

基本戦略 02 成長への挑戦

コンサルティングの強化

KGIの 進捗	お客さまの経営課題解決数*	
	2025年度実績	2028年度目標
	累計485件	累計1,000件

※ 事業性評価にもとづくコンサルティングを通じ事業承継・DX・人手不足など構造的問題の解決を支援した数

法人営業体制の再構築と営業活動の標準化を通じて、お客さまの課題解決に資する「コンサルティング機能の強化」を実現し、地域全体および当行の成長につなげることをめざします。

戦略の基本的な
考え方

法人向けのコンサルティングは、お客さまの事業を深く理解し、本質的な課題解決による成長支援を基本としています。事業性評価活動を起点に、個別取組方針にもとづく対話を深化させ、お客さまのニーズに応じた最適なソリューションを提供することで付加価値を高めています。また、営業活動の標準化や提案スキームの共有を通じて組織全体の実践力の向上を図るとともに、当行グループや外部企業との連携も活用し、地域全体の持続的成長に貢献しています。

自動車産業支援チームの取組み

取引先企業の製造現場の改善支援

自動車産業支援チームでは、「ものづくりアドバイザー※」の知見や当行のネットワークを活用し、取引先企業の課題解決に向けた伴走支援を実施しています。



自動車業界を取り巻く環境は大きく変化しており、企業が抱える課題も多様化しています。各企業の「品質向上」や「製造原価低減」といったニーズに対し、オーダーメイドの支援策を提案するとともに、定例訪問を通じて現場と一体となり、課題解決に取り組んでいます。

定期訪問による支援先においては、「得意先からの評価向上」や「製造コスト削減」など改善効果が確認されています。地域とともに歩む当行グループは、本業支援を通じて企業の持続的な成長をささえ、地域の活性化に引き続き貢献していきます。

※ ものづくりアドバイザー…自動車メーカー出身の現場経験豊富な専門スタッフ

担当者の声



自動車産業支援チーム
に所属する
「ものづくりアドバイザー」

自動車産業支援チームは2023年10月に発足しました。以降、合計300社以上の取引先訪問・工場見学を通じて、それぞれの企業が持つ強みや高い技術力、現場で培われてきた工夫や知見に数多く触れてきました。

こうした価値をどうやって将来に引き継ぎ、さらに発展させていくかに大きな意義を感じています。今後も経営者と現場に寄り添いながら、企業ごとの特性に応じた支援を通じ、企業の製造現場における課題解決および持続的な成長に向けて取り組んでいきます。

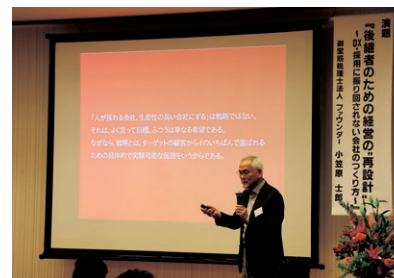
TOPICS

百五後継者育成塾 卒業生向け講演会・懇親会の開催

2019年から毎年、百五総合研究所との共催で後継者育成塾を開講しています。本塾では、経営の基礎知識から実践的な戦略立案、人材マネジメント、事業承継の進め方まで、実務に直結する幅広いテーマを体系的に学んでいただいております。

2026年5月、百五後継者育成塾の累計卒業生が200名に達したことを記念し、卒業生を対象に、百五後継者育成塾 卒業生向け講演会・懇親会を開催しました。本イベントは、次世代経営者同士のネットワーク形成と、継続的な支援強化を目的としています。

当日は、講演会に92名、懇親会に85名の卒業生が参加しました。講演会では、後継者育成塾の講師である御堂筋税理士法人の小笠原 士郎氏より、「後継者のための経営の“再設計”-DX・採用に振り回されない会社のつくり方-」と題し講演を行っていただき、参加者から高い評価を得ました。また、懇親会では、塾生同士の交流を通じて業種や立場を超えた交流が活発に行われ、新たな関係構築や情報交換の場となりました。



