



地域経済の共創パートナーへ

デジタルとリレーションシップで再定義する地方銀行のサバイバル戦略



伝統的モデルの崩壊と、新たな成長への3つの至上命題

【現状認識】

マイナス金利解除は一時的な追い風に過ぎず、人口減少による構造的な市場縮小は不可逆的である。

金融仲介者
(Financial Intermediary)

地域価値共創パートナー
(Regional Value Co-creation Partner)



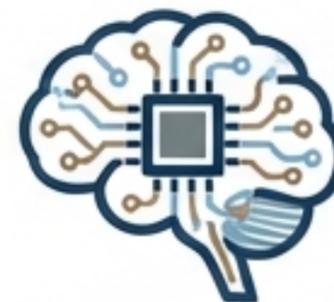
1. リレーションシップの再定義

デジタル技術を活用し、信頼という無形資産を拡張する。



2. 非金利収益の事業化

貸出金利依存から脱却し、コンサルティング等の手数料ビジネスへシフト（目標比率30%）。

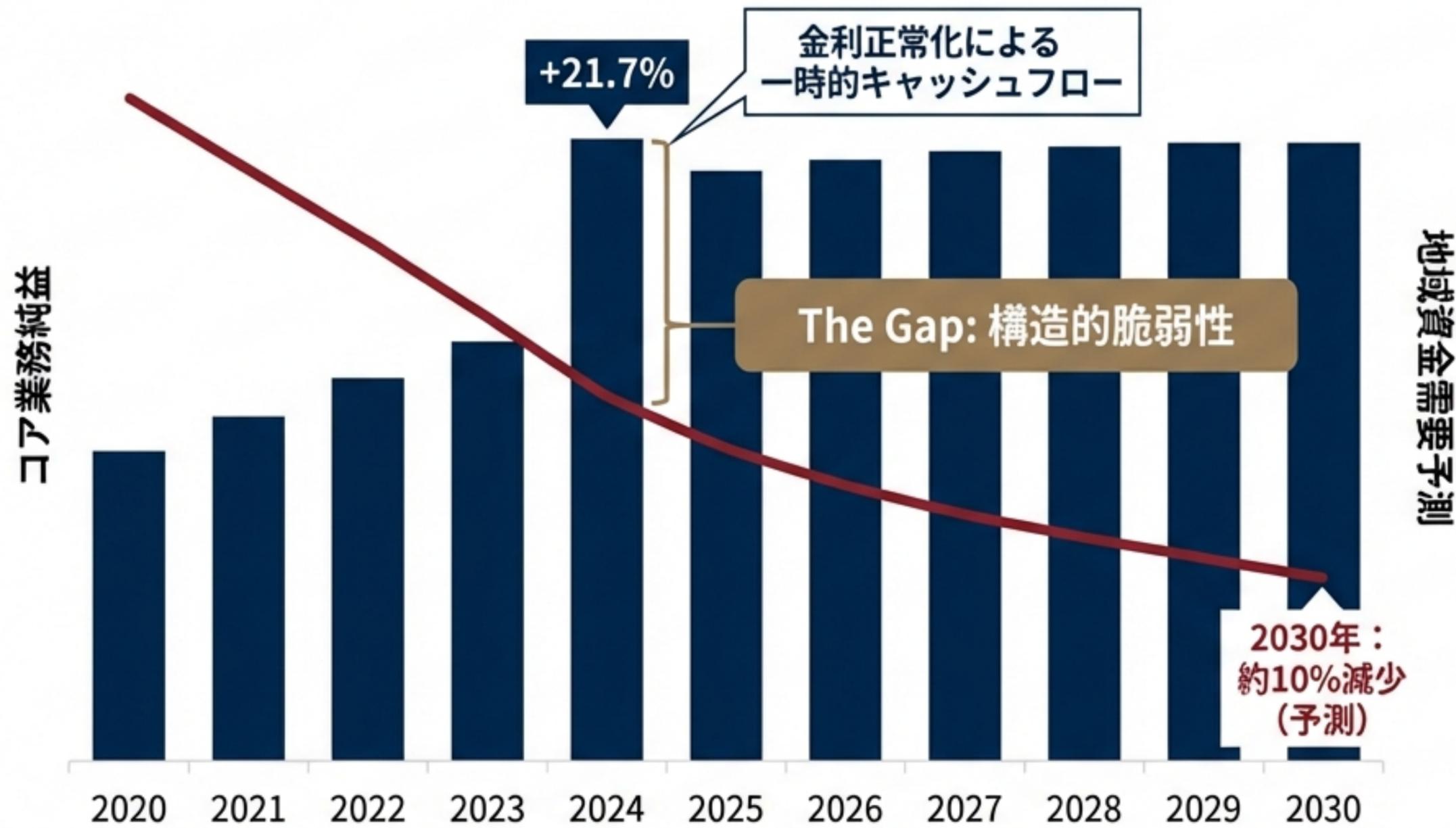


3. AIの全面的活用

生成AIによるバックオフィス自動化と「個」に最適化されたマーケティングの実現。

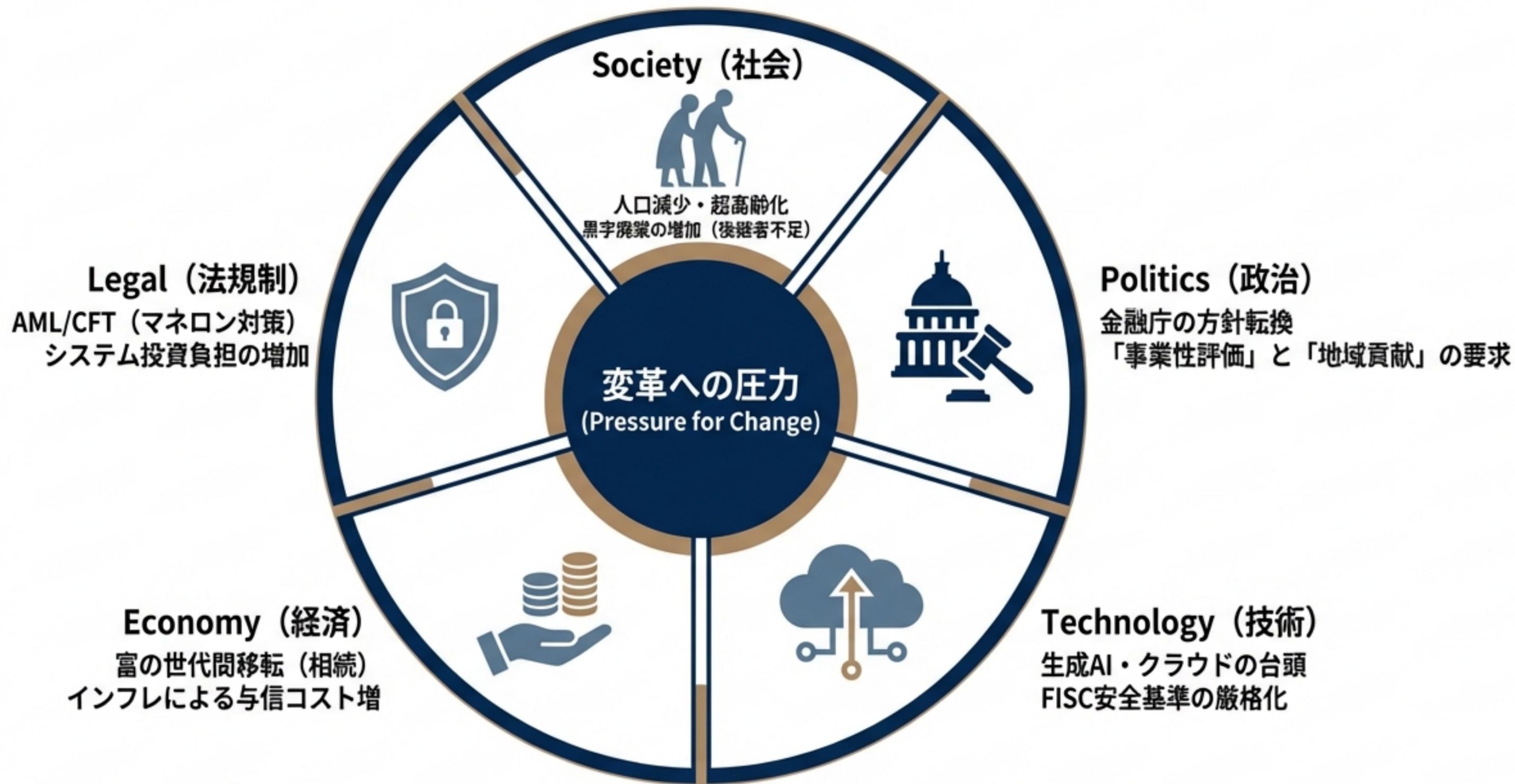
推奨アクション：ソリューション本部設立、店舗のPhygital化、データ基盤整備

