地域金融の次なるステージへ

あいちフィナンシャルグループは日本でも有数のものづくり産業集積地を股にかけ、100 年を超える歴史を活かして幅広い金融基盤を構築し、製造業者、起業家、投資家などを支援している。

●進化してきた 100 年

100 年以上の起源を辿ることのできる金融機関の中でも、自らを新たな時代に向けて変革させることができる金融機関は数少ない。あいちフィナンシャルグループにとってその変革が加速したのは 2022 年、愛知銀行と中京銀行が 1 つの持株会社体制となり、東海地区（愛知県およびその周辺の県）でも有数の規模を誇る地域金融グループが誕生したことである。

愛知銀行の歴史は、1910 年の設立まで遡るが、今回の合併は新たな章の始まりを意味する。同グループは、合併をゴールとしてとらえるのではなく、さらなる成長に向けた基盤として活用した。

「中京銀行との合併が成功したことにより、新たな成長ステージへの移行を実現することができた。」とあいちフィナンシャルグループの伊藤行記社長は述べた。

こうした進化は今も続いている。同グループは、三十三フィナンシャルグループとの経営統合に向けた協議を進めていると公表した。現段階では、統合のあり方は未定であるものの、この協議は、今後、東海地区での事業規模を拡大し、地域との深い信頼関係を維持しながら、より強固なプラットフォームを構築していきたいという意欲が示されている。

●産業の中核を担う銀行業

立地は、同グループにとって最大の強みのひとつである。愛知県は、日本を代表するものづくり産業の集積地として広く知られている。トヨタ自動車の本拠地であり、さらに一次・二次サプライヤーの広大なネットワークを有しているこの地域は、国内屈指の高度な産業基盤を築き上げてきた。自動車製造、工作機械やセラミックス、精密部品はすべて、世界市場において高い競争力を維持し続ける経済に貢献をしている。

この産業集積地に近接していることによって、あいちフィナンシャルグループは、顧客基盤と長期戦略の両方を形成してきた。「愛知県は日本の製造業の中心地として知られている。私たちは、この産業クラスター（※）を支える企業へ金融サービスを提供している。」と伊藤は言う。

また、この地域は人口や労働力の底堅さという恩恵を受けている。日本の多くの地域では、人口減少が進行しているなか、東海地区は安定した人口を維持している。産業の力と人口の安定という組み合わせが、長期的な事業発展にとって魅力的な環境を提供している。

投資家にとって、優れたものづくり産業と比較的安定した顧客基盤を有する地域への投資機会は、より大きな価値を提供している。

※特定分野の企業、大学・研究機関、法律事務所、会計事務所などのビジネスを支援する専門組織、公的機関、ベンチャー企業を育てるインキュベーター組織などが一定地域に集積した状態

●「銀行」という枠組みを超えて

あいちフィナンシャルグループのストーリーの中で最も印象的なのは、自らを単なる銀行と位置付けていないことだ。従来の貸出・預金は引き続き事業の中核であり続ける一方、経営陣はここ数年で、事業領域を拡大してきた。2026 年 5 月末現在、13 社の連結子会社を持ち、コンサルティング、デジタルソリューション、マーケティング支援、システム開発、経営コンサルティングなど、幅広いサービスを提供している。

「今日、あいちフィナンシャルグループは単なる銀行ではない。銀行業務は、私たちの事業の中核であることに変わりないが、その周辺領域における幅広いサービスを提供している。」と伊藤は言う。

こうした事業領域の拡大は、日本の金融業界の変化を写し出している。

長期にわたる低金利やマイナス金利に加え、事業承継、デジタルトランスフォーメーション、脱炭素化といった課題が、地域銀行に従来のビジネスモデルの再考を迫り、業界の新たな価値創造の源泉を見出させた。あいちフィナンシャルグループでは、金利収入だけに頼るのではなく、経営課題を解決するコンサルティング業務にも進出した。

その結果、事業拡大に向けた資金調達の支援から、経営者が直面する経営課題の対応まで、企業のあらゆる段階を支援する基盤が実現した。

この戦略はまた、顧客との関係性強化にもつながっている。幅広い問題解決を実現することで、顧客の日々の業務により深く関与することになる。「お客さまに寄り添い続けることで信頼を築いていく。小さな課題であっても解決すれば、お客さまは再び私たちの元へ相談に来てくださる。その積み重ねが関係性につながっている。」と伊藤は言う。

