

第1次経営計画

当社グループは、2021年10月よりスタートした「第1次経営計画」（計画期間：2021年10月～2023年3月）において、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」を目指しました。

その結果、計画最終年度となる2022年度は、すべての計数目標を達成しました。

経営計画の概要図と計数目標に対する結果

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

[2022年度(計画最終年度)の実績]

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	連結ROE
186億円	10.54%	58.90%	31.44%	4.73%

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

- 「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
------	------

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

● 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
- 安定期における取組み
- 成熟期・再生期における取組み

● 対面取引の充実

● 非対面取引ニーズへの対応

● アライアンスの強化

● 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

● 対面取引の充実

● 非対面取引ニーズへの対応

● アライアンスの強化

DX戦略 ～快適性・生産性の向上～

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

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

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

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

地域コミット戦略 ～地域のトータルデザイン～

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

1 地域の魅力向上

2 地域課題の解決サポート

グループ全役職員によるSDGs・地域創生への取組み深化

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

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

■ビジネスマッチング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て、十六銀行の情報ネットワークを活用して適切なビジネスパートナーをご紹介するなど、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。

お客さまとの対話ツールとして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)」の活用が定着化したことにより、お客さまの課題・ニーズに合致したビジネスパートナーを迅速に提案することが可能となり、ビジネスマッチングの成約件数、成約手数料はともに大きく増加しました。

特に社会的課題として認知されている「脱炭素」の分野において、ビジネスマッチングは有効なソリューションツールとなるため、今後も省エネ・再エネなどに資するビジネスパートナーとの連携強化ならびに成功事例などの共有による社員の知見拡充を一層強化していきます。

ビジネスマッチングの成約件数・成約手数料の推移



■リースを活用した設備投資への対応

十六リースは、リース業務を通じてお客さまの脱炭素経営に向けた設備投資案件のお手伝いをしています。

温室効果ガスの可視化に始まり、その削減提案やオフセットニーズへの対応に至るまで、脱炭素経営全般に対して具体的なお手伝いをしています。また、経営者のみなさまが抱えている様々なお困りごとにも対応できるよう、中古工作機械の探索サービスや不要となった車両のオークション代行による売却サービスなど、3R (Reduce, Reuse, Recycle) ニーズにも貢献しつつ、サステナブルなリース案件を創造し、お客さまの脱炭素経営に寄り添った活動を行っています。

サステナブルファイナンスの取扱状況



■海外リサーチビジネスの提供開始

十六銀行は、海外ビジネスのための「現地視察調査の代行サービス」を中国・シンガポール・タイ・ベトナムで実施しています。海外ビジネスに再び関心が高まる一方で、現地視察調査の人材やノウハウがない地元企業さまを支援しています。

現地に精通した十六銀行の駐在員がお客さまとオンラインで面談し、目的に合わせて調査の内容や手法を提案することからスタートします。その後、足を使ってローカル情報を直接入手するなどして課題解決を目指しています。



■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として、2019年4月に人材紹介事業に参入しています。

企業が抱える課題の分析・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、4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。

