



OKB 大垣共立銀行

統合報告書 2024

2023年度 ディスクロージャー誌

Who are we?

私たちは、

地域と社員を幸せにすることを目指す企業グループです

多様な人財が活躍するOKBグループは、

経営理念である「地域に愛され、親しまれ、信頼されるOKBグループ」に基づき、

“地域とともに” “お客さま目線” を大切にさまざまなサービスを展開し、

地方創生・社会貢献に資する活動を積極的に行っています。



国内店舗数

157店舗
(137拠点)*



岐阜県・愛知県を中心に店舗を展開し、
海外にも拠点を構えています。

*店舗内店舗の形態による店舗統合後の営業拠点数

「全国金融機関初」のサービス数

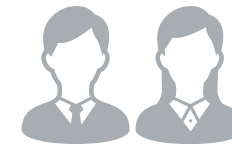
30以上



OKBは業界の先駆的存在として、キャッシュコーナーの
年中無休稼働などこれまで多くの“全国初”のサービスを
打ち出してきました。

男女比（正社員）

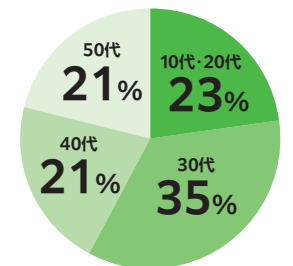
1:1



男女はほぼ同比率。性別を問わず活躍できる環境です。

社員の年齢分布

若手からベテランまでがバランス
よく在籍しており、幅広い年齢
層の社員と多様性を育みながら
チャレンジしていける環境です。



異業種外部研修 経験者

144名



柔軟な発想力を養うため、銀行とは異なる業種での研修を
実施しています。

OKBグループ会社数

11社



証券・リースをはじめとした専門性の高いグループ会社を
有しています。

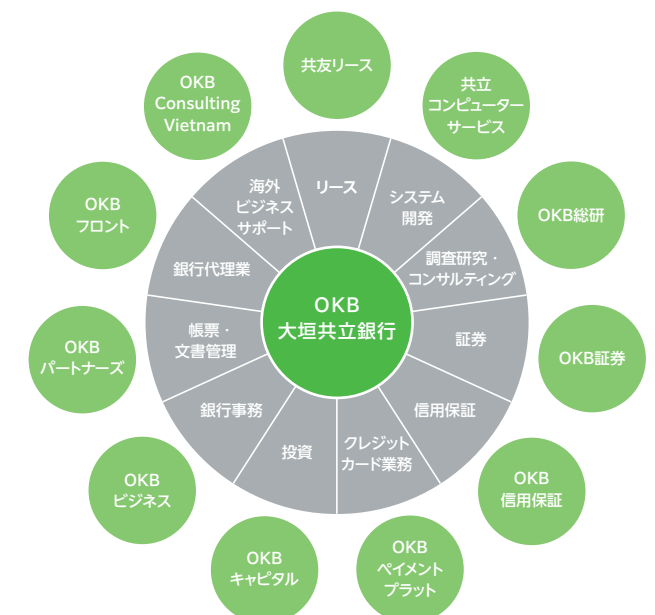
OKBブランド数

200超



OKBショップ、OKBアプリといった「OKB」を冠した施設や
商品・サービスをOKBブランドとして展開し、地域とともに
地方創生に取り組んでいます。

・データは2024年3月31日現在



激変する事業環境の中にあっても経営理念を経営の根幹に据え、長期ビジョン「地域と社員を幸せにするOKBグループ」の達成に向け、OKBグループは地域の皆さま、お客さまと新たな価値を共創し、地域の持続的成長に貢献していきます。

経営理念

「地域に愛され、親しまれ、信頼されるOKBグループ」
恒久的に変化しない継承すべき概念

長期ビジョン

「地域と社員を幸せにするOKBグループ」～お客さまからの「ありがとう」の追求～
～長期ビジョンに込めた想い～
OKBグループは、社員の幸せ（やりがい・働きがい）の醸成を通じて、“地域
地域の必要とされる存在（＝地域を幸せにできる存在）になることで地域と
の幸せ”を実現する
OKBグループの持続可能性を実現する

OKBグループ職員が共有すべき価値観・行動指針

「OKBグループ行動憲章」
一、私たちは、一人ひとりが考え、行動し、時代に挑み続けます
一、私たちは、お客さまの喜びを追求します
一、私たちは、常に質の高いサービスを提供します
一、私たちは、地域とともに歩みます
一、私たちは、コンプライアンスを徹底し、誠実・公正に業務を遂行します

イントロダクション

- 1 グループストラクチャー
- 3 理念・ビジョン／目次／編集方針

マネジメントメッセージ

- 5 TOP MESSAGE
- 11 経営企画担当役員メッセージ

OKBグループについて

- 15 OKB大垣共立銀行の歩み
- 17 OKBグループの営業基盤
- 19 OKBグループの強み
- 21 価値創造プロセス
- 23 OKBグループのサステナビリティと重点課題
- 25 財務・非財務ハイライト

OKB大垣共立銀行の戦略

- 27 新中期経営計画の位置づけと長期ビジョン
- 29 新中期経営計画「Always ～変わらぬ想いで、明日を変える～」
- 31 特集 座談会
- 35 成長戦略
- 43 人財戦略
- 49 経営基盤強化
- 53 DX戦略

OKBグループのサステナビリティ

- 59 気候変動への対応
- 63 環境保全への取り組み
- 65 地方創生への取り組み
- 69 ステークホルダーとのコミュニケーション

OKB大垣共立銀行の経営基盤

- 71 コーポレートガバナンス
- 79 リスク管理
- 81 コンプライアンス（法令等遵守）
- 83 会社概要

編集方針

本誌は、ステークホルダーの皆さまにOKBグループの持続的な価値創造に向けた取り組みや想いを分かりやすくお伝えするため、財務情報に加え、非財務情報を統合的にまとめて制作したものです。
本誌には、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、経営環境の変化などにより、実際の数値と異なる可能性があります。

報告対象期間 2023年4月～2024年3月
（一部、2024年4月以降の情報を含みます）



OKB大垣共立銀行

頭取 林 敬治

TOP MESSAGE

社会的価値を創造し、
「地域と社員を幸せにするOKBグループ」を目指していきます

2024年6月にOKB大垣共立銀行の頭取に就任した林敬治です。私は、1982年にOKBに入社し、営業店業務に加えて経営企画部門、商品開発部門、グループ会社や不動産事業会社の経営に携わり、新規事業の立ち上げを担うなど、一般の銀行員とは異なる経験を積んできました。

私には仕事をしていくうえで大切にしていることが2つあります。一つ目は「頭の中はポジティブシンキング」ということです。迷ったら一歩、半歩でも常に何らかのアクションを起こすことを

心がけてきました。この不確実性の時代、社員に対しては、迷って留まってしまうよりも、「何か行動を起こそう」と呼びかけたいと思います。二つ目は「体は自然体」ということです。虚勢を張るのではなく、自然体で行動するのが結果的に無理なく物事を進められるのではないかと考えています。これらを引き続き大切にしながら、地域をはじめ、すべてのステークホルダーの皆さまのご期待にお応えできるよう、精一杯取り組んでまいります。

〈撮影場所〉OKB SCLAMB（OKB岐阜大学プラザ内）

価値観

私自身の強みは、冒頭で申し上げたように銀行支店長の視点と事業会社社長の視点の双方を併せ持つところにあると思います。双方に共通して得た教訓は“組織は人なり”です。銀行の支店長時代は支店内の社員のモチベーションをいかに高めることができるかを心がけてきました。一人でできることは限られており、チームプレイを大切にしなければ物事は思うように進展しません。それぞれ個性のある社員をどう束ね、いかに仕事に熱意をもって取り組んでもらうかを常に考えてきました。

事業会社の社長時代は、銀行を俯瞰することができ、お客さま目線に近い新たな視点を手に入れることができました。新規事業の立ち上げではうまくいかないこともありましたが、これもまたチームプレイで乗り越えたことで、改めて人の大切さを実感しました。これまでの経験を活かし、社員の持つ力を最大限引き出すことができるよう、マネジメントに注力していきたいと思っています。

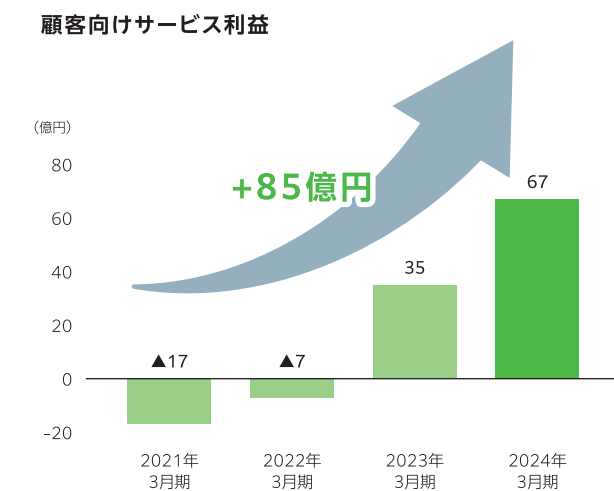
OKBグループのあるべき姿

人口減少や高齢化などの社会構造の変化は、私たちの営業基盤でも顕著に現れていると実感しています。地方で活躍する人財が減少する中、地域のお客さまにより豊かさを実感していただけのような取り組みを継続することが私たちOKBグループのあるべき姿だと認識しています。時代の変化が激しい昨今、お客さまを取り巻く環境は刻々と変化しています。物事を迅速に進めていくためには“意思決定のスピード感”を意識した経営が重要だと考えています。私たちの目指す方向性は長期ビジョンとして社員に

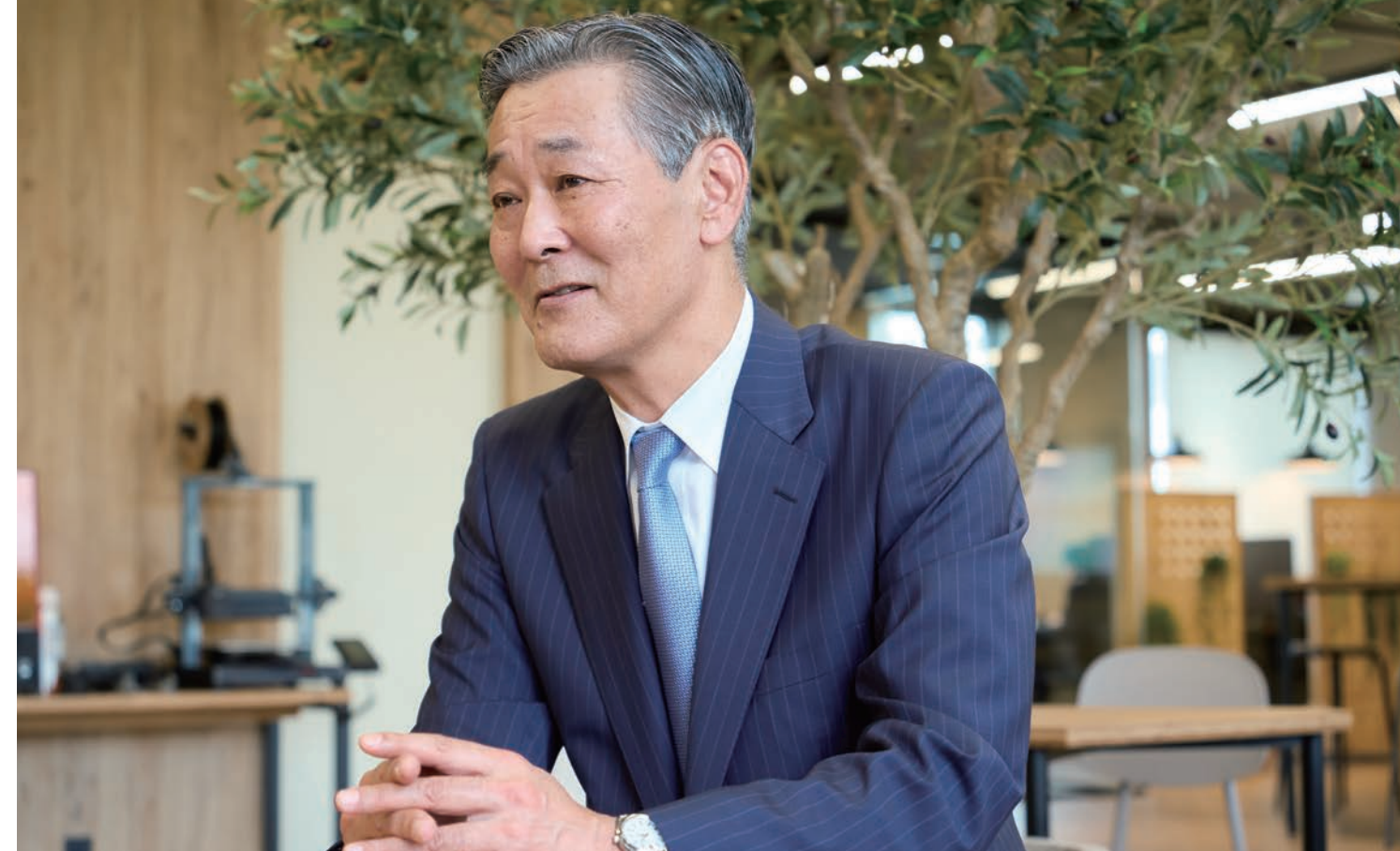
浸透していますので、具体的なアクションについてはミスを恐れず、グループ一体となって挑戦していきたいと考えています。

2023年度の振り返り

2023年度は、前中期経営計画「『Let's Do It!』～社員輝き 地域伸びゆく～」の最終年度として、「コンサルティング型ビジネスモデルの強化」「お客さまとの接点強化」「業務プロセス改革」を積極的に推進してきました。社員の頑張りにより、その成果は着実に現れています。特に計数目標の1つとしていた「顧客向けサービス利益（本業利益）の黒字化」は1年前倒しで達成することができ、2024年3月期の実績は67億円と大幅な増益で着地することができました。この1年間、OKBグループの社員一人ひとりが本当によく頑張ってくれたと思います。



一方、当初想定していなかった欧米金利上昇による外貨調達費用の増加や含み損を抱えた外国債券の売却により利益水準が計画を下回り、コアOHRと当期純利益については未達となり



ました。ただ、好調な企業業績を背景として株価が上昇したことで、保有株式の含み益を活用して外国債券の処理を進めることができました。外部環境の変化がありながらも、2024年3月期の決算が大幅な増益となったのは、社員の頑張りがあったからこそその結果だと思っています。また、2024年3月に日本銀行が長年のマイナス金利政策を解除しました。これは私たち銀行のビジネスにとって大きな転換点になるだろうと思っています。金利が上昇していく過程では、たちまち収益環境が良化するとは限りません。取り巻く環境を見極めながら、変化をポジティブに捉え、そしてスピード感を意識した舵取りを行っていきます。

OKBグループの取引先である中小企業のお客さまでは、原材料や人件費などのコストアップが経営を圧迫する状況が続いています。地域金融機関として、より一層お客さまに寄り添って対話をするを大切にし、資金面のサポートに留まらずさまざまな面からサポートしていけるよう、前中期経営計画でも取り組んできたコンサルティング型ビジネスモデルの強化に今後も注力していきます。

「選択と集中」と「人的資本価値の最大化」

2024年4月からスタートした新中期経営計画「Always ～変わらぬ想いで、明日を変える～」の策定にあたっては、「次期経営計画策定プロジェクト」を発足させ、現場で働く社員にも策定プロセスに参加してもらいました。過去から中期経営計画は、経営陣と本部の企画部署を中心に策定していましたが、日々現場でお客さまと接し、さまざまな変化を肌で感じている社員の視点や感覚も取り入れるべきとの観点から、幅広い世代の社員の有志を募り、プロジェクトを構成しました。プロジェクトの中で長期ビジョン「地域と社員を幸せにするOKBグループ～お客さまからの『ありがとう』の追求～」を設定し、達成に向けて長期的に「選択と集中」「人的資本価値の最大化」に取り組んでいくことを決めました。この2つを推進していくため、新中期経営計画の成長戦略・人財戦略・経営基盤強化の3つの基本戦略およびDX戦略を強力に進めていきます。

リソースを最適配分する「選択と集中」により、



限られた財務・人的資本などを成長分野に戦略的に投下していきます。また、デジタル化が急速に進む中でも、伝票を用いた事務など伝統的な銀行業務はまだ残っています。生産性を向上させていくには業務をどんどんデジタル化していく必要があります。一方で、お客さまのニーズに対してオーダーメイドで適切な商品・サービスを提案する資産運用相談業務やコンサルティング業務などは、今後も対面中心で人が担っていくべきだと思います。そしてデジタル化による事務の削減から生まれた人的リソースを人が担うべき重点分野に配賦することで、効果的な価値創造を行っていきます。

また、お客さまのニーズや時代に合わない商品・サービスの改廃も進めていきます。地域のニーズに合致した活動はお客さまに喜ばれ、社員としてもやりがいになる。これが結果的に人的資本価値を高めることにもつながると考えています。「選択と集中」「人的資本価値の最大化」この2つをリンクさせながら、地域と社員を幸せにするOKBグループを目指していきます。

ビッグデータの活用

お客さまにサービスをタイムリーにお届けするには、個々のお客さまのニーズを的確に捉え、より効率的・効果的なマーケティングを実施していくことが大切です。お客さまの課題解決のためには、まずニーズをお聞きし、それに対してグループ一体でコンサルティングを行い、ビジネスマッチングなどさまざまなソリューションを提供しますが、お客さまのニーズが多様化し、幅広くなればなるほどデータを活用して真のニーズを見える化する必要があります。銀行にはビッグデータがあり、さまざまな情報を各部門で持っていますが、このデータを活用できるシステム基盤の構築を戦略として新中期経営計画に取り入れています。データを分析しながら、変化を見て、仮説を立てて「このお客さまにはこの分野でアプローチするといひかもしれない」というようなPDCAサイクルがこれからは必要と考えています。このデータドリブンを実現するために、デジタル基盤をしっかりと整備し、お客さまの期待に応え続けていきます。

企業価値の向上を目指して

資本コストや株価を意識した対応がますます重要になっています。企業価値の向上には、サステナビリティ経営はもちろんのこと、PBRの改善に資するROEの向上が喫緊の課題であると認識しています。持続可能な収益体質を確立させるため、新中期経営計画ではROE（連結ベース）3.5%以上を財務目標の1つとして取り入れており、長期的には5%以上を目標としています。前述した「選択と集中」により、資本効率を高め収益性を強化し、企業価値の向上を目指すとともに投資家の皆さまとの積極的な

コミュニケーションや情報の適時・適切な開示を進めていきたいと考えています。

また、この先も“地域とともに”“お客さま目線”を大切にする想いは変わりません。OKBグループ一体となって地域に社会的価値を創造する取り組みを進めてまいります。ステークホルダーの皆さまには、今後とも変わらぬご支援を賜りますよう、お願い申し上げます。

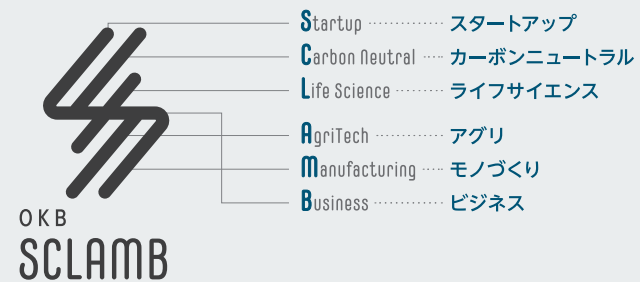
2024年7月

スクラム 【撮影場所】OKB SCLAMB

「OKB SCLAMB」は、国立大学法人東海国立大学機構が岐阜大学内に開設したオープンイノベーション拠点「Tokai Open Innovation Complex 岐阜サイト（TOIC岐阜サイト）」の2階に入居しているOKBのオープンイノベーション創出支援拠点です（2024年4月開設）。

SCLAMBは、重点領域（スタートアップ、カーボンニュートラル、ライフサイエンス、アグリ、モノづくり）に注力して新たなビジネスを創出することを目指し、それぞれの英語の頭文字をとった造語です。OKBは本拠点がオープンイノベーション創出の中核的な拠点となることを目指し、産学官マッチングによる共同研究や企業の新事業創出をサポートすることで、地域の経済成長・雇用創出・社会課題解決を図っていきます。

また、TOIC岐阜サイトのネーミングライツを取得し、「OKB岐阜大学プラザ」と命名しました。



OKB岐阜大学プラザ



OKB SCLAMBの内観

経営企画担当役員メッセージ



取締役常務執行役員
五藤 義徳

前中期経営計画の振り返り

前中期経営計画「『Let's Do It!』～社員輝き 地域伸びゆく～」(2021年度～2023年度)では「コンサルティング型ビジネスモデルの強化」「お客さまとの接点強化」「業務プロセス改革」の3つの基本戦略を積極的に推進することで収益構造の改革を図ってきました。

その結果、計数目標としていた「本業利益の黒字化」は1年前倒しで達成し、最終年度は大幅増益で締めくくることができました。一方で当初想定していなかった欧米金利上昇によって含み損を抱えた外国債券の売却により、当期純利益は計画未達となりました。

計数目標

計数目標	目標値 (2024年3月期)	2022年3月期 実績	2023年3月期 実績	2024年3月期 実績	
(単体) 顧客向けサービス利益 (本業利益) ^{※1}	黒字化	▲7億円	35億円	67億円	達成
(連結) 自己資本比率	8.3%以上	8.74%	8.52%	8.87%	達成
(連結) コアOHR ^{※2}	75%台	75.7%	71.9%	79.6%	未達
(連結) 当期純利益 ^{※3}	95億円以上	106億円	48億円	94億円	未達
(単体) 役務取引等利益比率 ^{※4}	13%以上	10.2%	13.9%	20.1%	達成
事業先に対するコンサルティング提案件数 ^{※5}	3,300件以上	4,020件	4,053件	5,270件	達成
個人に対するコンサルティング提案件数 ^{※6}	33,000件以上	32,352件	40,218件	71,301件	達成

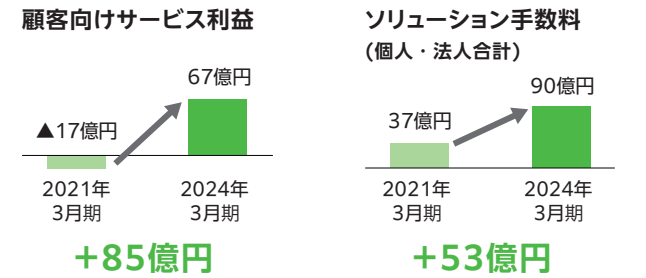
※1 預貸金利息+役務取引等利益-経費
※2 経費÷コア業務粗利益
※3 親会社株主に帰属する当期純利益
※4 役務取引等利益÷コア業務粗利益
※5 事業計画策定支援件数、事業承継相談件数、ビジネスマッチング商談設定件数、医療・介護・教育事業者にかかる有益情報取得件数 など
※6 預り資産提案件数・信託提案件数 など

本業利益向上に向けた取り組み

全社統一の営業手法・管理手法を導入し、営業のムリ・ムラ・ムダをなくすことで行動量の底上げと効率化を図るとともに、OJTの活用を通じて営業力を強化し、お客さまのニーズを踏まえたコンサルティング営業を行う体制を構築してきました。その結果、法人ソリューション手数料と預り資産関連手数料を合わせたソリューション手数料は3年間で53億円増加しました。

法人営業に関しては、店舗ネットワークの再構築に併せて各店舗に分散していた営業人員を集約することで効率的な営業体制を構築するとともに、相互研鑽によるスキルアップとモチベーション向上を図り、個々の営業人員の営業力強化につなげてきました。また、本部営業体制の強化も図り、高度化・多様化するお客さまのニーズに応えられる専門人員の育成、本部と営業店が連携した一体営業を推進してきました。

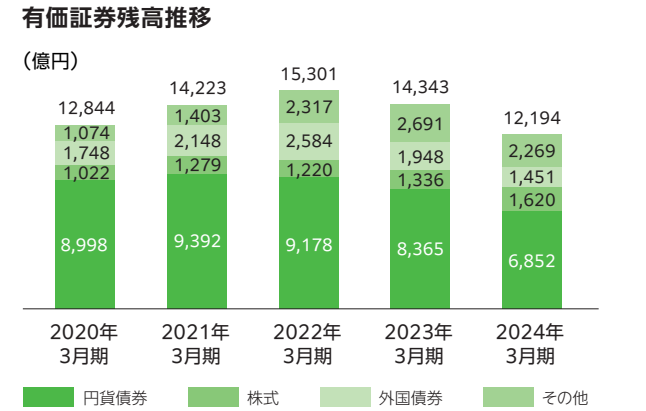
個人営業に関しては、預り資産販売において営業人員の増員および個々のスキルアップを図ることで提案力を強化しています。また、証券子会社であるOKB証券との連携



有価証券運用の状況

有価証券運用は、2021年度については国内金利が低水準で推移する中、将来の収益につながる有価証券ポートフォリオの構築を目指して、円貨債券よりも高い利回りが狙える投資信託や外国証券を中心に残高を積み上げました。

しかし、欧米の急速な利上げにより、保有する外国証券の含み損が拡大し、外貨調達コストと利回りの「逆ざや」が

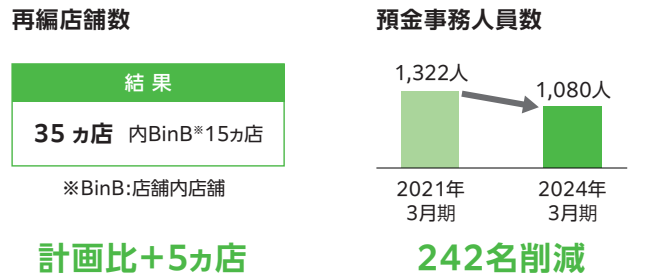


による取り扱い商品の拡充・多様化も合わせ、ライフコンサルティングの推進により、お客さまの志向とニーズにお応えする体制の強化を図ってきました。

キャッシュレス化の進展などにより、銀行店舗に求められる役割が大きく変化する中、拠点の効率化による経営資源の最適な配分を行うため、複数の店舗が同じ建物内で営業する「店舗内店舗」化や、中核店舗に機能と人員を集約して営業力強化を図る「エリア制」の拡大など、さまざまな取り組みを実施してきました。

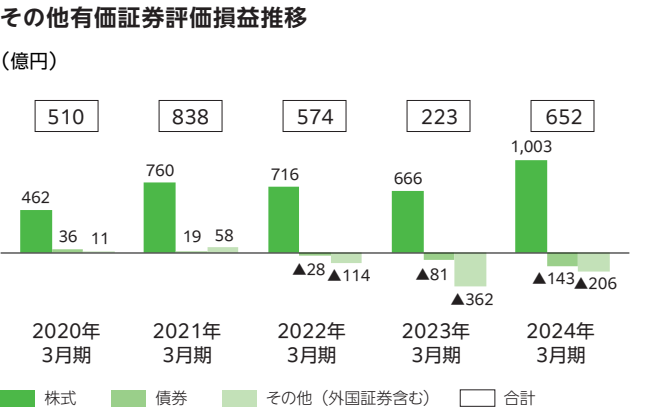
また、「営業」と「事務」が混在していた営業店業務を「営業」中心にシフトするとともに、少人数であってもこれまで以上にお客さまからのご相談・ご要望などにお応えできる店内体制を構築するため、店頭レイアウトの見直しや、後方事務の本部集中化などを実施しました。

これらの施策により、少ない人員でもコンサルティング営業を行える体制を構築し、顧客向けサービス利益は3年間で85億円の増加となりました。



発生したことから、保有株式の含み益を活用しながら、含み損を抱えた外国債券を売却し、有価証券ポートフォリオの適正化・健全化を進めました。

その結果、有価証券残高は3年間で2,029億円減少しました。その他有価証券の評価損益は2022年度に223億円まで減少しましたが、2023年度には652億円まで回復しました。



新中期経営計画における取り組み

企業価値向上の取り組み

PBRはROEと相関があり、ROE向上による経済価値の拡大と資本コストの低減および期待成長率の向上によって、PBRの改善が図られるものと認識しています。

OKBは「地域とともに」「お客さま目線」を徹底し、お客さまのニーズにお応えするとともに営業基盤の拡大に努めてきました。OKBのPBRは1倍割れの状況が続いていますが、これまでの取り組みで構築してきた、お客さまや地方公共団体、さまざまな企業との強固なネットワークを最大限活用しつつ、選択と集中によりリソースの再配置を徹底し、業務効率を高めることで、より多くのお客さまに寄り添い、お客さまの発展に寄与できるよう努めていきます。そこで得られるお客さまからの「ありがとう」の言葉の積み重ねが、OKBの企業価値向上につながると考えています。



ROE向上

ROE向上に向けてROEを「収益性の向上（RORAの改善）」と「資本コントロール」に分解し、リソースの最適化による収益性向上や適切な資本維持に努めていきます。

財務目標

中長期的に資本コスト以上のROE水準を確保することを目指し、新中期経営計画では、財務資本に加えて、人的資本を効果的に活用しながらお客さまに対するサービス提供を推進することで企業価値の向上と社会的価値の創造を追求し、その成果を安定的に株主に還元していくことを目指していきます。収益面では連結ROE3.5%以上、連結当期純利益120億円以上、連結コアOHR75%以下の達成を目指していきます。また財務健全性の観点では、連結自己資本比率9%以上（パーゼルⅢ最終化経過措置ベース）を確保したうえで、変化する経済環境がもたらす予期せぬショックにも耐えられる財務資本の維持に努めていきます。

目標項目		中期経営計画数目標	長期数目標
(連結)ROE	収益性 持続可能な収益体質の確立、資本の効率的運営により収益性の向上を図ります	3.5%以上	5%以上
(連結)当期純利益	グループ収益力 グループ全体での収益力の強化を図ります	120億円以上	150億円以上
(連結)コアOHR ※経費÷コア業務粗利益	効率性 経費コントロールにより効率化を図り、持続的成長に向けた投資資金を確保します	75%以下	65%以下
(連結)自己資本比率	健全性 アセットコントロールに加え、パーゼルⅢ最終化を見据え適切な資本水準を維持します	9.0%以上 パーゼルⅢ最終化 経過措置ベース	9.0%以上 パーゼルⅢ最終化 完全実施ベース

リソースの最適化による収益性向上

2024年3月にマイナス金利政策が解除され、預貸ビジネスの収益環境は大きく変わろうとしています。変化の過程では預貸金利鞘が縮小することなどが想定されますが、これまで行ってきたソリューションビジネスを深掘りするとともに有価証券運用におけるポートフォリオの見直しを行うなど、金利動向に大きく左右されにくい収益構造への見直しを行うことによって、OKBの成長を確かなものとしていきます。

ソリューションビジネスは前中期経営計画期間中に事業先や個人先へのソリューション提案件数が大きく増加し、コンサルティング営業を行う体制が構築されました。今後もより多くのお客さまの発展に寄与するため、リソースを配分する分野を明確にし、商品・サービスの見直しや店舗改革によるリソースの最適化を進めていきます。そして、お客さまにとって真に価値あるソリューションの提供に努めることで、役務取引等収益の拡大につなげていきます。

有価証券ポートフォリオの見直し

有価証券運用においては、新中期経営計画期間中は「体力回復期」と位置づけ、基本戦略であるコア・サテライト戦略の見直しにより市場環境に左右されずに安定的な収益の創出が可能となるポートフォリオの土台づくりを行います。

中長期的な観点から目指すべきアセットアロケーションに基づき、伝統的資産（株・債券など）中心の分散投資を行うコアポートフォリオと、市場の相場変動にかかわらず絶対的なリターンを狙うアクティブ運用としてのサテライトポートフォリオにより、リスク・リターンのバランスが取れたポートフォリオ構築を目指していきます。

適切な資本維持、株主還元

OKBグループがこの先も地域の持続的な成長に貢献していくためには、適切な資本水準の維持が必要であると認識しています。自己資本比率は連結で8.87%と国内基準の4%を大きく上回る水準を維持していますが、業界水準と比較して決して満足できる水準ではありません。収益性の向上を図りながら、自己資本比率の向上を実現していくことが必要であると同時に、企業価値の向上と社会的価値の創造に向けたリスクテイクも必要だと認識しています。経営資源の最適配置を実施することで、資本の健全性と効率性のバランスを図り、地域金融機関の社会的使命を果たしていきます。

余剰金の配当については、安定的かつ継続的な利益還元を行うことを基本としていますが、今後の成長に必要な内部留保の充実などを総合的に勘案し決定していきます。

政策保有株式に関する方針

政策保有株式については、保有便益やリスクが資本コストに見合っているかなどを踏まえつつ、個別に中長期的な経済合理性や将来の見通しの検証を定期的に行っています。経済合理性の検証にあたっては収益性・健全性の観点による検証を実施しています。その結果、地域金融機関として取引先との長期的・安定的な取引関係の維持・強化や、OKBの事業戦略上の事由などから保有の適否を総合的に判断し、保有の意義が認められない銘柄については、売却または残高圧縮を基本方針としています。