» コンサルティングの強化

コンサル人材育成環境の充実

法人拠点の集約

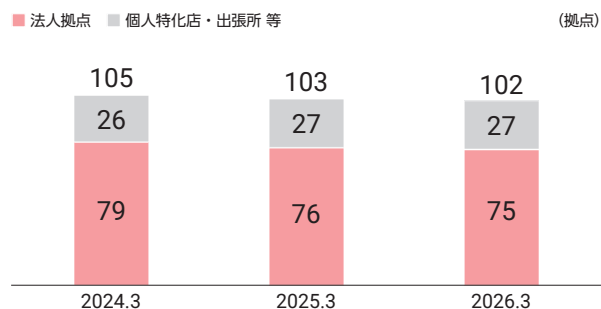
事業性融資を取り扱う「法人拠点」のうち、渉外担当者が3名以下である店舗の「渉外・融資」係を近隣店舗に集約します。

1拠点あたりの渉外担当者を増やすことで、豊富な知識や経験を持つ行員から若手行員へ営業ノウハウを承継できる体制を構築します。

また、人材育成の環境を充実させ、渉外担当者の能力を高めることで、お客さまに質の高いコンサルティングサービスを提供します。

集約対象店舗の跡地には、必要に応じて、取扱業務を限定したプラザ出張所を開設します。窓口営業を継続することで、お客さまの利便性を維持しながら、営業体制の強化と店舗ネットワークの最適化を進めます。

当行拠点数



取組事例 法人拠点集約がもたらす渉外体制の活性化

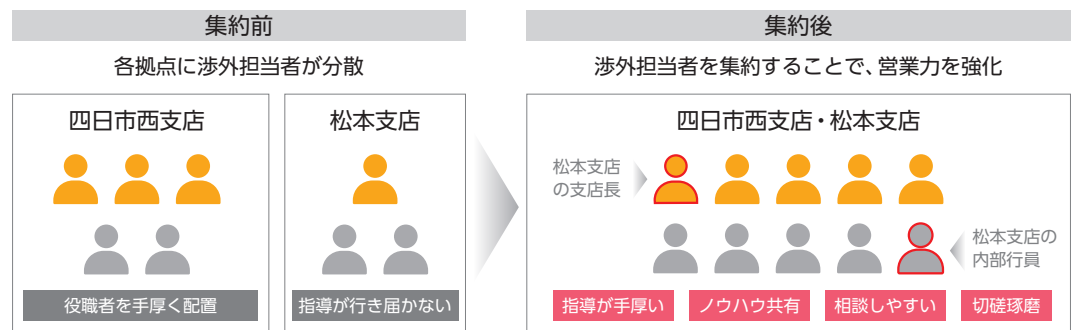
2025年3月24日、法人拠点集約の試行店として、四日市西支店と松本支店、名張支店と桔梗が丘支店の拠点集約を実施しました。今回の法人拠点集約では、1拠点あたりの渉外担当者が増加したことで、渉外係全体が活性化しました。

これまでの拠点集約は、店舗運営の効率化を目的としており、余剰人員を他部署に再配置していました。

一方、法人拠点の集約では、渉外担当者を増加させることで、営業力の強化を図っています。

渉外担当者の増加により、特に若手行員にとっては、業務上の疑問や課題が生じた際に気軽に相談できる先輩や上司が常に身近にいる環境が整いました。また、年齢の近い行員が多くなったことから、ともに切磋琢磨できる環境の実現にもつながっています。

四日市西支店・松本支店の渉外係の状況



集約前の四日市西支店は、役職者が3名配置され、営業推進管理と人材育成を分担できていましたが、松本支店は、役職者1名が営業推進管理を行いながら、担当者2名の育成を行っていました。

集約後には、さらに松本支店の支店長と内部行員を渉外係に配置することで、営業体制が強化されるとともに、役職者と担当者のバランスが整い、手厚い人材育成が行える環境となりました。

基本戦略 02 成長への挑戦

クロスボーダーローン ―世界と対話し世界の成長を地域へ還元―

三重県のリーディングバンクとして、世界の成長を地域へ還元することで持続的な成長と収益基盤の強化をめざします。

戦略の基本的な考え方

クロスボーダーローンは資金運用としての側面をもちながらも、目まぐるしく変化するグローバル経済の潮流をいち早くとらえ、その成長を地域の産業・地域社会へと「還元」していく役割を担っています。

当行は、国内市場の成熟化を見据え、持続的な成長と収益基盤の強化に向けて、クロスボーダーローンを戦略領域の一つとして位置づけています。

クロスボーダーローンは東海3県において当行が先駆的に取り組む収益チャンネルであり、残高は2,612億円に達し、ポートフォリオの分散および収益の向上に寄与しています。

