

スライド 1

平成26年11月27日(木)

## 地方銀行の役割と求められる人材

十六銀行 法人営業部

All For Your Smile  
十六銀行

1

スライド 2

### 地方銀行の金融機関の中での位置づけ

#### 金融機関の種類

中央銀行		日本銀行	
民間金融機関	預金取扱い金融機関	普通銀行	・都市銀行・地方銀行・第二地方銀行
		長期金融機関	・信託銀行
	協同組織金融機関	・信用金庫・信用組合 ・労働金庫 ・農業協同組合 ・漁業協同組合 等	
その他の金融機関	証券会社	・証券会社	
	保険会社	・生命保険会社 ・損害保険会社	
公的金融機関	政府系金融機関	・日本政策金融公庫 等	
	その他	・商工組合中央金庫 ・日本郵政 (ゆうちょ銀行、かんぽ生命保険)	

※ゆうちょ銀行などは、完全民営化までの移行期間中であるため、公的金融機関に分類している。

スライド 3

### 地方銀行とは？

(地方銀行)

- 各都道府県に本店を置いていて、各地方を中心に営業を展開している普通銀行。社団法人全国地方銀行協会に正会員として加盟している地方銀行は64行あり、東海3県では4行。  
**岐阜県(十六銀行、大垣共立銀行)、三重県(百五銀行、三重銀行)**

(第二地方銀行)

- 1989年の法律改正により、相互銀行が普通銀行へ転換してできた地方銀行。社団法人全国第二地方銀行協会に加盟している第二地方銀行は41行あり、東海3県では4行。  
**愛知県(名古屋銀行、愛知銀行、中京銀行)、三重県(第三銀行)**

3

スライド 4

### 金融機関は、お金を通じて経済を循環させている。

■経済全体を体に例えると、銀行は心臓に相当する。

モノやサービスの流れの反対には、必ずお金の流れがあります。銀行は、経済全体にお金を循環させる「心臓」に相当します。

スライド 5

### 金融の意味と役割

■そもそも金融とは？

家計などの余剰資金を、資金を必要とする者へ融通すること。

資金供給者  
主として家計

医療費などの突然の出費や将来の支出のために貯蓄していることが多く、資金を必要とする者へ資金を供給できる。

金融

貸し借りを通じて  
お金が流れること

資金需要者  
企業・国・地方公共団体など

設備投資(工場建設や製造機械購入など)や公共工事などのために多額の資金需要があり、お金が不足している。

金融機関・・・資金の融通(橋渡し)をする業者

5

スライド 6

### 間接金融と直接金融

■間接金融と直接金融

**間接金融**

●資金の貸し手と借り手の間に立って銀行などが資金を仲介してお金を融通する。

**直接金融**

●企業が株式や社債、国・地方公共団体が公共債(国債や地方債)を通じて資金を家計などから直接集める。

6

スライド 7

### 銀行がやっているのは、間接金融

■間接金融の資金の移動  
お金の出し手と使い手が直接結びつかない

預金者 → 預金 → 銀行 → 貸出 → 企業  
銀行 ← 元本+利息 ← 企業  
銀行 ← 元本+利息 ← 預金者

資金の仲介をする役割

とりわけ中小企業金融では、「情報の非対称性」をいかに克服するのが、地方銀行のノウハウとなっている。

7

スライド 8

### 銀行には3つの大切な役割がある。

■銀行が果たす3つの機能

- ①資金仲介機能 資金を必要とする者へお金を融通する。
- ②信用創造機能 預金を貸し出して社会全体のお金を増やす。
- ③資金決済機能 お金のやり取りを安全・確実・スムーズに行う。

8

スライド 9

### ①資金仲介機能とは

■資金仲介機能  
銀行は貸し手と借り手の間に立ち、資金の橋渡しの機能を果たす。

家計など → 銀行 → 企業・地方公共団体

【銀行が行う三大業務】

- ①預金業務(受信業務)
- ②貸出業務(与信業務)
- ③為替業務(遠隔者間の金銭の受け渡し)の仲介を行う)

