

地域密着、シェア高める

大垣西濃信金 栗田理事長に聞く

人口減にらみ、合併を決断

人員適正配置、営業力強化



インタビューに答える栗田順公理事長

大垣信用金庫と西濃信用金庫が合併し、12日スタートした大垣西濃信用金庫(大垣市)。急速に進む人口減少を視野に入れ、西濃地域を中心とするエリアでどのように特色を出していくのか。栗田順公理事長に聞いた。

「あつためて合併の狙いと決意を。『将来を見据えると少子高齢化、人口減少により、今すぐではないが市場縮小が見えてくる。一定のスケールメリットも必要で、互いに体力があり、利益

を計上し、自己資本も高い今だからこそ合併を決断した。特に西濃地域を中心としたエリアをカバーできるという部分が大きい。文化、風土の違う者同士で融和を図って一体感を持ち、取引先に真っ先に相談してもらい、一緒に考えていくことを貫く」

「戦略は。『営業職員の増員により、地域でシェアを高めていくことが基本戦略となる。強みであるハートワーク、フットワーク、ネットワークを発揮し、もっと地域で存在感を高めた。小口先数主義、狭域高密度営業を推進し、預金、貸出金ともシェア5%アップを目指す。合併の統一スロガンは『いっしょに

あしたへ』。職員が一緒にという意味と、お客さまと一緒にとことう考えて相談に乗っていく意味を込めた」

「店舗の統廃合は。『店舗網は出張所を含め47店舗でスタートした。合併の効果を高めるため重複店舗の統廃合や本部人員の効率的な配置について、新年度から3年計画で検討を始める。統廃合と本部人員の適正配置を涉外力強化など営業力強化に結びつけた。組織など体制は。『昨年1月の合併発表後、2月に準備委員会を立ち上げ、協議事項は千項目を超えた。システムは『しんきん共同センター』で基本は。『新年度にビジネスマッチングサイトを立ち上げたい。ホームページから入り、取引先企業でつくる会のメンバー、事業内容、強みなどを紹介する。元気な企業の助成金制度も検討している』

「本部は13部室の2本部制。主体となる本店本部には多くの役員とも業務が直結する審査部をはじめ資金国際部、人事部、総務部など9部室を配置。(旧西濃信金本部の)みずほ本部には営業店を回って指導する営業統括部や監査部など4部を置いた」

「新たな取り組みは。『新年度にビジネスマッチングサイトを立ち上げたい。ホームページから入り、取引先企業でつくる会のメンバー、事業内容、強みなどを紹介する。元気な企業の助成金制度も検討している』