

ごあいさつ



取締役頭取

石田幸雄

皆さまには、日頃より大光銀行グループをお引き立ていただきまして、誠にありがとうございます。

皆さまの大光銀行グループに対するご理解をより深めていただけますよう、本年も「大光銀行ディスクロージャー誌」を作成いたしましたので、ご案内申し上げます。本誌では、経営方針や最近の業績、将来に向けたビジョン、各種業務のご案内や取組み施策など幅広い項目について、できるだけ具体的にわかりやすくご紹介させていただいておりますので、ご一読いただければ幸いに存じます。

さて、地域金融機関を取り巻く経営環境は、人口減少や少子高齢化が進むなか、低金利環境の長期化や業種を超えた競合の激化により一段と厳しさを増していることに加え、フィンテック（金融とITを融合したサービス）に代表される新たな金融サービスの台頭など、目まぐるしい変化を続けております。また、新型コロナウイルスの感染拡大の影響を受けられた事業者に対しましては、足もとでは資金繰り支援が急務となっていることに加え、新しい生活様式を踏まえた事業展開のあり方など、コロナ後を見据えた経営改善・事業再生等の取組みの重要性が一段と増しております。

こうした諸課題に適切に対処し、当行が地域金融機関として持続的に存在価値を高めていくためには、地域経済の中心的な担い手である中小企業や個人のお客さまのお役に立つことをご満足いただき、さらに期待され頼られるという好循環を定着させていくことが必要と考えております。

このような考え方のもとで当行は、2020年度が最終年度となる第11次中期経営計画「Change II ～もっと、変わる。～」を着実に実践してまいります。本計画の最重要戦略である「お客さまニーズを起点とした、『お客さま本位』のソリューション営業の実践」により、中小企業や個人のお客さまに親身になって寄り添い、コンサルティング機能をこれまで以上に発揮していくとともに、お客さまや地域に密着した活動に継続して取り組み、地域に役立つ銀行として存在価値を高めることで、当行の将来的な顧客基盤を拡充してまいります。

皆さまにおかれましては、引き続き倍旧のご支援、ご愛顧を賜りますよう、心よりお願い申し上げます。

2020年7月

経営の基本方針

当行は次の3項目を経営理念に掲げ、地域密着とお客さまのニーズに沿った金融サービスの提供に努めております。

- **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。**

今後とも、経営体質の一層の強化を図るとともに経営の透明性を高め、地域社会に真に期待され、信頼される銀行を目指してまいります。

新型コロナウイルスの感染拡大により影響を受けられたお取引先への対応

わが国経済は、新型コロナウイルス感染症の拡大の影響により大幅に下押しされ、国難とも言うべき厳しい状況に置かれております。地域経済においても厳しさを増すなか、地域金融機関に対しては、事業者の業況や当面の資金繰り等についてきめ細かく実態を把握し、事業者の資金繰り対応に万全を期すことが求められております。

こうしたなかで当行は、お客さまおよび役職員の健康・人命保護を最優先とすることを大前提に、銀行の提供する業務が社会機能の維持に不可欠な金融インフラであることを自覚し、お客さまに必要なサービスの提供を可能な限り維持・継続できるよう、営業態勢の整備に努めてまいりました。特に、中小企業や個人で事業を営むお客さまに対しましては、感染症拡大による影響や必要とする支援について、全てのお取引先よりヒアリングし、新規のご融資や貸出条件の変更はもとより、補助金や助成金を始め国・自治体の支援制度のご案内など、資金繰りの安定を通じたお取引先の事業の継続を強力にサポートしております。

地域を救うという地域金融機関本来の役割が、今まさに求められているなか、当行は地域金融機関として、また地域社会の一員として、地域の皆さまとともにこの難局を乗り越えられるよう、お客さまに対し真摯に向き合い、ご相談、ご要望に積極的かつ迅速にお応えしてまいります。

