

大光銀行 統合報告書

ディスクロージャー誌
情報編

2026



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

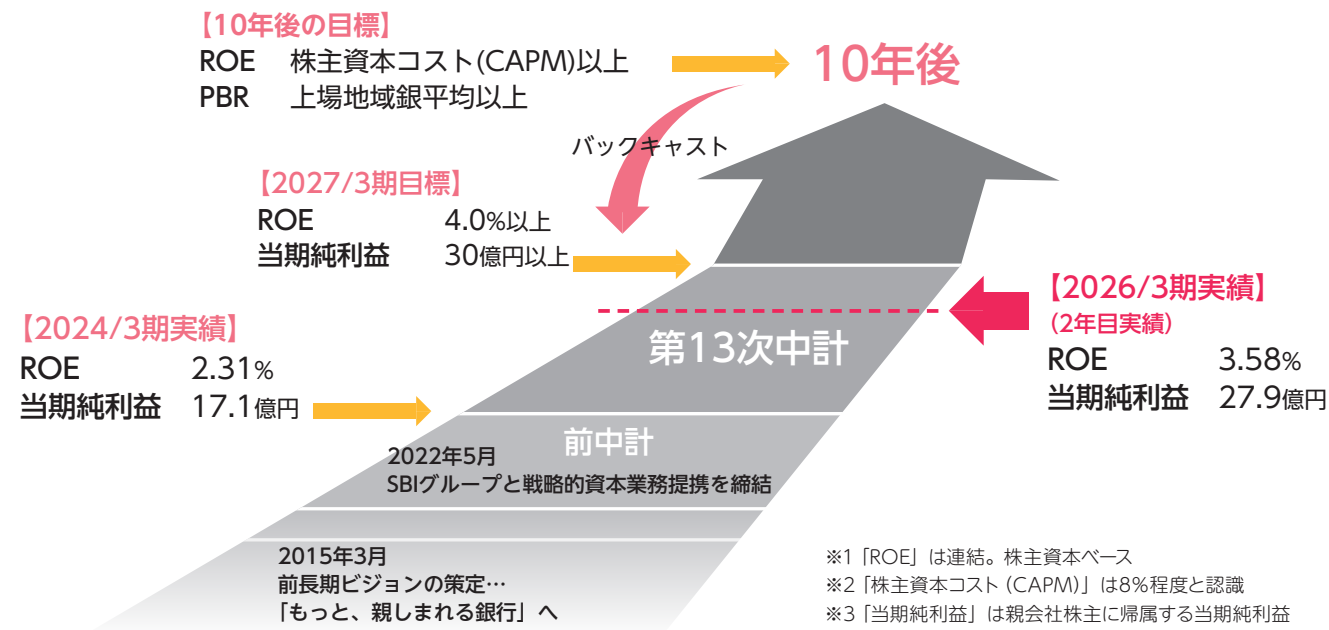
私たちの前身は無尽会社です。
「無尽」とは、地域の人々がお金を出し合い、
その資金を元手に地域のためにお金を融通することを目的とした金融形態です。
当時の理念を引き継ぎながら、2024年3月には経営理念に基づく
10年後に向けた長期戦略方針（ビジョン、ミッション、バリュー、パーパス）を策定しました。
誰にも負けない高い熱量でお客さまに親身に寄り添う「大光らしさ」に磨きをかけ、
お客さまの目指す「なりたい姿」の実現に貢献することで、
地域の元気な未来をつくってまいります。

経営理念

- 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)

- 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



「統合報告書2026」で 読んでいただきたいポイント

Value Up の進捗

第13次中計「Value Up〜ワクワクする未来へ〜」は2年目を終え、最終年度を迎えています。これまでの中計の進捗と併せ、経営トップとしてのこだわりや地域への想い、今後の方針について、「トップメッセージ」でお伝えします。(参照P3〜8)

大光 らしさ

「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」。私たちの考える、この「大光らしさ」は、どんな場面で、どのように発揮されているのか。お客さまからいただいた声や担当者の熱い想いも交えて、「大光銀行の『地域金融力』の発揮」として紹介します。(参照P31〜32)

ガバナンス

コーポレート・ガバナンスの充実にに向けた取組みの一つとして、取締役会の実効性強化や企業価値向上について社外取締役各位からお考えを伺い、頭取と意見交換を行いました。その内容を「社外取締役メッセージ」として紹介します。(参照P61〜64)

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。

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
- 9 企業価値向上に向けた取組み
- 11 大光銀行のあゆみ
- 13 地域のポテンシャル
- 15 大光銀行グループの価値創造プロセス
- 17 財務ハイライト
- 18 非財務ハイライト
- 19 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

- 23 長期戦略方針・中期経営計画
- 28 SBIグループとの資本業務提携
- 29 お客さまへの提供価値の向上に向けて
- 30 チャネル戦略
- 31 大光銀行の「地域金融力」の発揮
- 33 法人戦略
- 38 個人戦略
- 43 業務改革
- 45 人材戦略
- 51 環境への取組み
- 53 社会への取組み
- 55 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

- 57 コーポレート・ガバナンス
- 61 社外取締役メッセージ
- 65 役員一覧
- 67 リスク管理態勢
- 70 コンプライアンス（法令等遵守）

コーポレート・データ

- 71 会社概要／組織図
- 72 主要な業務の内容／
大光銀行グループの状況
- 73 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行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2026」を作成いたしました。

編集にあたっては、国際統合報告評議会（IIRC、現・IFRS財団）が発表した「国際統合報告フレームワーク」、経済産業省の「価値協創ガイダンス2.0」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 2026（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いますが、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。



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

取締役頭取 川合昌一

営業現場の最前線で体現される「大光らしさ」。目指すは「お客さまを一番理解する銀行」

「あの『タイコーさん、タイコーさん』のCMのタイコーさん、大光銀行の行員を上手く表現しているねえ」。これは一昨年から昨年にかけて、当行のイメージCMを観られた多くのお客さまから異口同音にいただいた言葉です。10年後に向けた長期戦略方針、そしてその1stステージとなる第13次中期経営計画「Value Up～ワクワクする未来へ～」のスタートと同時期に放映を始めたこのCMでは、長期戦略方針のPurpose（存在意義）をもとに、お客さまにとって身近で頼りがいのある存在でありたいという思いを「タイコーさん」という銀行員で表現しています。放映と併せ新たに設定したキャッチコピーは「Just My Bank! TAIKO」。決して大きな銀行ではないからこそ、肩肘張らずに胸襟を開いて相談できる存在。でも、ちゃんと付加価値を提供してくれる。お客さまにとって、そんな「ちょうどいい銀行」でありたい、という当行の姿勢を端的に言語化したのが「Just My Bank! TAIKO」です。

お客さまから見た当行の行員は、CMの「タイコーさん」

のように映っている。お客さまから冒頭の言葉をいただいたとき、私は嬉しさとともに、行員をととても誇らしく思いました。「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」。私たちの考える、創業時から脈々と受け継がれてきたこの「大光らしさ」は、営業現場の最前線で間違いなく体現されています。

【イメージCMのQRコードと新たに設定したキャッチコピー】



Just My Bank! TAIKO

「大光らしさ」の源泉は、当行の成り立ちにあります。相互扶助を旨とする無尽会社を前身にもつ当行は、「親しみやすさ」が組織文化として根付いており、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、これこそが当行のPurpose（存在意義）であり、地域の元気な未来につながっていくと確信しています。

そして、「大光らしさ」に磨きをかけることで成し遂げたい姿、それは「お客さまを一番理解する銀行」の実現にあります。私が2024年6月に頭取に就任する前からこだわり続け、長期戦略方針のValue（行動規範）の先頭にも掲げるこの命題は、役職員全員が「お客さま本位の業務運営」に則った活動を行っていくための1丁目1番地として必要不可欠であると同時に、当行が地域においてプレゼンスを発揮し、お客さまから選ばれ続けていくための必要条件であると考えています。言い換えれば、長期戦略方針のVision（なりたい姿）に掲げる「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」は、誰よりもお客さまを知ることなくしては成し得ないと思っています。

「お客さまを一番理解する銀行」の実現を図っていくうえで大切なことは、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

ださいます。対話を重ねることで、お客さまから学び行員自身の成長につなげることができ、対話を通じてお客さまへの理解が深まることで、お客さまのお役に立ちたいという熱量がさらに増してくると思っています。そして、対話のベースにあるのが「大光らしさ」の発揮です。大光銀行の行員はどの金融機関よりも熱く、親しみやすく接してくれる。それでいて、自分のことを一番理解しようとしてくれる。より多くのお客さまがそう感じてくださるよう、私はこれからも「大光らしさ」の体現と「お客さまを一番理解する銀行」の実現にこだわり続けます。

2025年度の業績面では、おかげさまで当初予想を上回る業績を収めることができました。これもひとえに、地域のお客さまや当行グループの役職員、それに株主・投資家の皆さまとの対話等を通じて、当行のVision（なりたい姿）に向けて着実に歩を進められたからであり、全てのステークホルダーの皆さまに心より感謝申し上げます。

ここからは、2025年度のお取り組みと見えてきた課題、その対応も含めた今後の経営戦略について、少し掘り下げてお話しさせていただきます。

第13次中計は2年目を終え、いよいよ最終年度へ。充実した形で次のステージへつなげる

2024年4月より開始した第13次中計は2年目が終了しました。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、重要課題（マテリアリティ）を起点に10年後を見据えたVision（なりたい姿）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。

第13次中計を構成する基本戦略は5つあり、それぞれのポイントは次のとおりです。

- 戦略① お客さまへの提供価値の向上
- 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する
- 戦略② 業務改革
- AIの活用、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る
- 戦略③ 人的資本の価値向上
- 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、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
- 戦略④ サステナビリティ経営の実践
- 「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
- 戦略⑤ 株主価値の向上

第13次中計の着実な実践により企業価値の向上を図るほか、株主還元方針に基づく株主還元、情報開示の充実による株主資本コストの引下げに取り組む

全てのステークホルダーに向けて価値を創出していく観点で設定した計数目標は、年次計画を別途定めている10項目中、財務指標の「ROE（連結・株主資本ベース）」、「当期純利益（連結）」、「OHR（コア業務粗利益ベース）」、「自己

資本比率」、人的資本指標の「スキルポイント」、サステナブル指標の「CO₂排出量の削減」、「サステナブルファイナンス実行額」の7項目について2年目の目標を達成しました。地域活性化指標の「お客さまとの対話等の活動量」、人的資本指標の「エンゲージメントスコア」は目標に達していませんが、いずれも2年目の単年では目標をクリアしており、最終目標に向けて着実に改善が図られています。人的資本指標の「社外経験割合」は、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計数目標に掲げており、出向経験が3ヶ月以上ある行員と中途入行の行員が全行員に占める割合を高めていくことを目標としています。出向派遣と中途採用は一定程度行えているものの、目標値には届かず未達となっていますが、計画的に進めていくことで挽回を図っていきます。

健全性の維持と収益の最大化を図るという方針のもと、「自己資本比率」と並び最重要目標の一つに掲げている「ROE（連結・株主資本ベース）」は3.58%、また「当期純利益（連結）」は27億99百万円であり、いずれも年次計画に対し達成することができました。ROEはスタート値（2023年度実績）の2.31%との比較でも1.2ポイント程度の改善が図られています。ただ、改善が図られているとはいえ、市場金利の上昇により銀行業界全体として利益水準が高まっているなか、相対的な水準としてはまだ低く、収益力の一段の強化は引き続き課題として認識しています。

昨年度の統合報告書の本項でお話したとおり、第13次中計では、「対面営業力の強化」を軸に営業態勢の強化を進めています。「大光らしさ」を如何なく発揮できる場面は「対面営業」において他になく、対面営業力の強化は、まさに当行の強みを活かし、絶対的な武器といえるまで高めていこうとする戦略になります。第13次中計では、対面営業をチャンネル戦略の柱に据え、非対面チャンネルは、お客さまの利便性向上と併せ対面営業に人材を再配置していくため

のチャンネルとして整理し、それぞれについてこれまで、さまざまな施策を実施してきました。

対面営業チャンネルにおける仕組み・仕掛けとして、2025年度は、お客さまのセグメントごとに、提供価値の定義（どのような価値を提供するか）や担当する営業担当者、その評価方法などを整合的に見直しました。この営業体制の整備においては、お客さまの経営課題やニーズを正確に把握し、オーダーメイド型かつタイムリーに対応していくための体制として、個々の営業担当者の能力に依存した従来型の営業体制ではなく、各営業店内、あるいは営業店と本部の担当者が「チーム」を組み、大光銀行として最大限の価値を提供していく体制を構築し、運用を開始しています。このほか、中計1年目に開始した、「お客さまを一番理解する銀行」を支える情報・データの蓄積と利活用は着実に浸透が図られており、お客さまの潜在ニーズの把握など活用の幅を拡げてきています。

営業態勢の構築と併行して2025年度も引き続き力を入れ



【第13次中計の計数目標と2年目実績】

【カテゴリ】		【目標項目】	【スタート値】 (2023年度)	【2年目実績】 (2025年度)	【最終年度目標】 (2026年度)
財務指標 (連結ベース)		ROE（※1）	2.31%	3.58%	4.0%以上
		当期純利益	17.1億円	27.9億円	30億円以上
		OHR(コア業務粗利益ベース)（※2）	69.9%	68.6%	70%以下
		自己資本比率	8.22%	8.55%	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	116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	63点	68点以上
		社外経験割合（※6）	17.3%	16.6%	22%以上
		スキルポイント（※7）	68.4pt	74.1pt	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) ▲39%	(2013年度比) ▲37%
		サステナブルファイナンス実行額	264億円	886億円	(3年間累計) 1,125億円

（※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、2025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ける活動量
（※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当たり平均値

【2026年度業績予想の主要計数】（※1）（単位：億円）

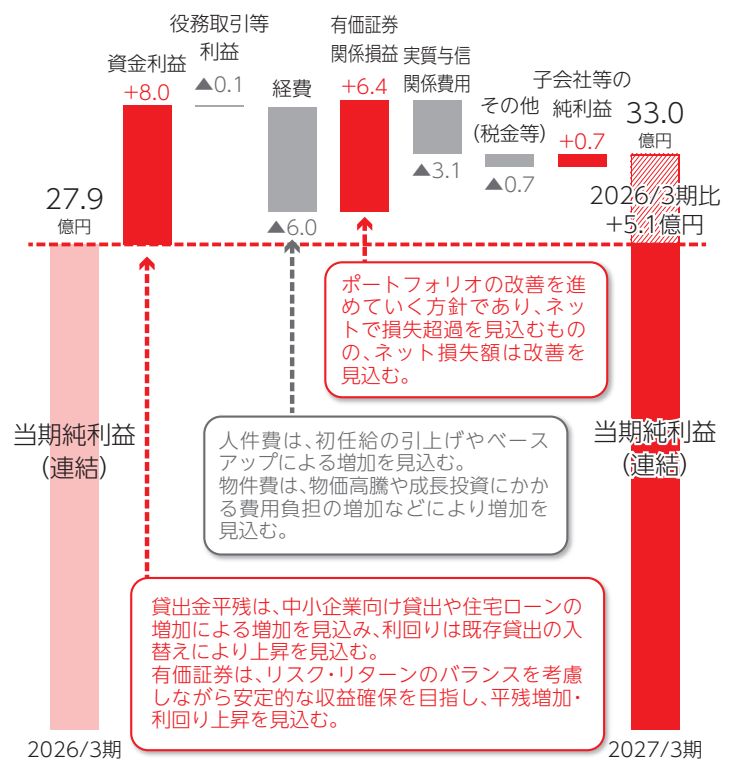
	2026/3期 実績 ①	2027/3期 予想 ②	増減 ②－①
コア業務粗利益 (除く 投信解約損益)	185.2	193.1	+7.9
うち資金利益 (除く 投信解約損益)	169.7	177.7	+8.0
うち役務取引等利益	15.3	15.2	▲0.1
経費 (▲)	127.4	133.4	+6.0
コア業務純益 (除く 投信解約損益)	57.7	59.7	+2.0
有価証券関係損益 (※2)	▲13.5	▲7.1	+6.4
実質与信関係費用 (▲)	5.0	8.1	+3.1
経常利益	39.5	46.5	+7.0
当期純利益	27.4	31.8	+4.4
親会社株主に帰属する 当期純利益	27.9	33.0	+5.1
ROE (連結・株主資本ベース)	3.58%	4.1%程度	+0.5pt程度

（※1）2026年5月15日公表の業績予想に基づく主要計数（日本銀行による金融政策の見直しは織り込んでいない）
（※2）国債等債券関係損益+株式等関係損益+投資信託解約損益+金銭の信託等運用損益

てきたのが、リスク管理態勢の強化です。収益力の強化とリスク管理の強化は車の両輪と認識しており、リスク管理の高度化に向け、2線・3線の態勢強化を図ってきました。今後も収益・リスクの両方に目配せしながら強化を図っていく方針です。

このほか、SBIグループとの資本業務提携は、提供するソリューションの充実と浸透によるお客さまとのリレーション強化とともに、当行の収益増加・コスト削減にも貢献しており、2025年度における寄与額は約5.8億円、2022年に資本業務提携を開始して以降の累計額は約11.7億円にのぼっています。もとより、お客さまの持つ課題に対し、より速く、より深く向き合っていくため、オープン・イノベーションの促進による総合サービス業としての機能強化を志向した提携であり、その趣旨からは、当行グループのお客さま基盤の中長期的視点での拡充を主目的としていますが、提携開始から4年が経過し、収益増加・コスト削減にもインパクトを与えており、提携の効果を実感しています。また、より提携効果を高めていくために、2025年10月、全ての支店長・営業担当者を対象に、提携に基づく商品・サービスがお客さまとのリレーション強化にどのように役立っているかなどを問うアンケートを行いました。お客さまの「なりたい姿」の実現に貢献するための営業現場からの声はSBIグループとも共有しており、業務提携のさらなる充実に活用していく方針です。

2026年度に入り、第13次中計は最終年度を迎えています。当年度の親会社株主に帰属する当期純利益は33億円、ROE（連結・株主資本ベース）は4.1%程度を見込んでおり、これによりいずれも第13次中計の目標をクリアできる組立てとしています。これまでの取り組みの集大成として第13次中計をやり遂げ、長期戦略方針のもとで、充実した形で次のステージへとつなげてまいります。



地域の最大の課題は人口減少への対応。地域に寄り添い、地域とともに豊かで元気な未来をつくる

次に、当行グループが主要な営業基盤としている新潟県の現状と地域金融機関として当行が果たすべき使命についてお話しします。

新潟県は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。一方で、新潟県の開業率は2.5%（2022年度）と全国平均の3.9%を大きく下回り、全国44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が要因の一つですが、経済の新陳代謝を活発化し、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進めていく必要があります。

そして、地域に著しい影響を及ぼす最大の課題は、やはり人口減少です。新潟県においても例外ではなく、総人口は趨勢的に減少が進んでおり、1997年の249万人をピークに年々減少し、足もとの2024年10月には209万人まで減少しており、2050年には152万人（2024年10月の72.7%）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（全人口に占める65歳以上人口の割合）は年々上昇し、2024年10月では34.3%と全国の29.3%を上回る水準となっています。

コーポレート・ガバナンスの充実、は、最も重要な経営課題の一つ。
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、コーポレート・ガバナンスの充実に継続的に取り組む

次に、コーポレート・ガバナンスの充実に向けた取り組みについてお話しします。コーポレート・ガバナンスの充実とは企業経営において最も重要な経営課題の一つであり、中でも全ての企業活動の土台となる取締役会の機能強化は、当行が目指すVision（なりたい姿）の達成に向けた迅速かつ果断な経営判断を行っていくうえで、最も重要な取り組みと認識しています。

当行では年1回、年度始めに役員アンケートを実施し、東京証券取引所の定めるコーポレートガバナンス・コードや当行の内部規程である「コーポレートガバナンス・ガイドライン」の遵守状況の自己評価を通じて、取締役会全体の実効性の確認を行っています。これまでに実施したアンケートでは、取締役会全体の実効性は確保されていることを確認しつつ、社外取締役からいただいた意見を踏まえ、オープンで自由闊達な議論を行うための仕組みとして、議題外のテーマに金融業界や当行と関係が深い提携先等の時事テーマを設定し意見交換を行う取組みを継続的に実施しています。また、取締役会ではより未来志向での骨太の議論を行っていくことを目的に、中計の省察など議論すべき重要議案については、特に社外取締役から進捗状況を深く理解いただき活発な意見交換を行っていくため、進捗説明と

人材は価値創造プロセスの起点であり、差別化要素。人的資本の価値向上で強みを絶対的な武器に昇華させる

次に、人的資本経営の実践についてです。長期的に労働力人口の減少が見込まれるなかにあって、将来に亘って企業価値を高めていくためには、人材を経営資源の一つとして捉えるだけでなく、人材が持つ知識・スキル・経験などの無形の能力を「価値を生む資本」として捉える「人的資本経営」の実践が重要です。

地域金融機関である当行グループにとり、最も重要な資本は人的資本であり、銀行経営の礎であるとともに、他の

人口減少という大きな流れに抗っていくことは容易ではありませんが、地域の活力を失わないためには、長期的な視点でアイデアを持って取り組んでいくことが重要です。私たち地域金融機関には、幅広い金融仲介機能を発揮しながら地域経済に貢献する「地域金融力」の担い手として、資金繰り支援等での下支えにとどまらず、人口減少等の構造的な環境の変化も踏まえ、社会全体が持続可能な姿に変革していくための後押しが求められています。働き手不足が見込まれるなかにあっては、企業にはDXをはじめとする生産性の向上策を提案する。後継者不在に悩む企業にはM&Aを通じた事業承継を提案する。こうした個々の地域企業に対するきめ細かいサポートをひたむきに続けていくことが、強い企業を育成し、地域経済の生産性を高めるとともに地域全体へと面的な広がりをつくり、地域の持続可能な活力につながっていくと確信しています。

そして何より、当行グループの姿勢としてこれまでもこれからも変わらないこと、それは、地元・新潟県とともに生き続けるということです。地域金融機関として地域に寄り添い、持続可能な社会と豊かで元気な未来に向かって地域とともに歩んでいきたいと考えています。

議論の日を分け、議論は論点設定したアジェンダに基づいて行うといった運営方法の見直しを行っています。

本年度実施したアンケートに基づく今後の取組みとしては、次期経営計画の策定に際し、人口減少など経営環境が変化するなかでのビジネスモデルの在り方など、より長期的な視点に立った議論を活発化させていく考えでいます。

政策投資株式の縮減にも取り組んでいます。当行が2026年3月末現在で保有する政策投資株式は、上場株式が22銘柄、非上場株式が41銘柄、時価合計額は97億66百万円、連結純資産額に占める割合は12.0%であり、上場地域銀行の中では相対的に低い水準と認識しています。政策投資株式については毎年、9月末基準で保有する全上場株式について、保有目的や経済合理性を精査し、取締役会で保有の適否を検証しており、2025年度に行った検証では保有する全ての銘柄に合理性ありと結論付けています。純投資目的に変更した株式については、相場や業界動向、個別事象などに照らして売却の妥当性を判断していく方針としており、2024年度末に6銘柄あった当該株式は2025年度末には2銘柄まで削減したほか、この2銘柄についても売却を進め、いずれも保有株式数は減少しています。

金融機関との差別化要因であると認識しています。「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」——私たちの考える「大光らしさ」も、やはり「人」に起因しています。

こうした考え方のもとで、当行では、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んでおり、第13次中計では、基本戦略「人的資本経営の実践」に紐づく重点施策として、「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。

先ほど、第13次中計のチャネル戦略の柱に「対面営業力の強化」を据えているというお話をさせていただきましたが、当行では、この対面営業力は「活動量」、「スキル」、「熱量」の3つの要素の掛け算で表現されると捉えています。それぞれの要素を充実させていく施策が3つの重点施策であり、対面営業力を強化するための3本の矢との位置付けです。

この中でも特に「熱量」は、「大光らしさ」を発揮しお客さまと強いリレーションを構築していくうえで、全ての活動の原動力ともいうべき最も重要な要素と認識しています。従業員一人ひとりの価値観を大切にしながら、共通価値を見出し、あるいは創造していくことで、お客さまの「なりたい姿」に真に寄り添った活動を行う態勢を構築していきます。

増配により株主還元を強化。ROEの改善を通じてPBRを高め、企業価値の向上を図る

最後に、企業価値の向上に向けた考え方についてお話しします。

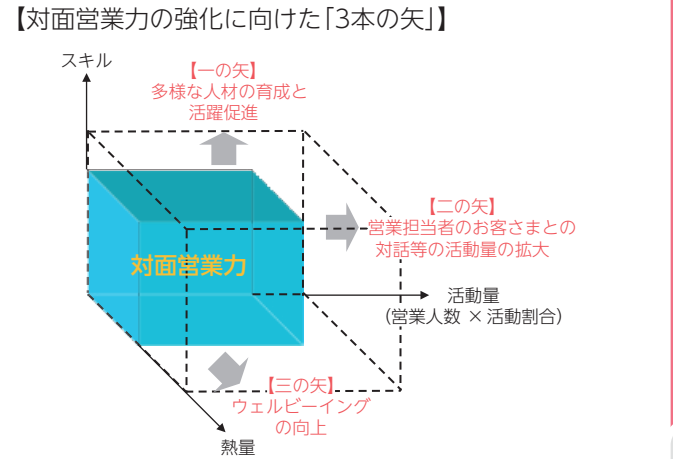
当行のPBR（株価純資産倍率）は、足もと（本年6月19日現在）で0.32倍と低位であり、上場地域銀行平均と比べても劣る状況にあります。

PBRの向上には、その算式要素であるROEやPER（株価収益率）の向上が必要ですが、当行の場合、特にROEの水準がPBRの実績に強く影響していると認識しています。長期戦略方針および第13次中計においてROEの向上を最重要目標の一つに掲げたのは、こうした課題感からであり、ROE（連結・株主資本ベース）は中計最終年度（2026年度）の4.0%以上、長期戦略方針の最終年度での株主資本コスト（CAPM）以上（株主資本コストCAPMは8%程度と認識）を最低限の目標とし、さらなる高みに向けて企業努力を続けてまいります。そのうえで、PBRは長期戦略方針の最終年度において上場地域銀行平均以上まで高めてまいりたいと考えています。

ROEは、RORA（リスク・アセット対比の収益性・効率性）や財務レバレッジを高めることで向上していきますが、当行

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

先行き不透明な経営環境にあって、変化にはリスクを伴いますが、同時に新たな機会を生み出します。最も避けなければならないリスクは、変化を恐れ、前例踏襲という思考停止と挑戦からの逃避により新たなつながりや展開が絶たれるという機会損失であり、最も重要な資本である「人」の成長の



