



2022 年 10 月 3 日

各 位

会社名 株式会社あいちフィナンシャルグループ
代表者名 代表取締役社長 伊藤 行記
(コード番号: 7389 東証プライム・名証プレミア)
問合せ先 経営企画部長 柳 博之
(TEL. 052 - 262 - 6512)

「株式会社あいちフィナンシャルグループ」の設立および 第 1 次中期経営計画の策定について

株式会社愛知銀行（取締役頭取 伊藤 行記）と株式会社中京銀行（取締役頭取 小林 秀夫）（以下、「両行」と総称します。）は、本日、両行の完全親会社となる「株式会社あいちフィナンシャルグループ」を設立し、東京証券取引所プライム市場および名古屋証券取引所プレミア市場に上場いたしました。

また、2022 年 10 月から 2025 年 3 月までの 2 年 6 ヶ月を計画期間とする第 1 次中期経営計画を策定しましたので、下記のとおりお知らせいたします。

記

1. 株式会社あいちフィナンシャルグループの概要

- (1) 商 号 株式会社 あいちフィナンシャルグループ
(英文名称: Aichi Financial Group, Inc.)
- (2) 代 表 者 代表取締役社長 伊藤 行記（愛知銀行 取締役頭取）
代表取締役副社長 小林 秀夫（中京銀行 取締役頭取）
- (3) 本店所在地 愛知県名古屋市中区栄三丁目 14 番 12 号
- (4) 本社所在地 愛知県名古屋市中区栄三丁目 14 番 12 号
- (5) 設 立 方 法 共同株式移転による完全親会社（持株会社）の設立
- (6) 事 業 内 容 銀行および銀行法により子会社とすることのできる会社の経営管理ならびにこれに付帯関連する一切の業務
- (7) 設立の目的 経営統合によりマーケットシェアの拡大やリソースの追加投入が可能となることを活かし、安定した営業基盤の拡充や収益力の向上により経営環境の変化に対応するとともに、将来にわたり持続可能なビジネスモデルを構築することで、当金融グループの企業価値を高め、ステークホルダーの期待に応えることを目指します。
- (8) 資 本 金 200 億円
- (9) 上場取引所 東京証券取引所プライム市場および名古屋証券取引所プレミア市場

2. 役員体制

当社役員の陣容は次のとおりであります。

代表取締役社長	伊藤 行記
代表取締役副社長	小林 秀夫
取締役	藏富 宣彦
取締役	松野 裕泰
取締役	吉川 浩明
取締役	早川 誠
取締役	鈴木 規正
取締役	伊藤 謙二
取締役	瀬林 寿志
取締役（監査等委員）	加藤 政宏
取締役（監査等委員）	江本 泰敏
取締役（監査等委員）	柴田 雄己
取締役（監査等委員）	村田 知英子
取締役（監査等委員）	栗本 幸子
取締役（監査等委員）	我妻 巧

（注）江本泰敏氏、柴田雄己氏、村田知英子氏、栗本幸子氏および我妻巧氏は、会社法第2条第15号に定める社外取締役であります。

3. 当社グループの中期経営計画

中期経営計画の内容は、別紙「F G 第1次中期経営計画」をご参照ください。

以 上

F G 第1次中期経営計画

— Speed , Fusion & Chemistry —

計画期間:2022年10月～2025年3月



株式会社あいちフィナンシャルグループ

目 次

1	あいちフィナンシャルグループについて
2	コーポレートスローガン・グループメッセージ
3	FG第1次中期経営計画の位置づけ：統合スケジュール
4	FG第1次中期経営計画の位置づけ：計画テーマ
5	FG第1次中期経営計画のゴール：合併新銀行スタート時まで成し遂げていること
6	FG第1次中期経営計画のゴールに向けた重点4戦略
7	重点戦略①：コンサルティング・ソリューション型ビジネスモデルへの完全移行準備
8	重点戦略②：新ビジネスモデルに求められる人財像への社員の大規模シフト
9	重点戦略③：経営の効率化によるシナジー早期発現
10	重点戦略④：プロジェクト『6』 FG設立後6か月間の集中PMI6施策
11	FG第1次中計KPIおよび統合シナジーについて

