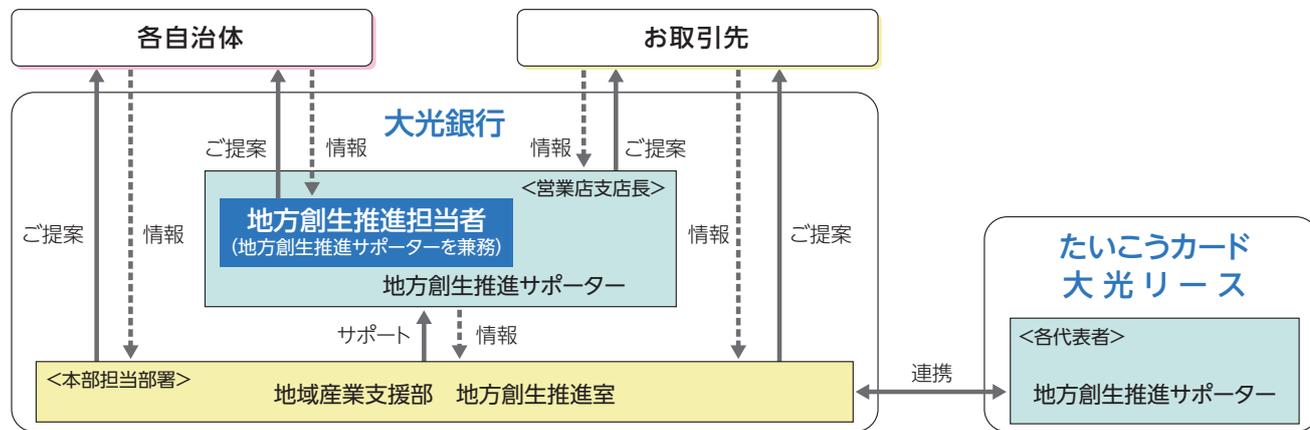


地域活性化に向けた取組み

地方創生に向けた取組み

地方創生への積極関与

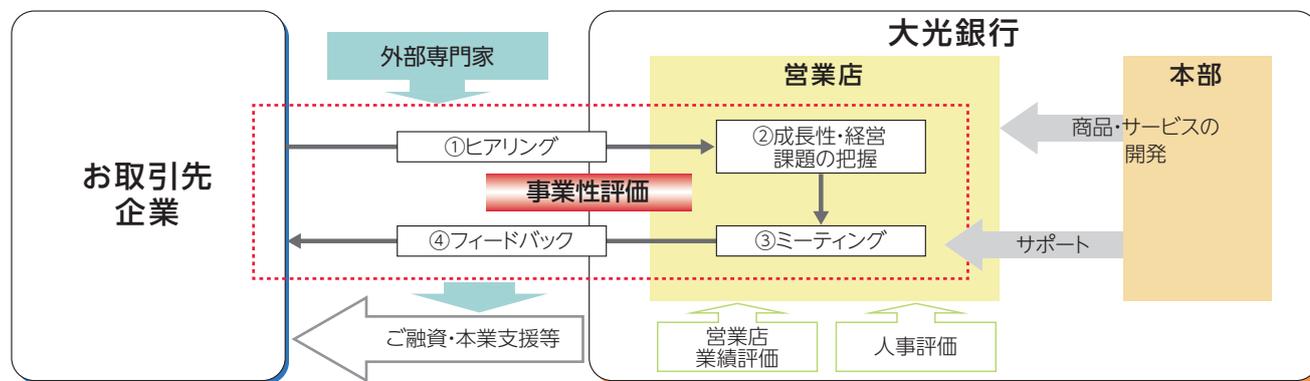
人口減少に伴う地域社会・経済の縮小が懸念されるなか、地方創生への取組みは地域金融機関に期待される重要な役割と考えております。当行グループが一体となり、各自治体による地方版総合戦略の推進をご支援するとともに、外部機関との連携を通じて地域における金融機能の高度化を図るなど、地方創生に向け今後も積極的に関与してまいります。



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を適切に把握したうえで、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、お取引先の企業価値向上を通じて地域経済・産業の底上げを図ることで、地方創生に貢献してまいります。



【事業性評価に基づく融資の状況 (先数単体ベース)】

(2020年3月末)

