

## どこでリスクを取るか、冷静に考えて

多胡秀人

(2022年9月2日)

異次元緩和以降、リスク・プレミアムは崩壊し、僅かなリターン追及のために膨大なリスクに晒されるという資金運用者受難の時代が続いています。

恒常的に預貸率が低い地域金融機関は有価証券運用に多くを依存せざるを得ず、息も絶え絶えの状況が続いています。いまや低金利局面が長く続いたことで、金融上昇局面や金利に乱高下を経験した人たちも残っていません。

苦境に陥る地域金融機関、その始まりが有価証券運用での躓きであることは否定できません。

地元の金融仲介業務で顧客評価と収益性の両立に手応えを感じてきた地域金融機関が、有価証券運用に足下をすくわれる事態に何度も愕然としてきました。

僅かなリターンのために過大なリスクテイクが必須という市場運用のリスク/リターンの座標軸から、別の座標軸へに行くしかありません。

それはなにか。

地域金融機関にとって、リスクをしっかりと把握することができて、リスクをある程度コントロールできるところ、すなわち地元における信用リスクです。

遺憾ながら、多くの地域金融機関は地元において信用リスクをとりきれているとは思えないし、コロナ禍でますますその傾向が強くなったと思います。

ゼロゼロ融資等の全額保証のコロナ対応制度融資は多くの中小小規模事業者を救ったものの、多くの地域金融機関の現場力低下を加速しました。これは金融機関の姿勢の問題であり、ゼロゼロ融資が悪いのではないことは言うまでもありませんが。

ミドルリスク層への取り組み強化といいながら、ノーリスクのゼロゼロに融資に殺到、経営改善・事業変革・事業再生の支援(つまり、顧客本位という志を持って、頭を使って、汗をかく)はおろそか、そういう図式がコロナ禍においても変わったとは思えません。

「金融仲介は儲からないから、コンサルティングや規制緩和でできるようになった業務の多様化で収益向上を図る」

地域金融機関の経営層からよく聞く話です。

儲からない？

「(顧客本位という)志の欠如し、頭を使わず、汗をかかない、リスクを取らない」、そんな金融仲介業務が儲かるはずはありません。

そんな中途半端な気持ちで、有価証券運用に過度な期待をかける。

安易です。

スタグフレーションという言葉が登場した時代に社会人となり、70年代末期から80年代当初の金利乱高下の中で、市場回りの業務に就いていた老兵には無謀としか思えません。

(了)

\*\*\*\*\*本稿の無断転載、お断りします\*\*\*\*\*