

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

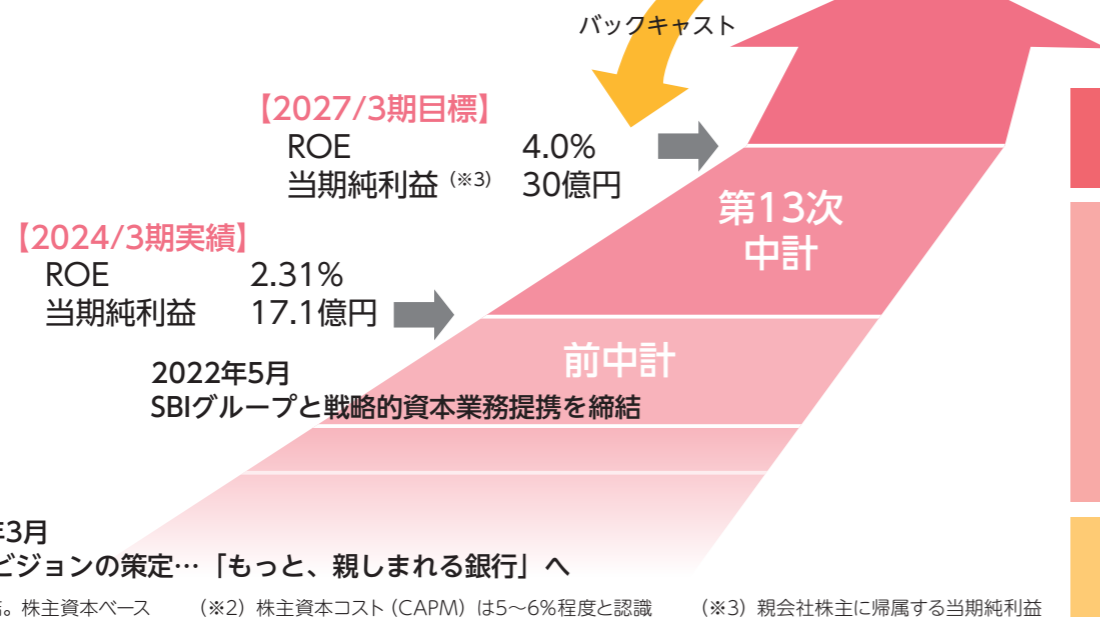
私たちの前身は無尽会社です。
「無尽」とは、地域の人々がお金を出し合い、その資金を元手に地域のためにお金を融通することを目的とした金融機関です。
当時の理念を引き継ぎながら、2024年3月には経営理念に基づく10年後に向けた長期戦略方針（ビジョン、ミッション、バリュー、パーパス）を策定しました。
誰にも負けない高い熱量でお客さまに親身に寄り添う「大光らしさ」に磨きをかけ、お客さまの目指す「なりたい姿」の実現に貢献することで、地域の元気な未来をつくってまいります。

〔経営理念体系〕

- | | |
|-----------------------|--|
| 経営理念 | <ul style="list-style-type: none"> ● 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) | <ul style="list-style-type: none"> ● 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 |

〔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



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

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。



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。

身近で頼りがいのある存在として、
地域の元気を創り、地域の元気を創る



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、地域のために生き、地域の元気を創る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

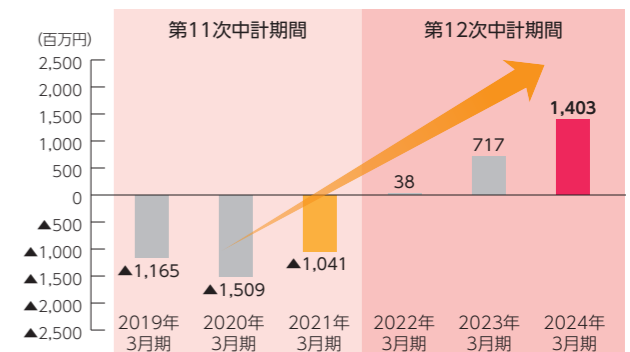
【前中計の成果と課題】

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

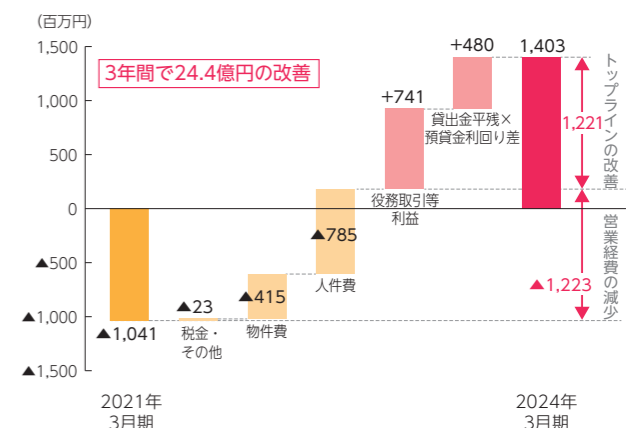
ば当行がどれだけお客さまのお役に立てたかを測る物差しになります。増加の内訳は、トップライン増加が12億21百万円、コスト削減が12億23百万円であり、バランス良く改善を進めることができたかと捉えています。

本業利益の推移



※本業利益＝貸出金平残×預貸金利回り差+役員取引等利益－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し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か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が、「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

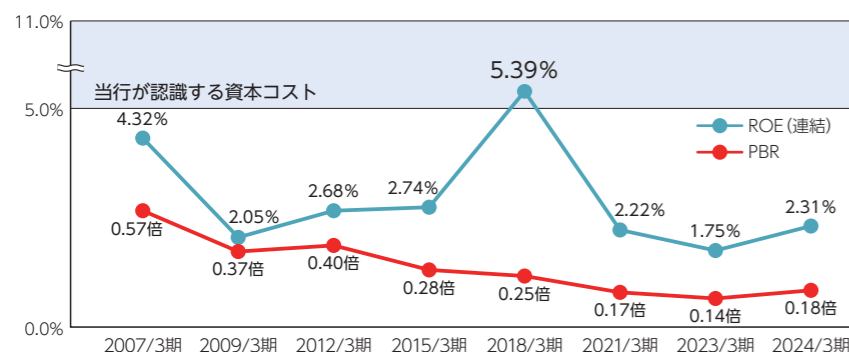
金融業界を取り巻く環境変化が続くなか、収益力の強化に取り組んできましたが、PBR（株価純資産倍率）は低水準であり、PBRの向上には、ROEの改善と株主資本コストの引下げに向けた取組みが重要と認識しています。

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 <small>(※1)</small>	5%～6%程度	
益利回り法に基づく算定値 <small>(※2)</small>	11%程度	<small>(※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</small>

ROE^(※)、PBRの推移 (※)株主資本ベース



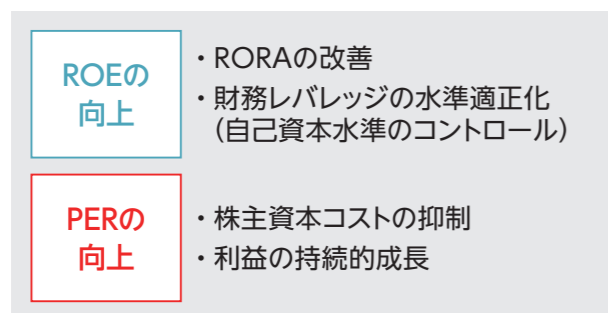
リーマンショックや金融緩和による低金利環境の長期化など、金融業界にとり厳しい経営環境が続くなか、ROE・PBRは低水準にとどまっていますが、企業価値の向上に向けた取組みを続けており、経営体制の強化は着実に進んでいると認識しています。

PBR・ROE・PERの関係

$$\begin{aligned}
 \text{PBR} &= \frac{\text{株価}}{\text{1株当り純資産}} = \frac{\text{ROE (企業努力)}}{\text{1株当り純利益}} \times \frac{\text{PER (マーケットの評価)}}{\text{1株当り純利益}} \\
 &= \frac{\text{RORA} \times \text{財務レバレッジ}}{\text{株主資本コスト} - \text{期待成長率}}
 \end{aligned}$$

(※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

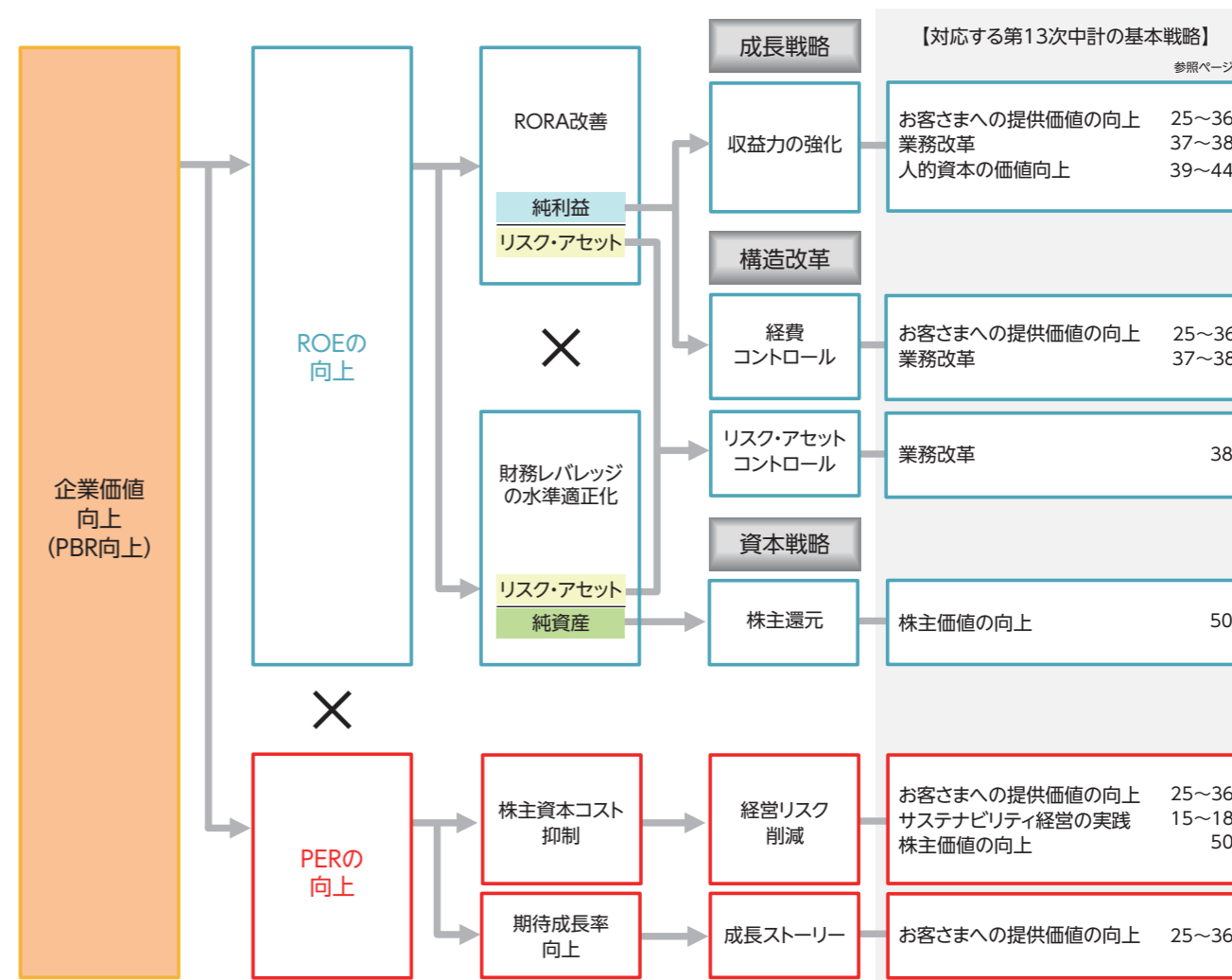
企業価値 (PBR) 向上のポイントを次のとおり認識



長期戦略方針、
第13次中計の主要テーマ

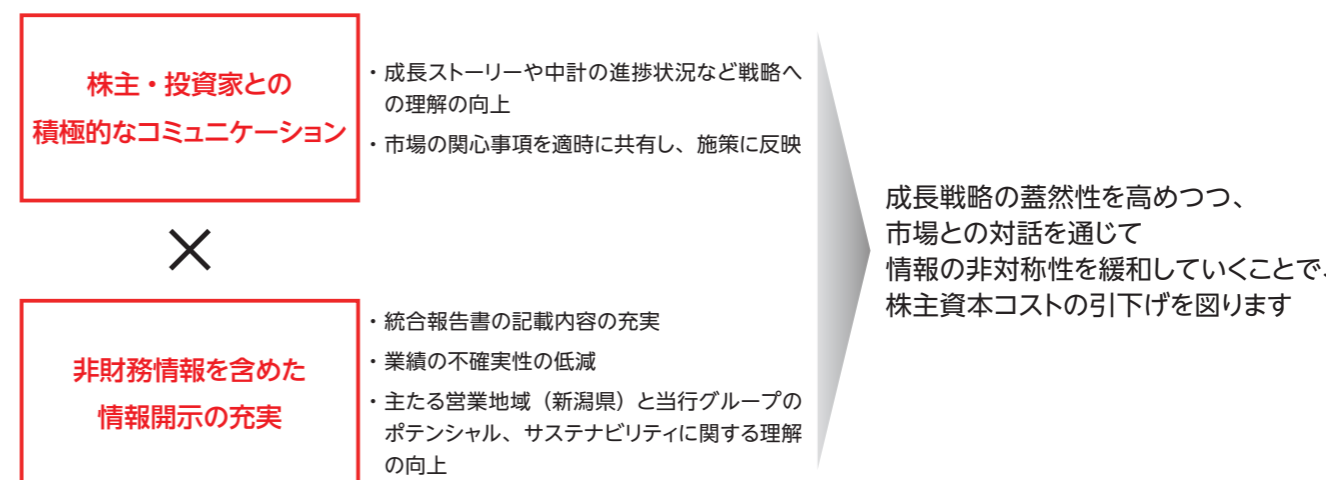
○ 企業価値向上ロジックツリー

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) 以上に高め、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。

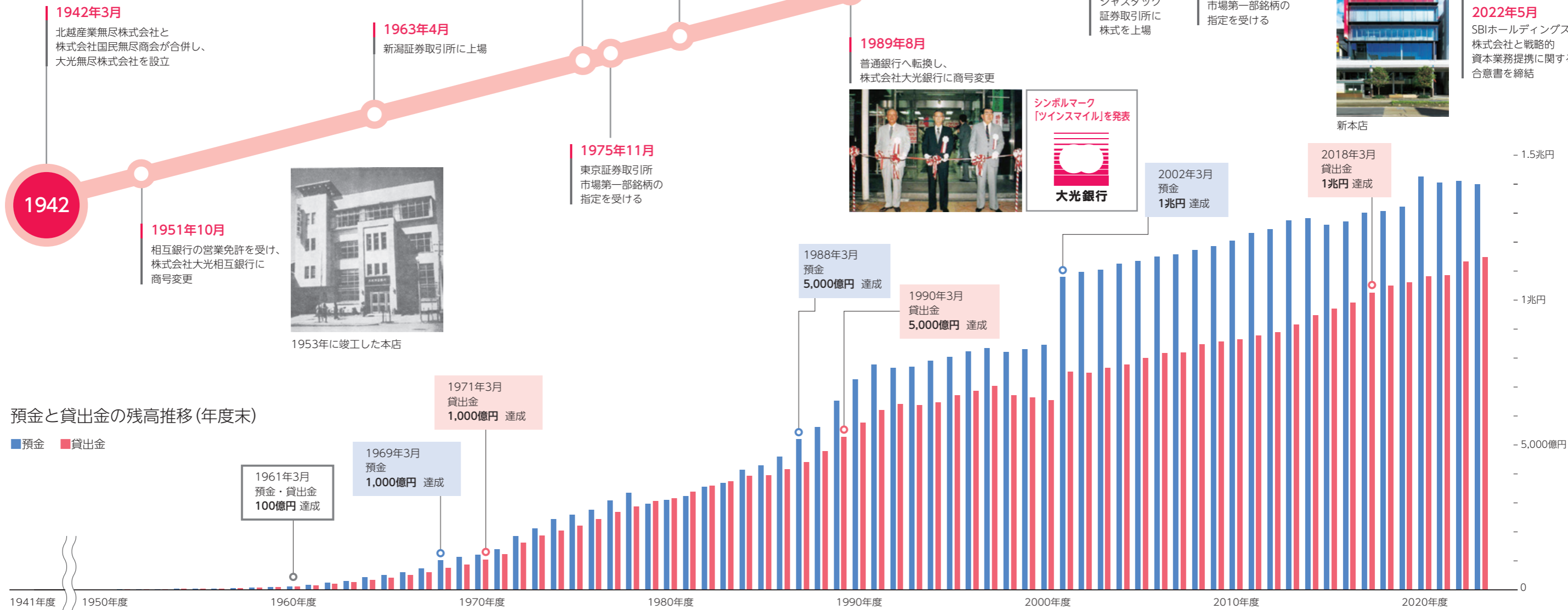


大光銀行のあゆみ

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「**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



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
- 働く全ての人がいかに高め合い、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

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様に親身に寄り添う「身近で頼りがいのある存在」

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地地が広がり、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に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。

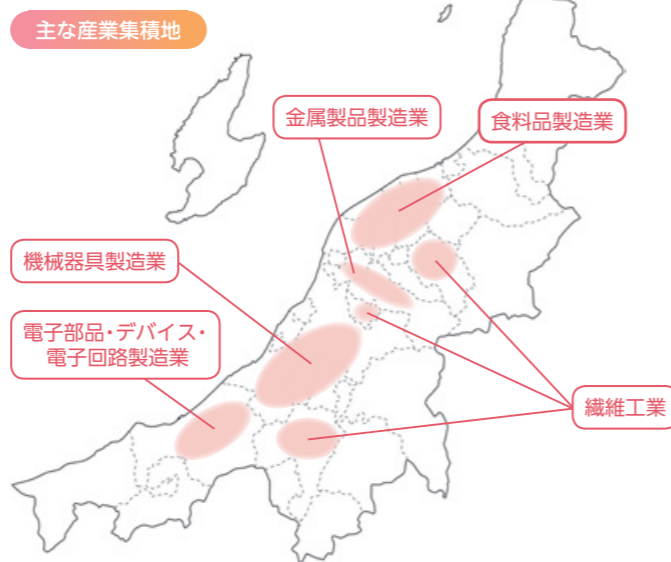
豊かな自然に育まれた食材と酒、温泉、文化・スポーツなど、地域資源を生かした観光などの取組みも活発となり、第1次産業、第2次産業、第3次産業の連携によりさらなる成長が期待される地域です。

	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
- 米菓の出荷額
- 切餅・包装餅の出荷額
- 水産練製品の出荷額
(魚肉ハム・ソーセージを除く)
- 石油ストーブの出荷額
- ニット製女子セーター
他の出荷額
- 金属洋器の出荷額
- 原油の生産量
- 天然ガスの生産量
- 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

