

創立70周年を迎えて

おかげさまで当行は平成24年3月、創立70周年を迎えることができました。これもひとえに、これまでお力添えをいただいた皆さま方のあたたかいご支援の賜物と心より感謝申し上げます。

当行は昭和17年3月10日、長岡市の北越産業無尽株式会社と新発田市の株式会社国民無尽商会の合併により、大光無尽株式会社として設立されました。

観音経の一節「こうだい ちえかん むくしやうじやうこう 広太智慧観・無垢清浄光」から命名された商号「大光」には、「社会浄化の大なる光として、あまねく世界を照破せん」という理念が込められており、設立以来、中小企業の振興助成と庶民生活の向上を使命とし、地域社会とともに歩んでまいりました。

この間、長岡空襲による本店焼失やバブルの崩壊、近年のリーマン・ショックに端を発する世界的な経済危機など幾多の試練を乗り越えながら、

相互銀行への転換（昭和26年）、現在の姿である普通銀行へ転換（平成元年）、旧新潟中央銀行の営業譲受（平成13年）などを経て、平成23年2月に悲願であった東京証券取引所市場第一部への再上場を果たし、今日に至っております。

この70周年を節目に役職員一同決意を新たに、これまで以上に地域社会・経済の活性化に尽くしてまいりますので、これからも変わらぬご支援、ご高配を賜りますようお願い申し上げます。

創立70周年を迎え地域の皆さまへのご恩返し之意を込め、記念活動として「1店舗1貢献運動」の取組みを開始いたしました。献血、公園や河川敷の清掃活動、チャリティーバザー収益金の寄付など、全営業店及び本部のそれぞれが地域に密着した活動を展開しております。「1店舗1貢献運動」の取組みの詳細については9ページに掲載しております。

経営基盤強化への取組み

第8次中期経営計画「BESTバランス・プラン」(平成21年4月～平成24年3月)の総括

平成24年3月末をもって第8次中期経営計画「BESTバランス・プラン」が終了いたしました。第8次中期経営計画では、「お客さま・地域から信頼され、株主・市場から信認される、存在感の高い銀行」を目指す姿の1つに掲げ、お客さま・地域・株主・市場・従業員など、当行のステークホルダーそれぞれに対しバランスのとれた満足の提供に努めてまいりました。

リーマン・ショック直後の先行き見通しが不透明な情勢下で策定され、計画期間の3年間も決して順風とはいえない環境下にありましたが、「社会的責任(CSR)の実践」、「強固な収益性と健全性の確保」、「人的戦略の強化」という3つの基本方針に沿って全員の力を結集して取り組んだ結果、

計画全体として所期の目標を概ね達成することができたと考えております。

1. 計数目標

目標として掲げていた預金残高(平残)・貸出金残高(平残)・EPS・ROE(業務純益ベース)・自己資本比率(単体)・スペシャリスト1級認定者数の6項目については、平成21年3月期のスタート計数に対し全ての項目について増加、あるいは上昇し、着実に業容の拡大や財務体質の強化を果たすことができました。最終目標との比較では、5項目について目標達成することができ、残るROEについても目標まであとわずかであるなど、計数目標全体としてはほぼ達成することができました。

目標項目	平成21年3月期 (スタート時)	平成24年3月期目標	平成24年3月期実績	
				スタート比
預金残高(平残)	11,165億円	11,340億円以上	11,780億円	+615億円
貸出金残高(平残)	7,967億円	8,240億円以上	8,282億円	+315億円
EPS	11.65円	15円程度	15.25円	+3.60円
ROE(業務純益ベース)	7.98%	10.5%以上	10.45%	+2.47ポイント
自己資本比率(単体)	11.41%	11.4%以上	12.34%	+0.93ポイント
スペシャリスト1級認定者数	110名	150名以上	170名	+60名

(注1) EPS：1株あたり当期純利益

(算式) 当期純利益 ÷ 普通株式の期中平均株式数

(注2) ROE(業務純益ベース)：株主資本利益率

(算式) 業務純益 ÷ 純資産額(平残)

(注3) スペシャリスト1級認定者数：

公的資格である税理士・社会保険労務士・中小企業診断士等の資格取得者のほか、銀行の業務検定の2級レベルを3種目取得した従業員を「スペシャリスト1級」として行内のみに認定しております。

