

去り行く“あさひ”に何を学ぶか

昨日、中小企業取引に力を入れリテール指向を強めていたあさひ銀行が店舗の統廃合を発表した。そして、(何と!)木更津支店は9月を以って閉鎖され、業務はさくら銀行に引き継がれることとなった。この報に接した時、「やっぱり」という思いと「何故」という思いが交錯し、元銀行マンとして一種名状し難い想いに囚われた。

今回の木更津支店閉鎖は、現象論で言えば、金融ビッグバンを迎え最早不採算店舗を維持できない処まで銀行自身が追いつめられていることを示している。しかし、木更津に店舗を設置して約30年という歳月を積み重ねてきた銀行であること、しかも近隣に支店網がないという事実は、あさひ銀行を取引銀行としてきた中小企業経営者は勿論であるが私のような立場の者にもショックな出来事であった。

このショックを自分なりに分析し、去り行くあさひ銀行から何を学ばばいいのかを考えてみたい。

まず第一に、あさひ銀行内の事情はどうあれ「木更津地区が切り捨てられた」という事実にショックを受けた。協和銀行時代から30年に亘りこの地域で顧客開拓努力を重ねて来たものと思われるが、そうして作り上げた数多くの顧客を手放すということは、この地区を将来的展望も含めてネガティブに評価したことを意味する。端的に言えば「もうここは駄目」ということだ。でなければ近隣に店舗網がない木更津支店が閉鎖の対象となることは有り得なかったと思われる。

第二のショックは、都銀と取引するリスクを思い知ったという事である。預金者は単に預金を移せばいいからショックはないだろうが、あさひ銀行と融資取引をしている中小企業の思いは複雑であろう。特に主たる取引銀行をあさひ銀行としている中小企業経営者の心中は察するに余りある。

都銀という金融機関は、資金量だけでなく情報量や行員のレベルの高さ等も地域金融機関を凌駕していると言われているが、地域から簡単に(?)出て行く存在でもあったのだ。地域から逃げて行くことの出来ない地域金融機関(地銀や信金・信組)と違うのだという単純な原理を、今回の去り行くあさひは教えてくれた。

次ぎはさくらか一勸か、はたまた次ぎは三菱か?全くないと言い切れない所に現在の金融情勢の恐ろしさがある。

あさひ銀行の場合、最も近い店舗は千葉支店である。引き続きあさひ銀行との取引を望む者は千葉まで行かなければならない。それが厭な場合はさくら銀行と取引を継続することは出来る。しかし、さくら銀行とあさひ銀行は「違う」。業務内容やシステムは同じでも取引を形成した「時間が違う」のだ。そして、その時間は簡単には作れない。さくら銀行と既に取引のある企業であれば問題は少ないかも知れないが、あさひ銀行から移った中小企業は、表向きはともかく事実上は新規扱いの顧客となるに違いない。

このあさひ銀行の行動は、しかし中小企業の銀行取引に様々な示唆を与えてくれる。そこから学ぶべき事を挙げてみる。

一つは、銀行とはたとえ破綻しなくても突然閉鎖も撤退もあるということ認識することだ。至極当り前のことであるが、当り前の事として認識されてはいなかったように思われる。

二つは、上述の認識から導かれるものだが、自分の主取引金融機関が統廃合された場合の方針を検討しておく必要があるということである。「そんな」等と言わないで検討しておいて欲しい。

三つは、1行取引はかなりのリスクを伴うということである。中小企業は取引を集中した方が銀行からの取引メリットを得られやすいが、1行取引の危険を考えると複数金融機関との取引を選択した方がベターである。

四つは、企業の財務力を高めておくことである。どこの金融機関と取引をしても選別されないような、むしろ逆選別を行えるような力を貯えておくことが要求される時代となったのだ。銀行の信用創造機能は今後も低下傾向を示すだろう。その中で生きて行くには財務内容の改善が決定的に重要になると思う。

こうした店舗の統廃合は、地域金融機関も無縁ではない。そうした地域金融機関が今回のあさひ銀の撤退に際しどんな行動を取るのかは興味深い。あさひ銀の取引先にどんなアクションを起こすのか、それとも起こさないのか。

その辺に地域金融機関それぞれの「やる気」を見ることが出来るのではないだろうか。