

基本方針 ビジネスモデルの強化

重点戦略 貸出金収益・役務収益増強戦略

事業ポートフォリオの見直しを通じて、成長ドライバーである「個人向けローン業務」「預り資産業務」「法人コンサルティング業務」の3つの業務に経営資源を集中することで、ビジネスモデルの強化を図ります。

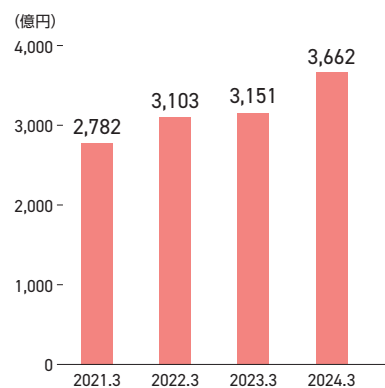
個人向けローン業務

住宅ローン

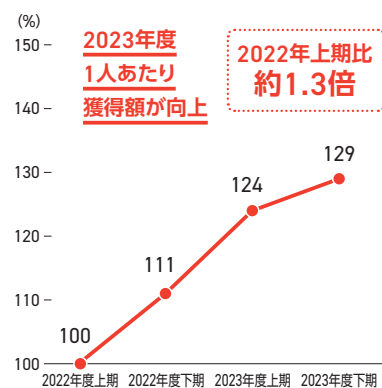
2023年度は、2022年上期に実施したパーソナルプラザの新設、組織再編や増員の効果が表れ、住宅ローン獲得額は過去最高額となりました。

パーソナルプラザの営業エリアは、ハウジングセンターなどの住宅業者様の主要拠点を網羅しており、営業人員においても、本部主導で育成に取り組んだことで、一人ひとりの営業力、提案力向上が図られました。この結果、多くのお客さまや住宅業者様から当行をお選びいただくことにつながりました。今後はより効率的な営業の実施、利便性の高い手続きの提供などができる組織体制の確立に取り組んでいきます。

住宅ローン獲得額（フラット35込み）



行員1人あたりの獲得額



Topics

「住まいと暮らしの総合フェア in 四日市ドーム2023」に出展

「住まいと暮らしの総合フェア in 四日市ドーム2023」にローン案内を主としたブースを出展いたしました。ブースでは各種ローン相談の受付やお子さま向けの簡単なゲームも用意し、たくさんのお客さまに訪いただきました。日頃、銀行に馴染みのない方も含め、幅広い年齢層のお客さまに当行を知っていただける貴重な機会になりました。今後もお客さまとの接点を大切に、当行をより知っていただけるよう取り組んでいきます。

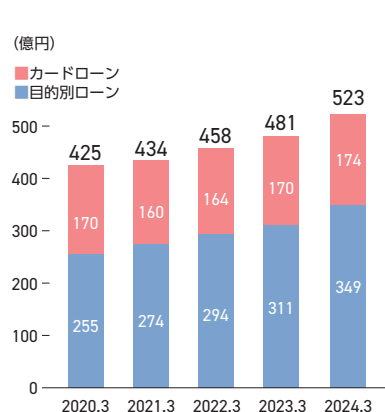


無担保ローン

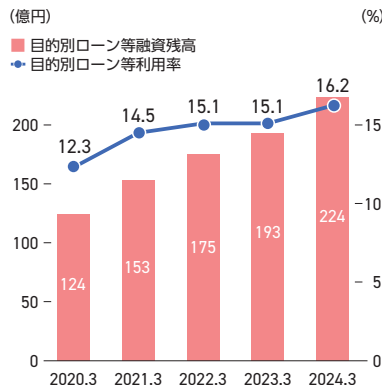
2024年2月から、主力商品である多目的ローンについて、キャンペーン期間のみ適用としていた特別金利を、通常期間にも適用したことにより、お客さまには、よりご利用いただきやすくなりました。