「金利ある世界」は復活の狼煙ではない：短期的な安堵と長期的な衰退



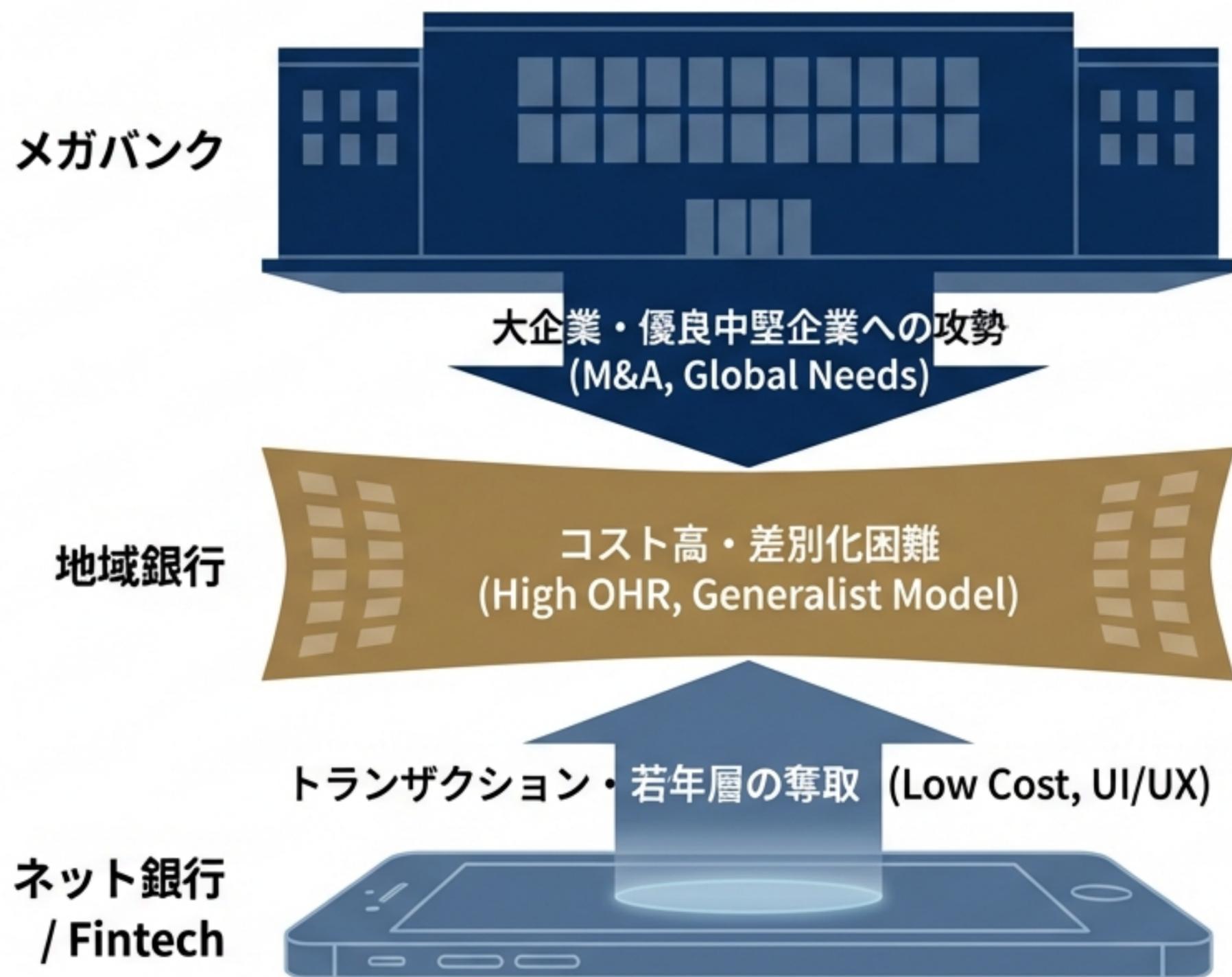
- 利益増加は外部要因（金利）によるものであり、本業の競争力回復ではない。
- 人口減少により貸出市場は不可逆的に縮小する。
- 現在のキャッシュフローは「古き良き日々の再来」として享受するものではなく、変革への投資原資である。

