

2025年度中間決算説明会 Information meeting

インフォメーション・ミーティング

2025年12月 1 日

 百五銀行

FRONTIER BANKING

(証券コード8368)

■ 2026年3月期第2四半期（中間期）決算の概要	P 4
■ 2026年3月期決算予想	P 9
■ マテリアリティ	P 10
■ 中期経営計画の概要	P 11
■ 中期経営計画の進捗	P 12
■ 企業価値向上へ向けた取組み	P 33
■ 資料編	P 38

2026年3月期第2四半期（中間期）実績・2026年3月期決算予想

- 2026年3月期 第2四半期（中間期）実績…親会社株主に帰属する中間純利益は前年同期比10.7%の増益
- 2026年3月期決算予想…通期の決算予想を上方修正 昨年度の過去最高益を更新する見込み
- 年間配当金…2025年度の配当金は前期実績の21円から5円増配の26円となる見込み 6年連続の増配を予定

中期経営計画の進捗（財務目標・非財務目標）

【財務目標】

- 連結純資産ROE4.43% 2025年3月期実績3.87%から0.56ポイント上昇
- 中間純利益101億円 当期の連結当期純利益は当初予想を21億円上回る206億円と予想

【非財務目標】

- お客さまの経営課題解決数 累計216件 コンサルティングの強化によりお客さまの課題解決と収益増強を実現する
- 地域課題への関与件数 累計4件 当行独自のネットワークを活用することで地域課題の解決に積極的に関与する
- 預り関連目標、人的資本目標ともに順調に推移

企業価値向上へ向けた取組み

- 政策保有株式は2029年3月期までの中期経営計画期間4年間に「時価ベースで200億円以上削減」する計画
2025年度上期は51億円の売却を実施
- 剰余金の配当は長期安定配当を基本としながらも、中期経営計画最終年度に「配当性向40%」をめざす方針

2026年3月期第2四半期（中間期）決算サマリー（連結）

（単位：百万円）	24/9期	25/9期	増減額
業務粗利益 ①	34,211	32,833	▲1,378
資金利益	32,378	37,460	5,081
役務取引等利益	7,296	6,468	▲828
その他業務利益	▲5,463	▲11,094	▲5,631
うち国債等債券損益 ②	▲728	▲7,986	▲7,257
一般貸倒引当金繰入額 ③	166	388	222
経費 ④	21,955	22,870	915
業務純益 ①－③－④	12,089	9,574	▲2,515
コア業務純益 ①－②－④	12,984	17,949	4,964
コア業務純益（除く投資信託解約損益）	12,984	17,734	4,749
臨時損益	735	4,511	3,775
うち不良債権処理額	1,933	1,325	▲607
うち株式等関係損益	1,216	5,260	4,043
経常利益	12,824	14,085	1,260
特別損益	▲68	▲64	4
税金等調整前中間純利益	12,756	14,021	1,264
親会社株主に帰属する中間純利益	9,192	10,175	982
与信関係費用	2,099	1,713	▲385

（単位：億円）	24/9期	25/9期	増減額
有価証券利息配当金	126	158	32
うち投資信託解約損益	－	2	2
国債等債券損益	▲7	▲79	▲72
うち売却益、償還益	1	－	▲1
うち売却損、償還損、償却	8	79	71
株式等関係損益	12	52	40
うち売却益	13	56	42
うち売却損、償却	1	3	2

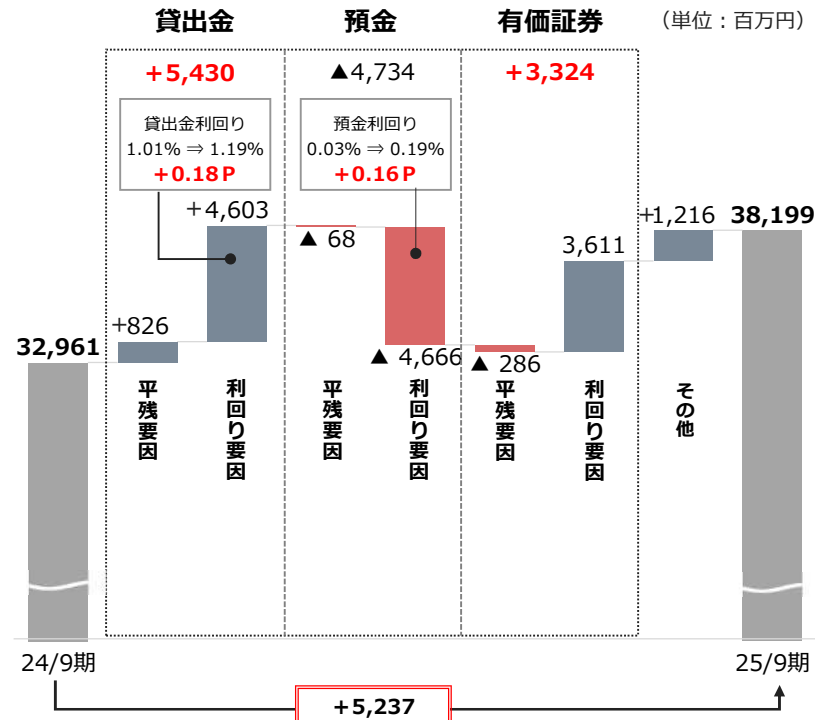
資金利益や株式等関係損益の増加などにより
親会社株主に帰属する中間純利益は**前年同期比10.7%の増益**

【主な増減要因】

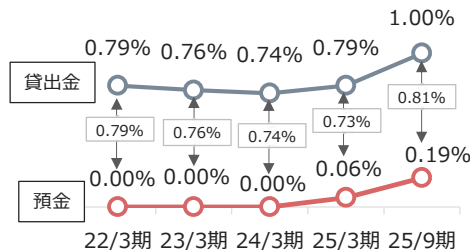
- 貸出金利息や有価証券利息の増加により、資金利益が増加
- 低利回り債券を売却してポートフォリオの改善を図ったことにより、国債等債券損益が減少
- 政策保有株式の売却を進めたことにより、株式等関係損益が増加
- 親会社株主に帰属する中間純利益は、5期連続の増益

