



あいちフィナンシャルグループ
統合報告書〈ディスクロージャー誌〉

2025



あなたの、いちばんちかくで。

人の暮らしが、企業のあり方が、あらゆるものが変わり続けています。

抱える課題も、描く未来も、求めるものも、多種多様で先の見えにくい時代。

だからこそ、お客さまのいちばんちかくで支えていかなければいけない。そう思うのです。

日々のよろこびも、将来への不安も、

お客さまと同じ目線で分かちあいながら、確かな未来を築くお手伝いをするために。

この地域でいちばんに相談できて、いちばん頼りになるパートナーであるために。

堅実でゆるぎなく、かつ挑戦をおそれずに。

愛知県No.1の地域金融グループを目指し、いままでにない新たな価値を生み出していきます。

CONTENTS

イントロダクション

- 01 あいちフィナンシャルグループ コーポレートスローガン
- 04 社名に込めた想い/経営理念

ステークホルダーへのメッセージ

- 05 トップメッセージ
- 11 あいち銀行頭取メッセージ
- 13 <特集>対談
グループDX・業務改革担当役員×社外取締役（監査等委員）
- 17 財務担当役員メッセージ

価値創造の源泉

- 23 あいちFGのあゆみ
- 25 あいちFGの事業基盤
- 27 あいち銀行の強み
- 29 あいちFGの価値創造プロセス
- 31 長期計画―2030年に向けて目指すべき姿―
- 33 第1次中期経営計画の振り返り
- 35 第2次中期経営計画
- 41 <特集>合併についての振り返り
- 43 <特集>グループ戦略実現に向けた新たなグループ体制

サステナブルな成長に向けた戦略

- 45 サステナビリティへの取り組み

地域社会繁栄への貢献

- 49 投融資を通じた地域社会への貢献
- 51 スタートアップ支援
- 53 地域社会の課題解決支援
- 57 地域社会の活性化
- 61 自動車産業へのサポート

金融サービスの高度化

- 63 資産形成支援とお客さま本位の業務運営
- 65 DX推進

環境保全対応

- 69 気候変動・自然関連の取組み
(TCFD・TNFD提言への取組み)

従業員エンゲージメント向上と多様な人財活躍推進

- 79 人事担当役員メッセージ
- 80 人財育成
- 83 ダイバーシティ・エクイティ&インクルージョン
- 85 健康経営・働き方改革

ガバナンスの強化

- 87 コーポレートガバナンス
- 93 役員一覧
- 95 ステークホルダーコミュニケーション
- 99 人権尊重の取組み
- 101 リスク管理
- 105 サイバーセキュリティ
- 107 コンプライアンスの取組み

コーポレートデータ

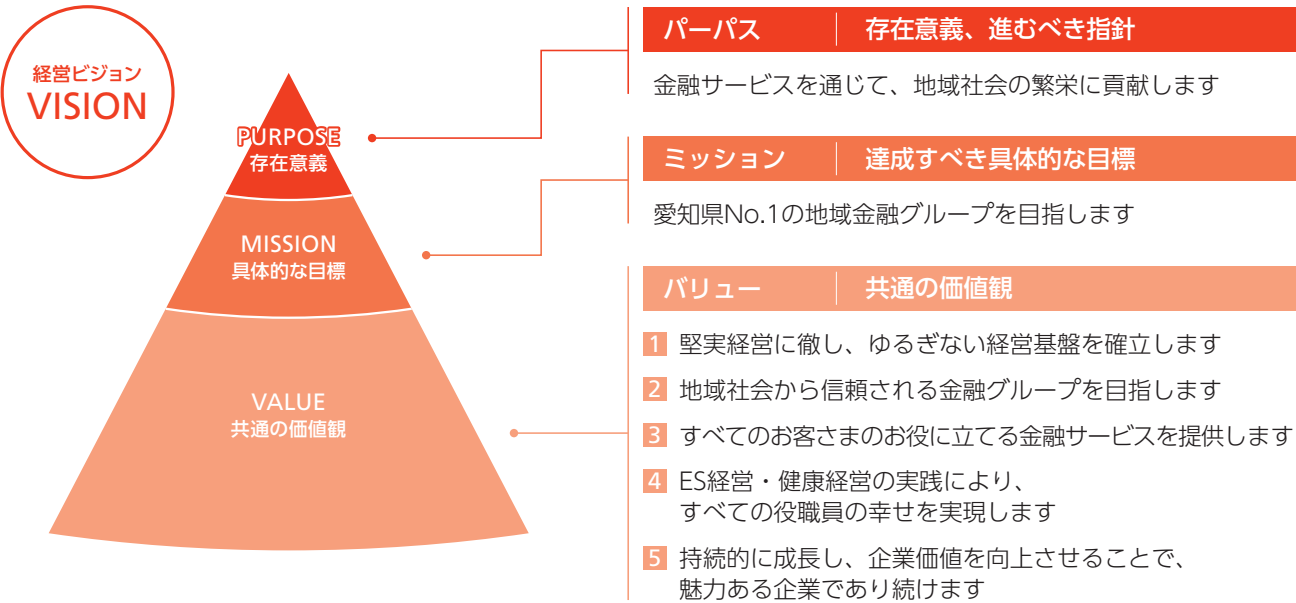
- 115 グループ財務データ
- 117 グループ非財務データ
- 119 企業情報

社名に込めた想い



私たちの主な営業基盤である愛知県を大切に、ともに成長していくことで「愛知県No.1の地域金融グループを目指す」という想いを込めています。

あいちフィナンシャルグループの経営理念



当金融グループは経営理念を経営ビジョン「VISION」と呼び、パーパス「PURPOSE」、ミッション「MISSION」、バリュー「VALUE」の3つの要素により、全役職員が目指す姿及び意思決定の際の指針とします。

編集方針

当社グループの持続的な価値創造に向けた取組みをすべてのステークホルダーにご理解いただくため、本誌を作成いたしました。

当社グループの経営理念をはじめ、中期経営計画や財務情報に加え、価値創造やサステナビリティへの取組みなどの非財務情報を統合的に編集しております。

編集にあたっては、国際統合報告評議会（IIRC）が提唱する「国際統合報告フレームワーク」や、経済産業省の「価値協創ガイダンス」を参考にし、当行のビジネスモデルや、持続的な価値創造の仕組みを統合的に説明しております。

なお、詳細な財務データなどにつきましては、「2025年3月期ディスクロージャー誌」を当社ホームページに掲載しておりますので、ご覧ください。

※2021年6月に国際統合報告評議会（IIRC）はサステナビリティ会計基準審議会（SASB）と統合し、価値報告財団（VRF）を設立しています。銀行法に基づいて作成した「2025年3月期ディスクロージャー誌」は、ホームページにてご覧いただけます。



● 報告対象

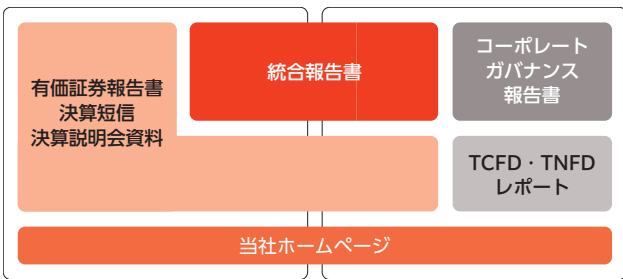
- 期間 2024年4月～2025年3月
一部に2025年4月以降の情報も含まれます。
- 範囲 あいちフィナンシャルグループおよびその子会社・関連会社

● 別冊のご案内

ディスクロージャー誌2025（本編・資料編）は、あいちフィナンシャルグループのホームページをご覧ください。

URL : <https://www.aichi-fg.co.jp>

● 情報開示コミュニケーション



Top Message

あなたの、いちばんちかくで。

第2次中期経営計画がスタート
新銀行を中核としたグループ一体経営を確立し
「銀行業を超えたトータルサポートグループ」を実現します

新銀行の誕生とシステム統合を完遂

2025年1月、愛知銀行と中京銀行が合併して新銀行「あいち銀行」が誕生しました。PMI（合併後の統合プロセス）やシステム統合の観点から、成功裏に終わりましたことをご報告します。

2022年10月の経営統合から遡ること約10カ月、両行が基本合意を締結した背景には、共通の問題意識がありました。それは、地域金融機関の経営を取り巻く環境が大きく変化するなかで、単独では規模的にも、人財を含めたリソース、ノウハウの面でも、持続的な成長が厳しくなってきた点です。

非連続的な成長を遂げ、企業価値を飛躍的に向上させていくには、もはや両行が一緒になってやっていくしかない。2022年10月に経営統合した際には、とにかく銀行合併とシステム統合をスピーディーにやり抜くことを強く意識しました。結果としてスムーズなシステム統合を実現し、地域金融機関の合併としては過去に例を見ない短期間のうちに完遂することができたと評価しています。

2022年10月のあいちフィナンシャルグループの設立を起点とする第1次中期経営計画（以下、第1次中計とします。）においては、銀行合併後のシナジーを早期に発現するための準備期間と位置づけて、重点戦略を掲げました。1つは、「コンサルティング・ソリューション型ビジネスモデルへの完全移行準備」。もう1つは、「新しいビジネスモデルに求められる人財像への社員の大規模シフト」です。

かつて低金利、マイナス金利の時代において、伝統的な預貸金業務のみで銀行収益の持続的な発展は難しく、それに代わる収益の柱としてソリューションビジネ

スの育成が大きな命題となっていました。お客さまに寄り添い、お客さまの課題に気づき、融資に限らず、課題解決に資する提案を行うことで対価を得る。これこそが、コンサルティング・ソリューション型ビジネスモデルの原点です。

私たちは、この新しいビジネスモデルに必要な人財像を「戦略人財」として定義し、4つのパターンに分けて人財育成に努めてきました。2024年度は第1次中計における戦略人財創出数450人をKPI（重要業績評価指標）として設定していましたが、育成プランの確実な取り組みにより前倒しで目標を達成するなど、コンサルティング・ソリューション型ビジネスモデルへの完全移行の準備は完了したといえます。

かつてのシステム移行で得た教訓が活きる

銀行合併と同時にシステム統合を行いました。当初の計画通りにシステム統合を実現するため、お客さまへの影響を最小限に抑えつつ、システムリスクおよび事務リスクの低減を最重視し、合併後の銀行において安全・確実・円滑に業務を開始できるよう取り組んでいくことを基本としました。そして、基幹系システムおよび事務処理基準を旧愛知銀行のシステムや、基準に統一する方針を掲げて推進してきました。

システム統合プロジェクトには、私自身の経験も活かされています。2007年に旧愛知銀行が勘定系システムを「NTTデータ地銀共同センター」に移行した際に、私はシステム部門の担当責任者を務めました。このときの教訓が、システム統合にかかる時間はできるだけ短くすること。そのためには、最初からマンパワーを投入し、不足する場合は外部から調達して、常に先手を

あいちフィナンシャルグループ
代表取締役社長執行役員

伊藤行記



Top Message

打つことです。

今回も2023年11月の段階で、両行のシステム部門、事務部門の拠点を統合し、両行の行員、システムベンダー、外部委託業者などの関係者が同一拠点に結集して融和を図るとともに、意思疎通と連携を密にしながらプロジェクトを進めてきました。結果として、経営統合から約2年という短期間でシステム統合を実現し、目的を十分果たすことができたと考えています。

銀行合併やシステム統合にかかる一連の統合コストについては、当初の想定内にほぼ収まる結果となりました。合併に関わっていただいた多くの皆さまのご支援もあり、お陰様で大きなトラブルもなく統合が完了しましたことを、この場をお借りして感謝申し上げます。

あいち銀行の始動に際し、代表取締役頭取執行役員には鈴木武裕が就任し、私はあいちフィナンシャルグループのトップとして、グループ全体の戦略立案と執行に専念します。合併が完了したことで、持株会社と銀行の役割分担を明確にすることがその目的です。

あいち銀行はあいちフィナンシャルグループの子会社の1つとして、今後はグループにおける営業部門としての役割が求められることから、長らく営業部門の責任

者を務め、ソリューションビジネスを育ててきた鈴木頭取は適任であり、頭取としての舵取りに期待しています。

「金利のある世界」でも役務収益の拡大は必須

金融政策の見直しに伴うマイナス金利の解除、その後の二度にわたる利上げにより、長らく続いた「金利のない世界」は終わり、「金利のある世界」へと変わりつつあります。利上げの背景であるインフレ環境への変化も合わせ、銀行業にとっては「大転換」ともいえる外部環境の変化が起きています。

金利上昇による利ザヤの改善は、従来の預貸金業務の収支改善にもつながることから、「金利のある世界」は基本的にはポジティブに見ています。しかし、利ザヤが取れるとはいえ、もともとの金利水準が低く、少子高齢化が加速する日本においては、預金獲得競争をして貸出も増やすといった、規模拡大を追求する時代にはおそらく戻らないでしょう。

地域のお客さまが抱えるさまざまな課題に向き合い、課題解決に資する提案を行うこと。すなわち、コンサルティング・ソリューション型ビジネスモデルが、「金利のある世界」においても、より一層重要であることに変わりはないと、私たちは確信しています。預貸金を中心としたビジネスモデルからの脱却と役務収益の拡大を加速させ、コンサルティング・ソリューション型ビジネスモデルを深化させていくことが重要だと考えています。

地域のものづくり企業に寄り添い 不確実性を乗り越えていく

当社グループの主な営業基盤である愛知県は、数多くの製造業が集積し、日本のものづくりを牽引してきた地域です。なかでも自動車産業は昨今、「100年に一度の大変革期」ともいわれるほど、かつてない複雑な経営課題に直面しています。

こうした状況を踏まえて当社グループでは、自動車業界をはじめとするものづくり企業が抱える課題やニーズに迅速かつ的確に対応するため、さまざまな支援策を講じています。その一環として自動車業界の支援をより一層強化すべく、2025年4月、あいち銀行内に「モビリティサポートチーム」を立ち上げました。

CASE*やサプライチェーンにおけるカーボンニュートラルへの対応、さらには米国関税措置への対応などさまざまな課題に関して、行政機関や各種団体との連携などを通じて、お取引先企業に対して解決に資する情報やソリューションメニューを提供していくこと、また、行員の知見向上を図っていくことで、お客さまとともに苦難を乗り越えていきたいと考えています。

米国関税措置の影響を受ける中小企業や個人事業主の方々に対しては、全営業店に相談窓口を設置し、幅広く相談対応を行っています。また、あいち銀行内カンパニーの「栄町コンサルティング」を独立させ、新たにリサーチ&コンサルティング会社として、ものづくり企業に対する高度な支援が可能な体制も整備していく方針です。

不確実性が高まる局面だからこそ、地域の企業にとって身近な相談相手となる存在が重要です。大企業に限らず、中堅・中小企業にとっても世界の動向が直接影響する場面が増えていることから、当社グループでは、国際的な経済動向を咀嚼し、わかりやすくお伝えするとともに、具体的なリスク低減策を提案していきたいと考えています。

*「Connected（コネクテッド）」「Autonomous（自動化）」「Shared&Services（シェアリング/サービス）」「Electric（電動化）」の頭文字をとった造語。

第2次中期経営計画が始動 シナジーの早期発現を目指す

2025年4月より第2次中計がスタートしました。第2次中計は、第1次中計を策定した当初から、両行合併による「シナジー発現期間」と位置づけており、円滑なスタートを切れるよう、2023年8月から1年以上にわたって策定検討に着手してきました。

第2次中計は銀行合併後の最初の中計であり、合併対応で進められなかったDXによる業務改革や、合併によって創出する人的リソースの再配置などを控えていました。そのため、第2次中計における3つの基本戦略は、検討を開始した当時より私が描いていたものとなります。

検討開始時から市場環境は「金利のある世界」へと変わりましたが、「コンサルティング・ソリューション型ビジネスモデルの深化」を実現するため、「グループ経営基盤の強化」を図るとともに、グループ内外における

「DX戦略を加速化」させなければならない3つの基本戦略は不変の考えです。

これら3つの基本戦略が見据える先はもちろん、お客さまと地域社会です。三位一体となってお客さま・地域社会の課題解決に貢献することで、第2次中計のテーマに掲げる「銀行業を超えたトータルサポートグループ」の実現を目指します。

第2次中計策定の議論においては、従業員とのコミュニケーションを密にして、経営サイドの考えを伝えるとともに、従業員の声をくみ上げることを意識的に行いました。

これまでも定期的に経営者の思いや考え方を従業員へ直接伝えるために、「社長通信」を月2回のペースで発信してきました。なかでも、第2次中計については、策定検討に着手した段階から当社グループが目指したい姿について発信しています。

また、従業員の経営参画意識の醸成を目的として、第2次中計の策定に向けた提言や意見を社内グループウェア「POWER EGG」で直接募集したり、営業部門で毎月実施しているブロック長会議では、担当役員が中心となって営業店の実態や要望事項などの情報収集を行い、検討の参考にしました。

地域金融機関として最も重要なことは、お客さまと直接触れ合う“営業店の質”であり、営業店が力を発揮できる体制構築を常に重視しています。そして、その営業店を担うのは従業員です。パート職員も含めたすべての従業員に経営ビジョンと戦略の浸透を図り、一致団結して「銀行業を超えたトータルサポートグループ」を目指していくことで、あいちフィナンシャルグループブランドを確立していきたいと思っています。

トータルサポートグループとして コンサルティング、不動産領域への進出も

改めて、第2次中計のテーマに込めた想いについてご説明します。従来の銀行は、預金・貸出・為替の3大業務が中心でしたが、企業や個人の課題・ニーズが多様化・高度化するにつれ、お客さまのあらゆる課題に対応できる体制をつくっていかなければ、お客さまに選んでいただける銀行とはならないと捉えています。



Top Message

従来の銀行業が中心であることに変わりはないものの、銀行業だけにこだわるのではなく、お客さまのあらゆる課題を解決するためには、「銀行業を超えたトータルサポートグループ」になっていく必要があるということがテーマに込めた想いです。

ご存じの通り、規制緩和に伴い、持株会社を通じて非金融事業への投資や事業会社への出資を拡大し、事業の多角化や収益源の多様化を図る銀行が増えています。

当社グループも2024年4月にソフトウェア開発を手がける「AASTグループ」を子会社化したほか、同年8月には株式会社新東通信との共同出資により広告会社「あいちFGマーケティング」を設立しました。

「AASTグループ」は愛知県を中心に高品質なシステムサービスを提供する独立系開発企業です。彼らの役割は当社グループのお取引先企業のIT・DX化支援です。また、あいち銀行の取引先専用の営業部署を作り、採用も強化しています。

「あいちFGマーケティング」はすでに現金封筒やデジタルサイネージなどあいち銀行の媒体物へのお取引先企業の広告掲載を取り扱っています。今後、銀行アプリ、ATM画面などへの広告掲載媒体の拡大に加え、広告代理・制作業務、マーケティング業務と幅広く展開していきます。

さらに現在も、新事業の立ち上げに向けてそれぞれ準備を進めており、第2次中計期間中には、リサーチ&コンサルティングや不動産管理の領域に進出する予定です。

新会社以外にも注目していただきたいのが、銀行業との親和性が高いリース会社「愛銀リース」です。旧愛知銀行の子会社として貸出先に対してリースを提供してきましたが、貸出先に対する浸透率は約7%と改善の余地がありました。また、合併した旧中京銀行には関連会社にリース会社がなかったため、そこはブルーオーシャン（未開拓の市場）として残されています。地域金融機関における貸出先に対するリース取引の浸透率は、高いところは約20%であり、市場の成長余地も高いことから、トップにあいちFG上席執行役員を配置して、早期に収益の柱として育てていく方針です。

第2次中計の始動に合わせて、組織改正も実施しました。グループ戦略の運営体制のさらなる強化を図るため、「グループ戦略部」を「グループ事業戦略部」と名称変更したほか、サステナビリティ経営やDX戦略推進を強化するため「グループサステナビリティ経営統括部」、「グループDX・業務改革統括部」を新設しました。

今後は、持株会社のあいちフィナンシャルグループのテーマである「銀行業を超えたトータルサポートグループ」に基づいた戦略の企画・立案を行い、それらの戦略に基づいて銀行を中心とするグループ会社が具体的な施策を進めていきます。すでに3つの基本戦略のもと、各部署がアクションプランを策定し、PDCAサイクルを着実に回しているところでありますので、グループシナジーの早期発現にご期待いただければと思います。

地域の発展なくして自社の持続的成長はなし

当社グループでは、地域における社会課題の解決に貢献し、持続可能な地域社会を実現するため、社会課題を当社グループの事業機会として捉え、自社の経営課題とのさらなる同期化、すなわちSX（サステナビリティ・トランスフォーメーション）を目指しています。

このような考えのもと、地域社会と当社グループのいずれにとっても重要な課題を5つのマテリアリティとして特定し、第2次中計の3つの基本戦略をこのマテリアリティ（詳細はP.45）と密接に紐づけています。

第2次中計、続く第3次中計を完遂し、2030年度目標を達成するためには、マテリアリティの考え方が重要ですが、今回、第2次中計のタイミングでマテリアリティKPIの見直しを行いました。

たとえば、マテリアリティの一つである「地域社会繁栄への貢献」では、2030年度までの継続目標として掲げている「サステナブルに関する投融資1兆円」のほか、新たに3年間で「当社グループが受託するコンサルティング支援件数300件」を掲げました。

また、「環境保全対応」では、脱炭素をさらに加速させていくため、「温室効果ガス排出量 Scope1・2のカーボンニュートラル達成」を「2050年度」から「2030年度」に前倒したほか、3年間で「お客さまの脱炭素支援件数400件」というKPIも新たに掲げました。

環境保全に関連しては、トランプ米政権による環境・エネルギー政策の転換が注目されていますが、温暖化は疑いようのない事実です。地域社会の前提となる地球を守らなければ、地域社会そのものが成立しません。気候変動をはじめとした環境保全への対応は、引き続き積極的に取り組んでいきます。

一方、KPIの見直しではありませんが、私が最も重視しているマテリアリティが「従業員エンゲージメント向上と多様な人財の活躍推進」です。ESアンケート（従業員エンゲージメント調査）を毎年行い、第2次中計期間中に満足度80%の達成を目指して各種施策に反映していきます。たとえば、女性管理職比率の向上に向けては、産休や育休の期間も能力評価が維持される人事考課の仕組みを導入しました。

個人的には、年齢や性別に関係なく、新入社員を含めたすべての従業員に対して、個人の成果や能力に応じて報酬やポジションを決める制度があってもいいと考えています。初任給の引き上げが話題となっていますが、新入社員の能力は決して全員一緒ではありません。同じようにシニア職員のなかにはものすごく能力が高くて、やる気のある人もいます。そうであれば、定年を迎えてからも給与を上げていいはずです。

繰り返しになりますが、地域金融機関にとって、地域の持続的な発展なくして、私たち自身の持続的な成長はありません。金融という社会インフラを支える立場として、地域の皆さまの暮らしや企業活動を支援することで「社会価値」が生まれ、やがてそれは「経済価値」として当社グループにも還元され、さらなる地域貢献へとつながっていく。「社会価値」と「経済価値」の好循環を生み出すために、当社グループは経済、社会、環境のバランスを重視した取組みを推進していきます。

ステークホルダーの皆さまのために

銀行合併、システム統合を大きなトラブルもなく、無事に終えることができ、2つの銀行が1つになりました。新年度を迎え、新銀行に対する皆さまからの期待をひしひしと感じているところです。2022年10月の経営統合以降、さまざまな統合効果を生み出してきましたが、合併によりさらにプラスのシナジーを発揮するこ

とで、成長を加速させていきます。

昨年も申し上げましたが、私たちは「愛知県No.1の地域金融グループを目指します」をミッションに掲げていますが、これは経営統合によって規模でNo.1になるということではありません。この地域に暮らす人たちが何か困ったときに、いちばん最初に相談できて、いちばん頼れるパートナーでいることを意味します。

お客さまが抱えるさまざまな課題や悩みを当社グループにご相談いただき、対応策や課題解決策をご提案し、実際に解決につなげることができれば、また新たな課題や悩みごとをご相談いただける関係を構築できます。結果として、数多くのお客さまにご相談いただければ、当社グループの収益は拡大し、企業価値向上や株価上昇にもつながり、株主・投資家をはじめとしたステークホルダーの皆さまにも報いることになります。

グループ企業も含めて、さまざまな課題解決策のご提案をし、従来の銀行業の枠を超えたコンサルティング・ソリューション型ビジネスモデルを深化させていくことで、地域社会の発展に貢献していきます。引き続き、ステークホルダーの皆さまのご支援を賜りますよう心からお願い申し上げます。



あいち銀行頭取メッセージ

株式会社あいち銀行
代表取締役頭取執行役員

鈴木 武裕

就任あいさつ

2025年4月1日にあいち銀行の代表取締役頭取執行役員に就任しました。愛知銀行と中京銀行が合併し、新銀行として歩み始めてから3か月で銀行の舵取りを任されることとなりましたが、お互いの優れたところを取り入れ、両行が融和した新しい銀行を作っていきたいと思っています。地域の皆さまから「あいち銀行が誕生して良かった」と言っただけの存在感のある銀行を目指していきます。

入行以来、営業店や本部の営業部門での在籍が長く、お客さまのお声に多く触れてきました。これまで、よく言えば「堅実」、裏を返せば「保守的」な行風であったと感じていますが、タブーとされてきたことに縛られず、三河弁という「やってみりん」の精神で、新しいこ

とにどんどんチャレンジしていきたいと思っています。お客さまのニーズを的確に捉えた商品やサービスを提供することで、新しい銀行となり、良い意味で変わったと感じていただき、お客さまや地域を元気づける存在になっていけたらと思います。

経営理念に絡めた意気込み

あいちフィナンシャルグループのミッションは「愛知県No.1の地域金融グループを目指します」です。愛知銀行と中京銀行が合併し、預金や貸出金、店舗数などの規模面では愛知県で1番の地域金融グループとなり、確実に存在感は増したと思います。しかしながら、預金シェア、貸出金シェア、メインバンクシェアのいずれもリーダー的立場には届いていません。

これまでは、人的リソースが限られているなかでも精一杯に戦略や施策を展開してきましたが、合併により創出される人財を、お客さまと接する営業部門や成長分野へ振り向け、あいちフィナンシャルグループ全体でコンサルティング・ソリューション型ビジネスモデルを深化させることで、名実ともに愛知県No.1の地域金融グループとなっていきます。

取り組むべき課題

金利のある世界に戻ったことで、銀行にお金を預けていただきやすくなったと感じていますが、一方で金融機関同士の競争が激しくなっています。他の金融機関との競争に負けないことは大事ですが、それよりも、地域のお客さまに信頼されること、お客さまの利便性を高めていくことにより、メイン銀行としてご利用いただけるお客さまを増やしていくことが重要です。これには、対面・非対面それぞれからのアプローチも重要でありますので、バランスよく強化していきます。貸出金増強においても、やはり取引メイン化は欠かせません。そのためにも、コンサルティング・ソリューション型ビジネスモデルを深化させ、お客さまへ提供する価値をさらに高めていきます。

また、あいちフィナンシャルグループ第2次中期経営計画（以下、第2次中計とします。）の基本戦略の一つに「DX戦略の加速化」を掲げており、その実現に向けてあいち銀行においてもDXを積極的に推進します。デジタル技術の活用により社内業務の効率化・高度化を図る「デジタル・シフト」と、従来からのリアルサービスに加え、銀行アプリや法人ポータルなどのデジタルチャネルによる新たな顧客体験やサービスの提供を図る「プラス・デジタル」のコンセプトにより、社内向けDXと顧客向けDXを並行して推進します。

今後、営業エリアが重複している店舗の見直しに伴い、人的リソースが創出されますが、その人財は対面・非対面での営業強化につながる分野への再配置を予定しています。第1次中計では戦略人財の育成に力を入れて取り組んできましたが、特に新分野への進出や強化については専門人財が必要であり、ノウハウ習得のための外部出向やキャリア採用も積極的に行っていきたいと思っています。

当行の主な営業基盤である東海地方は、自動車関連を中心にものづくり産業の一大集積地となっています。当行は2017年より大手自動車部品メーカー出身者を採用し、「現場改善アドバイザー」として製造現場の生

産性向上に向けた支援を当地区地銀のなかで先駆的に行ってきました。その後、2022年には「ものづくり技術サポートチーム」を設立し、幅広くものづくり企業の課題解決支援に取り組んできました。そして2025年4月には100年に一度の大変革期と言われ、さまざまな経営課題に直面している自動車業界支援に特化した「モビリティサポートチーム」を新たに立ち上げました。行政機関からの人材受入や外部機関の知見を積極的に取り入れながら、業界分析・調査・研究を通じて専門性を高めることで、幅広いソリューション提案や資金ニーズへの対応を強化していきます。

ステークホルダーへのメッセージ

銀行合併により規模が大きくなったことで、お客さまからの期待の声は大きくなっていると感じます。法人のお客さまや個人のお客さまのお悩みや課題は複雑化、多様化していますので、それぞれのお客さまに寄り添い、「いちばんちかくで」、「いちばん頼りになるパートナー」として存在感を発揮していければと思います。

また、地域と地域金融機関は運命共同体です。地域の成長発展なくして、我々地域金融機関の成長発展は成し得ません。愛知県を中心とする当行営業エリアの経済基盤は強固と言えます。しかしながら、少子高齢化による生産年齢人口の減少、地域の脱炭素化への取り組みなど、課題も多くあります。行政や地域の関係者の皆さまとともに、地域課題の解決に向けて取り組んでいくことは愛知県No.1の地域金融グループを目指す私たちにとっての重要な役割です。

第1次中計を振り返り、第2次中計で重視する観点は、「第1次中計までに構築してきた顧客基盤の維持・拡大」、「さらなる費用削減の実現」、「収益性と健全性のバランスを考慮したリスクアセットコントロール」、「アセットを用いない手数料ビジネスの拡大」です。これらを実践していくことで、第2次中計で掲げる2027年度KGI「連結当期純利益190億円以上」、「ROE5.0%以上」、「コアOHR65%未満」、「連結自己資本比率9.0%程度」を達成し、株主の皆さまのご期待に応えていきます。

最後に、あいち銀行の行員がより一層愛着を持ち、働きがいを感じられる銀行にしていきたいと思っています。私は、人間、だれしもCOMFORTABLE（「快適な」「心地よい」）な状態の時に一番力を発揮すると信じており、全行員にとって心地よい状態を作っていきたいと思っています。

特集 | 対談 グループDX・業務改革担当役員×社外取締役（監査等委員）

DX推進で切り拓く地域の未来 新しい金融グループとしての第一歩

あいちフィナンシャルグループ
代表取締役常務執行役員

吉川 浩明

あいちフィナンシャルグループ
社外取締役（監査等委員）

我妻 巧

あいち銀行の誕生に向けた準備と同時に、DX推進計画の策定、AASTグループの子会社化などDX推進の準備を進めてきたあいちフィナンシャルグループ。今年度からスタートした第2次中期経営計画では「DX戦略の加速化」を基本戦略の1つに掲げています。DX推進の現状と課題、未来展望などについて2人の取締役役に伺いました。



AASTのグループ化により DX人財の課題も克服

——2025年1月に誕生した「あいち銀行」について、システム統合において大きなトラブルもなく移行されました。現在の率直な感想をお聞かせください。

吉川 まず何より「お客さまへの影響を最小限にする」という基本方針に沿った対応ができたことに安堵しています。他行の合併事例と比較しても非常に短期間の合併作業となり、人員的にも厳しい状況でしたが、行員一人ひとりが本当にがんばってくれたと感謝しています。

個人的には、プロジェクトに関わった全員のシステム構築の能力、技能が格段に向上したと感じています。また、メンタルを維持することが非常に難しい期間になりましたが、全員で支え合い一人も欠けることなく完遂できたことが何よりうれしく思います。

我妻 銀行合併を早期に実現するために、非常に短期間のシステム統合スケジュールとなりましたが、プロジェクトに関わったすべてのメンバーとベンダーの努力と苦労に対してお礼を申し上げます。

決して順風満帆とは言えないなかで、2024年12月末からのシステム移行作業で、新銀行の合併元帳が完成したと報告を受けた時は、新銀行が誕生したのだと本当にうれしく思いました。同時にこれから新しい金融グループとしての真価が問われる、新しい一歩が始まるとの思いを強くしました。

——DX推進は現場レベルでどのように実現されていますか。

吉川 業務効率化の取組みとして、グループウェアとワークフローの導入が挙げられます。旧中京銀行で運用していた「POWER EGG」を、旧愛知銀行でも取り入れ共同利用を開始しました。社内メール、伝言メモといったコミュニケーションツールや、スケジュール管理システムが導入されたことで、スピーディーな情報連携やスムーズな業務運営につながっています。

本部の取組みとしては、RPA（ロボティック・プロセス・オートメーション）活用があります。定型的な業務はRPA化により一層の効率化を図っていきます。

お客さまへのDX支援としては、「デジタル化診断サービス」があります。お客さまのバックオフィス業務におけるデジタル化の課題解決に向けて、業務提携先と連携してサポートするサービスです。実際にサービスをご利用いただいたお客さまのなかには、抽出された課題に対しての改善に向けた実行支援をご希望され、提携先の専門家をご紹介させていただいた実績もあります。

——我妻様は前職（インテック）でのご経験から、2023年のDX推進計画策定や2024年のAASTグループ子会社化など、あいちフィナンシャルグループのDX推進について、どのように評価されていますか。

我妻 当社グループのDX推進については、中堅・中小企業への顧客向けソリューションの領域と、一般のお客さまへのスマホアプリやポイントサービスなどのデジタルサービスの領域があります。これらに、銀行内部の業務効率化と、IT・システム基盤の整備を加

え4つの柱となり、DX推進の方向性としては十分カバーされていると思います。

システム統合が完了した今、第2次中期経営計画（以下、第2次中計とします。）を展開するなかでは、デジタル化による業務やビジネスの効率化、合理化を加速させていく必要があります。

そのためDX人財の育成については重要な課題と捉えていました。第1次中計でDX推進計画を聞いた段階では、グループ内の機能としてSier（システムインテグレーター）の機能が不足していると感じていました。DXは、ベンダーに「丸投げ」では成立しません。「このキーパーツをどう埋めるのか」が課題だと思っていました。そうしたなかでAASTグループという地元愛知県のIT企業をグループに迎えるという施策は、このキーパーツを埋める重要な経営戦略だったと認識しています。

社外取締役のなかでAASTグループを迎えることに異論はありませんでした。ただ一方では、人財の流動化が激しいIT業界にあるため、銀行グループに参画することにより人財が流出しないかとの懸念もありましたが、今のところ人財流出もなく、AASTグループと銀行との連携スキームも順調に進んでいます。

DXに取り組まないことは 最大の経営リスクに

——DX人財の育成・確保やAASTグループの子会社化による人財力・技術力強化は、グループ全体にどのような効果をもたらしていますか。

吉川 当社グループではDX人財を、

特集 | 対談 グループDX・業務改革担当役員×社外取締役（監査等委員）

本部の専門部署で活躍する「DX専門人財」、営業店や本部各部でDXを推進する「DX人財」、そしてすべての社員が該当する「IT・デジタル基礎人財」の3つに分けて人財育成を行っています。DX専門人財やDX人財を中心にRPA活用による業務効率化を図っているほか、IT・デジタル基礎人財育成のKPIとしてITパスポートの取得を奨励し、2024年度末には目標の1,000名を達成しました。これにより社内のITへの知見はますます高まっています。

また、AASTにおいては、あいちFG専担チームを設置するなど、グループを挙げてDXを推進しています。

——第2次中計の3つの基本戦略の1つとして「DX戦略の加速化」が掲げられましたが、その経緯についてお聞かせください。

吉川 デジタル技術の進展により、産業の枠を超えた競争が始まっていることや、お客さまのニーズの多様化・高度化に対応すべく、デジタルを活用したさまざまな金融サービスの開発・機能向上が求められていることは言うまでもありません。

内部環境においては、従業員1人あたりの収益を高めること、顧客基盤の拡大を図ることが必要であると認識しました。収益獲得に直結するフロント部門への人財配置を促進しつつ、従業員1人あたりの生産性を改善するためにも、DXによる業務効率化は必要不可欠です。

また、顧客基盤を拡大し、収益向上を図るためにも、預貸ビジネスに次ぐソリューションビジネスの強化が必須です。特に当社グループの主要なお

客さまである中小企業のデジタル化・DX化ニーズは、顕在化している以上にはるかに多く、十分に収益機会となり得ると考えています。

我妻 つまりはDXによって、当社グループも、お客さまも企業変革がなされないといけないということです。これまでの預貸ビジネスを中心としたサービスから、新しい柱としてコンサルティングなどのお客さま向け伴走型サービスへ移行するには、DX支援は必要不可欠ですし、ましてや避けては通れません。

新しい金融グループとしてDXに取り組まないことは経営として最大のリスクであると考えていますので、「DX戦略の加速化」は特に重要な戦略だと思っています。

——「DX戦略の加速化」を実現するための施策や目標についてご紹介ください。

吉川 1つ目は「顧客サービスの強化」です。個人・法人両面でデジタルサービスの強化を図り、これまでアプローチできていなかった顧客層の開拓を進めます。個人向けにはバンキングアプリやインターネット支店をリニューアルし、若年層など新たな顧客層へのアプローチの強化に取り組めます。法人向けにはライト版法人IB（インターネットバンキング）を導入し、競合他社以上の機能と利便性を提供していきます。

2つ目は「顧客向けDX支援体制の強化」です。お客さまの抱えるDX課題に対して、業務効率化やサービスの高付加価値化に資するDXソリューションを提供していきます。この領域では、AASTグループがシステム開発受託や

DX人財育成などのサービス提供に向けた体制強化を担います。

3つ目が当社グループの「業務効率化」で、具体的な取組方針に「窓口業務のIT化・DX化」「融資DXの推進」を掲げています。「窓口業務のIT化・DX化」では高頻度かつ低難度の手続きのセルフ化を目指し、窓口業務の負荷の軽減を図るほか、タブレットの導入、アプリやATMなどの機能強化、印鑑レス取引の拡充、各種申込書類のペーパーレス化などの導入を進めます。一方の「融資DXの推進」では、融資プロセスの自動化と債権書類の電子化による与信事務の効率化、トランザクションモデルの導入や事業性融資契約の電子化を実装する環境整備を行っていきます。

DX支援をきっかけにメイン化を推進——DXサポートメニューの拡充など、新たなサービスの展開が地域経済やグループ全体にもたらす影響について、考えをお聞かせください。

我妻 ネットとリアルが融合したDXサービスを提供する地域金融機関は、簡単に置き換えることができない存在にならないといけません。そのためには、利便性に加えて、地域のお客さまに“プラスアルファ”を提供することが重要です。

例えば、中堅・中小企業のお客さまが自前でデジタル化を進めるには、スキルや人材が不足しています。資金支援だけでなく、DXによるさまざまな経営支援サービスの提供を行うことでお客さまの発展につながります。お取引先企業の発展は従業員の所得増、地域経済の発展に寄与し、最終的に

銀行に還元されるという好循環が生まれることが期待されます。

——DX推進にリソースを集中させることで、将来どのように収益向上とコスト削減につながるとお考えですか。

吉川 デジタル化支援サービス単体での収益貢献度は、今のところ大きくありませんが、DX支援を通じて、お客さまの経営課題を解決することでリレーションを深め、メイン化を推進するきっかけになると思います。DX支援を入り口として、ファイナンスを含めた総合的な取引拡大につなげることが大切です。

また、DX推進による社内の業務効率化や窓口業務の削減により、それに伴う人件費コストを削減できます。一方で効率化により捻出できた人的リソースをお客さまへのコンサルティング業務などにシフトすることにより、収益機会の拡大につながります。

——DX推進により、今後想定される新たなビジネスモデル創出のシーズ（種）があれば、ご経験を踏まえてお聞かせください。

我妻 AI活用は重要なテーマですが、今のところはっきりとした見解は出ていません。ただし、データ活用の観点では、リスク管理の分野で不正防止につながるルールづくりや、マーケティング分野ではCRM（顧客行動管理）による効率的なアプローチにつながるなど、応用範囲は広いと思います。

新しいシーズではないのですが、中堅・中小企業のお客さまの現場ではRPAで効率化できる業務も多いと思います。銀行で培われたRPAの取り組み

などは、生産管理を得意とするAASTグループとの協業で、工場などの現場の効率化などに応用できるのではないのでしょうか。

——ステークホルダーに向けて、メッセージをお願いします。

吉川 2年半に及ぶ事務・システム統合作業により、システム開発の凍結期間もありましたが、ようやくDX推進を本格稼働させることが可能になりました。「営業店舗」と「渉外担当者」というネット銀行にはない「リアル」の強みも活かしながら、お客さまが必要とするデジタルサービスを、迅速かつ積極的に提供することにより、「この地域でいちばんに相談できて、いちばん頼りになるパートナー」を目指してまいります。どうぞご期待ください。

我妻 DX推進だけでは、「愛知県No.1の地域金融グループ」にはなれませんが、DX推進、IT高度化の効果として、経営の安定化や収益性の向上、シェアの向上、サービスの拡大、品質の向上、ガバナンスの向上などに好影響をもたらし、結果として、地域でいちばん信頼でき、安心して付き合える金融グループとして評価されるのだと思います。

最後に、DX推進で一番重要なことは経営トップの強い意志と、その想いを形にして継続する多様な人財と組織です。その点、「グループDX・業務改革統括部」があいちフィナンシャルグループに新設され、メンバー公募も行われるなど、今後の取組みが大いに楽しみです。



財務担当役員メッセージ

成長投資の加速と
統合シナジーの発現により
資本コストを上回る
ROEの実現を目指します。



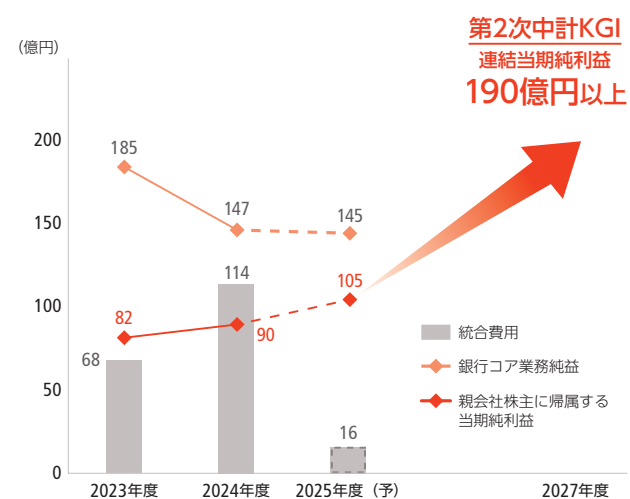
あいちフィナンシャルグループ
取締役常務執行役員
(グループ経営企画部・
グループサステナビリティ経営統括部担当)
伊藤 謙二

2024年度の振り返り

2022年10月のあいちFG設立から、2025年1月には愛知銀行、中京銀行の合併が無事に完了し、あいち銀行が誕生しました。経営統合、合併対応により、2023年度・2024年度は統合関連費用が収益を下押ししていましたが、店舗再編費用の一部は今後も発生するものの、ようやく統合のシナジー効果が財務に現れるステージが始まります。

一方、外部環境については、金融政策に関して2024年度に2度の政策金利の引き上げがあり、「金利のない世界」から「金利のある世界」へと大転換が起きています。従来から進めてきた「コンサルティング・ソリューション型ビジネスモデルの深化」は今後も加速させていきますが、銀行業の本業である預貸ビジネスの利鞘改善は非常に重要なポイントとなります。

2024年度は統合関連費用を114億円計上しましたが、ソリューション関連手数料や株式等損益の増加などにより、当期純利益は前期比プラス22億円となる90億円となりました。今年度については統合関連費用が16億円まで減少することを見込むものの、市場金利の上昇を受けた預金利息の先行増加や、有価証券ポートフォリオのデュレーションの短

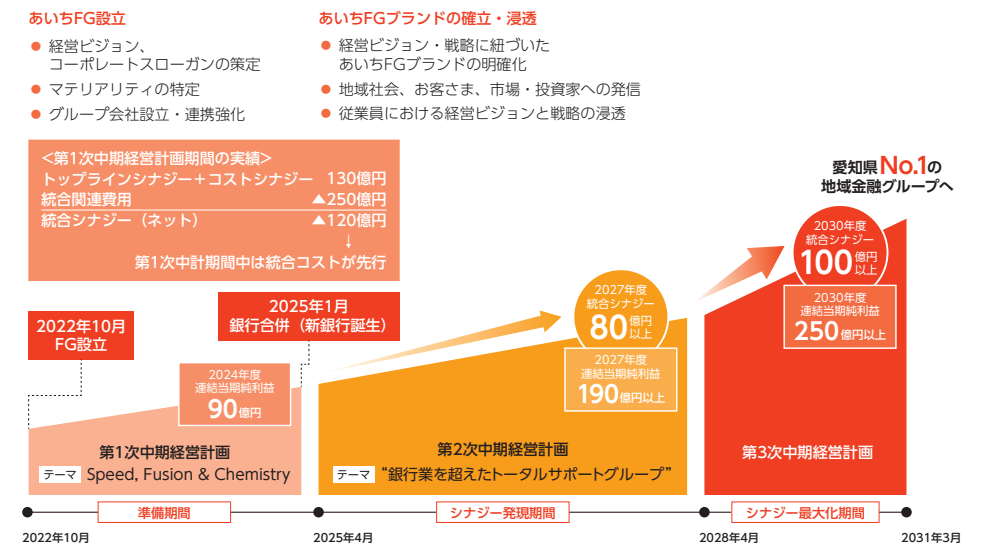


期化、債券投資抑制などのリバランスによる有価証券利息・配当金の減少などから、当期純利益は105億円を見込みます。第2次中期経営計画（以下、第2次中計とします。）最終年度の2027年度には統合シナジーの発揮やさまざまな施策の取組み、金利上昇の効果などにより、連結当期純利益190億円以上を目指しています。

第2次中期経営計画は統合シナジーの発現期間

第1次中計で掲げたゴール：「あいち銀行」スタート時までに成し遂げていることについては、①コンサルティング・ソリューション型ビジネスモデルへの完全移行、②新ビジネスモデルに求められる人材像への社員の大規模シフト、③経営の効率化によるシナジー早期発現の3つを掲げていましたが、各種計数目標やKPIについてはいずれも達成しました。これまでにご説明している通り、第1次中計は「合

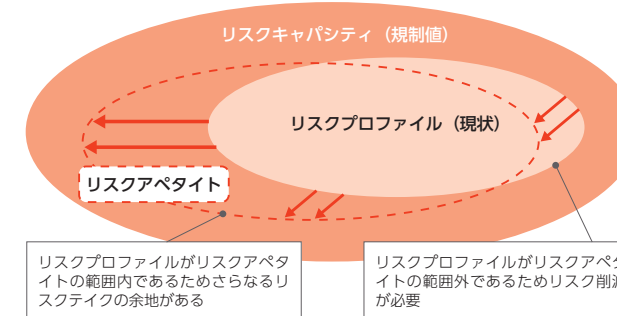
併までの準備期間」、第2次中計は「シナジーの発現期間」、第3次中計期間は「シナジーの最大化期間」としています。さまざまな準備をしながら銀行合併を無事終えたことで、第2次中計ではシナジー発現に向けて施策を加速していきます。



企業価値向上へのプロセス

当社グループのRAF運営

リスクアペタイトの概念図



当社グループでは、2019年からRAF（リスクアペタイト・フレームワーク）の考え方のなかで、自己資本比率（信用リスク）、IRRBB比率（金利リスク）、LCR（流動性リスク）の各種規制指標とのバランスをとりながら、その時々々の環境・状況に基づき「いま、取れるリスクは何か」をテーマにバランスシート計画を立て、収益計画を策定してきました。各規制指標についてターゲットとする水準（リスクアペタイ

ト）を設定し、各リスク量をコントロールしながら収益の最大化を目指しています。

自己資本比率規制は信用リスクを中心として銀行が保有する資産の損失可能性に対して一定の資本を確保することが求められている規制です。IRRBB比率は「銀行勘定の金利リスク」であり、銀行が保有する資産と負債について一定の金利変動に対する金利リスク量を計算し、金利リスク量を自己資本で割って算出します。金利リスクは自己資本比率規制の対象外であることから、別途管理していくためIRRBB規制が導入されています。LCRIは「流動性力バレッジ比率」であり、ストレス下での資金流出に対応するために一定の流動性資産の確保が求められている規制です。

いずれの指標も銀行経営の安定化のために注意深くコントロールすべき指標と捉えています。後述のロジックツリーではROEをRORAの改善と財務レバレッジコントロールに分解していますが、これは自己資本比率規制のリスクアセットを切り口としたものです。

財務担当役員メッセージ

「金利のない世界」では薄い利鞘となることから、貸出金のボリュームを拡大するとともに、有価証券運用においては超過スプレッドを求めて投資信託を中心とした低流動性資産への投資を拡大することで収益を確保していたため、自己資本比率・LCRは低下基調でした。一方、「金利のある世界」では金利の絶対水準が上がり、利鞘の拡大や国債を中心とした流動性アセットへの回帰により、リスクアセットの増加を抑制しつつ収益を拡大していくことが可能となります。資産サイドに注目した場合、金利の上昇は自己資本比率・LCRの上昇要因となりますが、負債サイドに着目すると、預金調達競争が激しくなっています。

調達コストの増加を抑えつつ、調達と運用の長短金利差をどのタイミングでどの程度取るかにより収益性が変わるため、ALM運営がこれまで以上に重要となります。2025年3月末基準のIRBB比率については、金利低下がリスクとなる下方パラレルシナリオの5%と、有価証券のデュレーションの短期化や、新銀行誕生キャンペーンによる定期預金の積極推進により金利上昇リスクを削減し、金利上昇に備えてポートフォリオを変化させてきました。