2. 具体的取組み策

第8次中期経営計画では、基本方針それぞれについて具体的に実施すべきことを掲げた「具体的取組み策」を93項目設定し、役職員が一丸となって取り組んでまいりました。

計画期間において実施した主な施策は、次のとおりです。

基本方針(1) 社会的責任(CSR)の実践

平成23年2月に東京証券取引所市場第一部への上場を果たしたほか、環境保全への取組みを強化するため、平成21年11月に環境方針を策定・

公表いたしました。

基本方針(2) 強固な収益性と健全性の確保

平成21年10月に預金連動型住宅ローン「シリウスの輝き」の取扱いを開始したほか、本部組織の改正を通じてリスク管理、有価証券運用態勢を強化してまいりました。

基本方針(3) 人的戦略の強化

人材育成を強化するため平成22年3月に本店近くのビルに研修施設を新設したほか、支店長や営業職などへの登用を通じ女性の活躍の場を拡大してまいりました。

第9次中期経営計画「プラスα計画 ～感謝を笑顔に、笑顔から信頼へ～」 (平成24年4月～平成27年3月)の開始

・計画の基本的な考え方

当行を取り巻く環境を展望しますと、地域経済は緩やかな持ち直しを続けているものの実感に乏しく、経営環境の大きな好転は見込みにくい状況にあります。また、少子高齢化社会の進展、さらには企業の海外進出の加速など、社会構造や産業構造の変化による地域経済の縮小が懸念され、経営環境は一段と厳しさを増すことが予想されます。

このような環境下においては、地域金融機関の果たすべき役割である地域社会・経済の活性化に向け積極的に貢献していくことが重要であり、そのためには、当行自身が安定した経営を持続しながら成長・発展を遂げていかなければならないと考えております。

今後の進むべき方向性として第9次中期経営計画「プラスα計画」では、円滑な資金供給や付加価値をプラスした金融サービスの提供を通じて地域社会・経済の活性化に尽力していくとともに、経営環境の変化に対しても十分に耐えうる効率的かつ強靱な経営体質を築き上げてまいります。特に、「収益力の強化」と「営業基盤の強化」をコア戦略とし、一段上、すなわちプラスαの成長を遂げることで、大競争時代を勝ち抜くための力を身に付けてまいります。

・目指す姿(経営ビジョン)

●「親しみやすさ」のバージョンアップ、「相談したい銀行」地域No.1

当行はこれまで「親しみやすさ」を自行の強みと考え、営業活動を推進してまいりました。

しかしながら、金融環境・商品が高度化・複雑化しお客様のニーズも多様化するなかであり、

かねてから続いている当行の「親しみやすさ」とお客様から現在求められている「親しみやすさ」とでは、少しずつ変わってきているものと考えております。

当行がこれからも発展し続けていくためには、より多くのお客様から信頼され選ばれなければなりません。そのために、これまでの「親しみやすさ」を中核に据えつつ、コンサルティング能力や高い業務知識といった付加価値をプラスすることで質を高め、ニーズに的確に対応することでお客様から真っ先に相談いただける銀行を目指してまいります。

・基本戦略

第9次中期経営計画「プラスα計画」では、基本的な考え方に基づき基本戦略に①地域社会・経済の活性化、②経営体質の強化、の2つのテーマを設け、二軸での推進を図ってまいります。

テーマ①

地域社会・経済の活性化

地域金融機関である当行の成長・発展は、地域社会・経済の活性化なくしてはあり得ず、地域振興への貢献は当行の重要な使命であります。

円滑な資金供給やコンサルティング機能の発揮等の地域密着型金融の取組みを通じ、地域社会・経済の活性化に向け積極的に貢献していくとともに、お客様のニーズを的確に把握し、適時適切な金融サービスを提案・提供していくことで、お客様満足度の向上に努めてまいります。