経営基盤強化への取組み

第11次中期経営計画「Change II～もっと、変わる。～」

1. 経営環境に関する認識

当行は、新潟県を主要な営業基盤とし、本店ほか支店（新潟県62ヶ店（本店含む）、群馬県1ヶ店、埼玉県5ヶ店、東京都1ヶ店、神奈川県1ヶ店、インターネット支店1ヶ店）、ローンスクエア（新潟県内に6ヶ所）において、預金業務および貸出業務を中心に、有価証券投資業務、内国為替業務、外国為替業務、公共債・投資信託・保険の販売業務等を行っております。

当行の強みは「親しみやすさ」であると認識しております。相互銀行時代からお客さまのもとへ足繁く通うことで、お客さまの懐に深く入り込み、同じ目線で真摯に向き合い、ニーズを的確にくみ取り応

えていくというスタイルで営業を行ってまいりました。これが「親しみやすさ」として評価をいただいているものと考えております。

当行を含め地域金融機関を取り巻く経営環境は、人口減少や少子高齢化が進むなか、低金利環境の長期化や業種を超えた競合の激化により一段と厳しさを増していることに加え、フィンテック（金融とITを融合したサービス）に代表される新たな金融サービスの台頭など、目まぐるしい変化を続けております。また、足もとでは、新型コロナウイルス感染症の拡大の影響により、事業の継続に支障を来している事業者に対する資金繰り支援が急務となっております。

2. 長期ビジョン

当行を取り巻く諸課題に適切に対応すべく、今後中長期的に持続可能なビジネスモデルとして、2015年3月に10年後を見据えた「長期ビジョン」

を策定しております。長期ビジョンは、地域社会・経済の活性化に積極的に貢献することで、地域から愛され、真に必要とされる銀行を目指すことを基本精神としております。

長期ビジョン

存在意義	新潟県経済の底上げ・成長のけん引役となる、中小企業・個人のお客さまに深く入り込み、課題解決のサポートにより地域の活性化に貢献する <ul style="list-style-type: none"> 取引先企業を深く理解し、必要な時に必要な支援を行い、事業の成長、ひいては地域産業の活性化を促進する 個人のお客さまの悩みや課題そのものの解決を図ることで安心・安全を提供する
お客さまへの提供価値	地域に親しまれる銀行として、お客さまのニーズに沿った金融商品・サービスを安定的に提供する 地域の持続的な成長を実現するために、異業種との幅広い連携を通じて、非金融サービスを提供する <ul style="list-style-type: none"> 事業や生活支援に必要な全ての機能・サービスを異業種も含めた幅広い連携を通じて提供する
目指す姿	地域社会・経済の活性化に責任を持ち、お客さまの成長をサポートすることで「もっと、親しまれる銀行」

3. 第11次中期経営計画「Change II ～もっと、変わる。～」(2018年度～2020年度)

2018年4月より、3年間の第11次中期経営計画「Change II ～もっと、変わる。～」を推進しております。

第11次中期経営計画
(2018年4月～2021年3月)

Change II ～もっと、変わる。～

目指す姿

経営ビジョン

事業へのアドバイス・サポートを期待される「目利き力、提案力の高い銀行」へ

家計全般から資産形成の相談まで「地域の頼れる銀行」へ

業務体制、店舗や人員体制を適切に見直し「筋肉質な銀行」へ

計数目標 <small>(最終年度)</small>	当期純利益	(3年間) 20億円以上	中小企業等向け貸出金	8,350億円
	自己資本比率	8.5%以上	預り資産残高	1,500億円

基本戦略1

最重要戦略

お客さまニーズを起点とした、「お客さま本位」のソリューション営業の実践

基本戦略4

市場運用力の強化

基本戦略2

生産性の向上に向けた業務改革の促進

基本戦略3

チャレンジ意欲にあふれる企業風土の醸成

たいこうの

「地域密着宣言」

私たちは、お客さまの身近なアドバイザーとして、

- ・「お客さま目線」で、全力で考えます。
- ・お客さま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。

(1) 経営ビジョン

事業へのアドバイス・サポートを期待される「目利き力、提案力の高い銀行」へ
 家計全般から資産形成の相談まで「地域の頼れる銀行」へ
 業務体制、店舗や人員体制を適切に見直し「筋肉質な銀行」へ

