

## 二極化する地域金融機関の組織運営

多胡秀人

2018/12/1

地域金融機関に「リレーションシップバンキングの取り組みは？」と問うと、ほぼ100%、「やっている」との回答が帰ってきます。

それでは「リレーションシップバンキングが組織的継続的か？」と質問を変えると「……………」。

実際、“組織的継続的”な取り組みを行なっている稀少価値ともいえる地域金融機関は、厳しい経営環境の中でも、顧客の支持を受け、着実に成果を出しています。

一方、属人的でイベント型のリレーションシップバンキングで、やったフリの地域金融機関は、「リレバンは儲からない」と言い切ります。

この差は、

「組織」の動かし方だと思います。

地域金融機関の「組織」はどうあるべきかが、今まさに問われているのです

さて、

「地域金融機関の組織」という命題につき、明確な考えを持っている経営者たち(現役、OB)からうかがう機会を得ました。

新田信行さん(第一勧業信用組合、講演者)の「従業員幸福度と、それが作り上げるお客さまとのリレーションシップ・キャピタル」。

杉本康雄さん(みちのく銀行、講演者)の「戦略ミーティングによるグループカの発揮」。

増田寿幸さん(京都信用金庫)は、組織運営における勘所としての「リレーションシップ・インパクト論」。

地域金融機関の経営で卓越した実績を上げた人たちは、それぞれ独自の組織運営の秘訣をお持ちのようです。

エンジンをぶら下げて尻を叩くだけのノルマ漬けは、とても組織運営とは言えません。

増田さん、新田さんの言を借りるまでもなく、過去に積み上げたリレーションシップという蓄積を取り崩しているだけです。

こういう安易な組織運営を疑問もなく実践している地域金融機関の経営者には、早く気づいてもらいたいものです。

(了)

※※※ 無断転載はお断りします ※※※