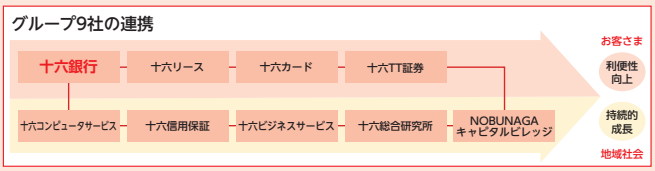
# グループ多角化戦略

十六銀行グループ一体での成長分野への取組みを加速させ、グループ9社の経営資源を最大限活用した総合金融サービスの提供を通じて、お客さまの利便性向上をはかるとともに、地域社会の持続的な成長に貢献してまいります。




**主要な取組み**

- 十六TT証券の銀・証連携強化
- 十六総合研究所のソリューションサービス
- NOBUNAGAキャピタルビレッジの営業開始

**提供する価値**

- 多様な金融サービス
- お客さまの利便性向上
- 地域社会の持続的な成長

**SDGsゴール**

## 十六TT証券

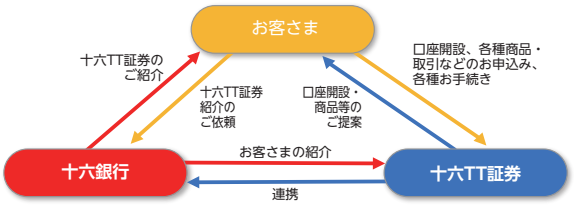
当行は、東海東京フィナンシャル・ホールディングス株式会社（以下、「東海東京FH」といいます。）と2018年3月に包括的業務提携について基本合意し、東海地域を地盤とする両社が営業基盤の強化をはかるとともに、地域貢献に資する取組みをしています。

十六TT証券は、当行60%、東海東京FH40%の共同出資により、2019年6月に東海東京証券の岐阜県内4店舗を承継し、営業を開始しました。

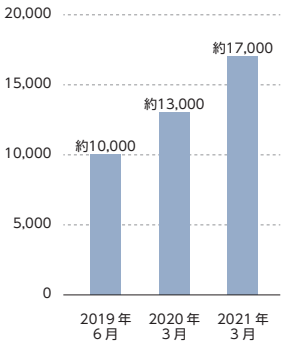
また、2020年4月には、愛知県内のお客さまの運用ニーズにお応えすべく、愛知県内における初の営業拠点となる本店営業部名古屋営業所を設置しました。

当初1万口座、1,000億円の預り資産を承継してスタートした十六TT証券は、ファンドラップや債券を中心に預り資産をしっかりと積み上げながら、地域に根差した証券会社として着実にその存在感を発揮しています。今後は2万口座、2,000億円の預り資産を早期に目指してまいります。

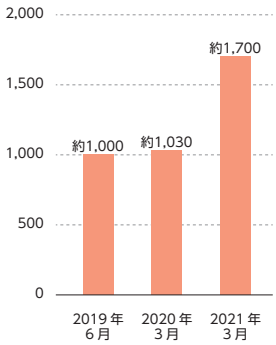
お客さまの多様なニーズにお応えしていくためにも、今後も十六銀行グループが一体となって、銀行業と証券業にとどまらない付加価値の高いサービスを提供し、当行グループの機能強化とブランド力・収益力向上をはかってまいります。




**口座数（件）**




**預り資産残高（億円）**




## 十六リース

十六リースは、リース・割賦販売を主体とした設備ファイナンスを行っています。

設備投資案件のお手伝いを行うことで、お客さまの業務の効率化、生産性の向上に寄与し、ひいては競争力強化に繋げる活動を実施しています。

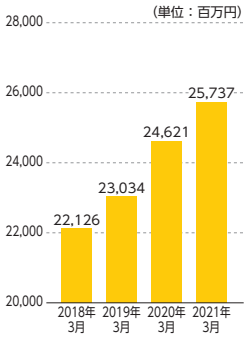
また、リースを活用することで取組可能な各種補助金（サプライチェーン、省エネ関係等）、設備投資減税案件のご提案や申請サポートを通じて、お客さまの設備投資効果を高める対応も積極的に推進しています。

十六銀行グループのリース会社として、「リースメリットを生かした有効提案」、「物件価値を踏まえた案件対応」を通じて、「設備投資に関する問題解決」を行い、お客さまとともに成長し、地域社会の持続的な発展に貢献する企業を目指してまいります。

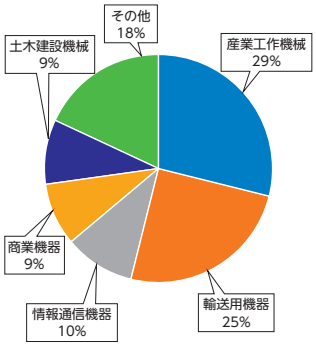
〔業種による設備ファイナンス対応事例〕

| 業種 | 主な対象機器 |
|---|---|
| 製造業 | 産業工作機械・検査測定機器 |
| 販売業（卸売・小売） | 事務機器・情報通信機器（ハード及びソフト）・車両・商店設備 |
| サービス | |
| 運輸 | 貨物車両 |
| 土木・建設 | 建設機械・特殊車両 |
| 医療 | 医療・検査装置 |

**売上高推移**




**機種別成約割合（2021年3月期）**



# 十六カード

十六カードは、DCおよびJCBのクレジットカードを通じてお客さまのキャッシュレス決済ニーズにお応えしています。

新社会人向けクレジットカードから、ワンランク上のゴールドカード、富裕層向けのプレミアムカード、法人向けコーポレートカードなど、お客さまのライフスタイルやご要望に合わせた幅広いニーズにお応えし、現在、十六カード会員は20万人を超えています。

また、当社独自のサービスとして、「地元でのお買いものを　もっと楽しく!もっとお得に!」をキーワードに、地域のお店で十六カードをご利用いただくと、ポイント倍付や割引が受けられるエリアカードサービス「エリワン」サービスを展開しています。

（2021年3月末現在　パートナー店舗数:1,270店）

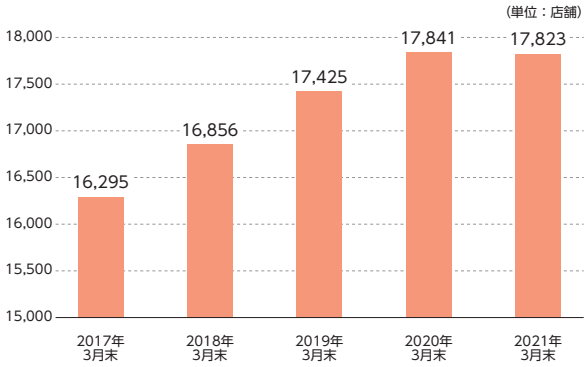
法人の会員さまには、キャッシュレス決済を活用した経理事務の負担軽減を提案して、経費削減のお手伝いも行っています。

