

# 分析レポート

## 国内経済金融

### さらなる預り資産販売強化を目指す中国銀行

岡山 正雄

#### はじめに

岡山県は南部が瀬戸内海に面する一方、北部は中国山地がそびえる特色豊かな県である。県内には 09 年 4 月に政令指定都市となった岡山市のほか、瀬戸内有数の工業地帯を有する倉敷市などがあり、日本を代表するような有力企業が多数立地している。

この岡山県の岡山市に本店を構えるのが、中国銀行(以下、「同行」という)である。県内には第二地方銀行と 8 つの信用金庫、3 つの信用組合が本店を置くなか、同行の県内貸出金シェアは 38.5%とトップであり、同時に広島県東部(備後地域)で 23.3%、香川県で 9.7%と影響力のあるシェアを持っている(11 年 3 月末時点)。また個人向け預金、貸出金残高も図表1のように堅調に推移している。

このような中、同行の特色ある個人向けリテール戦略のうち、本稿では預り資産販売への取組みに焦点を当てて紹介する。

#### 預り資産販売の基本的な方針

同行では、投資信託・保険商品・外貨預金・公共債・仕組債、事業債等を預り資産として定義している。そして、各営業店の販売計数目標は金融商品ごとではなく、預り資産全体で一括の目標額を設定している。これにより、行員は個別の販売目標に捉われ



写真 1: 中国銀行本店

ることなく、顧客のニーズに応じた商品提案や販売が可能となっている。

なお、現在は市況の悪化により投資信託の販売は伸び悩んでいるが、代わりに保険商品が預り資産の販売を支えている。このような中、預り資産購入と同時に定期預金金利を優遇するほか、外貨預金の外為手数料を割引くキャンペーンを実施するなど、顧客の預り資産購入意欲を高めるような施策を実施している。加えて、顧客の定年退職の時期に預り資産の新規獲得を行うほか、11 年 1 月から始まった固定金利 5 年満期個人向け国債の償還や、08 年に同行が販売した岡山市の政令指定都市記念定期預金の満期にあわせて、既存顧客へのアプローチも実施している。

図表1 中国銀行の主要計数

(単位: 億円)

項目	単位	07年度	08年度	09年度	10年度
経常利益(連結)		341	140	183	81
個人預金残高	億円	36,457	37,485	38,100	38,836
個人ローン残高		7,337	7,803	8,065	8,253
預り資産販売額		-	1,840	2,110	2,262
預り資産関連利益		69	45	45	47
従業員数		人	3,016	3,100	3,114

(資料) 中国銀行決算説明会資料、日経NEEDS

#### 関連会社を活用し ナジエ効果を見込む

同行の大きな特徴の 1 つが証券会社をグルー

ブ内に保有することである。同行では 09 年に地場の証券会社である津山証券株式会社を関連会社化し、その後 10 年に中銀証券株式会社に改称している。

一般的に証券会社を保有する地域銀行では、銀行本体が投資信託や公共債、証券会社が仕組債等の複雑な金融商品の販売というように、業務を分担することが多い。しかし、同行では行員が全金融商品を担当し、顧客ニーズに全面的に対応することが可能となっている。

一方、中銀証券株式会社は、外資系証券会社からも、各種金融商品の提供を受けている。このため、同行では中銀証券株式会社を活用して、同行のニーズに応じた金融商品の提供を外資系証券会社から受けられるようにし、より幅広い商品ラインナップをグループで取り揃える仕組みを整えている。

この他、同行は中銀アセットマネジメント株式会社をグループに持つ。現在、同社では 11 年度中に、地域銀行系では全国初の投資信託業務を開始し、同行に提供する投資信託を組成することを目指しているが、例えば日経平均に連動するものなど、伝統的資産を中心に、顧客が長期間保有できるような商品の組成を計画している。このような投資信託は、すでに同行でも取り扱っているが、グループ内で組成することによる信託報酬に加えて、現在は投信委託会社と分け合っている販売手数料を、グループ内に取り込み収益を拡大させることを目指している。

### 充実した預り資産の販売体制

預り資産販売において重要となるのが、販売を担う行員だが、同行では次のような体制が取られている。

第一に営業店ごとに配置された預り資産

担当涉外である。現在 420 名程度おり、そのほとんどが女性である。この預り資産担当涉外が、全金融商品の販売を担っている。

これらの金融商品の中には、リスクが投資信託や公共債に比べて相応に高い、事業債や仕組債等もあり、適切な商品説明や販売が欠かせない。そこで同行では、月 1 度のペースで研修を行うことで、預り資産担当涉外の質の確保と能力の向上に努めている。

第二に窓口行員である。現在では、同行の預り資産販売は、担当涉外による訪問が中心であるが、窓口でも来店を契機に預り資産販売を推進している。窓口職員は、来店客への預り資産販売推進のほか、電話での推進活動も担っている。

第三に本部の預り資産販売人員であるブロック FA である。従来ブロック FA は本部に拠点を置き、推進活動を担っていたが、現在では 15 エリア中 6 エリアで、担当エリアに常駐化するように体制を変更した。今後はさらに常駐化するエリアを拡大していく計画である。

また 11 年 10 月からは、これらの預り資産販売を担う行員が、各ブロック FA への相談とは別に具体的案件を随時相談できるよう、営業相談窓口を本部に設置、営業店のバックアップを行っている。

### まとめ

預り資産販売が、地域銀行の業務に占める割合が高くなっていくと言われるなか、グループ内の証券会社や投資信託会社を活用しつつ、預り資産販売を着実に進めている同行の取組みは特筆すべきである。同行では、さらなる預り資産販売の拡大に向けて様々な施策が行われており、今後も動向が注目される。