

モノづくり関連の スタートアップ企業に注目 五輪後も国内景気は堅調でしょう

石原 大学卒業後、銀行に就職されたいきさつからお聴きします。

富田 昭和 60 年代の景気よかったです。就職活動中に銀行の先輩から「お前、今日は何を食べたい？」と誘われることもしばしば。会食の最後には「うちに来ないか？」と入社意向の確認。銀行は内々定が早く、とりあえず銀行にと、先輩の誘いに乗ることにしました。

石原 積極的に金融関係へということではなかったのですね。

富田 銀行に就職して全く後悔はしていません。当初、営業よりもディーラーの仕事に興味があったのですが、最初は京都支店に配属され営業の仕事です。そこでよいお客さまに恵まれお客さまに育てられました。そのお一人に表千家の茶人がいらっしゃいます。初めてご自宅に伺うと立派なお屋敷で、門から玄関にかけて並ぶ踏み石を作務衣を着たご老人が雑巾で拭いていました。「宗匠さんはお見えですか」と声を掛けたところ「私です。お待ちしておりました」と言われて驚きました。「初めての客人を招くときは、もてなしの気持ちでこうして（掃除をして）います」とおっしゃる。こんな若造にも……と、感銘を受けました。この方は一体どう



石原正敬氏

いう方なんだろうか、と関心が高まり、相手の懐に入っていくにはどうすればよいのか、と考えるうちに営業の面白さが分かり始めたのです。茶道の本を読みあさってもわからな

いことをお訪ねし質問すると、宗匠さんにおほめいただくような関係になりました。

石原 営業パーソンはお客さまに育てられる、というのはいい言葉ですね。さて、東海地区の担当は 4 年目。みずほ銀行初の名古屋駐在役員として、この地域をどのように見ておられますか？

富田 トヨタ自動車はじめ岐阜の航空機産業などモノづくり企業が数多く、ポテンシャルの高い地域だと感じています。東海地区全般に言えることですが、業種が違って各企業の横のつながりが密で、「あの会社が頑張っているぞ」という話がすぐに飛び交い、他の企業も奮い立つ。切磋琢磨しながら、各企業の成長意欲が高まるようです。新聞記事によると当地域は年収に対する貯蓄率が全国平均を上回る 2・6 倍以上で堅実さが色濃く出ています。一方で、当行の 1 人当たりの住宅ローン貸出額は東京より名古屋地区の方が上回っている。つまり、いい提案をすれば受け入れていただけるお客さまが多く、成果も上がっています。

石原 注目されている業種、業態は？

富田 スタートアップ企業に注目しています。モノづくりの地域だから自動車やその関連のイノベーション企業が育っていくのが楽しみです。こうした企業は、技術はあるが販売ノウハウがないことが多く、いろいろと相談を持ちかけられることも少なくありません。マーケッ



富田克典常務