加盟店の取扱いでは、Visa、Mastercard®、JCBなどのクレジット決済や、QUICPayなどの非接触決済、QRコード決済、インバウンド向け決済など、幅広い決済ニーズに対応して、キャッシュレス決済の導入を後押ししています。

これからも十六カードでは、カード会員さま、加盟店さまの双方に、より便利で安全なキャッシュレス決済を提供し、キャッシュレス決済を通じてさまざまな利便性やお得感を実感いただくことで、社会に貢献してまいります。

### 加盟店数推移

（身近なお店でキャッシュレス。順次、拡大中です）

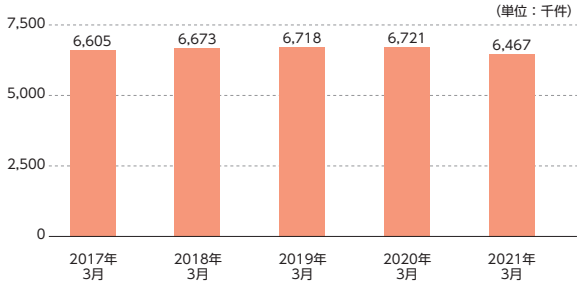



# 十六コンピュータサービス

十六コンピュータサービスは、集金業務のキャッシュレスを実現する集金代行サービスや、ICTソリューションにより、事業者さまのビジネスチャンス拡大と業務プロセス効率化の支援サービスを提供しています。

昨年度の集金代行サービスは新型コロナウイルス感染症の影響を強く受けましたが、一方でキャッシュレスによるサービス代金回収ニーズの高まりもあり、減少幅は微減にとどまっています。また、自社においてはいち早くペーパーレス環境を整え、テレワークを推進しており、社内で培ったノウハウをもとに、非接触非対面での業務体制構築支援にも注力しています。引き続き、お客さまの事業成長に向けた最適なソリューションを提供してまいります。

### 集金代行サービス取扱件数



# グループ多角化戦略

## 十六総合研究所

**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に取り組んでいます。**

### <人材紹介業務>

人材による企業の課題解決を目的として、2019年4月に人材紹介事業に参入しています。地域金融機関のシンクタンクとして、地域や企業をよく知る立場から、問題点を抽出、共有することによって、人材紹介の観点から企業の課題解決に向けて取り組んでいます。また、2021年3月には、企業の課題の分析・抽出を行い、解決に導く能力や経験を有する人材マッチングを行うことができる人材紹介事業者として、2年続けて「先導的人材マッチング事業」の間接補助事業者に採択されました。

### <コンサルティング業務>

人事制度、組織体制の構築を中心に、企業の経営課題の解決に向けたコンサルティング業務を提供しています。

### <セミナー運営業務>

企業の人材育成、経営支援に資する取組みとして、階層別セミナーや各種ビジネスセミナーを開催しています。

### <公共受託業務>

各自治体が抱える課題の解決に向けて、地域活性化を支援しています。

### <経済月報>

地域企業の経営者と当社社長とのトップ対談、東海地区企業動向調査など、幅広い分野の情報を提供しています。

### 十六総合研究所「飛騨國サテライトオフィス」の活動

2017年秋より、岐阜県飛騨地方に研究員が常駐し、飛騨3市1村（高山市、飛騨市、下呂市、白川村）の地域経済の課題解決を支援しています。

2020年12月には、総務省の「課題解決型ローカル5G等の実現に向けた開発実証」事業のNo.11<観光分野>「観光客の滞在時間と場所の分散化の促進等に資する仕組みの実現」について、代表機関として参画・受託し、世界遺産・合掌造り集落を有する岐阜県白川村を対象地として、5Gを活用した新たな観光体験「次世代観光ガイドシステム」の開発と投入を行う実証実験を実施しました。

## 十六ビジネスサービス

十六ビジネスサービスは、銀行窓口で受け付けた様々な事務や、お客さまの利便性向上に繋がる処理を、集中かつ効率的に行うバックオフィスとして十六銀行をサポートしています。

## 十六信用保証

十六信用保証は、住宅ローンや消費者ローンをご利用いただく際、十六銀行からのお借入れの連帯保証人となります。幅広い保証業務により、お客さまのライフプランの実現に努めています。

# NOBUNAGAキャピタルビレッジ

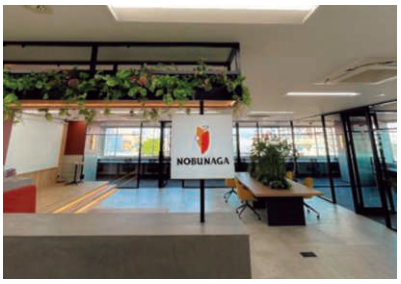
NOBUNAGA キャピタルビレッジ

## Policy

「ともにワクワクする、明日を」

## Mission

「地域に新しいビジネスを創出し、
持続可能な社会を構築していく」




## About us

2021年4月1日に投資専門会社として誕生しました。

東京を拠点として「地域経済」・「金融」にシナジーのある全国のスタートアップ・ベンチャー企業へ投資するコーポレートベンチャーキャピタル（CVC）、岐阜本社では「地域における将来の担い手」に投資をする地域ベンチャーキャピタル（VC）に積極的に取り組みます。

岐阜本社は、本社事務所に加え、コワーキングスペースや各種イベントが開催できるイベントスペースを設けたインキュベーション施設として新たなビジネスの創出を目指しています。

### インベストメント事業

「ベンチャー支援」・「経営承継」・「事業再生」をテーマに4種類のファンド（CVCファンド:NOBUNAGA Raise Fund、地域VCファンド:NOBUNAGA Village Fund、経営承継ファンド:じゅうろく経営承継支援ファンド、事業再生ファンド:十六ともに未来ファンド）を活用し、投資事業を展開します。

### コミュニティ推進事業

「セミナー/ピッチイベントの開催」・「コワーキングスペースの運営」・「オンラインコミュニティの構築」を行います。地域の起業家や経営者などの多くの人が集まり、にぎわいのあるコミュニティの場を創造します。

## Synergy

# リテール戦略

「人生100年時代」という長寿化の中、お客さまの夢の実現に向けた資産形成と想いをつなぐ資産承継に対して責任を持ってお応えし、資産運用や金融リテラシー向上支援を通じて地域社会とともに持続的な発展に努めてまいります。

