

価値創造の源泉

強み1 グループ総合力

知的資本

持株会社体制への移行後、新規事業への参入などによる事業領域の拡大、役職員の意識改革・行動改革によるグループ連携強化やグループ経営資源配分の最適化、監査・監督機能の強化および業務執行スピードの向上をはかっています。

(2024年3月31日現在)

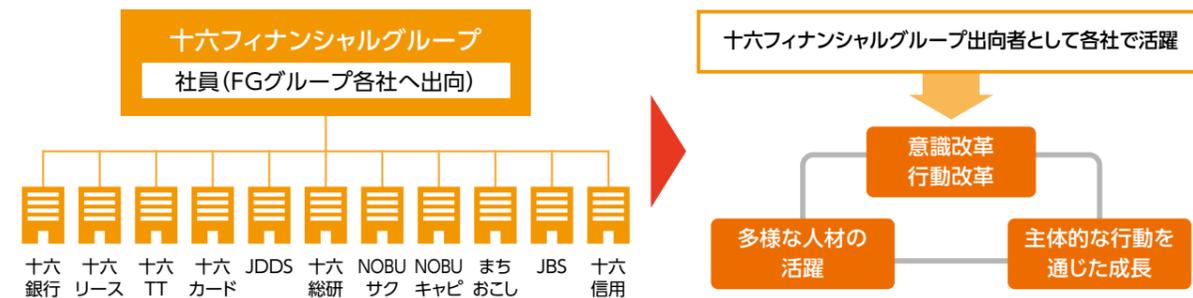
十六フィナンシャルグループ	出資割合 (FG・銀行)	業務内容
十六銀行	100%	銀行業務
十六ビジネスサービス	100%	事務受託業務
十六信用保証	100%	信用保証業務
十六総合研究所	100%	調査・研究業務、経営相談業務
十六TT証券	60%	金融商品取引業務
十六カード	100%	クレジットカード業務
十六リース	100%	リース業務
十六電算デジタルサービス 2022年3月事業開始	60%	決済・デジタルソリューション業務
NOBUNAGAサクセション 2023年7月設立	60%	経営承継・M&Aアドバイザー業務
NOBUNAGAキャピタルビレッジ 2021年4月設立	100%	投資事業有限責任組合の運営・管理業務
カンダまちおこし 2022年4月設立	99%	地域活性化に関するコンサルティング業務

強み2 一人ひとりが活躍できる組織

人的資本

新人事制度の実施にあわせ、十六銀行に籍を置く全社員が当社へ転籍し、銀行を含むグループ会社への人的リソースの最適配分や社員の個性や才能を活かした人事異動が可能となりました。

転籍した社員は当社に勤務する者を除き、銀行を含むグループ会社各社に出向のうえ活躍しています。



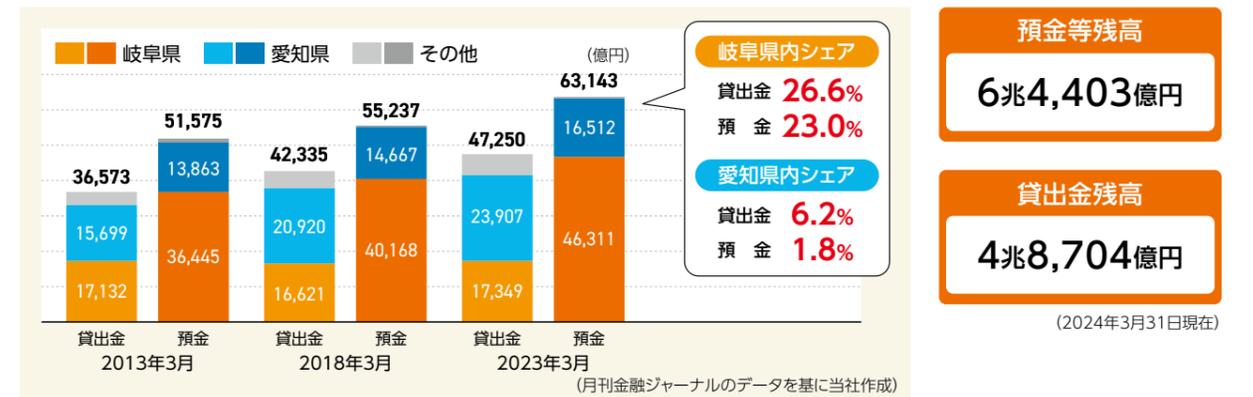
十六TT:十六TT証券、JDDS:十六電算デジタルサービス、十六総研:十六総合研究所、NOBUサク:NOBUNAGAサクセション、NOBUキャピ:NOBUNAGAキャピタルビレッジ、まちおこし:カンダまちおこし、JBS:十六ビジネスサービス、十六信用:十六信用保証

