

第1次経営計画

当社グループは、2021年10月より「第1次経営計画」（計画期間：2021年10月～2023年3月）をスタートさせました。

経営計画の概要図

第1次経営計画

計画期間：2021年10月～2023年3月

■ 計数目標2022年度

連結当期純利益	連結自己資本比率	連結修正OHR	連結非金利収益比率	長期的に目指す指標
160億円以上	10%以上	65%以下	30%以上	連結ROE 5%以上

■ 長期的に目指す指標

私たちのめざす姿

ともに地域の未来を創造し、ともに持続的な成長を遂げる総合金融グループ



経営戦略

グループ全役職員の意識改革・行動改革をはかるとともに、十六銀行の厚い顧客基盤や情報、ネットワークを最大限に活用し、3つの経営戦略「マーケットインアプローチ戦略」、「DX戦略」、「地域コミット戦略」に取り組み、グループシナジーを最大化することで、「ともに地域の未来を創造し、ともに持続的な成長を遂げる総合金融グループ」を目指しています。

- 「事業領域の拡大」と「多様化するニーズへの対応」を成長ドライバーとする3つの戦略により、グループシナジーの最大化をはかる。
- 役職員の意識改革・行動改革をはかるとともに、グループの顧客基盤・情報・ネットワークを最大限に活用する。

経営戦略	重点施策
 <p>マーケットインアプローチ戦略 ～課題解決力のさらなる発揮～</p>	<p>グループ経営資源の結集によるコンサルティング機能の発揮</p> <p>課題解決に向けた多様なソリューションの提供</p> <hr/> <p>法人 のお客さま 企業のライフステージに応じた課題への多様なソリューションの提供</p> <hr/> <p>個人 のお客さま 生涯取引の実現に向けたコンサルティング体制の構築</p>
 <p>DX戦略 ～快適性・生産性の向上～</p>	<p>デジタル技術やデータを利活用した顧客へのアプローチ</p> <p>業務のデジタル化加速による活動時間の創出と価値向上</p> <hr/> <p>① 非対面チャネルの充実 ② データ利活用・マスマーケティング</p> <hr/> <p>① 業務効率化による成長分野への人員創出 ② 働き方改革・デジタル化支援</p>
 <p>地域コミット戦略 ～地域のトータルデザイン～</p>	<p>事業領域の拡大による地域活性化のための中心的役割の発揮</p> <p>グループ全役職員によるSDGs・地域創生への取組み深化</p> <hr/> <p>① 地域の魅力向上 ② 地域課題の解決サポート</p> <hr/> <p>① グループのSDGs・地域創生への取組み深化 ② お客さまや地域のSDGs取組み支援</p>

マーケットインアプローチ戦略 ～課題解決力のさらなる発揮～

法人

グループ経営資源の結集によるコンサルティング機能の発揮 課題解決に向けた多様なソリューションの提供

・法人先に対するソリューション提案力向上のための人材を育成するとともに、銀行の顧客基盤、情報、ネットワークの活用やグループ各社の連携により、企業のライフステージに応じた多様なソリューションを提供する。

重点施策 企業のライフステージに応じた課題への多様なソリューションの提供

● ソリューション提案力の強化



● 創業期・成長期における取組み

▶ エクイティ投資等による資金調達支援、ビジネスマッチング等による販路拡大支援

● 安定期における取組み

▶ リース、資本金調達手段の多様化、人材紹介、キャッシュレス対応、デジタル化等

● 成熟期・再生期における取組み

▶ 銀行営業店と経営承継支援室による案件対応、専門コンサルとの連携・ハンズオン支援

グループ各社の連携によるソリューション提供体制



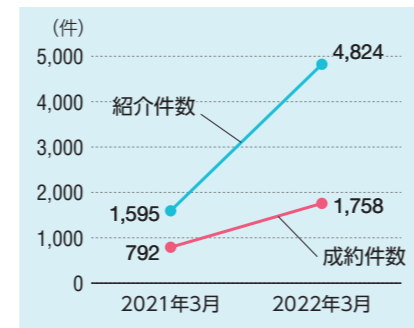
ビジネスマッチングなどによる販路拡大支援

十六銀行では、多くのお客さまが経営課題として抱えるマーケティング、販路・市場開拓などのビジネスニーズに対し、十六銀行の情報ネットワークを活用した適切なビジネスパートナーのご紹介や、商談会のコーディネートなど、お客さまの新たな収益機会の創出や継続的な発展をサポートしています。

2020年6月には、リンカーズ株式会社と連携し、ビジネスマッチングシステム「Linkers for BANK(リンカーズフォーバンク)」を導入。案件情報のデータベース化によりビジネスニーズの見える化がはかられたことや、成約好事例が社内でも共有できることなどから、より高精度なビジネスマッチングが実現されており、ビジネスマッチングの紹介件数、成約件数はともに大きく増加しています。

また、2021年11月に、十六銀行を含む地方銀行48行とリッキービジネスソリューション株式会社が、食品関連事業者さまの全国に向けた販路拡大支援を

■ ビジネスマッチングの紹介・成約件数の推移



目的に開催した「地方銀行フードセレクション2021」では、お客さまの出席に際し、岐阜県内の商工会議所および商工会と連携し、補助金の活用やブースの装飾、個別のアフターフォロー面談などの出展サポートを展開しました。

この結果、十六銀行からリアル商談会へと出展いただいたお客さまは、参加する地方銀行のなかで最多となる31事業者を数えました。

コロナ禍において、多くのお客さまが開催を期待するなか、データベース商談会も同時開催することで、「地元特産品」、「こだわりの逸品」を取り扱う地元企業が全国のバイヤーとマッチングする機会をリアル、オンラインの双方で支援しました。

