

十六TT証券

十六銀行グループに新しく証券会社「十六TT証券株式会社」が誕生しました。
次世代の金融グループとして地域の活力を皆さまとともに共創できるよう、十六銀行グループ8社の経営資源を最大限活用し、グループの総合力を発揮してまいります。

『東海東京フィナンシャル・ホールディングスとの包括的業務提携事業』

当行と東海東京フィナンシャル・ホールディングスは、2018年3月に包括的業務提携について基本合意し、東海地域を地盤とする両社が営業基盤の強化をはかるとともに、地域貢献に資する取組みを推進しています。

具体的な提携事業として、経営承継を解決に導く10億円規模の経営承継ファンドの共同出資による立ち上げや、就活生向けセミナーの共同説明会に加え、

海外進出・販路開拓を検討する事業者さま向けの講演会を開催しました。

今後も地域の皆さまが抱える課題やニーズにお応えすることで、東海地域における新たな金融ビジネスを実現し、十六銀行グループの機能強化とブランド力・収益力向上をはかります。

十六TT証券 6月3日営業開始!



テープカット

当行60%、東海東京フィナンシャル・ホールディングス40%の共同出資による十六TT証券は、東海東京証券の岐阜県内の4店舗を承継して、2019年6月3日に営業を開始しました。

十六TT証券では、多様で良質な金融商品に加え、

ファンドラップなどの運用サービスを取り揃え、お客様の資産運用ニーズにきめ細かくお応えします。また、相続などの次世代への資産移転ニーズにも、十六銀行と連携してお応えします。

十六TT証券は、地域に根ざした証券会社として、「新



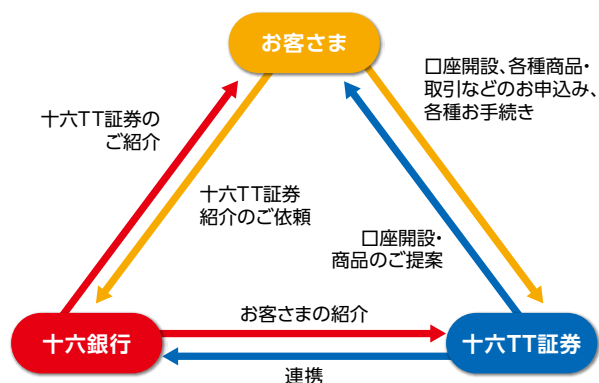
しい資産運用のカタチ」を提供してまいります。

十六TT証券4店舗のうち、大垣支店は岐阜県内初の銀証共同店舗となります。今後、お客さまが十六銀行グループの総合金融サービスをワンストップでご利用いただけるよう、銀証共同店舗の拡大を検討してま

います。

1万口座、1,000億円の預り資産にてスタートしますが、預り資産残高については、開業後の3~4年での倍増を目標に、地域における代表的な証券会社として存在感を発揮していきます。

当行では、お客さまの資産運用ニーズにお応えするため、ご要望に応じて十六TT証券を紹介しています。



当行初の銀証共同店舗となる大垣支店

本社・営業店一覧



本社
〒500-8833
岐阜県岐阜市神田町七丁目12番地
十六ビル1階
TEL:058-266-4516

本店営業部
〒500-8833
岐阜県岐阜市神田町九丁目27番地
大岐阜ビル1階
TEL:058-265-6111



多治見支店
〒507-0033
岐阜県多治見市本町三丁目
101番地の1
クリスタルプラザ多治見2階
TEL:0572-25-1151



大垣支店
〒503-0901
岐阜県大垣市高屋町一丁目26番地
十六銀行大垣支店内
TEL:0584-74-9711



中津川支店
〒508-0033
岐阜県中津川市太田町
二丁目4番6号
TEL:0573-66-1621



十六総合研究所

Juroku RI

十六総合研究所は、十六銀行グループのシンクタンクとして、地域とお取引先さまの課題解決・十六銀行グループのソリューション強化に取り組んでいます。

近年では「人口減少」「働き方改革」「人手不足」といった問題が叫ばれる中、諸問題を解決するための主な取組みを3つ紹介します。

十六総合研究所「飛騨国サテライト」の活動

～これからの地方を動かすメカニズムを探る～

当行のシンクタンク十六総合研究所は、2017年秋より岐阜県飛騨地方に主任研究員1名を配置しています。飛騨地方は観光産業で世界的な注目を集めていますが、人口減少が岐阜県でもっとも早く進展しています。