●国境に橋を架ける

グループの野心は地域金融機関をはるかに超えている。愛知県をはじめ東海地区に拠点を構える製造業の多くは、グローバルに事業を展開している。生産拠点の海外展開やサプライチェーンのグローバル化が進むにつれて、海外進出のニーズは高まっている。

あいちフィナンシャルグループは、その海外展開の推進役として自らを位置づけている。海外市場に進出する日本企業に対し、地域に即した事業戦略、事業計画策定、市場参入における課題への対応について助言を行っている。同時に、日本市場への参入を目指す海外企業への支援も行っています。

「日本進出を目指す企業には橋渡しを通じて支援することができる。これには、潜在的なパートナーや見込み客とのマッチングも含まれる」と伊藤は述べた。

こうした双方向へのアプローチは、グループが描くビジョンを象徴している。資本の提供者としてのみ機能するのではなく、企業、産業、市場間のコネクターとなることを目指している。

●戦略的パートナーシップによる成長

同社の戦略において重要となるもう一つの柱は、提携や M&A による事業領域の拡大である。近年は、成長機会を的確にとらえながら断固として行動する意欲を示している。銀行業界の再編にとどまらず、当グループは周辺事業への機能拡充を続けている。

その代表例として、あいちフィナンシャルグループへのトヨタエンジニアリンググループ(TEC グループ)3 社の参画があげられる。TEC グループは、TPS(トヨタ生産方式)に基づく生産技術支援や工程改善支援から、経営戦略、組織改革、人材育成に至るまでの実践的な指導を行っている。また、TMS （トヨタウェイマネジメントシステム)や TPS に関する研修や認定プログラムの運営も行っている。これらの機能と金融で培ってきたノウハウを融合させることにより、現場改善から経営改革までを一貫して支援するワンストップソリューションの提供を目指している。

あいちフィナンシャルグループにとって、その価値は製造業向けだけにとどまらない。この提携により、生産性の向上や海外展開を目指す企業に対し、金融に関する専門知識と業務に関する知識を組み合わせたコンサルティング・サービスを提供する機会を生み出している。

これもまた、従来の「銀行」という枠組みに留まらず、より幅広いソリューション基盤を構築しようとする同グループの試みの一例である。

●異なるタイプの地域金融機関

日本企業は意思決定に時間を要するという認識について、伊藤は率直な見解を示した。多くの組織では、依然として多層的な承認プロセスが存在することを認めつつも、あいちフィナンシャルグループは、大型の合併や戦略的な取組みを実行する中で異なるアプローチを示してきたという。

「我々は、機会が訪れたときには迅速に意思決定を行っている。行動が十分に速くなければ、成長機会を逃してしまう。」という。

このような考え方は、急速に変化する金融業界においてますます重要になってきている。競争、デジタル・トランスフォーメーション、人口動態の変化、グローバル化のこれらすべてにおいて、過去数十年間に比べ、迅速に適応する必要がある。あいちフィナンシャルグループの近年のあゆみこそが、経営陣がこの現実を理解していることを示している。

●今後の見通し

グループの次なる成長フェーズに向けて準備を進めていく中で、信頼・距離間そして実効性のある価値創造を経営ビジョンの中心として据えている。

コーポレートスローガンである「あなたの、いちばんちかくで。」は、単なる銀行サービスの提供にとどまらないという理念を示している。地元のものづくり産業の支援、海外進出支援、さらには日本進出を目指す企業への支援など、その根底にあるのは、課題解決を通じて長期的な信頼関係を構築することである。

その強みを支えているのが、地域の持つ競争力である。東海地区は、日本を代表する製造業の集積地であり、イノベーションと産業技術の中核地でもある。グローバルビジネスが信頼できるパートナーと強靭なサプライチェーンを模索し続けるなか、産業基盤は競争優位性を今後も維持していくだろう。

「日本には、海外ではまだ広く知られていないような素晴らしい企業がたくさんある。日本の強みを世界へ発信していく余地はまだまだたくさん残されている。」と伊藤は言う。

あいちフィナンシャルグループにとって、次の章は単に銀行を成長させることではない。その本質は企業と企業をつなぎ、地域経済の発展を支え、国内のみならず広く世界に向けて新たな可能性を創出する、より包括的なプラットフォームを構築することにある。

以上