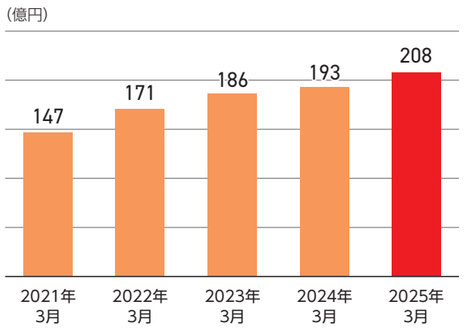
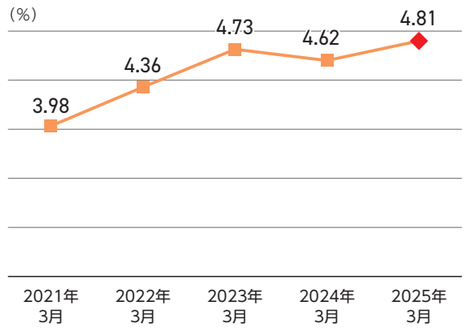
数字で見る十六フィナンシャルグループ

財務ハイライト

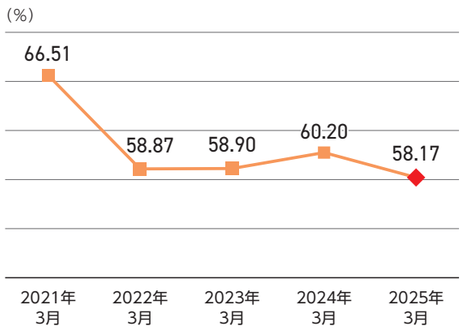
連結当期純利益 208億円



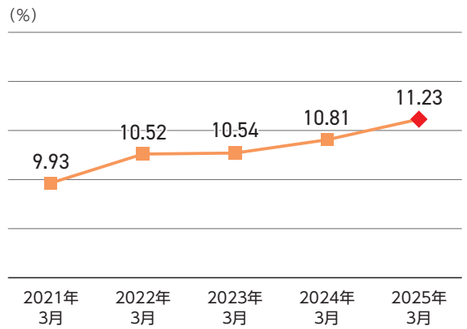
連結ROE 4.81%



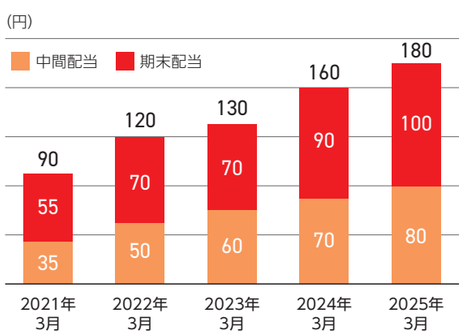
連結修正OHR 58.17%



連結自己資本比率 11.23%



1株あたり配当金 180円



格付け

格付投資情報センター	日本格付研究所
R&I	JCR
A+	A+

十六フィナンシャルグループ
十六銀行

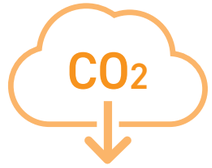
非財務ハイライト

サステナブルファイナンスの実行額

6,851億円

(2022年4月からの累計)

GHG排出量の削減率



77.2%削減

(2013年度 → 2024年度)

金融リテラシー教育(じゅうろく MONEY COLLEGE)

83回
11,650名

(2022年4月からの累計)

スタートアップへの投資件数

50件

(2021年4月からの累計)

女性管理職(※)の比率

11.2%

(2025年3月末)

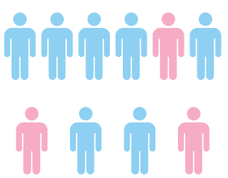
(※)支店長・出張所長等所属長およびそれに相当する社員

じゅうろくアプリ　口座連携数

20万件

(2025年6月末)

取締役会の構成



社内取締役 6名
(男性5名・女性1名)

社外取締役 4名
(男性2名・女性2名)

(2025年6月末)

イニシアチブへの賛同

CDP Discloser 2024
TCFD TASK FORCE ON CLIMATE-RELATED FINANCIAL DISCLOSURES
PCAF Partnership for Carbon Accounting Financials
21世紀金融行動原則
GX League
TNFD Taskforce on Nature-related Financial Disclosures

じゅうろくのあゆみ

十六銀行は、1877年（明治10年）10月、第十六国立銀行として創業して以来、地域のみなさまから厚い信頼をいただき、着実に成長してきました。

2021年10月には、「地域総合金融サービス業」へとビジネスモデルを転換していくために十六フィナンシャルグループを設立し、持株会社体制へと移行。グループの総合力を発揮し、お客さまや地域の課題解決に取り組むことで、地域の持続的な成長に貢献しています。

1877 10月
第十六国立銀行創業

1896
3月 本店を中竹屋町に新築移転
12月 株式会社十六銀行と改称

改組後の十六銀行本店（竹屋町時代）

1897 10月
富茂登（現在の岐阜市川原町）に十六銀行初の支店を開設

富茂登（現在の岐阜市川原町）

1907 2月
女性行員を初めて採用

1931 4月
旧本店竣工

旧本店（岐阜市）

1966
4月 基本方針・行動指針の制定

1972
9月 東京証券取引所第１部上場

1975
3月 十六リース株式会社の設立

1977
4月 新本店竣工
7月 女性行員を役席者に登用
10月 創立100周年

本店（岐阜市）

1980 4月
女子卓球部の創部

1982 8月
十六ダイヤモンドクレジット株式会社（現 株式会社十六カード）の設立

1984 4月
経営方針の制定

1985 8月
十六コンピュータサービス株式会社（現 十六電算デジタルサービス株式会社）の設立

1993 3月
上海駐在員事務所を設置

1994 3月
名古屋ビル竣工

1997 8月
十六地域振興財団の設立

名古屋ビル（名古屋市）

2012
9月 岐阜銀行との合併

2013
6月 株式会社十六総合研究所の設立

2015
3月 バンコク駐在員事務所を設置
3月 シンガポール駐在員事務所を設置

2017
10月 創立140周年

2018
3月 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包括的 業務提携に合意
3月 ハノイ駐在員事務所を設置

