

企業名：東海東京フィナンシャル・ホールディングス

レポート名： 統合報告書 2022 年 3 月期

1. この会社が目指している将来の姿が理解できるか

この統合報告書からは東海東京フィナンシャル・ホールディングス(以下、当企業)が目指している将来の姿は、冒頭に経営理念として「金融機能の担い手として、お客様の資産形成や資本の充実に貢献し、日本経済の成長に寄与します」という大まかな方針が述べられており理解しやすく、また 17 ページの「目指す姿の実現」の項目において、具体的な目標が簡潔に図を用いて描かれていて視覚的にもわかりやすいものとなっている。

19 ページを参照すると、今年度から当企業は 2022 年度より新中期経営計画をはじめ、前中期経営計画の反省点を分析し新たに独自のビジネスモデルを磨く計画を打ち出した。具体的には 2 本の柱を掲げていて、一つはグループの収益の大半を占める証券業を核に金融力を引き続き強化していくことである。もう一つはデジタル分野での次世代向け金融サービスツールの拡充や地域通貨による地域創生の取り組みといった新たなビジネス領域への挑戦である。これは 6 ページの社長メッセージによると、商社や電力会社、地方銀行などと従来とは異なった事業協力関係を築き新たな収益の柱を作ることを狙ったものであり、二つ目の柱を構築するにあたっては新たな収益獲得機能の増強を手段として説明している。2007 年ごろから地方銀行などと協働し続けてきたからこそ具体的なビジョンが描けているのであろう。

また前計画の反省点を当企業はソリューション営業力の強化や安定収益構造の確立であると分析し、安定収益構造を測る具体的な目標数値を掲げ改善を目指している。まさに新中期経営計画にもあるように-"Beyond Our Limits"-今まで当企業が行ってきた事業の枠組みを超えた戦略へと歩みを進めているのだらう。

2. この会社の現在の競争優位性が理解できるか

当企業の現在の競争優位性は、この統合報告書の 14 ページ「東海東京フィナンシャルグループの特徴」における内容を中心に次のように読み取ることができる。

- ・中部地域での圧倒的なプレゼンス・地方銀行との強化な提携

当企業の店舗は中部地域に集中していて、他社に比べて当地域の顧客と強固な信頼関係が築かれていると述べられている。また、当企業は 2007 年より地域銀行との提携をはじめたことがここでも述べられており、当企業のアイデンティティとして強調していることが窺える。

- ・独自のビジネスモデル

独自のビジネスモデルの枠組みは13ページにやや抽象的に述べられており、22ページ以降の部門別の概況を読み解くことで理解が深まる。例えばリテール部門では関係会社との提携により顧客の幅広いサービスに対応できることを生かして、「オクドール」という富裕層向けのブランドを育成している。

- ・専門性の高い人材

当企業が人材育成を重視していることは、人材育成について別枠で30ページ以降に取り扱われていることから分かる。ここからは経営計画に対応するように人材育成の方針も変遷していたことが窺えるが、現在ではMBA派遣制度や自己実現に向けた挑戦の支援など、業務にとらわれず当企業の核となっている金融力にさらに磨きをかけようとしている姿が読み取れた。

個人的にはここで触れられた競争優位性について統合報告書全体でたびたび触れられているように感じられ、これらを当企業の経営の基本指針としていることが実感できた。

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

当企業の競争優位性の持続性に関しては、今後も持続するであろうと考える。1の項目で触れたように、当企業が目標として取り組んでいるデジタル分野での次世代向け金融サービスツールの拡充や地域通貨による地域創生は、FinTech企業への出資や地方銀行との強化な提携によって支えられており、とりわけ地方における強固な基盤は他社と比較しても圧倒的である。よってこれらの強みを存分に生かした施策を推進しようとしていることから当企業の競争優位性は持続すると考える。

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

当企業の競争優位性の項目でも述べたように、当企業は人材を最重要な経営資源とみなし状況に応じて人材育成の方針を転換していくことによってその状況において最善の環境を社員に提供している。現在はMBA派遣制度を導入するなどさまざまな教育研修プログラムを策定していて、入社後も多様な学習機会を設け社員の専門性を磨くことによって人的資本の価値は向上していくだろう。またプライベート分野を含む自己実現の機会を提供し業務の範囲をこえた人間性への育成を図っている。このような施策によって、まさに30ページで言及されているように、当企業の社員が「きらきらと輝いた人材」へと成長していくはずだ。

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

この報告書では14ページ「東海東京フィナンシャル・グループの価値創造プロセス」に記載されていたフローチャートが、当企業の強みや経営方針を包括的に理解する上で非常に役立った。

一方で改善余地としては、独自の経営戦略についてやや理解に苦勞した点が考えられる。13ページに書かれている経営戦略の項目を読んだ後、各部門の概況を読み込むことにとって把握することができたが、未来戦略に関しては13ページでもう少し詳しく説明されていてもよかったのではないかと感じた。