

(関係部署へご回覧ください)

地域金融機関の有人店舗の「未来戦略」

～デジタル化により「メガ店舗」と「サテライト店舗」へ～

- ★地域金融機関の有人店舗の存在意義が問われています。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、都市部の有人店舗でも利用者が減っています。小手先の店舗統廃合や軽量店舗化、ファッションとしての次世代型店舗では、早晚行き詰ります。ワースト・シナリオでは、スマホ化・顧客離反・不採算の三重苦により、既存の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」という根本的な問題に向き合わなければ、あらゆる店舗政策は中途半端となってしまい、地域金融機関の折角の想いが、顧客にも地域にも伝わりません。
- ★デジタル化やキャッシュレス化が進展するなか、有人店舗をどう再編し、どう生かすのか。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「サテライト店舗化」といった施策を解説します。また、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、不動産やシニア関連ビジネスの強化といった具体的に、今後も稼げる有人店舗の施策を提案します。
- ★店舗と人材は表裏一体です。資産運用などの専門職をいかに育てるか、人材紹介業務の活用などにより、これからの有人店舗をどのように運営し、かつ地域の労働流動性を創出するのか解説します。現在進行形のデジタル化の動き、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、地域金融機関の有人店舗の生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、チャネル戦略担当者、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：2019年5月23日（木）～24日（金） 2日間

会場：第2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

◆ 5月23日(木) 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

- LINEバンク誕生の衝撃とプラットフォームの攻勢
- 「出来れば行きたくない場所」という本音
- 三重苦により既存の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

- 侮れない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
- 中核店集中と外商ビジネスが示唆すること

昼食 <12:00~13:00> ※昼食は、CMCがご用意します

第2部 13:00~16:00

第2章 急速に進むスマホ化・キャッシュレス化

- コンビニATMとQRコード決済の行方
- 「JコインPay」vs「銀行Pay」
- スマホ化とメガ店舗化の二極化へ

第3章 次世代型店舗は有効な解決策なのか

- 3メガバンクの次世代型店舗
- りそな・東京スターの軽量型店舗
- 地域ネットワーク維持と店舗統廃合の両立

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4章 法人ビジネスの変革と法人店舗のあり方

- 法人ビジネスが今後も中核でいいのだろうか
- 法人融資撤退かAIレンディングかの選択
- 不動産仲介・賃貸ビジネスの可能性

◇カリキュラム 2日目

◆ 5月24日（金） 受付開始9：30

第3部 10：00～12：00

第5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
- 簡単ではない資産運用アドバイザーの育成
- 支店長と独立系FAで構成する店舗運営

第6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7章 代理店という選択

- 郵便局との協働は実現可能なのか
- コンビニ開業など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

昼食 <12:00～13:00> ※昼食は、CMCがご用意します

第4部 13：00～16：00

第8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9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

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10章 店舗ではなく人材を先に変える

- 3極化する支店長の役割
- 今後も必要とされる専門職とは
- 人材紹介業と労働流動性による地域貢献

FAX 03-3261-4570 CMC事務局まで

010

第139回 金融機関 経営セミナー

地域金融機関の有人店舗の「未来戦略」

～デジタル化により「メガ店舗」と「サテライト店舗」へ～

ホームページ用受講申込書【2019年5月23日(木)～24日(金)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および金融ニュービジネス&テクノロジー研究会会員)

B: 69,120円(本体価格 64,000円) (後援団体会員機関)

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

【問合せ】 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 -

- ①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。
- ②銀行振込の場合は領収書を発行いたしません。
- ③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。
- ④開催日前、一週間以内のキャンセルはできません。
- ⑤講演の録音・撮影、ならびに携帯電話・パソコンのご利用はご遠慮ください。
- ⑥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。