は、自己資本比率の逆数に等しい財務レバレッジは一定のレンジでコントロールし、貸出金や有価証券のポートフォリオの適正化や役務取引等利益など非アセット利益の増加によりRORAを高めていく方針です。2025年10月には、RORAを月次で予実管理する仕組みを構築し、運用を開始しています。

株主還元については、内部留保の充実を考慮しつつ、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こととし、配当については1株につき年間50円を下限に、利益水準に応じて弾力的に利益還元に努めることとしています。この方針のもと、2025年度の1株当たり年間配当額は前年度から24円増配の89円（配当性向（連結）30.2%）とし、2026年度は業績予想を踏まえ、1株当たり年間106円（同30.6%）とさらに増配を予想しています。

今後の株主還元については、自己資本の充実度の状況などを踏まえつつ、継続的に利益水準を高めていくことで株主各位に報いていけるよう、中計を着実に実践していきたいと考えています。

機会を失うことにもなりかねません。伝統に甘んじることなく、常に挑戦する姿勢を失わず、あらゆる機会をチャンスと捉えていく組織づくりに取り組んでまいります。

そして、当行グループは地域に根差した銀行グループとして、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、行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。

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。

2026年7月
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。

低金利環境下で取り組んできた経営体質の強化を引き続き進めるとともに、地域経済の活性化の下支えを通じて経営基盤と収益力の強化を図ります。

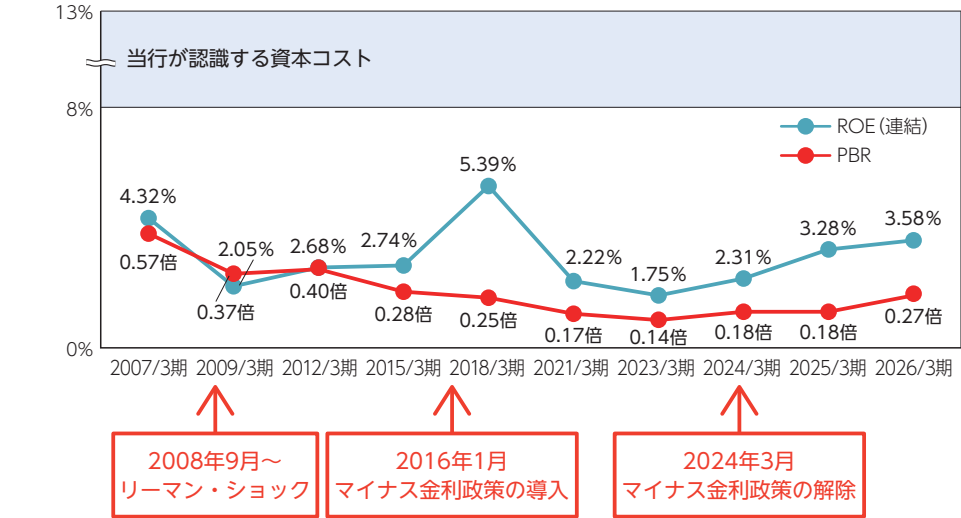
株主資本コストの現状認識

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ており、CAPMに基づく算定値は8%程度、益利回り法に基づく算定値は12%～13%程度と認識しています。

CAPM に基づく算定値	※1	8%程度
益利回り法に基づく算定値	※2	12%～13%程度

※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株当たり純利益÷株価

ROE(※)、PBRの推移



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いていたなか、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、経営体質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

ROE (企業努力)

$$\text{ROE} = \frac{\text{1株当たり純利益}}{\text{1株当たり純資産}}$$

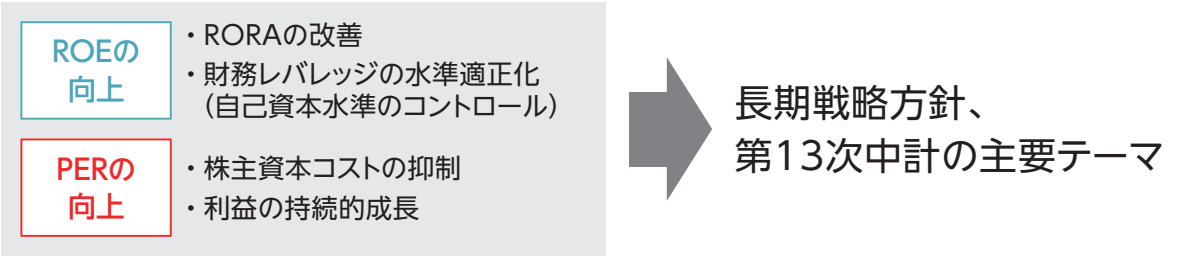
PER (マーケットの評価)

$$\text{PER} = \frac{\text{株価}}{\text{1株当たり純利益}}$$

$$\text{PBR} = \frac{\text{株価}}{\text{1株当たり純資産}} = \text{ROE} \times \text{PER}$$
$$= \frac{\text{RORA} \times \text{財務レバレッジ}}{\text{株主資本コスト} - \text{期待成長率}}$$

※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

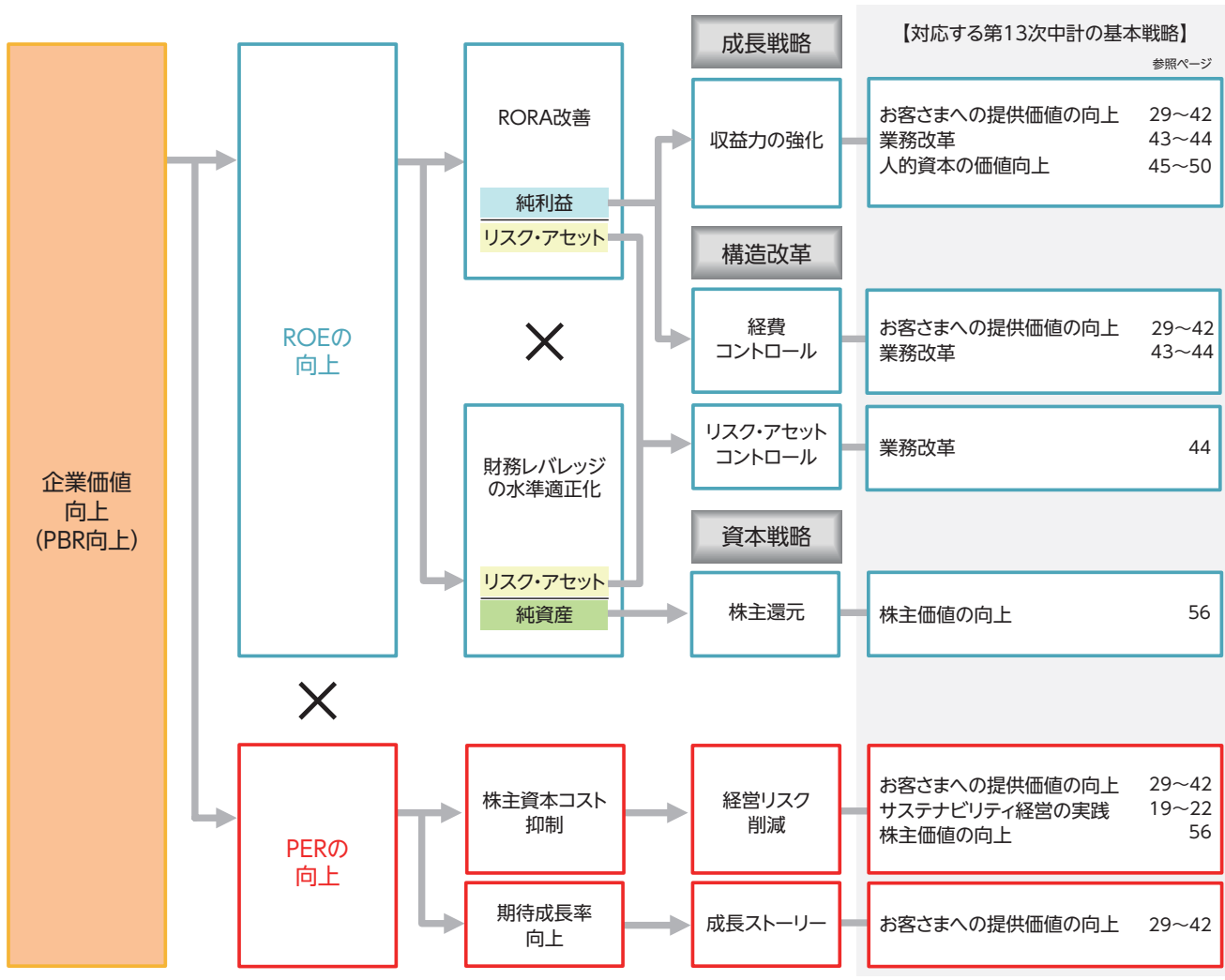
企業価値 (PBR) 向上のポイントを次のとおり認識



企業価値向上ロジックツリー

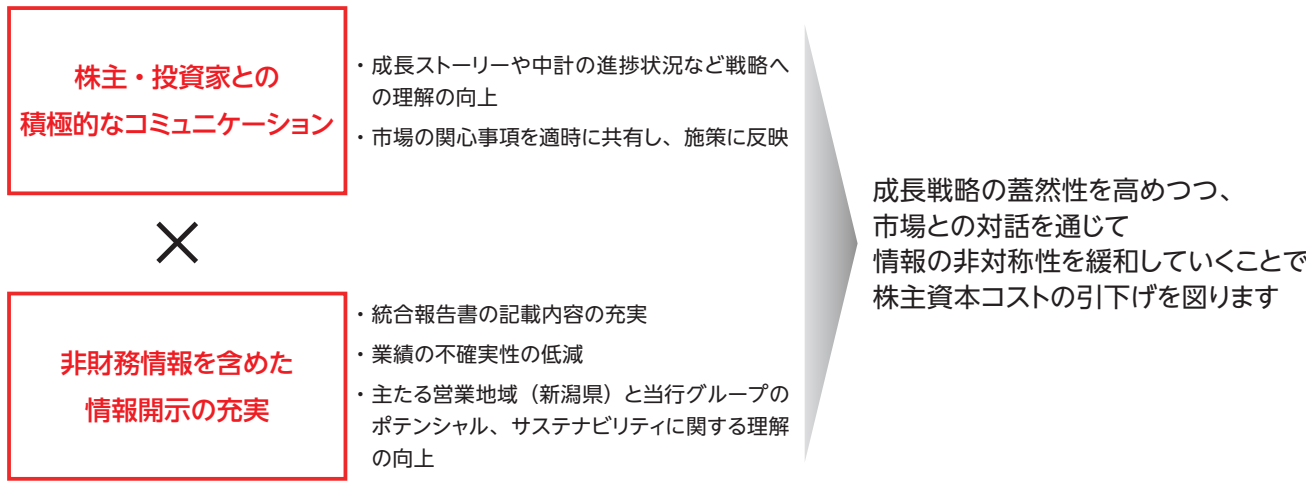
長期戦略方針に基づく第13次中計の施策を着実に実践し、企業価値の向上を図ります。

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、第13次中計の開始から10年後となる長期戦略方針の最終年度（2033年度）には株主資本コスト（CAPM）以上に高め、PBRを2033年度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。

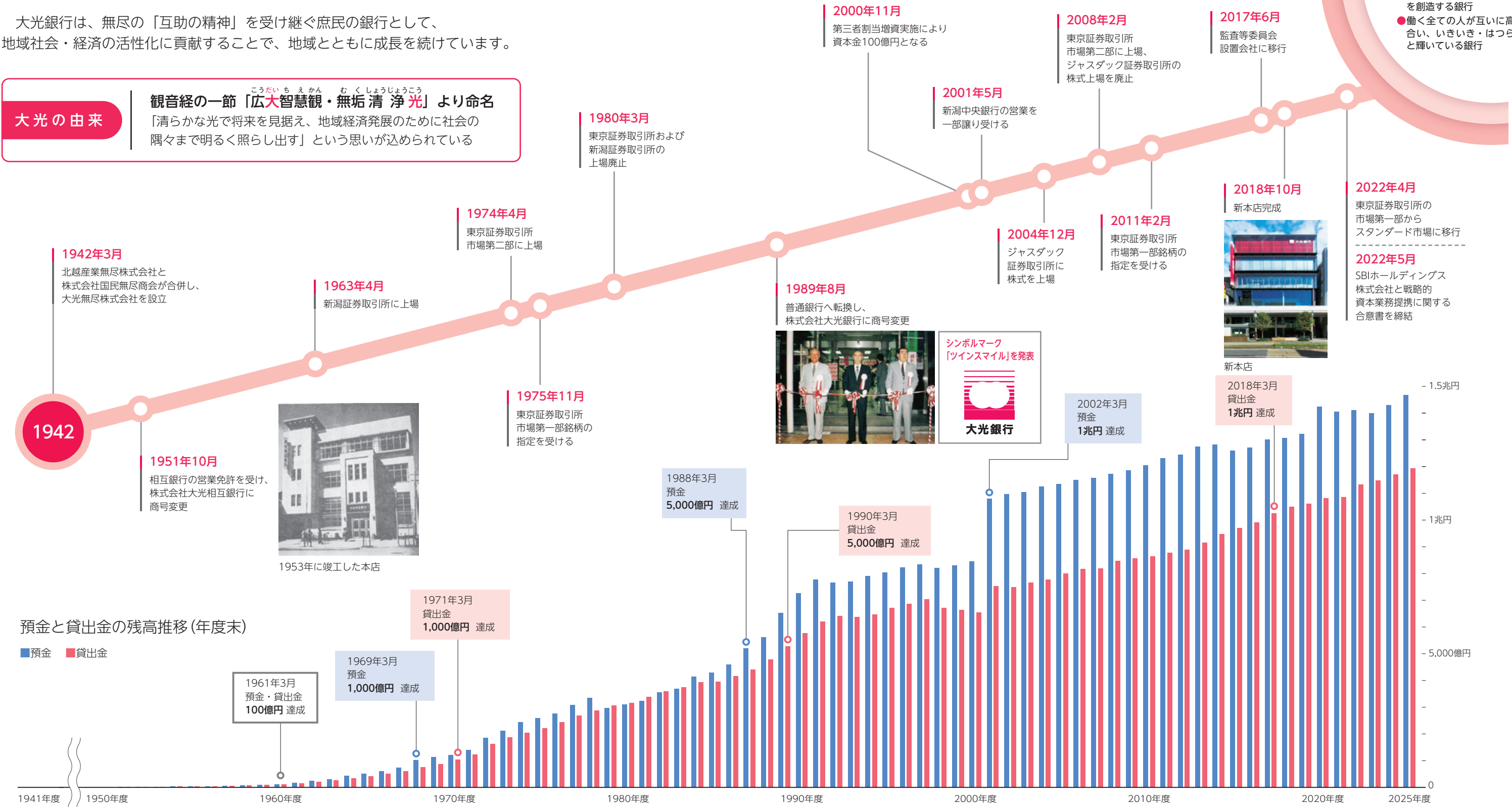


大光銀行のあゆみ

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「**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



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さまに親身に寄り添う「身近で頼りがいのある存在」

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

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

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	377,979km ²	12,583km ²	5位
人口	123,802千人	2,099千人	15位
県内総生産(名目)	5,664,897億円	90,429億円	15位
国内銀行預金残高 ^(※)	9,996,567億円	105,890億円	15位
国内銀行貸出残高	6,162,027億円	50,047億円	19位

(※) ゆうちょ銀行を除く

(出典) 新潟県勢要覧2026 (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で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便利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っており、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	33,699 3位
	農業産出額	3,103億円 12位
工業	事業所数	5,767 14位
	製造品出荷額等	54,666億円 26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	👑 ニット製セーター他の 出荷額(男子・女子)
👑 米菓の出荷額	👑 金属洋器の出荷額
👑 切餅・包装餅の出荷額	👑 原油の生産量
👑 水産練製品の出荷額 (魚肉ハム・ソーセージを除く)	👑 天然ガスの生産量
👑 石油ストーブの出荷額	👑 海水浴場の数

(出典) 新潟県勢要覧2026 (新潟県)



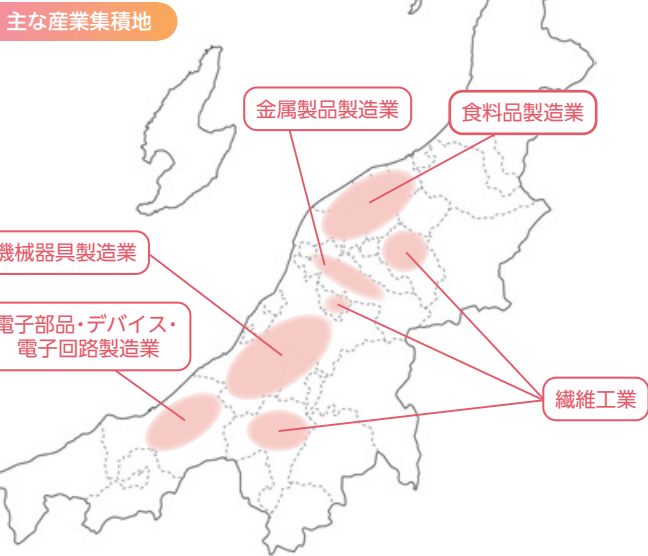
世界文化遺産の「佐渡島(さど)の金山」



日本三大花火大会の一つ
「長岡まつり大花火大会」



豊富な積雪量を誇る
スキー・スノーボード場



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、名古屋、大阪、神戸、福岡)
(国際線：ソウル、台北)
- 港湾(新潟港・直江津港・両津港・小島港など)

(2026年6月30日現在)



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	60.9%	74.0%	4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)	346千円	315千円	38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2026 (新潟県)、2019年全国家計構造調査(総務省)

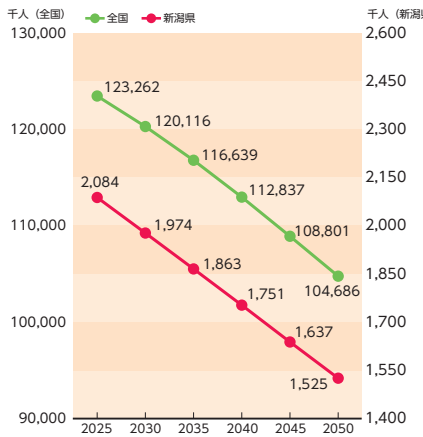
地域の課題

新潟県の総人口は、1997年の249万人をピークに年々減少し、2024年10月には209万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(2024年10月の72.7%)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34.3%(2024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2.5%(2022年度)と全国平均の3.9%を大きく下回り、全国44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はありますが、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。

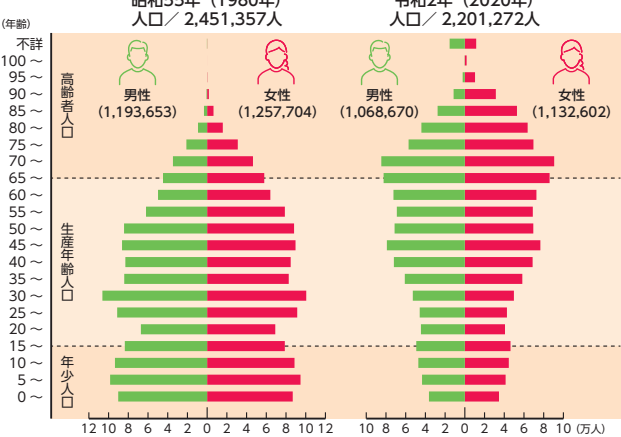
人口減少や少子高齢化に対応し、地域の持続可能性を高めていくには、進学・就職などにより県外への転出が多い若者を中心
に、定住者を増加させることが必要であり、産業育成や地域企業の成長による働く場の創出、安心して生活できる環境づくりな
ど、地域の魅力を向上させることが重要な課題となっています。

将来推計人口(全国・新潟県)



