

# 取引先と共に発展する地域金融機関のビジネスモデルの探求

## —『中小企業向け行員派遣ビジネス』の可能性—

氏 名 村田 大輔

指導教員 高橋 秀直

要旨：地域金融機関は、企業の資金供給を担う重要な役割を担っている。しかし、コロナ禍前から長引くマイナス金利等の低金利環境、人口減少、地場産業の衰退による取引先の減少など、地域金融機関の業績は悪化傾向にある。地域金融機関は、地域における金融仲介機能の発揮・向上を図りつつ、自身の持続可能な経営を実現できるビジネスモデルの構築が求められているが、新たな事業基盤となり得るビジネスモデルを構築できた地域金融機関は少ない。本研究では、山口県の西京銀行を題材として、取引先と共に長期的な成長や発展の実現を目指すビジネスモデルの構築を行う。ビジネスモデル構築の前に、山口県の市場環境、競合他社である山口銀行の現状や取組、自行の西京銀行の現状と「プロフェッショナル人材」の取組を紹介する。そして、西京銀行が取引先と密接な関係を築き、長期的な成長や発展に繋げるビジネスモデル構築の事例研究として、地域と金融機関と大学の「産学金」が、地域企業の課題解決や企業支援を行う「山形地域産学金連携プラットフォーム（Y-plat）」を取り上げ、ビジネスモデル構築に必要な要素を掲示する。それを基に、銀行員が取引先へ出向。取引先と共に企業課題の解決やソリューションプランの策定を行う『中小企業向け行員派遣ビジネス』を提案する。