



2018

金庫案内

Corporate Profile

東京三協信用金庫

TOKYO SANKYO SHINKIN BANK

金庫概要

Corporate Data

創立 大正 14 年 10 月 12 日

本店 東京都新宿区高田馬場 2 丁目 17 番 3 号

店舗数 12 店舗 1 店外 ATM

出資金 1,073 百万円

会員数 11,447 会員

常勤役員数 173 名 (男性 116 名・女性 57 名)

1. 預金及び定期積金の受入
2. 資金の貸付および手形の割引
3. 内国為替業務
4. 有価証券投資業務
5. 代理業務
6. 国債等公共債の引受業務ほか
窓口販売業務
7. 保護預りおよび貸金庫業務
8. 保険の窓口販売
9. 電子債権記録業に係る業務
10. その他法令で定められた付随業務

主要事業内容

理事・監事

- 理 事 長 吉田 進
(代表理事)
- 常 務 理 事 浅野 慎一郎
(代表理事) (総務部担当)
- 常勤理事 佐古 清隆
(業務部・事務部担当)
- 常勤理事 遠藤 豊幸
(総合企画部担当)
- 常勤理事 吉野 啓司
(監査部担当)
- 常勤理事 中島 久喜
(融資部担当)
- 非常勤理事 古谷 修
- 常勤監事 押見 哲憲
- 非常勤監事 矢口 実
- 員外監事 森川 寛行

東京三協信用金庫は大正 14 年戸塚町信用組合として創業し、今年で 93 周年を迎えます。この間地域経済は大きく変容してきましたが、当金庫は創業以来地元根ざした金融活動を行って参りました。大手企業の本社もある高田馬場ではありますが、小規模事業者を主なお取引先とし、共に歩み続けています。

当金庫はお客様との共生を目指し、平成 27 年度以降 3 ヶ年計画を元に経営を行っております。「会って・話す」を基本に営業推進活動を行い、地域の事業者の方々の課題・悩みを解決して共に歩んでいく「課題解決型金融」や、担保・保証に過度に依存せずお客様の事業性に着目した「事業性評価融資」などを積極的に実施しています。そうした取組が実を結び、平成 29 年 11 月には、当金庫の当面の目標であった貸出金残高 1,000 億円を達成しました。

当金庫は、中小企業の皆さまの事業発展のため、今後もコンサルティング機能を強化し、金融仲介機能を十二分に発揮することにより地域金融機関・協同組織金融機関としての使命を果たしていく所存です。



東京三協信用金庫
理事長

吉田 進

金庫理念

Corporate Philosophy

基本方針

Corporate Philosophy

1. 国民大衆の金融機関に徹する
2. 常に健全性公共性の維持に努める
3. 絶えず経営の改善に努める

行動規範

Basic Stance for Stakeholder

『さんきょうの心構え』

「魅力ある役職員、魅力ある職場、魅力ある三協」を実現するために

お客様への思い

『お客様のお役に立ちたいという“情熱(こころ)”』

お客様の幸せ・喜び・笑顔のため、ひとりひとりに真摯に向き合い、お客様の期待を超えるサービスの提供と心のこもった対応、礼儀正しい立ち居振る舞いを実践します。

地域社会への思い

『誠実さ・正直さを追求する“使命(こころ)”』

すべての役職員はあらゆるルールを遵守し、長い時間をかけて築き上げてきたお客様・地域社会からの信頼を維持するため、誠実さ・正直さを持って行動します。

仲間への思い

『お互いを認め、敬い、信頼し合う“絆(こころ)”』

すべての役職員が同じ目的のために働く仲間（チーム）であることを認識し、お互いを思いやること、認め合うこと、信頼し合うことを大切にします。

仕事への思い

『職責や役割を理解し、高みを目指す“志(こころ)”』

働くことへの責任や厳しさ、自分に与えられた役割をすべての役職員が理解し、ひとりひとりが更なる知識の修得に努め、それぞれの立場に求められる役割を誠実に果たします。

事業内容

Our Business

預金業務

毎月一定額を積み立てまとまった資金をつくる定期積金「さんきょうだい100」をはじめ、キャッシュカードに便利なデビットカードサービスやペイジー口座振替受付サービスが附加できる普通預金など、皆さまの生活を豊かにする商品を取り揃えています。

