

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)

- 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

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

中期目標
2027/3期目標
ROE 4.0%
当期純利益 30億円

2024/3期実績 (スタート値)
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.「株主資本コスト(CAPM)」は5~6%程度と認識
※3.「当期純利益」は親会社株主に帰属する当期純利益

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。

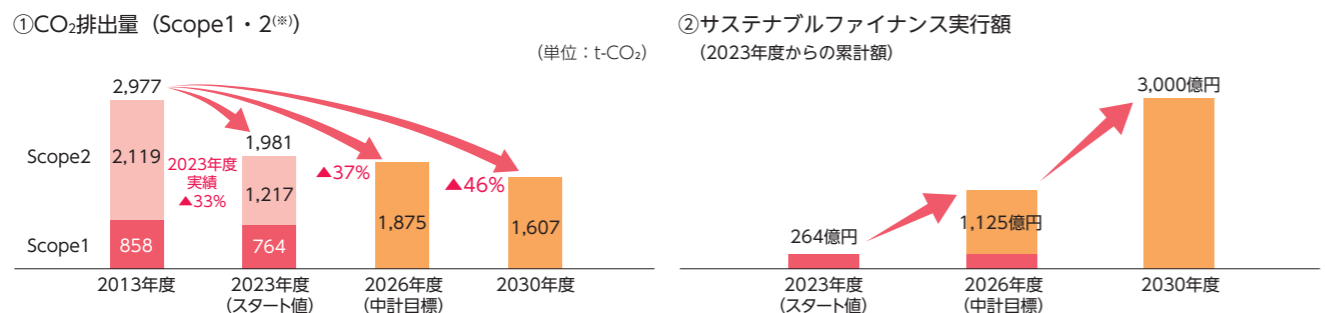
テーマ① 環境

【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	長期戦略方針で目指す姿 (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)



(※) 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

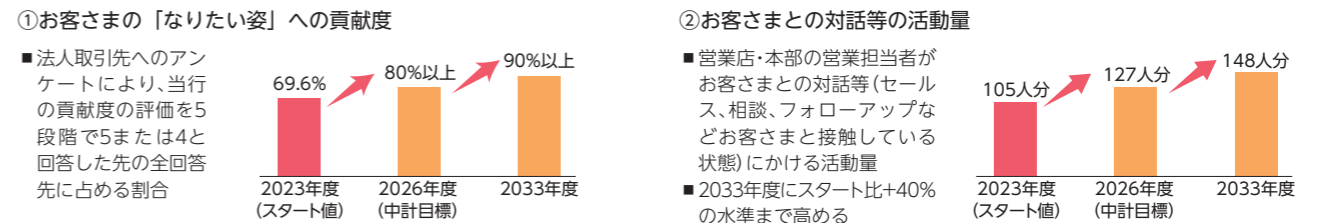
テーマ② 地域経済・社会

【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	長期戦略方針で目指す姿 (定性)
<ul style="list-style-type: none"> ● 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 	<ul style="list-style-type: none"> ● お客さまが「なりたい姿」に近づいている ● 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)



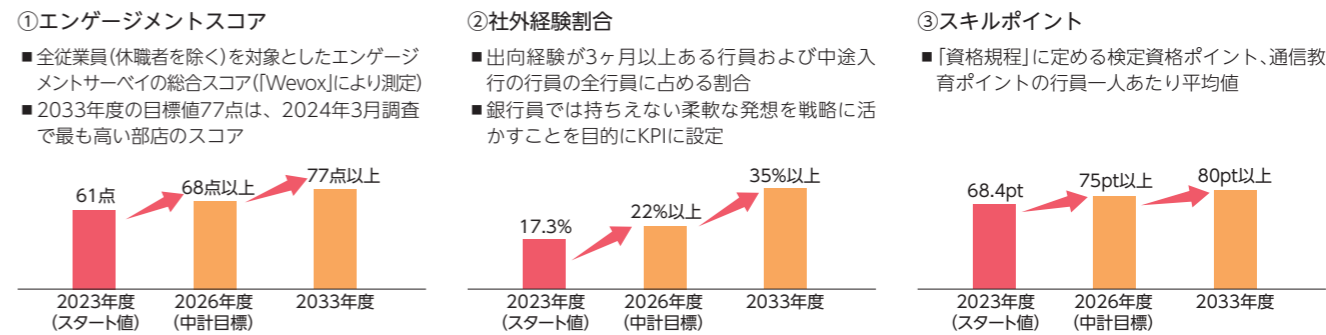
テーマ③ ダイバーシティ

【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	長期戦略方針で目指す姿 (定性)
<ul style="list-style-type: none"> ● 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 	<ul style="list-style-type: none"> ● 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)



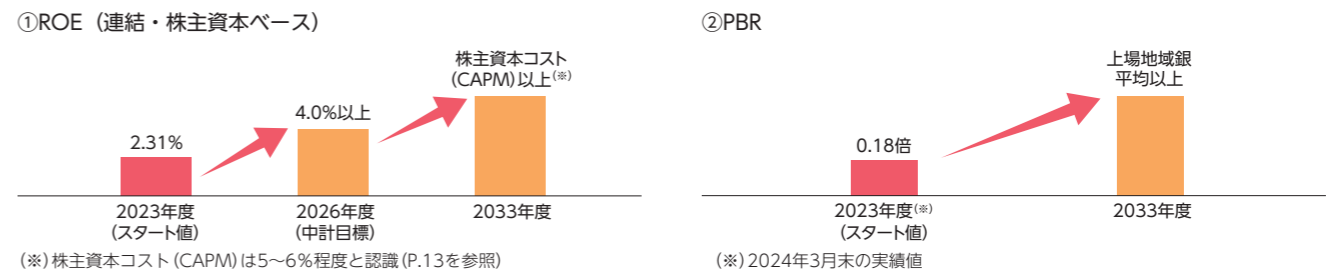
テーマ④ ガバナンス

【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	長期戦略方針で目指す姿 (定性)
<ul style="list-style-type: none"> ● 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 	<ul style="list-style-type: none"> ● 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えてくれ、応援したくなる

目標 (KPI)

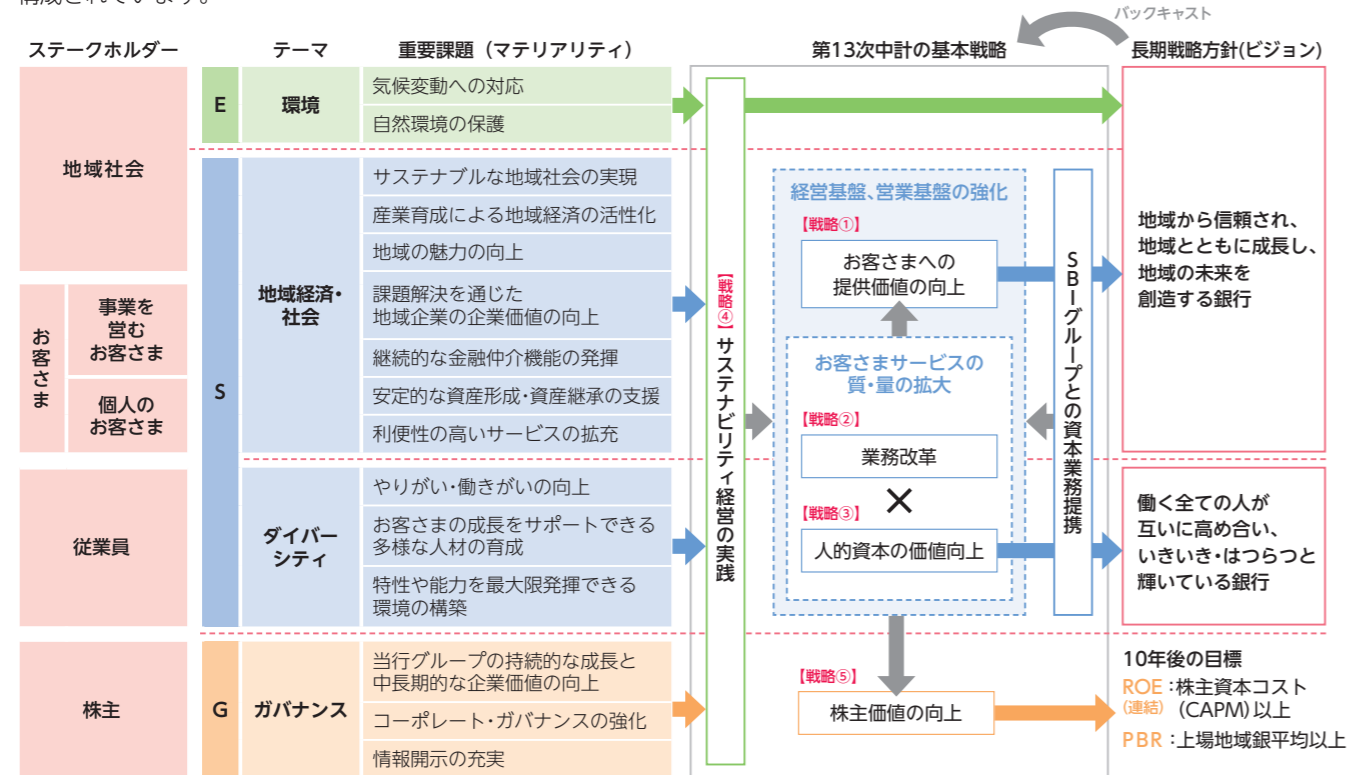


第13次中期経営計画「Value Up～ワクワクする未来へ～」 (2024年度～2026年度)

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増強し、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と1年目（2024年度）実績

目標とする経営指標は、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。最終目標の達成に向け、1年目（2024年度）は概ね順調にスタートしています。

カテゴリ	目標項目	スタート値 (2023年度)	1年目実績 (2024年度)	最終年度目標 (2026年度)
財務指標 (連結ベース)	ROE ^(※1)	2.31%	3.28%	4.0%以上
	当期純利益	17.1億円	24.9億円	30億円以上
	OHR(コア業務粗利益ベース) ^(※2)	69.9%	68.1%	70%以下
	自己資本比率	8.22%	8.60%	8%以上
地域活性化指標	お客様の「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	109人分	127人分
	エンゲージメントスコア ^(※5)	61点	60点	68点以上
	社外経験割合 ^(※6)	17.3%	16.7%	22%以上
人的資本指標	スキルポイント ^(※7)	68.4pt	72.1pt	75pt以上
	CO ₂ 排出量(Scope1・2)の削減	(2013年度比) ▲33%	(2013年度比) ▲42%	(2013年度比) ▲37%
サステナブル指標 (環境目標)	サステナブルファイナンス実行額	264億円	494億円	(3年間累計) 1,125億円

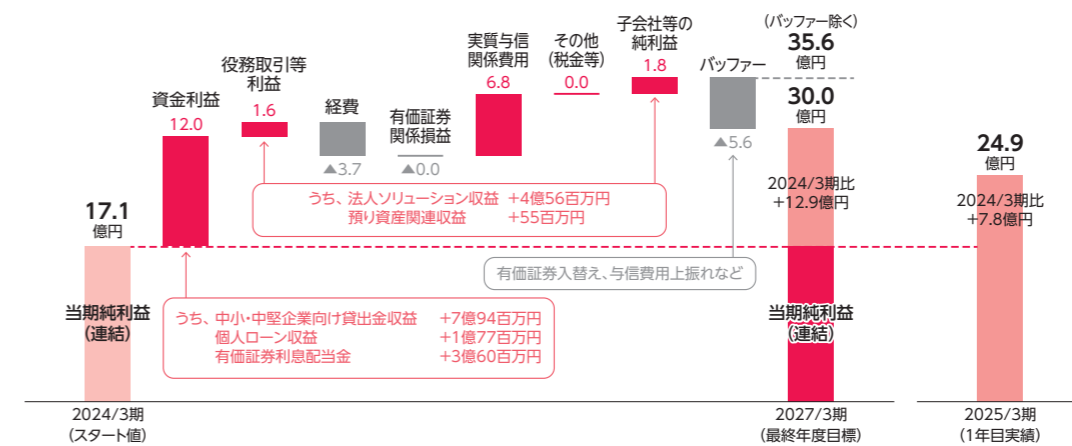
(※1) 株主資本ベース
 (※2) コア業務粗利益は投資信託解約損益を除く
 (※3) 法人取引先へのアンケートにより、当行の貢献度の評価を5段階で5または4と回答した先の全回答先に占める割合
 アンケートは中計終了時に実施するため、2024年度は未算定
 (※4) 営業店・本部の営業担当がお客さまとの対話等にかかる活動量
 (※5) 全従業員(休職者を除く)を対象としたエンゲージメントサーベイの総合スコア
 ([Wevox]により測定)
 (※6) 出向経験が3ヶ月以上ある行員および中途入行の行員の全行員に占める割合
 (※7) 「資格規程」に定める検定資格ポイント、通信教育ポイントの行員一人あたり平均値

業績計画と1年目（2024年度）実績

利益計画の主要計数^(※1)

	2024/3期 実績 ⁽¹⁾ (スタート値)	2025/3期 実績 ⁽²⁾ (1年目実績)	2027/3期 計画 ⁽³⁾ (最終年度目標)	1年目 増減 ②-①	3年間 増減 ③-①
コア業務粗利益 ^(※2)	162.8	173.8	176.5	+11.0	+13.7
うち資金利益 ^(※2)	148.0	157.8	160.0	+9.8	+12.0
うち役員取引等利益	14.7	15.7	16.3	+1.0	+1.6
経費 ^(▲)	114.1	118.8	117.8	+4.7	+3.7
コア業務純益 ^(※2)	48.6	55.0	58.7	+6.4	+10.1
有価証券関係損益 ^(※3)	0.0	▲7.4	-	▲7.4	▲0.0
実質与信関係費用 ^(▲)	17.3	10.1	10.5	▲7.2	▲6.8
経常利益	32.1	38.0	48.3	+5.9	+16.2
バッファー	-	-	▲5.6	-	▲5.6
当期純利益(連結) ^(※4)	17.1	24.9	30.0	+7.8	+12.9
ROE(連結) ^(※5)	2.31%	3.28%	4.0%以上		
コア業務粗利益OHR(連結) ^(※2)	69.96%	68.18%	70%以下		
自己資本比率(連結)	8.22%	8.60%	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、重点施策と1年目（2024年度）の取組み

【戦略①】 お客さまへの提供価値の向上 (参照P33～46)

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。

【重点施策】

- 法人コンサルティングの強化
- 個人コンサルティングの強化
- 預金の増加

【1年目（2024年度）における主な取組み】

- (ア) 法人コンサルティングの強化
- ・ 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が2024年8月に認定支援機関を取得し、同年10月より405事業を活用した経営改善計画策定支援サービスを開始
 - ・ 両手型人材マッチング、「誰でもDCプラン」、「にいがた」の結び目」など、事業の成長・改善につながるソリューションメニューを拡充
 - ・ SBIグループとの共同ファンド「大光SBI地域活性化ファンド」では、第1号案件を含む3先に対し投資を実行
 - ・ 「デジタルサイネージサービス」、「OFFICE DE YASAI」などのソリューションメニューを拡充
- (イ) 個人コンサルティングの強化
- ・ 長岡地域について、各店に配置していたマネーアドバイザーを3拠点に集約（2025年4月より）
 - ・ 営業推進にデータ分析システムを活用
 - ・ 相続・信託に関する専門者の増員
 - ・ 消費者ローンの推進に向け、コールセンターを増員し、拠点を長岡市から新潟市に移転
 - ・ ローンスクエアでの資産運用相談を開始（土日・予約制）し、預り資産相談チャネルを拡充

- (ウ) 預金の増加
 - ・ブランドCMの放映を開始
 - ・法人の決済口座としての利用促進のため、インターネットバンキング利用先の拡充を図る「たいこうデジタル化応援キャンペーン」を実施
 - ・魅力的な預金商品として、サステナビリティ定期預金キャンペーンをはじめ各種キャンペーンを実施

【戦略②】 業務改革 (参照P47~48)

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。

【重点施策】

- DX・デジタル化戦略
- BPR施策の拡充
- 店舗政策
- 経費コントロール
- リスクコントロール

【1年目（2024年度）における主な取組み】

- ・投資信託業務における内部管理責任者を各店配置からエリア配置への段階的変更
- ・新たなグループウェアを導入し、ペーパーレス化と事務効率化を促進
- ・営業店組織の統合・スリム化に向けた試行店での運用を開始（2025年4月より）

【戦略③】 人的資本の価値向上 (参照P49~54)

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。

【重点施策】

- 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

【1年目（2024年度）における主な取組み】

- (ア) 多様な人材の育成と活躍促進
 - ・従業員が自身のなりたい姿を描く「キャリアデザインシート」を新設し、上長はじめ周囲のサポートを受けながらキャリア形成を進める態勢を構築
 - ・社外経験機会の公募制を導入
 - ・社外交流機会として、長岡市・日本精機株式会社との合同研修「長岡市未来共創プロジェクト」を開催
- (イ) 営業担当者のお客さまとの対話等の活動量の拡大
 - ・営業担当者の増員に向けたリスティングプログラムを開始
 - ・2025年度の新入行員より「営業コース」を新設
- (ウ) ウェルビーイングの向上
 - ・ワクワク感の向上に向け、頭取直轄の組織として、若手行員で組織された「ワクワク向上委員会」を立ち上げ、2024年度は11施策を立案し順次実施

【戦略④】 サステナビリティ経営の実践 (参照P23~26)

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」にしたがい、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。

【重点施策】

- サステナビリティ経営の実践
- 本項目については、年度毎に「サステナビリティ推進プログラム」を策定し、PDCAによる管理を行っています。

【1年目（2024年度）における主な取組み】

- ・SDGs関連ソリューションの推進
- ・「人権方針」に基づく人権デューデリジェンスの実施
- ・「サステナブル投融資方針」の遵守状況のモニタリング
- ・取締役会の実効性向上に向けた役員アンケートの実施と結果に基づく改善対応

【戦略⑤】 株主価値の向上 (参照P13~14、P60)

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。

【重点施策】

- 株主還元の取組み
- 株主資本コストの引下げに向けた取組み

【1年目（2024年度）における主な取組み】

- ・株主還元方針に基づき、2025年3月期の年間配当を1株当たり65円00銭（2024年3月期は同50円00銭）に増配
- ・株主資本コストの引下げに向け、統合報告書の記載内容を充実

SBIグループとの資本業務提携

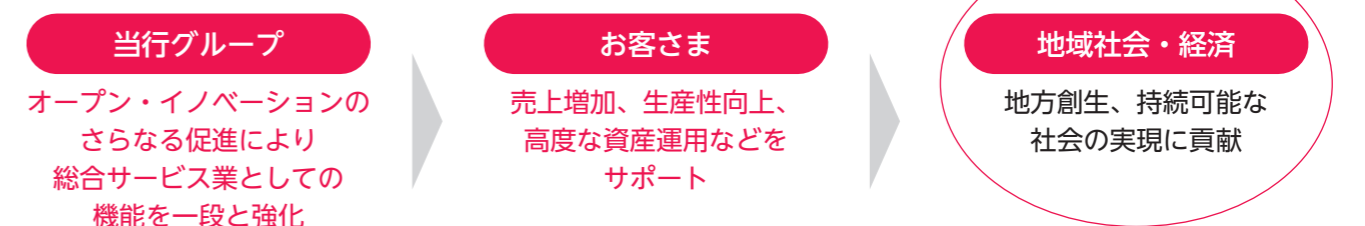
SBIグループとの資本業務提携により、お客さまに提供するソリューションが格段に充実し、お客さまとのリレーション強化につながっています。

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。

○ 資本業務提携の目的

2022年5月に締結したSBIグループとの資本業務提携は、締結当時、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、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することを目的としています。

資本業務提携は、お客さまの売上増加、生産性向上、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、当行グループ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おり、当行グループの価値創造プロセスにおいて重要な経営資源の一つに位置付けています。

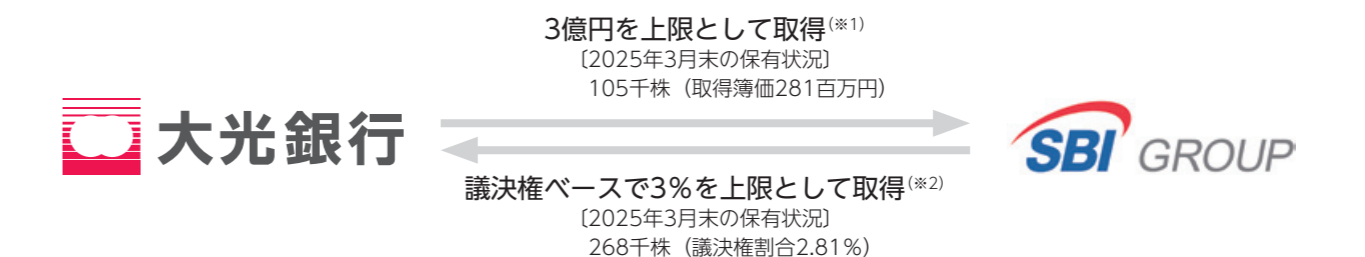


○ 資本業務提携の内容

株式持合いの状況

当行とSBIグループとは、「戦略的資本業務提携に関する合意書」（以下「合意書」）の定めにしたがい、それぞれ上限を設けた株式持合いを形成しており、対等な立場で、両社の経営の独立性を尊重することとしています。