与信先数 (全与信先数に占める割合)	496先 (3.8%)
融資残高 (全融資額に占める割合)	695億円 (12.9%)

(※) 与信先・・・融資残高がある先のほか、融資枠や保証のみ（融資残高がない）先も含めたお取引先

地域とのリレーション強化に向けた取組み

主たる営業基盤である新潟県の取引先数およびメイン取引先の拡大に積極的に取り組んでおります。

【全取引先数と新潟県内取引先数（先数単体ベース）】

(2020年3月末)

全取引先（※1）	新潟県内	新潟県外
13,122先	10,777先 (82.2%)	2,335先 (17.8%)

【メイン取引先数の推移、および、全取引先数に占める割合（先数単体ベース）】

	2018年3月末	2019年3月末	2020年3月末
メイン取引先数（※2）	3,215先	3,152先	3,129先
全取引先に占める割合	25.2%	24.4%	23.9%

(※1) 取引先・・・主に次のいずれかに該当する先

①法人（財団・団体含む）の与信先または各種支援先

②個人事業主（貸家業を含む）の与信先または各種支援先

(※2) 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

中小企業の経営改善および地域活性化に向けた取組み

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あります。地域社会・経済が活性化していくためには、その中心的役割を担う中小企業の皆さまに対し、事業の拡大や経営改善に向けた支援を積極的に行っていくことが重要であると考えております。

第11次中期経営計画「Change II ～もっと、変わる。～」では、「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」を最重要戦略としており、中小企業の皆さまに対する円滑な資金供給やコンサルティング機能の発揮等を通じ、地域社会・経済の活性化に向け積極的に貢献してまいります。

また、地域のお取引先企業の経営改善につなげるため、事業性評価に基づく融資・コンサルティング機能を積極的に発揮していくほか、経営者保証に関するガイドラインの趣旨や内容を踏まえ、お取引先の状況に応じて適切に活用していく方針としております。

中小企業（小規模事業者を含む）の経営支援に関する態勢整備

■ お取引先に対するサポート態勢

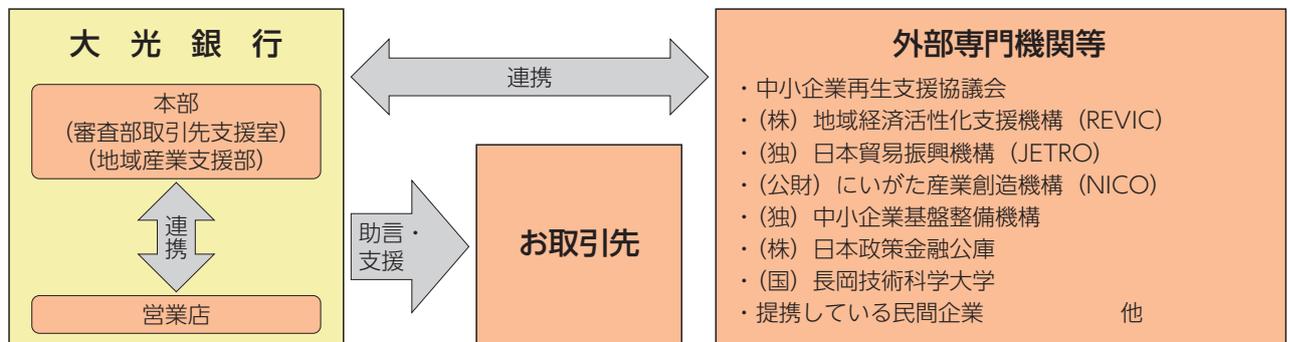
営業店と本部が一体となり、外部の専門機関と連携しながらお取引先の経営強化支援や経営改善支援に積極的に取り組んでおります。

【経営強化にかかる支援業務】

- ・ 創業や事業拡大に向けた支援
- ・ ビジネスマッチングなど販路拡大に向けた支援
- ・ 海外進出支援 など

【経営改善にかかる支援業務】

- ・ 経営改善および財務体質改善のためのアドバイス
- ・ 経営改善計画の策定支援
- ・ 経営改善計画の進捗状況のフォローアップ など



地域活性化に向けた取組み

■ 業務・人員体制

・業務改革（BPR）を推進し、事務にかかる業務量を削減することで、中小企業向け融資やお取引先の本業支援を適切に行うための体制を強化しております。

主な取組みは次のとおりです。

- ①お取引先との接点を拡大し、営業活動を高付加価値化
- ②事務部門から営業部門へと人員を再配置

【中小企業向け融資や本業支援を主に担当している従業員の状況】

(2020年3月末)

