

地域金融の Key Person キーパーソン

業界注目の行職員や
有識者の取組みを追う!

第1回

ここに
注目!

地域商社を起ち上げ地域企業の販路拡大や
銀行系地域商社のネットワークづくりに奔走

株式会社RCG

天間幸生

代表取締役

● てんま・ゆきお

1995年みちのく銀行入行。2008年北海道銀行に移り、ウラジオストク駐在員事務所長などを経て、15年北海道総合商社社長に就任。20年3月に同社を退任し、20年4月株式会社RCG創業、現職に就く



バンカーストイイスで 地域の逸品を全国へ

最初に、天間社長はなぜ地域商社に注目され、ご自身でも地域商社を起ち上げたのか教えてください。

「ま金融業界で注目を集めているのが「地域商社」だ。地域商社とは、地域企業の商品・サービスといった地域資源をブランド化し、域外や海外に売り込む組織のこと。2019年以降、銀行による事業会社への出資規制が緩和されたことで地方銀行が設立するケースが相次ぐ。この地域商社にいち早く注目し、自らも地域商社を興したのが天間幸生氏だ。株式会社RCGの代表取締役として地域企業の販路拡大支援などを担う天間社長にお話を伺った(以下、敬称略)。

天間 私のみちのく銀行および北海道銀行で、主に国際業務を担当、地域企業の海外展開を支援していました。ただ銀行法などの規制を受ける銀行では、どうしても支援内容に限界があります。例えば銀行は金融商品以外を取り扱うことができません、事業者から商品を購入して海外に売るとい

地域企業の逸品を域外や海外に発信し 販路拡大・地方創生を目指しています

う支援ができませんのです。

そこで北海道銀行の社内ベンチャー制度に応募し、地域商社の設立を提案。それが採択され、北海道銀行および道内の優良企業の出資を受けた「北海道総合商社」の社長に就任しました。今こそ銀行系の地域商社は珍しくありませんが、当時は地方銀行系列で初の地域商社だったと認識しています。

北海道総合商社は道内企業の商品をロシアに輸出するなどして初年度から大きな成果を収めました。一方で支援対象が道内企業に限られません。ぜひ全国の地域企業も支援したい——そのように考えて20年4月、地域商社RCGを起ち上げたのです。

RCGではどんなことに
取り組んでいるのですか。

天間 当社は地域金融機関と連携し、地域企業の①国内販路拡大支援、②海外販路拡大支援を行っています。

まず①国内販路拡大支援では、地域企業の商品を全国で販売する「BANKER, S CHOICE (バンカーストイイス)」というサービスを6月25日から始めました。全国各地の地域金融機関が推薦する「逸品」を集め、カタログとECサイトに掲載、全国のお客様に通信販売で買ってもらう仕組みです。当社は仲介・販売業者となります。料金はクレジットカードやコンビニでも支払えますが、提携している金融機関の窓口で簡

単に振り込んでいただくことも可能です。

地域企業からはカタログ等への掲載料をいただきますが、当初3カ月間は無償です。から初期費用はほとんどかかりません。一方で地域金融機関は自社の営業エリアにある逸品を探し当社に推薦。カタログ等への掲載が決まれば地域企業に掲載写真や紹介コメントの作成といったコンサルティンクを行うことで、推薦商品の売上高に応じたインセンティブを得られます。

売上に応じた報酬が得られる場合、お客様に自庫の推薦商品を無理に勧めてしまうおそれはありませんか。

天間 そこは重要なポイントで、バンカーストイイスでは

「相互扶助による手数料報酬スキーム」を開発、特許出願中です。簡単に言いますとバンカーストイイス総売上高の中で、自庫の推薦商品の売上比率が高まるほど入ってくるインセンティブの比率が高まる——つまり自庫の推薦商品だけが売れてもメリットは限られる、他の金融機関の推薦商品も購入してもらうことでインセンティブが高まる仕組みを導入しています。これにより地域金融機関同士の「相互扶助による販売支援」が実現できています。

バンカーストイイス第1弾は「食の銀行」と称して食品を紹介していますが、今後は地域企業が手がける日用品や伝統工芸品、旅館・ホテルなどへの展開も検討中です。

ワンストップで

海外展開を支援

②海外販路拡大支援はど