

メガバンクとの付き合い方 (元支店長からのメッセージ)

今週、メガバンク支店長の椅子を捨てて作家に転身した江上剛氏の講演(演題「社長のための『銀行と上手に付き合う方法』」)を聞く機会があった。銀行支店長時代に覆面作家・江上剛として「非情銀行」という小説を発表して話題となり(残念ながら私は読んでいない)、その後も幾つかの作品を発表している人である。私は、江上氏自身が経済小説で高名な高杉良氏の作品で映画化もされた「金融腐食列島」のモデル(主人公)であったこと、昨年春のみずほ銀行巨額増資で営業の現場から異議を発し、顧客無視の増資強行に嫌気がさして退社したことを雑誌等で読んでいたので面白い話が聞けるのではと期待して耳を傾けた。

正直に云えば、面白い話は聞けなかった。少しがっかりしたが、それでも社長が大手銀行と付き合う際の留意点等は参考になった。概ね、私が常々云っていることと大きな違いはないと思ったが、それでも皆さんにきちんとお伝えした方がよいと思った。

以下は、昨年3月までメガバンク支店長の立場にあった者が発したメッセージである。

江上氏の話の中で最も印象に残ったのは、銀行に「いざという時、取引先を助けるような気概を持った人はいなくなった」という下りであった。江上氏自身がそういう人だったかどうかは知る由もない(多分そうだったと思う)が、そういう人(いざという時、職を賭けて動いてくれる人)は大概退職してしまった、もしくは何処かに飛ばされてしまったという。「そうだろうな」私も何となく得心した。

サラリーマン集団である銀行における出世と脱落は、その組織の色にいかにも同化するかであり、個人の能力的要素の占める位置はそれほど高くない。余裕をなくした銀行トップに楯を突けるような人が活躍できる場は少なくなったのだ。このことは肝に銘じておいた方がいい。

又、現在、「目先の利益」を追う動きが極めて顕著であるという。投資信託、ビジネスローン、デリバティブがその3点セット。私は余り意識していなかったが、ビジネスローンを組むと金利の

他に手数料を取るらしい。金利より手数料が欲しいためにビジネスローンに力を入れているという妙な現象も起っているようだ。上に融資案件を上げて「これで幾ら儲かるんだ!」と問い詰められる。メガバンク内部の雰囲気は伝わってくるが、将来を見据えたまともな融資などまどろっこしくてやってられないのが本音のようだ。

今、大手銀行が貸し込んでいるのは、リート等の不動産ファンドと企業再生ファンドだと云う。集めた自己資金の5倍とか6倍を融資してロットで稼ぐ。チューデリ(資産評価)やM&Aで手数料も稼げる。東京で投資バブルが起って賃貸不動産が高騰しているのはご存知の通りだが、この裏にはSPC(特別目的会社)や匿名組合に資金を大量に注ぎ込んでいる銀行がいる。

そんな銀行と上手く付き合う方法として、江上氏は次の8項目を挙げた。

- (1)自分の頭で考える(銀行の言うことを鵜呑みにしない)
- (2)銀行の体質、担当者・支店長の体質をきちんと見極める
- (3)銀行と対等の関係に立つという自覚をもつ(いざという時、銀行に頼らない)
- (4)必ず利益を出す会社となる(銀行は儲かっている会社に弱い)
- (5)必要以上の担保・保証人は出さない
- (6)売上等の資金を特定行に集中させない(いざという時に日頃から備える)
- (7)含み益に依存した経営は行わない(含み損も可能な限り前倒しで処理する)
- (8)手数料はケチらない(銀行員をシンクタンクのように上手に使う)

いかがだろうか。いちいち尤もで私にも異存はない。ただ一寸だけ気を付けなければならないことは、大手銀行と地域金融機関とはその体質に違いがあることだ。地域に根ざした金融機関は地域から逃げられない。私達は、大手銀行の地域からの遁走を幾度も目にしてきたが、経営基盤の違いは金融機関の体質の違い繋がっている。その辺を考慮する必要があることは頭に入れておきたい。

しかし、いずれにせよ、銀行に頼らない強い会社にしなければならない時代が来ているのだ。それは、相手がメガバンクであろうと地域金融機関であろうと変りはない。