(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

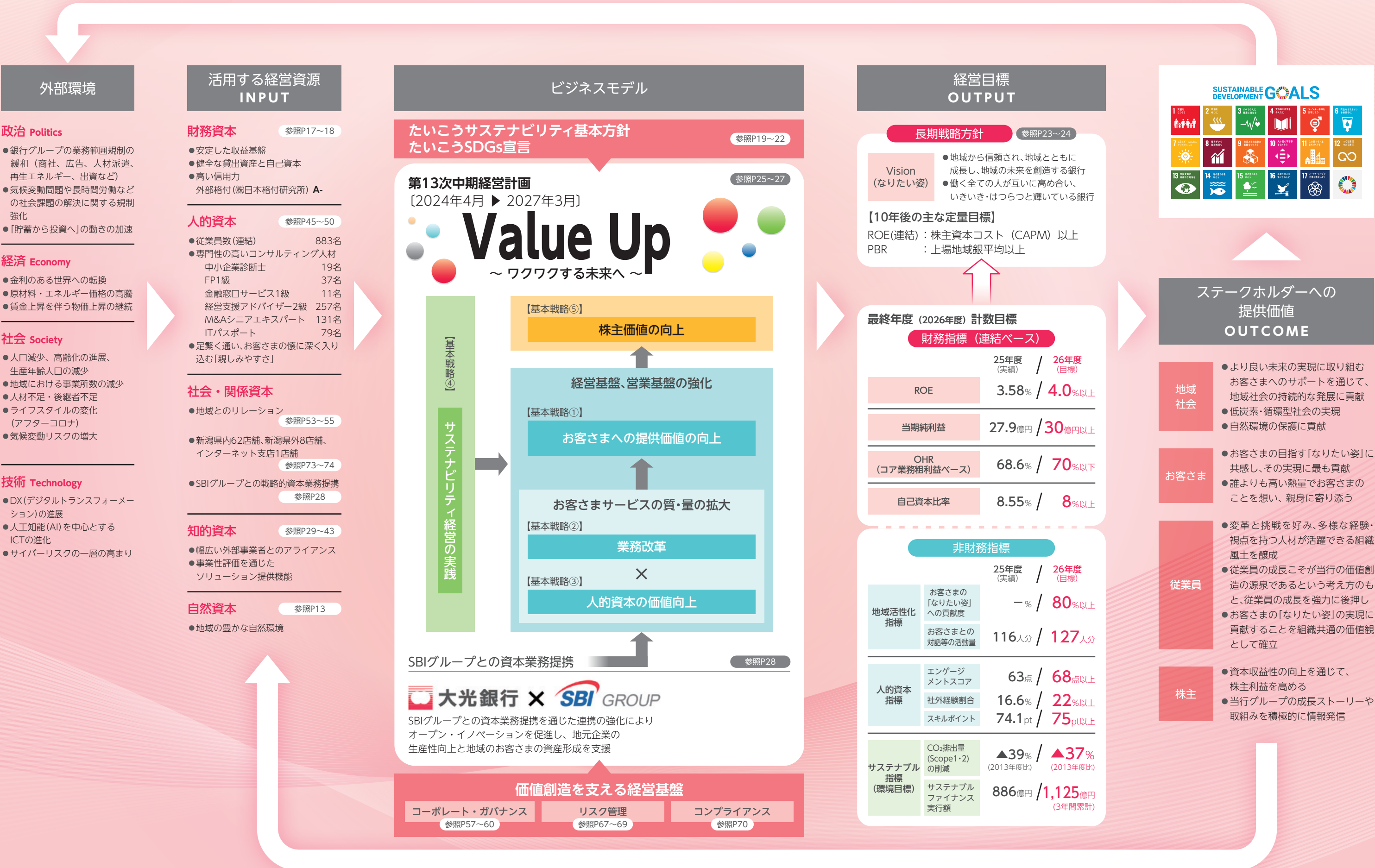
新潟県の人口構造の変化



(出典) 「国勢調査結果」総務省

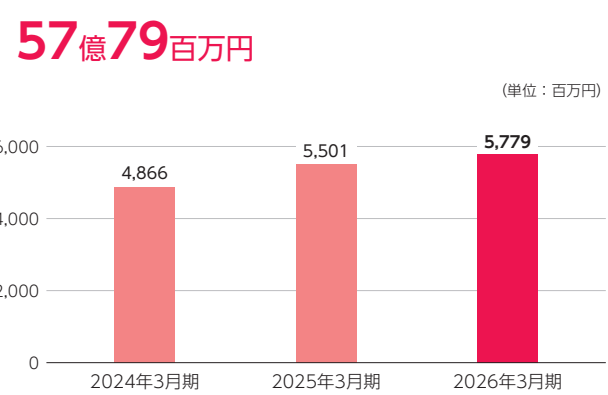
大光銀行グループの価値創造プロセス

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。

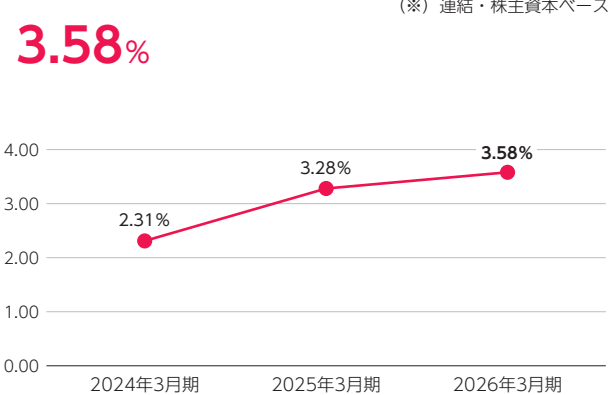


財務ハイライト

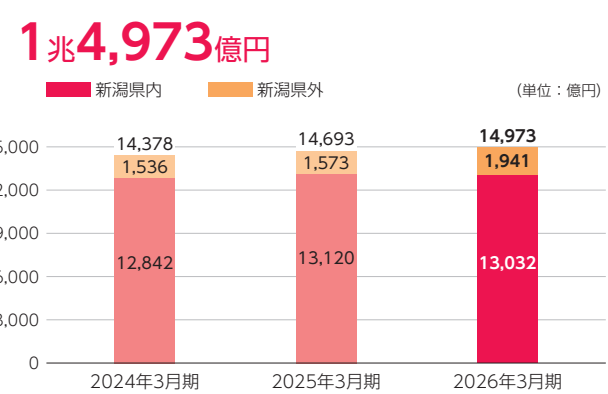
コア業務純益（除く投資信託解約損益）



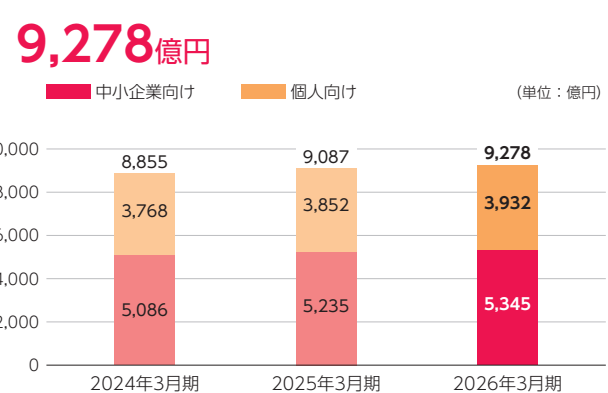
ROE（※）



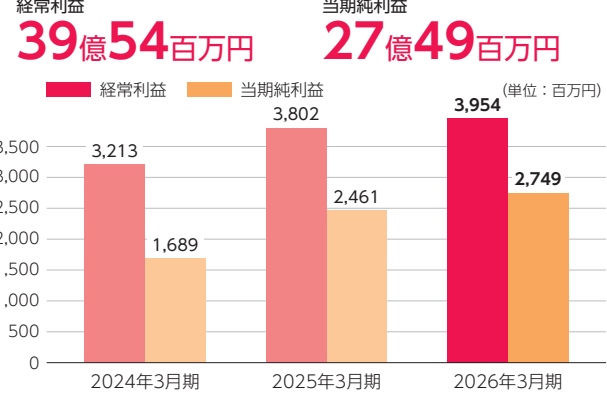
預金等残高



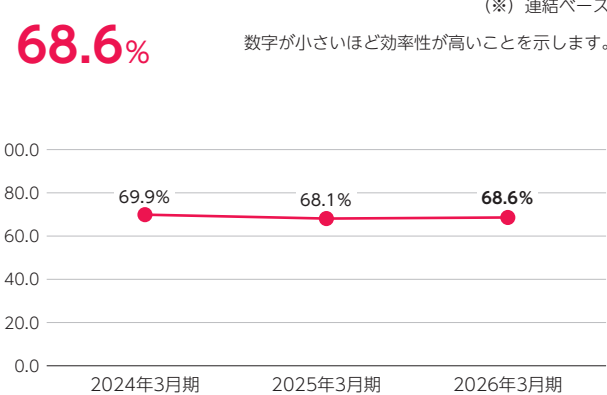
中小企業等向け貸出金残高



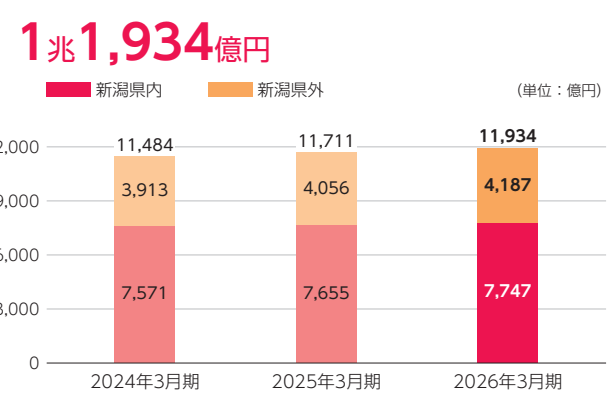
経常利益・当期純利益



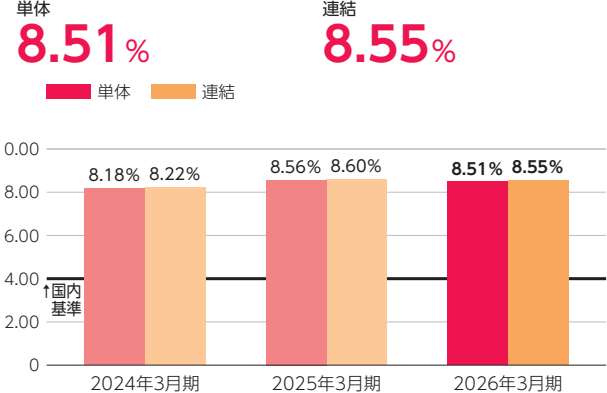
OHR（コア業務粗利益ベース）（※）



貸出金残高



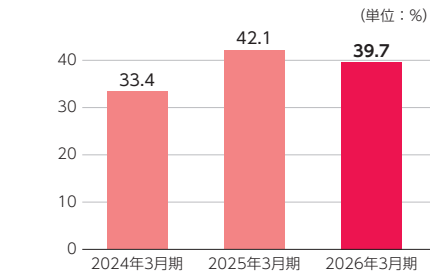
自己資本比率



非財務ハイライト

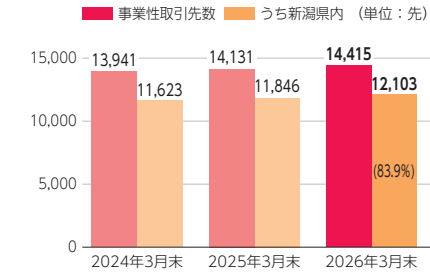
地域社会

CO₂排出量削減率（2013年度比）



お客さま

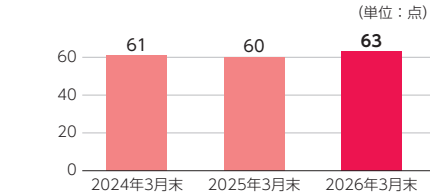
事業性取引先数（※）



(※) 取引先…与信先および各種支援先

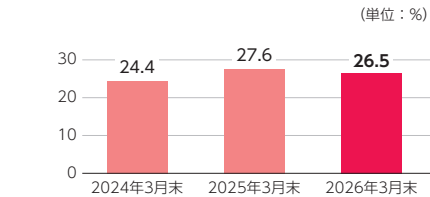
従業員

エンゲージメントスコア（※）



(※) 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）

管理職（副長以上）に占める女性の割合

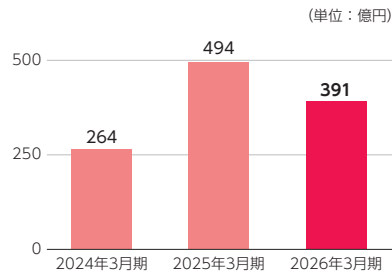


外部からの評価

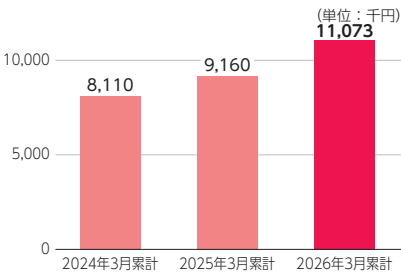
格付 株式会社日本格付研究所（JCR）（2026年3月31日現在）



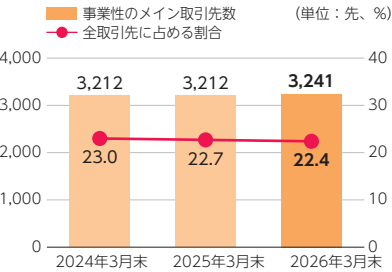
サステナブルファイナンス実行額（各期の実行額）



サステナブル関連商品による寄付額（2019年10月からの累計）

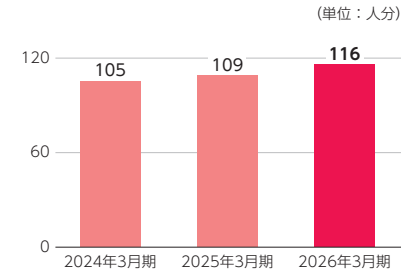


事業性のメイン取引先数（※）・全取引先に占める割合



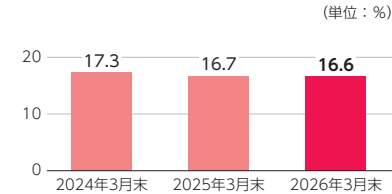
(※) メイン取引先…お取引先の事業年度末における当行の融資残高（政府系金融機関の制度融資を除く）が1位のお取引先

お客さまとの対話等の活動量（※）



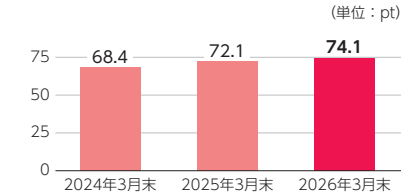
(※) 営業店・本部の営業担当者がお客さまとの対話等にかかる活動量

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

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当たり平均値

株主

社外取締役比率（2026年6月23日現在）



33%

サステナビリティへの取組み

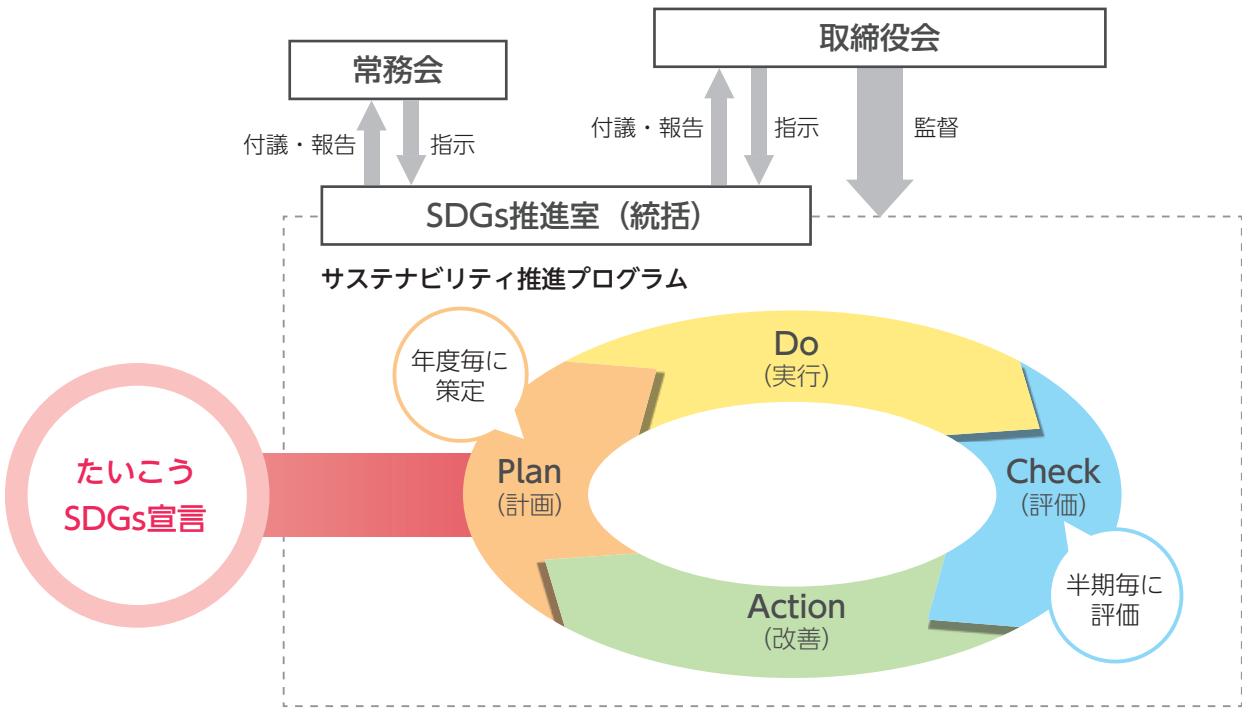
当行グループでは、地域の活性化と中長期的な企業価値の向上の両立を目指す持続的経営を基本方針とし、「たいこうSDGs宣言」に掲げる4つのテーマに則した15の重要課題に対し、グループ一体となり、事業活動を通じた課題解決に取り組んでいます。

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。



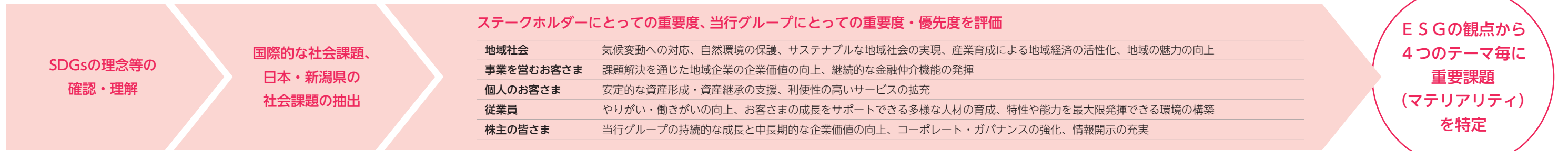
2026年度「サステナビリティ推進プログラム」の概要

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年度の8年間の累計実行額 3,000億円以上 <2026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P52 （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）	2026年度の利用件数 100件以上
CO ₂ 排出量の削減 (Scope1・Scope2)	・フールビズ・ウォームビズの実施 ・残業時間の縮減 ・省エネ設備の導入（低燃費車両への入替、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% <2026年度目標 2013年度比▲39%> ※実績を考慮し、第13次中計の計数目標を上回る目標を設定しています。
サステナビリティに関する開示の充実	・サステナビリティ基準委員会 (SSBJ) の開示基準に基づく開示方法の調査・研究	
地域経済・社会		
お客さまの目指す「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P29～42	※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	・人権に関する教育の実施 ・「人権方針」 参照P22 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P21 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P54 の継続実施 ・金融授業 参照P53 の継続実施 ・地域の文化・スポーツの振興 参照P53	
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P45～50	※第13次中期経営計画の「人的資本指標」
女性活躍の推進	・全行員のキャリアデザインの作成 ・キャリア形成の支援体制構築 ・ロールモデルとなる女性管理職の育成 ・退職者の復職制度の推進および中途採用の積極運用 ・男性の育児休業取得促進に向けた取組み	・管理職（副長以上）に占める女性の割合 2029年度末 30%以上 <2026年度末目標 28%以上> ・営業職に占める女性の割合 2029年度末 30%以上 <2026年度末目標 30%以上> ・男性の育児休業取得日数 2029年度 4.00日以上 <2026年度目標 4.00日以上>
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 ・建設的な議論に向けた活性化策の実施	
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P55～56 ・企業情報開示内容の充実	

※下線は2026年度に追加した項目

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		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。
			事業機会	リスク	
E	環境	●気候変動への対応 ●自然環境の保護	●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	●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	→ 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P51～52 12 つくる責任 つかう責任 13 気候変動に 適応する 14 海の豊かさ を増やす 15 陸の豊かさ を保全
S	地域経済・社会	●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	●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	●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	→ 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P29～42、P53～54 8 真実と正義 を築く 9 産業と雇用 の創出 11 住み続け るまちづくり
	ダイバーシティ	●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	●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	●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	→ 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P45～50 3 よい生活に 必要な エネルギー 4 質の高い教育 をみんなに 5 ジェンダー 平等 8 真実と正義 を築く
G	ガバナンス	●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	●持続的な企業価値の向上	●社会からの信頼の低下	→ 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P57～60 5 ジェンダー 平等 8 真実と正義 を築く 16 平和と公正 な社会

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、人権方針を制定するとともに、本方針に基づき、人権デューデリジェンスを実施しています。

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、ハラスメント行為、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

中期目標
2027/3期目標
ROE 4.0%以上
当期純利益 30億円以上

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

10年後
第13次
中計
前中計

バックキャスト

※1「ROE」は連結・株主資本ベース
※2「株主資本コスト(CAPM)」は8%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

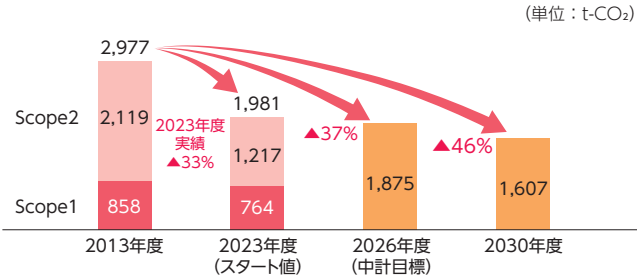
ステークホルダー：地域社会

ステークホルダーへの提供価値と目指す姿（定性）

ステークホルダーへの提供価値	長期戦略方針で目指す姿（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

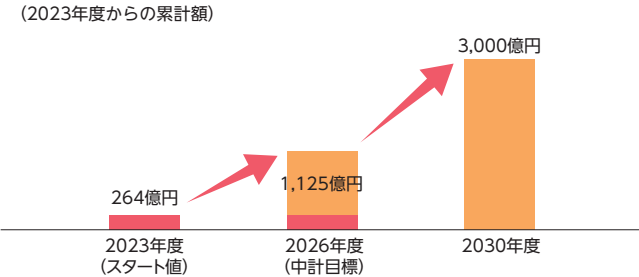
目標（KPI）

①CO₂排出量（Scope1・2^(※)）



(※) 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

②サステナブルファイナンス実行額



テーマ② 地域経済・社会

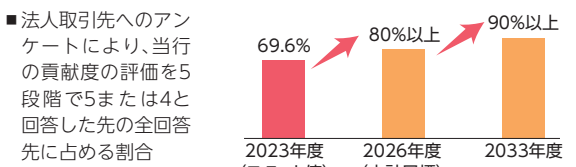
ステークホルダー：地域社会、お客さま

ステークホルダーへの提供価値と目指す姿（定性）

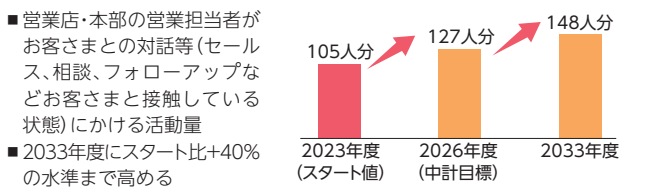
ステークホルダーへの提供価値	長期戦略方針で目指す姿（定性）
● お客さまの目指す「なりたい姿」に共感し、その実現に最も貢献する ● 誰よりも高い熱量でお客さまのことを想い、親身に寄り添う ● より良い未来の実現に取り組むお客さまへのサポートを通じて、地域社会の持続的な発展に貢献する	● お客さまが「なりたい姿」に近付いている ● お客さまが、当行を信頼し、一番に相談したい銀行と思っている ● 当行が地域にとってなくてはならない銀行になっている

目標（KPI）

①お客さまの「なりたい姿」への貢献度



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

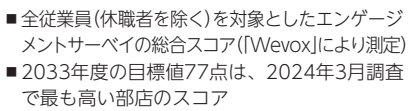
ステークホルダー：従業員

ステークホルダーへの提供価値と目指す姿（定性）

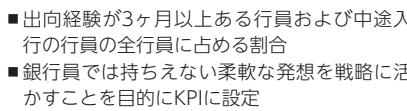
ステークホルダーへの提供価値	長期戦略方針で目指す姿（定性）
● 変革と挑戦を好み、多様な経験・視点を持つ人材が活躍できる組織風土を醸成する ● 従業員の成長こそが当行の価値創造の源泉であるという考え方のもと、従業員の成長を強力に後押しする ● お客さまの「なりたい姿」の実現に貢献することを組織共通の価値観として確立する	● 自身の成長を実感し、周囲と互いに高め合うことで、さらなる成長に取り組んでいる ● 長期戦略方針の理解と、組織・個人の成長を通じて、お客さまに価値のある提案・サービスを提供できている ● お客さまに感謝され、誇りと働きがいを感じていきいき・はつらつと働いている

目標（KPI）

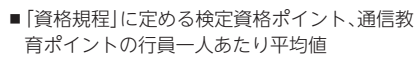
①エンゲージメントスコア



②社外経験割合



③スキルポイント



テーマ④ ガバナンス

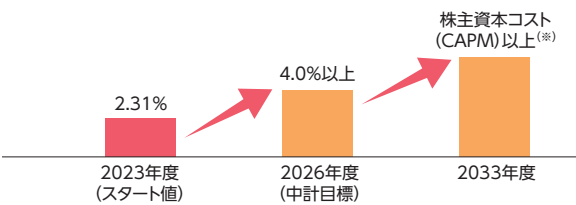
ステークホルダー：株主

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	長期戦略方針で目指す姿（定性）
● 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	● 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

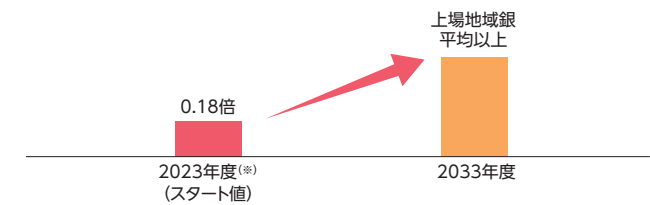
目標（KPI）

①ROE（連結・株主資本ベース）



(※) 株主資本コスト(CAPM)は8%程度と認識(参照P9)

②PBR



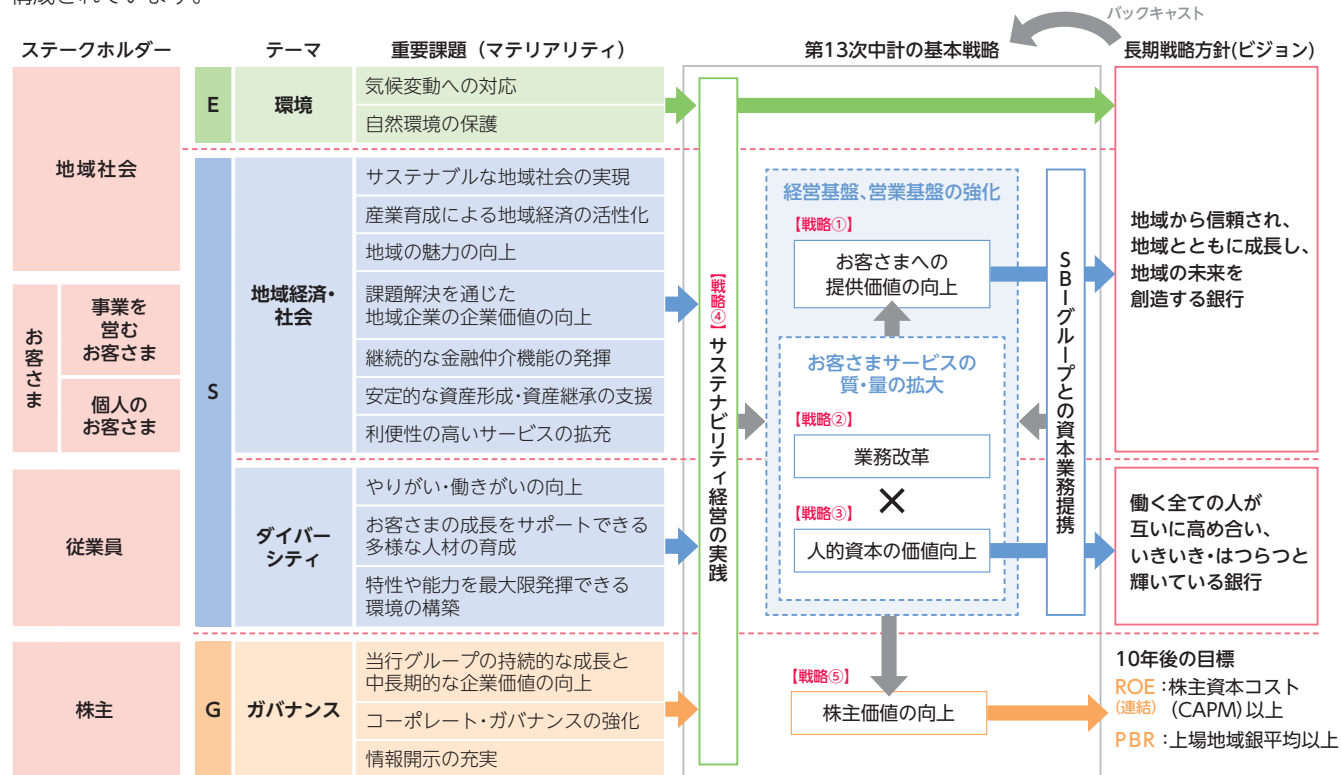
(※) 2024年3月末の実績値

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強化し、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2年目（2025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。2年目（2025年度）の実績は次のとおりであり、最終目標の達成に向け、概ね順調に進捗しています。

カテゴリ	目標項目	スタート値 (2023年度)	2年目実績 (2025年度)	最終年度目標 (2026年度)
財務指標 (連結ベース)	ROE ^(※1)	2.31%	3.58%	4.0%以上
	当期純利益	17.1億円	27.9億円	30億円以上
	OHR(コア業務粗利益ベース) ^(※2)	69.9%	68.6%	70%以下
	自己資本比率	8.22%	8.55%	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	127人分
	人的資本指標	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
		スキルポイント ^(※7)	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	(2013年度比) ▲33%	(2013年度比) ▲39%	(2013年度比) ▲37%
	サステナブルファイナンス実行額	264億円	886億円	(3年間累計) 1,125億円

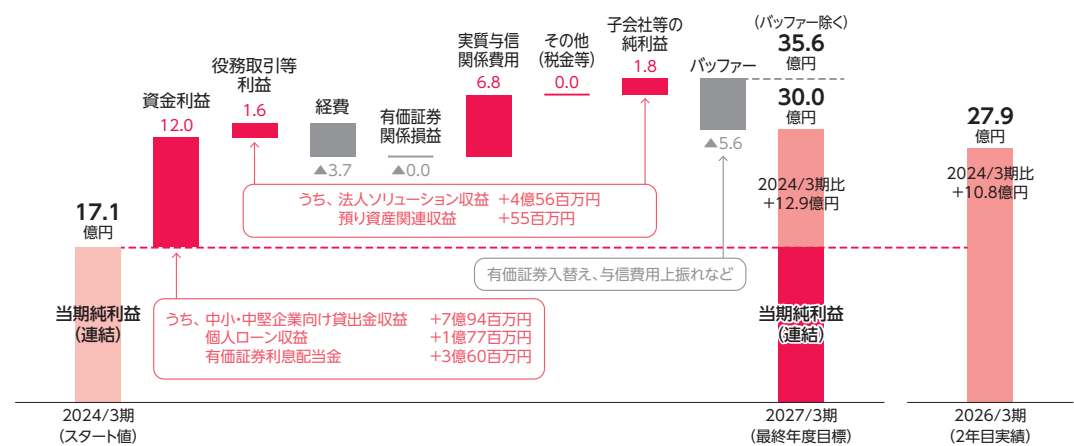
(※1) 株主資本ベース
(※2) コア業務粗利益は投資信託解約損益を除く
(※3) 法人取引先へのアンケートにより、当行の貢献度の評価を5段階で5または4と回答した先の全回答先に占める割合
アンケートは中計終了時に実施するため、2025年度は未算定
(※4) 営業店・本部の営業担当がお客さまとの対話等にかかる活動量
(※5) 全従業員(休職者を除く)を対象としたエンゲージメントサーベイの総合スコア
([Wevox]により測定)
(※6) 出向経験が3ヶ月以上ある行員および中途入行の行員の全行員に占める割合
(※7) 「資格規程」に定める検定資格ポイント、通信教育ポイントの行員一人当たり平均値

業績計画と2年目（2025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)	2026/3期 実績② (2年目実績)	2027/3期 計画③ (最終年度目標)	2年目 増減 ②－①	3年間 増減 ③－①
コア業務粗利益 ^(※2)	162.8	185.2	176.5	+22.4	+13.7
うち資金利益 ^(※2)	148.0	169.7	160.0	+21.7	+12.0
うち役務取引等利益	14.7	15.3	16.3	+0.6	+1.6
経費 ^(▲)	114.1	127.4	117.8	+13.3	+3.7
コア業務純益 ^(※2)	48.6	57.7	58.7	+9.1	+10.1
有価証券関係損益 ^(※3)	0.0	▲13.5	-	▲13.5	▲0.0
実質与信関係費用 ^(▲)	17.3	5.0	10.5	▲12.3	▲6.8
経常利益	32.1	39.5	48.3	+7.4	+16.2
バッファー	-	-	▲5.6	-	▲5.6
当期純利益(連結) ^(※4)	17.1	27.9	30.0	+10.8	+12.9
ROE(連結) ^(※5)	2.31%	3.58%	4.0%以上		
コア業務粗利益OHR(連結) ^(※2)	69.96%	68.60%	70%以下		
自己資本比率(連結)	8.22%	8.55%	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2年目（2025年度）の取組み

