



八木 ひとみさん(インタビュアー)

2008年に山口朝日放送でアナウンサーとしてスタート。TBS「ニュースバード」や、「日経CNBC」を経て、2017年4月より、NHK-BS1「経済フロントライン」のキャスターを務める。



取締役頭取 佐久間 英利

1976年当行入行。市場営業部長、経営企画部長を歴任し、2003年6月取締役就任、2009年3月取締役頭取に就任。

地域と、お客さまと、共通価値の創造へ

2016年度を振り返って

八木：頭取にとって、2016年度はどのような1年となりましたか。

頭取：昨年度は前中期経営計画の最終年度にあたり、あらゆる面で「攻め」の姿勢を前面に打ち出すことができたと思います。お客さまが抱える課題の解決に向けて付加価値の高い提案を行い、地方創生に積極的に貢献するとともに、業務の集約や専門化により生産性を高め、他行との連携やシステムの共同化を積極的に推し進めました。一方で、将来に向けた布石もしっかりと打つことができた実感しています。社会のデジタル化が急速に進むなか、「サービス」「業務」「行員」の3つの視点でデジタルバンキングへのシフトを進め

ています。そのなかで、昨年7月にフィンテックの調査・研究のための共同出資会社を設立したほか、9月には真砂支店にて次世代営業店モデルの実証実験をスタートさせました。また、ITを活用した業務の抜本的な見直しやワークスタイル変革を進めるため、10月に「働き方改革推進部」を設置しました。いずれの取組みもこれまでの常識や固定観念にとらわれない新しい発想で積極的な自己変革に挑戦していくものです。

八木：2017年3月期の決算について詳しく教えてください。

頭取：連結経常利益は前期比79億円減少の776億円、親会社株主に帰属する当期純利益は前期比27億円減少の527億円となりました。日銀のマイナス金利政策等による影響を受けたものですが、純利益としては過去3番目の業績を収め

ることができました。さらに、連結総自己資本比率は13.59%と引き続き高い健全性を維持しています。

貸出金の残高は、前期末比5,079億円増加の9兆3,053億円と、9兆円の大台を突破しました。また、預金は、個人預金の増加などにより前期末比4,255億円増加し11兆5,657億円となりました。なお、2018年3月期は増益を見込んでいます。

新中期経営計画がスタート

八木：新しい中期経営計画の概要について教えてください。

頭取：当行は、今年度より第13次中期経営計画「ベストバンク2020 Final Stage—価値共創の3年」をスタートさせました。新中期経営計画では、『お客さまの課題解決と地域経済活性化に注力し、それらが当行の成長や健全性維持につながる』という考え方を「価値共創」という言葉で表現し、「お客さまとの共通価値の創造」「全ての職員が輝く働き方改革の実現」「持続的成長に向けた経営態勢の強化」という3つの主要課題を掲げております。そのなかで、事業性評価に基づく取引先企業の本業支援や地方創生への取組みを一層強化するとともに、引き続き千葉県を主要基盤としつつも、戦略的営業地域である東京23区への拠点新設や「千葉・武蔵野アライアンス」の連携を深めることにより、首都圏でのシェア拡大を図っていきます。さらに、全ての業務において「お客さま本位」の業務運営(フィデューシャリー・デューティー)を一段と徹底していきます。なお、計画期間終了時の2020年3月期の目標とする指標として、親会社株主に帰属する当期純利益600億円、貸出金残高10兆5,000億円、預金残高12兆5,000億円など6項目を設定しました。

八木：新しい中期経営計画ではダイバーシティの

推進だけでなく、働き方改革にも積極的に取り組まれると聞きました。

頭取：ダイバーシティを経営戦略として位置付け、多様な人材の持ち味を生かし、環境変化に柔軟かつスピーディーに対応していくことで、持続的な成長を目指しています。これに加えて、職員一人ひとりの働き方を見直し、業務の生産性を高めることで、お客さまのご期待に、より高い次元でお応えできる態勢を整備していきます。

なお、これまでの取組みを評価いただき、今年3月には厚生労働省による第1回「働きやすく生産性の高い企業・職場表彰」において、当行は金融機関で唯一となる奨励賞をいただきました。これを励みとして、全ての職員が輝く働き方改革の実現に向け、一層努力していきます。

戦略的アライアンスの推進

八木：他の地方銀行とも積極的に連携していますね。「千葉・武蔵野アライアンス」は1年が経ちましたが、どのような効果が出ていますか？

頭取：埼玉県を地盤とする武蔵野銀行との「千葉・武蔵野アライアンス」では、当初の想定を超える様々な施策が実現しました。これは業務分野ごとに両行が協働し、できるものからスピード感をもって取り組んだ成果だといえます。こうした動きを組織的かつ持続的に維持・発展させていくため、今年4月に両行が同額出資をして「千葉・武蔵野アライアンス株式会社」を設立しました。両行の役員などで構成する「アライアンス推進委員会」をつうじて、アライアンスの中長期的な戦略、組織横断的な施策などの検討を行い、両行に提言する役割を担っていきます。

八木：「TSUBASAアライアンス」でも連携は深まっているようですね。

頭取：当行・第四銀行・中国銀行・伊予銀行・

東邦銀行・北洋銀行の地銀6行が加盟する「T SUBASA金融システム高度化アライアンス(T SUBASAアライアンス)」はフィンテックなどの先進的なIT技術の調査・研究を目的としています。今年5月には、6行と6行共同出資会社のT&Iイノベーションセンター株式会社、日本アイ・ビー・エム株式会社によるAPI(Application Programming Interface)共通基盤の構築を目指すプロジェクトがスタートしています。そのほかにも、シンジケートローンの共同組成や、第四銀行・中国銀行・東邦銀行と相続関連業務での提携も実現しました。

今年4月に経営企画部内に設置した「アライアンス推進室」を専担部署として、それぞれのアライアンスを一層深化させていきます。

千葉銀行が目指す姿

八木：千葉銀行の今後の戦略を教えてください。

頭取：新中期経営計画で掲げた主要課題に関する施策を着実に実行していくことで、将来の環境変化にも揺るがない強固な営業基盤・経営基盤を構築していきます。グループ役職員が一致団結して、先進的なサービスで個人や中小企業をはじめとする地域のお客さまに、最高の満足と感動を提供する「リテール・ベストバンク」グループを目指していきます。

八木：店舗戦略についても詳しく教えていただけ



ますか。

頭取：戦略的営業地域と位置付ける東京23区内での積極的な拠点拡充を図っていきます。昨年10月に都内14拠点目となる「池袋法人営業所」を新設したほか、今年7月にはフルバンク型の「恵比寿支店」をオープンさせました。千葉県内では、老朽化した店舗のリニューアルを進めるとともに、真砂支店での実証実験をよく検証したうえで、「次世代営業店」への切替えを順次実施していく計画です。

八木：「次世代営業店」はどのような店舗になるのですか。

頭取：ITを活用した新たな業務機器の導入により、お手続きにかかる負担の軽減や待ち時間の短縮など、お客さまの利便性を向上させていきます。また、店頭事務をセルフ化することで、より少ない人員で店頭運営できるよう内部業務を効率化しローコストオペレーションを実現します。ここで捻出した人員や時間をお客さまとの相談業務に充てることで、お客さまにとって営業店が「より便利に、よりじっくりと相談できる」スペースに生まれ変わります。

八木：今後の展開を楽しみにしています。これからも千葉県の発展にますます重要な役割を果たしていかれることを期待しています。

頭取：ありがとうございます。これからも地域の皆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。