

経営の基本理念

地域に愛され、親しまれ、 信頼される銀行

OKBグループは、「地域循環型社会の担い手」としてサステナビリティへの取り組みを推進し、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。

C O N T E N T S

イントロダクション

TOP MESSAGE..... 3

OKB大垣共立銀行について

OKB大垣共立銀行のあゆみ..... 9
OKBグループの営業基盤..... 11
OKBグループの強み..... 13
価値創造プロセス..... 15
財務ハイライト..... 17
非財務ハイライト..... 18
中期経営計画..... 19
OKBのサステナビリティ..... 21
TOPICS..... 23

成長戦略

I. 地域経済の持続的成長..... 25
II. 地域のイノベーション支援..... 31
III. 多様な人材の活躍推進..... 37
IV. 気候変動対応、環境保全..... 41
V. 地域資源の活用..... 47

経営基盤 コーポレートガバナンス

VI. コーポレートガバナンスの高度化..... 51

コーポレートデータ

資産健全化への対応..... 63
OKBグループの沿革..... 65
OKBグループの先進性への取り組み..... 67
OKBグループの公共性・透明性への取り組み..... 69
組織体制..... 71
会社概要..... 73

統合報告書発刊にあたって

本誌は、OKB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・特長・沿革などを、財務・非財務情報を交えながら説明しています。
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 2022年4月～2023年3月
(一部、2023年4月以降の情報を含みます)



OKB

OKB大垣共立銀行

頭取 境敏幸

TOP MESSAGE

**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**

今年4月に誕生したここ「OKB岐阜中央プラザ わくわくベースG」は、従来の店舗とは一味違うOKB大垣共立銀行の新たな拠点です。銀行としての機能を持ちながら、平日、休日を問わずさまざまなイベントを開催し、地域を盛り上げる役目を担っています。この拠点を架け橋に、性別や世代を超え、地域のステークホルダーの皆さまが新たなコミュニティを形成していく過程を目の当たりにすると、改めて地域金融機関の役割を認識し、地域の発展のために献身的な姿勢で取り組まなければならないという使命感に駆られます。

OKBグループの大垣共立銀行は1896年3月9日、

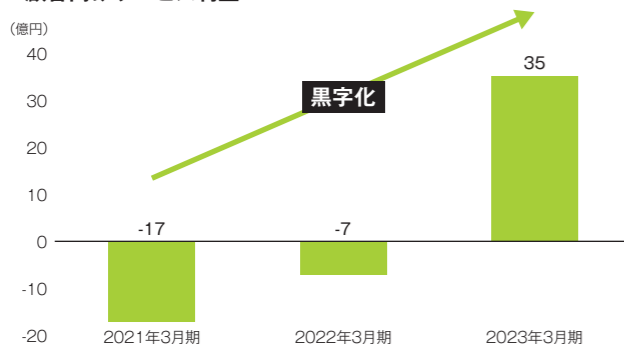
士族のための第百二十九国立銀行から、地域のための銀行として土農工商が一体となり創立しました。日本列島のほぼ中央に位置し、中山道と美濃路が通る東西交通の要衝の地において、明治、大正、昭和、平成の時代を地域とともに歩んでまいりました。そして、令和。人口減少・少子高齢化の進展、高度情報化社会への対応、地球規模で進む気候変動など、地域が抱える課題に対して、「地域に愛され、親しまれ、信頼されるOKB」を念頭に、OKBグループは一丸となって、お客さまの課題解決策をお届けする「総合サービス業」を目指して今後も歩みを進めてまいります。

〈撮影場所〉OKB岐阜中央プラザ わくわくベースG (→P47)

2022年度の振り返り

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)の2年目を迎えた2022年度は、基本戦略である「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」を積極的に推し進めた結果、計数目標の一つである「顧客向けサービス利益」は計画より1年前倒しで黒字化を達成することができました。

顧客向けサービス利益



「事業先・個人に対するコンサルティング提案件数」も堅調に推移し「役務取引等利益比率」は計数目標を上回っています。外国為替市場では32年ぶりの円安水準となる1ドル151円まで円安が進行するなか、為替ヘッジニーズのある輸入企業のお客さまに対する外為デリバティブの取引契約により外国為替売買益が大きく伸びました。私は、収益はお客さまにサービスを提供した対価であり普遍的な物差しであると考えていますが、この結果は営業現場の最前線でOKBグループ社員一人ひとりがよく頑張ってくれた証左であり、環境変化に合わせて一人ひとりが自分で考え行動する素地が備わってきたと実感しています。