1

あいちフィナンシャルグループについて

あいちフィナンシャルグループの概要

商号	株式会社あいちフィナンシャルグループ
本社所在地	愛知県名古屋市中区栄三丁目14番12号
機関	監査等委員会設置会社
代表取締役	代表取締役社長 伊藤 行記 (愛知銀行取締役頭取) 代表取締役副社長 小林 秀夫 (中京銀行取締役頭取)
資本金	200億円
設立日	2022年10月3日
上場証券取引所	東京証券取引所プライム市場 名古屋証券取引所プレミアム市場

社名に込めた思い

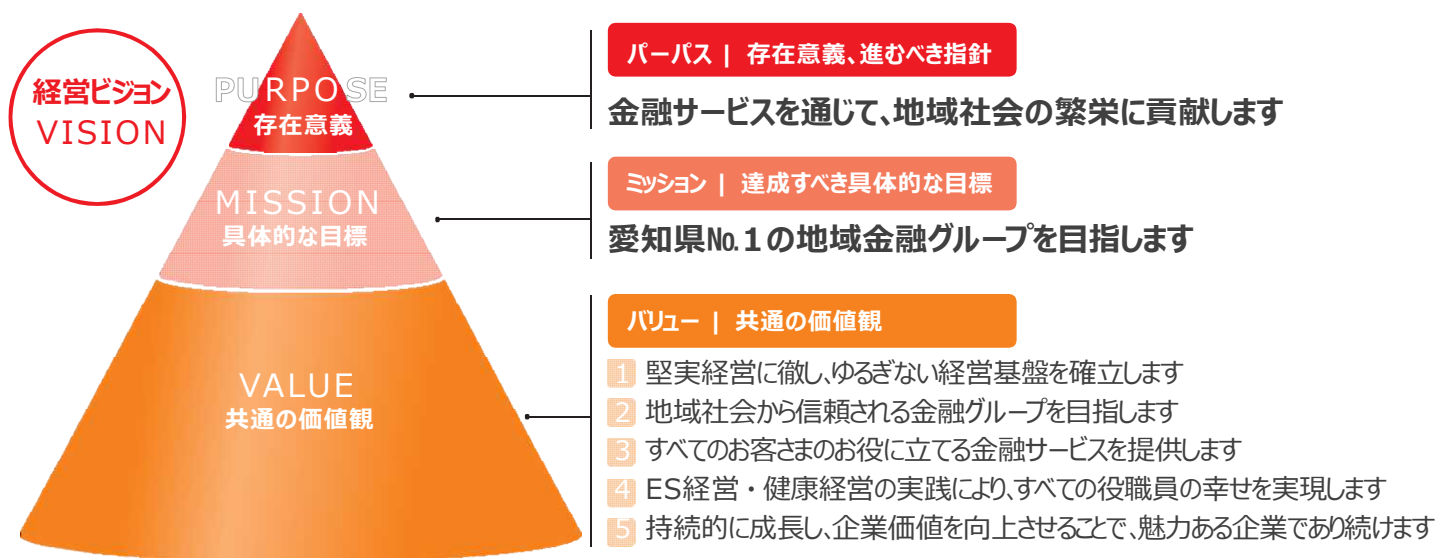


私たちの主な営業基盤である愛知県を大切に、ともに成長していくことで「愛知県No. 1の地域金融グループを目指す」という想いを込めています。

「あいち」

愛知銀行の「あ」と中京銀行の「ち」が、地域いちばんの「い」を一緒に目指すという想いも込めています

あいちフィナンシャルグループの経営理念



当金融グループは経営理念を経営ビジョン「VISION」と呼び、パーパス「PURPOSE」、ミッション「MISSION」、バリュー「VALUE」の3つの要素により、全役職員が目指す姿及び意思決定の際の指針とします。

2

コーポレートスローガン・グループメッセージ

あなたの、いちばんちかくで。

人の暮らしが、企業のあり方が、あらゆるものが変わり続けています。

抱える課題も、描く未来も、求めるものも、多種多様で先の見えにくい時代。

だからこそ、お客さまのいちばんちかくで支えていかなければいけない。そう思うのです。

日々のよろこびも、将来への不安も、お客さまと同じ目線で分かちあいながら、

確かな未来を築くお手伝いをするために。

この地域でいちばんに相談できて、いちばん頼りになるパートナーであるために。

目指すのは、愛知県No.1の地域金融グループ。

堅実でゆるぎなく、かつ挑戦をおそれずに。

ふたつの銀行の強みを活かし、いままでにない新たな価値を生み出していきます。



- 新商号の英文頭文字「A」をモチーフとしたシンプルで躍動感のあるシンボルマークとしています。
- 伸びる力、勢いを感じさせ、右側で力強く支えるカーブは「C」をイメージ。
- 愛知銀行の「A」と中京銀行の「C」が融合し、一体となった「人」の力で、愛知県No.1の地域金融グループを目指し、ともに成長していく姿を表現しています。

