トランスフォーメーション戦略

～“変革”から“創造”へ～

トランスフォーメーション戦略では、デジタルをはじめとするトランスフォーメーションを起点にビジネスモデルを革新し、生産性を向上させることでサステナビリティの実現に取り組みます。また、あらゆる業務をデジタル化することで、役職員の創造力を高め、グループの生産性最大化を目指します。

生産性の最大化 ＝ ↑ 付加価値の向上（営業、コンサルティング、企画等） / ↓ 業務負荷の低減（業務の効率化、事務の自動化等）

人・時間を創出し、創造的な仕事へシフト

あらゆる業務のデジタル化	データに基づく行動変革	多様なワークスタイル
創造的な業務時間の捻出	お客さまとの継続的な取引	働きがいのある環境の整備

CRM（顧客管理システム）との連携による生産性の向上

2023年9月に導入したGoogle Workspaceは、グループ内の情報交換や情報共有の効率化により、生産性の向上に寄与しています。

また、CRM（顧客管理システム）で入力した業務計画表のGoogle Workspaceスケジュール機能への自動反映を実現することで、担当者の登録作業や職場内でのスケジュールの確認作業の軽減をはかっています。

Google Workspace

CRM で入力した業務計画が
Google Workspace のスケジュールに自動反映

「Google Workspace」は、Google LLCの商標です。

COMMENT

Google Workspace の導入によって私たちの働き方は劇的にチェンジしました。

スケジュール調整は事前に伺いを立てることなく完了し、資料作成は複数人が同時に編集するなど、具体的な活用シーンは枚挙にいとまがありません。

さらには、所属会社や所属部署の垣根を超えたコミュニケーション・コラボレーションが活発化し、グループシナジーを高めることにも繋がっています。

誰ひとり取り残すことなく、Google Workspaceを徹底的に使いたおし、私たちの文化・風土そのものも変えていくチャレンジは続きます。

十六フィナンシャルグループ グループDX統括部　**武藤 快**

業務効率化に向けた取組み

2024年3月、eラーニングシステム「Cloud Campus」の利用をグループ全社へ拡大しました。これにより、グループ全体で同一の研修の受講が可能となり、利便性の向上と業務効率化を実現しています。

また、2024年4月には、会社をまたいだ報告や申請による業務効率化とペーパーレス化を目的として、電子稟議・電子報告システム「Agile Works（アジャイルワークス）」の利用をグループ全社へ拡大しました。

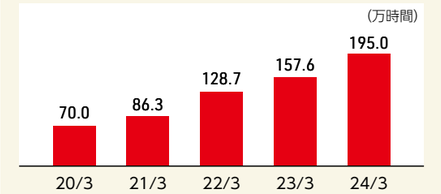
さらに、社内ポータルサイト「JUROKUポータル」を「16FGポータル」へと刷新し、グループ全体における情報の発信・共有により、コミュニケーションを強化しています。

デジタル化の加速による業務量の削減

十六銀行では、業務・チャネル変革を推進し、デジタル化・ペーパレス化に取り組んだ結果、2024年3月末で2017年3月比195.0万時間の業務量の削減となりました。

店頭タブレットの対象メニュー拡大や、ロットスキャナを活用した融資業務の本部集中拡大などによる営業店業務の効率化に加え、Google Workspaceの導入も業務量の削減に寄与しています。

〈業務量の削減状況［2017年3月末比］〉



WEBローンサービスセンターの開設

十六銀行は、2023年4月に、対面での手続きが中心となっている住宅ローンについて、受付チャネルの充実およびお客さまの利便性向上、非対面分野における市場開拓を目的として、WEBローンサービスセンターを開設しました。WEBローンサービスセンターの住宅ローンは、店頭における社員サービスを省略し、お客さま自身でホームページ等を参考に借入金額や資金計画などを決定のうえ、WEBにて手続きを行うことで、店頭受付より低い金利の提供を可能にしており、今後成長が見込まれる非対面分野のサービスを充実させることで、多様化する顧客ニーズへの対応に取り組んでいます。