合意書に定める取得の上限および2025年3月末におけるそれぞれの保有状況は下図のとおりです。



(※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サポートすることにより、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、この目的に合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。

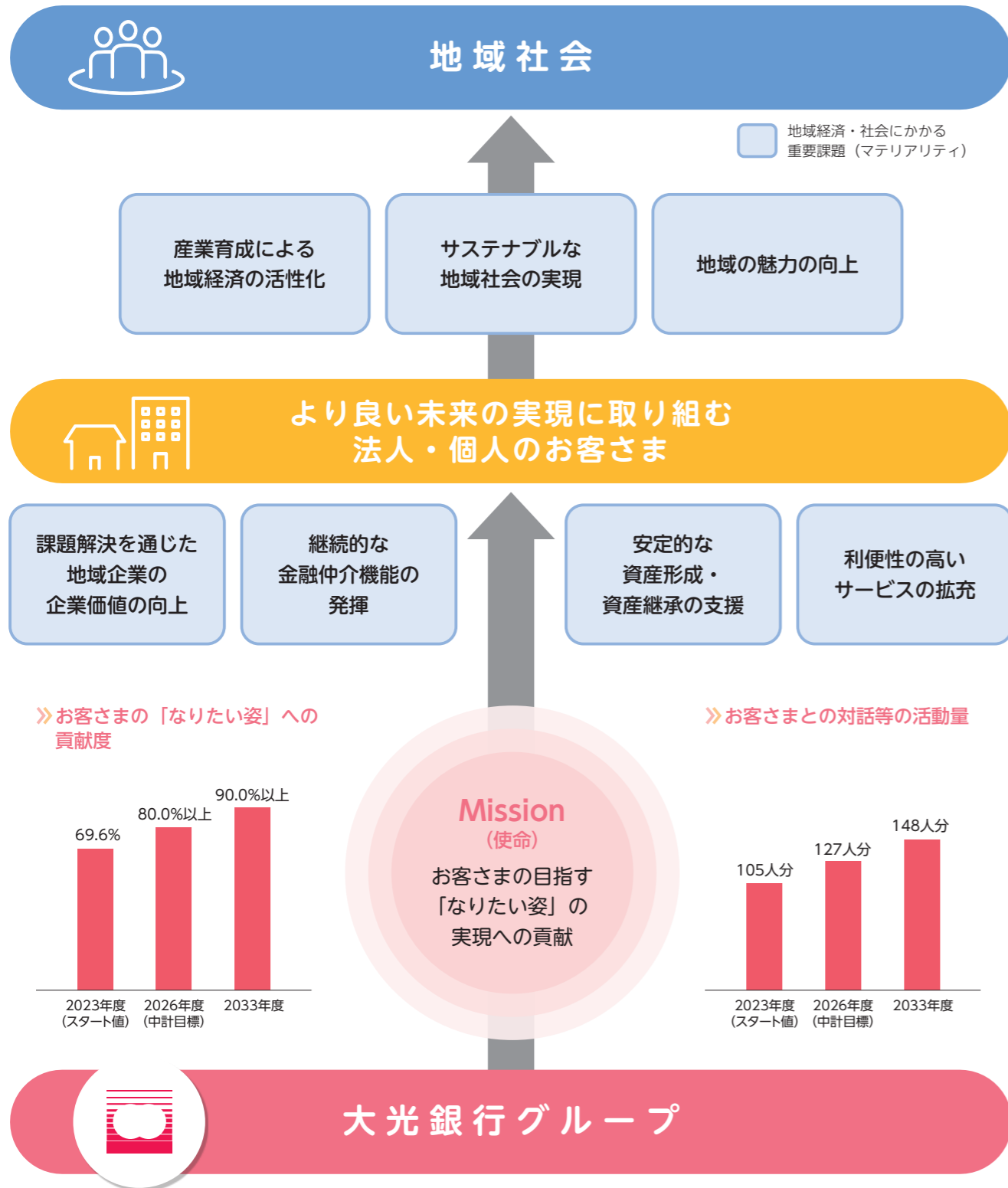
- 1 SBIグループおよび同グループの投資先企業が有する最先端のテクノロジー、ノウハウの提供を通じた、地元企業のビジネス発展・変革に資する**デジタル・トランスフォーメーション（DX）支援**
- 2 持続可能な社会の実現に向け、脱炭素をはじめとする地元企業の**SDGsへの取組み支援**
- 3 資本性資金等の提供を通じ、地元企業を支援するための**共同ファンドの設立**
- 4 勘定系を含む次世代バンキングシステム、スマホアプリなど**当行のDX化推進**の検討
- 5 その他オープン・イノベーションの推進に資する取組みで、両社が別途合意する事項

2025年3月末における提携候補業務は**72項目**にのぼり、このうち提携済は**42項目**、準備中（検討中を含む）は30項目となっています。また、業務提携は当行の収益増加・コスト削減に貢献しており、2025年3月期における寄与額は**約3.5億円**となっています。

お客さまへの提供価値の向上に向けて

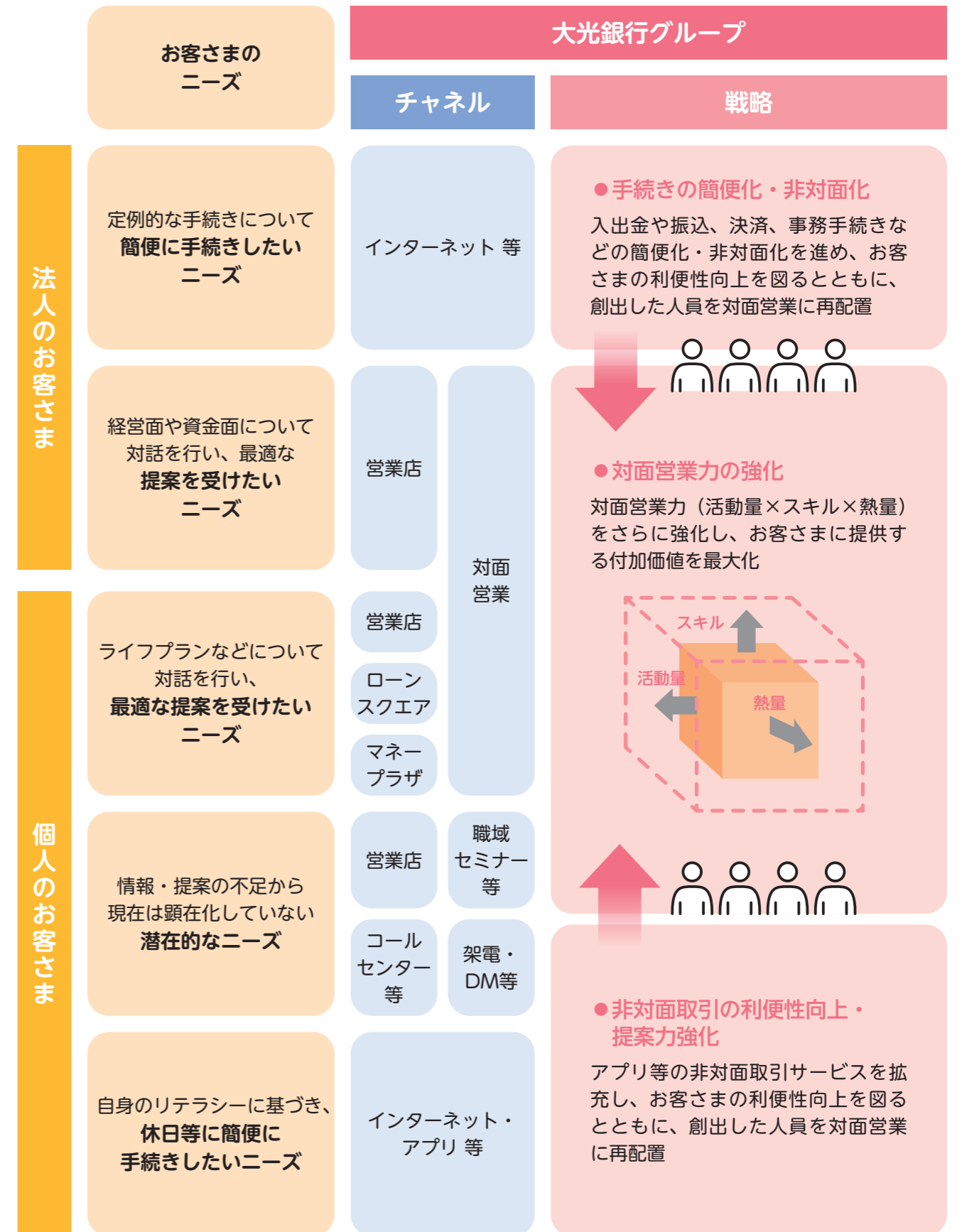
当行グループは、第13次中計に基づき、お客さまとの対話等の活動量を増加させ、お客さまの目指す「なりたい姿」の実現に貢献していくことを通じて重要課題（マテリアリティ）に積極的に取り組み、サステナブルな地域社会の実現を強力に後押ししていきます。

全体像



チャネル戦略

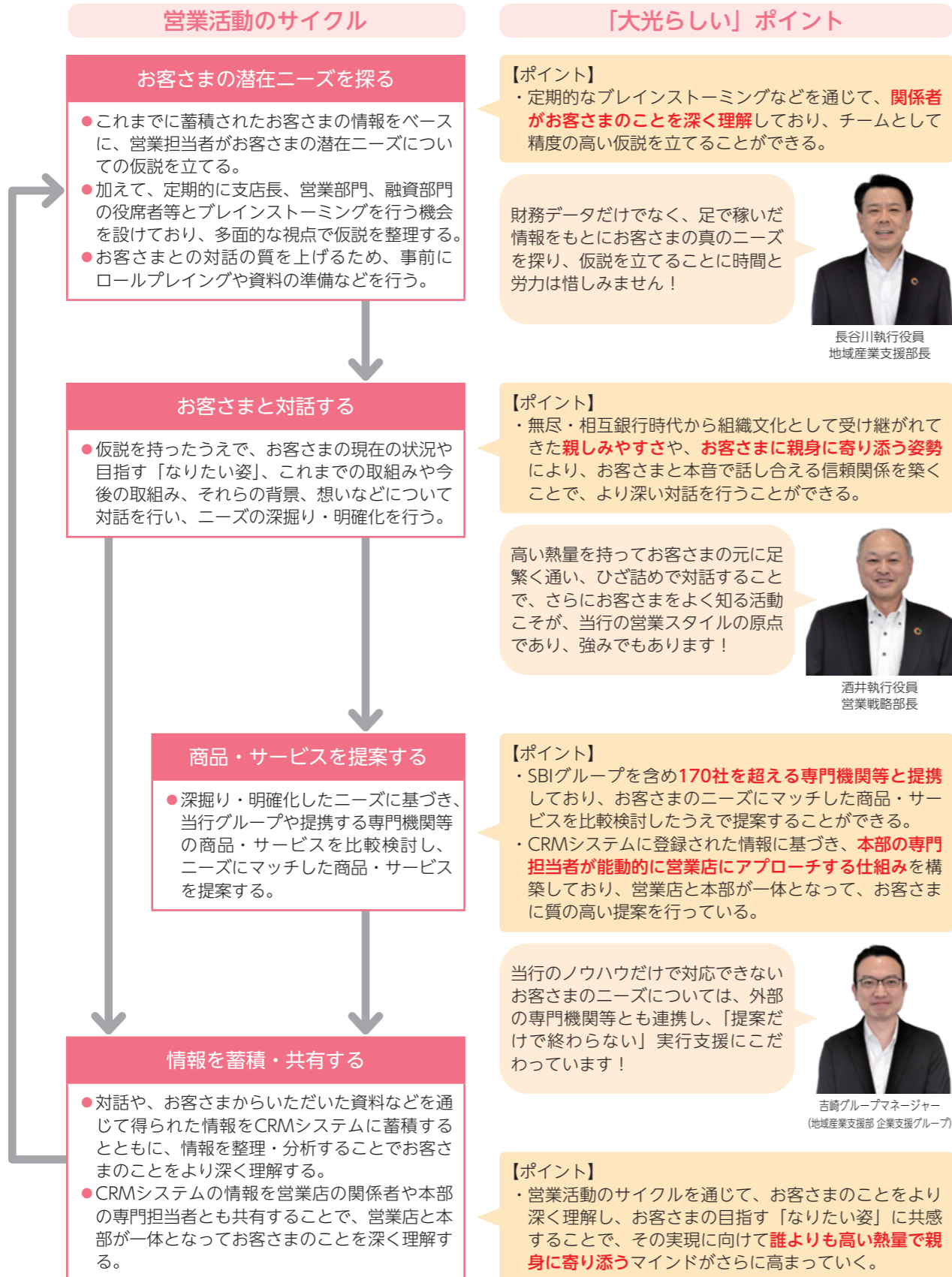
お客さまのニーズに応じた最適なチャネルでご提案することにより、コンサルティング等の対面営業力をこれまで以上に強化し、お客さまに提供する付加価値を最大化していきます。特に、対面営業のニーズが高い法人のお客さまに活動量を振り向けていきます。



「大光らしい」営業スタイル

当行は、本部・営業店が一体となってお客さまをより深く理解し、お客さまの目指す「なりたい姿」の実現に向け、誰よりも高い熱量でお客さまに親身に寄り添う営業スタイルにより付加価値の高いサービスを提供しています。

○ 営業活動(事業性取引)のサイクルと「大光らしい」ポイント



法人戦略

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。

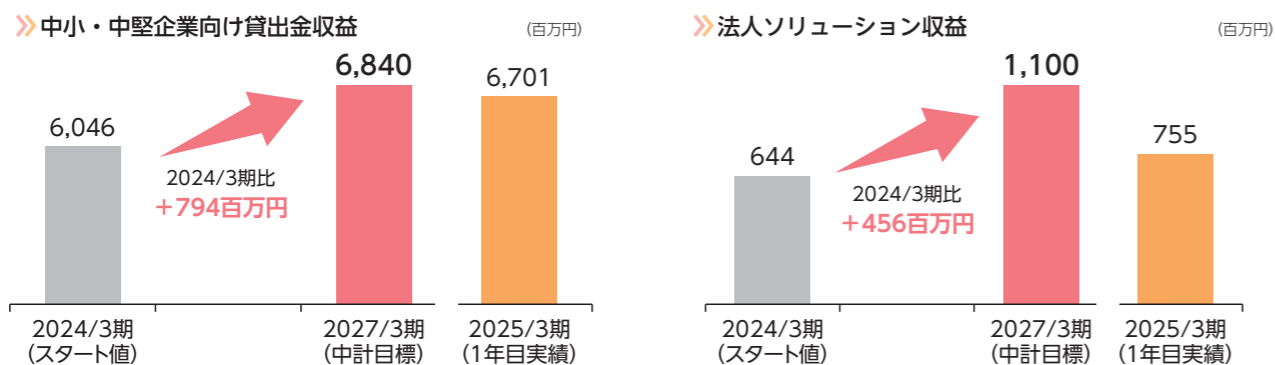
第13次中期経営計画「Value Up ～ワクワクする未来へ～」では、基本戦略の一つに「お客さまへの提供価値の向上」を掲げています。お客様のニーズに応じた付加価値の高いサービスの拡充、お客様支援態勢の高度化、多様な人材の育成などに取り組み、お客様の「なりたい姿」の実現、企業価値の向上に貢献していきます。

○ お客さまへの提供価値とKPI

お客さまへの提供価値

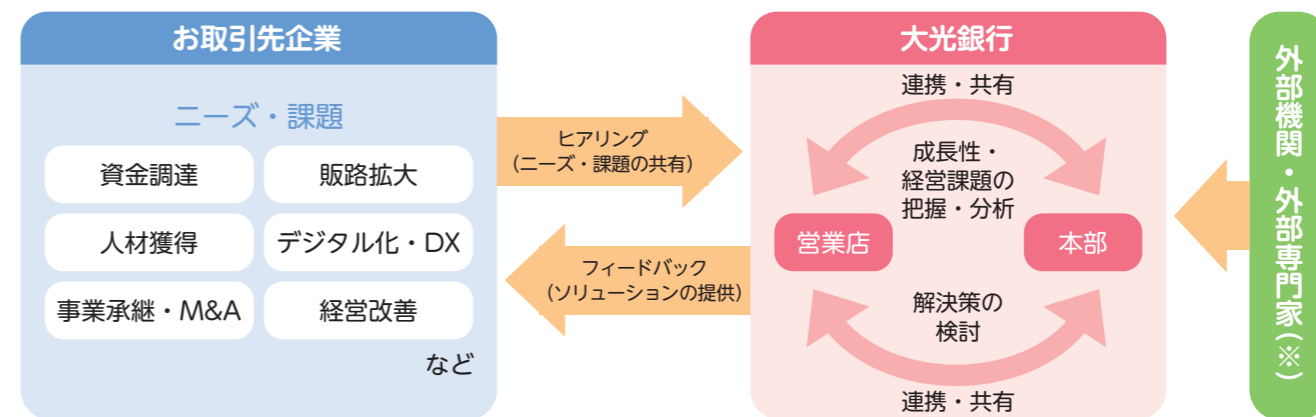
お客さまのニーズ	提供価値	
さらなる成長や創業、経営改善に関するニーズ	【Value (行動規範)】 お客さまの良き相談者として、 ✓ お客さまを一番理解する ✓ 「お客さま目線」で全力で考える ✓ お客さまの未来のために、新鮮な気付きをお届けする ✓ ご相談に素早くお応えする ✓ いつも笑顔で心を込めて接する	✓ 「なりたい姿」の実現方法の見える化 (経営計画策定等) ✓ 売上増加 (販路拡大、広告等) ✓ 生産性向上 (設備、DX、人材等) ✓ SDGsへの取組み (脱炭素化等) ✓ 余資運用、保障 etc
資金調達に関するニーズ		✓ 事業の状況に応じた柔軟な資金対応 ✓ 過度に担保・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

KPI



○ 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もと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

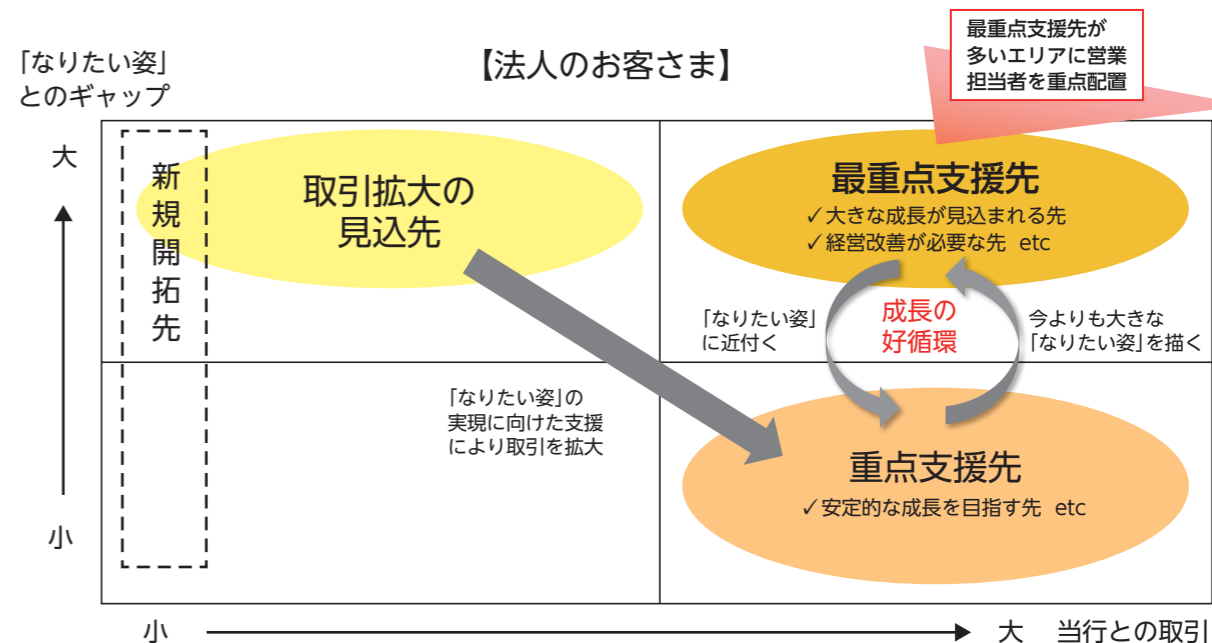
- 新潟県中小企業活性化協議会
- (株) 日本政策金融公庫
- (公財) にいがた産業創造機構 (NICO)
- (独) 中小企業基盤整備機構
- (独) 日本貿易振興機構 (JETRO)
- 提携している民間企業 他
- (株) 地域経済活性化支援機構 (REVIC)
- (国) 長岡技術科学大学

