

縮小する日本 地域振興への再挑戦

長引く景気低迷に加え、少子高齢化と人口減少、工場の海外移転等を背景に地域経済の衰退が深刻になっている。マクロ的構造変化に対し金融機関ができることは限られている。しかし、自らの営業基盤の存続のために、個々の企業再生を超え、地域振興に参画する試みが始まっている。

黒子かリーダーか問われる地元銀行の役割 個別ビジネスマッチングから面的再生のコーディネートへ

十八銀行は、地域産品を見直すことによって長崎県内の消費拡大、県外からの「外貨獲得」を狙う。一方、商店街のタウンマネジメントの成功例として有名な香川県高松市の丸亀町商店街は「廃業支援」によってテナントの新陳代謝を進めた。各地の地域振興への取組みをレポートする。

マクロ、かまぼこを 売る銀行

昨年5月、「Made In Tsushima」のラベルをつけたマクロの写真を大きくあしらったイメージ広告が長崎新聞に掲載された。「対馬のクロマクロを観光客と県民の皆さまへ」というキャッチが踊る広告のスポンサーは、水産業者でも旅行会社で

もない十八銀行。本来業務をはなれ、地元が産学官連携で取り組む「長崎県離島産品航空輸送高度化事業」に参画する同行の地域活性化にかけの思いを伝える広告だった。

同事業において十八銀行が担ったのが、対馬の養殖クロマクロを長崎に空輸、県内で消費されるまでを追跡調査するプロジェクト全体のコーディネート

役。実証実験を行う長崎大学のほか、航空会社、貨物ターミナル、ホテル・飲食店などの調整機能も引き受けた。クロマクロだけではない。同行は、長崎名産の「かまぼこ」をブランド化する事業に力を入れる。長崎県の水産練り製品の消費量が全国トップクラスにもかかわらず、

県全体の出荷額は95億円にとどまり、全国16位に位置するとい

うギャップが事業の出発点。背景には、県外での長崎県産の練り製品に対する認知度が低いことがある生産者に中小・零細企業が多く、商圏が狭いという事情もある。裏返せば、認知度を高められれば出荷額も飛躍的に伸びるはず。商工会議所青年部

を中心に「長崎かんぼこ王国」と銘打ったブランド化組織をつくり、かまぼこを使った商品開

ユーロ円LIBOR6カ月金利先物の上場

投資家の多様化するニーズを商品性に反映

東京金融取引所
常務取締役

伊藤

渡

東京金融取引所は1月30日、ユーロ円LIBOR6カ月金利先物を上場した。取引残高が増加している円金利スワップマーケットでのヘッジツールとしての役割や、相対取引にはない取引所取引ならではのリスク管理の容易さ、従来から上場しているユーロ円LIBOR3カ月金利先物などとの裁定取引の機会増大など、投資家の多様なニーズに応えることが可能となる。また、市場参加者の声を反映させ、呼値の単位を細かく設定したほか、流動性を維持するために値付取引参加者の制度を採用した。なお、本稿で意見にわたる部分は筆者の個人的見解である。

円金利スワップの 精緻なヘッジツール

日本銀行が1999年2月にゼロ金利政策を導入して以降、わが国では超低金利環境が10年以上にわたり続いており、円の短期金利についてはヘッジニーズがなくなりつつある。しか

し、このような金利環境下においても円金利スワップの取引残高が増加していることに鑑み、本取引所は今年1月30日に英国銀行協会が公表するユーロ円LIBORの6カ月物金利を原資産とするユーロ円LIBOR6カ月金利先物を上場した。本取引所では、すでに全国銀行協会

が公表するユーロ円LIBORの3カ月物金利を原資産とするユーロ円3カ月金利先物（以下、ユーロ円LIBOR6カ月金利先物と区別するために、ユーロ円LIBOR3カ月金利先物という）を上場しているが、次のような多様化する投資家ニーズに応えるためには新商品が

必要だと判断した。

①円金利スワップ市場のヘッジ ツール

円金利スワップマーケットでは、変動金利のマーケットコンベンション（市場慣行）はユーロ円LIBOR6カ月金利である。ユーロ円LIBOR6カ月金利を原資産とする金利先物を



地方銀行で増える 新人弁護士への行員採用

弁護士資格保有者を採用する地域金融機関が増えている。法曹人口の拡大による就職難という弁護士側の事情と、コンプライアンス態勢の強化を図りたい銀行側の方針が一致した結果だ。弁護士登録にあたっては多額の弁護士会費用が必要で、国選弁護士等の公益活動を行うことも求められる。処遇をどうするかだけではなく、利益相反や秘密保持の観点から一定のルールづくりが求められそうだ。

行内事情に精通した 法律実務家を望む

北陸銀行は1月4日、地元の法科大学院出身者ら3名の新人弁護士を採用した。全員20代で、コンプライアンスや債権管理の担当部に配属。来年以降も年数人ずつ定期採用していく意向だ。中国銀行でも同日、30歳と36歳の男性2人を採用、コンプライアンス部に配属した。両名とも地元出身で、1名は金融実務経験なし、もう1名は都市銀行出身者だ。

地方銀行における弁護士資格保有者の採用は近年急速に進ん

であり、十六銀行では09年から同行出身の30代の弁護士を再雇用し、コンプライアンス統括部に配属。鹿児島銀行、山陰合同銀行でも10年に各1名の20代弁護士を採用した。「新しい商品をつくる際には法律対応が必要。行内弁護士ならば、企業風土を理解したうえで対応を考えられる」（鹿児島銀行）、「顧問弁護士に法律相談や訴訟対応を依頼する前段階で、事業の整理等を担当してもらいたい」（中国銀行）と期待の声は大きい。

社内弁護士の数は11年上半期で588名と3年間で2倍以上に増加している（日本組織内弁護士協会調べ）。弁護士というと独立心旺盛で一匹狼といった人物像が思い浮かぶが、「価値観が多様化し、企業で働きたいという人が増えている」と大手銀行の法務担当者は語る。実際、この銀行が昨年、司法修習終了者向けの就職説明会にブースを出展したところ、60〜70名の応募があったという。

〔図表〕 社内弁護士が多い金融機関

1位	みずほ証券	11人
2位	SMB C日興証券	10人
3位	三井住友銀行	9人
4位	第一生命保険	8人
	野村証券	8人
6位	パークレイズ・キャピタル証券	7人
	ゴールドマン・サックス証券	7人
8位	モルガン・スタンレー証券	6人
9位	アフラック	5人
	UBS証券	5人

（出所）日本組織内弁護士協会「企業内弁護士の人数と所属企業に関する調査（11年上半期）」から作成。

い地方部では月10万円近い会費が必要などもある。多くの銀行では弁護士会費用を銀行が負担しており、「それだけでもありがたい」（同）という。

司法修習直後の 若手弁護士を採用

弁護士を先行して採用してきた外資系金融機関では、長く経験を積んだスペシャリスト弁護士の採用が主流だが、地方銀行で目立つのは司法修習を終えたばかりの若手の採用だ。山陰合同銀行では特別職として職責に応じた処遇を行っているという