2019
6月 十六ＴＴ証券株式会社の営業開始

2020
2月 十六銀行グループSDGs宣言の制定
4月 十六銀行第15次中期経営計画スタート

2021
4月 NOBUNAGAキャピタルビレッジ株式会社の設立
8月 株式会社電算システムホールディングスと合弁事業の検討にかかる基本合意書を締結

2021
10月 **株式会社十六フィナンシャルグループ設立**
10月 グループ経営理念の制定
10月 第１次経営計画スタート
10月 十六フィナンシャルグループSDGs宣言の制定

2022
3月 十六電算デジタルサービス株式会社の事業開始
4月 カンダまちおこし株式会社の設立
4月 東京証券取引所プライム市場へ移行
5月 ソフトバンク株式会社とDX推進の協業を開始
5月 サステナビリティ方針の策定
5月 サステナビリティKPIの設定

2023
4月 長期ビジョン「16Vision-10」の策定
4月 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～」スタート
4月 新人事制度の導入
4月 十六銀行に籍を置く全社員が十六フィナンシャルグループへ転籍
4月 シンボルマークを統一化
4月 株式会社日本M&Aセンターホールディングスと合弁事業の検討にかかる基本合意書を締結
7月 NOBUNAGAサクセション株式会社の設立

2024
2月 株式会社りそなホールディングスとの戦略的業務提携
6月 プロパー女性社員を取締役に登用
11月 「十六銀行ファンドラップ」をリリース

2025
4月 「じゅうろくアプリ」のサービス提供開始
6月 プロパー女性社員を十六銀行の取締役に登用

1900 1910 1920 1930 1940 1950 1960 1970 1980 1990 2000 2010 2020

地元を支える銀行として創業
地域の発展につながる資金供給
顧客基盤の拡大
グループ総合力の発揮

株式会社十六フィナンシャルグループ設立

2027年10月 創立150周年へ

2010年12月 総預金 4兆円
2012年12月 総預金 5兆円
2020年6月 総預金 6兆円
1979年12月 総預金 1兆円
1987年9月 総預金 2兆円
1990年3月 総預金 3兆円
1983年11月 総貸出金 1兆円
1989年11月 総貸出金 2兆円
2008年12月 総貸出金 3兆円
2016年12月 総貸出金 4兆円
2024年12月 総貸出金 5兆円

明治 大正 昭和 平成 令和

価値創造の源泉

強み1　グループ総合力

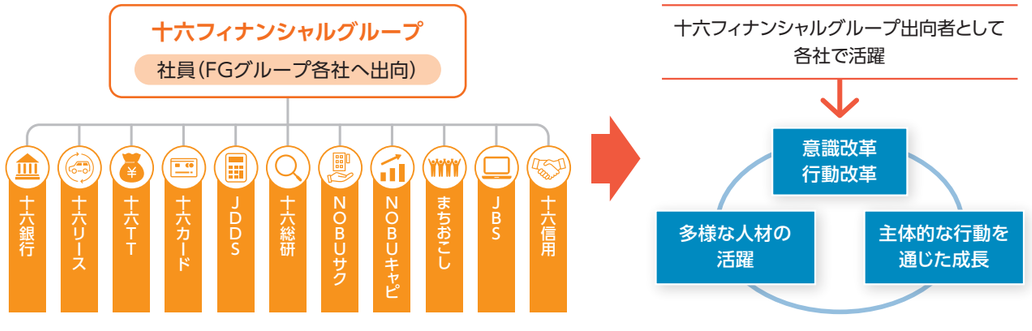
知的資本

当社グループは、当社および十六銀行を含む連結子会社11社で構成され、銀行業務を中心にリース業務、金融商品取引業務、クレジットカード業務などに加え、新規事業への参入などによる事業領域の拡大をはかり、地域のみなさまへ多様な商品・サービスを提供しています。

強み2　一人ひとりが活躍できる組織

人的資本

当社グループでは従前より、いわゆる一般職を設けず、全社員を男女関係なくお客さまの課題解決や高い付加価値を提供する総合職としています。また、銀行を含むグループ会社各社で勤務する社員は、当社に在籍したまま出向する形態をとっており、人的リソースの最適配分や個々の個性や才能を活かした配置としています。



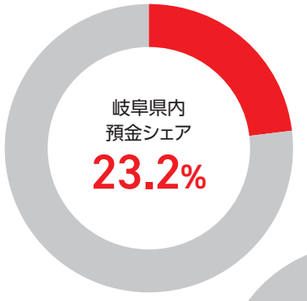
十六TT：十六TT証券、JDDS：十六電算デジタルサービス、十六総研：十六総合研究所、NOBUサク：NOBUNAGAサクセション、NOBUキャピ：NOBUNAGAキャピタルビレッジ、まちおこし：カンダまちおこし、JBS：十六ビジネスサービス、十六信用：十六信用保証

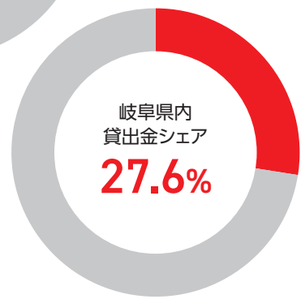
強み3　確固たるお客さま基盤

財務資本　社会関係資本

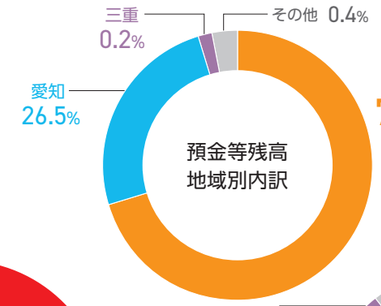
147年の歴史を有する十六銀行が培った、広く深い顧客基盤や日々集積する情報、張り巡らされた人的ネットワークにより、岐阜県における預金・貸出金のシェアは第1位となっています。

