

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



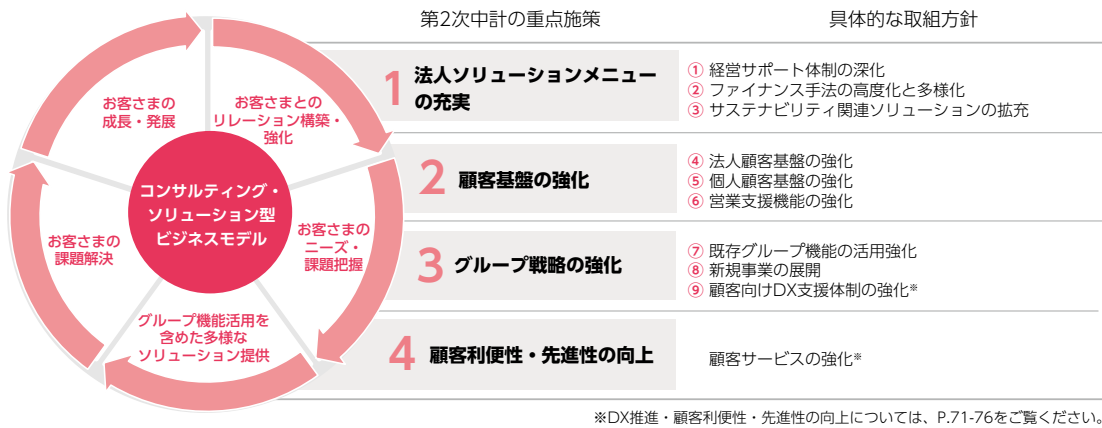
当地域を取り巻く環境は、人口減少に伴う労働力不足へ対応するための業務効率化・生産性向上が求められており、省人化やDX化が急務となっています。加えて、脱炭素化・地政学リスク・原材料価格高騰など、企業を取り巻く経営課題は複雑化・多様化しています。特に、当社グループの主な取引先である中小企業においては、限られた経営資源でこれらの課題へ対応することは容易ではありません。また、リテール分野では、キャッシュレスの普及や「貯蓄から投資へ」の流れにより決済手段の多様化および資産形成ニーズの高度化が進んでいます。

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。



※DX推進・顧客利便性・先進性の向上については、P.71-76をご覧ください。

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

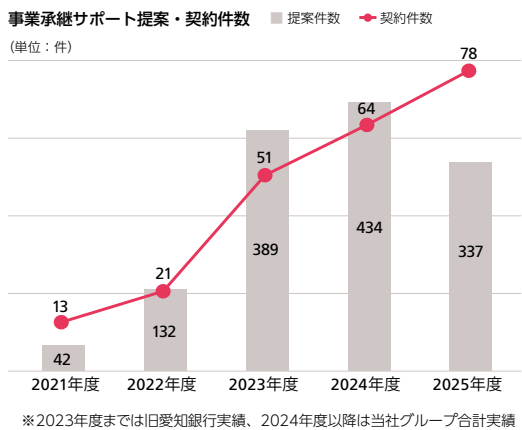
ソリューションメニューの充実

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。

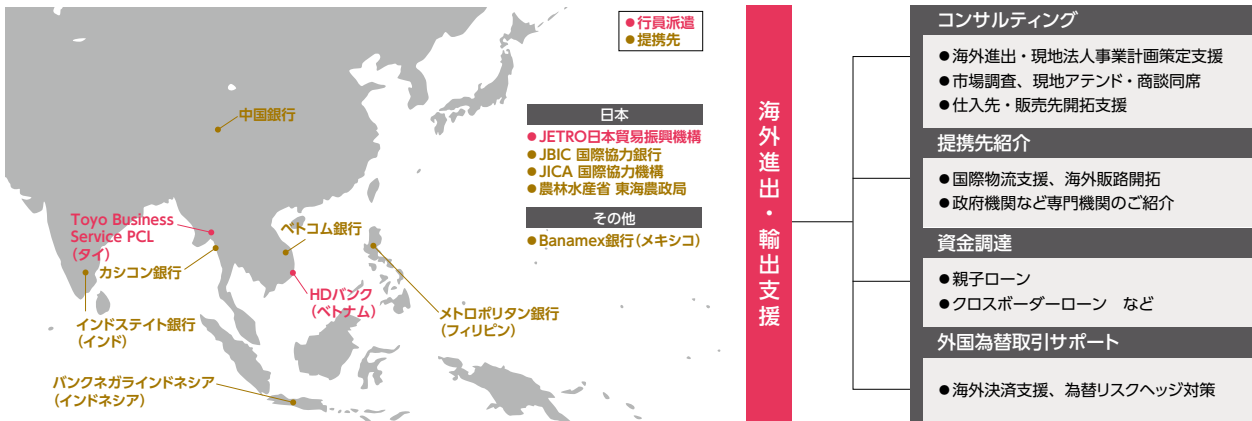


2025年度の主な取り組み
① 「Tech GALA JAPAN」のゴールドスポンサーとして協賛
② 「STATION Ai」のスタンダードスポンサーとして協賛
③ 「スタートアップワールドカップ2026名古屋予選大会」の地域予選特別プラチナスポンサーとして協賛
④ 「Tongali」のゴールドスポンサーとして協賛

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

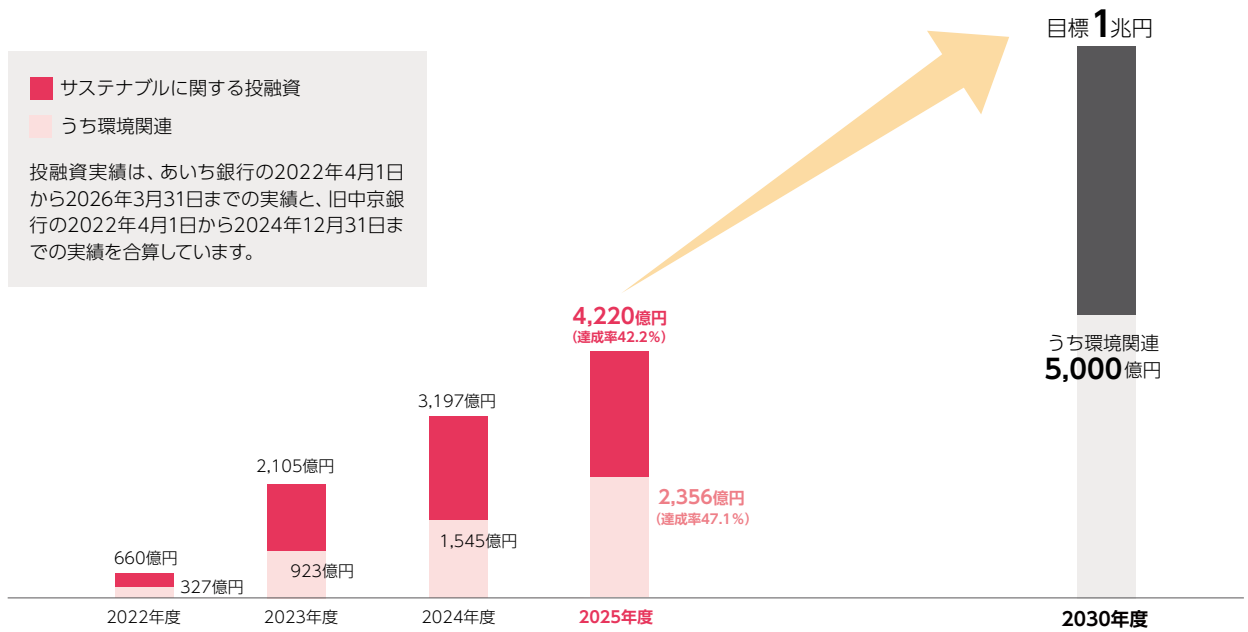
「健康宣言」からさらなるステップアップを検討している取引先企業には、健康経営推進に向けた課題を整理し、対応策を検討したうえで、経済産業省が創設した「健康経営優良法人認定制度」の認定取得をサポートしています。

