

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、地域のために活き、地域の元氣な未来をつくる

長期目標
10年後の目標
ROE 株主資本コスト(CAPM)以上
PBR 上場地域銀平均以上

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

2024/3期実績(スタート値)
ROE 2.31%
当期純利益 17.1億円

第13次
中計

前中計

※1.[ROE]は連結・株主資本ベース
※2.[株主資本コスト(CAPM)]は5～6%程度と認識
※3.[当期純利益]は親会社株主に帰属する当期純利益

ステークホルダーへの提供価値と目指す姿

長期戦略方針では、当行グループのステークホルダー（地域社会、お客さま、従業員、株主）への提供価値と10年後に目指す姿について、重要課題（マテリアリティ）の特定プロセスに則り、ESGの観点から4つのテーマ毎に設定しています。

テーマ① 環境

ステークホルダー：地域社会

ステークホルダーへの提供価値

低炭素・循環型社会の実現と自然環境の保護に貢献する

長期戦略方針で目指す姿（定性）

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^(※))

(単位：t-CO₂)

2013年度 2,977
Scope2 2,119
Scope1 858

2023年度実績 ▲33%
2023年度(スタート値) 1,981
2023年度 1,217

2026年度(中計目標) 1,875 ▲37%
2030年度 1,607 ▲46%

②サステナブルファイナンス実行額 (2023年度からの累計額)

2023年度 264億円
2026年度(中計目標) 1,125億円
2030年度 3,000億円

(※) 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

- 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

長期戦略方針で目指す姿（定性）

- お客さまが「なりたい姿」に近付いている
- 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

■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

2023年度(スタート値) 69.6%
2026年度(中計目標) 80%以上
2033年度 90%以上

②お客さまとの対話等の活動量

■営業店・本部の営業担当者がお客さまとの対話等(セールス、相談、フォローアップなどお客さまと接触している状態)にかける活動量

■2033年度にスタート比+40%の水準まで高める

2023年度(スタート値) 105人分
2026年度(中計目標) 127人分
2033年度 148人分

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

- 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

長期戦略方針で目指す姿（定性）

- 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

■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)

■2033年度の目標値77点は、2024年3月調査で最も高い部店のスコア

2023年度(スタート値) 61点
2026年度(中計目標) 68点以上
2033年度 77点以上

②社外経験割合

■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

■銀行員では持ちえない柔軟な発想を戦略に活かすことを目的にKPIに設定

2023年度(スタート値) 17.3%
2026年度(中計目標) 22%以上
2033年度 35%以上

③スキルポイント

■「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

2023年度(スタート値) 68.4pt
2026年度(中計目標) 75pt以上
2033年度 80pt以上

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

- 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

長期戦略方針で目指す姿（定性）

- 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てとれ、応援したくなる

目標 (KPI)

①ROE (連結・株主資本ベース)

2023年度(スタート値) 2.31%
2026年度(中計目標) 4.0%以上
2033年度 株主資本コスト(CAPM)以上^(※)

(※) 株主資本コスト(CAPM)は5～6%程度と認識(P.13を参照)

②PBR

2023年度^(※) 0.18倍
2033年度 上場地域銀平均以上

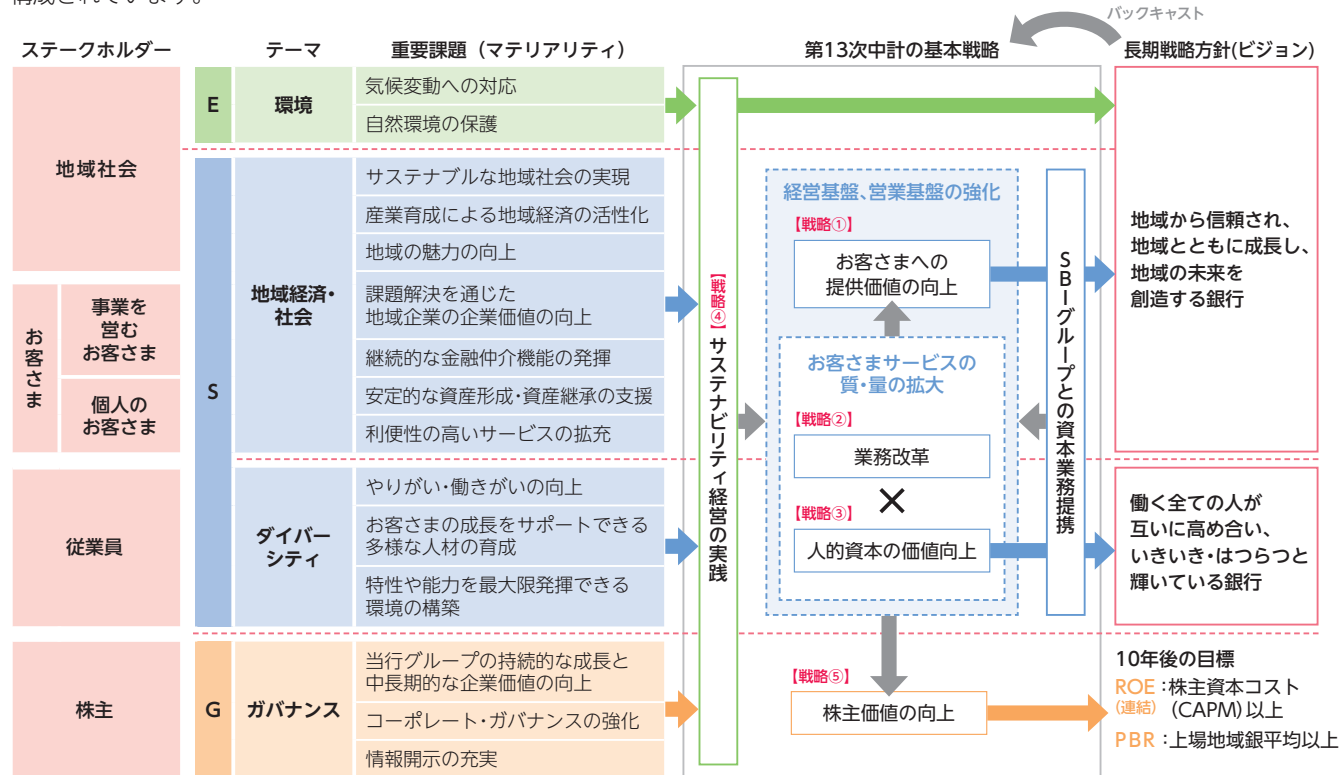
(※) 2024年3月末の実績値

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增強し、さらなる価値創出の好循環を続けることで、企業価値の向上を図ってまいります。

重要課題（マテリアリティ）と第13次中計、長期戦略方針との関係

第13次中計は、長期戦略方針のビジョンからバックキャストした最初の3年間の計画と位置付けており、5つの基本戦略により構成されています。



目標とする経営指標と1年目(2024年度)実績

目標とする経営指標は、長期戦略方針に基づき、全てのステークホルダーに向けて価値を創出する観点で設定しています。最終目標の達成に向け、1年目（2024年度）は概ね順調にスタートしています。

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

企業価値の向上

=

株主価値の向上

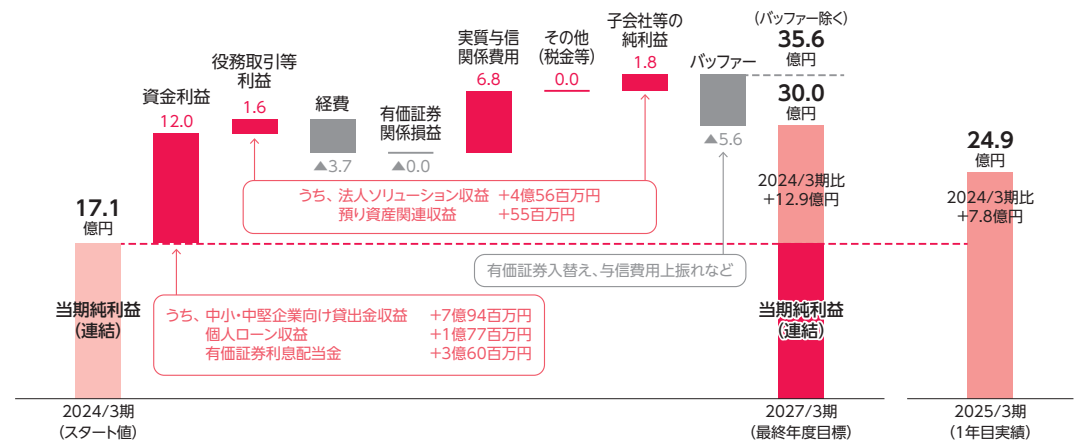
(※1) 株主資本ベース
(※2) コア業務粗利益は投資信託解約損益を除く
(※3) 法人取引先へのアンケートにより、当行の貢献度の評価を5段階で5または4と回答した先の全回答先に占める割合
アンケートは中計終了時に実施するため、2024年度は未算定
(※4) 営業店・本部の営業担当者がお客さまとの対話等にかかる活動量
(※5) 全従業員(休職者を除く)を対象としたエンゲージメントサーベイの総合スコア
([Wevox]により測定)
(※6) 出向経験が3ヶ月以上ある行員および中途入行の行員の全行員に占める割合
(※7) 「資格規程」に定める検定資格ポイント、通信教育ポイントの行員一人あたり平均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

業績計画と1年目(2024年度)実績

利益計画の主要計数^(※1)

	2024/3期 実績① (スタート値)	2025/3期 実績② (1年目実績)	2027/3期 計画③ (最終年度目標)	1年目 増減 ②-①	3年間 増減 ③-①
コア業務粗利益 ^(※2)	162.8	173.8	176.5	+11.0	+13.7
うち資金利益 ^(※2)	148.0	157.8	160.0	+9.8	+12.0
うち役務取引等利益	14.7	15.7	16.3	+1.0	+1.6
経費(▲)	114.1	118.8	117.8	+4.7	+3.7
コア業務純益 ^(※2)	48.6	55.0	58.7	+6.4	+10.1
有価証券関係損益 ^(※3)	0.0	▲7.4	-	▲7.4	▲0.0
実質与信関係費用(▲)	17.3	10.1	10.5	▲7.2	▲6.8
経常利益	32.1	38.0	48.3	+5.9	+16.2
バッファー	-	-	▲5.6	-	▲5.6
当期純利益(連結) ^(※4)	17.1	24.9	30.0	+7.8	+12.9
ROE(連結) ^(※5)	2.31%	3.28%	4.0%以上		
コア業務粗利益OHR(連結) ^(※2)	69.96%	68.18%	70%以下		
自己資本比率(連結)	8.22%	8.60%	8%以上		

(※1) 日本銀行による金融政策の見直しは織り込んでいません
(※2) 投資信託解約損益を除く
(※3) 国債等債券関係損益+株式等関係損益+金銭の信託等運用損益+投資信託解約損益
(※4) 親会社株主に帰属する当期純利益
(※5) 株主資本ベース



基本戦略、重点施策と1年目(2024年度)の取組み

【戦略①】お客さまへの提供価値の向上 (参照P33～46)

お客さまのニーズに応じた最適なチャネルでのご提案により、コンサルティング等の対面営業力をこれまで以上に強化し、お客さまに提供する付加価値を最大化してまいります。特に、対面営業のニーズの高い法人のお客さまに活動量を振り向け、お客さまのニーズに応じた付加価値の高いサービスの拡充、お客さま支援態勢の高度化、多様な人材の育成などに取り組み、お客さまの「なりたい姿」の実現、企業価値の向上に貢献することで、その対価として適正な金利やソリューション手数料を収受することとしています。

また、個人のお客さまの多様なニーズにお応えするため、専門性の高いマネーアドバイザーによる対面営業力の強化や非対面取引の利便性向上・提案力強化に取り組むこととしています。

【重点施策】

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

【1年目(2024年度)における主な取組み】

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

(ウ) 預金の増加

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

【戦略②】 業務改革 (参照P47～48)

AIの活用とデジタル化の促進、BPR施策の拡充により、業務の効率化と組織のスリム化を図り、人は付加価値の高い業務に専念する体制を構築するほか、お客さまへの提供価値の品質を高めることとしています。

また、リスクアパタイト方針のもとで、とるべきリスクとコントロールするリスクを明確にしたうえでリスクテイクし、健全性の維持と収益の最大化を図ることとしています。

【重点施策】

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

【1年目（2024年度）における主な取組み】

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

【戦略③】 人的資本の価値向上 (参照P49～54)

