

## 今月の焦点

### 国内経済金融

## 地域ニーズに寄り添い展開進める磐田信用金庫

渡部 喜智

### 東京都とほぼ同じ営業エリア面積

静岡県磐田市は、言わずと知れたサッカー「J1」の「ジュビロ磐田」の本拠地。磐田信用金庫（以下、同信金という）はその磐田市（店舗：14）に本店を置き、浜松市（同：13、うち天竜区：5）、袋井市（同：4）、森町（1）、掛川市（同：1）に店舗を展開している。大手と中堅・中小の工場が多く立地・集積する製造業が盛んな地域であるとともに、農林水産業も基幹産業としての地位を占める土地柄だ。

また、以上の4市1町の合計面積（2,183平方km）は、東京都（島嶼部を含む）とほぼ同じ面積の広域であり、かつ海側の平野部から山間部まで地域性・特色が分かれる。

以上のような地域の特性・特徴を踏まえ地域のニーズに寄り添い、展開を進めている同信金の様々な取組みを述べたい。

### 信金業界で唯一の移動店舗車運行

同信金は営業エリアを5ブロックに分けている。そのうち4ブロックは工場が多い製造業の盛んな地域であるが、浜松市・天竜区を中心とする山間部は広域で過疎化も激しい。同地区では金融機関の

店舗統廃合が相次いで行われたが、住民からは対面での金融サービス提供の要望が出された。そのような意見も踏まえ、同信金では04年4月から移動店舗車「ジュビロ号」の運用を開始した。当初は浜松市の旧佐久間町の4ヵ所を回っていたが、05年10月からは撤退した県境の愛知県東栄町を加えた。さらに07年10月に導入した2号車は、新たに浜松市の春野町を月・水曜、巡回している。

スポンサーを務めるジュビロ磐田のマスコットを配した同号は、責任者、窓口係、運転手の三名体制で運行している。大手宅配業者の配達車と同じ大きさであり、来店客は一人ずつ車内に入り金融サービスを受ける（写真1）。預金（普通・定期・定積）の入出金と新規・解約、為替送金、税金等収納のほか、ローン・年金振込指定、国債・投信・保険など預り資産の相談業務も行う。1ヵ所で午前9時半から午後3時まで営業しており、1号車では1日20人程度、2号車では25人弱が利用している。定期預金の取組みなど推進の成果も小さくない。

要員はブロックでの人員効率化により手当てしており、追加コストは車両関連と通信費用が主だ。

同信金は、この移動店舗車の運行により、10年6月に第13回信用金庫・社会貢献賞「Face To Face賞」を受賞した。ちなみに、北遠地区では、JA遠州中央も同様の移動店舗車を運行している。

図表1 磐田信用金庫の概要

(単位:店、人、億円)

項目	期 末	06/3	07/3	08/3	09/3	10/3
店舗数(店)		33	33	33	33	33
期末職員数(人)		556	533	548	574	579
預金残高		5,279	5,358	5,589	5,740	5,850
貸出金合計		3,034	3,101	3,103	3,203	3,220
うち 個人向けローン		679	721	754	775	771

(資料)NEEDS-Financial Quest、ディスクロージャー誌などにより作成

## 外国人へのサービス向上・支援が、地域の融和・活性化にも効果

地域には外国人雇用者が多く、その中心はブラジルからの来日である。浜松市には 2.9 万人の外国人がおり、2 万人がブラジル人。磐田市では 8 千人の外国人居住者のうち、5,700 人がブラジル人だ。地域において小さい存在ではないのだ。

同信金は外国人の方に「磐田に来て良かった」と思ってもらい地域との融和・活性化にも寄与してもらいたいとの願いから、金融ニーズに応えるとともに、生活をサポートする活動も行っている。

まず同信金が取組んだのが、ブラジルへの送金業務の改善だ。南米最大の公共銀行と言われる国営ブラジル連邦貯蓄銀行（Caixa 銀行）と提携関係を結び、同行本支店への直接送金では手数料を大幅に引下げる（現在一件当たり 1,000 ～ 1,200 円）とともに、翌日には着金できるような態勢になった。

生活では様々な悩み・トラブルがつきもの。そこでブラジル日系人の国際法事弁護士を同信金の顧問とした。現在、同弁護士には月 4 回、予約制で広範な法律相談をしてもらっている。

また、同信金を中心となり行政・地域を巻き込み、外国人とのコミュニケーション向上を目指しポルトガル語を勉強する一般公開講座（職員も参加）を開催す



写真1 移動店舗車「ジュピロ号」

るとともに、外国人向け日本語勉強会の開催も支援している。

さらに前述のブラジルのほか、中国、ベトナム、インドネシア、タイとの独自の人脈構築により、取引先をビジネス・サポートする体制づくりも進めている。

## 地域対応の積極的な取組み

同信金は今年 4 月から「キッズ・サポートプラン」を開始した。子ども手当支給開始を機に子どもの時に同信金に口座を持ってもらい生涯取引の足がかりにするとともに、若年層世帯内での取引拡大を目指すパッケージプランである。

同プランでは、子ども手当の振込指定者へのプレゼント、「キッズポイント・カード」のほか、定期・定積預金の金利上乘せや消費者ローンの金利割引拡大、保険商品の提案を行う。そのほか、地域のイベント活動や営業職員の防犯協力など様々な地域貢献活動も含まれている。

これらの動きを通じ家計のメイン取引先の増強に努めており、取引種類の積み上げによる 4 段階のポイント制で、担当者の業績評価にも反映される仕組みだ。

また、融資開拓への試みでは本店から支店に派遣された「ビジネスソリューションチーム(BST)」の成果が目覚ましい。本店（業務部付き）から 2 人一組 3 チームが 6 ヶ月単位で支店に派遣され、支店と連携して新規取引を開拓し、着々と成果をあげている。

同信金では、人材開発の重要性を捉え階層別に自主的参加による「金融塾」を開講している。その開講数は 70 にも及ぶ。

創立 60 周年を迎えた同信金の、地域のニーズに寄り添い積極展開を進める取組みは大いに注目される。