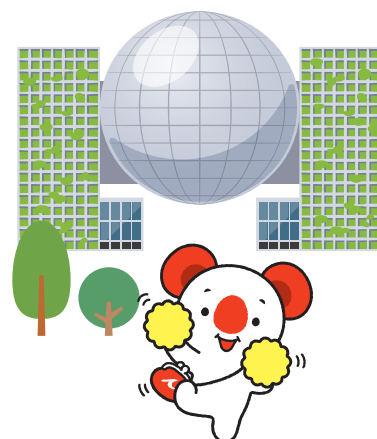
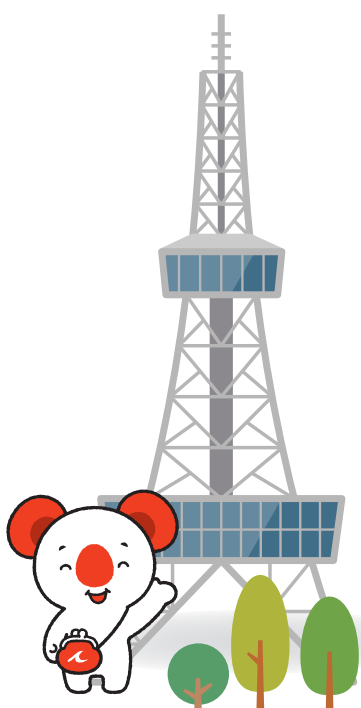




あなたの、いちばんちかくで。

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。

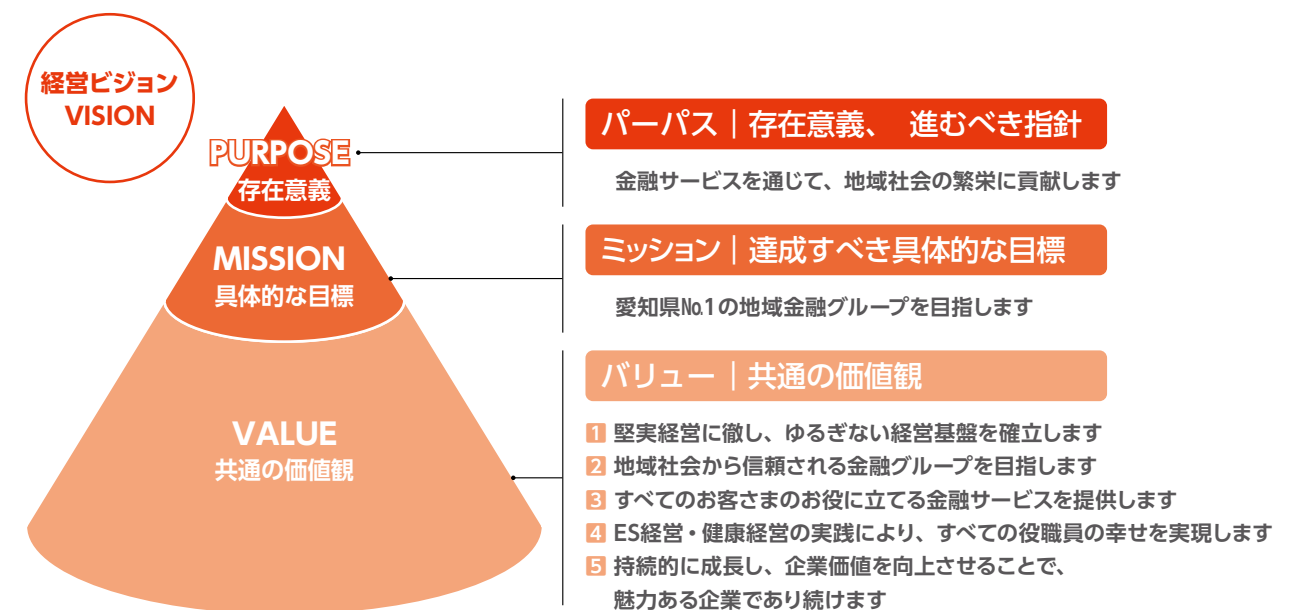
堅実でゆるぎなく、かつ挑戦をおそれずに。

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。



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。

社員一人ひとりへの経営理念浸透の取組み：

当社グループでは、社員一人ひとりが経営理念を身近なものとして理解し、日々の業務で体现できるよう、継続的な浸透活動に取り組んでいます。

その一環として、社長自らが定期的に配信する「社長通信」において経営理念に沿ったメッセージを発信するとともに、年頭の挨拶や営業店への臨店時には社員との直接対話を行うなど、経営理念を常に身近に感じられる環境を整えています。

社長通信 No.121 「経営ビジョン」

2026年4月1日

今日から新年度です。新たに124名の新入行員のみなさんを迎えました。
そして、2022年10月の経営統合から3年半が経ちました。
あいちFGでは経営統合に際して、「パーパス」「ミッション」「バリュー」からなる「経営ビジョン」を策定しました。
そこで、今回は、改めて「経営ビジョン」について確認したいと思います。
管理者は、新入行員が配属されたら、必ずこの「社長通信」を渡して「経営ビジョン」について説明してください。

1. 「経営ビジョン」

「経営理念」とは、一般的には「組織が果たすべき使命、存在意義」を表し、「企業が何のために存在するのか」を表しています。
あいちFGでは、「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ています。全役職員が目指す姿及び意思決定の際の指針ですから、役職員のみなさんは業務上で何か判断する際、決定する際には、必ず「経営ビジョン」に沿った判断・決定をしなければなりません。

社長通信一部抜粋

POINT1 確かな成長と次なる飛躍：愛知県No.1を目指すトップの強い想い

当社グループは「愛知県No.1の地域金融グループ」を目指しています。トップメッセージでは、当社グループが目指す姿、第2次中期経営計画における具体的な成果に加え、三十三フィナンシャルグループとの経営統合に向けた基本合意書の締結、そして企業価値のさらなる向上へのトップの強い想いを語っています。

POINT2 ロジックツリーで明確にする、企業価値向上の道筋

企業価値向上のためには、ROEを持続的に高めることに加え、資本市場からの期待値であるPERを改善し、資本コストを安定的に上回る収益力を確立することが必要です。財務担当役員メッセージでは、企業価値向上ロジックツリーに沿って、当社グループが取り組む具体的な施策とその背景となる考え方について説明しています。

POINT3 第2次中期経営計画の進捗状況

当社グループの第2次中期経営計画は、計画スタートから1年が経過し、統合シナジーを発揮しながら順調に進捗しています。本誌では、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、グループ経営基盤の強化、DX戦略の加速化の3つの基本戦略における具体的な取組状況を詳述しています。

●報告対象

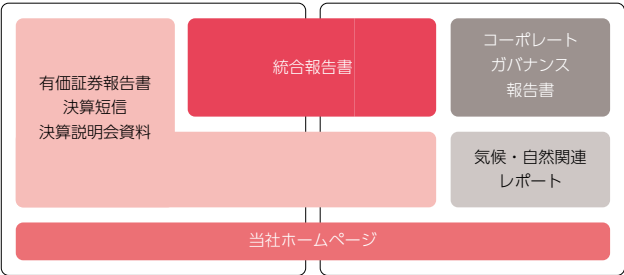
- 期間 2025年4月～2026年3月
一部に2026年4月以降の情報も含まれます。
- 範囲 あいちフィナンシャルグループおよびその子会社・関連会社

●別冊のご案内

ディスクロージャー誌2026（本編・資料編）は、あいちフィナンシャルグループのHP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



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／経営理念
- 03 統合報告書2026のポイント／編集方針

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 財務担当役員メッセージ
- 19 社外取締役メッセージ
- 22 経営統合に関する基本合意

価値創造の源泉と当社グループが目指す姿

- 25 あいちFGのあゆみ
- 27 価値創造プロセス
- 29 あいちFGの競争優位の源泉／培われた資本
- 31 マテリアリティ
- 33 長期計画ー2030年に向けて目指すべき姿ー
- 35 第2次中期経営計画

価値創造を実現する成長戦略

ROE向上に向けた取組み

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

- 41 コンサルティング・ソリューション型
ビジネスモデルの全体像
- 43 ソリューションメニューの充実
- 49 顧客基盤の強化
- 52 グループ戦略の強化

基本戦略II グループ経営基盤の強化

- 57 新たな店舗網の再構築
- 58 人事担当役員メッセージ

- 59 人的資本経営の強化
- 61 人財育成
- 65 ダイバーシティ・エクイティ&インクルージョン
- 68 健康経営・働き方改革

基本戦略III DX戦略の加速化

- 71 DX推進の全体像
- 73 デジタル人財育成計画
- 75 顧客利便性・先進性の向上
- 76 業務改革・営業店事務ゼロ化

資本コスト低減に向けた取組み

- 79 サステナビリティ経営のガバナンスと推進体制
- 81 気候変動対応の取組みーTCFD提言に関する開示ー
- 88 自然資本・生物多様性の取組みーTNFD提言に関する開示ー
- 91 人権尊重の取組み
- 93 ステークホルダーとの価値共創

価値創造を支える経営基盤

- 103 コーポレートガバナンス
- 111 役員一覧
- 113 リスク管理
- 117 サイバーセキュリティ
- 119 コンプライアンスの取組み

コーポレートデータ

- 125 グループ財務データ
- 127 グループ非財務データ
- 129 企業情報

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、詳細な財務データ等につきましては、「2026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「2026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。



あなたの、
いちばんちかくで。

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

新しい金融グループとして 東海エリアにおける存在感を高めて 地域の発展に貢献するとともに 企業価値の向上を目指していきます

あいちFGの目指すべき姿と 経営理念の浸透

当社グループは、達成すべき具体的な目標として「愛知県No.1の地域金融グループ」を掲げています。私がいちフィナンシャルグループ発足当初より社内外に繰り返しお伝えしているのは、「私たちが目指すのは単なる規模のNo.1だけではない」ということです。コーポレートスローガン「あなたの、いちばんちかくで。」に込めた想いとおあり、お客さまに最も寄り添い、真っ先にご相談いただき、最も頼りにされる地域金融グループであることこそが、私たちの目指す真の姿です。

法人・個人を問わず、お客さまが課題に直面された際、いちばんにあいち銀行にご相談いただき、親身な対応と最適な解決策の提示を通じて課題を解決し、「あいち銀行に相談してよかった」「次もあいち銀行に相談しよう」と感じていただく。これこそが「愛知県No.1の地域金融グループ」の実現につながると考えています。そのため、毎期初の全店の支店長を集めた会議では、必ずコーポレートスローガンに込めた想いから話を始めます。組織体制の変更や新たな人財の加入が毎年続くなかで、この精神を社内に根付かせるためには、経営トップとして私から繰り返し発信し続けることが必要不可欠と考えています。

パーパス、ミッション、バリューからなる経営ビジョンについては、社内グループウェアを通じた「社長通信」でも継続的に発信することで、浸透を図っています。毎年実施している「従業員エンゲージメント調査（ESアンケート）」の結果からも、従業員の経営ビジョンに対する理解や浸透が着実に進んでいることを実感しています。今後も、「あなたの、いちばんちかくで。」という精神は、決して揺らぐことなく未来へ引き継がれていくものと信じています。

あいち銀行の始動から1年 第2次中計の成果と統合シナジー

あいち銀行の発足と第2次中期経営計画の始動から約1年が経過し、統合シナジーの発現に向けた施策はいずれも計画を上回るペースで進捗しています。

まず、トップラインシナジーについては、第1次中計で創出した戦略人財の再配置に加えて、グループ会社の増強などによるソリューションメニューの強化を通じて、第2次中計の基本戦略の1つである「コンサルティング・ソリューション型ビジネスモデルの深化」を進めており、その効果は資金利益やコンサルティング関連収益などに現れています。

なかでも、「栄町リサーチ&コンサルティング」が着実な成長を遂げています。同社は、従前の社内カンパニーから昨年10月にグループ会社として独立させ、ソリューションメニューの一部を業務移管したことに加え、リサーチ機能を新設し、地方公共団体などからのリサーチ業務の受託を開始しました。M&A・コンサルティング手数料も順調に増加しており、今後もグループ全体で収益を伸ばしていきます。

また、昨年1月に実施したシステム統合は円滑に完了し、店舗統合につきましても合併時にあった154拠点を2027年3月末までに116拠点とする計画に対し、2026年3月末時点で18拠点の統合を実施しました。今後統合を予定している拠点についても、支店長は両拠点の支店長を兼務し、渉外係も執務拠点を集約するなど、計画よりも前倒しで営業体制を整備しています。

店舗統合は、コストシナジーの面で着実な成果が得られているものの、2025年度に店舗統合計画の一部見直しを行いました。計画の策定当初はマイナス金利環境下であったことから効率化を重視していましたが、「金利のある世界」

への移行に伴い預金獲得につながる顧客接点として、地域拠点の重要性が高まったことから、統合店舗数を見直するなど、環境変化に応じて柔軟に対応しています。

一方で、本部組織のスリム化に関しては、まだ道半ばと認識しています。新たな成長分野への人員配置を進めつつ、本部機能のさらなる最適化と効率化を急務と捉え、早急に改善を図っていきます。

加えて、さまざまな施策を進めるため、「戦略リスクイング人財」の育成・創出にも継続して取り組んでいます。2025年度は100人以上の創出をKPIに設定し、107人を認定しました。第3次中計最終年度（2031年3月末）までに延べ700人以上の創出を目指し、引き続き人的資本経営を強化していきます。

統合シナジーの早期発現などにより、2026年3月期は、経常利益309億円（前期比+206億円）、当期純利益218億円（前期比+127億円）となり、1株当たり配当金も110円から135円へと増配しています。

この大幅な増益は、システム統合をはじめとする統合関連費用が一巡したことに加え、「金利のある世界」への移行により貸出金利が想定を上回り、さらに与信関係費用が低水準で推移したことなどが主な要因です。しかしながら、資金利益の伸長が他行と比較して緩やかである点や、役務取引等利益が前期比で減少している点を踏まえると、本業における収益力の強化が今後の課題であると認識しています。

「金利のある世界」は大きな追い風 地政学リスクの取引先への影響に注視

当社グループを取り巻く経営環境は、「金利のある世界」への移行、地政学リスクの高まり、地域金融機関の再編の加速、メガバンクやネットバンクとの競争激化など、大きな変化の局面を迎えています。こうした変化は当社グループにとって無視できないリスクである一方で、ビジネスモデルの変革を促す機会であると認識しています。

「金利のある世界」への本格的な転換は、金融機関にとって大きな追い風です。足元では預金金利回りの上昇が先行する一方で、貸出金利回りの上昇が遅行していますが、このタイムラグを早期に解消するための施策を講じ、今後のさらなる金利上昇局面に備えた収益基盤の強化を図っていきます。

中東情勢の緊迫化などによる地政学リスクの高まりは、エネルギー価格の高騰やサプライチェーンの分断を招いており、地域企業にも影響を与えています。本年4月に実施

したお取引先アンケートにおきましても、運送業や製造業など、業種によっては深刻な影響が生じ始めていることが確認されました。とりわけ中小企業のお客さまにおいては、事業継続に関わる事態に発展する懸念もあることから、今後の動向を注視するとともに、適切な支援策を速やかに検討・実行していきます。

ROE向上に向けた考え方と さまざまな取り組み

・RORAの改善が急務

当社グループのPBRは、2026年4月に0.9倍まで回復し、足元も0.8倍前後で推移しています。PBRの向上に向けて、私たちが取り組むべき課題はROEの向上です。銀行合併に伴う統合関連費用の影響で、2025年3月期のROEは2%台にとどまっていたましたが、2026年3月期に5%を上回る水準まで改善しました。

しかしながら、株主・投資家の皆さまが期待する株主資本コストを上回る水準には達しておらず、さらなる資本効率の向上が急務です。その実現に向けて、私が組織全体に強く働きかけているのが「RORAの改善」です。本部ではRORA改善の意識が浸透しているものの、営業店レベルでは、まだRORA改善に向けた意識の浸透が途上となっています。お取引先のなかには、採算性が十分でないご融資を継続している場合もあり、条件面の見直しや預金を含む基盤取引の改善に向け、お取引先との対話を一層深めていくように現場の意識改革を強く促しています。

個社別のRORAを着実に改善していく地道な取り組みが、全社的な収益力と資本効率の向上につながると考えています。

法人分野では、お客さまの経営多角化や戦略転換、事業承継、M&Aといった経営課題に対し、最適なソリューションを総合的に提案・提供できる体制の強化に取り組んでいます。栄町リサーチ&コンサルティングは、まさにその一翼を担う存在であり、営業店がお客さまの経営課題を把握し、栄町リサーチ&コンサルティングがその解決策を一気通貫で提供することにより、着実に成果を上げています。

一方、個人分野では、富裕層向けのウェルスマネジメント戦略を推進していますが、組織的かつ体系的なアプローチ体制には、まだ改善の余地があると認識しています。今後、パーソナルプラザや資産形成ローンセンターを活用した提案体制の強化などを進めていきます。

・自動車産業のサポート体制を強化

当社グループは愛知県最大の基幹産業である自動車産業のサプライチェーンを支えている企業とも数多くお取引いただいています。現在、これらの自動車関連企業は「電動化」を中心とした産業構造の変化に直面しており、事業の多角化や戦略転換、脱炭素化への対応、生産現場のさらなる生産性向上といった多様な経営課題への伴走支援が、当社グループにとって重要なテーマとなっています。

あいち銀行では、これまでも有力自動車部品メーカー出身の実務経験者を招聘し、生産現場の課題解決を直接支援する「現場改善アドバイザー」、自動車業界特有の情報収集や分析を行う「モビリティサポートチーム」を展開し、同業界への支援体制を強化してきました。2025年10月には、「モビリティサポートチーム」を銀行内から栄町リサーチ&コンサルティングへ移管し、より一層専門性を高めています。

また、さらなる機能拡充として、本年5月にはトヨタ生産方式に基づくコンサルティングの知見を有する「豊田エンジニアリング」がM&Aによりグループインしました。同社はトヨタ自動車出身の専門家を多数擁し、国内外の幅広い企業に対して品質および生産性向上の実践的な指導を行っています。

今回、豊田エンジニアリングを栄町リサーチ&コンサルティングの完全子会社としたことで、今後は同社を中核とした専門組織間の連携を深め、より高度かつ多様なソリューションを通じて、地域の基幹産業である自動車関連企業の変革を後押ししていきます。

・新しいグループ会社も躍進

新しいグループ会社も収益に貢献し始めています。2024年にグループ化したソフトウェア開発のAASTグループや、新設した広告会社のあいちFGマーケティングなどは、銀行の営業部門と連携しながら順調なスタートを切り、想定以上の成果をあげています。

今後の新分野への進出については、銀行業との親和性が高く、地域やお客さまの課題解決

に貢献できる分野を中心に展開を検討していきます。特に非金融分野は金融分野に比べてROEが高いため、お客さまのニーズに基づいた非金融分野のサービス強化には引き続き注力していきます。

・DX・AI活用による業務改革

収益性向上の観点では、DXの推進による業務効率化やお客さまの利便性向上も重要なポイントです。あいち銀行では、第2次中計期間の3年間で170億円のシステム投資（うち戦略的システム投資90億円）を計画しましたが、これは社内の生産性向上と働き方の変革を通じて、最終的にはお客さまへの提供価値を高めるための戦略的な投資と位置づけています。

生成AIをいかに使いこなしていくかは金融機関に限らず、企業にとってはここ数年で一番の課題であると認識しています。当社グループでは昨年11月に生成AI「neoAI Chat」を導入しました。本部・営業店を問わず行員の「調べる・まとめる・書く」業務を支援する基盤として活用を進めています。

営業店のスマート化については、タブレットを活用して窓口業務をデジタル化・ペーパーレス化し、窓口担当者による現金のハンドリングレス化を進めることで、営業店の定型事務を抜本的に減らす取り組みを進めています。

また、DXIによる顧客サービスの強化として、個人のお客さま向けには「あいぎんアプリ」のリニューアルを進めて



いるほか、法人のお客さま向けには、東海三県で初となる無料の簡易版法人IB照会ライトコースのサービスを開始するなど、非対面のサービスを拡充しています。

資本コストを意識した資本政策としての政策保有株式縮減と株主還元

PBRの向上に向けて、ROEを引き上げる一方、株主資本コストの低減についても重要なアプローチと考えています。本統合報告書をはじめとする丁寧な情報開示と積極的な投資家対話を通じ、当社事業への理解を深めていただくことで、資本コストの低減につながるよう目指していきます。

当社グループでは資本効率の改善を目指し、第2次中計において多様な施策を展開しています。その中核として、政策保有株式の縮減を加速させ、創出された資金を戦略的成長分野へ積極的に振り向けています。具体的には、人的資本経営の強化、DX戦略の推進、グループ戦略による事業領域の拡大といった将来への投資に加え、株主還元などへ重点的に資金を配分しています。

株主還元につきましては、現状、総還元性向30%程度を目安としています。これは、経営統合に伴い低下した自己資本比率を回復させ、地域金融機関として強固な財務基盤を再構築するため、足元は内部留保の蓄積を優先し

ていることによるものです。第3次中計の最終年度において連結自己資本比率を9.5%程度へ引き上げる目標を掲げており、財務の健全性向上と持続的な成長を両立させることで、皆さまのご期待に応えてまいります。

ガバナンスの高度化へ社外取締役の構成を変更

当社は監査等委員会設置会社であり、これまで社外取締役5名全員が監査等委員を務め、取締役会などにおいて独立した客観的な立場から忌憚らない意見が寄せられています。

しかし、ガバナンス機能のさらなる向上を図るためには、社外取締役全員が監査等委員を兼ねるこれまでの構成を見直す必要があると判断し、本年6月より新たな体制へ刷新しました。

具体的には、監査等委員でない社外取締役3名と、監査等委員である社外取締役3名の構成としています。前者には企業価値向上に向けた「攻めのガバナンス」を意識した経営への戦略的助言・提言などの役割を委ね、後者には従来の監督・監査などの役割を担っていただきたいと考えています。

三十三フィナンシャルグループとの経営統合について

2026年5月、あいちフィナンシャルグループと三十三フィナンシャルグループ（以下、三十三FG）は、2027年4月の経営統合に向けて基本合意書を締結しました。本報告書を通じて、その判断に至った経緯や目的についてご説明します。

銀行業において、新たな価値を創出するためには、一定の事業規模と十分な経営資源が必要不可欠です。

当社グループは、2022年10月に旧愛知銀行と旧中京銀行の経営統合により誕生しました。旧愛知銀行頭取として当時の背景を振り返ると、東海三県に本店を置く地銀・第二地銀7行のなかで、総資産において旧愛知銀行は5番目、旧中京銀行は7番目という位置づけでした。マイナス金利環境が継続するなか、従来の預貸金ビジネスに加えてコンサルティング業務やソリューション提供の拡充が急務となっていました。当時は、それに必要な経営資源、とりわけ人的リソースの確保が困難な状況にあり、このままでは愛知県内において勝つ残ることができないという強い危機感から、旧中京銀行との経営統合を決断しました。

その結果、愛知県に本店を置く地域金融機関としては最大規模となり、目論見通り新たな経営資源が創出されたことで、単独では実現困難であった多様な施策の展開が可能となりました。愛知県内における当社グループの存在感や認知度も格段に向上していると感じています。

しかしながら、東海三県全体を見渡すと、上位行とほぼ横並びの3～4位にとどまっており、この地域での存在感を高めていくためには、さらなる規模の拡大が必要でした。そこで、広域での基盤強化を模索するなか、同様の課題認識とビジョンを共有する三十三FGとの間で、経営統合に向けた検討を開始しました。

当社グループも三重県において過去からの基盤やつながりを有しているものの、お客さまへのサポートという点ではさらに深掘りする余地がありました。三重県を強固な地盤とする三十三FGと組むことにより、愛知県と三重県における当社グループの営業基盤は一気に拡大します。統合により生み出される新たな経営資源を活用し、これまで以上に多様な施策を展開していくことが可能となります。

三十三銀行は、高度なファイナンススキルやソリューションビジネスにおいて優れたノウハウを有しており、愛知県内のお客さまにも展開することで、大きなシナジーが期待できます。同時に、三重県内のあいち銀行のお客さま

に対しても、三十三銀行の充実した店舗網を活用し、より手厚いサポートを提供することが可能となります。

本経営統合に関する基本合意を公表した際にも、東海エリアでの基盤強化を目的に「当社グループのビジョンに共感いただける金融機関に対しては常に扉を開いている」旨をお伝えしましたが、今後もこのオープンな姿勢に変わりはありません。

2027年4月を目処に銀行持株会社を合併し、新たな金融グループを発足させる予定ですが、銀行については当面2ブランドを存続させ、それぞれの強みを活かしながら東海エリアにおける競争力強化とプレゼンス向上を図っていきます。

ステークホルダーの皆さまへ

当社グループは、経営統合、銀行合併、システム統合という大きな変革を地域金融グループとしては異例のスピードでやりきりました。第1次中計期間では銀行合併に伴う統合コストが先行しましたが、現在の第2次中計では「シナジー発現期間」として、企業価値向上に向けた本格的な攻めを行うフェーズに入っています。

「金利のある世界」への移行が進んでいることもあり、当社グループに対する株主・投資家の皆さまのご期待をひしひしと感じていますが、当社グループのポテンシャルに対する評価は道半ばと捉えています。引き続き丁寧な情報開示と建設的な対話を重ねながら皆さまのご期待に応えてまいります。

愛知県は、日本のものづくりをけん引してきた自動車産業をはじめ、多様な産業と豊かな自然資本を有する、ポテンシャルの高い地域です。その中心に拠点を置く金融グループとして、私たちは「この地域の未来に対する責任」を強く感じています。

地域全体の成長と豊かさをともに創っていく――。その役割を担うことができるのは、地域No.1の顧客基盤とグループ機能を持つ、私たちあいちフィナンシャルグループだと自負しています。

地域でいちばんに相談され、いちばん頼りにされる地域金融グループを目指して、持続的な成長を実現することで、株主・投資家をはじめとしたすべてのステークホルダーの皆さまに応えてまいります。引き続き、ご支援を賜りますよう心からお願い申し上げます。





企業価値向上に向けて

当社グループは、企業価値の向上を目指し、統合シナジーの発現期にあたる第2次中期経営計画（以下、第2次中計とします。）に基づき、各種施策を進めています。企業価値はPBR（株価純資産倍率）で測られますが、その向上のためには、ROEを持続的に高めることに加え、資本市場からの期待値であるPERを改善し、資本コストを安定的に上回る収益力を確立することが必要です。本メッセージを通して、企業価値向上ロジックツリーに沿って、各指標の推移を振り返るとともに、当社グループが取り組む具体的な施策とその背景となる考え方についてご説明します。

2025年度の振返り

第2次中計のKGIの一部を前倒しで達成しROEなどの目標を上方修正

2022年10月のあいちフィナンシャルグループ設立以来、着実に統合プロセスを進め、2025年1月には旧愛知銀行と旧中京銀行の合併が無事に完了し、新生「あいち銀行」が誕生しました。この新たな体制の下、堅固な事業基盤を構築できたことを、改めてご報告申し上げます。

2025年度は、統合関連費用の一巡に加え、経営統合・銀行合併によるシナジーの発現、金利上昇に伴う資金利益の改善が寄与し、連結当期純利益は大きく伸長、ROEも大幅に上昇しました。この結果、第2次中計で掲げたKGIの一部を2年前倒しで達成することができ、目標を上方修正する運びとなりました。

2024年のマイナス金利解除以降「金利ある世界」が到来し、銀行を取り巻く環境は大きな変革期を迎えています。当社は、この新たな環境へ迅速かつ的確に対応するため、持続的な規模の拡大とポートフォリオの質的改善を一段と進めていきます。統合・合併がもたらすシナジー効果を最大限に発現し、資本コストを上回るROEの早期実現に向けて、さまざまな施策に取り組んでいきます。

KGI	2024年度実績	2025年度実績	中計目標 (2027年度)
ROE	2.48%	5.56%	6.0%以上 5.0%以上 → 6.0%以上
連結当期純利益	90億円	218億円	270億円以上 190億円以上 → 270億円以上
コアOHR	75.77%	66.99%	65%未満
連結自己資本比率	8.78%	8.83%	9.0%程度

企業価値向上ロジックツリーの各指標の現状分析

PBRは上昇基調を継続

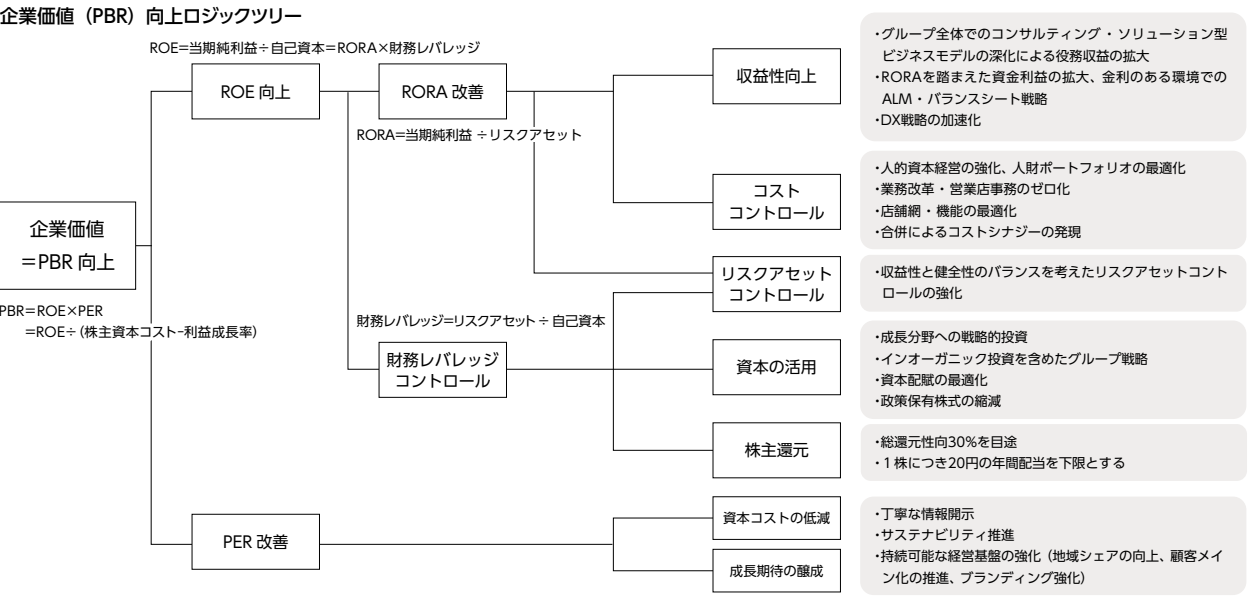
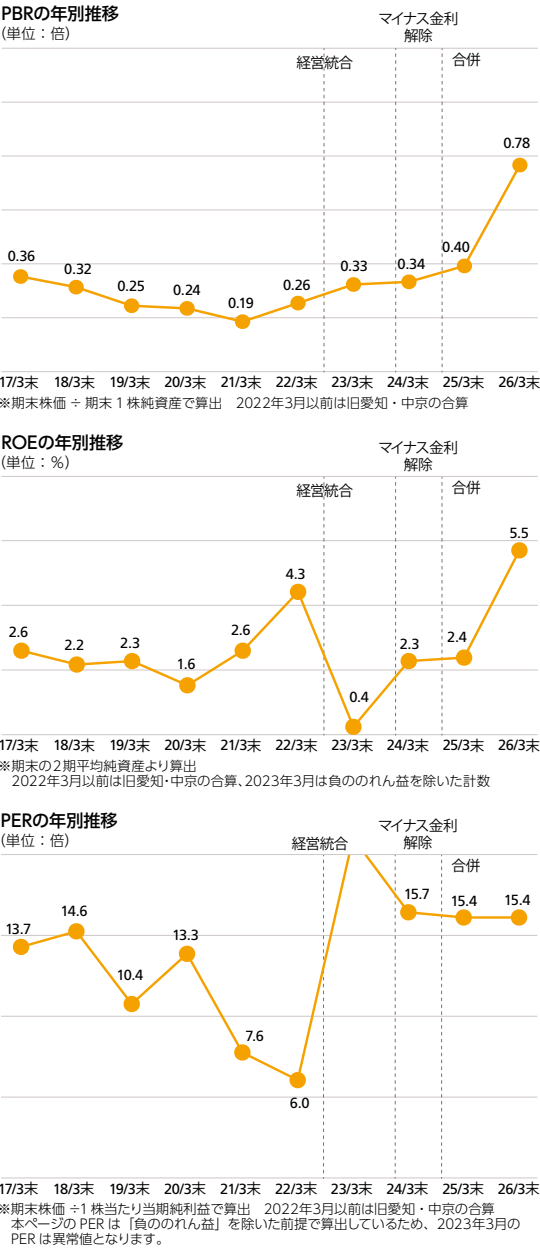
企業価値を図る重要な指標のひとつであるPBR（株価純資産倍率）は、ROE（自己資本利益率）とPER（株価収益率）に分解して捉えることができ、なかでもROEやDOE（純資産配当率）と強い連動性を有しています。当社のPBRIは、ROEの上昇に加え、金利上昇局面における収益の改善期待、都市型地銀としての特性、さらには業界再編への期待感といった要因が複合的に作用し、PERが上昇したことにより、一時的には1倍に近い水準まで回復しました。特に、統合関連費用により当期純利益が一時的に下振れした時期においても、統合前の配当水準を維持した経営判断は、株主の皆さまに対する持続的な企業価値向上へのコミットメントとして機能し、PBRの上昇基調に大きく寄与したと認識しています。

ROEは着実に改善

ROEについては、マイナス金利環境下では低迷が続いていましたが、経営統合の前には底打ちし、上昇傾向に転じました。その後、経営統合・銀行合併に伴う統合関連費用もあり一時的に低下したものの、2026年3月期には5.5%と、経営統合前の水準を上回る結果となり、着実に収益性が改善していることを示しています。

PERは経営統合後高水準

一方、PERについては、経営統合前は、利益成長に対し株価が相対的に低い評価にとどまる傾向にありました。しかし、経営統合後は一転し、利益成長以上に評価いただいています。これは、銀行合併によるシナジー効果の発現、金利上昇による収益力向上といった本源的な企業価値向上への期待に加え、業界再編への期待や、時価総額増加と流動性向上に伴い多様な投資家層からの注目が集まっていることなど、当社に対する株式市場からの期待が非常に高まっていることの表れであると認識しています。



現状の資本コストは6%から9%程度と認識

当社の資本コストは、資本資産価格モデル（CAPM）を用いた算出では9.2%程度（2026年3月末実績値：2025年9月末比+1.7%）と評価されており、リスクフリーレートやTOPIXに対するベータ値の上昇により上昇傾向にあります。一方で、株式益利回り（PERの逆数）ではPERの上昇によって6%程度に低下しています。これらの視点から、現下の当社の資本コストは6%から9%程度の水準にあると認識しています。

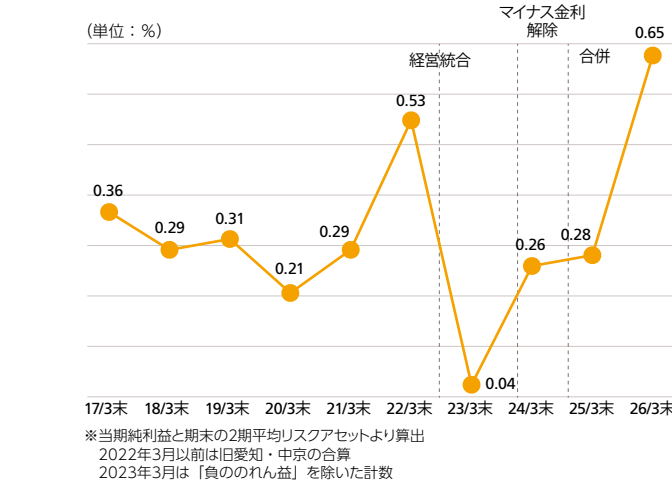
ROEは着実に上昇しているものの、現状では、いまだ資本コストに届いていない状況にいます。私たちは、この課題に対し真摯に向き合い、引き続きロジックツリーに基づいてROE向上に対して取組みを継続し、資本コストを上回るROEの実現を早期に達成することを目指していきます。

ROE向上にはRORAの改善が不可欠

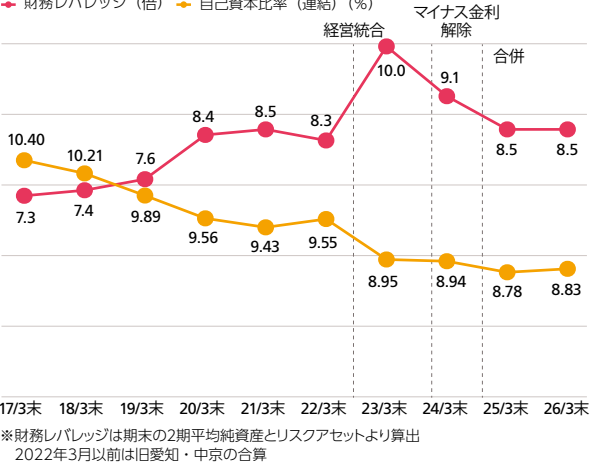
ROE（自己資本利益率）を「RORA×財務レバレッジ」に分解し、その向上に取り組んでいます。ROEの持続的な向上には、RORAの改善と財務レバレッジの適切なコントロールが不可欠です。

これまでのマイナス金利環境下においては、RORAの低下に対して財務レバレッジの拡大（すなわち自己資本比率の低下）によりROE水準の維持を図ってきました。しかしながら、当社は地域への安定的なリスクアセットの供給を図るため、自己資本比率9.5%を長期的なターゲットとしており、財務レバレッジの拡大を継続できない状況です。したがって、当社が持続的にROEを向上させるためには、これまで以上にRORAの大幅な改善が喫緊の課題となり、その実現に向けた取組みを強力に推進していきます。

RORAの年別推移



財務レバレッジと自己資本比率の年別推移



ROE向上に向けた取組み

ROE向上に向けて、第2次中計で取り組みしている内容をロジックツリーに基づき、収益力向上、コストコントロール、リスクアセットコントロールの観点からご説明します。

地域へのリスクアセット供給を最優先とし、収益性との両立を目指す

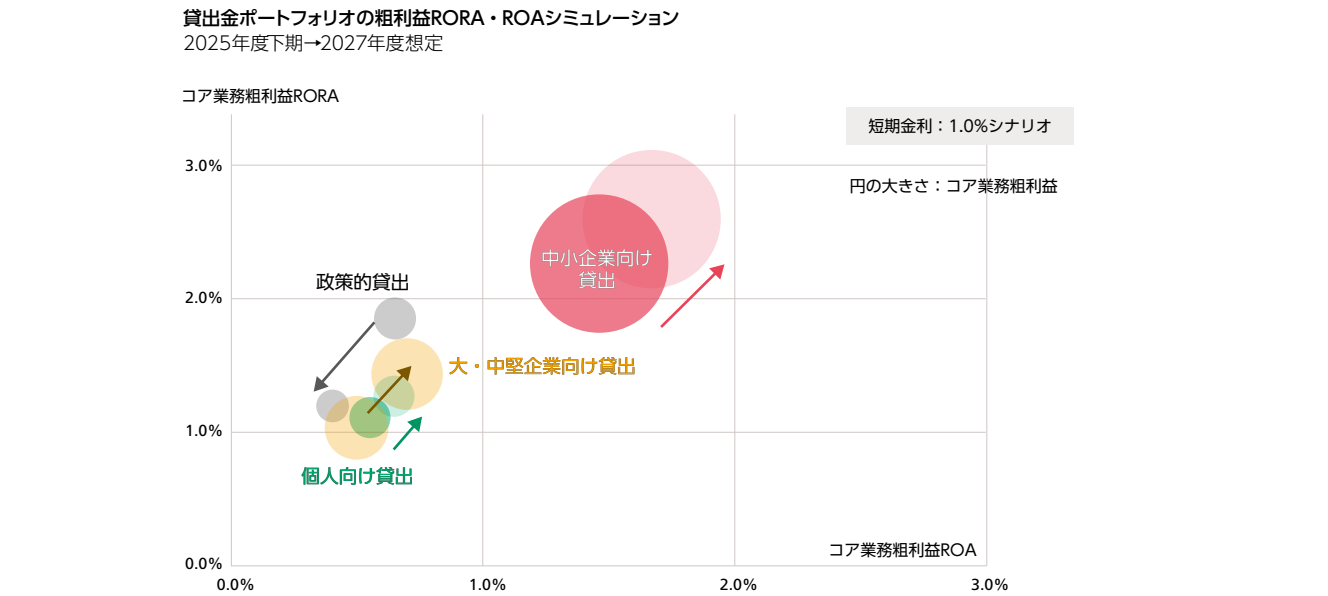
地域金融グループとしての使命を果たすべく、中小企業向け貸出や個人向け貸出へのリスクアセット供給を最優先事項と位置づけています。地域の資金が円滑に循環するよう、預金を含む顧客基盤とのバランスを考慮し、リスクアセットの最適な配分に基づいたポートフォリオを構築していきます。

当社グループは、第2次中計の基本戦略である「コンサルティング・ソリューション型ビジネスモデルの深化」、「グループ経営基盤の強化」、「DX戦略の加速化」を通じた顧客利便性・先進性の向上などによりソリューション収益を中心とした役務利益の増強や、バランスシートの改善による資金利益の拡大を通じてトップラインの向上を進めています。

RORAの改善は「金利上昇」と「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」がドライバー

中小企業のお客さまの資金需要にしっかりとお応えしていくことで、ソリューション収益の増加と金利上昇の恩恵を受け、RORAの向上を見込んでいます。一方で、貸出金利が相対的に低く預金獲得につながりにくい東京・大阪の大企業向け貸出や政策的貸出については、抑制していくことでRORAの改善を図っていきます。

個人向け貸出の主力である住宅ローンは、単独では低採算となるものの、個人顧客基盤強化に向けた戦略的な取組みであり、消費者ローンや資産形成の取組み、将来的な預金獲得につながるものと考えています。また、変動金利が大半であることから、金利上昇の恩恵を受けやすく、RORAの改善が期待されます。



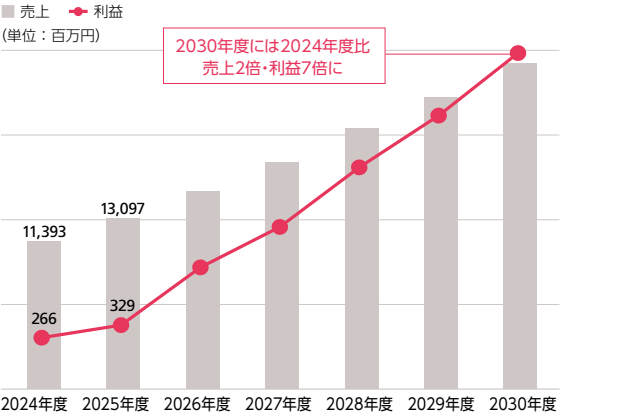
グループ全体の機能強化を通じた収益力の向上

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図るべく、既存グループ機能の活用に加えて、事業領域の拡大を進めています。2025年にはコンサルティング会社を社内カンパニーから独立させ、コンサルティング部門と同時にリサーチ部門を立ち上げました。さらに、2026年5月には製造業向けコンサルティングを手掛ける豊田エンジニアリングを新たにグループに迎え入れるなど、当社グループは銀行を含め13社体制となり、お客さまの課題をワンストップで解決できる態勢整備を進めています。一般的に銀行業のROEは他業種と比べて低い傾向にあるため、他業種への参入にはグループ全体のROEを高める十分な効果があると考えています。将来的には、グループ全体の利益に占める銀行以外の利益の割合を引き上げることを目指していきます。

調達手段の多様化の取組みとしてRMBSを発行

リスクアセットを持続的に供給するためには、安定した資金調達が不可欠です。あいち銀行は、マイナス金利の解除以前より預金獲得に注力し、バランスシートの拡大を図ってきました。しかし、金利のある世界への移行に伴い、預金獲得競争は一層激化しています。このような状況に対応するため、調達手段の多様化と長期安定資金の確保を目的として、RMBS（住宅ローン担保証券）の発行を通じて500億円の資金を調達しました。調達の大半を占める預金は、獲得競争の過熱によりコスト増大と不安定化を招く可能性があります。そのため、預金以外の調達手段を確保することは、資金調達の安定化とコスト削減、ひいては地域へのリスクアセット供給に貢献するものと考えています。今後も、変化する金融環境への対応として、RMBSのみならず、市場からの調達や、保有資産の有効活用について、積極的に検討を進めていきます。