■ 貸出金利息や有価証券利息の増加により、資金利益は前年同期比15.9%増加

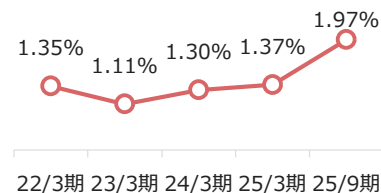
資金利益の増減要因（全店）



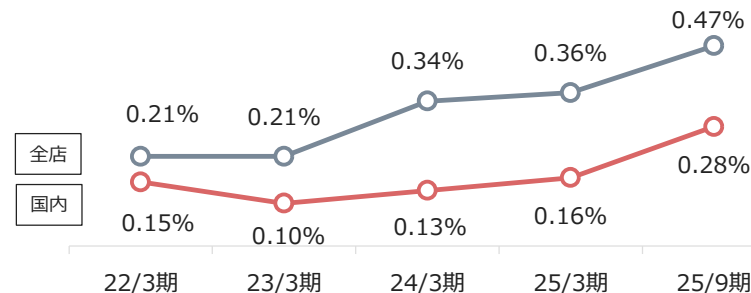
■ 預貸金利回り（国内）



■ 有価証券利回り（国内）



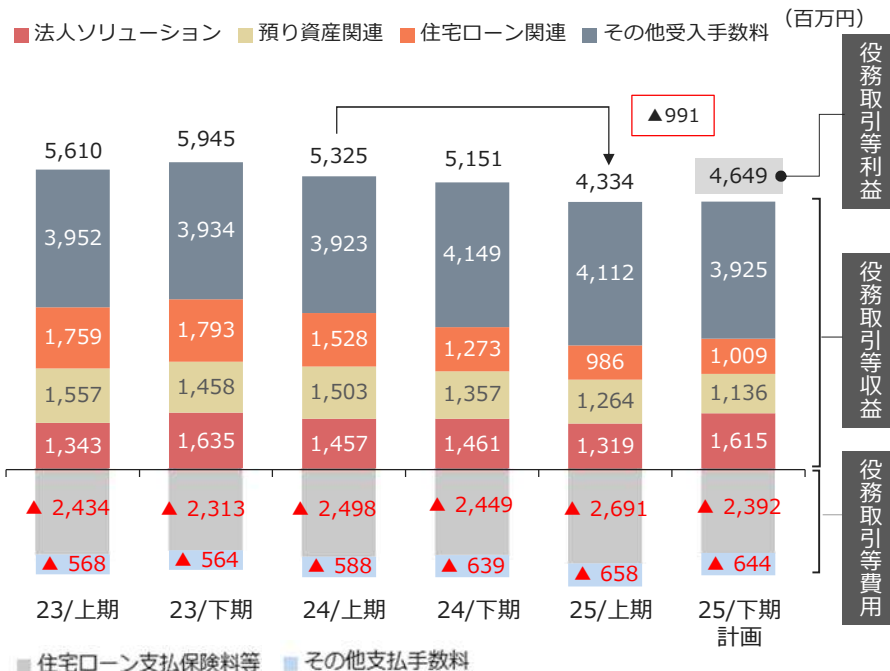
■ 総資金利鞘（全店・国内）



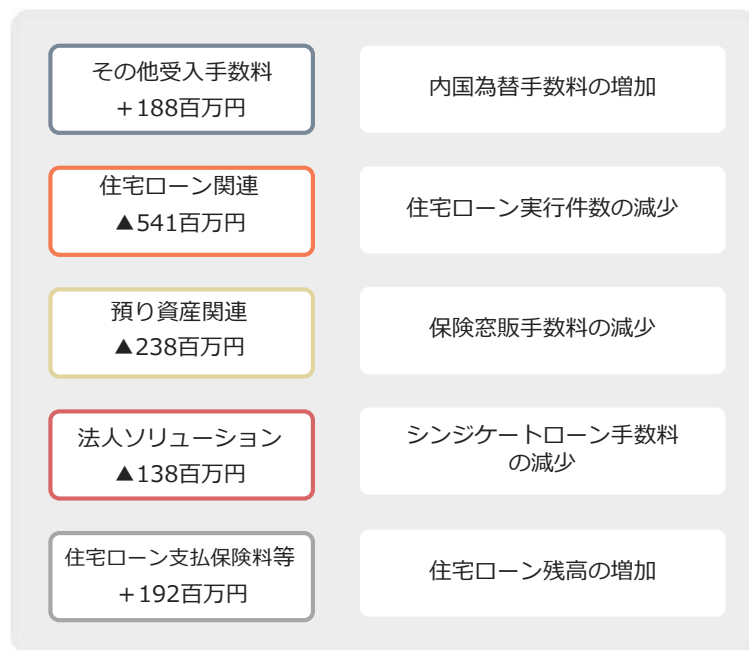
役務取引等利益（単体）

住宅ローン関連手数料の減少などにより、役務取引等利益は前年同期比18.6%減少

役務取引等利益

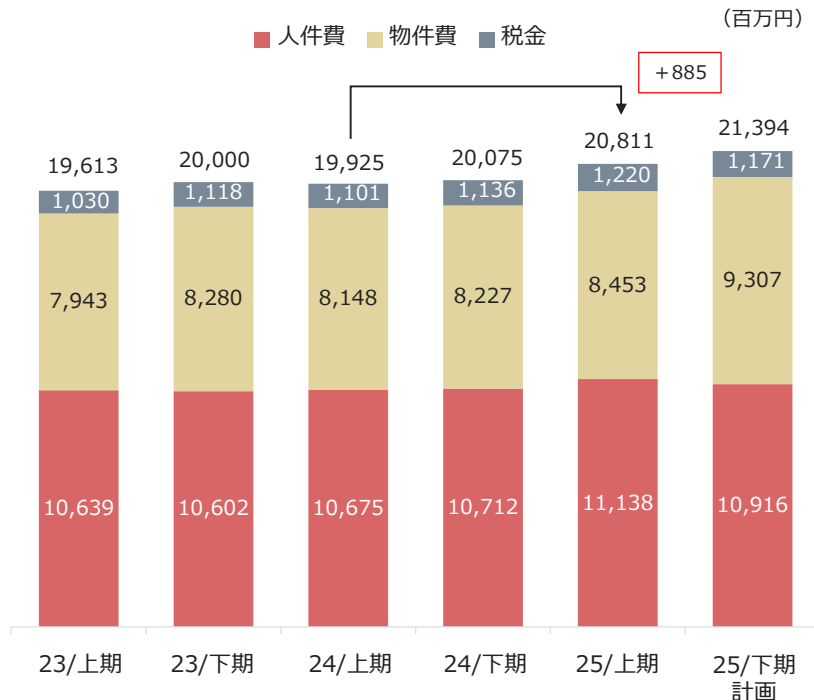


主な増減要因（前年同期比）

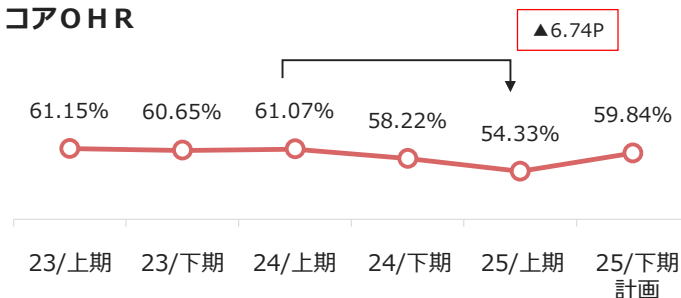


■ ベースアップやIT関連投資などにより、経費は前年同期比4.4%増加

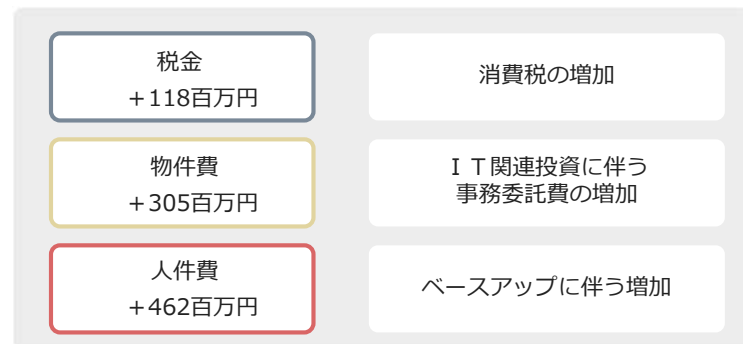
経費



■ コアOHR



■ 主な増減要因

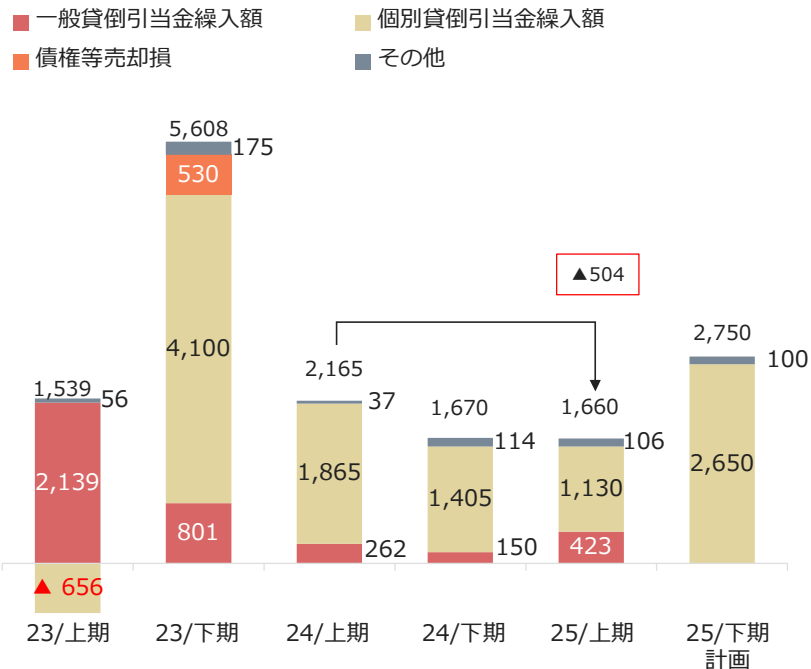


与信関係費用（単体）

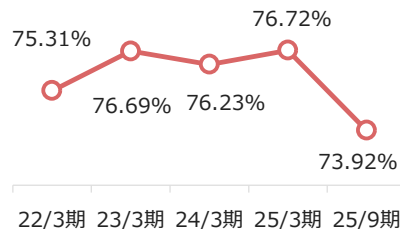
■ 個別貸倒引当金繰入額の減少により、与信関係費用は前年同期比23.3%減少

与信関係費用（単体）

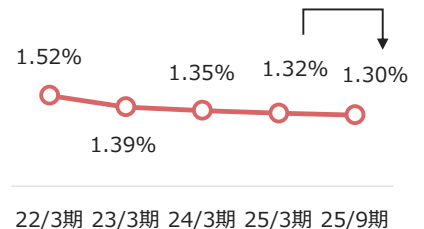
（百万円）



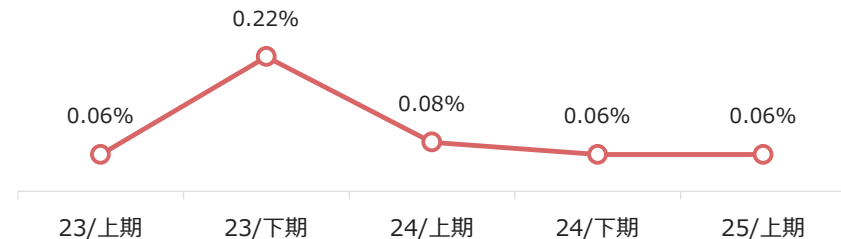
■ 不良債権カバー率



■ 不良債権比率



■ 与信費用比率



■ 連結、単体ともに2024年度を上回り、過去最高益を更新する見込み

単体

(単位：百万円)	26/3期 (当初公表)	26/3期 (見直し後)
業務粗利益	66,300	65,600
資金利益	65,400	72,900
役務取引等利益	8,400	9,000
その他業務利益	▲7,500	▲16,300
業務純益	23,700	22,900
経常利益	25,300	27,700
当期純利益	18,000	20,100
与信関係費用	3,800	4,400

連結




(単位：百万円)	26/3期 (当初公表)	26/3期 (見直し後)
経常利益	26,400	28,800
親会社株主に帰属する 当期純利益	18,500	20,600

配当

	中間	期末	年間
25/3期実績	9円	12円	21円
26/3期当初予想	12円	12円	24円
26/3期実績 および修正予想	13円 (実績)	13円 (修正予想)	26円

当初公表と比べて国債等債券損益は減少するものの、資金利益や株式等関係損益が増加することから、**連結、単体ともに上方修正**
2024年度を上回り、過去最高益を更新する見込み
配当は、当期の業績を鑑みて**年間 + 5 円、6 年連続の増配を予定**

■ 当行の企業理念とコーポレートステートメントを踏まえ、新たな成長に向けて当行が取り組むべき課題を定義

テーマ	マテリアリティ	めざす姿
 <p>社会</p>	① 活力あふれる地域づくり	地域企業の経営課題解決や付加価値向上の支援を通じて、地場産業の育成・振興・活性化をはかり、活力あふれる豊かな地域づくりに貢献します。
	② 安心と豊かな暮らしへの貢献	まちづくりを支える事業への支援や、お客さまのライフステージに応じた金融サービスの提供、金融経済教育の実施により、豊かで安心できる暮らしの実現をサポートします。
	③ 一人ひとりが輝ける社会づくり	多様な人材が能力を向上させ、心身ともにいきいきと働ける職場をつくることで、新しい価値を生み出し、地域社会に貢献します。地域とともに「ひと」を大切に作る社会をつくります。
 <p>環境</p>	④ 自然との共生	自然環境に配慮した事業活動を行うとともに、金融ソリューションや社会貢献活動を通じて、脱炭素社会・循環型経済への移行に取り組み、地域の豊富な自然と恵みを未来につなぐことをめざします。
 <p>ガバナンス</p>	⑤ 責任ある経営	高い倫理観のもと責任ある経営を行うことで、ステークホルダーのみなさまに選ばれる金融グループをめざします。環境の変化に柔軟に対応し、変革しつづけることで、地域をささえる役割を果たします。

■ コアビジネスである「銀行業」はより強固かつ効率的な事業態勢を構築。「地域を創造する新事業」への挑戦によって、「経済価値」と「社会価値」を創出し、地域の活性化と当行の企業価値向上をめざす

中期経営計画(2025.4~2029.3)

未来への挑戦

中期経営計画 KAI-KAKU 150 FINAL STAGE

中期経営計画でめざす姿

本中期経営計画を通じて「頼りにされる銀行」となることをめざす
そのために、行員は「お客さまに信頼され、頼られる人」になる

銀行がめざす姿

頼りにされる銀行

行員がめざす姿

お客さまが夢や未来を
描くとき、
一番に顔が浮かぶ行員

中期経営計画 基本戦略

01 社会価値の創造

地域課題の解決に挑戦し、
経済価値と社会価値の
創出をめざす

02 成長への挑戦

銀行業務の徹底的な効率化
とお客さまへのさらなる
価値提供をめざす

03 人材戦略

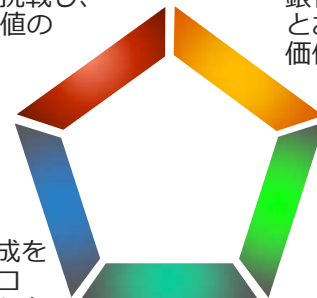
主体的なキャリア形成を
通じて「挑戦するプロ
フェッショナル集団」を
めざす

04 デジタルトランス フォーメーション

デジタル/データを活用
し、業務と思考の変革を
めざす

05 戦略基盤の強化

ガバナンスの強化、
サステナビリティと
経営の統合をめざす



		2025年9月期実績	2028年度（最終目標）
財務目標	連結純資産ROE	4.43%	5%以上
	連結当期純利益	101億円 (親会社株主に帰属する中間純利益)	240億円以上
	サステナブルファイナンス	9,763億円 (うち環境関連融資2,599億円)	1兆円 ※2030年度目標 (うち環境関連融資5,000億円以上)
	お客さまの経営課題解決数	累計216件	累計1,000件
非財務目標	地域課題への関与件数	累計4件	累計30件
	預り資産残高 増加額 (2025年3月末比 銀証合算投資信託残高の増加額)	116億円 (時価変動分除く)	500億円
	金融経済教育 開催数	累計102回	累計500回
	従業員エンゲージメント指数	80% (2024年度調査)	85%以上
	女性役職者比率	22.5%	25%以上
	GHG排出量 (Scope1, 2)	3,714t-CO ₂ (2024年度実績)	ネットゼロ

2033年に予定されている第63回神宮式年遷宮へ向けた準備が開始

<伊勢神宮（三重県伊勢市）>



■ 第63回 神宮式年遷宮

令和7年から令和15年秋にかけて20年に1度行われる
神宮最大のお祭り 1300年以上にわたり続いている

式年遷宮の「式年」とは定められた年を、「遷宮」とは宮を遷すことを意味します。神宮には内宮にも外宮にもそれぞれ東と西に同じ広さの敷地があり、式年遷宮は20年に一度、社殿や御装束・神宝をはじめ全てを新しくして、天照大御神に新宮（にいみや）へお遷りいただく神宮最大のお祭りです。

第63回の式年遷宮は令和15年秋の最も重要な儀式「遷御の儀」に向け令和7年より関連のお祭りと行事が始まります。

※神宮HP (<https://www.isejingu.or.jp/>) より引用

■ 神宮式年遷宮に向けた地域のうごき

- ・ 遷宮の年は他の年と比較して参拝者数が増加する傾向
- ・ 前回の第62回神宮式年遷宮が行われた2013年の参拝者数は1,420万人となり、統計を取り始めて以降最多を記録
- ・ 地域経済に与える影響は大きく、その年にあわせ宿泊施設・飲食施設等の観光関連施設の新設や改装、道路整備などのインフラ整備が進められる見込み
- ・ 観光客のみならず地域住民の利便性や快適性に寄与するとともに、地域経済を循環させる役割も担う

※百五総合研究所「三重県経済のあらし2025」より

■ 市町村魅力度ランキング2025

順位		市区町村	魅力度	
2025	2024		2025	2024
1	1	函館市	52.8	58.2
2	2	札幌市	51.8	57.9
3	3	京都市	49.6	52.3
4	5	小樽市	48.1	50.9
5	7	鎌倉市	46.9	46.9
		：		
13	19	熱海市	38.7	40.3
13	23	伊勢市	38.7	35.9
15	25	屋久島町	38.2	35.4

※市町村魅力度

提示した地域名に対して「とても魅力的」から「まったく魅力的でない」までの5段階評価で回答

(魅力度)

100点×「とても魅力的」回答者割合
+50点×「やや魅力的」回答者割合

伊勢市：前年23位⇒13位

※出典：「地域ブランド調査2025」（ブランド総合研究所）

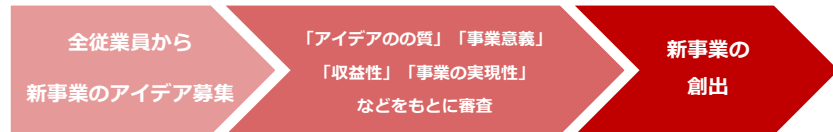
全従業員が参加し、地域課題の解決・社会価値創造に貢献する事業を創りあげる

「HYAKUGO INNOVATION LAB.」(イノラボ)



当行グループの全従業員が
主役となり、
“地域の幸せを創り出す新事業”
の創出をめざす
新たなプロジェクト

■プロジェクトの概要



■プロジェクトのねらい

地域課題の解決

新たな事業ポートフォリオの発掘

持続的な成長

従業員エンゲージメントの向上

当行の強みを活かせる新事業の創出により
地域の発展とともに企業価値向上をめざす

これまでの取組み (2025年9月末現在)

■応募に関するデータ

応募アイデア総数

180件

参加のべ人数

225人

応募の多かったカテゴリ

観光 教育・保育 人材支援 生活支援 ニーズマッチング など

■参加者の声 (意気込み)

- ✓ 三重県の魅力を全国へ伝えたい、**三重県の活性化に尽力**したいという思いで入行したため、精一杯頑張ります。

(営業店 20代 男性)

- ✓ 百五銀行を身近・温かい・信頼できるものとして築きあげ、**地元の方から「三重県に住んでてよかったよね」と言われるような地域貢献**をしていきたいです！

(本部 30代 女性)

- ✓ 銀行員としてだけでなく、**地域貢献に役立てる仕事に**いちから携わりたい

(営業店 30代 女性)

銀行独自のネットワークを活用することで「地域課題」の解決に積極的に関与する

地域課題への関与件数

累計 **4 件**
※中計最終年度目標
累計30件

ねらい

社会課題の解決を通じて
「社会価値」と
「中長期的な収益」
の創出をめざす

活動内容

- ・ 地域課題の抽出
- ・ 観光需要の創出
- ・ 外国人材の活用支援
- ・ 安心・安全な市民生活の実現
- ・ 地域産業の維持、発展を目的とした支援

など

TOPIX 伝統産業「萬古焼」に不可欠なペタライト調達多元化に貢献

<地域課題>

- ・ 製造には鉱物「ペタライト」が不可欠
- ・ ペタライトは「リチウム」を含む鉱物であり、電気自動車の普及により世界的に急激に需要が高まっている
- ・ 近年、主要産出国であるジンバブエ共和国からの輸入が困難に
- ・ 新たな輸入先の確保が必要