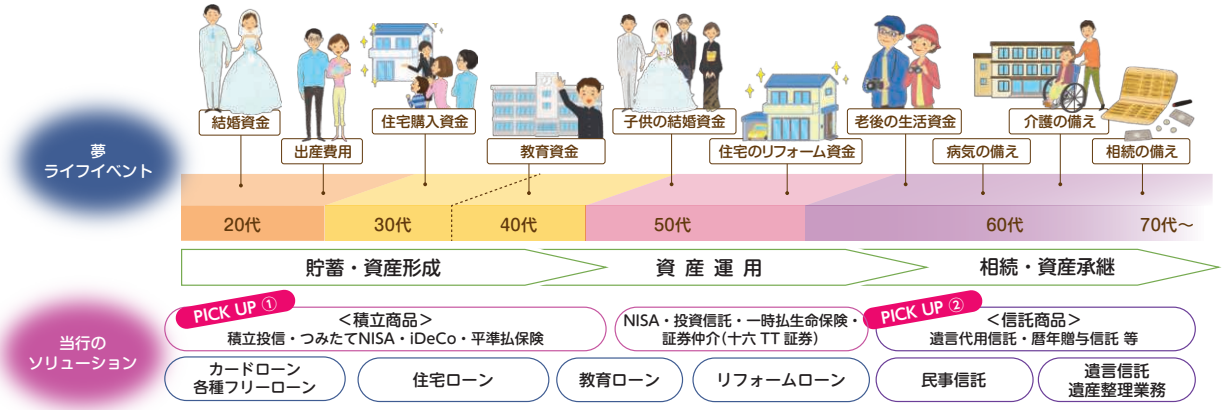
**主要な取組み**
- 遺言代用信託の取扱開始
- 暦年贈与信託の取扱開始
- お客さま本位の業務運営の徹底

**提供する価値**
- 資産形成・資産承継のサポート
- 老後の資産管理支援

**SDGsゴール**

## お客さまとご家族の夢の実現に向けたソリューション

当行では、お客さまとそのご家族の夢の実現のため、ライフイベントに合わせた各世代に最適なソリューションの提供に努めています。




**【貯蓄・資産形成】**
「長期・積立・分散」投資による安定的な資産形成のお手伝いのため、積立投信・つみたてNISAやiDeCoなど、こつこつ着実に貯蓄・資産形成できる商品・サービスをご提供しています。

**【資産運用】**
お子さまの独立後の余裕資金や退職金などのまとまった資金の運用のため、投資信託や十六TT証券など、お客さまの多様なニーズに合わせた資産運用に活用いただける商品・サービスをご提供しています。

**【相続・資産承継】**
これまで築き上げられたご資産を、その想いとともに大切なご家族へつなぐため、遺言代用信託・暦年贈与信託といった信託商品や、民事信託・遺言信託など、円滑な相続・資産承継にお役立ていただける商品・サービスをご提供しています。

## PICK UP ① 積立投信の拡大

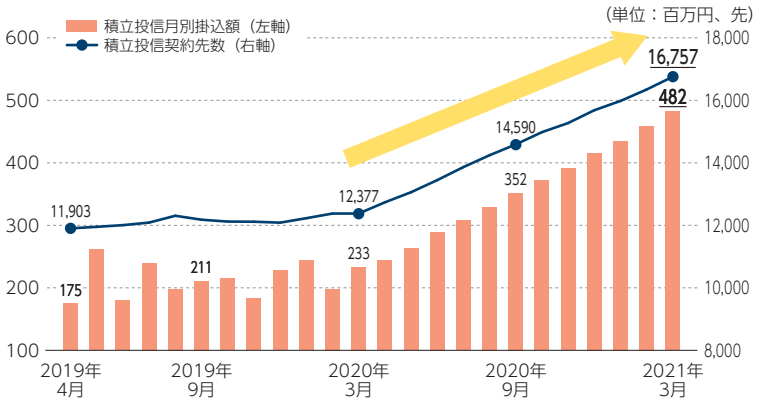
お客さまの安定的な資産形成のため、当行では各種積立商品をラインナップしています。

その中でも、「長期・積立・分散」投資に最適な積立投信の拡大に注力しています。

この結果、当行での積立投信の契約先数は、2021年3月末基準で16,757先（前期末比+4,380先）、1ヶ月あたりの積立投信掛込額は482百万円（前期末比+249百万円）に拡大しました。

当行は、お客さまとそのご家族の夢の実現や、安心の老後を迎えるために重要な資産形成を、一人ひとりに合った最適なご提案でサポートしてまいります。

**＜積立投信＞月別掛込額・契約先数の推移**



## PICK UP ② 信託商品・サービスのラインナップ拡充

十六銀行 with 三井住友信託銀行

「人生100年時代」という長寿化の中、多様化するお客さまニーズに対応するため、当行は、2019年5月に三井住友信託銀行株式会社と相続・資産承継分野における協働取組の実施を発表しています。

同社との連携や協働取組により、これまで3商品をリリースし、高度で専門性の高い商品・サービスのご提供を通じ、地域のお客さまやそのご家族の想いをつなぐ相続・資産承継をサポートしています。

### 協働取組 第1弾
### じゅうろく遺言代用信託 想族あんしんたく

中部盲導犬協会との遺贈寄付に関する契約締結式

当行オリジナルの信託商品シリーズ第1弾として、2019年10月より「じゅうろく遺言代用信託『想族あんしんたく』」の取扱いを開始しました。

本商品をご利用いただくことで、遺言書を作成することなく、お子さまやお孫さまなどの大切なご家族に、想いを届ける資金をご準備いただけます。

本商品は、地域のお客さまの社会貢献ニーズの高まりを受け、ご自身の遺産の一部は地域貢献に役立てて欲しいというご意向も踏まえ商品開発したもので、信託金の受取人を地元の自治体や大学といった当行と提携契約を締結した法人に指定することで、「遺贈寄付」ができる商品性としています。なお、遺言代用信託で「遺贈寄付」の機能を備えた商品の取扱いは、当行が全国の地方銀行で初めてとなります。

これまでの地元自治体や大学に加え、2020年10月に地元社会福祉団体である日本赤十字社 岐阜県支部、同11月に社会福祉法人中部盲導犬協会とも遺贈寄付に関する契約を締結し、提携先は46団体まで拡大しました。

地域社会・地元団体への「遺贈寄付」という地域のお客さまの尊いお志や想いの実現のお手伝いと、「遺贈寄付」を通じた地方創生の新たなスキーム・プラットフォームの提供により、今後も地域社会に貢献してまいります。

### 協働取組 第2弾
### じゅうろく暦年贈与信託 贈与らくちんたく

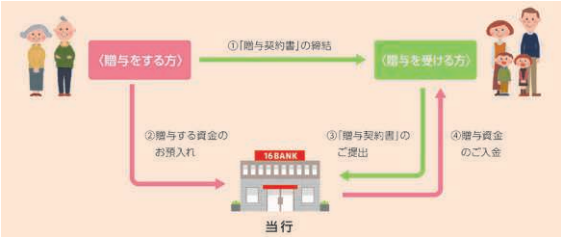
「想族あんしんたく」に続く、信託商品シリーズ第2弾として、2020年4月より「じゅうろく暦年贈与信託『贈与らくちんたく』」の取扱いを開始しました。

