

「銀行で働くということ」

私は現在、法人営業部員として大阪の南河内にある企業約30社を担当しており、日々中小企業の社長や役員といった経営陣の方々とお話をしております。

我々の仕事は端的に申し上げますと「経営のサポート」です。お客さまのご要望にお応えするだけでなく、会社の課題や今後の計画や構想について考え、解決策やソリューションをご提示し、お客さまと共に企業の発展に貢献するのが銀行員の役割です。例えば、新たな商流発掘に伴う仕入増加や事業所拡大に伴う不動産購入時など、資金が必要となった場合にご融資できるのが我々の強みだと考えます。

お客さまが新しい取引先や土地を見つけるまで我々はただ待っているだけ良いかというところではありません。お客さまの会社や事業、その強みや弱みを把握した上で、販売先となる企業のご紹介や、グループ会社との連携を進めていきます。このように、お客さまが何か新しいことに取り組みたい時に、その「きっかけづくり」を行い、お客さまの「想いを実現する」ことが法人営業の醍醐味であると感じます。

これらの仕事は簡単ではないです。ただ前向きな案件ばかりに取り組めることもなく、業況悪化傾向にある財務状況の把握や、口座名義の変更や定期預金の解約等の事務対応も勿論行います。複数の仕事を同時に行っているような感覚です。

ここまでで、やはり銀行は大変な仕事だと感じられた方もいるかもしれません。複数の仕事を同時に行う中で、顧客の業界環境の分析、個社実態把握など私にできるのだろうか、と私は営業着任時に苦労したことを今でも覚えています。

そんな時に、私はいつも「なぜこの会社を選んだのか」ということを思い出すようにしています。私は、誰からも頼りにされる存在になりたい、そんな人間に成長したいと就活時に決意し入行することを決めました。苦しいときには、「今頑張ることがまさに成長につながっているのだ」と前向きに捉えることで乗り越えています。

以上の話を通じて最もお伝えしたいことは、就職活動というこの時間を最大限有効活用し、今後の自身の人生、なりたい姿に拘りをもって学生の皆さまには考えてほしいということです。人生を通して成し遂げたいこと、それを達成するにはどの環境に自分の身を置くのが最適か、それを裏付ける自身の経験は何かあるか、そういった観点で企業分析を行うと、自然と自分の本当に行きたい会社が見えてくると思います。

このようなご時世において、就職活動をなされることは私たちの時代に比べてご苦労が多いことと思います。思うようなキャンパスライフが送れぬまま、この時期を迎えて不安に感じることも少なくないでしょう。しかし、皆さん一人ひとりには必ず個性があり、強み弱みが存在します。決して諦めることなく、最後まで愚直に自分とはどういう人間で、こんな強みが社会で発揮されるということを、全力で伝えられる面接にさせていただきたいと感じます。学生皆さまの努力が必ず報われることを心よりお祈り申し上げます。ぜひ最後まで頑張ってください！