

実施計画の履行状況報告書

2025 年 12 月

あいち銀行

目 次

第 1	実施計画の期間及び履行状況の報告期間	1
第 2	事業の抜本的な見直しとして実施する経営基盤の強化のための措置の内容及び 計画実施地域における基盤的金融サービスの提供の維持に関する事項	2
1.	実施した組織再編成等の内容	2
2.	履行状況の報告期間中に実施した計画実施地域における基盤的金融サービスの 提供の維持に向けた経営基盤の強化のための措置の内容	3
第 3	経営基盤の強化のための措置の実施により得られた経営の改善により計画実施 地域における基盤的金融サービスの提供の維持が図れることを示す事項	6
第 4	中小規模の事業者に対する金融の円滑化その他の計画実施地域における経済の 活性化に資する方策	13
1.	中小規模の事業者に対する金融の円滑化その他の計画実施地域における経済の 活性化に資するための方針	13
2.	中小規模の事業者に対する信用供与その他の基盤的金融サービスの実施体制の 整備のための方策	15
3.	中小規模の事業者に対する信用供与の円滑化のための方策	15
4.	その他計画実施地域における経済の活性化に資する方策	17
第 5	実施計画の適切な実施を図るために必要な経営体制に関する事項	20
1.	実施計画に係る管理体制	20
2.	実施計画の適切な実施を図るために必要な経営体制の強化のための方策	20
第 6	実施計画の実施に伴う労務に関する事項	26

第1 実施計画の期間及び履行状況の報告期間

株式会社あいち銀行は、金融機能の強化のための特別措置に関する法律（以下、「金融機能強化法」とする）第34条の10第1項の規定に基づき、2022年10月から2028年3月までの実施計画を策定・実施しております。

今般、実施計画の履行状況（2025年4月から2025年9月）について取り纏めましたので報告いたします。

なお、今後実施計画に記載された事項について重要な変化が生じた場合、または生じることが予想される場合には、遅滞なく金融庁に報告いたします。

本報告書においては、株式会社あいち銀行を「あいち銀行」と、合併前の株式会社愛知銀行を「旧愛知銀行」と、合併前の株式会社中京銀行を「旧中京銀行」と、合併前の愛知銀行と中京銀行を「旧両行」と表記します。

第2 事業の抜本的な見直しとして実施する経営基盤の強化のための措置の内容及び計画実施地域における基盤的金融サービスの提供の維持に関する事項

1. 実施した組織再編成等の内容

(1) 経営統合

旧両行は、2022年10月3日に共同株式移転方式により持株会社である株式会社あいちフィナンシャルグループ(以下、「あいちFG」とする)を設立しました。

持株会社の概要

商 号	株式会社 あいちフィナンシャルグループ
本 店 所 在 地	愛知県名古屋市中区栄三丁目 14 番 12 号
事 業 内 容	(1)銀行及び銀行法により子会社とすることのできる会社の経営管理 (2)前号に掲げる業務に付帯関連する一切の業務 (3)前二号に掲げる業務のほか、銀行法により銀行持株会社が営むことができる業務
資 本 金	200 億円
決 算 期	3月 31 日
純 資 産 (連 結)	3,234 億円 ※2023 年3月期における実績値
総 資 産 (連 結)	67,862 億円 ※2023 年3月期における実績値
上 場 証 券 取 引 所	東京証券取引所プライム市場及び名古屋証券取引所プレミア市場
会 計 監 査 人	有限責任あずさ監査法人
株 主 名 簿 管 理 人	三菱UFJ信託銀行株式会社

(2) 銀行合併

旧両行は、2025 年 1 月 1 日に愛知銀行を存続会社、中京銀行を消滅会社とする吸収合併方式にて合併し、愛知銀行の商号をあいち銀行に変更しました。

合併後の状況

商 号	株式会社あいち銀行
本 店 所 在 地	愛知県名古屋市中区栄三丁目 14 番 12 号(旧 愛知銀行 本店所在地)
事 業 内 容	銀行業
資 本 金	180 億円
決 算 期	3月 31 日
預 金 残 高	59,457 億円 ※2025 年3月期における実績値
貸 出 金 残 高	48,548 億円 ※2025 年3月期における実績値
従 業 員 数	2,371
店 舗 数	193

2. 履行状況の報告期間中に実施した計画実施地域における基盤的金融サービスの提供の維持に向けた経営基盤の強化のための措置の内容

(1) 経営基盤の強化のための措置の概要等

措置の名称	措置の概要	同措置の実施に要した費用(累計)	交付対象経費(累計)	機構に交付を求めた額(累計)
① システム統合	<ul style="list-style-type: none"> ・旧愛知銀行と旧中京銀行の基幹系システムの統合 ・旧愛知銀行と旧中京銀行の情報系その他サブシステムの統合 ・システム統合に関する外部専門家の活用 	10,030,957,051 円	9,119,051,865 円	3,000,000,000 円
② 機器・装置の導入	<ul style="list-style-type: none"> ・営業店窓口におけるタブレット端末の導入 ・非対面チャネル強化に向けた銀行アプリ機能の拡充 	—	—	—
③ 店舗統合及び業務効率化	<ul style="list-style-type: none"> ・旧愛知銀行と旧中京銀行の営業区域が重複する店舗の統廃合 ・旧愛知銀行と旧中京銀行の本部機能、事務集中機能の集約、効率化 	—	—	—
④ 経営統合・合併関連対応	<ul style="list-style-type: none"> ・銀行名等の変更に伴う店舗看板、通帳、各種帳票等の変更 ・HP、IB変更やダイレクトメールなど顧客への周知、統合記念キャンペーンなどの展開 ・各種規程、内部マニュアルの改定による効率化 	—	—	—
合計	—	10,030,957,051 円	9,119,051,865 円	3,000,000,000 円

(2) 経営基盤強化のための措置の内容

① システム統合

旧両行は、それぞれが異なる地域金融機関向けの基幹系共同センターに参加しておりましたが、2025年1月の銀行合併を経て各種システムを共通化することにより、一層の業務効率化・コスト削減を図りました。基幹系システムについては、旧愛知銀行が利用していた地銀共同センター(BeSTA)へ統合し、システムコストの削減を進めています。

基幹系システムの統合にあたってはリスクの低減を最重視しながら、計画に基づいたシステム統合を実現すべく、地銀共同センターの現行機能・資産を最大限活用し、カスタマイズを最小限に止めることにより、システムコストの大幅な削減を実現しました。

また、各種のサブシステムについても、システム統合リスクを低減するため、基幹系システムと連携しているサブシステム、及びそのサブシステムから再度連携しているサブシステムについては、一部を除き、基幹系システムを採用した旧愛知銀行のサブシステムへ統合しました。

当該措置として掲げた基幹系システム及び情報系その他サブシステムの統合は既に完了しており、2025年9月までの半期(以下、「当該半期」とする)は、システムコストの削減効果を発揮しております。

② 機器・装置の導入

旧両行のシステム統合に伴い、営業店における業務効率化とコスト削減を図るため、営業店に設置している勘定系端末を更改しました。

将来的には、勘定系タブレットと勘定系端末を並行して活用することで、窓口受付時の伝票記入をタブレット入力とすることにより事務負担の大幅な削減を図るとともに、1店舗あたりの端末設置台数を削減してシステムコストの削減を図っていく予定です。

「銀行アプリ」に本人確認機能(e-KYC)を搭載し、非対面チャネルにおける申込・契約機能を拡充することで、個人取引における各種ローン手続き、投資信託や生命保険などの資産運用手続きにおける顧客利便性の向上と業務効率化を目指しております。

また、法人顧客向けのポータル基盤を構築することで、法人顧客に対する非対面チャネルでのコンタクト機能を拡充します。これにより、従来業務を非対面チャネルへとシフトすることが可能となり、各種決済機能やソリューション情報などのサービスを安価に提供することが可能となります。

これらの店頭業務の効率化による1業務あたりの所要時間の削減と、非対面チャネルの強化による店頭受付件数そのものの削減を並行して進めることにより、事務人員の極小化を実現し、創出された時間と人員を法人や個人のお客さまに対するソリューション提案業務に充当することで、収益力の強化に繋げてまいります。