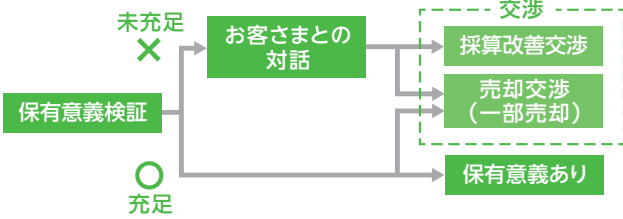
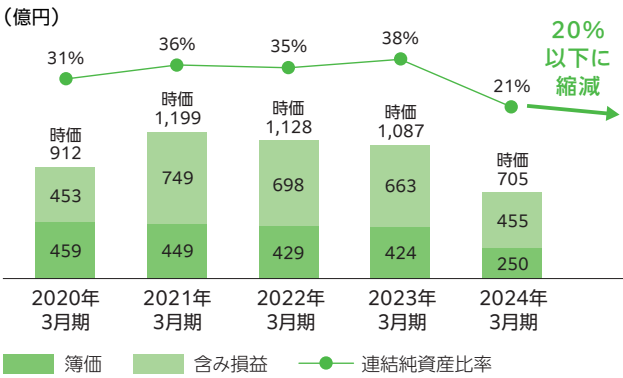
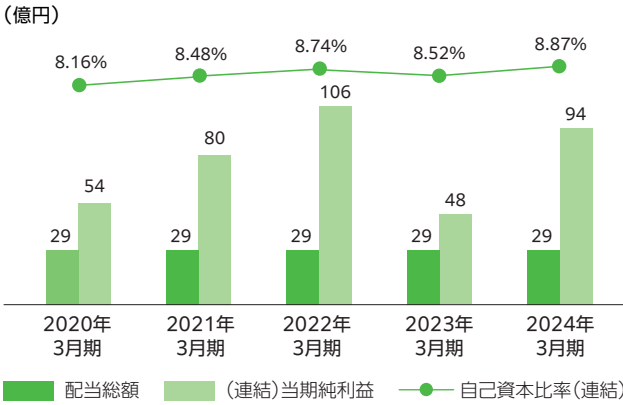
2023年度は、検証の結果、保有の妥当性が認められなくなった19先との政策保有株式の持ち合い解消を実施し、連結純資産比率は時価ベースで21%まで低下しました。

ステークホルダーとの対話の充実

OKBの本来の企業価値を適切にご判断いただくために、非財務情報も含めたディスクロージャーの充実を図るとともに、投資家の皆さまなどとの積極的な対話活動を実施しています。

ステークホルダーとの対話状況を測る指標として、非財務目標の一つに「投資家等との対話」を設定しており、継続的な対話活動の中でいただくご評価を真摯に受け止めながら、企業として持続的な成長と中長期的な企業価値の向上を目指していきます。

		平残	方針
コアポートフォリオ	円債	➡	金利上昇リスクを勘案し、短めのデュレーションを維持
	外国債券	➡	変動債への入れ替えにより、金利上昇リスクを抑制
	国内株式	➡	リスク・アセットを踏まえた収益性や評価損益率の高い銘柄を保有
サテライトポートフォリオ投資信託		➡	収益性の高い銘柄への入れ替えを実施



OKB大垣共立銀行の歩み

大垣共立銀行の社名の由来は、1896年(明治29年)3月に、その前身である第百二十九国立銀行の業務を継承して創立した際、それまでの「士族による士族のための銀行」から、「士・農・工・商が共に協力して設立しよう」としたところに遡ります。以来、120年以上にわたり地域と共に歩んでまいりました。現在は、Ogaki Kyoritsu Bankの頭文字「OKB」の愛称で親しまれています。

1896.3

「士・農・工・商が共に協力して設立しよう」のスローガンの下、大垣共立銀行創立



大垣共立銀行の開業を伝える広告



大正初期の俵町本店



17階建ての本店

1973.6

本店(17階建本館)新築落成

1973.10

東京証券取引所第1部上場

1973

1994.9

キャッシュコーナーの年中無休稼働開始

国内金融機関初



1998.11

年中無休窓口営業店舗開設

全国金融機関初



移動店舗「OKBスーパーひだ1号」



ドライブスルー ATM

2000.4

移動店舗運行開始

全国金融機関初

ドライブスルー ATM設置

全国金融機関初

2017.4

ベトナム現地法人設立

全国地方銀行初

1896

1878

1878.12

大垣共立銀行の前身「第百二十九国立銀行」創立

1923

1923.12

「農産銀行(名古屋市)」買収
愛知県での営業開始



1924.4

本店竣工(郭町に移転)



1926.4

「共営銀行(大垣市)」買収
三重・滋賀両県での営業開始

1972

1972.8

名古屋証券取引所第1部上場

1984

1984.2

「本店新館(電算センタービル)」新築落成



円柱形の新館

1986.10

「香港駐在員事務所」開設(初の海外拠点)

1994

1998

2000

2007

2007.1

「CM付ATM」導入
全国金融機関初

2007.12

シングルマザー応援ローン
テトデ「Tetote」取扱開始
全国金融機関初



2012

2012.9

キャッシュカード・通帳が不要な
「手のひら認証ATM『ピピット』」導入
全国初



OKBグループの営業基盤

GIFU

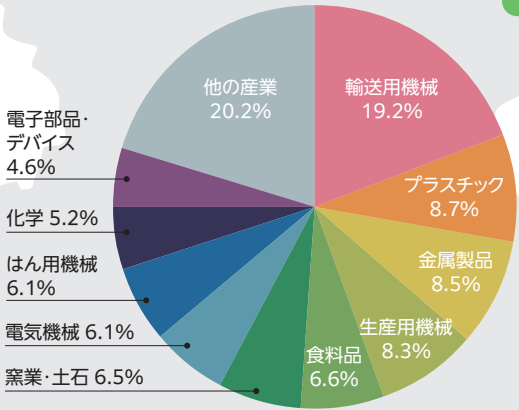
DATA



出所：国土地理院「令和6年全国都道府県市区町村別面積調」、総務省「人口推計」、国土交通省「住宅着工統計」

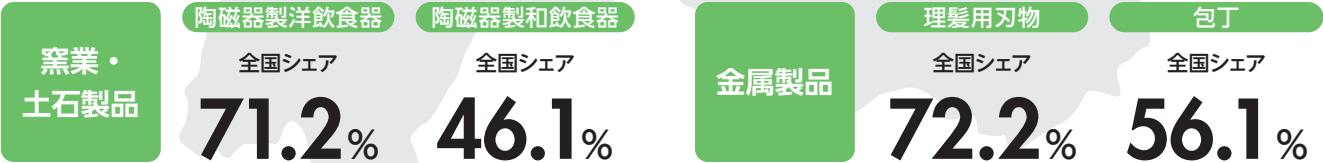


上位5業種	製造品出荷額等
輸送用機械器具製造業	1兆1,771億円
プラスチック製品製造業	5,293億円
金属製品製造業	5,207億円
生産用機械器具製造業	5,077億円
食料品製造業	4,042億円



出所：総務省・経済産業省「2022年経済構造実態調査」をもとに当社作成

製造業品目別出荷額等でみた岐阜県の主な全国シェア1位 (2021年)



出所：岐阜県「統計からみた岐阜県の特徴やじまん」

OKBグループの主要営業エリアである岐阜県および愛知県は、自動車産業を中心に「モノづくり」が盛んな地域です。岐阜県には豊かな自然資源を活かした特徴ある地場産業も多く、愛知県は製造品出荷額等が45年連続日本一となるなど、世界有数の産業集積地です。

AICHI

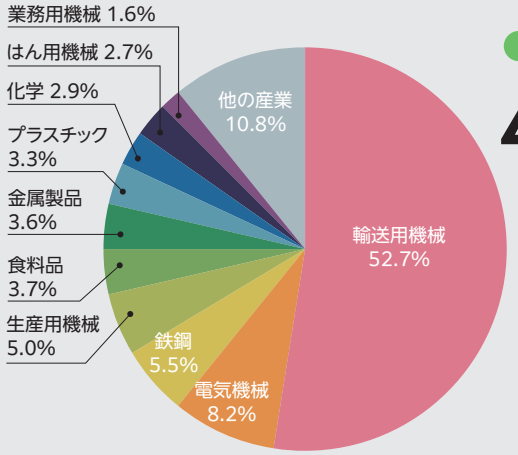
DATA



出所：国土地理院「令和6年全国都道府県市区町村別面積調」、総務省「人口推計」、国土交通省「住宅着工統計」

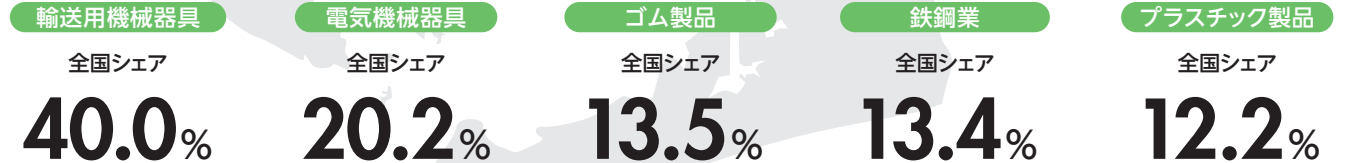


上位5業種	製造品出荷額等
輸送用機械器具製造業	25兆2,306億円
電気機械器具製造業	3兆9,385億円
鉄鋼業	2兆6,364億円
生産用機械器具製造業	2兆3,837億円
食料品製造業	1兆7,890億円



出所：総務省・経済産業省「2022年経済構造実態調査」をもとに当社作成

製造品出荷額等でみた愛知県の主な全国シェア1位の業種 (2021年)



出所：愛知県産業立地通商課ホームページ

地域で進むプロジェクト①

東海環状自動車道の全線開通

- ・東海環状自動車道は、愛知・岐阜・三重の3県に跨る延長約153kmの高規格道路
- ・2026年度に全線開通予定で、東名・名神高速道路、中央自動車道、東海北陸自動車道などの5本の放射状道路と連結する
- ・広域ネットワークが構築されることで、企業活動の向上、物流の効率化、観光活性化などさまざまなストック効果が期待される

出所：中部地方整備局岐阜国道事務所ホームページ



地域で進むプロジェクト②

リニア中央新幹線の開通

- ・東京一名古屋一大阪を結ぶリニア中央新幹線は各都市間を一体化
- ・東海エリアのみならず日本の経済活動の効率性を高めるとともにさらなる活性化をもたらすことが期待される

286km / 40分 438km / 67分

品川駅 名古屋駅 大阪

出所：東海旅客鉄道株式会社ホームページ



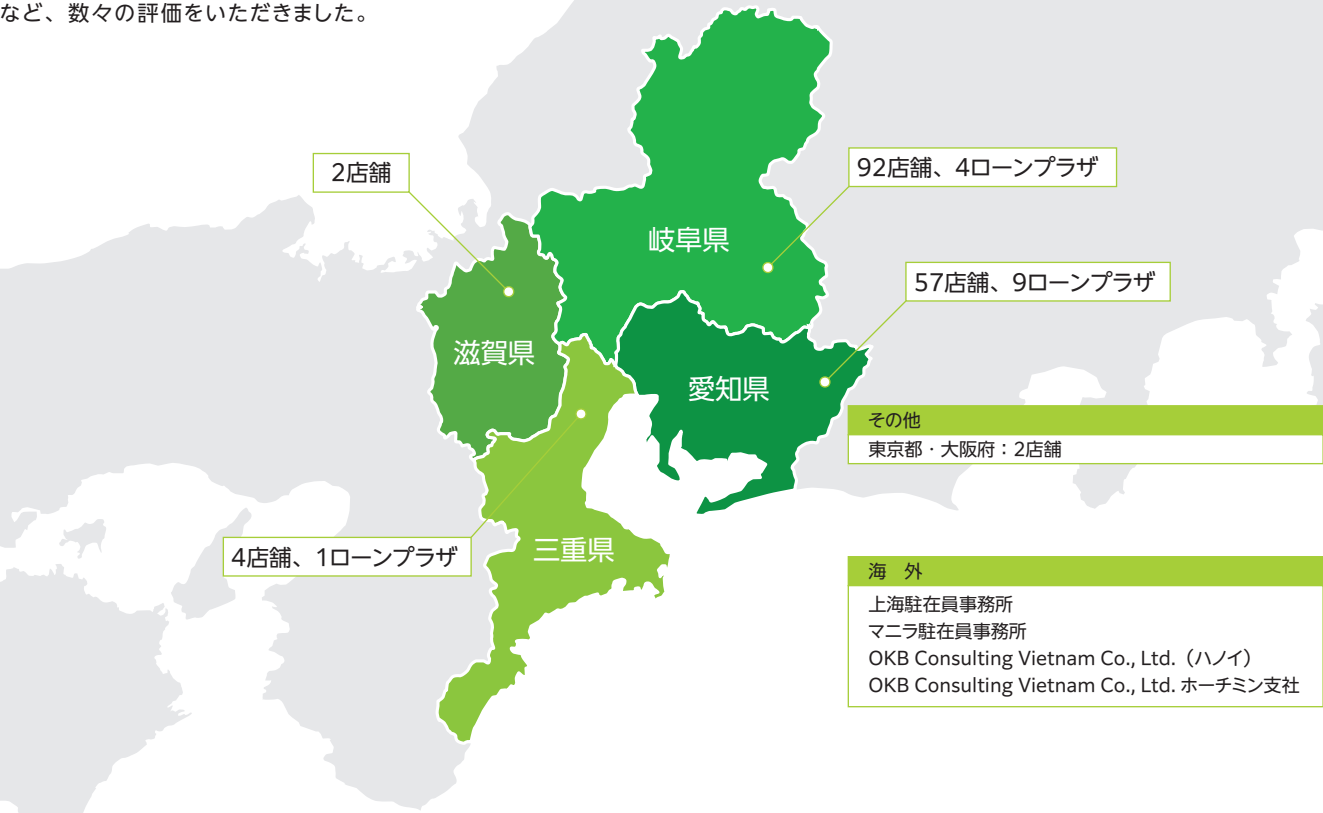
OKBグループの強み

OKBグループは、地域の事業者の皆さまそれぞれのニーズに応じたソリューションをグループ全体で提供し、本業支援を通じた課題解決によって、地域経済の持続的成長に貢献しています。

地域からの信頼／強固なネットワーク

OKB大垣共立銀行はお客さま・地方公共団体・さまざまな企業と強固なネットワークを構築し、岐阜県や愛知県を中心とした157店舗（137拠点）を通じてお客さまのニーズにお応えしています。

地域との信頼関係を構築してきた結果、これまでに「ダイヤモンド社『つきあいたい銀行ランキング』第1位」や「サービス産業生産性協議会『ハイ・サービス日本300選』選出」、「サービス産業生産性協議会『第2回 日本サービス大賞 地方創生大臣賞』受賞」など、数々の評価をいただきました。



グループ一体での事業展開

OKBグループは銀行のほか、リース、証券、システム開発、シンクタンク、クレジットカードなど、さまざまな業務を運営する12社で構成されています。

例えば共友リースでは、企業経営においてSDGsへの取り組みが重要課題となるなか、お客さまのさまざまな設備投資をサポートする総合リース会社として「カーボンニュートラル社会の実現」に向けた取り組みを積極的に行っています。先進的省エネルギーやESGリースなどの補助金を活用した設備投資に関しては、専門部署を設置し、提案から申請・採択まで一貫したサポート体制を構築しています。

共立コンピューターサービスでは、お客さまのさまざまな業務の合理化をサポートする収納サービスやPRISMシリーズをはじめ、公共事業や医療・介護などの社会保障分野においてもサービスの提供を行っています。また、AI・IoTなど新技術の研究・開発にも積極的に取り組み、地域のお客さまのDXを強力にサポートしています。

グループ会社同士の密な連携により、多様化・高度化するお客さまのニーズに幅広くお応えし、銀行を中核とした「総合サービス業」としてグループ一体で地域に根差した事業展開を行っています。



先進性へ挑戦する組織風土

OKB大垣共立銀行は「地域とともに」「お客さま目線」を大切に事業展開してきました。1993年には当時の頭取が「銀行はサービス業」をモットーに掲げ、地域・お客さまの利便性を向上させるべく取り組んだ結果、年中無休稼働ATM「エブリデーバンキング」や移動店舗、ドライブスルーATM、手のひら認証ATM「ピピット」など、これまで多くの“全国初”“全国金融機関初”のサービスが誕生しました。「OKBはサービス業である」、これはOKBグループ全体にしっかりと根付いている共通認識であり、“地域のため”“お客さまのため”を真に考えるからこそ、銀行の枠にとられない先進性へ挑戦する風土が組織全体で構築されています。



多様な人財

OKBグループには、ときにクリエイティブに、ときにアグレッシブに、ときにバラエティ豊かに、チャレンジを続ける社員がいるからこそ、地域とともに持続的な成長や発展を遂げることができています。この多様性に満ちた豊富な人財がOKBグループの原動力であり続けるために、銀行業務の深化に資する研修はもちろんのこと、異なる職業を約1年間体験しその経験をOKBに還元する異業種研修など、人材育成のためのさまざまな取り組みを行っています。

また、新卒採用では、「バラエティ・タレントコース」を設け、能力や経験において一芸に秀でた人財を採用することで、多様性溢れる組織づくりを目指しています。

異業種研修経験者

＜研修先＞
コンビニ、ホテル、マスコミ、
通信関連、エンタメ、製造業、
コンサルなど
144名

2024年3月31日現在

バラエティ・タレントコース採用人数

アナウンススキル保持者、ボードゲームデザイナー、芸大出身者、スポーツ経験者（日本代表・全国レベル）など			
2019年4月	8名	2022年4月	2名
2020年4月	2名	2023年4月	3名
2021年4月	3名	2024年4月	4名

専門性の高い社員

FP1級	200名
中小企業診断士	20名
宅地建物取引士	220名
事業承継・M&Aエキスパート	634名
証券アナリスト	21名

2024年3月31日現在の合格者



コンビニ研修生が企画した半田支店「コンビニプラザ半田」



ホテル研修生が企画したサービス拠点「OKB Harmony Plaza 名駅」



テレビ局での研修の様子

価値創造プロセス

社会課題の解決を通じて新たな付加価値を地域社会に提供し、「地域と社員を幸せにするOKBグループ」を目指しています。

長期的に目指す姿
地域と社員を幸せにするOKBグループ
～ お客さまからの「ありがとう」の追求～

企業価値向上・資本の強化

INPUT

財務資本

- 健全な貸出資産
- 安定した収益基盤

知的資本

- 培った金融ノウハウ
- 豊富な地域情報
- グループ総合力

人的資本

- グループ従業員数
3,023人
- 多様な人財

社会・関係資本

- 全産業ネットワーク
- お客さまとの信頼関係
- 地域に確立したブランド

自然資本

- 豊かな自然環境
- 日本の地理的中心

ACTIVITY

中期経営計画

「Always ～変わらぬ想いで、明日を変える～」

- ◆経営基盤強化を完遂する変革達成期
- ◆持続可能なビジネスモデルの実現に向けた基盤構築期

成長戦略

P35-42

- ・リソースの最適化
- ・中小・中堅企業向けビジネスの強化
- ・ソリューションビジネスの深化
- ・グループ総合力の発揮

人財戦略

P43-48

- ・人的資本価値の最大化
- ・自律人財の育成
- ・多様な人財の活躍
- ・Good Health & Well-Being

経営基盤強化

P49-52

- ・商品・サービスの改廃と開発
- ・業務プロセス改革 2nd Stage
- ・店舗改革 2nd Stage
- ・市場運用力の再構築

DX戦略

P53-58

- ・顧客接点の変革
- ・プロセス改革
- ・人財・企業風土の変革
- ・デジタル基盤整備
- ・サイバーセキュリティ管理態勢の強化

サステナビリティ基本方針（マテリアリティ）

P23-24

- I. 地域経済の持続的成長
- II. 地域のイノベーション支援
- III. 多様な人財の活躍推進
- IV. 気候変動対応、環境保全
- V. 地域資源の活用
- VI. コーポレートガバナンスの高度化



OUTPUT

2026年度に達成を目指す財務目標

目標項目	2023年度実績	2026年度目標
(連結) ROE	3.0%	3.5%以上
(連結) 当期純利益	94億円	120億円以上
(連結) コアOHR※1	79.6%	75%以下
(連結) 自己資本比率	8.87%	9.0%以上※2

※1 経費÷コア業務粗利益

※2 パーゼルIII最終化経過措置ベース

中長期的に達成を目指す非財務目標

測定指標	2023年度実績	目標値
CO ₂ 排出量削減（2013年度比） ※OKBグループ目標	37%減	50%減
サステナブルファイナンスの実行額 ※OKBグループ目標 （2022年度～2030年度累計実行額）	2,125億円	1兆2,000億円
M&A支援先数（年） 事業承継支援先数（年）	509先 1,133先	600先 1,300先
エンゲージメントスコア	65	68以上
女性リーダー職（主任以上）比率	27%	30%以上
投資家等との深度ある対話（年）	12回	20回以上

OUTCOME

豊かな
地域社会の発展

- 経営資源の最適配置による効果的な価値創造
- 地域のイノベーション支援
- 地域産業・雇用・暮らしの発展への貢献

付加価値創造企業

- 会社と社員の目指す価値の共有による信頼関係構築
- 高活力・自律型組織の実現
- エンゲージメントの向上

外部環境

異業種参入 人口問題 価値観の多様化 キャッシュレス社会 サステナビリティ 後継者不足

OKBグループのサステナビリティと重点課題

サステナビリティ基本方針

OKBグループは、サステナビリティを巡る課題への対応を重要な経営課題として認識し、「地域循環型社会の担い手として、持続可能な地域づくりに貢献する」ことで、OKBグループの経営の基本理念の実現を図ってまいります。

OKBグループのマテリアリティと主な取り組み

新中期経営計画「Always～変わらぬ想いで、明日を変える～」は、下記の6つの重点課題を土台に、地域課題の解決を通じてOKBグループの成長を目指します。

重点課題（マテリアリティ）の特定プロセス

地域社会とOKBグループの持続的な成長のために中長期的に取り組む重点課題（マテリアリティ）を特定しています。マテリアリティは外部環境や事業活動、取り組みの進捗などを踏まえて、適宜見直しを行います。

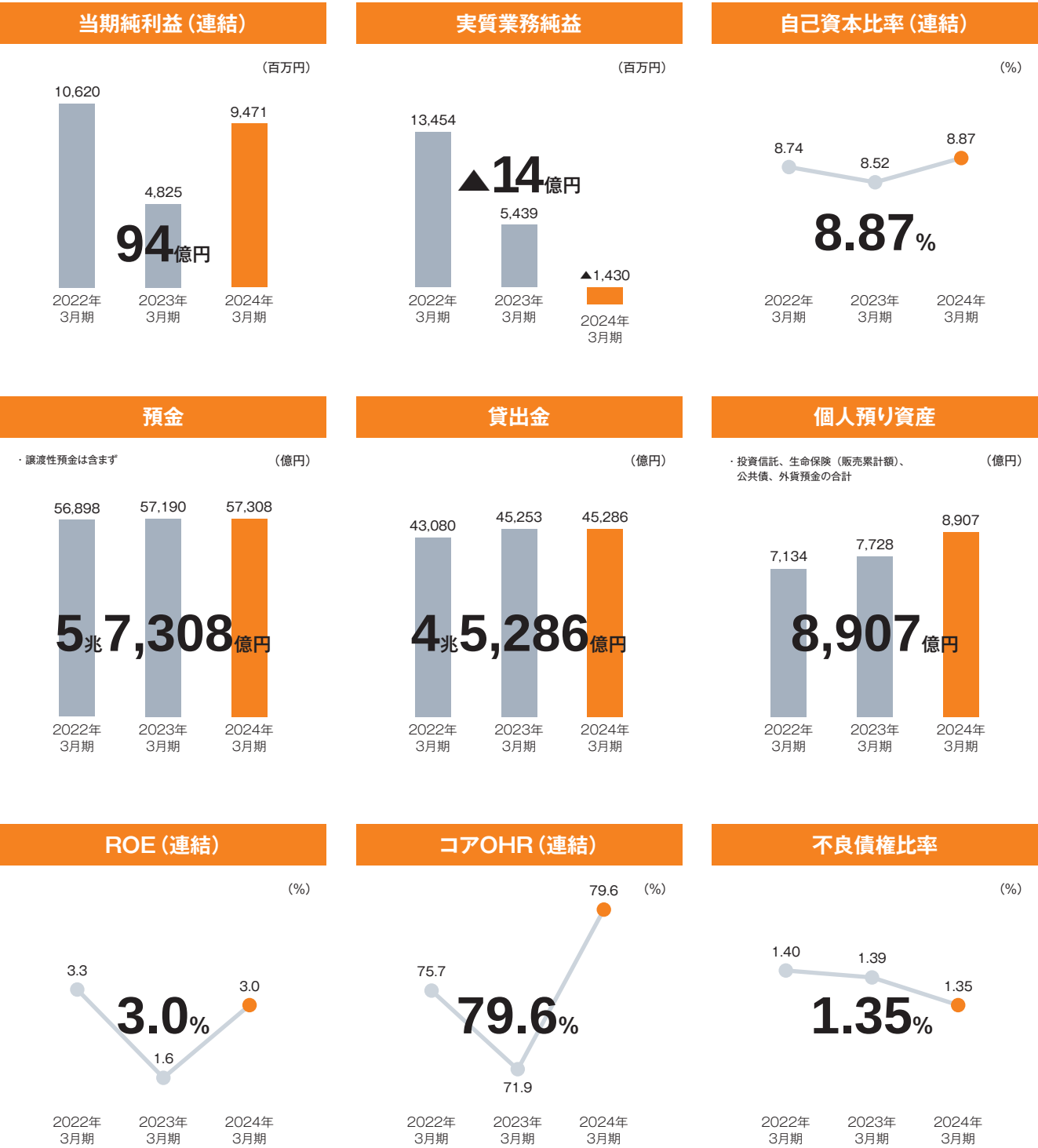
地域社会の課題および
環境課題の把握・整理

OKBと地域にとっての
重要度を評価し、優先順位を整理

取締役会にて
協議・決定

重点課題（マテリアリティ）	取組方針	中期経営計画との関連性	マテリアリティ別の測定指標および2023年度の実績	目標値（達成年度）	該当するSDGsのゴール
 I. 地域経済の持続的成長	地域の事業者の皆さまそれぞれのニーズに応じたソリューションをグループ全体で提供し、本業支援を通じた課題解決によって、地域経済の持続的成長に貢献します。	 成長戦略	・サステナブルファイナンスの累計実行額（OKBグループ） 全体 ……2,125億円 環境分野 ……686億円 ・事業先に対するコンサルティング提案件数（年）…5,270件 ・個人に対するコンサルティング提案件数（年）…71,301件 ・サステナビリティに関するソリューション提案件数（年）…466件 ・M&A支援先数（年）、事業承継支援先数（年）…509先、1,133先	全体 1兆2,000億円（2030年度） 環境分野 6,000億円（2030年度） 5,500件（2024年度） 48,000件（2024年度） 610件（2024年度） 600先、1,300先（2026年度）	  
 II. 地域のイノベーション支援	AIやFinTechなどのIT技術を活用して、お客さまにとってより利便性が高く、より身近な金融インフラを構築するとともに、地域のイノベーションを支援し、持続可能な産業化を促進します。	 成長戦略	・OKBアプリのダウンロード件数（累計）…26.4万ダウンロード ・ITコンサルティング新規訪問先数（累計）…526先 ・金融経済教育受講者数（年）…2,767人	50万ダウンロード（2025年度） 1,482先（2026年度） 1,000人（2025年度）	  
 III. 多様な人財の活躍推進	女性社員をはじめとする多様な人財の幅広い分野での活躍を推進するとともに、働き方改革によって働きがいのある環境を整備することにより、質の高いサービスの提供に努めます。	 人財戦略	・女性リーダー職（主任以上）比率…27% ・男性育児関連休暇等取得比率…94.4% ・障がい者雇用率（特例子会社を含む）…2.60%※ ※2023年6月1日現在 ・エンゲージメントスコア…65 【株式会社アトラエが提供するエンゲージメントサーベイ「Wevox」の総合スコア】	30%（2030年度） 100%（2024年度） 2.5%（2026年度） 68以上（2026年度）	  
 IV. 気候変動対応、環境保全	地球環境との共生が持続可能な社会の基盤となることを認識し、自然豊かな環境を未来に引き継ぐため、気候変動問題や環境保全活動に積極的、継続的に取り組みます。	 サステナビリティ	・CO ₂ 排出量削減（累計）【2013年度比】（OKBグループ）…37%減 ・TCFD対応の高度化…Scope3の情報開示拡充 ・【地公体連携】累計植樹本数、植樹活動の累計開催回数…605本、17回	50%減（2030年度） カーボンニュートラル達成（2050年度） 情報開示の高度化（2030年度） 745本、24回（2030年度）	   
 V. 地域資源の活用	種々の課題解決において、地域資源を積極的に活用することで、そのシナジーを最大限発揮し、地域との共存共栄を実現します。	 成長戦略	・販路開拓支援先数（年）…186先 ・地域商社機能を活用した地域活性化に向けた付加価値向上支援先数（累計）…29先 ・ローカル共Co-プロジェクト※による地域資源の磨き上げ（収益・年）…43百万円 ※地域課題解決のための自治体向けコンサルティングチーム	300先（2024年度） 50先（2026年度） 43百万円（2024年度）	  
 VI. コーポレートガバナンスの高度化	経営の迅速な意思決定及び経営の効率性の追求、積極的なディスクロージャーを通じた経営の透明性の向上、誠実な企業グループとして行動するためのコンプライアンス（法令等遵守）の実践と地域奉仕を基本に、コーポレートガバナンスの高度化に努めます。	 サステナビリティ	・コンプライアンス（法令等遵守）への取り組み 研修受講率（年）…100% チェックリスト実施率（年）…100% ・取締役会の実効性向上（取締役会実効性評価の実施）（年）…1回 ・投資家等との対話（年）…12回 ・BCPの強化（訓練回数）（年）…6回	100%（2025年度） 100%（2025年度） 1回（2030年度） 20回以上（2030年度） 4回（2030年度）	  

財務ハイライト



非財務ハイライト



新中期経営計画の位置づけと長期ビジョン

前中期経営計画「Let's Do It!」では、経営基盤強化に向けた変革期として、「コンサルティング型ビジネスモデルの強化」「お客さまとの接点強化」「業務プロセス改革」の3つの基本戦略を軸に事業を展開してきました。

新中期経営計画「Always ～変わらぬ 想いで、明日を変える～」は、前中期経営計画の経営基盤強化を完遂する変革達成期と位置づけるとともに持続可能なビジネスモデルの実現に向けた基盤構築期としています。そして、長期ビジョン「地域と社員を幸せにするOKBグループ～お客さまからの『ありがとう』の追求～」の達成を目指すべく、限られたリソースを効果的に配置する「選択と集中」と、その価値を生み出す最大の源泉である社員の「人的資本価値の最大化」に取り組んでいきます。



前中期経営計画「Let's Do It!」の振り返り（計数目標）

項 目	計数目標	2021年度実績	2022年度実績	2023年度実績
(単体)顧客向けサービス利益(本業利益) ^{※1}	黒字化	▲7億円	35億円	67億円
(連結)自己資本比率	8.3%以上	8.74%	8.52%	8.87%
(連結)コアOHR ^{※2}	75%台	75.7%	71.9%	79.6%
(連結)当期純利益 ^{※3}	95億円以上	106億円	48億円	94億円
(単体)役務取引等利益比率 ^{※4}	13%以上	10.2%	13.9%	20.1%
(単体)事業先に対するコンサルティング提案件数 ^{※5}	3,300件以上	4,020件	4,053件	5,270件
(単体)個人に対するコンサルティング提案件数 ^{※6}	33,000件以上	32,352件	40,218件	71,301件

※1 預貸金利息+役務取引等利益-経費
※2 経費÷コア業務粗利益
※3 親会社株主に帰属する当期純利益
※4 役務取引等利益÷コア業務粗利益
※5 事業計画策定支援件数、事業承継相談件数、ビジネスマッチング商談設定件数、医療・介護・教育事業者にかかる有益情報取得件数 など
※6 預り資産提案件数・信託提案件数 など