人材は銀行経営の礎であり、価値を生み出すための大切な財産という考えのもと、人材への適切な投資や社内環境の整備を通じてやりがい・働きがいを高め、「各自のキャリアデザイン」と「戦略と連動した将来の人材ポートフォリオ目標」の両方向の視点から、お客さまの「なりたい姿」の実現に貢献できる多様な人材を育成することとしています。

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

【重点施策】

- 多様な人材の育成と活躍促進
- 営業担当者のお客さまとの対話等の活動量の拡大
- ウェルビーイングの向上

【1年目（2024年度）における主な取組み】

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

【戦略④】 サステナビリティ経営の実践 (参照P23～26)

地域の活性化と中長期的な企業価値の向上を目指す持続的経営を基本方針とし、重要課題（マテリアリティ）を起点に策定した「たいこうSDGs宣言」にしたがい、事業活動を通じた課題解決にグループ一体で取り組むこととしています。

特に、環境への対応については、当行グループ自身の取組みに加え、取引先企業の脱炭素化のステップに応じたさまざまなニーズに対し、最適なソリューションを提供していくこととしています。

【重点施策】

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

【1年目（2024年度）における主な取組み】

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

【戦略⑤】 株主価値の向上 (参照P13～14、P60)

第13次中計の施策を着実に実践することで、企業価値の向上を図ってまいります。

また、株主還元方針に基づき株主還元に取り組むとともに、株主・投資家の皆さまとの積極的なコミュニケーションや非財務情報を含めた情報開示の充実などにより、株主資本コストの引下げに取り組むこととしています。

【重点施策】

- 株主還元の取組み
- 株主資本コストの引下げに向けた取組み

【1年目（2024年度）における主な取組み】

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

SBIグループとの資本業務提携

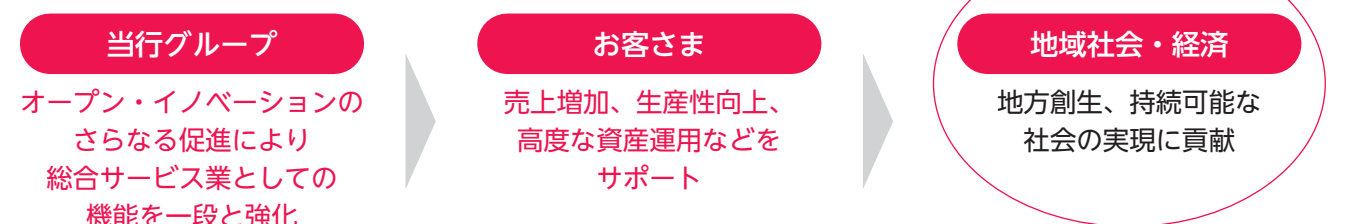
SBIグループとの資本業務提携により、お客さまに提供するソリューションが格段に充実し、お客さまとのリレーション強化につながっています。

第13次中計においては、基本戦略に掲げるお客さまへの提供価値の向上、業務改革、人的資本の価値向上を支える重要な社会・関係資本として、提携業務の拡充を図っていきます。

○ 資本業務提携の目的

2022年5月に締結したSBIグループとの資本業務提携は、締結当時、新型コロナウイルス感染症による影響の長期化、物価高騰など、地域社会が深刻な影響を受けるなか、より速く、より深く、お客さまの課題と向き合っていくため、オープン・イノベーションのさらなる促進により、総合サービス業としての機能を一段と強化することを目的としています。

資本業務提携は、お客さまの売上増加、生産性向上、高度な資産運用など、お客さまのメリットを第一としており、それがひいては、当行グループの顧客基盤の拡大とお客さまとの関係強化につながっていくと考えており、当行グループの価値創造プロセスにおいて重要な経営資源の一つに位置付けています。

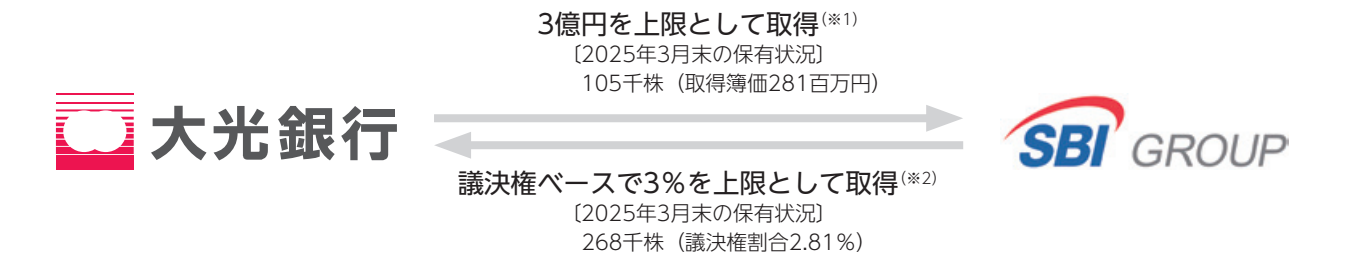


○ 資本業務提携の内容

株式持合いの状況

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

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



（※1）SBIホールディングス株式会社の普通株式を取得

（※2）SBIホールディングス株式会社の100%子会社であるSBI地銀ホールディングス株式会社が取得

業務提携の内容と成果

提携業務の選定に際しては、資本業務提携の最大の目的がオープン・イノベーションの促進による「地元企業の生産性向上と地域のお客さまの資産形成をサポートすることにより、地方創生および持続可能な社会の実現に貢献していくこと」にあり、この目的に合うことを考え方の基本として選定しています。

業務提携の内容（類型）は次のとおりです。

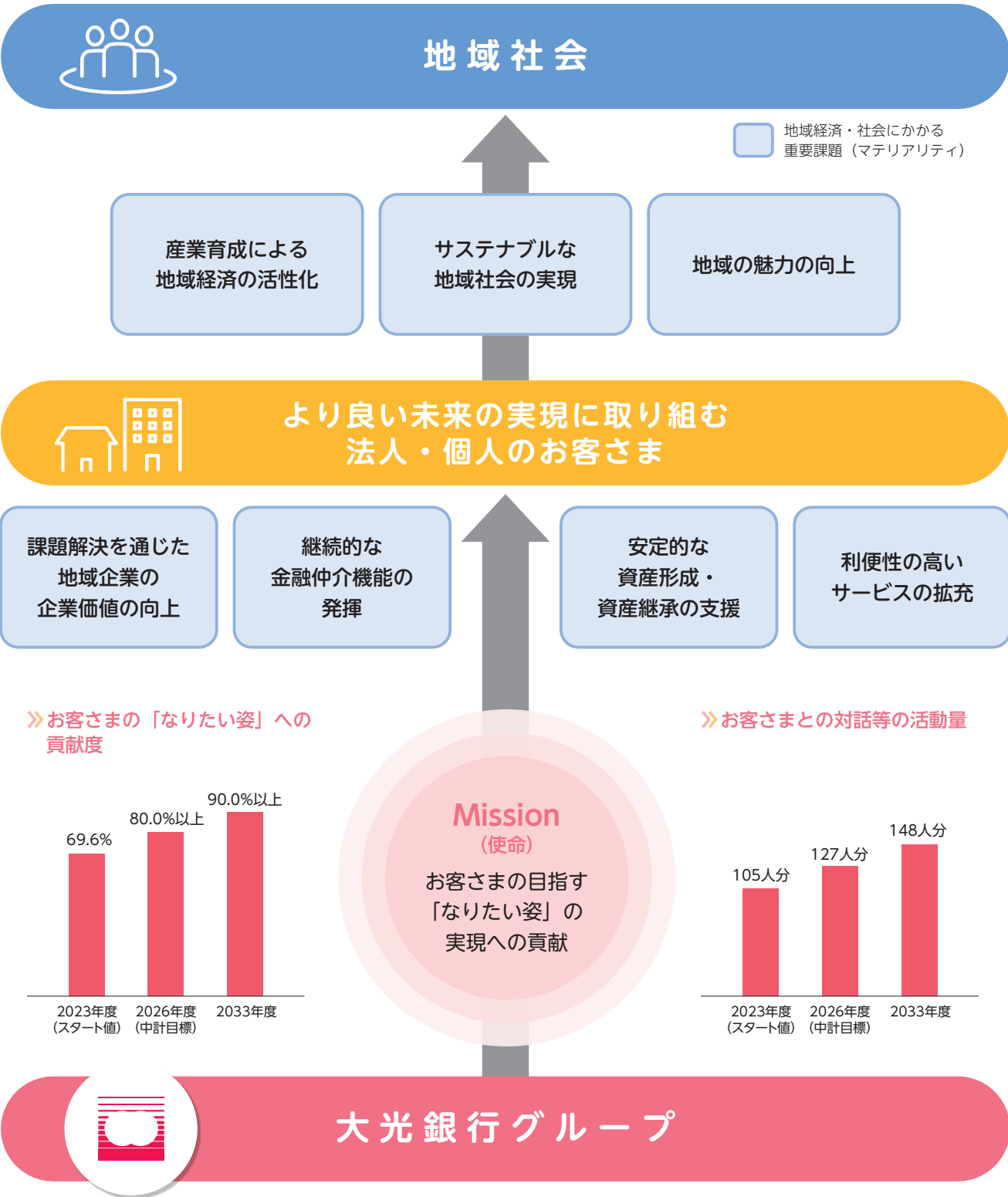
- 1 SBIグループおよび同グループの投資先企業が有する最先端のテクノロジー、ノウハウの提供を通じた、地元企業のビジネス発展・変革に資する**デジタル・トランスフォーメーション（DX）支援**
- 2 持続可能な社会の実現に向け、脱炭素をはじめとする地元企業の**SDGsへの取組み支援**
- 3 資本性資金等の提供を通じ、地元企業を支援するための**共同ファンドの設立**
- 4 勘定系を含む次世代バンキングシステム、スマホアプリなど**当行のDX化推進**の検討
- 5 その他オープン・イノベーションの推進に資する取組みで、両社が別途合意する事項

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

お客さまへの提供価値の向上に向けて

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

全体像



チャネル戦略

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

大光銀行グループ	
お客さまのニーズ	戦略
法人のお客さま	
定例的な手続きについて簡便に手続きしたいニーズ	インターネット等 ● 手続きの簡便化・非対面化 入出金や振込、決済、事務手続きなどの簡便化・非対面化を進め、お客さまの利便性向上を図るとともに、創出した人員を対面営業に再配置
経営面や資金面について対話を行い、最適な提案を受けたいニーズ	営業店 ● 対面営業力の強化 対面営業力（活動量×スキル×熱量）をさらに強化し、お客さまに提供する付加価値を最大化
個人のお客さま	
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	営業店 ローンスクエア マネープラザ ● 非対面取引の利便性向上・提案力強化 アプリ等の非対面取引サービスを拡充し、お客さまの利便性向上を図るとともに、創出した人員を対面営業に再配置
情報・提案の不足から現在は顕在化していない潜在的ニーズ	営業店 コールセンター等 職域セミナー等 架電・DM等
自身のリテラシーに基づき、休日等に簡便に手続きしたいニーズ	インターネット・アプリ等

「大光らしい」営業スタイル

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

○ 営業活動(事業性取引)のサイクルと「大光らしい」ポイント

営業活動のサイクル

お客さまの潜在ニーズを探る

- これまでに蓄積されたお客さまの情報をベースに、営業担当がお客さまの潜在ニーズについての仮説を立てる。
- 加えて、定期的に支店長、営業部門、融資部門の役席者等とブレインストーミングを行う機会を設けており、多面的な視点で仮説を整理する。
- お客さまとの対話の質を上げるため、事前にロールプレイングや資料の準備などを行う。

お客さまと対話する

- 仮説を持ったうえで、お客さまの現在の状況や目指す「なりたい姿」、これまでの取組みや今後の取組み、それらの背景、想いなどについて対話を行い、ニーズの深掘り・明確化を行う。

商品・サービスを提案する

- 深掘り・明確化したニーズに基づき、当行グループや提携する専門機関等の商品・サービスを比較検討し、ニーズにマッチした商品・サービスを提案する。

情報を蓄積・共有する

- 対話や、お客さまからいただいた資料などを通じて得られた情報をCRMシステムに蓄積するとともに、情報を整理・分析することでお客さまのことをより深く理解する。
- CRMシステムの情報を営業店の関係者や本部の専門担当者とも共有することで、営業店と本部が一体となってお客さまのことを深く理解する。

