

# 需要拡大で活況取り戻す

## 人材市場だが…

金融マン四〇〇〇人の意識調査から

### 「都合主義・独りよがり」の人事政策の变革を

エグゼクティブ・サーチ・パートナーズ

代表取締役

小溝 勝信

「金融人材市場」は「金融ビジネス」のあり方を反映して変化し、「金融ビジネス」は「実体経済」の状況とともに変化する。また逆に、金融人材市場のあり方は金融ビジネスを規定し、金融ビジネスは実体経済のあり方を規定する。この相互作用のなかで、日本の金融人材市場は昨年後半から「量的」に拡大し「質的」にも変化している。この「劇的」な変化は日々加速している。当社は先般「金融マンの意識調査」を行い、四〇〇〇人の金融界のプロや経営者から回答を得た。分析結果をもとに金融人材市場の最近の状況を概観したい。



#### 転職市場の主役は 外資から邦銀へ

日本経済および内外の金融ビジネスの回復を受けて、昨年後半以降の外資系金融機関および

日本の金融機関は、全体として、人材需要を急速に拡大させている。不良債権問題とイーバブル崩壊により停滞感の強かった金融人材市場は久しぶりに活況を呈している。

この十数年、外資系金融機関は、先端的な金融技術を持ち込み日本の金融ビジネスを大きくリードしてきた。デリバティブ、リスクマネジメント、資産運用、M&Aやエクイティファ

イナンス、デイトレス、再生、不動産投資等において、外資系は商品の先端性、強固なトレーディング力、グローバルな販売網で日本の金融機関を大きく凌駕していた。

派遣行員  
匿名座談会

# 派遣行員はみた！ 支店長さん、どうかして下さい

## 事務・営業で不可欠な戦力なのに アルバイト並み待遇



A  
さん

信託銀行・支店勤務。以前も現在と同じ信託銀行で5年間正行員として勤務。結婚を期に退職し、3年前から後方事務のフルスタッフ（派遣社員）として勤務。



B  
さん

信託銀行・支店勤務。もともと別の信託銀行で約10年間働いていた。結婚後に退職。1年半前から現信託銀行で、後方事務のフルスタッフとして勤務。



C  
さん

都市銀行・支店勤務。前職は航空会社の客室乗務員。結婚後に退職し、3年半前から現銀行の支店に勤務する。リスク商品の販売を担当。週3日勤務。



D  
さん

大手地銀・支店勤務。信用金庫、出版社などを経て、現銀行でフルスタッフとして勤務。渉外係として投信などを販売するほか、担当エリアの顧客管理も担う。

団塊の世代が退職し始める二〇〇七年問題はすぐそこ。だが銀行には、この問題がそれほど影を落としていない。すでに銀行は、ここ数年の大リストラ時代のなかで、正社員を大幅に削減し、かわりに大量の派遣社員を採用しているからだ。銀行の現場を支える派遣社員にとって、「銀行」はどのように映り、そこで働く正行員達の「実態」をどうみているのか。銀行で働く四人の女性派遣社員が、銀行の現場について歯に衣着せず語り合った。

中堅行員並みの仕事量、でも年収は三分の一

——いま銀行の支店では、従業員のうち、何割くらいが派遣等の非正規社員になっているのか

Bさん 私が勤務する支店は大きな支店なのですが、従業員約一〇〇人のうち、三分の一が派遣社員です。社員が辞めたり、異動になっても、新しく配属されるのは派遣社員。各支店とも人件費削減という本部の方針のもとで、どんどん仕事を派遣社員に任せるようになってきていて、「派遣でもできる」ということがわかってきた。いままで行員がやっていた仕事、レベル

の高い仕事も派遣社員がこなしているのが現状です。

Cさん 私の勤める支店でも三分の二は派遣などの非正規社員ですね。ハイカウンターは全員が派遣。後方事務もリーダー格の数人は行員ですが、あとは全員が派遣です。毎年四月には、必ず一人は新入行員が入ってきていたのに、今年は全員が派遣社員。それも全員新卒ですよ。

