

財務・非財務目標の進捗

	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%
	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)
	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)
	お客さまの経営課題解決数	累計216件
	地域課題への関与件数	累計4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)
	金融経済教育 開催数	累計102回
	従業員エンゲージメント指数	80% (2024年度調査)
	女性役職者比率	22.5%
	GHG排出量（Scope1, 2）	3,714t-CO ₂ (2024年度実績)

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」に向か
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「三重県経済のあらまし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）

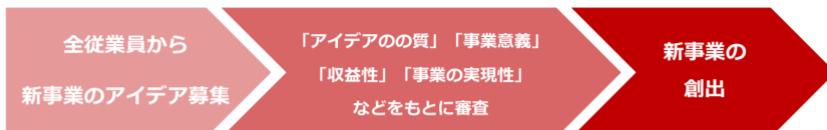
全従業員が参加し、地域課題の解決・社会価値創造に貢献する事業を創りあげる

「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”
の創出のめざす
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

- ・ 地域課題の抽出
- ・ 観光需要の創出
- ・ 外国人材の活用支援

活動内容

- ・ 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の多元化に貢献



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

<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

2013年より業務提携している
ブラジル銀行と連携



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



◆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**

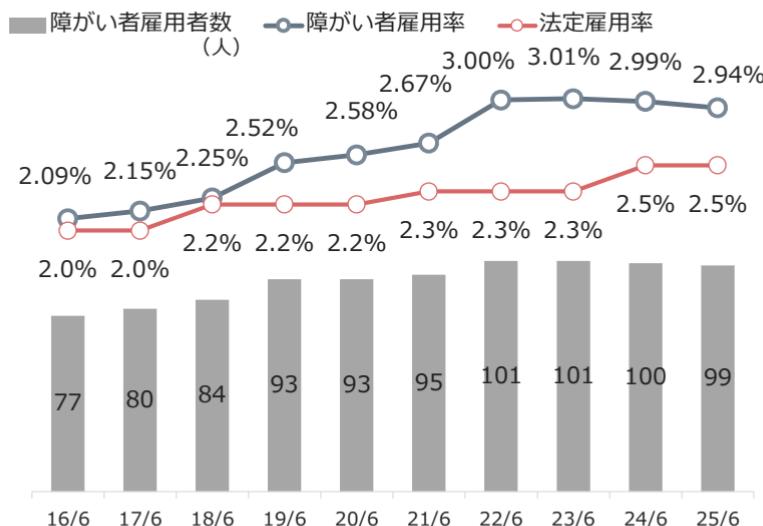
■ 井村屋株式会社と業務請負契約



- ✓ 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

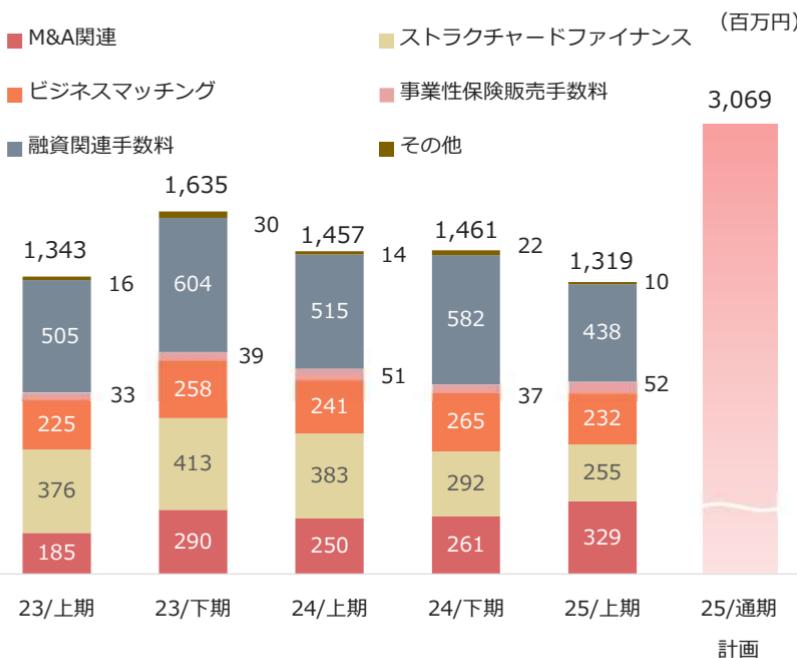


※ 1 障がい者の雇用促進と安定を目的として設立される子会社

※ 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

<営業を力がむくする>

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

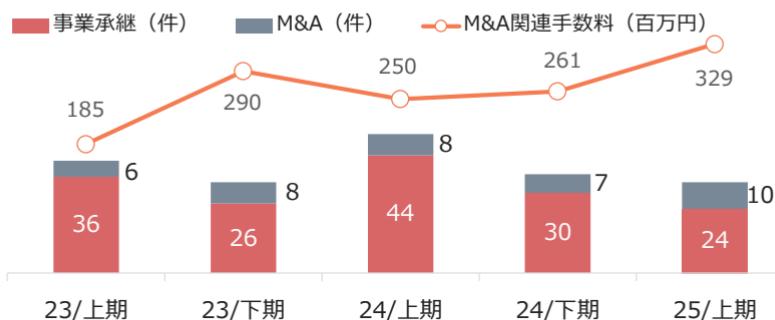
- 商品・サービスの提供による経営課題解決
 - ✓ 事業承継コンサルティング、M&A支援、サステナビリティ関連融資商品など

■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

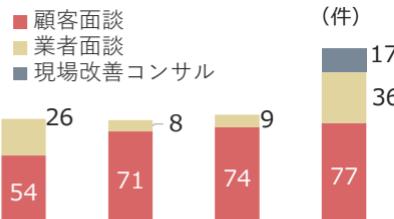
- 講義例
- 事業承継の全体像を把握する
 - リーダーシップを磨く
 - 理念・長期計画・戦略を考える

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



23/下期 24/上期 24/下期 25/上期

※現場改善コンサル

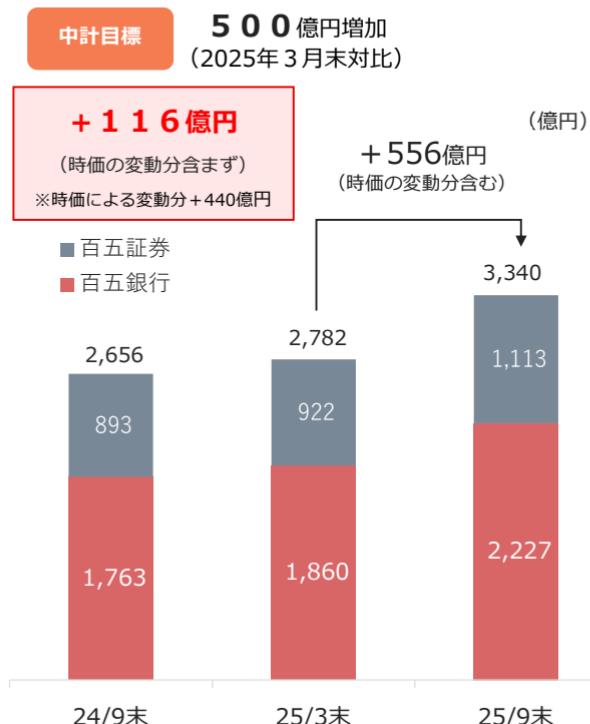
- ・取引先の製造現場の課題解決に向けたコンサルティング
- ・工場見学を起点に、顧客の課題に応じてオーダーメイドで支援を行う

強みと提案のポイント

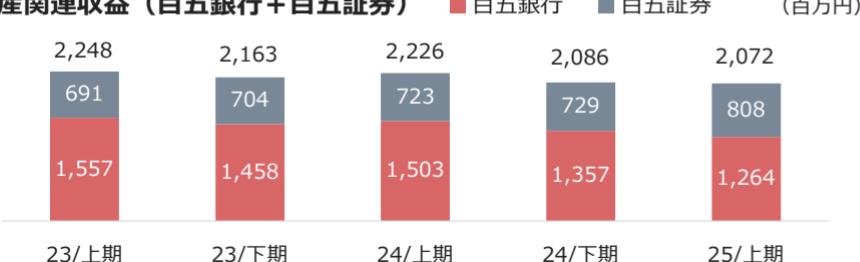
- ・大手自動車メーカー出身で業務を牽引してきた経験豊富な「ものづくりアドバイザー」が中心となり、従業員を巻き込んだ実行を支援
- ・「ものづくりアドバイザー」と当行行員が協働することで、財務面・非財務面の両面から伴走支援することが可能