輸入国の多元化が課題



三重県四日市市伝統産業
「萬古焼」

国内の土鍋シェアの
8 割以上を占める

2013年より業務提携している
ブラジル銀行と連携

百五銀行
FRONTIER BANKING

BANCO DO BRASIL
ブラジル銀行

ブラジルからのペタライト輸入を実現



<大阪・関西万博ブラジルパビリオンでの式典>

銀行業の枠組みを超えた新たな業務へ挑戦し、地域の活性化と多様な収益源の創造をめざす

グループ会社



百五ハートフルサービス

◆主に百五銀行の文書・帳簿などの保管・管理業務を行う

2025年5月
特例子会社※1として**地域金融機関全国初**
「**一定の銀行業高度化等会社**※2」へ転換する認可取得

銀行の業務範囲規制の枠組みを超えた**新たな業務に挑戦**

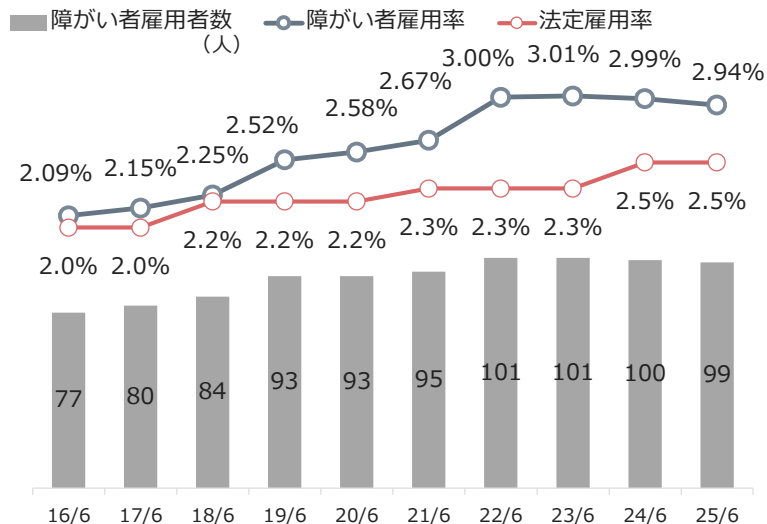
井村屋株式会社と業務請負契約



- ✓ お菓子の梱包業務を請負うなど新たな業務を開始
- ✓ 地域の障がい者雇用を促進



障がい者雇用者数および雇用率の推移

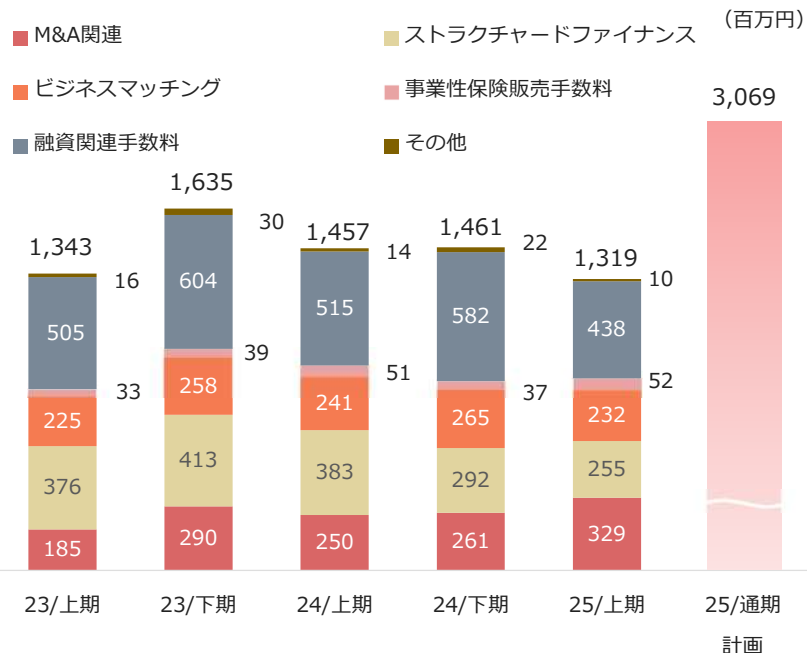


※1 障がい者の雇用促進と安定を目的として設立される子会社

※2 銀行法第16条の2 13項に規定された銀行の子会社
銀行業の高度化や利用者の利便性向上に資する業務を行う

法人営業体制の強化と課題解決営業の展開により、お客さまの課題解決と収益増強を実現する

法人ソリューション手数料の推移



法人営業体制の強化

＜営業をカガクする＞

営業活動の標準化

- ・ 渉外活動の型の作成
- ・ 収益にもとづく顧客管理
- ・ データ利活用
- ・ 渉外行動管理の徹底
- ・ 非効率事務の削減

＜個を強くする＞

ハイパフォーマンス行員の育成

- ・ 法人ファイナンシャルアドバイザーによるコンサル研修
- ・ 営業活動のPDCAを実施
- ・ テーマ別ロールプレイングの実施

＜法人拠点の集約＞

共に競い合える環境の整備

- ・ 法人拠点の集約による営業人員の再配置
- ・ 周囲に相談できる行員の存在と成功体験の共有

ハイパフォーマンス行員が全拠点に存在し
拠点全体で資金・役務利益を増強する

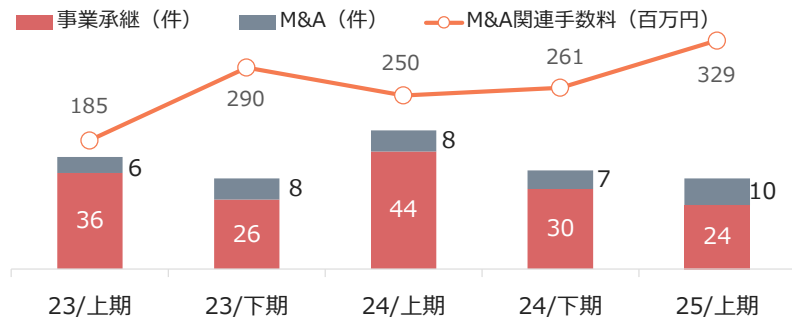
お客さまの経営課題解決数

累計**216件**
※中計最終年度目標
累計**1,000件**

- 商品・サービスの提供による経営課題解決
 - ✓ 事業承継コンサルティング、M&A支援、サステナビリティ関連融資商品など
- 中長期的な経営課題解決
 - ✓ 海外販路拡大、ハラル認証取得支援、海外現地人材の採用支援など

事業承継支援・M&A支援

■ 事業承継受託件数※/M&A受託件数と手数料推移



※ 有料コンサルティング受託件数およびビジネスマッチング受託件数の合計

【後継者育成塾】



第1期～第7期の受講者 累計**200名**

事業承継支援の一環として、事業承継の必要性や対応策、経営者に求められるマネジメントについて講義

講義例

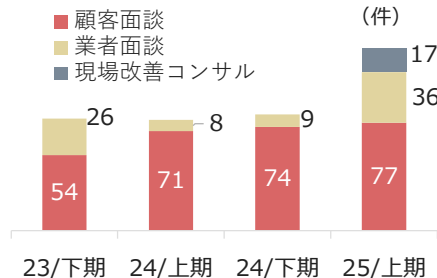
- 事業承継の全体像を把握する
- リーダーシップを磨く
- 理念・長期計画・戦略を考える

自動車産業支援

自動車産業支援の主な活動

- 01 特定課題に対する現場改善コンサルティング
- 02 支援先の開拓、工場訪問を通じた現場課題分析
- 03 販路拡大や省人化等の課題解決に向けた専門業者紹介
- 04 取引適正化・価格転嫁に関するセミナーの開催

■ 活動件数推移



強みと提案のポイント

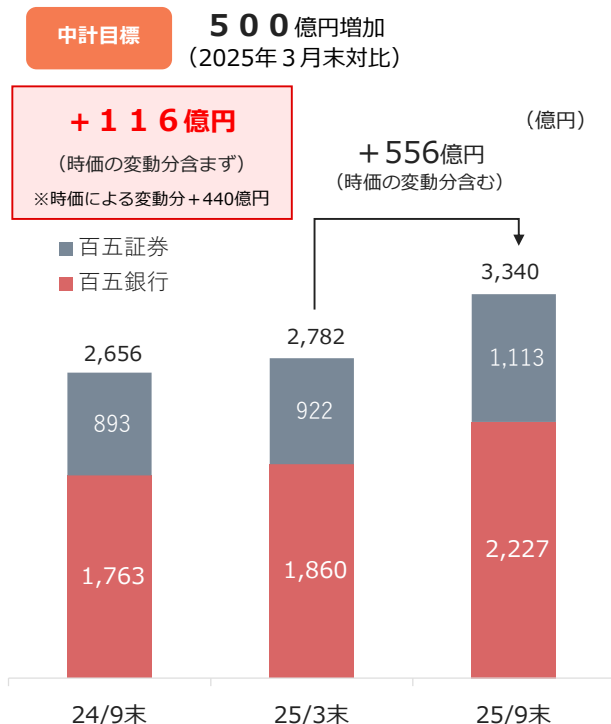
- ・ 大手自動車メーカー出身で業務を牽引してきた経験豊富な「ものづくりアドバイザー」が中心となり、従業員を巻き込んだ実行を支援
- ・ 「ものづくりアドバイザー」と当行員が協働することで、財務面・非財務面の両面から伴走支援することが可能

※現場改善コンサル

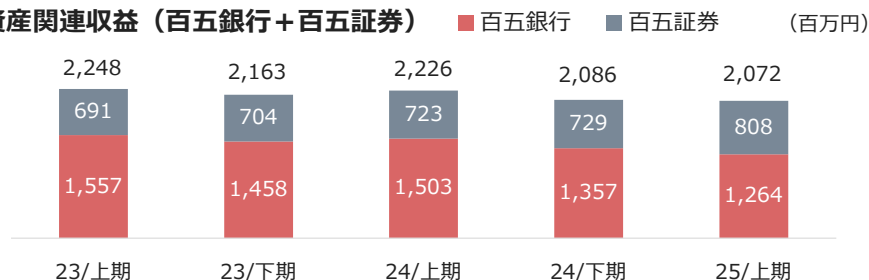
- ・ 取引先の製造現場の課題解決に向けたコンサルティング
- ・ 工場見学を起点に、顧客の課題に応じてオーダーメイドで支援を行う

■ 中期経営計画における銀証合算の投資信託残高増加額は順調に推移 ストックビジネス強化による収益性向上を図る

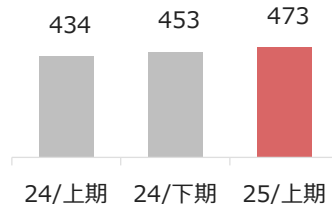
■ 銀証合算の投資信託残高増加額



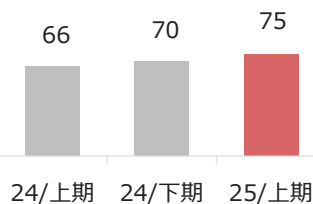
■ 預り資産関連収益 (百五銀行+百五証券)



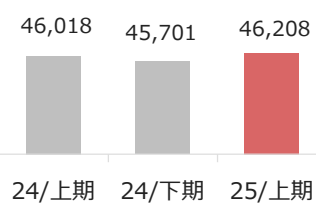
■ 投資信託 信託報酬 (百万円)



■ 積立投信振替額 (億円)



■ NISA口座先数 (先)

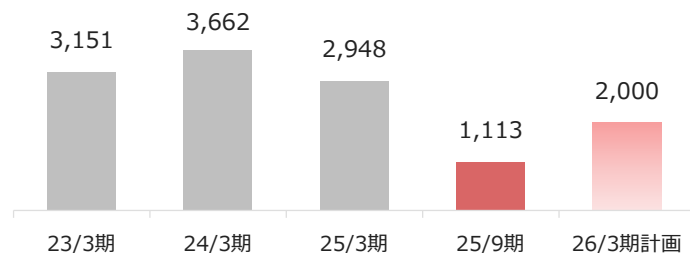


- ・百五銀行と百五証券によるグループ営業体制を強化し、グループ預り資産残高の増強を図る
- ・長期運用ニーズをキャッチし、NISA活用方法や積立投資信託の増加を図ることでストックビジネスを強化する。
- ・2025年9月末時点での銀証合算の投資信託残高増加額は116億円と堅調に推移
時価の変動分を含めた増加額は556億円増加

2024年度より戦略的に獲得目標を見直しするも、増加額は7年連続地域銀行全国1位

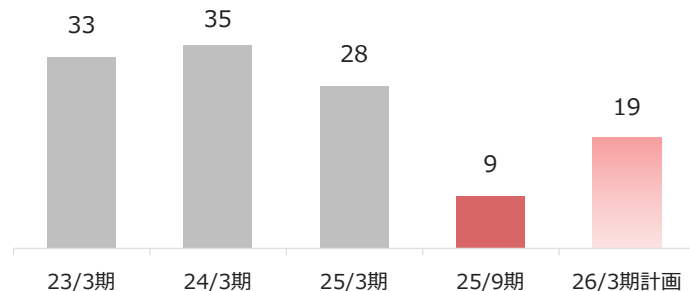
■ 住宅ローン獲得額

(億円)



■ 住宅ローン関連手数料

(億円)



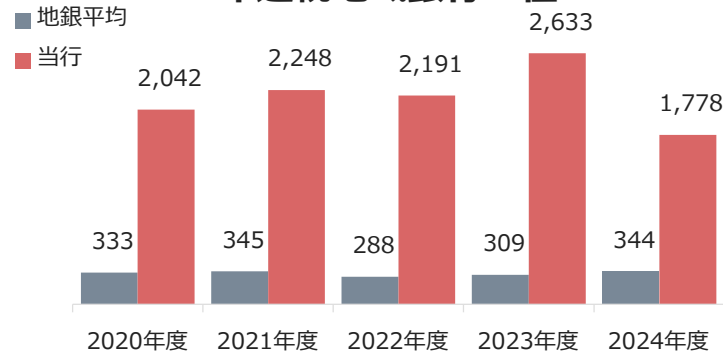
- 住宅ローンは前中期経営計画にて強固なビジネスモデルを確立
- 2025年9月中間期は住宅ローン獲得額、住宅ローン関連手数料ともに計画通りの水準で推移



2024年度より外部環境の変化などをふまえ、戦略的に獲得目標を見直しする方針へと転換したが、増加額は7年連続地域銀行1位

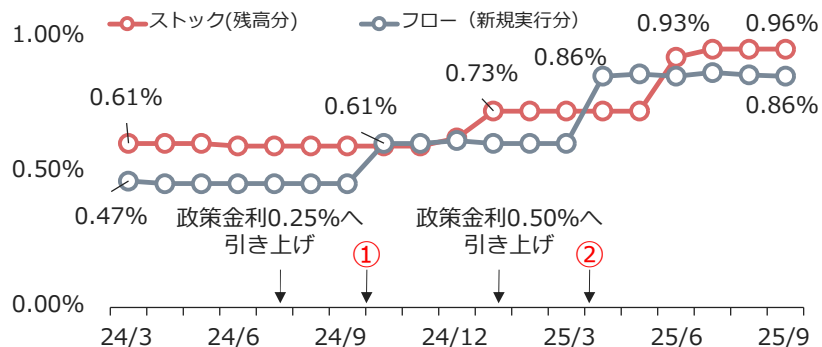
住宅ローン増加額 7年連続地域銀行1位

(億円)



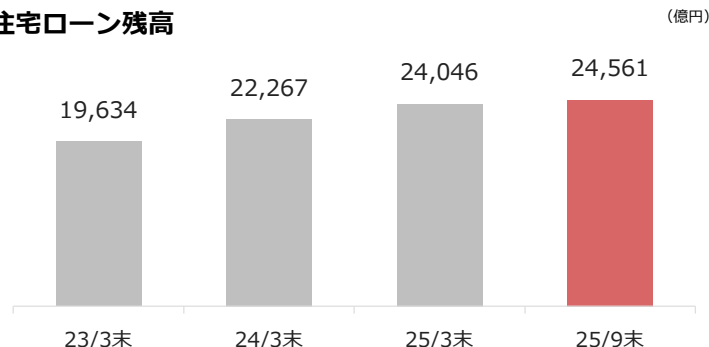
(ニッキンレポートより当行作成)