当該半期は、勘定系タブレットの導入について、営業店事務の効率化を図る営業店スマート化ソリューションとして機関決定するなど、事務負担の軽減と業務の効率化に向けた検討を進めています。

③ 店舗統合及び業務効率化

法人・個人向けのインターネットバンキングや銀行アプリなどの非対面チャネルの拡充や、キャッシュレスの急速な進展に伴い、銀行店舗の果たす役割は変化していることを受け、これまで旧両行は、ともに店舗内店舗方式(BinB)による店舗統合を進めてまいりました。

今後は、本部組織や機能が重複する店舗・営業所などの最適化を図り、営業人員・時間の創出とコストの削減を図ります。2025年9月末時点で、両行の店舗数は193であり、そのうち店舗内店舗などを除いた実店舗数は145となっております。

顧客利便性の維持に配慮しながら、共同店舗化やBinBなどにより、店舗ネットワークの見直しによる店舗維持コストの削減を進めてまいります。また、本部機能及び事務機能の集約・効率化を進め、担い手・執務スペース・物流等を十分に勘案しながら、原則として「1業務1拠点」の事務集中体制を構築します。これにより創出した人員について、本部営業を含めた営業人員として再配置を進めています。

当該半期は、合併以前に定めた計画に則り、予定していた9店舗について店舗統合を実施し、賃借料等の削減効果を発揮しております。

④ 経営統合・合併関連対応

経営統合及び銀行合併を機会として、企業理念や経営方針などの積極的なPR活動を通じたブランドイメージ戦略を展開し、愛知県を中心とした営業エリアにおける取引基盤の拡充を図りました。

経営統合や銀行合併のお客さま向け通知を重要なPR機会と捉え、各種記念キャンペーンの展開を実施しています。従来のダイレクトメールのほかインターネットバンキング、銀行アプリ利用者への配信など、非対面チャネルを効果的に活用しています。

銀行合併に際しては、店舗看板や通帳、各種帳票類の改定などで多くの費用が発生すると想定していましたが、他行事例等を参考に効率的かつ効果的に改定作業を進め、合併コストの抑制を図りました。

各種事務手続きの共通化や、ノウハウ共有などにより各種規程・内部マニュアルの改定を進め、抜本的な業務効率化による事務コストの削減を進めてまいります。

当該措置として掲げた看板や帳票等の改訂は既に完了しており、当該半期は、銀行合併を記念したキャンペーンを展開するなど、地域における存在感を高める取組みを実施しております。

第3 経営基盤の強化のための措置の実施により得られた経営の改善により計画実施地域における基盤的金融サービスの提供の維持が図られることを示す事項

(1) 経営統合により得られる効果

あいち銀行が営業基盤を置く愛知県は、少子高齢化や中小企業の減少等の影響を受けるものの、今後も市場拡大が見込まれ、金融機関同士の競争が更に激化することが予想されるエリアです。

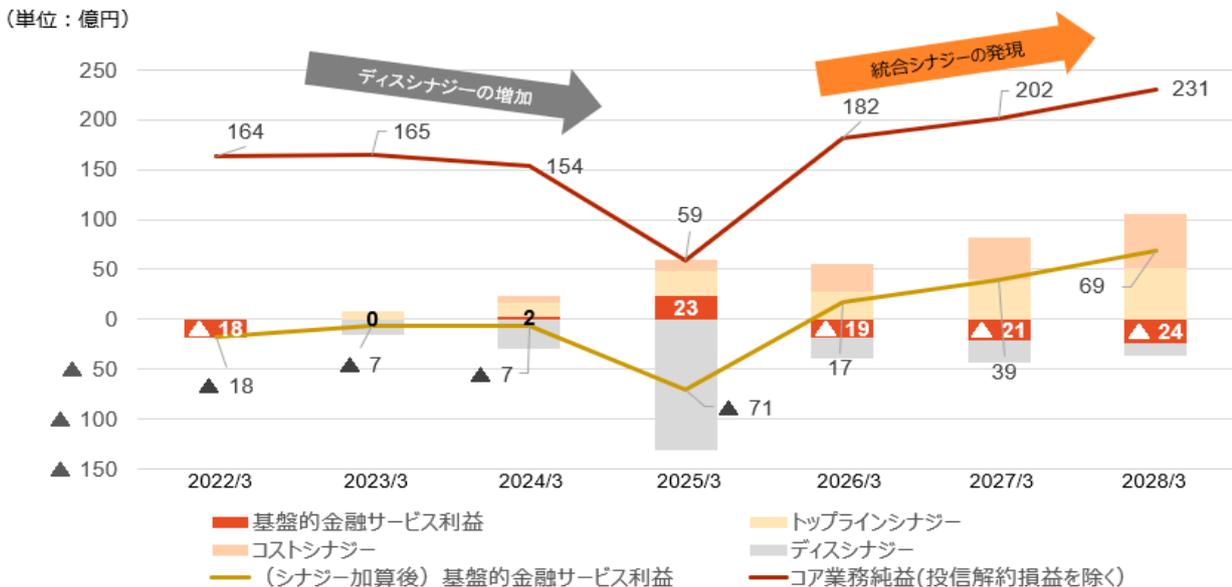
一方で、銀行法改正等の規制緩和もあり、収益の柱となり得る新たな金融ビジネスを切り拓くことで、持続的な収益基盤を構築するとともに、地域金融機関として地域社会に貢献していくことが求められております。

経営統合及び合併により、本部組織、機能が重複する店舗・営業所や業務が重複する子会社などの最適化、システムや事務手続きの共通化、業務のデジタル化など経営の効率化に取り組み、それにより捻出した人員を今後お客さまのニーズが見込まれる分野に集中させることが可能となり、お客さまの利便性向上、高度なソリューションの拡充及びコンサルティング機能の強化を図っております。

これまでに培ってきた経営資源や知見、ノウハウを、リソースを有効活用することで、拡大する基盤において更に進化した金融サービスの提供を目指してまいります。

【経営統合のシナジー発現による基盤的金融サービス利益の改善】

生産年齢人口の減少や長期金利低下の影響等を織り込んだシナリオでは、将来的には基盤的金融サービス利益の赤字幅は拡大することが予想されます。これに対し、銀行合併を早期に実現することで、2025年3月期まではシステム統合費用を中心とするディスシナジーの金額が大きくなるものの、2026年3月期からはトプラインシナジー及びコストシナジーが徐々に拡大するため改善基調に転じてまいります。その後も統合シナジーが徐々に発現することにより、基盤的金融サービス利益は改善していく見込みです。



【シナジー発現による基盤的金融サービス利益の変化見込み】

(単位:億円)

	2022/3	2023/3	2024/3	2025/3	2026/3	2027/3	2028/3
基盤的金融サービス利益	▲18	0	2	23	▲19	▲21	▲24
うち資金利益(有価証券配当利息を除く)	343	337	332	326	321	316	314
シナジー効果	—	▲7	▲9	▲94	36	60	93
トプラインシナジー	—	8	15	26	27	40	52
コストシナジー(プラス)	—	0	6	12	29	42	54
デイスシナジー(マイナス)	—	▲15	▲30	▲131	▲20	▲22	▲13
(シナジー効果加算後)基盤的金融サービス利益	▲18	▲7	▲7	▲71	17	39	69
コア業務純益(投信解約損益を除く)	164	165	154	59	182	202	231

上記計画に対し、2025年9月期の基盤的金融サービス利益の実績は以下の通りです。

修正資金利益は、貸出金残高の伸張や金利の上昇により貸出金利息が増加している一方で、同様に資金調達費用も増加した影響を受けております。

役務取引等利益は、ソリューション手数料等が増加したものの、役務費用の増加等の影響を受けております。

経費は、システム統合や銀行合併を通じた各種コスト削減は実現したものの、物価高の影響に加え、ベースアップなどの人的資本投資や、お客さまへのサービス強化や効率化・合理化に資するDX投資などの成長投資を実施していることによる増加要因もあることから、当初の計画対比では増加しております。