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

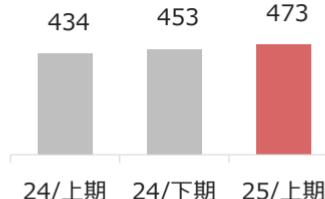
■ 銀証合算の投資信託残高増加額



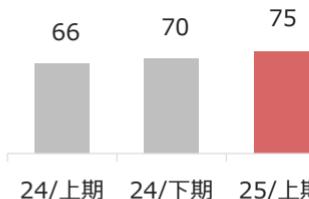
■ 預り資産関連収益 (百五銀行+百五証券)



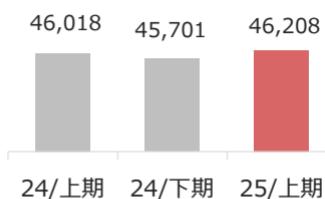
■ 投資信託 信託報酬 (百万円)



■ 積立投信振替額 (億円)



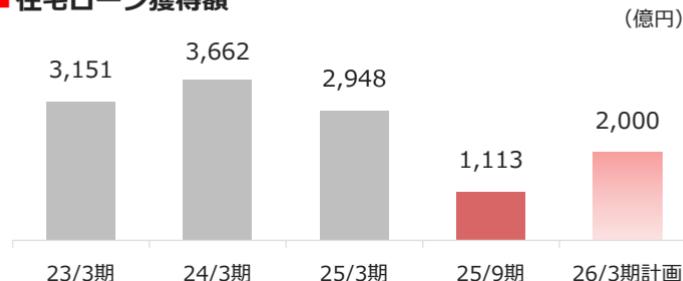
■ NISA口座先数 (先)



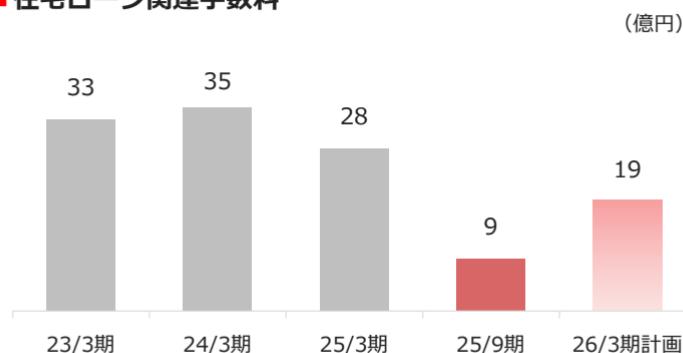
- ・百五銀行と百五証券によるグループ営業体制を強化し、グループ預り資産残高の増強を図る
- ・長期運用ニーズをキャッチし、NISA活用方法や積立投資信託の増加を図ることでストックビジネスを強化する。
- ・2025年9月末時点での銀証合算の投資信託残高増加額は116億円と堅調に推移
時価の変動分を含めた増加額は556億円増加

