

地域金融機関間の業務提携

組織、地域の枠を超えた
補完協力関係が広がる

専門領域の
ノウハウを共有

— 地方銀行同士の連携は進んでいるのか
システム共同化やATM提携にとどまらず、業務面での連携が進んでいる。07年に発足した「地域金融マーケティング研究会」（以下、マーケティング研）が参加。08年には、「地銀リース業務研究会」（30行参加）、「地域金融リサーチ・コンサル研究会」（22行）、09年には「地銀カード戦略協議会」（13行）が発足した。「銀行の枠を超えて、同じ業務に携わる担当者が集まり相談しあえる環境ができたことで、課題解決のスピードが速まっている」（横浜銀行）

— 具体的な成果は出ているのか
マーケティングでは、事務局を務める浜銀総合研究所に、各銀行からこれまでのべ50名が派遣され研究を重ねてきた。10年下期からは、より実務に役立てる目的でテーマを設定し、ほぼ毎月進捗を確認している。現在のテーマは、①ローン推進モデルの構築（参加行：常陽、八十二、横浜、伊予、十八銀行）、②営業拠点行員の行動と実績に関する因果関係分析（常陽、八十二、武蔵野、横浜、京都銀行）、③相続預金運用に関するモデル構築（伊予、常陽、横浜、京都銀行）④教育ローン推進のモデル構築（伊予、東邦、

群馬、山梨中央、横浜銀行）の四つ（太字が幹事行）。たとえば教育ローンでは、どういう顧客にどのようなタイミングでどういうアプローチをすればヒット率が上がるのか試行し、モデルの開発につなげている。さらに昨年11月には、マーケティングに参加する北海道、横浜、北越、北陸、京都、西日本シティ銀行の6行が金融マーケティング分野で広範に提携することで合意した。13年をメドに「共同MCIFセンター（仮称）」を設置し、各行の営業ノウハウやデータ活用技術を共有、ローンや預り資産等でイベント・ペイスト・マーケティング（EBM）を導入する（図表）。また、個人顧客のマーケティング

取引先の営業支援も
合同で

— リテールだけではなく、法人部門での連携はあるのか
昨年11月に東京ビッグサイトで開催された「地方銀行フードセレクトション」には37行が参加し、取引先612社が出展。約1万人が来場した。「中小企業が銀行に求めているのはビジネスチャンスをつくること。地域に根差した地方銀行同士が連携すれば強みになる」と考えた澁谷耕一・リッキージャパン・ソリユーション社長の呼びかけで06年に5行でスタートしたフード

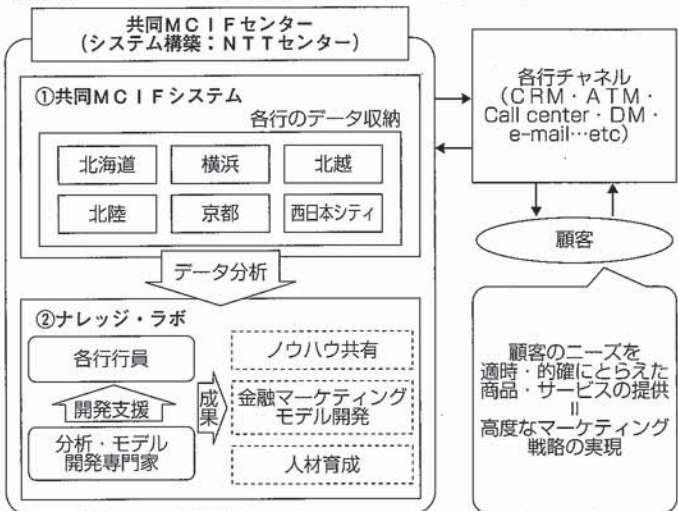
セレクトションの規模は、年々拡大。昨年7月には、第二地方銀行でも23行が集まって初めて同様の展示会を行った。
地方銀行10行の取引先の商品を掲載したギフトカタログもある（地方銀行連携「地方からの贈り物」プロジェクト）。こちらにもリッキージャパンがまとめているもので、支店の店頭でカタログを設置している。カタログへの

掲載料金は1社当たり1万円（インターネット通販サイトへの掲載含む）。昨年5〜11月分の販売件数は全体で3000程度という。
— 他分野でも業務提携の例はあるのか
日本リスク・データ・バンク（RDB）は百五銀行や伊予銀行などととも、10年10月からオペレーション・リスクの共同データベースの運用を開始した。現在20の金融機関が参加している。参加行は自行で発生したすべての内部損失（ニアミスを含む）に関するデータを抽出し、それをRDBが仕分けしてデータベースに