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。

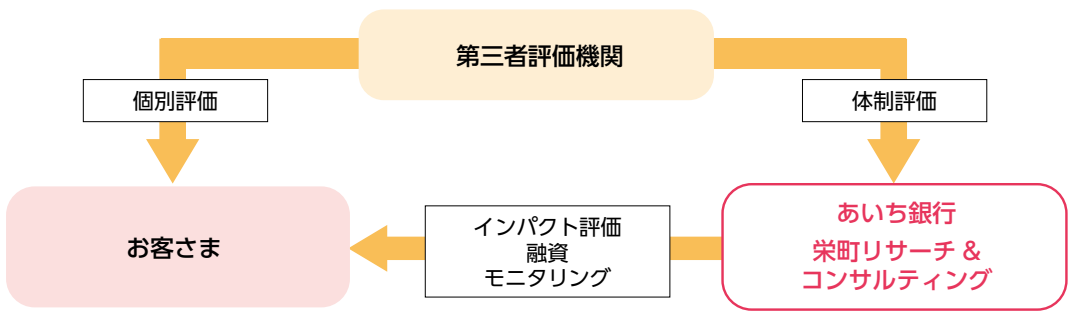


ポジティブ・インパクト・ファイナンスを活用した資金調達

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ることができる融資商品です。

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

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ることができる融資商品です。

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

1,268億円*

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）

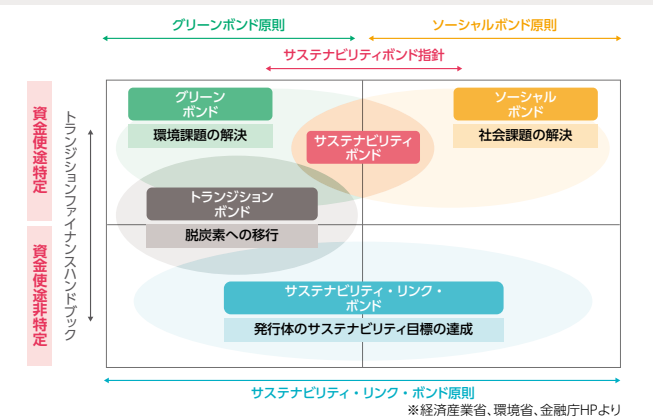
寄贈・寄付先	金額
医療・福祉（病院・介護施設・公共法人など）	75,065,769円
教育・スポーツ（学校・公益法人など）	57,982,092円
生物多様性（動植物公園・水族館）	128,340,029円
地域の子ども食堂支援	126,985,494円
その他（地方公共団体・環境団体など）	22,797,536円
合計	411,170,920円

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

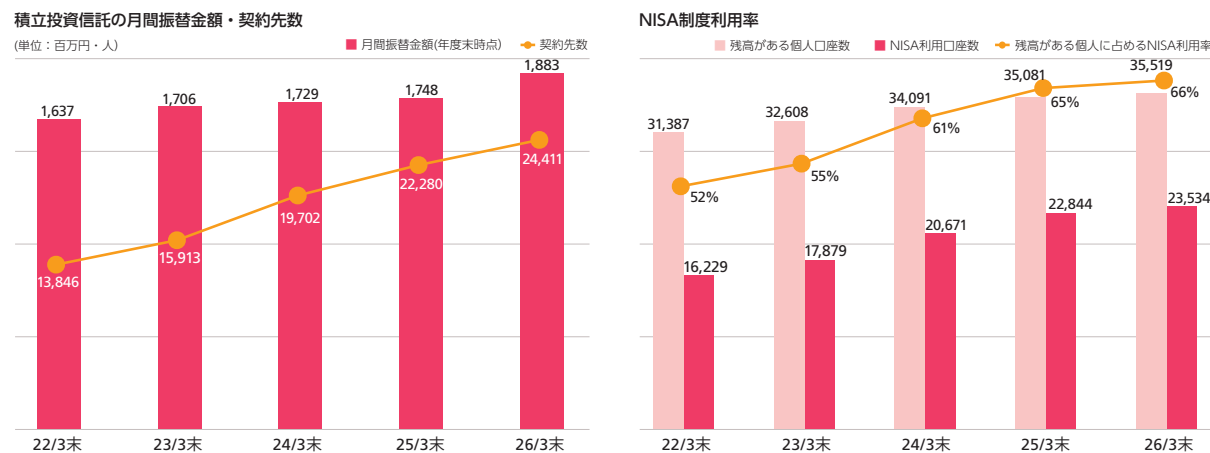
顧客基盤の強化

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

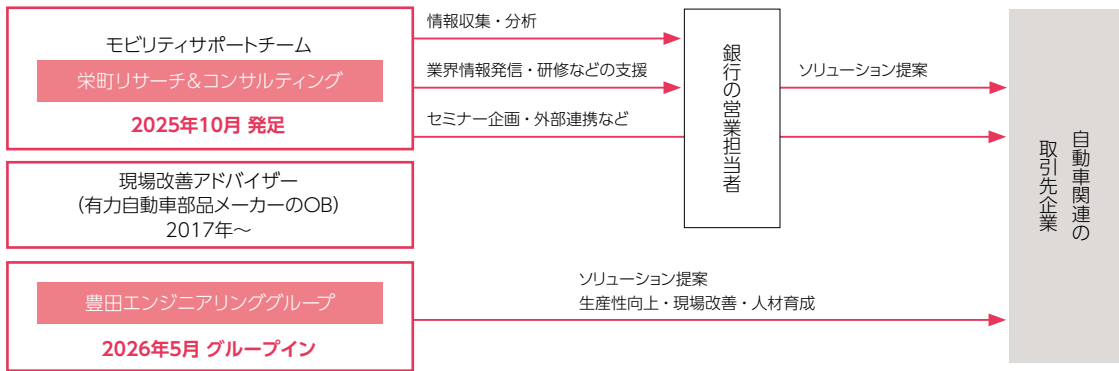
法人顧客基盤の強化 ―基幹産業である製造業への支援―

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

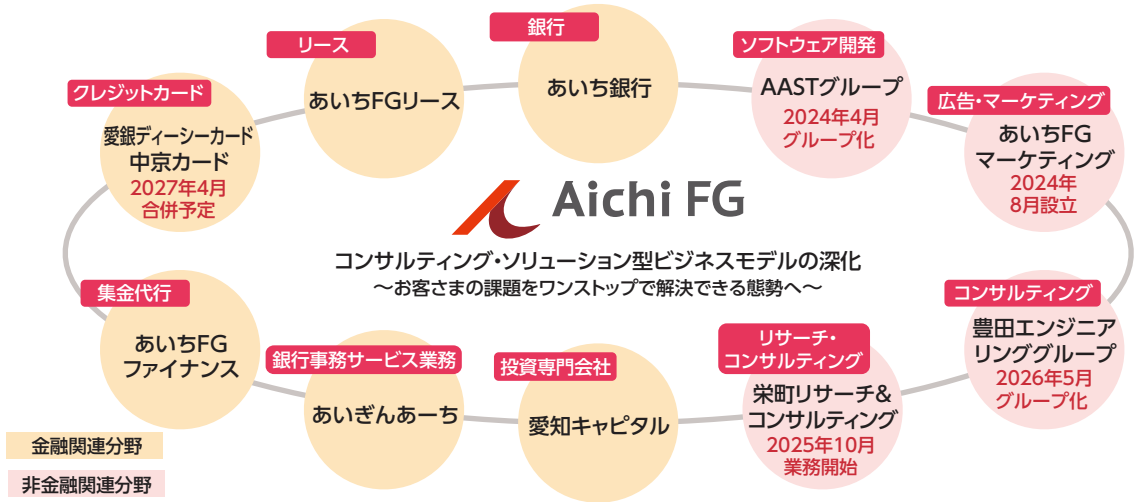
当社グループは、あいち銀行を中心に、金融関連業務であるリースやクレジットカード、ベンチャーキャピタルのほか、非金融関連業務であるソフトウェア開発や広告・マーケティングなど、さまざまな業種のグループ会社13社（連結子会社）で構成されています。第2次中期経営計画のテーマ「銀行業を超えたトータルサポートグループ」の実現に向け、グループ機能を活用した多様なソリューションを提供すべく、グループ会社の連携強化・機能強化を図っています。

