

東京三協信用金庫

山口龍彦様（常務理事）、中島久喜様（業務部 部長）

■企業プロフィール

本社所在地	新宿区高田馬場 2-17-3
理事長	吉田 進
創立	1925 年
会員数	11,868 名
事業内容	1. 預金および定期積金の受け入れ 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

■インタビュー

東京富士大学 鬼木一直ゼミナール(経営学科)

吉野辰耶(2年)、田中健寛(2年)、石井拓海(2年)、中村洗介(2年)、五味至門(2年)、大栗優之介(2年)、大畑聖一郎(2年)、山口享祐(2年)

■訪問日・2016年11月11日(金)



◆地域社会・地域経済とのかかわりについて

～信用金庫法 23 条 3 項 3 号で「定款には地区を記載しなければならない、又は、記録しなければならない」とありますが、信用金庫は予め限られた商圈の中での営業活動と考えてよろしいのでしょうか。貴庫における商圈設定の方針をご教示ください。

信用金庫法 10 条 1 項にも「信用金庫の会員たる資格を有する者は、その信用金庫の地区内に住所又は居所を有する者」と定められており、あらかじめ営業区域が限られております。商圈設置の範囲としては、創業した区域を中心におよそ半径 1km 以内としております。よって、他地区から預金希望者がいた場合に断ることもできます。ただし、移転した場合は、事後地区外という扱いも可能ではあります。

～若手経営者塾『Terra 小屋』は多様化したニーズに対応する若手教育を目的としていると聞いておりますが、具体的にはどのような活動をしているのでしょうか？ 今後さらに発展させるご予定などはありますか？

Terra 小屋は平成 21 年 10 月～平成 26 年 10 月まで活動を行い、1～5 期生が年間約 10 回の企業経営にかかわる講義を行ってきました。現在は、卒塾生（159 名）同士の交流を中心に活動しております。現時点で 6 期生の募集はしていませんが、17 年度は活動再開も検討しているところです。

～Terra 小屋を作られたきっかけとしてはどのような狙いがあったのでしょうか？

9 代理事長である鳴海克實の発案の元、異業種交流を若手中心に行っていきたいという思いから発足しました。お客様の高齢化が進んでいるものの、独立開業をしたいというお客様に対応すべく、主に、財務、法務など企業経営に関わる勉強会を開催したのがきっかけです。

～貴庫では、「ビジネスクラブさんきょう」「三協会」「さんきょう拡充倶楽部」などを通じて懇親会・旅行・講演会など様々なイベントを行っており、地域との交流を深める活動をされていますが、これらはどのような効果を見込んでいらっしゃいますか？ 例えばここから、新しい顧客開拓やお客様同士の取引拡大などにつながっていますか？

「ビジネスクラブさんきょう」は全店舗対象の組織で、ビジネス会社経営者が中心となり講演会、勉強会、会員同士の親睦を図るイベントなどを行うことでビジネスチャンスを広げる場としています。「三協会」は営業店単位で構成され、旅行、相続に絡む勉強会、ワインセミナー、日本酒の会などお客様同士をつなぐお手伝いをしています。「さんきょう拡充倶楽部」はさんきょうファンのお客様を中心にした貯蓄の推進を主目的とした組織です。いずれも、出会いの場が新たな取引先の紹介などを生み、地域交流の場として重要な役割を果たしております。その他にも、「さんきょう友の会」、「さんきょう婦人会」、「若手の会」など多くの交流の場を設けており、お客様同士のマッチング次第で仕事の連携を生み、取

引拡大にもつながっております。

～高田馬場や支店の近辺で起業・創業したいという人に向けての支援策としては、どのような取り組みをされていますか？ また、起業する方の特性や考え方が最近変わってきたという面はありますか？

「創業スクール」という特定創業支援事業を行っています。新宿区で創業したい方向けに、10月は4回開催しました。経営戦略、財務分析、人材育成、販路開拓の4テーマを中心にレクチャーし、4回通うと修了証書をもらい助成金などの優遇処置が受けられるというものです。また、「さんきょうスタートアップ」というパッケージ融資商品も提供しております。これは、地元・地域に密着した創業・起業を支援するため、日本政策金融公庫と連携したワンストップ支援です。

新宿地域における創業は、近年製造業が減ってきておりIT関連、小売業、不動産業が増えているという傾向があります。また、女性による創業も多くなっています。創業するにあたってはお客様に対してしっかりとヒヤリングを実施し、財務アドバイスをすることで廃業のリスクを減らしたいと思っています。

～本店が立地する高田馬場地域はリトルヤンゴンと呼ばれていて日本語学校やエスニック料理店等も多く、外国人がこれから増えていくものと思います。外国人顧客対応に関して意識されていることは何かありますか？

新宿在住のミャンマー人は1310人であり、2年前の1021人からどんどん増えてきています。ミャンマー料理店の1/3が新宿にあるとも言われております。お客様としてもミャンマー人の他、韓国人、中国人、台湾人などアジアの方が増えてきています。口座開設の手続きなどは大変ですが、日本人と同様に取引を行っております。

◆金融機関としてのポジションについて

～事業者向けの金融商品についてお伺いします。メガバンクではなく、信用金庫を利用するメリットはどこにあるとお考えですか？

信用金庫はメガバンクと比べても遜色はないと考えています。Face to Face、お客様と一緒に課題を解決していく力がメガバンクとは違うところです。まずは、信頼関係を構築するところからスタートします。非効率的ではありますが、事務所に出向いて話をしてお客様の考え方をしっかりと伺います。話をすると、実は、、という部分が出てくることも多いです。また、現場でヒヤリングしたデータを景況レポートとして年2回まとめており、地元のお客様の声を大事にしております。

～信用金庫では中小・零細企業の方との取引が多いと伺っております。倒産・廃業というリスクを抱えての投資になるとと思いますが、近年ではどのようなリスクが多いのでしょうか

うか？ またそうしたお客様の悩みに対して、どうサポートされていますか？ 取引企業の選定、融資額の判断などはどのように決定するのでしょうか？

取引の大半が中小、零細企業と言えると思います。もちろん倒産、廃業のリスクはありますが、実際のところは多くはないです。その原因となり得る外部要因、内部要因を定期的に面談することで見極め、対応処置をしていることが未然防止に繋がっていると思います。仮に返済が困難な場合は、経営悪化の兆候を掴み、条件変更、資産の売却などの対応を行うことが大切です。

取引企業の選定は、以前は保証人、担保が判断基準でしたが、今はそういう時代ではなく、担保がなくても将来性、経営者の資質を重視し、お客様と共に課題を解決していくようにしています。逆に決算書、貸借対照表では資金繰りは悪くないが、行ってみると隠れた債務があったりすることもあります。直接話をすることによって実情が見えてくることも多いと思っております。

■インタビュー所感

今回のインタビューを通じて、今まで知らなかった信用金庫の活動を知ることができました。中小企業と向き合い、単なる融資機関ではなくビジネスサポートを行う機関としても機能していることがわかりました。

また、顔の見える接客を徹底しており、効率化が重要視されている現代において、非効率ではあっても、あえてお客様との会話に重点を置く方針は東京三協信用金庫様ならではの感じました。大変お忙しい中、ご説明いただきました山口龍彦様、中島久喜様、本当にありがとうございました。