また、2023年2月には副業人材の紹介サービスも開始しました。今後もグループ間の連携を強化することで成約件数の増加を目指します。

人材紹介の採用実績の推移



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

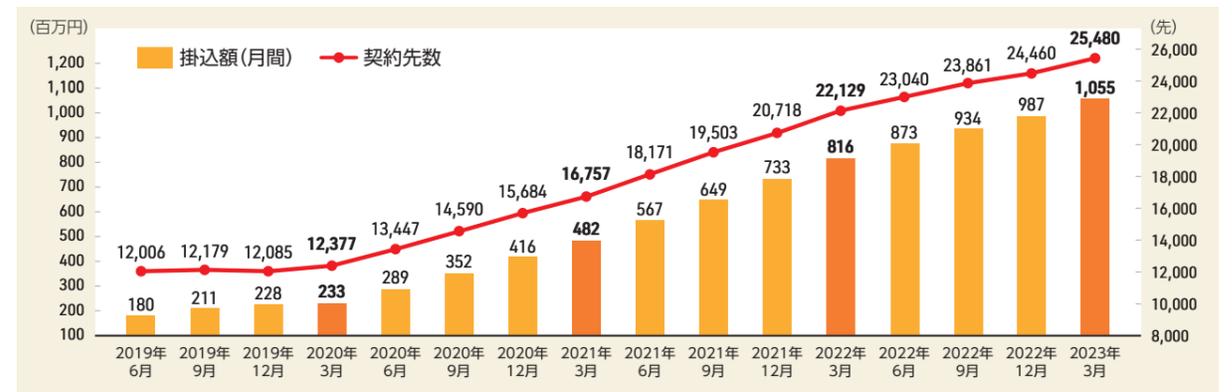
■資産形成支援に関する取組み

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、2023年3月末基準で25,480先(前年比+3,351先)、1か月あたりの投信積立の掛込額は1,055百万円(前年比+239百万円)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ご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



COMMENT

物価上昇や少子高齢化など、私たちを取り巻く環境が変化するなか、将来に備えた資産形成の需要は今後ますます高まってくると考えています。

私は、銀行はお客さまにとって安心してお金の話ができる数少ない場所だと思っています。そのため、日ごろからお客さまの声に耳を傾け、どういった人生を思い描いているのか、またそれを実現するためにはどのようなお手伝いができるのかを考え、お客さま一人ひとりに合わせた資産形成のサポートに取り組んでいます。

また、2024年よりNISA制度が大幅に拡大、恒久化され、より長期投資への関心も高まってくることと思います。こうした諸制度の情報提供を通じて「相談してよかった」と感じていただき、「何かあったら十六さんにまず相談しよう」と思ってもらえるよう今後も多くのお客さまの資産形成のサポートを行ってまいります。



十六銀行
加納支店 FAリーダー
西原 沙織

■非対面取引ニーズへの対応拡大

お客さまの非対面取引ニーズに対応できるよう、資産運用やローンなどの取引にも非対面取引サービスを拡充しています。

資産運用については、2022年11月より全自動の資産運用サービス「WealthNavi for 十六銀行」の取扱いを開始しました。来店が難しい20～50代の働く世代の方でも、スマホなどを起点に一人ひとりに合った運用提案と運用状況の確認が可能です。