2015年の相続税制改正（相続税の基礎控除縮小）を受け、お元気なうちに、大切なご家族へ資産をゆずり渡す生前贈与ニーズが拡大しています。

本商品では、贈与契約書の作成、贈与手続（振込）、贈与結果の報告など、毎年の贈与手続をトータルでサポートさせていただく商品です。

相続税対策だけでなく、大切な方への想いをつなぐ手段でもある生前贈与のサポートを継続してまいります。

**「贈与らくちんたく」のしくみ**



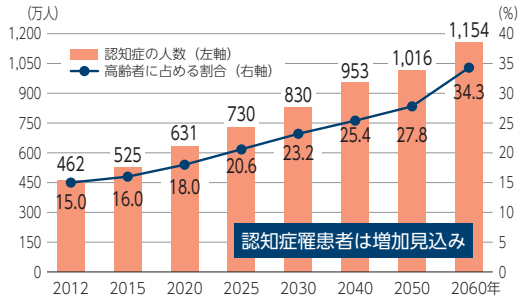

### 協働取組 第3弾
### じゅうろく人生100年応援信託（パスポート） 人生たのしんたく

社会問題化する、認知症罹患者増加への対応のため、信託商品シリーズ第3弾として、2021年4月より「じゅうろく人生100年応援信託『人生たのしんたく』」の取扱いを開始しました。

人生100年時代における健康・身体の状況の変化に応じて、大切なご資金を「つかう」「まもる」「つなぐ」といった各種金融機能や、便利で多様なサービスが満載の非金融機能をワンパッケージにし、一生涯にわたる「安心」をご提供する商品です。

地域のお客さまやそのご家族の高齢期における財産管理のサポートを通じ、人生100年時代を楽しく、生きがいを持って日々暮らしていただけるお手伝いをしてまいります。

**日本における認知症の人の将来推計**



出典：厚生労働省「認知症施策推進総合戦略（新オレンジプラン）～認知症高齢者等にやさしい地域づくりに向けて～の概要」

# ソリューション戦略

事業者さまに寄り添い、課題の解決や夢の実現につながる充実したコンサルティング機能を発揮するとともに、ライフステージに応じた最適なソリューションを提供することで、事業者さまの持続的な成長をサポートしてまいります。

**主要な取組み**
- NOBUNAGA21による創業支援
- ビジネスマッチング支援
- 経営承継支援室による事業承継・M&A支援

**提供する価値**
- ライフステージに応じた最適なソリューション
- 充実したコンサルティング機能

**SDGsゴール**

## 創業期

当行では2000年より、野村證券株式会社・有限責任監査法人トーマツと連携した民間主導型ベンチャー支援ネットワーク「NOBUNAGA21」を通じて創業・ベンチャー支援を行っています。

**(1)『NOBUNAGA21 2ndピッチ』・『NOBUNAGA21 3rdピッチ』の開催**

新規性や独創性を持つ起業家・ベンチャー企業にビジネスプランや取組みを発信する機会を提供するとともに、スタートアップ企業・ベンチャー企業との出会いの場を提供することを目的として「NOBUNAGA21 2ndピッチ」・「NOBUNAGA21 3rdピッチ」を2020年8月と10月にそれぞれ開催しました。

オンライン方式で開催した「NOBUNAGA21 2ndピッチ」は、リンカーズ株式会社 代表取締役 前田 佳宏 氏（ものづくり系マッチングサービス「Linkers」を運営）によるゲストスピーチに続き、岐阜大学に創設された東海地方初となる「起業部」のベンチャー2社によるビジネスプレゼンテーションが披露されました。

また、「NOBUNAGA21 3rdピッチ」は、現地開催とオンライン開催のハイブリッド方式で開催し、名古屋大学発ベンチャーを中心とした5社によるビジネスプレゼンテーションが披露されたほか、現地会場ではネットワーキングを実施し、会場参加者との交流の場を提供しました。

**(2)「NOBUNAGA21 第20回地域経済活性化セミナー」の開催**

2021年3月、ベンチャー企業や起業家の発掘・育成をはかり、地域経済の活性化および発展に貢献することを目的として「NOBUNAGA21 第20回地域経済活性化セミナー」をオンライン開催しました。

創業や新事業、アライアンスを検討されている方の参考となるよう、Sansan株式会社 取締役 Sansan事業部 事業部長 富岡 圭 氏による基調講演や、ビジネスプラン助成金（創業者向け「ファーストステージ」、新事業を展開する企業向け「ニュービジネスプラン」）のファイナリスト6社によるピッチなどを通じて、熱意のある斬新なアイデア、地域経済に寄与するビジネスプランを紹介することで、ベンチャー企業の支援を行いました。

## 成長・成熟期

当行では資金面の相談にとどまることなく、お取引先さまが抱えている販路拡大をはじめ、企業価値向上、経営課題の解決に向けたコンサルティングに注力しています。

また、2020年2月にオープンイノベーションプログラムを運営するCreww株式会社と業務提携し、当行のお取引先さまが有する経営資源と、Creww株式会社が運営するスタートアップコミュニティに登録されたスタートアップ企業の有する独創的なアイデア・技術をコーディネートすることで、オープンイノベーションによる新規事業創出を支援しています。

**(1) オープンイノベーションへの取組み**

2020年7月、オープンイノベーションの機運醸成・啓蒙を目的としたセミナーを開催しました。オープンイノベーションプログラムを運営するCreww株式会社より同プログラムの概要説明、オープンイノベーションの取組事例としてセイノーホールディングス株式会社さまに講演いただきました。

セミナー後のアンケートでは、約8割のお取引先さまから「さらに詳細な話が聞きたい」などのご意見があり、オープンイノベーションへの関心の高さが窺えました。

2021年3月、「十六銀行アクセラレーター2021」をCreww株式会社とともに開始しました。当行のお取引先さま5社が参加し、約6ケ月のプログラムを通じて、スタートアップ企業とともに共創案のブラッシュアップ、実施する事業の決定、実証実験（テストマーケティング）を行い、共創の可能性を探ってまいります。

**(2) 商談会の開催**

〇サプライヤー探索サービス®

バイヤー企業さまが発注したい商品・材料や提案を受けたい分野についてのニーズ・条件を事前に提示し、サプライヤー企業さまがこれにエントリー、バイヤー企業さまの選考を通過したサプライヤー企業さまが個別商談に進むことのできる逆見本市形式による商談会です。2020年度は24回の商談会を開催し、個別商談件数は220件となりました。