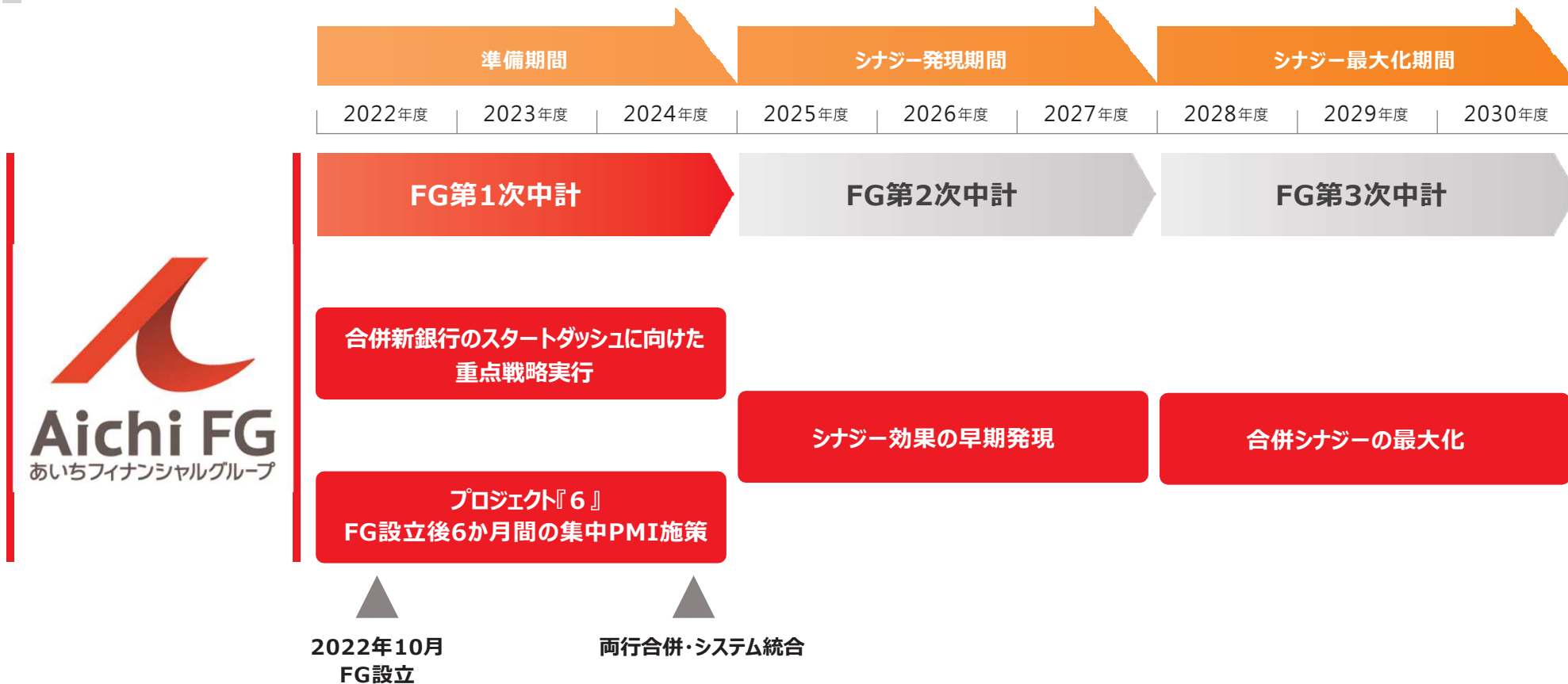
3

FG第1次中期経営計画の位置づけ：統合スケジュール

- あいちFGは、両行合併及びシステム統合を、FG設立後2年をめどに実施する予定です。
- 両行のシステム統合費用・システム関連費用・店舗再編費用などのコストが先行すると見込んでおり2024年度まで段階的に増加、その後は減少に転じていく予定です。

- 統合後は、両行の機能一体化を通じた戦略人財の大量創出、両行の強みにおける各種コンサルティングのノウハウ共有、合併後の店舗再編によるコスト削減効果などにより、シナジーは最大化していくと見込みます。

