



OKB 大垣共立銀行

統合報告書 2026

2025年度 ディスクロージャー誌

01. TOP MESSAGE

P.5

OKB大垣共立銀行は2026年3月に創立130周年を迎えました。TOP MESSAGEでは、地域の皆さまへの感謝をお伝えするとともに、2025年度の振り返りや今後の展望、読者の皆さまへのコミットメントについて語っています。

02. SPECIAL CONTENTS

地域の未来をともにつくる－OKBのアウトカム実現に向けて－

P.23

OKBグループがアウトカムとして目指す「豊かな地域社会の発展」に資する取り組みの一つとして、地域共創型コンサルティングを展開しており、本章では地域の課題解決に向けてOKBが取り組んでいる事例を紹介します。さらに具体的な事例として桑名市での取り組みを座談会形式(⇒P.25)でお伝えします。

03. 企業価値向上に向けた戦略

P.31

最終年度を迎えた中期経営計画「Always～変わらぬ想いで、明日を変える～」の進捗と各戦略の取り組みをご紹介します。特に成長戦略では、リソースの最適化により、事業者向けの貸出金残高の伸長と中小・中堅企業向けの貸出金利回りが大きく改善されたことについて記述しています。

CONTENTS

イントロダクション

- 1 目次／経営理念
- 3 At a glance

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グループの価値創造

- 15 OKB大垣共立銀行の挑戦の歩み
- 17 営業基盤
- 19 OKBグループの強み
- 21 価値創造プロセス
- 23 SPECIAL CONTENTS:地域の未来をともにつくる－OKBのアウトカム実現に向けて－
座談会:持続可能なまちづくりを目指して－桑名市×ポニーキャニオン×OKB－
- 29 財務・非財務ハイライト

企業価値向上に向けた戦略

- 31 中期経営計画の位置づけと長期ビジョン
- 33 中期経営計画「Always～変わらぬ想いで、明日を変える～」
- 35 成長戦略
- 47 人財戦略
- 59 経営基盤強化
- 63 DX戦略

OKBグループのサステナビリティ

- 67 OKBグループのマテリアリティ
- 69 気候変動対応・自然資本・生物多様性への取り組み
- 77 人権尊重への取り組み
- 78 地方創生への取り組み
- 79 ステークホルダーとのコミュニケーション
- 83 創立130周年記念事業

企業価値を支える基盤

- 85 コーポレートガバナンス
- 91 社外取締役メッセージ
- 95 役員一覧
- 97 リスク管理
- 99 コンプライアンス(法令等遵守)

コーポレートデータ

- 101 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グループの企業価値向上と持続的成長に向けた取り組みなど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 2025年4月～2026年3月(一部、2026年4月以降の情報を含みます)

激変する事業環境の中にあっても経営理念である

「地域に愛され、親しまれ、信頼されるOKBグループ」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

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～

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

At a glance

OKBグループについて

OKBグループは、岐阜県、愛知県を主な事業エリアとしている地域密着型の総合金融グループです。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ています。

店舗数



国内本支店・出張所・代理店

157カ店(**128**拠点※)

※店舗内店舗の形態による店舗統合後の営業拠点数

海外現地法人

1社
(ハノイ)

海外駐在員事務所

2拠点
(上海、マニラ)

(⇒関連ページ:P.19「OKBグループの強み」)

グループ従業員数

従業員平均年齢(単体)

男女比(正社員)



2,959人

39.3歳



1:1

財務データ



総資産

6兆7,370億円(連結)



親会社株主に帰属する当期純利益

193億円(連結)



預金残高

5兆8,625億円(単体)



自己資本比率

9.82%(連結)



貸出金残高

4兆6,222億円(単体)

(⇒関連ページ:P.19「OKBグループの強み」)

・データは2026年3月31日現在

グループ会社



リース

共友リース

投資

OKBキャピタル

システム開発

共立コンピューターサービス

投資助言

OKBリアルティ・マネジメント※

調査研究・コンサルティング

OKB総研

銀行事務

OKBビジネス

証券

OKB証券

帳票・文書管理

OKBパートナーズ

信用保証

OKB信用保証

クレジットカード業務

OKBペイメントプラット

海外ビジネスサポート

OKB Consulting Vietnam Co.,Ltd.

(⇒関連ページ:P.19「OKBグループの強み」)

※2026年9月に事業開始予定

・2026年6月30日現在

金融の枠にとらわれないサービスを追求した指標

全国初の商品・サービス

30以上※

OKBグループは、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」の商品やサービスを生み出してきました。

※廃止したものも含む

異業種外部研修経験者

145名

銀行とは異なる業種を経験することで、“サービスとは何か”を見つめ直し、社内の意識改革へとつなげるための研修です。本研修制度は、20年以上前から実施しており、現在では経験者が部長や支店長も務めています。また、研修先業界もコンビニやホテルなど多岐にわたります。

(⇒関連ページ:P.19「OKBグループの強み」)

OKBブランド認定数

200超

OKBグループの商品やサービスをはじめ、地域事業者などと連携した施設や商品・サービスや公共施設などに「Ogaki Kyoritsu Bank」の頭文字を冠した「OKBブランド」を展開しています。地域事業者は自社商品をOKBブランドとして販売することで、自社の認知度向上や販路拡大を図れます。



TOP MESSAGE

“変化への対応力”を高め、
地域に新たな価値を創出していきます

読者の皆さまへお伝えしたいこと

OKB大垣共立銀行は2026年3月に創立130周年を迎えることができました。これもひとえに地域のお客さまをはじめ、これまでOKBを支えていただいた皆さまからのご支援の賜物であり、長い年月を皆さまとともに歩んでこられたことに、心より感謝申し上げます。

大垣共立銀行の「共立」という社名には、地域とともに歩み、地域に密着した銀行を築こうという企業精神が込められています。こうした精神のもと、130年という長い歴史の中で、常に“お客さま目線”に立った多様な商品・サービスを提供し、いつも“地域とともに”という変わらぬ姿勢を貫いてきました。

今回の統合報告書で、私が読者の皆さまにお伝えしたいのは、「収益力の強化」と「健全な財務基盤の維持」に対する明確なコミットメントです。そのためには、環境の変化に適切に対応しながら、営業力・業務プロセス・経営基盤の変革を継続していくこと

が不可欠です。

現在、地域社会は人口減少や高齢化の進展といった構造的な課題に直面しており、それに伴いお客さまを取り巻く事業環境・生活環境も大きく変化しています。このような状況下で、地方銀行には、地域の持続的な発展を支える存在として、単なる資金供給にとどまらず、事業承継の支援、販路開拓のサポート、資産形成のアドバイスなど、お客さまの課題解決にこれまで以上に寄り添っていくことが求められています。まさに今、OKBの真価が問われる局面にあると認識しています。

地域経済の発展に貢献し続けるには、経営基盤となる持続可能な収益構造の確立が必須です。収益力の向上を通じて企業価値を高め、地域に還元する。そして、その還元が地域の成長につながり、再びOKBの成長へとつながっていく。こうした好循環を実現していきます。

OKB大垣共立銀行

頭取 林 敬治

足元の事業環境に対する考えについて

足元では、「金利のある世界」への移行に加え、国際情勢の不安定化に伴う地政学リスクの高まりなど、先行き不透明な環境が続いています。

このような環境下では、お客さまの事業運営や生活設計にさまざまな影響を及ぼし、経営判断や資産形成における不確実性が一層高まっているものと認識しています。

そうした中で、OKBはお客さまが直面する課題に対して、的確な情報提供や多様なソリューションを通じてサポートしていくことが重要な責務であると考えています。

法人のお客さまにおいては、事業承継への対応、原材料価格の高騰や人手不足への対応、新たな販路の開拓などの経営課題に関するご相談が増加

しています。OKBは、お客さま一社一社の状況を丁寧に把握しながら、それぞれの課題に応じた解決策とともに模索するパートナーとしての役割を果たしていきます。それを実現するためにも、ソリューション営業のさらなる強化に引き続き取り組んでいきます。

個人のお客さまにおいては、「貯蓄から投資へ」の流れが着実に進展しており、資産形成に対する意識が高まっています。その一方で、選択肢の広がりに伴い、投資などに関する悩みや不安を抱えるお客さまも増えておりと受け止めています。OKBは、この悩みや不安に寄り添い、お客さまが安心して資産形成に取り組めるサポート体制の充実に努めていきます。

2026年3月期の振り返り

中期経営計画「Always～変わらぬ想いで、明日を変える～」の2年目を終えた2026年3月期は、連結経常収益1,765億円(前年度比 452億円増加)、連結経常利益221億円(同13億円増加)、親会社株主に帰属する当期純利益は193億円(同46億円増加)を計上し、2期連続で当期純利益は過去最高益を更新しました。

これは、「金利のある世界」という外部環境の変化に適切に対応できたことに加え、これまで強化してきたソリューションビジネスが安定的に収益を生み

出したことによるもので、社員一人ひとりがお客さまに真摯に向き合い続けた結果であると考えています。

また、2025年9月には、中期経営計画の財務目標を上方修正しました。企業価値向上に資する重要な指標であるROEは5.6%となり、修正後の目標値である「5.0%以上」をすでに上回る結果となりましたが、これはあくまで通過点であると認識しています。今後は、中長期的に掲げるROE8%の実現に向け、さらなる収益力の強化と資本効率の向上に取り組んでいきます。

2027年3月期の見通しについて

2027年3月期については、資金利益の拡大を主因として増益基調が続くと想定しており、業績予想は連結経常利益305億円、親会社株主に帰属する当期純利益206億円とし、当期純利益は過去最高益の更新を見込んでいます。

この資金利益の拡大は、政策金利の上昇が主因ではありますが、ソリューション営業やお客さまの資産形成サポートを通じて、お客さまとの関係性を着実に深めていくことによってこそ実現していくものと認識しています。

また、人件費の増加やデジタル化対応、サイバーセキュリティ強化など、将来の成長に向けた投資の拡大により費用面での負担増も見込んでいますが、これらは中長期的な競争力の強化につながるものと考えています。

こうした収益基盤を持続的なものとしていくためには、安定した預金の確保が重要な要素であり、個人預金については、高齢化の進展に伴う、相続を通じた

資金の流出が中長期的な課題です。単なる金利競争ではなく、「選ばれる理由」を備えた金融サービスを提供することで、安定的に預金が集まる仕組みを構築していく必要があります。

このため、2027年3月期においては、OKBアプリやWEBチャネルを活用した若年層へのアプローチを強化し、預金基盤の維持・強化に取り組んでいきます。具体的には、OKBアプリにおける定期預金の預け入れや投資信託の購入機能の拡充などを予定しており、順次アップデートを進めていきます。

また、デジタル化の進展によりお客さまの来店機会が減少する中においても、お客さまのニーズを的確に捉えていくことが重要です。ビッグデータを活用した顧客行動分析に基づきPDCAを回すことで、より精緻な提案やマーケティングの高度化につなげていきます。すでにプラットフォームの稼働は開始しており、今後はデータドリブンな意思決定を一層加速させていきます。



OKBの強みである「人財」の力を発揮するために

OKBの最大の強みは、お客さまに寄り添い、行動を実践できる「人財」にあると思います。実際に社員からOKBの強みについて意見を募った際にも、やはり「人財」という認識は一致しており、OKBの経営基盤を支える重要な要素であると再認識しました。

一方で、その力を十分に活かしきれていないという課題も抱えています。

こうした課題解決に向け、2021年度から営業店の事務負担を軽減することを目的とした「業務プロセス改革」に取り組み、これまでに業務量の約5割の削減を実現しました。これにより捻出したリソースは、お客さまとの対話機会の拡充につながっています。また、「店舗改革」において、近隣店舗間での役割を明確化するとともに、中核店舗への人員集約を進めることで、店舗の垣根を越えた柔軟な対応を可能としました。これらの改革により、お客さま情報の集約が進み、業務の効率化と生産性の高い業務運営体制の整備が進んでいます。現場からも「お客さまへの対応に集中できるようになった」と

いった声が上がるなど着実な成果が現れています。

しかしながら、従業員一人当たりの生産性については、依然として業界内で低位にとどまっているのが現状です。

社員の能力や志向を十分に踏まえた配置をするためにも、営業店の運営体制の見直しをはじめ、一連の変革をさらに加速させ、社員一人ひとりの強みやスキルをしっかりと把握し、能力を最大限に発揮できる人員配置を進めていきます。

さらに、中期的な重要課題の一つとして、OKBの将来を担う経営幹部人財の育成があります。現在、各種施策を進めており、目指すべき全体像に向けて、次世代を担う経営人財の層の厚みや、育成を体系的に進める仕組みづくりに取り組んでいる段階です。社員の持ち味や強みを活かし、それらを組織として最適に組み合わせることで、バランスの取れた経営体制の構築を目指していきます。

次世代のリーダーを計画的に育成していくことは、経営トップである私自身の重要な責務の一つです。責任を持って着実に取り組みを進めていきます。



おわりに

金利・規制・競争環境の変化、デジタル化の進展、異業種の参入、そして地域社会そのものの構造変化など、私たちを取り巻く環境はかつてないスピードで変化しています。だからこそ私たちは、“変化への対応力”を高めることが重要だと考えています。変化を恐れず、前向きに受け止め、状況に応じて柔軟に対応しながら、新たな価値を創り出していきます。地域、お客さま、そして株主の皆さまとの“つながり”をさらに広げ、より強固なものとすることで、長期ビジョンである「地域と社員を幸せにするOKBグループ」の実現を目指していきます。

私は社員に対して、判断に迷ったときは経営理念に立ち返るように常々伝えています。複雑かつ多様な課題を抱えるお客さまに寄り添い、ともに歩む存在であり続けることが、これからのOKBに求められる姿であると考えます。10年後、20年後、さらにその先も、「地域に愛され、親しまれ、信頼されるOKBグループ」として皆さまとともに歩み続けるため、次の時代へ向けた新たな価値の創造に挑み続けていきます。

これからのOKBグループにどうぞご期待ください。

機関投資家の皆さまとのコミュニケーションについて

機関投資家の皆さまとのコミュニケーションについては、これまで以上に重要性が高まっていると認識しています。企業価値向上に向けた取り組みやその進捗について、適切にお伝えしていくことが不可欠です。

今後は年に2回はラージミーティングを実施し、1on1を含めて機関投資家の皆さまとの直接対話を増加させていきます。形式的な情報開示に留まらず、対話機会を通じて投資家の皆さまや市場が何を求めているかを的確に把握し、それに応えていきたい

と思います。

投資家の皆さまからは、特に資本効率の向上に対する関心が高いと認識しています。OKBとしても、企業価値向上の観点からこの課題を真摯に受け止め、中長期的な水準向上に取り組んでいきます。

また、2026年3月期は、増配や自己株式の取得などを通じて株主の皆さまへの還元の充実を図りました。今後も株主還元方針に基づいた取り組みを検討していきます。

経営企画担当役員
メッセージ

経営資源の最適配置を通じて、
資本の適切な維持と
効率的な配分を両立し、
企業価値向上に取り組めます

取締役常務執行役員 金森 靖



2025年度の振り返り

2025年度は、「金利のある世界」への移行により、収益構造の改善が着実に進展した1年となりました。

資金利益は、日本銀行の政策金利の段階的な引き上げを背景に、預貸金利鞘の改善に加え、円貨債券利息の増加などにより伸長しました。預貸金利鞘については、貸出金利回りが必ずしも市場金利に連動しない中、お客さまとの取引において適切な提案を重ねた結果、残高の増加に加えて利回りの改善が進みました。また、円貨債券については、金利上昇リスクを意識して残高の積み増しは抑制しつつ、ポートフォリオの入れ替えにより利回りの改善を図りました。

こうした資金利益の伸長に加え、法人・個人の両面でソリューションビジネスが拡大し、連結当期純利益は過去最高益を更新しました。

さらに、株式売却益や退職給付信託返還益を活用し、含み損を抱える資産の処理により、将来的な収益の安定性向上につながるバランスシートの改善を進めました。

これにより、単なる利益水準の向上にとどまらず、「収益力」と「財務の質」の両方が向上した1年であったと認識しています。

(億円)	2024年度	2025年度	前年度比
コア業務粗利益	563	587	+24
資金利益	463	577	+113
役務取引等利益	103	114	+10
その他業務利益(除く国債等債券損益)	▲4	▲104	▲100
経費	401	418	+17
うち人件費	211	222	+11
うち物件費	167	171	+4
コア業務純益	162	168	+6
有価証券売買損益	3	18	+14
国債等債券損益(債券5勘定戻)	▲49	▲262	▲213
株式等関係損益(株式等3勘定戻)	53	281	+227
与信関係費用	3	1	▲1
その他臨時損益	16	16	+0
経常利益	179	202	+23
特別損益	▲7	44	+52
当期純利益	132	187	+54
親会社に帰属する当期純利益	147	193	+46

資金利益の増減要因		
● 預貸金利息は、貸出金平残の増加に加え、預貸金利回り差が改善し増加		
貸出金利息	504億円(前期比+108億円)	
預金等利息	116億円(前期比+81億円)	
● 有価証券運用は、金利上昇を睨み積み増しを控えながら入れ替えにより利回り改善		
有価証券平残	10,729億円(前期比▲461億円)	
有価証券利息配当金	224億円(前期比+83億円)	

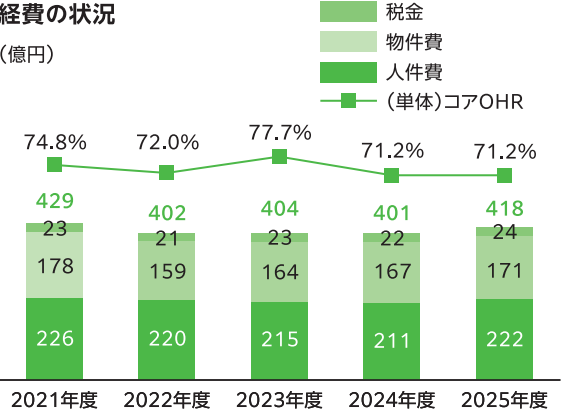
その他業務利益、有価証券売買損益、特別損益の増減要因		
● 株式売却益や退職給付信託返還益を活用し、バランスシートの健全性の向上を目的に含み損を抱えていた円貨債券や投資信託、貸出金の一部処理に充当		
株式等関係損益(特別損益)退職給付信託返還益	281億円 56億円	含み益の実現
国債等債券損益(その他業務利益)貸出金売却損益	▲262億円 ▲123億円	資産の入れ替えに活用

コストコントロール

収益力の向上が進む一方で、持続的な企業価値向上のためには、適切なコストコントロールも重要な課題です。

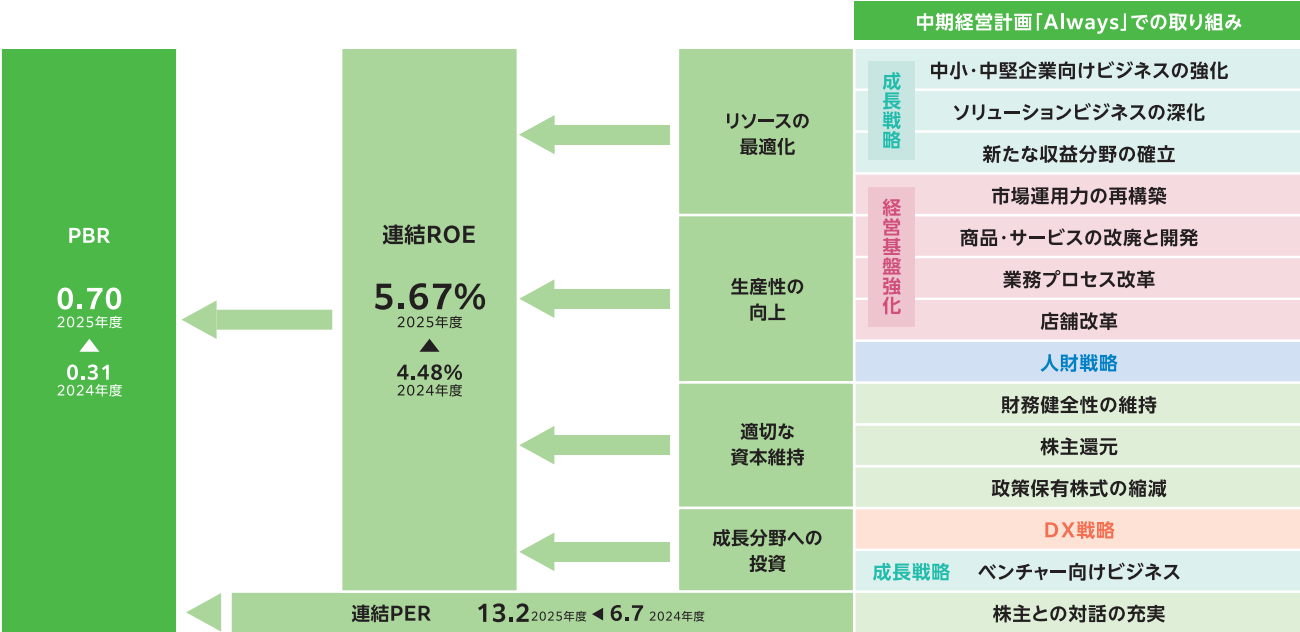
OKBでは、コアOHRの水準を意識しながら、収益成長を伴う形での効率性向上を目指しています。2025年度はトップラインの拡大により一定の水準を維持していますが、中期経営計画に掲げる目標水準(=連結コアOHR65%以下)の達成に向けては、なお改善の余地があります。

今後もDX投資や人的投資を継続しつつ、生産性向上を通じて持続的なコスト構造の改善を図っていきます。



企業価値向上に向けた取り組み

企業価値向上を測る指標として連結ROEを財務目標に設定しています。そしてROEの向上に向けては、「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」「新たな収益分野の確立」といった成長戦略に加え、「業務プロセス改革」や「人的資本価値の最大化」を通じた生産性向上などに取り組んでいます。

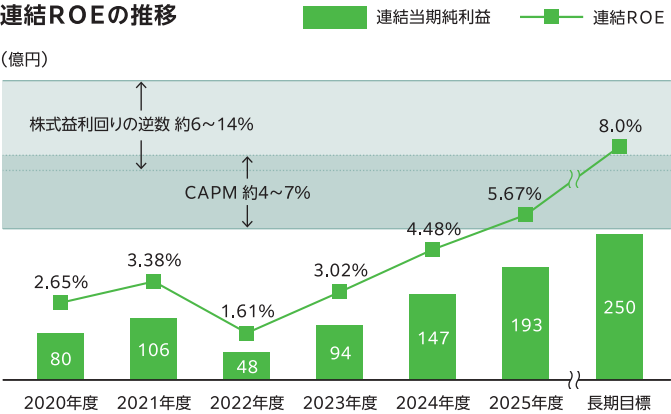


その結果、ROEは着実に改善し、2025年度は5%台後半まで上昇するなど、中期経営計画の目標水準(=5.0%)を上回る水準となり、収益構造の改善効果が顕在化してきていると認識しています。

一方で、OKBが認識する資本コスト*水準と比較すると、なお改善余地があると認識しています。

今後は、収益力の強化と資本効率の向上を通じて、資本コストを上回るROEの実現を目指していきます。

*資本コストは、CAPMによる理論推計値および市場評価(株式利益回りの逆数)を参考に、当社としてのレンジ感を把握しています



資本運営

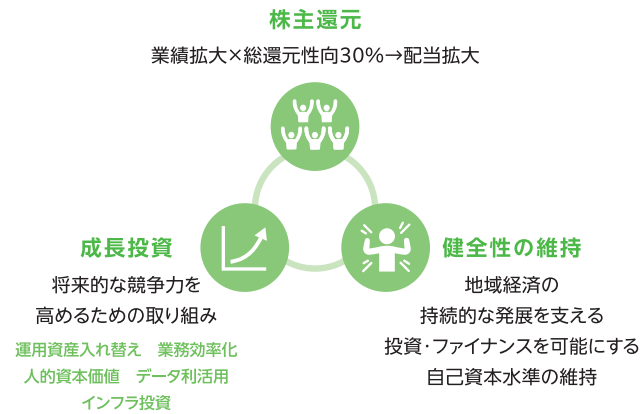
OKBは、資本運営の基本方針として、「健全性の維持」「成長投資」「株主還元」のバランスを重視しています。まず、基盤となる自己資本の充実により、地域経済を支える金融機関としての健全性を確保します。そのうえで、将来の収益力向上に資する成長投資および株主の皆さまへの還元に対し、資本を適切に配分していきます。

特に成長投資の観点では、運用資産の入れ替えや業務効率化に加え、データ利活用の高度化、人的資本への投資、インフラ整備など、幅広い分野に取り組んでいます。これらはいずれも、短期的な利益拡大にとどまらず、中長期的な競争力の向上につながる重要な施策と位置付けています。

今後は、本業の収益拡大に加え、政策保有株式の縮減により創出された資本をいかに適切に配分し、企業価値の向上につなげていくかが重要であると考えています。2025年度においては、売却により得られた資本は、主として運用資産の入れ替えなどに充当し、バランスシートの改善と収益性の向上を図りました。今後も、適切な資本配分を徹底することで、持続的な企業価値の向上を実現していきます。

資本運営の基本方針

“自己資本の充実による健全性の維持”、“持続的成長に向けた投資”、“株主還元の充実”の3つの観点において、バランスの取れた資本運営を行う。



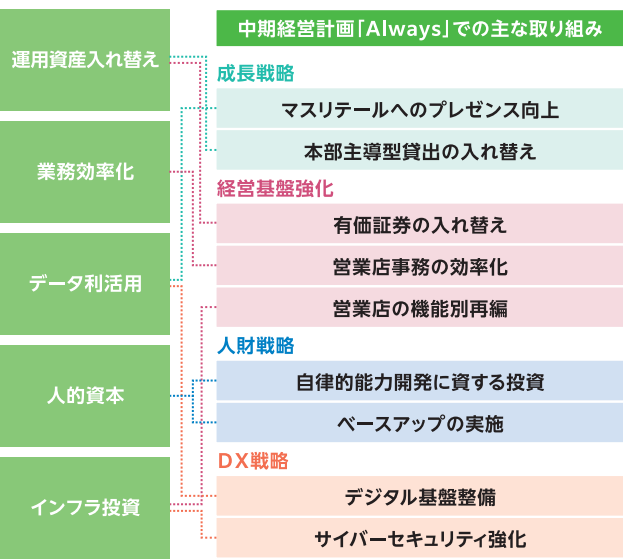
株主還元

2025年度は、配当の増額に加え自己株式取得を行うなど、株主還元方針に基づく還元を実施した結果、総還元性向は大きく上昇しました。

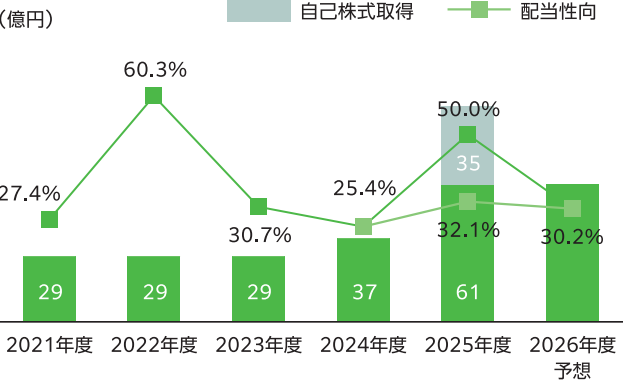
今後も、安定配当を基本としつつ、業績および資本水準を踏まえた追加的な還元を柔軟に実施し、資本効率を意識した株主還元を継続していきます。

実績	2021年度	2022年度	2023年度	2024年度	2025年度	2026年度 予想
1株あたり配当金	70	70	70	90	150	150

将来的な競争力を高めるための取り組み



総還元性向の推移

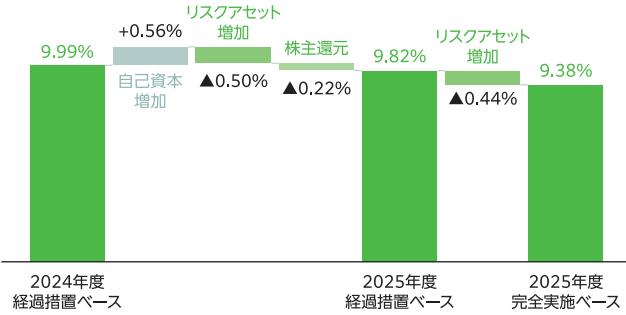


健全性の維持

自己資本比率は、貸出金残高の伸長を主因としてリスクアセットが増加したものの、内部留保の充実により自己資本が増加したことで、9%台を維持しており、一定の健全性を維持しています。

引き続き、内部留保の充実とリスクコントロールを両立させ、持続的成長を支える強固な財務基盤の構築に努めていきます。

連結自己資本比率の増減要因



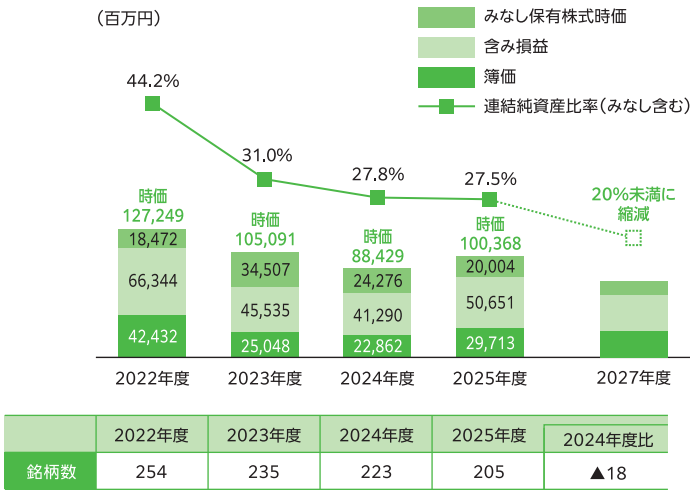
政策保有株式の縮減

さらなる資本効率の向上を目指し、2026年2月に縮減目標を見直しました。2025年度においては、銘柄数は着実に縮減を進めたものの、株価上昇に伴い時価が増加し、連結純資産比率は前期比微減にとどまりました。

今後は、縮減の着実な実行に加え、創出された資本を成長投資や収益力強化につなげることで、企業価値の向上に結び付けていきます。

変更前	2027年3月末までに政策保有株式(みなし保有株式除く)の連結純資産比率(時価ベース)20%を目途に削減する
変更後	2028年3月末までに政策保有株式(みなし保有株式含む)の連結純資産比率(時価ベース)を20%未満とする

政策保有株式の連結純資産比率の推移



2026年度業績予想

2026年度は、外部環境の不確実性を踏まえ、非資金利益については慎重な見通しとしています。貸出金残高の拡大や利鞘の改善により、資金利益のさらなる増加を見込み、連結当期純利益は過去最高益を更新する計画としています。

これは、「金利のある世界」への構造転換を着実に収益機会として取り込んでいくとともに、これまで進めてきた営業力強化や構造改革の取り組みが今後の成長を支える基盤として機能していることによるものと認識しています。

今後も、収益力のさらなる強化と、資本効率の向上を着実に進め、より高い水準での持続的成長を実現していきます。

(億円)	2025年度	2026年度	前年度比
コア業務粗利益	587	748	+161
資金利益	577	625	+48
役務取引等利益	114	98	▲16
その他業務利益(除く国債等債券損益)	▲104	23	+127
経費	418	451	+33
うち人件費	222	234	+12
うち物件費	171	191	+20
コア業務純益	168	296	+128
有価証券売買損益	18	▲3	▲21
国債等債券損益(債券5勘定戻)	▲262	▲33	+229
株式等関係損益(株式等3勘定戻)	281	30	▲251
与信関係費用	1	21	+20
その他臨時損益	16	14	▲2
経常利益	202	288	+86
特別損益	44	▲10	▲54
当期純利益	187	200	+13
親会社に帰属する当期純利益	193	206	+13

金利シナリオ					
	26/1-3	4-6	7-9	10-12	27/1-3
日銀政策金利	0.75	0.75	1.00	1.00	1.25
米FFレイト	3.75	3.50	3.50	3.50	3.50

資金利益の増減要因	
●	預貸金利息は、貸出金平残の増加に加え、預貸金粗利鞘が改善し増加
●	有価証券利息は、これまで取り組んできたポートフォリオの質改善の成果が現れ増加

