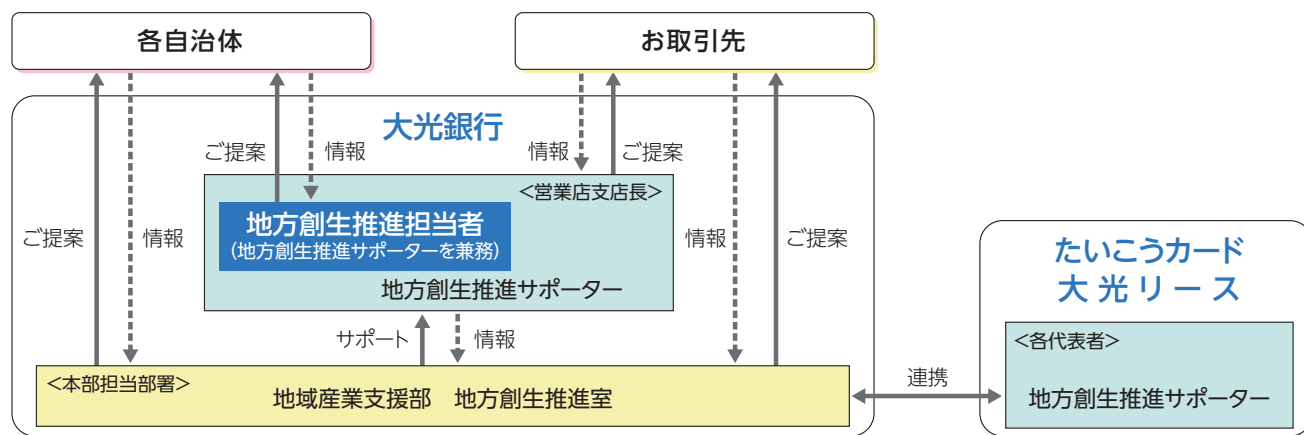


# 地域活性化に向けた取組み

## 地方創生に向けた取組み

### 地方創生への積極関与

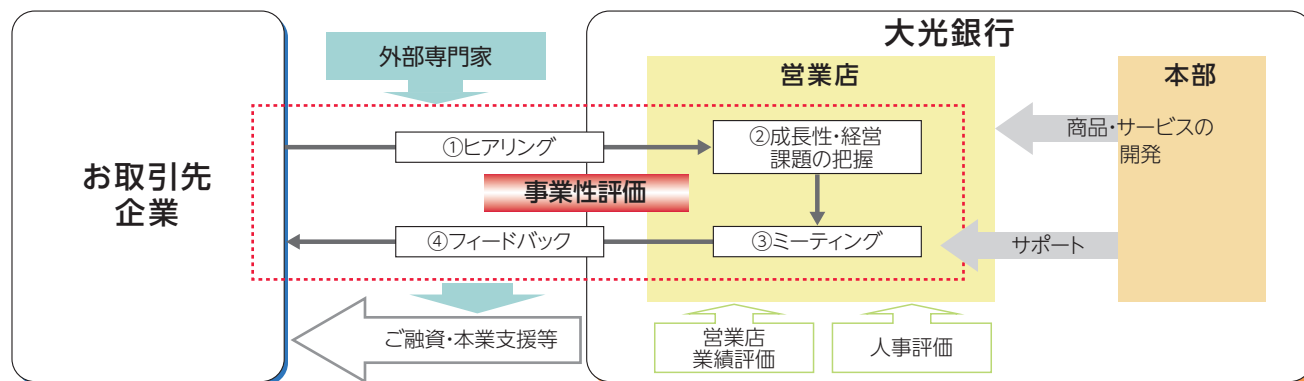
人口減少に伴う地域社会・経済の縮小が懸念されるなか、地方創生への取組みは地域金融機関に期待される重要な役割と考えております。当行グループが一体となり、各自治体による地方版総合戦略の推進をご支援するとともに、外部機関との連携を通じて地域における金融機能の高度化を図るなど、地方創生に向け今後も積極的に関与してまいります。



### 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)】

(2022年3月末)

与信先数 (全与信先数に占める割合)	2,521先 (18.6%)
融資残高 (全融資額に占める割合)	1,781億円 (32.5%)

(※) 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）】

(2022年3月末)

