

世界が進むチカラになる。



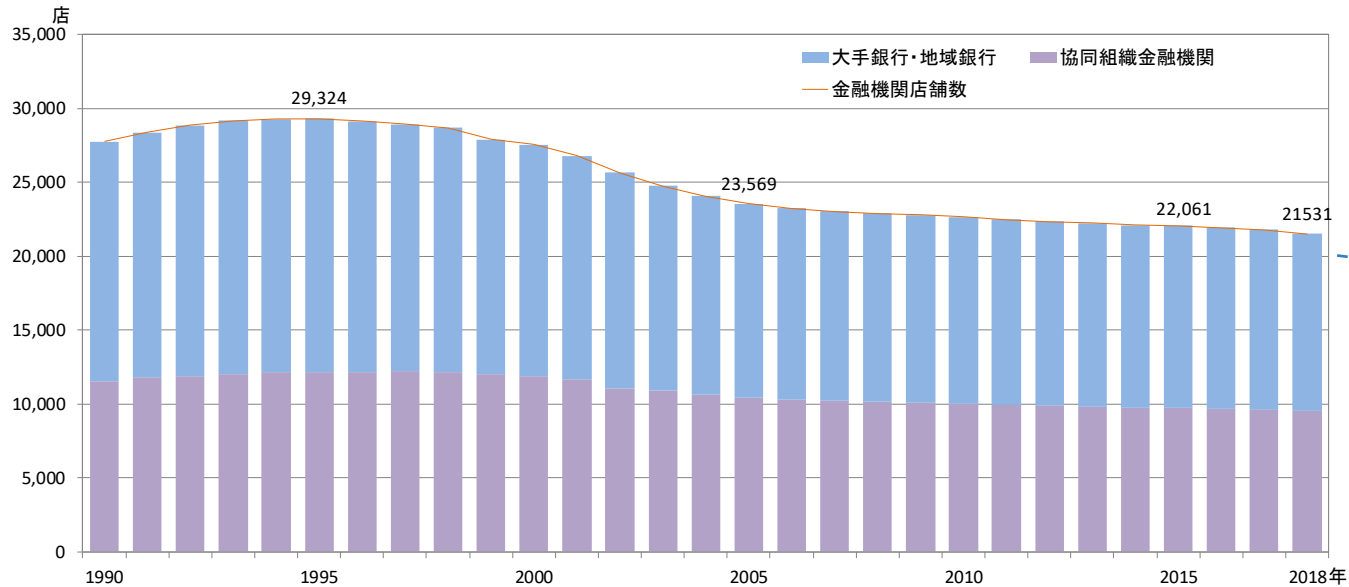
経営資源配分の検討のための  
店舗エリア分析支援コンサルティング

2024年3月

三菱UFJリサーチ&コンサルティング

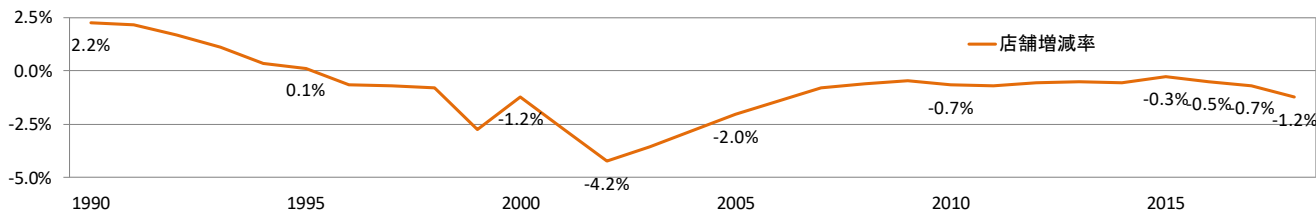
# 1. 金融機関の有人店舗推移

- 金融機関の店舗数は、1995年の29,324ヶ店をピークに減少に転じ、緩やかな減少傾向が継続しています。
  - 90年代後半の金融危機やその後の金融機関合併を背景に、1998年～2004年頃に急減（2001年→2002年にかけて - 4.2%と最大の減少割合）
  - 人口減少を勘案し、足元の1店舗あたり人口を前提とすると、理論的には2040年までに約13%の店舗減少が必要です。



1店舗あたり人口を横ばいに置いた場合の理論的な店舗数を試算

2040年  
18,694店  
▲2,837店  
(▲13.2%)

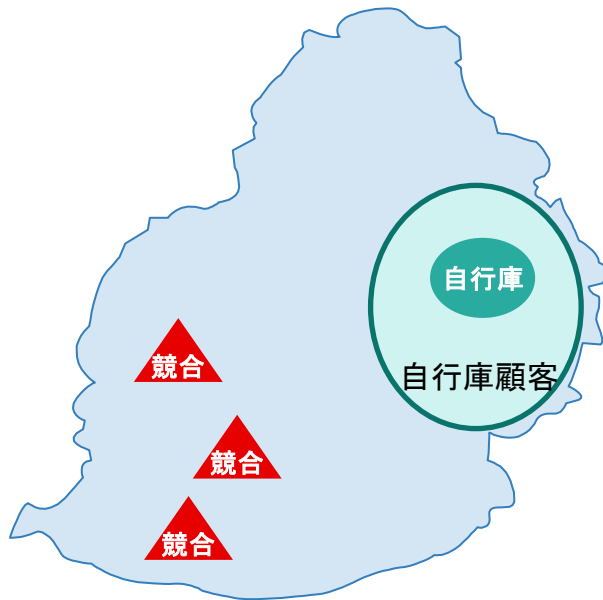


- (出所) 日本金融名鑑(日本金融通信社)、各金融機関ディスクロージャー情報等をもとに、MURC作成
- 大手行、地方銀行、信金、信組、労金を対象とする(ゆうちょ銀行(郵便局)、農協、漁協は含まない)
  - 有人の本支店・出張所・代理店を対象とし、バーチャル店舗、無人出張所は含まない
  - 同一拠点に複数店が存在する店舗は1店舗(店舗内店舗, BinB)は1店としてカウント)

