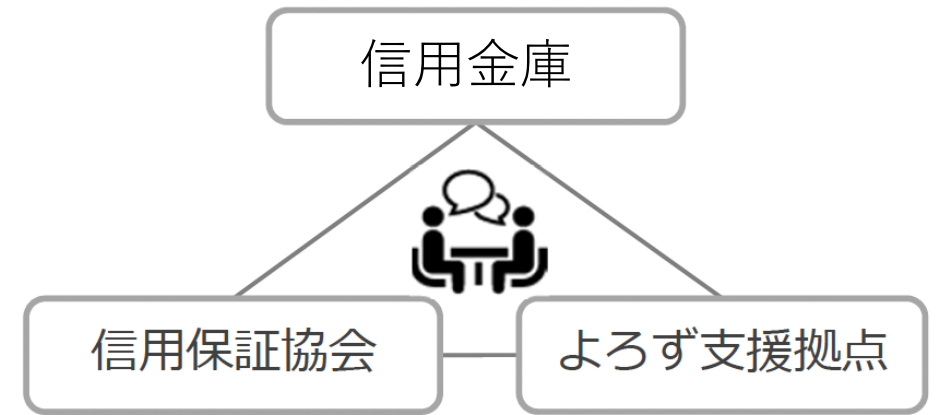


地域の経営支援力強化に向けたよろず支援拠点のあり方検討会（第5回）

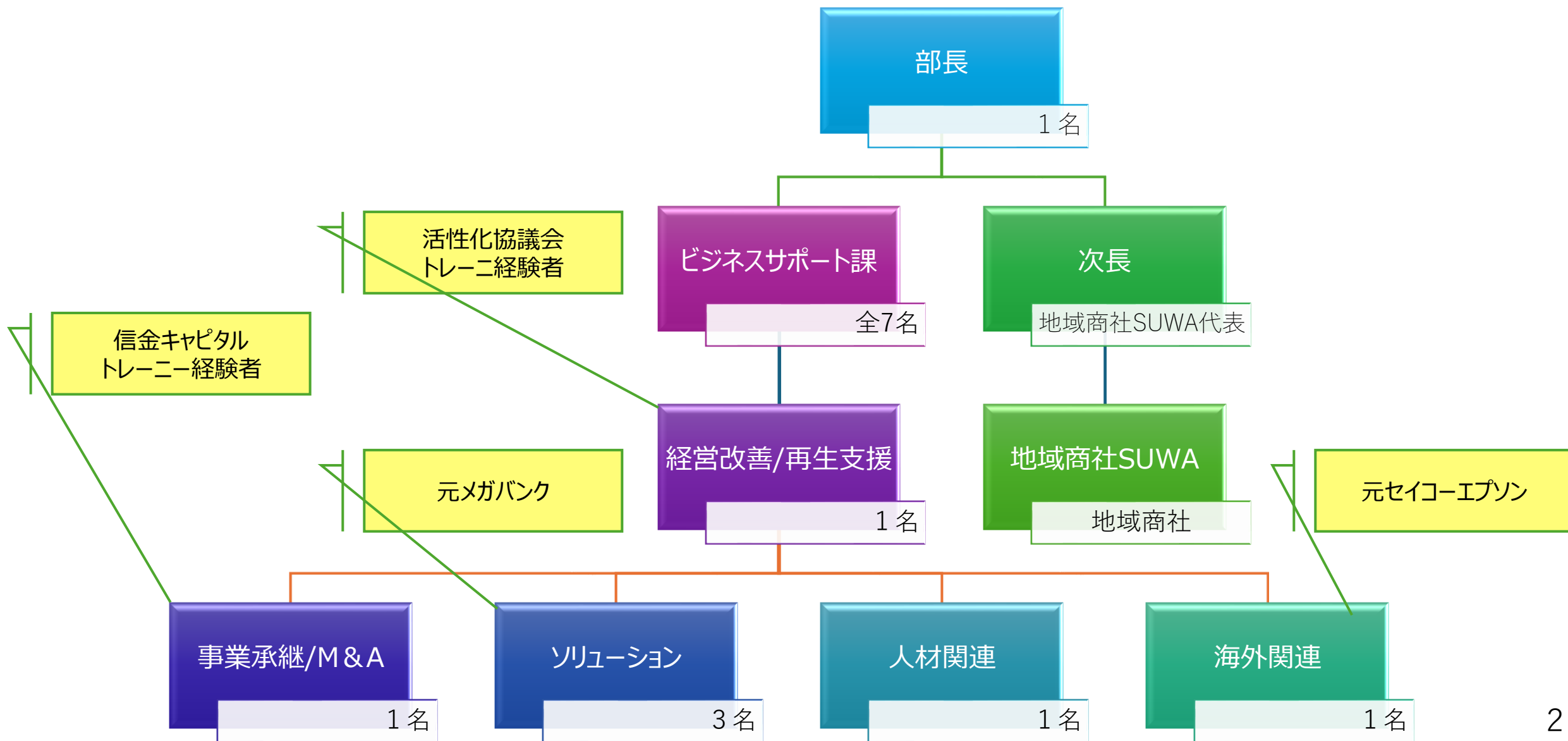
「事業者支援の新たな局面、 信用金庫とよろず支援拠点の総力戦」

～信用金庫を例とした実践的な取り組み～



諏訪信用金庫 ビジネスサポート部
部長 奥山真司

1. 支援体制 ビジネスサポート部（旧融資部 企業支援課）



2. コロナ禍を越え、“総力戦”の時代へ

現状認識

- コロナ禍という焼け野原を乗り越え、事業者は新たな課題に直面している。
- 金融機関単体では解決できない課題に対し、よろず支援拠点との連携による“総力戦”が不可欠なのです。



3. 直面する3つの課題

1. 支援領域の変化:

- 全社的支援から、業績不振個社への深度あるサポート
- 支援件数ではなく、サポートの深さと精度が問われる時代

2. 粗利改善へのシフト:

- 売上・販路拡大より、粗利改善と採算可視化が必要
- 持続可能性を確保する支援が求められる

3. 人口減少社会の継続:

- 人口減少を意識した支援
- 地方特有の需要縮小への対応

4. 信用金庫とよろず支援拠点の事例

1. 諏訪信用金庫「総力戦モデル」

- 毎月定期的に複数回相談会を開催し、総力戦を展開。場合によっては信用保証協会も含め一堂に会し、課題の深度を把握し、迅速な支援方針を策定している



事業者を中心としたサポート

2. 青梅信用金庫

「事業者向けだけではなく、金庫職員向け研修の実施」

- コンサルティング営業のレベルアップを目的に経営者へのヒアリング方法など、ロールプレイング形式の研修を実施
- 経営デザインシートの作成、活用法の指導を踏まえ、取引先の経営課題を共有するための研修をOJT形式で実施