リースを活用した設備投資への対応

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、生産性の向上に貢献し、ひいては競争力強化につながる活動を実施しています。

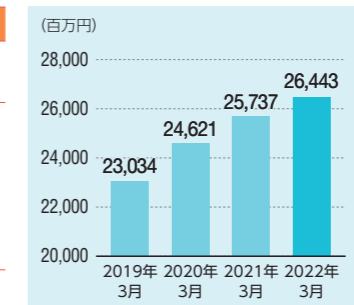
特に、ソリューション営業への取組みを強化しており、リースを活用することで利用可能な税制対応の提案や各種補助金(ESGリース、省エネ関係など)の提案および申請サポートを通して、お客さまの設備投資効果を高める活動を行っています。なかでも、社会的な課題である「脱炭素」につながる設備機器の導入に積極的に関与しています。

「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」を通して、設備投資に関する課題を解決し、お客さま・地域の成長と豊かさの実現を目指します。

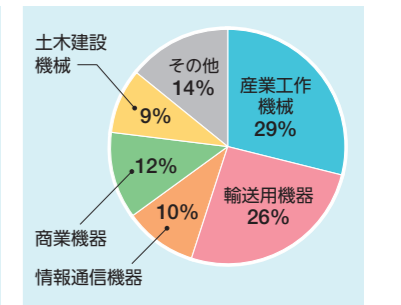
■ ソリューション営業への取組み

項目	対応項目
税制対応支援	・先端設備等導入計画(固定資産税軽減) ・経営力向上計画(税額控除)
補助金対応	・ESGリース ・先進的省エネルギー機器導入支援 ・ストレージパリティ(太陽光発電設備等の低減促進事業) ・グリーンエネルギー自動車導入支援 ・低炭素ディーゼルトラック導入支援
不動産有効活用	・建物リース

■ 十六リースの売上高の推移



■ 機種別成約割合(2022年3月期)



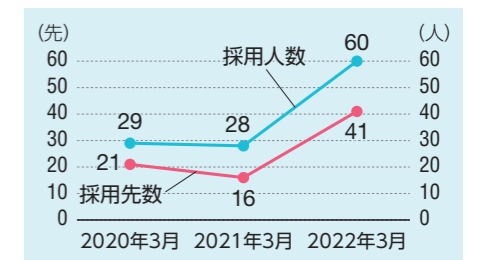
人材紹介による課題解決

十六総合研究所は、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、共有し、「人材」による企業の課題解決を目的に、2019年4月に人材紹介事業に参入しています。

2022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、3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。

十六銀行の顧客基盤を活用するなど、グループ間で連携して取り組むことで、成約件数を増加させています。

■ 人材紹介の採用実績の推移



経営承継・M&A支援

2021年の都道府県別後継者不在率は、岐阜県64.8%、愛知県63.5%と全国平均を上回っており、経営承継は大きな社会課題となっています。さらに、新型コロナウイルス感染症の拡大は、経済活動のみならず、後継者への経営承継にも大きな影響を及ぼしています。

十六銀行では、2019年に「経営承継支援室」を設置し、この問題に積極的に取り組んでいます。経営承継に関する様々なニーズに対して、経験豊富な専門スタッフが、企業経営者の方々と対話を重ね、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。

VOICE

経営承継支援室には、親族承継プランニングからM&A支援まで、ワンストップでニーズにお応えできる経験豊富な専門スタッフが多数おり、経営者の方々と深い対話を通じて経営承継に関する意思決定をサポートしています。

自社の存続と成長を実現する経営承継の相談相手として選んでいただいた重責を受け止め、「十六銀行に相談してよかった。」と言っていたら、これからも取り組んでいきたいと思っています。



マーケットインアプローチ戦略 ～課題解決力のさらなる発揮～

個人

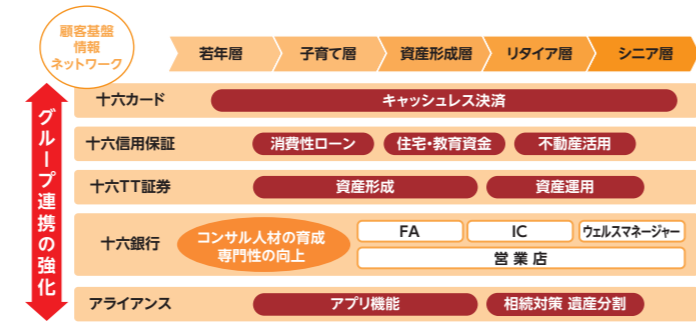
グループ経営資源の結集によるコンサルティング機能の発揮 課題解決に向けた多様なソリューションの提供

・グループ連携やアライアンスの拡充、お客さまのニーズに合わせた最適なチャネルの提供により、生涯取引の実現に向けたコンサルティング体制の構築をはかる。

重点施策 生涯取引の実現に向けたコンサルティング体制の構築

- **対面取引の充実**
 - ▶ 銀証連携による付加価値の高い提案
 - ▶ お客さまの人生設計に合った長期的目線の提案
- **非対面取引ニーズへの対応**
 - ▶ スマホ起点による資産形成、ローンのニーズ喚起
 - ▶ キャッシュレス取引による利便性向上
- **アライアンスの強化**
 - ▶ ニーズに応じた信託分野、保険分野の拡充