一方、エネルギー価格をはじめとした物価上昇を背景に海外の主要中央銀行がインフレの抑制を狙いとして金融引き締めを行ったことにより、外債運用における資金調達費用や国債等債券売却損が増加するなど有価証券運用が苦戦を強いられたことで「当期純利益」は計画未達の水準となりました。2023年度は中期経営計画「Let's Do It!」の最終年度であり、引き続き基本戦略の遂行により収益力の向上を図ってまいります。

コンサルティング型ビジネスモデルの強化

法人向けコンサルティングでは、地元ベンチャー企業向けファンドや後継者不在を課題とする取引先企業の事業承継をサポートするための伴走型経営支援ファンドの設立など、企業のライフステージに合わせたサポート体制をOKBキャピタルと連携して整備してまいりました。その他、取引先企業の販路拡大や仕入れ先開拓をサポートするビジネスマッチングの強化、専門スタッフ4名が取引先企業のDX推進をサポートするITコンサルティング事業の展開、OKB総研と連携して取引先企業の社会・環境課題への取り組みをサポートするポジティブインパクトファイナンスの実行など、OKBグループが一体となり地域のお客さまが抱える経営課題の解決に向けたお手伝いをさせていただきました。また、長期化した新型コロナウイルス感染症による影響を受けられたお客さまに対しては、ご融資やご返済についての相談に積極的に応じるなど、きめ細やかな対応に努めてまいりました。

個人向けコンサルティングでは、OKB証券と連携し、預金・為替業務を扱うテラー（窓口係）から預り資産のご相談を受ける初級マネーコンサルタントへの登用を積極的に進めてきました。また、預り資産の接客スキルを競う社内コンテストを開催するなど、社員の能力向上にも注力し、より多くのお客さまの資産運用のご相談にお応えできる体制を整えてきました。今後はOKBグループが、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ことまで、お客さまのライフイベントについて何でも相談していただける「まちのかかりつけ金融機関」になることを目指します。

このように、法人・個人向けコンサルティングへの取り組みを進めたことで、財務諸表における役務取引等利益は大きく増加し、コンサルティング型ビジネスモデルの強化には確かな手応えを感じています。

役務取引等利益

(百万円)

2021年3月期	2022年3月期	2023年3月期
5,876	5,862	7,794

お客さまとの接点強化

効率的な営業体制の構築を目指し、人口動態や店舗密度に応じた店舗ネットワークの再構築に取り組んでいます。現中期経営計画の3年間で約30カ店の店舗集約や機能の見直しを進めていく予定ですが、ここまで概ね順調に進んでいます。冒頭でもお話ししましたが、今年4月には旗艦店である岐阜支店をはじめとした岐阜市内の2つの支店と1つの出張所を集約して、岐阜市の中心市街地である柳ヶ瀬エリアに、銀行機能を持ちつつ営業時間終了後や休日には地域のコミュニティの場として活用いただける拠点として「OKB岐阜中央プラザ わくわくベースG」を開設しました。この旗艦店には、賑わいを創出するイベントなどを企画するコミュニティマネージャーを2名配置し、広めのロビースペースには、大型LEDモニターやキッチンカウンターを併設しています。

非対面チャンネルでは、「OKBアプリ」上でAI（人工知能）がお客さま一人ひとりに合ったお金の向き

合い方を提案するパーソナルレコメンドサービス「LiFit」を展開し、現役世代など日頃はリアルで接点を持たないお客さまに対してもデジタルでつながる環境を整備し、ライフステージに合った提案を行っています。

業務プロセス改革

営業店窓口のカウンターラインを見直し、「総合受付」「クイックカウンター」「サービスカウンター」を設置し、来店目的に応じた受付方法に変更することで、ご来店されるお客さまの利便性・満足度の向上に努めています。また、営業店の後方事務を本部に集約することで、営業店を“事務処理をする場”から“営業推進をする場”へとシフトしています。業務のデジタル化にも引き続き取り組んでおり、書類の電子決裁、電子報告などによるペーパーレス化により業務効率化、生産性の向上を進めています。