「大光らしい」ポイント

【ポイント】

- ・ 定期的なブレインストーミングなどを通じて、**関係者がお客さまのことを深く理解**しており、チームとして精度の高い仮説を立てることができる。

財務データだけでなく、足で稼いだ情報をもとにお客さまの真のニーズを探り、仮説を立てることに時間と労力は惜しみません！



長谷川執行役員
地域産業支援部長

【ポイント】

- ・ 無尽・相互銀行時代から組織文化として受け継がれてきた**親しみやすさ**や、**お客さまに親身に寄り添う姿勢**により、お客さまと本音で話し合える信頼関係を築くことで、より深い対話を行うことができる。

高い熱量を持ってお客さまの元に足繁く通い、ひざ詰めで対話することで、さらにお客さまをよく知る活動こそが、当行の営業スタイルの原点であり、強みでもあります！



酒井執行役員
営業戦略部長

【ポイント】

- ・ SBIグループを含め**170社を超える専門機関等と提携**しており、お客さまのニーズにマッチした商品・サービスを比較検討したうえで提案することができる。
- ・ CRMシステムに登録された情報に基づき、**本部の専門担当者が能動的に営業店にアプローチする仕組み**を構築しており、営業店と本部が一体となって、お客さまに質の高い提案を行っている。

当行のノウハウだけで対応できないお客さまのニーズについては、外部の専門機関等とも連携し、「提案だけで終わらない」実行支援にこだわっています！



吉岡グループマネージャー
(地域産業支援部 企業支援グループ)

【ポイント】

- ・ 営業活動のサイクルを通じて、お客さまのことをより深く理解し、お客さまの目指す「なりたい姿」に共感することで、その実現に向けて**誰よりも高い熱量で親身に寄り添う**マインドがさらに高まっていく。

○ お客さまの声

「大光さんは、当社のことを親身になって考え、動いてくれる」。新潟県長岡市に本社を置く株式会社プラントフォームの代表取締役CEO山本祐二氏からいただいた評価です。

同社は、養殖と水耕栽培を同時に行う循環型農業「アクアポニックス」のパイオニア企業であり、アクアポニックスのプラント運営事業および参入支援事業に取り組むスタートアップ企業です。国内で初めてアクアポニックス栽培による有機野菜の大量生産、通年生産を実現し、2023年には、長岡プラントで養殖するチョウザメから、新潟県産としては史上初となるキャビアの製品化に成功するなどアクアポニックス技術のさらなる発展と新技術の開発に取り組んでいます。

同社の目指す「なりたい姿」は、「アクアポニックスの仕組みを社会実装させ、持続可能な食糧生産モデルを日本国内、そして世界に広げていくこと」であり、その実現に向け、アクアポニックスへの参入を考えている企業への参入支援を積極的に行っています。当行では営業店と本部が一体となってビジネスマッチングに取り組んでおり、当行の取組みについて、「大光さんは情報力・信用力があり、地域の企業をマッチングしてもらうことで事業の拡大につながる。銀行目線ではなく、当社の営業担当者のような感じで動いてくれるので心強い」と笑顔で話してくれました。

また、当行グループとSBIグループが共同で設立した大光SBI地域活性化ファンド（正式名称：大光SBI地域活性化投資事業有限責任組合）が同社に投資を行っていることについて触れ、「スタートアップ企業であり事業の拡大には相応の時間が必要であるが、ベンチャーキャピタルからは短期目線で成果を求められることが多い。大光さんには当社の事業性を理解してもらい、中長期的な目線で支援してもらっており大変ありがたい。足元で参入支援に関する引き合いが増えてきており、大きなプロジェクトなども動いているため、引き続きさまざまな面からサポートしてもらいたい」と、当行に対する感謝と期待の声をいただいています。

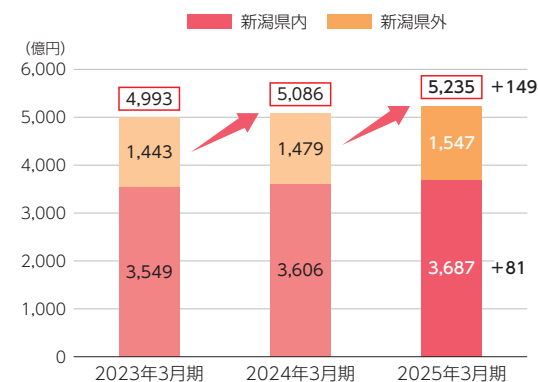


チョウザメの水槽で山本CEO（真ん中）から説明を受ける
地域産業支援部 稲田室長（左）と本店営業部 三宮代理（右）

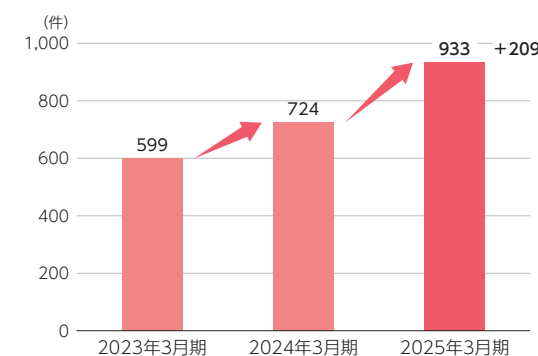
○ 営業活動(事業性取引)の実績

「大光らしい」営業活動を実践し、お客さまのニーズにマッチした提案を行うことで、中小企業向け貸出残高やビジネスサポートサービス^(※)の成約件数は毎年増加しています。

》中小企業向け貸出金残高



》ビジネスサポートサービス成約件数



(※) ビジネスサポートサービスとは、お客さまの事業活動において発生するさまざまなニーズに対し、提携する専門機関等を紹介するサービスです。
(主なサービス)
経営コンサルティング導入支援サービス、事業承継支援サービス、M&A関連支援サービス、ビジネスマッチングサービス、海外進出支援サービス、人材マッチングサービス、DX支援サービス、SDGs関連支援サービス

お客様のニーズに応じた付加価値の高いサービスの拡充、お客様支援態勢の高度化、多様な人材の育成などにより、お客様の「なりたい姿」の実現や企業価値の向上に貢献し、その対価として適正な金利やソリューション手数料を収受できるよう、取り組んでいきます。

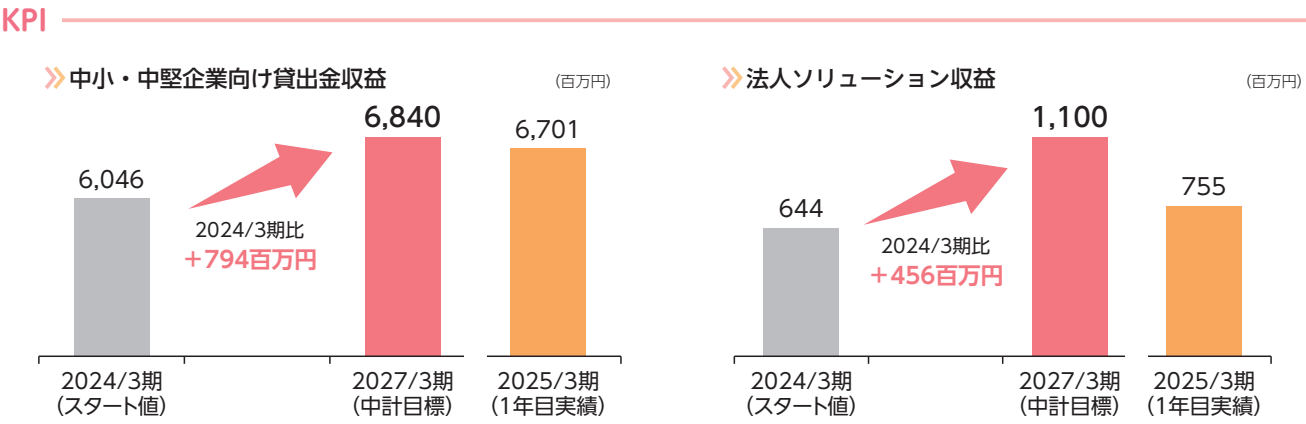
中小企業(小規模事業者を含む)の経営支援に関する取組み方針

地域社会・経済の活性化に貢献していくことは、地域金融機関である当行の使命であり、存在意義そのものです。地域社会・経済が活性化していくためには、その中心的役割を担う中小企業の皆さまに対し、事業の拡大や経営改善に向けた支援を積極的に行っていくことが重要であると考えています。

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

お客さまへの提供価値とKPI

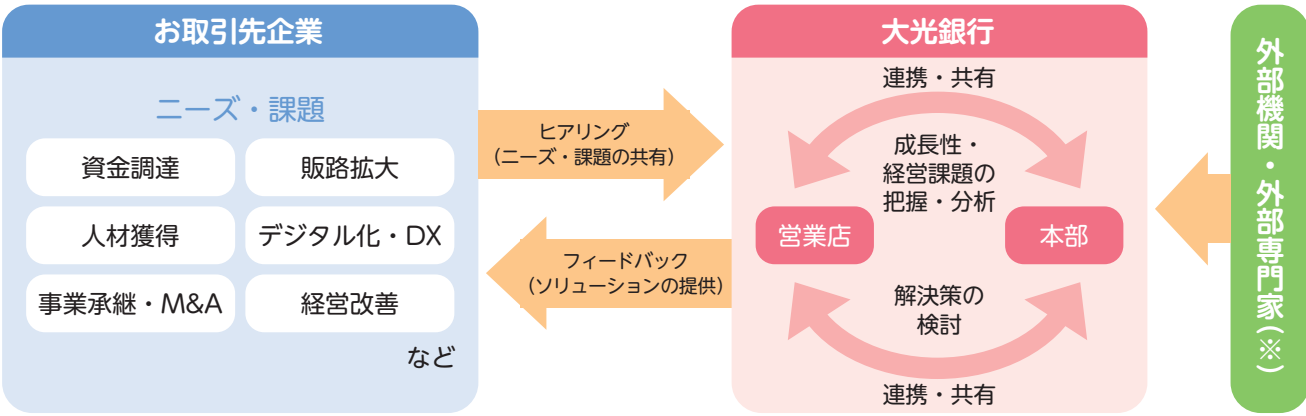
お客さまへの提供価値	
お客さまのニーズ	提供価値
さらなる成長や創業、経営改善に関するニーズ	【Value（行動規範）】 お客さまの良き相談者として、 ✓お客さまを一番理解する ✓「お客さま目線」で全力で考える ✓お客さまの未来のために、新鮮な気付きをお届けする ✓ご相談に素早くお応えする ✓いつも笑顔で心を込めて接する
資金調達に関するニーズ	✓「なりたい姿」の実現方法の見える化（経営計画策定 等） ✓売上増加（販路拡大、広告 等） ✓生産性向上（設備、DX、人材 等） ✓SDGsへの取組み（脱炭素化 等） ✓余資運用、保障 etc ✓事業の状況に応じた柔軟な資金対応 ✓過度に担保・保証に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



事業性評価の取組み

事業性評価とは、お取引先の事業の内容や成長可能性、経営課題を適切に把握・分析したうえで、お取引先の企業価値向上のための支援を行うことをいいます。

当行は、質の高い対面交渉等により得られた情報をもとに的確に事業性評価を行い、最適なソリューションを提供しています。



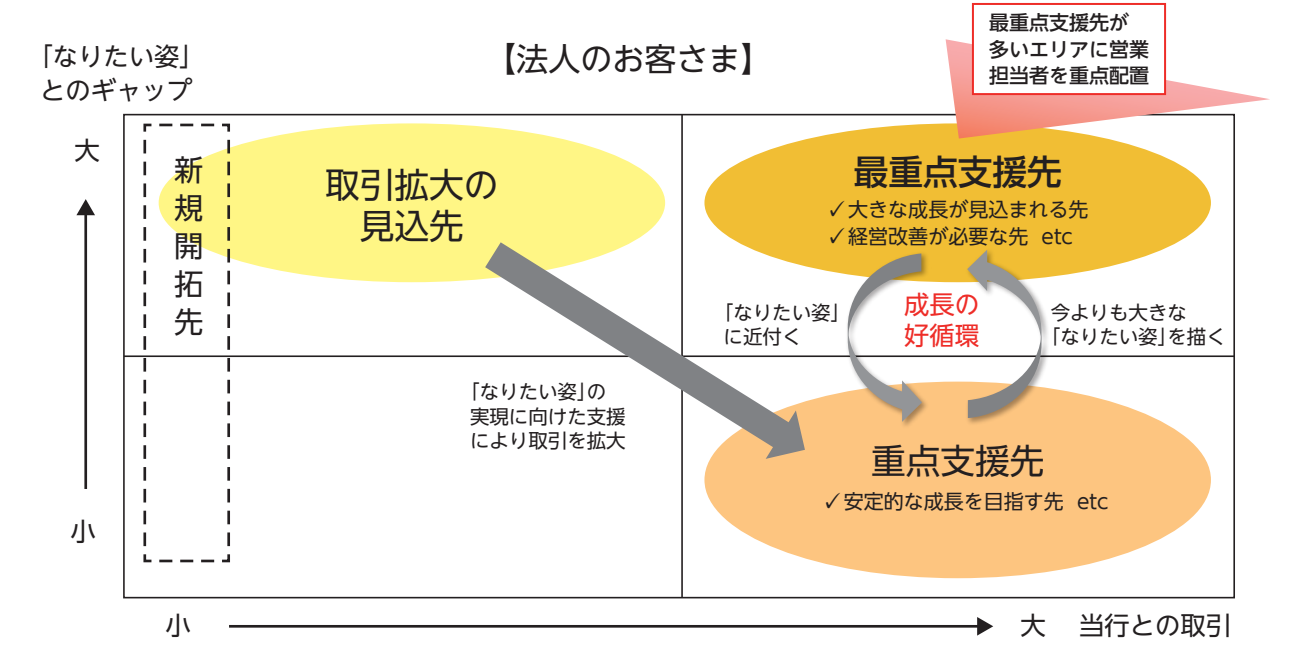
- (※) 外部機関・外部専門家
- | | | |
|------------------------|----------------------|-------------------------|
| ●新潟県中小企業活性化協議会 | ●(独)中小企業基盤整備機構 | ●(株)地域経済活性化支援機構 (REVIC) |
| ●(株)日本政策金融公庫 | ●(独)日本貿易振興機構 (JETRO) | ●(国)長岡技術科学大学 |
| ●(公財)にいがた産業創造機構 (NICO) | ●提携している民間企業 他 | |