9

スライド 10

### ①預金業務(受信業務)

■預金業務の種類

**定期性預金** ●預け入れる期間が定まっており、期間中の引き出しが制限される代わりに一般的に普通預金などに比べて金利が高いので、計画的な貯蓄や、余裕資金の預け入れ等に用いられる。  
定期預金・積立定期預金など

**流動性預金 (要求払い預金)** ●いつでも出し入れが自由な預金。  
普通預金・貯蓄預金・当座預金(主として企業の決済口座に用いられる)など

利息比較(イメージ)  
当座預金利息(無利息) ≤ 普通預金利息 ≤ 定期預金利息

10

スライド 11

### ②貸出業務(与信業務)

■貸出業務の種類

①貸付  
銀行が、期間を定めて資金を貸し出す。  
●手形貸付 借り手に銀行宛ての約束手形を振り出してもらい融資  
●証書貸付 借用証書にもとづいて融資  
●当座貸越 あらかじめ契約しておくことで、一定限度額まで当座預金の残高を超えても支払いに応じる

②手形割引  
銀行が、企業がもっている約束手形などを、支払期日前に支払期日までの利息を差し引いて買い取る。  
□約束手形 手形の振出人(交付人)が、支払期日までのその支払いを約束する証書

11

スライド 12

### ②信用創造機能とは

■信用創造機能  
銀行に預けられたお金は、いっせいに引き出されることはないのので、預金は必要な分を残して貸出に回すことができる。  
貸し出された資金が、経済活動を通じて、個人や企業の所得になり、銀行に預金されると、さらにそれが貸し出される。

	預金	支払準備	貸出
A 銀行	100	10	90
B 銀行	90	9	81
C 銀行	81	8.1	72.9
合計	1,000	100	900

最初の預金額 × 1 / 支払い準備率 = 預金総額

つまり、最初の預金額のうち手元に10%残すことすると、最終的に最初の預金額の10倍もお金を生み出すこととなります。

→ 預金と貸出が繰り返されることで、当初の預金額の何倍もの貸出が可能になる。

12

スライド 13

### 銀行が扱うお金には2種類ある

■預金通貨と現金通貨

**預金通貨**

- 預金は、口座引き落としや小切手による支払代金の決済など、預金の移動が支払・決済手段としてお金と同様の働きをすることから、現金通貨に対して「預金通貨」と呼ばれる。
- 「預金通貨」として定義されているのは、要求払い預金(普通預金、当座預金など)

**現金通貨**

- 中央銀行が発行する中央銀行券、政府発行の補助貨幣

13

スライド 14

### ③資金決済機能とは

■資金決済機能

- ◆「決済」とは 代金の受け払いをして債権と債務を消滅させる。

**【債権と債務】**  
モノやサービスを売買した際、売った人には、代金を受け取る権利(債権)が、買った人には、代金を支払う義務(債務)が発生する。

- ◆銀行の提供する決済サービス

- 振込み 他者の銀行口座にお金を払い込む。
- 約束手形 相手の了解のもと、交付(振出)して、代金を後払いにする。
- 小切手 現金の代わりに、振り出して支払う。相手は銀行に持ち込めばすぐに現金と引き換えられる。

主に企業の支払手段

14

スライド 15

### 地方銀行を取り巻く環境と求められる役割

デフレからの脱却

力強い成長の実現

➔

積極的な資金供給

経営体力の一層強化

専門的なサービスの提供

お客様の期待を超える商品・サービス

少子高齢化

人口減少化

地域金融機関の営業基盤である地域経済が構造的に縮小という事態が予想される

15

スライド 16

### 十六銀行 第13次中期経営計画

第13次中期経営計画 H26～28年度  
～All For Your Smile ころにひびくサービスを～

お客さま起点によるサービスの品質向上

経営資源配分の最適化

地域別戦略

人材活用及び人材育成

地域密着型金融のさらなる推進

財務体質の強化及び経営管理態勢の高度化

資金運用力の強化

「十」が何歳で「十六」に成長する会社に、「十」の字を人形像として、全職員が身につけて、「十」の字を思いのこけ一つにして前進することを決めています。

16

スライド 17

### 地域密着型金融の推進

中小企業の経営支援に係る態勢(企業のステージに応じたご支援)

創業期
成長期
成熟期
衰退期

ベンチャー支援

マーケット戦略チーム(製造業・食品・医療)

