

喜 怒
哀 楽



大原 啓一

少子高齢化による人口減少や地方の過疎化、顧客企業の借入れ需要減退、超低金利環境の長期化など、地域銀行の経営を取り巻く環境は厳しさを増すばかりである。従来の銀行事業モデルを前提とする自助努力だけでは如何ともし難いところも大きく、地銀が「構造不況業種」と呼ばれるようになってから久しい。また、特に昨春秋に菅政権が誕生してからは、「地銀の数が多過ぎる」という菅首相の発言もあり、先行きを危ぶむ見方が広がっているように感じられる。

確かに、情報通信コストの大幅な低下や金融緩和政策を背景にした資金余剰、多種多様な金融商品の流通を受け、個別の金融機関の独自性は打ち出しにくくなっており、システム開発などの面で積極的なオンライン金融機関に比べ、地銀は利便性などの面で劣後していることも事実であろう。ただ、それでもなお、同じ地域に所在し、顧客にとって最も身近な存在として、提供し得る付加価値もまだ多く残っており、過去の取引を通じて育んできた信頼関係やブランドなども含め、地銀の存在価値は小さくないように思われる。

地域銀行の本領発揮はこれからだ

例えば、コロナ禍に苦しむ中小企業に対し、無担保・無保証の制度融資が大規模に実施されているが、短期的にそれら融資は恵みの雨だったとしても、中長期的には経営の足かせとなる負債以外の何物でもない。利益率の低い飲食業や小売り業、宿泊業などがその負債を完済するのは容易ではなく、財務面のリスクチャリングを含め、専門的なサポートが欠かせない。そこで事業の目利きを行ない、適切なサポートを継続的に提供できるのは、地銀をはじめとする地域金融機関である。その役割こそが、地銀の存在意義であり、新たな事業機会にもつながる。

また、コロナ禍で将来の人生設計に対する不安が高まるなか、一般生活者の資産運用アドバイスに対する需要も高まっている。これまでのように単に投信などの金融商品を販売するのであれば、数多くの商品を取り扱っているオンライン証券会社に優位性があるが、顧客ひとり一人の人生設計とその家計面でのサポートを資産運用アドバイスという形で提供するのであれば、実際に身近に伴走することが可能な地銀への期待も大きくなる。

従来の銀行のあり方に無思考に縛られるのではなく、自らができることが何なのかを棚卸しすることで、新たな存在意義や事業機会も明らかになってくると思われる。地銀の本領発揮はまさにこれからだ。

(おおはら・けいいち 日本資産運用基盤グループ社長)