全支店従業員数 ①	上記業務担当従業員数（※） ②	②／①
938人	241人	25.7%

（※）中小企業向け融資や本業支援にかかる支店従業員の業務量相当の人数

・支店および個人の業績評価において、お取引先の本業支援に関連する評価を一定の水準で設定しております。

【本業支援に関する業績評価の状況】

(2020年3月期)

	総点数 ①	本業支援の評価点数 ②	②／①
支店の業績評価	6,400点	1,090点	17.0%
個人の業績評価	200点	44点	22.0%

・お客さまの多様なニーズに対応できるよう、専門性のある行員の育成に努めてまいりました。

主な取組みは次のとおりです。

- ①行員のノウハウ・目利き能力の向上に向け、他業態へ行員を研修派遣
(独立行政法人日本貿易振興機構、新潟経済同友会、国立大学法人長岡技術科学大学へ各1名、公益財団法人にいがた産業創造機構へ2名)
- ②行内認定制度「経営支援アドバイザー」について、新たに11名を認定（2020年3月末現在での認定者131名）

【外部資格試験の合格状況】

資格名	2020年3月末 有資格者数
中小企業診断士	20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	14名
介護福祉経営士2級	5名
事業承継・M&Aエキスパート	96名
M&Aシニアエキスパート	7名

■ お取引先に対するソリューション

■ 新規融資の取組み

新規融資を行うことは、円滑な資金供給という金融機関の本来的使命を实践するものであり、当行では新規融資への積極的な取組みを営業推進上の重要なテーマとして捉えております。これからも、お客さまのライフステージの状況に応じたコンサルティング機能の発揮に努めるとともに、適切なリスク管理を行ったうえで積極的に新規融資への取組みを推進してまいります。

また、地域の皆さまからお預りした預金は、中小企業など地域経済を支える皆さまの事業拡大の資金として融資することを第一と捉えており、預貸率の向上に努めております。預貸率の実績値につきましては、本誌69ページに掲載しております。

■ ビジネス・サポートサービスの取組み

お客さまの新たな企業戦略や事業展開を行う過程で生じるさまざまな課題を迅速・的確に解決できますよう、総合的企業支援「ビジネス・サポートサービス」を取り扱っております。お客さまの幅広いニーズにお応えするため、多様なサービスを取り揃えております。

「ビジネス・サポートサービス」の詳細内容は当行のホームページ（<https://www.taikobank.jp/>）をご参照ください。

ライフステージに応じた各種支援の取組み状況（2019年度実績）

お取引先のライフステージに応じ、経営課題やニーズに対するきめ細かい本業支援や、ソリューション提案に基づいた適切な資金提供を行っております。

【ライフステージ別の与信先数、および融資額（先数単体ベース）】

（2020年3月末）

	全与信先				
	①創業期	②成長期	③安定期	④低迷期	⑤再生期
ライフステージ別の与信先数	748先	541先	5,711先	291先	400先
ライフステージ別の与信先にかかる融資残高	468億円	405億円	3,194億円	89億円	190億円

（※1）「ライフステージ」・・・与信のあるお取引先について過去の売上高の推移などに応じて以下のステージに区分しています。

- ①創業期・・・創業、第二創業から5年までの期間
- ②成長期・・・売上高平均で直近2期が過去5期の120%超の期間
- ③安定期・・・売上高平均で直近2期が過去5期の80%～120%の期間
- ④低迷期・・・売上高平均で直近2期が過去5期の80%未満の期間
- ⑤再生期・・・貸付条件の変更または延滞がある期間