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

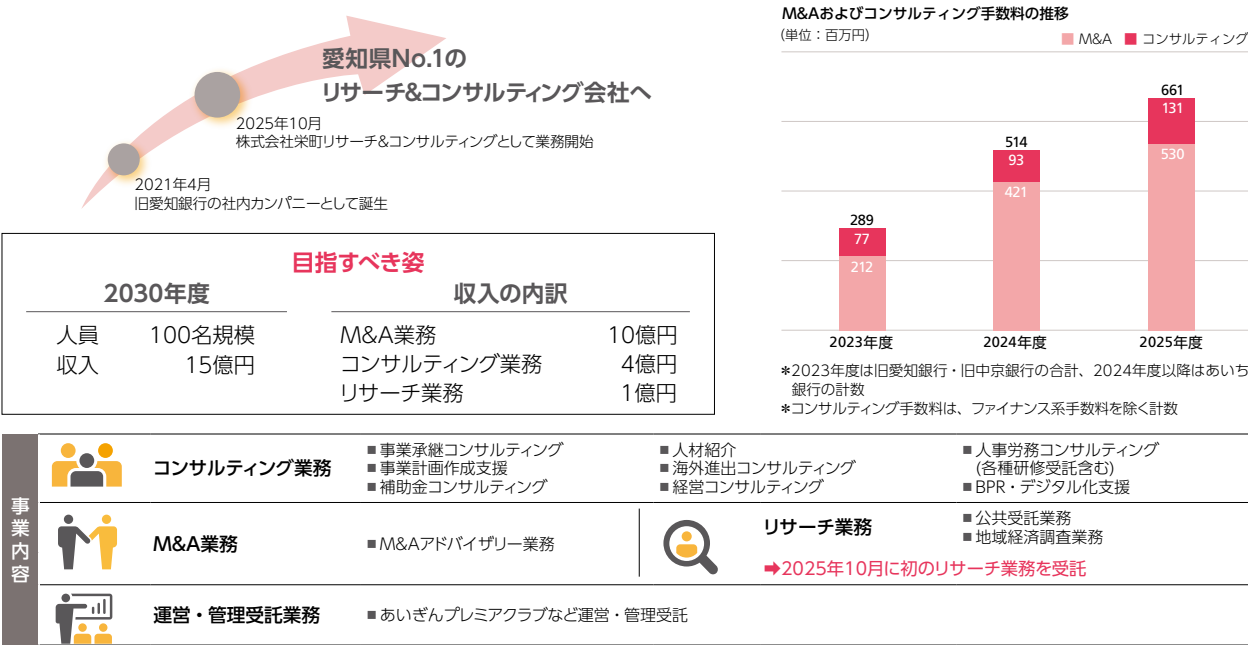
グループ化/設立日	会社名	主要業務	形式
2024年4月2日	AASTグループ2社 株式会社エイエイエスティ 株式会社エイエイエスティ東京	ソフトウェア開発業務、 教育事業	M&A
2024年8月1日	株式会社あいちFGマーケティング	広告代理業	設立
2025年10月1日	株式会社栄町リサーチ&コンサルティング	コンサルティング業務	業種転換*
2026年5月1日	豊田エンジニアリンググループ3社 豊田エンジニアリング株式会社 株式会社豊田マネージメント研究所 一般社団法人TMS&TPS検定協会【連結対象外】	コンサルティング業務	M&A
2026年5月1日	株式会社葵ビルマネジメント【持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





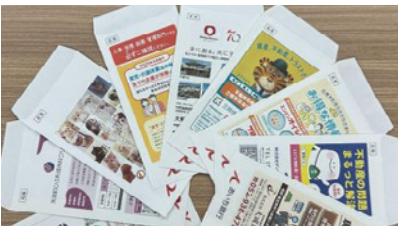
豊田エンジニアリング株式会社
代表取締役社長
堀切 俊雄

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

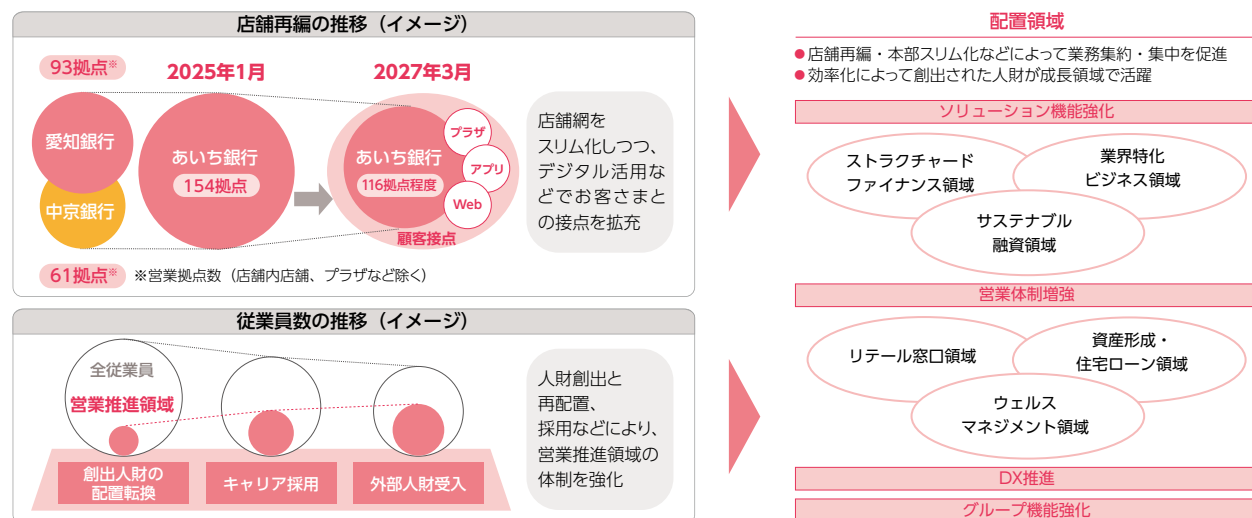
CONTENTS

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

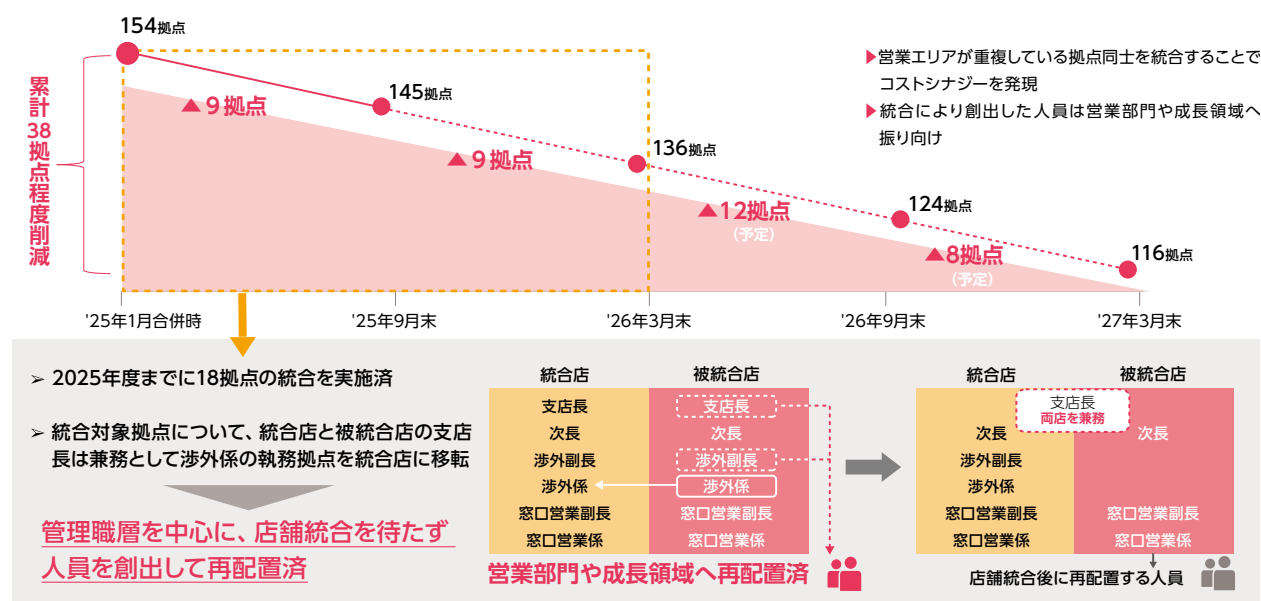
店舗ネットワークの再構築と人財再配置

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・リスクリング・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ク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