統合関連費用は、概ね当初の計画通りに推移しております。

結果として、基盤的金融サービス利益は、2025年9月期の計画8億円に対し、2025年9月期の実績は26億円となっております。

【シナジー発現による基盤的金融サービス利益の実績】

(単位:億円)

	2025/9(実績)	2025/9(計画)
基盤的金融サービス利益 【人口減少・低金利環境を踏まえた6年後の利益状況】	▲9	▲9
シナジー効果	7	18
トプラインシナジー	10	13
コストシナジー(プラス)	11	14
デイスシナジー(マイナス)	▲14	▲10
その他の基盤的金融サービス利益に影響を与えた事象	28	
シナジー効果発現後の基盤的金融サービス利益	26	8
資金利益(有価証券利息配当金を除く)	168	168
役務取引等利益	47	52
経費	206	189
与信費用	▲16	23

※その他の基盤的金融サービス利益に影響を与えた事象は、有価証券運用に関連する米国金利上昇に伴うドル調達コストの発生分として▲1億円、与信費用の減少分として39億円、ベースアップの実施等に伴う人件費の増加分▲7億円、DX・システム投資の実施に伴う物件費の増加分▲1億円を計上しております。

(2) 各種シナジー効果の詳細

① トップラインシナジー

経営統合を経て、旧両行のそれぞれの強みにおけるノウハウ共有と活用を進め、貸出金残高の増加や金利の上昇に伴う貸出金利息の増加分として89.3億円、ソリューションビジネス関連手数料の増加分として9.5億円等のトップラインシナジー効果を発揮しております。

一方でトップラインシナジーには、預金金利の上昇に伴う資金調達費用の増加等の影響が含まれております。

結果としてトップラインシナジー効果としての計量分は、法人戦略関連にて10.9億円、個人戦略関連にて▲0.4億円となり、個人戦略関連では、金融市場環境の動向等により預かり資産販売実績の伸び悩みの影響が出たものの、当社が注力をしている法人戦略関連においては当初の計画値を上回る推移となっております。

今後も、共有したノウハウの活用を進め、店舗統合や事務効率化による人材配置の最適化を通じてお客様の課題解決への取り組みを強化し、トップラインシナジーの最大化に努めてまいります。

【トップラインシナジー実績値】

(単位:億円)

	2025/9(実績)	2025/9(計画)
法人戦略関連	10.9	6.5
個人戦略関連	▲0.4	7.0
計	10.5	13.5

② コストシナジー

銀行合併を経て、基幹系システムの統合を中心としたシステムコストの抜本的な削減を実現したことや、重複店舗の店舗内店舗化による営業拠点数の削減を進めていくことにより、人員配置の最適化を含めたコストシナジーを発揮していきます。

システム統合は完了し、システムの利用料や賃料の削減などを通じて、本格的にシナジー効果を得られております。

店舗統合については順次進めており、賃料等の削減によるシナジー効果を徐々に得られております。

一方で、インフレによる各種コストの上振れ影響や、サービス強化に向けた成長投資に伴う費用の発生も本実績値には含まれており、コストシナジー実績値の下振れ要因となっております。

【コストシナジー実績値】

(単位:億円)

	2025/9(実績)	2025/9(計画)
店舗統合によるコスト削減	0.6	0.7
システム統合によるコスト削減	11.8	8.6
人員配置の最適化によるコスト削減	6.3	3.3
その他のコスト削減	▲7.1	2.2
計	11.6	14.7

③ ディスシナジー

システム統合に関連する費用6.5億円のほか、店舗再編に関連する費用として1.4億円、あいちFGIに対する経営指導料の支払等により14.5億円のディスシナジーが発生しております。

銀行合併とシステム統合を終え、合併以前と比較しディスシナジーは大幅に減少しています。

【ディスシナジー実績値】

(単位:億円)

	2025/9(実績)	2025/9(計画)
システム統合、機器・装置の購入	6.5	4.7
店舗統廃合	1.4	3.5
その他	6.6	1.9
計	14.5	10.0

(参考)2025年9月期における経営環境及び決算の概要

1. 経営環境

2025年9月期のわが国経済を振り返りますと、自動車産業を中心に米国の通商政策による景気下振れリスクが懸念されたものの輸出はおおむね横ばいとなっており、設備投資も緩やかに持ち直しています。また、実質雇用者所得の増加を通じて消費者マインドも緩やかに上向いており、堅調な企業収益を背景として省力化・デジタル化投資の動きが維持されていることや、雇用増加と賃金上昇による所得の押し上げの動きが見られることなどから、景気は緩やかに回復しております。

あいち銀行の主要営業基盤である愛知県を中心とする当地域につきましても、資材価格や労務費の上昇による住宅価格の高騰を背景に住宅投資は弱い動きとなっているものの、製造業では産業構造の変革に向けた投資や、非製造業におけるインフラ関連の設備投資は増加しており、個人消費についても物価上昇などの影響はみられるものの、雇用・所得が底堅く推移するなど、景気は緩やかに回復しております。

2. 決算の概要

(1) 資産・負債の状況

主要勘定のうち、貸出金残高は、前期比731億円増加して4兆9,278億円となりました。

有価証券残高は、前期比816億円増加して1兆2,737億円となりました。

預金残高は、前期比301億円増加して5兆9,758億円となりました。なお、譲渡性預金を含めた総預金残高は、前期比286億円増加して5兆9,759億円となりました。

(単位:億円)

	2025/3 期	2025/9 期	前年度比
	実績	実績	
資 産	67,518	68,538	1,020
うち貸出金	48,547	49,278	731
うち有価証券	11,920	12,737	816
負 債	64,323	64,891	568
うち預金	59,457	59,758	301

(2) 収益の状況

資金利益は、貸出金利息が前年同期比63億円増加したものの、有価証券利息配当金が前年同期比3億円減少したことに加え、市場金利の上昇等により資金調達費用が増加したことから、前年同期比4億円減少し252億円となりました。

役務取引等利益は、前年同期比6億円減少、コア業務粗利益は前年同期比7億円減少し299億円となりました。ベースアップ実施等の人的資本投資やDXをはじめとするシステム投資等を進めた結果、人件費は前年同期比1億円増加し102億円となり、物件費は、インフレの進行や、お客さま宛サービス強化などの成長投資を実施しているものの、統合関連の一時費用の減少やコストシナジーの発現などにより12億円減少し87億円となったため、経費は前年同期比11億円減少し206億円となりました。

以上により、コア業務純益は、前年同期比4億円増加して93億円となりました。なお、投資信託解約損益を除くコア業務純益は、前年同期比6億円増加して93億円となりました。

与信費用(一般貸倒引当金繰入額+不良債権処理額-貸倒引当金戻入益)は、前年同期比12億円減少して▲16億円となりました。有価証券関係損益(国債等関係損益+株式関係損益)は、国債等関係損益が22億円増加し、株式関係損益が6億円減少した結果、前年同期比15億円増加して21億円の利益となりました。

以上により、経常利益は前年同期比45億円増加して141億円となり、中間純利益は前年同期比30億円増加して100億円となりました。

(単位:億円)

	2024/9期	2025/9期	
	実績	実績	前年同期比
業務粗利益	274	289	+15
[コア業務粗利益]	[306]	[299]	[▲7]
資金利益	256	252	▲4
役務取引等利益	54	47	▲6
その他業務利益	▲36	▲10	25
(うち国債等関係損益)	▲31	▲9	22
経費	218	206	▲11
(うち人件費)	100	102	1
(うち物件費)	100	87	▲12
一般貸倒引当金繰入額	0	0	0
業務純益	56	83	27
[コア業務純益]	[88]	[93]	[4]
臨時損益	40	58	18
(うち不良債権処理額)	1	0	▲1
(うち株式関係損益)	36	30	▲6
経常利益	96	141	45
特別損益	▲0	▲0	▲0
税引前中間純利益	96	141	45
法人税、住民税及び事業税	20	27	7
法人税等調整額	5	13	8
中間純利益	69	100	30

