

信用金庫の対面営業の可能性

経済学部金融学科 4年 中嶋ゼミ

本田桃菜

要旨

本論文は信用金庫の今後の戦略として対面営業を続けるべきかを分析するものである。まず地域金融機関の課題として、基礎的な収益力の低下、地域の人口減少、業務が銀行の三大業務にとどまっている点、地域が限定されているため地域の諸問題に向き合わなければならない点が挙げられる。また信用金庫と地域銀行の違いとして、組織形態による取引先、営業地域が挙げられる。これらを踏まえて、信用金庫は営業地域が限られているため同地域の顧客の獲得のため対面営業による差別化を行う必要があると考える。そのため、信用金庫の適切な戦略を信用金庫は対面営業を続けるべきと仮定した。分析では、対面営業によって預金積金や貸出金を回収することが信用金庫の経営にプラスの影響を与えるかについて定式化し回帰分析を行った。また、対面営業の効果は一様に発揮されるものではなく高齢であればあるほど地方であればあるほど発揮されるものとした。分析の結果、預金積金に関して対面営業の効果は発揮されるが貸出金の回収や高齢者に対しての効果は説明できなかった。しかし、今回は生産関係を考えているため分析結果がマイナスになる事は非合理的と考え、合理的な結果にするための方法は2点考えられる。金融政策の正常化と高齢者への対面営業の積極化である。これらがなされたとき対面営業の効果は発揮されると想定できる。