オンライン面談システムの活用

十六TT証券は、2023年12月より、お客さまの利便性および営業活動の生産性向上を目的として、bellFace（ベルフェイス）を導入しました。

bellFaceはベルフェイス株式会社が提供する電話面談システムであり、アプリのインストールやURL発行などの事前準備が不要で、電話とPC・スマートフォンを使用して資料や画面の共有をすることができます。

管理画面からSMSで目論見書や販売用資料を送信することにより、大量の目論見書等を持ち歩く必要がなくなり、対面営業の業務効率化にも寄与しています。

十六電算デジタルサービスによるDX支援

十六電算デジタルサービスでは、お客さまの個別要望に応える受託開発のみならず、サービスを提案し、オファリングすることでビジネスを生み出す活動に注力しています。

また、DX化支援セミナーである「DXまちかど研究会」の定期開催や、集金代行サービスであるJCSネットの機能拡充による請求管理サービス、BCP策定支援、IT資産管理業務などによりお客さまのDX化を支援しています。

マーケットインアプローチ戦略

～お客さまの期待を超えるサービスを！～

マーケットインアプローチ戦略では、コアビジネスの深掘りに加え、グループベースでの事業領域の拡大や新規事業の探索により、お客さまや地域の多様な課題解決やニーズに応えるとともに、お客さまのニーズやマーケット特性に応じた最適な営業態勢の構築を行うことで、盤石な取引基盤の確立とともに、地域における存在感の一層の発揮を目指します。

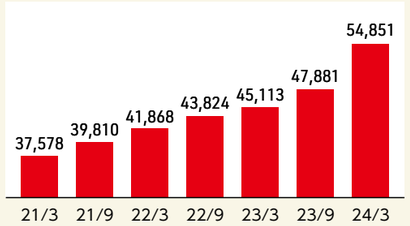
オリジナル投資信託の販売開始

グループシナジー
十六銀行 × 十六TT証券

十六銀行および十六TT証券では、2024年1月よりオリジナル投資信託「岐阜・愛知地域応援ファンド（愛称：ノブナガファンド）」の販売を開始しました。

本ファンドは、新NISA対象ファンドであることに加え、投資対象を岐阜県または愛知県に本社がある企業などの関連株式としています。また、十六銀行および十六TT証券がファンドから受け取る報酬の一部を「岐阜県および愛知県の未来づくり」のために寄付することにより、地域経済の活性化と地域社会への貢献につなげています。

〈NISA口座数〉



COMMENT

私たちの部署では、「マーケットインアプローチ戦略」のもと、お客さまの声やニーズに真摯に向き合い、それにお応えする金融商品の選定・導入・推進を行っています。

今回の「ノブナガファンド」は、さらに一歩踏み込み、商品開発段階から関与し、地域のお客さまニーズへの対応だけでなく、「地域プロデュース戦略」の要素を含め、当社グループオリジナルの投資信託を組成し、2024年1月の新NISA制度のスタートに合わせてリリースしました。

「ノブナガファンド」の、地域のお客さまの資産形成を通じた地元企業の応援と、投資を通じた地域社会への寄付を通じた社会貢献という商品コンセプトは、投資信託を単なる金融商品として捉えるのでなく、当社グループの経営理念である「お客さま・地域の成長と豊かさの実現」に向け、地域の投資資金の好循環のプラットフォームを構築したいという想いで開発したものです。

リテール営業の分野においても「一歩先を行き、いつも地域の力になる」取組みができるよう、今後もさまざまな営業企画・推進を実施していきます。

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
宮崎 茂樹

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、人材紹介業務に加え、新入社員向けのセミナーや人事制度構築支援コンサルティングなどを複合的に展開し、お客さまの人事面における支援を行っています。