○ 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。

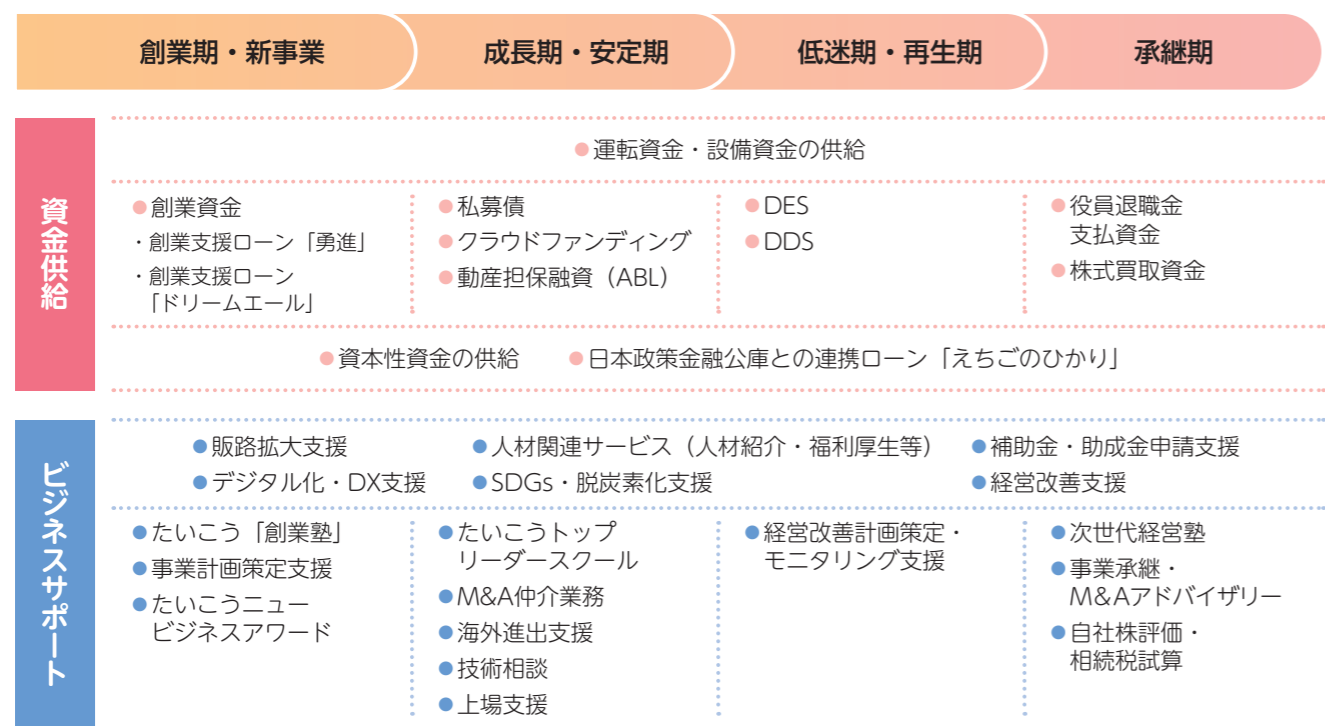
併せて、当行と多くの取引があり、「なりたい姿」とのギャップが小さいお客さまは、引き続き重点支援先として支援していきます。

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

お客様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、適切に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・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年度より毎年開催しています。

成長段階におけるサポート

▶▶ 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。

また、2025年2月より、デジタルサイネージを活用した広告サービスの取扱いを開始し、お客さまのブランディング強化や認知度向上を支援しています。

2025年7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2025」を開催しました。



デジタルサイネージサービス

▶▶ 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。

▶▶ 人材紹介

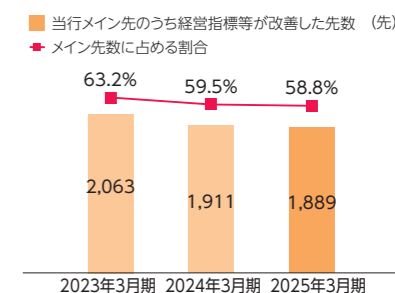
経営幹部や専門人材、ミドル層や担当者など、さまざまな人材に関する求人ニーズをお聞きし、提携する人材紹介会社を通じて求職者とのマッチングを行う片手型の人材紹介や、求人企業と求職者を直接マッチングする両手型の人材紹介により、企業の人事面に関するサポートを行っています。

経営改善・事業再生支援

経営改善支援取り組み先を選定し、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。



▶▶ 伴走モニタリング

営業担当者が経営改善計画の策定やモニタリングを通じて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「伴走モニタリング」制度を運用しており、本支店一体となって取引先に寄り添った経営改善支援に取り組んでいます。

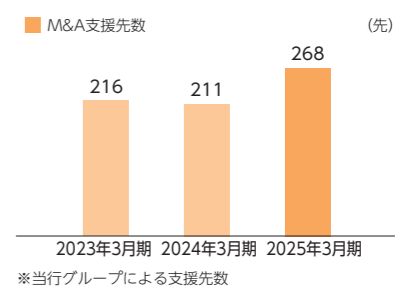


事業承継・M&A支援

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ズスクール・たいこうWeb経営塾

次世代経営者の育成のため、6ヶ月間に亘って実施する「たいこうトップリーダーズスクール」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ズスクール」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。



※当行グループによる支援先数

▶▶ 「“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。



福利厚生サービス

取引先の人手不足解消に向けたソリューションの一つとして、従業員の定着やエンゲージメント向上が期待できる福利厚生サービスのメニューの充実を図っています。

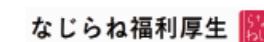
▶▶ 企業型確定拠出年金「誰でもDCプラン」

加入者1名から導入可能な企業型確定拠出年金のサービスであり、従業員だけでなく役員も加入可能、充実した運用商品ラインナップ、導入コンサルティングの提供といった特長があり、役員退職金の確保や従業員の安定的な資産形成が可能です。



▶▶ 地域密着型福利厚生サービス「なじらね福利厚生」

導入企業の従業員が、専用アプリを通じて全国の提携店舗で割引サービスを利用できるほか、2ヶ月に一度、商品やサービスの購入に利用できるギフトを付与される福利厚生サービスです。地域の事業者が提携店舗として登録することにより、新たな集客チャネルとして活用することも可能であり、導入企業や提携企業が増えることで地域経済に循環をもたらす仕組みとなっています。



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。

1,900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60,000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。



「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）（2024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様に対し、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	48件
金額	9,735百万円

▶▶ 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	140件
金額	4,470百万円

▶▶ 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	62件
金額	1,229百万円

○ 業務・人員体制

お客様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、株式会社地域経済活性化支援機構へ各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（2025年3月末現在の認定者161名）

【外部資格の有資格者数】

資格名	2025年3月末 有資格者数
中小企業診断士	22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	137名

個人戦略

個人のお客様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。

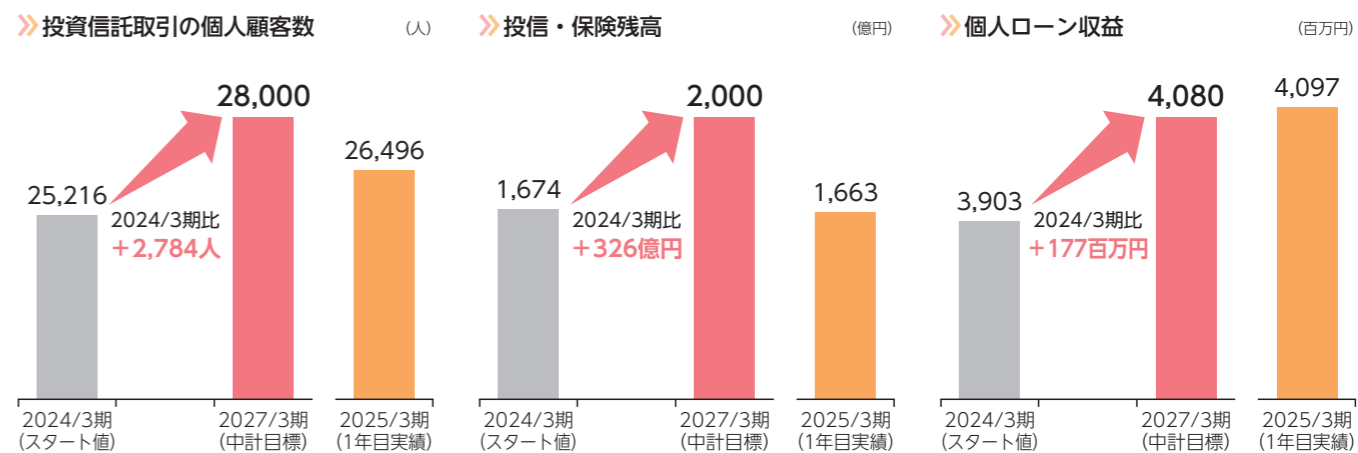
人生100年時代においてお客様の未来が豊かで充実したものとなるよう、お客様の生涯の伴走者として「なりたい姿」の実現に貢献し、取引拡大につなげていきます。

○ お客様への提供価値とKPI

お客様への提供価値

お客様のニーズ	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	<p>【Value(行動規範)】 お客様の良き相談者として、</p> <ul style="list-style-type: none"> ✓お客様を一番理解する ✓「お客様目線」で全力で考える ✓お客様の未来のために、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	<ul style="list-style-type: none"> ✓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	<ul style="list-style-type: none"> ✓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



お客様本位の業務運営に関する取組方針

- ・お客様の資産形成に資する金融商品・サービスの提供にあたり、お客様本位の業務運営を実践するため、「お客様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、お客様が将来に備えながらより豊かで快適に過ごせるよう、お客様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「お客様の最善の利益」と考え、お客様との対話を通じ、その実現に向けて追求してまいります。

当行の「お客様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。

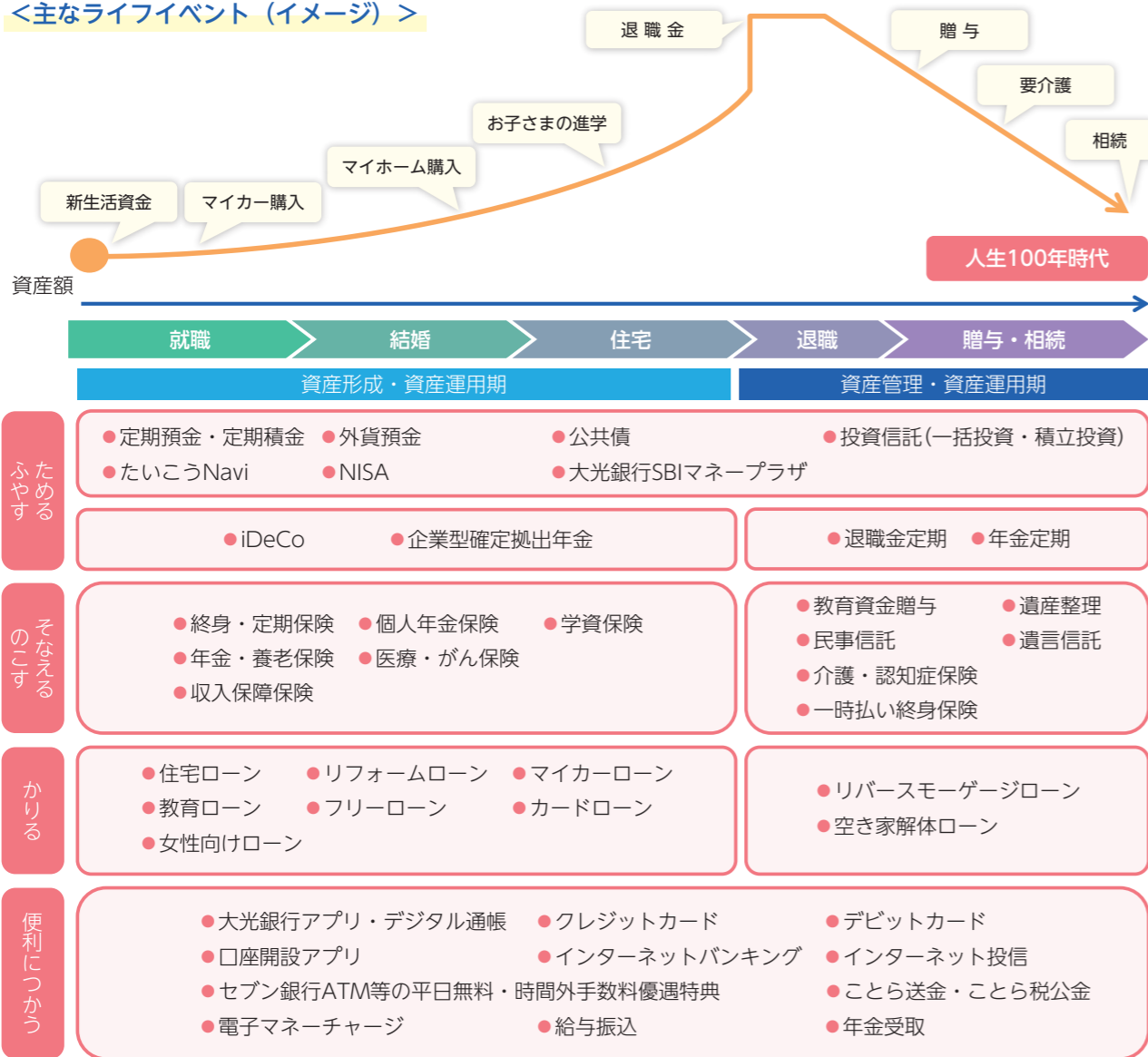
- ▶ [大光銀行「お客様本位の業務運営に関する取組方針」へのリンク](https://www.taikobank.jp/notice/kihon.php)
<https://www.taikobank.jp/notice/kihon.php>



○ 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・サービスのラインナップの充実に努め、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

≫ たいこうスマイルパックダブルの商品内容を改定

「たいこうスマイルパックダブル」は、投資信託を一括購入いただいたお客さまに、投資信託の購入金額を上限として定期預金の金利上乗せを行う商品です。

2025年1月に商品内容を改定し、定期預金の金利上乗せ可能額を投資信託購入金額の5倍または10倍(*)に引き上げました。

安定運用資産である定期預金の金利上乗せ可能額を増額することで、幅広い運用ニーズに対応しています。

(※) 投資信託1回の購入金額が30万円以上500万円未満の場合5倍、500万円以上の場合10倍

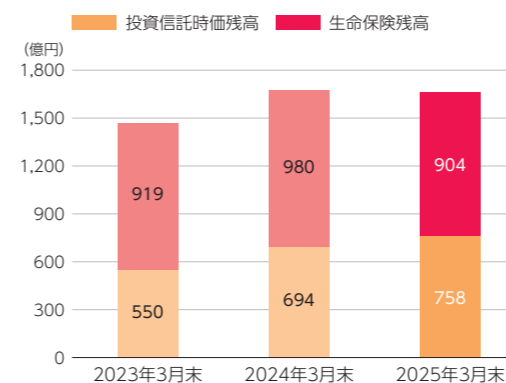


ためる・ふやす

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。

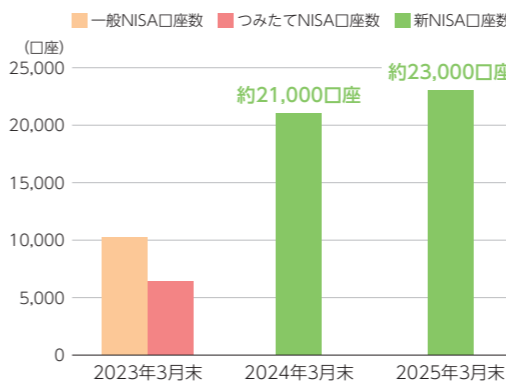
≫ 投資信託、生命保険残高

お客さまの最善の利益を考慮して取り組んだ結果、投資信託時価残高は増加しましたが、生命保険残高は減少しました。



≫ NISA口座

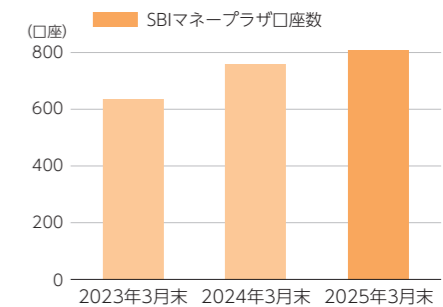
お客さまの資産形成に有用なNISA (少額投資非課税制度) を積極的にご案内しています。成長投資枠の利用とともに少額から長期運用が可能となつたため投資枠の利用をご案内し、「長期・積立・分散」による資産形成をサポートしています。



≫ 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。

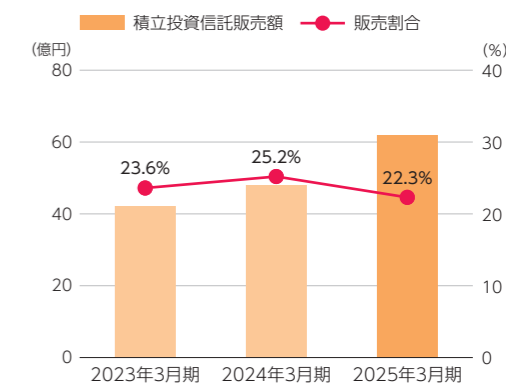
共同店舗では、お客さまの多様化・高度化する資産形成や資産運用のニーズにワンストップで対応し、当行では取扱いのない商品を中心に、株式会社SBI証券の豊富な商品ラインナップをご案内しています。



≫ 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的にご案内しており、積立投資信託販売額は増加しています。

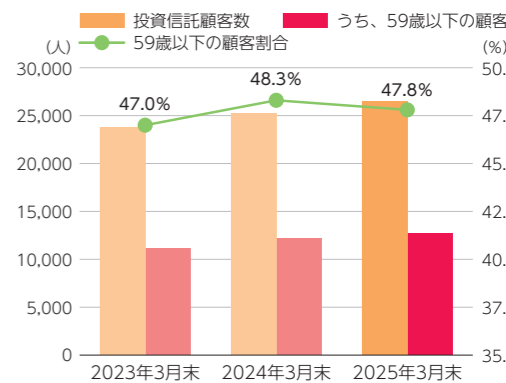
一方で、資産運用商品として、一括購入の投資信託も選ばれたため、積立投資信託販売割合は若干低下しました。



≫ 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的にご案内した結果、資産形成層である59歳以下のお客さまが増加しました。

一方で、60歳以上のお客さまも増加しており、全体に占める59歳以下のお客さまの割合は若干低下しました。



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・資産継承サービス

急速に進む高齢化のなかで、ご高齢のお客さまの資産管理・資産継承等をサポートしています。

信託銀行や専門機関と連携し、相続税に関するご相談や遺言信託、民事信託などの生前の相続対策に加え、遺産分割協議書の作成、各種遺産の名義変更手続き、相続税の申告などの相続発生後の手続きに関するご相談にも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。

Web
完結

》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

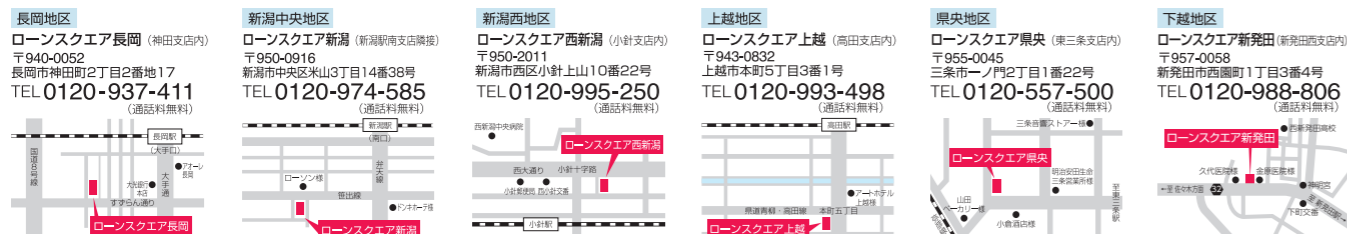
Web
完結

Web
完結

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。



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とされるため、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としとなるため、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



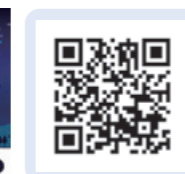
》大光銀行アプリ

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。



》こたら送金・こたら税公金

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「こたら送金」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「こたら税公金」サービスを提供しています。



