・お客さまの資産形成に資する金融商品・サービスの提供にあたり、お客さま本位の業務運営を実践するため、「お客さま本位の業務運営に関する取組方針」を策定するとともに、取組みの状況について公表しています。
- ・当行は、お客さまが将来に備えながらより豊かで快適に過ごせるよう、お客さまに最適な資産運用をご案内し、資産形成を行っていただくことを「お客さまの最善の利益」と考え、お客さまとの対話を通じ、その実現に向けて追求してまいります。

当行の「お客さま本位の業務運営に関する取組方針」はホームページにて公表しています。

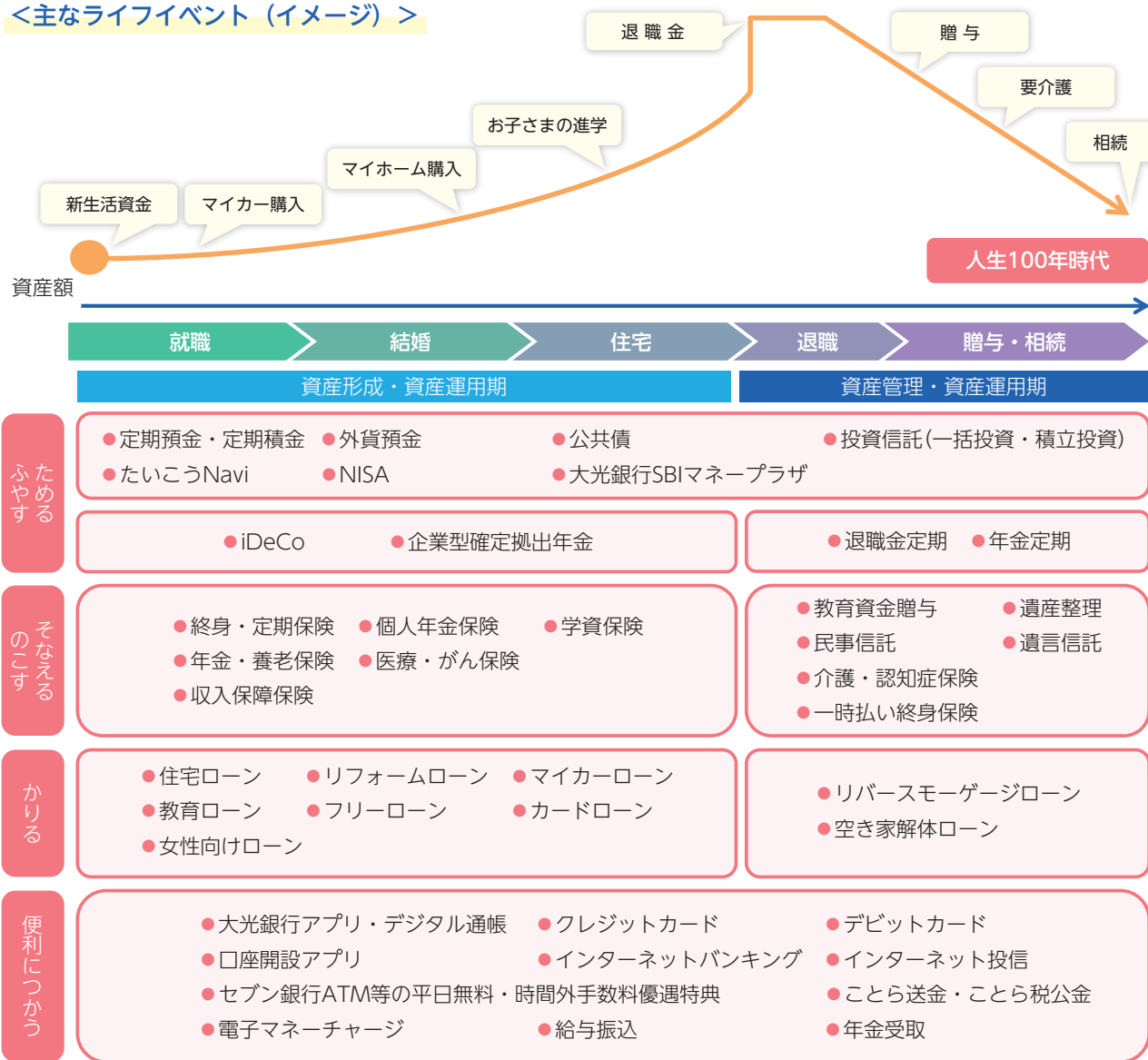
- [大光銀行「お客さま本位の業務運営に関する取組方針」へのリンク](https://www.taikobank.jp/notice/kihon.php)
https://www.taikobank.jp/notice/kihon.php



○ ライフステージやライフイベントに応じた商品・サービスの提供

商品・サービスのラインアップの充実に努め、お客さまのニーズやご意向に沿った商品・サービスをご案内しています。

<主なライフイベント（イメージ）>



トピックス

2023年度に新たに実施した主な取組みをご紹介します。

≫リーフレット「たいこうと考える未来のこと」を作成

お客さまに将来のライフプランをご検討いただく際のご参考資料として、各種商品やサービスを分かりやすく比較、選択していただけるリーフレットを作成しました。

お客さまのニーズや目的に適した各種商品や、当行の「お客さま本位の業務運営」についてご案内しています。



≫土日の資産運用相談予約の受付開始

平日のご来店が難しいお客さまや、休日に時間を気にせず、将来のライフプランなどのご相談を希望されるお客さま向けに、新潟県内6ヶ所にあるローンスクエアにて、お客さまの資産形成・資産運用に関するご相談予約の受付をはじめました。

ご相談には、本部で資産運用等のアドバイスを専門に行う担当者が、お客さま一人ひとりのニーズやライフプランをお聞ききしたうえで最適な商品・サービスをご案内しています。

≫従業員アンケートの実施

お客さま本位の業務運営に関して自律的に改善を図っていくため、全行員を対象にしたアンケートを実施しました。

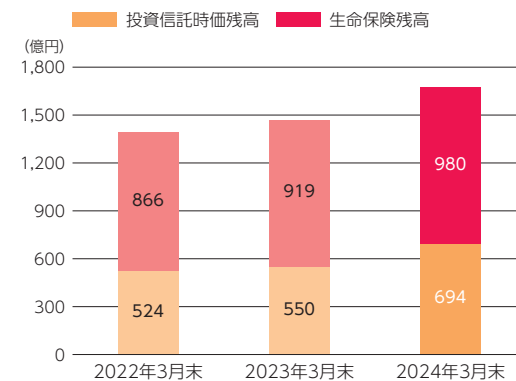
アンケート結果は行内で共有し、販売担当者の育成や商品・サービスの改善に活用しています。

ためる・ふやす

当行では、将来に向けた資産形成をご検討されるお客さまには「長期・分散・積立」投資を基本として、投資経験や目的に沿った最適な資産運用サービスを中長期的な視点でご案内しています。

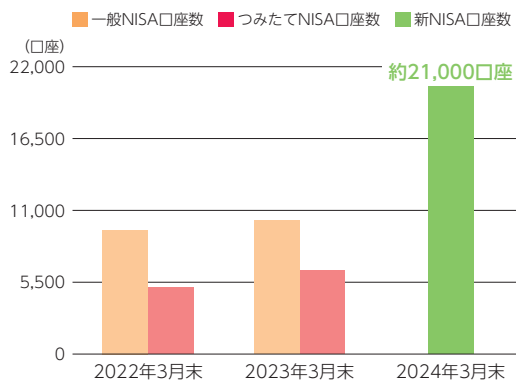
≫投資信託、生命保険残高

お客さまの資産残高増加を重視して取り組んだ結果、投資信託時価残高および生命保険残高は増加しています。



≫NISA口座

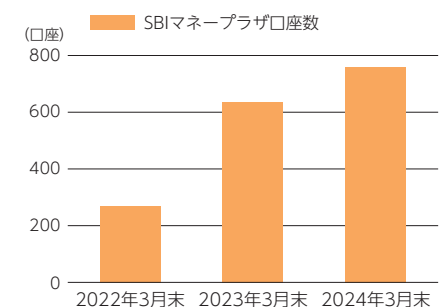
お客さまの資産形成に有用なNISA（少額投資非課税制度）を積極にご案内しています。成長投資枠の利用とともに少額から長期運用が可能となつた投資枠の利用をご案内し、「長期・積立・分散」による資産形成をサポートしています。



≫大光銀行SBIマネープラザ

SBIマネープラザ株式会社と共同で、大光銀行SBIマネープラザ（共同店舗）を営業しています。

マネープラザでは、お客さまの多様化・高度化する資産形成や資産運用のニーズにワンストップで対応し、当行では取扱いのない商品を中心に、株式会社SBI証券の豊富な商品ラインアップをご案内しています。

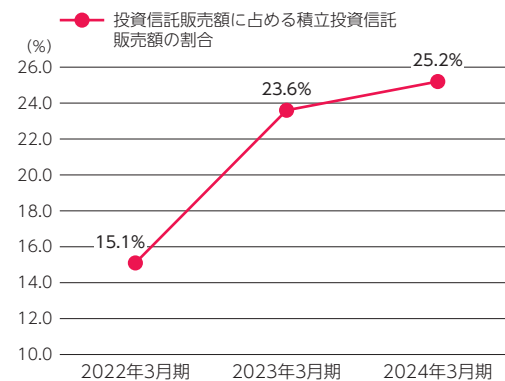


≫企業型確定拠出年金「誰でもDCプラン」

2024年7月より、株式会社筑邦銀行が運営管理機関として提供する企業型確定拠出年金「誰でもDCプラン」の紹介業務の取扱いを開始しました。加入者1名からお引受可能なプランであり、中小企業の皆さまへの福利厚生や従業員の安定的な資産形成を支援しています。