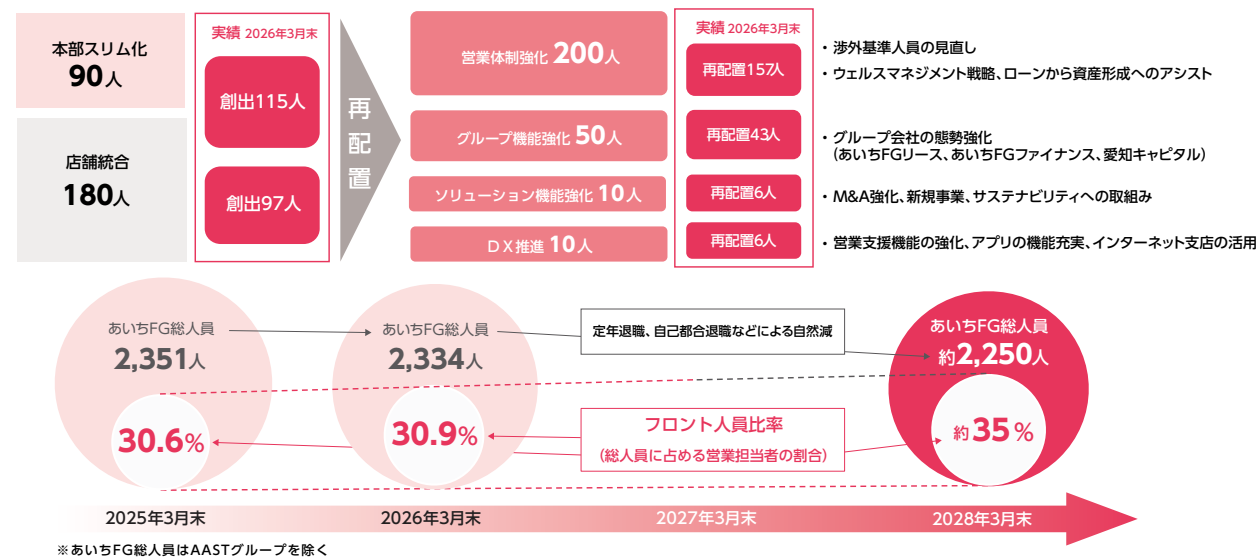
当社グループは、従業員を貴重な資本 (Human Capital) と捉え、その価値の最大化に向け、人財ポートフォリオの最適化とエンゲージメントの向上を取組方針として掲げ、「人財育成」、「ダイバーシティ・エクイティ&インクルージョン」、「健康経営・働き方改革」に取り組んでいきます。

特に、女性やシニア層の活躍の重要性はこれまで以上に高まっており、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

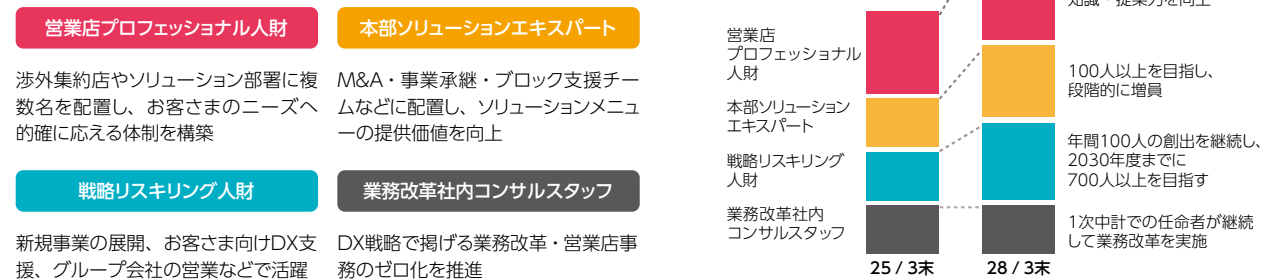
店舗統合と本部スリム化により創出された人財を営業部門や成長領域へ振り向けることで、フロント人員 (営業店渉外+本部営業) 比率を35%に高め、トップライン収益強化につなげます。



戦略人財創出の考え方

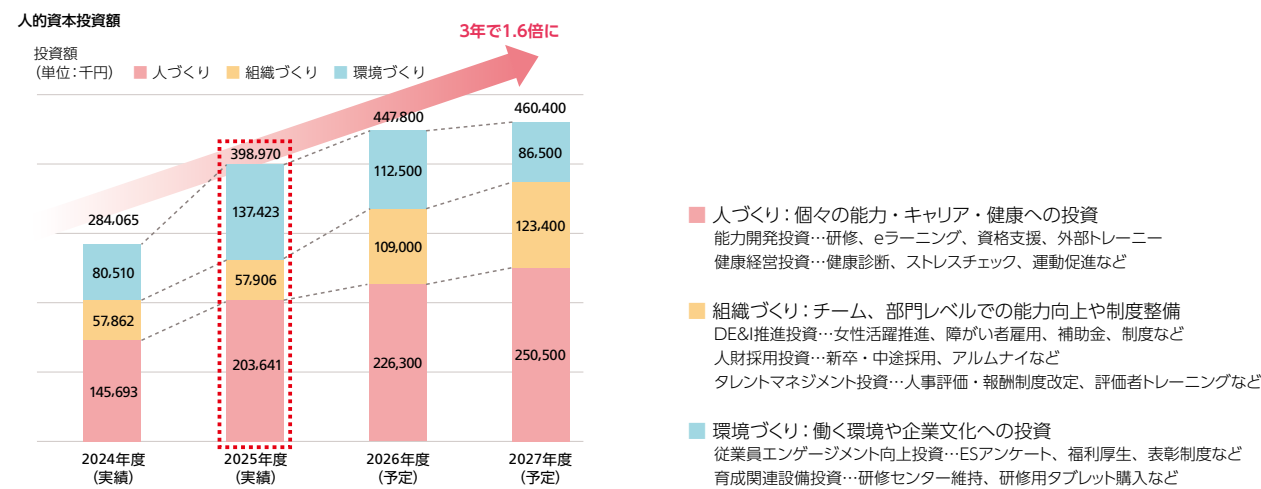
第1次中期経営計画から取り組んでいる「戦略人財の創出」を一層進め、磨かれたスキルを銀行だけにとどまらず、グループ各社で発揮できるよう、これまで以上に育成・強化を図っていきます。

「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（IA、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：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											

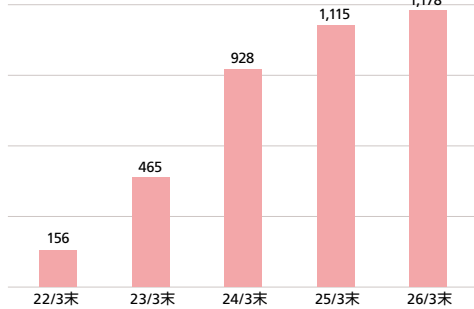
DX人財の創出に向けた取組み

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）

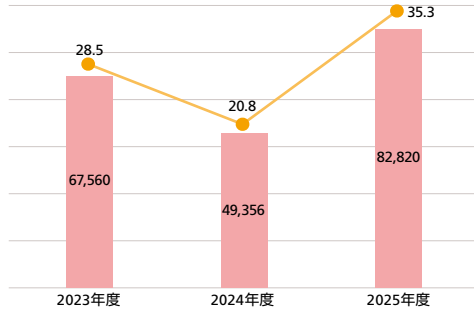


人的資本投資の取組み

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

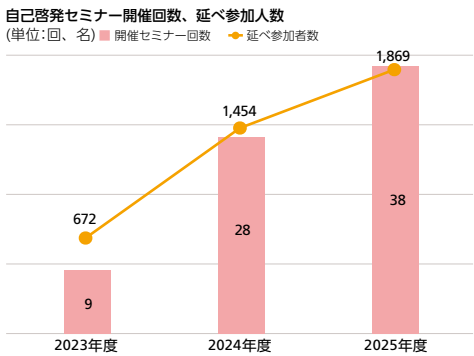
あいち銀行では、チャレンジングな企業文化の確立を目指し、公募形式で本部の専門人財の配置を実施しています。事業承継・M&Aや海外関連業務、ストラクチャードファイナンスなどの専門人財の公募を行い、応募者のなかから意欲や適性をもとに決定し、提携先金融機関などへのトレーニー派遣を通じ、専門的なスキルの習得に努めた後に、本部専門部署への配置を行っています。また、IT・デジタル分野では、エイエイエスティへのトレーニー派遣を積極的に行うなど、グループ一体となってデジタル人財の育成に取り組んでいます。