○ 業務・人員体制

》従業員に対する適切な動機づけの枠組み

お客さま本位の業務運営のさらなる浸透と実践のため、「お客さま本位の業務運営への取組み」を従業員各人の人事評価項目のひとつにしており、お客さま本位の業務運営の理解や実践に注力する動機づけとしています。

また、お客さまの資産残高を営業店の業績評価項目に含めることで、お客さまの中長期的な資産形成を優先してご案内する動機づけとしています。

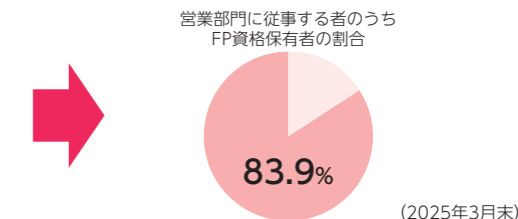
》従業員の能力向上の取組み

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（※）
731名
うち、FP1級、CFP®資格保有者
39名

（※）FP1級、CFP®、FP2級、AFP



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。

業務改革で目指す姿



ChatGPT等、生成AIの活用を社内業務のDXの中心的な施策と位置付け、2023年5月にワーキンググループを立ち上げ、調査・研究、利活用を進めています。

【これまでの生成AIの活用実績】

- 企画書の検討や論点整理
- 文章の要約・作成サポート
- プログラムコードの作成
- 議事録の作成・要約

生成AIの
利活用の拡充

【今後の活用予定】

- 行内規程・要領などのQ&A
- 契約書のリーガルチェック
- 営業ロールプレイング（会話壁打ち）など
- 営業面談要約・報告書の自動作成

お客さまへの提供価値向上のためのデータ利活用

データマーケティング

- 2024年6月にデータ分析ツールを導入し、データに基づいた意思決定や営業推進に活用しています。
- 【データ分析ツールの活用により目指す姿】
- ・ 営業推進施策の企画におけるデータに基づく意思決定と、多角的な要因分析の実施により、営業戦略のPDCAを高度化
- ・ データ分析により、お客さまの潜在ニーズを顕在化し、適時適切な提案を通じて提供価値を向上
- SBIグループとの連携の一つとして、生成AI・予測AIによるビッグデータ分析により潜在ニーズが見込まれるお客さまを把握し、コールセンター業務に活用しています。

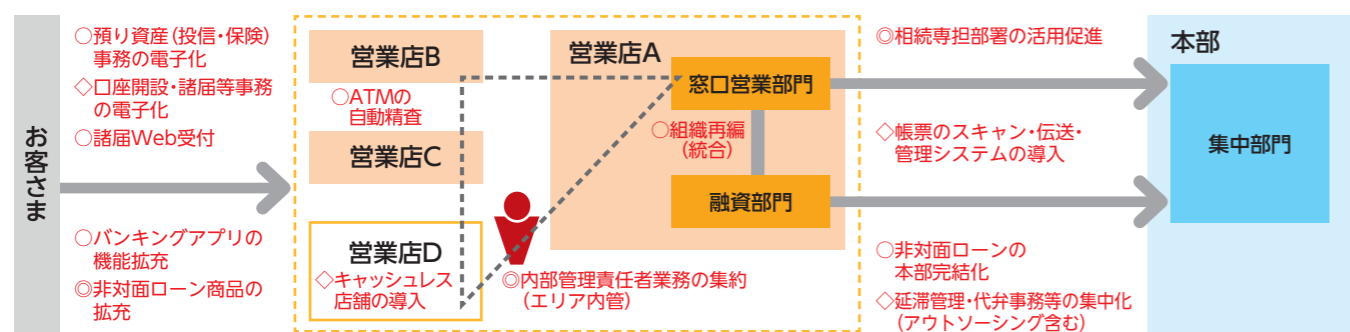
両方の機能を有機的に活用し、
お客さまへの提供価値を向上

CRMの活用による営業活動の高度化

- お客さまの属性情報や定性情報を収集・蓄積することでコンサルティングの質を高めるとともに、データマーケティングとの連携により提供価値の向上を図っています。
- CRMの導入により、お客さまとの接点を持つ営業担当者と本部専担者等との情報共有が進み、本部等からのスピーディーかつ能動的なサポートのほか、行内のさまざまな知見を活かすことで、より付加価値の高いサービス提供につながっています。

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施策を進めています。



○:2024年度に実施済 ◇:2025年度中に実施予定(一部実施を含む) ◊:準備・検討中 (2025年4月1日現在)

店舗政策

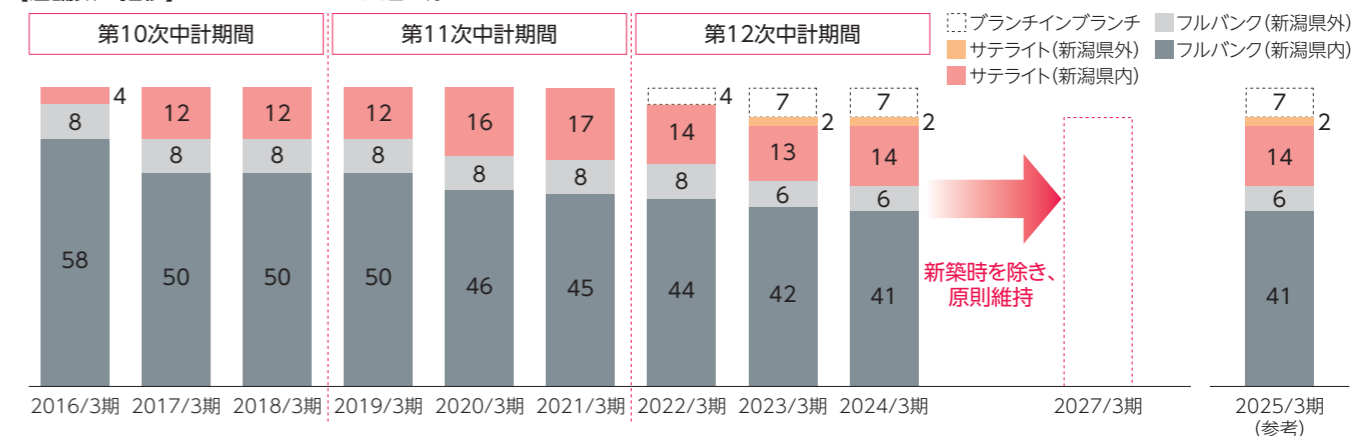
経営体質の強化を目的に、第10次中計（2015年度～2017年度）より本格的に店舗政策を進め、営業エリアにおける店舗配置の適正化は概ね完了と認識しています。

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】

1. 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
2. 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（ブランチインブランチ）やブロック化（サテライト店）の可否について検討する

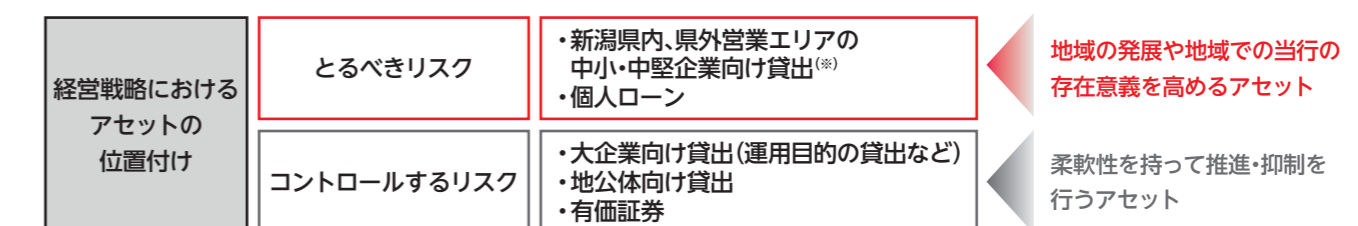
【店舗数の推移】 ※インターネット支店を除く



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っています。また、リスクアペ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っています。

【第13次中計におけるリスクアペタイト方針】



(※) 運用目的の貸出を除く

【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。カッコ内は中計開始時(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、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」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」の実現に向けて ～多様な人材の育成と活躍促進～

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。

2024年度においては、従業員が自身のなりたい姿を描く「キャリアデザインシート」を新設し、上長はじめ周囲のサポートを受けながらキャリア形成を進める態勢を構築しました。また、研修出向等の外部研修機会を幅広く提供していく観点から、新たに「公募制」を導入したほか、異業種交流を通じた人材育成を目的に、長岡市、日本精機株式会社と連携した合同研修「長岡市未来共創プロジェクト」を開催し、当行からは中堅・若手行員10名が参加しました。

～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。

2024年度においては、非営業部門の行員を対象にリスキリングプログラムを開始するなど、営業担当者の増員に向けた施策を実施してきました。人員の創出サイドである業務改革の施策準備に時間を要し、期待どおりの増員には至っていませんが、2025年度の新入行員より「営業コース」を新設するなど、若手行員の育成にスピード感を持って進め、挽回を図っていくこととしています。



専務取締役
人事部担当役員 鈴木 裕之

～ウェルビーイングの向上～

全ての活動のペ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、人事制度改革によるチャレンジ意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。

2024年度からは、新たな人事制度の運用を開始しました。「チャレンジ意欲の醸成と多様な働き方の実現」という改正趣旨のもとで、意欲的に取り組み能力を発揮している行員の早期昇格などメリハリの利いた評価と処遇の実現に取り組んでいます。

このほか、特長的な取組みとして2024年度から活動を行っている「ワクワク向上委員会」は、1期生による活動を終了しました。今後のキャリアモデルを築くための「本部見学会の開催」や、お客さまに営業担当者の人となりを理解いただくための「名刺で自己紹介」など、若手行員ならではのユニークな施策が提案され、順次実行に移してきています。この「ワクワク向上委員会」は今後も活動を続ける方針であり、2025年度からは新たに2期生メンバーによる活動を開始しています。

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の基本となる考え方と目標(KPI)

基本となる考え方

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あるとともに、他の金融機関との差別化要因です。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を育成していきます。

重点施策

- 多様な人材の育成と活躍促進
- 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

お客さまのなりたい姿の実現に貢献していくため、従業員の成長を後押しするとともに、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ていきます。

目標(KPI)

指標	2024年度実績	目標
エンゲージメントスコア ^(※1)	60点	(2026年度末) 68点以上
社外経験割合 ^(※2)	16.7%	(2026年度末) 22%以上
スキルポイント ^(※3)	72.1pt	(2026年度末) 75pt以上
管理職 ^(※4) (副長 ^(※5) 以上) に占める女性の割合	27.6%	(2025年度末) 28%以上

(※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行員に占める割合

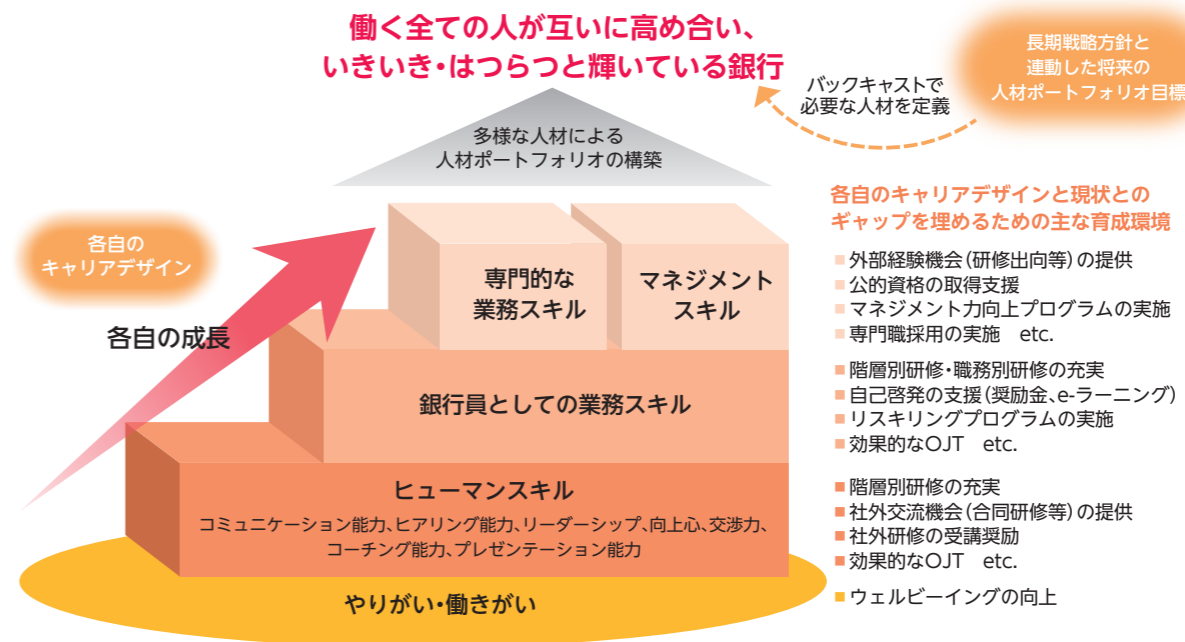
(※3) 「資格規程」に定める検定資格ポイント、通信教育ポイントの行員一人あたり平均値

(※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ます。



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。

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。

人材育成の主な取組み

▶ キャリアデザインシートの制定

新たに運用を開始した「キャリアデザインシート」では、キャリアプランを描くだけでなく、「自身が大切にしている価値観（何を大切にしたいか）」「わたしのツインパーパス（なぜ働くのか）」をシートに織り込んでいます。従業員一人ひとりに合った適切なサポートを行うことで、やりがい・働きがいとエンゲージメントの向上を図っています。

▶ 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

▶ リスキングプログラム

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キ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さらなるスキルアップに向けた機会も提供しています。

▶ 公的資格の取得支援

- ・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。

トピックス

長岡市の次期総合計画策定に向けたアイデアの検討や異業種交流を通じた人材育成を目的に、2024年12月より、長岡市、日本精機株式会社と連携した合同研修「長岡市未来共創プロジェクト」を4回のカリキュラムで開催しました。



○ お客さまとの対話等の活動量の拡大

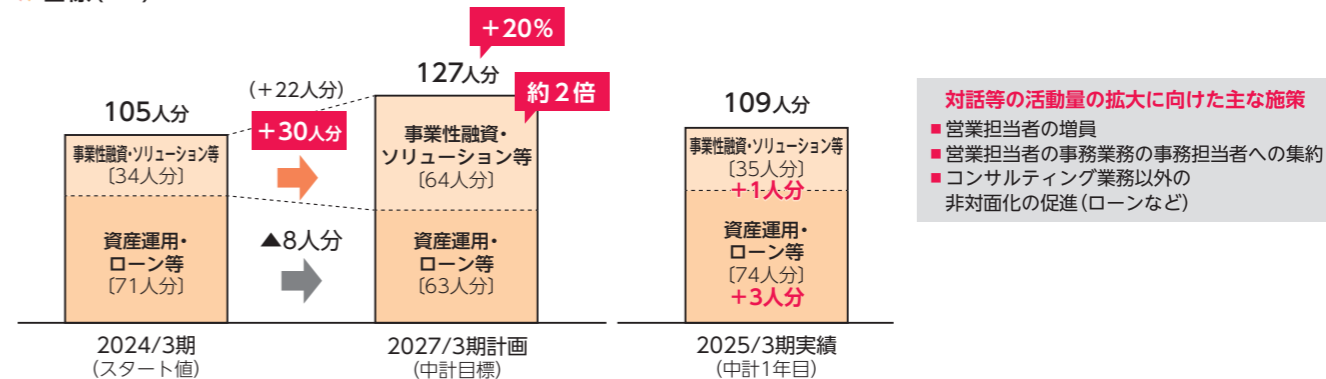
経営体質の強化に向け、行員数の減少トレンドは維持しつつ、業務改革の実践によりお客さまとの対話等の活動量を拡大していきます。

目指す活動量

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）に拡大する計画としています。

中計1年目の2025年3月期実績は、特に重要視している事業性の活動量の増加が1人分にとどまっておらず、営業担当者の増員をはじめ対話等の活動量の拡大に向けた施策を着実に実践してまいります。

▶ 目標 (KPI)

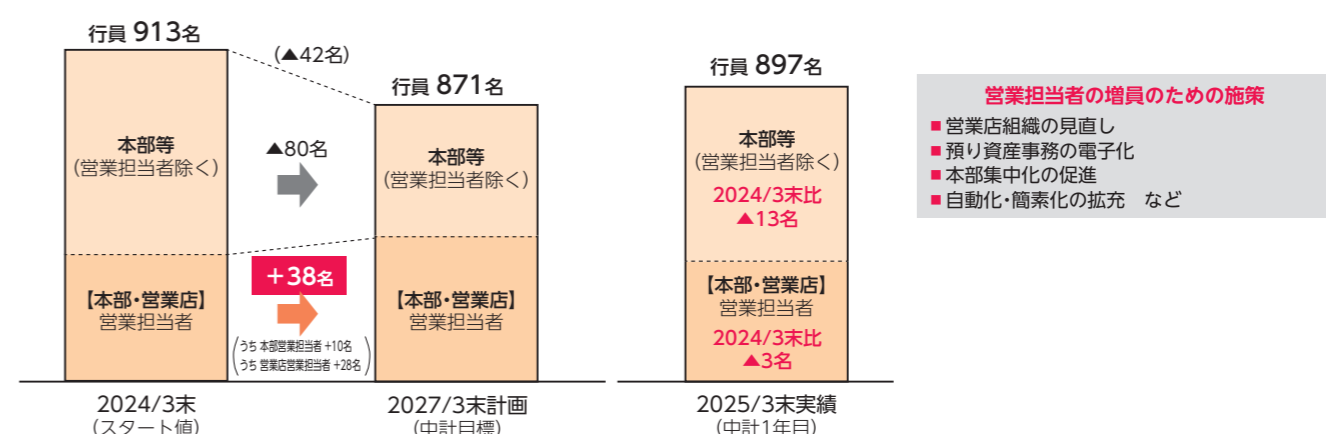


※お客さまとの対話等の活動量とは、営業店・本部の営業担当者がお客さまとの対話等にかかる活動量のことをいいます。例えば、ある営業担当者が一年間の活動時間のうち、移動や会議、事務業務等に50%、対話等に50%かけていた場合は0.5人分と算定し、営業担当者全員の対話等の活動量を合算して、当行全体の対話等の活動量を算定しています。

目指す人材ポートフォリオ (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。中計1年目の2025年3月末実績は計画どおりの増員には至っておらず、主な施策に掲げる営業店組織の見直しなどの施策にスピード感を持って取り組んでまいります。

▶ 目標 (KPI)



※1 2024年4月の人事制度改正前の旧スマイルスタッフを含めた人数
 ※2 地域産業支援部、審査部（取引先支援室）

【行員インタビュー】



審査部 倉島 率

- 中小企業診断士養成課程に派遣 (2010年12月～2011年6月)
- 中小企業再生支援協議会に出向 (2017年4月～2019年3月)

自分自身のスキルアップを図りたいと考えていたところ、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」の存在を知り、中小企業診断士の資格取得を志しました。

上司や同僚、家族の協力もあり、第1次試験に合格。さらに、当行の「中小企業診断士養成課程への派遣制度」に応募し、中小企業大学校での7ヶ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、企業の経営診断を行う「企業診断実習」を通じて、より実践的なスキルが身に付いたと感じています。

銀行に戻ってからは、行内認定資格である「経営支援アドバイザー」を取得し、お客さまの本業支援に取り組みました。

その後、中小企業の事業再生を支援する公的機関である「中小企業再生支援協議会（現・中小企業活性化協議会）」に2年間出向し、事業再生の経験を積みました。

現在は、審査部取引先支援室にて、お客さまの経営改善・事業再生支援に取り組んでいます。これまでに得た知識・経験を活かして、お客さまの「なりたい姿」の実現に向けた支援を続けていきたいと考えています。



リテール営業部 間 七瀬

- SBIマネープラザ(株)、三井住友海上プライマリー生命保険(株)、(株)SBI新生銀行に出向 (2024年7月～2025年3月)

お客さまに資産運用などのご提案を行うマネーアドバイザーとして営業店で活動していた時に、外部へのお出向の機会をいただきました。

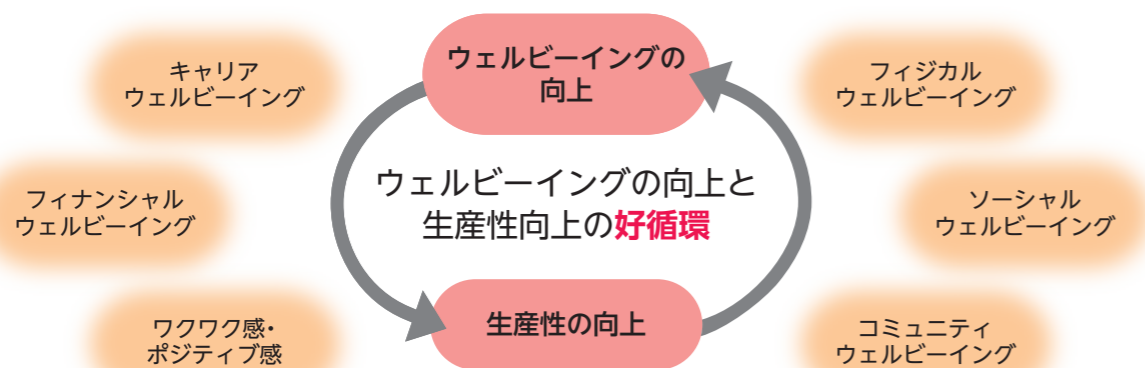
出向先のSBIマネープラザ(株)では、国内外の金融マーケットやゴールベースを意識した運用アプローチなどについて、三井住友海上プライマリー生命保険(株)では、保険のコンサルティング提案やお客さま向けセミナーの企画・運営方法などについて、(株)SBI新生銀行では、本部による営業店サポートなどについて、実践を交えて学ぶことができました。

