

## < 共通論題 >

### 地方創生と地方銀行の役割

浜銀総合研究所 伊東眞幸

#### < 趣旨 >

地方銀行(以下、地銀)は自らが地盤とする地元において、さまざまな期待を寄せられている。そして、そうした期待にすべて応えることはむずかしいものの、「地元の将来の発展に寄与すると判断できる」ものについては、極力その期待に応じるべきである。

すなわち、自らが営業地盤とする地元が活性化し発展すれば、金融ビジネスのフィールドは確実に拡大し、そこで商売をする地銀にも必ずメリットがあるはずであり、そうしたことへの応分の「負担」「投資」を行うべきと考える。逆にいえば、地元を営業地盤とする地銀にとって、そうした地元経済の活性化・発展なくして、自らの発展などとうてい望めないということである。

そうだとすれば、地銀は地元経済の維持・発展に向けた取組みを「受身」で行うのではなく、「戦略的」「積極的」に行うべきである。また、そうした取組みは地元の活性化・発展への「協力」ではなく、むしろ積極的な「貢献」「参画」という形で行うべきであり、「地元の活性化・発展への積極的な貢献・参画」は地銀が目指すべきビジネスモデルの一つであると考えられる。

「リレーションシップ・バンキング」というビジネスモデルの「基本的な考え方」は、「取引先と長く密度の濃いつきあいをするなかで、定性的な面を含め、お互いを深く理解し合う」ことであろう。この「基本的な考え方」をしっかりと理解しさえすれば、地銀の役職員が、いつ、どのような状況で取引先と接しても、誰もがこの「考え方」に沿った行動をとることができるはずである。だからこそ、取引先も安心して地銀と取引をすることができ、結果としてお互いが「Win-Win」の関係になることができるのである。

一方、新しいビジネスモデルの「基本的な考え方」は、「地元の活性化・発展に戦略的・積極的に貢献・参画することにより、結果として自らも発展する」ものであり、このモデルを「コントリビューション・バンキング」と呼ぶことにする。現在、「地方創生」において示されている地銀に対するさまざまな期待に積極的に応えていくためには、そして、地銀が金融界においてさらに「存在感」を高めていくためには、このビジネスモデルに対する深い「理解」と徹底した「実践」がなによりも重要となる。

「リレーションシップ・バンキング」と「コントリビューション・バンキング」は競合する「選択肢」ではなく、人口減少という大きな環境変化のなかで、地銀が他の金融機関と「差別化」し、生き残っていくために必要な、「親和性」が高く、また「補完性」の強い、二つの「独立した」ビジネスモデルなのである。

<sup>i</sup> 伊牟田敏充『昭和金融恐慌の構造』経済産業調査会、2002年、277-278頁。

<sup>ii</sup> 渋谷隆一『高利貸金融の展開構造』日本図書センター、2000年、および同編『サラリーマン金融の実証的研究』日本経済評論社、1979年。

<sup>iii</sup> 拙稿「都市家計によるリスク対応と資金貸借」加瀬和俊編『戦間期日本の都市家計—世帯の対応とその限界—』東京大学社会科学研究所研究シリーズ No.57、2015年。