

相葉 香凜さん(インタビュアー)

千葉県出身の若手女優で、平成20年デビュー。平成21年「別マ☆ガールズオーディション」準グランプリ受賞。平成22年「青い青い空」で映画初主演。平成26年7月から千葉銀行のイメージキャラクターを務める。

取締役頭取 佐久間 英利

昭和51年当行入行。市場営業部長、経営企画部長を歴任し、平成15年6月取締役就任、平成21年3月取締役頭取に就任。

地域とともに、持続的な成長を目指して

グループを挙げて地域活性化に貢献

相葉：頭取にとって、昨年度はどんな1年間でしたか。

頭取：地元千葉県が活気づく、明るい話題が多かったと思います。例えば、昨年4月の成田空港LCC専用ターミナルの開業は大きな注目を集めました。また、6月の圏央道延伸や、2020年東京オリンピック3競技・パラリンピック4競技の幕張メッセ開催決定などうれしい出来事でした。

相葉：千葉銀行として、特に注力した活動について教えてください。

頭取：昨年度は、グループを挙げて「地方創生」へ

の取組みに力を入れた一年でした。ちばぎん総合研究所が策定した『千葉県創生』戦略プラン』では、県内各地域の特性を分析して今後の方向性を提言させていただき、政府の「まち・ひと・しごと創生本部」より特徴的な事例として取り上げられました。さらに、創業や新規事業など「地方創生」に寄与するプロジェクトについて資金面からバックアップするため、「広域ちば地域活性化ファンド」や「ちばぎん地方創生融資制度」の取扱いを開始しました。

また、地域の観光振興のため、観光用レンタルサイクルを贈呈する活動を始め、昨年度は南房総地域に65台、今年度も北総地域に76台を寄贈しました。来年以降も続けていき、5年間で300台を寄贈する予定です。

相葉：3月に発表された武蔵野銀行との包括提携には、どのような意味合いがあるのですか。

頭取：この包括提携は、両行それぞれが地域に根差した独立経営を維持しつつ、ノウハウや事業基盤を相互に活用し、より付加価値の高いサービスを提供していくことを目的としています。両行は、同じ首都圏に基盤を持つ地銀であり、共有する課題が多いえ、店舗網の重複が少ないことから、本提携は高い効果が期待できます。現在、両行から数百の連携施策のアイデアが出ており、これらをスピード感をもって実行に移していきます。

順調に推移する 「中期経営計画」

相葉：昨年度は中期経営計画「ベストバンク2020～価値創造の3年」の2期目でしたが、進捗状況はいかがですか。

頭取：主要計数目標については、順調に推移しています。昨年11月には、計画を一部見直し、地方創生やフィンテックといった新たな課題への対応を強化しています。

相葉：平成28年3月期の決算について詳しく教えてください。

頭取：貸出金は、中小企業向け貸出や住宅ローンなどが順調に推移し、前期末比3,362億円増加の8兆7,974億円となりました。また、預金は、個人預金の増加などにより前期末比4,068億円増加し11兆1,402億円となりました。

この結果、連結経常利益は前期比13億円増加の855億円、親会社株主に帰属する当期純利益は554億円となりました。これは、前期に計上した負ののれん発生益等の影響を除くと、7期連続の増益となり、かつ過去最高益となる水準です。さらに、連結総自己資本比率は13.79%と引き続き高い健全性を維持しています。

相葉：中期経営計画では、ダイバーシティ推進

の一環として女性が活躍できる場の拡大にも力を入れていると伺っています。私自身も女性として大いに関心があるのですが、どのような取組みを行っているのですか。

頭取：当行が持続的に成長していくためには、これまでのように男性だけの発想では限界があり、多様な人材が生み出す新たな発想が大切だと考えています。このため、時間外労働の短縮に向けた業務改革や働き方の見直しに取り組んでいるほか、結婚や配偶者の転勤等でやむなく退職する地方銀行の行員に転居先近隣の地方銀行を紹介する「地銀人材バンク」を立ち上げ、行員のキャリア継続を支援する取組みを進めています。こうした取組みを評価いただき、昨年12月、当行は内閣府「女性が輝く先進企業表彰」において「内閣総理大臣表彰」を受賞することができました。

相葉：それは素晴らしいことですね。頭取自ら先頭に立っていらっしゃるんですね。

頭取：私の妻も長く教師をしていましたので、家事の分担などは当たり前に行っていました。女性が働き続けるためには、男性がもっと家事や育児に参加し、女性の負担を軽減していくことが必要だと思います。

相葉：とても良いお話ですね。ぜひ私もそのような職場で働いてみたいと思います。

フィンテックを活用した サービスを推進

相葉：ところで最近、フィンテックという言葉をよく耳にします。このフィンテックによって銀行のサービスは大きく変わるのでしょうか。

頭取：フィンテックはファイナンスとテクノロジーを組み合わせた造語で、ITを活用した革新的な金融サービスを指します。当行では、昨年11月に「フィ



ンテック事業化推進室」を立ち上げ、ビッグデータや人工知能を活用した先進的なサービスの開発に力を注いでいます。

相葉：実際にどのようなことができるようになるのですか。

頭取：若い世代にとって、スマートフォンやSNSは最も身近な情報チャネルとなっています。当行でもこうしたチャネルを活用し、3月にLINEアカウントを開設、キャンペーン案内や地域情報などを配信しています。6月からは、キャンペーン情報やお知らせを最適な場所・タイミングでお届けするスマートフォン用「ちばぎんアプリ」の提供を始めました。

将来を見据えた積極投資

相葉：千葉銀行の店舗戦略について教えてください。

頭取：当行が戦略的営業地域と位置付ける東京23区で積極的な店舗展開を進めています。昨年7月には「品川支店」がオープン、10月には「恵比寿法人営業所」を設置いたしました。また、今年10月には池袋に都内14拠点目となる「池袋法人営業所」を新設する予定です。これにより、東京23区全域を面でカバーすることができます。

千葉県内では、店舗のリニューアルを進めてい

るほか、今年6月に新築移転した「柏の葉キャンパス支店」では、一般店舗で初めて平日窓口営業時間の延長と土日祝日の窓口営業を開始し、より多くのお客さまのニーズにお応えしていきます。

お客さまの課題解決に向けた提案活動を展開

相葉：千葉銀行は地域の金融機関として、これからのようなことを進めていくのでしょうか。

頭取：先ほどお話した「地方創生」の取組みに加え、お客さまの課題解決に貢献するビジネスモデルをさらに拡大していきたいと考えています。ご預金やご融資だけのお取引に留まらず、お客さまの販路拡大や業務効率化、さらに事業承継といった重要な経営課題の解決につながる提案ができる人材の育成や態勢整備をより強化していきたいですね。

ひとつの例として、営業店の店頭業務を抜本的に見直し、事務コストの削減や提案営業に特化できる体制の構築に向けた「次世代営業店モデル」も試行していく計画です。

相葉：私の故郷である千葉県の発展に、ますます重要な役割を果たしてくださることを期待しています。

頭取：ありがとうございます。これからも地域のお客さまのご期待に応えられるよう、全力を尽くしてまいります。