当行では、さまざまな研修やeラーニングのコンテンツなどが用意されており、以前からスキルアップに努めていましたが、外部へのお出向を通じて、さらに幅広い知識・経験を得ることができたと感じています。

現在はリテール営業部にて、若手行員向けの研修や、営業店の活動のサポートなどを行っています。出向先で得た知識・経験を行内に伝えていくことで、資産運用相談に関する当行全体のレベルアップを図り、お客さまから「資産運用の相談といえば大光銀行」と言ってもらえるよう取り組んでいきます。

○ ウェルビーイングの向上

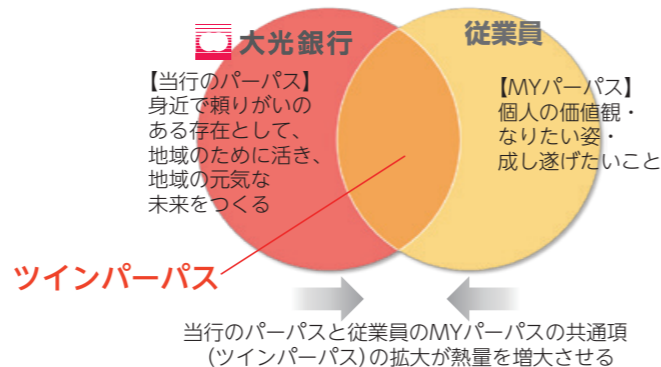
従業員のやりがい・働きがいを高めるため、「ツインパーパスに基づく活動の実践」や「チャレンジ意欲の高まる人事制度」、「ワクワク向上委員会によるワクワク感の向上」などに取り組むことで、ウェルビーイングの向上と生産性向上の好循環を生み出しています。



「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。

【熱量を高めていくための新たな概念「ツインパーパス」】



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革により、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

副業・兼業制度の導入

2025年3月、「従業員のエンゲージメントの向上」、「地域貢献の実践」、「地域貢献への意欲の高い人材の採用・定着」、「多様で柔軟な発想のできる人材基盤の構築」を目的に「副業・兼業制度」を導入し従業員のやりがい・働きがいを高める環境を整備しました。

賃上げの実施

2025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定期昇給等により平均6.05%

ワクワク向上委員会によるワクワク感向上の取組み

第13次中期経営計画のビジョンに掲げている「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」の実現に向け、2024年4月に頭取直轄の組織として「ワクワク向上委員会」を設置し、若手行員が中心となって銀行全体のワクワク感向上につながる施策を立案してきました。

2024年度は、「本部見学会」「名刺で自己紹介」などの施策を順次実行に移してきました。2025年度も活動を継続し、従業員のやりがい・働きがいを高めてまいります。



本部見学会



名刺で自己紹介

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た短時間勤務の期間・回数制限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。また、積立有給休暇（保存有給休暇）の取得事由に家族の一定期間の看護・介護を追加しています。

○ ダイバーシティの推進

【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。

ダイバーシティ推進の取組み

▶ 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。2025年3月31日、改正女性活躍推進法に基づき行動計画（第3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、企業の意思決定において多様な能力を活用し、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。

▶ プラチなくるみんの取得

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「プラチなくるみん」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。



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
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。

基本方針

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。
- ・社会の着実に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、投融資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

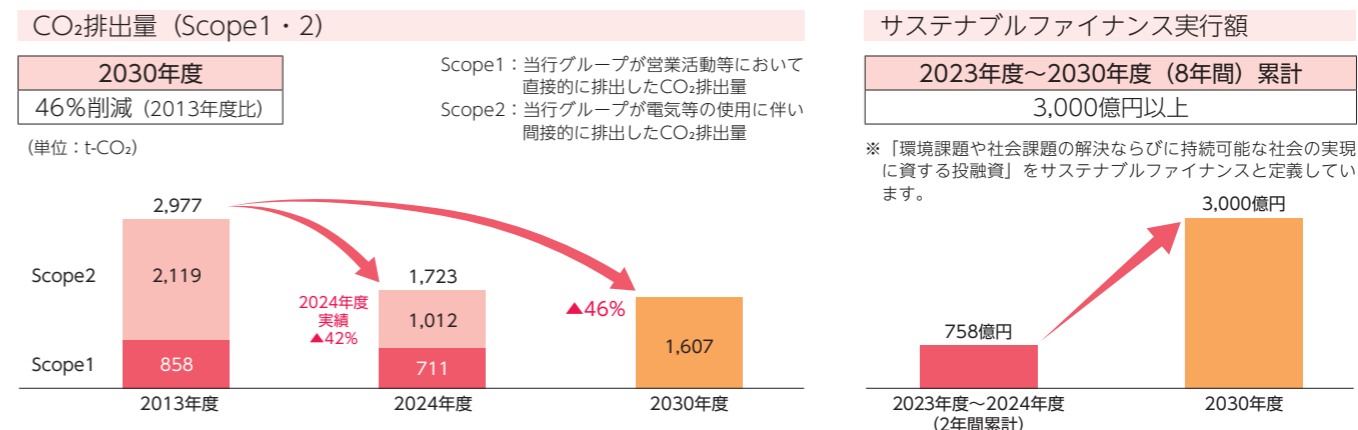
当行グループが気候変動に関して認識するリスクと事業機会は次のとおりです。

リスク	物理的リスク	<ul style="list-style-type: none"> ・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	<ul style="list-style-type: none"> ・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		<ul style="list-style-type: none"> ・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

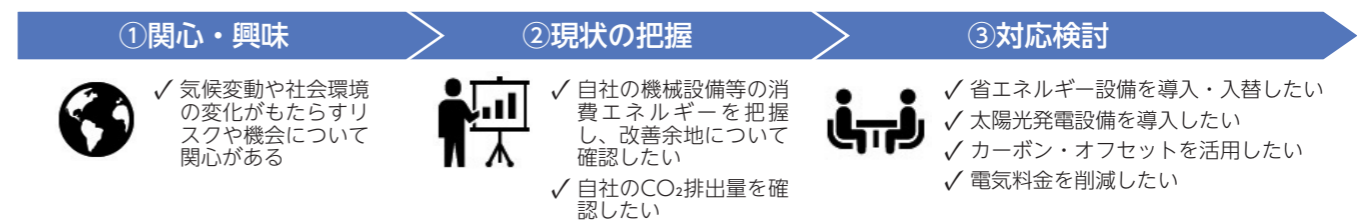
当行グループは、環境 (気候変動対応) に関するリスクの顕在化が当行グループの事業活動や財務内容等に重大な影響を及ぼす可能性があることを認識し、信用リスク管理やオペレーショナルリスク管理等の統合的リスク管理の枠組みの中で管理する態勢を構築します。

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。
ソリューションメニューの一つである省エネ設備導入支援サービス「ネクシーズZERO」を活用したCO₂排出削減相当量は、2025年2月末時点で1,318トン^(※)となりました。(当行が取扱いを開始した2023年6月~2025年2月の累計)
(※) CO₂排出削減相当量の1,318トンは、日本の1世帯あたりの年間CO₂排出量の約523世帯分に相当



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
- カーボン・オフセットJ-クレジット申請
- 省エネ補助金申請支援サービス
- 電気料金削減サービス
- 太陽光発電設備導入支援サービス

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、フルビズ・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。
預金残高や入金金明細は「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。



2025年5月に新築移転した新津支店・新津西支店 (ZEB Readyの認証を取得)



「環境・人にやさしい」通帳



デジタル通帳イメージ

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

▶ **たいこう「SDGs私募債」の寄付先の追加**
 ～①「公益財団法人長岡市米百俵財団」、②「佐渡市世界遺産推進基金」を追加（①2024年9月、②2024年10月）～

持続可能な社会の実現に貢献することを目的として、たいこう「SDGs私募債」の寄付先に「公益財団法人長岡市米百俵財団」と「佐渡市世界遺産推進基金」を追加しました。

「佐渡市世界遺産推進基金」については、2024年7月に「佐渡島（さど）の金山」が世界文化遺産に登録されたことを記念し、追加しました。



▶ **「たいこうサステナビリティ定期預金」による寄付の実施**

2025年6月、「たいこうサステナビリティ定期預金」（2025年1月27日～5月30日の取扱い）を通じて、お客さまからお預入れいただいた定期預金の0.02%相当額を日本赤十字社新潟県支部および新潟県へ寄付しました。

<寄付先および寄付金額>

寄付先	寄付金額
日本赤十字社新潟県支部	511,169円
新潟県（環境政策課）	511,169円
新潟県（こども家庭課）	511,169円

寄付金は、日本赤十字社新潟県支部による「全国の災害復興支援」、新潟県による「環境保全」、「子育て支援」にご活用いただけます。



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市区町村、②社会福祉協議会、③教育機関、および④日本赤十字社新潟県支部、⑤公益財団法人長岡市米百俵財団、⑥佐渡市世界遺産推進基金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。

2024年度は16社のお取引先から発行いただき、寄付額は105万円となりました。

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。

2024年度実績

店舗名	内容		
<<長岡地区>>			
本店営業部（千手）	大手通アーケード内の歩道清掃 「～ようこそ！長岡おもてなしプロジェクト～長岡花火街道一斉ゴミ拾い」ボランティアへの参加		
神田	町内設置の花壇に花を植え町内美化に貢献する		
長岡東（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	関原地区花いっぱい運動への参加		
希望が丘	大山2丁目町内会の春のクリーン作戦への参加		
長岡西	店舗周辺の清掃、ゴミ拾い		
宮内	宮内駅前清掃		
与板	天人通り遊歩道の清掃		
本部	「～ようこそ！長岡おもてなしプロジェクト～長岡花火街道一斉ゴミ拾い」ボランティアへの参加		
<<新潟地区>>			
新潟	新潟支店前の歩道と古町モールの清掃活動		
沼垂	新潟駅前支店前の歩道の花壇の花植え		
新潟駅前	学校町支店周辺、学校町商店街の清掃		
学校町	店舗周辺や近隣の清掃活動		
近江	小針	西川周辺の遊歩道「ふれあいロード」の清掃	
小針	内野（平和台）	内野まつり開催後の歩道の清掃	
小針南（寺尾）	大形	大形支店周辺の歩道の清掃	
内野（平和台）	河渡（山ノ下）	献血ルームぼんだいにて献血	
大形	新潟駅南	にいがたカナル彩開催に伴うボランティアへの参加	
河渡（山ノ下）	石山	粟山神社の清掃	
新潟駅南	大野	セコムAED「ウェア講習」の受講	
石山	亀田	赤城神社の清掃	
大野	白根	白根大風合戦後の河原の清掃	
亀田	新津（新津西）	新津本町中央公園、周辺道路の清掃	
白根	小須戸	小須戸諏訪神社境内の清掃	
新津（新津西）	巻	商店街の清掃活動	
小須戸	豊栄	豊栄駅北口駅前通りの清掃（落ち葉拾い、草取り）	
巻	<<下越地区>>		
豊栄	五泉	店舗周辺の美化清掃活動	
胎内市村松浜の海岸清掃	村松	日枝神社大祭後のアーケードの清掃	
中条支店	水原	天朝山公園の清掃	
中条支店	安田	店舗周辺の草取りと花壇の植替え	
中条支店	津川	「狐の嫁入り屋敷」敷地内の清掃	
中条支店	新発田	商店街、市役所周辺の清掃	
中条支店	新発田西	胎内市村松浜の海岸清掃	
中条支店	中条	村上大祭への参加（おしゃぎりの引き手、観光客や参加者へのドリンクサービス、うちわの配布）	
中条支店	村上	<<中越地区>>	
中条支店	三条	第20回三条夏祭り参加、商店街飾りつけの手伝い	
中条支店	東三条	第20回三条夏祭り参加、商店街飾りつけの手伝い	
中条支店	吉田	JR吉田駅周辺の道路の清掃	
中条支店	燕	燕支店向かいの戸隠神社境内の清掃	
中条支店	見附	商店街のアーケードの清掃	
中条支店	加茂	穀町商店街アーケードの清掃	
中条支店	柏崎	店舗周辺の清掃	
中条支店	柏崎南	隣接の水路の草取り、ゴミ拾い	
中条支店	十日町	中里商工会「花いっぱい運動」花苗植え作業の手伝い	
中条支店	中里	アーケード・店舗周辺のごみ拾い（六日町祭りの清掃）	
中条支店	六日町	小出まつり後の、店舗近隣の清掃	
中条支店	小出	小千谷（越後川口）	小千谷・越後川口支店周辺の美化活動（ゴミ拾い・草取り）
中条支店	小千谷（越後川口）	<<上越地区>>	
中条支店	高田	高田本町通りの清掃	
中条支店	直江津	店舗周辺、近隣の毘沙門公園の清掃	
中条支店	糸魚川	糸魚川駅前海望公園（市庁舎跡）および店舗前アーケードの清掃活動	
中条支店	<<佐渡地区>>		
中条支店	両津	両津フリーマーケット開催前の商店街清掃	
中条支店	佐和田	佐渡ロングライド開催に伴う清掃活動（草取り、ごみ拾い）	
中条支店	<<県外地区>>		
中条支店	前橋	店舗周辺のごみ拾い、草刈り	
中条支店	川口	本町公園の清掃	
中条支店	大宮	店舗周辺の清掃	
中条支店	上尾	桶川祭り神輿渡御の休憩所の提供	
中条支店	桶川	鴻巣	西池袋公園の清掃
中条支店	鴻巣	東京	馬車道通り周辺のゴミ拾い
中条支店	東京	横浜	



長岡花火街道一斉ゴミ拾いボランティアへの参加（本部・本店営業部）



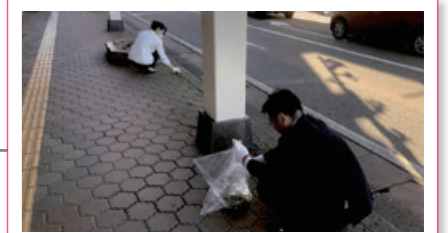
白根大風合戦後の河原の清掃（白根支店）



胎内市村松浜の海岸清掃（中条支店）



穀町商店街のアーケードの清掃（加茂支店）



高田本町通りの清掃（高田支店）

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。

○ 地域社会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（→P58）。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（→P57）。

○ 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。2025年は、5月～6月にかけて5会場（長岡、新潟、上越、県央、下越）で計7回開催しました。



会社説明会（2025年開催）

○ 従業員とのコミュニケーション

▶ 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。



▶ タレントマネジメントシステム

タレントマネジメントシステムを導入し、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）を一元化するとともに、関係者で共有しています。集約した情報をもとに部店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。

▶ 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、外部の専門事業者に委託し、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されています。

▶ 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、2024年度は62件の提案を受付しました。

▶ 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。

▶ 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

株主総会の場以外においても、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、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、2024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ネットIRとして会社説明会の資料および動画のほか、統合報告書、有価証券報告書、決算短信を掲載しています。
(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。

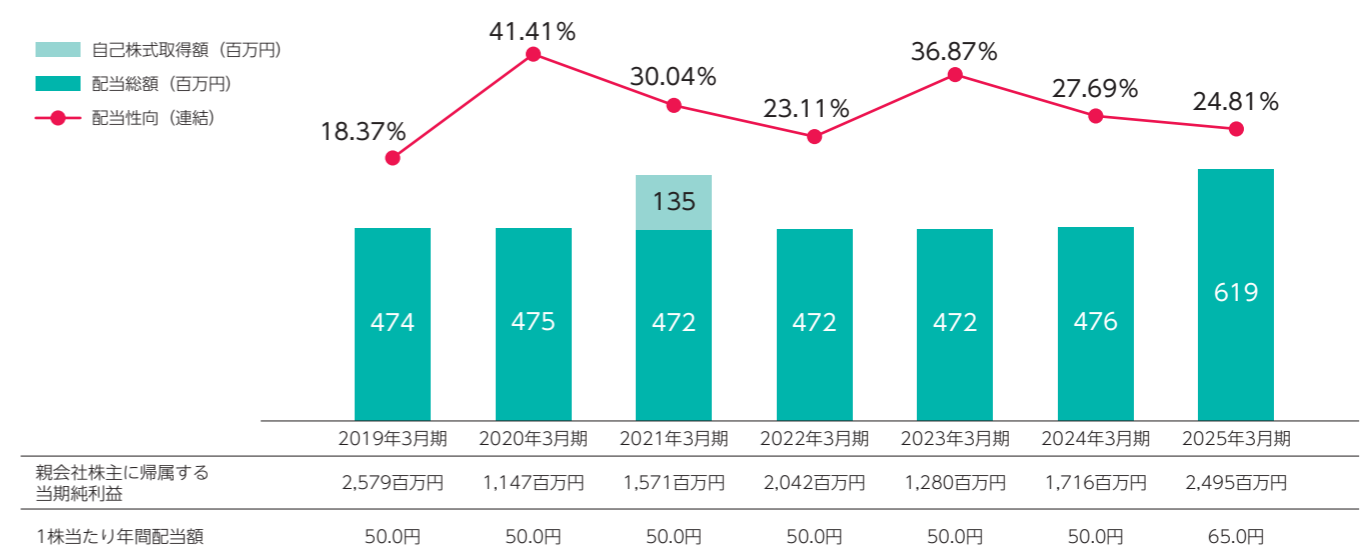
■ 配当

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を努める。

■ 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。

株主還元実績



コーポレート・ガバナンスに関する基本的な考え方

当行は、コーポレート・ガバナンスの充実が、株主をはじめとするすべてのステークホルダーからの支持と信頼の確立を目指していくための最も重要な経営課題の一つと位置付け、株主共同の利益とステークホルダーとの協働を確保しつつ、経営活動や意思決定の透明性向上に努め、コーポレート・ガバナンスの充実に継続的に取り組むこととしています。

当行は、銀行業務に精通した取締役による意思決定機能および独立した複数の社外取締役による公正かつ透明性の高い経営監督機能を有する取締役会と、常勤の監査等委員である取締役による高度な情報収集力と過半数の社外取締役を配し強固な独立性を有する監査等委員会による監査等委員会設置会社を採用しています。

企業統治の体制の概要および当該体制を採用する理由

当行は、監査等委員である取締役（複数の社外取締役を含む）に取締役会における議決権を付与することにより、監査・監督機能の強化を図るとともに、コーポレート・ガバナンス体制をより一層充実させ、更なる企業価値向上を図ることを目的として「監査等委員会設置会社」を採用しています。

業務執行、監査に係る当行の機関等の内容（2025年6月24日現在）は次のとおりです。

取締役会

取締役会は代表取締役頭取が議長を務めており、客観的かつ合理的判断を確保しつつ報告・審議および当行の重要な業務執行を決定し、取締役の職務の執行を監督することとしています。取締役会は原則、毎月開催しています。

常務会

取締役会で決定した基本方針に基づき経営に関する重要事項を協議する機関として、代表取締役会長、代表取締役頭取、専務取締役、常務取締役、取締役および常勤の監査等委員である取締役により構成される常務会を取締役会の下に設置しており、代表取締役頭取が議長を務めています。常務会は原則、毎週開催しています。

指名・報酬諮問委員会

取締役会の任意の諮問委員会として、取締役の選解任や報酬に関する重要な事項の決定にあたり、独立社外取締役の適切な関与と助言を得る機会を確保し、公正性・透明性・客観性を高めることでコーポレート・ガバナンス体制の一層の充実を図ることを目的に設置しています。代表取締役会長、代表取締役頭取および監査等委員である社外取締役4名の計6名で構成され、代表取締役頭取が委員長を務めています。

経営委員会

常務会の諮問機関として、「信用リスク管理委員会」・「コンプライアンス委員会」・「ALM委員会」・「システム投資委員会」の4つの経営委員会を設置し、経営に関する重要な課題について各部門間の連携を図り、協議・調整を行っています。