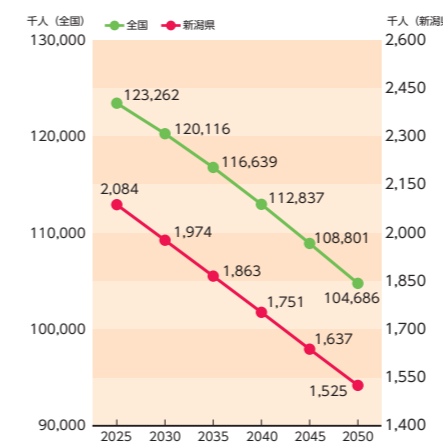
(出典) 新潟県勢要覧2024 (新潟県)、2019年全国家計構造調査 (総務省)

地域の課題

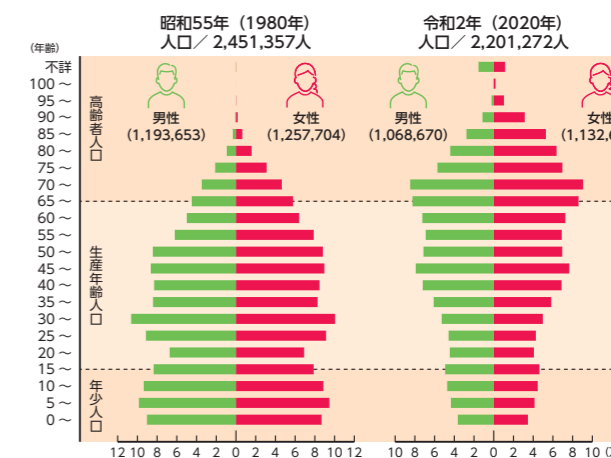
新潟県の総人口は、1997年の249万人をピークに年々減少し、2023年10月には212万人まで減少しており、今後も減少が続いた場合、2050年には152万人 (2023年10月の71.6%) まで減少するという予測もあります。高齢化も進んでおり、新潟県の高齢化率は34.0% (2023年10月) と年々上昇しています。働き手不足が見込まれるなか、地域企業には生産性の向上が求められています。

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一つですが、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。



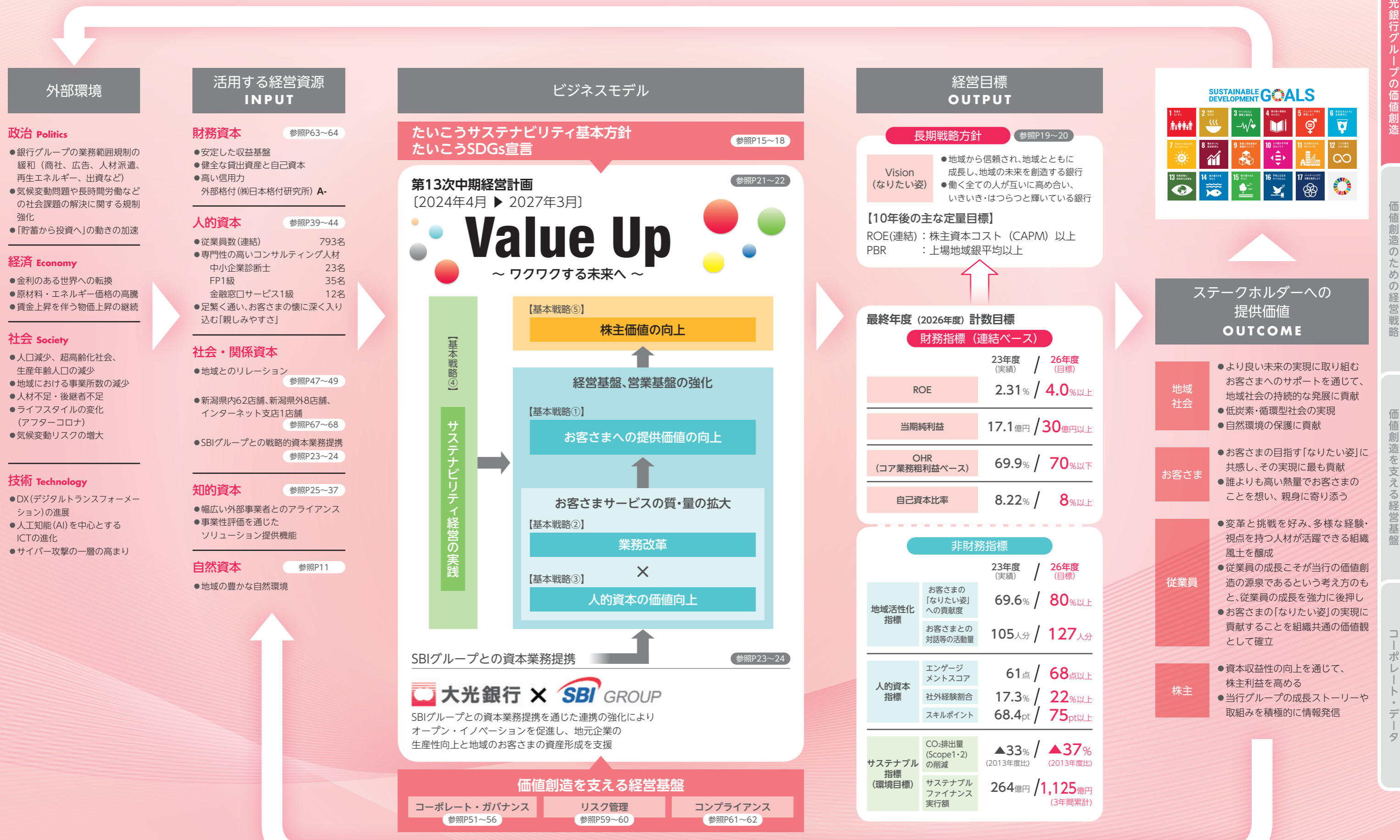
(出典) 「日本の地域別将来推計人口 (令和5年推計)」
国立社会保障・人口問題研究所



(出典) 「国勢調査結果」総務省

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。



外部環境

政治 Politics

- 銀行グループの業務範囲規制の緩和（商社、広告、人材派遣、再生エネルギー、出資など）
- 気候変動問題や長時間労働などの社会課題の解決に関する規制強化
- 「貯蓄から投資へ」の動きの加速

経済 Economy

- 金利のある世界への転換
- 原材料・エネルギー価格の高騰
- 賃金上昇を伴う物価上昇の継続

社会 Society

- 人口減少、超高齢化社会、生産年齢人口の減少
- 地域における事業所数の減少
- 人材不足・後継者不足
- ライフスタイルの変化（アフターコロナ）
- 気候変動リスクの増大

技術 Technology

- DX（デジタルトランスフォーメーション）の進展
- 人工知能（AI）を中心とするICTの進化
- サイバー攻撃の一層の高まり

活用する経営資源 INPUT

財務資本

参照P63~64

- 安定した収益基盤
- 健全な貸出資産と自己資本
- 高い信用力
外部格付（株日本格付研究所）A-

人的資本

参照P39~44

- 従業員数（連結） 793名
- 専門性の高いコンサルティング人材
中小企業診断士 23名
FP1級 35名
金融窓口サービス1級 12名
- 足繁く通い、お客さまの懐に深く入り込む「親しみやすさ」

社会・関係資本

- 地域とのリレーション
参照P47~49
- 新潟県内62店舗、新潟県外8店舗、インターネット支店1店舗
参照P67~68
- SBIグループとの戦略的資本業務提携
参照P23~24

知的資本

参照P25~37

- 幅広い外部事業者とのアライアンス
- 事業性評価を通じたソリューション提供機能

自然資本

参照P11

- 地域の豊かな自然環境

ビジネスモデル

たいこうサステナビリティ基本方針 たいこうSDGs宣言

参照P15~18

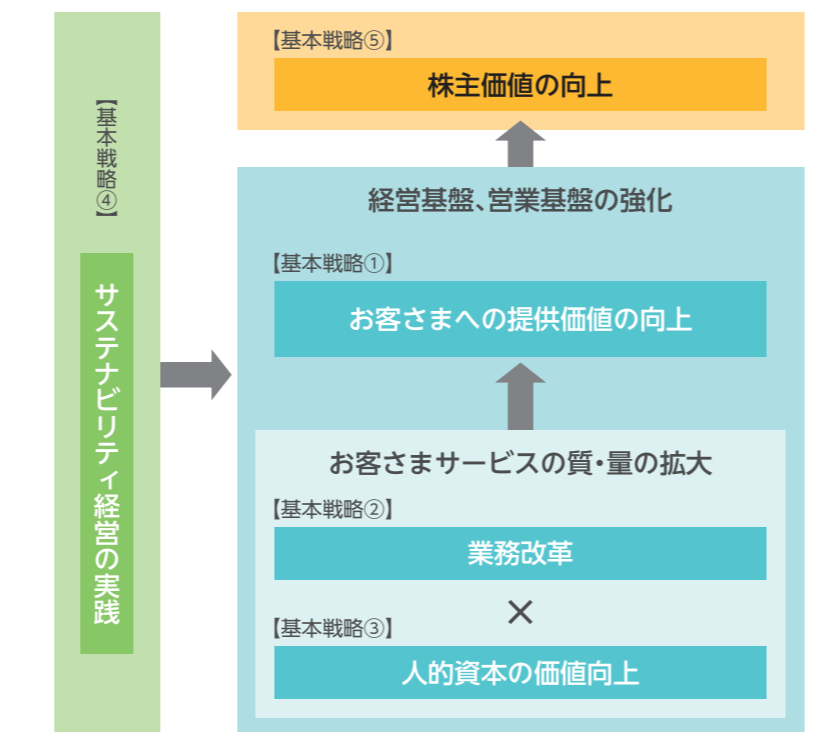
第13次中期経営計画

[2024年4月 ▶ 2027年3月]

参照P21~22

Value Up

～ワクワクする未来へ～



SBIグループとの資本業務提携

参照P23~24



SBIグループとの資本業務提携を通じた連携の強化によりオープン・イノベーションを促進し、地元企業の生産性向上と地域のお客さまの資産形成を支援

価値創造を支える経営基盤

コーポレート・ガバナンス
参照P51~56

リスク管理
参照P59~60

コンプライアンス
参照P61~62

経営目標 OUTPUT

長期戦略方針

参照P19~20

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年後の主な定量目標】

ROE(連結)：株主資本コスト（CAPM）以上
PBR：上場地域銀平均以上

最終年度（2026年度）計数目標

財務指標（連結ベース）

	23年度 (実績)	26年度 (目標)
ROE	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)	69.9%	70%以下
自己資本比率	8.22%	8%以上

非財務指標

	23年度 (実績)	26年度 (目標)
地域活性化 指標	お客さまの「なりたい姿」への貢献度 69.6%	80%以上
	お客さまとの対話等の活動量 105人分	127人分
人的資本 指標	エンゲージメントスコア 61点	68点以上
	社外経験割合 17.3%	22%以上
	スキルポイント 68.4pt	75pt以上
サステナブル 指標 (環境目標)	CO ₂ 排出量 (Scope1・2)の削減 ▲33% (2013年度比)	▲37% (2013年度比)
	サステナブルファイナンス 実行額 264億円	1,125億円 (3年間累計)

ステークホルダーへの提供価値 OUTCOME

地域社会

- 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
- 低炭素・循環型社会の実現
- 自然環境の保護に貢献

お客さま

- 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
- 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

従業員

- 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
- 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
- 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

株主

- 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

サステナビリティへの取組み

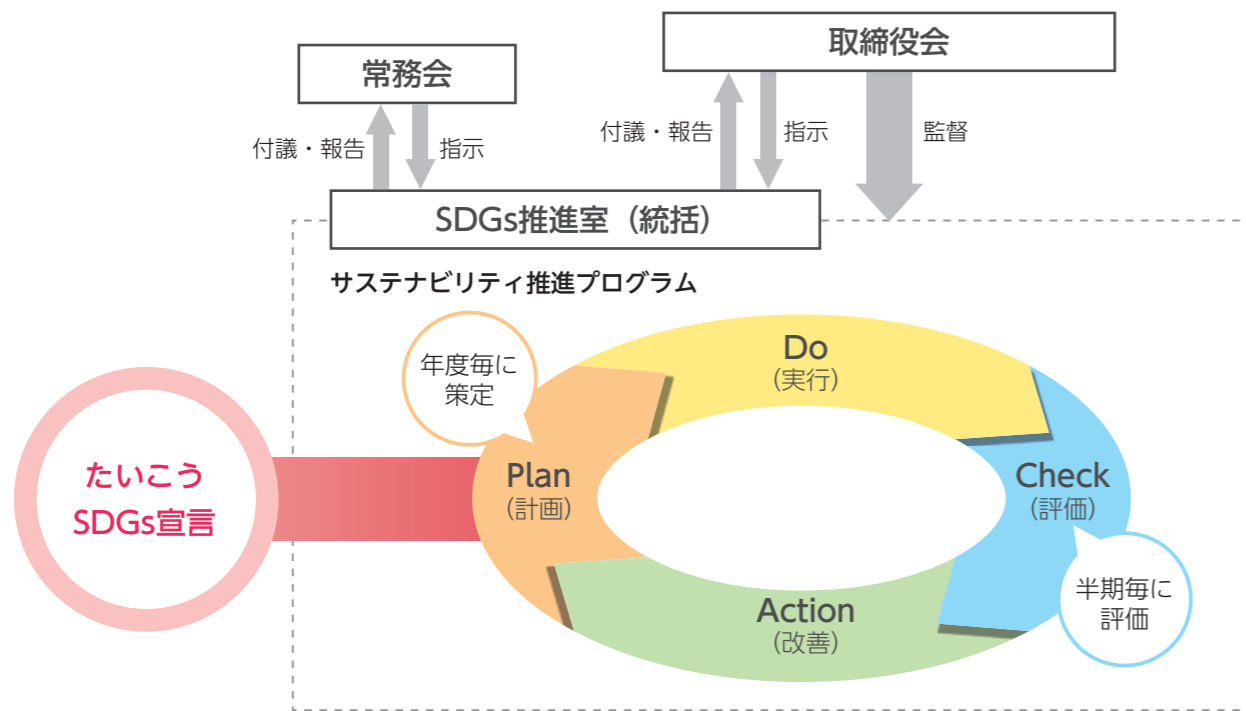
当行グループでは、地域の活性化と中長期的な企業価値の向上の両立を目指す持続的経営を基本方針とし、「たいこうSDGs宣言」に掲げる4つのテーマに則した15の重要課題に対し、グループ一体となり、事業活動を通じた課題解決に取り組んでいます。

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。

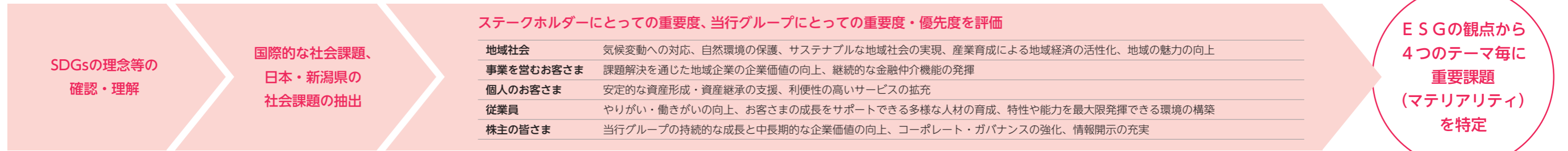


2024年度「サステナビリティ推進プログラム」の概要

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 (低燃費車輦への入替、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		
お客様の目指す「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		たいこうSDGs宣言
		事業機会	リスク	
E 環境	<ul style="list-style-type: none"> 気候変動への対応 自然環境の保護 	<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・気候変動対応につながる商品・サービスのニーズの拡大 	<ul style="list-style-type: none"> 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 	<p>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。</p> <p>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</p>
S 地域経済・社会	<ul style="list-style-type: none"> 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 	<ul style="list-style-type: none"> 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 	<ul style="list-style-type: none"> 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 	<p>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</p>
S ダイバーシティ	<ul style="list-style-type: none"> 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 	<ul style="list-style-type: none"> 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 	<ul style="list-style-type: none"> 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 	<p>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</p>
G ガバナンス	<ul style="list-style-type: none"> 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 	<ul style="list-style-type: none"> 持続的な企業価値の向上 	<ul style="list-style-type: none"> 社会からの信頼の低下 	<p>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</p>

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る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、地域のために生き、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

第13次 中計

現状
2024/3期実績
ROE 2.31%
当期純利益 17.1億円

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

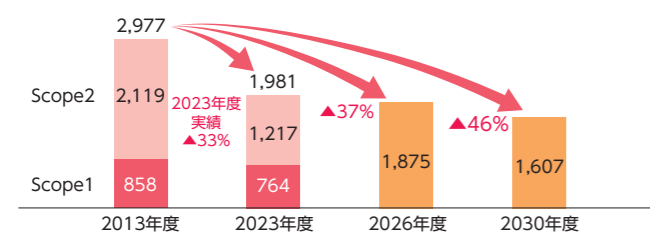
(ステークホルダー：地域社会)

ステークホルダーへの提供価値と目指す姿 (定性)

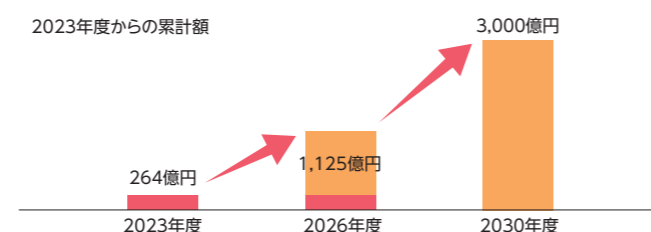
ステークホルダーへの提供価値	10年後に目指す姿 (定性)
低炭素・循環型社会の実現と自然環境の保護に貢献する	地域において、当行が環境保全の取組みの先導的な役割を担っている

目標 (KPI)

①CO₂排出量 (Scope1・2^(※))



②サステナブルファイナンス実行額



(※) 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

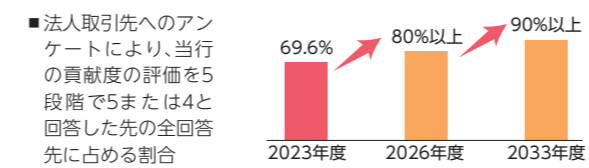
(ステークホルダー：地域社会、お客さま)

ステークホルダーへの提供価値と目指す姿 (定性)