その他業務利益の増減要因	
●	貸出金売買損益の剥落により増加

特別損益の増減要因	
●	退職給付信託返還益の剥落により減少

OKB大垣共立銀行の挑戦の歩み

～お客さま・地域のための先進的サービス追求の歴史～

士族中心だった第百二十九国立銀行から「士・農・工・商」が一体となって地域発展を目指そうと、1896年に大垣共立銀行が誕生しました。「共立」には、地域の人々が力を合わせ、地域に密着した銀行を創り出そうという、今日まで受け継がれる企業精神が込められています。当時、多くの銀行が単に「国立」の文字を外して普通銀行へと転換するなか、新たな名称を冠して業務を継承したOKBは、創立当初から独自の志向を有していました。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、地域やお客さまの利便性向上に取り組み、キャッシュコーナーの年中無休稼働や移動店舗、ドライブスルーATM、手のひら認証ATM「ピピット」など、数多くの“全国初”“全国金融機関初”のサービスを生み出してきました。こうした挑戦の背景には、“地域のため”“お客さまのため”を真に考える姿勢があります。銀行の枠にとらわれず新たな取り組みに挑み続ける組織風土は脈々と受け継がれており、この挑戦する姿勢こそがOKBのDNAであるとともに、価値創造を支える原動力となっています。

士族中心の国立銀行から 地域の人々の銀行へ

1878~

- 1878年 大垣共立銀行の前身「第百二十九国立銀行」創立
- 1896年 「士・農・工・商が共に協力して設立しよう」と大垣共立銀行創立
- 1923年 農産銀行(名古屋市)買収
愛知県での営業を開始
- 1924年 本店竣工(郭町に移転)
- 1926年 共営銀行(大垣市)買収
三重・滋賀両県での営業を開始



大正初期の俵町本店



郭町に移転した本店



17階建ての本店



円柱形の新館

高度経済成長とともに 大衆化路線を拡大

1965~

- 1965年 1960年代後半以降、個人取引拡充のため、「総合口座」や「住宅ローン」などお客さまのニーズに応じた多様な預金商品・ローン商品の開発を推進
- 1972年 名古屋証券取引所第1部上場
- 1973年 本店(17階建本館)竣工
東京証券取引所第1部上場
- 1984年 本店新館(電算センタービル)竣工
- 1986年 初めての海外拠点「香港駐在員事務所」開設

お客さま目線を追求め、 先進的なサービスを展開

1994~

- 1994年 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**
- 1995年 平日の午前8時からキャッシュコーナーを営業する
「モーニングバンキング」開始 **国内金融機関初**
- 1997年 インターネットバンキング開始 **地方銀行初**
- 1998年 年中無休窓口営業店舗開設 **全国金融機関初**
- 2000年 移動店舗運行開始 **全国金融機関初**
昇降・幅寄せ機能搭載型
「ドライブスルーATM」設置 **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

- 2003年 女性社員の制服を廃止し、私服勤務実施
- 2005年 ダイヤモンド社
「つきあいたい銀行ランキング」第1位
- 2007年 CM付ATM導入 **全国金融機関初**
- 2009年 サービス産業生産性協議会
「ハイ・サービス日本300選」選出
- 2012年 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**
ホーチミン駐在員事務所開設 **全国地方銀行初**
- 2017年 ベトナムに現地法人設立 **全国地方銀行初**
マニラ駐在員事務所開設 **全国地方銀行初**
- 2018年 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」



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

2019~

- 2019年 Forbes WORLD'S BEST BANKS 2019
(世界の銀行ランキング)日本国内1位
信託業務の兼営認可取得 **東海地区金融機関初**
「OKBアプリ」取扱開始
- 2021年 「サステナビリティ基本方針」策定
重点課題(マテリアリティ)特定
「環境方針」策定
TCFD提言へ賛同
「特定セクターに対する投融資方針」策定
- 2022年 東京証券取引所プライム市場上場
本山支店2階に「DXコンサルティング拠点」開設
オフィスカジュアル導入
- 2023年 ぎふSDGs推進パートナー登録制度において
「ゴールドパートナー」として登録
地域のにぎわいを創出する拠点
「OKB岐阜中央プラザ わくわくベースG」開設
- 2024年 オープンイノベーション創出支援拠点
「OKB SCLAMB」開設
DE&I推進プロジェクトチーム
「OKB TOIRO」発足
OKBグループ「人権方針」策定
- 2025年 「サイバーセキュリティ管理に関する基本方針」制定
- 2026年 創立130周年

OKB
岐阜中央プラザ
わくわくベースG

OKB SCLAMB

営業基盤

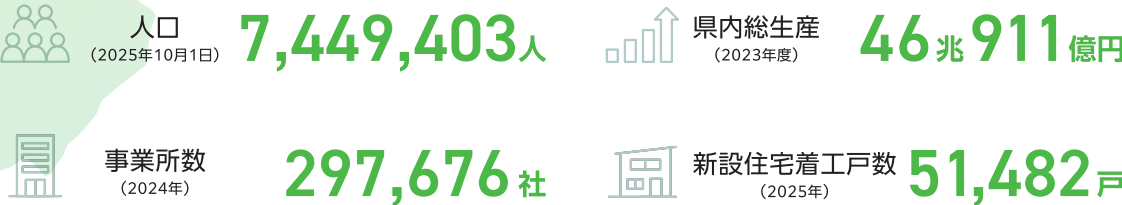
OKBグループの主要営業エリアである岐阜県および愛知県は、自動車産業を中心に「モノづくり」が盛んな地域です。岐阜県には豊かな自然資源を活かした特徴ある地場産業も多く、愛知県は製造品出荷額等が47年連続日本一となるなど、世界有数の産業集積地です。

岐 阜 県



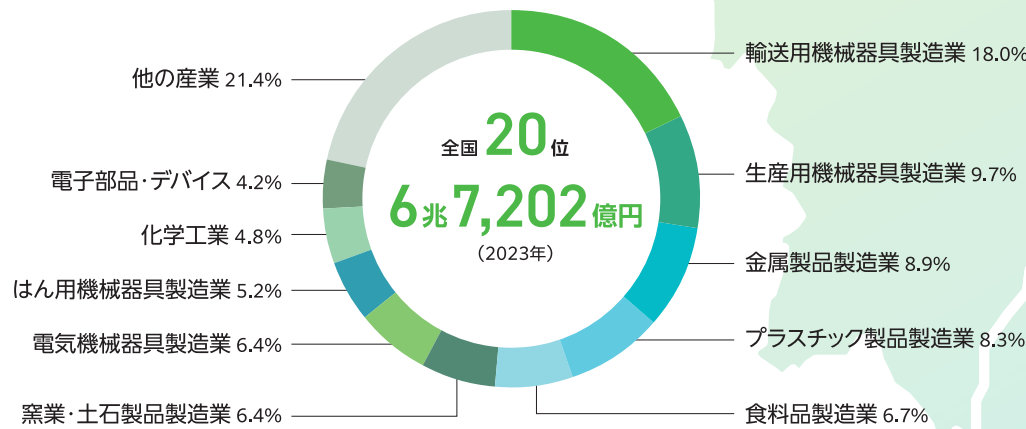
出所：総務省「国勢調査(人口速報集計)」、内閣府「県民経済計算」、総務省「経済センサス基礎調査」、国土交通省「住宅着工統計」

愛 知 県



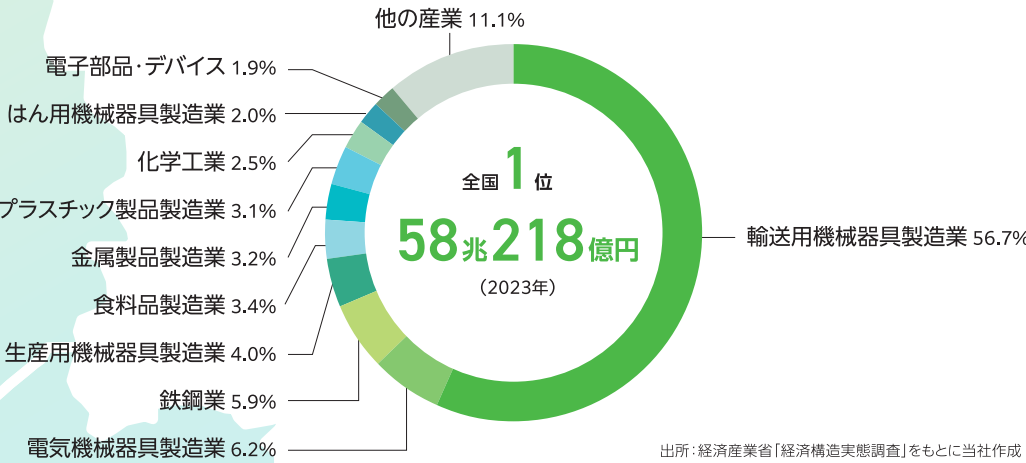
出所：総務省「国勢調査(人口速報集計)」、内閣府「県民経済計算」、総務省「経済センサス基礎調査」、国土交通省「住宅着工統計」

岐阜県の製造品出荷額等



出所：経済産業省「経済構造実態調査」をもとに当社作成

愛知県の製造品出荷額等

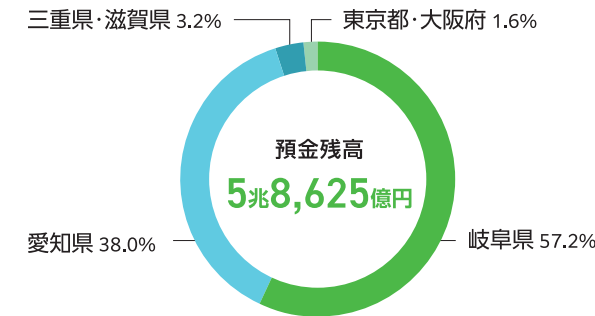


出所：経済産業省「経済構造実態調査」をもとに当社作成

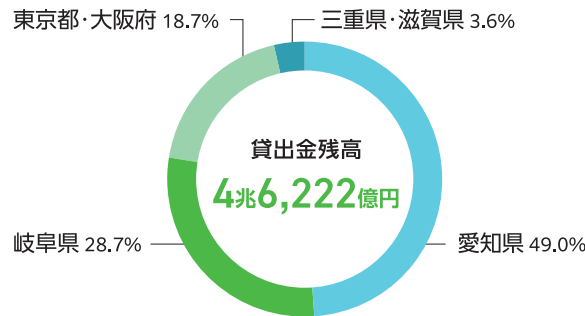
愛 知 県

OKBの預貸金の地域別構成

預金の地域別構成



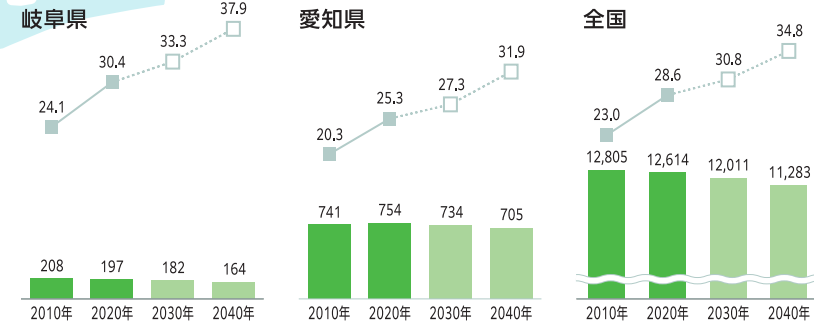
貸出金の地域別構成



地域を取り巻く環境

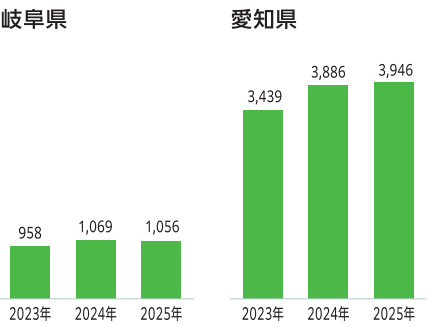
岐阜県・愛知県は、人口減少や高齢化、後継者不足などに伴い経済規模の縮小などの地域課題が顕在化しています。

人口減少・高齢化率



出所：総務省「国勢調査」(2010年、2020年)、国立社会保障・人口問題研究所「人口統計資料集(2026年版)」(2030年、2040年)

休廃業・解散件数 (件)



出所：帝国データバンク 全国企業「休廃業・解散」動向調査(2025年)

OKBグループの強み

人的資本

多様な人財

「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。

多様で豊富な人財が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、社員の自律的なスキルアップ・リスキリングを後押しするための「社員育成ファンド」や、異なる職業を約1年間体験してその経験をOKBに還元する異業種研修など、人財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「パラエティタレントコース」と「ジョブセレクトコース」を設け、能力や経験において一芸に秀でた人財や専門性に長けた人財を採用することで、多様性あふれる組織づくりを目指しています。

専門性のある資格保有・試験合格者数

FP1級	200名
中小企業診断士	23名
宅地建物取引士	224名
証券アナリスト	22名
サステナブル経営サポート	552名
ITストラテジスト	2名
情報処理安全確保支援士	6名

2026年3月31日現在

パラエティタレント・ジョブセレクトコース採用人数

2019～2025年度の累計

27名

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 製造業 コンサル など

145名

OKBのDNA
挑戦する組織風土

社会関係資本

強固なネットワーク／お客さま基盤

OKB大垣共立銀行は岐阜県・愛知県を中心に強固なネットワークを構築し、お客さまの多様なニーズにお応えしています。効率的な店舗運営やお客さまの利便性向上を目的に、店舗の機能別再編とともに非対面チャネルの拡充を進めており、国内157店舗で“リアル”な接点を大切にしながら“デジタル”でもお客さまとつながることができるハイブリッドなネットワークを目指しています。

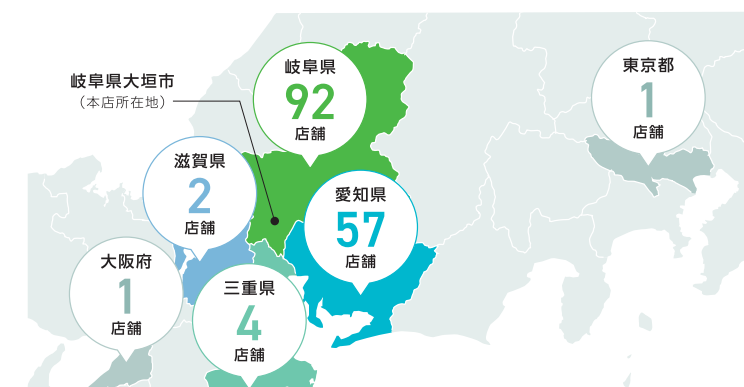
さらに、ベトナムの海外現地法人OKB Consulting Vietnam Co.,Ltd.は北部の首都ハノイ市と南部の商都ホーチミン市の2大都市に拠点があり、ベトナム全域をカバーしてお客さまの海外進出ニーズなどにお応えしています。

国内本支店・出張所 157

海外現地法人 1
ローンプラザ 14
そうだん広場※ 2

海外駐在員事務所 2
移動店舗 2

※資産運用やローンをはじめ、さまざまな相談を承る相談拠点



法人のお客さまの取引先数 約 5.1 万先
個人のお客さまの取引先数 約 146 万先

預金 貸出金
岐阜県内シェア 36.4% 36.6%
愛知県内シェア 4.2% 6.9%

・シェアは日銀統計資料を基に算出

2026年3月31日現在

知的資本

グループ総合力

OKBグループは銀行のほかリースや証券、システム開発など、さまざまな業務を運営する12社で構成されています。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、銀行を中核としたワンストップサービスを提供しています。

2026年5月には、地域活性化やまちづくりへの一層の貢献を目的として、不動産私募ファンドの組成や運用に関する投資助言業務を行う「OKBリアルティ・マネジメント」を設立しました。同社は2026年9月に事業開始を予定しており、OKBがこれまで培ってきた不動産ファイナンスなどに関する知見や専門人財を最大限に活かし、不動産を起点とした新たなソリューションの提供を通じて地域経済の持続的な成長に貢献していきます。



財務資本

安定した財務基盤

総資産(連結)は約6.7兆円、自己資本比率(連結)は9.82%と国内基準である4%、バーゼル合意に基づく国際統一基準である8%をともに上回る水準を確保しており、不良債権比率(単体)は1.20%と健全な財務基盤を有しています。なお、日本格付研究所(JCR)による外部格付は、「A」となっています。

総資産(連結) 6兆7,370 億円
自己資本比率(連結) 9.82%
不良債権比率(単体) 1.20%

親会社株主に帰属する当期純利益

193 億円

外部格付

日本格付研究所(JCR)
A

2026年3月31日現在

価値創造プロセス

これまで培ってきた資本を活用し、社会課題の解決に取り組むことで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～



SPECIAL CONTENTS

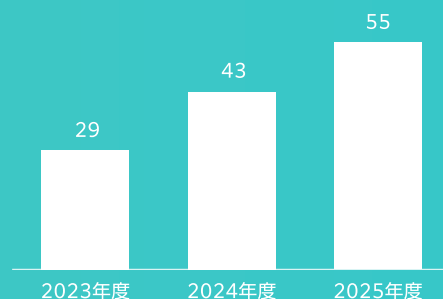
地域の未来を
ともにつくる

— OKBのアウトカム実現に向けて —



地域共創型コンサルティングで「豊かな地域社会の発展」を目指す

地域が抱える課題は、「人口減少」や「認知度不足」「デジタル化の遅れ」などさまざまです。OKBグループは、アウトカムとして目指す「豊かな地域社会の発展」に資する取り組みの一つとして、行政や企業などと連携しながら地域課題の解決を図り、新たな価値を創出する「地域共創型コンサルティング」に取り組んでいます。従前はプロジェクトチームとして取り組んでいましたが、この取り組みを加速させるため、2025年7月に「公務金融部」を「地域共創部」に改称し、同部内に「企画推進課」を新設することで事業化しました。企画推進課にはさまざまな専門性を持つメンバーが在籍し、OKBグループのネットワークを活用しながらパートナー企業とともに自治体をもつ地域課題や法人のお客さまの経営課題の解決にも取り組んでいます。地域の未来をともに描き、伴走支援をすることで地域の持続的な成長に貢献していきます。ここでは各自治体と共創した事業やプロジェクトの事例をご紹介します。

共創型コンサルティングによる
地域資源の磨き上げ（件数・累計）

Consulting - 戦略立案 -
Collaboration - 協働 -
Connection - つながり -
Coordination - 調和 -

LOCAL Co-CREATION
地 域 共 創

提供するコンテンツ

- Strategy - ブランディング、マーケティング
- Creation - 事業・商品・拠点開発
- Promotion - 動画、WEB、SNS
- DX - ICT導入、業務効率化
- Funding - 補助金・ふるさと納税活用

自治体コンサルティングの取り組み事例

岐阜県大垣市・養老町

デジタル地域通貨の導入および
プレミアム付商品券の電子化

2024年6月に岐阜県大垣市へスマホアプリ「ガキペイ」を導入するとともに、大垣市が発行するプレミアム商品券を電子化し、同市のDXをサポートしました。現在も地域通貨の民間流通と普及をサポートし、新たな地域循環の仕組みづくりを目指しています。

岐阜県養老町では2021年9月に同町独自のスマホアプリ「養老Pay」の導入をサポートし、その後、養老Payをプラットフォームとした「Smart Town YORO Project」に取り組んでいます。アプリとオンデマンドバスを連携した配車予約やヘルスケアサービスの提供など新たな住民サービスを促進し、住民のウェルビーイングを向上させる施策を展開しています。



岐阜県山県市

「山県co-labo」プロジェクト

岐阜県山県市から「第2次山県市シティプロモーション事業推進業務委託」を受託し、その一環としてシティプロモーションパートナー「山県co-labo」プロジェクトを2024年11月に始動しました。

本プロジェクトには、山県市の魅力を市内外に発信するべく、市内の53社・団体がパートナーとして参画しています。パートナーらとともに同市の自然環境を活かしたサウナイベントの企画・運営やSNSを通じたプロモーション展開、市外での特産品の販売、東京都でのマルシェの開催などに取り組み、同市のイメージアップと認知度向上を図りました。

今後もイベントの開催や各種SNSによる山県市の情報発信を継続し、プロモーション活動の自走化を目指していきます。



三重県桑名市

「イングリッシュ・フレンドリー・シティ」パブリックリレーションズ事業

三重県桑名市は、世界に開かれたまちを目指し、誰もが英語でコミュニケーションできる「イングリッシュ・フレンドリー・シティ(以下「EFC」)」という全国的にも類を見ない取り組みを行っており、2024年からEFC実現に向けたパブリックリレーションズ事業にパートナー企業である株式会社ポニーキャニオンとともに取り組んでいます。

桑名市の国際化に向け、EFCのアンバサダーにラジオDJ・タレントのクリス・グレン氏を起用したほか、桑名市民(日本人および在留外国人)やインバウンド客に向けた情報発信やイベントなどを戦略的に企画し、EFC実現の礎づくりを行いました。



座談会

持続可能なまちづくりを目指して

—— 桑名市×ポニーキャニオン×OKB ——

OKBは今年で三重県での営業を開始してから100周年を迎えることができました。

総合エンターテインメント企業の株式会社ポニーキャニオンとOKBは、2018年から三重県桑名市のパブリックリレーションズ事業（以下、「PR事業」）を受託し、両社が有するノウハウやネットワークを活用しながら同市の魅力をPRしてきました。

この特集では、桑名市長の伊藤 徳宇 様をお迎えし、ポニーキャニオンの平島 綾 様とともに地域課題に対する取り組みや持続可能なまちづくりを目指してどのような想いで活動しているのかなどについて語っていただきました。



株式会社ポニーキャニオン
経営本部 広報部 サステナブル事業推進グループ マネージャー
平島 綾

中国・香港向け広告会社にて自治体や観光事業者を対象としたインバウンド事業に従事。2016年ポニーキャニオンに入社し、地方活性化事業に取り組む。これまでに内閣府、国際交流基金、東京観光財団、東京都青梅市、福島県白河市、埼玉県草加市、埼玉県越谷市、群馬県桐生市、栃木県足利市、石川県七尾市、静岡県沼津市、三重県桑名市、福岡県北九州市等を担当。

桑名市長
伊藤 徳宇

早稲田大学政治経済学部卒業後、フジテレビに入社。2006年に桑名市議会議員に初当選し、2012年に市長選で初当選。以降、現在4期目の桑名市長を務める。民間事業者などと行政の対話により連携を進め、健康増進を目的とした民設民営による温泉施設や高齢者・障がい者・子どもなどに対して福祉サービスを包括的に提供する多世代共生型施設を整備するなど、お互いの知恵とノウハウを結集して新たな解決方法、新たな価値を創出する公民連携手法を積極的に推進している。最近では、産業の変革に合わせて市役所のあり方自体も変革するPX（パブリックトランスフォーメーション）に取り組む。

OKB大垣共立銀行
地域共創部 統括マネージャー
山内 裕治

OKB大垣共立銀行入社後、複数エリアの営業店業務を経て、異業種研修制度により空間ブランディング企業へ出向。その後、本部勤務を経て、2018年のポニーキャニオンとの業務提携を契機に同社の地域活性化専門部署に出向。OKB帰任後、地域活性化プロジェクトを立ち上げ、以降、自治体や企業と連携した事業に携わる（2025年、現職に就任）。桑名市パブリックリレーションズ事業／養老公園観光拠点整備プロジェクト／揖斐川町アウトドアフィールド構想策定支援業務／あんじょうSDGs共創パートナー制度運営業務／山県市第2次シティプロモーション業務 他

桑名市が直面している地域課題と
将来に向けて取り組んでいることは

山内 OKBは今年で三重県での営業を開始してから100周年を迎え、古くからこのエリアとともに歩んできました。そして2018年にOKBとポニーキャニオンが出会うきっかけとなったのも、ここ桑名市の事業でしたね。そこから地方創生分野における業務提携を行い、私自身もポニーキャニオンに出向し協働を重ねてきました。現在もともに桑名市のPR事業に取り組ませていただいています。せっかくの機会ですので、まずは改めて市長に桑名市が抱えている地域課題と、その解決に向けて取り組んでいることをお伺いできますでしょうか。

伊藤 多くの自治体が直面していると思いますが、やはり最大の課題は人口減少です。桑名市は名古屋市から電車で約20分と利便性の高いまちとして発展してきましたが、2015年の約14万3千人をピークに人口減少が進んでいます。桑名市には大学がないため、進学を機に若者が市外へ流出し、そのまま戻らないケースも少なくありません。これに対し、市では「人口減少対策パッケージ」として、住宅取得支援による移住・定住促進や子育てしやすい環境づくり、若い世代の声を反映した政策などを総合的に展開しています。民間企業と連携し、マッチングアプリを活用した出会いの創出といった取り組みも実施しました。こうした施策を通じて、まちの活力を維持し、持続可能な地域を実現していくことが必要です。OKBやポニーキャニオンは人口減少をはじめとする地域課題をどのように捉え、解決に向けて取り組まれていますか。

山内 地方の人口減少が進み、市場規模が縮小すると私たち地方銀行はビジネスが成り立たなくなっていくます。これまで融資などの金融を通じて事業者さまをサポートしてきましたが、今後は金融だけにとどまらず、プラスアルファの手法で地域の課題解決に取り組み、地域の活力を維持していくことが私たち地方銀行にとって課題であり、使命だと思っています。単なる地域貢献ではなく、地域の持続性を高める



ことが、結果として私たちの成長にもつながると思いますね。

伊藤 OKBは「地域のために」という想いをさまざまなカタチで実践されていますし、金融機関の中でも非常にチャレンジングな企業という認識を持っています。その挑戦的な取り組みに大きな刺激を受けていて、行政の施策に活かしたこともあります。一緒に切磋琢磨できるパートナーのような存在ですね。平島さんはいかがですか。

平島 ポニーキャニオンは地域活性化事業を始めて11年ほどになります。事業を開始した当初は「地域の活性化」という課題に対して、自治体のプロモーション動画を制作し、「エンターテインメントと地域プロモーションの相性の良さ」を実感していました。一方で、地域活性化の取り組みが直接エンタメビジネスに結び付くわけではありません。ただ、アーティストやクリエイターの多くは、自身の出身地やゆかりのある場所に対して特別な想いを持っています。彼らにとって、地域と関わる事業は「社会貢献」や「地元への恩返し」の機会にもなっていて、私たちはその想いをカタチにする“ハブ”の役割を担っているのではないかと感じています。エンタメの力で人と地域をつなぎ、その地の価値を高めていきたいという想いで活動しています。

伊藤 平島さんがおっしゃったように、当初はエンタメと行政が混じり合うこと自体に大きな意義を感じていましたが、現在はもう一歩進んで「それによって何を生み出すのか」といったフェーズに入っていると考えています。2018年からポニーキャニオンとOKBをお願いしているPR事業では、多様なアーティストや女優、クリエイターたちを「魅力みつげびと」（※）に任命し、それぞれの視点で桑名の魅力を発掘、発信してくれています。地元では当たり前感じていたお店や風景などが、彼らの豊かな感性を通すことで新たな価値として浮かび上がるんですね。地域での新たな気づきがたくさんあり、非常に有意義な取り組みとしてご一緒させていただいています。

（※）桑名市が任命するシティプロモーションのアンバサダー。タレントやアーティストなどがそれぞれの視点で桑名市の歴史や食などの魅力を市外に発信し、市の知名度向上やPRをする取り組み

公民連携が生み出す価値

平島 これまでの自治体との関わりの中で強く感じているのは、自治体の担当者の皆さまとの向き合い方が非常に重要だということです。事業を受託した事業者として、仕様書に基づいた業務を遂行することは当然ですが、それだけでは持続的な成果にはつながりません。事業の効果を持続的に高めていくためには、行政職員の皆さまにも同じチームの一員として関わっていただくことが不可欠です。ご担当の方々が「どのような課題意識を持ち、どのように向き合っているのか」を共有いただきながら一緒にチームを作っていくことを私は特に意識していますね。

山内 私も平島さんの考えに強く共感します。桑名市の職員の皆さまは業務を“自分ごと”として捉え、主体的に関わってくださる方ばかりでとてもありがたく感じています。同じ目線で事業を形にしていこうからこそ、私たちもさらに貢献したいという意欲が高まりますよね。公民連携においては、OKBは強みである地域とのネットワークを活かして「どれだけの地域事業者を繋げられるか」が重要だと考えています。私たちだけの力では大きな課題解決にはつながりません。桑名市はこれまでに多数の民間事業者と連携されていると思いますが、市長はこれまでのご経験から公民連携についてどのようなお考えをお持ちですか？



伊藤 やはり行政だけでは法律や予算面などさまざまな制約があるため、単独でまちづくりを進めていくことには限界があります。例えば予算の優先順位を考える際には、当然ながら「命を守る」分野が最優先になります。一方で、若い世代に響く施策や新しい価値を創出する取り組みに十分なりソースが割けないというジレンマも生じます。そのような中で民間事業者の皆さまの力をお借りすることで、行政の枠組みを超えた取り組みを実現できたケースを何度も経験してきました。民間ならではのノウハウをお借りすることで、課題解決の選択肢が広がりますよね。

平島 桑名市の施策にはそういった想いが垣間見えますよね。何か意識されていることはあるのでしょうか。

伊藤 桑名市では“全員参加型の市政”を掲げ、「オープンであること」と「しっかり対話を行うこと」の2つを大切にしています。かつては行政と民間で十分なコミュニケーションが取れないまま事業が進み、ベストな結果が出ないことも少なくありませんでした。そこで2016年に公民連携の対話窓口「コラボ・ラボ桑名」を開設し、民間事業者との対話の場を設けました。これまで約300件の提案をいただき、100件ほどを事業化してきましたが、その中で学んだことは行政側が課題を隠さずにオープンにすることの重要性です。課題を共有することで民間事業者の皆さんにも共感していただき、より良いアイデアが生まれると実感しています。

山内 オープンであることでさまざまな分野の企業から提案が集まりますし、行政だけでは見えてなかった視点も得られますよね。そういったところに公民連携の価値があるのでしょうか。

伊藤 そうですね。特に大きいのは、行政の物差しでは計れない価値を民間事業者の皆さんが持っている点です。行政はどうしても待ちの姿勢になりがちですが、「一緒にやろう」と呼び掛ける攻めの姿勢が大事ですね。現在もスタートアップ企業と連携した取り組みを進めていますが、攻めの姿勢がなければこうした動きは生まれません。小さな変化の積み重ねがまちに新たな刺激を与え、社会を少しずつ変えていくのだと思います。公民連携の具体例で言えば、健康増進を目的とした温浴施設が民間主導で整備されました。行政だけでは実現できなかった魅力的なコンテンツが生まれ、多くの来訪者を集めています。これまでとは全く違う価値を提供できている好事例だと感じています。

イングリッシュ・フレンドリー・シティを掲げた背景とは

伊藤 桑名市ではイングリッシュ・フレンドリー・シティ（以下、「EFC」）の取り組みを進めていますが、その背景にあるのは「グローバル化に対して自治体がどう向き合うか」という大きなテーマです。多文化共生といった内向きの側面もありますが、この取り組みはまさに「外に向けて桑名をどう発信するか」に重点を置いています。ただ、ターゲットが明確でないと伝えたいことも伝わりません。議論を重ねて、世界共通言語である「英語を使用する方」を対象に発信しようとスタートしたのがEFCです。OKBとポニーキャニオンにはEFCのPR事業に取り組んでいただいています。それぞれのお考えを聞かせてください。

山内 EFCは全国的にも珍しい先進的なテーマだと思い

ます。これまで取り組んできたPR事業が、2024年度から「市内外へのEFCの浸透」というテーマに変わり、正直に申し上げると、最初にこのテーマを伺った時は「どう実現していけばよいのだろうか」と思いましたね。悩みながらも、まずは市民の皆さまに英語を身近に感じていただくために、クリス・グレン氏による英語の観光ツアーや子どもたちが一日を英語で過ごす体験プログラムなどを実施しました。次に、こうした取り組みを海外に発信するため、プレスリリースの配信やインバウンド向けメディアを活用した情報発信などを段階的に展開していききましたね。



▲ガイド経験豊富なクリス・グレン氏による英語での桑名観光ツアーの様子

伊藤 このテーマの根底にあるのは、「海外を知ってもらう」ことなんですよ。日本人のパスポート保有率がコロナ禍前の約24%から現在は17%程度まで低下していて、海外との接点が減っていることに課題感を持っています。そのため、海外への情報発信だけでなく、市民が英語に親しみ、実際に旅行などを通じて世界の文化や変化を感じてもらいたいですね。英語を話せるかどうかではなく、EFCを通じて英語に対する心理的なハードルを下げるのができればと思います。

平島 私も以前インバウンド関連の仕事に携わった経験がありますが、まちの魅力を発信するためには他地域との比較が不可欠だと思います。その意味で自分たちの地域の価値を知るために海外へ行くことは、とても分かりやすい手段ですね。海外の文化や生活環境に触れることで、自分のまちの魅力を再発見できますし、そういった体験はシビックプライドの醸成にもつながると思います。

伊藤 ちょうど10年前、三重県で「伊勢志摩サミット」が開催されたのですが、その関連行事として「ジュニア・サミット」を開催しました。G7各国の高校生が集まり、英語で議論を交わし、最終的に報告書を首相官邸に提出する取り組みです。先日、その10周年を振り返るシンポジウムで、当時参加していた日本代表の皆さんにお会いしたのですが、「人生を大きく変えたイベントだった」と話してくれたのが非常に印象的でした。海外の人々と交流する経験は、若い

世代の可能性を大きく広げ、その後の進路や生き方にも影響を与えるのだと改めて感じた瞬間でしたね。

地域課題の解決に向けて

平島 今回、座談会の機会をいただいて改めて考えたのですが、エンタメの世界では「多くの人に受け入れられるもの」を目指すことは重要ですが、制作の段階で大多数の意見を取り入れてしまうと、均一的で面白みのないものになってしまいます。「誰に、何を伝えたいのか」を明確にして具現化したものが、人の心に響くものになるのだと思います。自治体に置き換えてみると、市民の声に耳を傾けることはできても、全てを汲み取ることは難しい。だからこそ、時には勇気をもって優先順位をつける必要があります。そうした意思決定の局面で、民間企業の視点や私たちが提供できるエンタメの発想が「何を選ぶべきか」を後押しできるのではないかと感じています。地域課題解決の力になれるよう、今後も魅力的で実効性のある施策を提案できるようにしていきたいですね。

山内 先ほども申し上げましたが、今後はより一層、金融プラスアルファの視点が重要になると考えています。地域の企業や多様なプレイヤーと連携しながら事業を形にいくことで、地域に新しい価値を創出していきたいと思います。ポニーキャニオンとの連携で得た新たな発想や手法も活かしながら、今後も地域課題の解決に取り組んでいきます。



伊藤 桑名市は、歴史や伝統がありながらも新たな取り組みも受け入れられる“ハイブリッド”な点が強みだと考えています。国内外から人を呼び込める観光資源がある一方で、スタートアップとの連携など、新たな挑戦も積極的に取り入れる土壌がある。この桑名市の強みをさらに伸ばしていくことは決して簡単ではありませんが、今後もEFCの取り組みや民間事業者の皆さんとの共創を通じて「世界から選ばれるまち桑名」の実現を目指していきたいと思います。

財務ハイライト

収益力の向上により、ROEなどが着実に改善しています。



中期経営計画の位置づけと長期ビジョン

中期経営計画「Always～変わらぬ想いで、明日を変える～」は、OKBグループが設定した長期ビジョン「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、バックキャストで策定した計画です。

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計画を進め、現中期経営計画はそ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。長期ビジョンの達成を目指し、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」に取り組んでいます。DX戦略においては、中長期的に取り組む戦略として位置づけ、OKBのビジネスモデルを変革させていきます。

バックキャストで
戦略を策定

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

人財戦略

経営基盤強化

前中期経営計画
Let's Do It!