全取引先（※1）	新潟県内	新潟県外
13,728先	11,401先 (83.0%)	2,327先 (17.0%)

### 【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）】

	2020年3月末	2021年3月末	2022年3月末
メイン取引先数（※2）	3,129先	3,179先	3,295先
全取引先に占める割合	23.9%	23.6%	24.0%

（※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12次中期経営計画「Change for the Future～未来志向の究極のChange～」では、重点施策の一つに「『お客さま本位のソリューション営業』の一段の強化」を掲げております。個人事業者を含む中小企業のお客さまを重点顧客とし、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供給を行ってまいります。

当面の重要課題として、コロナ禍で厳しい状況にある事業者に対し、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・事業再生支援等を強力に推進してまいります。

### 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

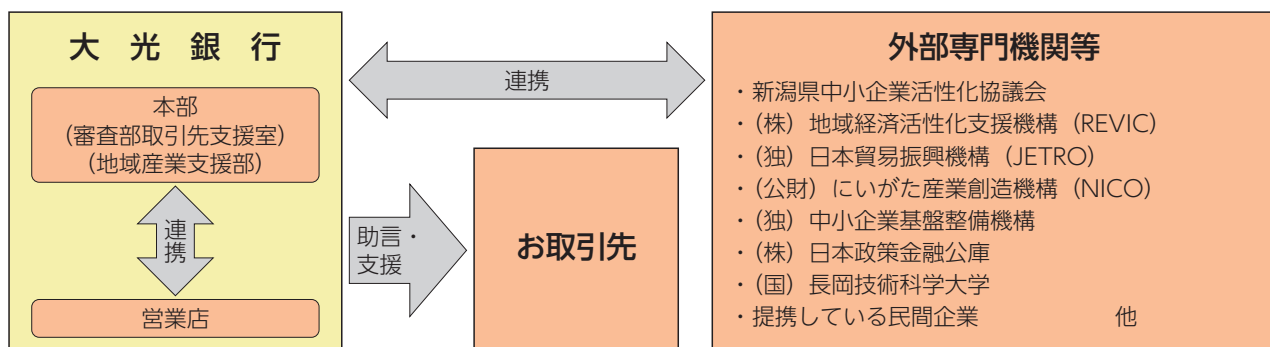
営業店と本部が一体となり、外部の専門機関と連携しながらお取引先の経営強化支援や経営改善支援に積極的に取り組んでおります。

#### 【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
- ・ 補助金等の申請支援
- ・ 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】

(2022年3月末)

本支店および本部従業員数 ①	上記業務担当従業員数（※） ②	②／①
1,208人	257人	21.2%

（※）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および本部従業員の人数

- ・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】

(2022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	6,055点	805点	13.3%
個人の業績評価	200点	31点	15.4%

- ・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」の設置（2022年3月末現在での認定者141名）

### 【外部資格試験の合格状況】

資格名	2022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	95名
M&Aシニアエキスパート	9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実践するものであり、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71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。

### ■ Taiko Big Advance

お取引先の経営課題をワンストップで支援する経営支援プラットフォーム「Taiko Big Advance」を取り扱っております。

1,800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の実現を支援しております。

## ライフステージに応じた各種支援の取組み状況（2021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）】

（2022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	720先	507先	6,196先	615先	357先	
ライフステージ別の与信先にかかる融資残高	344億円	332億円	3,420億円	201億円	233億円	

（※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2021年度の実績は以下のとおりです。

### 創業・新規事業開拓支援

- ・創業支援の専用ローン「勇進」「ドリームエール」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まいりました。
- ・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に応募をお考えの方を対象とし、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となっております。



たいこうビジネスプランコンテスト  
※写真は2019年開催時の様子です

### 【当行が関与した創業、第二創業の状況】

（2022年3月期）

創業件数	126件
------	------

### 成長段階における更なる飛躍への支援

- ・2021年8月1日より、全国各地の第二地方銀行との共催により、お取引先の販路拡大を支援することで地域社会・経済の活性化に貢献することを目的に、「地方創生『食の魅力』発見商談会2021」<データベース商談会>を開催いたしました。
- ・その他、新型コロナウイルス感染症拡大の影響から、独立行政法人日本貿易振興機構等が主催するオンライン商談会の周知を積極的に行いました。