強み3 確固たるお客さま基盤

財務資本

社会関係資本

140年超の歴史を有する十六銀行が培った、広く深い顧客基盤や日々集積する情報、張り巡らされた人的ネットワークにより、岐阜県における預金・貸出金のシェアは第1位となっています。



強み4 ネットワーク

社会関係資本

岐阜・愛知県を中心としたネットワークを構築し、地域の課題解決に取り組んでいます。

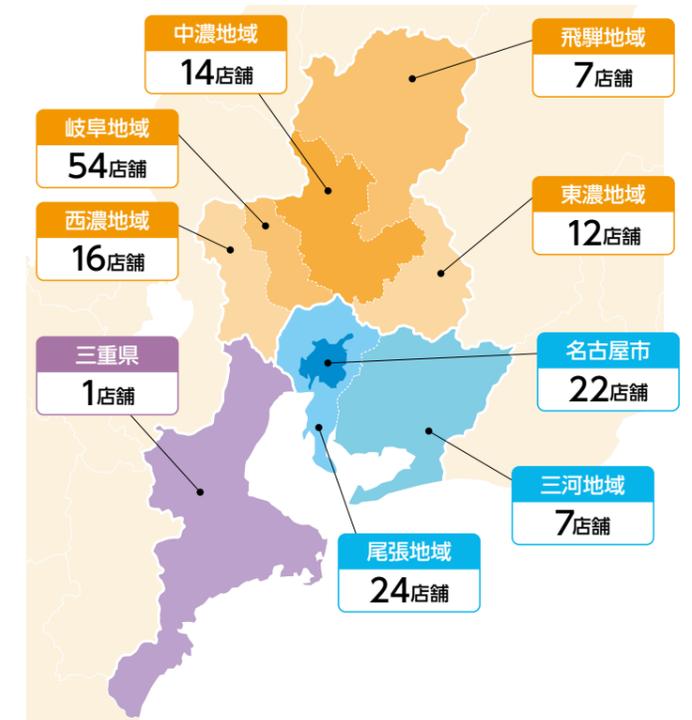
また、海外については、上海・シンガポール・バンコク・ハノイに駐在員事務所を有し、お客さまの海外ビジネス展開を支援しています。

