

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「戦略人財」

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80pt(2027年度)

戦略リスクリテラシー
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。

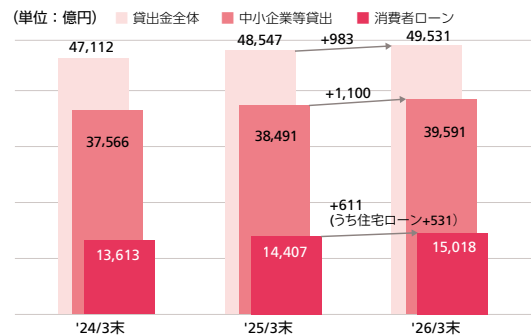
あいち銀行のメインバンクシェア率

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。

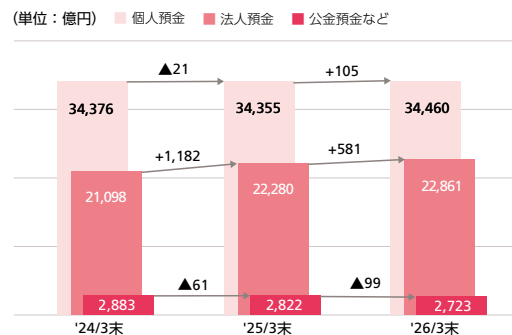
貸出金残高(末残)の推移



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

マテリアリティの特定プロセス

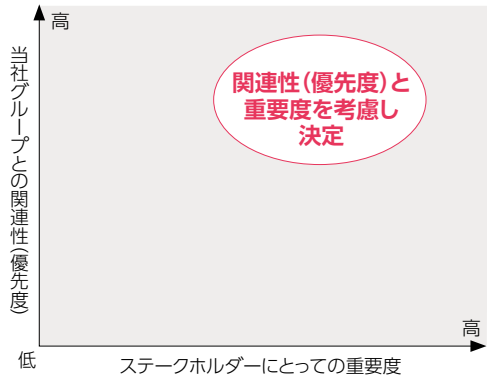
- STEP 1

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度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**



アンケート結果で従業員が特に重要と考えている課題

- 金融サービスの向上
- 従業員エンゲージメント向上
- 地域活性化
- 顧客本位の業務運営
- 多様な人財の活躍推進
- コンプライアンスの深化

経営層の主な意見

- 当社グループのパーパスは「金融サービスを通じて、地域社会の繁栄に貢献します」であり、地域社会への貢献はマテリアリティの最上位と考えるべき。
- 金融サービスの高度化はDXの面だけでなく、資産形成に資する観点も重要。
- マテリアリティは、中期経営計画に組み込まれ、経営戦略と整合性を取る必要がある。

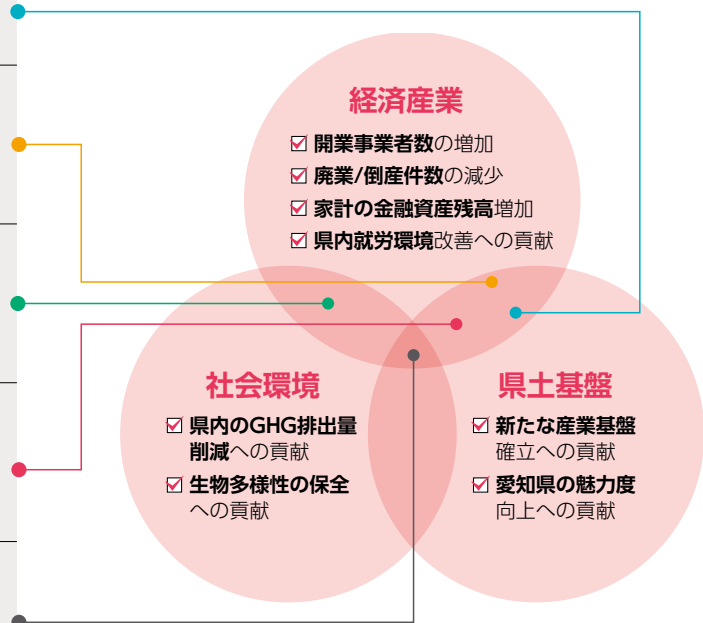
グループサステナビリティ委員会を経て、グループ経営会議にて5つのマテリアリティおよびKPIを決定

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%) ●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%)	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
			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% ●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	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
			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材※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	