今後、さらに金利が上昇するタイミングでは、市場動向と

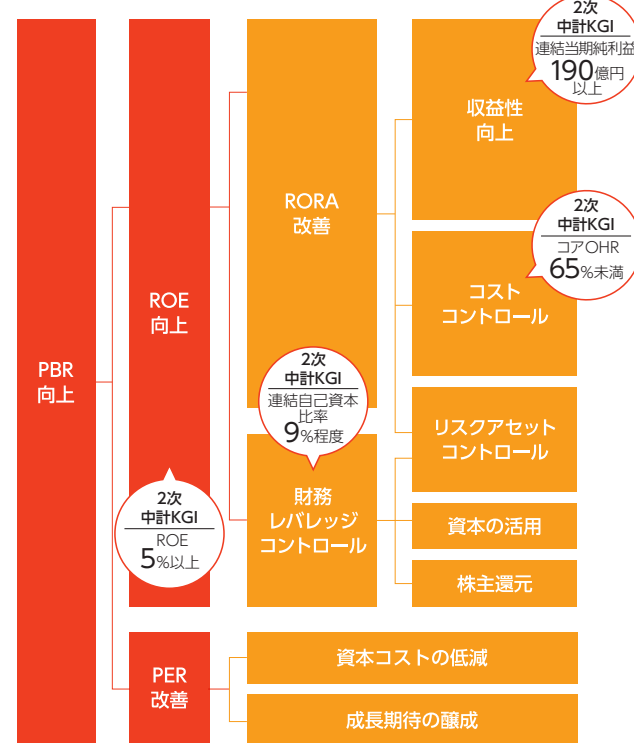
リスク管理に注意しながら長短金利差を再度取ることで、収益を伸ばしていきたいと考えます。

企業価値向上のためのドライバーと第2次中期経営計画

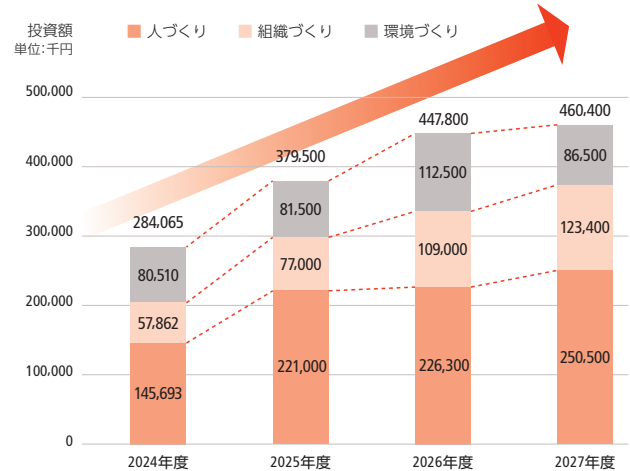
当社グループの第2次中計は“企業価値向上のためのドライバー”と深く結びつけて決定し、企業価値＝PBR向上につながるKGIとして連結当期純利益目標190億円以上（収益性向上）、コアOHR65%未満（コストコントロール）、連結自己資本比率9%程度（財務レバレッジコントロール）、ROE5%以上を掲げています。

「収益性の向上」については、コンサルティングメニューの充実や顧客基盤の拡充、バランスシート拡大による資金利益や役務利益の増強、グループ会社活用による業務領域の拡大、DX戦略の加速化による顧客利便性・先進性の向上など、「コンサルティング・ソリューション型ビジネスモデルの深化」（第2次中計基本戦略I）によりトップラインの向上を目指します。その実現のためには、人的資本経営の考え方のもと、第1次中計で進めてきた事業環境の変化に応じて、拡大されていく新業務にも対応できる「戦略人財」の育成や創出をさらに進めていくことが重要であり、人的資本への投資額を第2次中計期間中に2024年度対比で1.6倍程度まで増額していく計画としています。人的資本の強化と戦

企業価値向上ロジックツリー



人的資本投資額



※人づくり：個々の能力・キャリア・健康への投資
能力開発投資…研修、eラーニング、資格支援、外部トレーナー
健康経営投資…健康診断、ストレスチェック、運動促進など

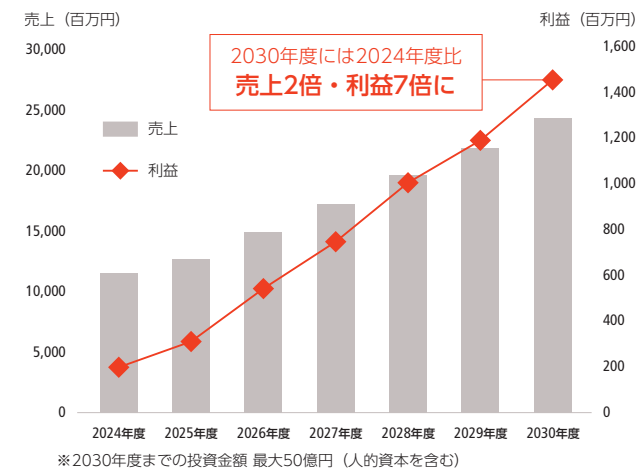
※組織づくり：チーム、部門レベルでの能力向上や制度整備
DE&I推進投資…女性活躍推進、障がい者雇用、補助金制度など
人財採用投資…新卒・中途採用、アルムナイなど
タレントマネジメント投資…人事評価・報酬制度改定、評価者トレーニングなど

※環境づくり：働く環境や企業文化への投資
従業員エンゲージメント向上投資…ESアンケート、福利厚生、表彰制度など
育成関連設備投資…研修センター維持、研修用タブレット購入など

略人財を含めた人財ポートフォリオの最適化を図り、エンゲージメントの向上とともに、従業員一人あたりの生産性を高めていきます。

また、トップラインの向上に向けて「グループ経営基盤の強化」（第2次中計基本戦略II）として、お客さまの課題をワンストップで解決できる体制を目指しており、新分野への進出にも注力していきます。昨年4月に新設したグループ事業戦略部を中心に検討を進め、2024年度はソフトウェア開発と広告・マーケティング分野に進出しました。さらに、第2次中計期間中にはコンサルティング、不動産管理など、新分野での会社設立を検討しています。一般的に、銀行業のROEは他業種と比べて低い傾向にあり、他業種への参入によりグループ全体のROEを高めるポテンシャルは十分にあると考えています。グループ全体に占める銀行以外のグループ会社の利益は、将来的にはグループ全体の利益の1割程度を目指しています。

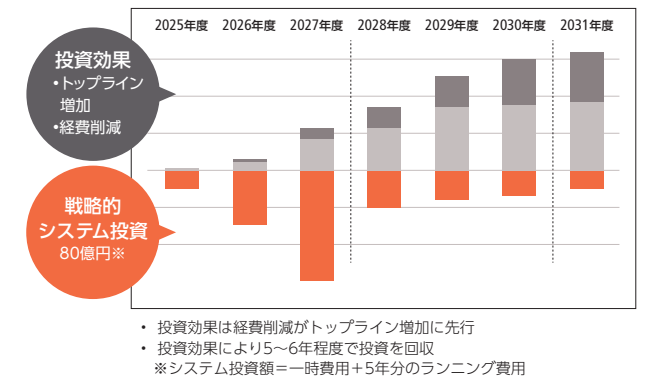
グループ会社の業績シミュレーション



「コストコントロール」については、窓口業務の削減や業務の本部集中化を推進し、営業店事務ゼロ化を目指すとともに、ブロック営業体制を強化し、ブロック単位でのフルバンキング機能を提供する体制を確立することで店舗網のスリム化を行います。合併により一時的にOHRが75%程度まで上昇しましたが、こうした取組みを行うことで第2次中計最終年度では65%未満を目指します。

「収益性の向上」と「コストコントロール」に共通する施策として「DX戦略の加速化」（第2次中計基本戦略III）を進めます。第2次中計の3年間では「戦略的システム投資」とし

戦略的システム投資とROE向上



て約80億円のDX投資を計画しており、将来のトップライン向上と経営効率化につなげるため、2025年4月にはグループDX・業務改革統括部を新設し、体制を強化しました。

「リスクアセットコントロール」、「財務レバレッジコントロール」については、次頁以降に詳しく述べますが、キャピタルアロケーションの考え方のもとでリスクアセットをコントロールし、健全性の確保と利益成長のバランスをとることができ

る適切な財務レバレッジの水準を目指します。

RORA経営に関していえば、投融資の取組判断時に関連手数料も含めてRORAを判断材料の一つとすることが浸透しつつあります。しかしながら、投融資だけでなくバランスシートの資産に計上される科目は自己資本比率の分母となるリスクアセットに加算されること（自己資本比率の低下）を意識し、すべての資産においてRORAを意識した投資判断を行って

いきます。

このような取組みを通じてROEを、第2次中計最終年度では5%以上を目指します。

「PERの改善」に向けては、「資本コストの抑制」と「成長期待の醸成」を目指しています。そのために、本年4月にグループサステナビリティ経営統括部を新設し、気候変動への対応、自然資本・生物多様性の適切な保全、人権尊重への取組強化などのサステナビリティ経営の高度化を進めています。また、従業員エンゲージメントの向上、事業ポートフォリオの再構築による事業リスクの低減や、地域シェアの向上、顧客のメイン化、ブランディング強化などを通じて持続可能な経営基盤の強化を進めるとともに、投資家との対話を重視し、丁寧な情報開示に努めていきます。

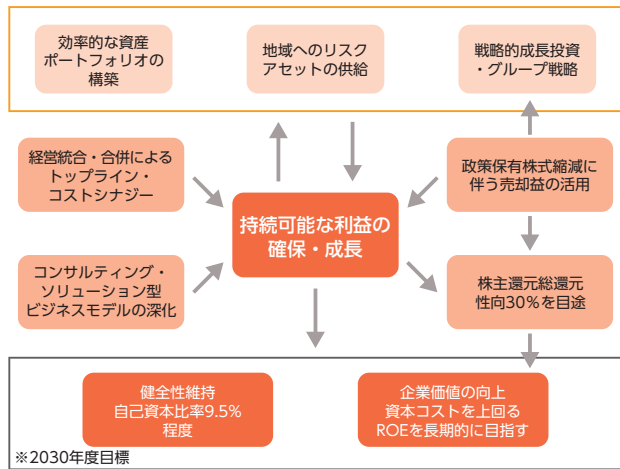
ROEの向上とPERの改善により企業価値を高め、PBRの向上につなげていきます。

財務担当役員メッセージ

資本政策の基本的な考え方

当社グループにおける資本政策の基本的な考え方として、「持続可能な利益の確保・成長」を実現することで「健全性の維持（＝財務レバレッジコントロール）」と「企業価値の向上」につなげていくことを目指しています。

利益成長のための投資や利益の適正な還元と、健全性維持のバランスを重視

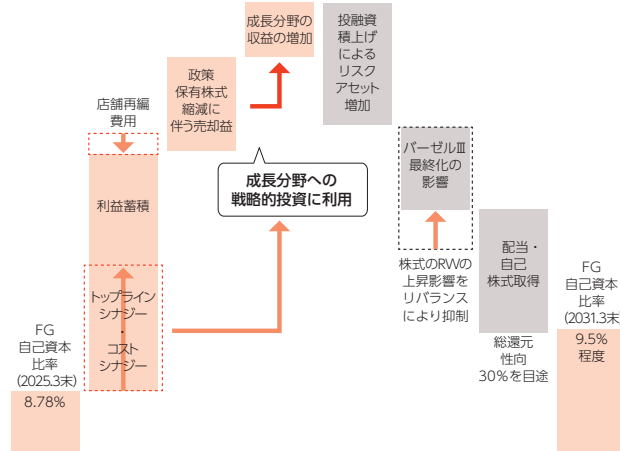


「持続可能な利益の確保・成長」による利益を事業活動に振り向け、さらなる利益・成長につなげる要素として、地域へのリスクアセットの供給や、戦略的成長分野への投資・グループ戦略による収益機会の創出、資産ポートフォリオの効率的なリバランスなどを進めており、地域社会の繁栄が当社グループのサステナブルな経営に強く結びついていると考えています。

加えてガバナンス強化の面から、政策保有上場株式の縮

キャピタルアロケーション イメージ図

～第3次中計期間（2030年度）



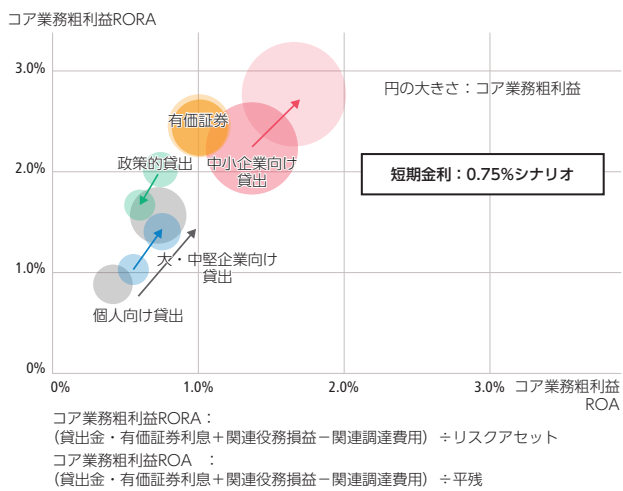
減目標を「2028年度末までに時価ベースで連結純資産額に占める割合を20%未満」に変更しており、政策保有上場株式の縮減に伴う売却益を、人的資本経営の強化、DX戦略の加速化など戦略的成長分野への投資に活用し、持続可能な価値創造につなげていきます。

株主への還元方針としては1株あたり100円の年間配当を下限としつつ総還元性向30%程度を目途とし、企業価値の向上と内部留保による健全性の維持を図り、連結自己資本比率は第3次中計最終年度で9.5%程度を目指します。

アセットクラス別の収益状況について

当社グループのアセットクラス別の収益を、コア業務粗利ベースのRORAとROAで整理すると下図のようになります。中小企業向け貸出は、コンサルティング・ソリューション型ビジネスモデルの深化により、お客さまのさまざまな課題解決を通じたソリューション収益増加や、金利上昇によりRORAは2.2%→2.7%、ROAは1.3%→1.6%といずれも向上を見込んでいます。

アセットクラス別粗利RORA・ROA ＜2024年度第4Q→2027年度想定＞



住宅ローンを主体とした個人向け貸出は、個人基盤強化に向けた中心的な取組みであり、消費者ローンや資産形成の取組みにつながります。変動金利が大半であることから、RORAは0.8%→1.5%、ROAは0.4%→0.7%と向上が期待できます。地域金融グループの使命として、中小企業向け貸出や個人向け貸出へのアセット供給は最優先として捉えています。収益性や預金を含む顧客基盤のバランスを考えな

がらリスクアセットの配分を計画し、アセットポートフォリオを構築するとともに、コンサルティング・ソリューション型ビ

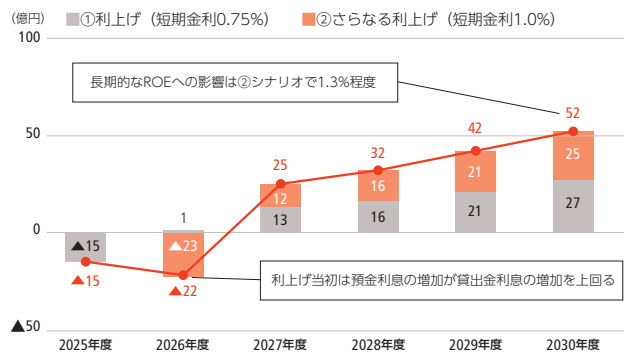
ジネスモデルの深化によるRORA・ROAの向上を目指しています。

金利上昇の影響は初年度はネガティブも中長期ではポジティブ

2024年度以降、本格的に金利上昇局面へと変化しつつあります。今後さらに金利が上昇する場合の預貸金利益のシミュレーションを、日本銀行による利上げが1回の場合のシナリオ、2回の場合のシナリオで実施しています。

2回の利上げが実施されるシナリオでは、利上げ初期は、預金金利が先行して上昇するため預貸金利益は減少しますが、その後徐々に貸出金利も上昇していくことにより、長期的には預貸金利益の改善につながります。2030年度時点のROEへの寄与度は1.3%程度を見込み、金利上昇は当社グループの収益向上に寄与すると想定しています。

金利上昇時の預貸金利益（貸出金利－預金利息）影響イメージ ＜短期金利0.50%（横ばい）シナリオに対する預貸金利益の影響＞



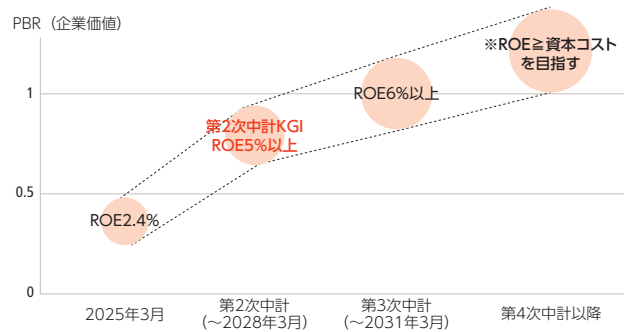
当地域での存在感を高め、長期的に資本コストを上回るROEを目指す

企業価値を向上させ、PBR1倍を回復するために、ROEは資本コストを安定的に上回る水準が必要となります。当社グループの資本コストは現状6%程度の認識であり、早期にROE6%以上となる収益力への成長を実現するため、第2次中計の取組みを成長投資により加速させ、経営統合・銀行合併によるシナジーの最大化を図っていきます。

当社グループの営業地域は、自動車産業を中心としたものづくり産業が発達しているポテンシャルの高い地域であると認識しています。このような環境において当社グループの地域シェアは未だ20%にも達しておらず、成長余地は十分にあると感じています。当社グループの主要なお取引先企業や、取引を拡大したい顧客層は、ものづくり産業のサプライチェーンにおいて多層的に形成され、部品や素材などを供給する企業として活躍しています。このようなお客さまの課題解決に向け、第2次中計のさまざまな取組みを提案・提供していくことにより、当地域での存在感を高めていきます。1つの例となりますが、当社グループでは当地域において先駆的に2017年から自動車業界をはじめとするものづくり企業に対し、「現場改善アドバイザー」による生産性向上を目指した支援を行っており、2022年には支援体制整

備のため「ものづくり技術サポートチーム」を新設しました。2025年4月には、自動車業界支援を分離独立させ「モビリティサポートチーム」を立ち上げ、当地域の基幹産業である自動車業界への支援を強化しています。この他にもさまざまな取組みを通じ、第2次中計のテーマである「銀行業を超えたトータルサポートグループ」を実現し、企業価値の向上を図ることで、ステークホルダーの皆さまにご支持いただける「愛知県No.1の地域金融グループ」となり、地域社会の繁栄に貢献できるよう努めていきます。今後とも変わらぬご支援を賜りますようお願い申し上げます。

長期的に目指す姿



あいちFGのあゆみ

愛知銀行

- 1910年9月
名古屋市にて日本貯蓄興業株式会社（後の名古屋無尽）を設立
- 1918年6月
大口町にて愛知無尽を設立
- 1942年2月
愛知無尽株式会社を設立（名古屋無尽と愛知無尽の2社合併）
- 1944年5月
愛知合同無尽株式会社を設立（愛知無尽(株)、勸業無尽(株)、東海無尽(株)の3社合併）
- 1951年10月
株式会社中央相互銀行に商号変更（相互銀行法施行による）



- 1954年9月
現在地へ本店移転
- 1960年9月
創業50周年
- 1964年2月
名古屋証券取引所市場第一部に上場
- 1989年2月
普通銀行に転換、愛知銀行誕生
- 1992年8月
東京証券取引所市場第一部に上場
- 2010年9月
創業100周年
- 2019年3月
「健康経営優良法人2019（大規模法人部門）～ホワイト500～」に初選定
- 2020年1月
「あいぎんグループSDGs宣言」を制定

1900-2000年代

中京銀行

- 1943年2月
八紘無尽と紀勢無尽が合併し、八紘無尽株式会社を設立
- 1945年12月
本店を三重県名張市に移転
- 1951年10月
相互銀行法の施行により株式会社太道相互銀行に商号変更
- 1961年10月
名古屋証券取引所市場第二部に上場
- 1969年5月
名古屋信用金庫と合併、株式会社中京相互銀行に商号変更
- 1969年11月
本店を旧中京銀行本店（現名古屋営業部）に新築移転



- 1970年2月
名古屋証券取引所市場第一部に上場
- 1989年2月
普通銀行へ転換、中京銀行誕生
- 1989年11月
東京証券取引所市場第一部に上場
- 2013年2月
創業70周年
- 2019年10月
中京銀行 SDGs宣言
- 2020年3月
「健康経営優良法人2020（大規模法人部門）」に初選定
- 2021年12月
経営統合に関する基本同意書締結
- 2022年8月
自己株式公開買付により三菱UFJ銀行が保有する当行株式のすべてを取得

経営理念

金融サービスを通じて、
地域社会の繁栄に貢献します

愛知県No.1の
地域金融グループへ



2022

2025

2028

- 2022年10月
・あいちフィナンシャルグループ設立
・第1次中期経営計画スタート
・サステナビリティ方針制定
・TCFD提言への賛同表明

- 2023年7月
DX推進計画の策定
- 2023年11月
・人権方針策定
・マテリアリティ特定
- 2024年4月
AASTグループ子会社化
- 2024年5月
TNFDフォーラムへの参画
- 2024年8月
あいちFGマーケティング設立

第1次
中期経営計画

テーマ
Speed, Fusion & Chemistry

第2次
中期経営計画

テーマ
“銀行業を超えたトータルサポートグループ”

第3次
中期経営計画

準備期間

シナジー発現期間

シナジー最大化期間

2022年10月

2025年4月

2028年4月

2031年3月

あいちFGの事業基盤

『ものづくり』を中心とした多様な産業構造

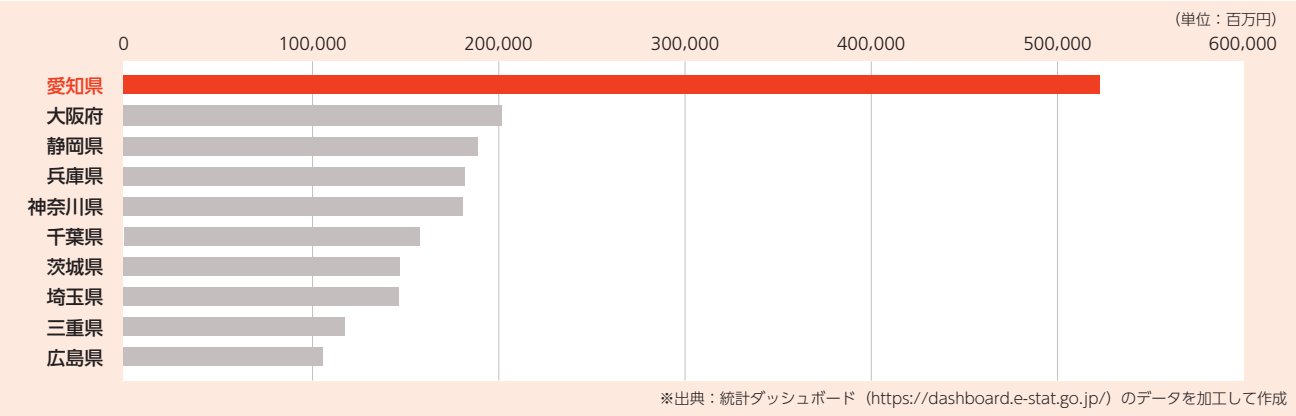
愛知県は製造品出荷額等が1977年以降46年連続で全国1位を維持し続けており、工業が盛んな地域として「ものづくり県」と言われています。

また、製造業に限らず、多様な自然環境や大消費地と産地が近いという地理的条件も相まって、農業算出額は全国8位と長年上位であり、農業においても盛んな地域と認知されています。

愛知県内の主な指標			
県内総生産	40兆5,859億円	全国3位	(2021年度)
製造品出荷額等	52兆4,097億円	全国1位	(2022年)
商業年間商品販売額	40兆9,924億円	全国3位	(2021年)
農業産出額	3,114億円	全国8位	(2022年)

※出典：統計ダッシュボード (https://dashboard.e-stat.go.jp/) のデータを加工して作成

製造品出荷額等の全国上位10位との比較

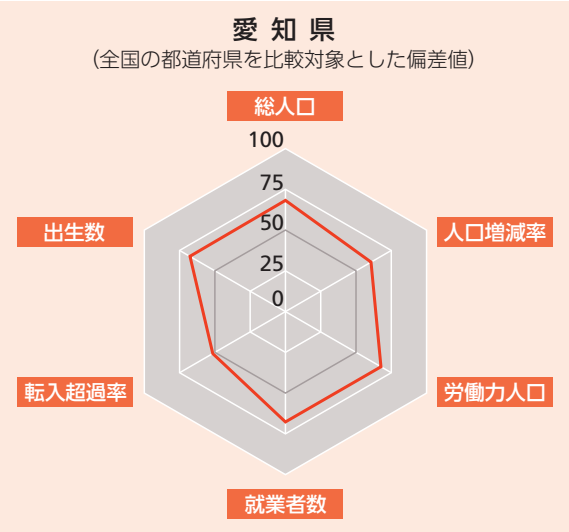


全国トップクラスの人口・人口動態

愛知県は総人口746万人と全国4位に位置し、中部経済圏の中核になっています。また、人口増減率、労働力人口、出生数などの人口動態においても、全国で上位に位置しています。

項 目 名	愛 知 県	
	データ	順 位
総人口（総数）【人】	7,460,000	4位/47
人口増減率【%】	-0.24	8位/47
労働力人口（国勢調査）【人】	3,728,752	4位/47
就業者数（国勢調査）【人】	3,605,438	4位/47
転入超過率【%】	-0.10	14位/47
出生数【人】	48,402	4位/47

※出典：統計ダッシュボード (https://dashboard.e-stat.go.jp/) のデータを加工して作成



※出典：統計ダッシュボード (https://dashboard.e-stat.go.jp/) のデータを加工して作成

恵まれた交通インフラ網

愛知県は道路、港湾、空港、鉄道の各インフラ網が整備され、陸海空の交通・物流拠点となっています。

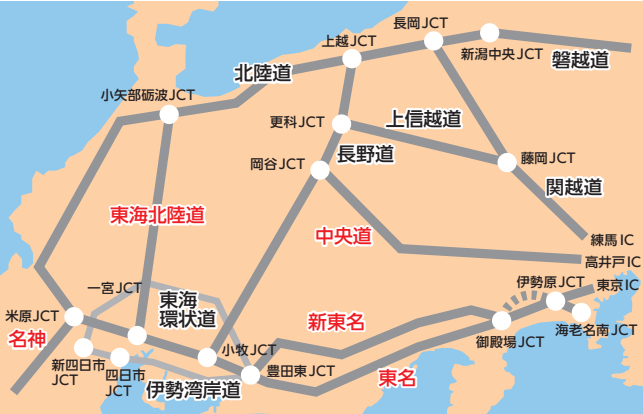
道路では、東名・新東名・名神・中央道・東海北陸道などの優れた高速道路のネットワークが形成されています。2025年3月には名古屋市と豊橋市を結ぶ蒲郡バイパスが開通しました。これにより、愛知県内の東西の観光交流、物流、産業の活性化が期待されています。

港湾では、国際拠点港湾である名古屋港が中心となり、国内外を結ぶ流通基地としての役割を果たしています。

空港では、中部国際空港（セントレア）と県営名古屋空港があり、ビジネスや観光ニーズに対応しています。中部国際空港では、2028年3月の供用開始に向けて2本目となる滑走路への着手が予定されており、この滑走路の増設により発着能力が1.2倍に上がることから、旅客路線の拡大が期待されています。

また鉄道では、リニア中央新幹線の計画として東京から名古屋を最短40分で結ぶ計画が進行しており、この計画が実現することにより、愛知県を中心とする当地域の一層の活性化が期待されます。

東海・甲信越・北陸 道路マップ



リニア中央新幹線のルートと駅所在地



今後期待される愛知県の発展トピックス

愛・地球博記念公園（モリコロパーク）に開園した「ジブリパーク」は、2022年11月の開園から2024年10月までの2年間で来場者数が約544万人に上り、インバウンドを含めた愛知県への観光客誘致に貢献しています。また、2024年10月には、日本最大のスタートアップ中核支援拠点「STATION Ai」が開業しました。700社を超える国内外のスタートアップ企業・パートナー企業などが参画し、当地域の既存産業と新規事業を融合させ、新たな価値を生み出すハブになることを目指しており、産業面においてもさらなる期待が高まっています。

2025年7月には、屋内アリーナとしては国内最大級の規模を誇る「IGアリーナ（新愛知県体育館）」の開業が予定されています。スポーツのみならず、音楽などのエンターテインメントイベントの開催も予定されており、国内外からの集客が期待されています。同施設は、2026年に開催される「第20回アジア競技大会」のメイン会場として使用されることとなっており、県内各所でも開催に向けた準備が着々と進んでいます。

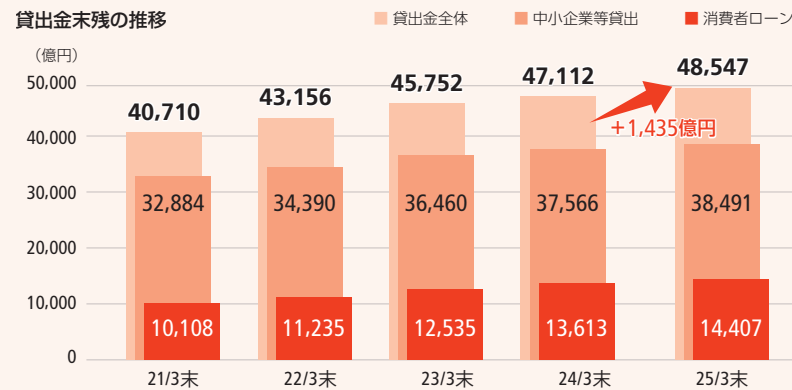
このように、今後さらに国内外からのビジネス客・観光客の増加が見込まれることを背景に、新たにホテルの開業が予定されているなど、各地で再開発が進んでおり、さらなる地域の発展、活性化が期待されています。

あいち銀行の強み

貸出金の残高推移

貸出金末残は、積極的な地元中小企業への資金繰り支援や住宅ローンを中心に前年比1,435億円増加の4兆8,547億円となり、また預貸金合計残高は10兆8,004億円となりました。経営統合により、貸出金残高は愛知県の地域金融グループで最大となっています。

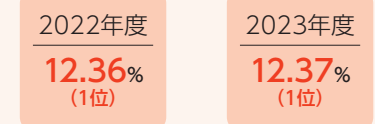
貸出金末残の推移



メイン先数の推移

愛知県の企業がメインバンクとしあいち銀行（旧愛知銀行・旧中京の地銀、第二地銀、信用金庫のな

あいち銀行のメインバンクシェア率



※順位は地銀、第二地銀、信用金庫の内
※シェア率は旧愛知銀行と旧中京銀行を合算したものであり、調査結果は合併前の数値です。

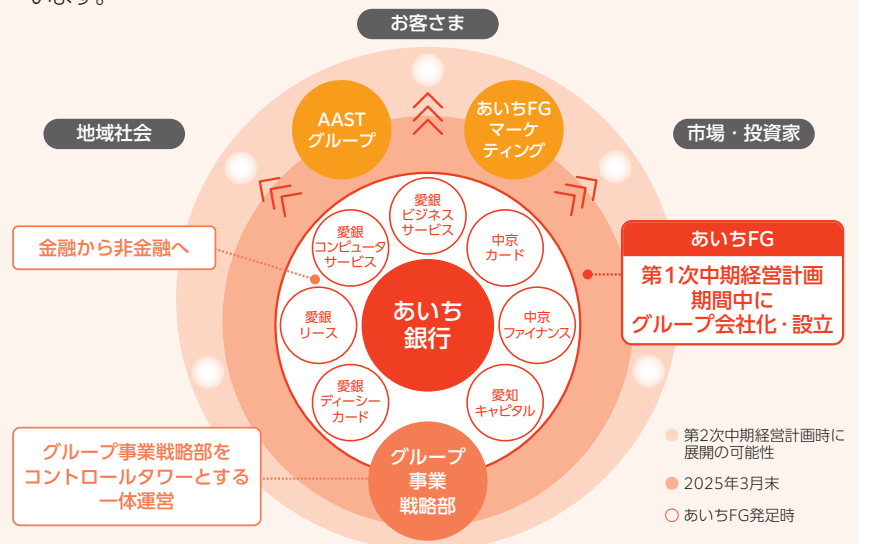
て認識している金融機関の比率は、銀行合算）が12.38%と、当地区かでトップシェアとなっています。



地方銀行・信用金庫のなかでメインバンクシェア率がNo.1
(株帝国データバンク調べ)

多彩なグループ機能の活用

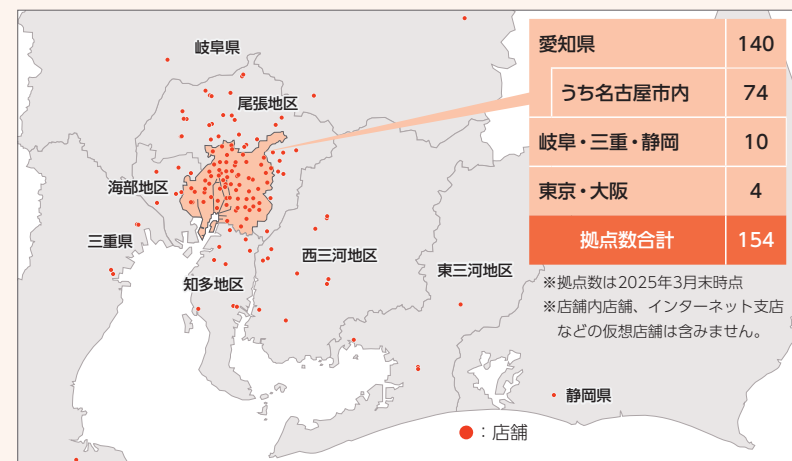
グループ機能の強化・発揮を目指すべく、グループ会社として新たに2社が加わったほか、あいちFG内に「グループ事業戦略部」を設置し、より一層グループ全体でコンサルティング・ソリューション型ビジネスモデルを深化させています。



あいち銀行のネットワーク

あいち銀行の拠点網は、愛知銀行と中京銀行の経営統合により営業基盤が大幅に拡充されたほか、銀行合併により利便性を高めることができています。また、あいち銀行の拠点が位置するマーケットは、ものづくりの中核を担う産業集積地であり、将来的な人口減少を踏まえても成長ポテンシャルは相応にある極めて魅力的な地域です。

こうした恵まれた地域に支えられるだけでなく、地域社会の成長とお客さまのニーズにお応えすることで、持続可能な経営を目指しています。



強みによって 生み出される 企業価値

収益基盤の拡大

魅力的なマーケットでより多くの顧客層を獲得し、安定した収益基盤を確立

ブランド力・認知度の向上

地域最大級の規模と広範なネットワークを持つことでブランド力向上と競争優位性を確保

ビジネスチャンスの創出

産業集積地へのアクセスを活かした事業承継・DX支援・サステナビリティ支援などのソリューション提供機会が増加

強みによって 生み出される 社会価値

地域経済の活性化

地元企業や個人の資金ニーズに応えることで、地域の産業振興や雇用創出に貢献する

地域の金融インフラとしての役割強化

金融サービスへのアクセスを拡大し、誰もが安心して暮らせる地域社会の形成を支援する

持続可能な社会づくり

地域課題に対する金融支援やコンサルティングを通じて持続可能な地域社会の発展に寄与する

人財力

「コンサルティング・ソリューション型ビジネスモデル」の深化に向けて、戦略人財の創出に取り組んでいます。2024年度は、専門分野における営業支援スタッフを117名へ増員（前年比+30名）し、営業店支援体制を強化しており、多様なお客さまのニーズに対し、いちばんに相談できて、いちばん頼りになるパートナーを目指しています。

「専門分野」における営業支援スタッフ数（2025年3月末時点）

専門分野	人数		
M&A	8		
事業承継・コンサル	9		
ブロック支援	12		
不動産コンサル	1		
人材サポート	5		
プライベートバンキング	7		
事業保険	7		
海外ビジネス	13		
ウェルスマネジメント	35		
ファイナンス戦略	18		
愛知キャピタル	2	24/3末	前年比
計	117	87	+30

あいちFGの価値創造プロセス

経営ビジョン

PURPOSE

金融サービスを通じて、地域社会の繁栄に貢献します

MISSION

愛知県No.1の地域金融グループを目指します

VALUE

- 堅実経営に徹し、ゆるぎない経営基盤を確立します
- 地域社会から信頼される金融グループを目指します
- すべてのお客さまのお役に立てる金融サービスを提供します
- ES経営・健康経営の実践により、すべての役職員の幸せを実現します
- 持続的に成長し、企業価値を向上させることで、魅力ある企業であり続けます

マテリアリティ

地域社会繁栄への貢献

金融サービスの高度化

環境保全対応

従業員エンゲージメント向上と多様な人財の活躍推進

ガバナンスの強化

インプット

人的資本

コンサルティング・ソリューション型ビジネスに必要な「戦略人財」の充実

- 店舗再編・本部スリム化等による人財創出
- 合併までの目標である戦略人財450人の創出を達成

従業員エンゲージメントの向上を目指す「ES経営」

- 人財育成、健康経営・働き方改革、ダイバーシティ・エクイティ&インクルージョンの各種施策に取り組む

社会資本

地域No.1の強固な顧客基盤

- 最適な店舗網（店舗数）を構築
- 愛知県内で地域金融機関No.1の預金・貸出シェア

知的資本

お客さまニーズの把握と解決に導く機能

- 愛知銀行110年超・中京銀行80年超の歴史に基づくお客さまニーズ・情報の蓄積
- 多様なニーズに対応できる関連会社ネットワーク
- 多彩なソリューションメニュー
- サステナブル経営への取組み

財務資本

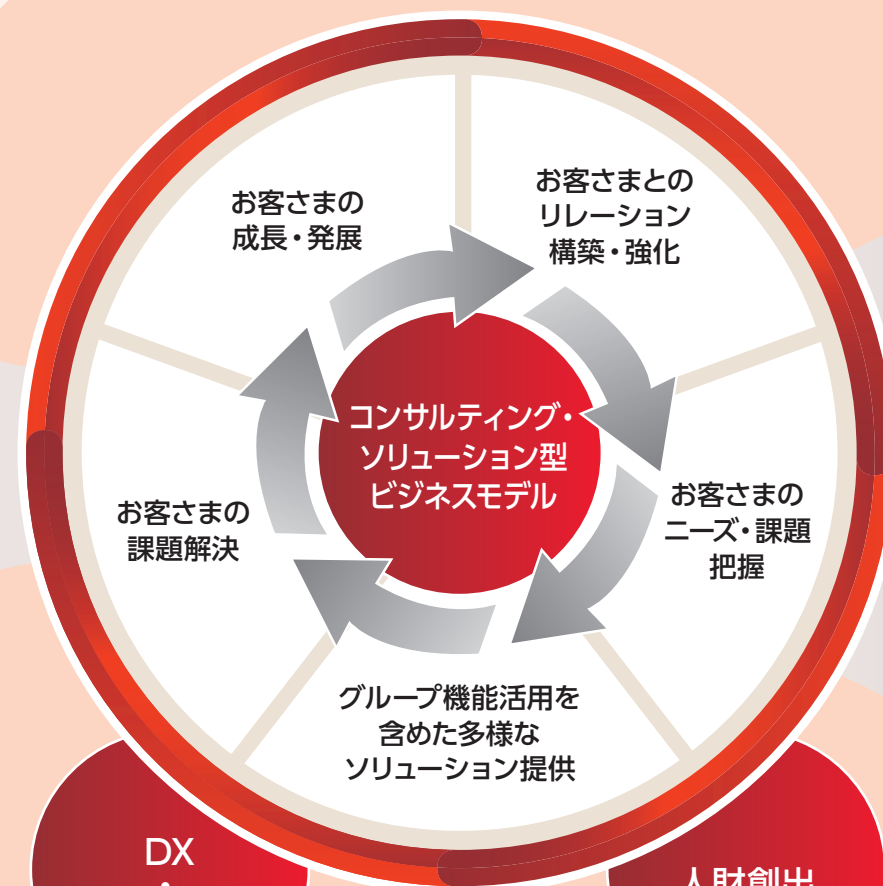
収益性と健全性のバランスを考えたリスクアセットの実現

- JCR格付[A]
- 質の高い自己資本
- 健全な貸出資産

自然資本

- 伊勢湾や木曽川などの豊富な水資源
- 中部地区の多種多様な生態系

事業活動



ガバナンス

リスク管理 コーポレートガバナンス コンプライアンス ESGへの対応

外部環境

- 気候変動の進行および対策の進展
- EV化進展など自動車産業の大変革
- 生成AI等デジタル技術の進展
- 金利のある世界への転換
- 経営者の世代交代
- 国内における資産運用への意識の高まり
- 多様な価値観の尊重に関する社会的意識の高まり
- 生物多様性・人権等 気候変動に続く社会課題への対応本格化
- 慢性的な労働力不足

アウトプット

財務（2027年目標）

ROE

5%以上

連結当期純利益

190億円以上

コアOHR

65%未満

連結自己資本比率

9%程度

非財務

サステナブルに関する投融資

1兆円（うち環境関連5,000億円）
（2030年度）

銀行アプリ登録数

13万件

（2027年度）

Scope1・2のGHG排出量
カーボンニュートラル達成
（2030年度）

従業員エンゲージメント
調査満足度

80%

（2027年度）

アウトカム



地方創生・
地域経済の活性化



地域社会の
サステナブルな発展



多様な人財の
活躍拡大



環境保全と
気候変動対策

長期計画—2030年に向けて目指すべき姿—

当社グループは2022年10月3日に共同株式移転方式により、愛知銀行と中京銀行の完全親会社として設立しました。第1次中期経営計画では、2025年1月の銀行合併を見据えたなかで、両行の人財レベルの標準化を図るとともに、今後創出されていく再配置人財を戦略的に活用していくために、戦略人財の創出・育成に向けた取組みを進めてきま

した。第2次中期経営計画では、第1次中期経営計画において準備してきた戦略人財を最適配置していくことで、「コンサルティング・ソリューション型ビジネスモデル」を具現化していくフェーズとなります。高度化・多様化していくお客さまの課題・ニーズに、当社グループ全体でお応えできる組織を目指したいという思いを込めて、第2次中期経営計画の

テーマを『銀行業を超えたトータルサポートグループ』としています。

また、特に力を入れて取り組む3つの基本戦略として、『コンサルティング・ソリューション型ビジネスモデルの深化』、『グループ経営基盤の強化』、『DX戦略の加速化』を掲げています。この取組みを着実に進め、2028年以降の第3次

中期経営計画でのシナジー最大化に向けた盤石な経営基盤を築くことで、お客さまがいちばんに相談できて、いちばん頼りになる『愛知県No.1の地域金融グループ』を目指していきます。

あいちFG第2次中期経営計画の位置づけ

第1次中期経営計画での取組みを土台として、新銀行を中核としたグループ体経営を確立し、“銀行業を超えたトータルサポートグループ”を実現します。

あいちFG設立

- 経営ビジョン、コーポレートスローガンの策定
- マテリアリティの特定
- グループ会社設立・連携強化

あいちFGブランドの確立・浸透

- 経営ビジョン・戦略に紐づいたあいちFGブランドの明確化
- 地域社会、お客さま、市場・投資家への発信
- 従業員における経営ビジョンと戦略の浸透

2022年10月 FG設立

第1次中期経営計画

テーマ
Speed, Fusion & Chemistry

2024年度
連結当期純利益
90 億円

2025年1月 銀行合併(新銀行誕生)

第2次中期経営計画

テーマ
“銀行業を超えたトータルサポートグループ”

2027年度
統合シナジー
80 億円以上

2027年度
連結当期純利益
190 億円以上

2030年度
統合シナジー
100 億円以上

2030年度
連結当期純利益
250 億円以上

第3次中期経営計画

愛知県No.1の 地域金融グループへ

シナジー施策

① トップラインシナジー

- 経営統合による
戦略人財の大量創出を通じた
- ・ソリューション手数料の増加
 - ・預かり資産手数料の増加
 - ・住宅ローン手数料の増加
 - ・融資残高増による貸出金利増加
 - ・その他（新たな収益分野の構築）

② コストシナジー

- ・店舗再編（BinB）によるコスト削減
- ・システム統合によるコスト削減
- ・その他のコスト削減
- ・人員配置の最適化によるコスト削減

③ 統合関連費用

- ・システム改修
- ・事務装置の導入
- ・店舗再編費用
- ・その他統合関連費用

統合シナジー（ネット）＝①＋②－③

※統合シナジー（ネット）は2021年度比にて算出

2022年10月

準備期間

2025年4月

シナジー発現期間

2028年4月

シナジー最大化期間

2031年3月

- コンサルティング・ソリューション型ビジネスモデルの確立
- 戦略人財を創出・育成
- 経営効率化によるシナジー早期発現

<第1次中期経営計画期間の実績>

トップラインシナジー＋コストシナジー
統合関連費用 ▲250億円
統合シナジー（ネット） ▲120億円

第1次中計期間中は統合コストが先行

3つの基本戦略

- コンサルティング・ソリューション型ビジネスモデルの深化
- グループ経営基盤の強化
- DX戦略の加速化

統合シナジー（ネット）
5年後
80 億円以上

8年後
100 億円以上

2025年度

2026年度

2027年度

2028年度

2029年度

2030年度

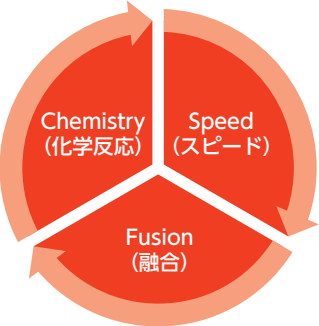
2025年度は▲16億円を見込み、以降は徐々に減少していく予定

次中期経営計画期間での早期シナジー発現を目指す

統合によるコストシナジーに加えトップラインシナジーのさらなる発現を目指す

第1次中期経営計画の振り返り

第1次中期経営計画テーマ



第1次中期経営計画のゴール
～あいち銀行スタートまでに成し遂げていること～

A	お客さまにダイナミックな進化を体験して頂ける コンサルティング・ソリューション型ビジネスモデルの準備完了	達成	新たにグループ会社2社を加え、新 グループとしての営業体制も整い、 ビジネスモデルの準備は完了	領域のソリューション提案ができる体制を構築、 コンサルティング・ソリューション型
B	コンサルティング・ソリューション型ビジネスモデルでの 新しい社員像の確立と必要人材数の創出・育成完了	達成	戦略人材創出数KPIは全体として達 ビジネスモデルを実行するための	成、コンサルティング・ソリューション型 必要人材の創出・育成完了
C	合併後のシナジー発現に向けた主要KPIの着実な達成	達成	下記記載の通り、主要KPIは概ね	達成

当社グループは、2022年10月3日に共同株式移転方式により、愛知銀行と中京銀行の完全親会社として設立され、2025年1月に傘下2行の合併およびシステム統合を行い、あいち銀行が誕生しました。また、2022年10月から2025年3月までを第1次中期経営計画期間とし、テーマを「Speed, Fusion & Chemistry」と定め、あいち銀行のスタートダッシュに向けた重要な準備期間と位置づけて、各種取組みを進めてきました。第1次中期経営計画策定時に掲げた「あいち銀行スタートまでに成し遂げる3つのゴール」についてはすべて達成することができ、さまざまな面で統合シナジーを発揮することができました。第2次中期経営計画では、第1次中期経営計画での成果を土台とし、あいち銀行を中核としたグループ一体経営の確立を目指していきます。

第1次中期経営計画の目標と実績

①財務計画目標	項目	2021年度実績	2024年度実績	合併6年後 30年度目標
	ROE	4.53%	2.48%	6.0%以上※1
	連結当期純利益	147億円	90億円	250億円
	コアOHR	67.70%	75.77%	60%未満
	自己資本比率	9.36%	8.78%	9.5%程度

※1 第2次中期経営計画でのROEの目標は5.0%以上

②トランザクション目標	項目	2021年度実績 (百万円)	2024年度実績 (百万円)	2024年度目標 (百万円)	達成率
	貸出金利息※2	34,567	39,856	36,000	110.7%
	役務収益	14,377	16,762	16,000	104.7%
	うちソリューション関連手数料	3,051	5,447	3,900	139.6%

※2 貸出金利息の目標値は、第1次中期経営計画発表時点（2022年10月）の金利水準が継続した場合の計数

③合併までの主要KPI (2行合算)	項目	2024年度実績	2024年度目標	達成率
	戦略人材創出数※3	515人	450人	114.4%
	中小企業等貸出残高増加額(2021年度対比)	4,101億円	3,000億円	136.7%
	中小企業取引メイン先増加数(2021年度対比)	1,015先	1,000先	101.5%
	ソリューション提案増加件数(2021年度対比)※3	774件	650件	119.0%

※3 2024年度を達成年度としたマテリアリティKPIとしても設定

④マテリアリティ※4	マテリアリティ	項目	2024年度 実績	2024年度 目標	達成率
金融サービスの高度化		銀行アプリ登録数	215,393件	200,000件	107.6%
		スマート通帳登録数	68,447件	45,000件	152.1%
		NISA口座開設件数 (2023年4月からの累計)	12,974件	12,000件	108.1%
従業員 エンゲージメント向上と 多様な人財の活躍推進		IT・デジタル基礎人材	1,146人	1,000人	114.6%
		有休取得率	73.4%	80%以上	91.7%
		従業員ESアンケート実施	1回実施	年1回	100%
ガバナンスの強化		投資家との対話	17先	年10先程度	170%
		コンプライアンス・ 人権尊重等に関する勉強会	3回開催	年2回以上	150%

※4 達成年度が2025年度以降のマテリアリティKPIの進捗状況はP.48をご覧ください。

⑤戦略人材創出数	項目	2024年度実績（人）	2024年度目標（人）	達成率
	営業店プロフェッショナルRM	225	200	112.5%
	本部ソリューションエキスパート	71	100	71.0%
	業務改革社内コンサルスタッフ	58	50	116.0%
	戦略リスクリング人材	161	100	161.0%
	合計	515	450	114.4%

