

銀行の逸脱

顧客が求めるのは安心



低金利の病理が地方銀行の優等生と見なされていたスルガ銀行をむしばんでいたことが明るみにでた。長く続く低金利政策の下で、金融機関は資金の運用難に陥っていた。企業の投資活動は低調で、得意先企業は資金の余裕があれば既存融資の返済

に回し、企業は融資先ではなく、重要な預金者と変わった。預金金利が限りなくゼロに近くなつたとしても、これだけ安上がりで手に入れた資金を運用する先が見つけれない。そのために、個人の顧客には年金型の資産運用を推奨して手数料を稼ぐといった方策を講じるなど、金融機関が自らリスクをとることに消極的になっている。

スルガ銀行は、個人向けの融資で貸し出しを積み増して注目を浴びていた。その方法がシェアハウスや賃貸型の集合住宅の建築資金を融資し、それらの運営会社による家賃保証などで顧客のリスクを低減する投資用不動産融資であった。

入居者が順調に集まり、賃

借料などが確実に集められれば、一つのビジネスモデルとしては十分に成り立つ。しかし、2018年4月にはシェアハウス「かぼちゃの馬車」を運営するスマートデイズが東京地裁へ民事再生法の適用を申請し、5月には同じくゴールデンゲインが東京地裁から破産開始の決定を受けるに至った。これが現実だった。

預貯金からの金利収入が見込めず、将来の雇用や老後の生活に不安をおおられている預金者の中に、有利な運用を求める動機があり、リスクを伴う運用に誘われている。それは現在の金融状況が生み出した病理の一面だろう。あまりに低すぎる金利がリスクを見失わせる。金利がもっと高ければ、立ち止まった人もいたのではないか。

投資家の心理を見透かすように、銀行は顧客のデータを改ざんし、通常の審査では融資の承認を得られないようなケースにまで融資を拡張し続けた。そう

したずさんな融資を実行した結果、18年5月にスルガ銀行は3月発表の決算を修正して200億円を越える貸倒引当金を積み増すことになった。

勧誘した銀行員たちは、ノルマに追われ、このスキームがもつリスクを十分に認識していなかったのだろう。魅力的な投資話には落とし穴があることは、07年からの世界的な金融危機を引き起こしたサブプライムローンの歴史が示している。

顧客が求めているのは安心であり、その顧客のニーズを金融機関はどれほど理解して融資のスキームを考案しているだろうか。増益を実現することにきゅうきゅうとして、運用難の中で高リスクの融資拡大にはしる背景には株主の圧力がある。見かけ倒しでリスクを軽視した営業方針の責任を株主はどうとるか。株主本位の経営の社会的責任が問われる。

(東京大名誉教授 武田 晴人)

スマートデイズが「かぼちゃの馬車」の名称で手掛けるシェアハウス=1月29日、東京都豊島区