生涯取引の実現に向けたグループベースのコンサルティング体制



お客さまのニーズに合わせた最適なチャネル

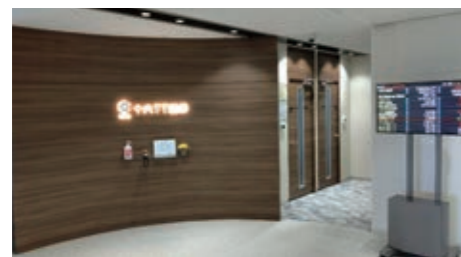
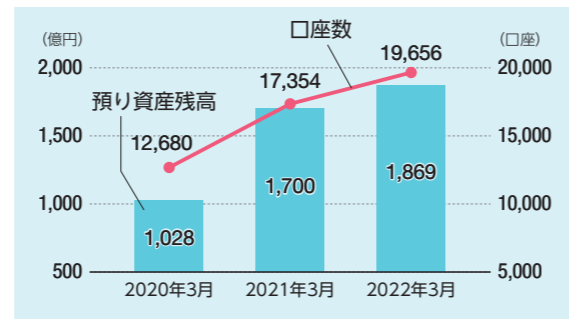


銀証連携による付加価値の高い提案

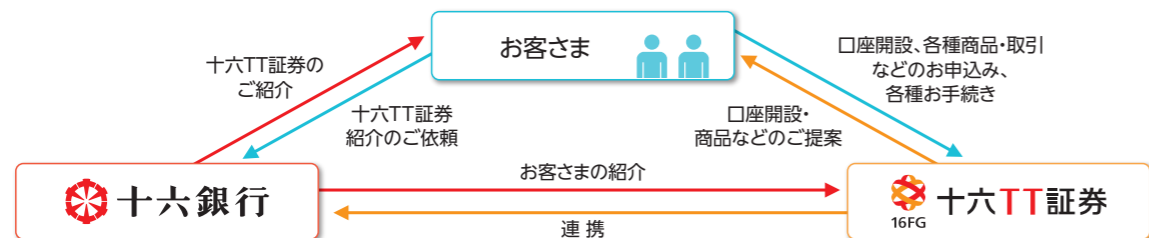
2019年6月に、東海東京フィナンシャル・ホールディングス株式会社との共同出資により営業を開始した十六TT証券は、当初、東海東京証券株式会社の岐阜県内4店舗を承継し、1万口座、1,000億円の預り資産でスタートしました。

その後、お客さまの多様なニーズにお応えするために、十六銀行との銀証連携による付加価値の高い提案を実践するなか、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てきた結果、口座数、預り資産残高は、ともに大きく伸びています。

十六TT証券の口座数・預り資産残高の推移



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して「本店営業部名古屋営業所」を設置、2022年4月には、さらなるサービスの向上などを目的に、「名古屋支店」へと昇格させるなど、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。



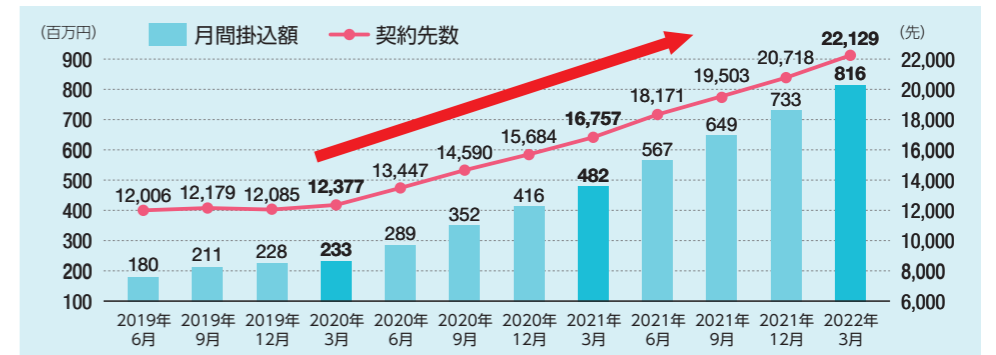
お客さまの人生設計に合った長期的目線の提案

お客さまの安定的な資産形成のため、十六銀行では各種積立商品をラインナップしています。そのなかでも、「長期・積立・分散」投資に最適な投信積立の拡大に注力しています。

この結果、十六銀行の投信積立の契約先数は、2022年3月末基準で22,129先（前期末比+5,372先）、1か月あたりの掛込額は816百万円（前期末比+334百万円）に拡大しています。

十六銀行では、お客さまと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お提案でサポートしていきます。

〈投信積立〉月間掛込額・契約先数の推移



VOICE

現在では、「人生100年時代」といった中長期での資産運用が必要不可欠な時代になってきました。お客さまが気付いていないニーズを引き出し、運用の必要性や方法について一緒に考えながら業務に取り組むようにしています。特に「つみたてNISA」については税制メリットもあり、普段、投資に触れることの少ない若年層へのニーズ喚起にも役立っています。一方的な「提案」ではなく「情報提供」を意識し、安心して相談できる環境を作れるよう心掛けています。

将来、お客さまが「あの時に相談して良かった。」と実感していただけることが私の目標です。そういったお客さまが1人でも増えるよう、日々新しい情報を取得しながら、これからも活動をしていきたいと思っています。