また、住宅ローンをご利用のお客さまには、専用のお得なローンをご提案しています。こちらのローンは、住宅ローンご利用の期間であればいつでもご利用いただけるという商品性などから融資残高は年々増加しています。

無担保ローン残高



住宅ローン利用者の目的別ローン利用率と融資残高の推移



預り資産業務

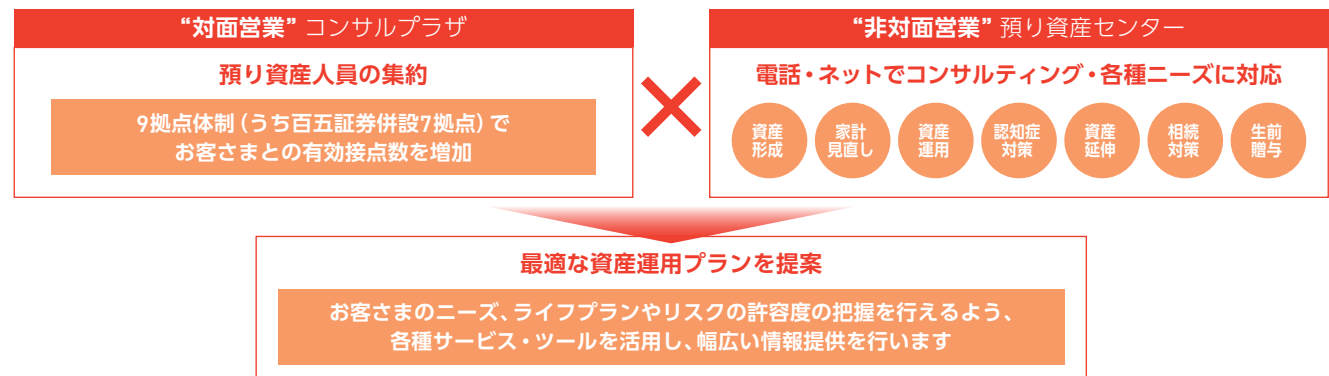
お客さま本位の業務運営の実践

当行および百五証券では、「お客さま本位の業務運営宣言」を行い、3つの約束を掲げています。お客さまに最適な資産運用プランの提案を行うために、お客さまの知識・経験・財産の状況・投資目的および受入可能なリスクの度合いの正確な把握に努め、商品やリスクの内容、手数料および市場動向等の情報をわかりやすく丁寧に説明しています。また、お客さまの利益を最優先に質の高いコンサルティング、アフターフォローを実施しています。対面営業拠点である「コンサルプラザ」、非対面営業拠点である「預り資産センター」から、多くのお客さまにきめ細かいご提案ができるよう努めています。

お客さま本位の業務運営 ～3つの約束～

- お客さまの資産形成に資するため、お客さま本位の業務運営を徹底します。
- 役職員は、お客さまの利益を最優先に金融商品をご提案します。
- お客さまの声をお聞きし、サービスの向上・業務の改善に積極的に取り組みます。

また、コンサルプラザと百五証券の拠点を併設したことで証券担当者と銀行担当者の連携を強化し、担当者のスキルレベルの向上を図っています。



預り資産センターでは、電話やタブレットを介した遠隔相談にて、より多くのお客さまへのコンサルティングやアフターフォローを実践しています。

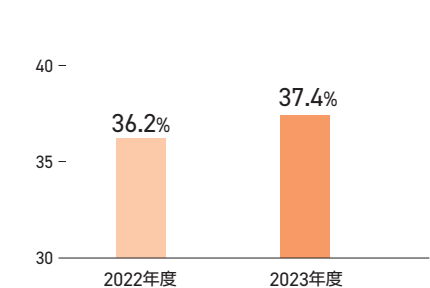
また、ご来店いただいたお客さま向けにタブレットを介した遠隔相談を行い、支店のサポートを実践しています。

