



地元企業をサポートするコミュニティバンク

はじめに

米国のコミュニティバンクでは、貸出業務に限らず、地元企業をサポートすることが大きな役割のひとつとなっているが、本号では、こうしたものの中から店舗やソーシャルメディアを利用して紹介している事例について紹介したい。

店舗における地元企業のサポート

多くのコミュニティバンクでは、店舗において地元企業の商品を一定期間展示し、PRすることがよく行われている。

【サポート事例1】

オレゴン州のアンプクア銀行では、地元企業が作る高級自転車を店舗に展示するなどのPRを行っている。銀行に自転車が飾ってあること自体が珍しいため、来店客にインパクトを与えることに成功し、実際に一定の宣伝効果をもたらしたようだ。このほか、同行のシアトルの店舗では、地元企業が開発・販売するiPhoneアクセサリ（カメラに装着すると拡大鏡の役割をする小さなレンズ）などを展示している。

また、同行のサンフランシスコの店舗では、店舗内に大きなデジタルディスプレイを設置しており、サービス業や非営利団体のように展示すべき商品がない場合でも、その企業や団体のサービス・活動についてPRしているほか、ときには店舗で講演会を行うこともある。



地元企業の商品をPR (iPhone用の拡大鏡)



デジタルディスプレイで地元企業の情報をPR

これらの地元企業は必ずしも同行の取引先ではない。同行にとっては、地元企業をサポートすることにより、そのコミュニティの発展に貢献することが目的であり、同行との取引の有無は問わない方針だ。

加えて、同行では、ビジネスマンのために店舗のスペースを貸し出すサービスを行っている。以前から地域のチャリティーイベントなどにはスペースを提供していたが、同行のエグゼクティブ・バイスプレジデントであるラニー・ヘイワード氏は、スターバックスコーヒーの店舗において、ビジネスマンが自分のオフィスで働くかのようにノートパソコンや携帯電話を使って仕事をしている光景を見て、オフィススペースのニーズがあると感じたという。

具体的には、店舗の会議室を一時的なオフィスとしてビジネスマン向けに無料で貸し出ししており、自宅をオフィスとする中小企業者のミーティングスペースとしても活用されている。利用の予約には同行の店舗に電話すればよく、銀行の営業時間に関わらず、また同行の取引先でなくても利用可能である。無料のWi-Fiも提供しており、持ち込んだパソコンやタブレットを利用したり、パソコンをディスプレイに接続してプレゼンテーションを行ったりもできる。さらに、常識的な範囲内であれば、資料等を印刷することもできるほか、セルフサービスでコーヒーを飲むこともできる。ビジネスマンの多くは、Wi-Fiや4GLTE回線を用いて無線でノートパソコンやタブレットを利用しているため、オフィススペースといっても、設置が必要なのは机と椅子、間仕切りくらいであり、提供にあたっての負担は少ないようである。

【サポート事例2】

ニュージャージー州のユニティ銀行では、「今月のビジネス」というコーナーを店舗の一角に設け、月替わりで地元企業の商品を陳列したり、結婚式場のようなサービス業のパンフレットを設置したりしている。

ソーシャルメディアを利用した地元企業のPRのサポート

店舗ではなく、ソーシャルメディアを利用して地元企業をサポートする方法もある。

【サポート事例3】

事例2で紹介したユニティ銀行では、現在、フェイスブック上で「Small Business Dreams BIG」という賞金\$10,000のビジネスコンテスト¹を実施している。これは、地元企業を対象にビジネスプランを募るイベントであり、応募企業は、同行の取引先に限らない。まずは、創業の経緯や地域コミュニティに対するサポート状況を踏まえ、web投票と同行の審査によって候補が5社に絞り込まれる。その後、web上に公開されるPRビデオをもとに最終のweb投票が行われ、優勝企業が決定される。なお、優勝を逃した4社に対しても、\$1,500ずつ賞金が授与される。

¹ <http://unitybank.com/facebookcontest/>

【サポート事例4】

オクラホマ州のエドモンド・シチズン銀行では、従業員が1人\$10 までを負担して、あらかじめ選定した地元の商店やサービスを特定の日に集団で利用する「キャッシュモブ」という取り組みを行っている。例えば、ヨガ教室であれば、同行の従業員が生徒として集団で参加し、その姿をフェイスブックなどのソーシャルメディアで公開する。この取り組みは地元の新聞などのメディアにも取り上げられ、利用先である地元企業にとって良いPRの機会となっているようだ。なお、その\$10 分が給与に上乗せされて従業員に支払われているかは不明である。

おわりに

コミュニティバンクにとって、地元企業とは切っても切れない関係があり、それを支えることが、コミュニティバンクの発展につながる。デジタル化の進展に伴い、来店客数は減少傾向にあり、店舗の役割が問われている一方で、今でも金融商品のセールスや相談の中心は店舗である。機械化・省力化などにより空いたスペースを、取引先やコミュニティのために解放したり、彼らのPRに貢献したりすることは、金融機関の今後の店舗戦略においても、重要な役割として認識されていくと思われる。

以上

<編集・発行>

信金中央金庫 ニューヨーク駐在員事務所

住所:655 Third Avenue, Suite 2620, New York, NY 10017

Tel: (国番号 1) -212-642-4700

(本レポートは、情報提供のみを目的とした標記時点における当事務所の意見です。投資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。また当事務所が信頼できると考える情報源から得た各種データなどに基づいてこの資料は作成されていますが、その情報の正確性および完全性について当事務所が保証するものではありません。加えて、この資料に記載された当事務所の意見ならびに予測は、予告なしに変更することがありますのでご注意ください。)