

輝かしい未来

長期的な目標

地域と社員を幸せにするOKB

“OKBならではの”付加価値の創造

サステナビリティ **OKB** 推進

「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



お客さま目線を追求した各種サービス

経営の基本理念
地域に愛され、親しまれ、
信頼される銀行

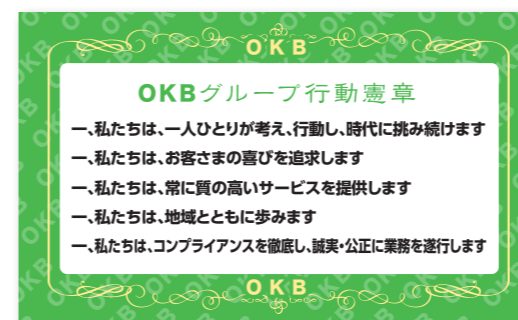
地域との連携

異業種との連携

創立126年を迎えたOKB大垣共立銀行は、経営の基本理念「地域に愛され、親しまれ、信頼される銀行」に基づき、“地域とともに”“お客さま目線”を第一にさまざまなサービスを展開してきました。

多様な人材が活躍するOKBでは現在、中期経営計画「Let's Do It!～社員輝き 地域伸びゆく～」の達成に向けた各種施策や、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。

そのようななか、ステークホルダーの多くが同じ地域社会に共生しているOKBは、「地域循環型社会の担い手」としてサステナビリティを推進し、さまざまな連携をしながら“OKBならではの”付加価値を創造することで、「地域と社員を幸せにするOKB」となることを目指しています。



イントロダクション

事業活動ビジョン	1
頭取メッセージ	3

OKB大垣共立銀行について

OKBグループのあゆみ	9
OKBグループの強み	11
TOPICS	13
価値創造プロセス	15
財務・非財務ハイライト	17
中期経営計画	19

成長戦略

サステナビリティ推進に関する方針	21
OKBとサステナビリティ	23
法人向け戦略	25
産業・新技術の育成	27
個人向け戦略	29
店舗戦略	31
IT・デジタル戦略	33
人材育成/ダイバーシティの推進	35

社会課題への取り組み

気候変動への対応	37
環境への取り組み	39
地方創生	41
ステークホルダーとのコミュニケーション	43

経営基盤

コーポレートガバナンス	45
リスク管理	53
コンプライアンス（法令等遵守）	55
品質管理	57

コーポレートデータ

資産健全化への対応	59
OKBグループの沿革/先進性・公共性・透明性への取り組み	61
組織体制	67
会社概要	69

統合報告書発刊にあたって

本誌は、OKB大垣共立銀行グループにおける短・中・長期的な価値創造に向けた取り組みをステークホルダーの皆さまに分かりやすくお伝えすることを目的に制作したものです。OKBの戦略・沿革・特長などを交えながら、非財務情報を中心に説明しています。

銀行法第21条に基づくディスクロージャー資料は別途制作していますので、OKBのホームページをご参照ください。

報告対象期間 2021年4月～2022年3月
(一部、2022年4月以降の情報を含みます)



OKB大垣共立銀行

頭取 境 敏 幸

はじめに

新型コロナウイルス感染症の拡大によって、人々のライフスタイルは大きく変化しました。「変化」は私たちの想像を超えるスピードで続いており、その対応が喫緊の社会課題の一つと言えます。

こうした環境において、大垣共立銀行を中核とするOKBグループは、地域に根差し、さまざまなシーンで課題の解決策をお届けする「総合サービス業」を目指しています。

OKBグループの強みは、「お客さまとの絆」と「新しいことへの挑戦を厭わない組織風土」

1896年に創立し、以来120年以上にわたり**地域のお客さまと築きあげてきた絆が私たちにとって最大の財産**です。その絆を紡ぎ、地域、お客さまの課題を解決し、あらゆるニーズに応えていくことが、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」につながっていくものと考えています。また、OKBグループには社員が考えた行動憲章があります。5つの項目から成る行動憲章は、OKBグループの羅針盤として広く浸透しており、OKBグループ役職員はこの行動憲章をシンキングツールとして、「地域のために」「お客さまのために」日々の業務を遂行しています。

さらに、OKBグループには**新しいことへの挑戦を厭わないトライアンドエラーを許容する組織風土**があります。これまで365日年中無休稼働する「エブリデーバンキング」、山間部などを巡回営業する移動店舗、車に乗ったまま利用できる「ドライブスルーATM」、

