

「顧客である企業の将来を考え、  
そこで働く人たちにとってプラスになる  
理想的な融資の在り方を追求しています」

2007年開業の「FRC」では、主に中小企業を  
対象とした融資事業を手掛けている。さまざま  
な業界で活躍する経営者たちと仕事を通じて深  
く関わることで、企業の将来を陰で支えられる点  
などに仕事の奥深さを感じるという池澤社長。  
社長は、歩み始めたばかりの「FRC」で、今後  
も多くの夢を実現したいと意気込みを語った。

## Corporate Data



First Reliance Consultant

## FRC 株式会社

東京都千代田区麹町4丁目4番地 麹町パシフィックビル 203  
TEL 03-3230-9111

渡嘉敷 「FRC」では、主に中小企業を  
対象とした融資を手掛けておられるそう  
ですね。池澤社長が金融業界に興味を持  
たれたきっかけをお聞かせください。  
池澤 大学3年生になると就職活動の時  
期を迎え、誰もが多くの求人雑誌を目に  
するようになると思います。私の元にも  
多くの求人雑誌が送られてきたのです  
が、その中の一つだけ内容がよくわから

ない仕事がありました。それがファクタ  
リング業務だったんです。「これはどう  
いう仕事なんだろう」と興味を持ち、あ  
る会社にお話を伺いに行くと、面接官が  
私と同じ体育会系の方で話が合いました  
ね。収入が他の職種より少し良かったこ  
ともあり(笑)、金融業を選びました。  
渡嘉敷 実際に仕事を始められていかが  
でしたか？

「厳しい時代だからこそ  
効果的な融資が必要になりますね」

「『むやみやたらと融資を行うのではな  
く、顧客がより良い成長をできるような  
融資をしたいんです』。そう語っておら  
れた池澤社長の真剣な表情が印象的だ  
した。今はどこの業界も厳しい状況です。  
『FRC』には、企業の光となれるよう頑  
張っていただきたいですね」



ゲスト 渡嘉敷 勝男



## 代表取締役 池澤 孝司

東京都出身。中学生の頃にラグビーを始め、一心に青春  
を捧げた。就職活動時に初めて知ったファクタリング業  
務に興味を持ち、金融業界に進む。顧客も自社も成長で  
きるような融資を心掛けている。

池澤 かなりハードで、予想以上に体力  
も必要とする仕事でした。ただ、私は学  
生時代にラグビーで鍛えていたため体力  
には自信がありましたし、負けん気が強  
くて「もっと成長したい」とハングリー  
精神を持って取り組みました。この業界  
は同業他社が多く、熾烈な競争が日常  
的に起こっています。また、融資先の経  
済状況は書類で見ただけではわからない  
面もあり、経営者の方と直接お会いし  
て、その人となりを知ること、融資を行  
うかどうかを決定する重要な判断基準  
になります。ですからフットワークが軽  
くなければ務まらない仕事ですね。

渡嘉敷 人がキーポイントとなる仕事で  
しょうから、精神的にもハードな仕事だ  
と言えそうですね。

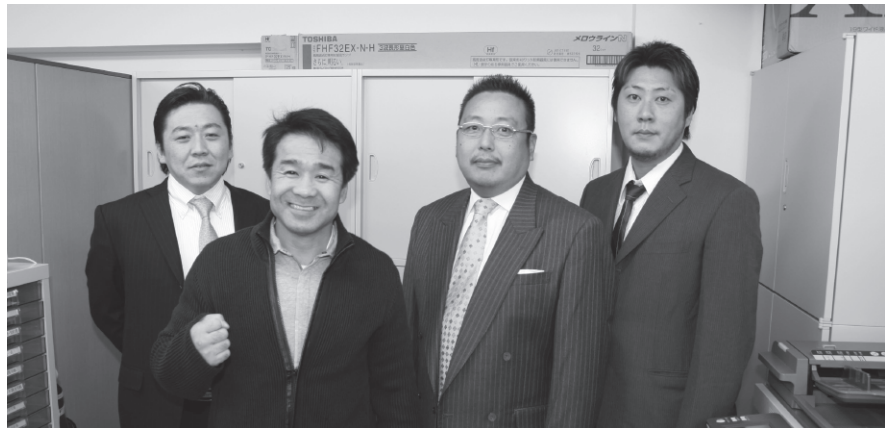
池澤 そうですね。けれど、その分内容  
は実に多岐にわたり、奥深く面白い仕事  
でもあります。融資だけでなく、企業調  
査や経営者の方とのお付き合いも重要  
なんです。お会いする方々は皆さん企業

