

データでみる関西

金融 再生への道 ①

関西は貸出金が1兆円を超えるメガ信用金庫が5つと全国でも有数の信金王国だ。地元企業と密着した関係を生かし、低金利下でも相対的に高い貸出金利を維持してきた。だが足元では地銀の攻勢を受け、収益基盤が侵食されている。単なる資金の出し手から地場産業を育成するという信金本来の原点に立ち返る転機を迎えている。

貸出金1兆円超

信金の貸し出しシェアが高まっている。日本銀行大阪支店のデータで

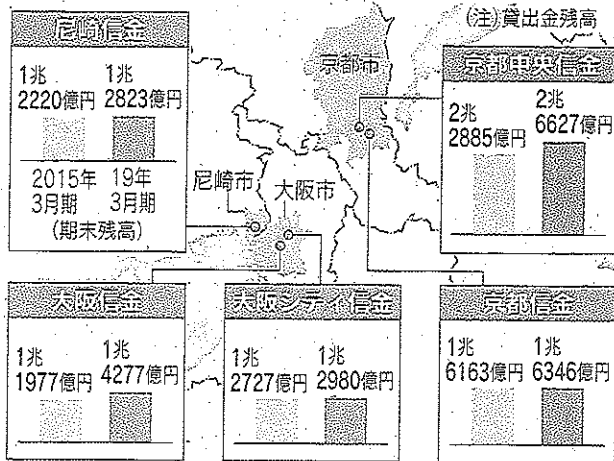
関西 メガ信金地銀が侵食

実質業務純益 4年で20%減

は、関西の信金の貸出金シェアは最新の2019年6月に関西全体の20%弱と01年に比べて5割上昇した。貸出金が1兆円を超えるメガ信金は全国で18あり、関西では大阪信用金庫、大阪シティ信用金庫、京都信用金庫、京都中央信用金庫、尼崎信用金庫の5信金にも上る。勢をかける地銀との競争も足を引っ張っている。

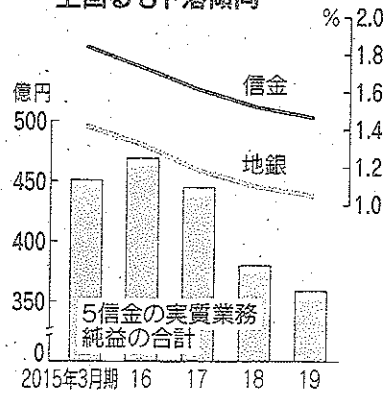
「あの貸出先にそんな

関西には貸出金が1兆円を超えるメガ信金が集まる



原点回帰 地場産業を育成

信金の貸出金利は地銀を上回るも下落傾向



金利で貸しても大丈夫な銀との競争も招いてきたのか……。関西にある信金の幹部は、取引先に点に活路を探っている。対する地銀の融資攻勢にあせんとした。実際、地銀の貸出金利に引きずられるように、5信金の貸出金利の平均も14年3月期の1.8%から19年3月期には1.4%まで低下している。

信金は銀行のような株式会社でなく、地域住民のための協同組織だ。銀行から融資を受けられなくなった。裏で同社をつないだ企業は資金需要に応え、地域の発展に貢献するのが本来の役割。だが多くの信金では営業ノルマがあるなど銀行とは変

わらない状況が続く、地で祇園辻利との商談が決まった。対応の速さの秘密は信金内のネット上で展開するビジネスマッチング掲示板にある。

同掲示板は、営業担当者が取引先から受けた相談を書き込むと、解決できそうな取引先を持つ他支店の担当者が返信する仕組み。18年には掲示板を通して約500件の商談がまとまった。

こうしたビジネスマッチングや事業承継の仲介などに伴う手数料収入は信金の新たな収益源にもなり得る。ただ、現状では収益源とは言い切れない。手数料が計上される役員取引等収益の5信金合計は、15年3月期の63億円から19年3月期は47億円に減少している。

地域金融機関に詳しい関西外国語大学の堀江隆熙教授は、地域経済が縮小する中で「信金が率先して新しい企業を育てる必要がある」と話す。信金は今以上に地域に寄り添って産業を育成できるかが重要になる。