■ 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

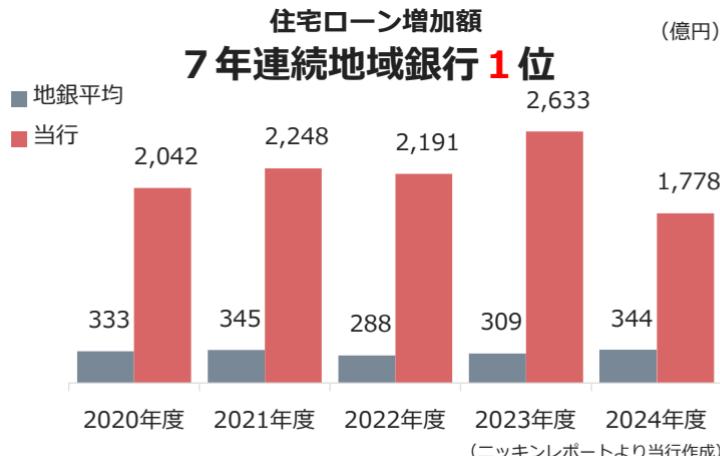


■ 住宅ローン関連手数料



- ・ 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

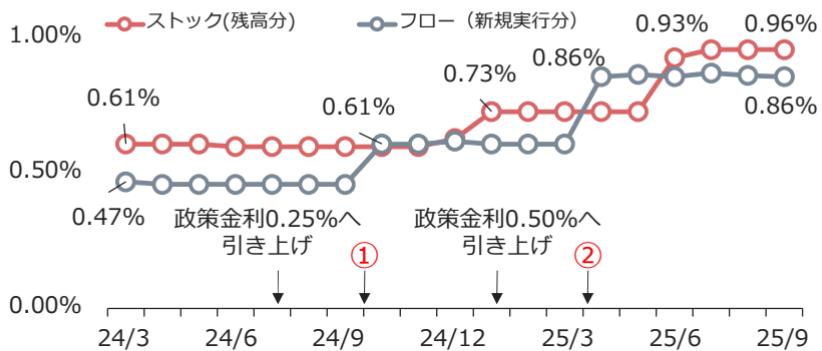
2024年度より外部環境の変化などをふまえ、戦略的に獲得目標を見直しする方針へと転換したが、増加額は7年連続地域銀行1位



コンサルティングの強化<住宅ローン>

基本戦略02 成長への挑戦

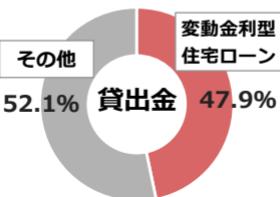
住宅ローン月末平均金利の推移



- ①2024年10月1日 住宅ローン基準金利 0.15%引き上げ
⇒ストック分は2025年1月約定返済分より適用
- ②2025年4月1日 住宅ローン基準金利 0.25%引き上げ
⇒ストック分は2025年7月約定返済分より適用

※適用金利は毎年4月1日と10月1日に見直しを行い、7月・1月約定分から新金利が反映した返済が開始

<貸出金における住宅ローンの割合>

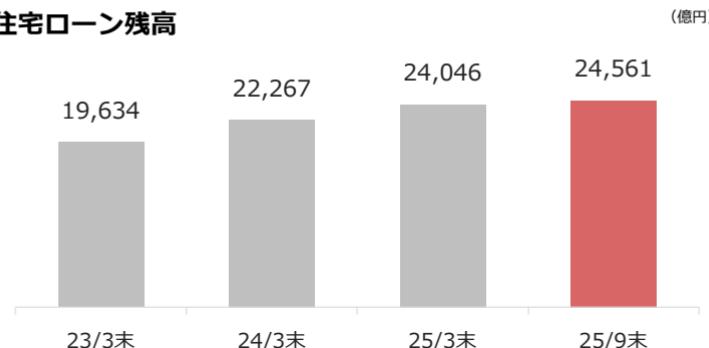


<住宅ローンにおける変動金利・固定金利の割合>

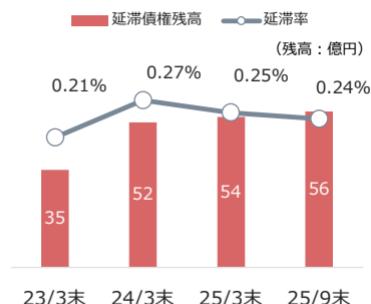


住宅ローン残高と延滞・デフォルト状況

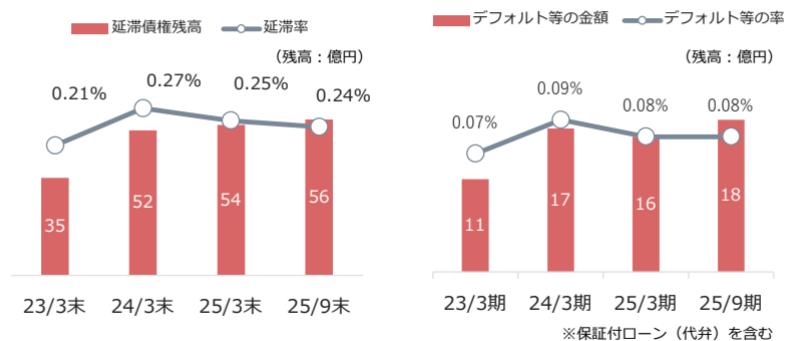
■ 住宅ローン残高



■ 延滞債権残高・延滞率



■ デフォルト等の金額と率



■ ライフィ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)

