

4
2024
April

総特集

生産性向上 地域銀行の挑戦

今月の表紙画



「海辺の風景」大庭 英治

青い海に囲まれた入江を描いたものです。樹々の緑色との対比がきれいだったので、その時の印象を描いてみました。岩肌が白く見えていたので、画面の「青」と「緑」のせめぎあいに柔らかな「灰色」を岩として塗りこんで描き上げました。

Part I 10 Interview 世界の戦略コンサルに映る地銀の未来 編集部

- 12 **ポストコンサルティンググループ** 久保 直人 マネージング・ディレクター&パートナー
地元から離れず、企業・産業誘致を脱炭素支援や新事業創出へリスクテイクを期待
- 16 **A.T.カーニー** 河野 修平 シニアパートナー
事業領域を作り変え、強い産業育てよ 営業を“型”化し、行員スキル底上げを

Part II 20 リレーション構築力

- 22 **差別化** 求められるビジネス戦略の再考 (株)日本総合研究所 大嶋 秀雄
- 26 **営業の在り方** 日本型リレーション営業の課題 愛知学院大学 近藤 万峰
- 30 **マーケットイン** 企業価値経営の中で求められる“マーケットイン”の営業体制強化 大和総研 内野 逸勢
- 34 **デジタル** デジタル化が変える金融機関の顧客接点 野村総合研究所 伊部 和晃 / 西岡 広裕
- 38 **人事** リレーション構築力のための実践的人事施策 三宅経営コンサルティング事務所 三宅 光頼

Part III 80 対面営業 最前線 編集部

- 82 **山形銀行** 新営業体制で人材育成
- 84 **しずおかFG** S-CRMがグループ会社つなぐ
- 86 **東京スター銀行** 台湾マネーの受け皿に
- 88 **南日本銀行** 販路拡大支援のWIN-WINネット業務

巻頭

編集部

- 3 **顔** 五常・アンド・カンパニー 慎 泰俊 代表執行役 (66 特別インタビュー)
- 6 **サステナブルチャレンジ** 文具などマッチング 池田泉州ホールディングス

潮流

- 54 **SENSEreading 2024** “哲学的思考”でお金と向き合う センスクリエイト総合研究所 藤原 裕之
- New! 56 **AssetClass「アート」** 今や「アート」が投資に欠かせない 野村資本市場研究所 竹下 智
- New! 58 **STOP 不正口座売買** 転売防ぎ、資金洗浄へ加担するな カウリス 島津 敦好
- New! 60 **世界の銀行から学ぶ(オランダ編)** 誰一人取り残さないデジタル化 安留 義孝
- New! 62 **Open API 金融の未来像** 熱中症お見舞い金保険 オンライン完結で新たな保障の世界を拓く 編集部

第一線

- 74 **地域産業を興す** 東京都・山梨県 奥多摩三村で産官学が連携して地域課題を解決 編集部 解説:中央大学 渡辺 岳夫
- 78 **支店経営アラカルト** 昭和育ちは、“コロナ世代”をこう考える

ヒストリー

- 7 **あの日あの時** 島の生業、次世代へ 笠岡信用組合 理事長 原田 周二
- 44 **ニッポンの探訪金融史** 北里 柴三郎 青山学院大学 落合 功

オピニオン

- 90 **今日の問題「財務制限条項」** 情報開示とその影響 一橋大学 河内山 拓磨

LESSON

- New! 100 **銀行 人事戦略の核心** 銀行人事の現状と課題 大和総研 小林 一樹
- New! 102 **年金の真実** 公的年金保険の基本原則 大妻女子大学短期大学部 玉木 伸介
- New! 104 **国債のキホン** 日本国債とマイナス金利解除 駒澤大学 代田 純