【戦略①】お客さまへの提供価値の向上（参照P29～42）

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

【2年目（2025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
 - 営業セグメント別の役割を再定義し、行動管理基準・情報管理基準を明確化
 - データ分析システムにより営業担当者の行動量を測定し、効率的な営業活動に活用
 - 「協調支援型特別保証」を活用したパッケージ型商品、地域密着型福利厚生サービス「なじらね福利厚生」など、お客さまの成長・改善につながる商品・サービスを拡充
- (イ) 個人コンサルティングの強化
 - 投資信託や生命保険の各種手続きについて、タブレット端末を活用したペーパーレス化・印鑑レス化の取組みを開始
 - コールセンターグループを新設し、受付から実行まで一貫して対応できる体制を構築
 - 手数料定率型住宅ローンなど、お客さまのニーズに合わせた商品を拡充
- (ウ) 預金の増加
 - 従来のアプリをリプレイスし、「大光銀行アプリ～My らっこ～」のサービス提供を開始
 - ATM利用手数料を改定し、当行の全てのATM・全ての利用時間帯で当行のキャッシュカードを使用した引出し手数料を無料化（2026年4月より）
 - 魅力的な預金商品として、「ワクワク！ジャンボ宝くじ付定期預金キャンペーン」を実施

【戦略②】 業務改革 (参照P43～44)

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、リスクアペ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

【2年目（2025年度）における主な取組み】

- ・営業店組織の統合・スリム化に向けた試行店舗を拡充
- ・本部所属の内部管理責任者の対象エリアおよび取扱業務を拡充
- ・RORAを月次で管理する体制を構築

【戦略③】 人的資本の価値向上 (参照P45～50)

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

【2年目（2025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
 - ・営業担当者の充実にに向けた人材ポートフォリオ目標を策定
 - ・スキルアップ、キャリアアップに向けた各種研修を実施
- (イ) 営業担当者のお客さまとの対話等の活動量の拡大
 - ・2025年度の新入行員より「営業コース」を新設
 - ・営業担当者の増員に向けたプログラムを継続的に実施
- (ウ) ウェルビーイングの向上
 - ・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」が、ワクワク感向上施策を立案し順次実施（2025年度は7施策を立案）

【戦略④】 サステナビリティ経営の実践 (参照P19～22)

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。

【2年目（2025年度）における主な取組み】

- ・SDGs関連ソリューションの推進
- ・人権に関する教育や、「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P9～10、P56)

第13次中期経営計画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

【2年目（2025年度）における主な取組み】

- ・株主還元方針に基づき、2026年3月期の年間配当を1株当たり89円00銭（2025年3月期は同65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

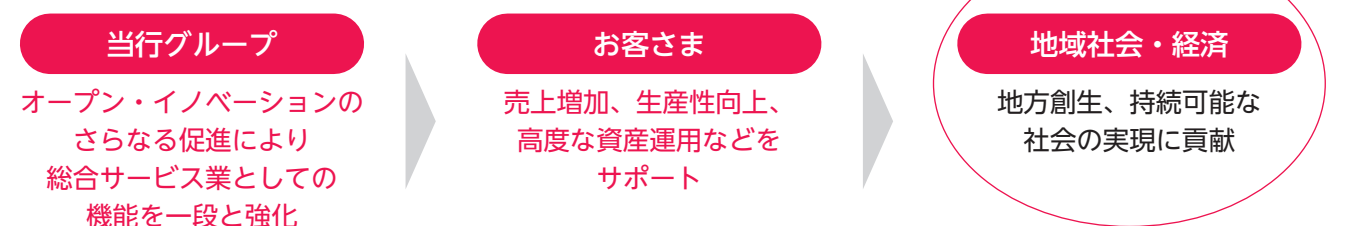
SBIグループとの資本業務提携により、お客さまに提供するソリューションが格段に充実し、お客さまとのリレーション強化につながっています。

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。

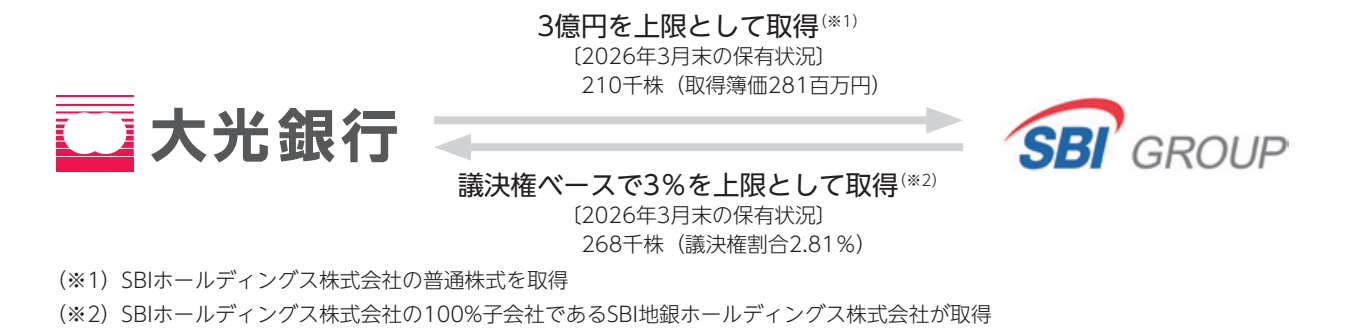


○ 資本業務提携の内容

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2026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。



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。

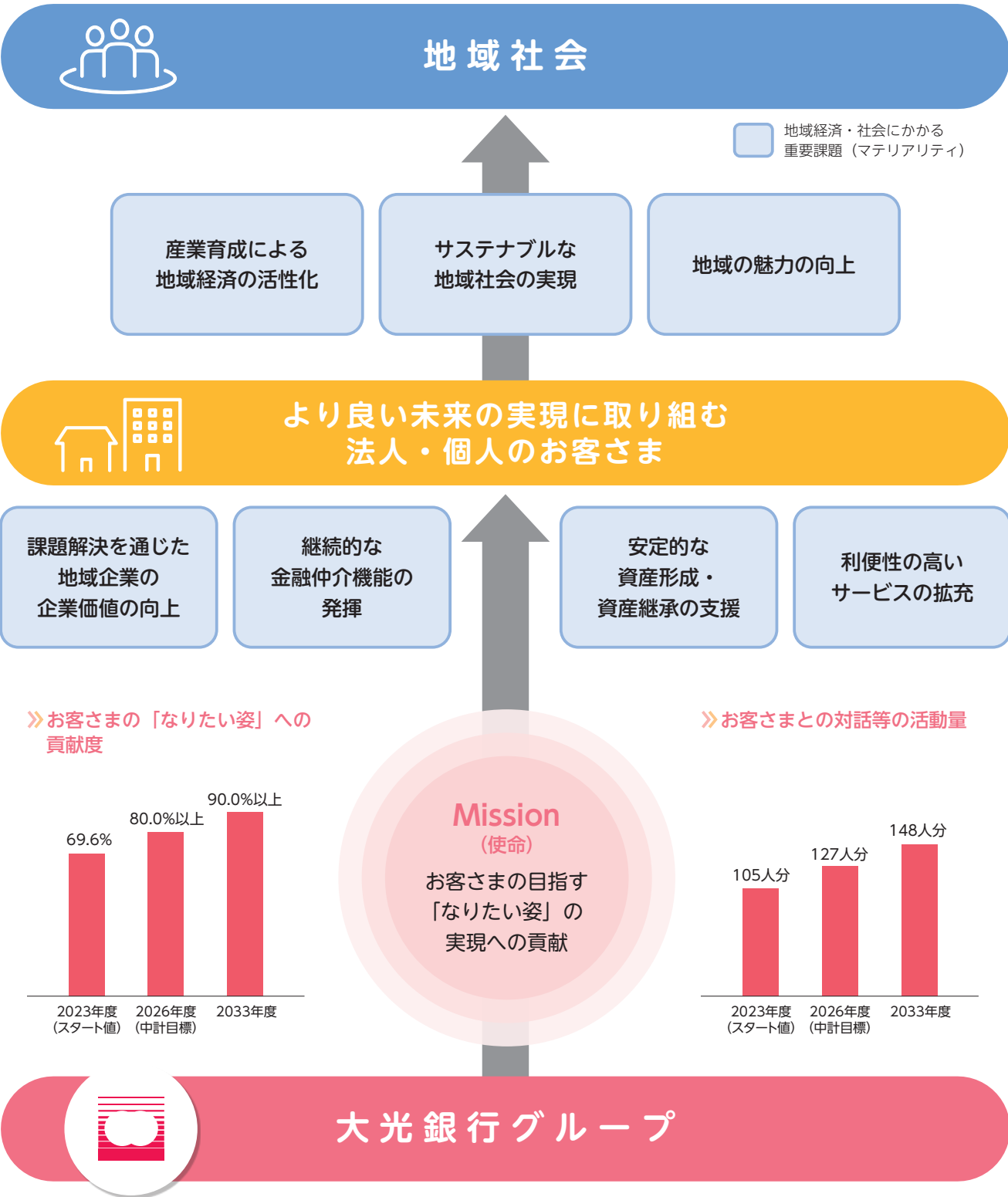
- 1 SBIグループおよび同グループの投資先企業が有する最先端のテクノロジー、ノウハウの提供を通じた、地元企業のビジネス発展・変革に資する **デジタル・トランスフォーメーション（DX）支援**
- 2 持続可能な社会の実現に向け、脱炭素をはじめとする地元企業の **SDGsへの取組み支援**
- 3 資本性資金等の提供を通じ、地元企業を支援するための **共同ファンドの設立**
- 4 勘定系を含む次世代バンキングシステム、スマホアプリなど **当行のDX化推進**の検討
- 5 その他オープン・イノベーションの推進に資する取組みで、両社が別途合意する事項

2026年3月末における提携候補業務は**82項目**にのぼり、このうち提携済は**52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、業務提携を開始して以降の寄与額（累計）は**約11.7億円**（うち2026年3月期は**約5.8億円**）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

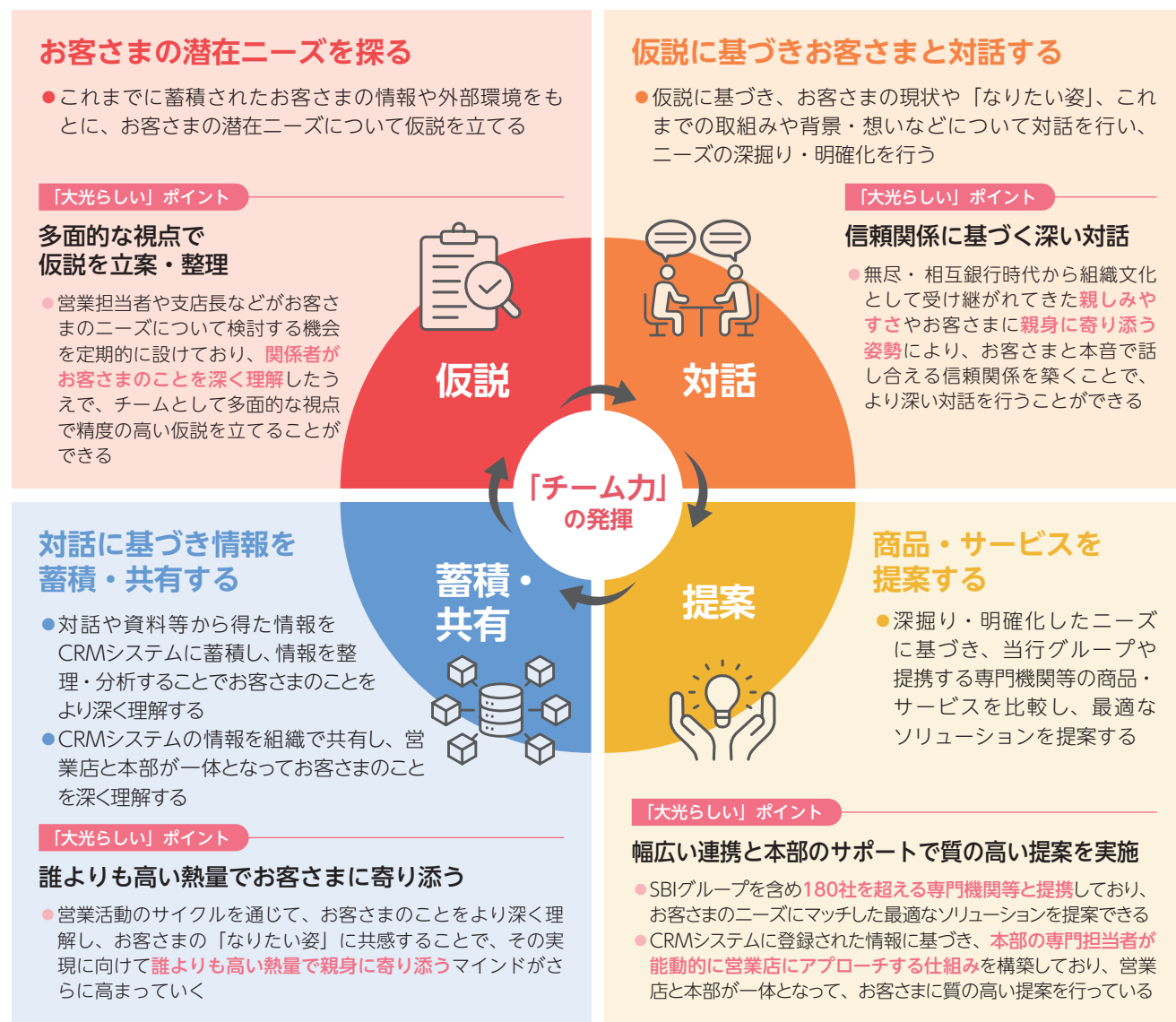
お客さまのニーズに応じた最適なチャネルでご提案することにより、コンサルティング等の対面営業力をこれまで以上に強化し、お客さまに提供する付加価値を最大化していきます。特に、対面営業のニーズが高い法人のお客さまに活動量を振り向けていきます。

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	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 ●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 対面営業
個人のお客さま	営業店 営業店 ローンスクエア マネープラザ 職域セミナー等 コールセンター等 架電・DM等 インターネット・アプリ等 ●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
定例的な手続きについて簡便に手続きしたいニーズ 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 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 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 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	

大光銀行の「地域金融力」の発揮 ～大光らしさで形作られる「チーム力」～

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



担当者の声 ～チーム力を発揮し、誰にも負けない高い熱量でお客さまに親身に寄り添う～

営業担当者
六日町支店
藤崎主任

「なぜお客さまの商品やサービスは選ばれているのか」を支店内で話し合い、お客さまが事業で大切にしていることや将来の「なりたい姿」について仮説を立てます。そのうえで、仮説を交えながらお客さまと何度も対話を行い、お客さまの想いや考えを深く理解するなど、本音で話せる関係づくりに全力で取り組んでいます！

本部専門担当者
地域産業支援部
小林調査役

営業店から共有される情報に基づき日々お客さまのニーズや課題を把握しており、本部からも積極的に営業店に働きかけを行っています。当行グループに蓄積されているノウハウに加え、提携する専門機関等とも連携し、お客さまの「なりたい姿」の実現に向け、提案だけでは終わらない実行支援にこだわっています！

支店長
六日町支店
瀧澤支店長

営業担当者と定期的にミーティングを行い、お客さまが「なりたい姿」を実現するためには何が必要か、どのような提案ができるかについて幅広い視点から検討を行っています。お客さまからご相談をいただいた際は、支店内だけでなく本部の専門的な知見も活用し、チームとして最適な解決策をご提案しています！

お客さまの声:「新潟の未来を切り拓く」パートナーとしての期待

「よね蔵グループ」株式会社いかの墨の代表取締役・中島敬二様にお話を伺いました。

よね蔵グループのなりたい姿を教えてください

当社のブランドアイデンティティは、「うまい新潟を全国に、世界に発信する」ことです。これまでは飲食店経営を通じ、県内のお客さまには地元の美味しさを再発見していただき、関東圏のお客さまには新潟の豊かな食材をお届けすることが私たちの使命だと考えてきました。

しかし、道の駅の運営を引き受けたことで、燕市が誇る金属加工の調理器具や食器を「実際に見て・使う」体験型観光の確立や、地域の歴史や文化の発信をしていくという新たなビジョンが見えてきました。

「食・観光・文化」の発信を通じた地域の魅力最大化——これが当社の描く「なりたい姿」です。

なりたい姿の実現に向けた大光銀行の取組みをどのように評価していますか

大光銀行は、私たちの挑戦を多角的なソリューションで支えてくれる存在です。

例えば、質の高い食材の仕入れ先の開拓は当社にとって生命線です。大光銀行の営業担当者に相談したところ、地域産業支援部へ繋いだ上で、当社をバイヤーとした「商談会」を企画してくださり、多くのマッチングの機会を提供していただきました。

また、大光銀行の魅力は担当者の「人間力」と「伴走姿勢」です。当社の要望を自分事として捉え、スピーディーに動いてくれます。単なる融資の相談相手ではなく「会社の将来と一緒に考え抜いてくれる存在」であり、その安心感と信頼関係が大きな支えとなっています。

大光銀行にさらに期待することを教えてください

今後、飲食店経営や道の駅の運営を通じて地域の魅力を伝えていくという使命を全うするため、大光銀行にはこれまで以上の役割を期待しています。

こだわりを持つ地元の生産者や、独自性のある商品との新たな出会いといったこれまでの取組みに加え、農家の高齢化など地域が抱える課題に対し、ビジネスの視点から解決策を共に模索していただきたいと考えています。

私たちの「なりたい姿」の実現はまだ道半ばです。これからも大光銀行には、私たちの歩みに寄り添い、共に汗をかきながら新潟の未来を切り拓くパートナーであってほしいと願っています。



中島社長（右）から、よね蔵グループの挑戦について話を聞く吉田支店 下條副長（真ん中）と地域産業支援部 柴木調査役（左）

よね蔵グループのご紹介

- 1989年 日本料理店オープン
- 1999年 和食居酒屋オープン
- 2022年 道の駅 国上（くがみ）の指定管理者となる
- 2022年 ベーカリー店オープン
- 2024年 新潟県経済振興賞を受賞
(2026年3月末現在、居酒屋19店舗、ベーカリー店1店舗および道の駅の運営を行う)

趣のある佇まいと落ち着いた空間で新潟の旬を堪能できる「よね蔵吉田店」

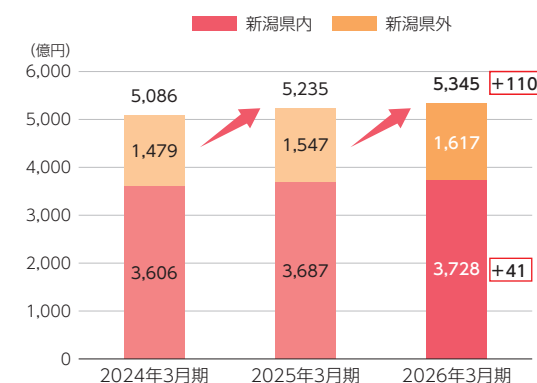


BBQやデイキャンプ、温泉施設などの体験・滞在型の施設を併設する「道の駅 国上」

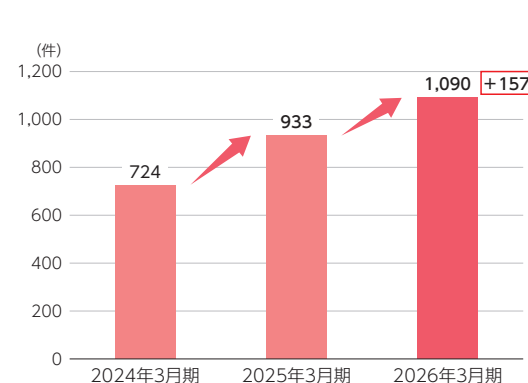
営業活動(事業性取引)の実績

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、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

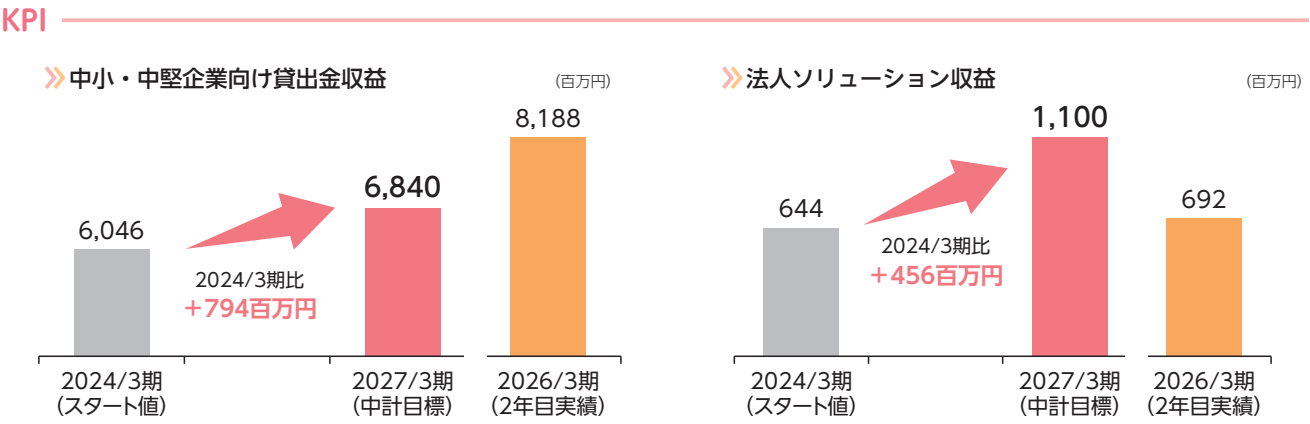
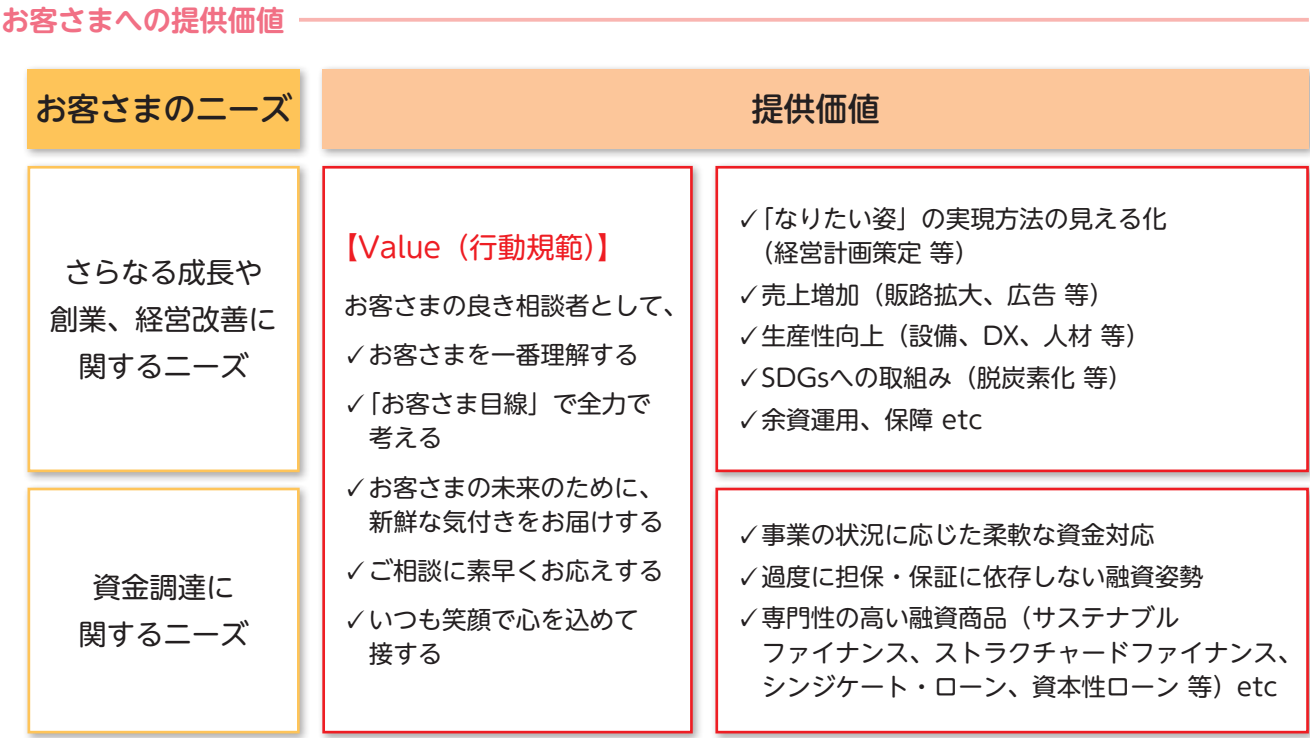
お客様のニーズに応じた付加価値の高いサービスの拡充、お客様支援態勢の高度化、多様な人材の育成などにより、お客様の「なりたい姿」の実現や企業価値の向上に貢献し、その対価として適正な金利やソリューション手数料を収受できるよう、取り組んでいきます。