経営基盤強化に向けた
変革期

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～

選択と集中

地域の
しあわせ
豊かな地域社会の
発展

OKBグループ
||
付加価値創造企業

社員の
はたらくしあわせ
高活力・
自律型組織

社会的価値の創造

人的資本価値の
最大化

地域の成長を実現

選択と集中

地域を幸せにする取り組み

- 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

人的資本価値の最大化

社員を幸せにする取り組み

- 会社と社員の目指す価値の共有による信頼関係構築
- 信頼関係を土台にした高活力・自律型組織の実現
- エンゲージメント測定結果に基づく継続的な改善を実施し、エンゲージメントの向上を図る

DX 戦略

サステナ ビリティ基本方針

2021－2023

2024－2026

2027

2028

2029

2030

...

中期経営計画（2024年度～2026年度）

Always ～変わらぬ想いで、明日を変える～

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.67)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、中長期的に取り組むDX戦略によりOKBのビジネスモデルを変革させるとともに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、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地域社会の発展に貢献します

まち・ひと・しごとをつなぎ、新たな価値を創造

■リソースの最適化
■グループ総合力の発揮

2 人財戦略

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

人のつながりにより、社員の幸せと活力ある組織へ

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

3 経営基盤強化

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

強固な経営基盤で未来へつなぐ

■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

デジタルイノベーションにより地域の成長につなげる

DX戦略は中長期的に継続して取り組む戦略として位置づけ、OKBのビジネスモデルを変革させていきます。地域の人口減少や高齢化に伴うリソース不足などをデジタルでサポートすることで、地域のイノベーションを支援し、豊かな地域社会の発展に貢献していきます。

財務・非財務目標

財務目標

日本銀行の政策金利引き上げなどによる影響を踏まえ、2025年9月、財務目標を上方修正しました。

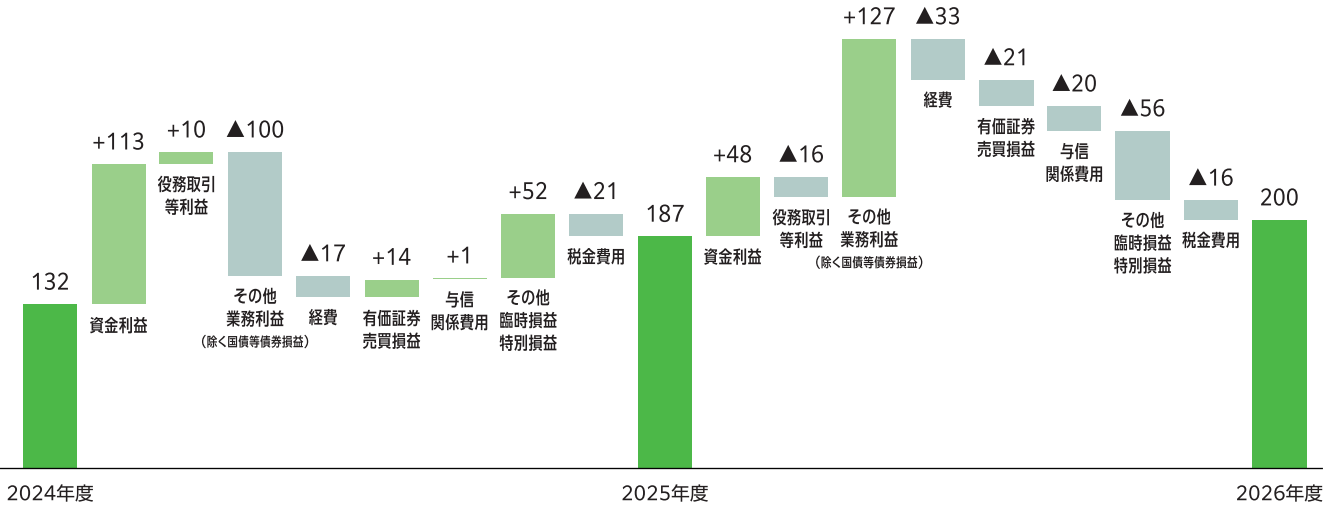
目 標 項 目	中期経営計画計数目標		長期計数目標		2025年度実績
	当初	修正後	当初	修正後	
(連結)ROE	3.5%以上	5.0%以上	5.0%以上	8.0%以上	5.67%
(連結)当期純利益	120億円以上	180億円以上	150億円以上	250億円以上	193億円
(連結)コアOHR ※経費÷コア業務粗利益	75%以下	65%以下	65%以下	60%以下	71.9%
(連結)自己資本比率	9.0%以上 パーゼルⅢ最終化経過措置ベース		9.0%以上 パーゼルⅢ最終化完全実施ベース		9.82% パーゼルⅢ最終化経過措置ベース

非財務目標

テーマ	測 定 指 標	目標値(達成年度)	2025年度実績
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(Scope1、2)	75%減(2030年度)	45.0%減
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年度実行累計額)	1兆2,000億円(2030年度)	8,296億円
	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)	1,170先 1,471先
Governance ガバナンス	企業風土 エンゲージメントスコア	常時68以上(2026年度)	71
	多様性 女性リーダー職(主任以上)比率	30%以上(2030年度)	29.6%
	市場対話 投資家等との対話(年)	30回以上(2030年度)	56回

2025年度の損益概要と2026年度の収益予想(単体)

2025年度は国内外の金利情勢変化に伴い資金利益が増加したほか、ソリューション業務の拡大による役務取引等利益が増加し、当期純利益は過去最高益を更新しました。2026年度は役務取引等利益の減少を見込むも、運用資産の入れ替えによる利鞘の改善によって最高益を更新する計画です。



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

取締役専務執行役員 五藤 義徳

現状評価・振り返り

OKBグループは、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を進め、「リソースの最適化」と「グループ総合力の発揮」を軸に、貸出・役務の両面から収益力の強化を図ってきました。

こうした取り組みを積み重ねてきた中、「金利のある世界」への移行を背景に、貸出金残高の積み上げや利回り改善が進展するとともに、お客さまとの対話を起点としたソリューション提供の拡充により、事業承継やM&A、ビジネスマッチングなどの分野を中心に役務収益が着実に伸長しました。

また、成長性や収益性を踏まえたリソース配賦の見直しを進めることで、中小・中堅企業分野を中心に取引の広がりが見られるとともに、コンサルティング営業を通じた付加価値の提供も着実に浸透してきています。

一方で、外部環境の変化が続く中、お客さまのニーズは一層多様化・高度化しています。こうした変化に的確に 대응していくため、これまでの取り組みを土台としつつ、より付加価値の高いコンサルティング機能の発揮や、経営資源のさらなる最適配置を通じて、収益力および顧客基盤の強化に取り組んでいく必要があると認識しています。

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。

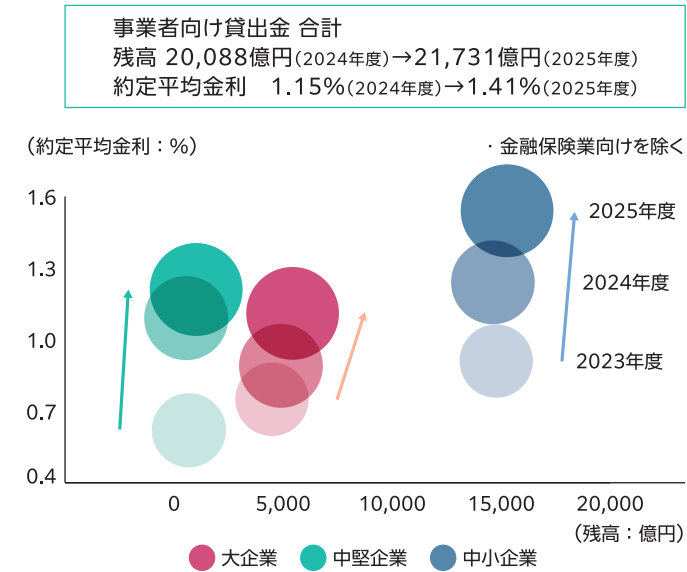
	ターゲット	取組内容	人的リソースに対する考え方
重点分野	中小・中堅企業	貸出金利回り改善による収益力強化（量から質への転換）	■事業環境の変化や成長領域を見据えた人材の配置転換 ■事業承継やM&Aなどの重点分野への人材の配置転換 ■営業店と本部の専門人材との協働によるビジネスの展開
		事業承継やM&Aによる地域産業の発展	
		ソリューションビジネスの深化による地域課題の解決 法人：多様化・複雑化する企業の経営課題の解決 個人：法人オーナーを中心とした会社社員のニーズへの対応	
		アセットファイナンス等の強化による新たな収益分野の確立	
効率化を図る分野	マストテール	デジタル技術による新たな価値の提供	人的資本利用からデジタル技術利用への転換

貸出金利回り改善による収益力強化

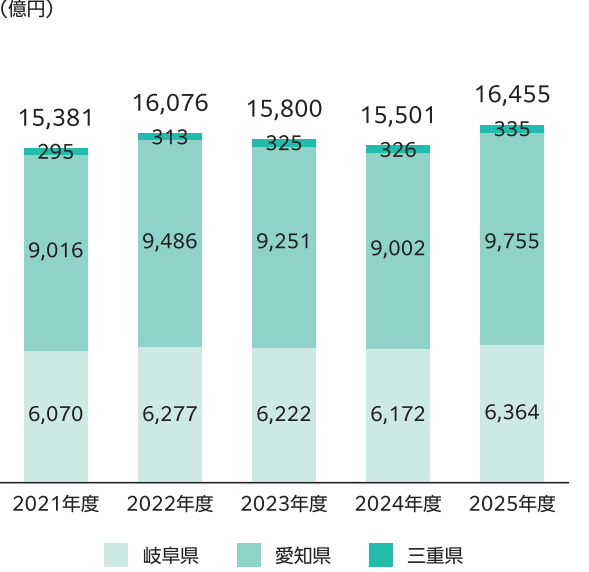
「金利のある世界」への本格的な移行が進む中、事業者向け貸出金残高については、お客さまの資金ニーズに真摯に向き合い、お応えしてきた結果、堅調に増加しています。加えて、市場成長性の高い愛知県へリソースを重点的に配賦することで、同地域における貸出金残高の拡大にもつなげています。また、お客さまとの丁寧な対話を通じた貸出金利の適切なプライシングに努め、貸出金利回りは上昇しました。

今後も金利環境を踏まえた利回りの改善と、企業の成長支援を通じた貸出機会の創出を両立させ、持続的な収益の拡大を図っていきます。

事業規模別の事業者向け貸出金残高と約定平均金利の推移



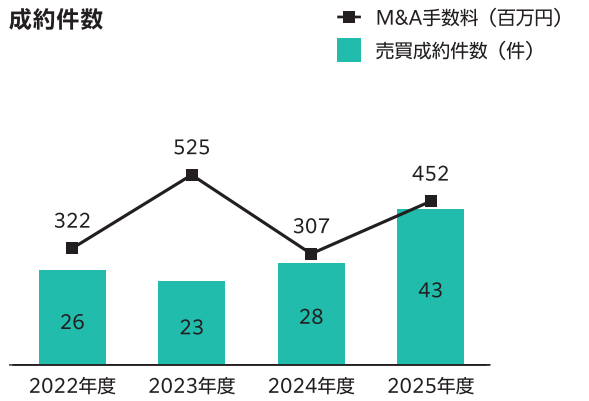
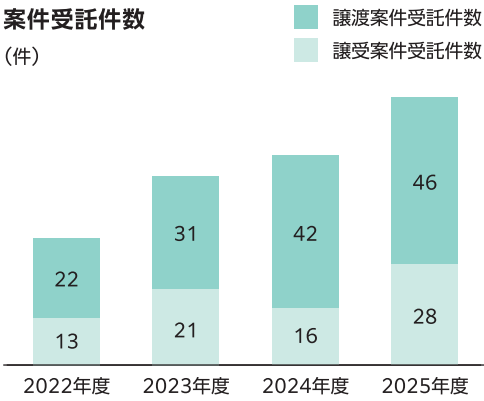
エリア別の事業者向け貸出金残高の推移



事業承継やM&Aによる地域産業の発展

中小企業経営者の高齢化が進む中、事業承継は多くの企業にとって喫緊の経営課題となっています。OKBの営業エリアである岐阜県・愛知県では全国平均と比べて後継者不在率が高く、地域経済の持続性に影響を及ぼす重要な課題と認識しています。

OKBグループでは、地域経済の持続的発展に貢献するため、2024年に事業承継・M&Aに関する専門人員を7名から12名へ増員しました。お客さまの事業に対する想いや将来ビジョンを共有したうえで、親族・従業員への承継やM&Aなど多様な選択肢について、専門スタッフが伴走支援しています。さらに、税理士やM&Aコンサルティング会社などの外部専門家とも連携し、迅速かつ実効性の高い支援を行うことで、譲渡案件の受託件数やM&A成約件数は着実に増加しており、事業承継支援を成長分野の一つとして収益機会の拡大にもつなげています。

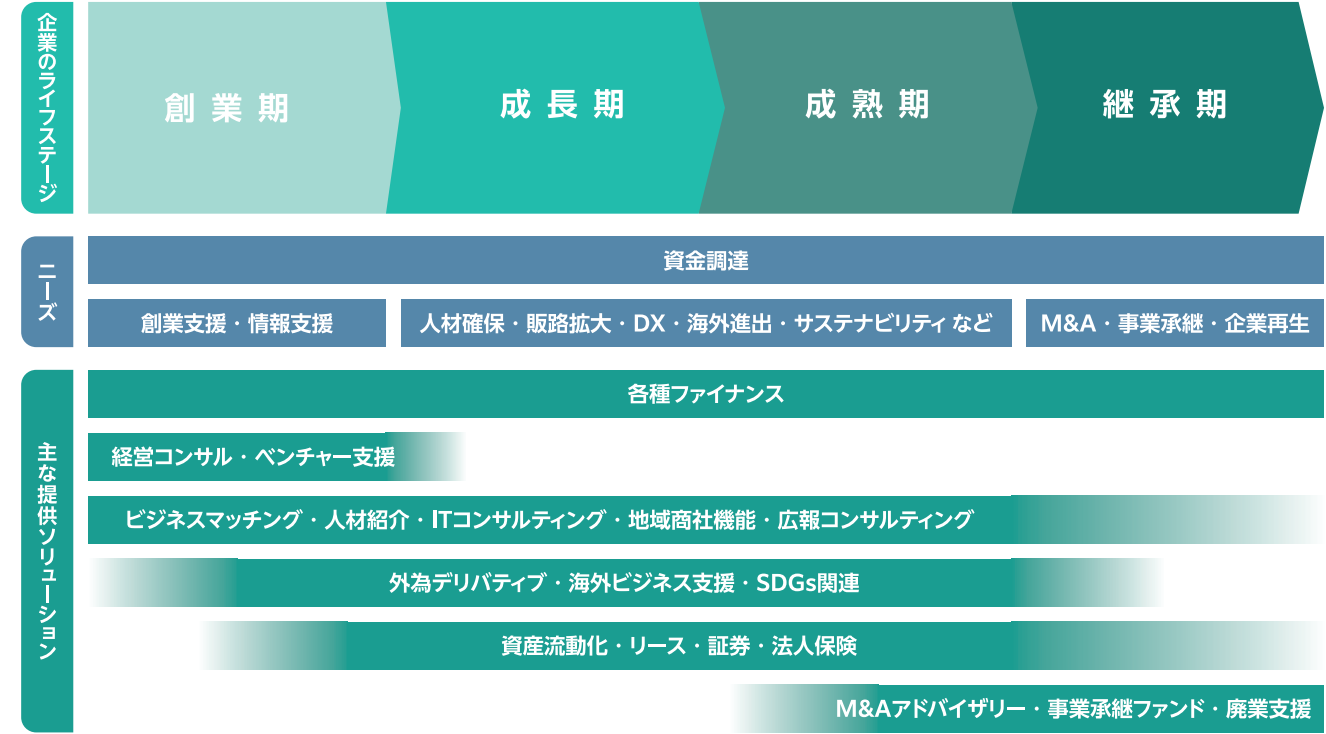


ソリューションビジネスの深化による地域課題の解決 — 法人編 —

近年、気候変動や社会的課題への対応、技術革新の加速、規制の強化、さらには消費者の価値観の多様化など、企業を取り巻く外部環境は大きく変化しています。企業が持続的な成長を遂げるためには、これらの外部要因を的確に捉え、柔軟に対応していくことが求められています。

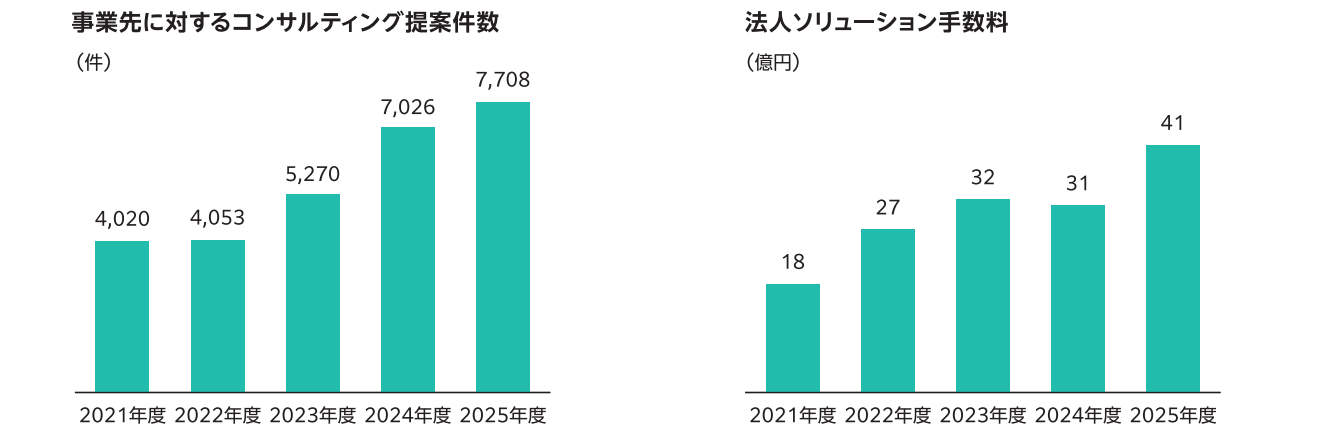
こうした状況の中で、OKBグループではコンサルティング営業を通じて、お客さまのステージや多様なニーズに応じた最適なソリューションを提供しています。営業店・本部・グループ会社が連携し、幅広いソリューションメニューを提供することで、お客さまの持続的成長に貢献していきます。

企業のライフステージと主な提供ソリューション



法人ソリューション手数料

地域企業の幅広いニーズにワンストップでお応えできるような体制整備が進んだことで、お客さまへの提案件数が増加し、法人ソリューション手数料は堅調に推移しています。



創業支援

創業前や創業して間もない事業者の相談窓口として「OKB創業・ベンチャーサポートデスク」を設置しています。

OKBの本支店やグループ会社、外部機関と連携しながら事業者の皆さまのご要望にお応えし、最適な情報やソリューションを提供しています。

オープンイノベーション創出支援

地域経済の持続的な発展には、新たな価値を創出するオープンイノベーションの推進が重要であると考えています。2024年4月に岐阜大学内に開設したオープンイノベーション創出支援拠点「OKB SCLAMB^{スクラム}」では、多様なプログラムを通じて有望な研究シーズを持つ研究者と地域企業との出会いの場の提供や、起業家育成支援、スタートアップ企業への投融資などグループ一体となった取り組みを展開しています。

2025年度は、産学官マッチング50件以上、共同研究相談11件を創出し、研究成果の社会実装や新規事業化の促進につなげました。今後もこれらの取り組みを通じて、地域経済の成長、雇用創出、社会課題の解決に貢献していきます。



OKB SCLAMBの方向性				
目指す姿 フィールド プログラム 具体策 実績 (累計)	地域のオープンイノベーションを推進 (サポーター企業をはじめとした地域のステークホルダーの課題解決)			
	出会う場 ピッチイベントや サポーター交流会など	育てる場 アクセラレーション プログラム	試す場 社会実装の フィールド提供	学ぶ場 セミナー、 岐阜大学生授業など
	共同研究支援		起業家育成支援	
	産学連携交流会 「Crouch!」		新規事業創出支援	
	共同研究 …………… 4件 共同研究相談 …………… 28件		アクセラレーションプログラム アントレプレナーシップ 教育プログラム 学生起業家支援数 …… 10名 法人化 …………… 4名	
			OKB X (P.60) (2026年度スタート)	
			—	
オープンイノベーションを起点に、地域内外のヒト・モノ・カネ・情報をエコシステム化				

スタートアップ向けファンド

▶ OKB 4S循環ファンド

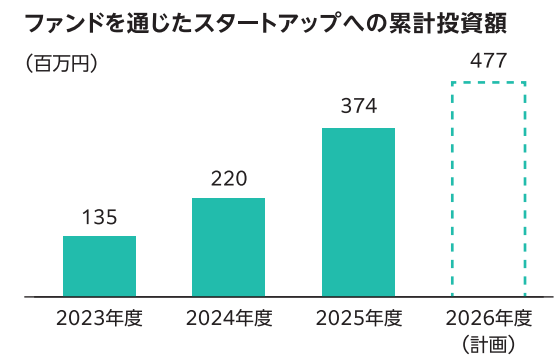
2022年7月、OKBグループの投資専門子会社であるOKBキャピタルが名南M&A株式会社と連携して、地元の活性化やスタートアップ企業育成風土の醸成を目的に「OKB 4S循環ファンド」を創設しました。総額3億円で組成した本ファンドは、計18社のスタートアップ企業に投資を実行しました。

▶ OKB SCLAMBオープンイノベーション創出ファンド

「OKB SCLAMB」を開設したことで、多くの企業がオープンイノベーション推進の重要性を認識していることが明確になりました。これを受け、地域課題の解決や地元産業のさらなる発展、地域企業の新規事業創出に寄与するスタートアップ企業を資金面などで支援する「OKB SCLAMBオープンイノベーション創出ファンド」を2025年2月に設立し、2026年3月末時点で計7社のスタートアップ企業に投資を実行しました。投資後は、投資先スタートアップのニーズに沿う地元企業の紹介活動を積極的に展開し、お互いの事業理解を深める機会をつくることにより、実際に事業共創（共同開発など）や販売連携といった複数の事例が生まれ、協議が進展しています。

本ファンドは、革新的な技術・サービスを持つ有望なスタートアップと地元企業の掛け合わせを促し、次世代を担う産業を地域一体となって創っていくことを目指しています。

OKBキャピタルの主なスタートアップ向けファンド実績



ITコンサルティング

さまざまな企業で、業務改革や生産性向上が求められている環境下、OKBグループは「ITツールを導入する」だけでなく、導入前の課題整理から導入後の定着までを包括的にサポートしています。

ITコンサルティングの種類

- ①BPRコンサルティング
・お客さまの現状の業務を「見える化」した後、課題を整理し、解決策を提示
- ②導入支援コンサルティング
・ITツールの導入準備～定着までを伴走支援

ITコンサルティングにおける新規訪問先数（累計）

909先 → 1,363先
2024年度 2025年度

広告宣伝物などの制作やイベントの企画・運営のサポート

OKBグループのノウハウとネットワークを活用して、企業のプロモーションやブランディングといった広報活動のサポートをはじめ、周年記念式典などのイベントの企画から運営までをトータルサポートしています。

広告宣伝物などの制作

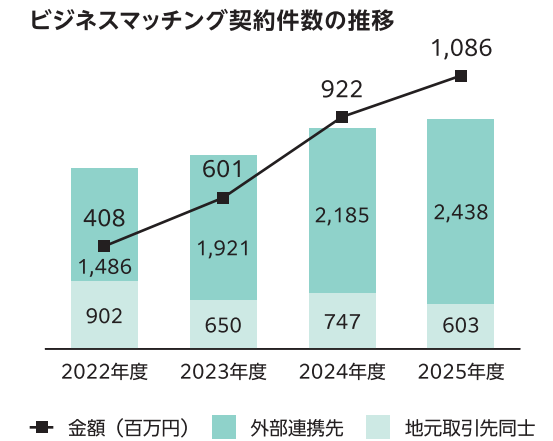
- ・動画企業のプロモーション映像、テレビCM、周年記念映像など
- ・パンフレット／チラシ企業概要や商品チラシなど
- ・ロゴ企業ロゴや周年ロゴ、商品パッケージなど
- ・ホームページ新規ホームページ制作、ホームページリニューアルなど

イベントの企画・運営

- ・会場のご提案イベントに合わせた最適な会場のご提案
- ・イベント運営・演出のご提案タイムスケジュールやご案内状、司会台本の作成、目的に応じた効果的な演出をご提案
- ・余興出演者の手配歌手やお笑い芸人、マジシャンなど

ビジネスマッチング

OKBのネットワークを活用して、お客さまのニーズに合った企業をご紹介します。外部連携先との契約件数が増加し、ビジネスマッチング手数料は増加しました。



PICK UP

ビジネスマッチング機会の創出
「木曾三川流域 個別商談会」

本商談会は、岐阜県および名古屋市上下水道局と合同で毎年開催しており、中部地区をはじめ首都圏・関西圏などのバイヤー企業を招聘し、事業者が有する商材のPRおよび個別商談の場を設定することで販路拡大の機会を提供しています。



地域商社機能

“地域商社機能”を活用して地域事業者の商品開発やブランディング、販路開拓などの支援に取り組んでいます。

地域に根差して活動を続けてきたOKBが、地域の魅力ある商品を発掘し、知見を有するパートナー企業との連携を通じて新たな価値を創出することで、地域経済の活性化につなげています。



▲地域商社機能のスキーム図

地域商社機能を活用した付加価値向上支援先数（累計）

53先 → 79先
2024年度 2025年度

ここがOKB

松坂屋名古屋店と展示販売イベントを企画

松坂屋名古屋店が開催する展示販売イベント「LIFE STYLE FES. presented by OKB大垣共立銀行」を2023年より継続して企画しています。2026年3月に開催された第5回目の催事には、地域商社機能を活用して商品開発をサポートした地域事業者など計11社が出店。自社商品のプロモーションを行うことで認知拡大や新たなファン獲得につなげました。

本企画は地域事業者の魅力発信、販路開拓を百貨店とともにサポートするOKBならではの取り組みです。



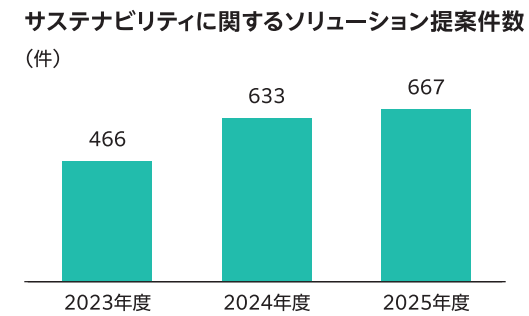
SDGs関連 ― 脱炭素経営のサポート ―

脱炭素化への移行は、自動車産業を中心とした製造業が盛んなOKBグループの営業エリアではサプライチェーン全体の取り組みとなっています。OKBでは、法人営業部内の「OKBサステナブルビジネスサポートデスク」を起点として、お客さまの脱炭素やサステナブル経営をサポートするために専門家の紹介や多岐にわたるソリューションの提供をしています。

お客さまがSDGs達成に向けた取り組み内容などを社内外にアピールできるSDGs宣言書の策定サポートをはじめ、事業活動のカーボンニュートラル化に向けたCO₂排出量の算定・削減目標の設定などをサポートする「脱炭素サポート」、さらに「OKBポジティブインパクトファイナンス」や「OKBサステナビリティ・リンク・ローン」といったサステナブルファイナンスなどの各種ソリューションメニューをご提案し、お客さまのカーボンニュートラルに向けた取り組みを積極的にサポートしています。

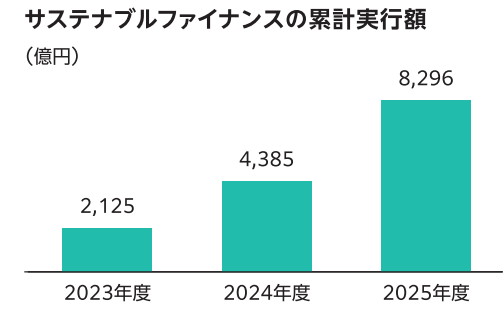
▶ サステナビリティに関するソリューションメニュー

- ・OKB「SDGs評価」サービス
- ・SDGs宣言書策定のサポート
- ・脱炭素サポート（CO₂排出量の可視化、削減目標の設定、対応策の検討）
- ・専門家の紹介
- ・サステナブルファイナンス
- ・ビジネスマッチング、補助金の活用
- ・省エネ設備などの導入サポート
- ・各種認証の取得サポート
- ・J-クレジットの購入サポート



▶ 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き融資

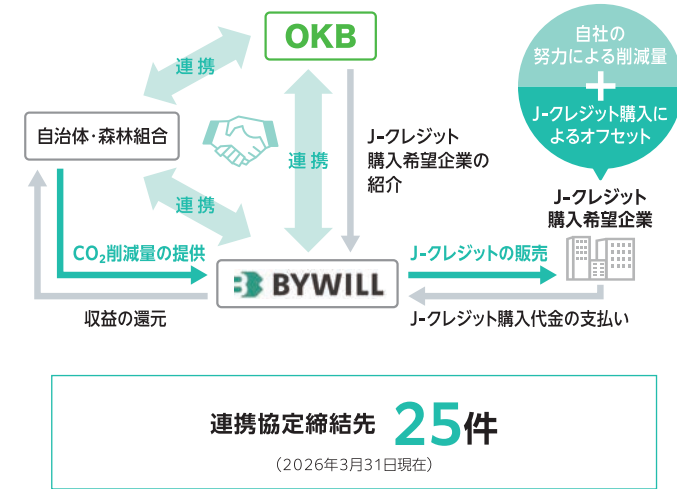


▶ J-クレジットの地産地消をサポート

J-クレジットの創出をサポートする株式会社バイウィルと連携して、自治体や森林組合と“カーボンニュートラルの実現”に向けた連携協定の締結を進めています。

本協定は、OKBとバイウィルおよび各自治体・森林組合がJ-クレジットをはじめとした各種環境価値に関する情報やノウハウの共有などを通じて、相互の連携を強化し、地域におけるカーボンニュートラルおよびサーキュラーエコノミーの実現に寄与することを目的としたものです。