TOPIC

- 68 **高知信用金庫 100周年で「地域貢献企業」に成長** 編集部
- 72 **融資先の廃業に金融機関はどう向き合うか** 日下企業経営相談所 日下 智晴
- 92 **金融庁が問う、顧客ターゲット** 地域共創ネットワーク 坂本 忠弘
- 96 **2023米国信用不安危機、発生から1年** 松本大学 飯塚 徹

ランキング

編集部

- 106 **全国銀行の決算比較 (2023年9月期)**



地域とともに

- 46 **第271回** 東京東信用金庫 中田 清史 理事長に聞く “つなぐ力”を発揮し 地域貢献

- 45 **ブック・レビュー**
- 120 **申し込みのご案内**
- 121 **バックナンバー**
- 122 **クリエート/次号予告**

本誌掲載記事の複写・転載・磁気媒体・光ディスクへの入力、論文・データ等の抄録・要約を弊社の許諾なく行うことを禁じます。

世界の 戦略コンサルに映る 地銀の未来

編集部

久保 直人

ボストン コンサルティング グループ
マネージング・ディレクター&パートナー

地元から離れず、
企業・産業誘致を
脱炭素支援や
新事業創出へ
リスクテイクを期待

河野 修平

A.T.カーニー
シニアパートナー

事業領域を作り変え、
強い産業育てよ
営業を“型”化し、
行員スキル底上げを

世界で活躍するコンサルティングファームの目に、日本の地域銀行の“未来”はどのように映るのか。

地域における強固なリレーションを維持しつつ、生産性を向上していくためには、新たなビジョンが不可欠となる。

総特集Part I では、外資系コンサルのお二人に、地域銀行の将来像とこれから必要となる戦略を聞いた。

Part II

リレーション構築力

人口減少による市場縮小やネットバンクとの競争激化などを背景に、地域銀行はビジネスモデルの再構築を迫られている。

効率性を追求しつつ、地域金融としての強み、リレーション構築力をどう強化していくかが、他業態との差別化、顧客から選ばれる鍵となるはずだ。

総特集Part IIでは、デジタル分野の強化を踏まえつつ、人事戦略まで見渡した、これからの地域金融のリレーション構築力のポイントに迫っていきたい。

差別化



求められるビジネス戦略の再考
対面サービスによる差別化が課題

(株)日本総合研究所 調査部 金融リサーチセンター 主任研究員
大嶋 秀雄

営業の在り方

日本型リレーション営業の課題
経営支援と資金供給の組み合わせが鍵

愛知学院大学 経済学部 教授 近藤 万峰



マーケティング

企業価値経営の中で求められる
“マーケティング”の営業体制強化

大和総研 金融調査部 主席研究員 内野 逸勢



デジタル

デジタル化が変える金融機関の顧客接点
情報の非対称性解消と融資ビジネス進化への期待

野村総合研究所 金融コンサルティング部
銀行・金融DXグループ
グループマネージャー 伊部 和晃
シニアコンサルタント 西岡 広裕



人事

リレーション構築力のための実践的人事施策
役割の再定義が重要に

三宅経営コンサルティング事務所 所長 三宅 光頼



PartⅢ

対面営業 最前線

地域銀行の強み
それが対面営業にあることは
間違いない

効率性、生産性を見据え
この強みを進化させるためには
何が必要なのか

総特集PartⅢでは
全国の地域銀行の
最前線の取り組みから
そのヒントを探してみたい

コンサルカ

新営業体制で人材育成
技術評価使い製造業を支援

山形銀行



営業支援システム

S-CRMがグループ会社つなぐ
迅速・強固な連携体制を構築へ

しずおかフィナンシャルグループ



企業の潜在的な要望を顕在化させ、脱炭素ビジネスを展開する浅沼裕史部長（静銀リース首都圏営業部 / 2月13日）

外国籍向け営業

台湾マネーの受け皿に
高まる不動産投資需要逃さず

東京スター銀行



本支店連携

販路拡大支援のWIN-WINネット業務
契約先企業の売上が約100億円増加

南日本銀行

