

リレーションシップバンキングの機能強化の現状と次なる展開

アビームコンサルティング 多胡秀人

2002年以降、中小地域金融に関するインフラ整備が急速に進んでいる。とりわけ2003年4月から2005年3月までの金融再生プログラムのもとで実施されたリレーションシップバンキング機能強化、さらにはそれを受けて現在進行中の地域密着型金融の機能強化は、中小地域金融機関に対して、顧客との長期にわたって蓄積されたリレーションシップを駆使した新しいビジネスモデルの構築を求めている。このいわゆるリレバン・モデルは高コストを前提とした高付加価値の提供による適正リターンを目指すものであり、徹底的な効率化のもとで推し進める価格競争モデル、トランザクションバンキング型ビジネスモデルとは対極に位置する。

昨今の金融機関の再編がもたらしたメガバンク（ドラスティックなコストダウンも推進）と中小地域金融機関との規模格差の広がり、トランザクションバンキング型ビジネスモデルを断念せざるを得ないところまで中小地域金融機関を追い詰めていくものと考えられる。中小地域金融機関の残された活路はリレーションシップバンキング型モデルの切り口しかないといっても過言ではない。

本報告では、このリレバン機能強化による新ビジネスモデルのポイント、ならびに中小地域金融機関の取り組み状況を説明するとともに、このモデルが内包する限界（コスト効率の悪い中小企業ファイナンスを融資という手段でしか対応できないことに起因する）についても言及したい。これらは預金取り扱い金融機関としての制約から出てくるものであり、日本における伝統的な擬似エクイティ融資の仕組みが右肩上がり経済の終焉とともに支障をきたしたことにも関連する。さらには中小地域金融機関の経営が自らの資本コストの意味、リスクとリターンのプロファイルを十分に理解できていないこととも無縁ではない。

これらを踏まえた上で、中小地域金融の新たな展開を示し、その中で中小地域金融機関が目指すべき次のステップを提示したい。