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。



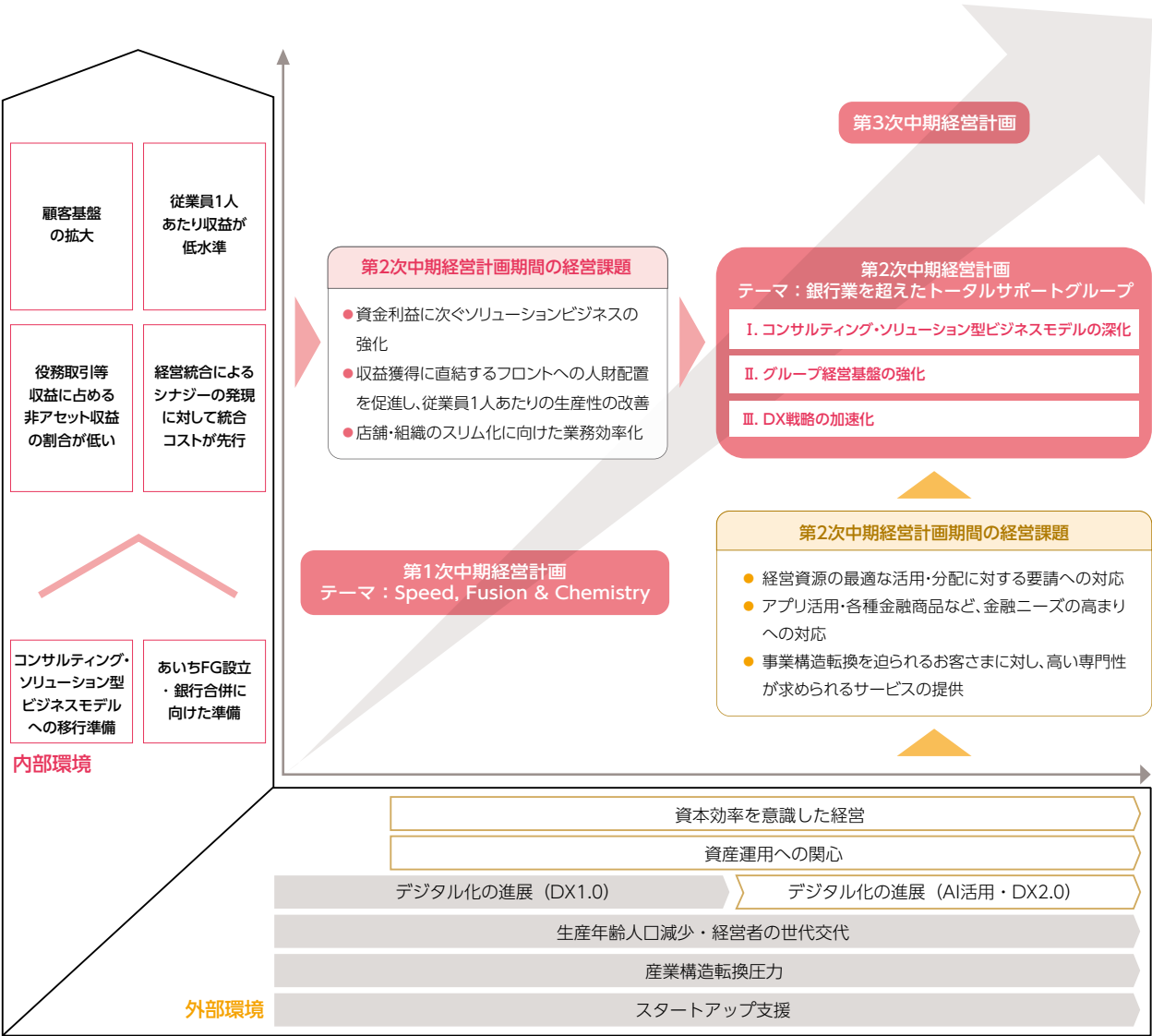
第2次中期経営計画

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。

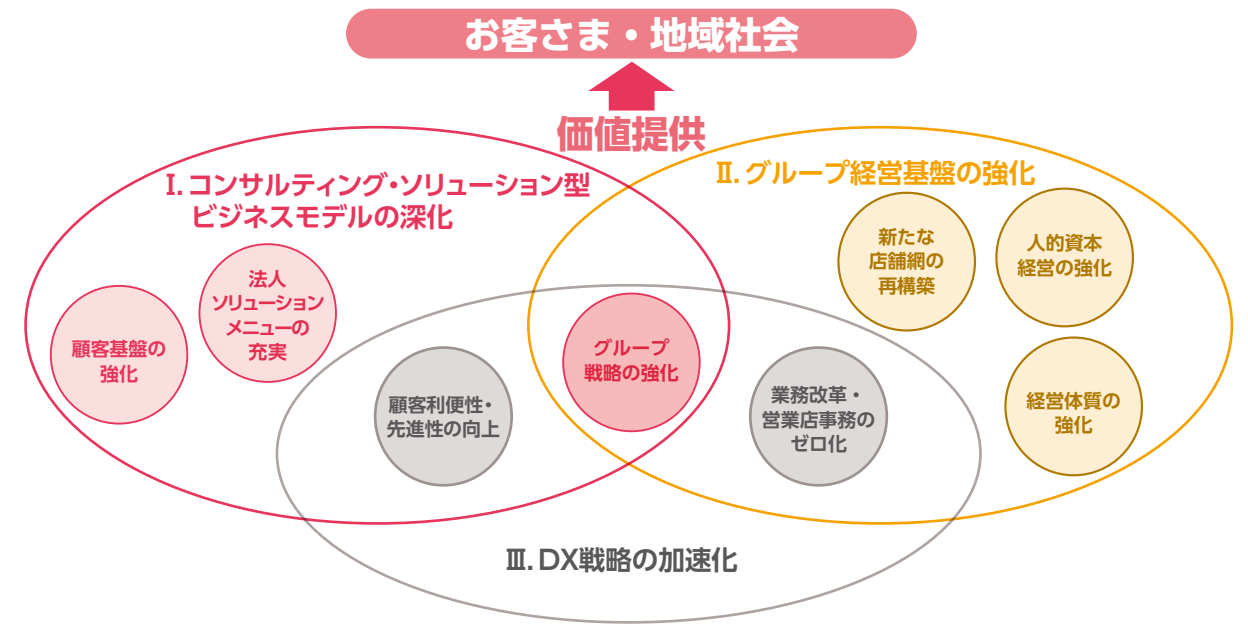
