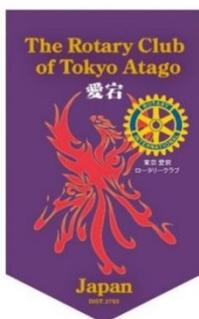


No. 10 2014/9/16

WEEKLY REPORT 2014~2015



東京愛宕ロータリークラブ

会長 尾関勇 ・ 幹事 佐藤秀樹
副会長 石渡美奈 ・ 副会長 片山謙次
副会長 波多野まみ
例会場 東京アメリカンクラブ
例会日 毎週火曜日 8:00~

2014年9月16日(火)
本日のプログラム

<卓話>

内閣官房参与、
慶應義塾大学大学院
システムデザイン・マネジメント研究科教授
谷口 智彦様

■会長挨拶 会長 尾関 勇

日頃からお世話になっております、みずほ銀行神谷町支店視点から、鈴木支店長はじめ、4名の方にお出でいただきまして、普段なかなか触れることのない銀行のお話を拝聴させていただける機会を頂きました。どうぞ皆様、会社の事業のためにもしっかり勉強して頂けたらと思っています。先日の米山奨学記念会パーティの後、お世話させていただいている黄さんが、ご自身の担当している生徒の博士論文のため台湾に戻られ、一度例会をお休みされました。それもこれも、舟木さんや波多野さんに道を引いていただいたことでもあります。また今週末、RYLAのセミナーがございます。初めて伺いますが、石渡会長エレクトと若尾さんの会社の社員が参加を許されました。次世代を育成する取組ということが、私たちの一つのテーマだと思っております。東京愛宕創業支援塾も迫ってきており、現在23名の方よりお申し込みを頂いています。学生さんが多いようですが、ぜひ若手社会人やミドルクラスの方でも結構ですので、エントリーいただき、2,000円で4回参加しスタートして頂ければと思います。よろしく願いいたします。

2014年9月9日(火)の卓話 みずほ銀行 神谷町支店 鈴木 啓介様

ロータリークラブに関しましては、立ち上げの段階からエネルギーのある若手世代が結集するという風にお聞きしまして、大変素晴らしい事だと当時より感じておりました。今回縁あって卓話の依頼を頂戴致しました。私自身今年50歳になるところでございまして、皆さんの年頃はちょうど後輩世代にあたり、大変親しみを感じたこともありお受け致しました。銀行の支店長と言いましても、みずほ銀行だけでも全国に約460店舗あり、私もone of themであるため大したものではございません。従ってお話させて頂く内容はできるだけ庶民的なものと思わずし、気軽に聞いて頂ければと思います。私の銀行員生活も早28年目。私のエピソードを交えながら自己紹介を、そして時代と共に変化してきた銀行の役割、中小企業のお客さまと銀行との付き合い方についてお話をさせて頂きたいと思っております。

私は皆さんより多少社会人になるのが早く、1987年に銀行に入りました。皆さんと決定的に違うのが、バブルの絶頂期だったということです。当時、土地の値段は1年で30~50%上昇し、日経平均株価も右肩上がり、間もなく4万円近くまで行きました。当時の借入金利、約9%程度でした。金利で9%払っていても、そのお金で投資をすれば儲かるという時代でした。今振り返ると信じられませんよね。当時、大部分の日本人が「不動産と株は値下がりしない」という神話に取りつかれていました。

~四つのテスト~

1. 真実かどうか
 2. みんなに公平か
 3. 好意と友情を深めるか
 4. みんなのためになるかどうか
- 言行はこれに照らしてから行うべし

そして日本の資金力をもってすれば、いずれ、アメリカ中の不動産を買い占められるのではと本気で考えられていました。そういう中ですので、企業も銀行も自然と業績が向上していき、当時日本橋界隈の支店に配属された新米銀行員は、私も含め自分の努力以上に自分の営業実績が上がる、こういう状態でした。銀行はその職種柄、お取引企業の決算書を拝見することが出来ます。当時の担当先の決算書には、ゴルフ会員権が多数並び、所有している不動産の含み益がいくらかあるのかに私も関心を持っていた記憶があります。