人口減少(供給制約)と基盤産業の需要拡大という、両方向の課題に同時に直面する先進性に着目し、「今の飛騨の課題は未来の日本の課題である」という認識のもと、2018年度は以下のような事業に取り組みました。

■白川村「第2次総合戦略」策定事業

岐阜県白川村は世界遺産の合掌造り集落を持ち、年間約175万人の観光客を受け入れるメッカです。しかしその人口はわずか約1,600人、かつ減少傾向が続いています。持続可能な村づくりのための打ち手として、飲食・土産品の域内調達化を進めて村内に良い経済循環をつくること、あるいは所得につながる質の高い仕事・起業しやすい環境をつくり、自立した経済活動を創出することが考えられます。こうした施策により村の人口減少に歯止めをかけることを目標とした、村の次なるマスタープランづくりに加わっています。



■飛騨市「市内企業の魅力発信」事業

岐阜県飛騨市は岐阜県の最北端に位置する人口約24,000人の市です。成人男性はもちろん、女性やシニアの労働力率がすでに高く、いわば「働ける人は働きつくしている」状況にあるのが当地の特徴です。この状況を改善するには、市内企業・事業所が地域外からの採用力をつけることが求められます。そのために、自社の魅力を再発見・再認識し、地域外へ発信していくスキルを高める必要があります。こうした姿を目指し、企業向けの実践的なセミナー・ワークショップを企画・運営しました。



■高山市での活動

飛騨地方の中核都市である高山市では、観光客が増え続ける一方、域外資本のホテル等と地元の共生や、観光客の滞在時間延長にむけた周遊・滞在型観光の整備など新たな課題が見えてきています。2018年度は飛騨高山ブランド戦略会議委員や飛騨高山観光コンベンション協会において観光産業の未来を考えるプロジェクトのコーディネートなどを行い、観光の質の向上に向けた合意形成や、次世代の担い手となる若手経営者との関係づくりを進めました。このような活動を通じて、2019年5月、高山市より、当該主任研究員が「高山市経済政策アドバイザー」の委嘱を受けました。引き続き、より良い経済循環を構築すべく行政と民間をつなぐサポートを行います。



経済政策アドバイザー就任式

「岐阜IoT活性化事業」の創設

～まだ間に合う！今こそ取り組もう！IoT導入を通じた業務改善・生産性の向上～

働き方改革に繋がる生産性向上を目的とした様々な取組みが、全国で展開されており、岐阜県内では、岐阜県IoTコンソーシアムが設立され、産学官連携のもとIoT化を促進しています。そんな中、2018年6月、岐阜商工会議所および十六総合研究所の協働体制のもと「岐阜IoT活性化事業」を創設し、長良川温泉運営戦略協議会を設立しました。IoT化にかかる研修会開催や関連企業のマッチングを通じて、多くの企業がそれぞれにIoTポテンシャルを高めていけるよう支援していきます。



「有料職業紹介事業」の許可取得および人材紹介事業の開始

目的

1. 地元企業の経営課題解決および事業の拡大・発展への寄与
2. 総合的コンサルティングによるソリューション強化

中堅・中小企業において人材不足が深刻化し、経営の中核を担うべき管理者・技術者・専門職といったハイクラス人材の確保も喫緊の課題となっています。十六総合研究所はこれまで、人事制度コンサルティング・経営コンサルティングの実施、人材育成・後継者育成についての様々なセミナー・講演会を開催してきました。2019年4月からの人材確保支援という人材紹介事業への参入により、中堅・中小企業の経営課題に対して、具体的な解決策の提案を行う等、より踏み込んだ総合的コンサルティングサービスの提供が可能となります。

人材に関する経営課題

- 経営管理ができるマネージャーとなる人材がいない。
- 工場管理経験があり、組織管理・生産管理ができる人材がいない。
- 製品開発・研究開発に長けた人材がいない。
- 機械・電気設計の高い技術を持った人材がいない。
- 新商品・サービスの開発、販路拡大など、営業マネージメントのできる人材がいない。

リクルートアドバイザーが求人企業へ訪問して経営課題を把握し、解決策を検討します。
そのうえで求めるハイクラス人材像の明確化をはかり、適切な候補者を紹介します。

資産承継&資産形成サポート

「人生100年時代」という長寿化のなか、リテール力強化をはかり、お客さまの想いをつなぐ資産承継と、お客さまの夢の実現に向けた資産形成に対して、責任を持って応えてまいります。