人材紹介業務においては、2019年4月の参入以来、過去最高となる110人の成約となりました。

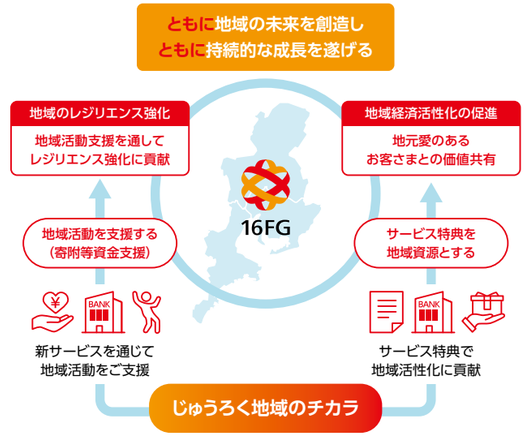
また、2024年6月には、ネパールのIT人材に特化した人材紹介サービス「Japal（ジャパール）」を手掛ける南海電気鉄道株式会社と、岐阜県内および愛知県内の地銀グループとしては初となる業務提携契約を締結しました。「Japal」は、社会課題となっている日本のIT人材不足の問題を解決することを目的とした海外人材紹介支援ワンストップサービスです。

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ていきます。

じゅうろく地域のチカラ

2024年3月より、十六銀行のポイントサービス「J-Pointスタイル」を「じゅうろく地域のチカラ」へと名称変更し、お客さま・地域の成長と豊かさの実現を目指して、地域の未来を育むサービスへと変更しました。

特典の内容については地域資源を活かした商品・サービスとするとともに、寄付等の資金支援を通じた地域活動支援により、地域経済の活性化や地域社会の持続的発展への貢献を目指しています。



リーダーシップ研究会

金利のある世界が到来するなど取り巻く環境が変化するなか、ミドルマネジメント層のリーダーシップとマネジメントを強化するために、2024年2月より「リーダーシップ研究会」を開催しています。対象者を、十六銀行営業店長および本部マネージャーなどのミドルマネージャーとし、経営陣による講話やグループワーク、チームごとのプレゼンテーションを通じて、リーダーとして与えられた環境のなかでパーパスや長期ビジョンにかなった「自身のリーダーシップ」を発揮できる自律型人材の育成と、成長型マインドセットに基づく「ミドルアップダウン経営」の機能強化を目指しています。

COMMENT

リーダーシップ研究会に参加し、コアビジネス強化に取組むためのリーダーシップについて学びました。

役員講話では、当社グループの現状と課題を認識し、支店長として発揮すべきリーダーシップとは何か考える機会となりました。私としては、お客さまの最良のパートナーとなる人材の育成を一つの使命として取り組んでいきたいと考えています。

グループワークにおいては、様々なテーマのもと、単なる理想にとどまることなく営業現場での実践を念頭に、キャリアの異なる支店長の方々と議論を重ねることで、今後の支店運営におけるアイデアや知見を多く得ることができました。

また、本研究会を通じて学んだことの一つが「みんながリーダーである」ということです。私自身だけでなく、支店のメンバーも自律的に活躍できるよう、環境の整備と能力開発のサポートに努めながら、お客さまや地域の課題解決に全力で取り組んでいきます。

十六銀行
西多治見支店　支店長
植手 裕貴

ヒューマンイノベーション戦略

～人材の価値を最大限に引き出す～

ヒューマンイノベーション戦略では、お客さまや地域の成長と豊かさ、サステナビリティの実現のため、能力を最大限に発揮し、お客さまと信頼関係を構築でき、グループの各種戦略に積極的にチャレンジできる人材の育成に努めるとともに、グループ経営で最も重要な人材の育成を中心に、役職員のモチベーションアップやスキル向上に資する取組みを実行することで、一人ひとりが自立的に活躍できる組織環境の整備を目指しています。

1 経営戦略と人事戦略の融合
2 チャレンジングな組織風土の醸成
3 適切な人的資本投資
4 人材・働き方の多様性確保

チャレンジングな組織風土の醸成

2023年4月に十六銀行に籍を置く全社員が持株会社である当社へ転籍し、当社を起点として連結子会社への人的リソースの最適配分や社員の個性を活かした配置を進めています。