FG中期経営計画の期間

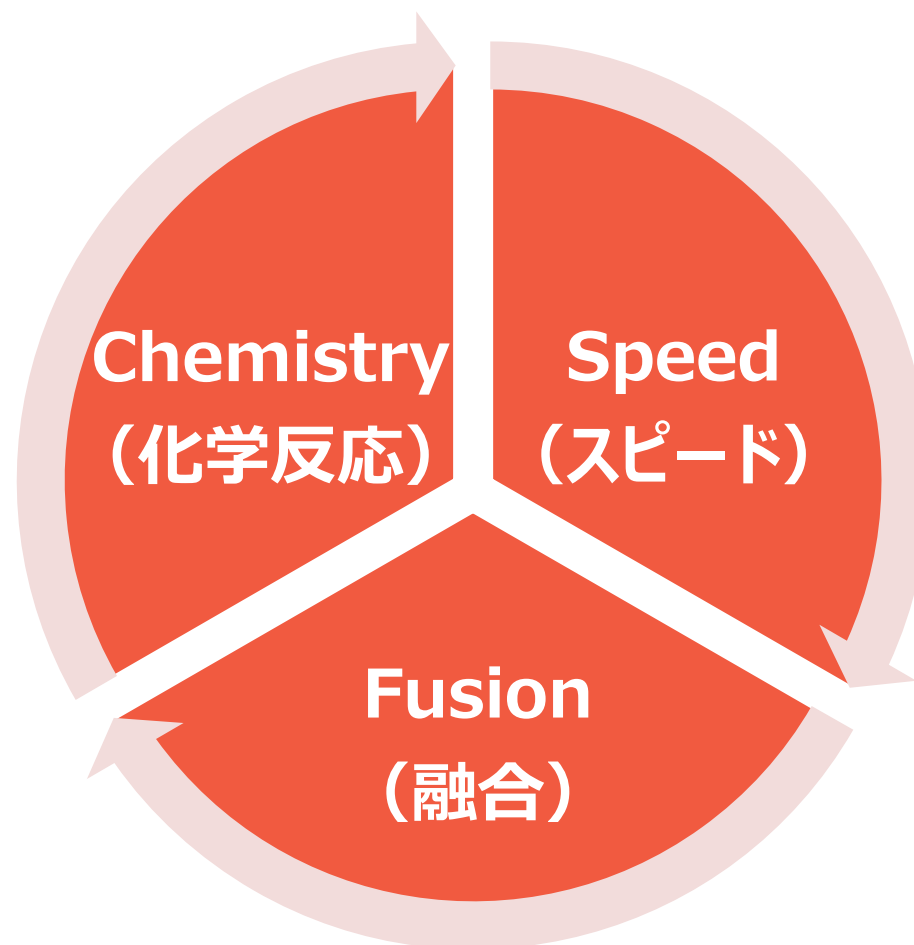


4

FG第1次中期経営計画の位置づけ：計画テーマ



- 子銀行およびFG社員間での活発な議論とノウハウの共有を通じたオーガニック（＝単独）では生み出せない「**化学反応**」による**相乗効果の発現**
- 新しいビジネスモデルでの、個人の能力の総和以上の**成果**をゴールに設定
- 「**チャレンジングな企業文化**」への進化



- システム／制度両インフラでの**最速**での**合併作業**を推進
- 合併直後から**統合シナジー**を生み出すための**明確なゴール**を設定
- スピード感ある統合プロセスを通じて「**お客さまの安心と期待**」を醸成

- FG設立後6か月間の**集中PMI（※）期間**での子銀行2行の融合促進
- 人事交流・共同施策を通じた合併以前での「**実質一体化**」の早期実現

※ PMI（ポスト・マージャー・インテグレーション）
統合効果を最大化するための統合プロセス

5

FG第1次中期経営計画のゴール：合併新銀行スタート時までに成し遂げていること

視点

FG第1次中計のゴール＝合併新銀行スタート時までに成し遂げていること

お客さま・地域



A

お客さまに
ダイナミックな進化を体験して頂ける
コンサルティング・ソリューション型
ビジネスモデルの準備完了

- 合併直後から「コンサルティング・ソリューション型ビジネスモデル」へのシフトを通じて、お客さまにダイナミックな進化を体験して頂ける体制
- お客さまから「今までと違う」「他行とは違う」と明らかに感じてもらえる態勢を準備