三井住友信託銀行との連携 ～相続を想族・想続へ～

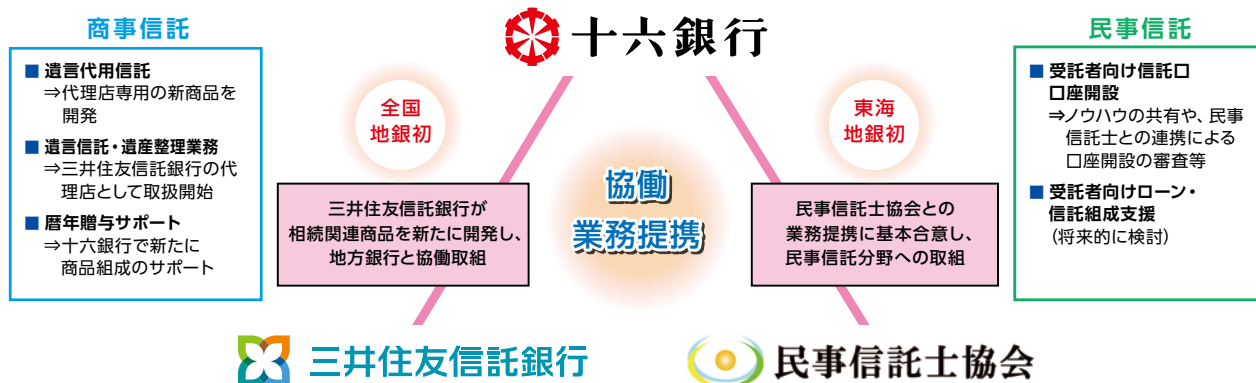
当行は、2019年5月、三井住友信託銀行と相続・資産承継分野において協働取組の検討を開始しました。同時に、民事信託士協会と民事信託制度を利用した適切な資産管理および円滑な資産承継の普及・推進のための業務提携に向けた協議を開始しました。

高齢化社会の本格化ならびに長寿化により、老後の適切な資産管理や円滑な資産承継に関する地域の皆さまのニーズが高まっています。当行は両社との協働・業務提携により相続・資産承継分野の取組みを強化し、皆さまの相続・資産承継を、家族を想い、その想いをつなげる「想族・想続」となるよう、お手伝いします。



締結式

相続・資産承継ビジネスの強化



お客さま本位の業務運営

お客さまの資産形成のために～3つの誓い～

2017年3月に金融庁より「顧客本位の業務運営に関する原則」が公表されました。当行では、本原則の趣旨・精神を理解し採択するとともに、その実現のために当行として「お客さま本位の業務運営に関する方針」を制定し、公表^{*}しました。

^{*}当行ホームページ：<https://www.juroku.co.jp/unei.html>

さらに当行では、その方針をよりわかりやすくお客さまにお示しするため、「お客さまの資産形成のために～3つの誓い～」という指針も策定・公表^{*}しています。

^{*}当行ホームページ：https://www.juroku.co.jp/three_oaths.html

また、この「お客さまの資産形成のために～3つの誓い～」を携帯用カードとして全行員が携行し、お客さまの資産形成・資産運用のご相談を承る際は、常にこの想いを大切にして、各種金融商品をご提案しています。

**お客さまの資産形成のために
～3つの誓い～**

十六銀行は金融商品・サービスのご提供を通じてお客さまの夢の実現や発展のお役に立つことを大切な使命として行動します。

私たちはお客さまのことを深く理解したうえで最もふさわしい金融商品を必要な情報とともにご提供することをお約束します。

お客さまが十六銀行での資産形成を通じて得ていただくものは、想いが実現していく安心感と満足感です。

株式会社十六銀行

「じゅうろく資産運用セミナー」の開催

当行は、「お客さま本位の業務運営」の実現のため、お客さまの最善の利益をはかる取組みのひとつとして、投資環境や当行取扱投資信託の運用状況の情報提供を積極的に行っています。

その代表的な取組みとして、毎年夏と冬の年2回、「じゅうろく資産運用セミナー」を開催しております。2018年度も、2018年8月に38会場、2019年2月に31会場で開催しました。

その他、PLAZA JUROKU3支店(岐阜・名古屋・多治見)では、毎月5～10回程度ミニセミナーを開催するなど、今後も各種セミナーの開催等を通じて、お客さまの資産形成のサポートに努めていきます。



