



2024年9月6日

## 株式会社千葉銀行によるエッジテクノロジー株式会社の株式等 に対する公開買付けの開始に関するお知らせ（概要版）<sup>※1</sup>

「最高の顧客体験の創造」に向けて、A I 技術の活用を通じたD X戦略・顧客体験のさらなる高度化を目指す。

株式会社千葉銀行（頭取 米本努、以下千葉銀行）は、2024年9月6日開催の取締役会において、エッジテクノロジー株式会社（代表取締役 住本幸士、以下エッジテクノロジー）の普通株式及び新株予約権を金融商品取引法（昭和23年法律第25号。その後の改正を含みます）に基づく公開買付け（以下本公開買付け）により取得することを決議いたしましたのでお知らせします。

※1 詳しくはこちらのページ（[https://www.chibabank.co.jp/data\\_service/file/news20240906\\_01\\_001.pdf](https://www.chibabank.co.jp/data_service/file/news20240906_01_001.pdf)）をご覧ください。

### ■背景・経緯

千葉銀行グループでは、「一人ひとりの思いを、もっと実現できる地域社会にする」をパーパスに掲げ、現中期経営計画では「お客さま中心のビジネスモデルの進化」を取組指針とし、5つの価値創出の基盤（「D X」「G X」「アライアンス」「人的資本」「グループ・ガバナンス」）の強化に優先的に取り組んでいます。特にD X分野では、異業種との連携を深め、協業を活性化させることが、各ステークホルダーに対する付加価値の提供に繋がると考えています。

かかるなか、エッジテクノロジーの代表取締役である住本幸士氏より同氏が保有するエッジテクノロジー株式売却の意向を受け、本件が両社の企業価値の向上やシナジー実現に資するものと考え、本公開買付けの実施を決定いたしました。