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



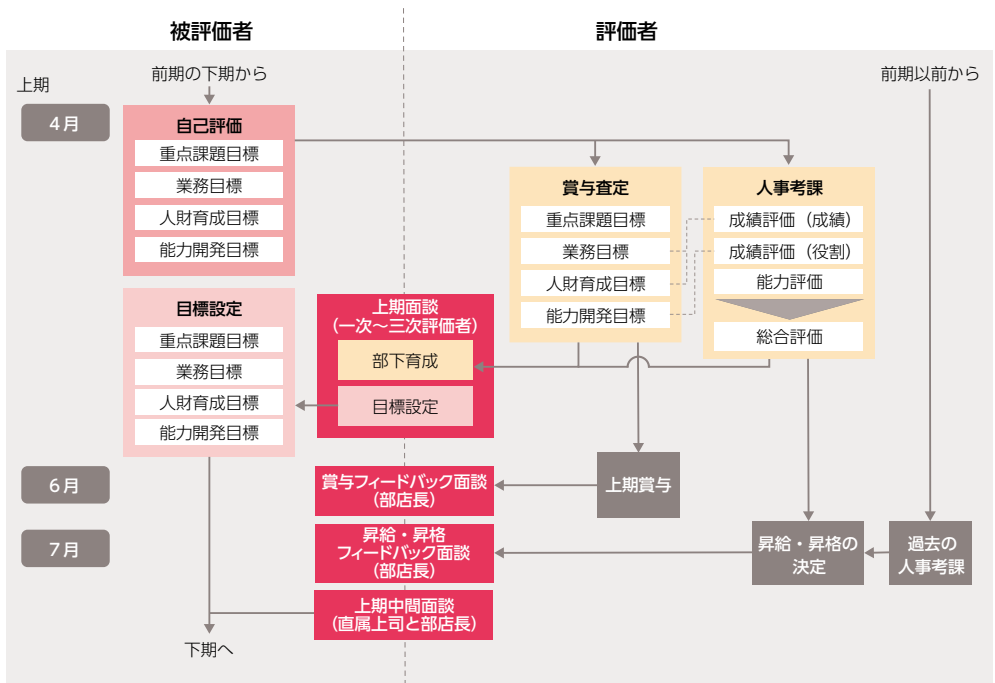
人事考課制度

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」のための取組み

「ESアンケート（従業員エンゲージメント調査）」の取組み

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。

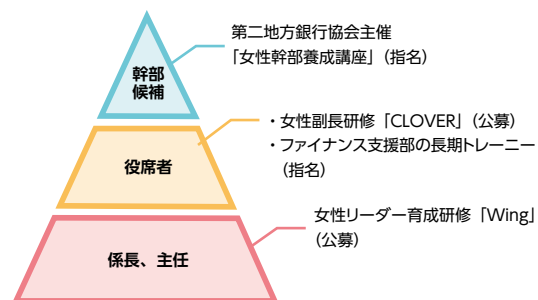
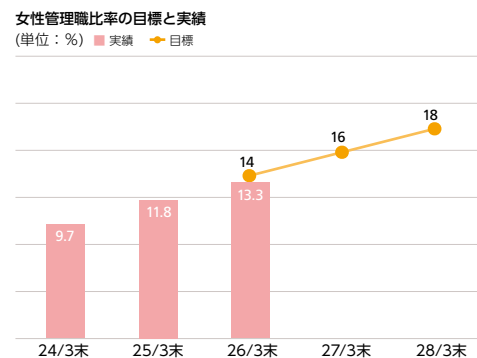
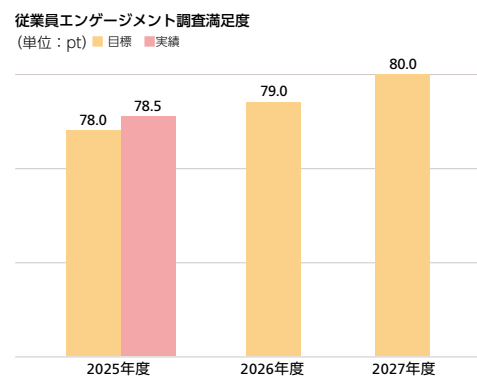
誰もが安心して長く働き続けられるための取組み

女性活躍推進の取組み

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・監視に取り組み、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>

