

## 2018年度「ちばぎんIR Day」

### 主な質疑応答

#### 1. 「APIを活用したフィンテックへの取組み」

参与・T&Iイノベーションセンター代表取締役会長 森本 昌雄

Q. API開放に伴うリスクおよび銀行側のメリットは。

A. 今回提供を開始するサービスは第三者宛ての資金移動を伴わず、本人口座間の振替であるため、セキュリティ面のリスクは限定的である。メリットとしては、自行で開発したAPIを活用することで、インターネットバンキングの利用量に応じて当行が払っている手数料を削減できる。また、新たな手数料獲得も目指し、フィンテック企業との協働によりプレミアム会員向けサービスの提供なども検討していく。

Q. 若年層への営業ツールとしてどのように活用していくのか。

A. 例えば、車購入を目的とする貯蓄サービス利用者に対する当行ローン商品やネットでの口座開設の提案が可能となる。また、ロボアドバイザーを活用したタイムリーな資産運用の提案などにも繋がる。

Q. 今後はどのようなサービス提供を検討しているのか。

A. さまざまなサービスを検討中である。例えば、デジタル通帳開発により紙通帳が廃止できれば、通帳発行費用等の削減や顧客利便性向上に繋がる。さらに、決済関連の外部事業者や会計ソフトとの連携等も検討している。

Q. 銀行システムとの接続にあたり、新たに内部APIを構築するということが。その場合、勘定系システムを開発する必要はあるか。

A. 今回新たに内部APIを開発した。勘定系システムを再開発する必要はなく、既存の取引情報を組み合わせて活用することで、開発にかかる時間を短縮することができる。開発ベンダーはIBMに限定せず、都度検討していくことで、独自性も発揮できると考えている。

## 2. 「法人ビジネス拡大に向けた取組み」

法人営業部長 植松 克則

Q. 法人役務収益の持続可能性は。

A. ファイナンス分野における当行独自のノウハウを蓄積しており、十分に持続可能性はあると考える。地方創生・地域活性化委員会の立ち上げをはじめ、法人担当者の提案スキル向上に向けた研修や表彰制度の導入など本部サポートを充実させている。営業店でも成功事例を共有しており、法人営業力の底上げに繋がっている。

Q. 法人営業に関する研修プログラムについて教えてほしい。

A. 例えば、支店長層に対しては事業承継の研修を行っている。先入観を持たず、チェックリストを有効活用するなど、具体例とともにアプローチ手法を説明することで、その後のM&A増加に繋げている。また、融資役席に対してはコベナンツファイナンスの研修を行うなど、立場毎に様々な研修を行い、きめ細かいサポートを実施している。

### 3. 「中期経営計画の進捗状況・アライアンス戦略」

#### 取締役頭取 佐久間 英利

Q. 超長期の経営課題は。

A. 外部環境は常に変化しており、それを適切に捉えながらあらゆる課題に対応していく。アライアンスを活用しながら、首都圏でのシェア拡大を目指すとともに、更なる業務効率化やデジタル化への対応など、課題へ対応するための土台は出来たことから、今後も様々なアイデアを実現させていく。

Q. 業務量削減により捻出した 600 人をどのように再配置していくのか。

A. 人事制度の改定や業務の本部集中化などの態勢整備を行い、法人営業・資産運用などのプロフィットセンターや本部企画部門などへ再配置していく。再配置に向けては、主に事務人員を対象にキャリアデザイン研修を行っており、手ごたえを感じている。当行では従来から経営戦略として女性の活躍を推進しており、事業所内保育所を設置するなど、サポート体制も充実している。職員の意識は高く、スムーズな再配置が可能である。

Q. 業務効率化の進展により、人員削減を行う可能性は。

A. 現在と比較して、営業店事務は約 4 割削減できる見込みである。また、店舗機能の見直しなどを進めることで、さらに事務量を削減することができる。こうした業務量削減により捻出した 600 人を再配置する一方、退職者数の自然増などにより、中長期的には総人員を現在の 4,300 人から 4,000 人程度まで減らしていく計画である。

Q. 店舗機能の変更について、教えてほしい。

A. 効率的な店舗運営の観点から、県内支店の一部で昼休みを導入した。金融インフラ提供の観点から統廃合は慎重に検討する一方、支店間の距離が近い地域では機能の集約を進めていく。中計期間中に現在 128 か店の総合店舗を 1 割程度減らす計画である。但し、あまり減らしてしまうと事業性評価に基づく融資等にも影響があるため、実態を踏まえながら見直しを進めていく。また、延床面積も減っていく可能性が高いことから、小売店と組むなどして、空いたスペースの有効活用を検討していく。店舗毎に収益性等を勘案し、お客さまの声・ニーズを聞きながら進めていきたい。

Q. 海外業務の位置付けは。

A. 千葉県内や東京都内などでのきめ細かな営業展開に加え、海外拠点を有することは当行の強みである。ニューヨーク支店ではTSUBASAアライアンス行、シンガポール駐在員事務所に武蔵野銀行のトレーニーを受け入れており、現地に進出している各行のお客さまの借入ニーズに対しても積極的に対応している。今後はアライアンス行での海外における共同事業展開も検討していきたい。

以 上