また、2023年4月よりスタートした新人事制度では、社員がマイビジョン（私のめざす姿）を表明し、グループ経営理念と重ね合わせるなかで、実現したいこと、チャレンジしたいことをコミットする「マイビジョン・コミット」や、社員の趣味、特技、資格、地域貢献活動、仕事から離れた特性などを評価する「ダイバーシティレビュー」など、新たな評価制度を通じて、社員の自立性、独自性、独立性に基づくサステナブルな成長を促すとともに、多様性を引き出し、一人ひとりが地域の生活者として豊かな人生を実現することを目指しています。

適切な人的資本投資

当社グループでは社員一人ひとりが10年後にめざす姿（マイビジョン）を定め、その一人ひとりの想いを実現するため、階層別・業務別に各種研修を実施しています。

階層別研修では、新入社員に対する入社後3か月間の研修や「新任役席者研修」、「新任管理職研修」、新任支店長や新任マネージャーを対象とした「マネジメント研修」などを実施しています。また、業務別研修では、「融資業務研修」や「預り資産営業研修」に加え、「対話力（ソリューション力）強化研修」を実施するなど、階層別・業務別の研修を充実させることで、人的資本投資を進めています。

研修時間（延べ）
78,820時間 （2023年度）

若手社員向け勉強会

十六銀行では、若手社員の提案力強化を目的に大手メーカー出身のマッチングコーディネーターと連携して、発想力をテーマとした勉強会を実施しています。

また、多種多様な課題解決を行うための目利き力の向上に向けて取引先工場見学会を実施し、見るべきポイントの習得をはじめ、より実践的な活動を通じたスキル向上をはかっています。

企画者の声

勉強会は、若手社員のリアルな声に耳を傾け、「若手社員が求めているものは何か」を徹底的に考えて企画しています。また、部内で意見を出し合いながら、「参加者の発想力や提案力の強化」につながる内容となるように心がけています。

勉強会の企画を通して、「相手（若手社員やお客さま）のことを徹底的に考えること」は仕事を行ううえで大切なことであると、改めて感じています。

十六銀行 愛知営業本部 調査役　**宇野 晃祐**

参加者の声

勉強会の内容は、「お客さまへの価値創造」にフォーカスされており、「お客さま」を意識し続けた勉強会でした。また、工場見学では、企業の方の生の声を聴くことができ、他のお客さまに応用できそうなことを考える良い機会となりました。

勉強会への参加を通して、「お客さま・地域の成長と豊かさの実現」を考えることが、当社グループの発展に寄与するのだと強く感じました。

十六銀行 美和支店　**藤原 良介**

人材・働き方の多様性確保

社員一人ひとりが多様な活躍ができるようリスキリングの機会充実に努め、女性管理職の育成を目指す「次世代リーダー研修」のほか、「女性管理職向け融資業務研修」など、女性の活躍推進に向けた研修も継続的に実施しています。

設備面では、全社員に業務用スマートフォンを貸与し、場所を問わずコミュニケーションが取れる環境を整備しているほか、Google Workspace の導入により、ファイルの共同編集やグループチャット、オンライン会議、カレンダー共有などをスムーズに行うことができる環境を整えるなど、効率的なデジタルコミュニケーションにより生産性を高めています。

COMMENT

「次世代リーダー研修」を受講して

受講当初は、自身のリーダー像やなりたい姿がイメージできず、不安な気持ちでいっぱいでした。しかし、これまでの自身の歩みや思考を振り返ることで、自らを肯定し次のステップを想像する良い機会になりました。また、入社年次が同じ仲間だけでなく、違う入社年次、違う職場のメンバーとも悩みを共有できたことで、様々な迷いも払拭できたように思います。私は本研修の受講期間中に支店長になりましたので、まさにリーダーとなる心の準備ができた研修でした。

これからは、支店を運営する立場として、女性や男性の区別なく、すべての人が多様な活躍・働き方ができる職場づくりを目指していきたいと思います。

十六銀行
鶉支店　支店長
加納 溶子

地域プロデュース戦略

～地域を巻き込む新たな力になる～

地域プロデュース戦略では、地域のサステナビリティやレジリエンスといった課題に対し、当社グループが持つ幅広い事業領域を最大限に活かし、新たな地域像の構築に取り組みます。また、当社グループが中心となって、プラットフォームの構築やイノベーションの創出、レジリエンスの強化に努めることで、地域一体型での強靭なまちづくりの実現を目指します。