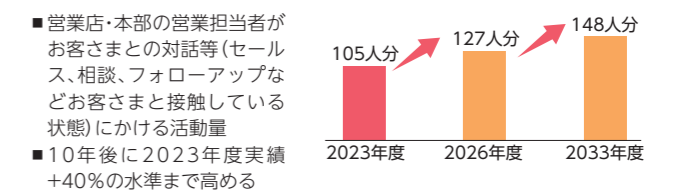
ステークホルダーへの提供価値	10年後に目指す姿 (定性)
<ul style="list-style-type: none"> ● お客さまの目指す「なりたい姿」に共感し、その実現に最も貢献する ● 誰よりも高い熱量でお客さまのことを想い、親身に寄り添う ● より良い未来の実現に取り組むお客さまへのサポートを通じて、地域社会の持続的な発展に貢献する 	<ul style="list-style-type: none"> ● お客さまが「なりたい姿」に近づいている ● お客さまが、当行を信頼し、一番に相談したい銀行と思っている ● 当行が地域にとってなくてはならない銀行になっている

目標 (KPI)

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

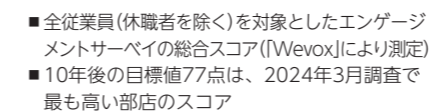
(ステークホルダー：従業員)

ステークホルダーへの提供価値と目指す姿 (定性)

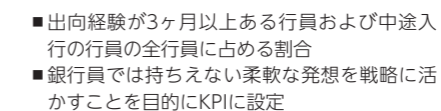
ステークホルダーへの提供価値	10年後に目指す姿 (定性)
<ul style="list-style-type: none"> ● 変革と挑戦を好み、多様な経験・視点を持つ人材が活躍できる組織風土を醸成する ● 従業員の成長こそが当行の価値創造の源泉であるという考え方のもと、従業員の成長を強力に後押しする ● お客さまの「なりたい姿」の実現に貢献することを組織共通の価値観として確立する 	<ul style="list-style-type: none"> ● 自身の成長を実感し、周囲と互いに高め合うことで、さらなる成長に取り組んでいる ● 長期戦略方針の理解と、組織・個人の成長を通じて、お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)

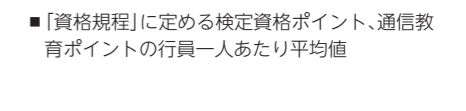
①エンゲージメントスコア



②社外経験割合



③スキルポイント



テーマ④ ガバナンス

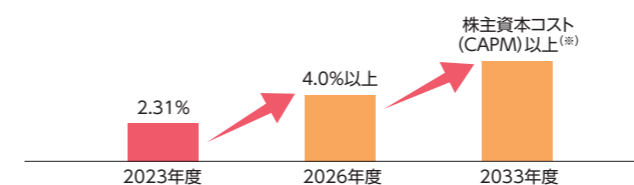
(ステークホルダー：株主)

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)
<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とれ、応援したくなる

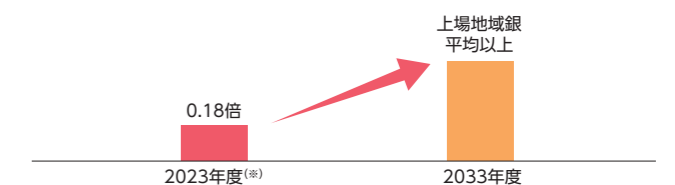
目標 (KPI)

①ROE (連結・株主資本ベース)



(※) 株主資本コスト(CAPM)は5~6%程度と認識(P.7を参照)

②PBR



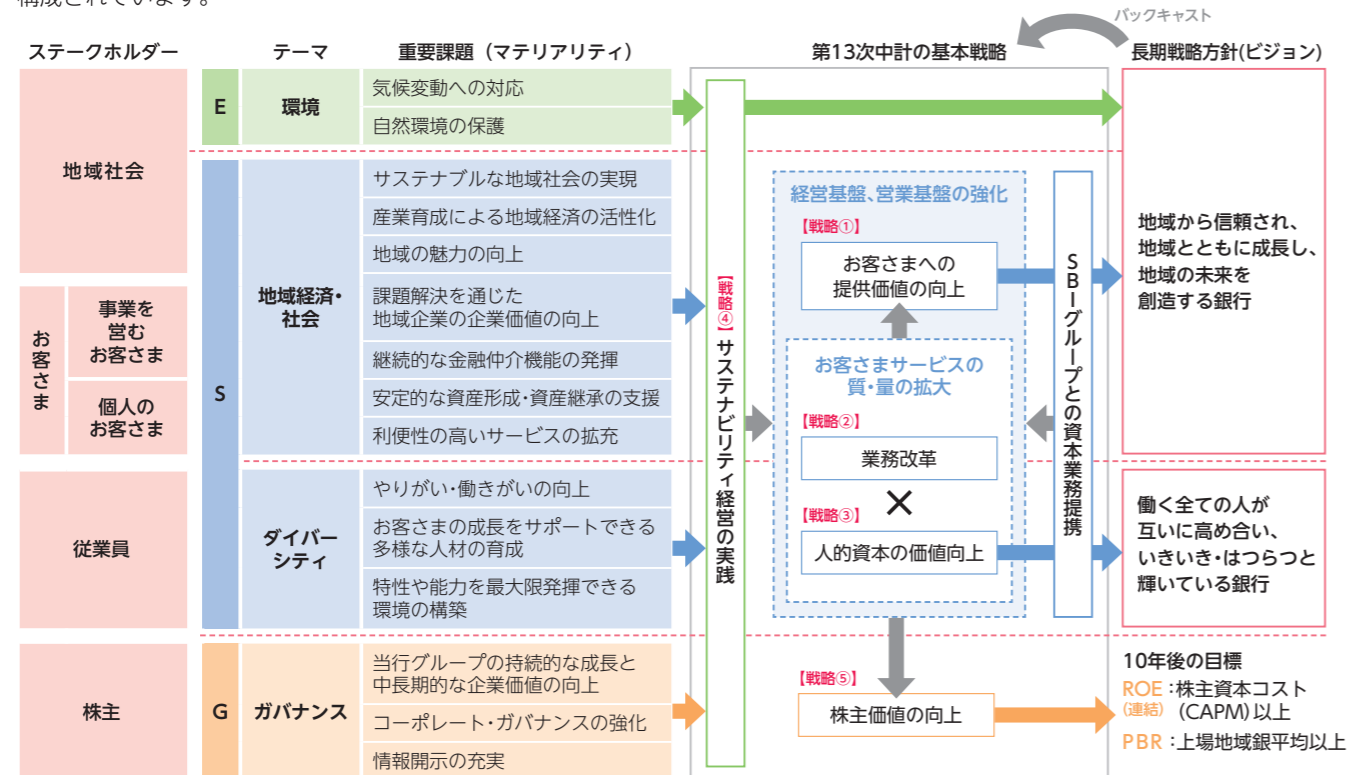
(※) 2024年3月末現在の実績値

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

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
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
	エンゲージメントスコア ^(※5)	61点	68点以上
	社外経験割合 ^(※6)	17.3%	22%以上
人的資本指標	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%
サステナブル指標 (環境目標)	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

企業価値の向上 = 株主価値の向上

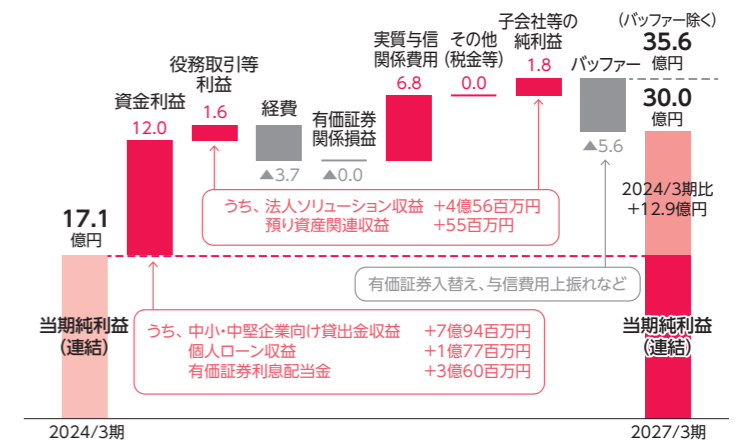
(※1) 株主資本ベース
(※2) コア業務粗利益は投資信託解約損益を除く
(※3) 法人取引先へのアンケートにより、当行の貢献度の評価を5段階で5または4と回答した先の全回答先に占める割合
(※4) 営業店・本部の営業担当者がお客さまとの対話等にかかる活動量
(※5) 全従業員(休職者を除く)を対象としたエンゲージメントサーベイの総合スコア([Wevox]により測定)
(※6) 出向経験が3ヶ月以上ある行員および中途入行の行員の全行員に占める割合
(※7) 「資格規程」に定める検定資格ポイント、通信教育ポイントの行員一人あたり平均値

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
パフッファー	-	▲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

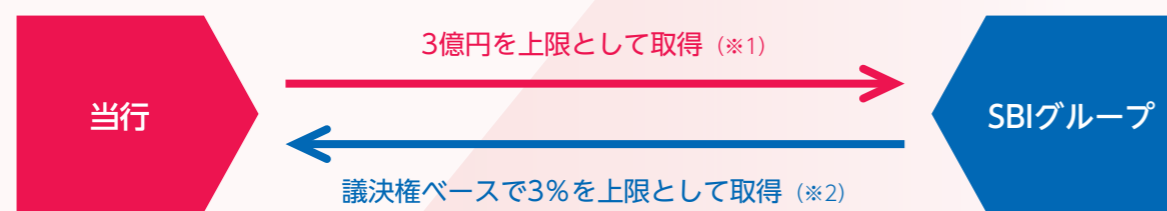
売上増加、生産性向上、高度な資産運用などをサポート

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

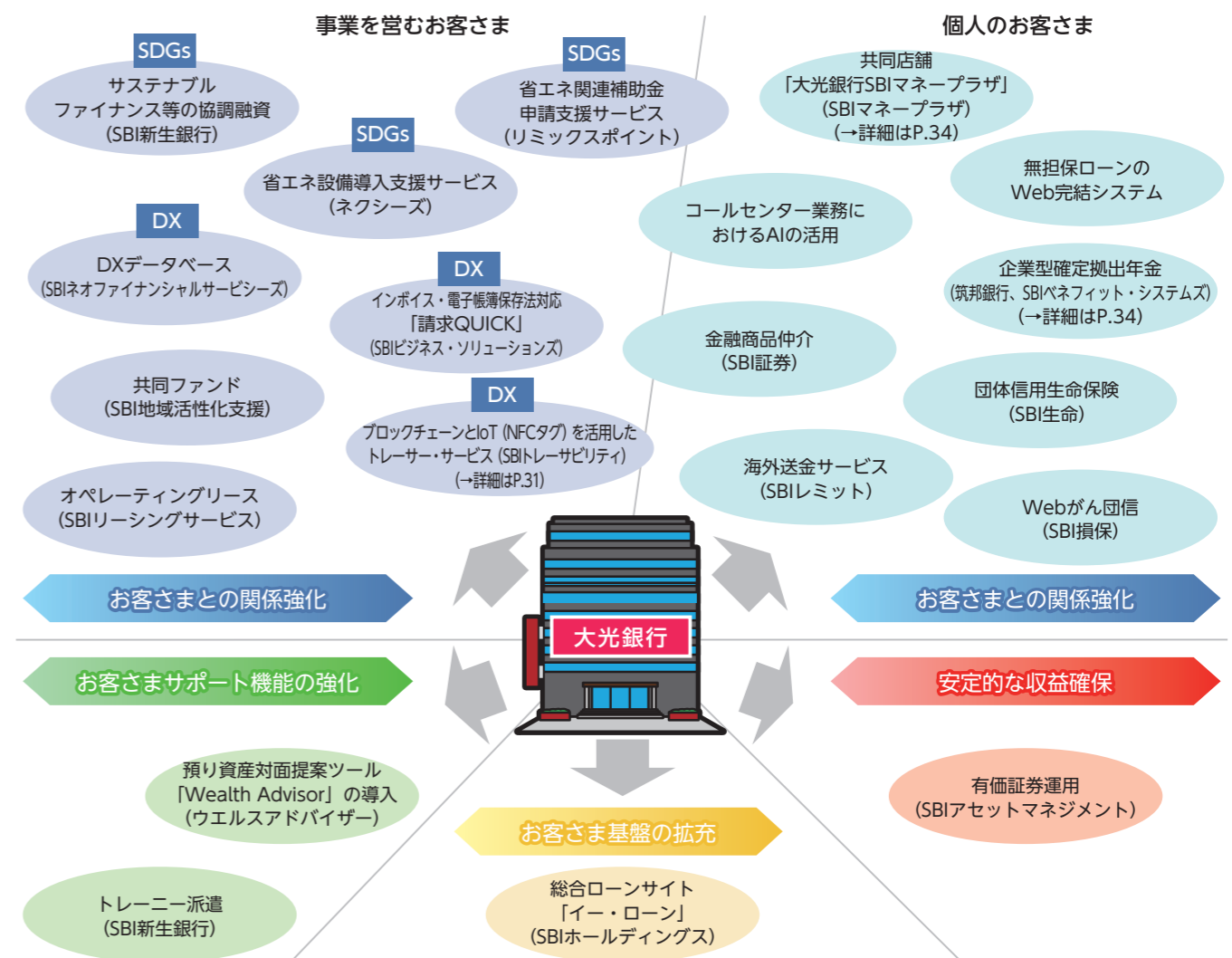
業務提携の内容と成果

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。

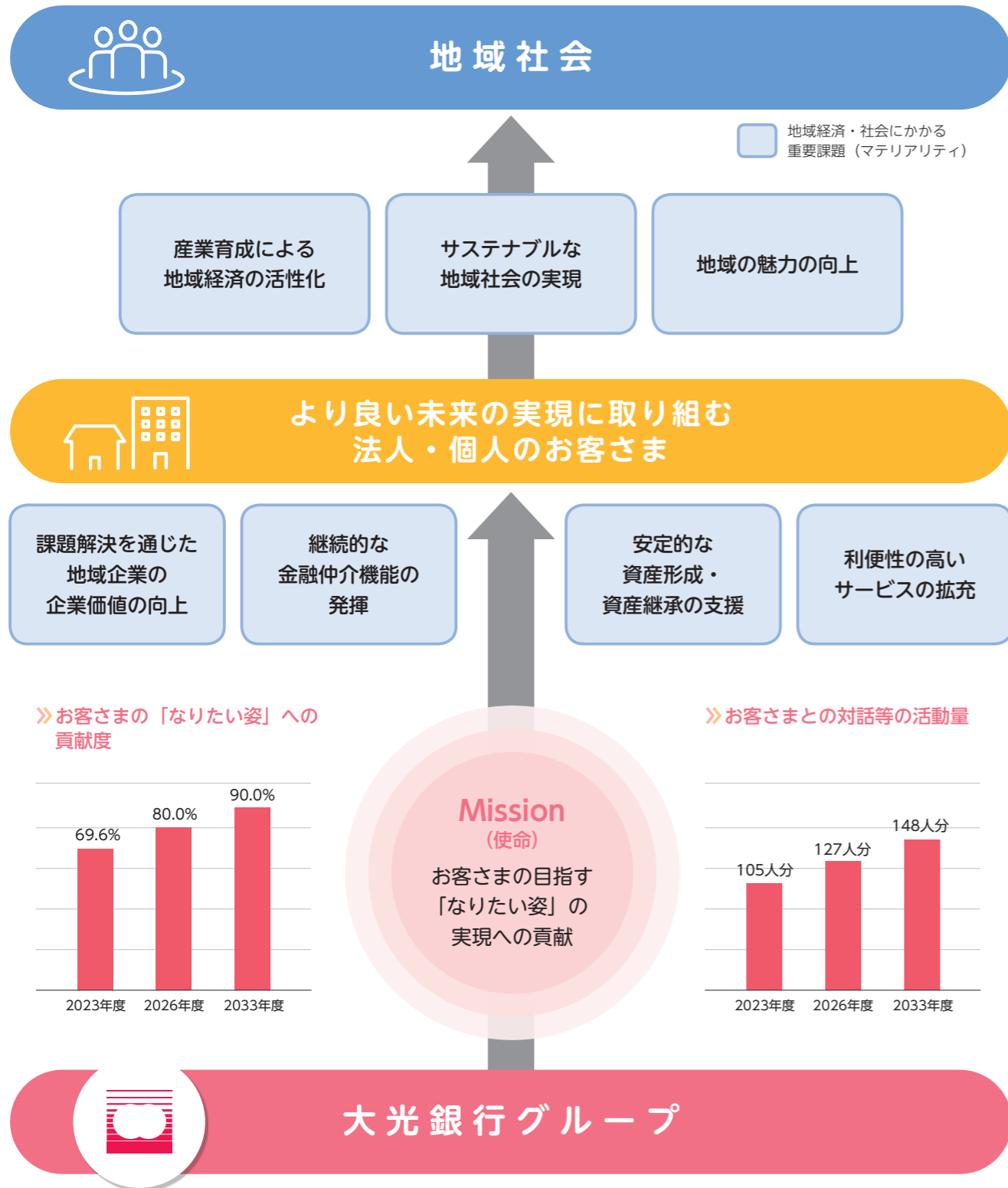


提携業務の拡充と適時適切な提供により、お客さまの「なりたい姿」の実現に貢献し、地方創生および持続可能な社会の実現に貢献していくとともに、当行グループのお客さま基盤の拡大を促進