第1次中期経営計画のゴールに向けた重点4戦略

①

コンサルティング・ソリューション型
ビジネスモデルへの完全移行準備

②

新ビジネスモデルに求められる
人材像への社員の大規模シフト

③

経営の効率化によるシナジー早期発現

④

プロジェクト「6」
FG設立後6か月間の集中PMI6施策

主な成果

● 新たにソフトウェア開発会社および広告会社をグループ会社に加え、新領域のソリューション提案	ができる体制を構築
● 合併前から旧両行の営業体制をブロック営業体制に統一、創出した戦略人材の再配置により本部への移行準備は完了	営業の中核となるソリューション営業部を強化するなど、新ビジネスモデル
● 行員の情報収集力・各ソリューション領域に対する知見が向上したことで、お客さまへの提案力が	向上
● 本部において、重複業務の見直しや業務効率化を図るなど、業務改革を推進	
● 指名研修やトレーニー派遣、各種難関資格取得支援などにより行員のリスクリングを促進	
● 第1次中期経営計画期間中の最大のミッションであった銀行合併・システム統合を完遂。店舗統合の基盤を構築	に向けた計画・スケジュールを策定し、第2次中期経営計画のシナジー創出
● 先行して4店舗の共同店舗化を実施し、一部のコストシナジーについて前倒しを実現	
● あいちFG設立後6か月間をPMIの最重要期間として、シナジーの早期発揮、両行の行員融和によ	り、お客さまの期待に応えられるサービスを提供するためプロジェクト「6」
● 6項目の重点施策の取組みを通じて、経営統合後の円滑な体制整備が進み、第1次中期経営計画	のゴール達成に寄与

取り巻く外部環境を踏まえた経営課題

ソリューションニーズへの
対応

効率的な経営資源の
配分・活用

デジタル技術を介した
各種金融サービス提供

サステナビリティへの
対応高度化

第2次中期経営計画に向けた経営課題

顧客基盤の拡大・活用

ソリューション提案につながるお客さまとの関係性構築・強化

● 「あなたの、いちばんちかくで。」を体現すべく、お客さまからいちばんに相談していただけるようなお客さまとの関係性を構築・強化

● 法人・個人ともに預貸のメインバンクとしてのポジションを確立

資金利益に次ぐソリューションビジネスの強化

● 事業承継やM&Aといった事業機会を捉え、役務取引等収益を拡大

● 口座保有・住宅ローン契約しているお客さまへの資産運用商品等の提案・販売を推進

経営効率化

効率化の促進

● DX推進と業務集約・集中化により、業務の効率化を通じた店舗・組織のスリム化を志向

人財を最大限活用する経営

● 収益獲得に直結するフロントへの人財配置を促進し、1人あたりの生産性を改善

リスクアセットコントロール

● 引き続きリスクアセットをコントロールし、RORAを意識した収益力強化を目指す

資金利益に次ぐソリューションビジネスの強化

● アセットを用いない役務取引等収益の増加

第2次中期経営計画—新銀行発足によるポイント—

ポイント① 店舗ネットワークの再構築と人財再配置

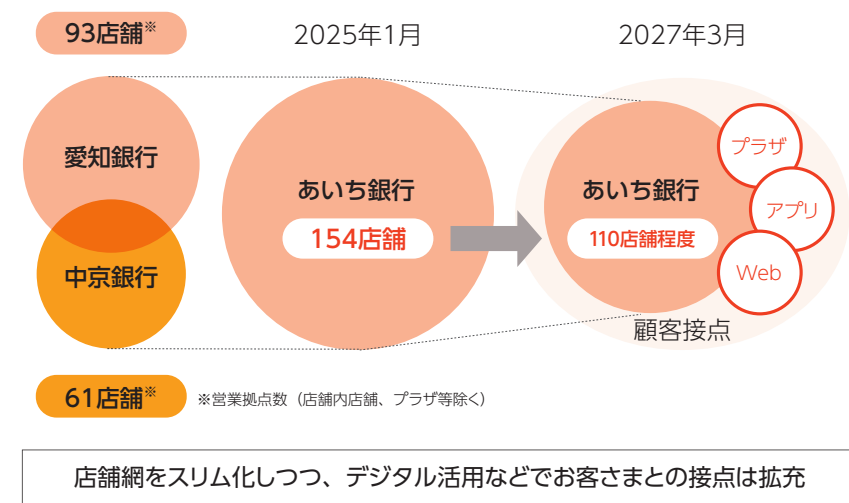
第2次中期経営計画では、経営統合・銀行合併に伴うコストが収まるだけにとどまらず、業務改革を精力的に進めることで大幅な事務量の削減を実現させるとともに、創出された人財を営業分野にシフトしていくことでお客さまとの接点を増やしていきます。

合併後の重要な取組みとして、約40店舗の店舗再編を実施し、現在の154店舗から110店舗程度へのスリム化を図る

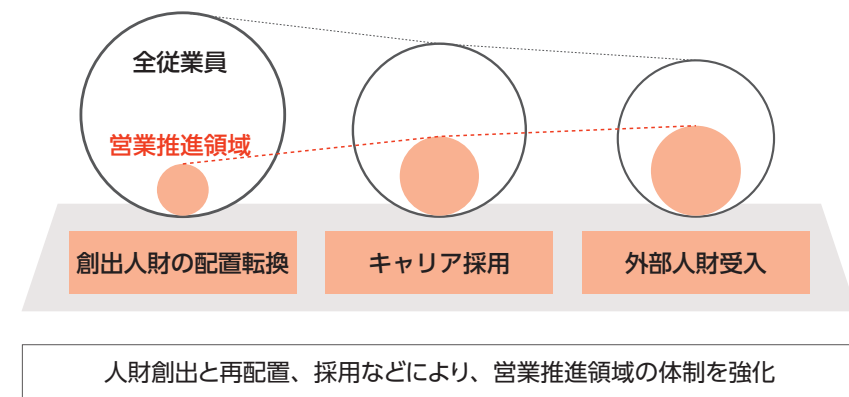
一方、店舗再編で創出された人財を、営業店業務の効率化に向けた業務集約・集中を促進する部門、営業力強化に向けた対面・非対面の分野、そして成長領域へ再配置します。

また、創出人財の再配置だけでなく、キャリア採用や外部人財の受け入れを積極的に実施し、営業推進領域の体制強化を図ります。

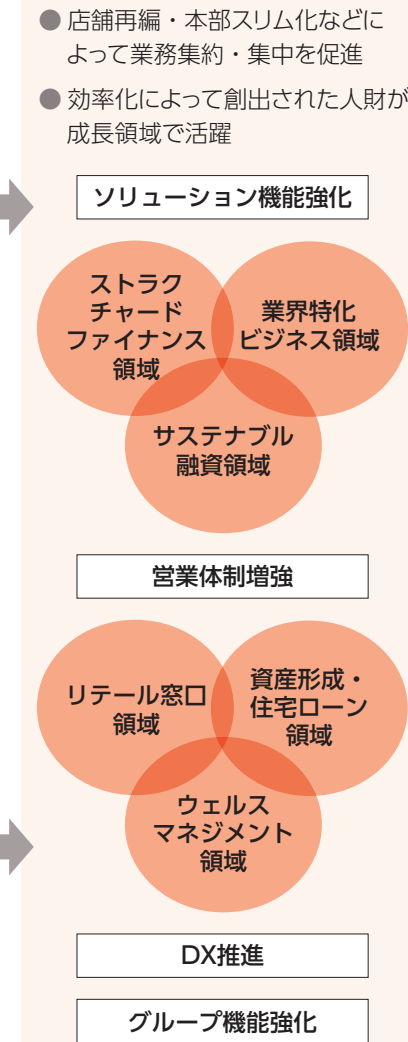
店舗再編の推移（イメージ）



従業員数の推移（イメージ）



配置領域



ポイント② 人的資本経営に関する取組み

当社グループは従業員を貴重な資本（Human Capital）と捉え、その価値の最大化に向け、エンゲージメントの向上を基軸とした「人財育成」、「ダイバーシティ・エクイティ&インクルージョン」、「健康経営・働き方改革」に取り組んでいきます。

特に、女性やシニア層の活躍の重要性はこれまで以上に高まっており、リスキリング研修や適材配置を実施しモチ

ベーション向上を図るとともに、働き方改革を推進することで、活躍の場の拡充を図っていきます。

また、第1次中期経営計画から取り組んでいる「戦略人財の創出」を一層進め、磨かれたスキルを銀行だけにとどまらず、グループ各社で発揮できるように、これまで以上に育成・強化を図っていきます。

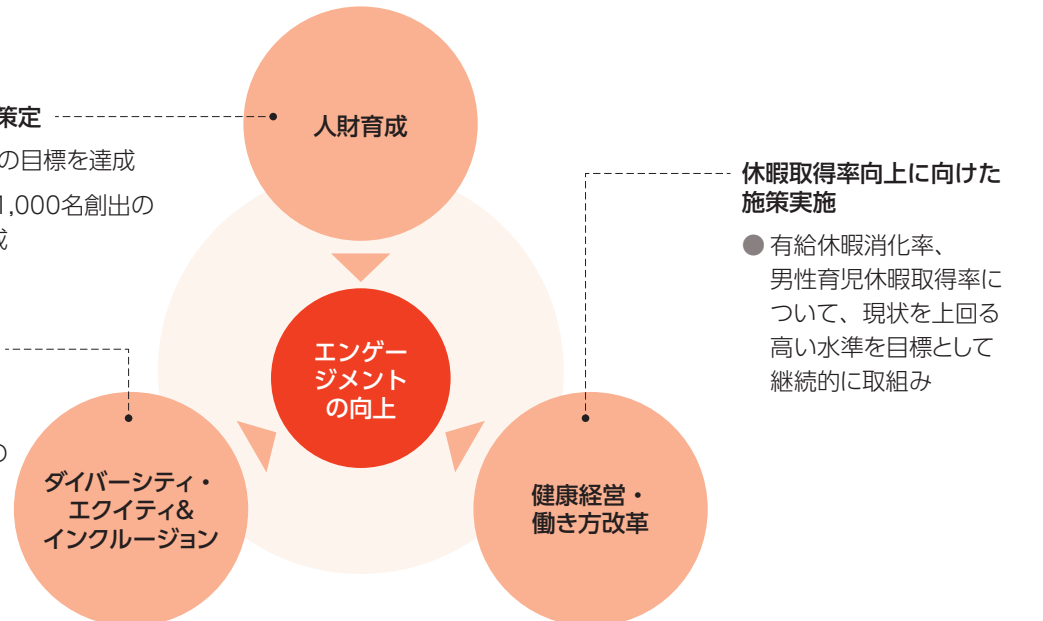
人的資本経営の考え方

高スキル人財創出・採用強化および給与制度の策定

- 戦略人財450名以上創出の目標を達成
- IT・デジタル基礎人財約1,000名創出の目標を2024年上期に達成

公募制の女性キャリア形成研修の実施

- 女性管理職比率は2027年度に向けて現状の2倍水準にまで引き上げ



戦略人財創出の考え方

プロフェッショナルRM

渉外集約店やソリューション部署に複数のRMを配置し、お客さまのニーズへの確に応える体制を構築

戦略リスキリング人財

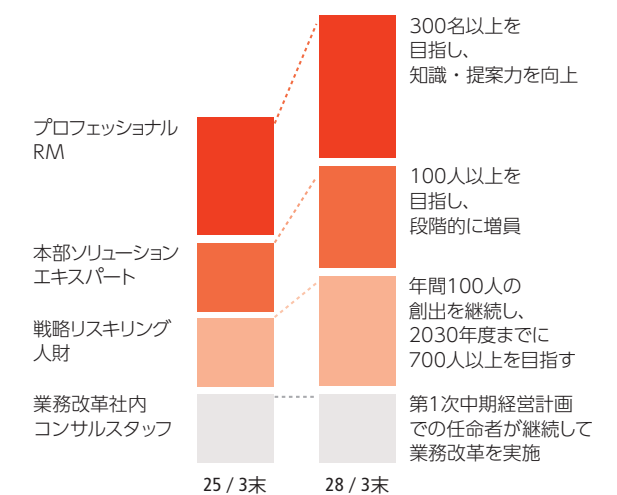
新規事業の展開、お客さま向けDX支援、グループ会社の営業などで活躍

本部ソリューションエキスパート

M&A・事業承継・ブロック支援チームなどに配置し、ソリューションメニューの提供価値を向上

業務改革社内コンサルスタッフ

DX戦略で掲げる業務改革・営業店事務のゼロ化を推進



第2次中期経営計画—基本戦略—

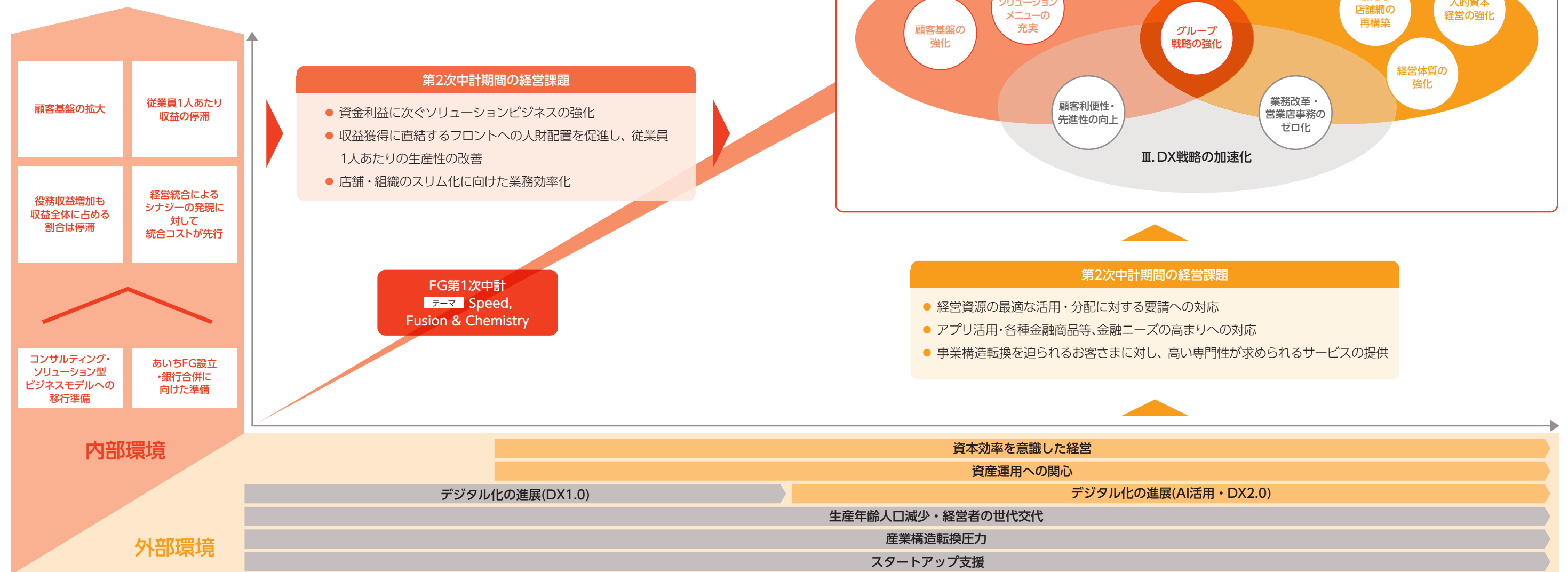
内部環境・外部環境を前提とした基本戦略

第2次中期経営計画の策定に際し、当社グループを取り巻く外部環境、内部環境の分析を行い、当社グループにとっての経営課題を特定しています。外部環境では、資本効率を意識した経営が求められることや生産年齢人口の減少、経営者の世代交代などを踏まえ、「経営資源の最適な活用・分配に対する要請への対応」、「アプリ活用・各種金融商品等、金融ニーズの高まりへの対応」、「事業構造転換を迫られるお客さまに対し、高い専門性が求められるサービスの提供」を主な経営課題として捉えています。

また、内部環境では、合併直後となる現在の状況と、B/S・P/Lの観点での分析を踏まえ、「資金利益に次ぐソリュー

ションビジネスの強化」、「収益獲得に直結するフロントへの人財配置を促進し、従業員1人あたりの生産性の改善」、「店舗・組織のスリム化に向けた業務効率化」などを経営課題として捉え、第2次中期経営計画における3つの基本戦略につなげています。

この3つの基本戦略はそれぞれが独立した個別に取り組むものではなく、「コンサルティング・ソリューション型ビジネスモデルを深化」させるためには、「グループ経営基盤を最大限活用する」とともに、この取組みを効率的・効果的に推進していくための「DX戦略を積極的かつスピーディーに進めていく」、というように一体的な取組みを行っていきます。



第2次中期経営計画

トップライン向上とコスト削減に向けた取組み

「トップライン向上」と「コスト削減」は企業価値を高めるための両輪であり、この両面にスポットを当て、意識すべき指標を設定しています。

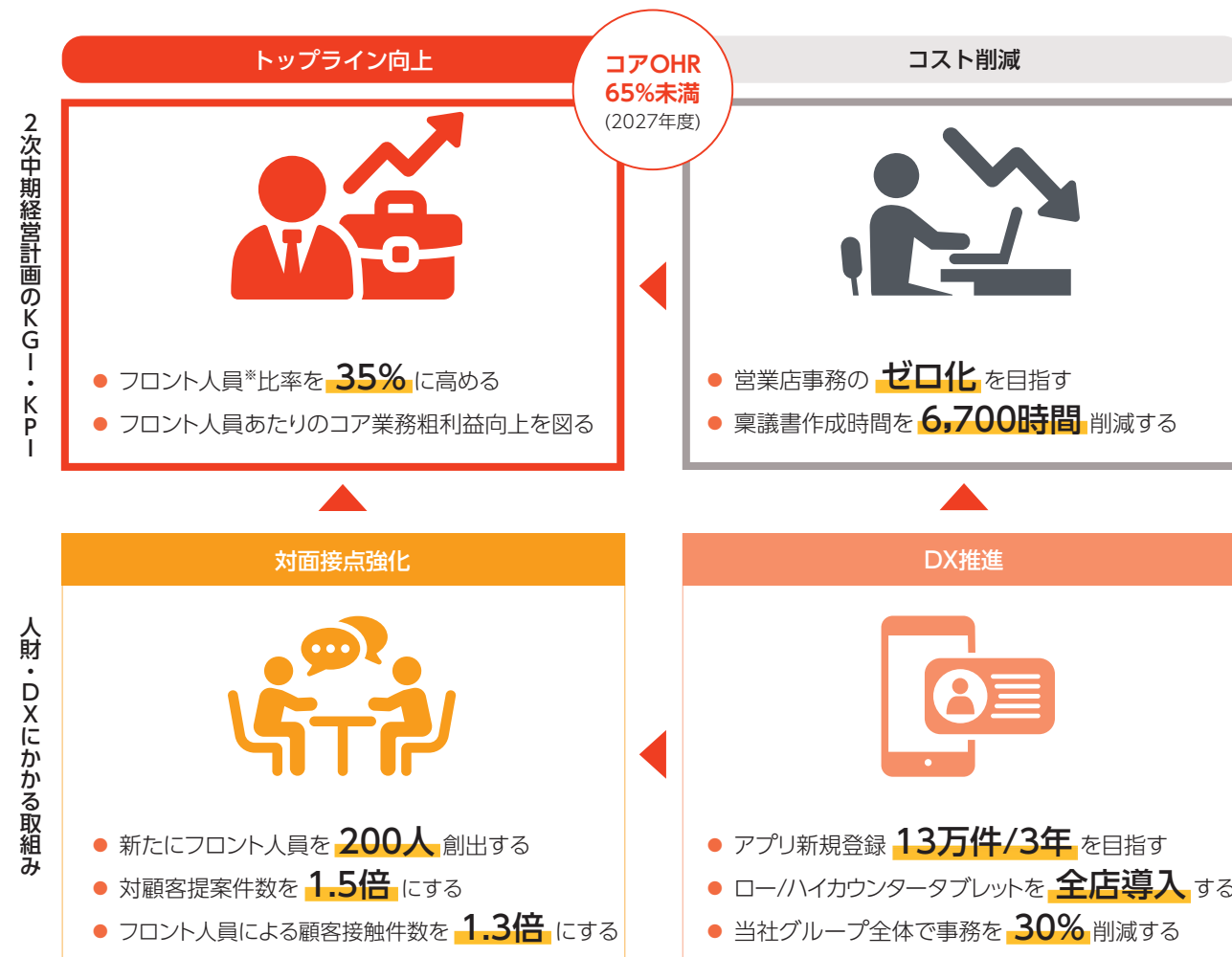
第2次中期経営計画では、経営統合・銀行合併に伴うコストが収まるだけにとどまらず、業務改革を精力的に進めることで大幅な事務量の削減を実現させるとともに、創出された人財を営業分野にシフトしていくことでお客さまとの接点を増やしていきます。

「コスト削減」では営業店事務の“ゼロ化”に向け、営業店事務の本部集中化を進めるとともに、DXにより伝票レス

などを実現していくことで、“No事務、Low事務”を目指していきます。また、融資関連業務についても同様にDXによる効率化を図る計画です。

そして、業務効率化を一層図っていくことで時間と人を生み出し、そのリソースを対面・非対面の営業分野に配分していきます。第2次中期経営計画では、こうした取組みによりフロント人員比率を35%に高めるとともに、フロント人員あたりのコア業務粗利益の向上を図ります。

このように、DXを活用しながら、働き方を深化させていくことでトップライン向上とコスト削減に取り組んでいきます。



※フロント人員の定義：営業店渉外+本部営業（LA・ソリューション・預かり資産）

企業価値向上に向けた重点施策・取組方針とKGI

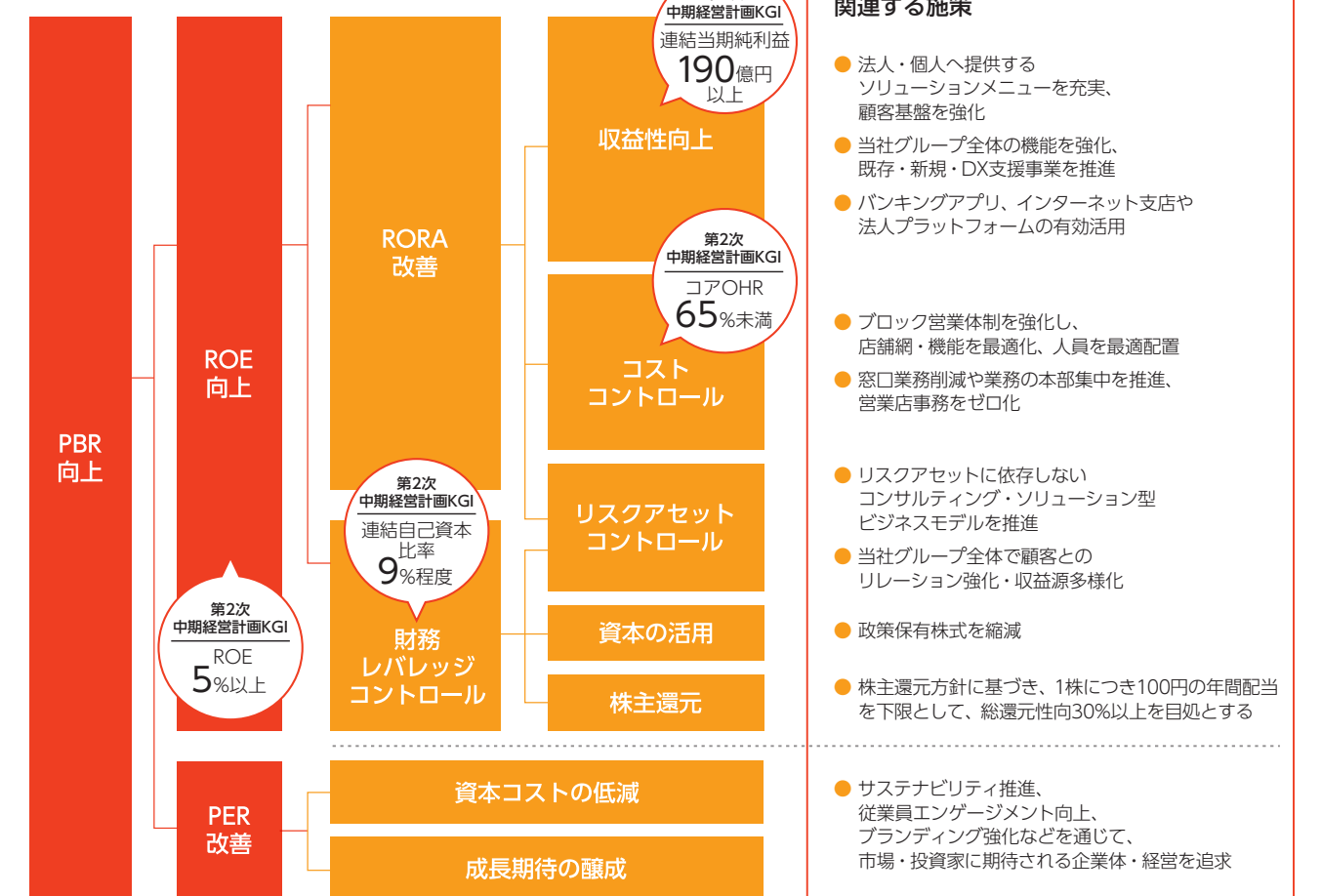
PBR（株価純資産倍率:企業価値）の水準を引き上げるために、RORA改善・財務レバレッジコントロールを意識したさまざまな施策の着実な実施によりROE（自己資本利益率:収益性）向上を図っていきます。

また、サステナビリティ推進や従業員エンゲージメントの向上、ブランディング強化を通じて、ステークホルダーの皆

さまに期待される経営を追求することでPER（株価収益率）の改善にも努めていきます。

そのためのKGIとして、「連結当期純利益190億円以上」、「コアOHR65%未満」、「連結自己資本比率9%程度」、「ROE5%以上」の4つを掲げています。

企業価値向上のためのドライバー



※本KGIは、現在の金融環境を基に決定しています。

関連する施策

- 法人・個人へ提供するソリューションメニューを充実、顧客基盤を強化
- 当社グループ全体の機能を強化、既存・新規・DX支援事業を推進
- バンキングアプリ、インターネット支店や法人プラットフォームの有効活用
- ブロック営業体制を強化し、店舗網・機能を最適化、人員を最適配置
- 窓口業務削減や業務の本部集中を推進、営業店事務をゼロ化
- リスクアセットに依存しないコンサルティング・ソリューション型ビジネスモデルを推進
- 当社グループ全体で顧客とのリレーション強化・収益源多様化
- 政策保有株式を縮減
- 株主還元方針に基づき、1株につき100円の年間配当を下限として、総還元性向30%以上を目標とする
- サステナビリティ推進、従業員エンゲージメント向上、ブランディング強化などを通じて、市場・投資家に期待される企業体・経営を追求

PBR・ROE・株主資本コストの関係性

$$\begin{aligned}
 \text{PBR} &= \text{ROE} \times \text{PER} \\
 &= \text{RORA} \times \text{財務レバレッジ} \times \frac{1}{\text{株主資本コストー利益成長率}}
 \end{aligned}$$

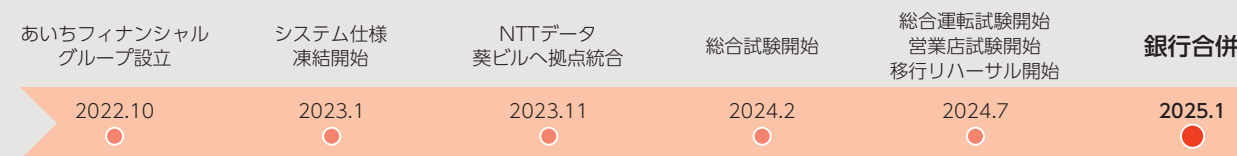
特集 | 合併についての振り返り

システム統合の成功のカギ

当社グループは、2025年1月に旧愛知銀行と旧中京銀行の銀行合併と同時にシステム統合を実施しました。今回のシステム統合では特段大きな障害はなく成功裏に終了し、現在も安定して稼働を続けています。

今回のシステム統合は、経営統合から約2年という短期間での統合であったため、システムリスク、事務リスクを最小限に低減するため、基幹系システムおよび事務処理基準を旧愛知銀行の基準に統一する方針を掲げて取り組みました。

2023年11月には、両行のシステム部門・事務部門の拠点をNTTデータ葵ビルへ統合し、両行行員、システムベンダー、外部委託業者などシステム統合に関わる関係者が同一拠点にてプロジェクトを推進できる環境を整備するとともに行員間の融和を図り、意思疎通と連携を密にしながら統合作業を進めてきました。



あいち銀行 事務統括部 システム開発グループ
伊藤 健二 グループリーダー (右)
加藤 孝規 調査役 (左)

私たちは旧愛知銀行と旧中京銀行のシステム統合を目的としたプロジェクトを、合併までの約2年にわたり推進してきました。システムの統合は合併を実現するうえで極めて重要なプロジェクトです。本プロジェクトにおいて私たちは、勘定系システムの移行を中心とした「統合対応チーム」として、円滑なシステム統合を目指し両行のシステム部門を取りまとめてきました。両行の業務推進方法や判

断基準の相違、取り扱っているサービスの違いなどがあるため、認識のすり合わせや意思の統一を図るべく、多くの対話と調整を重ね、「統合対応チーム」が主体となる会議は、200回を超えました。また、勘定系システムの移行において課題が発生した場合は、その都度、外部委託業者を含めた関係者との個別検討会を開催し、迅速な対応に努めました。限られた人員で運営していたため、私たちは複数のチームを兼任しながらも、風通しの良い職場づくりや課題の早期共有を心掛けて取り組みました。

今回、システム統合プロジェクトを成功へと導いた一つのカギは、システム・事務・営業の各部門と、外部委託業者を含めた関係者が一体となって強固な連携体制を構築し、部門や立場を越えて協働できたことが大きな力となり、システム統合は計画通り完遂したと思っています。

あいち銀行として新たなスタートを切り、これからも安定したシステム稼働を継続し、お客さまへさらなる価値を提供するべく努めていきます。

こうした取組みにより、システム統合における重要なイベントである総合試験、総合運転試験、データ移行試験、営業店試験などで出た多くの課題に対し、スピード感をもって対処できたことが、スムーズなシステム統合につながりました。

このように「合併計画書」に掲げた基本方針の一つである「当初の計画通りにシステム統合を実現するために、お客さまへの影響を最小限に抑えつつ、システムリスクおよび事務リスクの低減を最重視し、合併後の銀行において安全・確実・円滑に業務を開始できるよう取り組んでいく」を遵守しながらプロジェクトを推進できたことで、システム統合を成功に導くことができました。

今後も引き続き、地域の金融インフラを支えることで、地域社会の繁栄に貢献していきます。

合併を振り返って ～インタビュー～

2023年1月から、合併後の円滑な支店運営と早期融和・相互理解を目的として、合併前の近隣支店同士がペアとなり、事務の習得を支援する「パートナー店」制度を展開してきました。

パートナー店として支え合い、シナジーを発揮してきた旧愛知銀行の島田支店および旧中京銀行の島田中央支店のスタッフリーダーにインタビューを実施しました。



旧中京銀行 島田中央支店
神戸 ちあき
スタッフリーダー

Q1.行員間の融和はどのように進んだのでしょうか？

合併が決まって間もない頃に意見交換会が開催されました。その時点ではまだ、「同じ会社の一員になる」という実感はありませんでしたが、お客さまや仕事に対する考え方を共有していくなかで、「元は異なる会社でも、同じ銀行員」だなど実感したことを今でも覚えています。パートナー店となり、島田支店との懇親会が定期的に開催されるなど、交流の機会が増えました。おかげで、困ったときには気軽に相談できる土壌が早くから築かれていたと感じています。

Q2.新銀行の事務を教わるにあたり、苦勞されたことや悩まれたことはありますか？

合併に伴う事務処理およびシステム変更については事務研修で十分に学んでいましたが、研修が進むにつれ、単に基準が変わるものもあれば、似たような言葉であってもその言葉の示す意味が旧中京銀行とは異なるものが多く存在することに気付きました。数多くの変更点や相違点を目の当たりにし、不安を感じるようになっていました。そのような状況のなか、パートナー店でのトレーニー研修が始まりました。本研修では、営業時間中に実際、勘定系端末や出納機などを操作できたため、新銀行での業務がどのように進行していくのかを実感することができました。実務を経験できたことによって、不安は減り、前向きな気持ちを持つことができました。

Q3.合併前後でトラブル等ありましたか？ どのように乗り越えられましたか？

合併まで入念に準備をしてきたつもりでも、新銀行として営業を開始すると、戸惑う場面も多く発生しました。帳票や記帳方法の変更に加え、職務権限の範囲が変わったため、書類の回覧順序や検証者が異なり、困惑しました。しかし、合併後の一定期間、旧愛知銀行の行員がサポートに来てくれていたため、わからないことは随時教えてもらうことができ、大きなトラブルが発生することなく乗り越えることができました。



旧愛知銀行 島田支店
佐々木 真理子
スタッフリーダー

Q1.行員間の早期融和とその効果について教えてください

支店長・次長の積極的な働きかけにより、早い段階から両行の営業店を行き来したり、家族を含めた懇親会などを定期的に開催するなど、積極的にコミュニケーションを取っていました。そのため、トレーニー研修が始まる前から全階層の行員と顔見知りとなり、親交が図れていたことが早期融和につながったと思います。係ごとの信頼関係が構築されていたことで、トレーニー研修が始まってからも、役席を介さずとも、それぞれの担当者同士で気軽に相談や情報共有ができる体制が整っていました。この風通しの良い関係が構築されたことによって、多少困難な局面に陥っても、協力し合い、柔軟かつ迅速に対応することができました。

Q2.旧中京銀行の行員に事務を教えるにあたり、苦勞したことはありますか？

旧中京銀行に存在しない事務については、一から説明し、みなさんに理解してもらうことが必要だったため、これらの説明を行うことが一番苦勞した点だと思います。また、長年にわたり培われた事務手続きに対する風土の違いもあり、同一の手続きであっても、解釈が異なる点が多々ありました。両行の異なる点の一つずつ説明し、対応していくことに時間を要することもありました。

Q3.旧中京銀行の行員に事務を教えるにあたり、どのような点が良かったですか？

普段の何気ない会話を通じて、お互いの事務処理の違いを発見することができ、それらを随時共有できたことはとても良かった点だと思います。島田中央支店の行員のみなさんが前向きに学ぶとする姿勢を見ることによって、私たち旧愛知銀行の行員にとっても非常に良い刺激になり、両行のシナジー効果が発揮されていたように感じています。

特集 | グループ戦略実現に向けた新たなグループ体制

当社グループでは、第2次中期経営計画のテーマ「銀行業を超えたトータルサポートグループ」の実現に向けて、グループ会社の連携強化・機能強化を図っています。

グループ会社の連携強化

グループ機能を強化するため、2024年4月にグループ戦略についての計画立案やグループ会社の経営管理を行うグループ事業戦略部を設置しました。グループ事業戦略部では、あいち銀行以外のグループ会社12社を統括管理するとともに、あいち銀行とグループ会社、お客さまとグループ会社の橋渡しをすることによりグループ内外の連携強化を図っています。

2024年度のグループ会社の機能強化

当社グループは、あいち銀行を中心として、金融関連業務であるリース業務やクレジットカード業務、集金代行業務、ベンチャーキャピタル業務、非金融関連業務であるソフトウェア開発業務や広告・マーケティング業務、グループ会社の間接業務を担う事務代行業務を行うグループ会社13社から構成されています。

2024年度は、お客さまのさまざまなニーズや課題に対して、あいち銀行と連携して金融・非金融両面にて対応すべく、独立系システム開発企業であるAASTグループをM&Aしたほか、株式会社新東通信と共同出資で広告・マーケティング業務を行うあいちFGマーケティングを設立し、ワンストップで解決できる体制構築に取り組んできました。

引き続き、お客さまのさまざまなニーズや課題にタイムリーにワンストップで対応できるようにグループ会社の機能強化を図っていきます。



グループ戦略の強化に伴う成長投資

当社グループでは、グループ戦略を強化するため、成長分野への投資や事業領域の拡大を行っています。2024年度は5社を新たにグループ化しており、2025年度以降も新分野への進出を検討しています。

金融サービスに限らず、非金融サービスへの展開も含め幅広く検討し、当社グループの収益増強を図ります。

2024年度にグループ化した会社

グループ化/設立日	会社名	主要業務	形式
2024年4月2日	AASTグループ4社 株式会社エイエイエスシー 株式会社エイエイエスティ 株式会社エイエイエスティ東京 株式会社アイエスティ	ソフトウェア 開発業務 教育事業	M&A
2024年8月1日	株式会社あいちFGマーケティング	広告代理業	設立

今後の新分野への進出の検討

2025年度	リサーチ&コンサルティング
2026年度	不動産管理
2027年度	シェアードサービス

新たな顧客体験について

AASTグループ

AASTグループは、高度なIT技術と人材（SE社員248名）を有しており、当社グループのお客さまへのDX支援にも活かしています。

当社グループの一員となった2024年度は、内閣府が所管する「地域デジタル化支援促進事業」の間接補助事業者に採択され、あいち銀行とAASTグループの「あいちデジタルイゼーション部」がお客さまのシステムに関する課題解決の支援を行いました。お客さまのデジタル技術を活用した業務の効率化や生産性の向上に留まらず、デジタル化を通じたビジネスモデルの変革や競争力の強化に向けたシステム開発をご提案しています。

また、エイエイエスティでは、「エンジニア研修」サービスの提供により、お客さまのSE人材の育成にも注力しています。

あいちフィナンシャルグループのお客さまへの提案実績（2024年4月～2025年3月）：15件

あいちFGマーケティング

愛知県内の有力な広告会社である株式会社新東通信との共同出資により、「あいちFGマーケティング」を設立しました。あいちFGマーケティングでは、広告やマーケティングに関するニーズや課題を抱えるお客さまに対し、解決方法などを提供・提案します。

新聞やTVへの広告出稿のほか、あいち銀行ATMコーナーに設置している現金封筒や、あいち銀行の本支店に設置されているデジタルサイネージなどを活用し、銀行を利用されるお客さまや地域の方々へのアプローチが可能となります。

あいちFGマーケティングでは、企業ブランディングや採用支援などを通して地域社会の繁栄に貢献します。



株式会社あいちFGマーケティング
代表取締役社長
伊藤 公二

当社グループは、2024年8月に当社グループの長期的な広告戦略の立案と、お客さまへ新たなソリューションを提供することを目的に、愛知県内の有力な広告会社である株式会社新東通信との合併会社としてあいちFGマーケティングを設立し、広告事業に参入しました。地域金融グループと広告会社によるJV（ジョイントベンチャー）の設立は、東海3県で初の取組みとなります。

当社は、地域の最も身近な広告専門会社として単なる広告代理業に留まらず、株式会社新東通信の広告企画力、マーケティング力を活かし、地域企業のブランド構築やデジタルメディア戦略、販路開拓支援などコンサルティング型の事業展開を目指しています。

私自身、これまで培ってきた金融・営業の現場感覚を活かして広告と金融を掛け合わせた新しい価値創造に挑戦しています。まずは、広告付き現金封筒やデジタルサイネージ広告事業からスタートしましたが、今後はATM画面広告・Web広告・DM広告や採用支援・地域密着型プロモーションなど、金融機関ならではのネットワークと信頼を活かした独自の広告サービスを展開していきたいと考えています。

これから、当社の企業価値向上と持続的成長の両立を図り、お客さまから選ばれるマーケティング会社となるべく挑戦を続けていきます。

サステナビリティへの取り組み

当社グループでは、グループ全体のサステナビリティ経営をさらに強化するため、2025年4月に「グループサステナビリティ経営統括部」を新設しました。

持続可能な社会を実現するために、私たちの前には多様な社会課題が存在しています。当社グループがこれらの課題にどのように関わり、解決への道筋をつけるかを深く知り、考え、行動していくことが、今後ますます重要であると認識しています。

当社グループでは、サステナビリティ方針に基づき、5つのマテリアリティを特定し、環境・社会・ガバナンスに関わる多様な課題の解決に向け、グループ全体で具体的な施策を積極的に推進しています。当社グループが将来にわたり「持続可能な社会の実現」と「当社グループの持続的な成長」を果たしていくためには、ステークホルダーの皆さまに私たちの取り組みを広く知っていただき、ともに連携しながら進めていくことが不可欠です。

当社グループは、これからも皆さまとともに歩みながら、サステナビリティへの取り組みを通じて、誰もが幸せに暮らせる社会の実現を目指していきます。



あいちフィナンシャルグループ
グループサステナビリティ経営統括部長
寺尾 健

サステナビリティと経営戦略の関係性

当社グループは、事業を通じて地域における社会課題の解決に貢献し、サステナブルな地域社会を実現するため、社会の課題を当社グループの事業機会として捉えながら、自社の経営課題とのさらなる同期化＝“SX(サステナビリティ・トランスフォーメーション)”を目指しています。このような考えのもと、社会・当社グループいずれにとっても重要な課題（マテリアリティ）として、「地域社会繁栄への貢献」、「金融サービスの高度化」、「環境保全対応」、「従業員エンゲージメント向上と多様な人財の活躍推進」、「ガバナンスの強化」を特定しています。

また、2025年度よりスタートした第2次中期経営計画における基本戦略「コンサルティング・ソリューション型ビジネスモデルの深化」、「グループ経営基盤の強化」、「DX戦略の加速化」は、それぞれ5つのマテリアリティに紐づいており、3つの基本戦略を推進することで、マテリアリティの解決につなげます。

		3つの基本戦略		
		I コンサルティング・ソリューション型ビジネスモデルの深化	II グループ経営基盤の強化	III DX戦略の加速化
5 マ テ リ ア リ ティ	● 地域社会繁栄への貢献	●	●	●
	● 金融サービスの高度化	●	●	●
	● 環境保全対応	●	●	●
	● 従業員エンゲージメント向上と多様な人財の活躍推進	●	●	●
	● ガバナンスの強化	●	●	●

サステナビリティに関する方針

当社グループでは、経営ビジョンのパーパスに“金融サービスを通じて、地域社会の繁栄に貢献します”を掲げ、その理念のもと、事業活動を通じ「持続可能な社会の実現」と「当社グループの持続的な成長」を目指しています。サステナビリティを巡るさまざまな課題への取り組みに対し、当社グループ一体で推進していくため、「サステナビリティ方針」を策定しています。サステナビリティ方針は環境課題への対応方針、社会課題への対応方針、サステナビリティ推進体制で構成されており、環境課題への対応方針では、事業活動を通じた環境負荷の低減や生物多様性の保全などに取り組むことを掲げています。

また、環境・社会に影響を与える可能性のある特定の事業・セクターへの投融資に対して責任ある金融機関としての役割を果たすため、「持続可能な社会の実現に向けた投融資方針」を策定しているほか、当社グループとしての人権尊重の基本姿勢を明確にするために「あいちフィナンシャルグループ人権方針」を制定しています。

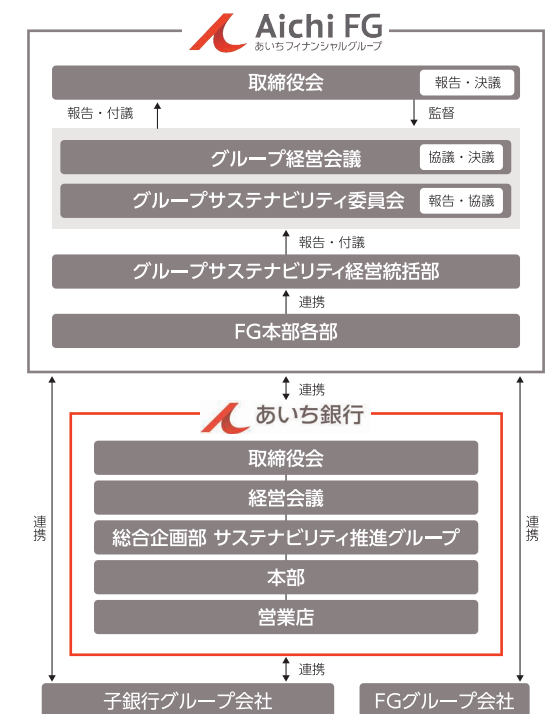


サステナビリティ推進体制

特定したマテリアリティに対して適切に対応し、当社グループのサステナビリティ経営の推進強化・中長期的な各種施策の実効性向上を図るため、当社にグループサステナビリティ委員会を設置しています。グループサステナビリティ委員会は、サステナビリティに係る重要事項についての戦略立案や、取り組みにおける統括・進捗管理などを主な協議・報告事項としています。2025年4月にはサステナビリティ経営の専門性を高め、サステナビリティに関するさまざまな課題への対応を強化するため、当社にグループサステナビリティ経営統括部、あいち銀行の総合企画部内にサステナビリティ推進グループを新設しました。

また、サステナビリティの取り組みは、取締役会の監督を受け、強固なガバナンス体制のもとで運営されています。

サステナビリティの取り組みにおける統括・進捗管理などは、グループサステナビリティ委員会へ半期に1回以上、取締役会へ年1回以上報告しています。重要事項については、取締役会、グループ経営会議に付議し、意思決定を行っています。



2024年度のグループサステナビリティ委員会の主な協議・報告事項

協議事項	● TCFD提言に基づく開示内容の高度化について【グループ経営会議付議】 ● カーボンニュートラル達成年度の見直しについて ● TNFDへの賛同およびTNFDフォーラムへの参画について	
報告事項	サステナビリティ全般	● サステナビリティの取組状況について ● サステナビリティの取組に関する課題について ● 2024年度統合報告書の総括と2025年度に向けた課題について
	気候変動対応	● 取引先の脱炭素化支援の取組状況について ● CO ₂ フリー電力利用拡大の取組について
	自然資本・生物多様性の保全	● TNFDの情報開示に向けた今後の取組について
	人権尊重	● 人権課題マップの作成について
	人的資本経営	● 2024年度ESアンケートの結果分析について

サステナビリティへの取り組み

特定した5つのマテリアリティ

当社グループでは、2023年11月に社会および当社グループのいずれにとっても重要な課題としてマテリアリティを特定し、2025年4月には第2次中期経営計画に合わせた新たなマテリアリティKPIを設定しました。第2次中期経営計画の3つの基本戦略は5つのマテリアリティに紐づいており、第2次中期経営計画を推進することで、マテリアリティの解決につなげます。

※2024年度までのマテリアリティKPIの実績についてはP.33-34をご覧ください。

※中期経営計画との関連性について

I コンサルティング・ソリューション型
ビジネスモデルの深化

II グループ経営基盤の強化

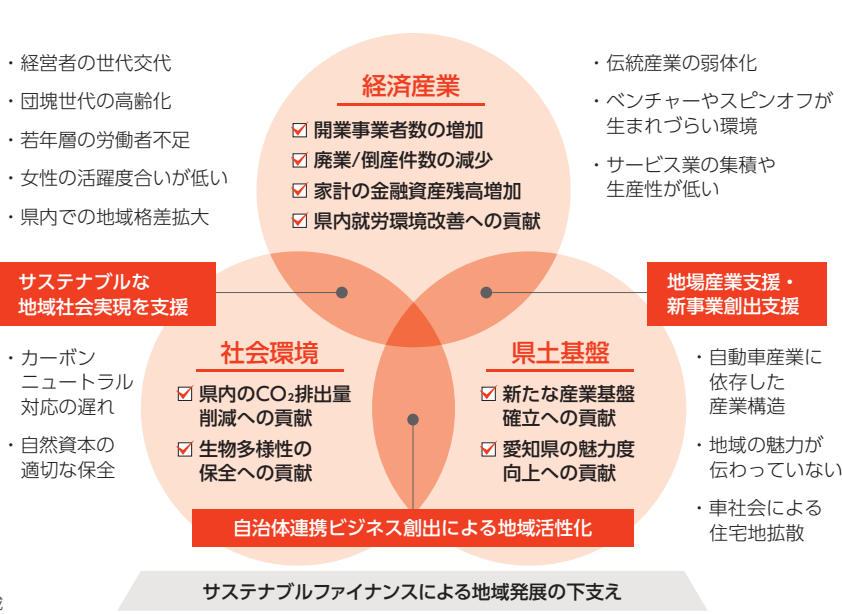
III DX戦略の加速化

		関連するSDGs	マテリアリティKPI	期間 / 達成年度	中期経営計画との関連性*	主な取組み
01 地域社会繁栄への貢献	当社グループのパーパスである「金融サービスを通じて、地域社会の繁栄に貢献します」に則して、地域社会の課題解決を支援することで、お客さま・地域社会の持続的な成長・繁栄に貢献する。	8 働きがいも経済成長も 11 住み続けられるまちづくりを	☑ サステナブルに関する投融資（うち環境関連） ☑ 当社グループが受託するコンサルティング支援件数 ☑ スタートアップ支援件数	1兆円 (5,000億円) 300件 70件	2022年からの累計 / 2030年度 3年間 / 2027年度 I	・投融資を通じた地域社会への貢献 P49～ ・地域社会の課題解決支援 P53～ ・スタートアップ支援 P51～
02 金融サービスの高度化	人生百年時代の到来やお客さまニーズの多様化、DXの進展により、さまざまな金融サービスの開発・向上が求められている。同時に、お客さまにとって分かりやすいサービスや情報の提供に努めていくことが重要である。お客さま本位の業務運営を徹底し金融サービスの高度化を図っていく。	9 産業と地域産業の発展をつつくり 17 パートナリシップで目標を達成しよう	☑ 銀行アプリ登録数増加 ☑ 法人ポータルサイト登録数増加	13万件 4,000件	3年間 / 2027年度 I II III	・DX推進 P65～ ・資産形成支援とお客さま本位の業務運営 P63～
03 環境保全対応	地球温暖化により世界中で多くの気象災害が発生するなか、日本は2050年のカーボンニュートラルを目指すことを宣言している。気候変動をはじめとした環境保全への対応は、すべての企業に求められるものであり、当社グループにおいても積極的に取り組んでいく。	7 エネルギーをみんなに そしてクリーンに 13 気候変動に具体的な対策を	☑ GHG排出量 Scope1・2カーボンニュートラル達成 ☑ 脱炭素支援件数	400件	— / 2030年度 3年間 / 2027年度 II III	・気候変動・自然関連への取組み（TCFD・TNFD提言への取組み） P69～
04 従業員エンゲージメント向上と多様な人財の活躍推進	金融機関においては、提供するサービスの幅が広がり、仕事やキャリア形成の選択肢が増えることで、従業員の活躍する場は拡大している。当社グループが掲げるES経営の実践により、従業員のエンゲージメント向上を図り、全役職員が毎日やりがいをもって働くことができる組織を創造することで、多様な人財の活躍を推進する。	3 すべての人に健康と福祉を 5 ジェンダー平等を 実現しよう	☑ 従業員エンゲージメント調査満足度 ☑ 戦略リスクリಂಗ人財 ☑ 女性管理職比率 ☑ 嘱託員のライン職登用比率	80% 300名創出 18% 10%	3年間 / 2027年度 II	・人財育成 P80～ ・ダイバーシティ・エクイティ＆インクルージョン P83～ ・健康経営・働き方改革 P85～
05 ガバナンスの強化	ステークホルダーからの信用・信頼をゆるぎないものとするために、コンプライアンスや人権尊重などの取組みを強化する。また、適切な情報開示を行い、透明性の高い経営体制を構築することで、健全で公正な企業経営を行っていく。	10 人や国の不平等を なくそう 16 平和と正義を すべての人に	☑ 政策保有株式の縮減FG連結純資産に占める割合 ☑ 投資家との対話 ☑ コンプライアンス・人権尊重等に関する社内勉強会	20%未満 年10先程度 年2回以上	— / 2028年度 — / 継続目標 II	・政策保有株式の縮減について P96 ・株主とのコミュニケーション P95 ・人権尊重の取組み P99 ・コンプライアンスの取組み P107～