## 2. 店舗エリア分析 (1)分析の視点

- 金融機関の各店舗の店勢圏について、地盤力、競合度、開拓率、地盤力成長性を総合的に比較分析し、経営資源投入の見地から、エリア有望度を評価します。

営業エリア



各店舗の店勢圏を指定（市区町村別、町丁大字別等）

### 地盤力

- 金融サービス需要の大きさを評価
- 個人需要  
人口データに基づく  
推定預貯金残高等
- 法人需要  
地域統計データ等に基づく  
推定貸出残高
- 将来見通しを活用した  
「地盤力成長性」も評価

### 開拓率

- エリア内需要における  
自庫取引の大きさを評価
- 開拓率  
＝自庫取引÷地盤力
- 開拓率が低いほど開拓余地（成長性）が大きい  
※ただしエリア内の一定の  
プレゼンスは必要

### 競合度

- 他金融機関による  
エリア内競合の強さを評価
- 他金融機関の営業店職員  
数等を利用

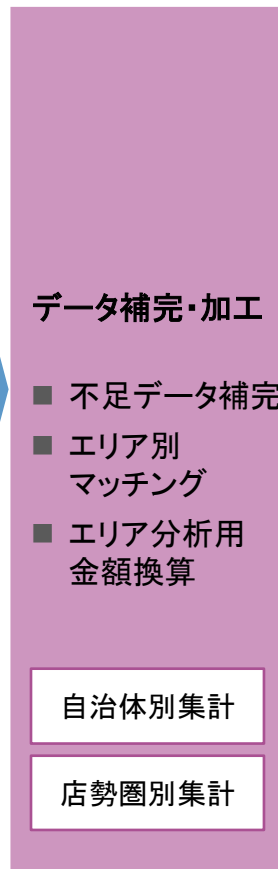
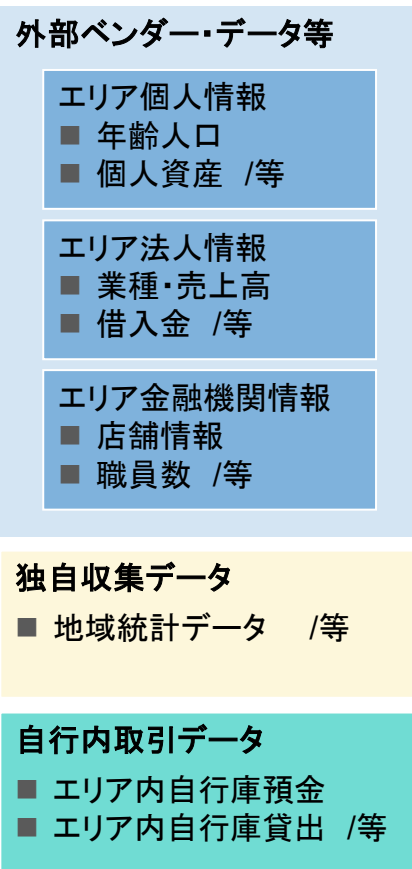
### 【分析と活用】

- 各エリアの現在魅力度、地盤力成長性、開拓ポテンシャルを評価
- 各エリアの総合的な評価により、人員等の経営資源の投入方針に反映  
→地盤力・成長力が高く、競合度が低いエリアに、経営資源を重点投入  
→地盤力・成長力が低く、競合度の強いエリアは、経営資源を節約