住宅ローンでは、WEB専用の住宅ローン窓口としてWEBローンサービスセンターを開設し、ローンの借換えについて、1度の来店で手続きが完了できる仕組みを整えました。

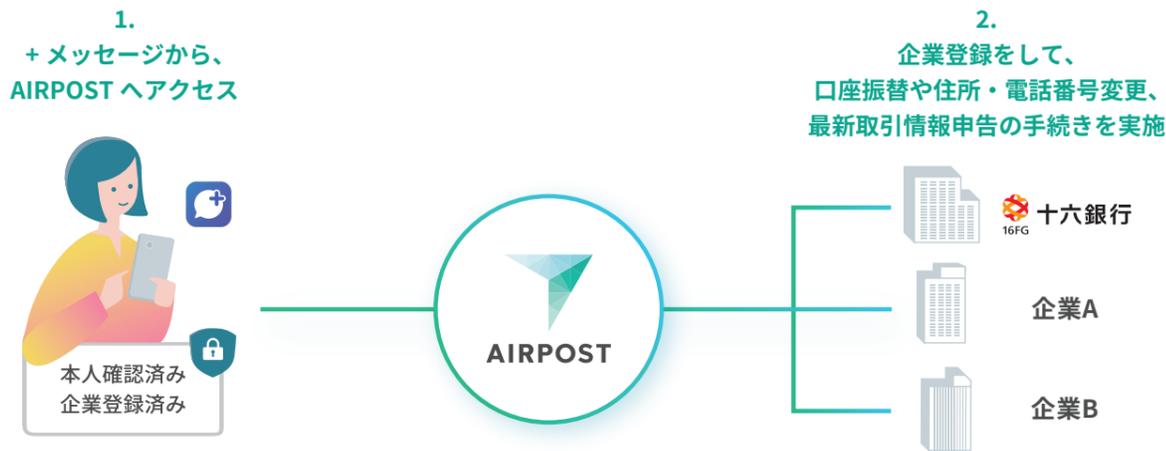


DX戦略 ～快適性・生産性の向上～

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

■非対面受付チャネルの拡充

十六銀行は、2021年4月にAIRPOSTを利用して、来店することなく、口座振替の申込みができるようになりました。AIRPOSTはTOPPANエッジ株式会社が運営するスマートフォン向けサービスであり、お客さまはAIRPOSTを活用して複数の自治体・企業に対して手続きが可能となります。順次サービス内容を拡大し、2022年には「住所などの更新手続き」、「最新取引情報の申告」を立て続けに導入しました。AIRPOSTの導入により24時間、どこからでも手続きの申込みが可能となり、今後さらにAIRPOSTを活用する自治体や企業が増えることによって、一層のサービス拡張も可能となります。



■ATM・デジタルサイネージを活用した広告サービスの開始

2022年12月より、地域の事業者さま、地公体のみなさま向けに、営業店舗などに設置しているATMやロビーに設置しているデジタルサイネージを活用した広告サービスを開始しました。従来は、十六銀行のサービスや商品の発信のみを対象としていましたが、地域の事業者さま、地公体のみなさまの販売支援やPRに活用いただける媒体としてサービスを開始しています。希望される地域のATMや営業店舗のみで広告できるなどアレンジが可能な設計としており、利用者さまのニーズに合わせて活用いただいています。



■ロッツスキャナの運用開始

十六銀行では、支店事務の業務効率化に向けてロッツスキャナの運用を順次開始しています。ロッツスキャナの導入により、今まで支店にて実施していた伝票・帳票類の処理を、即日本部の集中部署が対応することとなり、大幅に支店事務の負担が軽減されました。今後、支店における帳票類に関する事務処理のうち、約8割を本部に集中していきます。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ることで、事業者さまの経営課題に対するコンサルティングや個人のお客さまへの資産運用・相続相談など、より付加価値の高いサービスを提供していきます。

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

■営業店改革プロジェクト～業務量の削減～

業務・チャネル変革を推進し、デジタル化・ペーパーレス化に取り組んだ結果、2023年3月末で2017年3月末比154.6万時間の削減となり、目標の150万時間以上の業務量削減を達成しました。

〈2023年3月末実績と推移〉

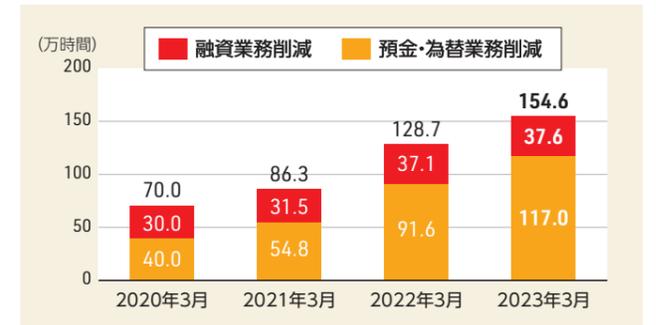
①預金・為替業務

営業店後方事務についてさらなる本部集中を進めた結果、2017年3月末比117.0万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37.6万時間の削減となりました。

業務量の削減状況(2017年3月末比)



■「DX認定事業者」の認定取得

2023年3月、経済産業省が定めるDX認定制度において、経営ビジョンの策定や戦略・体制の整備などをすでに行い、DX推進の準備が整っている事業者として「DX認定事業者」に認定されました。本認定の取得を機に、あらゆる業務をデジタル化し、役職員の創造力を最大にすることで、生産性の最大化を目指す取組みを加速していきます。



■デジタル化支援の充実

2022年3月に事業を開始した十六電算デジタルサービスでは、グループ各社からの紹介を中心に、お客さまに寄り添ったITコンサルティングを展開しています。「いつか夢見た未来の実現」を経営理念に掲げ、当社の「課題発見能力」と電算システムホールディングスの「ソリューション提供能力」を活用することで、お客さまと地域の持続的な成長をデジタル化によりサポートしています。2023年3月期のDX支援コンサルティング件数は多くのご相談をいただいた結果、成約件数126件と順調に推移しています。今後も製品ありきのセールスではなく、お客さまの事業内容、規模や業務フローを踏まえた最適なソリューションを提供することで、お客さまと地域のデジタル化ニーズにお応えしていきます。