OKBはJ-クレジットの購入ニーズがある企業をバイウィルへ紹介し、自治体や森林組合の環境貢献努力によって創出されるJ-クレジットの地産地消をサポートしています。



海外進出サポート

OKBの4つの海外拠点と国内保険会社の海外拠点を窓口とした「OKB海外サポートデスク」サービスの展開に加え、海外の現地有力銀行との提携により、アジアを中心とした14の国・地域でのサポート体制を確立しています。



ここがOKB

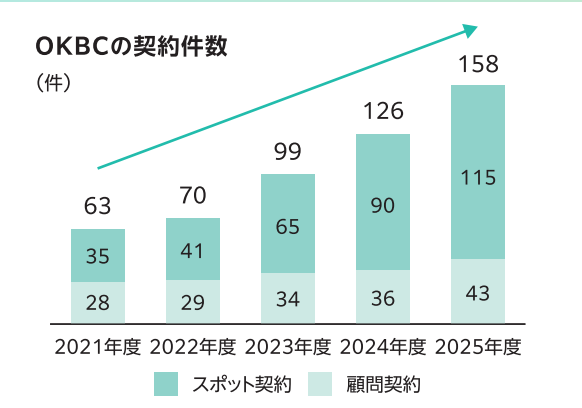
地方銀行で唯一ベトナムで2拠点を構える

近年、ベトナムの経済発展に伴い、“製造拠点”としてだけでなく、“現地での内販”を狙いとした進出が増え、同国での製造委託や販路開拓ニーズも拡大しています。OKBグループのOKB Consulting Vietnam Co.,Ltd.(以下「OKBC」)は多様化するビジネスニーズにお応えするべく、地方銀行で唯一、ベトナム南北(ハノイ・ホーチミン)の2拠点体制を構築し、同国全土でコンサルティングサービスを提供しています。

市場調査や事業計画の策定、現地法人設立手続きから販路開拓までお客さまのベトナム進出を全面的にサポートしています。

さらに、OKBCは他地域の地方銀行とビジネスマッチング契約を締結しており、OKBの営業エリア以外のお客さまからもコンサルティング業務の受託が可能です。国と地域を超えた新たなアライアンスモデルとして地域経済の活性化につなげています。

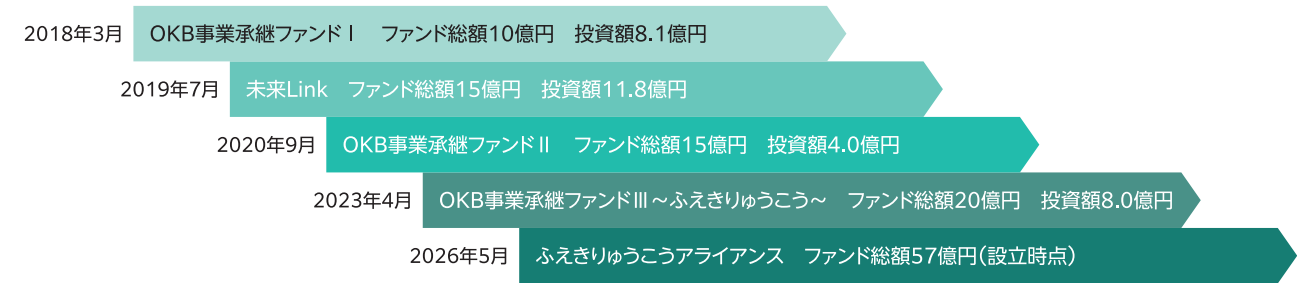
ビジネスマッチング契約締結先：四国銀行、千葉興業銀行、紀陽銀行、清水銀行



事業承継ファンドの活用

OKBグループの投資専門子会社であるOKBキャピタルは、過去からの事業承継ファンドの運営で培ってきた知見やノウハウを活かし、地域経済の事業承継課題の解決に取り組んでいます。

OKBキャピタルの主な事業承継ファンド実績



TOPICS

事業承継ファンド「ふえきりゅうこうアライアンス」の組成

OKBキャピタルは、2023年4月に設立した「OKB事業承継ファンドⅢ ~ふえきりゅうこう~」で「現経営者の想いや経営スタンスを大切にし、企業の本質を変えることなく、企業価値の維持・向上を目指していく」という取り組み方針のもと、事業承継のサポートをしています。その中で、マーケティング、ブランディング、採算の見える化など、企業の抱える課題やニーズが多様化かつ高度化していることを実感しました。こうした企業の課題に対して多角的な解決策を提供するために、金融の枠組みを超え、外部専門機関との連携を大幅に強化した「ふえきりゅうこうアライアンス」を2026年5月に設立しました。OKBグループの営業エリアを超えた連携を図ることで、幅広い地域における事業承継課題の解決を目指します。

本ファンドは出資総額57億円でスタートしていますが、地域における事業承継の課題解決とともに目指す新たな連携先からの出資募集を継続していきます。

事業承継ファンド
ふえきりゅうこうアライアンス 始動
地域の承継課題解決へ

投資後支援

アドバイザー 8 社

ファンド運営に関するアドバイス

無限責任組員
OKBキャピタル

有限責任組員
OKB 大垣共立銀行 + 3 金融機関 + 2 事業会社

出資
運営管理

出資など

事業承継ファンド「ふえきりゅうこうアライアンス」

支援

対象企業

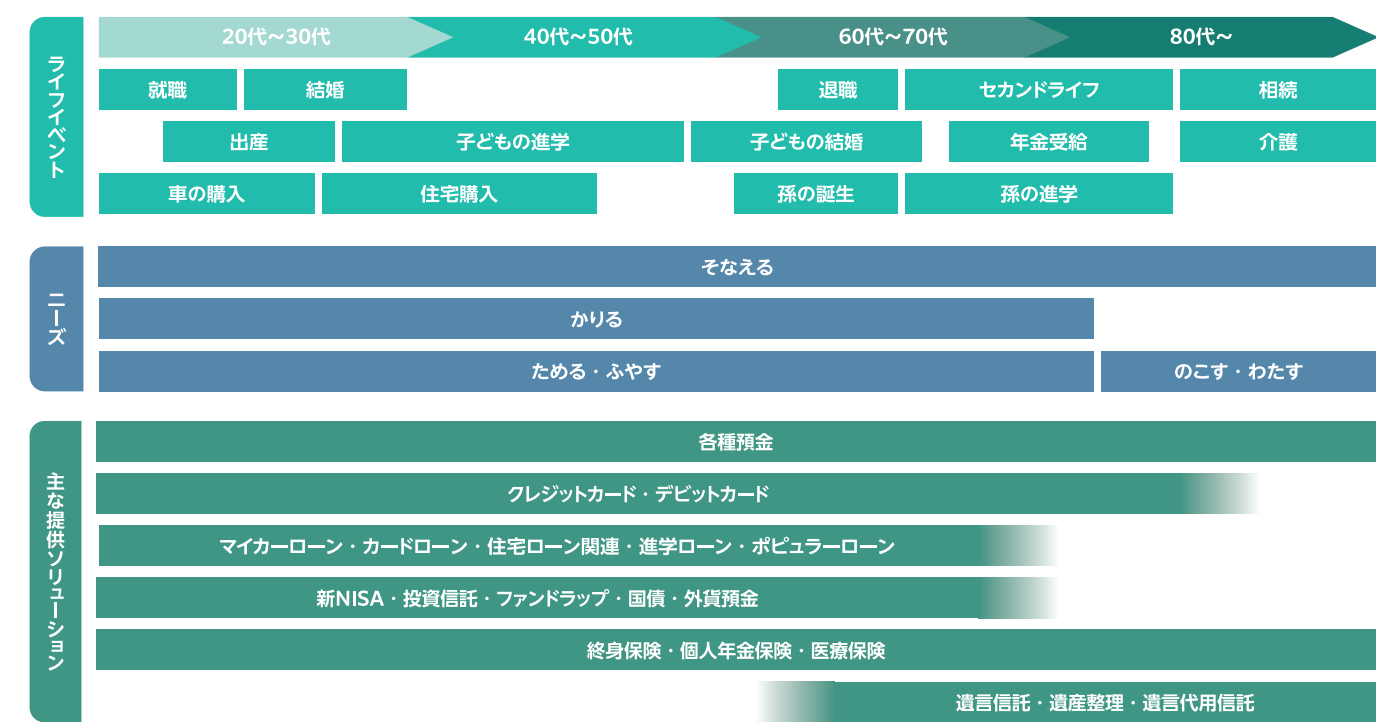
投資対象

- ・OKBおよびアライアンスメンバーの営業エリア
- ・共同投資の場合は、エリアを限定しない

ソリューションビジネスの深化による地域課題の解決 — 個人編 —

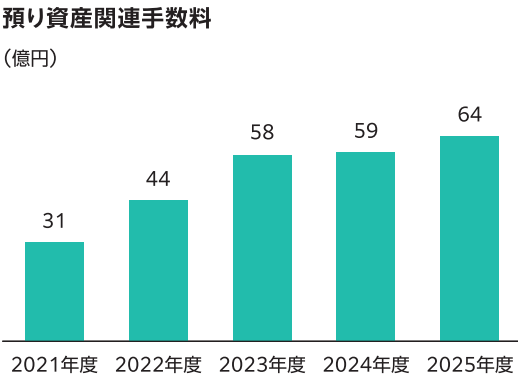
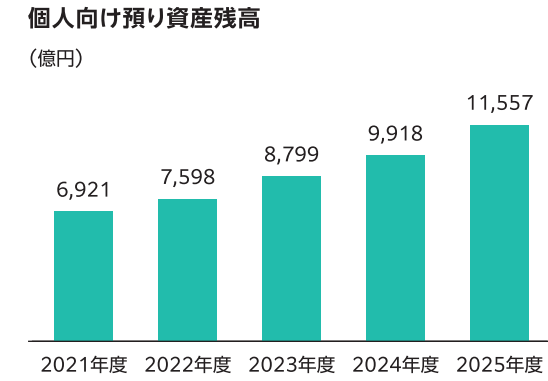
OKBグループでは、預り資産をはじめ住宅ローン、相続に備えた信託、さらには生活にまつわるご相談までさまざまなライフイベントをお客さまとともに考え、最適な提案を行う体制を整えています。フィデューシャリー・デューティー（顧客本位の業務運営）を徹底し、お客さまの最善の利益を追求することを心がけています。

個人のライフイベントと主な提供ソリューション



預り資産残高

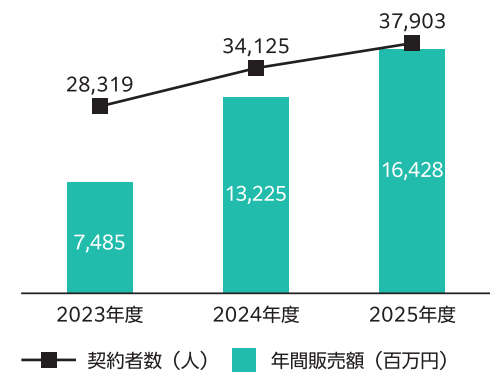
資産形成から資産承継に至るまで、お客さまのライフステージ・ライフプランに応じた最適な金融商品をご提案するコンサルティング営業に注力しています。また、法人オーナーを中心とした会社役員との接点強化にも努め、信頼関係を構築する中で資産運用や信託、不動産活用などの幅広いソリューションをご提案しています。



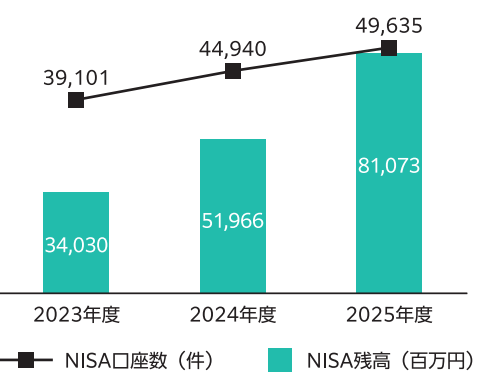
資産形成のサポート

OKBグループでは、人生100年時代を見据え、お客さま一人ひとりの将来設計に寄り添った資産形成のサポートに取り組んでいます。「NISA」や「投資信託定時定額購入サービス」などを活用し、長期・分散・積立を基本とした資産形成の提案を行っています。2024年に制度改正されたNISAは、非課税保有期間の無期限化や制度の恒久化により、より利用しやすい仕組みとなりました。各種キャンペーンの実施などを通じて制度の周知と利用拡大に努めています。また、グループ会社であるOKB証券との連携により、幅広い金融商品を提供することで、お客さまの多様なニーズやライフプランに応じた、中長期的な資産形成を継続的にサポートしています。

投資信託定時定額サービス販売実績



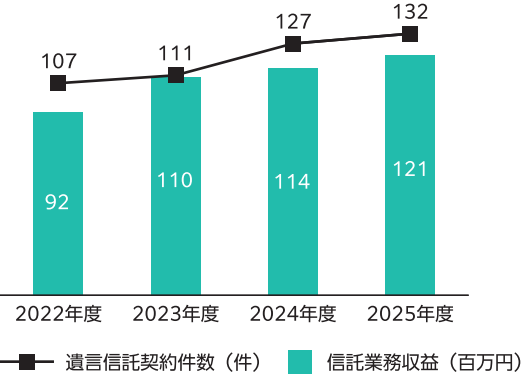
NISA口座数と残高推移



信託業務

2019年に東海地区の金融機関で初めて信託業務の兼営認可を取得したOKBは、お客さまの相続・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。OKBに多数在籍する1級ファイナンシャルプランニング技能士の有資格者を中心として、お客さまの“想い”を第一に課題解決に取り組み、さまざま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のサービスを提供しています。

遺言信託契約件数と信託業務収益の実績



OKBオリジナルの信託商品

遺言代用信託 For Me

相続が発生した際、指定した方に、指定した方法でOKBが信託された金銭をお支払いします。

遺言信託 For You

大切な遺言の作成をOKBがサポートし、遺言書として保管します。また、相続が発生した際に遺言を執行します。

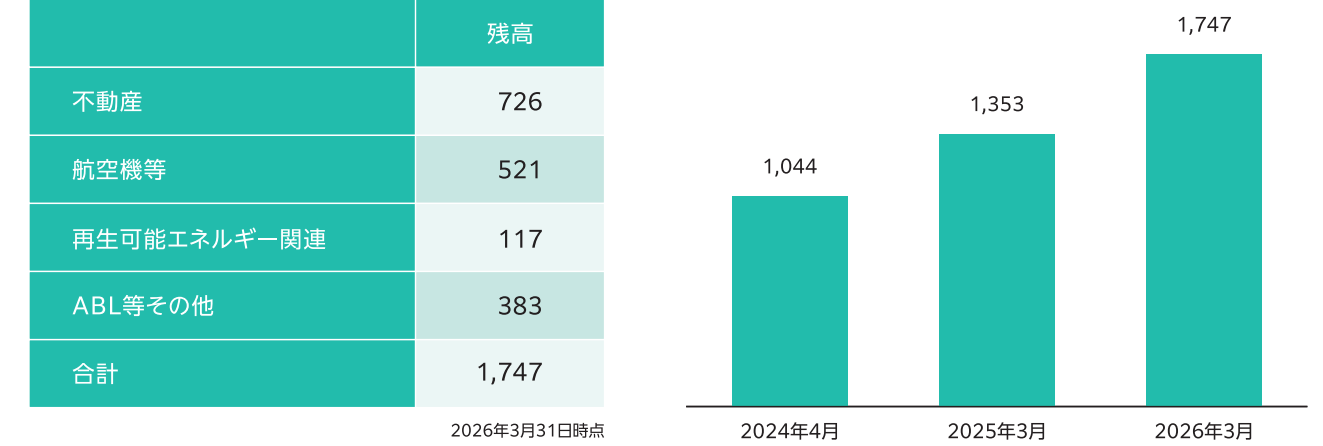
遺産整理 With You

相続が発生した後、ご家族(相続人)のために、OKBが財産調査から財産目録の作成、相続財産の分割までを代行し、遺産分割協議書の作成もサポートします。

新たな収益分野の確立

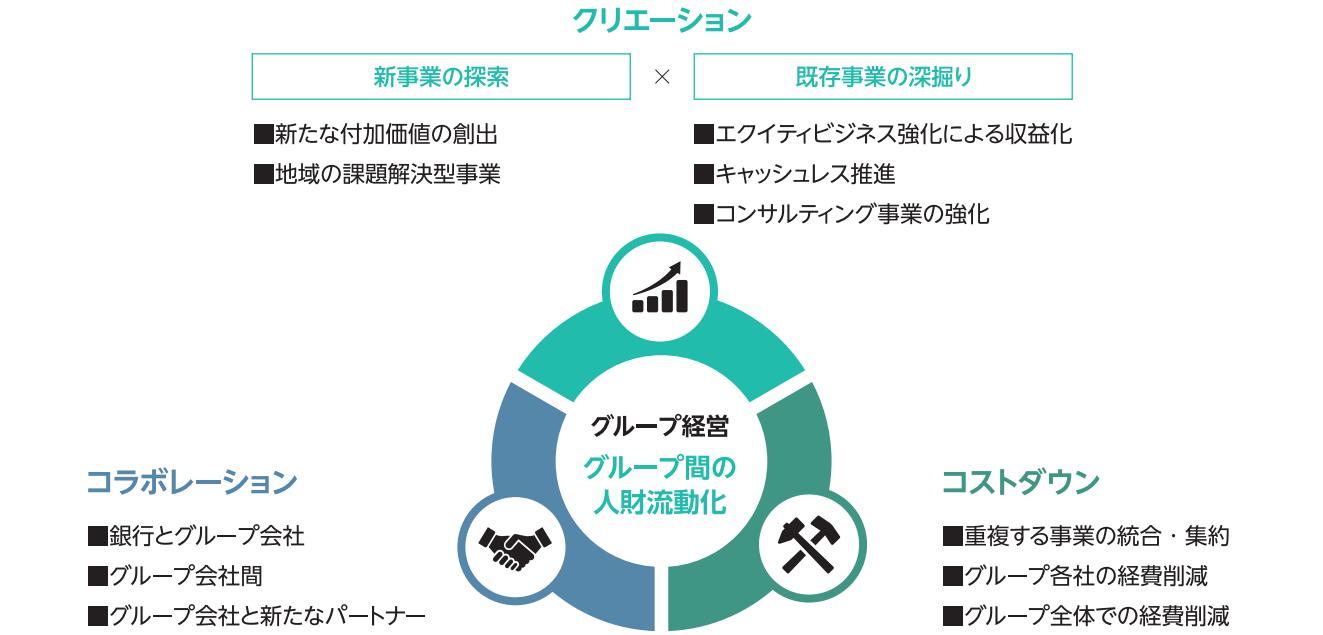
運用手法の多様化・高度化を目的として、アセットファイナンスを専担する「ストラクチャード・ファイナンス部」を2024年4月に新設しました。同部では、不動産や航空機などのアセットを対象とするファイナンスに取り組み、付加価値の高い金融サービスを積極的に展開しています。また、不動産、航空機、再生エネルギー関連への分散により、ポートフォリオのバランスにも配慮しています。

アセットファイナンスのポートフォリオおよび残高推移 (億円)



グループ総合力の発揮

OKBグループでは、これまで続けてきた「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)」の“深化”と“進化”に取り組んでいます。各社が3C戦略を着実に推し進め、グループ内連携の実効性を高めるとともに、それぞれの分野で強みを有するOKBグループの人財が専門性を発揮できる環境を整えることで、付加価値の創出と地域の持続的な発展に貢献していきます。こうした取り組みを通じて、グループ各社の収益力を高めるとともにシナジーによる成果を積み上げ、グループ全体としての安定的かつ持続的な「利益の積み上げ」の実現を目指します。



人財戦略

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

取締役常務執行役員 小池 剛

現状評価・振り返り

お客さまのニーズを的確に捉え、適切なサービスを迅速に提供できるように努めています。そのために、経営上最も大切な要素である「人」を、「人材」ではなく「人財」としてとらえ、採用・育成を強化しています。人財に対しこれまで以上に積極的に投資を行い、時代とともに変化するお客さまのニーズに柔軟に対応できる「自律型人財」の育成を目指しています。各施策に対し自ら手を挙げる社員に対して、その意欲に応えられるよう、積極的に機会を付与し登用していく方針としており、前向きに考動する社員が増えてきていると実感しています。

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、多様化するお客さまのご要望にお応えすることができると考えています。人財戦略を通じて「人財」「組織」ともに成長できるよう努めていきます。

人財戦略における中期経営計画期間中のKPI

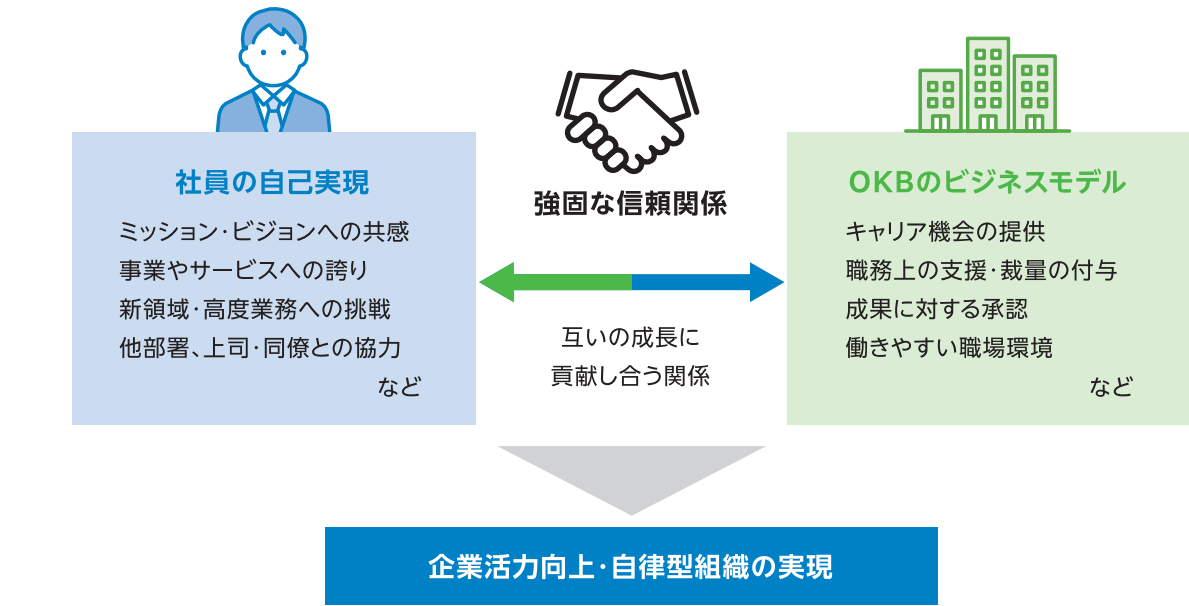
項目	中期経営計画期間中の目標値	2025年度実績
バラエティタレント・ジョブセレクトコース※1	30名	27名
中途採用比率	7%	6.6%
中途採用者※2	20名	16名
うちリファラル・カムバック採用※2	10名	2名
社員育成ファンド投資額(年間)	50百万円	35百万円
ジョブリクエスト・FA制度※3	応募(累計)	391名
	登用(累計)	66名
女性リーダー職(主任以上)比率	30%以上	29.6%
男性の育児休業等取得率	100%	100%
時間外労働時間数(月平均)	10時間以下	14.7時間
有給休暇取得率	80%以上	77.6%
障がい者雇用率※4	2.5%	2.89%
エンゲージメントスコア(Wevox)	68以上	71

※1 制度開始(2019年度)以降の累計 ※2 中期経営計画期間(2024年度～2026年度)の3ヵ年累計 ※3 制度開始(2021年度)以降の累計 ※4 2025年6月1日現在、特例子会社を含む

人的資本価値の最大化

人財戦略で目指す姿

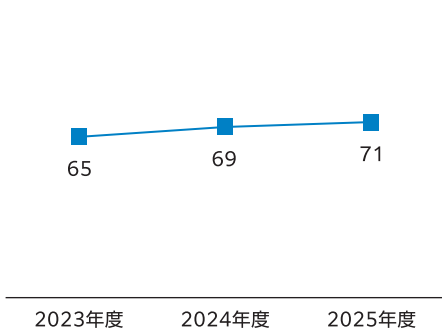
OKBでは、企業と社員がそれぞれの目指す目標の達成と成長に向けて相互に貢献し合う関係を築くことで、強固な信頼関係を形成し、社員一人ひとりが課題意識と改善意識を持ちながら主体的に挑戦できる組織づくりを進めています。こうした取り組みを通じて、社員が自ら考え行動する「自律型組織」と、挑戦を通じて組織全体が成長し続ける「活力ある組織」の実現を目指しています。



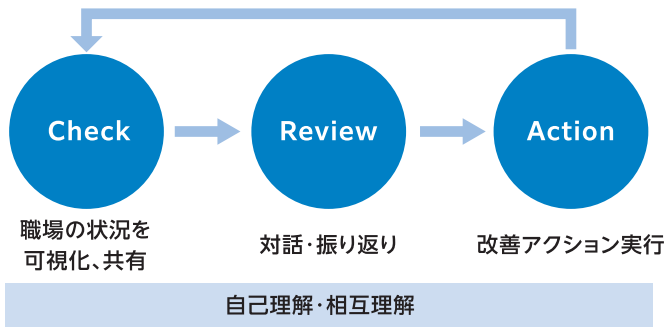
エンゲージメントの向上

企業と社員の信頼関係を強化し、社員の組織に対する自律的な貢献意欲を高め、社員の「はたらくしあわせ(やりがい・働きがい)」を実現するにはエンゲージメントの向上が不可欠です。企業と社員の信頼関係を可視化し、継続的な改善につなげるため、エンゲージメント測定ツール「Wevox」を活用したエンゲージメントサーベイを全従業員を対象に実施しています。サーベイ結果をもとに、職場単位で対話や振り返りを行い、気づきの共有から改善アクションの策定・実行へとつなげる「企業価値向上サイクル」を運用しています。

エンゲージメントサーベイ(総合スコア)



企業価値向上サイクル



自律人財の育成と多様な人財の活躍

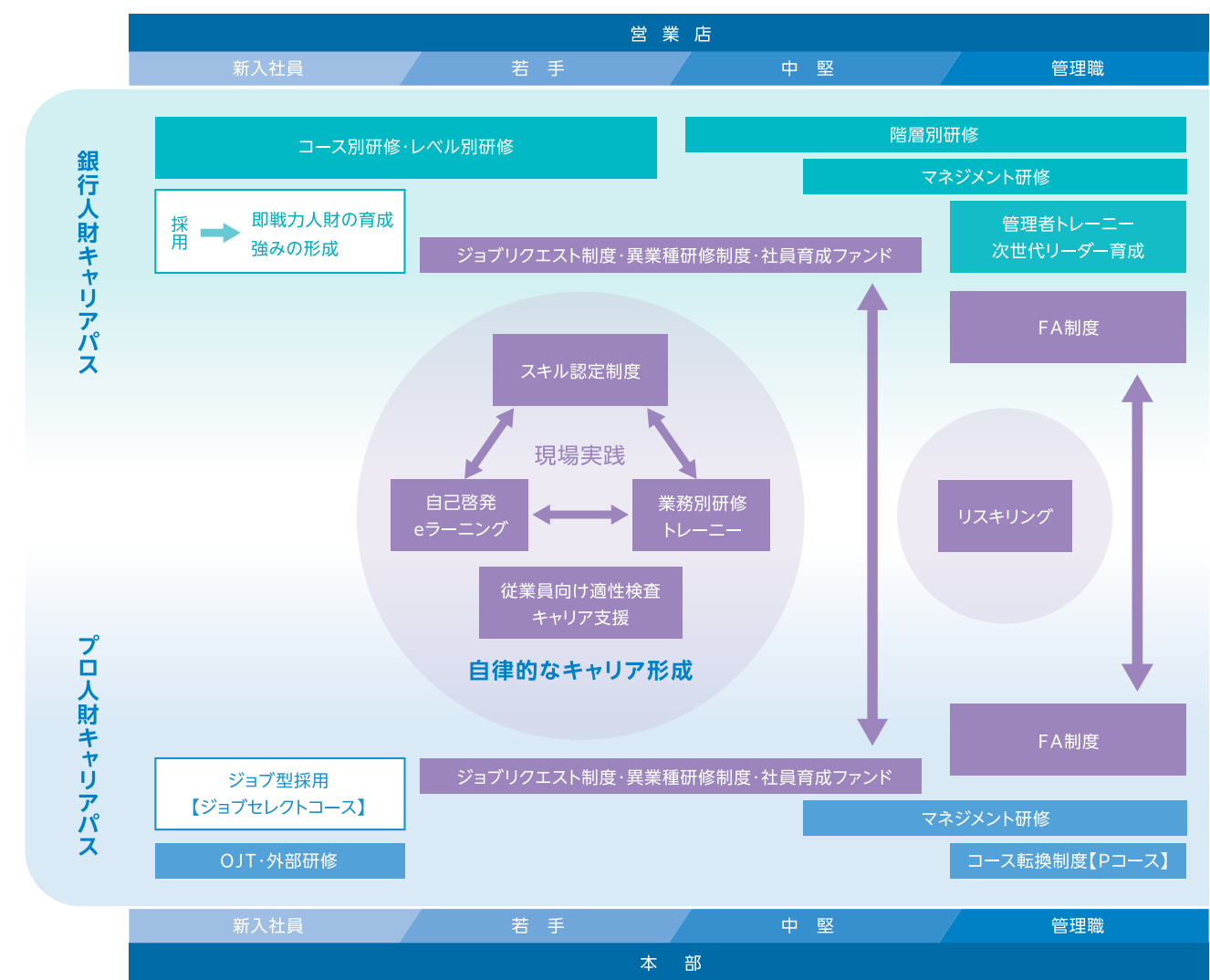
多様な採用手法

OKBでは、多様化・高度化するお客さまのニーズに応えるべく、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。新卒およびキャリア採用において、多様な採用手法を用いて人財獲得に努めています。

新卒採用		キャリア採用	
バラエティタレントコース	ジョブセレクトコース	リファラル採用	カムバック採用
能力や経験において一芸に秀でた学生が自身をPRする選考方法	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選考方法	OKBの社員が友人や知人を紹介する採用手法	OKBを中途退職した元社員を採用する採用手法

自律的なキャリア形成に向けた支援

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。



▶スキル認定制度

社員の業務スキルを視える化することで、自身の成長を実感し、モチベーションの向上や自己研鑽をさらに促進するためスキル認定制度を設けています。

スキル認定項目				
リテール営業	法人営業	預金事務	融資事務	IT関連

▶業務別研修トレーニー

一定期間、現状の業務を離れ、本部の専門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の専門能力を高める制度です。社内の専門人財との交流を通じた成長機会を提供し、多様なキャリア選択をサポートしています。

2025年度の主な実績				参加者数	
DXトレーニー	15名	スタートアップトレーニー	11名	証券トレーニー	35名
市場金融トレーニー	21名	バイアウトトレーニー	14名	リーストレーニー	7名

▶自己啓発ツール

各業務の推進およびスキルアップを加速化させるための自己啓発ツールとしてOKB独自のe-ラーニングシステムの運用を行っています。掲載コンテンツは一般的なe-ラーニングとは異なり、各業務の担当部署やグループ会社が作成しているため、よりOKBグループの実務に沿った最新の内容を学べる環境を整えています。

▶ホリデースクール

休日に開催する自主参加型のホリデースクールでは、銀行業務に関する講座をはじめマネジメント力向上や生成AI関連、仕事における思考法など、幅広い知識やスキルを習得できる機会を提供し、社員の自己研鑽を支援しています。

TOPICS

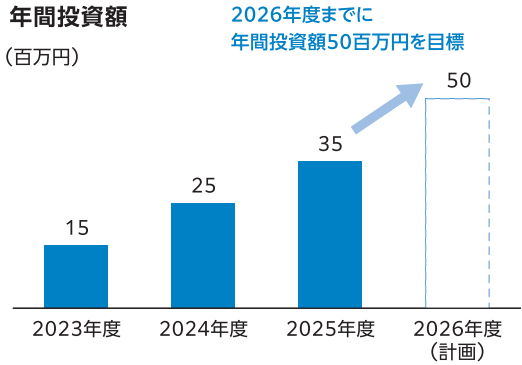
新・TERAKOYAの開催

社員の業務スキル向上に加え、汎用性の高いヒューマンスキルの共有・伝承を目的として、2025年8月から「新・TERAKOYA」を開催しています。本施策は、部署や役職を超えた「縦・横・斜めのつながり」を醸成し、社員同士が相互に学び、高め合う場としています。講師は、「社員育成ファンド」の活用者や外部研修受講者など、社外で培ったスキル・知識・経験を有する社員が務めています。獲得した知見を個の財産にとどめることなく、組織全体の知的財産として共有・蓄積することで、持続的な人財育成と組織力の向上を目指しています。