（※2）全与信先と①～⑤の合計との差は、（※1）の「ライフステージ」の判別が困難な与信先数および融資残高

各ライフステージにおける2019年度の実績は以下のとおりです。

創業・新規事業開拓支援

- ・2019年7月～12月、地域に潜在する革新的・創造的プランの具現化を後押しする「地方創生『たいこうビジネスプランコンテスト2019』」を開催いたしました。
- ・一次審査を通過した10プランにつきましては、中小企業診断士等の専門家と当行が連携して事業のブラッシュアップ支援を行うなど、事業化に向けたサポートを行いました。
- ・2019年7～9月、公益財団法人にいがた産業創造機構、公益財団法人新潟市産業振興財団との共催により、「たいこう『創業塾』」を開催いたしました。
創業をお考えの方や、ビジネスプランコンテストへの応募をお考えの方などを対象に、事業計画策定やマーケティングなど、創業に関する実践的な内容による全6回のカリキュラムを実施いたしました。



たいこうビジネスプランコンテスト2019

【当行が関与した創業、第二創業の状況】

（2020年3月期）

創業件数	144件
第二創業件数	3件

成長段階における更なる飛躍への支援

- ・2019年6月、全国各地の第二地方銀行30行の共催により、全国に向けた販路の拡大を希望する「食」関連の企業および団体と、地域色が豊かな安全で美味しい食材を求める仕入企業の食品担当バイヤーとの商談会「地方創生『食の魅力』発見商談会2019」を東京都内にて開催いたしました。
2019年度で9回目となります。
- ・2019年9月、新潟県公益財団法人にいがた産業創造機構、新潟県信用保証協会、新潟県内金融機関との共催で、首都圏を中心とした百貨店やスーパーマーケット等のバイヤーとの商談会「うまさぎっしり新潟・食の大商談会」を開催いたしました。
2019年度で12回目となります。
- ・2019年10月および2020年2月には、当行単独でバイヤー企業を招聘して個別商談会を開催いたしました。



地方創生『食の魅力』発見商談会2019

【メイン取引先のうち、経営指標（売上・営業利益）の改善が見られた先数（先数単体ベース）】

（2020年3月末）

メイン先数 ①	メイン先の 融資残高	経営指標等が 改善した先数 ②	②／①
3,129先	1,919億円	2,045先	65.4%

【メイン取引先のうち、経営指標が改善した先に対する融資額の推移】

2018年3月末	2019年3月末	2020年3月末
1,357億円	1,447億円	1,427億円

- ・お取引先への海外進出支援の取組みとして、2020年1月、公益財団法人にいがた産業創造機構（NICO）、三条商工会議所、燕商工会議所の後援を受け、海外ビジネスセミナーを開催いたしました。

地域活性化に向けた取組み

■ 経営改善・事業再生・業種転換等の支援

- ・ 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まいりました。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まいりました。

【外部機関との連携事例（小売業）】

- ・ 当行のメイン取引先（以後「A社」）は、リーマンショックに起因する外部環境の変化を受け販売が低迷し、業績が悪化したことから、当行は2012年より取引先支援室が関与しての経営改善支援を行ってきた。
- ・ 外部専門家（経営コンサルタント）の支援も受けながら、不採算店舗の撤退、事業承継などの経営改善策を進めたものの、抜本的な収益改善には至らず、2018年には資金繰り破綻が懸念される状況となった。
- ・ そこで、A社の社会性なども勘案し、地域経済活性化支援機構（以下「REVIC」）と連携し、抜本的な事業再生について協議を実施。
- ・ REVICと連携して経営再建を図っているなか、A社の支援に関心を示す企業（以後「B社」）が現れた。
- ・ 関係者で協議を進めた結果、スポンサー型での事業再生を目指すことで合意。
- ・ 結果、当行は会社分割を用いた事業再生の手法である「第二会社方式」による金融支援を実施し、併せてA社の代表者に対する保証債務についても、「経営者保証ガイドライン」に従い、一体的に支援を行った。
- ・ 結果、A社の事業はB社のもとで継続され、従業員の雇用も守られることとなった。

【営業行員「1人1先制」】

- ・ 2012年10月より、営業行員一人ひとりが年間1先を経営改善支援取組み先として選定し、経営改善計画の策定やモニタリングを通じてサポートする「営業行員『1人1先制』」を推進しております。2020年3月末時点で、739先の経営改善サポートに取組んでおります。



【当行が貸付条件の変更を行っている中小企業の経営改善計画の進捗状況】

(2020年3月末)