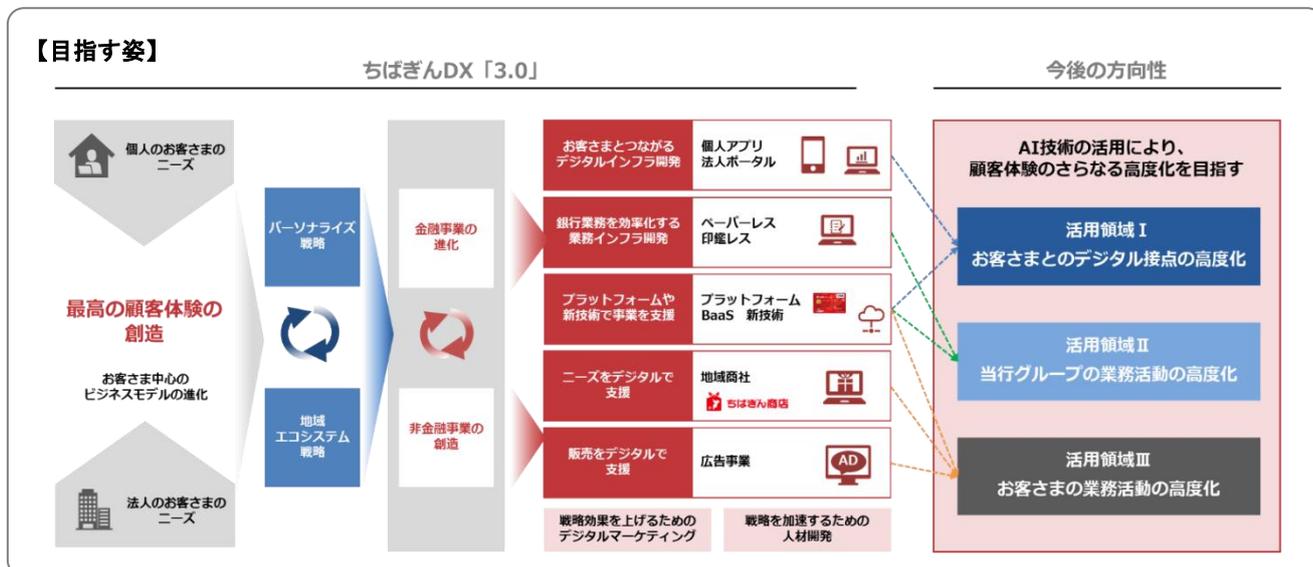
### ■目指す姿

千葉銀行グループは普遍的な経営理念としてのパーパス・ビジョンのもと、D Xによる最高の顧客体験の創造を通じたお客さまとのさらなるエンゲージメント向上に取り組んでおります。本年9月2日（月）付でデジタル戦略部内にグループ内のA I活用を統括する「A Iソリューション室」を新設するなど、更なる態勢強化を進めており、「お客さまとのデジタル接点」「当行グループの業務活動」「お客さまの業務活動」の三領域におけるA I技術の活用により、顧客体験のさらなる高度化を目指してまいります。

本取引により、千葉銀行グループはOne to Oneマーケティングのさらなる強化、A Iによる業務改革ならびにアライアンス行への展開、A Iソリューションの提供も含めた「地域まるごとD X」など、既存の枠組みを大きく上回る様々なシナジーを実現できると考えています。また、エッジテクノロジーは、千葉銀行グループの経営資源を最大限活用し、A I事業を核として社会課題の解決に向けた

ソリューション提案を強化することができます。

千葉銀行グループとエッジテクノロジーは、社会課題の解決を通じて自らも成長を目指すという理念や方向性が一致しており、経営資源の相互活用を行いつつ、様々な協業を通してAIを活用したDX戦略の高度化を実現することで、両社の企業価値の一層の向上に努めてまいります。



## ■公開買付けの概要

対象会社	エッジテクノロジー株式会社（証券コード：4268）
方法とプロセス	普通株式及び新株予約権の公開買付け（TOB）
公開買付け期間	2024年9月9日（月）から2024年10月23日（水）まで（30営業日）
買付価格	普通株式：1株あたり 841円 新株予約権：1個あたり 1円
プレミアム	2024年9月5日終値：58.98% 過去1ヶ月間の終値の単純平均値：53.47% 過去3ヶ月間の終値の単純平均値：48.06% 過去6ヶ月間の終値の単純平均値：41.82%
買付予定数の下限	7,190,600株
買付予定数の上限	定めない
買付代金の総額	約90億7,000万円
資金の調達方法	自己資金にて充当
その他	エッジテクノロジー取締役会は、同社特別委員会の答申を経て、本公開買付けに対する賛同の意見を表明し、株主に対して応募を推奨。千葉銀行は、同社代表取締役住本幸士氏（筆頭株主）と応募契約を締結

以上

＜本件に関するお問い合わせ先＞  
経営企画部 IR担当  
電話：043-301-8459



一人ひとりの思いを、  
もっと実現できる地域社会にする

# エッジテクノロジー(株)に対する 公開買付について

2024年9月6日  
株式会社千葉銀行  
(東証プライム：8331)



# 1. 本TOBのハイライト

P.3

## 2. 現状認識・成長戦略

P.7

## 3. TOBの目的・目指す姿

P.10

## 4. シナジー・AI戦略

P.13

## TOBのポイント

---

- 千葉銀行はエッジテクノロジーを完全子会社とするための取引の一環として本TOBを実施し、経営資源の相互活用を行いつつ、AI戦略の高度化とシナジー創出を実現していく。
- TOBについて、本日（2024年9月6日）、エッジテクノロジー取締役会は、同社特別委員会の答申を経て、賛同の意見を表明し、株主に対して応募を推奨。千葉銀行は同社代表取締役住本幸士氏（筆頭株主）と応募契約を締結。
- 買収総額は90億円程度。2024年10月30日にTOB決済し、スクイーズアウト手続を経て完全子会社化の予定。