成果指標(KPI)と共通KPI

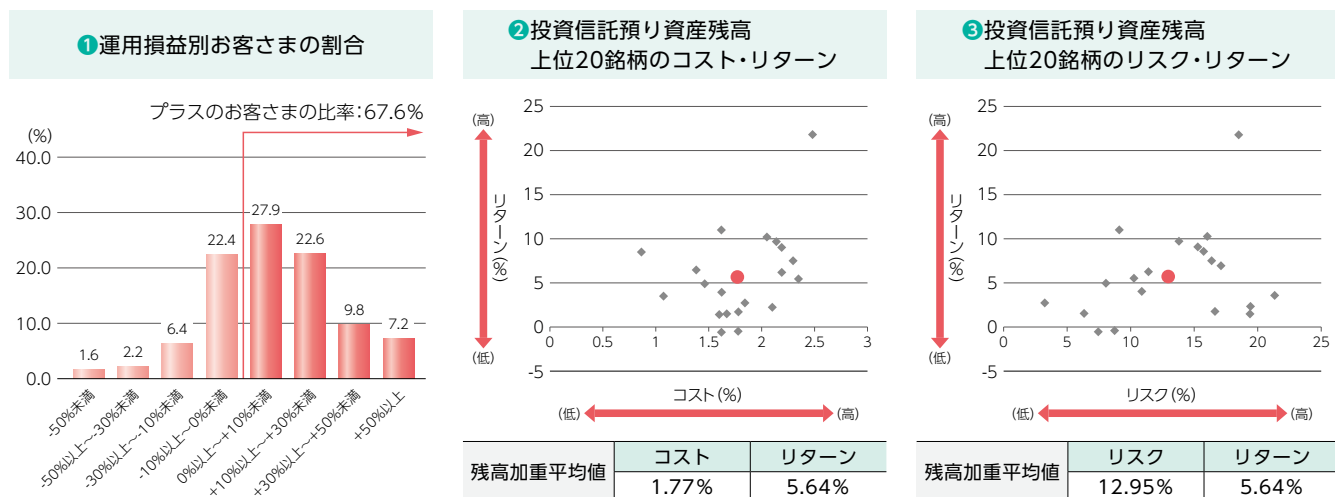
2017年6月に「お客さま本位の業務運営に関する方針」を制定し、2017年度以降、毎年度その取組状況を客観的に確認・評価する成果指標(KPI)を公表*しています。

*当行ホームページ:https://www.juroku.co.jp/torikumi_kpi.html

また2018年6月に、金融庁は投資信託の販売会社に対し、「比較可能な共通KPI」を公表することを期待する旨を公表しました。これを受け、当行でも2018年度分より「比較可能な共通KPI」を公表し、長期的にリスクや手数料等に見合ったリターンがどの程度生じているかを「見える化」する取組みをしています。

●比較可能な共通KPI(3つの指標)

2019年3月末 基準



*金融庁が公表した「投資信託の販売会社における比較可能な共通KPI」に準じた基準で算出しています。

*詳細は、当行ホームページ(https://www.juroku.co.jp/torikumi_kpi.html)を参照ください。

Wallet+ 2019年冬始動

当行がこれまで進めてきたデジタル戦略と、新たなFinTechサービスを融合することで、お客さまの利便性向上やキャッシュレス社会の進展に対応し、既存の銀行サービスに捉われない新しいマネーサービスを提供してまいります。

口座開設アプリ

2018年3月、運転免許証とスマートフォンがあれば、時間も場所も気にすることなく、普通預金口座が申込みできるスマートフォンアプリ「口座開設アプリ」の取扱いを開始しました。

「口座開設アプリ」は、スマートフォンで運転免許証を撮影し、お客さま情報を入力・送信することで、窓口にお越しいただくことなく普通預金口座（無通帳口座）の申込みが完了します。また、個人インターネットバンキングサービス「Jダイレクト」や「じゅうろくJCBデビット」も同時に申し込むことができます。



じゅうろくJCBデビット

2018年4月、じゅうろくJCBデビットの取扱いを開始しました。じゅうろくJCBデビットは、国内外のお店やネットショッピングでの決済でご利用いただけるカードで、口座から即時引落しされるのが特徴です。

当行では、じゅうろくJCBデビットを幅広いお客さまにご利用いただくことでキャッシュレス社会の進展に対応していく方針で、利便性向上のため、Wallet+ でご利用状況の確認ができるようになる予定です。



無通帳口座(愛称:eco楽)

