

コロナ大恐慌と地域金融

多胡秀人
2020/4/20

私たちは大恐慌以来の危機的局面を迎えています。

昭和の初め(大恐慌時代)、日本でも多くの銀行が経営破綻に陥り、銀行の淘汰と再編が起きました。

先週、某メディア筋から「コロナ恐慌で金融機関の統合合併が加速するか？」との質問がありました。

トランザクションバンキングの世界では、再編どころか、既存金融機関の淘汰、異業種による吸収が現実のものとなると思います。

このことはコロナ危機以前から予測されたことですが、それが前倒しになるだけです。合掌。

さて、

このニュースレターで一貫して主張している通り、地域金融機関の生き残り策はリレーションシップバンキングしかありません。

リレバンは、金融仲介も含めた顧客の企業価値向上を目的とした地域の課題解決業務です。銀行法第一条に書かれた「国民経済の健全な発展に資する」ための業務ですね。

実際にコロナ危機の序盤戦を見ての印象ですが、真のリレバンを愚直に行なっていた金融機関は微動だにしていません。リレバンの一丁目一番地である信頼関係をベースにした「相談相手」の立ち位置が確立されており、「交渉相手」ではないからです。

なんちゃってリレバンでお茶を濁していた工セ顧客本位の金融機関(交渉相手としか見られていない)が右往左往しているのとは対照的です。

果たして、リレバン金融機関は淘汰、再編、異業種による吸収の対象になるでしょうか？

全否定はしませんが、その可能性は低いと思います。

リレバン経営は「ダウンサイジングとアライアンス」です。

アライアンス、シェアードサービスのところで異業種を巻き込んだ激しいうねりが出ること間違いありませんし、コロナ恐慌で拍車がかかるものと予測します。

しかしながら地域金融機関の顧客接点においてやるべきことは不変です。そして、顧客接点を強化するにはダウンサイジングが基本になります。

さらに、「ダウンサイジングとアライアンス」経営の舵取りができる経営者がいることが前提であることはいうまでもありません。

コロナ恐慌の中、神輿に乗っかっているだけの平時のトップは存在自体が害としか言いようがないのです。

(了)

※※※ 無断転載はお断りします ※※※