愛知県の地域課題と当社グループが貢献できる社会インパクト

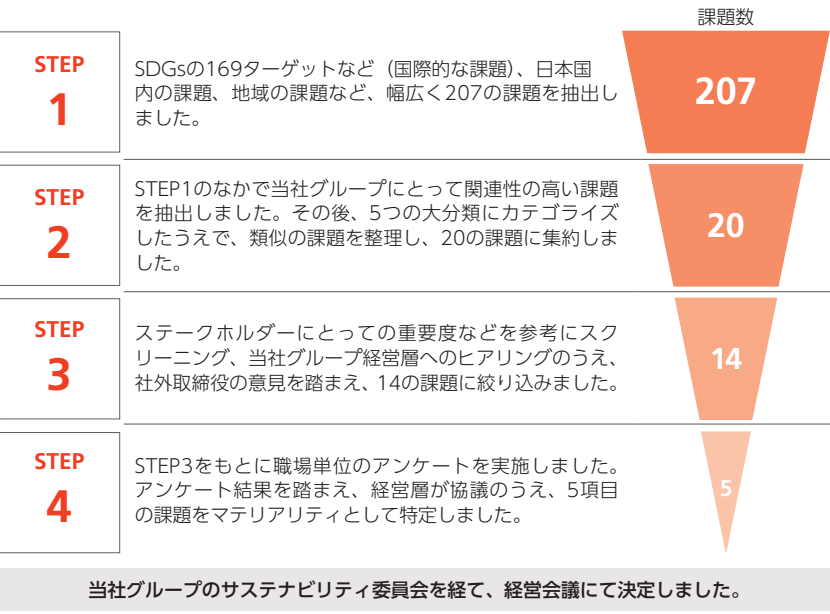
当社グループでは、愛知県の重要な地域課題において、当社グループが貢献できる社会インパクトを右記の通り整理しています。「経済産業」「社会環境」「県土基盤」の3つに整理した社会インパクトは、当社グループのマテリアリティに紐づいています。

※愛知県「あいち経済労働ビジョン2021 - 2025」
「あいち観光戦略2024 - 2026」
「2030年の愛知の将来展望と起こりうる事象・リスク」をもとに作成



特定プロセス

マテリアリティの特定にあたっては、幅広い課題のなかから当社グループにとって関連性の高い課題を抽出し、ステークホルダーにとっての重要度などを参考に、経営層へのヒアリング、社外取締役の意見を踏まえ、絞り込みを行いました。絞り込んだ課題をもとに職場単位でのアンケートを実施し、その結果を踏まえて、経営層が協議のうえ、5つのマテリアリティを特定しました。



当社グループのサステナビリティ委員会を経て、経営会議にて決定しました。

地域社会繁栄への貢献

投融资を通じた地域社会への貢献

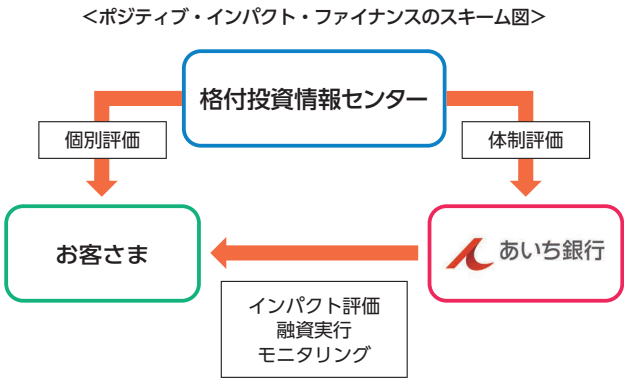
気候変動などの環境課題や地域の社会課題に対応し、社会をより持続可能な形に転換していくために、金融サービスは重要な役割を担っています。当社グループでは、地域金融グループとして資金調達を通じて地域社会の持続的な成長と発展を支援しています。

社会の課題に対応する投融资

ポジティブ・インパクト・ファイナンスを活用した資金調達

ポジティブ・インパクト・ファイナンスは、国際的な金融原則の枠組みに沿った融資商品で、お客さまの企業活動が環境・社会・経済に及ぼす影響を包括的に分析・評価（以下、「インパクト評価」）します。インパクト評価により特定されたポジティブな影響の増大とネガティブな影響の低減に向けた取組みに対して目標（以下、「KPI」）を設定し、モニタリングを実施することで、当該取組みを継続的に支援します。

また、KPIの達成に向けて取り組む過程を対外的に発信することで、お客さまの社会的評価の向上が期待されます。



<ポジティブ・インパクト・ファイナンス取組状況>	
2024年4月～2025年3月の取組金額合計	68億円
2022年4月からの取組累計金額	90億円

ファイナンス商品を活用した地域への寄贈・寄付

寄付型私募債、コンサルプラス地域貢献（寄付・寄贈）コースを活用した地域貢献

銀行が受け取る手数料の一部により、お客さまが指定する学校や地方公共団体などへの物品の寄贈や、あいち銀行が指定するSDGsに取り組む対象先へ寄付を行うことで、お客さまの地域社会への貢献活動のサポートを行います。

※コンサルプラス…資金調達に合わせてお客さまが希望するコンサルコースを提供するあいち銀行独自のプログラムです。

寄贈および寄付の実施状況（2024年4月～2025年3月）

寄贈・寄付先	金額
医療・福祉（病院・介護施設・公共法人など）	24,166,002円
教育・スポーツ（学校・公益法人など）	18,604,563円
生物多様性（動植物公園・水族館）	12,212,200円
地域の子ども食堂支援	5,151,000円
その他（地方公共団体・環境団体など）	3,897,930円
合 計	64,031,695円

脱炭素化に資するファイナンス提供

お客さまの脱炭素化に向けた資金需要に対応するため、あいち銀行ではさまざまな融資商品を提供しています。

サステナビリティ・リンク・ローン

国際的な指針である「サステナビリティ・リンク・ローン原則」に基づいたSDGsやESGに関連した目標（サステナビリティ・パフォーマンス・ターゲット：SPTs）を設定し、SPTs達成状況に基づき金利のインセンティブを受けることができる融資商品です。

脱炭素化に向けた目標を貸付条件と連動させることで目標達成への動機付けとなり、お客さまの脱炭素経営の促進に貢献しています。

73億円*

サステナ経営応援ローン

SDGsやESGに関連する経営目標（所定項目のなかから1項目を選択）を設定し、経営目標達成状況に基づき金利のインセンティブを受けることができる融資商品です。

経営目標にGHG（温室効果ガス）排出量を設定することにより、お客さまの脱炭素化に向けた取組みの促進に貢献しています。

1,153億円*

グリーンローン

環境改善を目的とする事業（グリーンプロジェクト）に資金使途が限定される融資商品です。実行後の資金の追跡管理およびレポーティングによる資金使途の透明性確保を通じて、お客さまの環境に配慮した事業活動を支援します。

64億円*

サステナブル関連投資の取組み

SDGs債などへの投資

当社グループでは、持続可能な社会の実現に向けて、SDGs債などへの投資を通じた地域社会のサステナビリティをめぐるさまざまな課題の解決に取り組んでいます。

右の図のようなさまざまなSDGsに寄与する金融商品への投資を通じて地域社会の繁栄に貢献しています。

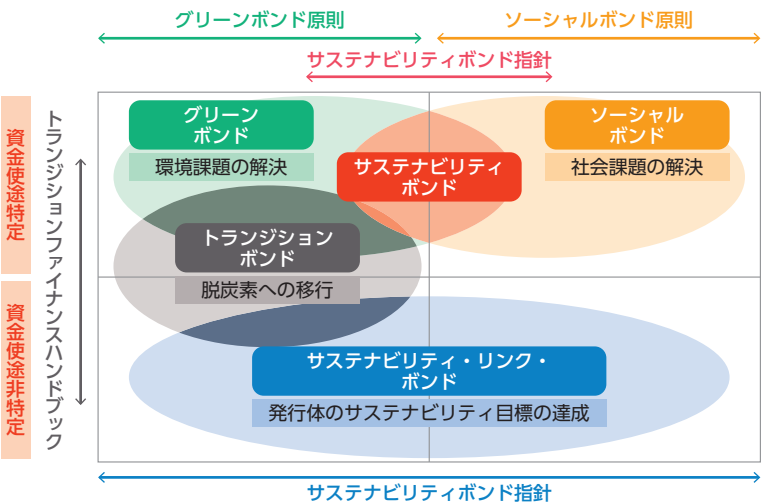
グリーンボンドなどの脱炭素に資する投資

企業や地方自治体などが、環境に配慮した事業（グリーンプロジェクト）に資金を投じるために発行されるグリーンボンドや、脱炭素社会移行（トランジション）のための資金調達を目的として発行されるトランジションボンド、脱炭素社会の実現に向けて企業が設定した目標の達成状況に応じて条件などが変動するサステナビリティ・リンク・ボンドへの投資を通じて、社会の脱炭素化への取組みに貢献しています。

337億円*

※金額は2022年4月からの取組累計額

SDGsに寄与する主な金融商品と投資目的



※経済産業省、環境省、金融庁HPより

地域社会繁栄への貢献

スタートアップ支援

愛知キャピタルは、ベンチャー企業・スタートアップ企業の育成支援やお客さまの事業承継支援を通じた地域社会繁栄への貢献を目的として、2022年に設立したベンチャーキャピタルです。

当社は、スタートアップ企業への創業資金の出資、ベンチャー企業への成長資金の出資、事業承継に課題を抱える中小企業への承継支援などの資金支援に加え、出資後においても事業戦略の立案や経営支援、新たなお取引先とのマッチングなど、さまざまな情報提供を通じ、企業価値向上に資する伴走支援を目指しています。

2024年11月に本社を日本最大級のオープンイノベーション施設であるSTATION Ai内に移転し、本年4月に私は、当社として初めて専任の代表者に就任しました。あいちフィナンシャルグループとして、これまで以上にベンチャーキャピタルに力を入れていく方針の表れであり、グループ機能を最大限活用し「コンサルティング・ソリューション型ビジネスモデル」の一翼を担いたいと考えています。

地域における新たな成長産業の創造と地域経済の発展、中小企業の事業継続に貢献できるよう、当社の目指すべき姿の実現に向けて社員全員で力を合わせて邁進していきます。



愛知キャピタル株式会社
代表取締役社長
井下 克一

投資専門子会社「愛知キャピタル」

当社グループでは、2022年1月にファンド運営およびエクイティ供給を行う投資専門子会社「愛知キャピタル」を設立し、ベンチャー企業、スタートアップ企業の育成、事業承継支援を通じた地域社会への貢献に注力しています。

愛知キャピタル株式会社

〔運営ファンド〕	あいぎんベンチャーファンド1号投資事業有限責任組合（愛称:金しゃち）
	あいぎんベンチャーファンド2号投資事業有限責任組合（愛称:金しゃち2）
	あいちスタートアップファンド1号投資事業有限責任組合（愛称:竹千代）
〔投資実績〕	あいぎん事業承継ファンド1号投資事業有限責任組合（愛称:架け橋）
	投資累計:31社/12.7億円（2025年3月末時点）

STATION Ai

STATION Ai株式会社は、愛知県が策定している「Aichi-Startup戦略」の中核プロジェクトとして、2024年10月に名古屋市鶴舞公園南側にオープンした日本最大級のインキュベーション施設「STATION Ai」の設計・建設や運営・維持管理など事務主体を担っています。

STATION Aiへの行員派遣

あいち銀行はSTATION Ai株式会社へ2023年8月より行員を継続派遣し、スタートアップの支援・育成に携わっています。今後もエクイティ支援の相談からビジネスマッチングなど、多岐に亘って支援を行っていきます。

愛知キャピタルの本社を「STATION Ai」へ移転

2024年11月にSTATION Aiにパートナー企業として入居しました。
本社機能をSTATION Aiに置くことによって、これまで以上に身近な存在として、スタートアップ支援やパートナー企業との連携を強化しています。



あいちスタートアップコンソーシアム「雛の会」

あいち銀行、愛知キャピタル、愛知県信用保証協会、名古屋市信用保証協会、名古屋商工会議所、日本政策金融公庫が連携し、愛知県を中心とした東海地域のスタートアップ企業の発掘、支援を目的として2022年9月にあいちスタートアップコンソーシアム「雛の会」を設立しました。各支援機関と連携、協働し、イノベーション創出の重要な担い手となるスタートアップ企業への金融支援のほか、共同セミナーの開催やアントレプレナーシップ教育への取り組みを通じて持続可能な社会づくりへの貢献を目指しています。



あいちde羽ばたけ・創業・スタートアップ支援セミナー2024を開催

2024年12月に、創業・スタートアップにフォーカスしたセミナーを開催しました。3回目となる今回は、スタートアップ企業が創業後にスケールを目指すなかで不可欠な要素である「オープンイノベーション」をテーマとして、その必要性や取組事例について情報発信を行いました。セミナーには79名が参加しました。

セミナーの対象者	セミナー内容
・起業を考えている方、創業して間もない方 ・スタートアップ、ベンチャー企業 ・スタートアップ企業との連携に興味がある方 など	【第一部】オープンイノベーションの必要性について 【第二部】オープンイノベーションにおける取組事例について 【第三部】「雛の会」参画機関からの取組紹介

「雛の会」×STATION Aiでミニセミナーを開催

2024年12月に“今さら聞けない基礎知識の習得”をコンセプトとして、STATION Aiにて「雛の会」に参画する支援機関が講師として登壇するミニセミナーを開催しました。

本セミナーでは、あいち銀行、愛知県信用保証協会、日本政策金融公庫が講師となっており、「ファイナンスの基礎知識」をテーマに登壇し、STATION Aiに入居する企業も含め15名が参加しました。

「雛の会」オフィスアワーの開催

2025年1月より、あいちスタートアップコンソーシアム「雛の会」の取組みとして、STATION Aiにて月に1度、オフィスアワー（個別相談会）を開催しています。

「雛の会」参画機関が月替わりで相談員を務め、STATION Aiに入居するスタートアップ企業のみならず、入居していない企業でも参加を可能としています。

今後も「雛の会」によるオフィスアワーを継続的に開催し、スタートアップ企業に寄り添った支援を行っていきます。

地域社会繁栄への貢献

地域社会の課題解決支援

当社グループでは、お客さまの経営課題を解決するため、国内外にわたる幅広いネットワークを活用し、M&A・事業承継・海外展開・補助金申請などの各種支援、ビジネスマッチング、高度人材紹介など多岐にわたるソリューション提案を行っています。ソリューション提案支援件数は第1次中期経営計画の施策を通じ着実に増加しており、引き続きお客さまの多様化する経営課題に対し、適切な解決策をご提案していきます。

事業承継サポート

事業承継に対する課題は企業毎に異なることから、それぞれの課題に合わせた対策が必要です。あいち銀行では、お客さまの円滑な事業承継の実現に向けて、銀行内の専門スタッフと外部の専門家が連携し、お客さまの課題に沿った自社株対策や事業承継スキームのアドバイスをを行っています。親族内承継・従業員への親族外承継・M&Aなど、さまざまな事業承継ニーズにワンストップで対応しています。

事業承継税制「特例承継計画」提出サポート

あいち銀行では、2018年度の税制改正において、中小企業のオーナーが自社株式を後継者へ贈与または相続する際に生じる納税を猶予する制度として拡充された「法人版事業承継税制（特例措置）」を利用するための要件である、『特例承継計画』の作成および提出のサポートを行っています。

『特例承継計画』提出サポート件数

全国の『特例承継計画』申請件数（2018年4月から2024年3月累計）は19,907件*となっていますが、あいち銀行はこれまでに、636件（2025年3月末時点）のサポートを行っています。

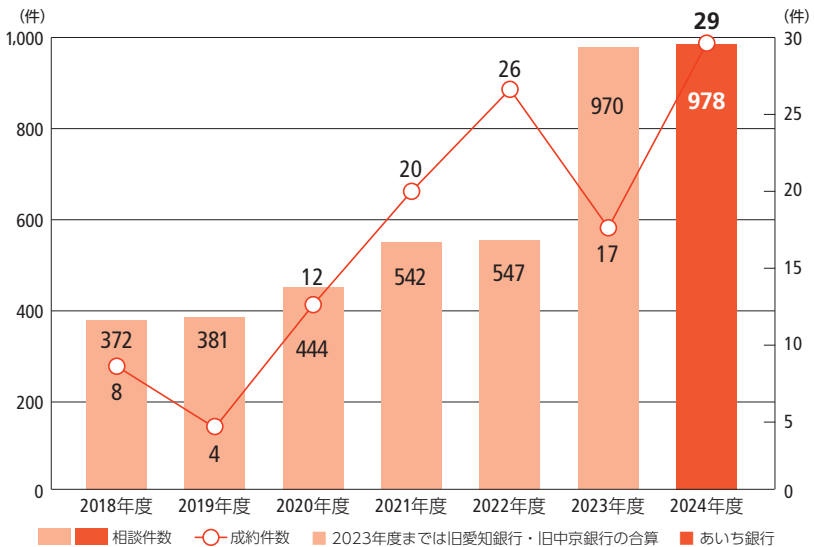
※中小企業庁「法人版事業承継税制（特例措置）活用事例（2024年5月公表）」より

M&Aサポート

事業承継の選択肢の一つとしてM&Aのニーズは年々高まっており、当社グループではこれまで培ってきた中部地区のお客さまとの豊富なネットワークを活かしてM&Aサポートを行っています。また、業務エリアの拡大や事業の多角化、人材・技術の獲得など、戦略的に事業の成長を目指すお客さまや、事業の選択・集中を検討されているお客さまのM&Aのニーズにも対応しています。

2024年度は当社グループ合計で978件のM&Aに関する相談を受け付け、29件の成約となりました。

M&Aに関する相談件数と成約件数

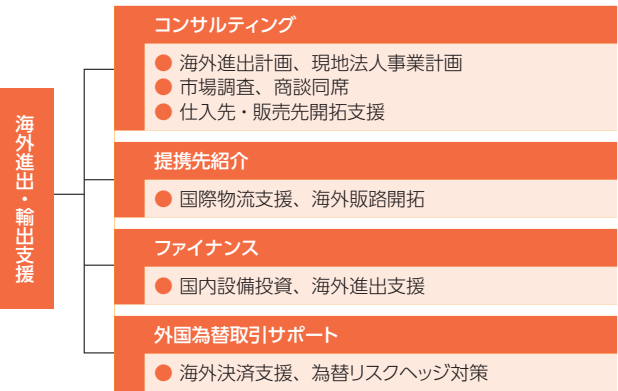


海外ビジネス展開のトータルサポート

あいち銀行では、国内外の専門機関などと連携したセミナーの開催や、海外進出・海外仕入・販路開拓・貿易取引など、お客さまの海外展開をトータルサポートできる体制を構築しています。海外現地法人向け資金支援をはじめ、海外進出や貿易の取組みフェーズに応じたソリューションの提供により、地域のお客さまの企業価値向上や地域経済の発展に貢献しています。

あいち銀行発足記念セミナー「インドとあいちで未来を創る」の開催

2025年2月、新銀行発足を記念し、消費・生産・人材の宝庫として世界から注目されている「インド」をテーマとしたセミナーを開催しました。本セミナーでは、インドビジネスに精通した講師3名を招き、インド経済や現地進出企業の最新動向、インドビジネスのポイントについて解説しました。セミナーは定員を超える申込があり、自動車関連メーカーなどの製造業を中心としたお客さま88名が参加しました。当社グループはこれからも地域の皆さまにとって有益な情報発信を行うことで、地域社会の持続的な成長・発展に貢献していきます。



資産承継支援

あいち銀行では、資産承継コンサルティングを通して、お客さまの円満・円滑な資産承継を支援しています。お客さまの財産の状況を把握する財産診断を行い、診断結果から見えてきた課題に基づき、「財産分割」「納税資金」「財産承継」の観点から対策方法のご提案をしています。

2024年度は、コンサルティング会社、信託会社、不動産業者などの提携先と連携し、489件の資産承継支援を行いました。

各種セミナーの開催

あいち銀行では、各種コンサルティングに関するセミナーや相談会を開催し、お客さまに情報提供を行っています。

2024年度は計31回のセミナー・相談会を開催しました。

財産分割対策	相続人による遺産分割が難しいと予想される場合や、遺言でしか実現できない相続をご希望のお客さまの遺言作成の支援をしています。
納税資金対策	財産に占める不動産の割合が高く、相続税の納税が困難となることが予想されるお客さまに、財産診断サービスにより想定される相続税額を予め把握したうえで、不動産活用・売却による納税資金確保の支援を行っています。
財産承継対策	保有不動産を有効活用することにより、お客さまの希望に沿った相続財産の承継をお手伝いしています。

2024年度開催のセミナー・相談会

開催内容	実施回数	参加人数
事業承継・相続・遺言 関連	10回	55名
デジタル化・BPR 関連	7回	75名
補助金 関連	6回	157名
その他のテーマ	8回	60名
合 計	31回	347名

地域社会の課題解決支援

あなたの、いちばんちかくで。

プライベートバンキングについて
“「人と人」として信頼し合えるパートナー”あいち銀行 八事支店 渉外担当
小倉 憂巳 さん

私は、支店の渉外担当者として、預金や資産運用、融資以外に、お客さまの大切な資産を次世代につなぐお手伝いをさせていただく「資産承継」のご提案をしています。

資産承継は、財産を引き継ぐことだけではなく、お客さまのこれまでの人生の歩みや、ご家族への想いをしっかりと未来へつないでいく大切なプロセスです。私は、その想いに寄り添い、お客さまにとって最適な解決策をご提案するように努めています。

これまで渉外担当者として活動をするなかで、長期間にわたり相続対策のお声掛けをさせていただいていたお客さまが最も印象に残っています。ご家族は承継に向けた対策を希望されていたものの、お客さま自身が資産を管理されていたことから、具体的な一歩を踏み出せずにいました。しかし、あるきっかけからお気持ちに変化が生まれ、相続対策のご相談をしていただきま

した。財産診断を経て、ご自身の現状と課題を把握した結果、生命保険の見直しや、不動産の売却、不動産小口商品の購入、さらには遺言作成まで、外部の専門家やソリューション営業部と連携しながら、数多くのお手伝いをさせていただくことができました。

人生にはさまざまな場面で、ふと将来が不安になることもあるかもしれません。そんな時、「そうだ、あいち銀行の小倉さんに相談してみよう」と一番に思い浮かべていただける存在でありたいと思っています。そして、「お客さまと銀行員」という関係をを超えて、「人と人」という信頼し合えるパートナーとして寄り添えること、これが私の目標です。これからも、資産承継のお手伝いを通じてお客さまとともに歩んでいけるよう一生懸命活動していきたいと思っています。

M&Aについて
“M&Aは企業の未来を左右する重要な意思決定”あいち銀行 ソリューション営業部 事業承継・M&Aグループ
森 太成 さん

私の所属している事業承継・M&Aグループは、地域企業が抱えている事業承継の課題解決や成長戦略につながるさまざまなサポートを行っており、その中でも私は、M&Aアドバイザー業務や、PEファンドの活用を通じた中堅・中小企業の成長支援に取り組んでいます。

地域企業では、経営者の高齢化や後継者不足などを背景とした円滑な事業承継が課題となっており、M&Aはその課題を解決する有力な選択肢となっています。また、事業承継のみならず、成長戦略としてM&Aを活用する企業が増えており、戦略的に競争力を高める動きも活発です。こうした企業のニーズを把握し、最適なM&Aに関するご提案と円滑な取引を行うことにより、地

域企業の抱える課題解決と活性化に貢献できるよう日々努力しています。

M&Aは企業の未来を左右する重要な意思決定であるため、M&Aのプロセスのなかで、その企業の歴史や文化、そして経営者の想いをしっかり理解するとともに、透明性のある丁寧な対話を心掛けています。また、譲渡側・譲受側のいずれの立場も理解し、公平な視点を持ってアドバイスを行うことで、信頼関係の構築に努めています。

これからも、M&Aアドバイザー業務の高度化を図り、さまざまな角度から経営課題へアプローチできるように努め、地域の持続的な成長を後押ししていきたいと考えています。

事業承継について
“お客さまにとっていちばん近い存在”あいち銀行 桜山支店 渉外担当
玉置 拓光 さん

私は2019年に入行し、現在は法人渉外として活動しています。「お客さまにとっていちばん近い存在」となることをポリシーとしており、お客さまがお困りのとき、真っ先に顔が思い浮かぶ担当者でありたいと考えています。そのためにも、私はお客さまとのコミュニケーションを大切にしています。

ソリューション提案の一つである事業承継は、多くの会社がいずれ直面する課題であるにもかかわらず、後回しにされがちです。現状分析から対策スキームの策定・実行までに5～10年を要するケースもあり、まずは必要性を丁寧にご説明し、経営者に真剣に向き合っていただくためのきっかけ作りを心がけています。ご提案する際は、「親族承継」や「M&A」などの選択肢を早々に提示するのではなく、お客さまの将来構想や意向をヒアリングすることで、本質的な意向が反映されたスキームを策定できると考えています。さらに、事業承継を進める際はソリューション営

業部や税理士、協力業者などと連携しながら進めていきますが、初対面の相手や大人数で面談を行う場合、お客さまは本心を伝えづらくなることがあります。そのため、私は担当者として、まず経営者と一対一で面談を重ね、意見交換を行い、本音を引き出すように努めています。ときには、経営者と後継者・従業員との間に立ち、意見のギャップがあればコンセンサスを図るなど、関係者全員にとって最適なスキームとなることを目指しています。

銀行の担当者は、土業でもなければ、専門家でもありません。事業承継は土業、専門家の協力なくして進みませんが、銀行担当者はお客さまのいちばん近くで寄り添い、最後に背中を一つ押すことができる存在だと思っています。これからも最も近い存在として、お客さまの課題解決に取り組んでいきたいと思っています。

海外ビジネスについて
“「海外ビジネス=あいち銀行」と一番に相談”あいち銀行 ソリューション営業部 海外ビジネス推進グループ
岡嶋 友宏 さん

私は2023年から2025年までの2年間、海外トレーニーとしてタイのコンサルティング会社に出向し、現地の商習慣や法制度について学ぶとともに、当行とお取引のある現地法人を訪問し、経営課題のサポートに取り組んできました。

日系企業のタイ進出は2010年頃から加速し、愛知県では、自動車業界を中心に300社以上がタイで事業を展開しています。進出から10年以上経過した企業のなかには、日本の親会社からの支援を受けず、独立採算へ移行し、タイの現地法人として直接資金調達を行う事例も増えてきています。私は、現地法人へ直接ご融資する「クロスボーダーローン」を提案することで、こうした企業の資金ニーズに対応してきました。

また、資金調達のご支援以外でも、ある現地法人の決算書を確認させていただくなかで、税金面の課題をお持ちではないか

と疑問に感じた事例がありました。代表者へヒアリングをしたところ、税金を払いすぎているのではないかとの問題意識があったものの、還付申請が煩雑なことから手続きを諦めていることがわかりました。そこで私は、現地のコンサルティング会社との連携をご提案し、税務署対応や還付申請手続きのサポートを行いました。その結果、適正な納税ができるようになり、お客さまからは感謝のお言葉をいただきました。

今後はタイでの駐在経験を活かし、海外進出・撤退の支援や、資金支援、法制度への対応など、国内のお取引企業へ幅広い情報の提供に努めるとともに、「海外ビジネス=あいち銀行」と一番にご相談いただけるよう、最前線で活躍できる人財を目指していきたいと思っています。

地域社会繁栄への貢献

地域社会の活性化

人材紹介業務の取組み

人材紹介業務

有料職業紹介事業の認可取得を行い、2020年10月より人材紹介業務を行っています。内閣府が進める「先導的人材マッチング事業」に継続して参画し、ハイレベル人材を中心とした人材課題の解決を支援しています。

相談累計件数（2025年3月末） **2,546件**

REVICareerを活用した人材紹介事例（クリエイイトワン株式会社）

急成長した会社の最大の課題は、社長を支える経営幹部の採用

クリエイイトワン株式会社（以下、同社）は、特許・商標を取得した「プルエクステ」という世界最高クラスのヘアエクステ事業を核とした名古屋の企業です。日本のメーカーとして唯一、国外に自社工場を構え、さまざまな美容用品の輸出および販売を推進。そのほかにも、美容メーカーの枠を超えて直営美容室の運営、美容室向けのマーケティングや集客、財務、人材育成などのコンサルティング事業も幅広く展開されています。設立以来、売上は順調に成長しているなか、事業規模の急拡大に社内ガバナンスの整備が追いつかず、社長の右腕となる経営幹部の採用が急務となっていました。

REVICareerだから見つかった期待以上の人材

営業店を支援する本部のブロック支援チームから、同社が社長の右腕を求めているという情報を聞き、人事ご担当の和田様にお話を伺ったところ、事業規模の拡大に伴い、有能でカリスマ性のある社長と若手社員との間に距離が生じていることが分かりました。

社長と若手社員をつなぎつつ、経営企画を任せられる人がいればすぐにでも迎え入れたいとのご意向で、要件を満たすなら報酬面は柔軟に対応するとのお話もあり、先進的な経営戦略を体得した大企業出身者が必要であると考え、REVICareer（レビ

キャリア）の仕組みを活用することにしました。REVICareerは大企業で豊富な経験を積んだ優秀な方が多く登録されており、今回は同社の要件にマッチした建川様という貴重な人材を見つけ出すことができました。

金融機関向けの事業説明会への招待を提案

建川様とは、事前にオンラインで数回の面談を実施しました。キャリアやスキルは当然のこと、柔軟なお人柄も素晴らしく、高いコミュニケーション力も兼ね備えておられることから、引く手あまたで成約にこぎつけるのは難しいかもしれないと考えていました。それでも、少しでも可能性があるなら諦めたくないという思いから、建川様を同社の事業説明会にお呼びするというアイデアを思いつきました。

財務状況から事業計画まで、通常は表に出ない情報が開示される金融機関向けの説明会にご参加いただき、同社社長の平野様が熱く語る経営ビジョンを通して、建川様ご自身も自分がこの企業に求められている理由を感じ取られたご様子でした。これが同社と建川様の思いをつなぐ絶好の場となったことを、大変嬉しく思います。

信頼構築に寄与する人材紹介の意義を実感

入社後もフォローアップをさせていただいていますが、建川様のご活躍ぶりには目を見張るものがあります。事業計画の見直しや補助金申請の手続きなどを見事に主導され、進行が滞っていた重大プロジェクトも、建川様のおかげで実現の道が開けたと聞きしています。人材という課題を解決し、ビジネスをさらに一歩前進させるお手伝いができただけでなく、今後の同社との取引のさらなる発展に必要な信頼構築ができたこと、これが今回のマッチング成約における何よりの成果だと考えています。

合併により事業規模が拡大し、お取引先企業の数が増えた今、新たなソリューションへの展開を促進するための基盤づくりとして人材紹介事業への期待が行内でも高まっています。大手人材紹介会社にはない、地方銀行ならではのお取引先企業との密な関係性を強みに、銀行業にとどまらないトータルサポートで、地域経済の発展に寄与できれば幸いです。



ボランティア活動

当社グループでは、地域に根ざしたボランティア・地域貢献活動を従業員組合の支部毎に実施しています。これらの活動を通じて社員一人ひとりが地域社会に貢献することを目指しています。

堀川の清掃活動

名古屋市の中心部を南北に貫き、約400年にわたって名古屋市の物流と生活を支えてきた運河である堀川に生息する生体環境保護を目的として清掃活動を実施しました。

（名央支部・参加人数60名）



竹島水族館との清掃活動

海洋生物の生体環境のため、竹島水族館の指導の下、近隣にて清掃活動を実施しました。また、竹島水族館のSDGs取組みの推進に向けて、ノベルティ配布を行い来場者における生体環境の保護に向けた意識醸成・普及啓発を行いました。（三河支部・参加人数89名）



犬山城・犬山城周辺の清掃活動

支部内で選出したいいくつかの候補地から、今年度は周辺地域の美化を目的として、犬山城および犬山城周辺の清掃活動を実施しました。（愛西支部・参加人数66名）

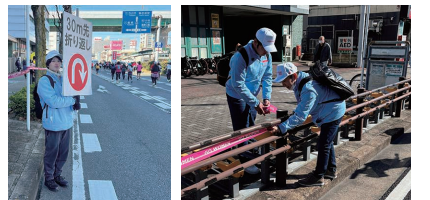
藤前干潟の清掃活動

市民団体によって実施される「藤前干潟クリーン大作戦」に参加しました。本企画の目的である①ラムサール条約に恥じない藤前干潟にする、②子供たちが安心して遊べる干潟や川を取り戻す、③流域全体のごみや水のことを考えるネットワークを形成する、に賛同し、生体環境の保護意識の醸成を目的に毎年1回、清掃活動を実施しています。（名港支部・参加人数64名）



マラソンボランティア

あいち銀行従業員組合では、「マラソンフェスティバルナゴヤ・愛知」の団体ボランティアに毎年参加し、コース整理や観客の動線誘導を行っています。2024年度は当社グループの役職員総勢113名が参加しました。



寄付

あいちFG教育文化財団

毎年愛知県内の各地域における教育・文化に携わる個人および団体への助成や、愛知県内の高等学校における文化および体育活動への援助を行っています。

助成先等累計（1990年度～2024年度） **849件/3億2,000万円**



地域社会の活性化

金融教育への取り組み

アントレプレナーシップ教育プログラム「集え、未来の経営者! ～ゲームで学ぶ社長の仕事～」

小学生を対象に名古屋市立大学と産学連携の一環として、経営の基礎である「商売の仕組み」や「お金の流れ」をボードゲームを通して学び、考え、体験することで、子どもの「チャレンジ精神」「創造性」「探究心」を育むことを目的とした、アントレプレナーシップ教育（起業家教育）の学習イベントを開催しました。

起業（スタートアップ）セミナー

あいちスタートアップコンソーシアム「難の会」の参画機関である、愛知県信用保証協会とともに、起業に関心を持つ豊田工業高等専門学校の学生15名を対象に、「資本政策の作り方」「創業計画の作り方」をテーマに全2回のセミナーを開催しました。また、同校の1年生約200名を対象に、起業家精神の醸成を目的として「スタートアップと会社のしくみ」をテーマにセミナーを開催しました。

名古屋工業大学寄付講義の開講

名古屋工業大学の寄付講義として「金融学」を開講しました。2024年度は6年目の開催となり、「次世代を担う地域の学生に対する金融教育の機会提供」を目的として、履修登録をした計80名の学生へ講義を行いました。金融理論、リスク分析のような金融の基礎知識に加え、産学官金連携、デジタルトランスフォーメーション、サイバーセキュリティなど、学生が興味を抱きやすいカリキュラムを構成し実施しました。

名古屋市立大学「データサイエンスへの誘い」

名古屋市立大学データサイエンス学部で開催されている複数の企業や、官公庁が講師を務める公開講座「データサイエンスへの誘い」において、「データ分析が事業でどのように活用されているか」を主なテーマとして、銀行業界におけるデータ活用について講義を行いました。

三井住友海上火災保険との金融教育授業の共同開催

銀行と保険会社が共同で一つの授業を行うことで学びの幅を広げ、総合的な金融リテラシーの向上につなげていくため、三井住友海上火災保険と愛知県立半田高等学校への共同授業を開催し、「家計管理の基礎や各種ライフイベントにおける必要資金および運用方法など」や、「日常の生活に潜むリスクや備え方」について解説を行いました。

エコノミクス甲子園

愛知県内の高校生を対象に楽しみながら金融や経済を学んでもらうことを目的として金融経済についてのクイズを出題する「エコノミクス甲子園 愛知大会」を毎年開催しています。
(第2回東海大会～第19回愛知大会) 参加者累計 **746人**



その他の金融教育への取り組み

高校の金融経済教育の内容の拡充を受け、高校生を対象に金融教育の講師派遣を行っています。また、名古屋市のキャリア教育の推進に協力する「ナゴヤキャリアタイムサポーター」として、市立小学校・中学校・高等学校を対象に出前授業の実施や職場訪問の受入れを積極的に行っています。

地元大学などとの産学連携

お取引先企業の課題解決支援や学生のキャリア形成支援、サステナビリティの取り組みなどについて地元大学などと幅広く連携を図っています。

<連携協定先（締結順）>

名古屋工業大学・豊橋技術科学大学・名古屋大学・名古屋市立大学・名城大学・豊田工業高等専門学校・日本福祉大学・近畿大学・中部大学・愛知大学・岐阜大学・名古屋芸術大学・梅村学園（中京大学・中京大学附属中京高等学校）・南山大学・名古屋スクールオブミュージック&ダンス専門学校（15先）

日本福祉大学と地域企業との連携企画

あいち銀行は、産学連携先である日本福祉大学とあいち銀行の取引先であるスタートアップ企業「Plus Fukushima株式会社」の橋渡しを行い、2024年4月から7月にかけて連携企画として「Z世代の人材採用」をテーマにPBL（課題解決型学習）を実施しました。

中京大学×名古屋港水族館×あいち銀行の連携企画

2024年4月～2025年1月にかけて産学連携協定を締結する中京大学と名古屋港水族館の連携企画として学生による名古屋港水族館の来館者ニーズ把握に向けたフィールドワークやアンケート調査を行いました。この調査で得られた情報の分析結果の報告や、より魅力のある観光施設づくりに向けた提言が2025年2月の報告会で発表されました。



南山大学との連携協定

2025年1月、学校法人南山学園南山大学と「連携・協力に関する協定書」を締結しました。連携協定記念企画として、南山大学名古屋キャンパスにて「南山大学の最新動向に関する講演」、「南山大学生のビジネスプランピッチ」、「キャンパスツアー」が実施され、連携を開始するにあたり、あいち銀行の役職員にとって南山大学の理解を深める機会となりました。

また、南山大学ではグローバルな社会課題について考え、解決に向けてチャレンジするためのきっかけを作るプログラム「NANZAN SPARK」を実施しており、あいち銀行は、本取組みの一環として2025年3月に開催された「NANZAN English Pitch Arena」に対して協賛企業賞の提供を行いました。

名古屋六大学合同PBLへの協力

名古屋六大学（名古屋大学、名古屋工業大学、名古屋市立大学、南山大学、名城大学、中京大学）が主催する「名古屋六大学合同PBL」の運営に協力しました。あいち銀行が提供した課題に対し、学生は約3か月に亘って調査・分析・企画立案を行い、最終報告会にてあいち銀行へ提言を行いました。



VTuberアイドルとのタイアップ

名古屋スクールオブミュージック&ダンス専門学校が属する滋慶学園グループが展開するVTuberアイドルとタイアップしました。今後、あいち銀行の各種キャンペーンのご案内や金融教育活動、地域企業と名古屋スクールオブミュージック&ダンス専門学校とのマッチングなど、さまざまな分野で相互に連携していきます。



VTuber アイドル
「羽月 風花」

地域社会繁栄への貢献

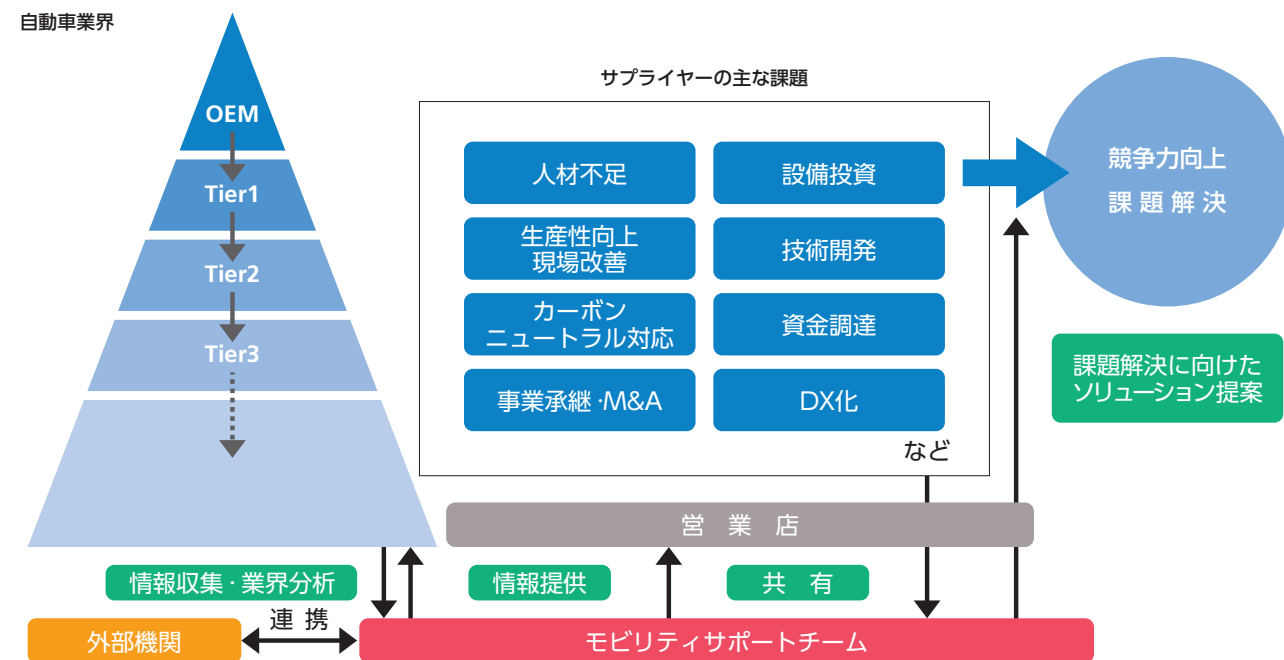
自動車産業へのサポート

愛知県の主要産業である自動車産業では「サプライチェーン全体での脱炭素化の加速」「海外現地生産の進展」「モビリティ産業の発展（付加価値の構造変化）」「EV化の進展」などへの対応が加速しています。当社グループは金融サービスを通じて自動車産業を支えるお取引先企業をサポートします。

「モビリティサポートチーム」による自動車業界支援の強化

モビリティサポートチーム

あいち銀行では、2025年4月に自動車業界の支援に特化する「モビリティサポートチーム」を立ち上げました。ものづくり企業が直面する課題解決に向けた支援を行っている「ものづくり技術サポートチーム」から分離独立させ、自動車業界への支援体制を強化しています。



<活動内容>

- ・業界動向についての情報収集
- ・業界分析・調査・研究およびこれらの結果を活用したソリューションの提案
- ・現場改善アドバイザーによる生産性向上支援
- ・セミナー開催などによる業界情報の提供
- ・外部関連団体などとの連携
- ・行員の知識向上に向けた研修 など

<活動KPI>

- (1) あいち銀行と取引がある自動車部品サプライヤーのあいち銀行メイン先比率
「2027年度：35%」（2024年度：30%）
- (2) ソリューション提案数「2027年度：60件」
- (3) 社内での自動車業界関連情報の発信数
「2025年度～2027年度：累計200件」

現場改善アドバイザーによるミニセミナー「トヨタ生産方式の考え方と現場改善」の開催

2025年2月に地元大手メーカーに永年勤務し、TPS（トヨタ生産方式）指導員を務めたあいち銀行の現場改善アドバイザーによるミニセミナーを開催しました。第一部では、「トヨタ生産方式の考え方と現場改善」をテーマに講義し、第二部では、現場改善に係る個別相談会を実施しました。

自動車産業の課題に対応する多彩な支援メニュー

お客さまの課題

サプライチェーン
全体での脱炭素化の加速

- 2050年までに自動車産業のライフサイクル全体でのカーボンニュートラルを目指す
- サプライヤー企業に対して、カーボンニュートラルの対応を求める動き

あいち銀行の支援メニュー

- ・サステナビリティ・リンク・ローン
- ・ポジティブ・インパクト・ファイナンス
- ・SDGs評価サービス ・脱炭素宣言サポート
- ・GHG排出量/SBT削減目標策定支援

お客さまの課題

海外現地生産の進展

- 貿易摩擦などの地政学リスク、自然災害や感染症などの災害リスクによるサプライチェーンの寸断を回避する動き
- OEMや大手部品サプライヤーでは、市場が拡大する海外における現地生産・現地調達が加速

あいち銀行の支援メニュー

- ・海外拠点設立支援
- ・海外仕入販売先開拓支援
- ・クロスボーダーM&Aサポート
- ・海外ビジネスセミナーへの講師派遣

お客さまの課題

モビリティ産業の発展
(付加価値の構造変化)

- モビリティサービスを提供するプロバイダー、重要ユニット・部品を提供するサプライヤーの参入に伴う競争激化
- CASE・MaaSの進展に伴い、付加価値の構成比は、車両・部品からサービス・ソリューション・システムへシフト

あいち銀行の支援メニュー

- ・ビジネスマッチング
- ・事業計画策定支援
- ・事業承継・M&Aサポート
- ・人材紹介業務（経営幹部・専門人材）

お客さまの課題

EV化の進展

- 米国・欧州・日本などが2050年までのカーボンニュートラル実現を表明
- 日本は2035年までに新車販売を電動車100%にすることを表明
- EVシフトによりモーター・バッテリーなどが搭載される一方、エンジン・トランスミッションなどが不要となり、部品点数が減少

あいち銀行の支援メニュー

- ・デジタル化・DX支援
- ・補助金申請サポート
- ・現場改善アドバイザーによる生産性向上支援
- ・産学連携サポート（技術相談・共同研究など）

金融サービスの高度化

資産形成支援とお客さま本位の業務運営

人生百年時代の到来やお客さまニーズの多様化により、さまざまな金融サービスの開発・向上が求められています。同時に、お客さまにとって分かりやすいサービスや情報の提供に努めていくことが重要であると認識しています。

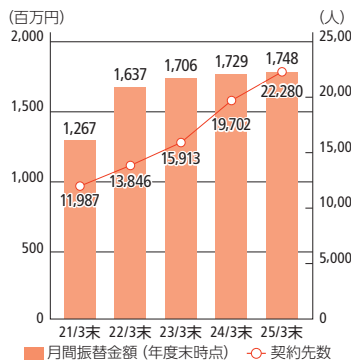
当社グループでは、お客さまの資産形成を支援するとともに、お客さま本位の業務運営を徹底し、金融サービスの高度化を図っています。

資産形成支援に関する取組み

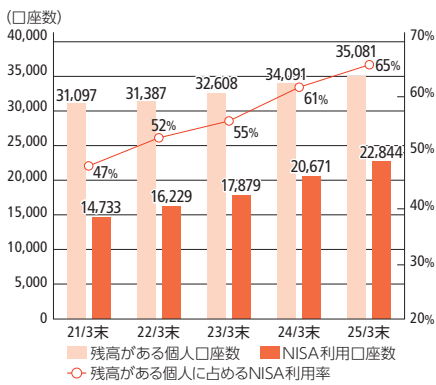
お客さまの中長期で安定的な資産形成に有効な積立投資信託およびNISA（少額投資非課税制度）の拡大に注力しています。この取組みにより、積立投資信託の月間振替金額および契約先数はともに増加し、お客さまのNISA制度利用率は、上昇傾向が継続しています。

また、KPIとして掲げたNISA口座開設件数1万2千件（2023年4月からの累計）については、2025年3月末で達成率108.1%と目標を達成しました。

積立投資信託の月間振替金額・契約先数



NISA制度利用率



「お客さま本位の業務運営方針」の取組み

当社グループは、資産形成に関する提案や情報提供などについてお客さまの最善の利益を追求するため、「お客さま本位の業務運営方針」を策定し、全行員に健全な業務運営の遂行を徹底しています。本方針に基づく具体的な取組みについては、定期的に確認し結果を公表するとともに、継続的に見直しを図っていきます。詳細については、当社グループHPでご確認ください。（<https://www.aichi-fg.co.jp/customeroriented/>）

<具体的な取組み>

・継続的なアフターフォローの実施

投資信託・生命保険を保有されている方には、実施基準に合致するお客さま全先に定例的なアフターフォローを実施しています。相場急落時や分配金引き下げ時には、対象となる商品を保有されているお客さまに適時適切な情報提供を実施しています。

・ライフプランなどを踏まえた金融商品やサービス・ポートフォリオの提案

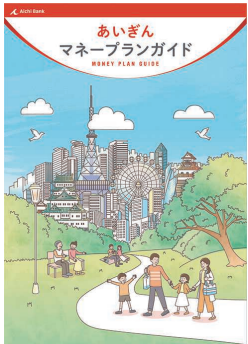
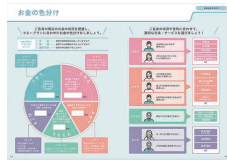
マネープランガイドを利用して、お客さまのライフイベントに応じた必要資金の確認、お金の色分けによる適切な資産配分、お客さまに合った商品の提案や資産運用のポイントなどを説明しています。