2019年1月、紙の通帳を発行しない環境に配慮した普通預金口座「無通帳口座(愛称:eco楽)」の取扱いを開始しました。

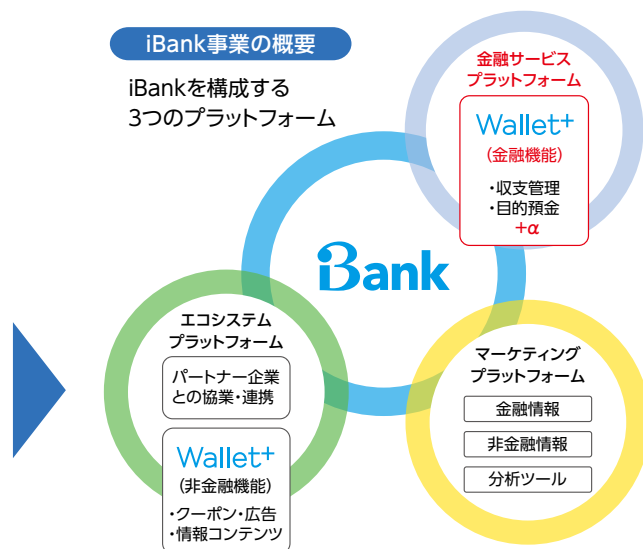
「無通帳口座」は、個人インターネットバンキング「Jダイレクト」でお取引明細を確認いただけますので、通帳記帳の手間や紛失の心配がなく、さらに環境にもやさしいecoで楽な普通預金口座です。

当行とはじめてお取引いただくお客さまは、窓口のほか「口座開設アプリ」でもお申込みいただけます。

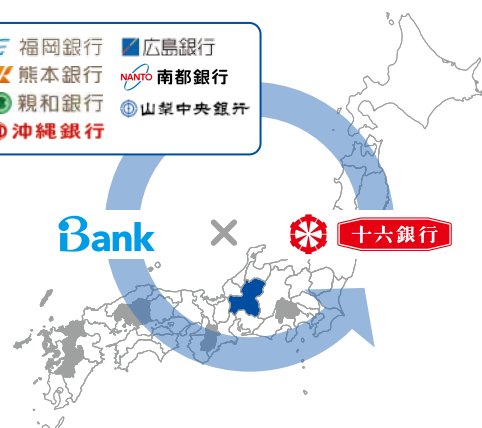


2019年4月、当行とふくおかフィナンシャルグループ傘下のiBankマーケティング株式会社は、iBank事業への参画と資本業務提携について正式合意に至りました。これにより、「Wallet+」を通じたデジタルマーケティングの高度化について協働で取り組んでまいります。

※「Wallet+」は、iBankマーケティング株式会社が展開するスマートフォンアプリです。



iBank事業を通じたサービス連携



スマートフォンアプリ「Wallet+」の提供

- 2019年冬、スマートフォンアプリ「Wallet+（ウォレットプラス）」の提供を開始する予定です。
- 「Wallet+」により、金融と非金融、日常と非日常をシームレスに繋ぐ新しいマネーサービスをご提供します。

■ サービスイメージ



営業拠点の活力創出に向けた取組み

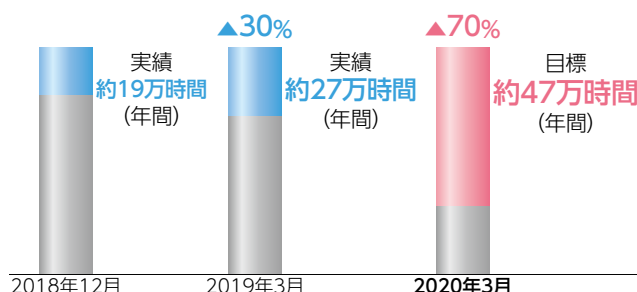
営業店の事務作業負荷を徹底して削減し、店舗網を活かしたネットワーク化を進めることで業務プロセスを再構築して、お客さまと向き合う時間を創出してまいります。

営業店改革プロジェクト

1 預金・為替業務

- 営業店後方業務の本部集中・手続見直し・廃止を中心にプロジェクトを進め、2019年3月末時点で85施策の全店展開を完了し、預金・為替業務のバック業務を、2017年3月末比27万時間(30%)削減しました。
- 2020年3月末には、デジタル化やペーパーレス化を進め、2017年3月末比47万時間(70%)の削減を目指します。

■削減時間(2017年3月末比)