主要指標

2,612億円

クロスボーダー課
における融資残高

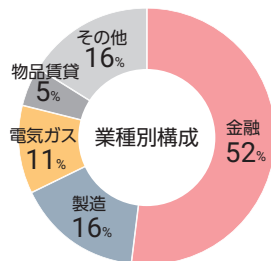
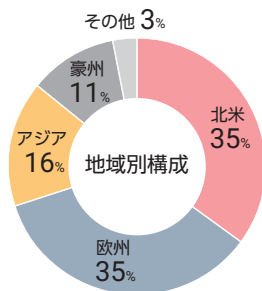
411億円

2025年度
クロスボーダー
新規融資実行累計額

13か国

2025年度
取組国数

規律ある分散ポートフォリオ（2026年3月末時点）



2025年度の主要活動

世界主要都市の
キーパーソンとの直接対話

海外金融機関・与信先との直接面談を通じ、書面では得られない地政学リスクの生きた知見の獲得と人脈の構築。

グローバルな
先進ファイナンスへの挑戦

海外市場における先進的なファイナンス案件（北米再エネ・インフラ、航空機）への挑戦を通じ、高度なストラクチャリングやリスク分析に関する知見を獲得。

次世代人材育成・
外国人材の登用

グローバルな視点を有する人材の発掘・育成を推進し、外国人材を積極登用。多様な知見で組織の専門性と対応力を強化。

現場主義がささえる与信判断の高度化

与信判断においては、財務情報のみならず、地政学リスクや商慣習、貸出先の経営姿勢といった非財務要素の見極めが不可欠です。当行は海外営業拠点を持たない分、世界主要都市への継続的な訪問と海外金融機関や貸出先との直接対話を率先して実践し、定性的情報の蓄積と信頼関係の構築につとめています。

TOPICS

国内金融機関初！「Moody's Agentic Solutions」の導入

2026年1月、国内金融機関で初めて、ムーディーズ・アナリティックスが提供する生成AI分析サービス「Moody's Agentic Solutions」を海外融資分野へ導入しました。本サービスは、複雑な財務データの分析やレポート作成を自動化し、財務諸表の確認や市場環境の分析、定性的因子の評価などを自律的に実施するものです。

例えば取引のある海外企業の与信管理をする際に、必要な現地の情報収集や分析に相応の手順を踏む必要性があるため、稟議書1件の作成に2～3週間かかりますが、本サービスの導入で形式的には1～2日での作成が見込まれます。

これにより、資料作成時間は従来比の10分の1に短縮され審査の質とスピードの両面で改善が図られます。また、生成AIによる分析の信ぴょう性は、分析根拠を各担当者が確認することで、その精度とガバナンスを両立することができます。現在、効果を検証しながら業務を進めている段階ですが、今後対象業務範囲を順次拡大していく予定です。

基本戦略 02 成長への挑戦

ストラクチャードファイナンス

ストラクチャードファイナンス推進体制の高度化を進め、良質なアセット積み上げや社会貢献につとめます。

戦略の基本的な考え方

資本・資金効率の高いポートフォリオの形成

当行が推進する資金・資本の両面における「効率的なアセットアロケーション」実現の一環として、リスクアセットであるストラクチャードファイナンスの積み上げを重要戦略として位置づけています。

当行が強みとするPFIおよび再エネ向けプロジェクトファイナンスを引き続き推進するとともに、不動産ノンリコースローンやLBOローンなどの領域への取組みも強化し、高効率な貸出ポートフォリオを再構築し、リスク分散および収益向上に寄与していきます。

また、ストラクチャードファイナンスで培ったノウハウを活かし、多様化・高度化する地域のお客さまからの資金需要に対して、迅速かつ最適なソリューションを提供していきます。