COMMENT

お客さまと日々お話しするなかで、デジタル技術を活用した業務効率化や生産性向上への期待は想像以上に大きいと感じています。お客さまの潜在ニーズを探っていくことにやりがいを感じるとともに、喜んでいただけることが私のモチベーションになっています。

私のミッションはお客さまの課題を解決することが第一であるなかで、そのための選択肢の1つがデジタル技術の活用であると考えています。今後も、お客さまの課題解決に向けて、総合的なご提案やご支援ができるよう、伴走して取り組んでいきます。



十六電算デジタルサービス
DXコンサルティング部
山田 侑宇希

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

■Skill matching 女性交流会の開催

十六銀行は、2020年2月に女性職員による商品・サービス開発プロジェクトチーム「Jewelica(ジュエリア)」を設立し、地元の女性が活躍する機会を創出するとともに、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」に取り組んでいます。

2023年3月には、「Skill matching by ガラスの靴プロジェクト」のメール配信登録者を対象に、登録者同士が交流をはかれる機会を提供し、目標への第一歩を踏み出す仲間の輪を広げていくことを目的として「Skill matching 女性交流会」を開催しました。

参加女性からは「同じ意見を持った女性と交流ができたことで、今後の方向性がはっきりし、前進できた。」などの声もあり、地域で輝く地元女性の活躍の場や交流の創出を支援できました。



■桜山支店の新築移転オープン

2022年5月に十六銀行桜山支店を移転オープンしました。

当地区は名古屋市立大学をはじめ、多数の高校や名古屋市博物館、公立病院などが点在する名古屋でも屈指の文教地区です。

親密企業である共栄ライフパートナーズ株式会社に当社グループ所有の土地を賃貸して再開発いただき、新築した建物の1、2階を銀行の支店、3～14階を単身者向け賃貸住宅(84戸)として活用することで、地域の賃貸住宅の需要にお応えしています。



■地域経済の担い手育成

NOBUNAGAキャピタルビルレッジは地域企業や地域のみなさまと連携し、起業家や今後の地域経済の担い手の育成に注力しています。



2023年3月には『大空革命』20年後の空を描こうをテーマに地域の大学生や高校生を対象に、新しい未来の空ビジネスについてのイベントを開催しました。参加者からは想定外のワクワクするアイデアが数多く飛び出し、20年後の空ビジネスへの期待が膨らむイベントとなりました。

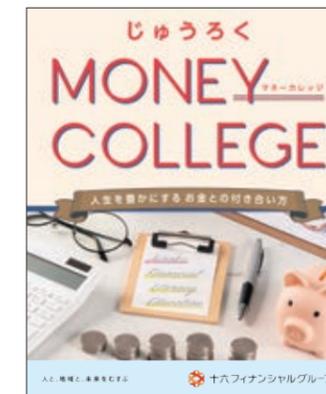
NOBUNAGAキャピタルビルレッジでは、今後も地域の未来を感じ取るイベント「NOBU Capi」やスタートアップ創出イベントなどを通じて地域経済の担い手育成に取り組んでいきます。

2. グループ全役職員によるSDGs・地域創生への取り組み深化

■金融リテラシー教育

成年年齢の引下げや高校での資産形成授業の開始など、金融教育への関心が高まるなか、2023年1月に金融リテラシーに関する体系的な金融教育メニュー「じゅうろく MONEY COLLEGE(マネーカレッジ)」をリリースしました。

グループ各社の知見を最大限に活用し、小学生からシニア層まで幅広い世代を対象に、資産形成・起業・キャッシュレス・ローンなどのセミナーを体系的に提供することで、地域の金融知識の向上に貢献できるよう取り組んでいます。