各委員会の議事結果については、常務会の各員に報告しているほか、重要な事案については常務会で協議し、取締役会で決定しています。

①信用リスク管理委員会

与信に係るリスク管理と適切な与信ポートフォリオの構築を目的に設置しており、事務局であるリスク統括部の担当役員である取締役が委員長を務めています。委員会は必要に応じて適宜開催し、常勤の監査等委員が出席することとしています。

②コンプライアンス委員会

法令等の遵守体制を確立し、コンプライアンス意識の高い企業風土の実現を目的に設置しており、代表取締役頭取が委員長を務め、事務局はリスク統括部が担っています。委員会は毎月開催し、常勤の監査等委員が出席することとしています。

③ALM委員会

リスク量の計測や分析を通じ、安定した収益の確保を目指すことを目的に設置しており、代表取締役頭取が委員長を務め、事務局はリスク統括部が担っています。委員会は毎月開催し、常勤の監査等委員が出席することとしています。

④システム投資委員会

戦略的・効率的なシステム投資を行うことを目的に設置しており、代表取締役頭取が委員長を務め、事務局は総合企画部およびIT・オペレーション統括部が担っています。委員会は毎月開催し、常勤の監査等委員が出席することとしています。

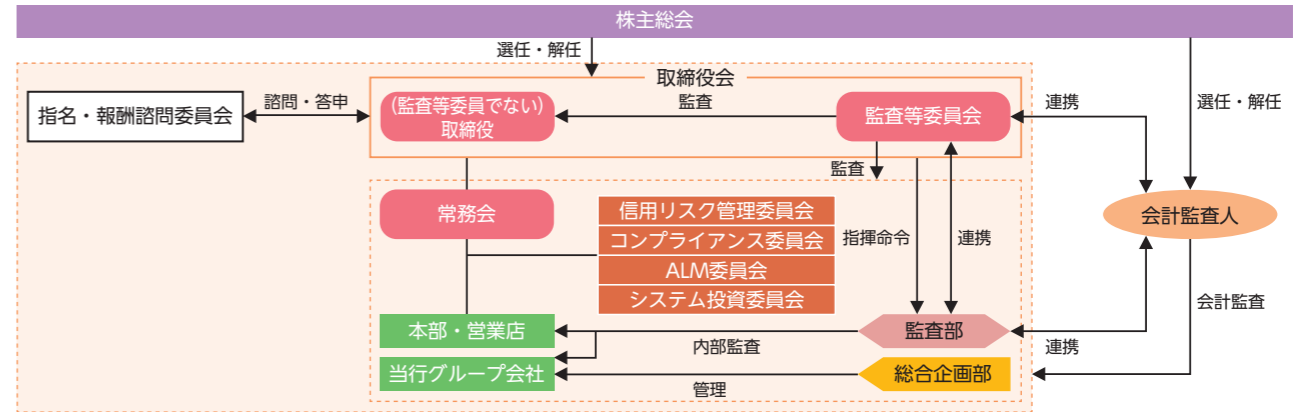
監査等委員会

監査等委員である取締役および監査等委員である社外取締役4名の計5名で構成される監査等委員会は、原則月1回開催するほか、常勤の監査等委員が常務会および各経営委員会に出席し、取締役の職務の執行および業務全般について監査を行うこととしています。

会計監査人

会計監査人として有限責任監査法人トーマツを選任しています。会計監査人は、法令等に基づき当行の計算書類等を監査しているほか、財務報告に係る内部統制の有効性の評価結果を監査しています。

コーポレート・ガバナンス体制図



各機関のメンバー・出席者

氏名	メンバー・出席者							
	取締役会	常務会	指名・報酬諮問委員会	信用リスク管理委員会	コンプライアンス委員会	ALM委員会	システム投資委員会	監査等委員会
取締役 (監査等委員を除く)	石田 幸雄	●	●	●		●	●	
	川合 昌一	○	○	○		○	○	○
	鈴木 裕之	●	●		●	●	●	
	金井 哲男	●	●			●	●	●
	相場 実	●	●		○	●	●	
	高橋 義彦	●						
	関口 寛	●	●		●	●	●	
取締役 (監査等委員)	山口 知康	●	●		●	●	●	○
	細貝 巖 <small>社外</small>	●		●				●
	坂井 啓二 <small>社外</small>	●		●				●
	高橋 正秀 <small>社外</small>	●		●				●
	本間 由美子 <small>社外</small>	●		●				●

※ ○は議長または委員長

経営陣幹部の選解任と取締役候補の指名を行うに当たっての方針と手続

経営陣幹部の選定

経営の責任者の一翼を担うことを自覚し、他の模範となるよう常に研鑽を重ね、誠実かつ忠実に経営陣幹部としての職務を全うすることができる者を頭取が推薦し、指名・報酬諮問委員会の審議を経て、取締役会で決定することとしています。

経営陣幹部の解職

経営陣幹部として求められる職務を全うできないと認められる場合、指名・報酬諮問委員会の審議を経て、取締役会で決定することとしています。

取締役候補の指名

①取締役（監査等委員である取締役を除く。）

当行の経営戦略の実現に向け、銀行の経営管理を的確、公正かつ効率的に遂行することができる知識および経験と十分な社会的信用を有する者を頭取が推薦し、指名・報酬諮問委員会の審議を経て、取締役会で候補の指名を行うこととしています。

②監査等委員である取締役

取締役の職務の執行の監査・監督を的確、公正かつ効率的に遂行することができる知識および経験と十分な社会的信用を有する者を頭取が推薦し、指名・報酬諮問委員会での審議および監査等委員会より同意を得たうえで、取締役会で候補の指名を行うこととしています。

社外取締役候補の指名

これまでの経歴に基づき、専門的な知識や経験を有し、自らの知見に基づいて当行の持続的な成長や中長期的な企業価値の向上に貢献できると判断される者を頭取が推薦し、指名・報酬諮問委員会の審議を経て、取締役会で候補の指名を行うこととしています。

取締役会の構成に関する考え方

取締役会は、定款に定める員数を上限としつつ、取締役会の実効的かつ安定的な運営を実現する観点から構成するものとし、株主総会に取締役の選解任に関する議案を付議するにあたっては、次に掲げる取締役会の全体としての知識・経験・能力のバランスに関する方針を踏まえて適切に実施することとしています。

▶ 取締役会の全体としての知識・経験・能力のバランスに関する方針

1. 取締役会は、十分な議論と迅速な意思決定を行うための適切な員数とし、ジェンダー、職歴、年齢の面を含む多様性と適正規模を両立させる形で構成する。
2. 取締役が備えるべき知識、経験および能力は、長期戦略方針、中期経営計画およびそのリスクテイク方針に基づいて次のとおり定め、中期経営計画の策定の都度、見直しの必要性を確認する。

備えるべきスキル	選定の考え方
企業共通	
①企業経営	企業等における経営トップあるいは経営陣の一角としての経験は、取締役会としての監督機能を果たすために重要なスキル
②経営戦略・サステナビリティ	収益・リスクテイク・自己資本のバランスの最適化が経営戦略であり、経営に求められる最も重要なスキル。また、社会的価値の創造が重視されるなかにおいて、サステナビリティは経営戦略そのもの
③リスク管理	不確実性の高い環境下で持続的な企業競争力を確保するため、リスクガバナンスをはじめリスク管理の経験・知見は、健全な業務運営を監督するために重要なスキル
④人事政策	人的資本は、当行の経営戦略を支える最も重要な資本であり、経営人材の育成や人材・組織開発等の経験・知見は、経営陣による人的資本や企業風土の変革に向けた取組みを監督するために重要なスキル
⑤営業	顧客とのリレーションやブランド力の向上は、持続可能な収益の源泉であり、成長戦略の実現を目指す経営を監督するために重要なスキル
⑥財務・会計	健全な財務基盤の構築や資本効率の追求、成長戦略の実現を目指す経営を監督するために重要なスキル
⑦法務	経営陣による公正な企業活動、健全な業務運営を監督するために重要なスキル
⑧IT・デジタル	急速にDXが進むなか、IT・デジタルは競争力強化のキープポイントであり、今後の技術開発・ビジネス応用等の経験・知見は成長戦略の実現を目指す経営を監督するために重要なスキル
(地域) 金融機関特有	
⑨融資審査	貸出金は金融機関の持続可能な収益を支える最も重要な資産であるとともに、貸出資産が健全であることは預金者等からの信認を得るうえで必要な要素であり、健全な業務運営を監督するために重要なスキル
⑩市場運用	有価証券は金融機関の安定的な収益を支える重要な資産の一つであり、健全な業務運営を監督するために重要なスキル
⑪システム	基幹系システム、サブシステムを含め、システムは顧客に安心してサービスを利用いただくための基盤であり、安定稼働や技術拡張にかかる知見は、健全な業務運営を監督するために重要なスキル
⑫地域行政	地域金融機関にとり、地域行政に対する理解や地域行政との関係性は持続可能な地域社会の実現を進めるために重要であり、持続可能な経営を監督するために重要なスキル

3. 取締役会は、経営に対する監督機能の実効性を確保するため、独立性を有する社外取締役を複数名選任する。
4. 監査等委員には、財務・会計に関する十分な知見を有している者を1名以上選任する。
5. 取締役会の継続性・安定性の観点から、取締役候補者の決定にあたっては、同時にすべてまたは殆ど全員の候補者が新任とならないよう考慮する。

取締役のスキル・マトリックス

社内取締役が経験を有する分野および当行が社外取締役に特に期待する専門分野は次のとおりであり、当行が中期経営計画を実現するための必要なスキルを取締役会全体として確保しています。

氏名	経験分野・専門分野												
	経営戦略 サステナ ビリティ	リスク 管理	人事 政策	営業	IT デジタル	融資 審査	市場 運用	シス テム	企業 経営	財務 会計	法務	地域 行政	
取締役 (監査等委員を除く)	石田 幸雄	●	●	●		●							
	川合 昌一	●	●		●	●	●	●					
	鈴木 裕之	●	●	●	●	●		●					
	金井 哲男		●	●		●		●		●	●		
	相場 実	●	●				●						
	高橋 義彦				●								
	関口 寛						●	●					
取締役 (監査等委員)	山口 知康		●	●	●								
	細貝 巖 <small>社外</small>										●		
	坂井 啓二 <small>社外</small>									●			
	高橋 正秀 <small>社外</small>								●				
	本間 由美子 <small>社外</small>											●	

※1. スキル・マトリックスは、各氏が有する全ての知見を表すものではありません。

※2. 社外取締役については、特に期待する専門分野を記載しています。

取締役会の活動状況

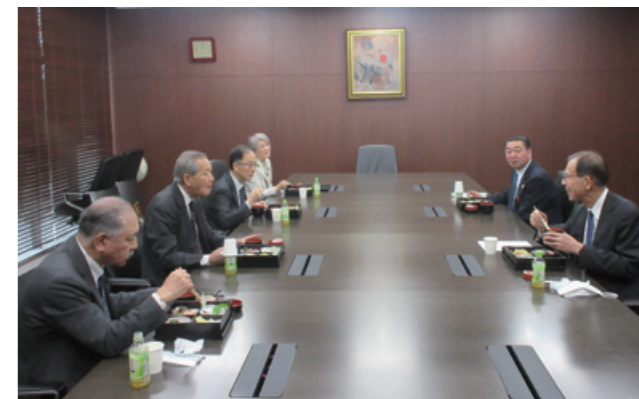
▶ 取締役会における主な検討内容（2024年度）

- ・第13次中期経営計画の達成に向けた取組みについて
- ・サステナビリティへの取組みについて
- ・店舗政策について
- ・システム投資案件について
- ・政策投資株式の各銘柄の今後の保有方針について
- ・財務報告にかかる内部統制の有効性評価について
- ・統合的リスク管理プログラムの取組みについて
- ・コンプライアンス・リスク管理プログラムの取組みについて

▶ 取締役会の実効性の分析・評価

当行では、取締役会全体の実効性について、毎年、社外を含む取締役の自己評価をベースに分析・評価を行うこととしています。

2025年6月の取締役会において、取締役会全体の実効性に関する分析・評価を行い、取締役会全体の実効性については確保されていることを確認するとともに、さらなる実効性向上に向け、付議・報告議案以外の議論すべきテーマの設定や議論時間の確保を課題として共有しています。



代表取締役と社外取締役によるランチミーティングを四半期毎に開催し、当行を取り巻く経営環境等についての意見交換を通じて情報共有を図っています。

社外役員の状況

当行の社外取締役は4名であり、いずれも監査等委員であります。当行の独立性判断基準に照らし、社外取締役全員が当行からの独立性を有していると考えられることから、東京証券取引所に対し、全員を独立役員として届け出しています。

氏名	2024年度取締役会および監査等委員会への出席状況	選任状況に関する考え方、企業統治において果たす機能および役割
細貝 巖	取締役会	13回/13回
	監査等委員会	15回/15回
坂井 啓二	取締役会	13回/13回
	監査等委員会	15回/15回
高橋 正秀	取締役会	13回/13回
	監査等委員会	14回/15回
本間 由美子	取締役会	- (※)
	監査等委員会	- (※)

※取締役本間由美子は、2025年6月24日開催の定時株主総会において取締役に就任（新任）

役員の報酬等

取締役（監査等委員である取締役を除く。以下、取締役という）の報酬等は、株主総会において承認された総額の範囲内で、透明性、公正性および合理性の確保を目的に、指名・報酬諮問委員会の審議および答申を経て取締役会決議により決定しています。

取締役報酬等の決定方針は、指名・報酬諮問委員会の審議および答申を経て、取締役会において決議しています。また、取締役会は、当事業年度に係る取締役の個人別の報酬等について、報酬等の内容の決定方法および決定された報酬等の内容が取締役会で決議された決定方針と整合していることや、指名・報酬諮問委員会からの答申が尊重されていることを確認しています。

▶ 取締役の報酬構成

取締役の報酬は、①役割や責務に応じて月次で支給する「確定金額報酬」（固定報酬）、②単年度の業績等に応じて支給する「業績連動型報酬」および③中長期的な企業価値向上への貢献意欲や株主重視の経営意識をより一層高めるための「株式報酬型ストックオプション」（変動報酬）をもって構成しています。

▶ 監査等委員である取締役の報酬等

監査等委員である取締役の報酬等の額および各人の額については、株主総会において承認された総額の範囲内で、監査等委員である取締役の協議により決定しています。

監査等委員である取締役の報酬は、中立性および独立性を高めるため、月次で支給する「確定金額報酬」（固定報酬）のみとしています。

役員一覧

取締役



取締役会長
(代表取締役)
いしだ ゆきお
石田 幸雄

1976年 4月 株式会社大光相互銀行入行
2003年 8月 業務監査部業務監査室長
2005年 6月 総合企画部企画広報課長兼コンプライアンス室長
2006年 6月 総合企画部副部長
2008年 7月 大宮支店長
2009年 6月 総合企画部長
2011年 6月 取締役総合企画部長
2013年 6月 常務取締役
2016年 6月 専務取締役
2017年 6月 専務取締役関東地区本部長
2019年 6月 取締役頭取
2024年 6月 取締役会長 (現職)



取締役頭取
(代表取締役)
かわい しょういち
川合 昌一

1993年 3月 株式会社大光銀行入行
2011年 6月 楠川支店長
2013年 2月 審査部副部長
2014年 6月 審査部長
2017年 6月 執行役員審査部長
2019年 6月 取締役関東地区本部長
2021年 6月 常務取締役営業本部長
2023年 6月 専務取締役コスト削減・業務改革特命チーム部長
2024年 6月 取締役頭取 (現職)

監査部担当

取締役 (監査等委員)



取締役
(監査等委員)
やまぐち ともやす
山口 知康

1985年 4月 株式会社大光相互銀行入行
2007年 6月 人事部秘書室長
2010年 6月 河渡支店長
2012年 6月 見附支店長
2013年 6月 金融サービス部長
2015年 3月 地域産業支援部長
2016年 6月 東京支店長兼総合企画部東京事務所長
2017年 6月 執行役員人事部長兼女性活躍推進室長
2018年 6月 執行役員人事部長
2020年 6月 執行役員監査部長
2021年 6月 取締役 (監査等委員) (現職)



取締役
(監査等委員)
ほそかい いわお
細貝 巖

1992年 4月 第二東京弁護士会登録
1997年 6月 新潟県弁護士会登録
1999年 3月 細貝法律事務所所長 (現職)
2004年 6月 株式会社原信監査役
2010年 6月 原信ナルスホールディングス株式会社 (現 アクシアルリテイリング株式会社) 監査役
2014年 6月 株式会社大光銀行取締役
2014年 6月 アクシアルリテイリング株式会社取締役
2017年 6月 株式会社大光銀行取締役 (監査等委員) (現職)
2023年 2月 株式会社中越カントリー倶楽部取締役 (現職)

社外



専務取締役
すずき ひろゆき
鈴木 裕之

人事部、営業戦略部、
地域産業支援部、リテール営業部担当

1984年 4月 株式会社大光相互銀行入行
2008年 7月 営業統括部営業企画グループマネージャー
2011年 6月 営業統括部副部長
2013年 6月 総合企画部長
2016年 6月 新発田支店長
2018年 6月 執行役員監査部長
2020年 6月 執行役員人事部長
2021年 1月 執行役員人事部長兼女性活躍推進室長兼コスト削減特命チーム部長
2021年 6月 取締役人事部長兼コスト削減特命チーム部長
2022年 1月 取締役人事部長兼コスト削減・業務改革特命チーム部長
2022年 6月 常務取締役人事部長兼コスト削減・業務改革特命チーム部長
2023年 6月 常務取締役人事部長兼営業本部長
2024年 6月 専務取締役人事部長兼営業本部長
2025年 6月 専務取締役営業本部長 (現職)



常務取締役
かない てつお
金井 哲男

コスト削減・業務改革特命チーム、
IT・オペレーション統括部担当

1986年 4月 大蔵省入省
2010年 7月 東京国税局総務部長
2012年 7月 株式会社企業再生支援機構 (現 株式会社地域経済活性化支援機構) 執行役員
2015年 8月 長崎県警察本部長
2017年 8月 国税庁調査査察部長
2018年 7月 名古屋国税局長
2019年 9月 原子力損害賠償・廃炉等支援機構理事
2021年 10月 税務大学校長
2023年 11月 株式会社大光銀行顧問
2024年 6月 常務取締役コスト削減・業務改革特命チーム部長 (現職)



取締役
(監査等委員)
さかい けいじ
坂井 啓二

1977年 3月 公認会計士登録
1981年 3月 税理士登録
1985年 3月 坂井会計事務所所長 (現職)
1994年 10月 監査法人トーマツ (現 有限責任監査法人トーマツ) 代表社員
2007年 6月 日本公認会計士協会東京会新潟県会会長
2012年 9月 一正簿粋株式会社監査役
2014年 7月 さくらの街信用組合 (現 はばたき信用組合) 員外監事
2015年 9月 一正簿粋株式会社取締役 (監査等委員)
2019年 6月 株式会社大光銀行取締役 (監査等委員) (現職)
2019年 12月 はばたき信用組合員外監事

社外



取締役
(監査等委員)
たかはし まさひで
高橋 正秀

1980年 6月 株式会社新潟日报社入社 (編集局)
2008年 4月 同社編集局次長兼報道本部長兼写真画像部長兼編集委員
2014年 4月 同社執行役員営業統括本部広告事業本部長
2016年 3月 同社取締役編集制作統括本部長
2018年 3月 同社常務取締役経営企画会議議長、経営管理本部長
2020年 3月 同社専務取締役経営企画会議議長、経営管理本部長
2021年 3月 同社代表取締役専務経営企画会議議長
2022年 3月 同社顧問 (現職)
2022年 3月 株式会社新潟日報サービスネット代表取締役会長
2022年 4月 株式会社新潟日報メディアネット代表取締役会長
2023年 6月 株式会社大光銀行取締役 (監査等委員) (現職)

社外



常務取締役
あいば みのる
相場 実

総合企画部、リスク統括部担当

1986年 4月 株式会社大光相互銀行入行
2009年 6月 融資企画部融資企画グループマネージャー
2011年 6月 経営管理部主計グループマネージャー
2013年 5月 経営管理部副部長
2014年 6月 経営管理部長
2019年 6月 執行役員経営管理部長
2021年 6月 執行役員総合企画部長
2022年 6月 取締役
2024年 6月 取締役リスク統括部長
2025年 6月 常務取締役 (現職)



取締役
たかはし よしひこ
高橋 義彦

1985年 4月 株式会社大光相互銀行入行
2009年 6月 直江津支店長
2011年 6月 石山支店長
2013年 6月 大宮支店長
2015年 2月 燕支店長
2017年 6月 三条支店長
2019年 6月 営業統括部付部長兼えちご大花火支店長
2020年 6月 営業統括部長兼えちご大花火支店長
2021年 6月 執行役員新潟地区本部長兼新潟支店長兼学校町支店長
2023年 6月 取締役新潟地区本部長兼新潟支店長兼学校町支店長
2024年 6月 取締役長岡地区本部長兼本店営業部長兼神田支店長兼千手支店長 (現職)