2025年度の主要活動

●アレンジおよびレンダー業務の窓口統一

専門的知見を有するプロによるアセットの管理および知見とノウハウの蓄積

●先進ファイナンスへの挑戦

蓄電池やコンセッションなどの高難度案件への取組みを通じた知見の向上

●専門人材の継続的育成

メガバンクや大手信託銀行へ人員派遣を通じた持続可能な体制の構築

プロダクト別取組み件数・残高

	累計件数	残高
PFI	70件	479億円
再エネ	64件	566億円
不動産	26件	173億円
LBO*	46件	131億円
証券化	29件	218億円

※ 投資金融部勘定以外案件含む

2026年度の活動方針

●ポートフォリオの再構築

不動産ノンリコースローンやPEファンドとの連携によるLBOローンへの注力

●主力分野における新形態への挑戦

継続的にコンセッション(PFI)や蓄電池(再エネ)等の新興市場への挑戦

●業務効率化による営業強化

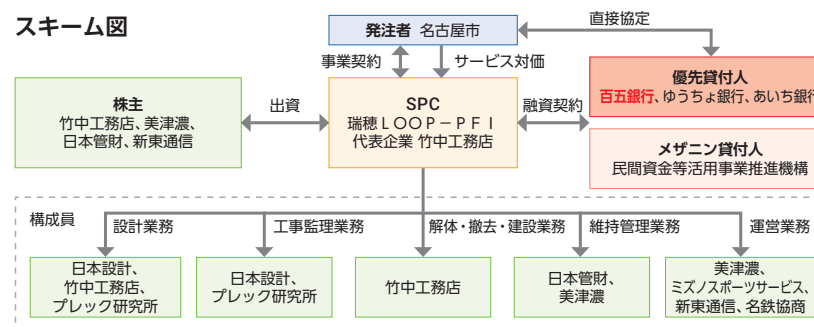
生成AIなどの活用による業務遂行スピード向上を通じた営業時間の捻出

TOPICS 地域を代表するプロジェクトへの金融支援を通じた地域貢献

愛知・名古屋2026アジア・アジアパラ競技大会のメイン会場となる「パロマ瑞穂スタジアム」の施設整備にかかるPFI事業向け融資で当行がアレンジャー兼エージェントを務めました。



スキーム図



基本戦略 02 成長への挑戦

預り資産営業

KGIの 進捗	預り資産残高 増加額※	
	2025年度実績	2028年度目標
	314億円	500億円

※ 2025年3月末比 銀証合算投資信託残高の増加額

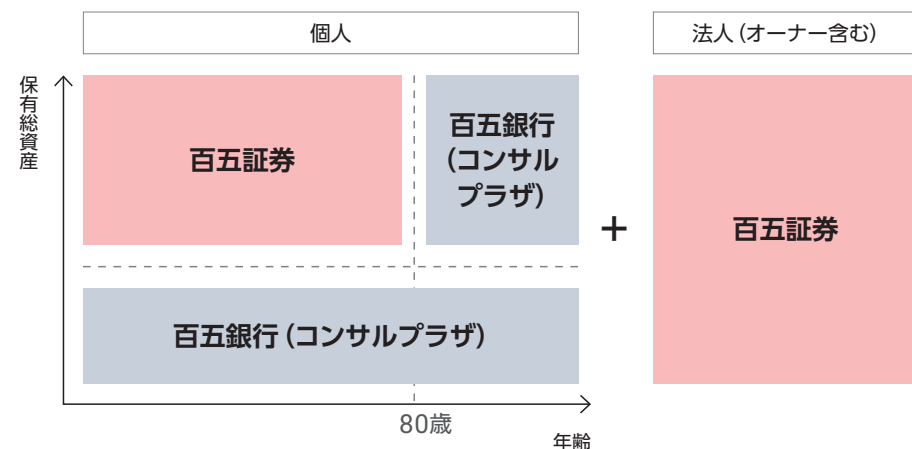
預り資産営業体制の各種見直しを通じた事務の円滑化や効率的な営業体制の構築、非対面機能の強化を実現することで、お客さま本位の業務運営の高度化を図ります。

百五銀行グループ預り資産営業体制

お客さまの最善の利益を追求するため、銀行と証券の役割を明確にし、また、ご提案を効果的に実施できるよう「グループ預り資産営業体制」を構築します。具体的にはライフステージや預り資産残高に応じたセグメント別営業体制により、銀証の推進重複を解消し、効率的な営業体制とすることで、ストックビジネスの強化とお客さま本位の業務運営の確立により、銀証合算投資信託残高の500億円増加をめざします。