- 女性活躍を後押しするため女性営業を対象に本業支援の方法などのテーマで研修を実施

3. 熊本第一信用金庫 「取引先のニーズに合わせた相談会」

- 熊本地震後には補助金申請専用の相談会の開催
- 人手不足の問題に対応するため、雇用・労務問題専用の相談会の開催
- リピート活用促進のため、月に2回定期開催している相談会のコマ数を増枠

5. よろず支援拠点への期待

～前提条件（引き続きお願いしたいこと）～

- ①無料であること ②フルラインナップ ③ワン・ストップ
- ④小規模事業者への継続支援

1. 課題に応じた専門家の派遣と柔軟な支援

- 業績不芳先をはじめ様々な事業者の課題に応じた専門家の迅速な派遣と、柔軟な対応を期待します

2. 粗利改善に特化した支援プログラムの開発

- 売上拡大よりも粗利改善を重視した支援が必要。採算可視化やコスト構造の見直しをサポートしていただきたい。

3. 金融機関職員のスキル向上支援

- 信用金庫の職員が経営支援に関するスキルを高めることで時間軸が短縮できます。トレーニーやセミナー開催の取組みを強化していただきたい。

6.まとめ

結論：よろず支援拠点と信用金庫は、“相関関係”に位置し“相乗効果”を引き起こすことができる関係にある

- 長野県よろず支援拠点は、**専門家の知見・ノウハウが年々向上**しており、支援事業者の業績も改善・向上している。

この効果を最大化するためには

- 資金供給サイドである金融機関は**ファイナンスのプロとしての質をさらに向上させる**必要がある。

- よろず支援拠点は事業者支援における最高のパートナーとして認識しております。よろず支援拠点からも信用金庫へ連携強化の依頼をお待ちしております。

事業を専門的な知見とノウハウで可視化し支援

金融機関はファイナンスのプロとしての質向上

自動車の両輪

自走・シナジー効果



諏訪信用金庫
SUWA SHINKIN BANK