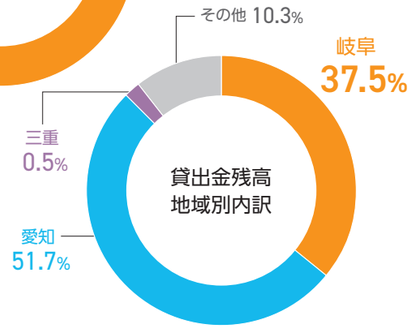
●岐阜県内　預金・貸出金シェア（2024年3月末時点）





●地域別　預金・貸出金の内訳（2025年3月末時点）

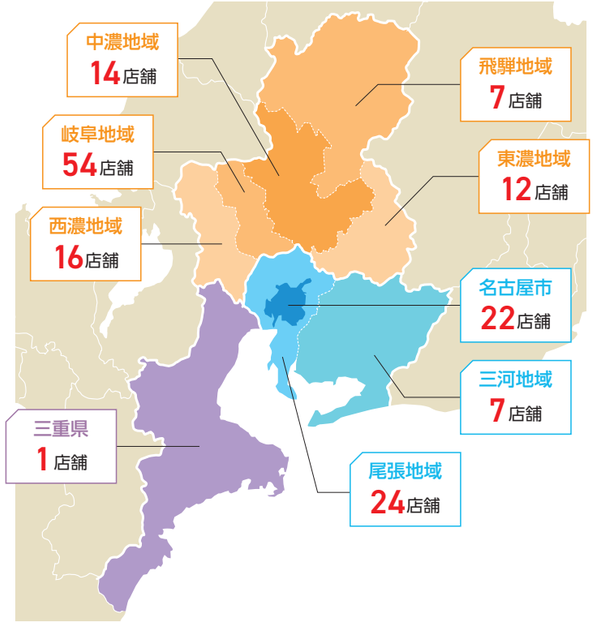




出所：金融ジャーナル増刊号「金融マップ」2025年版

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

岐阜県	103店舗
愛知県	53店舗
三重県	1店舗

その他の地域

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

地域のポテンシャル

当社グループは、岐阜・愛知県を主要な営業エリアとしています。自動車関連をはじめとした製造業が集積しており、日本のものづくりを支える地域です。また、自然や文化を活かした観光資源も多く有しています。今後は、東海環状自動車道の全線開通やリニア中央新幹線の開業などのインフラ整備も予定されており、さらなる経済効果が期待されます。

岐阜県

総面積 10,621㎢ 7位

全国順位

- 人口（総人口） 193万人 17位
- 県内総生産（名目） 8兆109億円 20位
- 1人当たり県民所得 309万円 15位
- 製造品出荷額等 6兆5,412億円 20位

白川郷

飛騨高山

愛知県

総面積 5,173㎢ 27位

STATION　Ai

中部国際空港

- 人口（総人口） 747万人 4位
- 県内総生産（名目） 40兆5,859億円 3位
- 1人当たり県民所得 359万円 2位
- 製造品出荷額等 52兆4,097億円 1位

〈出所〉
人口（総人口）：人口推計（2023年10月1日）、**総面積**：国土地理院（2025年1月1日）
県内総生産（名目）・1人当たり県民所得：内閣府（2022年3月31日）、**製造品出荷額等**：経済産業省　経済構造実態調査（2023年）

プロジェクトを知る

東海環状自動車道の整備

- 愛知県・岐阜県・三重県の3県に跨る延長約153kmの高規格幹線道路。
- 企業活動の向上、物流の効率化、観光活性化等のストック効果が期待される。
- 東名・名神・中央道・東海北陸道における渋滞・事故時の迂回路、大規模災害時の代替路線としての役割も果たすことが可能。

出所：岐阜国道事務所HP

リニア中央新幹線開通

品川 ⟷ 名古屋
約1時間30分
▼
最速40分

品川 ⟷ 岐阜県駅（中津川市）
約2時間30分
▼
60分程度
（各駅停車タイプでの想定）

出所：東海旅客鉄道株式会社HP

地域課題

	岐阜県	愛知県
人口の転入超過数	▲4,516人 34位	▲7,408人 46位
起業数※	1,420件 18位	7,074件 4位
新規設立事業所数	1,327所 17位	5,756所 3位
女性社長比率	6.00% 47位	6.60% 46位
後継者不在率	58.1% 35位	50.1% 18位
DCIに見る都道府県別デジタル度	54.6ポイント 29位	68.6ポイント 2位

※法人設立登記数　各法務局の株式、合名、合資、合同設立数から算出

〈出所〉
人口の転入超過数：住民基本台帳人口移動報告 2023年結果（2024年1月30日）
起業数：法務省登記統計　設立数、**新規設立事業所数**：厚生労働省「雇用保険事業年報」（2024年3月31日）
女性社長比率：TDB全国「女性社長」分析調査（2024年11月28日）、**後継者不在率**：TDB全国「後継者不在率」動向調査（2024年11月22日）
DCIに見る都道府県別デジタル度：野村総合研究所「都道府県別デジタル度2024」（2023年）

地域課題解決に向けたグループ総合力

地域課題に本腰を入れて取り組む――十六フィナンシャルグループ設立に伴い誕生した新規事業会社４社のトップが語る使命

企業投資

2021年4月 設立

未来を変える投資で、地域にワクワクを。

NOBUNAGAキャピタルビレッジ株式会社
代表取締役社長　**峠 清孝**

地域課題　自社が取り組むミッションと地域課題との関係性について

当社のミッションは、「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」ことです。当社は、2021年に十六フィナンシャルグループの投資専門会社として設立され、「ともにワクワクする、明日を。」というポリシーのもと、地域にイノベーションをもたらす取組みを進めています。

主な事業は、全国の最先端の技術やサービスを有するスタートアップとのコーポレートベンチャーキャピタル（CVC）を通じた事業共創・協業です。投資を通じて地域に新たな価値やサービスを提供し、地域社会の活性化を図るとともに、将来の地域を担う起業家の育成・支援にも力を注いでいます。

東海エリアは、自動車産業を中心に「ものづくり」で発展してきた地域ですが、近年では企業を取り巻く環境が大きく変化し、そのスピードも年々加速しています。多くのお客さまや地域が「何かしらの変革」を求めていると感じており、当社はこれまでに出会ったスタートアップの知見や、投資事業で培ったイノベーション創発のノウハウを活かし、未来創造の一助となることを目指しています。

振り返り　これまでに得られた成果と、地域・お客さまにもたらした変化について

当社の投資件数は、2025年6月末時点で累計53件、うちイグジット2件を記録しています。全国で活躍するスタートアップとの事業共創・協業を通じて、地域に新たな価値やサービスを提供できているという実感があります。

例えば、キッチハイクが展開する「保育園留学®」では、首都圏の子育て世代に対し、地域でのプチ移住を提案し、2022年10月に岐阜県美濃市との連携を開始。これまでに143組・延べ3,000人以上の家族が地域に滞在する成果につながりました。また、推し活向けクレジットカード「ナッジ」との連携では、グループ会社の十六カードを通じて、岐阜のバスケットボールチームや地域アニメと連動し、日本初の高校生が運営するクレジットカードの発行も実現。地域発の新たな話題を提供しています。

