

「新会員スピーチ」



改めましてロータリークラブへの加入のご承認を頂き誠に有難うございます。本日は私の自己紹介を兼ねて私の経験を通じて学んだことや大切にしていることをお話します。

私の経歴の中で特徴的な経験は「サッカー」と「銀行での法人営業」です。

まず、サッカーです。小学校4年生より続け、大学体育会サッカー部を経て、社会人でも銀行のサッカー部で10年続けました。

サッカーを通じて学んだことは「献身（身を捧げる）」です。自分が活躍して試合に勝つより、自分が犠牲となり人を動かし如何にして試合に勝つかを考えたことです。

私は高校までは我儘なフォワードでした。自分さえ満足したプレーができれば試合に負けても納得しておりました。大学に進学して考えが大きく変化しました。変わったきっかけは、レベルの高い選手に囲まれ自分の身体能力や技術の未熟さに気づき、限界を感じたことです。このときから自分中心からチームの勝利のために自分ができることは何かと自分の役割を考え始めました。

まず、プレースタイルを大きく変えました。フォワードは得点を取る最前線にいますので、攻撃に軸足を置き、守備の瞬間から次の攻撃まで体を休めるのが一般的でした。私も高校までは守備を重視していませんでしたが、大学では前線からボールを奪いに行くスタイルに変えました。相手サイドのボールでも全速力でチェイシングする姿は周りに及ぼす影響が大きいことに気づきました。フォワードの選手が相手陣営で献身的なプレーをすることで味方には守備に戻る時間とボールを取るタイミングを与え、相手ボールを早い段階でカットでき、それ以上にフォワードが体力を厭わず献身的なプレーする姿がチーム全体を奮い立たせて鼓舞することに気づきました。このプレースタイル変更後、大学二年生以降はスタメンで公式戦出場しました。

その後は自分の考えや行動が大きく変わり、上級生という固定観念も一新しました。

練習前と後には1年生がグラウンド整備対応するのですが、私が4年生の時にこの固定観念を覆し、上級生も空いていれば率先してグラウンド整備をする体制に変えました。

上級生の献身的な姿に下級生は刺激を受け、下級生の規律が保たれました。また、整備を一緒にすることによる学年を超えたコミュニケーションも大切な時間となりました。

私の大学までのサッカー人生で学んだことは、進んで行う献身的な行動が周りの人を動かし、良い影響や結果を招くことを強く感じました。社会人になってもこの点は強く意識しており、現在の職位である部長という立場も固定観念に囚われず、献身的な行動をすることを心がけております。

次に銀行での法人営業です。私は入行以来、殆どが法人営業のキャリアです。このキャリアを通じて学んだことは「人と人とのコミュニケーション」の大切さです。

その中でも一番長く担当をしたソニー株式会社についてお話をします。

現在のソニーは非常に隆々としておりますが、私が担当していた時（2010年～2016年）は上場来最安値の時期。新聞や雑誌でもソニーの経営について辛辣に書かれておりました。

当時、日本の家電業界は低調でパナソニックや日立・東芝も苦しい状況でした。特にエレクトロニクスは技術が海外生産と大きく変わらず、コスト面で国内生産は劣勢で日本の家電業界は危機に瀕しておりました。

ソニーは2011年度までメディア出身のハワード・ストリンガーが社長兼CEOを務め、エレクトロニクスのことが分からず、エレクトロニクスの部門長に一任しておりました。また本社のある日本にも殆ど居ませんでしたので、本社に情報が入ってくるのがなくエンタメとエレクトロニクス

との分裂が進み、特にエレクトロニクスについてはマーケティング部門と製造部門とのコミュニケーションが不調で、売れない技術ばかりが搭載されたソニーのテレビが高い価格で店頭に並び、拳句の果てには韓国サムスンの高機能テレビに後塵を拝し、売り場の片隅にソニーのテレビが飾られるまでに落ちぶれました。

社長が日本不在で、日本の金融機関ともトップ・役員レベルでの関係が途絶え、日本での金融支援も厳しい状況に陥りかけておりました。

2012年に救世主が現れました。10代目社長の平井一夫氏です。前任のストリンガーと同じくエンタメ出身ではありますが英語が堪能な日本人。持ち前のコミュニケーション能力でソニーのすべての工場を回り、従業員とも向かい合ってコミュニケーションを取り、エレクトロニクス部門の問題点であったマーケティング部門と製造部門のミスコミュニケーションの解消やPC・電池事業などの不採算事業を矢継ぎ早に売却するなど2年で立て直しました。

金融機関との関係も短時間で縮めるべく、平井新社長就任の際にいち早く銀行頭取との面談を実現し、面談のアテンド役を務めさせていただきました。

時を同じくして、ソニーの社外役員に亡くなられた宮田元 SMBC 会長が就任し、銀行とソニーの強固な関係が復活し金融支援が整った瞬間でした。

象徴的な取引が2012年の暮れに訪れました。ソニーが資金調達に大変困った時期があり2012年に転換社債(CB)で1,500億円調達する計画がありました。転換社債は銀行が投資銀行的な役割を果たす部分もあり、メインバンクのSMBCが中心となってクレジットサポートを行い家電業界が苦しい中で無事に取引完了しました。その時の手法がアジア太平洋地区でのベストディールに輝いたことは自分としても自分史に残る出来事でした。

その後ソニーは復活していき、現在の状態まで順調に成長いたしました。

私が担当から異動の際にソニー財務部門の統括部長からも「あなたには足を向けて眠れない」と労いのお言葉を頂いたことは銀行員冥利に尽きる言葉でした。

大企業であるソニーとの取引でも「人と人とのコミュニケーション」が如何に大切かを学びました。ソニーが苦しい状況に追い込まれたのはマーケティング部門と製造とのミスコミュニケーションが原因。その後回復したきっかけは平井社長がコミュニケーションによってつなぎ合わせたこと。疎遠となっていた銀行との関係もトップ同士の関係が復活して厳しい状況下でも金融支援をする関係となりました。

大企業を担当して強く感じたことは難しい金融スキルより人と人とのコミュニケーションを築くことがビジネスとして欠かせないということ。

私は以降、お客様の会社や工場に行って直接お話をすることを重視してきました。

実際にお会いして会社の雰囲気や社員の皆さんの顔色、面談する方から発するエネルギーを感じ取ることが会社を把握するには極めて大事だと思います。

ロータリーにおいても毎週会員の皆さんが集まってコミュニケーション取ることを重視していることに非常に強く共感を覚えます。

これもちまして私の新会員スピーチを終わります。ご清聴誠にありがとうございました。