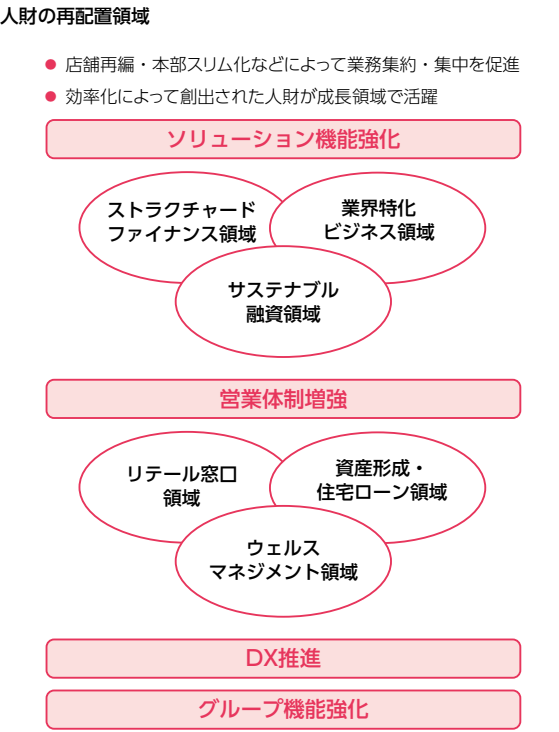
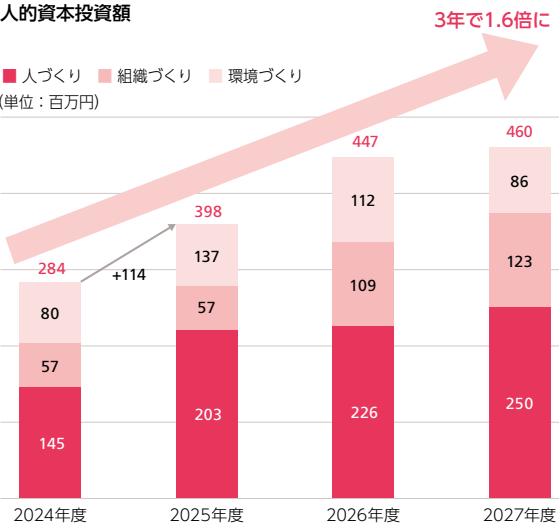
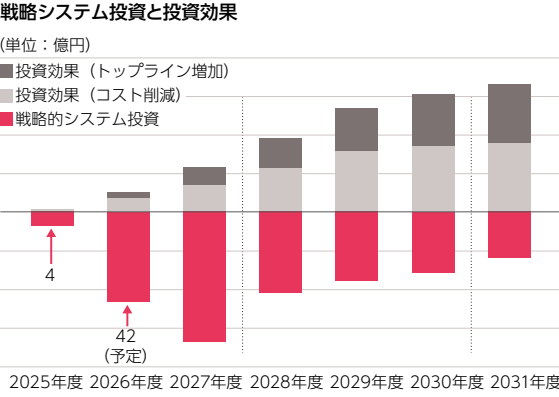
グループ会社の業績シミュレーション



人的資本投資やDX投資などの成長投資を進める

収益力の強化とコストコントロールに共通する施策として人的資本投資とDX投資に注力しています。トップラインの向上には、事業環境の変化に応じて、拡大していく新業務に対応できる「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、第2次中計の最終年度では、人的資本への投資額を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。

第2次中計の期間中には、銀行で170億円規模のシステム投資を行う方針であり、そのうち約90億円を「DX戦略の加速化」に直接的に寄与する「戦略的システム投資」と位置づけています。この投資から生み出される新たなサービスや機能を活用し、顧客の利便性を高めることによるトップラインの向上と、合理化によるコスト削減を通じた将来的な利益増加を目指しています。



店舗網の最適化と業務効率化による合併シナジーの最大化

コストコントロールについては、第2次中計期間を通じて店舗戦略を進めていくことに加えて、窓口業務のIT化・DX化や生成AI活用による各種業務の効率化、および業務の本部集中化を推進し、営業店における事務の“ゼロ化”を目指しています。同時に、ブロック営業体制を強化し、ブロック単位でフルバンキング機能を提供する体制を確立することで、店舗網の最適化を図ります。これにより創出された人財は、営業部門や成長領域へと戦略的に配置していきます。

コアOHRは65%未満へ

2025年度のコアOHR実績は66.99%となり、前年度の75.77%から大幅に改善しました。これは、第2次中計のKGIである65%未満の達成まで、あと一步の水準に迫るものです。各種の成長投資に加えて、インフレによるコスト増加の影響はあるものの、統合・合併によるシナジー効果がトップラインとコストの両面に現れています。

KGIの達成に向けて堅調な推移であると認識しているものの、現状に満足することなく、引き続き業務効率化と生産性向上を追求し、コアOHRのさらなる引き下げに強い意欲をもって取り組んでいきます。

PER改善に向けた取組み

サステナビリティの推進と情報開示、積極的な投資家対話により資本コストの低減につなげる

昨年4月には、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、人権尊重への取組み強化など、サステナビリティ経営の高度化を進めてきました。特に、「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と多様な人財の活躍推進」「ガバナンスの強化」の5項目をマテリアリティ（重要課題）として特定し、その実践と積極的な情報開示を進めています。これにより、非財務情報の透明性を高めるとともに、当社グループの主要マーケットである愛知県の発展に貢献することで、将来的な収益の持続可能性と収益向上のポテンシャルを拡大させ、結果として当社の資本コスト低減にも寄与すると考えています。

投資家の皆さまとの対話も積極的に進めています。マテリアリティKPIでは年間30回程度の面談を目標としていましたが、2025年度は46回の実施となりました。2022年10月に時価総額約800億円でスタートしたあいちFGは、その後1,000億円、2,000億円、そして3,000億円へと成長しています。地方銀行業界全体への注目度が高まっていることもありますが、特に外国人投資家との面談回数が大幅に増加しています。一方で、当社グループからの発信や対話が十分でなく、当社グループの強み・戦略や、地方銀行業界、ならびに愛知県における当社グループの位置づけなどについて、情報が行き届いていない面もありました。IR活動を一層強化し、理解の深化と評価の向上を通じて、資本コストの低減につなげていきます。

マテリアリティ	マテリアリティKPI	目標	実績	進捗率
地域社会繁栄への貢献	●サステナブルに関する投融資	2030年度までに1兆円*1 うち環境関連5,000億円	4,220億円 うち環境関連2,356億円	42.2% うち環境関連47.1%
	●当社グループが直接受託するコンサルティング支援件数	2027年度までに300件*2	120件	40.0%
	●スタートアップ支援件数	2027年度までに70件*2	25件	35.7%
金融サービスの高度化	●銀行アプリ登録数増加	2027年度まで175,000件*2	61,220件	35.0%
	●法人IB契約先数増加	2027年度までに4,900件*2	1,901件	38.8%
環境保全対応	●GHG排出量Scope1・2 カーボンニュートラル達成	2030年度までに達成	2013年度比削減率79.5%	79.5%
	●脱炭素支援件数	2027年度までに700件*2	426件	60.9%
従業員エンゲージメントと多様な人財の活躍推進	●ESアンケートの満足度	2027年度までに80pt	78.5pt	前年度比+0.2pt
	●戦略リスクリテラシー人財の創出	2027年度までに300名創出*2	107名	35.7%
ガバナンスの強化	●女性管理職比率	2027年度までに18%	13.3%	前年度比+1.5pt
	●嘱託員のライン職登用比率	2027年度までに10%	7.1%	前年度比+0.1pt
ガバナンスの強化	●政策保有株式の縮減	2028年度までに20%未満	23.4%	前年度比▲1.3pt
	●投資家との対話	年30回程度	46回	153.3%
ガバナンスの強化	●コンプライアンス・人権尊重に関する社内勉強会	年2回実施	3回	150.0%

※1 2022年4月からの累計 ※2 2025年4月からの累計

経営基盤の強化や成長分野への投資で成長期待を醸成する

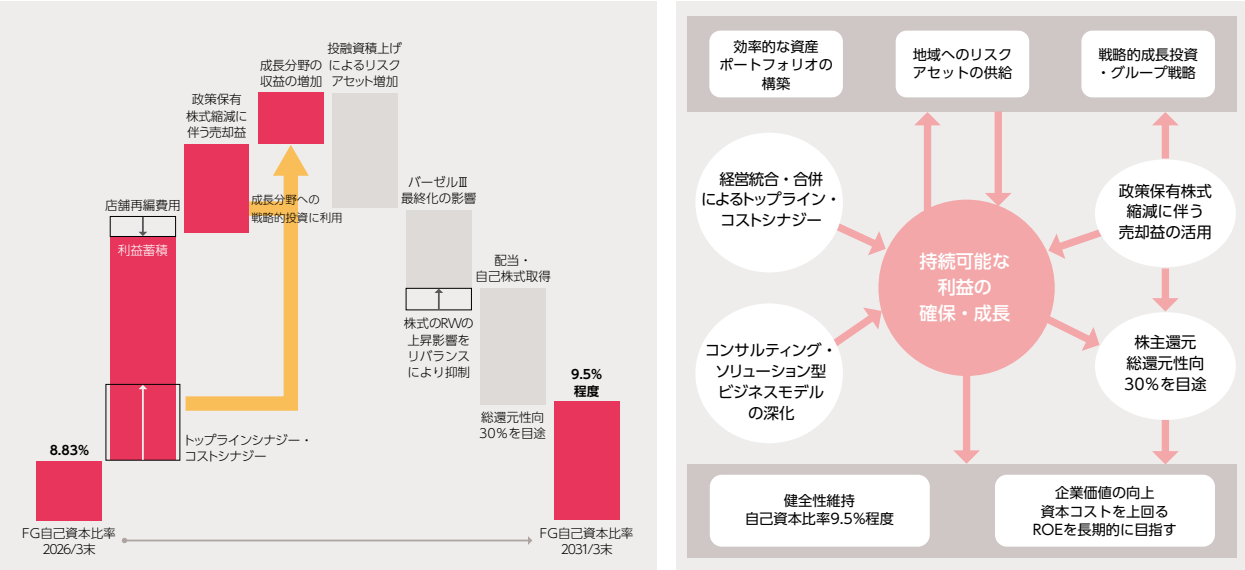
地域シェアの向上、顧客のメイン化、ブランディング強化を図ることで、強固な経営基盤を確立し、事業ポートフォリオを改善することで事業リスクの低減を図ります。また、すでにROE向上の取組みのなかでも言及しましたが、グループ経営基盤の強化や、人的資本投資、DX投資などの成長投資を通じて持続的な成長を実現します。こうした取組みを行い、資本コストの低減と成長期待の醸成によるPERの改善を目指します。

資本政策の基本的な考え方

資本政策と持続的な企業価値向上へのコミットメント

当社の資本政策は、地域金融機関としての責務を果たすために、健全性の基準として自己資本比率9.5%を確保しつつ、持続的な利益成長を通じて、企業価値を最大化することを基本方針としています。ロジックツリーでは財務レバレッジコントロールとして位置づけていますが、これは短期的にROEの向上へ寄与するだけでなく、その実行プロセスと戦略的な意思決定が、資本コストの低減と将来の成長期待の醸成を通じて市場からの評価（PER）を高め、結果として持続的な企業価値向上につながるものと認識しています。獲得した利益は、さらなる成長の源泉として再投資しています。具体的には、地域経済の活性化に不可欠なリスクアセットの供給、多様な収益機会を創出する戦略的成長分野への投資やグループ戦略の推進、そして資産ポートフォリオの改善を進めています。これらの戦略的な投資は、単なる利益の再配分にとどまらず、将来の利益成長への期待を高めるとともに、事業基盤の強化を通じて経営の持続可能性を一層確かなものとしします。

キャピタルアロケーション イメージ図



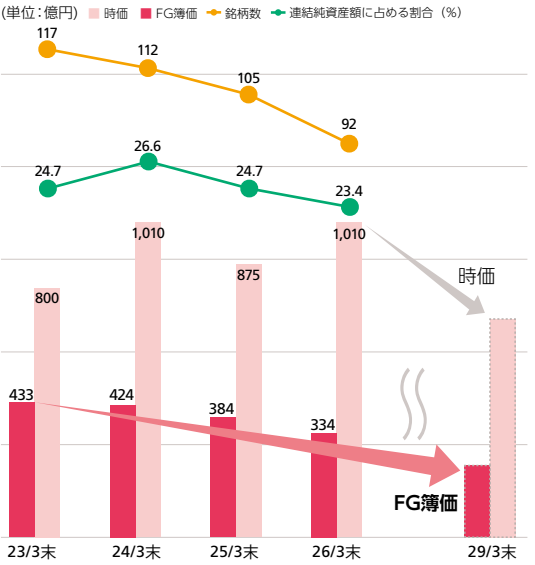
政策保有上場株式の縮減による売却益の活用を進める

ガバナンス強化の一環として、政策保有上場株式の縮減を重要な経営課題と位置づけています。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%未満とする目標を掲げ、着実に進めています。この縮減により得られる資金は、人的資本経営の強化やDX戦略の加速化といった戦略的成長分野への投資に重点的に活用し、将来に向けた持続的な価値創造へとつなげていきます。

持続的な企業価値向上と財務健全性の確保を踏まえた株主還元

株主還元については、1株あたり年間20円（2026年4月株式分割後）を下限としつつ、総還元性向30%程度を目途とし、企業価値向上と内部留保による健全性維持を両立させながら、積極的な利益還元を図ります。総還元性向30%は、同業他社と比較して抑制的な水準であると認識していますが、これは地域への安定的なリスクアセット供給を図ることを目的に自己資本比率9.5%達成を目標としているためです。当社は、最適な株主還元策について常に検討していきます。

政策保有上場株式の縮減状況（FGベース）



中長期的に資本コストを上回るROEを目指す

ものづくりを支え、地域社会の繁栄を共創することが、当社の持続的な成長につながる

当社グループが主たる営業基盤を置く愛知県は、自動車産業を中心としたものづくり産業が集積し、極めて高いポテンシャルを秘めています。この恵まれた環境において、あいち銀行の愛知県内地域シェアは依然として20%未満であり、持続的な成長の実現に向けて大きな成長余地があると考えています。

当地域では、ものづくり産業のサプライチェーンが多層的に構成され、部品や素材などを供給する企業が多くあります。こうしたお客さまの競争力強化と構造転換をいかに強力に支援できるか、それが地域金融グループである当社グループに課せられた重要な使命であると認識しています。

私たちは、第2次中計で掲げた「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、グループ一体となってお客さまの課題解決に資する多様なソリューションを提案・提供することで、地域における存在感を一層高めていきます。

改めて申し上げますが、当社グループのパーパスにもあるとおり、私たちは、地域社会の繁栄に貢献することが存在意義であり、ひいては、当社グループの持続可能な成長と強く結びついていると考えています。

持続的な企業価値向上を目指し、三十三フィナンシャルグループとの経営統合に向けた基本合意に至る

この度、当社は三十三フィナンシャルグループとの間で、経営統合に関する基本合意書を締結しました。成長ポテンシャルの高い東海地域における競争力強化を図るうえで、三十三フィナンシャルグループが有する高度なファイナンススキルや多様なソリューションメニュー、さらに統合による規模拡大のメリットを最大限に活かしていきたいと考えています。

経営統合が実現すれば、資産規模は11兆円を超えることになります。金利のある時代となり、質を維持しながら規模の拡大を実現するためには、経営統合が最も効率的な選択であると判断しました。経営統合直後には一時的なコスト増加が見込まれますが、持続的な利益成長と企業価値向上を目指していく所存です。

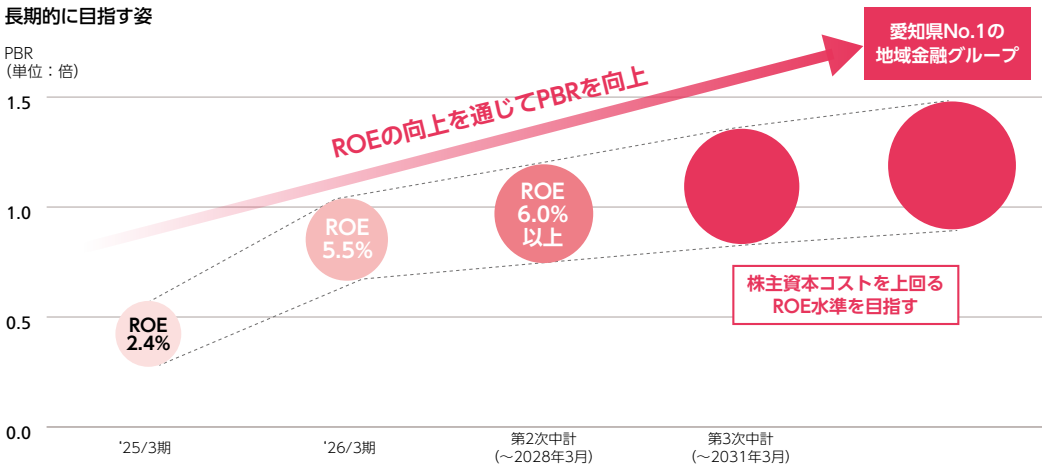
また、本件にとどまらず、今後の市場環境や事業戦略に応じ、他金融グループとの戦略的な連携強化や経営統合の可能性も排除することなく、企業価値の最大化を目指しあらゆる選択肢を検討していきます。

財務健全性を維持しながら持続的な利益成長を目指す

当社は、強固な財務基盤の維持と持続的な利益成長を両輪としながら、実効性の高い資本政策を推進していきます。これらの取組みを通じて、企業価値のさらなる向上を図り、株主の皆さま、地域の皆さまをはじめとするすべてのステークホルダーの皆さまから揺るぎないご支持をいただける存在となることを目指していきます。

財務担当役員として、私は「愛知県No.1の地域金融グループ」という目標を財務面から確実に支え、地域社会の持続的な繁栄に貢献するという重責を深く認識しています。健全な財務体質を堅持しつつ、資本効率の向上と株主還元の最大化に取り組むことで、皆さまのご期待に応えられるよう、全力を尽くしてまいります。

今後とも、当社グループの成長にご期待いただくとともに、変わらぬご支援を賜りますよう、心よりお願い申し上げます。



社外取締役メッセージ

今回、企業価値向上に向けた議論を一段と強化するため、監査等委員である社外取締役に加え、より経営に近い位置で関与し、社内とは異なる視点・専門性をもって取締役会に助言・提言をいただくことを目的に、監査等委員ではない社外取締役に新たに選任しました。社外取締役の方の多様な視点に基づく率直な意見を踏まえた議論を通じて、取締役会を監督と助言の両面から支え、意思決定の質の向上を進めていきます。

新任取締役（社外）

Q1. これまでの経歴

Q2. 今後、どのような役割を担っていくか



社外取締役
松野 恒博

A1.

トヨタ自動車でファイナンス・会計・税務などを長く担当してきました。その間には、金融庁の企業会計審議会のメンバーとして会計のルール作りに参画する機会にも恵まれました。また、米国トヨタ自動車販売、さらにアイシン・エイ・ダブリュ（現アイシン）で企業経営に携わりました。現在は、豊田合成でアドバイザーとして経営に関与し、名古屋大学において戦略の策定・運営に携わるほか、東海国立大学機構における資金運用にも従事しています。また、2022年6月からは当社グループの中核である愛知銀行（現あいち銀行）の社外取締役（監査等委員）を4年間務めてまいりました。

A2.

コーポレートガバナンス・コードの議論にもあるとおり、社外取締役に求められる役割は「能動的な行動」に変化しつつあると認識しています。「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」を通じて地域社会の繁栄に一層貢献するため、金融業界とは異なるバックグラウンドでこれまで培ってきた知見を活かし、ガバナンスの高度化にとどまらず、事業ポートフォリオの拡大・多様化に資する提言を実施することで、あいちFGの発展に貢献してまいります。



社外取締役
拝郷 寿夫

A1.

名古屋鉄道に入社後、財務・会計に加え、企画やグループ経営戦略部門の業務に携わるとともに、名鉄グループのホテルやバス会社への出向も経験し、多様な業種の実情を現場で学んできました。さらにコロナ禍では旅行会社の経営責任者として事業変革に取り組むとともに、全国組織の特性を活かした地方創生事業にも積極的に取り組んできました。名鉄グループはあいちFGと同じ愛知県を基盤とする企業グループであり、業種は異なるものの、地域貢献・共生という観点では共通点があると言えます。

A2.

コーポレートガバナンスは仕組みづくりがゴールではなく、本質的には、コーポレートガバナンスについて正しく行動につなげることが重要だと考えています。社外取締役として株主をはじめとするステークホルダーの利益を守りつつ、あいちFGの第2次中期経営計画のテーマである「銀行業を超えたトータルサポートグループ」の実現に向け、これまでの企業経営の経験と知見を活かし、多角的な視点からの提言や意見を通じて、あいちFGの持続的な成長と発展に貢献してまいります。



社外取締役
織立 敏博

A1.

私は日本銀行に32年間、日本証券金融グループに13年間勤務しました。日本銀行では、調査・業務運営から内部管理まで幅広い分野を経験し、出向により証券取引所の運営にも参画しました。日本証券金融グループでは、経営陣の一員として上場企業に求められるガバナンス改革と、ビジネス基盤の拡充に取り組みしました。また、海外での合併会社の設立を主導するなど、さまざまな業務を経験してまいりました。

A2.

マイナス金利が解除され、銀行経営が新たな局面を迎えるなか、あいちFGは経営統合から合併までを短期間で成し遂げ、第2次中期経営計画のもと、コンサルティング機能の強化やDX化・IT化の推進によるビジネスモデルの高度化と生産性の向上を通じた新たな成長路線を追求しています。そうした新たな展開の基本にあるのは、①企業・個人への良質なサービスの提供による地域社会繁栄への貢献、②働きがいのある職場づくりと人的資源の充実、③ガバナンスの強化の3つであり、これらを通じた企業価値の向上であると私は考えます。あいちFGがこうした取組みを進めていくにあたり、私は金融業界における異なる経験を活かした提言を行うことで経営に参画し、あいちFGの発展に貢献してまいります。

取締役（監査等委員・社外）

Q1. これまで取締役会において尽力してきたこと

Q2. 認識している課題に対し、自身のスキルをどのように活かして貢献していくか



社外取締役(監査等委員)
村田 知英子

A1.

私はあいちFGの各種施策が地域の信用・信頼を得られるか、健全な企業経営の維持・発展につながるか、コンプライアンスリスクはないかという観点から、経営の意思決定プロセスの妥当性を重視し、モニタリングをしてまいりました。税理士として培った財務会計・税務の知見と国税局などでの行政経験を活かして、取締役会などの議案に疑問やリスクを感じる事があれば、積極的に意見を述べるように努めています。

A2.

金利の上昇や景気の不透明感など、経営環境の不確実性は高まっているなか、東海地区において絶対的な存在感を持つ地域金融グループへ進化するためには、健全なリスク管理と堅実経営による持続的な成長を図る必要があります。その実現に向けては、さまざまな挑戦を支える株主の皆さま、地域社会の皆さま、従業員の方々からの信頼が不可欠です。私は、あいちFGがすべてのステークホルダーから信頼されるグループであり続けるため、独立した客観的な立場で職責を果たします。特に、財務・税務上の複雑な課題に対し、税理士としての知見や行政経験を最大限に活かし、多角的に検証・提言していきます。投資家の皆さまの視点を経営に反映させながら、地域社会の繁栄と持続的な企業価値の向上を両立できるよう尽力いたします。

- Q1. これまで取締役会において尽力してきたこと
- Q2. 認識している課題に対し、自身のスキルをどのように活かして貢献していくか



社外取締役(監査等委員)
我妻 巧

A1.

IT企業でのシステム・DX推進に携わった経験を活かし、特に銀行合併やシステム統合に関して取締役会での議論に積極的に参画してきました。なかでも勘定系システムの統合においては、ITの専門スキルを有する監査等委員として、担当役員や監査部門との対話や議論を通して具体的な提言を行いました。また、合併後の子銀行の内部統制のあり方についても、これまでの経営者および監査役としての経験を踏まえた提言を実施しました。

A2.

コンサルティング・ソリューションビジネスやDX戦略はますます加速させていかなく
てはならず、あいちFGも子銀行の合併後、DXを含めた業務改革による省力化や効率
化により、成長分野への人員の再配置などを進めています。一方で、これらの取組み
には人財の育成に加えて、組織運用が課題になると認識しており、コンプライアンス遵
守やリスク管理が重要です。これらの課題に対し、IT企業での経験と、経営者・監査役
としての知見を活かし、執行側への監督機能を発揮していきます。特に、DX戦略につ
いては取締役会での議論にとどまらず、担当役員との対話や議論を通じて状況を把握
し、専門性と経験をもとに提言することで、あいちFGの企業価値向上に尽力してまい
ります。



社外取締役(監査等委員)
板倉 麻子

A1.

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進めるなかで、合併に伴
うシナジー効果の発現状況や業務の統一の進捗、従業員間および企業文化の融合状況
などが円滑に進んでいるか、などのPMIの進捗状況を注視してきました。特に、業務の
統一に際し、十分に適応できていない従業員に対する心理的ケアが適切かどうか、そ
の問題の真因が制度・運用・コミュニケーションのいずれに起因しているかを把握し、
助言・提言に活かすように努めてきました。

A2.

従来の銀行のみならず、多様なグループ会社で構成されるあいちFGにおいて、実
効性あるガバナンスとコンプライアンスの徹底が重要な課題と認識しており、各業種固
有の法的規制や人財特性を踏まえ、コンプライアンスリスクを正確に把握・管理する必
要があります。各社の事業特性や実態に合わせ、適切な権限設定により意思決定の迅
速性を保ちつつも、重要性に応じて情報共有体制を整備することによる実効性のあるガ
バナンス体制の構築が重要と考えています。これまでの経験や法律・人事労務面での
知見を用いて、引き続き経営を監督していくことで、あいちFGの信頼性向上に貢献で
きるように尽力いたします。

経営統合に関する基本合意

当社および株式会社三十三フィナンシャルグループは、両社間の合併による経営統合に向け、経営統合に関する基本合意書を締結しました。

経営統合の経緯と目的・基本方針

両社の経営理念・パーパス

あいちフィナンシャルグループ
Aichi Financial Group

▶金融サービスを通じて、地域社会の
繁栄に貢献します。

三十三フィナンシャルグループ
San ju San Financial Group

▶地域のお客さまから愛され信頼される金
融グループとして、地域とともに成長し、
活力あふれる未来の創造に貢献します。

両社の強みや
経営資源を相互に活用

相互信頼および対等の精神に則り、本経営統合の実現に向けて協議・検討を進めていく基本合意書を締結

目的

経営統合の相乗効果を発揮することにより、愛知県、三重県および近接地域におけるプ
レゼンスをこれまで以上に高め、地域経済・社会の持続的発展に貢献するとともに、企
業価値の向上を目指してまいります。

基本方針

- 両社の強みを相互に最大限活用することで、多様化・高度化するお客さまの経営課題
やニーズに対して質の高い金融・非金融サービスを提供し、お客さま、地域とともに
成長する、持続可能なビジネスモデルへと進化させる
- 多様な人材が活躍できる機会の拡大を図ることで、従業員一人ひとりがその価値を最
大限に発揮できるようにするとともに、全従業員の働きがい（エンゲージメント）の向
上を実現する
- 両社が保有する経営資源の最適な活用によりさらなる効率化・合理化を図ることで、
健全な経営基盤を構築し、企業価値の向上を図る

経営統合の組織イメージ

旧あいちFG株主

旧三十三FG株主

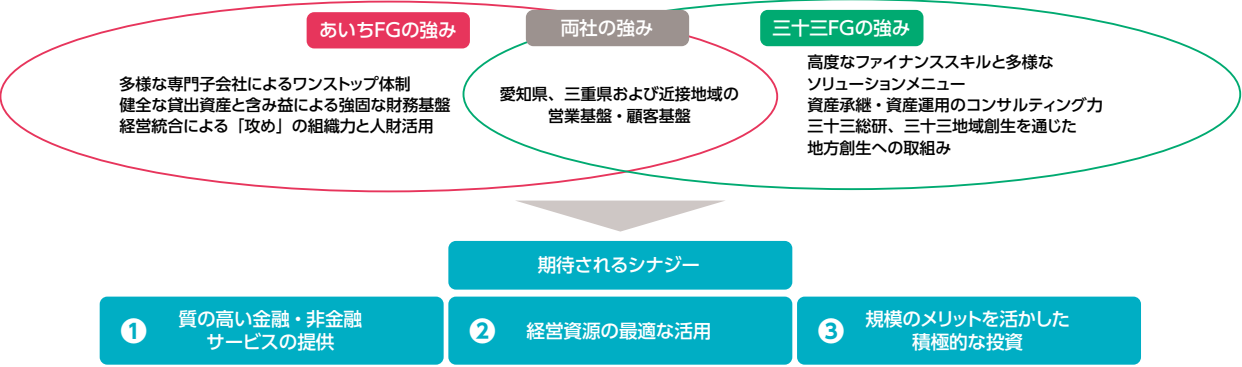
統合持株会社(新FG)

あいち銀行

三十三銀行

経営統合により見込まれる相乗効果と経営統合のスケジュール

両社の強みや経営資源を相互に活用することで、「質の高い金融・非金融サービスの提供」、「経営資源の最適な活用」、「規模のメリットを活かした積極
的な投資」といったシナジーを生み出し、地域経済・社会の持続的発展への貢献と企業価値の向上を図ってまいります。



経営統合のスケジュール ※下記は現時点における予定であり、両社の今後の協議などによって変更になる場合がございます。

予定日	概 要
2026年5月13日	経営統合に関する基本合意書締結
2026年9月（予定）	経営統合に関する最終契約締結・合併に関する吸収合併契約締結
2026年12月（予定）	両社臨時株主総会決議日
2027年4月1日（予定）	合併の効力発生日

※本経営統合の実行にあたっては、必要となる関係当局の許認可などが得られることを前提としていますが、当該許認可などの取得状況などによって、本経営統合の日程が遅延する事由が生じた場
合には、速やかに公表いたします。

価値創造の源泉と 当社グループが目指す姿

CONTENTS

あいちFGのあゆみ	25
価値創造プロセス	27
あいちFGの競争優位の源泉／培われた資本	29
マテリアリティ	31
長期計画 ―2030年に向けて目指すべき姿―	33
第2次中期経営計画	35

あいちFGのあゆみ

愛知銀行 1900年～2000年代



経営理念

地域社会からの信頼を大切にし、
地域社会の繁栄に貢献する

中京銀行 1900年～2000年代



経営ビジョン

地域社会の発展に貢献する

- 1910年9月
名古屋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
普通銀行へ転換、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

- 2021年12月
経営統合に関する基本合意書締結

- 2020年3月
「健康経営優良法人2020(大規模法人部門)」に初選定
- 2019年10月
中京銀行 SDGs宣言
- 2013年2月
創業70周年
- 1989年11月
東京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
- 1970年2月
名古屋証券取引所市場第一部に上場
- 1969年11月
本店を旧中京銀行本店に新築移転
- 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
- 1961年10月
名古屋証券取引所市場第二部に上場
- 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
- 1945年12月
本店を三重県名張市に移転
- 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
- 1918年2月
北勢無尽(後の八紘無尽の前身)を設立

Aichi FG 2022年～

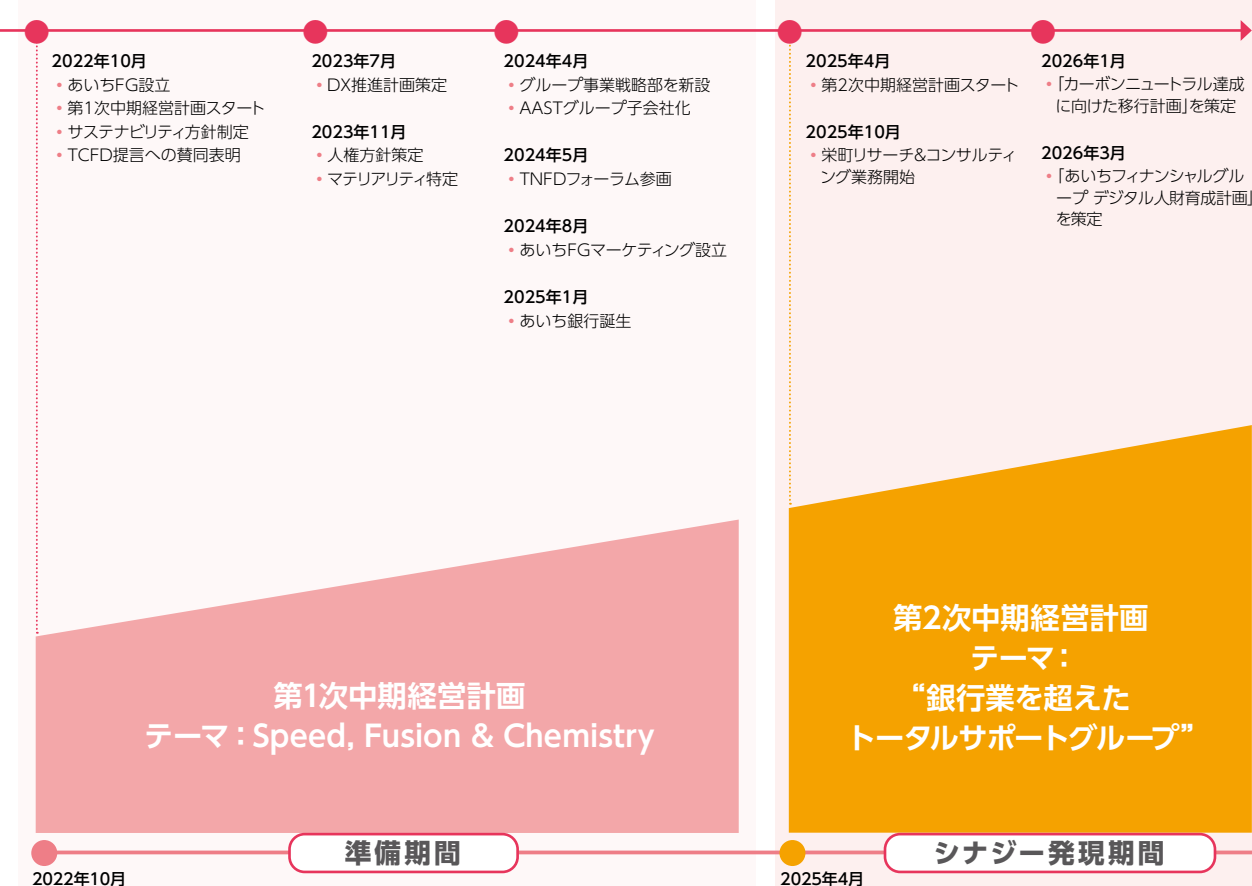
あいちフィナンシャルグループ設立の想い

2022年10月3日、愛知銀行と中京銀行は経営統合を行い、両行の親会社となる「株式会社あいちフィナンシャルグループ」が誕生しました。

愛知銀行は1910年(明治43年)、中京銀行は1918年(大正7年)に創業し、いずれも一世紀を超える歴史のなかで、地域のお客さまとともに歩み、地元企業の発展と人々の暮らしを金融面から支えてきた地域金融機関です。

2025年1月1日には、2行が合併し「株式会社あいち銀行」として新たなスタートを切りました。社名および銀行名である「あいち」には、主な営業基盤である愛知県を大切に、地域と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存在意義であるパーパス「金融サービスを通じて、地域社会の繁栄に貢献します」の実現に向け、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として、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。



価値創造プロセス

当社グループは、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」のもと、外部環境の変化を的確に捉え、これまで培ってきた資本を最大限に活用し、地域社会の課題解決と当社グループの持続的な企業価値向上を両立していきます。

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

1. 堅実経営に徹し、ゆるぎない経営基盤を確立します
2. 地域社会から信頼される金融グループを目指します
3. 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
4. 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
5. 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

外部環境

インプット

事業活動

アウトカム

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

経営者の世代交代
慢性的な労働力不足

多様な価値観の
尊重に関する
社会的意識の高まり

生成AIなど
デジタル技術の進展

国内における資産
運用への意識の高まり

金利のある
世界への転換

生物多様性・人権など
気候変動に続く社会
課題への対応本格化

人的資本

- コンサルティング・ソリューション型ビジネスモデルに必要な「戦略人材」

社会資本

- 地域No.1の強固な顧客基盤
- 成長ポテンシャルの高い事業基盤と最適な店舗網

知的資本

- お客さまの課題解決に寄与する多彩な機能

財務資本

- 収益性と健全性のバランスを考慮したリスクアセット

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



財務資本 (2027年度目標)

ROE
6.0 %以上

連結当期純利益
270 億円以上

コアOHR
65 %未満

連結自己資本比率
9.0 %程度

資本コストを上回る
ROE
を実現

非財務資本 (目標)

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)

当社グループが直接受託する
コンサルティング支援件数
300 件 (2027年度)

銀行アプリ登録数増加
175,000 件 (2027年度)

GHG排出量 Scope 1・2
カーボンニュートラル達成 (2030年度)

ESアンケート(従業員エンゲージメント調査)
満足度 80 pt (2027年度)

戦略リスクリテラシー人材
300 名創出
(2027年度)

女性管理職比率
18 %
(2027年度)

政策保有株式の縮減
FG連結純資産に占める割合

20 %未満
(2028年度)

投資家との対話
年 30 回程度 (継続)

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

■ あいちFGの競争優位の源泉／培われた資本

当社グループは、地域に根ざした強固な顧客基盤と成長ポテンシャルの高い事業基盤、多様なソリューションを生み出す知的・人的資本、健全な財務基盤など「5つの資本」を培ってきました。これらの資本を総合的に活かし、地域の課題解決と企業価値向上を同時に実現することで、持続的な成長を目指します。

人的資本

コンサルティング・ソリューション型ビジネスモデルに必要な「戦略人財」

「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、第1次中期経営計画スタート時から、お客さまの体験価値を大きく変えることができる新しい人財像である「戦略人財」の創出に取り組んでいます。第2次中期経営計画1年目においては、2026年3月末までに合計512名の戦略人財を創出しています。

第2次中期経営計画1年目の戦略人財創出人数(2026年3月末)

営業店プロフェッショナル人財 お客さまの高度なニーズに対応する ソリューション提案力を持つ人財 251名	本部ソリューションエキスパート 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 86名	足らざる資本の認識 ①戦略人財のさらなる層の厚み ②DX・サステナビリティ・海外ビジネス分野 などの専門性強化 ③多様な人財が活躍できる就業環境
業務改革社内コンサルスタッフ 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 68名	戦略リスクリング人財 新領域で活躍できるように時代に即した スキルを機動的にマスターする人財 107名	今後の取組みの方向性 ①計画的な戦略人財育成と専門資格取得支援 ②リスクリングの拡充 ③健康経営・DE&I推進と挑戦を後押しする 人事制度運用

社会資本

地域No.1の強固な顧客基盤

愛知県の企業がメインバンクとして認識している金融機関の比率は、あいち銀行が12.27%と、当地区の地銀、第二地銀、信用金庫のなかでトップシェアとなっています。また、貸出金および預金残高は愛知県の地域金融グループとしては最大であり、強固な顧客基盤を有しています。

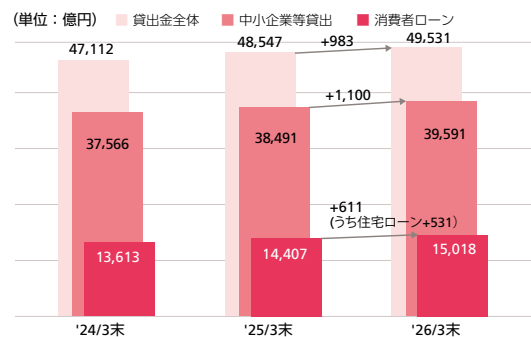
あいち銀行のメインバンクシェア率

2023年度	2024年度	2025年度
12.37% (1位)	12.38% (1位)	12.27% (1位)

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)

※順位は地銀、第二地銀、信用金庫の内
※2023年度、2024年度のシェア率は
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。

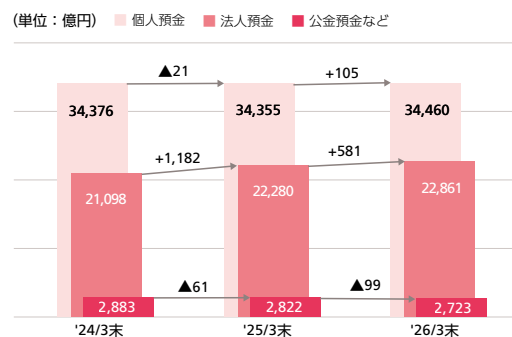
貸出金残高(末残)の推移



足らざる資本の認識

- ①若年層・新たな産業分野との接点拡大
- ②非対面・デジタルチャネルのさらなる活用
- ③課題解決型リレーションの強化

預金残高(末残)の推移



今後の取組みの方向性

- ①セミナー・相談会の開催、スタートアップ支援強化
- ②銀行アプリ・デジタルマーケティング推進
- ③ソリューション提案力の強化

社会資本

成長ポテンシャルの高い事業基盤と最適な店舗網

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。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。

愛知県のマーケットポテンシャル

愛知県内の主な指標			愛知県の人口動態		
県内総生産	製造品出荷額等	商業年間商品販売額	総人口(総数)	出生率	労働力人口(国勢調査)
全国 3 位 (2022年)	全国 1 位 (2023年)	全国 3 位 (2022年)	全国 4 位 (2024年)	全国 4 位 (2024年)	全国 4 位 (2020年)

※出典：統計ダッシュボード (<https://dashboard.e-stat.go.jp/>)

あいち銀行の店舗網(拠点数)

愛知	124
うち名古屋市内	65
岐阜・三重・静岡	10
東京・大阪	2
拠点数合計	136

※拠点数は2026年3月末時点
※店舗内店舗、インターネット支店などの仮想店舗を除く

足らざる資本の認識

- ①人口減少・産業構造変化を踏まえた収益機会の再定義
- ②店舗網の最適化・機能分化の余地
- ③成長分野へのリーチ強化

今後の取組みの方向性

- ①データに基づくエリア戦略・収益構造の見直し
- ②店舗統廃合・共同店舗などによる最適店舗網の構築
- ③デジタルを活用した営業推進

知的資本

お客さまの課題解決に寄与する多彩な機能

伝統的な銀行業務などの金融領域だけでなく、多彩なグループ機能を活用し、各種コンサルティングやリサーチ業務、ソフトウェア開発など、非金融領域においても専門性の高いソリューションを提供することで、さまざまなお客さまの課題解決に貢献しています。

あいち銀行が提供するソリューション

- ・ファイナンス
- ・ビジネスマッチング
- ・脱炭素支援
- ・資産運用
- ・相続対策/資産承継 など

グループ会社が提供するソリューション

金融領域	非金融領域
・リース ・クレジットカード ・集金代行 ・事務代行 ・銀行事務サービス業務	・投資業務 など ・事業承継/M&A ・事業計画作成 ・補助金支援 ・人材紹介 ・人事労務
	・デジタル化支援 ・海外進出支援 ・リサーチ業務 ・広告/マーケティング ・ソフトウェア開発 など

足らざる資本の認識

- ①グループ横断での知見・ノウハウ共有のさらなる深化
- ②データを活用した提案モデルの高度化
- ③非金融ソリューションのブランド力・認知度

今後の取組みの方向性

- ①ソリューション事例・ナレッジの蓄積・共有
- ②データ分析に基づいたコンサルティング提案強化
- ③グループ体での提案体制整備と非金融サービスの発信強化

財務資本

収益性と健全性のバランスを考慮したリスクアセット

連結自己資本比率*

8.83%

ROE*

5.56%

※2026年3月末

有価証券 評価損益*

1,288億円

足らざる資本の認識

資本コストを上回るROEの実現

今後の取組みの方向性

財務担当役員メッセージ
P.11~

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



マテリアリティ

当社グループでは、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（ダブルマテリアリティ）の観点から、5つのマテリアリティを特定しました。第2次中期経営計画の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）を踏まえて、マテリアリティを特定しました。また、2025年4月には、第2次中期経営計画に合わせ、事業・財務への影響度を踏まえたマテリアリティ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（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、マテリアリティに紐づいており、これらを着実に実行することで、社会課題の解決と企業価値向上の両立を図っています。マテリアリティKPIは、グループサステナビリティ委員会において定期的な進捗確認を行った後、取締役会へ報告して