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を発揮し、適切な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。

	創業期・新事業	成長期・安定期	低迷期・再生期	承継期
資金供給	● 運転資金・設備資金の供給			
	● 創業資金 ・創業支援ローン「勇進」 ・創業支援ローン「ドリームエール」	● 私募債 ● クラウドファンディング ● 動産担保融資（ABL）	● DES ● DDS	● 役員退職金支払資金 ● 株式買取資金
ビジネスサポート	● 資本性資金の供給		● 日本政策金融公庫との連携ローン「えちごのひかり」	
	● 販路拡大支援 ● デジタル化・DX支援	● 人材関連サービス（人材紹介・福利厚生等） ● SDGs・脱炭素化支援	● 補助金・助成金申請支援 ● 経営改善支援	● 次世代経営塾 ● 事業承継・M&Aアドバイザー ● 自社株評価・相続税試算
	● たいこう「創業塾」 ● 事業計画策定支援 ● たいこうニュービジネスアワード	● たいこうトップリーダースクール ● M&A仲介業務 ● 海外進出支援 ● 技術相談 ● 上場支援	● 経営改善計画策定・モニタリング支援	

創業・新規事業開拓支援

創業支援の専用ローンや市町村の融資制度を中心に、創業関連の資金供給の円滑化に努めています。

≫ たいこう「創業塾」

創業をお考えの方、創業後概ね5年以内の事業者で再度経営を学びたい方、創業時の計画・ビジネスプランの再考・見直しを検討している方を対象に、経営・販路・財務・人材をテーマに全5回のカリキュラムを実施しています。

≫ たいこうニュービジネスアワード

創業支援の一環として、既に新たなビジネスを事業化し、地域経済の活性化に貢献しているお客さまを表彰する「ニュービジネスアワード」を2023年度より毎年開催しています。



成長段階におけるサポート

≫ 販路拡大支援

Web上でのビジネスマッチング機能を有する「Taiko Big Advance」を多くのお客さまよりご活用いただいています。

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

2025年7月には、全国の第二地方銀行との共催により、食品関連に特化した『『食の魅力』発見商談会2025』を開催しました。



デジタルサイネージサービス

≫ 補助金・助成金申請支援

経営革新等支援機関として、補助金・助成金等の情報を提供するとともに、補助金申請書の作成支援サービスを行っています。

≫ 人材紹介

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

経営改善・事業再生支援

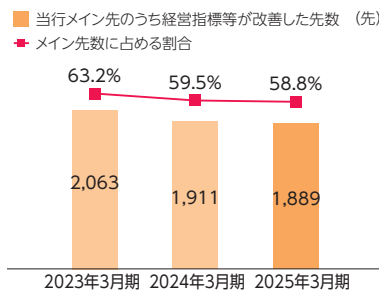
経営改善支援取り組み先を選定し、本支店一体のもと経営改善のアドバイスを行っています。また、豊富なノウハウを持つ外部専門機関との連携を強化しており、お取引先にとって最適な支援策を実践しています。

≫ 経営改善計画策定支援サービス

当行の子会社である大光キャピタル&コンサルティング株式会社において、有料にてお取引先の経営改善計画の策定を行うサービスを提供しています。本サービスでは、計画の策定のみならず、モニタリングによる助言を行うなど、中小企業診断士や動産評価アドバイザーなどの資格を持つ担当者が計画策定後のアフターフォローまで行っています。

≫ 伴走モニタリング

営業担当者が経営改善計画の策定やモニタリングを通じて経営改善サポートを行うとともに、本部（審査部）からも助言等を行う「伴走モニタリング」制度を運用しており、本支店一体となって取引先に寄り添った経営改善支援に取り組んでいます。



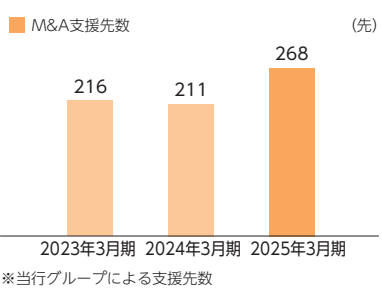
支援先を選定	経営改善計画の策定支援	経営改善計画の進捗状況の継続的なフォローアップ	財務内容・収益力等の改善へ
--------	-------------	-------------------------	---------------

事業承継・M&A支援

お取引先の後継者問題の解決や事業拡大のため、事業承継・M&A支援に積極的に取り組んでいます。

≫ たいこうトップリーダースクール・たいこうWeb経営塾

次世代経営者の育成のため、6ヶ月間に亘って実施する「たいこうトップリーダースクール」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スクール」では、事業戦略の策定や財務管理能力の向上、アクションプランの策定等、「たいこうWeb経営塾」では、パーパス経営や人的資本経営をテーマに取り上げました。



※当行グループによる支援先数

≫ 「“にいがた”の結び目」の創設・包括連携協定の締結

地域の中小企業や小規模事業者に対する事業承継への取組みを支援することを目的に、2024年5月に地元応援型M&Aサービス「“にいがた”の結び目」を創設するとともに、栃木銀行・東和銀行・筑波銀行・大東銀行と事業承継に関する包括連携協定を締結しました。

各行ですでに創設されている地元応援型M&Aサービスと連携し、広域での事業承継・M&A業務を展開することにより、これまで以上に事業承継支援を強化していきます。



福利厚生サービス

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

≫ 企業型確定拠出年金「誰でもDCプラン」

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



≫ 地域密着型福利厚生サービス「なじらね福利厚生」

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



デジタル化・DX支援

》Taiko Big Advance

「Big Advance」とは、全国の金融機関が連携してお取引先の経営を支援するプラットフォームで、当行は「Taiko Big Advance」として、2019年5月よりサービスを開始しました。

1,900社を超えるパートナー企業や、参加金融機関のお取引先企業（約60,000社）とのビジネスマッチングのほか、補助金や福利厚生サービス等を通じ、お取引先のさまざまな経営課題をトータルにサポートしています。



【Taiko Big Advance ログイン画面】

》トレーサー・サービス「SHIMENAWA」

「SHIMENAWA」（しめなわ）とは、業務提携先であるSBIトレーサビリティ株式会社が提供する、ブロックチェーンとIoT（NFCタグ）の技術融合によりブランド保護を実現するトレーサー・サービスです。

2024年3月、本サービスを活用し、日本三大刃物産地・燕三条で包丁を製造する藤次郎株式会社のブランド価値向上の支援を行いました。

「SHIMENAWA」（しめなわ）で
真正品であることをスマートに証明

〇 地域活性化への取組み（地域の面的再生への参画状況）（2024年度実績）

》産業育成・事業承継支援

新規事業や事業の成長・発展、事業承継などに取り組むお客さまに対し、資本金の供給や伴走型の経営支援を通じて、より専門性と付加価値の高いサービスを提供していくため、子会社の大光キャピタル&コンサルティング株式会社がSBI地域活性化支援株式会社と共同で、「大光SBI地域活性化ファンド」を運営しています。

》超高齢社会への対応

医業関連、介護・福祉分野の事業者を対象に、公益社団法人日本医業経営コンサルタント協会新潟県支部と共催で、オンラインセミナー「医業経営セミナー」を開催しました。

「医療・介護・福祉」分野への融資実績

件数	48件
金額	9,735百万円

》環境・エネルギー分野

省エネ設備への投資を検討する取引先に補助金紹介、省エネ診断紹介などを行っています。

「環境・エネルギー」分野への融資実績

件数	140件
金額	4,470百万円

》農業・六次産業化分野

各種商談会への参加のご提案など、農業者や六次産業化を目指す事業者の支援を行っています。

「農業・六次産業化」分野への融資実績

件数	62件
金額	1,229百万円

〇 業務・人員体制

お客さまの多様なニーズにお応えできるよう、専門性のある従業員の育成に努めています。

主な取組みは次のとおりです。

- ①従業員のノウハウ・目利き能力の向上に向け、他業態へ従業員を研修派遣（公益財団法人にいがた産業創造機構、株式会社地域経済活性化支援機構へ各1名）
- ②行内認定制度「経営支援アドバイザー」の資格取得者の拡充（2025年3月末現在での認定者161名）

【外部資格の有資格者数】

資格名	2025年3月末 有資格者数
中小企業診断士	22名
農業経営アドバイザー	20名
動産評価アドバイザー	10名
医療経営士3級	17名
介護福祉経営士2級	9名
事業承継・M&Aエキスパート	92名
M&Aシニアエキスパート	137名

個人戦略

個人のお客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んでいます。

人生100年時代においてお客さまの未来が豊かで充実したものとなるよう、お客さま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。

〇 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	
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	【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	✓専門性の高いマネーアドバイザー（MA）による、ニーズに応じた資産形成・資産運用・資産継承・信託・保障等に関する相談 ✓休日の資産運用・ローン等に関する相談 ✓高度な金融商品に関する相談 etc
現在は顕在化していない 潜在的なニーズ		✓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		✓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

》投資信託取引の個人顧客数

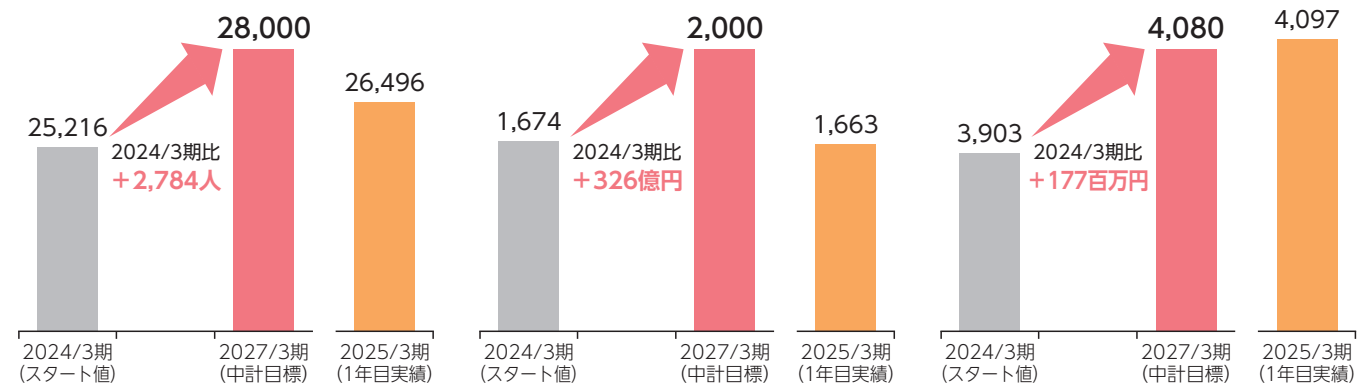
(人)

》投信・保険残高

(億円)

》個人ローン収益

(百万円)