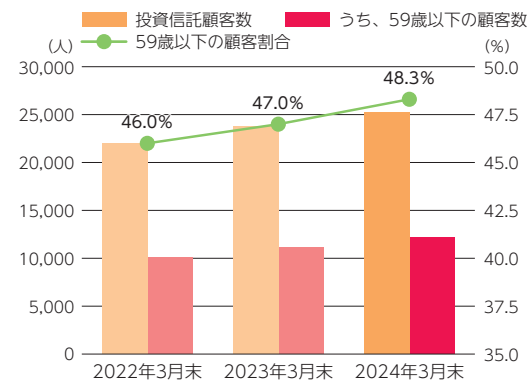
≫積立投資信託販売

資産形成手段の一つとして積立投資信託を積極にご案内しており、投資信託販売額に占める積立投資信託販売額の割合は上昇しています。



≫資産形成層との取引

積立投資信託による資産形成を積極にご案内した結果、特に資産形成層である59歳以下のお客さまが増加し、全体に占める割合も増加しました。



そなえる・のこす

ライフイベントや万一の病気・事故などへの備え、セカンドライフや贈与・相続の準備など、多様なニーズにお応えするため、商品・サービスの拡充に努めています。

》保険

ゆとりあるセカンドライフのために「ふやす」機能（運用）と「そなえる」機能（保険）を併せ持つ個人年金保険、生涯にわたり死亡保障があり、万一の時のご家族への備えができる一時払い終身保険、病気やがんの治療にかかる費用を補償する医療・がん保険、認知症・介護費用に備える認知症・介護保険など、お客さまのライフステージに応じた保険商品をご用意しています。



》相続・資産承継サービス

急速に進む高齢化のなかで、ご高齢のお客さまのライフスタイルに配慮した資産管理・資産承継等のサポートについて、信託銀行や専門機関と連携して取り組んでいます。

既存の専門機関に加え、辻・本郷税理士法人および一般財団法人辻・本郷財産管理機構と業務提携を行い、「相続対策支援サービス」および「相続手続き支援サービス」の取扱いを開始し、相続手続き、資産承継のほか相続税に関するご相談などに対応できる体制を整えています。



かりる

住宅資金やマイカー購入資金、教育資金など、お客さまの幅広いニーズにお応えできるローン商品をご用意しています。

》主な住宅ローン商品

商品名	特徴
住宅ローン	住宅新築・建売購入・中古住宅購入・増改築などにご利用いただけます。
リフォームローン	リフォームや造園、ガレージリフォームに伴う設備・インテリア等の費用にご利用いただけます。

》ビジネスフリーローン

商品名	特徴
ビジネスフリーローン	法人役員・個人事業主の方専用のフリーローンです。事業資金にもご利用いただけます。

Web
完結

》主な消費者ローン商品

商品名	特徴
マイカーローン	マイカー購入・車検・保険・免許取得費用等の車にかかる費用にご利用いただけます。
教育ローン	お子さまの入学金・授業料や入学に伴う支度金・仕送り費用等にご利用いただけます。
カードローン LUXZO	お申込み時の来店や申込書・契約書の記入が不要のWeb専用非対面カードローン商品です。
リバース モーゲージローン Ⅰ・Ⅱ・Ⅲ・Ⅳ	ご自宅を担保としてお借入ができるローン商品です。 お借換え資金や医療費、事業性資金等幅広い用途でご利用いただけるよう、4タイプの商品をご用意しています。
フリーローン	資金のお使いみちが自由なローンです。他金融機関からのお借換えにもご利用いただけます。

Web
完結

Web
完結

Web
完結

》女性専用ローン

女性向け商品サービス検討プロジェクト「コフレディア」が考案した女性専用ローンもご用意しています。

商品名	特徴
女性専用住宅ローン たて美ちゃん	住宅新築・建売購入・中古住宅購入・増改築などにご利用いただけます。選べる商品プレゼントなど、おトクな特典があります。
女性専用コフレディア 目的ローン	「Myselfプラン」「Coupleプラン」「Familyプラン」など、お使いみちに合わせて3つのプラン、9コースからお選びいただけます。

Web
完結



〈ローンスクエア〉

平日の銀行営業時間内にご来店が難しいお客さまにもお越しいただけるよう、新潟県内6ヶ所（長岡・新潟・西新潟・上越・県央・新発田）にてローンスクエアを営業しています。専門スタッフが各種ローンや資産運用のご相談にお応えします。

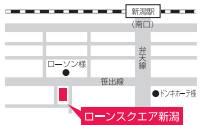
長岡地区

ローンスクエア長岡（神田支店内）
〒940-0052
長岡市神田町2丁目2番地17
TEL 0120-937-411
（通話料無料）



新潟中央地区

ローンスクエア新潟（新潟駅南支店隣接）
〒950-0916
新潟市中央区米山3丁目14番38号
TEL 0120-974-585
（通話料無料）



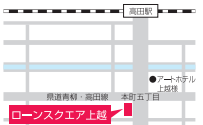
新潟西地区

ローンスクエア西新潟（小針支店内）
〒943-0832
新潟市西区小針上山10番22号
TEL 0120-995-250
（通話料無料）



上越地区

ローンスクエア上越（高田支店内）
〒943-0832
上越市本町5丁目3番1号
TEL 0120-993-498
（通話料無料）



県央地区

ローンスクエア県央（東三条支店内）
〒955-0045
三条市一ノ門2丁目1番22号
TEL 0120-557-500
（通話料無料）



下越地区

ローンスクエア新発田（新発田西支店内）
〒957-0058
新発田市西園町1丁目3番4号
TEL 0120-988-806
（通話料無料）



便利につかう

》大光Visaデビットカード

全世界のVisa加盟店やネットショッピングでご利用いただけるキャッシュレスサービスです。代金が預金口座から即時に引落しされるため、現金の代わりとしてご利用いただけます。

特徴1

24時間365日、いつでも国内外のVisa加盟店やネットショッピングでご利用可能

特徴2

普通預金口座から預金残高の範囲内で即時引落しとなるため、使いすぎの心配がなく、**ATMで現金を引き出す手間やATM時間外手数料等を軽減**

特徴3

利用額に応じてキャッシュバックされるため、現金を引き出して買い物するよりも断然お得

特徴4

15歳以上（中学生を除く）の方であれば発行可能なので学生にも便利



》大光銀行アプリ

インターネットバンキングを契約しなくても預金残高や入出金明細の確認ができる機能や、当行を含む金融機関の口座、クレジットカード、電子マネー、ポイントといった各種金融関連サービスの資産情報をまとめて管理できる機能などを搭載したスマートフォン用のポータルアプリを提供しています。



》インターネット支店「えちご大花火支店」

えちご大花火支店は店舗を持たないインターネット上の支店で、銀行へのご来店が難しいお客さまも24時間いつでもお取引いただけます。また、えちご大花火支店専用の特別金利定期預金と特典をご用意しています。



》ことら送金・ことら税公金

スマートフォンアプリを利用して10万円以下の個人間送金が手数料無料でご利用いただける「ことら送金」サービスや、地方税の納付書に印字されている地方税統一QRコードを読み取ることで、来店不要で地方税を納付いただける「ことら税公金」サービスを提供しています。



〇 業務・人員体制

》マネーアドバイザーの地域推進態勢

マネーアドバイザー（MA）の地域推進態勢とは、新潟県内に10～13程度の地域を設定し、地域の拠点店舗にマネーアドバイザーを集約してチームを形成する推進態勢です。

複数名のMAで地域内の全店舗の営業エリアをカバーすることで、お客さまのニーズに適した担当者が質の高いコンサルティングを提供するとともに、経験豊富なMAリーダーによるサポートやチーム内でのノウハウの蓄積・共有により、継続的にサービスの質を向上していきます。

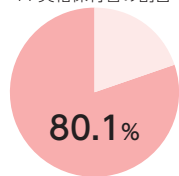
》従業員の能力向上の取組み

従業員のコンサルティング能力の向上と取扱商品の理解促進を支援する指導・育成プログラムの実施や公的資格取得へのサポートを行っており、公的資格の取得は人事評価にも反映させています。

当行ではファイナンシャル・プランニング（FP）技能検定2級資格の取得を全従業員に推奨するとともに、上位資格の取得支援のための受験対策講座受講料や試験受験料の補助を実施しています。