マテリアリティの特定プロセス

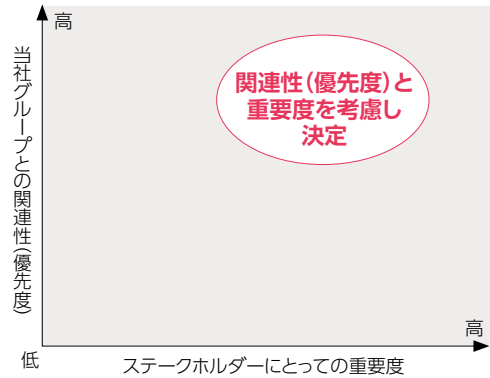
- STEP 1

SDGsの169ターゲット、日本国内の課題、地域の課題など幅広く207の課題を抽出
- STEP 2

当社グループにとって関連性（優先度）の高い課題を抽出し、類似の課題を整理したうえで20の課題に集約
- STEP 3

ステークホルダーにとっての重要性などを参考にスクリーニングし、経営層へヒアリングのうえ、社外取締役の意見を踏まえ、14の課題に絞り込み
- STEP 4

マテリアリティを自分事として捉えてもらうため、**職場単位のアンケートを実施し、アンケート結果を踏まえ経営層が協議**



グループサステナビリティ委員会を経て、グループ経営会議にて5つのマテリアリティおよびKPIを決定

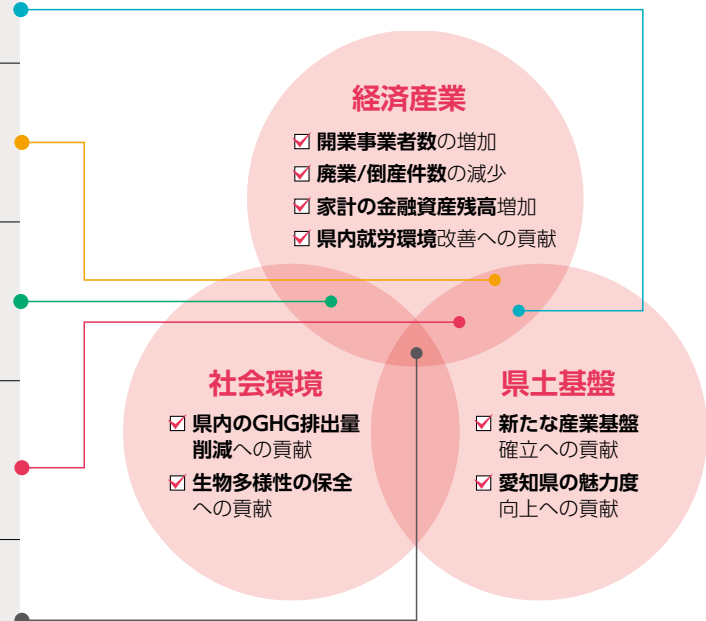
マテリアリティ

※1 2022年からの累計 ※2 2025年4月からの累計				
	関連する基本戦略・施策	KPI／2025年度末実績（進捗率）	達成年度	企業価値への影響
01 地域社会繁栄への貢献	① ●サステナブル投融資による資金調達支援 P.47～ ●事業承継・M&Aサポート P.43 ●スタートアップ支援 P.44	●サステナブルに関する投融資※1 1兆円／4,220億円(42.2%) (うち環境関連) 5,000億円／2,356億円(47.1%)	2030年度 〈中期〉	●地域経済の成長を通じた貸出・非金利収益の拡大
		●当社グループが直接受託するコンサルティング支援件数※2 300件／120件(40.0%) ●スタートアップ支援件数※2 70件／25件(35.7%)	2027年度 〈短期〉	
02 金融サービスの高度化	① ② ③ ●DX推進 P.71～ ●資産形成支援・お客さま本位の業務運営 P.49～	●銀行アプリ登録数増加※2 175,000件／61,220件(35.0%) ●法人IB契約先数増加※2 4,900件／1,901件(38.8%)	2027年度 〈短期〉	●お客さま本位の業務運営とデジタルを活用したサービス高度化を通じた顧客基盤の向上
03 環境保全対応	① ② ●気候変動対応への取組み P.81～ ●自然資本・生物多様性の取組み P.88～	●GHG排出量Scope1・2 カーボンニュートラル達成／2013年度比削減率79.5%	2030年度 〈中期〉	●気候変動リスクの抑制によるポートフォリオの健全性向上 ●環境ビジネス機会の獲得を通じた新たな収益源の創出
		●脱炭素支援件数※2 700件／426件(60.9%) 〔長期目標〕投融資ポートフォリオGHG排出量の2050年度カーボンニュートラル達成	2027年度 〈短期〉	
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	② ●人財育成 P.61～ ●ダイバーシティ・エフィティ&インクルージョン P.65～ ●健康経営・働き方改革 P.68	●ESアンケート(従業員エンゲージメント調査)の満足度 80pt／78.5pt (前年度比+0.2pt) ●戦略リスクリテラシー人財※2 300名／107名(35.7%) ●女性管理職比率 18％／13.3%(前年度比+1.5pt) ●嘱託員のライン職登用比率10％／7.1%(前年度比+0.1pt)	2027年度 〈短期〉	●生産性向上・イノベーション創出・採用力の向上を通じた持続的な成長と収益力の底上げ
05 ガバナンスの強化	② ●政策保有株式の縮減 P.98 ●株主とのコミュニケーション P.97 ●人権尊重の取組み P.91～ ●コンプライアンスの取組み P.119～	●政策保有株式の縮減 FG連結純資産に占める割合 20%未満／23.4%(前年度比▲1.3pt) ●投資家との対話 年30回程度／46回(153.3%) ●コンプライアンス・人権尊重などに関する社内勉強会 年2回／3回(150.0%)	2028年度 〈短期〉	●資本効率・コーポレートガバナンス・リスク管理・コンプライアンスの高度化を通じた投資家からの信頼向上による資本コストの低減
			継続目標	

中期経営計画の3つの基本戦略
① コンサルティング・ソリューション型ビジネスモデルの深化 ② グループ経営基盤の強化 ③ DX戦略の加速化

当社グループが貢献できる社会的インパクト

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的インパクトを以下のとおり整理しています。マテリアリティへの対応を通じて、「経済産業」「社会環境」「県土基盤」の3つに整理した社会的インパクトに貢献します。



※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

長期計画 —2030年に向けて目指すべき姿—

愛知県No.1の地域金融グループへ

当社グループは、2022年10月に愛知銀行と中京銀行の共同株式移転により設立しました。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”を実現するため、第2次中期経営計画を推進しています。

第1次中期経営計画では、2025年1月の銀行合併を見据え、人財の標準化と戦略人財の創出・育成を進めました。第2次中期経営計画では、この戦略人財を最適配置し、「コンサルティング・ソリューション型ビジネスモデル」を具現化します。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、2028年以降の第3次中期経営計画でのシナジー最大化と『愛知県No.1の地域金融グループ』の実現を目指します。



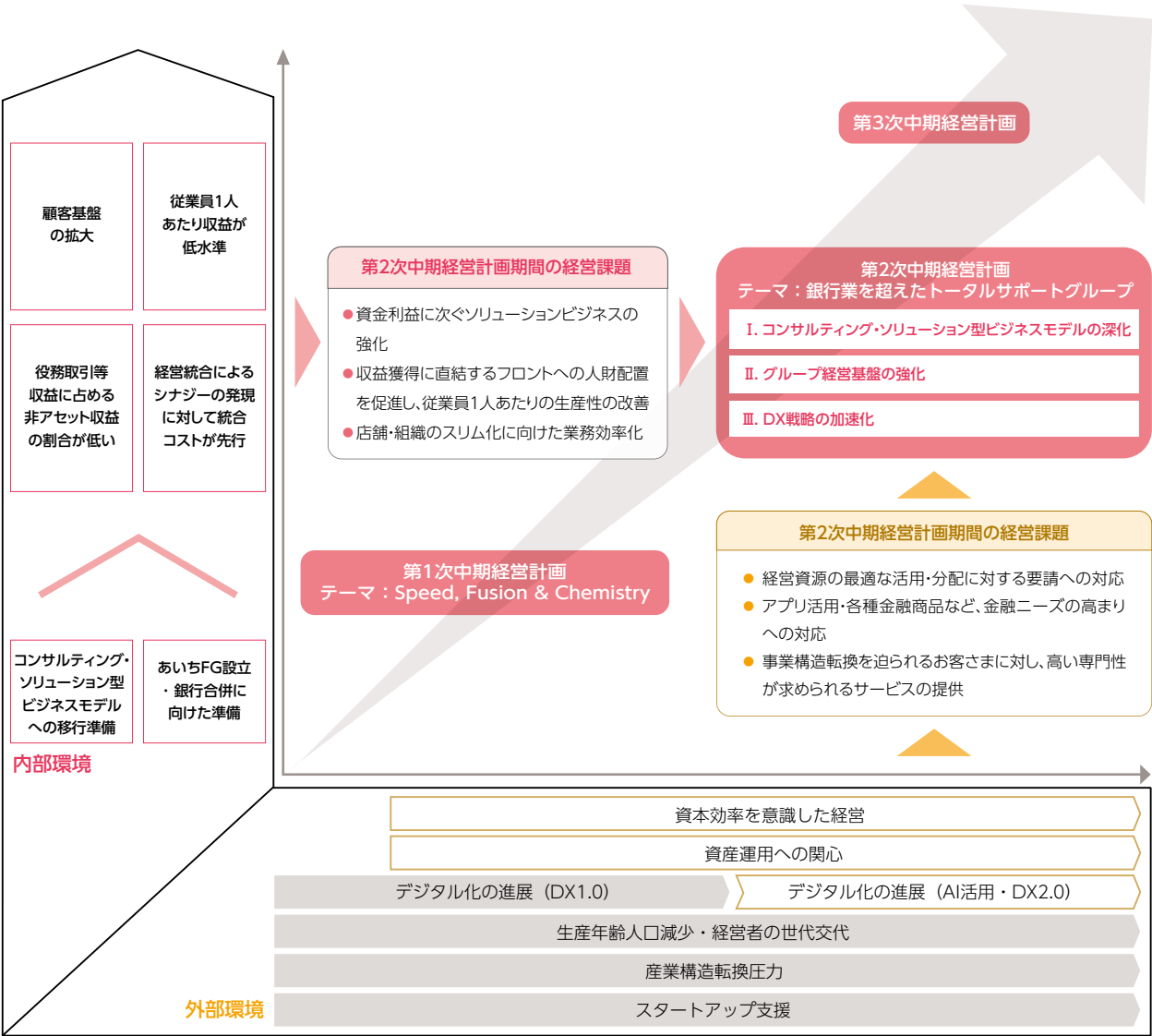
第2次中期経営計画

2025年4月にスタートした第2次中期経営計画は、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」の実現に向け、3つの基本戦略を相互に連動させながら一体的に推進しています。「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」を中核に据え、グループ経営基盤を最大限に活用して提供価値を高めるとともに、その取組みをより効率的・効果的に実行するため、DX戦略を積極的かつスピーディーに加速させることで、法人・個人のお客さまの多様な課題解決と地域の持続的な成長に貢献していきます。

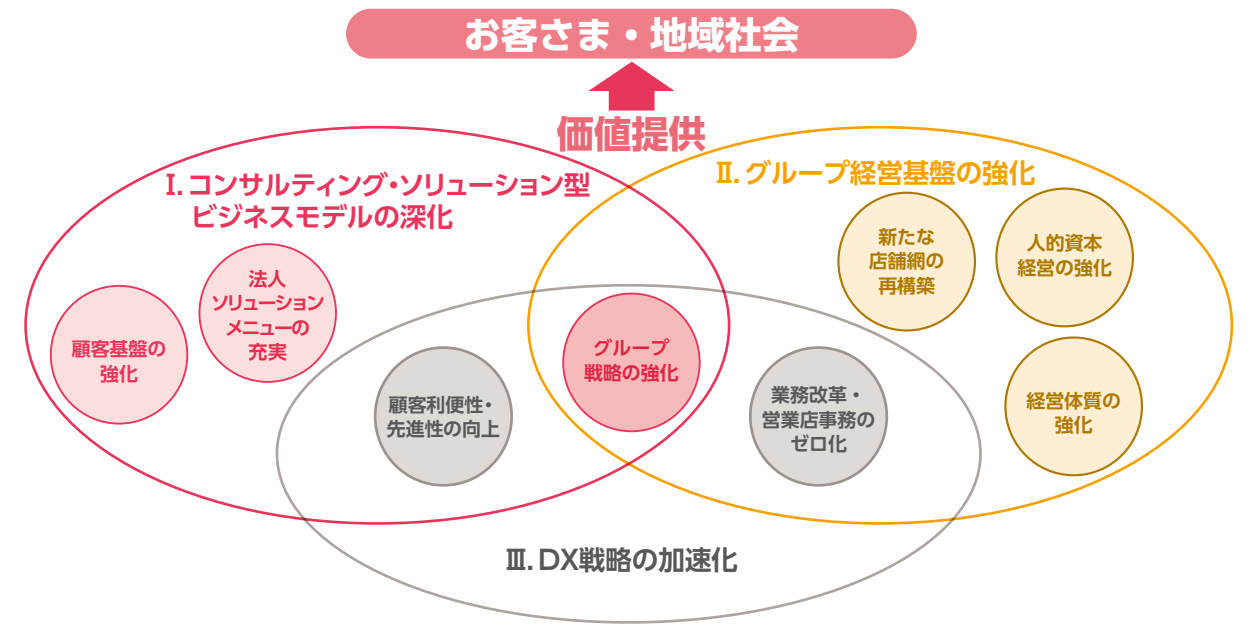
外部環境・内部環境を前提とした基本戦略

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・各種金融商品など、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。



3つの基本戦略はそれぞれが独立して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ます。



- I. グループとして有する機能を最大限に活用しながら、法人・個人のお客さまのさまざまな課題を解決するためのコンサルティング・ソリューションを提供します。
- II. 基本戦略Iを支える体制（店舗チャネル・人財）を再構築・強化し、その体制を適正・適切に運用していくための経営体質の強化を推進します。
- III. 顧客メイン化の基本戦略I、経営基盤の基本戦略IIをより効率的・効果的に推進するためにDX戦略を加速します。

KGIの進捗状況

2025年度の「ROE」および「連結当期純利益」は、第2次中期経営計画最終年度の目標を上回る実績となりました。また、第2次中期経営計画が堅調に推移していることに加え、国内の金利環境が想定よりも高い水準で推移している経営環境を踏まえ、「ROE」「連結当期純利益」の計数目標を変更しました。

KGI	2024年度実績	2025年度実績	中計目標 (2027年度)
ROE	2.48%	5.56%	6.0%以上 5.0%以上 → 6.0%以上
連結当期純利益	90億円	218億円	270億円以上 190億円以上 → 270億円以上
コアOHR	75.77%	66.99%	65%未満
連結自己資本比率	8.78%	8.83%	9.0%程度

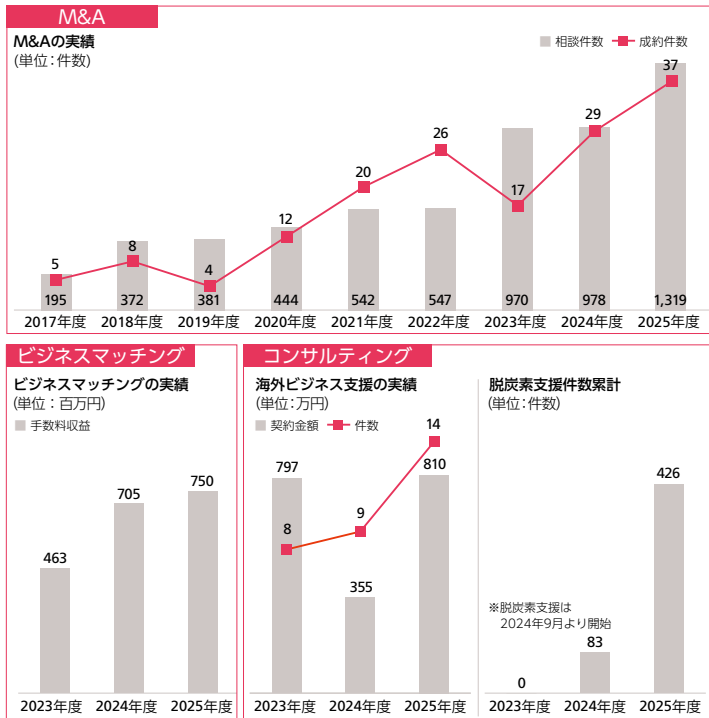
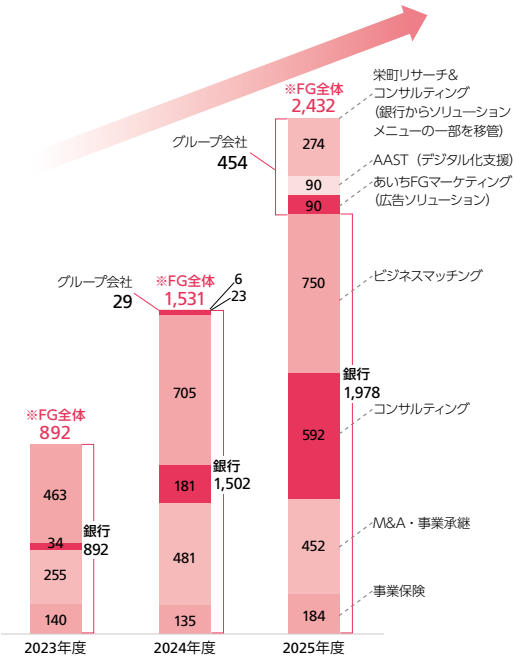
第2次中期経営計画

第2次中期経営計画の取組状況

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 ▶詳細はP.41～

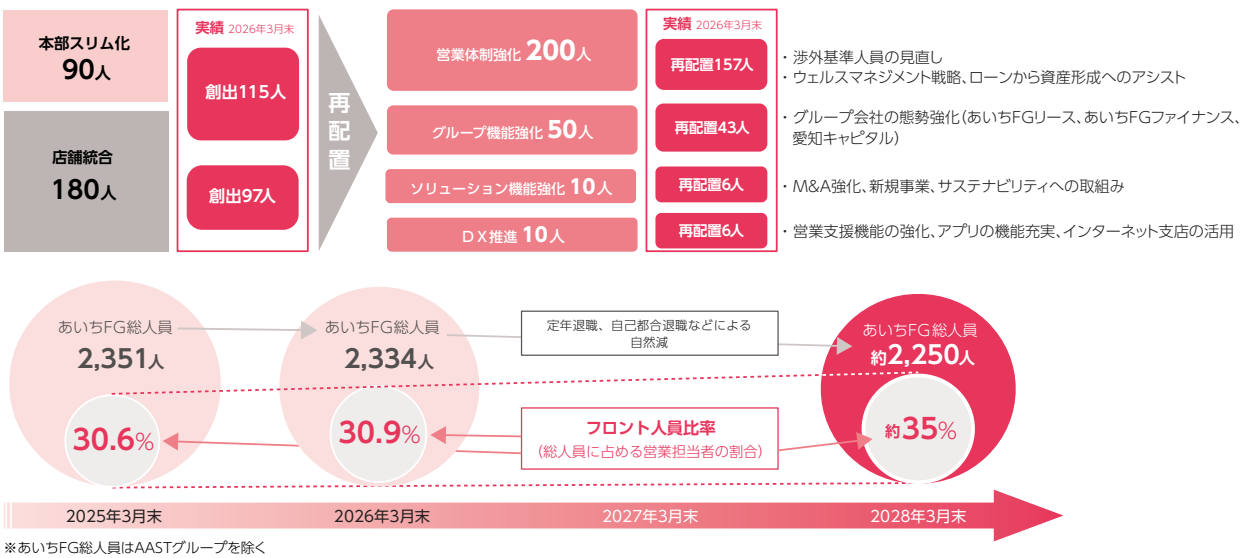
当社グループが注力している、アセットに依存しないコンサルティング関連収益は順調に増加しています。グループとして提供するソリューションメニューも着実に拡充しており、M&Aなど一部のメニューについては、2025年10月に発足した栄町リサーチ&コンサルティングへ業務を移管しました。今後もグループ一体となって、コンサルティング・ソリューション型ビジネスモデル実現に向け取り組んでいきます。

あいちFG全体のコンサルティング関連収益
(単位：百万円)



基本戦略Ⅱ：グループ経営基盤の強化 ▶詳細はP.59～

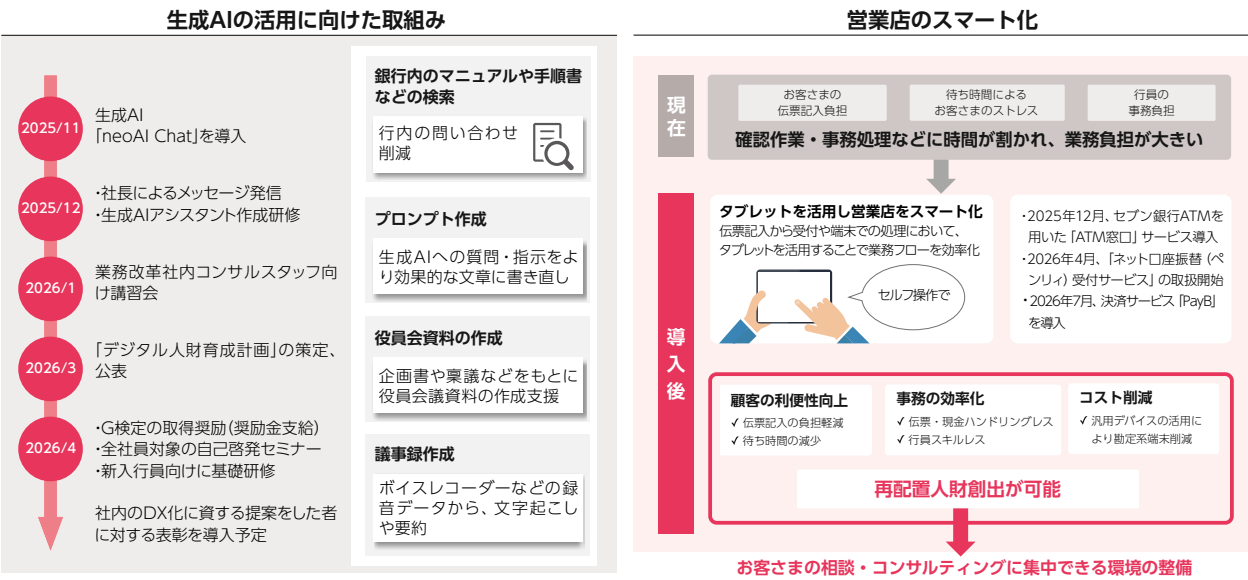
第2次中期経営計画では、銀行合併に伴う店舗統合と本部スリム化により創出された人財を営業部門や成長領域へ振り向け、2028年3月末のフロント人員（営業店渉外+本部営業）比率を35%に高める計画としています。2026年3月末時点で、212名の人財を創出し営業部門や成長領域への再配置を行いました。引き続き、人財の再配置を進めることで営業力の強化を図っていきます。



※あいちFG総人員はAASTグループを除く

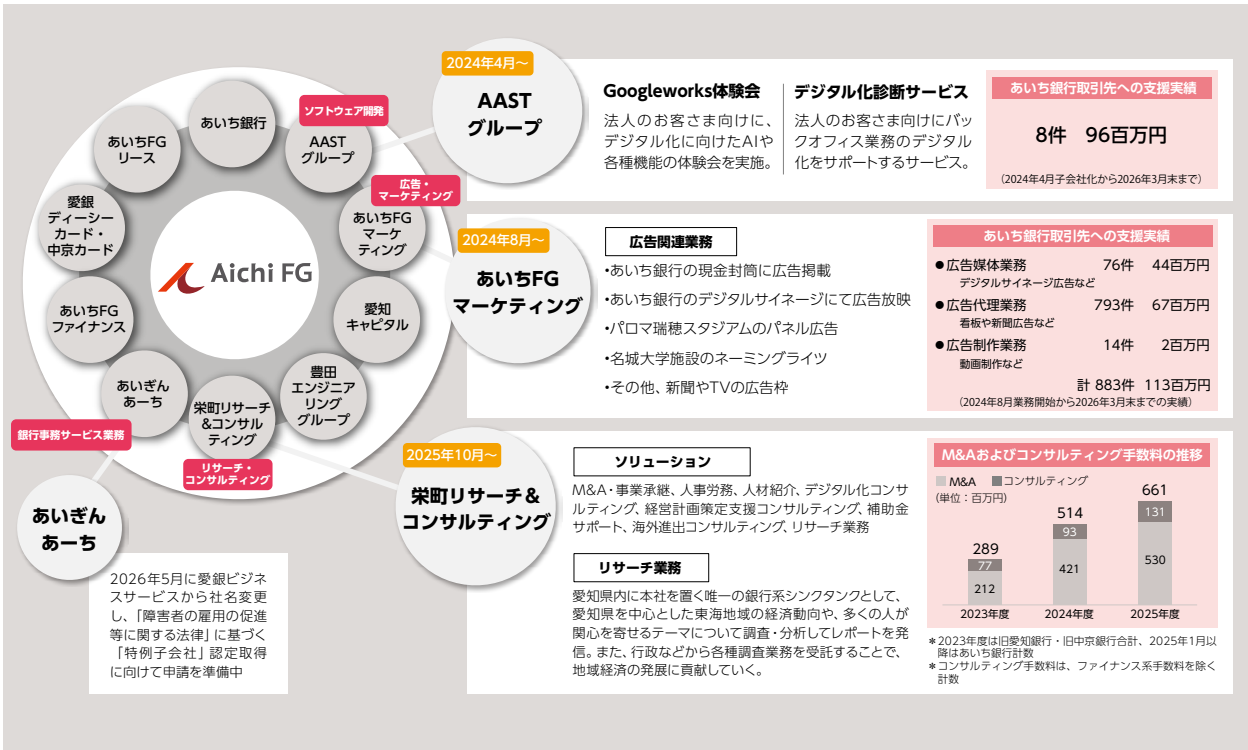
基本戦略Ⅲ：DX戦略の加速化 ▶詳細はP.71～

当社グループでは、2025年11月に生成AI「neoAI Chat」を導入しました。業務へのさらなる活用に向けて行員教育に注力し、生成AIを活用した業務効率化を推進しています。また、2027年4月からタブレットを活用した営業店スマート化ソリューションの試行を開始し、同年9月頃を目途に全店に導入を予定しており、さまざまなお客さまの利便性向上と事務効率化を図っていきます。



グループ戦略の強化 ▶詳細はP.52～

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、グループ機能を活用した多様なソリューションを提供すべく、グループ会社の連携強化・機能強化を図っています。2024年度に設立・グループインしたグループ会社2社の実績は着実に積み上がっています。



価値創造を実現する 成長戦略

ROE向上に向けた取組み

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

CONTENTS

コンサルティング・ソリューション型ビジネスモデルの全体像	41
ソリューションメニューの充実	43
顧客基盤の強化.....	49
グループ戦略の強化.....	52

■ コンサルティング・ソリューション型ビジネスモデルの全体像



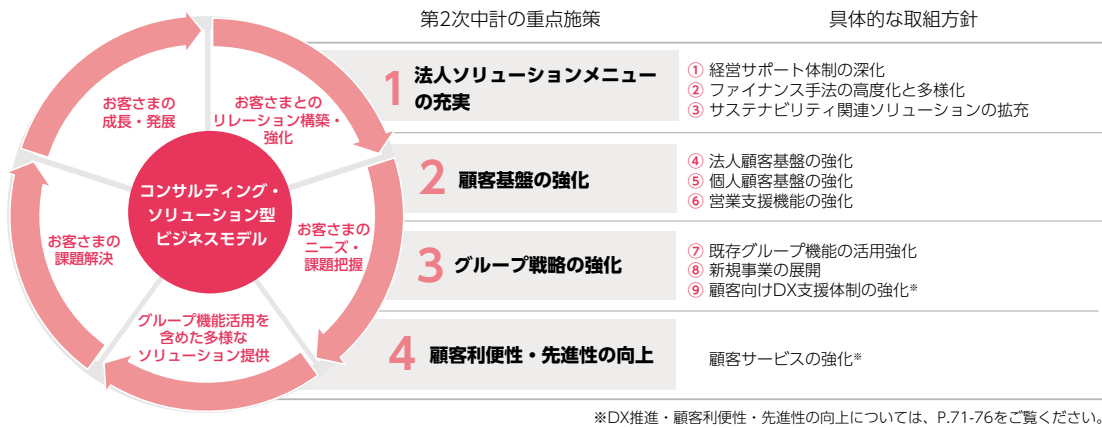
当地域を取り巻く環境は、人口減少に伴う労働力不足へ対応するための業務効率化・生産性向上が求められており、省人化やDX化が急務となっています。加えて、脱炭素化・地政学リスク・原材料価格高騰など、企業を取り巻く経営課題は複雑化・多様化しています。特に、当社グループの主な取引先である中小企業においては、限られた経営資源でこれらの課題へ対応することは容易ではありません。また、リテール分野では、キャッシュレスの普及や「貯蓄から投資へ」の流れにより決済手段の多様化および資産形成ニーズの高度化が進んでいます。

こうした状況において、当社グループは地域金融機関として、法人・個人それぞれのお客さまの多様な課題を的確に把握し、最適なソリューションを提供することで地域経済の発展に貢献する役割を担っています。同時に、当社グループ自身も持続可能かつ健全性の高い経営を実現し、中長期的な企業価値向上に取り組む必要があります。

第2次中期経営計画では、「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」を基本戦略として掲げ、融資を中心とした金融商品にとどまらず、非金融分野も含めた幅広いサービスにより、付加価値の高いソリューションを提供しています。事業承継やM&Aによる役務取引収益の拡大、口座保有者や住宅ローン利用顧客への資産運用提案強化を通じ、アセットに依存しない役務収益の拡大を図り、ソリューションビジネスを収益の柱として強化していきます。さらに、これらの取り組みを着実に実行していくため、銀行単体にとどまらずグループ全体の機能を最大限に活用し、連携を強化することで、お客さま一人ひとりに寄り添った総合的な支援体制を構築していきます。これにより、「あなたの、いちばんちかくで。」を体現し、お客さまから「最初に相談いただける金融機関」を目指すとともに、地域のお客さまの課題解決に貢献していきます。

コンサルティング・ソリューション型ビジネスモデル深化への重点施策

当社グループでは、第2次中期経営計画において以下の4つの重点施策に取り組むことで、法人・個人のお客さまのさまざまな課題を解決するためのコンサルティング・ソリューション型ビジネスモデルを深化させています。



具体的な取組方針

重点施策1：法人ソリューションメニューの充実

法人顧客のニーズが多様化しているなか、融資を中心とした金融商品だけでなく、非金融商品も含めて、お客さまの事業発展に資するプロダクトを提供します。

	経営サポート体制の深化	● 経営支援メニューを提供することでお客さまとの関係性を強化し、役務収益の拡大を図る ● お客さまの多様な経営課題に応えるためのソリューションラインナップを充実させ、それらを提供するための人財・体制を整備する
	ファイナンス手法の高度化と多様化	● M&A・大規模設備更新・事業変革などのニーズに対応するため、法人向け融資プロダクトの商品改定やファイナンス関連手数料の拡大を図る ● 営業店・本部・グループ会社が連携・役割分担しながら、顧客ニーズに沿った商品を組成する
	サステナビリティ関連ソリューションの拡充	● サステナビリティ関連のニーズが増加・多様化しているなか、金融・非金融両面から事業機会の獲得を図る ● 顧客ニーズに応えられるラインナップを揃え、本部の支援を受けて営業店がサービス提供する体制を構築する

重点施策2：顧客基盤の強化

多様なソリューションを提供するために、法人・個人ともに顧客数を増加させ、リレーションを強化します。

	法人顧客基盤の強化	● 特定業界を注力業種として設定し、業界に特化した分析・ソリューション提案を実施する ● 専門性の高い知見を有した業界特化型の専担部署を設置する
	個人顧客基盤の強化	● 「ウェルスマネジメント戦略」「ローンから資産形成へのアシスト」の2つの領域に注力する ● 「ウェルスマネジメント戦略」では、チーム新設や組織改編により販売力強化。「ローンから資産形成へのアシスト」では、パーソナルプラザや資産形成ローンセンターの設置により提案体制を強化する
	営業支援機能の強化	● ファイナンス支援部の営業店支援機能を強化し、営業店にとって「融資に関してなんでも相談できるコンシェルジュ」としての役割を果たす ● ファイナンス支援部の役割強化に向けて、人材育成による高度な与信ノウハウの獲得と審査業務の効率化によるリソース捻出を実現する

重点施策3：グループ戦略の強化

お客さまの課題解決に向け、グループ全体の機能強化を推進していきます。

	既存グループ機能の活用強化	● 当社グループが有する各種金融ソリューションについて、新規顧客へ提供することで顧客基盤の活用・拡大に貢献する ● グループ会社間の連携強化や人財交流を通じてソリューション強化を図る
	新規事業の展開	● お客さまの多様なニーズに対応するため、当社グループの機能を活用して、非金融サービスを提供する ● 当社グループ向けにサービスを提供するなかでノウハウを蓄積し、外部展開へつなげる
	顧客向けDX支援体制の強化	● お客さまおよびグループ各社の抱える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する ● AASTグループにて、システム開発受託やDX人材育成のサービス提供に向けた体制を強化する

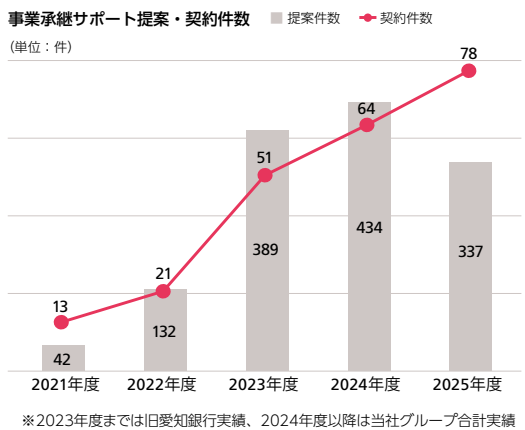
ソリューションメニューの充実

当社グループでは、法人のお客さまのニーズが多様化しているなか、融資を中心とした金融商品だけでなく、非金融商品も含めたお客さまの事業発展に資するソリューションメニューを提供しています。コンサルティング関連収益の実績については、P.37をご覧ください。

事業承継サポート

事業承継は「事業」「経営権」「財産権」を適切に引き継ぎ、後継者が安定した経営を行うための経営資源を承継することが重要であるとの考えのもと、当社グループでは企業毎に異なる課題を踏まえ、事業承継プランの策定から実行まで一貫したサポートを行っています。

当社グループでは、2025年10月にM&A、コンサルティング、地域経済リサーチの専門会社である「栄町リサーチ&コンサルティング」による業務を開始し、事業承継サポート業務を同社へ移管しました。当社グループの専門スタッフに加え、提携する税理士などの士業専門家と連携し、自社株式評価・組織再編支援・役員従業員承継（MEBO）支援などに関するコンサルティングを提供しています。2025年度の実績は、当社グループ合計で337件のコンサルティング提案を実施し、78件の契約となりました。



M&Aサポート

事業承継や成長戦略の手段としてM&Aが有用であると認識されており、活用ニーズは増加しています。これまで培ってきた中部地区のお客さまや外部提携機関との豊富なネットワークを活かしつつ、社内の推進・管理体制のさらなる強化を図っています。2025年度は当社グループ合計で1,319件のM&Aに関する相談をいただき、37件の成約となりました。M&Aの実績については、P.37をご覧ください。

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詳細に把握する「財産診断」を実施し、診断結果から明らかになった課題に基づき、「財産分割」「納税資金」「財産承継」の3つの観点から最適な対策方法を提案しています。2025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、505件の資産承継支援を行いました。

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。

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、事業承継支援、ベンチャー企業、スタートアップ企業の育成を通じた地域社会への貢献に注力しています。2026年3月末時点の投資実績は累計で37件 13.3億円となっています。

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） 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）
投資実績	投資累計：37社/13.3億円（2026年3月末時点）

スタートアップ支援

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」を具現化するため、地域経済の新たな成長エンジンとなるスタートアップ支援に積極的に取り組んでいます。愛知県は現在、世界屈指のスタートアップ拠点「STATION Ai」の開業などを契機に、全国でも類を見ない創業エコシステムの変革期にあります。これまで培ってきた地域密着のネットワークや、投資専門子会社である愛知キャピタルを含むグループの総力を結集し、次世代の産業創出に挑み続けています。

あいちスタートアップコンソーシアム「雛の会」

あいち銀行では、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、日本政策金融公庫と連携し、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に貢献しています。

創業・スタートアップ支援セミナー2026の開催

あいち銀行では、スタートアップなどにおける資金調達を選択肢として注目されている新たな制度「企業価値担保権」を解説するセミナーを開催しました。

当日は、金融庁事業性融資推進室長の水谷 登美男氏より「事業性融資推進法の変遷と最新動向～事業性・将来性に着目した融資の推進～」、追手門学院大学経営学部学部長の水野 浩児氏より『担保概念のパラダイムシフト!～「企業価値担保権」の魅力と可能性～』を講演いただき、60名を超えるスタートアップや事業会社、支援機関などの関係者が参加しました。

「雛の会」オフィスアワーの開催

あいち銀行では、あいちスタートアップコンソーシアム「雛の会」の取り組みとして、STATION Aiにて月に一度、オフィスアワー（個別相談会）を開催しています。

「雛の会」の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だけでなく、非入居企業も含めた幅広いスタートアップ企業からの相談を対象としています。

今後も雛の会による面での支援を通じてスタートアップを伴走支援し、スタートアップの事業成長に貢献していきます。

地域のスタートアップエコシステム形成に向けた協力

あいち銀行では、当地区の自治体や学術機関などが実施するスタートアップエコシステム形成に向けた取り組みへの支援を通じて、起業家育成やスタートアップへのファイナンス支援・ハンズオン支援を提供しています。

産官学金によるさまざまなプロジェクトへの積極的な関与は、当地区の産業競争力を中長期的に高めるための戦略的投資と考え、自治体や学術機関などとの強固なリレーションを基盤に、新たな金融サービスの形を追求し、当地区のスタートアップエコシステムの形成に貢献しています。

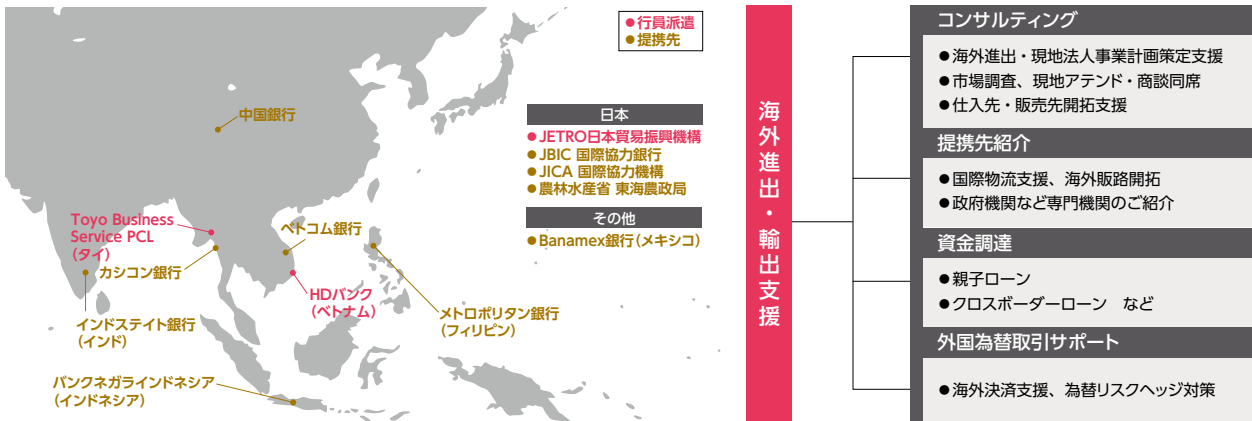


2025年度の主な取組み
① 「Tech GALA JAPAN」のゴールドスポンサーとして協賛
② 「STATION Ai」のスタンダードスポンサーとして協賛
③ 「スタートアップワールドカップ2026名古屋予選大会」の地域予選特別プラチナスポンサーとして協賛
④ 「Tongali」のゴールドスポンサーとして協賛

ソリューションメニューの充実

海外ビジネス支援

あいち銀行では、国内外の専門機関などと連携し、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ワンストップで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各種ソリューションメニューの提供により、付加価値の高いビジネス支援を推進しています。海外ビジネスの収益実績については、P.37をご覧ください。



海外セミナー・各種イベントの開催

あいち銀行では、海外ビジネスに関するセミナーや各種イベントを開催し、お客さまへの情報提供や課題解決支援を行っています。2025年度は全8回のセミナー・イベントを開催しました。地域のお客さまにとって有益な情報発信を行うことで、お客さまの企業価値向上や地域経済の持続的な成長・発展に貢献しています。

2025年度に開催した海外セミナー・各種イベント

日程	対象国・地域	開催内容
2025年5月	米国	米国関税措置を踏まえた為替動向やサプライチェーンへの影響について解説するセミナー
2025年9月	ベトナム	ベトナムで事業展開する日本企業向けビジネスセミナーおよびネットワーキング（異業種交流）
2025年9月	全世界	日米関税交渉合意を踏まえた経済・為替の最新動向と対処法について解説するセミナー
2025年10月	インド	現地から経験豊富な専門家を招き、インドの最新投資動向や成功企業の事例などを解説するセミナー
2025年11月	中国	中国ビジネスの撤退・縮小・再編実務を専門家が直接アドバイスする相談会
2025年11月	中国・東南アジア	愛知大学の留学生が、輸出や海外販路拡大を目指す取引先企業の商品を試食し、中国や東南アジア地域などでの販売に向けた課題や改善点について、取引先企業と意見交換を実施
2026年2月	インド	首都デリーとインドのシリコンバレーとして世界に知られるベンガルールを取引先企業と視察する取引先同行型視察ツアー
2026年2月	全世界	高度外国人材制度の概要、成功事例、受入時のポイントや人材定着のコツについて解説するセミナー

～現地直結の伴走支援で日印ビジネスを一步先へ～

「Namaste India! 成長市場を体感する旅」の開催

2026年2月、あいち銀行初の取引先同行型インド視察ツアーを開催しました。本ツアーは、お客さまのインド進出に向けた「実践的な情報収集」と「現地の実態把握」を目的に、政府系機関・経済団体による投資環境に関するブリーフィング、既進出企業とのネットワーキング兼交流会や、在インドの日系企業の工場見学を実施しました。

あいち銀行では、インドへの進出を検討しているお客さまに対して、現地調査から拠点設立・人材戦略・資金調達・サプライチェーン最適化までワンストップで支援する取組みを推進しています。



国際協力銀行（JBIC）ニューデリー事務所でのブリーフィング

人材紹介業務

あいち銀行では、有料職業紹介事業の認可を取得し、2020年10月から人材紹介業務を実施してきました。2025年10月の栄町リサーチ&コンサルティングの業務開始に伴い、2026年2月に同社にて有料職業紹介事業の許可を取得し、人材紹介業務を移管しました。

また、内閣府が推進する「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。これにより、地域企業の経営課題（事業承継、成長投資、人材不足など）への対応力強化に寄与するとともに、地域金融機関としての付加価値提供の高度化につなげています。

相談累計件数（2026年3月末）：**3,379件**

「大企業経験者向け転職支援セミナー」に登壇

大企業経験者向け転職支援セミナー

REVIC（地域経済活性化支援機構）主催のセミナーが、2026年3月19日（木）に開催されました。本セミナーは、大企業で培った経験を地域企業の経営や成長に生かすことをテーマとしており、Uターン・Iターン（地元や新しい地域への移住を伴う転職）を新しいキャリアの選択肢として紹介するオンラインイベントです。

REVICareerを活用した転職の実例を紹介

本セミナーでは、地域金融機関として企業と人材をつなぐあいち銀行の担当者と、REVICareer*（レビキャリア）を活用してIターン転職を実現した転職者が登壇し、実例を交えながら「大企業の当たり前が地域では大きな価値になる」ことを伝えました。

