

## 金融経済新聞 1990年（平成2年）5月28日（月曜日）声泉

中小企業の経営者が、「あの時の銀行支店長さんにはいつも感謝している」と言う。「あの時のあの言葉が私の商人としての宝になった」とも。

銀行支店長の言葉というのは、「お宅の会社には一円も貸せません」。以来、この中小企業の経営者は、この言葉を肝に銘じた。

「常に発展を目指し、同時に不安を探し、それを克服してから前進する。この"間"が取れるようになった」。だから「あの銀行支店長さんには本当に感謝している」

『損をする信は信にあらず、得をする信こそ真の信なり』——、伊達政宗の遺訓を好んで使う。

これも「一円も貸せない」支店長の言葉の"たまもの"かもしれない。

「困った時に、本当に助けてくれたのは銀行ではない」という言葉をよく聞く。この役員氏の場合も「一番先に助けてくれたのは、納入業者さんだった」

この時、もちろん信金にも行ったが、「銀行さんがそう言っているのでは」と二の足を踏んだ。

だから「本当にあの時の支店長さんの言葉は大きかった」

いままではこの企業も業績好調。「貸してくれない」銀行とも取引している。だからといって、この役員氏は過去のこともはっきり口に出す。言われる銀行側もそれをしっかりと受けとめている。

「耳の痛いことでも、われわれとしては真摯に聞く耳をもたなければならない」とは、その銀行頭取氏。お互いビジネス。

でも、言うところは言い、聞くところは聞く。それこそ「地域密着」の原点。