

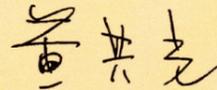
伊予三島ロータリークラブ



ロータリーに輝きを

事務局 四国中央市金生町下分865 四国中央商工会議所内
<http://www.iyomishima-rc.jp> TEL (0896) 58-3530
 E-mail: iyomis@iyomishima-rc.jp FAX (0896) 58-6294
 例会 金曜日 12:10 ~ 13:10
 ■会長/篠原聡一 ■幹事/井原 伸 ■広報委員長/松本浩一

Light Up Rotary



2014~2015年度国際ロータリー会長

No. 3 5

平成 27.2.27
第 2 9 2 3 回

卓 話 (内部)



久 米 良 樹

先だって今治IMでお聴きした、やり投げの村上幸史さんの講演の演題が「20年間の競技人生を振り返って」でした。我振り返ってみますと、私自身この4月より銀行員30年目に突入することに気付き、「銀行員30年目を迎えて、これまでを振り返ってみる。」こととし、この機会に自分の半生を振り返ってみることにしました。

私は昭和39年に旧周桑郡小松町に生まれ、高校卒業までを過ごしました。

高校入学は昭和54年、地元の小松高校へ進学、高校では吹奏楽に没頭し、大学も吹奏楽のさかな近畿大学を受験することにしました。

大学に入ると吹奏楽が目的で大学に行ったはずなのに、麻雀やパチンコ、バイトに明け暮れ、ついには留年しそうになり、あれほど恋い焦がれた近畿大学吹奏楽部を退部することになってしまい

ました。

結局、大学生活もいい加減なまま過ごしてしまったのですが、就活だけは頑張り、奇跡的に伊予銀行の内定をいただきました。

伊予銀行に入行すると最初は地元の西条支店に赴任することになりました。

当時は私たちの世代を総称して「新人類」と呼び「何を考えているかわからない」とよく言われていましたが、全くその通りでした。

結局、銀行に入った後でも女の子と遊んでいるか相変わらず楽器ばかり吹いている、そんな私でしたが、それでも自分としては一生懸命仕事をしているつもりでした。

平成2年2月に最初の転勤が訪れました。広島県にある福山支店という店への転勤でした。

その時期の日経平均株価は37,000円を超えており、まさにバブル真っ盛りという時期でした。

当時、長期プライムレートは最高8.9%を記録、私たちも融資先へ10%近い金利への引き上げ交渉をしなくてはならず、本当に辛い時期でした。まったくとんでもない時代でしたが、昨今の若い銀行員には経験できない貴重な経験でもありました。

その後、経営コンサルタントの勉強ができるという講座を銀行が斡旋していたのを見つけ、思い切って選抜試験を受験したところ、奇跡的に合格し、平成5年4月から東京の日本生産性本部というところで経営コンサルタントの勉強をすることになりました。

そこでは1年間、日本全国いろいろな企業の中に入って経営改善のお手伝いをするというのが主な仕事でした。経営コンサルタントの見習いは決して楽な仕事ではなかったですが、貴重な体験をすることが出来ました。

1年間の経営コンサルタント生活の後、平成6年4月には新居浜支店に配属となりました。

年齢が30歳の働き盛りということもあり、フル回転で仕事に臨みました。その頃になると、先輩も増えてきて、少しばかり銀行員らしい自覚が芽生えてきたように思います。

当行には当時、チーフアドバイザーという仕事がありました。今でいうソリューション部隊の走り、本店営業部に二人、今治・新居浜・宇和島支店に各一人ずつ合計5人おり、平成8年、私にその仕事への人事異動が発令されました。

当時私は新居浜支店の行員だったので、そのまま新居浜支店に駐在することになりました。

チーフアドバイザーの仕事内容は、開業支援、経営計画立案、相続・事業承継対策相談といったものですが、当時は各業法の垣根が低く、法律スレスレのことを平気でやっていました。

