

東京三協信用金庫

水村喜洋様

(融資部経営支援課 主任調査役・中小企業診断士)

■企業プロフィール

創立	1925年
出資金	1,103百万円
本店所在地	東京都新宿区高田馬場2-17-3
理事長	吉田 進
店舗数	13店舗 1キャッシュサービスコーナー
会員数	12,032名
常勤役職員数	196名

■インタビュアー

東京富士大学 石塚一彌ゼミナール(経営学科)
河原隼斗(3年)・北澤遼平(3年)・佐々木大地(3年)・
樋渡雄也(3年)・山下雅央(3年)

■訪問日・2015年10月28日(水)



～貴庫は、西武新宿線沿線をマーケットエリアとし、これまで地域経済の活性化に寄与してこられました。ご担当されるエリアの特徴や可能性、あるいは課題というものをどのように捉えておられますか？

早稲田地域を例として挙げますと、早稲田地域の地場産業は、出版印刷業であるといえるほど、出版印刷業が集中しています。中小・小規模事業者には、商取引上、品質と原価に関する要求他、納期（スピード面）についての要求が強く、早稲田地域の出版印刷業は、物理的に短納期ニーズに対応できる「距離のメリット」を活かして、超短納期・小ロット生産に応じてきたからこそ、早稲田地域の地場産業まで成長したといえます。

しかしながら、今日において状況も変化し、何かしらの専門性を武器に、その強みを活かして、競合他社との差別化を図ること、また、自らが販路を拡大する「得行力・提案力」まで、商取引上、求められることが多いようです。

これらの要求に応え続けなければ、存続が危ぶまれる訳ですが、中小・小規模事業者は、これらの商取引上の要求に、十分に伝えるだけの経営資源（ヒト・モノ・カネ・ノウハウ）を豊富に持ち合わせている訳ではありません。

さらに、慢性的人手不足・後継者不足といった課題も存在しています。

中小・小規模事業者には、外部環境変化への適応という課題の他に、内部経営資源不足における課題、この2つの経営課題があり、それらを同時に克服しなければ、生存し続けることができない、というのが現状です。

～直近で、若手の経営者もしくは起業家に対しての融資事例がございましたら教えてください。またその場合、通常の融資と異なり、特に留意する事柄はどこにありますか？

例として、飲食店の開業を考えている場合には、まず、店舗の立地、広さ、席数、回転率、粗利益率等を伺います。次いで、どのような顧客層の、どのようなニーズを満たすことを目指して開業するのか、更に、事業計画書には、良いシナリオだけでなく、悪いシナリオも想定しているのかを中心にお聞きします。

総じて、経営者目線を開業前から備えているかどうかことが重要となります。即ち、戦略・組織作りといった経営学的知識が備わっているのか、利益管理・各種書類管理等基本的経営管理力はあるのか、更に、リーダーシップを発揮しつつ人材教育も怠らないという、経営者としてのバランス感覚をもっているのか等を想定した問答を行います。

～新規顧客開拓においてこれまで印象に残っている案件について、差し支えない範囲でお訊かせ下さい。

「20代の頃に経営陣として、創業にかかわったことがある」という方が、企業したいとあってこられたときの話です。彼は、以前の会社では、利益追求を優先させる経営方針であったが、新たに立ち上げる会社では、地域に貢献することを決意したと仰っていました。

「地域に密着した活動を通じて、様々な『きっかけ』を新しい事業展開に結びつけたい。

地域における社会的責任をも果たし、自社がコミュニティの一角を担うような『地域から必要とされる』企業になりたい」という、彼の真摯な姿勢と真面目な態度、及びそれらに裏打ちされた事業計画のプレゼンテーションに、私は心打たれました。

～「このお客様と関わって良かった」「若手社員が成長した」という事例がありましたら教えてください。

信用金庫には、中小・小規模事業者が抱える経営課題を専門家と連携しつつ、解決していくということが求められています（課題解決型金融）。

私達の立ち位置は、御客様の前でもなく、後ろでもなく、すぐ横です。横に立って、いつでも聞ける・いつでも言えるという良きパートナーとなることが目標です。

従って、私達からの助言をきっかけに、御客様が成長した・御客様の夢が実現した等の際には、自分のことのように嬉しく思います。

また、御客様から感謝されると、それが信金マンとしての自信につながり、この仕事に携わって良かったと思います。

～貴庫の従業員の方が、信用金庫の仕事であるからこそ学べる事柄について、特に他の金融機関との相違点に照らして教えてください。

毎月1回訪問することがベースとなっていますので、渉外担当者は、「接客上の距離感の近さを実感する点が、信用金庫の良さと思います。

実際の相談内容は、資金面と事業面に分かれていますが、距離感の近さから、親身に対応することが当たり前と感じるようになります。

具体的には、まず、御客様から、どのような悩みや問題を抱えているのか、聞きだします。

そして、私が御客様の立場だったら、「〇〇という方法もあるのでは」とアイデアをいくつか出し、最終的に、御客様に多くの選択肢の中から、最も適した策を採用して頂きます。

次に、御客様が持つ事業に対する熱い思いを出来るだけ、プレゼンテーションしてもらいます。私達は、その想いを正確に感じ取りたいのです。その後、御客様が気づいていなかった選択肢を示唆する等、渉外担当として、また、パートナーとしての考えを御伝えし、事業場のリスクを回避する視点や、さらに成長できる事業分野を選定する際、「参考意見」としてほしいのです。

以上のように、常に顧客に対して親身になって考え、行動することが、信用金庫の基盤であると考えています。

～2020年の東京オリンピック及びインバウンド対策に向けて、「地域経済の活性化」の観点から取り組まれていることはございますか？

江戸時代の新宿区地域一帯は、「真っ赤なじゅうたん」と呼ばれるほど、唐辛子の栽培が盛んでした。この名産品「内藤唐辛子」を地域活性化策とした取り組みが新宿各所で始ま

っています。当庫もこのプロジェクトに協力する一団体です。

また、来訪者向け施策として今年、「押し花御朱引帳」の商品開発を行いました。

これは、地域文化資源である「寺社」と、早稲田地域の地場産業である「出版印刷業」、さらに、芸術的押し花製作技術を所有する当庫取引先企業とを結びつけたコラボ事業です。「地場印刷業の協力を得て製作した、押し花御朱引帳を持った来訪者が、新宿区内の寺社を巡ること」を想定した新商品開発です。

当庫は、地域連携の御手伝いをすることで、地域を活性化したいと考えています。

■インタビュー所感

今回のインタビューを通して、信用金庫の地域経済への貢献が、高田馬場ならではの活動と共に、より明確に理解できました。地域にとって「なくてはならない金融機関」、「なくなっては困る金融機関」、更には「何でも相談できる金融機関」、「お客様と一緒に考え、一緒に行動する金融機関」として、東京三協信用金庫様の存在意義が益々拡大しているということを実感として理解できたことが、今回のインタビューを通して得た収穫であったと思います。水村様、ありがとうございました。(経営学科3年・山下雅央)