

北陸地域シンポジウム開催結果

日時：平成 28 年 3 月 23 日(水) 13:30~16:30

場所：ANAクラウンプラザホテル金沢

主催：北陸財務局

参加者数：約 140 名

《基調講演》

- ◆「北陸をもっと元気に！ 地域金融ブランドのブラッシュアップ
～企業ヒアリング中間報告を受けて～」

株式会社東日本大震災事業者再生支援機構 代表取締役社長 池田 憲人 氏



- 地域金融機関の対面型ビジネスが弱ってきている。これを改善、アップグレードするには、4つのキーがあると思う。1つ目は、顧客のニーズの気配をキャッチする感性を鍛錬すること。2つ目は、顧客との対話を習慣づけ、顧客の本音を把握すること。3つ目は、審査プロセスを再チェックすること。企業の不況抵抗力（財産余力）の計算で終わるのではなく、事業性を評価してリスクを取るところまで、もう一歩進まなければいけない。4つ目は、事業再生、企業再生をバンカーの必須項目とすること。事業再生、企業再生をやれないと銀行員じゃないというくらいにしないといけない。
- 金融機関の皆さんは、毎日心地よい生活で過ごしてはいけない。毎日お客さんのことを考えて、どうしようかと、頭の中でめぐらせるような生活や仕事をしていかないと、お客さんに置いていかれてしまう。そういう危機感を持っている。

➡ [資料](#)

《パネルディスカッション》

(テーマ)「北陸をもっと元気に！ ～地方創生に向けて地域金融機関に期待される役割～」



◆株式会社第一 代表取締役会長 浅野 邦子 氏



- 創業当時、お金の借り方や社員の指導の仕方などを銀行や税務署から指導してもらったことはありがたかった。
- 企業はこれから先も利益を出さなければ企業ではない。だけど、その利益の出し方をどのように指導するかということが、これからの金融機関に大事なことではないか。
- 金融機関が顧客のニーズに応じていくには、把握した顧客情報をどう上げさせるかが重要。顧客から相談を受けて、今がチャンスととるか、まだいいと思うか。情報を上げさせることは、日頃から、現場に経営方針を伝え、意思疎通をきちんとしていなければ、なかなかできないと思う。

◆株式会社東日本大震災事業者再生支援機構 代表取締役社長 池田 憲人 氏



- 金融機関は地方創生をやることによってリターンをどうやって求めていくか。地方創生とビジネスが乖離してしまうと長続きしない。金融機関は昔から地方創生をやっているが、きれいな言葉で終わっているのが、ビジネスと結びつくように取り組んでいただきたい。

◆福井県立大学 経済学部 准教授 桑原 美香 氏



- 人口減少の中、空き家や耕作放棄地が増えていくのはマイナスになると思われるが、これを金融のスキームを用いることでプラスに変えていく、うまく縮小していける社会になっていく必要があるのではないかと。
- 銀行の中には、6次産業化推進や観光に関する官民ファンドを組成しているところもある。官民ファンドは金融機関でもこれから考えていくべきエリア。補助金や税金を使うだけではない方法論を提示していただきたい。また、統合効果という形で、ライバル企業の間金融機関が入ることで企業が手を結びやすいということもあるので、期待を寄せている。

◆株式会社北國銀行 専務取締役 杖村 修司 氏



- 商品提供においてプロダクトアウトの考え方をマーケットイン（顧客志向）に変えるには、トップマネジメントが方向転換をいかにしていくかが重要。
- 顧客企業と経営上の議論ができているかという、まだまだ2合目、3合目。コミュニケーションのプランとプログラムを作って現場への浸透をすすめている。
- 事業性評価は、案件審査から脱却し、企業審査まできちんとやって、それをどう回していくかという、新しいビジネスモデルをつくっていかないとできないのではないかな。
- 企業へのハンズオン支援を通じ、企業再生の専門人材を育成している。このような人材を増やすことは、地方の再生、企業の生産性向上、企業の経営のレベルアップも含め、地域金融機関の大きなミッションの1つ。
- 金融機関がリスクを取るというのはトップマネジメントの仕事。全体最適の中で、何をどこまでリスクを取るかを整理して、地方創生の時代に対応するかということだと思う。

◆氷見市 地方創生政策監 宮本 祐輔 氏



- 氷見市の中学校を卒業した 450 人の将来の人口移動を推計したところ、この 450 人から生まれる子どものうち、氷見市で生まれる子どもの数は 190 人になった。つまり、一世代後には人口（つまりマーケット）が半分以下になる。そうになると、金融機関は従業員を半分にしないといけない、又は、地域内の金融機関数が半分になってしまうことが予想される。
- 氷見市の地方創生総合戦略では産業振興の結果としての雇用拡大、人口増加を考えている。産業振興を行うと、必ずお金の動きが出てくる。お金の流れが増えれば、市にとっては市内の雇用が増え、金融機関にとっては、貸出や手数料収入が増えるため、双方にメリットがある。今後、金融機関を含む関係者の方と産業振興についてどのように取り組んでいくかをより一層考えていきたい。
- これからの人口減少局面を考えると、地方の金融機関は短期的には経営が安定しているかもしれないが、中長期的には安泰ではない。内側（上司や競合相手）ばかりに目が行って、肝心の顧客に目が向いていかないと、マーケット縮小局面においてはおそらく淘汰される。これは市役所も同じである。将来的を見据えて今から何かアクションを起こさなければならない。何かをやる機会があれば一緒に取り組めればと思う。