

「継続なしで 未来なし」

本業特化の経営に取り組み、
地元の皆さまに信頼される
地域金融機関を目指します。

地元の中小零細企業に寄り添い、
資金ニーズに積極的に対応する広島市信用組合。
その堅実な経営方針と将来の展望について、
山本理事長にうかがいました。



本業に徹することが、業績や評価につながる。

◆ アフターコロナへの動きが進み、経済もようやく回復の兆しが見えてきました。

新型コロナウイルス感染症が世界中に流行してから約3年半が経過しました。5月8日(月)からコロナも5類に移行し、広島の街も人出が増加しています。また、5月19日(金)～21日(日)にはG7広島サミットが開催されたほか、6月10日(土)・11日(日)に開かれたひろしまフラワーフェスティバルでは、4年ぶりにパレードが復活し、県内外から多くの方が訪れにぎわいました。街に活気が戻りつつある一方で、世界経済は、長期化するウクライナ危機に加え、欧米諸国の金融引き締めなどにより依然として不安定な状況であり、国内景気も物価高、原材料費の高騰に歯止めがかからず、多くの事業者は仕入れ価格の上昇で苦しい経営を余儀なくされています。地元広島でも営業・生産活動が思うように行えない中小零細企業が多く、売上の減少により資金繰りに苦慮しています。こうした不安を抱えているお客さまに寄り添い、資金ニーズに応えていくことが当組合の使命です。今こそ地域金融機関の存在意義を発揮する時だと考えます。

◆ そうした中、好調な業績が評価され、格付が引き上げとなりましたね。

おかげさまで当組合は、令和5年3月期決算において、経常収益は20期連続の増収で過去最高となり、コア業務純益、経常利益、当期純利益ともに過去最高を更新しました。こうした業績を維持できるのは、「預金」「融資」という本来業務に徹したシンプルな経営を地道に継続しているからです。投資信託や生命保険といった金融商品には目もくれず、ただひたすら本業ひとすじに取り組んできた結果だと考えます。この成果は、平成19年2月から毎年取得している株式会社日本格付研究所(JCR)の長期発行体格付にも表れており、この5月に「A」(シングルAフラット)から「A+」(シングルAプラス)に引き上げとなりました。外部機関からの高評価を糧とし、今後もさらに本業を磨いていきます。

■ とにかく歩き抜く。現場主義が当組合の持ち味。

◆ 本業の中でも特に融資を大切にしているそうですね。

地域経済を支えているのは、まぎれもなく地元の中小零細企業の方々です。原材料費の高騰などの影響で苦しむお客さまに手を差し伸べ、資金ニーズに応えることで元気になっていただくことが、当組合の使命だと考えます。もちろん、融資にはリスクはつきものです。しかし、リスクばかりを恐れ、お客さまと正面から向き合う覚悟がなくては、真のパートナーとして認めていただけないと思います。日々事業に奮闘しているお客さまが、いま何を必要としておられるのか。そこをいかに早く正確につかむ事ができるかが重要だと考えます。

◆ お客さまのニーズをつかむ上で重要なことは何ですか？

「フットワーク」と「フェイス・トゥ・フェイス」です。お客さまのもとに足繁く通い、普段から顔を合わせておくことが大切です。お客さまの状況をいつも気にかけておくことで、小さな変化にも気づくことができます。昨今、感染防止への配慮からリモート面談等が推進されていますが、実際にお客さまと面談し、生の声を聞かなければ真のニーズをつかむことはできません。当組合では、融資決裁を原則3日以内とするスピード対応をモットーにしていますが、それが成せるのも日頃の訪問活動があってこそ。とにかく現場を歩いて、歩いて、歩き抜く。こうした現場主義が当組合の持ち味であり、お客さまとのより強固な信頼関係を築く大きなポイントであると確信しています。