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』」など、先進的なサービスを地域社会に展開してきました。このように、OKBグループにはアイデアをカタチにできる強みがあると思っています。また、これまでさまざまな事業者と連携してきた経験を活かして、地域の総合力を集結して事業をコーディネートし、新しいサービスを提供できるともっています。OKBグループが持つネットワークを活かし、今後もさまざまな事業者との連携を進め、地域に新たな価値を創造することで持続可能な地域づくりに貢献していきたいと考えています。

中期経営計画「Let's Do It!」

マザーマーケットである地域の人口減少、少子高齢化に加え、低金利環境の長期化や他業態からの金融業への参入といった金融界における環境の変化、新型コロナウイルス感染症の拡大、急速なデジタル化の進展、地球温暖化に伴う脱炭素社会への移行など、社会課題や環境変化はメガトレンドとして当社の経営環境を日々変化させ、将来の予想が困難な時代になっています。

こうした環境の下、世の中の変化に臨機応変に対応し、法人のお客さまには本業支援や課題解決、個人のお客さまにはライフステージに合わせた提案など、それぞれのお客さまに合わせたコンサルティングを行うことによって「**お客さまの共感と感動を呼び、地域に必要とされる企業グループ**」を目指すべく、2021年度からの3年間の中期経営計画「Let's Do It! ~社員輝き 地域伸びゆく~」を策定しました。

目指す姿は「お客さまの共感と感動を呼び、地域に必要とされる企業グループ」

金融・非金融問わず何でも相談できる「**まちのかかりつけ金融機関**」として、一人ひとりのお客さまに対して**One to Oneの付加価値をタイムリーかつ適切に提供することで、地域を活性化し、地域に必要と**



される企業グループになることを目指しています。

新しい時代には、お客さまのニーズやウォンツをしっかりと受け止めたうえで、それぞれの形に合わせたサービスを提供していくマーケットインの発想が必要です。

今の時代、一般的な知識はスマートフォンで知ることができますが、人は膨大な情報のなかから自分が本当に信じて良い情報は何か迷うときがあると思います。そんなとき、OKBグループが「相談できる相手」として声をかけていただける存在でありたいと思っています。

そうした想いの下に実践している、OKBグループの強みや特長を活かした中期経営計画内の基本戦略についてお話しします。

基本戦略

(1) コンサルティング型ビジネスモデルの強化

法人向けでは、販路拡大、財務内容改善、経営人材の確保、資金調達などといった事業先ごとのニーズに対して、営業店・本部・関連会社・提携企業が連携して、カウンセリング・コンサルティング・コーチングを通じた伴走型支援による課題解決を進めています。

頭取メッセージ

個人向けでは、ローン・証券・保険・信託・非金融サービスを、若年層・資産形成層・シニア層といったそれぞれのライフステージやニーズに合わせてご提案しています。これまで、住宅ローンのご相談はローンサポーター、預り資産のご相談はマネーコンサルタントが承っていましたが、医療における“かかりつけ医”のように、目指すのはライフイベントについて何でも相談できるような「ライフサポーター」になることです。

(2) お客様との接点強化

店舗はお客様と接点を持つための場所

店舗ネットワークの見直しでは、既存の店舗網を人口動態や店舗密度に応じて再編しています。効率的な営業体制の構築を目指し、現在の中期経営計画の3年間で約30カ店の統廃合を進める計画です。2021年度から14カ店の再編を行っており、22年度中に30カ店の再編に目途をつける予定です。

また、地域の特性に合わせて、それぞれの店舗の役割を明確化し、エリア内の店舗が連携してお客様のニーズに応えていくエリア制を導入しています。法人・個人を対象としたフルバンキング店舗をエリアの中核拠点として、個人のお客様の窓口取引や資産運用を承る個人特化店、最寄りのアクセスポイントとして個人のお客様の資産運用やローンを始めとした“どんなご相談”も承る「OKBそうだん広場」、土日祝休日の個人のお客様の窓口取引や相談拠点としての「エブリデープラザ」など、それぞれの役割に特化することにより、効率的に地域のお客様に寄り添ったサービスを展開してまいります。

店舗はお客様と接点を持つための場所であり、それぞれの店舗の特性を活かしながら、お客様と関係を深めていくことが最も重要だと考えています。例えば、「OKBそうだん広場」では高齢者向けのスマホ教室を開催するなど、ゆっくりとコミュニケーションを取ることで、お客様とのつながりを大切にしています。移動店舗では、「お客様に銀行が寄り添う」をコンセプトに店舗の少ないエリアでもOKBのサービスを