FP資格保有者（※）
733名
うち、FP1級、CFP®資格保有者
36名

（※）FP1級、CFP®、FP2級、AFP



営業部門に従事する者のうち
FP資格保有者の割合

（2024年3月末）

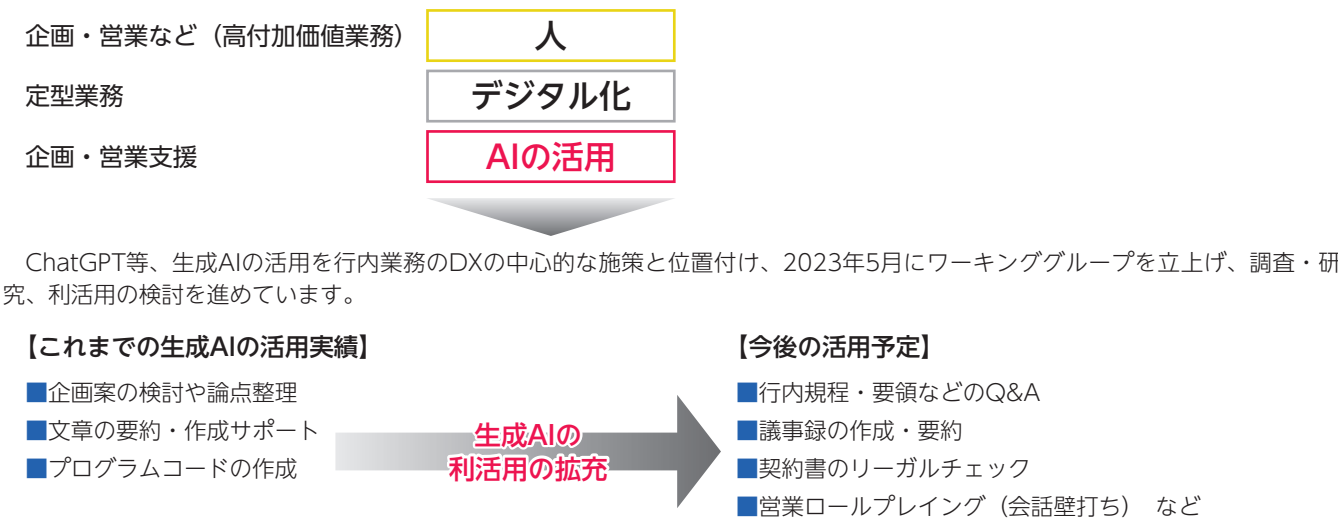
業務改革

DX・デジタル化戦略、BPR施策の拡充

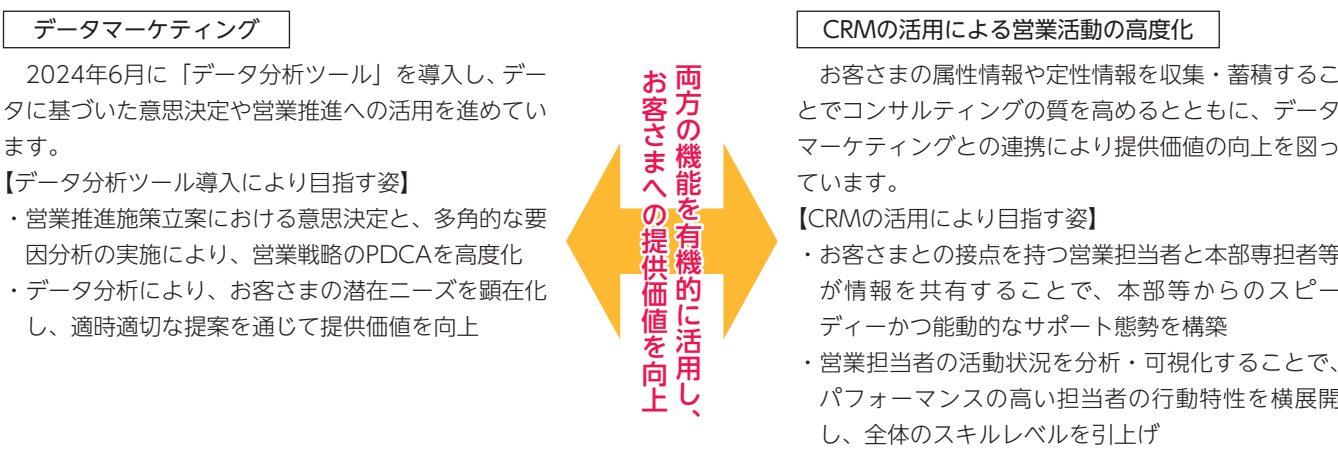
AIの活用とデジタル化の促進、BPR施策の拡充により、業務の効率化と組織のスリム化を図り、人は付加価値の高い業務に専念する体制を構築するほか、お客さまへの提供価値の品質を高めていきます。

第13次中計では、DX・デジタル化戦略、BPR施策の拡充等により80人を創出し、うち38人を営業部門に再配置する計画です。

業務改革で目指す姿

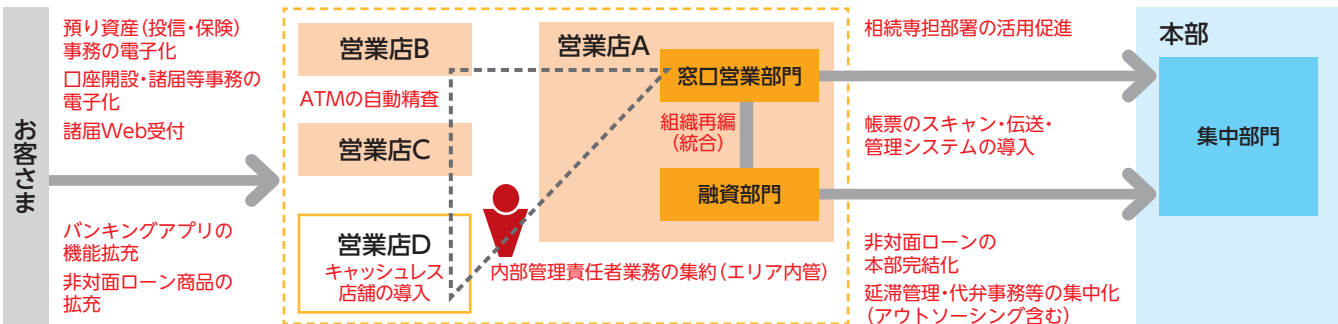


お客さまへの提供価値向上のためのデータ利活用



BPR施策の拡充

第13次中計では、お客さまの利便性の向上や当行内での業務効率化に向けたさまざまなBPR施策を予定しています。



店舗政策

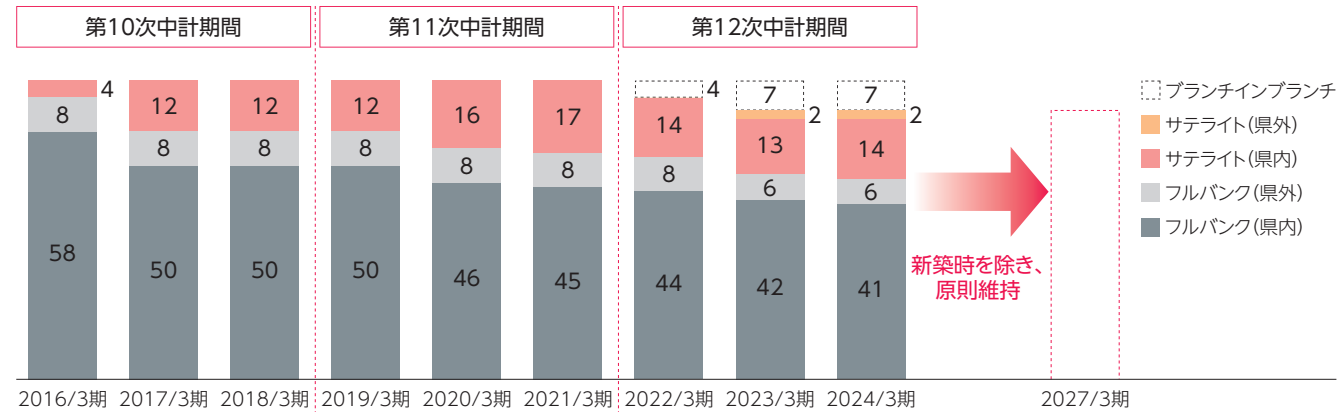
経営体質の強化を目的に、第10次中計（2015年度～2017年度）より本格的に店舗政策を進め、営業エリアにおける店舗配置の適正化は概ね完了と認識しています。

第13次中計では、お客さま利便性の確保の観点から店舗政策の実施は原則、限定的とし、経営体質の強化はBPR施策の拡充を中心に進める方針です。

【第13次中計における店舗政策の基本的な考え方】

- 今後の預金の重要性を踏まえた拠点の確保の観点から、店舗政策は次善の策との位置付けとし、一段上のBPRや多能工化など、店舗政策に依らない人員創出策を優先する
- 例外的に、老朽化店舗の新築建替え時には、近隣店舗との統廃合（店舗内店舗方式）やブロック化の可否について検討する

【店舗数の推移】 ※インターネット支店を除く

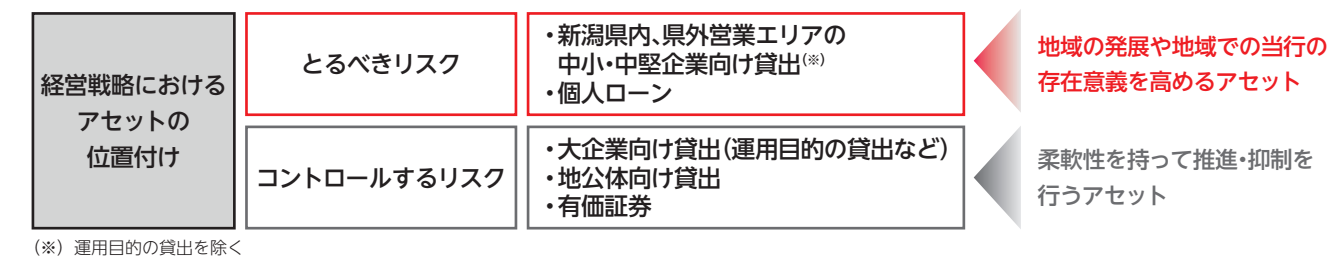


経費コントロール、リスクコントロール

第13次中計では、DX・デジタル化戦略、BPR施策の拡充などにより、経営のスリム化とともに成長投資余力の創出を図ります。

また、リスクアベタイト方針のもとで、とるべきリスクとコントロールするリスクを明確にしたうえでリスクテイクし、健全性の維持と収益の最大化を図ります。

【第13次中計におけるリスクアベタイト方針】



【第13次中計の最終年度(2027/3期)におけるアセットアロケーション】

※資産、負債は期中平均残高。カッコ内は2024/3期からの増加額

資産		負債	
貸出金	1兆2,070億円 (+805億円)	預金等 ^(※2)	1兆5,300億円 (+745億円)
中小・中堅企業向け貸出 ^(※1)	5,340億円 (+531億円)	資本	
個人ローン	3,980億円 (+262億円)	自己資本比率(連結)	8%以上
有価証券	3,550億円 (+79億円)		

