あいち銀行頭取メッセージ

株式会社あいち銀行
代表取締役頭取執行役員
鈴木　武裕

就任あいさつ

2025年4月1日にあいち銀行の代表取締役頭取執行役員に就任しました。愛知銀行と中京銀行が合併し、新銀行として歩み始めてから3か月で銀行の舵取りを任されることとなりましたが、お互いの優れたところを取り入れ、両行が融和した新しい銀行を作っていきたいと思います。地域の皆さまから「あいち銀行が誕生して良かった」と言っていただける存在感のある銀行を目指していきます。

入行以来、営業店や本部の営業部門での在籍が長く、お客さまのお声に多く触れてきました。これまで、よく言えば「堅実」、裏を返せば「保守的」な行風であったと感じていますが、タブーとされてきたことに縛られず、三河弁でいう「やってみりん」の精神で、新しいことにどんどんチャレンジしていきたいと思います。お客さまのニーズを的確に捉えた商品やサービスを提供することで、新しい銀行となり、良い意味で変わったと感じていただき、お客さまや地域を元気づける存在になっていけたらと思います。

経営理念に絡めた意気込み

あいちフィナンシャルグループのミッションは「愛知県No.1の地域金融グループを目指します」です。愛知銀行と中京銀行が合併し、預金や貸出金、店舗数などの規模面では愛知県で1番の地域金融グループとなり、確実に存在感は増したと思います。しかしながら、預金シェア、貸出金シェア、メインバンクシェアのいずれもリーダー的立場には届いていません。

これまでは、人的リソースが限られているなかでも精一杯に戦略や施策を展開してきましたが、合併により創出される人財を、お客さまと接する営業部門や成長分野へ振り向け、あいちフィナンシャルグループ全体でコンサルティング・ソリューション型ビジネスモデルを深化させることで、名実ともに愛知県No.1の地域金融グループとなっていきます。

取り組むべき課題

金利のある世界に戻ったことで、銀行にお金を預けていただきやすくなったと感じていますが、一方で金融機関同士の競争が激しくなっています。他の金融機関との競争に負けないことは大事ですが、それよりも、地域のお客さまに信頼されること、お客さまの利便性を高めていくことにより、メイン銀行としてご利用いただけるお客さまを増やしていくことが重要です。これには、対面・非対面それぞれからのアプローチも重要でありますので、バランスよく強化していきます。貸出金増強においても、やはり取引メイン化は欠かせません。そのためにも、コンサルティング・ソリューション型ビジネスモデルを深化させ、お客さまへ提供する価値をさらに高めていきます。

また、あいちフィナンシャルグループ第2次中期経営計画（以下、第2次中計とします。）の基本戦略の一つに「DX戦略の加速化」を掲げており、その実現に向けてあいち銀行においてもDXを積極的に推進します。デジタル技術の活用により社内業務の効率化・高度化を図る「デジタル・シフト」と、従来からのリアルサービスに加え、銀行アプリや法人ポータルなどのデジタルチャネルによる新たな顧客体験やサービスの提供を図る「プラス・デジタル」のコンセプトにより、社内向けDXと顧客向けDXを並行して推進します。

今後、営業エリアが重複している店舗の見直しに伴い、人的リソースが創出されますが、その人財は対面・非対面での営業強化につながる分野への再配置を予定しています。第1次中計では戦略人財の育成に力を入れて取り組んできましたが、特に新分野への進出や強化については専門人財が必要であり、ノウハウ習得のための外部出向やキャリア採用も積極的に行っていきたいと思います。

当行の主な営業基盤である東海地方は、自動車関連を中心にものづくり産業の一大集積地となっています。当行は2017年より大手自動車部品メーカー出身者を採用し、「現場改善アドバイザー」として製造現場の生産性向上に向けた支援を当地区地銀のなかで先駆的に行ってきました。その後、2022年には「ものづくり技術サポートチーム」を設立し、幅広くものづくり企業の課題解決支援に取り組んできました。そして2025年4月には100年に一度の大変革期と言われ、さまざまな経営課題に直面している自動車業界支援に特化した「モビリティサポートチーム」を新たに立ち上げました。行政機関からの人材受入や外部機関の知見を積極的に取り入れながら、業界分析・調査・研究を通じて専門性を高めることで、幅広いソリューション提案や資金ニーズへの対応を強化していきます。

ステークホルダーへのメッセージ

銀行合併により規模が大きくなったことで、お客さまからの期待の声は大きくなっていると感じます。法人のお客さまや個人のお客さまのお悩みや課題は複雑化、多様化していますので、それぞれのお客さまに寄り添い、「いちばんちかくで」、「いちばん頼りになるパートナー」として存在感を発揮していければと思います。

また、地域と地域金融機関は運命共同体です。地域の成長発展なくして、我々地域金融機関の成長発展は成し得ません。愛知県を中心とする当行営業エリアの経済基盤は強固と言えます。しかしながら、少子高齢化による生産年齢人口の減少、地域の脱炭素化への取組みなど、課題も多くあります。行政や地域の関係者の皆さまとともに、地域課題の解決に向けて取り組んでいくことは愛知県No.1の地域金融グループを目指す私たちにとっての重要な役割です。

第1次中計を振り返り、第2次中計で重視する観点は、「第1次中計までに構築してきた顧客基盤の維持・拡大」、「さらなる費用削減の実現」、「収益性と健全性のバランスを考慮したリスクアセットコントロール」、「アセットを用いない手数料ビジネスの拡大」です。これらを実践していくことで、第2次中計で掲げる2027年度KGI「連結当期純利益190億円以上」、「ROE5.0%以上」、「コアOHR65%未満」、「連結自己資本比率9.0%程度」を達成し、株主の皆さまのご期待に応えていきます。

最後に、あいち銀行の行員がより一層愛着を持ち、働きがいを感じられる銀行にしていきたいと思います。私は、人間、だれしもCOMFORTABLE（「快適な」「心地よい」）な状態の時に一番力を発揮すると信じており、全行員にとって心地よい状態を作っていきたいと思います。