社員



B

コンサルティング・ソリューション型ビジネス
モデルでの新しい社員像の確立と
必要人財数の創出・育成完了

- 新しい社員像を全社的に共有・共感
- 合併までに戦略人財を創出・育成
- 合併時点で戦略人財を最適に配置完了

株主



C

合併後のシナジー発現に向けた
主要KPIの着実な達成

- FG第2次中計スタート時点で「シナジー発現」準備指標としての第1次中計KPIの達成
- KPIの達成を起点とした「飛躍的成長」へ

6

FG第1次中期経営計画のゴールに向けた重点4戦略

1



コンサルティング・ソリューション型
ビジネスモデルへの完全移行準備

- 「コンサルティング・ソリューション型ビジネスモデル」の確立と子銀行での先行的な実施
- 今までになかった「商品・サービスラインナップ」「スピード感」「新しい行風・企業文化」をお客さまが合併直後から感じられる営業店・本部体制の確立

2



新ビジネスモデルに求められる
人財像への社員の大規模シフト

- 合併直後からお客さまの体験価値を大きく変えられる新しい人財像の確立と全社員との共有
- 合併までに戦略人財を大規模育成・創出完了
- 社員間の融合(Fusion)と化学反応(Chemistry)を推進

3



経営の効率化による
シナジー早期発現

- スピード感のあるシステム／制度インフラ統合計画
- 合併による経営効率化を通じた大規模な戦略人財創出
- 合併前での先行的な銀行内店舗共同化の推進

4



プロジェクト『6』
FG設立後6か月間の
集中PMI6施策

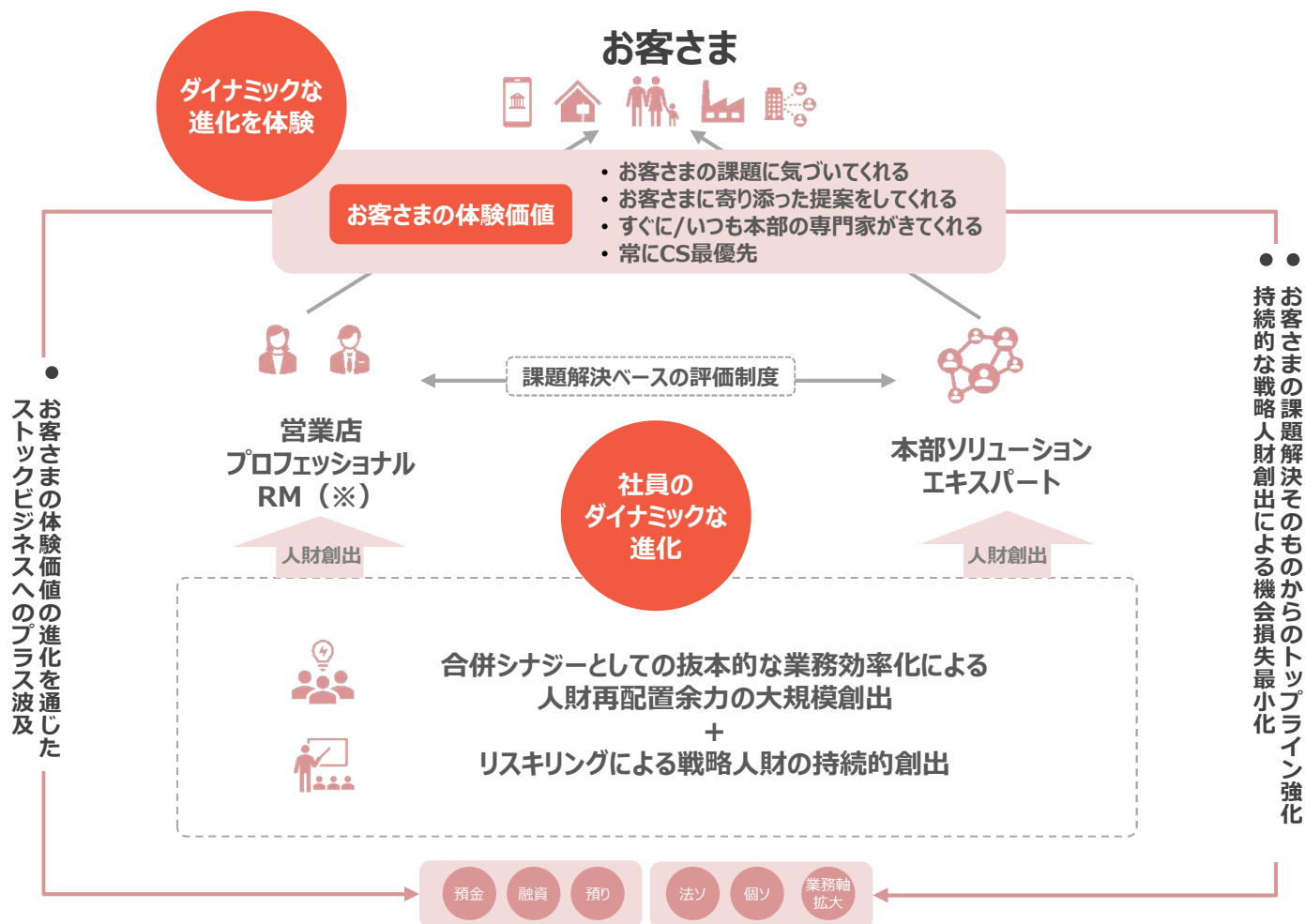
- FG設立後6か月間（2022年10月～2023年3月）を最重点期間として、シナジーの早期発揮、両行の行員融和により、お客さまの期待に応えられるサービスを提供するため、6項目を重点施策として取り組み

