

地銀は顧客目線で新分野に

地方銀行が文字通り地域の経済に不可欠な存在へ脱皮するきつかけにしてみたい。銀行の業務範囲を広げる改正銀行法が11月中旬に施行される。従来の金融業の枠を超え、顧客に役立つ新たなビジネスをつくり出せるかどうかが地銀に問われている。

銀行は経営の健全性を保つために業務の範囲が制限されている。改正銀行法は人材派遣やシステム販売などを新たに認め、銀行がグループ会社を使うなどしながら業務を広げやすくした。超低金利が長引き、本業である融資はもつげが期待しにくい状況

が続く。フィンテック企業の台頭で金融とIT（情報技術）の融合が加速する。銀行が本業と相乗効果のある新分野に挑戦しやすくなる規制緩和は歓迎だ。

北国銀行は10月に持ち株会社を新設し、その傘下にシステム会社を収め、コンサルティング業務も手がける。2020年の広島銀行を先駆けとして、持ち株会社をつくらせて商社や人材ビジネスなどに乗り出す動きが複数出てきた。さらなる広がりに期待したい。カネ余りに人口減少が重なり、地銀が旧来の経営スタイルのままでは立ちゆかなくなるのは明らかだ。合併や経営統合で規模を大きくして経営を安定させるとともに、新たな事業分野を開拓して稼

ぐ姿勢が求められる。地銀それぞれが知恵を絞ってほしい。

肝要なのは、いかに顧客のニーズに寄り添えるかだ。どんな立派なサービスを始めても、銀行の都合にこだわりの上から目線で押しつけるようでは顧客に受け入れられない。地域や顧客の実情をきちんと把握した上で、銀行が培ってきたノウハウを生かすすべを探ってもらいたい。

組織のあり方も再考が必要だ。トップダウンで一律の商品を売るモデルから、現場がつかむニーズを基点とする発想へ、頭取を含む組織全体の意識転換が欠かせない。自前主義を捨て、人材など外部の資源をつまく活用することも新分野で成功する条件になる。