AIデータを活用し、関心の高いお客さまに対して、SMSを利用したキャンペーンのご案内を行うなど、ターゲティングプロモーションに注力しています。

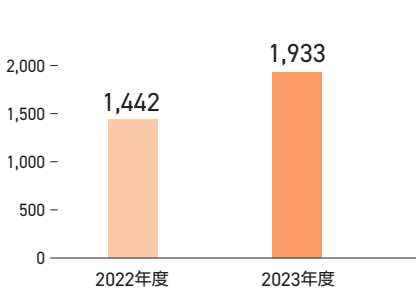
2023年度のコンタクト率（架電件数に対するお客さまとの有効接点件数の割合）37.4%（前年度比+1.2ポイント）、成約件数1,933件（前年度比+491件）と成果につながっています。

支店のサポートとして実践している遠隔面談件数については、2023年度2,912件（前年度比+613件）と大幅に増加しており、NISA、積立投資信託、iDeCoなどを中心に幅広いコンサルティングを実践しています。

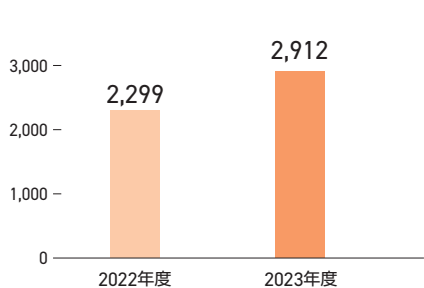
コンタクト率



成約件数



遠隔面談件数



担当者の声

資産運用専門のコールセンターである「預り資産センター」では、資産運用のご提案や、ご契約後のアフターフォローなど、お客さまに有益な情報の提供を行っております。お客さまとの会話のなかで、多様なニーズを把握し、営業店やコンサルプラザと連携して、最適な資産運用の提案に努めています。また、営業店サポートとして、ご来店いただいたお客さまと、タブレットを介した遠隔での面談を実施しています。今後も、お客さまのお役に立てるよう、一層のサービス向上に努めます。



法人コンサルティング業務

法人コンサルティング部では創業・新事業支援、多彩な資金調達提案、ビジネスマッチング支援、M&A・事業承継支援など、お客さまのライフステージに応じた支援メニューをご用意しています。

また、ここ数年の経済環境の変化は激しく、企業の課題も多岐にわたります。そのなかで、お客さまが抱える「事業の本質的な課題」を解決し、サステナブル経営を実現するため、SDGs

ストラクチャードファイナンス (PFIの取組み)

当行は、2002年にPFI事業向けプロジェクトファイナンスに初参画して以降、全国トップクラスとなる累計66件（うち主幹事行として37件）の取組実績を誇っています。また、案件創出支援から事業終了まで当行グループ会社である百五総合研究所と連携を行っており、地方創生につながるPPP／PFI事業への取組みを強化しています。人員体制面については、組織再編や育成により拡充し、これまでに蓄積したノウハウや事業者の皆さまとの長期的な関係構築により全国各地の案件において引き合いも増加しています。



事業名 : 周南緑地整備管理運営事業
実施自治体 : 山口県周南市
実施事業者 : 周南緑地スポレパーク株式会社
事業内容 : 住み続けたいまち・訪れたいまち、シビックプライドの醸成の実現に向け、対象施設を整備しつつ、約19年にわたって維持管理・運営を実施する事業

ビジネスマッチング

お客さまの販路拡大や経営課題の支援など、地域のネットワークを活用したビジネスマッチングの推進に積極的に取り組んでいます。脱炭素などの社会課題への対応、DXの推進



による生産性向上、新製品の開発、コスト削減などのさまざまな経営課題に対し、お客さまのニーズに合致したビジネスパートナーをご紹介します。お客さまの事業成長をサポートしています。