新中期経営計画の財務目標

目 標 項 目	2023年度実績	2026年度目標	長期計数目標
(連結)ROE	3.0%	3.5%以上	5%以上
(連結)当期純利益	94億円	120億円以上	150億円以上
(連結)コアOHR ^{※1}	79.6%	75%以下	65%以下
(連結)自己資本比率	8.87%	9.0%以上 ^{※2}	9.0%以上 ^{※3}

※1 経費÷コア業務粗利益 ※2 パーゼルⅢ最終化経過措置ベース ※3 パーゼルⅢ最終化完全実施ベース

中長期的に取り組む非財務目標

テーマ	測 定 指 標	2023年度実績	目標値	達成年度
Environment 環 境	気候変動 CO ₂ 排出量削減(2013年度比) ※OKBグループ目標	37%減	50%減	2030年度
Social 社 会	金融仲介 サステナブルファイナンスの実行金額 ※OKBグループ目標(2022年度～2030年度累計実行額)	2,125億円	1兆2,000億円	2030年度
	地域経済 M&A支援先数(年) 事業承継支援先数(年)	509先 1,133先	600先 1,300先	2026年度
Governance ガバナンス	企業風土 エンゲージメントスコア	65	68以上	2026年度
	多様性 女性リーダー職(主任以上)比率	27%	30%以上	2030年度
	市場対話 投資家等との深度ある対話(年)	12回	20回以上	2030年度

新中期経営計画

Always ～変わらぬ想いで、明日を変える～

新中期経営計画はサステナビリティ基本方針において特定している6つのマテリアリティ（➡P.23）を土台に、地域課題の解決を通じ、成長を目指すものです。成長戦略・人財戦略・経営基盤強化の3本柱を基本戦略に据え、DX戦略により地域のイノベーションのサポートにも取り組むことで、豊かな地域社会の発展に貢献します。収益性・効率性・健全性を追求し、さらに長期計数目標を設定することで、持続的な成長を目指すとともに、企業価値向上に向けた取り組みも強化していきます。

3つの基本戦略とDX戦略

1

成長戦略

多様で複雑なニーズに対応するため、リソースを最適化し変化を続けることで「豊かな地域社会の発展」に貢献します

2

人財戦略

人的資本経営により、社員の組織に対する自律的な貢献意欲の高揚を図り、「はたらくしあわせ」の実現を目指します

3

経営基盤強化

経営資源の最適な配分を実施することで、OKBの持続的な成長を支える強固な経営基盤の構築を目指します

4

DX戦略

デジタルによる顧客接点の変革
プロセス改革
デジタル基盤整備
サイバーセキュリティ管理態勢の強化
人財・企業風土の変革

財務・非財務目標

財務目標

目 標 項 目		中期経営計画計数目標	長期計数目標
(連結)ROE	収益性 持続可能な収益体質の確立、資本の効率的運営により収益性の向上を図ります	3.5%以上	5%以上
(連結)当期純利益	グループ収益力 グループ全体での収益力の強化を図ります	120億円以上	150億円以上
(連結)コアOHR ※経費÷コア業務粗利益	効率性 経費コントロールにより効率化を図り、持続的成長に向けた投資資金を確保します	75%以下	65%以下
(連結)自己資本比率	健全性 アセットコントロールに加え、パーゼルⅢ最終化を見据え適切な資本水準を維持します	9.0%以上 パーゼルⅢ最終化経過措置ベース	9.0%以上 パーゼルⅢ最終化完全実施ベース

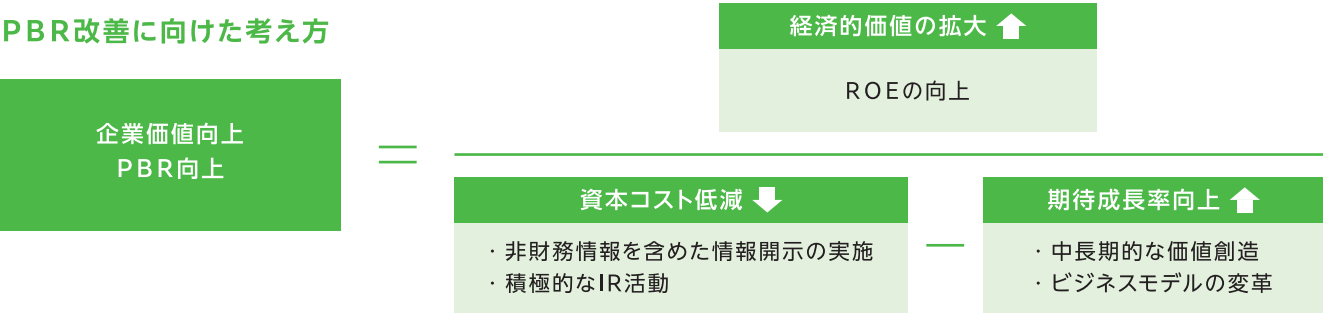
非財務目標

テーマ	測 定 指 標		目標値	達成年度
Environment 環 境	気候変動	CO ₂ 排出量削減(2013年度比) ※OKBグループ目標	50%減	2030年度
Social 社 会	金融仲介	サステナブルファイナンスの実行金額 ※OKBグループ目標(2022年度～2030年度累計実行額)	1兆2,000億円	2030年度
	地域経済	M&A支援先数(年) 事業承継支援先数(年)	600先 1,300先	2026年度
Governance ガバナンス	企業風土	エンゲージメントスコア	68以上	2026年度
	多様性	女性リーダー職(主任以上)比率	30%以上	2030年度
	市場対話	投資家等との深度ある対話(年)	20回以上	2030年度

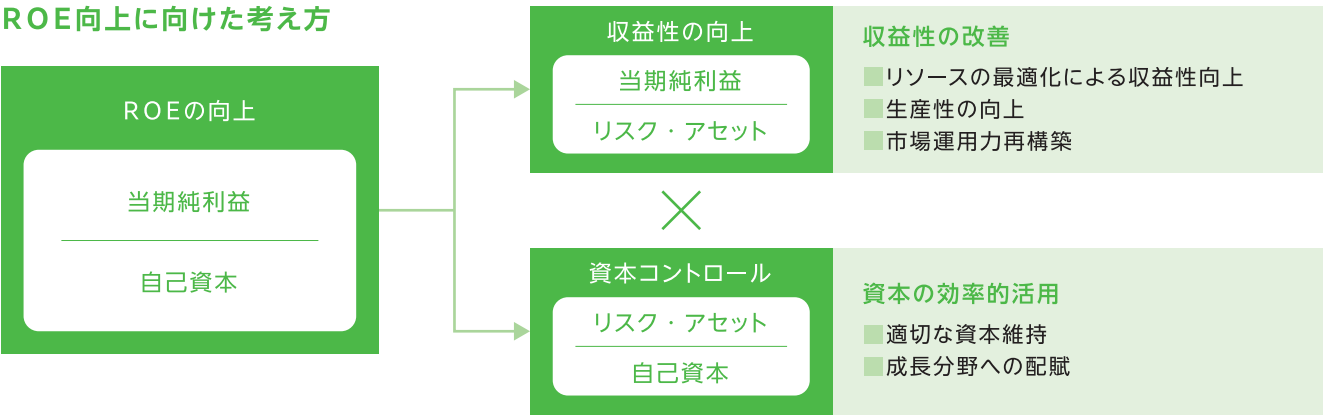
企業価値向上に向けた取り組み

PBRの改善に向け、限られたリソースを最適化し企業価値の向上を図っていきます。
選択と集中による生産性向上や、固定費の削減に取り組み、成長分野への投資や効率的な資本利用に努めます。

PBR改善に向けた考え方



ROE向上に向けた考え方



「地域と社員を幸せにするOKBグループ」を目指して

新中期経営計画「Always～変わらぬ想いで、明日を変える～」は、“社員が経営計画策定に参加する”というOKBとして初めての試みにより生まれました。2022年11月に有志のメンバーを募集して「若手」「中堅」「ベテラン」のグループにそれぞれ10名、計30名のメンバーを選出し、2023年1月に「次期経営計画策定プロジェクト」が始動しました。同プロジェクトによる議論で、OKBグループが長期的に目指す姿「地域と社員を幸せにするOKBグループ」を設定し、バックキャストで新中期経営計画を策定。プロジェクトメンバーは新中期経営計画の狙いや想いを社員に伝えていくエバンジェリスト(伝道師)の役割も担っています。今回、新中期経営計画を牽引していく林頭取とプロジェクトメンバー4名による座談会を開催し、新中期経営計画や長期ビジョンに込めた想いなどについて話し合いました。



【若手グループ】

小坂 桃子

(本店営業部 マネーコンサルタント)

【ベテラングループ】

柴田 崇

(石川橋支店 支店長)

【中堅グループ】

林 敬治

(取締役頭取)

日比野 由香理

(岐阜支店 次長)

【中堅グループ】

伊藤 彰浩

(IT統轄部 調査役)

次期経営計画策定プロジェクトについて

林 「次期経営計画策定プロジェクト」を立ち上げた理由としては、大きく2つあります。1つ目は、現場の社員の意見をシーズとしていただきたかったからです。これまで中期経営計画は経営陣と企画部署で策定していましたが、やはり机上で物事を考えてしまう。環境の変化を肌で感じている現場の社員にも「OKBグループが目指す方向はこっちだ」と提案をいただきたかった。2つ目は社員がプロジェクトで協議することで、現場を俯瞰することができ、中長期的に業務を変えていくための素地ができると考えたからです。ありがたいことにメンバーの募集には多くの社員が応募してくれました。この機会にぜひ、皆さんがどんな想いでメンバー募集に手を挙げたのか聞いてみたいです。

柴田 私は現在、支店長として現場で業務に従事していますが、過去に経営計画を策定する部署に所属していたため、策定プロセスは理解していました。年代の異なるメンバーがそれぞれの立場でOKBグループの未来を考え、議論し、計画を作り上げていくことに大きな関心を抱いたのでぜひ携わりたいと思い、手を挙げました。

伊藤 私も策定プロセスを自ら検討することに魅力を感じました。現在、デジタル分野を担う本部のIT統轄部に所属しており、中期経営計画を着実に遂行していかなければいけない立場ですが、思うようにいかない時は自問自答を繰り返していました。そういった中で今回のメンバー募集があり、自分たちで策定した経営計画を人に伝え、共有する活動ができることに大きな魅力を感じました。

小坂 私は社内の社会貢献活動のメンバーとしても活動していて、その一環で同業他社を視察させていただく機会がありました。社外に視点を向けるとOKBをもっと良くできないかと考えるようになり、もともと経営に携わるような仕事にも興味があったので、こんな機会はないと思い応募しました。

日比野 素晴らしいですね。私はこれまで支店で働いてきましたが、立場的にも社員たちが働きやすい環境を整備することは常に考えていました。現場の社員の想いを少しでも形にして、本部との橋渡しもできればと思い、応募しました。

林 なるほど。それぞれ強い想いと考えをもってプロジェクトに参加していただいたことに感謝します。今回、

幅広い世代でプロジェクトメンバーが構成されていることも特徴だと思いますが、各世代でどんな議論がありましたか？

柴田 ベテラングループでは、若い社員の意見を否定しないという話が印象的でした。年齢を重ねると過去の経験から判断しがちですが、部下や若い社員の意見を受け止め、尊重する姿勢が大事だろうと。ここは一致した価値観でしたね。

林 となると若手グループの議論が気になりますね。

小坂 若手グループは「20年後、30年後も働いていたい」と思える会社になりたい」という共通の想いで、計画策定に挑みました。話し合いの中では常に“人”の話をしていたかもしれません。ほかの年代の方と話しても「結局、人が大事だね」と話されていたので、これは共通認識なんだなと感じました。

林 計画の策定にあたって、OKBの課題はどんなところにあると考えましたか？



柴田 事業環境がめまぐるしく変化する中で、お客さまのニーズとOKBグループができることに少しギャップが生まれてきた部分があると思います。その部分を経営資源を最適配置する“選択と集中”によってどう埋めていくか、お客さまの真のニーズにどう向き合っていくかというのは課題の1つだと思います。

林 柴田さんが話された通り、環境の変化でお客さまの求めるニーズは変化しますし、それに合わせて提供する商品・サービスも変えていかなければいけません。過去に固執せず、スクラップアンドビルドをしていくことにはかなりのパワーがかかりますが、これは急務として、現在実施しているところです。

特集 座談会 「地域と社員を幸せにするOKBグループ」を目指して

働きがいの向上に向けて

日比野 私が勤務している岐阜支店では柔軟な働き方を積極的に取り入れており、リモートワークや渉外担当者の直行直帰などに取り組んでいます。業務のデジタル化が進んでいけばより柔軟な働き方が実現できると思っています。



小坂 そうですね。私もマネーコンサルタントとしてお客さまのご都合の良い時間に合わせて動くことが多いので、直行直帰などを浸透させていくためにも業務のデジタル化を進めて働き方を効率化していく必要があると感じます。

伊藤 そのためには業務をデジタルへ変革できるデジタル人財の育成も必要だと思います。このプロジェクトで営業店、本部のさまざまな世代の人と意見交換をして改めてその必要性を感じました。人財育成の進め方として、業務をデジタルへ変革していくプロセスを通じて自然とデジタル人財が育っていくことにも期待したいですね。

林 皆様のご指摘の通り、業務のDXは必須です。効率化の観点から言えば、前中期経営計画から業務のプロセス改革には取り組んでいて、営業店の事務量を削減するため、本部の業務サポートセンターに事務の集約を進めています。新中期経営計画でも引き続きプロセス改革には注力していきます。例えばローンについては現状、紙ベースで受付した申込書の処理を順次、本部に集中していますが、その事務は手作業です。次は本部での事務量も削減するために非対面受付システムを導入し、デジタル化を進めていきます。

また、働きがいの話になりますが、経営側の視点で究極のゴールは、“仕事をしていて楽しい”と感じてもらうことだと私は考えています。仕事をしていれば当然、忙しくて大変な時もありますが、それでも「面白くてやりがいがある」と社員に思ってもらうのが理想ですね。その点、支店長の柴田さんはどう思われますか？

柴田 私は日々、支店内の社員に内発的動機付けを促してあげられるように接していますね。「上司から言われたからやる」ということではなく、物事に対する好奇心や関心があれば自発的な行動につながると思います。そうすれば社員のパフォーマンスも確実に上がりますし、モチベーションも持続すると思います。地域に新しい価値を生み出すには、支店の中だけの狭い視野に留まることなく、視点を変えたり、視野を広げたりしなければならないと思いますので、さまざまな経験を持つ外部の方々とも交流できる組織を立ち上げるなど自発的に行動して、多様性の中に身を置くことが大切だと思います。



日比野 多様性に関連して女性は出産や子育てといったライフステージに差し掛かると、職場の離脱は避けられないですね。最近、社員との交流のなかで子育て中でも離脱前と同じように働きたいと思っている社員はたくさんいると肌で感じました。渉外担当者の女性の割合も増えてきていますし、仕事と子育ての両立支援に向けた、さまざまな人事施策をフル活用して皆が活躍できる風土をつくっていききたいです。

伊藤 銀行で働き続けたくても、家庭の事情など、環境の変化で働けなくなった人は昔に比べて増えていると



プロジェクトの中でも議論しましたね。

林 社員の働きやすさを追求していくには、トップダウンではなく、皆で協議し、理解し合いながら進めていくことが重要だと思います。それは今回の中期経営計画の策定で、プロジェクトを立ち上げたことにも通じる部分があります。また、社員に「組織の一員としてずっと頑張っていきたい」というポジティブなムードをつくるのも経営の仕事ですね。少子高齢化で働き手は不足していきますし、さまざまな業種業態で人材は流動化しています。働きがいを感じるというのは定着のポイントでもありますし、社員



がやりがいを感じて幸せになることはお客さまに喜んでいただくことと同じくらい大事です。そのために、私たち経営側が一つひとつの仕事の意義をしっかりと明示していく必要があると思っています。

OKBの未来

小坂 若手グループで話したOKBの理想像は、「20年後、30年後も働いていることに誇りを持てる会社」です。そう思える会社になるようにプロジェクトで議論してきました。なので私自身は新中期経営計画に思い入れがありますが、現場の社員にもこの想いを共有していく必要があると感じています。まずは3年後に会社が少しでも変わったと思えるようにしていきたいです。

日比野 各支店に私たちエバンジェリストが対話をしに行くことで、社員の皆さんには計画の狙いや想いに共感していただけるのではないかと考えています。“地域と社員を幸せにする”という大きなテーマに向けて、私自身もまずは3年後に今よりも仕事がかつた楽しいと思えることを目標にしたいと思っています。



伊藤 長期的に目指す姿に向けて、3年、5年とステップを踏みながら、現状とOKBの理想像のギャップを埋めていける活動をしていきたいですね。

柴田 「地域と社員を幸せにするOKBグループ」には「お客さまからの『ありがとう』の追求」というサブタイトルがあります。お客さまが真に必要としているサービスを提供して心から喜んでいただければ、しっかり対価をいただける。そんなOKBの未来に繋がる最高の「ありがとう」が少しでも増えていくとすごくうれしいですね。
林 皆様ありがとうございます。掲げている長期ビジョンに向けて大きくベクトルがぶれることなく、3年後には次のステップに進んでいけるように新中期経営計画を進めていきたいと思います。

成長戦略

基本的な考え方

まち・ひと・しごとをつなぎ、新たな価値を創造

多様で複雑なニーズに対応するため、リソースを最適化し変化を続けることで、地域社会の発展に貢献していきます。



OKBグループと地域が
共存し、成長する。
そんな夢ある未来を実現する
ストーリーが成長戦略です。

取締役常務執行役員
田邊 孝平

取締役常務執行役員
金森 靖

OKBグループの事業環境は、他業態からの参入に伴う競争激化やキャッシュレス社会の進展といった金融業界の情勢に加えて、人口減少や高齢化、これらに伴う中小・中堅企業の後継者不足などの社会問題も深刻化しており、厳しさが一層増しています。

こうした環境下、中期経営計画の基本戦略の一つである成長戦略では、「まち・ひと・しごとをつなぎ、新たな価値を創造」することを基本的な考え方にしています。

これまで地域とともに歩んできたOKBグループが果たすべき役割は、地域やお客さまをサポートしながら地域経済の成長に貢献する取り組みに積極的に参画し、地域産業の高付加価値化を実現することだと考えています。

そして、この役割を全うするためには、OKBグループ

自身も地域経済の成長に貢献する取り組みを通じて、収益力や健全性の向上に努めて成長を続けていく必要があります。

そこで特に注力していくのが「リソースの最適化による収益性向上」と「グループ総合力の発揮」です。

リソースの最適化では、OKBグループがさらに成長していくためにリソースを配分する分野を明確にし、より効率的に営業力強化を図ります。グループ総合力の発揮では、それぞれ業務領域が異なるOKBグループ12社が力を合わせて一体となり、地域のありとあらゆる課題やニーズを解決することを目指します。成長戦略を通じてOKBグループと地域が共存し、お互いに成長していく未来の実現を図っていきます。

- リソースの最適化
- 中小・中堅企業向け
ビジネスの強化
- ソリューション
ビジネスの深化
—法人編—
- グループ総合力の発揮
- ソリューション
ビジネスの深化
—個人編—

リソースの最適化

成長可能性・収益性・地域特性などを総合的に判断し、中小・中堅企業分野に対して重点的にリソースを配賦し、取引強化を図ります。また、有形・無形を問わず資本の効率的利用を通じて、豊かな地域社会の発展に貢献するとともに、お客さまの安心・安全・快適・便利・楽しい生活を提案していきます。

重点分野

ターゲット	取組内容	人的リソースに対する考え方
中小・中堅企業	貸出金利回り改善による収益力強化（量から質への転換）	■戦力維持および低収益エリアから高収益エリアへの人財の配置転換 ■事業承継やM&Aなどの収益性の高い分野への人財の配置転換 ■営業店と本部の専門人財との協働によるビジネスの展開
	事業承継やM&Aによる地域産業の発展	
	ソリューションビジネスの深化による地域課題の解決 法人：多様化・複雑化する企業の経営課題の解決 個人：法人オーナーを中心とした会社社員のニーズへの対応	

効率化を図る分野

ターゲット	取組内容	人的リソースに対する考え方
マスリテール	デジタル技術による新たな価値提供	人的資本利用からデジタル技術利用への転換

中小・中堅企業向けビジネスの強化

貸出金利回り改善による収益力強化

地域特性なども踏まえた中小・中堅企業に対する重点的なリソース配賦により、リレーションを深める中で適切なリスクテイクを実施します。こうした取り組みにより量から質への転換を図り、利回り改善を実現します。

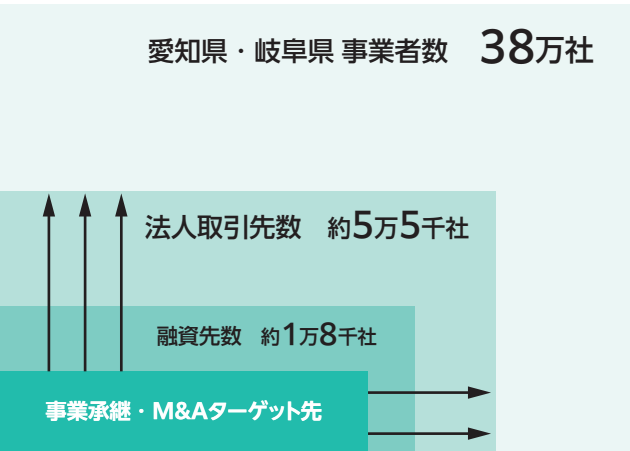
低採算先については、総合採算確保に向けた取り組みに注力するとともに、高採算先へのアセット入替によりリソースを最適化します。また、社員の適性に合わせた成長地域への人的リソース再配置にも取り組んでいきます。

事業承継やM&Aによる地域産業の発展

企業の後継者不足が社会問題となっている中、“地域経済の担い手”として地域の産業と雇用を守ることがOKBグループの使命と認識しています。2023年度は事業承継支援1,133件、M&A支援509件に取り組みましたが、OKBグループの営業エリアにはまだまだ数多くの事業者が存在しています。ターゲット先を拡大するために2024年度から本部専担者を拡充しました。持続可能な地域づくりに貢献していくため、引き続き事業承継やM&A業務に注力していきます。



事業承継とM&Aのターゲット先の拡大

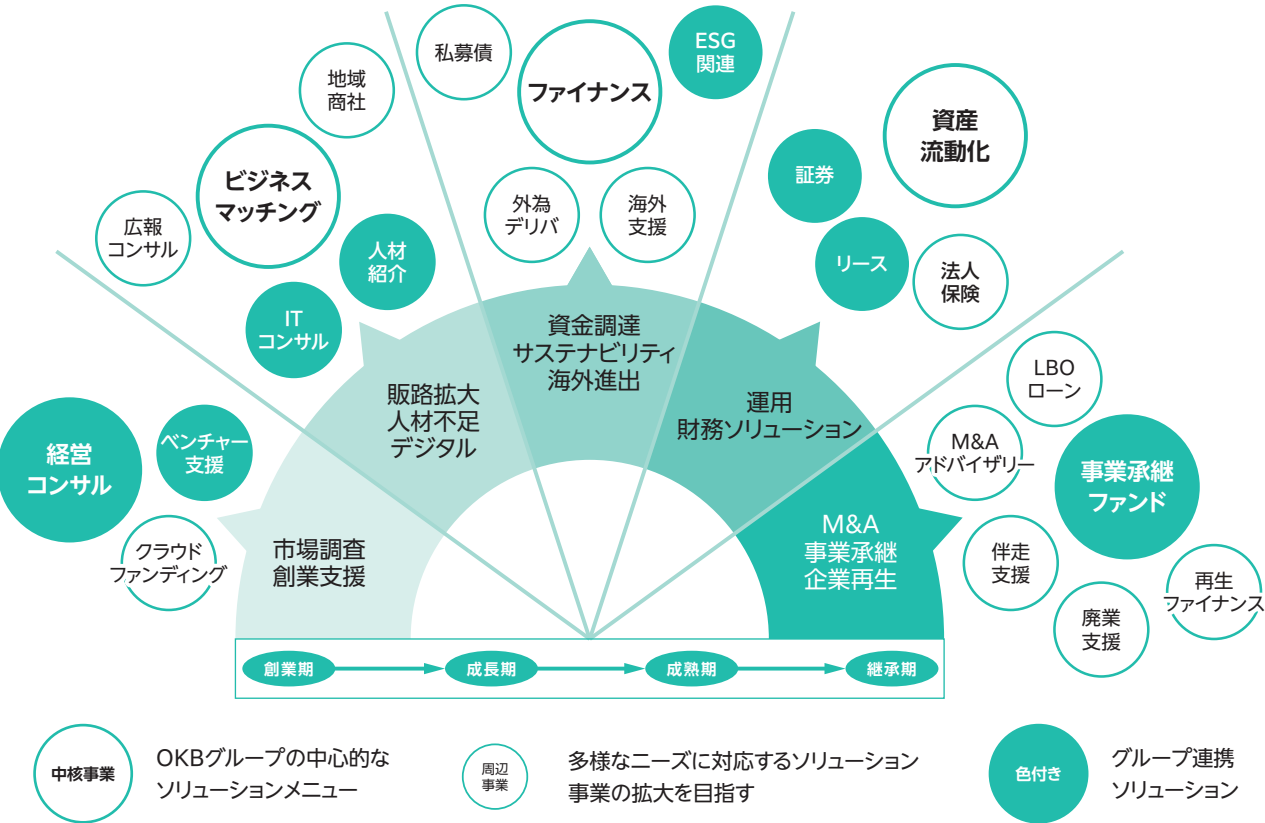


ソリューションビジネスの深化 — 法人編 —

お客さまの経営戦略や成長戦略に基づく取り組みを最大限サポートするため、ニーズに応じた最適なソリューションをグループ一体で提供していきます。

法人向けソリューションビジネスの深化に向けた取組方針

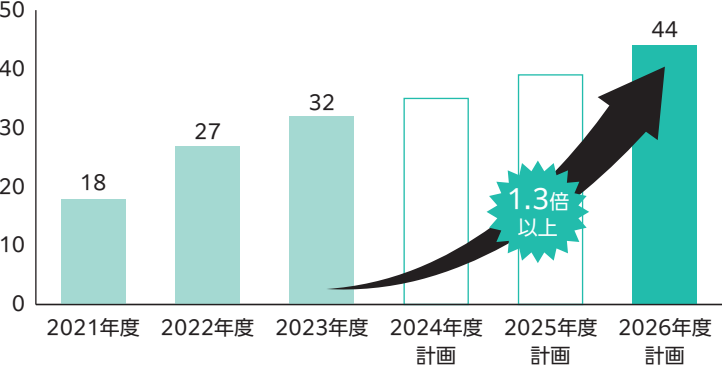
- 地域企業の幅広い経営課題にワンストップで応える金融機能を持った「地域貢献企業」として、多様化するお客さまの課題・ニーズに対応します
- 営業店・本部・グループ会社・外部提携先との連携によりお客さまの課題解決に努めます
- 事業の「川上」からお客さまのビジネスに関わるコンサルティング型営業のスタイルにより、お客さまとOKBグループの収益の両立を目指します
- コンサルティング業務を完結できる人財の育成、OKBグループにない専門機能を有するビジネスパートナーとの協力体制の構築に注力します



法人ソリューション手数料の増強

前中期経営計画から法人向けコンサルティングへの取り組みを進めてきたことで、提供したサービスの対価を示す役務取引等利益は増加傾向にあります。今後もコンサルティング型ビジネスモデルの強化を図っていき、成長が期待できる分野に人的リソースを配分していくことで、更なる収益の拡大を目指します。

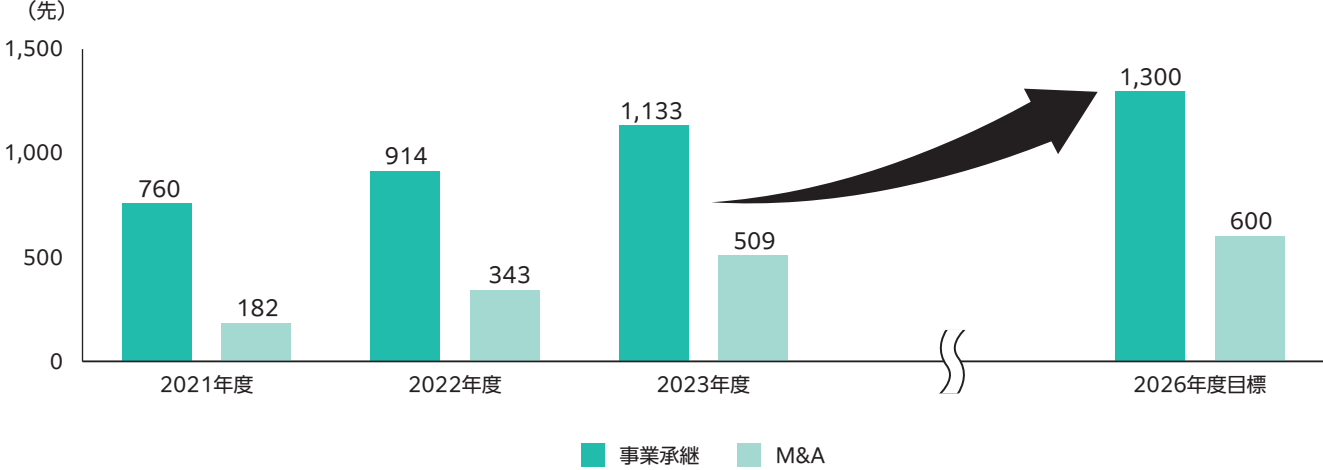
法人ソリューション手数料の実績と計画



事業承継・M&Aのサポート

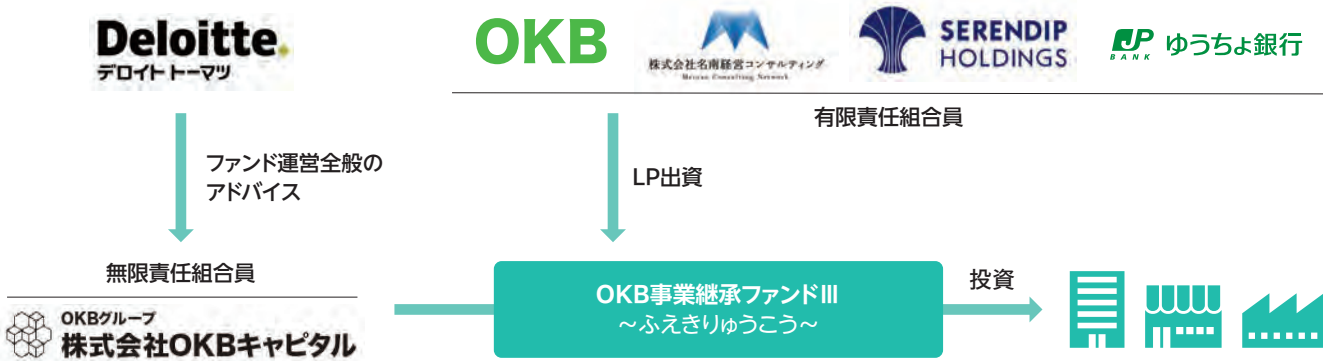
中小企業経営者の高齢化が社会問題となる中、事業承継は企業の大きな経営課題となっています。OKBは本部に事業承継サポートデスクを設置し、お客さまの事業承継に対する考えや将来の企業ビジョンを共有し、親族・従業員への承継やM&Aなどの事業承継の選択肢について専門スタッフがともに考え、その解決をサポートしています。事業承継課題の解決のため、必要に応じ専門家（税理士・M&Aコンサルティング会社など）と連携しながらお客さまのニーズに迅速にお応えしており、事業承継やM&Aの支援先数は年々増加しています。2026年度の目標として、事業承継の支援先数は年間1,300先、M&A支援先数は年間600先を設定しています。