岐阜県美濃市との連携

十六銀行は、岐阜県美濃市や古民家再生ノウハウを有する地域事業者「みのまちや」などとともに、美濃市の歴史的な資源である「うだつの上がる町並み」や「本美濃紙」などを活用しながら古民家再生事業を行い、地域の空き家問題の解決と新たな観光需要の創出につなげました。

古民家の改修に伴う資金調達支援は十六銀行が中心となり、ファンドを含めた多様で効果的な手法を提案し、資金繰り安定化につなげました。また、ソフト面の充実には、株式会社エイチ・アイ・エス(HIS)と株式会社キッチハイクを美濃市に紹介し、HISは、観光ツアーの実施など、地域観光資源を活かした誘客事業を行いました。キッチハイクは、「保育園留学®」という独自サービスを提供し、大都市圏から美濃市に留学する園児の親にコワーキングスペースを提供し、美濃市の自然と文化を体験できる機会を創りました。

こうした取組みが評価され、内閣府の地方創生SDGs官民連携取組事例の最も優れた取組みとして、「内閣府地方創生推進事務局長賞」を受賞いたしました。

COMMENT

地域創生部では、地域の空き家や古民家の活用、中心市街地の活性化等において、ファンド等の資金面だけでなく、地域の課題に対して地域のみなさまと一緒に取り組んでいます。

多くの地域で人口減少や少子高齢化が加速するなか、空き家・古民家の利活用や中心市街地の活性化は地域の最重要課題であると考えています。

今回の岐阜県美濃市の案件を契機として、今後も当社グループの総合力を発揮し、地域資源を活用した持続可能な魅力あるまちづくりの実現に向けて取り組んでいきます。

十六銀行 地域創生部　**武藤 明**

職業訓練の実施

グループシナジー
十六電算デジタルサービス × 十六銀行

十六銀行および十六電算デジタルサービスでは、岐阜県立障がい者職業能力開発校において、情報リテラシーおよび金融リテラシーの職業訓練を実施しました。

情報リテラシーでは、デジタルソリューションを提供する十六電算デジタルサービスと投資専門会社のNOBUNAGAキャピタルビレッジが出資するコクー株式会社とともに、就労に必要な知識や技能習得のための職業訓練を行いました。

また、金融リテラシー向上を支援するため、2023年1月に策定した金融リテラシー教育「じゅうろく MONEY COLLEGE(マネーカレッジ)」のセミナーを十六銀行が実施しました。

今後、十六TT証券および十六カードによるセミナーも予定しており、引き続き、訓練生に対する就業支援など、地域の金融リテラシー向上に貢献していきます。

金融リテラシー教育の実施

金融リテラシーに関する体系的な教育メニュー「じゅうろく MONEY COLLEGE(マネーカレッジ)」に加え、2023年10月、小学校高学年向けの金融ボードゲーム「のぶながマネースタディ」を制作しました。

のぶながマネースタディは、「金融リテラシー教育」にふるさと岐阜の魅力を知る要素を盛り込んだ「MONOPOLY」をベースとする岐阜県版金融ボードゲームです。岐阜県立岐阜高等学校のクイズ研究部の生徒の方から、数回のボードゲーム体験を通じてゲーム名やイベントカードの選定などについてアドバイスを受け、ゲーム内容に反映させています。

また、2023年12月には、岐阜県職員組合の組合員向けに「マネーセミナー」を実施するなど、金融リテラシーの向上に努めています。

実施状況 (2024年3月末実績)	累計開催回数	累計受講者数
じゅうろく MONEY COLLEGE	51回	7,136名
のぶなが マネースタディ	7回	504名

提言書2024「これからの地域医療」の発刊

十六総合研究所では、かけがえのない地域の暮らしを、将来に亘りいっそう明るいものにしていくためには、地域における医療提供体制が持続可能であることが重要であると考え、地域医療の調査・研究を続け、結果をとりまとめた提言書「これからの地域医療」を発刊しました。