(※1) 運用目的の貸出を除く

(※2) 預金+譲渡性預金

人事担当役員メッセージ

人的資本は最重要資本

当行は、人的資本を最重要資本の一つとして位置付けており、10年後に向けた長期戦略方針では、人的資本の価値向上を通じて「働く全ての人が互いに高め合い、いきいき・はつらつと輝いている銀行」を目指しています。

このVisionのもとで、2024年4月より開始した第13次中期経営計画では、重点施策として「多様な人材の育成と活躍促進」、「営業担当者のお客さまとの対話等の活動量の拡大」、「ウェルビーイングの向上」の3つを掲げています。お客さまに価値のある提案・サービスを提供し、お客さまの「なりたい姿」の実現に貢献していけるよう、行員の成長を強力に後押しするとともに、変革と挑戦を好み、多様な経験・視点を持つ人材が活躍できる組織風土を醸成し、Visionの実現につなげていきます。

「働く全ての人が互いに高め合い、いきいき・はつらつと輝いている銀行」の実現に向けて ～多様な人材の育成と活躍促進～

人的資本の価値向上にかかる第13次中計の重点施策のうち、「多様な人材の育成と活躍促進」については、人材への適切な投資や社内環境の整備を通じてやりがい・働きがいを高め、「各自のキャリアデザイン（なりたい姿）」と「戦略と連動した将来の人材ポートフォリオ目標」の両方向の視点から、お客さまの「なりたい姿」の実現に貢献できる多様な人材を育成していきます。具体的には、行員一人ひとりから、今の自分を起点に今後のキャリアデザインを描いてもらい、実現に向けたロードマップ、これには今後習得したい業務スキルや経験したい部署なども明確にして、自身のキャリアを一段ずつ積み重ねてもらう予定です。研修出向等の外部研修機会の提供や各種研修・プログラム等の実施、自己啓発の支援、効果的なOJTの仕組みなど、育成環境をさらに充実させていきます。

～お客さまとの対話等の活動量の拡大～

営業担当者の「お客さまとの対話等の活動量の拡大」については、第13次中計の柱である「対面営業力の強化」に直接的に紐づく施策になります。経営体質の一段の強化に向け、行員数の減少トレンドは維持しますが、業務改革の取組みにより、営業店・本部それぞれの営業担当者を増員する計画です。併せて、営業担当者の事務作業を事務担当者に集約するなど、営業担当者の活動内容の見直しを行うことで、お客さまとの対話等の活動量を3年間で20%増加させ、そのうち事業性に関する対話等の活動量を約2倍に増加させる計画としています。

～ウェルビーイングの向上～

「ウェルビーイングの向上」については、全ての活動のベースとなる行員のやりがい・働きがいを高めるため、エンゲージメントの向上、人事制度改正によるチャレンジ意



専務取締役
人事部担当役員

鈴木 裕之

欲の醸成と多様な働き方の実現、健康経営の推進による心身の健康の増進、ワクワク向上委員会によるワクワク感の向上に取り組み、ウェルビーイングの向上と生産性向上の好循環を生み出していきます。

このうち、人事制度の改正について少し触れますと、当行は2024年4月、20年ぶりに人事制度を全て見直し、賃金制度・資格制度・人事考課など新しい制度を開始しました。その一つとして、今回の改正では勤務地を限定できる「地域総合職」を新設しました。銀行員には転勤が付きものですが、ワークライフバランスを重視する行員が増えてきたこともあり、将来のライフプランを立て易くするため、転勤を伴う総合職と地域総合職を2年ごとに選択できるようにしました。こうした制度を適切に運用し浸透させていくことで、やりがい・働きがいが高まり、ひいては人的資本の価値向上につながっていくと期待しています。

また、「ワクワク向上委員会」というのは、若手行員が中心のメンバーでワクワク感の向上に向けた施策を立案する頭取直轄の組織です。第13次中計のスタートに合わせて設置しました。委員会では、現場目線や担当者目線でワクワク感が向上する施策を話し合っており、施策の実施を通じて行員のモチベーションとエンゲージメントを高めていきたいと考えています。

最後に

人材は銀行経営の礎であり、価値を生み出すための大切な財産です。極論すれば、私たち地域金融機関の商品・サービスは「人」そのものです。

第13次中計に基づき、適切な投資や社内環境の整備を通じて人的資本の価値向上に取り組むことで、持続可能な企業価値向上につなげてまいります。

人的資本の価値向上

第13次中計に基づき、多様な人材の育成や活動内容の見直し、ウェルビーイングの向上に取り組むことで、対面営業力（活動量×スキル×熱量）を更に強化するとともに、「働く全ての人が互いに高め合い、いきいき・はつらつと輝いている銀行」を実現していきます。

○ 方針

【人材育成方針】

お客様に親しまれる銀行の一員として、コンサルティング能力を発揮し、お客様の成長をサポートすることができる多様な人材を育成します。

【たいこうSDGs宣言】 ＜ダイバーシティ＞

ワークライフバランスの実現や人材育成機会の充実などにより、多様な人材が誇りと高いモチベーションを持って働ける職場環境の構築に取り組みます。

【社内環境整備方針】

従業員一人ひとりの特性や能力を的確に把握し、希望する職務への配置やライフステージに合わせた働き方への柔軟な対応を行います。

○ 指標と目標

指標	目標	2023年度実績
エンゲージメントスコア（※1）	2026年度末 68点以上	61点
社外経験割合（※2）	2026年度末 22%以上	17.3%
スキルポイント（※3）	2026年度末 75pt以上	68.4pt
管理職（※4）（副長（※5）以上）に占める女性の割合	2024年度末 26%以上	24.4%

（※1）全従業員（産休・育休者を除く）を対象としたエンゲージメントサーベイの総合スコア（「Wevox」により測定）

（※2）出向経験が3ヶ月以上ある行員および中途入行の行員の全従業員に占める割合

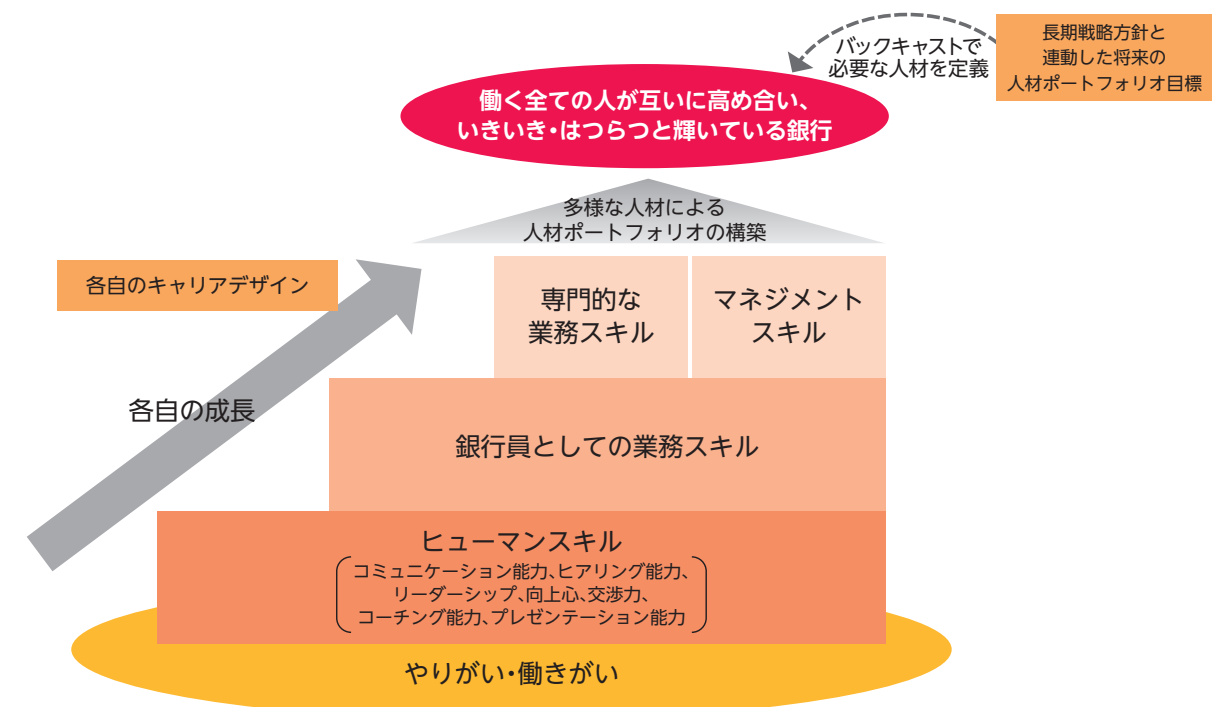
（※3）「資格規程」に定める検定資格ポイント、通信教育ポイントの行員一人あたり平均値

（※4）所属従業員を指揮・監督し、管理する者

（※5）営業店で所管する担当職務について、所属従業員を指揮・監督し、管理する者

○ 多様な人材の育成と活躍促進

人材への適切な投資と社内環境の整備を通じてやりがい・働きがいを高め、「各自のキャリアデザイン」と「戦略と連動した将来の人材ポートフォリオ目標」の両方向の視点から、お客さまの「なりたい姿」の実現に貢献できる多様な人材の育成に取り組んでいます。



人材育成の主な取組み

》階層別研修

新卒入行者や、中堅職、管理職など、各階層において必要なヒューマンスキル、業務スキルを体系的に習得するための研修を実施しています。新卒入行者は、入行後1年間で複数回の体系的な研修を受講し、ビジネスマナーや業務スキルを習得しています。