東海三県の店舗数

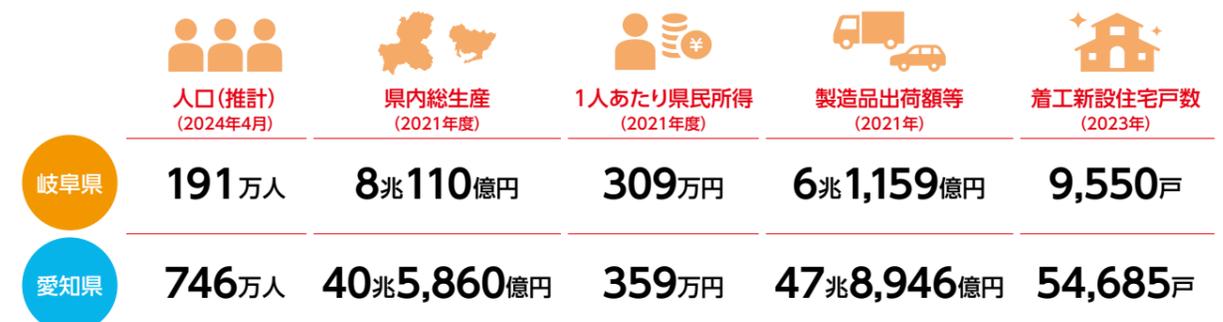


その他の地域

- 東京支店
- 大阪支店
- 仮想店舗(3店舗)
- 上海駐在員事務所
- シンガポール駐在員事務所
- バンコク駐在員事務所
- ハノイ駐在員事務所

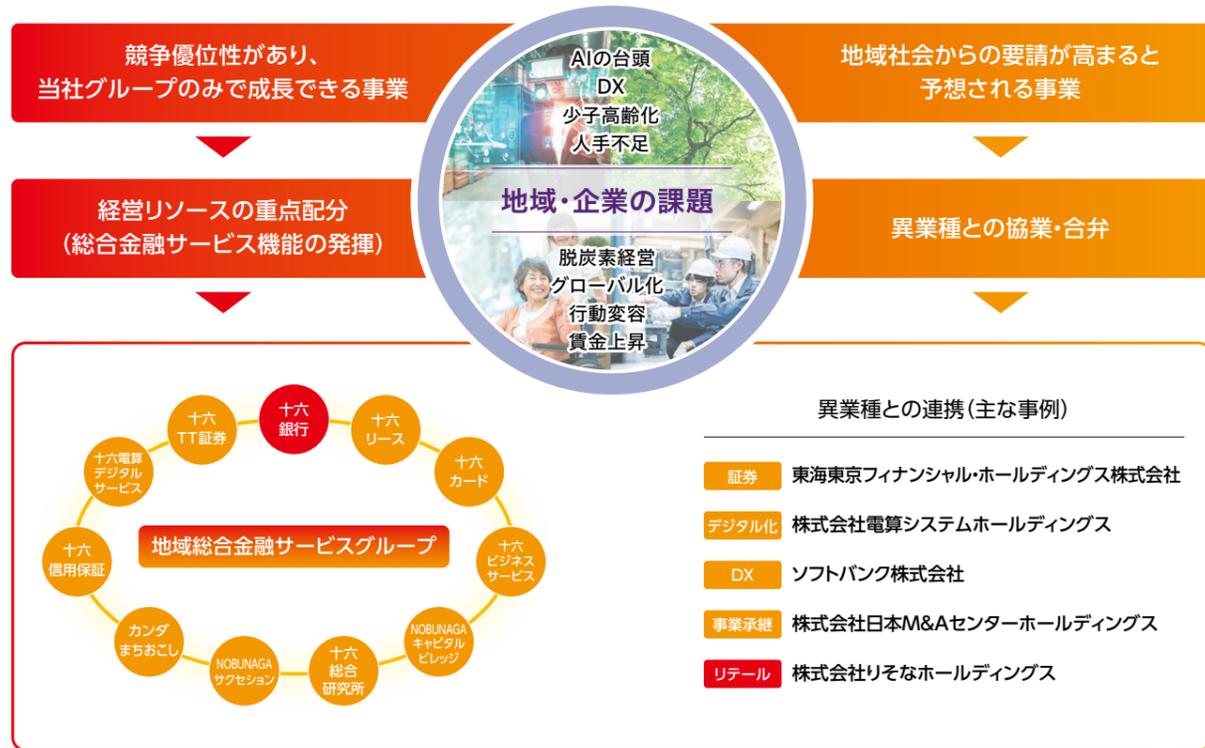


マーケットポテンシャル



十六フィナンシャルグループのポテンシャル

異業種との連携による成長戦略



ソフトバンク株式会社との協業 ～「Google Workspace」の導入～

異業種との連携

DX推進に向け、ソフトバンク株式会社の全面協力により、2023年9月に、新たなグループウェアによる生産性の向上を企図して、「Google Workspace」を十六銀行において導入しました。2024年3月までに当社グループの全社へ利用を拡大し、コミュニケーションの刷新を通じた「真の変革」に挑戦しています。

Google Meetの利用など、多様な社内外コミュニケーション環境に活用しているほか、今後は、社内スマートフォンへ利用を拡大し、外出先や移動中などリモートからの利用や隙間時間を活用し機動力のある働き方の実現に取り組んでいきます。