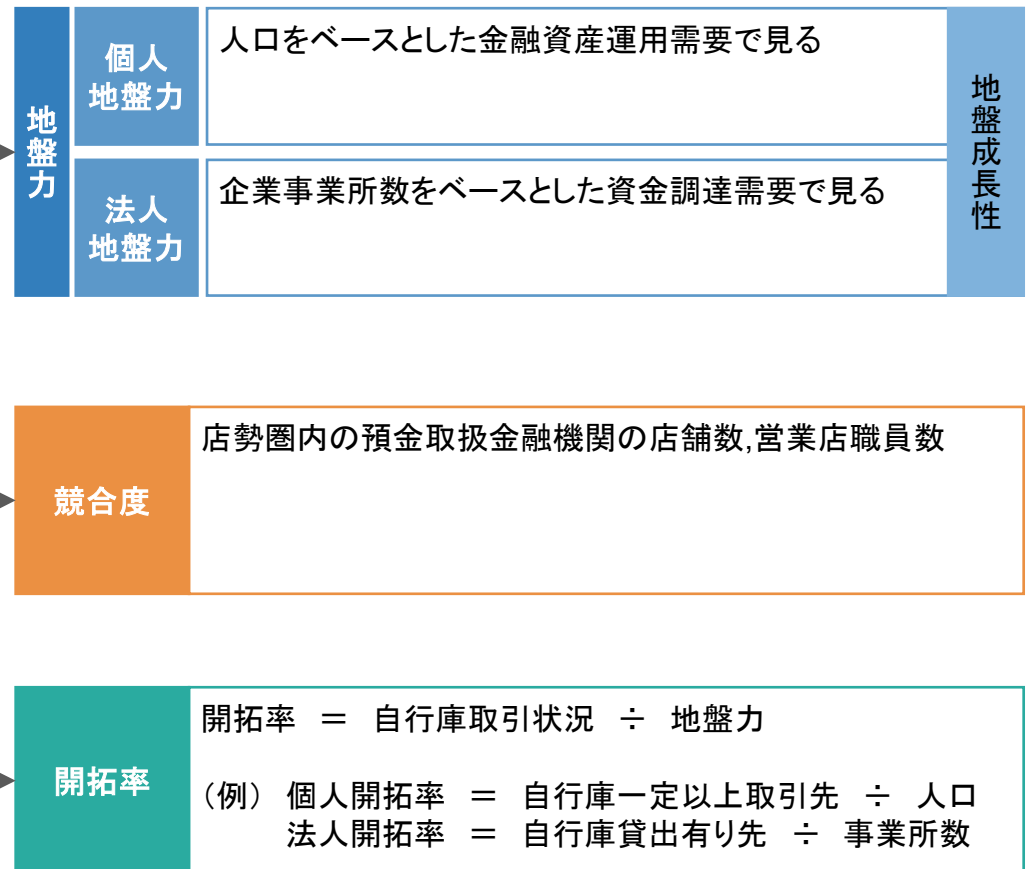
## 2. 店舗エリア分析 (2) 外部データの活用

- エリア分析のためのデータベースとして、「地盤力データ」「競合度データ」「開拓率データ」を整備する必要があります。
- 分析データは、基本的に自金融機関での整備が望ましいですが、外部ベンダーの提供する地域データベースを活用する例も増えています。分析目的とデータ収集負担から使い分けることが望ましいです。

### 元データ



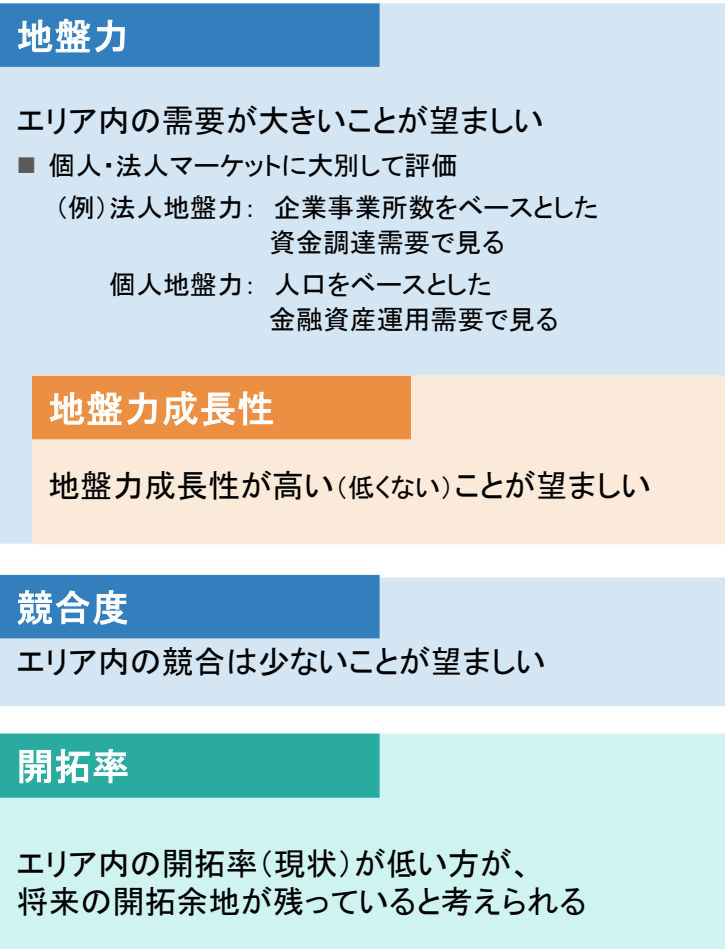
### 店勢圏別の分析データベース(例)