そんな時、1990年8月中東で湾岸戦争が勃発。生まれて初めて目の当たりにした大規模な戦争に大きな衝撃を受けました。アメリカがイラクを空爆した翌朝、銀行の横の証券会社のロビーに座り、電光掲示板の株価がどんどん下がっていくのを初めて見ました。後で振り返ると、この頃から世の中には不安が立ち込めていたのだと思います。翌年1991年、ついにバブルが崩壊しました。不動産や株価が暴落していくこと自体衝撃的でしたが、注目すべきはその時の世間の風潮が、景気が回復するまでに5年は必要だと、言い換えれば5年くらいで回復するだろうという楽観的なものでありました。しばらくして、日本全体が本当の意味で自信を消失し、結果的にその後約20年間苦しむこととなりました。

私は銀行に入ってから一貫して国内の融資畑を歩いて参りました。過ごした時間の大部分はデフレ経済の、いわゆる不景気でありましたし、苦労も多々ありましたが、幸いにもお客さまに恵まれ、よく育てて頂きました。日本経済の狂想曲から目が覚め、現実を冷静に受け止めていくのと並行して、私も本来の銀行融資マンとしての使命というものを培って参りました。そんな銀行員人生の中で手掛けた最高の仕事であると誇れるものも簡単にご紹介します。

2001年頃、本店の審査部で大企業の審査業務をしていました。その頃日本全体が不良債権問題の解決を早急に進めなければならない、そういう時代で、その大企業は事業の多角化路線を走っており、まさにデフレ経済下で業績不振が続いておりました。このままでは傷口を広げ破綻してしまうような状態でしたが、我々としては何とか再建しようと日々必死にサポートを続けました。多角化路線を歩んでいましたので、各事業ごとに分割して外部売却を行い、それぞれスポンサー支援を仰ぎながら再生する道を模索しましたが、既にその大企業に対する世間の風評悪化が定着しておりました。各事業そのものには、色々な方々から評価頂いていましたが、買収した後に、変なものが付いてくるのではというスポンサーサイドの疑念が払拭できずに、最後まで決断していただけるスポンサーが出てきませんでした。最終的に、法的整理を行った上で、再建することとなり、その結果、大部分の事業にスポンサーが付き、企業が存続できることとなりました。銀行にとって企業の倒産は大きな痛みを伴います。債権カットすることなく立ち直ることを考えます。それがいわゆる不良債権処理の遅れと表現された事象であるわけですが、その大企業についても、もしタイミングを逃していれば、自己破産せざるを得なかったかもしれません。従業員の方が職を失い、路頭に彷徨うことになったかもしれないということです。最高の仕事である理由を申し上げると、その従業員の方々の雇用が大部分守られたということです。とても衝撃的な仕事ではありましたが、銀行の社会的役割や責任感について深く考えさせられて、従業員の方々を含めて考えた対応が銀行の本来の役割だったという思いがより一層強くなりました。

現在、みずほ銀行神谷町支店の経営に携わっておりますので、支店長の私が考える銀行の役割についてお話をさせて頂きます。

2007年、サブプライムローンという問題が起こり、翌年2008年リーマンショックに繋がったことは記憶に新しいと思います。有名な米国の金融機関がどんどん破綻していきました。その様子を見て改めて感じたことは、社会的存在意義に乏しい企業は、たとえ大手金融機関と言えども社会に不要とされてしまう。お客さまを軽視した自己利益の至上主義はダメだということです。今日本はデフレ経済を脱却して再び元気になる努力をしています。そのために銀行が為すべきことは第一に、成長するための資金を円滑に供給すること。それも受け身でなく、銀行自らが企業の中身を覗きに行き、成長の芽を発掘することだと私は考えています。神谷町支店では、支店経営理念を定めています。一つ目は、お客さまに対し全力プレーで最高のサービス提供をする、つまりCSです。二つ目は、人を育ててお互いに高め合うこと、ESであります。この経営理念を約70名のスタッフで共有し、決して短期的利益にこだわらず、中長期的な視点でお客さまから評価を頂きたいという思いで全員が日々頑張っています。私は若手営業担当に、この企業は社会的にどう貢献しているか、融資するこのお金は、企業にとってだけでなく社会にとって役立つか、問うています。いくら支店にとって貢献するとしても、お客さま不在の仕事を担当者にさせていません。それより重視するのは、社会に貢献したいということ意識して将来に向かって活躍できる人材をたくさん育て、神谷町支店から全国に送り出していくことだと思っています。当たり前ですが可愛い部下たちの仕事からは逃げませんし、一生懸命、誠実に行った結果としての失敗は私が責任を取るつもりで行っています。半沢直樹のようなことはありませんのでくれぐれも誤解なきようお願い致します。