お客さま本位の業務運営に関する取組方針

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

当行の「お客さま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。

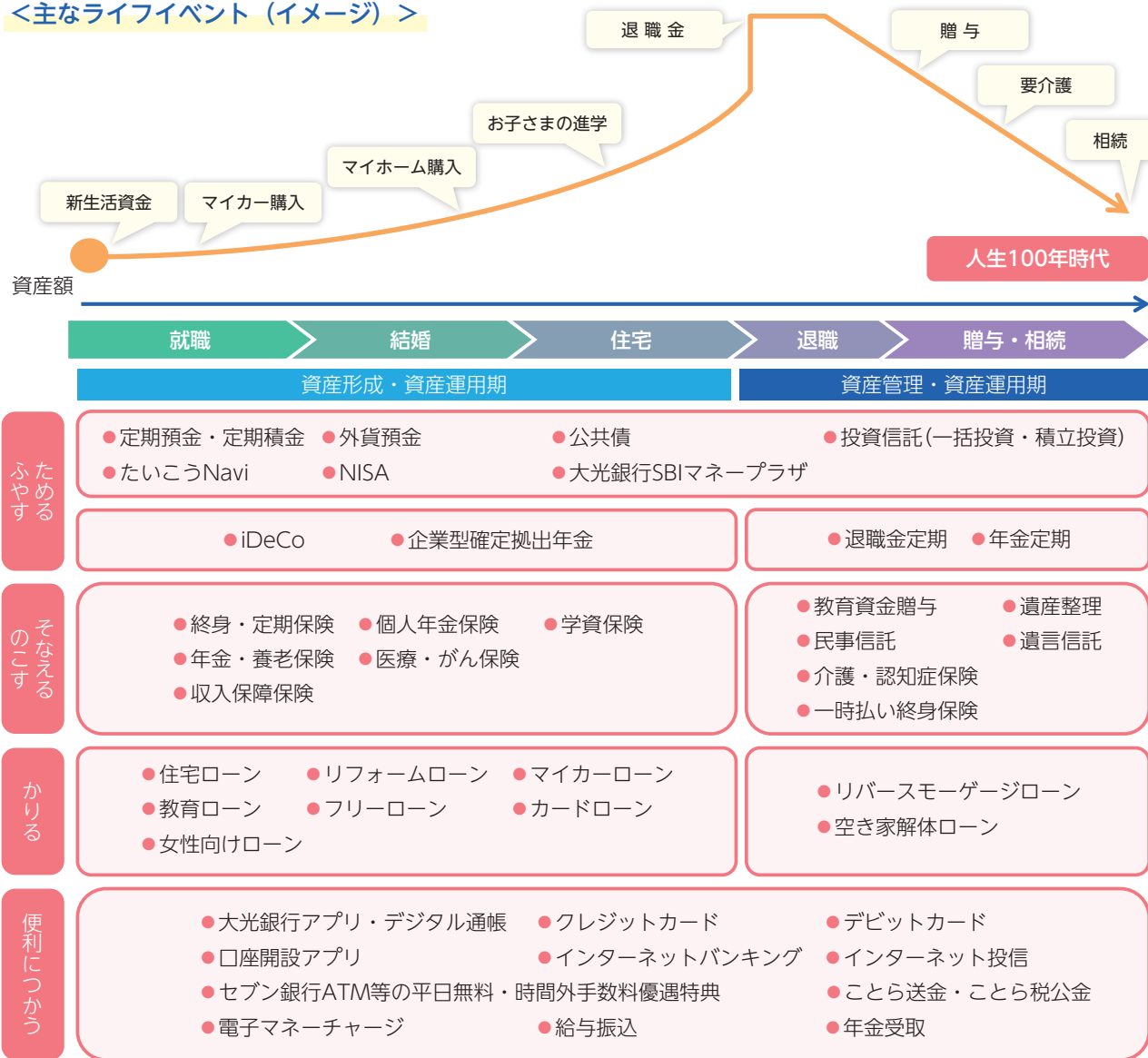
- [大光銀行「お客さま本位の業務運営に関する取組方針」へのリンク](https://www.taikobank.jp/notice/kihon.php)
<https://www.taikobank.jp/notice/kihon.php>



○ ライフステージやライフイベントに応じた商品・サービスの提供

商品・サービスのラインナップの充実に努め、お客さまのニーズやご意向に沿った商品・サービスをご案内しています。

<主なライフイベント（イメージ）>



トピックス

※ たいこうスマイルパックダブルの商品内容を改定

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

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

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

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

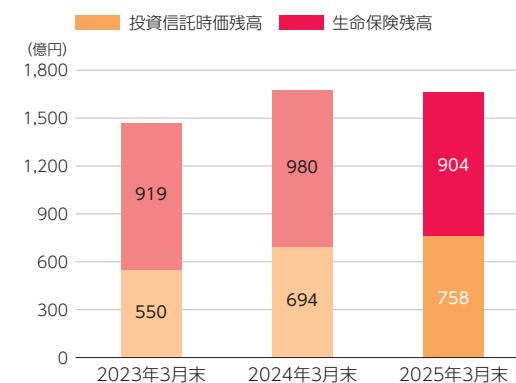


ためる・ふやす

当行では、将来に向けた資産形成をご検討されるお客さまには「長期・分散・積立」投資を基本として、投資経験や目的に沿った最適な資産運用サービスを中長期的な視点でご案内しています。

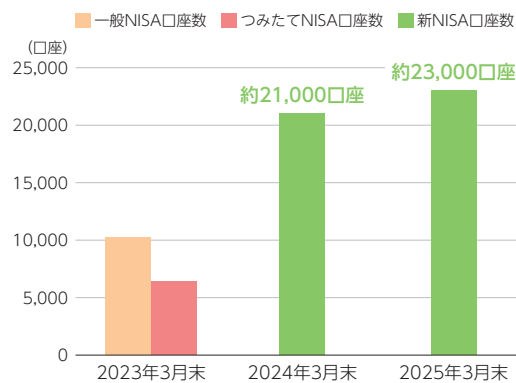
※ 投資信託、生命保険残高

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



※ NISA口座

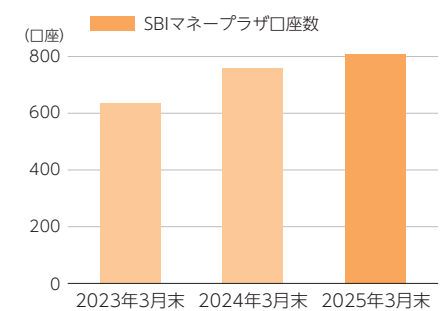
お客さまの資産形成に有用なNISA（少額投資非課税制度）を積極的にご案内しています。成長投資枠の利用とともに少額から長期運用が可能となつた投資枠の利用をご案内し、「長期・積立・分散」による資産形成をサポートしています。



※ 大光銀行SBIマネープラザ

SBIマネープラザ株式会社と共同で、大光銀行SBIマネープラザ（共同店舗）を営業しています。

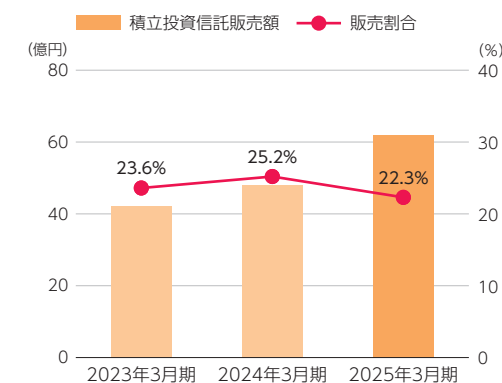
共同店舗では、お客さまの多様化・高度化する資産形成や資産運用のニーズにワンストップで対応し、当行では取扱いのない商品を中心に、株式会社SBI証券の豊富な商品ラインナップをご案内しています。



※ 積立投資信託販売

資産形成手段の一つとして積立投資信託を積極的にご案内しており、積立投資信託販売額は増加しています。

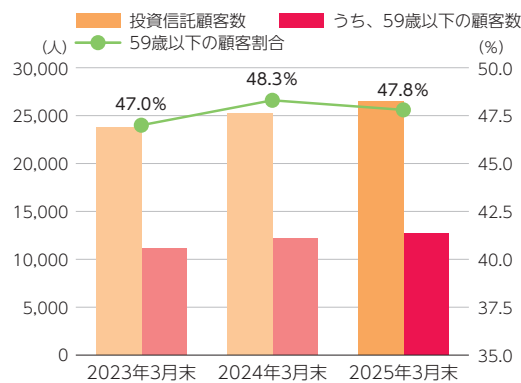
一方で、資産運用商品として、一括購入の投資信託も選ばれたため、積立投資信託販売割合は若干低下しました。



※ 資産形成層との取引

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

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



そなえる・のこす

ライフイベントや万一の病気・事故などへの備え、セカンドライフや贈与・相続の準備など、多様なニーズにお応えするため、商品・サービスの拡充に努めています。

》保険

ゆとりあるセカンドライフのために「ふやす」機能（運用）と「そなえる」機能（保険）を併せ持つ個人年金保険、生涯にわたり死亡保障があり、万一の時のご家族への備えができる一時払い終身保険、病気やがんの治療にかかる費用を補償する医療・がん保険、認知症・介護費用に備える認知症・介護保険など、お客さまのライフステージに応じた保険商品をご用意しています。



》相続・資産継承サービス

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

信託銀行や専門機関と連携し、相続税に関するご相談や遺言信託、民事信託などの生前の相続対策に加え、遺産分割協議書の作成、各種遺産の名称変更手続き、相続税の申告などの相続発生後の手続きに関するご相談にも対応できる体制を整えています。



かりる

住宅資金やマイカー購入資金、教育資金など、お客さまの幅広いニーズにお応えできるローン商品をご用意しています。

》主な住宅ローン商品

商品名	特徴
住宅ローン	住宅新築・建売購入・中古住宅購入・増改築などにご利用いただけます。
リフォームローン	リフォームや造園、ガレージリフォームに伴う設備・インテリア等の費用にご利用いただけます。

Web
完 結

》ビジネスフリーローン

商品名	特徴
ビジネスフリーローン	法人役員・個人事業主の方専用のフリーローンです。事業資金にもご利用いただけます。

Web
完 結

》主な消費者ローン商品

商品名	特徴
マイカーローン	マイカー購入・車検・保険・免許取得費用等の車にかかる費用にご利用いただけます。
教育ローン	お子さまの入学金・授業料や入学に伴う支度金・仕送り費用等にご利用いただけます。
カードローン LUXZO	お申込み時の来店や申込書・契約書の記入が不要のWeb専用非対面カードローン商品です。
リバース モーゲージローン Ⅰ・Ⅱ・Ⅲ・Ⅳ	ご自宅を担保としてお借入ができるローン商品です。 お借換え資金や医療費、事業性資金等幅広い用途でご利用いただけるよう、4タイプの商品をご用意しています。
フリーローン	資金の使いみちが自由なローンです。他金融機関からのお借換えにもご利用いただけます。

Web
完 結

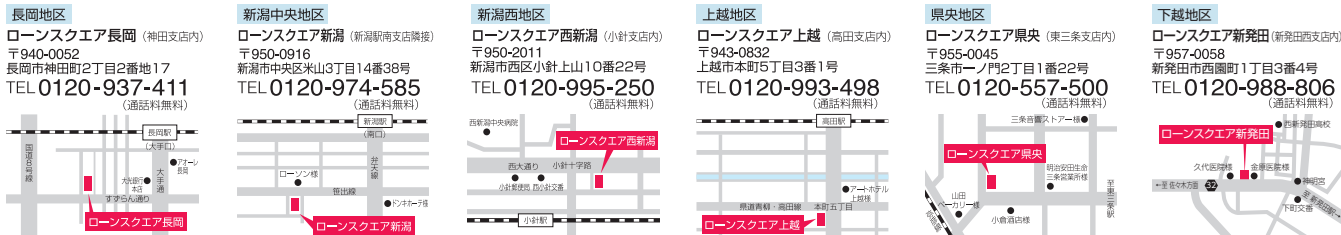
Web
完 結

Web
完 結

Web
完 結

〈ローンスクエア〉

平日の銀行営業時間内にご来店が難しいお客さまにもお越しいただけるよう、新潟県内6ヶ所（長岡・新潟・西新潟・上越・県央・新発田）にてローンスクエアを営業しています。専門スタッフが各種ローンや資産運用のご相談にお応えします。



便利につかう

》大光Visaデビットカード

全世界のVisa加盟店やネットショッピングでご利用いただけるキャッシュレスサービスです。代金が預金口座から即時に引落しされるため、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出入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。



