
< 特別寄稿 >



金融における“地域性”と“普遍性”

紀陽銀行

常務取締役 岡田 正 意

最近、地域における金融の役割について、急速に世の中の関心が高まってきている。その一つの契機は、昨年3月に金融庁が打ち出した“リレーションシップバンキングの機能強化に関するアクションプログラム”である。その内容を一言で述べれば、「地域経済の発展には、地域における中小企業金融の再生が不可欠である。そのためには、地域金融機関が顧客との間で長年にわたり培ってきた信頼関係（リレーションシップ）を大切にして、地域の実態に根ざした営業活動を行う必要がある」ということになる。地域経済の中における地域金融機関の役割と存在意義、そして責任が、正当に評価されたものと考えている。

しかし、限られた地域圏の中で金融機関を安定的に経営していくことは、そう容易ではない。特に和歌山県の場合、県民一人当たりの預貯金残高では全国4位（2001年3月）、県民一人当たりの所得では全国42位（1999年度）と、ストックとフローのアンバランスがある。金融機関にとってみると、「預金はそこそこ集まるが、産業が少ないので融資先に困る」という地域である。産業構造を見ても、製造業に占める自動車・電気機械など輸出関連産業のウェイトが小さい。このため、世界景気の回復に取り残されがちであり、金融機関に対する資金需要もあまり盛り上がっていない。しかも、大都市圏に近いと、大手銀行等との競争が激しいうえ、過去のバブルの影響も大きい。金融機関にとって、なかなか厳しい地域である。

地域性といえば、ある保険会社の支店長から、「和歌山県の場合、地縁人縁で取引が動く面が大きい」と聞いたことがある。友人や親戚から頼まれると、たとえ損になっても、保険を解約して別の保険会社に移すということが多いらしい。リレーションシップ・バンキングを強みとする地域金融機関にとっては有難いことであるが、反面、自分をよほど強く律していけないと、融資審査の緩みから不良債

権を作ることにも繋がりがねない。金融機関としての“リスク管理能力”が、大きく問われる地域でもある。

そこで金融機関の内部における「リスク管理」という側面を見ると、そこは徹底してグローバル、世界的に“普遍性”のある領域である。個々の貸出先企業の信用度を評価する格付システム、有価証券等の価格変動リスクを計測する手法（VaR）は、米国・欧州・日本などの先進国だけでなく発展途上国の銀行に至るまで、ほぼ共通の枠組みになっている。また、金融監督行政についても、金融機関に対する自己資本比率規制が、いわゆる“BIS規制”として世界共通の枠組みで運用されていることは、ご存知の方も多いと思う。

もちろん、金融機関の外向きの「営業」については、やり方に地域性もあるし、営業基盤とする地域経済の動向に左右される面が大きい。しかし、メーカーでいえば工場に当たる商品設計部門については、急速に“普遍性”が増しつつある。例えば、デリバティブ技術を使った金融商品は、デリバティブ市場が世界的に融合されているため、各金融機関とも同じような枠組み・採算のものとなりつつある。

以上は、国や地域などの“空間”を超えた普遍性だが、「人様のお金を預かる」という金融業の特質もあって、金融機関経営の心構えやリスク管理には、“時間”を超えて普遍的な要素も大きい。かつて金融機関経営者のバイブルともいわれた本に、「銀行業務改善隻語」がある。著者は一瀬桑吉、明治末から昭和初の金融激動期に、大阪の三十四銀行で役員として活躍した人であるが、本の内容は現代にも十分に通用するものである。例えば、「銀行は顧客に対して、親切な相談所とも云うべく、互に杖となり、柱となるべき間柄なり。故に相寄り相援くる本旨に基き、相互に表裏なく、営業の実況を諒解せしむるを要す。」は、まさにリレーションシップ・バンキングの要諦。また、貸出ポートフォリオの危険分散や貸出決定に関するコーポレート・ガバナンスの必要性など、今の金融庁ガイドラインでも重要なポイントとされている注意事項が、実感をもって述べられている。

このように、お客様の金融サービスに対するニーズなど“営業”の環境については、地域的な差異が大きいが、金

融サービスを提供する側の金融機関の“経営”というものに着目すると、もともと地域的な要素は少ないし、最近さらにグローバル化の方向に進みつつあるように見える。欧州では、通貨統合もあって各国の経済が地方的な経済圏になりつつあり、その中で大銀行への集中合併が進んでいる。米国では、依然として地域金融機関の存在感は大きいが、スーパーリージョナル銀行への集中が急速に進みつつあり、地域的な特徴は希薄化、むしろ金融機関ごとの個性や経営方針の差異が目立つようになってきている。

それでは、日本においても同じように大手銀行への集中が急速に進むのであろうか。確かに大手銀行の“規模”に支えられた財務体力・システム力等は、地域金融機関にとって脅威である。しかし、経営力という点ではどうか。失礼ながら、ケースバイケースではないか。また、個々の企業経営者の人間的な底力や現場の雰囲気等を見極めていくということについては、本当に確りやれば、まだまだ地域金融機関に優位性があると思う。

ただ、ここでいう「見極め」というのは、おおざっぱに地域的な特徴を考慮するということではなく、まさに一人一人の経営者、一つ一つの企業の個性やニーズを的確に把握するというところに他ならない。人々の考え方や行動様式に“地域的な差異”はあっても、“個人的な差異”の方がはるかに大きいためである。そして、このように個々のお客様のニーズを真正面から受け止めていくことが、真の意味での“地域密着”と“地域貢献”を実現する近道であると考えている。

結局のところ「世界に一つだけの花」、これが金融業においても、“普遍的”な原理ではなからうか。