海外進出支援

ビジネスマッチング・産官学連携

経営改善・事業再生支援

事業承継支援

産業支援

17

スライド 18

### 銀行員に向いているのはどんな人？

■銀行にもいろいろな仕事があり、様々なタイプの人材が必要とされています。

■あくまでも主観ですが……。

- ①お金の働きに興味がある。
- ②幅広いことに関心がある。
- ③適度に几帳面(きちょうめん)である。
- ④人の話が上手に聞ける。
- ⑤社会やお客様のためにという公共性をもっている。
- ⑥お客様の大切な資産を預かるので責任感がある
- ⑦笑顔と積極性がある
- ⑧前向きに努力ができる。

18

スライド 19

### テラー係の一日

店頭のカウンター第一線で、お客様からの預金払いや為替の受付などの事務処理を行う傍ら、来店されたお客様に投資信託やキャンペーン定期等をご紹介して、セールス活動を行います。

8:45	始業準備、朝礼	1. 担当している仕事 ・入金3年目ぐらい ・預金通帳作成や入出金、振込み、公共料金の手続き ・通帳やキャッシュカードの住所変更等手続き ・キャンペーンのご紹介 ・入金5年目ぐらい ・上記の窓口業務に加え、預り資産担当としてライフプランや家族構成などの情報を聞きながら、最適な商品の提案
9:00	テラーオープン 窓口業務	2. やりがいを感じる時 ・お客様から感謝の言葉を頂くとき ・お客様が来店目的を達成し、笑顔で帰られるとき
11:30 (12:30)	昼食(交代制)	3. 大変さ、厳しさを感ずる時 ・プロとして質問を受けるため、的確な回答をするため、新しい知識を習得しなければならないこと ・迅速かつ、丁寧、そして何より的確に答えるなければならないこと
12:30	窓口業務	
13:30	窓口閉店、伝票集計	
16:30	当日残務処理、セールス活動 翌日の準備	
17:30	業務終了	

19

スライド 20

### 融資係の一日

融資に関する実行や回収事務を行ったり、お客様の事業展開の相談に乗ったりします。他の係と同様に、個人ローンの推進や預金の獲得などの営業活動も行います。

8:45	始業準備、朝礼	1. 担当している仕事 ・個人のお客様のローンの相談・受付 ・法人のお客様の融資申請の作成、貸付に至る業務全般を担当。
9:00	窓口オープン、窓口業務、事務処理 融資審査書類の作成	2. やりがいを感じる時 住宅ローンの相談、自動車購入、事業資金など様々なニーズのお客様に対して、ご要望にあった融資プランをご提案し、ご契約に至った時。
11:30 (12:30)	昼食	3. 大変さ、厳しさを感ずる時 融資業務は、貸付に至るまで、多くの過程があり、一つひとつが重要で、正確な作業が求められる上、スピーディな対応も求められる時。
12:30	昼食	
13:30	窓口業務、事務処理、融資審査書類の作成	
15:00	窓口閉店、当日残務処理 融資審査書類の作成	
17:30	業務終了	

20

スライド 21

### 渉外係の一日

直接お客様の自宅や会社に出向き、様々なセールス活動や、コンサルティング業務を担当します。当行や自身の良い所をアピールし、お客様との取引深耕や、新規取引の交渉を行います。

8:45	始業準備、朝礼	1. 担当している仕事 個人事業主や企業を訪問し、お客様に融資や資産運用のご提案などの経営面のサポートを行う。運送された方には資産運用相談、会社員の方には住宅ローン等のニーズに合った商品を提案。
9:00	ミーティング	2. やりがいを感じる時 お客様の役に立つこと。役に立つことは容易ではないが、お客様のものへ足を運び、真摯に取り組む結果がお客様の満足に繋がると感じる時。
9:30	外交活動(既存先・新規)	3. 大変さ、厳しさを感ずる時 銀行は、経済社会の中で、個人や企業にお金という血液を送り込む「業」という役割を担っている。その重要な役割を果たさなくてはならないという責任感と、お客様の事業発展の一端を担っている使命感を感じる時。
12:00	昼食	
13:00	外交活動(既存先・新規)	
16:30	当日の預り現金・書類の集計・処理 書類作成、翌日の訪問計画 など	
17:30	業務終了	