》職務別研修

預金・融資・営業等、それぞれの担当職務において必要な業務スキル、事務スキル、課題解決スキルを習得するための研修を実施しています。

例) 事業性評価・本業支援推進研修、顧客本位のコンサルティングマネジメント研修

》リスティングプログラム

営業職未経験者が、営業職の基本知識・実践能力を理解・習得し、営業活動をスムーズに開始できるようにするためのリスティングプログラムを実施しています。

》行内認定資格制度

お客さまの本業支援に必要な知識・スキルを習得するため、「経営支援アドバイザー」の行内認定資格制度を設けています。

》MVP制度

スキルアップを含めた行員のモチベーションの向上を目的に、営業店の業績に大きく貢献した行員および顧客本位の業務運営において顕著な活躍があった行員をMVPとして個人表彰する制度を設けています。MVPを受賞した行員には、外部研修への参加など更なるスキルアップに向けた機会も提供しています。

》公的資格取得支援

- ・専門性の高い人材を育成するため、中小企業診断士やファイナンシャルプランナーの資格取得に向けたセミナー等の支援を実施しています。
- ・中小企業大学校の養成過程へ派遣を実施しています。

》自己啓発の手厚いサポート

- ・通信教育の受講料を補助する制度や、一部の資格については資格取得時に奨励金の支給があります。
- ・動画プラットフォーム（Vimeo）等を利用したe-ラーニングの積極活用により、自己啓発に取り組みやすい環境を整えています。

》専門人材の発掘・育成に向けた出向候補者の公募

取引先支援の一段の強化、IT・DX分野の強化に向けた専門人材の発掘と育成を行うため、出向候補者を行内で公募しています。

》外部研修・社外交流機会の提供

専門的なスキルを有する人材や広い視野を持った人材を育成するため、外部研修に参加しやすい環境を整えるとともに、研修等を通じた社外との交流機会を設けています。



社外交流の一環として、2024年度の新卒入行者研修において地域航空会社トキエア株式会社の路線を活用して新潟に誘客する方法を議論し、同社にプレゼンテーションを実施

【行員インタビュー】



審査部
松田 康裕

中小企業診断士養成課程に派遣
派遣期間：2022年9月～2023年3月

経営支援に関する幅広い知識とスキルを習得したいと考え、中小企業診断士資格の取得を志しました。

そうした中、上司の勧めもあり、当行で実施している「中小企業診断士第1次試験 受験対策プログラム」を受講し、第1次試験に合格することができました。さらに「中小企業診断士養成課程への派遣制度」に応募し、6か月間の養成課程を経て中小企業診断士の資格を取得しました。中小企業大学校では、知識の習得だけでなく、全国から集まった同志と議論を重ねて切磋琢磨したことで、より実践的なスキルが身に付いたと感じています。

現在は審査部 取引先支援室にて、お客さまの経営改善の支援に取り組んでいます。中小企業大学校で学んだ課題解決のアプローチ方法や経営計画の策定手法などを活かして、お客さまに寄り添い、実効性のある支援を続けていきたいと考えています。



営業戦略部
窪田 洋輔

新潟市産業振興財団に出向
出向期間：2021年8月～2023年7月

以前からデジタル技術の活用に関心があり、特にコロナ禍においてデジタル技術・DXが目玉されていた中で、そうした業務を経験できる新潟市産業振興財団（通称：新潟IPC財団）への出向の行内公募があったため、絶好の機会と思い申し込みました。

出向先では、「DXプラットフォーム」の推進事業として、企業の新規事業開発にあたり1社のみでは推進することが難しいDXを企業間連携により支援する業務に携わりました。また、ドローンやXR技術、5Gなどの先端技術を活かした企業支援なども経験しました。

出向後は営業戦略部に配属となり、アプリ開発をはじめとした当行のデジタル化・DXに取り組んでいます。

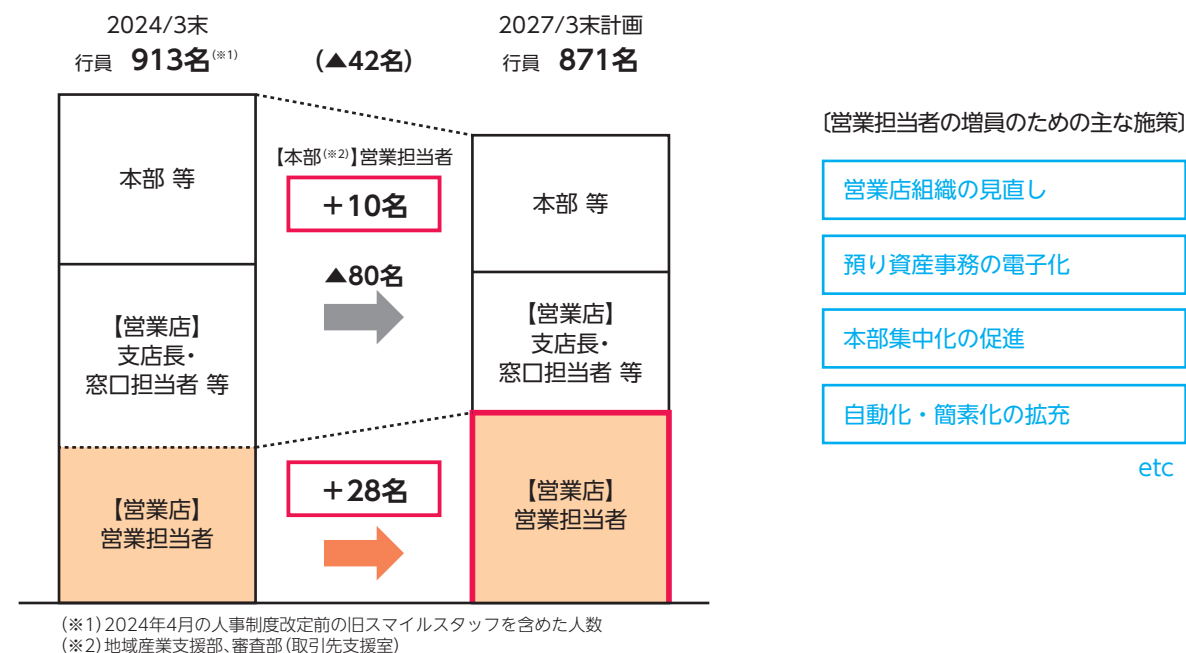
人口減少が進む中、企業が発展していくためにはデジタル化・DXは必須であり、地域の皆さま、そして当行のために、出向先で得た知識・経験・人脈を活かしていきたいと考えています。