※REVICareerは金融庁・経済産業省の補助事業としてREVICが運営するしくみで、地域金融機関が仲介役となり、地域の中堅・中小企業の幹部候補などの求人と大企業経験者をマッチングするサービスです。



健康経営支援

近年、少子高齢化による労働力不足が深刻化するなか、企業にとって「従業員の健康」は将来に向けた重要な「投資」であるという考え方が広がっています。あいち銀行では、取引先企業の持続可能性を高めるため、お客さまの健康経営に関する取組みの支援に注力しています。

「健康宣言」のサポート

あいち銀行では、健康経営に取り組むお客さまを対象に、全国健康保険協会（以下、協会けんぽ）の「健康宣言」をサポートしています。「健康宣言」とは、協会けんぽと事業主が協働・連携し、従業員の健康増進を図ることを目的に、事業所全体で健康づくりに取り組むことを事業主が宣言し、その取組みを協会けんぽがサポートするしくみです。「健康宣言」を通じて、従業員の健康維持向上に向けた環境整備を進めることは、組織の活性化や離職率の低下にとどまらず、人材の確保・定着や企業イメージの向上にも寄与します。2023年6月の支援開始以降、あいち銀行が「健康宣言」をサポートした取引先企業は、2026年3月末時点で4,255社となっています。

「健康経営優良法人認定制度」の認定取得サポート

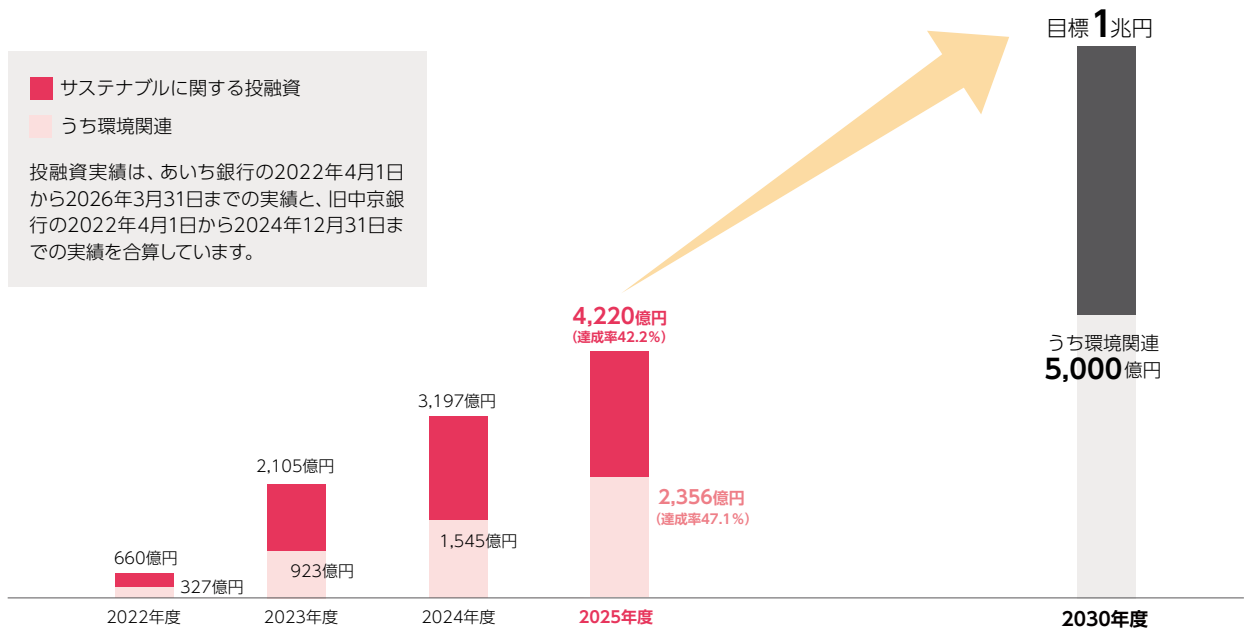
「健康宣言」からさらなるステップアップを検討している取引先企業には、健康経営推進に向けた課題を整理し、対応策を検討したうえで、経済産業省が創設した「健康経営優良法人認定制度」の認定取得をサポートしています。

ソリューションメニューの充実

サステナブルに関する投融資

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。

このような考えのもと、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）実行することを目標として設定しています。2026年3月末時点の実績は、4,220億円（達成率42.2%）、環境関連2,356億円（達成率47.1%）となっています。

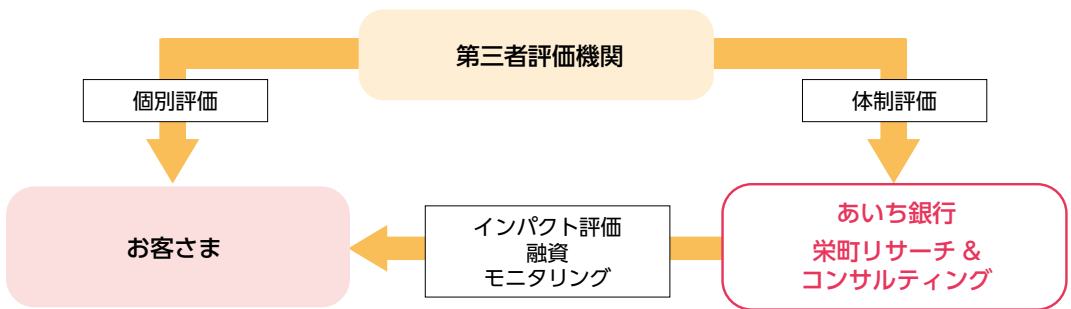


ポジティブ・インパクト・ファイナンスを活用した資金調達

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
2022年4月からの取組累計 **48件 169億円**

＜ポジティブ・インパクト・ファイナンスのスキーム図＞



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られる融資商品です。

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。

113億円*

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られる融資商品です。

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。

1,268億円*

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。

119億円*

寄付型私募債、コンサルプラス地域貢献（寄贈・寄付）コースを活用した地域貢献

あいち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（2025年度）

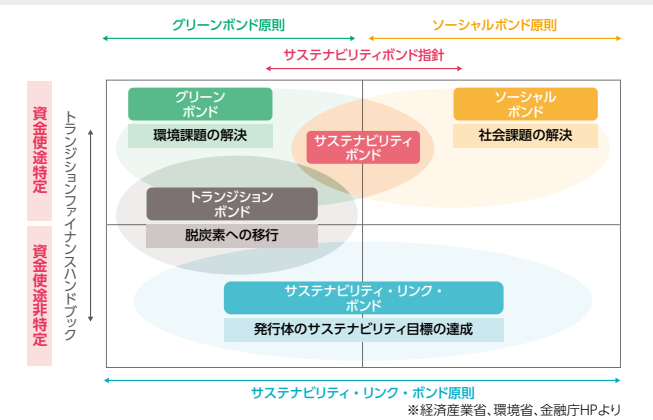
寄贈・寄付先	金額
医療・福祉（病院・介護施設・公共法人など）	75,065,769円
教育・スポーツ（学校・公益法人など）	57,982,092円
生物多様性（動植物公園・水族館）	128,340,029円
地域の子ども食堂支援	126,985,494円
その他（地方公共団体・環境団体など）	22,797,536円
合計	411,170,920円

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、長期的な視点を持つ投資家として、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。

713億円*

※金額は2022年4月からの取組累計額

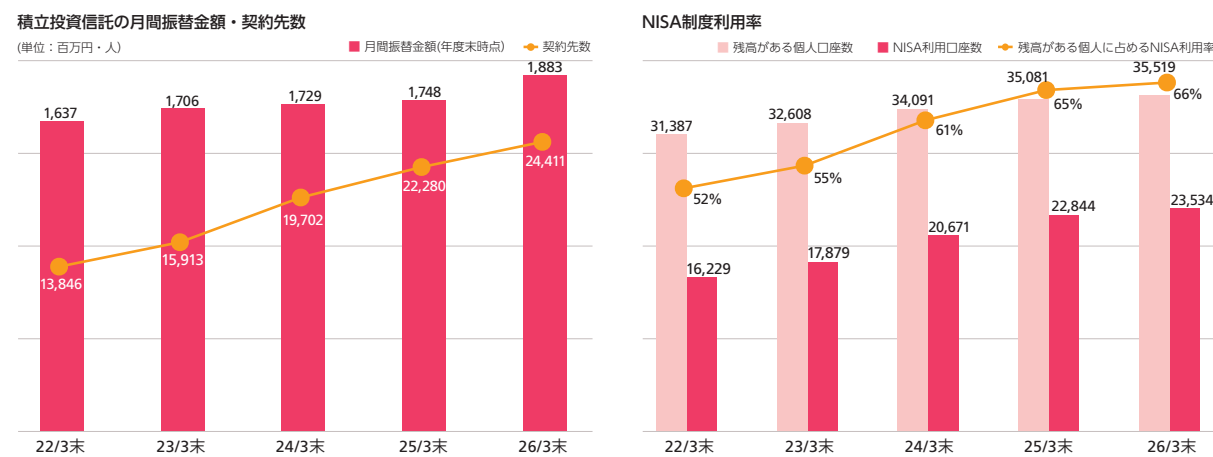
顧客基盤の強化

個人顧客基盤の強化

人生100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、お客さまにとってわ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考えています。あいち銀行では、2026年4月に、ソリューション営業部にウェルスマネジメントグループを新設し、各種金融商品の販売力を強化しています。また、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

あいち銀行では、お客さまの中長期で安定的な資産形成に資する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。積立投資信託やNISAなどの利用促進に向け、各種施策（キャンペーンなど）を実施するとともに、こうした取組みや市場環境などを背景に、積立投資信託の月間振替金額および契約先数はいずれも増加しており、NISA制度の利用率も上昇しています。



「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お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、全社員に健全な業務運営の遂行を徹底しています。本方針に基づく取組状況は、定期的に確認し、その結果を公表するとともに、継続的に見直しを行っていきます。

詳細については、当社グループのHPをご覧ください。(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お客さまのうち、実施基準に合致するお客さまを対象に、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、対象商品を保有されているお客さまへ、適時適切な情報提供を行っています。

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活用し、お客さまのライフイベントに応じた必要資金の確認や、「お金の色分け」による適切な資産配分を説明したうえで、お客さまに合った商品の提案や資産運用のポイントをお伝えしています。

商品ラインナップの見直し

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ています。また、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ナップを整備しています。2025年度は投資信託8商品を採用し、10商品の販売を停止しました。

お客さま向けセミナーの開催

お客さまの金融リテラシー向上や資産形成を目的に、各世代に応じた少人数制セミナーを開催しています。また、より幅広い世代のお客さまに参加いただくため、2026年2月にANAクラウンプラザホテル グランコート名古屋にて「あいち銀行誕生1周年記念 資産運用セミナー」を開催しました。



「お客さま本位の業務運営方針」の全行員への浸透状況の確認

「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回の定期的な公表に合わせて、全行員に公表内容を通達するとともに、支店長を対象とした研修などを通じて周知を図っています。また、本方針および取組状況に関する理解度の向上を目的に、販売資格保有者を対象として、定期的にオンライン研修および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、本行員が営業店を訪問し、販売に至る経緯の確認や担当者へのヒアリングを行うなど、「お客さま本位の業務運営方針」に基づいた販売がなされているかを確認するオンサイトモニタリングを実施しています。

ESG関連ファンドの取扱い

あいち銀行では、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行っています。2026年3月現在、脱炭素や環境技術などをテーマとした9種類・12商品を取り扱っています。

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） / （資産成長型・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）
ベイリー・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（為替ヘッジあり）年2回決算型 / （為替ヘッジなし）年2回決算型

個人向けローンの取組み

住宅ローン

あいち銀行では、お客さまに安心して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の、非対面での手続きが可能な「事前審査のWeb申込」や「電子契約」を導入しています。さらに、来店時の受付時間の短縮に加え、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HPでは「住宅ローン商品説明動画」を用意しています。https://www.aichibank.co.jp/loan/housing/

これからも、お客さまのニーズに合わせ、「対面」「非対面」の両面によるサービス拡充をしていくことで、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。また、昨今の金利上昇を受けて、お客さまから既契約内容に関する照会があった場合や、返済に関する相談があった場合には、各取引支店においてお客さまのご事情に沿って丁寧な対応ができるよう努めています。

無担保ローン

あいち銀行では、お客さまのライフステージに合わせた適切な提案が行えるように心掛けており、「マイカーローン」「エコカーローン」「教育ローン」「リフォームローン」といった目的別ローンから、資金使途自由な「フリーローン」「カードローン」、個人事業主や法人代表者・役員の方に利用いただける「事業者向けフリーローン」まで、幅広く取り揃えています。

目的別ローンやカードローンなどは、来店不要で手続き可能な「Web完結型」商品を用意しているほか、カードローンでは契約日と同日の利用を一部可能としたり、教育ローンでは出入金自由な「カード型」を取り揃えるなど、お客さまのニーズに合わせた利便性の向上に取り組んでいます。

また、各種ローンの提案に加え、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についてもお手伝いができるよう努めています。

顧客基盤の強化

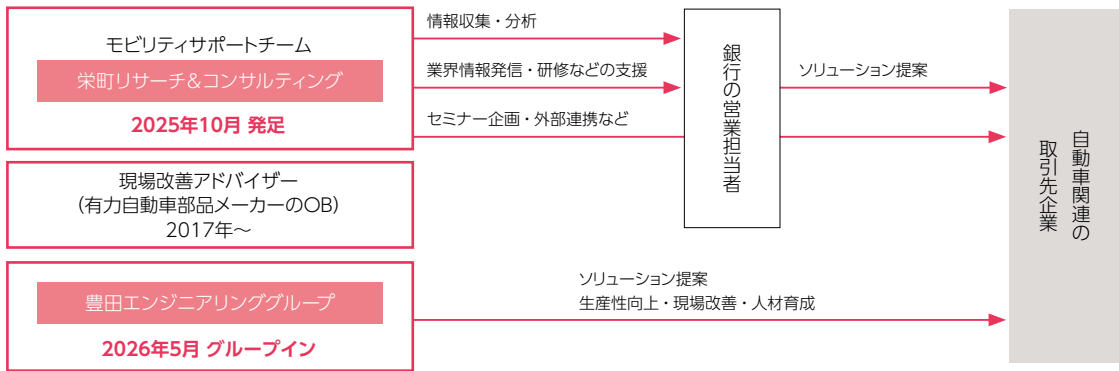
法人顧客基盤の強化 ー基幹産業である製造業への支援ー

当社グループの営業基盤である愛知県は、世界屈指の自動車産業の集積地として強固なサプライチェーンを形成し発展してきました。現在、自動車産業では大規模な構造変革への対応が加速しています。当社グループは、当地区の地域金融グループとして自動車産業を支える取引先企業をサポートしています。

当社グループの自動車産業支援体制

当社グループでは、2017年より、有力自動車部品メーカー出身のOBが「現場改善アドバイザー」として製造業の取引先企業に対し、生産性向上の支援を行っています。

また、「モビリティサポートチーム」では、自動車業界の分析・調査・研究を通じて専門性を高めることで、業界が抱える課題解決に向けた適切なソリューションを提案しています。2025年10月には、栄町リサーチ&コンサルティングの業務開始に伴い、「モビリティサポートチーム」の業務を移管し、さらに専門性を高めることで自動車産業の経営課題解決力を強化しています。



自動車産業の課題に対する支援メニュー

自動車産業の経営課題		支援メニュー
サプライチェーンの脱炭素化加速	・OEMによるライフサイクル全体のCO ₂ 削減要請 ・投資家などによる脱炭素化圧力の増大	●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排出量策定支援
海外現地生産の進展	・地政学リスクや為替変動によるサプライチェーンの再構築 ・OEMによる現地調達化の加速	●海外進出・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などの開催
モビリティ産業の発展・付加価値変化	・CASE・MaaSの進展による異業種参入と競争激化 ・エンジン部品からサービス・ソリューションへの移行	●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）
EV化の進展・部品構造の変化	・日米欧の2050年CN目標と新車販売のEVシフト ・モーター、バッテリーへの部品転換と従来部品の減少	●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派遣 ●産官学連携サポート（技術相談・共同研究）

自動車サプライヤー・製造業向けセミナーの開催

日程	開催内容
2025年8月	自動車部品サプライヤー向け「取引適正化・価格転嫁セミナー」開催
2025年8～9月	現場改善アドバイザーによる「トヨタ生産方式の考え方と現場改善」のセミナーを計3回開催



グループ戦略の強化

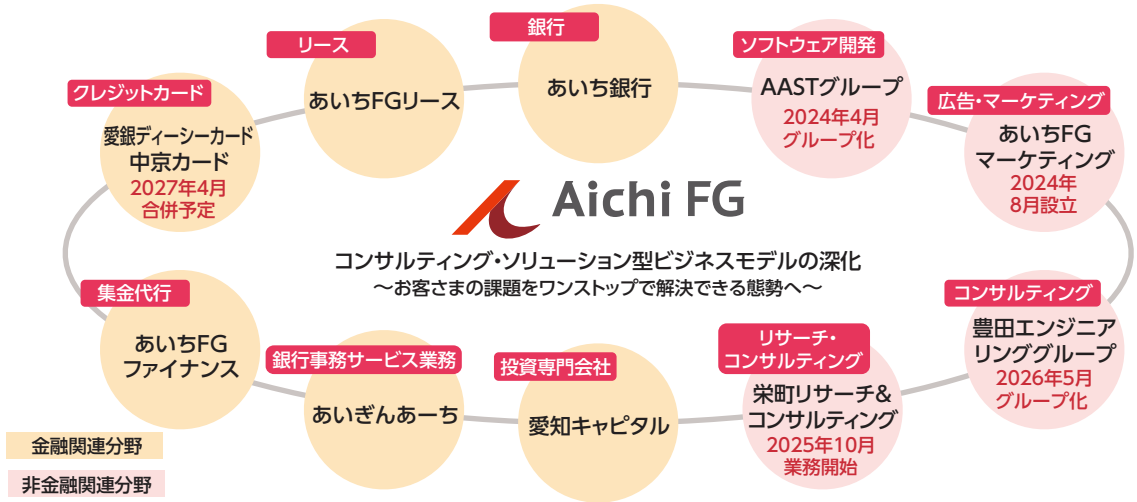
当社グループは、あいち銀行を中心に、金融関連業務であるリースやクレジットカード、ベンチャーキャピタルのほか、非金融関連業務であるソフトウェア開発や広告・マーケティングなど、さまざまな業種のグループ会社13社（連結子会社）で構成されています。第2次中期経営計画のテーマ「銀行業を超えたトータルサポートグループ」の実現に向け、グループ機能を活用した多様なソリューションを提供すべく、グループ会社の連携強化・機能強化を図っています。

グループ会社の連携強化

当社グループのグループ戦略は、グループ事業戦略部が計画立案・策定を行っており、あいち銀行以外のグループ会社の統括管理を行うとともに、あいち銀行とグループ会社、グループ会社とお客さま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。

お客さまのさまざまなニーズや課題に金融・非金融の両面に対応すべく、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マーケティングの新設や、トヨタ生産方式を活用したコンサルティング会社である豊田エンジニアリンググループをグループ化するなど、グループの事業領域を拡大しています。また今後においても、クレジットカード会社2社の合併を予定するなど、経営資源の効率化および企業価値の最大化を進めています。

引き続き、お客さまの多様なニーズや課題に対し、タイムリーかつワンストップで対応できるよう、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。今後も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年度以降の新分野進出

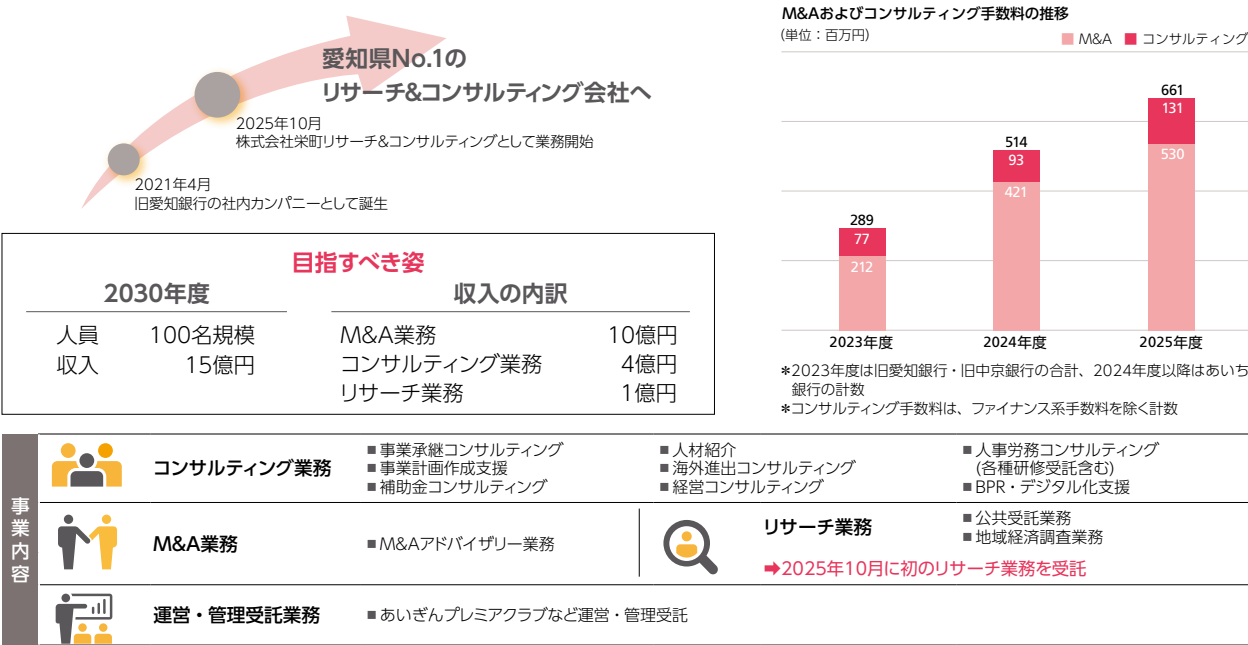
グループ化/設立日	会社名	主要業務	形式
2024年4月2日	AASTグループ2社 株式会社エイエイエスティ 株式会社エイエイエスティ東京	ソフトウェア開発業務、 教育事業	M&A
2024年8月1日	株式会社あいちFGマーケティング	広告代理業	設立
2025年10月1日	株式会社栄町リサーチ&コンサルティング	コンサルティング業務	業種転換*
2026年5月1日	豊田エンジニアリンググループ3社 豊田エンジニアリング株式会社 株式会社豊田マネージメント研究所 一般社団法人TMS&TPS検定協会【連結対象外】	コンサルティング業務	M&A
2026年5月1日	株式会社葵ビルマネジメント【持分法適用会社】	不動産管理業	設立

※愛銀コンピュータサービス株式会社の社名・業務内容を変更

グループ戦略の強化

栄町リサーチ&コンサルティングの設立

2021年4月に旧愛知銀行の社内カンパニーとして「栄町コンサルティング」を設置し、お客さまのさまざまな課題解決を支援するなかで、地域経済の活性化と持続的成長に貢献すべく、人材育成とサービスメニューの拡大を進めてきました。2025年10月には、「株式会社栄町リサーチ&コンサルティング」として業務を開始し、顧問に日本銀行元理事の宮野谷氏を迎え、総勢39名でスタートしました。今後、外部人材の登用なども含め、より専門性の高い活動を行っていくことで、お客さまの経営課題の解決に貢献するとともに、社会全体の発展に貢献していきます。



栄町リサーチ&コンサルティングの業務紹介動画はこちら▶<https://sakaemachi-rc.co.jp/>

「2025年度グレーター・ナゴヤ地域における外資系企業等活動状況調査」事業の受託

栄町リサーチ&コンサルティングでは、公益財団法人中部科学技術センターより「2025年度グレーター・ナゴヤ地域における外資系企業等活動状況調査」事業を受託しました。初のリサーチ業務受託となった本事業は、グレーター・ナゴヤ地域*に進出した外資系企業の進出のきっかけや現在の活動状況の調査を行うもので、海外企業・政府機関などへの対日投資プロモーション活動の訴求力向上を図ることで、地域経済のさらなる発展に貢献しています。

*グレーター・ナゴヤ地域：名古屋を中心に半径 100km に広がる経済圏



株式会社栄町リサーチ&コンサルティング
代表取締役社長
伊藤 公二

当社は、「あなたのいちばんちかくのパートナー」として、2025年10月に事業を開始しました。企業ニーズが高度化・多様化するなか、各種コンサル業務（事業承継、事業計画、デジタル化、人事労務、人材紹介、海外コンサルなど）、M&A業務、リサーチ機能をワンストップで提供し、専門人材のノウハウにより高付加価値の解決策を創出しています。

これからもあいちFGが掲げる「コンサルティング・ソリューション型ビジネスモデル」の中核としてグループ連携を一層強化し、迅速かつ実効性の高い支援を提供していきます。

まずは、「愛知県で最初に相談されるリサーチ&コンサルティング会社」を目指し、社員一同さらなる挑戦を続け、地域経済の発展に貢献していきます。

グループ機能を活用した多彩なソリューション

豊田エンジニアリンググループ

2026年5月、当社グループは豊田エンジニアリンググループ（以下、「TECグループ」）3社をグループに迎え入れました。東海地方は日本のものづくりを牽引する自動車産業および製造業の一大集積地であり、その競争力強化・構造転換をいかに支援していくことができるかが、地域金融グループに課せられた重要な使命であると捉えています。

TECグループはトヨタ生産方式（TPS）をベースに

生産性向上や現場改善、人材育成の分野など、国内外の自動車関連企業に対する卓越した知見と実績を有しています。同グループと連携強化を図ることにより、東海地方の自動車産業をはじめとする製造業の持続的成長と競争力向上を後押しし、当社グループが目指す銀行業を超えたトータルサポートグループとして、金融とコンサルティングの融合を一段と加速させます。

豊田エンジニアリンググループ【2026年5月グループイン】





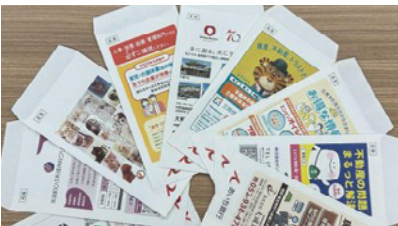
豊田エンジニアリング株式会社
代表取締役社長
堀切 俊雄

豊田エンジニアリングは、2002年に設立したトヨタ生産方式（TPS）に特化したコンサルティング会社です。トヨタ自動車や関連企業などでの豊富な経験を持つコンサルタントが集まる専門家チームは、品質向上・生産性改善を目的に独自のトヨタ式改善メソッド（Total-TPS）を実践し、お客さまに寄り添い、サプライチェーンや工場運用における持続可能な改善手法の普及に力を入れています。当社の改善支援実施企業数は世界各地200社以上となっています。あいちFGの一員となったことにより、これまで以上に製造業などの企業体質強化の確固たるメソッドとして、お客さまおよび地域の発展にさらなる貢献ができるものと考えています。

あいちFGマーケティング

あいちFGマーケティングは、地元有力広告会社である株式会社新東通信との合併により2024年8月に誕生した広告専門会社です。当社グループの長期的な広告戦略の立案に加え、地域の最も身近な広告会社として、取引先のブランド構築やデジタルメディア戦略、販路開拓支援まで、コンサルティング型の事業を展開しています。支援実績についてはP.38をご覧ください。

銀行グループならではのネットワークと媒体を最大限に活かし、多岐にわたる商材をラインナップすることで「非金融分野」から地域企業の成長と課題解決を力強くサポートします。

主な取扱商材		
デジタルサイネージ広告  銀行店舗に設置したサイネージを活用した効果的なプロモーション	現金封筒広告  銀行をご利用のお客さまへダイレクトに届けることのできる広告媒体	愛知の企業100選  学生と創る就活情報冊子の取材を通じて、地域企業の採用を支援

価値創造を実現する 成長戦略

ROE向上に向けた取組み

基本戦略Ⅱ

グループ経営基盤の強化

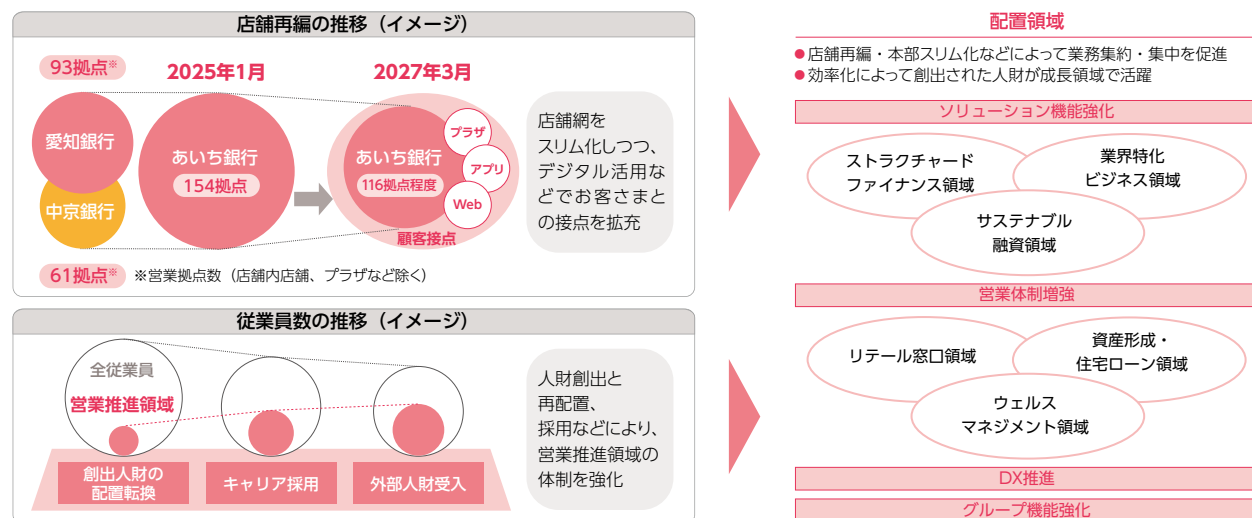
CONTENTS

新たな店舗網の再構築	57
人事担当役員メッセージ	58
人的資本経営の強化	59
人財育成	61
ダイバーシティ・エクイティ&インクルージョン	65
健康経営・働き方改革	68

■ 新たな店舗網の再構築

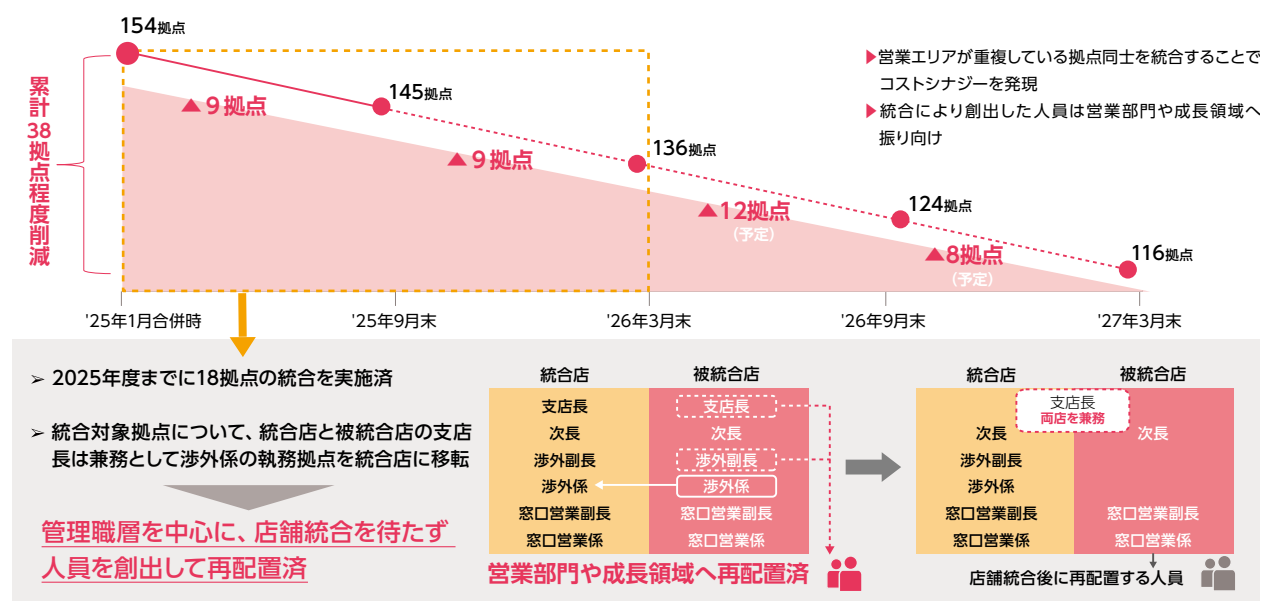
店舗ネットワークの再構築と人財再配置

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。2025年1月合併時の154拠点から116拠点に統合し、スリム化を図る一方で、38拠点の拠点統合により創出した人財を、営業店業務を効率化するため、業務集約・集中を促進する部門や、営業力強化に向けた対面・非対面の分野、そして成長領域へと再配置します。



店舗戦略

あいち銀行の拠点については、合併から2026年3月までに18拠点を統合するとともに、今後統合を予定している拠点については、支店長を兼務とし、渉外係も前倒しで集約しました。2026年度は20拠点の統合を計画していますが、「金利のある世界」への帰帰を踏まえ、マーケットに応じた最適な店舗チャネルの構築を検討していきます。また、店舗機能を見直すことで、複数の店舗を1つの営業体とする「ブロック」単位でフルバンキング機能を提供する体制を確立します。



■ 人事担当役員メッセージ



人的資本経営の考え方について

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。

第2次中期経営計画では、「銀行業を超えたトータルサポートグループ」を掲げ、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戦略の加速化を推進しています。これらを実現するためには、金融サービスの提供にとどまらず、お客さまの経営課題解決に至るまで伴走できる人財や、業務改革・デジタル活用を推進できる人財の確保・育成が不可欠です。当社グループは、人件費として捉えられがちな領域も含め、人的資本への支出を「成長投資」として再定義し、経営戦略と連動した人財戦略のもとで人的資本投資を着実に実行するとともに、その考え方や取組みの進捗および成果を継続的に開示することで企業価値の向上につなげていきます。グループ人事戦略部では、中長期的な企業価値の向上に向けて、「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」を軸に、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に向けて

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、第1次中期経営計画から進めてきた戦略人財の創出やDX人財の育成を土台に、第2次中期経営計画では、ソリューション収益の拡大と生産性向上を同時に実現するための人財ポートフォリオへの転換を一層加速させています。そのために人的資源の「見える化」に取り組んでおり、「タレントマネジメントシステム」を活用し、ソリューション営業、内勤事務、預かり資産販売などの各種スキルや、保有資格などの人財データ一元化を進めています。これにより、あるべき組織・人財像（To-Be）と現状（As-Is）のギャップを明確にし、採用・育成・配置・評価の各施策を経営戦

略と整合させ、優先順位を付けながら実行していきます。

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・トレーニーを公募で行うなど、意欲ある社員が挑戦できる風土づくりにも力を入れています。人的資本投資についても、第2次中期経営計画における成長投資の一環として位置づけ、研修・リスキリング・専門性の強化などへの投資を拡充し、その成果を継続的にモニタリングしていきます。

さらに、店舗統合と本部スリム化により創出された人財を、営業部門に加え、グループ機能の強化に向けて再配置するとともに、中途キャリア採用を通じて、専門人財を確保し、グループ全体のシナジー発現とトップライン収益の強化につなげていきます。

従業員エンゲージメント向上のために

従業員エンゲージメントの向上も重要な経営課題のひとつと認識しています。当社グループでは、2021年より年に1度「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つなげています。今後は、施策の実行状況をよりタイムリーに把握する仕組みを取り入れ、課題の特定から対策・改善までのPDCAを一層高度化していきます。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いえます。心身の健康を支える施策や柔軟な働き方を推進することで、従業員が自律的に働き、安心して挑戦できる環境整備をしていきます。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。

人的資本経営の強化

当社グループでは、第1次中期経営計画で推進してきた統合シナジーの創出や、戦略人財・DX人財の創出・育成を土台に「銀行業を超えたトータルサポートグループ」の実現を目指すため、人財ポートフォリオの最適化とエンゲージメント向上を主な取組方針とする人財戦略を着実に推進していきます。

経営戦略と人財戦略の連動性



人的資本経営に関する取組み

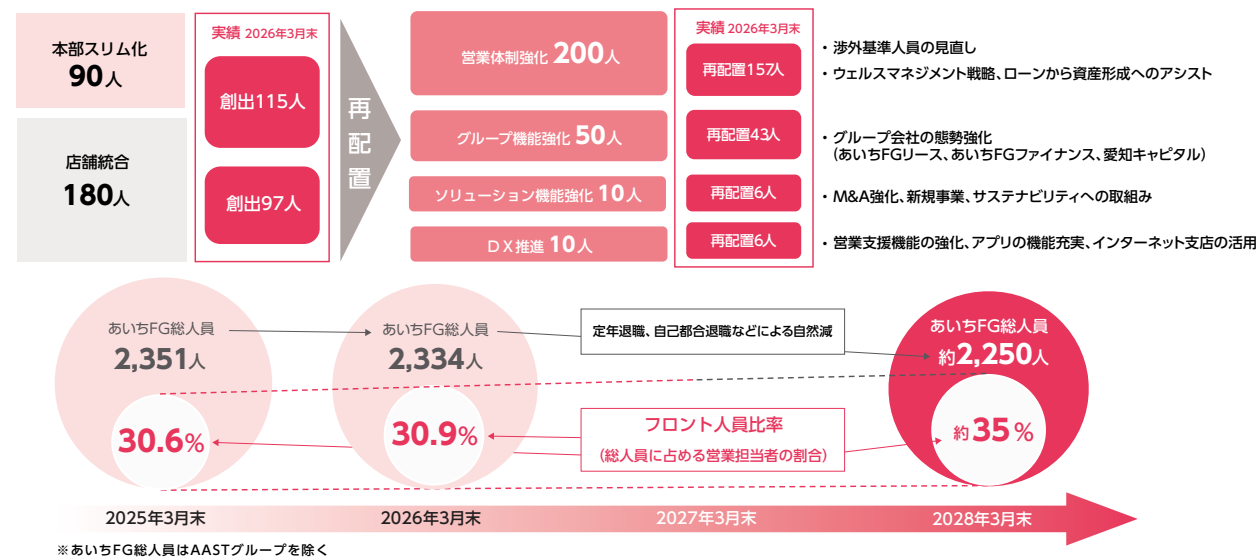
当社グループは、従業員を貴重な資本（Human Capital）と捉え、その価値の最大化に向け、人財ポートフォリオの最適化とエンゲージメントの向上を取組方針として掲げ、「ダイバーシティ・エクイティ&インクルージョン」、「健康経営・働き方改革」に取り組んでいます。

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、キャリア研修やリスキリング研修、適材配置を実施して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。



人財再配置による営業力強化

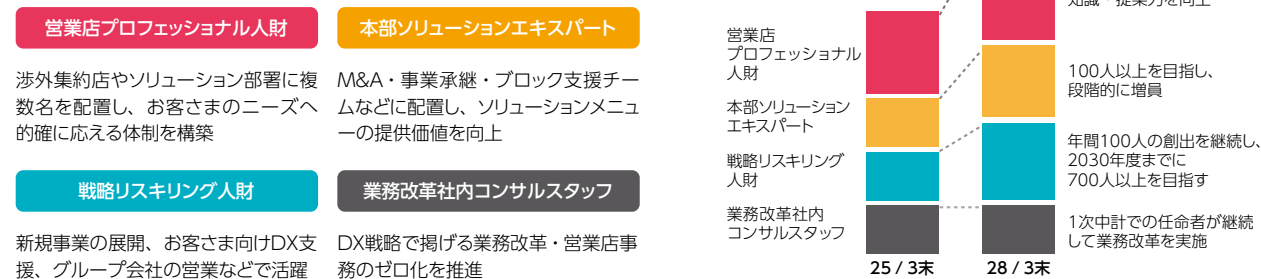
店舗統合と本部スリム化により創出された人財を営業部門や成長領域へ振り向けることで、フロント人員（営業店渉外+本部営業）比率を35%に高め、トップライン収益強化につなげます。



戦略人財創出の考え方

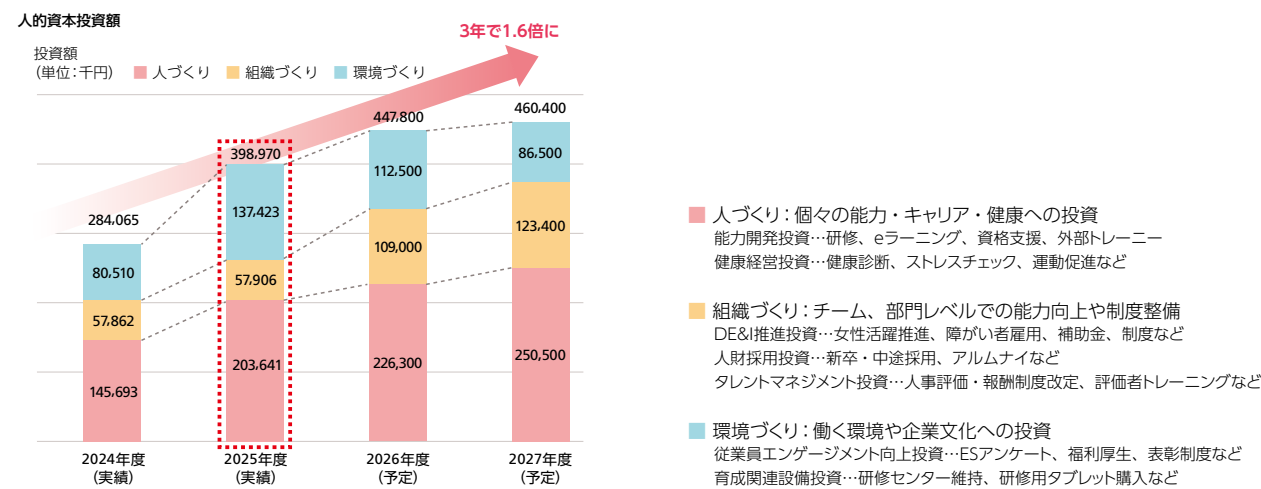
第1次中期経営計画から取り組んでいる「戦略人財の創出」を一層進め、磨かれたスキルを銀行だけにとどまらず、グループ各社で発揮できるよう、これまで以上に育成・強化を図っていきます。

「戦略人財」創出に向けた取組みについてはP.61をご覧ください。



人的資本投資の強化

「人」「組織」「環境」を人財投資の基本軸とし、従業員の能力開発投資や健康経営投資、DE&I推進投資、従業員エンゲージメント向上に向けた投資を積極的に行い、2027年度には、2024年度比1.6倍程度まで増加させていきます。



人財育成

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の目指す人財像」を示しています。当社の目指す人財像は、「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、一人ひとりの目指す人財像への成長支援を行っています。

あいちFGの目指す人財像

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

戦略人財創出・DX人財育成の取組み

「戦略人財」創出に向けた取組み

当社グループが目指す「コンサルティング・ソリューション型ビジネスモデル」に必要な人財像を「戦略人財」と定義し、第1次中期経営計画から継続して創出に向けて取り組んでいます。第1次中期経営計画では、450名の創出目標に対し、515名（達成率114.4%）を創出し、第2次中期経営計画1年目の2025年度についてもKPIを上回る人財を創出しました。引き続き、戦略リスキリング人財（RS）については、毎年100名ずつ創出し続け、第3次中期経営計画終了時点では延べ700名以上の創出を目指します。

「戦略人財」創出数

（単位：名）

目指す人財像	第1次中計		第2次中計（1年目）		
	KPI	2025年3月末	KPI	2026年3月末	達成率
営業店プロフェッショナル人財（RM）	200	225	230	251	109.1%
本部ソリューションエキスパート（SE）	100	71	80	86	107.5%
業務改革社内コンサルスタッフ（CS）	50	58	50	68	136.0%
戦略リスキリング人財（RS）	100	161	100	107	107.0%
計	450	515	460	512	111.3%

