

みちのく銀行の住宅ローン推進の取り組み

木村 俊文

みちのく銀行の概要

みちのく銀行(以下、同行)は、「家庭の銀行」をスローガンとし、地域のお客様に信頼され、お役に立つ銀行を目指して事業運営に取り組んでいる。営業店舗数は08年3月末現在で108店舗あり、その8割強が青森県内に集中するが、隣接する北海道や秋田県、岩手県などにも出店している。

08年3月末の貸出金残高は、前年同期比+3.8%の1兆2600億円と5年ぶりに増加した。しかし、住宅ローン残高は同2.8%の3490億円と減少した(図表1)。07年度は、

改正建築基準法の施行に伴う混乱の影響を受けて県内の住宅着工戸数が大幅に減少したこと、住宅ローンの延滞が増加傾向を示したことから貸出姿勢をやや厳格化する方針に転換したことの2つが主因。ただし、03~06年度までの直近4年間の住宅ローン残高が累計16%伸びたことを考慮すれば、未だ底堅さを維持していると言えるだろう。なお、同行によれば、延滞が増加した理由は、同行の審査基準が緩かったために発生したのではなく、ボーナス減額や失

業する人が増えるなど雇用環境が厳しさを増したことによるものであるという。

住宅ローンセンターを拡充へ

同行は、05年11月から住宅ローン推進の拠点として住宅ローンセンターを立ち上げた。08年3月末時点で同センターは青森県内に2ヶ所あり、1ヶ所当たり5名の本部行員が常駐して、大手ハウスメーカーや地元工務店など住宅関連業者との折衝等、一連の営業業務に従事している。

住宅ローンセンターの設置地区内では、営業店での住宅ローン獲得が少なくなり、同センターでの取り扱いが約半数に達している。新築物件の住宅ローンのおよそ8割が業者経由であり、業者との良好な関係づくりが住宅ローン推進上の重要な要素となっている。こうしたことから、同行では08年度上半期に新たに2ヶ所(うち1ヶ所は北海道函館地区)の住宅ローンセンターを設置して、営業強化を図ることとしている。

住宅ローン需要の現状と見通し

ここ10年ほどの青森県内の新設住宅着工戸数は減少傾向が続いている。住宅ローンの対象となる持家、分譲住宅ともに同様の傾向が見られる。とくに07年度は前述の

図表1 みちのく銀行の経営指標

(億円, %, 店)

項目	期末	2003/03	2004/03	2005/03	2006/03	2007/03	2008/03
貸出金合計		13,701	13,046	12,695	12,417	12,137	12,600
うち消費者ローン残高合計		3,797	4,043	4,238	4,262	4,273	4,133
住宅ローン残高		3,091	3,337	3,524	3,542	3,590	3,490
その他ローン残高		705	706	714	719	684	643
自己資本比率(BIS基準)		12.3	12.0	10.5	11.3	12.5	11.1
業務粗利益合計		431	248	331	348	367	329
業務純益		143	-36	61	-53	104	68
営業店舗数		117	117	117	118	111	108
(参考)県内住宅着工戸数		11,021	9,341	8,663	7,455	7,637	6,228

日経Needs FQ(財務・決算)データより作成

法改正に伴う混乱の影響もあり、持家では前年比 18.5%、分譲では同 35.9%と激減した(図表 2)。08 年度に入ってから前年を下回る状況が続いている。

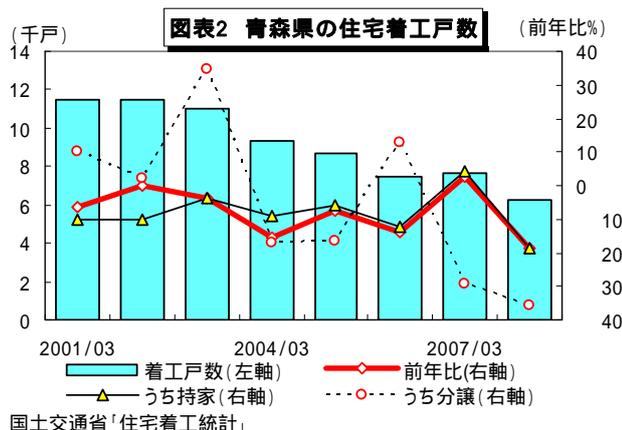
こうしたなか、同行では 08 年度の住宅ローン残高を 1%程度伸ばし、2年ぶりに増加させる計画である。具体的な方策としては、住宅ローンセンター増設による業者対応の強化、地銀共同開発商品など新たな住宅ローン商品の発売、借り換え推進の強化などを挙げている。また、地域では函館地区で重点的に攻勢をかける考えである。

ただし、マクロ的には住宅取得者の減少傾向が続き、先行き新築向けを中心に住宅ローンも減少することは避けられないと見ている。

函館地区への進出

同行では、だいぶ以前から北海道の函館地区で積極的に営業展開してきた。もともと、青森と函館との間は、津軽海峡を隔てはいるものの、古くから人や物の交流が盛んに続いてきた歴史がある。

1980 年代前半にすでに函館地区に 4 店舗あった営業店舗数は、現在では 7 店舗となっている。同地区における同行の A T M 設置台数は、地元 2 行(北海道銀行、北洋銀行)よりも多い。加えて、ほとんどの A T M では曜日を問わず長時間営業(最長は函館支店などの 7:00~23:00)を実施しているほか、コンビニ A T M も積極的に展開している。こうした他行を上回る A T M 設置台数や利便性向上が同行の知名度を高め、函館地区での顧客獲得に向けた基盤づくり



に貢献したものとみられる。

一方、函館地区には、大型商業施設を核に教育施設、医療機関、公園などを整備した大型分譲地の開発も進むなど、住宅供給が堅調に推移している。また、青森から函館までの所要時間は現在、電車またはフェリーで 2 時間を要するが、2015 年に開通予定の北海道新幹線(新青森駅-新函館駅)では 40 分と大幅に時間短縮される。

同行の住宅ローン商品は、函館地区の他行と比べ返済初期の金利負担が少ないことなどから顧客に支持され、残高を伸ばしている。同行の貸出金全体に占める青森県内シェアが低下(06 年 3 月末: 32.2% 08 年 3 月末: 30.5%)する一方で、函館地区シェアは上昇(同 12.8% 13.9%)しており、同地区での住宅ローンの伸長が少なからず寄与したものと見られる。

以上紹介したみちのく銀行の取り組みは、旺盛な住宅需要が期待できる函館地区において、自行の強みを活かしながら積極的に住宅ローンを獲得しようとするものである。こうした対応は、主要営業地域である地元の“守り”を固める必要があるが、他地域への“攻め”により、将来的な住宅ローン貸出の減少を補うものになる可能性があるだろう。