

2012年9月1日現在

職務経歴書

氏名 林 良一

●職務要約

慶應義塾大学卒業後、新卒入社した株式会社新スターライト銀行の営業職として、融資業務並びに個人富裕層営業に従事。その後約8年間、ビズローン株式会社にて中小企業向けの融資業務並びに中小企業対象のM&A 仲介事業に従事。M&A 仲介事業においては2年間に4件の成約実績があります。

●職務詳細

2004年4月～2012年7月 ビズローン株式会社

事業内容：総合金融業

資本金：13億円 売上高：97億円（2011年） 従業員数：5,000名 東証2部上場

期間	業務内容
2004年4月 ～ 2010年2月	【配属】 本社 首都圏営業本部 【職位】 正社員 【業務概要】 法人向け融資及び融資先開拓業務に従事 【営業スタイル】 新規開拓100% 【担当地域】 1都3県全域 【取引顧客】 年間約400件の新規先開拓訪問 【実績】 2004年度：獲得粗利260百万円（達成率：150%） 2005年度：獲得粗利190百万円（達成率：105%） 2007年度：獲得粗利560百万円（達成率：210%） 事業部長賞を獲得（100名中3位） 【ポイント】 アポなしの飛び込み訪問営業から、地銀や信金、JAといった地場の金融機関や税理士、保険外交員等との関係を深め、紹介営業へ変移したことにより、効率的な案件発掘を行うことができました。2006年度に飛び抜けた営業数字を叩き出したのは、この成果です。
2010年3月 ～ 2012年7月	【配属】 本社 投資銀行本部 CAG 【職位】 正社員（主任） 【業務概要】 中小企業を対象としたM&A 仲介サービスの立ち上げ並びに実行業務 【営業スタイル】 新規開拓100% 【取引顧客】 売上高10億円までの中小企業 【チャンネル】 全国10支店、提携金融機関、提携会計士税理士事務所 【エリア】 全国 【実績】 4件 【ポイント】 売上高10億円までの中小企業を対象とするM&A 案件の仲介業務の立ち上げに、中核メンバーとして参画。全支店・提携金融機関・提携会計士・税理士事務所との案件情報連絡体制の整備や売り手買い手情報のデータ共有システム構築の責任者を任される。

1996年4月～2004年3月 株式会社新スターライト銀行

事業内容：銀行業

資本金：100億円 売上高：2,100億円（2011年） 従業員数：4,000名 東証1部上場

期間	業務内容
1996年4月	【配属】 関東支社 浦和支店 法人課 【職位】 正社員

～ 2002年12月	法人向け融資並びに融資先管理業務に従事 【営業スタイル】 既存顧客深耕 100% 【担当地域】 浦和市 (現さいたま市桜区、浦和区、南区、緑区) 【取引顧客】 担当社数常時約 20～30 社 【実績】 2001 年度上期：貸出金額通期平均残高 10 億円 (達成率：86%) 【ポイント】 当行浦和地区の中小企業の社長と厚い信頼関係を構築しながら、融資拡大を実行。
2002年1月 ～ 2004年3月	【配属】 関東支社 大宮支店 リテール課 【職位】 正社員 個人富裕層向け融資並びに税務対策・金融資産運用提案営業に従事 【営業スタイル】 新規開拓 30%、既存顧客 70% 【担当地域】 大宮市 (現さいたま市大宮区、西区、北区、見沼区) 【取引顧客】 担当件数常時約 50 件 (地主・オーナー社長をはじめとする富裕層) 【実績】 2003 年度：融資等実行高 2 億 7 千万円 (達成率：90%) 2004 年度：融資等実行高 10 億 5 千万円 (達成率：210%) 【ポイント】 様々な富裕層に対して、フットワーク軽く行動し、親身に相談に乗るなどして、信頼関係を構築する事に成功、融資実績に結び付けた。

●貴社で活かせるスキル・経験

- ・信頼関係構築力 (個性的な地主やオーナー社長と密な信頼関係を構築した経験あり)
- ・新規開拓営業力 (特に前職のビズローン社では新規開拓のみ)
- ・中小企業に特化した M&A 仲介業務の経験 (約 2 年)

●自己 PR

新卒入社した銀行と商工ローン会社の両社にて、主に中小企業オーナーとの取引に従事してきました。直近の M&A 仲介業務においては、買い手はもちろんのこと、特に売り手であるオーナー社長との信頼関係の構築に努めて参りました。売り手の社長にとっては子供のように育ててきた大切な企業ですので、その気持ちを察して丁寧かつ慎重に対応してきました。中小企業は日本経済の根幹を成すものですし、価値が高いうちに円滑な売買を仲介することで、売り手、買い手、日本経済の「三方よし」の状況を生み出すことに本業務のやりがいを感じます。この想いを持って貴社でも頑張っていきたいと思っております。

以上