※1… コア業務粗利益＝業務粗利益－国債等債券損益〔金融派生商品損益(債券関係)含む〕

※2… コア業務純益＝業務純益＋一般貸倒引当金繰入額－国債等債券損益〔金融派生商品損益(債券関係)含む〕

※3… 不良債権処理額＝個別貸倒引当金繰入額＋貸出金償却＋債権売却損＋偶発損失引当金繰入額
－償却債権取立益

※4… 2024/9期は、旧両行の計数の合算数値

(3) 自己資本比率の状況(あいちFG連結、銀行単体ベース)

あいちFGの連結自己資本比率は、前年度比0.04ポイント低下して8.74%となりました。あいち銀行の自己資本比率は、前年度比0.01ポイント低下して7.78%となりました。

(あいちFG連結)

	2025/3 期 実績	2025/9 期 実績
自己資本比率	8.78%	8.74%

(あいち銀行単体)

	2025/3 期 実績	2025/9 期 実績
自己資本比率	7.79%	7.78%

(4) 金融再生法開示債権の状況

金融再生法開示債権(両行合算)は、前年度比11億円減少して877億円となり、対象債権に占める開示債権の比率は、前年度比0.05ポイント低下して1.75%となりました。

一方、厳格な基準による引当を実施した結果、金融再生法開示債権に対する保全率は、全体で87.89%となっております。

(単位:億円)

	2025/3 期 実績	2025/9 期	
		実績	前年度比
破産更生債権及び これらに準ずる債権	190	201	10
危険債権	623	583	▲39
要管理債権	74	92	17
開示債権合計	888	877	▲11
開示債権比率	1.80%	1.75%	▲0.05pt
保全率	88.24%	87.89%	▲0.35pt

第4 中小規模の事業者に対する金融の円滑化その他の計画実施地域における経済の活性化に資する方策

1. 中小規模の事業者に対する金融の円滑化その他の計画実施地域における経済の活性化に資するための方針

あいち銀行は、旧両行がこれまで培ってきた強みを生かすことで、今までにない新たな価値を生み出し、経営ビジョンのパーパスとして掲げる「金融サービスを通じて、地域社会の繁栄に貢献します」の実現を目指し、地域経済の活性化及び金融円滑化を目的とする各種情報提供を含めた金融サービスを提供してまいります。

経営統合と銀行合併を経て、旧両行がこれまで実施してきた取り組みを通じた実績・ノウハウの共有を進めており、創出する人的リソースの今後お客さまのニーズが見込まれる分野への再配置、人財育成も含めたITへの積極投資によるDXの実現を通じ、金融の円滑化及び地域経済の活性化に向け、更なるコンサルティング機能の向上に努めております。

【当該半期に実施した特徴的な取り組み】

取組項目	取組実績
(1) 商談会・セミナーの開催	<ul style="list-style-type: none"> ➢ 栄町コンサルティングセミナー「多様な働き方×DXで実現する労務管理の最前線」 ➢ 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 ➢ 栄町コンサルティングミニセミナー「トヨタ生産方式の考え方と現場改善」 ➢ 栄町コンサルティングセミナー「人手不足時代を乗り越える！経理DX最前線セミナー」
(2) コンサルティング機能の強化 (関連企業による取組みも含む)	<ul style="list-style-type: none"> ➢ 栄町コンサルティング「人事労務コンサルティング業務」の開始 ➢ モビリティサポートチームの新設 ➢ 地銀版M&Aサクシードの導入 ➢ デジタルサイネージ広告「ABCサイネージ」の取扱い開始
(3) 商品サービスの提案	<ul style="list-style-type: none"> ➢ バリューアップ経営応援ローンへの非財務目標コースの追加 ➢ 企業版ふるさと納税の取扱い開始

経営改善支援等取組率は計画値を上回っておりますが、主に旧中京銀行の計数が当初の計画から乖離したため、「ソリューション提案支援」と「取引先数」の2項目について、当初の計画を下回る結果となっております。

その要因としては、旧中京銀行が経営統合前の2021年度までに実施した店舗統合により、愛知県内で9か所、三重県内で11か所、奈良県内で2か所の営業拠点を廃止した影響があったほか、同じく人員削減を進めた影響で人員構成が変化したことにより、主に営業活動を担う渉外人員が当初想定の7割近くまで減少したため、十分な取引先管理ができていなかったことなどが考えられます。また、合併に伴う店番店名変更をすべて旧中京銀行で実施したほか、事務面・システム面の大半を旧愛知銀行に片寄せしたことから、取引先への変更案内等に時間を要したことなども挙げられます。

合併前から渉外体制の統一や両行統一の営業体制を導入するなど施策を講じており、合併後に早期に旧両行の営業ノウハウを融合することで、営業力の強化につながるシナジーを創出し、地域経済活性化への貢献を果たしてまいります。

【経営改善支援等取組率(地域経済の活性化への貢献の状況を示す指標)】

(単位:先、%)

	2022/3 期 (始期)	2025/9 期			
		計画	実績	計画比	始期比
創業・第二創業支援	516	540	698	+158	+182
事業性評価実施先	6,944	9,878	15,009	+5,131	+8,065
ソリューション提案支援	2,483	3,243	2,610	▲633	+127
担保・保証に過度に依存しない融資支援	3,596	3,657	5,608	+1,951	+2,012
経営改善支援等取組件数 合計	13,539	17,318	23,925	+6,607	+10,386
取引先数	39,125	39,952	33,670	▲6,282	▲5,455
経営改善支援等取組率	34.6%	43.3%	71.0%	+27.7%	+36.4%

※2024/9 期より、各項目の定義を旧両行で統一のものとするため、一部の集計対象を見直ししています

※2025/3 期に、銀行合併の影響により、旧両行と重複してお取引を頂いていた取引先様の件数にあたる取引先数が減少しています

<2024/9 期から用いる定義>

- ① 創業・第二創業支援
創業期(創業5年以内)の取引先へ融資した先数、創業支援パッケージの申込先数、ベンチャーキャピタルを活用し企業へ投資を実施した先
- ② 事業性評価実施先
事業性評価を実施している融資先の先数
- ③ ソリューション提案支援
企業価値の向上に資する本業支援(高度人材紹介支援、海外展開支援等を含む)、財務支援、経営改善計画策定支援、販路開拓支援、M&A支援、事業承継支援等を目的として、ビジネスマッチングに関する契約成立や、商談成立、外部の専門機関等の紹介引き合わせに至った件数
- ④ 担保・保証に過度に依存しない融資支援
「経営者保証ガイドライン」を活用した融資に取り組んだ取引先 等
※②は各種提案の前提として、両行統一のフォーマットによる事業性評価を実施している先数をカウントしております。

参考:<従前の定義>

- ① 創業・第二創業支援
創業計画の策定支援を実施した先、創業期(創業5年以内)の取引先へ融資した先、政府系金融機関や創業支援機関の紹介を実施した先、ベンチャー企業への助成金・融資・投資を実施した先
- ② 事業性評価実施先
事業性評価を実施している融資先の先数
- ③ ソリューション提案支援

(1) 企業価値の向上に資する本業支援、財務支援、経営改善計画策定支援、創業支援、販路開拓支援、M&A支援、事業承継支援等を目的として、ビジネスマッチングに関する契約成立や、商談成立、外部の専門機関等の紹介引き合わせに至った件数

(2) 一部のセミナーへの参加件数

セミナーとは、販路開拓につながる商談会のほか、海外ビジネスセミナー、事業承継・資産継承セミナー、新入社員向けセミナー、マーケットセミナーなどの各種のお客さま支援につながるセミナーをいいます。

※創業支援の一部と内容が重複する部分があります

④ 担保・保証に過度に依存しない融資支援

「経営者保証ガイドライン」を活用した融資に取り組んだ取引先等

※①、③、④の各項目については、支援を実施した件数であり項目間での重複があります。

※②は各種提案の前提として、事業性評価を実施している先数をカウントしております。

2. 中小規模の事業者に対する信用供与その他の基盤的金融サービスの実施体制の整備のための方策

旧愛知銀行は、ブロック営業体制による人員・店舗の一層の効率配置による営業力の強化を通じて、地元中小企業に対する本業支援（貸出のみならずソリューション提供）への取り組みを強化しておりました。