課題 スケジュールの確認や連絡などにそれぞれ異なるツールを使用しており、時間や手間が発生

効果 「Google Workspace」に統一し、チャットや絵文字も利用することで、活発で効率的なコミュニケーションが実現



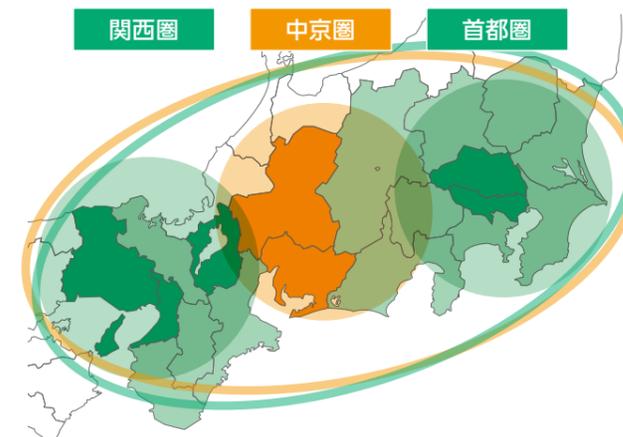
「Google Workspace」は、Google LLCの商標です。

株式会社りそなホールディングスとのリテール分野における戦略的業務提携

異業種との連携

2024年2月7日、当社は株式会社りそなホールディングスと「業務提携に関する協定書」を締結しました。「リテールNO.1」を長期ビジョンに掲げるりそなグループとリアルとデジタルの両面で協力して、情報・ノウハウを相互に活用し、さらなる地域経済への貢献ならびに持続的な成長を目指すとともに、新たなリテールバンキングのあるべき姿に向け、協働していきます。

両社グループは、今後もそれぞれが独立した金融機関として業務を展開しつつ、顧客ニーズの高度化・多様化、金融市場の環境変化等を踏まえ、両社グループのお客さまへのサービス向上および事業競争力の強化を目的としたデジタル化、ならびに、各々の営業エリアの地域活性化等において、強固な協調関係の構築を目指します。



提携の目的・狙い

- 首都圏・関西圏に確固たる顧客基盤を持ち、優れたソリューションを保有するりそなグループから商品・サービスの提供を受け、当社の営業エリアである中京圏のお客さまに、これまで当地域にはなかった商品・サービスを、当社グループを通じて提供する
- 当社グループの中核である十六銀行のコアビジネスの深化に一層取り組んで行くうえで、本提携をリテール戦略の柱として推進する

リアル領域

事業承継・M&A、ビジネスマッチング、シンジケートローン、海外進出支援、サステナブルファイナンス、企業年金、不動産活用、相続関連業務等の信託業務、資産形成ビジネス・ファンドラップ、その他地域活性化支援等のソリューションサービス