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。

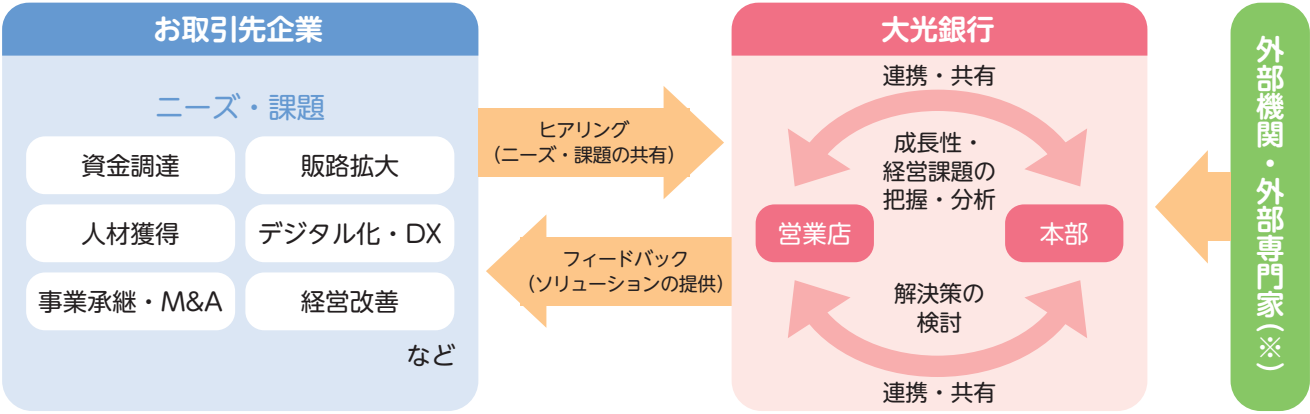
お客さまへの提供価値とKPI



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。



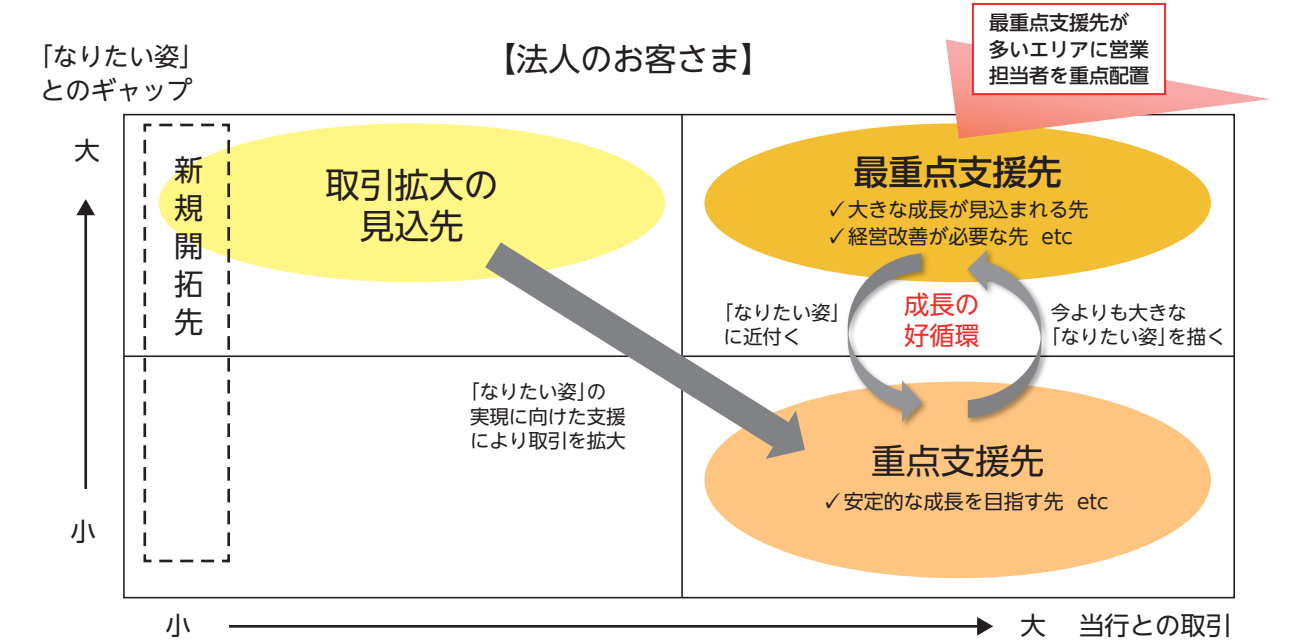
- (※) 外部機関・外部専門家
- | | | |
|------------------------|----------------------|-------------------------|
| ●新潟県中小企業活性化協議会 | ●(独)中小企業基盤整備機構 | ●(株)地域経済活性化支援機構 (REVIC) |
| ●(株)日本政策金融公庫 | ●(独)日本貿易振興機構 (JETRO) | ●(国)長岡技術科学大学 |
| ●(公財)にいがた産業創造機構 (NICO) | ●提携している民間企業 他 | |

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（大光SBI地域活性化ファンドによる投資を含む） ● 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、デジタルサイネージを活用した広告サービスにより、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。

2026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2026』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、補助金申請書についての助言等を行う「補助金ブラッシュアップサービス」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

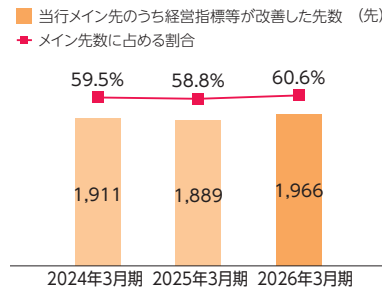
経営改善支援取り組み先を選定し、本支店一体のもと経営改善のアドバイスをを行っています。また、豊富なノウハウを持つ外部専門機関との連携を強化しており、お取引先にとって最適な支援策を実践しています。

≫ 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。



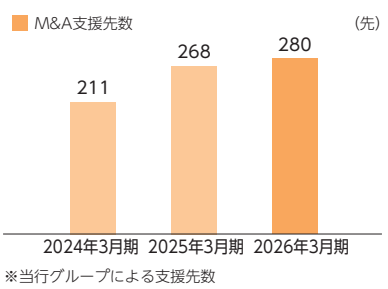
支援先を選定	経営改善計画の策定支援	経営改善計画の進捗状況の継続的なフォローアップ	財務内容・収益力等の改善へ
--------	-------------	-------------------------	---------------

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、採用戦略や従業員定着率をテーマに取り上げました。



≫ 「“にいがた”の結び目」・近隣地域銀行との包括連携協定の締結

地域応援型M&Aサービス「“にいがた”の結び目」を活用し、事業承継に課題を抱える地域の中小企業や小規模事業者に対し、当行が一元的な窓口となってM&Aによる事業承継をワンストップで支援しています。

また、栃木銀行（栃木県）、東和銀行（群馬県）、筑波銀行（茨城県）、大東銀行（福島県）と事業承継に関する包括連携協定を締結し、各行ですでに創設されている地元応援型M&Aサービスと連携することで、新潟県と各エリアを結び合わせる事業承継・M&Aの広域マッチング体制を構築しています。

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「SBIみらい年金プラン」

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、オーダーメイドの制度設計、充実した運用商品ラインナップ、豊富な投資教育コンテンツの提供といった特長があり、役職員の退職金の計画的な確保や従業員の安定的な資産形成のサポートが可能です。



≫ 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。



≫ 設置型社食サービス「オフィスでやさい」

導入企業のオフィスに専用の冷蔵庫を設置し、従業員が惣菜やサラダ・フルーツなど健康的な食事を100円から手軽に購入できるサービスです。従業員の食生活改善や健康意識の向上を促し、働きやすい職場環境づくりを支援しています。



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。

1,800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52,000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。

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の保護と顧客ロイヤリティの向上の支援を行っています。

「SHIMENAWA」（しめなわ）で
真正品であることをスマートに証明

▶▶ 「DX総合相談窓口」の活用

公益財団法人にいがた産業創造機構が開設する「DX総合相談窓口」を活用し、現在のシステムや業務効率化等に関する課題のヒアリング、最適な解決策の提案、IT企業との橋渡しなどを通じて、取引先のDXに向けた取組みを支援しています。



○ 地域活性化への取組み(地域の面的再生への参画状況)(2025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、資本性資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。

▶▶ 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	139件
金額	6,848百万円

▶▶ 超高齢社会への対応

医療関連、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	41件
金額	7,811百万円

▶▶ 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	65件
金額	2,480百万円

○ 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（中小企業大学校、株式会社SBI新生銀行へ各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（2026年3月末現在での認定者162名）

【外部資格の有資格者数】

資格名	2026年3月末 有資格者数
中小企業診断士	19名
農業経営アドバイザー	19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	89名
M&Aシニアエキスパート	131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。

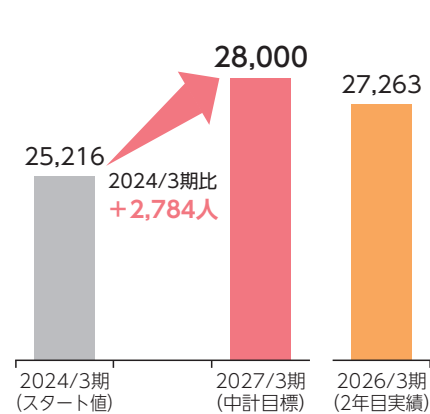
○ お客さまへの提供価値とKPI

お客さまへの提供価値

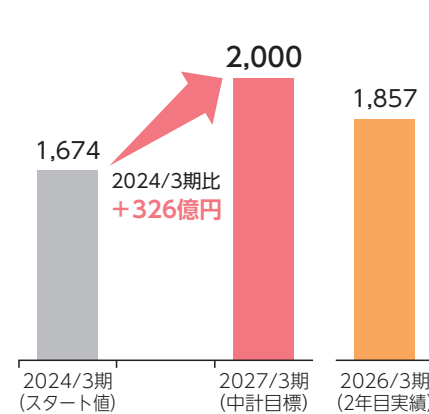
お客さまのニーズ	提供価値
ライフプランなどについて 対話を行い 最適な提案を 受けたいニーズ	【Value(行動規範)】 お客さまの良き相談者として、 ✓お客さまを一番理解する ✓「お客さま目線」で全力で考える ✓お客さまの未来のために、新鮮な気付きをお届けする ✓ご相談に素早くお応えする ✓いつも笑顔で心を込めて接する ✓専門性の高いマネーアドバイザー(MA)による、ニーズに応じた資産形成・資産運用・資産継承・信託・保障等に関する相談 ✓休日の資産運用・ローン等に関する相談 ✓高度な金融商品に関する相談 etc
現在は顕在化していない 潜在的なニーズ	✓将来に向けた資産形成の必要性など、金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

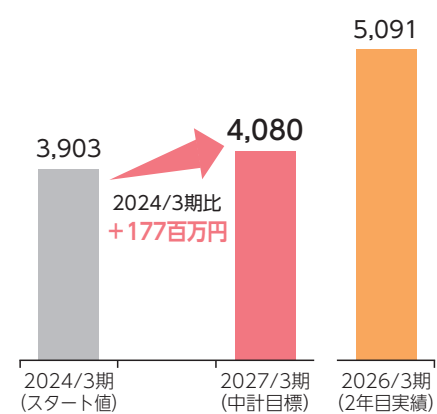
▶▶ 投資信託取引の個人顧客数 (人)



▶▶ 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。

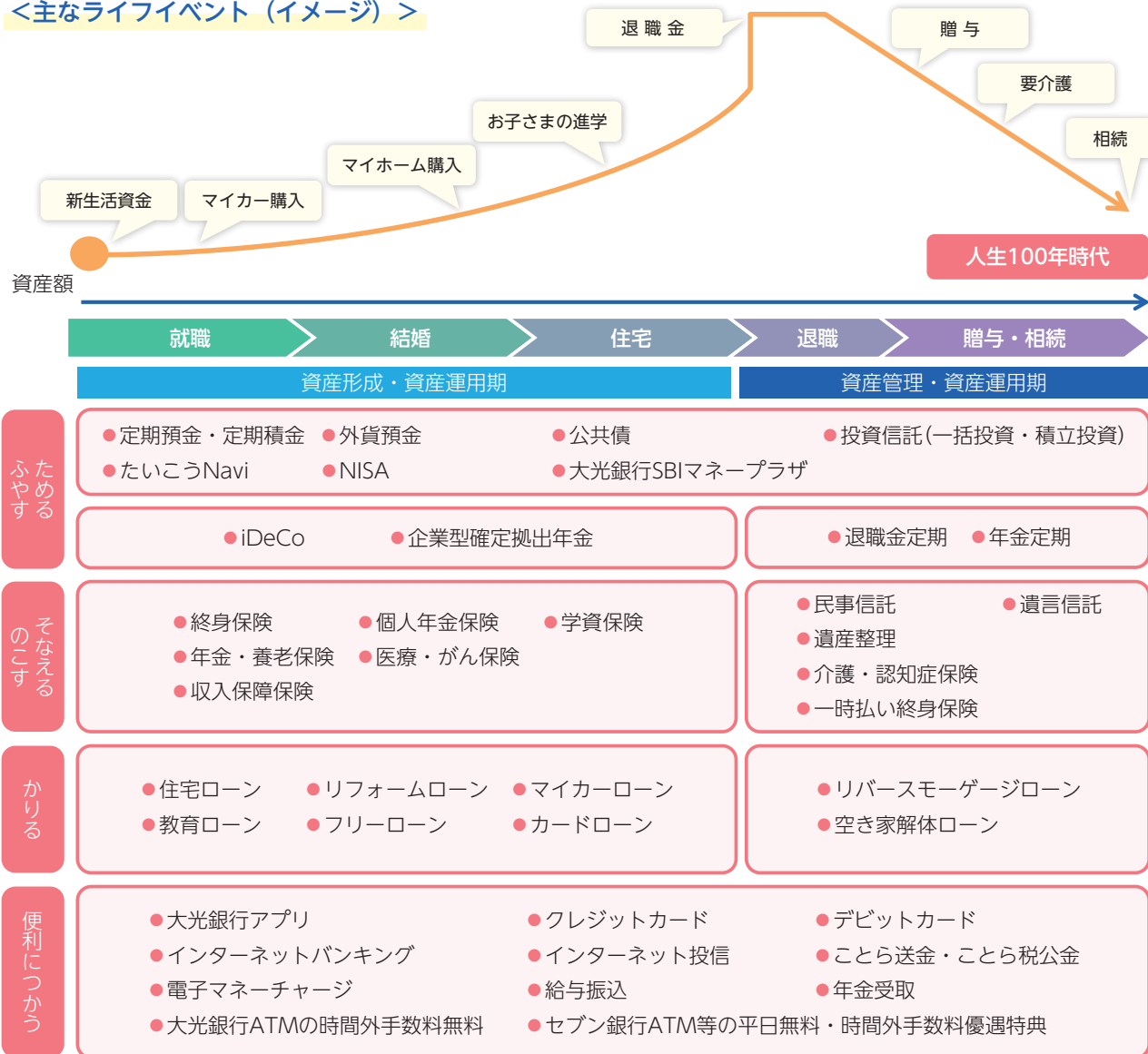
- ▶ [大光銀行「お客さま本位の業務運営に関する取組方針」へのリンク](https://www.taikobank.jp/notice/kihon.php)
<https://www.taikobank.jp/notice/kihon.php>



○ 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

≫ 投資信託・生命保険の各種手続きのペーパーレス化

個人のお客さまの投資信託・生命保険における各種手続きについて、従来は所定の書類へのご記入・ご捺印が必要でしたが、タブレット端末の画面上で「電子サイン」などを行うことで、「ペーパーレス化」・「印鑑レス化」でのお手続きが可能となり、お客さまの書類記入の負担軽減とお手続きの時間短縮を実現しました。

短縮した時間は、お客さまとの対話など付加価値の高い活動に振り向け、更なるサービスの向上に取り組んでまいります。

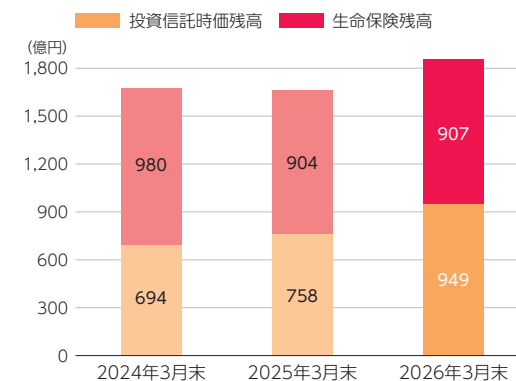


ためる・ふやす

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。

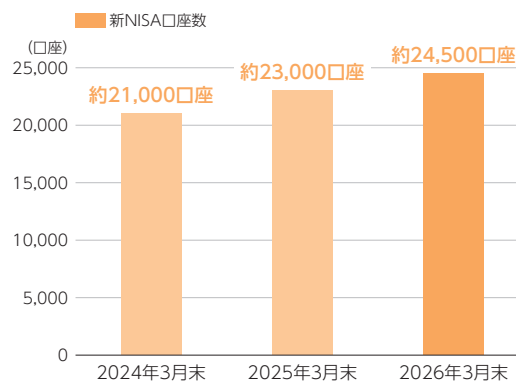
≫ 投資信託、生命保険残高

お客さまの最善の利益を考えて取り組んだ結果、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

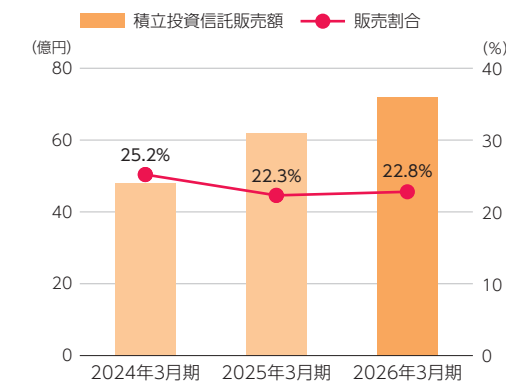
お客さまの資産形成に有用なNISA（少額投資非課税制度）を積極的にご案内しています。成長投資枠の利用とともに少額から長期運用が可能となつた投資枠の利用をご案内し、「長期・積立・分散」による資産形成をサポートしています。



≫ 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。

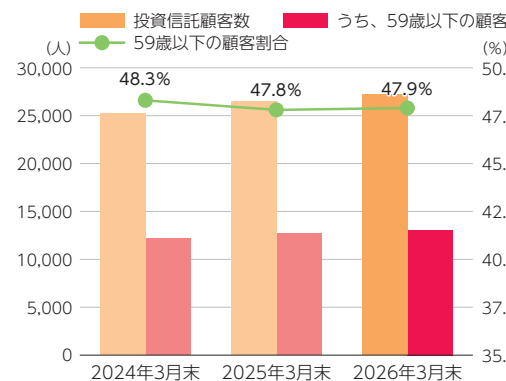
一方で、資産運用商品として一括購入の投資信託も選ばれたため、投資信託販売額全体に占める割合は、若干の上昇となりました。



≫ 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。

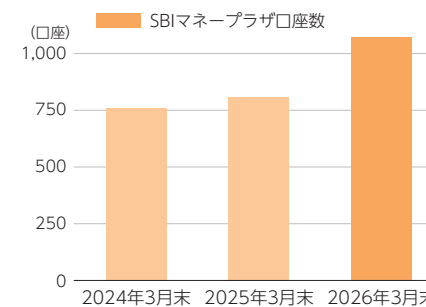
一方で、60歳以上のお客さまも増加しており、全体に占める59歳以下のお客さまの割合は、若干の上昇となりました。



≫ 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。

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。



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、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、各種遺産の名義変更手続き、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	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	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、2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

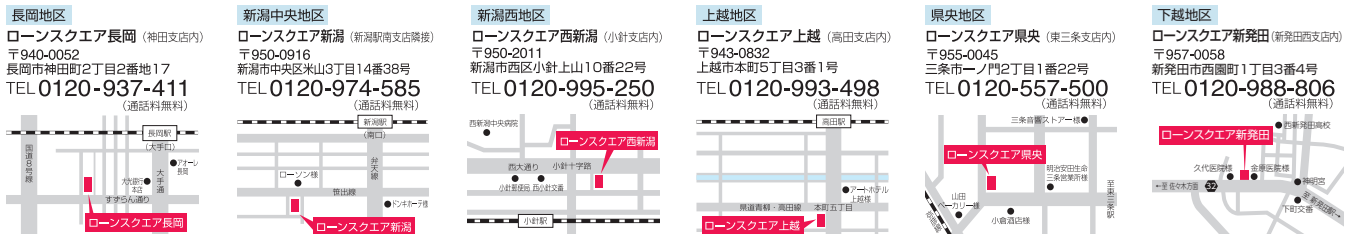
Web
完 結

Web
完 結

Web
完 結

〈ローンスクエア〉

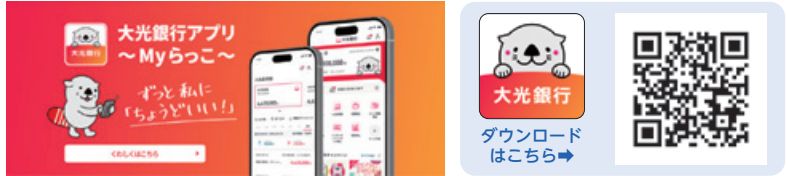
平日の銀行営業時間内にご来店が難しいお客さまにもお越しいただけるよう、新潟県内6ヶ所（長岡・新潟・西新潟・上越・県央・新発田）にてローンスクエアを営業しています。専門スタッフが各種ローンや資産運用のご相談にお応えします。



便利につかう

≫大光銀行アプリ～Myらっこ～

2026年3月にリプレイスした「大光銀行アプリ～Myらっこ～」では、預金残高や入金金明細の確認ができるほか、住所・電話番号変更のお届けや各種サービスのお申込みなどをスマートフォンひとつで完結することが可能です。



≫大光銀行ATMのお引き出し手数料無料化

お客さまの利便性向上を図るため、2026年4月より、当行のキャッシュカードをお持ちのお客さまの当行ATMお引き出し手数料を全ての時間帯で無料化しました。

これにより、お仕事帰りや休日などでも、時間や曜日を気にせずに安心してご利用いただけます。



≫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。



≫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。



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。

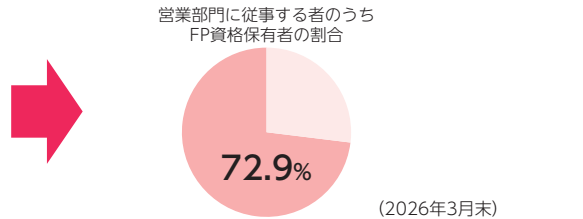
≫従業員の能力向上の取組み

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（※）
637名
うち、FP1級、CFP®資格保有者
38名

（※）FP1級、CFP®、FP2級、AFP

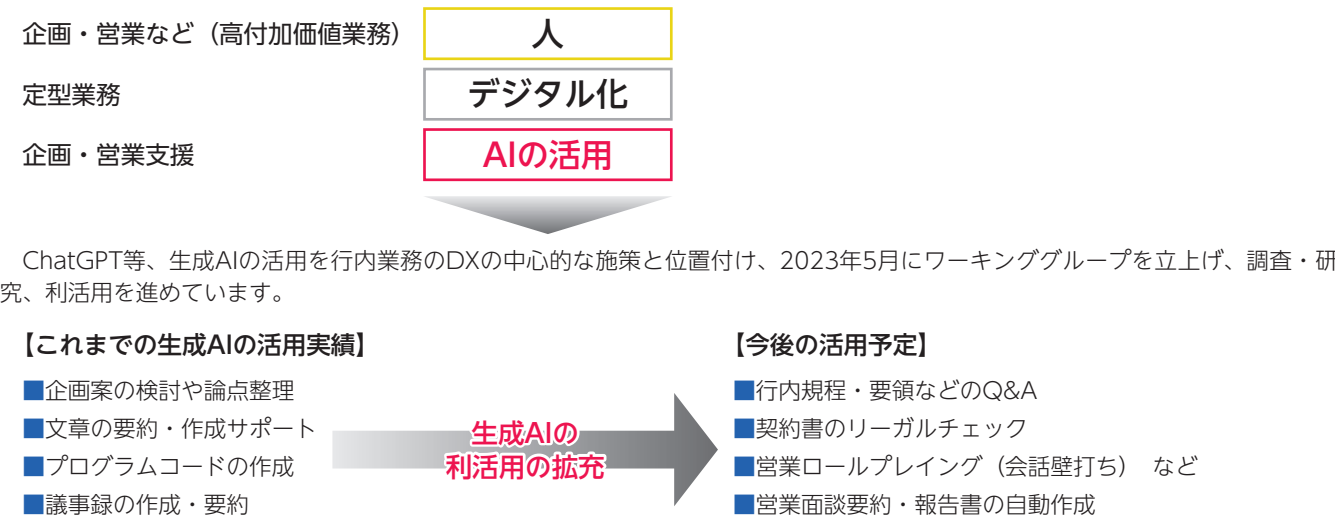


業務改革

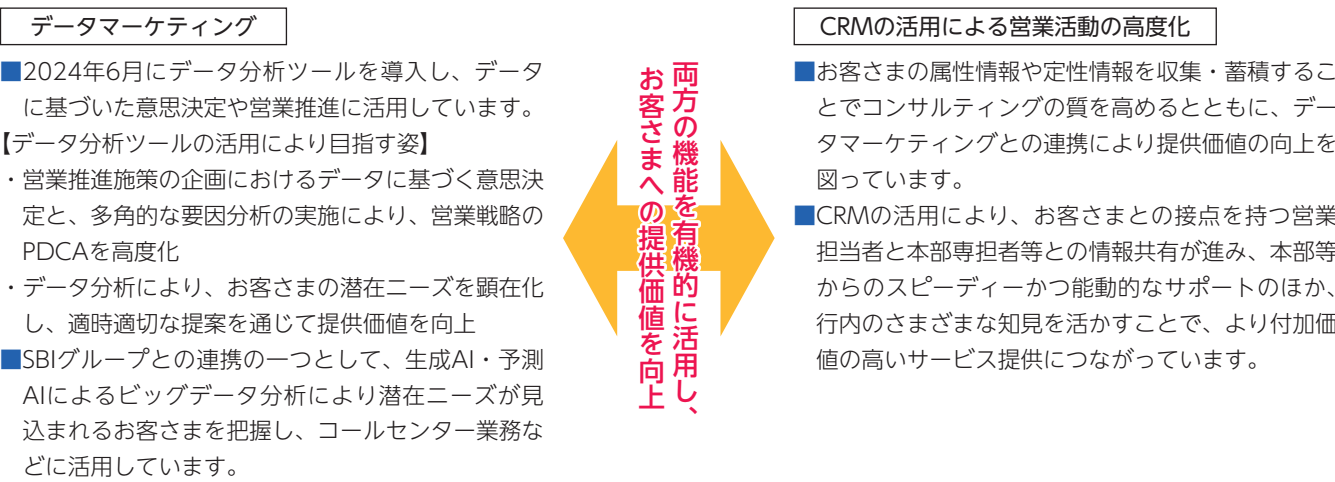
DX・デジタル化戦略、BPR施策の拡充

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

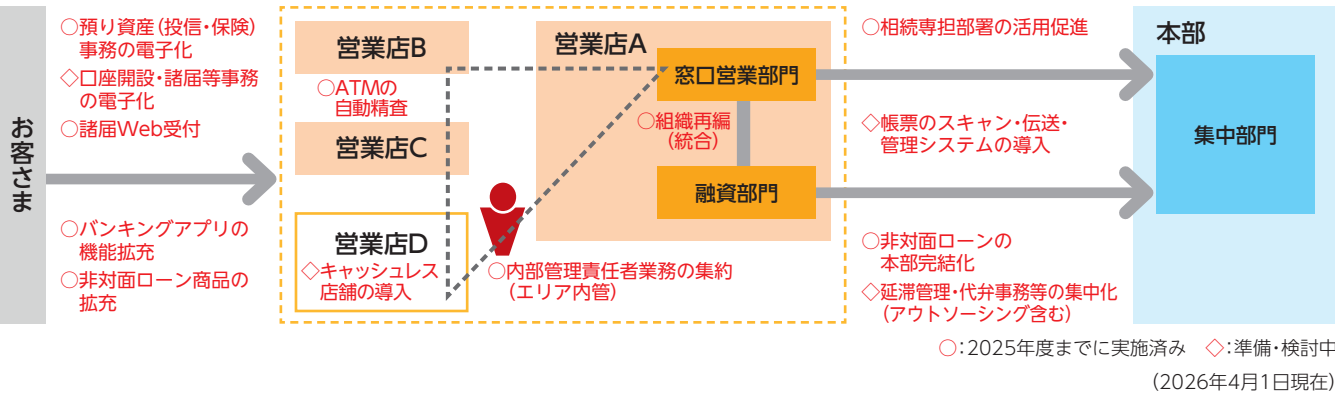


お客さまへの提供価値向上のためのデータ利活用



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

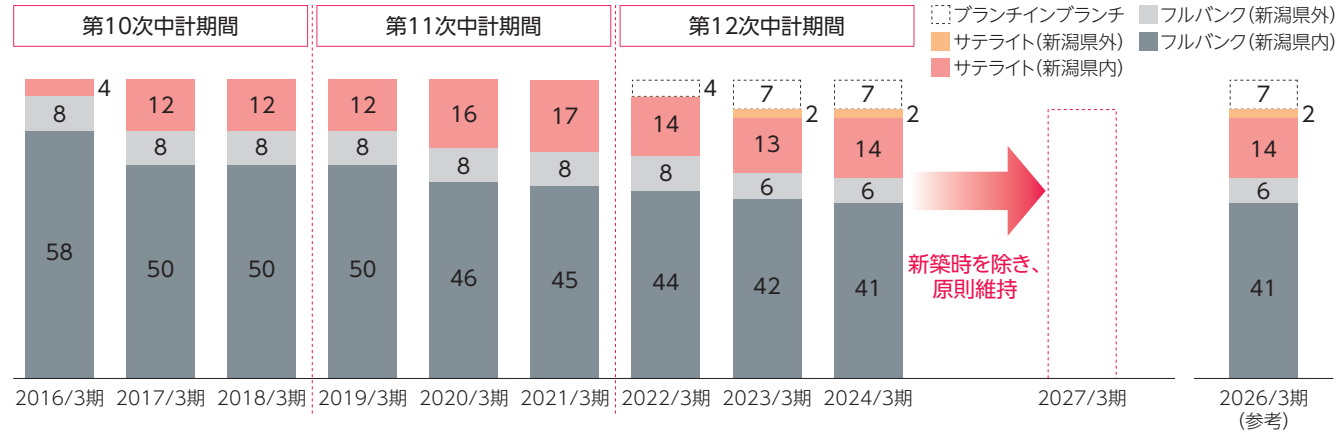
経営体質の強化を目的に、第10次中計（2015年度～2017年度）より本格的に店舗政策を進め、営業エリアにおける店舗配置の適正化は概ね完了と認識しています。