お客さまへの提供価値の向上に向けて

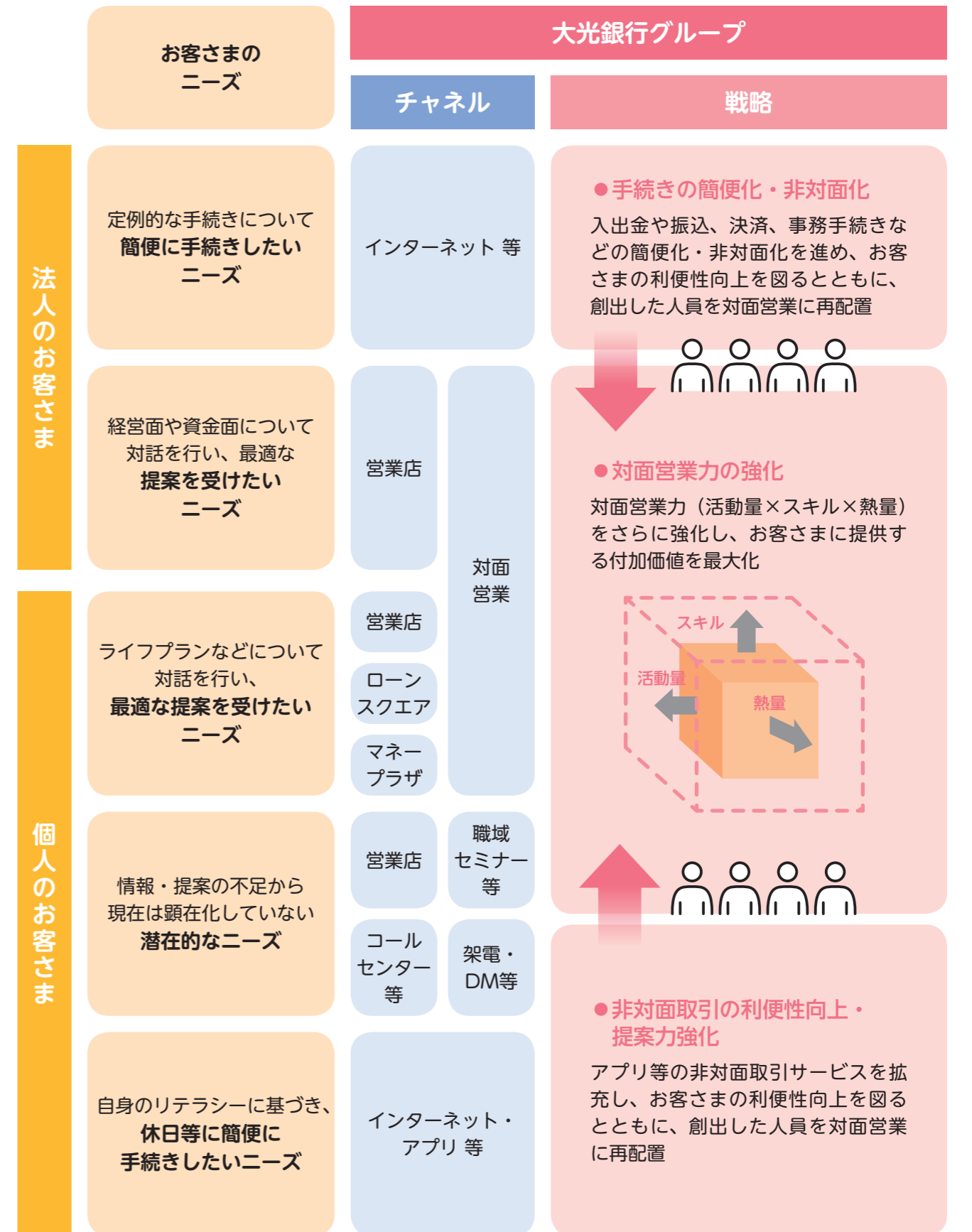
当行グループは、第13次中計に基づき、お客さまとの対話等の活動量を増加させ、お客さまの目指す「なりたい姿」の実現に貢献していくことを通じて重要課題（マテリアリティ）に積極的に取り組み、サステナブルな地域社会の実現を強力に後押ししていきます。

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。



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。

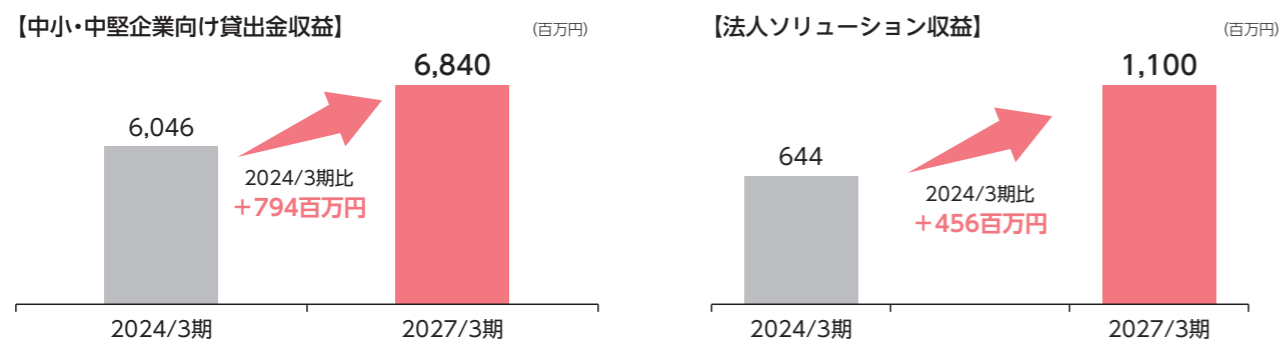
第13次中期経営計画「Value Up ～ワクワクする未来へ～」では、基本戦略の一つに「お客さまへの提供価値の向上」を掲げています。お客様のニーズに応じた付加価値の高いサービスの拡充、お客様支援態勢の高度化、多様な人材の育成などに取り組み、お客様の「なりたい姿」の実現、企業価値の向上に貢献していきます。

○ お客さまへの提供価値とKPI

お客さまへの提供価値

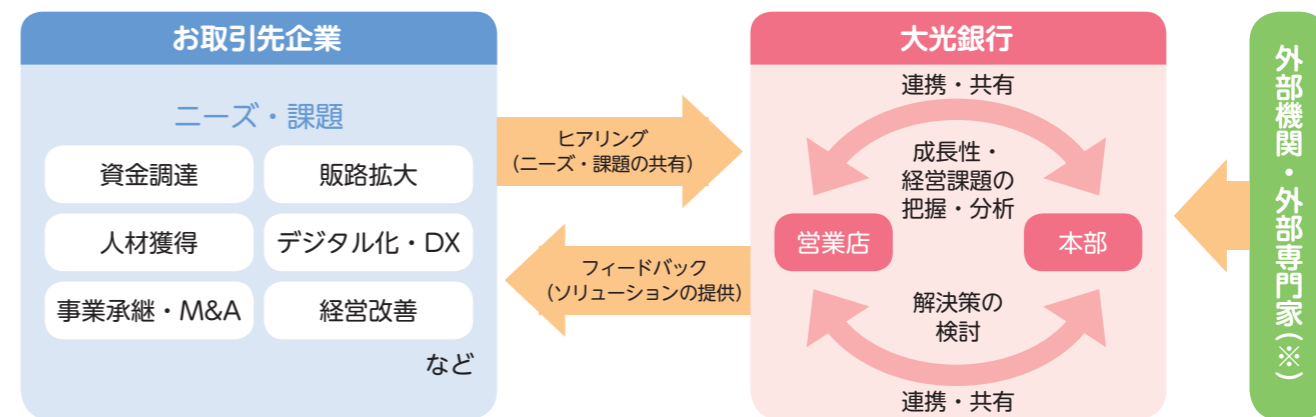
お客さまのニーズ	提供価値	
さらなる成長や創業、経営改善に関するニーズ	【Value (行動規範)】 お客さまの良き相談者として、 ✓ お客さまを一番理解する ✓ 「お客さま目線」で全力で考える ✓ お客さまの未来のために、新鮮な気付きをお届けする ✓ ご相談に素早くお応えする ✓ いつも笑顔で心を込めて接する	✓ 「なりたい姿」の実現方法の見える化(経営計画策定等) ✓ 売上増加(販路拡大、広告等) ✓ 生産性向上(設備、DX、人材等) ✓ SDGsへの取組み(脱炭素化等) ✓ 余資運用、保障 etc
資金調達に関するニーズ		✓ 事業の状況に応じた柔軟な資金対応 ✓ 過度に担保・保証に依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

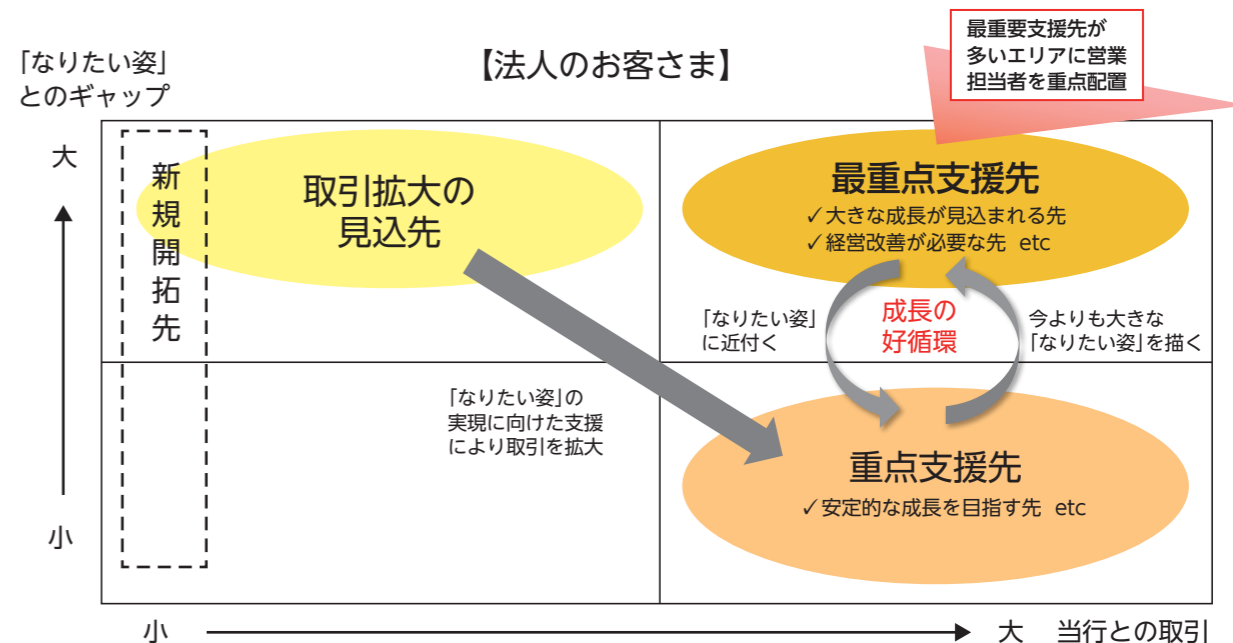
- 新潟県中小企業活性化協議会
- (株) 日本政策金融公庫
- (公財) にいがた産業創造機構 (NICO)
- (独) 中小企業基盤整備機構
- (独) 日本貿易振興機構 (JETRO)
- 提携している民間企業 他
- (株) 地域経済活性化支援機構 (REVIC)
- (国) 長岡技術科学大学

○ 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。

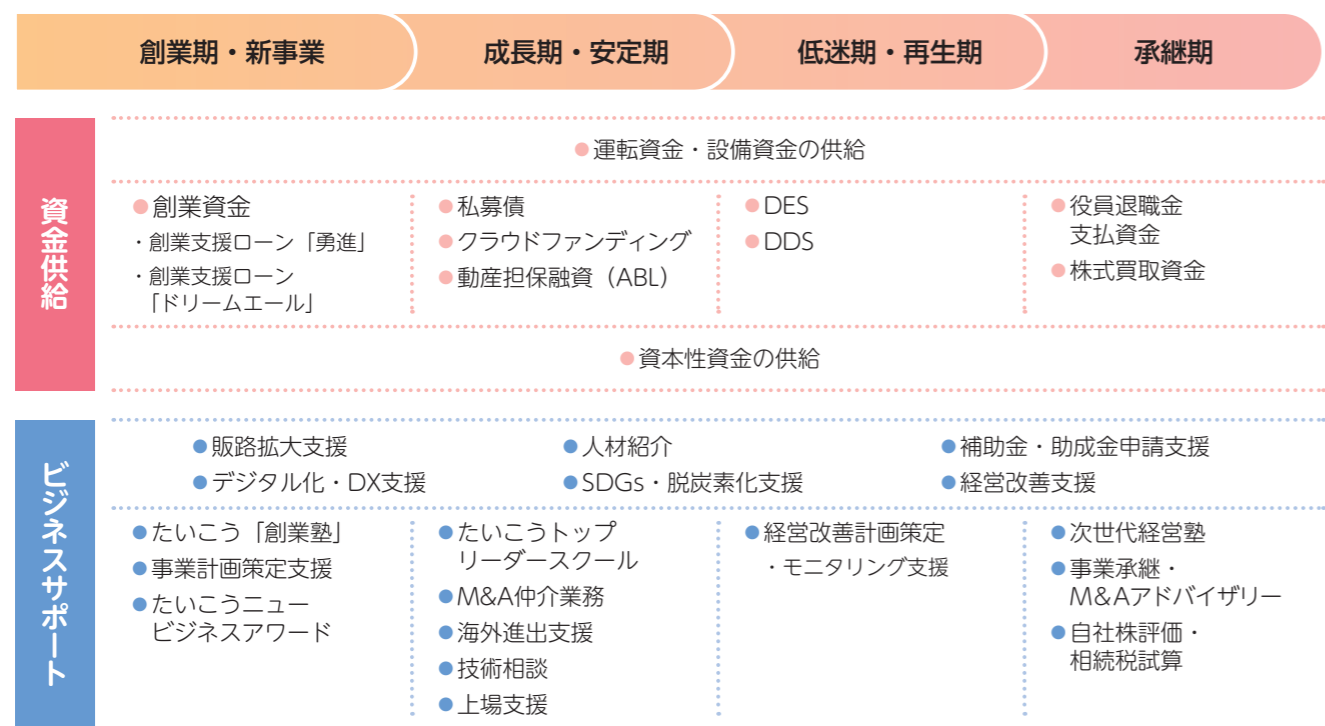
併せて、当行と多くの取引があり、「なりたい姿」とのギャップが小さいお客さまは、引き続き重点支援先として支援していきます。

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

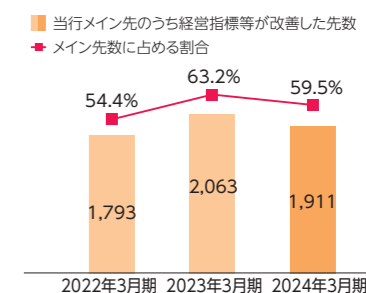
36.95%が増収増益という結果でした。当行はこれからも、事業性評価の深化・拡充を通じてコンサルティング機能を発揮し、地域経済の活性化に向け、お取引先企業を強力にサポートしてまいります。

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。

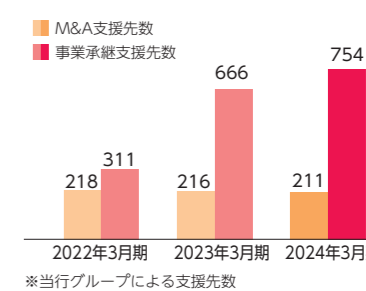


事業継承・M&A支援

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か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。



▶▶ 「“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	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、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。

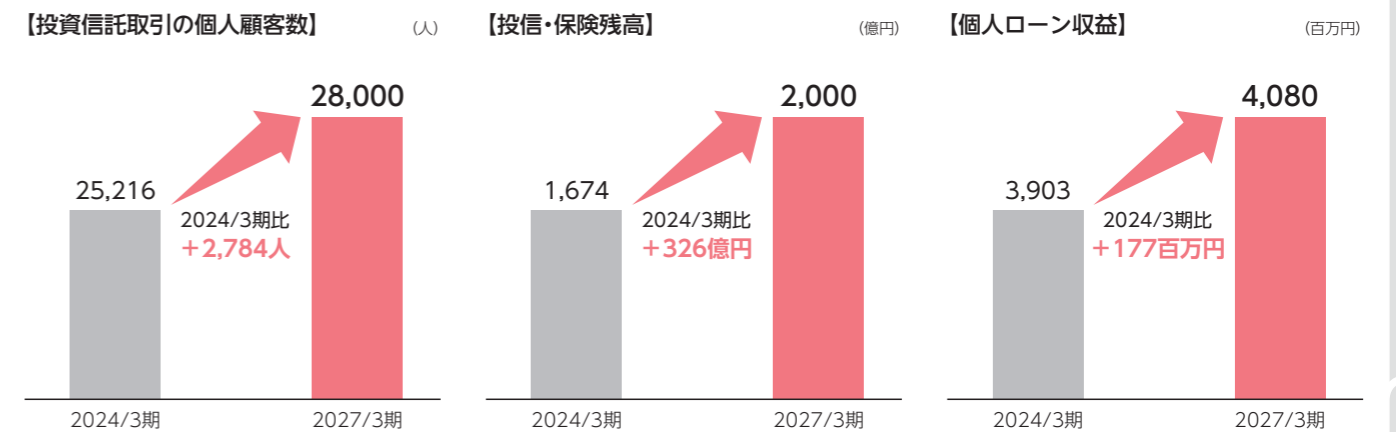
人生100年時代においてお客様の未来が豊かで充実したものとなるよう、お客様の生涯の伴走者として「なりたい姿」の実現に貢献し、取引拡大につなげていきます。

○ 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）】</p> <p>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"> ✓ 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
休日等に簡便に手続きしたいニーズ	<ul style="list-style-type: none"> ✓ 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。

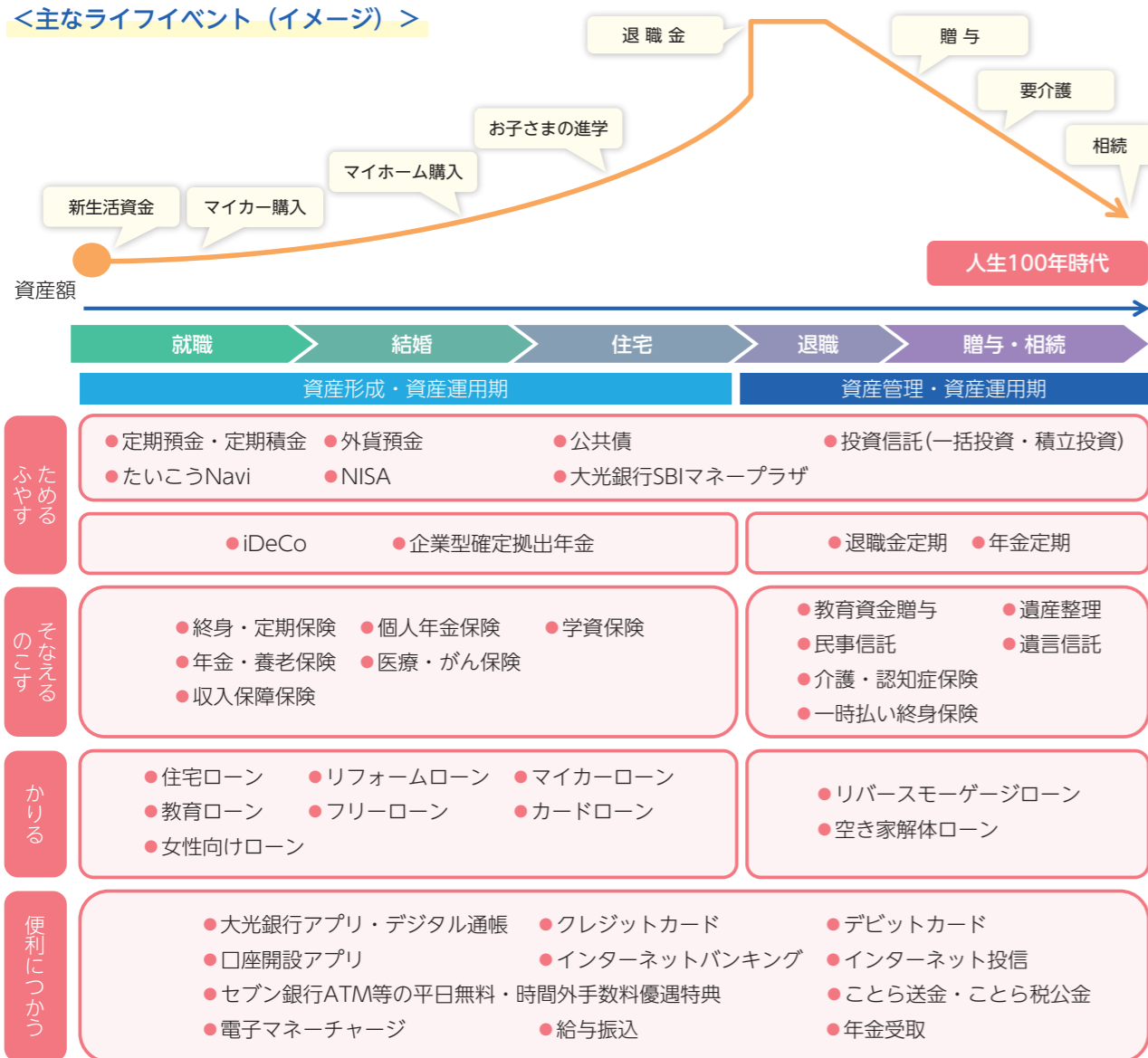
▶ [大光銀行「お客様本位の業務運営に関する取組方針」へのリンク](https://www.taikobank.jp/notice/kihon.php)
<https://www.taikobank.jp/notice/kihon.php>