【預金商品の一例】

金利優遇定期預金「あんしん350」「あんしん350 II」／さんきょうだい100／さんきょう子育て支援定期積金



融資業務

当金庫は融資にあたって、「地元中心の融資」(地元で預かったお金は地元へご融資する考えのもと地元の中小企業者・勤労者を中心にご融資しています)、「大口融資の回避」(過度な大口融資は行わず、多くの皆さまにご利用いただけるよう心がけています)、「偏らない融資」(特定の地域・取引先に偏らないよう融資を行うことにより健全性の維持に努めています)を心がけています。



内国為替業務

当金庫の本支店をはじめ、日本全国の金融機関をオンラインで結ぶネットワークにより迅速で正確な送金、振込、代金取立等の為替業務を行っています。また、全国の信用金庫が提携して、47都道府県に設置されている自動機の利用手数料を無料にするサービスや、さんきょうでんさいサービス・インターネットバンキング・しんきんテレホンサービスを提供し、お客様の利便性向上に努めております。



地域社会の活性化を目指して

当金庫は大正 14 年の創立以来、90 年以上にわたり地元の中小企業者や住民の皆さまがお互いに助け合い、支え合い、共に発展・繁栄していくことを目指しています。そのため取引先企業の繁栄・会員相互の親睦を目的とした「三協会」や、お客様の貯蓄奨励と事業発展を目的とした「さんきょう拡充倶楽部」、当金庫で年金をお受け取りいただいているお客様のための「さんきょう友の会」を組織し、相互扶助の推進を行っています。



経営革新等に取り組む 中小企業への支援

当金庫は、経営革新等に取り組む中小企業の経営者を応援するために、「創業スクールの開催」「ビジネスクラブさんきょう (BCS) の運営」「事業承継支援を目的とした新宿区内 4 金融機関及び東京商工会議所との連携」「高田馬場地域ネットワーク『Baba Lore (ババロア) 会』への参画」「『志プロジェクト』への協賛」等の取り組みを行っています。中小企業経営力強化支援法に基づき、財務省関東財務局・経済産業省関東経済産業局から「経営革新等支援機関」としての認定を受けました。



お客様利便性向上への 取り組み

無料年金相談会、無料法律相談会を毎月実施し、お客様からのご相談に応じています。

また、お体が不自由なお客様が少しでも便利に当金庫をご利用いただけるよう職員の代筆、音声案内や拡大文字表示機能付 ATM の設置、バリアフリー化などに取り組んでいます。

さらに、お客様の声をお伺いしてサービスの向上、お客様満足度の向上に努めるべく、毎年アンケート調査を行っています。



部長インタビュー

Interview I



業務部 部長
遠藤 雅久
ENDO, Masahisa

06

Q 貴金庫の地域活性化に対するお取り組みについてお聞かせください。

A (業務部部長 遠藤 雅久^{まさひさ} 様) 「信用金庫は、地域の中小企業や住民の皆さまがお互いに助け合い、ともに発展・繁栄していくことを理念として運営される相互扶助型の協同組織金融機関です。

当金庫は営業店（支店）単位で「三協会」という顧客組織を運営していますが、親睦旅行や講演会・勉強会などを実施し会員の皆さまの事業の発展・親睦のお手伝いをしています。

また、祭礼や盆踊りなど、地域の行事には職員も参加し積極的に協力させていただいています。さらには、今日おいでいただいた「志プロジェクト」に参加し、地域の大学と地域の中小企業との橋渡しのような取り組みや、東京富士大学の山川教授も参加いただいている「ババロア会」など産学官民による地域支援ネットワークの開催なども行っています。

地域における創業支援については、創業支援アドバイザーと連携した創業計画作成支援、金融支援や「創業スクール」、各種勉強会やセミナーの開催、専門家や専門機関などと連携した地域事業者への販路拡大やマッチング、事業承継支援や信金ネットワークを活用した

地方との広域連携など地方創生の一翼も担っています。このように金融支援以外にも地域活性化の取組を行っています。」

Q 貴金庫の最大の魅力は何ですか。同業他社と比較した場合の貴金庫の強みは何ですか？

A 「90年を超える歴史がある金融機関であり、地域に根差した活動を行っていることが魅力です。会員組織の親睦旅行や講演会など、行事が多くお客様同士のつながりも強いですね。親子二代、三代に渡るような長年お取引をいただいている地元のお客様に支えられていることが当金庫の最大の強みです。」

Q 借入需要の減少、金利が低いという現状に対して、どんな対策がありますか？

A 「お取引先である中小企業にとって厳しい経営環境が続いていること、他行庫との競合により金利が低下傾向にあることは事実です。そのような環境下において、中小企業や小規模事業者には人材、資本力、生産・販売力、資金調達力などの経営資源が不足しており、経営課題が山積している事業者も多く存在しています。