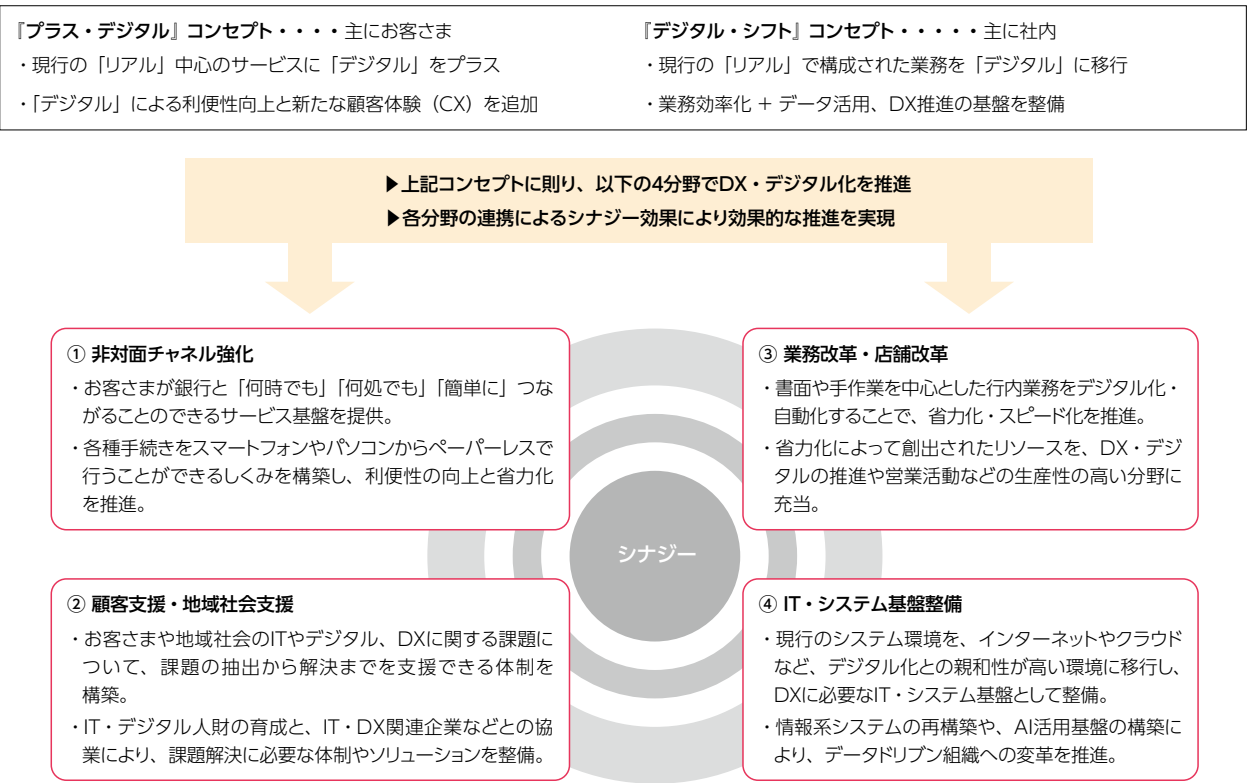
強みを起点としたDXへの取組み

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。

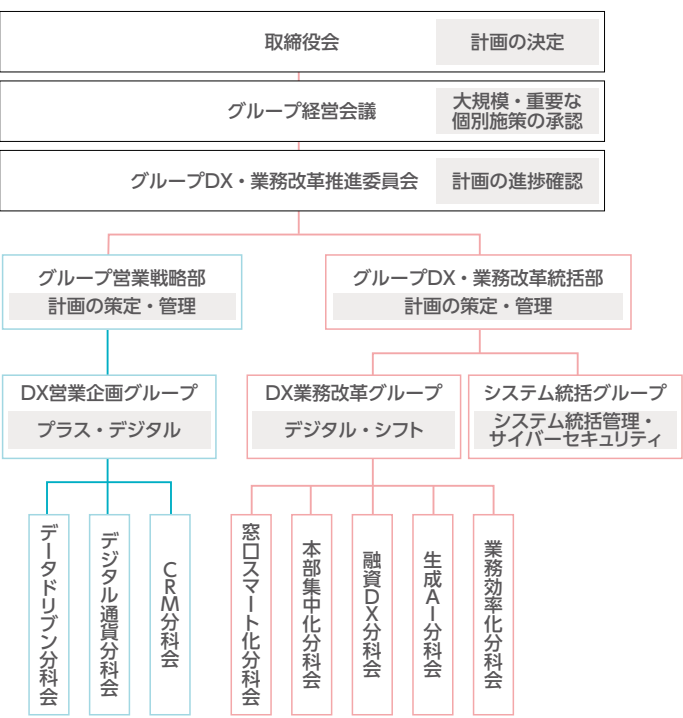


DX推進体制

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。

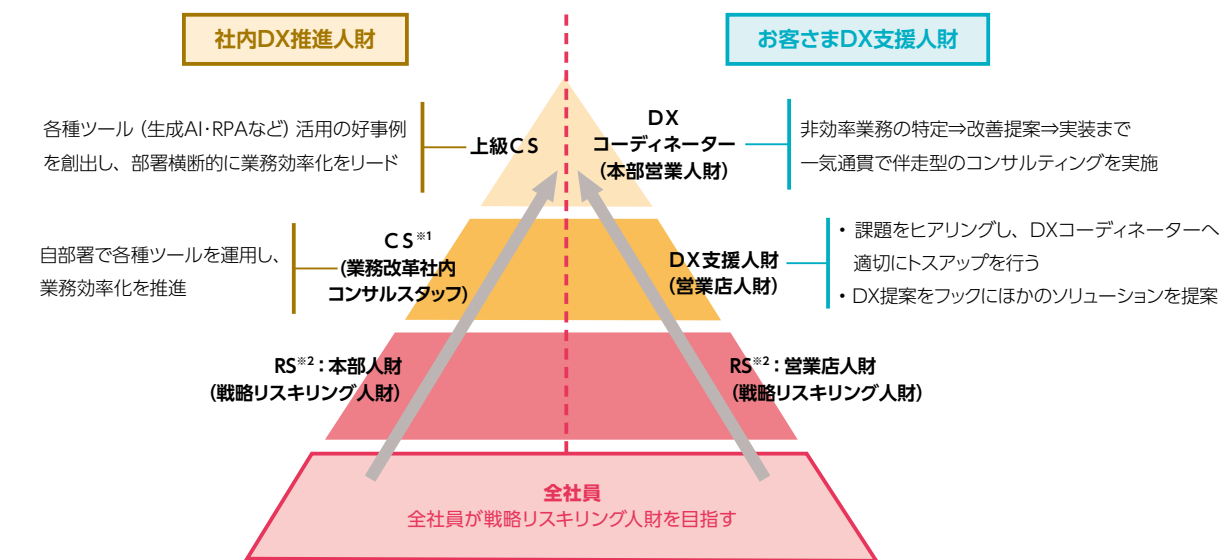


デジタル人財育成計画

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。

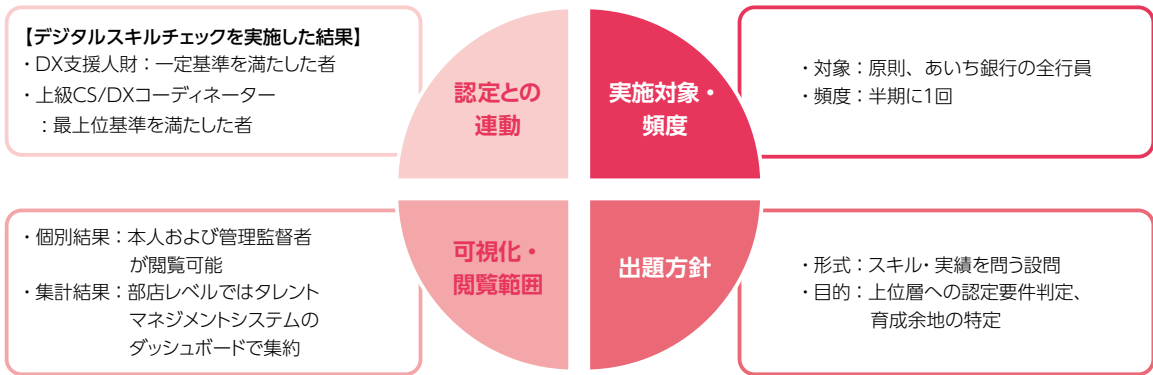
また、全社的なデジタル基礎力向上に向けて、ITパスポート取得者を2027年度に1,400名とする目標を設定し、新入行員に対しては、内定段階から取得支援を行っていきます。また、G検定および情報セキュリティマネジメント試験においても目標を設定し、資格取得を推進しています。

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

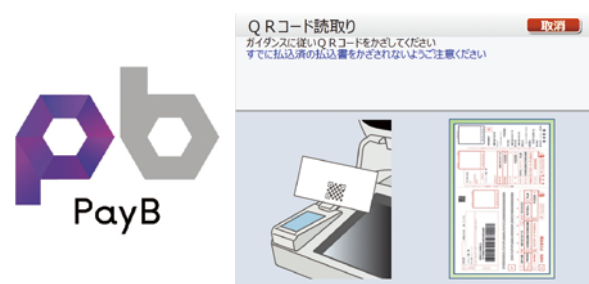
あいち銀行では、キャッシュレス決済の普及、労働力不足などを背景に、窓口の運営体制の見直しが必要とされています。このような背景を受け、2027年4月からタブレットを活用した営業店スマート化ソリューションの試行を開始し、同年9月頃を目途に全店に導入する予定です。伝票記入、手続きの受付、処理まで定型業務の標準化、ナビゲーション機能の活用により、行員の業務負担を軽減し、効率化によって創出された時間をお客さまへの提案業務に活用していきます。

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

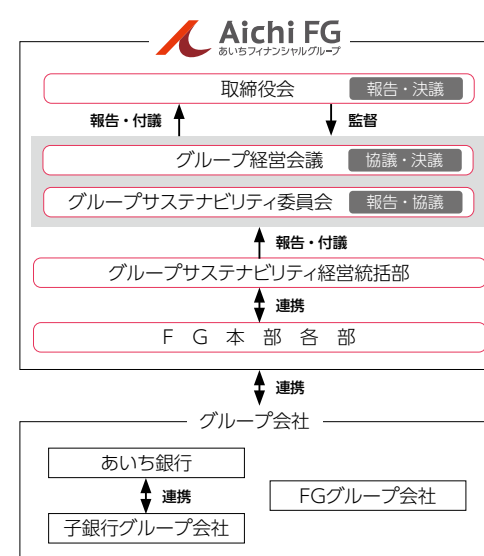
当社グループでは、経営ビジョンのパーパスに“金融サービスを通じて、地域社会の繁栄に貢献します”を掲げ、その理念のもと、事業活動を通じ「持続可能な社会の実現」と「当社グループの持続的な成長」を目指しています。サステナビリティを巡るさまざまな課題への取組みに対し、当社グループ一体で推進していくため、「サステナビリティ方針」を策定しています。サステナビリティ方針は環境課題への対応方針、社会課題への対応方針、サステナビリティ推進体制で構成されており、環境課題への対応方針では、事業活動を通じた環境負荷の低減や生物多様性の保全などに取り組むことを掲げています。

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	製品・サービス	環境保全への取組みを行う取引先に対し、ESGファイナンスを含む設備投資などの資金需要増加に対する金融仲介機能の発揮	－	大	小	短期～長期
		資産効率	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
			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
	機会	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



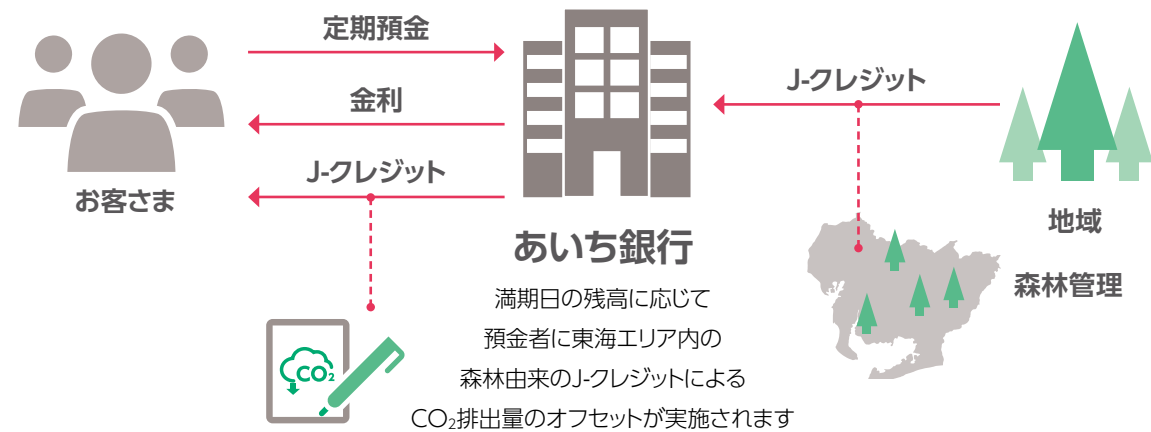
気候変動対応の取組み ―TCFD提言に関する開示―

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。



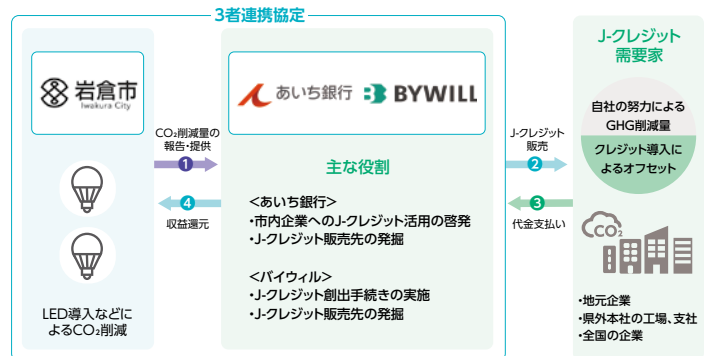
地域へのエンゲージメント ―自治体・事業者との連携―

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



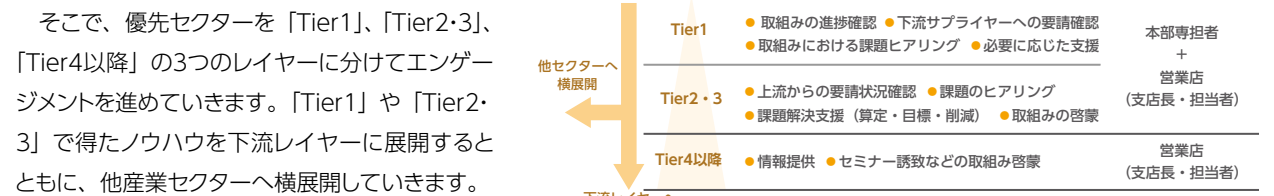
エンゲージメント戦略の概要

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。



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%	43.42%	
	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%		2.85%
	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%	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	