住宅ローン月末平均金利の推移

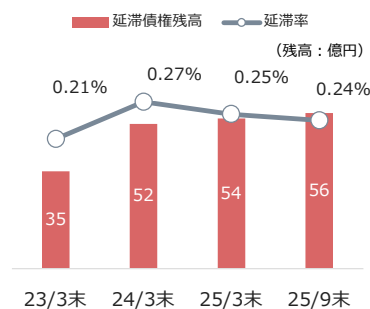


住宅ローン残高と延滞・デフォルト状況

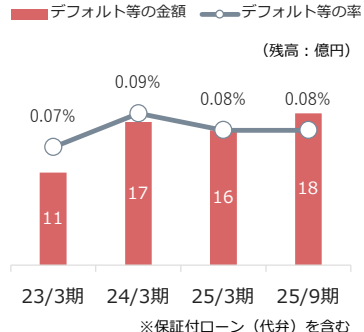
住宅ローン残高



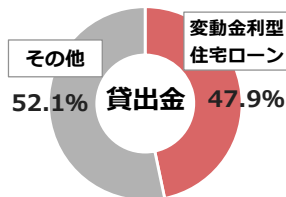
延滞債権残高・延滞率



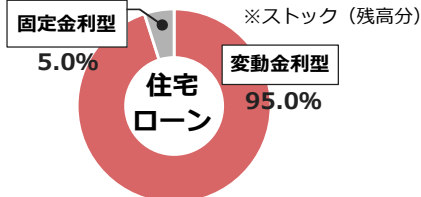
デフォルト等の金額と率



<貸出金における住宅ローンの割合>



<住宅ローンにおける変動金利・固定金利の割合>



ライフイベントに応じたアプローチや非対面チャネルの推進により粘着性の高い預金を獲得する

(単体)

総預金残高 (平残)

62,804億円
(前年同期比+767億円)

個人預金残高 (平残)

43,900億円
(前年同期比+52億円)

法人預金残高 (平残)

14,557億円
(前年同期比+843億円)

■ ライフプランと取引メイン化アプローチ

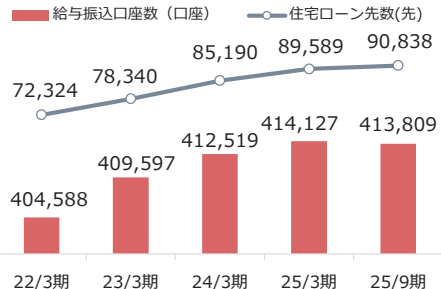
- ・ライフイベントに応じた適切な商品・サービスをアプローチできる仕組みづくりで世帯取引メイン化を推進
- ・個人預金については世代別・チャネル別の戦略により給振、年金口座の獲得に注力し、粘着性の高い預金の増強を図る
- ・法人預金については、売上入金、総給振の元受け獲得を推進し、取引メイン化を図る



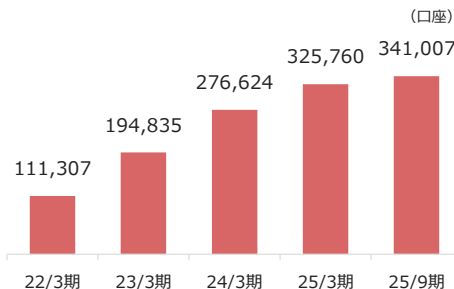
■ コア預金の獲得

住宅ローン等の総合取引を通じたアプローチと非対面取引の拡充による利便性向上によりコア預金獲得を図る

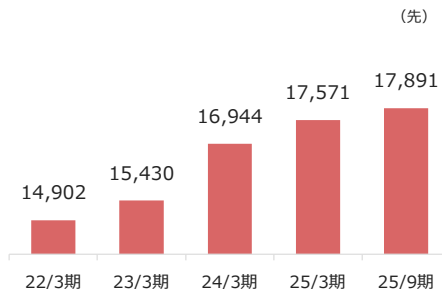
住宅ローン契約数と給与振込口座数



スマホバンキング利用口座数



法人インターネットバンキング契約数

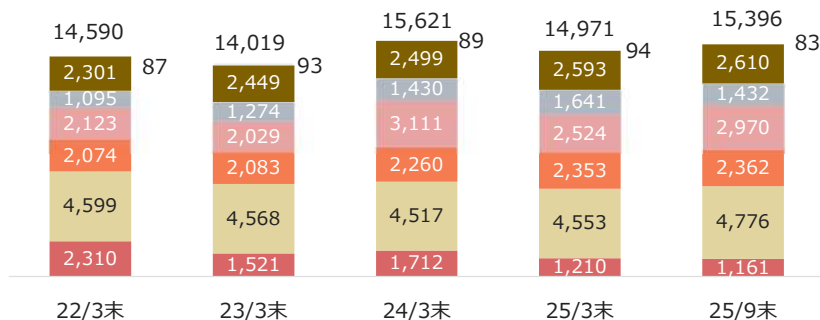


※総預金、個人預金、法人預金はNCDを含む。

アセットアロケーションに配慮したポートフォリオ運営を行い、金利上昇・株価上昇するなか低利回り債の入替え売買、株式・投資信託の利益確定を実施 有価証券ポートフォリオの評価損益は高水準を維持

■ 有価証券残高

国債 地方債 社債 株式 投資信託 外国証券 その他 (億円)

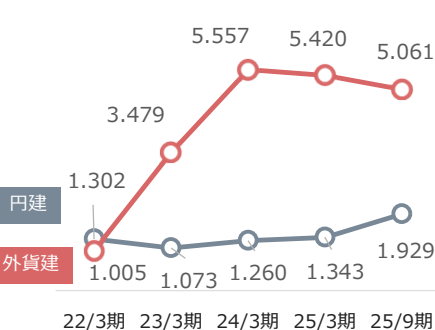


■ 利回り・デュレーション

<デュレーション> (年)

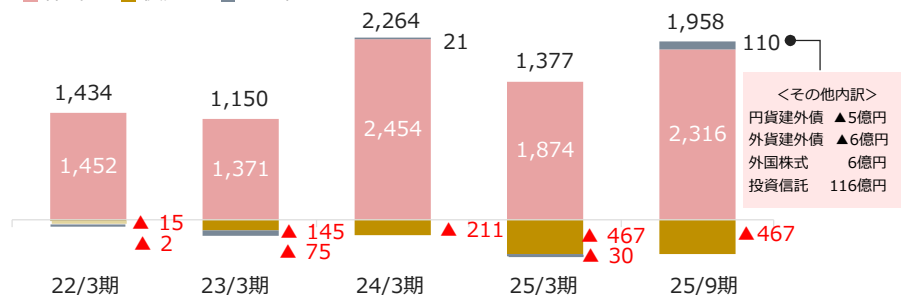


<利回り> (%)



■ 有価証券評価損益

株式 債券 その他 ※その他には外国証券や投資信託を含む (億円)



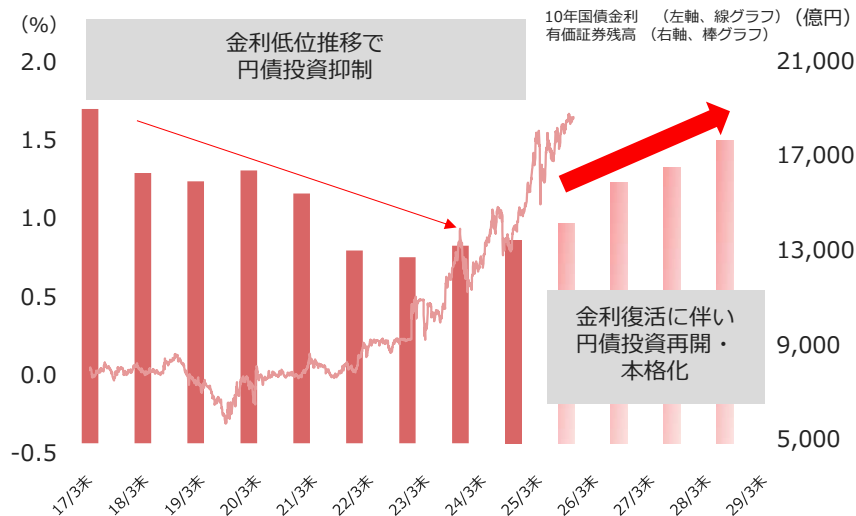
■ 有価証券関連損益

	(百万円)	24/9期	25/9期	前年同期比
国債等債券損益		▲728	▲7,986	▲7,257
うち売却益		142	-	▲142
うち売却損 (▲)		646	6,106	5,459
うち償還損※ (▲)		224	1,880	1,656
株式等関係損益		1,216	5,260	4,043
うち売却益		1,363	5,623	4,260
うち売却損 (▲)		146	343	196
うち償却 (▲)		-	19	19

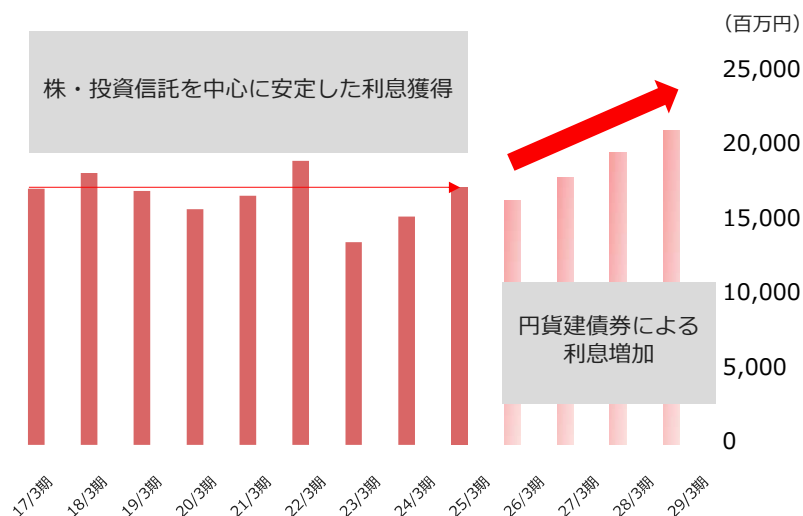
※償還損：投資信託の解約損

円貨建債券を中心とした有価証券の積み増しと利回り改善により有価証券利息の増加を図る

■ 有価証券残高の推移 ※簿価ベース



■ 有価証券利息の推移



新規投資

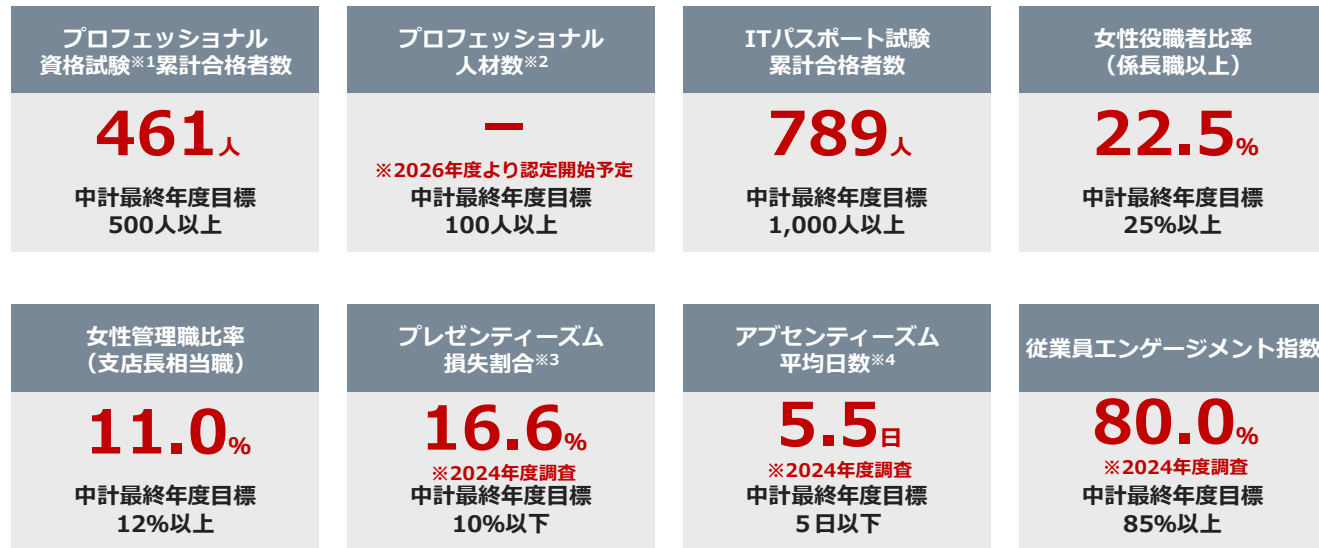
- ・金利のある世界のなか、円貨建債券の漸進的な積み増しを行う
- ・金融正常化に伴い、緩やかな金利上昇を見込むなか、金利リスクに配慮しながら、10年までの債券を中心に投資を行う

既存
ポートフォリオ

- ・低利回り円債の売却を進め、ALMの状況に応じて再投資する

有価証券利回りの改善

人的資本K P Iの進捗（2025年9月末基準）



挑戦する
プロフェッショナル
集団の育成

ダイバーシティ&
インクルージョン

組織の活性化と
クオリティの
高い商品・サービス
の提供

経済価値の
創出

企業価値
の向上

社会価値の
創出

※1 プロフェッショナル資格試験：FP1級、CFP、中小企業診断士、税理士、社会保険労務士、証券アナリスト、CIA（公認内部監査人）、1級建築士、情報処理安全確保支援士、プロジェクトマネージャーの試験

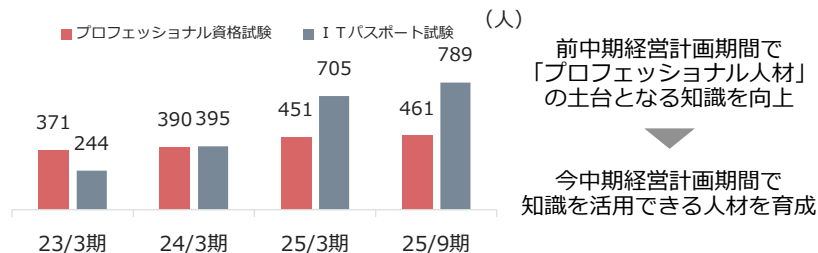
※2 プロフェッショナル人材数：プロフェッショナル資格試験合格者のうち、高いレベルで知識・能力が発揮されている人材数

※3 プレゼンティーズム損失割合：病気やケガなどによって仕事のパフォーマンスが低下した割合

※4 アブセンティーズム平均日数：病気やケガなどの体調不良で仕事を休んだ日数（有給休暇含む。0日の者は除いて平均算出）

従業員全員が自律的なキャリア形成に取り組むことを通じて「真のプロフェッショナル」をめざす

■プロフェッショナル資格試験※・ITパスポート試験累計合格者数



■プロフェッショナル人材の育成

自己啓発

プロフェッショナル資格試験やITパスポート試験の合格者に対して、習得したスキルをブラッシュアップする研修やセミナーを開催

テーマ例 「税制改正」「サイバーセキュリティとDX」

営業スキル習得

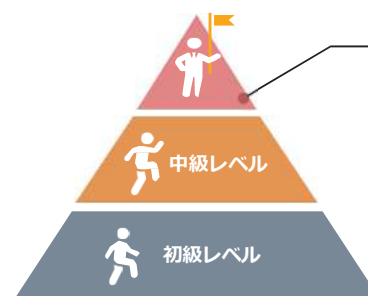
営業現場で活用できる知識・スキルの習得を図り、実践力を高めることができる研修“トレーニング”を多岐にわたり展開。お客さまへのコンサルティング、データ活用、グループ会社業務などの実践力を高める