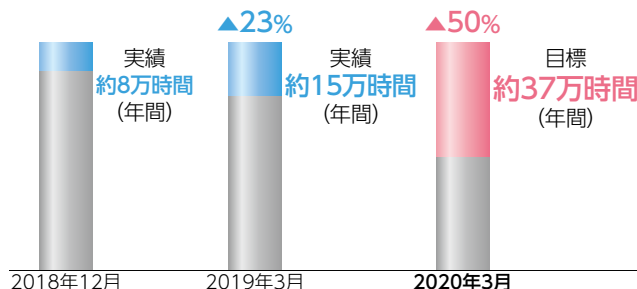


2 融資・ローン業務

- 2018年7月より、全店の後方事務の本部集中を開始しました。本部集中センターではオペレーションや書類の集中のほか、お客さま宛の返却物の郵送を営業店に代わって行っています。
- また、協議書の定型化・稟議補足資料の簡素化などにより、融資・ローン業務の効率化と融資判断のスピードアップをはかりました。
- 2019年3月末時点で、2017年3月末比15万時間削減しました。

- 2020年3月末には、デジタル化や一層の本部集中化などにより、2017年3月末比37万時間の削減を目指します。

■削減時間(2017年3月末比)



このような業務負荷軽減によって、プロジェクト開始時の2017年3月期に比べ2019年3月期には、220名程度の人員について、相談店舗や戦略的成長分野の証券・リース等のグループ子会社への配置転換を可能とし、結果として、連結ベースでの当期純利益は、6億円の増加となりました。

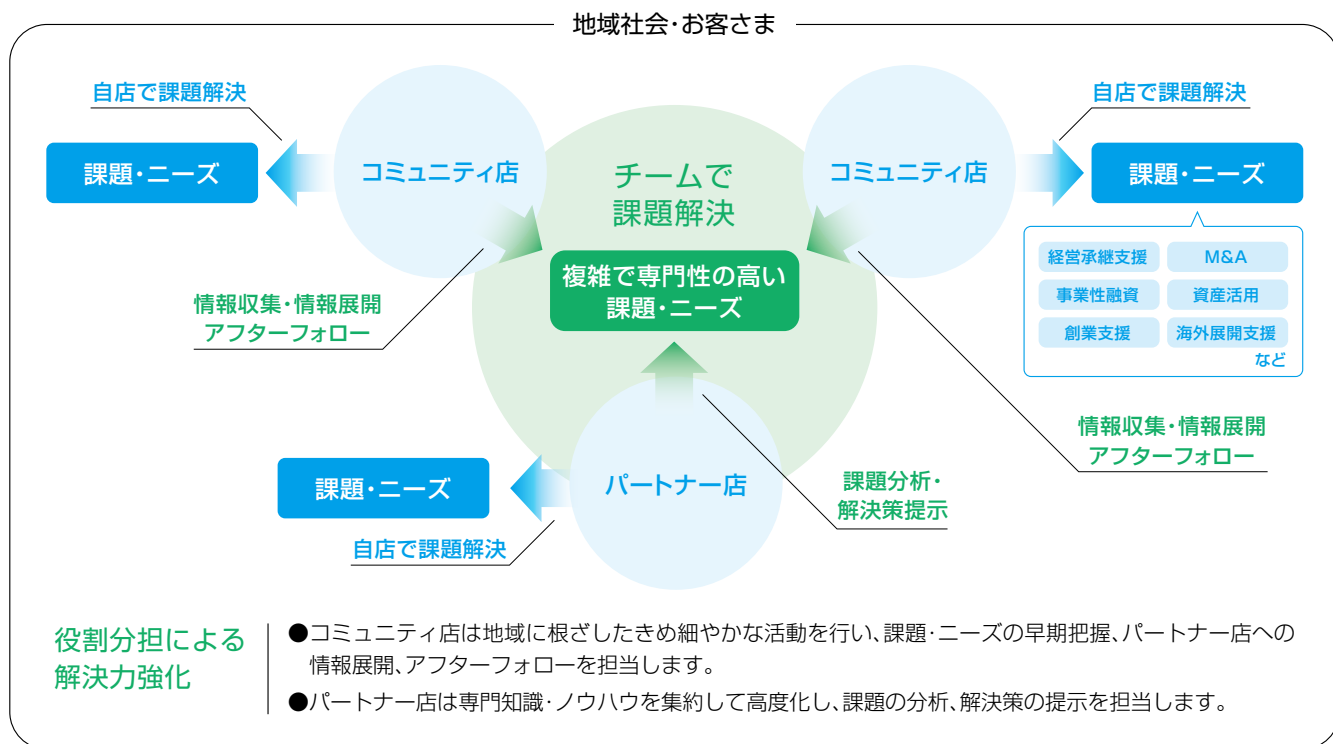
今後も、RPA対象業務の拡大、電子契約の導入、営業用タブレット端末の導入などスピード感を持って業務効率化を進めることで営業力強化をはかり、収益力向上を実現していきます。