条件変更 中小企業数	うち経営改善 計画策定先			
	好調先	順調先	不調先	
421先	171先	7先	113先	51先

(※) 経営改善計画の進捗状況については、売上および当期純利益の前年比により好調 (120%超)、順調 (80%～120%)、不調 (80%未満) に区分

■ 事業承継・M&A支援

- ・ お取引先の後継者問題の解決や事業拡大のため、事業承継・M&A支援に積極的に取り組んでまいりました。M&Aにより、お取引先には次のようなメリットを享受いただけます。

- ①譲渡する側・・・事業の存続と発展、従業員の雇用継続、個人保証の解除など
- ②譲受する側・・・経営資源のスピーディーな獲得、シナジー効果による事業規模の拡大など

- ・ 次世代を担う後継者が経営の基本を学ぶ場として、「たいこう次世代経営塾」を開催いたしました。「たいこう次世代経営塾」は2007年度より毎年開催しており、2019年度で13回目となります。

【カリキュラム】

2019年10月	第1回	企業経営と経営理念 (参加者26名)
2019年11月	第2回	優良企業視察 (工場見学) (参加者27名)
2020年 1月	第3回	ビジョン実現のための人材育成 (参加者29名)

- ・ 事業承継対策をお考えのお取引先に対するコンサルティングの一環として、当行が業務提携している税理士などの外部専門家を紹介し、事業承継ニーズにお応えしてまいりました。



トップリーダースクール

【事業承継・M&Aの支援状況】

(2020年3月期)

事業承継支援先数	209先
M&A支援先数	120先

全てのライフステージのお取引先に対する取組み状況（2019年度実績）

・全てのライフステージのお取引先に共通するサポートとして、お取引先の企業価値向上に向けた経営改善支援に積極的に取り組んでおります。

・より実効性のある経営改善支援に向け、専門的なノウハウを有する外部専門機関との連携を強化しております。

【主な経営改善支援の内容】

- ・ビジネスマッチング等による売上向上支援
- ・中小企業に対する各種補助金の活用支援
- ・業務提携先である外部専門家や外部専門機関との連携による専門的見地からの助言実施
- ・経営改善計画策定支援、計画策定済のお取引先に対するモニタリングの実施

【メイン取引先のうち、経営改善提案を行っている先の割合】

(2020年3月末)

メイン取引先数 ①	経営改善提案先数 ②	②/①
3,129先	166先	5.3%

【取引先の本業支援に関連する支援状況】

(2020年3月期)

外部専門家を活用して 本業支援を行った取引先数	54先
----------------------------	-----

【経営改善支援にかかる支援状況】

(2020年3月期)

外部専門機関の提携先数	125先
事業者向けセミナー開催数	21回

地域の面的再生への参画状況（2019年度実績）

・新潟経営大学との包括連携協定に基づき、胎内リゾートの活性化を目的とした産官学金連携の取組みとして、新潟経営大学、ロイヤル胎内パークホテル、胎内市、当行との協働による「胎内リゾート活性化プロジェクト」に携わってまいりました。

・2019年5月には、東京都目黒区で開催された「春のマリ・クレールフェスティバル」に参画し、本イベントに出店する十日町市内の事業者に対する支援および十日町市の観光PRを行いました。

・地域金融機関として超高齢社会への対応に積極的に関与するため、従来より医療・介護・福祉分野への取組みを強化しており、専用商品の活用などにより事業者の皆さまの資金ニーズにお応えしてまいりました。
また、医療・介護・福祉関連事業者の皆さまへの情報提供として、2020年1月に第15回「医業経営セミナー」を開催いたしました。

・環境保全に向けた機運の高まりを受け環境・エネルギー分野への取組みを強化しており、省エネ設備への投資を検討する事業者の皆さまへ、補助金や省エネ診断のご紹介などの提案を積極的に行ってまいりました。

「経営者保証ガイドライン」の活用状況（2019年度実績）

経営者保証に関するガイドラインの趣旨や内容を踏まえ、お客さまからの融資申込や経営者保証に関するご相談・お申し出をいただいた際には、本ガイドラインに基づき対応するよう努めております。

