

# 銀行員 融資担当

◀ P92

## 震災復興の支えになれるか 新たな貸手ビジネスも登場

30代の元銀行マンは大学時代、金融面で企業を支える銀行は日本経済を動かす潤滑油だと思っていた。

が、憧れのメガバンクに入って「銀行員の受け身な仕事ぶり」を痛感した。

「自ら主体的に何かを動かす、ということとは、ほぼありませんでした」

最初に配属されたのは、東京タワーを望むビジネス街の支店。中小企業向けの融資を命じられた。担当の200社を一軒ずつまわりながら融資の相談に乗るのだろうと思っていたが、現実とは違った。

大半がオフィスの机上で終わった。各社の業種、業歴、財務諸表をパソコンに打ち込むと、自動的に融資の可否、融資する際の上限金額がはじき出される。便利だが、落とし穴もあった。業績の悪化した会社が、偽造した財務諸表を銀行に提出し、融資を受けたとたんに金を持ち逃

げる。そんな詐欺行為が各支店で報告されていた。

それでも銀行はこのやり方を変えなかった。低金利のなか、限られた人員で効率よく稼ぐには、多少の損害に目をつぶっても、こうした「オートマチック融資」のほうが都合なのだ。

次の配属先は都内の下町の大支店。中堅および大企業を担当したが、融資のやり方は中小向けとたいして変わらなかった。

「大企業は融資額も大きいので、担当者として話をします。でも、あくまで過去のデータで判断する。企業や業界の将来性はあまり加味されません」

銀行員は融資の目利き、と思われがちだが、彼自身はそう思ったことは一度もない。

メーカーのような技術革新はない。取り扱うのは、お金という単一の商品。しかも業界内の横並び意識が強く、金利や貸出額で大差はつかない。

このまま銀行にいてもビジネ

スマンとして成長できないと思つた彼は、商社をへて、いまは人材開発会社で働く。

一般の預金を原資に商売する銀行は、大儲けを狙った冒險はしにくい。手堅く融資先を選別することを一概に否定はできない。ただ、保身に回らずして、肝心の融資機能が失われたら、存在意義が問われる。

欧米で急拡大しているソーシヤルレンディングという仕組みがある。インターネット上で貸手と借り手を結びつけるビジネスで、日本でもすでに3社が参入した。信用情報の取り扱いに不安は残るが、「本来の融資機能丧失了銀行の代わりをする」と参入社の一つはいう。

銀行は、そして融資担当者はこの先どうなるのか。

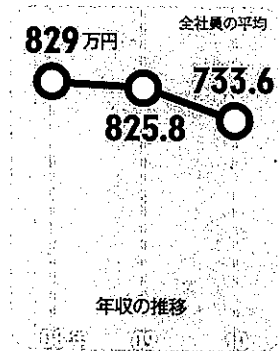
大手都市銀行に長年勤めた後、独立して企業再生ビジネスを手がけている津田敏夫さんは、銀行員再生の一つのヒントを、地方銀行にみる。

地方銀行員は「私たちはここから逃げられない」と口癖のように言う。大手都銀は日本全体を相手にしているが、地銀は都道府県単位で、付き合う企業の数が限られている。貸手と借り手は一蓮托生。取引先を、ただの儲けの種ではなく、それぞれの地域で生き残っていくための同志と考える余地がそこにはある。東日本大震災後の復興事業でもそうした側面はクローズアップされるだろう。

「地銀の行員は、取扱金額は都銀より小さいが、一人当たりの

裁量は都銀より大きいんです。金融ビジネスも、結局は人と人の関係が基本。一人ひとりの銀行員がどれだけ気概を持って融資先と向き合えるか、銀行員の存在意義はそこに尽きるのでと思います」

編集部 土屋亮



## 商社社員

◀ P90

## 卸問屋のイメージは時代遅れ エネルギー投資で利益アップ

「商社は、常に世の中の変化をとらえる業種です」

大手商社の総務女性社員の言葉だ。

モノをある場所から別の場所へ届ける過程で利益を得る、という「卸問屋」のイメージはすっかり時代遅れらしい。商社はしばらく前から、目ざとく新たな儲け先を見つけてそこに注力し、「変身」を遂げている。

彼女によると、現在の大手商

社は、事業への投資で利益の大半を生み出しているという。

柱はエネルギー権益で、海外の液化天然ガス(LNG)や石炭、鉄鉱石などの権益を国内外の企業などと共同保有し、開発を通して利益を得る。

「商社冬の時代」と言われた1970年代、80年代に着実に業態変化を進め、90年代には完