そのような事業者に対し、外部専門家と連携し最適な課題解決の提案を行っています。地域のお客様に真に必要とされる金融機関になるために、金融仲介機能を十二分に発揮することで、事業者の繁栄や地域の発展につなげていくということが必要と考えています。」



Q 貴金庫の改善すべき点と変えずに継続していきたい点を教えてください。

A 「お客様の経営課題を把握し、事業発展のお手伝いをさせていただくという「コンサルティング機能」をより発揮できる金融機関になりたいと考えています。

当金庫は渉外係による訪問活動を主体として営業活動を行ってききましたが、地域のお客様と信頼関係を結び、関係を深めていくという活動は、今後も継続していきたいと考えています。」

Q 貴金庫が採用活動を行うにあたって、最も重視する能力・特性を教えてください。

A 「お客様のお役に立ちたいという情熱を持つこと、誠実さ・正直さを追求するという使命感を持つことが最も大切だと考えています。いつまでもお客様に対し誠実に向き合うということにより、結果的にお客様や地域の発展につながっていくのだと思います。

また、会話力・接遇力といったコミュニケーション能力も大切です。我々のお相手する方々はお客様であり、年齢もバラバラな経営者の皆さまです。金融人として一般社会でも一段高い常識、礼儀、礼節を持って接することが求められます。「親しき仲にも礼儀あり」の精神を忘れないことが大切です。」

Q 他国と同様に、今後日本でも現金の使用が減少すると見込まれていますが、貴金庫は現金を使用しない時代にどのように対応していこうと考えていらっしゃいますか？

A 「手形・小切手に変わり振込での決済が増加してきたように、これからも時代とともに決済手段が変わっていくかもしれません。当金庫も時代の変化に合わせ変革していくことになると思います。

仮に現金を使用しない時代になったとしても、決済手段が電子マネーになるというだけの話です。金融機関が持つ基本的な金融仲介の機能についてはいささかも変わるところがありません。決済手段の多様化に対応していけば良いということです。

決済手段が変わった場合、窓口業務の形は質・量ともに変化するかもしれません。しかし、事業者が事業を行う上で資金調達を行う必要性は変わることはありません。地元のお客様の事業をよく理解し、信頼関係を結び、地域発展のために融資という形で貢献するという金融業の根本的な部分は不変だと考えています。」



Q 今後、貴金庫は新たに連携関係を広げていこうと考えておられますか？

A 「全国の信用金庫との ATM 連携は既に実施済みです。その他のサービス連携についてはお客様のニーズ次第でしょう。

時代とともにお客様が求めるサービスも変わっていくと思います。基本となる業務には変わりはないかもしれませんが、必要に応じて変革していくことは必要と考えています。お客様が何を求めているのかを真摯に

受け止め、ニーズに応じていきたいと考えています。

また、例えば、東京富士大学と連携しているのは、ともに地域の中小企業、小規模事業者の発展に資する目的を達成するためです。過去には「地域フォーラム」の共同開催や今では「志プロジェクト」「ババロア会」など、協力して地域発展に取り組んでいます。皆さんも興味があればぜひ参加してください。」



Q 一部の識者は地域金融におけるオーババンキングを指摘し、合従連衡の必要性を説いています。貴金庫はM&Aを検討されていますか？

A 「M&Aは検討していません。合併し巨大化した金融機関も多く、以前よりも金融機関の存在意義が問われることが増えてきているように思います。超低金利時代において資金運用が難しいのも事実です。信用金庫には地域密着という強みがありますので、地方銀行さんに比べれば合併によって生き残りを計る戦略はあまり見られないように思います。とはいえ、信用金庫業界が地方銀行さんと同じ環境に直面しないと限りませんので、今後には注意が必要です。その場合であっても、本金庫は「石橋を叩いて渡らない」と揶揄されるほど慎重な経営をしてきたこともあって、健全な経営を維持していますので、合併の必要性は感じていません。」

Q 今後、貴金庫はどんな方向性を目指していच्छैयाいますか？また、貴金庫はどんなサービスを展開していきたいと思っていますか。

A 「地元の事業者の方に選んでいただける、「地域になくはない金融機関」を目指していきます。金融仲介

機能を通しお客様の経営課題に向き合い、経営課題の解決や事業発展のお手伝いをさせていただく「コンサルティング機能」を発揮できる金融機関であることを目指して業務展開していきたいと考えています。」