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（プランチンプランチ）やブロック化（サテライト店）の可否について検討する

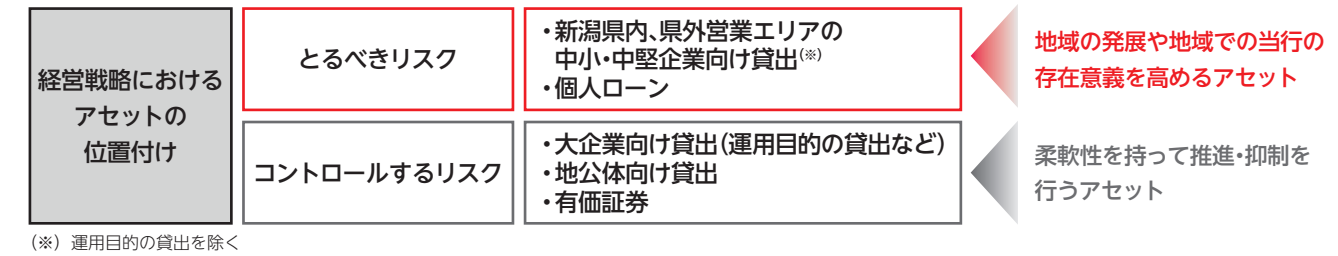
【店舗数の推移】 ※インターネット支店を除く



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っています。

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

(※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、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（なりたい姿）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（なりたい姿）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の育成を進めています。

人材育成にかかる主な取組みとして、階層別・職務別の充実した研修体制はもとより、キャリアデザインの支援策として、行員が自身のなりたい姿を描く「キャリアデザインシート」を作成し、その内容をもとに上長と対話を行うことで、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ています。また、専門人材の発掘・育成に向け、本部人材や出向候補者の公募制を導入しています。

このほか、2024年12月から2025年2月にかけて、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の合同研修「長岡市未来共創プロジェクト」を開催しました。当行からは中堅・若手行員10名が参加し、長岡市の総合計画策定に向けたアイデアの検討と提言を行いました。2026年5月からは、2期目の取組みとして新たに岩塚製菓株式会社、株式会社原信を迎え、「誰もが暮らしたい、働きたい長岡市にするには」をテーマにした研修を行っています。

～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ながら、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。

2025年度においては、非営業部門の行員を対象とした



人事担当役員
取締役 丸山 宗一

リスクリングプログラムを前年度から継続して実施したほか、同年度の新入行員より「営業コース」を新設するなど、営業担当者の増員と若手行員の育成にスピード感を持って取り組んできました。これにより、中計初年度においては業務改革の施策の遅れにより期待どおりの増員を行えていませんでしたが、足もとにおいてはスタート比+38名の増員が視界に入るまでに挽回が図られてきています。

～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、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くため、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んでいます。

特長的な取組みとして、第13次中計の開始と併せ2024年度から活動を行っている「ワクワク向上委員会」は、2期目の活動を終了しました。各営業店が作成した自店と地域との関わりに関する記事をコンテスト形式で表彰する「支店対抗！地域密着PRコンテスト」や、行員一人ひとりの個性や価値観を尊重し、より柔軟で創造的な発想が生まれやすい職場を目指す「ビジネスカジュアルの導入」など、1期目に引けをとらず、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。2026年度からは3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、持続可能な企業価値向上につなげてまいります。

人材戦略とKPI

人材戦略に関する基本方針

地域金融機関である当行にとって、人材は価値創造プロセスの起点であり、他の金融機関との差別化要因でもあります。そうした銀行経営の礎たる人材の育成に向け、適切な投資や社内環境の整備を通じて人的資本価値の向上に取り組むことで、当行のVisionに掲げる「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」の実現を目指してまいります。

人材戦略

当行は、「お客さまの目指す『なりたい姿』の実現に貢献する」というMissionを体現するため、第13次中期経営計画において「対面営業力の強化」をチャンネル戦略の柱に据えています。対面営業力は、「スキル」×「活動量」×「熱量」の掛け算であると捉えており、それぞれの要素を充実させていくための人材戦略に取り組んでいます。

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

KPI

指標	2025年度実績	目標
エンゲージメントスコア（※1）	63点	（2026年度末）68点以上
社外経験割合（※2）	16.6%	（2026年度末）22%以上
スキルポイント（※3）	74.1pt	（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	26.5%	（2026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

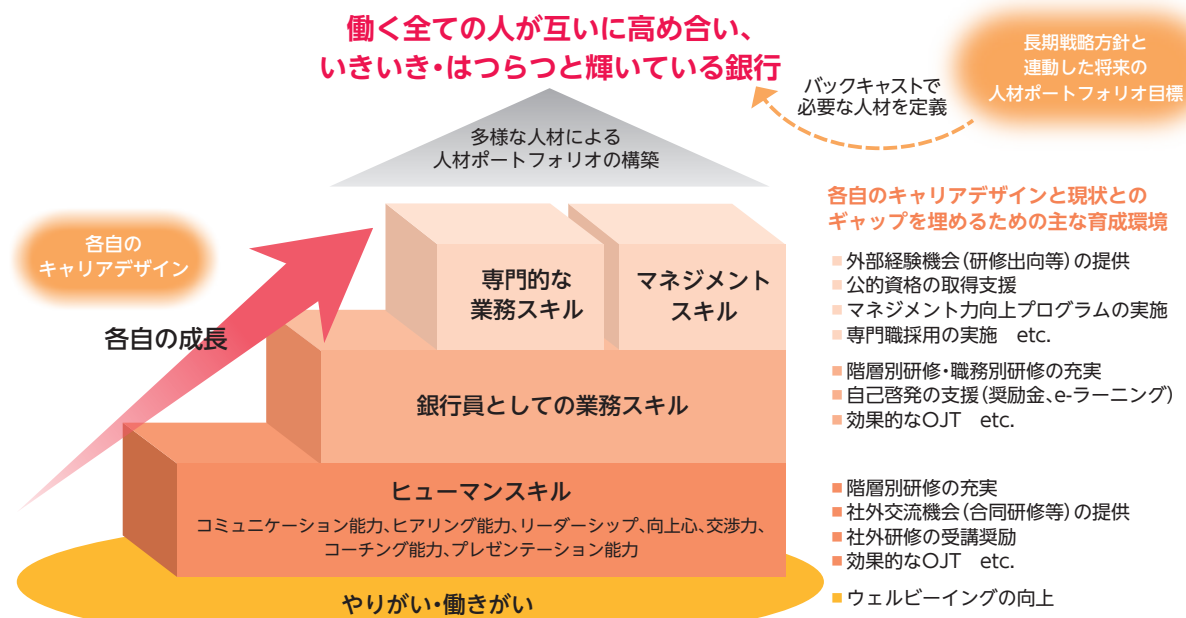
（※5）営業店で所管する担当職務について、所属従業員を指揮・監督し、管理する者

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。



人材育成の主な取組み

》キャリアデザイン支援

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」を作成し、その内容をもとに年2回上長と対話を行うことで、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。

》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。

》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。

》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課程へ派遣を実施しています。

》自己啓発の手厚いサポート

eラーニング環境の整備、通信教育の受講料補助、資格取得時の奨励金の支給などを行っています。

》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。

トピックス

長岡市の地域活性化施策の検討や異業種交流を通じた多様な価値観を持つ人材の育成を目的に、2026年5月より、長岡市、日本精機株式会社、岩塚製菓株式会社、株式会社原信と連携した合同研修「長岡市未来共創プロジェクトⅡ～誰もが暮らしたい・働きたい長岡市にするには～」を全4回のカリキュラムで開催しました。



【行員インタビュー】



人事部付(出向中)
鈴木 夕介

●新潟県信用保証協会に出向中
(2025年4月～2027年3月(予定))

営業担当者として、お客さまの経営を支援するための知識やスキルをさらに高めたいと考えていたところ、新潟県信用保証協会への出向の行内公募があり、絶好の機会と考え申し込みました。

保証協会では、実務を通じて、経営改善支援におけるお客さまとの対話のポイントや、専門機関と連携した経営改善計画の策定支援の方法などを学んでいます。お客さまからは、「当社のことをよく理解してくれているから安心して話せる」という言葉をいただき、財務データだけでなく、対話を通じてお客さまのビジネスモデルや事業

への想いなどを理解することの重要性を実感しています。また、債権の管理・回収などの業務も行っており、民事再生や私的整理を活用した事業再生のノウハウなども学んでいます。

経営改善の取組みは少しでも早い方が良いのは言うまでもありませんが、お客さま自身が経営改善の必要性を認識するまでに時間がかかるケースもあります。そんな時こそお客さまに寄り添い、学んだことを活かして対話を重ねながら、経営改善の取組みを後押しできる銀行員になりたいと考えています。



川口支店
江村 栞

●あおぞら投信㈱、㈱あおぞら銀行に出向
(2025年11月～2025年12月)

主に個人のお客さまを担当するマネーアドバイザーから、法人のお客さまも担当するリテール営業になるタイミングで、あおぞら投信㈱と㈱あおぞら銀行への出向の行内公募があり、運用商品だけでなく法人の財務も学べるということで、自己成長のチャンスと考え出向を決断しました。

あおぞら投信㈱では、投信マーケティング部、商品企画部、運用本部などの業務を経験し、その中で販売会社向けのセミナーの講師も担当しました。これまで販売会社の立場でセミナーを受講したことはありましたが、講師の立場を経験したことで、物事を体系的に

理解し、伝える力が身に付いたと感じています。また、㈱あおぞら銀行では、リテール営業統括部、法人営業統括部などの業務を経験し、お客さまの相続対策ニーズに応えるための生命保険の活用方法や、法人のお客さまへのご提案の切り口などについても学ぶことができました。

出向を通じて様々なスキルを身に付けるとともに、お客さまとの対話を複眼的に捉えてニーズを把握することの重要性をこれまで以上に意識するようになりました。今回の出向での経験を活かし、お客さま一人ひとりに寄り添ったコンサルティング営業に取り組んでいきます。

○お客さまとの対話等の活動量の拡大

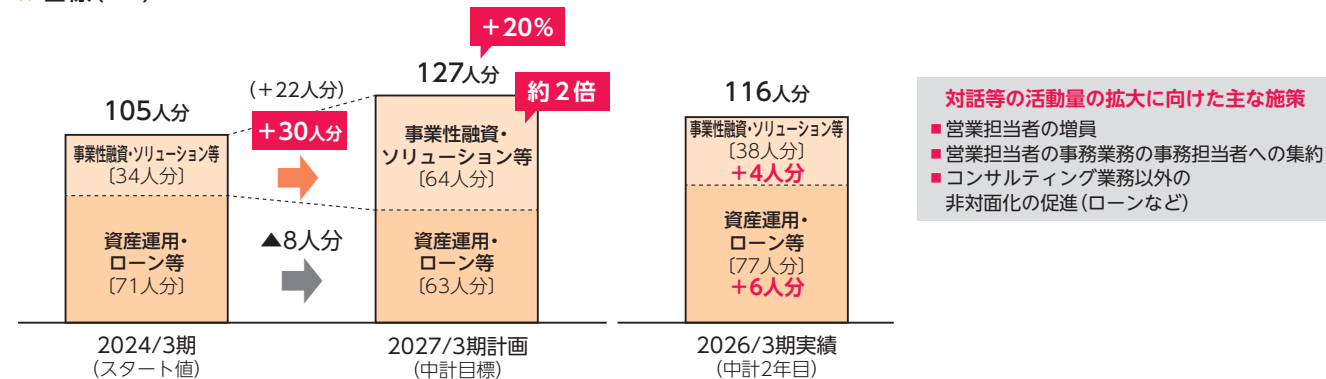
経営体質の強化に向け、行員数の減少トレンドは維持しつつ、業務改革の実践によりお客さまとの対話等の活動量を拡大していきます。

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2年目の2026年3月期実績は、全体の活動量は増加していますが、特に重要視している事業性の活動量の増加が4人分にとどまっており、営業担当者の増員をはじめ事業性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)

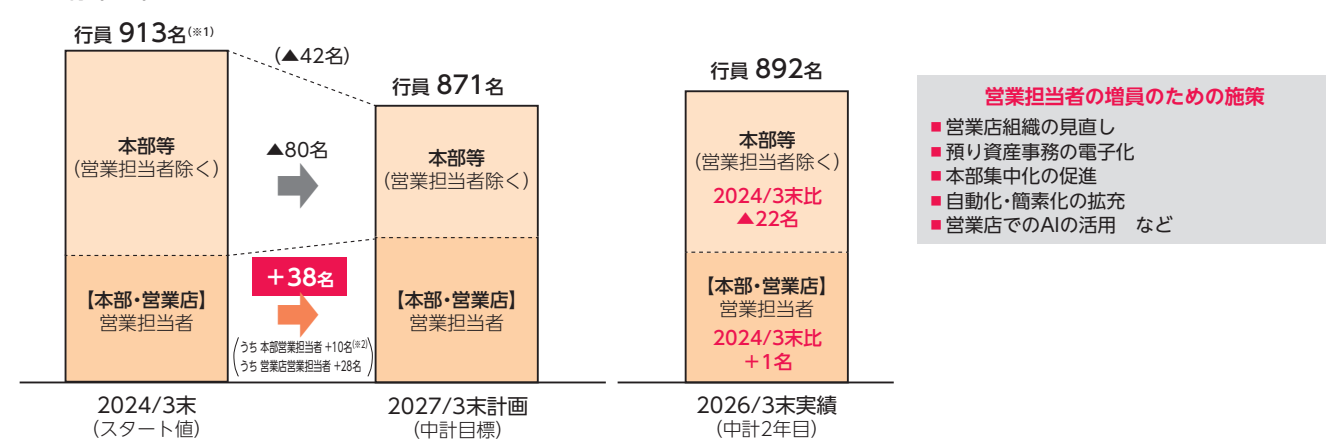


※お客さまとの対話等の活動量とは、営業店・本部の営業担当者がお客さまとの対話等にかかる活動量のことをいいます。例えば、ある営業担当者が一年間の活動時間のうち、移動や会議、事務業務等に50%、対話等に50%かけていた場合は0.5人分と算定し、営業担当者全員の対話等の活動量を合算して、当行全体の対話等の活動量を算定しています。

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2年目の2026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タ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)

トピックス

2025年4月の新卒入行者より、営業分野で早期の活躍を目指す行員を対象に「営業コース」を設けています。営業活動に必要な知識やスキルを習得するための充実した研修に加え、営業店でのOJTを通じて実践力や提案力を磨くことで、お客さまの多様なニーズに応え、「なりたい姿」の実現に貢献できる人材の早期育成を推進し、2026年4月より18名が営業担当者として活躍しています。

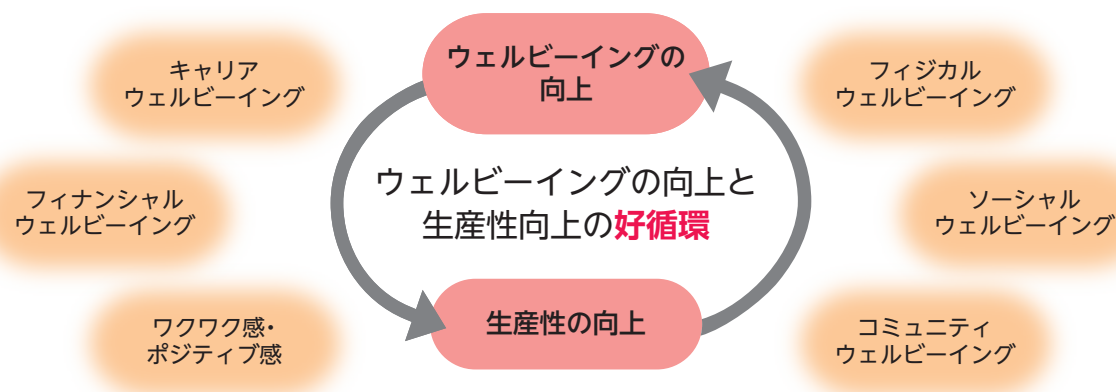


○ ウェルビーイングの向上

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。

社内環境整備方針

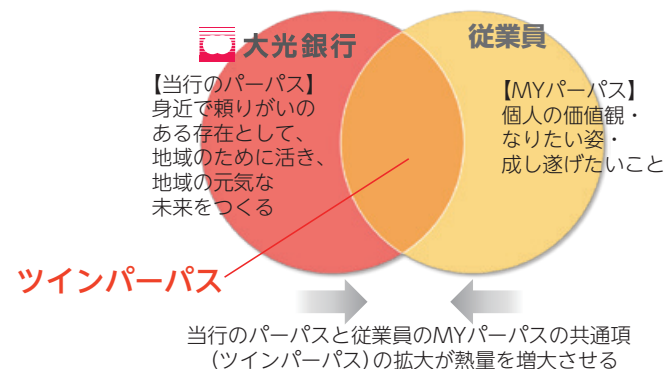
従業員一人ひとりの特性や能力を的確に把握し、希望する職務への配置やライフステージに合わせた働き方への柔軟な対応を行います。



「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」と定義しています。

従業員が毎年作成する「キャリアデザインシート」には、キャリアプランだけでなく、「自身が大切にしている価値観（何を大切にしたいか）」や、「わたしのパーパス（なぜ働くのか）」といったMYパーパスを織り込んでおり、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、よりメリハリのある評価・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。

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います。

2025年度は、「1Day OJTプログラム DeGeiCo」などの施策を新たに実施したほか、施策の立案や本部各部署との意見交換を行いました。

2026年度も活動を継続し、従業員のやりがい・働きがいを高めています。



トピックス

賃上げの実施

2026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6.00%

ワークライフバランスの充実に向けた取り組み

》「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。



》「Ni-ful（ニーフル）」ゴールド認定

当行は新潟県の多様で柔軟な働き方・女性活躍実践企業認定制度である「Ni-ful（ニーフル）」のゴールド認定を受けています。



》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。



トピックス

ヘルスケア費用補助制度の導入

従業員のプレゼンティーズムの改善、ワークエンゲージメントの改善を目的に、整骨院、整体院、リラクゼーションサロンなどで鍼灸、マッサージ、足つぼなどの施術を受診した場合の費用補助を行っています。

》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。2026年3月、シニア行員の管理職は10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

- ▶▶ 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	・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。

目標と目標

CO2排出量 (Scope1・2)

2030年度
46%削減 (2013年度比)

(単位: t-CO2)

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

年度	Scope1	Scope2	合計
2013年度	858	2,119	2,977
2025年度 (実績)	740	1,053	1,793
2030年度 (目標)	-	-	1,607

2025年度実績 ▲39%
2030年度目標 ▲46%

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資」をサステナブルファイナンスと定義しています。

期間	実行額
2023年度～2025年度 (3年間累計)	1,150
2030年度 (目標)	3,000

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。
ソリューションメニューの一つである省エネ設備導入支援サービス「ネクスズZERO」を活用したCO2排出削減相当量は、2026年3月末時点で、3,372トン(※)となりました。(当行が取扱いを開始した2023年6月～2026年3月の累計)
(※) CO2排出削減相当量の3,372トンは、日本の1世帯あたりの年間CO2排出量の約1,365世帯分に相当

①関心・興味

②現状の把握

③対応検討

✓ 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

✓ 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

✓ 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、フールビズ・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。
預金残高や入金金明細は「大光銀行アプリ～My らっこ～」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す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。



2025年12月に新築した大宮支店 (ZEB Readyの認証を取得)



「環境・人にやさしい」通帳



「大光銀行アプリ～My らっこ～」の画面イメージ

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

» 特殊詐欺等撲滅に向けた新潟県警察との連携・協力に関する協定の締結および「情報共有型連携」の運用開始について（2025年8月7日）

当行を含む新潟県内金融機関と新潟県警察では、これまでも、特殊詐欺等の発生および被害の拡大防止に向けた取組みを連携して進めていますが、近年、特殊詐欺等の手口が一層複雑かつ巧妙化し、被害が拡大しています。本取組みは、こうした被害から県民を守ることを目的に、県内金融機関と新潟県警察との連携をより一層強化する取組みです。

当行は、新潟県内における特殊詐欺等の発生および不正な口座利用を防止し、犯罪行為から地域の皆さまの大切な財産を守るよう努めていきます。



» 株式会社アルビレックス新潟とのオフィシャルクラブパートナー契約の締結

地域社会の持続的な発展に向けた取組みとして、サッカーを通じて長年に亘り地域活性化やスポーツ振興に取り組んでいるアルビレックス新潟と2026年2月に「オフィシャルクラブパートナー契約」を締結しました。

その一環として、2026年4月から5月にかけて、新入行員を対象とした研修プログラム「たいこうアルビプロジェクト」を実施し、デンカビッグスワンスタジアムにて、ホームゲーム運営ボランティアなどを行いました。



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。



» 物資支援プロジェクト

2025年12月に全国銀行協会および日本証券業協会が共同で実施する「物資支援プロジェクト」に参加し、本部および本店営業部にて収集した合計254点の食料品を「フードバンクながおか」へ寄贈しました。



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。

2025年度実績

店舗名	内容
《長岡地区》	
本店営業部（千手）	大手通りの歩道の清掃
神田	町内設置の花壇への花植え
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	道路沿いの花壇の植栽と手入れ
関原	希望が丘 大山2丁目町内会のクリーン作戦への参加
希望が丘	店舗近隣の住宅団地の歩道清掃
長岡西	宮内 宮内駅周辺の清掃
宮内	与板 与板町「天地人通り遊歩道」の清掃
与板	本部 長岡まつり大花火大会おもてなし準備清掃ボランティアへの参加
本部	
《新潟地区》	
新潟	古町モールの清掃活動
沼垂	沼垂テラス商店街のゴミ拾い
新潟駅前	新潟駅前支店前の歩道の花壇整備
学校町	学校町支店周辺の清掃
近江	店舗周辺および近隣の清掃活動
小針	小針南（寺尾） 西川周辺の遊歩道「ふれあいロード」の清掃
小針南（寺尾）	内野（平和台） 内野まつり開催後の歩道清掃
内野（平和台）	大形 店舗周辺の清掃活動
大形	河渡（山ノ下） 献血ルームばんだいで献血
河渡（山ノ下）	新潟駅南 「にいがたカナル彩」開催に伴うボランティアへの参加
新潟駅南	石山 粟山神社の清掃
石山	大野 大野小学校6年生への金融授業、商店街の清掃活動
大野	亀田 亀田祭り民謡流しへの参加
亀田	白根 白根大風合戦終了後の会場の清掃
白根	新津（新津西） 新津駅西口ロータリー付近および周辺道路の清掃活動
新津（新津西）	小須戸 小須戸諏訪神社境内の清掃
小須戸	巻 店舗周辺のゴミ拾いと雑草抜き
巻	豊栄 豊栄駅北口駅前通りの清掃
豊栄	
《下越地区》	
五泉	村松 店舗周辺の美化清掃活動
村松	水原 天朝山公園の清掃活動
水原	安田 店舗周辺歩道の草取りと花壇の花苗植え
安田	津川 近隣のバス停留所兼休憩所の清掃
津川	新発田 商店街の清掃
新発田	新発田西 中条 胎内市村松浜の海岸清掃
新発田西	村上 村上大祭参加（おしゃぎりの引手、飲み物・うちわの配布）
中条	
村上	
《中越地区》	
三条	東三条 第21回三条夏祭りへの参加、商店街の飾りつけの手伝い
東三条	吉田 支店前の排水溝の泥の除去および清掃
吉田	燕 燕支店向かいの戸隠神社境内の清掃
燕	見附 商店街のアーケードの清掃
見附	加茂 穀町商店街アーケードの清掃
加茂	柏崎 えんま市後の店周清掃
柏崎	柏崎南 隣接水路の草取り、ゴミ拾い
柏崎南	十日町 十日町雪まつり、雪だるまストリートへの参加
十日町	中里 六日町 商店街アーケードの清掃
中里	小出 小出まつり後の店舗近隣の清掃
六日町	小千谷（越後川口） 店舗周辺清掃（草刈り・ゴミ拾い）
小出	
小千谷（越後川口）	
《上越地区》	
高田	直江津 高田本町通りの清掃
直江津	糸魚川 毘沙門公園の草取り、ゴミ拾い
糸魚川	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	佐和田 両津フリーマーケット開催に伴う歩道清掃
佐和田	佐和田 佐渡国際トライアスロン大会開催に伴う開催前の街なか清掃活動
《県外地区》	
前橋	川口 店舗周辺の歩道清掃
川口	大宮 本町公園の清掃
大宮	上尾 氷川神社の清掃
上尾	桶川 桶川祭り神輿渡御の休憩場所の提供
桶川	鴻巣 東京 豊島区立西池袋公園の清掃
鴻巣	東京 横浜 馬車道通り周辺のゴミ拾い