COMMENT

当社グループは地域総合金融グループとして、付加価値の高い金融リテラシー教育の提供を期待されていると考えています。

「じゅうろくMONEY COLLEGE(マネーカレッジ)」の開講に向けて、学校側の先生方と面談を繰り返すなかで気付いたことは、地域、学校、学科、学年などの違いで真に身に付けてほしいと考える金融教育方針がそれぞれ相違することです。

当初は、メニューに掲載されているセミナーを選択していただき、実施していましたが、現在はそれぞれの相違点を洗い出したうえで、社内でカリキュラムを検討し、付加価値の高いオーダーメイドのセミナーを開催しています。

長期ビジョン「16Vision-10」のテーマである「一歩先を行き、いつも地域の力になる」のもと、今後も当地域の金融リテラシー教育の向上に貢献できるよう取り組んでいきます。



十六フィナンシャルグループ
グループ営業統括部 マネージャー
渡部 尚浩

■地域資源の活用・地公体の支援

十六銀行は、イラストマップのデジタル化支援を行う株式会社Strolyと協業し、デジタルマップ「Stroly」のサービス提供を開始しました。「Stroly」の提供を通じて、ペーパーレス化や周遊客のデータ化など、地方自治体や地域事業者のDXと、地域の魅力向上による観光振興を支援しています。

なお、本件取組みは「令和4年度 地方創生に資する金融機関等の『特徴的な取組事例』」として内閣府から表彰を受けました。



■SDGs経営の導入支援

地域の事業者さまの企業活動において、SDGsの重要性が高まるなか、十六銀行では外部との連携による、SDGs経営支援にも注力しました。

2022年7月には岐阜・愛知・三重の3県下を営業基盤とする事業者さまのSDGs経営をサポートするため日本政策金融公庫と連携し、資金供給およびソリューション提供などの分野での連携強化に合意し、「SDGs経営支援スキーム」を創設しました。

相互にノウハウを補完・共有しながら、資金調達のほか、SDGs経営への取組み状況に応じて、目標設定支援や脱炭素コンサルティングなどのソリューションを提供することで、地域の事業者さまの持続的な成長と発展に貢献していきます。

長期ビジョン「16Vision-10」

当社グループは、2023年4月より、今後のグループ経営の羅針盤として、10年後のなりたい姿である長期ビジョン「16Vision-10」（計画期間：2023年4月～2033年3月）をスタートしました。テーマを「一歩先を行き、いつも地域の力になる」とし、「お客さま・地域の成長と豊かさの実現」という存在意義（パーパス）を原動力として「サステナブル（社会的価値の創出）」と「グロース（経済的価値の創出）」を実現していくことで、地域社会（お客さま・役職員・株主）に貢献していきます。

また、当社グループは、今後10年で社会課題の解決と、企業としての持続的な成長や企業価値向上の両立を実現していく方針であり、長期ビジョンのターゲットとして、2032年度には連結当期純利益300億円以上、連結自己資本比率12%以上を確保するとともに、様々な社会課題の解決としてサステナビリティKPI（2030年度目標）の達成を目指していきます。

長期ビジョン

一歩先を行き、いつも地域の力になる

16 Group Energy

存在意義（パーパス）を原動力として、
「サステナブル（社会的価値の創出）」
「グロース（経済的価値の創出）」を実現し、
地域社会（お客さま・役職員・株主）に貢献する。