人的資本への投資（社員育成ファンドの活用）

専門人材の育成強化とリスクリングを目的とした、「社員育成ファンド」を活用し、資格取得費や外部研修費、取引先の海外拠点の視察などの渡航費をファンドから拠出しています。

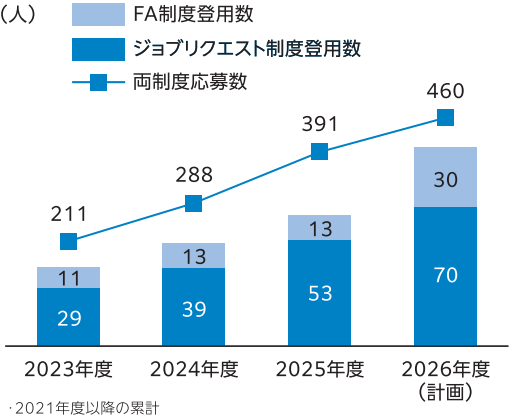
成長機会への投資を通じて、社員一人ひとりが発揮する能力を最大化するとともに、環境変化や多様化するお客さまのニーズに対応し得る組織基盤の強化を図っています。



ジョブブリクエスト・FA制度の活用

自律的にキャリア形成を志向する社員に対する活躍のプラットフォームの提供および挑戦の機会を拡大するため、社内の求人に対して応募可能な「ジョブブリクエスト制度」とすべての配属先・役職に応募できる「FA制度」を設けています。これらの制度を通じて、社員が自らの意思でキャリアの選択肢を広げ、専門性や志向に応じた新たな分野へ挑戦することを促進しています。社員の主体的な挑戦を後押しすることで、個人の成長とエンゲージメント向上を図るとともに、組織全体の活性化および最適な人材配置の実現につなげています。

ジョブブリクエスト・FA制度の登用数と応募数の推移



VOICE 高度化する金融ニーズに応えるため専門性を磨く

私は東京支店で、在京上場企業を中心としたコーポレートローン、不動産開発や債権流動化を目的としたストラクチャードファイナンスなどの融資案件の組成業務に携わっています。

ストラクチャードファイナンスは案件ごとにスキームや関係者も大きく変わるため、高度な専門知識と柔軟な対応力が求められます。その中で、自身の経験や知識の不足を課題と感じ、社員育成ファンドを活用して外部団体主催の不動産ファイナンス研修を受講しました。研修では、不動産証券化における基本的な論点や注意点、アセットファイナンスの仕組みや特徴

など、基礎的かつ体系的な知識を習得することができました。

現在は、研修によって得た知見を活かし、アセットマネジメント会社やメガバンクのローンエージェントとコミュニケーションをとりながら、案件ごとの特性を踏まえたスキーム検討や調整を行い円滑な案件組成を行うことができていると実感しています。

お客さまの多様化・高度化する資金ニーズに的確にお応えするため、今後も知識の深化と実務経験を積み上げていき、付加価値の高い金融サービスを提供していきたいと考えています。



東京支店 得意先係
久米 祐汰

VOICE 海外視察の経験をお客さまへの提供価値に

私が担当していた法人のお客さまは、ベトナムをはじめ海外に現地法人を構えている企業や、今後海外へのビジネス展開を検討している企業が多くありました。私自身に十分な知識や経験が無いままでは、お客さまに対して最善の提案をできないだけでなく、受け身の面談が多くなってしまうという課題を感じていました。そこで社員育成ファンドを活用し、実際にベトナムを視察することで、自分の言葉でお客さまと会話ができるようになりたいと考え、応募を決めました。

ベトナム視察では、OKBの海外サポート内容の理解を深めることはもちろん、現地進出している日系企業を訪問して働く方の生の声を聞くことが

でき、海外進出するうえで超えるべきハードルや進出メリットなどを学ぶことができました。ベトナムは平均年齢が30代前半と若く、街全体が活力に溢れ、経済成長の勢いを肌で感じる一方で、インフラ面など社会基盤の未熟さや貧富の差といった課題があることも実感しました。

現在はこの経験を糧に、海外進出に関心のあるお客さまには、現地を視察した私だから伝えることができる生の情報をお届けしています。

今後も、自身の成長につながることには積極的に挑戦し、お客さまへより価値の高い提案ができるように努めていきます。



江南支店 得意先係
亀山 大地

VOICE 地域の魅力発信に取り組む挑戦を後押し

私は2024年に入社し、融資係として営業店で法人や個人のお客さまの融資案件に携わっていました。一方で、もともと大学では地域振興をテーマに、地域の伝統的工芸品の研究などをしていたため、OKBでは地域の魅力発信や活性化に直結するような業務に関わりたいと考えていました。そのような中、2025年にジョブブリクエスト制度を活用して地域共創部の企画推進課に応募し、配属されました。現在は、自治体のプロポーザルに取り組む中で、

地域のブランディングやPR、イベントの企画・運営を担当しています。自ら企画した内容を形にし、地域の魅力発信につなげていく仕事に大きなやりがいを感じています。案件ごとに求められる内容が異なるため試行錯誤を重ねる日々ですが、その一つひとつが自身の成長につながっていると実感しています。今後は、関わる地域や案件の幅をさらに広げ、それぞれの地域の魅力向上と発信に貢献していきたいと考えています。



地域共創部 企画推進課
木村 恵実

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。

マネジメントの高度化に向けた施策

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を実施 限られた人材を育成し、限られた時間の中で成果を出していくためのマネジメント力向上 社員の自発的なキャリア形成を支援するためのスキル向上 ● 考課者訓練プログラムの導入 部下社員を適正に評価し動機付けしていくためのスキル向上
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】 注力すべき業務を適切に取捨選択し、限られた資源で成果を出す ● 効率化施策の企画・運用の評価基準の追加【本部など】 全社的な業務効率化や組織運営効率化に資する施策を企画し、スピード感を持って展開する

DE&I(ダイバーシティ・エクイティ&インクルージョン)の推進

OKBグループでは、多様な価値観や背景を持つ社員一人ひとりが公平・公正な成長機会を得ながら、自分自身の能力を最大限に発揮できる組織づくりを目指しており、社員が働きがいを持てる職場環境を実現することで、企業価値の向上と社員の幸せを追求しています。

2024年10月にはDE&Iを一層推進するためのプロジェクトチーム「OKB TOIRO」を発足させました。策定したロードマップに基づいてDE&Iに資する施策の企画立案などに取り組み、すべての従業員が自律的にいきいきと働くことができる職場環境の整備を加速させています。



OKBのDE&Iの全体像

OKBグループが特定しているマテリアリティの解決に向け、「多様な人財の活躍推進」「女性活躍推進」「多様な機会の公平性の確保」「相互理解・尊重」に重点的に取り組み、その結果として「OKBと地域の持続的成長」と「人的資本価値の最大化」を目指します。



OKB DE&Iポリシー

OKBグループは、DE&Iの推進により、一人ひとりの色(=個性・価値観)を尊重し、“社員の幸せ(やりがい・働きがい)”の醸成を通じて、“地域の幸せ”を実現していきます。

また、企業の競争力向上の原動力となり得る女性や中途採用者などの中核人財の登用等における多様性の確保により企業価値の持続的な向上を目指します。

●Diversity:『一人ひとりの個性を認め、尊重し合う』

文化、宗教、経験、性的指向、性自認、人種、国籍、言語、性別、年齢、障がい、社会的地位、ライフスタイルなどの多様性を踏まえつつ、個々の内面や価値観、無意識の偏見(アンコンシャス・バイアス)をすべての役職員が認識し、一人ひとりの個性を受け入れ、お互いに尊重します。

●Equity:『一人ひとりに対し公平・公正に活躍できるチャンスと環境を提供する』

すべての役職員が挑戦を続け、一人ひとりの能力を最大限に発揮・活躍し、地域社会に貢献できるよう、平等かつ公平な機会や制度、仕組みなどの態勢を整備します。

●Inclusion:『一人ひとりの特性や能力、価値観をお互いが尊重しながら成長する組織を目指す』

一人ひとりの個性や価値観を受け入れ、相互理解・尊重のもと、働きがいと成長意欲を高める組織を目指し、地域社会に貢献してまいります。

DE&I推進に向けたロードマップ

	2024	2026	2028	2030
	第1期 女性活躍推進から DE&I推進へ	第2期 経営戦略としての DE&I推進へ	第3期 DE&I推進による 新たな価値創造	
多様な働き方 多様な人財の活躍	・ポジティブアクションの強化 ・女性管理職の登用・育成の推進 ・育児休業者の支援拡大 ・男性育児休業の取得推進 ・キャリアデザイン研修の拡充 ・生産性向上・働き方改革の推進	・育児・介護の両立支援制度・サポートの充実 ・個々の強みを伸ばす育成と戦略的配置 ・キャリアプラン実現に向けた取り組みの拡大 ・シニア層のキャリア充実 ・柔軟な働き方の促進 ・中途採用の強化と定着に向けた取り組み ・障がい者の活躍に向けた更なる環境整備	・女性・中途採用者の管理職登用・育成の一層の推進 ・意思決定層の多様化 ・全社員の働き方改革の浸透 ・男性育児休業長期取得の定着 ・個人の成長としあわせの両立 ・キャリアオーナーシップの定着	OKBの持続的成長・企業価値の向上
役職員への意識改革・ 行動改革	・DE&Iの認知向上 ・意識改革・行動変容を促す取り組み ・TOIRO REPORTの発信 ・OKBサステナブルサークルとの連携	・管理職の多様性マネジメントスキルの向上 ・様々な価値観を持つ社員の認知拡大(LGBTQ+等) ・グループ全体の意識改革・行動改革 ・OKBサステナブルサークルとの連携強化	・企業文化としてのDE&Iの定着 ・アンコンシャス・バイアスによる偏った判断や行動を減らし組織全体のパフォーマンスを向上させる ・誰もが性別を意識することなく活躍できる企業文化の定着	
外部評価 組織体制	・DE&I推進チーム発足・WG始動 ・経営層による社内外への積極的な発信 ・外部有識者(アドバイザー)の参画 ・えるぼし(2段階)の取得	・プラチナくるみんの取得 ・経営層による社内外への継続的な発信	・地域とのDE&I推進による連携強化 ・プラチナくるみん(プラス)の取得 ・えるぼし(3段階)の取得 ・新・ダイバーシティ経営企業100選選出	

TOPICS

日本航空との越境学習

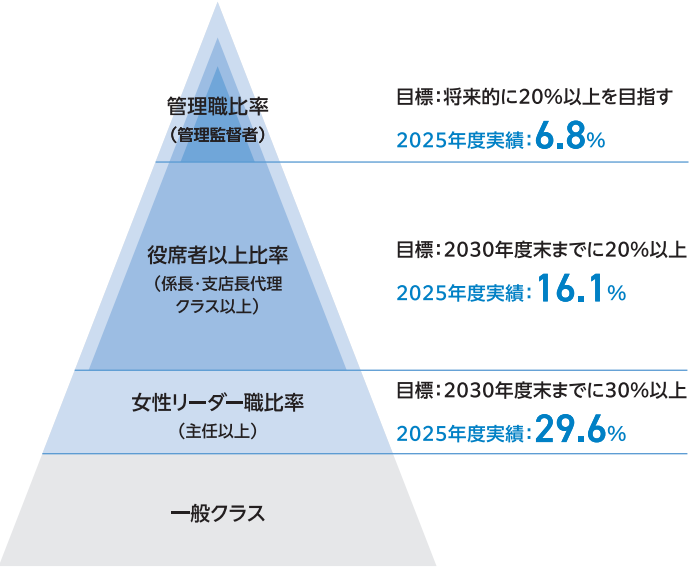
2025年9月、「DE&Iの企業文化の醸成・浸透」を目的として、日本航空株式会社(以下「JAL」)との越境学習を実施しました。越境学習は、普段とは異なる環境や人々との交流を通じて新たな視点や価値観を学び、枠にとられない人財育成の一環として行っています。本取り組みでは、「多様な人財が活躍するための組織風土とは」や「地域金融機関と航空業界がそれぞれの強みを生かして地域に対して何ができるか、どのように貢献していくか」といったテーマを設定し、JALの社員の皆さまと積極的なグループディスカッションを行いました。異なる業界の方々との交流を通じて、新たな視点での気づきや学びを得る機会となりました。



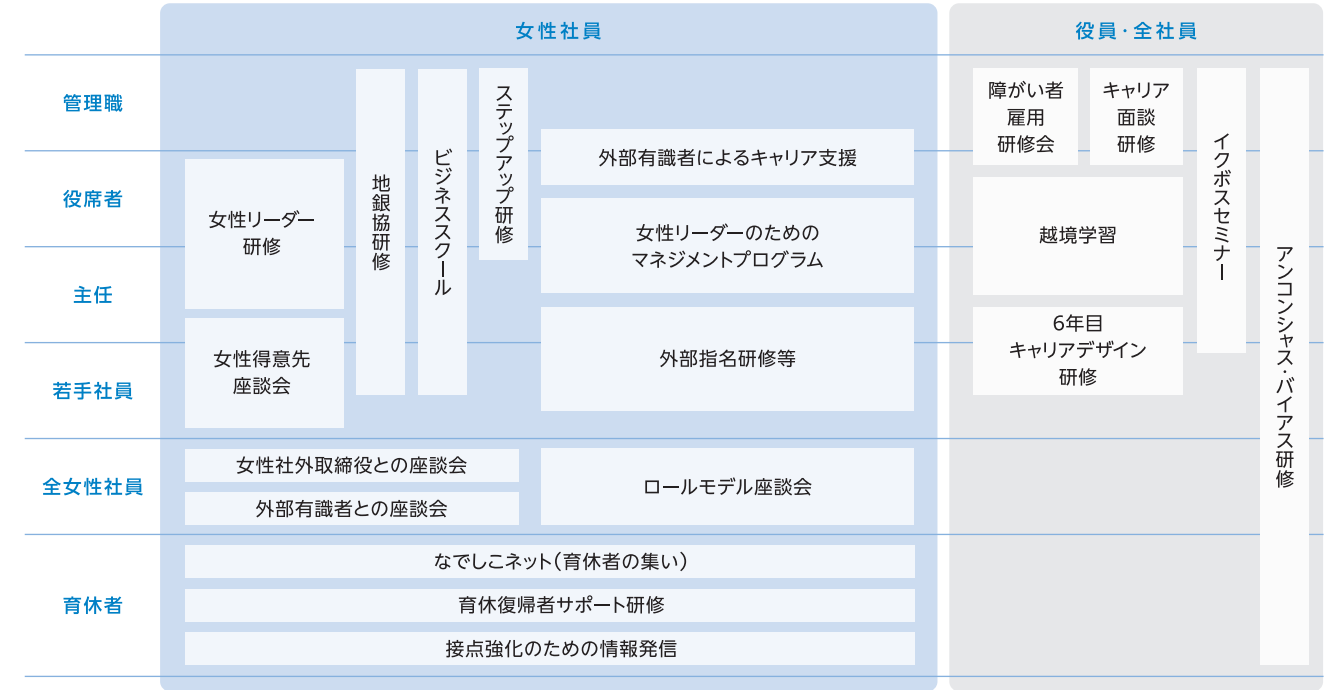
女性活躍推進

女性活躍推進を重要な経営戦略の一つととらえ、女性社員が個性と能力を十分に発揮できる組織づくりを進めています。女性リーダー研修や女性社外取締役との座談会などを実施し、キャリア形成支援を行うとともに、将来の重要ポジションを担う人財を育成するため、ビジネススクールや他社への越境学習など幅広い研修を実施しています。

こうした取り組みの実施により、2030年度末までに女性リーダー職(主任以上)比率30%以上、役席者(係長・支店長代理クラス以上)比率20%以上を目指しています。



研修の全体像



TOPICS

ロールモデル座談会の開催

女性社員が管理職をより身近に感じ、キャリア形成への意欲を高め、不安を払しょくすることを目的としたロールモデル座談会を開催しました。女性管理職として活躍する社員と直接交流する機会を設けることで、女性社員が自らの可能性を認識し、主体的にキャリア形成に取り組む風土づくりを進めています。



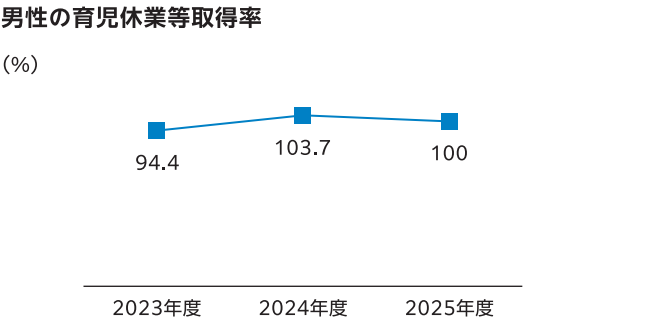
育児休業中社員への支援

仕事と育児の両立を目指す社員が活躍し続けられるよう、育休中および復帰後の社員に対して、キャリアや仕事と育児の両立などの不安解消に向けた「なでしこネット」「育休復帰サポート研修」を実施しています。研修では、育児経験のある“先輩ママ”との交流ができる場や育休者が集う場を設けています。

また、男性の育休取得も推進しており、育休を希望する社員が取得しやすい環境整備に努めています。



▲育休復帰サポート研修の様子



・公表前事業年度に配偶者が出産し、翌年度に育児関連休暇を取得した従業員は、翌年度の同取得率の分子に含み、分母は含まないため、年度によっては同取得率が100%を超える可能性があります

VOICE

育休復帰サポート研修を経て、再びキャリアを拓く

私は約2年の育児休業を経て復職し、現在は営業店で融資係主任として、事業性融資を中心にローン業務や渉外担当との同行訪問を通じて法人営業のスキル習得にも取り組んでいます。

復職当初は仕事と育児の両立や担当業務の変更などさまざまな不安がありましたが、復職直後に開催された育休復帰サポート研修により、その不安は大きく軽減されました。研修では、OKBの育児両立に向けた支援制度をはじめ育休前から現在にかけての事務ルールの変更点など多岐にわたる内容を学ぶことが

でき、スムーズに職場へ適応することができました。また、同時期に復職した仲間や先輩社員との交流を通じ、前向きな姿勢で業務に臨むことができました。

OKBは仕事と育児の両立をはじめ、多様な働き方を支える制度や研修体制が充実しており、安心して成長、活躍できる環境が整っています。そして家族や職場の皆さまの支えによって、仕事と育児の両立が実現できていることに深く感謝しています。

今後は法人営業分野に積極的に挑戦し、さらなるスキル向上に努めていきます。



安城支店 主任
近藤 佑香

男女の賃金差異

性別による賃金の差は設けていませんが、男性の役席者・管理職の割合が高いことやパート・有期労働者における女性の割合が高いことが賃金差異の主たる要因となっています。「OKB TOIRO」を中心に女性社員が長く能力を発揮できる環境整備を進め、男女の賃金差異の解消に取り組んでいきます。

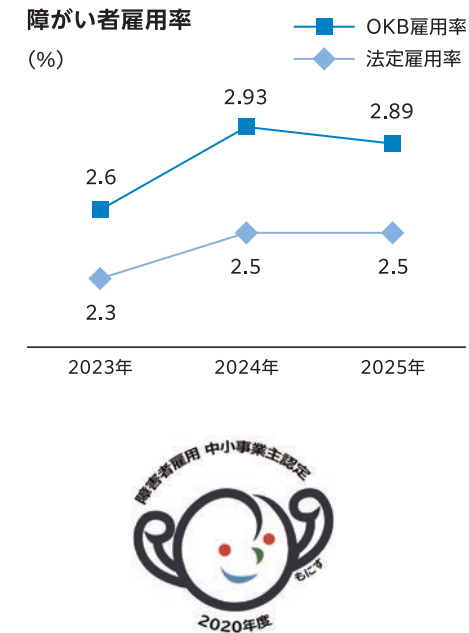
労働者の男女の賃金の差異

全労働者	正規雇用労働者	パート・有期労働者
53.6%	58.8%	72.8%

障がい者の活躍促進

OKBグループは、障がい者の自立支援および雇用の創出・拡大に継続的に取り組んでいます。

2019年3月には、グループ会社であるOKBパートナーズが、「障がい者の雇用の促進等に関する法律」に基づく特例子会社として認定を取得しました。これにより、従来は銀行で行っていたデータ入力や広告宣伝物の発送などの業務を同社に集約し、障がい特性に応じた業務設計を行うことで、障がい者の安定的な雇用と定着を実現しています。こうした取り組みが評価され、2020年10月には、障がい者雇用の促進に積極的に取り組む優良中小事業主として「もにす認定」を全国で初めて取得しました。さらに、地域の特別支援学校からのインターンシップの受け入れや、地域事業者からの会社見学の受け入れを積極的に行うなど、OKBグループ内にとどまらず、地域全体の障がい者雇用の促進にも貢献しています。これらの取り組みの結果、OKBグループの障がい者雇用率は2.89%となっています(2025年6月1日時点)。



TOPICS

OKBパートナーズ コミュニティスクエアの開設

2025年4月、障がい者の自立支援と地域貢献を目的とした新たな事業所「OKBパートナーズ コミュニティスクエア」を開設しました。本拠点は同社の営業所であると同時に地方公共団体や特別支援学校などの教育機関、障がい者を雇用している事業者などが交流するコミュニティの場としても活用できる拠点です。障がい者雇用に関する相談や情報交換ができるスペースを設けており、職場見学の受け入れなどを通じて、障がい者の自立支援や障がい者雇用の創出・拡大に貢献していきます。



▲業務の様子を見学できるガラス張りの仕切り

Good Health & Well-Being

健康経営

「強い人財」の育成と強い人財が集結する組織を構築し企業価値を向上させるには、社員が健康で幸せに働くことができる環境が重要と考えています。

こうした考えのもと、人事担当役員を健康経営の最高責任者として、健康保険組合などと連携しながら、社員の健康経営への意識向上を図っています。OKBではこれまで、健康診断受診率100%の維持をはじめ、労災(休業災害)発生率(通勤災害除く)0%の維持、制度有給休暇の拡充、有給休暇の取得促進など「からだの健康推進」「こころの健康推進」「働きやすさの環境整備」の面から社員の健康促進を図ってきました。2025年度からは就業時間中の全面禁煙を実施し、喫煙率の減少にも努めています。こうした取り組みが評価され、経済産業省および日本健康会議が実施する、健康経営優良法人認定制度において、昨年度に引き続き、「健康経営優良法人2026(大規模法人部門)」に認定されました。

「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「健康経営」を重要項目として取り組んでいきます。



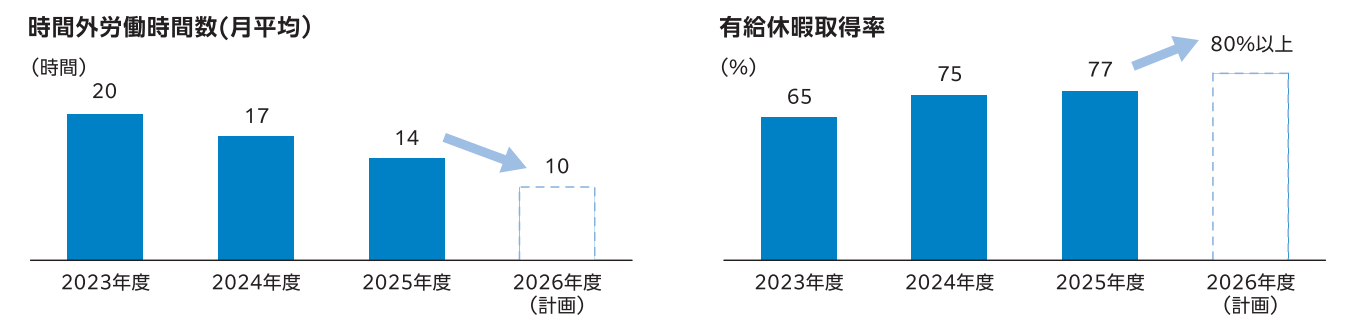
戦略マップ

健康経営で解決したい経営課題とそれを解決するための手段を整理した「戦略マップ」に基づき、施策を推進しています。

健康投資	健康投資効果			健康経営で解決したい経営課題
	健康投資施策の取組状況に関する指標	従業員等の意識変容・行動変容に関する指標	健康関連の最終的な目標指数	
からだの健康推進 ・生活習慣病・がんの予防 ・ハイリスク者・ハイリスク予備軍への対応 ・ヘルスリテラシーの向上 ・禁煙の推進 ・生活習慣の改善	・健康診断の受診率 ・特定検診の受診率 ・再検査・検診の受診率	生活習慣関連の指標改善 (運動習慣、睡眠、喫煙率) 特定保健指導対象者の減少	プレゼンティーイズムの改善	社員一人ひとりが健康で幸せに働く ↓ 地域と社員を幸せにする企業
こころの健康推進 ・メンタルヘルス不調の未然防止 ・メンタルヘルス不調の早期発見 ・支店巡回によるフォロー ・ラインケア	・ストレスチェックの受検率 ・支店巡回の実施回数 ・早帰り日・早帰り週間の実施回数	平均時間外労働時間の減少	アブセンティーイズムの改善	
働きやすさの環境整備 ・長時間労働の抑制 ・有給休暇の取得率向上 ・社内コミュニケーションの活性化 ・安心安全な職場環境の整備	・年次有給休暇の取得率 ・休業損害の発生率 ・エンゲージメントスコア ・振り返り会の実施回数	エンゲージメントスコア支援の向上 高ストレス職場の減少	エンゲージメントの向上	

働きやすさ・柔軟な働き方

業務の生産性向上やワークライフバランスの実現を図るべく、時差勤務などの各種制度を活用した長時間労働の抑制および各種休暇制度の取得を推進し、働きやすい環境を整備しています。



経営基盤強化

基本的な考え方 **強固な経営基盤で
未来へつなぐ**

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

取締役専務執行役員 土屋 諭

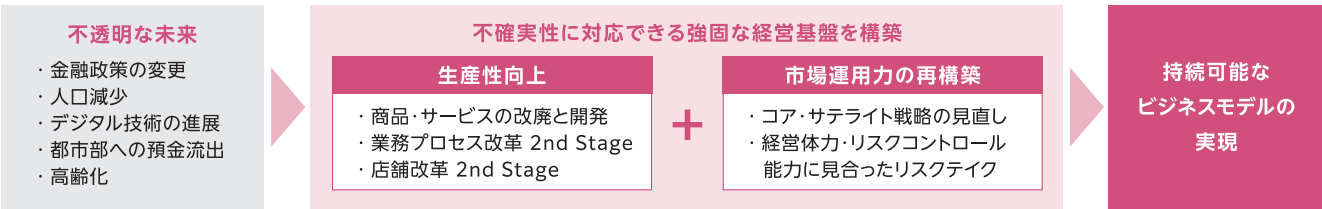


現状評価・振り返り

OKBグループを取り巻く事業環境は、「金利のある世界」への移行をはじめ、価値観の多様化、人口減少、後継者不足、デジタル技術の進展などにより大きく変化しており、従来の延長線上に未来を描くことが難しくなっています。このような状況の中、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するため、経営基盤強化として生産性の向上と市場運用力の再構築を進めています。

商品・サービスの開発に向けては、従来の枠組みを超えたイノベーション創出の機会としてアイデアコンテストを実施し、新たなサービスとしてお客さまの新規事業創出をサポートするプログラム「OKB X」が誕生しました。さらに、業務プロセス改革および店舗改革を「2nd Stage」と位置付け、営業店の事務量削減とともに、近隣店舗間の役割を明確化し、店舗形態の見直しや中核店舗への人員集約を進めるなど、運営体制の効率化に努めました。市場運用力の再構築では、金利上昇局面を踏まえ、ポートフォリオの見直しを進めました。資産の入れ替えを通じて金利リスクの抑制を図るとともに運用利回りの改善に取り組み、キャリア収益を重視したポートフォリオへの転換を着実に進めています。

持続可能なビジネスモデルの実現に向け、不確実な将来環境にも対応できる強固な経営基盤の構築に、OKBグループ一体となって取り組んでいきます。



商品・サービスの改廃と開発

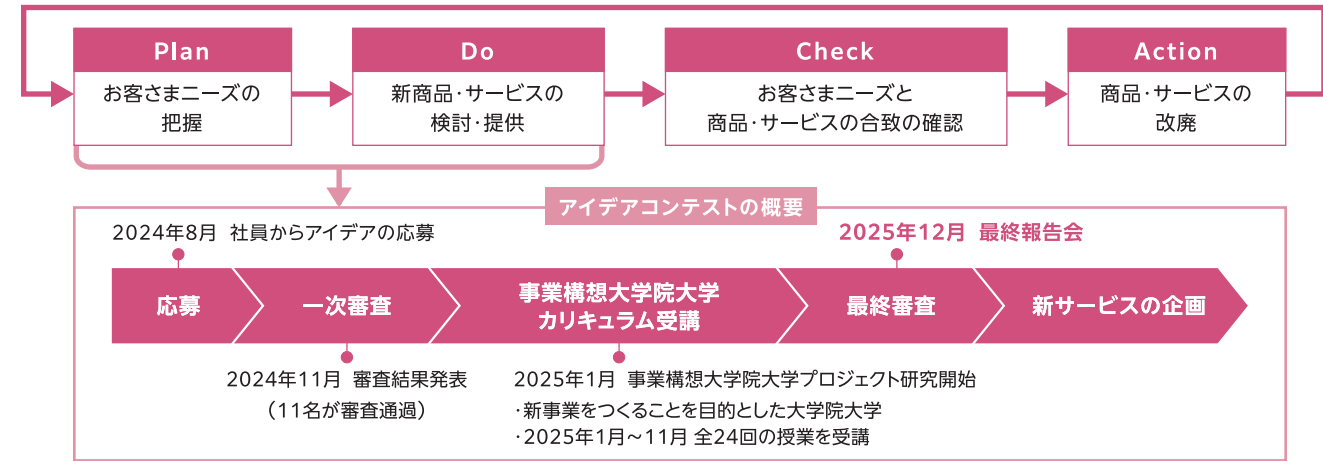
時代の変遷によりお客さまのニーズに合致しなくなった商品・サービスの改廃を実施しています。また、既存の商品・サービスをお客さまのニーズに合致した商品・サービスにリニューアルする取り組みも進めています。



アイデアコンテストの開催

常にお客さまの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の仮設・検証プロセスを循環させる中で、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ました。

その結果、2026年7月からお客さまの新規事業創出をサポートするプログラム「OKB X」を新サービスとして開始しました。



▲最終報告会の様子

新たな取り組み

新規事業創出支援プログラム「OKB X」

社員のアイデアを活かした新たな取り組み「OKB X」は、地域企業を対象に新規事業の構想・検証・実装までを段階的に支援し、有望なビジネスプランについては事業化まで伴走するもので、OKB SCLAMB (≒P.38)にて実施していきます。本プログラムの展開により、次世代の産業や事業を担う人材の育成や企業の価値創造をサポートし、オープンイノベーションの推進とともに地域経済の活性化に貢献していきます。

コース名	コーステーマ
Session X ～学び、挑戦する～	ビジネスアイデアを創出・推進する 人材(社内起業家)を“育成”するコース
Shoot X ～仮説を撃つ～	ビジネスプランの仮説・実証を通じ 事業のゼロイチを“実践”するコース
Sprint X ～一気に走らせる～	仮説・実証を経た ビジネスプランを一気に“実現”するコース

VOICE

新たな価値を生み出す取り組みに挑戦

私は当時、産学官連携やオープンイノベーション支援を担当しており、地域企業をサポートするうえで、自身の知識やスキルの幅を広げたいと考えていました。その中でアイデアコンテストの募集を知り、「新規事業を構想し形にする力」を学びたいと思い参加を決意しました。事業構想大学院大学では、事業構想の考え方や仮説検証のプロセスを学びました。事業性や収益性、実現可能性といった観点で検証を重ねる中で、構想を何度も