また、2022年10月の組織再編により、本部による営業店支援の強化を意図してソリューション営業部を新設し、ニーズ発掘を通じた課題解決力、案件組成力の底上げを図っておりました。

その前提となるプロフェッショナル人財を育成・適正配置するため、提案力、コンサル力の向上を図る研修やOJTを通じた行員の自己啓発を促進しておりました。

旧中京銀行は、「金融円滑化の基本方針」に基づいて、お客さまからのご返済の条件変更や新たなお借入のご相談などに対して、営業店・本部が一体となって対応する体制を構築しておりました。

また、与信判断に当たっては、決算内容や業種等のお客さまの外形的な事実だけではなく、経営実態や特性をきめ細かく検討する等、個別企業や個人の実情に応じた的確な与信判断・条件検討を行っております。行員がお客さまの事業価値を十分に把握・検討できる能力を身に着けるため、必要な教育研修または臨店指導等を行っておりました。

経営統合と銀行合併を経て、あいち銀行は、コンサルティング営業の前提条件となる提案力の更なる向上を図るため、グループ間の人事交流を通じたノウハウ共有を進めるなど、自己啓発の機会創出に努めております。

当該半期は、合併前から多くの研修を合同開催として行員同士の交流と融和を進めてまいりました。また、研修とは別に、自己啓発のセミナーを合計19回実施いたしました。

3. 中小規模の事業者に対する信用供与の円滑化のための方策

(1) 担保又は保証に過度に依存しない融資の促進その他の中小規模の事業者の需要に対応した信用供与の条件又は方法の充実のための方策

旧愛知銀行は、2015年に制定した事業性評価シートの作成を通じ、お客さまの定性面を含めた実態把握を強化するなかで、事業性評価ローンや愛知県信用保証協会及び名古屋市信用保証協会との連携に

よる同時実行型(事業性評価)協調推進保証の取り扱いを開始し、新たな形での支援を実施してまいりました。

また、2017年より開始したコベナンツ付き融資やストラクチャードファイナンス等により融資手段の多様化が図られており、不動産担保や個人保証を拠り所としない融資形態として確立しておりました。

旧中京銀行は、財務データや担保・保証に必要以上に依存することなく、事業内容及び成長可能性を適正に評価することで、お客さまの資金ニーズに対して積極的に取り組む方針としております。この方針を実現すべく、お客さまと対話を重ね、お客さまの定性情報を把握し、成長性などを適切に評価することで課題解決の提案につなげる事業性評価シートの運用や、それらの能力を身に着けるための研修、自己啓発セミナーなどを開催しており、全体で着実に遂行できるよう、更なる体制整備に努めておりました。

経営統合と銀行合併を経て、あいち銀行は、旧両行がこれまで実施してきた定性情報の把握・分析に関する知見や実績等を共有しており、事業性評価に基づく融資の取り組みに更に注力しております。

当該半期は、脱炭素推進や総合設備効率の向上を金融面から支援する「バリューアップ経営応援ローン(非財務目標コース)」の取り扱いを開始するなど、信用供与の手法についても拡充を進めております。

(2) 中小規模事業者等向け信用供与円滑化計画を適切かつ円滑に実施するための方策

旧愛知銀行はこれまで、お客さまの実態把握、問題点の抽出、改善策の検討を行い実行及び進捗管理までの一連の経営支援活動を実施し、コンサルティング機能を十分発揮した課題解決提案のノウハウを蓄積してまいりました。

2021年より、外部機関との提携も含めた有償コンサルティング業務(計画書策定支援、海外ビジネス支援)の取り扱いを開始し、事業計画策定段階からの関与が可能となることによる支援強化に努めておりました。

また、人材紹介支援やSDGs評価サービスの開始による支援策の拡充に努めておりました。

旧中京銀行は、中小事業者等に向けた経営改善支援などの取り組みを強化し、着実に推進するため、頭取を委員長、金融円滑化管理責任者である融資統括部担当役員を副委員長、常務以上の役員、関連部部長などを委員とする経営支援推進委員会を設置し、金融円滑化、経営改善支援などの進捗管理、協議、改善指示を行う体制としておりました。

また、金融円滑化管理責任者は、金融円滑化責任者(支店長)及び関係する本部各部室と協働し、金融円滑化の対応状況について報告を求めるとともに、実地調査を行うなどモニタリング体制を整備し、定期的、または必要に応じてモニタリングしておりました。

経営統合と銀行合併を経て、あいち銀行は、これまでの旧両行の専門部を中心に進めてきた経営支援の取り組みについて、本部支店間の連携強化に加え、グループの人事基本方針に基づき各種研修を展開することで行員のレベルアップを図り、コンサルティング能力の向上に努めております。

当該半期は、あいちFGの第2次中期経営計画の重点施策に掲げる「営業店支援機能の強化」を目的として、あいちFG関連会社を含めた組織再編を機関決定するなど、支援体制を整備しております。

【中小規模事業者等向け信用供与の実績】

(単位:億円、%)

	2022/3 期 (始期)	2025/9 期			
		計画	実績	計画比	始期比
中小規模事業者等向け 貸出残高	23,438	23,826	24,503	+677	+1,065
総資産末残	66,494	65,410	68,538	+3,128	+2,044
貸出比率	35.25%	36.43%	35.75%	▲0.68%	+0.50%

※中小規模事業者等向け貸出とは、銀行法施行規則別表第一における「中小企業等」から個人事業者以外の個人を除いた先に対する貸出で、かつ以下の貸出を除外したものとしております。

- ① 政府系出資主要法人向け貸出及び特殊法人向け貸出等
- ② 土地開発公社向け貸出等
- ③ 大企業が保有する各種債権又は動産・不動産の流動化スキームに係るSPC向け貸出等

4. その他計画実施地域における経済の活性化に資する方策

(1) 創業又は新事業の開拓に対する支援に係る機能の強化のための方策

旧愛知銀行は、創業・開業セミナーの開催、日本政策金融公庫との連携による協調支援のほか、認定支援機関としての補助金や事業計画策定の支援を行い、創業期の支援を実施してまいりました。

地元大学との産学連携のほか、メーカーマッチングサービス「Linkers(リンカーズ)」を運営するリンカーズ株式会社との業務提携により新事業の開拓にも寄与してまいりました。

また、2022年1月に新たに投資専門子会社を設立し、ベンチャー企業の育成を通じた地域社会への貢献を強化してまいりました。

旧中京銀行は、これから創業する予定、または創業後2年以内の中小企業の皆さまを対象として、創業準備から創業期における様々な問題を解決するため、〈中京〉ビジネスダイレクトの手数料優遇サービスや、各種セミナーのご案内、事業計画作成のご支援などをパッケージ化した「創業支援パッケージ」をご提供してまいりました。

経営統合と銀行合併を経て、あいち銀行は、創業支援商品のラインナップ拡充やブランド構築を含む営業戦略の強化に向け、外部機関との連携による各種情報提供の促進などを含めて、地域経済の更なる活性化に取り組んでおります。

当該半期は、地域におけるスタートアップ支援として、2社に対し新たな出資を実施するなど、スタートアップやベンチャー企業へ、融資および出資の両面での資金支援を進めています。

(2) 経営に関する相談その他の取引先の企業(個人事業者を含む。)に対する支援に係る機能の強化のための方策

旧愛知銀行は、2018年にソリューション営業やコンサルティング業務に特化した法人営業部の新設や、これまではグループ単位であった部門の強化を図り、専門性を高める取り組みを実施してまいりました。