新店舗運営体制(チーム制)の展開

大手行が店舗の統廃合を進める一方、当行はお客さまとのリレーションを第一に考え、現在の店舗網を有効に活用し、営業の質の向上ときめ細やかなサービスの提供を実現します。

- 従来の店舗運営はそれぞれの店舗が独立した営業活動を行ってきましたが、今後は店舗網を『チーム』という形でネットワーク化し、情報と経営資源を有効活用します。
- 『チーム』では、地域の特性に応じて、店舗を機能別に分類します。「コミュニティ店」は、お客さまの相談・支援活動に特化し、地域に根ざしたきめ細やかな活動を行います。また、『チーム』で中核的な位置づけとなる「パートナー店」は、専門知識・ノウハウを集約し、専門性の高い課題解決手段を提供することでチーム力を発揮します。
- 当行では、今後、地域社会やお客さまが抱える問題に対し『チーム』で協力して対応することで、課題解決力を高め、地域経済の活性化と資金需要の創出を実現します。

■『チーム』内の役割



今後も、お客さまと向き合う時間の創出を目指し、2018年度に一部の地域から導入した新店舗運営体制(チーム制)を拡大していく方針です。

海外ビジネスサポート (2019年3月31日現在)

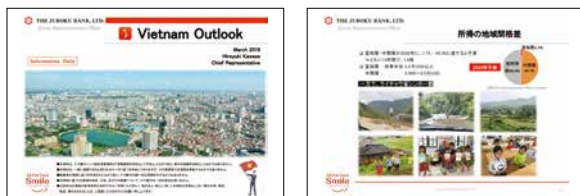
十六銀行では、4駐在員事務所、15の海外提携金融機関による海外ネットワークを活用して、お取引先さまの海外販路拡大や現地生産に向けたサポートを積極的に行うことで、地域の皆さまとともに新たなビジネスチャンスをつ捉えていきます。

ハノイ駐在員事務所の活動報告 ～開設から1年を迎えました～

2018年3月、当行は地方銀行で初めてハノイ駐在員事務所を開設しました。2018年度は、1年間で100社を超えるお客さまが、日本から当行ハノイ駐在員事務所にお越しいただき、駐在員事務所では、工業団地視察への同行などを通じて、刻々と変化する現地動向やベトナム進出の注意点をお伝えしました。

今後も地元企業さまの進出が続くと予想されるベトナムにおいて、現地と地元企業さまを結びつける取組みを一層強化していきます。

■最新のベトナム情報を集約した当行オリジナル「ベトナムアウトルック」



ベトナム投資開発銀行(BIDV)との連携強化

2019年4月、BIDV主催によるセミナー&交流会をハノイ市で開催しました。今回で6回目の開催となりましたが、ハノイで事業を行っているお取引先さまや、ベトナムへの進出を検討中のお取引先さまを中心に、これまでで最多となる28社30名の方々に参加いただきました。セミナー&交流会では、会社運営における最新の情報や留意点などを解説するとともに、地域の垣根を越えたお客さま同士のネットワーク構築の場を提供しています。