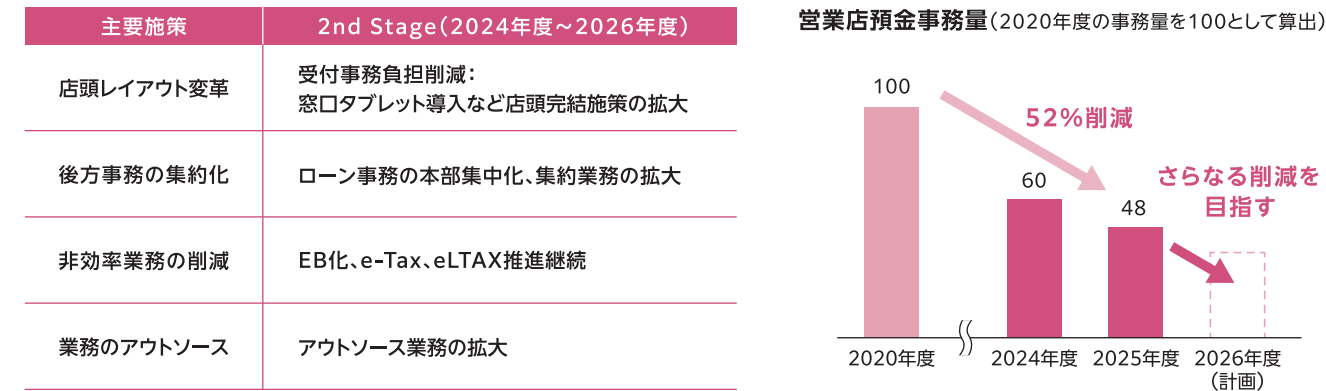
修正しましたが、物事を構造的に捉える力や、新たな価値を生み出す視点を身につけることができました。プログラムを通じて、地域企業の新たな挑戦そのものを支援することの重要性を実感したため、「OKB X」として実現できたことをうれしく思います。多くの方々の支えに感謝するとともに、今回の経験を活かし、今後も地域に新たな価値を生み出す取り組みに挑戦していきたいと考えています。



人事部
北田 恭佑

業務プロセス改革 2nd Stage

業務の生産性向上を目指し、2021年度から営業店業務改革に取り組んできた結果、2025年度の営業店預金事務量を2020年度比で52%削減し、当初掲げた「5年間で50%削減」の目標を達成することができました。今後も、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ていきます。



店舗改革 2nd Stage

営業力・サービスの質を高めるために、近隣店舗同士の役割を明確化し、エリア内の人的リソースの最適配置を実現しています。効率的な営業体制の構築をさらに進めるため、2026年9月にはお客さまが主に必要としている機能に特化した「軽量店」を開設します。セミセルフ端末を活用したスピーディーな窓口受付に加え、予約制により資産運用のご相談を承る新たな形態の店舗です。



効率化を通じたリソース最適化と収益力強化

業務プロセス改革や店舗改革を通じて事務量の削減を実現し、事務処理に必要なリソースを本中期経営計画期間中に約17%削減*しました。

創出した時間を営業活動へ転換し、収益力のさらなる強化につなげていきます。

※事務処理に必要なリソースは基準人員(OKB独自算出)を活用して比較しています

市場運用力の再構築

基本方針

現中期経営計画期間中の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、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。

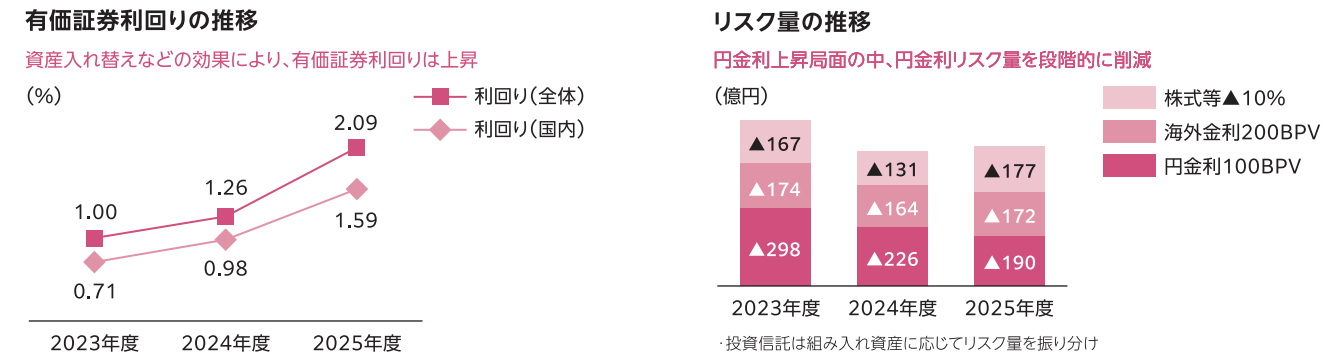
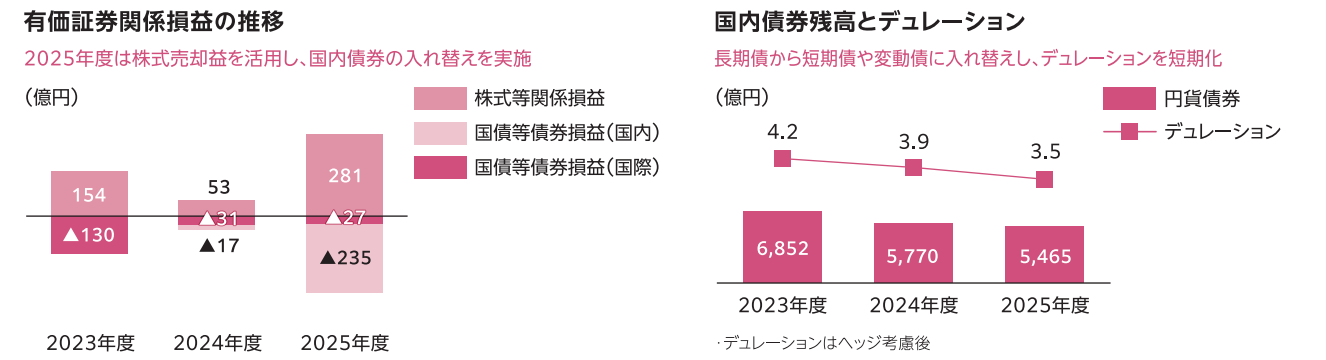
2025年度の運用実績

キャリー収益中心のポートフォリオ構築を進めるため、株式売却益を活用し、円貨債券の短期化および変動金利化により金利リスクを低減するとともに、低パフォーマンスの投資信託の見直しにより運用利回りの改善を図りました。

2026年度の運用方針

金利上昇局面に対応し、円金利リスク量を抑制しながら、資産の入れ替えなどにより運用利回りを引き上げ、キャリー収益中心のポートフォリオ構築を目指します。

アセット	運用方針
円 債	金利上昇への耐性を高めるべく、売却によりリスク量を抑制しつつ、再投資については短期債を中心に慎重な運用を行います
外 債	残高は横ばいを基本方針とし、変動債比率を50%程度で維持します
株 式	売却や入れ替えを通じて、株式ポートフォリオのリスクバランスの改善を目指します
投資信託	高いパフォーマンスが見込まれる戦略への投資を通じて、運用利回りを引き上げます



DX戦略

基本的な考え方 地域社会の発展に貢献するため、自身のDXに取り組む

現状評価・振り返り

AIを中心とした技術革新が急速に進展し、社会環境やお客さまのニーズが刻々と変化する中、OKBにおいても変化に柔軟に対応していくためのDX推進体制の確立やデジタル基盤の整備、お客さまとの接点強化など、さまざまな角度からDX実現のための取り組みを推進しています。

具体的には、「OKBアプリ」リニューアルによる非対面チャネルの利便性向上や利用促進、データ活用基盤の整備による意思決定の高度化、生成AIを活用した業務支援ツールの導入などを通じ、顧客接点の拡充と業務効率化を両面から推進してきました。

また、AIの活用や既存ITシステム資産の有効活用によりコスト構造の最適化を図るとともに、人財育成やセキュリティ基盤の高度化にも併せて取り組み、DXを支える基盤の整備を進めています。

今後は、AIを中心としたデジタル技術を単なる効率化の手段にとどめることなく、顧客理解の深化・提案力の向上・意思決定の高度化を通じた付加価値創出の源泉として位置づけ、人の価値を最大限に引き出すための手段として活用していくことで、お客さまに選ばれ続けるための価値提供を実現するとともに、中長期的な企業価値の向上を目指していきます。

デジタル統括部の新設

組織横断的なDX推進体制の確立を図り、DXによる企業価値向上に向けた取り組みを加速させるため、2025年7月にこれまでのIT統轄部とシステム部を統合して「デジタル統括部」を新設し、同部内に「DXセンター」を設置しました。

従来の部門の枠組みを超え、デジタル戦略を一元的に推進するとともに、デジタル技術を活用した業務改革や新たな価値創出を一層強化し、全社的なデジタル変革をさらに加速させていきます。

デジタル統括部 OKBのDX戦略を一元的に推進	
DXセンター	
DX委員会事務局	戦略や方針の企画・立案、施策・投資計画の管理
DX推進チーム	業務やシステム基盤に関するDXの企画や業務部門の支援
ダイレクトチャネルグループ	ダイレクトチャネルやITを活用した新ビジネス、デジタルマーケティングなどの企画・立案・実践
データサイエンスグループ	データ分析・活用支援、データインフラ整備
サイバーセキュリティグループ	サイバーセキュリティを向上させるための方針、施策の企画・立案 セキュリティリスクの評価・分析やサイバーインシデント対応
開発グループ	預金・為替・融資などの銀行業務に関するシステム開発
基盤・管理グループ	パソコンなどの機器やネットワークの基盤、システム資産などの管理
営業店システムグループ	ATMや営業店機器の管理、営業店の業務プロセス改革

デジタルによる顧客接点の変革

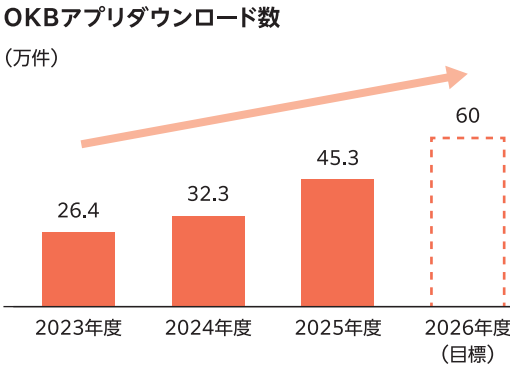
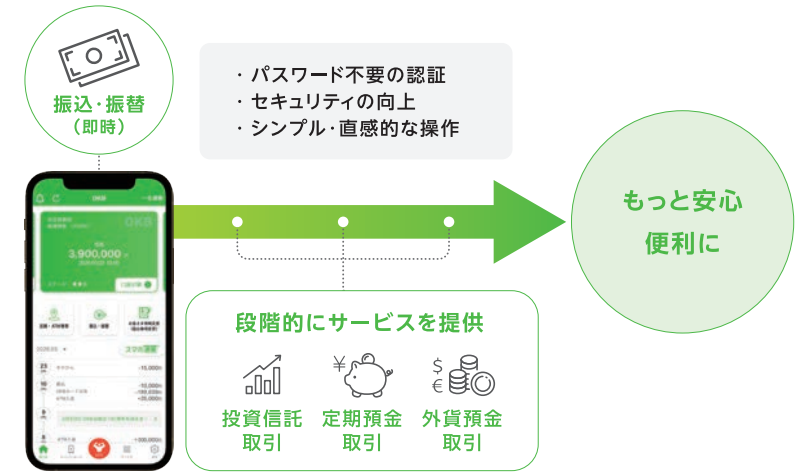
お客さまの選択により、リアルでもデジタルでも一貫した顧客体験を提供するOnline Merges with Offline(OMO)の世界を実現すべく、さまざまな取り組みを推進するとともに、OKBグループに蓄積されたデータを分析し、それぞれのお客さまに有益な情報を提供するパーソナライズドコミュニケーションの実現を目指した取り組みを進めています。アプリやWEBのUI/UXの改善などで非対面チャネルを拡充し、デジタル起点のアプローチを図り、見込み顧客の発掘、ニーズの育成から成約までの工程を効率的・効果的につなげていきます。

OKBアプリのリニューアル

「OKBアプリ」はOKBの身近なチャネルとして多くのお客さまにご利用いただいています。2026年3月には、より安全で便利にスマートフォンアプリをご利用いただけるよう、アプリのリニューアルを実施しました。本リニューアルでは、国際的な認証基準であるFIDO(※)に基づくパスキー認証を採用した「OKBセキュリティパス」を新たに導入しました。これにより、不正利用リスクの低減など高いセキュリティを確保しつつ、パスワード入力を不要とする、利便性の高い認証サービスを実現しています。そして、新たに「振込・振替」機能を追加し、アプリ上での取引利便性を向上させました。今後は、「定期預金」「投資信託」「外貨預金」などの機能を順次追加し、スマートフォンを通じた金融サービスの提供を進めていきます。

2026年5月には、「ニセ警察詐欺」などの特殊詐欺対策として、アプリ利用中に通話やマイクの使用を検知した場合に、自動的にログアウトする新機能を導入するなど、お客さまの大切な資産を守るための改善にも取り組んでいます。

(※)FIDO(Fast IDentity Online):パスワードに依存しない安全なオンライン認証を実現する国際標準規格です。「OKBセキュリティパス」では、FIDOの最新仕様であるFIDO2を採用しており、公開鍵暗号方式により認証情報を端末内のみ保持することで、サーバーからの情報漏えいやフィッシング詐欺によるなりすましに対し高水準のセキュリティを実現しています。



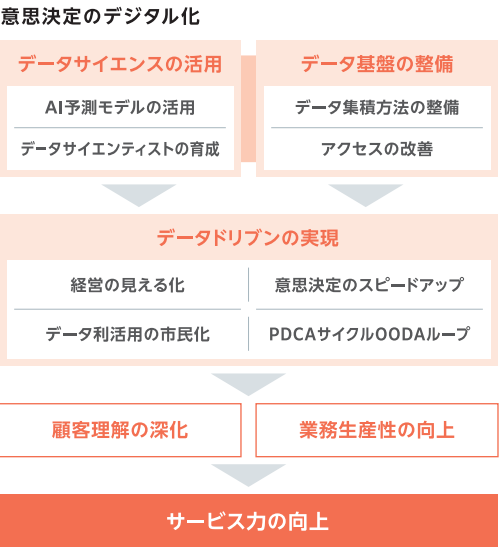
データドリブンの実現

データ利活用による意思決定のプロセス改革

「デジタル統括部」の発足とあわせて、同部内にデータ分析を専門とする「データサイエンスグループ」を設置し、各部門のニーズに応じたデータ加工・分析支援を実施しています。分析結果を実務に生かすため、データサイエンティストと現場をつなぐ役割を担う「トランスレーター」を各部に配置し、全社的なデータ活用力の底上げを進めています。

また、データ活用基盤の整備を進め、データ蓄積の対象拡大と、蓄積したデータを活用しやすくなるための整理を同時並行で推進しています。

さらに、ダッシュボードツールを導入し、これまで部門やシステムごとに分散していたデータを一元的に可視化することで、意思決定の高度化とスピード向上を図っています。



DX人材の育成

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するとともに、デジタル人材の育成と全社的なITリテラシー向上に努めています。

具体的な取り組み

▶ AI活用に関する社内研修の実施

ITリテラシーの向上とAIに関する基本知識の習得を目的として、デジタル統括部DXセンターの社員を講師とした研修を開催しました。現場業務を理解する社内人材が講師を務めることで、デジタル技術やAIをより身近なものとして捉え、実務への活用を意識した内容としています。



▶ DXトレーニー（個別研修）の実施

トレーニーではAI活用シナリオの検討や企画作成に加え、AIエージェントの作成にも取り組み、AI技術の可能性や活用手法への理解を深めています。こうした実践的な学びを通じて、デジタルと業務を結び付けて考える力を伸ばし、主体的に業務の変化を推進する人材の育成を図っています。

その他の取り組み

- ・ ITパスポートなどのデジタル関連資格の取得推奨
- ・ e-ラーニングでの学習環境の提供
- ・ 業務研修生として滋賀大学大学院にて「経営分析化学(MBAN)」の履修

VOICE

経営とデータサイエンスの二刀流人材の養成

本部で企画業務に携わる中で、複雑な事象から本質的な課題を見極め、解くべき問いを設定する力の重要性を実感していました。適切な問いを立て、実効性ある施策につなげるために、経営理論やデータを用いて現状を構造的に捉える力を高めたいと考え、滋賀大学大学院MBANコースへ応募しました。

現在は、経営分析やマーケティング、統計学、データ分析実践演習などを通じて、データに基づいて現状を

捉え、実務に活かす力を養っています。また、金融機関だけでなく、一般事業会社や学部からの進学生など、多様な立場の方々とこの共学を通じて、新たな視点や発想にも刺激を受けています。

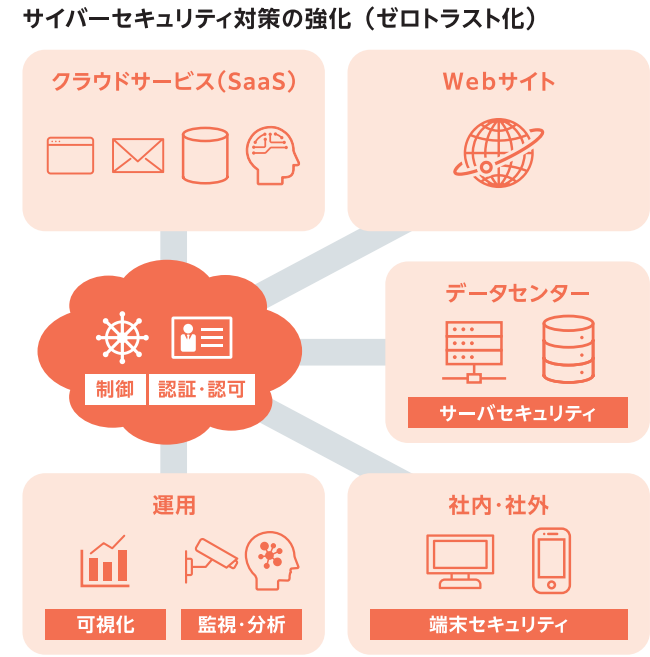
今後は、これまでの実務経験に、MBANで得たデータに基づく分析力や多様な視点から得た発想を掛け合わせることで、より実効性の高い施策立案と課題解決に取り組んでいきたいです。

経営企画部 調査役
(滋賀大学大学院 MBANコース在学中)
井上 皓平

デジタル基盤整備

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開発態勢へのシフトを図るとともに、AI活用の拡大やデータドリブン経営の実現を支える効率的かつ柔軟な基盤整備に取り組んでいます。

- AI活用拡大に向けた基盤整備
AI活用の拡大を見据え、AIが社内データを横断的に活用できる環境の整備を進めています。
- クラウド活用
業務やシステムの特性を踏まえ、クラウドサービスの活用などによって各システムの最適化を進め、効率的な連携や維持負担の軽減を図っています。
- 業務アプリ開発基盤の高度化
システムのモダナイゼーションを進めることで開発基盤を高度化するとともに、AIの活用などによって生産性と品質の向上を図り、持続可能なデジタル基盤の整備に取り組んでいきます。
- サイバーセキュリティ対策の強化
ビジネスの俊敏性を維持しつつ、ゼロトラストに基づくセキュリティ基盤への転換と、リスクベース管理の高度化により、サイバーセキュリティ対策の強化に取り組んでいます。

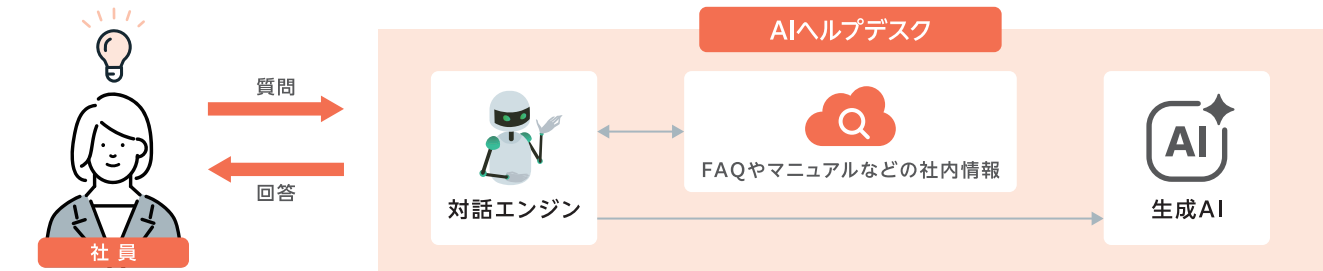


生成AIの業務活用

▶ 「Microsoft 365 Copilot Chat／AIヘルプデスク」の活用

2024年9月に社内向け生成AI「OKB Generative AI」を導入し、業務での生成AI活用を開始しました。さらに、2025年6月にWEB検索機能を有する「Microsoft 365 Copilot Chat」を導入し、調査業務の効率化・高度化を図っています。

また、2025年11月には、機械学習AIや生成AI、有人チャットを組み合わせた社内向け問い合わせツール「AIヘルプデスク」を導入しました。社内のFAQやマニュアルなどの情報を活用し、AIが問い合わせに回答することで、対応負担の軽減や業務効率化を推進しています。今後は業務に特化したAIエージェントの導入に向け検討を進めていきます。



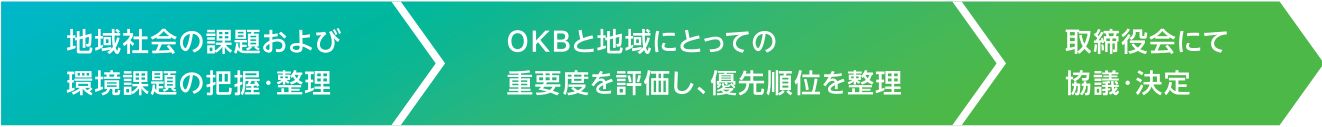
▶ AIを用いた議事録作成ツールの利用

業務効率化と生産性向上を目的として、会議などにおける議事録作成の負担軽減を図るAI議事録作成ツールを、2026年4月から本部に導入しました。自動文字起こしやAIによる要約機能を活用することで、議事録作成に要する時間を削減することが可能となります。今後も生成AIを活用したツールの導入を進め、従業員が付加価値の高い業務に注力できる環境づくりを進めていきます。

OKBグループのマテリアリティ

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。



OKBグループのマテリアリティと主な取り組み

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2025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 8,296億円 環境分野 2,803億円 ・事業先に対するコンサルティング提案件数（年） 7,708件 ・個人に対するコンサルティング提案件数（年） 68,737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） 667件 ・M&A支援先数（年）、事業承継支援先数（年） 1,170先、1,471先	全体 1兆2,000億円（2030年度） 環境分野 6,000億円（2030年度） 7,500件（2026年度） 71,000件（2026年度） 680件（2026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） 45.3万ダウンロード ・ITコンサルティング新規訪問先数（累計） 1,363先 ・金融経済教育受講者数（年） 1,911人	60万ダウンロード（2026年度） 1,482先（2026年度） 1,000人（2026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 29.6% ・男性の育児休業等取得率 100%※ ※公表前事業年度に配偶者が出産し、翌年度に育児関連休暇を取得した従業員は、翌年度の同取得の分子に含み、分母には含まないため、年度によっては同取得率が100%を超える可能性もあります ・障がい者雇用率（特例子会社を含む） 2.89%※ ※2025年6月1日現在 ・エンゲージメントスコア（年） 71 【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%（2026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	・CO₂排出量削減（累計）【2013年度比】（OKBグループ） 45.0%減 ・TCFD・TNFD対応の高度化 TNFDに関する分析開始など ・【地公体連携】累計植樹本数、植樹活動の開催回数（累計） 647本、19回	75%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） 250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） 79先 ・共創型コンサルティングによる地域資源の磨き上げ（件数・累計） 55件	255先（2026年度） 50先（2026年度） 100件（2030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） 56回 ・BCPの強化（訓練回数）（年） 16回	100%（2026年度） 100%（2026年度） 1回（2030年度） 30回以上（2030年度） 10回（2030年度）	

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。

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。

気候変動対応・自然資本・生物多様性への取り組み

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みます。

TCFD提言への対応

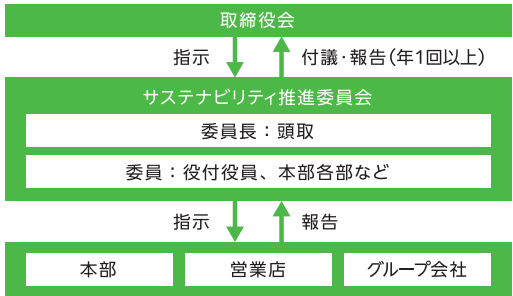
OKBは2021年12月にTCFD(気候関連財務情報開示タスクフォース)の提言に賛同しています。今後も、TCFD提言のフレームワークに沿って、OKBグループのステークホルダーの皆さまに向けた気候変動に関する情報開示の充実に努めていきます。

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に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

2025年度 気候変動にかかる協議・報告事案

- ・マテリアリティ別測定指標に関する進捗状況と今後の対応
- ・「投資家等との対話」についてのフィードバック
- ・TCFD／TNFD提言に基づく開示への対応
- ・カーボンニュートラル達成に向けた取組方針



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ン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

2025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
- ・J-クレジットの活用によるカーボンニュートラル達成に向けたサポート

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：太陽光・バイオマスなどの再エネ事業者を除外

●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) Net Zero Emissions by2050 Scenario(NZE) など
	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。

		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
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
			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
	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
	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
	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
			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
			訴訟リスク	操業コストの増加(1.5℃)	—	中期
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
	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

〈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

〈移行リスク〉

低炭素社会への移行は、政策・法規制等の変化を伴うため、お客さまの財務にさまざまな影響を与える可能性があります。移行リスクでは、炭素税の導入・引き上げなどに伴うお客さまの財務の変化を推計し、債務者区分の遷移から与信関係費用への影響額を分析しています。

・今回の分析において影響は限定的と考えられますが、対象セクターを限定していること、分析に際し一定の前提をおいていることから、引き続き対象セクターの拡大等、分析の高度化に努めます

NGFS(Network for Greening the Financial System)：気候変動リスクに係る金融当局ネットワーク
IEA(International Energy Agency)：国際エネルギー機関

〈物理的リスク〉

各地で大水害が発生する中、今後、気候変動の影響によりさらに降雨量が増加し、水害が頻発化、激甚化することが懸念され、OKBグループの営業エリアにおいても大きな被害が発生することが予想されます。物理的リスクでは、気候変動による大規模水害の発生頻度の上昇を想定し、「4℃シナリオ」を前提に、事業性融資先(住宅ローン先を除く)が、気候変動に起因する大規模水害の被害を被った場合の担保価値毀損に伴う与信関係費用への影響を試算したところ、2050年までに約11億円の増加が見込まれるという結果になりました。

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27.7%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太陽光・バイオマスなどの再エネ事業者を除外

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。

サステナブルファイナンス※1目標(OKBグループ)

環境課題や社会課題の解決をはじめ、ESGやSDGs達成への取り組み支援などに資するサステナブルファイナンスの累計実行額目標を設定しています。

累計実行額
(億円)

1,094

2,125

4,385

8,296

12,000

2022年度

2023年度

2024年度

2025年度

2030年度

指 標	目標(2022～2030年度)	実績(2025年度)
サステナブルファイナンス	1兆2,000億円	8,296億円
うち、環境分野※2	6,000億円	2,803億円

※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

OKBの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

CO₂排出量削減目標(OKBグループ)

OKBグループではCO₂排出量(Scope1、2)を2030年度までに「75% 削減(2013年度比)」し、2050年度までにカーボンニュートラル達成することを目標として設定しています。

指 標	目 標	2025年度までの削減率
CO ₂ 排出量 (Scope1、2)	● 2030年度までに 75%削減 (2013年度比) ● 2050年度までにカーボンニュートラル達成	▲45.0%

CO₂排出量削減に向けた取り組み

●CO₂フリー電気の全面導入

2026年4月に中部電力ミライズ株式会社から供給を受けている電気の全量を「CO₂フリー電気」に順次切り替えました。これにより、「2030年度までにCO₂排出量(Scope1、2)を75%削減 (2013年度比)」について、2026年度中に前倒しで達成する見込みとなりました。

●環境配慮型店舗の拡大

木造化・木質化、断熱性・気密性などの省エネ性能強化、太陽光発電設備などを備えた「環境配慮型店舗」への建て替えを進めています。また、既存店舗に対しても照明のLED化や省エネルギー型空調設備の導入を進めています。

●電気自動車(EV)の導入

営業車両について、電気自動車への切り替えを進めています。

2026年度の主な計画

●OKBソーラーパーク養老の稼働

2025年3月、中部電力ミライズ株式会社と「オフサイトPPAサービス契約」を締結しました。本協定に基づき、太陽光発電所「OKBソーラーパーク養老」を設置し、2026年12月から稼働を開始する予定です。本発電所から電力供給を受けることで、年間約800tのCO₂排出量を削減することが可能です。

▲OKBソーラーパーク養老

71

OKB統合報告書2026

72

CO₂排出量(単位:t-CO₂)

計測項目			2025年度
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CO ₂ 排出量		1,618
Scope2	OKBグループがガソリンを燃焼などすることにより間接的に発生するCO ₂ 排出量		5,136
Scope1、2の合計			6,754
Scope3	OKBグループの事業活動に関連する他社のCO ₂ 排出量	算定単位	11,438,908
カテゴリ1	購入した製品・サービス	銀行単体	
カテゴリ2	資本財	OKBグループ	
カテゴリ3	燃料およびエネルギー関連活動	OKBグループ	
カテゴリ4	輸送・配送(上流)	銀行単体	
カテゴリ5	事業活動から出る廃棄物	銀行単体	
カテゴリ6	出張	OKBグループ	
カテゴリ7	雇用者の通勤	OKBグループ	
カテゴリ8	リース資産(上流)	(対象外)	
カテゴリ9	輸送・配送(下流)	(対象外)	
カテゴリ10	販売した製品の加工	(対象外)	
カテゴリ11	販売した製品の使用	(対象外)	
カテゴリ12	販売した製品の廃棄	(対象外)	
カテゴリ13	リース資産(下流)	共友リース(株)のみ対象	
カテゴリ14	フランチャイズ	(対象外)	
カテゴリ15	投融資(事業性融資)	銀行単体	
Scope3の合計			11,438,908

Scope3カテゴリ15の試算

OKBは、地域の脱炭素化の実現に向けて、投融資先のCO₂排出量削減支援を重要な課題の一つと捉えています。そのため、2024年度より、株式会社日経金融工学研究所が提供している気候変動リスク分析ツール「CRIS」を使用し、PCAFスタンダードを参考に事業性融資に関するCO₂排出量について試算しています。2025年度の試算結果は以下の通りです。

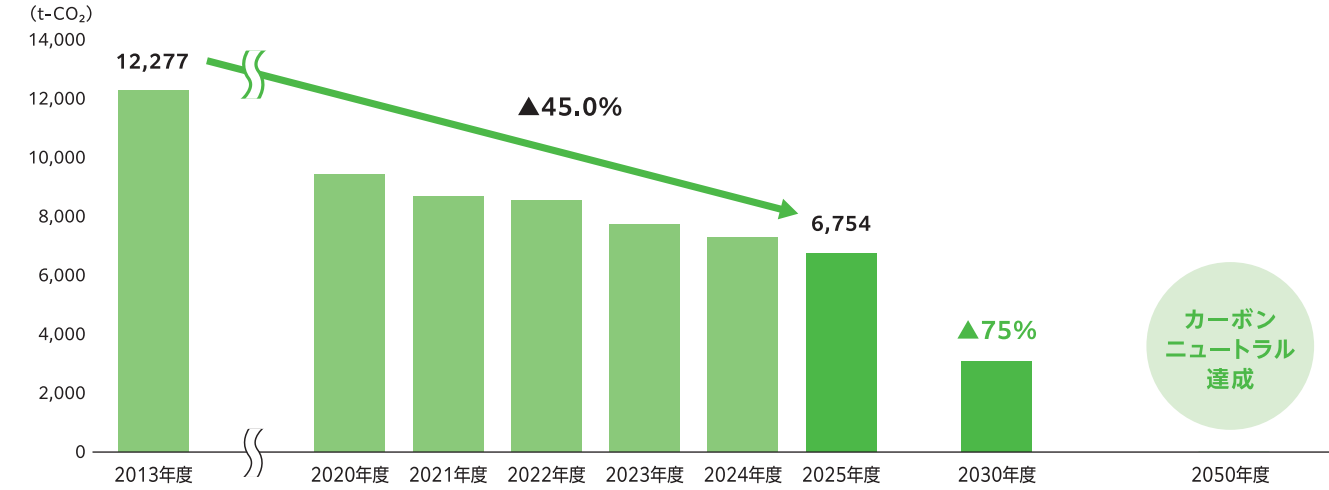
対象アセット	法人・個人事業主向け一般事業性融資
対象残高	2026年3月末時点の融資残高
データソース	業種別の排出原単位：環境省が公表する排出原単位データベース 財務情報：2026年3月末時点でOKBが保有する各融資先の決算情報
算定方法	CO ₂ 排出量=Σ(売上高×排出原単位×OKB融資残高÷資金調達総額)
データクオリティスコア	4.00
算定カバー率	77%（貸借対照表を作成していない個人事業主などは算定せず）