複合的な外部圧力が強い「金融仲介」からの脱却



これらの外部要因は、銀行が経済的利益だけでなく、事業承継やDXといった社会的課題を解決することを生存条件としている。

異業種による「チェリーピッキング」と非対称な競争



競争の非対称性 (Asymmetric Competition):

- 競合は「百貨店」ではなく「専門店」として、高収益・低コストな領域のみを狙い撃ち（チェリーピッキング）している。
- 地域銀行には、高コストな現金管理や公金業務のみが残されるリスクがある。

顧客ニーズの二極化：トランザクションとコンサルテーションの分離



「なんでも屋」の支店は、どちらのニーズも満たせない。
チャンネルと役割の完全な分離が必要である。

内部資源の再評価：埋もれた資産と組織的負債

経営資源	評価	戦略的意味合い
信頼関係 (Trust)	希少・模倣困難 (Asset)	最大の武器。事業承継や相続 ビジネスの基盤。
地域データ (Local Data)	希少・活用不全 (Asset)	宝の持ち腐れ。サイロ化を解 消しAIで収益化すべき。
店舗網 (Branch Network)	高コスト (Liability)	「取引の場」としては負債。 「相談の場」へ転換が必要。
組織・文化 (Organization)	硬直的 (Liability)	ゼネラリスト文化とレガシーシ ステムが変革のボトルネック。

戦略の要諦：デジタルの力で「信頼」と「データ」を解放し、
組織的負債（コスト構造）を圧縮する。

戦略的ピボット：「金利」から「課題解決」へ Transformation

FROM: 金利収入モデル (Old World)

- 収益源：貸出金利息
(Lending Interest)
- 拠点：事務処理の場所
(Transaction Point)
- 判断：経験と勘 (Intuition)
- 関係：貸し手と借り手
(Lender)



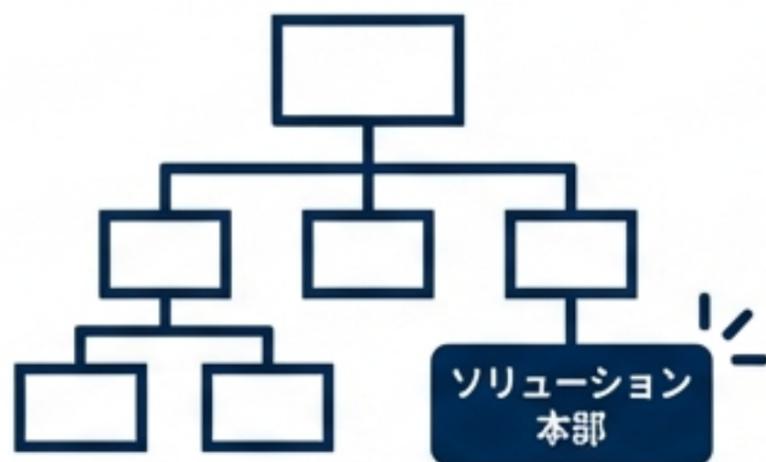
TO: 地域価値共創パートナー (New World)

