

地域金融機関への 高橋昌裕からのYELL

Eメール

VOL.
32

「正しい行動」と「稼ぐ」ことの両立

新型コロナのポジティブ要素

突然襲ってきた新型コロナの影響で、今年の春以降のお客様対応・営業活動は、年初に思っていたものとは大きく変わってしまいました。

そんななかにあって、本レターVol.29に書いた「銀行に入って以来、今が一番、お客様のことを真剣に考え、真正面から向き合っている。大変だけど、やり甲斐を感じている」と言う行職員が少なからずいたことは、新型コロナが地域金融機関にもたらしたポジティブな要素と言えるでしょう。

GIVEが先でGETは後。先義後利

春以降におこなわれたセミナーや紙誌の記事、SNS等での発信を見ると、業界にかかわらず商売全般について、

- ・ GIVEが先で、GETは後
- ・ 先義後利

というキーワードが飛び交っていました。地域金融機関に対しても同様で、

- ・ 地域金融機関がなすべきことは、地域やお客様の価値向上で、そのためにトコトン寄り添え
- ・ 自分たちの目先の利益を追うな
- ・ 上記をしていれば、利益は後からついてくる

という主張が多く見られました。

言わんとしていることは、BC（Beforeコロナ）時代から変わってなく、新型コロナを受けて、改めて大事さが強調された、と言ったところでしょうか。

安易に受け入れて大丈夫？

これらの主張について、思うところがあります。もちろん、先の3つが成り立つのがベストで、そうであればいいと思っています。

しかし、安易に受け入れてしまうことには危険があります。

今のままで、利益は後からついてくるか

掘り下げてみます。

「地域やお客様の価値向上にむけ寄り添え」というのは異論ありません。

「自己都合での目先の利益を追うな」もその通りで、この期に及んで、お客様のためにならない商品を銀行都合でセールスするなど言語道断です。

しかし、最後の「利益は後からついてくる」は、地域金融機関の場合、よほどうまく設計しないと「利益がついてこなかった」になってしまう危険を感じます。

一昔前・二昔前であれば、無償でおこなったサービスでも、最後に融資に辿り着けば、金利で稼ぐことができました。

しかし今は、融資の金利で稼げる時代ではありません。コンサルティング等による手数料収入とて、ほとんどの地域金融機関は、まだ利益を確保する力は、開発・構築の途上でしょう。

ここに、「利益は後からついてくる」について、収益性の高い商品・サービスを有している事業者と、地域金融機関との決定的な差異があります。

利益がついてこないと厳しいものに

「利益は後からついてくる」マインドが（安易に）浸透すると、「この活動は、地域やお客様に価値あるものだから、利益がでなくても構わない」という思考になりがちです。これは、プレッシャーがかからず、現在の取組みを自己肯定できるので、とても心地良いものです。

現場の第一線の方は、この思考で動いても良いですが、稼ぎ方の策のないままに、本部まで心地良い思考に浸かっては危険です。

多大な時間と人をかけて地域・お客様のために活動をしたあとに利益がついてこなければ、単なる地域の慈善事業者になってしまいます。慈善事業者となれば、今の人数・給与水準での組織運営は成り立ちません。

さらに言うと、今年の秋以降は、信用コストは増大となる可能性が高そうです。従来以上に稼ぐ力を高めないと、厳しくなってしまいます。

「正しい行動」と「稼ぐ」の両立

誤解なきよう補足しますが、だからと言って、自己都合での目先の利益を追う必要がある、とは思っていません。先に言及した

- ・地域やお客様の価値向上にむけ寄り添う
- ・自己都合での目先の利益を追うな

は「正しい行動」です。そこに

- ・利益は後からついてくる

のは美しく理想ですが、成り行きにまかせたままです。というのが述べてきたことです。

だからこそ、今の活動の先に、どのような非金利での収益機会を“見つけ”て、ないしは収益機会を“創出”して「稼ぐ」かを、今、先延ばしをせずに考え、設計しておいて欲しいというのが、私の思いです。

論語と算盤

言っていることは、渋沢栄一翁の「論語と算盤」そのものです（余談ですが、渋沢栄一翁が好きなので、名前を出すのは本レターのVol.4、Vol.10に続き3回目です）。二宮尊徳翁の「道徳なき経済は犯罪であり、経済なき道徳は寝言である」とも一緒です。

裏を返せば、簡単ではないからこそ、こうした偉人の言葉として残っているわけです。

「正しい行動」と「稼ぐ」ことの両立は、地域金融機関にとってもチャレンジングなテーマだと理解しています。だからと言って目を背けていると、なかなか厳しいものになってしまいます。

今、難しい検討にチャレンジし、将来への明るい芽を増やして欲しいと願っています。

以上、高橋昌裕からのYELLでした。

弊社HPでもご覧いただけます

弊社ホームページでは、Vol.1からすべてのニュースレターの閲覧・PDF版のダウンロードができます。

(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6-6-1
銀座風月堂ビル5階

メール： takahashi@braveyell.co.jp

電話：03 (4361) 8284

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」