

「顧客のため」困難に挑む



～やりがいは案件の大小にあらず～

取引先企業の課題解決や夢の実現を後押しし、地域経済活性化に貢献する——。金融機関の役割の本質だ。「顧客と遠くなった」との指摘もあるが、取引先や地域のために困難に挑むバンカーは全国にいる。



富士山を望む静岡県三島市。2015年の開業後、累計来訪者が300万人を超える国内最長の観光つり橋「三島スカイウォーク」誕生の裏には、大橋弘・静岡銀行常務執行役員（61）の奮闘がある。

発端は09年。三島支店長に赴任時、娯楽施設などを運営するフジコーの宮澤俊二代表から聞いた「観光スポットを造り、地元へ恩返しを」という熱い思い。「夢に協力したい」と動きだしたものの、行政との交渉など多くの困難が待っていた。

最難関は行内審査。融資の返済原資が通行料金のみである点がネックに。年間100万人が訪れるとの見立てに対し、調査部門は30万人と試算、隔たりは大きかった。毎週のように本部を訪れて協議し、稟議（りんぎ）が通ったのは半年後。後任支店長たちが案件をフォローし、構想を聞いてから約6年後に完成した。

横浜銀行相模原駅前支店の坂石雄一課長代理（33）も、行内で手掛けた者のいない案件に挑戦した一人だ。

支援したのは相模原市の工業団地、協同組合 Sia 神奈川。団地整備のため08年に県などから中小企業高度化資金貸付金107億円を無利子で借り入れたが、条件だった組合16社の代表者個人による相互保証が精神的な重荷になっていた。



再開したビニールハウスで作業する熊谷琢磨社長と談笑する赤塚昌弘支店長(右、5月8日)

16年4月に同店に着任した坂石氏は、相談を受け完済プロジェクトに着手。自治体や他行との調整など難題が山積したが、同行の融資などを基に約2年で残債70億円を完済した。坂石氏は「長期の案件をやり遂げた達成感は大きい。取引先の喜ぶ姿は忘れられない」と振り返る。組合の1社、不二WPCの下平英二社長は「反対する企業もあったが、粘り強く頑張ってくれた」と高く評価する。

18年7月、未曾有の豪雨災害に見舞われた愛媛県南予地域。伊予銀行野村支店は赤塚昌弘支店長（47）の指示の下、いち早く被災者の復旧支援に動いた。

ラン栽培のビニールハウスを流されたフローラルクマガイは、当面の生計を立てるためトマト栽培を検討。同店は販売対策にもなるクラウドファンディングを提案、支援した。事業を再開できた熊谷琢磨社長は全国から届いた「応援の声にも励まされた」と感謝する。

災害から10カ月余。迅速な情報提供により廃業を思いとどまった被災企業もある。赤塚氏は「『ずっとここに居（お）ってよ』と町中で声を掛けられるようになった。地域に必要とされる存在であることがわれわれの誇りの源なんだ」と強く確信する。

現在は地方創生戦略を担当する静岡銀の大橋氏も同意見だが、「案件の大小ではない」とも付け加える。「住宅ローン案件にも新居を構える喜びがある」からだ。顧客一人一人の笑顔に全力を尽くす――。それが何よりも重要だと信じている。