

2025 年 2 月 28 日 記者会見 発表内容

発表内容：役員異動について

日 時：2025 年 2 月 28 日（金） 16 時 30 分～17 時 20 分

場 所：みなと銀行 本店

発 表 者：みなと銀行 代表取締役社長

武市 寿一

みなと銀行 取締役兼専務執行役員

持丸 秀樹

【冒頭挨拶】

（武市）

本日は急なご案内にもかかわらず、お集まりいただきまして誠にありがとうございます。みなと銀行の武市でございます。改めまして本日は 2025 年 4 月 1 日付で行います、みなと銀行の社長交代についてご説明をさせていただきます。

みなと銀行の社長には、現在取締役兼専務執行役員を務めております持丸秀樹を私の後任として決定いたしております。私は取締役会長として、また取締役会議長として取締役会の運営をはじめ、引き続き経営全般のサポートを行って参ります。なお、会長を務めております服部博明は特別顧問に就任する予定です。

2021 年 4 月にみなと銀行の社長に就任してから 2025 年 3 月で 4 年ということになります。この間、多くのお客さまおよび地域、経済界の皆様にお引き立てを賜りましたことに厚く御礼申し上げます。

この 4 年間を振り返りまして、印象に残ったことを 2 つ申し上げます。

1 つは、この 4 年間を通じて収益力の改善ができたことです。着任直後の決算会見で皆様から厳しいお言葉をいただいたことを今でも覚えています。着任時より収益力の強化は課題だと思っておりました。金融環境の変化が後押ししたこともありますが、真の県民銀行として地域密着のビジネスモデルを徹底することなどにより、兵庫県内での存在感が向上したことや収益構造の改革を含めまして、最終利益は着任当時の 25 億円程度から、来年度はみなと銀行発足来最高の 80 億円を見通せる状況になっています。

2 つ目は、2025 年 1 月のシステムリニューアルです。これについては長年の準備、従業員の負担もありまして、みなと銀行一丸となって取り組んだ事象として記憶に残っています。こうしたことを踏まえまして、来年度以降みなと銀行は新たな成長のステージに入ると考えております。その一つの糧になるのが、りそなグループの機能や良さを文化としてみなと銀行のものにするということです。特にポイントとなるのは信託機能です。こうしたことから、1 度はりそな出身の方がみなと銀行の社長をやるべきだと考えておりました。

新社長となります持丸専務は、りそなグループの中でみなと銀行の兵庫県内地域密着の

ビジネスモデルを最も理解していますし、信託のプロでもあります。また、当社が目指すモデルである埼玉そな銀行に在籍経験がありまして、人柄も含めて新社長として相応しいと考えていますので、引き続きお引き立てのほどよろしくお願いいたします。

最後になりますが、改めて皆様のご支援に感謝を申し上げまして、私からの挨拶とさせていただきます。ありがとうございました。

(持丸)

4月1日付でみなと銀行の社長に就任することになりました持丸秀樹でございます。今後ともよろしくお願いいたします。

みなと銀行は服部会長、武市社長のリーダーシップのもと、真の県民銀行としてこれまで進んで参りました。私がこの1年間みなと銀行で役員として勤務する中でも、お客さまから支持され、そしてビジネス面でも着実に自力を付けていると実感しています。その流れをしっかりと受け継ぎながらも地域経済の発展、そして地域にかかわる方々が安心して暮らしていただける社会の実現へ貢献していくことに力を尽くしていきたいと考えています。

現在、お客さまを取り巻く環境は厳しさを増しており、例えば物価高や人材不足といった経営課題が山積されています。みなと銀行はそういった経営課題をしっかりと解決することに貢献し、地域経済がそこで発展できるかどうかということ、そして真の県民銀行として地域のメインバンクとして頼っていただける存在になれるかどうかということに、こだわって取り組んで参りたいと思います。

先ほども話に出ましたが、みなと銀行の当面の課題でありましたシステムリニューアルをこの1月に実施しました。これからはそのメリットをお客さまに体感いただくフェーズに入ります。アプリなどを通じていつでもどこでも繋がる銀行、そしてリアル店舗でも有益な相談ができて、お客さまの人生に寄り添うことができる存在となり、お客さまが安心してご利用いただける銀行になることを目指して参ります。

私は昨年4月にみなと銀行の役員に就任する前、グループの信託部門をはじめ埼玉そな銀行、関西みらい銀行で役員として勤務して参りました。そこでの経験値はすべて地域のため、お客さまのため、みなと銀行のためにフル活用して参ります。

みなと銀行には信頼される人間性があり、そして揺るぎない信念を持った社員がいます。そういった社員が更に頼りにされる専門性を身につけることにより、地域経済の発展、そして地域の皆様が安心して暮らせる社会の実現といったことに貢献できる人財となるよう、社員の成長を全力で支援して参ります。

今後とも変わらぬご支援をいただきますようお願い申し上げます。ありがとうございました。

【質疑応答】

Q 1. 持丸専務はみなと銀行での実務経験は1年に満たず、歴代の社長と比べ地域のお客さまとの結びつきが薄い、持丸専務はどう感じているか

A 1. (持丸)