頭取メッセージ

今後も厳しい経営環境が見込まれるなか、当行が地域金融機関として持続的に存在感を高めていくためには、地域の中小企業や個人のお客さまから選ばれ、必要とされる金融機関でなければならないと考えております。

お客さまからご満足いただき、さらに期待され頼られるという好循環を定着させていくために、

お客さまのことを親身になって考え、地域経済の中心的な担い手である中小企業の競争力や生産性の向上、個人の資産形成に向けたコンサルティング機能をこれまで以上に発揮してまいります。併せて、コンサルティング機能をより効果的に発揮し最大限の成果を生み出すため、経営資源の適正な配分・配置を進めてまいります。

(2) 基本戦略

本計画では、目指す姿（経営ビジョン・計数目標）の実現に向け、4つの基本戦略を設定しております。

基本戦略1 お客さまニーズを起点とした、「お客さま本位」のソリューション営業の実践

第11次中期経営計画の最重要戦略として位置付けております。

事業を営むお客さまに対しましては、地域金融機関としての当行の存在感を発揮していくため、中小企業（個人事業者を含む）のお客さまを重点顧客とし、法人営業担当者を中心に目利き力・提案力を高め、中小企業のお客さまの事業の内容や成長力を的確に理解したうえで、ライフステージに応じて経営課題やニーズに対するきめ細やかな本業支援、ソリューション提案

に基づいた資金提供を行っております。

個人のお客さまに対しましては、お客さまのライフイベントに応じ、家計全般から資産形成まで幅広いニーズにお応えしております。特に、将来的な基盤維持のためには、20代、30代の若年層のお客さまとの取引拡充が重要と考えており、フィンテックを活用した利便性・簡便性に優れた非対面チャネルのサービスを充実させております。

基本戦略2 生産性の向上に向けた業務改革の促進

基本戦略1「お客さまニーズを起点とした、『お客さま本位』のソリューション営業の実践」を着実に実践するための戦略として位置付けております。

業務改革（BPR）に実効性を持って取り組んでいくため、総合企画部内にBPR推進の専担部門としてBPR推進室を設置いたしました。BPR推進室では、業務改革のモニタリングに加え、ITイノベーションに向けAI（人口知能）やRPA（※）などの技術の調査・研究と業務フローへの組み入れの検討と実施を行っております。

このほかのBPR施策として、業務の削減・簡易化に

主眼を置き、現状の事務フローやお客さまからの徴求書類の抜本的な見直しを進めているほか、融資審査事務や保管資料の電子化・ペーパーレス化を促進しております。

組織面では、本部内に散在している営業店業務の集中部門・現業部門を同一部内に統合し、効率化を図っております。

（※）Robotic Process Automationの略。人がパソコンで操作する定型な作業（入力、クリック、コピー、ペースト等の作業）をあらかじめ設定しておき、自動化するテクノロジー

基本戦略3 チャレンジ意欲にあふれる企業風土の醸成

基本戦略1「お客さまニーズを起点とした、『お客さま本位』のソリューション営業の実践」を着実に実践するための戦略として位置付けております。

全ての戦略のベースは「人材」であります。当行が持続的に成長していくためには、従業員が当行で働くことに満足し、働きがいと高いモチベーションを持って業務に取り組むことが重要であり、そのための環境づくりは全ての戦略の基本であると考えています。

従業員一人ひとりが自らの業務や提供価値について

理解を深め、高いモチベーションを持って一段上の業務に取り組む風土の醸成に努めております。また、こうした人事運用が適正に実践されるよう、支店長の人事考課内容を見直し、支店長に求める役割を明確化するとともに、評価にも反映しております。

さらに、女性の活躍を促進し、営業職への積極登用に加え、意欲あるパート等従業員の正社員等への積極登用を行っております。

基本戦略4 市場運用力の強化

有価証券運用を重要な収益源として位置付け、人員の拡充および中長期的視点に立った人材育成により、

運用およびリスク管理両面での態勢強化を図っております。

以上の取り組みにより、地域に役立つ銀行として存在価値を高めることで、当行の将来的な顧客基盤を拡充してまいります。