ビジネスマッチング先の拡充も進んでおり、あいぎんビジネスマッチングシステム(あいぎんBMS)の導入による情報更新や進捗管理の改良も具現化しておりました。

また、2020年より有料職業紹介事業の許可取得により人材紹介業務を開始し、お客さまの経営課題解決の一環として経営支援メニューを強化しておりました。

2022年10月に実質的に法人営業部の後続となるソリューション営業部を新設するとともに人員を増強しており、各種経営支援の態勢強化に取り組んでおりました。

旧中京銀行は、地域貢献型コンサルティング会社を目指しており、異業種との積極的な業務提携も採り入れ、地区No.1のソリューション提案力の実現により、お客さまの課題解決や持続的な成長をサポートすることで、地域社会のSDGsの実現に取り組んでおりました。

2021年10月より、ソリューション営業を強化するツールとして、ソリューション提案等のプロセスを管理できるアカウントプランを制定し、早期定着を図るとともに、更なる活用のため、継続的に研修を行っておりました。

経営統合と銀行合併を経て、あいち銀行は、共同でのセミナー開催等を進める中で知見の共有を進めており、旧両行がこれまで注力してきたコンサルティング力の向上によりシナジーを生み出し、スピード感のあるソリューションサービスの提供に努めております。

当該半期も、企業経営に関連する4つのテーマにおいてセミナーや個別相談会を開催しており、合計で101社に対し情報提供を実施しております。

(3) 事業の改善・継続に資する早期の事業再生に資する方策

旧愛知銀行では審査部内の経営サポートグループが主導し、事業性評価の強化を通じてお客さまの実態把握を進め、経営改善計画策定や外部支援機関活用等を通じて経営改善支援を実施しておりました。

ソリューション営業部との連携によるソリューション等の本業支援、研修を通じた行員のレベルアップ、支店長を通じた融資先の訪問活動等により、経営課題を共有し解決の模索・提供を進めておりました。

また、コベナンツ付き融資の中に資本性ローンを追加し、支援方法についても増強しておりました。

旧中京銀行は、本部専門部署の個別対応等により経営改善計画書策定など個々のお客さまに適した支援を行っております。

2021年に導入した資本性劣後ローンを活用することにより、新型コロナウイルス感染症など急激な経営環境の変化により一時的に業績が悪化したお客さまに対し、資本の充実と運転資金あるいは必要な設備資金の調達を目的とした提案により、お客さまが厳しい経営環境下にあるときだからこそ、地域金融機関として長期的な資金支援の取り組みに努めておりました。

経営統合と銀行合併を経て、あいち銀行は、旧両行の専門部署での取り組み内容を共有しており、効果的かつ効果的な事業再生施策の検討を進めるほか、今後も本部支店間の連携を強化し、新たな融資形態の開発や外部支援機関等の活用も含めて取り組んでおります。

当該半期は、9月に発生した三重県四日市市を中心とする集中豪雨の影響を受けたお客さまに対して相談窓口を設置し、災害特別融資の取扱いを開始するなど、各種支援策の拡充を進めています。

(4) 事業の承継に対する支援に係る機能の強化のための方策

旧愛知銀行は事業承継・M&Aサポートにおいて地域No.1金融機関を目指しており、チーム単位であったM&Aチームを事業承継・M&Aグループとしてグループ単位に引き上げるなど、引き続き部門強化に取り組んでおりました。コンサル等の外部機関への出向や研修の充実を図るなかで行員の能力向上が進み、M&A業務においては案件の直接受託を開始するなど成果が現れつつありました。

また、プライベートバンキング業務についてもグループ単位に引き上げ人員を増強し、財産診断や相続対策の提案力を高めることで、事業承継全体のコンサルティングを強化しておりました。

旧中京銀行は2021年4月より、組織再編を行い、法人部門と個人部門に分かれていた関連性の高い業務を同一部署に集約し、お客さまへの直接のご提案や営業店への支援など営業活動に関わる業務を行う「営業推進部」を設置、部内に事業承継、M&A、資産承継を専門に支援するソリューション営業グループを設置しました。

営業店によるアカウントプランを活用したソリューション営業の強化と同グループによる営業店支援により、後継者未定先を抽出して外部専門業者と連携したM&Aメリット提案活動を強化しておりました。

経営統合と銀行合併を経て、あいち銀行は、事業承継・M&Aサポート部門の人員増強を図るとともに行内融和を進め、営業ノウハウの共有を進めております。再配置により創出した人的リソースを積極的に投入し、営業店支援の態勢や総合的な提案力をより一層強化してまいります。

当該半期は、取引先企業の役員・従業員への事業承継を積極的に支援する取組として、事業承継「MBO(役員・従業員承継)案件トスアップ強化運動」を実施しました。

第5 実施計画の適切な実施を図るために必要な経営体制に関する事項

1. 実施計画に係る管理体制

本実施計画の進捗管理について、銀行合併までは持株会社であるあいちFGの取締役会、経営会議への定例的な報告を通じて進捗管理を実施しておりましたが、銀行合併を経た現在は、あいち銀行の取締役会、経営会議およびあいちFGと共同で開催する経営管理委員会への定例的な報告を通じて進捗管理を実施しております。計画との乖離が生じた、又は生じる恐れがある場合には、経営管理委員会等にてその対応策等を検討し、取締役会及び経営会議等での協議を経て、所管部門に対して計画との乖離を是正するよう求めるなどの対応を速やかに実行してまいります。

部門別の損益管理についても、あいち銀行の経営会議、経営管理委員会への定例的な報告を通じて進捗状況を把握し、各部門に収益改善に繋がる取り組みを求めてまいります。部門別の損益管理として、銀行及びその関連会社といった会社別のほか、法人・個人部門等の収益状況の進捗管理を実施しております。

資金の交付を受けて実施しようとする経営基盤の強化のための措置に係る進捗管理を行う担当部署は、あいち銀行の総合企画部といたします。

また、交付を受けた資金の経理の担当部署は、総合企画部主計グループとしております。

2. 実施計画の適切な実施を図るために必要な経営体制の強化のための方策

(1) 業務執行に対する監査又は監督の体制の強化のための方策

① あいち銀行における業務執行に対する監査又は監督の体制の強化のための方策

あいち銀行の取締役会は、取締役13名、監査等委員である取締役4名（うち、社外取締役3名）の計13名で構成されており、法令で定められた事項及び経営に関する重要事項等業務執行について協議・決議、取締役の職務執行の監督を行っております。また、複数の社外取締役を含む監査等委員である取締役に取締役会における議決権を付与することで、監査・監督機能の強化を図り、コーポレート・ガバナンス体制をより一層充実させるとともに、権限の委譲により迅速な意思決定を行い、経営の効率を高めることで更なる企業価値の向上を図ってまいります。

取締役会には、取締役の報酬に係る事項の協議を行う機関として「報酬委員会」及び取締役の選任・解任に係る事項を協議する機関として「人事委員会」の2つの諮問機関を設置し、社外取締役が各委員会の委員（各委員会は社外取締役が委員長）に就任し、決定プロセスの客観性・透明性を高めております。

また、2017年6月には執行役員制度を導入しており、取締役会の活性化・意思決定の迅速化及び業務執行機能の充実を通じて、更なるコーポレート・ガバナンスの一層の強化を図ってまいります。

監査等委員会は、監査等委員4名（うち、社外監査等委員3名）で構成されております。各監査等委員は、企業経営や金融、財務等各分野の専門知識、経験、見識を有しており、法令、監査等委員会規則等に従い、取締役の職務執行の監査・監督を行うことで、銀行全体に対するガバナンスが発揮できる体制を構築しております。

② あいちFGにおける業務執行に対する監査又は監督の体制の強化のための方策

あいちFGは監査等委員会設置会社として、取締役は総員12名、うち社外取締役は5名としております。

取締役会には諮問委員会として報酬委員会及び人事委員会を設置し、取締役の指名や報酬などの検討の客観性・透明性の強化を図っております。

2025年4月より、あいちFGにおいても、コーポレートガバナンスの強化、監督と業務執行の役割の明確化、業務執行のスピードアップ等を目的として、執行役員制度を導入いたしました。

