

連載

中小企業向け資金調達コンサルティング講座

資金調達の 実践力

第
31
回

地銀の動向と
今後の行方

新居 智臣

有限会社シンプルマネジメント 代表取締役/中小企業診断士

コロナ禍の先々が、そろそろ見え始めてきた。観光需要等々、明るいニュースも増えてきている。しかし、地銀が今後、直面するであろう険しい峠を下っていく姿に明るさは見だしにくい。地銀は多すぎると言われ、さらに中小企業の減少といった向かい風の中、どのような動きをしているのか、これからどうなるのか、考えてみたい。

1. 地銀全体の動向

2021年度の決算の結果から地銀99行の利益は、23%弱の増加であった。背景にあるのは、コロナである。政府が進めたゼロゼロ融資（無利子、無担保融資）が大きな役割を果たした。信用保証協会の保証を掲げて、ゼロ金利政策や地方産業の衰退などによる長期低迷傾向にあったところに、融資特需が発生した。まさに、向かい風からの突然

の追い風が吹き、その勢いに乗っかる形で増益になったのである。

しかしここに来て、金利、元本も含めた本格返済が近づいてきており、各行の対応、動きに注目が集まりつつある。ゼロゼロ融資は、通常であれば貸せないような企業に対しても、コロナの影響、不透明感から融資を国が保証することで進めてきた。そのため、「さあ、返済」となった時点で、「返済は難しい」とリスケジュールとなるところも出てくるはず。一方、資金に余裕のある企業では、状況により金利を払うくらいなら「全額返済」という選択肢を取るところも出てくるであろう。自らの手で勝ち取ったわけではない、外部環境の変化に乗っただけの地銀には危機感が募っているのだ。

地域によっては、いまだ昔の名残で地域の盟主、顔として幅を利かしている地銀も多々あると言われるが、実態としては厳しい事態に直面するであろうことを理解しているに間違いはない。地域内での提携や、地域を離れたところでの連携の話は日常茶飯事。「ニッキン」など専門紙の紙面を賑わしている。横浜銀行のようなメガバンクと比べてよい地銀ならともかく、その他大勢の地銀は、今後の姿をどのように描くのが注目されるところである。独立独歩で食っていける時代は過ぎ去ったと言わざるを得ない。

2. 首都圏を巡る攻防

激戦地区、首都圏に的を絞って話を進めていく。東北、東海、近畿と続く各地域において、核となる金融機関が提携、統合を進めているものの、多くの地銀が東京を中心とした首都圏に続々と支店を出し、進出しているからだ。

中小、中堅企業がまだまだ元気なうえ、起業、急成長を図るベンチャー企業などにも焦点を当てて、首都圏地盤の地銀の顧客を奪い取る地方の地銀の戦略。収益の拡大を、衰退する地方からでは

なく、首都圏に求める他地域の地銀と、首都圏の地銀の戦いは凄まじさを増している。

以下は、筆者の経験談である。横浜近くの高級住宅街の歯科医院が創業融資の相談で来られた時、開業から約1年、しかし、あと2ヵ月で現預金が尽きるという切羽詰まった状態であった。創業計画を見た時は正直、こんな杜撰な計画に開業資金を出したものだと思った。だが、よく見ると、なんと北関東のある地銀がプロパーで融資をしているのではないか。その地銀は地域の繁栄には目を見張るものがあったのではと思いめぐらせ、地方の銀行マンからすれば、地方からの進出でのリスクは覚悟のうえで強気の融資をしたのだらうと思った。

これに類する事例は、首都圏を地盤とする地銀の担当者から耳にすることが増えている。少々の焦げ付きに目をつむってでも、貸し出し実績を作っていこうとしているかのようなのである。

一方、攻められている首都圏の地銀はと言えば、横浜銀行が東日本銀行を実質的に傘下に収めつつ、きらぼし銀行とも、できる範囲で提携し、かつ千葉銀行ともパートナーシップを結び、一つの勢力圏を構成して対抗している。また、千葉銀行は埼玉の武蔵野銀行との提携などにより、違った形での連携の輪を広げている。

首都圏地盤の地銀のチームと、他地域の地銀との戦いは今後、一層、強まり、これがまた全国の地銀の再編の動きに影響を及ぼすことになるだろう。まさに戦国時代を思い起こさせるような状況が続くのではないか。

3. メガの動きと信用金庫などの動向

地銀間の争いはもちろん重要だが、メガバンクや信用金庫の動きも、地銀の今後を占ううえで極めて重要だ。

メガについては収益源として中小企業をとらえているところはあまりなく、海外に目が向いてい

るのが現状であろう。しかし、AI融資などへの投資を行ってきていることから、従来にはない効率的な仕組みで中小企業への融資を進める部分は見逃すことができない。今までは1,000万円くらいでは、まともに動かなかったメガも、AI融資であれば行員がわざわざ出向く必要がないことから、こうした小規模向けの融資を機械化して取りに来る可能性は高い。

一方、信用金庫はどうであろうか。先日、小耳に挟んだのが、とある地銀の担当者が「いや、50年という考えられない期間を設定されて、信用金庫に顧客を取られたんですよ」というものだった。不動産担保の融資物件の話であるが、この信用金庫は同様の動きをしていることは業界では当たり前になっている。一つ間違えば、金融庁からダメ出しを食らうような話であるが、根拠があれば咎めようがない。このあたりも首都圏ならではの顧客争奪戦が激しさを増している証拠といえよう。

メガは自身のところの強みを生かし、新たな取り組みを考え、地銀との戦いに挑もうとしている。信用金庫は際どい道ながらも独自路線に行くことで、地銀の牙城を崩しにかかってくる。地銀を巡る競争環境は、こうした面からも厳しくなるばかりである。

最後にSBIホールディングスについて。当グループは各地で地銀を傘下に入れている。最近では新生銀行を傘下に収めた。グループ内に生保、損保もあり、かつてない形で金融業界を変えようとしている。地銀の取り込みはさらに増えるだろう。メガ、信用金庫に加えて、SBIホールディングスの動向からも目が離せない。

個々の地銀の生き残りへの取り組みに多くの時間が残されていないことから、あっと驚く事態が発生することもあるだろう。中小企業にとって大切な地銀の動きについて、多様な角度から情報を収集し、資金調達支援の最適化を図る姿勢が、コンサルタントにはこれまで以上に求められる。