少子高齢化の進展や疾病構造の変化、医療技術の進歩などにより、わが国の医療を取り巻く情勢は大きく変化するなか、本書では、地域医療の現状や課題、医療体制が抱える諸問題などに触れ、目指すべき医療の姿と、進められている改革や取組みを、インタビューや事例を交えて紹介しているほか、看取りや人生会議(ACP)に関するWEBアンケートの結果を考察し、それらを踏まえた提言を行っています。

特 集

自治体との連携

16FGオフィス&パーク

グループ経営理念の実現に向けて、十六銀行が創立150周年を迎える節目の年となる2027年に新たな本部ビルの建設を計画し、現在、2027年の開業に向けて各種機能や設備の検討を進めています。

「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することで、中心市街地の魅力と回遊性の向上を目指します。

また、グループ一体でのビジネス推進体制に向けて本部機能を集約する計画です。

- **2023年7月**
  「岐阜市本庁舎跡活用事業」優先交渉権者への選定を発表
- **2023年8月**
  岐阜市と基本協定締結
- **2025年**
  工事開始
- **2027年**
  開業

2027年10月
十六銀行
創立150周年

〈イメージ〉

岐阜県指定金融機関へ（2025年4月～）

2024年3月の岐阜県議会において、2025年4月から2030年3月までの5年間、十六銀行が岐阜県の指定金融機関を務めることが決定しました。

お客さまや地域のみなさまの想いに、これまで以上にコミットし、岐阜県の事務効率化や県民サービスの利便性向上に貢献できるよう取り組んでいきます。

岐阜県内の自治体における指定金融機関の受託状況

十六銀行では、岐阜県内全域の幅広い店舗網により、22自治体で指定金融機関（交代制含む）を受託しています。

指定金融機関の自治体数
22自治体／42自治体（岐阜県内）

（2024年6月末現在）

自治体との連携協定

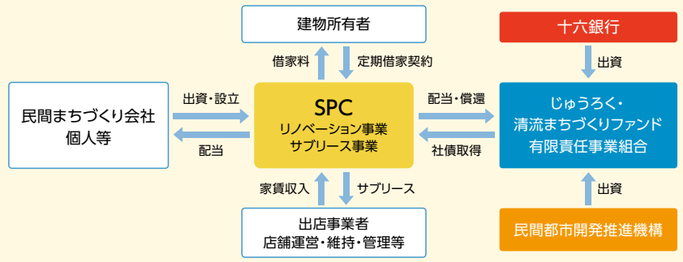
当社グループ各社では、地方創生や地域活性化に向けて自治体との連携を強化しています。

十六銀行				NOBUNAGAサクセション	カンダまちおこし		
32自治体				1自治体	34自治体		
岐阜県	岐阜県内 14市町	愛知県内 16市町	三重県内 1市	岐阜県内 1市	岐阜県	岐阜県内 29市町	愛知県内 4市町

（2024年6月末現在）

〈愛知県岡崎市との連携〉

十六銀行が、一般財団法人民間都市開発推進機構との共同出資により設立した「じゅうろく・清流まちづくりファンド有限責任事業組合」は、投資対象エリアに「岡崎市の公民連携まちづくりQURUWA戦略を推進するエリア（うち、一部地区を除く）及びその周辺エリア」を追加し、地域金融機関として、同エリアの遊休不動産に対して出融資によるリスクマネーを供給することでリノベーション投資を活発化させ、地域のまちづくりプレーヤーによる活動を後押しています。

岡崎市のQURUWA戦略※は、暮らしの質とエリアの価値向上を目指し、同地区の課題解決を目的として、民間主導による空き店舗等未利用不動産の商業的利活用や、リーダーシップを発揮する事業者・市民等の発掘・育成・そのための伴走支援が行われています。

※ QURUWA 戦略：名鉄東岡崎駅、乙川河川緑地、中央緑道、籠田公園、りぶら、岡崎公園などの公共空間を活用した公民連携プロジェクトを実施することで、各拠点間の回遊を実現し、まちの活性化をはかる戦略