営業店からは悪い意味で重宝がられ、とりあえず何か困ったことがあったらチーフアドバイザーに連絡してみろ、みたいな風潮がはびこり、まるで、よろず屋とか子供電話相談室のようでした。

ところが、お客さまに喜ばれることが多いこの仕事はやってみるととても面白く、単純な私は、最初嫌がっていたのがウソのように「この仕事は私の天職だ!」と思えるくらい、仕事に熱中しました。

平成10年にはチーフアドバイザーの取りまとめ役として本店営業部付となり、松山に転勤となりました。全国的にファイナンシャルプランナーという言葉が出てきたり、銀行が投信の販売を開始したのがこのころです。

当行も投信の販売を始めましたが、販売開始当初は、営業店行員が投信を販売してはいけない、チーフアドバイザーしか投信を販売してはいけないという、今となっては信じられない行内ルールがあり、投信のニーズがあれば、都度私たちが販売に行っていました。

その頃から資産運用にまつわご相談が増えてきました。「よろず屋」であった私たちの仕事は、もとよりファイナンシャルプランナーの要素が強く、当時資産運用相談の仕事が私たちに舞い込んできたのは自然な流れでした。

投資信託などのリスク商品が世に出回ったことが一番の原因なのだと思いますが、私にも研修の講義や講演依頼の仕事が増加し、挙句の果てには夕方のニュース番組で資産運用について話すコー

ナーまで任されることになりました。

2、3回で終わると思っていたのですが何となく続きはじめました。ただ生放送だったので失敗も怖いし、ネタも尽きかけてきて、あまりに気が重いので降板をお願いして3カ月でそのコーナーを閉めさせていただきました。

テレビ出演を辞めた直後の平成12年7月、仕事内容は変わらないまま、本店営業部付から営業統括部付に異動になりました。

そこまでお客さまの様々なニーズに何とか対応してきましたが、その頃営業店から問い合わせが増えていたのに、全く対応できなかつたのが企業のM&Aでした。

この業務は自分たちだけの努力では如何ともしがたく、藁をもつかむ思いでM&A業務の必要性をレポートにまとめたところ、とある先輩の目に留まり、いろいろな方たちの力を借りながら、なんとかM&A業務を立ち上げることができました。

そこから約1年、当行初の有料M&A案件の取り組みに成功、結局私は当行成約3件目まで取り組むことができました。

今はもう銀行業界全体でM&A業務は定着しており、しっかりルール付けもできていますが、当時は地銀の中でもかなり早い取り組みでしたし、試行錯誤、正に自己流で、私たちがやっていることは今から見ると滅茶苦茶でした。

1件目のM&A成約案件のエピソードをお話しさせていただきます。

当時私たちチーフアドバイザーの仕事は全て無料、お金をもらう仕組み自体がそもそもありませんでした。成約1件目の相談をしてきた松山市内の支店長も、「こいつらは無料ですから何でも相談してください。」と普通に言っていました。

それに対し、私は「いや、支店長、M&A案件は有料です。お金をください。」と何度も説明しました。ただ手数料額については、一応料金表は作ってはいたものの、はっきり言って法外にも見える額でしたし、当行としても一度ももらったことがない手数料でしたので、実際には料金は適当でいくらにするかは、実質私に一任されている状況でした。

結局1件目の成約手数料として私がいただいた手数料は52,500円でした。何の根拠もない金額ですし、昨今の常識からするとおそらく100分の1以下の額です。

私は、とにかく「有料で成約した」という実績が欲しかったのです。

M&A案件を初めて成約にまで持っていった私の苦労は、少なくとも52,500円以上だったとは思いますが、ただ逆に、株式譲渡契約書まで見よう見まねで自分勝手に作って、法律家のチェックも受けず、さっさと終わらせてしまったM&Aに52,500円の価値さえあったのか、今となっては疑問です。

そんな波乱万丈のチーフアドバイザー生活でしたが、ついに平成14年7月、普通の銀行員に戻る時がやってきました。岡山支店への人事異動が発令されたのです。

岡山支店での一番のエピソードは、もう岡山生活も終盤に差し掛かっていた平成16年の夏頃の話ですが、私は融資係のチーフとして、何億もご融資していた取引先に対し、融資の引き上げを進言しました。詐欺にあっていると確信したのです。

