

「継続は目標を育む」

本業特化の経営を
愚直に継続し、
地域を支え続けます。

地元の中小零細企業に寄り添い、
資金ニーズに積極的に応え続ける
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。



本業に磨きをかけ、地元を支える。

地元経済がゆるやかな回復傾向に向かっているようですね。

長く続いたコロナ禍を乗り越え、個人消費も活発になるなど、経済もゆるやかに回復してきました。しかし、長期化するウクライナ危機に加え、円安などの影響による原材料価格の高騰のほか、人手不足やゼロゼロ融資の返済負担などにより、多くの事業者が苦しい経営を余儀なくされています。地元広島でも経営が思うように出来ず、資金繰りに苦慮している中小零細企業が多いのが現状です。こうした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。広島の街は新サッカースタジアムが開業したほか、ひろしまフラワーフェスティバルも快晴に恵まれ5年ぶりの通常開催は大きな盛り上がりを見せるなど、コロナ以前の活気が戻りつつあります。今後、広島駅南口の再整備等も控え、ますますにぎわいが生まれる街へと進化していきます。当組合も地元のさらなる活性化に一層貢献していきたいと考えます。

そのような状況の中、業績は好調のようですね。

おかげさまで、令和6年3月期決算において、経常収益は21期連続の増収となり、経常利益、当期純利益とともに過去最高を更新しました。こうした業績をあげることが出来たのは、投資信託や生命保険の販売には目もくれず、「預金」と「融資」の本来業務に徹したシンプルな経営をひたすらに継続してきたからだと考えます。また、当組合はバルクセール（不良債権の一括売却）を積極的に進めるなど、資産のさらなる良化をはかっています。これは、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月に信金・信組業界ではトップクラスの「A+」（シングルAプラス）を継続取得しました。さらに、金融総合専門紙「ニッキン」において現場主義のビジネスモデルが評価され、金融界や社会の発展に広く貢献した活動として、2023年度の「ニッキン賞」を受賞しました。これらの高評価を糧に、今後も本業に一層磨きをかけていきます。

現場を歩き抜き、お客さまのニーズをつかむ。

本業の中で特に融資を重視している理由は何ですか？

地域経済を支えているのは地域の中小零細企業です。この方たちの資金ニーズに応え、地域を応援していくことが、地域金融機関の務めであり、使命であると考えます。もちろん、融資にリスクはつきものです。しかし、リスクをとって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ません。常にお客さまの目線に立ち、今何を必要としておられるかを敏感に感じ取る。それが、お客さまのニーズにすばやく対応できる秘訣だと考えます。

お客さまのことを知る上で心がけていることは何ですか？

「フットワーク」と「フェイス・トゥ・フェイス」です。とにかく現場を歩いて、歩いて、歩き抜き、お客さまと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。生声の声を聞くことで真のニーズをつかむことができます。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つてこそ。泥臭い営業は、時代に逆行しているように思われますが、これこそ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ためには不可欠な取り組みであると確信しています。

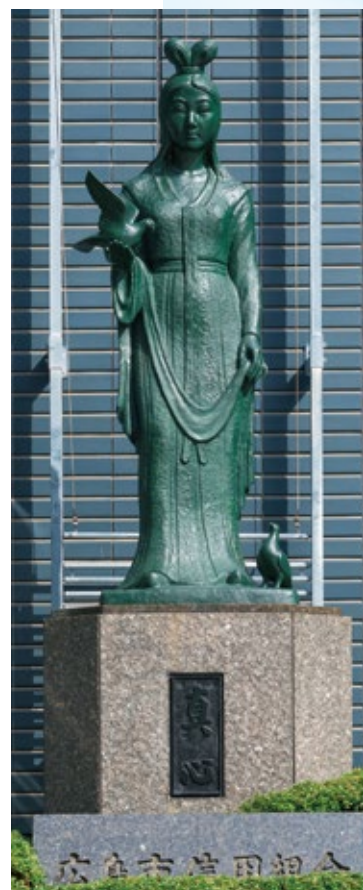
開店、周年運動を続け、お客さまとの信頼関係を深める。

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6月10日(月)、府中支店が新築移転オープンしました。オープンまでに役職員によるローラー活動を行ったことで、新たなお客さまとの取引が大幅に増加しました。また、11月には薬研堀支店の新築移転オープンが控えているほか、来年の鷹の橋支店と南支店、その後の古江支店の新築移転に向けた準備も計画どおり進めています。さらに、オープン1周年を迎える海田支店や五日市支店、それぞれ周年を迎える己斐支店、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、周年運動は新規開拓の好機であり、お客さまとの信頼関係をより深める良い機会です。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。

業務を行う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。私たちは、お客さまの命に次に大切なお金と、これに関わる情報を扱っています。そのため、コンプライアンスが何よりも重要であることを忘れてはいけません。信頼を積み重ねていくことは地道な努力が必要ですが、失うのは一瞬です。どれだけ業績をあげていても、たったひとつのコンプライアンス違反で組織の屋台骨は揺らぎ、失われた信頼を取り戻すのは非常に困難です。先述したバルクセールを積極的に進められるのも、お客さまとの信頼関係があつてこそ。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んでいきます。



「真心」の像

人材育成や職場づくりにも力を入れているようです。

今年度も多くの新入職員を採用しました。職員はかけがえのない財産であり、今後のシシンヨーの発展には一人ひとりの成長が不可欠です。個々が自己研鑽に励むことで、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ると考えます。店舗の新築移転におけるローラー活動も人材育成の一環であり、融資によって地域に貢献できる「融資大好き人間」を育成します。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。私自身、理事長に就任以降、今日までお客さま訪問を継続してきました。現場主義の方針をトップ自ら実践し、その姿を見せて模範を示さなければ部下はついてこないと考えているからです。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。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こそ。また、働きやすい職場づくりでは、給与の見直し、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引き続き力を注いでおり、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。今後は男性職員の育休も奨励していきます。他にも、デジタル化・IT化による業務効率の改善などを推進し、職員が気持ちよく働ける職場環境を実現していきます。



府中支店のローラー活動



ミーティング

目の前の目標を着実に達成し、次の一步につなげる。

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。現在多くの金融機関が融資に消極的であるうえ、店舗網や訪問営業を縮小しており、収益確保に苦戦しています。そうしたなかで当組合が成長を続けているのは、預金と融資の本業を貫き、足を使った営業を愚直に行っているからです。当組合の職員ほど地元の中小零細企業に顔を出している金融機関はありません。こうした地道な営業活動がお客さまに安心をもたらし、取引の深耕につながるのです。このビジネススタイルは、これからも変わることはありません。今年のスローガンは、「継続は目標を育む」。店舗の新築移転オープンも、毎年続けることで新たなお客さまとの取引が大幅に増えたように、目の前の目標の一つひとつクリアし続けることにより、大きな目標が見えてきます。当組合が掲げてきた預金、貸出金残高1兆円の達成がより近づいてきました。これからも、お客さまとともに成長を続け、地元の発展に貢献できるよう、役職員一丸となっ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6年度)