最終回

信金中央金庫
「地域への団体旅行誘致」の取組み
特徴あるモデルコース策定と付加価値により観光客を誘致
旅行先信用金庫の取引先を利用してもらい売上拡大に貢献

全国に信用金庫は1月末現在、261ある。いずれも地域密着を掲げて地域の中小企業支援、そして地域創生に取り組んでいる。地域の発展なくして信用金庫の発展はない、という構図だ。

そのように地域密着である分、信用金庫は〝他地域との連携〟という点では進んでいない部分も多い。同じ地区内にある信用金庫同士で連携することはあるものの、広域・遠隔地にある信用金庫同士が手を結び、地域創生などに取り組んでいる事例は、まだまだ少ない。このような中、全国に拡がる信用金庫をつなげて地域創生に取り組んでいるのが、信用金庫の系統中央金融機関である信金中央金庫（以下、信金中金）だ。信用金庫のセントラルバンクとして、信金中金は、全国の信用金庫の地域金融・中小企業金融のサポートを担っている。

信用金庫の取引先の商品をギフトカタログで販売

「信金中金は地域の中小企業と直接のお取引はほとんどありません。その代わり全国に拡がる信用金庫のネットワークを活かし、各信用金庫と連携しながらそのお取引先となる中小企業の売上向上・販路拡大支援に努めています」

このように話すのは、中小企業支援部ネットワーク推進室の荒巻和伸室長。この「ネットワーク推進室」は、全国に拡がる〝信金ネットワーク〟を活用し、信用金庫の顧客基盤の拡充や地域への団体旅行誘致等を通じて地域の活性化に取り組む部署である。

それでは、団体旅行誘致について見ていく前に、「顧客基盤の拡充」としてどのようなことを行っているか簡単にご紹介したい。

まず挙げられるのが、全国の信用金庫が主催する「ビジネスフェア」への大手バイヤー企業の招聘。信金中金が連携している百貨店や卸売・小売企業などを、全国各地で行われている信用金庫主催のビジネスフェアに招聘し、信用金庫の取引先の販路拡大を支援している。

「ギフトカタログや電子チラシによる販路開拓・拡大支援」も、信金中金が持つ大手企業とのパイプと、信用金庫の全国ネットワークを活かした取組みだ。

平成23年度には、三越伊勢丹と連携。以降、ギフトカタログ『旬彩カタログ　しんきんのつなぐ力』を制作。全国の信用金庫に活用を呼びかけ、実際、懸賞品付き預金の景品やお客様に贈呈する贈答品として利用してもらっているのだが、このギフトカタログに掲載されているのは、すべて全国の信用金庫の取引先が取り扱う商品だ。

信金中金は、全国の信用金庫の出資により成り立つ系統中央機関だが、議決権のない「優先出資証券」も発行。これは東京証券取引所に上場しており、一般のお客様も自由に売買できる。信金中金は、こうした優先出資証券を持つ投資家に対して、株主優待と同じように毎年一回『優待カタログ』を発送しているのだが、この『優待カタログ』に掲載されている商品も全国の信用金庫の取引先が取り扱うものである。

『旬彩カタログ　しんきんのつなぐ力』『優待カタログ』いずれも毎年、信用金庫を通して掲載を希望する取引先を募集。応募があった商品の中から、三越伊勢丹のバイヤーが商品をピックアップして、カタログに掲載するという流れになっている。

カタログ掲載は無料で、誌面に掲載される写真もプロが撮影。その出来栄えは、デパートなどで売られているギフトカタログと遜色ない。当然、カタログを見たお客様から注文が入れば、取引先は売上があがる。優待カタログを制作する三越伊勢丹のバイヤーの目にとまり、都市圏にある百貨店に商品を置いてもらえるようになった取引先もあるそうだ。

「ご応募いただく書類を記入するという手間はかかりますが、カタログ掲載は無料です。そのため毎回、様々な信用金庫のお取引先から多数のご応募をいただいています」

▶『旬彩カタログ　しんきんのつなぐ力』（写真上）と『優待カタログ』（同下）

▶荒巻和伸・信金中央金庫中小企業支援部ネットワーク推進室長

▶藤田真成さん・信金中央金庫中小企業支援部ネットワーク推進室