格納、全参加金融機関に対し分析レポートを還元する流れ。参加行は他行との比較により自行の強み・弱みの分析が可能となる。東芝ソリューションでも、同社のシステムを利用する金融機関のうち12の金融機関が同様のデータベースを運営している。個別行同士でも連携の動きがみられる。京都銀行は鹿児島銀行の農業分野、鹿児島銀行は京都銀行の観光産業分野への融資・サポートについて実践的なノウハウを吸収する狙いで、11年4月から3カ月間、行員を相互に派遣し交換研修を実施した。鹿児島銀行から派遣された担当者は、「京都府内はほぼすべての市町村を訪問し、観光にどう取り組んでおられるのか話を聞いた。有名な観光資源があるだけではなく、官民一体となった連携やプロモーションがあるからこそ観光客誘致に成功している」と実感した」と振り返る。

— リテールだけではなく、法人部門での連携はあるのか
国銀行は香港支店と、上海・シンガポール・ニューヨークに駐在員事務所がある。中国銀行は「より広範な地域での現地情報提供をはじめ支援が可能になる」と提携の意義を語る。セミナー・商談会等の共同開催や、スタンドバイクレジットを用いて両行海外支店による海外現地法人への融資等も実施。トレーニーの相互派遣も行う。
信用金庫業界では、年金受給者、職員向けの宿泊旅行などで、相互協力が活発だ。東京東信用金庫は年金受給者向けの旅行で、信金中金との連携のもと、訪問先の地域の信金の取引先の商品をまとめたカタログを作成。旅行当日、パスのなかで配布して注文を受け付ける取組みを開始した。また、千葉信金、東京ベイ信金など五つの信用金庫が連携して、全国の信金向けに千葉県の観光コース案内を送付。東日本大震災以降、売上げが落ち込んでいる県内の観光業者を支援するため、関心を寄せた信金の担当者を視察旅行に招待する予定という。

〔図表〕 共同MCIFセンターのイメージ



データベースに
11年12月には山口銀行と中国銀行が国際業務での提携を発表した。山口銀行は青島支店、大連支店、香港駐在員事務所、釜山支店をおいている。一方、中

国銀行は香港支店と、上海・シンガポール・ニューヨークに駐在員事務所がある。中国銀行は「より広範な地域での現地情報提供をはじめ支援が可能になる」と提携の意義を語る。セミナー・商談会等の共同開催や、スタンドバイクレジットを用いて両行海外支店による海外現地法人への融資等も実施。トレーニーの相互派遣も行う。
信用金庫業界では、年金受給者、職員向けの宿泊旅行などで、相互協力が活発だ。東京東信用金庫は年金受給者向けの旅行で、信金中金との連携のもと、訪問先の地域の信金の取引先の商品をまとめたカタログを作成。旅行当日、パスのなかで配布して注文を受け付ける取組みを開始した。また、千葉信金、東京ベイ信金など五つの信用金庫が連携して、全国の信金向けに千葉県の観光コース案内を送付。東日本大震災以降、売上げが落ち込んでいる県内の観光業者を支援するため、関心を寄せた信金の担当者を視察旅行に招待する予定という。

国銀行は香港支店と、上海・シンガポール・ニューヨークに駐在員事務所がある。中国銀行は「より広範な地域での現地情報提供をはじめ支援が可能になる」と提携の意義を語る。セミナー・商談会等の共同開催や、スタンドバイクレジットを用いて両行海外支店による海外現地法人への融資等も実施。トレーニーの相互派遣も行う。
信用金庫業界では、年金受給者、職員向けの宿泊旅行などで、相互協力が活発だ。東京東信用金庫は年金受給者向けの旅行で、信金中金との連携のもと、訪問先の地域の信金の取引先の商品をまとめたカタログを作成。旅行当日、パスのなかで配布して注文を受け付ける取組みを開始した。また、千葉信金、東京ベイ信金など五つの信用金庫が連携して、全国の信金向けに千葉県の観光コース案内を送付。東日本大震災以降、売上げが落ち込んでいる県内の観光業者を支援するため、関心を寄せた信金の担当者を視察旅行に招待する予定という。