- 収益源：課題解決手数料
(Fees: M&A, DX)
- 拠点：共創・相談ハブ
(Co-creation Hub)
- 判断：データ駆動
(Data-Driven / AI)
- 関係：伴走支援者
(Business Partner)

「地域価値共創パートナー」とは、単に資金を貸す存在ではなく、事業承継やDX支援を通じて地域経済の新陳代謝（メタボリズム）を促すオーケストレーターである。

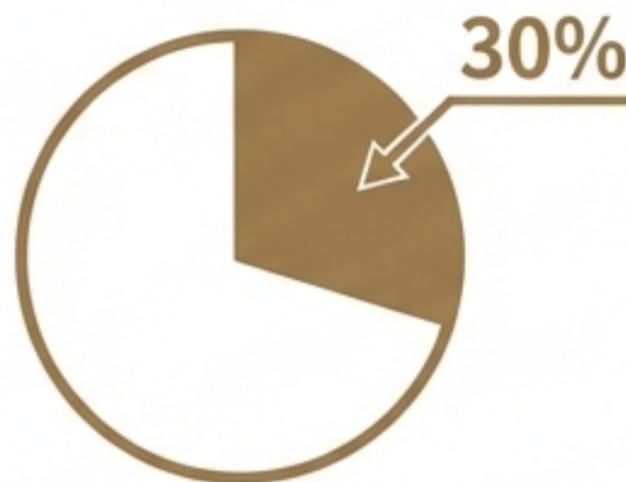
第1の柱：非金利収益の事業化と「ソリューション本部」の創設

組織変革



融資部門から独立した「ソリューション本部」を設立し、専門性を確保する。

数値目標



役務取引等利益比率を5年以内に**30%**へ引き上げる。

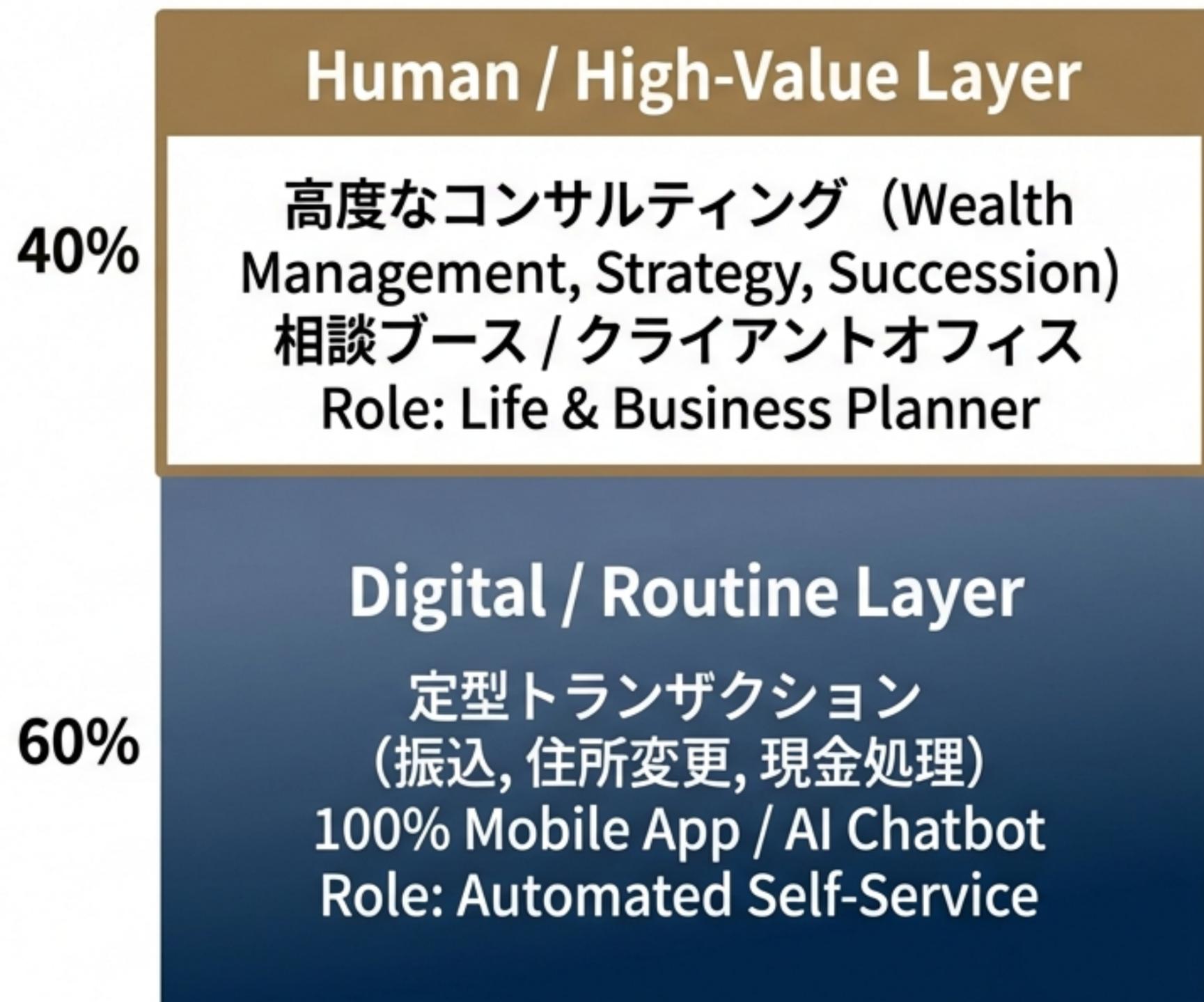
主力商品



- **事業承継 (M&A)** : 高齢化する経営者への承継・マッチング支援
- **DXコンサルティング** : 地域企業のデジタル化導入支援 (kintone, freee等)
- **GX (脱炭素)** : グリーンファイナンスと算定支援

企業の生存 (承継・DX) を支援することは、運転資金を貸すことよりも高付加価値であり、持続可能な収益源となる。