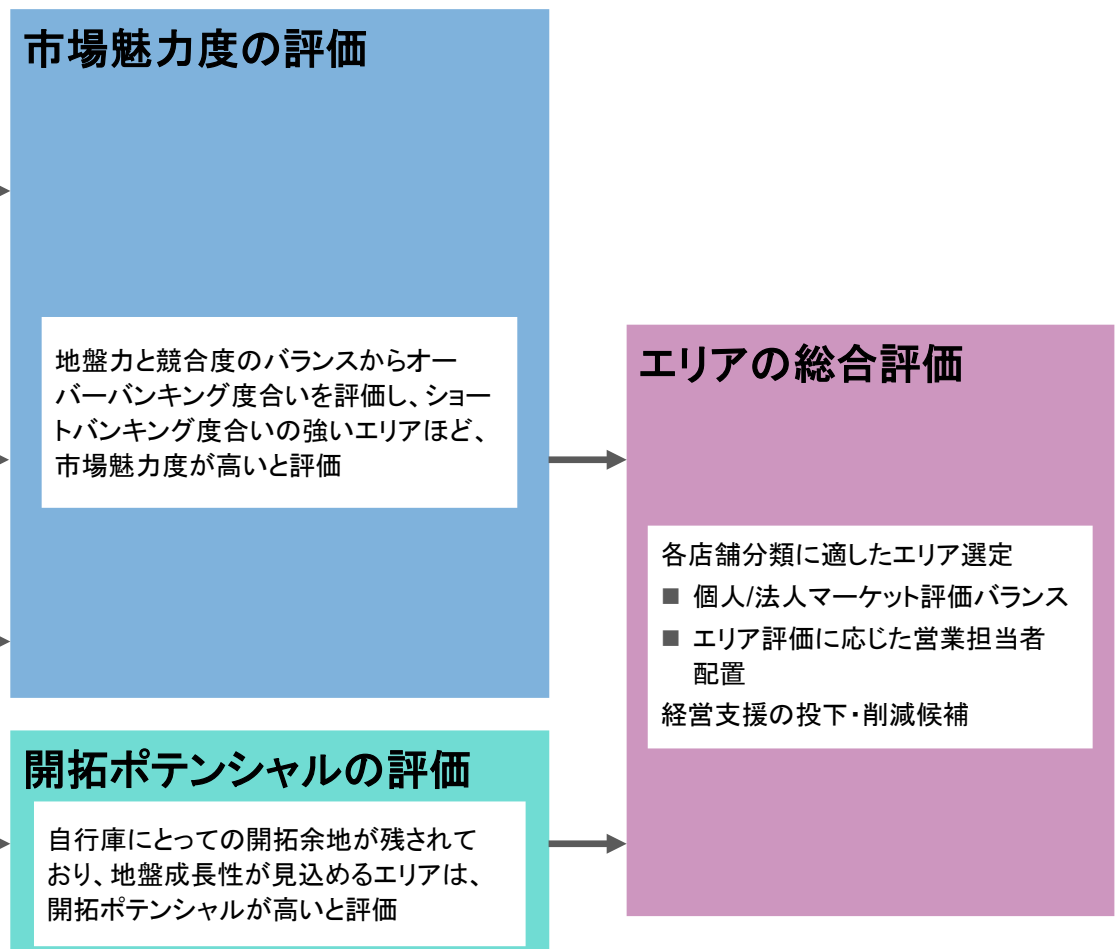
## 2. 店舗エリア分析 (3) 分析・評価の流れ

- 整備した分析データベースに基づいて、分析対象エリアの分析・評価を実施します。

### 評価の指標



### 評価のプロセス

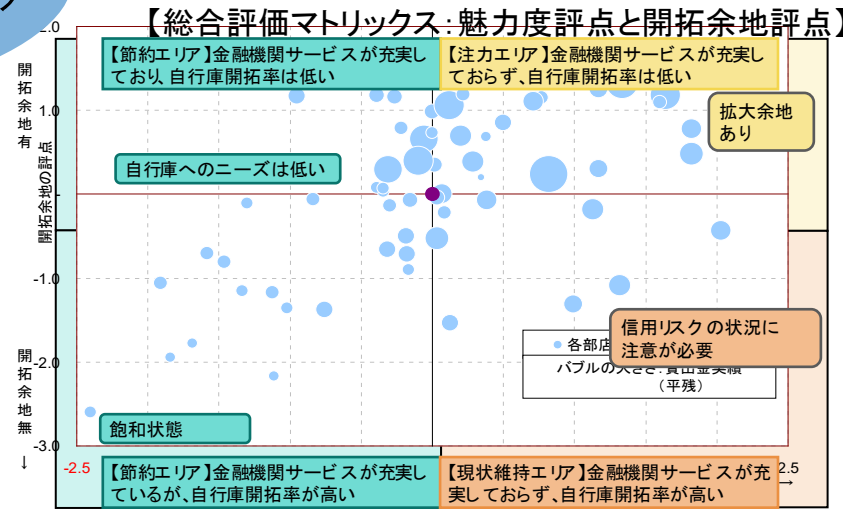
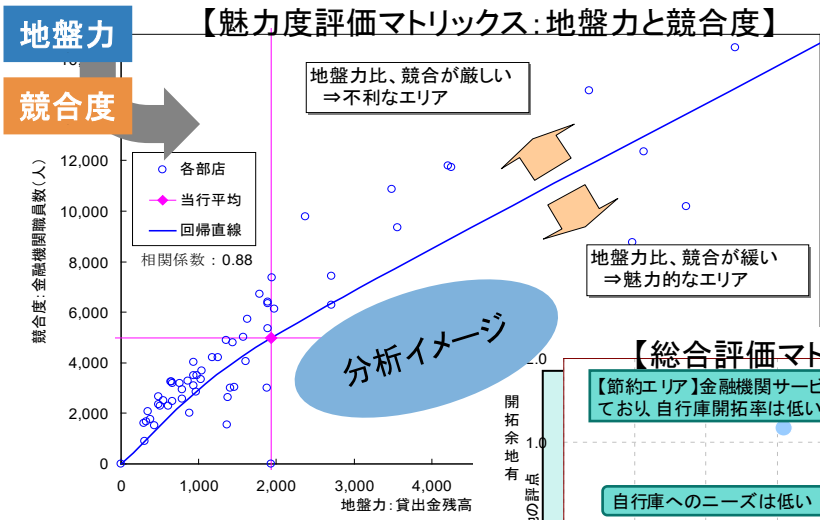


