

【特集】

滋賀銀行

～合理主義経営で「共存共栄」

日銀検査局長から転じて頭取在任8年余、高田頭取の強力なリーダーシップのもとで旧弊にとらわれない独自の合理主義経営を展開。ABC原価計算や内部格付に基づくプライシングの追求、「知恵と親切」を前面に出しての営業、そしてCSRとして環境問題を重視する経営姿勢、など。その理念と実践をレポートする。

高田紘一頭取に聞く

「知恵と親切」の付加価値営業で究極の信頼へ



環境・健康・観光のニュービジネスに“野の花応援団”

私が行員に訴えているのは、滋賀銀行として自己責任原則による独自経営を貫くということだ。究極はお客様に信頼され感謝される、そういうクオリティの高い商品サービスメニューを提供する。そして、お客様のさまざまな問題解決に「知恵と親切」の付加価値をつけてビジネスをする。それが共存共栄だ。

金利競争の泥仕合は

しない

この九月份決算は七二億円の最終利益で中間期として過去最高となった。通期では控えめに八五億円としているが、一〇〇億円ぐらいいけそうだ。やはり、この二年間は過去の引当での取り崩しで、与信コストが二〇、三〇億円のオーダーでマイナスになっていることが大きい。

しかし、問題は本源的な収益力だ。そこはまだまだ環境が厳しいなかで苦戦している。はっきりいえば金融機関の競争が一段と激しくなっている。つまり安売り競争だ。滋賀県は人口増加県で有望だということで、他行からの攻勢も一段と激しくなっている。ボヤいていてもしょうがない。低金利だけで泥仕合を仕掛けられてあわてているようでは将来はない。われわれの

ビジネスモデルの座標軸というものは絶対崩さない。

たとえば企業の承継、M&A、アジアビジネス、環境ビジネスといった個々の企業のいろいろなニーズを、滋賀銀行ならではのネットワークとあらゆる角度からの業務アクセスに加えて、「知恵と親切」のソリューションメニューを提供すれば、お客様は金利だけで取引銀行を選ぶというようなことはされない。現実にはその手応えもあるのだから、ベストプラクティスを共有して前向きに挑戦していく。金利ダンピングでは、お客様も究極は喜ばれないと私は思っている。

過当競争は三つある。一つは、政府系金融機関。われわれの金城湯池ともいうべき堂々たる中堅企業のところは長期・低利・フィックスという三種の神器で売り込みにかかる。これで