# 承継・転換期

国内企業の65.2%が後継者不在、2020年における休廃業・解散が2000年以降では過去最高というデータが公表されていますが、新型コロナウイルス感染症拡大による社会経済の激変を背景に、多くの企業が資金繰りのみならず、ビジネスモデルの再構築や後継者への経営承継などの課題に直面している状況です。

当行では、「経営承継支援室」を設置し、企業経営者が直面する経営承継の課題解決に向けて最善のソリューションを提供しています。

| | |
|---|---|
| 設置日 | 2019年3月1日 |
| 人員 | 7名（うち支店長経験者4名） |
| 業務内容 | 企業経営者に寄り添い経営承継課題を共有し、円滑な親族内承継プランの策定、M&Aによる後継者不在解決や成長戦略実現をサポートします。 |
| お問い合わせ | フリーダイヤル　0120−552−616<br>当行ホームページから事業承継・M&Aに関するご相談を受付しています。<br>https://www.juroku.co.jp/corp/support/shokei.html |

TOPICS①

**経営承継などに関するWEBセミナー、個別相談会の開催**

6月と11月に開催したWEBセミナーには約80社が参加され、withコロナ時代における成長戦略に前向きに取り組む一方で、自社の将来に不安を抱く声も多数聞かれました。

これを受け、12月から毎月開催している個別相談会では、経営者の皆さまと課題を共有し、成長戦略の実現に向けた経営承継の在り方を検討しています。

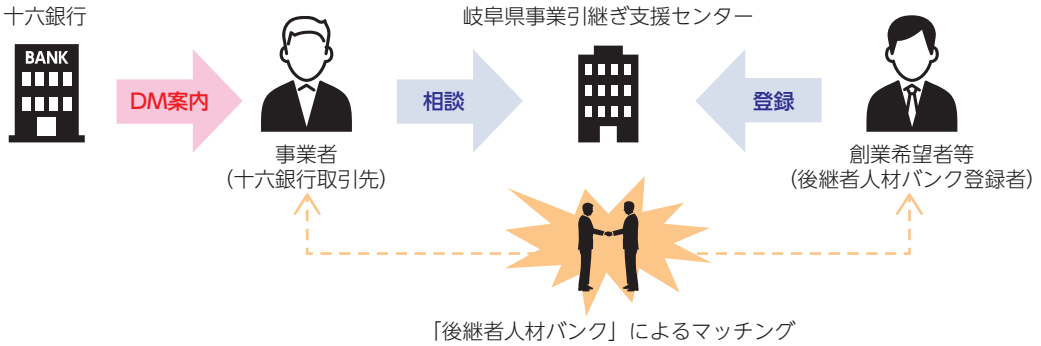
これまで、岐阜県内6拠点にて開催しており、今後も岐阜県内の各拠点に加え愛知県にも開催エリアを拡大して開催してまいります。

TOPICS②

**岐阜県事業引継ぎ支援センターとの連携**

経営者の高齢化と併せ、70歳超の経営者の約半数が後継者未定である現状から、国も中小企業の事業承継を喫緊の課題と捉え、各種施策を打ち出しています。その施策の一環として、2020年3月に岐阜県事業引継ぎ支援センターが設立した「後継者人材バンク」は、後継者不在事業者の有効な支援策として期待されています。

こうした中、当行は、経営承継の選択肢の拡充を目的として、当行が地域に根付いて培ってきた情報やノウハウと岐阜県事業引継ぎ支援センターが運営する「後継者人材バンク」の仕組みを相互に活用して広範なマッチング機能を構築しています。




当行では、「経営承継」が経営者にとって最も重要な課題のひとつであるとの認識のもと、営業に携わる全職員が経営承継問題を抱える経営者に寄り添った支援を行い、持続可能な地域経済の実現を目指してまいります。

# 地域創生戦略

地域に根付く文化、歴史、産業などの地域資源のブランディング、当行女性行員によるプロジェクトチーム「Jewelia」を通じた地域の女性の活躍推進、MaaSへの取組み強化によるイノベーション創出支援などを通じて、地域の特性に応じた循環型社会の構築、地域の持続的成長に貢献してまいります。

**主要な取組み**

- 女性行員による商品・サービス開発プロジェクトチーム「Jewelia」の活動
- MaaS戦略チームの活動
- 地元まちづくり会社への出資

**提供する価値**

- 地域の女性の活躍推進
- 地域資源の利活用による観光振興
- 中心市街地のにぎわい創出
- イノベーション創出支援
- 地域社会の持続的な成長

**SDGsゴール**

## 当行女性行員による商品・サービス開発プロジェクトチーム「Jewelia（ジュエリア）」の活動

2020年2月、女性ならではの目線や感性を活かし、地域活性化に資する新たな価値提供を行うことを目的として、当行女性行員による商品・サービス開発プロジェクトチーム「Jewelia（ジュエリア）」を設立しました。「地域に貢献したい」という想いのもと集まった営業店・本部勤務の女性行員で活動しています。

2020年8月末には「地元女性が活躍する機会の創出により地域を活性化したい」という想いから、特技や資格を有する地元の女性と地元企業をマッチングするサービス「Skill matching byガラスの靴プロジェクト」をリリースしました。

現在までに、チラシ制作やホームページ制作、裁縫のスキルを活かした試作品製作などの企業ニーズに対して6件のマッチングが成立しており、自分の力を試したい地域の女性が活躍する土壌が生まれつつあります。

今後も、地域の皆さまにとって身近な銀行となれるよう、銀行の既存の枠組みに捉われない自由な発想で、商品・サービスの開発に取り組んでまいります。

**Jewelia会議の様子**

**Skill matching byガラスの靴プロジェクト**

## MaaS戦略チームの活動

少子高齢化などを背景とした地域の交通サービスの維持や移動に係る利便性向上、観光地等での経済活性化などの社会課題やニーズに対して、IoTやAIなどの新たな技術を活用したMaaS（Mobility as a Service）の実装に向けた取組みが各地で進められています。

当地の基幹産業である自動車業界においても、環境問題への取組みやシェアリングエコノミーといった世界の潮流の中で、「100年に一度」の大変革期にあると言われており、こうした社会情勢の変化に対して、地方自治体や事業者はどのように取り組んでいくかが重要になっています。

こうした背景を踏まえ、愛知営業本部内に設置している「MaaS戦略チーム」では、MaaSに関わる事業者などとの情報交換やビジネスマッチングに取り組んでおり、2019年11月に設立された「スマートシティぎふ推進コンソーシアム」に地域創生部とともに参画し、岐阜市における交通の利便性向上をはじめとしたまちづくりや地域活性化などを応援しています。また、2021年4月に実証実験として開始されたデマンド型乗り合い送迎サービス「チョイソコカラタン」では、柳津支店、鶉支店に停留所を設置するなど、地域の持続的成長に向けて活動しています。

