

INTERVIEW

千葉銀行

サステナビリティを推進し、地域に寄り添い、
共に成長する人材の育成を目指す

千葉県に本拠を置く千葉銀行は、地域社会に根ざし、個人や企業向けに幅広い金融サービスを提供する地域金融機関です。サステナビリティと地域貢献を重視し、経済価値と社会価値の両立を目指す「ちばぎんグループサステナビリティ方針」を掲げて地域の再生可能エネルギー普及や脱炭素経営の支援に力を入れています。

今回取材に応じてくださったのは、人材育成部人材戦略室調査役の星野智太郎さんです。

Q 取引先企業のサステナビリティ経営や脱炭素経営を支援していくにあたっての貴行の方針や取組みについて教えてください。

当行グループは、企業活動を通じて経済価値と社会価値の両立を目指す「ちばぎんグループサステナビリティ方針」を定めています。また、ちばぎんグループの環境方針では、自社の取組みに加えて、環境問題に取り組むお客さまへの支援を行うことを表明しています。脱炭素に関する取組みとしては、2023 年 4 月に電力事業を行う子会社「ひまわりグリーンエナジー株式会社」を設立し、地域における再生可能エネルギーの普及と地産地消を進めています。

Q 検定試験「サステナブル経営サポート」が 2023 年 10 月にスタートし、貴行では現在までに約 670 名の方に受験いただいています。行内への推奨は、どのような方法で行っていますか。

企業において、サステナビリティ経営や脱炭素



▲ 千葉銀行 本店

経営の重要性が高まっている中で、取引先に対して専門的なアドバイスを行うため、サステナビリティ全般に関する知識の習得とその習得度の確認を目的として、積極的に受験を推奨しています。具体的には、当行の「経営企画部 SDGs 推進室」がサステナビリティ関連の各試験の特色をまとめたガイドを作成して、全職員に発信しています。また、各営業店の店長に対して、部下の受験をサポートするよう周知しました。職員向けの動画や行内紙でも定期的に当行のサステナビリティ方針と受験の推奨を発信し、職員への浸透を強く図りました。検定試験「サステナブル経営サポート」は、CBT 形式でいつでも受けられて、団体での申込みも可能な点など、受験のしやすさが当行内で好まれていると推察しています。

Q 受験された方は主にどのような属性の方が多いでしょうか。実際に受験された方の感想や反響はありますか。

法人のお客さまと取引をする法人営業渉外や融資事務、融資窓口などの法人業務の担当者が一番多く受験しています。当行では CO₂ 排出量の見える化を支援するために、「C-checker」という独自の CO₂ 排出量測定ツールを開発し、お客さまに無償で提供しています。そのため、「C-checker」を勧める際に、担当者がお客さまよりも詳しくなければお話ができませんので、脱炭素経営支援の見地から理解しておくべき基礎的な知識の習得方法として有効だという声が聞こえています。

Q 組織として、受験対策ではどのようなサポートをしていますか。

サステナビリティ関連の試験に限ったことではありませんが、当行では「ちばぎんアカデミー」というラーニングマネジメントシステムを導入して、試験対策動画を全職員に公開しています。たとえば、銀行業務検定試験の財務3級や法務3級など幅広く受験してもらいたい試験や、当行の方針として取得を推奨する資格、そのほかに職員へのアンケートで要望の多い資格の対策講座などをコンテンツとして用意しています。合格者に対しては、基本的に受験料相当額を支給するようにしています。また、資格ごとに単位数を定めて、「ホップ・ステップ・ジャンプ賞」として年に1回、単位数の要件を満たした職員の氏名を掲示するなど、努力や頑張りが注目されるような仕組みもあります。OJT にプラスして自己啓発で自分のステップに合わせて学習している職員は成長も早いです。

Q 貴行が目指している、地域やお取引先に対する役割を教えてください。

当行グループでは、「パーパス・ビジョン」を制定し、パーパスでは「一人ひとりの思いを、もっと実現できる地域社会にする」を、ビジョンでは「地域に寄り添うエンゲージメントバンクグループ」を掲げています。エンゲージメン



▲ 星野智太郎さん

トバンクグループとして、お客さまのエンゲージメントを高めることは当然ですが、働いている私たちもエンゲージメントを高めてお客さまに貢献することが重要だと考えております。当行グループの全職員が心の中で「パーパス・ビジョン」をもって行動することが、お客さまや地域、取引先に対する役割として必須だと思っています。

Q 最後に、貴行が求める人材、人物像を教えてください。

当行グループが人材育成方針としている「共に走り続ける人に。」が求める人材、人物像です。そして、「考え抜け」「自分の強みを持つ」「仲間を増やせ」を3つのコア要素としています。「考え抜け」は、従来のやり方に固執せずにより良くできないかという姿勢や、お客さまのために何ができるかを考え抜くことです。「自分の強みを持つ」は、専門性のある多様な人材が集まれば相乗効果で成長できるので、各自が強みを持ってほしいと思います。「仲間を増やせ」は、一人でできることは多くはないので、お客さまを含めて周りを巻き込みながら、実現したいゴールを目指し、最適なソリューションを提案できるようにしてほしいですね。

(お忙しいなか、取材にご対応くださいました星野さんに心より感謝申し上げます。)