

この10年、血液を増やして血の巡りを良くしようとしてきた。体のことではなく、安倍晋三元首相の主導で始まったアベノミクスの話。経済の世界では、お金が「血液」、金融機関は血液を地域の隅々へ送る「心臓」に例えられる。超低金利の世の中になり、大小さまざまな心臓は調子がいいとは言いがたいものの、地域金融のそれは中小零細企業を支え、地元を元気にすることこそ「本懐」だ。地銀や信金の現場では「かくありたい」と願う原点に立ち返り、企業や経営者と向き合う動きが活発になっている。

(段 貴則)



帽田泰輔社長(左奥)の隣に同席し、他行の営業担当者と向き合う松村洋志さん=姫路市網干区新在家

受け入れ企業で貢献 経営者の息遣い肌で知る

この10年、血液を増やして血の巡りを良くしようとしてきた。体のことではなく、安倍晋三元首相の主導で始まったアベノミクスの話。経済の世界では、お金が「血液」、金融機関は血液を地域の隅々へ送る「心臓」に例えられる。超低金利の世の中になり、大小さまざまな心臓は調子がいいとは言いがたいものの、地域金融のそれは中小零細企業を支え、地元を元気にすることこそ「本懐」だ。地銀や信金の現場では「かくありたい」と願う原点に立ち返り、企業や経営者と向き合う動きが活発になっている。

(段 貴則)

地域金融の本懐って。 みなと銀行

「銀行を2年間も離れた
ら、浦島太郎になってしま
わなか」。松村さんは出向
前、不安を感じていた。みな
と銀は2018年春、入行
5~10年の若手を取引先へ
出向させる制度を導入。若
いうちに外部企業で働き、
柔軟な発想を身に付け、経
営者の息遣いを知る行員を
育てる狙いだった。

金融機関が、取引先へ行
員を派遣することは多い。

松村さんは現在、出向3
年目。出向の受け入れと「異
例の1年延長」を望んだの
は、ハマダの帽田社長だつ
た。

同社が取引する金融機関
は11ある。各行の営業担当

者と定期的に面談する帽田
社長は「提案される金利や
商品の内容は、どこも横並
び。話を聞くだけでは、ど
う銀行員として活躍してほ
しい」とハッパを掛けた。

松村さんは「私は若いときに出向した。松村さんら出向組に「私も若いときに出向し、貴重な経験を銀行員として生かしてきた」と説いた。その上で「次世代を担う銀行員として活躍してほしい」とハッパを掛けた。

松村さんは現在、出向3年目。出向の受け入れと「異例の1年延長」を望んだのは、ハマダの帽田社長だつた。

この銀行が分からぬぐら
い。だが、みなと銀の出向
提案は、他行にはない内容
だと感じた」という。

企業の合併・買収(M&A)など、事業の多角化を
進めてきたハマダ。帽田社
長は経理部長も兼ね、グル
ープ企業の経営まで見る必
要があった。「最大の課題
は人材の確保。人がいなければ何もできない」。中小
企業にとって、収益を稼ぐ
現場部門と違い、総務や經
理の部門に人を雇い、育て
ることまで手が回りにく
い。「銀行には人材がいる。
地域経済や地元企業のた
めに、生かさないのはもつ
たいない」と指摘する。

松村さんは出向直後から
取締役会にも同席し、帽田
社長のそばでM&Aなど經
営の重要な案件に携わってきた。他行の営業担当者との
面談では、「顧客目線」で相
手を見て、かつての自分自
身の姿と重ね合わせる。社
長が面談で提案や話を聞
いたが、取引先や経営者
の関心をいかにつかんでも
ない。私自身も法人営業で
はあれもこれもと提案して
いたが、取引先や経営者
の重要性がよく分か
るとかみしめる。

脱「横並び営業」へ行員育成

取引先出向、顧客目線学ぶ

7月上旬、播磨灘に臨む
プラントメーカー、ハマダ
(姫路市)の工場を訪ねた。
帽田泰輔社長らが、定例の
安全点検をしている。そろ
いのヘルメットをかぶり、
安全服に身を包んだ松村洋
志さん(31)の姿もあった。

肩書は「経理部課長」。
工場内の整理整顿の状況に
目を配りながら歩く姿に違
和感はないが、生え抜き社
員ではない。みなと銀行(神
戸市)からの出向だ。

松村さんは19年4月、ハ
マダへ。その後、気持ち
に火をつけてくれたのは、
当時の頭取、服部博明現会
長だつた。松村さんは「私も若いときに出向し、貴重な経験を銀行員として生かしてきた」と説いた。その上で「次世代を担う銀行員として活躍してほしい」とハッパを掛けた。



工場内を点検する帽田泰輔社長(右)と松村洋志さん(中央)ら=姫路市網干区浜田