設立当初は、スタートアップとの事業連携の機会すら得にくい状況にありましたが、現在ではグループ各社や地域のお客さまから連携ニーズやスタートアップ探索の相談を数多く受けるようになりました。スタートアップや起業家との関わりは、当社メンバーにとどまらず、十六フィナンシャルグループ全体、さらには地域社会全体へと前向きな波及をもたらしていると考えています。

未来展望　今後の重要テーマや地域とともに歩む未来像について

投資件数のさらなる拡大により、地域に新たな産業や文化、そして起業家が次々と生まれ、地域の持続的な活性化につながることを期待しています。当社では、「2030年までに300件のスタートアップに投資する」というKPIを掲げており、地域にインパクトをもたらすには、どれだけの新しい価値を提案すべきかを逆算したうえで設定しています。

医療・宇宙・AIなど幅広い分野で、新たな社会の創造に挑戦するスタートアップと地域とをつなぎ、地域のみなさまが「ワクワク」できるような未来をともに描いていきたいと考えています。

1877年10月、地域に民間融資を行う銀行がなかった時代に、岐阜の商工業の発展を願って十六銀行を創業したのは、当時20歳の渡辺甚吉でした。設立から5年目を迎えた当社も、その精神をしっかりと受け継ぎ、地域や社会にとって「必要とされる」、「なくてはならない」存在となるべく、今後も力強く歩みを進めてまいります。

DX支援

2022年3月 事業開始

デジタルの力で、地域に持続可能性を。

十六電算デジタルサービス株式会社
代表取締役社長　**西部 里美**

地域課題　自社が取り組むミッションと地域課題との関係性について

当社のミッションは、「デジタルと決済ソリューションを通じて、地域企業の生産性向上に寄与し、持続的な成長に貢献すること」です。これは、十六フィナンシャルグループが掲げる経営理念「お客さま・地域の成長と豊かさの実現」を体現するものです。

わが国における中長期的な最重要課題は、人口減少社会に対応するための生産性向上です。とりわけ地方においては、この課題の重要性と緊急性が一段と高まっています。若者の都市部への流出が進むなか、少子高齢化にともなう生産年齢人口の減少も加わり、地域の中小企業では慢性的な人手不足などの経営課題が顕在化しています。こうした状況は、事業の継続や成長にとって大きな足かせとなっています。

当社は従来から、口座振替による集金代行サービスの提供を通じて、中小事業者のみなさまの業務の合理化・効率化を支援してきました。これに加え、2022年には、他業銀行業高度化等会社の認可を受け、より一層広範なお客さまのDX促進・生産性向上支援に取り組んでいます。

振り返り　これまでに得られた成果と、地域・お客さまにもたらした変化について

当社が提供する決済ソリューションでは、現在4,000社を超えるお客さまからの委託を受け、月間50万件以上・金額にして110億円を超える集金業務を受託しています。

集金代行業務の主要なお客さまの事業は、医療・介護、社会インフラ、教育など人口減少社会の影響が大きいエッセンシャルな事業が多く、とりわけその生産性向上が重要な課題となっています。これら中小事業者の集金業務に限らず、周辺業務や事業継続に不可欠な課題、法制度変更対応などの支援にも注力し、評価をいただいています。

DX推進においては、2030年までに3,000件の対応を目標として取り組んでおり、2022年度から2024年度までの3年間で累計777件に達しました。しかも、年間の対応件数は毎年約100件ずつ増加し、2024年度は1年間で374件に対応しました。

中小事業者の生産性向上には、業務プロセスが可視化されていないこと、ITスキル人材が不足していること、という大きく二つの課題が横たわっています。このため真に対処すべき課題が潜在化している、課題に最適なソリューションが選択できない、あるいはせっかく導入したソリューションを使いきれないなどの問題に直面している事業者が少なくありません。当社では、お客さまの業務プロセスの可視化、対処すべき重要課題の共有、最適なソリューション選択、導入・活用まで一気通貫で対応することにより、二つの課題の解決支援に努めてきており、その評価が対応案件数の年を追うごとの増加に表れてきていると自負しています。

未来展望　今後の重要テーマや地域とともに歩む未来像について

人口減少は今後ますます加速していくことが確実であり、企業も社会も単なるデジタル化から、まさしく変革を伴うDXへとステージを移していかなければなりません。当社としては、IT、とりわけ今後ますます成長が期待されるAI活用に加え、ビジネスプロセス変革に関する知見を高めることで、複雑化・多様化する地域企業の経営課題や業務課題に対して的確に応えていきたいと考えています。そして、DX支援のスペシャリストとして、お客さまの「いつか夢見た未来の実現」に、より一層貢献していきたいと考えています。

地域創生

2022年4月 設立

「公益を民が担う」社会へ
第3の金融「寄付」がまちを動かす。

カンダまちおこし株式会社
代表取締役社長　田代 達生

地域課題　自社が取り組むミッションと地域課題との関係性について

当社のミッションは、「岐阜県を中心とした各エリアの最前線でまちづくりや地域課題解決に取り組む当事者たちをサポート」することです。あらゆる地域・あらゆる課題解決に共通することとして、「人材」「計画」「組織」そして「財源」という4つの不可欠な要素の投入が必要です。これら4要素はいわば四面体のような関係にあり、その体積が大きくなるほど、地域の力は強固なものになります。

当社はこの４要素のうち「財源」の問題にフォーカスしています。自治体や民間が財源を生み出すのに必要な仕掛け・ノウハウは、テクノロジーとして確立・共有されていません。とりわけ、十六フィナンシャルグループが主に扱う融資や投資、どちらも我が国では数百兆円の市場を形成していますが、我々が最も関心を寄せる「寄付」という領域はそれらと並ぶ「第三の金融」でありながら、我が国においては融資や投資の数百分の１、年間２兆円の市場にとどまっています。我々はこうした領域に、企業版ふるさと納税の仲介、クラウドファンディング・個人版ふるさと納税のプラットフォーム、また宿泊税など法定外税の導入コンサルティングを通じて、おそらく日本初となる専門的な「財源開発会社」の機能を提供し、当社ミッション「ローカルにまわる経済をおこす」の社会実装に取り組んでいます。