・お客さま向けセミナーの開催

資産所得倍増プランを後押しする施策として、お客さま向けセミナーを開催し、お客さまの金融リテラシー向上や資産形成に役立つ情報を提供しています。また、職域先や地域の子育て世代向けにも同様のセミナーを開催しています。

・「お客さま本位の業務運営方針」の全行員への浸透状況確認

「お客さま本位の業務運営方針」および取組状況については、年1回の定期的な公表時に全行員に対する公表内容の通達や、支店長を対象とした研修などにより周知を図っています。また、本方針および取組状況の理解度を深める目的として、販売資格を持つ全行員に対し、定期的にオンライン研修や、eラーニングシステムを利用した確認テストを実施しています。さらに、本行員が営業店に臨店し、交渉経緯の確認や担当者へのヒアリングを行い、「お客さま本位の業務運営方針」に基づいて販売がなされているかなど、オンサイトモニタリングを実施しています。



ESG関連ファンド

中立的な視点で、お客さまの最善の利益に資する長期・分散・積立投資に適した商品を選定し、お客さまの投資経験、資産の状況、運用ニーズやリスクに対するお考えなどに応じて、適切な商品を選択いただけるよう商品ラインアップを整備しています。そのなかでも、ESGの観点から運用銘柄を選定するESG関連ファンドの取扱いを継続的に行っており、2025年3月時点では、ESG関連ファンドは9種類・12商品となっています。ESGは投資を行ううえで重要な要素であり、ESG投資の機会をお客さまに提供しています。

ESG関連ファンド取扱商品（9種類・12商品）
三井住友・日本株式ESGファンド
ニッセイSDGsグローバルセレクトファンド 資産成長型（為替ヘッジあり）/（為替ヘッジなし）
クリーンテック株式ファンド（資産成長型）
グローバル水素株式ファンド
脱炭素ジャパン
GSグローバル環境リーダーズ年2回決算コース
脱炭素関連世界株式戦略ファンド（資産成長型）/（予想分配金提示型）
ペイリー・ギフォードインパクト投資ファンド
グローバルESGバランスファンド（為替ヘッジなし） 年2回決算型/（為替ヘッジあり）年2回決算型

個人向けローン

住宅ローン

あいち銀行では、お客さまに安心してご相談いただけるよう、各プラザに住宅ローン専門のアドバイザーを配置しています。

また、お客さまの利便性向上のため、非対面でのお手続きが可能な「事前審査のWeb申込」や「電子契約」を導入しています。さらに、ご来店時のお手続き時間短縮に加え、住宅ローンの商品性や重要事項などをより理解していただくため、あいち銀行のホームページでは「住宅ローン商品説明動画」をご用意しています。

（<https://www.aichibank.co.jp/loan/housing/>）

これからも、お客さまのニーズに合わせて「対面」「非対面」の両面でサービスを拡充していくことで、より多くのお客さまに選んでいただける銀行を目指します。

住宅金融支援機構によるインドネシア政府職員などを対象とした研修の受入れ

2024年10月に、独立行政法人住宅金融支援機構が実施するインドネシア政府および政府関係機関職員を対象とした住宅金融に関する研修・情報交換会を受入れました。本件は国土交通省住宅局の住宅建築技術国際展開支援事業（補助事業）として住宅金融支援機構が実施した研修カリキュラムの一環であり、モーゲージバンクを除く日本の金融機関として初めての研修受入となりました。第一部ではあいち銀行より海外展開支援や住宅ローンの取組みについての講義を行い、第二部では、インドネシア側からのプレゼンテーションや住宅金融に関するディスカッションを行いました。



無担保ローン

あいち銀行では、マイカー購入などの目的別ローンやカードローンなどについて、来店不要で手続き可能な「Web完結型」商品を取扱いしています。

カードローン「愛」はご契約後、即時にご利用いただけるほか、教育ローンでは出入金自由な「カード型」をご用意するなど、さまざまなニーズへ対応可能な商品を取り揃えています。また、住宅資金をご利用中のお客さまには、金利優遇プランの提案も行っています。

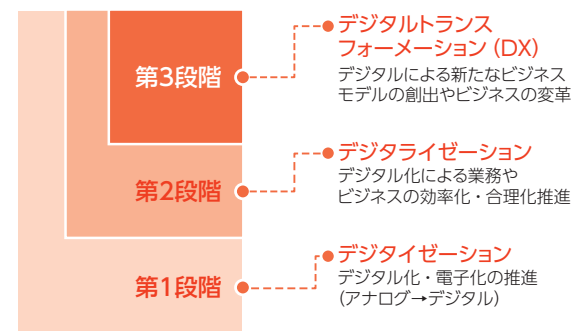
引き続き、各種ローンのご提案に加え、保険の見直しなどと合わせたライフプラン全体の最適化のお手伝いができるよう努めていきます。

金融サービスの高度化

DX推進

当社グループにおけるDXの定義

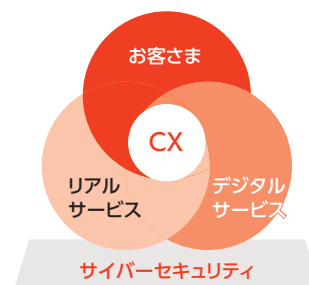
デジタルトランスフォーメーション（DX）には3つの発展段階があり、当社グループでは右の図のように定義しています。DXの実現には、その前段階である「デジタイゼーション」および「デジタルライゼーション」が確実に進んでいることが重要と考えており、経営が積極的なリーダーシップを発揮し、DXの実現に必要な「デジタル基盤の整備」、「意思決定に有効なデータ整備と分析能力の向上」、「デジタル人材の育成・確保」などを段階的に進めていくことで、着実にDX企業への変革を進めていく方針です。



DX・デジタル化推進の取組み

デジタル化が進んだ現在でも、地域金融機関である当社グループの「強み」は営業店舗や渉外担当者を起点とした丁寧なサービスと信頼感の提供です。「強み」である「リアル」サービスに加え、お客さまが必要とする「デジタル」サービスを、シームレスに融合させるとともに、あいち銀行が持つスキルを掛け合わせることでDXを強力に推進し、「高品質」「便利」「安心」な金融サービスと、新たな「顧客体験（CX）」を提供することで地域に貢献し、地域に信頼される金融グループであり続けることを目指していきます。

併せて、サイバーセキュリティの強化を進めることで、「安全なDX」を提供します。



DX推進方針

プラス・デジタル … 主にお客さま

- ・現行の「リアル」中心のサービスに「デジタル」をプラス
- ・「デジタル」による利便性向上と新たな顧客体験（CX）を追加

デジタル・シフト … 主に社内

- ・現行の「リアル」で構成された業務を「デジタル」に移行
- ・業務効率化+データ活用、DX推進の基盤を整備

上記コンセプトに則り、以下の4分類でDX・デジタル化を推進
各分野の連携によるシナジー効果により、効果的な推進を実現

① 非対面チャネルの強化

- ・お客さまが銀行と「何時でも」「何処でも」「簡単に」つながることのできるサービス基盤を提供。
- ・各種手続きをスマートフォンやパソコンからペーパーレスで行うことができる仕組みを構築し、利便性の向上と省力化を推進。

③ 業務改革・店舗改革

- ・書面や手作業を中心とした行内業務をデジタル化・自動化することで、省力化・スピード化を推進。
- ・省力化によって創出されたリソースをDX・デジタルの推進や営業活動などの生産性の高い分野に充当。

② 顧客支援・地域社会貢献

- ・お客さまや地域社会のITやデジタル、DXに関する課題について、課題の抽出から解決までを支援できる体制を構築。
- ・IT・デジタル人材の育成と、IT・DX関連企業などとの協業により、課題解決に必要な体制やソリューションを整備。

④ IT・システム基盤整備

- ・現行のシステム環境を、インターネットやクラウドなど、デジタル化との親和性が高い環境に移行し、DXに必要なIT・システム基盤として整備。
- ・情報システムの再構築や、AI活用基盤の構築により、データドリブン組織への変革を推進。

DX推進の強化に向けた新組織の設立

DX推進の一層の強化に向け、当社グループではプラス・デジタル、デジタル・シフトの専担部署として、「グループDX・業務改革統括部」を2025年4月1日付で新設しました。今後は、同部が中心となってグループ全体のDX推進を牽引していきます。

社内向けDX推進

当社グループは、「デジタル・シフト」をコンセプトに、業務のデジタル化や効率化、データ活用の基盤整備などDX推進に取り組んでいます。

営業店のスマート化

伝票記入から受付や端末での処理において、タブレットを活用することで業務フローを効率化し、営業店の事務負担を軽減します。また、お客さまとの接点を拡大し、お客さまのライフスタイルに応じたロケーションフリーな接客を可能とするため、営業店のスマート化を検討しています。



POWER EGG・RPAによる業務のデジタル化・効率化

・POWER EGGの関連子会社への導入

2024年10月より、あいち銀行で導入済のPOWER EGGを関連子会社でも導入しました。社内メール、伝言メモといったコミュニケーションツールや文書の回付・承認を行うシステムであるワークフローなどをセキュアな環境で活用し、グループ内でのスピーディーな情報連携およびスムーズな業務運営を実現しています。

※POWER EGGはディサークル株式会社が提供するグループウェアです。

・RPAの拡充

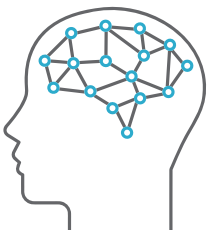
RPAによる定型的な業務のロボット化を進め、年間約3,965時間の業務時間を削減しています。また、RPAに精通した行員が各部の行員に対しOJTを行うなど担い手の育成にも取り組んでいます。

データ活用基盤の整備

当社グループが保有するデータを経営や業務に役立てるため、データを収集・分析・可視化するシステム（BIツール）を試行導入し、データ活用の基盤整備に取り組んでいます。

生成AI活用への取組み

当社グループは、現在のサービス・業務を大きく変革させるための技術として生成AIを積極的に活用していく方針です。2025年4月にはグループDX・業務改革統括部を立ち上げ、ガイドラインの制定など態勢整備や生成AIの活用方法の検討を進めています。



DX推進

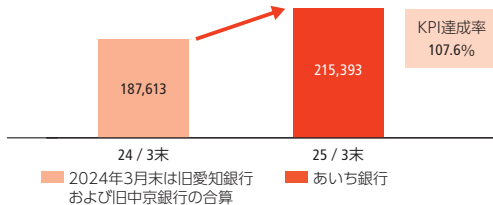
非対面チャネルの充実

銀行アプリの機能充実

お客様のライフスタイルに応じて、「何時でも、何処でも」お手続きいただけるよう、銀行アプリの機能充実を図っています。

銀行アプリは、2025年3月末時点で約21万5千件のご利用登録をいただき、2025年3月末までのKPI20万件に対して、達成率107.6%と目標を達成しました。

銀行アプリ登録者数（件）



あいぎんアプリの各種機能

・eKYC口座開設機能

eKYC（オンラインによる本人確認）による口座開設手続きにより、最短で申込の翌営業日にお客さまのEメール宛に口座番号が通知され、利便性の向上を図っています。

本人確認資料として、運転免許証に加え、マイナンバーカードの選択も増えたことで、15歳以上のお客さまからご利用いただくことが可能となりました。

・諸届機能

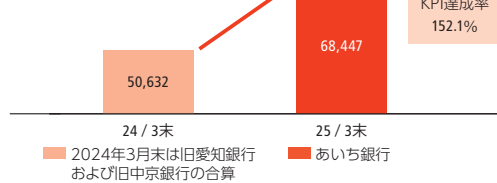
住所変更や通帳・キャッシュカードの紛失・盗難届、発見届、再発行は、アプリ内の手続きにより完結することが可能となり、来店や本人確認書類の提示は不要となりました。

・ペーパーレスで環境にやさしいスマート通帳機能

従来の紙の通帳から、アプリ内の「スマート通帳」に切り替えることで、ATMでの通帳記帳や繰り越しを行うことなく口座の管理が可能です。入出金明細を最大1,000明細確認することができ、期間を指定して明細をファイル保存・印刷することも可能です。

スマート通帳は、2025年3月末時点で約6万8千件のご利用をいただき、2025年3月末までのKPI4万5千件に対して、達成率152.1%と目標を大きく上回りました。

スマート通帳登録者数（件）



SNSを活用したお客さまサポート

あいち銀行では、公式ホームページやYouTube公式チャンネルで各種サービスや商品、手続き方法について動画を配信しています。動画を見ながら操作を進めることができ、手続き方法が不明なお客さまに広くご利用いただいています。

今後もSNSを活用した各種紹介動画の拡充を図り、分かりやすい情報提供に努めるとともに、各種サービスの利便性向上を図ります。

●あいち銀行 YouTube公式チャンネル www.youtube.com/@あいち銀行公式チャンネル

あいぎんビジネスポータル

デジタル化に向けた取組みとして、2023年11月に東海3県に本店を置く地方銀行として初めて法人および個人事業主向けポータルサイト「あいぎんビジネスポータル」の提供を開始しました。あいぎんビジネスポータルでは、残高照会や入出金明細を確認できるほか、各種セミナーや補助金などのコンテンツを掲載し、お客さまの経営のヒントとなる情報を発信しています。

また、これまでお客さまへ紙面で郵送していたご案内を、あいぎんビジネスポータル・あいぎんビジネスダイレクト（法人IB）の画面上で閲覧・保存・印刷が可能な「電子交付サービス」の運用を開始し、ペーパーレスの取組みを進めています。

法人のお客さま向けDX推進

当社グループでは、お取引先企業のデジタル化やDXに関する支援を地域金融機関としての重要な役割の一つと捉え、システム導入の提案やDX推進に向けた相談・助言を行っています。

デジタル化診断サービス

2024年8月より、法人のお客さま向けにバックオフィス業務の課題整理とデジタル化による対策をサポートする「デジタル化診断サービス」の取扱いを開始しました。

バックオフィスの業務効率化を目指すお客さまのために90を超えるヒアリング項目から現状の課題の洗い出しを行い、デジタル化の優先順位を決定したうえで、対策案をご提案します。本サービスを通じて顕在化したお客さまのバックオフィス業務の課題を当社グループの専門スタッフと提携事業者がサポートする体制を整えています。

企業の業務効率化の現状を客観的に分析・診断できることから、ご利用いただいたお取引先企業からは、「自社の課題を知る良い機会になる」とのお声をいただいています。また、本サービスを通じて、バックオフィス業務の課題が顕在化したお客さまからは、改善に向けた実行支援のご要望を受け、提携先専門家をご紹介します。



AASTグループとの連携

2024年4月、愛知県を中心に高品質なシステムサービスを提供する独立系システム開発企業であるAASTグループ4社をM&Aによりグループ子会社としました。AASTグループが保有するデジタル分野の技術力や知見を活用し、お客さまへのデジタル分野における高度なソリューション提供やコンサルティングを行っています。

また、あいち銀行とAASTグループの1社であるエイエイエスティは、内閣府が所管する「令和6年度地域デジタル化支援促進事業」の採択事業者として、デジタルソリューションを継続的に提供する体制を構築し、お客さまに寄り添った多面的なコンサルティングや具体的なシステム導入支援を行っています。

お客さま向け個別相談会、セミナーの開催

当社グループでは、お取引先企業の業務デジタル化やDX支援を目的として「バックオフィスBPRコンサルティング個別相談会」やバックオフィス業務の効率化、DX推進支援に関するWebセミナーを定期的に開催しています。

本相談会、セミナーではデジタル化による管理業務の効率化、クラウドシステムの導入、各種法改正に伴う対応などお客さまの抱える課題に向き合い、システムの導入提案やDX推進に向けた相談や助言を行っています。

業務のデジタル化・DX推進に関心のあるお客さまの第一歩を後押しするため、当社グループでは引き続きお客さまのニーズに合った個別相談会、セミナーの開催に取り組んでいきます。



環境保全対応

気候変動・自然関連の取組み (TCFD・TNFD提言への取組み)

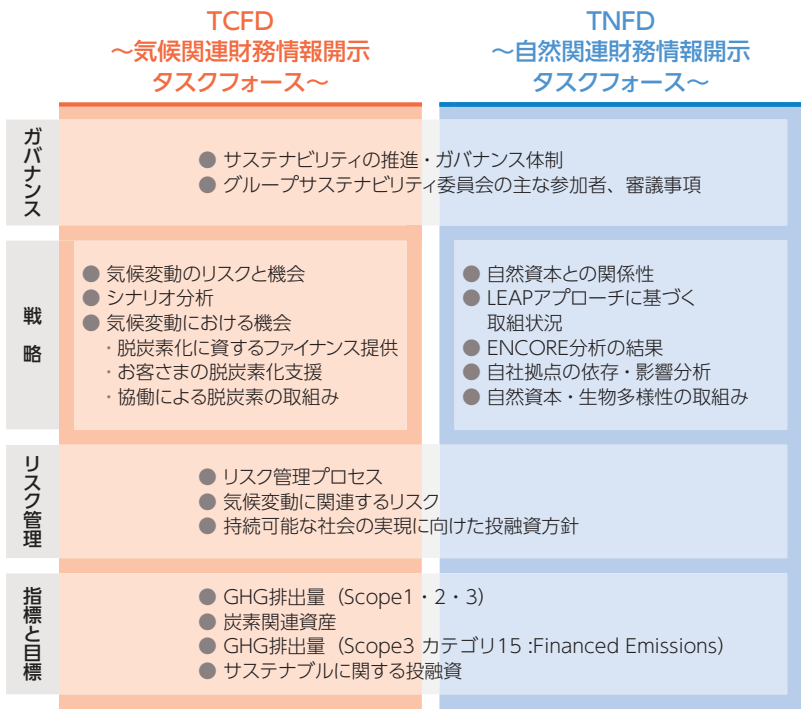
当社グループは、「気候関連財務情報開示タスクフォース（TCFD） 提言」への賛同を表明し、マテリアリティの一つとして「環境保全対応」を特定しています。さらに、自然資本の劣化や生物多様性の損失が、地域社会やお客さま、当社グループの重要課題であるとの認識のもと、2024年5月には「自然関連財務情報開示タスクフォース（TNFD）」の趣旨に賛同、TNFDフォーラムへ参画しています。これからも環境保全対応の取組みを強化するとともに、気候変動や自然資本・生物多様性に関する情報開示の充実に努めていきます。

2025年度の気候変動・自然関連の情報開示について

2025年度の開示においては、気候変動だけでなく、自然資本や生物多様性の重要性をより一層認識し、2024年5月にTNFDの趣旨に賛同、TNFDフォーラムに参画したことを踏まえた内容としています。具体的には、TNFDの開示フレームワークも考慮し、当社グループと自然資本の関わりや、自然資本への依存・影響に関する視点を追加しました。

また、TCFDとTNFDの開示フレームワークには共通している項目も多く、統合的なアプローチを取ることで、より整合性の取れた情報開示が可能となることから、右記のような形で整理・公表しています。

今後もTCFDおよびTNFD提言を踏まえた情報開示の充実に努めていきます。



ガバナンス TCFD TNFD

ガバナンスについては、P.46「サステナビリティ推進体制」をご参照ください。

戦略

気候変動に関連するリスクと機会 TCFD

当社グループでは、気候変動に関連する機会とリスクを分析しています。分析においては、短期・中期・長期の時間軸を設定しています。不確実性の高い気候変動の影響を捉えるため、IEA（国際エネルギー機関）の1.5℃シナリオ（NZE シナリオ）とIPCC（気候変動に関する政府間パネル）

の4℃シナリオ（RCP8.5 シナリオ）を用いて影響の程度を大・中・小に分類し、各機会とリスクの影響度の把握に努めています。また、把握した各機会とリスクに対し、サステナビリティ方針に基づいた取組みを行っています。

機会・リスクの分類		内容	リスクのカテゴリ	シナリオ影響の程度		時間軸 短期:2028年 中期:2030年 長期:2050年	当社グループの取組み	
				1.5℃	4℃超			
リスク	移行リスク	政策と法規制	炭素税の導入に伴うコスト増加などによる取引先の事業活動への影響	信用リスク	大	小	短期～長期	当社グループの営業基盤である愛知県の主要産業である自動車産業をはじめとした製造業の投融資先とのエンゲージメント強化や脱炭素化支援推進
		市場	脱炭素社会への移行に伴う原材料価格の上昇による取引先の事業活動への影響	信用リスク	大	小	短期～長期	
			脱炭素社会への移行の影響を受ける産業に関連する保有有価証券などの価値の変動	市場リスク	大	小	短期～長期	
	評判	気候変動や環境保全への適切な対応・開示の遅れによる企業価値の低下	オペレーショナルリスク	大	小	短期～長期	・社会的要請などへの適切な対応 ・非財務情報開示の充実	
	物理的リスク	急性	台風や洪水などの気象現象の深刻化による取引先の事業活動への影響や担保資産の価値棄損	信用リスク	中	大	短期～長期	投融資先および当社グループに及ぼす影響額の算定
			台風や洪水などの気象現象の深刻化による当社グループの営業拠点の被災	オペレーショナルリスク	中	大	短期～長期	当社グループの防災・BCP対策の実施
			台風や洪水などの気象現象により取引先の資金繰りが悪化し、当社グループの預金が流出	流動性リスク	中	大	短期～長期	投融資先へ物理的リスクの啓蒙、BCP対策の啓発
		慢性	平均気温の上昇、海面上昇による取引先の事業活動への影響や担保資産の価値棄損	信用リスク	小	大	長期	投融資先へ物理的リスクの啓蒙、BCP対策の啓発
		機会	製品・サービス	環境保全への取組みを行う取引先に対し、ESGファイナンスを含む設備投資などの資金需要増加に対する金融仲介機能の発揮	-	大	小	短期～長期
	脱炭素化・環境保全への対応に課題を抱える取引先に対するコンサルティング機能の発揮			-	大	小	短期～長期	
資産効率	省エネルギー・再生エネルギー・新技術の活用による事業コストの低下		-	大	中	短期～長期	当社グループの新店舗などのZEB化、省エネ化促進	
強靱性	気候変動や環境保全への適切な対応・開示に伴う企業価値の向上		-	大	中	短期～長期	非財務情報開示の充実	

シナリオ分析 TCFD

気候変動リスクが当社グループに及ぼす影響を把握することを目的に、移行リスクおよび物理的リスクについてシナリオ分析を実施しています。シナリオ分析の結果は、一定の前提条件の下で試算しています。今回の前提条件での試算では、当社グループへの影響は限定的なものとなりましたが、分析手法を含む前提条件については、今後も継続的に見直しを検討し精緻化に努めていきます。

移行リスク

移行リスクの分析対象として、TCFD提言で気候変動の影響を受けやすいとされている業種から、当社グループにおいて移行リスクの影響が大きいと考えられる「電力セクター」「自動車セクター」「不動産セクター」を選定しました。分析の詳細は以下の通りです。

対象セクター		電力セクター・自動車セクター・不動産セクター
選定理由	電力セクター	電力セクターのGHG排出量はセクター別でみた日本の排出量の約40%を占めているため
	自動車セクター	当社グループの営業エリアである愛知県における主要産業のため
	不動産セクター	あいち銀行の総貸出残高に対する不動産業の融資残高の占める割合が高いため
シナリオ		IEAの1.5℃シナリオ
分析内容		炭素税の導入による費用増加が財務内容に与える影響を分析
対象期間		2025年3月末基準とし、2050年までを対象期間として試算
分析結果		与信コストへの影響額について、単年度53億円程度の増加（2025年3月末基準）

物理的リスク

IPCCの4℃シナリオを参考に、洪水発生頻度の上昇を想定したうえで、浸水が想定される当社グループの営業拠点（ハザードマップ参照）の取引先の不動産担保毀損が与信コストに与える影響を分析しました。分析の詳細は以下の通りです。

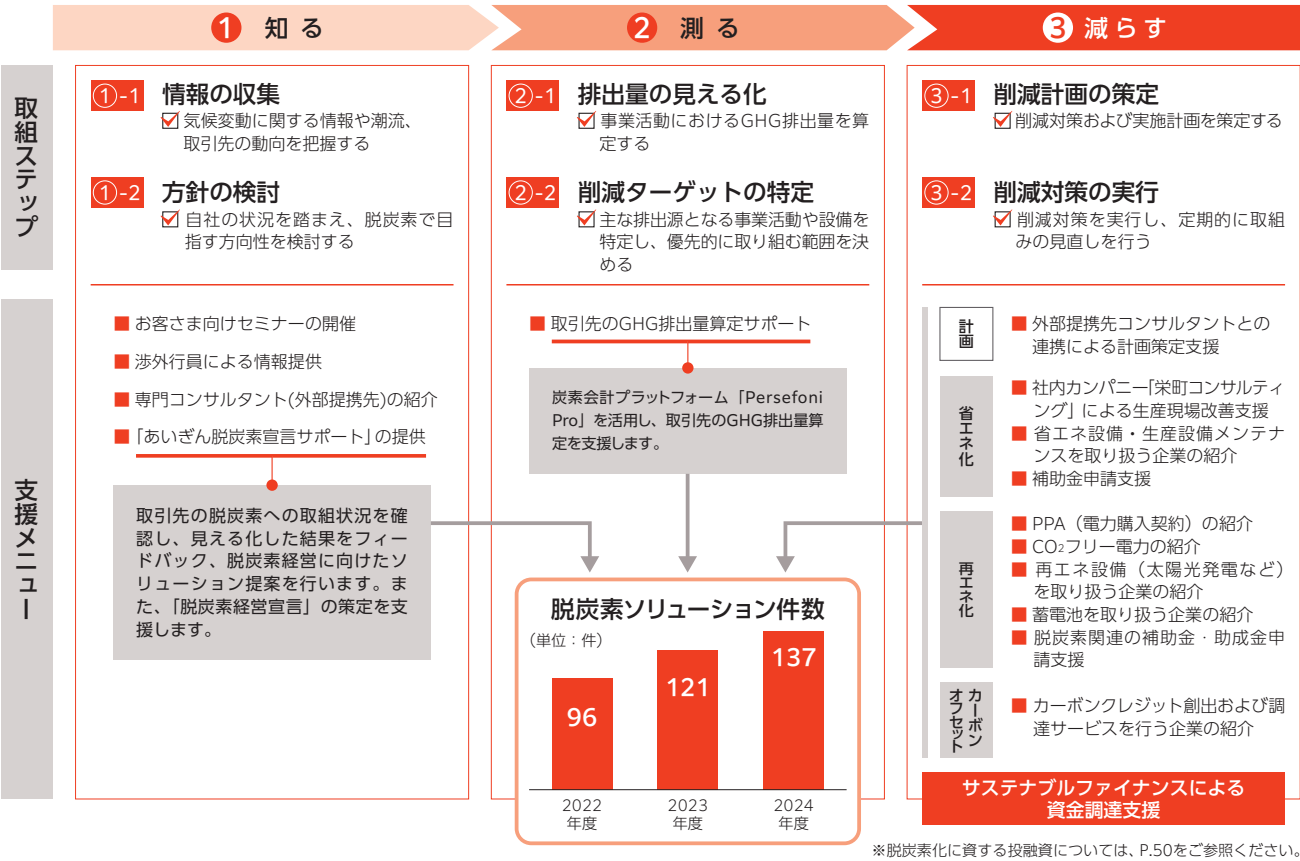
シナリオ	IPCCの4℃シナリオを参考
分析内容	洪水発生頻度の上昇を想定したうえで、浸水が想定される当社グループの営業拠点（ハザードマップ参照）の取引先の不動産担保毀損が与信コストに与える影響を分析
分析対象	水害、事業性・与信を対象に試算
対象期間	2025年3月末基準とし、2050年までを対象期間として試算
分析結果	与信コストへの影響額について、累計12億円程度の増加（2025年3月末基準）

気候変動・自然関連の取組み（TCFD・TNFD提言への取組み）

気候変動に関する機会 ～お客さまの脱炭素化支援～

TCFD

企業の脱炭素への取組みは、GHG排出量を①知る、②測る、③減らす、の3つのステップで進めています。当社グループでは、各ステップにおいてお客さまへの支援体制を整え、脱炭素化を支援しています。



気候変動に関する機会 ～協働による脱炭素の取組み～

TCFD

企業や官公庁などとの協働により、社会の脱炭素化に貢献しています。

省エネ・地域パートナーシップへの参加	地域で中小企業などの省エネを支援するため、経済産業省 資源エネルギー庁が立ち上げた枠組み「省エネ・地域パートナーシップ」にパートナー機関として参加しました。経済産業省資源エネルギー庁および省エネ・地域パートナーシップ事務局と、中小企業の身近な相談先であるパートナー機関などとの間で、省エネ政策・取組みなどに関する各種情報の提供や交換を行いながら、中小企業の省エネ支援を実践しています。
合同の自動車サプライヤー向けセミナーの開催	あいち銀行では、百五銀行、三菱UFJ銀行とともに、自動車サプライヤー向けセミナーとして「自動車業界の“今”とカーボンニュートラルの実現に向けた“未来”への取り組み」を開催しました。自動車サプライヤーの取引先企業を対象に、自動車業界の最新動向を伝えるとともに、カーボンニュートラルへの取組事例をご紹介します。
脱炭素経営セミナー豊橋の共催	リコージャパン株式会社、三井住友信託銀行とともに「脱炭素経営セミナー豊橋」を開催しました。脱炭素に関心を持つ地域の企業を対象に、2050年に向けた脱炭素社会の具体的な設計と実装について、実践事例を交えてご紹介しました。
西尾市、東邦ガス株式会社、株式会社バイウィルとの連携協定の締結	あいち銀行では、西尾市、東邦ガス株式会社、株式会社バイウィルと「カーボンニュートラルの実現に向けた取組に関する連携協定」を締結しました。本協定は、家庭用燃料電池システムや太陽光発電システムの導入、LED化や水稻栽培による温室効果ガスの削減効果をJ-クレジットに換え、それを有効利用することで、西尾市のカーボンニュートラルに向けた取組みを加速させることを目的とするものです。それぞれが持つ知見やノウハウを活用して相互に連携・協力することにより、西尾市の2050年カーボンニュートラル実現に向けた取組みを推進していきます。
蒲郡市および株式会社バイウィルとの連携協定の締結	あいち銀行では、蒲郡市、株式会社バイウィルとゼロカーボンシティの実現に向けた連携協定を締結しました。本協定は、3者がJ-クレジットをはじめとした各種環境価値に関する情報共有や事業の推進等を通じて相互の連携を強化し、地域におけるカーボンニュートラルおよびサーキュラーエコノミーの実現に寄与することを目的とするものです。相互の連携を強化し、蒲郡市におけるカーボンニュートラル、サーキュラーエコノミーの実現に向けた取組みを推進していきます。

自然資本との関係性

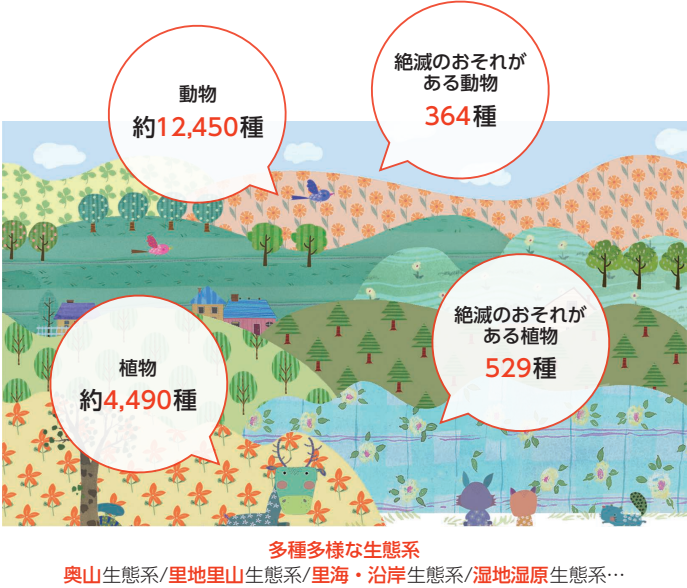
～愛知県の自然の状況～

TNFD

近年、持続可能な社会を実現するために、気候変動への対応に加え、自然資本・生物多様性の適切な保全に対する重要性が高まっています。当社グループの事業基盤である愛知県は、山地帯の奥山生態系、丘陵地の里地里山生態系、農地や都市のひろがる平野生態系、海辺の藻場や干潟といった里海・沿岸生態系、河川・水辺生態系、湿地湿原生態系といった多種多様な生態系が存在する地域です。また、県内では、動物約12,450種、植物約4,490種が確認され、うち動物364種、植物529種が絶滅のおそれがあると評価されています。 ※愛知県 あいち生物多様性戦略2030（概要版）より

当社グループでは、マテリアリティに「環境保全対応」を掲げており、愛知県を事業基盤とする地域金融機関として、県内の自然資本・生物多様性の保全に取り組んでいくことは不可欠と認識しています。TNFDフォーラムへの参画により、自然資本・生物多様性の適切な保全に関する取組みを推進することで、地域の持続可能な環境・社会の実現を目指していきます。

あいちFGの事業基盤である愛知県の自然の状況



地域の脱炭素化は私たちの重要な使命

あいち銀行 ソリューション営業部
ソリューション営業グループ
鈴木 真由美 調査役



私は、お取引先企業の脱炭素支援に関する企画を行っています。具体的には課題解決に資する商材ラインナップの準備や、お取引先企業が脱炭素化に取り組む第一歩を支援する「あいぎん脱炭素宣言サポート」、炭素会計プラットフォーム「Persefoni Pro」を活用したGHG排出量の算定支援などを担当しています。

愛知県の基幹産業である自動車産業では、一次・二次サプライヤーがすでに脱炭素化に向けた取組みを公表していますが、三次・四次と続くサプライヤーのなかには何をすればよいのか分からず、戸惑っている企業も少なくありません。しかし、サプライチェーンにおける脱炭素化の取組みは確実に広まっており、中小企業を中心とした私たちの主要なお取引先企業も自社の脱炭素化に取り組まなくてはならない段階と認識しています。そこで私たちは、まず現状を「見える化」し、自社のGHG排出量を把握するところから丁寧に支援することを心掛けています。自社の課題を明確にすることで、自信を持って次の一歩を踏み出せるように支援していきたいと考えています。

地域の脱炭素化を実現するには、サプライチェーン全体での取組みが欠かせません。こうした課題に寄り添い、解決へ導くことは、地域金融機関である私たちの重要な使命です。私たちはコーポレートスローガンの通り、お取引先企業のいちばんちかくで、いちばんに相談できるパートナーとして、地域の脱炭素化に向けて、ともに一歩ずつ前進していきたいと思います。

気候変動・自然関連の取組み (TCFD・TNFD提言への取組み)

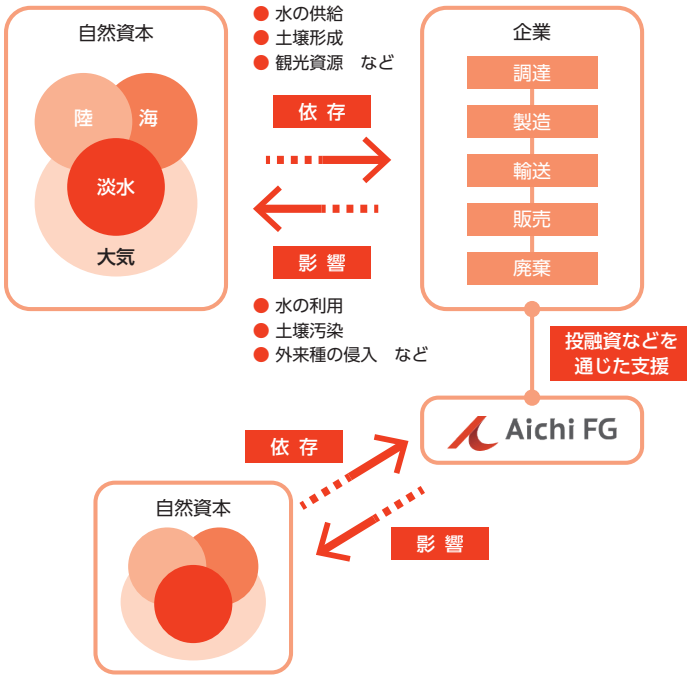
自然資本との関係性

～企業と自然資本のつながり～

TNFD

TNFD提言ではLEAPアプローチに基づいて、自社の事業活動に関する自然資本への「依存」や「影響」を把握し、リスクや機会を特定し開示することが推奨されています。

企業の事業活動は、原材料の調達・製造・輸送・販売・廃棄などのバリューチェーン全体で、自然資本に依存し、影響を及ぼしています。当社グループを含む金融機関は、自社の事業活動において自然資本に依存し、影響を与えるだけでなく、投融資を通じ、取引先の事業活動とのつながりを持っています。そのため、金融機関は、お客さまの自然資本への依存や影響を把握し、適切なリスク管理を行う必要があり、また、自然資本に関連するビジネス機会につなげることができると考えています。



LEAPアプローチに基づく取組状況

TNFD

LEAPアプローチは、自然への配慮を企業のバリューチェーンや金融機関などのポートフォリオのリスク管理プロセスに組み込むための実践的なガイダンスです。

当社グループでは、LEAPアプローチに基づき、「①発見する」における自然資本との接点の把握、「②診断する」における依存関係と影響の特定、依存度・影響度の分析を行いました。

2025年度以降、「③評価する」に該当するリスクと機会の特定・評価を進めるとともに、分析の高度化・開示の充実を図っていきます。

LEAPアプローチ

1	発見する Locate	● 自然資本との接点の把握 ● 優先地域の特定 ● セクターの特定
2	診断する Evaluate	● 依存関係と影響の特定 ● 依存度の分析 ● 影響度の分析
3	評価する Assess	● リスクと機会の特定 ● リスクと機会の重要性評価 ● リスクの低減/管理
4	準備する Prepare	● 戦略とリソース配分 ● パフォーマンス測定 ● 報告/公表

ENCORE分析の結果

TNFD

当社グループでは、TNFD提言で推奨されているセクターや地理情報に基づいて自然への依存や影響の大きさを把握するツールである「ENCORE」を活用し、自社の事業活動と自然資本の依存関係・影響について分析を行いました。ENCORE分析の結果、「依存」については、多くのセクターの企業活動が「水」に依存していることが示され、「影響」については、多くのセクターの企業活動において、「攪乱（騒

音・光害）」、「有害土壌・水質汚染物質の排出」に対する影響が大きいことが示されました。また、セクター別で見ると、特に「素材」と「食品・飲料」が自然資本に依存し、影響を与えている結果となりました。

今後、分析の高度化および分析結果を踏まえ、投融資残高や地域における重要性などを考慮のうえ、重点セクターの特定などの分析を進めていきます。

			依存・影響の大きさ: 低 ← → 高																																			
	依存（生態系サービス）																	影響																				
	供給サービス			規制・保守サービス											文化的サービス																							
	バイオマスの供給	遺伝物質	水の浄化	動物由来エネルギー	世界の気候規制	固形廃棄物の浄化	土壌・底質の保持	土壌品質規制	大気・生態系による希薄化	害虫の抑制	空気の過	洪水の緩和	水の供給	生息地の維持	騒音抑制	感覚への影響（騒音以外）	地域の気候規制	受粉	風害の緩和	流水の制御	降雨パターン規制	レクリエーション関連サービス	映像・音声・サービス	教育・科学・研究サービス	精神的・芸術的・象徴的なサービス	攪乱（騒音・光害）	淡水生態系の利用	GHG排出量	海洋生態系の利用	GHG以外の大気汚染	その他の生物資源の採取	有害土壌・水質汚染物質の排出	その他の非生物資源の採取	固形廃棄物の再生・放出	土地の利用	水の利用	外来種の侵入	
TNFD優先セクター(※)																																						
エネルギー																																						
素材																																						
運輸																																						
自動車・自動車部品																																						
消費財・アパレル																																						
消費サービス・生活必需品																																						
食品・飲料																																						
家庭・パーソナル用品																																						
医薬品・バイオテクノロジー																																						
半導体・半導体製造装置																																						
商業・専門サービス																																						
ユーティリティ																																						
資本財																																						
不動産管理・開発																																						

※TNFD優先セクターは、各GICS産業グループのうち、TNFDが公表している金融機関向け追加ガイダンスの優先セクターリストにおいて、優先分野とみなされている産業を分析対象としています。

自社拠点の依存・影響の分析

TNFD

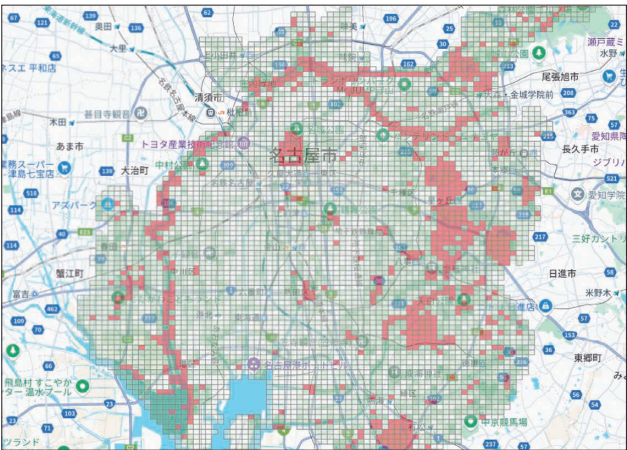
TNFD提言では、企業に対して自社が直接操業する拠点が自然資本関連の重要な地域であるかどうか特定し、自然関連の依存と影響、リスクと機会を特定し、評価、優先順位付け、モニタリングすることを求めています。

当社グループでは、自然資本に影響を与えている可能性のある自社拠点を把握するため、当社グループの拠点が最も多い愛知県名古屋市内の店舗について、名古屋市環境局が公表している「生物多様性重要エリアマップ」を活用し、生物多様性保全上の重要なエリアとの接点を調査しました。

その結果、庄内川の河川沿岸、大高緑地周辺など、名古屋市内の16店舗の近隣に希少種が生息・生育しているなど生物多様性保全上の重要なエリアが存在していることを確認しました。

今後、自社のオペレーションが生物多様性に与える影響の大きさや、自然資本との依存と影響の分析を検討していきます。

生物多様性重要エリアマップ



出典:名古屋市内の「生物多様性重要エリアマップ」(名古屋市環境局なごや生物多様性センター)

当社グループの自然資本・生物多様性への取組み

TNFD

当社グループでは、地域の自然資本・生物多様性の適切な保全を図るため、さまざまな取組みを実施しています。

「あいち生物多様性企業認証制度」の認証取得	あいち銀行は、愛知県より「あいち生物多様性認証企業」に認証されました。愛知県では、「あいち生物多様性戦略2030」に基づき、各地域において、企業、大学、環境保全団体、行政などの多様な主体の連携による生物多様性保全に関する取組みを推進しています。企業の生物多様性保全に関する取組みを促進するため、本制度を通じて優れた取組みを実践している企業を愛知県が認証し、取組意欲の醸成と他企業への波及を図り、優良な取組みが県内に広がることを目指しています。
海洋生物の生態環境や保護活動に関する勉強会	海洋生物の生態環境や保護活動についての知見を深める勉強会を開催しました。南知多ビーチランドの職員を講師に迎え、生態環境の保護について行員が考える機会を創出しました。(参加人数65名)

※その他の自然資本・生物多様性の取組みについては、P58「ボランティア活動」をご参照ください。

気候変動・自然関連の取組み（TCFD・TNFD提言への取組み）

リスク管理

リスク管理プロセスTCFD TNFD

当社グループの直面するリスクに関しては、リスクの種類毎に評価したリスクを総体的に当社グループの経営体力と比較・対照していく自己管理型のリスク管理である「統合的リスク管理」を行うことで、経営の健全性を確保しています。

気候変動リスクは、事業活動や財務内容に影響を及ぼす可能性があることを認識のうえ管理していきます。具体的には、気候変動がもたらす当社グループ取引先の事業活動への影響および業況の変化などによる信用リスクや当社グループ営業拠点の被災などによるオペレーショナルリスクを中心に管理し、必要に応じて各種対策を講じていきます。

気候変動に関連するリスクTCFD

当社グループでは、気候変動に関するリスクを「信用リスク」、「市場リスク」、「流動性リスク」、「オペレーショナルリスク」の4つに整理しています。気候変動により生じる可能性のある移行リスクおよび物理的リスクの事例は以下の通りです。

リスク分類	定義	移行リスクの事例	物理的リスクの事例	時間軸 短期:2028年 中期:2030年 長期:2050年
信用リスク	信用供与先の財務状況の悪化などにより、資産の価値が減少ないし消失し、当社グループが損失を被るリスク	政策、規制、顧客の要請、技術開発の変化に対応できないことによる取引先の事業活動や財務への影響	異常気象による顧客資産への直接的な損害や、サプライチェーンへの間接的な影響に伴う、顧客の事業や財務への波及	短期～長期
市場リスク	金利、有価証券などの価格、為替などの様々な市場のリスク・ファクターの変動により、保有する資産・負債の価値が変動し当社グループが損失を被るリスク、および資産・負債から生み出される収益が変動し当社グループが損失を被るリスク	脱炭素社会への移行の影響を受ける産業に関連する保有有価証券の価値の変動	異常気象の影響による市場の混乱、それに伴う保有有価証券の価値の変動	短期～長期
流動性リスク	運用と調達の期間のミスマッチや予期せぬ資金の流出により、必要な資金確保が困難になる、また通常よりも著しく高い金利での資金調達を余儀なくされることにより損失を被るリスク、市場の混乱などにより市場において取引ができなかったり、通常よりも著しく不利な価格での取引が余儀なくされることにより損失を被るリスク	脱炭素社会への移行への対応の遅れに伴うレピュテーションの低下による市場調達環境の悪化	異常気象で被災した取引先の復旧・復興に向けた預金引出に伴う資金流出の増加	短期～長期
オペレーショナルリスク	内部プロセス、従業員の行動が不適切であること、もしくはシステムが正しく機能しないこと、または外生的事象により、直接的または間接的に当社グループが損失を被るリスク	脱炭素社会への移行への対応の遅れに伴うレピュテーションの悪化	異常気象による被災に伴う営業拠点やデータセンターにおける業務の中断	短期～長期

持続可能な社会の実現に向けた投融資方針TCFD TNFD

当社グループは、環境・社会に影響を与える可能性のある特定の事業・セクターへの投融資に関し、「持続可能な社会の実現に向けた投融資方針」に基づき、適切に対応することで持続可能な社会の実現に貢献していきます。

＜2025年度の変更点＞

当社グループは2024年5月にTNFDフォーラムに参画しており、自然資本・生物多様性の適切な保全に関する取組みを推進しています。当社グループが営業基盤とする愛知県には、藤前干潟や東海丘陵湧水湿地群といったラムサール条約に登録されている湿地が存在しており、これらの自然の保全を図るため、投融資の禁止事業としてラムサール条約指定湿地へ負の影響を与える事業を追加しました。

＜投融資方針の準拠状況の確認プロセスについて＞

あいち銀行では、融資取り上げ時に「持続可能な社会の実現に向けた投融資方針」に則していることを確認するプロセスを導入しています。この確認プロセスの適切な運用により、地域の持続可能な社会の実現を目指していきます。

環境・社会にポジティブな影響を与える事業などに対する取組方針

- 1脱炭素化社会への移行・省エネルギー・再生可能エネルギーに係る事業活動を積極的に支援します。
- 2高齢化・少子化などの課題に対応する医療・福祉・教育の充実に係る事業活動を積極的に支援します。
- 3事業承継、地域社会の発展に寄与する創業、イノベーション創業など持続的な社会形成にポジティブな影響を与える事業活動を積極的に支援します。
- 4社会インフラの維持・発展、地域の防災・減災に資する事業活動を積極的に支援します。

環境・社会にネガティブな影響を与える可能性が高い特定の事業・セクターに対する取組方針

セクター横断的

1 児童労働・強制労働・人身取引などに関する事業

当社グループ人権方針や国際的な人権基準（世界人権宣言、ビジネスと人権に関する指導原則など）の主旨に反する児童労働や強制労働・人身取引など、人権侵害が行われている事業への投融資は取り組みません。

2 紛争地域における人権侵害に関する事業

紛争地域においては、人権に関する重大な負の影響を及ぼす可能性があることを認識しています。紛争地域における人権侵害を引き起こす、または助長する事業、あるいは人権侵害と直接的に結びついている事業について、十分注意したうえで慎重に対応します。

3 その他の事業

違法または違法目的の事業、公序良俗に反する事業、ワシントン条約に違反する事業、[ラムサール条約指定湿地へ負の影響を与える事業](#)への投融資は取り組みません。

特定セクター

1 石炭火力発電事業

石炭火力発電所の新規建設資金および温室効果ガスの増加に繋がる拡張案件の投融資は取り組みません。ただし、災害時対応や日本政府のエネルギー政策に沿った案件などを例外的に検討する場合は、慎重に対応します。

2 非人道兵器製造・開発事業

クラスター弾、核兵器、生物・化学兵器、対人地雷の製造・開発を行う企業への投融資は取り組みません。

3 森林伐採事業・パーム油農園開発事業

木材、パーム油などは日常生活や社会の維持に欠かせない重要な原料である一方、違法伐採などの大規模な森林破壊は気候変動や生態系へ重大な負の影響を及ぼす可能性を認識しています。環境および社会配慮の状況に十分注意したうえで慎重に対応します。

ESG関連の外部評価

CDP気候変動調査2024における「B」評価の取得

国際的な環境評価機関であるCDPIは、企業の気候変動への取組みを8段階（A、A-、B、B-、C、C-、D、D-）で評価しており、当社グループは、2024年の気候変動調査において「B」評価を取得しました。この結果は、昨年度、旧愛知銀行にて取得した「C」評価から2ランクアップとなり、自社の環境リスクや影響について把握し、行動している企業であるマネジメントレベルと評価されました。

「FTSE Blossom Japan Sector Relative Index」の構成銘柄に選定

代表的なESG評価機関の一つであるFTSEがESG評価の高い日本企業のパフォーマンスを測定するための指標で、世界中の投資家の投資判断基準として活用されている「FTSE Blossom Japan Sector Relative Index」の構成銘柄に当社グループが選定されました。

気候変動・自然関連の取組み (TCFD・TNFD提言への取組み)