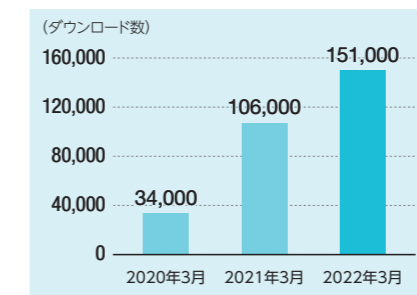
スマホ起点による資産形成、ローンのニーズ喚起

十六銀行において、2019年12月にサービス提供を開始した、株式会社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が運営するスマートフォンアプリ「Wallet+」は、当初の想定を大幅に上回るスピードでユーザーを増加させ、2022年3月には15万ダウンロードを突破しています。

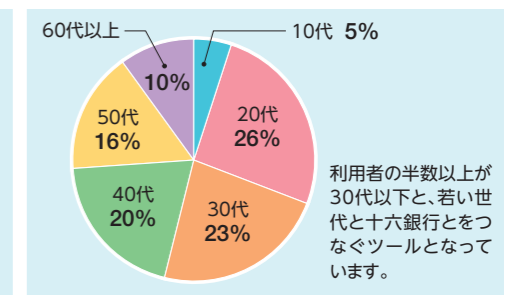
「Wallet+」は、アプリ内でユーザー自身が叶えたい夢や目標、金額を決めて貯蓄できる目的預金や、毎月の収支で余ったお金やすぐに使わないお金を簡単に運用に回せるTHEO+に加え、アプリで収支状況をチェックし、お金が足りない時にアプリ内でお金を借りられるカードローンの機能を備えています。

ユーザーの半数以上が30代以下と、若い世代と十六銀行とをつなぐツールとして、スマートフォン起点による資産形成、ローンのニーズ喚起を実現しています。

「Wallet+」ダウンロード数の推移



年代別ユーザー割合 (2022年3月期)



DX戦略 ～快適性の向上～

1. デジタル技術やデータを活用した顧客へのアプローチ

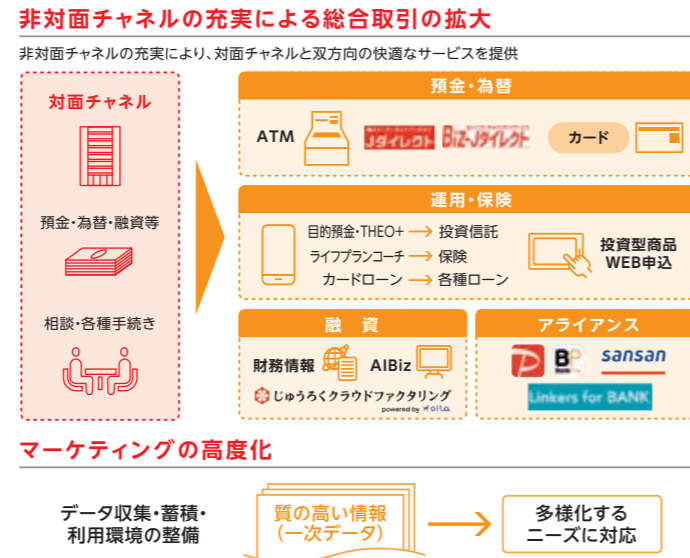
- ・非対面チャネルの充実により商品・サービスの利便性向上をはかり、総合取引を拡大する。
- ・データを活用したマーケティングの高度化により、多様化するニーズに対応する。

重点施策 ① 非対面チャネルの充実

- **WEB完結型取引の拡充**
 - ▶ 個人向けアプリの機能拡充による利便性向上
 - ▶ 法人顧客の入口となるプラットフォームの構築
 - ▶ 共通手続きプラットフォームによる印鑑レス・ペーパーレス取引の拡大
- **フリクションレスな機能、サービスの提供**
 - ▶ 店頭タブレット、AIの活用
 - ▶ WEB機能やコンテンツの充実による総合取引の拡充

重点施策 ② データ利活用・マスマーケティング

- **グループ内外との情報共有・活用**
 - ▶ オープンAPIによる新たな金融サービスの提供
 - ▶ データ解析に基づくタイムリーな情報・サービスの提供
 - ▶ アライアンスによるITコンサルティングの実現



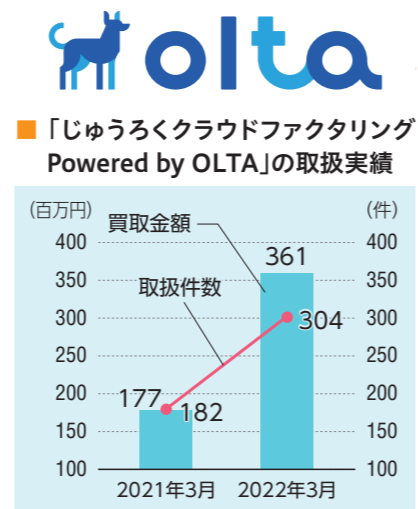
店頭タブレット「じゅうろくクイックナビ」の導入



2021年11月、十六銀行では、お客さまの利便性向上と窓口業務の効率化を目的として、店頭タブレット「じゅうろくクイックナビ」を導入しました。お客さまに伝票などを記入いただくことなく、ナビの案内に基づくスピーディな手続きを可能とする「記入レス」と、キャッシュカードのご持参と暗証番号によるご本人確認にて手続き可能とする「印鑑レス」のメリットを提供します。新規口座の開設や住所・名義変更などを窓口のタブレット端末で受け付け、お客さまの記入負担を軽減するとともに、お手続きの時間短縮をはかります。