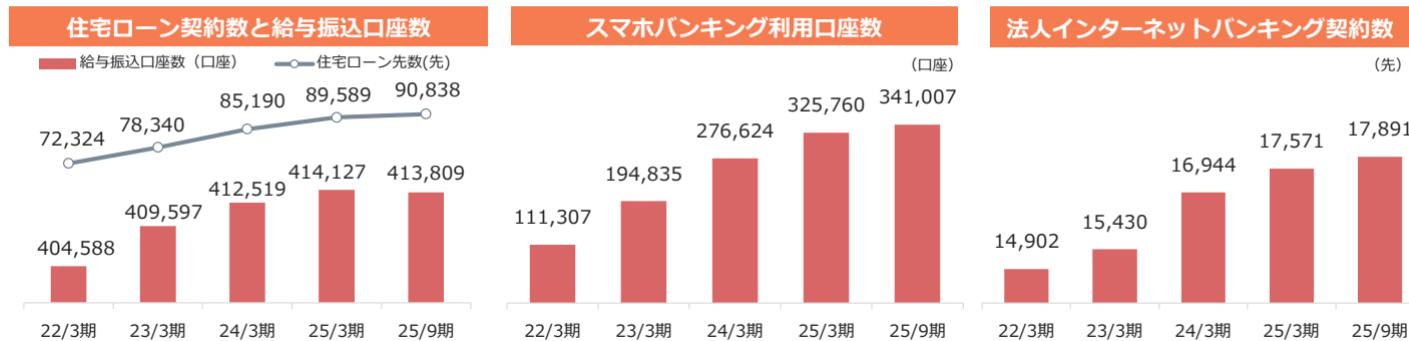
■ ライフプランと取引メイン化アプローチ

- ・ライフィ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

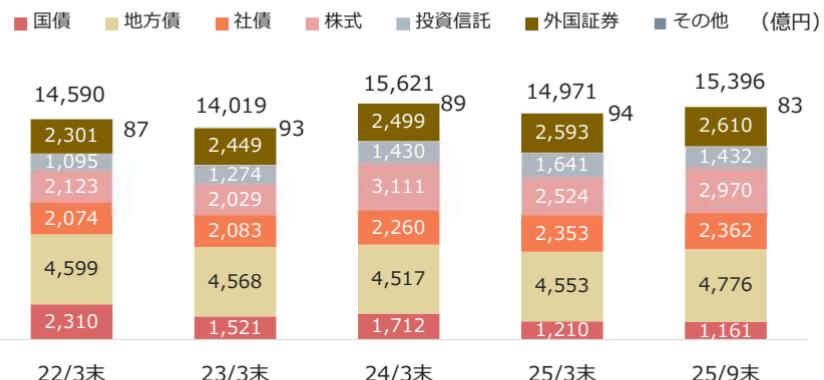
住宅ローン等の総合取引を通じたアプローチと非対面取引の拡充による利便性向上によりコア預金獲得を図る