21

スライド 22

### 銀行への就職を考えている人にお勧めの資格は？

- ①ファイナンシャル・プランナー  
(個人の資産運用の相談に応じて、総合的な資産運用や管理方法をアドバイスする専門家。金融商品販売に強いことが有利。)
- ②宅地建物取引主任者  
(不動産会社の相手方に対して、宅地又は建物の売買、交換又は貸借の契約が成立するまでの間に、重要事項の説明等を行う国家資格。土地や建物に関する融資、不動産担保に関する法律や手続きの知識が有利。)
- ③日商簿記3級  
(簿記に関する技能検定。目安は、個人企業における経理担当者または経理補助者として必要な商業簿記に関する知識を有しており、かつ簡易な実務処理ができる。銀行での伝票や取引先の決算書の仕組みがわかる。)
- ④中小企業診断士  
(中小企業経営のコンサルタント。銀行取引先の経営相談に応じることができる。)

ご参考: FAIは銀行業務検定協会が主催する「ファイナンシャル・アドバイザー」 22

スライド 23

### 地域金融機関の使命は？

- ・ 地域金融機関の役割は、「地域経済の活性化」
- ・ 金融機能の提供を通して、地域を元気にすることが、私たちの使命。  
お取引先(企業)が元気になる  
お客様が元気になる  
⇒ 地域が元気になる、銀行も元気になる。  
～其の本栄えて末栄える～ 十六銀行「行員心得十則」1番目
- ・ お客様の「夢の実現」のお手伝い  
そのために「必要なお金や知恵・情報」を提供する。

23

スライド 24

### やりがいとは？


- ・ 幅広い業種業界に関われる  
取引先は多岐にわたり、業界も様々。業界の独特のルールや仕組み、企業秘密など、普段何気なく過ごしている事でも裏側があり、それに接することができる。
- ・ いろいろな方と会える  
多くの取引先があり、多くの経営者と会える。
- ・ 「ありがとう」  
事業が成功したり、商売がうまくいったり、悩みが解決したり、お客様が満足してくれることを提供できる仕事。喜びと感動を与えられる仕事。

24

### 新入行員アンケートから

スライド 25

- ・ **社会人になるのに必要なものは？**
  - ・ 人間力 ・ 笑顔 ・ 挑戦する勇氣 ・ 忍耐力
  - ・ 熱意と信念 ・ 誠実さ ・ バランス感覚
  - ・ コミュニケーション力
- ・ **一緒に働きたい新人のタイプは？**
  - ・ 失敗しても前向きにチャレンジする
  - ・ 素直で明るく元気がいい



25

### 新社会人としての心構え

スライド 26

- ・ 社会の一員としての自覚と責任を・・・「あなたは会社の顔です」
- ・ 今の自分を素直に受け入れよう
- ・ 仕事は自ら引き寄せよう・・・「キャリアを切り開こう」
- ・ 質問は新入社員の特権・・・「正しいことをマネしよう」
- ・ 時間の意識を・・・「組織の時間を意識しよう」

最後に、  
 地域金融機関は、地域の多くのお客様の「人生の節目」に立ち合うことのできる「やりがいのある仕事」です。  
 「前向きに明るく」、就職活動のご健闘をお祈りします。

26

### アンゾフの成長ベクトル

AKB48当てはめると・・・

商品の分野

既存商品を投入	新商品を投入
①市場浸透戦略	②新商品開発戦略
③市場開拓戦略	④多角化戦略

現在の市場  
 新しい市場

①	現在と同じ市場に、現在取り扱っている商品を広く浸透させる
②	現在と同じ市場に、新商品を投入する
③	新しい市場に、現在取り扱っている商品を投入する
④	新しい市場に、新商品を投入する

27

### 財務分析の手法

スライド 28

ROA(Return on Assets)・・・収益性分析

総資本経常利益率

×

売上高総利益率

売上高総利益率

売上高営業利益率

総資本回転率

売上高売上総利益率

売上高営業利益率

棚卸資産回転率

売上債権回転率

売上高の分析をすると

売上高

×

客数

客数

客単価

既存顧客

新規顧客

買上債数

商品単価

28