

# 千葉銀行 豊穡な地盤に描く成長戦略

預金残高7兆5,000億円、貸出残高5兆8,000億円。横浜銀行に次ぐ地銀2位の地位を占める。ヒト（人口）・モノ（工業地帯と農漁業）・カネ（県民所得）の豊かな経営基盤のうえにあって、さらなるリテール収益の拡大と法人取引の強化による均衡のとれた成長戦略を展開する千葉銀行の実践をみた。



## 竹山 正 頭取に聞く

# 経営資源を県境にシフトし 営業力を強化

## 新規開拓専担を100名投入へ

前期は二期連続となる史上最高益を達成した。この間リテールを重点的に推進してきたが、今年度は経営資源を東京・埼玉・茨城寄りにシフトさせ、リテールのさらなる強化と、これまで課題だった法人部門も、テコ入れする。足もとの首都圏の景気は回復し、千葉県は今後一〇年間増え続ける。また、県北西部にはつくばエクスプレスが開通するなど、好条件も多い。すでに県境には大幅に営業人員を配しており、新しいマーケットの開拓を期している。

### 成長の見込める地域へ

#### シフト

——今年度から新中計がスタートしたが、重点ポイントは何か  
これまで以上に成長の見込める地域へ人員など経営資源を機動的にシフトし集中させていく。そこがいちばんのポイントだ。

当行にとつてのビジネスチャンスは、千葉県北西部地域はもちろんのこと、東京都や埼玉県、茨城県の県境地域にある。その成長性豊かな地域を積極的に攻めよつというところで、このエリアに新規専担の営業人員を一〇〇名投入していく。すでに

五〇名程度を投入しており、これから残りの五〇名も投入する。

ただし、基本的に人を増やすことは考えていない。成熟地域である県南部の各支店から人員をシフトさせたり、本部の不良債権処理に携わっていた部署からも人員を投入し対応していく。

もちろん、県南部から人をシフトさせるといっても、その地域のサービスの質を維持し、地域のお客様とのリレーションシップはこれまで以上に強固なものにしていく。千葉県は京葉工業地帯だけが基盤ではなく、農業は北海道に次いで第二の生産

連で九一億円。さらにM&Aや私募債、シ・ローンのアレンジヤーなどで、約一〇〇億円の役務利益がある。

つい五、六年前までほとんど

ゼロだったものが、いまでは約一〇〇億円を稼いでいる。それで事業性資金に対する資金利益の低下を補っている。

——事業性資金の資金利益に、

回復の兆しはみえるか  
この二年間、とくに住宅ローンを除いた一般の貸出金の低下に歯止めをかけたよと一生涯命取り組んできた。しかし、残高

こそ増え始めているものの、スプレッドが低下している。  
これには二つの要因があって、一つ目は貸出ポートフォリオの改善が進んでいることだ。

## アナリストの眼

### 東京・埼玉・茨城県境への フランチャイズ拡大に注目

メリルリンチ日本証券

アナリスト

久保 達哉



いま銀行の経営環境は、資金利益で収益をあげることがむずかしい。そのなかでトップライターの粗利を伸ばしていくには、役務収益を伸ばしていくことが肝要だ。

千葉銀行は、前回の中期経営計画から金融商品の販売を積極的に展開し、手数料収入を大幅に上積みした。こうした役務収益が、前期達成した二期連続の史上最高益にもつながっている。

投資信託の窓口販売が解禁された当初、同行は慎重なスタン

スで投信販売を行っていたが、社員教育を重視して窓販体制を強化する一方、投信販売にふさわしい拠点づくりを目指して店舗改革を実施。独立型の相談専用ブースなどをつくり、事務の拠点からセールスプロモーションの拠点へと各店舗をつくり変えていった。

これらがうまく機能して、投信の残高が急速に増加。さらに、〇二年一〇月に窓販解禁となった年金保険も、この体制強化の流れにうまく乗り成功した。

これまで多くの銀行が渉外で金融商品を販売してきた。だが、渉外は当面の残高を伸ばすことには有効だが、持続性、あるいは費用対効果という点で難がある。これに対し同行は、窓販体制の強化から取扱件数の六割以上を窓口販売で占めている。今後の安定的な収益の確保という観点からも、同行の窓販は強みといえよう。

一方、リテールのもう一つの柱である住宅ローンでも、多くの地銀で伸び率が頭打ちの傾向がみえるなか、人口増というマーケットのよさから、毎年七八%の高い伸びを安定的に続けている。今後、つくばエクスプレスの開通などで人口定着が進むこともあり、さらなるローンの伸びが期待できる。  
さらに、この住宅ローンが好

調ということもあって、全体の資金利益がプラスに転じているが、事業性融資が他の地銀ほど悪くないということも資金利益がプラスに転じている要因の一つだ。これは、千葉県が全国的にみても優良なマーケットであることに加え、県内における圧倒的な貸出シェアなど、マーケットに対するフランチャイズの強さ、その優良な地盤にしっかりと根を下ろしていることが大きい。

今後、同行がさらに成長していくには、東京・埼玉・茨城方面へのフランチャイズをいかにして拡大していけるかがポイントになってくる。これからの銀行経営は、貸出強化が非常に重要であり、同行がフランチャイズを拡大し、どこまで新規を獲得できるか注目だ。  
(談)