

「経営統合、シェアの議論よりも大切なこと」

多胡秀人

2017/1/24

本年4月に予定されていた、ふくおかファイナンシャルグループ(FFG)と十八銀行(本店・長崎市)の経営統合が半年延期になりました。

2007年にFFG傘下になった親和銀行(本店・佐世保市)は長崎県の第2位の銀行ですが、県内トップバンクの十八銀行と一緒にすることで、県内シェアが7割となるため、公正取引委員会の承認に時間がかかっているようです。

メディアの主たる論調は「人口減少と地域経済の縮小の中で、(公取委は)独占・寡占の考え方を弾力的に考えるべき」というものですが、これは銀行中心の考え方であり、地域顧客の根底にある一番大事なことを忘れていているように思います。

それは顧客の「地元の銀行がなくなることへの強い不安」です。

2002年以前、長崎県には地方銀行が2行、第2地方銀行が2行ありました。2007年に親和銀行がFFG傘下に入って以降、県外資本の系列でない銀行は十八銀行だけとなってしまいました。

FFG入りした親和銀行は不良債権比率の高い銀行でしたが、

「FFG傘下に入ったことで、親和銀行の分類債権先の多くは、時間軸を持った事業再生ではなく、ドラステックな不良債権処理の対象となった。サービサー送りになった事業者のうち、銀行が本気になれば事業再生できた先も少なくないのだが。」(地元事業者談)

その結果、この10年で長崎県の中小企業者の中に、「業況不芳の時には県外資本系列ではなく地元銀行でないと頼りにならない」(これも地元事業者談)という強い意識が浸透したものと推測されます。

地域のそれなりの良い中小企業であっても、業況悪化であつという間に資金繰り難に陥ることは否定できません。金融庁の行なった中小企業ヒアリングやアンケートでも「事業を理解してくれる銀行、業況が悪くなっても逃げない銀行」への強いニーズがはっきりと出ています。

言うまでもありませんが、経営統合はあくまでも手段であり、目的ではありません。目的はあくまでも「地元顧客のための持続可能なビジネスモデルを構築し、地域を活性化し、地方創生につなげていくこと」です。

今回の FFG と十八銀行の経営統合の論点は「シェアが 7 割となっても、顧客本位のビジネスモデルを推進することができるので認めよ！」というものですが、そのことの正否以前に、「地元銀行が消滅し、すべて県外資本系列に入って、果たして顧客本位のビジネスモデルが成り立つのか」という基本中の基本、「そもそも論」に立ち返る必要があります。

長崎県の顧客が究極的に危惧しているのは「7 割シェアではなく、すべての地元銀行が県外資本の傘下に入ること」だと思います。仮に統合によってシェアが 7 割になるとしても、県外資本系列でなく、地元銀行の経営となれば、顧客の反応はまったく異なるのではないのでしょうか。

地元銀行であれば、顧客は当該銀行の株主となって、銀行が「顧客本位の持続可能なビジネスモデル」を遂行するかどうか、地元企業が業況不振になっても逃げずに支え、事業再生を行うか（つまり逃げない銀行にならぬよう）どうか、しっかりとガバナンスを効かせることができるでしょうから。

他業態の例を見るまでもなく、競争相手との統合や合併で生き残りを図るというのは経営の選択肢としてありうることです。しかしながら地元顧客の最大の不安要因（地元の銀行がなくなる）を無視してまで、合併のために県外資本の傘下に入るということは合点がいきません。十八銀行の経営者は地元顧客が納得のいくように説明すべきです。

(了)