社会課題の解決

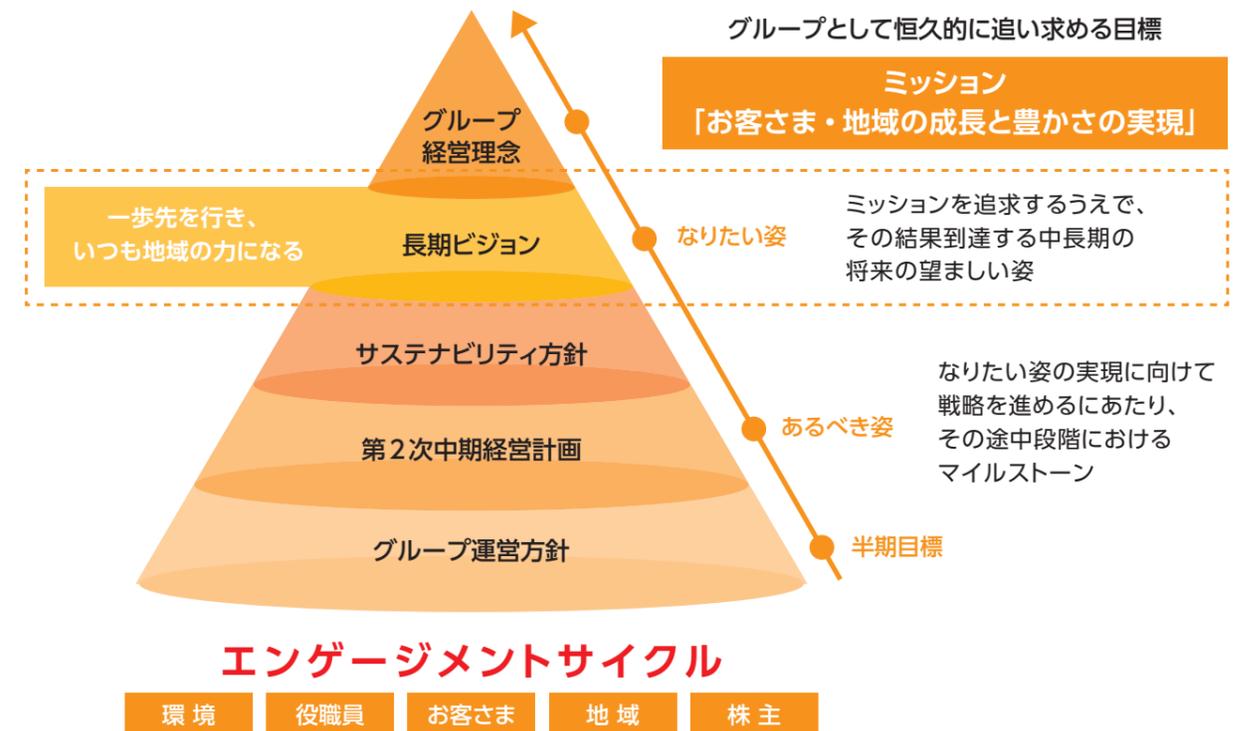
- 持続可能な社会づくりへの貢献
- 地域における生活の質の向上

事業の成長

- 新規事業領域へのチャレンジ
- 役職員の成長・活躍

地域・社会の先駆者（フロントランナー）へ

〈長期ビジョンの位置付け〉



長期ビジョンで大切にしている価値観

お客さま

当社グループは、地域で生活するみなさまや、地域に根差して活動を行う方とともに歩みます。
お客さまをよく理解し、自分事として、ともに課題の解決に努めます。

役職員

私たち役職員には、生まれ育ったこの地域に貢献したいという共通の想いがあります。
当社グループは、全役職員がこの想いを胸に、最大限に能力を発揮できる環境を醸成します。

私たちが生まれ育ったこの地域で、キラリと輝く人や企業を育てたい！

長期ビジョンのターゲット

2032年度の目指す水準

- 連結当期純利益：300億円以上
- 連結自己資本比率：12%以上

様々な社会課題の解決

サステナビリティKPI（2030年度目標）の達成

第2次中期経営計画

当社グループは、2023年4月より、長期ビジョン「16Vision-10」（計画期間：2023年4月～2033年3月）とともに、第2次中期経営計画「一歩先を行き、いつも地域の力になる～1st stage～」(計画期間：2023年4月～2028年3月)をスタートしました。

長期ビジョンの前半5か年を計画期間とする第2次中期経営計画では、10年後のなりたい姿からバックキャストで描いた「トランスフォーメーション戦略」、「ヒューマンイノベーション戦略」、「マーケットインアプローチ戦略」、「地域プロデュース戦略」の4つの基本戦略を全社的な取組みとして推進していくことで、長期ビジョンの実現とともに、2027年度には連結当期純利益200億円以上、連結ROE5%以上、連結修正OHR50%台、連結自己資本比率11%以上を目指します。