Aさん どの支店でも、行員のかわりに派遣社員を大量に増やしているようです。時給は安く、仕事は中堅行員並み。銀行にしてみれば、こんな都合のよい人材はいないということなのだと思えます。

◆ 利根忠博 埼玉りそな銀行社長に聞く

# 中小・零細企業の小口案件にも積極対応しシェア拡大狙う



## 埼玉特化、原点回帰に顧客からの期待高まる

現在四割の県内貸出シェアをさらに高めていくために、中小・零細企業や個人事業主のニーズにも幅広く対応していく。合併等の経緯のなかで、過去には地元銀行らしからぬスタンスが見受けられた点は私自身もお客様を積極的に訪問してお詫言ってきたが、この二年間、すべての施策で埼玉特化を前面に打ち出してきたこともあり、われわれに対するお客様からの期待は確実に高まっている。

すべての施策で  
埼玉特化打ち出す

——埼玉りそなはあくまで地域銀行、極端にいうと地銀だという認識でよいのだろうか

地域銀行という認識で結構だ。要は、埼玉という地域に特

化して、そのなかでわれわれはどう生きるべきか、いかにして

この地域のなかで勝っていくかが経営の前提だ。一方でりそなグループの一員でもあるので、機能としてはグループの総合力を活用していくこと。

——県内の貸出シェアはすでに

四割以上あるが、まだ満足してはいないと

地域銀行としてナンバーワンになるには、(シェアを)もっと高めなければいけない。そのためにはメガバンクとバトルングする大企業・中堅企業との取引、あさひ時代には地元の

銀さんや信金さんがおもに対応してきた中小・零細企業との取引、いずれもさらに拡大していく必要がある。

——埼玉真は魅力的なマーケットであるがゆえに金融機関の競合も激しいと聞くが

かなりの激戦地区であるのは



◆ 上田清司 埼玉県知事に聞く

# 金融機関同士の競争激化は 県民経済的にはウエルカム

## 埼玉りそなには半独立・自由度確保を期待



埼玉県の場合、大企業が少なく、県内経済の命運は中小零細企業が握っている。したがって、金融の状況には常に細心の注意を払っている。埼玉りそな、武蔵野銀行、埼玉縣信金という県内金融機関御三家の競争が激しさを増すなか、メガバンクや周辺地銀、都内信金の進出も目立っている。こうした競争の激化は県民経済的にはプラスであり、埼玉の事業者は恵まれていると思う。願わくば、埼玉りそなが、形式的にも地元銀行であるという形を整えてほしい。

突出する

貸出残高の増加率

——首都圏の他県と比べた場合  
の埼玉県の経済基盤、また現在の  
経済環境をどうみているか

埼玉県の場合、企業の九九%  
が中小零細だ。業種的にも製造  
業からサービス業まで非常に幅  
広くあり、何が特徴だと言いで

はいえない。もちろん、フル

トだったら日本で一番とか、競

技用のヘルメットだったら世界

で一位とか、個別品目ごとに見

れば優れた技術・製品をもつ企

業は少なくない。だが、決定打

がない。だから常に全体を底上

げする努力をしていかなければ

いけない。

ただし、経済環境そのものは

良好だ。〇四年の人口増加率は

二・六%で全国五位だし、人口

構成も三〇代から五〇代で全体

の四四%を占めており、購買力

・消費意欲は強い。都道府県別

でみた経済成長率も一・六九%

で全国トップだ。

全国銀行の貸出残高の減少が

続いているなか、県内の貸出残

高は逆に増加している。一都三

県の〇三年三月末と〇五年三月

末の信金を除いたベースの貸出

残高を比較してみると、埼玉は

八・三%の増加と、東京(一一

・〇%減)、千葉(〇・七%

増)、神奈川県(一・九%減)と

比べて最も高い。

金融機関の競争は

激しいほどプラス