デジタル領域

バンキングアプリを活用した中小企業・個人のお客さまへのDX/非対面ビジネスの強化、デジタルマーケティング、業務効率化等

人財育成

階層別研修や各種セミナーの共同開催、人材交流等

リリース予定

・2024年秋 ファンドラップ

資産形成層

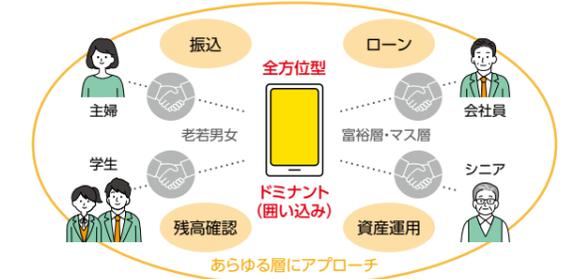


ターゲット棲み分け

富裕層



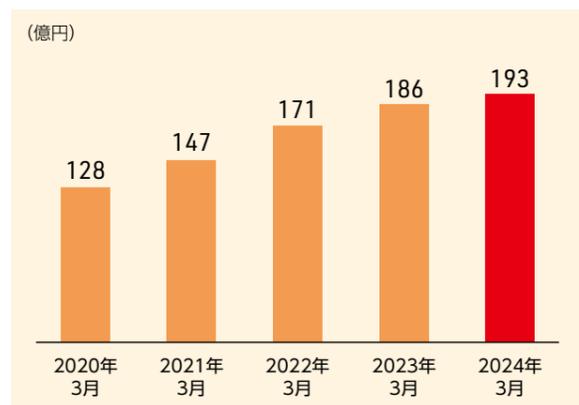
・2025年春 バンキングアプリ



数字で見る十六フィナンシャルグループ

財務ハイライト

連結当期純利益 **193**億円



連結ROE **4.62**%



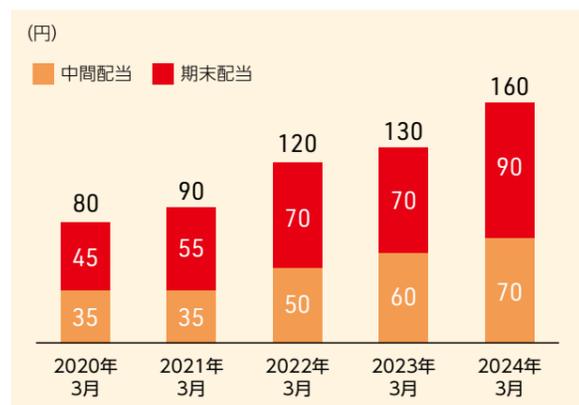
連結修正OHR **60.20**%



連結自己資本比率 **10.81**%



1株あたり配当金 **160**円