第2の柱：Phygital戦略による店舗の「相談・共創拠点」化



• Action List

1. 窓口での伝票処理 (Slip Processing) の廃止
2. 店舗内店舗 (Branch-in-Branch) による固定費削減
3. 行員の「テラー」から「プランナー」への再教育

第3の柱：AI・データによる「生産性革命」と「予兆管理」



守りのAI：効率化

↓ OHR（経費率）
↓ マイナス5ポイント（3年以内）

- **RPA + AI-OCR**：
紙帳票・バックオフィスの完全自動化
- データサイロの解消
(SFAと勘定系の統合)

AIは単なるツールではなく、
生産性の乗数であり、
未来を映す水晶玉である。

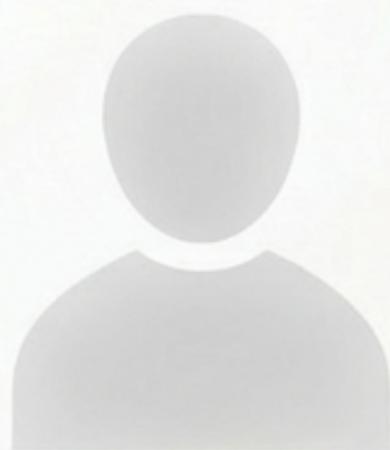


攻めのAI：価値創造

- **ハイパー・パーソナライゼーション**：
生成AIによる「Segment of One」提案
(ライフイベントに合わせた個別提案)
- **予兆管理 (Predictive Mgmt)**：
口座データを分析し、資金ショートや
倒産リスク、事業機会を予測

人材ポートフォリオの転換：ゼネラリストから「専門家集団」へ

従来の銀行員
(Generalist)



Reskilling & Hiring

プロフェッショナル
(Specialist)



