

## 「トラバン社長は鳶の餌食」

多胡秀人  
2018/4/9

地域経済の新陳代謝と簡単に言いますが、行うは難しです。

新規創業者の登場を期待したいのですが、事業を起こそうとの気概がある若者や壮年の人たちは、まだまだレアです。

寄らば大樹の陰、サラリーマン志向、公務員志向が根強い地域社会の中で、事業者として頑張っている (頑張ろうとしている) ヒトは貴重です。地域として大事にしなければなりません。安易に廃業させるわけにはいきません。

したがって、地域経済の新陳代謝を考えるにあたっては、新規事業への期待以上に、既存事業の再成長にフォーカスすべきと思います。

中小零細企業が苦境に陥ったときに、地域金融機関がその事業に内包された強みを理解し、経営者に寄り添い、再チャレンジを応援できるかどうかにかかっていると考えます。

「地域金融機関が本物か、偽物か」の判定基準は、取引先企業の経営改善、再チャレンジも含めた事業再生の支援をきちんとやるかどうか、というポイントです。

実際のところ、業況が悪化した地元企業の立て直すことに全力投球する金融機関がある一方で、不芳になったら顧客のもとに足を運ばなくなり、手のひら返しで資金供給をストップし、回収モードになる金融機関も少なくありません。

後者は典型的なレイジーバンクです。

最近しばしば遭遇するのは、金融機関 X の支援によって経営改善・事業再生が軌道に乗ってくると、それまで距離を置いていた金融機関 Z がそのタイミングを待っていたかのようにしゃしゃり出てきて、低金利で X の融資を肩代わるとい話です。

こういう「鳶が油揚げをさらう」ような話を聞くと不快感を拭うことができません。金融機関 Z に対しては「恥を知れ」の言葉を浴びせるしかありません。

金融機関 X にしてみれば腹立たしい話なのですが、この手のケースでは往々にして金融機関 X の詰め甘さが目立ちます。

多くの場合、営業店に任せっきりとなっており、金融機関 Z の肩代わり攻勢の際の防衛交渉が経理担当者との間だけで行われていることが多いのです。敗色濃くなってから役員が乗り込んで再交渉に及んでも時すでに遅し。

そもそも経理担当者の大事なミッションは調達コストの削減にあり、「金融機関 Z との取引によって役割を果たしている。何が悪い。」と反駁されるのがオチです。

それでは企業の経営者とのコミュニケーションはどうだったのでしょうか？それ以前に企業経営者と金融機関役員との間の信頼関係は構築されていたのでしょうか？

金融機関 X の役員レベルと企業経営者との間で 日頃のコミュニケーションと信頼関係があれば、金融機関 Z を蹴散らすことは難しくないと思うのですが、果たして。

さらに言えば、企業経営者のサイドも金融リテラシーの向上が必須です。

日本動産鑑定会の森俊彦会長が指摘されるように、中小規模企業の社長にはリレバン社長とトラバン社長がいます。

リレバン社長は、リレバンの本質を正しく理解している企業経営者であり、金融取引だけではなく、事業においても価格だけでコロコロと仕入先を替えたりはしません。

リレバンの対になるトラバンとは、トランザクションバンキングの略で、融資商品や金融商品サービスを販売するだけの銀行業務であり、価格がすべてです。トラバンは究極的に AI (人工頭脳) や RPA(ロボットによる業務自動化) に席卷され、トラバン銀行員の大失業時代が予想されます。

トラバン社長というのは低金利オファーがあれば、いともたやすくメインバンクを取り替えてしまう企業経営者です。

先の例に戻ります。

経営改善、事業再生局面において、金融機関 X は企業経営者に対し、相当厳しい注文をつけます。

それができないようだ、中途半端な支援となり、真の顧客本位ではないのですが、このことを理解できる企業経営者 (間違いなくリレバン社長です) だけではありません。実際は金融機関の苦言が真に顧客のためを考えてのものであっても、企業経営者は感情的なシコリを打ち消すことは難しいものです。

油揚げを狙う鳶 (金融機関 Z) は、甘い言葉でここに付け込んできます。

甘言に乗ってしまうようではトラバン社長です。

言うまでもなく、金融機関 Z は企業の業績が悪化すれば真っ先に逃げる輩であり、そのときに気づいてもあとの祭りとなりかねません。

企業経営者は、僅かな借入金利の差に目がくらみ、業況のアップダウンに関係なく寄り添ってくれる金融機関 X と袂を分かつことの愚かさを肝に銘じるべきです。

鳶の餌食 (えじき) にならないためにも。

(了)

※※※ 無断転載はお断りします ※※※