※RSは期間内の創出者数、それ以外は認定者累計

「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人財（RM）					スキルチェック	集計/認定					スキルチェック	集計/認定
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、トレーニー派遣等→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）	● 生成AIやRPAなどを活用した業務効率化の推進者→本部各部の任命により認定											
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等											
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・トレーニー（融資、住宅ローン、預かり資産）、ジョブローテーション等											
プロフェッショナルベース人財	● 複数の専門スキルを習得											
新営業戦力人財					スキルチェック	集計/認定					スキルチェック	集計/認定
新領域人財	● 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											
高度スキル人財	● 常時実施：短期トレーニー（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											
DXコンサルタント人財	● 常時実施：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											
	● 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、社会保険労務士、FP1級等）→合格後認定											
		研修			研修		研修				研修	
	● 常時実施：エイエイエスティによる講義受講→効果測定（エイエイエスティ担当者同行訪問）→認定											

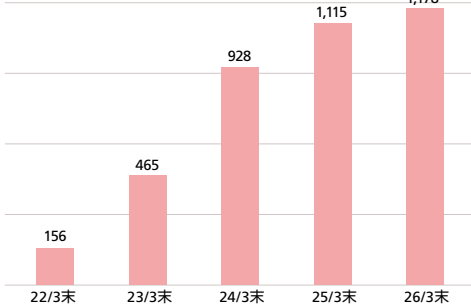
DX人財の創出に向けた取組み

当社グループは、2023年7月に策定した「DX推進計画」がフェーズ2「DX企業への変革期」に入り、その取組みを具現化するため、2026年4月に「デジタル人財育成計画」を新たに策定しました。本計画に基づき、DX人財の創出に取り組んでいます。デジタル人財育成計画については、P.73をご覧ください。

ITパスポート取得状況

社内のITリテラシーを向上するため「ITパスポート」取得者を2027年度までに1,400名とする目標を設定しています。2026年3月末時点でITパスポート取得者は、1,178名（前年比+63名）となりました。

ITパスポート取得者数
（単位：名）

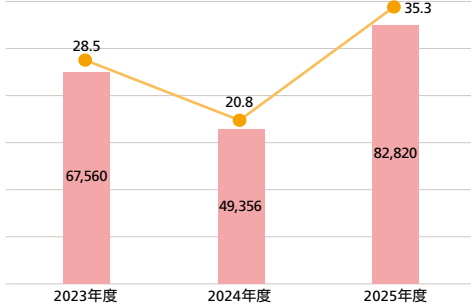


人的資本投資の取組み

人財育成研修の拡充

あいち銀行では、人的資本投資のベースとなる人財育成研修の受講機会の拡充に取り組み、年間研修時間82,820時間、1人あたり平均研修時間35.3時間と過去2期間を上回る実績となりました。なお、2024年度の減少要因は、銀行合併に伴い研修凍結期間を設定し、合併事務を優先させたことが影響したものです。

年間研修時間と1人あたり平均研修時間
（単位：時間） ■ 年間研修時間 ◆ 1人あたり平均研修時間



リーダーシップ研修の実施

あいち銀行では、時代の変化とともにリーダーの役割も変化するなかで、部下のやる気や能力を引き出すスキルを身に付けるため、支店長や渉外副長を対象に研修を開催しました。また、新任管理者向けや次世代の女性リーダーに向けた「女性リーダー育成研修」（全4回）の開催や、休日に開催された自己啓発セミナーでは、頭取が登壇し、支店経営など組織力を高めるために必要なことを直接伝えるなど、管理者層の意識改革に取り組んでいます。

リーダーシップ研修の実施状況

（単位：名）

研修名（開催時期）	対象	人数	内容
新任副長研修（9月）	新任副長	23	人を動かすコミュニケーション術
ブランチ・マネジメント®（9月）	支店長	83	支店経営における実践的なマネジメントスキル
ミドル・マネジメント®（1月）	次長	87	組織力を高める実践的なマネジメントスキル
新任次長研修（10月）	新任次長	37	人を動かすコミュニケーション術
マネジメント力強化研修（12月）	渉外副長	107	チーム作り、部下との対話の仕方など
コーチング力強化研修（12月）	支店長	97	部下育成と組織活性化
女性リーダー育成研修「Wing」（12月・2月）	女性（係長・主任）	25	次世代女性リーダーに求められるものなど
計		459	

※頭取が講師を務め、自己啓発セミナーとして休日に開催

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や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、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、グループ一体となってデジタル人財の育成に取り組んでいます。

人財育成

自己啓発支援① ～自己啓発セミナー～

当社グループの全社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。2025年度は、前年を上回る38講座を開講し、合計1,869名が受講しました。開催した主なセミナー内容としてはソリューション、預かり資産販売、住宅ローンなど、実務スキルに関する講座のほか、生成AIやタイムマネジメント、伝わる文章術講座など業務に役立つテーマを幅広く取り上げています。

また、グループ連携の一環として、エイエイエスティ主催による「Excelパソコン教室」を年に6回開催しました。

自己啓発支援② ～資格取得支援～

「戦略リスキリング人財」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。2026年4月からは、新たに通信講座の修了者へ受講料の50%を奨励金として支給する取組みを始めました。そのほか、「FP1級受験対策講座」（全5回）の開講や、役職員の自己啓発意欲高揚を図るため、高難度資格に合格した役職員へのインタビューを「自己啓発NEWS」として社内へ発信しています。

資格取得者数と奨励金支援

資格名	25/3末	26/3末	前年比	奨励金金額
FP1級	100	113	+13	150,000円
宅地建物取引士	250	262	+12	30,000円
M&Aシニアエキスパート	39	79	+40	受験料全額

自己啓発支援③ ～働きながら大学院や専門学校などへの進学支援（KINJIROプロジェクト）～

あいち銀行では、2026年4月より自己啓発による「リスキリング支援」として、働きながら大学院や専門学校などへ進学して知識・スキルを習得する取組みを支援し、行員のリスキリングを後押しする、通称「KINJIROプロジェクト」をスタートしました。応募は公募形式とし、入学金を銀行が全額負担します。

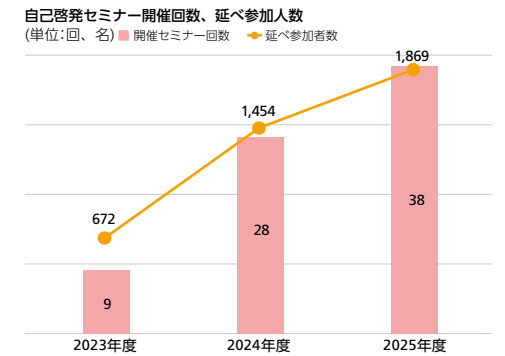
研修へのタブレット導入

人的資本投資の「環境づくり」に向けた取組みとして、2026年4月より「研修用タブレット」*1を導入しました。これにより、研修開催準備や運営に関するコスト*2の削減、研修の生産性向上につなげています。

人財への投資については、引き続き積極的に取り組んでいく一方、ペーパーレス化など、研修運営における生産性の向上にも高い意識をもって取り組むことで、より効率的な人財育成に努めていきます。

*1 タブレット導入に伴い、研修会場2カ所については、電源の確保とWi-Fiによる社内LANへの接続環境を完備

*2 レジュメのコピー、事前持ち込み、机上配布、終了後のレジュメのメール便送付などにかかる人的・物的コスト



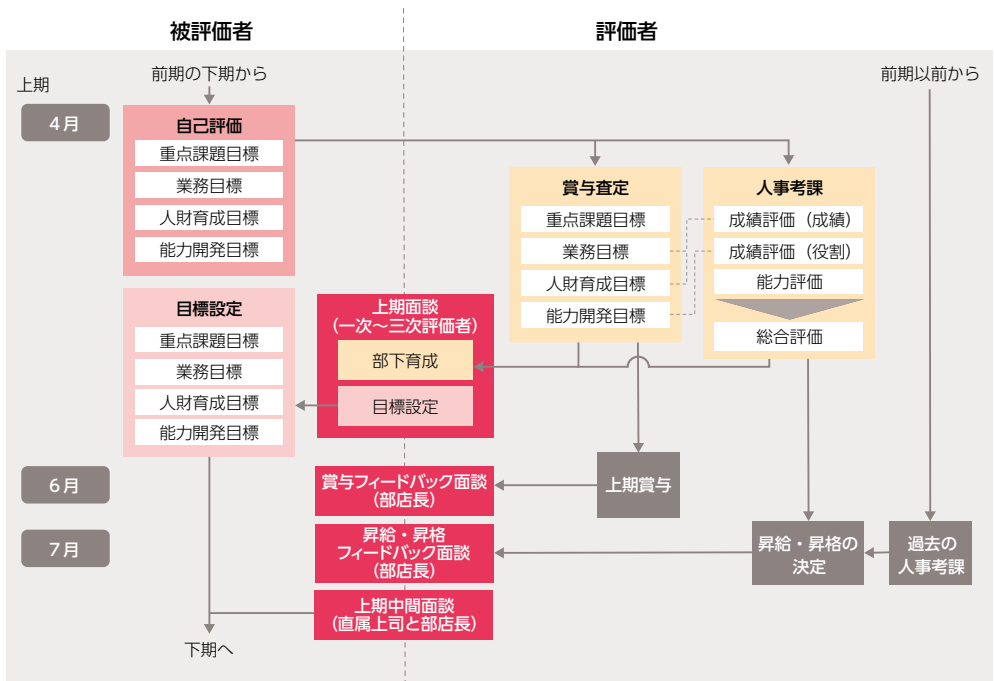
人事考課制度

あいち銀行では、行員の勤怠実績、業務遂行の状況・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。営業店配属の行員は、個人の評価と合わせて、半期に1度実施するブロック・営業店業績表彰において、行員が所属する営業ブロック単位で業績評価を行い、これを人事考課に反映しています。

人事考課は、上司と部下が定期的に面談を実施し、適切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・フィードバックしています。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および能力開発を促進し、当社グループの経営理念に基づくチャレンジし続ける人財づくりにつなげています。

さらに、上司から部下へのフィードバックのみならず、部下から上司への180度フィードバックを実施し、多面的なフィードバックを行っています。

また、評価基準の統一と評価者の育成を目的として、「人事考課講習会」を開催しています。感情や主観に左右され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。



インターンシップを活用した新卒採用の取組みと人財の確保

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。2025年度は2027年4月入行者向けに合計14回開催し、約600名の学生が参加しました。

また、新たな取組みとして、Uターン学生向けに、関東・関西地区でもインターンシップを実施し、多様な経験を持って地元にも貢献できる人財の獲得へ向けた活動を行っています。

新卒採用エントリー数は毎年約4,000名規模を維持し、新卒採用人数は2024年度140名、2025年度119名、2026年度124名を確保しており、採用後の育成プログラムやキャリア形成支援を通じて、地域社会に貢献できる人財を育成しています。

また、マイナビ・日経の大学生就職企業人気ランキング（東海エリア、2027年卒）において8位に位置し、学生からの高い関心を得ていることが示されています。

現地雇用・現地採用の取組み

当社グループは地域社会を重要なステークホルダーのひとつと認識し、地域貢献活動だけでなく、現地雇用や各自治体との情報交換を通じて、地域社会の持続的な発展に貢献することが重要であると考えています。このような観点から、当社グループでは、地域に根付く地域金融機関として、現地採用やUターン採用を積極的に行っています。今後も、当地域での積極的な採用を実施し、地域経済の活性化に寄与していきます。

ダイバーシティ・エクイティ&インクルージョン

当社グループは、経営ビジョンに「ES経営」を掲げ、従業員満足度（ES）の向上を通じて、社員一人ひとりが能力を最大限に発揮し、働きがいのある組織づくりを目指しています。経営ビジョンの実現に向け、あいち銀行人事部にDE&I推進グループを設置し、DE&I（ダイバーシティ・エクイティ&インクルージョン）に関する各種研修の実施や、柔軟な働き方を支援する制度の整備を進めています。

「ES経営」や「エンゲージメント向上」のための取り組み

「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として、社員のエンゲージメント向上のために「ESアンケート（従業員エンゲージメント調査）」を毎年1回実施しています。結果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、全行員へ開示することで透明性を高めています。さらに、本部各部においては、結果を踏まえてES改善施策を検討・実行してPDCAを回しています。ES経営の実践により、行員一人ひとりにとって働きがいのある、エンゲージメントの高い企業風土の醸成に取り組んでいます。

第2次中期経営計画では、ESアンケートにおける満足度スコアをKPIに設定し、2027年度までに80pt以上を目標としており、2025年度は78.5ptとなっています。

パルスサーベイ

年に1回のESアンケートに加え、毎月月初に全行員を対象としたパルスサーベイを実施しています。本サーベイを通じて、行員のモチベーションの変化や職場の状況をタイムリーに把握し、若年層へのきめ細やかなサポート体制の構築などにつなげることで、組織全体の生産性向上やエンゲージメント向上に貢献しています。

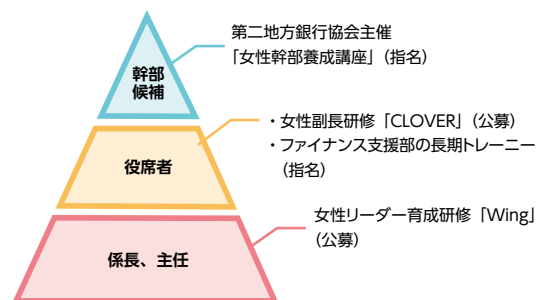
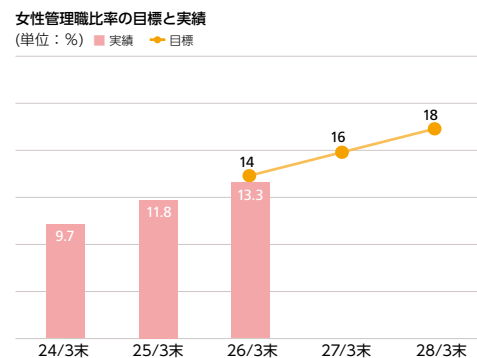
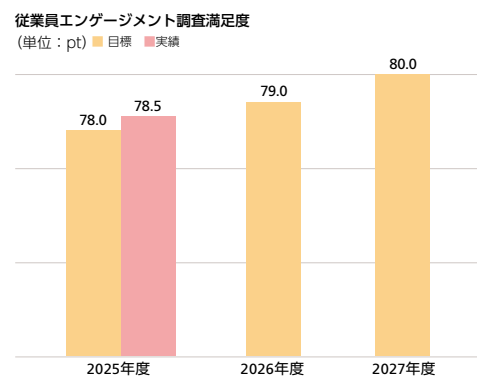
誰もが安心して長く働き続けられるための取り組み

女性活躍推進の取り組み

当社グループでは、2024年4月に策定した「女性管理職育成計画」に基づき、女性管理職比率の向上に取り組んでいます。能力・意欲のある女性社員のチャレンジ機会を拡大するため、階層別に適した研修プログラムを整備し、マインドセットとスキルセット両面の強化を図っています。公募制の女性リーダー育成研修「Wing」では、8か月間のインターバル研修を実施しており、第1回の募集では定員を上回る47名からの応募がありました。プログラムでは、キャリア面談を通じて不安や課題を把握し、固定観念にとらわれないストレッチ目標を設定できるよう支援することで、キャリア自律の後押しをしています。

また、全行的に女性活躍を推進するため、部長・次席者を対象とした女性活躍推進に関する講演も実施しています。性別に対するバイアスの解消を図るとともに、女性部下の育成に向けた取り組みを推進しています。

そのほかにもあいち銀行では、頭取と女性管理職による座談会を開催するなど、女性管理職が抱える課題や悩みについての意見交換を行っています。



アンコンシャス・バイアス（無意識の思い込み）をなくす取り組み

あいち銀行では、新入行員を対象に毎年アンコンシャス・バイアス研修を実施しています。2025年10月には、自己啓発セミナー「アンコンシャス・バイアス～コミュニケーション力が向上し、チームの雰囲気が変わる!～」を開催しました。アンコンシャス・バイアスを取り除くことで、相互理解を深め、チーム力の向上を図ります。

育児休業復帰支援

あいち銀行では、育児休業からのスムーズな職場復帰を支援するため、育休中の行員とその配偶者を対象に、託児付きの「パパママ復職支援セミナー」を開催し、安心して職場復帰できるようサポートしています。さらに、自宅学習用eラーニングの導入や、育休者の要望に応じて通達などが閲覧できる環境を整えています。職場への復帰前には「復帰前面談」、復職直後には「育休者職場復帰時研修」を実施し、復職時の不安解消を支援しています。これらの取り組みにより、女性の育休取得率は100%を継続しています。



パパママ復職支援セミナー

男性育休の取得促進

あいち銀行では、「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。この取り組みにより、2025年度の男性育児休業等取得率は100%となっています。また、育児休業取得日数も伸長しており、2025年度には20名の男性行員が2週間以上の育児休業を取得しています。

両立支援と柔軟な働き方の推進

不妊治療と仕事の両立支援 ● 不妊治療や家族サポートのために利用できる「ファミリーサポート休暇」 ● 不妊治療の相談窓口の設置（診療所・人事部） ● 「不妊治療と仕事の両立について」の研修実施	育児と仕事の両立支援 ● 法定を上回る短時間勤務制度 ● 通勤時間に配慮した配属 ● 時間単位の年次有給休暇取得	介護と仕事の両立支援 ● 法定を上回る介護休業制度（通算366日まで延長可）
---	---	---

福利厚生制度の充実

あいち銀行では、行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 ● 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 ● 疾病休職制度 ● 慶弔・災害見舞金 ● 共済会の設置 ● 相談窓口の設置（健康づくり、不妊治療、禁煙、メンタルケア※1）
---	--

※1 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） ● 住宅資金貸付制度 ● ライフプラン支援制度 ● 従業員持株制度※2	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（人間ドック・脳ドック受診、禁煙外来などの治療費、ワクチン接種） ● 食堂の設置
--	---

※2 企業価値の向上に対する意識・文化を醸成するとともに、従業員の資産形成を支援するため、1口1,000円の積立金に対し60円を奨励金として補助しています。職員以外の嘱託員、契約職員、契約嘱託員も利用できる制度です。

ハラスメントへの対応

あいち銀行では、就業規則においてパワハラ・セクハラなどの禁止について明文化しているほか、全行員がハラスメントに対する理解を深めるためのハラスメント研修の実施や、ハラスメントについて相談できる窓口を職場の管理監督者・人事部・従業員組合・外部専門機関にそれぞれ設置し、ハラスメントの防止や適切な対応に取り組んでいます。

ダイバーシティ・エクイティ&インクルージョン

自主性と働きがい向上のための取組み

自律的なキャリア形成支援への取組み

あいち銀行では、公募制度の拡充により行員の自律的なキャリア形成を支援しています。公募型の外部出向者は2024年度の2人から2025年度は11人へ増加し、公募型研修も拡充しました。そのほか、「50代キャリア研修」や入行5年目を対象とした「キャリア面談」を通じてリスクリングを後押しするとともに、各自のキャリアに対する課題解決に向けた具体的な行動計画を立てられるよう支援しています。これらの取組みにより、自律的なキャリア形成の促進と人財の定着につなげています。

シニア人財の活躍推進

当社グループで働く多様な人財が、担っている役割や果たした成果に応じて報われるしくみを一層強化するため、専任職（55歳以上の社員）と嘱託員（定年再雇用者）の処遇見直しを実施しています。

役割・責任の大きさを反映させた給与制度へ見直しを実施し、嘱託員においては、定年再雇用後もライン職への登用を可能とするなど、年齢に関わらず、多様な人財が高い意欲をもって挑戦できる職場風土を醸成しています。

「ダイバーシティ推進委員会（通称：あいちーむ）」の活動

あいち銀行で2019年に創設されたダイバーシティ推進委員会（通称：あいちーむ）は、職位・年齢など多様なメンバーで構成され、継続的に活動しています。

2025年度は「リスクリング」「エンゲージメント向上」「多様な人財の活躍」をテーマに15名が3つのチームに分かれ、課題を洗い出して解決策を検討しました。あいちーむの意見を社員の声と受け止めて今後の人事施策検討に反映させることで、働きやすい職場環境の実現に努めていきます。



ダイバーシティ推進委員会（あいちーむ）と人事部との意見交換会

「タレントマネジメントシステム」による人財情報の一元管理

あいち銀行では、戦略的な人財育成や行員同士のコミュニケーションを促進するため、タレントマネジメントシステムを導入しています。スキルや勤怠情報、研修受講・資格保有情報の「見える化」を通じて、効率的か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推進し、生産性向上につなげています。今後、管理できるスキルの種類を増やし、日頃の感謝の気持ちをサンクスポイントとして送るしくみの導入を予定しています。

頭取との座談会「Take Café」

あいち銀行では、頭取と行員が直接対話する座談会「Take Café」を実施しています。本座談会は、公募で集まった行員が、頭取と自由かつ活発な意見交換を行う場としています。これにより、行員が意見を述べやすい風通しの良い企業風土を醸成するとともに、頭取から経営ビジョンや事業への想いを直接伝える貴重な機会となっています。2025年7月にスタートし、これまでに計13回開催しました。



頭取と行員による座談会

障がい者雇用の促進

当社グループでは、障がいのある方が安心して働き、個性と能力を最大限に発揮できる職場環境の整備に積極的に取り組んでいます。採用から配属・定着支援まで一人ひとりの特性に合わせた丁寧なサポート体制を構築することで、障がいのある方が長く活躍できる職場づくりに取り組んでいます。

あいち銀行の障がい者雇用率は2026年3月末時点で2.7%となり、法定雇用率2.5%を上回っています。また雇用の拡大と合わせて障がいのある方が職場に定着できるよう、人事部と銀行内診療所、配属先の職場が連携し、業務内容や配置について検討・協議を行っています。

障がい者雇用の「特例子会社」認定取得に向けた取組み

2026年5月、グループ会社「愛銀ビジネスサービス株式会社」は社名を「株式会社あいぎんあーち」に変更し、『障害者の雇用の促進等に関する法律』に基づく「特例子会社」の認定取得に向けた申請準備を進めています。新たな社名には、当社グループの信頼基盤と多様な人財の可能性をつなぐ懸け橋になるという想いを込めています。

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ひとつである「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」で定期的に協議・報告を行っています。

健康経営に関する主な取組み

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の開催 ・運動習慣改善のため、中京大学と連携した従業員向け「あいちフレッシュ体操」の導入 ・睡眠習慣改善のため、睡眠時無呼吸症候群スクリーニング検査費用を全額補助	全行員
健康リテラシー向上	・健康リテラシー向上セミナーを実施 ・「50代キャリア研修」のなかで運動習慣改善企画を実施	新入行員 50代行員
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	全行員
人間ドック受診率向上	・人間ドック受診費用の無償化（自己負担分の全額補助）	健保被保険者
花粉症治療のサポート	・花粉症の根治治療を行う従業員を対象に、治療費の半額を補助	全行員
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の全額補助	全行員
喫煙者の禁煙サポート	・喫煙者の禁煙サポート費用の全額補助	健保被保険者

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。

時間外労働においては、法令を遵守する水準管理・監視に取り組む、就業規則および関連規程において上限基準や運用ルールを明文化するとともに、勤怠システムによる客観的な把握と、管理職によるモニタリングを組み合わせた管理体制を構築し、時間外労働で発生した賃金は規程に沿って支給しています。

また、あいち銀行では、営業店事務の本部集中化やDX化を進めることで営業店の業務効率化を図るとともに、生成AI『neoAI Chat』の導入により、業務の負担軽減および品質向上につなげ、時間外労働の削減に取り組んでいます。

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。2025年度の有給休暇取得率は87.9%と前年度の73.4%より大きく上昇し、第2次中期経営計画で定めた年度目標78%を上回る実績となっています。

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を遵守しています。

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。

価値創造を実現する 成長戦略

ROE向上に向けた取組み

基本戦略Ⅲ DX戦略の加速化

CONTENTS

DX推進の全体像	71
デジタル人財育成計画	73
顧客利便性・先進性の向上	75
業務改革・営業店事務ゼロ化	76

DX推進の全体像



金融業界は、AIをはじめとする技術革新と社会のデジタル化により変革期を迎えています。当社グループは、この変化を成長機会と捉え、DXを経営の最重要課題と位置づけ、デジタル化の力を最大限に活用し、新たな価値創造と持続的な成長を実現していきます。

デジタル化が進むなか、地域金融機関として「対面」の価値は一層高まっており、丁寧な対話を通じた信頼関係の構築こそが、地域金融機関の強みであると考えています。「プラス・デジタル」「デジタル・シフト」のコンセプトのもと、デジタルの利便性と温かいリアルなコミュニケーションを融合し、お客さまに寄り添いながら質の高い安心できる金融サービスを提供することで、当社グループならではの顧客体験を創造します。

DX推進の鍵は、データの戦略的活用であり、業務効率化・価値創造・意思決定の高度化を支える資産と言えます。私たちは、データガバナンスの強化とデジタル人財の育成を両輪として、データを活かす仕組みを整え、データドリブンな組織変革を推進します。

今後も、デジタル技術の恩恵を受けつつ、人と人とのつながりを大切にする信念のもと、地域に根差した金融グループとして皆さまとともに歩んでいきます。

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
(グループDX・業務改革統括部担当)

吉川 浩明

DX推進の基本方針

AIやクラウドなどの技術的進展により、金融サービスを取り巻く環境は急速に変化しています。また、IT企業など新たな競合の参入により競争が広がり、お客さまが求める利便性やスピードの水準も高まっています。

この変化に対応し、期待される水準を継続的に満たしていくためには、デジタルを活用した提供価値の向上と業務運営の高度化が不可欠です。そのため、デジタル技術を活用した新たなビジネスモデルの創出は急務であり、重要課題として対応しています。

当社グループは、DX推進計画においてDXの3つの発展段階を右図のように整理しています。現在はフェーズ2に位置しており、これまで検討してきたDX施策の具現化を進めています。

DX推進計画の詳細は、当社グループのHPをご覧ください。
<https://www.aichi-fg.co.jp/release/files/pdf/news20250919.pdf>

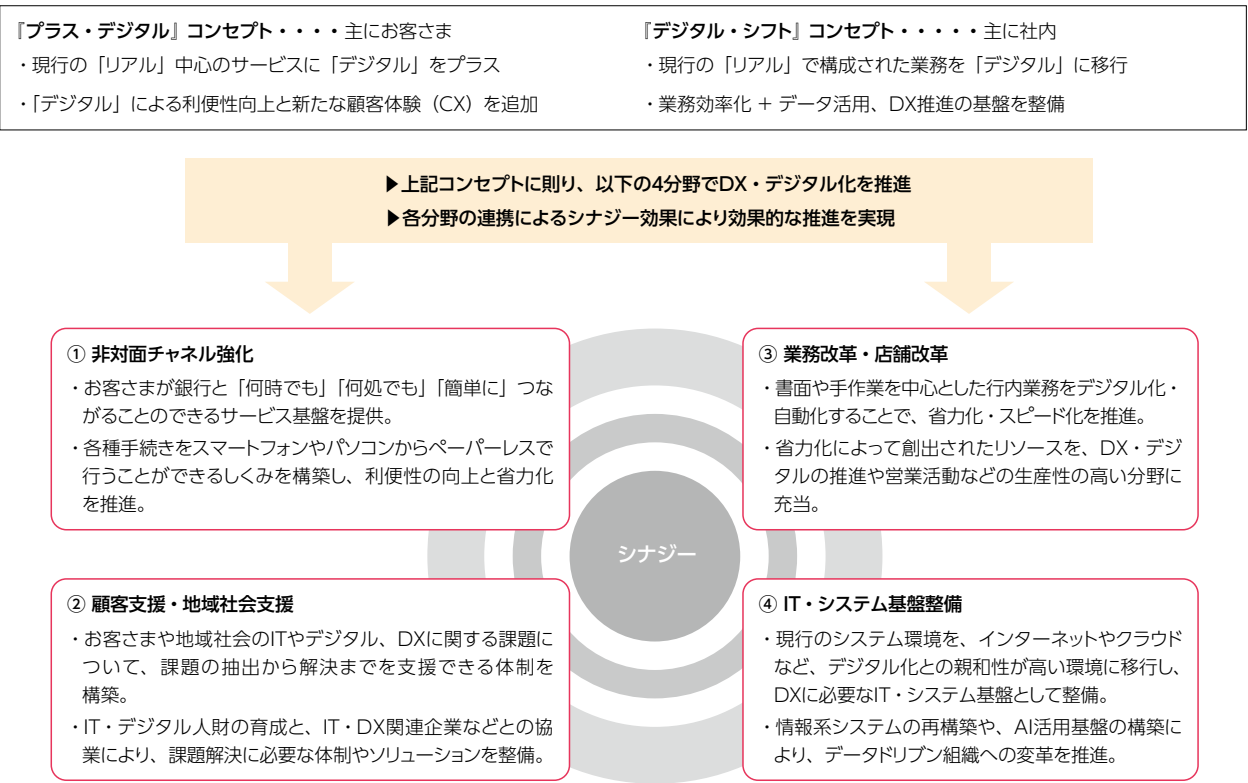
強みを起点としたDXへの取組み

デジタル化が進むなか、地域金融機関の強みは、渉外担当者や営業店舗を起点とした丁寧なサービスによる安心感とそこから生まれる強固な信頼関係にあります。この強みを起点にDXを推進し、従来の「リアル」サービスの価値を高めながら、お客さまが必要とする「デジタル」サービスについても積極的に拡充していきます。

また、リアルとデジタルをシームレスに融合させ、当社グループが持つスキルを掛け合わせることで、「高品質」「便利」「安心」な金融サービスと新たな顧客体験（CX）の提供を目指すとともに、サイバーセキュリティの強化にも取り組み、「安全なDX」を推進していきます。

DX推進方針

当社グループでは、以下のコンセプトに則り、DX・デジタル化を推進しています。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していきます。

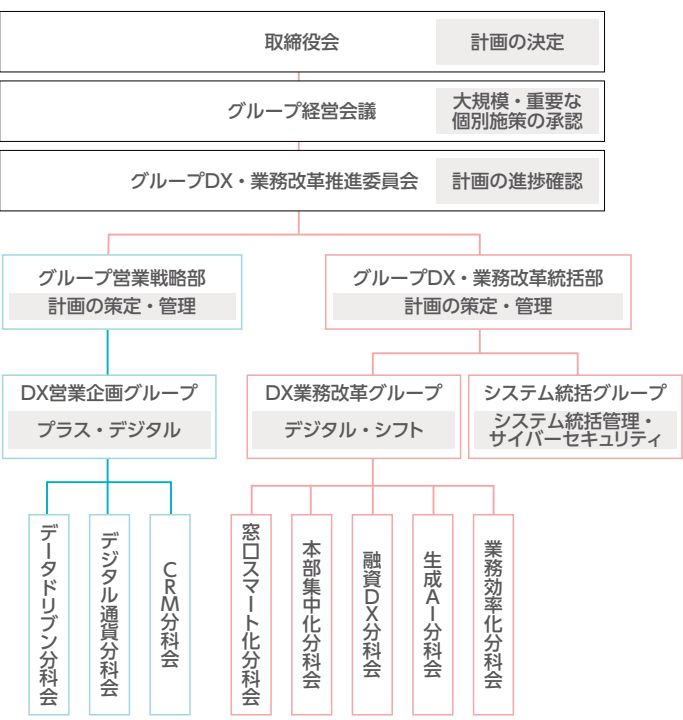


DX推進体制

DX推進方針である「プラス・デジタル」と「デジタル・シフト」を具現化するため、当社グループでは、グループDX・業務改革統括部を設置しています。同部はDX推進の事務局機能と、子銀行各部・グループ会社間の横串を通す役割を担い、当社グループ全体のDX推進を統括します。

現在、「デジタル・シフト」は同部傘下の「DX業務改革グループ」が推進しています。一方、「プラス・デジタル」は、グループ横断の営業戦略との連動性を高める観点から、グループ営業戦略部に設置された「DX営業企画グループ」が担っています。

さらに、DX施策の実行力とガバナンスを一層強化するため、グループDX・業務改革統括部に「システム統括グループ」を設置しました。このグループは、システム全般の統括管理およびサイバーセキュリティ対策を一体的に管理することで、DX施策の推進と、それを支えるシステム・セキュリティを高い水準で確保しています。

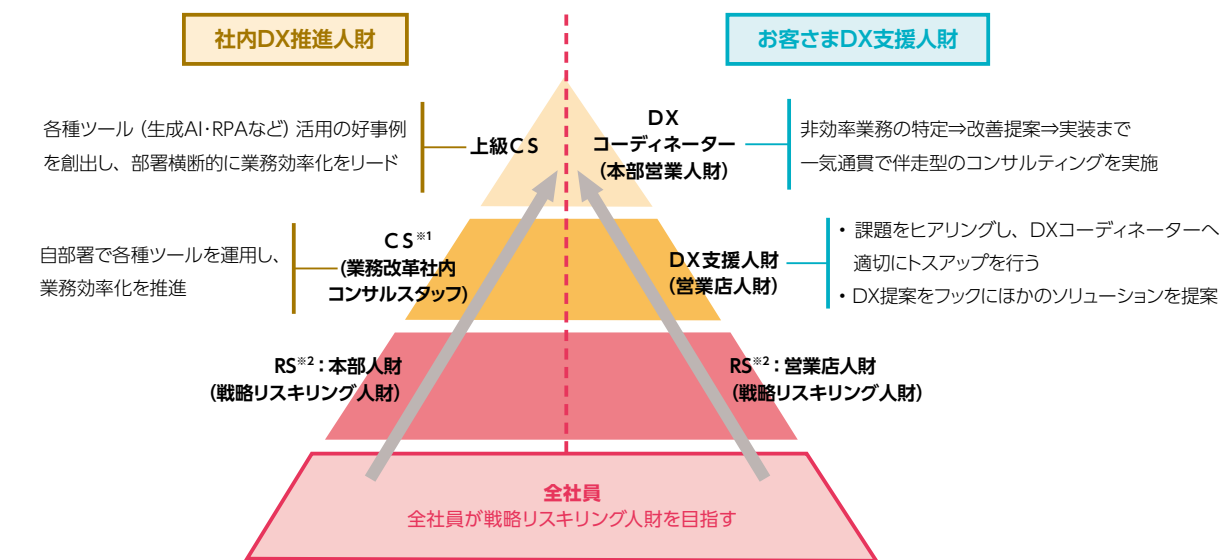


デジタル人財育成計画

当社グループでは、実践的で質の高いデジタル人財を計画的に育成するため、2025年10月に連携協定を締結した一般社団法人デジタル人材育成学会と協働し、「デジタル人材育成計画」を策定しました。本計画では、社内DX推進とお客さまへのDX支援という2つの軸で他行との差別化を図ることを目指し、2026年度から2027年度までの2年間で、①体系化、②定量化、③可視化の3点を柱にデジタル人材育成を推進します。

①体系化：「デジタル人材」の人財像

当社グループが目指すデジタル人材像を、保有スキルと役割に応じて4層のピラミッド型モデルとして定義しています。この4層モデルを「社内DX推進人材」と「お客さまDX支援人材」を2軸で整理し、役割と期待されるスキルを明確にしています。



※1 第2次中期経営計画の人的資本経営で掲げる「戦略人材」のうち、非効率業務を抽出し業務効率化を企画・推進する人材
※2 リスキリングにより、従来の業務範囲から新たな業務への拡大や、新領域を担うスキルの習得など一定レベルに達した人材

②定量化：デジタル人材創出目標および計画

4層モデルごとに2年間のデジタル人材創出目標の設定と研修を計画しています。上級CSおよびDXコーディネーターは各4名、CSおよびDX支援人材については各60名の認定を目標としています。

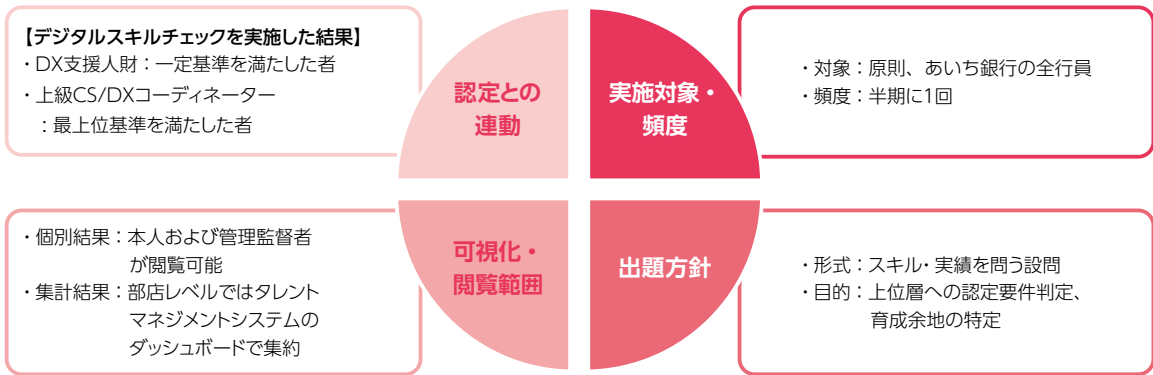
また、全社的なデジタル基礎力向上に向けて、ITパスポート取得者を2027年度に1,400名とする目標を設定し、新入行員に対しては、内定段階から取得支援を行っていきます。また、G検定および情報セキュリティマネジメント試験においても目標を設定し、資格取得を推進しています。

デジタル人材像		創出目標	計画	
			2026年度	2027年度
社内DX推進人材	上級CS	4名	認定者輩出に向けた育成期間	外部のプロジェクトマネジメント研修
	CS	60名	CS研修	CS研修
お客さまDX支援人材	DXコーディネーター	4名	認定者輩出に向けた育成期間	外部の営業DX研修
	DX支援人材	60名	外部のDXコンサルティング研修	外部のDXコンサルティング研修
全社員	RS：本部人財	—	本部管理職層へのDXマインドセット研修	本部管理職層へのDXマインドセット研修
	RS：営業店人財	—	グループ会社のエイエイエスティによる研修	グループ会社のエイエイエスティによる研修
		—	・個別の技術系（生成AIなど）研修・自己啓発セミナーの開催 ・全社員へ「e-JINZAI（動画コンテンツ）」の視聴勧奨 ・ITパスポート取得者目標1,400名	

③可視化：デジタル人材の認定要件の明確化

デジタル人材の育成状況を可視化するため、あいち銀行の本部行員、営業店行員を対象に、半期に1度のデジタルスキルチェックを実施します。本スキルチェックは、デジタル関連のスキルと実績を問う設問形式で構成され、4層モデルの各人財の認定要件への到達度を測定するとともに、組織全体の育成余地を詳細に把握することを目的としています。チェック結果は、本人および管理監督者が個別に閲覧できるほか、集計結果を部店毎に集約することで、組織全体の人材育成の進捗状況を把握し、より効果的な人材育成を目指します。

【デジタルスキルチェックの実施】～認定要件の可視化・運用～



CS（業務改革社内コンサルスタッフ）向け研修

あいち銀行では、2025年11月に生成AIサービス「neoAI Chat」を導入し、現場での活用促進のため、生成AIに関する内容の研修を2回実施しました。「生成AI導入研修」では、生成AIのしくみとneoAI Chatの基本操作を学びました。（neoAI Chatの詳細については、P.76をご覧ください）

また、「neoAIアシスタント作成研修」では、実際にアシスタント*を作成することで業務効率化につながる利用方法を学びました。これからもハンズオン形式による「アシスタント作成講習会」を随時開催し、CS（業務改革社内コンサルスタッフ）が単独でアシスタント作成できるようフォローしていきます。

※特定の用途・業務に特化した業務サポートチャット



「neoAIアシスタント作成研修」の様子



デジタル営業部 コンタクトセンター
橋詰 岳 さん

研修参加者の声

研修に参加したことで、生成AIの基礎から具体的な業務活用まで幅広く学ぶことができ、CSとして業務を行っていく際にどのように活用すべきかを考えるきっかけとなりました。グループワークでのアシスタント作成を通じ、プロンプトの書き方ひとつで回答が変わることを体験し、今後、生成AIを活用するうえでもこのような実務に直結する研修が不可欠と実感しました。アシスタントは、調整次第で従来の一般的な生成AIツール以上の力を発揮し、私たちの業務を補助してくれるものだと考えます。これからも営業店の支援につながる活用方法を積極的に企画し、業務効率化に努めていきます。

顧客利便性・先進性の向上

お客さま向けDX

あいち銀行では、お客さまの利便性や使いやすさ向上を図るため、各種施策を推進しています。銀行アプリや法人インターネットバンキングをはじめ、さまざまな非対面チャネルにおいて新たな機能やサービスを提供するとともに、セキュリティ強化を図ること、安全なサービスを提供しています。また、法人のお客さまには、DX推進のための情報やソリューションを提供しています。

銀行アプリの機能・セキュリティ強化

お客さまが「何時でも」「何処でも」「簡単に」お手続きいただけるよう、銀行アプリの機能およびセキュリティを強化し、利用者の増加を図っています。あいぎんアプリは、2026年3月末時点で登録数が約27万6千件（2025年4月からの増加61,220件）となり、順調に増加しています。2026年度も機能追加や操作性向上などのリニューアルを実施していく予定です。なお、2025年度に実施した機能の追加は下記のとおりです。

・振込予約（日付指定振込）

最長14日先までの日にちを指定し、振込を予約することができます。

・スマホATM

キャッシュカードを使用せずに、スマートフォンだけで簡単に現金の入出金ができるサービスです。全国のセブン銀行ATMでご利用いただけます。

・eKYC口座開設

口座開設時におけるお客さまの利便性向上、本人確認を効率的に行うため、以下の方式に変更しました。

旧方式：本人確認書類の撮影 + 顔写真の撮影

新方式：マイナンバーカードの署名用電子証明書のパスワード入力 + ICチップの読み取り

・高リスクな振込の検知

お客さまの大切なご預金をお守りするため、振込・各種料金払込において当行のシステムが高リスクと判定した際には、追加の本人確認として「届出電話番号認証」を実施しています。

法人向けインターネットバンキング（無料コース）

法人向けインターネットバンキングをご利用されていないお客さまに利便性や安全性を体感いただくため、月額基本手数料無料で残高・入金金明細照会などを利用できる「照会ライトコース」を東海三県に本店を置く金融機関で初めて導入しました。あいち銀行のホームページから、口座情報を入力いただくことで利用を開始できます。

デジタル化診断サービス

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」を提供しています。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を洗い出し、デジタル化の優先順位を決定したうえで、対策案を提案します。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。

お客さま向けセミナーの開催

当社グループでは、「デジタル人材育成に関する活動を通じて地域社会への貢献を図ること」を目的として、2025年10月に一般社団法人デジタル人材育成学会と連携協定を締結しました。この活動の一環として、2026年3月にあいぎんプレミアクラブ・あいぎんビジネスクラブと共催し、「真似できる! DX推進の心得」をテーマにセミナーを行いました。

DX推進やデジタル人材の育成に課題を持つお客さまに課題解決の糸口を提供できるよう、当社グループでは引き続きお客さまのニーズに沿ったセミナーの開催に取り組んでいきます。



業務改革・営業店事務ゼロ化

社内向けDX

生成AIの導入

2025年11月に、業務の効率化や事務品質の向上を目的に生成AIサービス「neoAI Chat」を導入しました。生成AIなどの新技術を積極的に取り入れ、従前の業務プロセスを変革することで、業務の高度化と生産性の向上を目指しています。

同サービスは、大規模言語モデルによる汎用チャット機能と、業務特化型AIアシスタントの設計・運用をワンプラットフォームで提供する法人向けクラウドサービスです。文章の生成・修正・要約、企画のアイデア出しや企画書作成といった幅広い用途に活用できるほか、特定業務に特化したサポートチャットの構築も可能です。

現在は、アイディア創出による業務改善提案や企画書などのドラフト作成に活用し、業務効率化を図っています。また、膨大な社内規程から必要な情報を検索する際にも活用することで、お客さまへのスピーディかつ適切な対応の実現に寄与しています。

今後も、業務への定着と活用領域の拡大を進め、DXによる生産性向上とソリューションのさらなる高度化を図っていきます。

※neoAI Chatは株式会社neoAIが提供する生成AIサービスです。



営業店のスマート化

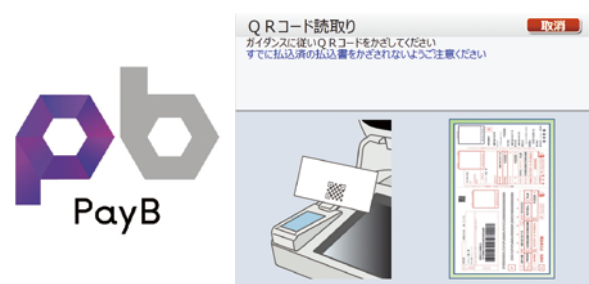
あいち銀行では、キャッシュレス決済の普及、労働力不足などを背景に、窓口の運営体制の見直しが必要とされています。このような背景を受け、2027年4月からタブレットを活用した営業店スマート化ソリューションの試行を開始し、同年9月頃を目途に全店に導入する予定です。伝票記入、手続きの受付、処理まで定型業務の標準化、ナビゲーション機能の活用により、行員の業務負担を軽減し、効率化によって創出された時間をお客さまへの提案業務に活用していきます。

