

特別インタビュー

土手基史

北おおさか信用金庫理事長に聞く



合併により期待する効果と今後の営業戦略のポイント

地 域経済が大きな曲がり角を迎えているいま、地域金融機関には5年先、10年先という中長期を見据えた経営戦略が求められている。経営統合はその有力な選択肢の一つであり、各地域金融機関も大きな関心を寄せているようだ。

こうした中、西日本最大の都市であり、関西経済の中心地である大阪では、府内信用金庫の再編が相次いでいる。今年2月24日には十三信用金庫と摂津水都信用金庫が対等合併し、「北おおさか信用金庫」として新たにスタート。大阪府内、三つ目の1兆円金庫となつたとともに、支店数87と大阪北部に圧倒的な店舗ネットワークを持つ信用金庫が誕生した。

本インタビューでは、北おおさか信用金庫の土手基史理事長に、合併により期待する効果や今後の営業戦略のポイント、重点施策などについて話を伺った。

新生「北おおさか信用金庫」としての船出から3カ月が経過しました。まずは現在のご心境から

大阪彩都総合研究所と連携し 深みのある営業活動を展開 渉外力を強化し預貸和2兆円の早期達成を目指す

お聞かせください。

土手 今回の両金庫の合併は軟着陸することを最優先に進めてきましたので、店舗の統廃合や人員の配置換えなどは基本的にに行いませんでした。

従来どおりの体制でスムーズなスタートを切るという目的は果たせたものと考えています。お客様にもご負担・混乱を与えないことな
く、滑り出すことができましたので、まずはひと安堵できたというのが率直なところです。

合併から数カ月経過し落ち着いてきたところで、現在は当初の目的であった経営基盤・体質の強化をどう実現していくかという時期に入

っています。

**近隣店舗の統廃合を進め
人員再配置で渉外力を強化**

合併の目的や期待する効果についてはどうお考えですか。

土手 中小企業者との取引のウエイトが高い十三信用金庫と個人取引に強みのある摂津水都信用金庫が前向きな合併を行ったことで、大きな相互補完効果が期待できると考えています。

今後は、規模のメリットを十分に発揮するとともに、経営の一層の合理化・効率化の推進による経営基盤・体質の安定化が求められています。

経営の合理化という店舗統廃合はポイントですね。今後どう取り組みますか。

土手 1年内外で10店舗近くの店舗統廃合を考えています。十三信用金庫は30店舗、摂津水都信用金庫は57店舗ありました。両金庫が合併して87店舗となったことで、大阪北部に稠密な店舗ネットワークができ上がりましたが、かなり近隣の店舗というものも結構あるのです。当面は、こうした近隣にある店舗の統廃合を進めます。

統廃合により生まれた人員については、店舗本来の機能をフルに発揮しお客様に手厚いサービスを展開するための人的補強と、渉外

力の一層の強化に振り向けていく予定です。

渉外力の強化は特に念頭に置いています。やはり信用金庫の強みはフェイス・トゥ・フェイスの営業、機動力の発揮。地域のお客様からもこうした点を期待されているわけです。地域に張り巡らした圧倒的な店舗ネットワークを拠点に、深みのある渉外活動を推進して、早期に預金貸出金の和で2兆円の達成を目指します。

**深みのある営業を展開し
中身のある営業基盤を拡大**

預貸和2兆円の早期達成に向け、営業展開ではどんなところに