7

重点戦略①：コンサルティング・ソリューション型ビジネスモデルへの完全移行準備

合併新銀行が目指すコンサルティング・ソリューション型ビジネスモデル

1 コンサルティング・ソリューション型 ビジネスモデルへの 完全移行準備



※ RM (リレーションシップ・マネージャー)：お客さまとのリレーションシップを担い、各種金融サービス・ソリューションの提案を行う担当者

● 「結果」としてのプロダクト収益の向上

8

重点戦略②：新ビジネスモデルに求められる人財像への社員の大規模シフト

2



新ビジネスモデル
に求められる
人財像への社員
の大規模シフト

合併新銀行でのコンサルティング・ソリューション型ビジネスモデルで必要とされる新しい人財像

約2年後までに
創出・育成すべき必要社員数

社員像A



営業店プロフェッショナルRM

- ✓ お客さま理解力
- ✓ 仮説設定・課題発見力
- ✓ データ収集・分析能力
- ✓ FP1級／中小企業診断士／IT関連資格 等

200人

社員像B



本部ソリューションエキスパート

- ✓ 分野専門性と課題解決力
- ✓ 社外ネットワーク力
- ✓ 本部営業力
- ✓ 他社・他業界でも通用する市場価値
- ✓ 外部人財（中途採用等）の活用

100人
(法・個合計)

社員像C



業務改革社内コンサルスタッフ

- ✓ フロントサポート業務およびミドル・バック業務における非効率性発見力
- ✓ 社内問題定義力
- ✓ 生産性向上策の社内実行力
- ✓ DXスキル

50人

社員像D



戦略リスキリング人財

- ✓ 業務効率化で創出された再配置可能な人的リソースをソリューションビジネスのみならず、事業環境の変化に応じて拡大された新業務軸で戦略人財として活躍できよう、時代に即したスキルを機動的にマスター