■ 新築オープンを、お客さまの開拓と取引深耕のきっかけに。

◆ 店舗リニューアルが順調に進んでいるようですね。

おかげさまで7月10日(月)には、海田支店が新築移転オープンします。11月には五日市支店の新築移転オープンを控えており、役職員によるローラー活動を重ねてきたことで、新たなお客さまとの取引が着実に増加しています。また、来年以降も府中支店、薬研堀支店、鷹の橋支店、南支店、古江支店の移転を計画しています。さらに、オープン1周年を迎えた己斐支店、秋に周年を迎える駅前支店、広支店もオープン時の勢いを持続し着実に業績を伸ばしています。開店、周年運動を新規開拓とともに、お客さまとの信頼関係をより深める好機ととらえ、多くのお客さまに喜んでいただけるよう利便性の向上に努めていきます。

◆ 業務に取り組む上で大切にしていることは何ですか？

コンプライアンスです。どれだけ業績をあげたとしても、すべての大前提はコンプライアンスであることを忘れてはいけません。私たちは、お客さまの命の次に大切なお金と、これに関わる情報を扱っています。信頼を積み重ねていくことは大変ですが、失うのは一瞬です。たったひとつのコンプライアンス違反で組織の屋台骨が揺らぎ、失われた信頼を取り戻すのは非常に困難です。役職員一人ひとりが襟を正し、どのような場面においても正々堂々取り組むことが大切です。



「真心」の像

◆ 人材育成や職場づくりにも力を入れているそうですね。

今年度も多くの新入職員を採用しました。当組合がこれからも地域のお客さまにとって、なくてはならない存在になるためには、若手職員の成長が不可欠です。そのため、人材育成を最重要課題ととらえ、新築オープンに向けたローラー活動もその一環として位置付けています。お客さま訪問は営業の基本。現場で得られる経験に勝るものはありません。ここまで増収増益を続けることができたのも、職員一人ひとりが愚直に汗を流してお客さまのもとへ足を運び、信頼を積み上げてきたからです。自らを磨くことで、お客さまの要望にも的確に応えられるようになり、信頼を得ることにつながります。支店長をはじめ各職員がこれまで培ったノウハウを部下や後輩に伝えていきながら、現場主義の営業活動を継承していくことが大切です。職場づくりにおいては、給与の見直しをはじめ、待遇面の改革を継続して進めています。女性職員の登用にも力を注いでおり、課長職、代理職および係長職を積極的に配置。ほとんどの女性職員は産休・育休取得後に復職しています。また、令和4年10月から令和5年3月の期間で職員に対し、業務効率化への提案事項を募集しました。これは、今後の業容拡大を見据えてデジタル化や業務の効率化をはかることを目的に、職員から現場の意見を広く募集しようと制度化したもので、早速採用された提案もあります。日常の業務において「こうすればもっとよくなる」という改善事項は必ずあるものです。これからも職員目線を大切にしながら、より働きやすい職場環境づくりに取り組んでいきます。



新海田支店のローラー活動



ミーティング

信頼を地道に積み重ねることで、明るい未来が拓けてくる。

◆ 今後の目標を教えてください。

当組合は、本業特化の現場主義経営を一貫して継続し、経営基盤の拡充を進めてきました。また、高い収益力のもと、不良債権処理を積極的に実施するとともに、日々の管理を徹底し資産の良化をはかってきました。こうした積み重ねにより、目標としている預金、貸出金残高1兆円も視野に入ってきました。コロナの5類移行にともない、さまざまな業種のV字回復ならぬ垂直回復が予想され、当組合の存在価値が一層試される状況となっていますが、当組合が貫く本来業務に徹するビジネススタイルは今後も変わることはありません。今年のスローガンは、「継続なしで未来なし」。これまで継続してきた地道な営業活動により、お客さまとの信頼をコツコツと築いていくことで、その後の明るい未来も拓けてくると考えます。これからも、お客さまとともに成長を続け、地域の発展に貢献できるよう、職員一丸となって地域に愛され続ける地域金融機関として邁進していきます。



広島市信用組合のイメージキャラクター
大野豊さんのポスター(令和5年度)