

## 徹底的な業務提携でリレバン進化形を目指せ

多胡秀人

2020/11/1

10月はジンテック社が主催するセミナー「可能性の金融」の第二回、第三回が実施されました。第三回では北国銀行の杖村頭取をはじめ銀行の内部から組織の大変革を成し遂げた方たちが登壇し、会場を感動の渦に巻き込みました。

ジンテックセミナーと同様、筆者が基調講演を行った岡山市での地域金融セミナー（岡山財務事務所が主催）においても、地域金融機関のやるべきことは、経営改善・事業再生を含む“地域事業者の価値向上”であることが明らかになりました。

さて、

ウィズコロナ・ポストコロナの地域金融機関のビジネスモデルは「リレバンの進化形」であることに、もはや異論を挟む人はいないでしょう。

さらにあえて言わせてもらえれば、新政権発足以来ヒートアップした地銀再編は一ヶ月を経てかなりトーンダウンしたように思います。

筆者自身、先週の静岡銀行と山梨中央銀行の連携に関する報道を見て、地域を越えた地域銀行の資本提携、すなわち合併・経営統合は、救済でもない限り起こらないだろうと改めて確信しました。（銀行経営者のミスジャッジとガバナンスの欠如の場合は除きます）

言うまでもありませんが、地域銀行の資本は地元のお客様との長年にわたるビジネスから得られた利益の結晶であり、それは地域のために活用すべきものであり、他とごちゃ混ぜにするような類のものではありません。

連携を決めた両行のトップが会った際に「(両行とも)地元を食べさせてもらっている」(31日の日経静岡版)と話したことがそれを物語っています。

かつて資本統合した地方銀行が持株会社を東京に設置するとの意向を示したところ、当然のことながら地元から強烈な反発を受けたことがあります。持株会社による中央集権的な統合はトラバン銀行(画一的な金融サービスで効率化を目指すビジネスモデル)でしか通用しません。

そのトラバンは今や風前の灯。

AI フィンテックを駆使した異業種やネット系に席卷されて、トラバンは銀行のコスト構造でやれる業務ではなくなるでしょう。2つや3つの銀行の資本統合で規模を追求しても焼け石に水です。

一方、バックヤードの効率化が図れる地域金融機関の業務提携・連携は工率交換に毛の生えた程度のものが多いようですが、今後は顧客本位を旗印にどんどん進化していくものと考えられます。業務提携・連携は進化系リレバンを実現する上での有力な手段なのです。

合併や経営統合のスクープ獲得にしのぎを削るメディアの皆さん、無駄なことはやめて地域金融・中小企業金融の本質をしっかりと取材して、報道してくださいね。

(了)

※※※※本稿の無断転載、お断りします※※※※※