# (店舗エリア分析の全体フロー)

## 市場魅力度・開拓ポテンシャルの評価

## エリアの総合評価

## 資源投入の方針

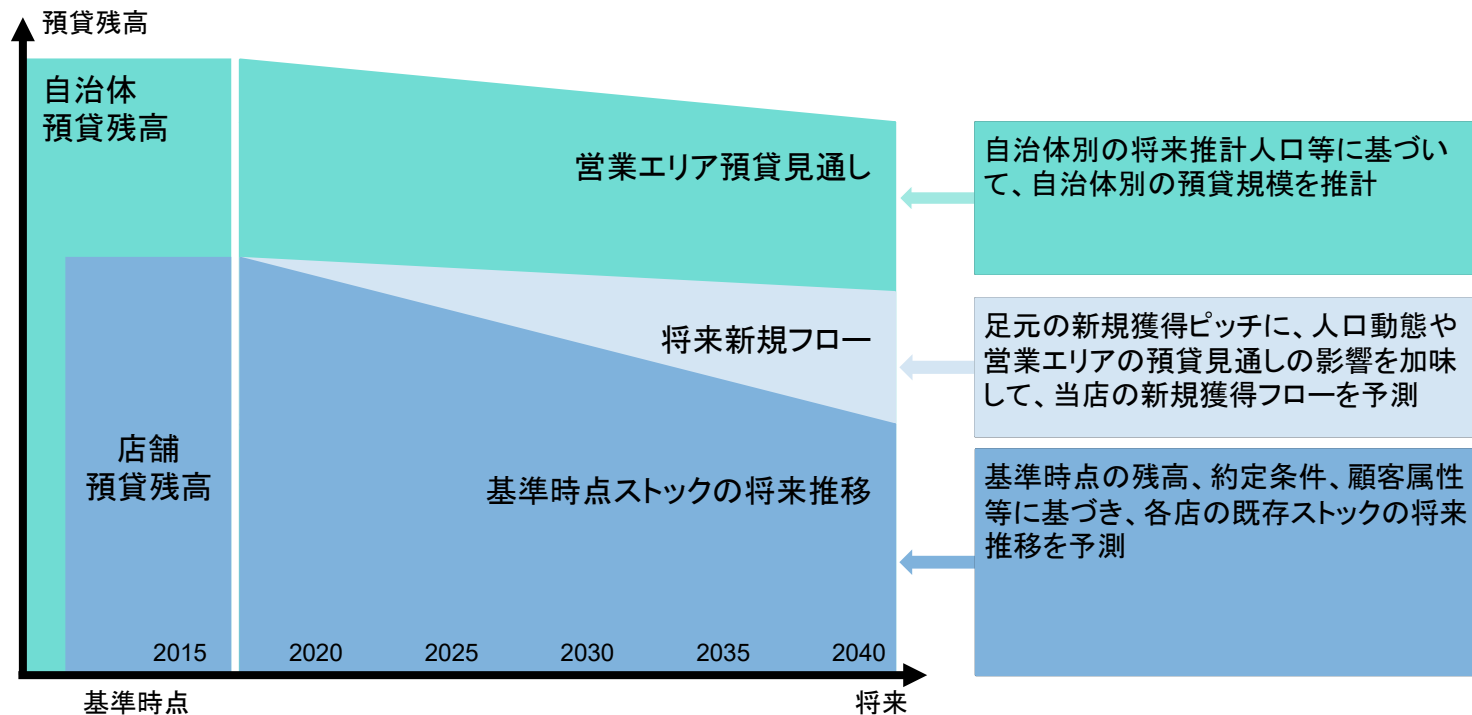


## 【資源投入の方針】

開拓余地	① 余地大 13ヶ店 ~ 1.9%				② 飽和 12ヶ店 6.7% ~				資源投入の大方針
	部店名	総合評点	開拓率	職員数	部店名	総合評点	開拓率	職員数	
A 魅力度 2,745 億円	11ヶ店	1.6点	*** 1.5点	3.1%	14	注力			
	1.6点	*** 1.4点	3.3%	5					
	1.4点	*** 1.4点	2.6%	16					
	1.3点	*** 1.3点	2.8%	16					
	1.2点	*** 1.2点	2.9%	8					
	1.8点								
	1.8点								
	1.2点								
	2.0点								
	1.1点								
B 魅力度 3,977 億円	11ヶ店	0.7点	*** 0.9点	3.2%	5	現状維持			
	21ヶ店	0.5点	*** 0.8点	3.3%	9				
	0.2点	*** 0.8点	2.4%	16					
	0.1点	*** 0.5点	3.1%	6					
	0.8点	*** 0.4点	3.4%	19					
	0.5点								
	0.4点								
	0.2点								
	0.3点								
	0.1点								
D 魅力度 912 億円	11ヶ店	-1.3点	*** -1.1点	9.4%	5	節約			
	11ヶ店	-1.5点	*** -1.1点	9.0%	5				
	-1.6点	*** -1.3点	8.9%	5					
	-1.0点	*** -1.4点	11.4%	5					
	-1.1点	*** -1.7点	8.7%	3					
	-1.3点	*** -1.7点	10.5%	4					
	-1.1点	*** -1.9点	10.9%	3					
	-1.7点	*** -2.5点	12.5%	5					
	-1.8点								
	-2.4点								