振り返り　これまでに得られた成果と、地域・お客さまにもたらした変化について

当社の財源開発に関する事業は、2024年度に大きな飛躍を遂げました。

サービス開始から3年が経過したローカルクラウドファンディング「OCOS」はこれまでに100件のプロジェクトを掲載、2024年度末までの累計で123百万円の支援を集めています。昨年度は目標金額を達成するプロジェクトが全体の半数を超え、岐阜・愛知に特化したクラウドファンディングサイトとして認知を得てきています。

当社の中核サービスである企業版ふるさと納税のマッチングは、昨年度単年度で259百万円、サービス開始から２年余りの累計で338百万円の寄付を成立させました。昨年度は金銭のマッチングサービスCoLoRs（カラーズ）に加え、物品寄付の仲介を行う新サービスITEMs（アイテムズ）を新たにリリースし、支援の仕組みを拡大しています。

さらに、2024年10月には共同運営の形で、岐阜に特化したふるさと納税ポータルサイト「ぎふちょく」を開始し、第一号プロジェクトとなる「白川村の蔵」のプロジェクトで4億円を超える寄付を集める大きな成果を上げることができました。

これらの取組みの結果、当社がこれまでに仲介し、地域や民間企業に対して開発できた財源の総額は660百万円に達しました。そのうち実に521百万円が2024年度の1年間で成立しました。

未来展望　今後の重要テーマや地域とともに歩む未来像について

前述した、まちづくりに必要な「人材」「計画」「組織」「財源」の４要素のうち、多くの地域、とりわけ人口減少が著しく進む地域が直面しているのは、地域人口が減るのにあわせ人材や財源がやせ細っていく一方で、社会課題は複雑化・深刻化していくという現実です。こうした状況に対し、自治体のみが単独で課題を抱え込む従来型の構図で対処することは極めて困難です。

そこで私たちは「公益を民が担う」まちづくりを提唱しています。企業あるいは個人がもつ資源をまちに投資し、自治体と民間が連携してまちの課題解決にあたっていく姿が２１世紀においては標準形となっていくと考えています。そのために、自治体や地域の困りごと・課題を「見える化」し、「共感ポイント」を明確にしたうえで、企業や個人にとっての「関わりしろ」をデザインしていくことで、寄付などの資源のマッチングがより活発化する世界を目指します。そのために、自治体職員のリテラシー向上を目指した「シン・財源開発集中ゼミ」の開催や、物品寄附マッチングのさらなる活性化に取り組みます。

M&A

2023年7月 設立

経営承継で、地域の灯を絶やさない。

NOBUNAGAサクセション株式会社
代表取締役社長　角 知篤

地域課題　自社が取り組むミッションと地域課題との関係性について

当社のミッションは、「1社でも多くの地域企業の存続を実現すること」です。帝国データバンクの調査によれば、岐阜県では58.1%、愛知県では50.1%の企業が後継者未定と回答しています。また、中小企業庁の調査では、2025年時点における全国の経営者のうち約65%が70歳以上となり、その半数である127万人が後継者未定、さらにそのうち約60万人が黒字廃業の可能性があるとされています。

これが事実であるならば、この地域においても2社に1社が後継者未定であり、その半数が黒字廃業に至る可能性があるという、深刻な状況にあると捉えています。この課題を放置すれば、地域企業の減少にとどまらず、雇用の喪失、ひいては地域経済そのものが甚大な影響を受けかねません。経営承継は、もはや一企業の問題ではなく、地域全体の課題であると考えています。

振り返り　これまでに得られた成果と、地域・お客さまにもたらした変化について

当社は2023年7月の設立以来、約1,000件の譲渡相談をいただいています。これは、従来のほぼ2倍の水準であり、大きな反響を得ています。譲渡に関するアドバイザリーの受託件数は50件を超え、成約件数も20件を上回りました。取り組んでいるディールも、地域特有の小規模案件から、上場に準じるような大型案件まで業種も多岐に亘ります。

当社は、十六フィナンシャルグループと日本M&Aセンターホールディングスによる合弁会社として設立されました。十六フィナンシャルグループは、この地域において圧倒的な「信用力」や「安心感」、お客さまとの広く深いリレーション、そして情報量を強みとしています。一方、日本M&Aセンターホールディングスは、中小・中堅企業のM&Aにおいて10,000件を超える成約実績を有し、圧倒的なディールスキルと、実務に根ざしたサービスメニューを提供しています。

両社の強みを掛け合わせることで、他には真似のできないM&Aソリューションを提供しており、それが相談件数の増加や高い成約率、そして「成約」だけでなく「成功」につながる要因となっています。M&Aにおいて「成約」と「成功」は全くの別物であり、当社および十六銀行が仲介してきた案件において「成功率」が高いのは、こうした強みに裏打ちされたものだと自負しています。

未来展望　今後の重要テーマや地域とともに歩む未来像について

当社設立以降、相談件数は大幅に増加していますが、帝国データバンクの調査結果を踏まえれば、地域内における潜在的ニーズはまだ十分に捉え切れているとは言えません。設立3年目を迎える2025年度は、より多くのお客さまに当社の存在とミッションを知っていただき、あわせて、M&Aがすべてのステークホルダーにとってポジティブで幸福な選択肢であることを丁寧にお伝えしていきたいと考えています。

20年以上前のことですが、初めて地域企業のM&Aに携わり、その意義深さに心を奪われました。クロージングの日、契約を終え社員に語る社長の姿は、今も忘れることのない感動的なシーンでした。その地域企業は今も事業を継続して、地域で雇用を生み出しています。

また、経営者の若返りが企業業績にプラスの影響を与えるという調査結果もありますが、我々が仲介したM&Aで地域企業を承継した若い経営者は、新商品・サービスを次々と生み出して業績を大幅に向上させ、さらに新たな事業を創出するなど、自社だけでなく地域経済に大きなインパクトを与えています。

経営者の高齢化に加え、経営環境自体がかつてないスピードで変化・複雑化しています。このような時代において、経営力のある第三者を後継者とする選択は、より現実的なものとなっており、今やポジティブな選択肢となっています。当社はM&Aというソリューションを通じて、1社でも多くの経営承継を実現し、この地域の持続的な成長と豊かさの実現に取り組んでまいります。