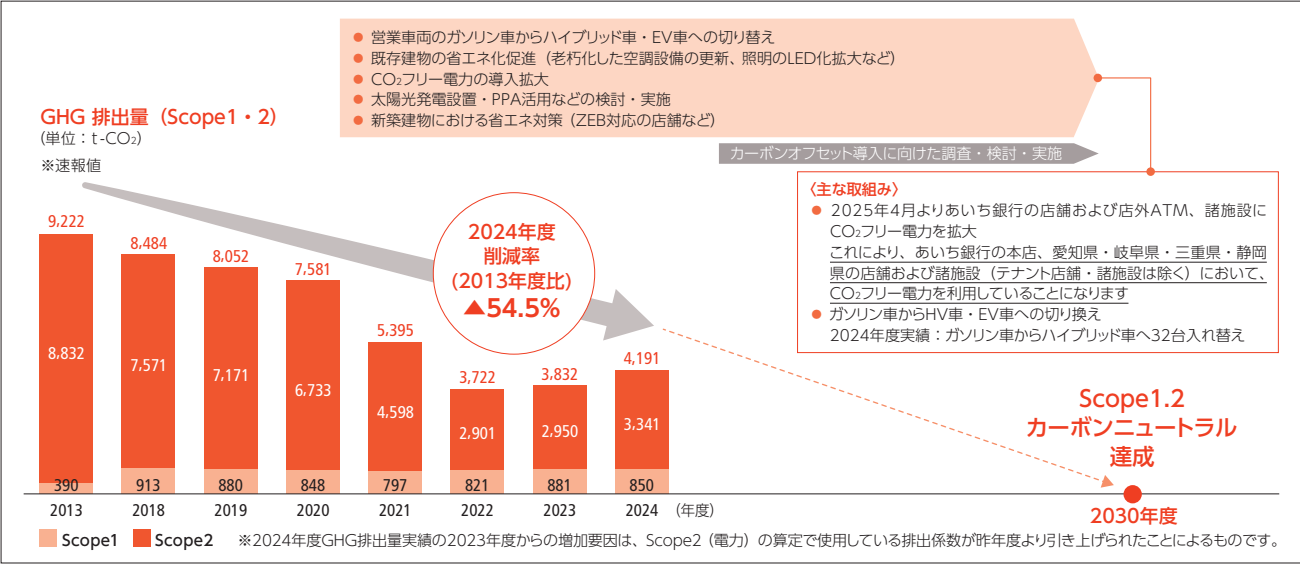
指標と目標

GHG排出量 (Scope1・2) TCFD

当社グループのGHG排出量 (Scope1・2) については、当初「2030年度のGHG排出量を2013年度比70%削減し、2050年度までのカーボンニュートラルを目指す」ことを目標に掲げていました。しかし、GHG排出量の削減に向けた取組みを進めた結果、2025年2月に目標の上方修正を行い、「2030年度までにカーボンニュートラルを達成する」としています。以下のロードマップのように取組みを進めることで、

2030年度までのカーボンニュートラル達成を目指します。また、2023年度までは合併前の愛知銀行、中京銀行のGHG排出量のみを算定範囲としていましたが、2024年度より算定範囲を当社グループの連結子会社まで拡大しました。これに伴い、今年度より、基準年度の2013年度および2018～2023年度のGHG排出量についても、連結子会社のGHG排出量を合算した数値としています。

カーボンニュートラルに向けたロードマップ



GHG排出量 (Scope3) TCFD

GHG排出量 (Scope3) については、2023年度よりこれまでのカテゴリ6・7の算定に加え、Scope3のカテゴリ1～5および15についても算定しています。今後も算定範囲の拡大や算定方法の高度化を進めていきます。

※Scope3カテゴリ1～7の算定結果については、P.117の「グループ非財務データ」をご参照ください。

炭素関連資産 TCFD

TCFD提言が開示を推奨する炭素関連資産について、セクター毎の融資残高および全セクターに占める割合は、以下の通りです。

融資残高に占める炭素関連資産の割合 (2025年3月末)

セクター				セクター			
		融資残高 (百万円)	シェア			融資残高 (百万円)	シェア
エネルギー	石油・ガス	28,724	1.00%	素材・建築物	金属・鋳業	47,930	1.67%
	石炭	224	0.01%		化学	65,683	2.29%
	電力・ユーティリティ	51,902	1.81%		建設資材	38,945	1.36%
運輸	航空貨物	2,505	0.09%	素材・建築物	資本財	555,848	19.42%
	旅客空輸	799	0.03%		不動産管理・開発	500,680	17.49%
	海上輸送	3,864	0.13%	農業・食料・林産物	飲料	20,406	0.71%
	鉄道輸送	38,107	1.33%		農業	3,141	0.11%
	トラックサービス	109,581	3.83%		加工食品・加工肉	44,050	1.54%
	自動車及び部品	116,476	4.07%	合計		1,653,309	57.75%

対象アセット: あいち銀行の法人・個人事業主向け一般事業性融資(リパッケージローンなどの政策的貸出除く) 対象残高: 2025年3月末時点の融資残高
セクター分類方法: 当社グループにおける業種分類を環境省が公表している日本標準産業分類とTCFD18分類の紐づけ表により、TCFDが定義するセクター分類へ割り振り

GHG排出量 (Scope3 カテゴリ15: ファイナンスド・エミッション) TCFD

当社グループでは、2023年度よりPCAFに厳密に準拠するパーセフォニ社が提供する炭素会計プラットフォームを活用し、ファイナンスド・エミッションの算定を行っています。2024年度は、従来の事業性融資に加え、保有する上場株式・社債を算定対象に含めることで、算定対象範囲を拡大しました。また、算定の網羅性を高めるため、データクオリティスコア5による算定を行ったことで、算定カバー率は100%となりました。なお、今回の算定結果は、お客さまによる開示の拡大や推計メソドロジーの進化、業種分類の変更などにより今後大きく変化する可能性があります。

セクター		事業性融資				算定 カバー率	上場株式・社債				
		Scope1・2		Scope3			Scope1・2		Scope3		算定 カバー率
		GHG排出量 (t-CO ₂)	DQ スコア	GHG排出量 (t-CO ₂)	DQ スコア	GHG排出量 (t-CO ₂)	DQ スコア	GHG排出量 (t-CO ₂)	DQ スコア		
エネルギー	石油・ガス	109,828	3.30	264,013	3.30	100%	21,299	1.00	290,988	1.00	100%
	石炭	6,253	4.00	1,537	4.00	100%	0	-	0	-	100%
	電力・ユーティリティ	81,552	2.87	505,693	2.87	100%	268,802	2.42	195,429	2.42	100%
運輸	航空貨物	806	3.52	1,750	3.52	100%	0	-	0	-	100%
	旅客空輸	2,653	2.10	794	2.10	100%	3,381	1.00	720	1.00	100%
	海上輸送	18,720	3.74	20,046	3.74	100%	12,795	1.00	3,845	1.00	100%
	鉄道輸送	13,644	2.52	24,360	3.09	100%	1,953	3.72	4,602	3.72	100%
	トラックサービス	10,055	3.99	212,170	3.99	100%	1,831	2.11	7,441	2.58	100%
	自動車及び部品	53,362	2.83	677,737	3.02	100%	8,394	1.17	300,873	1.17	100%
素材・ 建築物	金属・鋳業	167,389	3.45	325,150	3.45	100%	66,212	2.33	136,352	2.33	100%
	化学	80,354	3.50	262,445	3.50	100%	40,395	1.57	98,164	1.57	100%
	建設資材	522,608	2.73	157,457	2.73	100%	21,024	2.02	39,945	2.02	100%
	資本財	286,515	3.89	2,545,730	3.89	100%	25,196	1.69	2,005,159	1.70	100%
農業・ 食料・ 林産物	不動産管理・開発	20,408	4.05	184,493	4.05	100%	630	1.24	9,544	1.24	100%
	飲料	6,285	3.35	29,731	3.35	100%	2,067	1.15	14,343	1.15	100%
	農業	6,347	4.03	23,014	4.03	100%	407	1.00	23,215	1.00	100%
	加工食品・加工肉	37,367	3.83	213,384	3.83	100%	4,617	2.24	32,900	2.24	100%
	製紙・林業製品	73,263	3.18	100,783	3.18	100%	6,821	1.56	7,712	1.56	100%
その他		409,934	3.86	1,734,231	3.87	100%	35,548	2.48	377,913	2.48	100%
合 計		1,907,340	3.77	7,284,518	3.79	100%	521,372	2.14	3,549,145	2.15	100%

*対象アセット：・事業性融資
法人および個人事業主向け一般事業性融資（リパッケージローンなどの政策的貸出を除く）
・上場株式、社債（金融債、事業債、外国債を対象とし、リパッケージ債、私募債を除く）

*対 象 残 高：2025年3月末時点の投資残高

*データソース：排出量は企業開示データおよびCDPデータ、財務情報は社内データ、企業開示データを使用

*算 定 方 法：ファイナンスド・エミッション＝各投資先先の排出量×帰属係数
・各投資先先の排出量……………各投資先先の開示値を使用、得られない場合は推計値を使用
・帰属係数……………投資総額÷（各投資先先の負債＋資本）

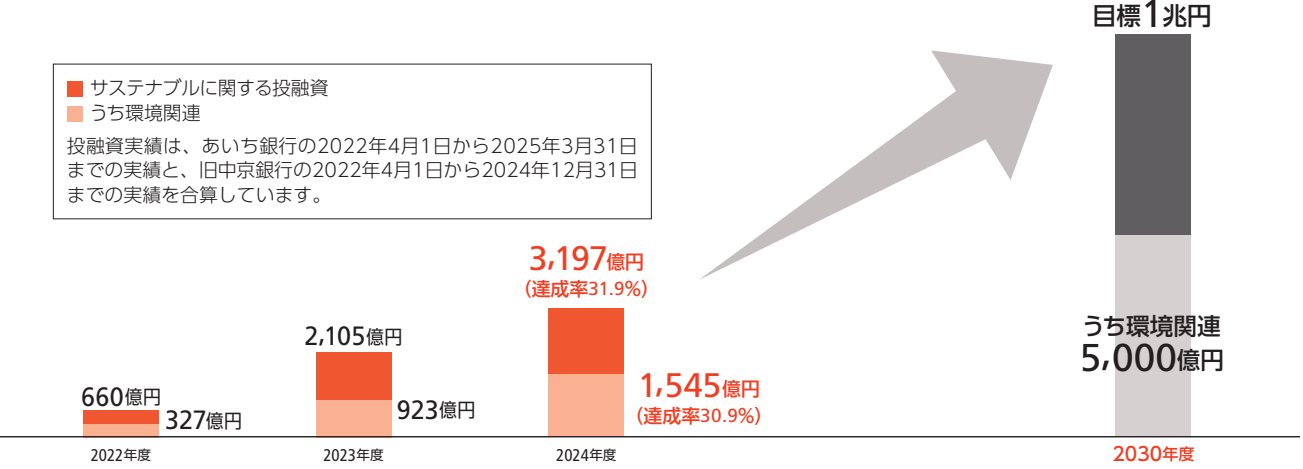
*算定カバー率：・事業性融資
算定先の融資残高÷融資残高の合計
・上場株式、社債
算定先の上場株式、社債÷上場株式、社債の合計

GHG排出量の第三者検証取得 TCFD

当社グループでは、2024年度のGHG排出量Scope1～3について、ソコテック・サーティフィケーション・ジャパン株式会社による第三者検証を受けています。引き続き、算定方法の高度化・精緻化に取り組んでいきます。

サステナブルに関する投融資 TCFD TNFD

当社グループでは、サステナブルに関する投融資を2022年度から2030年度までに累計1兆円 (うち環境関連で5,000億円) 実行することを目指して設定しています。



従業員エンゲージメント向上と多様な人財活躍推進

人事担当役員メッセージ



あいちフィナンシャルグループ
常務執行役員
(グループ人事戦略部担当)
石川 恵一

人的資本経営の考え方

当社グループでは、「社員一人ひとり」、すなわち“人財”こそが会社にとって貴重な財産であると捉えています。「グループ経営ビジョンの実現と企業価値向上の源泉は“人財”である」という考えのもと、人的資本経営を重要な経営戦略の柱として位置づけています。さらに、働き方の多様化やデジタル化の進展、価値観の変化や急速に変わる経営環境のなかで、愛知県No.1の地域金融グループを目指すためには、多様な人財が能力を最大限発揮し、成長し続けられる環境づくりが不可欠と考えています。グループ人事戦略部では、当社グループの企業価値を中長期的に高めていくため、「人財ポートフォリオの最適化」と「従業員エンゲージメントの向上」に取り組み、一人ひとりが自分らしく能力を発揮し、やりがいを持って働ける職場づくりを目指しています。

人財ポートフォリオの最適化

持続可能な成長を支えるためには、必要なスキル・経験・多様性を備えた人財を戦略的に配置し、活用することが求められます。当社グループでは、社員の持つ特性や能力を伸ばして最大限活かすために、人的資源の「見える化」に取り組んでいます。具体的には、第1次中期経営計画期間中に「タレントマネジメントシステム」を導入し、ソリューション営業、内勤事務、預かり資産販売など各種スキルや、保有資格など人財データの一元化を進めています。システムを活用することでより戦略的に配置し、従業員一人ひとり

が高いパフォーマンスを発揮できる環境を実現していきます。また、当社グループが目指す人財像である「チャレンジし続ける人財」を育成するため、専門分野への出向・トレーニングを公募で行っており、意欲ある行員が挑戦できる風土づくりにも力を入れています。

従業員エンゲージメントの向上

従業員エンゲージメントの向上も重要な経営課題の一つと認識しています。当社グループでは、2021年より、年に1回「ESアンケート（従業員エンゲージメント調査）」を実施し、現場の声を可視化することで改善に活かしています。従業員が自身の仕事に誇りを持ち、組織との一体感を醸成する職場環境の構築を目指し、階層別・職能別教育プログラムに基づく人財育成を推進しています。キャリア形成の支援やリスキリングの機会を広げることで持続的な人財価値の向上を図っています。さらに、DE&I（ダイバーシティ・エクイティ&インクルージョン）の視点を組織文化の中核として据え、多様なバックグラウンドを持つ人財が活躍できる職場づくりに取り組んでいます。

また、健康経営の推進と働き方改革についても、従業員エンゲージメントの向上に不可欠な要素と言えます。心身の健康を支える施策や柔軟な働き方の導入を通じて、従業員が自律的に働き、安心して挑戦できる環境を整備していきます。

今後も、「人を起点とした価値創造」を追求し、従業員一人ひとりの成長と当社グループの成長が調和する人的資本経営の実現に向けて取り組んでいきます。

従業員エンゲージメント向上と多様な人財活躍推進

人財育成

人財育成の取組み

人事基本方針

当社グループでは、経営理念に基づき「人事基本方針」を策定し、そのなかで「あいちFGのめざす人財像」を示しています。当社のめざす人財像は「あいちフィナンシャルグループ経営理念に基づき、チャレンジし続ける人財」、「顧客体験を変えるプロフェッショナル人財」、「営業店を支援する本部専門人財」、「業務改革に挑戦する人財」と定義し、一人ひとりのめざす人財像への成長支援を行っています。

あいちFGのめざす人財像

あいちフィナンシャルグループ経営理念に基づき、チャレンジし続ける人財		
愛知県No.1の地域金融グループの行員としての誇りを持ち、公正誠実に行動するとともに、固定観念にとらわれず、お客さまと地域社会の繁栄に貢献できるスキルの向上、ノウハウの取得にチャレンジし続ける人財		
顧客体験を変える プロフェッショナル人財	営業店を支援する 本部専門人財	業務改革に 挑戦する人財
お客さまの高度なニーズに対応し顧客体験を変えるソリューション提案力を持つ人財	高い専門性と課題解決力を持ち、営業店サービスの高度化を支援する人財	銀行の常識にとらわれず、本部・営業店の業務改革や業務効率化に絶えず取り組む人財

戦略人財の創出に向けた取組み

「コンサルティング・ソリューション型ビジネスモデル」実現のため、第1次中期経営計画から進めている戦略人財の創出は、第1次中期経営計画期間中の主要KPI450名に対し、515名（達成率114.4%）となりました。2024年度の戦略人財創出に向けた育成プログラムは下記の通りです。第2次中期経営計画においても、引き続き戦略人財の創出を進めていきます。

※戦略人財創出実績の詳細はP.33・34をご覧ください。

戦略人財の創出に向けた育成プログラム

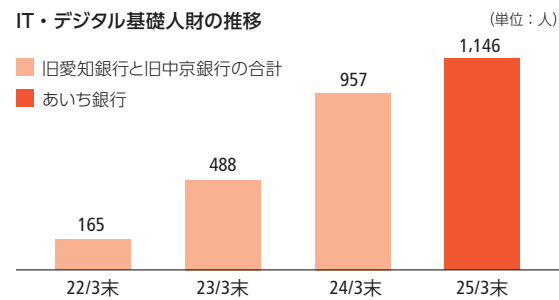
区分	上期						下期					
	4月	5月	6月	7月	8月	9月	10月	11月	12月	1月	2月	3月
営業店プロフェッショナルRM (RM)					スキル チェック	集計/ 認定	●《RM認定者》SE等による実践的な育成カリキュラムを実施 ●《RM候補者》RMIに求められる実践的な育成カリキュラムを実施					
本部ソリューションエキスパート (SE)	● 常時実施：業務ごとのOJTを中心とした育成、外部研修、トレーニング派遣等→コンサルティング専門業務への配属により認定											
業務改革社内コンサルスタッフ (CS)	● 各部署の次席者および実務担当者を認定→本部・営業店の事務削減により営業人員を創出											
戦略リスキリング人財 (RS)												
DXベース人財	● 常時実施：研修（eラーニング等）、外部講座（DX、AI等）、IT資格取得に向けた対策講座											
営業店マルチスキル人財					スキル チェック	集計/ 認定					スキル チェック	集計/ 認定
本部マルチスキル人財	● 常時実施：マルチスキル化に向けた業務研修・トレーニング（融資、住宅ローン、預かり資産）、ジョブローテーション等											
本部マルチスキル人財	● 複数部署の専門スキルを習得						認定					認定
プロフェッショナルベース人財					スキル チェック	集計/ 認定					スキル チェック	集計/ 認定
プロフェッショナルベース人財	● 常時実施：ソリューションスキル習得に向けた業務研修、職場OJT、自己啓発セミナー等											
新営業戦力人財	常時実施：短期トレーニング（LA、渉外等）、eラーニング等→渉外等への配置転換実施により認定											
新領域人財	新領域の開拓に向けた異業種への外部出向（IT、信託等）、外部講習受講等→修了後認定											
高度スキル人財	専門性の高い各種難関公的資格取得（中小企業診断士、税理士、社労士、FP1級等）→合格後認定											
DXコンサルタント人財				研修						研修		
DXコンサルタント人財	効果測定（実践）→認定											

人財育成

人財育成への投資

DX人材の創出に向けた取組み

当社グループでは、2023年7月に策定した「DX推進計画」に基づくデジタル人財の育成・確保に向け、グループ内部での人財育成に加え、外部専門人財の登用、システムベンダーやテック系企業との連携・提携により、DX企業への変革に必要なIT・デジタル人財、デジタルスキルの確保を段階的に進めています。ITパスポートまたは金融業務検定3級・DXコース資格取得者を「IT・デジタル基礎人材」と定義し、2025年3月末までに1,000名の創出に向けて取り組み、1,146名（前期比+189名）を創出しました。



あいち銀行では、グループ会社のエイエイエスティが講師を務めた「Excelパソコン教室」を開催し、グループ内のデジタルスキルの共有に取り組んでいます。

また、ITツールを活用して“知りたい情報”を迅速かつ正確に検索できるスキルの向上を目的として、「“検索力”で差をつけよう! ITツールを活用した情報収集力向上講座」を開催するなど、役職員のデジタルスキル向上に努めています。

資格取得支援の取組み

あいち銀行では、戦略人財創出の一環として、難易度の高い専門資格を有する人財を「高度スキル人財」として認定しています。資格取得の支援として、各種試験対策講座の開催や、能力開発奨励金制度規程に基づく奨励金の支給を行っています。

(単位: 人)				
資格名	2024/3末	2025/3末	前年比	奨励金金額
FP1級	85	100	15	150,000円
宅地建物取引士	240	250	10	30,000円
ITパスポート	926	1,115	189	3,000円
M&Aシニアエキスパート	5	39	34	受講料全額

また、役職員の自己啓発意欲の高揚を図るため、高難易度資格に合格した役職員インタビューを「自己啓発NEWS」として社内に発信しています。

2025年3月末時点で、FP1級100名（前年比+15名）、M&Aシニアエキスパート39名（前年比+34名）、ITパスポート1,115名（前年比+189名）となりました。

公募による専門人財の育成

あいち銀行では、チャレンジングな企業文化の確立を目指し、公募形式で本部の専門人財の配置を実施しています。

事業承継・M&Aや海外関連業務、ストラクチャードファイナンスなどの専門人財の公募を行い、応募者のなかから意欲と適性をもとに決定し、提携先金融機関などへのトレーニー派遣を通じ、専門的なスキルの習得に努めた後に、本部専門部署への配置を行っています。

また、今後、IT・デジタル分野では、エイエイエスティへのトレーニー派遣を積極的に行うなど、グループ体となってデジタル人材の育成に取り組んでいきます。

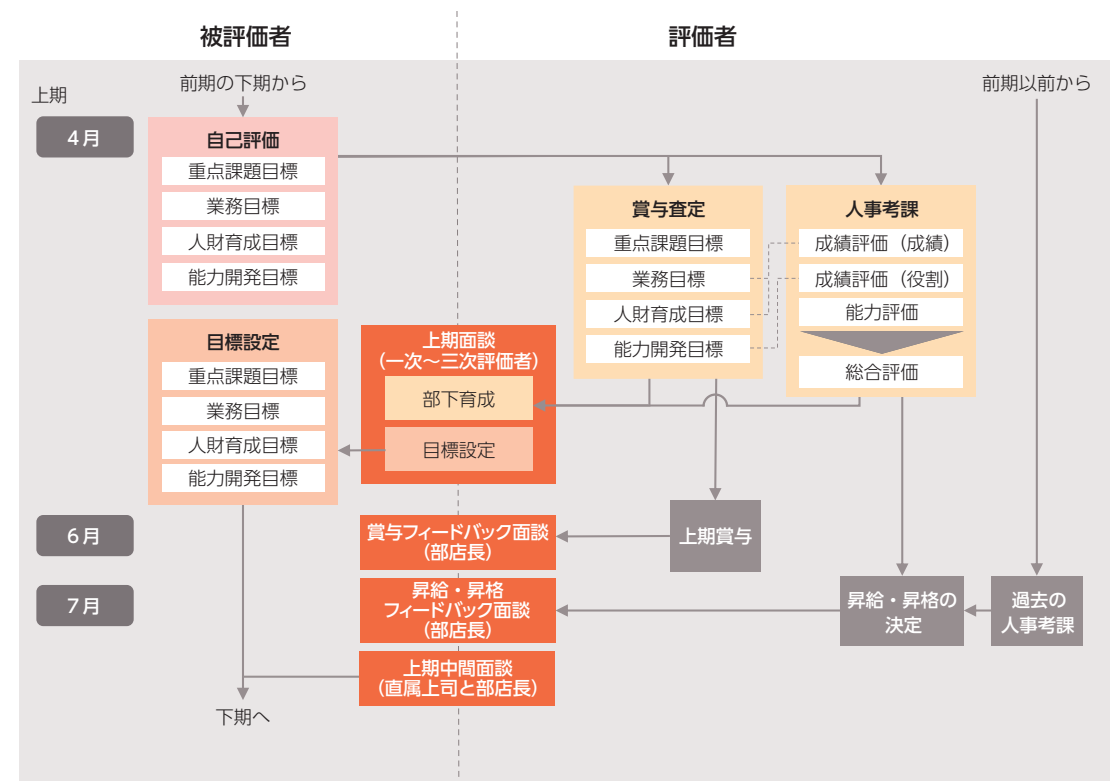
自己啓発セミナーの開催

当社グループでは、あいちフィナンシャルグループの全役職員への自発的な学習機会提供を目的として、定期的に自己啓発セミナーを開催しています。2024年度は、28講座を開講し、合計1,454名が受講しました。

人事考課制度

あいち銀行では、社員の勤怠実績、業務遂行結果、保有能力、発揮能力を総合的に評価し、公正な処遇と適正配置を行う人事考課制度を制定しています。上司と部下が定期的に面談を実施し、適正な目標設定やその進捗確認、課題に対する改善に至るまでをサポートしています。こうした面談を行うことにより、効果的に社員のモチベーション向上や能力開発を促進し、当社グループの経営理念に基づいたチャレンジし続ける人財づくりにつなげています。

また、合併に伴う旧愛知銀行と旧中京銀行の評価制度の違いによるギャップ（評価目線などのズレ）の解消や、従業員の適正な評価を目的として「人事考課講習会」を開催しました。評価基準の統一と評価者への教育を強化し、感情や主観に左右されないことのない公平で透明性の高い評価運用を推進することで、従業員の納得感とエンゲージメントの向上を目指しています。



リーダーシップ研修の実施

あいち銀行では、リーダーとして若手世代がやる気を高め、いきいきと働けるような部店経営を行うため、全営業店の支店長・次席者を対象に「若手世代への接し方を理解する研修」を開催しました。また、新任管理職向け研修や新任女性副長に向けた「女性管理職キャリアアップ研修」の実施に加えて、自己啓発セミナーとして次世代に向けた「部下・後輩をやる気にさせる!! マネジメント力向上講座」を開催するなど、管理者への意識改革に取り組んでいます。

インターンシップの実施

あいち銀行を志望する学生向けに銀行業務を体験する機会の提供を目的としたインターンシップを毎年実施しています。
2024年度は2026年4月入行者向けに合計12回開催し、約570名の学生が参加しました。

グループディスカッションを通じて課題に対するソリューション提案を経験するなど、銀行業務について知ってもらうことで、学生の就職活動における業界知識を深める場を提供しています。

従業員エンゲージメント向上と多様な人財活躍推進

ダイバーシティ・エクイティ&インクルージョン

「ES経営」「ESアンケート（従業員エンゲージメント調査）」の取り組み

あいち銀行では、経営理念の実現に向けた企業風土改革を目的に、ES経営の実践により全役職員のエンゲージメント向上を目指しています。2021年より全役職員を対象とした「ESアンケート（従業員エンゲージメント調査）」を毎年1回実施し、このアンケート結果により、本部各部がES向上策を展開するなどエンゲージメントの向上に努めています。実施結果については、グループサステナビリティ委員会で報告するとともに、全役職員へすべての情報を開示することで、透明性を高めています。また、本部各部のES施策については、進捗状況のチェックを年に2回実施し、PDCAサイクルを回しています。役職員一人ひとりがES経営に対して何ができるかを考えることによってES意識の向上・エンゲージメントの向上につなげています。

安心して長く働き続けられる銀行を目指した取り組み

「タレントマネジメントシステム」の導入

あいち銀行では、タレントマネジメントシステムを活用したさまざまなスキルチェックの実施や、一元管理による「スキルの見える化」を通じて効率的且つ効果的な人財育成と、個々のスキルを活かした戦略的な人財配置を実施することで生産性向上につなげています。

2025年4月には、行員同士のコミュニケーション促進や戦略的な人財育成、エンゲージメントの向上を目的として「タレントマネジメントシステム（タレントパレット）」の全役職員向けの利用を開始しました。銀行合併における早期融和を確立させ、さらなる人財交流につながるツールとして積極的に活用していきます。

また、2025年度は同システムを活用し、「パルスサーベイ（定点チェック）」の結果を上席がリアルタイムで把握できる仕組みの導入を予定しています。



「ドレスコードフリー」の導入

当社グループでは、2025年1月より「ドレスコードフリー」を導入しました。「ドレスコードフリー」とは、従業員が自らの個性を自由に表現できる服装方針を意味します。この取り組みを通じて、従業員が快適に働ける環境を整え、創造性や生産性の向上につなげていきます。

不妊治療と仕事の両立に向けた取り組み

あいち銀行では、より不妊治療について相談しやすい環境を作るため、不妊治療相談窓口を人事部・診療所へ設置しました。また、全役職員が理解を深める場として、「不妊治療と仕事の両立について」の研修を実施しました。さらには、不妊治療や家族の看護・介護に取得できる「ファミリーサポート休暇」の運用を開始するなど、誰もが安心して長く働き続けられる銀行を目指した取り組みを行っています。

「ダイバーシティ推進委員会（あいちーむ）」の取り組み

ダイバーシティ推進のためのワーキンググループとして2019年に「ダイバーシティ推進委員会（通称:あいちーむ）」を創設しました。毎年、性別・階層の異なる立場の職員でメンバーを構成し、女性活躍、若年層育成、有給休暇取得率向上など幅広いテーマで意見交換し、実際に施策へ展開しています。「ファミリーサポート休暇」の制度設計やドレスコードフリーの導入などには多くの意見が反映されるなど、貴重な意見交換の場となっており、今後も継続して取り組んでいきます。（2024年度開催回数4回）

「女性活躍推進」への取り組み

持続的な企業の成長・発展のためには、性別に関わらず能力や意欲の高い職員が評価され、チャレンジ意欲が醸成される風土づくりが重要であると考えています。そのような考えのもと、2024年4月に策定した「女性管理職育成計画」に基づき、女性管理職比率を高める取り組みを行っています。具体的には、入行5年次を対象としたキャリア研修における人事部との面接の実施や、「女性管理職キャリアアップ研修」の開催を通じて、女性社員がキャリアアップに前向きに取り組めるようサポートしています。

また、このような女性活躍に関するさまざまな活動内容が評価され、「あいち女性輝きカンパニー」の認証を受けています。2023年度には、優良企業として表彰され、この他にも、プラチナくるみん（厚生労働省）、えるぼし（同）の認定を受けています。

育児休業復帰に向けた取り組み

育児休業後のスムーズな職場復帰を目的とした「育休者職場復帰時研修」や「パパママ復職支援セミナー」を適宜開催し、職場復帰に対する不安の解消に努めています。また、育児休業期間中には、自己啓発に取り組めるよう、自宅学習「eラーニング」の導入も行っています。

福利厚生制度

あいち銀行では、従業員の働きがいや満足度を高めるために福利厚生制度の充実を図っています。

ワークライフバランスの充実

- 休暇制度の充実
- 保養施設の提供
- 法定を超える短時間勤務制度
- 自己啓発のためのeラーニングシステム

安心して働けるサポート・補償制度

- 相談窓口の設置（健康づくり、不妊治療、禁煙、メンタルケア※2）
- 疾病休職制度
- 慶弔・災害見舞金
- 共済会の設置

※2 被扶養者も利用できる制度です。

資産形成のサポート

- 財形貯蓄制度（奨励金あり）※1
- 従業員持株制度（奨励金あり）※1
- 住宅資金貸付制度
- ライフプラン支援制度

※1 職員以外（契約職員、嘱託員等）も利用できる制度です。

健康の増進・管理

- 法定の検査項目を超える定期健康診断
- 各種費用の補助（人間、脳ドック受診、禁煙外来等の治療費、ワクチン接種※3）
- 食堂の設置

※3 職員以外の従業員も対象となります。

当社グループには、多様なバックグラウンドや経験を持つさまざまな世代の役職員がともに働いています。そのなかには、仕事と育児・介護・治療を両立する社員が在籍するなど、役職員一人ひとりの立場や価値観はさまざまです。

私たちグループ人事戦略部は、すべての役職員が多様な価値観を理解し、尊重することができる風土の構築が重要であると捉えています。多様性は企業の財産であり、多様なバックグラウンドや経験を持つ役職員が集まることで、創造力が高まり、イノベーションが生まれると考えています。すべての役職員が能力を発揮し、「この会社で活躍したい」と感じ、いきいきと働き続けることのできる環境をすべての役職員に提供するために日々活動しています。



従業員エンゲージメント向上と多様な人財活躍推進

健康経営・働き方改革

健康経営

健康経営の目的

当社グループの経営ビジョンにおけるバリューの一つである「ES経営・健康経営の実践により、すべての役職員の幸せを実現します」を達成するため、あいち銀行では「あいぎん健康宣言」を策定し、従業員一人ひとりの健康意識の向上、心身の健康増進、働きやすい職場づくりに取り組んでいます。

健康経営における推進体制

あいち銀行では、健康経営の取組みを組織的かつ戦略的に実践するため、銀行トップである代表取締役頭取執行役員を健康経営最高責任者としています。

銀行・健康保険組合・診療所スタッフ・従業員の代表者で構成されている「健康会議」を中心に、従業員の健康課題を改善するための健康施策を企画・立案しています。企画・立案にあたっては、専門的な知見を取り入れるため、関連部署と連携しています。また、健康経営の取組方針や取組状況などについては、役員で構成される「健康経営会議」で協議・報告を定期的に行っています。

健康経営における主な取組み

目的	取組内容	対象者
生活習慣改善	・運動習慣改善のため、スマートフォンのアプリを利用したウォーキングイベントを開催 ・運動習慣改善のため、健康増進に向けたストレッチやトレーニングに関するセミナー開催	全行員
ヘルスリテラシー向上	・ヘルスリテラシー向上セミナーの実施	新入社員
女性特有の健康課題改善	・働く女性の健康課題をテーマとした研修動画の視聴 ・生理痛や月経前症候群の改善に向けたオンライン診療サービス費用全額補助	全行員 全女性行員
歯科・口腔の健康増進	・歯科検診の啓発活動と歯科検診費用全額補助	全行員

働き方改革

時間外労働削減の取組み

当社グループでは、三六協定を遵守し、毎月第二水曜日を「定時退行強化日」とするなど、グループ全体で取り組むことにより、生産性の向上や健康維持に努めています。

あいち銀行では、営業店事務の本部集中を進めることで営業店の業務効率化を図るとともに、「行内向けチャットボット（愛称：あいチャット）」の導入により、本部の問い合わせ対応の負担を軽減し、時間外労働の削減に取り組んでいます。

法令への対応

当社グループでは、役職員やパートタイマーといった雇用形態にかかわらず、労働基準法をはじめとした各種法令において、最低賃金や同一労働同一賃金などの各種労働法令遵守を徹底しています。

あいち銀行では、従業員組合と「経営協議会」や「中央労使懇談会」など従業員からの意見を聴く機会を設けるなど、労働協約を尊重しています。また、毎年従業員組合と団体交渉を行っており、団体交渉権を尊重し、支持しています。

有給休暇取得率向上の取組み

あいち銀行では、“従業員エンゲージメントの向上”を目指し、“有給休暇を取得しやすい風土構築”に努めています。また、制度休暇を設けており、計画的に有給休暇を取得できる環境を整えています。具体的な取組みとして、人事部から有給休暇取得を促す情報発信や、年度のはじめに作成する「休暇取得計画表」の活用により、有給休暇取得率向上を図っています。

男性育児休暇の取得推進

あいち銀行は、「男性育休100%宣言」に賛同しており、2022年10月より、子の出生に伴う休暇を取得する場合、保存有給休暇を最大で10日間充当できる制度へ改正し、男女ともに仕事と育児を両立しやすい環境づくりを行っています。この取組みにより、2024年度の男性育児休暇取得率は100%となっています。

育休を取得した行員と所属店支店長メッセージ



“かけがえのない
経験を多くの人に”

あいち銀行 桑名中央支店
埜村 祐樹 さん

2025年春、私たち家族のもとへ、5歳、3歳の子どもたちに続き、第3子を迎えることができました。私は、妻が第3子を授かったと分かったときに、妻一人では家事・育児の負担が大きくなることが容易に想像できたこと、私自身ができる限り子どもの成長を近くで感じていたいとの想いから、1年間の育児休業の取得を申し出ました。

銀行合併に向けて大変多忙な時期であったにもかかわらず、支店長からは「会社も支店も応援するから、埜村さんの気持ちを“いちばん”に考えていいよ」と快く受け入れていただき、とても嬉しく感じました。私は、“女性は産休・育児休業を取るが、男性は育児休業を取得しづらい”ということに違和感を感じています。我が子の成長を日々感じられる大切な時期に、多くの時間を一緒に過ごすことは、かけがえのない経験となります。

現在、私は職場の上司、同僚の応援もあり、貴重な時間を過ごしています。それぞれの家庭環境に応じて、気兼ねなく男性も育児休業を取得するためには、環境の整備と職場の理解が必要です。

今後さらに男性の育休取得が進み、家族とのかけがえのない時間を過ごすことができる男性が一人でも多くなることを願っています。



“重要なのは
職場環境の整備”

あいち銀行 桑名中央支店
西田 裕一 支店長

私は男性の育児休業取得について、家庭と深い関わりを持つことが仕事に対する高いモチベーションにつながり、長期的には組織の生産性向上につながるものであると前向きに捉えています。しかしながら、育児休業取得者を支える行員にとっては業務負担の増加につながることで、周りに迷惑をかけたくないとの思いを持ってしまうことなどが、男性育休を浸透させていくうえでの課題となっています。そのため、会社全体でサポート体制を含めた職場環境を整備していく取組みが重要です。

私は、支店長として、すべての行員が安心して育児休業を取得できる環境づくりに努めており、また行員へ育児休業取得を直接推奨することも重要な役割であると認識しています。

今回、埜村さんから育児休業を取得したいとの申し出を受けて、これまでの職場環境づくりや声かけが間違っていなかったと、とても嬉しく感じました。

埜村さんが所属する渉外係には若手行員が多く、埜村さんの育児休業を支店全体でサポートすることで、男性育休の取得を身近なものとして捉えることができ、男性育休取得に対する意識の変化につながると考えています。

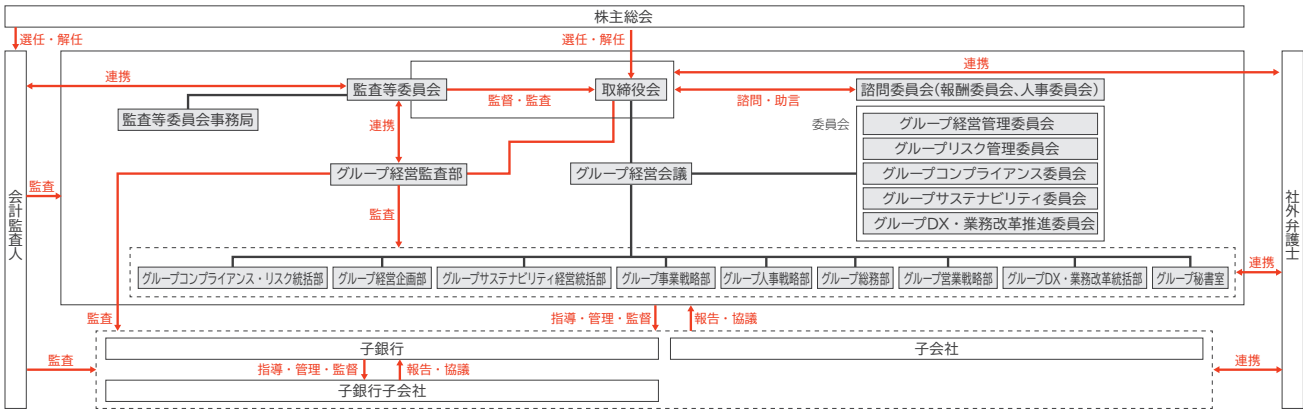
今後も支店長として、育児休業を取得する行員へのサポート体制の整備・改善と、行員の理解を深める働きかけにより、職場環境づくりを進めていきます。

ガバナンスの強化

コーポレートガバナンス

基本的な考え方

当社は、経営理念の3つの要素のうち「PURPOSE」において「金融サービスを通じて、地域社会の繁栄に貢献します」と定めています。お客さま、地域社会、従業員、株主などあらゆるステークホルダーからの信頼をより確かなものとし、地域金融グループとして地域社会の発展に貢献していくため、透明・公平かつ迅速・果断な意思決定を行うことを目的とした実効性あるコーポレートガバナンス体制の構築を経営の最重要課題の一つとして、その強化・充実に取り組んでいきます。



取締役会

当社の取締役会は、原則として毎月開催し、法令で定められた事項および経営に関する重要事項等業務執行について協議・決議し、取締役の職務執行の監督を行います。なお、取締役は12名であり、監査等委員である取締役は6名（うち社外取締役5名）であります。

また、取締役会には、取締役の報酬に係る事項の協議を

行う機関として「報酬委員会」、および取締役の選任・解任に関する事項を協議する機関として「人事委員会」の2つの諮問機関を設置し、社外取締役が各委員会の委員（各委員会は社外取締役が委員長）に就任し、決定プロセスの客観性・透明性を高めています。

グループ経営会議および各種委員会

取締役会のもとに、監査等委員でない取締役および業務分掌を担う執行役員で構成するグループ経営会議を設置しており、原則として毎週開催しています。グループ経営会議は、経営の重要事項および取締役会から委任を受けた事項などについて協議または決定を行うほか、取締役会が取締役に委任した事項について審議を行い、意思決定の透明性および公平性を確保しています。

グループ経営会議には、監査等委員が参加して、必要に応じて意見を述べる体制としています。

また、当社グループの業務執行に関する重要な事項について、組織横断的な各種委員会を設置し、経営陣の関与を高めながら、法令等遵守および収益管理など経営に関する重要事項を幅広く議論しています。

●各種委員会における協議事項

グループ経営管理委員会	当社グループの経営方針、経営計画、総合予算、営業施策、人員計画、ALM等の経営に係る重要な事項について協議します。
グループリスク管理委員会	当社グループの各種リスクの管理に係る方針、体制・手法に関する事項、各種リスクの状況・分析に係る事項について協議します。
グループコンプライアンス委員会	当社グループ全体の社会的責任と公共的使命を認識し、法令等に則ったグループ会社各社のコンプライアンスに係る事項について協議します。
グループサステナビリティ委員会	環境・社会・経済の持続可能性への配慮によりグループ全体のサステナビリティ向上を図るための対応を協議します。
グループDX・業務改革推進委員会	当社グループのDXによる新たなビジネスモデルの創出や、業務改革の実現に向けた計画策定と推進について協議します。

監査等委員会

監査等委員会は、原則毎月開催し、法令、監査等委員会規程などに従い、取締役の職務執行の監査・監督を行います。監査等委員である取締役は、6名であり、うち5名は社外取締役であります。

監査等委員会監査に関する事項は、監査等委員会で策定する「監査等委員会規程」および「監査等委員会監査等基準」などに定めるとともに、監査等委員である取締役が、議決権を有する取締役として取締役会に出席するほか、監査等委員は、グループ経営管理委員会、グループサステナビリティ委員会など重要な会議に出席し、議案内容等の検証を行うとともに業務執行に対する監査・監督を行います。

常勤の監査等委員は、原則隔月開催されるグループコンプライアンス委員会、グループリスク管理委員会に出席し、

必要に応じて意見を述べるほか、法令等遵守ならびにリスク管理の状況について監督を行います。

会社法に基づく監査および金融商品取引法に基づく監査については、有限責任あずさ監査法人（指定有限責任社員業務執行社員 公認会計士、池ヶ谷正、山田昌紀以下公認会計士13名、会計士試験合格者等8名、その他15名）と監査契約を締結しています。同監査法人および当社監査に従事する同監査法人の業務執行社員と当社の間には、特別な利害関係はありません。

なお、監査等委員会と内部監査部門（グループ経営監査部）および会計監査人（有限責任あずさ監査法人）は、定例的な会合を行い情報を共有するなど、緊密な連携を図る体制としています。

取締役候補者の選任および取締役の解任に関する方針・基準等

取締役候補者の選任および取締役の解任に関する方針

取締役会は、当社の企業理念や具体的な経営戦略、取り巻く環境等を踏まえ、その役割・責務を実効的に果たすための知識・経験・能力を全体としてバランス良く備え、多様性と適正規模を両立する形で構成する。

取締役候補者の選任および取締役の解任に関する手続き

取締役会は、その過半数を社外取締役で構成する人事委員会において選解任に関し協議のうえ、議案の決定を行う。

取締役候補者の選任および取締役の解任基準

（社内取締役候補者の選任基準）

1. 取締役として、当社の持続的な成長と中長期的な企業価値の向上に寄与することが期待できること
2. 当社の経営ビジョン「VISION」の3要素であるパーパス「PURPOSE」、ミッション「MISSION」、バリュー「VALUE」および「コンプライアンス基本方針」に従い、誠実に職務を遂行するとともに、取締役としてふさわしい人格、識見を有すること
3. 銀行業務における豊富な経験、優れた実績と、経営に必要な知識および能力を有すること

（社外取締役候補者の選任基準）

1. 取締役として、当社の持続的な成長と中長期的な企業価値の向上に寄与することが期待できること
2. 当社の経営ビジョン「VISION」の3要素であるパーパス「PURPOSE」、ミッション「MISSION」、バリュー「VALUE」および「コンプライアンス基本方針」を理解・遵守し、取締役としてふさわしい人格、識見を有すること
3. 経営、法務、財務・会計、行政、教育等の分野における専門的知見、豊富な経験を活かして、経営に対する助言・監督を行うことができること
4. 当社の定める独立性の要件を満たしていること

（社内および社外取締役の解任基準）

取締役として、以下に該当する場合は、人事委員会にて解任につき協議する。

1. 法令または定款に違反する行為を行った場合
2. 職務を怠慢することにより、著しく企業価値を毀損させた場合
3. 健康上の理由等から、職務の遂行が困難となった場合
4. 選任基準に定める基準のうち、いずれかを充足しなくなった場合

コーポレートガバナンス

実効性評価の取組み

当社は、毎年、取締役会の実効性を自己評価・分析するとともに、その評価結果を踏まえた課題や強化項目を共有し、さらなる取締役会の実効性向上を図ることとしています。自己評価・分析につきましては、第三者機関の助言を得ながら以下の方法で実施し、集計結果を踏まえたうえで2025年6月の取締役会において、分析・議論・評価を行いました。

実施方法

- 実施時期：2025 年 3 月
- 評価方法：取締役会の構成員である全取締役（監査等委員を含む）を対象に匿名でのアンケートを実施（アンケートは設問ごとに 5 段階評価による回答と自由に回答が可能な記述式で構成）
- 回答方法：客観性・透明性を確保するため第三者機関へ直接回答
- 結果報告：第三者機関による説明会において、前回比較や他社比較から得られる当社の課題の分析・評価や改善策について議論を実施

実効性評価のおもな評価項目

● 取締役会の構成	● 取締役会のモニタリング機能	● 取締役（監査等委員含む）に対する支援体制
● 取締役会の運営	● 株主（投資家）との対話	● トレーニング
● 取締役会の議論	● 社外取締役（監査等委員含む）のパフォーマンス	

2024年度の実効性評価結果の概要

(1) 結論

- 分析・評価の結果、取締役会の実効性は確保されていると判断しました。

(2) 前年度の実効性評価結果における課題

- 審議に必要な時間の確保や適切な時期の資料提供を改善すべき課題として共有しました。

(3) 分析・評価・課題

- 全体的な分析結果として、選択式の設問の平均値は前年より僅かながら低下しましたが、依然として改善すべき課題はあるものの前年の平均値を概ね維持しています。
- 子会社の重要な業務執行の決定について取締役会で報告・情報共有が十分なされているとの評価が得られました。一方、審議項目数の適切性や、前年度より課題として共有してきました審議時間の確保につきましては、子銀行の合併に関連する審議事項が増加したことから、大きな改善には至らず、引き続き課題である点を再認識しました。
- グループ全体の経営理念・経営戦略などの決定や適切なKPIの設定、持続的な収益性確保や資本コストを上回るROE実現のためグループ全体の事業ポートフォリオの定期的な見直しについて十分な議論が行われているとの評価が得られました。一方、データやデジタル技術による価値創出のビジョンについての議論が不十分であるとの課題を認識しました。

(4) 評価結果・課題を踏まえた2025年度の対応

- 本年4月に、コーポレートガバナンスの強化、監督と業務執行の役割の明確化、業務執行のスピードアップを目的として執行役員制度を導入し、業務の決定権限を法令上可能な範囲で執行役員に委譲することで、取締役会運営の効率化を進めています。
- 審議項目数の適切性の維持や審議時間の確保については、本年4月に取締役会での審議を必要とする事項を見直したことにより、今後改善されることが予想されます。また審議事項の事前説明を十分に実施し、審議の質の改善を図ります。
- 本年4月に、グループDX・業務改革統括部を新設しており、グループ全体のDX化およびお客さまへのDX支援による価値創出・提供についての取組状況を経営陣に共有するとともに、データやデジタル技術による価値創出のビジョンについての議論の深化に努めます。
- 引き続き、当社グループの持続的成長と中長期的な企業価値向上に向けて、取締役会の機能強化に努めます。