多様な金融サービスの提供

新たな金融サービスの提供を目指して、OLTA株式会社と事業共創し、2020年7月より提供を開始した「じゅうろくクラウドファクタリング Powered by OLTA」の取扱実績は、堅調に推移しています。この取扱額は、2022年4月に中小企業庁が公表した「2022年版中小企業白書」において、中小企業のオルタナティブ・ファイナンスの利用促進に貢献している好事例として紹介されました。2022年5月には、OLTAとの新たな事業共創として、クラウド入出金管理サービス「INVOY(インボイ)」の取扱いも開始しました。2023年10月からは、適格請求書等保存方式（いわゆるインボイス制度）が導入されるなか、お客さまの請求管理業務の電子化・効率化・制度対応に関して課題解決をはかっています。



十六電算デジタルサービス株式会社の事業開始

2022年3月、当社と株式会社電算システムホールディングスとの合弁会社として、「十六電算デジタルサービス株式会社」が事業を開始しました。当社グループの営業地域における基盤・ネットワークと電算システムホールディングスのソリューション提案力を融合することで、地域のお客さまや行政、当社グループ内のデジタル化やDXの高度化に貢献していきます。合併事業の開始にあたり、他業銀行業高度化等会社の認可を取得しましたが、2021年11月の改正銀行法施行後、同認可を取得したのは当社が初めてです。

会社概要	
商号	十六電算デジタルサービス株式会社
事業開始	2022年3月1日
資本金	360百万円
株主・出資比率	株式会社十六フィナンシャルグループ 60% 株式会社電算システムホールディングス 40%

取引先の課題解決に向けたDX推進	DXによる地域創生	十六FGグループのDX力高度化
<ul style="list-style-type: none"> ● 取引先企業のDX推進に向けたITコンサルティングでの本業支援とFintech取り込み ● 多様で快適な決済サービスの提供 ● 地域DX推進に向けた地元IT企業とのアライアンス 	<ul style="list-style-type: none"> ● 行政デジタル改革と連動した地公体DX化推進 ● 税・公金収納業務における高度化 ● 医療・教育機関向けDX化推進 	<ul style="list-style-type: none"> ● 迅速な商品・サービス開発に向けた取組み ● AI/RPAの持続的開発と実装 ● 十六FGグループ全体のITスキル(要員/組織)の向上

VOICE

当社は、2021年11月の改正銀行法施行後、全国で初めて他業銀行業高度化等会社の認可を取得し、地域のデジタル化支援を行う目的で十六フィナンシャルグループと電算システムホールディングスとの合弁会社として事業を開始しました。事業開始以降、改めて地域のお客さまのデジタル化のニーズが高く、また、デジタル化に対応するためのセキュリティ対策の関心も日々高まっていると感じています。現在は、より多くの相談に対応できる体制を整えるため、当社の社員や十六銀行の営業担当者が様々なソリューションを学ぶ勉強会を開催しています。5～10年後には売上高30億円を目指したい。当地域の市場規模を考えれば、十分に達成可能だと考えています。まずは多くの案件に対応できるよう、社員の知識・スキル・経験を勉強会と実践で伸ばしていきます。また、愛知県内での拠点の開設やシステム販売の拡充などを検討し、地域のデジタル化ニーズにお応えしていきます。



AIチャットボットの導入

十六銀行は、2021年10月に、お客さまからの商品や手続きに関するご質問に人工知能(AI)を活用し、会話形式で24時間365日自動回答できる「AIチャットボット」をホームページに導入しました。パソコンやスマートフォンを利用して、ホームページからいつでもチャット形式で質問できるようになり、利便性の向上と所要時間の短縮がはかられています。



DX戦略 ~生産性の向上~

2. 業務のデジタル化加速による活動時間の創出と価値向上

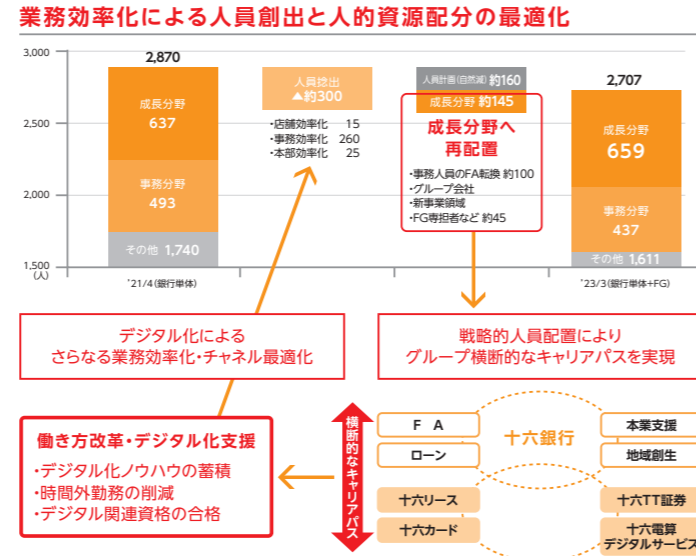
・デジタルを活用した業務効率化により経営資源配分の最適化をはかり、成長分野への人員再配置を行う。
・ITツール等を活用した働き方改革をすすめ、グループ全体でデジタル人材の育成に取り組む。

重点施策 ① 業務効率化による成長分野への人員創出

- **業務プロセス改善と経営資源配分の最適化**
 - ▶ ワークフロー、WEB会議、帳票電子化等の活用による活動時間の創出
 - ▶ 店頭タブレットによる事務時間短縮
 - ▶ デジタルを活用した後方事務削減と本部集中化
 - ▶ 事務部門等からFA、グループ会社等成長分野への戦略的人員配置