監査等委員を除く取締役および業務執行を担う執行役員全員で構成されるグループ経営会議は、週1回の開催頻度としてスピード感を持った意思決定を進めております。

監査等委員会は取締役6名で構成し、うち5名を社外取締役として取締役の職務の執行の監査を実施しております。また、監査等委員会は、必要に応じて監査部へ直接指揮命令を行うことができることとし、独立性が確保される体制としております。

(2) リスク管理の体制の強化のための方策

① 統合的リスク管理態勢の強化

(i) あいち銀行の統合的リスク管理態勢

あいち銀行では、複雑化、多様化する各種リスク(信用リスク、市場関連リスク、流動性リスク、オペレーショナルリスク)について、個別に評価・管理するだけでなく、総体的に捉え、銀行の経営体力(自己資本)と比較・対照していく「統合的リスク管理」を行い、経営の健全性を確保することを「リスク管理の基本方針」としております。

このため、各種リスク毎に所管部署を定めて管理するとともに、各種リスクの統括部署としてコンプライアンス・リスク統括部を設置し、銀行全体のリスク状況を把握しております。また、リスク管理委員会を定期的に開催し、各種リスクの所管部署から各種リスク状況の報告を受け、適切なリスク管理の運営を行うとともに、リスク管理の高度化に取り組んでおります。

(ii) あいちFGの統合的リスク管理態勢

あいちFGにおいても、リスク管理の重要性を認識し、グループの経営の健全性を確保し適切な運営を進めることを「リスク管理の基本方針」として定め、グループ統一的なリスク管理を子銀行と連携して取り組み、グループリスク管理の強化を進めております。

具体的には、リスク管理基本方針に基づく統合的リスク管理規程により、子銀行が抱える各種リスク情報を集約のうえ、グループ内のリスクの集中、波及等のグループ体制特有のリスクを統合的に捉え、グループの経営体力(自己資本)と比較・対照し管理する統合的リスク管理を行っております。

このため、あいちFGにおいても、各種リスク毎に所管部署を定め、それぞれのリスクについてグループとして一貫性のある管理態勢を整備しております。また、グループ全体の各種リスクを統括管理する部署としてグループコンプライアンス・リスク統括部を設置し、当該部署が子銀行から統合的リスク管理に関する事項の報告を受けてグループ全体のリスクを組織横断的に把握し管理する態勢を整備しております。グループコンプライアンス・リスク統括部による、グループ全体の統合的リスクに関する事項の報告を受けてあいちFGの取締役会・グループ経営会議においてグループリスク管理の運営方針や子銀行の資本配賦とその運営状況等を協議・決議・監視するほか、グループリスク管理委員会を定期的に開催し、各種リスクの状況を報告・検証・協議し、必要に応じて子銀行に対し対応を命じるなど、グループとして統合的で一貫性のあるリスク管理態勢の強化に取り組んでおります。

② 信用リスク管理態勢の強化

(i) あいち銀行の信用リスク管理態勢

あいち銀行では、融資の基本方針及び審査・管理基準を明文化した「クレジット・ポリシー」を制定し、特定先や特定業種への偏重貸出を抑制する体制を構築しております。

また、融資統合管理システムの導入等による審査・管理手法の高度化、顧客データ分析の精緻化、審査能力のレベルアップを図っております。さらに、信用格付毎の倒産確率や保全状況等を基にした信用リスク量の把握などにもとづき、貸出ポートフォリオ管理等貸出資産の一層の健全化を図る管理態勢の強化に努めております。

そのため、あいち銀行では審査部門及び与信管理部門、問題債権の管理部門であるファイナンス支援部にて適切な人材の配置を行い、より高度なリスク管理と適切な組織の管理体制を整備しております。

貸出金については、「堅実経営」を堅持するため、資産の健全性確保には常に留意し、厳格な自己査定を実施のうえ、その結果に基づき回収不能と判定される貸出金を償却するとともに、回収可能性に疑念のある貸出金についても積極的に貸倒引当金を積み増すなど、資産内容の健全化に努めております。

(ii) あいちFGの信用リスク管理態勢

あいちFGにおいて、信用リスク管理についてはグループコンプライアンス・リスク統括部が所管しております。

あいちFGのグループコンプライアンス・リスク統括部は、信用リスク管理規程に基づき、子銀行のリスク管理統括部署から定例及び必要に応じて都度報告を受けることでグループとしての信用リスクを取り纏め、取締役会やグループ経営会議、グループリスク管理委員会による検証・協議を通じ、信用リスク管理態勢を整備しております。

③ 市場リスク管理態勢

(i) あいち銀行の市場関連リスク管理態勢

あいち銀行では、「市場関連リスク管理規程」を制定のうえ、定められた範囲での市場取引を行う体制を構築しております。市場関連リスクの管理運営はコンプライアンス・リスク統括部が所管しており、債券・株式等市場取引のポジション、VaR、評価損益等のリスク管理指標を日次あるいは月次で計測し、経営陣に報告する体制としております。

(ii) あいちFGの市場リスク管理態勢

あいちFGにおいて、市場リスク管理についてはグループコンプライアンス・リスク統括部が所管しております。

あいちFGのグループコンプライアンス・リスク統括部は、市場リスク管理規程に基づき、子銀行のリスク管理統括部署から定例及び必要に応じて都度報告を受けることでグループとしての市場リスクを取り纏め、取締役会やグループ経営会議、グループリスク管理委員会による検証・協議を通じ、市場リスク管理態勢を整備しております。

④ 流動性リスク管理態勢

(i) あいち銀行の流動性リスク管理態勢

あいち銀行では、「資金繰りリスク管理規程」を制定のうえ、流動性(資金繰り)リスクに関する管理運営はコンプライアンス・リスク統括部が所管する体制を構築しております。常に効率的で安定した

資金繰りを行うとともに、流動性(資金繰り)リスクの状況を管理し、予期しない突発的な流動性危機(預金流出)に際しても、地域金融機関としての機能低下を最小限に抑制する態勢を整備しております。

(ii) あいちFGの流動性リスク管理態勢

あいちFGにおいて、流動性リスク管理についてはグループコンプライアンス・リスク統括部が所管しております。

あいちFGのグループコンプライアンス・リスク統括部は、流動性リスク管理規程に基づき、子銀行のリスク管理統括部署から定例及び必要に応じて都度報告を受けることでグループとしての流動性リスクを取り纏め、取締役会やグループ経営会議、グループリスク管理委員会による検証・協議を通じ、流動性リスク管理態勢を整備しております。

⑤ オペレーショナルリスク管理態勢

(i) あいち銀行のオペレーショナルリスク管理態勢

あいち銀行では、「オペレーショナルリスク管理規程」を制定のうえ、コンプライアンス・リスク統括部を総合的なオペレーショナルリスク管理部門とし、各オペレーショナルリスク(事務、システム、法務、人的、有形資産、風評)のそれぞれの統括部署を明確にしております。また、リスクの発生要因、可能性、影響等を検討のうえ、適切な対応策を講じ、事務ミスやシステム障害等の軽減及びサイバー攻撃による被害の防止に取り組んでおります。

(ii) あいちFGのオペレーショナルリスク管理態勢

あいちFGにおいて、オペレーショナルリスク管理については、統括部署をグループコンプライアンス・リスク統括部として、有形資産リスクはグループ総務部を、人的リスクはグループ人事戦略部を、事務リスク、システムリスク、法務リスク、風評リスクはグループコンプライアンス・リスク統括部をそれぞれ所管部署としております。

統括部署であるグループコンプライアンス・リスク統括部は、オペレーショナルリスク管理規程に基づき、子銀行のリスク管理統括部署及びあいちFGの各リスク所管部署から定例及び必要に応じて都度報告を受けることでグループとしてのオペレーショナルリスクを取り纏め、取締役会やグループ経営会議、グループリスク管理委員会による検証・協議を通じ、オペレーショナルリスク管理態勢を整備しております。

