

「県単位の競争政策(地域金融機関)、違和感あり」

多胡秀人
2018/3/17

巷間伝えられるところによれば、ふくおかフィナンシャルグループ (FFG) と十八銀行による経営統合に関する、公正取引委員会の企業アンケート (再調査) は集計段階に入っているようです。果たしてどのような分析結果になるのでしょうか。

さて、地域銀行の競争政策を考える場合、「県単位でくくるのは実態にそぐわず、隣県まで広げるべき」という意見があります。

長崎県だけでなく、たとえば隣の佐賀県まで広げて、その中でのシェアはどうか、さらには人の移動、商圈も加味して福岡まで含めて九州北部でのシェアで見たらどうかという考えかと思います。

私も県単位でくくった競争政策は実態に合わないと思っています。

ただ、隣県まで広げるべきという意見ではありません。

私の意見は次の通りです。

どこの地区にも優良企業層があり、この層は県内金融機関はもとより、隣県金融機関、それどころかメガバンクからであっても借りることができます。

全国区企業ですので、県という枠からは外すべきでしょう。隣県も入れてシェアを計算しても実態とかけ離れた数字合わせに過ぎず、まったく意味がありません。

長崎においても、こういう企業は十八親和の合併話が出て以来、一行取引となることを嫌って、九州の他県地銀 (メガも含む) との新規取引を進めていると言われています。私の知り合いの企業もそうです。

それに対し、長崎県内のミドルリスク層以下は十八/親和から排除されたら、行くところはありません。

当然ながら、隣県の金融機関からは全く相手にされません。隣県からわざわざ長崎に出向いてミドルリスク層と商売を積極的にやろうとする金融機関があるのでしょうか？(目の飛び出るような高金利のノンバンクは別でしょうが)

十八/親和から排除された中小零細企業や個人事業主は、信用金庫・信用組合が受け皿となると考えたいところですが、長崎県は信金信組で対応できるエリアは決して多くはありません。信金信組の稀薄地帯・空白地帯が多いのです。

それに対し、新潟県の場合には県内のエリアごとに信用金庫、信用組合があり、合併地銀(第四北越)に排除されても受け皿となりうると考えられます。

長崎と新潟はある意味、両極端と言えるでしょう。

信金信組の数が減少する中で(身の丈に合わない不動産投資や有価証券運用の失敗によるものが多い)、長崎型の県は多くなっています。一方、新潟型に近いのは長野県、静岡県であり、たとえば、長野県は諏訪、飯田、松本、上田といったように旧藩ごとに信用金庫が存在します。

越後(新潟県)は大国であり、大藩が力を持つことを恐れた江戸幕府は小藩分立(村上、新発田、長岡、高田など)の政策をとりました。豊後(大分県)や美濃(岐阜県)もそうですが、一般的に小藩分立の地域は信金信組の数が多かったように思います。(統合により激減した県もありますが)

言うまでもなく、県のくくりは明治以降の行政単位です。

「藩単位で競争環境を見ていくべきである」(有識者会議でのTさんの言葉)

というのは全国区企業層を除外した上での、本質的な競争政策の議論を行う際には非常に的を得ているものと考えます。

いずれにしてもミドルリスク層の競争環境を見る場合、県単位でくぐることは広すぎて問題ありですね。

繰り返しますが、地域金融機関の競争政策でフォーカスすべきは、優良企業層(県内外に関わらずどこからも借りられる)ではなく、ミドルリスク以下の層です。

そう考えると県という競争環境のくくりは広すぎ、藩単位、市町村ブロック単位で見るべきだと思います。

地域銀行がレイジーバンク化し、ミドルリスク層への資金仲介や、不芳先への経営改善支援や事業再生に腰が引けている状況では、藩単位、市町村ブロック単位で地域事業者を面的にしっかりと支える信用金庫・信用組合の存在が不可欠です。

そもそも信金信組はシステムや事務周りなど、バックヤードのシェアードサービス(共同化)が進んでおり、個別金融機関の規模は小さくとも、地域銀行以上のスケールメリットや効率性があります。

とくに信用組合の場合、シェアードサービスの完成度が高く、個別信組の規模は1000億円程度であっても、バックヤードで見れば22兆円の効率性があり、また預貸率は低くとも運用能力の高い中央機関にほとんどの余資を集中することで、地域銀行を凌ぐ経営環境を確保しています。

シェアードサービスによるコスト効率性、狭域における顧客密着ならでのリスクマネジメント、軽減税率などから、身の丈に合った経営を行う限り、信金信組がコツコツと地道に収益を上げていくことはさほど困難ではありません。

ところがこの20年余り、多くの信金信組が身の丈を超えた無茶で稚拙なりスクテイク(不動産融資や有価証券運用)により破綻し、消滅合併してしまいました。

多くの地域が「我が町の信金信組」を失ったのです。

その結果、信金信組の稀薄地区、空白地区がある県がたくさん出てきました。

今後、ミドルリスク層への金融仲介、経営改善や事業再生を促して、日本型金融排除が発生しないような競争環境を維持していくには、信金信組の稀薄地区、空白地区に、新たな地域密着型の信金信組を作っていく必要があるものと考えます。

これは統合合併により規模を追求することで問題を解決するのとは真逆の発想です。

「我が町の信金信組」を作ることこそが、“地域金融のエコシステム”であることは間違いありません。

戦後、国内資金が大企業に吸い上げられ、地域の中小零細企業が資金調達に苦慮した際に、全国で多くの「我が町の信金信組」が設立されましたが、60数年を経て、いま改めて「我が町の信金信組」が必要とされています。

かつてと違うのは、代理貸付の活用やバックヤードのアウトソーシングといった様々な工夫をこらして、シンプルで軽量化した組織形態を目指すことも難しくないということです。

ただ、信金信組はコンパクトな組織であるがゆえに小回りが利き、顧客密着型金融には最適である一方、トップの力量次第というところもあります。かつて多くの信金信組が奈落の底に落ちた理由もトップの経営能力の欠如にあります。

ガバナンスと経営トップのサクセッションが、地域銀行以上に重要なポイントとなることを忘れてはいけません。

(了)

※※※ 無断転載はお断りします ※※※