### 3. 店舗の中長期損益見通し (1) 預貸見通し・収益見通し

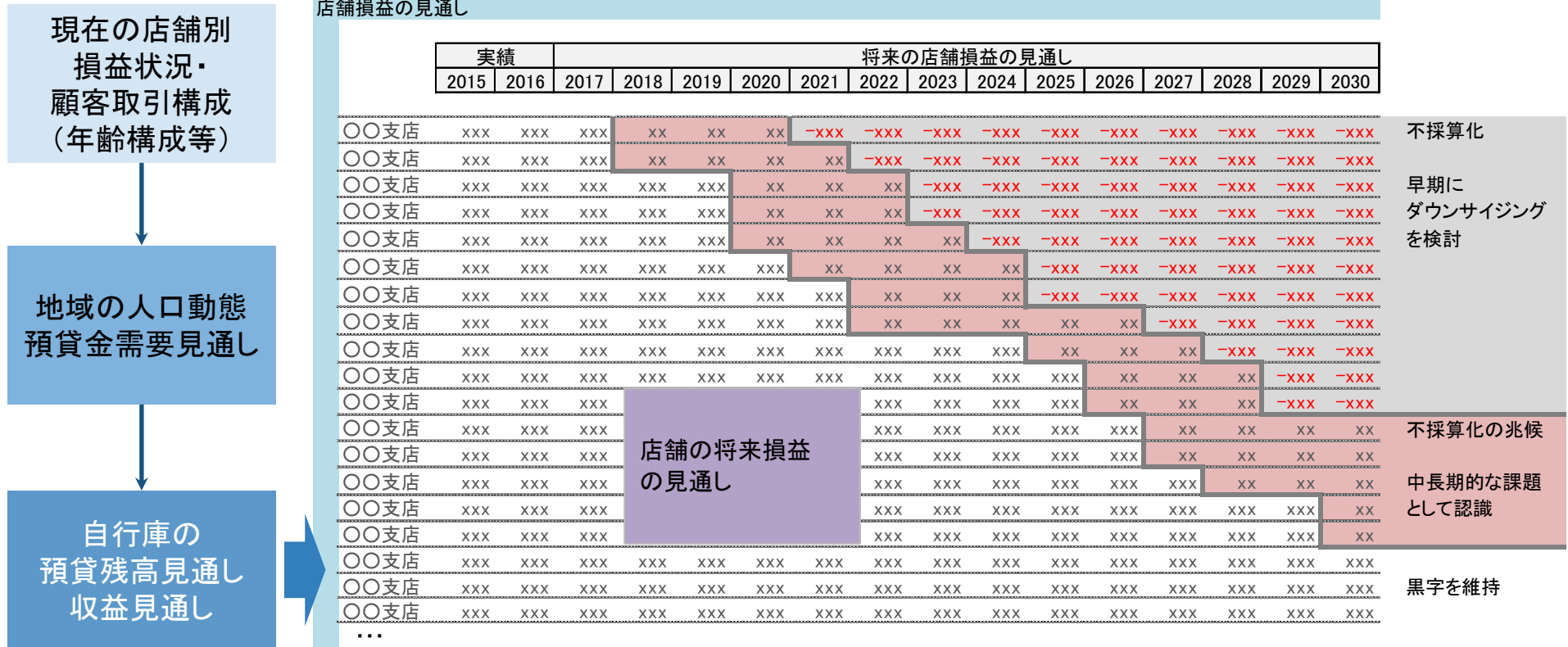
- 営業エリア預貸見通しをベースに、店舗別の預貸見通しを行います。
- 店舗預貸見通しをベースに、金利シナリオ等を置くことにより、店舗収益・コストを見通します。



### 3. 店舗の中長期損益見通し (2)分析例

- 店舗別の採算を成行きベースで延長することにより、中長期で見た店舗損益見通しを描きます。
- 将来の不採算化の時期によって、店舗機能の見直し候補の優先順位を付けることが可能になります。

