

信用保証協会

“ロコミ”で県内全域に広がる出張勉強会

取組の背景と実施内容

当協会では、事業者にとって必要な資金の保証に努めることが、事業継続の重要なポイントと考えている。そのためには、事業者と接する金融機関と保証協会が、事業性の把握について目線を合わせる必要がある。「着眼点」は、そのアプローチとして有効であり、職員への「着眼点」の浸透を目指している。

県内各金融機関の支援担当部署ともその認識を共有しているものの、営業店の現場では日々の業務が多忙であり、OJTによる丁寧な指導や社内での細やかな研修等の実施が困難と聞いており、金融機関単独での浸透に苦慮しているという声を多く聞いている。

そこで、当協会職員が講師となり、県内金融機関への出張勉強会を開催するに至った。

各金融機関に出向き勉強会を開催

これまで、各金融機関を招き勉強会を開催するケース等があったが、参加者は限定的で若手職員の参加機会は少なかった。一人でも多くの職員が地域の事業者支援に取り組んでいくためには参加者を増やしていく必要がある。そこで、金融機関研修担当部署の負担を減らして、協会が出向く“出張勉強会”を開催した。

出張勉強会では8業種のポイントを講義するとともに、飲食業のケーススタディを用いて、自分が社長や後継者の立場ならどのように判断するかといった切り口で、参加者が主体的に考える工夫をした。



担当者ヒトコトコメント

「その判断や行動は、事業者のためになっているか」を念頭において、日々業務にあたっています。事業者の皆様のお役に立てるよう、引き続き努力していく所存です。今度ともよろしくお願いたします。

ロコミで県内全域に広がる勉強会

ある金融機関での勉強会開催後、他機関から、“当社でも勉強会をしてほしい”と依頼があった。“着眼点”に関する勉強会を開催したいが、講師がいない”、“できる限り多くの若手職員を参加させたいが、通常営業の負担が大きく対応が難しい”等といった声を反映する形で、ロコミでつながった出張勉強会は、1年間で9機関での開催を予定している。

金融機関や保証協会の職員は、すべからく事業者に寄り添った支援をしたいという気持ちは共通していると思う。しかしながら、勉強会や研修となると対応が難しい組織もあるため、その点については、相互補完していければと考えている。継続的に知見を高め合い、垣根を越えて、事業者の支援につなげていきたい。

今後の取組

令和6年度は、県内金融機関への認知と普及に向けて活動したが、現場職員に浸透するには継続した勉強会や社内のフォローアップ等の取組が大事だと考えている。当協会でも実務担当者のみならず、裾野を広げていく活動を目指したい。例えば若手職員が、勉強会の企画や講師を担当できるよう人材育成にも力を入れていきたい。

また、当地は製造業が多く、地域特性に合わせた目線も取り入れたものを作り上げていきたい。



令和6年度 富山信用金庫との取組（勉強会開催）

「着眼点」
活用のポイント

01

金融機関と保証協会のインセンティブの合致

保証協会は金融機関との目線合わせ、地域金融機関は業務負担の少ない勉強会開催というインセンティブが合致。出張勉強会として県内全域へと広がる。

02

担当者の熱意もポイント

支援実務担当者を中心に、県内金融機関は、事業者に寄り添った支援をしたいという気持ち（強い）。保証協会職員も同様であり、勉強会を通じてその輪を広げたい。

03

継続開催で普及から浸透へ

単発の勉強会では知見・ノウハウの向上にはつながらない。保証協会が中心となり、継続的な取組まで発展させることで、組織間の垣根を越えた支援が実施できる風土づくりにつなげたい。