## 千葉銀行グループにおける戦略的目的

---

- DX戦略における「最高の顧客体験の創造」のさらなる高度化に向けて、AI技術を活用していく。
- インオーガニック投資により、成長を加速させ、サービスの質を向上させながら企業価値の向上を図る。

公開買付者	株式会社千葉銀行
対象者	エッジテクノロジー株式会社
公開買付期間	2024年9月9日（月）から2024年10月23日（水）まで（30営業日）
買付価格	1株につき金841円
プレミアム	2024年9月5日終値：58.98% 過去1ヶ月間の終値の単純平均値：53.47% 過去3ヶ月間の終値の単純平均値：48.06% 過去6ヶ月間の終値の単純平均値：41.82%
買付予定数の下限	7,190,600株
買付予定数の上限	定めない
買付代金の総額	9,070百万円
今後の手続き	<div style="display: flex; justify-content: space-around; align-items: center;"> <div style="text-align: center;"> <p>2024年9月6日</p> <p>TOBの公表</p> </div> <div style="text-align: center;"> <p>2024年9月9日</p> <p>TOBの開始</p> </div> <div style="text-align: center;"> <p>2024年10月24日</p> <p>TOBの結果公表</p> </div> <div style="text-align: center;"> <p>2024年10月30日</p> <p>TOBの決済開始日</p> </div> </div>

\*新株予約権については適時開示をご参照ください。

エッジテクノロジー(株)は、2014年の設立時から独自のAI人材データベースを構築。「AI×フリーランス」領域における独自のポジショニングに強みを持つ。

代表取締役	住本 幸士 氏
上場市場	東証グロース (4268) : 2022年2月17日上場
設立	2014年5月12日
所在地	東京都千代田区神田美倉町7-1
従業員数 (臨時雇用者を除く)	98名 ※2024年4月時点
事業内容	<p>データを活用したプロジェクトの企画立案・データ収集・モデル開発・本番実装まで一気通貫で実施。フリーランスを中心とした独自のAIデータベースで案件に応じたスキル・人的リソースを提供。</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>➤ AIソリューション事業 目的別ソリューション、技術アドバイザリー、プロフェッショナルサービスを提供</li> <li>➤ AI教育事業 経営豊富な講師陣をそろえ、幅広く専門性の高いAI講座を開講</li> <li>➤ AIプロダクト事業 課題解決や業務効率化のためのAIを活用したプロダクトの開発、販売</li> </ul>
特徴	フリーランスを活用したAIソリューション開発事業を主要事業として営む。「AI×フリーランス」のポジショニングは明確な競合企業が存在せず、当市場におけるリーダー的地位を確立している

売上高	2,862百万円
営業利益	101百万円
営業利益率	3.5%
総資産	981百万円

(2024年4月期)