外部環境・内部環境を前提とした基本戦略

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

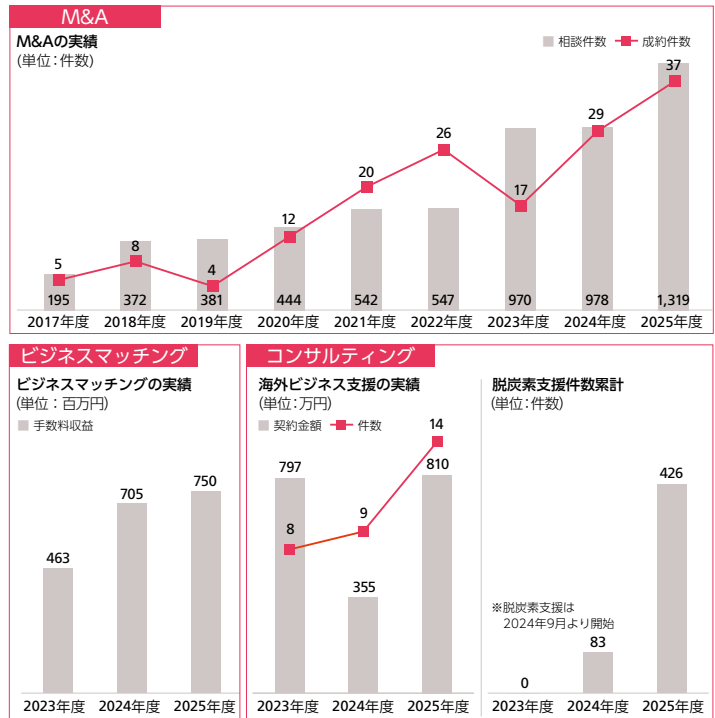
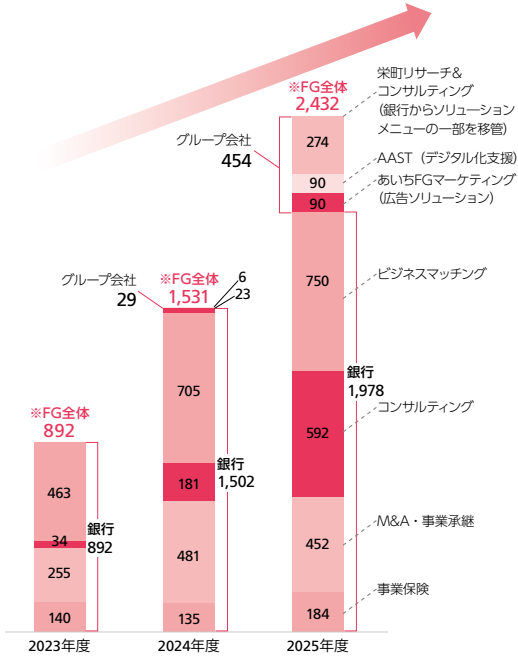
第2次中期経営計画