TCFDにおける18業種およびその他に融資先を分類し試算した業種別排出量

セクター	CO ₂ 排出量	セクター	CO ₂ 排出量	セクター	CO ₂ 排出量
石油・ガス	265,013	トラックサービス	175,623	飲料	5,899
石炭	-	自動車及び部品	505,686	加工食品・加工肉	514,893
電力ユーティリティ	185,766	金属・鉱業	1,080,125	農業	44,427
旅客空輸	-	化学	553,570	製紙・林業製品	260,025
航空貨物	5,398	建設資材	4,206,814	その他	1,764,236
海上輸送	30,257	資本財	1,689,122		
鉄道輸送	20,178	不動産管理・開発	91,330	総計	11,398,364

・今回の試算結果は、お客さまによる排出量情報の開示状況やOKBの計測手法の進化などにより、今後大きく変化する可能性があります。引き続き、計測手法のブラッシュアップと算定範囲の拡大に努めます

Scope1、2のCO₂排出量推移



環境保全への取り組み

森林づくり

2015年5月に、岐阜県および揖斐川町と「『OKB森林共和国』における恵みの森林づくり協定」を締結し、2025年で10周年を迎えました。

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っています。2030年度までに累計745本の植樹を目標に設定しており、2025年度までで累計647本を植樹しました。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“企業との協働による森林づくり”に貢献するとともに、地域社会との交流を図っています。



TNFD提言への対応

OKBの主要な営業エリアである岐阜県および愛知県は、豊かな森林資源や清流、農地、そして製造業の集積など、自然と多様な産業が共存しており、地域経済を支える自然資本の保全は人口減少や産業構造の変化への対応と並ぶ重点課題と位置づけています。ネイチャーポジティブの実現が企業の持続的成長に不可欠となる中、OKBはTNFD（自然関連財務情報開示タスクフォース）の理念に賛同し、同フレームワークに基づく開示を進めています。自然関連の依存と影響、ならびにリスクと機会を適切に把握し、透明性の高い情報開示と経営戦略への統合を通じて、地域の環境価値と産業基盤の持続性を高め、地域社会の発展と企業価値の向上の両立を目指します。

自然資本に係る依存・影響、リスク・機会の評価プロセス（LEAPアプローチ）

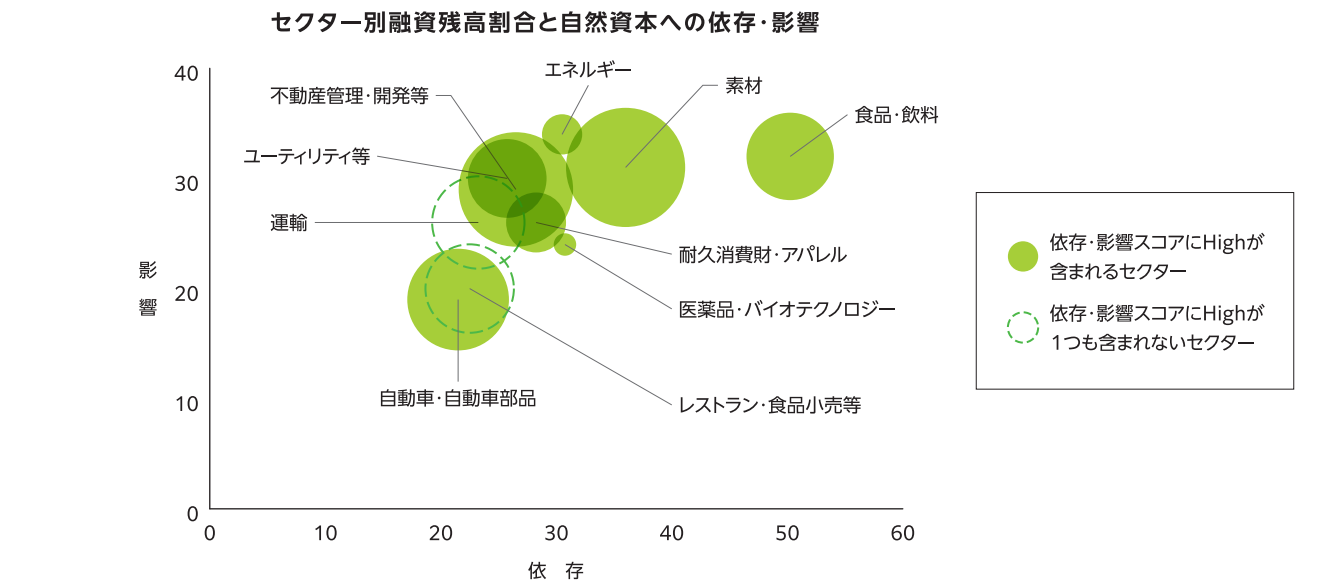
OKBは、TNFDが推奨する評価手法であるLEAPアプローチに基づき、融資ポートフォリオにおける自然への依存と影響の把握を実施しました。本年度はLocate（発見）およびEvaluate（評価）を中心に分析を進めています。

プロセス	内 容
Locate	サプライチェーンを含むOKBおよび投融資先の事業活動における潜在的な自然への依存・影響および発生源となる場所を特定のうえ優先順位を決定
Evaluate	特定された自然との接点について、事業活動が自然から受ける恩恵（依存）と生態系に及ぼす作用（影響）を定量的・定性的に診断
Assess	依存と影響の評価に基づき、物理的リスク・移行リスクおよび自然関連の新たな事業機会を特定
Prepare	分析結果を経営戦略と資源配分に反映させ、ステークホルダーへの情報開示に向けた準備を実施

自然との接点の発見（Locate）－優先セクターの特定

OKBでは、自社の事業活動に加えて、金融機関の特性として、投融資先の事業活動を通じた間接的な自然への依存・影響がポートフォリオ全体のリスク・機会の管理において極めて重要であると考えています。国際的な評価ツール「ENCORE」※を活用し、TNFDが定義する潜在的に重要なセクターに属する全事業性融資先について、自然への依存・影響スコアと融資エクスポージャーを掛け合わせて重要性を評価しました。

※ ENCORE（Exploring Natural Capital Opportunities, Risks and Exposure）：国連環境計画世界自然保全モニタリングセンターなどにより開発された、自然資本への依存・影響を分析・評価するツール



分析の結果、自然資本への依存と影響ともにスコアが高い「食品・飲料」セクターを優先セクターとして特定しました。円の大きさは、OKBの業種別の融資残高割合を示しています。当該セクターは、OKBの融資残高も比較的大きく、自然関連リスクを潜在的に最も受けやすい可能性があることを確認しました。

依存と影響の評価（Evaluate）－食品・飲料セクター バリューチェーン分析

優先セクター「食品・飲料」について、川上（農林畜産業）から川中（食品製造・醸造）、川下（ホテル・レストラン・流通・小売）までのバリューチェーンを整理し、自然資本への依存と影響について分析、特定しました。

バリューチェーン上の関連業種	自然資本への依存度	動物由来エネルギー供給	バイオマス供給	固形廃棄物の分解	土壌・堆積物保持	水質浄化	土壌質調整	汚染物質の自然吸収	生物の制御	空気浄化	洪水緩和	遺伝資源	地球気候調整	水供給	地域気候調整	暴風雨緩和	水流調整	降雨調整	レクリエーション	視覚的快適性	教育・研究サービス	精神・芸術・象徴
農産物・サービス	大	L	H	M	VH	VH	H	M	H	M	H	H	H	H	H	H	H	VH			L	M
貨物陸上輸送	中	L			L			VL		VL	M		L	VL	L	M	L	L	M	VH		
醸造	大			M	L	H		L			M	VH	VL	H	L	M	H					
包装食品・肉	大	VL	VL	M	L	VH		M	L	VL	M		VL	H	L	M	H	VL	VL			
ホテル・リゾート・クルーズ船	大	VL	VL	VL	M	H			L	L	L		M	L	L	L	L	M	VH	VH	H	H
レストラン	大				L	VH			VL	VL	VL		M	M	L	L	L	L	VH	VH		VH
食品流通	小				L						L		VL	L	L	L	L					
食品小売	中				M				VL	VL	M		VL	M	L	M	M	VL				

バリューチェーン上の関連業種	自然資本への影響度	騒音・光害等の外乱	淡水利用地域	GHG排出量	GHG以外の大気汚染排出	有毒物質の排出	栄養汚染物質の排出	固形廃棄物の排出	土地利用の改变	水使用量	外来種の持ち込み
農産物・サービス	大	M	M	H	H	H	H	H	H	VH	M
貨物陸上輸送	中	M		M	L	L	M	VL	M	L	L
醸造	中	M		L	L	VL	M	M	L	M	
包装食品・肉	中	M	VL	M	M	M	L	M	L	M	VL
ホテル・リゾート・クルーズ船	中	L	VL	M	L	L	VL	M	M	L	L
レストラン	中	L	L	L	L	L	L	M	L	L	
食品流通	中	L		M	L	L		VL	L	M	
食品小売	中	VL		M	M	VL		VL	L	M	

VH … Very High H … High M … Medium L … Low VL … Very Low

自然資本への主な依存経路

- 土壌・堆積物保持、水質浄化、降雨調整：川上・川中を占める農産物・サービス事業が森林の機能に強く依存しています。これらの森林生態系の恩恵は地域の一次産業の根幹を支えており、その保全は安定的な生産基盤の維持において極めて重要と認識しています。
- 水供給、水流調整：醸造業、包装食品・肉事業が木曽三川などの清浄な水源に強く依存しています。良質な地下水や河川水の供給・調整サービスを維持することは、地場産業の操業において不可欠な要素です。
- レクリエーション・視覚的快適性：観光関連のホテル・レストラン事業が豊かな自然景觀に依存しています。自然環境の質的低下は、これらの産業において事業価値を毀損させるリスクを内包しています。

自然資本への主な影響経路

- 土地利用の改变、水使用、汚染物質排出：農産物・サービス事業における土地利用の改变、多量の水使用、有毒物質排出により自然資本へ重大な負の影響を及ぼす可能性があります。
- 騒音・光害等の外乱：醸造業、包装食品・肉事業、貨物陸上輸送事業における騒音や夜間照明は、野生生物の繁殖行動や移動を阻害するなど、地域の生態系に対する重要な負の影響要因となっています。

今後の展望と課題

LEAPアプローチに沿った本分析は、地域の自然資本の価値に対する理解を深めるとともに、地域の持続可能性に関する検討を促進するプロセスとなりました。今後も、生態学的に重要な地域との接点の把握および自然関連のリスク・機会が財務に及ぼす影響の分析を継続します。また、地域社会を含む多様なステークホルダーとの対話を深化させ、投融資先のお客さまとともにネイチャーポジティブの実現に向けた取り組みを推進します。

人権尊重への取り組み

人権方針の策定

2024年12月、人権尊重への取り組みを推進することが、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し、経営の基本理念「地域に愛され、親しまれ、信頼される銀行」の実現を図っていくうえで必要不可欠と考え、OKBグループの「人権方針」を制定しました。

「人権方針」の実践を通じ、OKBグループ一体で持続可能な地域づくりに貢献していきます。

OKBグループ 人権方針

OKBグループは2021年12月に「サステナビリティ基本方針」を公表しました。「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「地域に愛され、親しまれ、信頼される銀行」の実現を目指しています。さまざまな活動を展開するうえで、人権の尊重については取り組むべき重要な経営課題の一つと認識し、「OKBグループ 人権方針」を制定します。

1. 国際規範の尊重

OKBグループは、「世界人権宣言」や「労働における基本的原則及び権利に関するILO宣言」、「ビジネスと人権に関する指導原則」などの人権に関する国際規範を尊重します。

2. 適用範囲

本方針は、OKBグループのすべての役職員に適用されます。
また、お客さま、サプライヤーなどのステークホルダーに対しても、本方針の趣旨に沿って人権を尊重することを期待します。

3. 役職員に対して

OKBグループは、全役職員の人権を尊重し、全役職員が安全で働きやすい職場を、責任をもって提供することを最優先に考えます。
いかなる場面においても、国籍、人種、民族、門地、社会的身分、宗教、信条、性別、障がいの有無、身体的特徴、性的志向、性自認、健康状態などを理由とした差別、ハラスメント行為、人権侵害を容認しません。

4. お客さまに対して

OKBグループは、お客さまの人権を尊重し、商品やサービスの提供にあたり差別的な扱いのないように努めます。
また、お客さまとともに人権課題の解決に努め、人権を侵害しないことをお客さまに対しても求めています。
提供する商品やサービスが人権侵害に結びついている場合には、OKBグループとして適切に対応し、お客さまにも適切な対応をとるよう働きかけていきます。

5. サプライヤー（取引業者）に対して

OKBグループは、サプライヤーに対しても、人権を尊重し、侵害しないことを求めています。
サプライヤーが人権に対して負の影響を及ぼしている場合には、OKBグループとして適切に対応し、サプライヤーにも適切な対応をとるよう働きかけていきます。

6. 人権教育の実施

OKBグループは、人権に関する正しい理解と認識を深めるため、役職員に対して人権問題に関する教育を継続的に実施します。

7. 人権デュー・ディリジェンス

OKBグループは、適切な人権デュー・ディリジェンスを通じて、事業活動による人権への負の影響を防止・軽減することに努めます。

8. 救済措置

OKBグループは、役職員や提供する商品やサービスが人権に対して負の影響を引き起こした、あるいはこれに関与したことが明らかになった場合には、その救済に向け適切に対応します。
また、役職員に対しては、ハラスメント行為などに対する内部通報窓口や相談窓口を設置し、適切に対応します。

9. ガバナンス

OKBグループは、人権尊重の取り組みについて人権同和推進委員会で報告を行います。
本方針の制定および改定は、サステナビリティ推進委員会での協議を経て、取締役会において決議されます。

10. 情報開示とステークホルダーとの対話

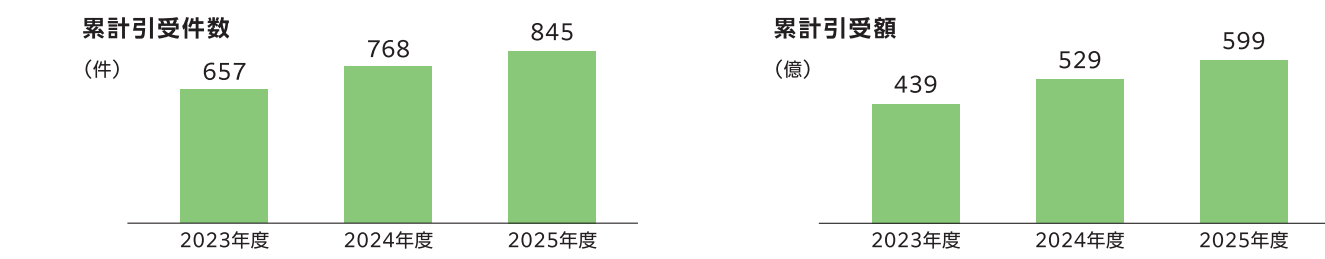
OKBグループは、本方針の取り組みについてステークホルダーとの対話や協議を通じて、人権尊重に関する取り組みの向上、改善に努めます。

以 上

地方創生への取り組み

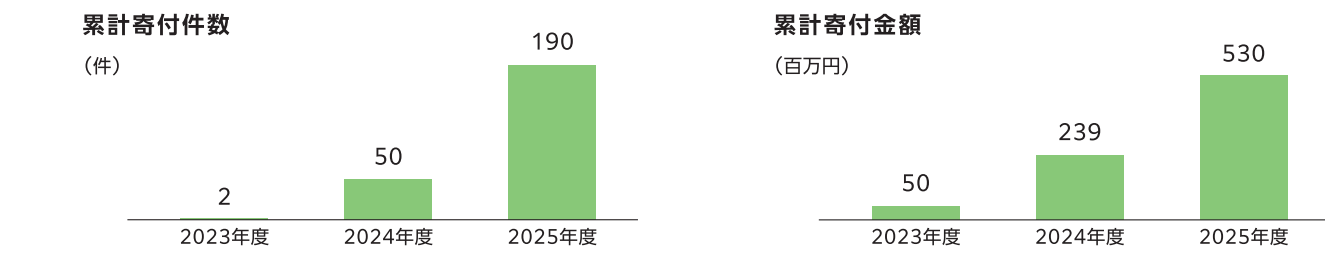
私募債の引受で地域を応援

企業の地域貢献を応援するため、OKB地域応援私募債（拍手喝債）「地域貢献型」および「カーボンオフセット型」を取り扱っています。「地域貢献型」では、OKBが引き受けた金額の0.2%相当額の範囲内で書籍やスポーツ用品などを購入し、私募債を発行したお客さまが指定する地域の学校や団体などに寄贈します。「カーボンオフセット型」ではOKBが引き受けた金額の0.1%相当額のカーボンクレジット（J-クレジットもしくは非化石証書）をOKBが指定する地方公共団体に寄贈します。寄贈・寄付の累計額は2026年3月末時点で約110百万円です。



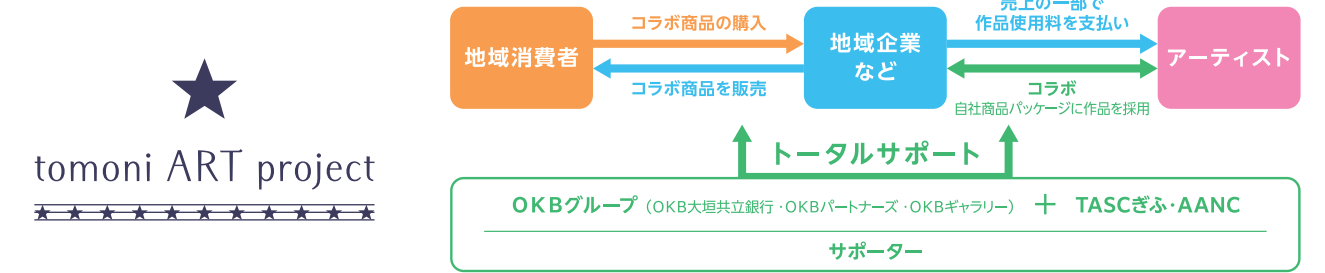
企業版ふるさと納税

地方創生の充実・強化を図るため、各自治体と「企業版ふるさと納税支援等業務」にかかる契約の締結を進めており、2026年3月末時点で、57の自治体と契約を締結しています。OKBは、企業版ふるさと納税を行う見込みのある企業へ各自治体を紹介し、寄付へつなげています。2025年度は、140件の寄付へとつなげ、寄付金額は累計で約530百万円となりました。



トモニアートプロジェクト

岐阜県障がい者芸術文化支援センター（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（AANC）を運営する社会福祉法人楽笑とともに、障がいのあるアーティストと地域企業などと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。趣旨にご賛同いただいたサポーター企業の自社商品などにアーティストの作品を掲載し、そのアーティストに作品使用料をお支払いすることで、障がい者の自立サポートを行っています。



ステークホルダーとのコミュニケーション

株主・投資家の皆さまとのコミュニケーション

2025年度の主な活動実績

活動内容	実施回数／参加者(社)数	対応者
株主総会	1回／139名	全取締役、全監査役
機関投資家向け決算説明会	1回／50先	頭取、取締役、総合企画部長*
機関投資家との個別対話	54回／39先	取締役、総合企画部長*、IR担当者

※2026年7月1日をもって経営企画部に改称

個別対話にご対応いただいた皆さまの担当分野は、銀行セクターのアナリストやESG担当、議決権行使担当となります。なお、上記には、企業年金連合会、第一生命保険、三井住友DSアセットマネジメント、三井住友トラスト・アセットマネジメント、三菱UFJ信託銀行、明治安田アセットマネジメント、りそなアセットマネジメントが参加している一般社団法人機関投資家協働対話フォーラムとの協働対話を含みます。

対話内容についてはサステナビリティ推進委員会や常務会、取締役会での協議・付議・報告により経営陣にフィードバックを行うとともに、対話の中で得られた気づきや知見については、企業価値を高める施策へとつなげています。



〈2026年度IRカレンダー〉

	4月	5月	6月	7月	8月	9月	10月	11月	12月	1月	2月	3月
決算発表		●(通期)			●(第1Q)			●(第2Q)			●(第3Q)	
株主総会			●									
機関投資家向け説明会			●(ラージミーティング)						●(中間ラージミーティング)			
個人投資家向け説明会											●(予定)	
営業のご報告 ミニディスクロージャー誌			●(通期)					●(中間)				
統合報告書				●								

TOPICS

株式分割および株主優待制度の拡充

個人投資家を含めた幅広い投資家の皆さまとの関係強化を目的として、株式分割の実施を決定するとともに、株主優待制度の拡充を決定しました。株式分割については、投資単位当たりの金額を引き下げることにより、投資しやすい環境を整備し、株式の流動性向上と投資家層の拡大を図ります。また、株主優待制度については、株式分割に伴い保有株式数の基準を分割比率に応じて変更したほか、より多くの投資家の皆さまに中長期的にOKBの株式を保有していただく観点から、制度の拡充および内容の見直しを行いました。

これらの取り組みにより、投資家層の拡大と株式流動性の向上につなげていきます。

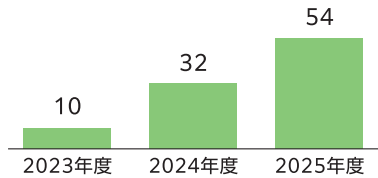
株主分割および本決算時の
株主優待制度の拡充内容は



中間決算時の
株主優待制度の拡充内容は



機関投資家との個別対話の推移
(回)



お客さまとのコミュニケーション

「お客さまの声」の反映

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。

従業員とのコミュニケーション

WEB社内報

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。

ランチミーティングの実施

OKBグループでは、従業員と役員が直接意見を交わす機会を大切にしています。その一環として2025年度には、会長が支店に出向き、ランチミーティングを実施しました。ミーティングでは、現場における業務上の課題や改善点、お客さま対応の工夫などについて、顔を合わせた率直な意見交換を行いました。また、2027年度からスタートする新たな経営計画の策定に向け、次期経営計画策定プロジェクトのメンバーも同席し、現場の声を直接把握しました。

こうした立場や世代を超えた多様な意見を計画策定プロセスに反映することで、組織内の納得感や一体感を高めることを目指しています。次期経営計画の策定後は、その背景や狙いについて理解を深めるためのミーティングを実施し、計画の浸透と実効性の向上につなげていく予定です。



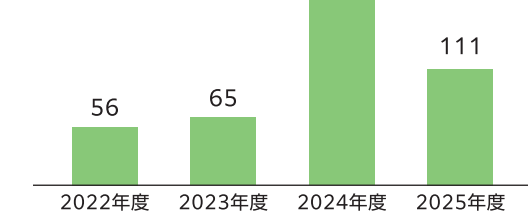
▲支店でのランチミーティングの様子

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を“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。2024年度から、SNSのように提案を投稿できる「Vivaエンゲージ」を活用したフローを追加したことで、提案件数は増加しました。

また、「いいね」が多く集まった提案に対してディスカッションの場を設けたことで、社内のコミュニケーションがさらに活発となりました。経営改善だけでなく、自律人財の育成という観点からも当事者意識や社内の一体感の醸成に役立てています。

提案件数の推移
(件)



地域社会とのコミュニケーション

OKBアグリビジネス助成金

本助成金は2014年3月に創設した制度です。将来のアグリビジネスの担い手を育成する高校をはじめ、地域のアグリビジネス振興に貢献するような取り組みや研究を行う研究者・事業者の活動をサポートすることで、地域経済の活性化に取り組んでいます。



フードドライブ活動

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などを毎年同法人へ寄付しており、余剰食品収集場所をOKBの3拠点(そくだん広場 荒尾、藤江支店、笠松支店)に設置し、お客さまにも協力を呼びかけています。



▲余剰食品収集場所 (OKBそくだん広場 荒尾)

金融経済教育

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。



▲金融経済授業の様子

年 度	2023年度	2024年度	2025年度
受 講 人 数	2,767人	1,349人	1,911人

TOPICS

SNSを活用してお金に関する情報を発信

YouTube のOKBグループ公式チャンネルで、お金にまつわる知識や情報を分かりやすく説明する「OKBのお金のことちょっと教えて!」を2025年2月から配信しています。
お金の基礎的な知識をはじめ、ローンや資産運用、為替についてなど、お客さまの生活とお金にまつわる情報をお届けしています。



手のひら募金

2011年の東日本大震災をきっかけに誕生した手のひら認証ATM「ピピット」には、「災害時には身体ひとつで避難してほしい」という想いが込められています。誕生に至った経緯を風化させないよう、継続的に被災地を応援したいとの想いも込めて、OKBグループ役職員から募った寄付を「手のひら募金」と名付け、公益社団法人ハタチ基金を通じた募金活動を2021年から続けています。今後も引き続き被災地をサポートしていきます。



▲贈呈式の様子

献血活動

1970年代から献血活動に積極的に取り組んでいます。本店ビルでのOKBグループ役職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・指導など継続的に実施しています。これらの活動が認められ、2021年には「厚生労働大臣表彰」を受賞しました。



▲献血バス

OKBダンスコンテストの開催

未来を担う子どもたちの“心・技・体の成長”や“友だちとの絆がさらに強まること”を願い、2012年から「CM公開オーディション『OKBダンスコンテスト』」を開催しています。特典としてグランプリをはじめとする入賞チームには、OKBのテレビCMへの出演機会を提供しており、OKBオリジナルのCMソングに合わせた子どもたちの元気あふれるダンスを通じて地域を盛り上げています。今後も子どもたちの夢や挑戦を応援する取り組みを続けていきます。



▲放送中のCM

OKB岐阜中央プラザ わくわくベースG

岐阜市柳ヶ瀬エリアの再開発ビル「柳ヶ瀬グラスル35」内にある「OKB岐阜中央プラザ わくわくベースG」は、銀行店舗でありながら、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。2025年度はイベントや展示会を44回開催し、累計来場者数は約4万8千人となりました。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

創立130周年記念事業

自治体へ寄付金を贈呈

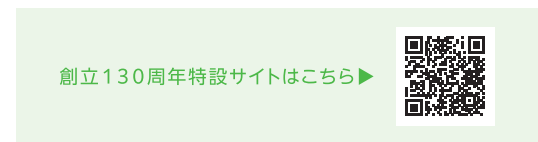
創立130周年を記念して岐阜県に500万円を寄付しました。寄付金は県立特別支援学校のスクールバスの購入費用に役立てられます。

そのほかにも複数の自治体へ寄付を行いました。



創立130周年特設サイトを開設

頭取の挨拶をはじめ、130年の感謝を込めて実施した記念事業やOKBがこれまで歩んできた道のりを振り返る130年史ダイジェスト、過去の通帳やノベルティグッズの写真で紹介するフォトギャラリーなどさまざまなコンテンツを掲載しています。



創立130周年記念CMの放送

記念CMは2025年10月から展開している「OKB荘」シリーズの一環として制作しました。築130年を迎えたOKB荘の管理人「おけびさん」が住人（地域のお客さま）に向けてこれまでの感謝を手紙でつづる内容となっています。



OKB大垣共立銀行は2026年3月9日に創立130周年を迎えました。この大きな節目を迎えるにあたり、地域やステークホルダーの皆さまに感謝の意を込め、記念事業を展開しています。

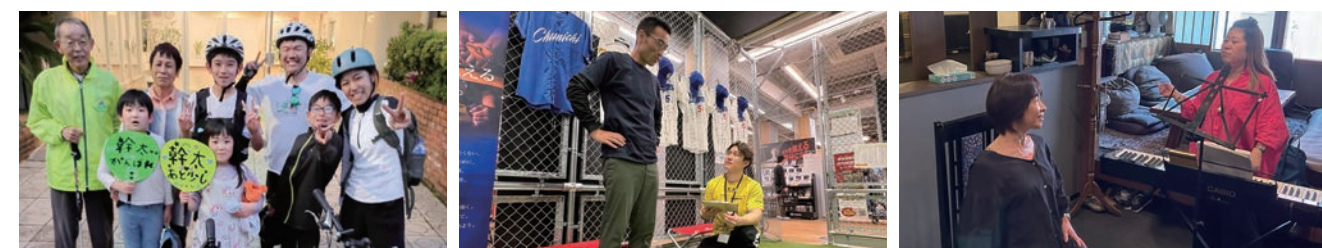
OKBアプリ「夢サポプロジェクト」

本プロジェクトは、お客さまへの“感謝”と“地域の幸せ”を実現するため、お客さまの諦めきれない夢や長年想い続けた願いごとをOKBアプリを通じて募集し、その実現をサポートするものです。

323件の応募をいただき、創立記念日の3月9日に計10件の当選を発表しました。それぞれの夢や願いごとの実現に向けて企画の段階からプロジェクトメンバーと一緒に考えサポートしています。



サポートする夢				
静岡に住む祖父に 自転車で 会いに行きたい	障がいのある方が 社会と繋がることが できるよう、アート作品の 展覧会を開催したい	もう一度、 陸上競技の100mを 10秒台で走りたい	「This is me」を かっこよく 歌ってみたい	すごい太い筆で、 とても大きな紙に 思いっきり字を 書いてみたい
OKBにお礼の 気持ちを込めて アートフラワーを 寄贈したい	小学生向けに家や 学校で体験できない イベントを開催したい	娘を小学生モデル としてOKBの パンフレットに 載せてあげたい	3姉妹を男手一つで 育ててくれた父に 鵜飼を見せて あげたい	娘と一緒に ウェディングドレスを 着てウェディング フォトを撮りたい



周年ロゴマーク

OKBとお客さまの信頼関係、そこから生まれる無限の可能性と未来に向けたエネルギーの広がり表現した100周年ロゴのデザインを110周年、120周年、そして130周年と受け継いでいます。

これまでの歴史を大切にしながら無限の可能性のある未来に向けて新たな価値を創造し続け、次の10年へつなげる決意を込めています。



そのほかにも さまざまな取り組みを行いました！

- 記念ポスターの作成
- オリジナルノベルティの配付
- 新聞広告の出稿
- 懸賞金付き定期預金の発売
- 記念配当の実施
- TechGALAへの協賛
- 本店ビルのライトアップ
- 各種記念キャンペーンの実施 など

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」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。

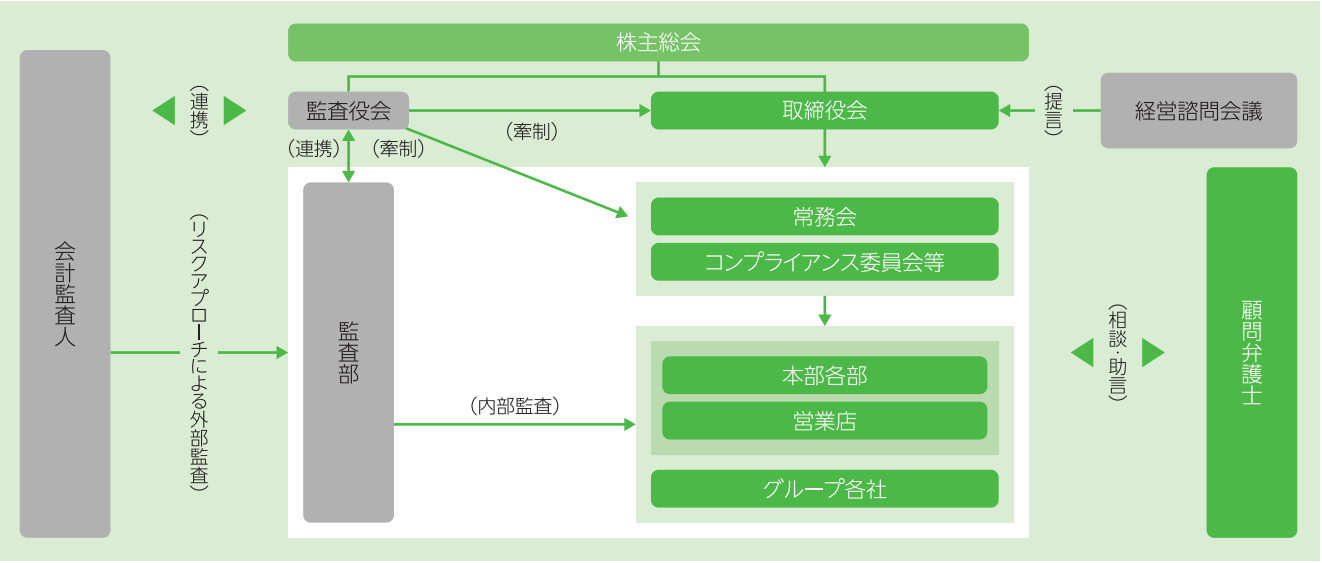
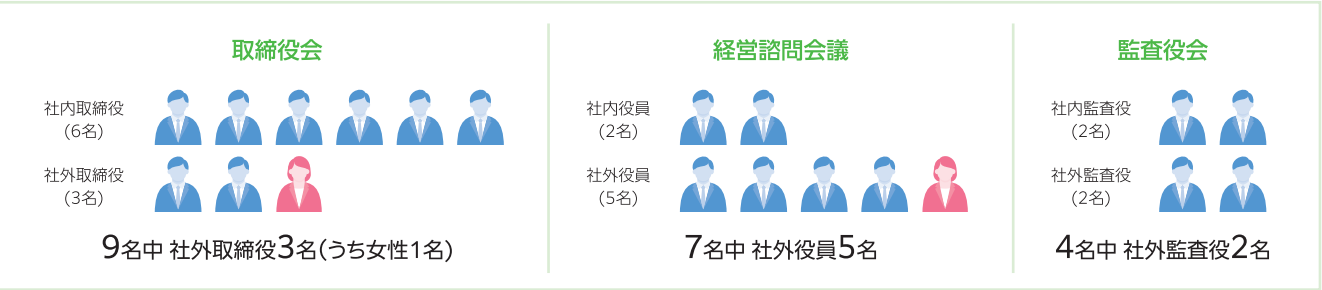
コーポレートガバナンス体制

