



信金中央金庫

SCB

SHINKIN CENTRAL BANK

# 地域・中小企業研究所 ニュース&トピックス (2018.5.31)

〒103-0028 東京都中央区八重洲1-3-7 TEL. 03-5202-7671 FAX. 03-3278-7048  
URL <http://www.scbri.jp> e-mail : [s1000790@FaceToFace.ne.jp](mailto:s1000790@FaceToFace.ne.jp)

## おかやま信用金庫の中期経営計画（バリューアッププラン）について

桑田 仰

### ポイント

- おかやま信用金庫では、平成 29～31 年度の 3 年間を対象とする中期経営計画（バリューアッププラン）に取り組んでいる。
- 同プランは、地域価値の向上に繋がる計画・活動を基本とする。その主要施策である、「お客様第一主義：カスタマー・ファースト」に基づく具体的取組みとして、おかやましんきんビジネス交流会、おかやま PRODUCE、エリアサポート等を実践している。

### 1. 中期経営計画（バリューアッププラン）

おかやま信用金庫（注1）は、金融を通じて地域社会の発展に尽くし、地域の皆様の豊かな暮らしのパートナーとして努力する、という経営理念のもと平成 29～31 年度の 3 年間を対象とする中期経営計画バリューアッププランに取り組んでいる。

同プランは、主要施策に、①お客様第一主義：カスタマー・ファースト、②金融マネジメントの強化、③中長期的な人事戦略の構築の 3 点を掲げ、「地域とともに持続的に発展するために、お客様の『事業価値の向上』、『生涯価値の向上』を通じて『地域価値の向上』を目指し、従来から取り組んできたビジネスモデル（バリューアップ型金融モデル（図表1））をより有益なものにする実践計画」と位置付けられる。

同金庫では、これまで地域価値向上に向け様々な施策を実施し顧客・地域の方々からも高評価を得てきた。しかし、人口減少・高齢化を

はじめとする市場規模の変化、マイナス金利政策も含めた収益環境の変化等、信用金庫業界を取り巻く外部環境がより一層厳しくなる事が見込まれるなか、バリューアップ型金融モデルをより有益なものにする必要性があると同金庫は考えている。

### 2. バリューアッププラン 具体的取組例

本稿では「お客様第一主義：カスタマー・ファースト」の観点で取り組む同金庫独特の取組例を 3 点紹介する。

#### ①おかやましんきんビジネス交流会（図表2）

同交流会は、今年で 19 回目を迎える。進行面の特徴として、おかやま方式といわれる「強制見合い方式」での商談進行がある。これは、出展企業の社長の顔写真、主力製品等の紹介資料を事前に作成し、出展企業の希望も考慮した上で、出展企業毎に商談相手・時間枠・商談場

（図表 1）中期経営計画（バリューアップ型金融モデル）



（備考）おかやま信用金庫資料より信金中央金庫 地域・中小企業研究所作成

所を事前に指定し商談を実施する方式である。なお、その際に商談の仲人役は同金庫の支店長が担当する。

同交流会は、参加企業数約 150 社、総来場者数約 1,200 人の規模で、企業の実情を知る信用金庫が間に入ることで、毎回 25～30% の高い成約率を誇っている。また、成約報酬や紹介手数料を出展企業から徴求しない特徴がある。

慢性的に人手不足に陥りやすい中小企業の「人材確保」、「人材育成」を支援するため、今回からハローワーク、公的支援機関（岡山労働局）とも連携のもと、ジョブアレジメントコーナーを設けた。

## ②おかやま PRODUCE

同組織は、20～30 代の若手経営者・後継者を中心に経営ビジョン構築とマネジメント能力強化を目的とした異業種交流会である。

2 か月毎に開催される定例会では、マーケティング論、財務分析の研修等、事業者の実務に沿った内容の研修を実施している。

また、岡山県から多様な分野の事業を創成し、県外・海外への独自の情報発信源となりうる組織づくりを行う、という中期的な目標に向け、国内の工場、展示会等、海外視察も開催している。同組織は、希望すれば 50 歳まで会員を継

続できる点が特徴のひとつである。

## ③エリアサポート

岡山発のブランド創出、新商品・新サービスの開発、地域の活性化と発展に貢献することを目的とした助成金制度であり、同金庫が実施する。新たな事業に取り組む事業者に対し、1 社最大 100 万円（年度間総額最大 600 万円）を助成する。29 年度は 13 先の事業者に合計 600 万円を助成金として支給している。

## 3. おわりに

同金庫は、日常の融資業務の面でも、お客様第一主義の観点で取り組んでいる。

例えば、創業融資について、他の金融機関から融資を受けられるにもかかわらず、同金庫からの融資を希望してきた顧客に対して、事業価値、生涯価値向上に向けてのコンサルティングを行った結果、他行の融資取扱可否に関わらず、当金庫では謝絶させていただくこともある。そのような場合でも、事業主ご本人より新規事業に対して見直しを行うきっかけとなったこと、真剣に検討したことについて評価（感謝）いただいた事例報告があがっている。

同金庫は今後も、同プランをもとに、地域価値向上に向けて取り組んでいく予定である。

以上

（図表 2）第 19 回おかやましんきんビジネス交流会



（備考）おかやま信用金庫より提供

注 1. 同金庫の平成 29 年 9 月末の概要は次のとおりである。

本店所在地：岡山県岡山市北区、預金量：4,937 億円、貸出金量：2,242 億円、店舗数：36 店舗、

常勤役員数：587 人

詳細は同金庫 HP 参照：<http://www.shinkin.co.jp/okayama/index.php>

本レポートは、情報提供のみを目的とした上記時点における当研究所の意見です。施策実施等に関する最終決定は、ご自身の判断でなさるようお願いいたします。また、当研究所が信頼できると考える情報源から得た各種データ等に基づいて、この資料は作成されておりますが、その情報の正確性および完全性について当研究所が保証するものではありません。