

DBJ 金融アカデミー「地銀特別セミナー」開催―「気づき」と「出会い」

五十里 寛

既報の通り、設備投資研究所では、研修・教育活動の一環として「DBJ 金融アカデミー」を企画・運営している（<http://www.dbj.jp/ricf/academy/> 参照）。今年で 7 年目を迎えた同アカデミーは行内の若手・中堅クラスの他、協働関係にある地域金融機関等の方々にも開放しており、お互いの人材交流の場ともなっているが、この特別講座として 2012 年度から短期集中コース（2 泊 3 日）の「地銀特別セミナー」を開催している。毎回試行錯誤の連続ではあるが、3 回目を迎えて主催者、参加者双方の意識も摺りあってきた感がある。本稿では 11 月 12～14 日の日程で実施した地銀特別セミナーの概要を紹介しつつ、その趣旨や意義を考えてみたい。

■第 3 回地銀特別セミナー

今年度は、全国各地から地方銀行 31 行の中堅クラスの方に参加いただいた。初日の冒頭は、立命館大学の垣田尚司先生による「今後の地方銀行のあり方」をテーマとした講義で、本格的な少子・高齢化社会の到来が予想される中、金融機関がそうした環境変化をどうとらえ、どのように対応していくべきかを考える目線についてご示唆を頂いた。続いて 2 日目の午前中にかけて、当行職員より、当行と連携した取り組みの中から、地方銀行の方の興味・関心が高い、医療・介護、メザニンファイナンス・事業再生や PFI/PPP 等における実務上のポイントや具体的なプロジェクト例の紹介が行われた。その後のグループ・ディスカッションでは、マクロ的な視点から、今後の社会環境や年代別セグメントの特性を踏まえた上で、グループ毎に金融新商品・サービスを考案し、プレゼンを行った。3 日目はオプションとして近隣のプロジェクトを視察し、全プログラムを終了した。

■セミナーを終えて

セミナー後の参加者アンケートの声が多かったのが、本セミナーにおける「自ら考える」機会が新鮮で新たな「気づき」を得られた、意識の高い同業界の人達との触れ合いで良い刺激を受けた、ということ。してみれば、銀行業界は顧客志向で新たな商品を開発する局面や、同業他社との情報交換の機会が他の業種に比し少なかったのではなかろうか。金融商品の差別化が図られてきたのは 90 年代以降であるし、金融業は製造業のような仕入・販売の重層構造・サプライチェーンがあるわけではないので、そういった取引に付随する情報交換も相対的に少なかっただろう。しかしながら、足下、市場が縮小する中で各行とも商品・サービスの差別化による競争力強化に活路を見出そうとするのは自明の理であり、そうした動きの結果生じる各分野での優劣は、それを補完する為の連携を促すことになる。本セミナーでの「気づき」が、それを生かせるような「人と人との出会い」との相乗効果によって、より大きな意味を持つようになることを期待したい。

2014 年 12 月 15 日