事業承継・M&A支援先数



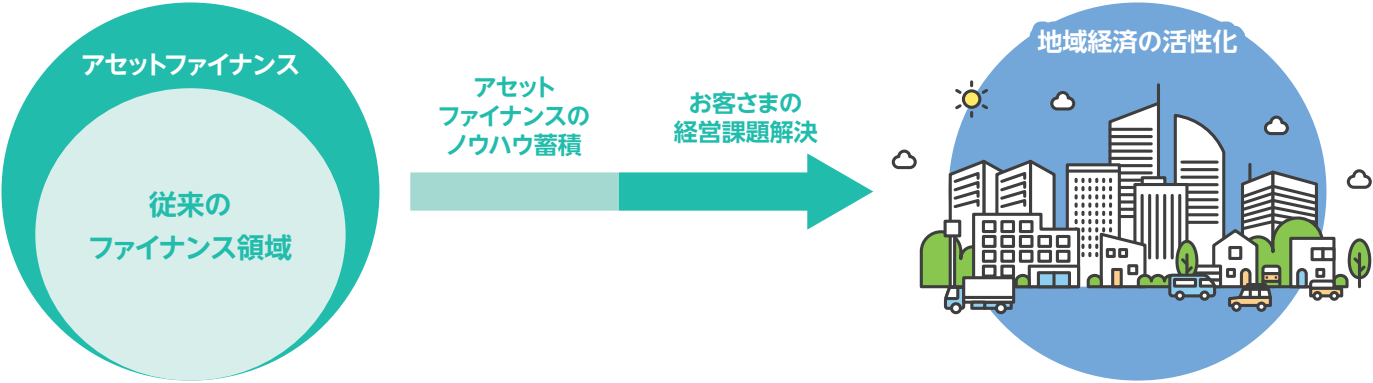
事業承継ファンドの活用

2023年4月、OKBグループの投資専門子会社であるOKBキャピタルが地域企業の事業承継など、企業の資本に関する課題解決を直接的にサポートすることを目的に「OKB事業承継ファンドⅢ～ふえきりゅうこう～」を設立しました。2024年4月までに地域企業2社に投資を実行し、伴走支援を行っています。事業承継課題を解決するため対象企業の議決権の過半数を取得し、企業内部から経営体制の強化や生産性の向上などをサポートすることで、持続的な事業の成長に貢献しています。運営にあたってはデロイトトーマツファイナンシャルアドバイザーをアドバイザーに迎え、名南経営コンサルティングとセレンディップ・ホールディングスらを共同事業者としています。



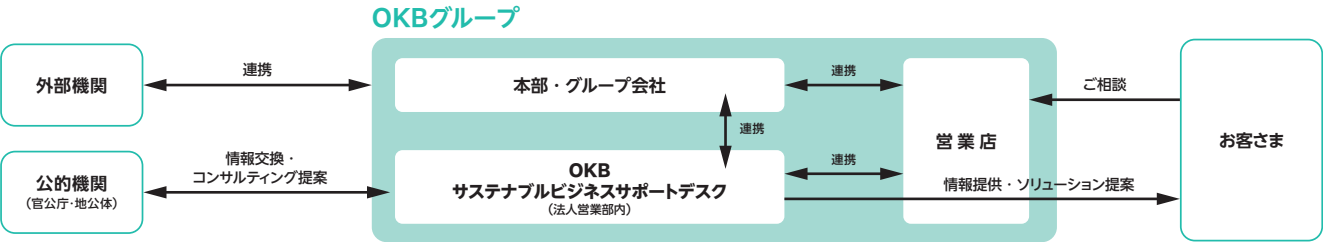
アセットファイナンス領域の拡充

2024年4月に運用手法の多様化、高度化を目的としてアセットファイナンスの専担部署である「ストラクチャード・ファイナンス部」を新設しました。これにより、アセットファイナンスに関するスキルの高度化、ノウハウの蓄積を加速させることが可能となりました。OKBで蓄積した運用ノウハウを複雑化・多様化しているお客さまの経営課題解決につなげ、ひいては地域経済の活性化に貢献することを目指しています。



SDGs・脱炭素経営のサポート

“サステナビリティ”に関するお客さまのニーズにお応えすべく、法人営業部内に「OKBサステナブルビジネスサポートデスク」を設置しています。お客さまの「脱炭素経営」などをサポートするため、本デスクを起点として、専門家の紹介や多岐にわたるソリューションを提供し、お客さまのサステナブル経営をサポートしています。



お客さまの声

地域の発展と脱炭素化への貢献を目指して

当社は主に岐阜・愛知・三重の東海3県を中心に電気工事・土木工事業を請け負っており、ISO認証取得を通じて環境などへの取り組みを行ってきました。また、業界全体でSDGsの流れが加速しており、脱炭素への取り組みなどは対外的な発信も必要という認識から、OKB大垣共立銀行のご提案でSDGs宣言を行いました。SBT（中小企業版）認証も取得し、OKBサステナビリティ・リンク・ローンを実行したことで、社内全体でCO₂削減目標を意識しながら取り組みを推進することができています。今後もOKB大垣共立銀行から適切なサポートをいただきながら、地域の発展や脱炭素化に貢献できればと考えています。

中部興業株式会社
代表取締役 長谷川 嘉彦 さま

グループ総合力の発揮

前中期経営計画で推進してきた「グループ会社における3C戦略〈コラボレーション、クリエーション、コストダウン〉」を継続し、3C戦略の“深化”と“進化”を図っていきます。これらグループ会社の3C戦略を推し進め、さらに深めていくことに加えて、それぞれの分野で強みを持つOKBグループ内の人財が得意分野でその力を発揮することにより、地域の発展にも寄与していく。その結果として、グループ各社の収益力を高め、グループ全体の「利益の積み上げ」を目指します。

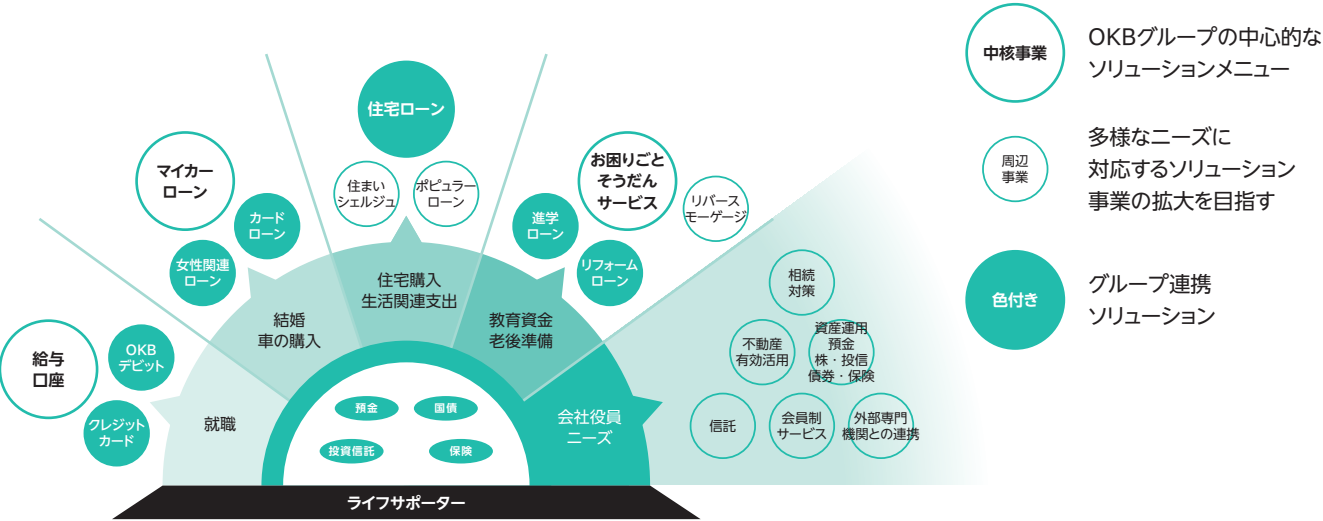


ソリューションビジネスの深化 — 個人編 —

OKBグループは、預り資産、住宅ローン、相続に備えた信託、さらには生活にまつわるご相談まで、お客さまのあらゆるライフイベントと一緒に考えて、最適なお提案ができるように努めています。

個人向けソリューションビジネスの深化に向けた取組方針

- お客さまのライフステージに応じた最適な商品・サービスをライフサポーターが最適なタイミングで提案します
- 法人オーナーを中心とした会社役員との接点強化に努め、信頼関係構築によるビジネスの広がりを目指します
- 金融・非金融問わず何でも相談できる金融機能を持った「地域貢献企業」としてお客さまに安心・安全をお届けします
- フィデューシャリー・デューティーを徹底し、お客さまの資産形成・資産運用をサポートします
- 老後資金や相続相談、健康面への不安など高齢化社会へ対応したシニアサービスを充実させます

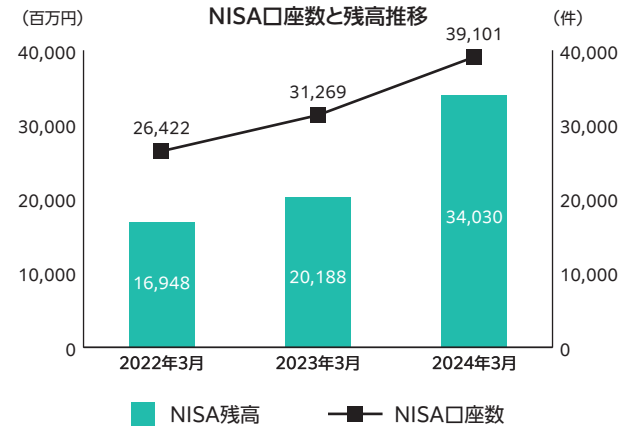
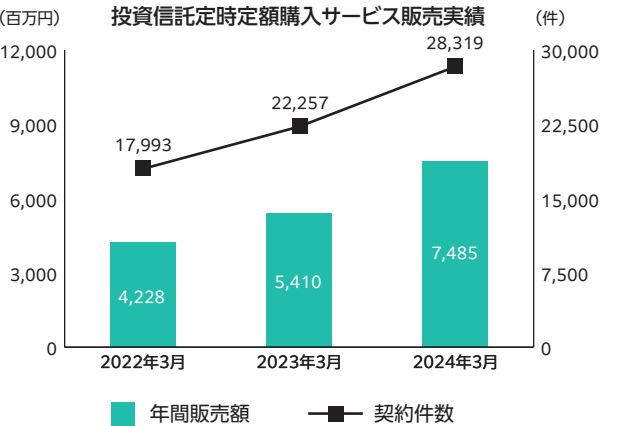


人生100年時代を見据えた資産形成のサポート

OKBグループでは、人生100年時代を見据えた資産形成の方法として「投資信託定時定額購入サービス」および「NISA」の活用を積極的に提案しています。投資信託定時定額購入サービスは、投資信託を定期的に一定額を継続購入する仕組みで、資産運用の大原則である「時間分散」「長期投資」を兼ね備えた運用手法です。NISAは2024年1月より新制度がスタートし、非課税保有期間の

無期限化や非課税枠の拡大など、お客さまにとってメリットが大きくなりました。

投資信託定時定額購入サービス、NISAともに積極的なご提案を展開してきた結果、ご利用いただいているお客さまは着実に増加しており、今後もお客さまの未来に向けた資産形成をサポートしていきます。



マイホーム取得のトータルサポート

2023年9月から、マイホームを検討されるお客さまに対して家づくりの入口から出口まで、幅広い相談や悩みを解決する相談窓口「OKB住まいシェルジュ」を設置しています。住まい探しを始めるうえでハードルとなるのは、お客さまに合った物件の探し方や住宅ローン契約の進め方、減税や補助金の活用など住宅関連の情報収集です。お客さまに対して満足のいく家づくりをお手伝いするため、OKB住まいシェルジュには専担のスタッフを配置しています。お客さまの最善の住まい探しを念頭に、個人の不動産ニーズに幅広く、きめ細かく対応することでお客さまの安心感、満足感につなげています。

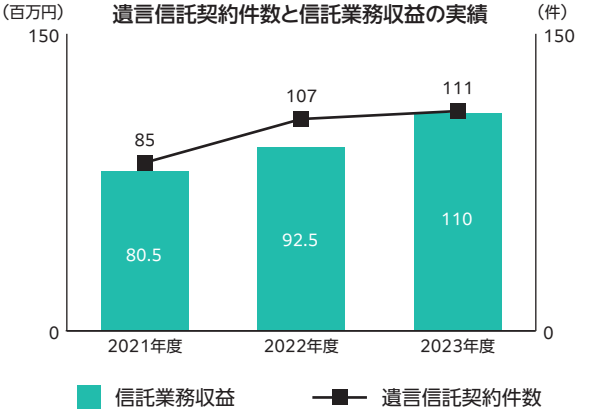
主な相談内容	
段取り	●何から始めればいいのか ●住まい探しのタイミング ●検討の際に確認すべきこと
情報収集	●土地探し ●リフォーム ●注文住宅、分譲戸建て、分譲マンション
資金計画	●購入・新築時にかかる費用 ●住宅ローン ●ライフプラン ●補助金などの諸制度

さまざまなハードルを
包括的にサポート

OKB住まいシェルジュ

信託業務による相続・資産承継のサポート

2019年に東海地区地域金融機関で初めて信託業務の兼営認可を取得したOKBには、ライフサイクルの中でも大切なイベントである相続・資産承継に関する課題解決において多くの実績とノウハウがあります。遺言書作成サポートなど生前の準備や相続発生後の遺産整理業務などのメニューを取り揃え、包括的にサポートできる体制を整えています。高齢化社会の進展に伴い、お客さまの多様化する相続や資産承継ニーズに迅速かつ丁寧にお応えした結果、信託業務取扱件数は毎年増加しています。



社員の声

お客さまの「想い」を実現するために



法人営業部 調査役
稲葉 貴之

OKBならではの小回りの利く対応によって、お客さまの細やかなニーズに柔軟に対応しながらオーダーメイド型の遺言信託や遺産整理サービスなどを提供しています。相続・承継対策の道筋をつけるうえで重要なのは、いかに問題の本質を聞き出し、掘り下げ、正確に捉えることができるかといった「傾聴力」にあると考えています。そのためにOKBはお客さまとの

対話を重視し、財産を渡す側と受け取る側の双方の想いを汲み取りながら最適なプランを提案できるように心がけています。ときに、お客さまは相続税の負担を軽減することを優先し、「想い」を伝えることを後回しにされますが、OKBはお客さまの「想い」の実現の重要性をご説明し、対策のための優先順位を一緒に共有することを大切にしています。

基本的な考え方

人のつながりにより、社員の幸せと活力ある組織へ

多様な人財が活躍できる「場」の整備を行い、自律的な「個」の集合体としての自律型組織で成長戦略を支えます。

人的資本である社員に積極的に投資し、高活力・自律型組織を実現します。

執行役員 人事部長
小池 剛

企業と社員の各々が目指している目標の達成・成長に向けて、互いに貢献し合う関係となり、強固な信頼関係を構築することが大切であると考えています。そして、構築した信頼関係を土台に、社員自らが課題意識と改善意識を持って主体的に挑戦する「活力ある組織」「自律型組織」の実現を目指します。

経営上最も大切な要素である「人」を「人財」として育成するため、これまで以上に積極的に投資をします。また、各施策に対し積極的に手を挙げる社員に対して、その意欲に最大限応えられるよう考慮していく方針です。社員一人ひとりがそれぞれの立場で考え、自分事として行動し、成長できる環境を整備していくことで、お客さまの多様化するニーズにお応えすることができると考えています。

効率的な経営を実現するために、生産性の向上が求められていますが、各職場の管理職には限られた経営資源の中で、成果を最大限発揮できるようリーダーとして引っ張って

いくことが求められます。マネジメントスキルの向上に向け、全管理職向けに研修を実施し、各職場の活性化を図っていきます。

これらのさまざまな取り組みを行っていきながら、組織の状態を可視化するツールとして「エンゲージメントの測定」を実施し、有効な施策の実施につなげていきます。中期経営計画では、「エンゲージメントスコアの向上」を非財務目標の一つとして設定しており、各職場でエンゲージメント結果を基に改善点を見つけ出し、よりよい職場環境に向けて取り組んでいきます。

人的資本価値の最大化

自律人財の育成

マネジメントの高度化

多様な人財の活躍

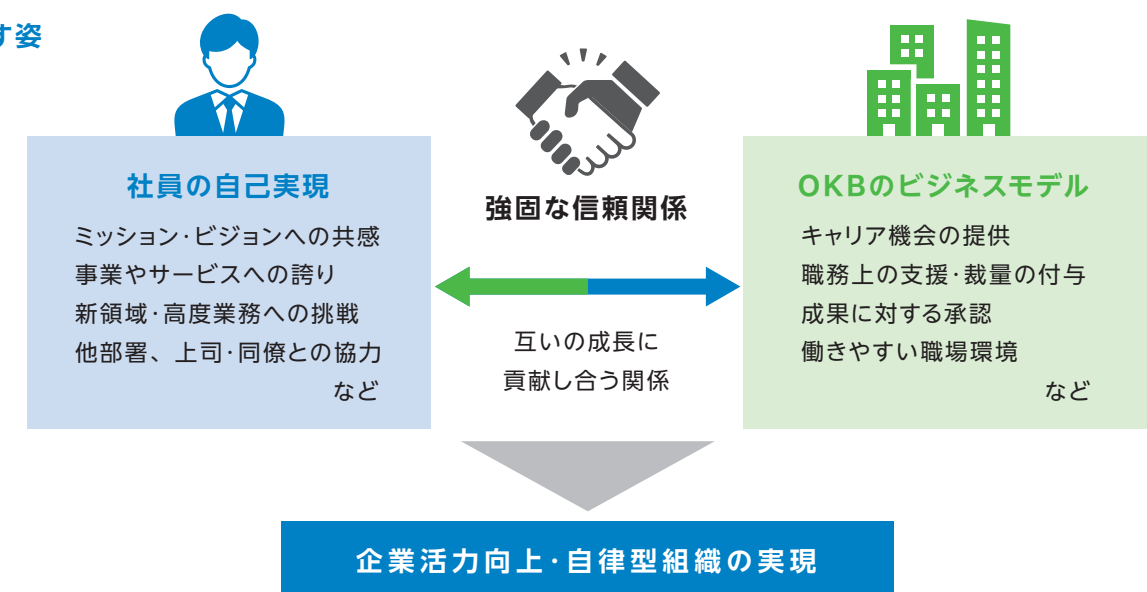
Good Health & Well-Being

人的資本価値の最大化

長期ビジョン「地域と社員を幸せにするOKBグループ」が示す通り、「社員」は地域とOKBグループの持続可能性を実現するための重要な「人財」であり、付加価値創造企業を目指すうえで積極的に投資すべき「資本」です。また、社員の組織に対する主体的な行動を活発化し、自律的な貢献意欲を高め、「はたらくしあわせ（やりがい・働きがい）」を追求していくことは、OKBの持続的な成長活力の創出につながるものと認識しています。

こうした考えのもと、エンゲージメントの測定を通じ、社員や組織の状態を可視化したうえで改善策を実行する「企業価値向上サイクル」への継続的な取り組みにより、最終的に目指す姿である「活力ある組織」「自律型組織」の実現、すなわち「人的資本価値の最大化」に努めていきます。

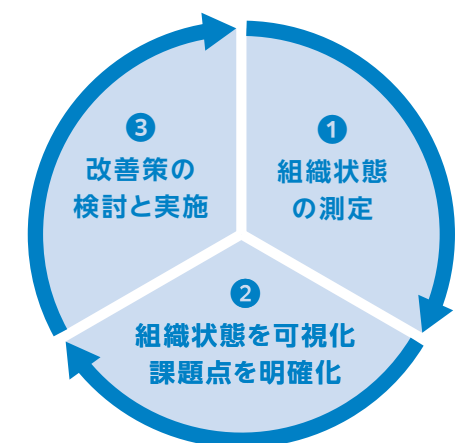
目指す姿



エンゲージメントの測定

組織の状態を可視化するツールとして社員のエンゲージメントを測定し、その結果から改善策を実施する「企業価値向上サイクル」に積極的に取り組みます。

各組織が主体的に組織改善活動を行うことで、上席者と部下ひいてはOKBと社員との信頼関係を構築し、双方向で成長を促進します。また、定期的なエンゲージメント測定での検証を通じて、諸施策の実効性向上を図ることで、挑戦する組織風土を醸成し、企業活力の向上や自律型組織の実現を目指します。

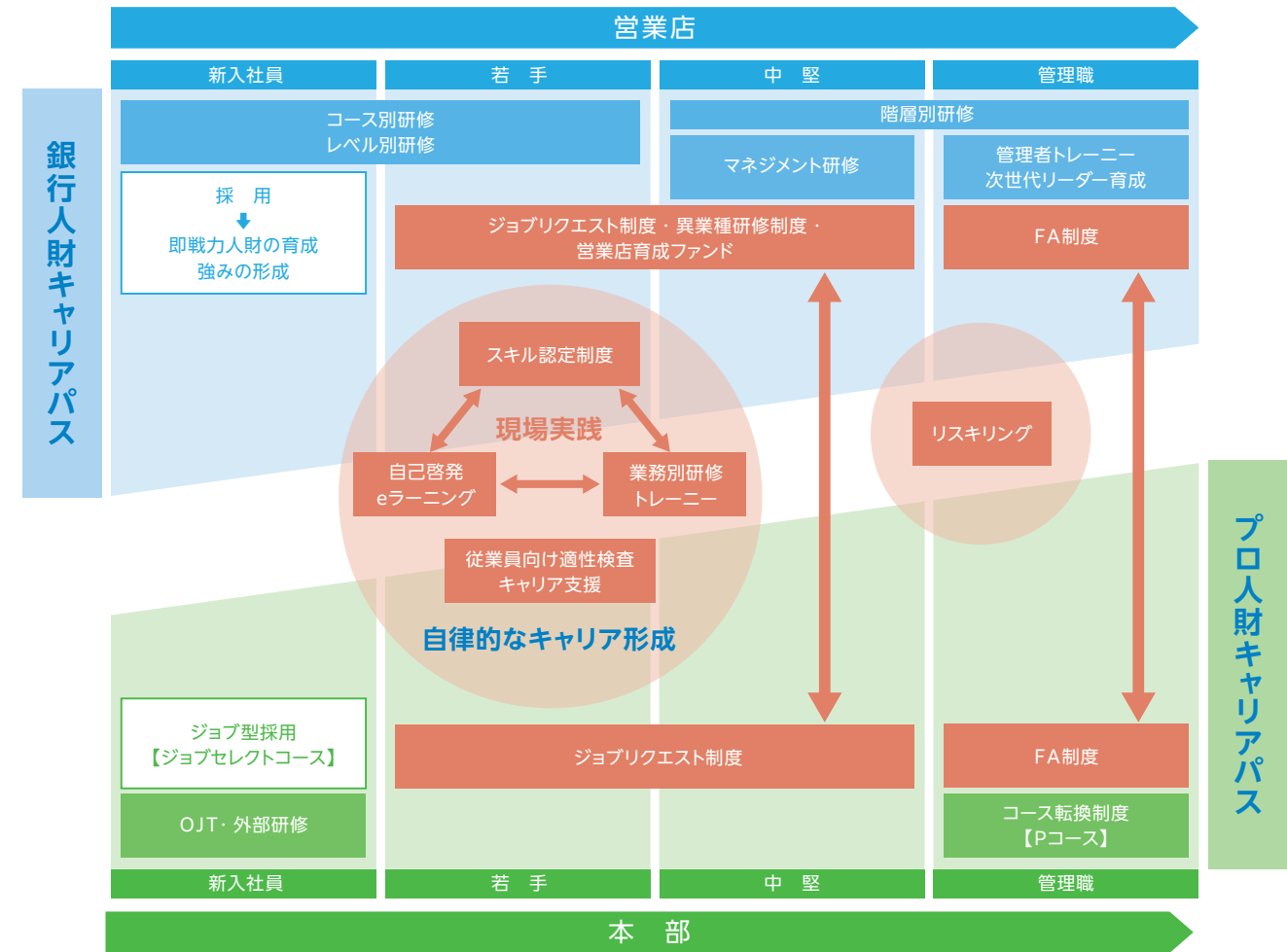


自律人財の育成

社員の自律的なキャリア形成を支援すべく、入社後に法人営業コース・リテール営業コースを自身で選択するコース別研修をはじめ、キャリアパスを明確化し実現に向けた研修や制度を充実させています。

社員のキャリアビジョン実現をサポートする主な人財育成制度	
業務別研修トレーニー	一定期間、現状の業務を離れ、本部の他部署で実際に具体的な案件などに携わりながら、特定分野における専門能力を高める制度
スキル認定制度	自身の業務スキルのレベルを客観的に把握できる制度で、業務の習熟度や資格の取得状況に応じてスキルを認定し、モチベーション向上につなげる
ジョブリクエスト制度	希望する仕事やプロジェクトへの参加を自らリクエストできる制度で、意欲や能力のある社員へ活躍の場を提供
FA制度	自らの能力を会社に売り込み、新たな付加価値の提供を表現し実現できる制度

OKBのキャリアパス



人的資本価値の最大化

自律人財の育成

マネジメントの高度化

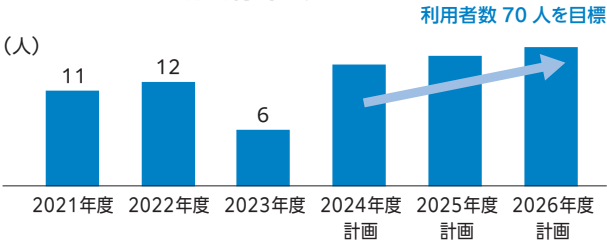
多様な人財の活躍

Good Health & Well-Being

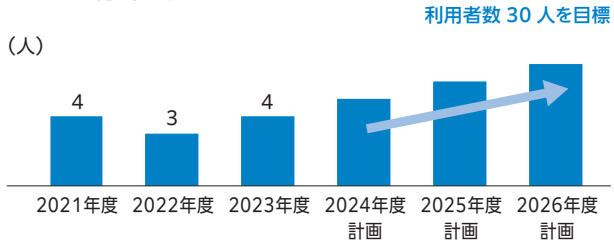
ジョブリクエスト・FA制度の活用

自律人財に対し活躍のプラットフォームの提供の一つとして、また挑戦の機会を拡大するため、社内の求人に応募できる「ジョブリクエスト制度」、すべての配属先・役職に応募できる「FA制度」を積極的に運用します。

ジョブリクエスト制度利用者数

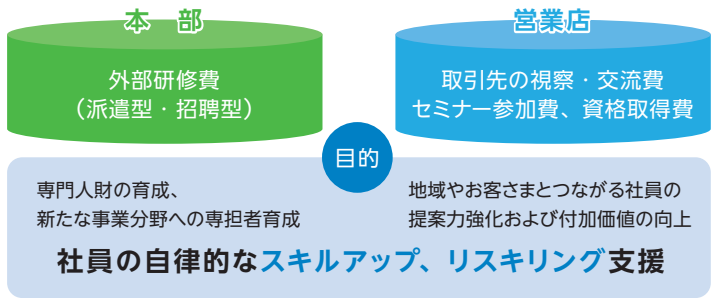


FA制度利用者数



専門人財・リスクリングへの投資

専門人財の育成強化とリスクリングを目的とした、「育成ファンド」を創設し、人的資本である社員に積極的に投資します。これにより、社員が地域やお客さまにとってさらに必要な人財になることを目指しています。



社員の声

お客さまの海外ビジネスをより良いご提案でサポートするために

私が所属している大府支店（愛知県大府市）は製造業のお客さまが多いエリアです。すでに海外進出をしている企業や、今後、海外へのビジネス展開を検討している企業が多く、日々の営業活動の中でベトナムについて話題になることが多々ありました。

OKBならではの提案を行うには、海外を切り口にすることが有効な手段の一つであると考え、育成ファンドを活用し、海外ビジネスサポートを行っているOKBのベトナム現地法人子会社OKBコン

サルティングベトナム（OKBC）と現地進出企業を訪問して、ベトナムの理解を深めました。

普段なら知ることができなかったOKBCの業務内容やベトナムのビジネス環境を肌で感じる事ができたのは非常に良い経験となりました。自らの目で見て学んだことで、より説得力のある言葉でお客さまにご説明できるようになったと感じています。

この経験は間違いなく私の武器になると思いますし、引き続きお客さまに最適なご提案ができるよう、今後の営業活動に活かしていきます。



大府支店 渉外担当
山口 翔平

マネジメントの高度化

限られた経営資源で持続的な成長を実現するため、管理職のマネジメント力強化に加え、社員評価に効率的な業務運営の項目を追加し、取り組みを強化しています。

管理職のマネジメント力強化

- マネジメントスキル向上のための研修の実施
- 考課者訓練プログラムの導入

業績評価基準の追加

- 効率的な組織運営の評価基準の追加【営業店など】
- 効率化施策の企画・運用の評価基準の追加【本部など】

多様な人財の活躍

多様な価値観・属性を持つ社員が在籍し、組織として多様性を認めることで、誰もが活躍できる活力ある組織を目指します。



- 女性活躍推進

・重要ポジションを担い得る人財の育成と登用

・ライフステージに合わせたきめ細かい活躍支援（仕事と家庭の両立支援）

・男性の育児参加促進（育児関連休暇・育児休業の取得促進）
- シニア人財の活躍促進

・定年後の再雇用制度の充実

・70歳まで働き続けることができる制度の検討

TOPICS

女性社員が活躍できる組織を目指して

すべての女性社員が個性と能力を十分に発揮できる組織を目指し、さまざまな施策を実施しています。女性（渉外担当）社員による座談会やOKBの女性社外取締役である森口祐子氏との座談会、他社への越境学習など、社内外コミュニティの形成や女性のキャリア形成に関する意見交換ができる機会を設けています。

また、育児休業中の女性社員に対しても、職場へ復帰した“先輩ママ”との交流ができる場を設け、復帰後のキャリアプランや仕事と育児の両立などの不安解消につながるようサポートしています。



多様な人財の採用

多様化、高度化するお客さまのニーズにお応えできるよう、多様な経験や専門性を持った人財の採用を強化しています。新卒および中途採用において多様な採用手法を用いて人財獲得に努めています。

OKBで実施している多様な採用手法

新卒採用	・バラエティ・タレントコース：能力や経験において、一芸に秀でた学生が自身をPRする採用手法 ・ジョブセレクトコース：専門性の高いスキルを持った学生の希望する部署を特定して採用するジョブ型の採用手法
中途採用	・リファラル採用：OKBの社員が友人や知人を紹介する採用手法 ・カムバック採用：OKBを中途退職した元社員を採用する採用手法

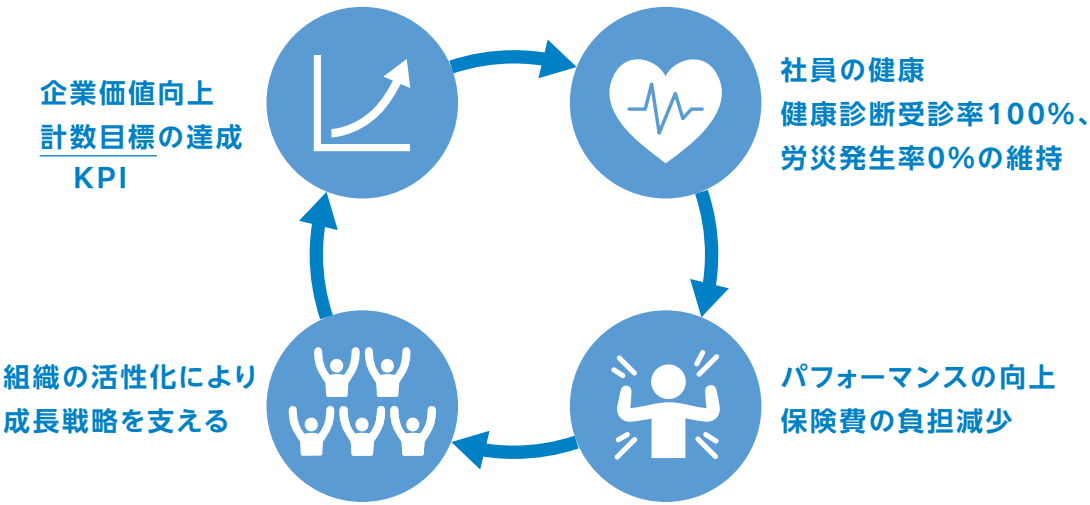
Good Health & Well-Being

社員が健康で幸せに働くことができる環境が「強い人財」の育成につながり、強い人財が集結する組織を構築することが企業価値を向上させます。

こうした考えのもと、健康診断受診率100%の維持、労災発生率0%の維持への取り組みを通じ、社員の健康経営への意識向上を図ります。また、「働きやすさ・柔軟な働き方」の実現はリテンション効果（人財流出の防止）も見込まれることから、優秀な人財を確保するため、引き続き重要項目として取り組んでいきます。