重点施策 ② 働き方改革・デジタル化支援

- **働き方改革と人材育成**
 - ▶ リモートワーク拡大による多様な働き方の実現
 - ▶ ITツールを活用したリモート営業の拡大
 - ▶ アライアンスやICTソリューションを通じたデジタル人材の育成
- **お客さまや地域のデジタル化支援**
 - ▶ アライアンスを活用したお客さまのDX推進
 - ▶ グループ各社の機能を活用した事業者や地域のキャッシュレス化
 - ▶ テレワーク・ペーパーレス・タブレット営業等デジタル化ノウハウの蓄積

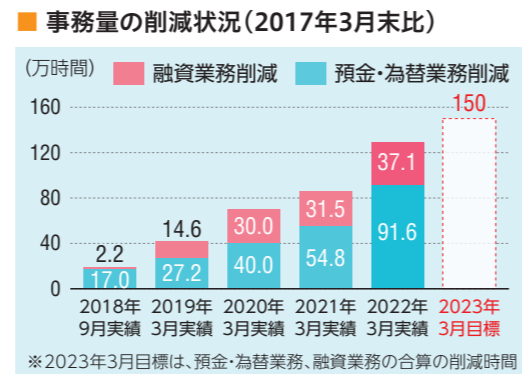


営業店改革プロジェクト~事務量の削減~

当社グループは、業務・チャネル変革を推進しており、デジタル化・ペーパーレス化に取り組んでいます。十六銀行では2023年3月末までに、2017年3月末比で150万時間の事務量の削減を目指します。

(2022年3月実績と推移)

- ① 預金・為替業務
営業店後方事務のさらなる本部集中により、2017年3月末比91.6万時間の削減となりました。
- 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37.1万時間の削減となりました。



自社開発の新型OCRによる生産性の向上

2021年12月、十六コンピュータサービス(現十六電算デジタルサービス)が自社の作業効率改善を目指し、手書きの口座振替依頼書をAIによる画像認識で読み取り電子化する、光学文字認識(OCR)を使用した口座振替依頼書管理システムを自社開発しました。

文字の認識率は70%から98%へと向上し、約70%の作業時間の削減を実現、年間で2千時間以上の生産性改善につながる見込みです。

今後、グループ内で効果を検証したうえで、対外的な展開も検討しており、口座振替依頼書を取り扱う自治体や、紙媒体で申請を受け付ける機会の多い事業者さまの需要を見込んでいます。



ソフトバンク株式会社とのDX推進の協業

2022年5月、ソフトバンク株式会社とDX推進の協業を決定し、人材を受け入れました。

経営計画の1つの柱として「DX戦略」を掲げ、お客さまや地域のデジタル化支援および商品・サービスの快適性・利便性の向上、当社グループの業務効率化・生産性向上を重点施策として取り組むなか、今回のDX推進の協業により、当社グループおよびソフトバンクが有する技術、資産、ノウハウなどを有効に活用し、地域の活性化、地域社会への貢献を目指します。



■ 人材の受入れ

受入人数	2名
当社での役職	① グループ企画統括部部長 (デジタル改革担当) ② グループデジタル統括室 シニアマネージャー
受入日	2022年5月1日
受入形態	出向契約

DX推進の具体的な内容

- 1 当社グループのお客さま接点のデジタル化によるロイヤリティ向上
- 2 データ分析・活用による当社グループのマーケティング・プロモーションの高度化
- 3 デジタル技術活用による当社グループの業務の効率化・快適性の向上
- 4 人事交流によるデジタル分野の人材育成
- 5 オープンイノベーションによる新規ビジネスの創出
- 6 キャッシュレス化・決済分野における協業

VOICE

本年5月より、十六フィナンシャルグループ本部に在籍させていただき、DX戦略立案を担当しております。

このDX戦略は、ソフトバンクからの出向者だけではなく、十六フィナンシャルグループの社員とともに推進するプロジェクトになっています。

十六フィナンシャルグループにおけるDX戦略は、大きく分けて①十六フィナンシャルグループ内のデジタル化、②お客さまに対するデジタル化、③地域のお客さまのデジタル化支援の3段階で構成しており、まずは十六フィナンシャルグループの社員がデジタルネイティブな人材となるべく、①に着手しています。

改善すべき課題も見えてきている一方で、社員が同じベクトルを持って推進する団結力や行動力には驚かされています。この組織の持つ優位性を最大限に活かした、唯一無二のデジタル化戦略を社員一丸となって実行していきます。



オンライン接客システム「ROOMS」を利用したリモート面談の試行開始

十六銀行では、株式会社BloomActが提供するBtoC向けオンライン接客システム「ROOMS」を導入し、一部の拠点で住宅ローンなどのリモート面談の試行を開始しました。

8桁の入室コードを入力するだけで簡単に面談が開始でき、PC、スマートフォン、タブレットなどの端末からアプリをインストールすることなく利用できます。コロナ禍を契機に、急速に普及したWEB面談を高度化することによって、専門性の高いソリューションをより多くのお客さまに提供します。

今後、試行の結果を踏まえて、拠点の拡大を検討していく方針です。



地域コミット戦略 ～地域のトータルデザイン～

1. 事業領域の拡大による地域活性化のための中心的役割の発揮

・総合金融グループとして、地域のステークホルダーとの強固な関係確立や事業領域のさらなる拡大を通じ、地域経済の発展に資する金融サービスを展開し、地域創生に貢献していく。

重点施策 ① 地域の魅力向上

- **地域ブランドの創出**
▶ 地域産品のブランディング、大都市圏等への発信・PR
- **地域資源の活用**
▶ 地域資源の再発見、魅力向上策による観光振興等
▶ 産官学連携による新商品開発支援
- **新事業の創出**
▶ 創業支援、地域コミュニティ形成
▶ アライアンスの拡充やまちづくり会社の設立