格付

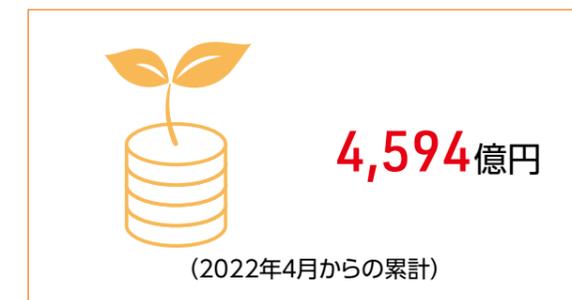


非財務ハイライト

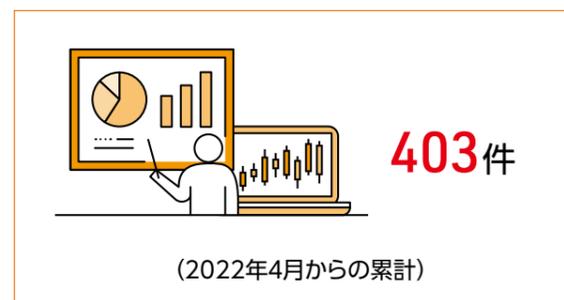
CO₂排出量の削減率



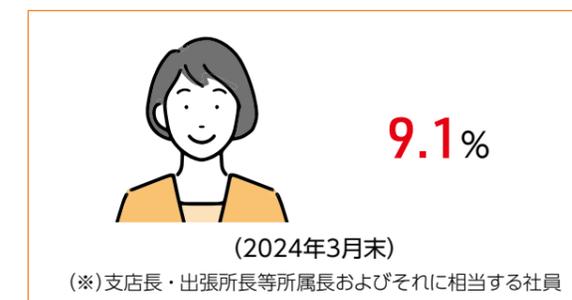
サステナブルファイナンスの実行額



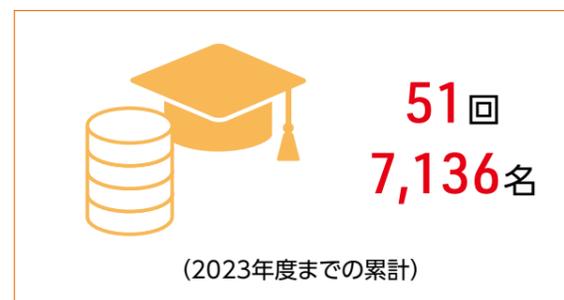
DX支援コンサルティングの件数



女性管理職^(※)の比率



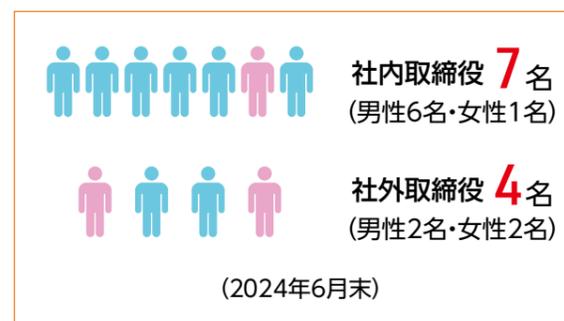
じゅうろくMONEY COLLEGE



キャリアチャレンジ制度への応募人数



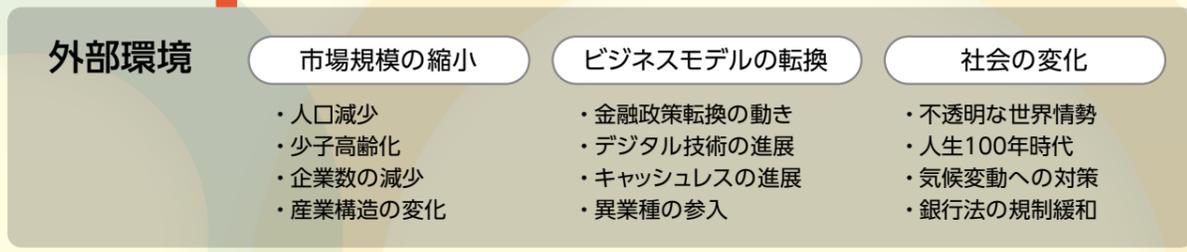
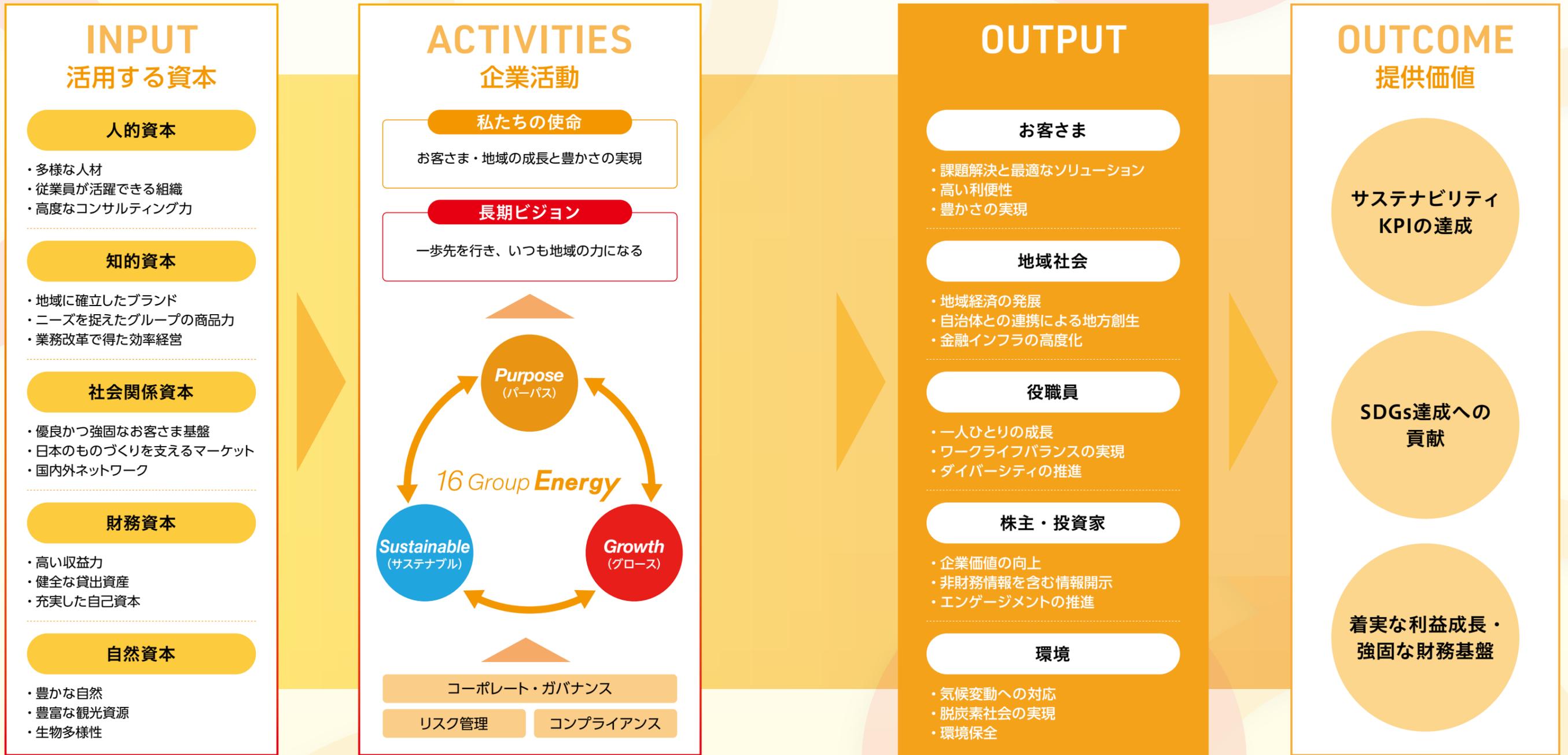
取締役会の構成