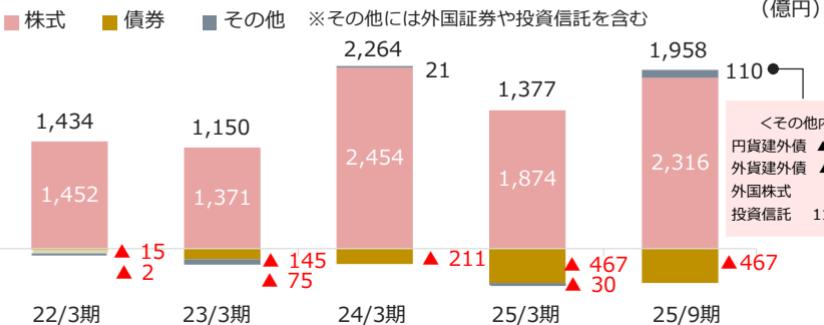
※総預金、個人預金、法人預金はNCDを含む。

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

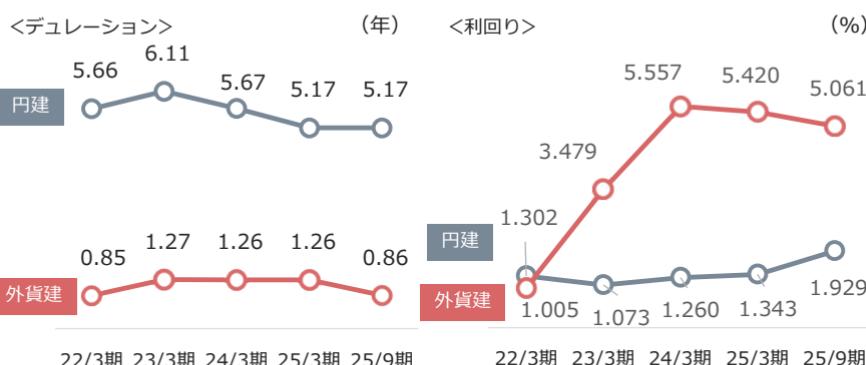
■ 有価証券残高



■ 有価証券評価損益



■ 利回り・デュレーション



■ 有価証券関連損益

	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



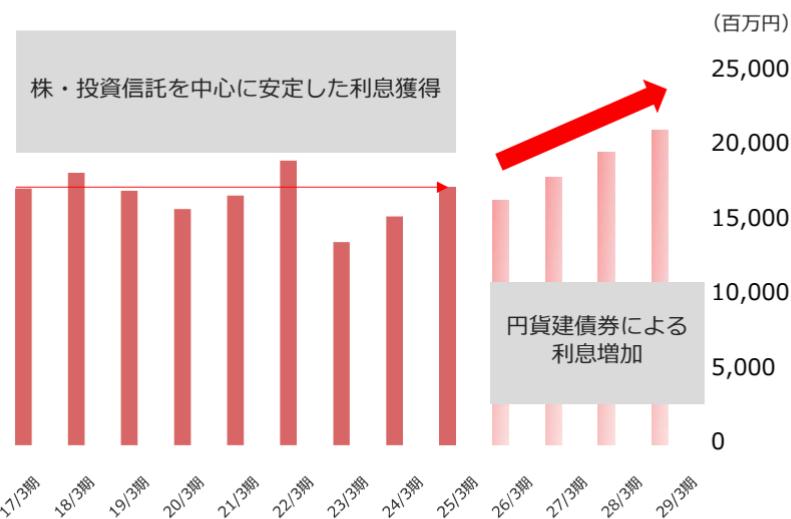
金利低位推移で
円債投資抑制

金利復活に伴い
円債投資再開・
本格化

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

■ 有価証券利息の推移



株・投資信託を中心に安定した利息獲得

円貨建債券による
利息増加

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KPIの進捗（2025年9月末基準）

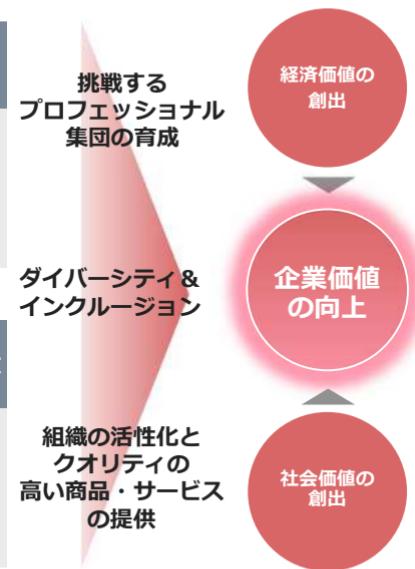
プロフェッショナル 資格試験※1累計合格者数 461人 中計最終年度目標 500人以上	プロフェッショナル 人材数※2 — ※2026年度より認定開始予定 中計最終年度目標 100人以上	ITパスポート試験 累計合格者数 789人 中計最終年度目標 1,000人以上	女性役職者比率 (係長職以上) 22.5% 中計最終年度目標 25%以上
女性管理職比率 (支店長相当職) 11.0% 中計最終年度目標 12%以上	プレゼンティーズム 損失割合※3 16.6% ※2024年度調査 中計最終年度目標 10%以下	アブセンティーズム 平均日数※4 5.5日 ※2024年度調査 中計最終年度目標 5日以下	従業員エンゲージメント指数 80.0% ※2024年度調査 中計最終年度目標 85%以上

※1 プロフェッショナル資格試験：FP 1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

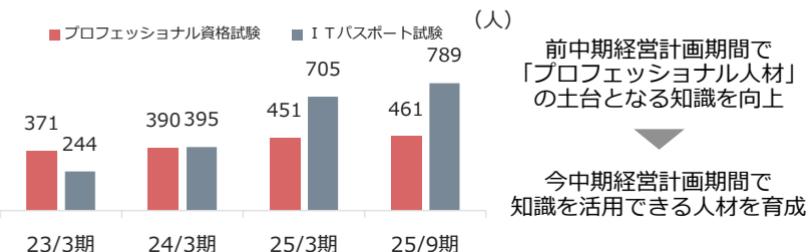
※3 プrezenteeism損失割合：病気やケガなどによって仕事のパフォーマンスが低下した割合

