

(関係部署へご回覧ください)

地域金融機関の有人店舗の「生き残り策」

～「出来れば行きたくない場所」からの脱却～

- ★地域金融機関の有人店舗の生き残り策が問われています。過疎地での支店維持が困難となるばかりでなく、ライフスタイルの変化により、都市部を含め有人店舗の存在意義そのものも問われています。小手先の店舗統廃合や軽量店舗化、形だけの次世代店舗では、早晚行き詰ります。ワースト・シナリオでは、AI化・顧客離反・不採算の三重苦により、有人店舗が全滅する可能性もあります。
- ★「出来れば行きたくない場所」という顧客の本音や、「欲しい商品やサービスがない」という現実に向き合うことが、店舗の生き残り策の第一歩と考えます。地域金融機関に突き付けられた根本的な問題に向き合わなければ、全ての店舗政策は中途半端となり、折角の思いが、顧客にも地域にも伝わりません。
- ★その上で、資産運用コンサルティングの強化、東京支店の拡充、有料シニア見守りサービスの開始といった具体的に、今後も稼げる有人店舗の施策を提案します。また、従来の店舗政策の延長ではなく、事務所・営業所としての活用や代理店化、ダウンサイジングではなく店舗新設によるドミナント化、軽量店舗ではなく「メガ店舗化」といった施策も解説します。
- ★雇用維持や収益向上という観点から、郵便局、百貨店、アップルストアといった他業態での取組み事例も多数紹介しながら、地域金融機関の店舗の生き残り策について大胆かつ実践的な解説と将来像を示します。

受講制限はありませんが、経営者層の方のほか本部企画担当者、営業推進担当者、営業店事務部門担当者だけでなく、富裕層ビジネス担当者、資産運用/金融商品担当者などにも受講していただきたいセミナーです。

開催日：2018年12月5日（水）～6日（木） 2日間

会場：ニッキンホール（東京・市ヶ谷）

講師：株式会社マリブジャパン 代表取締役 高橋 克英 氏

主催：CMC

Computer Based Management College

<https://www.nikkin.co.jp/cmc.html>

※上記サイトからWebでの申し込みが出来ます

**後援：一般社団法人全国地方銀行協会
一般社団法人第二地方銀行協会
一般社団法人全国信用金庫協会
一般社団法人全国信用組合中央協会**

◇カリキュラム 1日目

◆ 12月5日(水) 受付開始9:30

第1部 10:00~12:00

第1章 ワースト・シナリオから考えてみる

- 「出来れば行きたくない場所」という本音
- 「欲しい商品もサービスもない」という現実
- 全方位主義と減損処理による赤字拡大
- 三重苦により有人店舗全滅の可能性も

事例1 一方でなぜ、郵便局の店舗は生き残るのか

- 郵便局員のセールス力
- 雑然とした店舗が意味すること

事例2 百貨店の店舗と人材の苦境から学ぶ

- 三越伊勢丹の苦境は銀行の苦境
- 都心店舗と外商ビジネスが示唆すること

昼食 <12:00~13:00> ※昼食は、当社がご用意します

第2部 13:00~16:00

第2章 欲しい商品とサービスを最初に考える

- どんな金融商品がいま売れているのか
- 法人ビジネスが今後も中核でいいのだろうか
- 不動産仲介・賃貸ビジネスの可能性

事例3 シュプリームの相反する顧客満足度

- 丁寧なサービス≠顧客満足度
- 飛行機を使ってでも行きたい店舗

事例4 代々木ゼミナールの変貌から学ぶこと

- マーケットの縮小には抵抗できない
- 保有不動産とトップダウンの強み

第3章 次に、それが採算に合うのか、実現度を考える

- その結果、店舗の取るべき姿が明らかに
- ① スマホ化とメガ店舗
- ② 事務所化・代理店化
- ③ 資産運用特化・ラウンジ化
- ④ 協同組織化・地域密着化

◇カリキュラム 2日目

◆ 12月6日(木) 受付開始9:30

第3部 10:00~12:00

第4章 「対面営業重視」を活かす資産運用コンサルティング

- ネット銀行・スマホ証券という強敵の存在
- 支店長と独立系FAで構成する店舗運営

第5章 東京支店の強化は地元基盤の強化

- 相続流出対策と子供世代との取引
- 「東京個人ビジネス営業部」の設置
- 地方中核都市への応用と展開

第6章 有料のシニア見守りサービスの拠点とする

- 信金・信組は定期積み金の復活を
- 相続・事業承継より介護資格を

事例5 SOMPOホールディングスの試み

- ケアマネージャー不足に対応する
- 新たな本業育成と人材流動化の好事例

昼食 <12:00~13:00> ※昼食は、当社がご用意します

第4部 13:00~16:00

第7章 店舗を事務所・営業所として活用する

- 「対面営業重視」の究極の形は顧客訪問
- ノーキャッシュ・ノーサービス
- デジタル活用で直行直帰の実現も

第8章 代理店という選択

- 郵便局との協働は実現可能なのか
- 行員向け起業支援として行う
- 貸金庫・相続ラウンジ@納骨堂

事例6 アップルストアの示唆すること

- フラッグシップ店と代理店販売
- 電車を乗り継いででも行きたい店舗

第9章 店舗ではなく人材を先に変えるという選択

- 3極化する支店長の役割
- 組織のフラット化という特效薬
- 中途採用と労働流動性による地域貢献

056

第131回 金融機関 経営セミナー
地域金融機関の有人店舗の「生き残り策」

～「できれば行きたくない場所」からの脱却～

ホームページ用受講申込書 [2018年12月5日(水)～6日(木)開講]

貴社名

所在地 〒

連絡責任者

部署・役職

TEL

FAX

	参加者氏名	所属(部・課・グループ)	役職

お申し込みいただきました方には、受講証・請求書・会場地図をFAX致します。

受講料 A : 64,800円(本体価格 60,000円)

(CMC金融機関機械化研究会会員機関さま・CMC金融ニュービジネス&テクノロジー研究会会員機関さま価格)

B : 69,120円(本体価格 64,000円) (後援団体会員機関さま価格)

C : 73,440円(本体価格 68,000円) (上記A,B以外の皆さま)

【問合せ先】 CMC : TEL 03-3261-4550 FAX 03-3261-4570 まで。

注：(振込先銀行) みずほ銀行 市ヶ谷支店 普通預金 1797042

三菱東京UFJ銀行 市ヶ谷支店 普通預金 1279478

りそな銀行 市ヶ谷支店 普通預金 1627070

(名義) 株式会社 CMC 振込予定日(できるだけご記入ください) 月 日

- 受講についてのお願い -

- ・受講料は、できるだけセミナー開催日までにお振り込み下さい。
- ・銀行振込の場合は領収書を発行いたしません。
- ・銀行振込に際しては、可能であれば貴社名の前に請求番号の下3桁(枝番数)を付してください。振込手数料は、貴機関でご負担をお願い申し上げます。
- ・開催日前、1週間以内のキャンセルはできません。
- ・講演時の録音・撮影および携帯電話・パソコンの利用はご遠慮ください。
- ・諸般の事情により開催を中止させていただく場合があります。