# 1. 本TOBのハイライト

P.3

# 2. 現状認識・成長戦略

P.7

# 3. TOBの目的・目指す姿

P.10

# 4. シナジーAI戦略

P.13

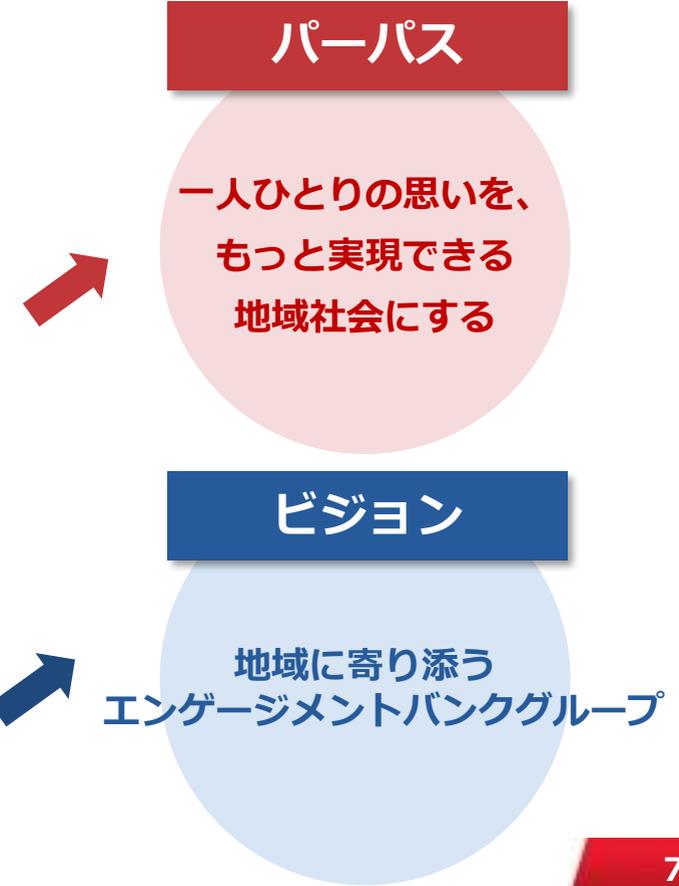
パーパス・ビジョンに向けた取組みを進める中、環境変化が更に加速

現状認識

- 当行グループは、「一人ひとりの思いを、もっと実現できる地域社会にする」をパーパスに掲げ、現中計では「お客さま中心のビジネスモデルの進化」に取り組んでいる。
- 少子高齢化・人手不足・DXへの対応など、加速する環境変化の中で当行グループおよび地域のステークホルダーが共通して抱える社会課題に対応するため、価値創出の基盤を更に拡充していく必要がある。