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、OKB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、取締役会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。

2025年度の取締役会では、業務計画やコンプライアンス・プログラムの策定、店舗ネットワークの見直しなど、経営に関する重要事項や業務執行の決議のほか、業務執行状況やリスク状況、サステナビリティへの取組状況などについて報告を行いました。

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決議または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

取締役会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	取締役専務執行役員	○		○	
五藤	義徳	取締役専務執行役員	○		○	
金森	靖	取締役常務執行役員	○		○	
小池	剛	取締役常務執行役員	○		○	
森口	祐子	独立 社外取締役	○			○
清水	千弘	独立 社外取締役	○			○
鮎京	正訓	独立 社外取締役	○			○
浦松	鉄也	常勤監査役		●		
田邊	孝平	常勤監査役		○		
富成	義郎	独立 社外監査役		○		○
祖父江	敏雄	独立 社外監査役		○		○
後藤	勝利	常務執行役員			○	
山田	誠	常務執行役員			○	
岡田	恒一	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。

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「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。

内部監査の高度化を図るため、中期監査計画に基づき、以下の取り組みを行っています。

- 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監査の実施
- 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品質評価の実施
- グループ会社監査部門との連携強化によるグループ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

取締役会全体の実効性に関する分析・評価

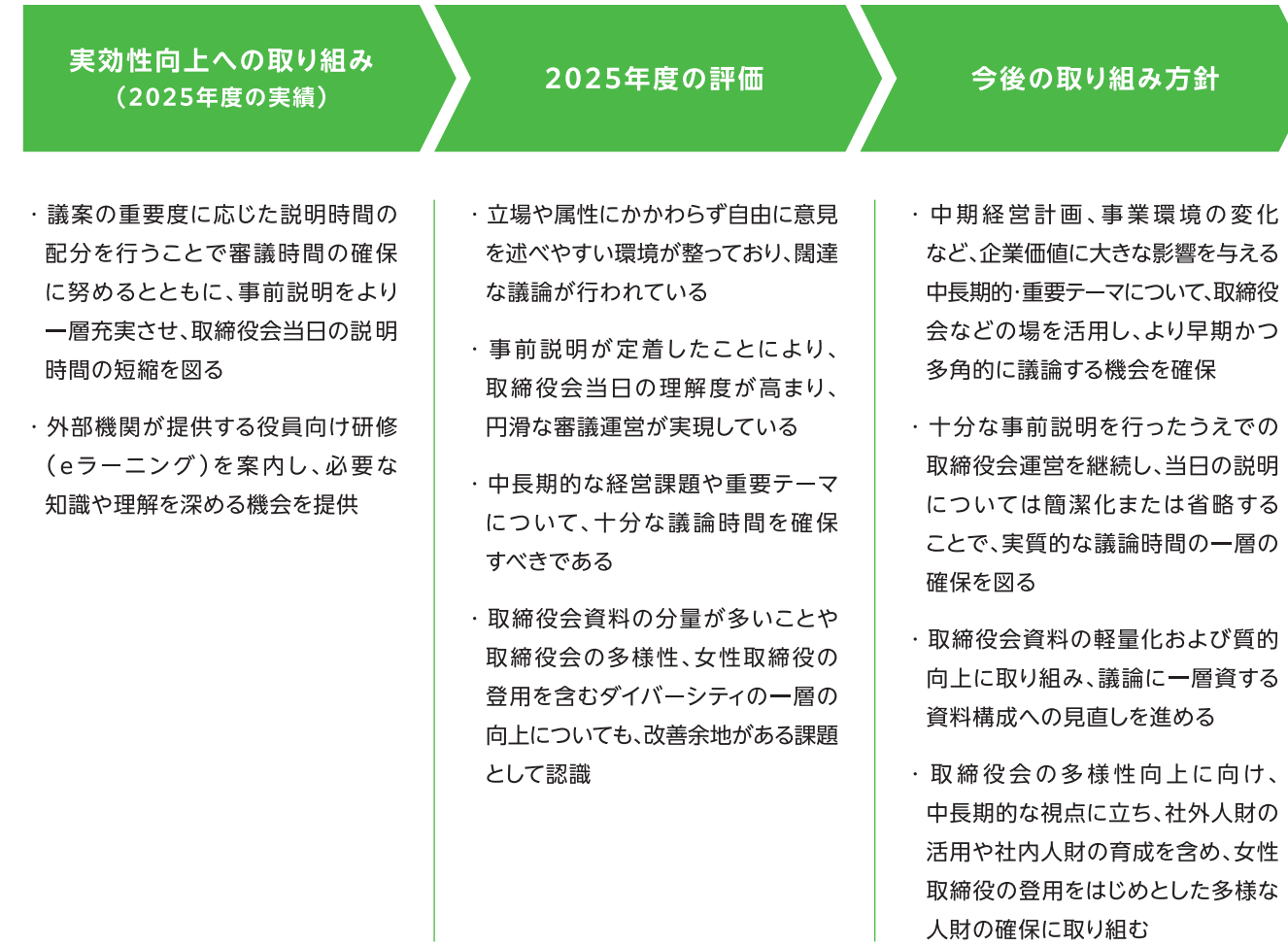
OKBでは、取締役会全体の実効性について、毎年、分析および評価を実施しています。2025年度においては、これまで取り組んできた取締役会運営の改善状況を検証するとともに、今後の実効性向上に向けた課題を明確化することを目的として、自己評価を中心とした分析・評価を行いました。

評価方法

取締役、監査役に加え、取締役会にオブザーバー参加している常務執行役員、執行役員の計20名に対して無記名の自己評価アンケートを実施しました。さらに、アンケート結果を補完し、より実態に即した分析を行うため、取締役および監査役に対する個別インタビューを実施し、定性的な意見も踏まえた総合的な評価としました。

アンケート内容：取締役会の構成、運営状況、審議内容など17項目の設問と自由記述による意見聴取

実効性向上に向けた対応状況



これらの取り組みを通じて取締役会の実効性を継続的に向上させ、持続的な企業価値の向上を図っていきます。

取締役、監査役および執行役員の選解任方針の概要

取締役・監査役

取締役については「取締役の選解任方針」に基づき、OKBグループの持続的な発展と中長期的な企業価値向上に資する十分な経験と専門性を有し、経営戦略を着実に遂行・実現できる者などを選任基準としています。選任にあたっては経営諮問会議の協議および提言を踏まえ、取締役会の決議により候補者を指名・決定し、株主総会に付議します。

社外取締役については、社外取締役の独立性を確保するため「社外役員の独立性判断基準」を満たすものとし、本質的な課題やリスクについて適時適切に経営陣などに対し意見表明や指導・監督を行う能力を有する者などを選任基準としています。

監査役については「監査役の選解任方針」に基づき、OKBグループの健全で持続的な成長と中長期的な企業価値の創出を

実現し、社会的信頼に応える良質な企業統治体制を確立しうる者を選任します。選任にあたっては経営諮問会議の協議および提言を踏まえ、監査役会の同意を得た上で、取締役会の決議により候補者を指名・決定し、株主総会に付議します。社外監査役は、社外監査役の独立性を確保するため「社外役員の独立性判断基準」を満たすものとし、本質的な課題やリスクについて適時適切に取締役などに対し意見表明や指導・監督を行う能力を有する者などを選任基準としています。

また、取締役および監査役の解任については、経営諮問会議の協議および提言を踏まえ、取締役会の決議により解任案を決定し、株主総会に付議します。

執行役員

OKBグループの業務執行の責任者となりうる者で、実績・経験・人格・識見などを勘案し、持続可能な経営体制の確立や組織の活性化などの観点も考慮し選任しています。

選解任にあたっては、経営諮問会議の協議および提言を踏まえ、取締役会の決議により選任・解任を決定します。

社外取締役の選任理由

森口 祐子
森口祐子氏は、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。同氏は過去に社外役員と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、今後も社外取締役としての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、社外取締役に選任しています。

清水 千弘
清水千弘氏は、2024年6月より当社社外取締役を務めており、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。同氏は過去に社外役員と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、今後も社外取締役としての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、社外取締役に選任しています。

鮎京 正訓
鮎京正訓氏は、2025年6月より当社社外取締役を務めており、法学者として長年培った国内外の司法制度や法律に関する幅広い見識のほか、名古屋大学の理事・副総長や、愛知県公立大学法人の理事長として大学経営に携わった豊富な経験を有しています。今後も社外取締役としての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、社外取締役に選任しています。

サクセッションプラン

持続可能な経営体制の確立を目的に、客観性・透明性・適時性ある代表取締役、取締役、監査役、執行役員の後継者候補の選定に向けて、経営者に相応しい人財の持続的な確保・育成に関する考え方を定めた「持続的な後継者計画(サクセッションプラン)」に係るガイドライン」を制定しています。

サクセッションプランでは、一定人数の候補者を、時代に即応した経営者として求められる要素と照らし合わせて評価のうえ、「人財プール」として選拔し、階層に応じたOn-JT(戦略的配置・課題遂行)、Off-JT(教育・研修)による育成を行っています。

また、後継者計画に関する事項は経営諮問会議で協議しており、社外役員からの豊富な見識に基づく助言・提言によりサクセッションプランの実効性の向上に努めています。

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		取締役専務執行役員	●	●	●		●	●	●
五藤	義徳		取締役専務執行役員	●	●		●		●	●
金森	靖		取締役常務執行役員	●		●	●		●	
小池	剛		取締役常務執行役員	●	●	●				
森口	祐子	独立	社外取締役		●		●			●
清水	千弘	独立	社外取締役	●				●	●	●
鮎京	正訓	独立	社外取締役	●		●				●
浦松	鉄也		常勤監査役	●	●		●			
田邊	孝平		常勤監査役	●	●	●				●
富成	義郎	独立	社外監査役	●		●		●		●
祖父江	敏雄	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

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。

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。取締役会には、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。

社外取締役メッセージ



社外取締役

清水 千弘

Chihiro Shimizu

社外取締役

森口 祐子

Yuko Moriguchi

社外取締役

鮎京 正訓

Masanori Aikyo

唯一の女性役員として
多面的な視点で経営を監督する



Q1. 社外取締役として、どのような視点で経営に関与されていますか。

唯一の女性役員である私だからこそ気づける点があると思いますので、多面的な視点を常に意識しています。特に、ルールやコンプライアンスに対しては厳正に向き合う姿勢を大切にしています。スポーツの世界と同じで、ルールが守られてこそ信頼が成り立ちますし、それこそが私に求められている役割だと考えています。

一方で多様な視点の取り込みは課題でもあり、とりわけ経営層における女性登用を一層進めていく必要があります。「女性役員を増やすこと」自体が目的ではありませんが、価値観やお客さまとの向き合い方など男女で異なる視点が存在するのは事実です。OKBが持続的に成長していくためには女性社員の活躍は不可欠であり、ロールモデルを増やすためにも女性社員との座談会を毎年行い、私の経験や考えを伝えるようにしています。

Q2. 取締役会の運営状況について、評価と改善点を教えてください。

取締役会の議案については社外役員への事前説明が充実し、内容への理解度をより深めたうえで議論ができるようになりました。以前は一部のメンバーに発言が偏る場面もありましたが、現在は形式的な意思決定機関にとどまらず、各メンバーが専門性に基づいて主体的に発言し、充実した議論が行われるようになっています。こうした土台には、境会長と林頭取の誠実な姿勢があり、二人のリーダーシップが、取締役会全体の健全な運営を支えていると感じています。

課題としては、先ほども申し上げたように取締役会における男女比の偏りが挙げられます。多様な視点の必要性を今後も継続的に提言していきたいと思っています。

Q3. OKBのサステナビリティに対する取り組みの評価と今後の展望についてお聞かせください。

OKBグループではマテリアリティを設定し、測定指標に基づいてサステナビリティを巡る課題に対応しています。取り組みは着実に進展しており、取締役会においても定期的に報告を受けています。

一方でこれらの取り組みが現場レベルで浸透しているのかという点には課題があると感じています。経営が「サステナビリティの重要性」を掲げていても、その意義や成果が社員一人ひとりに十分に理解されていなければ、実効性のある取り組みとは言えません。トップと現場の認識にズレがあると、働きがいや組織力にも影響します。従業員一人ひとりがサステナビリティにおける自らの役割と価値を理解し、主体的に行動ができる組織をつくることが重要と考えています。

Q4. 企業価値向上のために重要なことは何でしょうか。

地方銀行の価値は、地域に提供できる商品・サービスや金融機能だけにとどまりません。いかにお客さまに寄り添い、信頼関係を築けるかが本質であると考えています。株価などの指標だけでは測ることができない地域との信頼関係や、長年築いてきた取引基盤といった目に見えない財産こそが、真の価値です。「お客さま目線」を大切に展開してきたOKBの先進的な取り組みは、ステークホルダーに「次は何をしてくれるのか」という期待感を抱かせています。今後もそう思われる存在であり続けることが企業価値の向上にもつながると思っています。



「目に見えない価値」を
資本市場へ発信していくべき

OKBグループは
サステナビリティに対して
果敢に取り組む必要がある

Q1. 社外取締役として、どのような視点で経営に関与されていますか。

私は、大学でファイナンス、不動産経済学、AI・データサイエンスを教育・研究する立場から、気候変動をはじめとする世界的なリスクや、人口減少・高齢化という地域特有の課題を踏まえ、経営の意思決定が地域経済の構造変化や資産市場の動向を的確に捉えた事実認識に基づいているか、という視点で経営の監督にあたっています。

中期経営計画「Always～変わらぬ想いで、明日を変える～」の方向性については評価している一方で、金利の正常化局面においては、各施策を「活動量」だけで評価せず、収益力や資本効率といった具体的な成果に結び付けていく規律が一層重要です。短期的な利益の追求にとどまらず、長期的な企業価値の向上を通じて地域のリスクをマネジメントするという観点から、経営陣と率直な対話を重ねています。

Q2. 取締役会の運営状況について、評価と改善点を教えてください。

取締役会では、本年度は特に、中期経営計画の進捗、資本政策とリスクアベタイトなどの議題に重点的に時間を配分し、説明を受けるだけでなく、その前提や代替案にまで踏み込んだ議論を行いました。

実効性評価においても、議論の深度や情報提供の質について率直な指摘がなされており、先進企業の事例研究も取り入れながら継続的な改善を進めています。今後は、重要案件に十分な時間を割く運営、反対意見や異なる視点が一層出やすい議論の場づくり、決定事項の実行状況を検証するモニタリングの強化が課題であると考えています。

Q3. OKBのサステナビリティに対する取り組みの評価と今後の展望についてお聞かせください。

サステナビリティへの取り組みについては、CO₂排出量の削減目標を2030年度までに「75%削減（2013年度比）」へ引き上げるなど、着実に前進しています。「OKBソーラーパーク養老」によるエネルギーの地産地消の推進は、地域に密着するOKBらしい取り組みであると評価しています。

人的資本については、世代間の人財バランスの是正やAI普及を見据えた融合と生産性向上など、時代の変化に合わせた人財ポートフォリオの再構築が進む一方、その成果を定量的に測定し、開示の質を高めることが次の課題です。さらに、ガバナンスの高度化を通じて、こうした取り組みの実効性を担保することが重要であると考えています。

Q4. 企業価値向上のために重要なことは何でしょうか。

企業価値の向上には、PBRや資本コストを意識しつつ、資本効率と成長投資のバランスをとる経営に加え、地域との信頼関係をはじめとする「目に見えない価値」を可視化し、資本市場に発信していくことが不可欠です。

同時に、長期ビジョンである「地域と社員を幸せにするOKBグループ」の実現に向けては、地域・お客さま・従業員とのつながりから社会的価値を創出し、それを経済的価値・株主価値へと循環させていくことも重要です。

OKBグループの持続的な成長が、資本市場から適正に評価されるように、今後も経営に対して建設的な問いを投げかけ、ステークホルダーの長期的利益に資する監督に努めていきます。

Q1. 社外取締役として、どのような視点で経営に関与されていますか。

これまでの大学の副総長や理事長を務めた視点から経営に関与するようにしています。教育機関での経験から申し上げますと、特に重要なのはインシデントやコンプライアンス違反が発覚した際に多面的な視点から本質を見極め、迅速かつ的確に対応する姿勢であると考えています。

近年、ハラスメントをはじめとするコンプライアンス問題は、どの組織にも起こり得る重要な経営課題です。法制度や社会的要請は常に変化しており、知らないこと自体がリスクとなります。誰もが被害者にも加害者にもなり得るという認識を持つことが不可欠です。こういった事象が発生した際の対応方法を含め外部専門家による研修を実施するなど、多くの知見を積極的に取り入れながら、経営陣をはじめ組織として継続的に学びを深めていくことが大切だと考えています。

Q2. 取締役会の運営状況について、評価と改善点を教えてください。

OKBの社外取締役に就任して1年が経過しましたが、取締役会の雰囲気は極めて良好で、率直な意見を述べやすく、相互に議論を深められる点が評価できます。OKBの社風の表れとも言えるでしょう。そのため、私自身も積極的に意見を述べています。

取締役会は時間的な制約もあり、付議事項に対する審議や意思決定が中心になりがちです。そのため、「OKBグループの今後の方向性」など中長期的かつ本質的なテーマについて、自由闊達に意見を交わす機会はやや限定的になっています。この点については、例えば年に数回、テーマを設定した意見交換会や勉強会のような機会を増やすことが有効ではないかと考えています。

Q3. OKBのサステナビリティに対する取り組みの評価と今後の展望についてお聞かせください。

地域に貢献していくOKBグループとして、地域課題の解決や環境保全などのサステナビリティには果敢に取り組む必要があります。ただ、これらの課題は決してOKBのみで解決できるものではありません。例えば女性活躍の推進については、OKBのみならず日本の社会においても改善の余地が大きい分野だと思います。こうした課題に対し地域をリードする金融機関として積極的に取り組むべきと考えます。

一方でスタートアップ支援への取り組みは、非常に意義のある活動が展開されていると感じています。OKB SCLAMBが岐阜大学と連携することで、若い世代の多様なアイデアに触れ、それを事業化・成長支援につなげていく動きは、地域のイノベーション創出と持続的成長の両面に資する重要な取り組みです。今後も、この取り組みをさらに深化させていただきたいです。

Q4. 企業価値向上のために重要なことは何でしょうか。

これまで私はOKBのお客さまと接する機会がありませんでしたが、イベントで初めて多くのお客さまとお話しする機会を得ました。そこで最も強く感じたのは、お客さまのOKBに対する「強い期待と信頼」です。企業価値の向上は、株価やPBRといった評価指標に結び付きませんが、これらはOKBグループとお客さまとの繋がりや信頼関係があってこそです。この大切な財産を守り、育てながらステークホルダーの期待に応え続けることが、企業価値を高めていくうえで重要ではないかと思っています。

役員一覧

取締役



境 敏幸



林 敬治



土屋 諭



五藤 義徳



金森 靖



小池 剛



森口 祐子



清水 千弘



鮎京 正訓



浦松 鉄也



田邊 孝平



富成 義郎



祖父江 敏雄

監査役

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
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
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)

取締役専務執行役員

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
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
2026年 6月 当社取締役専務執行役員(現任)

常勤監査役

10 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)

常勤監査役

11 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
6月 当社統括執行役員営業統轄部長
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
2025年 5月 当社取締役常務執行役員
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

専務執行役員(取締役を兼務) 土屋 諭

専務執行役員(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(取締役を兼務) 金森 靖

常務執行役員 山田 誠

常務執行役員(取締役を兼務) 小池 剛
人事部長

常務執行役員 岡田 恒一

執行役員 河村 宗寛
名古屋支店長

執行役員 安田 次朗
市場金融部長

執行役員 松岡 庸介
監査部長

執行役員 伊藤 博朗
経営企画部長

執行役員 佐曾利 浩二
岐阜支店長 兼 千手堂支店長
兼 今小町支店長 兼 梅林支店長

執行役員 春田 直人
本店営業部長

取締役専務執行役員

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
2025年 5月 当社取締役常務執行役員
2026年 6月 当社取締役専務執行役員(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
2026年 5月 当社取締役常務執行役員(現任)

取締役常務執行役員

6 小池 剛

1993年 4月 当社入社
2013年 2月 当社高富支店長
2015年 6月 当社支店部地方創生センター所長
2017年 8月 当社大垣駅前支店長
2019年 1月 当社経営管理部長
兼経営管理部コンプライアンス統轄センター所長
2021年 5月 当社執行役員人事部長
2026年 6月 当社取締役常務執行役員人事部長(現任)

監査役(社外監査役)

12 富成 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
2024年 6月 当社社外監査役(現任)
2025年 4月 東邦瓦斯株式会社取締役
6月 同社相談役(現任)

監査役(社外監査役)

13 祖父江 敏雄

1986年 4月 株式会社富士銀行入行
2008年 4月 株式会社みずほ銀行人事部室長
2010年 4月 同行横浜駅前支店長
兼横浜駅前支店横浜駅前第一部長
株式会社みずほフィナンシャルグループお客さまサービス部長
株式会社みずほ銀行お客さまサービス部長
株式会社みずほコーポレート銀行お客さまサービス部長
みずほ信託銀行株式会社執行役員コンプライアンス統括部長
2015年 4月 株式会社みずほフィナンシャルグループ常務執行役員
2016年 4月 株式会社みずほフィナンシャルグループ常務執行役員
リスク管理グループ副担当役員
兼コンプライアンス統括グループ副担当役員
みずほ信託銀行株式会社常務取締役兼常務執行役員
リスク管理グループ長兼コンプライアンス統括グループ長
兼審査グループ長
2018年 4月 みずほ信託銀行株式会社常務取締役兼常務執行役員
リスク管理グループ長兼コンプライアンス統括グループ長
2019年 4月 みずほ不動産調査サービス株式会社代表取締役社長
2020年 3月 株式会社パレスホテル常務取締役
2022年 3月 同社専務取締役
2026年 6月 当社社外監査役(現任)

取締役(社外取締役)

7 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 ファットイージー株式会社社外取締役(現任)
6月 岐阜県カンントリー倶楽部理事長(現任)

取締役(社外取締役)

8 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 龍潭大学経済学部・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
2022年 4月 株式会社property technologies社外取締役
一般社団法人地域未来創造大学校 次世代まちづくりスクール
代表理事・校長
2023年 4月 一橋大学ノーンシャル・データサイエンス研究科教授(現任)
株式会社くふうカンパニー
(現 株式会社くふうカンパニーホールディングス)
社外取締役(現任)
2024年 6月 当社社外取締役(現任)

取締役(社外取締役)

9 鮎京 正訓

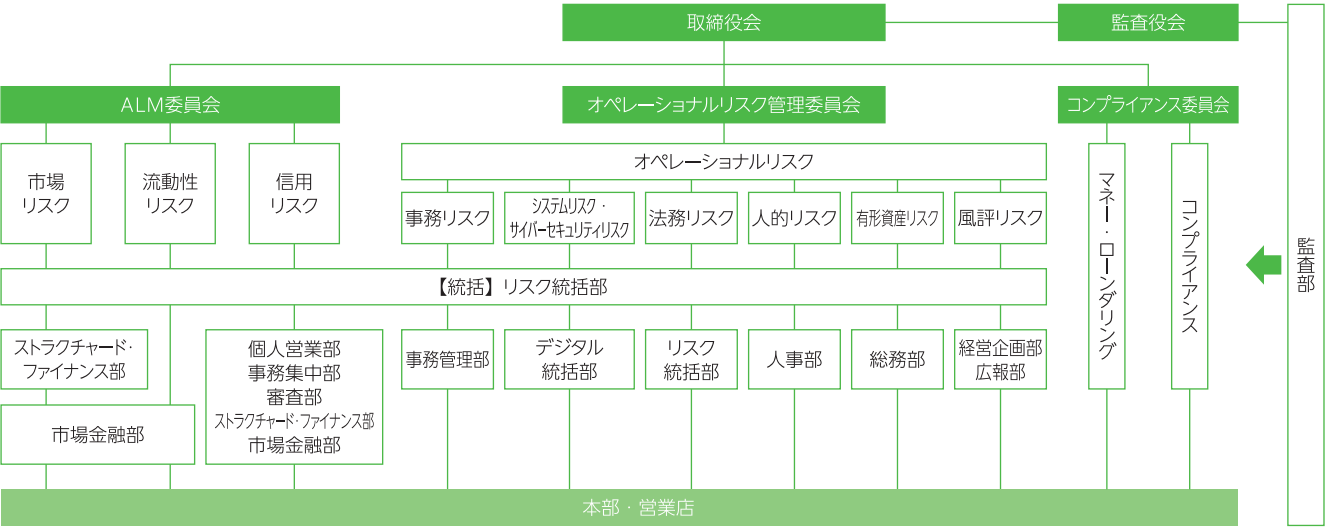
1992年 4月 名古屋大学大学院国際開発研究科教授
2000年 4月 同大学大学院法学研究科教授
2002年 4月 同大学法政国際教育協力研究センター教授
2006年 4月 同大学大学院法学研究科教授
同大学法政国際教育協力研究センター長
2010年 4月 同大学大学院法学研究科長・法学部長
2012年 4月 同大学理事・副総長
2015年 4月 愛知県公立大学法人代表理事
名古屋大学名誉教授(現任)
2025年 6月 当社社外取締役(現任)

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(リスクアベタイト)
- 「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

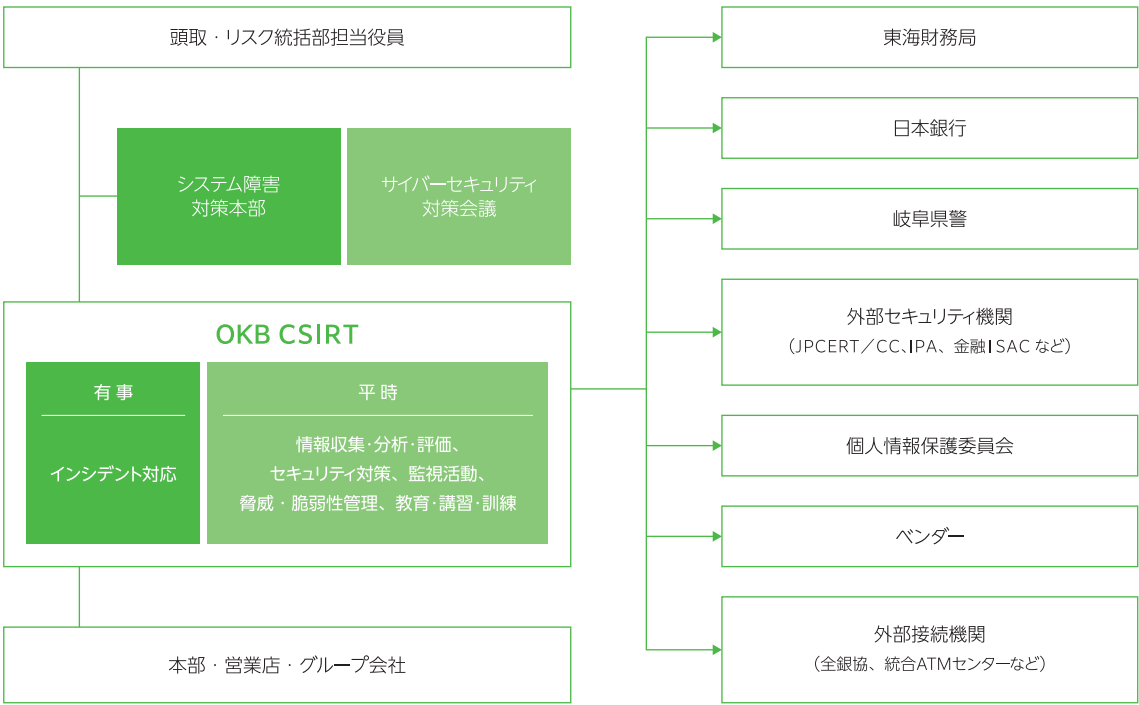
毎月開催される「ALM委員会」では、市場リスク、流動性リスク、信用リスクを対象に、これらのリスクを許容範囲内に制御し収益性の向上を図ることを目的として、有価証券の運用方針や資金繰り方針などを審議し決定しています。

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サイバーセキュリティリスク④法務リスク⑤人的リスク⑥有形資産リスク⑦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、定期的に開催される「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

サイバーセキュリティリスクを経営上の重要課題の一つとして位置付け、「サイバーセキュリティ管理に関する基本方針」および「サイバーセキュリティリスク管理規程」を制定しています。経営陣のリーダーシップのもと、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、早期警戒および緊急時対応を目的とした管理体制を整備しています。



コンプライアンス（法令等遵守）

コンプライアンスとは、法令や社内の規定・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中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・是正を目的に社員等から報告・相談を受け付ける内部通報窓口を設け、社員等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。

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リスク統括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・ローダリング、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・ローダリング、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・ローダリング、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態勢としています。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。」

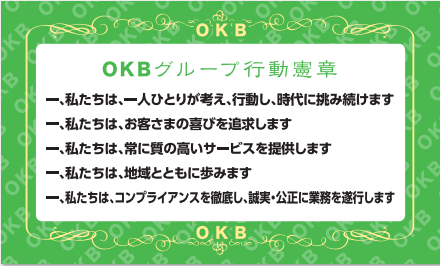
①勧誘の対象となる者の知識、経験、財産の状況及び当該金融商品の販売に係る契約を締結する目的に照らし配慮すべき事項

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

		(2026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	2,324名	
預 金 残 高	5兆8,625億円(譲渡性預金は含まず)	
貸出金残高	4兆6,222億円	
店 舗 数	国内157ヵ店(うち出張所35ヵ店) 2移動店舗、14ローンプラザ、2そうだん広場 [岐阜県] 92店舗、1移動店舗、4ローンプラザ、2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、1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

大株主		(2026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)	4,985	12.13
ARIAKE MASTER FUND	3,066	7.46
株式会社日本カストディ銀行(信託口)	2,317	5.64
大垣共立銀行従業員持株会	1,127	2.74
岐建株式会社	1,064	2.59
明治安田生命保険相互会社	791	1.92
牧村株式会社	535	1.30
JP MORGAN CHASE BANK 385781	531	1.29
STATE STREET BANK AND TRUST COMPANY 505223	522	1.27
STATE STREET BANK AND TRUST COMPANY 505001	450	1.09
計	15,392	37.46

グループ会社 概要

グループ会社 概要

(2026年6月30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	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・文化の調査研究とその受託 企業経営情報の提供と各種コンサル ティング業務	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		ローンの信用保証業務 不動産担保物件の調査・評価業務	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リアルティ・マネジメント	名古屋市市中村区名駅 3丁目25番9号	不動産私募ファンドの組成・ 運用に関する投資助言業務	2026. 5.20	300	100.0	－
(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・物品類の受発送業務 文書作成・印刷業務、文書などの保管業務	1984. 4. 3	10	100.0	－
OKB Consulting Vietnam Co.,Ltd.	Unit 2.11, 2nd Floor, CornerStone Building, 16 Phan Chu Trinh Street, Cua Nam Ward, Hanoi City, Vietnam	マネージメントコンサルタント業務	2017. 4. 5	30	100.0	－

株式の状況

株式の状況	
(2026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	41,281,897株
当期末株主数	22,553名

■所有者別の株式保有比率（単元株式）

単元株式41,128,500株

金融機関 23.54%	その他の国内法人 27.41%	外国法人等 22.55%	個人・その他 24.37%
----------------	--------------------	-----------------	------------------

証券会社2.13%

単元未満株式153,397株

組織図

組織図 (2026年7月1日現在 18部 1室 2所 4センター 23課)