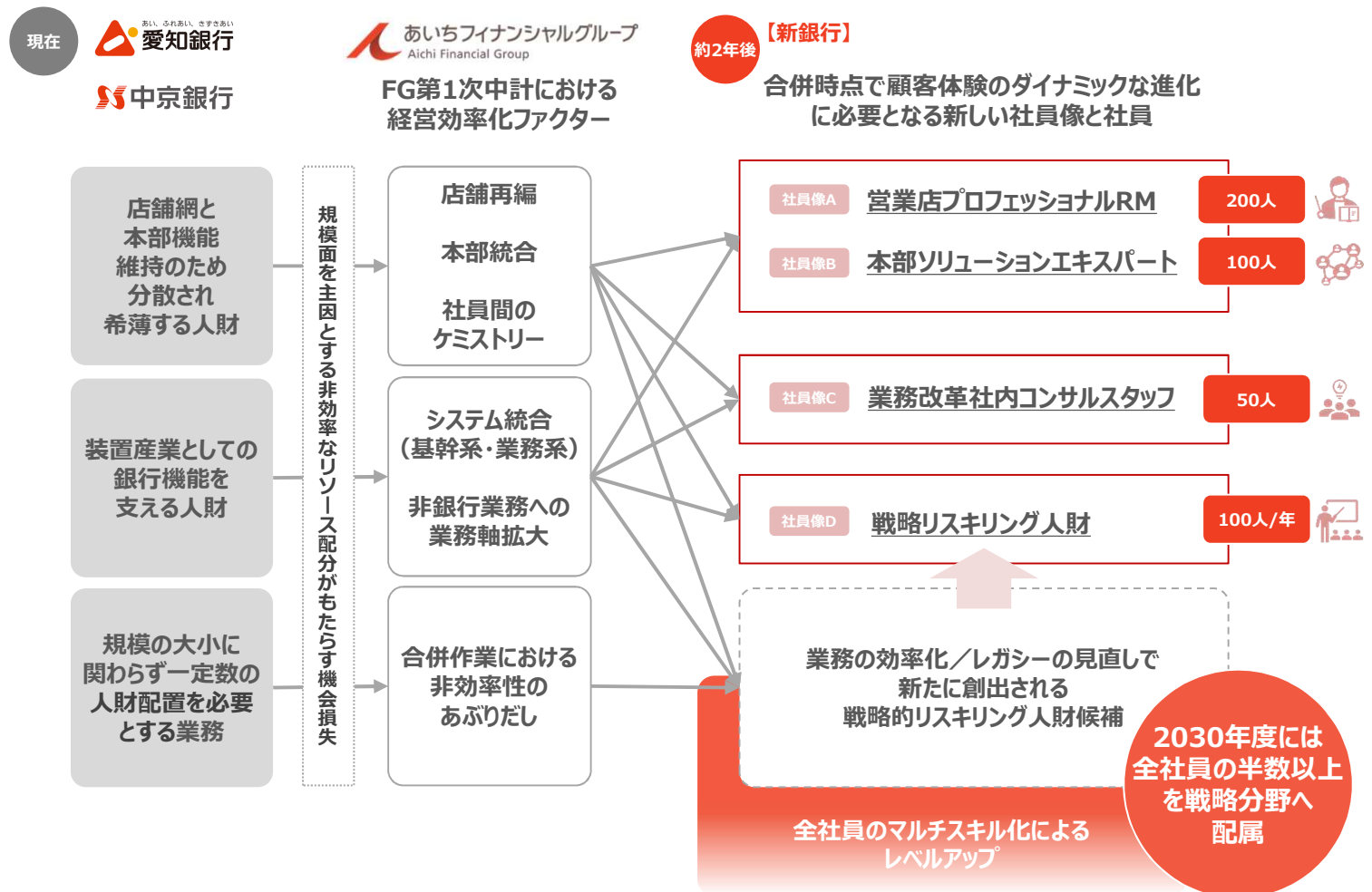
100人/年

9

重点戦略③：経営の効率化によるシナジー早期発現

経営効率化による人財創出

3 経営の効率化によるシナジー早期発現



10

重点戦略④：プロジェクト『6』 FG設立後6か月間の集中PMI 6 施策

④ プロジェクト『6』 ～ 6項目のお約束 ～

- 第1次中期経営計画では、FG設立後6か月間（2022年10月～2023年3月）をPMIの最重点期間と定め、以下の6項目を重点施策として取り組んでまいります。

プロジェクト① お客さまへのサービスの強化

お客さまへのサービスの強化、さらなる利便性向上を図るため、両行の商品・サービスの連携を開始

- ◆ 各種統合記念キャンペーンの展開
- ◆ ATM相互利用手数料の無料化、両行間の振込手数料の引下げ

プロジェクト② 高度化・多様化するニーズへの対応

単独では成し得なかった水準のサービスを提供するため、両行の人財・ノウハウの活用を開始

- ◆ 法人のお客さま：M & A、事業承継、ビジネスマッチング等の人的交流を含めた協働
- ◆ 個人のお客さま：資産承継、プライベートバンキング等のお客さまへの情報提供、セミナー等の共同開催

プロジェクト③ グループ機能の有効活用

お客さまへの多様なソリューションを提供するため、両行の関連会社の機能を含めた相互活用を開始

- ◆ リース業務、集金代行サービス等の相互提供
- ◆ 事務代行業務の相互活用

プロジェクト④ 経営の効率化による収益の拡大

収益拡大のための本部機能の効率化や営業推進の一体化を開始

- ◆ 本部営業に関する運営上の連携、市場運用部門の運営最適化等による収益力強化
- ◆ 一部店舗の共同化、用度品等の共同調達等によるコスト削減

プロジェクト⑤ 両行行員の早期融和

ES経営・健康経営の実践のため、統合後より両行行員の融和策を実施

- ◆ 各種行員向け研修の共同開催、階層別の交流会の実施
- ◆ ES経営・健康経営につながる共同施策の実施、それによる両行行員のモチベーション向上

プロジェクト⑥ 求められる人物像の明確化と人財育成

統合後に目指すビジネスモデルの必要な人物像を明確にし、育成体制の構築に着手

- ◆ コンサルティング・ソリューション型ビジネスモデルに必要な営業店・本部人財の明確化と育成
- ◆ 業務改革のスキル向上、リスクリソグに向けた研修制度、自己啓発セミナーの充実

