

企業経営を楽しくするために、効果の出るやり方を作ってそれに集中しましょう。

%company%
%free1%
%free2%
%name_sama%

◆中小企業経営者列伝、第13弾。4回シリーズ

チャレンジ精神とお役立ち精神で
チャンスの女神の前髪をつかむ！

銀行の文化、担当者の考え方、本音を熟知し
時代や制度の変化に卓越したセンスで対応。
銀行相手にソリューション営業の仕組みを構築した

全国の地銀・信金をネットワークする男
宣研ロジエ株式会社 代表取締役 富居 公泰氏

- 【済】◆第1回 銀行をネットワーク？
- 【済】◆第2回 カリスマはどうやって生まれたのか？
- ◆第3回 時代の変化とお役立ち営業
- ◆第4回 対組織営業の奥義を極める

~~~~~

第3回 時代の変化とお役立ち営業

【目次】

- はじめに
- 銀行は豊かな市場
- 自由化の波とお役立ち営業

私が輸入プラントの商社に就職してからの顛末は先週お話しさせていただきました。

当時は、「就職するなら銀行か商社」と言われていた時代で  
そのうちのひとつである輸入商社に私は就職したわけです。

今振り返ると、いろんな勉強をさせられた時期だったなというのが実感ですがその学びを、もう一つの就活生のあこがれの職業である「銀行」業界への営業にフル活用して会社を発展させていったという因縁には感慨深いものがあります。

今回はその銀行とのかかわりの歴史を、「対組織営業」という観点から見ていきたいと思います。

## ■ 銀行は豊かな市場

就職当時の銀行業界は「半官半民」と揶揄されるくらい横並びで安定した業界でした。

大蔵省(今は金融庁)の統治の下、打てる施策  
売ることができる商品や使う事ができるノベルティも全て決められていました。

当社はそのノベルティ販売を業としてスタートしたわけですが、  
銀行が取引のメインになっていくのは自然な流れでした。

曰く、競争がない(ライバルが少なく、使えるものも限定されている)上に  
前にも述べましたが  
銀行口座つくるだけで袋いっぱいの粗品を配っていたところから分かるように  
普通に儲かる(売れるし利益率も高い)ビジネスでした。

その後ビジネスの幅を広げて広告のお手伝いもするようになったら  
広告もたくさん出してくれる。  
本当にありがたいお客様です。

それに、当時支払(特にメーカーでは)手形が多かったのですが、銀行は現金払い。  
半分の銀行は当月払いで払ってくれるし、残りの銀行も翌月上旬には払ってくれる。

運転資金 100 日の余裕ができて、付き合いの借入れ金以外では  
当社はお金を借りたことはなかったですね。

さらに銀行はつぶれない(当時は絶対潰れないと思ってました)。安定経営の最たるものです。  
商社マン時代は、来月の入金予定を上司に報告する義務があったんですが  
当社に入社したときに、予定の報告どころか  
入金確認の必要もなかったのにはびっくりしましたね。

銀行の決算月は3月ですが、予算がふんだんにあるから  
年度末に、予算消化で未来のための発注をしてくれる場合もあり  
その場合、入金も3月でも納品は後。ということもありました。

それがお役所と違って入札ありませんから、自由に受注出来ていましたね。

このように豊かなマーケットである銀行業界ですが、ただし参入障壁は高いです。  
参入するには他行での実績や紹介必須ですので、なかなか入り込めない。  
逆に言うと1行に食い込めたら、他の銀行にも行けることになります。

当社は銀行業界に入り込んでいたので  
いち早くここに注力し、会社発祥の地である福岡から  
中国、四国地方へと展開していったのでした。

## ■ 自由化の波とお役立ち営業

1970年代になって外資の流入、公社債の大量発行、  
オーバー・ローンの解消などが進むにつれて  
金利自由化への要請が諸外国および国内で高まり、

横並びであった銀行業界も財務省と日本銀行による規制緩和の一環として  
70年代末より順次預金金利の自由化などが進められました。

金利を高くして預金を集めることができる反面  
銀行の収益の悪化や金利変動リスク、信用リスクの上昇などのリスクも生じます。

また金利を上げる体力のない銀行や上げない戦略を打ち出した銀行にとっては  
表芸の金利で不利なんですから工夫が必要。

でも地銀信金は地域密着だから、  
他のエリアの金融機関の動きを知らなかったりするので  
当社が他エリアの他行の動きや施策などをレクチャーしたり  
情報提供を差別化の武器として、銀行の情報戦のサポートを積極的にやりました。

## ■ 銀行大合併時代の到来

当時銀行には都市銀行以下かなりの種類がありましたが  
大蔵省の指導方針の変更に伴い、  
埼玉協和銀行に代表されるような都市銀行の合併が行われるようになりました。

合併が起こると人事制度や銀行運営のルールの変更はもちろんですが  
帳票類や事務作業の進め方の統一など膨大な事務作業が発生します。

それだけでなく、銀行名が変わるわけですから CI や VI から看板の掛け替え  
封筒や名刺などの印刷、パンフレットやチラシの作り直しなどの作業も発生するわけです。

これらの仕事は電通や博報堂など大手広告代理店が請け負っていたのですが  
我々はそれを横目でしっかりと観察して研究していたのです。

その後大蔵省が銀行法を改正し、相互銀行が無くなって全てが普通銀行になりました。  
これらの銀行全てが 2 年で銀行名を変えたのです。  
時代の変化を読み取り、準備して研究していた我々にはチャンス到来ですよ。

大手広告代理店の下請けだった仕入れ会社を通じて、  
大手の広告代理店のマネをしてロゴ、看板の仕事すべて取り扱いました。

それだけでなく、トマト銀行のように、CI をちゃんとやる銀行も現れましたので  
我々も外注と組んで CI のコンサルタントとして活躍しました。

これも、元々銀行と信用関係のベースがあったからできたことだと思っていますし、  
これらの精神は今でも会社の文化になって、脈々と営業に引き継がれています。

\*\*\*「理念経営道」の提唱者・captain 平本「今日のまとめ」\*\*\*

激変する経営環境に適応するには、企業も経営者自身も「変態脱皮」しなければ新しい  
経営環境には生き残ることが出来ない事は、「理念経営道」で繰返しお話ししてきました。

この事例に学ぶことも「理念経営道」のセオリーそのモノです。

- ① ターゲットの業界の慣習と企業文化を知り尽くしている。
- ② ビジネスチャンスがどこにあるか、いつも注視している。
- ③ 変態脱皮に必要な「資金」を自己資金または調達先を確保している(メインバンク)
- ④ 先見性と決断力を持って、ライバルに先駆ける「ビジネスモデル」を、  
顧客に提案してメリットを創出することによってビジネスチャンスの扉は開く。

いかがでしたでしょうか？楽しみいただけましたか？

次回は

◆中小企業経営者列伝、第13弾。4回シリーズ

チャレンジ精神とお役立ち精神で  
チャンスの女神の前髪をつかむ！

銀行の文化、担当者の考え方、本音を熟知し  
時代や制度の変化に卓越したセンスで対応。  
銀行相手にソリューション営業の仕組みを構築した

全国の地銀・信金をネットワークする男  
宣研ロジエ株式会社 代表取締役 富居 公泰氏

の第4回 対組織営業の奥義を極める

をお届けしていきますので、楽しみにしていてくださいね。

それでは次回=09/06、またお会いしましょう。

編集長:岩下 一智 MRC