○ 人材ポートフォリオの目指す姿

経営体質の強化に向け、行員数の減少トレンドは維持しつつ、業務改革の実践によりお客さまとの対話等の活動量を拡充していきます。

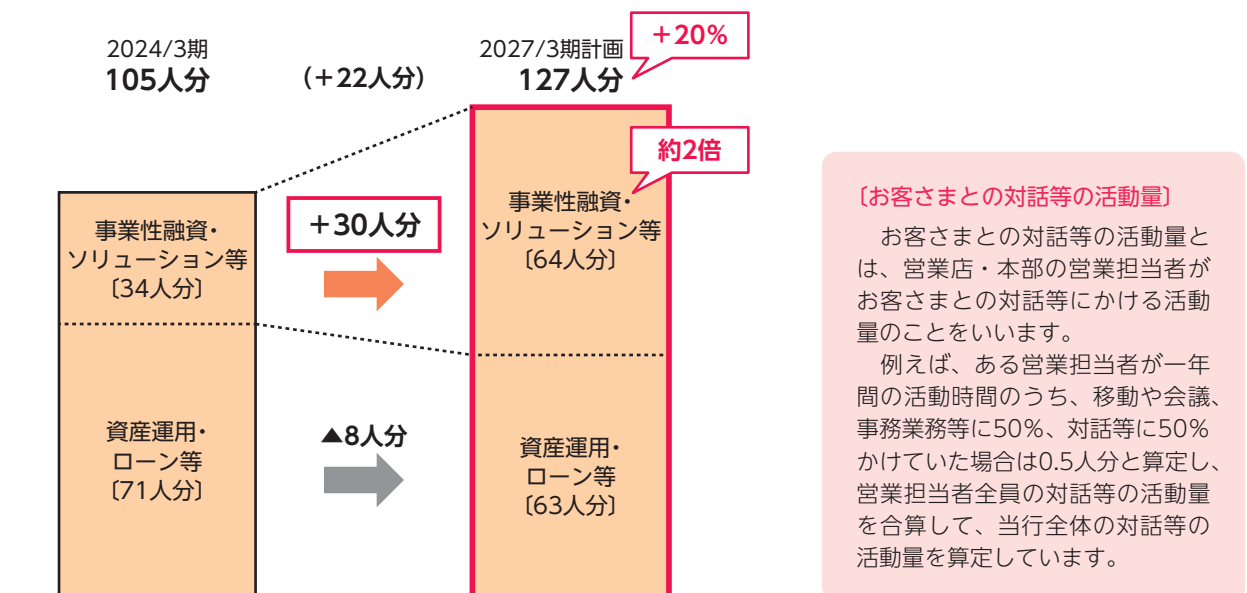
営業担当者の増員

業務改革の取組みなどにより、第13次中計の3年間で営業担当者を38名増員する計画としています。



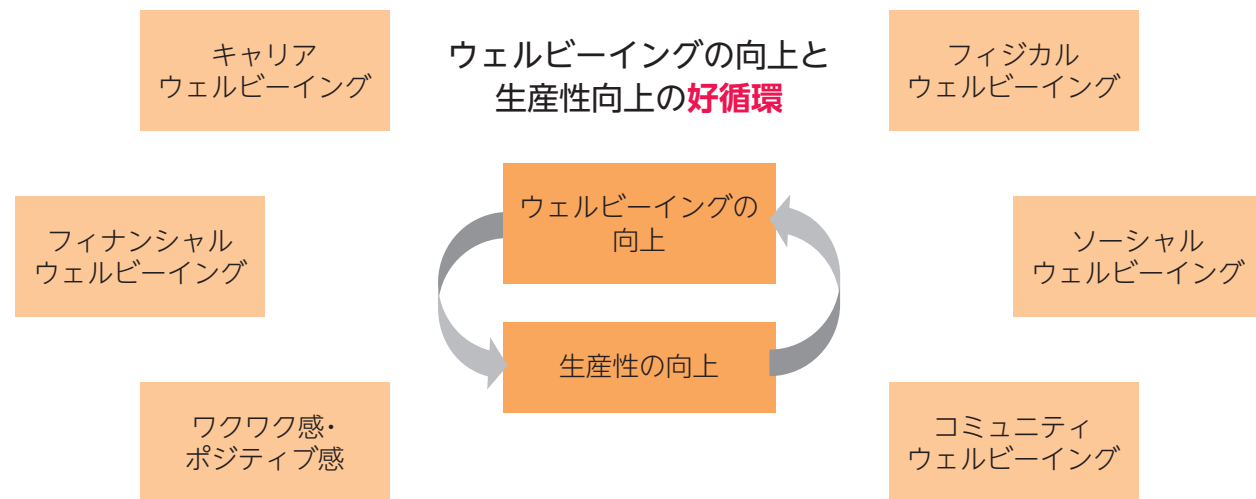
お客さまとの対話等の活動量の拡充

営業担当者の増員や、営業担当者の事務業務の事務担当者への集約などにより、お客さまとの対話等の活動量を2024年3月期比+20%（うち、事業性の活動量を約2倍）に拡充する計画としています。



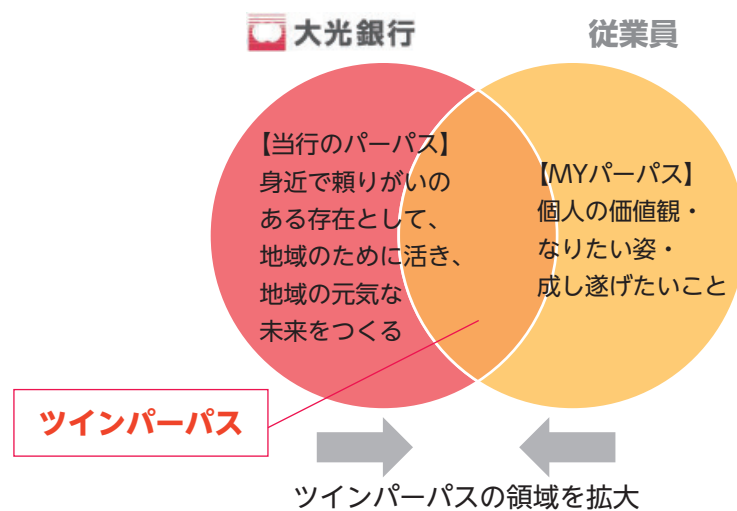
ウェルビーイングの向上

ウェルビーイングの向上に取り組み、従業員のやりがい・働きがいを高めることで生産性向上との好循環を生み出していきます。



「ツインパーパス」に基づく活動の実践

当行のパーパスと従業員のMYパーパスが重なり合う（Win-Winとなる）部分を「ツインパーパス」と定義し、当行のパーパスの理解・浸透とMYパーパスの再認識によりツインパーパスの領域を拡大するとともに、ツインパーパスに基づく活動を実践することでエンゲージメントの向上を図っています。



チャレンジ意欲の高まる人事制度

2024年4月に実施した人事制度改正により、職能資格15区分を7区分（管理職は7区分を2区分）とするなど、早期昇格が可能な制度に改編し、チャレンジする人が成長し活躍できる風土づくりを進めています。

また、評価の中央値への偏りをなくすために分布基準を設けるなど、よりメリハリの効いた評価・賃金体系が実現できる人事考課制度に改編するとともに、職位の責任に見合った賃金体系に改編するなど、働きに見合った公平な評価と処遇の実現に取り組んでいます。

トピックス

2024年4月、物価上昇等の社会状況への対応や従業員のエンゲージメント向上を目的に、ベースアップを含む賃上げを実施しました。

【賃上げ率】
ベースアップおよび昇給により平均4.4%

ワクワク向上委員会によるワクワク感向上の取り組み

2024年4月、頭取直轄の組織として「ワクワク向上委員会」を設置しました。委員会では、ワクワク感が向上する施策の実施を通じて全員のモチベーションとエンゲージメントを高めるべく、各セクション（営業・窓口営業・融資・本部）の若手行員を中心に、現場目線や担当者目線で議論を行っています。



ワークライフバランスの充実にに向けた取組み

「地域総合職」への転換制度

家庭の事情やワークライフバランスに合わせた働き方を選択できるよう、勤務エリアを限定しない「総合職」から勤務エリアを限定する「地域総合職」への転換が可能（「地域総合職」から「総合職」への転換も可能）な人事制度としています。

「ノー残業デー」の導入

月初・月末週を除く水曜日を「ノー残業デー」とし就業時間にメリハリをつけることで、ゆとり時間を創出しています。

育児休業の一部有給化

出産から8週間以内に育児休業を取得した場合、5日以内を有給としています。女性従業員だけでなく、男性従業員の取得を促進し育児への理解を深めていくことで、働きやすい職場環境を整備しています。

全従業員の育児休業取得率	100.0%
女性従業員の育児休業取得率	100.0%
男性従業員の育児休業取得率	100.0%

介護にかかる勤務制度の拡充

家族の介護を目的とし短時間勤務の期間撤廃や取得時間の多様化を図り、利用しやすい制度に拡充しています。

ダイバーシティ推進への取組み

女性の活躍

「キャリア形成のサポート」と「仕事と家庭の両立支援」を通じ、一人ひとりの意欲向上と成長を促し、女性が能力を最大限発揮できる職場環境の整備に取り組んでいます。2020年3月31日、改正女性活躍推進法に基づき行動計画（第2期）を策定しました。今後も継続施策に加え新たな施策に取り組み、企業意思決定において女性が影響力を持ち、多様な能力を活用することで、社会構造・顧客ニーズの変化に柔軟・迅速に対応できる企業風土を醸成してまいります。

育休ハンドブック

行内における出産・育児への共通理解と、育休者が職場復帰後のキャリアプランを明確にし、円滑に復帰ができるよう、管理者と育休者それぞれに向け、ハンドブックを作成しています。



「はたプラチナ賞」を受賞

育児中の行員に対する夕食の宅配費用の補助や女性営業職の育成などの取組みが評価され、2023年11月に長岡市より「はたプラチナ賞」を受賞しました。

※はたプラチナ賞：長岡市が地域企業の働き方改革を一層加速させることを目的に2023年度に創設した制度



イクボス企業同盟

2019年3月、ワークライフバランスの充実やキャリア支援を一層進めていくため、役員を含む300名以上の管理職が「イクボス宣言」を行ったほか、特定非営利法人ファザーリングジャパンが設立した「イクボス企業同盟」に県内金融機関として初めて加盟しました。

プラチナくるみんの取得

次世代育成支援対策推進法に基づく「基準適合一般事業主」として、2015年5月に2回目の「くるみん」を取得し、2020年7月に「プラチナくるみん」を取得しています。今後も育児支援制度等のさらなる充実を図り、従業員の仕事と育児の両立に資する環境整備に取り組んでまいります。



健康経営への取組み

当行では「大光銀行『健康経営宣言』」を制定し、従業員一人ひとりが健康でいきいきと働くことができる環境を整備しています。



復職制度

2016年4月より、家庭の事情によりやむなく退職した従業員を再雇用する「復職（ジョブリターン）制度」を導入しています。また、2020年1月より再雇用の対象範囲を拡大して、多様な価値観や働き方へ柔軟に対応しています。このほか、配偶者の転勤等により営業エリア外に転居が決定した他行従業員の方々のキャリア継続を支援するため、第二地方銀行協会のネットワークを通じ就業継続の支援を行っています。

ダイバーシティ・ミーティングの開催

女性の活躍やダイバーシティを推進するため、多様な人材の活用や多様な働き方について議論する「ダイバーシティ・ミーティング」を定期的に開催しています。



「えるぼし」認定

「女性の職業生活における活躍の状況に関する実績に係る基準」の5つの項目全てを満たし、2024年2月、女性活躍推進法に基づく優良な女性活躍推進企業として、「えるぼし」（三つ星）の認定を受けました。



環境への取組み

地域とともに持続的に成長していくことを目指し、第13次中計の基本戦略に掲げる「サステナビリティ経営の実践」に基づき、事業活動を通じて環境保全や気候変動対応に取り組んでいます。

環境方針（2009年11月2日制定）

- 基本理念
- 基本方針
- 大光銀行は、地域とともに歩む銀行として環境保全への取組みを社会的責任と位置づけ、事業活動を通じて環境保全活動を積極的かつ継続的に展開し、「環境にやさしい銀行」を目指します。
1. 環境に関連する法律、規則、協定等を遵守します。

2. 企業活動が環境に与える影響を的確に把握し、環境目的、目標を定めて取り組むとともに、定期的に見直すことで、環境保全活動の継続的な改善に努めます。

3. 環境に配慮した金融商品、サービスの提供を通じ、環境保全に取り組むお客さまを支援します。

4. 省資源、省エネルギー、リサイクル活動等、環境に配慮した活動の実践により、環境負荷の低減および環境汚染の防止に努めます。

5. この環境方針を役職員全員に周知徹底するとともに、一般にも公表します。

持続可能な社会の形成に向けた金融行動原則(21世紀金融行動原則)への署名

2011年12月に「持続可能な社会の形成に向けた金融行動原則（21世紀金融行動原則）」に署名を行い、原則に基づく取組みを実践しています。

- 21世紀金融行動原則（抜粋）
- ・持続可能な社会の形成のために、私たち金融機関自らが果たす責任と役割を認識の上、環境・社会・経済へのポジティブインパクトの創出や、ネガティブインパクトの緩和を目指し、それぞれの事業を通じて最善の取組みを率先して実践する。