○ 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。

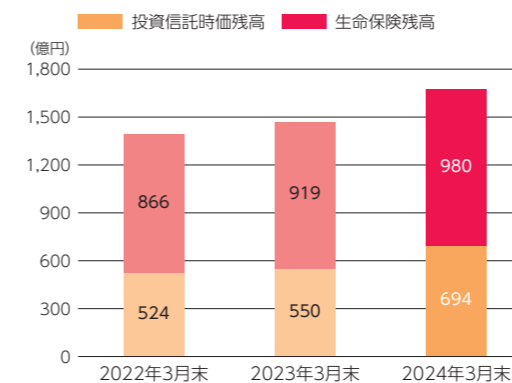
アンケート結果は行内で共有し、販売担当者の育成や商品・サービスの改善に活用しています。

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。

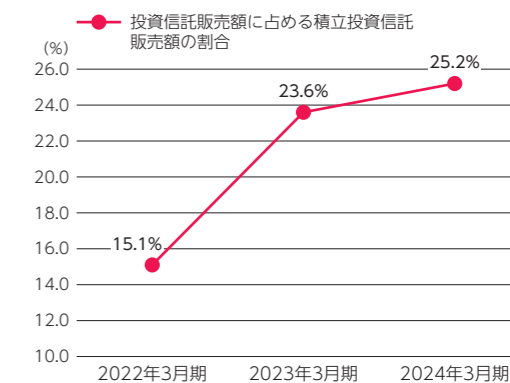
▶ 投資信託、生命保険残高

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。



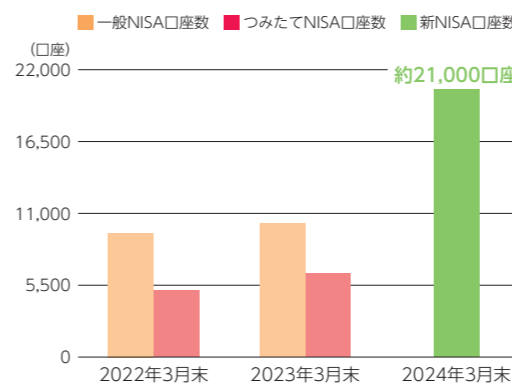
▶ 積立投資信託販売

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、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。



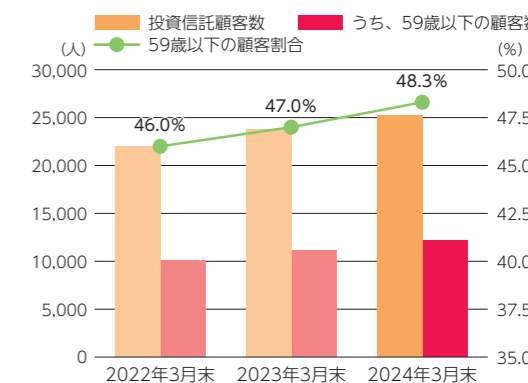
▶ NISA口座

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てき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。



▶ 資産形成層との取引

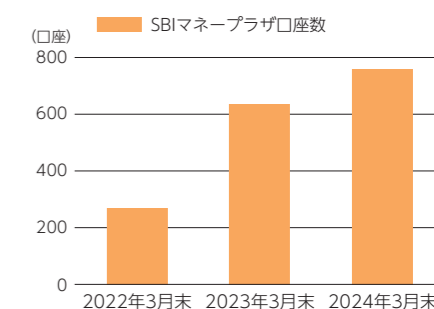
積立投資信託による資産形成を積極的にご案内した結果、特に資産形成層である59歳以下のお客さまが増加し、全体に占める割合も増加しました。



▶ 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。

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

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。

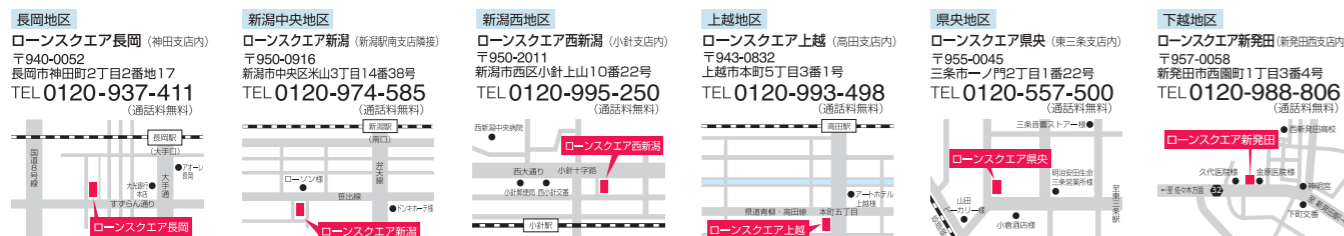
商品名	特徴
女性専用住宅ローン たて美ちゃん	住宅新築・建売購入・中古住宅購入・増改築などにご利用いただけます。選べる商品プレゼントなど、おトクな特典があります。
女性専用コフレディア 目的ローン	「Myselfプラン」「Coupleプラン」「Familyプラン」など、お使いみちに合わせて3つのプラン、9コースからお選びいただけます。

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。



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。

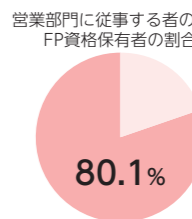
》従業員の能力向上の取組み

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

80.1%

（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



ChatGPT等、生成AIの活用を行内業務の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上げ、調査・研究、利活用の検討を進めています。

【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

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
- 議事録の作成・要約
- 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

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への活用を進めています。

【データ分析ツール導入により目指す姿】

- ・ 営業推進施策立案における意思決定と、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

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

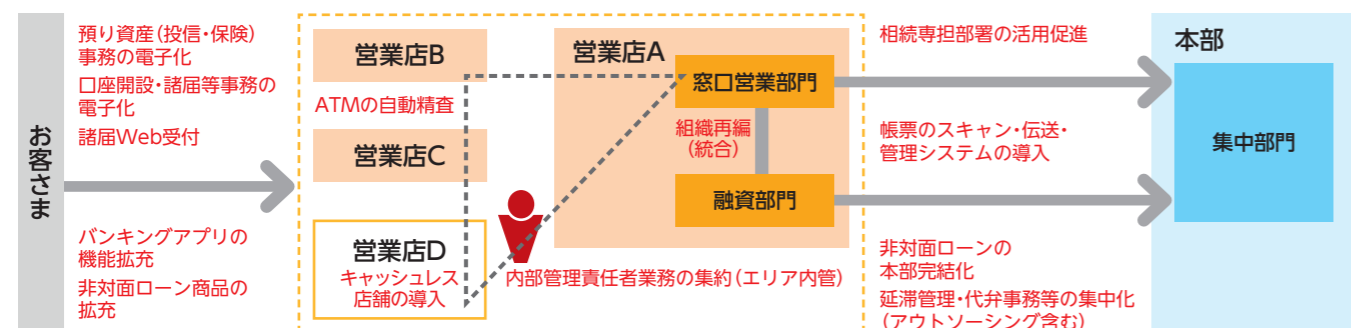
お客さまの属性情報や定性情報を収集・蓄積することでコンサルティングの質を高めるとともに、データマーケティングとの連携により提供価値の向上を図っています。

【CRMの活用により目指す姿】

- ・ お客さまとの接点を持つ営業担当者と本部専任者等が情報を共有することで、本部等からのスピーディーかつ能動的なサポート態勢を構築
- ・ 営業担当者の活動状況を分析・可視化することで、パフォーマンスの高い担当者の行動特性を横展開し、全体のスキルレベルを引上げ

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

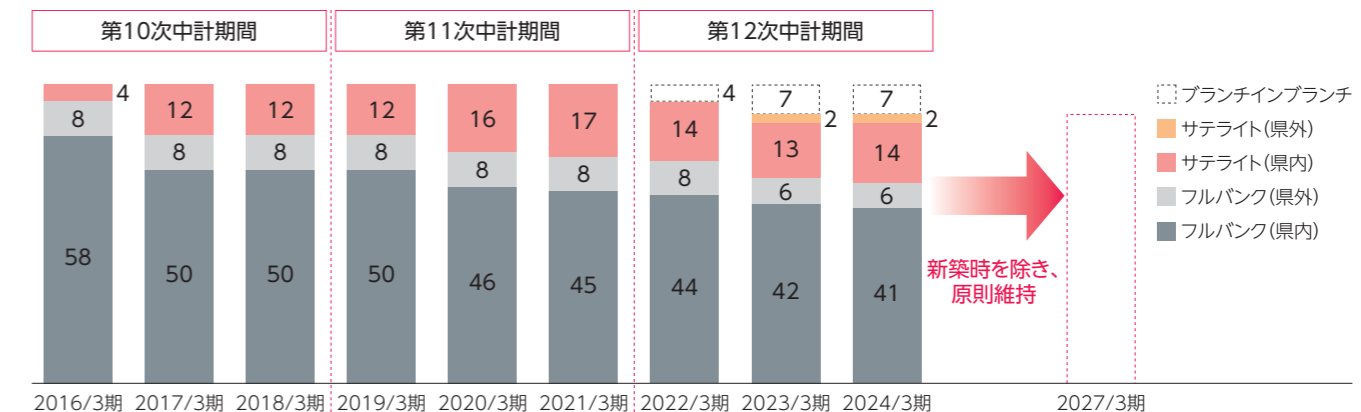
経営体質の強化を目的に、第10次中計（2015年度～2017年度）より本格的に店舗政策を進め、営業エリアにおける店舗配置の適正化は概ね完了と認識しています。

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】

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（店舗内店舗方式）やブロック化の可否について検討する

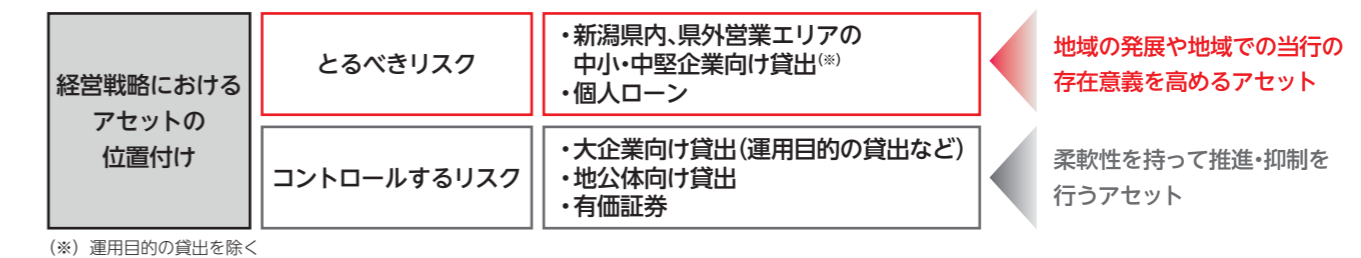
【店舗数の推移】 ※インターネット支店を除く



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)		
個人ローン	3,980億円 (+262億円)		
有価証券	3,550億円 (+79億円)		
		資本	
		自己資本比率(連結)	8%以上

(※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、サステナブル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

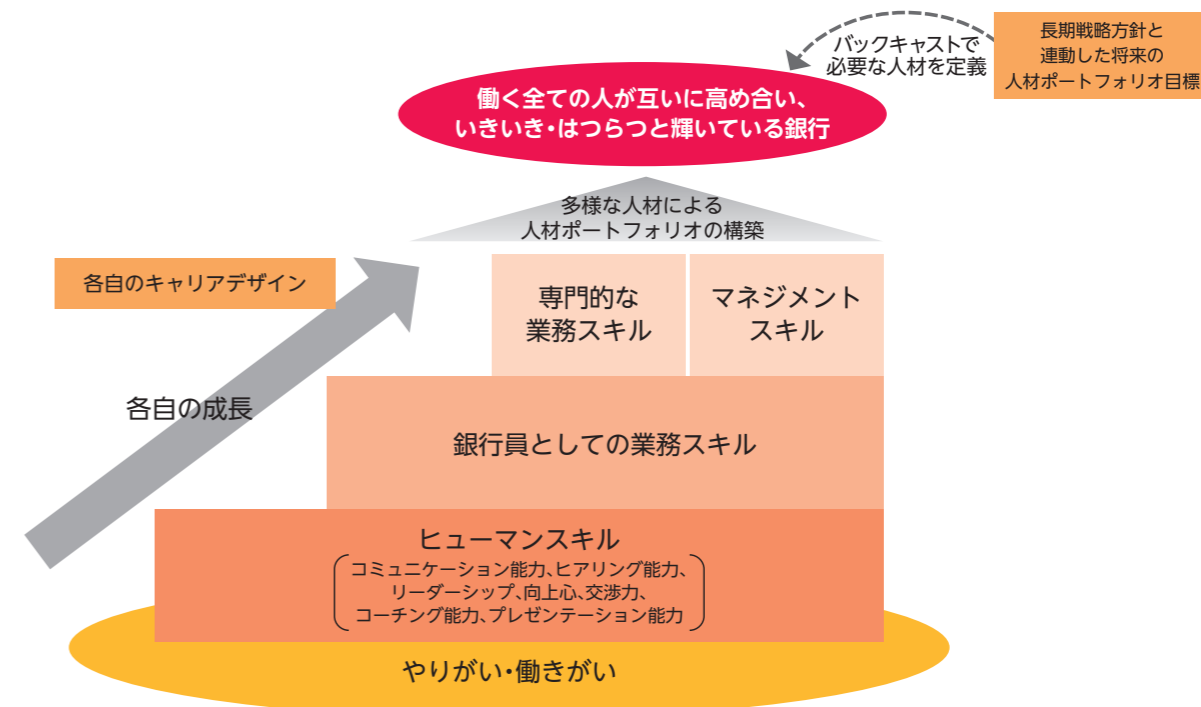
(※3) 「資格規程」に定める検定資格ポイント、通信教育ポイントの行員一人あたり平均値

(※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

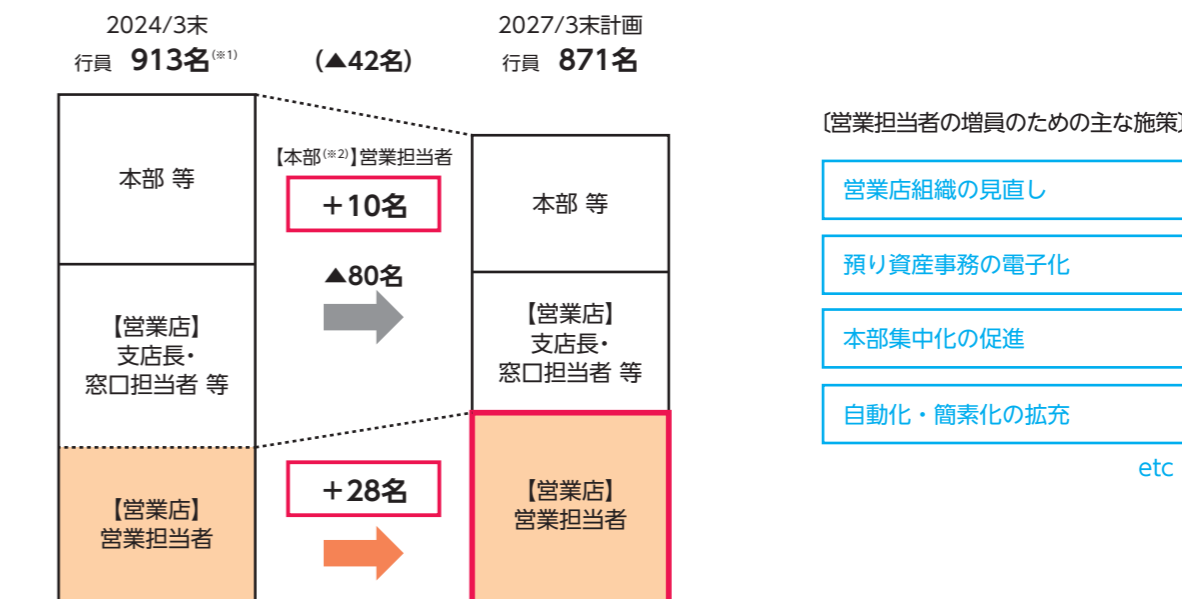
以前からデジタル技術の活用に関心があり、特にコロナ禍においてデジタル技術・DXが目目されてきた中で、そうした業務を経験できる新潟市産業振興財団（通称：新潟IPC財団）への出向の行内公募があったため、絶好の機会と思い申し込みました。出向先では、「DXプラットフォーム」の推進事業として、企業の新規事業開発にあたり1社のみでは推進することが難しいDXを企業間連携により支援する業務に携わりました。また、ドローンやXR技術、5Gなどの先端技術を活かした企業支援なども経験しました。出向後は営業戦略部に配属となり、アプリ開発をはじめとした当行のデジタル化・DXに取り組んでいます。人口減少が進む中、企業が発展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

