

地銀の東京支店・事務所を

「東京ラウンジ」として生かせ

出張時などの

「プレミアム顧客拠点」として

有効活用すべき

マリブジャパン
代表取締役

高橋 克英



都内の二等地に集中

上場する地銀105行のうち、東京を地元とする東京都民銀行など4行を除く101行のなかで、大部分の85行が東京に拠点をもち、その拠点には、営業機能をもつ東京営業部や東京支店のほか、情報収集などの業務を担う東京事務所などがある。都内に複数の支店をもっている地銀だけを見ても22行にのぼる。筆者は、これら多くの地銀の東京支店や東京事務所を訪問した経験があるが、横浜銀行東京支店など一部を除けば、規模も大きくなく、空中店舗だったり、

老朽化していたりと、お世辞にも綺麗とはいえないものが多い。一方で、立地は都心の最高の場所にある銀行が多い。実際、「日本橋」界隈に拠点をもち地銀は39行、「京橋」8行、「八重洲」6行、「丸の内」4行、「銀座」3行と、東京駅と日本銀行を起点とした一等地に集中している(図表1)。

現在、東京営業部や東京支店では、大企業向け貸出やシンジケートローン、ストラクチャードファイナンス、市場運用業務などが中核業務となっている。副都心の新宿や渋谷、城南地区などに展開している支店では、中堅中小企業が主要ターゲット

となっており、やはり法人営業が中核業務だ。

東京に法人営業部があるならば、同様に、地銀の富裕層営業部が東京にあってもいいのではないだろうか。都内の富裕層や資産形成層向けに、不動産投資ローンや資産運用の業務に注力するのである。「ふるさと納税」の時代、東京に住み働きながら、出身地である地元を想い、地元の地銀に親近感をもつ人は少なくない。そうした人たちを中心に、同郷のよしみだけを頼るのではなく、提案内容でも勝負すべきだ。

実は、すでに先駆例がある。静岡銀行の東京営業部営業第三

部(法人)、東京営業部第四部(個人)だ。後者では、資産形成ローンの推進により、すでに1452億円の融資を実行している。同様に、横浜銀行、スルガ銀行、千葉銀行、群馬銀行なども、東京に資産形成層や富裕層向け拠点を設けて営業員も配置し、富裕層向けサービスや個人不動産投資ローンを積極化している。地元の人口減少が進むなか、従来の東京支店に「東京個人営業部」を設けて都内の資産形成層や富裕層の取り込みを図る拠点とすれば、さらなる収益機会につながるだろう。

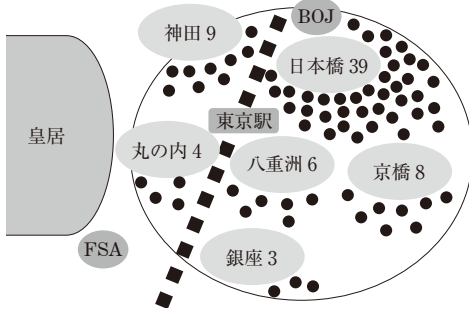
富裕層顧客のラウンジとして提供

東京支店や東京事務所には、もう一つ活用策があると考えられる。それは地元の富裕層顧客のための「東京ラウンジ」とすることだ。空港のビジネスラウンジや百貨店、クレジットカード会社のラウンジと同様のイメージである。

地元で取引のある経営者や富裕層顧客は、新幹線や航空機などを利用して、思いのほか東京

提言「東京ラウンジ」のススメ

〔図表1〕地銀の東京拠点分布図(イメージ)



(注) 東京営業部、東京支店、東京事務所の合計。
(出所) カンパニーレポート、マリブジャパン (図表2~3も同じ)

〔図表2〕 ラウンジ展開の参考例



りそな銀行 東京ミッドタウン支店



スルガ銀行 d-laboミッドタウン



関西アーバン銀行 プラチナラウンジ



池田泉州銀行 プライベートバンキングサロン

訪問が多いはずだ。商談や学会といった出張にとどまらず、観劇鑑賞やブランド主催のイベント参加、子息宅の訪問、羽田や成田空港経由での海外旅行に立ち寄ることもあるだろう。