健康経営

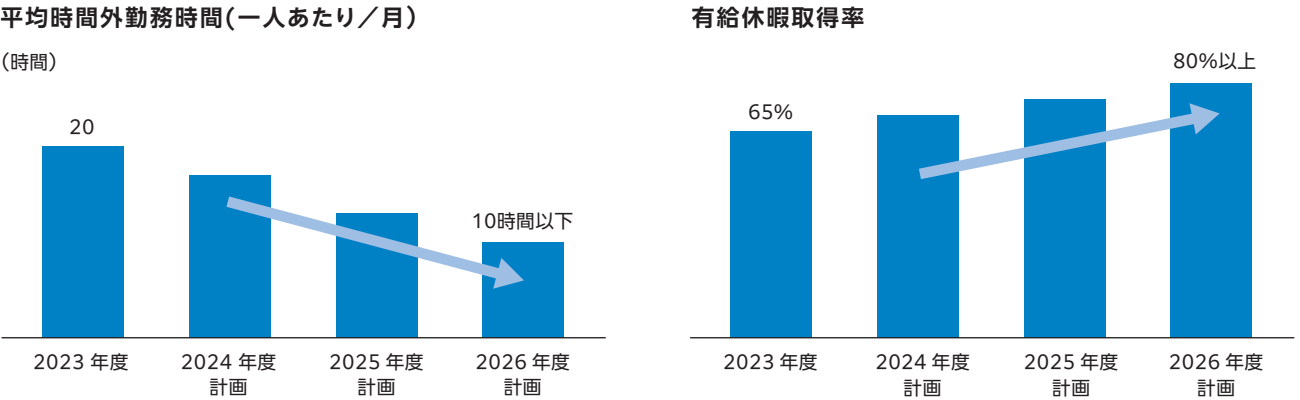
社員の健康の促進を図ることで社員のパフォーマンス向上を図るとともに、全社員の定期的な健康チェックと就業期間中の安全確保に努めていきます。



働きやすさ・柔軟な働き方

社員の自己実現や自己成長の機会を創出し、多様な経験を業務に活かすことでOKBグループの新たな成長につなげるべく、時間外勤務時間の削減や有給休暇取得率の向上に努めています。

また、業務の生産性向上、育児や介護による家庭環境の多様化などに対応すべく、時差勤務や在宅勤務制度の活用および各種休暇制度の取得を推進します。



経営基盤強化

- 既存の商品・サービスの改廃
- 潜在ニーズに合致した商品・サービスの開発
- 業務プロセス改革
2nd Stage
- 店舗改革
2nd Stage
- 市場運用力の再構築

基本的な考え方

強固な経営基盤で未来へつなぐ

厳しい事業環境を耐え抜ける強固な経営基盤の構築は、OKBグループの持続的な成長による企業価値向上に向けた戦略の基礎的な部分であり、経営資源の最適配置により具現化します。



取締役常務執行役員
土屋 諭

地域とOKBグループの未来へ
確実にバトンをつなぐため、
厳しい事業環境を耐え抜ける
強固な経営基盤を構築します。

OKBグループを取り巻く事業環境が、異業種からの金融業への参入をはじめ、価値観の多様化、人口減少、後継者不足、急速なデジタル技術の進展などにより大きく変化する中、過去の延長線上に未来を描くことが難しくなっています。

経営基盤強化では、地域とOKBグループの未来へ確実にバトンをつなぎ、持続可能な地域づくりに貢献していくため、主に生産性の向上と市場運用力の再構築に取り組めます。

生産性の向上では、商品・サービスの改廃や前中期経営計画から実施している業務プロセス改革・店舗改革を引き続き進めます。

お客さまのニーズに合致した商品・サービスのラインアップとなるよう改廃を進めるとともに、お客さまニーズの本質を理解することで潜在ニーズの可視化を図り、真のお客さまニーズに応えられる商品・サービスの開発を行っていきます。また、前中期経営計画で目指してきた効率的な営業体制の構築を一段と進めるため、業務プロセス改革や店舗改革の

取り組みを「2nd Stage」と位置づけ、営業店事務の効率化や店舗機能の多様化に向けた取り組みを継続することで、生産性のさらなる向上を図ります。

市場運用力の再構築については、リスクコントロールの高度化を図り、相場変動による損失の抑制態勢を強化することで、環境に左右されにくいポートフォリオの土台を形成します。

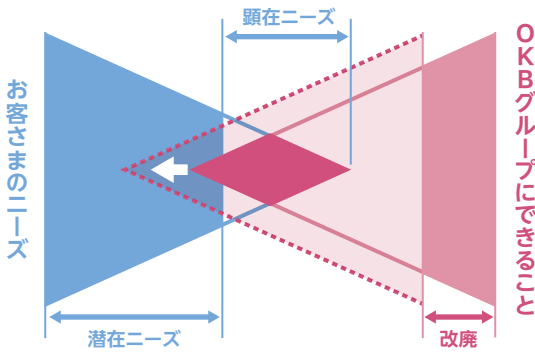
OKBグループは、これまでも中長期的な視座に立ちながら、地域とOKBグループの持続的な成長に必要な取り組みを実施してきました。持続可能なビジネスモデルの実現に向けては、将来の不確実性に対応できる強固な経営基盤の構築が必須であると考えており、OKBグループ一体となって取り組みを進めていきます。

既存の商品・サービスの改廃

経常収益の最大化とコストの最小化を実現すべく、お客さまのニーズとOKBグループにできることが重なる部分を増加させる事業を展開し、生産性を向上させます。

商品・サービスの改廃に向けた取り組み

- 時代の変遷によりお客さまのニーズに合致しなくなった商品・サービスは聖域なく改廃します
- 営業現場で見聞きしたお客さまの声を商品・サービスの改廃に適切に反映させるため、システムの活用により社員の声の見える化し、改善提案が埋もれてしまうことのないよう取り組みます
- 付加価値の高い商品・サービスをお客さまにお届けすることで社会的価値と経済的価値の両立を目指します

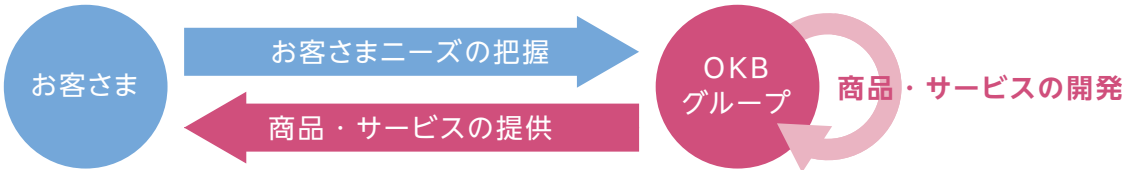


潜在ニーズに合致した商品・サービスの開発

地域やお客さまにとって必要なモノに加えて、お客さま自身も気付いていない潜在的なニーズに対応するため、お客さまとのコミュニケーションを充実させ「真のお客さまニーズ」に合致した商品・サービスの開発を行います。

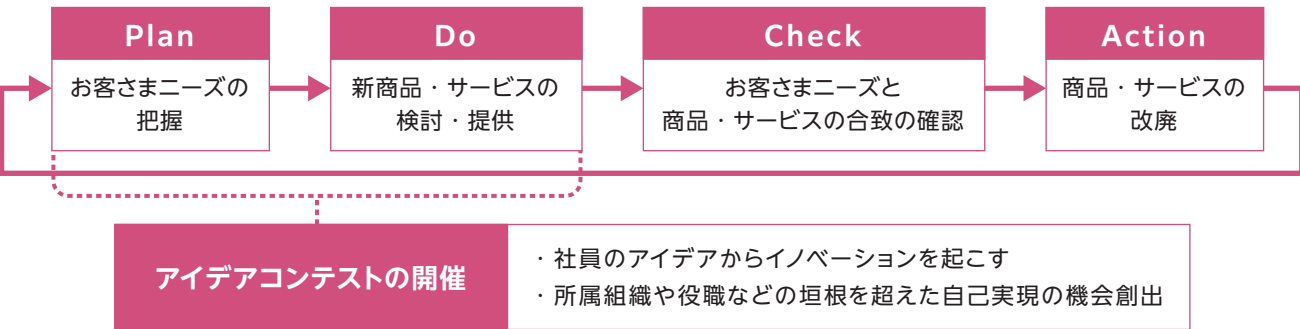
商品・サービスの聖域なき改廃により生み出されたリソースを、お客さまの潜在ニーズに合致した商品・サービスの提供に振り替えます。

潜在ニーズに合致した商品開発フロー



商品・サービス提供状況の定期的確認

商品・サービスの提供状況を定期的に確認し、常にお客さまニーズに合致した商品・サービスを提供できる状態を維持するため、PDCAの仮説・検証プロセスを循環させ、商品・サービスの品質向上に努めます。また、社員のアイデアを新商品・サービスの開発に生かすためにアイデアコンテストを実施し、従来の枠組みを超えたイノベーションを創出していきます。



業務プロセス改革 2nd Stage

業務の生産性向上のため、2021年度から業務プロセス改革に取り組んでいます。事務と営業が混在していた従来の営業店の体制を大きく見直すことでお客さまの待ち時間を短縮するとともに営業店の事務負担を軽減し、「営業の人員・時間の捻出」につなげてきました。

2nd Stageでは1st Stage同様、営業店を「事務処理の場」から「営業推進の場」へ変えるべく、営業店事務の効率化・削減により営業推進時間を創出する取り組みを継続します。

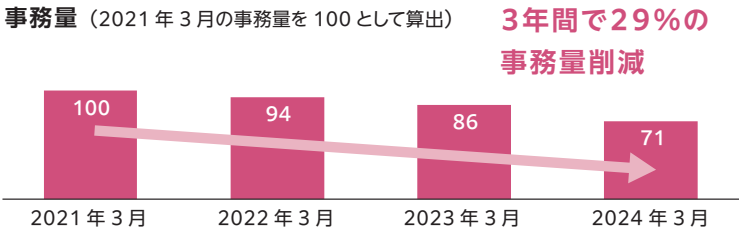
主要施策	1st Stage（2021年度～2023年度）	2nd Stage（2024年度～2026年度）
店頭レイアウト変革	窓口ATM&新型受付票発券機設置	受付事務負担削減：窓口タブレット導入等店頭完結施策実施
後方事務の集約化	事務集約：業務サポートセンター&相続センター設置	集約業務の拡大、ローン事務の本部集中化
非効率業務の削減	集配金業務の削減、EB化推進：サポートチーム設置	EB化・e-Tax・eLTAX推進継続
業務のアウトソース	ATM管理のフルアウトソース実施	さらなるアウトソース業務の検討

事務の本部集中化

ローン事務の本部集中化をはじめ、事務処理の中心を営業店から本部の集中部門に変更する取り組みを継続します。

業務のデジタル化

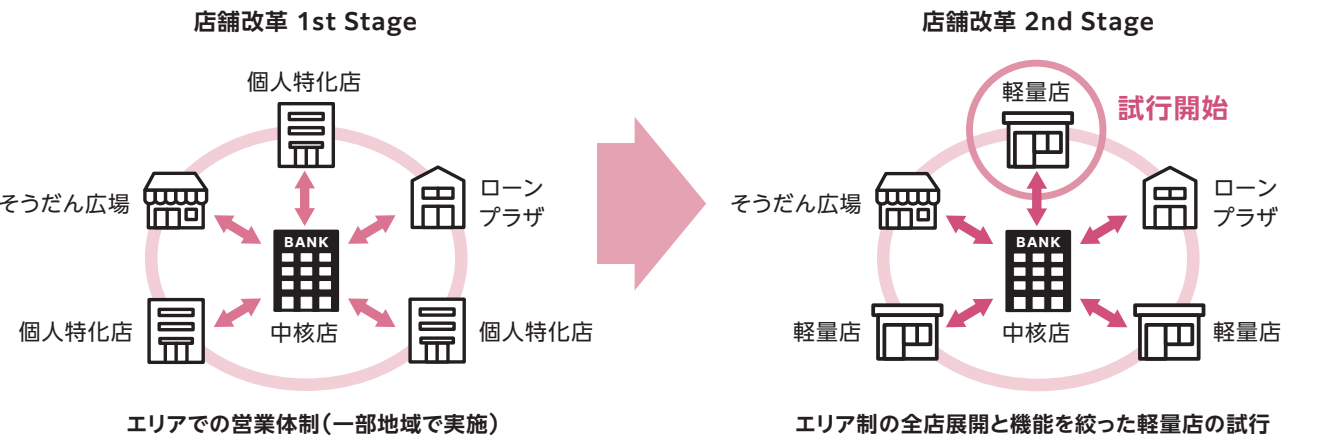
窓口タブレットの導入により受付事務の効率化・事務品質の均一化を図るとともに、デジタル受付を起点とする業務のペーパーレス化や後続事務のオペレス化をさらに進める取り組みを継続します。



店舗改革 2nd Stage

前中期経営計画（店舗改革1st Stage）では効率的な営業体制の構築を図るため、中核店に機能と人員を集約し各店舗が連携して営業推進する「エリア制」を一部店舗に導入してきましたが、さらなる効率化と営業力強化を狙い「エリア制」を全店に展開していきます。

また、効率的な営業体制の構築をさらに進めるため、お客さまが主に必要としている窓口機能に特化した「軽量店」の試行を開始します。

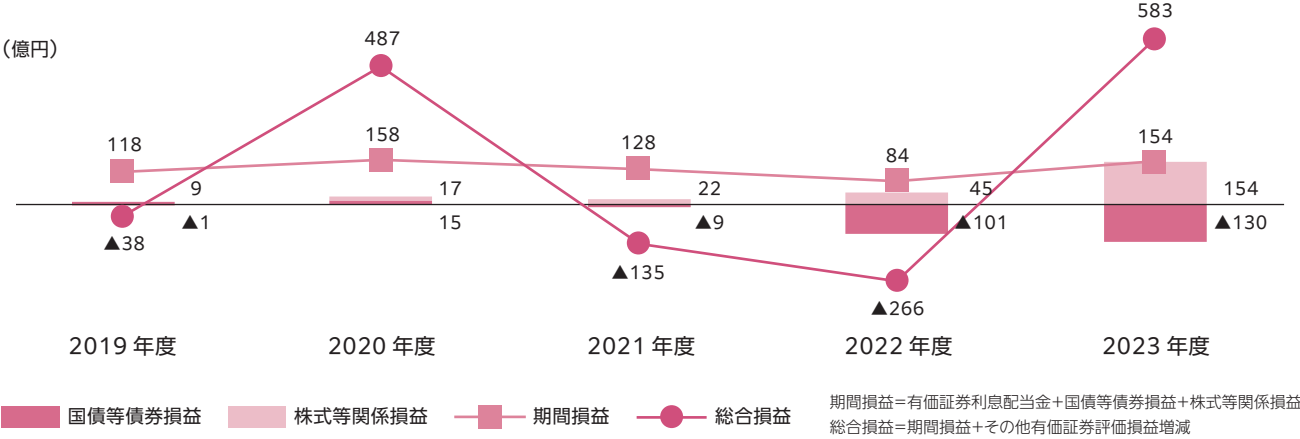


市場運用力の再構築

市場部門損益の推移と課題認識

市場部門損益は、欧米の急速な利上げに伴う含み損の拡大など、外債の収益性低下を主因として、総合損益は2021年度から2022年度にかけて大きく悪化しました。

こうした中、2022年度以降は保有株式の含み益を活用しながら逆ざやが発生している外債の処理を積極的に進めてきましたが、今後はさらなる逆ざやの解消を行いつつ、国内市場では「金利ある世界」への対応を進めていく必要があります。また、中長期的には市場部門で安定的に収益を確保するために、計画的な有価証券ポートフォリオの再構築が課題であると認識しています。



市場運用方針

市場運用については、リスクオフ局面からポートフォリオ再構築に向けたタームである「体力回復期」と位置づけ、基本戦略であるコア・サテライト戦略の見直しにより市場環境に左右されにくく安定的な収益の創出が可能となるポートフォリオの土台づくりを行います。

また、経営体力・リスクコントロール能力に見合ったリスクテイク体制とすべく、許容損失限度額管理の導入や投資信託に対するモニタリングの強化などを通じてリスクコントロールの高度化を図ります。

コア・サテライト戦略

	コアポートフォリオ	サテライトポートフォリオ(除く子会社関連株式)
基本投資戦略	効率的フロンティアを参考として伝統的資産(株式・債券など)に対するロング戦略中心の分散投資ポートフォリオを構築	市場リスクを抑えて全天候型の収益を狙う戦略や、非伝統的資産・非流動資産に対して外部委託を通じて投資
投資目的	ポートフォリオ全体のリスク抑制および安定的な市場リターン の獲得、中長期的な含み益づくり	市場環境に左右されにくい収益の獲得、自己投資困難な資産へのアクセス、自己投資との分散効果
長期残高目標	簿価平残9,000億円	簿価平残2,000億円

アセット別運用方針

- 円 債 … 円金利上昇リスクを勘案し、中短期債中心の投資により短めのデュレーションを維持しつつ、円債ポートフォリオ全体の利回りを引き上げる
- 外 債 … 為替の活用ならびに変動債中心のポートフォリオへの移行により逆ざやおよび金利上昇リスクを抑制する
- 国内株式 … 高RORA銘柄や評価損益率の高い銘柄を中心に投資・継続保有することでキャリー収益の確保ならびに含み益の蓄積を狙う
- 投資信託 … 含み損かつ無配当の銘柄から高パフォーマンスの銘柄への入れ替えを進めることでポートフォリオの質の向上を図る

DX戦略

基本的な考え方

デジタルイノベーションにより地域の成長につなげる

次々と新しい技術が生まれてくる時代ですが、その時流を捉えながら、迅速かつ柔軟な姿勢でDXを実現していきます。



執行役員 共立コンピューターサービス株式会社 社長
安田 次朗

OKBが目指すDXは「デジタルによる変革」に「人の価値の最大化」が加わって完成します。

新しい技術が次々と一般化し、地域の皆さまの生活スタイルが変化し続ける昨今、新しいニーズに応じていくために必要なものは「変化に柔軟かつ継続的な対応」ができる態勢です。OKBは、デジタル技術を活用して柔軟にビジネスモデルを変革するDX戦略を実践し、この態勢を作り上げていきます。

異業種から銀行業への参入が相次ぎ、単に既存サービスをデジタルに置き換えるような考え方では優位性の確保が難しくなっています。地域とともに歩むOKBが持つ強みは「人」です。地域金融機関だからこそ、全てのお客さまに寄り添ったDXを進めていく必要があります。デジタルを活用して価値を生み出せる人財を育成するなど、デジタルによる変革と表裏一体で社員の研鑽に注力し、その価値を最大化することで優位性が生まれると考えています。

社会情勢に合わせた生活スタイルに順応するためには、今やデジタル技術の利用は不可欠です。デジタル技術に

抵抗がないお客さまは、便利に取引していただけますが、苦手意識のあるお客さまはどうでしょうか？私たちが便利だと思った技術を投入すればするほど、そういったお客さまは不便になっていきます。

デジタルに不安や苦手意識のあるお客さまを丁寧にフォローし、デジタル技術に抵抗がない人とそうでない人の情報格差、いわゆるデジタルデバйдをなくしていくことができるのが「人」です。OKBの社員が、信頼されるプロフェッショナルな存在になるため、自分の価値を高めていくことが、DXにおいて競争上の優位性を生み出す大事な要素と考えています。

OKBのDXは、「デジタルによる変革」に「人の価値の最大化」が加わることで完成します。そして、地域の皆さまのデジタルデバйдをなくし、「感動」を呼ぶようなデジタルイノベーションにより、地域社会全体の成長につなげていきます。

OKBが取り組むDX

デジタルによる顧客接点の変革

プロセス改革

デジタル基盤整備

サイバーセキュリティ管理態勢の強化

人財・企業風土の変革

OKBが取り組むDX

DXに取り組む目的が明確でなければ、「単なる業務のデジタル化」で満足してしまうことになります。OKBは地域が置かれた環境を踏まえ、「豊かな地域社会の発展に貢献する」ことを目的にDXに取り組んでいきます。

地域で人口減少や高齢化が進行している環境下、各種商品・サービスを展開する企業では、より効率的な経営資源の配分やオペレーションが求められる一方、その環境に応じて、人々は今までの生活スタイルを変えていくことが予想されます。OKBが取り組むDXは、こうした環境の変化に対応しなければならない地域の皆さまを「デジタル」を活用してサポートする態勢をつくるものです。DX戦略では以下の4つの項目に注力していきます。

デジタルによる顧客接点の変革

お客さまの選択により、リアルでもデジタルでも一貫したサービスを体験できるOnline Merges with Offline（以下、OMO）の世界を実現すべく、事業環境を整備するとともに、お客さまそれぞれのデータに基づくパーソナライズドコミュニケーションを実現していきます。対面だけでなく非対面でもお客さまとコミュニケーションをとることで、より多くのお客さまの生活に入り込み、ニーズに応えていきます。

プロセス改革

営業店における各業務のプロセスをデジタル化を前提として見直し、利便性向上を図るとともに人的リソースの再配分を進めます。また、データ基盤の構築やデータサイエンスの活用を通してデータドリブンを実現し、意思決定プロセスを改革します。これにより顧客理解を一層深めるとともに業務生産性を向上し、OKBのサービス力向上へとつなげます。

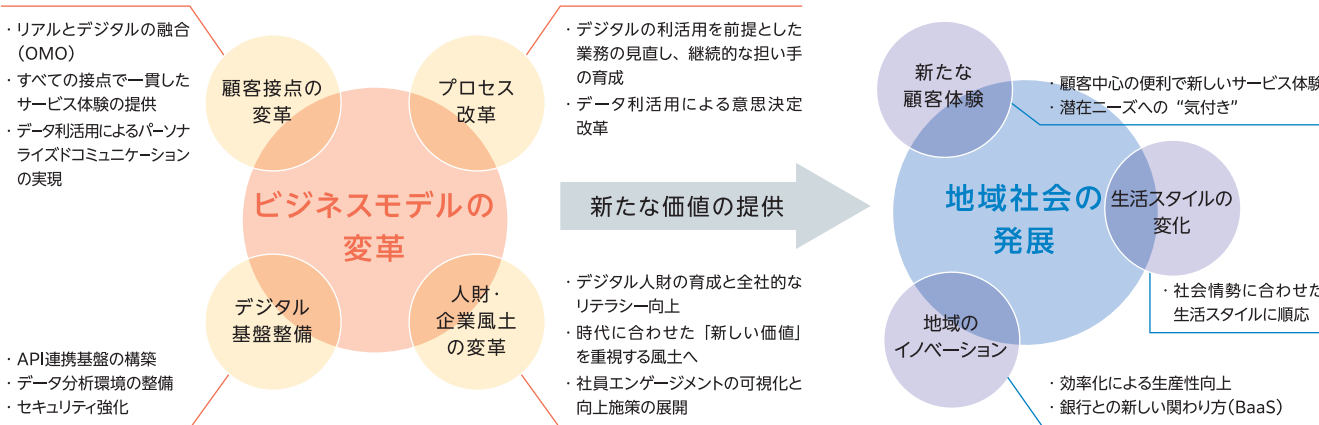
デジタル基盤整備／サイバーセキュリティ管理態勢の強化

外部環境の変化やお客さまのニーズへの迅速かつ柔軟な対応を可能とするシステム基盤・開発態勢へのシフトを図るとともに、生成AIや既存ITシステムを有効活用し、業務の効率性を向上させていきます。また、お客さまが安心・安全にOKBとお取引いただけるよう、高度化するサイバー攻撃に備え、サイバーセキュリティの強化にも注力していきます。

人財・企業風土の変革

DX戦略を支える人財を育成し、デジタル化に伴うさまざまな価値観の変化を柔軟に受け入れる企業風土を醸成します。業務のデジタルシフトとともに、社員一人ひとりの価値向上にも注力することで、お客さまに信頼される存在として認識していただき、地域における優位性を確保します。

これらの取り組みにより、地域の皆さまに常に新しい価値を提供する態勢を構築していきます。OKBから新たな価値を発信することで、企業にはさらなるイノベーションのきっかけを、個人のお客さまには社会情勢に順応した生活スタイルを提供することとなり、その積み重ねが地域社会の発展につながっていくと考えています。

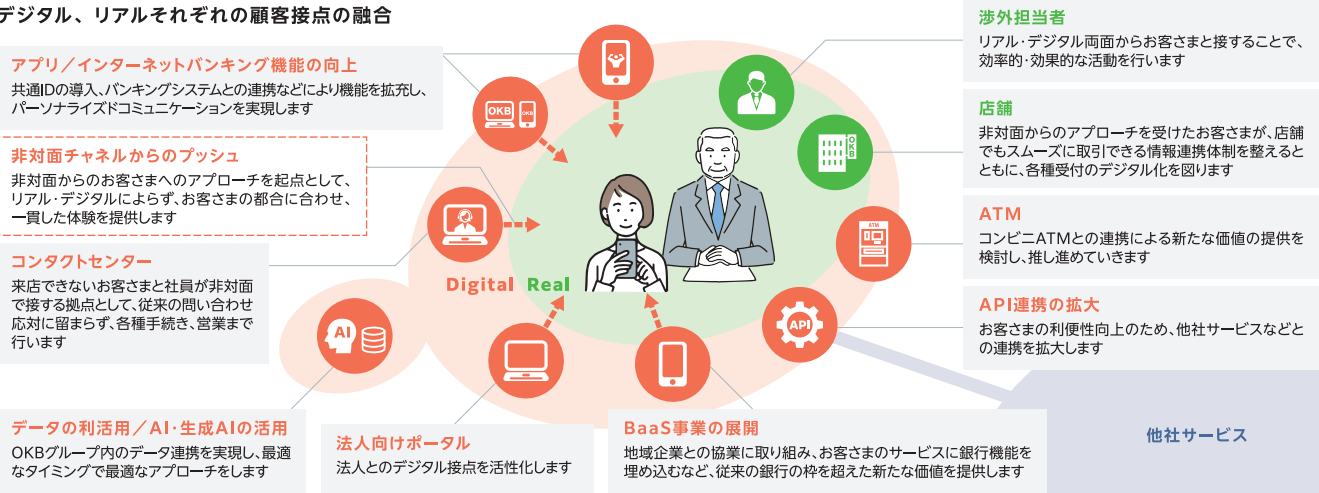


デジタルによる顧客接点の変革

スマートフォンが普及し、非対面での交流が一般化する中、銀行がお客さまの支持を受け続けるには、お客さまの都合に合わせた場所、時間、方法で柔軟にお取引いただける態勢が必要です。OKBでは、複数のチャネルで一貫した顧客体験を提供するOMOを実現することで、日常のあらゆるシーンでお客さまとの接点を確保していきます。

また、OKBグループに蓄積されたデータの分析から導き出す、個々のお客さまに有益な情報を、デジタル起点のアプローチで提供し、OKBのお客さまになり得る方の発掘、ニーズの把握から成約までの工程を効率的・効果的につなげていきます。

デジタル、リアルそれぞれの顧客接点の融合

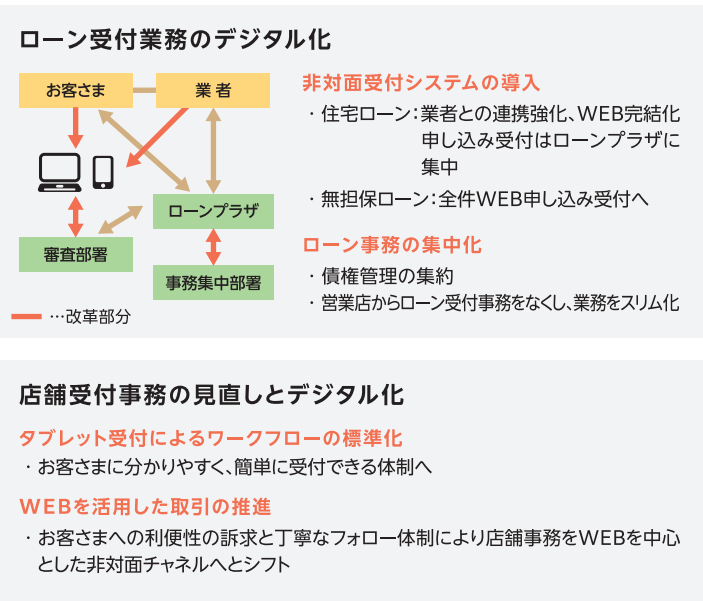


プロセス改革

前中期経営計画より「業務の集約・効率化」を中心とした業務のプロセス改革に取り組んできました。今後はそれに加え、データ利活用による個々の業務の「意思決定」プロセスも変革していきます。人的リソースの再配置や業務運営スピードの改善、的確なマーケティングの実現をすることで、お客さまへの新しいサービス体験の提供、ひいては地域の発展につながるものと考えています。

営業店のプロセス改革

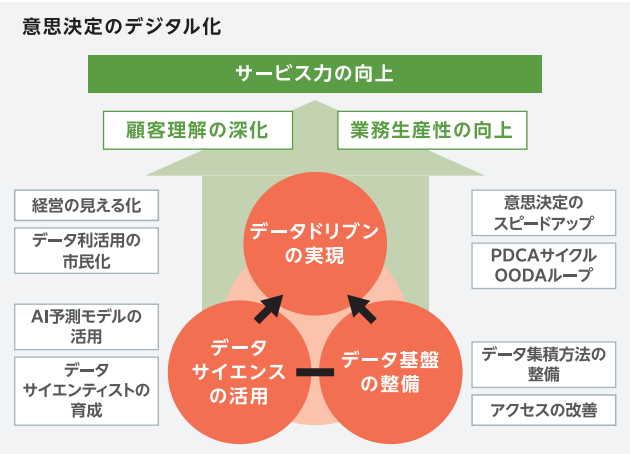
営業店の業務について、デジタルの活用による利便性向上や省力化を通じたフローの見直しを行います。ローン手続きには、非対面受付システムを導入し、店舗を介さずお客さまや住宅業者が直接審査申込をできるフローを構築します。また、事務の後方集中化により、店舗業務をスリム化し、人的リソースの再配置を進めていきます。店舗での各種受付事務は、タブレットの活用により省力化を図りながら、分かりやすく簡単に受付できる体制をつくります。また、スマートフォンで取引できる環境を段階的に拡大するとともに、WEBを中心とした取引の利便性を訴求し、丁寧なフォローを実施していくことで、店舗受付業務のデジタルシフトを図っていきます。



データ利活用による意思決定プロセス改革

データ利活用の意義は、意思決定のプロセスを「経験と勘」ではなく「データから導き出される根拠ある事実」に基づくものとすることで、より効率的・効果的なマーケティングが実現し、個々のお客さまに適正なサービスをタイムリーに届けられるようになることと考えています。

このデータドリブンを実現するため、さまざまなマーケティング施策に対応できるデータ基盤を整備するとともに、AIの活用やデータサイエンティストの育成にも注力していきます。こういった土台を整えたうえで、経営の見える化やデータ利活用が可能な人財の拡充を図り、意思決定サイクルの回転スピードを向上していきます。

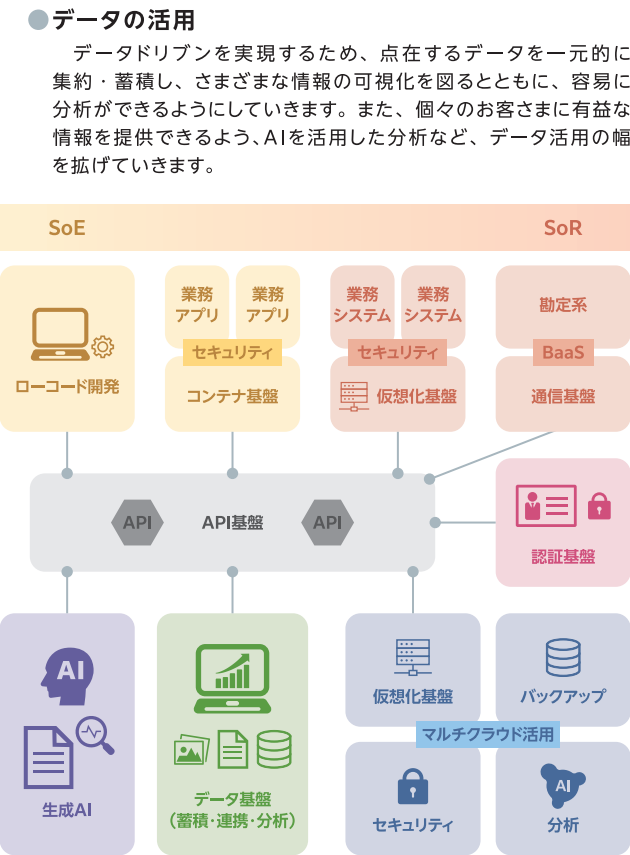


デジタル基盤整備

「デジタルによる顧客接点の変革」や「プロセス改革」を進めていくためには、環境の変化やお客さまニーズへの迅速かつ柔軟な対応、データに基づく意思決定を実現するための仕組みが欠かせません。OKBではシステムのモダナイゼーションを図り、持続可能な成長を支えるシステム基盤の整備に取り組んでいきます。