当行は、地域の持続的成長と地方創生の実現に向けて、地方自治体や地元事業者とともに、社会課題の解決に資する活動を行ってまいります。

## 各務原のまちづくり会社「株式会社OUR FAVORITE CAPITAL」への出資

2021年2月、各務原市那加商店街地区において、地域活性化を目的とした、まちづくり会社「株式会社OUR FAVORITE CAPITAL」の設立にあたって、地元金融機関であり、まちづくりへの積極的な関与を目指す当行からも出資を行いました。

大店舗法の改正や居住区の郊外化により、多くの地方都市同様、各務原那加商店街においても、商店街などの衰退や中心市街地の低迷が続いています。

加えて、人口減少時代の到来とともに都市間競争がさらに加速することが予想される中、それぞれの都市においては、まちの中へ目を向け、まちの魅力を向上させる取組みが喫緊の課題とされています。

「株式会社OUR FAVORITE CAPITAL」は、柳ヶ瀬地区や各務原地区のまちづくりで実績のある経営者などにより設立されました。

コミュニティスペースの提供や空き店舗情報の集約・活用を通じ、各務原市那加商店街地区に創業や空き店舗のリノベーションなどの新規事業展開を促すことで、対象エリア全体の価値向上と、更なる投資（=創業）を呼び込む好循環の創出をはかります。

当行も、当社への出資にとどまらず、密接に連携した活動を通じて中長期的なにぎわいの創出、ひいては各務原市の「まちづくり」・「魅力の向上」に貢献してまいります。

## 「『ぎふブランド』大都市圏発信プロジェクト オンライン商談会」の開催

地域金融機関の地方創生への関わりがますます重要となる中、地域産業活性化の一つの手段として、2018年9月より、岐阜県内の事業者さまと首都圏の有名バイヤー企業さまとの商談の場を提供する「『ぎふブランド』首都圏発信プロジェクト商談会」を開催しています。

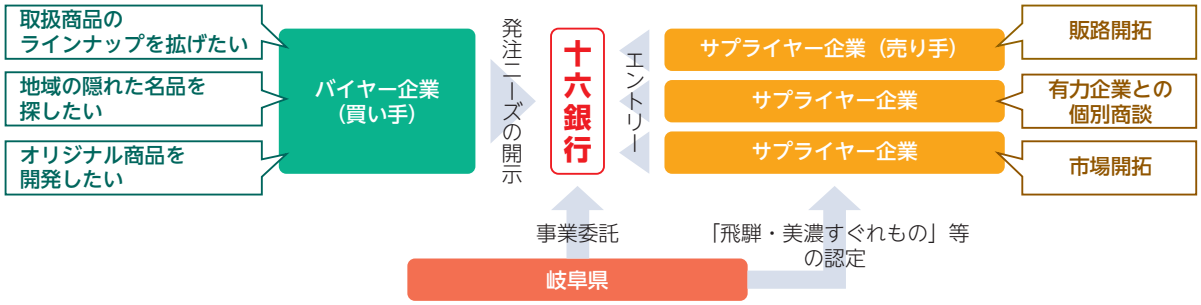
この取組みは、首都圏での「ぎふブランド」の展開をはかる岐阜県から事業の委託を受け実施、県の認定商品である「飛騨・美濃すぐれもの」をはじめとした、岐阜が誇る地域産品などを、当行が強みを持つ「逆見本市型商談会」を通じて、首都圏で事業展開を行う有名企業に採用していただくことを目指すものです。

2020年度は、対象を首都圏だけでなく、名古屋、関西地域にも広げた「『ぎふブランド』大都市圏発信プロジェクト」とし、株式会社東急ハンズや株式会社近鉄百貨店などの大手企業をバイヤーに迎え、新型コロナウイルス感染症対策として、オンライン形式とした商談会を合計10回開催し、商談件数95件、成約件数15件と県内事業者さまの大都市圏への進出を支援しました。

今後も、岐阜県内の事業者さまの大都市圏をはじめとした域外への販路拡大を支援してまいります。

商談会風景

成功事例：
都内百貨店での催事の様子




## 「地方銀行フードセレクション2020　データベース商談会」の開催

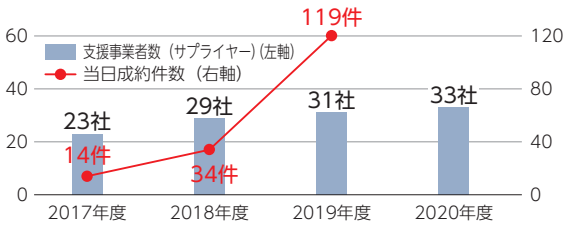
食品関連事業者さまの全国に向けた販路拡大支援を目的に、当行を含む地方銀行55行とリッキービジネスソリューション株式会社が「地方銀行フードセレクション2020　データベース商談会」を2020年10月より開催しています。

今回は、新型コロナウイルスの感染症拡大の影響により、従来の商談形式を変更し、商品データベースを活用したオンライン商談会という形となりましたが、「地元特産品」「こだわりの逸品」を取り扱う800を超える地元企業が、全国のバイヤーとマッチングできる機会として活用しています。

当行から出展いただいた33の事業者さまには、2021年6月末時点で85を超える商談リクエストがバイヤーより届いており、随時商談が行われています。なお、このデータベース商談会は、2021年9月まで実施されます。

当行は、事業者さまの出展に際し、岐阜県内の商工会議所および商工会と連携しながら出展サポートを行っています。今後も、このような取組みにより、地域の食品産業の発展をサポートしてまいります。