取締役
(監査等委員)
ほんま ゆみこ
本間 由美子

1983年 4月 新潟県庁入行
2002年 4月 県巻健康福祉事務所地域福祉課課長代理
2006年 4月 県労働委員会事務局総務課調整審査第1係長
2008年 4月 県監査委員事務局監査第3班副参事
2010年 4月 県教育庁生涯学習推進課長補佐
2011年 4月 県県民生活・環境部文化振興課長
2012年 4月 県県民生活・環境部消費者行政課長
2014年 4月 県県民生活・環境部県民生活課長
2015年 4月 県県民生活・環境部副部長
2016年 4月 県監査委員事務局局長
2018年 4月 県県民生活・環境部長
2019年 4月 県会計管理者兼出納局長
2021年 3月 新潟県庁退職
2021年 4月 新潟県国民健康保険団体連合会常務理事
2025年 5月 特定非営利活動法人新潟県消費者協会理事 (現職)
2025年 6月 公益財団法人新潟県女性財団監事 (現職)
2025年 6月 株式会社大光銀行取締役 (監査等委員) (現職)

社外

※取締役の細貝巖氏、坂井啓二氏、高橋正秀氏および本間由美子氏は、会社法第2条第15号に定める社外取締役であります。社外取締役4氏につきましては、東京証券取引所に対し独立役員として届け出ています。

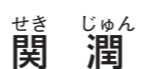


取締役
せきぐち ゆたか
関口 寛

審査部、総務部、市場金融部担当

2001年 5月 株式会社大光銀行入行
2010年 6月 中沢支店長
2012年 6月 中条支店長
2013年 6月 安田支店長
2015年 6月 新潟駅前支店長
2016年 10月 新潟駅前支店長兼沼垂支店長
2017年 6月 総務部副部長
2019年 6月 市場金融部付部長
2020年 6月 市場金融部長
2023年 6月 執行役員市場金融部長
2024年 6月 取締役市場金融部長 (現職)

執行役員



せき じゅん
関 潤

新潟地区本部長、
新潟支店長、学校町支店長



まるやま そういち
丸山 宗一

人事部長



さかい たつや
酒井 達也

営業戦略部長、
えちご大花火支店長



はせがわ ゆきお
長谷川 幸夫

地域産業支援部長



ながさわ ひろし
長澤 宏

リスク統括部部長

リスク管理体制

当行では、多様化・複雑化するリスクを適切に把握・分析し、経営の健全性の維持と収益性の向上を図っていくため、リスク管理体制の強化・充実に取り組んでいます。

○ リスク管理の取組み

リスク管理体制の概要

多様なリスクを総合的に把握し一元的に管理する統括部署として、リスク統括部を設置しています。

運用面では、各リスクの主管部を明確にするとともに、信用リスク、市場リスク等のリスク毎のリスク管理方針および統合的リスク管理方針を取締役会の決議により定めているほか、リスク統括部において年度毎の管理方針としてリスク管理プログラムを策定し、中間期および期末にはその実施状況をチェック

するなど、リスクの統合管理に努めています。また、それらのリスクを横断的に管理するため、定期的に経営委員会（信用リスク管理委員会、コンプライアンス委員会、ALM委員会）を開催し、必要な協議を行っています。さらに、経営の健全性の確保と収益性・効率性の向上を図ることを目的として、リスク資本配賦を実施しています。各部署のリスク管理の適切性については、内部監査部門である監査部が監査しています。

の審査体制の整備やクレジット・リミット設定等による与信ポートフォリオ管理の強化、特定の業種や特定のグループに対する与信集中の防止、信用格付の精緻化による信用リスク管理の強化等に努めているほか、各種研修により審査能力の向上にも努めています。

幅に変動した場合には、臨時ALM委員会を開催し、シミュレーション等により対応を協議しています。また、資本配賦を実施し、配賦資本使用率についてもモニタリングしています。特に有価証券についてはリスク量等を詳細に計測および管理するとともに、投資資金の効率運用にも努めています。

当行では、市場流動性リスク管理部門はリスク統括部、資金繰りリスク管理部門は市場金融部を主管部とし、流動性リスクの状況を常時、的確に管理し、安定的な水準の確保に努めています。また、不測の事態にも対応できるよう、具体的な対応要領を定めるとともに十分な資金調達枠を維持しています。

リスク毎の管理体制

1 信用リスク管理

信用リスクとは、取引先の倒産や財務状況の悪化等により、資産の価値が減少ないし消滅し、銀行が損失を被るリスクのことです。

当行では、リスク統括部を主管部とし、毎月、信用リスク計量化システムによりリスク量を計測し、増減要因を分析した上でALM委員会に報告しています。また、信用リスク管理重視

2 市場リスク管理

市場リスクとは、金利、株価、為替等のさまざまな市場の要因の変動により、保有する資産の価値が変動し、銀行が損失を被るリスクのことです。

当行では、市場金融部を主管部とし、VaRによるリスク量等を計測し、リスク量の推移や経営体力との対比により健全性を検証した上で、毎月ALM委員会に報告しています。市況が大

3 流動性リスク管理

流動性リスクとは、市場の評価や財務内容の悪化等による予期せぬ資金の流出により、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および市場の混乱等により市場において取引ができないことなどから、銀行が損失を被るリスクのことです。

4 オペレーショナル・リスク管理

オペレーショナル・リスクとは、業務の過程、役職員の活動もしくはシステムが不適切であることまたは自然災害等外生的な事象により損失を被るリスクおよび風評リスク等のことです。

当行では、オペレーショナル・リスクを法務リスク、事務リスク、システムリスク、風評リスク、人的リスク、有形資産リスクの6つに区分し、それぞれの主管部を定めて適切に管理しています。総合的な管理部門はリスク統括部としており、定期的に損失事象を収集分析してALM委員会に報告し、再発防止等について協議しています。

法務リスク管理の主管部はリスク統括部としています。法務リスク管理体制としては、顧問弁護士と連携したリーガルチェック等を実施するとともに、法令改正時の集合研修等により意識の向上に努めています。

事務リスク管理、システムリスク管理の主管部はIT・オペレーション統括部としています。事務リスク管理体制としては、事務処理規程の整備、研修、事務処理規程検定試験および営業店事務指導の実施等により、厳正な事務取扱いの定着に努めています。また、監査部による定例的な立入検査により、事務処理の適正性および内部管理体制の適切性・有効性を検証し、事務リスクの顕在化防止に努めています。システムリスク管理体制としては、基幹系システムを委託している株式会社日立製作所NEXTBASEセンターにおいてシステムリスクを一次的に管理し、

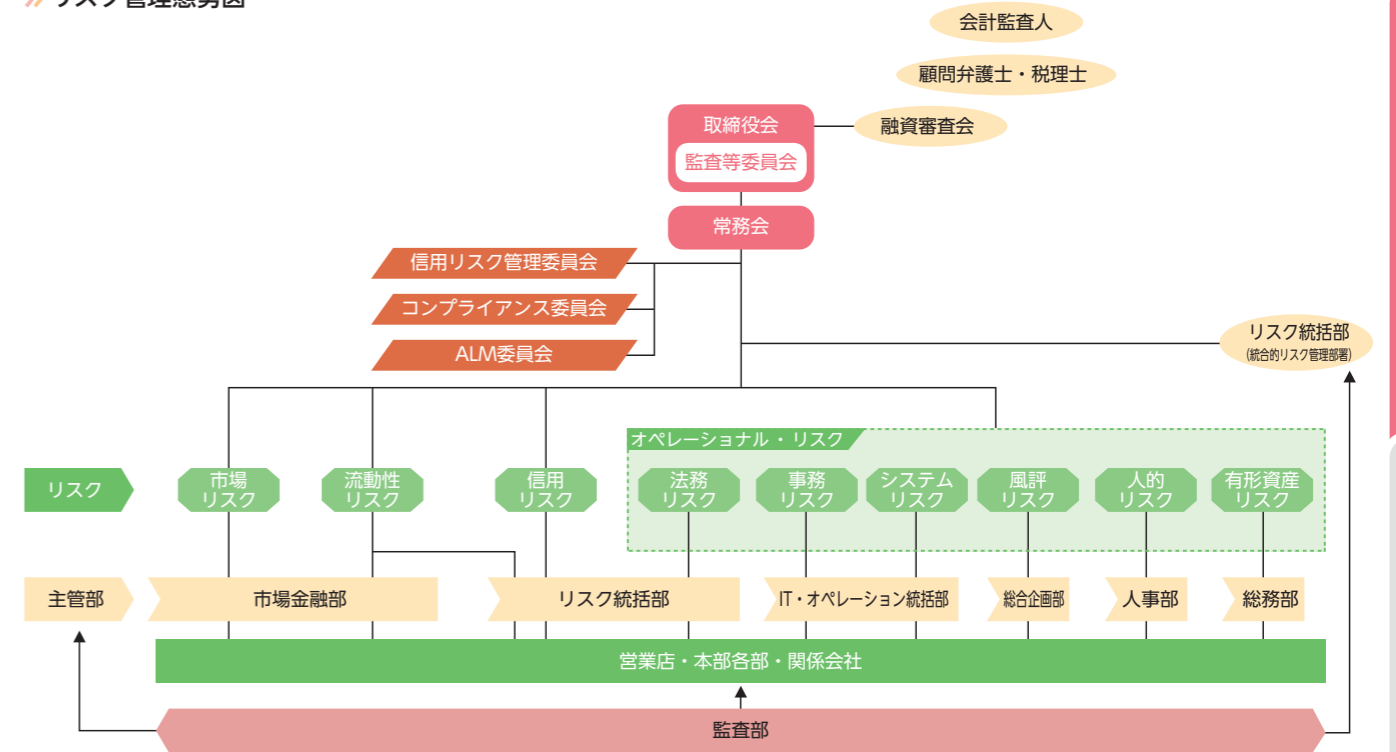
その管理状況についての報告等を受けることにより二次的に管理しているほか、当行の監査法人、監査部門の監査によっても検証しています。バックアップ体制についてはNEXTBASEバックアップセンターを設置し、整備を図っています。また、国際系システム等の小規模システムや分散システム（クライアント・サーバー、パソコン等）に係るリスク管理は各システム使用部門で管理し、IT・オペレーション統括部が統括管理しています。

風評リスク管理の主管部は総合企画部としています。風評リスク管理体制としては、インターネット掲示板等からの情報収集、風評情報の正確かつ迅速な報告体制の整備、適切な情報開示等に努め、風評発生時の未然防止を図るとともに影響を最小限に抑えられるよう努めています。また、万一の場合に備えてマニュアルを策定しているほか、定期的な訓練も実施しています。

人的リスク管理の主管部は人事部とし、人事運営上の不公平・不正や差別的行為などから損失を被ることのないよう、人事考課者研修等による適正な人事考課の実施やヘルプラインを利用したハラスメント防止等に努めています。

有形資産リスク管理の主管部は総務部とし、災害その他の事象などから被る損害をできるだけ小さくするため、店舗等の耐震診断結果に基づく補強工事や建物・設備の定期点検等を実施しています。

》リスク管理態勢図



○ マネー・ローndリングおよびテロ資金供与対策への取組み

当行は、マネー・ローndリングおよびテロ資金供与対策を経営上の重要課題と認識し、IT・オペレーション統括部担当役員をマネロン等防止対策責任者として、「マネー・ローndリング対策室」の設置や「マネー・ローndリング/テロ資金供与防止方針」等の各種規程を制定してマネロン対策を進めています。今後も関係法令およびガイドライン等に基づき、経営陣の主導的な関与のもと管理態勢の強化に取り組んでいきます。

コンプライアンス（法令等遵守）

当行では、社会的責任と公共的使命を遂行し、地域社会の一員として揺るぎない信頼を確立していくことを目的としてコンプライアンスの強化に積極的に取り組んでいます。法令等遵守に係る当行のコンプライアンス基本方針として「行動憲章」を定め、コンプライアンス意識の高い企業風土の構築を進めています。

○ コンプライアンスの取組み

▶▶ コンプライアンス体制

コンプライアンスの統括部署をリスク統括部とし、リスク統括部担当役員がコンプライアンス統括責任者となり、体制の整備とコンプライアンス・マインドの醸成を図っています。本部各部および全営業店にコンプライアンス責任者を配置し、計画に基づき継続的に啓蒙活動を実施しています。

また、定期的にコンプライアンス委員会を開催し、法令等遵守体制の強化、事務事故等の発生防止、臨店監査に基づく業務改善等について協議・検討しています。

▶▶ コンプライアンスプログラム

行内体制整備の具体的な実践計画であるコンプライアンスプログラムを年度毎に取締役会で策定し、それに基づいて行員のコンプライアンス研修の実施やコンプライアンスに関する規定の整備、モニタリングの充実、検査体制の強化等を図っています。

▶▶ コンプライアンス啓蒙活動

役職員の倫理・行動に関する遵守規準である「役職員行動規範」およびコンプライアンス体制を構築・強化するための「コンプライアンス・マニュアル」を行内イントラネットに公開し、コンプライアンス啓蒙活動等に活用しています。

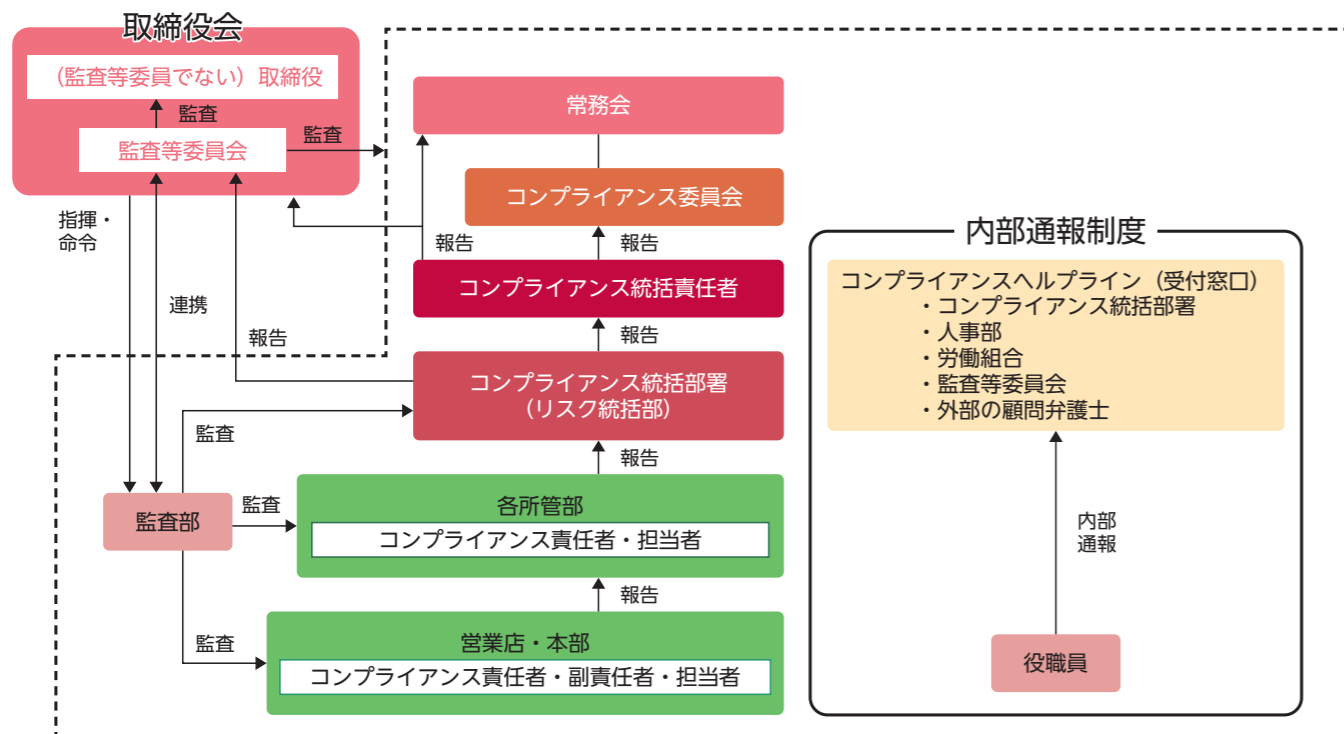
また、各種会議、研修時のコンプライアンス講義、「コンプライアンス通信」等の定期的な発行、「コンプライアンス確認ドリル」の実施等により、教育に努めています。

▶▶ 内部通報制度

内部通報制度として、コンプライアンス統括部署や外部の顧問弁護士等を受付窓口とする「コンプライアンスヘルプライン」を設置し、法令違反、倫理違反などコンプライアンス上の重大な問題に関する役職員（一年以内の退職者を含む）からの通報・相談の受付体制を整備しています。

この制度により問題行為の早期発見と行内牽制機能の強化を図り、コンプライアンス態勢の充実に努めています。

▶▶ コンプライアンス体制図



▶▶ コンプライアンス基本方針（行動憲章）

(銀行の公共的使命)

1. 銀行のもつ公共的使命の重みを常に認識し、健全な業務運営を通じて揺るぎない信頼の確立を図る。

(質の高い金融サービスの提供)

2. 経済活動を支えるインフラとしての安定的な機能提供とサービスの高度化に向けた不断の創意と工夫に努め、お客さま本位の業務運営を通じて、お客さまのニーズに応えるとともに、市民生活や企業活動に脅威を与えるテロ、サイバー攻撃、自然災害等に備え、セキュリティレベルの向上や災害時の業務継続確保などお客さまの利益の適切な保護にも十分配慮した質の高い金融サービスの提供を通じて、内外の経済・社会の発展に貢献する。

(法令やルールの厳格な遵守)

3. あらゆる法令やルールを厳格に遵守し、社会的規範にもとることのない、誠実かつ公正な企業活動を遂行する。

(社会とのコミュニケーション)

4. 経営等の情報を積極的、効果的かつ公正に開示し、銀行を取り巻く幅広いステークホルダーとの建設的な対話を通して、自らの企業価値の向上を図るとともに、社会からの理解と信頼を確保するべく、広く社会とのコミュニケーションを図る。

(人権の尊重)

5. すべての人々の人権を尊重する。

(多様な人材の活躍、健康・安全な職場)

6. 多様な人材の活躍を促進する制度や柔軟な働き方を実現する。また、健康と安全に配慮した働きやすい職場環境を確保する。

(人材育成への取組み、金融経済教育への貢献)

7. 人材育成や能力開発に積極的に取り組み、従業員の自律的なキャリア形成を支援する。また、金融経済教育への参画等により、社会の金融リテラシー向上に貢献する。

(環境問題等への取組み)

8. 地球環境や社会情勢の変化等への耐性の高いサステナブルな環境・社会の構築に向け、主体的に行動する。

(社会参画と発展への貢献)

9. 銀行が社会の中においてこそ存続・発展し得る存在であることを自覚し、社会とともに歩む「良き企業市民」として、積極的に社会に参画し、その発展に貢献する。

(反社会的勢力との関係遮断、テロ等の脅威への対応)

10. 市民社会の秩序や安全に脅威を与える反社会的勢力とは断固として対決し、関係遮断を徹底する。また、国際社会がテロ等の脅威に直面している中で、マネー・ローンダリング対策およびテロ資金供与対策の高度化に努める。

○ 個人情報保護への取組み

個人情報保護方針（プライバシー・ポリシー）

当行は、地域金融機関としてお客さまからの信頼を第一と考え、お客さまからお預かりした個人情報につきましては、個人情報保護の重要性を認識し、個人情報保護方針に基づいて厳格な管理に努めています。

個人情報
保護方針

当行の「個人情報保護方針」は当行ホームページに掲載しています。



個人情報の安全管理体制について

▶▶ 個人情報保護責任者の設置

個人情報保護の体制整備の統括責任者として本部に個人情報統括責任者を、また、各営業店と各部には個人情報管理責任者を設置し体制整備に努めています。

▶▶ モニタリングの実施と改善

個人情報の適正な取扱いと安全管理が確実に実行されているか監査部が監査を実施しています。その結果は個人情報統括責任者に報告し安全管理体制の改善を図っています。

▶▶ 従業員の監督

従業員に対しては、個人情報保護方針の遵守と顧客情報を含む行内情報の機密保持に関する誓約書を徴求しています。また、個人情報保護の意識を向上させるための教育、啓蒙活動を行っています。