次に、中小企業のお客さまと銀行との付き合い方についてですが、こちらは片山副会長と事前に面白いテーマだと話し合い決めさせて頂きました。まずどんな企業が銀行から見てお付き合いさせて頂きたいか。皆さんそれぞれ活躍するフィールドで、日頃の銀行との取引関係はどうなっているのでしょうか。恒常的なご預金、お借入れ、書換えなどが中心となっているのでしょうか。でもそれではいざという時、銀行がお役に立てる関係が構築できているとは必ずしも言えないと思います。私はご自身の商品やサ

ービスについて誇りを持って熱く語って、従業員を大切にしている取引先の経営者の方が大好きです。たぶん銀行にとってもそういった企業がお付き合いしたい企業であることは間違いありません。常日頃からビジネスの方向感や問題意識を語って頂き、手前手前でどンドン相談して頂き、銀行にアイデアを求めるといったコミュニケーションをとって頂くことが非常に重要だと私は思っております。みずほ銀行はそういった企業をサポートできる十分な体制が整っております。みずほ銀行は昨年よりOne MIZUHOという旗印の下、お客さま第一主義の実践を通じて、広く国内外の経済発展に貢献していこうと取り組んでいます。我々のお客さま第一主義というものは、どの金融機関にも負けないと自負しておりますし、「銀行・信託・証券」一体運営というビジネスモデル上の大きな強みを持っています。是非とも企業借入、オーナーとしての資産運用、事業承継、何でも対応可能ですので、何なりとご相談いただければと思います。最後になりましたが、愛宕ロータリークラブの益々のご発展とご健勝を祈念いたしまして、私の卓話を終わらせて頂きます。



◆◆ 出席報告 ◆◆

2014年9月2日出席状況

- ・会員数 23名
- ・出席者 22名
- ・ビジター 1名
- ・ゲスト 0名



出席率内訳

- 当日出席数(22)
- 修正出席数(0)
- 欠席数(1)

修正出席率
95.6%

《目標出席率》
本例会50% 修正100%

◇前回のニコニコBOX◇ ¥27,000 累計総額 ¥238,315

・本日もよろしく願いいたします。元気で頑張りましょう。(舟木いさ子様)・ジャカルタ出張でメーキャップします。宜しくお願いします。(東京西RC・岩城義親様)・今日は久々に舟木さんと波多野さんありがとうございます。またお世話になっているみずほ銀行さんとのことでニコニコ5,000円と奮励しました！(尾関)・鈴木支店長、今日は卓話の件、ご快諾頂き、ありがとうございます。いつもの調子でお願い致します。(片山)・GO！NISHIKORI！0-2から挽回だ。(若山)・今日は錦織選手の試合より鈴木支店長のお話を楽しみにしております。(橋場)・本日卓話楽しみにしています。錦織テニス決勝戦頑張ってください！(柳)・三枝くんと細谷くんが来ています。みなさんよろしく願いいたします！(島津)・今日一日が皆様に良い一日でありますように。(塩沢)

9月・10月のプログラム

- 9/23(火) 祝日のため休会
- 9/30(火) 卓話：吉田浩一郎様(株式会社クラウドワークス代表取締役社長兼CEO)
- ⇒18:30~20:30 「東京愛宕創業支援塾」第1回
- 10/7(火) イニシエーションスピーチ：若山健彦会員(東京愛宕RCプログラム委員長)
- 10/14(火) 夜間移動例会：2014-15年度東京愛宕RC年度方針懇話会(場所未定)
- ※メーキャップ対応あり
- 10/21(火) 卓話なし(8:00~8:30 例会、8:30~9:30 クラブ協議会・各委員長から活動報告)
- ※クラブ協議会の為、メンバー以外の方には、8:30にご退室いただきます。
- 10/28(火) イニシエーションスピーチ：猿田稚篤会員(東京愛宕RC社会奉仕委員長)

国際ロータリー第2750地区

東京愛宕ロータリークラブ

<http://atagorotary.com/>

<事務局>

〒106-0044 東京都港区東麻布2-15-2 アンゼン・パックスビル2階

TEL:03-3568-3827 / FAX:03-3568-3829 / E-mail:office@atagorotary.com

広報戦略委員長 柳 邦明

