

地域金融機関への 高橋昌裕からのYELL

エール

VOL.
26

やるべきことを、やり尽くした結果か？

地域金融機関の立ち位置は？

コンサルティングだけでなく、地域金融機関の方々に講演・研修をさせていただく機会が少なからずあります。

今年になってから、その機会を利用して、下の図を使い「地域金融機関の立ち位置」に関する認識をまず最初に尋ねています。

横軸が「現状」です。右に行くほどPositive、左に行くほどNegative。縦軸が「先行き」で上がPositive、下がNegative。ともに中立というものを含めた全17の選択肢のなかから、1つを選んでもらいます。

皆さんは、どこを選択しますか？

そして、自行（庫）の行職員の多くは、どこを選択すると予測しますか？

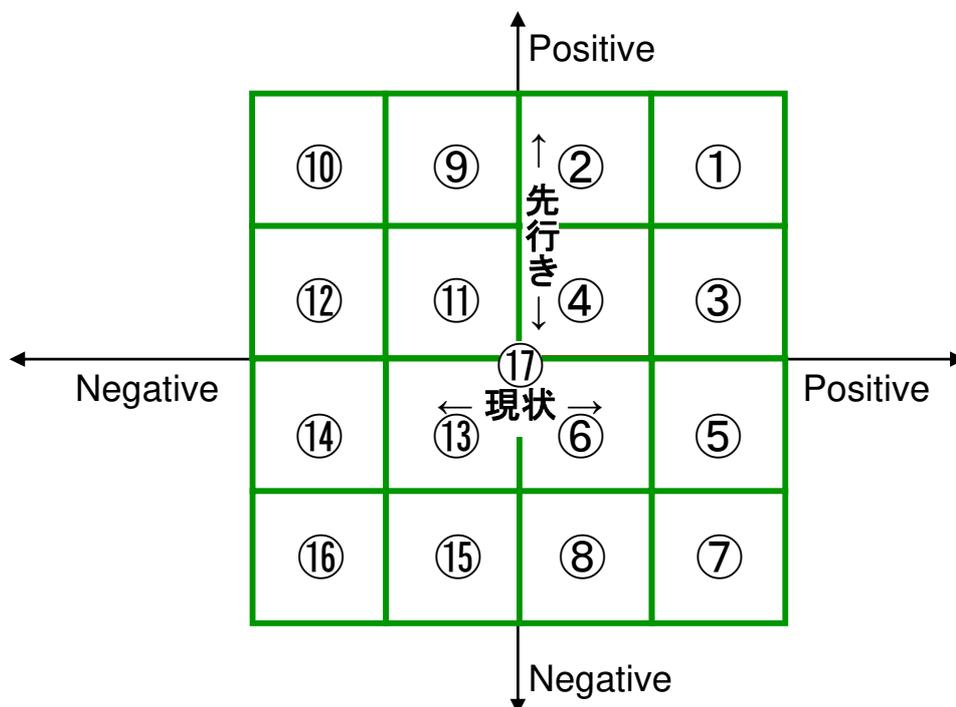
全国各地の地域金融機関の行職員、延べにして約400名、本部職員・支店長・営業店の中堅層・入行5年目の若手層と多様な層に尋ねてきました。

場の制約上、「御行（庫）の」立ち位置とは聞かず、あくまでも業態として「地域金融機関の」立ち位置は、と問いかけをしていますが、多くの方は自らの組織を思いながら回答したのではと推察します。

さて、結果です。

どこの場でも、回答の傾向はほぼ似ていました。もっとも多いのが⑬、すなわち現状・先行きともに「ややNegative」で、5～6割の人が選んでいました。次点が⑩で3～4割、それ以外の場所（多くは⑫⑭⑮）を選んだ人が1～2割といったところでした。

皆さんの回答・予測と比べて、どうでしたか？



現状はNegative

参考までに、私の見立ては「現状」が一番左の列、すなわちNegativeです。これまでの伝統的ビジネスモデル（預貸の利鞘で稼ぐ）が通じなくなり、儲からない、異業種からの競合にどんどん浸食される、採用に苦しむ、若手は辞める、マスコミも悪い面ばかりを強調して報道する…etc。相当に現状を厳しく捉えています。

ただ、こんな話で終わったのでは、講演・研修の参加者が暗くなるだけなので、そのあとに次の問いかけをしています。

やり尽くした結果だろうか

「いまの厳しさ・苦しい状況は、やるべきことをやり尽くした結果だと思いませんか？」

この点、私の認識はNOです。

もし、やるべきことをやり尽くした結果、いまの状況だとしたら、それはもう業態として終わりです。The End。万策尽き果てた状態です。

でも、そうではないはずです。

過去に手を抜いてきたとか、不作為があったとか、そういう話ではなく、地域金融機関の置かれた「環境」が大きく変わってきているのです。

「環境」が変わり、新たな環境のもとで、やれていないことが多く残されているのですから、それをやれば良くなるだけです。伸びしろが、たくさんあります。

さらに、かつての高度成長時代、一億総中流と言われた時代を終え、いまは大企業が提供する

誰もが持っている・使っている商品サービスよりも、個性があり自分だけが知っている・使っている商品サービスが好まれる時代になっています。ビジネスにおいて、柔軟性やスピードが大事な時代になっています。

これすなわち、「中小企業の時代」と言えるでしょう。ということは、中小企業をサポートする「地域金融機関が重要な時代」です。

こう考えると、「先行き」はものすごくPositiveに思いませんか。

先行きPositiveを選択する人を増やしたい

本ニュースレターの前号、Vol.25「『課題解決型営業』という言葉の罠」にて、行（庫）内で使っている言葉を、ネガティブなものから、ポジティブものに変えましょう、と書きました。

本号で述べたことも、根は一緒です。

前頁の図でいうと、一番上の行を選ぶ人が増え、「まだまだやれることは、たくさん残っている」「やりさえすれば、この先は良くなるだけ」

と思う行職員の多い地域金融機関は、どんどんと良くなると思っています。そんな人・地域金融機関が増えることを願い、応援しています。

以上、高橋昌裕からのYELLでした。

弊社HPで確認いただけます

本ニュースレターは弊社ホームページでPDF版をご覧ください（<https://braveyell.co.jp/news-letter/>）。また、不定期発行のため「更新のお知らせ」をメールでお受け取りいただくことも可能です。発行後、タイムリーにご覧になりたい方は、ご利用ください。

【発行・文責】

BRAVEYELL株式会社 (ブレイブエール)

代表取締役 高橋 昌裕

住 所：〒104-0061 東京都中央区銀座7-11-3
矢島ビル8階

メール： takahashi@braveyell.co.jp

電 話： 03 (3573) 0131

業務内容：

- ・ 経営コンサルティング
- ・ エグゼクティブ・パートナー
- ・ 研修、ワークショップ、講演

著書：

- ・ 「ザ・地銀」
- ・ 「実践！『現場営業力』強化セミナー」
- ・ 「ゴールベース法人取引」