お届けすることで、地域のお客様とのつながりを大事にしています。



▲OKBそうだん広場 荒尾

非対面チャネルやデジタル技術を活用して営業を強化

デジタル戦略では、スマホサービス、Web完結型サービスを拡充することで、お客様の利便性を向上させるとともに、店舗では接点を持たないお客様に対する非対面チャネルを通じた営業を強化しています。

例えば、口座残高や入出金の明細が確認できるOKBアプリでは、パーソナルレコメンドサービス「LiFit」の取り扱いを始めました。OKBにあるデータに基づき、AIがお客様一人ひとりに合ったお金との向き合い方を提案することで、普段は接点を持つことが難しいお客様にも豊かな生活づくりのお手伝いをしています。

また、日本マイクロソフトと連携して本山支店内にDXコンサルティング拠点を設置し、ITコンサルティング事業を開始しました。専門スタッフが活動の軸を置き、地域の事業者に対してDX推進をサポートしています。

最近では、MaaS (Mobility as a Service)、BaaS (Banking as a Service) など、デジタル技術を通じてあらゆる産業が“サービス業化”していく時代ですが、銀行が持つ決済機能は異業種から見れば魅力的なサービスであり、連携の話や新規参入の動きが相次いであります。OKBは今後も異業種のサービスを組み合わせることでシナジー効果を発揮していきたいと思っています。



▲DXコンサルティング拠点

(3) 業務プロセス改革

店頭レイアウト変革および後方事務の本部集中により、お客様に「待たせない」「書かせない」「押させない」、窓口業務の「ペーパーレス」「キャッシュハンドリングレス」「バックレス」の実現を目指しています。

営業店窓口は、お客様の来店目的に合わせたカタチに変更していきます。「総合受付」にてお客様の来店目的をお伺いし、入金などの短時間で手続きが終了する取引は「クイックカウンター」、口座開設など一定の時間を要する取引は「サービスカウンター」へご案内します。クイックカウンターでは、新型のセミセルフ端末を導入し、伝票への記載、押印を不要にし、お客様の利便性向上と待ち時間の短縮を図ってまいります。

また、後方事務を本部センターに集約することで、営業店の事務負担を削減し、現場の営業力を強化してまいります。

社員との座談会で“生の声”を聞く

私は現在の中期経営計画がスタートしてから、経営と営業現場が双方向のコミュニケーションを深めることを狙いに、営業店や本部各部との座談会を開催し、社員の生の声を聞くようにしています。社員からは、中期経営計画で掲げた「進化」や「成長」に対する前向きな意見がある一方、ときには新たな挑戦に対する不安や悩みの声も耳にします。そんなとき、私は「今までと違うことをするので不安になることは当たり前。それを周りの仲間と共有して欲しい」と伝えていきます。個人の不安や悩みを「見える化」し、皆で「共有」することで職場に「共感」が生まれ、チームとして解決に向けて考えることで「共創」や「共生」につながり、組織として大きく成長できると考えているからです。



3C戦略で企業グループ価値の拡大へ

グループ会社の3C戦略（コラボレーション、クリエイション、コストダウン）を通じ、それぞれの関連会社がお客さまへの提案力を高めることで、グループ総合力を発揮し、企業グループ価値の拡大に取り組んでいます。

2019年に開業したOKB証券は、「オンライントレード」のインターネットチャネルと「銀行を仲介取扱店」とした窓口チャネルを通じて、店舗を持たないカタチでスタートしました。お客様のライフサイクルに合った商品をご提供することで、顧客基盤は着実に拡大し、OKBグループの銀行・証券・信託が連携した「総合金融サービス」の一翼を担っています。今後も地域のお客様のニーズに合ったグループ戦略を進めていきたいと思っています。

頭取メッセージ

多様なニーズにお応えするための「人財」

中期経営計画では、業務プロセス改革、店舗ネットワーク見直しなどを推し進め、営業部門、企画部門などへ100名程度の人員を戦略的に再配置する予定です。

地域やお客さまの課題は多様化かつ高度化しています。そのニーズに応えていくために、特に今後は専門性の高いスキルが必要であり、社員には「一人ひとりが関心のあることを突き詰めて、その道のプロフェッショナルになって欲しい」と伝えています。