まずは地域をくまなく回り、できるだけ多くのお客さまの声を聴き現場主義を徹底する。社員の成長とともにお客さまの達成に貢献していきたい。

Q 2. 社長人事の選定プロセスを具体的に教えてほしい。冒頭に武市社長の説明で、一度はりそな出身の人間が社長になるべきだと発言があったがその真意は

A 2. (武市)

りそなホールディングスにはサクセッションプランがあり、グループ全体から社長候補者を絞り込んでいく過程がある。その過程の中で、りそなホールディングスの南社長と相談しながら進めてきたもの。

システムリニューアルを完遂した今、りそなの機能や良さをみなと銀行の文化にも取り入れていく必要がある。これが、一度はりそな出身の人間が社長になるべきと発言した前提だが、やはりりそなの機能や良さを表面的ではなく、本質的に分かっている人にやってほしいという意味で申し上げた。「一度は」というのは言葉の綾。みなと銀行は地域密着型の銀行なので、将来的にはプロパーの人間が担うことも考えられる。

Q 3. りそなの機能や良さとは

A 3. (武市)

例えば、りそなグループの強みである信託業務。当社の企業文化への定着は簡単ではないが、今後社員全員に心底から根付かせていく必要があると考えている。

(持丸)

りそなグループとして信託の実績は上がってきているが、文化というには、道半ばと考えている。お客さまの人生に寄り添いながら課題に応じていくという意識が無いと信託は機能として終わってしまうので、みなと銀行にもこれを文化として根付かせていく。お客さまに寄り添うことを社員に伝え信託の専門性を高め気運を高めた

Q 4. みなと銀行の強みについての現状認識と今後の取り組みの考えは

A 4. (持丸)

兵庫県の産業の発展は着実に進むが、イノベーションはまだできると認識している。みなと銀行は服部会長から武市社長にかけて特にスタートアップに力をいれてきており成果として形になってきた。それに加えて、今後はしっかり再生支援に取り組んでいきたい。次世代に引き継ぐための支援は道半ばで伸びしろが十分あると感じて

いる。さらにお客さまの経営課題が多い中、再成長していくためには、我々もお客さまの事業を見極める力を身に着け、支援していくことが必要と考えている。

個人分野では、これまではシステムの制約がありお客さまの期待に応えることが十分でなかったが、2025 年 1 月のシステムリニューアルで、りそなグループの強みである非対面チャネルの利便性を手に入れることができたので、例えば職域などでビジネスチャンスは大いにあると感じている。そのほか、地域金融としてのビジネスモデルとして寄り添いビジネスを確立していく。そういったところも今後、十分期待できる分野だと考えている。

Q 5. 金利上昇の中、法人向けビジネスと個人向けビジネスのどちらに力点をおくのか。

A 5. (持丸)

どちらとも力点をおく分野だと考えている。貸出分野は金利上昇でプラス効果があるが、一方で預金も必要。安心して取引いただける環境の整理、加えて決済機能を便利に使っていただき、預金が集まるようにしていきたい。若い社員が力をつけてきているので、個人ビジネスは今後多いに期待ができると考えている。特に兵庫県はオーナー企業が多く、法人個人の垣根がない。今般の組織改正で承継コンサルティング部を設置し法人個人の垣根のない活動を進めていく。

Q 6. 預金を集めていくことが重要になる中、ネット銀行との競争で若い層にどのようにリーチするのか

A 6. (持丸)

ネット銀行は強敵であり、取り負けている部分もあると思っている。一方で、入り口のところが大事だと思っており、金融教育や高校・大学との連携も十分可能性としてある。持ち味はネットとリアルとの融合だが、最終的にはリアルで相談できることや地域に根差している特性をより前面に出し、競争に打ち勝っていきたいと考えている。

Q 7. 今後、武市社長は会長としてどのように支援していくか

A 7. (武市)

業務の執行は持丸新社長であるが、取締役会の運営でサポートしていく。地元経済界、お客さま対応、地域の課題解決に対する対応などは執行側では手が回らない面もあり、持丸新社長がやりきれないところをサポートしていく。

Q 8. 服部会長が就任する特別顧問設置の位置づけ、狙い、役割は

A 8. (武市)

服部会長は神戸での活動が長く、お客さまからの信頼が大変厚い。引き続き、特別顧問として我々の足りない面をサポートいただく。来年度は、お客さまや地域に対して非常に厚い体制で臨む。なお、服部会長は神戸ロータリークラブの会長にも就任予定。

Q 9. システム統合をどのように活かしていくか、飛躍的に伸ばす部分は何か

A 9. (持丸)

スピードを上げて、社員の習熟度をあげていく。グループのビジネス分野で人財交流に取り組み、人財のレベルを上げていくことがこのビジネスの肝となる。専門スキルを習得した社員を数多く作っていきたい。

Q 10. 銀行業務は信託との親和性が高いと認識しているが、競争が激しい事業環境をどう見ているか

A 10. (持丸)