地方創生『食の魅力』発見商談会  
※写真は2019年開催時の様子です

### 【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）】

（2022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
3,295先	2,064億円	1,793先	54.4%

### 【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】

2020年3月末	2021年3月末	2022年3月末
1,061億円	1,223億円	1,194億円

# 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

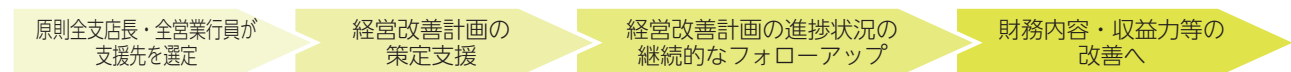
- ・ 経営改善支援取組み先を選定し、本支店一体のもと経営改善のアドバイスを行ってまいりました。また、豊富なノウハウを持つ外部専門機関との連携を強化しており、お取引先にとって最適な支援策を実践してまいりました。

### 【政府系金融機関との連携事例（金属製品製造業）】

- ・ 当社メイン取引先（以下「A社」）は業界での技術力が高く評価されており、大手からの受注が堅調に推移していた。業容拡大のため2019年新工場建設を計画し、当行はサブ行と協調融資を実行。しかし、事業計画で見込んでいた主力取引先からの受注が思いのほか伸びず、新工場建設以後の業績が計画通りに進まない状況のなかでコロナ禍に見舞われ、財務状況が悪化。
- ・ 2020年10月、営業店からの要請により本部取引先支援室が経営改善のサポートを開始した。
- ・ A社へ訪問し「経営課題」についての意見交換を重ねるなかで、当行の独自のサービスである「経営改善計画策定支援サービス」を提案し、A社の理解を得られたことから改善計画の策定に着手。売上の減少が続き、資金繰りに留まらず資本支援が必要な状況となったことから、2022年1月、当行と株式会社日本政策金融公庫（以下「日本公庫」）との協調融資スキーム「Triple Follow（トリプル・フォロー）」を活用した金融支援を検討。
- ・ 「販路拡大」「適正在庫への圧縮」「固定費の削減」などアクションプランを織り込んだ経営改善計画の策定が完了し、日本公庫は計画の実現可能性や当行の支援体制を評価し、「新型コロナ対策資本金劣後ローン」を実行。当行は協調融資を実行した。

### 【支店長専担先・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」」を推進してまいりました。
- ・ 2022年4月、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更に強化するため、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。併せて「営業行員「1人1先制」」の対象先の見直しも行き、支店長専担先104先、営業行員「1人1先制」695先の合計799先を選定いたしました。
- ・ 営業店が中心となって、支店長専担先・営業行員「1人1先制」の対象先への経営改善サポートを行うとともに、定期的に本部（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」に取り組んでおります。



### 【経営改善計画策定支援サービス】

- ・ 2020年4月より、審査部取引先支援室が有料にてお取引先の経営改善計画の策定支援を行うサービスを開始しました。サービスには、計画策定のみならず、モニタリングによる助言、販路拡大に向けたビジネスマッチングの支援が含まれ、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行員が計画策定後のアフターフォローまで行っております。

### 【Triple Follow（トリプル・フォロー）】

- ・ 2021年1月、日本公庫、独立行政法人中小企業基盤整備機構（以下「中小機構」）と連携した協調融資商品トリプル・フォローを創設しました。日本公庫の新型コロナ対策資本金劣後ローンによる財務改善支援、当行の協調融資による資金繰り支援、中小機構による専門家派遣を通じ、コロナ禍における経営改善支援をワンストップで行っております。

### 【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】

(2022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	
383先	156先	6先	79先	71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おります。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体系的に学ぶ場として、「たいこう次世代経営塾」「たいこうトップリーダーズスクール」を開催しております。

※新型コロナウイルス感染症拡大の影響を受け、本年度は「たいこう次世代経営塾」および「たいこうトップリーダーズスクール」の開催を見送りましたが、代替となる支援策として「たいこう『Web経営塾』」を開催いたしました。

### 【カリキュラム】

2021年10月	第1回	ウィズコロナにおける事業戦略・生産性改革
2021年12月	第2回	戦略的採用を実現する人材採用
2022年 2月	第3回	SDGs経営の実践

- ・ 事業承継対策をお考えのお客さま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おります。



たいこうトップリーダーズスクール

### 【事業承継・M&Aの支援状況】

(2022年3月期)

