

## リレバン以外に何がある

多胡秀人  
2019/4/11

「リレバンをやっても儲からない」

16年前にリレバンの議論が始まって以来、地域金融機関の中に根強くある意見です。

行政サイドからもこれに類する声が聞こえて来ることも否定しません。

2018 金融行政方針には、

「地域金融機関の経営者が、自らに適したビジネスモデルとは何か、真剣に検討することが重要である。」

と書いてありますが、「リレバンをやれ」とは記載されていません。

このことに文句を言うつもりはありません。リレバンでなくても他に方法がある“かもしれない”からです。

あくまでも「かもしれない」です。

この 16 年間、筆者は金融庁のさまざまな会議で「地域金融機関はリレバンをやるべし」と壊れたレコードのように、繰り返し主張し続けています。異論を持つ人も少なからずいるようですが、ワタシは旗を降ろすつもりは一切ありません。ワタシが納得できる地域金融機関のビジネスモデルが出てこないからです。

そもそもリレバンという“思想”は、地域金融機関の経営理念と合致するものです。リレバン思想に基づくビジネスモデルは、顧客本位で、顧客との共通価値の創造で、持続可能なものとなります。

持続可能というのは当然収益がついてくるという意味です。持続可能な収益が見込めれば、自ずと将来の健全性も見えてくるでしょう。本気で取り組んでいれば、時間軸のもとで成果はついてくるので、新たな早期警戒制度の対象になることもありません。

リレバン懐疑派がおっしゃる「儲からない」という点も、中長期観点(つまり時間軸を受け入れる)からは当てはまりません。筆者から見れば、儲からないという金融機関の人たちは結局のところレイジーであり、企業風土から変えていかねばならない大改革という力仕事に手をつけようとせず、お茶を濁しています。そして、収益として見えるまでの時間軸を受け入れられず途中で息切れしています。なんちゃってリレバンで終わっているのです。

一方、

リレバンの対局にあるトラバンで短期的に利益が上がったとしても、それは長続きをするものではありません。トラバンの多くは顧客本位ではなく自己中心の物売りであり、顧客とウィンウィンの関係を築くことはできず、顧客との信頼関係が崩れてしまいます。プロダクトアウトの物売りにドライブをかけて短期的な収益が上げようとしても、度を越えたノルマ営業により現場が疲弊し、場合によっては不正が横行し、ヒューマンアセットが崩壊します。

また、このビジネスモデル自体が、AI フィンテックの台頭で銀行のコスト体系では近い将来、競争力がなくなります。

いずれにしても、これでは未来図は描けません。

(了)

※※※ 無断転載はお断りします ※※※