・社会の着実で公正なトランジションに向けて、イノベーションを通じた産業や事業の創出・発展に資する金融商品やサービスを開発・提供し、持続可能なグローバル社会の形成をリードする。

・気候変動・生物多様性等の環境問題や人権をはじめとする社会課題に積極的に取り組むとともに、投融资先を含む取引先等との建設的なエンゲージメントを通じて、持続可能なサプライチェーンの構築を図る。

気候変動への対応

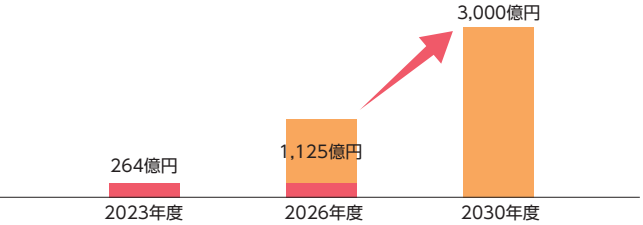
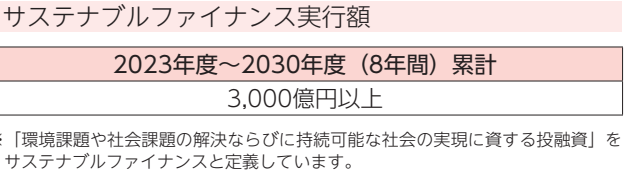
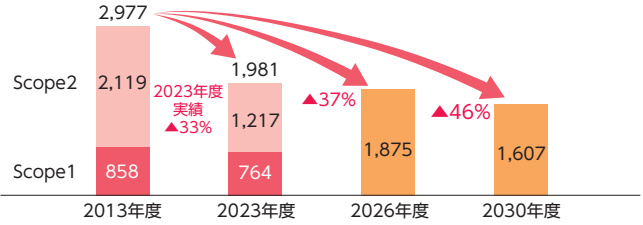
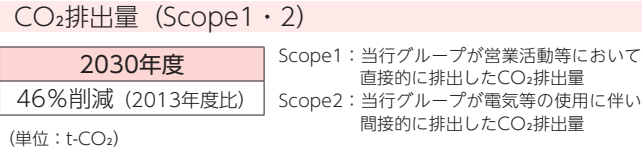
- ガバナンス
- SDGs（持続可能な開発目標）の達成や、政府が掲げるカーボンニュートラルの実現に向けた取組みをグループ一体で推進していくため、総合企画部内にSDGs推進室を設置し、グループ全体を統括しています。
- SDGs推進室の主導のもと、年度毎に取締役会の承認を受けた「サステナビリティ推進プログラム」を策定しています。「サステナビリティ推進プログラム」には、当行グループが重要課題に掲げる事項について、年度の取組みと目標値（KPI）を定め、実施状況やKPIの実績値を半期毎に取締役会に報告し、改善を図っていく態勢としています。

- 戦略
- 当行グループが気候変動に関して認識するリスクと事業機会は次のとおりです。

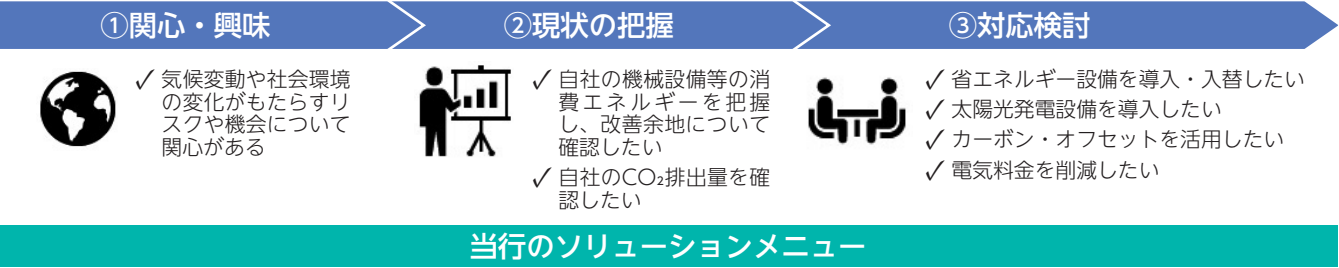
リスク	物理的リスク	・気候変動に起因する自然災害により、お客さまの業績悪化や担保価値の毀損等が発生し、当行の信用リスクが増加する可能性 ・当行の事業施設が被災し事業活動に影響を及ぼす可能性
	移行リスク	・脱炭素社会への移行に伴う技術革新や市場変化への対応の遅れなどからお客さまの業績が悪化し、当行の信用リスクが増加する可能性
事業機会		・脱炭素化に向けた設備投資等の資金需要の増加 ・環境保全・気候変動対応に資する商品・サービスへのニーズの拡大

- リスクマネジメント
- 当行グループは、環境（気候変動対応）に関するリスクの顕在化が当行グループの事業活動や財務内容等に重大な影響を及ぼす可能性があることを認識し、信用リスク管理やオペレーショナルリスク管理等の統合的リスク管理の枠組みの中で管理する態勢を構築します。

指標と目標



- 脱炭素化に向けたソリューションの提供
- お取引先企業の脱炭素のステップに応じたさまざまなニーズに対して、最適なソリューションを提供しています。



当行のソリューションメニュー

たいこうSDGsサポートサービス

省エネ診断
CO₂排出量可視化サービス

省エネ設備導入支援サービス
省エネ補助金申請支援サービス
太陽光発電設備導入支援サービス

カーボン・オフセットJ-クレジット申請
電気料金削減サービス

企業活動を通じた環境保全への取組み

- エネルギー使用量削減への取組み
- エネルギー使用量の削減のため、クールビズ・ウォームビズを中心として電力使用量の削減に取り組むとともに、電気自動車・ハイブリッドカー・低燃費車の導入や外訪活動の効率化によりガソリン使用量の削減に努めています。
- 環境に配慮した店舗新築
- 店舗を新築する際は、ZEB仕様を基本とし、省エネタイプの照明機器や空調設備の導入を行うこととしているほか、建築素材に再生材や間伐材を極力採用しております。また、机やイスなども再生材やリサイクルのための分別設計・材料表示されたものを購入するなど環境に配慮した店舗づくりを行っています。
- 「環境・人にやさしい」通帳
- 普通預金通帳、総合口座通帳は、森林管理認証林から生産された木材を使用するなど、環境に配慮して作成された製品となっているほか、色覚の個人差を問わず、できるだけ多くの方に見やすいよう色使いに配慮したカラーユニバーサルデザインを採用しています。
- 無通帳預金口座
- 紙の通帳を発行しない環境にやさしい預金口座です。
預金残高や入出金明細は「大光銀行アプリ」の「デジタル通帳」機能を利用して確認いただけます。
- 資源の再利用など
- 紙資源の再利用を目的として、名刺や新潟県内店舗で使用するコピー用紙に再生紙を使用するなど環境に配慮した商品を積極的に採用しています。
また、行内で使用するパソコンのプリンタートナーのリサイクルを行っています。

- プラスチックごみの削減
- プラスチックごみの削減のため、業務でのビニール袋の使用を廃止しました。



社会への取組み

地域とともに持続的に成長していくことを目指し、第13次中計の基本戦略に掲げる「サステナビリティ経営の実践」に基づき、さまざまな社会貢献活動に取り組んでいます。

トピックス

令和6年能登半島地震への対応について

2024年1月に発生した令和6年能登半島地震への対応として、被災されたお客さまの一日も早い復興をご支援するため、災害特別対策融資の取扱いや専用のご相談窓口の設置を速やかに開始したほか、被災地の復旧・復興に役立てていただくため、新潟県や災害救助法が適用された新潟県内14市町に対し、総額1,140万円の寄付を行いました。

また、被災地の支援等のため、たいこうSDGs私募債の寄付先に日本赤十字社を追加しました。



新潟大学、トキエア、大光銀行が共同でSDGs・地域活性化に関する特別講義を実施

2023年12月、国立大学法人新潟大学、トキエア株式会社と共同で、SDGs・地域活性化に関する特別講義を実施しました。

本特別講義では、新潟大学の学生を対象に、SDGs・地域活性化に関する当行・トキエアの取組みについて講義を行うとともに、受講する学生にも地域活性化につながるアイデアを検討していただきました。



社会貢献活動

「地域金融機関の社会的責任（CSR）」とは、安定的な資金供給、各種金融サービスの提供といった地域金融機関の本来の役割にとどまらず、さまざまな面から地域社会の持続的な活性化に貢献していくと考えています。当行では、地域社会の持続的な活性化のため、地域の文化・スポーツの振興や子どもたちの金融知識の向上などに積極的に取り組んでいます。

長岡交響楽団の定期演奏会「大光ツインスマイルコンサート」

地域の音楽文化振興を目的に、長岡交響楽団の定期演奏会を「大光ツインスマイルコンサート」と銘打って応援しています。



新潟県女子駅伝競走大会

長岡市で開催される新潟県女子駅伝競走大会に協賛しています。



金融授業

次世代社会を担う子どもたちの金融知識向上を目的に、新潟県内の中学生・高校生等を対象に金融授業を実施しています。



たいこう「SDGs私募債」

お取引先が私募債を発行された際に、当行がいただく手数料の一部を、当行の営業エリア内にある①市町村、②社会福祉協議会、③教育機関、④日本赤十字社のうちご指定いただいた寄付先に当行名義による金銭寄付または物品寄贈を行う商品の総称です。