セグメント別営業体制へと変更

- 証券は専門性の高い運用提案を必要とするお客さまの運用ニーズに応える
- 銀行は家計見直し、相続・贈与など、ライフプランをベースとしたお客さまのニーズに応える

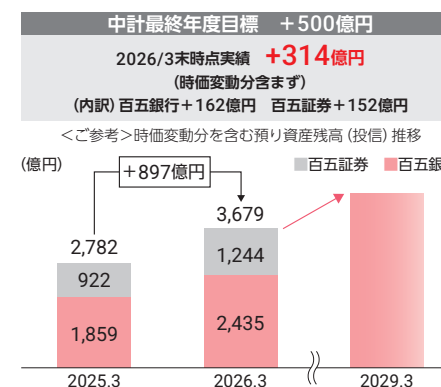


グループ投信残高増加実績

当行・百五証券のグループ投信残高は、2025年度897億円増加（うち時価変動除く純増額314億円）と中期経営計画目標に対して順調に積み上げ、ストックビジネス強化が図られています。

投資信託残高は、時価変動も影響しますが、取引顧客数拡大や積立投信やNISA・iDeCoの利用促進による純増販売額の積み上げに注力しています。この残高増加は信託報酬（ストック収益）の増強につながっています。

預り資産残高 (投信) 増加額



TOPICS

お客さまの声を反映した対応

■ 金融商品取引の利便性向上

2025年7月に、対面での預り資産販売の契約を紙帳票から電子契約に変更し、お申込手続きの利便性向上およびペーパレス化を図りました。

■ 資産運用セミナーの開催

2025年度は、7月に「花火鑑賞付きの親子セミナー」、11月に「マーケット・投資環境および相続・終活セミナー」、2026年2月に「お金を育てるキャラバンNISAを学ぼうin三重県」を開催するなど、資産運用初心者から資産運用経験者、若年層から高齢者、など幅広いお客さまのニーズに合わせた情報提供機会の充実を図っており、今後もさまざまな機会を設け、お客さまへの有意義な情報提供を行い、取引顧客拡大につなげます。

基本戦略 02 成長への挑戦

非対面取引の強化

百五銀行スマホバンキングでは、非対面取引の強化を進めています。今後もお客さまのニーズ変化にあわせた最適なサービスの提供により、お客さまとのより強固な関係性の構築をめざします。

個人向けサービスの集約

スマートフォンアプリ「百五銀行スマホバンキング」を非対面チャネルの軸として、個人のお客さま向けサービスの入り口を集約しました。これにより当行が提供する各種サービスを一体的に可視化でき、金融取引をより身近に感じていただけるアプリに進化しました。



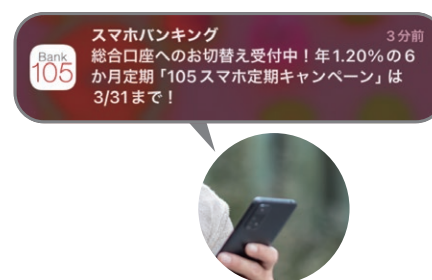
メニュー画面に
個人のお客さま向け
サービスの入り口を
集約

▶ 普通預金	振込・振替	カードロック	PDF出力	振込先登録
▶ 資産形成	定期預金 入金・解約	外貨普通預金 預入・払戻	外貨普通預金 口座開設	投資信託 取引・NISA
	投資信託 口座開設	マーケット情報	確定拠出年金	百五証券取引
▶ ローン	ローン 借入・返済	ローン申込み	住宅ローン 一部繰上返済	各種 シミュレーション
▶ 各種届出	届出内容照会	住所変更	カード再発行	
▶ 来店予約	来店予約サービス	保険の見直し 各種相談予約		
▶ キャッシュレス	税公金支払い	クレジットカード 申込み	決済サービス との連携	
▶ お役立ち情報	キャンペーン情報	各種金利	各種手数料	トピックスー覧

■ …2025年度追加機能

非対面チャネルを活用したOne to Oneマーケティング施策

お客さま一人ひとりに合わせたアプローチを実施するため、百五銀行スマホバンキングではスマートフォン端末のプッシュ通知機能を活用して、個別にお得な情報を配信しています。お客さまの状況に応じて文面を変更することができるため、個々に最適なお案内が可能です。



TOPICS 百五銀行スマホバンキング 他金融機関向け販売状況

2023年4月より販売を開始した、百五銀行スマホバンキングの他金融機関向け販売（BIPROGY株式会社との協業）は、2026年4月時点で合計9金融機関にて採用され、現在では合計約100万人のユーザーが当行アプリを基盤としたサービスを利用しています。また、導入以降の追加機能について個別に販売可能な仕組みも構築しており、これにより開発コスト削減・業務効率化を図ることができます。今後も採用金融機関との活発な交流を行い、非対面チャネル対応を検討する金融機関に向けて新たなサービスを提供します。