		2019年度実績
新規融資件数		11,180件
	新規に無保証で融資した先	2,773件
	新規融資に占める経営者保証に依存しない融資の割合	24.8%
保証契約を変更した件数		14件
保証契約を解除した件数		531件
代表者の交代時における対応	旧経営者との保証契約を解除し、かつ、新経営者との保証契約を締結しなかった件数	38件
	旧経営者との保証契約を解除する一方、新経営者との保証契約を締結した件数	126件
	旧経営者との保証契約は解除しなかったが、新経営者との保証契約は締結しなかった件数	14件
	旧経営者との保証契約は解除せず、かつ、新経営者との保証契約を締結した件数	23件

地域活性化に向けた取組み

事業者の皆さまへ

事業性資金ニーズ等への対応

中小事業者の皆さまの事業発展に必要な資金の安定供給に努めるとともに、経営課題の解決に向け迅速・的確にサポートするため、融資商品・サービスの充実に力を入れております。

■ 主な事業性融資商品

商品名	特徴	
たいこう事業所 (V-1、V-2、V-3)	迅速審査、新潟県信用保証協会との提携商品	担保・第三者保証人不要
たいこう動産活用ローン	機械設備・車両等の動産を担保として活用する融資商品	



また、当行では、業種別では「医療・介護・福祉」・「農業・六次産業化」・「環境・エネルギー」の各分野、ライフステージ別では「創業・第二創業」・「事業承継・M&A」の各分野を戦略的推進分野と位置付け、全店を挙げて積極的に取り組んでおります。

■ 主な商品・サービス

「医療・介護・福祉」分野

医業を営む事業者さま、介護福祉施設等を営む事業者さまなどを対象とした商品

- ・たいこうクリニックローン
- ・介護・福祉事業者支援ローン「ワイドサポート」



事業承継に課題をお持ちの方

- ・たいこう次世代経営塾
- ・たいこうトップリーダースクール
- ・事業承継支援サービス
- ・M&A関連支援サービス
- ・自社株評価サービス



「農業・六次産業化」分野

農業を営む事業者さまを対象とした商品

- ・たいこう農業振興支援ローン「豊穰」「豊穰5000」「豊穰α」「豊穰L」



本業の更なる拡大を目指す方

- ・販路拡大等を支援する「ビジネスマッチング・サービス」
- ・技術や知的財産戦略立案相談を専門機関に紹介する「技術・知的財産評価支援サービス」
- ・補助金・助成金申請支援
- ・海外進出支援

他にも多数のサービスを取り揃えております。

「環境・エネルギー」分野

地球温暖化防止策など環境保護に積極的に取り組む事業者さまを応援する商品

- ・たいこう環境融資「エコライナー」



創業・新事業を目指す方

新たに事業を開始された事業者さまやこれから事業を開始する計画をお持ちの方などを対象とした商品

- ・たいこう創業支援ローン「勇進」
 - ・たいこう創業支援ローン「ドリームメール」
- 地域に潜在するアイデアを実現する取組み
- ・たいこうビジネスプランコンテスト
 - ・たいこう創業塾



Taiko Big Advance

- ・お取引先の経営課題をトータルでサポートするWebサービス
- ・500社を超える大手企業やプラットフォーム参加金融機関会員同士のビジネスマッチング、情報提供・福利厚生サービスを通じ、中小企業のさまざまな経営課題をトータルにサポートすることで、新潟から新たな技術や未来の新事業創出を支援します。



このほかにも、事業者の皆さまに向けた各種商品をご用意しております。くわしくは窓口またはお客さま担当係におたずねください。

個人の皆さまへ

個人ローンニーズへの対応

住宅ローン・消費者ローン

住宅新築、建売住宅・マンション購入、中古住宅購入、増改築・リフォームなどさまざまな住宅資金ニーズに対応する住宅ローン商品を取り揃えております。

また、マイカーの購入や教育資金など、お客様の幅広いニーズにお応えできる消費者ローン商品を多数ご用意しており、当行ホームページから仮審査申込みいただいた場合に金利を引き下げて取り扱う商品もご用意しております。

【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・増改築などさまざまなニーズにお応えします。	最高1億3,000万円	最長35年
ワイドリフォームローン★	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る商品です。	最高1,000万円	最長20年