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～

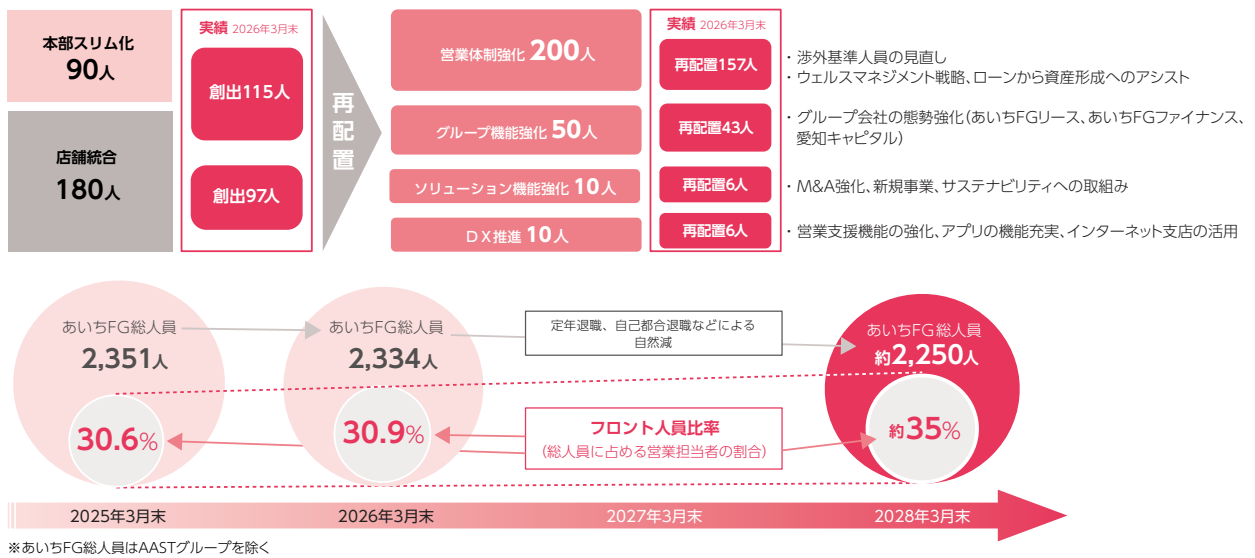
当社グループが注力している、アセットに依存しないコンサルティング関連収益は順調に増加しています。グループとして提供するソリューションメニューも着実に拡充しており、M&Aなど一部のメニューについては、2025年10月に発足した栄町リサーチ&コンサルティングへ業務を移管しました。今後もグループ一体となって、コンサルティング・ソリューション型ビジネスモデル実現に向け取り組んでいきます。

あいちFG全体のコンサルティング関連収益
(単位：百万円)



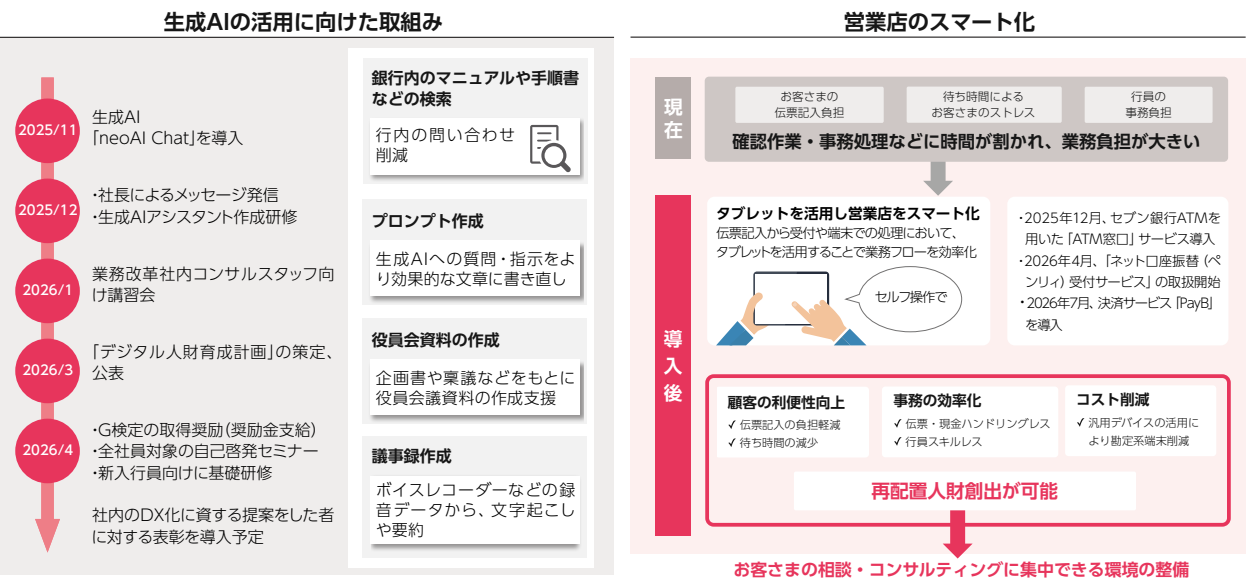
基本戦略Ⅱ：グループ経営基盤の強化 ▶詳細はP.59～

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。



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。

