

企業名：阿波銀行

レポート名：統合報告書（ディスクロージャー誌） 2022

1. この会社が目指している将来の姿が理解できるか

阿波銀行は、地域に根ざした金融機関として、行是「堅実経営」と伝統的営業方針「永代取引」を礎に、お客さま感動満足を創造することにより、卓越した価値を提供することで、地域とお客さまの「ベストパートナー」として、全てのステークホルダーの持続的な成長に貢献することをめざしています。その施策として「As One」という2018年3月～2023年3月の4年間での長期経営計画を掲げています。「As One」には「お客様感動満足の創造」、「永代取引の追求」、「従業員満足の向上」、「SDGs への取組み強化」の4つを基本理念としています。具体的な施策としては「お客様の声検討委員会」の設置や企業に対する包括的コンサルティング、法人向け SDGs 取組み支援サービスなどがあげられます。

こうした施策から、阿波銀行は徳島県を中心に中小企業との関係を維持しながら、顧客満足度の改善に取り組み、SDGs といった時代の流れにも臨機応変に対応するといった経営方針であることが分かります。地方銀行として、徳島県を中心とした中小企業との永代取引を維持して、共に成長していきたいといった方針なのだとして理解することができました。

2. この会社の現在の競争優位性が理解できるか

阿波銀行の一番の競争優位性は、徳島県を中心とした中小企業との関係性の深さにあると考えます。阿波銀行は「お客さまと世代を超えた息の永い取引を継続し、永続的な発展に寄与していく」という伝統的営業方針である「永代取引」の考えに基づき中小企業向け取引を拡大しています。創業した明治12年から徳島県の中小企業と取引を続け、現在では徳島県に83店舗を展開しており、貸出金徳島県内シェアでは46.06%とトップシェアを誇っています。こうした強固な顧客基盤を創出することができた背景の一つとして、コンサルティングによる成長支援を通じて取引先の経営を支えてきたことが考えられます。こうした支援が、顧客の「ベストパートナー」としての永続的な取引を可能にしていると思います。

3大メガバンクが全国でシェアを拡大する中、阿波銀行は地域密着型の経営と取引先への手厚い支援を行うことでニッチ市場を開拓し、競争優位性を確保しているのだと理解できました。

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

私は先程述べた競争優位性には、十分な持続性があると考えます。確かに、全国的にみると徳島県は過疎化が進んでいる地域も多く、徳島県の中小企業の市場規模は衰退していく

可能性が高いと考えられます。しかし、そうした市場の衰退があったとしても、阿波銀行の競争優位性が失われるといったことは考えにくいです。

私がそう考える理由の一つは、徳島県内の中小企業向けの融資という市場がニッチ市場であり、メガバンクをはじめとした他の銀行にシェアを奪われることは考えにくいからです。様々な銀行がある中で、銀行からの融資といった大きな契約を交わす際には、その企業と銀行の関係性が非常に重要となります。阿波銀行は明治12年創業の老舗企業であり、コンサルティングといった支援も行っていることから、取引先の企業と強い信頼関係を構築できていると考えられます。そうした強いつながりのある会社が、わざわざ他の銀行との取引に乗り換えるといったことは考えにくいです。

もう一つの理由は、阿波銀行がSDGsといった最新のトレンドを取り入れた経営を行っていることです。阿波銀行は、CO₂排出量削減などのSDGs経営に取り組む中小企業をサポートするため、法人向けのSDGs取組み支援サービスを拡充し、課題解決からビジネスチャンスに繋げる支援に努めています。SDGsの理解・浸透から事業計画の反映、取組み状況の検証まで、あらゆる顧客のニーズに合わせた支援メニューを提供しています。伝統を重んじるだけでなく、臨機応変に時代の変化に対応して事業を行うことは、取引相手である企業の阿波銀行への信頼を高めると考えられます。

以上2つの理由から、阿波銀行は地域密着型の融資という競争優位性を今後も維持できると考えられます。

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、阿波銀行での業務を通じて自分の人的資本の価値向上を達成できると考えています。

阿波銀行は、経営方針の中に「人材の育成」を掲げ、環境変化へ柔軟に対応し長期的視点を持った人材の育成と、人と企業が一緒に成長していくことができる環境作りに取り組んでいます。その具体的な施策としては、すべての階層別研修における「永代取引」の研修の実施があげられます。また、野村証券との包括的業務提携を活かして、アセットコンサルティング部では、毎日営業店とオンラインで朝会を実施し、情報共有をしっかりと行うほか、野村証券の出向者が一緒になって顧客を担当するペア制を導入し、人材育成と同時にコンサルティング能力の向上につなげています。

こうした施策は、阿波銀行が人材育成に力を入れている証拠であるといえます。「永代取引」を実現するためのコミュニケーション能力やコンサルティングの際に必要な創造力や知識などを身につけられる環境が整備されていると考えられます。コミュニケーション能力は人的資本の根幹にある能力であり、特に重要視しています。コンサルティングに関する知識も阿波銀行だけでなく、他の企業でも通用するスキルになると考えています。

以上の理由から、阿波銀行は人的資本の価値向上を達成しやすい環境になっていると考えられます。

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

まず、私が良いと思ったのは、報告書の見やすさです。データに関しては、単に数値を掲載するのではなく地図やグラフを用いて、視覚的に情報をとらえやすくする工夫がされていると感じました。また、経営戦略についても矢印などの図表を用いて分かりやすく説明されており、どの施策がどのような狙いで行われているのかをととても把握しやすかったです。色使いに関してもイメージカラーである紺を基調として、カラフルすぎず、丁度よい塩梅で効果的に色が使われているなど感じました。

加えて良いと思った点は、専門用語についての注意書きがされていたことです。統合報告書は銀行業界に精通している人だけでなく、私のように銀行業界に詳しくない一般の人も見ることが多いと思います。こうした読者を想定して、専門用語が出てくるたびにその用語の説明や、補足説明を記載しているのが丁寧で読みやすいと感じました。

改善余地としては、報告書の構成の変更が考えられます。今回の報告書の構成としては、企業の沿革、企業の強み・経営方針、代表取締役社長のメッセージ、具体的な施策について、コーポレートデータといった順になっています。私が少し読みにくく感じたのは、具体的な施策についての説明がないまま、社長のメッセージでは具体的な施策についての発言が多く掲載されている点です。勿論、社長の説明のなかである程度「それがどういった施策なのか」ということには触れられていますが、多少不明な点も多く感じられました。社長メッセージの後の具体的な施策に関する説明は非常に分かりやすく工夫されているため、それを読んだ後に社長メッセージを読むとすんなりと内容が理解できました。以上のことから、具体的な施策に関する説明を社長メッセージの前に記載するといった改善案が考えられるのではないかと思います。

参考文献

阿波銀行 ディスクロージャー誌 (最終閲覧日 7月28日)

<https://www.awabank.co.jp/about/report/disclosure/>