★の商品は、Webでのお申込みで金利の引下げを行っております。

【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る商品です。	最高1,000万円	最長10年
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。	最高1,000万円	最長16年8ヶ月 (据置期間(在学中)を含みます)
住宅ローン利用者専用フリーローン スマイルオーナー★	当行で住宅ローンをご利用いただいている方専用の商品で、お使いみちは自由(事業資金を除く)です。	最高1,000万円	最長35年
カードローンLUXZO	お申込時の来店や申込書・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。	最高800万円	契約期間1年 (ただし、1年間のカードローン取引等の実績により更新いただくことができます)
スピードローンNeo	お使いみち自由(事業資金を除く)なローン商品です。	最高1,000万円	最長15年
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。 お使いみちは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。	最高1億円	契約期間1年(Ⅳは終身) (ただし、当行またはご契約者の申し出がない限り、自動更新で終身のご契約となります)
ビジネスフリーローン	個人事業者および法人代表者・役員のお客様さま向けのローン商品です。消費資金に加え、事業資金にもご利用いただけます。	最高500万円	最長10年

★の商品は、Webでのお申込みで金利の引下げを行っております。

くわしくは窓口またはお客様担当係におたずねください。店頭で説明書をご用意しております。

ローンスクエアのご案内

平日の銀行営業時間内にご来店が難しいお客様にもお越しいただけますよう、新潟県内6地区(長岡・新潟・西新潟・上越・県央・新発田)にてローンスクエアを営業しております。専門スタッフが各種ローンのご相談にお応えいたします。

<p>長岡地区 ローンスクエア長岡(神田支店内) 〒940-0052 長岡市神田町二丁目2番地17 TEL 0120-937-411 (通話料無料)</p> 	<p>新潟中央地区 ローンスクエア新潟(新潟駅前支店隣接) 〒950-0916 新潟市中央区米山三丁目14番38号 TEL 0120-974-585 (通話料無料)</p> 	<p>新潟西地区 ローンスクエア西新潟(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)</p> 	<p>上越地区 ローンスクエア上越(高田支店内) 〒943-0832 上越市本町五丁目3番1号 TEL 0120-993-498 (通話料無料)</p> 	<p>県央地区 ローンスクエア県央(東三条支店内) 〒955-0045 三条市一ノ門二丁目1番22号 TEL 0120-557-500 (通話料無料)</p> 	<p>下越地区 ローンスクエア新発田(新発田西支店内) 〒957-0058 新発田市西園町一丁目3番4号 TEL 0120-988-806 (通話料無料)</p> 
---	---	--	--	--	--



地域活性化に向けた取組み

資産運用ニーズへの対応

公的年金受給者専用、退職金専用の定期預金など、お客さまのライフサイクルに合わせた預金商品をご用意しております。

<ul style="list-style-type: none"> ・年金定期預金「サファイア」 ・年金定期預金「エメラルド」 	<p>当行で公的年金をお受取りいただいているお客さまに定期預金の金利を上乗せる商品です。</p>
<ul style="list-style-type: none"> ・退職金専用定期預金「ブライトステージ」 	<p>退職金のお受取り後1年以内のお客さまに定期預金の金利を上乗せる商品です。 当行以外の金融機関で退職金をお受取りいただいた方もご利用いただけます。</p>



お客さまの多様化する資産運用ニーズに幅広くお応えできますよう、預金商品のほかに「投資信託」「生命保険」「個人型確定拠出年金 (iDeCo)」^{イデコ}「外貨預金」「公共債」などの商品を多数ご用意しております。

投資信託

収益性重視・安定性重視など、お客さまのニーズに合ったファンドをお選びいただけます。株式や公社債、不動産などに投資するさまざまな投資信託を取り揃えております。

また、預金口座からの自動引落しにより積立感覚で投資信託を購入いただける「投資信託定時定額購入サービス」も全店で取り扱っております。

なお、手軽で便利な「たいこうインターネット投信」をご利用の場合は、購入手数料の割引サービスがございます。(投資信託定時定額購入サービスを除く)



たいこう スマイルパックダブル

投資信託と定期預金のパッケージ商品「たいこう スマイルパックダブル」は、投資信託 (30万円~1,000万円) のお申込と同時に定期預金をお預けいただいた個人のお客さまを対象に、投資信託のお申込金額まで定期預金の金利を上乗せる、お得な商品です。

また、店頭窓口で投資信託のみ (30万円以上) をお申込みいただいたお客さまには、後日であっても「スマイルパックダブル」と同条件で定期預金をお預け入れいただける「アセットクーポン」をお渡しいたします。