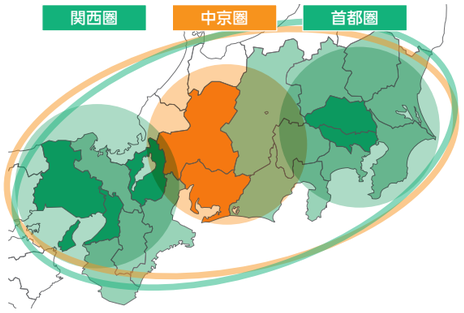
企業価値向上のための戦略

【異業種連携】～りそなグループとの協業～

当社は、2024年2月に株式会社りそなホールディングスとリテール分野における戦略的業務提携を締結しました。「リテールNo.1」を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、協働しています。

両社グループは、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取り組んでいます。

両社社長をトップとする「提携推進協議会」の設置と、16のワーキンググループを立ち上げ、提携強化を進めています。



「じゅうろくアプリ」のサービス提供開始

2025年4月、新たなバンキングアプリ「じゅうろくアプリ」のサービス提供を開始し、2025年6月末時点のダウンロード（口座連携）数は20万件に達しました。

じゅうろくアプリは、「ポケットにいつも銀行を。」のコンセプトに基づき、銀行にいつでも、どこでも、ストレスなくご利用いただけるアプリです。

十六銀行では、使いやすさを追求した新たなバンキングアプリを通じて、お客さまとより身近につながり、かんたん・便利で高品質なサービスの提供に取り組んでいきます。

画面はイメージです

ストア評価 4.7 ★★★★★

「App Store」での評価（6月30日時点）
App Storeは、Apple Inc.の商標です。

「じゅうろくアプリ」の詳細については、十六銀行ホームページをご覧ください。

～プロモーション活動の紹介～

「じゅうろくアプリ」のプロモーションとして、オリジナルキャラクター「じゅうろくアプリス」を制作しました。

サービス提供開始日には、十六銀行本店前においてイベントを開催したほか、ATMや相談ブースなどの銀行店舗機能を提供する地域応援車両を「じゅうろくアプリ」仕様にラッピングし、各地域のイベント会場などでプロモーションに活用しています。

さらに、テレビCMやWeb広告、交通広告など、各種メディアでの展開に加え、十六銀行の各店舗には、アプリ専用ブースを設置し、独自の装飾を施すことで、全社を挙げたプロモーション活動を行っています。

“じゅうろくアプリス”について

誕生日 1月6日
身長 16cm
体重 1.6kg
口ぐせ 「～ッス！」

©じゅうろくアプリス

趣味 預金
特技 資産運用
好物 栗きんとん、くるみ味噌の五平餅
性格 好奇心旺盛で、いたずら好き。とぼけたことばかり言ってるようだが、実は、じゅうろくアプリのこと、誰よりも詳しいらしいよ。

「十六銀行ファンドラップ」のリリース

2024年11月、「十六銀行ファンドラップ」をリリースしました。

ファンドラップは、お客さまとの投資一任契約により、さまざまな金融商品への投資を一任いただけるサービスで、投資が初めてのお客さまや資産運用に不安を持たれているお客さまにも、わかりやすく、取り組みやすい商品性が特徴です。

2025年6月末時点の累計契約件数は2,990件、累計契約金額は176億円となり、お客さまの資産形成をサポートしています。

十六銀行ファンドラップの3つの魅力

1. ご要望に応じた最適な資産配分
2. 定期的な資産配分比率の見直し等
3. 定期的な運用報告

その他の協働事例

投資信託の取扱い

りそなアセットマネジメント株式会社が運用を行う、富裕層向けのファンドラップのようなサービスを、少額から手軽に始められるよう設定されたラップ型ファンド「りそなラップ型ファンド【愛称:R246】（3ファンド）」と、NISA制度のつみたて投資枠対象ファンド「Smart-i（10ファンド）」の販売を開始（2024年1月）

りそなラップ型ファンド【愛称：R246】	3ファンド
Smart-i	10ファンド

グループ会社間の連携

当社グループのカンダまちおこし、りそなグループの株式会社地域デザインラボさいたま、および株式会社ひろぎんホールディングス子会社のひろぎんエリアデザイン株式会社の3社による「企業版ふるさと納税研究会」を設立（2024年8月）

りそな安心輸出保証の取扱い

りそな決済サービス株式会社と「りそな安心輸出保証取扱いに関する契約書」を締結（2024年8月）

ファイナンスでの連携

シンジケートローンやノンリコースローン等への取組みを継続的に実施

商談会の開催

りそなグループ4行（りそな銀行・埼玉りそな銀行・関西みらい銀行・みなと銀行）と「十六銀行×りそなグループニーズマッチングWEB商談会」を開催（2024年11月）

人材交流

株式会社りそなホールディングス データサイエンス部へMA（マーケティングオートメーション）業務の習得を目的に、当社社員1名を派遣（2025年1月）

COMMENT

株式会社りそなホールディングスへ派遣

2025年1月より、株式会社りそなホールディングスに出向し、「りそなグループアプリ」におけるアドバイス配信業務に従事しています。お客さま一人ひとりに最適化されたコミュニケーションを通じて、バンキングアプリをより身近に感じていただけるよう取り組んでいます。

現在、りそなグループアプリのダウンロード数は900万件を超えており、そこから得られる膨大なデータと、それを活用する分析体制は類を見ないものであり、日々多くの刺激を受けています。

「リテールNo.1」を掲げるりそなグループとのアライアンスを通じて、これまでにない顧客価値の創出に貢献できる人材を目指し、地域のお客さまとのエンゲージメントを高めるために、何ができるかを考え、実行していきます。

データサイエンス部
横井　孝

企業価値向上のための戦略

【異業種連携】～ソフトバンクとの協業～

当社はソフトバンク株式会社（以下、ソフトバンク）とDX推進の協業を進めており、当社グループの業務効率化・生産性向上やお客さま・地域のデジタル化支援に向け、ソフトバンクが有する技術やノウハウを有効に活用することで、地域の活性化および地域社会への貢献を目指しています。

2020 固定電話を廃止し、全役職員へスマートフォンを配布／電話業務の環境を刷新

2020年9月から、全行的に固定電話を廃止し、全役職員にソフトバンクキャリアのスマートフォンを配布しました。各担当者がスマートフォンを保有していることで、取次ぎなくダイレクトにつながり、円滑なコミュニケーションが可能となりました。