OKBグループでは1998年から、**銀行の枠にとらわれない人材を育成することを目的として異業種研修制度**を設けています。これまでにコンビニ、ホテル、マスコミ、通信関連、エンタメ、製造業などへ、延べ142名を派遣してきました。研修を通じて社員が外から自分の会社を見ることは、多様な視点や価値観を持つことにつながっており、しなやかで強い組織になるための礎となっています。

また、OKBグループでは、働きがいのある職場環境への施策の一環として、**障がい者の自立支援や雇用の創出拡大**に継続的に取り組んでいます。なかでもOKBの文書作成や書類の保管・発送などを主に営むグループ会社「OKBパートナーズ」では2020年に、障がい者雇用の促進に努める優良中小事業主を認定する「もにす認定」を全国で初めて取得しました。



ビジネスを通じた社会課題の解決

SDGsに対する社会的意識が高まり、企業活動においてはサステナビリティを巡る課題への対応が求められる時代となりました。OKBグループでは、ビジネスを通じて社会課題を解決する取り組みを進めています。

その一例が、**自分の健康に関する費用を自分で積み立てる「健康口座」**です。少子高齢化や医療費高騰などで医療費負担のあり方が社会的な問題となっています。健康口座は、“将来必要な医療費の支払いに備える専用口座”という面だけでなく、さまざまなオプションを付加できるサービスです。預金する目的の一つには「何かあったときのための備え」があり、それは健康口座の商品性と合致します。今後、訪問診療やオンライン診療が発展していけば、決済手段の一つとして健康口座が使われていくのではないのでしょうか。よって、この商品をOKBのオリジナル商品としてではなく、全国の金融機関に賛同していただき、そして採り入れていただけたら、社会が大きく変わるのではないかと考えています。まずは、同じ大垣市内に本店を置く大垣西濃信用金庫に導入してもらいました。ほかにも数々のお問い合わせを各所からいただいています。ますますの普及に向けた取り組みを進めていきたいと思えます。

また、**障がい者の芸術的な才能をビジネスに取り込み、その収益の一部を還元することで障がい者の社会参加をサポートする「トモニアートプロジェクト」**を発足させました。一つの企業だけでは社会課題を解決するまでの大きなチカラにはなりませんが、さまざまな企業が連携して取り組むことで、何倍ものチカラが生まれるでしょう。そのため、このプロジェクトのサポーター企業を増やし、“誰もがいきいきと活躍できる地域づくり”を目指していきたいと考えています。

2021年12月には、「サステナビリティ基本方針」を策定し、重点課題（マテリアリティ）を特定しました。そして、今年4月には「サステナビリティ長期KPI」として3つの目標「サステナブルファイナンス」「CO₂排出量削減」「女性リーダー職比率」を公表しました。

OKBグループは、これからも地域とともに社会や環境課題の解決に向けた取り組みを進めてまいります。

資本政策、株主還元

企業としての中長期的な持続可能性を高めるために、財務体質と収益性を一層強化することが、当社の重要な経営課題として認識しています。

剰余金の配当につきましては、株主の皆さまに対し、安定的かつ継続的な利益還元を行うことを基本として考えていますが、企業グループとしての成長に向けた必要な内部留保の充実などを総合的に勘案して決定してまいります。



おわりに

OKBグループが長期的に目指すビジネスモデルは「『安心・安全・快適・便利・楽しい』生活を提案する付加価値創造企業」です。長期的な目標「**地域と社員を幸せにするOKB**」に向けて、OKBグループ役員一丸で、これまでお話しした取り組みなどを進めてまいります。

業界における最近の動向として経営統合や業務提携の動きがありますが、OKBグループとしては、現時点では考えていません。経営統合などで事業規模は拡大できますが、そのためにはコストや労力が必要であり、私たちは、そのコストや労力を、お客さまの課題解決に注ぎ、地域やお客さまに今まで以上に貢献していきたいと考えています。ライバルは銀行のみではなく、サービス産業すべてですが、“**お客さまの不安を解消して、安心・安全・快適・便利・楽しいことをお届けする**”ために、銀行にある「ヒト、モノ、カネ、情報、ネットワーク」のリソースをフル活用し、**おもしろくビジネスを進めながら、お客さまのニーズにお応えする“しなやかな組織”**を目指してまいります。

皆さまには、OKBグループのビジネスへの変わらぬご支援、ご愛顧を賜りますよう心からお願い申し上げます。

2022年7月

頭取 **境 敏 幸**