本部特有業務の体験

2025年度よりジョブトライアル研修を新設
本部特有業務を体験することで、従業員がキャリアイメージを描くことや専門性を高めることをめざす



■プロフェッショナル人材の認定



プロフェッショナル人材数
中計期間目標**100人**

- プロフェッショナル資格試験の合格を知識の土台
- 仕事のパフォーマンスや遂行能力が明らかに高い
- 周囲にも良い影響を与える

プロフェッショナル
資格試験合格



+

自己啓発

営業成績

本部スキル

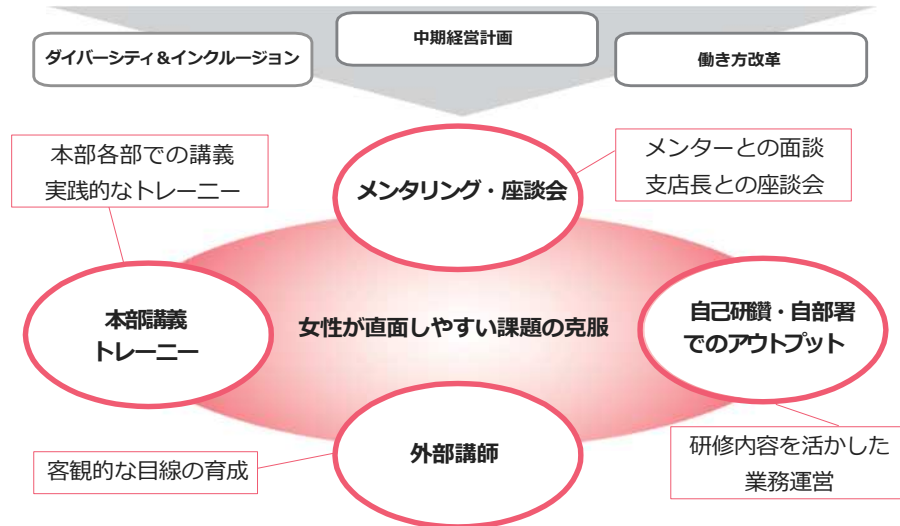
キャリア
レベル
認定

多面評価を実施し、「真のプロフェッショナル」を認定
＜ご参考＞現時点仮判定 プロフェッショナル人材68名
中級レベル794名

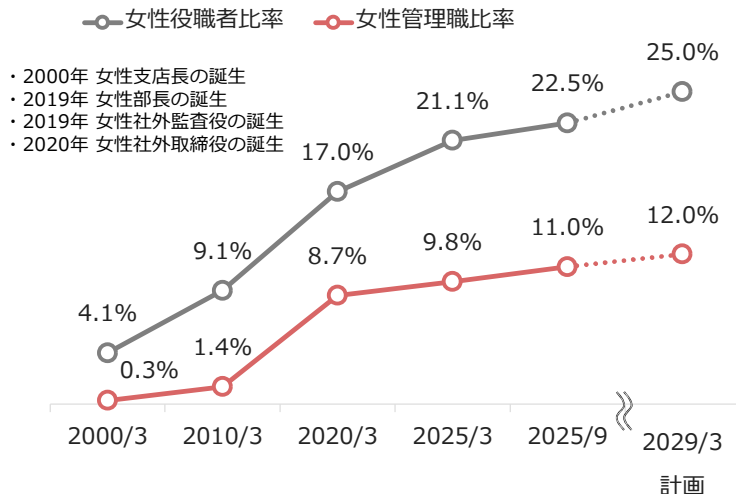
⇒専門知識だけでなく、発揮能力も含めてプロフェッショナルと呼べる人材を育成し、人的資本経営の高度化をめざす

女性の多様なロールモデルを増加させ、さらなる女性活躍の土壌を形成する

女性行員が直面しやすい課題の克服を後押しする研修
「未来デザインアカデミー」を開催



女性役職者・管理職者数の推移



今後はさらに経営の意思決定の場に女性を登用

TOPIX

◆MSCI日本株女性活躍指数 (WIN) ※の構成銘柄に採用

※時価総額上位500銘柄 (MSCIジャパンIMI トップ500指数) のうち、MSCIが新たに開発した性別多様性スコアに基づき、各業種から性別多様性に優れた企業を選別して構成

(注) 株式会社百五銀行のMSCI指数への組入れ、および本資料におけるMSCIロゴ、商標、サービスマークまたは指数名称の使用は、MSCIまたはその関連会社による株式会社百五銀行への後援、保証、販促には該当しません。MSCI指数はMSCIの独占的財産です。MSCI指数の名称およびロゴはMSCIまたはその関係会社の商標またはサービスマークです。

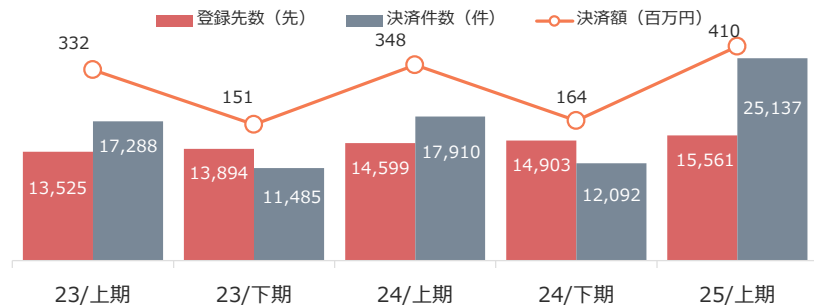
バーコードPay



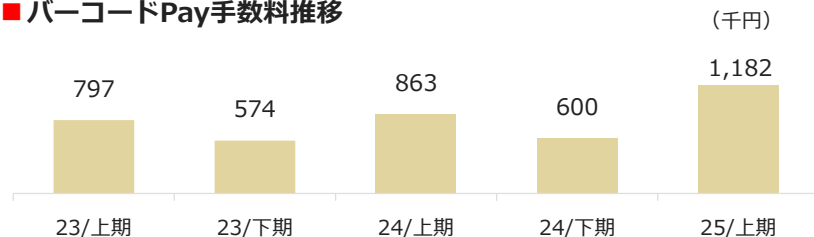
<バーコードPay>
コンビニ払込票のバーコード、二次元コードをスマホで読み取り百五銀行口座から税金等の支払いができるアプリ

お支払可能 自動車税等の地方税支払、公共料金、通販など

■登録先数・取引件数・決済額の推移



■バーコードPay手数料推移



※個人の自動車税の支払いにより、決済件数、決済額、手数料は上期が増加する傾向にある

スマホバンキングの機能拡充

スマホバンキング 個人向けサービス集約

非対面で可能な個人のお客さま向けサービスを集約することで、個人向けお客さまサービスの認知度が向上するだけでなく、有益な情報を発信し、お客さまが能動的に情報を取得できる仕組みをつくる

利便性の向上

▶ **地域DXを推進**

機能追加サービス

105
スマホ投信

投資信託を口座一覧に追加し
当行総資産として管理



住宅ローン一部繰上返済

機能追加予定サービス



既存アプリの入り口を設定
払込票からの支払「バーコードPay」

非対面申込の入り口を設定

目的ローン申込

カードローン申込

<イメージ>



行内のさまざまなシステムやデータと連携することで、業務の効率化と対面・非対面サービスを融合し、お客さま目線でいつでもどこでも百五銀行とつながるサービスの実現をめざす

お客さま手続きのDX推進へ向けた取組み

マイページ基盤

お客さまがWeb上でさまざまな手続きを申請できる仕組み

導入済のサービス

住宅ローン実行後の
資金管理・書類提出 など

検討中のサービス

無担保ローン申込み・契約
のWeb手続き拡大

ペーパーレス基盤

店舗内でも店舗外でもペーパーレスで
手続きできる仕組み

導入済みのサービス

個人のお客さまの
普通預金開設・届出住所等変更
投資信託・保険等の申込み

検討中のサービス

キャッシュカード再発行手続き
自動機利用額の変更手続き
その他、署名が必要な各種手続き

電子交付基盤

銀行から郵送、手交する書類等を
電子的に交付する仕組み

導入済みのサービス

預り資産業務における電子交付

検討中のサービス

電子交付対象手続きの拡大

お客さまには“いつでもどこでもお手続きいただける環境”を
従業員には“事務負担の軽減や働き方改革につながる環境”を




AI・生成AIを活用した業務の効率化を図り、短期長期の戦略で従業員個人単位の省力化と組織単位の省人化をめざす

行内/グループDX推進へ向けた取組み

短期戦略

AIに慣れる：生成サービスの利用 ➡ **個人単位**の省力化をめざす

従業員の主な悩み

-  欲しい情報が見つけれられない
-  知識や経験により営業力に差異がある
-  単純作業に多くの時間を取られている




生成AIで解決したいこと

社内FAQチャット
お客さまとの話題やご提案内容の整理
各種レポートの作成
定型文書の自動作成 など

長期戦略

AIを使いこなす：業務とAIの一体設計 ➡ **組織単位**の省人化をめざす

現場の主な悩み

-  複雑な業務フローを簡略化してほしい
-  人員不足を解消してほしい
-  柔軟な働き方ができるようにしてほしい

AIを業務に取り入れ解決したいこと

DX×AIで業務をより効率化
AIエージェントを活用して業務を自動化
営業店の業務を軽量化 など

AIデータベース
の構築



AI・生成AI
の活用

お客さまには“サービスレベルの高度化”を
従業員には“作業負担の軽減と満足度の向上”を

グループ内のデータ利活用促進を通じて「データドリブン」な組織づくりを強化し、各種業務の効率化・営業の高度化を図る

データを活用した営業体制の強化

<営業現場でのデータ利活用強化>

CRM/SFA(営業支援システム)の刷新

2026年秋
稼働予定

若手営業担当者向け支援機能を充実
⇒ 顧客の変化を見える化し、営業担当者に「気づき」を与える
営業担当者の活動内容をデータ化し、行動分析を行い
担当者へフィードバックすることで育成に繋げる

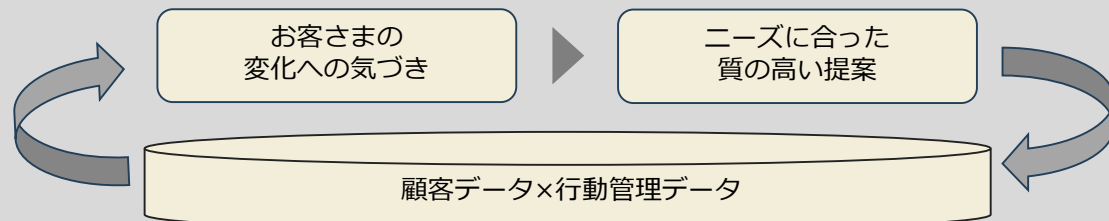


<データサイエンス系大学(学部)との提携>

早稲田大学との共同研究

2025年秋
スタート

早稲田大学・CRMシステム委託先企業と3者で
内国為替データを活用した資金需要(融資)予測モデルの開発
を目的とした研究に着手
⇒ 顧客ニーズをタイムリーに検知し、次期CRMで配信



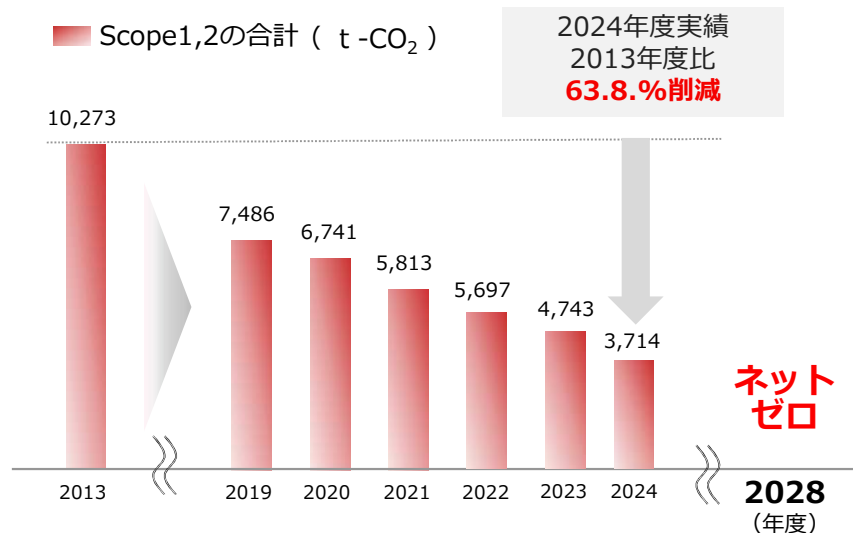
グループ内のデータ利活用促進を通じて「データドリブン」な組織づくりを強化

各種業務の効率化・営業の高度化

- GHG排出量（Scope1,2）ネットゼロに向け、当行グループの環境負荷軽減に取り組む
- サイバーセキュリティリスクを組織全体のリスク管理の一部としてとらえ、管理態勢の高度化に取り組む