決済サービス「PayB」の導入

あいち銀行では、2026年7月、東海三県（愛知県、岐阜県、三重県）に本店を置く金融機関として初めて決済サービスである「PayB」を導入しました。「PayB」を利用することにより、ATMに設置されたマルチリーダーに税公金などの納付書のQRコードやバーコードをかざすことで、現金や当行キャッシュカードで納付手続きが可能となり、行員の業務負担軽減につながります。

また、営業店窓口受付時間（9～15時）外でも、ATM稼働時間内（8～21時）であれば利用可能なことから、お客さまの利便性が向上します。

※PayBはピリングシステム株式会社が提供する決済サービスです。



融資DX

あいち銀行では、2026年7月より、生成AIを活用した稟議書作成支援システムを導入しました。

本システムは、行内に蓄積された多岐にわたるデータを自動で集約・要約し、稟議書の素案を作成することで、担当者の事務負担を大幅に削減するとともに、審査品質の平準化を図ります。これにより、年間最大13,400時間の業務効率化を見込んでいます。

価値創造を実現する 成長戦略

資本コスト低減に向けた取組み

CONTENTS

サステナビリティ経営のガバナンスと推進体制	79
気候変動対応の取組み –TCFD提言に関する開示–	81
自然資本・生物多様性の取組み –TNFD提言に関する開示–	88
人権尊重の取組み	91
ステークホルダーとの価値共創	93

■ サステナビリティ経営のガバナンスと推進体制

当社グループは、社会課題の解決と自社の持続的成長の同期化を推進するため、5つのマテリアリティと第2次中期経営計画の3つの基本戦略を連動させ、サステナビリティを経営戦略に組み込んでいます。取締役会、グループ経営会議、グループサステナビリティ委員会などによるガバナンス体制と、「サステナビリティ方針」「人権方針」「持続可能な社会の実現に向けた投融資方針」などを基盤に、役員報酬制度へのESG評価の枠組みの導入や社内浸透の取組みを通じて、サステナビリティ経営の実効性を高めています。

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（ダブルマテリアリティ）の観点から、「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」をマテリアリティとして特定しています。

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ています。

サステナビリティに関する方針

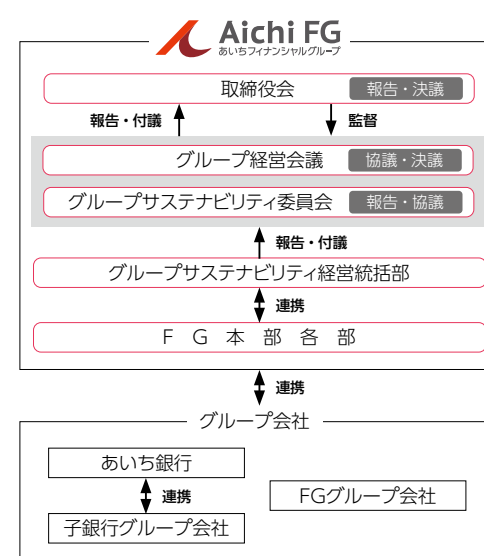
当社グループでは、経営ビジョンのパーパスに“金融サービスを通じて、地域社会の繁栄に貢献します”を掲げ、その理念のもと、事業活動を通じ「持続可能な社会の実現」と「当社グループの持続的な成長」を目指しています。サステナビリティを巡るさまざまな課題への取組みに対し、当社グループ一体で推進していくため、「サステナビリティ方針」を策定しています。サステナビリティ方針は環境課題への対応方針、社会課題への対応方針、サステナビリティ推進体制で構成されており、環境課題への対応方針では、事業活動を通じた環境負荷の低減や生物多様性の保全などに取り組むことを掲げています。

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。



サステナビリティに関するガバナンス体制

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月より、サステナビリティ経営の専門性を高めるとともに、企業価値向上に向けた取組みを推進するため、当社にグループサステナビリティ経営統括部を設置しています。また、ESG・サステナビリティ（気候変動・生物多様性・人権尊重に関する機会・リスクへの対応など）の取組みは、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。



グループサステナビリティ委員会での主な協議・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および課題【取締役会付議】 - マテリアリティKPIの設定・見直し【グループ経営会議付議】 ▶人権尊重 - あいちFG人権方針の見直し【取締役会付議】 - 人権尊重の基本規程の制定【グループ経営会議付議】 ▶自然資本・生物多様性 - TNFD提言に基づく分析結果 ▶人的資本経営 - ESアンケート（従業員エンゲージメント調査）の結果	▶気候変動対応 - 投融資ポートフォリオのGHG排出量削減における長期目標の策定、移行計画の策定【グループ経営会議付議】 - GHG排出量（Scope1・2）の見込みと車両のエコカーへの切替計画 - TCFDに基づく取組みの高度化【グループ経営会議付議】 ▶気候変動に関する機会とリスク、シナリオ分析結果 - 持続可能な社会の実現に向けた投融資方針の見直し - GHG排出量の算定開示 - サステナブルに関する投融資実績の進捗
--	---

※気候変動などサステナビリティの取組みは、取締役会および取締役（社外取締役および監査等委員である取締役を除く）・業務分掌を担う執行役員で構成するグループ経営会議へ付議しています。

グループサステナビリティ委員会の参加者

●代表取締役社長 ●取締役 ●執行役員 ●各部の部長 ●グループ会社社長 ●社外取締役 ●監査等委員 など

グループサステナビリティ委員会での主な意見

- GHG排出量（Scope1）の削減に向け、店舗統合や渉外拠点の統一化により把握できた営業車両の状況を踏まえ、まずは車両台数の削減を進めたうえで、コストや走行距離などを考慮しながらEV・HVへの切替を進めていく。
- カーボンニュートラルの実現には、投融資ポートフォリオのGHG排出量に関する長期目標の設定が不可欠である。営業店が取引先企業と日常的に脱炭素について対話できるようにすることを重視し、そのための取組みを一層加速させていく必要がある。
- 取引先の人権尊重を促すには、当社グループが人権方針を重視した経営を行っていることを広く理解してもらうことが重要であり、人権方針の周知徹底を進める必要がある。こうした土台があってこそ、人権侵害事象が発生した際にも、取引先との対話が進めやすくなる。

サステナビリティマインド醸成の取組み

役員報酬制度へのESG関連項目の反映

当社グループでは、サステナビリティ経営と役員報酬の連動性を高めることにより、中長期的な企業価値向上を図るべく、役員報酬のうち一部についてESG関連項目を評価に反映しています。詳細については、P.110をご覧ください。

サステナビリティに関する社内浸透の取組み

当社グループでは、取締役、執行役員などの経営層に対し、サステナビリティに関する最新動向や規制を踏まえた適切なリスク・機会認識を促すことを目的に、定期的な勉強会を実施しています。2025年度は、「金融機関に求められている気候変動対応」をテーマに勉強会を実施しました。

また、社員一人ひとりのサステナビリティマインドを醸成し、サステナビリティを自分事として捉える意識の向上を目的に、関連情報を分かりやすく紹介する「Be Sustainable!（サステナ通信）」を定期的に発信しています。

気候変動対応の取組み－TCFD提言に関する開示－

当社グループでは、気候変動を地域社会・お客さま・当社グループに影響を及ぼす重要課題として位置づけています。2022年10月の当社設立と同時に「サステナビリティ方針」を制定し、「TCFD提言（気候関連財務情報開示タスクフォース）」への賛同を表明しました。地域の脱炭素化に資する伴走支援を継続し、持続可能な地域社会の実現と当社グループの持続的成長の両立に取り組んでいきます。

カーボンニュートラルに向けたあいちFGの役割

当社グループの主要営業エリアである愛知県は、日本有数の製造業の集積地であり、地域全体のエネルギー消費やGHG排出量が多く、カーボンニュートラルに向けた構造転換が求められています。当社グループは、大手メーカーのサプライチェーンを支える多くの中小企業とお取引をいただいておりますが、お客さまのなかには、資金や人材、情報面の制約からカーボンニュートラルの取組みに踏み切れない現状があります。このようなお客さまの課題に対応し、地域経済の成長とカーボンニュートラル実現の両立を支援することが、地域金融機関である当社グループの重要な役割であると認識しています。

ガバナンス

ガバナンスについては、P.79-80をご覧ください。

戦略

気候変動に関するリスクと機会

当社グループでは、気候変動に関連するリスクと機会を分析しています。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（SSP5-8.5シナリオ）を用いて影響の程度を大・中・小に分類し、各リスクと機会の影響度の把握に努めています。また、把握した各リスクと機会に対し、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。

リスク・機会の分類		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
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
		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
	物理的リスク	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	レピュテーションリスク	大	小	短期～長期
		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
			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	レピュテーションリスク	中	大	短期～長期
機会	移行リスク	急性	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流出	流動性リスク	中	大	短期～長期
			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
	物理的リスク	慢性	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・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
	機会	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
		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

シナリオ分析

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、一定の前提条件のもとで試算しています。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		物理的リスク	
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とおりです。		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棄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とおりです。	
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	シナリオ	IPCCの4℃シナリオを参考
選定理由	電力セクター	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棄損が与信コストに与える影響を分析
	自動車セクター		
	不動産セクター		
シナリオ	IEAの1.5℃シナリオ	分析対象	水害、事業性・与信を対象に試算
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	2026年3月末基準とし、2050年までを対象期間として試算
対象期間	2026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15億円程度の増加（2026年3月末基準）
分析結果	与信コストへの影響額について、単年度59億円程度の増加（2026年3月末基準）		

取引先企業への脱炭素支援－全体像－

あいち銀行では、「お客さまの脱炭素支援を促すための建設的な対話（＝エンゲージメント活動）」を積極的に行っています。エンゲージメント活動は、①現状把握、②GHG排出量の算定と目標設定の促進、③排出量削減支援・サステナブルファイナンス支援、④進捗確認のプロセスで進めています。エンゲージメントで訪問したお客さまに対し、お客さまの脱炭素経営の現状に沿った提案、情報提供を行い、GHG排出量算定ツールの提供、設備の省エネ化、脱炭素に係る認証取得、Jクレジット創出支援のサポートなどの提案を行っています。

脱炭素支援件数については、P.37をご覧ください。

あいち銀行の脱炭素支援メニュー



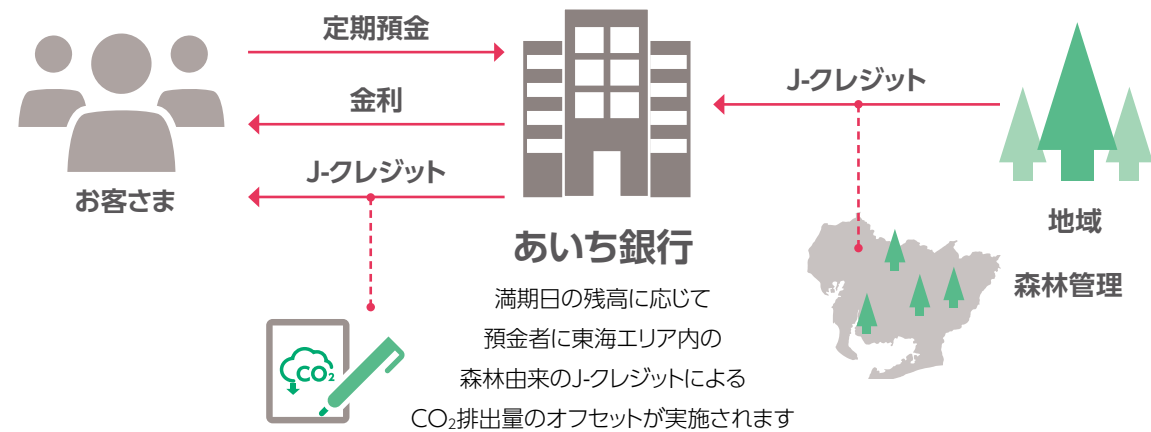
気候変動対応の取組み ―TCFD提言に関する開示―

取引先企業への脱炭素支援 ―サステナブルファイナンス―

あいち銀行では、お客さまの脱炭素に向けた資金需要に対応するため、さまざまな融資商品（サステナブルファイナンス）を提供しています。融資商品の詳細については、P.47-48をご覧ください。

取引先企業への脱炭素支援 ―J-クレジット定期預金の取扱い―

あいち銀行では、満期時の元本に応じてJ-クレジットによるカーボン・オフセットを付与する預金商品を、中部地方に本店を置く金融機関として初めて取り扱いしました。本商品は、定期預金への預入を通じ、間接的に東海エリアの森林の適正な管理に貢献するとともに、お客さまによる脱炭素への取組み機会を提供します。多くのお客さまにご好評いただき、約1か月で120件・総額109億円の預金をお預入れいただきました。



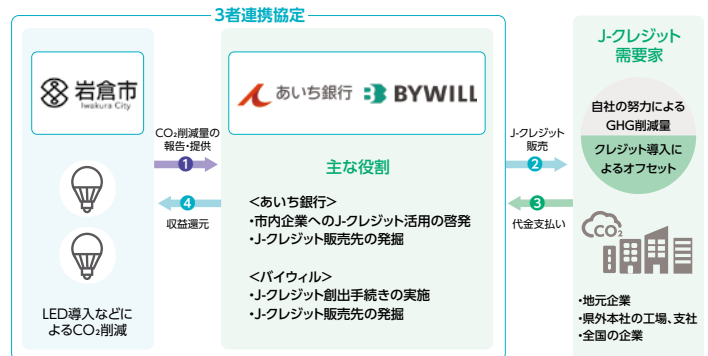
地域へのエンゲージメント ―自治体・事業者との連携―

当社グループは地域金融グループとして、地域の脱炭素化を進めるうえで、資金供給や伴走支援などを通じて重要な役割を果たしますが、地域の脱炭素化は一企業や一自治体では達成できない「地域全体で取り組むべき課題」であると認識しています。地域の脱炭素化の取組みを実効性あるものにしていくために、自治体や他事業者との連携を積極的に行っています。

J-クレジット創出に関する自治体・株式会社バイウィルとの連携

あいち銀行では、自治体およびJ-クレジットの創出を行う株式会社バイウィルと協業し、地域のカーボンクレジットを創出する取組みを進めています。自治体の公共施設のLED化をはじめとするエネルギー対策などで創出される環境価値を株式会社バイウィルがJ-クレジットとして創出し、地域の企業と多くのつながりを持つ当社グループがカーボンオフセットの需要がある企業を紹介することで、J-クレジットの「地産地消」を実現するものです。2026年3月末時点で、8自治体と取組みに関する連携協定を締結しています。

<愛知県岩倉市との連携事例>



あいち脱炭素経営支援プラットフォームへの参画

愛知県では中小企業などの割合が高く、脱炭素実現には脱炭素経営の支援が不可欠であるとの認識のもと、2023年11月に地域の中小企業などと密接に関わる経済団体・金融機関・行政が一体となり、地域ぐるみで支援する「あいち脱炭素経営支援プラットフォーム」を設立しました。あいち銀行は、本プラットフォームに参画し、情報提供や伴走支援、資金調達・設備導入支援などを通じて、中小企業などの脱炭素経営の実行を後押ししています。

いちのみや未来エネルギー株式会社の設立

あいち銀行は、一宮市、東邦ガス株式会社、アーバンエナジー株式会社と共同で、2023年1月に地産地消型の地域新電力会社「いちのみや未来エネルギー株式会社」を設立しました。同社は、一宮市のごみ焼却施設「環境センター」で生み出される再生可能エネルギー由来の電力を公共施設へ供給し、エネルギーの地産地消と二酸化炭素排出量の削減を推進しています。さらに、小売電気事業の収益を市内の再生可能エネルギー設備の維持・拡大に充て、資金の域内循環により市の課題解決に取り組んでいます。

「カーボンニュートラル達成に向けた移行計画」の策定

当社グループでは、地域の脱炭素化を積極的に推進するため、「カーボンニュートラル達成に向けた移行計画」を策定しました。この移行計画では、自社のGHG排出量削減や取引先企業への支援に関する内容だけでなく、お客さまの脱炭素化に向けたエンゲージメントの考え方や取組方針などを策定しました。

移行計画の詳細は当社グループのHPをご覧ください。 https://www.aichi-fg.co.jp/sustainability/files/pdf/library_tcf_report2026.pdf



エンゲージメント戦略の概要

企業のカーボンニュートラルの取組みは、産業セクターや業種によって進捗状況がさまざまであることを踏まえ、優先的にカーボンニュートラルに関する対話を実施していく「優先セクター」と、それ以外のお客さまの状況に合わせて対話を実施していく「全体（ベースライン）」の2つのセグメントに分けて、お客さまとのエンゲージメントを進めています。優先セクターとして「自動車セクター」「資本財セクター※」を選定し、深度ある対話を行っていくとともに、全体（ベースライン）のお客さまのカーボンニュートラルの取組状況を確認しながら、その取組みの普及を促し、ニーズのあるお客さまに対して支援していきます。

※資本財セクター……産業機械・設備や土木・電気・配管などの建設サービスなど設備投資やインフラ需要に連動する産業群

優先セクターへのアプローチ

お客さまへのエンゲージメントの結果から、企業のサプライチェーンの立ち位置に応じて、求められる対応が異なることがわかりました。優先セクターへのエンゲージメントを進めるうえで、サプライチェーンの立ち位置毎にエンゲージメントの目的・手法を検討していく必要があります。

そこで、優先セクターを「Tier1」、「Tier2・3」、「Tier4以降」の3つのレイヤーに分けてエンゲージメントを進めていきます。「Tier1」や「Tier2・3」で得たノウハウを下流レイヤーに展開するとともに、他産業セクターへ横展開していきます。

レイヤー	主なアプローチ	担い手
Tier1	● 取組みの進捗確認 ● 取組みにおける課題ヒアリング ● 必要に応じた支援	本部専担者 + 営業店 (支店長・担当者)
Tier2・3	● 上流からの要請状況確認 ● 課題のヒアリング ● 課題解決支援（算定・目標・削減） ● 取組みの啓蒙	営業店 (支店長・担当者)
Tier4以降	● 情報提供 ● セミナー誘致などの取組み啓蒙	営業店 (支店長・担当者)

全体（ベースライン）へのアプローチ

お客さまの取組状況に応じて3つにセグメントし、お客さまへのエンゲージメント方針を定めています。それぞれのセグメントに対して、お客さまの進捗状況に合わせたエンゲージメントを実施していきます。

お客さまの取組状況	セグメント	エンゲージメント方針	主な支援メニュー	担い手
自発的・積極的に取り組んでいる 取引先からの要請を受けて取り組んでいる	先行推進先	現状の取組状況を確認し、取組みを加速・高度化させるためのエンゲージメントを実施する	● GHG排出量算定支援 ● 削減目標設定支援 ● 各種排出量削減支援 ● サステナブルファイナンスによる資金提供 ● J-クレジット創出支援	営業店 (支店長・担当者)
取引先からの要請を受けているがまだ取り組めていない ^(※) 必要性を感じているが、取り組めていない	導入支援先	取引先からの脱炭素要請状況を確認し、ボトルネックの解消に向けたエンゲージメントを実施する (※)については、緊急性が高く、優先度を上げたエンゲージメントを行う	● あいざん脱炭素宣言サポート ● GHG排出量算定支援 ● 削減目標設定支援	営業店 (支店長・担当者) 内容に応じて本部がサポート
取り組んでいない (取り組む予定もない)	取組啓蒙先	セミナー誘致や情報提供などを通じて取組みの啓蒙を行う	● 各種セミナーの紹介 ● 情報提供	営業店 (担当者)

気候変動対応の取組み－TCFD提言に関する開示－

リスク管理

リスク管理プロセス

- ・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。
- ・気候変動リスクおよび機会は、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。
- ・また、当社グループでは自然関連のリスク・機会の分析を進めており、2025年度は、優先セクターにおける自然関連のリスク・機会を特定しました。今後も、当社グループ自身の自然関連のリスク・機会の特定など分析を進めることで、適切なリスク管理に努めていきます。

気候変動に関連するリスク

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とおりです。

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	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を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に係る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に係る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

炭素関連資産

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とおりです。

融資残高に占める炭素関連資産の割合（2026年3月末）

セクター		融資残高(百万円)	シェア	セクター		融資残高(百万円)	シェア
エネルギー	石油・ガス	34,332	1.18%	素材・建築物	金属・鉱業	44,692	1.53%
	石炭	154	0.01%		化学	59,550	2.04%
	電力・ユーティリティ	53,549	1.83%		建設資材	37,111	1.27%
運輸	航空貨物	2,652	0.09%		資本財	572,021	19.58%
	旅客空輸	670	0.02%		不動産管理・開発	554,941	19.00%
	海上輸送	3,771	0.13%	農業・食料・ 林産物	飲料	9,968	0.34%
	鉄道輸送	44,954	1.54%		農業	3,967	0.14%
	トラックサービス	116,561	3.99%		加工食品・加工肉	45,255	1.55%
	自動車及び部品	122,380	4.19%		製紙・林業製品	24,002	0.82%
				合 計	1,730,530	59.24%	
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)			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		
対象残高	2026年3月末時点の融資残高						

持続可能な社会の実現に向けた投融資方針

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。

「持続可能な社会の実現に向けた投融資方針」の詳細は、「あいちFG 気候・自然関連レポート2026（<https://www.aichi-fg.co.jp/sustainability/library/>）」のP.42をご覧ください。

指標と目標

カーボンニュートラルに関連する指標・目標

当社グループでは、脱炭素社会の実現に向け、GHG排出量（Scope1・2）について2030年度までのカーボンニュートラルを目指すとともに、投融資ポートフォリオのGHG排出量について2050年度までのカーボンニュートラルを目指す目標を掲げています。投融資ポートフォリオGHG排出量のカーボンニュートラルを達成するためのKPIとして、サステナブルに関する投融資および脱炭素支援件数などを設定しています。また、カーボンニュートラルの達成に向けて、その進捗状況を把握するためのモニタリング指標を設定しています。

カーボンニュートラルに関連する目標	GHG排出量（Scope1・2）	2030年度までのカーボンニュートラル達成	2025年度削減率(2013年度比) ▲79.5%
	投融資ポートフォリオGHG排出量	サステナブルに関する投融資(2022～2030年度の累計) 脱炭素支援件数(2025～2027年度の累計) 石炭火力発電所向け融資	目標 1 兆円 (うち環境関連5,000億円) 目標700件 2038年度を目途に残高ゼロ
長期目標		2026年3月末実績 4,220億円（うち環境2,356億円） 2026年3月末実績 426件	

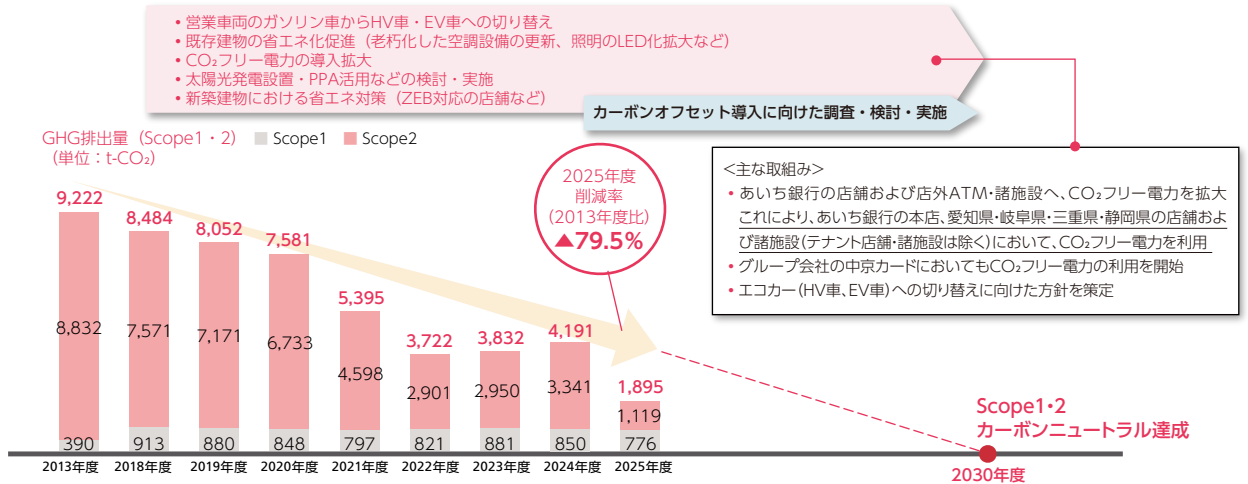
モニタリング指標	モニタリング指標		主な目的	進捗状況
	GHG排出量 (Scope1・2)	①自社排出のGHG排出量（Scope1・2）の推移	2030年度までの目標達成に向けた進捗管理	P.86▶
投融資ポートフォリオGHG排出量		②経営者アンケートに基づくお客さまの取組状況	お客さまの取組状況・意識変化の確認	※
		③お客さまとのエンゲージメント実施状況	お客さまとのエンゲージメント進捗状況の確認	※
		④ファイナンスド・エミッション（FE）の推移	投融資ポートフォリオGHG排出量の推移の把握	P.87▶
		⑤FEのデータクオリティスコアの推移	FE算定における1次データ活用状況の把握	P.87▶
		⑥シナリオ分析の結果	気候変動による財務への影響	P.82▶

※の進捗状況については「あいちFG 気候・自然関連レポート2026（<https://www.aichi-fg.co.jp/sustainability/library/>）」P.36およびP.38をご覧ください。

GHG排出量 Scope1・2

- ・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が、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。
- ・2025年度は、あいち銀行の店舗および店外ATM・諸施設などにCO₂フリー電力を拡大したことで、2025年度の削減率（2013年度比）は▲79.5%となりました。引き続き、自社排出の削減に努めるとともに、自社で削減しきれない部分については、カーボンオフセットを検討していきます。

Scope1・2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

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.127をご覧ください。

自然資本・生物多様性の取組み－TNFD提言に関する開示－

当社グループは、2024年5月にTNFD（自然関連財務情報開示タスクフォース）の趣旨に賛同して以降、TNFDのフレームワークに基づき、自然関連の分析を進めています。

ガバナンス

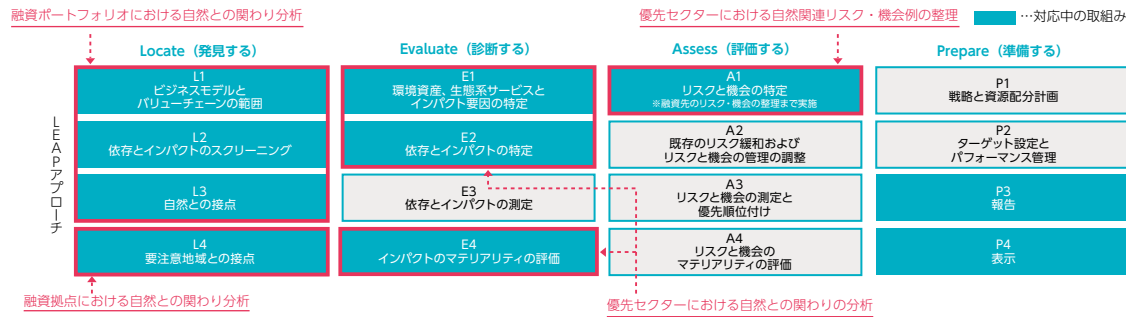
ガバナンスについては、P.79-80をご覧ください。

戦略

LEAPアプローチに基づく取組状況

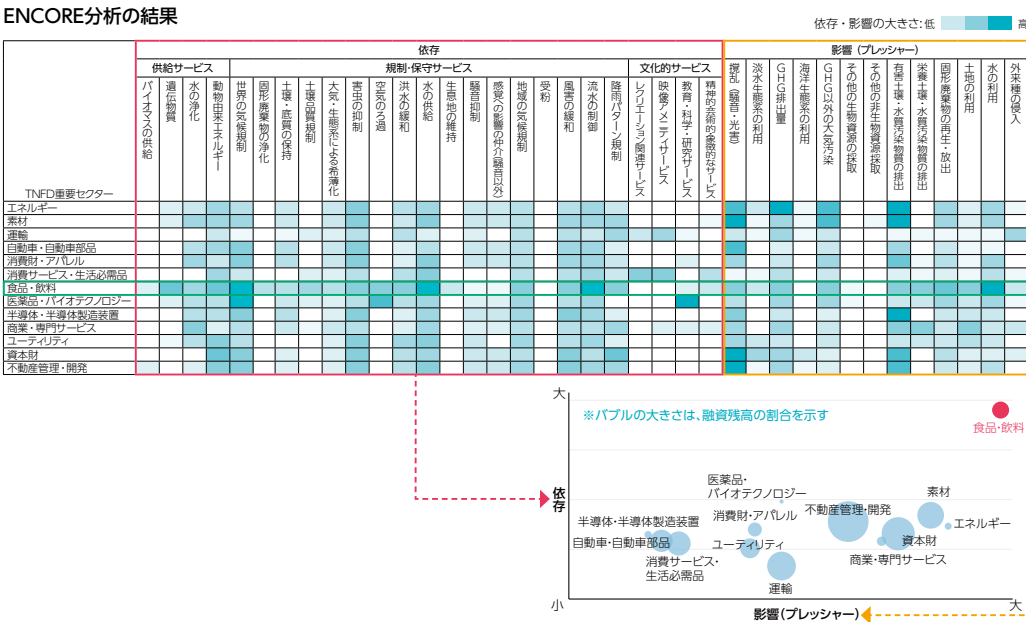
当社グループでは、LEAPアプローチ*に基づき、融資ポートフォリオにおける自然との接点を把握するとともに、その結果、依存・影響が大きいと確認された優先セクターの自然との関わりを分析し、自然関連の機会・リスクを特定しました。今後も、分析対象セクターの拡大や、当社グループ自身の自然関連の機会・リスクの特定など分析の高度化を進めていきます。

※LEAPアプローチ：自然への配慮を企業のバリューチェーンや金融機関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ガイダンス



融資ポートフォリオの分析－融資ポートフォリオにおける自然との関わり分析－

当社グループでは、昨年度と同様、TNFD提言で推奨されている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、自然資本の依存関係・影響を把握しました。また、2025年度は、新たに当社グループの融資ポートフォリオとの関係についても分析を行いました。分析の結果、「食品・飲料セクター」の依存と影響が最も大きく、また「水」への依存と影響が大きいことを改めて確認しました。当社グループにおける食品・飲料セクターの融資残高も相応にあり、当社グループの融資ポートフォリオに与える影響



気候変動対応の取組み－TCFD提言に関する開示－

GHG排出量 Scope3 カテゴリ15－ファイナンスド・エミッション－

当社グループでは、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。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ッドロジーの進化、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。

（単位：kt-CO₂）

セクター		事業性融資								上場株式・社債							
		Scope1+2				Scope3				Scope1+2				Scope3			
		GHG排出量		DQスコア		GHG排出量		DQスコア		GHG排出量		DQスコア		GHG排出量		DQスコア	
		2024年度	2025年度	2024年度	2025年度	2024年度	2025年度	2024年度	2025年度	2024年度	2025年度	2024年度	2025年度	2024年度	2025年度	2024年度	2025年度
エネルギー	石油・ガス	109.8	28.0	3.30	3.13	264.0	275.6	3.30	3.13	21.3	13.0	1.00	1.03	291.0	194.2	1.00	1.03
	石炭	6.3	6.5	4.00	4.00	1.5	0.7	4.00	4.00	0.0	0.0	-	-	0.0	0.0	-	-
運輸	電力・ユーティリティ	81.6	112.4	2.87	2.37	505.7	551.0	2.87	2.37	268.8	234.5	2.42	2.19	195.4	125.8	2.42	2.19
	航空貨物	0.8	1.0	3.52	4.00	1.7	1.9	3.52	4.00	0.0	0.0	-	-	0.0	0.0	-	-
	旅客空輸	2.7	1.3	2.10	4.92	0.8	0.8	2.10	4.92	3.4	0.8	1.00	4.22	0.7	0.5	1.00	4.22
	海上輸送	18.7	15.3	3.74	3.21	20.0	10.6	3.74	3.21	12.8	9.7	1.00	1.00	3.8	13.1	1.00	1.00
	鉄道輸送	13.6	16.0	2.52	1.88	24.4	37.2	3.09	1.97	2.0	3.1	3.72	3.42	4.6	11.0	3.72	3.42
	トラックサービス	10.1	148.5	3.99	3.99	212.2	198.2	3.99	3.99	1.8	2.0	2.11	4.00	7.4	4.5	2.58	4.00
素材・建築物	自動車及び部品	53.4	67.1	2.83	2.35	677.7	962.0	3.02	2.51	8.4	9.1	1.17	1.04	300.9	326.5	1.17	1.08
	金属・鉱業	167.4	114.5	3.45	3.50	325.2	169.3	3.45	3.50	66.2	10.6	2.33	1.79	136.4	81.5	2.33	1.79
	化学	80.4	58.5	3.50	3.36	262.4	229.0	3.50	3.36	40.4	28.1	1.57	1.61	98.2	57.7	1.57	1.61
	建設資材	522.6	212.3	2.73	2.12	157.5	158.2	2.73	2.12	21.0	0.0	2.02	-	39.9	0.0	2.02	-
農業・食料・林産物	資本財	286.5	168.6	3.89	3.86	2,545.7	1,577.0	3.89	3.86	25.2	25.4	1.69	1.63	2,005.2	637.7	1.70	1.64
	不動産管理・開発	20.4	26.9	4.05	3.99	184.5	197.6	4.05	4.00	0.6	0.5	1.24	1.40	9.5	2.7	1.24	1.40
	飲料	6.3	2.4	3.35	2.16	29.7	20.6	3.35	2.16	2.1	1.2	1.15	1.18	14.3	7.8	1.15	1.18
	農業	6.3	5.4	4.03	4.02	23.0	16.2	4.03	4.02	0.4	0.4	1.00	1.00	23.2	10.0	1.00	1.00
	加工食品・加工肉	37.4	23.8	3.83	3.54	213.4	160.4	3.83	3.56	4.6	2.4	2.24	2.07	32.9	18.5	2.24	2.07
	製紙・林業製品	73.3	62.1	3.18	2.91	100.8	96.1	3.18	2.91	6.8	4.6	1.56	1.67	7.7	6.9	1.56	1.67
その他		409.9	451.4	3.86	3.79	1,734.2	1,600.7	3.87	3.79	35.5	24.4	2.48	2.38	377.9	506.7	2.48	2.44
合 計		1,907.3	1,522.2	3.77	3.66	7,284.5	6,263.1	3.79	3.67	521.4	369.9	2.14	2.06	3,549.1	2,005.1	2.15	2.09
*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：2026年3月末時点の投融資残高 *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=各投融資先の排出量×帰属係数 ・各投融資先の排出量…各投融資先の開示値を使用、得られない場合は推計値を使用 ・帰属係数…投融資額÷（各投融資先の負債＋資本） *算定力パー率：・事業性融資 100% 算定先の融資残高÷融資残高の合計 ・上場株式、社債 100% 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

2024年度および2025年度のGHG排出量Scope1～3については、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。

※2024年度のScope3カテゴリ15については、単位をt-CO₂eにて第三者検証を受けています。

サステナブルに関する投融資

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）
実行することを目標に設定しています。2026年3月末時点の実績は、4,220億円（達成率42.2%）、環境関連2,356億円（達成
率47.1%）となっています。サステナブルに関する投融資実績の詳細については、P.47-48をご覧ください。

ESG関連の外部評価

CDP気候変動調査2025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、2025年の気候変動調査において、自社の環境リスクや影響について把握し行動していると評価される「B」評
価を取得しました。

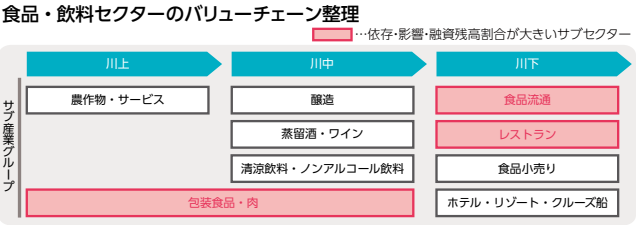
「FTSE JPX Blossom Japan Index」 「FTSE JPX Blossom Japan Sector Relative Index」の構成銘柄に選定

代表的なESG評価機関のひとつである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 JPX Blossom Japan Index」 「FTSE JPX 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。

自然資本・生物多様性の取組み –TNFD提言に関する開示–

投融資ポートフォリオの分析 –優先セクターにおける自然との関わり分析–

優先的に分析を行うセクターとして選定した「食品・飲料セクター」について、当該セクターのバリューチェーンを整理し、各サブ産業グループにおける依存・影響を分析しました。この分析結果と各サブ産業グループにおける当社グループの融資残高割合を踏まえ、「包装食品・肉」、「食品流通」、「レストラン」の3つのサブ産業グループを特定しました。



投融資ポートフォリオの分析 –融資拠点における自然との関わり分析–

食品・飲料セクターのバリューチェーン整理において特定した3つのサブ産業グループのうち、「包装食品・肉」に該当する融資取引先のなかから融資残高や製造拠点情報などを参考に5社を選定し、当該企業の製造拠点と食品・飲料セクターにおいて依存・影響の大きい「水」の観点で、「Aqueduct*1」と「重ねるハザードマップ*2」を用いてリスクが高い地域との接点を分析しました。その結果、愛知県は「水ストレス（水の需要に対して供給が不足している）」と「干ばつリスク」が比較的高く、水量リスクが高いエリアであること、水質リスクの観点では、沿岸海域で栄養塩過多による藻類増殖・貧酸素の発生リスク*3が極めて高水準であり、生態系・漁業・景観・観光産業への影響が懸念されることが確認されました。

*1 世界資源研究所（WRI）が提供する世界中の水リスクを評価・分析するツール *2 国土交通省が提供する災害情報や防災情報の閲覧ツール
*3 農地からの肥料流出、下水・産業排水などによる河川経由の栄養塩（特に窒素・リン）の負荷が高まることで、栄養塩が海岸沿いの海域へ流入し、藻類の過剰増殖（アオコ等）や酸素欠乏（貧酸素）を引き起こすリスク

Aqueduct・重ねるハザードマップ分析の結果（一部抜粋）

拠点	Aqueduct											重ねる ハザードマップ	
	水の量に関するリスク	詳細						水の質に関するリスク	詳細		洪水浸水想定最大規模		
		水ストレス	水枯渇	年変動性	季節変動性	河川の洪水リスク	沿岸部の洪水リスク	干ばつリスク		接続された未処理廃水	沿岸部の富栄養化ポテンシャル		
A社	a	High (3-4)	Medium - High (20-40%)	Insignificant Trend	Low - Medium (0.25-0.50)	Low - Medium (0.33-0.66)	Medium (0.4-0.6)	Low - Medium (1 in 1,000 to 2 in 1,000)	Medium - High (7 in 100,000 to 3 in 10,000)	Low - Medium (1-2)	Low - Medium (30-60%)	Extremely High (> 5)	3.0m ~ 5.0m
	b	High (3-4)	Medium - High (20-40%)	Insignificant Trend	Low - Medium (0.25-0.50)	Low - Medium (0.33-0.66)	Medium (0.4-0.6)	Low - Medium (1 in 1,000 to 2 in 1,000)	Medium - High (7 in 100,000 to 3 in 10,000)	Low - Medium (1-2)	Low - Medium (30-60%)	Extremely High (> 5)	-
B社	c	High (3-4)	Medium - High (20-40%)	Insignificant Trend	Low - Medium (0.25-0.50)	Low - Medium (0.33-0.66)	Medium (0.4-0.6)	Low - Medium (1 in 1,000 to 2 in 1,000)	Medium - High (7 in 100,000 to 3 in 10,000)	Low - Medium (1-2)	Low - Medium (30-60%)	Extremely High (> 5)	3.0m ~ 5.0m
	d	High (3-4)	Medium - High (20-40%)	Insignificant Trend	Low - Medium (0.25-0.50)	Low - Medium (0.33-0.66)	Medium (0.4-0.6)	Low - Medium (1 in 1,000 to 2 in 1,000)	Medium - High (7 in 100,000 to 3 in 10,000)	Low - Medium (1-2)	Low - Medium (30-60%)	Extremely High (> 5)	0.5m 未満
	e	High (3-4)	Medium - High (20-40%)	Insignificant Trend	Low - Medium (0.25-0.50)	Low - Medium (0.33-0.66)	Medium (0.4-0.6)	Low - Medium (1 in 1,000 to 2 in 1,000)	Medium - High (7 in 100,000 to 3 in 10,000)	Low - Medium (1-2)	Low - Medium (30-60%)	Extremely High (> 5)	0.5m ~ 3.0m
C社	f	Medium - High (2-3)	Low - Medium (10-20%)	Insignificant Trend	Low - Medium (0.25-0.50)	Low (< 0.33)	Low - Medium (0.2-0.4)	Low - Medium (1 in 1,000 to 2 in 1,000)	High (3 in 10,000 to 2 in 1,000)	Low (0-1)	Low - Medium (30-60%)	Low (< 5)	-
	g	Medium - High (2-3)	Low - Medium (10-20%)	Insignificant Trend	Low - Medium (0.25-0.50)	Low (< 0.33)	Low - Medium (0.2-0.4)	Low - Medium (1 in 1,000 to 2 in 1,000)	High (3 in 10,000 to 2 in 1,000)	Low (0-1)	Low - Medium (30-60%)	Low (< 5)	3.0m ~ 5.0m
D社	h	High (3-4)	Medium - High (20-40%)	Insignificant Trend	Low - Medium (0.25-0.50)	Low - Medium (0.33-0.66)	Medium (0.4-0.6)	Low - Medium (1 in 1,000 to 2 in 1,000)	Medium - High (7 in 100,000 to 3 in 10,000)	Low - Medium (1-2)	Low - Medium (30-60%)	Extremely High (> 5)	3.0m ~ 5.0m

投融資ポートフォリオの分析 –優先セクターにおける自然関連リスク・機会–

これまでの分析結果を踏まえ、食品・飲料セクターにおけるリスクと機会を以下のように特定しました。

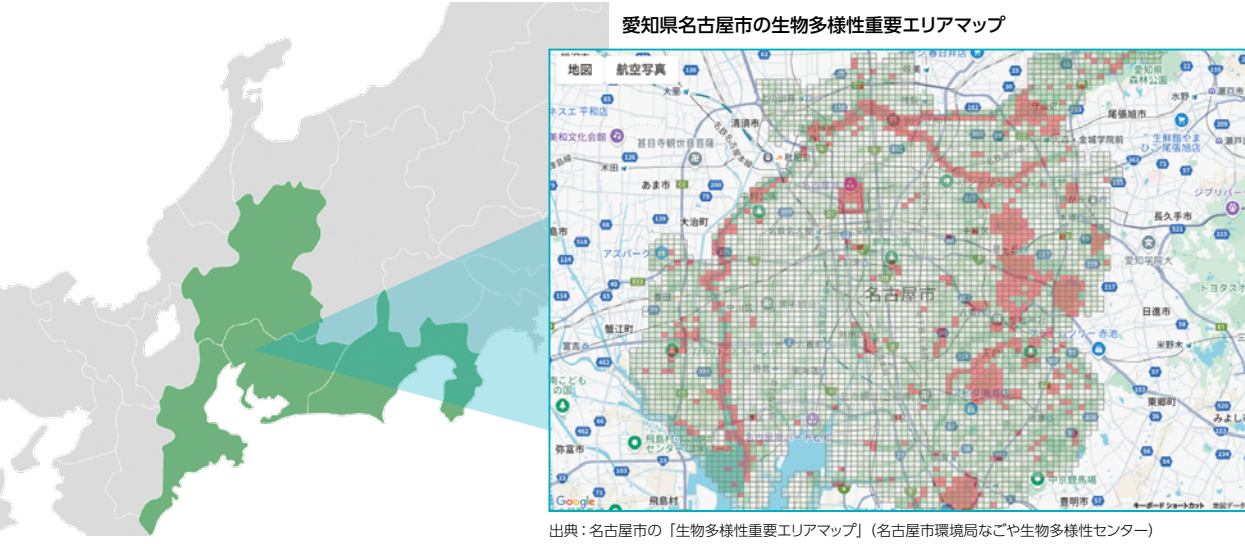
食品・飲料セクターにおける自然関連のリスクと機会

リスクと機会の種類		説明
リスク	移行リスク	政策リスク ●取水制限やGHG排出量などの規制厳格化・対応の義務化に伴う対応コストの増加
	移行リスク	市場リスク ●消費者が環境負荷低減商品を選択することに伴う売上の低下
		技術リスク ●自然資本の保全につながる新技術への移行に伴うコストの増加
		レピュテーションリスク ●周辺環境への影響や環境破壊などによる評判低下や風評被害に伴う収益の低下
	物理的リスク	急性リスク ●自然災害による設備故障や事業停止リスクの増加、農水産物の不安定性による生産・調達コストの増加
機会	物理的リスク	慢性リスク ●農水産物の収量低下による売上の低下または対応コストの増加、特産品の生産量低下や景観変化などの観光資源への影響に伴う売上の低下
		市場 ●自然資本の保全に資する新技術の活用による新市場参入に伴う売上の増加、自然関連の情報開示充実によるESG評価の向上
	評判資本	●自然資本の保全に資する取組みを進めたことによるブランドイメージの向上に伴う顧客の増加
生態系の保護・復元・利用		●生物多様性の高い地域の保全・回復に資する取組みを進めることによる安定した事業環境の維持

