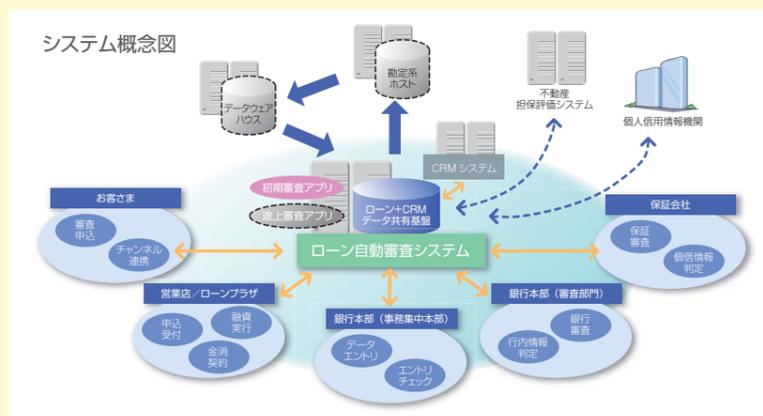


株式会社千葉銀行

- 代表者/取締役頭取 佐久間 英利
 - 設立/昭和18年(1943年)3月
 - 所在地/千葉県千葉市中央区千葉港1-2
 - 従業員/4,296人
 - 総資産/10兆4,905億円
 - 資本金/1,450億円
 - 事業内容/普通銀行業務
- http://www.chibabank.co.jp/
(平成23年3月31日現在)

千葉県を営業基盤として、地域の発展とともに成長を続ける株式会社千葉銀行。平成25年に創立七十周年を迎える同行は、千葉県内に157店舗を有するほか、東京都に11店舗、埼玉県に3店舗、茨城県に2店舗、大阪府に1店舗、海外に3店舗(ニューヨーク、ロンドン、香港)、2駐在員事務所(上海、シンガポール)を有し、地域に密着した金融サービスの提供を追究し続けている。
(※店舗数は平成23年9月30日現在)



株式会社 千葉銀行

ローン業務におけるシステムと業務の全体最適化、これによる審査の質とスピードの向上、そしてその先にあるお客さま一人ひとりの利便性向上を基本コンセプトに、新たなローン自動審査システムを導入。

システム検討の道のり
長引く景気低迷、他金融機関との競争激化が続く中、積極的なリテール戦略を推し進めている千葉銀行は、住宅ローンをはじめとする個人ローン商品の案件管理と審査を担う「ローン自動審査システム」の刷新を検討していました。システム老朽化によるリスク回避もさることながら、さらなる業務効率化とお客さま満足度向上を軸とした、銀行収益力強化を目指していた同行は、平成20年3月からTSUBASA(翼)プロジェクト加盟行として、次期CRMシステムの共同開発を行っていたインテックに期待しました。

千葉銀行は、関連各部およびちばぎん保証株式会社より、PT(プロジェクト)チームメンバーを選定し、前中期経営計画「Insight(ダブルファースト)」に沿った新たなシステム化構想の検討に着手。同行と当社は、システム開発全体方針を検討する過程で約2カ月余りのプレ要件定義期間を設け、業務体制の見直しを含めた新システムが目指すべき姿、完成までのロードマップを描きました。そして「F(エフェクティブ)ローン審査システム」パッケージをベースに、同行独自要件の取り込みに加え、CRMシステムとの基盤統合、現有の審査モデルとの連携といった、同行が保有する資産を活用した次期「ローン自動

審査システム」の姿にたどり着きました。

新システムへの期待
平成20年から本格始動したシステム化構想の検討期間を含め、平成23年5月のシステム本番稼働に至るまで構築期間はおよそ3年間。業務の効率化、リスク管理の高度化、行内における情報活用とお客さま利便性の向上に資するための新たなシステムを開発しました。審査モデルによるスコアリングシミュレーション、個人信用情報および内部信用情報の自動取得、名寄せや本人判定、重複判定、不動産担保評価情報自動連携、形式チェックによるアラーム表示などのシステム自動処理やWebシステムの特性を活用した電子稟議・決裁の導入により、同様の審査システムの他社(他行)比較において類を見ないスピード回答と厳正化の実現が期待されています。スピード回答と契約関連書類プレ印字機能による申込者の負担削減により、お客さま満足度向上を期待するのはもちろん、エントリオペレーションの負荷軽減を徹底的に追求した画面インターフェースにより、システム利用者の満足度の向上を見込んでいます。同行は、ローン自動審査システムを、単なる事務ワークフローシステムでないと言います。CRMシステムとデータベース統合、およびDWHと



ちばぎん保証株式会社



後列左から、営業企画部大橋裕副調査役/事務企画部三品彰伸調査役/千葉銀行業務集中部エントリ担当のみなさま 支店支援部生越清高副調査役/ちばぎん保証業務部市川幸男主任調査役 前列左から、システム部石川雅丈調査役/業務集中部大宮保雄調査役



お客様の声 ~ 千葉銀行 & ちばぎん保証プロジェクトチームメンバー ~

当行の住宅ローン審査システムは平成15年より導入されましたが、そのシステムの更改時期にあたり、ローンの競争力強化を図るため、ローン審査及び業務の迅速化・効率化・高度化を目的として、ローンの受付から実行・管理までの業務全般をサポートできる付加価値のあるシステムの構築を目指しました。そこで、当行のCRMシステムに
導入実績があり、スムーズな連携が可能なインテックをパートナーとして選定し、平成20年より約3年の長期にわたるプロジェクトが完了し運用を開始しました。今後、ローン業務のプロセスサイクルを一貫して支援可能な「ローン統合支援システム」の実現に向け、インテックの協力を期待しています。

今後の展望
今回の新システム導入の範囲は、住宅ローン/無担保ローンにおける初期審査機能の実装であり、これはあくまで第一ステップの位置づけとして位置づけられています。CRMシステムとローン自動審査システムを共通基盤上に構築した同行は、このシステムを土台としてさらなる業務範囲の拡大、機能拡張を視野に入れています。候補として、ローン商品における途上審査業務や延滞督促業務、さらには求償債権管理業務が挙げられます。既にマーケティングから営業推進、初期審査といったローン業務における入口の業務強化を実現している同行は、さらに事後の与信/収益の管理、回収業務へと視野を広げ、ローン業務のプロセスサイクルを一貫して支援可能な「ローン統合支援システム」の実現を目指しています。