

西京銀行が取り組む 「キャラバン隊」での 事業所開拓



中小企業や個人事業主を中心に事業性融資の新規開拓を専門に行う「キャラバン隊」を組織し、着実に成果をあげる西京銀行。平成25年7月からは体制強化を図るため、キャラバン隊を4チーム体制に拡大した。本稿では、キャラバン隊発足の背景や目的、実際の活動内容などをレポートする。

地域

域の取引シェアを拡大していくうえで、事業性融資の新規開拓は欠かせない。景気回復の兆しが地方にも広がりを見せ始めるに従い、新規融資開拓に改めて力を入れる地域金融機関も目立

つつきている。
若手行員のOJTと
営業店への波及効果も期待
山口県周南市に本店を置く西京銀行は、平成24年4月からスタートした3年間の中期経営計画において、「お客さまに『さすが西京銀行』といわれる商品・サービスの提供を目指します」をスローガンに掲げ、「3つの挑戦」を定めシェア向上に努めている。

その挑戦とは、①預金量1兆円以上、②預金のお客さま純増3万先以上、そして③新規融資事業所開拓3000先以上である。
平成24年度上期が終わった時点では、広島、福岡など県外店舗での新規融資開拓が伸ばしたこともあり、775件の開拓実績とまずまずのスタートだったが、当行の地域シェアを考えると、もっとやらなければならない、もっとできるはずだというのが銀行全体の認識でした。同時に、営業店における人員の効率化や業務の多様化が進む中、事業性融資の開拓に関するノウハウの伝授やOJTにも少し工夫がいるのではないかとということになり、その打開策として誕生したのがキャラバン隊です」

一つのチームで3カ月間に 30件の新規融資開拓を推進 支店長経験者が中心に隊長となり若手行員をマンツーマン指導

（穂本晴夫・営業統括部営業推進グループ・主任調査役）

西京銀行では、平成24年度下期に、新規融資開拓による貸出金残高の増強やコンサルティング機能の強化を図るため、その実行部隊として「法人営業グループ」と「キャラバン隊」の二つのチームを営業統括部に立ち上げた。

法人営業グループは、地域の大手企業や優良中堅企業を中心に新規融資開拓を行うチーム。一方、キャラバン隊は中小企業や個人事業主を中心とした新規融資開拓チームであり、三つの使命が課せられている。すなわち、①キャラバン隊による融資開拓、②若手行員のOJT、③営業店への波及効果である。



▶穂本晴夫・営業統括部
営業推進グループ・主任調査役

①については改めて説明する必要はないだろう。ここでは②③について触れておく。
キャラバン隊は現在4チームある。1チームの構成は、隊長のほかに原則隊員2名、隊長は支店長経験者が中心に任命され、営業統括部の所属となる。隊員は渉外経験のまったくない者から4年程度の若手が選抜される。所属は各営業店のままで異動はしないが、キャラバン隊として活動する期間は営業店の業務から一切離れ、キャラバン隊が置かれる営業店で新規融資開拓に専念する。
各隊員はキャラバン隊に所属する3カ月の間、融資推進・新規開拓の経験が豊富な隊長のもとで実践経験を積みながら、お客さま対応、応酬話法、渉外事務など新規融資開拓に必要な一連のノウハウについてOJTを受けることになる。

月チームでメンバーを入れ替えていますので、1年経過すると24名のキャラバン隊の卒業生が誕生することになります。キャラバン隊では、マンツーマン研修のイメージで隊長に指導をしてもらっていますので、その研修効果には我々も非常に大きな期待を寄せています」
キャラバン隊の3カ月間の開拓目標は30件。これまでの活動では、ほぼ全隊が目標をクリアしてきた。隊長の厚い指導のもととはいえ、経験の浅い行員が次々に新規開拓を成し遂げていく姿を間近で見る他の渉外担当者が大きな刺激を受けることは間違いない。これが③の営業店への波及効果、つまり融資開拓に対する意識の高揚につながるわけだ。

4チームが3カ月チームで拠点を移しながら新規開拓
では、キャラバン隊の実際の活動内容について見ていこう。キャラバン隊の語源は「ある目的のために、隊を組んで遠征したり、各地を回る集団」。西京銀行のキャラバン隊も、その名のとおり、新規融資開拓という目的のために隊を組んで、各営業エリアを回っていく。
4チームのキャラバン隊が3カ月チームで拠点を移しながら回っているのは、岩国、下松、周南、山口、宇部、下関、広島各ブロック。スタート当初から順次、活動範囲を広げて、この7ブロックになった。
第1期キャラバン隊が発足した平成24年10月から、平成25年9月に第4期のキャラバン隊が任務を終了。現在、第5期が活動している最中だ。
キャラバン隊の拠点は、7ブロック内にある各営業店の一角に設置される。直近では、例えば周南ブロックで活動する第5期キャラバン隊の一つは、本店営業部に拠点を置き、所属する渉外担当者と共に並べて活動している。
活動のスタートに際しては、拠点を置く営業店との間で、アタック先に関して十分な情報のすり合わせが行われる。当然、各営業店でも新規融資開拓を推進している