兵庫県は競争が激しいと認識している。三井住友銀行、近隣他地銀、信金の地盤も強いが、これからは金利で競争する時代ではない。いかに価値提供によって我々がお客さまの頼りになる存在となるかが勝負のポイント。ビジネスはこれからより専門的になっていく。将来の承継について銀行に相談するお客さまはそれほど多くない。銀行に行けば人生の色々なことを相談することができると理解いただけるまでレベルアップを図っていく。りそなグループの機能は可能な限り活用する。

Q 11. 以前の取材で事業再生が醍醐味だと伺ったが、信託の機能が加わることによってやりがいや醍醐味に変化はあるか

A 11. (持丸)

事業再生は地域経済を支える重要なポイントだと思っている。これから再生の可能性がある企業をしっかり支える。事業をしっかり見極め、銀行員としての知見や経験をフルに活かせる分野と思っている。武市社長より私は現場経験が遥かに少ないが、この分野についてはお客さまの声を聴いて経験値を上げていきたい。再生の過程で、信託が活用できるのであれば活用していく。

Q12. 座右の銘「我以外皆我師」を選んだ背景、これまでの銀行員生活での印象深いことは何か

A12. (持丸)

この座右の銘は、吉川英治さんの小説「宮本武蔵」の中で出てくる言葉。宮本武蔵でも、常に学んでいる、この姿勢を示す言葉である。これまで意識してきたことは、謙虚であること。自らできることは限られている。すべてに傾聴し、共感し、積み重ねていくことを自分の肝に銘じている。

これまでのキャリアで一番印象に残っていることは、りそなグループの信託部門の5年間（役員・部長として）での経験。信託部門は、成果が出るまで相当時間がかかると思っており、お客さまとも長くつながり続けることでビジネスの真価が発揮される分野だと改めて認識した。この考え方は、地域金融機関で実践するほうがふさわしいと考えている。お客さまにより近い距離感で提供できることに意味がある。

Q13. 信託併営の認可は、いつごろまでに取るのか。また、2年後に当期純利益100億円の実現可能性はどれくらいか。100億円は通過点として見ているか

A13. (持丸)

信託併営認可は取る方向で考えているが、人財およびインフラの整備が前提で、りそなグループの力も借りることも必要。この1年間の中で結論を出したい。

2年後の収益は、金利環境下、ビジネスの進展具合を踏まえ、努力は必要であるが難しい水準ではないと理解している。ストックビジネスは時間がかかるが、足腰の強い数字を積み上げていきたい。量より質を求めていくべきだと考えている。

Q14. 次期社長の打診を受けたときの感想、受諾までのプロセスおよび関西みらい銀行の西山社長と何か話はしたか

A14. (持丸)

武市社長から次期社長の打診を受けたのは2月の初旬。任命があってもしっかりと受け止める覚悟はしていた。驚きというより重責であり、身が引き締まった。西山社長とはこれからゆっくり話し助言も受けたい。

Q15. みなと銀行の社長（頭取）は武市社長までで6代続いてきたが、震災から30年が経った今、地域金融機関としての感慨は

A15. (武市)

みなと銀行は、震災によって生まれたような銀行。みなと銀行のポジショニングは、紆余曲折あったが、この10年間は順調に右肩上がり。みなと銀行発足25年でポジショニングはそれなりになってきた。一方で他県地銀の存在感と比べるとまだまだ伸びしろはあると思っている。

Q16. 持丸専務の人物評は。この１年間でエピソードはあるか

A16. (武市)

論理的思考力が高く判断力および胆力がある。プライベートのエピソードとしては、カラオケがうまい。

Q17. 持丸さんの自己アピールは

A17. (持丸)

自己評価として強力なリーダーシップがあるタイプではないと思っている。そのため武市社長の決断力は憧れがある。私は、人の話を傾聴、共感に重きをおいてきた。そのスタイルは変えずにいきたいが、一方でスピードを持った決断も必要だと感じている。

Q18. システムリニューアルも終わり、外形的に見るとりそな化が完遂したかと見える。お客さまから見た反応で予想されることはあるか

A18. (武市)

我々としては、みなと銀行はみなと銀行らしくありたい。イメージカラーも変えない。加えて、りそなホールディングスの南社長もみなと銀行をりそな化したいということはない。お客さまの反応は一部において三井住友銀行系でいてほしいという声もあるが、そのような意味では、太陽神戸銀行出身の服部会長がいるし私もいる。

(持丸)

関西みらい銀行や埼玉りそな銀行といった、りそな銀本体ではないところで勤務していると、やっぱり大事なのは地域だということを改めて思う。関西みらいフィナンシャルグループを昨年解体して、りそなホールディングスの下に4つの銀行(りそな銀、埼玉りそな銀、関西みらい銀、みなと銀)がぶら下がることで、地域の特性を生かした金融機関の黒子として、りそなの金融プラットフォームを生かすことになった。この順番は、もしかしたら地域の方が先頭だろうと理解している。スケールの小さなりそな銀行を兵庫県に作ろうなんていう気はさらさらない。地域の課題をしつかりと認識し、地域によく合った銀行でありたいと思っている。

以上