

企業名： 千葉銀行

レポート名：「統合報告書 2023」

1. この会社が目指している将来の姿が理解できるか

千葉銀行は、「地域経済の持続的な発展に貢献する」ということを目標に掲げている。これは地方銀行の目標としてよく見られるものである。千葉銀行は地方創生に向けて、各自治体に向けてのDX支援、観光ビジネスの支援、農業法人「(株)フレッシュファームちば」の運営などの取り組みなどを行っており、これらは目標に一致するものである。また、千葉銀行は千葉県に根付いた銀行でありながら、他県や海外にも出店しているが、これもそこで得た知識を還元して千葉県での業務の質の向上に役立てているため、「地域経済の持続的な発展に貢献する」という軸はぶれていないように思える。したがって、この会社が目指している将来の姿は容易に理解できる。

2. この会社の現在の競争優位性が理解できるか

2021年の千葉県内の銀行シェアは、第一位が千葉銀行、第二位が京葉銀行、第三位が千葉興業銀行となっており、地方銀行がトップ3を独占している状態である。そのため千葉銀行は他二社が持っていない競争優位性が必要となっている。千葉銀行は主要な営業基盤である千葉県において圧倒的なシェア（県内貸出金シェア40.7%、同預金シェア27.2%）を維持し、長年にわたり築き上げてきた強固な営業基盤を持っていること。この営業基盤により、多くの店舗や店舗外現金自動設備を持ち、顧客が利用しやすくなっている。これが一つ目の競争優位性であると判断できる。二つ目は国際的な基準を十分に上回る自己資本比率など、強い財務基盤を持っているため、お客様が銀行を信用・信頼して、利用することができる。三つ目は、他銀行と連携することで、新たなノウハウなどを吸収して、新たな商品・サービスの創出、顧客への提案を可能にしている。そのため、この会社の競争優位性は容易に理解できるといえる。

3. その競争優位性に持続性があるかどうか理解できるか

2で述べた三つの競争優位性に必要な、強固な営業基盤、強い営業基盤、他銀行との提携の3要素の持続性があるか否かを読み取れるかで判断する。

①強固な営業基盤

近年は、貸出金・預金ともに千葉県内でのシェアを毎年伸ばしており、成長性があると判断できる。またDX人材の育成を積極的に進めていることで、デジタル技術を活用したサービスの考案・維持が可能になり、顧客のニーズに対応しやすくなることで現在の顧客の維持・新たな顧客の獲得が可能になり、顧客は増加すると予想できる。そのため、この強固な営業

基盤は持続性があると考えられる。

②強い財政基盤

近年、金利低下による物価の安定的な引き上げを狙う日銀の金融政策の副作用で多くの銀行の収益が低下しており、大手銀行のように海外展開に活路を見出せはしない大半の地銀は収益低下が痛手となっているが、地銀トップレベルの海外拠点網を有する千葉銀行は海外での活動に活路を見出すことができ、収益性維持の可能性が高いと判断できる。そのため、強い財政基盤も持続性があると判断できる。

③他銀行との連携

アライアンスやパートナーシップ、デジタルを通じた地理的な拡大によりビジネスの幅を広げることで千葉県以外の企業との取引も増加し、収益性向上だけでなく、そこで得たものを還元することで千葉県における取り組みを強化することにも成功している。アライアンスやパートナーシップは相手側にも同様の利益がもたらされ、また千葉銀行はデジタル化に力を入れている。そのため、他銀行との提携も持続性があると考えられる。

4. この会社で自身の人的資本の価値向上を達成できると思うか

私はこの会社で自身の人的資本の価値向上を達成することは可能であると思った。まず一つ目の理由として、様々な分野の外部企業などに積極的にトレーニーを派遣するなど、全体的に従業員の育成に力を入れているという印象を受けたことがあげられる。特にDX人材育成の際に身につく知識は、デジタル化が適用される分野が広がり続けている今、非常に有用なものであり、自身の能力向上に役立てられると考えられる。二つ目の理由は、千葉銀行は地方銀行であるため地域に密着した企業への細やかな対応が求められるが、それと同時に東京・茨城・埼玉、そして海外にも店舗を持つためである。各々前提となる条件が異なる場所で様々な事例に関わることができ、対応力が身に着けられると考えられるからである。したがって、この会社で得られる知識と経験から、この会社で自身の人的資本の価値向上を達成できると思われる。

5. 報告書のよかった点はどこか、どのような改善余地があるか

○よかった点

多くの内容が記載されていたが、図のおかげで最後まで読むことがそこまで苦ではなかった。大事なデータを大きく記載することでどの点が重要かというところがわかりやすく、また各見出しが内容をうまく抽象していたことで理解しやすかった。さらに千葉銀行は顧客の知識や投資目的などを把握せずに、プロの投資家向けに開発・販売されてきた、仕組み債の勧誘や販売をしていたとして業務改善命令を出されている。このこと自体は銀行にとってマイナスな印象を与えたが、そのことについて途中のページで軽く触れるだけでなく、3ページという初めの方のページで触れることで、ほとんどの読む人の目に入るようにした点は評価できる。

○改善余地

千葉銀行の上層部が人材育成の有意義さを語ることにとどまっており、この取り組みが本当に従業員の能力向上に役立っているのかがわかりづらい印象を受けた。そのため、5 ページからのメッセージというコンテンツの中に、実際に教育を受けた若手が、育成の結果どのような点で自身の能力向上を達成したのかというような体験談があった方が意味のある人材育成を行っているという説得力を与えられると考えられる。またよかった点として図が多い点を先ほど述べたが、特に後半のページでは、図が少なくなって読むのが辛かったり、図を挿入するために文字が小さくなって読みづらかったりするところもあった。後半部分は「業績・財務の状況」など重要な内容を掲載しているところも多いので、改善するべきだと思った。さらに、中期経営計画「エンゲージメントバンクグループ～フェーズ1～」において目標とする財務指標として挙げている指標について、2025 年度目標と 2030 年度に目指す水準を示した表があるが、2022 年度の数値があった方が、どれほどの伸びを目標にしているのかがわかりやすかったと思う。