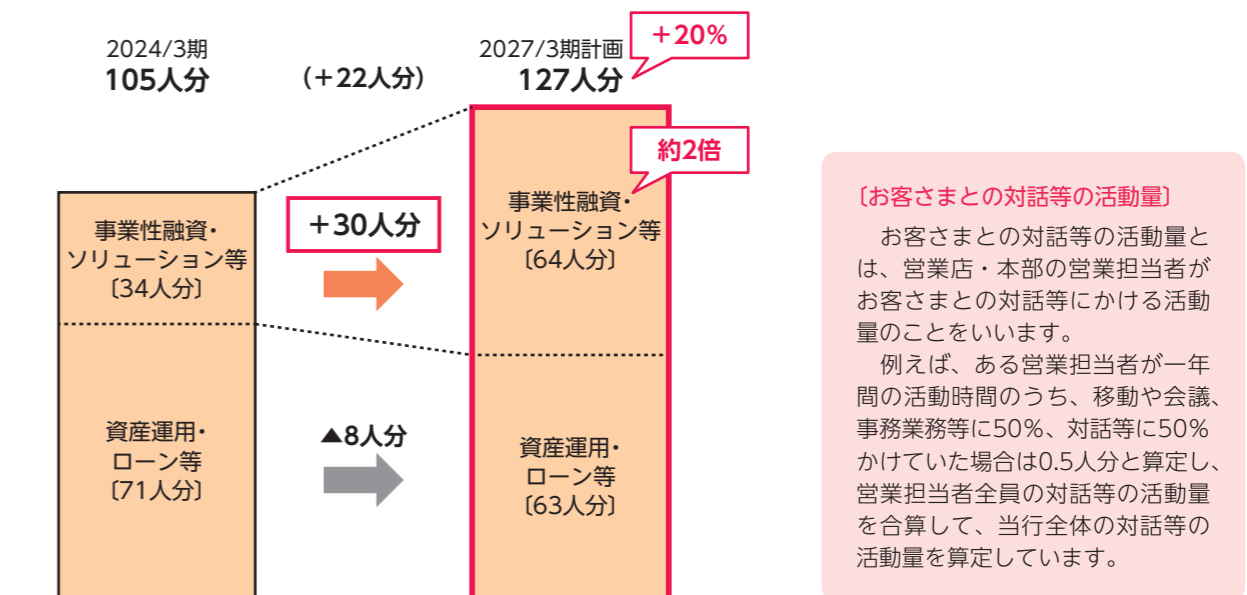
業務改革の取組みなどにより、第13次中計の3年間で営業担当者を38名増員する計画としています。



(※1) 2024年4月の人事制度改定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)

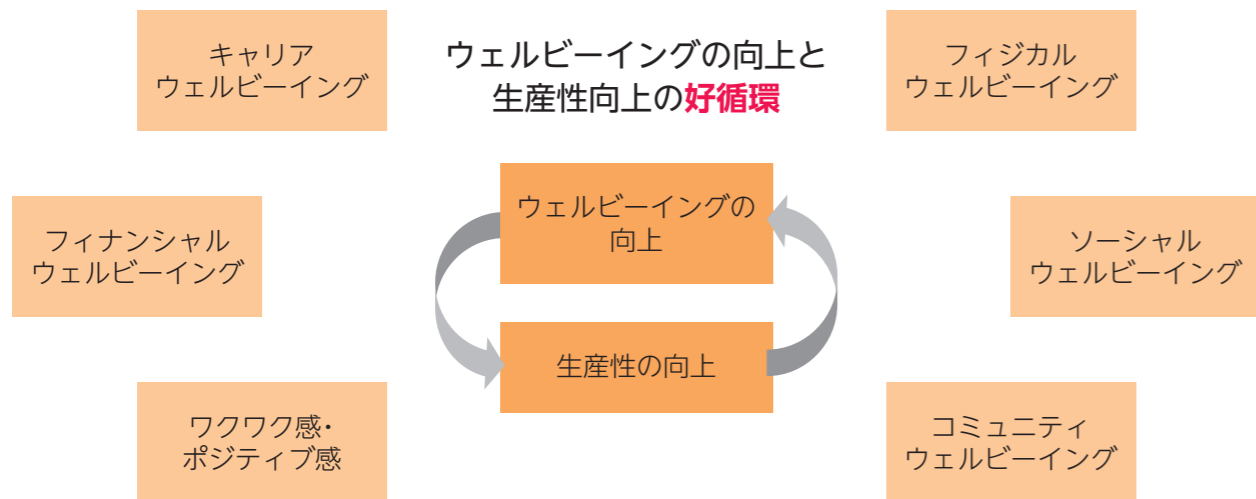
お客さまとの対話等の活動量の拡充

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。



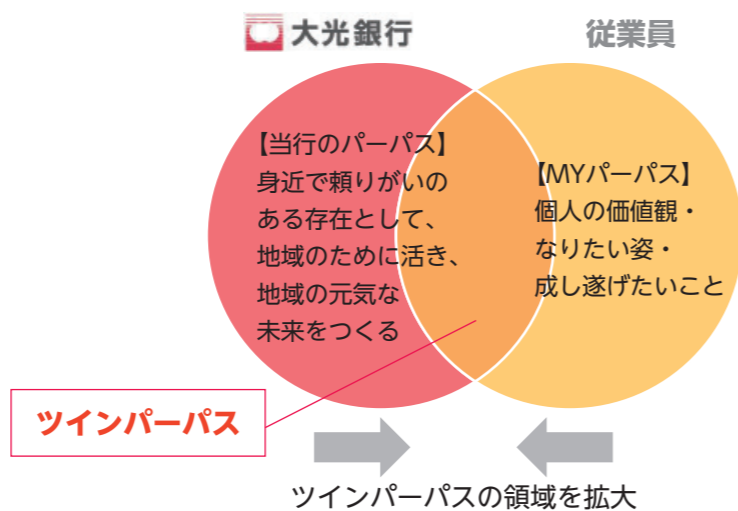
○ ウェルビーイングの向上

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。



▶ 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
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	<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

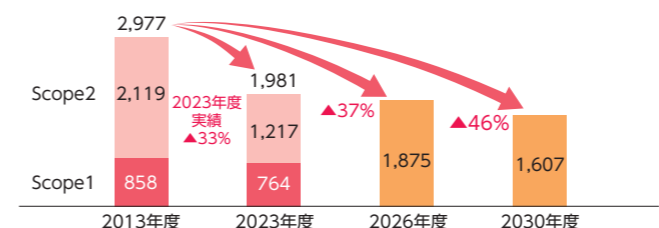
当行グループは、環境(気候変動対応)に関するリスクの顕在化が当行グループの事業活動や財務内容等に重大な影響を及ぼす可能性があることを認識し、信用リスク管理やオペレーショナルリスク管理等の統合的リスク管理の枠組みの中で管理する態勢を構築します。

指標と目標

CO₂排出量 (Scope1・2)

2030年度	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CO ₂ 排出量
46%削減 (2013年度比)	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CO ₂ 排出量

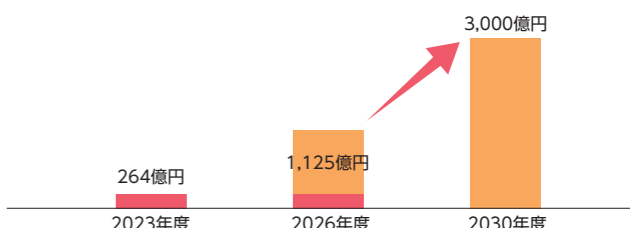
(単位: t-CO₂)



サステナブルファイナンス実行額

2023年度~2030年度 (8年間) 累計	3,000億円以上
------------------------	-----------

※「環境課題や社会課題の解決ならびに持続可能な社会の実現に資する投融资」をサステナブルファイナンスと定義しています。



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。

① 関心・興味	② 現状の把握	③ 対応検討
<ul style="list-style-type: none"> ✓ 気候変動や社会環境の変化がもたらすリスクや機会について関心がある 	<ul style="list-style-type: none"> ✓ 自社の機械設備等の消費エネルギーを把握し、改善余地について確認したい ✓ 自社のCO₂排出量を確認したい 	<ul style="list-style-type: none"> ✓ 省エネルギー設備を導入・入替したい ✓ 太陽光発電設備を導入したい ✓ カーボン・オフセットを活用したい ✓ 電気料金を削減したい

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してい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。



2018年10月に完成した新本店は、自然通風を活かした空調設備を設置



「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

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	献血ルームぼんだいにて献血
河渡	献血ルームぼんだいにて献血
新潟駅南	にいがたカナル彩ボランティアへの参加
石山	粟山神社の清掃
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＞	
両津	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、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。

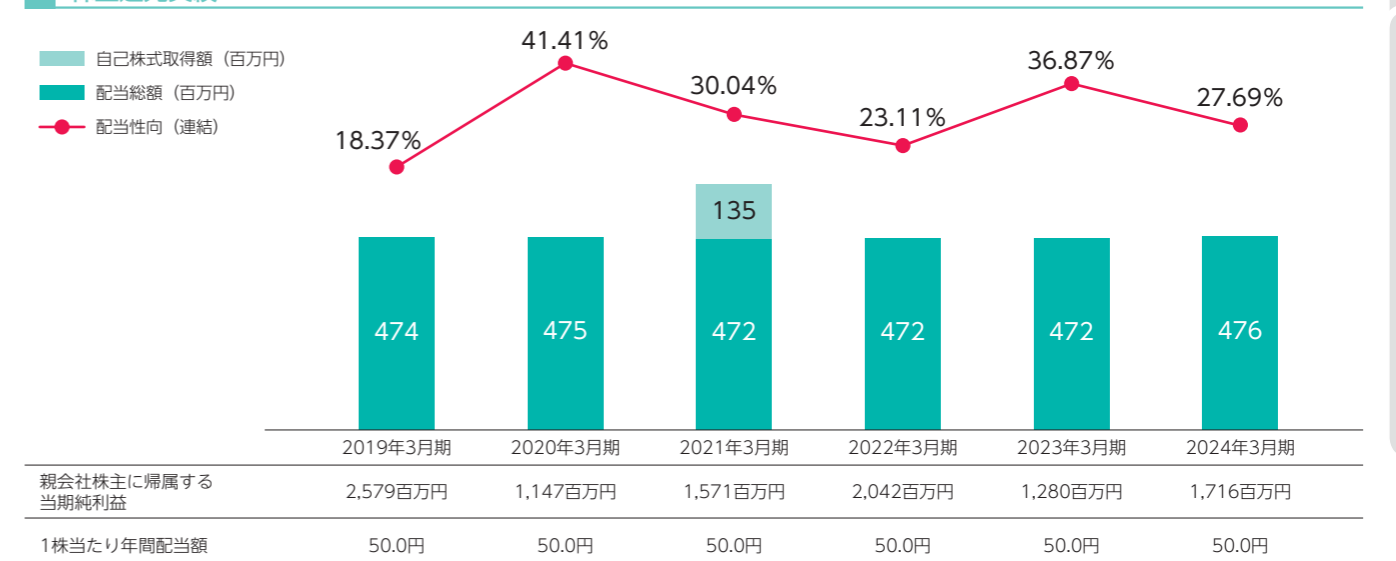
■ 配当

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

○ 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全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、さら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（2024年6月25日現在）は次のとおりです。

(1) 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。

(2) 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。

(3) 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を目的に設置しており、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。

(4) 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。

【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。

【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。

【ALM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。

【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。

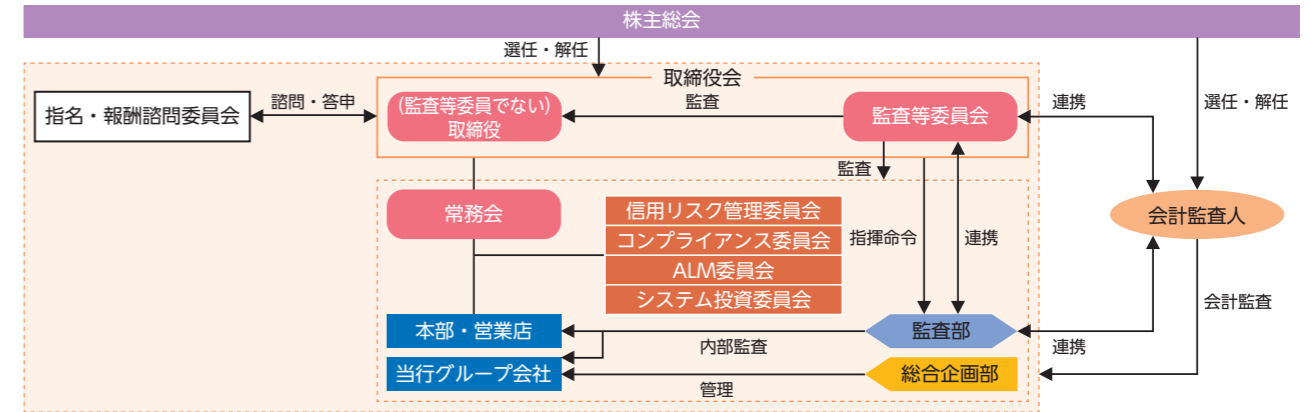
(5) 監査等委員会

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。

(6) 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



○ 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

(1) 経営陣幹部の選任

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。

(2) 経営陣幹部の解任

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。

(3) 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・報酬諮問委員会での審議を経て、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。

(4) 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・報酬諮問委員会での審議を経て、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、次に掲げる考え方を踏まえて適切に実施することとしています。

取締役会全体としてのバランス、多様性および規模に関する考え方

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する形で構成する。
2. 取締役会の全体としての知識・経験・能力・専門分野のバランスを考慮する。
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、取締役候補の決定にあたっては、同時に全てまたは殆ど全員の候補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

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	●		●				●
	坂井 啓二	●		●				●
	中村 稚枝子	●		●				●
	高橋 正秀	●		●				●

※ ○は議長または委員長

氏名	経験分野・専門分野										
	経営企画 経営戦略	リスク 管理	人事 管理	営業	審査	市場 運用	シス テム	企業 経営	財務 会計	法律	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									●	
	坂井 啓二								●		
	中村 稚枝子										●
	高橋 正秀							●			

※ 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（2023年度）

- ・第12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
- ・子会社の設立について
- ・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
- ・人事制度改正について
- ・新中期経営計画について

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。

2024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、取締役会で決議・報告されている項目や説明方法について見直しを図ることとしています。



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

(1) 社外取締役の員数

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。

(2) 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

細川巖氏は、弁護士としての豊富な経験と専門知識ならびに高い法令遵守の精神を持ち合わせており、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を有していることから、監査等委員である社外取締役として選任しています。

坂井啓二氏は、公認会計士、税理士としての豊富な経験と専門的見地から企業会計に関して高い実績をあげており、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を有していることから、監査等委員である社外取締役として選任しています。

中村稚枝子氏は、長年にわたり新潟県の行政に携わり幅広い知識と豊富な知見を有しており、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を有していることから、監査等委員である社外取締役として選任しています。

高橋正秀氏は、公共性・倫理性の高い報道機関出身者であり、また、会社経営者としての幅広い見識を有しており、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を有していることから、監査等委員である社外取締役として選任しています。

(3) 社外取締役の独立性

当行は、社外取締役の独立性判断基準を次のとおり定め、適切に運用しています。

【社外取締役の独立性判断基準】

当行における社外取締役候補者は、原則として、現在または最近において以下のいずれの要件にも該当しない者とする。

1. 当行を主要な取引先とする者またはその業務執行者
2. 当行の主要な取引先またはその業務執行者
3. 当行から役員報酬以外に多額の金銭その他の財産を得ているコンサルタント、会計専門家または法律専門家（当該財産を得ている者が法人、組合等の団体である場合は、当該団体に属する者をいう）
4. 当行から多額の寄付等を受けている者またはその業務執行者
5. 当行の主要株主またはその業務執行者
6. 次に掲げる者（重要でない者は除く）の近親者
 - ア. 上記1～5に該当する者
 - イ. 当行の子会社・関連会社の業務執行者及び業務執行者でない取締役

※定義

「最近」：実質的に現在と同視できるような場合をいい、例えば、社外取締役として選任する株主総会の議案の内容が決定された時点において該当していた場合などを含む。

「主要な」：直近事業年度の連結売上高（当行の場合は連結業務粗利益）の2%以上を基準に判定する。

「多額」：過去3年平均で、年間1,000万円以上

「主要株主」：議決権比率10%以上

「重要でない者」：「会社の役員・部長クラスの者や、会計事務所や法律事務所等に所属する者については公認会計士や弁護士等」ではない者

「近親者」：配偶者及び二親等以内の親族

上記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、当行は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。

社外取締役インタビュー



社外取締役
(監査等委員)

中村 稚枝子



長期戦略方針、第13次中期経営計画の策定に際し、ステークホルダーの代表としてどのように意見し、反映されましたか。

2024年4月から開始した長期戦略方針、第13次中期経営計画（以下「中計等」）では、社内取締役（常勤監査等委員を含む）をメンバーとする委員会を設置し、約半年間にわたり議論を重ねました。私たち4名の社外取締役監査等委員は、21回にのぼる委員会会議の資料や議事録を確認し、監査等委員会で意見を交換してきました。

また、策定にあたり、私からは、計画等の理念やその背景について認識を共有し理解を深めるために、委員会での議論や検討の進捗状況を取締役に報告するよう要請しました。策定期間に開催された取締役会では毎回、担当役員から策定状況の詳細な報告があり、丁寧に対応してもらったと感じています。

取締役会報告では、各社外取締役が様々な意見を述べ、私からは、中計等に求めることとして、①「大光銀行らしさ」を打ち出してほしいこと、②行員が高いモチベーションで仕事に向き合えることが重要であること、③ステークホルダーからみて分かりやすい内容であること、などの意見を述べました。

①に関して、私がこれまで社外取締役として関与してきたなかで、「大光銀行らしさ」とは、お客さま、地域の一番身近な銀行として役に立ちたいという強い思いだと感じています。実際、策定に際して全行員に行ったアンケートをみると、多くの行員が「お客さまのためになる仕事をしたい」という強い思いを持っており、それが長期戦略方針のVision（なりたい姿）の一つ「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」として掲げられたと理解しています。

②に関しては、中計等の開始が新しい人事制度と同じタイミングでもあったので、中計等の施策を着実に実行し、目標を達成するための基本事項として意見を述べました。中計等の目標は、地域銀行や上場会社としての大光銀行の役割・使命を見つめ直し、そのなかでどのような価値を創出していくべきかという議論を経て設定しており、高い目標を掲げています。達成は容易ではなく、全員がより高いモチベーションで仕事に向き合っていくこと

が重要です。これが、長期戦略方針のもう一つのVision「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」に反映されていると理解しています。

③は②とも関連しますが、中計等の目標の達成には、全員が目標や施策の背景を理解し、組織の共通価値として進んでいかなければなりません。KPIの項目や用語、表現で分かりにくい点は他の社外取締役からも意見があり、練り直して反映されたことで、対外的にも行内にも、より分かりやすくなったと感じています。



人的資本にかかる大光銀行の取組みと今後の課題をどのように捉えているか、お聞かせください。

地域銀行にとり、人的資本は特に重要な資本と考えており、限られた人材のなかで、個々の行員のコンサルティング能力など育成の強化、効果的・効率的な配置、女性の活躍などが必要です。今般の中計等の策定過程で、社外取締役からは、従業員満足度が改善することを期待するという意見、女性管理職は思い切った対策を取らないと増加は難しいという意見、若手行員の意見を施策推進に活かすのはやる気につながるという意見など、様々な発言がありました。

大光銀行は、賃金制度、資格制度、人事考課などの制度を20年ぶりに改正し、2024年4月から新人事制度をスタートさせています。ライフスタイルに応じた柔軟な働き方の選択が可能で、行員のモチベーションアップにつなげたいとのことであり、効果を検証しながら、適切に運用してほしいと思います。