イニシアチブへの賛同



価値創造プロセス



十六FGの価値創造

価値創造の源泉

十六FGのサステナビリティ経営

4つの基本戦略

十六FGの経営基盤

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

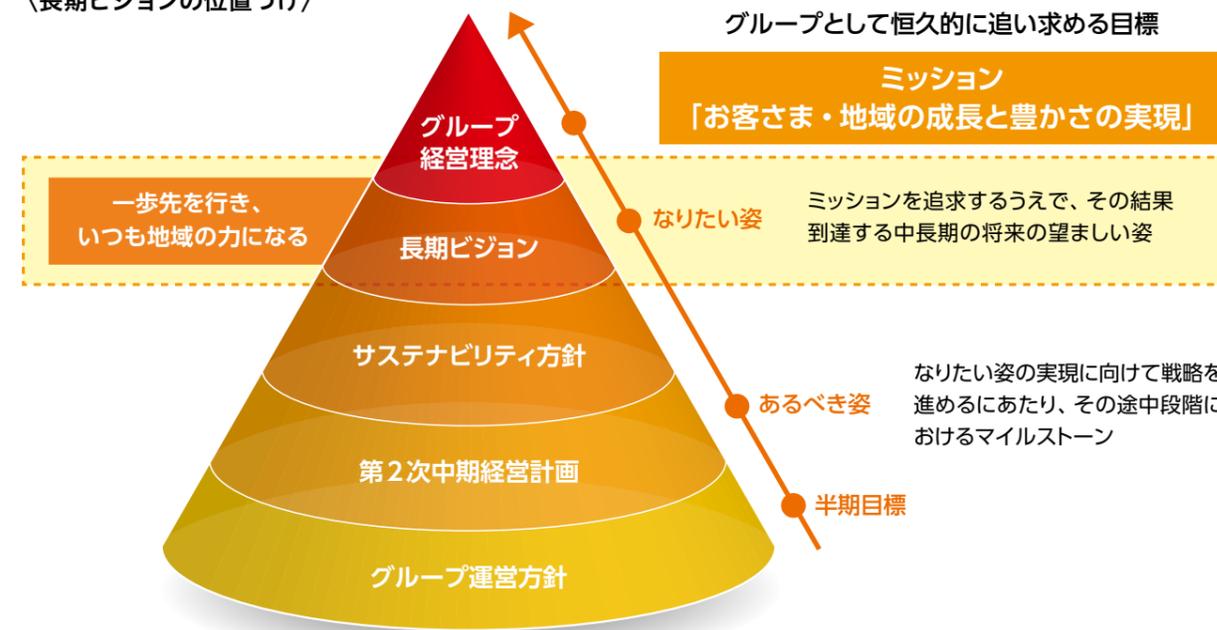
- 持続可能な社会づくりへの貢献
- 地域における生活の質の向上

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づけ〉



エンゲージメントサイクル



長期ビジョンで大切にする価値観



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月からグループ経営の羅針盤となる「長期ビジョン」(10年間)と、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「一歩先を行き、いつも地域の力になる ~1st stage~」をスタートしました。

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り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。

2027年度の計数目標

収益性	効率性	健全性
<ul style="list-style-type: none"> 連結当期純利益：200億円以上 連結ROE：5%以上 	連結修正OHR：50%台	連結自己資本比率：11%以上

長期ビジョン

第1次経営計画

第2次中期経営計画

次期中期経営計画

2021

2023

2028

2033

グループ全役職員の
意識改革・行動改革

経営戦略

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~
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

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
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

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
グループ全役職員によるSDGs・地域創生への取り組み深化

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

求められる社会像

- ・持続可能な社会
- ・多様な幸せが実現できる社会
- ・レジリエントな社会

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

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

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