重点施策 ② 地域課題の解決サポート

- **中心市街地活性化**
▶ 再開発事業、PPP/PFI事業、ファンドなどを通じたまちのにぎわい創出、移住定住の促進
- **地公体の業務効率化等の支援**
▶ キャッシュレス対応、公共受託（政策アドバイザー）等



『ぎふブランド』大都市圏発信プロジェクト商談会」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なか、十六銀行では、地域産業活性化の1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をはじめとした大都市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』大都市圏発信プロジェクト商談会を開催しています。

この取り組みは、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て実施しており、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県が誇る地域産品などを、十六銀行が強みを持つ「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、新型コロナウイルス感染症拡大の影響を受けた地域事業者さまの販路開拓支援として、その重要性はますます高まっています。

2021年度は、株式会社サンクゼール、株式会社JALUX、株式会社名鉄百貨店などの大手企業をバイヤーとした商談会を開催し、県内事業者さまの首都圏への進出を支援しました。

今後も、岐阜県内企業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いきます。



スタートアップエコシステムを通じた地域経済の担い手育成

NOBUNAGAキャピタルビレッジでは、地域経済の担い手育成を目指し、起業の多様性やスタートアップエコシステムの可能性、地域の未来を感じ取っていただくイベント「NOBU capi」を定期開催しています。

2021年9月には、岐阜大学出身の起業家4名と岐阜大学起業部のみなさまにお集まりいただき、「NOBUNAGA Pitch 岐阜大学出身の起業家大集結!!」を開催し、起業家4名によるピッチや、起業を目指す学生へのアドバイスを中心とした座談会を実施しました。



NOBUNAGAキャピタルビレッジでは、今後も「NOBU capi」を通じて、「明日から使える情報発信を行い、成長促進にコネクトする」を目的に、起業を目指す方や起業家に向けた情報を発信していきます。

カンダまちおこし株式会社の設立

2022年4月1日、地域のトータルデザインや活性化に向けたコンサルティングを実践し、地域の持続的な成長に向けた責務の遂行および地域創生への貢献のために、まちづくり会社「カンダまちおこし株式会社」を設立しました。

社名には、岐阜の商業の中心地である神田町という小さな出発点から経済を起こし、地域創生に貢献したいという願いを込めています。

観光マーケティング(DMO)支援事業やリノベーションまちづくり事業などを通じて、地域の魅力向上や課題解決など、お客さまや地域のみなさまに共感していただけるようなサポートを展開していきます。

会社概要	
商号	カンダまちおこし株式会社
事業開始	2022年4月1日
資本金	80百万円
株主・出資比率	株式会社十六フィナンシャルグループ 99% ミュージックセキュリティーズ株式会社 1%



VOICE

■ 目指す姿

「ローカルにまわる経済をおこす」「地方がおもしろくなる引力をおこす」というミッション・ビジョンを掲げました。十六銀行はこれまでも資金供給や本業支援に正面から取り組んできましたが、いよいよ本格化する人口減少の影響下、地域を持続可能とするために当社グループに何ができるのかを問い直し、地域が外からマネーを稼ぐ力(基盤産業が稼ぐ力)を高め、マネーを域内で循環させることで人材が集まり、社会課題を連続的に解決する、という仕組みを各地域が実装することを支援する「まちづくり会社」を目指します。

■ 優先して取り組む事業

掲げた5事業のうち、観光マーケティング(DMO)支援事業、ソーシャルインパクト投資事業、ふるさと納税支援事業の3事業に優先して取り組みます。ソーシャルインパクト投資事業は、特色を持った「投資型クラウドファンディング」を取り扱うことを前提に、現在、必要な許認可の申請手続きを進めています。

■ 観光支援

観光地の多くは「誘客・集客」に課題があるように見えますが、実は「お客さまに適切にお金を落としてもらう仕組みの不在」により、観光が十分に産業化していないということにより深い原因があり、これは多くの観光地に共通する課題です。当社はまず、リニア岐阜県駅が設置される中津川市、鶯飼で有名な岐阜市長良川温泉、世界遺産合掌造り集落のある白川村の3地域において、CFO業務受託、補助金サポート、アドバイザーなど地域の実情にあった形でサポートに入っています。



地域コミット戦略 ～地域のトータルデザイン～

2. グループ全役職員によるSDGs・地域創生への取組み深化

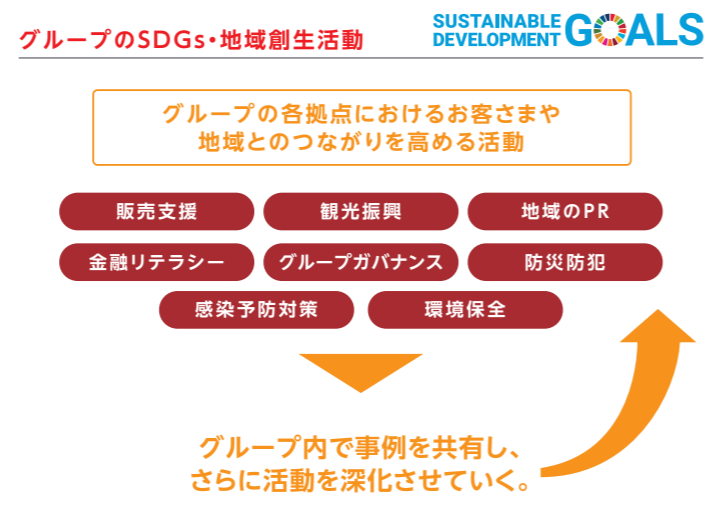
- ・適材適所の人員配置や業務効率化を通じて活動時間を創出するとともに、SDGs・地域創生への意識向上をはかり、取組みを深化していく。
- ・地元企業を中心とするお取引先や地域とともに、持続可能な社会の実現へ向けて、地域の課題や環境問題などに取り組んでいく。

