

【要約】

本稿では、人口減少や超低金利の下で収益環境が厳しくなっている地方銀行の現状と課題を考察した。この結果、短期的な利益を意識する余り、時間とコストを十分にかけることのない事業再生は、形式的な取り組みになっており、考え方が量から質へ転換できていない可能性があることが示唆された。また顧客の利益ではなく、短期的、形式的、また定量的に測定される銀行の利益を第一に考えることの弊害があることが示された。また、これらを防ぐためには長期的、実質的、定性的、顧客の利益を優先して取り組まなければならないという課題を提示した。

次に、長期的視点から収益確保を目指す地方銀行は、そうではない地方銀行と比較して、顧客との信頼関係を強化する取り組み、また中小企業を育成する取り組みを強化しており、結果として安定した顧客基盤を構築していることを実証した。

地方銀行の収益を短期的な視点で収益を確保する分野と長期的な視点で収益を確保する分野に分離した場合、短期的な視点で収益を確保する分野は統合・合併・提携は前提とせず、効率化をはかることで従来通り他行と競合する。また長期的な視点で収益を確保する分野は他行・他業態との業務提携・情報交換を行い、事業支援・再生による地域の価値創造をおこなう。本研究の結果は、これらの施策により地方銀行本来の目的が達成されるということを示唆するものである。