第2次中期経営計画 (2023年4月～2028年3月)

一歩先を行き、いつも地域の力になる ～1st stage～

スピード感のある変革に挑戦し、新たな価値を創造する5年間



- 十六FG
- 新規事業領域の拡大
 - 総合金融サービス機能の発揮
 - コアビジネス(預貸金・為替)の深化

4つの基本戦略

トランスフォーメーション戦略
Transformation

“変革”から“創造”へ

トランスフォーメーションを起点としたサステナビリティの実現

ヒューマンイノベーション戦略
Human Innovation

人材の価値を最大限に引き出す

役職員一人ひとりが自立的に活躍できる組織環境の整備

マーケットインアプローチ戦略
Market in Approach

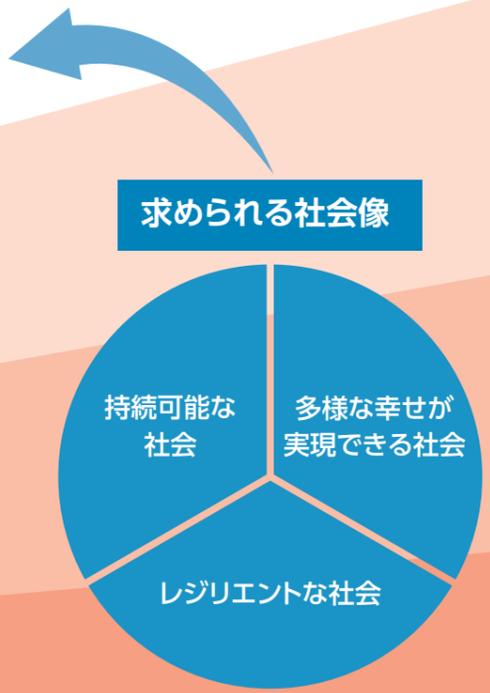
お客さまの期待を超えるサービスを!

ソリューション提案力の高度化と多様な課題解決に向けた営業深化

地域プロデュース戦略
Region Produce

地域を巻き込む新たな力になる

一歩踏み込んだ地域への関わりと緊急時も含めた強靱な地域の創生



私たちの使命 (mission) | お客さま・地域の成長と豊かさの実現



2027年度の計数目標

- 収益性**
 - 連結当期純利益：200億円以上
 - 連結ROE：5%以上
- 効率性**
 - 連結修正OHR：50%台
- 健全性**
 - 連結自己資本比率：11%以上

十六FGの価値創造
十六FGのサステナビリティ
十六FGの成長戦略
十六FGの経営基盤



特集

「岐阜市本庁舎跡活用事業」 優先交渉権者への選定

当社は、岐阜市が推進する「岐阜市本庁舎跡活用事業」の趣旨に賛同し、公募型プロポーザルへ参加した結果、優先交渉権者に選定されました。

今後、岐阜市が掲げる「持続可能なまちの実現に向けた、活力の源となるにぎわいをつなぎ、にぎわいづくりを支える空間の形成」の実現に向けて取り組んでいきます。

Concept

～ともに“#GIFU”の未来を創造する「16FGオフィス&パーク」～

「美しく居心地の良い共有空間」と「時代を先取りしたワークプレイス」を備えた拠点を整備し、中心市街地の魅力と回遊性を高めます。

〈提案内容〉

概要	<ul style="list-style-type: none"> ● 当社グループが入居するオフィスのほか、多目的会議室やギャラリー、まちづくりサポート施設、起業支援施設など、地域のみなさまが気軽に集い、利用できる施設を配置した複合オフィスビルを整備します。 ● オフィスを上層部(4～7階)に配置し、地上3階までを地域のみなさまと共用する場として地域に開放します。 ● 災害時には、一時的に避難できる場所を1階に設け、防災力強化をはかります。
構造	地上7階・地下1階(免震構造)
スケジュール(予定)	<ul style="list-style-type: none"> ● 事業用定期借地権設定契約締結 2024年3月 ● 工事開始 2025年2月 ● 開業 2027年4月