システムのモダナイゼーション

- **認証の統一**
複数チャネルで一貫した顧客体験を提供するOMOを実現していくため、アプリやインターネットバンキングで利用する認証を共通化して利便性の向上を図るとともに、よりセキュアな認証へと強化していきます。また、これらの認証を店舗窓口などでも利用できるようにしていきます。
- **生成AIの活用**
さまざまな可能性を秘めている生成AIの活用を積極的に検証して、効果的な活用を進めていきます。
- **クラウドの活用**
業務やシステムの特性を踏まえながら、業務システムのクラウド移行を進め、一層の効率化を図っていきます。
- **効率的なアプリ開発**
変化の激しい分野でのアプリ開発においては、コンテナ技術やローコードツールを活用するなどして、迅速かつ柔軟な対応を実現していきます。
- **API連携の拡大**
お客さまの利便性向上を図るため、社内外のさまざまなシステムをAPIにより連携できる仕組みへと変革していきます。また、ニーズへの迅速な対応ができるよう、効率的なAPI開発を実現していきます。



サイバーセキュリティ管理態勢の強化

サイバーセキュリティの確保を経営上の重要なミッションの一つと位置づけ、リスク状況を定期的に評価しながらさまざまな対策を実施してきました。刻々と変化するサイバー脅威の中でDXを強力に推進していくため、経営主導のもと、ガバナンスを強化して適切なリスク管理を実施し、ゼロトラストの実現やセキュリティ・バイ・デザインの実践などサイバーセキュリティの強化に取り組んでいきます。

セキュリティ管理態勢

サイバー攻撃の脅威に対応するため、部門横断的な組織であるCSIRTを設置し、サイバー攻撃に対する早期警戒および緊急時対応のための態勢を整備しています。(➡P.80)

ゼロトラストの実現

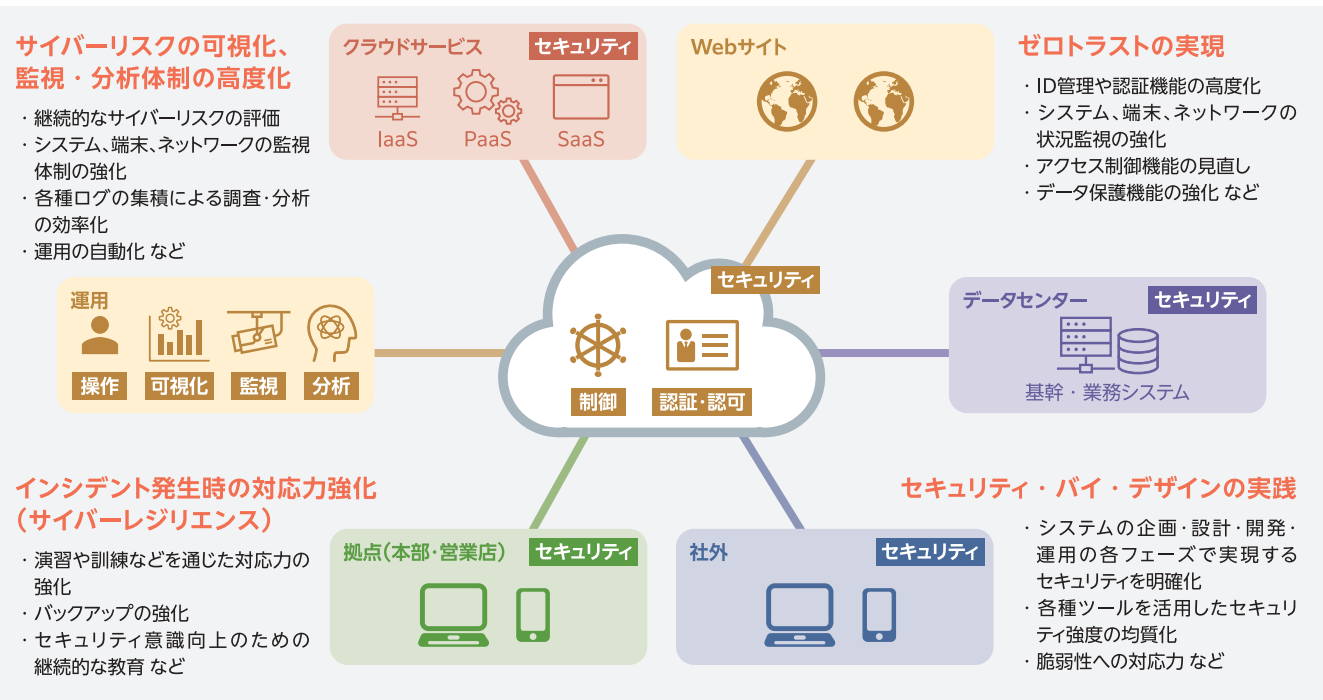
DXへの取り組みにおいて、クラウドサービスの利用拡大やさまざまな環境でのデータ利用などが見込まれます。社内外のシステムやデータを効率的に保護していくため、「ゼロトラスト」の考え方に沿ったセキュリティを実現していきます。

- **ID管理・認証の高度化**
システムのアカウントをセキュアに管理するとともに、ID・パスワードに依存しない認証方法への移行を拡大していくなど、認証をより強固なものとしていきます。
- **アクセス制御・監視強化**
システムやデータへのアクセスは、そのアクセスが適切であるかを検証して制御を行うとともに、検証結果を適切に記録・監視する体制を強化していきます。

セキュリティ・バイ・デザインの実践

お客さまが安心・安全にOKBとお取引いただけるよう、「セキュリティ・バイ・デザイン」を実践し、システムやアプリケーションのセキュリティを効率的に確保していきます。

- **セキュリティの実装**
セキュリティを後付けで考えるのではなく、システムの企画から設計・開発・運用の各フェーズにおいてセキュリティを実装していくプロセスを確立・実践していきます。
- **セキュリティの均質化**
共通的なセキュリティツールの活用や、アプリケーションの開発基盤への組み込みなどにより、システムやアプリケーションのセキュリティ強度を効率的に確保していきます。



OKBが取り組むDX

デジタルによる顧客接点の変革

プロセス改革

デジタル基盤整備

サイバーセキュリティ管理態勢の強化

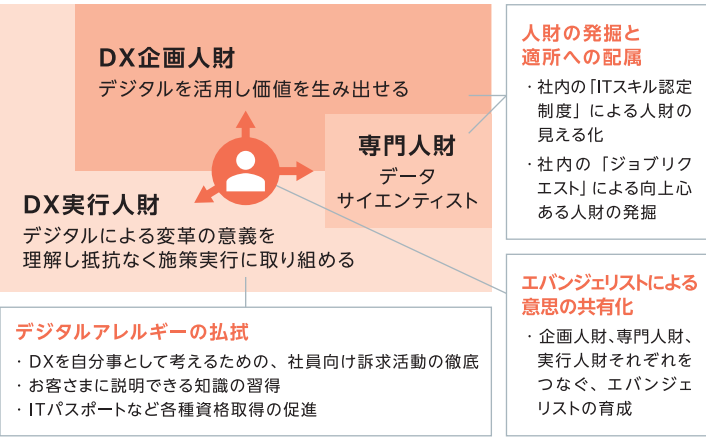
人財・企業風土の変革

人財・企業風土の変革

DXはデジタル技術を導入するだけでは成し得ません。デジタル化と併せて全社員がDX戦略を理解し、取組強化が進む風土にしていける必要があります。そのためにも経営が先頭に立つことで、実効性を高め、地域金融機関ならではのDXを実現していきます。

全社体制でのDX推進

デジタルに苦手意識を持つことを「デジタルアレルギー」といいますが、OKBのDXを実現するには、社員の中にもあるデジタルアレルギーを払拭することから始めなければいけないと考えています。“豊かな地域社会の発展に貢献する”という目的のもと、DXに全社体制で取り組まなければならないことを認識させるため、社員向けの啓蒙を徹底していきます。地域のデジタルデバイドを解消し、お客さまの信頼を得ることができるよう、DXを実行できる人財の増加を目指します。

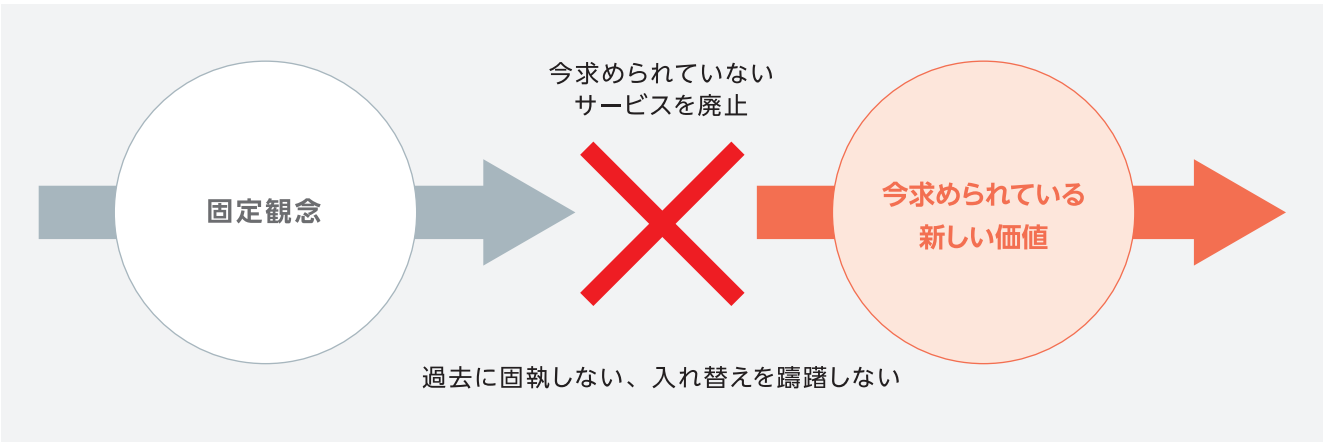


また、DXには企画人財やデータサイエンティストなどの専門人財も必要です。社内制度を活用して人財を発掘し、適所への配属を進めていくことで、DXを加速させていきます。

さらに、専門用語が飛び交うデジタルの世界を全社員が理解するためには、分かりやすく伝える「エバンジェリスト（伝道師）」の存在が重要となってきます。数多くのエバンジェリストを生み出せるよう、研修などを通じて育成を図っていきます。

時代に合わせた「新しい価値」を重視する風土へ

OKBは過去から、その時代のニーズに合わせたさまざまな独自サービスを展開し、評価を得てきましたが、地域を取り巻く環境は大きく変わりつつあります。過去の固定観念に固執せず、今後は今求められている新しい価値を柔軟に受け入れ、過去のサービスとの入れ替えを躊躇しない風土を築き上げていきます。



気候変動への対応

環境方針

基本的な考え方

地球環境との共生が持続可能な社会基盤となることを認識し、自然豊かな環境を未来に引き継ぐため、気候変動問題や環境保全活動に積極的、継続的に取り組みます。

行動指針

- 環境に関連する法律、規則、協定などを遵守します。
- 省エネルギー、省資源、廃棄物のリサイクル活動を通じて、温室効果ガスなどによる環境負荷の低減に努めます。
- 環境に配慮した商品やサービスの開発・提供を通じて、環境問題に取り組むお客さまを支援します。
- 全役職員が環境問題に関する認識を深め、積極的に環境保全活動に取り組めます。

TCFD提言への対応

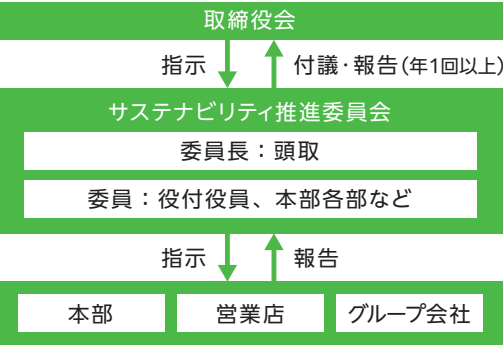
OKBは2021年12月にTCFD（気候関連財務情報開示タスクフォース）の提言に賛同しています。今後も、TCFD提言のフレームワークに沿って、OKBグループのステークホルダーの皆さまに向けた気候変動に関する情報開示の充実に努めていきます。

ガバナンス

- ・頭取を委員長としたサステナビリティ推進委員会にて気候変動対応などの基本方針や重要事項などを検討しています
- ・その検討内容は定期的または必要に応じて、取締役会に付議または報告され、取締役会が気候変動の取り組み状況を監督しています

2023年度 気候変動にかかる協議・報告事項

- ・マテリアリティに対する取組状況と今後の対応
- ・グループのCO₂排出量削減目標に対する進捗状況と今後の取り組み
- ・気候変動に関するリスクおよび収益機会への対応
- ・サステナビリティ情報に関する開示内容の高度化に向けた取り組み



戦略

1. リスクと機会

●リスク

- ・気候変動リスクとして、移行リスクと物理的リスクを認識しています
- ・移行リスクは、気候関連の規制強化への対応など、低炭素社会への移行の影響を受けるお客さまに対する信用リスクの増大などを想定しています
- ・物理的リスクは、気候変動や自然災害によってもたらされるお客さまの事業活動への影響および業績悪化や担保毀損に伴う与信関係費用の増加などの信用リスク、営業店舗の損壊などによるオペレーショナルリスクを想定しています

●機会

- ・お客さまの温室効果ガス（GHG）排出量削減やエネルギー効率向上など、環境・社会にポジティブなインパクトの創出に資するファイナンスやソリューションなどを提供し、ビジネス機会を創出していきます

2023年度の取り組み

- ・お客さまのGHG排出量削減やエネルギー効率向上などに関するソリューションの提供
- ・サステナブルファイナンス関連の商品開発

2. シナリオ分析

OKBではセクター別の融資ポートフォリオの割合と気候変動影響度を踏まえ、「エネルギー」「自動車・部品」を重要セクターとして選定し、1.5℃シナリオ、4℃シナリオをベースとし、気候変動リスクや機会の大きさを分析する、シナリオ分析を行っています。

●重要セクターの選定プロセス

- ①セクター別ポートフォリオの調査……TCFD改訂ガイダンス（2021年10月）で指定された4業種18セクター別に、排出原単位を加味したOKBの融資ポートフォリオを調査
- ②セクター別気候変動影響度の調査…外部の文献などを参考に気候変動の影響を受けやすいとされる業種の気候変動影響度を調査
- ③重要セクターの選定……………上記①、②を踏まえて、対象セクターを選定

プロセス／セクター	①		②	③
	ポートフォリオの大きさ	排出量の大きさ	気候変動影響度調査	選定結果
エネルギー*	やや大	中	やや大～大	対象セクター
自動車・部品	やや大	大	中	対象セクター
不動産管理・開発	大	中	中以下	非選定
資本財（建物）	やや大	中	中	非選定
金属・鉱業	やや大	中	中	非選定

※エネルギー：独立系電気事業者、太陽光・バイオマスなどの再エネ事業者、水道工事業などを除く

●ベースシナリオ

参照シナリオ	参 照
1.5℃シナリオ	国際エネルギー機関（IEA） World Energy Outlook2022、Net Zero Emissions by2050 Scenario（NZE） 気候変動に関する政府間パネル（IPCC） 第6次評価報告書（AR6）、第1作業部会報告書（SSP1-1.9） など
4℃シナリオ	気候変動に関する政府間パネル（IPCC） 第6次評価報告書（AR6）、第1作業部会報告書（SSP5-8.5） など

●分析セクターのリスク・機会

重要セクターとして選定した「エネルギー」「自動車・部品」セクターに影響を与える可能性があるリスクや機会を以下の通り整理しています。

〈エネルギーセクター〉			時間軸「短期：3年」「中期：3～10年」「長期：10年超」			
	大分類	小分類	リスク	機会	時間軸	事業影響
移行リスク	政策・法規制	炭素税・炭素価格の導入	操業コストの増加（1.5℃）	再生可能エネルギーなどの普及による売上の増加（1.5℃）	中・長期	大
		GHG排出規制への対応	操業コストの増加、保有資産価値の低下（1.5℃）	電化比率の拡大による売上の増加（1.5℃）	中・長期	大
	技術	低炭素技術の普及	操業コストの増加、既存設備稼働率の低下（1.5℃）	低炭素燃料などの普及による売上の増加（1.5℃）	中・長期	中・大
	市場	エネルギーミックスなど	操業コストの増加、化石燃料由来のエネルギー販売量の減少（1.5℃）	再生可能エネルギーなどの普及による売上の増加（1.5℃）	中・長期	大
	評判	顧客行動の変化（環境意識変化）	操業コストの増加、化石燃料由来のエネルギー販売量の減少（1.5℃）	再生可能エネルギーなどの需要増加による売上の増加（1.5℃）	中期	中・大
		投資家の評判変化	投資家のダイベストメントによる資金調達コストの増加（1.5℃）	投資家の評価の向上に伴う資金調達コストの低下（1.5℃）	中期	小
		訴訟リスク	操業コストの増加（1.5℃）	—	中期	中
物理的リスク	急性	異常気象の激甚化	自然災害の増加による生産拠点の被害、復旧費用の増加（4℃）	—	短～長期	小
	慢性	水不足・干ばつ 平均気温の上昇	平均気温上昇に伴う渇水となった場合の水資源の安定確保の難化（4℃）	—	長期	小

気候変動への対応

〈自動車・部品セクター〉			時間軸「短期：3年」「中期：3～10年」「長期：10年超」			
	大分類	小分類	リスク	機会	時間軸	事業影響
移行リスク	政策・法規制	炭素税・炭素価格の導入	生産・調達コストの増加（1.5℃）	省エネ技術推進によるエネルギーコスト削減（1.5℃）	中期	小・中
		GHG排出規制への対応	燃費規制未達による罰金（1.5℃） ZEV規制対応の遅れなどによる販売台数の減少（1.5℃）	電動車販売の増加（1.5℃） 電動車向け部品需要の拡大（1.5℃）	中・長期	大
	技術	低炭素技術の普及	設備投資の増加、CO ₂ 削減コストの増加（1.5℃）	電動車販売の増加、低炭素技術の普及に伴う操業コストの低下（1.5℃）	中・長期	大
	市場	エネルギーミックスなど	エネルギー価格の上昇に伴う生産・調達コストの増加（1.5℃）	—	中・長期	中
	評判	顧客行動の変化（環境意識変化）	顧客嗜好の変化による売上の低下（1.5℃）	顧客嗜好の変化による売上の増加（1.5℃）	中期	中
		投資家の評判変化	投資家の評判低下に伴う資金調達コストの上昇（1.5℃）	投資家の評価向上に伴う資金調達コストの低下（1.5℃）	中期	小
物理的リスク	急性	異常気象の激甚化	自然災害の増加による生産拠点の被害、サプライチェーン分断による生産停止の発生（4℃）	—	短～長期	小・中
	慢性	水不足・干ばつ 平均気温の上昇	部品に対する耐熱要求の厳格化（4℃）	—	長期	小

3.脱炭素関連

OKBの融資エクスポージャーに占める炭素関連資産*の割合は25.9%です。

※2021年10月のTCFD開示ガイダンスで炭素関連資産とされたエネルギー、運輸、素材・建築物、農業・食料・林産物の4セクター。ただしエネルギーセクターからは独立系電気事業者、太陽光・バイオマスなどの再エネ事業者、水道工事業などを除外

リスク管理

- ・特定セクターに対する投融資方針を策定し、環境・社会にネガティブな影響を低減・回避しています
- ・「気候変動リスク」がOKBグループの「信用リスク」「市場リスク」「流動性リスク」「オペレーショナルリスク」に波及する特徴を以下の通り整理しています

時間軸「短期：3年」「中期：3～10年」「長期：10年超」			
カテゴリー	リスクの定義	物理的リスク【時間軸】	移行リスク【時間軸】
信用リスク	お客さまの財務状況の悪化などにより、資産の価値が減少ないし消失し、OKBが損失を被るリスク	自然災害によるお客さまへの事業活動への影響および業績悪化や担保毀損に伴う与信関係費用の増加【短期～長期】	気候関連の規制強化への対応など、脱炭素社会への移行の影響を受けるお客さまに対する信用リスクの増大【中期～長期】
市場リスク	金利、為替、株式などのさまざまな市場のリスク・ファクターの変動により、資産・負債の価値が変動し損失を被るリスク、資産・負債から生み出される収益が変動し損失を被るリスク	自然災害による株式などの有価証券価値が下落する市場リスクの増加【短期～長期】	気候関連の規制強化への対応など、脱炭素社会への移行の影響を受ける株式などの有価証券価値が下落する市場リスクの増加【中期～長期】
流動性リスク	運用と調達の期間のミスマッチや予期せぬ資金の流出により、必要な資金確保が困難になる、または通常よりも著しく高い金利での資金調達を余儀なくされることにより損失を被るリスク、市場の混乱など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	自然災害によってお客さまの資金繰りが悪化し、OKBの預金が流出する流動性リスクの増加【短期～長期】	脱炭素社会への移行への対応の遅れによるOKBのレピュテーション悪化に伴い、資金調達環境が悪化するリスク、預金が流出する流動性リスクの増加【短期～長期】
オペレーショナルリスク	銀行業務の過程、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外生的な事象によりOKBが損失を被るリスク	自然災害によってもたらされる営業資産の損壊などのリスク、公共交通機関が遮断され役職員が出社不能となるリスク【短期～長期】	脱炭素社会への移行への対応の遅れに伴う、OKBのレピュテーションが悪化するリスク【短期～長期】

今後は統合的リスク管理の枠組みにおいて、気候変動のシナリオ分析や財務に与える影響の分析に努め、気候変動にかかるリスク管理体制の構築に取り組んでいきます。

指標と目標

OKBグループとして、気候変動対応関連のリスクおよび機会に関する実績を長期的に評価・管理し、監視するために、サステナブルファイナンスおよびCO₂排出量削減目標を定めています。

1.サステナブルファイナンス*1目標（OKBグループ）

指 標	目標（2022年度～2030年度）	実績（2023年度）
サステナブルファイナンス	1兆2,000億円	2,125億円
うち、環境分野*2	6,000億円	686億円

※1 環境課題や社会課題の解決に資するファイナンス、ESG・SDGsへの取り組みを支援・促進するファイナンス
※2 気候変動への適応・緩和など、環境負荷低減に資するファイナンス

2.CO₂排出量削減目標（OKBグループ）

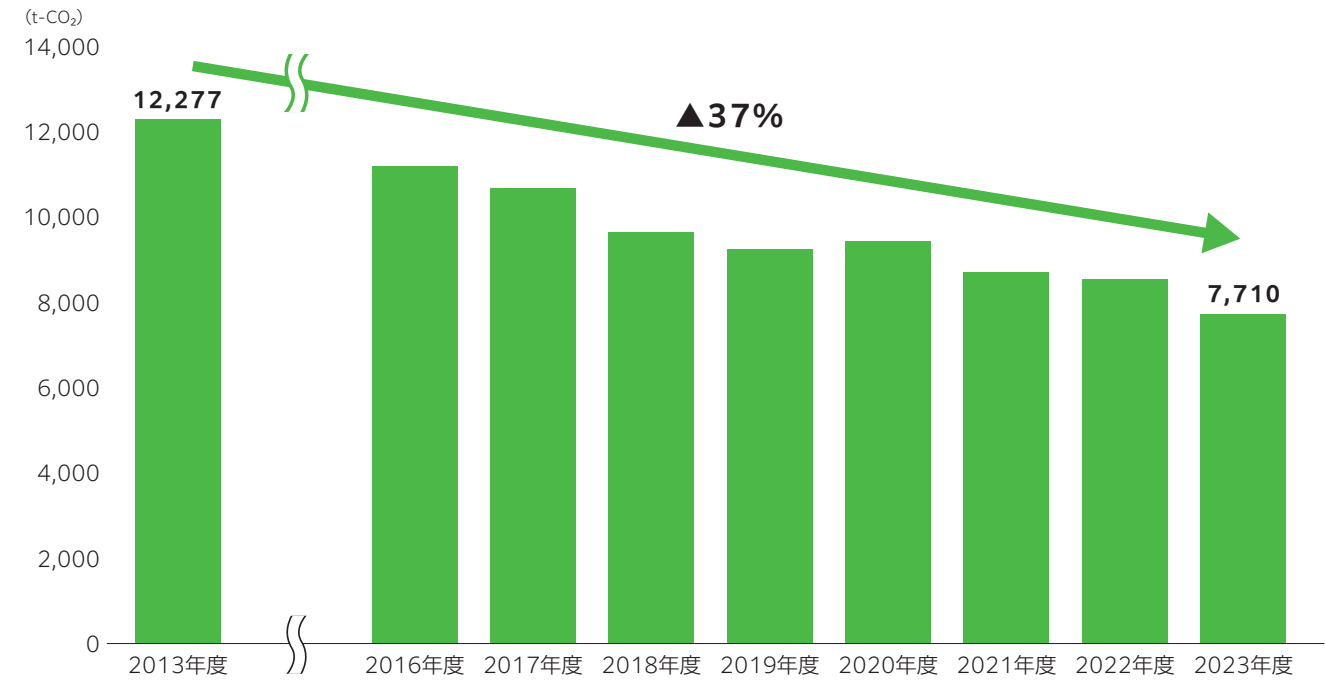
指 標	目 標	2023年度までの削減率
CO ₂ 排出量（Scope1、2）	2030年度までに50%削減（2013年度比） 2050年度までにカーボンニュートラル達成	▲37%

CO₂排出量（単位：t-CO₂）

計測項目	2018年度	2019年度	2020年度	2021年度	2022年度	2023年度
Scope1、2	9,626	9,230	9,415	8,692	8,535	7,710
Scope3*	—	—	—	—	11,154	27,820

Scope1：OKBグループがガソリンを燃焼などすることにより直接的に発生するCO₂排出量
Scope2：他社から供給された電気などを使用することなどにより間接的に発生するCO₂排出量
Scope3：OKBグループの事業活動に関連する他社のCO₂排出量
※ カテゴリー1（購入した製品・サービス）、カテゴリー4（輸送・配送（上流））、カテゴリー5（事業から出る廃棄物）は当社単体、カテゴリー2（資本財）、カテゴリー3（燃料・エネルギー関連）、カテゴリー6（出張）、カテゴリー7（通勤）は当社グループで計測。今後はカテゴリ13（リース資産（下流））、カテゴリー15（投融資）についての算出方法を検討していきます

Scope1,2のCO₂排出量推移



環境保全への取り組み

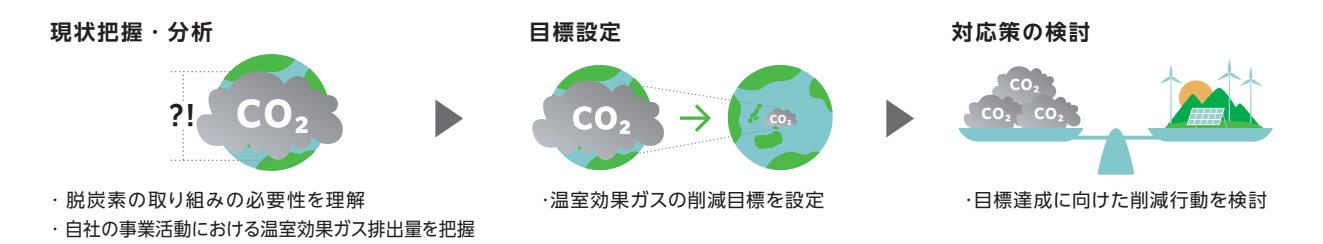
自然豊かな環境を未来に引き継ぐため、地域および企業の脱炭素支援に取り組んでいます。

地域事業者の脱炭素経営をサポート

脱炭素サポート

お客さまの脱炭素経営の取り組みをサポートするため、温室効果ガス排出量算定や削減目標設定などを行う「脱炭素サポート」を展開しています。

OKBの専門的な知見をもとに、温室効果ガス排出量の現状認識や分析をはじめ、各種認定の取得、排出量削減活動などの各ステップに応じたきめ細やかなソリューションを提供しています。



サステナブルファイナンス

お客さまの脱炭素経営やサステナビリティへの取り組みをサポートし、地域社会の持続的な成長に貢献するため、サステナブルファイナンスを取り扱っています。また、OKBグループの2030年度までの目標としてサステナブルファイナンスの累計実行額目標（2030年度までに1兆2,000億円、うち環境分野6,000億円）を設定しています。

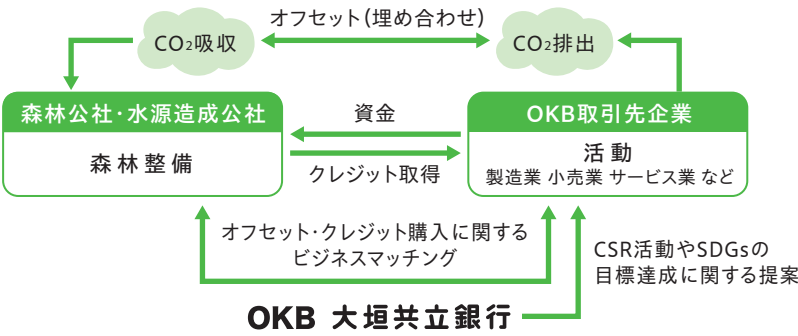
サステナブルファイナンスメニュー						
OKB ポジティブインパクト ファイナンス	OKB サステナビリティ・ リンク・ローン	OKB グリーンローン	OKB サステナビリティ 応援ローンA	OKB 地域応援私募債 「拍手喝債」	SDGs 私募債	震災時 元本免除 特約付融資

省エネ関連機器導入をサポート

NEXYZ.とのLED照明などの「省エネ関連機器導入に関するビジネスマッチング契約」に基づき、取引先へ同社を紹介し、省エネ化などに貢献しています。2019年10月から紹介を始め、取引先における電力削減量は累計で15,138MWh超、CO₂排出量換算で6,918tの削減となっています。

「カーボン・オフセット」推進をサポート

岐阜県森林公社および木曽三川水源造成公社とのビジネスマッチング契約に基づき森林保全への貢献を目的としたオフセット・クレジットをお客さまへ紹介しています。本クレジットの購入代金は、間伐などの森林環境整備事業へ充てられます。



カーボンニュートラルに向けた取り組み

滋賀県内店舗への同県産CO₂フリー電気の導入

2024年1月、滋賀県内店舗の彦根支店、長浜支店に同県産CO₂フリー電気（バイオマス・水力由来）を導入しました。

滋賀県内にある「いぶきグリーンエネルギーバイオマス発電所」「姉川ダム発電所」の2カ所で生み出される再生可能エネルギーを活用した電気を導入することで、年間約45tのCO₂排出量を削減することができます。

営業店への太陽光発電設備の設置および電気自動車の導入

節電・省エネの取り組み強化に加え、営業店へ太陽光発電設備の設置や電気自動車の導入を進めています。

今後も、店舗の移転や建て替え時には木製品の積極的利用や省エネ性能の強化、太陽光発電設備設置などを推し進め、環境に配慮した店舗を拡大していきます。



森林づくり

2015年5月に、岐阜県および同県揖斐川町と「『OKB森林共和国』における恵みの森林づくり協定」を締結しました。森林づくりを通じたSDGsの推進およびカーボンニュートラル実現への取り組みの一環としてOKBグループの役職員やその家族が継続的に植樹活動を行い、これまでに累計600本以上を植樹しました。植樹および保育などの森林整備活動を実施することにより岐阜県が推進する“恵みの森林づくり”に貢献するとともに、地域社会との交流を図っています。



草木ごみの堆肥化で地域の低炭素化に貢献

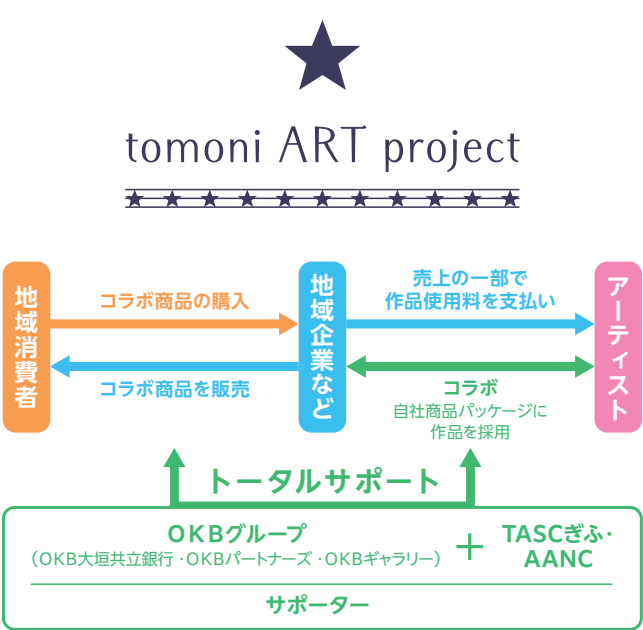
OKBグループが命名権を取得している「OKB農場」においては、大垣市からの委託により、草木ごみ堆肥化の実証実験をしています。膨大な刈り草や枝葉を焼却せずに堆肥化し、農場で活用することで低炭素化に貢献しています。