女性活躍に関して、私は行内のダイバーシティ会議に参加し、また支店往査の際にも話を聞いていますが、やる気や能力が高い女性が多いと感じています。男女ともに働きやすい職場環境で、各人が能力を発揮できることが重要であり、より良い職場づくりを進めてほしいと思います。



ステークホルダーへのメッセージをお聞かせください。

地域銀行は、地域社会・経済の活性化を通じて経済的価値を高めることに加え、社会的価値の創造が重要になっています。大光銀行は、たいへん真面目に様々なことに取り組んでいると感じており、従来のやり方だけでなく、柔軟な発想やSBIグループなど外部の知見・提案も取り入れていくことで、より成長できるのではないかと感じています。

私は長年、地方行政に携わり、環境行政、消費者行政、男女共同参画の推進、震災復興支援など、様々な仕事を担当してきた経験があります。社外取締役の一員として、この経験を活かすとともに、消費者としての視点からも積極的に経営に関わり、提言していくことで、大光銀行の企業価値向上に向けて貢献してまいります。

○ 監査の状況

(1) 監査等委員会監査の状況

①監査等委員会監査の組織、人員および手続

監査等委員会は常勤の監査等委員である取締役1名と非常勤の監査等委員である社外取締役4名の計5名から構成されています。

監査等委員会の職務の補佐を行うため、他の部署から独立した専任のスタッフ2名を配置しています。

監査等委員会では、期初に監査方針、年間の監査計画を定め、業務分担を決定しています。また、事業年度における取締役の職務の執行に関して、監査等委員会における審議のうえ監査報告書の作成や取締役への通知を行い、定時株主総会において株主に報告することとしています。

なお、監査等委員である社外取締役坂井啓二氏は、公認会計士の資格を有しており、財務および会計に関する相当程度の知見を有しています。

②監査等委員および監査等委員会の活動状況

【監査等委員会の検討事項】

- ・内部統制システム
内部統制部門（リスク統括部）から内部統制システムの構築・運用の状況について定期的に報告を受け、必要に応じて説明を求めています。
- ・重点監査項目等
中期経営計画の進捗状況等経営課題への取組状況を確認しています。
- ・会計監査人に関する評価
会計監査人から監査計画・監査方法の説明、四半期レビューの報告および監査結果の報告を受け適切性、相当性の評価を行っています。

【常勤および社外監査等委員の活動状況】

取締役会、常務会、経営委員会等の重要会議（社外監査等委員は取締役会のみ）に出席し議事の内容を把握し、必要な発言を行っています。特に、社外監査等委員は、専門的知見やバックグラウンドを活かす形で意見を述べています。

常勤監査等委員は、定期的に年4回の頻度で頭取との面談を実施しています。

常勤監査等委員は、重要会議の議事録、経費・寄付金等の決裁書類、契約書等重要書類の閲覧・確認を行っています。

2023年度において、常勤監査等委員は営業店15カ店に対して往査を実施し、うち4カ店に対して常勤監査等委員と各社外監査等委員1名が同行し運営状況を確認しています。

(2) 内部監査の状況

①内部監査の組織、人員および手続

内部監査は、内部管理態勢等の適切性、有効性を検証するため、内部監査部門である監査部（2024年3月末現在10名）が実施しています。

監査部は、毎年度取締役会の承認を受けた内部監査基本方針および基本計画に基づき、営業店、本部、当行グループ会社、外部委託先等について監査を実施し、頭取、常務会に報告するほか、年間の総括報告については取締役会に報告しています。

②内部監査部門の活動状況

監査部は、内部統制部門（リスク統括部）が事務局を務めるコンプライアンス委員会において内部監査の実施結果を報告しているほか、委員会には常勤の監査等委員1名が出席することとしています。

(3) 社外取締役による監査と内部監査、監査等委員会監査および会計監査との相互連携ならびに内部統制部門との関係

①監査等委員と内部監査部門との連携状況

監査等委員会は、監査部より毎月定期的に内部監査の状況等について報告を受け、意見交換を行うこととしています。

監査等委員会において、常勤の監査等委員である取締役が非常勤の監査等委員である社外取締役に対し、内部監査部門による内部監査の状況等について説明を行うこととしているほか、監査部長が年2回監査等委員会に出席し、監査等委員である社外取締役との的確な情報共有を図ることとしています。

非常勤の監査等委員である社外取締役は、監査等委員会において説明を受けた内部監査の状況等について意見を述べるなど、監査等委員間の情報共有のもと、監査部との相互連携を図ることとしています。

②監査等委員と会計監査人との連携状況

監査等委員会と会計監査人は、相互に監査概要を説明するとともに、監査等委員会は会計監査人から定期的に監査結果の報告を受け、意見交換を行うなど、連携を図ることとしています。

非常勤の監査等委員である社外取締役は、会計監査人から定期的な監査概要および監査結果の報告を受け、必要に応じて説明を求めるとともに、連携を図ることとしています。

③監査等委員と内部統制部門との連携状況

常勤の監査等委員である取締役は、内部統制の整備・運用状況について、半期ごとに内部統制部門（リスク統括部）より報告を受けるとともに、その結果を適宜監査等委員会において説明することとしています。

非常勤の監査等委員である社外取締役は、こうした的確な情報共有のもと、監査等委員会において内部統制の整備・運用状況について、外部者の立場から意見を述べることとしています。

○ 会計監査の状況

(2024年3月末現在)

監査法人の名称	有限責任監査法人トーマツ
継続監査期間	47年 ^(※)
業務を執行した公認会計士	松崎 雅則氏 石黒 宏和氏
監査業務に係る補助者の構成	当行の会計監査業務に係る補助者の構成は、公認会計士5名、公認会計士試験合格者等5名、その他21名であります。

(※) 上記記載の期間は、当行が調査可能な範囲で記載したものであり、継続監査期間はこの期間を超える可能性があります。

(1) 監査法人の選定方針と理由

当行は、会社都合の場合のほか、会計監査人の職務の執行に支障がある場合等、その必要があると判断した場合には、監査等委員会の決議により会計監査人の解任または不再任を株主総会の会議の目的とすることとします。また、会計監査人が会社法第340条第1項各号のいずれかに該当すると認められる場合には、監査等委員会は監査等委員の全員の同意により会計監査人を解任します。

監査等委員会は、会計監査人を評価基準に基づき評価した結

果、会計監査人の解任または不再任の決定の方針には該当しないと判断し、会計監査人を再任しました。

(2) 監査等委員および監査等委員会による監査法人の評価

監査等委員会は、会計監査人を評価基準に基づき評価した結果、会計監査人に求められる独立性、専門性はじめ適切な監査品質に基づき職務の遂行が適切に行われる態勢が整備されており、会計監査人としての適切性を確保していることを確認しています。

○ 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。

取締役報酬等の決定方針

1. 取締役の報酬は、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）、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）をもって構成する。
2. 取締役の確定金額報酬の額および各人の額については、役位別の役割や責務を勘案し決定する。
3. 業績連動型報酬の報酬枠（年額）については、直前事業年度における当行単体の当期純利益を基準とし、各人の額は当行の経営環境や単年度の業績、役位等を勘案し決定する。

4. 株式報酬型ストックオプションについては、新株予約権の割当日において算定した新株予約権1個当たりの公正価額（ブラック・ショールズモデルにより算定）に、割り当てる新株予約権の個数を乗じて得た額とする。各人の額については、役位別に設定した標準額を基準として算定する。
5. 取締役の報酬の構成割合は、役割や責務に応じた堅実な職務遂行を促す固定報酬と中長期的な業績や潜在的なリスクを反映させるための変動報酬が、適切な水準となるよう設定する。
6. 取締役の報酬および各人の額については、指名・報酬諮問委員会の審議および答申を経て、取締役会の決定により代表取締役頭取へ再一任することができる。

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

監査部担当

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)



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 (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
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 経営管理部部長
2019年 6月 執行役員経営管理部部長
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 (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
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)

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)



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



取締役
(監査等委員)
なかむら ちえこ
中村 稚枝子

1977年 4月 新潟県庁入行
1994年 4月 県総務部知事公室広報広聴課広報係長
1996年 4月 県福祉保健部児童家庭課保育係長
1999年 4月 県環境生活部生活企画課副参事 (予算係長)
2001年 4月 県環境生活部文化振興課長補佐
2003年 4月 県総合政策部調整課企画主幹・調整課長補佐
2005年 4月 県県民生活・環境部文化振興課長
2007年 4月 県知事政策局秘書課長
2008年 11月 県総務管理部副部長
2009年 4月 県総務管理部副部長兼自治研修所長
2010年 4月 県県民生活・環境部長
2015年 3月 新潟県庁退職
2017年 2月 新潟県労働委員会委員 (公益委員)
2017年 6月 公益財団法人新潟県国際交流協会監事 (現職)
2019年 11月 新潟県公務災害補償等審査会委員 (現職)
2021年 6月 株式会社大光銀行取締役 (監査等委員) (現職)



取締役
(監査等委員)
たかはし まさひで
高橋 正秀

1980年 6月 株式会社新潟日報社 (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)

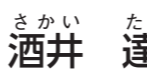
※取締役の細貝巖氏、坂井啓二氏、中村稚枝子氏および高橋正秀氏は、会社法第2条第15号に定める社外取締役であります。社外取締役4氏につきましては、東京証券取引所に対し独立役員として届け出ています。

執行役員



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



執行役員
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



執行役員
まるやま そういち
丸山 宗一

監査部長



執行役員
はせがわ ゆきお
長谷川 幸夫

地域産業支援部長

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、中期間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。

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

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。

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

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。

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。

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。

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、

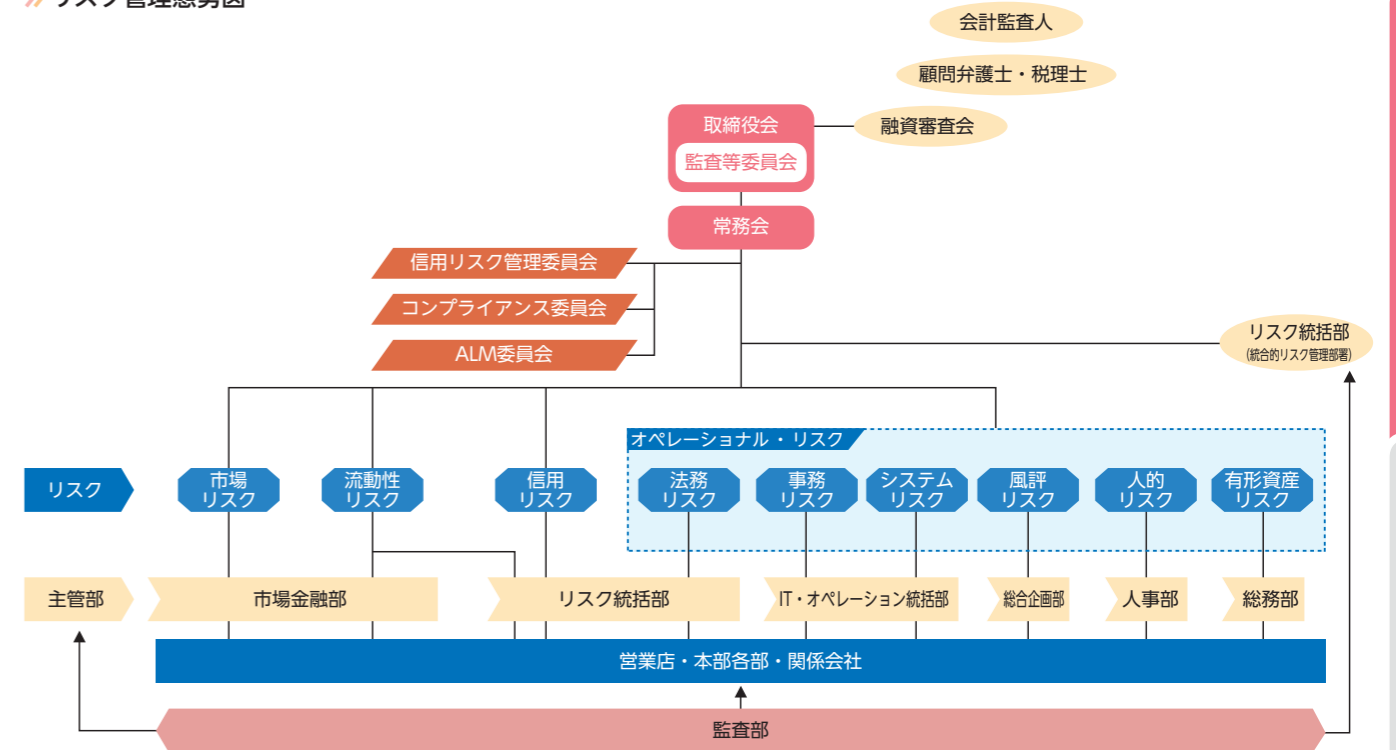
その管理状況についての報告等を受けることにより二次的に管理しているほか、当行の監査法人、監査部門の監査によっても検証しています。バックアップ体制についてはNEXTBASEバックアップセンターを設置し、整備を図っています。また、国際系システム等の小規模システムや分散システム（クライアント・サーバー、パソコン等）に係るリスク管理は各システム使用部門で管理し、IT・オペレーション統括部が統括管理しています。

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

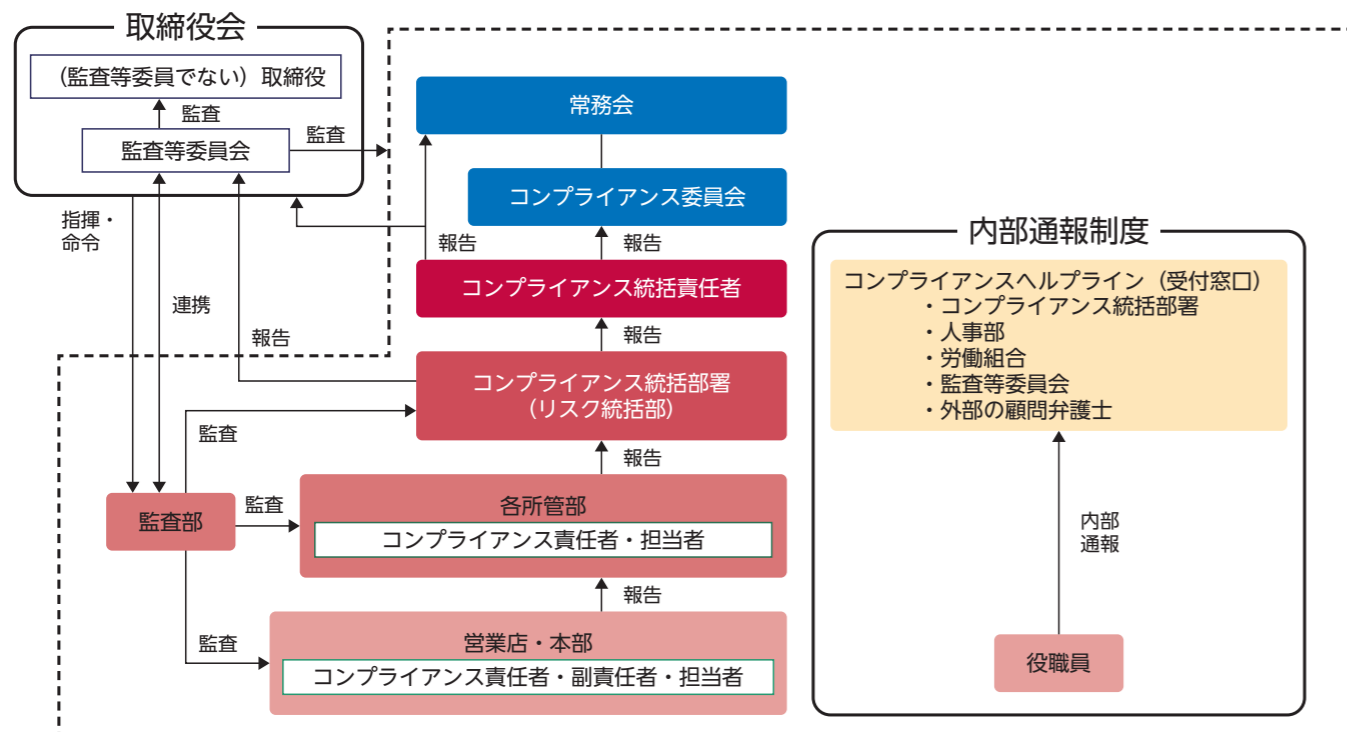
コンプライアンスの統括部署をリスク統括部とし、リスク統括部担当役員がコンプライアンス統括責任者となり、体制の整備とコンプライアンス・マインドの醸成を図っています。本部各部および全営業店にコンプライアンス責任者を配置し、計画に基づき継続的に啓蒙活動を実施しています。

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行っています。

» コンプライアンス体制図



» 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、従業員の自立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保護統括責任者を、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。

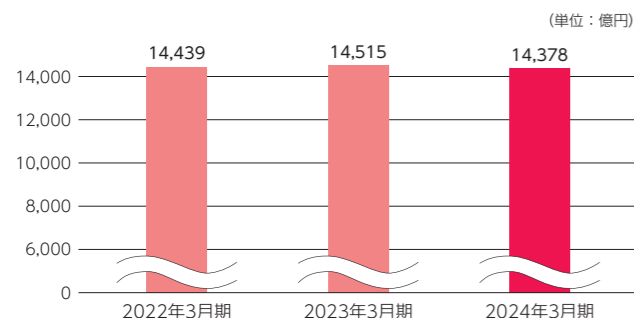
» 漏えい防止への取組み

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、パソコンの持ち出禁止、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。

財務ハイライト

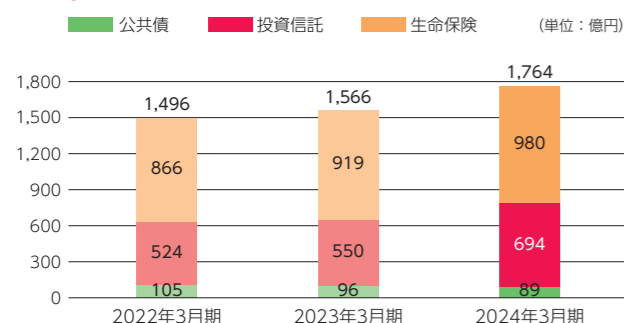
預金等残高

1兆4,378億円



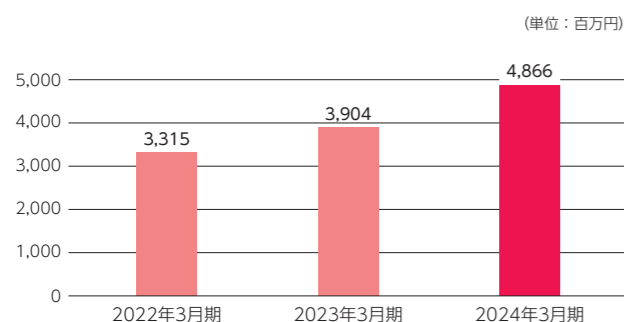
預り資産残高

1,764億円



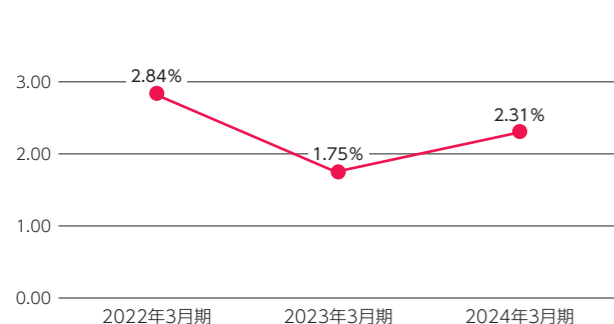
コア業務純益 (除く投資信託解約損益)