提供方式	提供概要	採用金融機関数
サービス提供型	当行アプリをベースにBIPROGYが共同利用として開発したアプリ「#tsumuGO_mobile」を利用する方式	7
開発自営型	当行アプリを金融機関へ提供し、金融機関でバンキングアプリを自営開発する方式	2

基本戦略 02 成長への挑戦

個人向けローン業務

個人取引基盤を拡大し、DX化・本部集中化により顧客利便性と業務効率を向上させ、地域で選ばれるローン体制と持続的成長を実現します。

住宅ローン手続きのDX・本部集中化の具体的取組み

DX化の主な施策としては、2025年7月からスマホバンキングへ住宅ローンの一部繰上げ返済機能を追加し、これまで契約書の記入と郵送が必要であった取引を非対面かつペーパーレスで完結する機能追加を行いました。

2026年2月からは、ご融資後に完備していない条件を自動でお客さまへメールでお知らせするシステム対応を実施しています。また、本部集中化施策としては、2026年4月から住宅ローンの各種契約書を本部やグループ会社で作成する対応を行い、営業現場の負担軽減を図っています。

今後も、事前審査申込み方法のシステム化、生成AIを活用した受付事務省力化を行い、対面かつ紙ベースで事務処理にも多くの人手が必要な住宅ローン手続きのDX・本部集中化を進め、お客さまに負担が少ない住宅ローン手続きをめざします。

住宅ローン利用者へのクロスセル強化

住宅ローン利用者とのクロスセルを強化するための足がかりとして、当行への全額給与振込指定の増加を強化しており、全額給与振込指定をいただいている割合は増加傾向にあります。

また、住宅ローン利用者の多くは働き世代であり、非対面での取引ができるようスマホバンキングの加入者増加をめざし、未加入者へ加入促進DMを送付するなど、ご融資後にクロスセル取引を拡充するための土台作りを行っています。

無担保ローン戦略

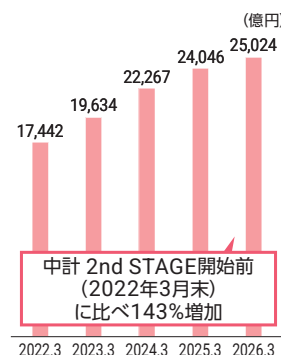
全商品がWEB上で申込みから契約まで完結可能なスキームを構築できるよう進めております。まずは主力商品の実装を優先し、お客さまの利便性向上に取り組みます。また、一部の商品内容を見直し、地域内での競争力強化による残高増加をめざします。

個人向けローン実績（住宅ローン・無担保ローン）

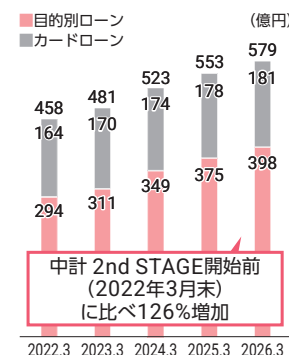
住宅ローンにおいて、2025年度は年間2,000億円の獲得目標に対し2,213億円を獲得し、順調に住宅ローン残高を積み上げることができました。今後も当行を利用いただけるよう商品性向上や手続きの簡素化をめざします。

無担保ローンではWEB広告施策の強化を進めています。その結果、WEB完結申込が可能な多目的ローンのWEB比率は74.8%に達しています。主力商品の住宅ローン利用者限定商品および百五マイカード「DREAM」の獲得が堅調に推移し、無担保ローン残高は579億円となりました。

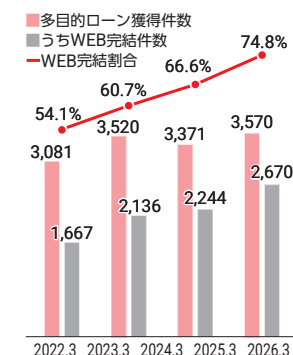
住宅ローン残高



無担保ローン残高



多目的ローンWEB完結 割合



基本戦略 02 成長への挑戦

有価証券戦略

当行の有価証券運用は、「優良な支払い準備資産の確保」、「安定的な利息配当収入の獲得」、「中長期的な視野に立った含み益の形成」を目的に、安全かつ優良な資産の積み上げを行っており、資産運用において貸出金とともに重要な役割を担っています。