▶▶ 漏えい防止への取組み

個人情報の漏えい防止のため、私用カバンの持込みの禁止、パソコンの持出禁止、ハードディスク等外部記録媒体の管理強化、還元資料等の保管確認を行っています。

会社概要

大光銀行のプロフィール

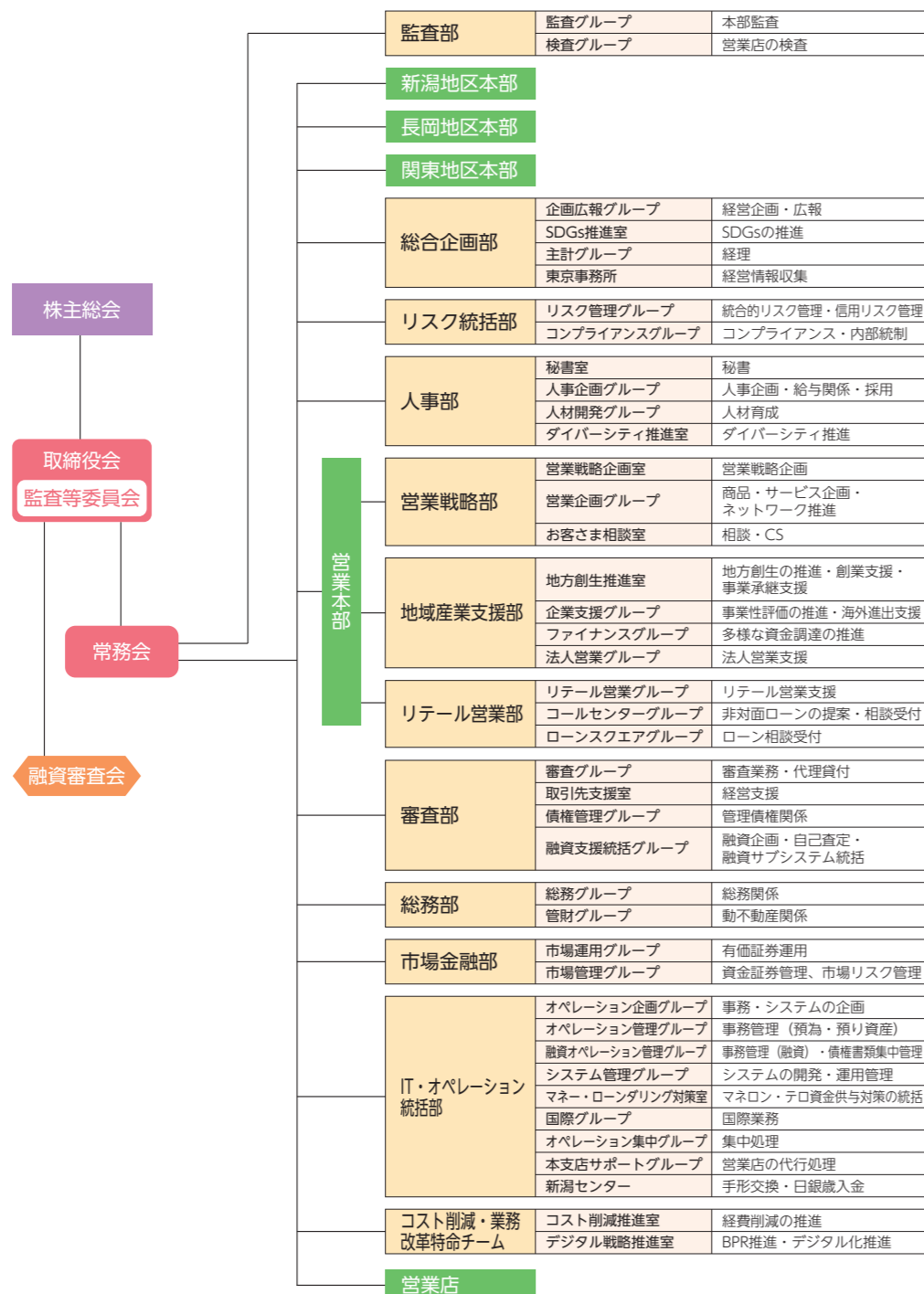
本店所在地	新潟県長岡市大手通一丁目5番地6	従業員数	897人（うち出向者19人）
創立	1942（昭和17）年3月	店舗数	71店舗
総資産	1兆6,757億円	新潟県内62	新潟県外8
預金	1兆4,693億円	インターネット支店1	（2025年3月31日現在）
貸出金	1兆1,711億円		
資本金	100億円		



組織図

経営組織図

（2025年6月30日現在）



主要な業務の内容

業務	業務の内容	
預金業務	預金	当座預金、普通預金、貯蓄預金、通知預金、定期預金、定期積金、別段預金、納税準備預金、外貨預金等を取り扱っています。
	譲渡性預金	譲渡可能な定期預金を取り扱っています。
融資業務	融資	手形貸付、証書貸付および当座貸越を取り扱っています。
	手形の割引	銀行引受手形、商業手形および荷付為替手形の割引を取り扱っています。
商品有価証券売買業務	国債等公共債の売買業務を行っています。	
有価証券投資業務	国債、地方債、社債、株式、その他の証券に投資しています。	
内国為替業務	送金為替、当座振込および代金取立等を取り扱っています。	
外国為替業務	輸出、輸入および外国送金その他外国為替に関する各種業務を行っています。	
社債等の受託業務	債券の受託業務、公共債の募集受託等に関する業務を行っています。	
金融商品仲介業務	SBIグループとの共同店舗（大光銀行SBIマネープラザ）およびネット仲介業務を行っています。	
附帯業務	代理業務	①日本銀行蔵入代理店 ②地方公共団体の公金取扱業務 ③独立行政法人勤労者退職金共済機構の代理店業務 ④株式払込金の受入代理業務および株式配当金、公社債元利金の支払代理業務 ⑤住宅金融支援機構・日本政策金融公庫等の代理貸付業務 ⑥信託代理業務
	保護預りおよび貸金庫業務	
	債務の保証（支払承諾）	
	公共債の引受	
	国債等公共債および証券投資信託の窓口販売	
	損害保険の窓口販売	
	生命保険の窓口販売	
	個人型確定拠出年金の受付	
	顧客紹介業務（証券）	
	各種ビジネス・サポートサービス	

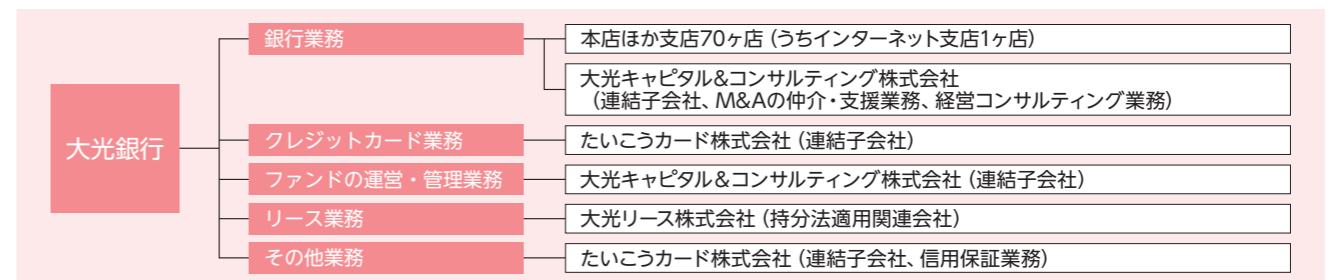
大光銀行グループの状況

事業の内容

当行グループ（当行および当行の関係会社）は、当行（株式会社大光銀行）、連結子会社2社および関連会社1社（持分法適用会社）で構成され、銀行業務を中心に、クレジットカード業務、リース業務などの金融サービスに係る事業を行っています。

事業系統図

（2025年6月30日現在）



関係会社の状況

（2025年6月30日現在）

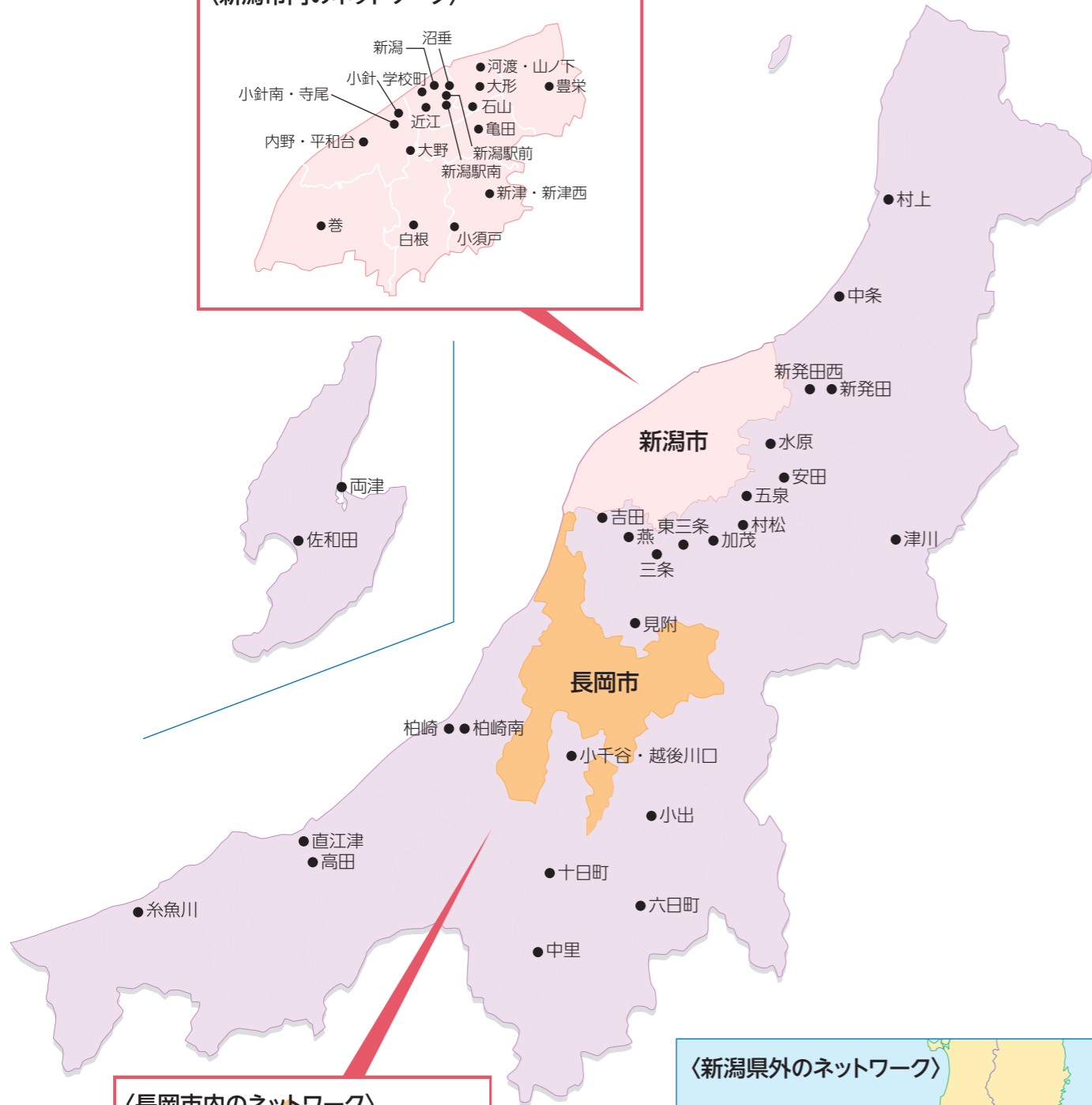
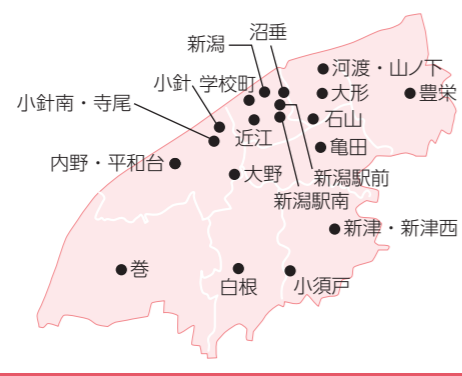
連結子会社					
会社名	事業の内容	設立年月日	資本金 (百万円)	当行の議決権比率 (%)	グループ会社の議決権比率 (%)
たいこうカード株式会社 長岡市城内町二丁目2-4	クレジットカード業務 信用保証業務	1990年6月29日	35	47.1	—
大光キャピタル&コンサルティング株式会社 長岡市東坂之上町一丁目2-3	ファンドの運営・管理業務 M&Aの仲介・支援業務 経営コンサルティング業務	2023年5月10日	20	100.0	—
持分法適用関連会社					
会社名	事業の内容	設立年月日	資本金 (百万円)	当行の議決権比率 (%)	グループ会社の議決権比率 (%)
大光リース株式会社 長岡市城内町二丁目2-4	総合リース業務	1974年10月21日	270	5.0	34.5

ネットワーク

<店舗>71ヶ店（うち新潟県外8ヶ店、インターネット支店1ヶ店）

(2025年6月30日現在)

<新潟市内のネットワーク>



<長岡市内のネットワーク>



<新潟県外のネットワーク>



店舗一覧(71ヶ店)

(2025年6月30日現在)

新潟県

>> 長岡地区

本店営業部 千手支店	長岡市大手通1丁目5番地6	☎ 0258 (36) 4000
◆神田支店	長岡市神田町2丁目2番地17	☎ 0258 (35) 1414
◆長岡東支店	長岡市四郎丸3丁目5番6号	☎ 0258 (34) 2330
◆中沢支店	長岡市四郎丸3丁目5番6号	☎ 0258 (34) 2330
◆希望が丘支店	長岡市大山2丁目6番地6	☎ 0258 (27) 4721
◆長岡西支店	長岡市下柳3丁目1番21号	☎ 0258 (28) 0231
◆新保支店	長岡市新保1丁目9番6号	☎ 0258 (24) 1919
◆宮内支店	長岡市宮内3丁目11番6号	☎ 0258 (35) 4611
◆与板支店	長岡市与板町与板223番地1	☎ 0258 (72) 3155
◆関原支店	長岡市上除町西2丁目35番地	☎ 0258 (46) 3171

>> 新潟地区

◆新潟支店	新潟市中央区古町通七番町1010番地 古町ルフル1階・2階	☎ 025 (223) 4121
◆新潟支店 ◆新津西支店	新潟市秋葉区新津本町1丁目12番8号	☎ 0250 (22) 4121
◆巻支店	新潟市西蒲区巻甲2204番地1	☎ 0256 (72) 3266
◆沼垂支店	新潟市中央区沼垂東4丁目8番35号	☎ 025 (245) 2271
◆学校町支店	新潟市中央区学校町通2番町568番地20	☎ 025 (265) 3111
◆大野支店	新潟市西区大野町3256番地	☎ 025 (377) 2701
◆白根支店	新潟市南区白根字十人割2295番地	☎ 025 (372) 2171
◆小針支店	新潟市西区小針上山10番22号	☎ 025 (231) 2281
◆大形支店	新潟市東区寺山3丁目1番8号	☎ 025 (271) 6621
◆新潟駅前支店	新潟市中央区米山3丁目14番38号	☎ 025 (245) 5171
◆亀田支店	新潟市江南区亀田本町2丁目1番34号	☎ 025 (381) 1122
◆石山支店	新潟市東区粟山1丁目19番19号	☎ 025 (277) 5511
◆小針南支店	新潟市西区小針7丁目17番25号	☎ 025 (230) 5511
◆寺尾支店	新潟市西区寺尾支店	☎ 025 (230) 5511
◆豊栄支店	新潟市北区石動1丁目17番地13	☎ 025 (387) 1400
◆小須戸支店	新潟市秋葉区小須戸字町浦3385番地1	☎ 0250 (38) 3211
◆新潟駅前支店	新潟市中央区東大通1丁目7番15号	☎ 025 (245) 1301
◆内野支店	新潟市西区内野町1007番地2	☎ 025 (262) 5151
◆平和台支店	新潟市西区平和台支店	☎ 025 (262) 5151
◆河渡支店	新潟市東区太平4丁目1番6	☎ 025 (273) 6121
◆山ノ下支店	新潟市東区太平4丁目1番6	☎ 025 (273) 6121
◆近江支店	新潟市中央区上近江4丁目2番16号	☎ 025 (284) 6171

>> 下越地区

◆新発田支店	新発田市諏訪町2丁目4番22号	☎ 0254 (22) 3741
◆五泉支店	五泉市駅前1丁目10番13号	☎ 0250 (43) 3944
◆村上支店	村上市大町1番12号	☎ 0254 (53) 3161
◆水原支店	阿賀野市中央町2丁目6番22号	☎ 0250 (62) 2830
◆新発田西支店	新発田市西園町1丁目3番4号	☎ 0254 (26) 1241
◆安田支店	阿賀野市保田1821番地7	☎ 0250 (68) 4233
◆中条支店	胎内市東本町24番22号	☎ 0254 (43) 5337
◆村松支店	五泉市村松甲1754番地	☎ 0250 (58) 6154
◆津川支店	東蒲原郡阿賀町津川3472番地1	☎ 0254 (92) 2460

>> 中越地区

◆三条支店	三条市本町3丁目6番25号	☎ 0256 (32) 1111
◆柏崎支店	柏崎市西本町1丁目3番15号	☎ 0257 (22) 5256
◆見附支店	見附市本町1丁目1番33号	☎ 0258 (62) 1660
◆燕支店	燕市宮町2番23号	☎ 0256 (63) 3195

◆十日町支店	十日町市高田町1丁目239番地1	☎ 025 (752) 3591
◆六日町支店	南魚沼市六日町2102番地1	☎ 025 (772) 2570
◆加茂支店	加茂市穀町8番38号	☎ 0256 (52) 1212
◆小千谷支店	小千谷市本町2丁目2番25号	☎ 0258 (83) 3551
◆越後川口支店	小千谷市本町2丁目2番25号	☎ 0258 (83) 3551
◆小出支店	魚沼市小出島484番地	☎ 025 (792) 1144
◆東三条支店	三条市一ノ門2丁目1番22号	☎ 0256 (32) 3211
◆柏崎南支店	柏崎市日吉町3番17号	☎ 0257 (24) 8181
◆吉田支店	燕市吉田日之出町3番18号	☎ 0256 (93) 3121
◆中里支店	十日町市上山己3083番地3	☎ 025 (763) 3431

>> 上越地区

◆高田支店	上越市本町5丁目3番1号	☎ 025 (523) 6151
◆糸魚川支店	糸魚川市大町2丁目5番10号	☎ 025 (552) 0720
◆直江津支店	上越市五智1丁目3番27号	☎ 025 (544) 1022

>> 佐渡地区

◆両津支店	佐渡市両津夷30番地	☎ 0259 (27) 3161
◆佐和田支店	佐渡市河原田本町209番地	☎ 0259 (57) 2188

群馬県

◆前橋支店	前橋市石倉町2丁目5番地3	☎ 027 (251) 6611
-------	---------------	------------------

埼玉県

◆川口支店	川口市本町3丁目6番22号	☎ 048 (224) 2111
◆大宮支店	さいたま市大宮区土手町3丁目13番地	☎ 048 (644) 2111
◆上尾支店	上尾市柏座2丁目8番6号	☎ 048 (776) 2771
◆桶川支店	桶川市泉1丁目8番15号	☎ 048 (787) 4511
◆鴻巣支店	鴻巣市雷電1丁目3番38号	☎ 048 (541) 7111

東京都

◆東京支店	豊島区池袋2丁目40番13号 池袋デュプレックスビズ12階	☎ 03 (3988) 1221
-------	----------------------------------	------------------

神奈川県

◆横浜支店	横浜市中区本町4丁目43番地	☎ 045 (662) 8621
-------	----------------	------------------

インターネット支店

えちご大花火支店	☎ 0120 (977) 487
----------	------------------

東京支店・横浜支店・えちご大花火支店を除く全店にキャッシュサービスコーナーを設置しています。
窓口営業時間は、平日9:00~15:00となっています。(◆印のある店舗は平日11:30~12:30、■印のある店舗は平日12:00~13:00は休業とさせていただきます。)
◆印のある店舗はAED(自動体外式除細動器)を設置しています。
※店舗内店舗方式により、平和台支店は内野支店、山ノ下支店は河渡支店、中沢支店は長岡東支店、新津西支店は新津支店、越後川口支店は小千谷支店、千手支店は本店営業部、寺尾支店は小針南支店に移転統合しています。

ローンスクエアのご案内

住宅ローンなどのご相談に専門スタッフがご対応いたします。 <営業時間>土曜日、日曜日/10:00~17:00・水曜日を除く平日/10:00~18:00

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(新潟駅前支店隣) 〒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 ローンスクエア新潟西(小針支店内) 〒950-2011 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) 〒953-0832 上越市本町5丁目3番1号 TEL 0120-993-498 (通話料無料)	泉地区 ローンスクエア泉(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)
---	--	--	---	--	---



株式会社大光銀行 総合企画部

〒940-8651

新潟県長岡市大手通一丁目5番地6

TEL0258-36-4111 (大代表)

ホームページアドレス >>> <https://www.taikobank.jp/>



見やすいユニバーサルデザイン
フォントを採用しています。

2025年7月発行