自社拠点の分析

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を特定し、自然関連の依存と影響、リスクと機会の特定・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。



自然資本・生物多様性に関する取組み

「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」（2021年2月策定）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。

「東山動植物園いのちつなぐ基金」への寄付に対する感謝状贈呈

あいち銀行は、あいぎんSDGs私募債「あすなろ」およびコンサルプラスを通じて、地域のお客さまとともに東山動植物園への寄付を行っています。東山動植物園の展示施設整備、種の保存・生息地保全、動物福祉の向上、環境教育の充実などの取組みに活用される「東山動植物園いのちつなぐ基金（名古屋市東山動植物園基金）」への寄付総額が2025年9月までに累計1,633万円余となり、「いのちつなぐパートナー制度の最高位であるプラチナパートナー」の認定基準に達したことから、名古屋市より感謝状が贈呈されました。
※その他の自然資本・生物多様性の取組みについては、P.96をご覧ください。



リスク管理／指標と目標

リスク管理、指標と目標については、P.85-87をご覧ください。

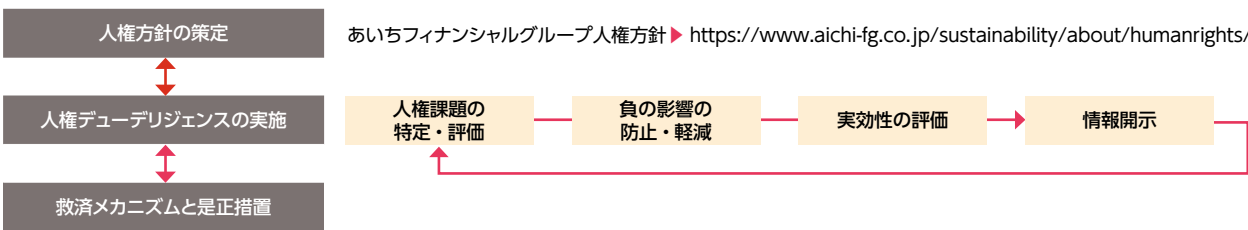
人権尊重の取組み

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。

人権方針・マネジメント体制

当社グループでは、「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った『あいちフィナンシャルグループ人権方針（以下、あいちFG人権方針）』を取締役会にて策定し、人権尊重の取組みを推進しています。あいちFG人権方針では、差別やハラスメント行為、強制労働や児童労働などの人権侵害を容認しないことなどを定め、従業員やお客さま、投融資先、サプライヤーなどのあらゆるステークホルダーの人権を尊重し、人権デューデリジェンスの実施、是正・苦情処理メカニズムの構築に取り組んでいます。

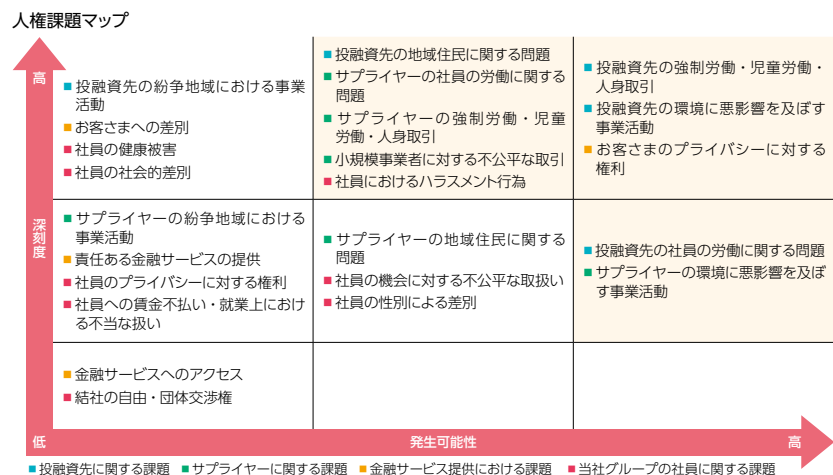
人権尊重の取組みや施策については、グループサステナビリティ委員会において取組状況のモニタリングを行っています。また、グループサステナビリティ委員会における審議内容は定期的に取締役会へ報告し、監督を受けています。



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ています。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に想定される人権課題の整理	ステークホルダー別（自社・投融資先・サプライヤー）に抽出した人権侵害リスクが発生し得るかを整理
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、負の影響の及ぶ範囲、是正可能性の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

負の影響の防止・軽減

当社グループでは、人権課題マップによる人権リスクの特定・評価結果を踏まえ、深刻度および発生可能性の高い課題から優先的に負の影響の防止・軽減策を講じています。従業員、お客さま、投融資先、外部委託先など、当社グループの事業活動により影響を受けるステークホルダーを重視し、それぞれのリスク特性に応じた対策を検討・実施しています。具体的には、2024年度から融資取引先やリース取組先に対して、あいちFG人権方針への準拠状況を確認するプロセスを運用しているほか、2025年度には外部委託先についても、人権尊重の取組状況を確認するプロセスを新たに整備しました。これらのプロセスにおいて、人権侵害の可能性が認められる場合には、お客さまとの対話を通じて適切な対応を促すことにより、サプライチェーン全体で人権侵害の未然防止と負の影響の最小化に取り組んでいます。

主な取組み

従業員	▶ 長時間労働防止の取組み	当社グループでは、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	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。
	▶ 人権尊重に関する研修の開催	あいち銀行では、各種ハラスメントを防止するため、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ているほか、当社グループの全社員向けに人権啓発研修を開催し、社内の人権意識の醸成に努めています。
お客さま	▶ 高齢者や障がいのあるお客さまへの取組み	● 当社グループおよびあいち銀行のホームページでは、年齢や身体的条件に関係なくあらゆる人々が快適に利用できる環境の実現を目指し、ウェブアクセシビリティ向上ツール「フェアナビ」を導入しています。 ● 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にしています。また、「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	▶ 人権方針準拠状況の確認	あいち銀行では、融資取上げ時にお客さまの「あいちFG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、あいちFG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。
サプライヤー	▶ 外部委託先管理に関する取組み	あいち銀行では、外部委託先の選定時とモニタリング時にあいちFG人権方針の周知と取組状況の確認を行っています。

救済メカニズムと是正措置

当社グループでは、従業員向けにハラスメント相談窓口や内部通報窓口を設置し、人権に関する各種相談などに対応しています。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、相談内容については守秘義務による情報管理を徹底し、相談者・関係者などのプライバシーが保護されるよう努めています。また、あいち銀行では、お客さま相談窓口を設け、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け付けています。顕在化した人権への負の影響のうち、是正が必要なものについては、人権への負の影響の防止・軽減策を強化し、その取組みの実効性を評価していくことで、再発防止に努めています。

■ ステークホルダーとの価値共創

産官学連携

あいち銀行では、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組みなどについて地元大学などと幅広く連携を図り、新たな価値やイノベーションの創出を目指しています。

＜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）

中京大学×地域企業の課題解決に向けた連携企画

中京大学×カクダイ製菓

中京大学経営学部の中村ゼミと「クッピーラムネ」でおなじみのカクダイ製菓株式会社による産学連携企画を実施しました。学生がキッチンカーで販売する新メニュー3商品を企画し、実際に中京大学内で出店しました。

本産学連携を通じ、学生が商売の流れや経営について学ぶ機会を提供し、キャリア教育に貢献することで、地域社会の振興と発展に寄与しています。



中京大学×赤目四十八滝渓谷保勝会

中京大学経営学部の中村ゼミと三重県名張市の名勝である「赤目四十八滝」の保全・観光振興に取り組むNPO法人赤目四十八滝渓谷保勝会との産学連携企画を実施しました。学生は、土砂災害や獣害、そのほか植物の成長を妨げる放置竹林の伐採から発生した端材を活用し、ランタンを制作するワークショップを開催しました。ワークショップの開催と学生の放置竹林の現状を学ぶ機会を提供することで、地域の産業振興と生物多様性の保全に寄与しています。

中京大学×タキヒヨー

中京大学経営学部の加藤ゼミと愛知県有数の繊維商社であるタキヒヨー株式会社による産学連携企画を実施しました。同社からの「繊維・アパレル事業を持続的に展開しながら必要な人材を確保していくための事業展開や採用手法・活動」という課題に対し、学生は現状分析に基づく課題抽出と学生目線での施策提案を行いました。学生の分析・提案の成果を活かし、同社の採用活動に貢献することで、学生の実践的な学びの機会を提供するとともに地域雇用の拡大に寄与しています。

愛知大学と農林水産省東海農政局との連携企画

あいち銀行では、愛知大学と農林水産省東海農政局とともに、海外販路開拓に向けたテストマーケティング企画として「愛知大学留学生による輸出促進テスト」を開催しました。

本イベントでは、愛知大学の留学生が、輸出や海外販路拡大を目指すお取引先企業の商品を試食し、中国や東南アジア地域などの海外販売に向けた課題や改善点について、お取引先企業と意見交換を行いました。

また、あいち銀行と連携協定を締結している東海農政局による、食品輸出やインバウンド消費促進に関する講演も行いました。

学生のキャリア教育支援に向けた連携企画

南山大学における寄付講座の開講

あいち銀行では、南山大学と「連携・協力に関する協定書」を締結しており、取組みの一環として、100名を超える履修学生に対し、寄付講座「特別テーマ講義【多様化する地域金融機関の役割】」を開講しました。基本的な金融理論や企業・リスク分析、証券運用のほかに、M&A・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・ベンチャー支援など多彩なカリキュラムで構成されており、学生への金融知識の提供に貢献することで、地域社会の振興と発展に寄与しています。

愛知産業大学における合同企業説明会の実施

あいち銀行では、学生の就職活動支援ならびに企業の人材採用支援を目的に愛知産業大学と合同企業説明会を共催し、20社の企業と100名を超える学生が参加しました。

本産学連携を通じ、学生と地域企業を結び架け橋となることで地域社会の活性化に貢献していきます。

名古屋六大学合同PBLへの協力

あいち銀行では、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。

本プログラムは、大学間の垣根を越えて異なる専門分野の学生たちが共通の地域課題をテーマに議論・分析・提案を行うもので、新たな視点からの課題発見や解決策の創出を目的としています。

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・データ分析・企画立案を行い、最終報告会では、地域社会における課題解決への新たなアイデアを提案し、企業・大学・行政の連携強化に寄与しました。

また、学生にとっても、実際の企業課題に取り組む経験を通じ、課題発見力や論理的思考力、チームワークを高める貴重な学びの機会となりました。引き続き、名古屋六大学との産学連携を通じ、地域社会の発展と次世代を担う人財育成に貢献していきます。



名古屋市との包括連携協定について

あいち銀行は、2026年2月に名古屋市と「連携・協力に関する包括協定」を締結しました。これまで名古屋市に本店を構える地域金融機関として、名古屋市とさまざまな連携事業に取り組んできました。本協定に基づき、名古屋市との連携・協力をさらに強固なものとする中で、名古屋市が「名古屋市総合計画」に示す5つの都市像の実現に向け貢献していきます。



女性活躍推進への協力

あいち銀行では、女性の活躍推進企業の認定・表彰制度の認定・認証取得を条件に金利を優遇する融資商品「サステナ経営応援ローン」を制定し、企業の女性活躍推進への取組みを後押しすることで、本制度の認定・認証企業数の増加に寄与しています。また、名古屋市内のお取引先企業への周知活動として、各種チラシの配布を行い、広報活動を実施しました。このように女性活躍推進への協力を通じ、社会のダイバーシティ実現に貢献しています。

企業進出の促進に関する連携

あいち銀行では、名古屋市へ進出を検討している企業が抱える経営課題などの総合相談窓口を設置し、ビジネスマッチングやソリューションメニューの提供を行っています。また、あいち銀行が行っている市外・県外のお取引先企業を対象としたアンケート調査を活用し、名古屋市への進出ニーズの調査を実施しました。この活動を通じ、名古屋市内への企業進出および進出している企業の定着に貢献しています。

シティプロモーション推進に関する協力

あいち銀行では、名古屋市の魅力を発信するプロモーション冊子「おいでよ!名古屋」を作成しました。市内のお取引先企業が市外で採用活動を行う際、求職者に対し名古屋市の魅力を伝えるツールとして活用するもので、地域の魅力発信に貢献しています。さらに、シティプロモーションのブランドロゴシールを行員の名刺に貼ることで、より、認知度向上への寄与を通じ、地域社会の発展に向けて積極的に貢献しています。



連携の目的	緊密な連携・協力による活動を推進し、市民サービスの一層の向上、地域の活性化などに取り組むことにより、相互の持続的な発展を図る。
連携内容	名古屋市が策定する総合計画に示す、以下の5つの都市像実現に向け、協議のうえ定めた連携項目について連携・協定する。 ①人権が尊重され、誰もがいきいきと暮らし、活躍できる都市 ②安心して子育てができ、子どもや若者が豊かに育つ都市 ③人が支え合い、災害に強く安心・安全に暮らせる都市 ④快適な都市環境と自然が調和した都市 ⑤魅力と活力にあふれ、世界から人や企業をひきつける、開かれた都市

ステークホルダーとの価値共創

金融教育への取組み

小学生～大学生を対象とした金融教育の授業

あいち銀行では、金融教育の義務化に伴い、県内の高等学校へ講師を派遣しており、大学では「金融学」の寄付講義を実施しています。

また、愛知県内および名古屋市の取組みである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、県内の小学校・中学校・高等学校を対象に出前授業の実施や、職場訪問の受け入れを行っています。

今後も、ライフプランニングや投資の重要性などをテーマとした金融リテラシーの向上につながる活動に取り組むとともに、金融経済教育の取組みを通じて、子どもの権利（知る・理解する・学ぶなど）を支援・応援していきます。



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！」

あいち銀行では産学連携の一環として、名古屋市立大学およびSTATION Ai株式会社とともに、小学生を対象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。本イベントは、子どもが自ら社会の課題を見つけ、課題解決に向かってチャレンジすることや、他者と協力して解決策を模索する姿勢を学ぶことで、「創造性」「チャレンジ精神」「探求心」を育むことを目的としています。

今回のイベントでは、「社長」をテーマに経営者の体験をする「社長体験スタンプラリー」や、経営の基礎である「商売の仕組み」や「お金の流れ」を学ぶことのできるボードゲームを実施しました。

これからも次世代の起業家精神を育むことで、将来の地域経済活性化やイノベーションの創出につなげていきます。



起業（スタートアップ）セミナー

あいち銀行では、あいちスタートアップコンソーシアム「雛の会」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を対象に、「資本政策の作り方」「創業計画の作り方」をテーマとした全2回のセミナーを開催しました。また、起業を目指す学生達による「校内ピッチ大会」では、グループ会社の愛知キャピタルと株式会社日本政策金融公庫から審査員を派遣し、若年層の起業マインドの醸成と地域発スタートアップを産み出すエコシステムの構築に寄与しました。

名古屋市立大学「データサイエンスへの誘い」

あいち銀行では、名古屋市立大学データサイエンス学部が主催する複数の企業や官公庁の職員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」を主なテーマに、当行行員が講師となり、銀行業界におけるデータ活用についての講義を行いました。

本産学連携を通じて学生へ実践的な活用事例を提供することで、DXを牽引する高度専門人材の育成と地域産業の競争力強化に貢献しています。

三井住友海上火災保険との金融教育授業の共同開催

あいち銀行では、銀行と保険会社が共同でひとつの授業を行うことで学びの輪を広げ、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株式会社と学校法人滝学園へ共同授業を開催し、「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」や「日常生活に潜むリスクや備え方」について解説しました。

エコノミクス甲子園 愛知大会の主催

あいち銀行では、金融経済教育の普及を目的として次世代を担う愛知県の高校生を対象に、金融知力を競い合うクイズイベント「エコノミクス甲子園 愛知大会」を第2回大会より毎年主催しています。

（第2回東海大会～第20回愛知大会） 参加者累計784人



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できることを目指しています。

活動場所	活動内容・目的	実施した支部	参加人数
大須商店街の清掃活動	観光および商業拠点として多くの人が訪れる大須商店街の地域美化を目的として実施。	名央支部	80名
大高緑地公園の清掃活動	地域住民の憩いの場として親しまれる大高緑地公園の環境美化および自然保護を目的として実施。	愛南支部	102名
藤前干潟の清掃活動	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、を目的に市民団体が開催する、「藤前干潟クリーン大作戦」に参加。生態環境の保護意識の醸成を目的として実施。	名南支部	53名
木曽三川公園周辺の清掃活動	周辺地域の美化を目的として、毎年、支部内で候補地を選出し清掃活動を実施。	愛西支部	88名
竹島水族館周辺の清掃活動	観光地として多くの来訪者に親しまれる竹島水族館周辺の環境美化および地域景観保全を目的として実施。	三河支部	55名
堀川の清掃活動	約400年にわたり名古屋市の物流と生活を支えている運河である堀川に生息する生体環境保護を目的として実施。	愛北支部	58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。2025年度は当社グループの役職員総勢111名が参加しました。



スポーツチームへの協賛

ファイティングイーグルス名古屋（バスケットボール）

あいち銀行は、名古屋を拠点に活動を行う、B.LEAGUE所属のプロバスケットボールチームであるファイティングイーグルス名古屋のスポンサーとして地域スポーツを応援し、スポーツ振興を通じた地域活性化に貢献しています。



【©FE NAGOYA】

ボーイズリーグ（少年野球）

あいち銀行は、ボーイズリーグ（日本少年野球連盟愛知県東支部・西支部・中央支部）に協賛しています。「あいち銀行杯争奪大会」を開催するなど、次世代を担う子どもたちの健全な成長と挑戦を後押しするとともに、保護者・指導者・地域とのつながりを育むことで地域コミュニティの活性化に貢献しています。



寄付

あいちFG教育文化財団

あいちFG教育文化財団では毎年、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。また、2026年4月より、新たな事業として大学生の美術・音楽活動への助成を行っています。

助成先等累計（1990年度～2025年度） **874件／3億2,970万円**



ステークホルダーとの価値共創

株主とのコミュニケーション

当社グループは、中長期的な企業価値の向上に向けて、株主・投資家の皆さまとの建設的な対話を重視しています。2026年4月にはグループ経営企画部内に「IR広報グループ」を新設し、株主・投資家の皆さまに対する適時・適切で分かりやすい情報開示と、対話機会および対応体制の一層の充実に取り組んでいます。

株主との建設的な対話に関する方針

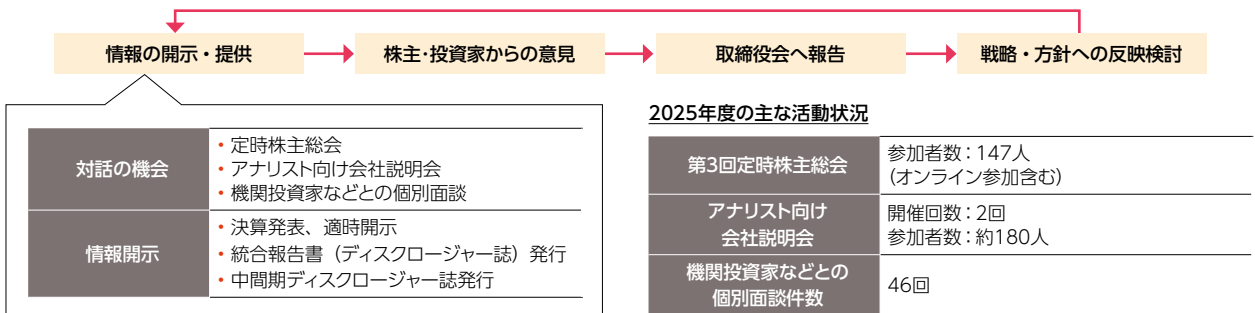
- ・当社は、持続的な成長と中長期的な企業価値の向上に資するよう、合理的な範囲および方法により、株主との建設的な対話の促進に努めます。
- ・株主との対話は、グループ経営企画部担当役員を責任者とし、機会の提供を図るとともに、関係部門と有機的に連携し対応します。
- ・株主との対話の一環として、定期的に会社説明会を開催するとともに、ホームページやディスクロージャー誌などにより、適切かつ分かりやすい情報開示に努めます。
- ・株主との対話において寄せられた意見などについては、経営陣に対して適切にフィードバックを図ります。
- ・株主との対話にあたっては、金融商品取引法など法令などにに基づき、インサ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

グループ経営企画部へのIR広報グループの設置

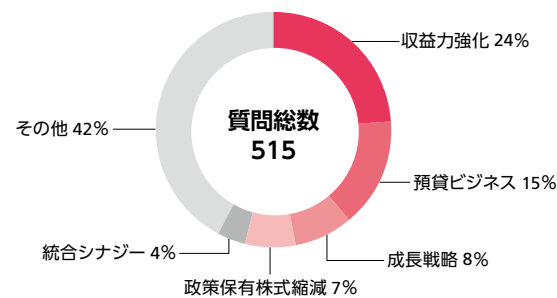
当社グループでは、2026年4月より株主・投資家との建設的な対話を一層強化するため、グループ経営企画部に「IR広報グループ」を新設しました。IR広報グループでは、株主・投資家への適時・適切な情報開示を徹底するとともに、ステークホルダーからのご意見・ご質問に迅速かつ丁寧に対応する体制を強化することで、双方向のコミュニケーションを促進していきます。こうした取組みを通じて、当社グループの企業価値向上に向けた取組みや成長戦略をより深くご理解いただき、長期的な信頼関係の構築に努めていきます。

株主・投資家との対話の実施状況

2025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とおりです。
対話を通じて、株主・投資家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、当社の経営戦略・経営方針検討の参考としています。



株主・投資家との対話の主なテーマや関心事項



株主・投資家からの意見および意見に基づく対応

主な意見	意見に基づく対応
株主還元を充実してほしい	銀行合併記念配当の実施、株主優待制度を見直し
政策保有株式の縮減計画のスピードを検討してほしい	政策保有株式の縮減方針を見直し
PBR1倍割れへの対応はどうか考えているのか	中期経営計画の収益目標やROE目標を見直し

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に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。

検証など

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+役務収益ー預金利息ー経費ー信用コスト）÷（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

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

2025年度は一部縮減も含めて13銘柄／銀行簿価ベースで前年度末比46億円縮減、売却額は139億円となりました。
時価ベースでは株価上昇の影響もあり、前年度末比135億円の増加となり、連結純資産額に占める割合は23.4%となりました。

縮減状況

政策保有上場株式の状況

	24/3末	25/3末	26/3末	前年度末比
銘柄数	112先	105先	92先	▲13先
銀行簿価	321億円	287億円	241億円	▲46億円
FG簿価	424億円	384億円	334億円	▲50億円
時価 (A)	1,010億円	875億円	1,010億円	+135億円
日経平均株価	40,369円	35,617円	51,063円	+15,446円
FG純資産額 (B)	3,795億円	3,538億円	4,310億円	+772億円
FG純資産額に占める割合 (A/B)	26.6%	24.7%	23.4%	▲1.3%

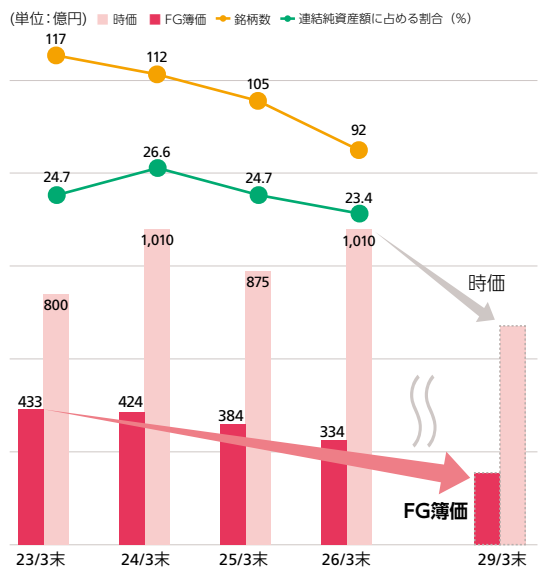
(参考) 純投資目的に変更した銘柄の状況

	2025年3月末	2026年3月末	前年度末比
保有銘柄数	8先	5先	▲3先
簿価	15億円	8億円	▲7億円
時価	57億円	57億円	▲0億円

※2025年度より、政策保有目的から純投資目的への区分変更は行っていません。

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。



ステークホルダーとの価値共創

お客さまとのコミュニケーション

経営者アンケート

あいち銀行では、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、定期的に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ています。

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う商品・サービスの開発に努めています。

2025年度下期 調査対象先数：10,831社（うち有効回答数：3,654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

あいち銀行では、2025年12月～2026年1月に口座開設されたお客さまを対象に、「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。

アンケート結果では、総合満足度において「満足」78.8%、「ふつう」20.7%、「不満」0.5%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。



お子さま向けSDGsノベルティの取扱い

あいち銀行では、各営業店窓口で、SDGsへの取組みの一環として、お子さま向けノベルティを配布しています。

地球にやさしいいきものおりがみ：

- ・すべての用紙にFSC認証紙を使用。
- ・レッドデータブックあいちに掲載されている絶滅危惧種の動物が折れる仕様となっており、幼いお子さまにも環境問題について意識していただける仕様としました。



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へ協力しています。

協力実施先（五十音順）

- ・愛知県：一宮市、稲沢市、犬山市、岩倉市、大口町、大治町、大府市、岡崎市、尾張旭市、春日井市、蟹江町、北名古屋市、清須市、江南市、小牧市、瀬戸市、知立市、津島市、東海市、豊明市、豊田市、豊山町、長久手市、名古屋市、西尾市、日進市、半田市、碧南市
- ・岐阜県：多治見市
- ・三重県：桑名市

認知症サポーターの配置

あいち銀行では、認知症の方やそのご家族の皆さまに安心してご利用いただけるよう、営業店に認知症サポーターを配置しています。

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。2025年12月には、「組織力の強化～真のNo.1をめざして～」をテーマに開催しました。

組合側より、「銀行業を超えたトータルサポートグループ」となるために、「人材の定着と従業員の成長を実現するキャリア構築にむけて」、「顧客接点の最大化と地域ブランド価値の創出にむけて」、「組織全体でシナジー効果を生むための更なる連携強化にむけた取り組み」の3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。



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繋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。

頭取と支部長との懇談会

頭取とあいち銀行従業員組合の各エリア（支部）を代表する支部長による、従業員の現場実態を踏まえた課題の共有や、政策提言する機会として「頭取と支部長との懇談会」を開催しています。2025年度は「営業力強化と従業員のやりがい向上を両立する組織づくりにむけて」をテーマに、①営業力の強化について、②若年層の早期戦力化および営業マインドの醸成について、③業務効率化につながる取り組みについての3点に分け、支部長が感じている課題を現場の声として伝えました。



支部ふれあいスポーツフェスタの開催

あいち銀行従業員組合では、2026年4月、「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、各部署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。

今後も定期的な開催を目指し、役員との対話の機会や社員同士の交流の機会を提供することで、働きがいの向上と組織の一体感醸成に貢献していきます。



全社員参加の「全店ドッジボール大会」の開催

あいち銀行従業員組合では、2025年7月、新組合発足を記念した「全店ドッジボール大会」を開催しました。当社グループの社員とその家族約1,900名が集まり、スポーツを通じ、社員同士の交流を図りました。また、役員が会場内を巡回しながら社員へ積極的な声掛けをすることにより、普段接点の少ない社員も含めた幅広い層との対話が生まれ、部門や役職を越えた融和を図ることができ、有意義な機会となりました。



価値創造を支える 経営基盤

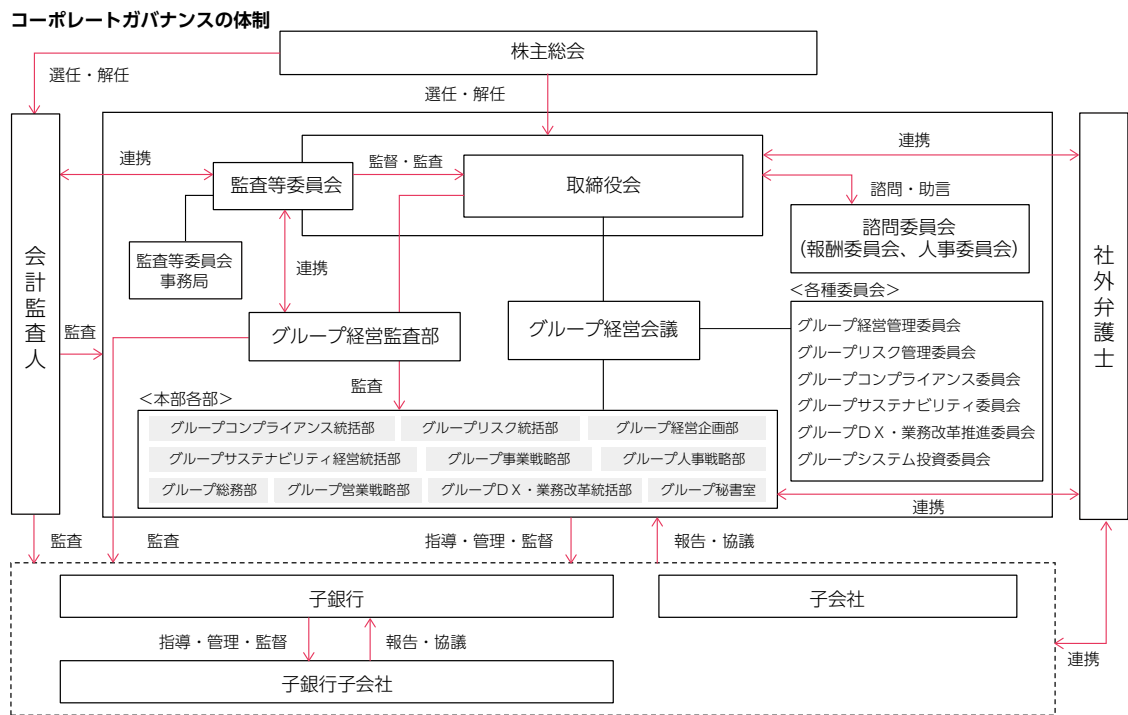
CONTENTS

コーポレートガバナンス	103
役員一覧.....	111
リスク管理	113
サイバーセキュリティ	117
コンプライアンスの取組み	119

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ひとつとして、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、取締役の総数は13名であり、うち社外取締役は6名となります。このうち、監査等委員でない取締役の総数は9名であり、うち社外取締役は3名です。また、監査等委員である取締役の総数は4名であり、うち社外取締役は3名です。

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。

2025年度取締役会における主な議題	
経営に関する事項	・経営方針【決議】 ・中期経営計画KGIの修正【決議】 ・業績予想および配当予想の修正【決議】 ・新事業の開始および子会社設立【決議】
サステナビリティに関する事項	・サステナビリティの取組状況【報告】 ・あいちフィナンシャルグループ人権方針の見直し【決議】
コーポレート・ガバナンスに関する事項	・取締役会の実効性評価【決議】 ・政策保有上場株式の縮減目標／政策保有株式の保有に係る検証【決議】
リスク・コンプライアンスに関する事項	・グループコンプライアンス・プログラムの策定【決議】／進捗状況【報告】 ・リスク概況について【報告】
DXに関する事項	・デジタル人財育成計画の策定【決議】 ・DX推進計画の見直し【決議】

取締役会

社外取締役
6/13名

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4名であり、うち3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、議案内容など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14名、会計士試験合格者など7名、その他45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。

グループ経営会議および各種委員会

取締役会のもとに、取締役（社外取締役および監査等委員である取締役を除く）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、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、社外取締役および監査等委員が参加して、必要に応じて意見を述べるができ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。

各種委員会の目的

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などの経営に係る重要な事項について協議すること。
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すること。
グループコンプライアンス委員会	当社グループの厳格な業務運営を確保するため、コンプライアンス統括、情報管理、顧客保護などの統括、ならびにその他関連事項について報告を受け、または協議すること。
グループサステナビリティ委員会	グループ全体のサステナビリティ向上を図ることを目的とし、サステナビリティに関する戦略立案、およびその取組みにおける統括・進捗管理について協議すること。
グループDX・業務改革推進委員会	デジタル技術を活用した新たなビジネスモデル創出やDXによる業務改革に関する計画の策定・推進、DX関連サービス・商品の取組みについて報告を受け、協議すること。
グループシステム投資委員会	当社グループのシステム投資に関する検討・検証を行い、グループシステム化推進計画およびグループシステム投資計画の策定・見直しについて協議すること。

取締役候補者の選任および取締役の解任に関する方針・基準などについては、当社グループのHPをご覧ください。
<https://www.aichi-fg.co.jp/company/governance/>

監査等委員会

社外取締役
3/4名

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・分析については、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、取締役会において分析・評価を実施しました。

実施方法

- 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
- 客観性・透明性を確保するため第三者機関へ直接回答
- 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

主な評価項目			
・取締役会の構成・運営	・取締役に対する支援体制	・経営戦略・経営計画	
・株主（投資家）との対話	・指名・報酬	・トレーニング	・社外取締役のパフォーマンス

2025年度の取締役会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いたしました。
- (2) 2024年度の実効性評価結果における課題の改善状況
- 審議項目数の適切性および審議時間の確保、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課題として認識されました。
 - これらの課題に対する改善点として、取締役会で審議を必要とする項目を見直し、審議項目数は取締役会1回あたり平均10.7件（2024年度）から7.9件（2025年度）へと減少しました。また、2025年に新設したグループDX・業務改革推進委員会にて、取締役会でのDX推進計画やデジタル人材育成計画の策定についての決議に向けて、グループ全体のDX化に向けた推進体制や人材育成方針に関する議論を深めました。
- (3) 2025年度の実効性評価結果における分析・課題
- 今回のアンケート結果から特に評価できる点は、会社が持続的な成長を実現できるようなKPIを適切に設定していることや、株主（投資家）との対話の状況について取締役会へのフィードバックが十分になされていることがあげられます。
 - 今回のアンケート結果から抽出された課題は以下のとおりです。
 - ①前年度に引き続き審議項目数の適切性（前年度より継続課題）
 - ②子会社の取締役会の審議状況を踏まえてグループ全体の経営戦略・経営計画などを十分に議論し決定しているか
 - ③中核人材の多様性確保に関する考え方や、目標・育成方針などを適切に議論しているか
- (4) 評価結果・課題を踏まえた今年度の対応
- 前年度に引き続き課題としてあげられた審議項目数の適切性の維持や審議時間の確保に向けた改善策としては、承認事項の再検討、決議事項・報告事項の見直し、決議事項・報告事項以外に審議事項（年度を通じて継続審議する事項）の新設、などを検討しています。これに伴い、審議項目数の適切性を維持し、審議時間を十分に確保できるものと考えています。これにより、今年度新たに課題として認識されたグループ全体の経営戦略・経営計画等および、中核人材の多様性確保や目標・育成方針などについて、より深い議論が可能となり、評価の改善につながると考えています。
 - 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	選任の理由
松野 恒博		●	トヨタ自動車グループの要職を歴任後、名古屋大学にも特任教授・CPO（Chief Project management Officer）・総長戦略本部大学強化企画室長の立場で関与され、当社グループのあいち銀行社外取締役（監査等委員）としても経営の監督機能を発揮いただいております。上場企業での企業統治、財務会計ファイナンス分野の豊富な知識・経験を有し、客観的視点での的確な助言・提言、ガバナンス強化機能を発揮いただくことを期待しております。なお、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。
拝郷 寿夫		●	名古屋鉄道株式会社で財務、グループ事業の業務に携わり要職を歴任後、グループ企業においても経営の中枢を経験されました。上場企業における財務、グループ戦略、企業統治全般への豊富な知識・経験を有し、客観的視点での的確な助言・提言、ガバナンス強化機能を発揮いただくことを期待しております。なお、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。
織立 敏博		●	日本銀行において調査部門、決済インフラ部門、人事労務部門などでの要職を歴任後、日証金グループの経営の中枢を経験されました。金融・資本市場に関する高度な知識・経験、また海外プロジェクトなど豊富な国際経験も有し、客観的視点での的確な助言・提言、ガバナンス強化機能を発揮いただくことを期待しております。 なお、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。
村田 知英子	●	●	名古屋国税局などでの要職を経験され、現役の税理士としての深い見識を活かし、当社の税務・会計・財務分野の正確性や透明性確保に向けた提言と、経営の監督機能を発揮いただくことを期待しております。なお、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。
我妻 巧	●	●	TISインテックグループにおける経営中枢での経験から培われたIT・システム分野の深い見識を活かした提言と、監査役経験に基づく経営の監督機能を発揮いただくことを期待しております。なお、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。
板倉 麻子	●	●	名古屋テレビ放送株式会社などにおける経営中枢での経験や、現役の社会保険労務士・中小企業診断士として培われた人事労務・法務分野の深い見識に基づく提言と、経営の監督機能を発揮いただくことを期待しております。 なお、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。

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）

当社は、当社グループが掲げる経営ビジョンの「PURPOSE」「MISSION」「VALUE」ならびに第2次中期経営計画の実現に向け、取締役会全体として備えるべきスキルのうち、特に重要度が高いスキルを選定し、人事委員会で審議のうえ、決定をしています。当社取締役の専門性・経験などは以下のとおりです。

取締役（社外取締役を除く）

氏名	役職	専門性・経験等						
		企業経営/ グループ経営/ サステナビリティ	財務/会計	コンプライアンス/ リスク管理	人財/DE&I	地域貢献	DX戦略	コンサルティング・ ソリューション
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	●	●		●	●	●	
鈴木 武裕	取締役常務執行役員	●				●	●	●
石川 恵一	取締役執行役員	●	●	●	●	●		
北川 敏之	取締役執行役員	●	●	●				
岡庭 隆志	取締役（監査等委員） 【常勤・社内】	●					●	

取締役（社外取締役）

氏名	役職	専門性・経験等					
		企業経営	財務/ 会計/税務	法律/ 企業法務	人事労務	行政/ 地方創生	IT/ システム
松野 恒博	取締役【社外】	●	●			●	
拝郷 寿夫	取締役【社外】	●	●			●	
織立 敏博	取締役【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】	●		●	●		

※「スキル・マトリックス」は、各取締役の役割に照らして各人が有する専門性・経験などから特に貢献が期待される分野を示したものであり、保有するすべての専門性・経験などを表すものではありません。

スキル項目の選定理由

スキル項目 社内取締役

	スキルの選定理由（当社の経営ビジョン／中期経営計画を推進する立場として必要なスキル）
企業経営／ グループ経営／ サステナビリティ	・透明・公平かつ迅速・果断な意思決定を行い、実効性あるコーポレートガバナンス体制の構築に取り組むとともに、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するため、企業経営・グループ経営に関する経験・知見が重要と考えます。 ・気候変動をはじめとした環境保全や、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の実現を目指すため、銀行業務に紐づくサステナビリティに関する経験・知見が重要と考えます。
財務／会計	・企業価値向上に向けた施策として各財務指標の改善を掲げ、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を実現するため、財務・会計に関する経験・知見が重要と考えます。
コンプライアンス／ リスク管理	・社会的責任を果たし、コンプライアンス重視の企業風土の醸成に努めるため、法令遵守などをはじめコンプライアンスに関する経験・知見が重要と考えます。 ・直面するリスクが多様化するなか、リスク管理は最重要課題です。適正なリスク管理により経営の健全性を確保することを目指すため、リスク管理に関する経験・知見が重要と考えます。
人財／DE&I	・従業員を貴重な人的資本（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&インクルージョン、健康経営・働き方改革に取り組み、ES経営・健康経営を実践するため、人事・DE&Iに関する経験・知見が重要であるとを考えます。
地域貢献	・地域中心の営業に徹し、地域密着型金融を推進していくことで、地域金融の円滑化を図り、地域から信頼・期待される金融グループを目指すため、地域貢献・地域活性化に関する経験・知見が重要と考えます。
DX戦略	・対お客さまでの「プラス・デジタル」、対社内での「デジタル・シフト」を掲げてデジタル化を推し進め、サイバーセキュリティを備えた「安全なDX」を実現するため、DX・デジタル企画・推進に関する経験・知見が重要と考えます。
コンサルティング ・ソリューション	・お客さまのニーズが高度化・多様化するなか、多様なソリューションを提供する“コンサルティング・ソリューション型ビジネスモデルの深化”を基本戦略に掲げているため、コンサルティング・ソリューションに関する経験・知見が重要と考えます。

スキル項目 社外取締役

	スキルの選定理由（中立的・専門的な視野で助言・提言を行う立場として必要なスキル）
企業経営	・銀行業を超えたトータルサポートグループを実現するにあたり、多様な分野における豊富で幅広い企業経営の経験・知見が、当社経営への適切な助言・提言をいただくにあたり重要と考えます。
財務／会計／税務	・収益性と健全性を兼ね備えた経営体制構築に向け、財務・会計・税務に関する専門性、豊富で幅広い経験・知見が、当社経営への適切な助言・提言をいただくにあたり重要と考えます。
法律／企業法務	・コンプライアンス重視の企業風土を醸成するため、法律・企業法務に関する専門性、法曹界における豊富で幅広い経験・知見が、当社経営への適切な助言・提言をいただくにあたり重要と考えます。
人事労務	・ES経営・健康経営実践にあたり、人事・人財開発・労務に関する専門性、豊富で幅広い経験・知見が、当社経営への適切な助言・提言をいただくにあたり重要と考えます。
行政／地方創生	・地域密着型金融を推進するにあたり、行政・地方創生の分野における専門性、豊富で幅広い経験・知見が、当社経営への適切な助言・提言をいただくにあたり重要と考えます。
IT／システム	・DX戦略推進にあたり、IT・システムに関する専門性、豊富で幅広い経験・知見が、当社経営への適切な助言・提言をいただくにあたり重要と考えます。

コーポレートガバナンス

取締役の諮問委員会

取締役会の機能を補完するため、取締役会に取締役の選任・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。	
開催回数	6回	3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の選任について ・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

開催回数・主な協議事項は2025年度の実績を記載しています。

2025年度の出席状況

		人事委員会		報酬委員会	
委員長および委員		氏名	出席率	氏名	出席率
委員長 委員	社外取締役	江本 泰敏	100%	村田 知英子	100%
	(独立役員)	柴田 雄己	100%	江本 泰敏	100%
		村田 知英子	100%	柴田 雄己	100%
		板倉 麻子	100%	我妻 巧	100%
	代表取締役	伊藤 行記	100%	伊藤 行記	100%
		早川 誠	100%	早川 誠	100%

人事委員会の委員のうち、村田知英子氏は2025年6月27日をもって委員を退任、同日に板倉麻子氏が委員に就任しています。
報酬委員会の委員のうち、柴田雄己氏が2025年6月27日をもって委員を退任、同日に我妻巧氏が委員に就任しています。

役員報酬制度

当社グループの持続的成長と中長期的な企業価値の向上を目的に、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

当社グループ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、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
業績連動報酬	●	—	毎年一定の時期に支払われる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
	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		