有価証券ポートフォリオの状況

当行では、2026年3月末時点で約1兆6,100億円の有価証券を運用しています。

2025年度は円建債券投資の増加、株価上昇による評価損益の改善により、有価証券残高は前年度末比1,160億円増加しました。

経営体力の余力度合いを示す有価証券の評価損益は、国内金利上昇により円建債券が全体で評価損となっているものの、株式の評価益により有価証券全体では2026年3月末時点で2,108億円となっています。

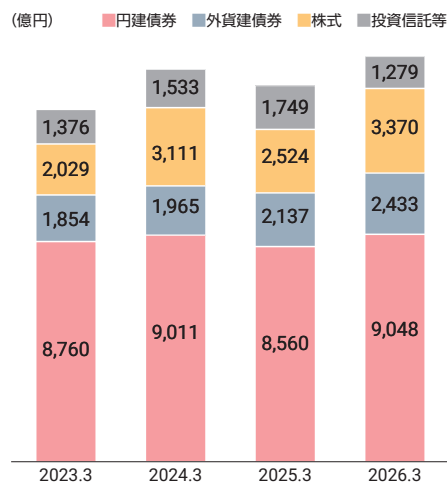
今後の運用方針

中期経営計画では、円貨建債券中心に有価証券ポートフォリオを再構築しつつ、市場環境の変化に柔軟に対応し、収益最大化をめざす方針としています。

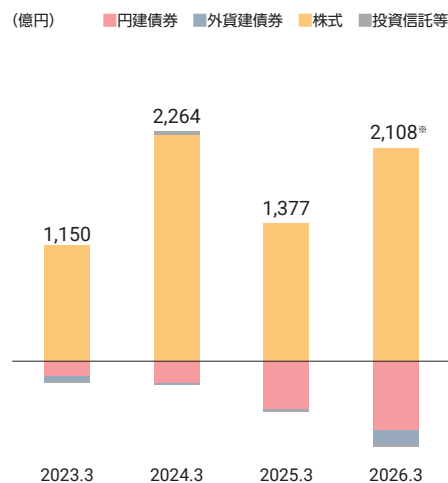
近年の円金利環境の変化をふまえ、中長期的な視点から見て、将来に向けた安定的な収益機会が確保できる運用環境が整いつつあると考えています。

このため、円貨建債券への新規投資を進めるとともに、マイナス金利時代に投資した円貨建債券を中心とする低利回り債についても、段階的に入替を行い、有価証券全体の利回りの改善を図ります。

有価証券残高推移

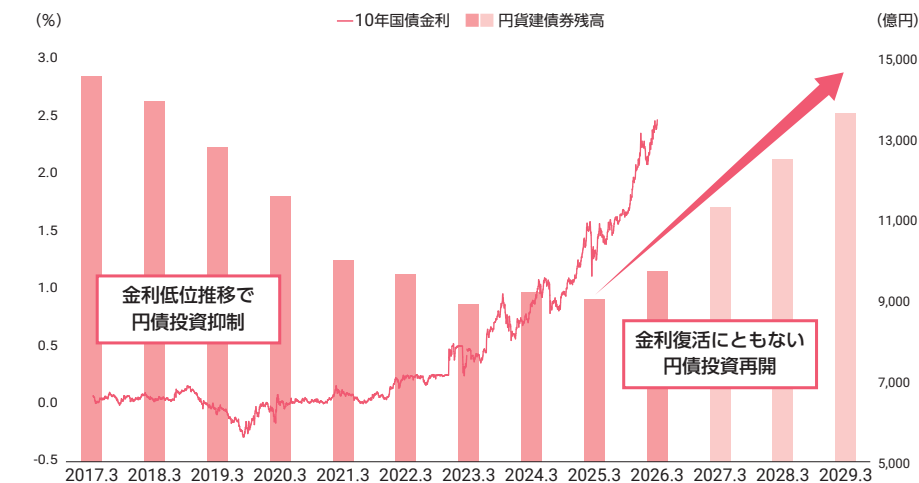


有価証券評価損益推移



※ ヘッジ考慮後の評価損益は2,168億円

円貨建債券残高推移



※ 2026年3月末までは実績、2027年3月末以降は中期経営計画計数

基本戦略 02 成長への挑戦

預金取引の増強

個人・法人それぞれのお客さまのお役に立ち、「頼りにされる銀行」となることで、これまで以上に幅広いお客さまからの支持を得て、長期的にお預入れいただける預金の獲得をめざします。

