

リレーションシップバンキングで貸倒引当金が軽減

多胡秀人

2022/5/1

「営業施策を反映させたより精緻な引当金の計上を実施するため、これまでの財務情報等に加え、お客さまとの関係性(リレーション)、事業への理解度(事業性理解)を踏まえた基準に変更する」

4月22日に北國 FHD(金沢市)が発表した「貸倒引当金の計上基準変更について」のなかにある文言です。

https://www.hokkokubank.co.jp/other/news/2022/pdf/20220422_1.pdf

お客さまとしっかりとした信頼関係を築き、粛々と伴走支援を遂行している場合と、お客さまとの関係が希薄化し、経営支援をやる気のない場合とでは、引当基準は当然違うと考えるワタシにとって、北國 FHD のような金融機関が登場することは悲願でした。(数えるほどながら、北國 FHD と同じトライアルをしている地域金融機関があるものの、監査法人との調整に手間取っているとの残念な話が聞こえてきます。)

融資研(「融資に関する検査・監督実務についての研究会」、多胡もメンバーでした)での議論を踏まえた「検査マニュアル廃止後の融資に関する検査・監督の考え方と進め方」(融資 DP、2019年12月)には、以下の記述があります。

～「実効的な再生支援態勢を整備し、信用状態が悪化した貸出先についても、できる限り融資取引関係を維持して支援する方針の金融機関では、当該支援による事業継続可能性も勘案して、引当を見積もることが考えられる。また、自行では再生支援のために割く人員を抑えて、信用状態が悪化した貸出先については事業再生支援を行っている第三者に債権売却を行う方針の金融機関では、当該債権売却に伴う損失を勘案して、引当を見積もることが考えられる。」(融資 DP、[BOX3]、33ページ)

https://www.fsa.go.jp/news/r1/yuushidp/yushidp_final.pdf

融資研の中心メンバーだった森俊彦さん(日本金融人材育成協会・会長)の渾身のメッセージであり、これこそが北國 FHD の引当金の計上基準刷新のひとつのきっかけとなったものと考えられます。

昨今、リレバンに否定的な意見をいう人はさすがに減りました。
とはいえ、「リレバンは儲からない」との声はいまも根強く、
「それは本気度が足りないナンちゃってだから、属人的イベント的で組織的継続的な活動となっていないから、時間軸を持ってとらえていないから」「リレバンこそが正しい儲け方だ」、
と反駁しても平行線です。
いくら言っても理解されませんね。もう諦めました。

さて、
冒頭の北國 FHD の引当基準の変更は、組織的継続的リレバンが引当額を軽減することを示唆しています。
リレバンにより与信費用が減ることは自明の理ですが、北國 FHD の新しい引当基準が浸透することで、それは確固たるものとなるでしょう。
大きな前進です。

さらにいえば、リレバンこそが
一きわめて効果的な信用リスク抑制策であり、
一地域における最大のリスク要因である廃業に歯止めをかける有効な手段、
なのです。

リレバンを疎かにする地域金融機関は、ますます取り残されていくでしょう。
(了)

※※※※本稿の無断転載、お断りします※※※※※