今後もOKBグループは、カーボンニュートラルの実現、循環型社会の実現につながる取り組みや研究を続けていきます。

地方創生への取り組み

トモニアートプロジェクト

地域企業や団体が持つ社会貢献ニーズのプラットフォームとなり、障がいのあるアーティストと地域企業などのコラボレーションによる商品開発をトータルサポートする「トモニアートプロジェクト」を展開しています。本プロジェクトは岐阜県障がい者芸術文化支援センター（略称「TASCぎふ」）を運営する公益財団法人岐阜県教育文化財団ならびにあいちアール・ブリュットネットワークセンター（略称「AANC」）を運営する社会福祉法人楽笑とともに推進しています。OKBグループは本プロジェクトの事務局として、企業のニーズに合ったアーティストのご紹介をはじめ、企画の立案から販売に至るまでをサポートしています。地域企業などの自社商品にアーティストの作品を採用することでそのアーティストに作品使用料をお支払いし、障がいのあるアーティストの「作品発表の場」とすることで、“誰もがいきいきと活躍できる地域づくり”に貢献していきます。



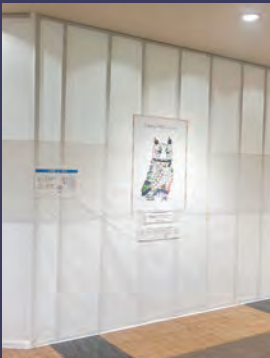
トモニアートプロジェクトから誕生した商品・サービスの一例



抗ウイルスコーティング剤「業務用サニシールド」のボトルラベルに採用（錦之堂インターナショナル）



ノベルティの絵本を制作（エサキホーム）



店舗施工現場の仮囲い壁などに採用（パールイデア）



商店街のストリートフラッグのデザインに採用（大垣郭町商店街振興組合）



指でトントンするとメモ用紙が少しずつ出てくる癒し系文具のデザインに採用（リンクス）



お茶のボトルデザインに採用（中北薬品グループ）

地域商社機能

“地域商社機能”を活用して地域事業者の販路開拓、新商品開発・ブランディングなどのサポートに取り組んでいます。OKBが培ってきたノウハウや知見、ネットワークを活かした提案により、お客さまの商品にこれまで以上の価値や収益を生み出すことで、地域経済の活性化を図っています。



これまでの主な取り組み

温浴施設の新たな魅力を発信

スーパー銭湯の“元祖”として知られる「竜泉寺の湯」を展開するオクランド観光開発と地域を代表する“食”関連の企業とのコラボレーションをサポート。「クッピーラムネ」「名古屋名物みそかつ 矢場とん」「オリエンタルカレー」のキャラクターが描かれたサウナグッズなどを商品化しました。コラボアイテムはビームスでビジネスプロデュース事業を担うディレクターズバンクがプロデュースしました。



地域事業者の新商品開発をサポート

老舗石材店の石安が展開するブランド“mikage craft”の新商品「mikage stone wine cooler」の開発をサポートしました。石安は、明治時代から墓石業を営み、岐阜県西濃地区で唯一「日本墓石店100選」に認定されています。墓じまいを検討する人が増え、業界全体の厳しさが増す中、2021年に天然石材「御影石(みかげいし)」を使用した生活雑貨ブランド“mikage craft”を立ち上げました。新商品として御影石を使用したワインクーラーを開発するにあたり、付加価値を向上させるため、“地域商社機能”を有するOKBがワインクーラーの監修者として女性シニアソムリエの島 幸子氏を紹介し、島氏の監修のもと、「mikage stone wine cooler」が完成しました。



TOPICS

地方銀行×百貨店による展示販売イベントを開催

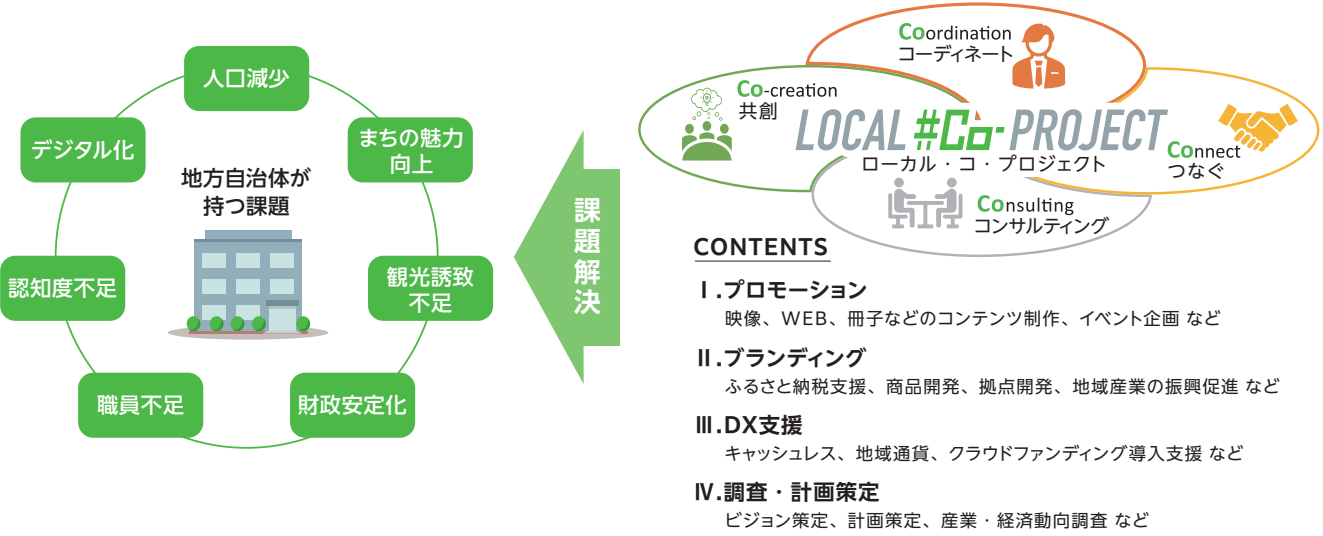
2024年6月に、松坂屋名古屋店と連携し、展示販売イベント「LIFE STYLE FES. 夏 presented by OKB 大垣共立銀行」を開催しました。地方銀行と百貨店が連携した珍しい取り組みです。これまで地域商社機能を活用してサポートした地域事業者などが出店し、自社の商品やブランドの認知拡大、新商品のプロモーションを行い、新たなファンの獲得につなげました。



ローカル共C o ープロジェクト

地方自治体が抱える課題は「人口減少」や「まちの認知度不足」「デジタル化の遅れ」などさまざまです。OKBグループでは、地域課題解決のための自治体向けコンサルティングチーム「ローカル共C o ープロジェクト(読み方:ローカル・コ・プロジェクト)」を展開しており、OKBグループが培ってきたノウハウやネットワークを活用し、プロモーションやブランディング、DX推進など各自治体が持つ課題の解決をサポートしています。

本プロジェクトを通じて、自治体とともに地域の課題解決に取り組むことで、持続可能なまちづくりに貢献しています。



2023年度の主な取り組み

自治体	地域課題	展開事業
岐阜県大垣市	財源の確保	企業版ふるさと納税マッチング支援業務を展開
岐阜県養老町	デジタル化	自治体独自の決済アプリを地域のデジタル基盤として活用する取り組みを展開
岐阜県神戸町	デジタル化	自治体独自の決済アプリを導入し、プレミアム商品券の電子化をサポート
岐阜県笠松町	認知度不足	インフルエンサーを活用したプロモーション、観光マップの制作
岐阜県山県市	観光振興	サイクルツーリズム計画策定にかかる調査・分析を実施
愛知県安城市	SDGs登録制度の運営負担および登録事業者の交流不足	同市のSDGs登録制度の事務局業務を担い、登録事業者の交流会や市民向けのイベントを開催

自治体との連携協定

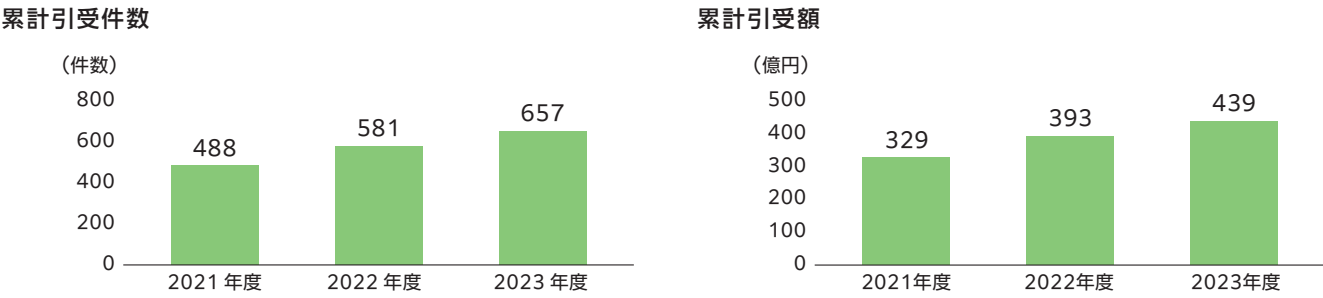
地方創生に関する連携協定を、各自治体と締結しています。

岐阜県	岐阜県、大垣市、瑞浪市、可児市、下呂市、各務原市、海津市、高山市、美濃加茂市、中津川市、養老町、関市、恵那市、郡上市、大野町、垂井町
愛知県	一宮市、春日井市、犬山市、小牧市、半田市、清須市、江南市、北名古屋市、豊山町、愛西市、扶桑町、日進市、名古屋市、岩倉市、大口町、大府市、岡崎市
三重県	桑名市
大阪府	泉大津市

私募債の引受で地域を応援

企業の地域貢献を応援するため、2017年からOKB地域応援私募債「拍手喝債」を取り扱っており、企業がSDGs達成に向けた活動として発行する場合は「拍手喝債 (SDGs賛同型)」として引き受けています。OKBが引き受けた発行金額の0.2%相当額の範囲内で購入した書籍やスポーツ用品などを地域の学校や団体などに寄贈し、地域に貢献しています。

寄贈・寄付の累計額は2024年3月末時点で約84百万円となっています。



独自の地方創生施策「OKBブランド」の展開

大垣共立銀行「Ogaki Kyoritsu Bank」の頭文字を冠した「OKBブランド」を展開しています。

OKBブランドには、OKB単独のものだけでなく、地域事業者などと連携した施設や商品・サービスなどもあり、認定数は200を超えています。地域事業者は、OKBブランドとして自社の商品を販売することによって、自社の認知度向上や販路拡大が図れます。



TOPICS

「東海情報通信懇談会会長表彰」を受賞

2024年6月、情報通信の発展に貢献した個人・団体に贈られる「東海情報通信懇談会会長表彰」を受賞しました。岐阜県養老町をはじめ、県内の複数の自治体に対し「自治体コンサルティングなどを通じた行政サービスのデジタル化・DXのサポート」を実施し、新たな住民サービスの促進、住民のウェルビーイング向上、および安全・安心なまちづくりに大きく貢献したとして、本件の受賞に至りました。

ステークホルダーとのコミュニケーション

お客さまとのコミュニケーション

OKBホームページ内の「お客さまの声」、フリーダイヤル、営業店などに寄せられたさまざまなご意見やご要望を担当部署と共有し、定期的に経営に報告することでサービス改善などにつなげています。

例えば、OKBでは住宅ローンの連帯債務者への「同性パートナー」の追加を2017年に実施しましたが、これは「お客さまの声」へ寄せられたご要望がきっかけとなったものです。

お客さまの満足度向上への取り組み

「接客等の状況」および「金融商品の提案、説明等の状況」に関するアンケートを定期的に行い、本部と営業店が現状を認識し、お客さま満足度の向上につなげています。また、担当部署が全営業店を臨店し、直接の指導も行っています。

株主の皆さまとのコミュニケーション

株主総会や投資家向け説明会などを通して、OKBグループの決算内容や経営情報などを分かりやすくご理解いただけるよう努めています。

コミュニケーション チャンネル	・ 決算発表	・ 投資家向け説明会	・ 営業のご報告 ミニディスクロージャー誌
	・ 定時株主総会	・ 統合報告書	・ 営業の中間ご報告 ミニディスクロージャー誌

株主の皆さまとの対話の実施状況など

- 2023年度の株主の皆さまとの対話の実施状況などは以下の通りです。
- ①実施内容および主な対応者

・ 決算説明会（計1回）：頭取、総合企画部長

・ 個別面談（国内機関投資家など 計10回）：総合企画部長、総合企画部・広報部の担当者など
- ②対話を行った株主の概要

対応者の担当分野：アナリスト、ESG担当、議決権行使担当など
- ③対話の主なテーマや株主の関心事項

決算概況、中期経営計画の進捗、資本収益性（ROE）、政策保有株式、サステナビリティへの取り組みなど
- ④対話において把握された株主の意見・懸念などの経営陣や取締役会へのフィードバック

2024年6月取締役会にて報告を実施

株主優待制度

株主さまへの日頃のご愛顧に感謝を込めて、株主さま向けのご優待サービスを実施しています。

主な優待特典	・OKBの「選べる」株主優待	・OKBからの秋の贈り物	・大垣共立銀行株式 買付時の手数料無料サービス
--------	----------------	--------------	-------------------------

従業員とのコミュニケーション

インナーコミュニケーションの活性化

2022年度からWEB社内報を導入しています。デジタルツールの特性を活かして速報的に記事を配信することで、OKBグループの事業理解・認識統一を図るとともに、記事へのコメントなどによる社員間の交流で、インナーコミュニケーションの活性化を促進しています。

営業店社員の声などを経営に反映

日々の業務を通じて社員一人ひとりが抱く課題や気づきの“改善・改良”につなげるツールとして「提案制度」を導入しています。OKBグループ内で幅広く職場の意見を募集し、経営改善などに役立てています。

地域社会とのコミュニケーション

OKB岐阜中央プラザ わくわくベースG

2023年4月、岐阜市柳ヶ瀬エリアの再開発ビル「柳ヶ瀬グラッスル35」内にオープンした「OKB岐阜中央プラザ わくわくベースG」では、平日・休日を問わず、地域のお客さまとともにさまざまなイベントを実施しています。本拠点で開催するイベントの企画・運営を専担で担うコミュニティマネージャーを2名配置しており、2023年度はイベントや展示会を約40回開催。来場者数は延べ1万人を記録しました。今後も地域の賑わい創出に貢献していきます。



▲拠点内で実施したパブリックビューイングの様子

社会貢献活動

1970年代から献血活動に精力的に取り組んでいます。本店ビルでのOKBグループ役員による献血協力や、岐阜県や愛知県の赤十字血液センターと協力して、献血センターや献血バスでの協力の呼びかけ・受付・誘導などを継続的に実施しています。これらの活動が認められ、2021年に「厚生労働大臣表彰」を受賞しました。

また、特定非営利活動法人「フードバンクぎふ」と締結している「フードバンク活動に関する連携協定」に基づき、フードドライブ活動に取り組んでいます。これまでに、OKBグループ職員から募った食料品約8,700点を同法人へ寄付したほか、余剰食品収集場所をOKBの3拠点（OKBそうだん広場 荒尾、藤江支店、笠松支店）に設置し、お客さまにも同活動への協力を呼びかけています。



▲献血バス



▲余剰食品収集場所（OKBそうだん広場 荒尾）

金融経済教育授業

2022年度から高校の学習指導要領に資産形成の分野が追加されるなど、若年層における金融リテラシーの重要性が高まっています。このような環境下、地域の教育現場において、OKBの社員が講師となって金融経済授業を実施しています。

マイカーローンの仕組みや注意点を考えるグループワーク、OKB社員が考案したお金の管理などを学べる「金融教育カードゲーム」を活用した授業などを通して、子どもたちに金融経済に関する知識を深めてもらっています。

今後も地域社会の金融リテラシー向上に向け、さまざまなカタチで貢献していきます。

年 度	2022年度	2023年度
受 講 人 数	984人	2,767人



▲金融経済教育授業の様子

コーポレートガバナンス

基本的な考え方

OKBグループは経営の基本理念である「地域に愛され、親しまれ、信頼される銀行」を実現するために、

- 1.経営の迅速な意思決定および経営の効率性の追求
- 2.積極的なディスクロージャーを通じた経営の透明性の向上
- 3.誠実な企業グループとして行動するためのコンプライアンス（法令等遵守）の実践と地域奉仕

を基本に、コーポレートガバナンスの高度化に努めます。

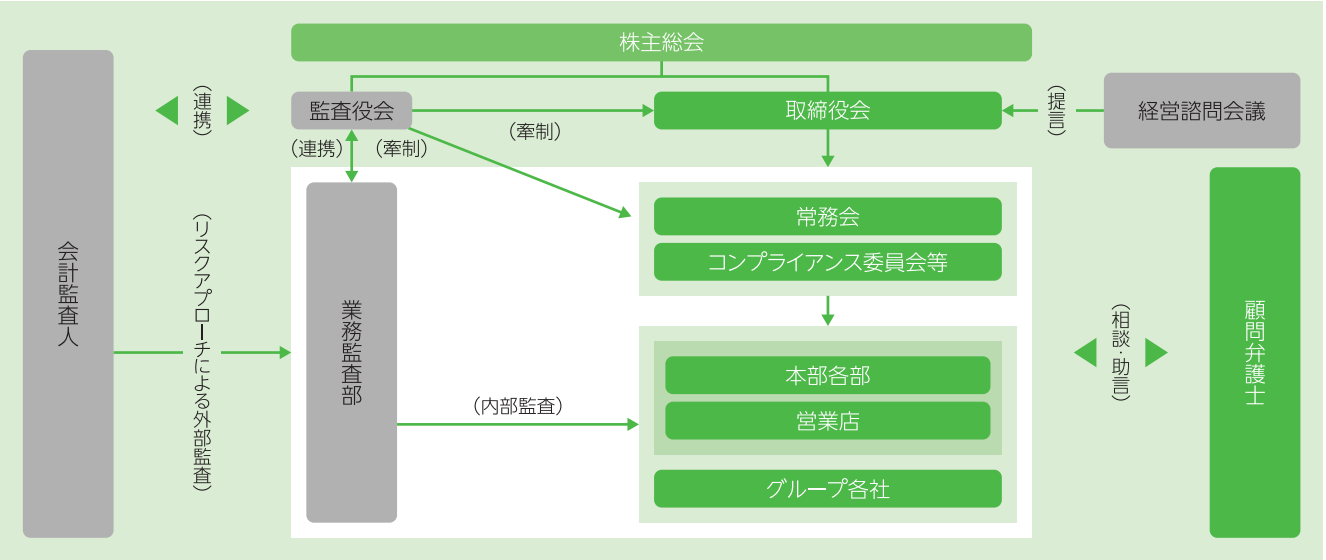
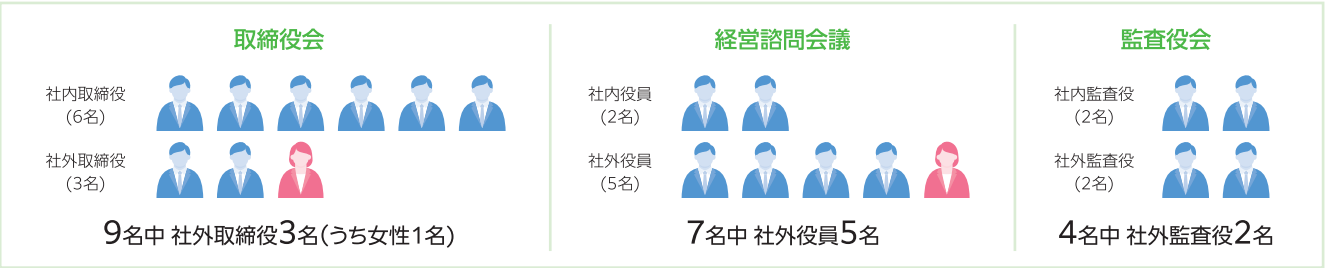
コーポレートガバナンス体制

OKBは監査役会設置会社で社外監査役2名を含む4名の監査役で構成され、各監査役は監査役会規程および監査役監査基準に則って、取締役の業務執行状況・コンプライアンス・リスク管理・企業情報開示などを含む内部統制システムの構築・運用状況の監査を行っています。

常勤監査役は常務会その他重要な会議への出席、諸会議議事録・稟議・各種報告などの閲覧、取締役および社員から受領した報告内容の検証、当社の業務および財産の状況に関する調査、営業店などへの往査などを行い、その結果については監査役会において社外監査役に報告しています。

社外取締役および社外監査役は、取締役会での意思決定の妥当性や適切性を確保するため意見を述べるなど、外部からの中立的・客観的な監督または監督機能が十分発揮できる体制を構築していることから、現状の体制としています。

取締役会の任意の諮問機関として経営諮問会議を設置することで、取締役会の機能の独立性・客観性と説明責任を強化しています。



取締役会

取締役会は原則毎月開催し、経営に関する重要事項や業務執行の決定を行うほか、業務執行状況やリスク状況の報告を定期的に行っています。加えて、執行役員制度を採用し、経営の意思決定・監督と業務執行を分離することにより、取締役会の活性化、意思決定の迅速化および業務執行機能の充実を図っています。

また、取締役会には監査役が出席することにより、経営の業務執行に対する監査機能を確保しています。なお、取締役の緊張感を高めるとともに経営責任の明確化を図るため、取締役の任期を1年とし、取締役会の機能強化に努めています。

監査役会

監査役会は原則毎月開催しています。監査役会で決議された監査方針および監査計画に基づき、監査に関する重要事項の決議、協議、報告などを行っています。

常務会

常務会は、経営に関する重要事項について協議するとともに業務全般の統制・管理を行っています。

経営諮問会議

取締役の任意の諮問会議である経営諮問会議は、取締役などの指名・報酬などについて提言を行っています。

氏 名		OKBにおける現在の地位	取締役会	監査役会	常務会	経営諮問会議
境 敏幸		取締役会長 (代表取締役)	●		○	○
林 敬治		取締役頭取 (代表取締役)	●		○	●
土屋 諭		取締役常務執行役員	○		○	
五藤 義徳		取締役常務執行役員	○		○	
金森 靖		取締役常務執行役員	○		○	
田邊 孝平		取締役常務執行役員	○		○	
丹呉 泰健	独立	社外取締役	○			○
森口 祐子	独立	社外取締役	○			○
清水 千弘	独立	社外取締役	○			○
押谷 俊男		常勤監査役		●		
浦松 鉄也		常勤監査役		○		
池村 幸雄	独立	社外監査役		○		○
富成 義郎	独立	社外監査役		○		○
後藤 勝利		常務執行役員			○	
吉成 広行		常務執行役員			○	
山田 誠		常務執行役員			○	

●：議長 ○：構成員

業務の適正性を確保する体制

「内部統制システムの構築に関する基本方針」を策定し、コンプライアンスやリスク管理をはじめとした体制面の一層の充実と実効性の確保に努めています。また、内部統制報告制度への対応として、財務報告の適正性を確保するための体制整備に努めています。

頭取を委員長とした「コンプライアンス委員会」を年2回の定期開催に加え、随時開催するなど、法令等遵守の取り組みを強化しています。また、コンプライアンス実践の具体的手続きと手順を明確にした「コンプライアンス・マニュアル」を全役職員が閲覧可能なイントラネットに掲載するとともに、階層別の各研修会においても積極的に法令等遵守の啓蒙と風土醸成に取り組んでいます。

執行役員

経営の意思決定・監督と業務遂行を分離し、取締役会の機能強化ならびに業務運営の迅速化を図るため、執行役員制度を導入しています。OKBグループの主要部門を統括し、「執行役員」として業務執行の陣頭指揮をとっています。

内部監査

業務の健全かつ適切な運営を確保し、これにより経営目標の達成に貢献するため、被監査部門から独立した「業務監査部」が、信用リスクやコンプライアンスなどの各種リスク管理態勢の適切性と有効性について検証・評価し、問題点の改善方法の提言などを行っています。

業務監査の高度化に向けて以下の取り組みを行っています。

- 内部監査の高度化に資する中期監査計画（3年）の新規策定
- 経営戦略の遂行・浸透状況、経営資源配分の適切性など、経営戦略を対象とした監査の実施
- 態勢やプロセスに対するアセスメントとフィードバックを重視した新たな営業店監査の開始
- 内部監査の管理体制、適格性の客観的評価と監査スキル向上を狙いとした外部評価の導入
- グループ会社監査部門との連携強化によるグループ会社全体の監査品質向上およびグループガバナンス強化

コーポレートガバナンス

役員一覧（2024年6月30日現在）

取締役



境 敏幸 林 敬治 土屋 諭 五藤 義徳 金森 靖 田邊 孝平

監査役



丹呉 泰健 森口 祐子 清水 千弘 押谷 俊男 浦松 鉄也 池村 幸雄 冨成 義郎

取締役会長(代表取締役)

1 境 敏幸

1979年 4月 当社入社
2006年 5月 当社経営管理部長
2009年 4月 当社各務原支店長
2011年 5月 当社総合企画部長
2011年 6月 当社取締役総合企画部長
2017年 6月 当社常務取締役総合企画部長
2018年 5月 当社常務取締役
2018年 6月 当社専務取締役
2019年 6月 当社取締役頭取
2024年 6月 当社取締役会長(現任)

取締役頭取(代表取締役)

2 林 敬治

1982年 4月 当社入社
2000年 5月 当社一宮南支店長
2002年 5月 当社則武支店長
2005年 3月 当社県庁前支店長
2007年 5月 当社業務開発部長
2010年 5月 当社羽島支店長
2012年 5月 当社岐阜支店長
2013年 4月 当社執行役員岐阜支店長
2014年 6月 株式会社OKBフロント社長
2015年 6月 株式会社明星社長
2019年 6月 当社常務取締役
2024年 6月 当社取締役頭取(現任)

取締役常務執行役員

3 土屋 諭

2003年 4月 オリックス株式会社入社
2011年 4月 株式会社みずほフィナンシャルグループ
(株式会社みずほ銀行・みずほ信託銀行株式会社)入社
2014年 5月 当社入社
当社名古屋支店副支店長
2016年 5月 当社執行役員名古屋支店長
2017年 6月 当社取締役名古屋支店長
2018年 5月 当社取締役愛知法人営業部長
2018年 6月 当社常務取締役愛知法人営業部長
2019年 5月 当社常務取締役
2024年 6月 当社取締役常務執行役員(現任)

常勤監査役

10 押谷 俊男

1985年 4月 当社入社
2006年 5月 当社瀬戸支店長
2008年 5月 当社尾頭橋支店長
2010年 5月 当社大阪支店長
2012年 10月 当社秘書室長
2014年 5月 当社業務監査部長
2015年 5月 当社事務集中部長
2017年 1月 当社勝川支店長
2019年 5月 当社営業支援部長
2021年 5月 当社秘書室付部長
2021年 6月 当社常勤監査役(現任)

常勤監査役

11 浦松 鉄也

1989年 4月 当社入社
2008年 4月 当社東京事務所長
2012年 8月 当社多治見支店長
2014年 4月 当社多治見支店長
兼公務金融部岐阜県プロジェクト課公務推進役
2014年 5月 当社秘書室長
2020年 5月 当社総務部長
2024年 5月 当社秘書室付部長
6月 当社常勤監査役(現任)

業務執行体制

会長(取締役を兼務)	境 敏 幸
頭取(取締役を兼務)	林 敬 治
常務執行役員(取締役を兼務)	土 屋 諭
常務執行役員 総合企画部長(取締役を兼務)	五 藤 義 徳
常務執行役員	後 藤 勝 利
常務執行役員 関連事業部長(取締役を兼務)	金 森 靖
常務執行役員 営業統轄部長(取締役を兼務)	田 邊 孝 平
常務執行役員	吉 成 広 行
常務執行役員	山 田 誠
執行役員 市場金融部長	河 村 宗 寛
執行役員 人事部長	小 池 剛
執行役員 共立コンピューターサービス株式会社 社長	安 田 次 朗
執行役員 東京支店長	松 岡 庸 介
執行役員 業務監査部長	伊 藤 博 朗

取締役常務執行役員

4 五藤 義徳

1987年 4月 当社入社
2008年 5月 株式会社共立総合研究所
(現 株式会社OKB総研)副社長
2011年 5月 当社名古屋支店副支店長
2013年 5月 当社勝川支店長
2015年 5月 当社執行役員
株式会社共立総合研究所
(現 株式会社OKB総研)社長
2017年 6月 当社取締役
株式会社OKB総研社長
2020年 6月 当社統括執行役員
株式会社OKB総研社長
2021年 5月 当社統括執行役員総合企画部長
2024年 6月 当社取締役常務執行役員
総合企画部長(現任)

取締役常務執行役員

5 金森 靖

1987年 4月 当社入社
2015年 4月 当社関連事業部部長代理
2016年 5月 当社市場金融部長
2017年 5月 当社執行役員市場金融部長
2021年 4月 当社関連事業部付部長
5月 当社関連事業部長
6月 当社統括執行役員関連事業部長
2024年 6月 当社取締役常務執行役員
関連事業部長(現任)

取締役常務執行役員

6 田邊 孝平

1986年 4月 当社入社
2007年 5月 当社おがせ支店長
2010年 4月 当社北方支店長
2012年 5月 当社桑名支店長
2015年 5月 当社審査部長
兼審査部経営革新サポートセンター所長
2018年 5月 当社執行役員支店部長
2019年 5月 当社執行役員法人営業部長
2020年 5月 株式会社OKB信用保証社長
2023年 5月 当社営業支援部長
2023年 6月 当社統括執行役員営業支援部長
2024年 5月 当社統括執行役員営業統轄部長
6月 当社取締役常務執行役員
営業統轄部長(現任)

監査役(社外監査役)

12 池村 幸雄

1981年 4月 株式会社富士銀行入行
2004年 3月 株式会社みずほコーポレート銀行
ALM部欧州資金室長
2008年 4月 同行兎町証券営業部長
2009年 4月 みずほ証券株式会社
執行役員投資銀行グループ担当
2010年 4月 日本精工株式会社理事
2011年 6月 同社執行役
2013年 6月 同社執行役常務CSR本部長
2018年 4月 同社理事
2018年 6月 大崎再開発ビル株式会社代表取締役社長
2022年 6月 当社社外監査役(現任)
キョーリン製薬ホールディングス株式会社
(現 杏林製薬株式会社)社外監査役(現任)

監査役(社外監査役)

13 冨成 義郎

1981年 4月 東邦瓦斯株式会社入社
1999年 6月 同社企画部技術・調査マネジャー
2000年 6月 同社生産計画部第一企画マネジャー
2003年 6月 同社生産計画部長
2006年 6月 同社企画部長
2009年 6月 同社執行役員
2011年 6月 同社常務執行役員
2012年 6月 同社取締役常務執行役員
2015年 6月 同社取締役専務執行役員
2016年 6月 同社代表取締役社長執行役員
2021年 6月 同社代表取締役会長(現任)
2024年 6月 当社社外監査役(現任)

取締役(社外取締役)

7 丹呉 泰健

1974年 4月 大蔵省入省
2006年 10月 財務省理財局長
2007年 7月 同省大臣官房長
2008年 7月 同省主計局長
2009年 7月 同省財務事務次官
2010年 12月 株式会社読売新聞グループ本社監査役
2012年 12月 内閣官房参与
2014年 6月 日本たばこ産業株式会社取締役会長
2015年 6月 当社社外取締役(現任)
2020年 6月 三菱UFJ信託銀行株式会社
社外取締役(監査等委員)(現任)

取締役(社外取締役)

8 森口 祐子

1975年 12月 日本女子プロゴルフ協会(JLPGA)入会
1990年 岐阜県スポーツ栄誉賞 受賞
1992年 JLPGAツアー 永久シード獲得
1994年 岐阜県県民栄誉賞 受賞
2012年 3月 岐阜県教育委員
2015年 6月 株式会社ゴールドウイン社外取締役
2019年 1月 日本プロゴルフ殿堂入り
2020年 6月 当社社外取締役(現任)
2024年 3月 フィットイメージ株式会社社外取締役(現任)

取締役(社外取締役)

9 清水 千弘

1992年 4月 財団法人日本不動産研究所入所
2000年 11月 株式会社リクルート住宅総合研究所
(現 Suumoリサーチセンター)主任研究員
2010年 4月 麗澤大学経済学部・大学院経済学研究科教授
2016年 4月 日本大学スポーツ科学部教授
2018年 4月 金融庁金融研究センター特別研究員
2021年 11月 アールエムトラスト株式会社社外取締役(現任)
2022年 4月 株式会社property technologies社外取締役(現任)
一般社団法人次世代まちづくりスクール・地域未来創造大学校
代表理事・校長(現任)
2023年 4月 一橋大学ソーシャル・データサイエンス研究科教授(現任)
4月 株式会社くふうカンパニー社外取締役(現任)
2024年 6月 当社社外取締役(現任)