温室効果ガス（GHG）排出量

■ 当行グループのGHG排出量推移



サイバーセキュリティ対策

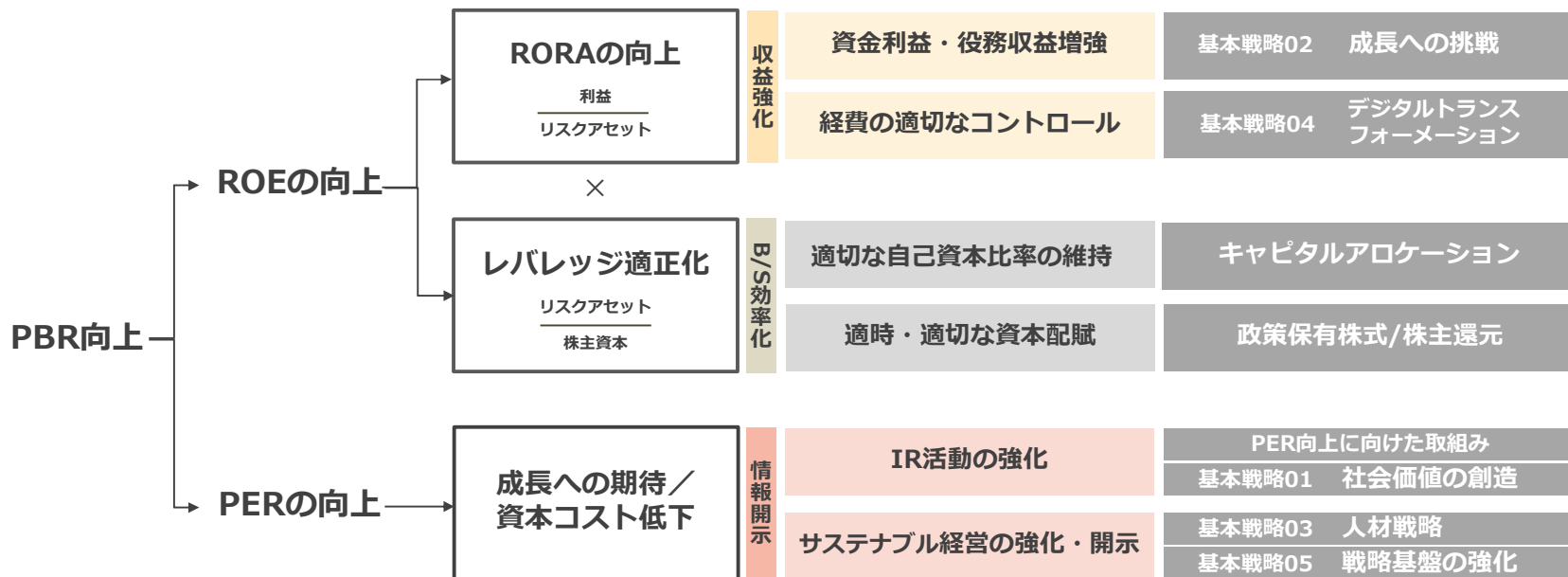
■ リスク管理体制



サイバー攻撃から死守すべき重大リスクを
「顧客情報の漏洩」「重要情報の破壊」「重要システムの停止」
の3点と定義し、リスク対応態勢を強化する

■ 中期経営計画「未来への挑戦」における各種施策への取組みを通じて、企業価値の向上をめざす

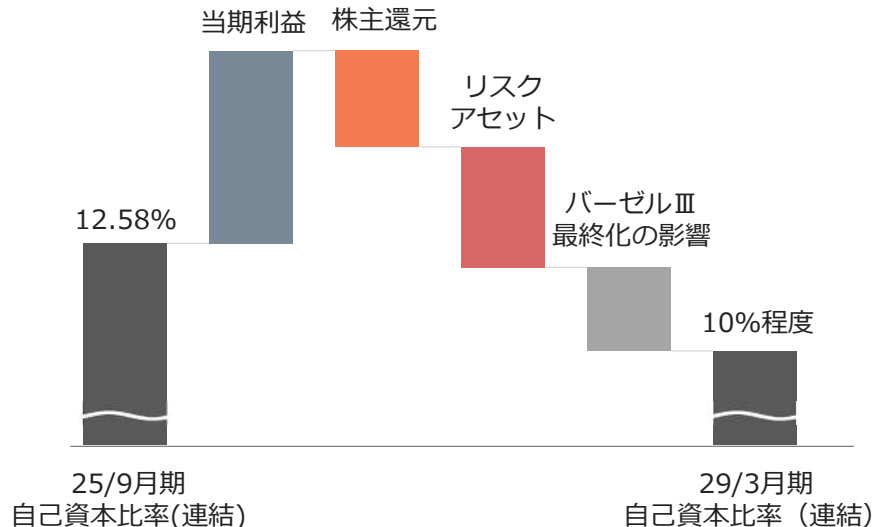
PBR向上ロジックツリー



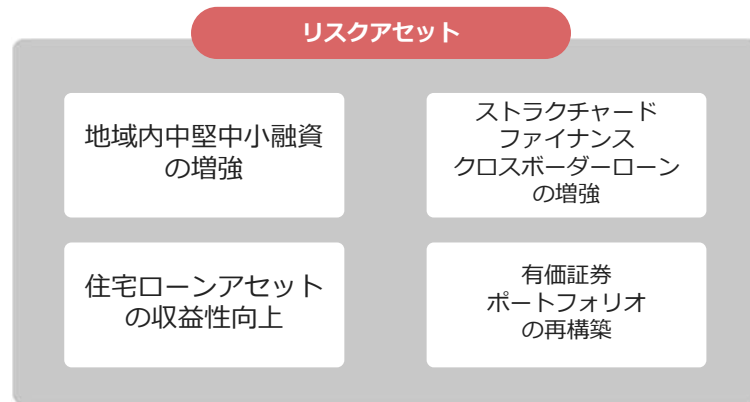
※IR／SR開催回数 2025年度9月末時点 17回（前年同期比＋8回）

■ 資金・資本の両面で「効率的なアセットアロケーション」を実現することで、健全性を保ちながら収益性を高め、経営資源を有効に活用する

キャピタルアロケーション



＜適切な自己資本比率を維持＞

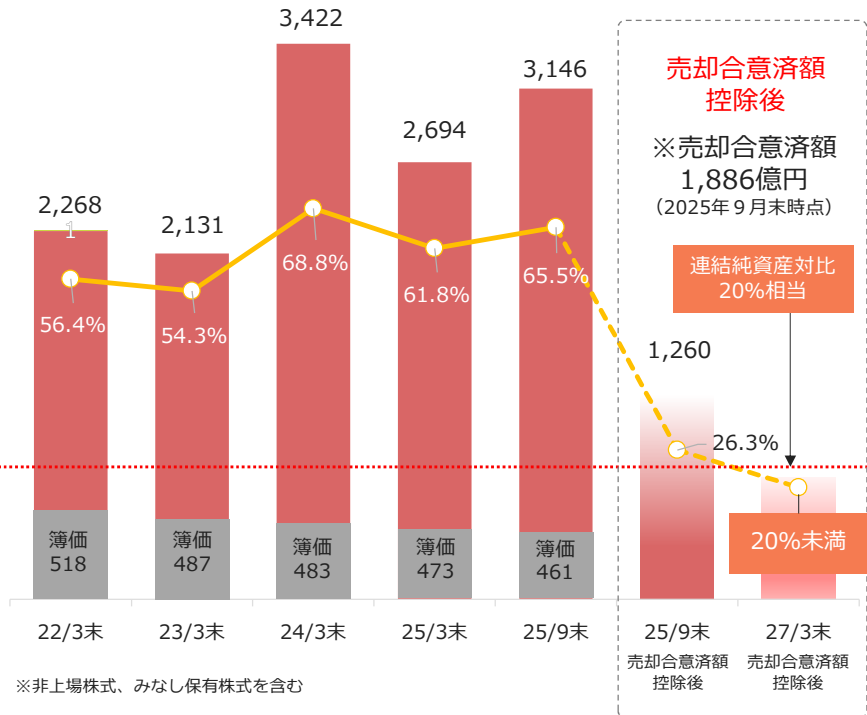


効率的なアセットアロケーションを実現

■ 政策保有株式の残高（時価）および純資産対比の推移

（億円）

■ 政策保有株式 ○ 連結純資産対比(%)



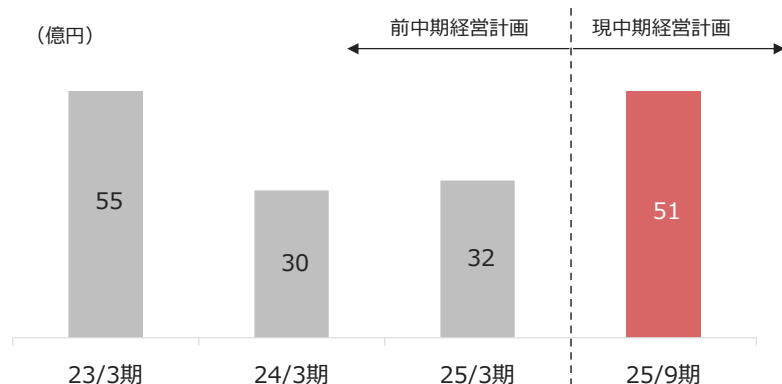
保有意義、経済合理性の検証

- 保有する上場企業と非上場企業（一定の簿価以上）に対し、個社別に対話を通じて地域の発展への貢献、取引関係、経済合理性等、保有意義の検証を行います
- 個別の政策保有株式については、リターンとリスク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等を考慮した基準にもとづく確認を行うとともに、取締役会において取引関係の構築状況なども踏まえた経済合理性を定期的に検証し、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おります

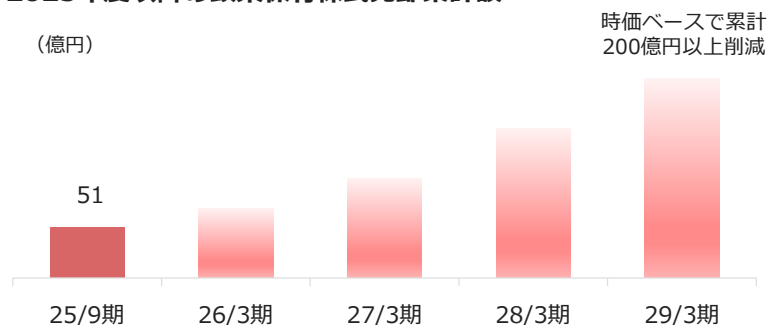
政策保有株式縮減の考え方

- 売却合意済のうち銀行取引等を継続している場合は、引き続き政策保有株式として管理します
- 売却合意済とは当該株式の売却に関して発行者の応諾を要することなく、いつでも市場で売却することが可能な状態をいいます
- 2027年3月期までに政策保有株式（売却合意済控除後）を連結純資産対比で20%未満とすることをめざします

■ 2022年度以降の政策保有株式売却額推移



■ 2025年度以降の政策保有株式売却累計額

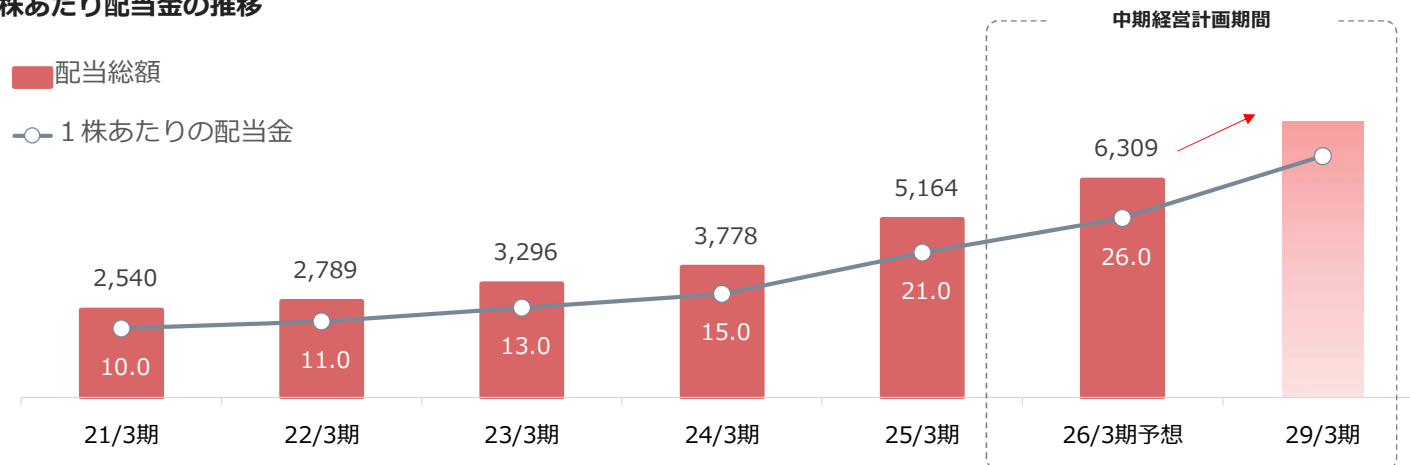


政策保有株式削減の状況

- 中期経営計画で公表しているとおり、**政策保有株式は2029年3月期までの4年間に時価ベースで200億円以上削減**する計画
- 2025年度上期は51億円の売却を実施
- 売却資金は企業価値向上のための戦略的投資に活用する
【中期経営計画期間の戦略的投資予定】
DX投資 70億円
人的資本投資 130億円
- 2025年度上期の売却益40億円については戦略的に低利回り債券の入替に活用。より高い利回りの債券に再投資することで、資金利益の向上に寄与する見込み

■ 株主還元は長期安定配当を基本としながらも配当性向40%をめざし、機動的な自己株取得も検討する

■ 配当金総額と1株あたり配当金の推移



決算期	21/3期	22/3期	23/3期	24/3期	25/3期	26/3期予想	29/3期計画 (中計最終年度)
配当性向	19.6%	20.8%	22.7%	26.6%	28.8%	30.7%	40%以上
総還元性向	19.6%	22.0%	22.7%	43.0%	41.2%	42.8%	—
自己株式 取得総額	—	160百万円	—	2,365百万円	2,260百万円	2,499百万円	—

資料編

■ 主な営業基盤のデータ

	調査 年次	三重県	全国 順位	愛知県	全国 順位
総人口	2023年	1,727千人	22位	7,477千人	4位
県内総生産	2021年	85,052億円	19位	405,860	3位
生産年齢人口割合	2023年	57.9%	16位	61.9%	3位
1人あたり県民所得	2021年	3,111千円	14位	3,597千円	2位
製造品出荷額等	2022年	● 118,668億円	9位	524,098億円	1位
貯蓄（二人以上世帯）平均	2023年	2,202万円	8位	2,341万円	5位

■ 産業別製造品出荷額（三重県）

産業中分類	構成比	全国 順位
輸送用機械器具製造業	23.0%	7位
電子部品・デバイス・電子回路製造業	16.0%	1位
化学工業	12.0%	10位
電気機械器具製造業	7.5%	8位
石油製品・石炭製品製造業	6.5%	8位
非鉄金属製造業	4.6%	8位
食料品製造業	4.6%	21位
はん用機械器具製造業	3.8%	9位
金属製品製造業	3.7%	15位
プラスチック製品製造業（別掲を除く）	3.6%	13位
上記以外に分類される産業	14.6%	

三重県、愛知県ともに 全国有数の工業県

三重県

製造品出荷額等
電子部品・デバイス・電子回路分野
19年連続全国 1位
(2022年度調査時点)

愛知県

製造品出荷額等
トータル
46年連続全国 1位
(2022年度調査時点)

三重県の強み

- ✓ **専門技術の集積**: 自動車部品・半導体・電子部品などの工場が集積
- ✓ **地理的優位性**: 中京圏と関西圏の両方にアクセスしやすい立地
- ✓ **国際物流拠点**: 四日市港の2023年総貿易額30,888億円は全国9位
- ✓ **豊富な自然資源**: 伊勢志摩国立公園、世界遺産「熊野古道」など豊かな観光資源
- ✓ **経済的豊かさ**: 「経済的豊かさランキング」（2021年 国土交通省）全国 1位