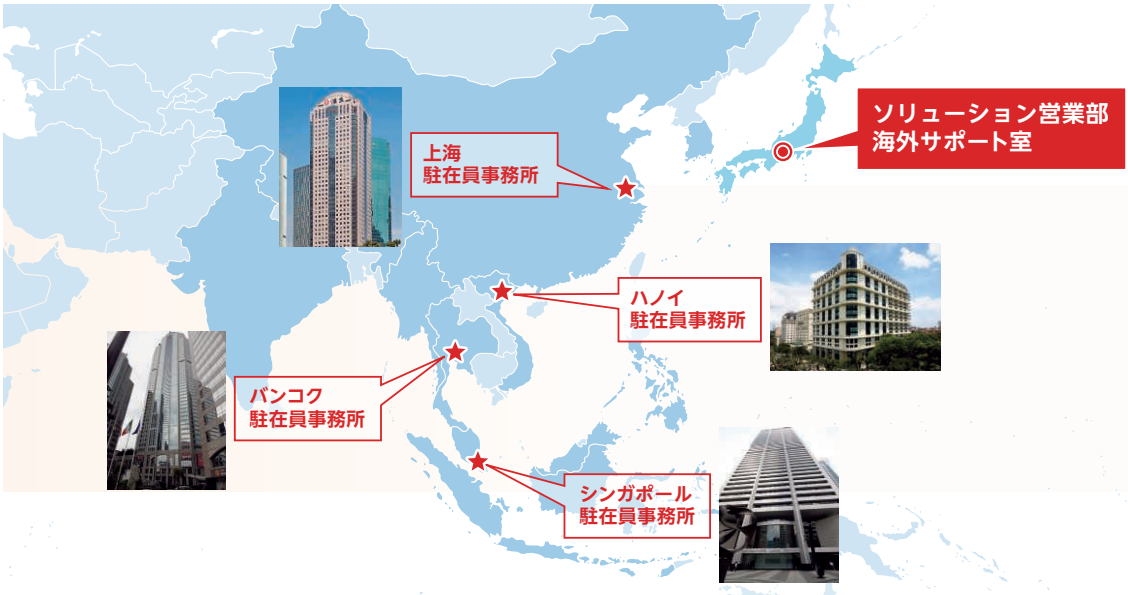
### 出展実績推移



# 海外ビジネスサポート

## 当行の海外ネットワーク

4駐在員事務所ならびに11ケ国にまたがる15の提携金融機関による海外ネットワークを活用して、海外販路の開拓や現地生産に向けたサポート、最新の海外ビジネス情報の発信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捉えていきます。




## 最新の海外ビジネス情報を動画で発信

新型コロナウイルス感染症拡大の影響から、お客さまご自身が海外現地に渡航することが難しい状況にある一方で、アフターコロナを見据えた最新の海外ビジネス情報へのニーズが高まっています。こうした状況を踏まえて、上海・シンガポール・バンコク・ハノイに常駐する当行海外駐在員が最新の海外ビジネス情報を発信するサービス「じゅうろくクロスボーダービュー」を開始しました。

レポート動画の発信に加えて、当行海外駐在員によるオンライン相談や、現地調査・視察の代行など、お客さまが関心をお持ちの現地情報をダイレクトにお伝えするツールとしてご活用いただいています。

今後も、こうした取組みを通じて、お客さまの海外ビジネス展開を支援してまいります。

海外4駐在員事務所の動画レポートの様子

## 「SDGsフェスティバルin名古屋丸の内」の開催

2020年11月から2021年1月の約3ケ月間、名古屋東京海上日動ビルディングと十六銀行名古屋ビルを会場としたSDGsの情報発信イベント「SDGsフェスティバルin名古屋丸の内」を開催しました。

東京海上日動火災保険株式会社が主催し、当行と愛知県・名古屋市が共催した本イベントは、名古屋丸の内界隈からの情報発信を通じて、東海北陸エリアのSDGsの機運醸成をはかり、SDGsに取り組む自治体、企業などとの連携強化をもって当地の持続的な発展を目的としています。

期間中は、当行名古屋ビルのラッピングや、ATMロビーでのSDGs啓発パネル・当行取組みパネルなどの展示を行いました。

# デジタル戦略

さまざまな事業者との連携による新たなサービスの提供と、行内でのデジタル化の推進により、シームレスな業務遂行や情報提供を実現することで、地域社会の生産性向上や社会の新たな価値創造に貢献してまいります。

| 主要な取組み | 提供する価値 | SDGsゴール |
|---|---|---|
| • さまざまな事業者との連携<br>• 行内でのデジタル化の推進<br>• Wallet+を通じたマネーサービス | • お客さまの利便性向上<br>• 事業者の収益力・生産性の向上<br>• 金融システムの高度化 | 9 産業と技術革新の基盤をつくろう<br>17 パートナーシップで目標を達成しよう |

## 名刺管理サービス「Sansan」の導入とSansan株式会社とのパートナー契約の締結

当行は、2020年12月にSansan株式会社が提供する法人向けクラウド名刺管理サービス「Sansan」を全行導入し、全社名刺データベースを構築、人脈の可視化を実現しました。これにより、部門や世代を超えた情報共有が可能となり、業務の効率化にとどまらず、名刺情報を活用したデジタルマーケティングの実践にも活用できるなど、営業力の向上をはかっています。

また、2021年2月には、東海地方の金融機関として初めてSansan株式会社とパートナー契約を締結しました。「Sansan」を活用した営業強化策を地域の事業者さまへ紹介することで、DXを支援しています。

sansan × 十六銀行

## 「じゅうろくビジネスローン『AIBiz（アイビズ）』」の取扱開始

2020年3月、預金口座異動情報などをもとに、AI（人工知能）を活用した新たな与信モデルを構築し、その専用商品である「じゅうろくビジネスローン『AIBiz（アイビズ）』」の取扱いを開始しました。

本商品は、日本リスク・データ・バンク株式会社との協業により、AIを活用して預金口座の入出金や財務に関する情報を分析する新しい与信モデルを構築することで、従来にはない審査の高度化と審査時間の短縮（最短即日審査）を実現しています。また、WEB専用の申込み商品として、来店することなく手続きが完結する完全非対面商品です。

コロナ禍において日々経営環境が変化する中、迅速な資金繰り支援と手続きの際の労力や時間の削減を可能とするスキームの実現により、地域で頑張る事業者の皆さまをサポートしてまいります。

# 行内でのデジタル化の推進

## タブレットPCの配布

2020年7月より、行内・行外を問わず利用が可能でノートPCより軽量かつ持ち運びのできるタブレットPCを全営業店の担当者に配布、預り管理機能や投資信託・保険申込機能を導入し、渉外活動での利用を開始しました。

今後もペーパーレスな取引や情報提供などをタブレットPCを通じて実施することで、シームレスな業務遂行に取り組んでまいります。

## 固定電話のスマホ化とアプリの連携

2020年9月より、全行的に固定電話を撤去し、全役職員にスマートフォンを貸与しました。必要に応じて各担当者のスマホに直接電話されることで、固定電話利用の際にありがちな不在連絡や行き違いなどが極小化され、お客さまと一層連携できるようになりました。

また、行内のスマホ化に併せて、お客さまとの面談内容を記録する音声アプリや名刺管理アプリなどを導入し、業務用スマホの機能性強化にも取り組んでいます。

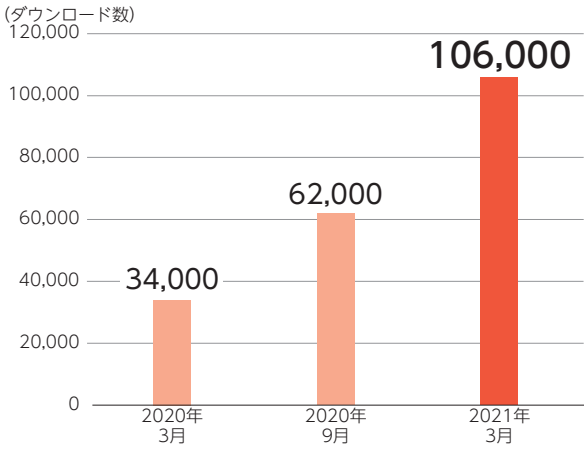
# スマートフォンアプリ「Wallet+」10万ダウンロード突破!

