

滋賀中央信用金庫トップ会談

令和2年7月20日(月)

副会長 三須 宗次

- 滋賀中央信用金庫 (理事長) 沼尾 護 様
(地域支援部次長) 堤 康成 様
- TKC近畿京滋会 佐藤 正行会長 原 大次郎副会長 三須 宗次副会長

1.はじめに

今回のトップ会談を当日まで大変楽しみにしておりました。滋賀中央信用金庫様の新本部が5月に完成しています。そこに初めて寄せていただく機会を得たからです。彦根市の本部と近江八幡市の本店とを集約され彦根市小泉町の新本店に一本化されました。実際に寄せていただくと、とても立派な新本店ビルで滋賀中央信用金庫様のファンとしてうれしい気持ちになりました。また、沼尾理事長にお会いできることも楽しみにしておりました。沼尾様は私の事務所の恩人です。平成8年に開業した事務所が一番近くの支店長で、出会って1週間で関与先をすぐ紹介していただきました。そこから滋賀中央信用金庫様との付き合いが始まり、いままで事務所の成長を支えていただきました。

2.トップ対談の内容

トップ対談は、令和2年7月20日(月)新本店の会議室にて行われ、参加者は滋賀中央信用金庫の理事長 沼尾 護 様と地域支援部次長 堤 康成 様、TKC近畿京滋会の佐藤 正行会長と原 大次郎副会長と私でした。以下、対談内容をそのまま掲載させていただきます。

①コロナ禍における顧客企業に対する資金繰り支援と今後の見解について(沼尾理事長)

5年ほど前から顧客の基盤拡大を方針に掲げて、積極的に取り組んでいます。事業性貸出先数は2,900先から4,200先に拡大できました。おかげで、多くの業種について勉強をすることができ、地域からの信頼を得られたと考えています。現在コロナ融資に関しては1,960先からの申し込みがあります。この度、当金庫ではコロナ禍のなか、顧客アンケートを実施し、3,300先から回答をいただきました。

多くの顧客が、現状6か月先までは資金を確保できています。融資、助成金、補助金などで、預金が溜まっている状態ですが、今年中にはコロナの影響が治まることが前提で、1年先までの資金が確保できている顧客は少ないのが現状です。また、飲食業、小売業の業績低迷が顕著ですが、これから心配な業種の一つに建設業があります。その理由の一つとして、アンケート結果から約6割の顧客が将来の資金繰りに不安を抱えておられました。

コロナが収束に向かってほしいと願うばかりです。国の融資制度が12月で終了しますが、引き続きコロナの影響が色濃い場合、年末には更に資金繰り困窮先が増加する可能性があります。そうなると、返済猶予では済みません。「もう一度資金が必要」となります。実質無利子無担保融資の上限は4千万円ですので、資金が足りない顧客が多数出てきます。

②顧客支援の課題と取り組みについて(沼尾理事長)

前述のアンケートには、当金庫への要望事項を記入してもらっています。資金繰り支援は当然のこととして、本業支援のニーズが相当あることが分かりました。この結果から、融資をすればよいという旧態依然の金融機関ではだめで、地域中小企業のために何ができるのか金融機関の役割が問われる時代になったと感じています。

Web(インターネット)によるビジネスマッチング、金融機関連携プラットフォーム「Big Advance(ビッグ・アドバンス)」などを用いて支援の可能性を探っています。

根本は、顧客のことを、もっともっと理解しなくてはならないということです。アンケート結果に応じて、リクエストに応えられるようになりたい、腹を割って語り合える環境をつくっていききたい、ということです。

そのためには、職員の成長が欠かせない。事業性貸出先4,200先を、2か月に1回は訪問することを目的としています。1回目、2回目の訪問は可能ですが、3回目くらいから訪問ネタが無くなって難易度が上がります。その対策として、本部が支援

して、当金庫独自のローカルベンチマーク(以下、ロカベン)に取り組んでいます。定量要因をセットしたうえで、顧客に訪問し、会話をしたうえで定性要因を探り、顧客を知る機会を創出するようにしています。



③中小企業支援のための相互連携について(佐藤会長からの提案)

TKC会員は、毎月1回顧客を訪問するという月次巡回監査を基本として、中小企業の親身の相談相手になれるよう努めています。月次での業績モニタリング、経営計画の策定、業績検討会などの機会を設けています。その際に、ご担当者が同席されてはどうでしょうか?

ロカベンは、TKCでも取り組んでいます。TKCモニタリング情報サービスで決算書と一緒に提供する仕組みはあるのですが、利用割合はまだ低いのが現状です。同じ顧客に対して、一緒にロカベンに取り組むことで、お互いに知らないことが明らかになり、非常に有意義な機会になると考えます。新たな対話が生まれるきっかけにもなります。中小企業、滋賀中央信用金庫殿、TKC会員が「三方よし」になるのではないのでしょうか。

まず、ロカベンをキーワードとして、勉強会や情報交換会を実施し、各現場での実践に繋げるようにしていきませんか?

④TKC会員との連携強化について(沼尾理事長からの提案)

集合形式の情報交換会等の開催は難しい環境となっています。まずは、当金庫の各支店担当がTKC会員事務所に訪問をさせていただき、相互理解に努めてまいりたいと考えています。是非ご協力と受け入れをお願いしたいです。

3.トップ対談を終えて

素晴らしいトップ対談でした。お互いの協力関係が構築できることを確信しました。毎月の巡回監査はTKC会員の最大の武器です。理事長から顧客を2か月に1回は訪問することを命じているという話がありました。私たちが滋賀中央信用金庫様も実際に中小企業を訪問して支援する同じ立場です。私たちTKC会員と金融機関が連携して一緒に、顧客に寄り添う親身の相談相手として、協力して中小企業を支援していきましょう。

またTKCモニタリング情報サービス(MIS)は、TKC会員の新しい武器です。毎月のタイムリーな巡回監査で最新の月次試算表をMISで金融機関に提供する。そんな体制を全会員で構築していきましょう。今このコロナ禍で金融機関と一体となって顧客企業を支援していくうえでMISは必須ではないでしょうか。また、毎月タイムリーなこととは、翌月巡回監査率が高くないと最新の月次試算表は提供できません。TKC近畿京滋会の30周年に向けての目標である、翌月巡回監査率60%超を実現しましょう。

開業して今年の9月でもうすぐ24年、最近つくづくTKC会員で良かったと感じています。30周年に向かって「TKCで良かった」という輪を広げていきましょう。TKCスタイルを100%実践すれば、道は開けていきます。いや、TKC会員の進むべき「道はすでに開かれている」のです。TKC会員の明るい未来への道は開かれているのです。私達は自信をもって、みんな第3ステージ「TKCブランドで社会を変える」を実現していきましょう。