個人セグメント

資産形成層



資産形成層・住宅ローン利用者

- 『[給与×JCB]トクする!新生活応援キャンペーン』『105スマホ定期キャンペーン』などの預金キャンペーンを実施し、資産形成世代のお取引の拡大と、基盤の拡大をめざしています。

家計の見直し提案

- 資産形成層・住宅ローン利用者を中心に、主に保障型保険の見直し提案による家計見直しアドバイスを行っている「ほけんの相談窓口（愛知・四日市・津）」では、ライフプランに合わせた保険の見直しから家計の見直しをきっかけに、預金取引や資産形成取引につながる総合提案の入り口となるよう取り組んでいます。

シニア層に向けた取組み

- 恒常的に商品ラインアップしている年金受取指定者向けの「年金定期」に加え、2026年には「セカンドライフ定期キャンペーン」を実施するなど、シニア層の預金獲得をめざすとともに、年金受取指定や相続提案を含めた世帯総合提案につなげる取組みを行っています。

シニア層



法人セグメント

三重県内



三重県外



法人のお客さまへの取組み

- 融資取引に加え、預金・決済を含めた総合取引化を推進しています。特に、融資シェアに対して預金シェアが低いお客さまについては、取引深耕余地が大きい先として位置づけ、定期性預金の提案に加え、給与振込口座の元請指定や売上入金口座の集約、EB契約の推進等を通じた決済メイン化に取り組んでいます。これにより、日常的な資金決済の流れを当行へ集約いただき、粘着性の高い法人預金の積み上げを図っています。

地域連携への取組み

- 地域連携の取組みとして、寄付型定期預金を活用した地域貢献活動を推進しています。お客さまの預金を通じて地域社会へ還元する仕組みを提供することで、地域との関係強化や地元企業・自治体との連携深化につなげ、「地域課題解決に貢献する銀行」としての価値向上をめざしています。

基本戦略 02 成長への挑戦

グループ全体でのソリューションの提供

各社が有する専門性や機能を結集し、総合的な価値を提供しています。グループ一体となって新たな価値の創出と持続的な成長の実現に取り組んでいきます。

グループ体制図



営業系グループ会社 業績サマリー

百万カード

(億円)	26年3月期	前期比
売上高	21.9	▲1.1
当期純利益	5.2	+0.4

百五リリース

(億円)	26年3月期	前期比
売上高	170.4	+4.9
当期純利益	4.1	+0.0

百五総合研究所

(億円)	26年3月期	前期比
売上高	4.0	+0.0
当期純利益	0.7	+0.3

百五デジタルソリューションズ

(億円)	26年3月期	前期比
売上高	6.5	+0.0
当期純利益	0.2	▲0.0

百五証券

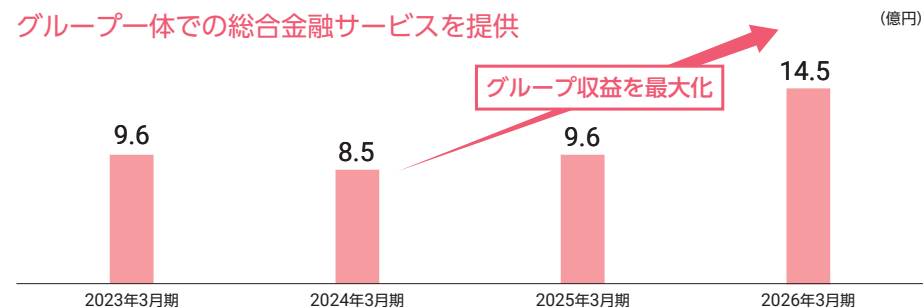
(億円)	26年3月期	前期比
売上高	21.0	+4.3
当期純利益	2.9	+3.2

百五みらい投資

(億円)	26年3月期	前期比
売上高	3.5	+2.1
当期純利益	1.1	+0.8

営業系グループ会社6社 当期利益

グループ体での総合金融サービスを提供



*は、営業系グループ会社