その際、ちょっとした空き時間や時間調整をどうしようか困ることがある。そんなとき、コーヒー一杯の時間を、東京駅周辺の一等地にある地元銀行のメンバー限定のラウンジがあれば、立ち寄ってもらうことも可能となる。

メンバー限定の扉が開くと、ゆったりとしたソファアームにフリ

ードリンク、そして書棚に並ぶ雑誌や銀行の商品パンフレットを読みながらくつろいでもらう。無料WiFiにスマホの充電機能、専用化粧室等の備えがあればなおいいだろう。「〇〇銀行と付き合っていると、東京ラウンジが使えるらしい」は、大きなアピール材料になるはずだ。大々的に宣伝するのではなく、有料制にしたり、優良顧客に対して口コミベースでこっそり進めるのもいい。

実は、空きスペースがある地銀の東京支店や東京事務所は少なくない。拡張や新設を必要と

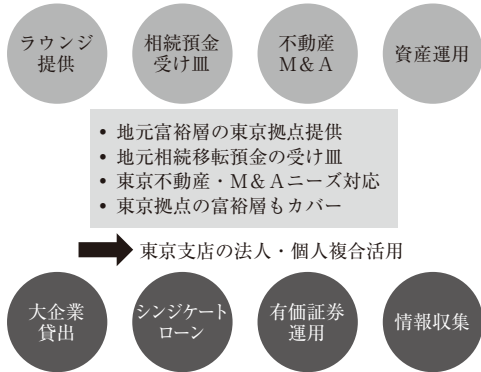
せず、既存スペースのなかでの改装のため、コストも大きくはかからないとみられる。問題は、内装をどのように詠めるのか。航空会社やクレジットカード会社のラウンジのほか、見本となる例は銀行にもある。たとえば店舗イメージでは、都内でいえば、東京ミッドタウンにあるスルガ銀行d-laboや、りそな銀行のほか、スルガ銀行ANA支店 Financial Centerの試みが参考になるだろう。また、今年4月から八重洲にて本格稼働するふくおかFGのDiagonal Run Tokyoの取組みやコンセプト

トのほか、関西アーバン銀行の心齋橋にあるプラチナラウンジ、池田泉州銀行のプライベートバンキングサロンなども大いに参考になろう(図表2)。

そのほか、現在25行が提携する「銀行手続の窓口」(東京駅店)のように、同じ持株会社傘下の銀行や提携銀行が共同ラウンジをもつことで、コスト削減や利便性向上を図ることも可能であろう。

また、同じく都内の一等地にある各都道府県のアンテナショップとのコラボレーションも考えられよう。

〔図表3〕 東京ラウンジの機能とメリット



相続預金の受け皿にも

近年、地元富裕層など個人顧客の相続に伴い、預金が大都市に暮らす子息（相続人）のメガバンク口座に流出してしまうことが問題となっている。都内で暮らす子息にも東京ラウンジ利用を可能とすることなどにより、相続時の資金流出を防ぐだけでなく、新たな個人取引の拡大につなげることも期待できよう。東京でのラウンジが成功したら、大阪でも同様の試みが可能

であろう。上場地銀105行のうち、大阪を地元とする池田泉州銀行など4行を除く101行のなかで、48行が大阪に拠点をもっている。ラウンジが浸透してくれば、地元本店や大分銀行の宗麟館のような基幹店への設置、一部全国展開している地銀では、名古屋や福岡、札幌でのラウンジ展開も考えられよう。そして、「御行のラウンジを出張の際にはいつも利用していただけます」という優良顧客との取引が増えることが理想の展開だ。こうした付加価値を付与する取組みは、金利競争が限界を迎えたなかにおいて顧客をつなぎとめる有効なサービスになるはずだ（図表3）。

たかはし かつひで

三菱銀行、シティグループ証券等を経て、13年金融コンサルティング会社のマリブジャパンを設立。93年慶應義塾大学経済学部卒、00年青山学院大学大学院国際政治経済学研究科経済学修士。日本金融学会会員。新著に『地銀大再編』（中央経済社）。