※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

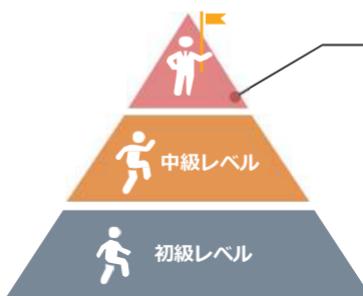
営業現場で活用できる知識・スキルの習得を図り、実践力を高めることができる研修“トレーニー”を多岐にわたり展開。お客様へのコンサルティング、データ利活用、グループ会社業務などの実践力を高める



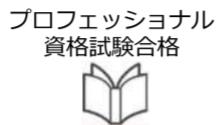
本部特有業務の体験

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

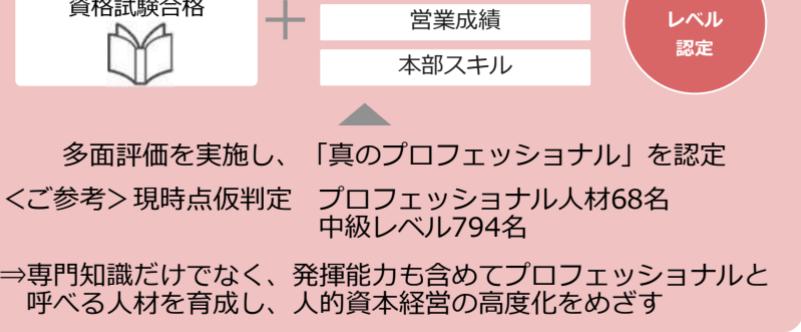


- ・ プロフェッショナル資格試験の合格を知識の土台
- ・ 仕事のパフォーマンスや遂行能力が明らかに高い
- ・ 周囲にも良い影響を与える



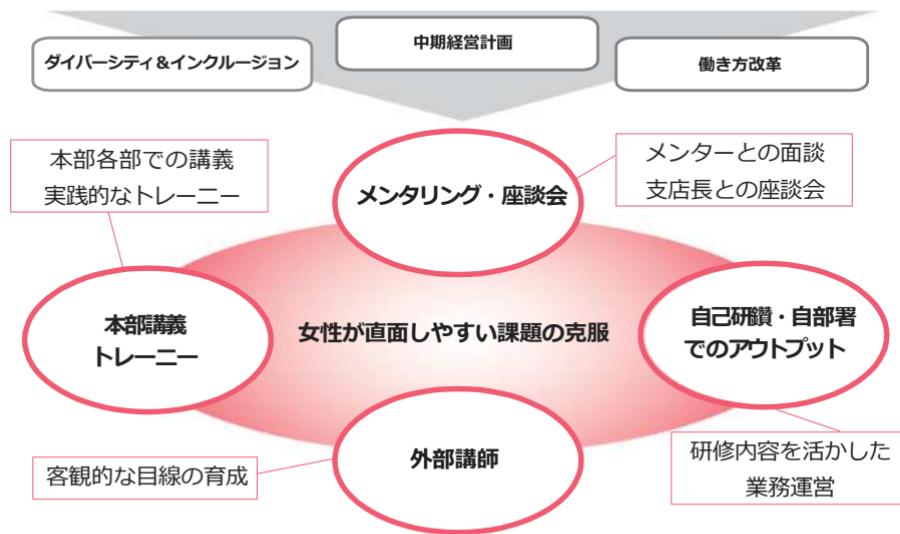
- 自己啓発
営業成績
本部スキル

キャリア
レベル
認定

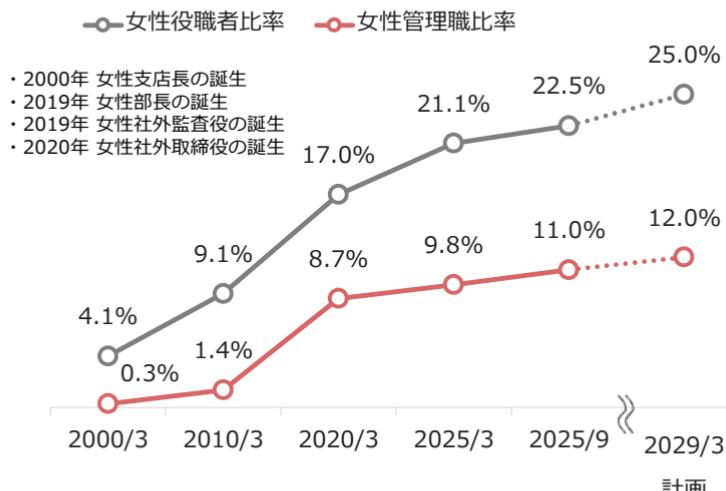


■ 女性の多様なロールモデルを増加させ、さらなる女性活躍の土壤を形成する

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

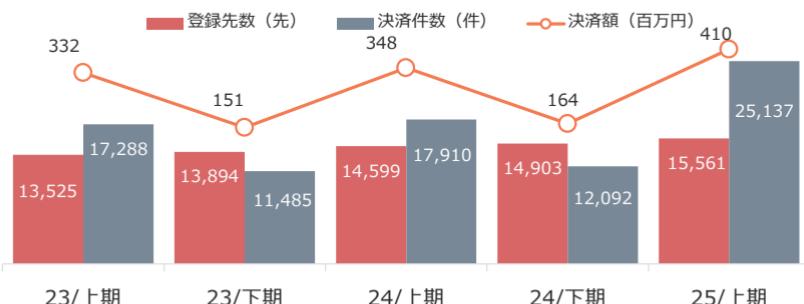