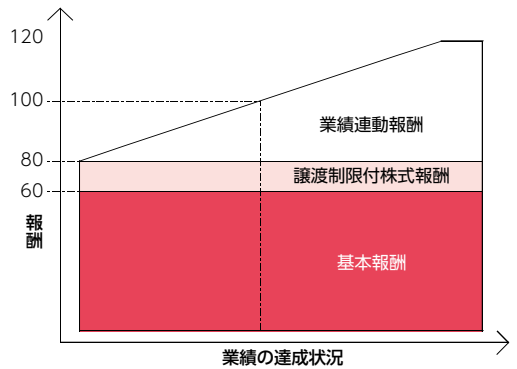
決定プロセス

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。

業績連動報酬の概要

当社の業績連動報酬は、「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。



役員報酬制度へのESG関連項目の反映

2026年度以降の業績連動報酬については、中長期的な企業価値向上を図る観点から、反映させる業績指標にサステナビリティへの取組みに掲げている、当社グループが直接受託するコンサルティング支援件数、脱炭素支援件数、ESアンケート（従業員エンゲージメント調査）満足度、戦略リスクリング人財をESG関連項目として追加しています。

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
(兼 あいち銀行 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)
2026年 4月 同行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)

吉川 浩明

代表取締役常務執行役員
(兼 あいち銀行 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)
2026年 4月 同行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)

鈴木 武裕

取締役常務執行役員
(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
2025年 4月 同行代表取締役頭取執行役員
(現任)
2026年 6月 当社取締役常務執行役員 (現任)

石川 恵一

取締役執行役員
(兼 あいち銀行 取締役常務執行役員)



1988年 4月 愛知銀行入行 (現あいち銀行)
2019年 6月 同行執行役員証券外国部長
2021年 6月 同行執行役員総合企画部担当部長
2022年 6月 同行上席執行役員総合企画部長
2022年 10月 当社合併推進部長
2023年 6月 当社監査部長
2023年 6月 同行上席執行役員監査部長
2024年 6月 同行取締役監査部長
2025年 1月 あいち銀行取締役監査部長
2025年 4月 当社常務執行役員
2025年 4月 同行取締役常務執行役員 (現任)
2026年 6月 当社取締役執行役員 (現任)
当社担当 グループ人事戦略部、グループ総務部
(現任)

北川 敏之

取締役執行役員
(兼 あいち銀行 取締役執行役員)



1991年 4月 愛知銀行入行 (現あいち銀行)
2024年 4月 当社経営企画部長
2024年 4月 同行総合企画部長
2025年 1月 あいち銀行総合企画部長
2025年 4月 当社グループ経営企画部長
2025年 4月 同行執行役員総合企画部長
2026年 4月 同行取締役執行役員 (現任)
2026年 6月 当社取締役執行役員 (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)

松野 恒博

取締役 (社外)



1980年 4月 トヨタ自動車工業株式会社
(現トヨタ自動車株式会社) 入社
2009年 1月 同社財務部 部長
2012年 6月 アイシン・エイ・ダブリュ株式会社
(現株式会社アイシン) 常務取締役
2013年 6月 同社取締役・専務執行役員
2014年 6月 同社代表取締役副社長
2021年 4月 国立大学法人東海国立大学機構
資金運用管理委員会委員 (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)
2025年 4月 国立大学法人東海国立大学機構
名古屋大学特任教授・CPO・総長
戦略本部大学強化企画室長 (現任)
2026年 6月 当社取締役 (社外) (現任)

拝郷 寿夫

取締役 (社外)



1981年 4月 名古屋鉄道株式会社入社
2006年 6月 株式会社ミヤコー (現宮城交通株
式会社) 取締役財務部長
2012年 6月 名古屋鉄道株式会社取締役
2014年 6月 同社常務取締役グループ統括本部
副本部長 兼 事業企画部長
2016年 6月 同社代表取締役専務
グループ統括本部長
2018年 6月 同社代表取締役副社長
2020年 6月 名鉄観光サービス株式会社
代表取締役副社長
2021年 6月 同社代表取締役社長
2024年 4月 同社取締役
2026年 6月 当社取締役 (社外) (現任)

織立 敏博

取締役 (社外)



1980年 4月 日本銀行入行
2008年 4月 同行決済機構局長
2009年 11月 同行券務局長
2010年 6月 同行総務人事局長
2012年 6月 日本証券金融株式会社常務取締役
2016年 6月 同社専務取締役
2018年 6月 日証金信託銀行株式会社
代表取締役社長
2025年 6月 同社非常勤特別参与 (現任)
2025年 12月 株式会社インソース社外監査役
(現任)
2026年 6月 当社取締役 (社外) (現任)

岡庭 隆志

取締役 (監査等委員)
(兼 あいち銀行 取締役 (監査等委員))



1991年 4月 愛知銀行入行 (現あいち銀行)
2020年 6月 同行事務統括部長
2022年 6月 同行執行役員事務統括部長
2024年 6月 同行上席執行役員事務統括部長
2025年 1月 あいち銀行上席執行役員事務統括
部長
2025年 4月 当社グループコンプライアンス・
リスク統括部長
2025年 4月 同行上席執行役員コンプライア
ンス・リスク統括部長
2026年 4月 同行上席執行役員
2026年 6月 当社取締役 (監査等委員) (現任)
2026年 6月 同行取締役 (監査等委員) (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 同局総務部会計課長
2018年 7月 同局総務部次長
2019年 7月 名古屋中税務署 署長
2020年 8月 村田知英子税理士事務所 所長
(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 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)

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 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
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 同社顧問(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

川畑 徹志

常務執行役員
(兼 あいち銀行 取締役執行役員)

坂本 達哉

常務執行役員
(兼 あいちFGリソース 代表取締役社長)

尾関 学

常務執行役員
(兼 あいち銀行 取締役執行役員)

森田 辰浩

上席執行役員
(兼 あいち銀行 上席執行役員)

リスク管理



当グループを取り巻く環境は、国内では「金利のある世界」が定着しつつあるなか、金利変動が預貸金・有価証券運用・資金繰りに与える影響がこれまで以上に大きくなっています。また、海外では地政学的リスクの長期化、各国の金融政策の方向性の違いを背景とした為替・市場の変動、サプライチェーンの分断など、企業活動の前提そのものが変化しています。加えて、自然災害の激甚化やサイバー攻撃の高度化など、経営の継続性に直結するリスクも増大しており、地域金融機関として、平時からの備えと危機対応力（レジリエンス）の重要性が一段と高まっています。こうした環境認識のもと、当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。

当グループは、「金融サービスを通じて、地域社会の繁栄に貢献します」をパーパスとして掲げ、堅実経営と地域からの信頼を価値観の中核に据えています。私たちのリスク管理は、単に損失を回避するための取組みにとどまるものではなく、金融仲介機能を安定的に発揮し、地域のお客さまの挑戦・成長・飛躍を支え続けるための取組みでもあります。

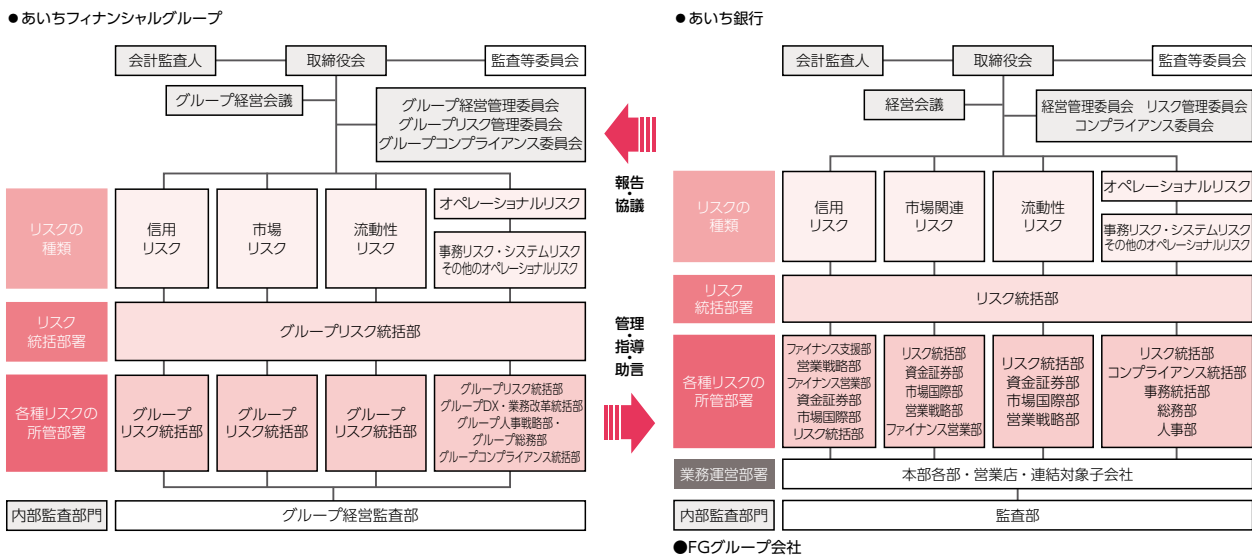
今後も、統合的リスク管理の高度化を通じて、愛知県No.1の地域金融グループを目指していきます。

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

川畑 徹志

リスク管理方針

当グループは、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ひとつと位置づけています。当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。この統合的リスク管理には、気候変動などのサステナビリティに関するリスクも含まれており、各種会議体などで経営陣も含めて協議しています。



あいちフィナンシャルグループリスク管理方針

当グループでは、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。今年度、決定した主な事象は以下のとおりです。

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、分析を強化した審査・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。

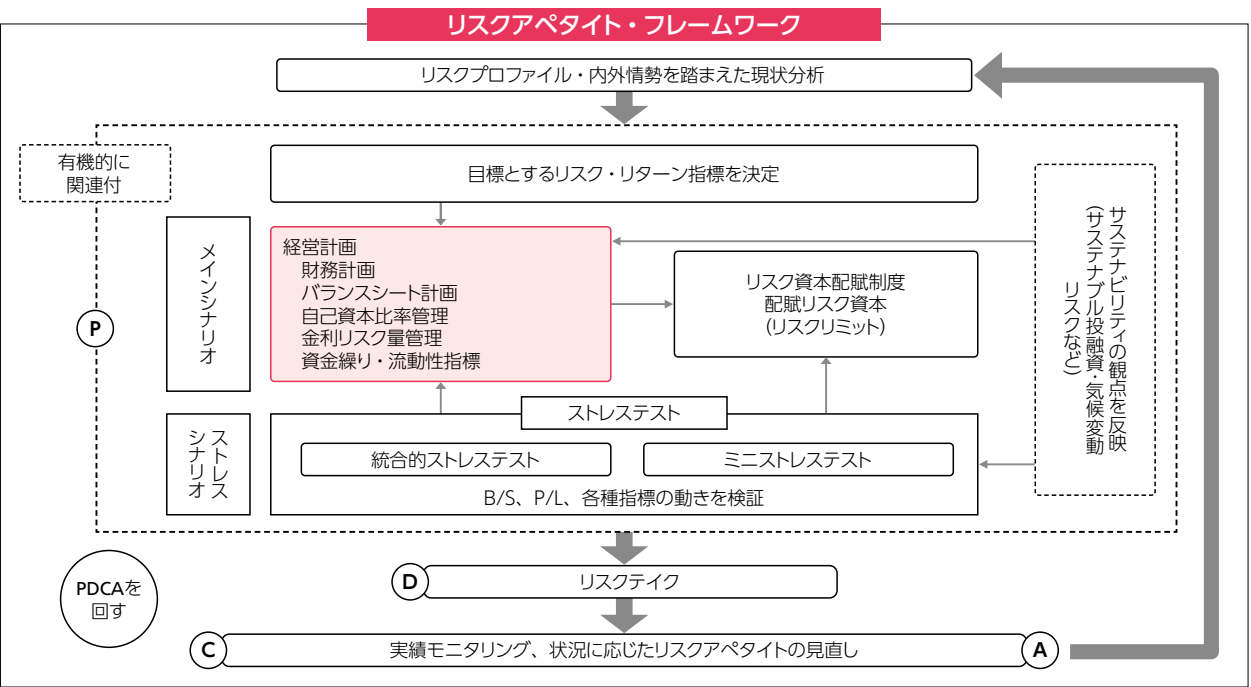
BCPに基づき、業務継続体制の実効性向上のために毎年アクションプランを見直しています。さらに、BCPの実効性を高めるために、定期的に業務継続訓練を実施しています。

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上訓練	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（サステナブル投融資・気候変動リスクなど）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、定期的に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・評価したリスクは、リスク統括部がリスクの種類・程度のみならず、

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、計測し得るリスク量

流動性リスク管理体制

流動性リスクとは、運用と調達の間隔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。

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。

リスク管理活動を適切に実施するため、取締役会では、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。これらの検証結果を踏まえ、毎年度、リスク管理方針を策定し、取締役会で決定しています。また、監査等委員とは異なるグループ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、代表取締役および取締役会などへ報告しています。

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。

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。

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体制を整備しています。

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。

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、バーゼル銀行監督委員会が公表している「銀行のためのコーポレート・ガバナンス諸原則」で示されている「3つの防衛線」の考え方に則ったリスク管理体制を構築しています。「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

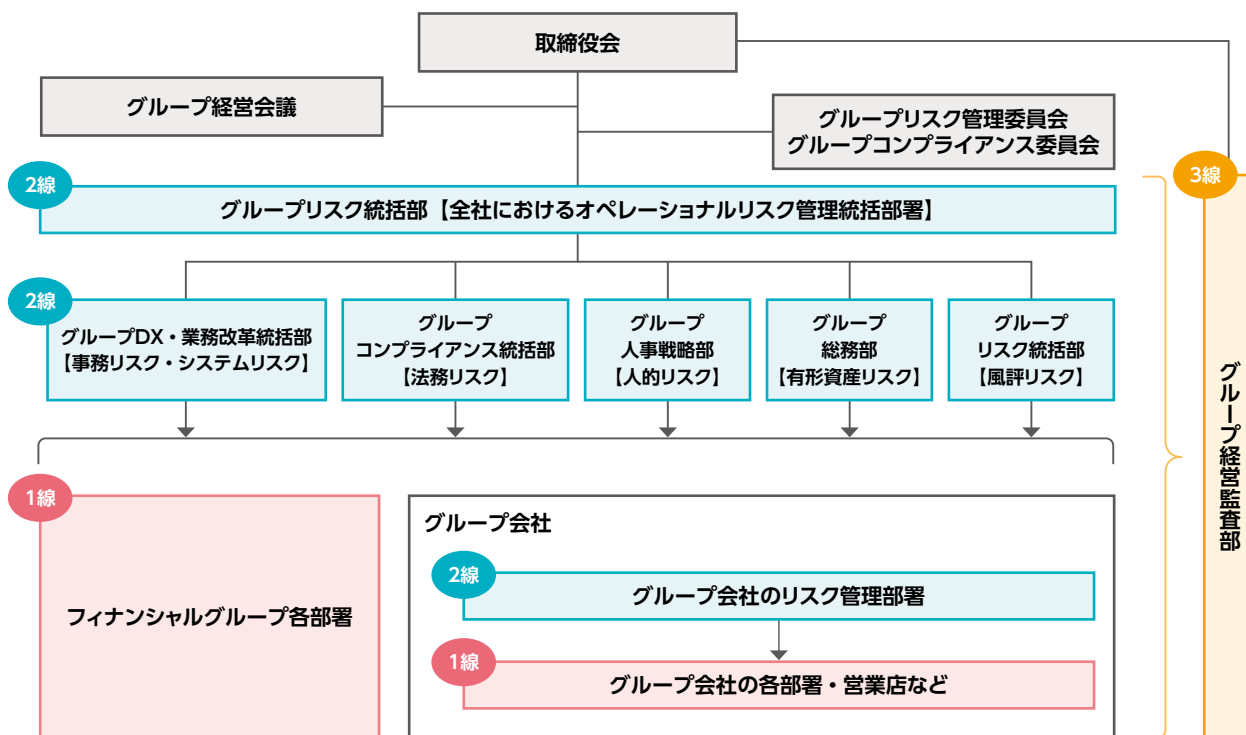
ゴリーに区別し、各リスクカテゴリーにはリスク所管部署を設定し、グループリスク統括部がオペレーショナルリスク全体を統括管理しています。

さらに、各リスクカテゴリーの管理規程を整備し、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。

また、当社グループの法務リスクを統括するグループコンプライアンス統括部担当役員は法務リスクに関する事項を定期的に取り締役会へ報告しています。

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

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



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ひとつと位置づけ、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DX・業務改革統括部がグループ全体のサイバーセキュリティ態勢を管理しており、グループ内での適時な事象の共有のほか、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、定期的にグループの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。

インシデント対応体制

当社グループでは、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」をあいち銀行に設置し、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

メンバー	
地銀共同センター 参加行 13 行 <地銀共同センター> NTT データが構築、運営する地方銀行・第二地方銀行向け基幹系共同センター	活動内容 1 セキュリティ部門の交流促進
MEJAR 参加行 6 行 < MEJAR > NTT データが構築・銀行が主体で運営する地方銀行・第二地方銀行向け基幹系共同センター	2 参加者間の情報共有の促進
NTT データ	3 勉強会の開催
	4 共同でのセキュリティ対応訓練や演習
	5 共同でのセキュリティ対策実現を目指した調査・検討など

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。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、グループ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

当社グループの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、教育については、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として、CSIRTメンバーによる当社グループ全体への勉強会の開催、外部機関によるシステム部門新任担当者や、経営層などのさまざまな階層に応じた各種セミナーを活用し、サイバーセキュリティ

の教育を行っています。

さらに、サイバーセキュリティに限らないデジタルリテラシーの向上を目的として、「ITパスポート」・「G検定」・「情報セキュリティマネジメント」の受験をあいち銀行の行員に推奨し、対策講座の開講や能力開発奨励金の支給など、資格取得を目指す行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。

詳細はあいち銀行のHPをご覧ください。

<https://www.aichibank.co.jp/>



■ 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ひと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、当社グループ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、「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。

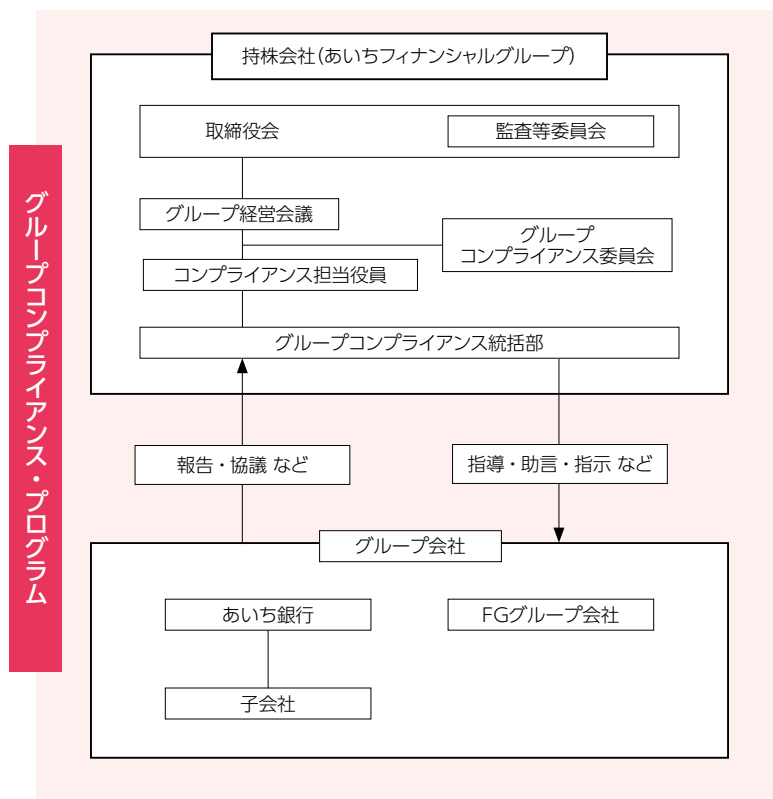
また、法令違反行為が発生した場合は、実態を調査し再発防止策を講じたうえで、グループコンプライアンス委員会および取締役会に報告しています。

当社グループでは、全社員が高い倫理観を持ち、コンプライアンスに則り行動するための指針や、具体的な取組計画である「グループコンプライアンス・プログラム」を取締役会で決定し、その進捗をフォローするとともに、定期的にその有効

性を検証しています。また、グループコンプライアンス・プログラムについては、その遵守状況を確認し、違反事項を特定しています。2026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。

社長、取締役、執行役員、部長、グループ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」を定期的で開催し、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。

また、当社グループでは、全取締役を含めた役員に向けて、コンプライアンスやマナー・ローンダリングなどのリスクに関するセミナーや勉強会を継続的に開催しています。



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、官民間わず、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。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、または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、2025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

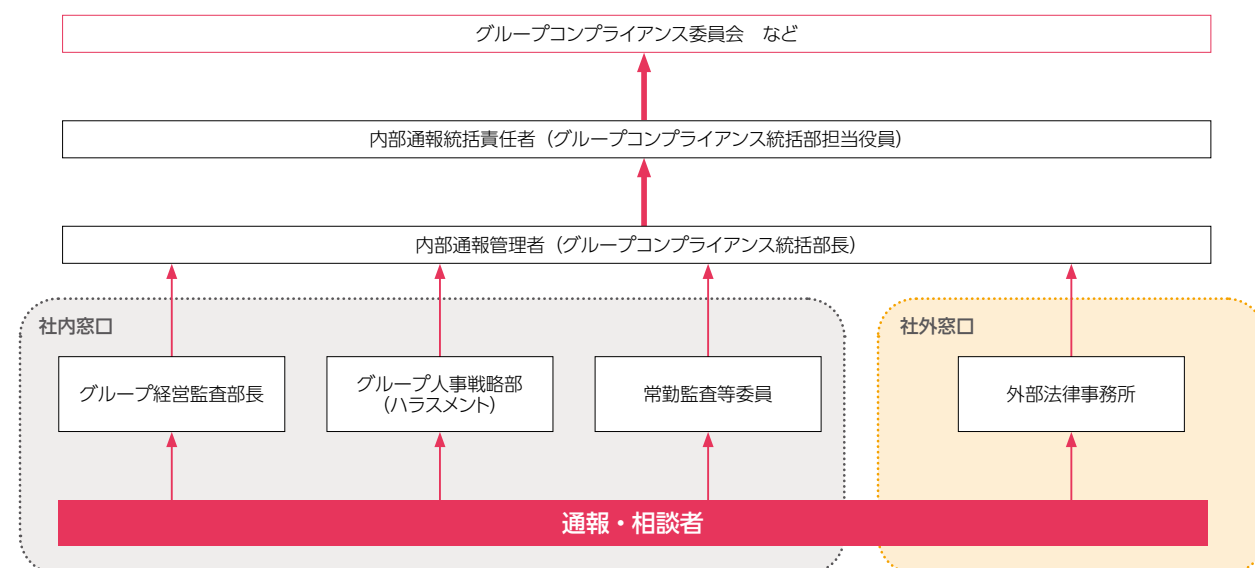
当社グループは、「公益通報者保護法」に基づき、当社グループの社会的責任と公共的使命を認識し、法令やルールの厳格な遵守を実践するための職場環境の整備と、「不正」、「法令違反行為」、「社会規範・企業倫理に反する行為」、「贈収賄等」などの未然防止や早期発見ならびに是正を図るため、内部通報窓口を設けています。内部通報窓口は社内窓口だけでなく、外部の弁護士による通報・相談窓口を設置するなど、さまざまな窓口を設置し、グループ内の全社員（出向者、嘱託、派遣社員含む）がコンプライアンスに関する問題を直接通報・相談できる態勢を整えています。

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り組み

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。

顧客保護への取り組み

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。

また、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り組みを行うほか、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り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。

あいち銀行での取り組み

あいち銀行では、お客さまからのご意見やご要望、ご相談、苦情を真摯に受け止め、迅速かつ適切に対応するため、専門の統括部署を設置しています。統括部署では、お客さまの声を一元的に集約・分析し、関係部署に対して、速やかな解決に向けた具体的な指示・指導、再発防止策の検討および実行を徹底しています。苦情の原因分析や改善策などの対応状況は、透明性を確保し、継続的な改善を促進するため、定期的に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

あいち銀行では、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、銀行法上の指定紛争解決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。公平・中立な立場で解決を支援する全国銀行協会相談室が介入することにより、客観的かつ専門的な見地から解決を図ることが可能です。

お客さまからいただいたご相談・苦情は、サービス改善のための貴重な機会と捉え、原因の究明と再発防止に努めています。

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

個人情報・特定個人情報等の保護に関する取り組み

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り組みについては、当社グループHP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。

金融犯罪被害防止の取り組み

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やインターネットバンキングが悪用されていることから、金融庁の「法人口座を含む預貯金口座の不正利用等防止に向けた対策の一層の強化について」などに則り、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、連携した取り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、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、「マネロン等対策の有効性検証に係る実施計画」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。

・全社員の啓発

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に開催して、全社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、全社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。

内部監査の実施

本部・グループ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。

営業店に対する監査については、基本的にあいち銀行における監査として実施しています。予備調査を行ったうえで、ルールや諸手続き変更時には監査内容を随時見直しており、第1線である営業現場での不正・不祥事などの未然防止に向けた牽制効果を高めるためすべての監査を抜き打ちにより実施しています。

本調査は、予備調査を踏まえて策定し、グループ経営監査部長が承認した個別計画に基づき実施します。本調査では主に以下の内容を検証します。

- 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が遂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。

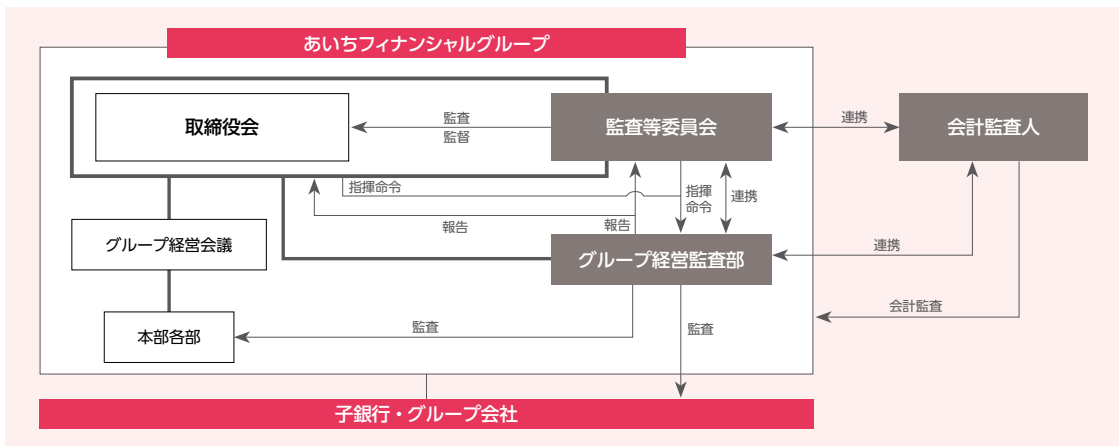
また、その後の改善策・改善状況のフォローアップを実施し、施策の有効性や浸透状況について確認しています。

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、監査を実施するための記録・人・財産などへのアクセス権と2系統の報告経路（デュアルレポーティングライン）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・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。



2025年度決算概要

<あいち銀行単体損益>

実質業務純益は2025年3月期20億円から、2026年3月期139億円と大幅に増加しました。

①資金利益525億円（前年比+22億円）

・貸出金利息増加129億円、有価証券利息・配当金12億円の増加となりました。

・預金利息増加123億円が資金利益を押し下げました。

②役務取引等利益105億円（前年比△8億円）

・注力するコンサルティング関連収益は、每期順調に伸長し、前年比4億円増加となりました。

・預かり資産関連手数料減少等により、役務取引等利益全体では減少となりました。

③その他業務利益△69億円（前年比+65億円）

・国債等債券損益△67億円、前年比59億円改善しました。

④経費421億円（前年比△40億円）

・物件費36億円減少となりました。

（合併による経費削減、統合関連費用の剥落）

⑤株式等損益168億円（前年比+38億円）

・政策保有株式の縮減を進めるなか、株式相場上昇もあり、株式の売却益が増加しました。

⑥与信関係費用△24億円（前年比△35億円）

・貸倒実績率の低下や破綻懸念先以下の債権残高減少により、一般貸倒引当金や偶発損失引当金が戻入となりました。

<あいちFG連結業績>

・連結業績は、経常利益、親会社株主に帰属する当期純利益ともに増益となりました。

あいち銀行単体損益

	(単位：億円)	2025/3期	2026/3期	前年比
業務粗利益		482	561	79
コア業務粗利益		609	629	20
資金利益		503	① 525	22
うち貸出金利息		398	528	129
うち有価証券利息・配当金		166	178	12
うち預金利息		59	182	123
役務取引等利益		114	② 105	△8
その他業務利益		△135	③ △69	65
経費		461	④ 421	△40
人件費		204	204	△0
物件費		220	184	△36
実質業務純益		20	139	119
コア業務純益		147	207	60
一般貸倒引当金繰入額 ①		△18	－	18
業務純益		38	139	101
うち国債等債券損益		△127	△67	59
臨時損益		65	167	102
うち株式等損益		130	⑤ 168	38
うち不良債権処理額 ②		29	－	△29
うち貸倒引当金取崩額 ③		－	20	20
うち偶発損失引当金取崩額 ④		－	4	4
経常利益		103	307	203
特別損益		△6	△14	△8
法人税等合計		1	78	76
当期純利益		96	214	118
与信関係費用 ①+②-③-④		11	⑥ △24	△35

あいちFG連結業績

	(単位：億円)	2025/3期	2026/3期	前年比
経常収益		1,010	1,251	241
経常利益		102	309	206
親会社株主に帰属する当期純利益		90	218	127

連結財務諸表

連結貸借対照表

(単位：百万円)		
資産の部	年度別	2025年度
科目	2024年度 (2025年3月31日)	(2026年3月31日)
現金預け金	612,643	790,694
コールローン及び買入手形	732	－
買入金銭債権	7,211	6,280
商品有価証券	－	2
有価証券	1,190,784	1,269,694
投資損失引当金	△0	△0
貸出金	4,845,754	4,941,172
外国為替	2,587	2,863
その他資産	66,888	71,765
有形固定資産	67,061	67,351
建物	11,426	10,890
土地	48,978	50,083
リース資産	68	26
建設仮勘定	964	1,467
その他の有形固定資産	5,622	4,884
無形固定資産	3,321	3,157
ソフトウェア	1,564	1,569
のれん	1,573	1,408
ソフトウェア仮勘定	31	34
リース資産	27	17
その他の無形固定資産	124	127
退職給付に係る資産	21,610	29,914
繰延税金資産	565	568
支払承諾見返	5,460	5,707
貸倒引当金	△24,918	△20,835
資産の部合計	6,799,701	7,168,337

(単位：百万円)		
負債及び純資産の部	年度別	2025年度
科目	2024年度 (2025年3月31日)	(2026年3月31日)
預金	5,932,927	5,989,342
譲渡性預金	1,600	47,900
コールマネー及び売渡手形	－	19,000
債券貸借取引受入担保金	79,760	159,802
借入金	336,166	368,896
外国為替	1,416	1,216
その他負債	57,050	85,277
賞与引当金	1,136	1,172
役員賞与引当金	106	118
退職給付に係る負債	111	139
役員退職慰労引当金	129	177
偶発損失引当金	2,699	2,250
固定資産解体費用引当金	－	718
繰延税金負債	22,702	50,991
再評価に係る繰延税金負債	4,623	4,623
支払承諾	5,460	5,707
負債の部合計	6,445,891	6,737,335
資本金	20,026	20,026
資本剰余金	36,939	36,907
利益剰余金	234,255	250,680
自己株式	△36	△1,020
株主資本合計	291,185	306,594
その他有価証券評価差額金	42,623	89,543
繰延ヘッジ損益	5,397	15,837
土地再評価差額金	8,178	8,178
退職給付に係る調整累計額	6,108	10,565
その他の包括利益累計額合計	62,307	124,124
新株予約権	300	262
非支配株主持分	18	20
純資産の部合計	353,810	431,001
負債及び純資産の部合計	6,799,701	7,168,337

連結損益計算書

(単位：百万円)		
科目	年度別	2025年度
	2024年度 自 2024年4月 1日 至 2025年3月31日	自 2025年4月 1日 至 2026年3月31日
経常収益	101,036	125,137
資金運用収益	58,422	73,778
貸出金利息	39,831	52,728
有価証券利息配当金	16,837	18,028
コールローン利息及び買入手形利息	62	100
預け金利息	1,450	2,782
その他の受入利息	241	140
役務取引等収益	18,245	18,005
その他業務収益	6,908	7,752
その他経常収益	17,459	25,600
貸倒引当金戻入益	－	1,772
睡眠預金払戻損失引当金戻入益	80	－
偶発損失引当金戻入益	－	449
償却債権取立益	1	1
その他の経常収益	17,377	23,377
経常費用	90,754	94,225
資金調達費用	7,977	21,178
預金利息	5,920	18,227
譲渡性預金利息	16	18
コールマネー利息及び売渡手形利息	－	62
債券貸借取引支払利息	398	556
借入金利息	579	1,389
その他の支払利息	1,062	924
役務取引等費用	5,664	5,952
その他業務費用	20,081	13,856
営業経費	47,750	45,002
その他経常費用	9,281	8,235
貸倒引当金繰入額	714	－
投資損失引当金繰入額	0	0
偶発損失引当金繰入額	530	－
その他の経常費用	8,036	8,235
経常利益	10,282	30,912
特別利益	10	0
固定資産処分益	10	0
特別損失	567	972
固定資産処分損	102	121
減損損失	7	132
固定資産解体費用引当金繰入額	－	718
退職給付制度改定損	457	－
税金等調整前当期純利益	9,725	29,940
法人税、住民税及び事業税	824	9,115
法人税等調整額	△195	△985
法人税等合計	629	8,130
当期純利益	9,095	21,810
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（△）	△1	1
親会社株主に帰属する当期純利益	9,097	21,808

連結包括利益計算書

(単位：百万円)		
科目	年度別	2025年度
	2024年度 自 2024年4月 1日 至 2025年3月31日	自 2025年4月 1日 至 2026年3月31日
当期純利益	9,095	21,810
その他の包括利益	△29,988	61,817
その他有価証券評価差額金	△33,763	46,919
繰延ヘッジ損益	4,662	10,440
土地再評価差額金	△130	－
退職給付に係る調整額	△757	4,457
包括利益	△20,892	83,627
親会社株主に係る包括利益	△20,891	83,626
非支配株主に係る包括利益	△1	1

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		
		2023年度	2024年度	2025年度
都市ガス	千m ³	101	109	100
LPガス	千m ³	—	0.06	0.06
重油	KL	20	20	14
ガソリン	KL	249	250	230
電気	千KWh	13,165	13,584	12,124

※2024年度・2025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。詳細についてはP.87をご覧ください。

GHG（温室効果ガス）排出量

項 目	単 位	あいちFG		
		2023年度	2024年度	2025年度
Scope1（直接排出）	t-CO ₂	881	850	776
Scope2（間接排出） マーケット基準	t-CO ₂	2,950	3,341	1,119
□ケーション基準	t-CO ₂	5,781	5,746	5,128
Scope3	t-CO ₂	8,068,734	13,290,718	10,185,088
カテゴリ1（購入した製品・サービス）	t-CO ₂	17,907	19,121	17,945
カテゴリ2（資本財）	t-CO ₂	9,678	4,373	3,076
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	1,001
カテゴリ4（輸送、配送、上流）	t-CO ₂	1,717	2,249	1,397
カテゴリ5（事業から出る廃棄物）	t-CO ₂	15	22	13
カテゴリ6（出張）	t-CO ₂	449	448	465
カテゴリ7（通勤）	t-CO ₂	1,011	1,009	1,032
カテゴリ15（事業性融資）	t-CO ₂	8,037,060	9,191,858	7,785,240
（上場株式・社債）	t-CO ₂	—	4,070,517	2,374,919
総排出量（Scope1・2）	t-CO ₂	3,832	4,191	1,895
総排出量（Scope1・2・3）	t-CO ₂	8,072,565	13,294,910	10,186,983

※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については、2024年12月まで旧愛知銀行・旧中京銀行を、2025年1月よりあいち銀行を算定対象としています。
※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。
※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P.87をご覧ください。
※2024年度・2025年度のGHG排出量については、第三者検証を受けています。詳細についてはP.87をご覧ください。

社会

人的資本（ダイバーシティなど）

項 目	単 位	あいちFG		
		2023年度	2024年度	2025年度
従業員数	人	2,367	2,371	2,345
うち、女性従業員数	人	843	857	867
女性従業員比率	%	35.6	36.2	37.0
嘱託員、契約職員数	人	292	279	278
嘱託員、契約職員比率	%	12.3	11.8	11.9
契約職員からの職員登用者数	人	4	5	5
平均年齢	歳	40.7	40.8	40.8
平均勤続年数	年	18.0	17.5	17.2
うち、男性の平均雇用年数	年	19.6	18.8	18.6
うち、女性の平均雇用年数	年	14.9	14.8	14.6

項 目	単 位	あいちFG		
		2023年度	2024年度	2025年度
平均年間給与	千円	6,181	6,459	6,639
平均給与月額	千円	411	431	443
男女賃金差異（全労働者）	%	45.6	48.5	48.5
うち、正規雇用労働者	%	57.5	60.3	61.6
うち、パート・有期労働者	%	51.0	52.3	52.4
従業員組合加入率	%	75.7	77.0	77.6
採用人員	人	191	160	156
うち、女性採用者数	人	89	67	68
新卒採用者合計	人	174	140	119
うち、女性採用者数	人	84	55	51
キャリア採用者合計 ^{※1}	人	17	20	37
うち、女性採用者数	人	5	12	17
再雇用制度利用人数 ^{※2}	人	40	51	52
障がい者雇用率	%	2.5	2.3	2.7
自己都合退職者数	人	95	104	103
自己都合退職率	%	4.0	4.4	4.4
離職率 ^{※3}	%	5.7	6.3	7.2
管理職者数 ^{※4}	人	916	919	918
うち、女性管理職者数	人	89	108	122
女性管理職者比率	%	9.7	11.8	13.3
役職者数合計 ^{※4}	人	1,163	1,191	1,203
うち、女性役職者数	人	191	220	242
女性役職者比率	%	16.4	18.5	20.1
平均有給休暇取得日数	日	15	14	17
平均有給休暇取得率	%	78.3	73.4	87.9
育児休業取得率（男性）	%	94.1	100	100
育児休業平均取得日数（男性）	日	8.5	15.1	19.3
育児休業取得率（女性）	%	100	100	100
育児休業取得率（男女）	%	96.7	100	100
介護休業取得者数	人	1	1	2
E5アンケートにおける「満足度スコア」 ^{※5}	点	77.5	78.3	78.5
労働災害件数	件	36	41	50
度数率（災害による死者数の頻度）	%	0.83	0.88	1.15
強度率（災害の重さの程度）	%	0.01	0.02	0.02
健康診断受診者数	人	3,352	3,354	3,243
健康診断受診率	%	100	100	100
要観察者の医療機関受診率 ^{※6}	%	95.6	85.2	92.9
ストレスチェック受検率	%	96.5	99.4	98.9
人間ドック受診率（40歳以上）	%	64.3	56.4	78.9
特定保健指導対象者数	人	339	307	336
特定保健指導対象者率	%	14.0	12.8	14.5
睡眠時間（平日）6時間以上の者の割合	%	50.2	55.5	54.2
1日平均の歩数8,000歩以上の者の割合	%	21.3	21.4	24.2
喫煙者の割合	%	13.8	14.5	13.5

※すべての計数は、2023年度が旧愛知銀行+旧中京銀行、2024年度および2025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 自己都合、定年、役員就任などであいち銀行を退職した正行員の割合です。
※4 管理職者数は職位が部長以上、役職者数は係長職以上として定義しています。
※5 あいち銀行の全行員に実施した「E5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 2023年度は旧愛知銀行の実績、2024年度および2025年度はあいち銀行の実績です。

人的資本（人材育成）

項 目	単 位	あいちFG		
		2023年度	2024年度	2025年度
行内公募制度申込人数	人	3	2	11
年間研修費用 ^{※7}	千円	127,703	98,370	159,640
年間研修時間 ^{※7}	時間	67,560	49,356	82,820
1人あたり平均研修時間 ^{※7}	時間	28.5	20.8	35.3
研修参加人数（延べ） ^{※7}	人	10,915	7,316	11,066

※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		
		2023年度	2024年度	2025年度
非営利団体への寄付金額	百万円	15.4	9.1	9.7
あいちFG教育文化財団助成金額	百万円	9.4	9.1	9.7
義援金	百万円	6.0	0	0
金融教育受講者数	人	361	480	534
金融商品（預金・投資信託等）を通じた寄付累計金額	百万円	7	0	0
SDGs私募債 寄付・寄贈金額合計	百万円	14.8	20.4	19.2
うち、非営利団体への寄付金額	百万円	4.4	3.8	3.6
その他融資商品を通じた寄付・寄贈金額合計	百万円	—	43.6	391.9
うち、非営利団体への寄付金額	百万円	—	10.1	74.4

ガバナンス

コーポレート・ガバナンス

項 目	単 位	あいちFG		
		2023年度	2024年度	2025年度
取締役の人数	人	15	14	12
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	14.3	16.7
取締役会平均出席率	%	98.8	98.7	97.4

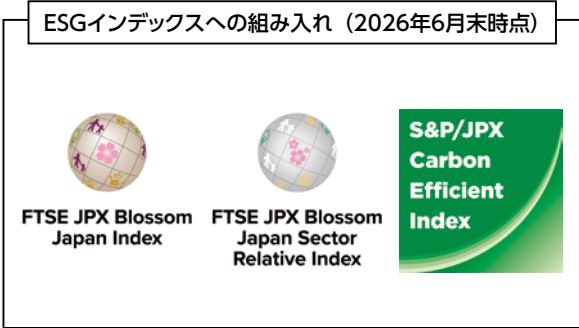
※8 社外取締役を含みます。

コンプライアンス

項 目	単 位	あいちFG		
		2023年度	2024年度	2025年度
お客さま相談センターへの相談件数	件	241	243	346
うち、電話相談	件	87	78	110
苦情	件	202	205	313
照会	件	39	38	33
社内通報受付件数（ホットライン）	件	5	4	0
コンプライアンス研修実施回数 ^{※9}	回	32	20	15
コンプライアンス違反事案発生件数 ^{※10}	件	0	1	0
1億ドルを超える罰金の件数・総額	件/百万円	0	0	0
1億ドルを超える和解の件数・総額	件/百万円	0	0	0

※すべての計数は、2023年度・2024年4月～12月が旧愛知銀行+旧中京銀行、2025年1月以降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 銀行法第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



CDP

国際的な環境評価機関であるCDPが実施する2025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

あいち銀行は、女性の活躍促進に向けた取組みや、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

あいち銀行は、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

あいち銀行は、女性の活躍推進に関する取組みが評価され、「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

あいち銀行は、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2026（大規模法人部門）ホワイト500」に認定されました。

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





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	〒460-8678 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	4,574,200	9.38
GOLDMAN SACHS INTERNATIONAL	PLUMTREE COURT, 25 SHOE LANE, LONDON EC4A 4AU, U.K.	3,987,900	8.18
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	3,500,000	7.18
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	1,817,400	3.72
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	1,048,774	2.15
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	1.90
東邦瓦斯株式会社	名古屋市熱田区桜田町19番18号	911,792	1.87
ARIAKE MASTER FUND	C/O HARNEYS FIDUCIARY(CAYMAN) LIMITED, 4TH FLOOR HARBOUR PLACE,103 SOUTH CHURCH STREET, POBOX10240, GRAND CAYMAN KY1-1002, CAYMAN ISLANDS	843,100	1.73
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	1.44
アーク証券株式會社	東京都千代田区丸の内三丁目4番1号	587,000	1.20
計	—	18,899,511	38.76

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	6兆44億円
貸 出 金 残 高	4兆9,531億円
職 員 数	2,345人

グループ会社

会社名	所在地	電話番号	主要業務
株式会社あいちFGリース （旧愛銀リース株式会社）	〒460-0002 名古屋市中区丸の内一丁目15番15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
株式会社あいちFGファイナンス （旧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
株式会社栄町リサーチ& コンサルティング （旧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	052-551-0766	コンサルティング業務 M&A業務 リサーチ業務 運営・管理受託業務
株式会社あいぎんあーち （旧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
豊田エンジニアリング株式会社	〒466-0848 名古屋市昭和区長戸町五丁目45番1号	052-842-2080	コンサルティング業務
株式会社豊田マネージメント研究所	〒466-0848 名古屋市昭和区長戸町五丁目45番1号	052-842-2050	コンサルティング業務



あいちについてはこちらから

