

# TOP INTERVIEW

理事長インタビュー

現場主義に徹し、  
地域のお客さまの  
信頼に応え続けます。

本業特化のシンプルな経営に取り組み、  
地元の中小零細企業に寄り添い続ける  
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。

## 「 継続は 自信を 育む 」



### 本業特化の経営を継続し、地域での存在感を高める。

#### ● 広島駅南口の新駅ビル開業により、地元がにぎわいを見せていますね。

今年3月に開業した新駅ビル「minamoa(ミナモア)」は、初日から多くの来場客が続き、広島の玄関口はたいへんにぎわっています。8月には広島駅前大橋線の開通により路面電車がminamoaに乗り入れる予定であり、駅周辺がますます活気づくと思われます。しかしながら、昨今の日本経済に目を移すと、米トランプ政権の関税措置などの政策により世界経済の不確実性が高まっており、自動車などの製造業をはじめ、さまざまな業種への影響が懸念されています。特に広島において自動車は主要産業であり、マツダや関連企業に影響を与えるだけでなく、地域経済にも波及する恐れがあります。地域金融機関として今こそ存在意義を発揮する時であり、地域を支えるという強い信念を持って取り組まなくてはなりません。不安定な経営環境の中、資金繰りに苦しむ地元の中小零細企業の資金ニーズに応じていくことが当組合の使命です。本来業務を継続していくことで地域における存在感を高め、地域の活性化にいっそう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7年3月期決算において、経常収益は22期連続の増収となり、当期純利益とともに過去最高を更新しました。このような業績をあげることができたのは、投資信託や生命保険の販売には目もくれず、「預金」と「融資」の本来業務に特化したシンプルな経営を地道に継続しているからです。また、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、資産の健全性維持に努めています。これは、株式会社日本格付研究所(JCR)の長期発行体格付の評価にも表れており、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、このビジネスモデルは各方面で注目されており、これまで数々の金融機関から視察を受けています。こうした高い評価を糧に、今後も本業にさらなる磨きをかけていきます。

## お客さまと正面から向き合う覚悟が大切。

### ●本業の中でも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、地元の中小零細企業の方々であり、お客さまの資金ニーズに応え、地域を応援し続けていくのが当組合の務めだと考えます。もちろん、融資にはリスクがつきものですが、お客さまが苦しんでいる時こそリスクテイクし、手を差し伸べることが大切です。どんな時もお客さまの目線に立ち、今何を必要とされているのかを見極める。常に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。お客さまより強固な信頼関係を築くためには、こうした姿勢が不可欠であると確信しています。

### ●業務を行う上でコンプライアンスを大切にしているようですね。

お客さまの信頼を積み重ねていくことはたいへんですが、失うのは一瞬です。どれだけ業績をあげていても、たった一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。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ることを認識し、これまで以上に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と業務に取り組まなくてはならないと考えます。

## 「会って話せる」という強みを最大限活かす。

### ●店舗リニューアルも順調に進んでいるようですね。

当組合は、便利で快適に利用できる店舗を充実させることで、さらに身近な金融機関になることができると考え、店舗リニューアルを計画的に行っています。今年も9月に南支店、12月に鷹の橋支店の新築移転オープンが控えているほか、来年以降も令和8年の古江支店をはじめ、向洋、大河、戸坂、江波、出島支店の新築移転と安支店の建替計画を進めています。また、6月にオープン1周年を迎えた府中支店、11月に同じく1周年を迎える薬研堀支店など、各支店の周年運動を継続することで、着実に業績を伸ばしています。オープン、周年運動は新規開拓の好機であるとともに、お客さまとの信頼関係をより深める良い機会となっています。

### ●お客さまと対面する大切さを実感されているようですね。

昨今の金融業界は訪問営業の縮小や店舗網の見直しが進み、またネット銀行が急速に台頭するなど変化の時代を迎えています。こうした環境変化の中にあっても、当組合は「会って話せる」という地域金融機関ならではの強みを最大限に活かし、お客さまとのつながりをいっそう深めています。足を使って取引先を訪れる「フットワーク」、そして対面営業の「フェイス・トゥ・フェイス」。一見非効率に見えるかもしれませんが、これが当組合の持ち味であり、地域密着と考えています。



「真心」の像

## ●人材育成や職場づくりにも力を入れているそうですね。

今年度も多くの新入職員を採用しました。人口減少や少子高齢化が進行するなか、職員はかけがえのない財産であるとともに、将来のシンシヨーを背負って立つ大切な存在です。そのため、人材育成にも力を入れており、店舗の新築移転におけるローラー活動もその一環となっています。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。私自身、理事長に就任以来、今日までお客さま訪問を継続してきました。支店長をはじめ各職員がこれまで培ってきたノウハウを部下や後輩に伝えていながら、現場主義の営業活動を継承していきたいと考えます。融資によって地域に貢献できる「融資大好き人間」を育てるために、休日勉強会や外部研修なども積極的に開催し、職員がレベルアップできる環境を整えています。また、当組合では、働き方改革が叫ばれる前から、労働時間の管理、給与の見直し、定年延長などの改革に取り組んできました。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。今年2月には、当組合73年の歴史の中で初となる女性副部長（待遇）が3人誕生しました。育児休業からの復職率は97%で、働きやすい職場環境として就職活動中の学生からも支持を得ており、今後は男性の育休も奨励していきます。そのほか、デジタル化・IT化による業務効率の改善などを推進し、よりいっそう職員が気持ちよく働ける職場づくりを目指していきます。



南支店の応援ローラー活動



ミーティング

## 確かな成長を、揺るぎない自信につなげていく。

### ●今後の目標を教えてください。

ネット銀行の台頭など金融環境が変化するなか、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。足を使い、自分で見聞きして得た情報ほど信頼できるものではありません。その着実なあゆみと情報がお客さまとの信頼をもたらし、活性化を生み出しています。また、当組合では、取扱開始以来、多くのお客さまから好評を得ている懸賞金付き定期預金「ハッピードリーム定期」や、スポンサードゲーム、産学連携、営業店の地域貢献活動など地元に着した活動を積極的に行っています。地域とともに成長してきた当組合は、今後も地域を応援する取り組みを継続していきます。今年のスローガンは、「継続は自信を育む」。これから先、さまざまな壁にぶつかり、思うような結果が得られない時もあると思います。しかし、どんな時もブレずに努力を続けていくことが大切です。努力して得た成果はたとえ小さなものであっても成長を実感でき、自信につながるはず。困難に立ち向かい、それを乗り越えた時、人はさらに成長し自信も揺るぎないものになると確信しています。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られるよう、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7年度)