店舗戦略

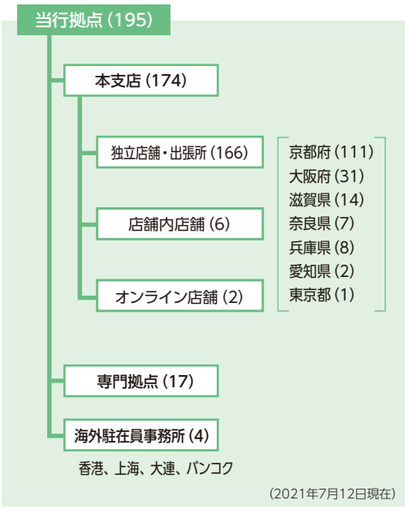
環境認識

金融機関は、収益環境の変化をはじめ、オンラインサービスの充実による来店客数の減少、お客さまニーズの多様化・高度化などかつてと異なる状況に置かれております。

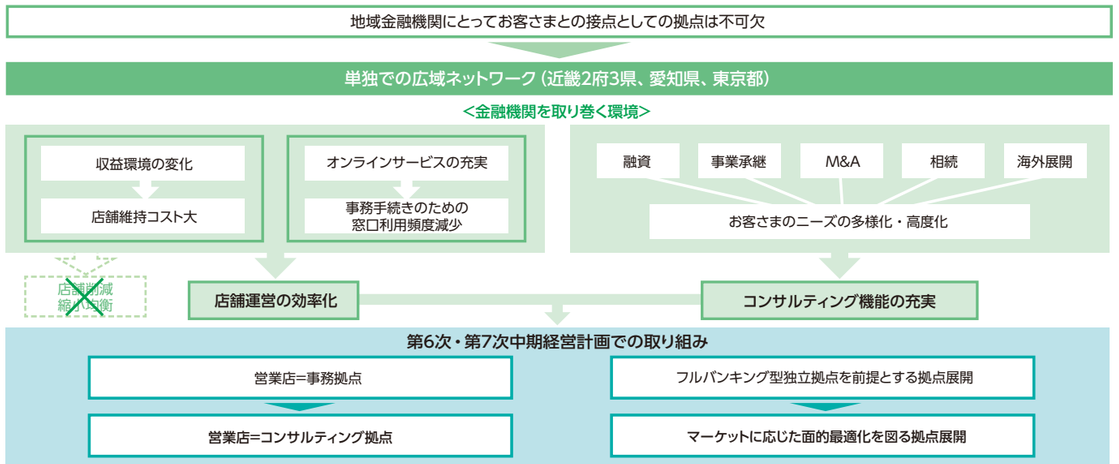
このような環境の下、収益環境の変化に対応する体力・余力がなければ店舗維持コストの削減に追われ、店舗閉鎖などの縮小均衡に舵を切ることも考えられます。しかし、当行は高い健全性を確保しており、地域のお客さまの課題に応えることが地域金融機関としての使命だと考えております。したがって、多様化かつ高度化するお客さまの期待に応えるコンサルティング機能を発揮するためにも、お客さまとの接点となる拠点は非常に重要であると考えております。

このような考え方に基づき、当行は店舗運営を効率化しながら、より一層のコンサルティング機能の充実に向けた店舗戦略をとっております。

【当行の拠点ラインナップ】



【店舗戦略の考え方・方向性】



最適な地域マネジメント

従来は単独の店舗でフルバンキングサービスを提供することを前提とした店舗の最適化が当然とされていました。しかしながら、環境変化に対応するため、当行では、一定の地域・エリア内の近隣店舗を一つの集合体として考え、その営業エリア全体での最適化を目指す地域マネジメントへの転換を図っております。

具体的には、人員の戦略的配置、マーケットに応じた拠点展開を目指し、近隣数か店を営業単位とした地域グループ営業体制や、複数の店舗を1か所で営業する店舗内店舗を導入するなど、エリア全体でのコンサルティング機能の維持・充実に取り組んでおります。なお、これらの取り組みは、当行の営業エリア全域への一律の運用とするのではなく、エリア特性に応じた「オーダーメイド」の運用をおこなっております。

専門拠点の活用

多様化・高度化するお客さまのニーズにお応えするため、各地域に専門拠点を設置しております。

個人のお客さまに関しては、個人ローンの専担者を配置した「ローン営業部」を10拠点設置しており、120か店の営業エリアをカバーするとともに、休日営業も実施することでお客さまのご相談に柔軟に対応しております。

2021年7月には相続・資産承継など個人コンサルティングに特化した「相続・資産承継ご相談プラザ京都北」を京都府福知山市に新設しました。以前から相続や資産の承継に関するご相談が多く、専門スタッフ常駐の拠点を設けることで、お客さまのライフステージに応じたニーズに対してより迅速に応えてまいります。

また、法人営業に関しては、2020年9月に法人特化型拠点として、大阪市平野区と兵庫県明石市の2か所に「法人オフィス」を新設しました。これまで営業面で十分にカバーできていなかったエリアでコンサルティング営業を推進しており、店頭窓口は設置せず、営業人員のみで構成することで、効率性向上とコスト削減を徹底的に追求した形態としております。

【ローン営業部】
個人ローンのご相談に特化し、休日も営業しております。

【相続・資産承継ご相談プラザ京都北】
本部の専門スタッフが常駐し、相続・資産承継に関する総合的な相談や契約をおこなうとともに、個別の相談会やセミナー等を開催します。

【法人オフィス】
全員が外訪活動をおこなう新しい形の拠点です。
（※）窓口およびATMはございません。

資産としての店舗の有効活用

当行の既存の店舗の中には、好立地な場所に位置する店舗も多く、老朽化に伴う建て替えを機に地域のニーズも踏まえながら、当行店舗と他業種が併設する形での有効活用をおこなっております。このように地域のニーズに応えるとともに、店舗運営コスト削減の両立を図っております。

京都市内の河原町支店（上階にホテル、2021年6月新築開店）のほか、今後は同市の西院支店、山科支店（ともに外部向け賃貸寮、2022年度新築開店予定）で取り組みを計画しております。

【河原町支店外観】