(注) 株式会社百五銀行のMSCI指数への組入れ、および本資料におけるMSCIロゴ、商標、サービスマークまたは指標名称の使用は、MSCIまたはその関連会社による株式会社百五銀行への後援、保証、販促には該当しません。MSCI指数はMSCIの独占的財産です。MSCI指標の名称およびロゴはMSCIまたはその関係会社の商標またはサービスマークです。

バーコードPay



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、個人向けお客様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、お客様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

機能追加済サービス

105スマート投信

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



■ 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

ペーパレス基盤

店舗内でも店舗外でもペーパレスで
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

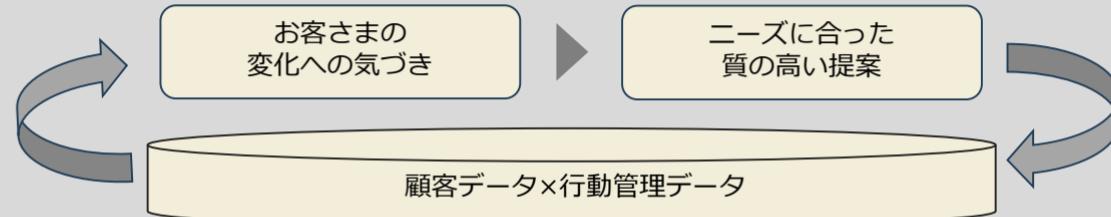


<データサイエンス系大学(学部)との提携>

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



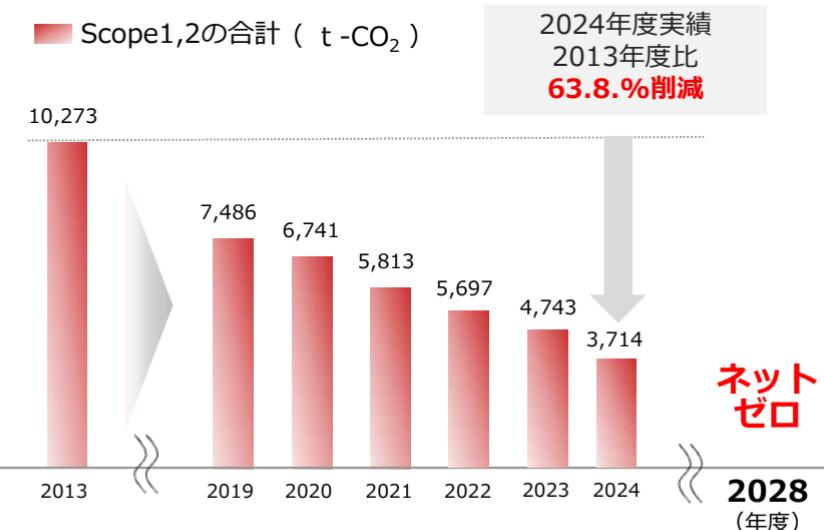
グループ内のデータ利活用促進を通じて「データドリブン」な組織づくりを強化

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