**名称** 第15次中期経営計画 エンゲージメントバンクグループ ～フェーズ1～  
(計画期間：2023年4月～2026年3月)

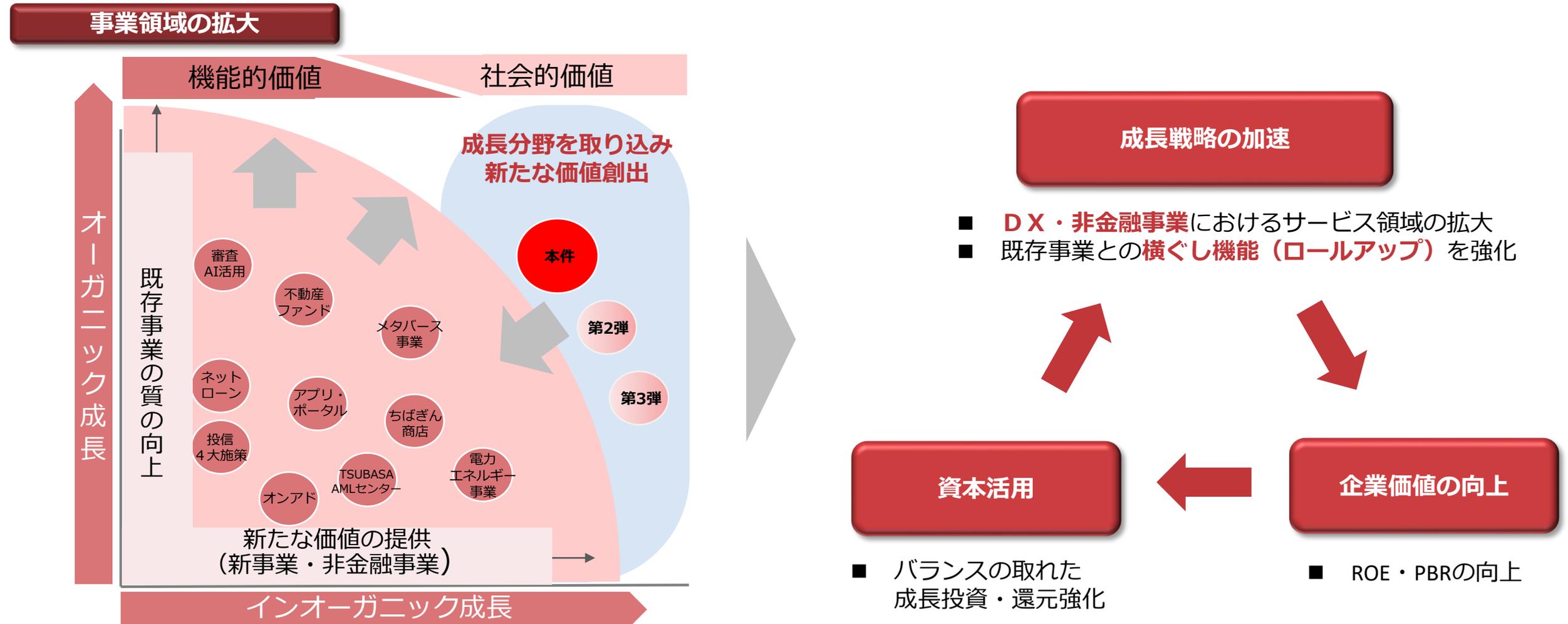
**取組指針：お客さま中心のビジネスモデルの進化**



## 現中計における成長戦略の方向性

### 成長戦略

- 当行グループが目指す価値創出・持続的な成長に向けた戦略として、既存事業の質の向上（オーガニック成長）と新たな価値の提供（インオーガニック成長）を強化している。
- 資本を活用したインオーガニック投資により、成長を加速させ、サービスの質を向上させながら企業価値の向上を図る。



**1. 本TOBのハイライト**

**P.3**

**2. 現状認識・成長戦略**

**P.7**

**3. TOBの目的・目指す姿**

**P.10**

**4. シナジー・AI戦略**

**P.13**

加速する環境変化に対応するため、外部経営資源を活用しながら社会課題の解決に向けた態勢を強化

TOBの目的

<p>① 環境変化への対応</p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>■ 少子高齢化・人手不足等の社会課題の解決のため、<b>AIを活用した労働生産性の向上</b>につなげる</li> </ul>
<p>② 外部経営資源の活用</p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>■ 人材獲得競争が続くAI業界で確固たるプレゼンスを手にしているエッジテクノロジー社の<b>AIフリーランス人材ネットワークへの優先アクセス</b>が可能となる</li> <li>■ エッジテクノロジー社は当行グループの豊富な顧客基盤を活用しながら<b>AIソリューション・AI教育・AIプロダクトにおける強みを発揮</b>できる</li> </ul>
<p>③ 既存事業とのシナジー</p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>■ 既存DX事業の一層の高度化を推進し、地域のお客さまにさらなる価値を提供することで<b>“地域まるごとDX”</b>を実現する</li> <li>■ <b>デジタルマーケティングの高度化</b>や<b>銀行業務の効率化</b>を加速させる</li> <li>■ <b>アライアンスへの横展開</b>や<b>グループビジネスの拡大</b>につながる</li> </ul>
<p>④ インオーガニック成長</p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>■ 非金融事業におけるエクスポージャー増強により、<b>事業ポートフォリオの戦略的多角化</b>が可能となる</li> </ul>