社外取締役の選任理由

氏名	監査等委員	独立役員	適合項目に関する補足説明	選任の理由
江本 泰敏	●	●	－	江本氏は、弁護士としての専門的な法務知識と幅広い経験を有しており、監査等委員である社外取締役として経営に対する助言・監督等に活かしていただくことを期待しております。 同氏は、過去に社外役員となること以外の方法で会社の経営に関与された経験はありませんが、上記の理由により当社の監査等委員である取締役として職務を適切に遂行できると判断いたしました。 なお、同氏は、証券取引所および当社の定める独立性判断基準に照らし、一般株主と利益相反が生じるおそれがない独立性の高い役員と判断し、独立役員に指定しております。
柴田 雄己	●	●	柴田氏は当社グループの取引先である名古屋鉄道株式会社および名鉄運輸株式会社の出身者です。 同社と当社グループの間には通常の銀行取引がありますが、取引の規模や性質に照らして独立性に懸念はないと判断され、概要の記載を省略しております。	柴田氏は、名古屋鉄道株式会社代表取締役副社長、名鉄運輸株式会社代表取締役社長等の要職を歴任され、会社経営の豊富な経験と高い見識に基づく助言、提言をいただけることを期待しております。 なお、同氏は、証券取引所および当社の定める独立性判断基準に照らし、一般株主と利益相反が生じるおそれがない独立性の高い役員と判断し、独立役員に指定しております。
村田 知英子	●	●	－	村田氏は、名古屋国税局採用後、国税局の要職、税務署長などを歴任し、豊富な税務や会計知識を有しております。現役の税理士であり、社外取締役として、銀行の税務および会計処理方法についての意見やアドバイスをいただくとともに、財務の正確性や透明性確保に貢献していただけることを期待しております。 上記の理由により当社の監査等委員である取締役として職務を適切に遂行できると判断いたしました。 なお、同氏は、証券取引所および当社の定める独立性判断基準に照らし、一般株主と利益相反が生じるおそれがない独立性の高い役員と判断し、独立役員に指定しております。
我妻 巧	●	●	我妻氏は当社グループの取引先である株式会社インテックの出身者です。 同社と当社グループの間には通常の銀行取引がありますが、取引の規模や性質に照らして独立性に懸念はないと判断され、概要の記載を省略しております。	我妻氏は、長年にわたりTISインテックグループの株式会社インテックおよび北国インテックサービス株式会社において経営の要職を歴任されています。IT・システム分野の経験・見識を活かした提言と監査役経験に基づき当社の監査等委員である取締役として経営に対する監督機能を発揮していただけることを期待しております。 上記の理由により当社の監査等委員である取締役として職務を適切に遂行できると判断いたしました。 なお、同氏は、証券取引所および当社の定める独立性判断基準に照らし、一般株主と利益相反が生じるおそれがない独立性の高い役員と判断し、独立役員に指定しております。
板倉 麻子	●	●	板倉氏は当社グループの取引先である名古屋テレビ放送株式会社の出身者です。 同社と当社グループの間には銀行取引がありますが、取引の規模や性質に照らして独立性に懸念はないと判断され、概要の記載を省略しております。	板倉氏は、長年にわたり名古屋テレビ放送株式会社と株式会社名古屋テレビ事業において、経営の要職を歴任されております。現役の社会保険労務士・中小企業診断士としての専門的知識や人事労務部門の豊富な経験を有しており、当社の経営に対し、的確な助言・提言をいただけることを期待しております。 なお、同氏は、証券取引所および当社の定める独立性判断基準に照らし、一般株主と利益相反が生じるおそれがない独立性の高い役員であり、独立役員として適任であると判断しています。

コーポレートガバナンス

当社取締役（監査等委員である者を含む）の専門性・経験等（スキル・マトリックス）

取締役一覧（監査等委員である取締役を除く）

氏名	役職	専門性・経験						
		企業経営/ サステナビリティ	金融	財務/会計	法務/ リスク管理	IT/システム	人事労務	地方創生
伊藤 行記	代表取締役社長執行役員	●	●	●	●	●		
早川 誠	代表取締役常務執行役員	●	●	●	●	●	●	●
吉川 浩明	代表取締役常務執行役員	●	●	●		●	●	
川井 博史	取締役常務執行役員	●	●		●	●		
伊藤 謙二	取締役常務執行役員	●	●	●		●	●	
鈴木 武裕	取締役執行役員	●	●			●		●

監査等委員である取締役一覧

氏名	役職	専門性・経験						
		企業経営/ サステナビリティ	金融	財務/会計	法務/ リスク管理	IT/システム	人事労務	地方創生
加藤 政宏	取締役（監査等委員）【常勤・社内】	●	●				●	
江本 恭敏	取締役（監査等委員）【社外】				●			
柴田 雄己	取締役（監査等委員）【社外】	●		●	●			
村田 知英子	取締役（監査等委員）【社外】			●				
我妻 巧	取締役（監査等委員）【社外】	●	●			●		
板倉 麻子	取締役（監査等委員）【社外】	●			●		●	

取締役会の諮問委員会

取締役会の機能を補完するため、取締役に、取締役の選任・解任に係る事項を協議する機関として「人事委員会」および取締役の報酬に係る事項を協議する機関として「報酬委員会」を設置しています。

独立社外取締役が各委員会の委員（委員長は社外取締役）に就任し、決定プロセスの客観性・透明性を高めています。

		人事委員会		報酬委員会	
協議する事項		●取締役の選任、解任に関する事項 ●代表取締役・役付取締役の選定および解職に関する事項 ●その他取締役の人事に関する事項		●取締役の報酬等に関する事項	
委員の構成		委員長を社外取締役が務め、委員長含む社外取締役3名と代表取締役2名で構成しております。			
委員長および委員		氏名	出席率	氏名	出席率
委員長	社外取締役	江本 恭敏	100%	村田 知英子	100%
	委員	(独立役員)	村田 知英子	100%	江本 恭敏
柴田 雄己			100%	柴田 雄己	100%
代表取締役		伊藤 行記	100%	伊藤 行記	100%
		小林 秀夫	100%	小林 秀夫	100%
		早川 誠	100%	早川 誠	100%
開催回数		8回		6回	
主な協議事項		●取締役の選任について ●代表取締役および役付取締役選任について ●取締役業務分掌および部長職務委嘱について		●取締役の報酬額決定について ●業績連動報酬の支給額決定について ●業績連動報酬制度の見直しについて	

出席率・開催回数・主な協議事項は2024年度の実績を記載しています。
各委員会の委員である小林秀夫が2024年12月31日をもって代表取締役を退任したため、2025年1月1日付で代表取締役に昇任した早川誠が各委員会の委員に就任しています。

役員報酬制度

当社およびグループ関連企業の持続的成長と中長期的な企業価値向上の確保を目的に、当社の役員報酬等の額の算定方法の決定に関する方針を定めています。また、当社の主要な連結子法人であるあいち銀行の役員報酬制度においても当社制度と同様の方針を定めています。

基本方針

当社およびグループ関連企業全体の企業価値の持続的な向上を図るインセンティブとしての機能、株主利益との連動性および中期経営計画の達成状況などを踏まえた報酬体系とします。

取締役の報酬体系

取締役（監査等委員である取締役を除く）の報酬等は、基本報酬、短期業績連動報酬および譲渡制限付株式報酬により構成し、監査等委員である取締役の報酬等については、その職責に鑑み中立性を確保するため、基本報酬のみとしています。

報酬等の種類	取締役 （監査等委員除く）	監査等委員	報酬等の概要
基本報酬	●	●	役位に応じて毎月支払われる報酬
短期業績連動報酬	●	—	毎年一定の時期に支払われる単年度の業績指標を反映した報酬
譲渡制限付株式報酬	●	—	株価上昇および企業価値向上への意欲を高めるための株式報酬

報酬等に関する株主総会の決議

取締役の報酬等の総額を株主総会で決議しています。

対象者	報酬等の種類	報酬等の総額 （年額）	決議機関	決議日
取締役（監査等委員除く）	基本報酬	260百万円	第1期 定時株主総会	2023年6月23日
	短期業績連動報酬			
	譲渡制限付株式報酬	100百万円		
監査等委員	基本報酬	90百万円		

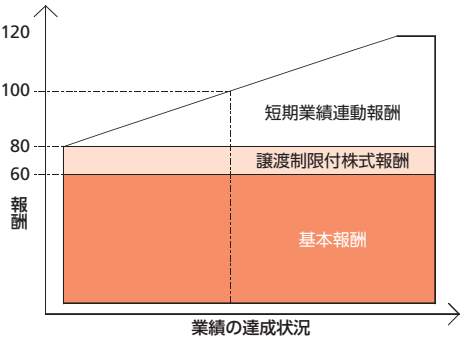
決定プロセス

取締役（監査等委員である取締役を除く）の報酬等については、上記の基本方針および報酬委員会規程などに基づき、取締役会の諮問機関である報酬委員会での協議を経て、取締役会の決議で決定しています。監査等委員である取締役の報酬等については、監査等委員会規程などに基づき、監査等委員である取締役の協議により決定しています。

短期業績連動報酬の概要

当社の短期業績連動報酬は、「親会社株主に帰属する当期純利益」と「子銀行のコア業務純益」の達成状況に応じて支給額が変動する制度となっています。

目標値を達成した場合の報酬額を100とした場合、達成状況に応じておよそ±20%になるように制度を設計しています。右図は、業績の達成状況と支給される報酬額の関連性を示したイメージ図になります。



役員一覧

あいちフィナンシャルグループ

伊藤 行記

代表取締役社長執行役員
(兼 あいち銀行 代表取締役会長)



1980年 4月 愛知銀行入行（現あいち銀行）
2010年 6月 同行事務統括部長
2013年 6月 同行取締役業務監査部長
2015年 6月 同行取締役証券外国部長
2017年 6月 同行常務取締役
2019年 6月 同行取締役頭取
2022年 10月 当社代表取締役社長
2025年 1月 あいち銀行取締役頭取
2025年 4月 当社代表取締役社長執行役員（現任）
2025年 4月 同行代表取締役会長（現任）
当社担当 グループ事業戦略部（現任）

早川 誠

代表取締役常務執行役員



1985年 4月 中京銀行入行（現あいち銀行）
2008年 5月 同行総合企画部長
2011年 6月 同行執行役員総合企画部長
2013年 5月 同行執行役員事務統括部長
2014年 5月 同行執行役員営業統括部長
2016年 3月 同行執行役員リスク統括部長
2018年 4月 同行執行役員総合企画部長
2019年 6月 同行常務執行役員総合企画部長
2022年 10月 当社取締役
2022年 10月 同行取締役常務執行役員
総合企画部長
2025年 1月 当社代表取締役
2025年 1月 あいち銀行常務取締役
2025年 4月 当社代表取締役常務執行役員（現任）
当社担当 グループ経営監査部（現任）

加藤 政宏

取締役（監査等委員）
(兼 あいち銀行 取締役（監査等委員）)



1985年 4月 愛知銀行入行（現あいち銀行）
2007年 10月 同行赤池支店長
2010年 1月 同行当知支店長
2012年 10月 同行金山支店長
2014年 6月 同行経営管理部副部長
2020年 6月 同行取締役（監査等委員）
2022年 10月 当社取締役（監査等委員）（現任）
2025年 1月 あいち銀行取締役（監査等委員）（現任）

江本 泰敏

取締役（監査等委員）（社外）
(兼 江本法律事務所所長)



1990年 4月 最高裁判所司法研修所入所
1992年 4月 弁護士登録
1992年 4月 不二法律事務所入所
1997年 4月 江本法律事務所開業、
所長就任（現任）
2007年 10月 名古屋家庭裁判所家事調停官
（非常勤裁判官）
2009年 9月 名古屋家庭裁判所家事調停官
（非常勤裁判官）退任
2016年 4月 愛知県弁護士会監事
2017年 3月 愛知県弁護士会監事退任
2018年 6月 愛知銀行取締役（監査等委員）
（社外）（現あいち銀行）
2022年 10月 同行取締役（監査等委員）（社外）
退任
2022年 10月 当社取締役（監査等委員）（社外）
（現任）

吉川 浩明

代表取締役常務執行役員



1985年 4月 愛知銀行入行（現あいち銀行）
2015年 6月 同行経営管理部長
2017年 6月 同行執行役員総合企画部長
2019年 6月 同行執行役員事務統括部長
2020年 6月 同行取締役
2022年 6月 同行常務取締役
2022年 10月 当社取締役
2025年 1月 あいち銀行常務取締役
2025年 4月 当社取締役常務執行役員
2025年 6月 当社代表取締役常務執行役員（現任）
当社担当 グループDX・業務改革統括部（現任）

川井 博史

取締役常務執行役員
(兼 あいち銀行 代表取締役常務執行役員)



1984年 4月 中京銀行入行（現あいち銀行）
2016年 6月 同行執行役員
尾張・三河営業本部長
2018年 4月 同行執行役員内部監査部長
2018年 6月 同行取締役内部監査部長
2021年 5月 同行取締役
2021年 6月 同行取締役執行役員
2022年 10月 当社事務システム統括部長
2024年 6月 同行取締役常務執行役員
2025年 1月 あいち銀行常務取締役
2025年 4月 当社常務執行役員
2025年 4月 同行代表取締役常務執行役員（現任）
2025年 6月 当社取締役常務執行役員（現任）
当社担当 グループコンプライアンス・リスク
統括部（現任）

柴田 雄己

取締役（監査等委員）（社外）



1973年 4月 名古屋鉄道株式会社入社
2000年 6月 同社東京支社長
2005年 7月 同社取締役鉄道事業本部
副本部長
2006年 7月 同社取締役経営企画部長
2007年 6月 同社常務取締役
2009年 6月 同社専務取締役
2011年 6月 同社代表取締役副社長
2012年 6月 名鉄運輸株式会社
代表取締役副社長
2013年 6月 同社代表取締役社長
2019年 6月 中京銀行社外取締役
（現あいち銀行）
2022年 10月 同行社外取締役退任
2022年 10月 当社取締役（監査等委員）
（社外）（現任）

村田 知英子

取締役（監査等委員）（社外）
(兼 村田知英子税理士事務所所長)



1982年 4月 名古屋国税局入局
2015年 7月 大垣税務署 署長
2016年 7月 名古屋国税局 調査部
調査開発課長
2017年 7月 同 総務部 会計課長
2018年 7月 同 総務部 次長
2019年 7月 名古屋中税務署 署長
2020年 8月 税理士登録、村田知英子税理士
事務所開業、所長就任（現任）
2022年 6月 愛知銀行取締役（監査等委員）
（社外）（現あいち銀行）
2022年 10月 同行取締役（監査等委員）（社外）
退任
2022年 10月 当社取締役（監査等委員）（社外）
（現任）
2023年 6月 キムラユニティー株式会社
社外監査役（現任）

伊藤 謙二

取締役常務執行役員



1987年 4月 愛知銀行入行（現あいち銀行）
2017年 6月 同行証券外国部長
2018年 6月 同行執行役員証券外国部長
2019年 6月 同行執行役員総合企画部長
2022年 6月 同行取締役
2022年 10月 当社取締役
2024年 6月 同行常務取締役
2025年 1月 あいち銀行常務取締役
2025年 4月 当社取締役常務執行役員（現任）
当社担当 グループ経営企画部、
グループサステナビリティ
経営統括部（現任）

鈴木 武裕

取締役執行役員
(兼 あいち銀行 代表取締役頭取執行役員)



1988年 4月 愛知銀行入行（現あいち銀行）
2018年 10月 同行法人営業部長
2019年 6月 同行執行役員法人営業部長
2021年 6月 同行執行役員証券外国部長
2022年 6月 同行上席執行役員営業統括部長
2022年 10月 同行上席執行役員営業企画部長
2023年 6月 当社業務統括部長
2023年 6月 同行取締役営業本部長
2024年 4月 当社営業戦略部長
2024年 6月 当社取締役
2025年 1月 あいち銀行取締役営業本部長
2025年 4月 当社取締役執行役員（現任）
2025年 4月 同行代表取締役頭取執行役員（現任）

我妻 巧

取締役（監査等委員）（社外）



1981年 4月 株式会社インテック入社
2013年 4月 同社執行役員第二金融
ソリューション事業本部長
2015年 6月 北国インテックサービス
株式会社 常務取締役 総務部長
2016年 6月 同社代表取締役社長
2018年 4月 株式会社インテック
常務執行役員 中部地区本部長
2019年 4月 同社常務執行役員
北陸産業事業本部長
2021年 6月 同社常勤監査役
2022年 10月 当社取締役（監査等委員）（社外）
（現任）

板倉 麻子

取締役（監査等委員）（社外）
(兼 オフィス板倉麻子代表)



1983年 4月 名古屋テレビ放送株式会社入社
2004年 2月 同社執行役員・局長
2005年 10月 同社執行役員・
局長コンプライアンス室長
2008年 6月 同社社長室付 株式会社名古屋
テレビ事業 専務取締役
2013年 3月 同社経営戦略室
経営戦略室長代理（局長）
2016年 6月 株式会社名古屋テレビ
事業専務取締役
2021年 7月 株式会社名古屋テレビ
事業顧問（現任）
2022年 2月 オフィス板倉麻子代表
（特定社会保険労務士・
中小企業診断士事務所）（現任）
2023年 6月 当社取締役（監査等委員）
（社外）（現任）
2024年 6月 愛知時計電機株式会社
取締役（社外）（現任）

執行役員

石川 恵一

常務執行役員
(兼 あいち銀行 取締役常務執行役員)

瀬林 寿志

常務執行役員
(兼 あいち銀行 取締役執行役員)

坂本 達哉

上席執行役員
(兼 愛銀リース株式会社 代表取締役社長)

尾関 学

上席執行役員

ガバナンスの強化

ステークホルダーコミュニケーション

株主とのコミュニケーション

基本的な方針

- ・当社グループは、持続的な成長と中長期的な企業価値の向上に資するよう、合理的な範囲および方法により、株主との建設的な対話の促進に努めます。
 - ・株主との対話は、グループ経営企画部担当役員を責任者とし、機会の提供を図るとともに、関係部門と有機的に連携し対応します。
 - ・株主との対話の一環として、定期的に会社説明会を開催するとともに、ホームページや統合報告書、ディスクロー
- ジャー誌などにより、適切かつ分かりやすい情報開示に努めています。
 - ・株主との対話において寄せられた意見などについては、経営陣に対して適切にフィードバックを図ります。
 - ・株主との対話にあたっては、金融商品取引法など法令等に基づき、インサイダー情報の適切な管理と情報開示の公平性の確保に努めます。

活動状況

- ・2024年度における株主・投資家との対話への取組状況は、以下の通りです。
社長：株主総会、決算説明会（2回）
グループ経営企画部担当役員：決算説明会（2回）、投資家との対話（17回）
- ・対話を通じて株主の皆さまからいただいた意見については、取締役会において報告し、当社グループの経営戦略・経営方針検討の参考としています。

政策保有株式の保有について

政策保有に関する方針

- ・当社グループは、地域金融グループとして保有意義および経済合理性を十分に検証し、当社グループの企業価値の維持・向上につながらない場合には、政策保有先の十分な理解を得たうえで、縮減に努めます。
- ・政策保有株主から売却の意向が示された場合、取引の縮減を示唆するなど、売却を妨げません。
- ・また、政策保有株主との間で、取引の経済合理性を十分検証しないまま取引を継続するなど、当社や株主共同の利益を害するような取引は行いません。

検証等

- ・個別の政策保有株式については、リスクとリターンなどを踏まえた中長期的な経済合理性*および資本コストなどを考慮した基準に基づき確認を行い、取締役会において取引関係の構築状況・可能性なども踏まえた営業戦略上のメリットを定期的に検証し、保有意義が認められない銘柄については、保有の見直しについて検討を行っています。引き続き、対話を強化するなかで縮減に努めていきます。

*経済合理性はRORAを算出し確認を行っています。なお、株式などのリスクアセットは時価をもとに算出しています。
RORA＝（配当金＋貸出金利息＋役務収益－預金利息－経費－信用コスト）÷（株式・債券時価×リスクウェイト＋貸出金×リスクウェイト）

議決権行使基準

- ・政策保有株式の議決権行使にあたっては、当社グループと政策保有先双方の持続的な成長と中長期的な企業価値向上に適うか否かを基準に議決権を行使します。
- ・また、当社グループの企業価値や株主利益に影響を与えるなど、慎重な検討が必要とされる議案については、政策保有先と個別に対話を行い、賛否を判断します。

縮減目標

当社グループは、2025年6月に縮減目標を足下の政策保有先との対話や、これまでの縮減実績などを踏まえ、達成時期の前倒しと、さらなる縮減を目指す目標に変更しました。

目標：「**2028年度末**までに時価ベースで連結純資産額に占める割合を**20%未満**とすることを目指します。」

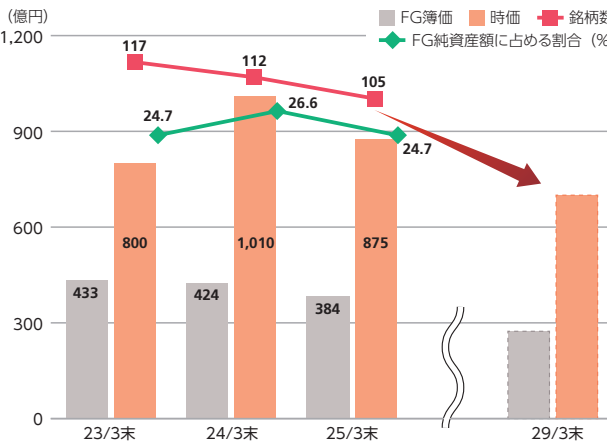
縮減実績

2024年度は一部縮減も含めて14銘柄／銀行簿価ベースで前年度末比**33億円縮減**しました。
時価ベースでは前年度末比**134億円縮減**となり、連結純資産額に占める割合は24.7%となりました。

縮減状況

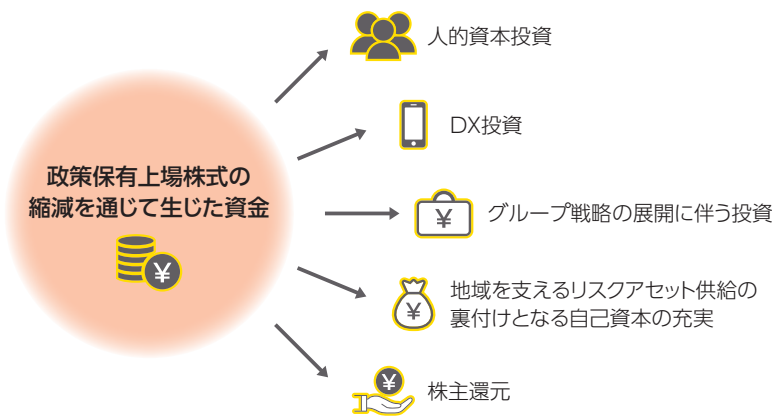
政策保有上場株式の状況

	23/3末	24/3末	25/3末	前年度末比
銘柄数	117先	112先	105先	▲7先
銀行簿価	330億円	321億円	287億円	▲33億円
FG簿価	433億円	424億円	384億円	▲40億円
時価(A)	800億円	1,010億円	875億円	▲134億円
日経平均株価	27,986円	40,369円	35,617円	▲4,752円
FG純資産額(B)	3,234億円	3,795億円	3,538億円	▲257億円
FG純資産額に占める割合(A/B)	24.7%	26.6%	24.7%	▲1.9%



縮減により生じた資金の活用

政策保有株式の縮減により生じた資金については、中長期的な企業価値の向上に向け、資本効率を意識しつつ、人的資本やDX投資、グループ戦略の展開に伴う投資、地域へのリスクアセット供給の裏付けとなる自己資本の充実、株主還元などに充当します。



ステークホルダーコミュニケーション

従業員とのコミュニケーション

経営協議会の開催

あいち銀行従業員組合では、より良い銀行を目指し、労使双方が出席のもと、経営協議会を開催しています。2024年7月、「愛知県No.1の地域金融グループとなるために」をテーマに開催しました。

組合側より、“愛知県No.1の地域金融グループ”となるために、「愛知県No.1としての認知度を高める」、「愛知県No.1の使命を理解する」、「能力発揮に向けた環境の整備」、「人財育成体制の整備」の4テーマについて具体的な提言を行い、労使双方で熱心な議論が展開されました。

2024年度上期経営協議会 提言内容

提言Ⅰ 愛知県No.1としての認知度を高める

提言Ⅱ 愛知県No.1の使命を理解する

提言Ⅲ 能力発揮に向けた環境の整備

提言Ⅳ 人財育成体制の整備



中央労使懇談会の開催

あいち銀行従業員組合では、諸制度の新設・見直しや、各職場における課題を踏まえた労働条件の維持・改善につながる職場づくりに向け、年度を通じて銀行側と協議する中央労使懇談会を開催しています。

今年度は、「1.環境変化に対応した組織活性化につながる人事諸制度等への取り組み」「2.仕事と家庭を両立するための労働環境の整備改善」「3.従組・銀行・健保の協力体制による諸行事の展開」などについて説明がなされ、労使懇談会で真剣に議論しています。

経営理念の浸透

社長自らによる動画メッセージの配信やグループウェアのトップ画面に経営理念を掲示することにより、当社グループの全社員へ経営理念の浸透を図っています。

支部ふれあいスポーツフェスタの開催

2025年4月、あいち銀行の従業員ならびにその家族を対象に、従業員組合が主催する支部ふれあいスポーツフェスタを開催しました。延べ1,000名を超える参加となり、各支部が独自に企画したスポーツ競技や子ども向け企画を通じて、組織のコミュニケーションを図ることのできる充実した機会となりました。



地域社会とのコミュニケーション

「特許等の紹介による市内企業の新製品開発促進に関する連携協定」の締結

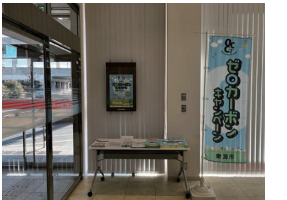
あいち銀行では、日進市、PATRADE株式会社、パナソニックIPマネジメント株式会社と、「特許等の紹介による市内企業の新製品開発促進に関する連携協定」を締結しました。日進市内の小規模企業・中小企業などの振興のため、特許などの紹介により新製品開発促進に向けて連携協力を図ることで、社会課題解決や地域活性化に貢献することを目的としています。

中部圏SDGsフェスティバルへの協賛

あいち銀行では、中部圏におけるSDGsの機運醸成を図り、SDGs達成への加速化に寄与することを目的として開催された「中部圏SDGsフェスティバル」への協賛を行い、本取組みの趣旨を踏まえ、本店営業部のロビーにSDGsモニュメントを設置しました。

東海市ゼロカーボンキャンペーンへの参画

東海市では、毎年3月1日を「ゼロカーボンの日」と定めており、国の省エネ月間と合わせた期間中、キャンペーンを行うことで市民や事業者へ啓発活動を行っています。あいち銀行は、本取組みの趣旨を踏まえ、2025年2月1日からの1か月間、東海支店・名和支店・南加木屋支店の各支店に啓発ブースを設置し、あいち銀行の地球温暖化対策の取組みなどを紹介しました。



お客さまとのコミュニケーション

経営者アンケート

お取引先企業の経営者が感じている景況感および経営課題への対応について把握するため、あいち銀行と一定額以上の融資取引がある事業者へ無記名方式によるオンラインアンケートを実施しました。

アンケート結果の内容を把握・分析することで、お客さまや地域社会の実態に合わせた商品・サービスの開発に努めています。
・調査対象先数：11,500社（うち有効回答数：4,168社）

お客さまご意見アンケート

あいち銀行では、「お客さまご意見アンケート」を店内へ設置し、お客さまから幅広い声を収集しています。
お客さまからいただいた貴重なご意見は、さまざまなサービス品質向上に役立てています。

お客さま満足度調査

旧愛知銀行・旧中京銀行では、2024年6月～7月に口座開設されたお客さまを対象として、「お客さま満足度」のアンケート調査を実施しました。この調査によって得られたお客さまの「声」から、業務改善の実施やさらなる満足度向上を図っていきます。口座開設されたお客さまへ実施したアンケート結果は以下の通りです。

- ・旧愛知銀行の総合満足度において「満足」と回答された方が83.5%、「ふつう」が16.3%、「不満」が0.2%という結果になりました。
- ・旧中京銀行の総合満足度において「満足」と回答された方が82.7%、「ふつう」が17.1%、「不満」が0.2%という結果になりました。

サービス・ケア・アテンダント（SCA）の配置

あいち銀行では、ご高齢のお客さまやお身体の不自由なお客さまにとどまらず、困っているすべてのお客さまに安心して利用いただけるよう、SCAを多くの支店へ配置しています。

高齢者見守り事業などへの協力

あいち銀行では、ご高齢の方が住み慣れた地域で安心して暮らし続けられるまちづくりを目指すため、高齢者見守り事業などに協力しています。



ガバナンスの強化

人権尊重の取組み

当社グループでは、さまざまな活動を進めるうえで人権尊重を取り組むべき重要課題と認識するとともに、すべての事業活動において人権尊重の責任を果たしていきます。

あいちフィナンシャルグループ人権方針の制定

当社グループでは、2023年11月に「世界人権宣言」、「労働における基本的原則及び権利に関する国際労働機関（ILO）宣言」、「ビジネスと人権に関する指導原則」などの人権に関する国際的な基準に則り、『あいちフィナンシャルグループ人権方針』を制定しています。また、『あいちフィナンシャルグループ人権方針』を正しく理解するために、全社員を対象に「あいちFG人権研修」を開催しています。

あいちフィナンシャルグループ人権方針の詳細については、当社グループのホームページをご覧ください。
<https://www.aichi-fg.co.jp/sustainability/humanrights/>

人権に関する主な取組み

お客さまに対する取組み

高齢者や障がいのあるお客さまへの取組み	あいち銀行では、「認知症サポーターの配置」や「筆談対応窓口の設置」などにより、高齢者や障がいのあるお客さまが安心・安全に来店いただけるようしています。 「成年後見制度」や「日常生活自立支援事業」を利用されていないお客さまが、預金取引行為が困難となった場合に備え、日常生活資金の出金などの預金取引について、お客さまが指定した代理人による手続きが可能です。
ジェンダー平等に関する取組み	あいち銀行では、働きやすい社会づくりの一環として、希望されるお客さまに旧姓による預金口座の開設を行っています。
LGBTQに対する取組み	あいち銀行では、住宅ローンにおける配偶者の定義に「同性パートナー」を追加し、同性パートナーとのペアローンや収入合算による申込が可能となっています。
融資取引先に対する取組み	あいち銀行では、融資取上げ時にお客さまの「あいちフィナンシャルグループ人権方針」の準拠状況を確認するプロセスを導入しています。確認の結果、準拠していないことが判明した場合には、当社グループとしてお客さまとの対話を通じて、適切な対応をとるよう働きかけていきます。また、愛銀リースでもリース取組み時に同様の確認プロセスを導入しています。

役職員に対する取組み

長時間労働防止の取組み	役職員の長時間労働を防止する取組みとして、36協定違反の有無や、時間外労働時間のモニタリングにより労働時間の管理と改善に努めています。
結社の自由・団体交渉権の尊重について	あいち銀行では従業員組合が組織されています。銀行と組合がお互いの立場を考え、尊重しながら、さまざまなテーマについて定期的に協議しています。
ハラスメント防止研修の開催	各種ハラスメントを防止するため、2025年4月に役員および支店長向けにハラスメント防止研修を開催しました。

救済窓口の設置

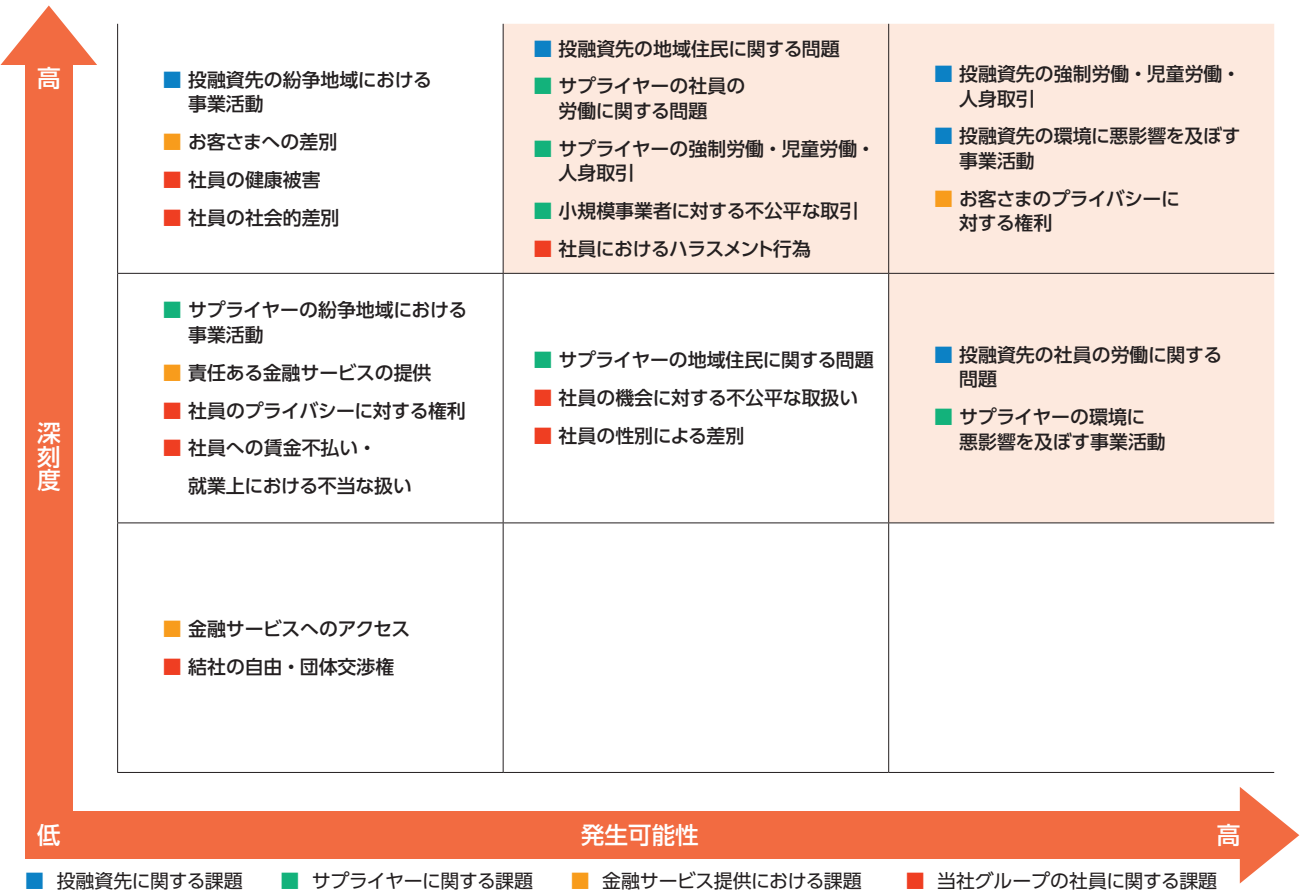
役職員向けのハラスメント相談窓口の設置	あいち銀行では、セクシャルハラスメントやパワーハラスメントなどの相談窓口を設け、メールや電話など、さまざまな手段を通じて相談に対応し、働きやすい職場づくりに取り組んでいます。
お客さま・サプライヤー向けの人権相談窓口の設置	あいち銀行では、「お客さま相談窓口」において、お客さま・サプライヤーからの人権侵害に関する相談を受付しています。

人権課題の特定・評価

当社グループでは、事業活動に関わる人権リスクを特定・評価し、重要な課題に優先的に対応することで人権尊重の取組みをより効果的かつ持続的に推進するため、人権課題マップを作成しました。人権課題マップの結果を踏まえ、優先的に対応すべき人権課題の対応強化を検討しています。

なお、作成した人権課題マップは、内外の事業環境の変化を踏まえて今後、継続的に見直しを実施していきます。

〔人権課題マップ〕



〔人権課題マップ作成の検討手法〕

人権課題の抽出	国際的な人権基準であるILO宣言・国際人権憲章などにおける人権課題を参考に、当社グループにとって顕著な人権課題を抽出。
ステークホルダー別（自社・投融資先・サプライヤー）に想定される人権課題の整理	ステークホルダー別に抽出した人権侵害リスクが発生し得るか整理。
人権侵害リスクの発生過程の特定（具体的な人権侵害例）	整理した人権侵害リスクの具体的な事例を特定。
抽出した人権課題を深刻度と発生可能性の2軸で評価	整理した人権課題・人権侵害リスクについて、負の影響の規模（影響がどれくらい重大あるいは深刻であるか）、負の影響の及ぶ範囲（影響を受けた人々の数）、是正可能性（影響を受けた人々について負の影響を受ける前の状況と少なくとも同一または同等の状況に回復させることができる限界）の3つの基準で各人権課題の深刻度を評価するとともに、当社グループが関与した人権侵害の発生可能性の評価を実施。

ガバナンスの強化

リスク管理



あいちフィナンシャルグループ
取締役常務執行役員
(グループコンプライアンス・リスク統括部担当)
川井 博史

当社グループでは、社会的責任を果たしつつ、持続可能な経営基盤を確立するために、リスク管理の強化・高度化とコンプライアンス重視の企業風土醸成に努めています。国内では「金利のある世界」となり、海外情勢が激しく変化するなか、当社グループが直面するリスクは多様化し、信用リスク管理・市場リスク管理の重要性は特に高くなっています。

当社グループでは、統合的なリスク管理体制のもとで、適切なリスク評価に基づく管理を行いながら、リスク管理の高度化を図る取組みを進めています。また、顕著に増大しているサイバーセキュリティに関するリスクへの対応、大規模な自然災害時の業務継続対応など、オペレーショナル・レジリエンスへの取組みや金融犯罪の防止にも注力しています。

コンプライアンス重視の企業風土を醸成すべく、全社員がインテグリティ（誠実・真摯・高潔：「自分に嘘をつかない」）に基づき、自分に何が「期待されている」のか常に自主的に考え行動することの実践を進めています。

今後も、インテグリティに基づく行動による健全なリスク管理とコンプライアンスの強化を通じて、当社グループのパーパスである「金融サービスを通じて、地域社会の繁栄に貢献します」の実現を目指していきます。

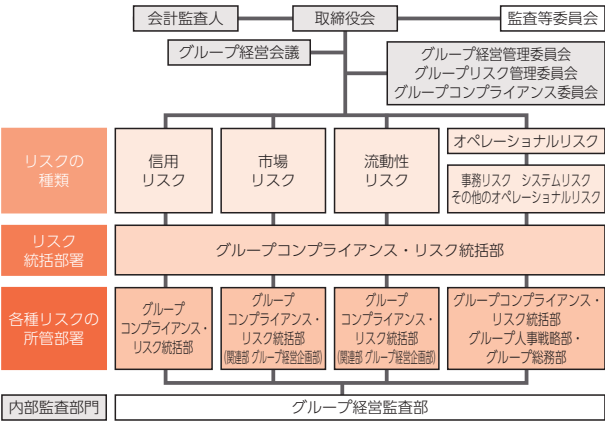
リスク管理方針

当社グループは、お客さま、地域社会、従業員、株主などあらゆるステークホルダーの信頼をより確かなものにし、地域金融グループとして地域社会の発展に貢献していくため、リスク管理をグループ経営上の最重要課題の一つと位置づけています。当社グループの直面するリスクに関して、

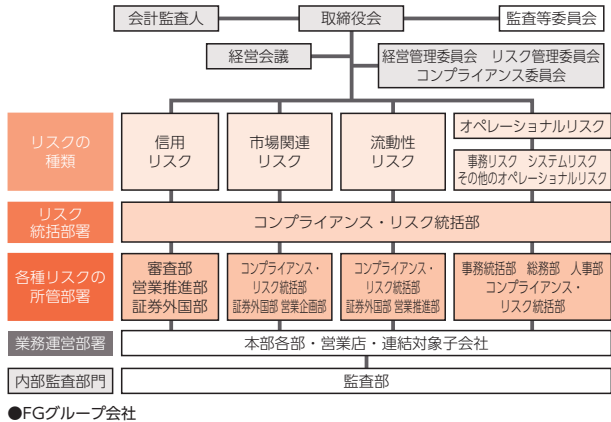
リスクの種類毎に評価したリスクを総体的に、当社グループの経営体力と比較・対照していく自己管理型のリスク管理である「統合的リスク管理」を行い経営の健全性を確保しています。

リスク管理体制図

●あいちフィナンシャルグループ



●あいち銀行



●FGグループ会社

あいちフィナンシャルグループリスク管理方針

当社グループでは、リスク管理の高度化のため、毎年「あいちフィナンシャルグループリスク管理方針」を取締役会で決定し、重点的に対応すべき事象を共有しています。2025年度、決定した主な事象は以下の通りです。

事象	対応事項
サイバーセキュリティ管理態勢の強化	サイバーセキュリティの重要性認識を踏まえ当社グループでの管理体制構築
信用リスク管理態勢の強化	お客さまの十分な実態把握に基づく信用リスク管理や、融資手法の特性に応じた管理態勢の整備
市場リスク管理の強化	投資商品のリスク特性に応じた管理の強化
BCP体制の構築	訓練などを通じた当社グループの危機対応体制の実効性向上

BCP（業務継続計画）について

大地震、大規模風水害および感染症のパンデミック（世界的大流行）などの危機時においても、被災地域の住民への現金供給や決済システムを維持することは、地域金融機関としての社会的な責任であると考えており、あいち銀行では、その責任を果たすためにBCPを作成しています。

BCPに基づき、業務継続体制の実効性向上のために毎年アクションプランを見直しています。さらに、BCPの実効性を高めるために、定期的に業務継続訓練を実施しています。

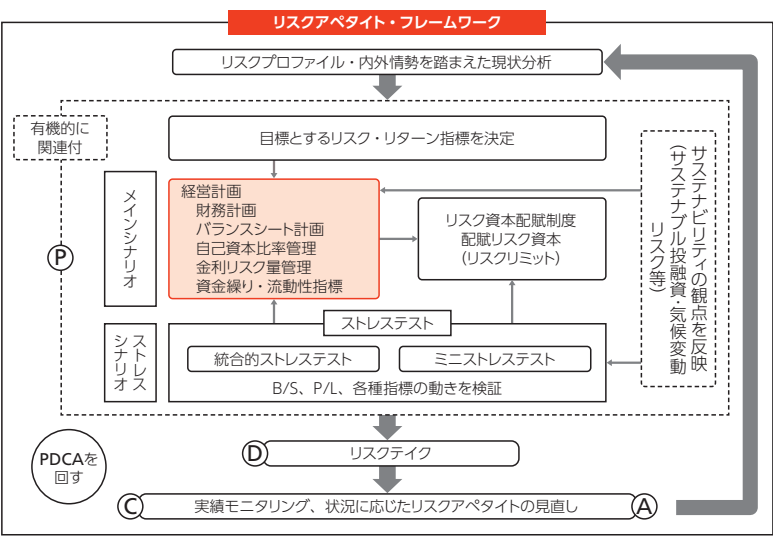
業務継続訓練の主な項目

津波避難訓練	安否確認訓練
台風・大雨防災対応訓練	現金センター代替拠点立ち上げ訓練
バックアップシステム立ち上げ訓練	サイバー攻撃対応訓練
システム障害訓練	感染予防措置の訓練

リスクアペタイト・フレームワークについて

当社グループでは、経営ビジョンを実現するため、「リスクアペタイト」としてリスクの種類と総量を明確化し、これを起点に「収益・リスク・資本」を統合的に捉えた経営管理やリスク管理を行う「リスクアペタイト・フレームワーク（RAF）」を導入しています。

RAFに基づき、リスクを適正に管理しつつ期待リターンの獲得に向けて、サステナビリティの観点を反映しながら途切れなくPDCAサイクルを回すことで、「収益・リスク・資本」を一定範囲で適切に管理・運営し、収益機会拡大と資本のバランスの最適化を図ります。



リスク管理

リスクの特定と管理体制

当社グループは認識するリスクを「信用リスク」、「市場リスク」、「流動性リスク」、「オペレーショナルリスク」に分類し、各種リスク毎に所管部署を定めて管理するとともに、各種リスクの統括部署としてグループコンプライアンス・リスク統括部を設置し、当社グループ全体のリスク状況を把握しています。

把握したリスク状況は、定期的開催されるグループリスク管理委員会で報告し、適切なリスク管理の運営を行うとともにリスク管理の高度化に取り組んでいます。

また、あいち銀行において新規の商品・サービスを導入するにあたっては、各種リスク所管部署が事前に内在するリスクを特定・評価しています。各種リスク所管部署が特定・

信用リスク管理体制

信用リスクとは、信用供与先の財務状況の悪化などにより資産（オフバランス資産を含む）の価値が減少ないし消失し、当社グループが損失を被るリスクです。

当社グループでは、「信用リスク管理規程」を制定し、信用リスク管理の基本方針を定め、与信取引を通じて発生する信用リスクの量を制御し、適切な信用リスク管理と必要な体制整備を行うこととしています。

信用リスク管理の基本方針として、当社グループとしての

市場リスク管理体制

市場リスクとは金利、有価証券などの価格、為替などのさまざまな市場のリスク・ファクターの変動により、保有する資産・負債の価値が変動し当社グループが損失を被るリスク、および資産・負債から生み出される収益が変動し当社グループが損失を被るリスクです。

当社グループでは、「市場リスク管理規程」を制定し、業務上発生する市場リスクのカテゴリー毎に、計測し得るリスク

流動性リスク管理体制

流動性リスクとは、運用と調達の期間のミスマッチや予期せぬ資金の流出により、必要な資金確保が困難になる、または通常よりも著しく高い金利での資金調達を余儀なくされることにより損失を被るリスク（資金繰りリスク）、市場の混

評価したリスクは、コンプライアンス・リスク統括部が、リスクの種類・程度のみならず、リスクをモニタリング・管理可能かなどの観点から総括し、必要に応じて各種会議体などで経営陣も含めて新規の商品・サービスの導入について検討しています。

グループコンプライアンス・リスク統括部担当役員は当社グループのリスク管理の状況を的確に認識し、取締役会などへ報告しています。リスク管理活動を適切に実施するため、取締役会において、定期的または必要に応じて、リスク管理状況に関する報告・調査結果などを踏まえ、リスク管理方針の有効性を検証し、適時見直すこととしています。

公共的使命と社会的使命に基づき、法令やルールを厳格に遵守することとしています。また、特定の業種または特定のグループに対する信用リスクの集中を防止し分散を図ること、適正な信用リスク管理が実施されるよう知識、経験などを踏まえた適切な人財配置を行うとともに、研修などの充実により人財育成を図り、より高度なリスク管理と適切な組織の管理体制を目指すことも定めています。

量を適切に把握し、一定の範囲内で効率的な資金の運用・管理を行うとともにリスク管理能力の向上に努めています。

市場リスクの管理においては、VaRやBPVなどを計測しており、VaRでは捉えきれないリスクについても認識できるように、定期的にストレステストを実施し、グループリスク管理委員会へ報告しています。

乱などにより市場において取引ができなかったり、通常よりも著しく不利な価格での取引を余儀なくされることにより損失を被るリスク（市場流動性リスク）です。

当社グループでは、「流動性リスク管理規程」を制定し、効率的で安定した資金繰りを行うとともに、市場の混乱などに備え、平常時・懸念時・危機時を想定し、状況に応じたグループベースの流動性危機管理の態勢を整備しています。

オペレーショナルリスク管理体制

オペレーショナルリスクとは、内部プロセス、役職員の行動が不適切であること、もしくはシステムが正しく機能しないこと、または外生的事象により、直接的または間接的に当社グループが損失を被るリスクです。

当社グループでは、「オペレーショナルリスク管理規程」を制定し、オペレーショナルリスクを発生原因に応じて複数

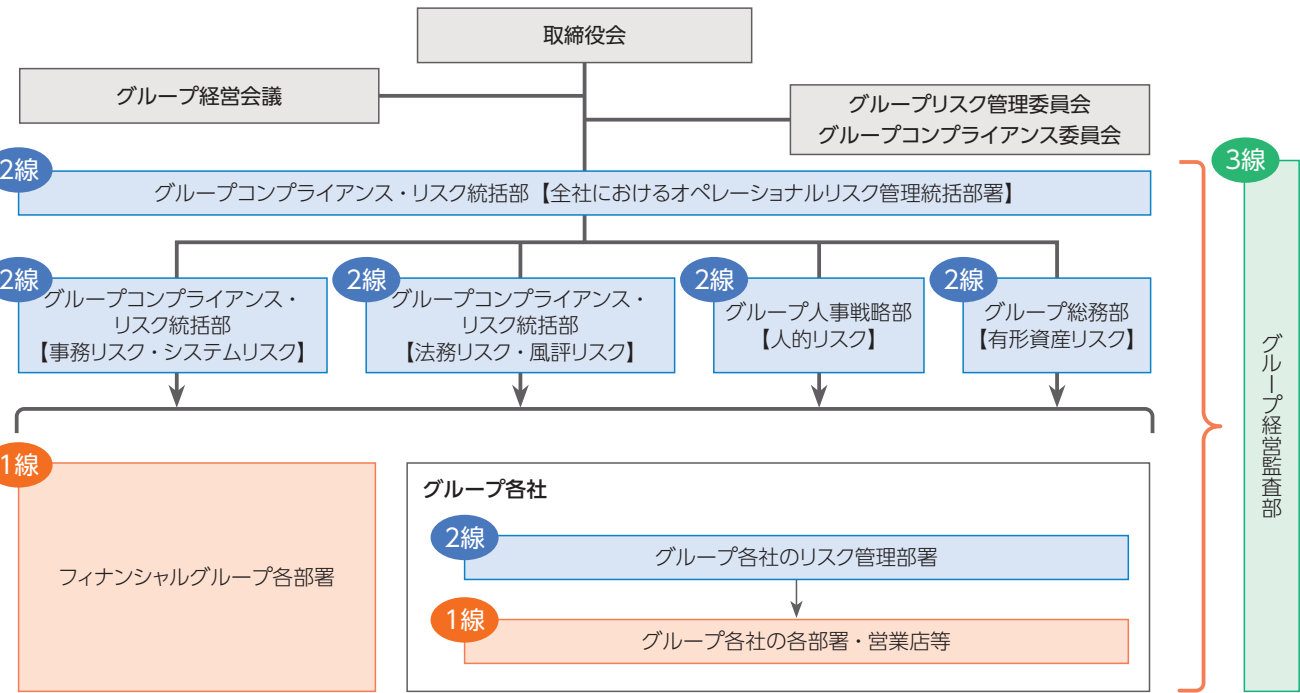
また、健全性確保のため換金性の高い流動性資産を一定以上確保することとしており、遵守状況は、グループリスク管理委員会へ報告しています。

のリスクカテゴリーに区別し、各リスクカテゴリーにはリスク所管部署を設定し、グループコンプライアンス・リスク統括部がオペレーショナルリスク全体を統括管理しています。

また、内部損失データの収集・分析などを通じて、オペレーショナルリスク管理体制の強化に取り組んでいます。

当社グループが管理対象とするオペレーショナルリスクの種類と定義は、以下の通りです。

事務リスク	役職員が正確な事務を怠る、あるいは事故・不正などを起こすことにより損失を被るリスク
システムリスク	・コンピュータシステムのダウンまたは誤作動など、システムの不備などに伴い損失を被るリスク ・コンピュータが不正に使用されることにより損失を被るリスク（サイバー攻撃によるものを含む）
人的リスク	人事運営上の不公平・不公正（報酬・手当・解雇などの問題）・差別的行為（セクシャルハラスメントなど）から生じる損失・損害を被るリスク
有形資産リスク	災害その他の事象から生じる有形資産の毀損・損害を被るリスク
法務リスク	顧客に対する過失による義務違反および不適切なビジネス・マーケット慣行から生じる損失・損害（監督上の措置ならびに和解などにより生じる罰金、違約金および損害賠償金などを含む）を被るリスク
風評リスク	評判の悪化や風説の流布などにより、信用が低下することから生じる損失・損害を被るリスク