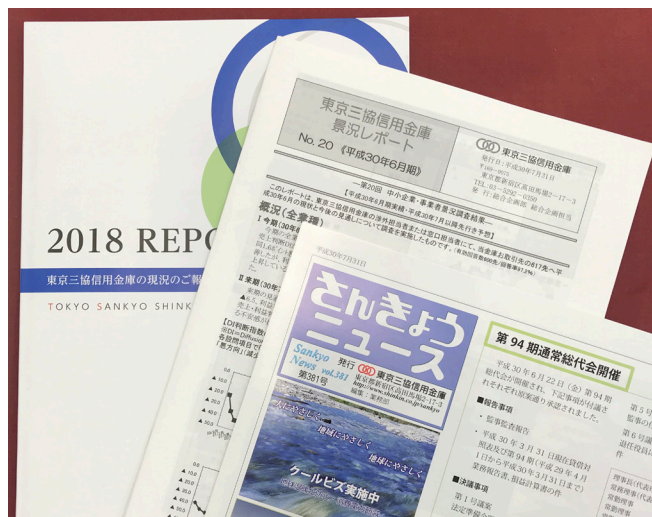
Q コンサルティング機能を発揮するためには取引先との信頼関係を構築できる職員の存在が必要不可欠です。どのような職員教育を心がけていらっしゃいますか？

A 「金融機関は低金利の環境下で貸出先を掘り起こすべく、コンサルティング機能を発揮するよう求められています。しかし、文字通りのコンサルティング機能を、単独で持つ金融機関は存在しません。

ただ、お客様の悩みや課題を聞き出すことは、信用金庫など地域密着型金融機関の得意とするところです。もちろん悩みを聞き出したところで、金融機関にできるのはファイナンスだけです。しかし、販路を拡大したい中小企業にお客さまを紹介したり、課題解決に役立つ専門家や公的機関、サービスを紹介したりすることは、金融機関にもお手伝いできます。

渉外系の職員たちに指示しているのは、お客様がどのような事業を行い、どのような悩みや課題を抱えているのかをよく理解することです。経営者の皆さんのことを理解することで信頼関係が生まれ、「いざとなったらあの信用金庫に相談しよう」そう思ってもらえるような関係の構築を目指すよう指導しています。」

遠藤様、ありがとうございました！



若手職員インタビュー

Interview II



渉外係

佐々木 一輝

SASAKI, Kazuki

2015年入社

Q 東京富士大学 OB でもある佐々木様が、東京三協信用金庫に入社した決め手は何ですか？

A (渉外係 佐々木 一輝 様)「就職活動では当初、金融機関を志望していませんでした。自らがやりたいことに絞って会社探しをしていました。ホテルやブライダル、飲食と幅広く採用面接を受けていました。そんな折、大学の先生の紹介で、当金庫の説明会に参加しました。

説明会では、信用金庫が貸出を通じて地域貢献をしていること、主に中小企業や地域住民の手助けをしていることを聞き、信用金庫に魅力を感じました。また、当金庫に勤める OB から仕事について話を聞き、当金庫に対する理解が深まりました。特に社風に魅力を感じ、当金庫に入社することを決めました。」

Q 入社して良かった点は何ですか？

A「当金庫は全店舗合わせて 12 店舗と少ないため、風通しが良いことに好感を持っています。コミュニケーションの取りやすい職場環境なので、自分だけで解決できない問題も上司に相談しやすいです。また、残業も少なく定時に上げられるので、ワークライフバランスの均衡がとれているのが良いですね。」

Q 学生時代の学びは業務で役立っていますか？

A「簿記の知識が役立っていますね。学生時代もっと真面目に勉強しておけば良かったのに…と思うこともありますが（笑）。勉強以外だと、野球の経験が役立っています。大きな声で挨拶する習慣が身につけているので、お客様からはよく「元気だね」と言われます。」

Q 実際に働いて得た気づきや感想を教えてください。

A「渉外係として様々な業種の社長さまとお会いし、話を聞く機会があります。法人を対象とした営業職をしていると、仕事をしているだけで自然と知見が広がるということに気づきました。

その一方で、社長さまたちの話を十分に理解し、対等にお付き合いするためには、こちらもしっかりと勉強し、金融以外の業種について知識を深めなければならないと感じています。」

