

特別
インタビュー

谷川浩道

西日本F.H社長
西日本シティ銀行頭取に聞く



グループの基本戦略と 重点施策

地 域金融機関を取り巻く経営環境は、人口減少や超高齢社会の到来に、マイナス金利、異業種からの金融業への参入などが重なり、かつてないペースで大きく変化。厳しい収益環境の下、地方銀行同士の経営統合や連携も相次いでいる。

こうした中、福岡県を本拠地とする西日本シティ銀行は昨年10月3日、金融持株会社「西日本フィナンシャルホールディングス（西日本F.H）」を設立。傘下に、西日本シティ銀行をはじめ、長崎銀行、九州カード、西日本シティT証券など7社を置いた。

九州・山口地区の金融持株会社は、同社のほか、ふくおかフィナンシャルグループ、九州フィナンシャルグループ、山口フィナンシャルグループがあり、現在、四陣営となっている。

本インタビューでは、谷川浩道・西日本F.H代表取締役社長・西日本シティ銀行代表取締役頭取に、今年4月から始動した中期経営計画「飛翔2020」における営業戦略面のポイントを伺った。

グループ各社の連携を強化し 非金利収益の増強に取り組み 強みである法人分野では取引先の成長支援に注力

持株会社が司令塔となり グループの強みを最大限発揮

——この4月に新しい中期経営計画がスタートし、西日本F.Hの新たな船出が切られたわけですが、まずは改めて持株会社体制へ移行した背景・目的などからお聞かせください。

谷川 持株会社体制に移行した理由は、大きく言って二つあります。一つは、グループ各社が成長している中で、各社にそれぞれの強み・特長を一層発揮させ、グループ全体の総合金融力を向上させるためには、銀行の子会社という位置付けよりも、持株会社の傘下

に置いたほうが体制として相応しいと判断したためです。

西日本シティ銀行グループは、かねてよりグループ総合金融力の強化を図ってきましたが、その結果、各社の業容は順調に拡大してきました。

例えば、昭和55年に創業した九州カードは、3月時点でカード会員数・約88万人、加盟店数・約4万6000店、カード取扱高・約2900億円と、九州内では圧倒的な顧客基盤を持つ地銀最大規模のカード会社に成長しました。近年では、VISA、JCBという世界ブランドに加え、銀聯カード（中国）やシンハンカード（韓

国）といったアジアブランドとも提携しています。

九州の地銀では先陣を切った開業した西日本シティT証券の預かり資産残高は約2400億円。昨年8月には、合併先の東海東京フィナンシャル・ホールディングスの傘下にある東海東京証券から熊本、鹿児島、宮崎の3支店の譲渡を受け、九州全域に営業エリアを広げています。

NCBリサーチ&コンサルティングは「アジアへの扉」といったアジアビジネスの支援サイトを運営し、国際コンサル室には当行の海外駐在員事務所等で経験を積んだ専門人材が在籍しており、アジア

ビジネスの支援に強みを持っています。「NCB九州6次化応援ファンド」など各種ファンドの運営管理も行っており、ファンドを活用した資金提供・事業立上げの支援ノウハウを蓄積してきました。

もう一つの理由は、金融グループとして経営戦略を展開していくうえで、西日本F.Hが各社を横断的に俯瞰しながら、全体の司令塔として機能したほうが、総合金融グループとしての強みを最大限に発揮でき、将来の様々な環境変化や事業リスクにも対応できると判断したためです。

以前は、西日本シティ銀行のグループ統括部門が各子会社の経営