愛知県の強み

- ✓ **圧倒的な経済規模**: 県内総生産40兆円超の国内トップクラスの経済規模
- ✓ **製造業の集積地**: トヨタ自動車を中心に自動車関連産業が県全域に広がる
- ✓ **市場規模の大きさ**: 人口740万人超の巨大消費市場
- ✓ **国際物流拠点**: 名古屋港（2023年総貿易額226,689億円は全国 1位）、中部国際空港による世界市場へのアクセス
- ✓ **イノベーション**: 航空宇宙、ロボット産業など次世代産業の集積

出所：総務省統計局「人口推計」「家計調査」

内閣府「県民経済計算」

経済産業省「経済構造実態調査」

国土交通省「都道府県別の経済的豊かさ（可処分所得と基礎支出）」

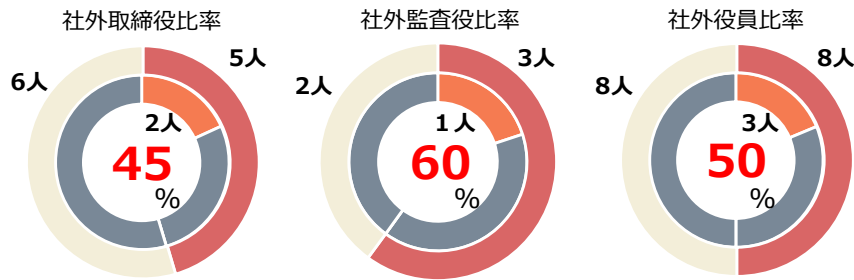
国土交通省「港湾別貿易額ランキング（2023年 上位 100港）」

■ コーポレート・ガバナンスにおけるPDCAの強化

取組み事項	内容・対応
担当部署の明確化	これまで明確化されていなかったコーポレート・ガバナンス担当部署（経営企画課・秘書室）を明確化し、コーポレート・ガバナンス推進体制を整備する。
情報共有の迅速化	経営陣から提起された課題等を各部署と共有し、その対応状況を定期的に経営陣に報告・追加指示への対応を促す態勢を強化する。
取締役会での議論のさらなる活性化	取締役会への付議事項の重要度に応じた審議時間の確保（報告事項の簡略化等）や、社外取締役への事前の資料開示のタイミングの見直し、事前説明の充実などにより、審議時間を適切に確保する。

■ 社外役員比率 ※2025年9月末現在

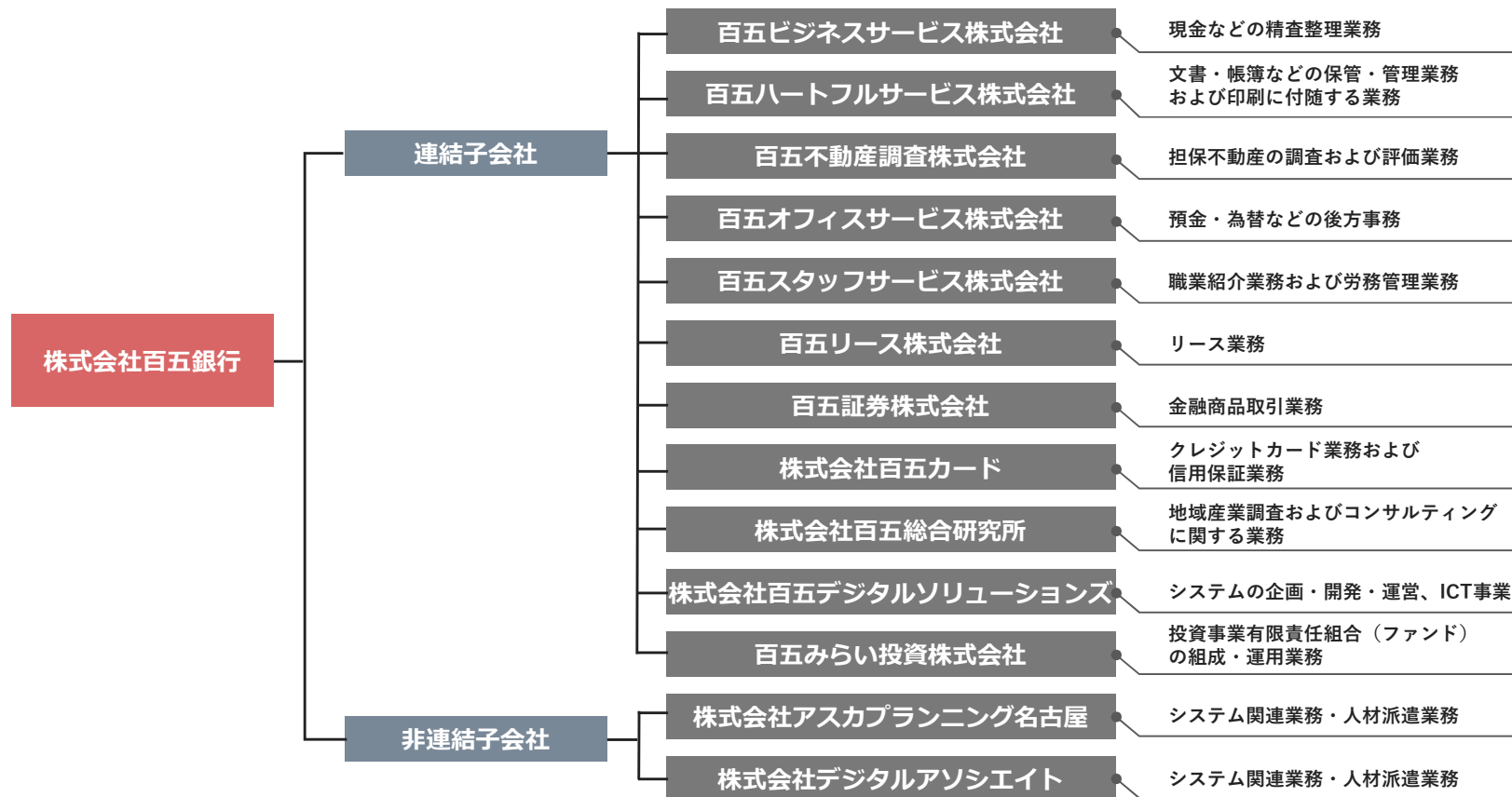
■ 社外 ■ 社内 ■ 女性 ■ 男性



※ 社外役員は8名全員「独立役員」

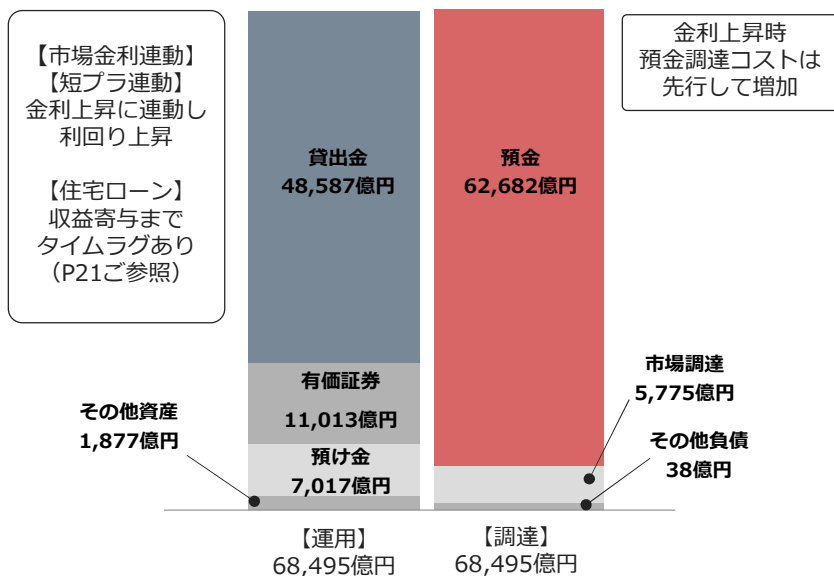
2024年度取締役会で議論された主な事項（16回開催）

- ✓ **経営計画**
中期経営計画、新事業の検討、2025年度業務計画
- ✓ **サステナビリティに関する事項**
サステナビリティ経営 Scope1,2削減計画
- ✓ **コーポレート・ガバナンスに関する事項**
取締役会の実効性評価、政策保有株式の保有見直しおよび売却方針策定
- ✓ **サイバーセキュリティに関する事項**
サイバーセキュリティ統括室設置、サイバーセキュリティにかかるポリシー策定
- ✓ **リスク・コンプライアンスに関する事項**
2025年度コンプライアンス活動計画策定、マネー・ローンドリング等にかかる百五銀行グループリスク評価書改定、統合リスク管理の運営方針策定、年間監査計画決定



バランスシート（銀行単体）

■ 円貨BS概略（2025年9月末基準）



円金利0.25%上昇による資金利益への影響

■ 影響額シミュレーション ※中期経営計画の政策金利前提：0.50%据え置き

<参考> 2026年1月に円金利が0.25%上昇した場合

2025年度
資金利益影響額

+ 3 億円

2026年度
資金利益影響額

+ 4 8 億円

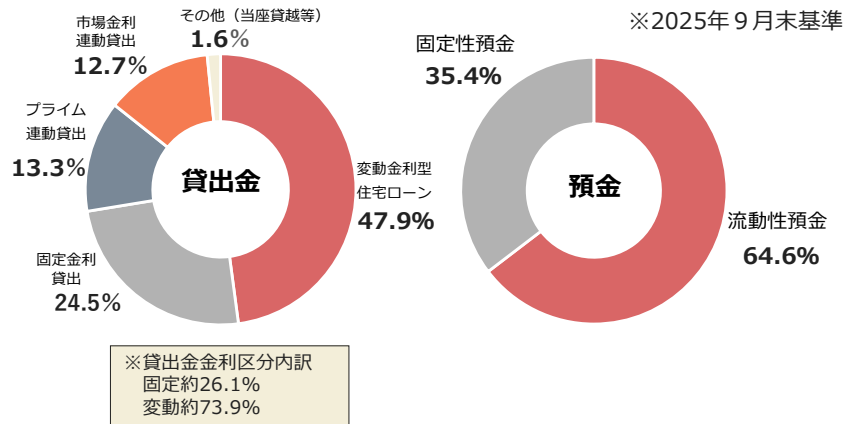
2027年度
資金利益影響額

+ 5 1 億円

【影響額試算の前提】

- ・円金利上昇後は0.25%据え置き
- ・市場金利：長期・短期とも一律+0.25%
- ・短期プライムレート：+0.25%
- ・預金金利：市場金利を踏まえた引き上げ
- ・預金金利が先行して上昇、貸出金の利回り上昇まではタイムラグあり

預貸金の構成

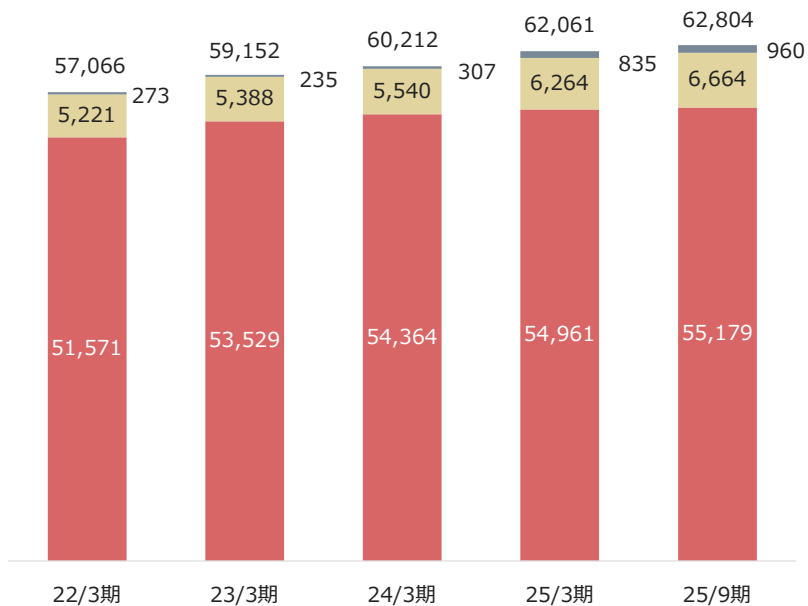


預金（単体）※譲渡性預金を含む

総預金（平残）

（億円）

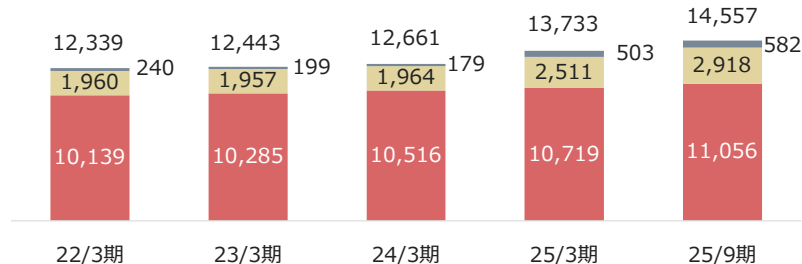
■ 三重県 ■ 愛知県 ■ 東京・大阪



法人預金（平残）

（億円）

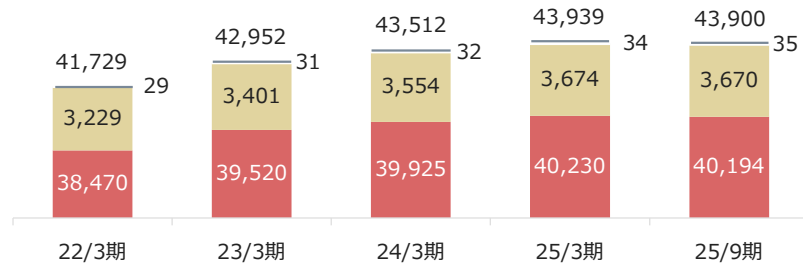
■ 三重県 ■ 愛知県 ■ 東京・大阪



個人預金（平残）

（億円）

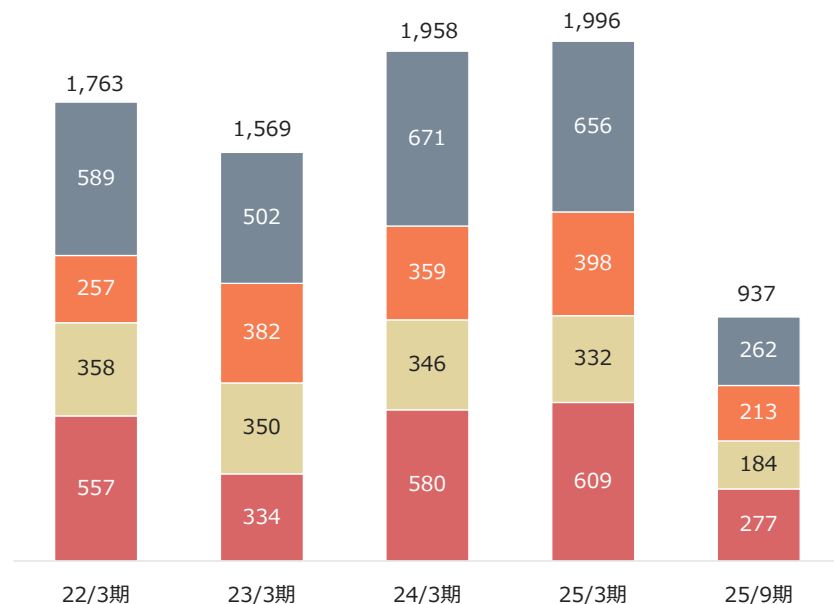
■ 三重県 ■ 愛知県 ■ 東京・大阪



預り資産 獲得契約額（百五証券含む）

■ 投資信託 ■ 金融商品仲介 ■ 保険 ■ 百五証券 (億円)