(3) 法令遵守の体制の強化のための方策

① あいち銀行

(i) コンプライアンス態勢

あいち銀行では、「コンプライアンス規程」を制定し、全行的なコンプライアンス態勢を構築するとともに、役職員が法令遵守のみならず公共的使命や社会的規範に沿ったかたちで業務を遂行するために、「あいち銀行倫理・行動憲章」・「コンプライアンスの手引」・「基本法令・Q&A」からなるコンプライアンス・マニュアルを整備しております。こうしたコンプライアンス態勢を徹底及び継続させるために、各種規程等の整備・研修計画・通報制度、各実施状況のモニタリング等具体的な実践計画及び仕組みとしてコンプライアンス・プログラムを作成し、進捗状況・達成状況を毎期、取締役会に報告しております。また、コンプライアンス・リスク統括部コンプライアンスグループが組織全体のコンプライアンスを統括するとともに、

各営業店・関連会社の部長、代表者をコンプライアンス責任者として定めております。加えて、コンプライアンス委員会を設置することにより、法令遵守・行内規範・社会的規範等遵守状況の監視及びコンプライアンスマインドの醸成に努めております。

(ii) 顧客保護等管理態勢

あいち銀行では、お客さまの利益の保護及び利便性の向上を図るため、「顧客保護等管理宣言」・「顧客説明管理規程」及び「顧客サポート等管理規程」を制定し、主管部門をコンプライアンス・リスク統括部とし、関係所管部と連携して、適切に対応しております。顧客説明の適切性および十分性を確保するために、知識水準等の資質、顧客の属性の確認、重要事項の説明、フォローアップに関する取り決め等を遵守するとともに、お客さまからの苦情等に対しては適時適切に対応する態勢が構築されております。

(iii) マネー・ローンダリング及びテロ資金供与防止態勢

あいち銀行では、マネー・ローンダリング及びテロ資金供与防止に係る主管部門をコンプライアンス・リスク統括部、統括責任者をコンプライアンス・リスク統括部担当役員とし、マネー・ローンダリング及びテロ資金供与防止に向けて、行内全体で組織的に対応しております。また、マネー・ローンダリング及びテロ資金供与に係るリスク評価書を策定し、定期的に見直しを行うとともに、顧客リスク評価(リスクスコア基準及びリスク格付基準)の見直しも行っております。

③ あいちFG

(i) コンプライアンス態勢

あいちFGでは、「コンプライアンス基本方針」・「コンプライアンス管理規程」および「コンプライアンス・マニュアル」を制定し、グループ各社と共有するとともに、各社からの報告およびモニタリングを通じて、適切なグループコンプライアンス態勢を構築しております。

グループ全体のコンプライアンス・プログラムを制定し、各部及びグループ各社にとってのコンプライアンス上の重要課題について検証と改善に向けた指導・助言を実施のうえ、進捗状況を每期、取締役会に報告しております。グループコンプライアンス・リスク統括部をグループ全体のコンプライアンス主管部として設置し、グループコンプライアンス委員会を通じてグループ全体のコンプライアンス意識の醸成及び法令遵守・行内規範・社会的規範等遵守状況の監視を実施しています。

(ii) 顧客保護等管理態勢

あいちFGでは、「顧客保護等管理基本方針」を制定し、グループ各社の顧客利益の保護及び利便性向上を図るとともに、グループ全体の顧客保護管理統括部署をグループコンプライアンス・リスク統括部と定め、顧客保護の重要性についてグループ各社に周知徹底し、必要に応じ、各社の顧客保護態勢が適切に機能しているかについてモニタリングを実施しております。

また、グループ全体に影響を及ぼす可能性のある重大な苦情や顧客利益の侵害懸念事案はグループコンプライアンス・リスク統括部が、グループ各社から報告協議を受け、グループ全体として適切に対応しています。

(iii) マネー・ローンダリング及びテロ資金供与防止態勢強化

あいちFGでは、「マネー・ローンダリングおよびテロ資金供与防止基本方針」を制定し、グループ内に適切なマネー・ローンダリング等防止を実践させるため、グループコンプライアンス・リスク統括部担当

役員をコンプライアンス担当役員に定め、マネー・ローンダリング等防止に関する責任者としております。また、グループコンプライアンス・リスク統括部を管理統括部署として、グループ横断的にマネー・ローンダリング防止に取り組み、グループ各社で発生する重要リスク等について一元的に管理しています。

(4) 経営に対する評価の客観性の確保のための方策

あいち銀行は監査等委員会設置会社として、取締役総員13名、うち社外取締役3名、監査等委員4名での役員構成としており、あいちFGは監査等委員会設置会社として、取締役総員12名、うち社外取締役5名、監査等委員6名での役員構成としております。

両社の社外取締役は、経営、法務、財務・会計、行政、教育等の分野における専門的知見や豊富な経験を有しており、監督体制の強化に寄与しております。

独立性を有する社外取締役による助言・牽制等を通じて、経営に対する評価の客観性の確保に努めております。

(5) 情報開示の充実のための方策

株主を含めたお客さまや地域社会の皆様に対し、グループの事業内容や経営状況に対するご理解をいただき、経営の透明性を確保することを目的として、迅速な情報開示に努めております。

ホームページ上での適時適切なニュースリリースや定期的な会社説明会等により、経営計画や資本政策、ESG/SDGsへの取り組み内容、金融円滑化や地域経済活性化に向けた取り組み内容等を記載・公表しております。

また、店舗の統廃合により金融サービスの変更がある際は、対象店舗における変更内容の掲示やホームページ上での案内を行うなどにより、お客さまへの情報の提供については確実に行っております。

(6) 経営の向上に資する情報通信技術の効果的な活用のために必要な体制の強化のための方策

システム領域の企画・推進・管理は、戦略の企画・立案を担う総合企画部の事業戦略グループとシステム部門にあたる事務統括部が連携のうえシステム投資計画を策定し、システム投資委員会や経営会議等での協議・審議を経て、取締役会にて決議することとしており、経営層においても進捗状況や対応施策の実施状況等を確認できる体制としております。

(7) 資金の経理を適正に行うための体制の確保のための方策

あいちFGは、資金の経理を適正に行うための経理規程を定め、経費支出における適正な運用と管理体制の整備を実施しております。

また、子銀行については経理規程の順守等により、資金の経理を適正に実施いたします。

各年度の経費予算案を含む各種資源分配については子銀行の総合企画部が編成・査定を行い、取締役会にて決定し、あいちFGが承認いたします。

承認された予算については、定期的にあいちFGの取締役会やグループ経営会議、グループ経営管理委員会での報告・検証を通じて予実管理しております。

また、予算からの支出については経費予算管理部署等にて実施し、適切な業務分掌により不正や誤謬発生リスクの低減に努めております。

第6 実施計画の実施に伴う労務に関する事項

(1) 実施計画の始期における従業員(職員)数

始期となる2022年10月1日の従業員数は2,396名であります。

(旧愛知銀行 1,547名、旧中京銀行 849名)

(2) 実施計画の終期における従業員(職員)数

終期となる2028年3月末の従業員数は2,196名となります。

(3) 2025年9月末における従業員(職員)数

2025年9月末での従業員数は2,427名であります。

(4) 経営基盤の強化のための措置の実施に充てる予定の従業員(職員)数

2022年10月から終期となる2028年3月末までの期間において、その実施に充てる予定の従業員数は2,196名となります。

(5) (4)中、新規採用される従業員(職員)数

2022年10月から終期となる2028年3月末までの期間において、新規採用する予定の従業員数は675名となります。

2022年10月から2025年9月までの新規採用者は506名であります。

(6) 経営基盤の強化のための措置の実施に伴い出向又は解雇される従業員(職員)数

2022年10月から終期となる2028年3月末までの期間において、経営基盤の強化のための措置の実施に伴い出向又は解雇される予定の従業員数はおりません。

なお、計画の始期から終期にかけて人員が200名減少する見込みですが、これは定年退職等による自然減によるものであるため、解雇等を行うものではありません。業務の効率化等により創出された人員については、収益強化に向けて、営業推進を中心とした業務に配置する事を検討しております。

※トレーニー等を目的とした短期間の出向、予てより継続的に行っている関連会社又は地域企業への出向、地域経済活性化に資するための方策としての地域企業への出向は除いております。