〇 業務・人員体制

》従業員に対する適切な動機づけの枠組み

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

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

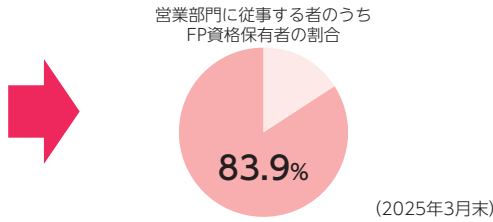
》従業員の能力向上の取組み

従業員のコンサルティング能力の向上と取扱商品の理解促進を支援する指導・育成プログラムの実施や公的資格取得へのサポートを行っており、公的資格の取得は人事評価にも反映させています。

当行ではファイナンシャル・プランニング（FP）技能検定2級資格の取得を全従業員に推奨するとともに、上位資格の取得支援のための受験対策講座受講料や試験受験料の補助を実施しています。

FP資格保有者（※）
731名
うち、FP1級、CFP®資格保有者
39名

（※）FP1級、CFP®、FP2級、AFP

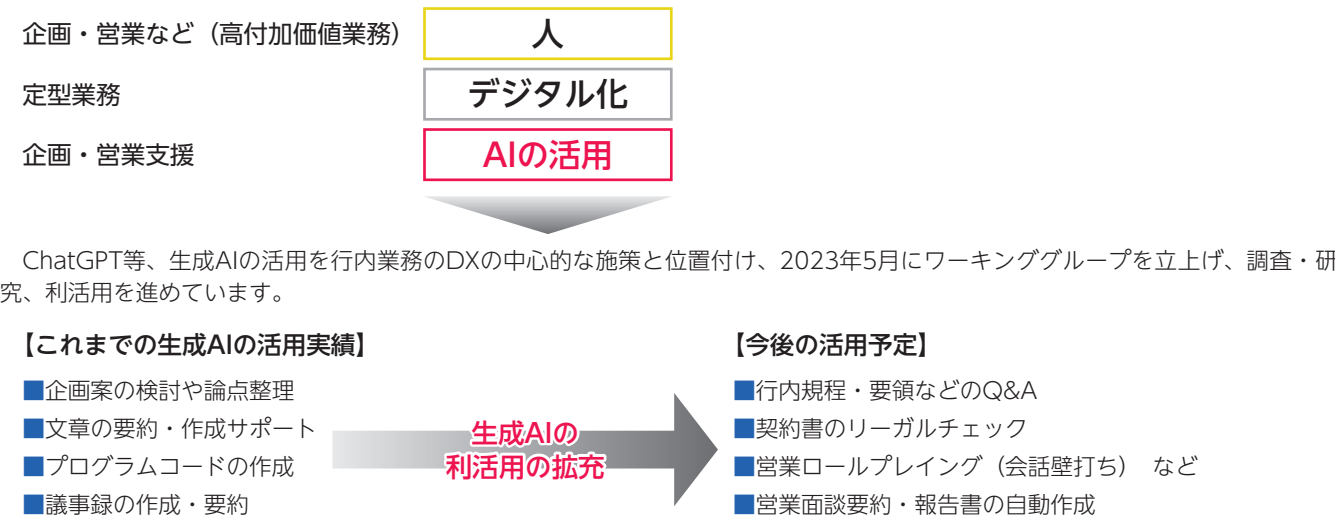


業務改革

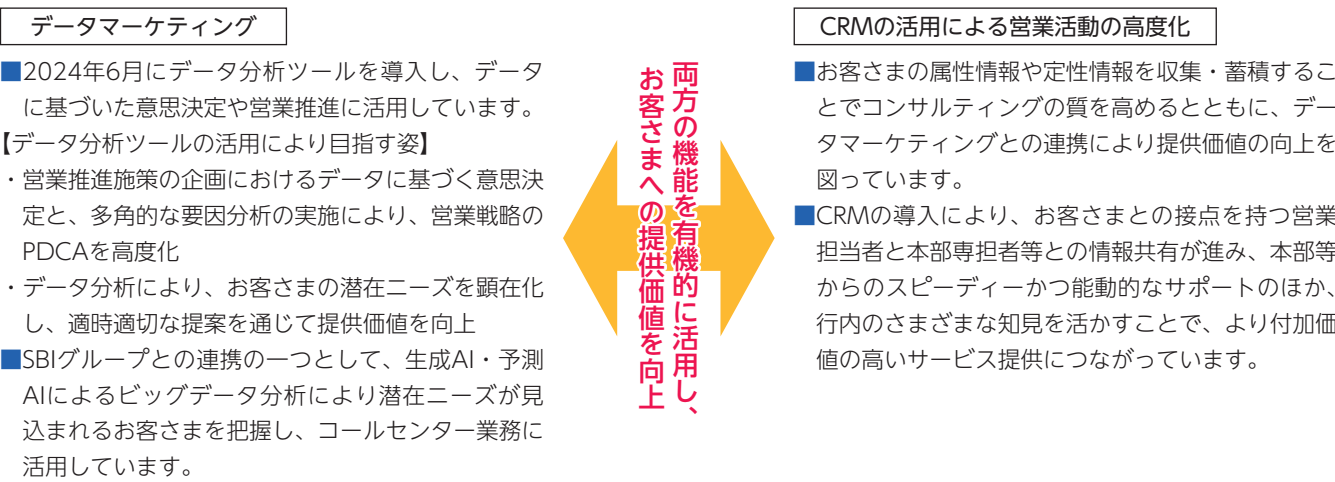
DX・デジタル化戦略、BPR施策の拡充

AIの活用とデジタル化の促進、BPR施策の拡充により、業務の効率化と組織のスリム化を図り、人は付加価値の高い業務に専念する体制を構築するほか、お客さまへの提供価値の品質を高めていきます。

業務改革で目指す姿

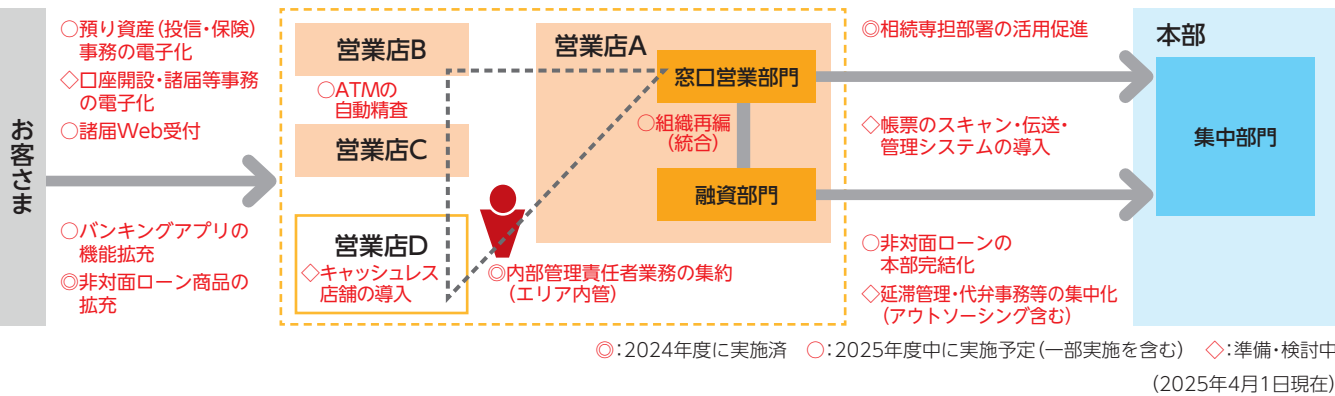


お客さまへの提供価値向上のためのデータ利活用



BPR施策の拡充

第13次中計では、お客さまの利便性の向上や当行内での業務効率化に向けたさまざまなBPR施策を進めています。



店舖政策

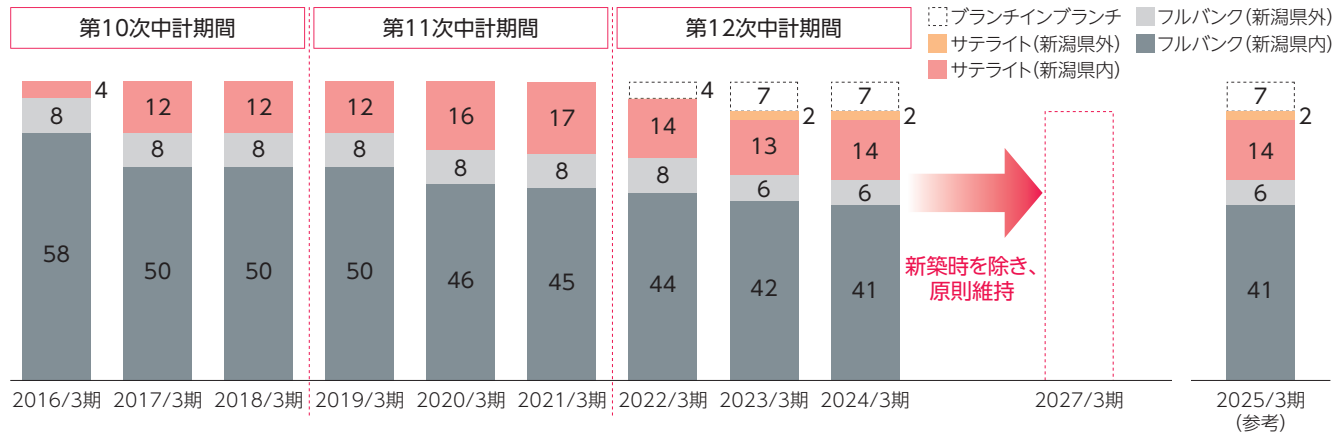
経営体質の強化を目的に、第10次中計（2015年度～2017年度）より本格的に店舗政策を進め、営業エリアにおける店舗配置の適正化は概ね完了と認識しています。

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（プランチインプランチ）やブロック化（サテライト店）の可否について検討する

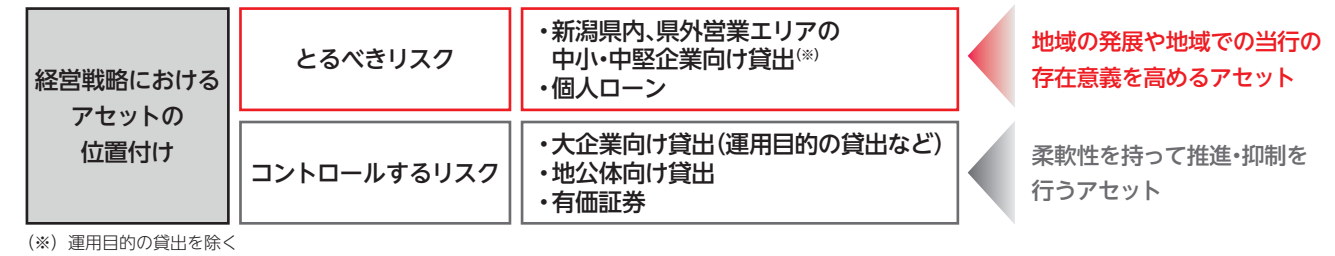
【店舗数の推移】 ※インターネット支店を除く



○ 経費コントロール、リスクコントロール

第13次中計では、DX・デジタル化戦略、BPR施策の拡充などにより、経営のスリム化とともに成長投資余力の創出を図っています。また、リスクア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っています。

【第13次中計におけるリスクアペタイト方針】



【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。カッコ内は中計開始時(2024/3期)からの増加額

資産		負債	
貸出金	1兆2,070億円 (+805億円)	預金等 ^(※2)	1兆5,300億円 (+745億円)
中小・中堅企業向け貸出金 ^(※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+讓渡性預金

人事担当役員メッセージ

人的資本は最重要資本

当行は、人的資本を最重要資本の一つとして位置付けており、長期戦略方針では、人的資本の価値向上を通じて「働く全ての人が互いに高め合い、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～

人材への適切な投資や社内環境の整備を通じてやりがい・働きがいを高め、「各自のキャリアデザイン（なりたい姿）」と「戦略と連動した将来の人材ポートフォリオ目標」の両方向の視点から、お客さまの「なりたい姿」の実現に貢献できる多様な人材を育成していきます。

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

～お客さまとの対話等の活動量の拡大～

営業担当者の「お客さまとの対話等の活動量の拡大」については、第13次中計の柱である「対面営業力の強化」に直接的に紐づく施策になります。経営体質の一段の強化に向け、行員数の減少トレンドは維持しますが、業務改革の取組みにより、営業店・本部それぞれの営業担当者を増員する計画です。併せて、営業担当者の事務作業を事務担当者に集約するなど、営業担当者の活動内容の見直しを行うことで、お客さまとの対話等の活動量を3年間で20%増加させ、そのうち事業性に関する対話等の活動量を約2倍に増加させる計画としています。