# 効果的な融資で企業の未来を紡ぐ 人と繋がり双方に有益な仕事を

のトップ。私のような若輩者が、そんな方々と腹を割って話すことができるということだけでも、とても価値のある仕事だと思います。また、法律や会計などに興味を持ち始めると、業務を通して学びやすいという面もあり、この道一筋に歩むことに決めました。この業界で十分な経験を積んでから「FRC」を開業した次第です。

**渡嘉敷** お気を悪くされるかもしれませんが、ノンバンク系の融資会社の中には、法に触れる事件を起こしてマスコミに取り沙汰されるところもありますよね。その点についてはいかがお考えですか？

**池澤** 確かに問題を起こした企業がクローズアップされることはありますし、“高利貸し”という負のイメージが根強く残っているとは感じます。けれど、融資にもさまざまなケースがあり、私共では銀行がまかなえない融資を手掛けることが多いんです。企業にとってお金は、経営に欠かせない“命”と言っても過言ではありません。そして、企業が資産を上手く運用できるかどうかは、そこで働く従業員の方々の暮らしにも関わってきます。そのため、単に融資・回収を行うのではなく、無理なく確実な返済ができるような計画を一緒に立てることも大



事。何より融資させていただいた企業の成長を促せるような仕事を目指しています。そういった仕事を積み重ねることで信頼を築けますし、「FRCなら大丈夫だ」と、お客様がお客様を紹介して下さることもあります。そして、その信頼に応えるために当社も成長する——そんな風に双方が成長できる仕事理想ですね。目先の利益にとらわれて、むやみに融資を行うようなことは、当社では絶対にしません。

**渡嘉敷** 社長が仕事に誇りとやりがいを持っておられることが伝わってきます。

**池澤** 独立してから、勤め時代よりも多くの方とお会いできるようになり、仕事が本当に楽しいんです。私は、終わった

時に、顧客と笑顔で握手して別れられるような取引を心掛けています。顧客のことを考えない仕事をすれば、いつか綻びが生じてしまうでしょう。

**渡嘉敷** 最後に、今後の展望をお聞かせください。

**池澤** 金融業界は多くの可能性を秘めた場所ですし、やりたいことはたくさんあります。期間を短く区切って、目標を一つずつクリアしていこうと考えています。「FRC」がスタートしてから約2年。まだ“赤ん坊”のような会社ですから、スタッフと共に成長しながら、当面は全力疾走する所存です。皆様のために存在する会社であり続けたいですね。

(取材／2008年10月)

## 混迷する時代を救う景気対策を

▼アメリカのサブプライムローンの破綻をはじめ、2008年は金融危機が叫ばれた一年だった。世界規模で起きている不況は、日本の経済活動にも深刻な影響を及ぼし、世界的な大企業が収益予想を大幅に下方修正。マスコミを通じてもたらされるこうした情報によって、一般消費者の間にも漠然とした不安が広がっている。政府は景気対策に奔走してはいるが、抜本的な解決法を生み出せていないのが現状だ。

▼そういった状況で最初にしわ寄せを被るのは、大手メーカーなどの下請業者であり、ひいてはそこで働く労働者である。今後、銀行の貸し渋りや貸しはがしなどが増えれば、中小企業が更に追い込まれることは想像に難くない。日本の産業を土台から支えている中小企業を救済するための早急な策が、今、国単位で求められている。近い将来、池澤社長が牽引する「FRC」がその一助となるのかもしれない。