ガバナンスの強化

サイバーセキュリティ

当社グループでは、高度化・巧妙化するサイバー攻撃による被害からお客さまを守るため、サイバーセキュリティ対策の改善や強化に取り組んでいます。

システムの安全性を確保しつつ、デジタル技術を活用した金融サービスの拡充や業務改革を推進し、お客さまへ質の高い金融サービスを提供することを目指しています。

サイバーセキュリティガバナンス

経営陣の関与

当社グループでは、サイバーセキュリティリスクを経営の重要課題の一つと位置づけ、経営主導でサイバーセキュリティ対策を実施しています。

体制面では、グループコンプライアンス・リスク統括部がグループ全体のサイバーセキュリティ態勢を統括しています。グループ内での適時な事象の共有を行うほか、リスクの特定・防御、事象発生時の検知・対応、早期の復旧・解

インシデント対応体制

当社グループでは、あいち銀行に関連部署で組織されたサイバーセキュリティに対応する専門チーム「CSIRT」を設置し、最新の攻撃手口に関する情報収集やモニタリング、脆弱性診断の実施による定期的な点検、当局などが主催する訓練への参加を通じて、有事に備えた態勢の強化に努めています。実際にサイバー攻撃事案が発生した場合は、CSIRTが中心となって迅速に社内への情報共有と初動対応を行うほか、状況に応じて経営陣の指揮の下に危機管理対

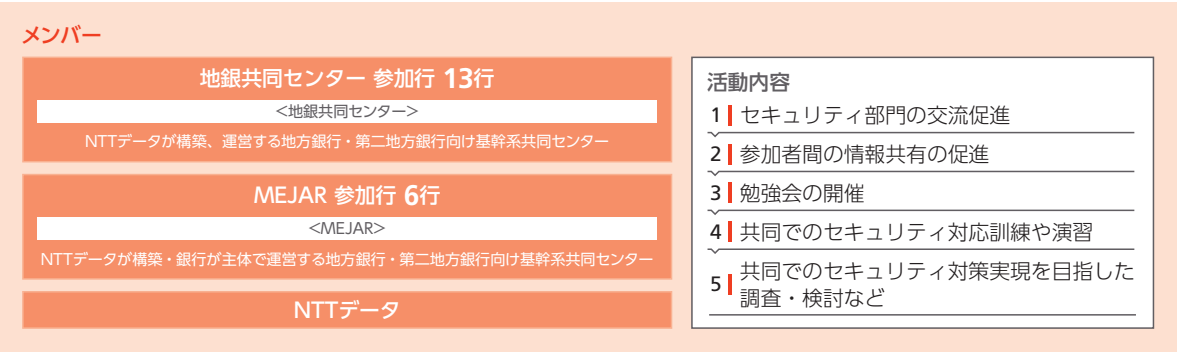
決に向けた態勢の整備や対策を行うことを情報セキュリティ管理規程などにて定めています。また、脅威や外部動向を踏まえたセキュリティ対策および各種施策の取組状況について、定期的にグループリスク管理委員会へ報告する体制となっています。

さらに、これらの報告内容については、状況変化に応じて適宜グループ経営会議および取締役会にも報告しています。

策本部を設置し、緊急に対策を講じる態勢を構築しています。

また、あいち銀行は2023年度にNTTデータが基幹系システムを運営する地銀共同センター参加行およびMEJAR参加行で構成される「CMS-CSIRT」を共同設立し、参加行のセキュリティ部門との関係構築を図るとともに、共同訓練・勉強会の開催を通じたセキュリティ態勢の強化に取り組んでいます。

CMS-CSIRTの概要



第三者評価

サイバーセキュリティ対策の強化として、内部監査部門によるシステム監査はもとより、第三者によるサイバーセキュリティ態勢評価などを利用し、判明した課題の改善に向けた継続的な取組みを実施しています。

サプライチェーンリスクへの対応

近年、サプライチェーンの脆弱性を突いたサイバー攻撃が大きな脅威となっています。関連子会社も含めたグループ全体のサイバーセキュリティ態勢の構築が喫緊の課題であると捉え、定期的な対策会議の開催に加え、関連子会社のサイバーセキュリティ態勢向上に向けた活動支援を積極的

に実施しています。

また、当社グループが業務の全部または一部を外部委託する場合には、委託先選定時の適格性評価に加えて契約以降もセキュリティレベルが維持されていることを定期的に検証しています。

アクセス制御とデータの保護

当社グループでは、社内の情報を適切に管理するため、システムによって所属や役職に基づいたアクセス制御を実施しています。

また、電子メールを用いて外部に資料を送信する際の牽制機能を導入するほか、許可されていない外部記録媒体の利用制御、業務用パソコンのログ収集を実施するなど、不正なアクセスや外部への情報漏えい防止に向けたシステム

を構築しています。

そのほか、お客さまにご利用いただくインターネット上のサービスについては、不正なアクセスを早期に検知するシステムの導入や、お客さまの端末からインターネットバンキングに接続する際の通信を暗号化するなどの対策を実施し、お客さまに安心してお使いいただけるようさまざまな取組みを行っています。

教育・啓発

社員向けの教育・訓練

関連子会社も含めた全社員を対象として定期的なサイバー障害訓練を実施しているほか、社員のメールリテラシー向上を目的とした標的型攻撃メール訓練を年に複数回実施しています。

また、研修については、昨今のサイバー攻撃の事例や情報資産の安全性を確保するための内容などを題材に、eラーニングシステムを活用した自宅学習コンテンツを登録するほか、階層に応じた研修として新入社員へのサイバーセキュ

リティ研修、経営層向けには外部から専門家を招いた勉強会などを実施しています。

さらに、サイバーセキュリティに限らないITリテラシーの向上を目的として、ITパスポート試験の受験をあいち銀行の役職員に推奨し、対策講座の開講や能力開発奨励金の支給など、資格取得を目指すあいち銀行の役職員への支援を行っています。

お客さま向けの啓発活動

近年急増しているフィッシング詐欺などの金融犯罪への対策として、あいち銀行のホームページにて収集した金融犯罪の情報をお客さま向けの注意喚起情報として発信しています。

ガバナンスの強化

コンプライアンスの取組み

当社グループでは、マテリアリティに「ガバナンスの強化」を掲げ、コンプライアンスを重要課題の一つと位置づけています。「コンプライアンス基本方針」のもと、グループ各社および全社員が一丸となってコンプライアンス態勢の充実に努めています。

コンプライアンス体制

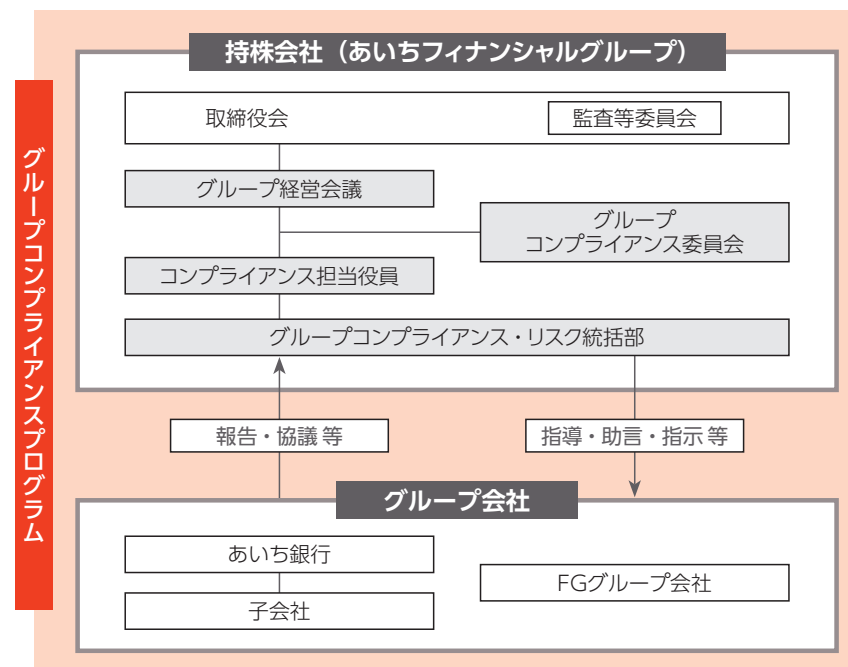
当社グループでは、コンプライアンスに関わる事項についてグループコンプライアンス・リスク統括部を統括部署としています。グループコンプライアンス・リスク統括部担当役員がコンプライアンスに関する責任者として、コンプライアンスに関する企画立案や浸透状況のモニタリング、コンプライアンスに関するグループ会社支援などを行い、重大な事案については取締役会などに報告しています。

具体的には、全社員の具体的な基本方針である「コンプライアンス基本方針」と、遵守すべき法令や行動を分かりやすく解説した「倫理・行動憲章」を制定し、全社員に内容の周知徹底を図っています。また、全社員の教育として、コンプライアンス研修を継続的に実施するなどコンプライアンスの徹底に努めています。

また、法令違反行為が発生した場合は、実態を調査し再発防止策を講じたうえで、グループコンプライアンス委員会および取締役会に報告しています。

当社グループでは、コンプライアンスを実現するための具体的な実践計画として「グループコンプライアンス・プログラム」を策定し、その進捗をフォローしています。2025年度のグループコンプライアンス・プログラムでは、「コンプライアンス意識の醸成、グループ管理態勢の構築」、「不祥事防止態勢の強化」、「顧客保護等管理態勢の強化」、「情報管理態勢の強化」、「AML/CFT態勢の高度化（反社会的勢力との関係遮断を含む）」などへの取組みに注力しています。

また、社長、取締役、執行役員、部長、関連子会社代表者などが出席する「グループコンプライアンス委員会」を定期的に開催し、グループコンプライアンス・プログラムの進捗状況などのモニタリングや、コンプライアンス違反の疑いのある事案の報告を受け協議し、重要な事案については取締役会に報告しています。



腐敗防止に関する取組み

当社グループは、「贈収賄等防止基本方針」のなかで業務の健全性・適切性を維持し、持続可能な社会の発展に貢献するために高い倫理観に基づく公正な取引を推進しています。社会における自由で透明性の高い競争を確保するため、グループコンプライアンス・リスク統括部担当役員を贈収賄等防止に関する責任者とし、贈収賄や腐敗行為を一切禁止することを定め、贈収賄や腐敗行為防止に取り組んでいます。

当社グループは、官民問わず、職務や権限の不正な行使や不作為の請託の意図をもって、不適切な利益（金銭、物品、サービス、接待、親族などの採用などを含む有形・無形の一切の有価物）の提供およびその提供を約束する行為

ならびに提供者の便宜を図る目的での不適切な利益の享受およびその提供を請求する行為を一切禁止しています。

また、当社グループでは、「贈収賄等防止基本方針」を全社員に周知し、遵守を徹底すべく勉強会を実施しています。また、内部通報制度を整備し、贈収賄などに関する法令や規程の違反、またその懸念ある行為を発見した場合には、社内窓口、ならびに定められた社外窓口に通報できるようにし、その通報などをもって不利益な扱いを受けることがないようにしています。

こうした取組みにより、2024年度における腐敗行為での懲戒処分、解雇ともにありませんでした。また、罰金・和解のための経費も発生していません。

内部通報制度

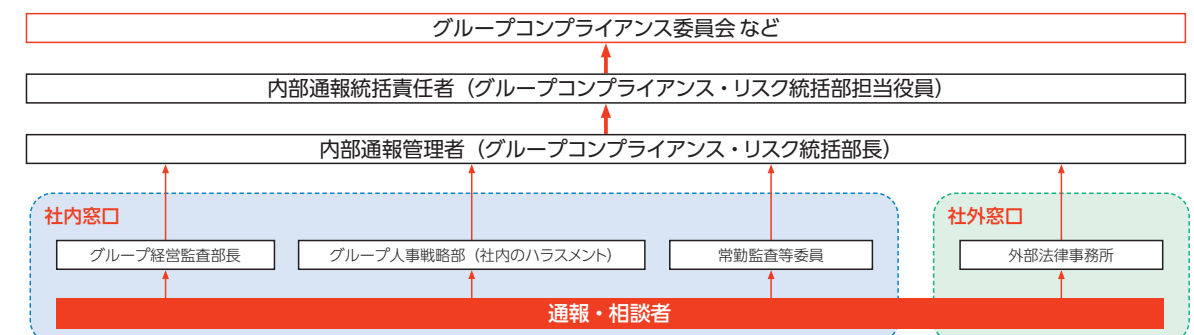
当社グループは、「公益通報者保護法」に基づき、当社グループの社会的責任と公共的使命を認識し、法令やルールの厳格な遵守を実践するための職場環境の整備と、「不正」、「法令違反行為」、「社会規範・企業倫理に反する行為」、「贈収賄等」などの未然防止や早期発見ならびに是正を図るため、内部通報窓口を設けています。内部通報窓口は社内窓口だけでなく、外部の弁護士による通報・相談窓口を設置するなど、さまざまな窓口を設置し、グループ内の全社員（出向者、嘱託、派遣社員含む）がコンプライアンスに関する問題を直接通報・相談できる態勢を整えています。

内部通報窓口では通報者保護のため匿名でも受け付け、通報対応業務従事者が厳格な情報管理のもと、通報者が特

定されないよう調査を行い、通報者が探索されたり、通報したことを理由にいかなる不利益な扱いを受けることがないように徹底しています。

通報を受け付けた場合、内容に応じて事実関係の調査を行い、調査結果に応じ必要な是正措置および再発防止策を講じ、被通報者などの信用、名誉およびプライバシーなどに配慮し、必要な範囲内で通報者へフィードバックしています。なお、調査結果は社外窓口として弁護士が関与した場合などは、当該弁護士にも報告することとしています。

また、ポスターの掲示、全社員向けの勉強会の実施などにより、通報者の保護を含め内部通報制度の高度化と周知に努めています。



コンプライアンスの取組み

利益相反管理

当社グループは、「利益相反管理基本方針」に基づき、当社グループとお客さまとの間または当社グループのお客さま相互の間における取引によってお客さまの利益が不当に害されることのないよう適切に管理するため、グループコンプライアンス・リスク統括部を利益相反管理統括部署と定め、グループ全体の利益相反取引について一元管理しています。

「利益相反取引」とは、当社グループとお客さま、またはお客さま相互間で利害が対立する取引、当社グループとお客さま、またはお客さま相互間で相互に競合する利害を有する取引、当社グループがお客さまとの関係を通じて入手した情報を利用して当社グループまたは他のお客さまが行う取引において、お客さまの利益が不当に害される取引をいいます。

個人情報・特定個人情報等の保護に関する取組み

当社グループでは、お客さまの個人情報等ならびに当社グループの業務上の取引に関連して取得するお客さまの個人情報の取扱いについて、適切な保護と利用に関する「個人情報保護宣言」を定め、全社員に周知を図り、個人情報保護に努めています。

また、お客さまの特定個人情報等を適切に取り扱うことが当社グループの社会的責務であると認識し、「特定個人情報等の取扱いに関する基本方針」を定め、公表するとともに、全社員がこれを遵守し、特定個人情報等の保護に努めています。

個人情報等に関する詳細な取組みについては、以下の当社グループホームページをご覧ください。

■個人情報保護宣言	 https://www.aichi-fg.co.jp/privacy/policy/
■特定個人情報等の取扱いに関する基本方針	 https://www.aichi-fg.co.jp/privacy/basic_policy/
■個人データおよび法人情報に関するグループ共同利用について	 https://www.aichi-fg.co.jp/privacy/share/

反社会的勢力との関係遮断

当社グループでは、市民社会の秩序や安全に脅威を与える反社会的勢力に毅然として対応し、関係を遮断するため、「反社会的勢力に対する基本方針」を定め、グループ全体としてこれを遵守しています。

基本方針の主管部はグループコンプライアンス・リスク統括部と定め、グループ各社における反社会的勢力との関係

の遮断に努めるとともに、取引開始後に相手方が反社会的勢力であることが判明した場合には、基本方針に沿って適切に対応します。

グループ各社の統括部門は警察、弁護士などと連携して反社会的勢力との関係遮断を図っています。

顧客保護への取組み

当社グループでは、お客さま保護を経営上の重要課題と位置づけ、グループ各社のお客さまの利益の保護ならびに利便性向上を図るため、「顧客保護等管理基本方針」に基づき適切な管理を実施しています。

当社グループでは、グループ全体の顧客保護等管理統括部署をグループコンプライアンス・リスク統括部と定め、お客さま保護の重要性についてグループ各社に周知徹底するとともに、グループ各社の取り扱う業務の品質については

常に検証のうえ、改善に向けた不断の取組みを行うほか、お客さまの正当な利益の保護や利便性の向上に向けた継続的な取組みを行っています。

グループ全体に影響を及ぼす可能性のある重大な苦情やお客さまの利益の侵害懸念事案は、グループコンプライアンス・リスク統括部がグループ各社から報告・協議を受け、グループ全体として適切に対応します。

あいち銀行での取組み

あいち銀行では、苦情の一元管理を行う統括部署を設け、お客さまからの苦情・相談などを受け付けています。統括部署では、発生した苦情を集約するほか、発生部店などに苦情解決に向けた指示・指導を行っています。苦情の内容や原因および改善策などの対応状況については、コンプライアンス委員会にて報告し、顧客対応の改善に向けて継続的に取り組んでいます。

金融ADR制度への対応

当社グループでは、お客さまからの苦情・相談などに対し、迅速・公平かつ適切な対応を行うべく、銀行法上の指定銀行業務紛争機関である一般社団法人全国銀行協会との間で手続実施基本契約を締結しています。

連絡先	一般社団法人 全国銀行協会相談室 電話 0570-017109 または 03-5252-3772
-----	---

金融犯罪被害防止の取組み

取引モニタリングの強化

あいち銀行では、近年全国的にSNS型投資・ロマンス詐欺などの深刻な被害や、詐欺の被害金に係るマネー・ローンダリングに、実体が不透明な法人口座などが悪用されていることから、取引モニタリングシステムを使用した取引監視を一層強化し、被害の未然防止および早期発見に努めています。

金融犯罪に係る情報提供に関する協定の締結

あいち銀行では、2025年2月に、愛知県警察および名古屋銀行と「金融犯罪に係る情報提供に関する協定」を締結し、金融犯罪の被害拡大防止に向け、連携した取組みを行っています。

コンプライアンスの取組み

マネー・ローンダリング等防止の取組み

当社グループは、マネー・ローンダリング、テロ資金供与、拡散金融および経済制裁への対応を国際社会の要請に基づく重要な経営課題と位置づけ、金融システムの健全性維持のために、グループ横断的な管理態勢のもと、「マネー・ローンダリングおよびテロ資金供与防止基本方針」を定めています。また、「グループコンプライアンス・プログラム」の取組項目に「AML/CFT態勢の高度化」を設け、グループ横断的にマネー・ローンダリング等の防止に取り

組んでいます。

当社グループは、適切なマネー・ローンダリング等防止の実践にあたり、グループコンプライアンス・リスク統括部担当役員をマネー・ローンダリング等防止に関する責任者として選任しています。また、グループコンプライアンス・リスク統括部を管理統括部署とし、グループ各社で発生する重要リスクなどについて一元的に管理しています。

<具体的な取組み>

▶最新のリスク評価に基づくリスク低減

マネー・ローンダリング等のリスクについて年次で全社的な評価を実施し、リスクの調査および分析結果を記載した当社グループの「リスク評価書」を作成して、リスクベース・アプローチに基づく実効的なリスク低減措置および顧客管理措置を実施しています。また、定期的にリスク評価を見直すほか、マネロン・テロ資金供与対策に重大な影響を及ぼし得る新たな事象の発生などに際し、必要に応じて見直しを行っています。

▶有効性検証

あいち銀行では、犯罪収益移転防止法などの関係法令や、金融庁「マネー・ローンダリング及びテロ資金供与対策に関するガイドライン」に加え、2025年3月金融庁公表の「マネロン等対策の有効性検証に関する対話のための論点・プラクティスの整理」などに則り、コンプライアンス・プログラムにて「マネー・ローンダリング及びテロ資金供与の防止と反社会的勢力との関係遮断」を最重点項目として定め、「マネロン・テロ資金供与の防止に係る年間計画」に従い、マネー・ローンダリング等の対策の有効性検証を実施し、リスク管理態勢を強化する取組みを行っています。

▶全役職員の啓発

マネー・ローンダリング等防止の実効性確保のため、マネー・ローンダリング等対策に関する研修と指導を定期的を開催して、全役職員の理解度を深める取組みを行っています。また、金融犯罪の事例を発信して、全役職員の金融犯罪に対する意識向上と対応能力強化を図っています。

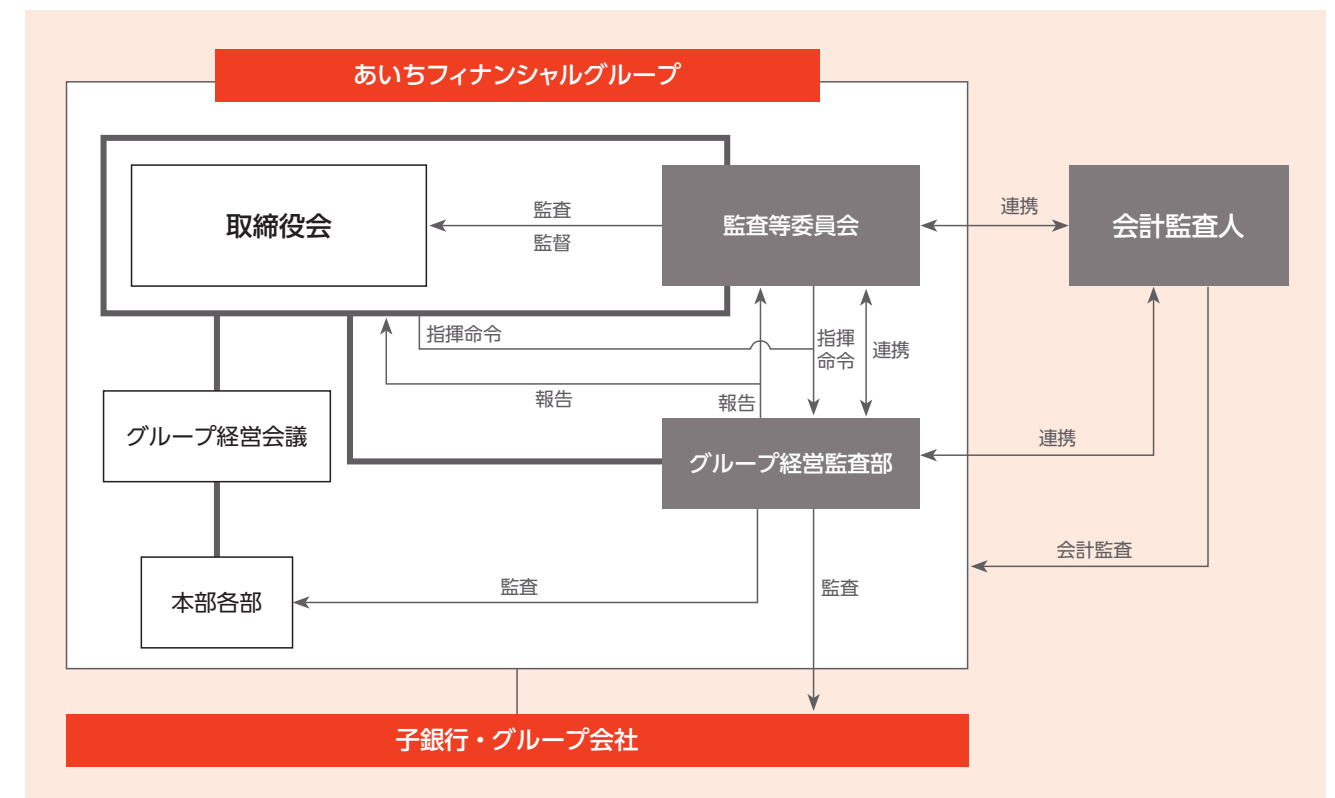
内部監査体制

内部監査の役割

当社グループは、取締役会直轄の組織として執行部門から独立し、グループ全体の内部監査を実施するためグループ経営監査部を設置しています。内部監査の目的は組織体の価値を高めて保全することであり、グループ経営監査部は、健全かつ適切な業務運営を確保し、内部統制を機能させることで、当社グループにおける経営目標の達成を支援しています。主に、ガバナンス・プロセス、リスク・マネジメント、コントロールに関する業務の執行状況や組織態勢について検証・評価しており、倫理・行動憲章についての遵

守状況も確認しています。

取締役会では、グループの内部監査基本方針を含む内部監査規程を定めたうえで年度毎に内部監査計画を承認しています。グループ経営監査部は承認を受けた規程や計画に基づいて、グループにおける管理体制の整備・運用状況に問題はないか、事故・不正・誤謬などを未然に防止するプロセスが構築されており不測の事態に対する備えは適切であるかについて評価します。



コンプライアンスの取組み

内部監査の実施

本部・関連会社に対する監査については、はじめに個別計画を策定したうえで内部監査の実施目的・監査範囲・実施時期・資源配分などをグループ経営監査部において協議のうえで決定しています。個別計画の策定に際しては、内部監査の対象となる拠点やテーマについて予備調査を行っています。事前にデータ・資料などの確認やモニタリングによる情報収集を行い、対象拠点やテーマに関係するリスクの所在を可能な限り特定することで、監査の全体像を把握するとともに、監査項目における範囲・深度などを検証し定めます。

- ①業務の適正性確保と不祥事発生の未然防止のための内部統制の構築・運用および組織体への定着化
- ②日常的な業務活動や周囲の環境変化などにおいて発生が懸念される経営リスクに対する体制整備
- ③グループ内における会社間・部署間・係間の連携および各拠点での業務遂行に係る役席者の管理状況
- ④情報システムの安全性・準拠性の整備状況と有効性・効率性の確保ならびにシステム戦略の有効性

これらの検証活動を通して、(1)組織内の不正・不祥事に対する牽制や不適切な事象を早期に発見することでリスクの顕在化が未然に防止されているか、(2)規程やマニュアルなどに沿った業務運用により組織内のコントロールが適切に機能し業務の有効性・効率性が保たれ働きやすい職場環境にもつながっているか、(3)グループの経営目標達成に向けた業務遂行が実行され組織の管理体制の強化・改善につなが

っているかについて評価しています。その評価結果については、全取締役および監査等委員会へ内部監査報告書で報告するとともに、監査対象拠点や関連部署ならびにグループ各社に対して改善提言を行っています。

また、その後の改善策・改善状況のフォローアップを実施し、施策の有効性や浸透状況について確認しています。

一定の水準以上で実施されているかを検証することで、その有効性について内部評価を行っています。内部評価は、内部監査部門の管理業務にモニタリング機能を体系的に組み込み、継続的に品質評価を行い改善活動を行う「継続的モニタリング」と、監査業務終了後に業務参加者以外の者が国際基準などへの適合性を判断して内部レビューを行う「定期的レビュー」の2つの方法で行っており、その結果については取締役会へ報告しています。また、内部監査に関する各種資格の取得推進や外部講習の受講などにより人材の育成を図り、専門的知識を要する分野については外部機関を活用するなど、内部監査の品質向上と高度化に向けて適時適切な対応を行っています。

内部監査部門の独立性と品質向上・高度化への対応

内部監査部門においては、グループの発展に係る重要な役割を担っていくため、組織上独立して公正不偏な職務・職責を果たしていくうえでの実効性を確保する必要があります。グループ経営監査部では、2系統の報告経路（デュアルレポーティングライン）と監査を実施するための記録・人・財産などへのアクセス権を保持することや他部門などからの不必要な干渉・制約を受けないことなどの内容を規定化したうえで取締役会の承認を得ることにより、内部監査部門における独立性の確保を実現しています。

グループ経営監査部では、実施した内部監査による監査結果や改善提案が、監査対象やその関係拠点において信頼し受け入れられ、経営陣の期待にも応えつつ、内部監査の実効性を維持向上させる必要があることから、内部監査が

コーポレートデータ

グループ財務データ

2024年度決算概要

<あいち銀行単体損益>

- 貸出金利息は増加したものの、預金利息の増加や有価証券利息配当金の減少により資金利益は減少しました。
- ソリューション関連手数料の増加などにより役務取引等利益は増加しました。
- 経費は人件費、物件費ともに増加しました。
物件費には統合関連費用54億円を含んでいます。
- 一般貸倒引当金繰入額は戻入が増加し、不良債権処理額は増加しましたが、与信コスト全体では減少しました。
- 国債等債券損失が増加した一方で、株式等損益などが増加し、経常利益は増益となりました。
- 銀行合併に伴う繰延税金資産計上の影響などにより法人税等合計が減少し、当期純利益は増益となりました。
- 統合関連費用は経費、臨時損益、特別損益の合計で約114億円を計上しました。

<あいちFG 連結業績>

- 貸出金利息および役務取引等利益は着実に伸長しました。統合費用などの増加により、経常利益は前年比減益となりましたが、親会社株主に帰属する当期純利益は前年比増益となりました。

あいち銀行単体損益

(単位：億円)			
	2024/3期	2025/3期	前年比
業務粗利益	515	482	△32
コア業務粗利益	609	609	△0
資金利益	516	503	△13
役務取引等利益	104	114	9
その他業務利益	△106	△135	△28
経費	423	461	38
人件費	198	204	5
物件費	189	220	30
うち統合関連費用	25	54	29
実質業務純益	91	20	△70
コア業務純益	185	147	△38
コア業務純益 (除く投信解約益)	166	141	△25
一般貸倒引当金繰入額	△9	△18	△8
業務純益	100	38	△62
うち国債等債券損益	△94	△127	△32
臨時損益	△8	65	73
うち株式等損益	63	130	66
うち不良債権処理額	22	29	6
うち統合関連費用	41	55	13
経常利益	92	103	11
特別損益	△4	△6	△1
うち統合関連費用	0	5	5
法人税等合計	23	1	△22
当期純利益	64	96	32

あいちFG連結業績

(単位：億円)			
	2024/3期	2025/3期	前年比
経常収益	886	1,010	123
経常利益	125	102	△23
親会社株主に帰属する当期純利益	82	90	8

連結財務諸表

連結貸借対照表

(単位：百万円)		
資産の部		
科目	2023年度 (2024年3月31日)	2024年度 (2025年3月31日)
現金預け金	605,152	612,643
コールローン及び買入手形	1,150	732
買入金銭債権	8,180	7,211
商品有価証券	0	－
有価証券	1,367,104	1,190,784
投資損失引当金	△0	△0
貸出金	4,704,470	4,845,754
外国為替	6,826	2,587
その他資産	67,812	66,888
有形固定資産	66,143	67,061
建物	11,591	11,426
土地	48,192	48,978
リース資産	110	68
建設仮勘定	218	964
その他の有形固定資産	6,030	5,622
無形固定資産	2,371	3,321
ソフトウェア	2,127	1,564
のれん	－	1,573
ソフトウェア仮勘定	31	31
リース資産	45	27
その他の無形固定資産	167	124
退職給付に係る資産	21,063	21,610
繰延税金資産	520	565
支払承諾見返	6,203	5,460
貸倒引当金	△25,561	△24,918
資産の部合計	6,831,438	6,799,701

(単位：百万円)		
負債及び純資産の部		
科目	2023年度 (2024年3月31日)	2024年度 (2025年3月31日)
預金	5,821,934	5,932,927
譲渡性預金	23,100	1,600
債券貸借取引/受入担保金	190,898	79,760
借入金	326,089	336,166
外国為替	1,463	1,416
その他負債	38,371	57,050
賞与引当金	1,229	1,136
役員賞与引当金	105	106
退職給付に係る負債	12	111
役員退職慰労引当金	87	129
睡眠預金払戻損失引当金	162	－
偶発損失引当金	2,354	2,699
繰延税金負債	35,399	22,702
再評価に係る繰延税金負債	4,493	4,623
支払承諾	6,203	5,460
負債の部合計	6,451,906	6,445,891
資本金	20,026	20,026
資本剰余金	37,021	36,939
利益剰余金	230,061	234,255
自己株式	△337	△36
株主資本合計	286,772	291,185
その他有価証券評価差額金	76,387	42,623
繰延ヘッジ損益	734	5,397
土地再評価差額金	8,308	8,178
退職給付に係る調整累計額	6,865	6,108
その他の包括利益累計額合計	92,295	62,307
新株予約権	463	300
非支配株主持分	－	18
純資産の部合計	379,531	353,810
負債及び純資産の部合計	6,831,438	6,799,701

連結損益計算書

(単位：百万円)		
科目	2023年度 自 2023年4月 1日 至 2024年3月31日	2024年度 自 2024年4月 1日 至 2025年3月31日
経常収益	88,687	101,036
資金運用収益	56,459	58,422
貸出金利息	36,059	39,831
有価証券利息配当金	19,705	16,837
コールローン利息及び買入手形利息	41	62
預け金利息	377	1,450
その他の受入利息	275	241
役務取引等収益	17,283	18,245
その他業務収益	6,561	6,908
その他経常収益	8,381	17,459
睡眠預金払戻損失引当金戻入益	－	80
償却債権取立益	9	1
その他の経常収益	8,371	17,377
経常費用	76,102	90,754
資金調達費用	3,479	7,977
預金利息	1,283	5,920
譲渡性預金利息	8	16
コールマネー利息及び売渡手形利息	64	－
債券貸借取引支払利息	336	398
借入金利息	114	579
社債利息	31	－
その他の支払利息	1,640	1,062
役務取引等費用	5,435	5,664
その他業務費用	14,946	20,081
営業経費	43,712	47,750
その他経常費用	8,529	9,281
貸倒引当金繰入額	1,121	714
投資損失引当金繰入額	－	0
睡眠預金払戻損失引当金繰入額	31	－
偶発損失引当金繰入額	316	530
その他の経常費用	7,059	8,036
経常利益	12,584	10,282
特別利益	7	10
固定資産処分益	7	10
特別損失	561	567
固定資産処分損	54	102
減損損失	285	7
退職給付制度改定損	－	457
システム解約損失	222	－
税金等調整前当期純利益	12,030	9,725
法人税、住民税及び事業税	3,489	824
法人税等調整額	169	△195
法人税等合計	3,659	629
当期純利益	8,371	9,095
非支配株主に帰属する当期純利益又は 非支配株主に帰属する当期純損失 (△)	75	△1
親会社株主に帰属する当期純利益	8,295	9,097

連結包括利益計算書

(単位：百万円)		
科目	2023年度 自 2023年4月 1日 至 2024年3月31日	2024年度 自 2024年4月 1日 至 2025年3月31日
当期純利益	8,371	9,095
その他の包括利益	54,454	△29,988
その他有価証券評価差額金	47,562	△33,763
繰延ヘッジ損益	353	4,662
土地再評価差額金	－	△130
退職給付に係る調整額	6,538	△757
包括利益	62,825	△20,892
親会社株主に係る包括利益	62,744	△20,891
非支配株主に係る包括利益	80	△1

コーポレートデータ

グループ非財務データ

※特段指定のない限り、あいちフィナンシャルグループ合算の数値です。

環 境

エネルギー使用量

項 目	単 位	あいちFG		
		2022年度	2023年度	2024年度
都市ガス	千m ³	93	101	109
LPガス	千m ³	—	—	0.06
重油	KL	20	20	20
ガソリン	KL	—	249	250
電気	千KWh	13,656	13,165	13,584

※2024年度のエネルギー使用量については、第三者検証を受けています。詳細はP78を参照ください。

GHG（温室効果ガス）排出量

項 目	単 位	あいちFG		
		2022年度	2023年度	2024年度
Scope1（直接排出）	t-CO ₂	821	881	850
Scope2（間接排出）	t-CO ₂	2,901	2,950	3,341
Scope3	t-CO ₂	1,466	8,068,734	13,290,718
カテゴリ 1（購入した製品・サービス）	t-CO ₂	—	17,907	19,121
カテゴリ 2（資本財）	t-CO ₂	—	9,678	4,373
カテゴリ 3（Scope1,2に含まれない燃料およびエネルギー関連活動）	t-CO ₂	—	897	1,121
カテゴリ 4（輸送、配送 上流）	t-CO ₂	—	1,717	2,249
カテゴリ 5（事業から出る廃棄物）	t-CO ₂	—	15	22
カテゴリ 6（出張）	t-CO ₂	450	449	448
カテゴリ 7（通勤）	t-CO ₂	1,016	1,011	1,009
カテゴリ 15（事業性融資）	t-CO ₂	—	8,037,060	9,191,858
（上場株式・社債）	t-CO ₂	—	—	4,070,517
総排出量（Scope1,2）	t-CO ₂	3,722	3,832	4,191
総排出量（Scope1,2,3）	t-CO ₂	5,188	8,072,565	13,294,910

※Scope1、Scope2の算定対象は、あいちフィナンシャルグループおよびその連結子会社すべてを含むグループ全体の拠点です。

※Scope3カテゴリ1～5・15の算定対象は、2022年度および2023年度については、旧愛知銀行・旧中京銀行として、2025年1月よりあいち銀行として算定しています。

※Scope3カテゴリ6・7の算定対象は、各年度4月1日時点のあいちフィナンシャルグループの従業員を算定対象としています。2024年度については、AAS7グループ（2024年4月2日（C&A）にて取得）、あいちFGマーケティング（2024年8月1日に設立）が算定対象外となっています。

※Scope3カテゴリ8～14については、事業の性質上該当ありません。

※Scope3カテゴリ15についてはP78を参照ください。

※2024年度のGHG排出量については、第三者検証を受けています。詳細はP78を参照ください。

社 会

人的資本（ダイバーシティなど）

項 目	単 位	あいちFG		
		2022年度	2023年度	2024年度
従業員数	人	2,336	2,367	2,371
うち、女性従業員数	人	805	843	857
女性従業員比率	%	34.5	35.6	36.2
嘱託員、契約職員数	人	297	292	279
嘱託員、契約職員比率	%	12.7	12.3	11.8
契約職員からの職員登用者数	人	0	4	5
平均年齢	歳	41.4	40.7	40.8
平均勤続年数	年	18.1	18.0	17.5
うち、男性の平均雇用年数	年	19.6	19.6	18.8
うち、女性の平均雇用年数	年	15.2	14.9	14.8

項 目	単 位	あいちFG		
		2022年度	2023年度	2024年度
平均年間給与	千円	6,261	6,181	6,459
平均給与月額	千円	412	411	431
男女賃金差異（全労働者）	%	44.6	45.6	48.5
うち、正規雇用労働者	%	55.5	57.5	60.3
うち、パート・有期労働者	%	53.3	51.0	52.3
従業員組合加入率	%	76.8	75.7	77.0
採用人員	人	123	191	160
うち、女性採用者数	人	48	89	67
新卒採用者合計	人	102	174	140
うち、女性採用者数	人	37	84	55
キャリア採用者合計 ^{*1}	人	21	17	20
うち、女性採用者数	人	11	5	12
再雇用制度利用人数 ^{*2}	人	63	40	51
障がい者雇用率	%	2.5	2.5	2.3
自己都合退職者数	人	106	95	104
自己都合退職率	%	4.6	4.0	4.4
管理職者数 ^{*3}	人	935	916	919
うち、女性管理職者数	人	86	89	108
女性管理職者比率	%	9.2	9.7	11.8
役職者数合計 ^{*3}	人	1,183	1,163	1,191
うち、女性役職者数	人	168	191	220
女性役職者比率	%	14.2	16.4	18.5
平均有給休暇取得日数	日	18.1	15	14
平均有給休暇取得率	%	75.5	78.3	73.4
育児休業取得率（男性）	%	78.6	94.1	100
育児休業平均取得日数（男性）	日	5.9	8.5	15.1
育児休業取得率（女性）	%	100	100	100
育児休業取得率（男女）	%	89.9	96.7	100
介護休業取得者数	人	1	1	1
時短勤務制度利用率 ^{*4}	%	54.3	47.2	50.3
ESアンケートにおける「満足度スコア」 ^{*5}	点	78.9	77.5	78.3
労働災害件数	件	35	36	41
度数率（災害による死者数の頻度）	%	0.17	0.83	0.88
強度率（災害の重さの程度）	%	0	0.01	0.02
健康診断受診者数	人	3,306	3,352	3,354
健康診断受診率	%	100	100	100
要観察者の医療機関受診率 ^{*6}	%	92.6	95.6	85.2
ストレスチェック受検率	%	96.2	96.5	99.4
人間ドック受診率（40歳以上）	%	63.1	64.3	56.4
特定保健指導対象者数	人	361	339	307
特定保健指導対象者率	%	14.86	14.03	12.8
睡眠時間（平日）6時間以上の者の割合	%	51.4	50.2	55.5
1日平均の歩数8,000歩以上の者の割合	%	20.2	21.3	21.4
喫煙者の割合	%	13.9	13.8	14.5

※すべての計数は、2022年度および2023年度が旧愛知銀行・旧中京銀行、2024年度があいち銀行の数値です。

※1 行員転換を含みます。

※2 正行員が定年退職となり嘱託員として再雇用された人数です。

※3 管理職者数は職位が副長職以上、役職者数は係長職以上として定義しています。

※4 時短勤務制度利用率（%）＝「年度末制度利用者」÷「制度利用の対象となる子を持つ男女」×100（ただし、休業・出向中は除く）

※5 あいち銀行の全行員に実施した「ESアンケート」（50問）の回答結果を数値化したものです。（最大値は100）

※6 2022年度および2023年度は旧愛知銀行の実績、2024年度はあいち銀行の実績です。

人的資本（人財育成）

項 目	単 位	あいちFG		
		2022年度	2023年度	2024年度
行内公募制度申込人数	人	3	3	2
職種または雇用形態の転換実績数（行員転換）	人	3	0	4
年間研修費用 ^{*7}	千円	99,056	127,703	98,370
年間研修時間 ^{*7}	時間	46,998	96,328	51,398
1人あたり平均研修時間 ^{*7}	時間	20.3	40.9	20.9
研修参加人数（延べ） ^{*7}	人	9,278	15,988	8,751

※7 2024年度の実績が2023年度と比較して減少した要因は、2024年10月～2025年2月にかけて銀行合併に伴うシステム統合の準備のため、「研修凍結期間」を設けたことによるものです。

社会貢献活動

項 目	単 位	あいちFG		
		2022年度	2023年度	2024年度
非営利団体への寄付金額	百万円	9	15	9
あいちFG教育文化財団助成金額	百万円	9	9	9
義援金	百万円	0	6	0
金融教育受講者数	人	476	361	480
金融商品（預金・投資信託等）を通じた寄付累計金額	百万円	16	7	0
SDGs私募債 寄付・寄贈金額合計	百万円	15.7	14.8	20.4
うち、非営利団体への寄付金額	百万円	4.7	4.4	3.8
その他融資商品を通じた寄付・寄贈金額合計	百万円	—	—	43.6
うち、非営利団体への寄付金額	百万円	—	—	10.1

ガバナンス

コーポレート・ガバナンス

項 目	単 位	あいちFG		
		2022年度	2023年度	2024年度
取締役の人数	人	15	15	14
うち、社外取締役の人数	人	5	5	5
監査等委員の人数	人	6	6	6
うち、社外取締役の人数	人	5	5	5
女性取締役の人数 ^{*8}	人	2	2	2
役員のうち、女性の比率	%	13.3	13.3	14.3
取締役会平均出席率	%	99.3	98.8	98.7

※8 社外取締役を含みます。

コンプライアンス

項 目	単 位	あいちFG		
		2022年度	2023年度	2024年度
お客さま相談センターへの相談件数	件	185	241	243
うち、電話相談	件	65	87	78
苦情	件	151	202	205
照会	件	34	39	38
社内通報受付件数（ホットライン）	件	9	5	4
コンプライアンス研修実施回数 ^{*9}	回	42	32	20
コンプライアンス違反事案発生件数 ^{*10}	件	0	0	1

※すべての計数は、2022年度・2023年度・2024年4月～12月が旧愛知銀行・旧中京銀行、2025年1月～3月はあいち銀行の実績です。

※9 全行員向け研修のほか、随時別研修を含みます。

※10 銀行法53条ならびに銀行法施行規則第35条に基づき当局へ届け出した不祥事件の件数です。

外部評価

FTSE

当社グループは、各セクターにおいて相対的に、環境、社会、ガバナンス（ESG）の対応に優れた日本企業として、「FTSE Blossom Japan Sector Relative Index」の構成銘柄に選定されています。



FTSE Blossom Japan Sector Relative Index

S&P/JPXカーボン・エフィシエント指数

当社グループは、環境情報の開示状況、炭素効率性の水準に着目して構成銘柄のウェイトを決定するS&P/JPXカーボン・エフィシエント指数の構成銘柄に選定されています。



CDP

国際的な環境評価機関であるCDPが実施する2024年の気候変動調査において、「B」評価を取得しました。



あいち女性輝きカンパニー

当社グループは、女性の活躍促進に向けた取り組みや、ワーク・ライフ・バランスの推進、働きながら育児・介護ができる環境づくりなどの取組みを行っている企業として愛知県から認証を受けています。



プラチナくるみん

当社グループは、厚生労働省が次世代育成支援対策推進法に基づき定める「子育てサポート企業」として「プラチナくるみん」の認定を受けています。



えるぼし

当社グループは、女性の活躍推進に関する取り組みが評価され、「えるぼし」の二段階目を取得しています。



健康経営優良法人

当社グループは、経済産業省と日本健康会議が実施する健康経営優良法人認定制度において、「健康経営優良法人2025（大規模法人部門）」に7年連続で認定されました。



DX認定

当社グループは、「デジタルガバナンス・コード」の基本的事項に対応する「DX認定事業者」として認定されました。



イニシアティブへの参画



コーポレートデータ

企業情報



商 号	株式会社あいちフィナンシャルグループ（英文表示：Aichi Financial Group, Inc.）
所 在 地	名古屋市中区栄三丁目14番12号
事 業 内 容	(1) 銀行および銀行法により子会社とすることのできる会社の経営管理 (2) 前号に掲げる業務に付帯関連する一切の業務 (3) 前二号に掲げる業務のほか、銀行法により銀行持株会社が営むことができる業務
資 本 金	200億円
設 立 日	2022年10月3日
決 算 期	3月31日
上 場 証 券 取 引 所	東京証券取引所プライム市場および名古屋証券取引所プレミア市場
会 計 監 査 人	有限責任あずさ監査法人
株 主 名 簿 管 理 人	三菱UFJ信託銀行株式会社

大株主

氏名または名称	住所	所有株式数 (株)	発行済株式（自己株式を除く。）の 総数に対する所有株式数の割合（％）
日本マスタートラスト信託銀行株式会社 (信託口)	東京都港区赤坂一丁目8番1号 赤坂インターシティAIR	4,630,800	9.43
ミソノサービス株式会社	名古屋市北区平安二丁目15番56号	3,880,000	7.90
株式会社日本カストディ銀行（信託口）	東京都中央区晴海一丁目8番12号	2,339,600	4.76
あいちフィナンシャルグループ 従業員持株会	名古屋市中区栄三丁目14番12号	1,186,674	2.42
日本生命保険相互会社	東京都千代田区丸の内一丁目6番6号	925,845	1.89
東邦瓦斯株式会社	名古屋市熱田区桜田町19番18号	911,792	1.86
GOLDMAN SACHS INTERNATIONAL	PLUMTREE COURT, 25 SHOE LANE, LONDON EC 4A 4AU, U.K.	745,100	1.52
住友生命保険相互会社	東京都中央区八重洲二丁目2番1号	703,500	1.43
明治安田生命保険相互会社	東京都千代田区丸の内二丁目1番1号	548,954	1.12
住友不動産株式会社	東京都新宿区西新宿二丁目4番1号	520,479	1.06
計	—	16,392,744	33.39

子銀行



商 号	株式会社あいち銀行
所 在 地	〒460-8678 名古屋市中区栄三丁目14番12号
資 本 金	180億円
設 立	1910年（明治43年）
預 金 残 高	5兆9,457億円
貸 出 金 残 高	4兆8,547億円
職 員 数	2,371人

関係会社

会社名	所在地	電話番号	主要業務
愛銀リース株式会社	〒450-0002 名古屋市中村区名駅四丁目22番20号	052-551-0660	総合リース業務
株式会社愛銀ディーシーカード	〒450-0002 名古屋市中村区名駅四丁目22番20号	052-551-0510	クレジットカード業務 金銭貸付業務 信用保証業務
株式会社中京カード	〒461-0002 名古屋市東区代官町20番5号	052-935-8171	クレジットカード業務 金銭貸付業務 信用保証業務
中京ファイナンス株式会社	〒460-0008 名古屋市中区栄三丁目33番13号	052-238-3270	集金代行業務
愛銀コンピュータサービス株式会社	〒450-0002 名古屋市中村区名駅四丁目22番20号	052-551-0771	グループ内各種情報処理業務
愛銀ビジネスサービス株式会社	〒450-0002 名古屋市中村区名駅四丁目22番20号	052-551-0881	銀行事務サービス業務
愛知キャピタル株式会社	〒466-0064 名古屋市昭和区鶴舞一丁目2番32号	052-735-3220	投資事業有限責任組合 （ファンド）の運営・管理業務 出資先企業に関する 総合コンサルティング業務
株式会社エイエイエスシー	〒460-0003 名古屋市中区錦一丁目11番20号	052-219-5420	ソフトウェア開発業務
株式会社エイエイエスティ	〒460-0003 名古屋市中区錦一丁目11番20号	052-219-5420	ソフトウェア開発業務 教育事業
株式会社エイエイエスティ東京	〒101-0052 東京都千代田区神田小川町二丁目2番8号	03-3518-9530	ソフトウェア開発業務
株式会社アイエスティ	〒460-0003 名古屋市中区錦一丁目11番20号	052-220-0005	ソフトウェア開発業務
株式会社あいちFGマーケティング	〒460-0008 名古屋市中区栄三丁目14番12号	052-262-9517	広告代理業