何億もの融資の引き上げは、時にお取引先企業の生死にまでかかわるため、大変な決断です。しかし私の判断材料を説明したところ、支店長も詐欺と確信して取引解消を決断、その取引先に返済要求を行ない、何とか返済を受けることに成功しました。

ただ融資を引き上げた後、当分何も起こらなかつたので、実は少し悩んでいました。本当は詐欺じやなかつたのではないのか？あれが詐欺でないならば、私たちが行った融資引き上げは、銀行員としてやってはいけないことではなかつたのか？そんな気持ちが心の奥底にありました。

結局、融資引き上げから約3年、すでに私が空港通支店に赴任した後のことです。大きな事件として世間を賑わすことになりました。

事件の内容は、とある岡山の会社が、岡山市内にある22もの金融機関から400億円という巨額な資金を騙し取ったというものでした。

この事件は大きなゴシップとなり、様々な雑誌に取り上げられました。

金融業界としては大変残念な話なのですが、私は当時の支店長と、私たちの判断が間違っていな

かつたことを素直に喜び合いました。

事件発覚直後の平成20年2月1日は審査第1部に異動になりました。

審査部では、毎日山のように上がってくる融資案件との格闘の日々でした。

そこで体験したことは、リーマンショックと超円高、そして金融円滑化法でした。リーマンショックの影響で全く仕事がなくなってしまった先への貸出案件があったり、金融円滑化法の施行による元金返済据置案件が増え、なんとか頑張ってお融資しても倒産する企業、業況厳しいお取引先様を担当する支店の支店長もずいぶん悩んでおられて、当時の私は厳しい審査課長というよりも、担当支店長のよき相談相手であったと思います。

3年間の審査課長経験を経て、平成23年2月、松山市内にある一万支店という店に赴任、初めて支店長となりました。

多くの行員を抱える店の支店長で、重要なお客さまも多く、力んだ時期もありましたが何とか無事卒業することが出来ました。

そして昨年6月、三島支店に來させていただくことになりました。

本来はそろそろベテラン銀行員という位置づけになるはずですが、三島に來て、逆に未熟さを痛感しています。多くのすごいお客さまを目の当たりにして、過去の支店長先輩方々の偉大さと自分の未熟さを思い知るばかりですが、これからも微力ながら三島のお役に立ちたいと切に願って、ロータリー活動と仕事に向かっていきたいと思っています。

第2923回 例会 記 録 平成27年2月27日

開会 篠原聡一 会長

例会行事

卓話(内部) 久米良樹 会員

出席報告

出席会員(36名中) 30名

出席率 83.33%

第2921回修正出席率 86.11%

ニコニコ紹介

篠原唯司君～東日本復興支援の為に始めた福島産直市も今年で5回目になりました。

明日の28日に大黒工業(株)の駐車場で福島産直市をしますので、是非ご来場下さい。

会長の時間

○定例理事会報告

・平成26年度事務委託費、会場使用料について 承認

・3月度プログラムについて 承認

3/6 卓話(外部：青少年奉仕委員会担当)

3/13 米山奨学委員会

3/20 卓話(外部：R財団委員会担当)

3/27 会員増強室・会員勧誘委員会、定例理事会

3月13日プログラム予定

幹事報告

・佐々木善教ガバナー～

第37回RYLAセミナー開催のご案内

・オクトン～ロータリーグッズのカタログ

米山奨学委員会

松本浩一広報委員長よりのお願い

クラブ会報原稿募集!!

会報の空スペースを有効利用して、皆様の身の廻り情報を載せましょう。

①私の趣味 ②最近、私のニコニコ情報 ③その他

だるま印刷 ☎ 24-0945 FAX 24-5094 Eメール：daruma-p@joy.ocn.ne.jp

★何時でも自由に、何回でもどしどし投稿下さい。お待ちしております。