



## 地域金融機関の役割

### おきなわF B 短信 ( 5 ) ( 1 分間で読めます。)

平成 21 年 2 月 19 日 ( 木 )

昨年の 10 月、尊敬する地域金融の実務家であるアビームコンサルティング社の多胡秀人先生の講義を、金融人財育成講座でお伺いし、感銘を受けた。以下は先生の講義とレジュメからまとめたものである。

先生の講義で感じた事を要約すると“ 現在、地域金融機関が収益力向上のために行ってきたことは、根本的に方向が誤っている ” ということである。

人件費をはじめ営業経費の削減、貸出のボリューム追求、預り資產業務への傾斜...等々。

これらは、目的を見誤った経営管理であり、これらを継続すると、オペレーショナルリスクの増大につながり、営業力と収益力の低下を招く。奈落の底に向けてのスパイラル、破れかぶれの経営につながる恐れがある。

このような危ういビジネスモデルを脱出し、継続性があり、価値ある地域金融機関となるためには、経営の大前提の変革が必要である。それは地域の中小企業の金融の円滑化の面で実績をあげ、中小企業者等の視点に立ったコストをかける業務の実践を使命とし、使命の実践の中で人材の育成を行い、顧客との密度の濃いコミュニケーションにより信頼を築き、地域金融機関にとっての定価販売を実行出来る新しいビジネスモデルを作ることである。

つまり、顧客ニーズのとらえ直しが必要である。地域金融機関のこれまでの姿勢によって、次のアンケート結果のように、地域の中小企業は金融機関に求めるところが余りにも本質から違ったところで我慢していることがわかる。これは地域金融機関の怠慢である。

### 余りにも大きくなった認識の非対称