頭取メッセージ

基本戦略Ⅰ

地域振興への積極的な貢献

お取引先や地域の方々より当行に求められる期待や要求に対し積極的に対応し、地域社会・経済の活性化に貢献してまいります。

特に、地域密着型金融の推進を当行のビジネスモデルとして明確に位置付け、これまでの取組みをより深化させてまいります。

基本戦略Ⅱ

顧客満足度の向上

これまで推し進めてきた高齢者にやさしい銀行づくりに継続的に取り組むほか、商品ラインアップの充実、付加価値の高い金融サービスの提案・提供を通じ、お客さま満足度の向上に努めてまいります。

テーマ②

経営体質の強化

地域マーケットの縮小が懸念されるなか、当行の特徴である「営業力」をベースに、収益力、健全性、営業基盤の強化・向上に取り組むことで、経営環境の変化に対しても十分に耐えうる効率的かつ強靱な経営体質を構築してまいります。

基本戦略Ⅲ

収益力の強化

収益源の多様化に向け、預り資産販売体制や有価証券運用態勢を強化いたします。また、貸出金のボリューム増加、信用コストを勘案した適正な利ざやの確保に取り組むほか、重要性（優先順位）を意識したメリハリのあるコスト・コントロールに努めることで、収益力を強化してまいります。

基本戦略Ⅳ

健全性の向上

お取引先に対するきめ細かい営業活動を通じて経営課題等のご相談に真摯に対応し、経営改善計画の策定支援などお取引先の業況改善・業容拡大に向けた取組みを強化することで、資産の健全化を図ってまいります。

基本戦略Ⅴ

営業基盤の強化

若年層のお客さまより当行を選んでいただくため、インターネットバンキングなど非対面営業チャネルを強化し利便性の向上を図るほか、魅力ある専用商品を拡充してまいります。

また、効果的な広告手法の研究を進めるなど、広告戦略を確立することでPR力を高め、当行のプレゼンス（存在感）の向上を目指してまいります。

基本戦略Ⅵ

営業力の強化

～次期システムのメリット活用～

ジャンルごと（融資対応や資産運用相談など）の教育プログラムの再構築やOJTの充実を通じて営業能力の向上を図るほか、次期システムへの移行を見据えた事務改革や非効率業務の見直しなどにより業務効率化を促進することで営業力を強化してまいります。

戦略のベース

人材育成の強化

あらゆる戦略のベースとなるのは人材育成であります。継続して人材育成に取り組むとともに、「親しみやすさのバージョンアップ」を目指し、より効果的な育成法を追求・実践してまいります。

また、お客さまに安心して当行を選んでいただくため、コンプライアンス態勢、顧客保護等管理態勢を引続き強化してまいります。

第9次中期経営計画 プラスα計画

第9次中計のシンボルマーク
「ツインスマイル」



～ 感謝を笑顔に、笑顔から信頼へ ～

〔2012年4月～2015年3月〕

目指す姿

経営ビジョン 「親しみやすさ」のバージョンアップ、
「相談したい銀行」地域No.1

計数目標 (最終年度)		
コア業務純益ROA		0.41%
経常利益		30億円
Tier1比率 (バーゼルⅡベース)		10%

行動指針

3S+S (スリーエス プラス エス)

〔「敏感に」(Sensibility)・「迅速に」(Speed)・「熱心に」(Spirit) + 「笑顔」(Smile) 〕

基本戦略

テーマ① 地域社会・経済の活性化

基本戦略Ⅰ

地域振興への積極的な貢献

基本戦略Ⅱ

顧客満足度の向上

テーマ② 経営体質の強化

基本戦略Ⅲ

収益力の強化

基本戦略Ⅳ

健全性の向上

基本戦略Ⅴ

営業基盤の強化

基本戦略Ⅵ

営業力の強化

～次期システムのメリット活用～

戦略のベース

人材育成の強化

地域社会の活性化に向けた取組み

「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発展に貢献していくことであると考えております。

こうした考えのもと、当行ではこれまで、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」や新潟県女子駅伝大会に協賛し、地域の

文化・スポーツの振興に取り組んでまいりました。また、次世代社会を担う子供たちへの金融授業の実施など、地域社会の将来に向けた活動を行ってまいりました。

今後もこうした取組みを継続することで地域社会の活性化に貢献し、地域からの信頼の向上、地域金融機関としての企業価値の向上を図ってまいります。

経営理念

- 1 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。
- 2 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。
- 3 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。