地域のお客さまへのAIサービスの提供を通して、専門性・提案力を高めていく

## 千葉銀行

### パーパス

一人ひとりの思いを、もっと実現できる地域社会にする

### ビジョン

地域に寄り添う  
エンゲージメントバンクグループ

### 中期経営計画

- I：最高の顧客体験の創造
- II：既存事業の質の向上
- III：新たな価値の提供

### DX戦略

パーソナライズ戦略  
地域エコシステム戦略

## 両社での取り組み

### 目指す姿

地域のお客さまへのAIサービスの提供を通して、専門性・提案力を高めていく

エッジ社とともに  
AI戦略を推進し、  
ソリューションの  
高度化を実現

金融分野や  
県内企業における  
案件取組を通して  
専門性を強化

## エッジテクノロジー(株)

### 企業理念

テクノロジーで世界中の人々を  
幸せに

### 基本方針

- I：世界中の人々の幸せのために
- II：ヒトがAIを創る時代
- III：最適なAIサービス

### 事業戦略

AIソリューション事業・AI教育事業  
・AIプロダクト事業の連携

AI技術の活用による顧客体験のさらなる高度化 / シナジー創出による事業規模のさらなる拡大

**1. 本TOBのハイライト**

**P.3**

**2. 現状認識・成長戦略**

**P.7**

**3. TOBの目的・目指す姿**

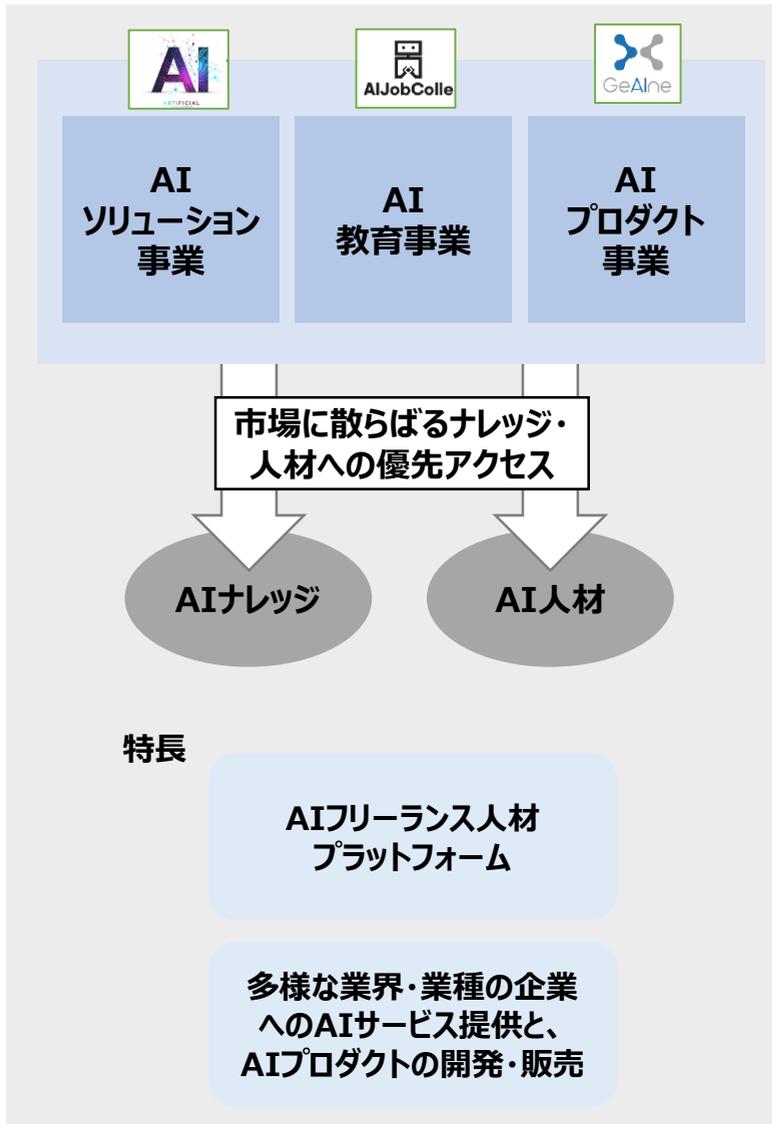
**P.10**

**4. シナジー・AI戦略**

**P.13**

エッジテクノロジー(株)の強みと当行グループの営業基盤を掛け合わせたシナジーを追求

## エッジテクノロジー社の事業・強み



## 想定シナジー

### 当行グループ

- 顧客ソリューションの強化**
  - ICTコンサルティングのサービスラインナップの拡大
  - AI活用による顧客企業の経営課題の発見・解決提案
- 行内業務の効率化・高度化**
  - 業務プロセスの自動化・効率化と高度化
  - AI活用による判断や意思決定の迅速化
- 職員のAI・DX対応力の向上**
  - AI教育事業を活用した職員のAI・DX理解度の引き上げ
  - エッジ社員/フリーランスから職員へのAI知見・経験の共有
- ブランド力の向上**