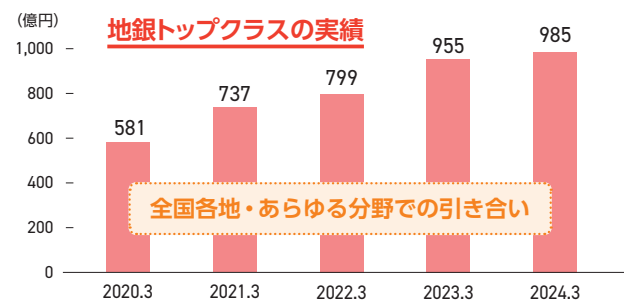
また、グループ会社との連携も強化しており、百五スタッフサービスによる人材紹介支援、百五コンピュータソフトによるシステム基盤構築支援、百五リースによる設備投資時の資金繰り支援など、ヒトモノカネにかかわる主たる経営課題の解決につなげています。

販路拡大においては、地方創生の連携協定を締結する明治安田生命保険相互会社と東京都江東区にある同社事務センターで職員を対象に三重県物産展を開催するなど、商談会の企画・

コンサルティングの提供、地域DXにおけるICT支援全般の構築を実施しています。加えて、2023年10月には「自動車産業支援チーム」を発足し、EV化にともなう業界全体の構造変化に対応するお客さまを支援しております。

今後も、時代の潮流の変化を読み取り、既存のソリューションにとらわれることなく、柔軟な支援体制を構築していきます。

PFI 融資引受額累計



PFI 取組み実績

分野	件数	所在地	件数
宿舍・庁舎・住宅	19	愛知	22
教育・文化施設	14	大阪	10
給食センター	11	東京	8
スポーツ・健康施設	8	三重	8
資源活用・浄水場	7	神奈川	5
その他 (斎場、コンセプション ほか)	7	静岡 ほか	13

PFI取組件数累計

66件

約985億円

うち

アレンジャー案件

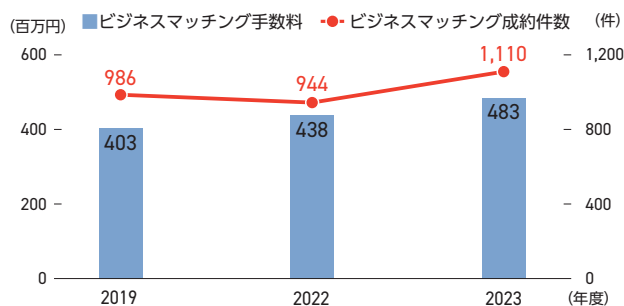
37件

約550億円

開催により地域産品の県外発信を支援しています。今後も、お客さまの課題解決につながるビジネスマッチングを推進し、お客さまとともに持続可能な社会の実現をめざしていきます。



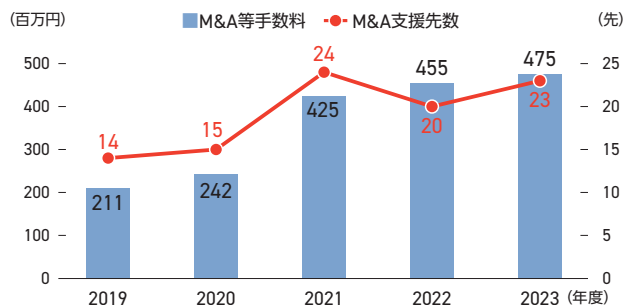
ビジネスマッチング手数料の推移



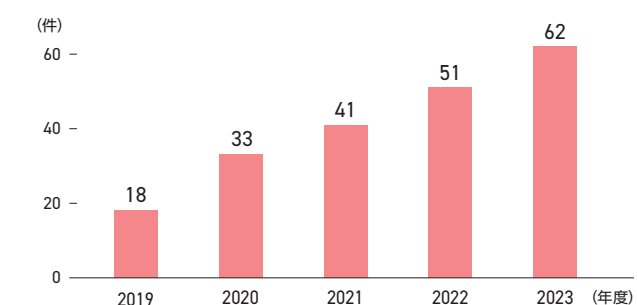
事業承継・M&Aへの取組み

事業承継・M&A支援課に専担者11名を配置し、お客さまの希望する事業承継方針に沿って、ワンストップでサポートできる体制を構築しております。事業承継・M&Aに関するニーズの増加にともない、支援実績も増加しております。