#### 中長期店舗採算見通し (イメージ)

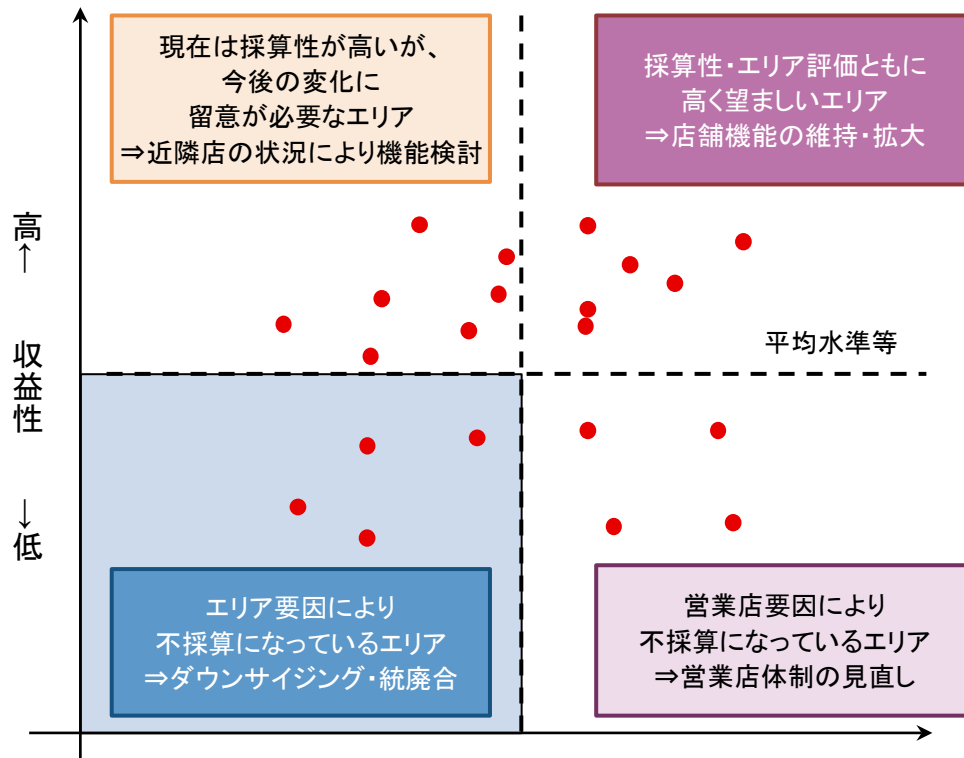




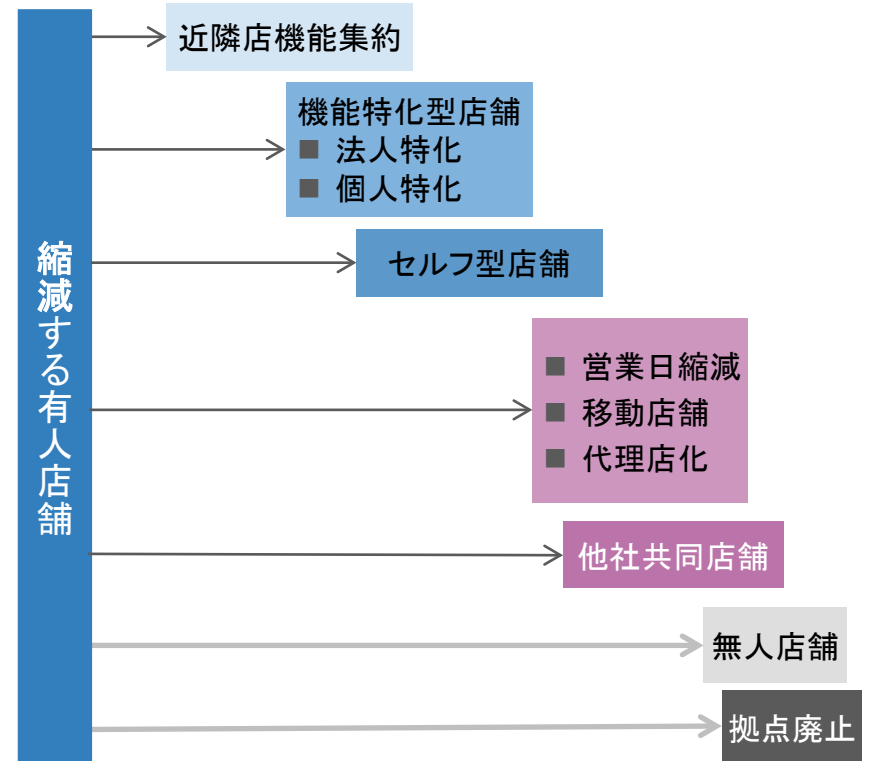
## 4. 店舗ネットワークの見直し

- 店舗ネットワークの検討にあたっては、選択肢は拠点統廃合に限定することなく、店舗の特性を活かした望ましい形態を検討することが重要です。
- そのためには、複数の手法で店舗エリアを評価し、その特性(長所と課題)を適切に把握することが重要です。

### エリア評価・収益性に基づく店舗分類の検討例



### 店舗ネットワーク見直しの選択肢



# 店舗戦略の策定に関するMURCの主要コンサルティング・テーマ

1.

## 店舗エリア 有望度分析

- 貴行営業エリアおよび店舗について、外部統計データを用いて、地盤力・競合度等に基づく有望度を評価します。
- エリア・店舗の評価に基づき、経営資源の投入方針への活用をご提言します。

2.

## 店舗の 中長期損益見通し

- 貴行営業エリアにおける人格別×市町村別の預貸見通しをご提示します。
- 預貸残高見通しと現在の貴行店舗収益データに基づき、店舗別の中長期損益見通しを描きます。
- 店舗別の損益状況に基づき、経営資源の投入方針への活用をご提言します。

3.

## 拠点実態調査

- 店舗業務のBPRや経営資源の投入方針の検討のため、営業拠点での各職員の業務実態を分析します。
- 業務別の時間投入状況や渉外活動状況を分析することにより、拠点配置や人員配置、役割分担の見直し等による効率化への活用をご提言します。

# お問い合わせ

コンサルティングのご依頼・ご相談は、以下のボタンをクリックください。  
お問い合わせページに移動しますので、必要事項を記入ください。



お問い合わせはこちら



<https://reg18.smp.ne.jp/regist/is?SMPFORM=nekf-ldkqpe-1648b29f41f462760deae4cdc248144>



—本資料のご利用に際して—

- 本資料は、信頼できると思われる各種データに基づいて作成されていますが、当社はその正確性、完全性を保証するものではありません
- また、本資料は、作成者の見解に基づき作成されたものであり、当社の統一的な見解を示すものではありません
- 本資料に基づくお客様の決定、行為、およびその結果について、当社は一切の責任を負いません。ご利用にあたっては、お客様ご自身でご判断くださいようお願い申し上げます
- 本資料は、著作物であり、著作権法に基づき保護されています。著作権法の定めに従い、引用する際は、必ず、出所:三菱UFJリサーチ&コンサルティングと明記してください
- 本資料の全文または一部を転載・複製する際は著作権者の許諾が必要ですので、当社までご連絡ください

本資料に関する問い合わせ先: 三菱UFJリサーチ&コンサルティング株式会社 コンサルティング事業本部 <https://www.murc.jp/inquiry/>

# 当社概要

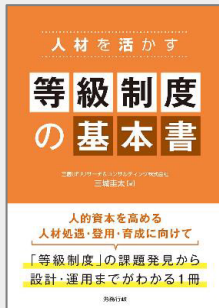
三菱UFJリサーチ&コンサルティングは、三菱UFJフィナンシャル・グループ(MUFG)のシンクタンク・コンサルティングファームです。東京・名古屋・大阪を拠点に、国や地方自治体の政策に関する調査研究・提言、民間企業向けの各種コンサルティング、経営情報サービスの提供、企業人材の育成支援、マクロ経済に関する調査研究・提言など、幅広い事業を展開しています。

 **会社概要はこちら**

<https://www.murc.jp/corporate/about/>

## 当社コンサルタントによる知見発信

### 出版物（一部抜粋）



<https://www.murc.jp/library/publication/>

### 当社コンサルタント出演のテレビ番組

BSテレビ東京 特別番組  
「日本はこうなる!?  
～2024年を生き抜くビジネス戦略～」  
(2023年冬)



[https://www.murc.jp/kounaru\\_2024/](https://www.murc.jp/kounaru_2024/)