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



専務取締役
人事部担当役員

鈴木 裕之

～ウェルビーイングの向上～

全ての活動の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、人事制度改革によるチャレンジ意欲の醸成と多様な働き方の実現、健康経営の推進による心身の健康の増進、ワクワク向上委員会によるワクワク感の向上に取り組み、ウェルビーイングの向上と生産性向上の好循環を生み出していきます。

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

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

最後に

人材は銀行経営の礎であり、価値を生み出すための大切な財産です。極論すれば、私たち地域金融機関の商品・サービスは「人」そのものです。

第13次中計に基づき、適切な投資や社内環境の整備を通じて人的資本の価値向上に取り組むことで、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の基本となる考え方と目標(KPI)

基本となる考え方

人材は銀行経営の礎であり、価値を生み出すための大切な財産であるとともに、他の金融機関との差別化要因です。適切な投資や社内環境の整備を通じてやりがい・働きがいを高めることで、高い熱量でお客さまに寄り添っていく人材を育成していきます。

重点施策

- 多様な人材の育成と活躍促進
- お客さまとの対話等の活動量の拡大
- ウェルビーイングの向上

お客さまのなりたい姿の実現に貢献していくため、従業員の成長を後押しするとともに、多様な経験・視点を持つ人材が活躍できる組織風土を醸成していきます。

目標(KPI)

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

（※1）全従業員（産休・育休者を除く）を対象としたエンゲージメントサーベイの総合スコア（「Wevox」により測定）

（※2）出向経験が3ヶ月以上ある行員および中途入行の行員の全行員に占める割合

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

（※4）所属従業員を指揮・監督し、管理する者

（※5）営業店で所管する担当職務について、所属従業員を指揮・監督し、管理する者

○ 多様な人材の育成と活躍促進

人材への適切な投資や社内環境の整備を通じてやりがい・働きがいを高め、「各自のキャリアデザイン（なりたい姿）」と「戦略と連動した将来の人材ポートフォリオ目標」の両方向の視点から、お客さまの「なりたい姿」の実現に貢献できる多様な人材を育成します。



人材育成方針

お客様に親しまれる銀行の一員として、コンサルティング能力を発揮し、お客様の成長をサポートすることができる多様な人材を育成します。

社内環境整備方針

従業員一人ひとりの特性や能力を的確に把握し、希望する職務への配置やライフステージに合わせた働き方への柔軟な対応を行います。

人材育成の主な取組み

》キャリアデザインシートの制定

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

》階層別研修

新卒入行者や、中堅職、管理職など、各階層において必要なヒューマンスキル、業務スキルを体系的に習得するための研修を実施しています。新卒入行者は、入行後1年間で複数回の体系的な研修を受講し、ビジネスマナーや業務スキルを習得しています。

》職務別研修

預金・融資・営業等、それぞれの担当職務において必要な業務スキル、事務スキル、課題解決スキルを習得するための研修を実施しています。

例) 事業性評価・本業支援推進研修、顧客本位のコンサルティングマネジメント研修

》リスキリングプログラム

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リングプログラムを実施しています。

》行内認定資格制度

お客さまの本業支援に必要な知識・スキルを習得するため、「経営支援アドバイザー」の行内認定資格制度を設けています。

》MVP制度

スキルアップを含めた行員のモチベーションの向上を目的に、営業店の業績に大きく貢献した行員および顧客本位の業務運営において顕著な活躍があった行員をMVPとして個人表彰する制度を設けています。MVPを受賞した行員には、外部研修への参加などさらなるスキルアップに向けた機会も提供しています。

》公的資格の取得支援

- ・専門性の高い人材を育成するため、中小企業診断士やファイナンシャルプランナーの資格取得に向けたセミナー等の支援を実施しています。
- ・中小企業大学校の養成過程へ派遣を実施しています。

》自己啓発の手厚いサポート

- ・通信教育の受講料を補助する制度や、一部の資格については資格取得時に奨励金の支給があります。
- ・動画プラットフォーム（Vimeo）等を利用したe-ラーニングの積極活用により、自己啓発に取り組みやすい環境を整えています。

》専門人材の発掘・育成に向けた出向候補者の公募

取引先支援の一段の強化、IT・DX分野の強化に向けた専門人材の発掘と育成を行うため、出向候補者を行内で公募しています。

》外部研修・社外交流機会の提供

専門的なスキルを有する人材や広い視野を持った人材を育成するため、外部研修に参加しやすい環境を整えるとともに、研修等を通じた社外との交流機会を設けています。

【行員インタビュー】



審査部
倉島 率

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

自分自身のスキルアップを図りたいと考えていたところ、当行で実施している「中小企業診断士第1次試験 受験対策プログラム」の存在を知り、中小企業診断士の資格取得を志しました。

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

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

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

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



リテール営業部
間 七瀬

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

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

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

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

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

トピックス

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



○ お客さまとの対話等の活動量の拡大

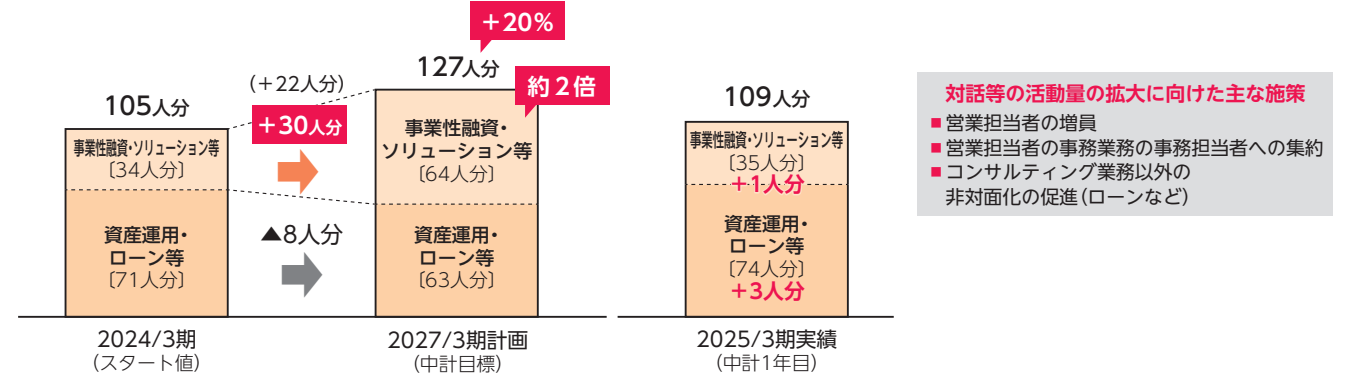
経営体質の強化に向け、行員数の減少トレンドは維持しつつ、業務改革の実践によりお客さまとの対話等の活動量を拡大していきます。

目指す活動量

営業担当者の増員や、営業担当者の事務業務の事務担当者への集約などにより、お客さまとの対話等の活動量を2024年3月期比+20%（うち、事業性の活動量を約2倍）に拡大する計画としています。

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

》目標 (KPI)

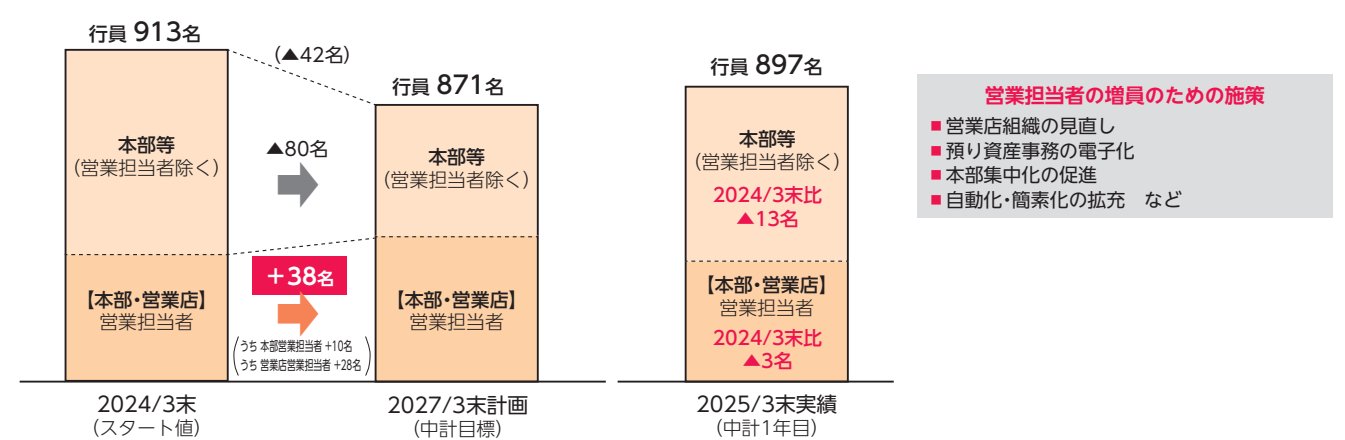


※お客さまとの対話等の活動量とは、営業店・本部の営業担当者がお客さまとの対話等にかかる活動量のことをいいます。例えば、ある営業担当者が一年間の活動時間のうち、移動や会議、事務業務等に50%、対話等に50%かけていた場合は0.5人分と算定し、営業担当者全員の対話等の活動量を合算して、当行全体の対話等の活動量を算定しています。

目指す人材ポートフォリオ (営業担当者の増員)

業務改革の取組みなどにより、第13次中計の3年間で営業担当者を38名増員する計画としています。中計1年目の2025年3月末実績は計画どおりの増員には至っておらず、主な施策に掲げる営業店組織の見直しなどの施策にスピード感を持って取り組んでまいります。

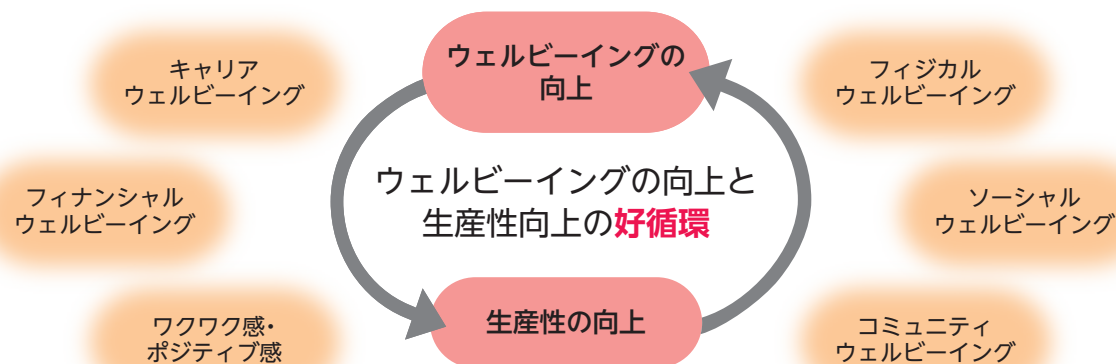
》目標 (KPI)



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

ウェルビーイングの向上

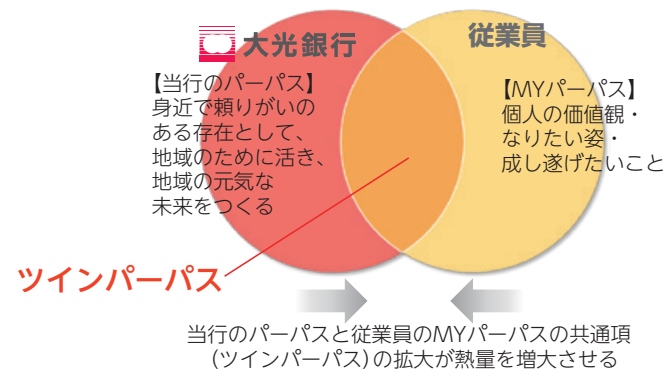
従業員のやりがい・働きがいを高めるため、「ツインパーパスに基づく活動の実践」や「チャレンジ意欲の高まる人事制度」、「ワクワク向上委員会によるワクワク感の向上」などに取り組むことで、ウェルビーイングの向上と生産性向上の好循環を生み出しています。



「ツインパーパス」に基づく活動の実践

当行のパーパスと従業員のMYパーパスが重なり合う（Win-Winとなる）部分を「ツインパーパス」と定義し、当行のパーパスの理解・浸透とMYパーパスの再認識によりツインパーパスの領域を拡大するとともに、ツインパーパスに基づく活動を実践することでエンゲージメントの向上を図っています。

【熱量を高めていくための新たな概念「ツインパーパス」】



チャレンジ意欲の高まる人事制度

2024年4月に実施した人事制度改正により、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

副業・兼業制度の導入

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

賃上げの実施

2025年4月、物価上昇等の社会状況への対応や従業員のエンゲージメント向上を目的に、ベースアップを含む賃上げを実施しました。＜賃上げ率＞ベースアップおよび定期昇給等により平均6.05%