大山2丁目町内会の
クリーン作戦への参加
（希望が丘支店）



西川ふれあいロードの清掃
（小針南支店・小針支店・寺尾支店）



村上大祭への参加
（おしゃぎりの引手、飲み物・うちわの配布）
（村上支店）



十日町雪まつり
雪だるまストリートへの参加
（十日町支店・中里支店）



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をしています。

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（→P54）。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（→P53）。

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。2026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（2026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「ご伝言メモ」（お客さまからご意見・ご要望をご記入いただく専用用紙）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。

▶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、2025年度は32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、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、2025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。

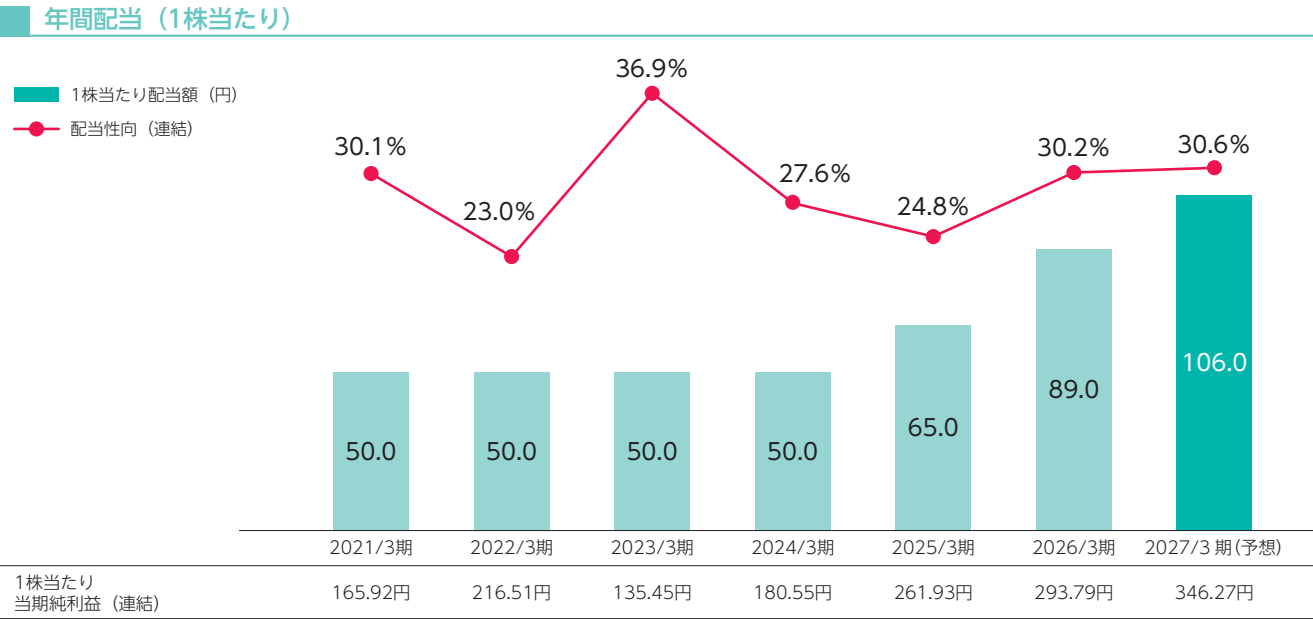
IR資料等の提供

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。



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、次に掲げる取締役会の全体としての知識・経験・能力のバランスに関する方針を踏まえて適切に実施することとしています。

》取締役会の全体としての知識・経験・能力のバランスに関する方針

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させる形で構成する。
2. 取締役が備えるべき知識、経験および能力は、長期戦略方針、中期経営計画およびそのリスクテイク方針に基づいて次のとおり定め、中期経営計画の策定の都度、見直しの必要性を確認する。

備えるべきスキル	選定の考え方
企業共通	
①企業経営	企業等における経営トップあるいは経営陣の一角としての経験は、取締役会としての監督機能を果たすために重要なスキル
②経営戦略・サステナビリティ	収益・リスクテイク・自己資本のバランスの最適化が経営戦略であり、経営に求められる最も重要なスキル。また、社会的価値の創造が重視されるなかにあって、サステナビリティは経営戦略そのもの
③リスク管理	不確実性の高い環境下で持続的な企業競争力を確保するため、リスクガバナンスをはじめリスク管理の経験・知見は、健全な業務運営を監督するために重要なスキル
④人事政策	人的資本は、当行の経営戦略を支える最も重要な資本であり、経営人材の育成や人材・組織開発等の経験・知見は、経営陣による人的資本や企業風土の変革に向けた取組みを監督するために重要なスキル
⑤営業	顧客とのリレーションやブランド力の向上は、持続可能な収益の源泉であり、成長戦略の実現を目指す経営を監督するために重要なスキル
⑥財務・会計	健全な財務基盤の構築や資本効率の追求、成長戦略の実現を目指す経営を監督するために重要なスキル
⑦法務	経営陣による公正な企業活動、健全な業務運営を監督するために重要なスキル
⑧IT・デジタル	急速にDXが進むなか、IT・デジタルは競争力強化のキープポイントであり、今後の技術開発・ビジネス応用等の経験・知見は成長戦略の実現を目指す経営を監督するために重要なスキル
(地域) 金融機関特有	
⑨融資審査	貸出金は金融機関の持続可能な収益を支える最も重要な資産であるとともに、貸出資産が健全であることは預金者等からの信認を得るうえで必要な要素であり、健全な業務運営を監督するために重要なスキル
⑩市場運用	有価証券は金融機関の安定的な収益を支える重要な資産の一つであり、健全な業務運営を監督するために重要なスキル
⑪システム	基幹系システム、サブシステム含め、システムは顧客に安心してサービスを利用いただくための基盤であり、安定稼働や技術拡張にかかる知見は、健全な業務運営を監督するために重要なスキル
⑫地域行政	地域金融機関にとり、地域行政に対する理解や地域行政との関係性は持続可能な地域社会の実現を進めるために重要であり、持続可能な経営を監督するために重要なスキル

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名以上選任する。
5. 取締役会の継続性・安定性の観点から、取締役候補者の決定にあたっては、同時にすべてまたは殆ど全員の候補者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

社内取締役が経験を有する分野および当行が社外取締役に特に期待する専門分野は次のとおりであり、当行が中期経営計画を実現するための必要なスキルを取締役会全体として確保しています。

氏 名		経験分野・専門分野											
		経営戦略 サステナ ビリティ	リスク 管理	人事 政策	営業	IT デジタル	融資 審査	市場 運用	シス テム	企業 経営	財務 会計	法務	地域 行政
取締役 (監査等委員を除く)	川合 昌一	●	●		●	●	●	●	●				
	鈴木 裕之	●	●	●	●	●			●				
	金井 哲男		●	●		●			●		●	●	
	相場 実	●	●				●						
	関口 寛						●	●					
	丸山 宗一		●	●	●								
	酒井 達也				●	●			●				
取締役 (監査等委員)	山口 知康		●	●	●								
	細貝 巖 社外											●	
	坂井 啓二 社外										●		
	高橋 正秀 社外									●			
	本間 由美子 社外												●

※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（2025年度）

- ・第13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
- ・店舗政策について
- ・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

》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。

2026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について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、フリーディスカッションの実施や議論時間の確保を課題として共有しています。

社外役員の状況

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。

当行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、東京証券取引所に対し、全員を独立役員として届け出ています。

氏名	2025年度の実効性分析および 監査等委員会への出席状況		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
細貝 巖	取締役会	13回／13回	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。
	監査等委員会	13回／13回	
坂井 啓二	取締役会	12回／13回	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。
	監査等委員会	13回／13回	
高橋 正秀	取締役会	13回／13回	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。
	監査等委員会	13回／13回	
本間 由美子	取締役会	10回／10回	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。
	監査等委員会	10回／10回	

※取締役本間由美子は、2025年6月24日の就任以降に開催された取締役会（10回）、監査等委員会（10回）のすべてに出席しています。

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。

》取締役の報酬構成

取締役の報酬は、①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）、②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③企業価値の持続的な向上を図るインセンティブを与えると同時に、株主との一層の価値共有を進めるための「譲渡制限付株式報酬」（変動報酬）をもって構成しています。

》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。



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。

大光銀行の企業価値向上に向けた取組みについて

社外取締役監査等委員の細貝氏、坂井氏、高橋氏、本間氏に取締役会の実効性強化や企業価値向上についてお考えを伺うとともに、当行の取組みについて、取締役会議長である取締役頭取の川合と意見交換を行いました。



社外取締役(監査等委員) 高橋 正秀 社外取締役(監査等委員) 坂井 啓二 取締役頭取 川合 昌一 社外取締役(監査等委員) 細貝 巖 社外取締役(監査等委員) 本間 由美子

ポイント

- 当行のこれまでの歩みは、幾多の環境変化と困難を乗り越えて築かれてきたもの。価値を提供する金融機関であり続けるために、変化を恐れず、時代に適応し続けることが重要(細貝)
- 会計、税務の専門的知識を有する公認会計士として、決算計数や指標を注視。経営陣から独立した立場で経営を監督し、企業価値の最大化に寄与していく(坂井)
- 公平・中立なジャーナリスト的視点でリスク管理やガバナンス、コンプライアンスが機能しているかを問う姿勢を重視。ステークホルダーの立場に立ち、経営全般に付度なく意見・提言を行う(高橋)
- 男女が共に働きやすく、その能力を発揮して活躍できる環境づくりの更なる推進を期待。女性の視点から意見や要望を積極的に発信していく(本間)

細貝取締役(監査等委員)

取締役会での主な役割・関与内容



監査等委員である社外取締役として、これまで当行の経営に継続的に関与してきました。取締役会では、付議される議案および報告事項を含め、当行の重要な業務執行について適法性および経営判断の妥当性の観点から継続的に監督しているほか、指名・報酬諮問委員会では、委員として経営の重要な意思決定プロセスの透明性および公正性の確保に努めています。また、融資審査会や各経営委員会などの活動状況について、担当部門から随時、報告を受け、適正かつ実効的に機能しているかを確認しています。

営業店往査では、各店舗と地域社会との関係性、取引先との連携状況、他の地域金融機関との関係、現場における課題認識および将来に向けた取組状況について直接的に把握する

よう努めています。人的側面においては、特に多様性の確保や女性職員の登用・活躍状況について注視しており、これらは当行の持続的成長に不可欠な要素であると認識しています。

こうした監督活動に加え、社外取締役間では、将来の経営環境や組織の在り方について自由闊達な意見交換を行っています。技術革新が金融機関に与える影響、最適な組織運営の在り方、理想と現実のギャップなど、多面的な視点から議論を重ねること自体が取締役会の実効性向上に資するものと考えています。

経営に対する評価

取締役会では、地域金融機関の在り方、地域における当行の立ち位置や存在意義、目指すべき方向性を確りと認識したうえで議論がなされていると評価しています。

一般論として、取締役会の実効性向上の観点からは、各取締役が専門性の深化に努め、建設的かつ実質的な議論を積み重ねていくことが重要です。銀行業がこれまで多様なリスクへの対応を通じて発展してきたことを踏まえれば、今後は想定外の事象にも対応し得る柔軟な思考と複数の選択肢を常に保持しておくことが求められるものと考えています。

中期経営計画については、策定のみならず、進捗管理および実効性の確保が重要です。地域金融機関を取り巻く環境が変化するなかにあつては、環境変化を踏まえた独自性ある戦略の構築と、それを支える適切なプロセス設計が求められるものと考えています。

こうした考え方のもとで、2027年度より開始する次期計画の策定にあたっては、社会変動に伴うリスクの早期探知と適切な対応に加え、「あらゆる環境負荷が高まる現況下において、いかなる価値を利潤として捉えるべきか」という根源的な問いについても、改めて検討を深める必要があると考えています。これは単なる財務指標の追求にとどまらず、将来的な産業社会の在り方を中長期的に見据えながら、地域金融機関としての役割と現実との適切な調和を図ることが重要であるとの認識に基づくものです。

人材戦略に関して、技術の進展は効率性向上に資する一方で、それを使いこなす人的基盤の整備がなければ、十分な成果には結びつきません。このため、AI等の技術を適切に活用しつつ、多様な業務領域に対応可能な複合的能力を有する人材の育成が不可欠であると考えています。

事業ポートフォリオに関しては、一定の規律のもとで適切なリスクテイクを行いながら、新たな分野への挑戦を通じて収益機会の多様化を図ることが重要です。その際、地域内にとど

頭取コメント

取締役会において、細貝取締役からの法務の専門家としての的確なご発言は、時に強力な後ろ盾となり、時に失敗を防ぐ防波堤となり、たいへん強く思っています。

2026年度は、第13次中計の最終年度であると同時に、次の経営計画の策定を進めていく年度になります。ご指摘のとおり、経営資源が限られるなかにあつては、より戦略性を持った経営を進めてい

坂井取締役(監査等委員)

取締役会での主な役割・関与内容

社外取締役は、業務執行者から独立した客観的な立場から経営および株主との利益相反について監督することが最も重要な役割と認識しています。経営の監督には、経営陣の業務執行に対する意見を述べるだけでなく、当行の持続的な成長と中長期的な企業価値の向上に向けた提言や助言を行うことが重要であり、そのためには、ESGを巡る社会情勢の変化など金融機関にとってのリスク等を理解することが必要です。



私は、会計・税務の専門的知識を有する公認会計士として、四半期毎に取締役会に上程される当行の業績にかかる計数や指標に関心を持ってみており、なかでも、銀行業務で重要とされている債権評価に関する自己査定業務や貸倒引当金の妥当性・十分性に関しては、特に注視し、意見を述べることであります。最近では、原材料やエネルギー価格の上昇、人手不足など、当行の主たる取引先である中小企業を取り巻く環境に厳しさが増しており、債権評価に関してはこれまで以上に慎重な対応が求められています。

取締役会以外では監査等委員会や指名・報酬諮問委員会にも参加しています。監査等委員会においては、報告・決議事項のほかに、リスク管理にかかる態勢整備や管理状況など、さまざまな重要テーマに関する説明を担当部署から受け、私

まらない、異業種も含めた広域的な連携の在り方が、今後の競争力を左右する重要な要素になるものと認識しています。

社外取締役としての使命と抱負

社外取締役に求められる役割は、当行が地域社会や取引先の持続的な発展を支える基盤としての機能を十分に発揮できるよう、経営の健全性および妥当性を確保することにあると認識しています。

今から10～15年後の2040年前後を見据えたとき、社会構造の変化とともに地域経済、企業活動、さらには人々の価値観そのものが大きく変容していく可能性があると考えています。そのような環境下においては、従来の延長線上にとどまらない発想の転換と、限られた経営資源を前提とした戦略的な意思決定が不可欠です。

当行のこれまでの歩みは、幾多の環境変化と困難を乗り越えて築かれてきたものです。当行が地域社会において価値を提供する金融機関であり続けるためには、これまでの蓄積を踏まえつつも、変化を恐れず、時代に適応し続けることが重要であると考えています。

今後も社外取締役として情報収集および分析の質を高め、先見性のある視点で経営に対する適切な助言・監督を行うよう努めてまいります。

く必要がありますので、「大光らしさ」をさらに発揮できるよう、独自性のある経営戦略・営業戦略を策定したいと考えています。

また、当行を取り巻く環境が絶え間なく変化を続けるなかにあつては、変化を恐れることなく常に挑戦する姿勢を失わず、あらゆる機会をチャンスと捉えていく組織づくりに取り組んでいく所存ですので、引き続き広い視野でのご意見・ご指導をお願いいたします。

自身の理解促進とともに経営の監督に活かしています。

また、営業現場の状況を確認するため、営業店往査を行っており、支店長をはじめ現場の行員と意見交換を行うことで、ウェルビーイングなど従業員の働きがいの状況等について認識を深めています。

経営に対する評価

取締役会に出席し、担当取締役からの報告や付議事項の審議状況をみるに、取締役会における意思決定の透明性・健全性は一定の水準にあると考えています。

現在推進している第13次中計について、まず計画の理念や考え方においては、地域社会・お客さま・従業員・株主といったステークホルダーに対しバランス良く価値を提供していこうという基本姿勢に立っています。そして計画の推進においては、誰よりも高い熱量でお客さまに親身に寄り添う「大光らしさ」を前面に出しつつ、SBIグループをはじめとする外部提携先を活用しながら、より質の高い価値を提供することとしており、当行の経営資源等に鑑みて共感できる内容となっています。

第13次中計の計数目標の達成状況については、既に達成している項目があるなかで、目標にはまだ届いていない項目もありますが、第13次中計をやり遂げようとする経営陣の強い意志を感じており、期待とともに、達成に向け私自身も確りと監督していく所存です。

社外取締役としての使命と抱負

私たち社外取締役に課された使命は、経営陣から独立した立場として、株主をはじめとするステークホルダーの視点か

ら経営を監督し、企業価値の最大化に寄与していくことと認識しています。

この認識のもとで、取締役会においては、公認会計士としての専門的スキルを背景にした発言に重きを置きつつ、経営方針や経営戦略・営業戦略が持続的成長や中長期的な企業価値の向上に資するものになっているか、意見を述べていきます。

頭取コメント

取締役会において、特に決算関連議案における坂井取締役からの会計、税務の専門家としてのご発言は、計数の深掘りのみならず、会計、税務を巡る社会情勢など広範に及んでおり、経営陣の見識を高めるうえでたいへん参考になっています。

多様化・高度化するお客さまのニーズにお応えしていくため、ご指摘いただいたSBIグループをはじめとする外部との連携は、総合サービス業への進化を目指す当行にとって重要な取組みであります。

高橋取締役(監査等委員)

取締役会での主な役割・関与内容

現代の国際社会は新たな「戦争の世紀」に突入し、各国による地政学リスクが日本経済にも大きな影響を及ぼしており、国内の景気動向が瞬時に連動するグローバル経済の波からは逃れられない時代となりました。最近では原油をはじめとする資源の高騰や不足により、日本経済の先行きに暗雲を漂わせています。

こうした環境下にあって、地域銀行の経営は、予てより続く人口減少も相まって、短期・中長期のいずれにおいても厳しい時代を迎えています。

社外取締役の役割は、会社とは利害関係のない外部から選任された取締役として、社内のしがらみにとらわれず、客観的視点で経営全般を監視・監督し、コーポレート・ガバナンスを強化することと自覚しています。

私は、新潟県の地元新聞社の出身で記者と経営陣双方での経験を活かし、経営全般のほか、とりわけ公平・中立なジャーナリスト的視点でリスク管理やガバナンス、コンプライアンスが正常に機能しているかを問う姿勢を重視しています。

取締役会で述べた意見の一例として、当行が出資する企業について、黒字化の目途や返済計画の変更など今後の経営見通しについて質問し、慎重な対応を求めました。このほか、サイバー攻撃によって業務を大きく妨害された他企業を例に、当行のセキュリティは万全か質し、態勢強化を求めました。

経営に対する評価

2026年度に最終年度を迎える第13次中計では、PBR（株価純資産倍率）の改善やROE（連結・株主資本ベース）4.0%以上の目標達成へ向け企業努力を続けています。掲げた計数

頭取コメント

ジャーナリストと企業経営の両方を経験され、一般利用者の目線も持ち合わせた高橋取締役からのご意見・提言は、大所高所から各論まで多岐にわたるとともに、株主をはじめステークホルダーと利害を一にする社外取締役としての矜持に溢れており、我々経営陣に新たな気付きを与えてくださっています。

取締役会の実効性向上に向けた取組みとして、2025年度より、

特に、新潟県においては、営業基盤が同じ地域銀行グループが経営統合を進めており、当行を取り巻く経営環境はこれからも継続して変化していくものと考えていますが、「大光らしさ」を基本とした持続可能な経営を行うことができる体制を堅持するため、社外取締役としての監督・監視機能を果たしてまいります。

基本となる「大光らしさ」を存分に発揮し、外部の力も借りながらお客さまに最大限の付加価値を提供することで、地域社会・経済の活性化を力強く支えていく所存です。

第13次中計の最終年度にあたり、最重要目標に掲げる「ROE4.0%以上」「自己資本比率8%以上」（いずれも連結ベース）を達成し、充実した形で次のステージへとつなげていきたいと考えていますので、引き続きいてのご助言をお願いいたします。

目標は、経営基盤を確立し企業価値の向上を図るためのものであり、それが自己資本比率の向上、株主還元につながり、持続可能で「身近な金融機関『大光さん』」を発展させる鍵となると考えています。

また、当行はリスク管理を強化しており、社外取締役に對しリスク管理の深化に向けた研修を行っているほか、取締役会や監査等委員会で統合ストレステストの結果について報告を受け、財務への影響、資本の健全性評価など経営に及ぼす危機感を共有しています。

取締役会の運営について、昨年からは報告・付議事項のほかに協議事項や議題外のトピック的なテーマを取り扱っており、社外取締役の発言の機会が増え、取締役会の活性化に一役買っています。昨年12月に開催された取締役会では、議題外のテーマに金融庁の「地域金融力強化プラン」について報告があり、地域銀行と信金・信組との経営統合の可能性など、地銀経営の未来について幅広く意見交換をしました。本年1月の取締役会では、SBIグループとの資本業務提携行にかかる報道がテーマに取り上げられ、私からは当行に対する要請の有無を確認し、持続的な提携関係には双方の相互理解が大前提となるとする私の考えをお示ししたほか、他のテーマで当行の株主還元方針が話題となった際には、株主還元の数値目標など数値の妥当性はともかく配当性向の目標は立てるべき、と発言し、開かれた経営指針を求めました。

社外取締役としての使命と抱負

社外取締役の使命は、経営全般を監督・監視し、経営の透明性・生産性を高め、企業価値の向上につなげることと認識しています。

この認識のもとで、私は、短期的な利益の追求ではなく長期的な視点で企業価値を高める「モノ言う社外取締役」を目指したいと考えています。

2026年度は第13次中計の最終年度です。重要な計数目標を達成できるよう、全てのステークホルダーの立場に立ち、経営全般に忖度なく意見・提言を行う所存です。

取締役会が施策等の検討段階から能動的に参加できるよう、新たに「協議」のカテゴリを設けたほか、さまざまなテーマで自由闊達に議論できるよう、トピック的なテーマを設け議題外で意見交換を行う取組みを始めました。取締役会が監督機能を適切に発揮できるよう、継続して改善を図っていく考えですので、引き続き建設的なご意見をお願いいたします。

本間取締役(監査等委員)

取締役会での主な役割・関与内容



取締役会では私が心がけているのは、社内取締役の皆さんが「従来から問題ない」「銀行業界では当たり前」と捉えているような事柄であっても、「それは一般の方から見ておかしくないか」「今の常識に照らして妥当か」と自らに問い直すことです。また、県職員として監査や会計管理者などの業務経験を通じ、コンプライアンスの徹底

底やガバナンス機能が健全に発揮されていることの重要性を強く認識してきました。そうした観点で何か引っかかることや違和感を覚えることがあれば、看過せず必ず確認しなければならないと考えており、取締役会においてもそのように心がけています。

現在、取締役会に出席している女性は私一人であり、ダイバーシティや女性活躍の観点からも、この現状について少し残念に感じています。一方で、当行では女性が能力を最大限発揮できる職場環境の整備や研修の充実を図って女性活躍推進に取り組んでいます。こうした取組みは着実に進展していると感じており、男女が共に働きやすく、その能力を発揮して活躍できる組織作りのさらなる推進を期待しています。取締役会では、お客さまや行員のために、女性の視点からの意見や要望を積極的に発信していきたいと考えています。

監査等委員会においては、常勤の監査等委員やスタッフからの監査結果等の報告に対して、忌憚のない意見や質問を述べています。コンプライアンスに関わる問題については「日常的なこと」「些細なこと」と捉えられるようなことであっても、不祥事などの重大事案につながる可能性が少しでも懸念されることに関しては、その後の対応や再発防止策について確認しています。

営業店往査で支店長や行員と意見交換を行った際には、各営業店での地道な努力の積み重ねが全行的な目標達成につながっていることや、営業店ごとに抱える課題は多様で、各営業店が最大限のパフォーマンスを発揮するために日々努力されていることを実感しました。一方で、営業店での小さなトラブルや課題を解決せずにおくと、当行の信頼に傷をつけるような大きな問題に発展する恐れもあり、小さな段階からきちんと解決していくことの重要性も感じたところです。引き続き監査等委員会などで確りと監督してまいりたいと思います。

経営に対する評価

第13次中計については、半年ごとに取締役会へ進捗状況が報告されています。2026年度に最終年度を迎えるなかで、未

頭取コメント

地域金融機関にとって、地域行政に対する理解や地域行政との関係性は、持続可能な地域社会の実現を進めるために重要と考えています。社外取締役に特に期待する分野として「地域行政」を掲げているのはこのためであり、取締役会において、新潟県職員として行政に携わられてきた経験に基づく本間取締役からのご発言は、地域行政を理解するうえで示唆に富み、当行が経営方針を構築し確認するにあたってたいへん参考になっています。

達成の項目もありますが、達成に向けたロードマップやアクションプランの実施状況など詳細な省察により、今後の対応を組み直しながら計画達成に向けて努力がなされています。

取り巻く環境は急激に変化しており、中計の計画期間のわずか3年の間に、金利ある世界への移行、地政学的リスクの影響、地銀の合併など、策定時とは大きく状況が異なっています。こうしたなかで、目標の達成は決して容易なものではないと考えますが、変化に対して柔軟に対応しながら、より強固な経営体質を築くために、引き続き役職員一丸となって目標達成に向けて取り組んでいただくものと期待しています。

当行が持続的に発展していくためには、中計の基本戦略に掲げる「人的資本の価値向上」、なかでも「多様な人材の育成と活躍促進」が重要であり、行員のモチベーションやエンゲージメントを高め、お客さまに対するサービスの質の向上や地域貢献の役割を果たすためにさらに力を入れていくべきものと考えています。

また、当行では、リスク管理態勢の高度化に向けてリスク管理の基本的枠組みを再構築すべく、昨年度に改革プランを策定し、取り組んでいるところです。組織体制の見直しやRORA管理、ストレステストの実施等により、経営戦略やガバナンス体制の強化を図っており、健全な経営と成長が実現できるものと期待しています。