コーポレートガバナンス

取締役・監査役のスキル・マトリックス

取締役・監査役が保有する専門性と経験は以下の通りです。

氏 名		OKBにおける 現在の地位	専門性と経験							
			企業経営・ 企業戦略	営業CS	リスク管理・法務・ コンプライアンス	会計財務	人事・ 人財開発	IT・ システム	市場運用	グローバル 経験
境 敏幸		取締役会長 (代表取締役)	●	●	●	●	●	●	●	●
林 敬治		取締役頭取 (代表取締役)	●	●	●	●	●	●	●	
土屋 諭		取締役常務執行役員	●	●			●	●	●	●
五藤 義徳		取締役常務執行役員	●	●		●				
金森 靖		取締役常務執行役員	●		●				●	
田邊 孝平		取締役常務執行役員	●	●	●					
丹呉 泰健	独立	社外取締役	●		●	●	●		●	●
森口 祐子	独立	社外取締役		●			●			●
清水 千弘	独立	社外取締役	●					●	●	●
押谷 俊男		常勤監査役	●	●	●		●			
浦松 鉄也		常勤監査役	●	●		●				
池村 幸雄	独立	社外監査役	●	●	●	●			●	●
富成 義郎	独立	社外監査役	●		●			●		●

・各人の有するすべての専門性や経験を表すものではありません

取締役会全体の実効性についての分析・評価・開示

OKBでは、取締役会全体の実効性について、取締役・監査役等による自己評価などを踏まえ、毎年分析・評価を行うこととしています。2024年5月の取締役会において取締役会全体の実効性の分析・評価を実施し、さらなる実効性の向上に向け、以下の事項について取り組んでいきます。

- 取締役会における議論の充実化・活性化に向け、資料の改善や議案の見直し、適正な審議時間の確保などに継続的に取り組む
- 取締役会としての意思決定およびけん制機能が十分に発揮できるように、適時適切な情報提供を図りつつ、新任役員などに対して必要な知識を習得できる機会を提供していく

社外取締役の選任理由

丹呉 泰健

2015年6月より当社社外取締役を務めており、財務省の主計局長や財務事務次官を歴任し、金融行政の広範な知識と経験を有しています。今後も当社経営全般に対する知識と経験に裏打ちされた的確な助言や指導により、経営の透明性・公正性の確保および向上に重要な役割を果たしていただくことを期待し、社外取締役として選任しています。

森口 祐子

2020年6月より当社社外取締役を務めており、プロスポーツ選手として長年培った幅広い見識と豊富な経験を有しています。過去に社外役員になること以外の方法で会社経営に関与した経験はありませんが、今後も当社経営全般に対する適切な提言や助言により、経営の透明性・公正性の確保および向上に重要な役割を果たしていただくことを期待し、社外取締役として選任しています。

清水 千弘

経済学者として長年培った不動産、金融、情報科学などの幅広い見識と豊富な経験を有しています。過去に社外役員になること以外の方法で会社経営に関与した経験はありませんが、当社経営全般に対する適切な提言や助言により、経営の透明性・公正性の確保および向上に重要な役割を果たしていただくことを期待し、社外取締役として選任しています。

社外取締役メッセージ



社外取締役
丹呉 泰健

昨年度終了した前中期経営計画では、計数目標の1つである「顧客向けサービス利益の黒字化」を特に注視してきました。結果として、目標を大幅に上回り達成することができ、大変喜ばしく思っています。

今年度から始まった新中期経営計画は、現場の社員も計画策定に参加することで、経営計画を自分事として捉えられ、OKBの未来を一人ひとりが考えることができる有意義なプロジェクトにより完成したと評価しています。企業価値の向上や社会的価値の創造に向けて設定している財務・非財務目標の達成、ひいては長期ビジョンの達成に向けて、社外取締役として進捗を注視しながら取締役会で積極的に指摘や提言を行い、OKBのさらなる成長に寄与していきたいと考えています。

また、今年度から新たな経営体制もスタートしました。林頭取は営業現場はもちろん、グループ会社や事業会社での社長経験など豊富な実績を積んでいます。これらの経験を活かして、境会長が築いたものからさらに一回り大きな花を開かせることができる体制だと考えています。



社外取締役
森口 祐子

新中期経営計画を策定した「次期経営計画策定プロジェクト」は、画期的なものであったと評価しています。現場の社員の意見を取り入れることで、経営陣にも気づきを与えられたのではないのでしょうか。私自身もプロジェクトメンバーと交流する機会があり、社員のOKBに対する熱意を感じることができました。

非財務目標の1つとして設定している女性のリーダー職（主任以上）比率の向上については、モデルケースを増やしていく必要があります。昨年に続き、今年3月に女性社員のキャリア形成支援の一環として座談会を開催しました。OKBの女性社員たちは仕事に対して非常に意欲があることが伝わってきましたし、彼女たちに寄り添い、それぞれが抱える仕事上の迷いなどを少しでも払拭させてあげることが私の存在意義だと考えています。

経営陣も新体制となり、OKBの結束力をより強固にしたいだくことを期待していますし、私自身も取締役会での議論や社員との交流を通じて、“誰もが活躍できる組織風土”の醸成に貢献していきたいと考えています。

新任社外取締役メッセージ



社外取締役
清水 千弘

2024年6月の株主総会を経て大垣共立銀行の社外取締役に就任しました。この度、OKB大垣共立銀行の社外取締役として、生まれ故郷の岐阜県大垣市をはじめ、地域のお役に立てる機会をいただけたことを非常に嬉しく思っています。

私はこれまで経済学者としてビッグデータの分析などデータサイエンスに従事してきました。さまざまな情報やデータを分析して可視化することは、人に知識を蓄積させ、あらゆるリスクを排除することにつながります。金融機関は多くの情報が集まりやすい環境・立場にあるため、私の

役割はOKBが持つ“情報”という資源を財産にし、地域社会に還元することだと考えています。例えば現代のリスクの1つである気候変動に関する情報は、金融機関にはいち早く提供され率先した対応が求められますが、この情報は地域の人々や企業にとっても重要なものです。OKBには地域の50年後、100年後の未来をつくっていく役割があります。OKBが次世代につながる情報やデータを可視化して情報発信基地になれるよう、私がサポートし、金融という仕組みを通じて地域に貢献していきたいと考えています。

コーポレートガバナンス

役員報酬

取締役・監査役の報酬の額またはその算定方法の決定方針

取締役の報酬は、確定金額報酬、業績連動型報酬およびストック・オプション報酬で構成しています。なお、社外取締役については確定金額報酬のみとしています。

取締役の確定金額報酬は年額350百万円以内、業績連動型報酬は当期純利益水準に応じて算出された金額の報酬枠内、ストック・オプション報酬は年額90百万円以内とすることを、2010年6月24日開催の第198期定時株主総会にて承認いただいております。支給時期、配分などは2021年1月26日開催の取締役会で決議した取締役の報酬等に関する基本方針に基づき、決定しています。

監査役の報酬は、独立性と中立性を確保するため、確定金額報酬のみとしています。監査役の確定金額報酬は年額80百万円以内とすることを2010年6月24日開催の第198期定時株主総会で承認いただいております。配分は監査役会で決定しています。

取締役の報酬等に関する基本方針の概要

- ①基本方針
- 当社の取締役の報酬は、企業価値の持続的な向上を図るインセンティブとして十分に機能するよう株価や業績との連動性を重視した報酬体系とし、個々の取締役の報酬の決定に際しては各職責を踏まえた適正な水準とすることを基本方針とする。具体的には、取締役の報酬は、基本報酬としての確定金額報酬、業績連動型報酬及びストック・オプション報酬により構成し、社外取締役については、その職務に鑑み確定金額報酬のみを支払うこととする。
- ②確定金額報酬（金銭報酬）の個人別の報酬等の額の決定に関する方針（報酬等を与える時期又は条件の決定に関する方針を含む。）
- 当社の取締役の確定金額報酬は、月例の固定報酬とし、役位、職責などに応じて、当社の業績、従業員給与の水準も考慮しながら、総合的に勘案して決定するものとする。
- ③業績連動報酬等並びに非金銭報酬等の内容及び額又は数の算定方法の決定に関する方針（報酬等を与える時期又は条件の決定に関する方針を含む。）
- 業績連動型報酬は、事業年度毎の業績向上に対する意識を高めるため業績指標を反映した金銭報酬とし、各事業年度の当期純利益水準に応じて算出された額を賞与として、毎年一定の時期に支給する。非金銭報酬としてのストック・オプション報酬は、中長期的な企業価値向上との連動性を強化した報酬構成とするため、権利行使時の株式1株当たり払込金額を1円とする新株予約権を用いた株式報酬型ストック・オプションとし、確定金額報酬に応じて算出された額を基に、毎年一定の時期に割当てる。
- ④金額報酬の額、業績連動報酬等の額又は非金銭報酬等の額の取締役の個人別の報酬等の額に対する割合の決定に関する方針
- 取締役の種類別の報酬割合については、報酬体系に係る上記①の基本方針に沿った構成とする。その内容については経営諮問会議に諮問するものとし、取締役頭取は経営諮問会議の提言内容を踏まえて、種類別の報酬割合の範囲内で取締役の個人別の報酬の内容を決定することとする。
- ⑤取締役の個人別の報酬等の内容についての決定に関する事項
- 個人別の報酬額については、取締役会決議に基づき取締役頭取がその具体的内容について委任を受けるものとし、その権限の内容は、各取締役の確定金額報酬の額及び各取締役の業務実績等を踏まえた業績連動型報酬の評価配分とする。取締役会は、当該権限が取締役頭取によって適切に行使されるよう、経営諮問会議に諮問するものとし、上記の委任を受けた取締役頭取は経営諮問会議の提言内容を踏まえて決定することとする。なお、ストック・オプション報酬についても経営諮問会議に諮問するものとし、その提言内容を踏まえて取締役会で取締役個人別の新株予約権割当個数を決議する。

政策保有株式

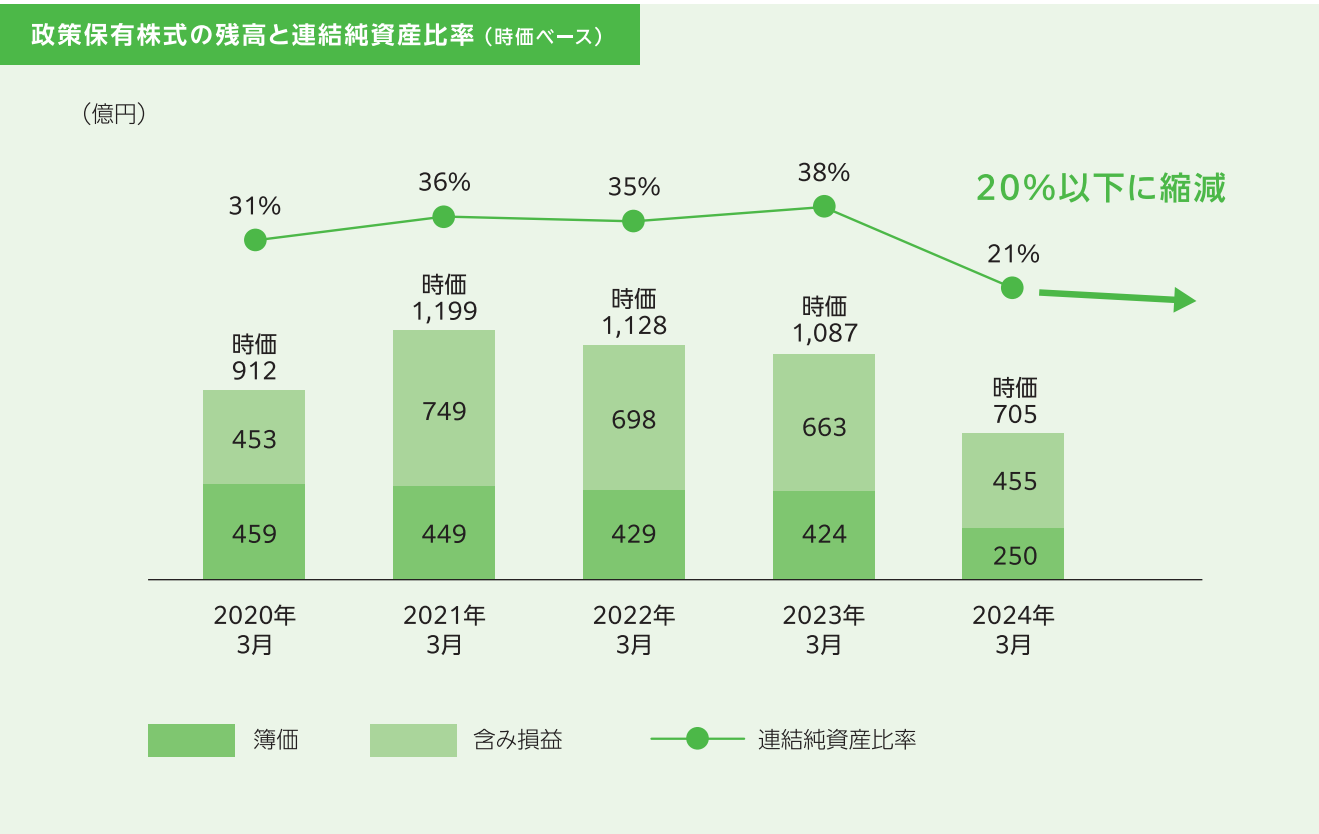
政策保有株式に関する考え方

政策保有株式については、保有便益やリスクが資本コストに見合っているかなどを踏まえつつ、個別に中長期的な経済合理性や将来の見通しの検証を定期的に行っています。経済合理性の検証にあたっては収益性・健全性の観点による検証を実施しています。その結果、地域金融機関として取引先との長期的・安定的な取引関係の維持・強化やOKBの事業戦略上の事由などから保有の適否を総合的に判断し、保有の意義が認められない銘柄については、売却または残高圧縮を基本方針としています。2023年度については、検証の結果、保有の妥当性が認められなくなった政策保有株式の縮減を図っています。

政策保有株式の議決権行使にあたっては、政策保有先企業のコンプライアンスやガバナンスの状況なども踏まえ、OKBおよび当該企業の持続的成長と中長期的な企業価値の向上に資するかを十分に勘案し、議決権の行使に特別な注意を要する場合には、十分な情報を収集のうえ、総合的に賛否を判断しています。

縮減計画

2027年3月期までに政策保有株式の連結純資産比率（時価ベース）を20%以下に縮減していきます。

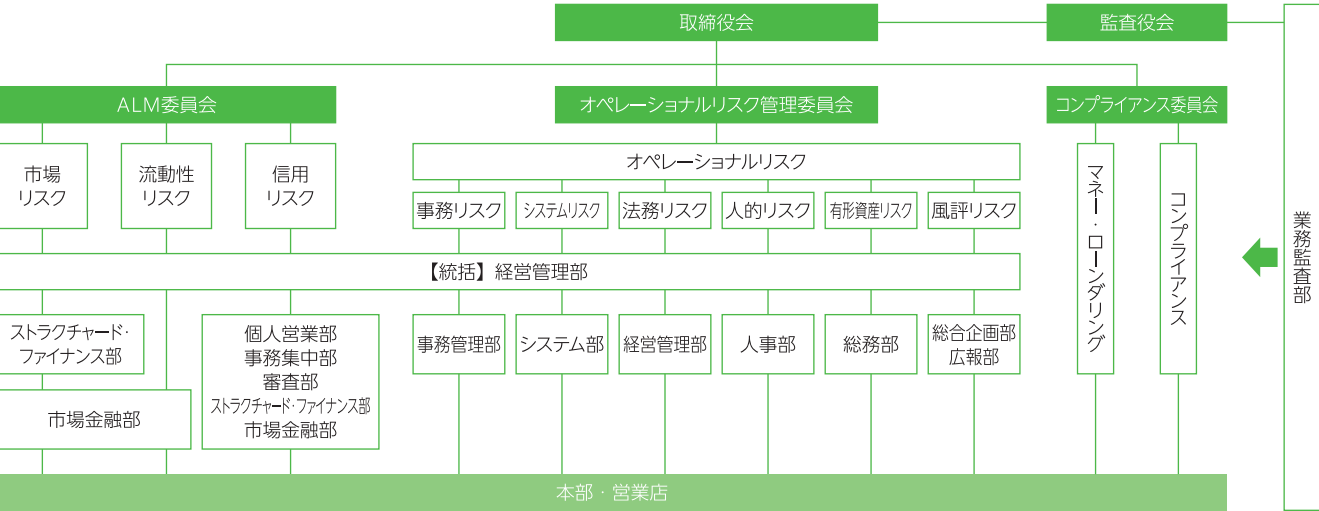


リスク管理

リスク管理体制

リスク管理に関する取組方針や組織体制などを定めた「リスク管理方針」や、リスク区分ごとに定めた各種リスク管理規定などに則り、リスクの内容や規模を踏まえた適正かつ有効なリスク管理体制を整備・確立した上で、リスクと収益のバランスを図りながら適切なリスク管理に努めています。

具体的には、ALM委員会などのリスク管理関連の委員会を設置しているほか、各種リスクを統合的に管理する部署やリスク区分ごとに統括管理部署と所管部署を設置し、これらのリスク管理部門からリスク状況を定期的および必要に応じて随時、経営陣に直接報告する態勢を整備しています。また、他の部署から独立した業務監査部において、リスク管理の適切性や有効性の確認なども行っています。



信用リスク管理

信用リスクとは、与信先の財務状況の悪化などにより、資産の価値が減少ないし消失し、損失を被るリスクをいいます。OKBでは、「信用リスク管理規程」および信用リスクに関する諸規定に則り、個別貸出案件ごとの審査・管理を行うとともに、貸出資産全体のポートフォリオ管理の両面から、貸出資産の健全性の維持・向上を図っています。審査・管理においては、審査部門の独立性を堅持しつつ、個別案件ごとにその公共性、安全性、収益性、成長性などの原則に諮り、厳正な与信判断を行っています。また、貸出資産全体のポートフォリオ管理においては、信用格付ならびに自己査定の実施、貸出の業種別構成、規模別・地域別構成など貸出資産全体の状況について定期的なチェックを行い、バランスのとれた貸出資産の構築に努めています。

市場リスク管理

市場リスクとは、金利、為替、株式などのさまざまな市場のリスク・ファクターの変動により、資産・負債の価値が変動し損失を被るリスクや資産・負債から生み出される収益が変動し損失を被るリスクをいい、主に、金利リスク、為替リスク、価格変動リスクがあります。OKBでは「市場リスク管理規程」に則り、各種の限度額管理などを通してこれらのリスクを適切にコントロールしています。また、市場部門（フロントオフィス）から市場リスク管理部門（ミドルオフィス）と事務管理部門（バックオフィス）を分離して、牽制機能が発揮できる組織体制を整備しています。

リスク管理の高度化

2024年度から統合・市場リスク管理の新たな枠組みに基づき、管理機能の実効性を強化する施策を実施しています。

- リスクテイクの目的・効果に即した感応量コントロール（リスクアベダイト）
- 「許容損失限度額」と「アクションプラン」の新設による損失抑制機能の強化
- 予兆管理の強化（「想定外損失」・「想定損失」の見える化）

流動性リスク管理

流動性リスクとは、運用と調達の間隔のミスマッチや予期せぬ資金の流出により、必要な資金確保が困難になることや通常よりも著しく高い金利での資金調達を余儀なくされることにより損失を被るリスク（資金繰りリスク）と、市場の混乱など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（市場流動性リスク）をいいます。OKBでは、「流動性リスク管理規程」に則り、保守的な資金繰り運営に努めています。また、不測の事態に備えて「流動性危機時対応策」を定め、速やかに対応できるよう態勢を整備しています。

ALM委員会の機能

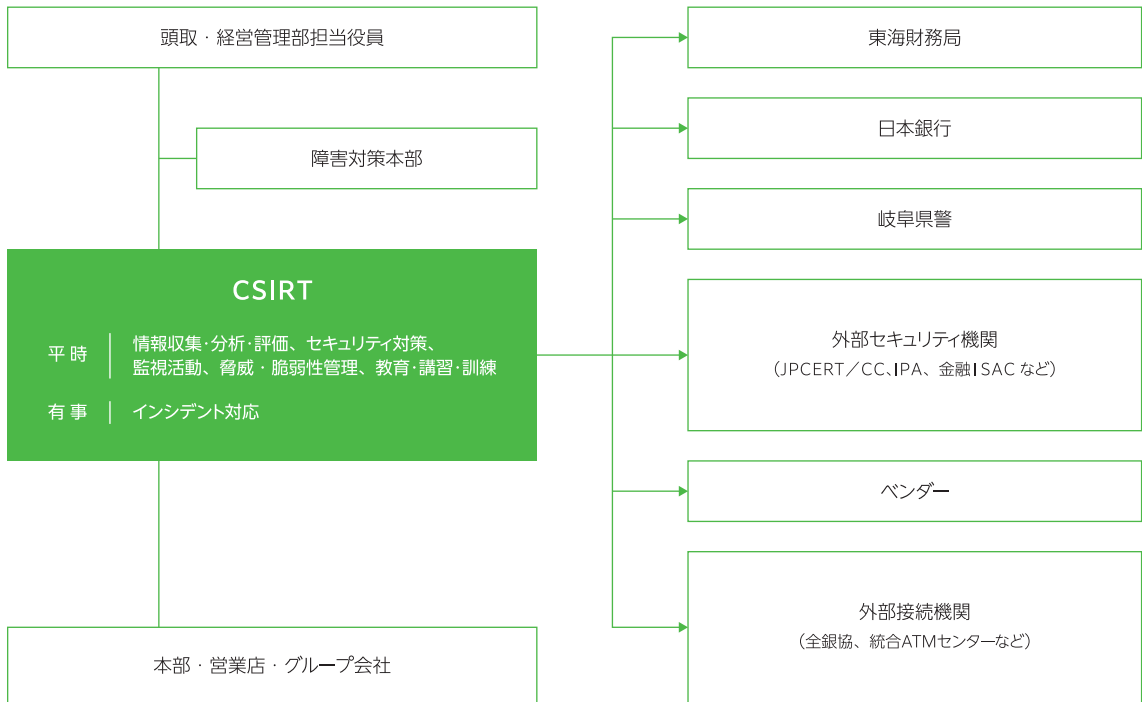
毎月開催される「ALM委員会」では、市場リスク、流動性リスク、信用リスクを対象に、これらのリスクを許容範囲内に制御し収益性の向上を図ることを目的として、有価証券の運用方針や資金繰り方針などを審議し決定しています。

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、銀行の業務の過程、役職員の活動、システムが不適切であること、または外生的な事象により損失を被るリスクをいいます。OKBでは、「オペレーショナルリスク管理規程」に則り、①事務リスク②システムリスク③法務リスク④人的リスク⑤有形資産リスク⑥風評リスクに分類して、リスク管理に取り組んでいます。また、定期的開催される「オペレーショナルリスク管理委員会」では、オペレーショナルリスクに関する状況を把握し、対応策などを協議することにより、リスク管理の実効性の向上に努めています。

サイバーセキュリティへの対応

サイバー攻撃の脅威に対応するため、部門横断的な組織であるCSIRTを設置し、サイバー攻撃に対する早期警戒および緊急時対応のための態勢を整備しています。



コンプライアンス（法令等遵守）

コンプライアンスとは、法令や社内規定・規則などを厳格に遵守し、社会的規範を全うすることです。OKBでは、銀行の公共的使命や社会的責任を重く受け止め、コンプライアンス態勢の確立こそが、お客さまや株主の皆さまからの信頼につながる第一歩と認識し、態勢の強化と実践に努めています。

コンプライアンス態勢を確立するための組織として、本部内にコンプライアンス統轄センターを設置し、各部店に配置したコンプライアンス責任者・担当者との連携により、本部と営業店が一体となった取り組みを進めています。また、頭取を委員長とした「コンプライアンス委員会」を開催し、コンプライアンス態勢の充実、「コンプライアンス・マニュアル」や「コンプライアンス・プログラム」の策定・見直し、役職員への啓蒙活動などを行っています。

「コンプライアンス・マニュアル」は全役職員が閲覧可能な社内イントラネットに掲載され、コンプライアンス実践の具体的な手続きと手順を明確にし、かつ実践することによって、法令等遵守の風土醸成に取り組んでいます。さらに階層別の各研修会においても、コンプライアンス教育プログラムのなかで積極的に法令等遵守の啓蒙と徹底を図っています。

内部通報制度

法令違反行為の早期発見・是正を目的に社員から報告・相談を受け付ける内部通報窓口を設け、社員がコンプライアンスなどに関する問題を直接、報告・相談できる態勢を整えています。

2022年6月に施行された改正公益通報者保護法に基づいて運営しており、通報者があらゆる面で不利益な取り扱いを受けることがないよう徹底しています。

コンプライアンスに関するものは経営管理部コンプライアンス統轄センター、ハラスメントに関するものは人事部に窓口を設置しているほか、外部弁護士を外部相談窓口として設置しています。

通報を受けた場合、内容に応じて事実関係などの調査を行い、コンプライアンス違反やハラスメントが発覚した場合は是正措置や再発防止策などを実施します。通報者に対しては、プライバシーなどの保護に支障がない範囲で調査の進捗状況、是正措置などの実施内容を遅延なく通知するようにしています。

個人情報保護宣言

お客さま個人を識別し得る情報を適切に保護することが社会的責務と考え、「個人情報保護宣言」を公表しています。「個人情報の保護に関する法律」、「行政手続における特定の個人を識別するための番号の利用等に関する法律」および関連法令などを遵守し、個人情報の適切な保護と利用を実施しています。

マネー・ローンドリング、テロ資金供与及び拡散金融防止に向けた取り組み

「マネー・ローンドリング、テロ資金供与及び拡散金融防止規程」のもと、「犯罪による収益の移転防止に関する法律」および「外国為替及び外国貿易法」などの関連法令に規定された基本的事項の遵守に加え、時々変化する国際情勢などを踏まえながら、OKBが直面しているマネー・ローンドリング、テロ資金供与及び拡散金融に関するリスクを適時・適切に特定・評価し、リスクに見合った低減措置を講ずることにより、機動的かつ実効的な対応を実施しています。

反社会的勢力との関係遮断に向けた取り組み

OKBならびにグループ会社は、反社会的勢力に対し、適切かつ毅然とした対応で臨み、関係遮断を徹底する体制としています。

反社会的勢力からのアプローチに対し、事前予防態勢を構築することにより、反社会的勢力からのアプローチ自体を水際で防止しています。また、警察当局や弁護士などの外部専門機関と連携し、暴力団排除条項の活用による取引排除に努めています。

金融商品取引に関するお客さま本位の業務運営方針

OKB大垣共立銀行グループ^(※)は、「金融商品取引に関するお客さま本位の業務運営方針」を定め、お客さまのご意向に沿って、最適なサービスをご提供し、お客さまの最善の利益を追求します。

(※) 本方針の対象となるグループ会社：株式会社大垣共立銀行、OKB証券株式会社

Assessment(評価)と Best interests(最善の利益の追求)	Conflict of interest (利益相反の適切な管理)	Dialogue (対話)
Easy to understand explanation (わかりやすい情報提供)	Fit customer's needs (最適な商品・サービスの選択)	Governance (内部統制)

金融商品の勧誘方針

当社は、銀行の社会的責任を果たし、お客さまの信頼に応えるため、誠実・公正・透明を基本とした企業行動を実践してきております。この企業行動に基づくとともに金融サービスの提供及び利用環境の整備等に関する法律第十条（勧誘方針の策定等）に則り、金融商品の勧誘に当たっては引き続き次の事項を遵守します。

1. お客さまの知識、経験、財産の状況及び契約締結の目的に照らして適正な金融商品の勧誘を行います。
2. お客さまが金融商品の内容やリスクの内容など重要な事項を十分にご理解いただけるよう努めます。そのうえで金融商品の選択・購入はお客さまの判断によってお決めいただきます。
3. 勧誘の時間帯は、店舗内においては所定の営業時間、その他訪問や電話などによる勧誘は、お客さまのご迷惑にならないよう配慮して行います。
4. 誠実・公正な勧誘を心掛け、事実と異なることを告げたり、断定的判断を提供するなど、お客さまが誤認するような勧誘は行いません。

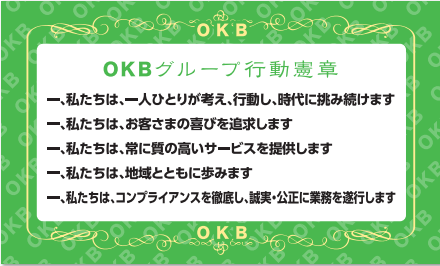
金融サービスの提供及び利用環境の整備等に関する法律第十条第2項

「勧誘方針においては、次に掲げる事項について定めるものとする。」

- ①勧誘の対象となる者の知識、経験、財産の状況及び当該金融商品の販売に係る契約を締結する目的に照らし配慮すべき事項
- ②勧誘の方法及び時間帯に関し勧誘の対象となる者に対し配慮すべき事項
- ③前二号に掲げるもののほか、勧誘の適正の確保に関する事項

行動憲章

大垣共立銀行は、関連会社を含めたOKBグループとして「OKBグループ行動憲章」を制定しています。OKBグループ社員一人ひとりがOKBの『文化』『伝統』『考え方』を継承し、“地域とともに”“お客さま目線”を徹底してまいります。



会社概要

(2024年3月31日現在)

社名	株式会社大垣共立銀行
設立	1896年3月(明治29年)
資本金	467億円
本店所在地	岐阜県大垣市郭町3丁目98番地
従業員数	2,372名
預金残高	5兆7,308億円(譲渡性預金は含まず)
貸出金残高	4兆5,286億円
店舗数	国内157カ店(うち出張所33カ店、代理店2カ店) 3移動店舗、14ローンプラザ、4そうだん広場 [岐阜県] 92店舗、1移動店舗、4ローンプラザ、4そうだん広場 [愛知県] 57店舗、9ローンプラザ [その他] 8店舗、2移動店舗、1ローンプラザ 海外駐在員事務所2拠点、海外現地法人1社

大株主

(2024年3月31日現在)

氏名または名称	所有株式数(千株)	持株比率(%)
日本マスタートラスト信託銀行株式会社(信託口)	4,571	10.98
株式会社日本カストディ銀行(信託口)	2,938	7.06
大垣共立銀行従業員持株会	1,228	2.95
岐建株式会社	1,064	2.55
株式会社みずほ銀行	800	1.92
明治安田生命保険相互会社	791	1.90
日本マスタートラスト信託銀行株式会社トヨタ自動車口	547	1.31
牧村株式会社	535	1.28
JP MORGAN CHASE BANK 385781	483	1.16
株式会社日本カストディ銀行(信託口4)	428	1.02
計	13,387	32.16

・所有株式数は、千株未満を切り捨てて表示しています。また、持株比率は小数点第3位以下を切り捨てて表示しています

・持株比率の算定となる発行済株式総数については、自己株式を控除のうえ算出しています

グループ会社概要

(2024年3月31日現在)

会社名	所在地	主要業務内容	設立年月日	資本金 (百万円)	大垣共立銀行の 議決権比率(%)	大垣共立銀行 子会社等の 議決権比率(%)
共友リース(株)	名古屋市市中村区豊国通1丁目22番地の2	リース業	1964. 7.14	120	27.1	72.9
共立コンピューターサービス(株)	大垣市加賀野4丁目1番地の9	システム開発、ITコンサルティングに関する業務・ソフトウェアの開発	1980.12. 3	45	5.0	95.0
(株)OKB総研	大垣市郭町2丁目25番地	経済、産業、文化の調査研究・受託 企業経営情報の提供と各種コンサル ティング業務、人材紹介業 ●OKB農林研究所 アグリビジネスに関する調査研究・コンサルティング	1996. 7.22	50	34.0	66.0
OKB証券(株)		証券業務	2019. 3. 5	1,500	100.0	－
(株)OKB信用保証		個人向けローンの信用保証業務 不動産担保の評価・調査業務	1982. 7. 1	140	100.0	－
(株)OKBペイメントプラット		クレジットカード業務	1983. 7.15	30	49.7	50.3
(株)OKBキャピタル		株式・社債などへの投資業務	1984.10. 1	100	49.8	50.2
(株)OKBビジネス	大垣市郭町3丁目98番地	銀行事務の受託・集中処理業務 現金などの精査・整理業務	1979.12.15	20	100.0	－
(株)OKBパートナーズ	大垣市林町9丁目57番地	帳票・文書などの情報管理	1984. 4. 3	10	100.0	－
(株)OKBフロント	大垣市郭町3丁目98番地	銀行代理業務	2014. 6.24	10	100.0	－

株式の状況

(2024年3月31日現在)

資本金	46,773,573,707円
発行する株式の総数	80,000,000株
発行済株式の総数	41,831,897株
当期末株主数	23,775名

■所有者別の株式保有比率（単元株式）

単元株式41,676,500株		
金融機関 29.73%	その他の国内法人 28.24%	個人・その他 26.04%
証券会社2.77% 外国法人等13.22%		
単元未満株式155,397株		

組織図