重点施策 ① グループのSDGs・地域創生への取組み深化

- **環境 (Environment)**
 - ▶ 脱炭素社会に向けた取組み、CO₂削減
 - ▶ 気候変動影響の開示
- **社会 (Social)**
 - ▶ グループ拠点におけるお客さまや地域とのつながり
 - ▶ ダイバーシティ推進、女性活躍、多様な能力を活かす人材育成
- **企業統治 (Governance)**
 - ▶ 社外の知見を活かした経営
 - ▶ コンプライアンス体制の充実

重点施策 ② お客さまや地域のSDGs取組み支援

- **法人のお客さまのSDGs取組み支援**
 - ▶ SDGs経営の導入支援
- **地域のSDGs取組み支援**
 - ▶ 教育、文化活動、災害対応



「第2回SDGsフェスティバル in名古屋丸の内」への参画

2021年11月から2022年2月にかけて、東京海上日動火災保険株式会社が主催する「第2回SDGsフェスティバル in名古屋丸の内」に、愛知県、名古屋市とともに共催として参画しました。

イベント期間中には、SDGs取組みパネルの展示を行う「SDGsテラス」、啓発啓蒙を目的とした「SDGs×企業経営セミナー」、SDGsに関する商品の展示・販売を行う「SDGsまつり」などを実施し、当地域におけるSDGsの機運醸成に努めました。



十六銀行名古屋ビル前▶

「清流の国ぎふ」SDGs推進ネットワークリーディング会員に認定

2021年10月、十六銀行は、岐阜県が運営する「清流の国ぎふ」SDGs推進ネットワークのリーディング会員に認定されました。

岐阜県内の金融機関では唯一のリーディング会員として、岐阜県とともに、県内のSDGsの普及啓発や地域の課題解決に向けて積極的に取り組みます。

「リーディング会員制度の概要」

「清流の国ぎふ」SDGs推進ネットワーク会員のなかから、SDGsの達成に向けた取組みが顕著であり、他をけん引する役割を担う会員が「リーディング会員」として認定されます。

「主な役割」

岐阜県とともに他のネットワーク会員の取組みへの助言や、岐阜県内のSDGsへの理解を醸成するための普及啓発などを行います。



IMD教授 一條 和生氏のエグゼクティブ・アドバイザー就任

当社は、世界最高峰のビジネススクールIMD（スイス）で日本人として唯一教授に就任されており、「ナレッジマネジメント」の権威でもある、世界的経営学者の一條 和生氏をエグゼクティブ・アドバイザーとしてお迎えしました。

経営陣や次代の経営を担う人材育成につなげるほか、一條氏の国際感覚に優れた知見を、来期から始まる新しい経営計画の策定にも生かしていきます。



高校生への起業家教育授業の実施

NOBUNAGAキャピタルビレッジが県立岐阜商業高等学校の生徒18人に対し、アントレプレナー教育の一助として起業家教育授業を行いました。

野村證券株式会社、有限責任監査法人トーマツ、十六銀行の3社で発足した、全国初の民間主導によるネットワーク型ベンチャー支援組織「NOBUNAGA21」のビジネスコンテスト受賞企業であるFiber Craze株式会社の長曾我部さま、株式会社TOWINGの西田さまなどをお招きし、各社の事業紹介や、高校生のビジネスアイデアのブラッシュアップを行いました。



NOBUNAGAキャピタルビレッジのオフィスにて

お客さまのSDGs推進・脱炭素経営実現への支援

「東京海上日動火災保険株式会社との連携「SDGsナビゲーター」

- 当社グループは、東京海上日動火災保険株式会社との「SDGs推進に関する包括連携協定」に基づき、「SDGsナビゲーター」によるコンサルティングを実施しています。
- ①SDGsの17の目標（ゴール）および169のターゲットなどに関する取組状況を分析し、個社の強みや課題をレポート化。
 - ②SDGsの観点に照らした行動宣言書の作成を支援。
 - ③当社グループと東京海上日動グループからのソリューションを提示。

「日本貨物鉄道株式会社東海支社（JR貨物）との連携」

十六銀行は、鉄道網を利用した幹線物流を担う物流のプラットフォームであり、大量の貨物を少ない環境負荷で輸送できる強みを有するJR貨物と、事業者さま向けに、同社グループが持つ物流機能を最大限に活かした最適な総合物流ソリューションのご提供で連携しました。物流部門におけるCO₂削減のご提案を通じて、お客さまの脱炭素経営を支援していきます。



「SDGsナビゲーター」SDGs行動宣言書

ウクライナ避難民の方々にAI通訳機を寄贈

十六電算デジタルサービスは、岐阜県に対し、AI通訳機「Pocketalk（ポケットーク）」を寄贈しました。これは、ロシアによるウクライナへの侵攻により、ウクライナから避難することを余儀なくされた方々を岐阜県に受け入れるにあたり、避難民の方々の生活に役立てていただくことを願ったものです。

岐阜県からは、「非常にタイムリーな支援であり、有効に活用させていただきたい。」と感謝のお言葉をいただきました。