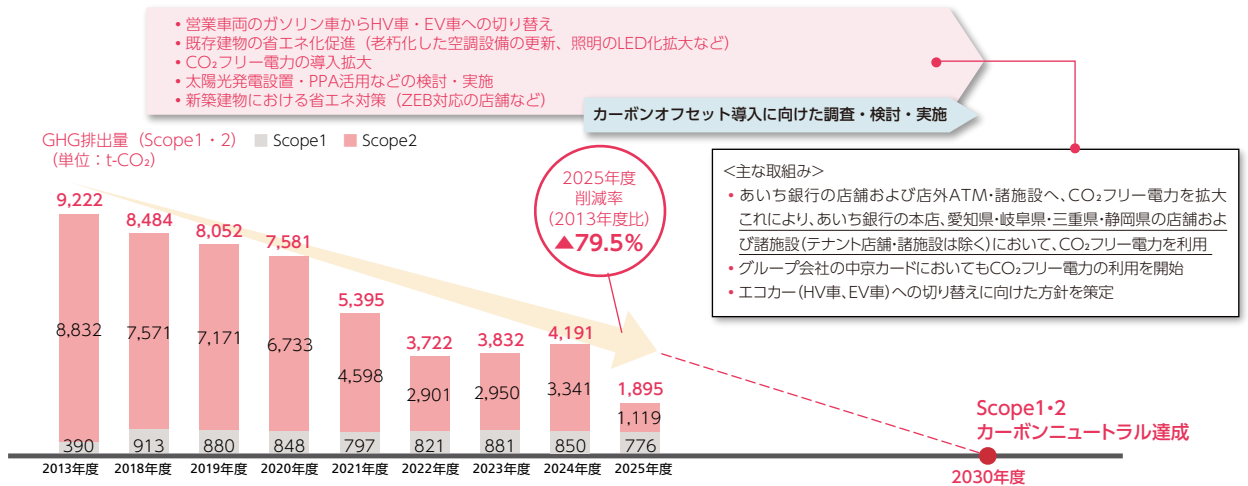
モニタリング指標	モニタリング指標		主な目的	進捗状況
	GHG排出量 (Scope1・2)	①自社排出のGHG排出量（Scope1・2）の推移	2030年度までの目標達成に向けた進捗管理	P.86▶
投融資ポートフォリオGHG排出量		②経営者アンケートに基づくお客さまの取組状況	お客さまの取組状況・意識変化の確認	※
		③お客さまとのエンゲージメント実施状況	お客さまとのエンゲージメント進捗状況の確認	※
		④ファイナンスド・エミッション（FE）の推移	投融資ポートフォリオGHG排出量の推移の把握	P.87▶
		⑤FEのデータクオリティスコアの推移	FE算定における1次データ活用状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

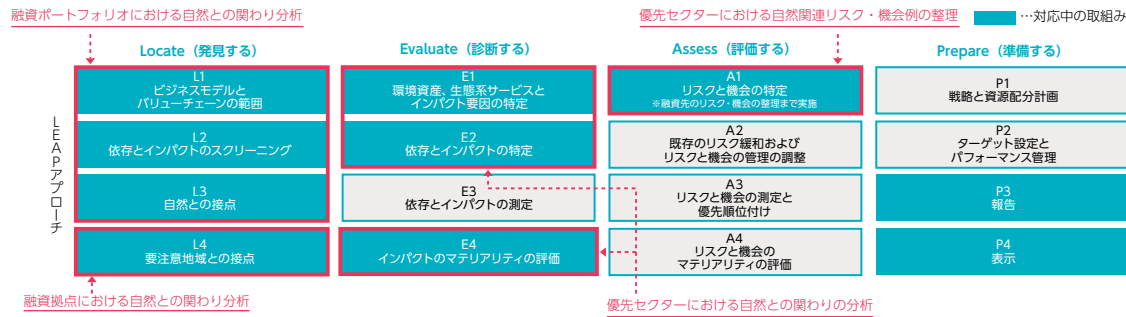
ガバナンスについては、P.79-80をご覧ください。

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。

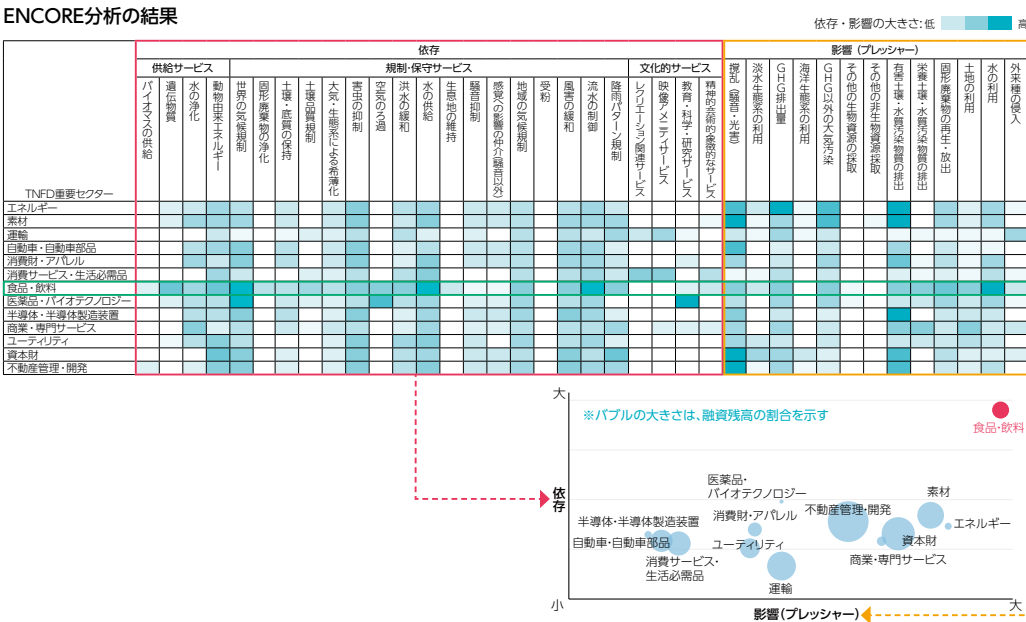
※LEAPアプローチ：自然への配慮を企業のバリューチェーンや金融機関のポートフォリオのリスク管理プロセスに組み込むためのガイダンス



出典：TNFD 提言に沿った自然関連情報分析ガイダンス（金融機関向け）-2024年度版-を基に作成

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	-	-
	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
運輸	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
	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
素材・建築物	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	-
	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
農業・食料・林産物	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

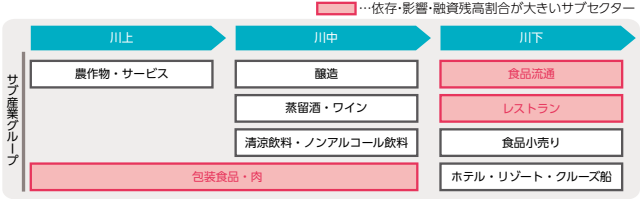
代表的なESG評価機関のひとつであるFTSEがESG評価の高い日本企業のパフォーマンスを測定するための指標で、世界中の投資家の投資判断基準として活用されている「FTSE JPX Blossom Japan Index」 「FTSE JPX Blossom Japan Sector Relative Index」の構成銘柄に当社グループが選定されました。