48億66百万円



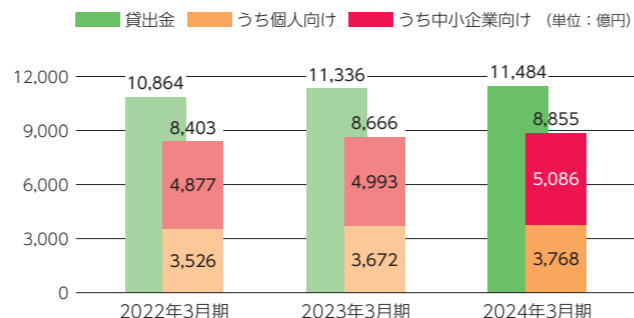
ROE (※)

2.31%



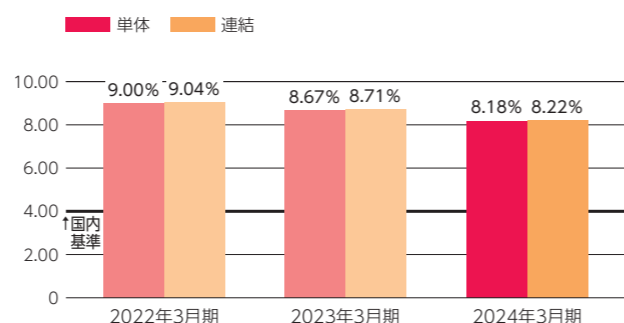
貸出金残高・中小企業等向け貸出金残高

貸出金 1兆1,484億円
中小企業等向け貸出金 8,855億円



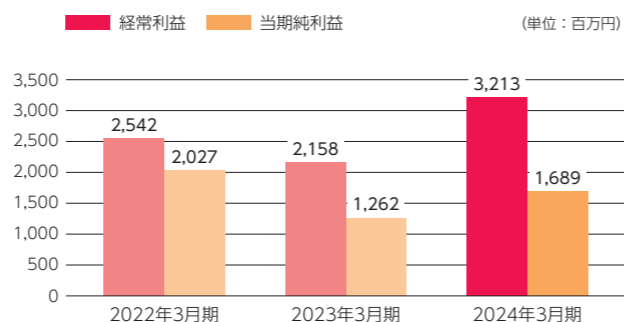
自己資本比率

単体 8.18%
連結 8.22%



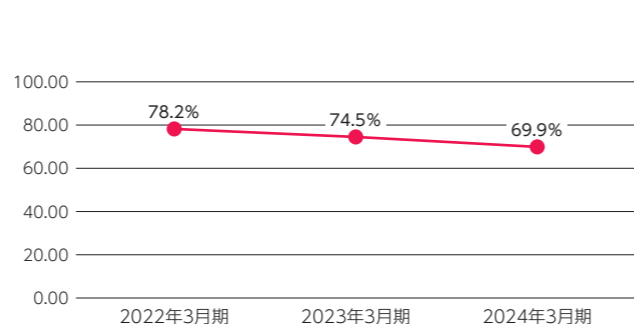
経常利益・当期純利益

経常利益 32億13百万円
当期純利益 16億89百万円



OHR (コア業務粗利益ベース) (※)

69.9%



OHR (経費率) = 経費 ÷ コア業務粗利益 (除く投資信託解約損益)

非財務ハイライト

地域社会

CO₂排出量削減率(2013年度比)
(2024年3月末)

33.4%

サステナブルファイナンス実行額
(2024年3月期)

264億円

SDGs私募債による寄付額
(2019年10月~2024年3月累計)

8,110千円

お客さま

事業性取引先数(※)(2024年3月末)

13,941先
うち新潟県内 11,623先(83.4%)

(※)取引先…与信先および各種支援先

事業性のメイン取引先数(※)・
全取引先に占める割合(2024年3月末)

3,212先
23.0%

(※)メイン取引先…お取引先の事業年度末における当行の融資残高(政府系金融機関の制度融資を除く)が1位のお取引先

お客さまとの対話等の活動量(※)
(2024年3月期)

105人分

(※)営業店・本部の営業担当がお客さまとの対話にける活動量

当行が関与した創業・第二創業の件数
(2024年3月期)

創業 268件
第二創業 5件

事業承継支援先数(2024年3月期)

754先

M&A支援先数(2024年3月期)

211先

従業員

エンゲージメントスコア(※)
(2024年3月末)

61点

(※)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)

社外経験割合(※)(2024年3月末)

17.3%

(※)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

スキルポイント(※)(2024年3月末)

68.4pt

(※)[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

従業員

管理職(副長以上)に占める女性の割合
(連結)(2024年3月末)

24.4%

公的資格保有者数(2024年3月末)

58名

株主

社外取締役比率(2024年6月25日現在)

33%

外部からの評価

格付 株式会社日本格付研究所(JCR)(2024年3月31日現在)



健康経営優良法人2024
(大規模法人部門)認定



次世代育成支援対策推進法に基づく「子育てサポート企業」認定



えるぼし認定



令和5年はたプラチナ賞を受賞

会社概要

大光銀行のプロフィール

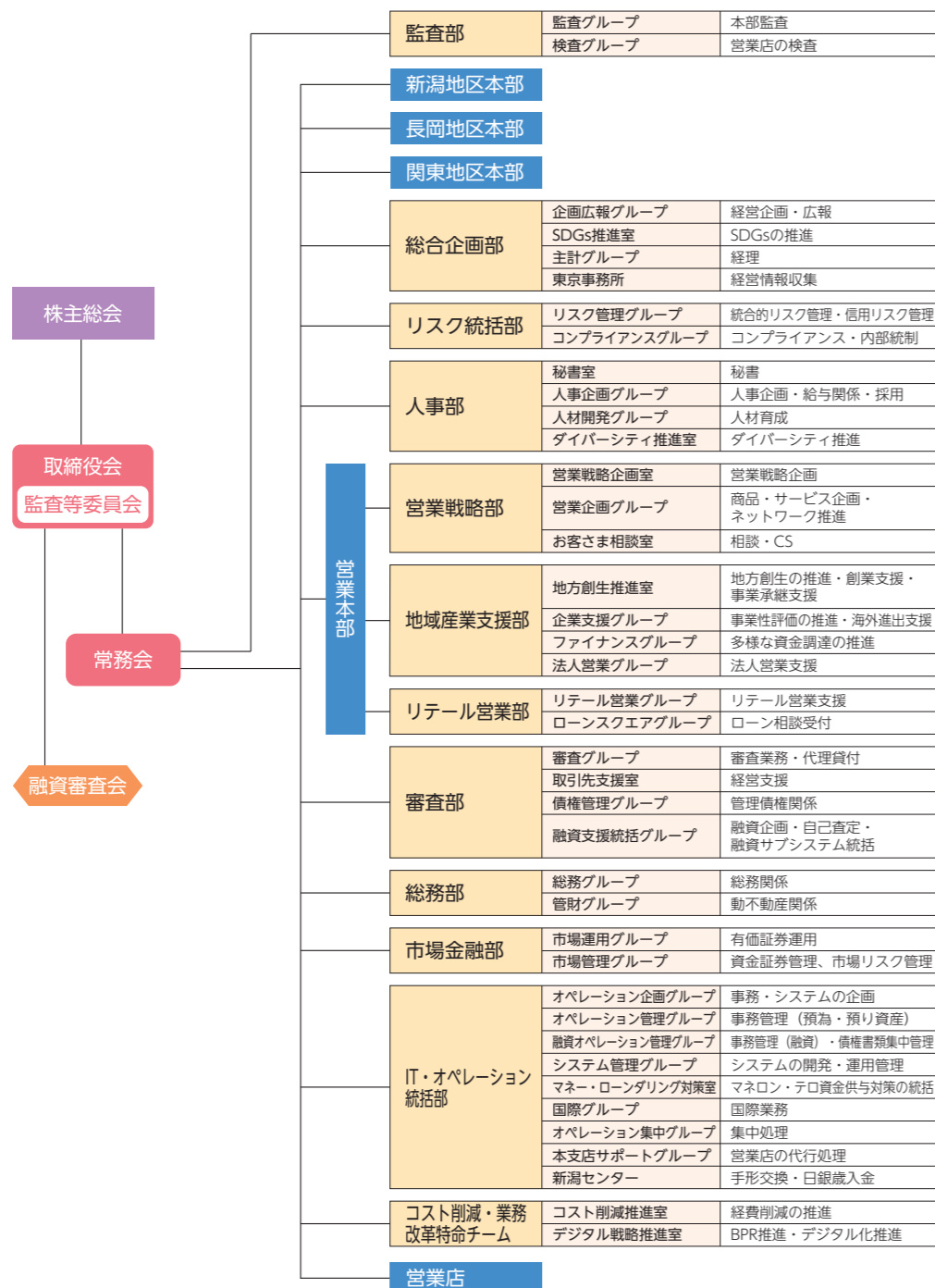
本店所在地	新潟県長岡市大手通一丁目5番地6	従業員数	799人 (うち出向者16人)
創立	1942 (昭和17) 年3月	店舗数	71店舗
総資産	1兆6,228億円	新潟県内62	新潟県外8
預金	1兆4,378億円	インターネット支店1	(2024年3月31日現在)
貸出金	1兆1,484億円		
資本金	100億円		



組織図

経営組織図

(2024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	

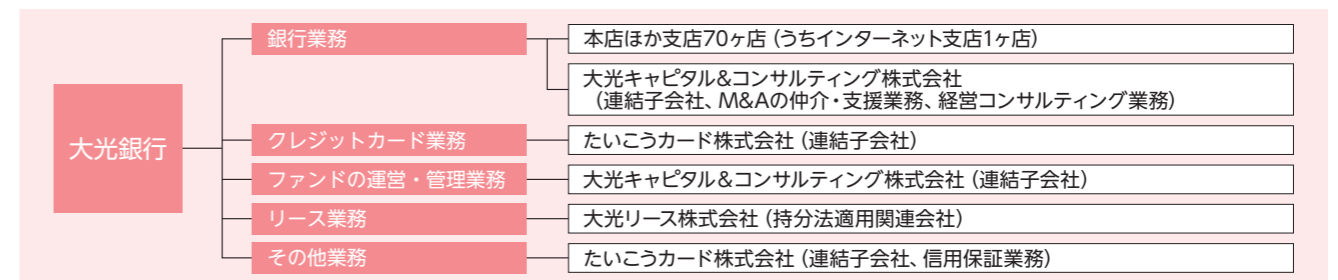
大光銀行グループの状況

事業の内容

当行グループ (当行及び当行の関係会社) は、当行 (株式会社大光銀行)、連結子会社2社及び関連会社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

(2024年6月30日現在)



関係会社の状況

(2024年6月30日現在)

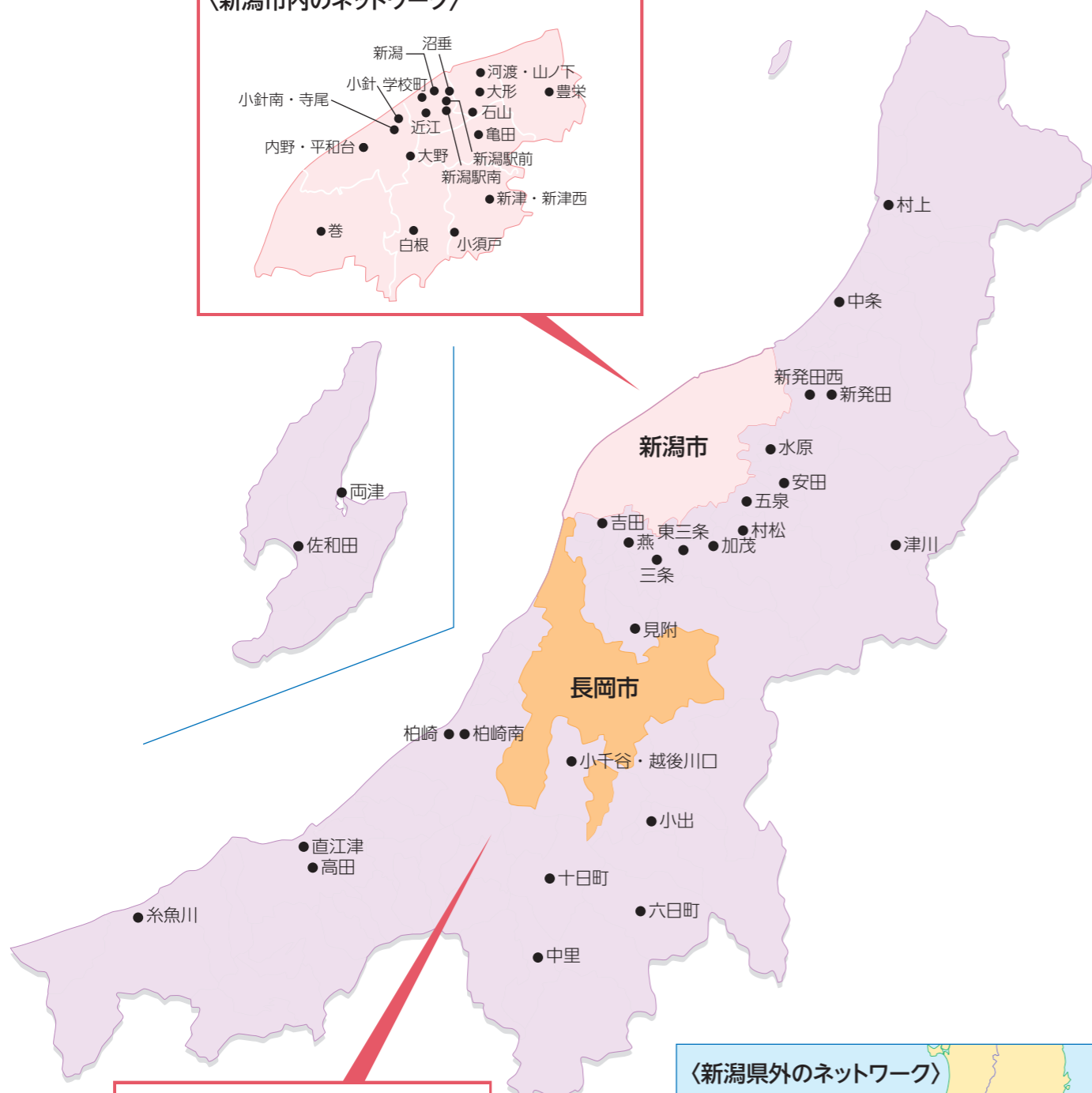
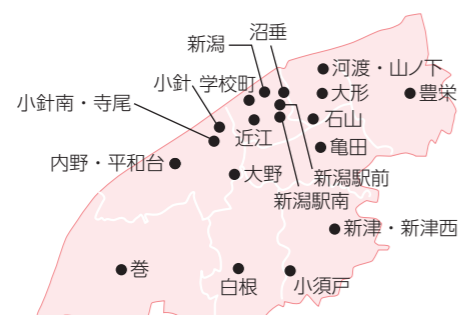
連結子会社					
会社名	事業の内容	設立年月日	資本金 (百万円)	当行の議決権比率 (%)	グループ会社の議決権比率 (%)
たいこうカード株式会社 長岡市城内町二丁目2-4	クレジットカード業務 信用保証業務	1990年6月29日	35	47.1	—
大光キャピタル&コンサルティング株式会社 長岡市東坂之上町一丁目2-3	ファンドの運営・管理業務 M&Aの仲介・支援業務 経営コンサルティング業務	2023年5月10日	20	100.0	—
持分法適用関連会社					
会社名	事業の内容	設立年月日	資本金 (百万円)	当行の議決権比率 (%)	グループ会社の議決権比率 (%)
大光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

(2024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)

(2024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	長岡市大山2丁目6番地6	☎ 0258 (27) 4721
希望が丘支店	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 古町ルフル階2階	☎ 025 (223) 4121
新津支店	新潟市秋葉区新津本町2丁目4番5号	☎ 0250 (22) 4121
新津西支店	新潟市西蒲区巻甲2204番地1	☎ 0256 (72) 3266
巻支店	新潟市中央区沼垂東4丁目8番35号	☎ 025 (245) 2271
◆沼垂支店	新潟市中央区学校町通2番町568番地20	☎ 025 (265) 3111
◆学校町支店	新潟市西区大野町3256番地	☎ 025 (377) 2701
大野支店	新潟市南区白根字十人割2295番地	☎ 025 (372) 2171
白根支店	新潟市西区小針上山10番22号	☎ 025 (231) 2281
◆小針支店	新潟市東区寺山3丁目1番8号	☎ 025 (271) 6621
大形支店	新潟市中央区米山3丁目14番38号	☎ 025 (245) 5171
新潟駅前支店	新潟市江南区亀田本町2丁目1番34号	☎ 025 (381) 1122
亀田支店	新潟市東区粟山1丁目19番19号	☎ 025 (277) 5511
石山支店	新潟市西区小針7丁目17番25号	☎ 025 (230) 5511
小針南支店	新潟市北区石動1丁目17番地13	☎ 025 (387) 1400
寺尾支店	新潟市秋葉区小須戸字町浦3385番地1	☎ 0250 (38) 3211
◆小須戸支店	新潟市中央区東大通1丁目7番15号	☎ 025 (245) 1301
新潟駅前支店	新潟市西区内野町1007番地2	☎ 025 (262) 5151
内野支店	新潟市東区太平4丁目1番6	☎ 025 (273) 6121
平和台支店	新潟市中央区上近江4丁目2番16号	☎ 025 (284) 6171
河渡支店		
山ノ下支店		
近江支店		

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

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応えいたします。 **〈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	新潟中央地区	新潟西地区	上越地区	県央地区	下越地区
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)	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)	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)	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)	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)	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)

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	魚沼市小出島484番地	☎ 025 (792) 1144
小出支店	三条市一ノ門2丁目1番22号	☎ 0256 (32) 3211
◆東三条支店	柏崎市日吉町3番17号	☎ 0257 (24) 8181
◆柏崎南支店	燕市吉田日之出町3番18号	☎ 0256 (93) 3121
吉田支店	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ル2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。)
※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。



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。

2024年7月発行