DX
Expert



M&A/Succession
Advisor



Data
Scientist

事務ミスのない管理能力
ローテーション人事

価値創造と提案能力
専門領域でのキャリア形成

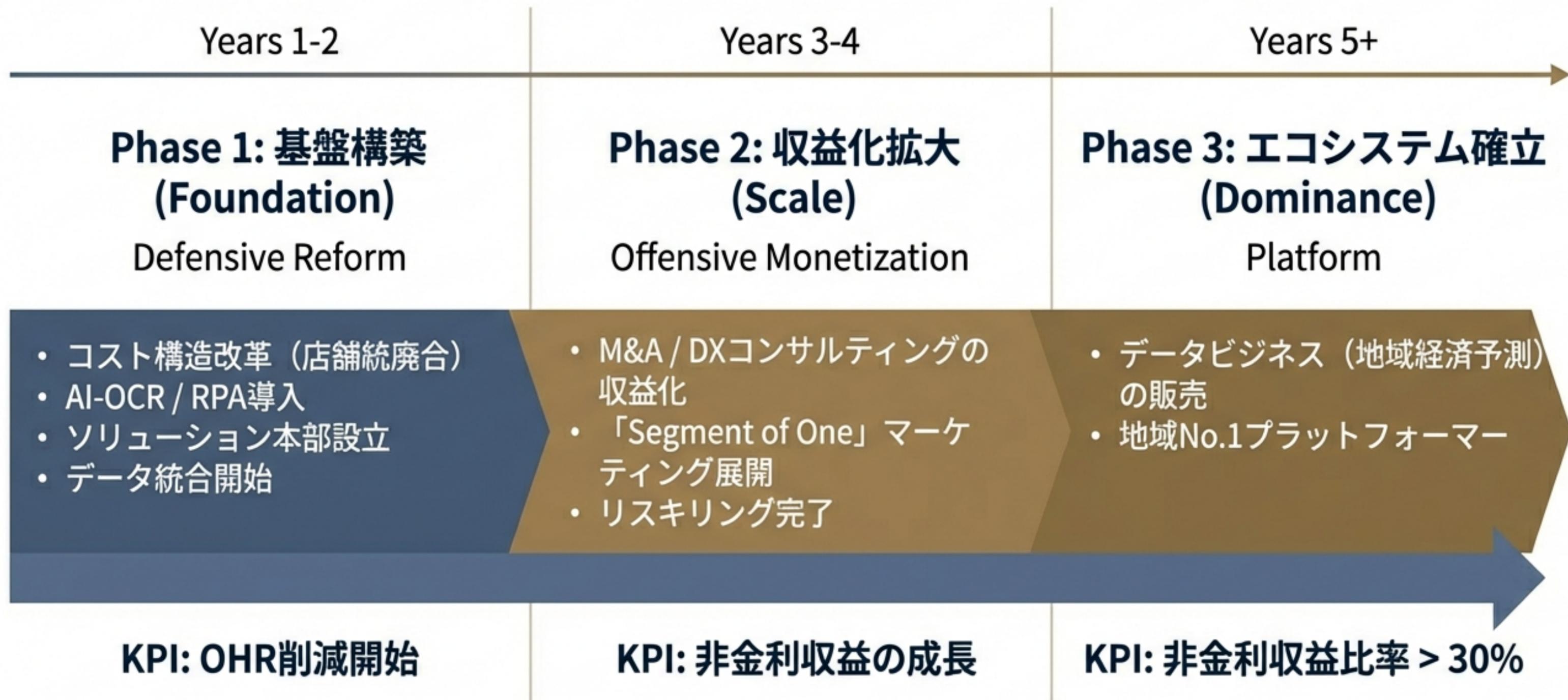
- 中途採用強化（IT企業並みの賃金体系への改革）
- 行内リスキリング（事務職からコンサルタントへの転換）

エコシステムの構築：地域課題解決の「オーケストレーター」へ



自前主義からの脱却。銀行はソフトウェアを作る必要はない。
最適なソリューションをキュレーションし、顧客につなぐ「ハブ」となる。

実行ロードマップ：5カ年変革プラン



縮小する未来か、自ら創り出す成長か

金利正常化がもたらす猶予期間は短い。

人口動態（マクロ）は変えられないが、我々の提供価値（ミクロ）は変えられる。

縮小市場の「貸し手」に留まるか、それとも地域の再生を牽引する「エンジン」となるか。
今、その決断が求められている。