2023年度は24社のお取引先から発行いただき、寄付額は193万円となりました。

1店舗1貢献運動

日頃より当行を支えてくださっている地域の皆さまへの恩返しの意を込めて、本部および各営業店において「1店舗1貢献運動」を実施しています。

2023年度実績

店舗名	内容
《長岡地区》	
本店営業部	大手通アーケード内の歩道清掃
神田	店舗周辺の清掃、美化活動
千手	大手通アーケード内の歩道清掃
長岡東	新潟県女子駅伝競走大会ボランティアへの参加
関原	店舗周辺の花壇の手入れ（関原地区花いっぱい運動）
希望が丘	大山2丁目町内クリーン作戦への参加 秋の町内クリーン作戦への参加
長岡西	店舗周辺の清掃、ゴミ拾い
中沢	新潟県女子駅伝競走大会ボランティアへの参加
新保	新潟県女子駅伝競走大会ボランティアへの参加
宮内	宮内駅前の清掃
与板	「天人通り遊歩道」の清掃
越後川口	取引先主催の地域住民参加での芋掘り
本部	長岡まつり大花火大会 早朝清掃ボランティアへの参加
《新潟地区》	
新潟	店舗前の歩道と古町モールの清掃
沼垂	新潟駅前支店前の歩道の花壇の花植え
新潟駅前	新潟駅前支店前の歩道の花壇の花植え
学校町	店舗周辺の清掃（学校町支店商店街の清掃）
近江	店舗周辺の清掃
小針	西川ふれあいロード遊歩道の清掃
小針南	西川ふれあいロード遊歩道の清掃
寺尾	西川ふれあいロード遊歩道の清掃
平和台	内野祭り参加後の歩道のゴミ拾い、清掃
内野	内野祭り参加後の歩道のゴミ拾い、清掃
大形	店舗周辺の歩道清掃
山ノ下	献血ルームばんだいにて献血
河渡	献血ルームばんだいにて献血
新潟駅南	にいがたカナル彩ボランティアへの参加
石山	栗山神社の清掃
大野	セコムAED「ウェブ講習」の受講
亀田	店舗周辺道路、公園のゴミ拾い
白根	白根大風合戦後の河原の清掃
新津	新津商店街周辺、新津本町中央公園の清掃
新津西	新津商店街周辺、新津本町中央公園の清掃
小須戸	小須戸諏訪神社の清掃
巻	店舗周辺の清掃、雑草の抜き取り
豊栄	公共の歩道の落ち葉清掃
《下越地区》	
五泉	店舗周辺の美化清掃
村松	村松仲町商店街アーケードの清掃
水原	水原本町商店街アーケードの清掃
安田	花壇の花植え、草取り
津川	「狐の嫁入り屋敷」敷地内の清掃
新発田	ベルマークの寄付
新発田西	ベルマークの寄付
中条	胎内市「村松浜」の海岸清掃
村上	村上市大町通り清掃
《中越地区》	
三条	三条中央商店街の清掃
東三条	三条中央商店街の清掃
吉田	市民交流センター付近の歩道の清掃
燕	戸隠神社境内の清掃
見附	アーケードの清掃
加茂	穀町商店街アーケードの清掃
柏崎	店舗周辺の清掃
柏崎南	店舗周辺の水路のゴミ拾い、草取り
十日町	中里商工会「花いっぱい運動」花苗植え作業手伝い
中里	中里商工会「花いっぱい運動」花苗植え作業手伝い
六日町	アーケード、店舗周辺のゴミ拾い
小出	小出本町商店街アーケード内の清掃
小千谷	取引先主催の地域住民参加での芋掘り
《上越地区》	
高田	店舗周辺の花壇整備
直江津	店舗周辺の清掃、草取り
糸魚川	糸魚川駅前海望公園(市庁舎跡)の清掃
《佐渡地区》	
岡津	佐渡ロングライド実施後の窪田中原バイパスのゴミ拾い
佐和田	佐渡ロングライド実施後の窪田中原バイパスのゴミ拾い
《県外地区》	
前橋	店舗前の歩道、植込みの清掃
川口	川口神社周辺の清掃
大宮	献血活動
上尾	桶川市夏祭り神輿巡行時の給水所提供
桶川	桶川市夏祭り神輿巡行時の給水所提供
鴻巣	桶川市夏祭り神輿巡行時の給水所提供
東京	池袋西口公園の清掃
横浜	馬車道通りの清掃



新潟駅前支店前の歩道の花壇の花植え（新潟駅前支店、沼垂支店）



にいがたカナル彩ボランティアへの参加（新潟駅南支店）



白根大風合戦後の河原の清掃（白根支店）



ベルマークの寄付（新発田支店、新発田西支店）



戸隠神社境内の清掃（燕支店）

ステークホルダーコミュニケーション

さまざまなステークホルダーとの活発なコミュニケーションを通じて企業活動の質を高め、さらなる価値の創造へとつなげることをしています。

主な取組みは次のとおりです。

地域とのコミュニケーション

地域社会の一員として、地域のお祭りなどの行事への参加、各種イベントへの協力などさまざまな取組みを通じて地域の皆さまとの交流を図っています（→P48）。また、地域の文化・スポーツの振興、福祉活動支援や金融知識の向上に積極的に取り組んでいます（→P47）。

お客さまとのコミュニケーション

- ▶ **会社説明会**
頭取が地域のお客さま向けに当行の経営戦略や取組みなどについて説明を行う会社説明会を新潟県内各所で開催しています。2024年は、5月～6月にかけて4会場（長岡、新潟、県央、下越）で計6回開催しました。
- ▶ **お客さまからの声**
営業店のロビーやATMコーナーに「お客さまご意見ハガキ」などを設置し、いただいたご意見・ご要望は随時、サービス向上のための施策に反映しています。
- ▶ **顧客満足度アンケート**
毎年、事業を営むお客さまを対象に顧客満足度アンケートを実施しています。ご回答いただいた結果は営業活動の改善や提案能力の向上に活用しています。
- ▶ **お客さまアンケート**
第12次中計の省察および第13次中計の策定にあたり、法人のお客さまを対象に「お客さまアンケート」を実施しました。アンケートの結果はサービスの改善や新たな施策の策定に活かしています。



会社説明会（2024年開催）

従業員とのコミュニケーション

- ▶ **タレントマネジメントシステム**
従業員一人ひとりの情報（保有するスキル、職務・転勤希望、家族状況など）を一元化し、共有するため、タレントマネジメントシステムを導入しています。集約した情報をもとに部長が従業員と面談を行い、一人ひとりに合った育成や配置転換を行うことで、働きがいのある職場づくりに取り組んでいます。
- ▶ **提案制度**
現場の声を活かした業務改善を行うため、従業員からの提案制度を設けており、2023年度は33件の提案を受付しました。
- ▶ **エンゲージメントサーベイ**
従業員のエンゲージメントを定期的に測定・可視化し、継続的に改善を図ることで組織の成長につなげていくため、2024年1月より、エンゲージメントサーベイによる調査を実施しています。

- ▶ **中計策定時の全員アンケート**
第13次中計の策定にあたり、従業員の認識・意見を反映させ、より具体的で実効性のある計画とするため、全従業員を対象としたアンケートを実施しました。
- ▶ **頭取との意見交換会**
組織の一体感を醸成するため、頭取と従業員の意見交換会を開催しました。
頭取が経営理念や価値創造プロセス、中計に対する思いを直接従業員に伝え、また従業員からも率直な意見や要望を直接頭取に伝えました。聴取した意見・要望は本部の施策や第13次中計の施策に反映させています。（2023年度実績：25回、約550名参加）
- ▶ **役員による中計の説明および意見交換会の開催**
2024年4月に策定した第13次中計の目標達成に向け、役員による新中計の説明および意見交換会を開催しました。全店で開催し、約800名の従業員が参加しました。



株主とのコミュニケーション

株主総会の場合以外にも、株主の皆さまとの建設的な対話を行うこととしています。

株主の皆さまとの建設的な対話を促進するための体制整備および取組みに関する方針は次のとおりです。

- 【株主との建設的な対話を促進するための体制整備および取組みに関する方針】
1. 株主との対話全般については、IR担当部署である総合企画部の担当役員が統括し、株主との実際の対話（面談）の対応者については、株主の希望と面談の主な関心事項も踏まえたうえで、合理的な範囲で、取締役（監査等委員、社外取締役を含む）が対応する。
 2. 株主との対話の窓口は総合企画部とする。総合企画部は、総務、財務部門等と有機的に連携し、株主との対話をサポートする。
 3. 当行の事業およびその戦略等の情報提供については、説明会を継続的に開催するほか、当行ホームページのIRサイトやディスクロージャー誌等により、積極的かつ分かりやすい情報提供に努める。
 4. 株主との対話によって得られた意見や要望等については、常務会および取締役会にフィードバックする。
 5. 対話に際してのインサイダー情報については、「法人関係情報管理およびインサイダー取引管理要領」に基づき、情報管理の徹底を図る。

- ▶ **新潟県上場企業IRフォーラム**
毎年、「新潟県上場企業IRフォーラム」に参加しており、2023年9月に開催された同フォーラムにおいて、頭取が個人投資家の皆さまに向けてIRセミナーを行いました。

IR資料等の提供	当行ホームページに決算短信、有価証券報告書、ディスクロージャー誌のほか、ネットIRとして会社説明会の資料および動画を掲載しています。 (URL：https://www.taikobank.jp/ir/)
----------	--

株主還元方針

銀行の公共的使命を念頭に置き経営基盤強化に向けた内部留保の充実を考慮しつつ、株主に対する配当を基本とした利益還元を通して資本効率の向上を図る。

- **配当**
1株につき50円の年間配当を下限とし、親会社株主に帰属する当期純利益の水準に応じて弾力的に株主への利益還元に努める。
- **自己株式の取得**
資本の充実と財務面および経営効率とのバランスをみながら、実施の是非を検討していく。

