

業界注目の行職員や
有識者の取組みを追う!

第2回

ここに注目!

「狭域高密度営業」を貫き
組織を挙げて本業支援に取り組む

諏訪信用金庫

今井誠

理事長

● いまい・まこと

明治大学商学部卒。1973年諏訪信用金庫入庫。理事融資部長、常務理事、専務理事などを経て2014年より現職。諏訪信用金庫は、長野県諏訪地方で21店舗を展開、預金量は21年3月末時点で4072億円。



地

域金融機関が、取引先企業との信頼関係を活かして金融仲介機能を提供する「リレーションシップ・バンキング（リレバン）」を求められて久しい。属人的な取組みになりがちといわれる中でも近年、組織を挙げて継続的に活動していると評される地域金融機関の1つが、長野県の諏訪信用金庫だ。

渉外担当者が足繁く取引先を訪ねる「狭域高密度営業」を掲げ、取引先の規模を問わず資金需要に応え、必要とあらば経営の助言もはばからない。派手ではないが取引先に

寄り添う姿勢は業界関係者を惹き付け、2020年からは有識者を招いてリレバンの好事例などを発信するシンポジウムを開くに至っている。

今井誠理事長に、組織を挙げて取引先を支援する秘訣を伺った（以下、敬称略）。

全融資先を訪問し
小口多数で資金供給

——新型コロナウイルス感染症が拡大するようになってから、どのように支援に取り組んできましたか。

今井 昨年2月からの感染拡大でまず考えたのは、お取引

地域のために取引先と「対話」し
身の丈に合った支援に尽くします

先の実態を把握することでした。当金庫の法人融資先は約3500先に上ります。そこへ「すべて回ろう」と職員に号令を出し、経営の様子はどうですか、お困り事はありますかと聞いて回りました。

結果はいかがでしたか。

今井 全融資先を回って融資を提供してきたことで、経済が特に停滞していた昨年春の時点で資金繰り破綻という事態は避けられました。必要なお取引先に必要な資金を、比較的スムーズに提供できたと思っています。足繁く通っていく過程で改めて当金庫の姿勢を認めていただき、従来はメインでなかったお取引先との取引が拡大した例も少なくありません。

——訪問の副次的な効果も出ているわけですね。

今井 直近の実績を見ると、今年5月末時点でコロナ関連の保証付き融資残高は1先当たり870万円でした。長野県下金融機関の平均1360万円よりも低く、小口の取引先にも足繁く通い提供してきたと言えます。当金庫の規模は決して大きくありませんが、ここは信用金庫として誇れると思いますし、職員が頑張ってくれたおかげです。

本業支援を担う
ビジネスサポート部

——資金繰りの問題がピークを越えたいま、どのようなことに取り組んでいますか。

今井 コロナ禍の当初は、融

資によってお取引先の資金繰りをつなぐことが最優先でしたが、今はお取引先の経営を少しでも良くするお手伝い、つまり本業支援に全店で取り組んでいます。

——どのような活動ですか。

今井 営業店の担当者は、簡単な質問項目をまとめた「ビジネスサポートアンケート」を活用し、ヒアリングで経営課題を引き出していきます。そしてお取引先の課題やニーズに合わせて人材の確保、技術革新、海外展開、M&Aなどの具体的な解決策を外部の専門家と連携しながら提供していくという活動です。

こうした課題解決の提案は従来から取り組んできましたが、今年度からは体制を拡充

取引先との「対話」を
独自ベンチマークに

——金融機関の本業支援はミスマッチが多いという声もあっていますが、どのように質を高めていますか。

今井 まず、具体的な提案の段階では、外部の専門家を紹介して任せっきりにしませんが、地域に長く根差したお取引先は外部専門家による提案に抵抗感を覚えることもあり、当金庫が窓口となり責任感をもってつなぐことが役立つと考えています。

そして何より大切なのは、金融機関側の価値観をお取引先に押し付けていないか、常