



## 【元銀行員が語る】メガバンクの最新の「店舗」削減事情は？



メガバンクは今、おカネのかかる支店の縮小に力を入れている。4～5年前から流行っているのが共同店舗だ。共同店舗とは、1つの支店に複数の支店が共同で入っている店舗のことを指す。統合される側の店番号などは残っているが、実態は単なる店舗の統合に過ぎない。実質の店舗の削減にほかならないのだ。

これは多くのメガバンクや地方銀行で行っているが、最近あるメガバンクではさらなる人件費削減に動いているのを皆さんはご存知だろうか。

支店をなくして出張所に  
支店は一定数の人数が必要だが、出張所にすると基準人員が大きく減る。あるメガバンクではこれを利用して支店をなくして、出張所に変えていくようだ。

しかも、出張所なので支店長は必要ない。近隣の大規模な支店を残して、その支店長が出張所の支店長を兼任する。出張時には支店長ではなく副支店長を配置する。これによって、大幅な人件費の削減が可能となる。

そもそも現在はほぼすべての事務を事務センターが行っており、支店で難しい事務が発生することはほぼない。また営業に関しても証券会社などから中途採用した担当者が1人で案件の完結を行っているので、こちらも特に管理職は必要ない。

リテール部門の本部はこちらに気づいて出張所に変更し、管理職の人件費を大幅に減らすようだ。実際、すでにショッピングモールにこの形態の出張所を出す計画が進んでいる。

少ない店舗では、副支店長含めて、5人程度で出張所を回す計画のようだ。これだけ少人数で行うため、このような出張所では簡単な事務手続きしか行えない。そして、もし資産運用や住宅ローンの相談をした場合は、店舗の相談窓口でリモートでの対応になる。

### 資産運用・住宅ローン相談の主戦場はリモート

10年ほど前までは、資産運用や住宅ローンの相談は支店で行うのが当たり前だった。皆さんの中にも、休日相談会などに参加したことがある方はいるのではないだろうか。

しかし、このメガバンクではすでに定期的に土曜日、もしくは日曜日に定期的にお店を開けている支店はほとんどなくなった。私が知る限り1店舗もない。

以前は100店舗近くが土曜日、もしくは日曜日に定期的に支店を開けていたにもかかわらず、このような状況になっている。そして資産運用や住宅ローンの相談をしたい場合、リモートで行うのが主流になっている。

出張所に来店してもリモートでの面談に誘導されるだけなので、もはやインターネットからこのような相談の予約をするのが良いだろう。このようにメガバンクではかなり大規模な改革を行っているのだ。

### 今後も人件費の削減は続く

銀行は斜陽産業だといわれて、数十年経つ。いつ、本格的に大規模なリストラが始まってもおかしくなく。リテール部門の店舗改革はその一環だろう。すでに多くのメガバンクでは新卒採用をかなり控えている。

以前は総合職だけで1000人規模の採用を行っていたが、今は100人程度の採用にとどまる。それだけ人がいらなくなっている。これから銀行を目指したいと思っている方は、アクチュアリー（保険数理人）などの専門分野以外は少し考え直した方が良くもかもしれない。

仕事ができる銀行員は外資系金融やM&A専門会社に転職をしているのも付け加えておこう。

文：渡辺 智（メガバンクに11年勤務。法人営業・個人営業に従事）

関連記事はこちら・【元銀行員が語る】銀行員はどんな投資を行っている？・【元銀行員が語る】銀行でかつてあった壮絶パワハラとは？・【元銀行員が語る】メガバンクの行員が転職をするのはなぜ？