2019年4月に、当行は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と資本業務提携し、2019年12月より同社が運営するスマートフォンアプリ「Wallet+」のサービス提供を開始しました。

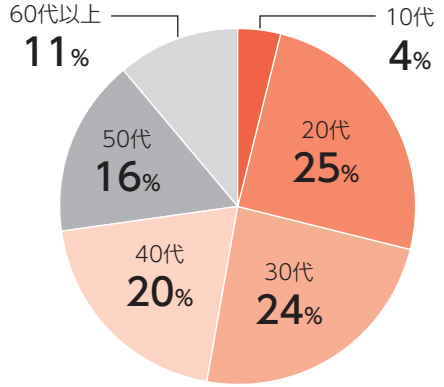
おかげさまでサービス開始から1年3ヶ月となる2021年3月には、当初の想定を大幅に上回るスピードで、10万ダウンロードを突破しました。

10万人を超える個人ユーザーの皆さまと、事業主のお客さまをつなぐデジタルツールとして、引き続き利便性の向上に努めるとともに、地域社会の持続的な成長に貢献してまいります。

## 「Wallet+」ダウンロード数推移




### 年代別ユーザー割合 (2021年3月現在)




利用者の7割以上が40代以下と、若い世代と当行とをつなぐツールとなっています。

# 業務・チャネル変革

デジタル技術を活用した業務プロセスの再構築によって、お客さまと向き合う時間を創出するとともに、多様化・高度化するニーズにお応えする最適なチャネル体制の構築を通じて、コンサルティング機能の強化をはかります。

**主要な取組み**

- デジタル化による業務量削減
- 非対面チャネルの展開
- ペーパーレス化の推進
- 店舗の有効活用

**提供する価値**

- 充実したコンサルティング機能
- 快適性と専門性の両立

**SDGsゴール**

## 営業店改革プロジェクト

### ①預金・為替業務

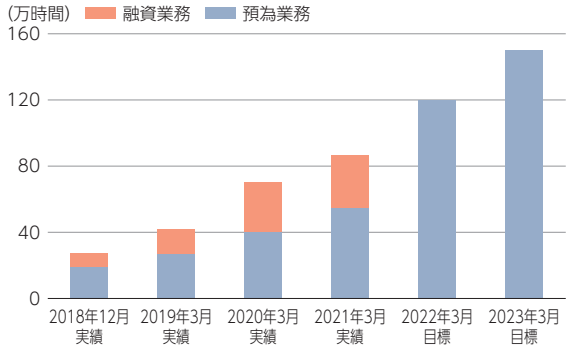
営業店後方事務のさらなる本部集中化を進め、預金・為替業務のバック事務業務を2017年3月末比54.8万時間削減しました。

### ②融資業務

融資事務の本部集中・手続き見直し・書類作成・資料簡素化などに取り組み、2017年3月末比31.5万時間削減しました。

2021年3月の預金・為替業務と融資業務の合計目標削減時間85万時間に対して、86.3万時間の実績となりました。

今後も業務・チャネル変革を推進することによりデジタル化やペーパーレス化に向けてスピード感を持って取り組むことで、2022年3月末では2017年3月末比120万時間、第15次中期経営計画の最終年度となる2023年3月末までには2017年3月末比150万時間の削減を目指します。




※2022年3月目標以降は預金・為替業務、融資業務合算の削減時間

## 新たな業務・チャネル変革諸施策

| 施策 | 概要 |
|---|---|
| 店頭タブレット（じゅうろくクイックナビ）の導入 | 店頭業務（新規口座開設、住所変更など）をタブレットを活用してオンラインで完結 |
| ローンWeb完結 | ローンの申込から契約まで、すべてをPC上で完結 |
| AIRPOSTを活用した口座振替 | +メッセージ上にあるAIRPOSTアプリを活用して口座振替を非対面にて完結 |
| デジタルサイネージの導入 | 大型ディスプレイを営業店に設置し、金利ならびに店頭ポスターなどを画面上に表示 |
| ワークフロー導入 | 行内各種書式、還元帳票を対象に電子化し、回覧・承認できるシステムを導入 |

現在進捗中の上記施策を導入することで、営業店の業務軽減を一層推し進め、相談店舗や戦略的成長分野などコンサルティングニーズの多様化に対応する営業・企画部門などへの人員配置を実現していきます。

# 店舗の有効活用

**地域やお客さまのニーズに合わせて拠点を有効活用し、地域活性化に貢献します。**

## 桜山支店における不動産の有効活用

名古屋市昭和区にある桜山支店の建替えを機に不動産の有効活用をはかります。

桜山支店は、地下鉄の駅から近く、近隣に大学付属病院や教育機関、博物館などの文化施設が集まる地区に立地しており、1964年の開設以来、地域のお客さまとともに発展してまいりました。

店舗を建て替えるにあたり、優れた都心の住環境地域である桜山の特性を活かし、地域の皆さまとともに、より安心して暮らせる社会の実現と地域のさらなる活性化を目指して、新店舗は共同住宅を併設した複合ビルとします。

新しい桜山支店は、新ビルが完成する2022年春頃に営業を開始する予定です。

新・桜山支店のイメージ

## Digital Information コーナーの開設（旧ソフトピアジャパン出張所の跡地）

岐阜県大垣市のIT企業が集積する施設内に新形態のサービス拠点を開設しました。

店舗ネットワークの見直しにより生まれた空きスペースを活用し、タッチパネルによる商品案内やスマートフォンへの連動が可能なディスプレイを導入することで、IT技術を活用した空間に生まれ変わりました。

タッチパネル型ディスプレイでは、各種商品案内が本棚のように陳列された画面表示となっており、関心のある商品の内容を簡単に閲覧することができます。また、QRコードを商品ごとに表示しており、スマートフォン端末などで読み込むことで、詳細情報へスムーズにアクセスできるとともに、一部の商品については、その場でお手続きも可能です。

加えて、隣接するATMコーナーに大型ディスプレイも同時に設置し、新サービスなどのPR映像を映すことでチラシ配布などをやめ、ペーパーレス化を実現しました。

新サービス拠点「Digital Information コーナー」

タッチパネル型ディスプレイ