# 今月の焦点

## 国内経済金融

# 最近の金融機関のリテール戦略－4

## ～筑邦銀行：地域密着型を徹底し顧客を熟知のうえ賃貸住宅ローン需要に対応～

永井　敏彦

**要旨**

- 筑邦銀行は、「地域社会への奉仕」という精神のもと、地元中小・零細企業及び個人を主たる顧客とし、顧客とのフェイス・トゥ・フェイスの関係を大切にしてきた。
- 賃貸住宅ローンについては、顧客から需要があれば対応を検討するというスタンスであり、地域や顧客の実情を熟知したうえで、丁寧な審査を行っている。

### 筑邦銀行の業務概要

福岡県経済は横ばいから若干の上向きに転じており、県庁所在地の福岡市ではその傾向が比較的明瞭にみられる。しかし福岡市から50km ほど離れた久留米市では、ベッドタウンとしての位置付けから持家・賃貸ともに多少の住宅着工の活発化もみられるが、経済持ち直しの動きには多少の遅れがあり、地元中小企業・商店の業況改善は福岡市ほどではない。

表　筑邦銀行の概要（H16.3.31現在）

| | |
|---|---|
| 総資産 | 5,288億円 |
| 預金・譲渡性預金 | 4.845億円 |
| 貸出金 | 3,900億円 |
| うち中小企業及び個人向け貸出金 | 3,532億円 |
| 資本金 | 80億円 |
| 株主数 | 3,540名 |
| 従業員数 | 586名 |
| 店舗数 | 42か店 |

資料：筑邦銀行ディスクロージャー誌2004

筑邦銀行は、久留米市をはじめとした福岡県のいくつかの市と郡の商工会議所・商工会が中心となり、地元中小企業者の金融逼迫打開・育成・振興のために設立された地方銀行（創立：1952 年）であり、地域に根差した銀行としての役割を果たしてきた。即ち、創業時からの基本理念である「地域社会への奉仕」という精神のもと、地元中小・零細企業（貸出金総額に占めるシェアは約 70%）および個人（同シェアは約 20%）を主たる顧客とし、顧客とのフェイス・トゥ・フェイスの関係を大切にしてきた。つまり筑邦銀行は、県内での他地銀や信金が指向している合併による規模拡大、あるいは、福岡市やその近辺で他行と激しい競争を展開する、という路線から距離を置いていた。

筑邦銀行が地域密着型の業務を展開するにあたっては、真に地元に根付くために多方面からのアプローチをしてきた。地元の有力信金である筑後信金も同じ経営スタイルであり、久留米市やその周辺地域であれば筑邦銀行の独壇場というわけではない。

まず、久留米市および周辺地域の事業者からの資金需要には、入念な審査をしたうえで可能なものには応需している。そして業種別貸出金残高比率（個人貸出も含む）をみると、サービス業・金融不動産業・卸小売業・建設業・製造業がそれぞれ 10～20%の範囲に収まっており、結果的にはバランスがとれた貸出先業種分散が実現されている。また筑邦銀行は、ビジネス・コンサルティングも行っている。これは、中小企業診断士の資格を持った人材を多数育成して、法人顧客へのサービス向上を図るものである。また総合職職員には原則ＦＰ２級を取得してもらい、同資格取得者をほ

とんど全店に配置し、地域の個人顧客に対して資産運用提案型営業を行っている。

次に、筑邦銀行の貸出審査体制はユニークである。審査役は業種毎ではなく、法人・個人貸出先を全部一緒にした地域毎（四地域）の分担になっている。営業担当者だけではなく、審査役も地域のあらゆる分野の事情に精通していなければならない、という考え方がその背景にある。

また地域活性化のために、「企業創業セミナー」を開催している。地域の発展が営業基盤の強化につながるわけであり、企業の育成や新産業の創造を後押しすることが不可欠だからである。具体的には、久留米市商工会・筑邦銀行・福岡銀行による審議会を経て承認された起業案件につき、保証協会の保証を付して上限1,000万円の融資を行っている。対象となった業種は多岐にわたり、これまでの実績では、飲食業・ＰＣソフト・水道工事・介護関連等があった。

この他、地域住民を対象とした各種講演会を開催し、地域行事に積極的に参加すること等で、地域社会の一員として住民との触れ合いを大切にしている。

## 賃貸住宅ローンへの取り組み

筑邦銀行の主要営業地域では、賃貸住宅建設需要が必ずしも強いわけではないが、地域内の情報を丹念にキャッチして需資に対応している。前述のとおり久留米市が福岡市のベッドタウンであるとの位置付けから、駅近辺では比較的多くの賃貸住宅建設需要がみられる。また駅近辺に限らず、自衛隊等公務員宿舎建設の需要があり、ビジネスプラザが所在する地区では賃貸・分譲ともに建設が盛んである。建設される賃貸住宅の種類も様々であり、高品質・高規格の物件への指向が強まっている一方で、独身者を中心に比較的家賃が安い物件に対する人気も根強い。

賃貸住宅ローンは、銀行内部の取扱区分では事業性資金であるが、法人貸出案件は殆どなく、大半が保有遊休土地の有効活用を図る個人向けの貸出であり、「資産運用ローン」という商品名で売り出されている。

筑邦銀行は、個別の特定業種に対して積極的に取り組んでいるわけではなく、賃貸住宅ローンもその例外ではない。顧客に対して賃貸住宅ローンに関する積極的な提案やセールスをしてきたわけでもない。あくまで顧客から需要があれば対応を検討するというスタンスであり、個別案件の丁寧な審査を行ってきた。バブル期も含めてこうした伝統が受け継がれてきたことから、不動産投資関連に対するバランスを欠いた貸出伸長を避けてきており、バブル崩壊に伴う不良債権はあまりない。

審査上アパート経営の利回りはみているが、何％以上が審査をクリアするという基準は特にない。利回りが重要ではないという意味ではなく、それ以前の問題として、営業担当者や審査役が地域の事情に精通し、顧客のことをよく理解していることが重要であり、利回り等の計数は審査の入り口で参考にしている程度である。貸出先が一面識もない個人や企業だということはなく、筑邦銀行も貸出先もお互いを良く知っている仲であるから、そういう関係のうえで貸出が行われている。大都市である福岡市近辺ではなかなかそうもいかないが、これが筑邦銀行の営業や審査のスタイルである。時には、顧客に対してアパート経営を見送るよう助言することもある。そこまで言えるのは、筑邦銀行が地域に根付いた存在として、地域の企業や人々に対する責任があるから

である。