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。

食品・飲料セクターのバリューチェーン整理



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。

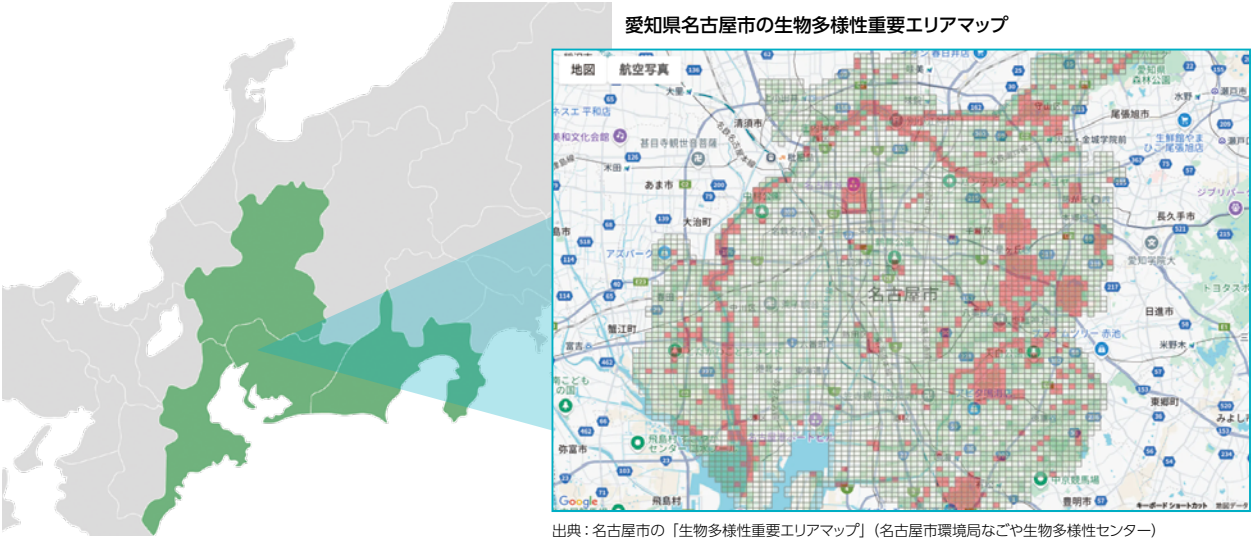
食品・飲料セクターにおける自然関連のリスクと機会

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
	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
	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
機会	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。



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

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。

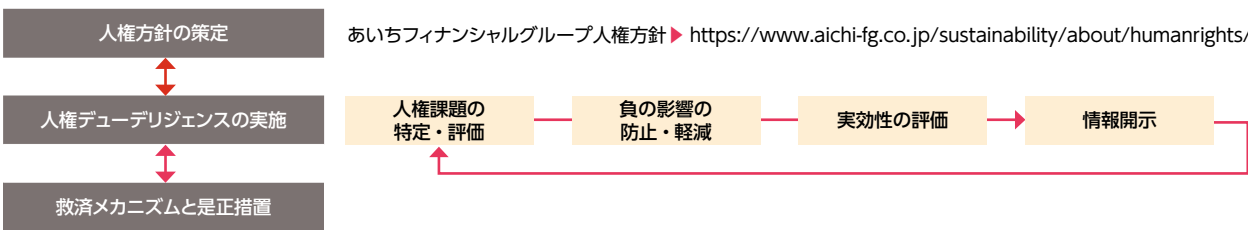
人権尊重の取組み

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。

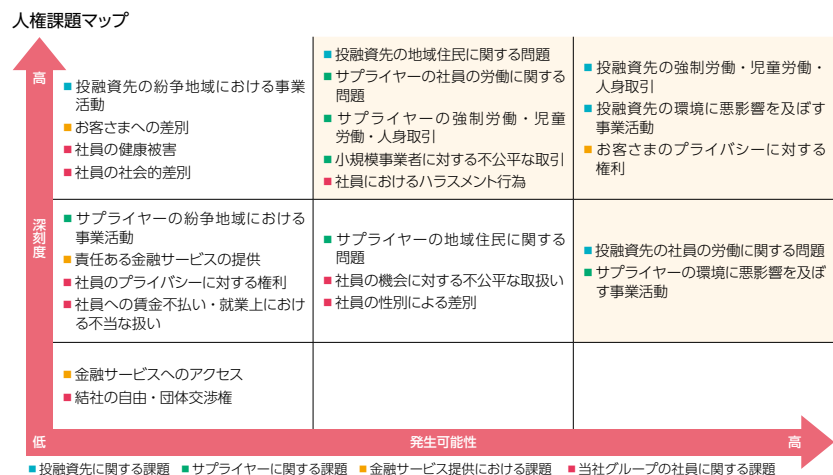
人権尊重の取組みや施策については、グループサステナビリティ委員会において取組状況のモニタリングを行っています。また、グループサステナビリティ委員会における審議内容は定期的に取締役会へ報告し、監督を受けています。



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引先に対して、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事で、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、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

金融教育への取り組み

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

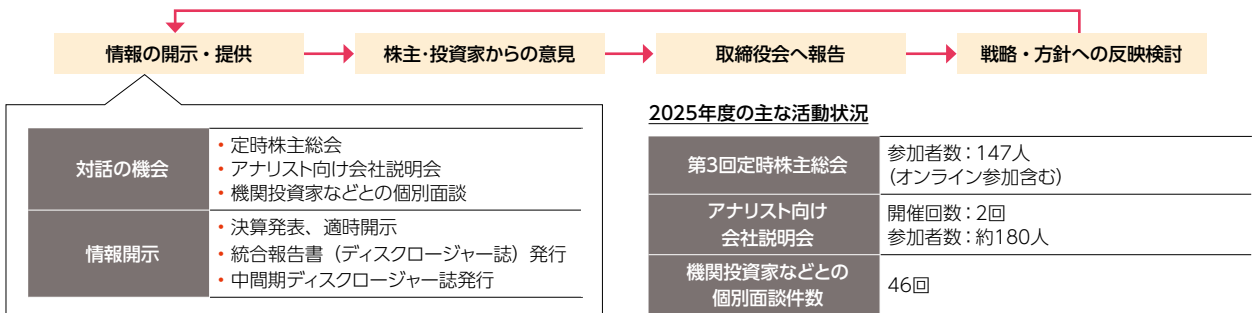
- ・当社は、持続的な成長と中長期的な企業価値の向上に資するよう、合理的な範囲および方法により、株主との建設的な対話の促進に努めます。
- ・株主との対話は、グループ経営企画部担当役員を責任者とし、機会の提供を図るとともに、関係部門と有機的に連携し対応します。
- ・株主との対話の一環として、定期的に会社説明会を開催するとともに、ホームページやディスクロージャー誌などにより、適切かつ分かりやすい情報開示に努めます。
- ・株主との対話において寄せられた意見などについては、経営陣に対して適切にフィードバックを図ります。
- ・株主との対話にあたっては、金融商品取引法など法令などにに基づき、インサ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

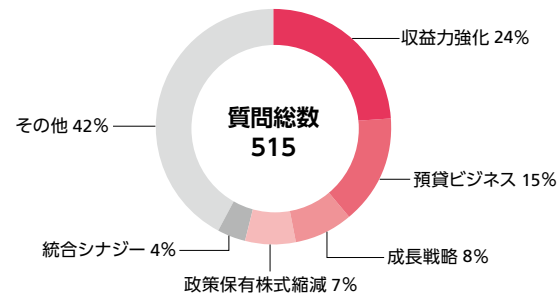
当社グループでは、2026年4月より株主・投資家との建設的な対話を一層強化するため、グループ経営企画部に「IR広報グループ」を新設しました。IR広報グループでは、株主・投資家への適時・適切な情報開示を徹底するとともに、ステークホルダーからのご意見・ご質問に迅速かつ丁寧に対応する体制を強化することで、双方向のコミュニケーションを促進していきます。こうした取組みを通じて、当社グループの企業価値向上に向けた取組みや成長戦略をより深くご理解いただき、長期的な信頼関係の構築に努めていきます。

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%

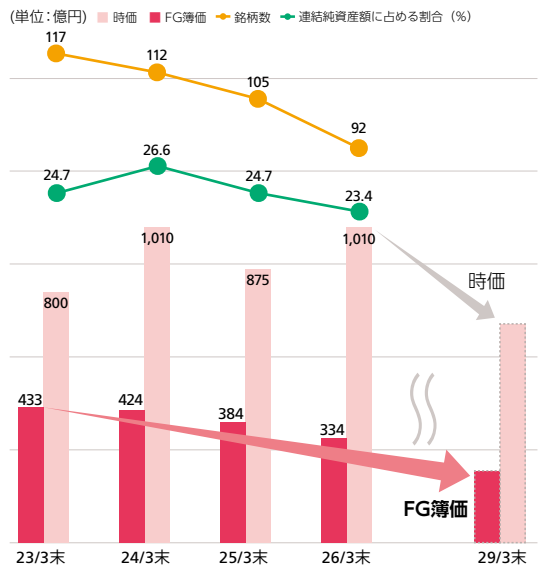
(参考) 純投資目的に変更した銘柄の状況

	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。