社外取締役としての使命と抱負

社外取締役の役割として何よりも重視したいのは、当行の信用と信頼を守ることです。健全経営で発展していくことはもちろんですが、銀行の利益や営業成績を優先してお客さまからの信頼を裏切ったり信用を失ったりすることがないよう、全ての行員がお客さまの立場に立って業務を行っているか、コンプライアンスやガバナンスについて注意深くみてまいりたいと思います。

営業基盤が同じ地域銀行グループが経営統合を進めており、当行を取り巻く経営環境は大きく変化することとなると予想されますが、役職員が常に心して実践している「誰にも負けない高い熱量でお客さまに親身に寄り添う」姿勢で、これまで築いてきた「地域密着」「親しみやすさ」という当行の良さに磨きをかけることによって、地域からの信頼がより強固なものとなり、一層の存在感を示していくものと確信しています。

地方行政に長く携わってきたなかで、人口減少、少子高齢化などにより地域が活力を失っていく状況を何とかしたいという思いでいました。当行が地域の企業の価値向上、地域経済の活性化に寄与することによって地域の元気を取り戻していけるよう、また、ステークホルダーの皆さまの期待にお応えしていけるよう、社外取締役の一員として精一杯努力してまいります。

また、コンプライアンスに関して細部まで目を配っていただいており、当行のコンプライアンス・リスク管理態勢の適切な機能発揮に貢献していただいています。

今回、ダイバーシティに関していただいたご意見を肝に銘じ、男女が共に働きやすく、その能力を発揮して活躍できる環境づくりに力を入れて取り組んでいきますので、引き続き忌憚のないご意見をお願いいたします。

役員一覧 (2026年6月23日現在)

取締役



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 桶川支店長
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
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 当行顧問
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
2026年 6月 専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
せきぐち ゆたか
関口 寛
審査部、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
さかい たつや
酒井 達也

1992年 4月 株式会社大光銀行入行
2012年 6月 営業統括部営業活動サポート室長
2014年 6月 営業統括部副部長
2016年 6月 新津支店長兼新津西支店長
2018年 6月 事務サポート部長
2019年 6月 事務サポート部長兼えちご大花火支店副支店長
2020年 2月 事務サポート部長兼えちご大花火支店副支店長兼事務サポート部業務代行グループマネージャー
2022年 6月 IT・オペレーション統括部長
2024年 6月 執行役員営業戦略部長兼えちご大花火支店長
2026年 6月 取締役営業本部副本部長兼営業戦略部長兼えちご大花火支店長 (現職)



専務取締役
(代表取締役)
すずき ひろゆき
鈴木 裕之
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
2025年 6月 専務取締役営業本部長 (現職)



常務取締役
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
2025年 6月 常務取締役 (現職)



取締役
まるやま そういち
丸山 宗一
人事部、総務部担当

1989年 4月 株式会社大光相互銀行入行
2010年 6月 人事部人材開発グループマネージャー
2011年 6月 営業統括部営業企画グループマネージャー
2014年 4月 東三条支店長
2016年 6月 三条支店長
2017年 6月 燕支店長
2020年 10月 十日町支店長
2022年 6月 監査部長
2024年 6月 執行役員監査部長
2025年 6月 執行役員人事部長
2026年 6月 取締役人事部長 (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)
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 (現 はばたき信用組合) 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)
ほんま ゆみこ
本間 由美子

1983年 4月 新潟県庁入庁
2011年 4月 県民生活・環境部文化振興課長
2012年 4月 県民生活・環境部消費者行政課長
2014年 4月 県民生活・環境部県民生活課長
2015年 4月 県民生活・環境部副部長
2016年 4月 県監査委員事務局長
2018年 4月 県民生活・環境部長
2019年 4月 県会計管理者兼出納局長
2021年 3月 新潟県庁退職
2021年 4月 新潟県国民健康保険団体連合会常務理事
2025年 5月 特定非営利活動法人新潟県消費者協会理事 (現職)
2025年 6月 公益財団法人新潟県女性財団監事 (現職)
2025年 6月 株式会社大光銀行取締役 (監査等委員) (現職)
2026年 6月 生活協同組合コープデリにいがた理事 (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)
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入社 (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、高橋正秀氏および本間由美子氏は、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



せき じゅん
関 潤
長岡地区本部長、
本店営業部長、神田支店長、
千手支店長



こんどう しんいち
近藤 慎一
総合企画部長



はせがわ ゆきお
長谷川 幸夫
地域産業支援部長



おおや てつお
大屋 哲夫
新潟地区本部長、新潟支店長、
学校町支店長



ながさわ ひろし
長澤 宏
リスク管理担当

リスク管理態勢

当行では、多様化・複雑化するリスクを適時適切に把握・分析し、経営の健全性の維持と収益の安定性を確保するためにリスク管理態勢の強化・充実に取り組んでいます。

また、当行は、お客さまに安心・安全な金融サービスを提供するため、「金融犯罪対策・マネロン等対策」および「サイバーセキュリティ対策」を経営の最重要課題の一つと位置づけ、管理態勢の強化に取り組んでいます。

○ リスク管理の取組み

リスク管理態勢の概要

多様なリスクを横断的に把握し統合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。

リスク統括部は、リスク関連主管部と連携してリスクの状況や課題に関して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・検討を行い、常務会・取締役会に報告しています。

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独立した立場から監査しています。

統合リスク管理

当行は、信用リスク、市場リスク、オペレーショナル・リスク等のリスクカテゴリーごとにリスク量を統一した尺度（VaRなど）で計測し、これらを統合して経営体力（自己資本）と比較・対照して資本充実度を評価する「統合リスク管理」を行っております。

具体的には自己資本比率規制上の自己資本額を配賦原資とし

て、半期ごとに各リスクカテゴリーへのリスク資本配賦額を取締役会にて決定しています。

リスク量の状況については、日々モニタリングし、配賦したリスク資本の範囲内に収まっていることを確認し、毎月ALM委員会、常務会および取締役会に報告しています。

リスク毎の管理態勢

≫信用リスク管理

使用リスクとは、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、営業推進部門、審査部から独立した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ならびに特定業種や特定グループへの与信集中の防止、信用格付の精緻化による信用リスク管理の強化等を図るため、信用リスク管理委員会で協議・検討し高度化に努めております。

≫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、保有する資産の価格が変動し、当行が損失を被るリスクのことです。

当行では、市場取引を執行する市場金融部（フロント部門）から独立したリスク統括部を市場リスク管理部門とし、VaRな

どリスク量や各種限度額の状況を把握し、牽制しています。また、週次で開催される市場リスク検討部会において「保有有価証券の運用概況」および「市場リスクの状況」を確認し、毎月ALM委員会に報告し、検討・分析を行う体制としています。

≫流動性リスク管理

流動性リスクとは、資金流動性リスクと市場流動性リスクがあります。資金流動性リスクは当行の信用状況の変化等により必要な資金が確保できなくなり、資金繰りがつかなくなる場合や通常よりも高い金利での資金調達を余儀なくされることにより、当行が損失を被るリスクのことです。市場流動性リスクは市場の混乱等により市場において取引ができなかったり、通常よりも著しく不利な価格での取引を余儀なくされることにより

損失を被るリスクのことをいいます。

当行では、流動性リスク管理部門はリスク統括部、資金繰り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、的確に把握しています。リスク統括部は資金繰りの状況、運用・調達のバランスなどを把握・分析し、ALM委員会に報告しています。また、不測の事態に備えて対応要領を定め、十分な資金を確保し迅速に対応できるよう態勢を整えています。

≫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、

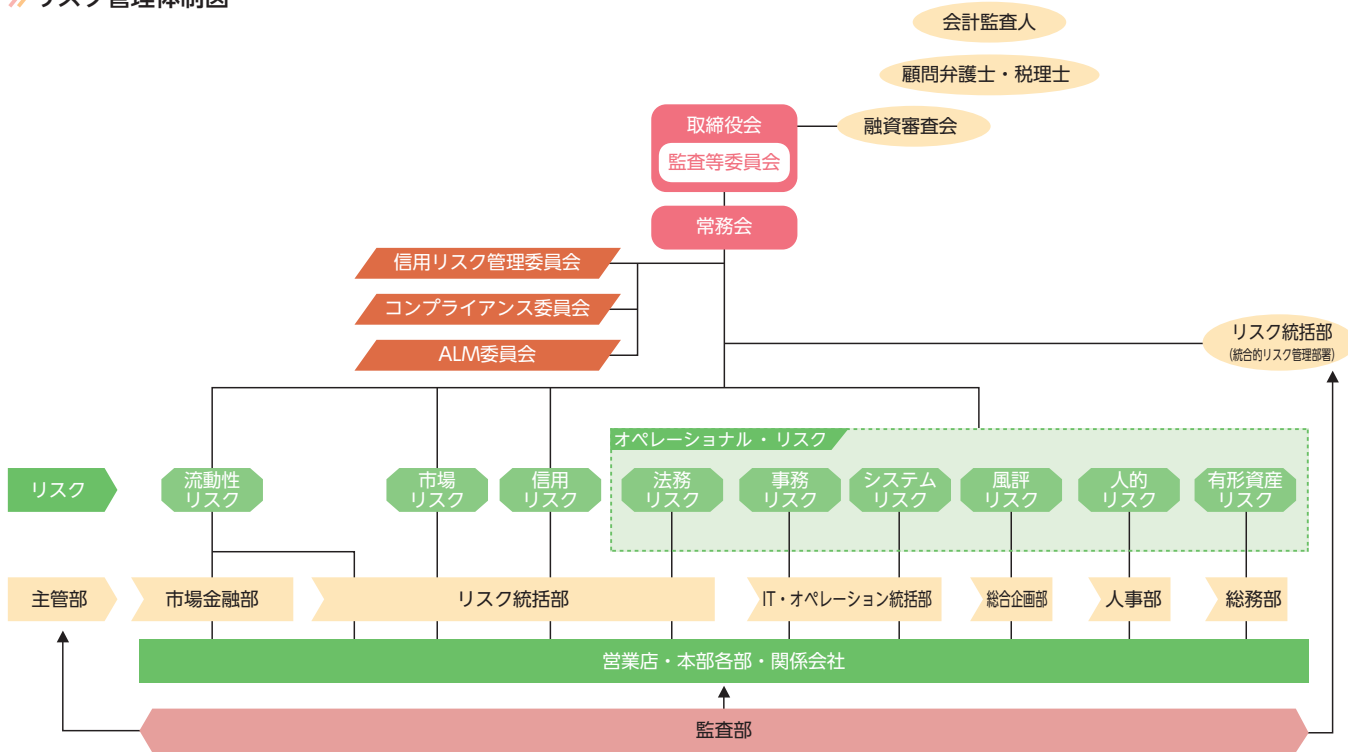
その管理状況についての報告等を受けることにより二次的に管理しているほか、当行の監査法人、監査部門の監査によっても検証しています。バックアップ体制についてはNEXTBASEバックアップセンターを設置し、整備を図っています。また、国際系システム等の小規模システムや分散システム（クライアント・サーバー、パソコン等）に係るリスク管理は各システム使用部門で管理し、IT・オペレーション統括部が統括管理しています。

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。

≫リスク管理体制図



金融犯罪対策、マネロン・テロ資金供与、拡散金融および経済制裁違反对策への取組み

近年、特殊詐欺等の金融犯罪、マネー・ローンダリング、国際的な大量破壊兵器の拡散に関わる「拡散金融」、および「経済制裁違反」リスクへの対応は、社会の安全を揺るがす重大なリスクとなっており、当行では、以下の3つの柱を中心とした対策を講じています。

管理態勢の高度化

IT・オペレーション統括部担当役員をマネロン等防止責任者とし、「マネー・ローンダリング対策室」を設置しています。また、「マネー・ローンダリング／テロ資金供与防止方針」等の各種規程を制定し、経営陣の主導的な関与のもと、管理態勢の高度化を進めています。

職員の専門性向上と注意喚起

全職員を対象とした研修を継続的に実施し、最新の犯罪手口に関する知識と対応力の向上を図っています。さらに、ホームページやポスターを通じて、お客さまへ向けた注意喚起情報を発信しています。

水際対策と詐欺被害の防止

特殊詐欺等からお客さまの大切なご資産を守るため、営業店窓口での丁寧な声掛けや、一定の年齢以上のお客さまを対象としたATM振込制限措置を実施しています。また、新潟県警察と「特殊詐欺等撲滅に向けた情報の連携・協力に関する協定」を締結し、被害拡大防止の取組みを強化しています。

サイバーセキュリティ対策への取組み

デジタル化の進展（DX）に伴うサイバー脅威に対し、当行は、「サイバーセキュリティ経営宣言」のもと、経営主導で対策を強化しています。

**サイバー
セキュリティ
経営宣言**

当行の「サイバーセキュリティ経営宣言」は当行ホームページに掲載しています。



管理態勢

経営陣の主体的な関与により、予算・人員等のリソースを十分に確保し、必要な対策を講じています。

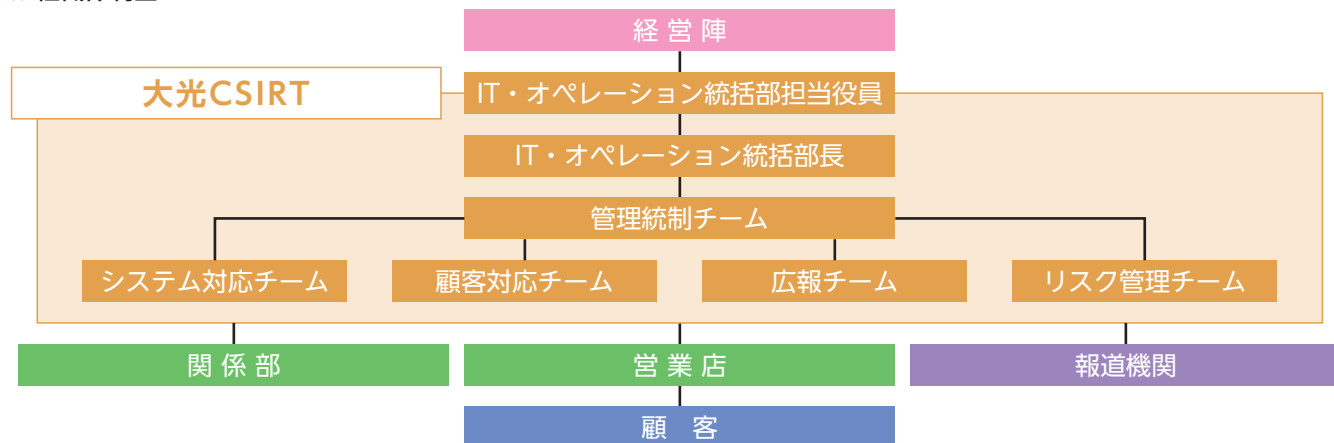
また、専門組織「大光CSIRT（シーサート）」を設置し、インシデント発生時における被害拡大防止および迅速な復旧対応等、業務継続体制を整備しています。

公益財団法人金融情報システムセンター（FISC）の安全対策基準等を参考に、新規システム導入の際、または年に1回、原則として当行が管理するすべてのシステムを対象にリスク評価を実施し、その結果をもとに安全対策を強化しています。

訓練・教育

経営陣を含めた「大光CSIRT」での定期的なインシデント対応訓練の実施や、業界横断での演習への参加を通じて、実効性の確保に努めています。また、全職員を対象としたサイバーセキュリティ研修、標的型攻撃メール訓練、サイバー攻撃のリスクが高まった場合の注意喚起など、教育・啓蒙活動を継続的に実施しています。

組織体制図



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

892人（うち出向者22人）

創立

1942（昭和17）年3月

店舗数

71店舗

総資産

1兆6,973億円

新潟県内62 新潟県外8

預金

1兆4,973億円

インターネット支店1

貸出金

1兆1,934億円

（2026年3月31日現在）

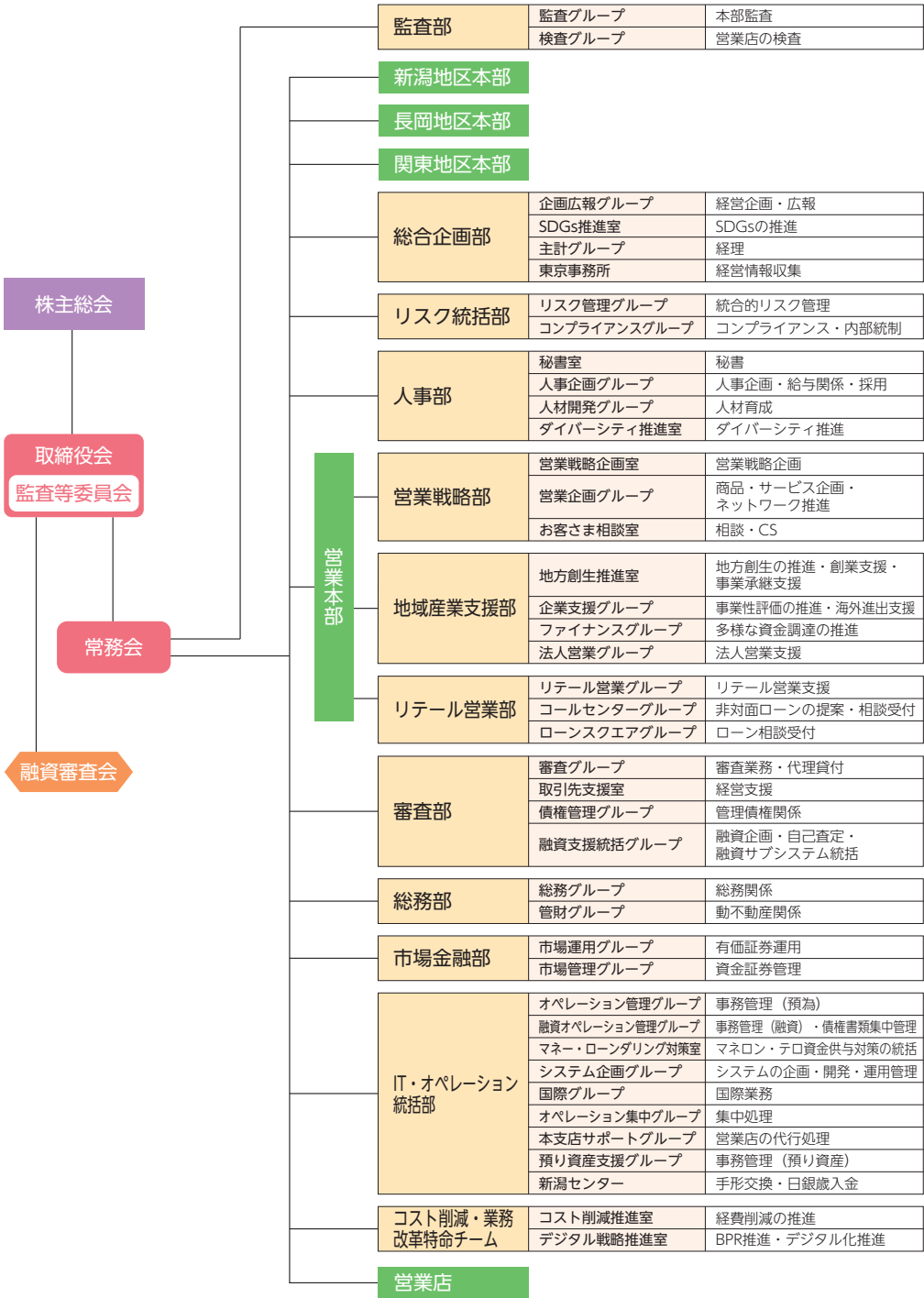
資本金

100億円



組織図

経営組織図 (2026年6月30日現在)



主要な業務の内容

(2026年6月30日現在)

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
		保護預りおよび資金庫業務
		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

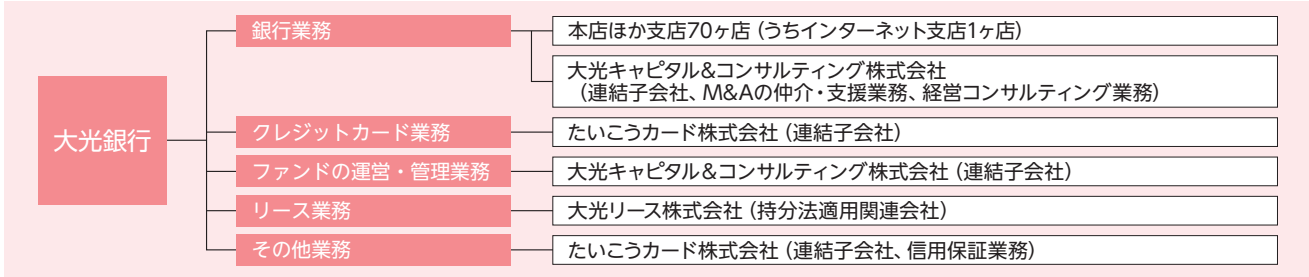
大光銀行グループの状況

事業の内容

当行グループ（当行および当行の関係会社）は、当行（株式会社大光銀行）、連結子会社2社および関連会社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、ファンドの運営・管理業務、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

(2026年6月30日現在)



関係会社の状況

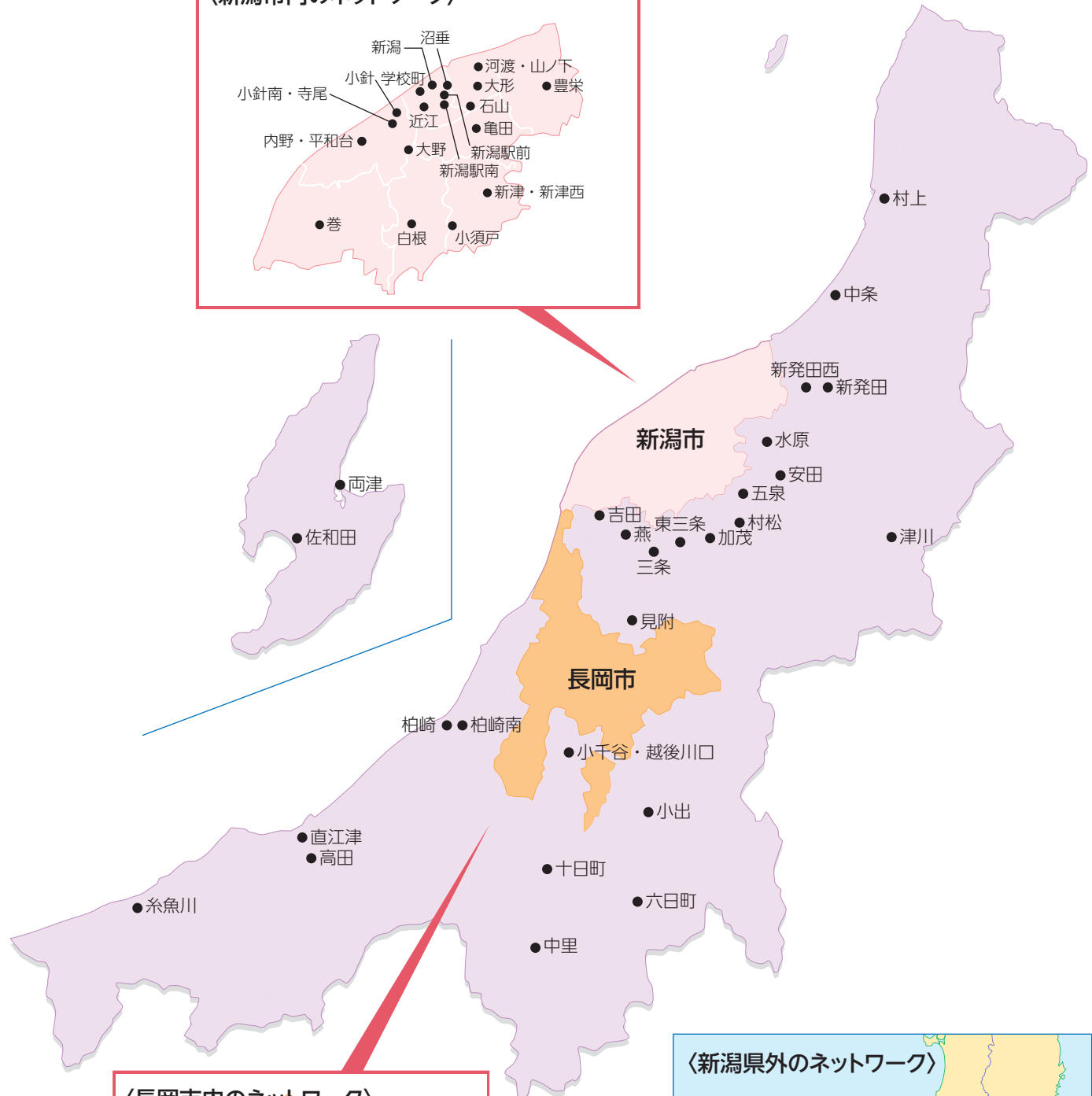
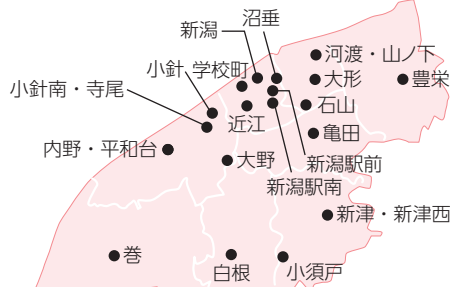
(2026年6月30日現在)

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

<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）

(2026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)

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
◆長岡西支店	長岡市新保1丁目9番6号	☎ 0258 (24) 1919
◆新保支店	長岡市宮内3丁目11番6号	☎ 0258 (35) 4611
◆宮内支店	長岡市与板町与板223番地1	☎ 0258 (72) 3155
◆与板支店	長岡市上除町西2丁目35番地	☎ 0258 (46) 3171
◆関原支店		

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1階・2階	☎ 025 (223) 4121
◆新潟支店	新潟市秋葉区新津本町1丁目12番8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
◆新潟駅南支店	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
◆豊栄支店	新潟市中央区東大通1丁目7番15号	☎ 025 (245) 1301
◆小須戸支店	新潟市西区内野町1007番地2	☎ 025 (262) 5151
◆新潟駅前支店	新潟市東区太平4丁目1番6	☎ 025 (273) 6121
◆内野支店	新潟市中央区上近江4丁目2番16号	☎ 025 (284) 6171
◆平和台支店		
◆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13472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

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 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）	新潟中央地区 ローンスクエア新潟（新潟駅南支店隣） 〒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）	新潟西地区 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）	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5丁目3番1号 TEL 0120-993-498 （通話料無料）	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2丁目1番22号 TEL 0120-557-500 （通話料無料）	下越地区 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）
--	---	---	--	---	--

◆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
◆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
◆中里支店		

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 池袋デュープレックスビズ12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。）
AED印のある店舗はAED（自動体外式除細動器）を設置しています。
※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/>

UD FONT

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。

2026年7月発行