

# 齋藤智成氏

横浜中央信用組合 営業本部 部長

1962年創業の中央商銀信用組合は、去る2014年3月、長野県に本店を置いていたあすなろ信用組合と合併。これにより関東甲信越・北陸地域の12県に合計18店舗を展開する、日本最大の広域信用組合「横浜中央信用組合」が誕生した。同組合は合併前から融資先としてレジャーホテル業界に注力しており、「レジャーホテルフェア」への出展や、「レジャーホテルマネジメントセミナー」での講演などをとおして、業界への認知と理解を図っている。今回は、レジャーホテル業界に長く携わっている営業本部部長の齋藤智成氏に話を伺った。

▶ ひとり娘と過ごす時間が最高の気分転換  
休日は親子でレジャーを楽しむ

——合併によって営業エリアが拡大したこともあり、齋藤部長も多忙にされているのではないですか。

齋藤 おかげさまでお客さまが増えてきていますので、日帰りも含めて出張で外出する機会が多いですね。

——体調管理や気分転換、ストレス解消などはどのように。

齋藤 自分はお酒は飲まない、タバコも吸わない人間。小学校3年生のひとり娘と過ごす時間が最高の気分転換になっています。土日などの休日には、必ずといっていいほど一緒に遊びに行きますし、連休ともなれば家族で旅行に行くのがとても楽しみです。

——どんなところに遊びに行くのですか。

齋藤 いまの時期ならスケートなどのウィンタースポーツ。週末に八ヶ岳のほうにあるスケートリンクに娘と連れ添って行ったりしています。スケートに慣れたら、次はスキーを覚えさせて、いずれは一緒に滑りたいですね。また、夏場なら海や山などに一緒に行くことが多いです。

——親子揃って、アウトドア派なのですか。

ね。

齋藤 女房がどちらかというインドア派で、娘も最初はその影響を受けそうだったのですが、私が積極的に外に連れ出すようになってからアウトドア派になりつつあります。

私は若い頃、海が好きでサーフィンやウインドサーフィンをやっていました。いまはまったくやっていないのですが、先日、娘が学校の友達に影響されてスケートボードをやりたいと言いはじめたので一緒にボードを見に行ったところ、私が昔ウインドサーフィンやサーフィンをしていたという話をしたら、興味を持ってくれました。もう少し大きくなったら、一緒にウインドサーフィンやサーフィンを試してみたいですね。

——娘さんを愛する気持ちが、ひしひしと伝わってきます。

齋藤 人に「趣味はなんですか？」と聞かれたら「娘です」と答えます(笑)。遠出をしないときでも、一緒に近くの公園で遊んだり、塾の送り迎えもしたり。仕事以外の時間は本当に娘につききりです。

でも最近、女房に言われるんですよ。「この先、娘が成長して大きくなったら、いまのように一緒に遊んでくれなくなる。だからあなたも1人でできる趣味を

探したほうがいい。ゴルフでもはじめたらどう?」と。

——ゴルフはやらないのですか。

齋藤 以前は職場でもよくゴルフをしていましたが、景気が落込んだ時期に「ゴルフなんかしている場合じゃない」という空気になって、自分もやらなくなりました。

もともと自然のなかで遊ぶのが大好きで、若い頃は釣りなどにも高じていました。また、特に予定も立てず、1人で気の向くままに外出して、いつのまにか東北地方を巡っている、というような旅行もしていました。

最近あまりそうした楽しみはやらなくなりましたが、女房の勧めもあることですし、久しぶりに1人でできる趣味を何かはじめてみようかなとも考えています。

▶ 趣味の旅行で多くの旅館・ホテルを体験  
有名旅館に宿泊し「見る目」を養う

——いまのような形でレジャーホテル業界と関わる以前、レジャーホテルとの接点や興味はありましたか。

齋藤 レジャーホテルに限ると、あまり接点はありませんでしたが、実は私、もともと旅館やホテルなどに宿泊することが大好きなのです。

# コンサルタント的な立場でお客さまをサポートし お互いにWin-Winの関係を築いていきたい

## ■会社概要

会社名／横浜中央信用組合  
住所／横浜市中区蓬莱町2-3  
会社設立／1962年3月  
理事長／呉 龍夫  
業務内容／金融業務全般  
貸出金量／980億円  
店舗数／18店舗  
URL／<http://yokohamachuo.co.jp/>



1961年横浜市生まれ。1992年に中央商銀信用組合に入組。2014年3月、あすなろ信用組合との合併によって誕生した横浜中央信用組合で、業務推進部部長（現営業本部部長）を務める。

私が子どものころ、特に父親が旅行好きで、京都や奈良などによく連れて行ってもらってましたから、その影響なのでしょう。いまでも家族旅行などでさまざまな旅館やホテルを利用するのが楽しみになっています。ですからレジャーホテルに対しても、「旅館・ホテル好き」の観点で見えてしまうことがあります。——どのような旅館・ホテルに泊まれたのでしょうか。

**齋藤** 子どもの頃に連れて行ってもらった旅館のなかでは、京都にある数寄屋造りが美しい大正時代創業の「炭屋旅館」や、奈良の奈良公園内にある明治40年創業の「江戸三」、群馬県草津温泉の「奈良屋」、そのほかいろいろな旅館・ホテルに泊まりました。

その後、社会人になってからも海外に行く機会があれば、マレーシアやインドネシア等のリゾートホテルをまわっていました。

現在でも、全国各地のさまざまな旅館・ホテルに泊まるのが好きで、リーズナブルな宿や高級旅館も利用します。

——これまで、宿泊した旅館・ホテルのなかで印象に残っているのは。

**齋藤** 伊勢志摩の「タラサ志摩ホテル&リゾート」ですね。プールなどの照明の演出がとても印象的だったのを覚えて

います。きらびやかなのに優しくて、眺めていても目が疲れないんですね。調度品ひとつとっても品が良くて落ち着きがあって、とても気に入りました。

——旅館・ホテルなどの情報はどこから仕入れてくるのですか。

**齋藤** 女房が読んでいる女性誌です。「ここ、よさそうだよね」と教えてくれるので、「じゃあ今度家族で行こうか」と。三連休があると休みの前夜から出かけ、1泊目と2～3泊目に泊まるホテルを変え、さまざまなタイプのホテルを楽しんでいます。

## ▶ レジャーホテルへの貸付額シェア ▶ 35%まで引上げを目標に掲げる

——現在、レジャーホテルに対する貸付額のシェアはどれくらいですか。

**齋藤** 現状では20%くらいですが、いずれは35%程度を目標に引き上げたいと思っています。いちばん貸付が多いのはパチンコ業界で40%。残りは商業ビルなどですが、医療系施設もシェアが伸びてきています。

——近年では医療インバウンドということで、訪日外国人向けに医療機関とホテル等がタッグを組んで健康診断などを行う事業も増えてますね。

**齋藤** 私どもの融資先の業界をみてい

ても、まったく違う業種や業態同士が結びつくケースが増えてきています。私どもとしてもそうした業種間の結びつきを含めて、トータルでサポートしたいですね。単に融資をするだけではなく、経営のあり方や方向性などに関してもアドバイスをすることで、お客さまのお役に立ちたいと考えています。

——コンサルタント業のようなことですか。

**齋藤** そうです。レジャーホテル業界に対しても、経営に役立つ情報を収集して提供するなど、プラスαの価値を創造していきたい。そうすることが、お客さまのためにもなり、また数ある金融機関のなかでわれわれが生き残っていくことにつながる。そんなWin-Winの関係をお客さまと築いていけたらと考えています。

——本日はありがとうございました。