

修羅場のマネー哲学 木戸次郎

著者は、九年にわたって、借金1億3千万円と格闘して完済する。

■バブルの地上げで成功した弁当屋も立ち退きの影響で潰すしかなかった。仕方なく就職活動へ。

弁当屋を閉めたのは、秋も深まった11月。気がつくやうに、私は大学の四年生になっていた。店を失った以上、就職活動をして、どこか会社に入らなければならない。

当時はまだ、就職協定があって、だいたい就職活動というのは大学四年の春先から準備し、夏までに内定をもらうというのが、通常のパターンだった。従って、11月といえば、ほとんどの企業は既に求人が終わっていた。

それでも唯一残っていたのが証券会社である。当時の証券会社というのはバブル経済真っ盛りだったので、極めて忙しい職場だった。

朝七暗から夜一時まで働く忙しい職場と揶揄する意味を込めて、セブンイレブンと呼ばれていたほどで、ほかにいくらでもいい職場があった時代でもあり、学生にはあまり人気がなかった。だから、二月になってもまだ、求人が残っていたのである。

とはいえ、同じ証券会社でも、さすがに野村や山一などの大手は、ほとんど求人を終えていたので、私が接触できるのは、中小規模の証券会社に限られていた。従業員数が、三〇〇から五〇〇名程度の会社である。

このときに、私には内定を確実にするための作戦がひとつあった。履歴書に、学歴のほかに、「株式会社三宝亭取締役社長」という肩書きを書き込んだのだ。「株式会社三宝亭」とは、前述の、永田町で私が経営していた弁当屋のことである。

就職活動にきた学生に、こんな肩書きを見せられれば、誰だって驚く。案の定、面接担当者は、例外なく、「これは、どういうことですか？」

と、訊いてきた。

そうなればしめたものである。私は、永田町のマーケットリサーチをしたところから語り始め、弁当屋が大成功した顛末を、委細漏らさず話す。徐々に、担当者の顔色が変わり、私の話に引き込まれてくるのが分かった。

やがては、私を普通の学生とは違う、と判断してくれたのか、各社とも簡単に内定を出してくれた。

私が就職活動に費やしたのは、僅かに三日間。回った証券会社は、合計して一三社である。その中で、社長が不在だった社を除いて、すべての社がその日のうちに内定を出してくれた。

「株式会社三宝亭取締役社長」と履歴書に書き込んだ効果てきめんといったところだったろうか。

■消費者金融

私はこの消費者金融業者の幹部社員に、

「なぜ、返済能力のない若者たちにお金を貸すんですか？ 取りっぱぐれたら大変でしょうに」

と、尋ねたことがある。返ってきた答は、驚くべきものだった。

「もともと若い人たちに返済能力があるなんて、はなから考えていないし、当てにもしていないですよ。でも、彼らの後ろには返済能力のある親がいるじゃないですか」

と彼はいったのである。おそらく、これは本音であろう。続けて彼は、

「だいたい二〇歳の学生やフリーターで、最初、三〇万円から貸し付けるわけですよ。で、利息だけを毎月返済してくれれば、数ヶ月後には五〇万、次には八〇万、一〇〇万と融資枠を増やしていく。そうすると、だいたいみんな枠一杯借りるようになりますよ。小刻みに融資枠を増やしていくのがコツなんです。借りた本人は、毎月利息だけをせつせつと入金してくれる。借入額が一〇〇万で利息は毎月二万程度ですからね。で、みんな気軽に使うんですよ」

なるほど、とは思ったが、よくよく考えてみれば、年率三〇パーセント近い高利で融資を受けているのである。どれだけ真面目に毎月二万円を入金し続けても、それは利息の支払いだけで、元金はまったく減っていないのだ。

「じゃあ、元金はどうやって回収するんです？ 元金が回収できない事故率は高いんじゃないの？」

訊いてみた。

「事故率はせいぜい二パーセント台ですよ。若い人たちは親に知られるのが嫌だから、催促の電話や手紙がこないように、利息だけはしっかり入金するんですよ。だけど、元金の返済までは、手が届かない。となると、頼るのは親です。親の世代は、それこそ木戸さんがおっしゃるやうに、まだまだ我々に怖いイメージを持ってますからね。就職や結婚を機に、返済に行き詰まった子供が、親に借金の告白をする。そしたら、慌てて親が元金を返済してくれますよ」

相手は、顔色も変えずにそういった。これが、珍しい特殊な例ではなく、ごくごく普通のことらしい。