2022 ソフトバンクと「DX推進の協業」を開始／人材交流を開始

2022年5月に、ソフトバンクとDX推進の協業を決定し、人材の受入れを開始しました。

ソフトバンクの部長級人材を受け入れ、当社グループの社員とともに、業務効率化、生産性最大化に向けたプロジェクトを推進し、十六フィナンシャルグループのデジタル化、お客さま向けサービスのデジタル化に取り組んでいます。

DX推進の具体的内容

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

2023 Google Workspaceの導入

ソフトバンクの全面協力により、2023年9月に、新たなグループウェア「Google Workspace」を十六銀行において導入しました。2024年3月には当社グループ全社へ利用を拡大し、グループ間の連携強化や、グループシナジーの最大化に取り組んでいます。

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、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場所にとらわれない円滑なコミュニケーションと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ます。

Google WorkspaceはGoogle LLCの商標です。

2025 生成AIの活用開始

2025年3月より全役職員で生成AI「Google Workspace with Gemini」の活用を開始しました。Google Workspace環境内での利用が可能であり、その各種ツールと連携するとともに、当社グループ内の閉域環境でサービスを享受できる仕様としています。業務内での生成AI活用を常態化させることで当社グループの更なる業務効率化を進めています。

特　集

「STATION Ai」への参画

東海地域のスタートアップのさらなる支援やオープンイノベーションの促進、スタートアップエコシステムの形成・発展に取り組むことを目的に、2024年10月に名古屋市昭和区に開業した、ソフトバンク株式会社の子会社が運営事業を担う日本最大級のオープンイノベーション拠点「STATION Ai」に最高位となるプログラムスポンサーとして参画しました。

当社は、プログラムスポンサーとして、社会人向け起業家・新規事業人材育成プログラムである「ACTIVATION Lab」の支援を行っています。また、当社グループがもつスタートアップ支援のノウハウや情報を提供する相談窓口を設置し、当社がこれまで形成してきた岐阜県を中心とするスタートアップのコミュニティと、STATION Aiに入居・参画する愛知県のスタートアップなどとの連携をはかっています。

STATION Aiでは、STATION Ai株式会社とソフトバンク株式会社へ派遣した2名の出向者が、ACTIVATION Labやソフトバンク社が有する最新のテクノロジー体験施設「EBC STATION Ai」の運営に携わっています。

【ACTIVATION Lab】とは

挑戦する社会人の「起業」や「新規事業」を実現するためのプログラムで、先輩起業家による実体験を基にした講演や事業開発について学べる勉強会、自分のアイデアを形にする実践型講座を提供しています。加えて、起業や新規事業経験豊富なメンターによる伴走型メンタリングを行い、起業できる状態まで一気通貫したサポートを提供します。

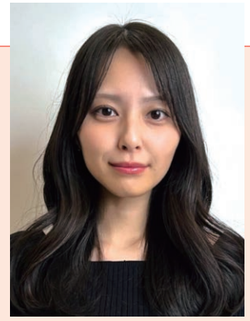
COMMENT

ソフトバンク株式会社へ派遣

2024年10月より、ソフトバンク株式会社に出向し、現在、STATION Ai内にある「EBC（Executive Briefing Center）」にて、法人CEO・CXOのお客さまへ、AIやIoTをはじめとする最先端ソリューションを紹介する業務に従事しています。

日々、さまざまな業界の著名な企業のお客さまとお会いし、議論を重ねるなかで、みなさまの事業領域を超えた深い興味・関心や、20年先を見据えた課題意識には、圧倒されるばかりです。出向期間を通じて、より専門的かつ広範囲な知識の習得に努め、それらを活用したビジネスモデルに関するインプットを深めていきたいと考えています。

帰任後は、この経験を活かし、デジタル化推進や生成AIを活用した新たな金融サービスの創造に貢献したいと考えています。今後も常に挑戦し続け、より一層お客さまに寄り添ったサービスを提供することを目指します。



EBC企画推進部
毛受　由菜

価値創造プロセス

活用する資本 INPUT

人的資本
- 多様な人材
- 従業員が活躍できる組織
- 高度なコンサルティング力

知的資本
- 地域に確立したブランド
- ニーズを捉えたグループの商品力
- 業務改革で得た効率経営

社会関係資本
- 優良かつ強固なお客さま基盤
- 日本のものづくりを支えるマーケット
- 国内外ネットワーク

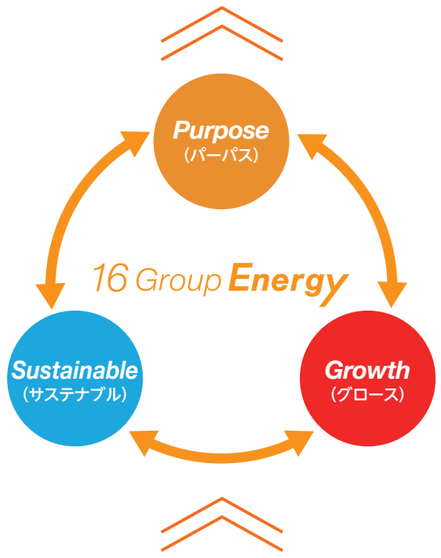
財務資本
- 高い収益力
- 健全な貸出資産
- 充実した自己資本

自然資本
- 豊かな自然
- 豊富な観光資源
- 生物多様性

企業活動 ACTIVITIES

私たちの使命
お客さま・地域の成長と豊かさの実現

長期ビジョン
一歩先を行き、いつも地域の力になる



コーポレート・ガバナンス

リスク管理　コンプライアンス

OUTPUT

お客さま
- 課題解決と最適なソリューション
- 高い利便性
- 豊かさの実現

地域社会
- 地域経済の発展
- 自治体との連携による地方創生
- 金融インフラの高度化

役職員
- 一人ひとりの成長
- ワークライフバランスの実現
- ダイバーシティの推進

株主・投資家
- 企業価値の向上
- 非財務情報を含む情報開示
- エンゲージメントの推進

環境
- 気候変動への対応
- 脱炭素社会の実現
- 環境保全

提供価値 OUTCOME

サステナビリティ
KPI の達成

SDGs 達成への貢献

着実な利益成長・
強固な財務基盤

外部環境

市場規模の縮小	ビジネスモデルの転換	社会の変化
■人口減少	■金融政策転換の動き	■不透明な世界情勢
■少子高齢化	■デジタル技術の進展	■人生100年時代
■企業数の減少	■キャッシュレスの進展	■気候変動への対策
■産業構造の変化	■異業種の参入	■銀行法の規制緩和