Q 入社後に最も苦労されたことは何ですか。それをどのように克服されましたか？

A「基本的なことですが「言葉遣い」です。社会人になって接するお客様は年齢も性格も様々です。どんなお客

様に接しても失礼がないよう、言葉遣いには細心の注意を払っています。友だちや親しい間柄の人としか会話したことがなかった私にとって、簡単なことではありません。本や新聞を日常的に読んで、正しい日本語を身につけるよう努力しています。」

Q これからはどんな業務に取り組んでいきたいですか？

A 「当金庫としても力を入れているコンサルティング業務に取り組みたいと考えています。企業と企業、人と人を結びつける仕事は私どものビジネスのためでもあります。皆が潤う業務を極めていきたいと思います。」



Q 日常的な仕事のスケジュールを教えてください。

A 「繁忙期や融資案件を抱えている時は、多少イレギュラーになりますが、通常時のスケジュールは次の通りです。

8時00分に出勤し、お客様の通帳やパンフレットの準備、振込伝票のチェックなどを行います。昨日の業務報告と本日の業務を上司に伝えた後、9時15分頃には外回りに出かけます。

外回りでは、定期積金の説明や集金、時間があればポスティングや飛び込み営業などを行い、新規顧客獲得のための活動を行っています。

夕方には帰社し、集計作業や次の日を準備を終え、定時の17時20分に退社しています。」

Q 金融機関で働く魅力は何ですか？

A 「お客様の中には資金不足で夢が実現できない方もいらっしゃると思います。マイホームを建てたい、車を買いたいといった夢をお持ちのお客様のお話を聞き、融資を通じて夢を実現するための手助けができた時、そして「三協さんに相談して良かった」と言ってもらえた時に、仕事のやりがいを感じます。」

Q 仕事をする上で大事にしている心構えを教えてください。

A 「私どもがお客様に接する時、大切なお時間を頂戴しています。時間を無駄にしないよう、どんな些細なことも聞き漏らさないよう注意・観察しています。また、常に「自分は何が出来るだろうか」と考えるようにしています。

また、分からないことをそのままにしないで、理解できるまで何度も質問をするようにしています。質問をすることで、知識が身につく、同じ業種のお客様と会話する時にも活用できます。

多様な業種のお客様と接するので、求められる知識も多様です。未知の専門用語も沢山あります。恥ずかしがらず、質問ができるのは若手職員の特権と捉え、どんどん質問するよう心がけています。」

貴重なお話をいただき、ありがとうございました！



佐々木様は東京富士大学経営学部経営学科を2015年に卒業したOBです。入社時に配属された保谷支店では振り込め詐欺等被害を未然に防止したとして田無警察署から表彰されました。

インタビューを終えて

Afterword

信用金庫の理事長様のお話をお聞きする機会を頂きとても緊張しましたが、無事終了し安心しました。また、若手職員の方のお話を伺い「言葉遣い」の大切さを学びました。貴重な体験をさせて頂きありがとうございました。

4年 石井智恵理

私は自分のビジネスの日本での販路を広げ方について悩んでいました。部長様のお話を聞き、多くのヒントを得ました。この機会を活かし、一つ一つ問題を解決していきます。貴重な機会を与えて頂き、誠にありがとうございました。

3年 ショウピンピン

志プロジェクトを通して「信頼関係」の重要性について学びました。将来、会社を立ち上げるという夢が私にはあります。私も貴金庫のように、お客様から厚い信頼を寄せられるような会社を設立したいです。価値ある体験をさせていただき、ありがとうございました。

2年 新村直人

地域のため親身な対応ととても細かい課題解決活動に取り組まれている点が印象に残りました。課題解決はお客様との信頼関係を強めます。学生時代から課題解決能力を磨き、良い社会人になりたいと思います。貴重な体験をさせていただきありがとうございました。

4年 リカケイ

本会社案内は東京富士大学の「GMT(地元)企業訪問プログラム」、富士ゼロックス株式会社「志プロジェクト」の一環として作成されたものです。文責は全て作成者・監修者にあります。

作成：東京富士大学 松田ゼミナール 2018

監修：東京富士大学 松田 岳

訪問日：2018年11月22日

志プロジェクトを通じて「挑戦することの大切さ」「コミュニケーション能力と知識を広げることの大切さ」を学びました。今後の学生生活の中で経験や知識を積み、自信を持って社会に進みたいと思います。この度はありがとうございました！

2年 グエンティウハイン



東京三協信用金庫

TOKYO SANKYO SHINKIN BANK

〒169-0075 東京都新宿区高田馬場2丁目17番3号

WEBSITE: <http://www.shinkin.co.jp/sankyo/>