『じゅうろく アジア最新事情報告会 ～駐在員レポート～』の開催

当行海外駐在員事務所長の講演による『じゅうろく アジア最新事情報告会～駐在員レポート～』を定期的で開催しています。

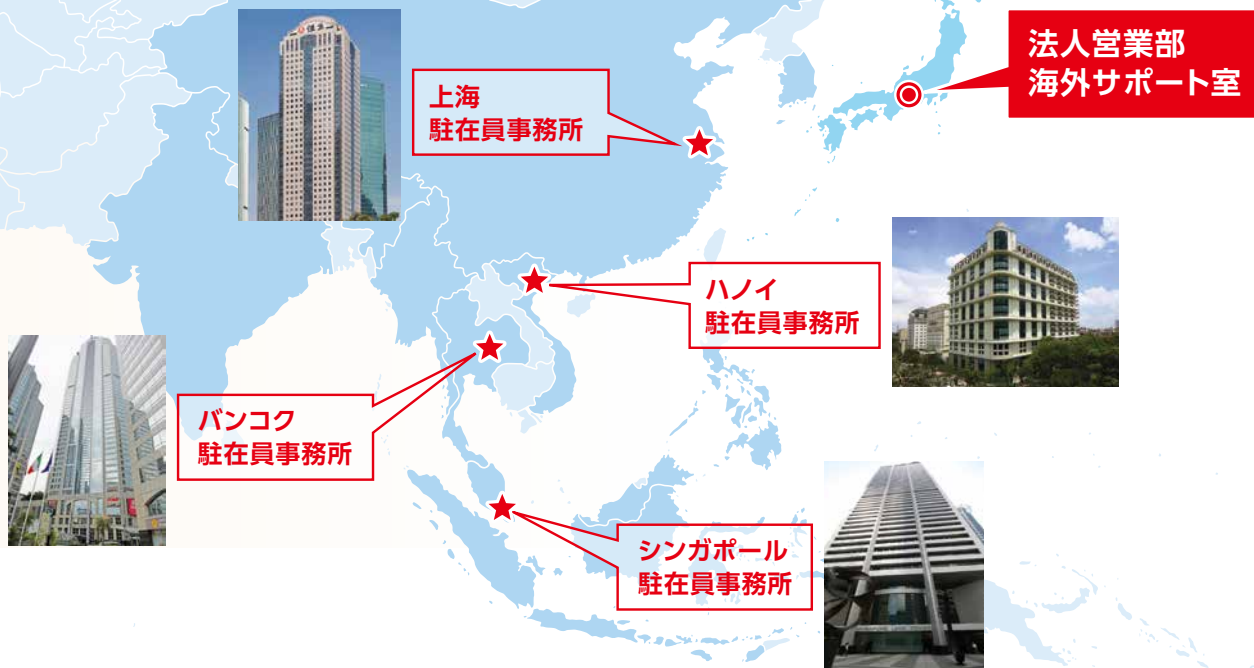
2018年10月の開催では、上海駐在員事務所長、ハノイ駐在員事務所長より中国、ベトナムにおける最新トピックスや動向などについてレポートを行いました。また、日本貿易振興機構(JETRO)岐阜貿易情報センターや国際協力機構(JICA)中部の担当者を交え、海外ビジネスに関する相談事項についてQ&A形式でパネルディスカッションも行いました。

2019年4月の開催では、シンガポール駐在員事務所長、バンコク駐在員事務所長、バンクネガラインドネシア駐在のトレーニーより、各国における最新トピックス

や動向などについてレポートを行いました。また、特別講演として東海東京証券アジアの郷喜順会長さまより、「香港の現状と課題」と題してご講演をいただきました。報告会終了後に行った交流会では、講演者やお客さま同士との活発な情報交換や意見交換が行われました。

今後も、お取引先さまの海外ビジネス展開に有益な情報の提供に努めていきます。





■業務提携金融機関

拠点	銀行名
中国	交通銀行、中国銀行、中国工商銀行
韓国	SBJ銀行(新韓銀行グループ)
ベトナム	ベトナム投資開発銀行(BIDV)、オーストラリア・ニュージーランド銀行(ベトナム投資開発銀行へ研修生1名を派遣しております。)
タイ	カシコン銀行(カシコン銀行へ研修生1名を派遣しております。)
インドネシア	バンクネガラインドネシア(バンクネガラインドネシア銀行へ研修生1名を派遣しております。)
インド	インドステイト銀行
ミャンマー	エーヤワディー銀行
フィリピン	BDO Unibank
マレーシア	CIMB銀行、CIMBインベストメントバンク
メキシコ	Banamex
ブラジル	ブラジル銀行

■2018年度は、のべ211社の地元企業さまが、当行海外拠点をご利用(ご出張・ご視察で当行の海外拠点にお越しになられたケース)いただきました。

セミナー開催をきっかけとした海外販路開拓サポートの事例

2019年3月、『香港・シンガポールからはじめる食の海外販路開拓セミナー』を開催しました。セミナーでは、当行がこれまで出展企業さまの各種サポートを実施してきた「香港 Food Expo」とシンガポールで開催される「Food Japan」の主催者をそれぞれ講師に招きました。

セミナー開催後、参加された複数のお取引先さまより海外販路開拓に関するご相談をいただき、シンガポール駐在員事務所のネットワークを活用した市場調査や、現地視察においてサポートを実施しました。

当行では、お取引先さまの海外ビジネスに関する

ニーズを捉えた企画を開催し、初めて海外販路開拓に取り組まれるこのようなお取引先さまへは、現地マーケットの動向等に関する情報提供を継続し、輸出開始に至るまでのサポートを一貫して行ってまいります。



現地日本食売り場をアテンド