※「アセットクーポン」には有効期限がございます。くわしくは窓口またはお客さま担当係におたずねください。

生命保険

ゆとりあるセカンドライフのために「殖やす」機能 (運用) と「備える」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保障する医療・がん保険、認知症・介護費用に備える認知・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おります。

個人型確定拠出年金 (iDeCo)

老後の資産形成のために、税制優遇のある国が定めた私的年金制度です。元本確保型から積極運用型まで、さまざまな運用をご提案させていただきます。

外貨預金

米ドル建とユーロ建による定期預金、普通預金、他に豪ドル建による普通預金を取り扱っております。

公共債

利付国債、個人向け国債、にいがた県民債などを取り扱っております。
また、ディーリング業務として既に発行されている国債等の公共債を時々の相場実勢にしたがって売買いたします。



お客さま満足度の向上に向けて

商品・サービスの充実

キャッシュレスサービスや銀行窓口へのご来店が難しいお客さまや時間のないお客さま向けのインターネットやスマートフォンを活用したサービスなどお客さまの暮らしのお役に立てる各種商品・サービスをご用意しております。

大光Visaデビットカード

大光Visaデビットカードは、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。使ったらすぐに口座から引落しされるため、現金感覚で利用でき、ATMで現金を引き出す手間や手数料が節約できます。利用状況も使ったらすぐスマホで確認いただけ、ご利用額に応じてキャッシュバックがあるなど大変お得で便利なサービスです。Visaデビットカードの取扱いは新潟県内金融機関で初となります。



口座開設アプリ

お客さまのスマートフォンにアプリをダウンロードし、運転免許証を撮影したら、必要事項を入力・送信するだけで簡単に普通預金口座が来店不要でいつでもどこでも開設できるお得なサービスです。



各種電子マネーへの即時チャージ

当行の預金口座から各種電子マネーに即時でチャージ（入金）ができるサービスです。当行預金口座からチャージができる電子マネーは、5種類（「LINE Pay」「PayPay」「楽天Edy」「メルペイ」「J-Coin Pay」）ありますので、お客さまのお好みに合わせ、電子マネーをお選びいただけます。

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キャッシュカードの暗証番号のみで預金残高や入金履歴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ポータルアプリです。



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おります。



たいこうインターネット投信

インターネット投信は、銀行窓口にご来店いただくことなく、パソコンやスマートフォンから投資信託の売買や運用損益の照会などをお取引いただけるサービスです。また、投資信託の購入手数料は、窓口でご購入の場合と比較して30%割引となり、お得にご利用いただけます。



大光銀行カードローン・フリーローン「LUXZO」

来店不要のWeb専用非対面のローンです。パソコンまたはスマートフォンからいつでもお申込みいただけるほか、申込書や契約書の記入が不要な、簡便性に優れた商品です。

たいこう後見制度支援預金

後見制度を利用しているお客さま（被後見人さま）の財産管理を目的に、普段使用しない金銭を日常生活に必要な金銭と区別して管理する預金です。預金のお引き出し等に関する不測のトラブルを防ぎ、お客さま（被後見人さま）の大切な資金を安全、適切にお守りする商品を取扱いすることで、後見制度の普及にも貢献してまいります。



各種相談機能

「法律」「税務・経営」「労務・年金」などのご相談に専門家が応える無料相談会を、長岡地区、新潟地区、県央地区、下越地区で定期的に行っております。

開催日時や会場につきましては、当行のホームページからご確認いただけますので、お気軽にお申込みください。

相談予約の受付は、一般財団法人タイコウアカデミーまたは当行本支店の窓口にて承ります。

ご相談内容	ご相談受付
法律相談	・一般財団法人タイコウアカデミー (TEL 0258-33-4346) ・当行本支店の窓口
税務・経営相談	
労務・年金相談	

お客さまご意見への対応

皆さまに一層ご満足いただける店舗づくりの参考とさせていただくため、全店舗の窓口にご意見・ご要望を記入していただく専用はがきを備えつけております。

また、お客さまから直接、ご意見・ご要望をお聞きし、お答えする窓口として「お客さま相談室」を設置しております。ご遠慮なくお申し付けください。

お客さま相談室フリーコール

0120-36-4440 (通話料無料)

受付時間：銀行営業日の9：00～17：00