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。

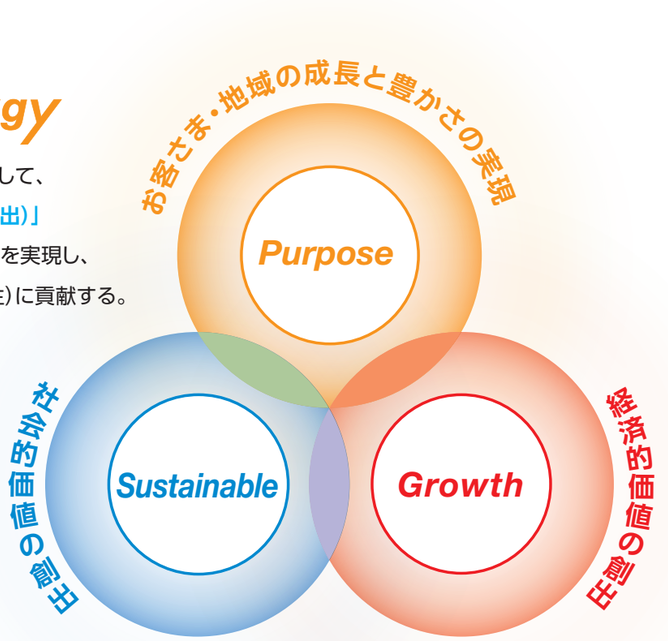
また、当社グループは、今後10年で社会課題の解決と、企業としての持続的な成長や企業価値向上の両立を実現していく方針であり、長期ビジョンのターゲットとして、2032年度には連結当期純利益300億円以上、連結自己資本比率12%以上を確保するとともに、様々な社会課題の解決としてサステナビリティKPI（2030年度目標）の達成を目指していきます。

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

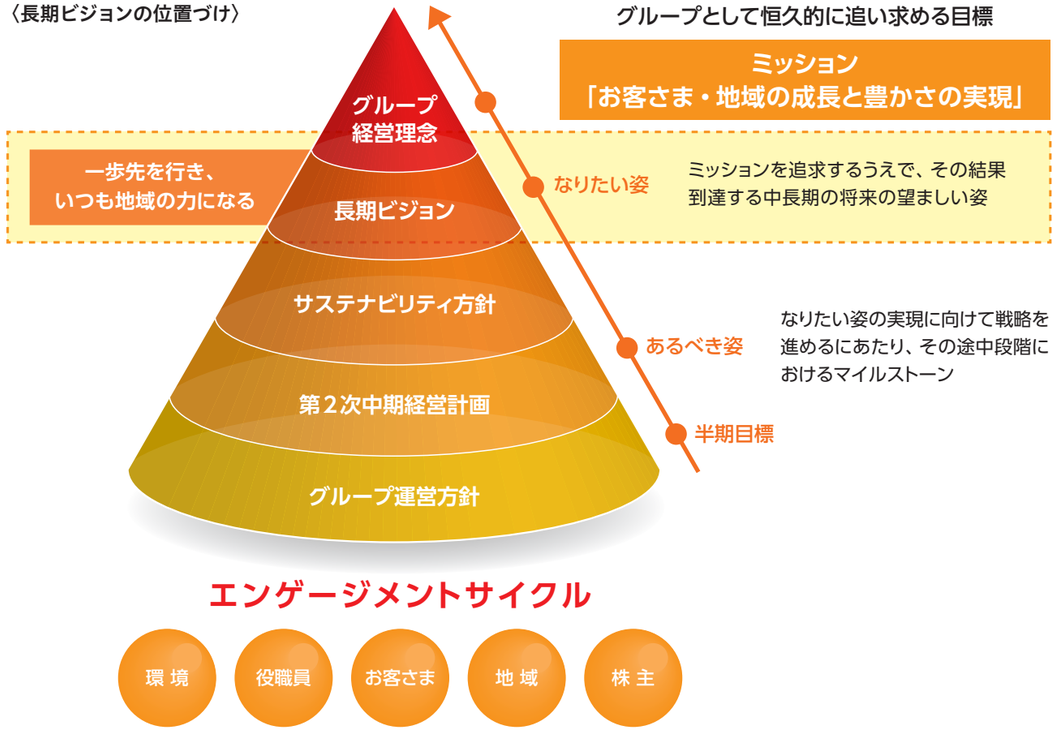
- ■ 持続可能な社会づくりへの貢献
- ■ 地域における生活の質の向上

- ■ 地域・社会の先駆者（フロントランナー）へ

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

〈長期ビジョンの位置づけ〉



グループとして恒久的に追い求める目標

ミッション
「お客さま・地域の成長と豊かさの実現」

なりたい姿：ミッションを追求するうえで、その結果到達する中長期の将来の望ましい姿

あるべき姿：なりたい姿の実現に向けて戦略を進めるにあたり、その途中段階におけるマイルストーン

エンゲージメントサイクル

環境 ／ 役職員 ／ お客さま ／ 地域 ／ 株主

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	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

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

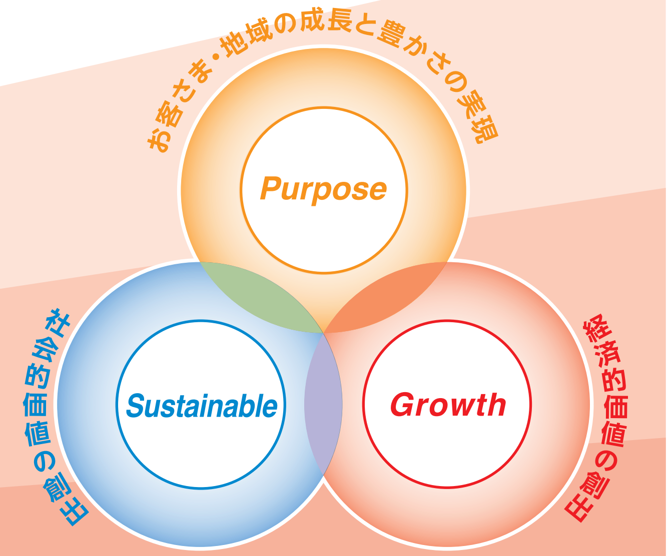
地域プロデュース戦略
Region Produce
地域を巻き込む新たな力になる
一歩踏み込んだ地域への関わりと緊急時も含めた強靭な地域の創生

- 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