### WEB上での情報発信

**コンサルティング  
レポート**

<https://www.murc.jp/library/report/>



**Quick  
経営トレンド**

[https://www.murc.jp/library/tags/tag\\_593/](https://www.murc.jp/library/tags/tag_593/)



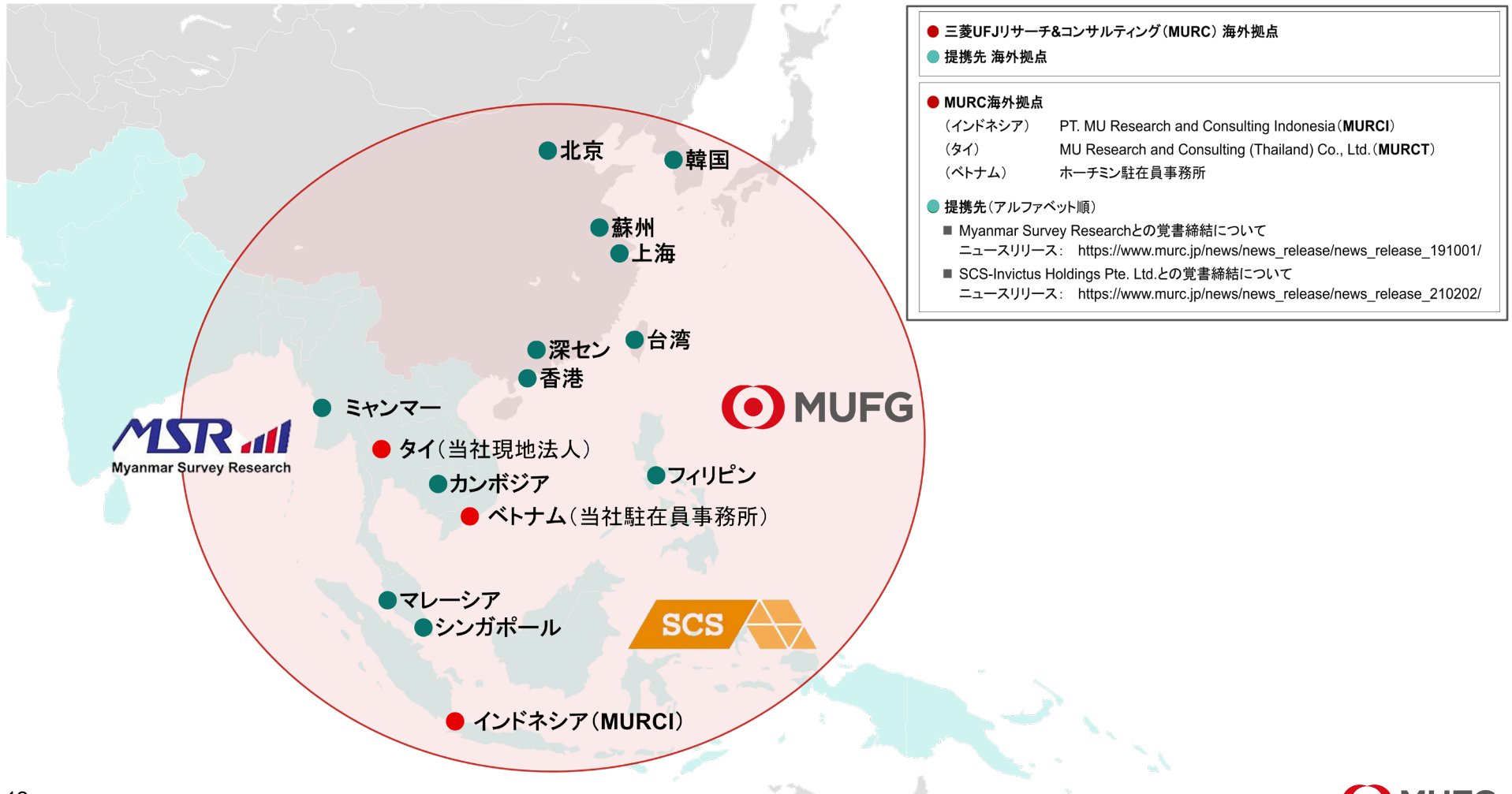
**オンラインセミナー  
過去動画**

[https://www.murc.jp/information/seminar/w\\_230414/](https://www.murc.jp/information/seminar/w_230414/)



# ASEAN地域におけるコンサルティングサービスネットワーク

- 当社はかねてよりアジアを重点市場としてとらえ、ASEANの3か所に拠点をもって、コンサルティングサービスを提供しています
- 2021年2月に国際会計事務所グループである「SCS-Invictus Holdings Pte. Ltd.」と覚書を締結し、幅広い領域で、お客様のニーズにあわせて現地でサポートできるような体制としています



● 三菱UFJリサーチ&コンサルティング(MURC) 海外拠点

● 提携先 海外拠点

● MURC海外拠点

(インドネシア) PT. MU Research and Consulting Indonesia (MURCI)

(タイ) MU Research and Consulting (Thailand) Co., Ltd. (MURCT)

(ベトナム) ホーチミン駐在員事務所

● 提携先(アルファベット順)

■ Myanmar Survey Researchとの覚書締結について

ニュースリリース: [https://www.murc.jp/news/news\\_release/news\\_release\\_191001/](https://www.murc.jp/news/news_release/news_release_191001/)

■ SCS-Invictus Holdings Pte. Ltd.との覚書締結について

ニュースリリース: [https://www.murc.jp/news/news\\_release/news\\_release\\_210202/](https://www.murc.jp/news/news_release/news_release_210202/)

三菱UFJリサーチ&コンサルティング株式会社

[www.murc.jp/](http://www.murc.jp/)