

関西週刊Biz



池田泉州銀行

藤田博久頭取

ふじた・ひろひさ 岡山
大法文卒。昭和51年池田銀行(現池田泉州銀行)。常務、専務などを経て平成24年6月から池田泉州銀行頭取。大阪府出身。63歳。

複合的提案で取引増狙う

「合併5年を迎えたが
どんなメリットがあったか
」システムコストや本部
の人員のスリム化が図れた
だけでなく、営業のシナジ
ー(相乗効果)が予想以上
に大きい。(関西国際空港

大阪府北部が地盤の池田銀行と南部
が地盤の泉州銀行が合併し誕生した池
田泉州銀行は、設立から今年で5年を
迎えた。厳しい大手銀行との競争の
中、大阪市などの府内中心部での企業
向け融資のシェア向上を狙っている。
藤田博久頭取に、今後の戦略を聞い
た。(石川有紀)

機先

の利用客らの)外貨両替取
引の多い泉州銀行、投資信
託などの販売に力のある池
田銀行の双方の強みを共有
できた。年間70億円程度の
経常利益を押し上げる効果
があったと計算している。
貸出金利が低下し続けるな
か、平成27年3月期決算で
は、過去最高の(最終)利
益を2年連続で更新でき
た

「さらなる再編への考
えは
」今は具体的な話はな
く、まずは池田泉州銀行と
立系の地方銀行として、地
元の貸し出し競争は厳しい
「もともとの本店エリア
である池田市周辺と岸和田
市など泉州地域では企業向
け貸し出しの取引件数シェ
ア約4割を守る。大阪市内
は、合併後、融資先は増え
ているが、大手行や他の地
方銀行とバッテリー(競
合)する地域でもあり、シ
ェアはまだ1割程度だ。メ
ガバンク系列ではない、独
立系の地方銀行として、地

元・大阪の中小企業との取
引を開拓できる余地がある
と考えている」

「大阪市内シェアを伸
ばすための戦略は
」最近では融資を必要とせ
ず無借金経営をする企業も
ある。こうした中小企業オ
ナー向けに、プライベ
トバンキング本部で事業承
継や相続の相談に力を入れ
ている。また、部署横断的に
顧客ニーズをくみ取る『リ
レーション推進部』を約20
人体制で5月に設置し、海
外進出案件と技術的なビジ
ネスマッチングなど複合的
な提案を手がけている」

「政府が成長戦略に掲
げる地方創生に、地銀とし
てどう貢献するか
」これまで営業エリアの
20の地元自治体と連携協定
を結んできた。地域あって
こそ地銀であるとの思い
で、例えば、自治体の子育
て世帯移住促進策に合わ
せ、金利を優遇した『親元
近居住宅ローン』を創設し
た。地域の課題解決にとも
に取り組みたい」