ワクワク向上委員会によるワクワク感向上の取り組み

第13次中期経営計画のビジョンに掲げている「働く全ての人々が互いに高め合い、いきいき・はつらつと輝いている銀行」の実現に向け、2024年4月に頭取直轄の組織として「ワクワク向上委員会」を設置し、若手行員が中心となって銀行全体のワクワク感向上につながる施策を立案してきました。

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



本部見学会



名刺で自己紹介

ワークライフバランスの充実にに向けた取り組み

「地域総合職」への転換制度

家庭の事情やワークライフバランスに合わせた働き方を選択できるよう、勤務エリアを限定しない「総合職」から勤務エリアを限定する「地域総合職」への転換が可能（「地域総合職」から「総合職」への転換も可能）な人事制度としています。

「ノー残業デー」の導入

月初・月末週を除く水曜日を「ノー残業デー」とし就業時間にメリハリをつけることで、ゆとり時間を創出しています。

育児休業の一部有給化

出産から8週間以内に育児休業を取得した場合、5日以内を有給としています。女性従業員だけでなく、男性従業員の取得を促進し育児への理解を深めていくことで、働きやすい職場環境を整備しています。

全従業員の育児休業取得率	100.0%
女性従業員の育児休業取得率	100.0%
男性従業員の育児休業取得率	100.0%

介護にかかる勤務制度の拡充

家族の介護を目的とした短時間勤務の期間・回数制限撤廃や取得時間の多様化を図り、利用しやすい制度に拡充しています。また、積立有給休暇（保存有給休暇）の取得事由に家族の一定期間の看護・介護を追加しています。

ダイバーシティの推進

【たいこうSDGs宣言】
＜ダイバーシティ＞

ワークライフバランスの実現や人材育成機会の充実などにより、多様な人材が誇りと高いモチベーションを持って働ける職場環境の構築に取り組みます。

ダイバーシティ推進の取り組み

女性の活躍

「キャリア形成のサポート」と「仕事と家庭の両立支援」を通じ、一人ひとりの意欲向上と成長を促し、女性が能力を最大限発揮できる職場環境の整備に取り組んでいます。2025年3月31日、改正女性活躍推進法に基づき行動計画（第3期）を策定しました。今後も継続施策に加え新たな施策に取り組み、企業意思決定において多様な能力を活用し、社会構造・顧客ニーズの変化に柔軟・迅速に対応できる企業風土を醸成してまいります。

育休ハンドブック

行内における出産・育児への共通理解と、育休者が職場復帰後のキャリアプランを明確にし、円滑に復帰ができるよう、管理者と育休者それぞれに向け、ハンドブックを作成しています。



「はたプラチナ賞」を受賞

育児中の行員に対する夕食の宅配費用の補助や女性営業職の育成などの取り組みが評価され、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。

プラチナくるみんの取得

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「プラチナくるみん」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。



健康経営への取り組み

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。

シニア行員の活躍促進

2021年12月に、定年退職後に再雇用するシニア行員の雇用上限年齢を70歳に引き上げし、シニア行員の活躍の場を拡大しました。2025年3月、シニア行員の管理職は5名となっています。今後もシニア行員の管理職への登用を積極的に推進してまいります。

「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

基本方針

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。

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. この環境方針を役職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。
- ・社会の着実で公正なトランジションに向けて、イノベーションを通じた産業や事業の創出・発展に資する金融商品やサービスを開発・提供し、持続可能なグローバル社会の形成をリードする。
- ・気候変動・生物多様性等の環境問題や人権をはじめとする社会課題に積極的に取り組むとともに、投融資先を含む取引先等との建設的なエンゲージメントを通じて、持続可能なサプライチェーンの構築を図る。

気候変動への対応

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

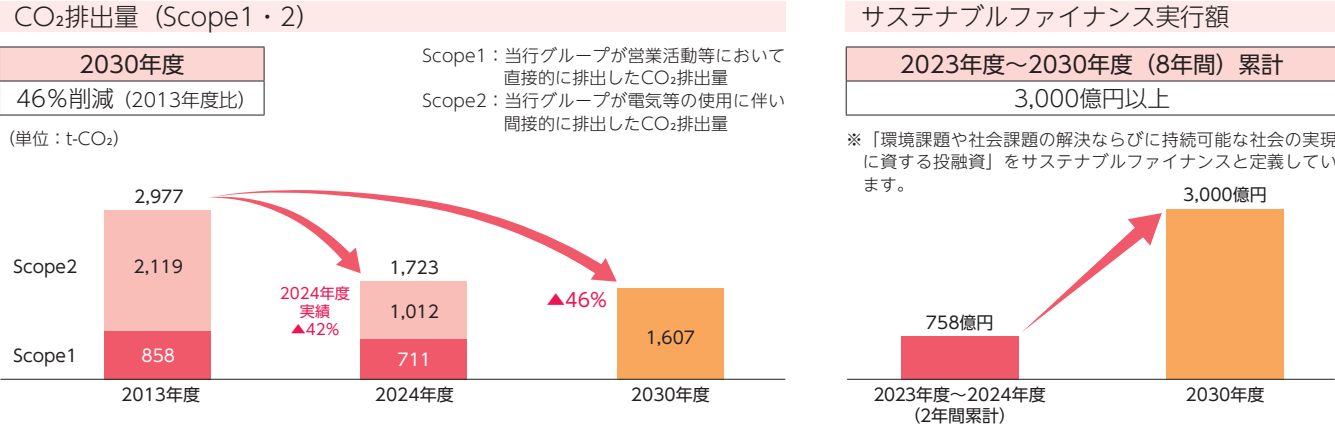
当行グループが気候変動に関して認識するリスクと事業機会は次のとおりです。

リスク	物理的リスク	・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	・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		・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



社会への取組み

地域とともに持続的に成長していくことを目指し、第13次中計の基本戦略に掲げる「サステナビリティ経営の実践」に基づき、さまざまな社会貢献活動に取り組んでいます。

トピックス

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

持続可能な社会の実現に貢献することを目的として、たいこう『SDGs私募債』の寄付先に「公益財団法人長岡市米百俵財団」と「佐渡市世界遺産推進基金」を追加しました。
「佐渡市世界遺産推進基金」については、2024年7月に「佐渡島（さど）の金山」が世界文化遺産に登録されたことを記念し、追加しました。



「たいこうサステナビリティ定期預金」による寄付の実施

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

＜寄付先および寄付金額＞

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

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



社会貢献活動

「地域金融機関の社会的責任（CSR）」とは、安定的な資金供給、各種金融サービスの提供といった地域金融機関の本来の役割にとどまらず、さまざまな面から地域社会の持続的な活性化に貢献していくと考えています。当行では、地域社会の持続的な活性化のため、地域の文化・スポーツの振興や子どもたちの金融知識の向上などに積極的に取り組んでいます。

長岡交響楽団の定期演奏会「大光ツインスマイルコンサート」

地域の音楽文化振興を目的に、長岡交響楽団の定期演奏会を「大光ツインスマイルコンサート」と銘打って応援しています。



新潟県女子駅伝競走大会

長岡市で開催される新潟県女子駅伝競走大会に協賛しています。



金融授業

次世代社会を担う子どもたちの金融知識向上を目的に、新潟県内の中学生・高校生等を対象に金融授業を実施しています。



「たいこう『SDGs私募債』

お取引先が私募債を発行された際に、当行がいただく手数料の一部を、当行の営業エリア内にある①市区町村、②社会福祉協議会、③教育機関、および④日本赤十字社新潟県支部、⑤公益財団法人長岡市米百俵財団、⑥佐渡市世界遺産推進基金のうちご指定いただいた寄付先に当行名義による金銭寄付または物品寄贈を行う商品の総称です。

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

1店舗1貢献運動

日頃より当行を支えてくださっている地域の皆さまへの恩返しの意を込めて、本部および各営業店において「1店舗1貢献運動」を実施しています。

2024年度実績

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



長岡花火街道一斉ゴミ拾い
ボランティアへの参加
（本部・本店営業部）



白根大風合戦後の河原の清掃
（白根支店）



胎内市村松浜の海岸清掃
（中条支店）



穀町商店街のアーケードの清掃
（加茂支店）



高田本町通りの清掃
（高田支店）

ステークホルダーコミュニケーション

さまざまなステークホルダーとの活発なコミュニケーションを通じて企業活動の質を高め、さらなる価値の創造へとつなげることとしています。

主な取組みは次のとおりです。

地域社会とのコミュニケーション

地域社会の一員として、地域のお祭りなどの行事への参加、各種イベントへの協力などさまざまな取組みを通じて地域の皆さまとの交流を図っています（→P58）。また、地域の文化・スポーツの振興、福祉活動支援や金融知識の向上に積極的に取り組んでいます（→P57）。

お客さまとのコミュニケーション

▶会社説明会

頭取が地域のお客さま向けに当行の経営戦略や取組みなどについて説明を行う会社説明会を新潟県内各所で開催しています。2025年は、5月～6月にかけて5会場（長岡、新潟、上越、県央、下越）で計7回開催しました。



会社説明会（2025年開催）

▶お客さまからの声

営業店のロビーやATMコーナーに「お客さまご意見ハガキ」などを設置し、いただいたご意見・ご要望は随時、サービス向上のための施策に反映しています。

▶顧客満足度アンケート

毎年、外部の専門事業者に委託し、事業を営むお客さまを対象に顧客満足度アンケートを実施しています。ご回答いただいた結果は営業活動の改善や提案能力の向上に活用しています。

▶お客さまアンケート

第12次中計の省察および第13次中計の策定にあたり、法人のお客さまを対象に「お客さまアンケート」を実施しました。アンケートの結果はサービスの改善や新たな施策の策定に活かされています。

従業員とのコミュニケーション

▶エンゲージメントサーベイ

従業員のエンゲージメントを定期的に測定・可視化し、継続的に改善を図ることで組織の成長につなげていくため、2024年1月より、エンゲージメントサーベイによる調査を実施しています。



▶タレントマネジメントシステム

タレントマネジメントシステムを導入し、従業員一人ひとりの情報（保有するスキル、職務・転勤希望、家族状況など）を一元化するとともに、関係者で共有しています。集約した情報をもとに部店長が従業員と面談を行い、一人ひとりに合った育成や配置転換を行うことで、働きがいのある職場づくりに取り組んでいます。

▶提案制度

現場の声を活かした業務改善を行うため、従業員からの提案制度を設けており、2024年度は62件の提案を受付しました。

▶中計策定時の全員アンケート

第13次中計の策定にあたり、従業員の認識・意見を反映させ、より具体的で実効性のある計画とするため、全従業員を対象としたアンケートを実施しました。

▶役員による中計の説明および意見交換会の開催

2024年4月に策定した第13次中計の目標達成に向け、役員による新中計の説明および意見交換会を開催しました。全店で開催し、約800名の従業員が参加しました。

株主とのコミュニケーション

株主総会の場合以外にも、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たうえで、合理的な範囲で、取締役（監査等委員、社外取締役を含む）が対応する。
 2. 株主との対話の窓口は総合企画部とする。総合企画部は、総務、財務部門等と有機的に連携し、株主との対話をサポートする。
 3. 当行の事業およびその戦略等の情報提供については、説明会を継続的に開催するほか、当行ホームページのIRサイトやディスクロージャー誌等により、積極的かつ分かりやすい情報提供に努める。
 4. 株主との対話によって得られた意見や要望等については、常務会および取締役会にフィードバックする。
 5. 対話に際してのインサイダー情報については、「法人関係情報管理およびインサイダー取引管理要領」に基づき、情報管理の徹底を図る。

▶新潟県上場企業IRフォーラム

毎年、「新潟県上場企業IRフォーラム」に参加しており、2024年9月に開催された同フォーラムにおいて、頭取が個人投資家の皆さまに向けてIRセミナーを行いました。

IR資料等の提供	当行ホームページにネットIRとして会社説明会の資料および動画のほか、統合報告書、有価証券報告書、決算短信を掲載しています。 (URL：https://www.taikobank.jp/ir/)
----------	---

株主還元方針

銀行の公共的使命を念頭に置き経営基盤強化に向けた内部留保の充実を考慮しつつ、株主に対する配当を基本とした利益還元を通して資本効率の向上を図る。

■配当

1株につき50円の年間配当を下限とし、親会社株主に帰属する当期純利益の水準に応じて弾力的に株主への利益還元に努める。

■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。