事業承継支援先数	311先
M&A支援先数	218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（2021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】

(2022年3月末)

メイン取引先数 ①	経営改善提案先数 ②	②/①
3,295先	348先	10.6%

### 【取引先の本業支援に関連する支援状況】

(2022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	356先
----------------------------	------

### 【経営改善支援にかかる支援状況】

(2022年3月期)

外部専門機関の提携先数	146先
事業者向けセミナー開催数 (うち、オンラインセミナー)	8回 (8回)

## 地域の面的再生への参画状況（2021年度実績）

・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、例年、「医業経営セミナー」を開催しております。

・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。

・これまでのSDGs私募債（「ふるさと創生私募債」、「希望のかけ橋」、「もっと笑顔に」）の取扱いに加えて、寄付先に当行営業エリア5都県が運営する新型コロナウイルス感染症対策基金等を追加した「医療応援私募債」の取扱いを継続しております。

本商品を通じて、当行は私募債発行企業さまとともに、持続可能な社会の実現に貢献してまいります。

## 「経営者保証ガイドライン」の活用状況（2021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。

		2021年度実績
新規融資件数		10,351件
新規に無保証で融資した先		3,250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		31.3%
保証契約を変更した件数		11件
保証契約を解除した件数		486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	29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	150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	27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	10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」
  - ・人材紹介業務 ・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
  - ・デジタル化・DX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」



##### 経営改善計画策定支援サービス

- ・経営改善計画の策定支援に加え、計画策定後のモニタリング等、経営改善に向けた取組みをトータルで支援するサービス

##### 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
- ・1,800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40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40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】

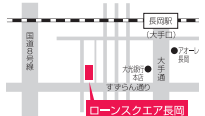





商品名	特徴		
マイカーローン★	マイカー購入・車検・保険・免許取得費用等の車にかかる費用にご利用いただける商品です。	最高1,000万円	最長10年
教育ローン★	お子さまの入学金・授業料や入学に伴う支度金・仕送り費用等にご利用いただけます。	最高1,000万円	最長16年8ヶ月 (据置期間(在学中)を含みます)
住宅ローン利用者専用フリーローン スマイルオーナー★	当行で住宅ローンをご利用いただいている方専用の商品で、お使いみちは自由(事業資金を除く)です。	最高1,000万円	最長40年
カードローンLUXZO	お申込時の来店や申込書・契約書の記入が不要のWeb専用非対面カードローン商品です。	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><b>長岡地区</b> 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)</p> 	<p><b>新潟中央地区</b> 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3丁目14番38号 TEL 0120-974-585 (通話料無料)</p> 	<p><b>新潟西地区</b> 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><b>上越地区</b> 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)</p> 	<p><b>県央地区</b> 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)</p> 	<p><b>下越地区</b> ローンスクエア新発田(新発田西支店内) 〒957-0058 新発田市西園町1丁目3番4号 TEL 0120-988-806 (通話料無料)</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"> <li>・年金定期預金「サファイア」</li> <li>・年金定期預金「エメラルド」</li> </ul>	<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"> <li>・退職金専用定期預金「ブライトステージ」</li> </ul>	<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)」<sup>イデコ</sup>「外貨預金」「公共債」などの商品を多数を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) のお申込み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

たいこうホームページにアクセスし、本人確認資料を撮影したら、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。



#### ■ 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。



#### ■ たいこうNavi

たいこうNaviはウェルスナビ株式会社と提携した資産運用サービスです。6つの質問に答えるだけで資産運用ができる全自動のロボアドバイザーで、オンライン申込に加え、窓口でも対面サポート可能です。世界水準の資産運用がスマホで手軽に行えます。



#### ■ 大光銀行SBIマネープラザ

大光銀行SBIマネープラザは、当行と株式会社SBI証券の子会社であるSBIマネープラザ株式会社による共同店舗です。お客さまの大切な資産に関して、多様化・高度化するニーズにワンストップで対応し、株式会社SBI証券の豊富な商品ラインアップをご提案いたします。新潟県内におけるSBIマネープラザ株式会社との共同店舗の開設は初となります。



#### ■ 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。



#### ■ 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。

### 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お応えする無料相談会を、長岡地区、新潟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くださいので、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