M&A等手数料と支援先数の推移



事業承継コンサルティング件数の推移



第5期百五後継者育成塾の開講



2023年7月から2024年2月に百五銀行と百五総合研究所は、第5期百五後継者育成塾を開講いたしました。会場を津から名古屋に移し、27名の若手経営者、経営幹部の方々にご参加いただき、事業承継を円滑に進めるために重要なテーマに沿って講義を行いました。また、今回から当行行員が終日講師を務める講義日を新たに設定し、「SDGs」をテーマにしたカードゲーム実施等、昨今のトレンドを盛り込んだ講義を実施しています。参加者からは「講師の実体験を交えた話は参考になった」「同じ境遇の人が多く、悩みが共有できてよかった」「SDGsカードゲームは面白く、あまり関心を持っていなかったSDGsについて楽しく学べた」などの声をいただきました。後継者育成塾では、事業承継の必要性や対応策、マネジメントなどの知識習得とともに、業種や年齢を超えたネットワークづくりの場としてもご活用いただいています。



東海地区初「105東海みらいサーチファンド」の設立

当行はGrowthix Investment株式会社と協働で、地域の中堅・中小企業のお客さまを対象に、近年注目される「サーチファンド」*を活用した事業承継支援を行うため、2024年3月に「105東海みらいサーチ1号投資事業有限責任組合」を設立いたしました。当行では、すでに後継者への円滑な事業承継支援、M&A支援を行い、グループ会社の百五みらい投資株式会社においてファンドを活用した事業承継支援を行っていますが、本ファンドの組成により、お客さまに「経営人材を紹介する」という新たな事業承継の選択肢を提供いたします。



* サーチファンドとは、経営人材がファンドなどを通じて、後継者不在企業の株式取得等の方法で経営権を取得し、経営者として成長戦略を描くM&Aモデルです。

ファンドの名称	105東海みらいサーチ1号投資事業有限責任組合 (通称:「105東海みらいサーチファンド」)
設立日	2024年3月13日
ファンド総額	501百万円
無限責任組合員	Growthix Investment株式会社
有限責任組合員	株式会社百五銀行

海外事業展開に関する支援

お客さまの海外への進出、海外での事業展開支援を行う専門部署として、日本国内には国際営業部国際ビジネス支援課、海外では駐在員事務所2拠点 (上海、バンコク) を設置しています。また、相談件数が最も多いベトナムについては、業務提携先で

あるHDバンクに行員を派遣しています。貿易取引や海外での資金調達はもとより、海外に関する幅広いご相談に対して、海外駐在員による現地支援も含め、きめ細かなオーダーメイドのサポートを行っています。

支援事例 Mie Sushi day「Experience Mie〜“Mie Sushi”とそれを彩るものづくり〜」の開催

2024年3月7日、大使館・領事館職員、海外政府機関を中心とする在日外国人とパイヤーを対象とし、三重県産品の魅力を海外に向けて発信するイベントMie Sushi day「Experience Mie〜“Mie Sushi”とそれを彩るものづくり〜」を一般社団法人中部経済連合会と共同で開催しました。本イベントでは、日本食を代表する“SUSHI”をテーマに、提供する寿司で使用される食材、ペアリングできる日本酒、萬古焼などの伝統工芸品をオール三重で取り揃え、30社に上るお取引先にご出展いただきました。また、こうした国際交流を学びの場として活用していただくため、調理は三重県立相可高等学校食物調理科の生徒の皆さまに担当いただきました。当行は、地域のお客さまと海外とをつなぐ役割を担うことで、地域産品の輸出拡大をめざします。

