



「北海道」のなごり、北

「北海道」のなごり、北

「北海道」のなごり、北

「北海道」のなごり、北

「北海道」のなごり、北

「北海道」のなごり、北

「北海道」のなごり、北

「北海道」のなごり、北

「北海道」のなごり、北

「北海道」のなごり、北

「北海道」のなごり、北

「北海道」のなごり、北

「北海道」のなごり、北

「北海道」のなごり、北

「北海道」のなごり、北

「北海道」のなごり、北

「北海道」のなごり、北

「北海道」のなごり、北

「北海道」のなごり、北

「北海道」のなごり、北

「北海道」のなごり、北

道央圏で攻めの合併

北海道の明日を創る

残り3か月

依田 3信用金庫の合併が残り3か月となりました。

吉本 合併の準備は順調に進んでいますが、3信金のトップは常に緊張感を持って臨んでいます。9月1日には、3信金の営業エリアの各店舗が当たる合併記念商品販売を発売しました。合併に向けた統一商品販売の準備は進んでいます。お客さまへのメリットを本格化していきます。

依田 合併を決めた最大の理由は何でしょうか。

吉本 札幌市を中心とした道央圏の経済を活性化させるためです。経営の効率化を図り、地域経済に二層買としていくための「手段」として合併を進めました。農業エリアや規模の拡大を目的とした合併ではありません。その結果として、結果として、ケールメット店舗の増加があります。統合した資本・資産を最大限活用し、ハイミックスな経営に力をつけていきます。

依田 合併協議の過程で、両社の意見がぶつかることもあったのでしょうか。

吉本 両社トップの間で、札幌を中心とした道央圏を守るための合併という基本的な考えが一致しています。ただ、その後の細かい部分については、互いに譲歩を求めながら進んでいきました。

依田 北海道の「道央圏」は、道庁の中心地であり、人口の約半分が集中しています。合併の最大のメリットは、この道央圏の活性化にあると考えています。

依田 合併協議の過程で、両社の意見がぶつかることもあったのでしょうか。

支社長 対談

いの中、支社長対談の13回目。合併の中核となる札幌信用金庫の支社長 依田 淳一(左)、今後の北海道経済を牽引していく決意を語りました。聞き手 読売新聞北海道支社長 依田 裕一



吉本 淳一 長沼町出身。小樽医科大学商学部卒業。1978年、札幌信用金庫に入庫。山鼻支店長、常務理事、理事などを経て、2012年から会長。北海道信用金庫協会副会長を務める。16年、賞状受章を受章。
札幌信用金庫 1921年、山鼻信用組合として発足。51年、札幌信用金庫に改組。本店は札幌市中央区。札幌市を中心とした道央圏に38店舗を展開。預金残高は3月末現在で5072億円。貸出残高3145億円は全道トップ。2016年5月、札幌駅前通りに新本店ビルが完成した。

勝ち残るには

依田 人口減や長引く低金利環境で、地銀や大手との競争も厳しくなっています。どう勝つべきかと考えています。吉本 経営戦略の方向性について、お話を伺いたいです。依田 道内の信用力が、年々弱まっています。信用力の回復が、最大の課題です。吉本 どのように回復させていくのでしょうか。依田 道内の信用力を回復させるには、道内の人口を集中的に支店展開を推進することです。

頼れる存在に

依田 地域貢献の重要性が、道民から求められています。吉本 我々が「社会」であるべきと考えています。依田 道内の中小企業や小規模事業者の成長を支援し、成長を促すことが、最大の使命です。吉本 どのように支援していくのでしょうか。依田 「アワード」は、お客さまの「我々のアワード」を、お客さまの「我々のアワード」に引き上げたいと考えています。

対談を終えて

金庫間の競争が一層厳しくなるなか、新信赤会長に就く。プレッシャーは高いのだろうか。依田 淳一は、もともと「道」を志す者です。合併に向けた準備を進め、道民の期待に応えたいと考えています。依田 淳一は、もともと「道」を志す者です。合併に向けた準備を進め、道民の期待に応えたいと考えています。



依田支社長(右)に新本店ビルを案内する吉本会長(札幌市中央区)

懸賞品付き定期で地域振興

道央圏に「道の別」を創る。吉本会長の話を聞き、道民の期待に応えたいと考えています。