~~~~~  
■参考図書■Amazon 電子書籍

渋沢栄一翁の 合本主義「義利合一」の時代がきている

<https://www.amazon.co.jp/dp/BOCB9M6D2T>

*著者:(株)I&C・HosBiz センター

Captain 平本 靖夫

~~~~~  
本記事に対するご質問やご感想は下記アドレスまでお願いいたします。

[heart\\_gaia\\_gi@hosbiz.net](mailto:heart_gaia_gi@hosbiz.net)

~~~~~  
バックナンバーは下記のURLを確認してください。

https://rinenkeieishi.net/mail_magazine/hayabusa.php

~~~~~ 次回予告 ~~~~~

皆様のコメントを励みにして、航海を続けていきますので、重ねてご支援ご鞭撻を  
よろしく申し上げます。

次回、第 665 号は……

◆中小企業経営者列伝、第 13 弾。4 回シリーズ

チャレンジ精神とお役立ち精神で  
チャンスの女神の前髪をつかむ！

銀行の文化、担当者の考え方、本音を熟知し  
時代や制度の変化に卓越したセンスで対応。  
銀行相手にソリューション営業の仕組みを構築した

全国の地銀・信金をネットワークする男  
宣研ロジエ株式会社 代表取締役 富居 公泰氏

の第 4 回 対組織営業の奥義を極める

を 24・9・6(金)にお届けする予定ですので、  
楽しみにしててくださいね。

※なお内容は予告なく変更する場合がありますので、ご承知ください。

■LittleBiz 企業・中小企業で働く人々や、経営者が幸せでなければ、  
私たちは「世のため・人のため」になれない。  
とクルー一同尽力しております。

■平本靖夫、50 年の経営支援家人生の集大成 第 1 弾！  
『合本主義「義利合一」の時代がきている』

Amazon kindle にて発売中！！ 2000円

<https://www.amazon.co.jp/dp/BOCB9M6D2T>

最後までお読みいただき感謝いたします。本当にありがとうございます。  
では、また次号で元気にお会いしましょう！

---

◆発信日・・・・・・毎週・金曜日

◆発行責任者・・・・・・Captain 平本靖夫

◆編集長・・・・・・岩下一智・(株)I&C・HosBiz センター 執行役員  
マーケット・クリエーター(MRC)・・・CST 開発推進責任者

プロフィール

<https://rinenkeieishi.net/corporate/index.html#inoue>

Facebook

<https://www.facebook.com/yasuo.hiramoto>)

\*お問い合わせは「<https://rinenkeieishi.net/contact/form.php>」まで

ご愛読ありがとうございます

著者：(株)I&C・HosBiz センター

Captain 平本靖夫

プロフィールは

<http://rinenkeieishi.net/corporate/index.html>hiramoto

◆はやぶさ・に関するお問い合わせ・質問は

メールアドレス：kazu\_zohan@hosbiz.net

発行責任者：Captain 平本靖夫、

編集長：岩下一智 MRC