人的資本

現中期経営計画『Let's Do It!』～社員輝き 地域伸びゆく～にある通り、私は社員の成長がなければ企業としての成長はなく、企業としての成長がなければ、地域の成長に貢献することもできないと考えています。

こうした考えのもと、営業力強化の研修を全店に展開しました。かつては上司や先輩社員が部下社員に現場経験を通じて営業ノウハウを伝承していくOJTが一般的でしたが、店舗や人によってその内容は不統一でした。この研修では、営業活動の「型」を体系的に学ぶことで、行動量や実績、管理手法のムラをなくすことを狙いとしています。研修を受けた社員が、そのノウハウを実践し、お客さまの顕在化している短期的なニーズに対してだけでなく、潜在化している中長期的なニーズを掘り起こすことができるようになってきました。そして、それらに合わせたご提案を行うことで、既存のお客さまとのさらなる取引深耕や新規のお客さまとの取引開始が、今まで以上に実現するなど、現場の行動に変化が見られており、コンサルティング型営業への進化に向けた確かな手応えを感じています。

2020年には人事制度を改定し、従来の総合職、

一般職の区別を総合職に一本化し、男女の区別なく、キャリアビジョンに沿ってステップアップできる体制を整えました。また、社員一人ひとりの専門性を高めるべく、希望する仕事やプロジェクトへの参加を社員がリクエストできるジョブリクエスト制度やFA制度を採用し、専門部署への異動や支店長への抜擢を進め、社員のキャリアプランに沿った働き方の定着を目指しています。また、大垣共立銀行では1998年から銀行の枠にとられない人材を育成することを目的とした異業種研修制度を実施しているほか、2018年度からは一芸に秀でた人材を採用するバラエティ・タレントコースを設置しています。さらに、2022年11月には中途採用の求職者がこれまでの経験や専門性を活かせるように、募集職種を細分化するなど中途採用施策を拡充しました。このようにOKBグループでは地域に精通する人材の多様化を進めており、性別や年齢にとられないダイバーシティ&インクルージョンの実現に向けた取り組みを進めています。

新型コロナウイルス感染症の拡大をきっかけにテレワークを導入しました。今ではコロナ禍による経済活動の制限が緩和されましたが、現在も生産性向上に向けた取り組みの一環として継続しています。また、社員の声を受けて2022年4月には、本部に勤務する

社員のオフィスカジュアルを導入しました。運用がうまくいかなければスーツ、ネクタイに戻せばよいとの気持ちで採用を決めましたが、導入から1年が経ち、今では多くの社員がオフィスカジュアルで勤務しており、立場上ネクタイとスーツで執務することが多い私の方がマイノリティの立場となっています。これからも現場の声に耳を傾けつつ、常日頃から環境の変化に柔軟に対応できる組織を目指していきたいと考えています。

サステナビリティ

OKBグループは2021年12月にサステナビリティ基本方針の策定と6つのマテリアリティを設定した後、2022年3月には重点的に取り組む3つのサステナビリティ長期KPI（サステナブルファイナンス目標、CO₂排出量削減目標、女性リーダー職比率目標）を設定しました。そして、2022年6月にはサステナビリティ推進体制を見直し、私が委員長を務めるサステナビリティ推進委員会を設置し、10月には6つのマテリアリティに対して各測定指標を設定しました。今後は委員会にて進捗を管理し、サステナビリティ課題解決に向けた取り組みを加速していきます。

資本政策、株主還元

OKBグループが、持続的な成長と中長期的な企業価値向上を実現するためには、財務的な安定性の向上と収益力の強化に愚直に取り組んでいく必要があると考えています。そうした考え方のもと、2022年11月にはOKBグループの資本効率性の向上を目的として、共友リースをはじめとした連結子会社5社の資本構成を見直し、グループ内の持分比率を100%に引き上げました。

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。

また、今後は東京証券取引所プライム市場の上場会社として、株価水準に目を配りながら、株主の皆さまとの対話などを通じて得た気づきを活用し、バランスシートを意識した資本収益性の向上と持続的な成長の実現に向けて、我々経営陣が主体的に取り組んでまいります。

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グループ役員一体となって、これまでお話しした取り組みなどを進めてまいります。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、信用」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。

2023年7月