11

FG第1次中計KPIおよび統合シナジーについて

合併までの主要KPI
(FG第1次中計)

トプライン
シナジーKPI

戦略人財創出数 450 人

コストシナジー
KPI

店舗再編 (BinB) 計画数 40 ~50 店
(FG2次中計期間で実施)

子銀行
合併までの
基盤強化
KPI
(2行合算)

中小企業等貸出
残高増加額
(2021年度対比) 3,000 億円

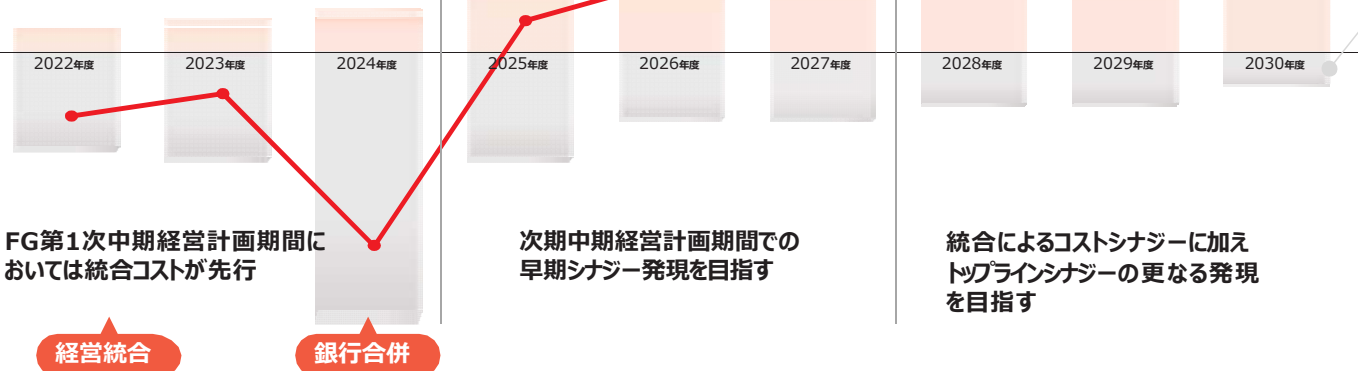
中小企業取引
メイン先増加数
(2021年度対比) 1,000 先

ソリューション
提案増加件数
(2021年度対比) 650 件

合併3年後 (2027年度) シナジー
(FG第2次中計)

統合
シナジー
(ネット) 80 億円
以上

合併6年後 (2030年度) シナジー
(FG第3次中計)

統合
シナジー
(ネット) 100 億円
以上


分類 シナジー施策

①
トプライン
シナジー

経営統合による戦略人財の大量創出を通じた

- ・ソリューション手数料の増加
- ・預かり資産手数料の増加
- ・住宅ローン手数料の増加
- ・融資残高増による貸出金利増
- ・その他 (新たな収益分野の構築)

②
コスト
シナジー

- ・店舗再編 (BinB) によるコスト削減
- ・システム統合によるコスト削減
- ・その他のコスト削減
- ・人員配置の最適化によるコスト削減

③
統合関連
費用

- ・システム改修
- ・事務装置の導入
- ・店舗再編費用
- ・その他統合関連費用

$$\text{統合シナジー (ネット)} = \text{①} + \text{②} - \text{③}$$

※ 統合シナジー (ネット) は2021年度比にて算出

【本件に関するお問い合わせ先】

株式会社あいちフィナンシャルグループ
株式会社愛知銀行
株式会社中京銀行

経営企画部
総合企画部 広報グループ
総合企画部 企画グループ

TEL : 052-262-6512
TEL : 052-251-3211
TEL : 052-262-6111

- 本資料には、将来の業績に係る記述が含まれています。
- こうした記述は、将来の業績を保証するものでなく、リスクや不確実性を内包するものです。
- 将来の業績は、経営環境の変化等により異なる可能性があることにご留意ください。