### エッジテクノロジー社

- 顧客営業力（量）の活用
- 銀行保有データ（質）の活用※
- ブランド力の向上

## DX・AI戦略の深化

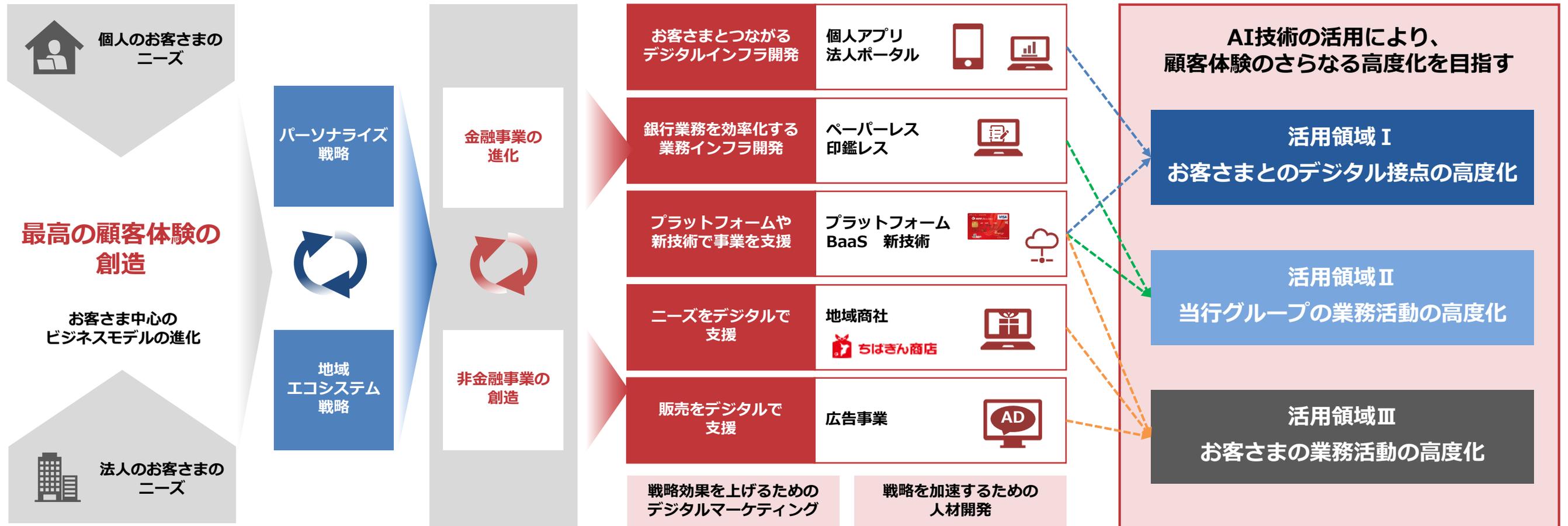


(※) 現時点において、当行は、顧客情報（マスキングされたデータを除きます。）を当行の外部（エッジテクノロジーを含みます。）に提供することを伴うAIの開発を依頼することは予定していません。なお、将来、そのような取組みを検討する場合には、当行及びエッジテクノロジーにおいて、事前に適用法令等を踏まえた管理体制等を精緻に検討します。以下、銀行保有データの利活用に関する記載箇所について同様です。