※百五証券は当行からの仲介控除後

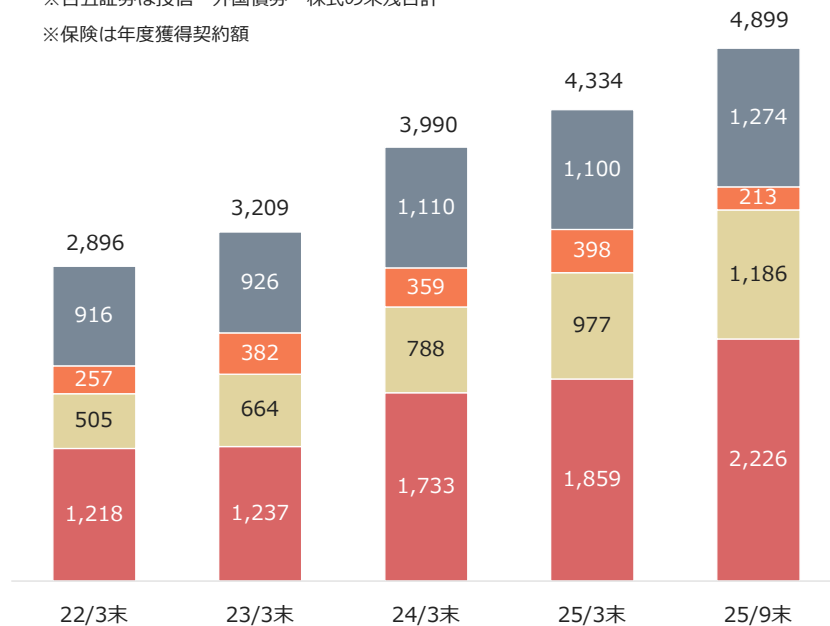


預り資産残高推移（百五証券含む）

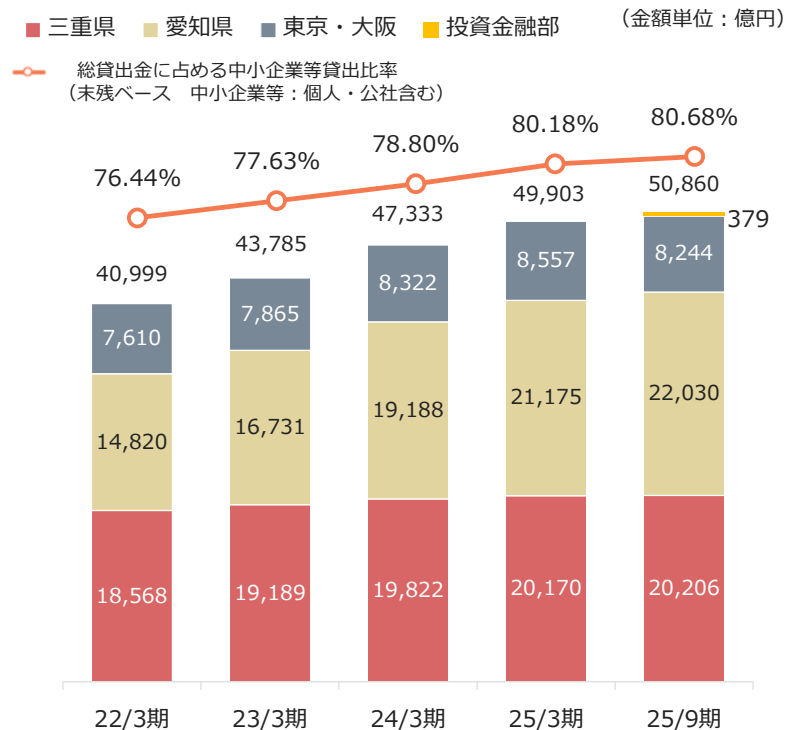
■ 投資信託残高 ■ 証券仲介 ■ 保険 ■ 百五証券 (億円)

※百五証券は投信・外国債券・株式の末残合計

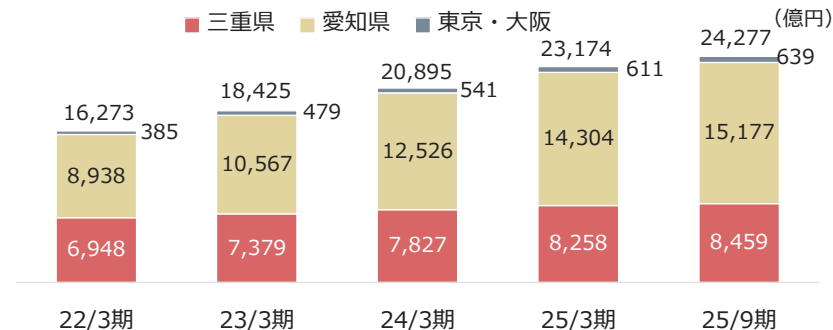
※保険は年度獲得契約額



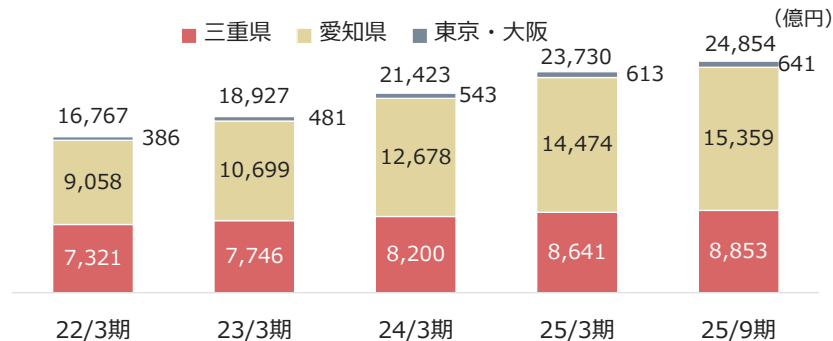
総貸出金（平残）



住宅ローン（平残）



消費者ローン（平残）



自己資本比率（連結）

（億円）

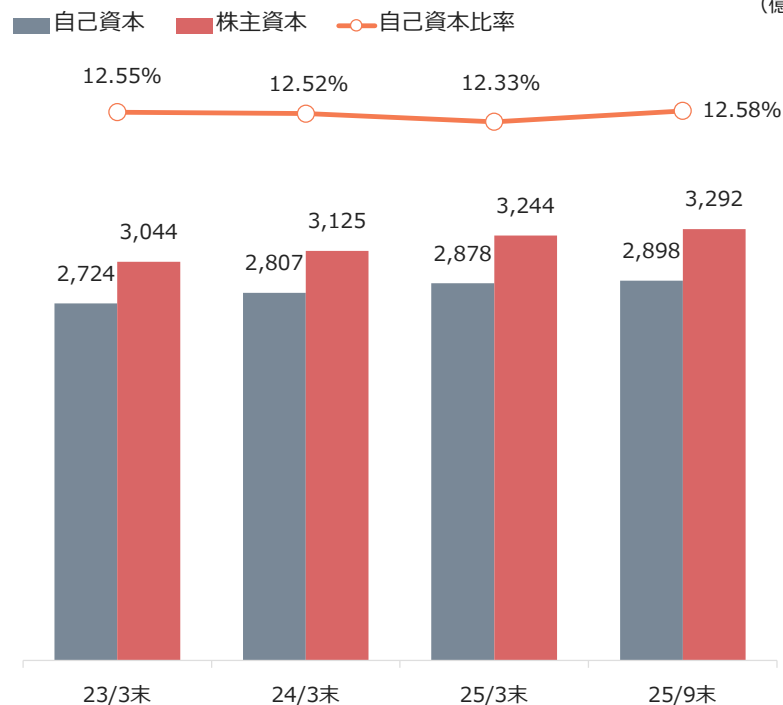
	24/3末	25/3末	25/9末
自己資本 （自己資本比率算出用）	2,807	2,878	2,898
リスク・アセット	22,414	23,344	23,029
自己資本比率	12.52%	12.33%	12.58%

株主資本	3,125	3,244	3,292
------	-------	-------	-------

信用リスクアセット額算出方法：基礎的内部格付手法
オペレーショナルリスク相当額算出方法：標準的計測手法

自己資本・株主資本・自己資本比率の推移

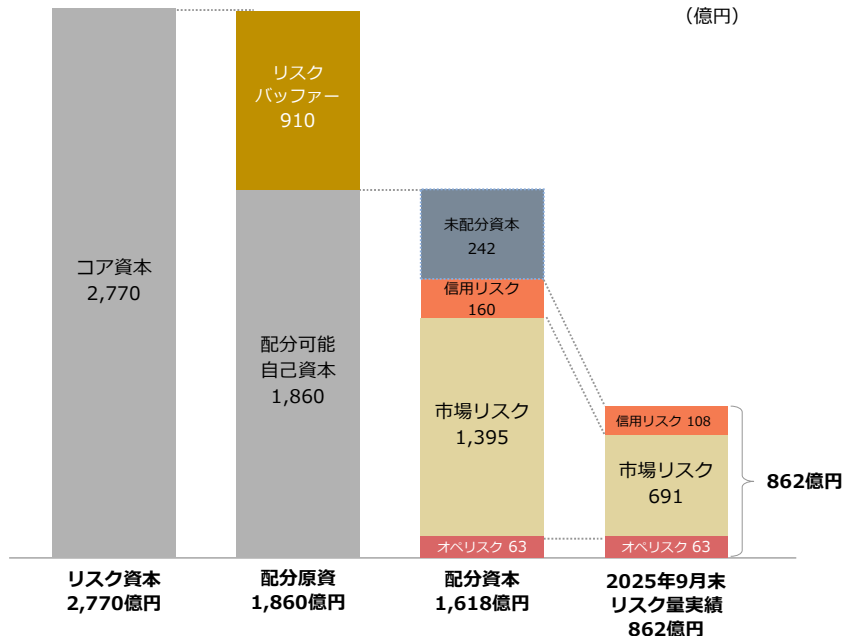
（億円）



■ 統合リスク管理により、リスクを経営体力の範囲にコントロール

■ コア資本 2,770億円、配分可能自己資本1,860億円に対し、リスク量実績は862億円

(億円)



■ リスク量の計算方法

		計測手法	信頼区間	保有期間
信用リスク (市場系与信を含む)		VaR	99 %	1 年
市場リスク	政策投資株式	VaR ※	99 %	6 か月
	金利・純投資株式・投資信託	VaR	99 %	3 か月
オペレーショナル・リスク		標準的計測手法		

※政策投資株式のリスク量は、評価損益考慮後
(政策株ポートフォリオの評価損益 - VaR 相当額)

* リスクバッファ： 万が一の場合の備えとしてリスク限度枠に配分せず
取り置く部分 (自己資本比率4%相当額)

* 未配分資本： 配分可能自己資本のうち未配分の部分

開示基準別不良債権残高・保全状況

自己査定結果 (対象：総与信)						金融再生法に基づく開示債権 およびリスク管理債権(対象：総与信) ＊ 要管理債権、三月以上延滞債権および貸出条件緩和債権は貸出金のみ						
区分		与信残高	分類				区分	与信残高		担保・保証による保全額	引当額	保全率
			非分類	Ⅱ分類	Ⅲ分類	Ⅳ分類						
破綻先		9 <5>	8	1	－ (1)	－ (4)	破産更生債権 及びこれら に準ずる債権	103 <62>		53	50	100.00%
実質破綻先		93 <57>	78	15	－ (7)	－ (36)						
破綻懸念先		468	280	76	111 (113)		危険債権	468		243	113	76.10%
要 注 意 先	要管理先	147	26	120			要管理債権	100	三月以上延滞債権 0	26	11	37.05%
									貸出条件緩和債権 100			
							小計	673 <631>		323	174	73.92%
	要管理先以外の 要注意先		930	388	542			正常債権	50,742		総与信に占める金融再生法に基づく 開示債権 (小計) の割合 … 1.30%	
正常先		49,765	49,765					50,742		【ご参考】 部分直接償却を実施した場合の 総与信に占める割合 … 1.22%		
合計		51,415 <51,373>	50,547	755	111 (121)	－ (41)	合計	51,415 <51,373>				

(単位：億円) * 単位未満は切り捨てて表示しております。 * 総与信：貸出金、支払承諾見返、自行保証付私募債、外国為替、貸出金に準ずる仮払金・未収利息等
* 自己査定結果の分類額は引当後の計数で、()内は分類額に対する引当額であります。
* 当行は部分直接償却は実施しておりませんが、実施した場合の計数を< >内に記載しております。

金融再生法に基づく開示債権残高の推移

(単位：億円)

	22/3末	23/3末	24/3末	25/3末	25/9末	2025/3末比
破産更生債権及びこれらに準ずる債権	91	73	100	123	103	▲19
危険債権	456	493	493	479	468	▲10
要管理債権	103	79	80	77	100	23
合計	651	646	673	680	673	▲7
不良債権比率	1.52%	1.39%	1.35%	1.32%	1.30%	▲0.02P

本資料に関するお問い合わせ先
株式会社 百五銀行 経営企画部
広報 I R 課 渡邊・別所
ir@hyakugo.co.jp
<https://www.hyakugo.co.jp/>

本資料に記載されている当行以外の企業等にかかわる情報は、公開情報等から引用したものであり、かかる情報の正確性・適切性等について当行は何らの検証も行っておらず、また、これを保証するものではありません。

本資料で使用するデータおよび表現等の欠落、誤謬、本情報等の使用により引き起こされる損害等に対する責任は負いかねますのでご了承ください。

本資料の一切の権利は別段の記載がない限り当行に帰属しており、電磁的または機械的な方法を問わず、いかなる目的であれ、当行の承諾を得ずに複製または転送等を行わないようお願いいたします。

本資料は、将来の予測等に関する情報を含む場合があります、また当行の経営陣は将来予測に関する発言を行うことがあります。これらの情報は過去の事実ではなく、あくまで将来の事象に対する当行の予測に過ぎず、その多くは本質的に不確実であります。

実際の結果は、これらの将来予測に示されたものとは、場合によっては著しく異なる場合があります。したがって、将来予測は不確実性やリスク要因をあわせて考慮する必要がある点にご留意ください。