「最高の顧客体験の創造」をさらに高度化していくため、AI技術を各業務領域に活用していく

ちばぎんDX「3.0」

今後の方向性



「最高の顧客体験の創造」をさらに高度化していくため、AI技術を各業務領域に活用していく

AI技術の活用により、  
顧客体験のさらなる高度化を目指す

### 活用領域Ⅰ

お客さまとのデジタル接点を  
AIで高度化する

### 活用領域Ⅱ

当行グループの業務活動を  
AIで高度化する

### 活用領域Ⅲ

お客さまの業務活動を  
AIで高度化する

## AI活用事例

- データと機械学習によるマーケティングをさらに高度化し、予測によるマーケティングを実現
  - ちばぎんアプリ・法人ポータルなどのデジタルサービスにAIを活用し、顧客体験を変革
  - お客さまへの商品・サービスにAI技術を組み込むことで、顧客体験を高度化
- ⇒ **データとAIを活用した「検知」と「予測」により、One to One マーケティングをさらに強化**

- 当行グループ内の業務にAIを活用し、当行職員の働き方を変革
  - 有効なAIソリューションはパッケージ化し、アライアンス行（TSUBASA・CYP）へ横展開
- ⇒ **当行グループのあらゆる業務活動について、AIによる業務改革を検討**

- 地元企業・地方公共団体のお客さまのニーズをヒアリング。AIソリューションを開発・提供し、地域とのエンゲージメントを向上
  - 有効なAIソリューションはパッケージ化し、地域の幅広いお客さまへ横展開
  - アライアンス行（TSUBASA・CYP）と連携し、地域を超えたAIソリューションを展開
- ⇒ **ICTだけでなく、AIソリューションの提供も含めた「地域まるごとDX」**

**【勧誘規制】**

本資料は、本TOBを一般に公表するための発表文であり、売付けの勧誘を目的として作成されたものではありません。売付けの申込みをされる際は、必ず本TOBに関する公開買付説明書をご覧いただいた上で、株主ご自身の判断で申込みを行ってください。本資料は、有価証券に係る売却の申込みもしくは勧誘、購入申込みの勧誘に該当する、又はその一部を構成するものではなく、本資料（もしくはその一部）又はその配布の事実が本TOBに係るいかなる契約の根拠となることもなく、また、契約締結に際してこれらに依拠することはできないものとしします。

**【米国規制】**

本TOBは、直接間接を問わず、米国内においてもしくは米国に向けて行われるものではなく、また、米国の郵便その他の州際通商もしくは国際通商の方法・手段(電話、テレックス、ファクシミリ、電子メール、インターネット通信を含みますが、これらに限りません。)を使用して行われるものではなく、更に米国内の証券取引所施設を通じて行われるものでもありません。上記方法・手段により、もしくは上記施設を通じて、又は米国内から本TOBに応募することはできません。また、本資料は米国においてもしくは米国に向けて、又は米国内から、郵送その他の方法によって送付又は配布されるものではなく、かかる送付又は配布を行うことはできません。上記制限に直接又は間接に違反する本TOBへの応募はお受けしません。

米国の居住者に対しては、また、米国内においては、有価証券又はその他同等物の買受けの勧誘は行っておらず、米国の居住者が、また、米国内から、当行に対してこれらを送ってきたとしてもお受けしません。

**【その他の国】**

国又は地域によっては、本資料の発表、発行又は配布に法律上の制限が課されている場合があります。かかる場合はそれらの制限に留意し、遵守してください。本TOBに関する株券の買付け等の申込み又は売付け等の申込みの勧誘をしたことにはならず、単に情報としての資料配布とみなされるものとしします。

本資料に関するご意見、ご感想、お問い合わせは  
下記 I R 担当までお願いいたします。

株式会社 千葉銀行経営企画部（I R 担当）

Tel : 043-301-8459

Fax: 043-242-9121

E-Mail: [ir@chibabank.co.jp](mailto:ir@chibabank.co.jp)

本資料は、情報の提供のみを目的として作成されたものであり、特定の証券の売買を勧誘するものではありません。

本資料に記載された事項の全部又は一部は予告なく修正又は変更されることがあります。本資料には、将来の業績にかかる記述が含まれています。こうした記述は、将来の業績を保証するものではなく、リスクや不確実性を内包するものです。将来の業績は、経営環境の変化等により異なる可能性があることにご留意ください。