

コロナ戦争、序盤戦から次のステージに

多胡秀人

2020/5/2

5月になり、いよいよ民間金融機関を窓口にした実質無利子・無担保融資(→ゼロゼロ)が始まり、日本政策金融公庫などのパンク状態は緩和されそうです。

<https://www.fsa.go.jp/news/r1/ginkou/20200501-2.html>

これにより危機時の資金供給の窓口は広くあまねくという本来の形となり、日常の取引関係があり事業者の実態を十分に把握している民間金融機関が緊急時の資金繰りも支援するというあるべき姿になりました。(一部のリレバン金融機関が既に実行している通り、ゼロゼロのあるなしに関わらず、自主的に緊急対応するのが真の意味の顧客本位であることは言うまでもありませんが)

多くの地域金融機関には資金繰り支援を行うことがゴールとの誤った認識があります。資金繰り支援に止まることなく、地域金融機関は早急に次のステージに入らねばなりません。

さて、

コロナ禍は地域金融機関の最大のリスクが地元事業者の「事業継続の断念」にあることを知らしめました。

この「事業継続の断念」という最大のリスクを回避するために、地域金融機関は次にあげるアクションを起こす必要があります。

- ① 事業者の財務基盤の安定化、
- ② 速やかに事業者の新たな収入の道を一緒に考える、
- ③ 新しい事業展開も含め再成長の道筋を一緒に考える、

それぞれの項目につき、補足します。

①については、REVIC による中堅中小企業向けの資本注入プログラムが公表されましたが(5月1日の日本経済新聞)、官に頼るだけでなく、地域金融機関が自らの力でやれることはあります。

4月にスタートした、ひろぎんキャピタルパートナーズの出資ファンドはその一例ですし、

<https://tabiblog.net/2020/04/post-4905/>

資本性劣後ローンの積極的な取り組みもそうです。(リスク資産の増加となっても有価証券運用でのリスク資産を圧縮すれば済むこと。資本性融資の信用リスクコントロールの方が有価証券運用の市場リスクコントロールよりもはるかに実感があります)

<https://tabiblog.net/2020/04/post-4981/>

②③については、“今の時点で”事業者に対し、その姿勢を示し、実際に行動を起こすことが求められます。これこそが事業者に廃業を思いとどまらせる重要な「切り札」となります。

ここで威力を発揮するのはリレバン人材です。目先の融資ボリューム、手数料収入を追うだけのプロダクトアウトの物売り人間に出番はありません。

地域金融機関の経営者には、財務支援、事業支援、経営改善 / 事業再生(さらには経営者派遣、ひろぎんキャピタルパートナーズのように)により取引先の企業価値を高めることができる人たちを重用し、フル稼働させるようなマネジメントが求められます。

そう考えると、諏訪信用金庫のような経営方針(一番大切なのは事業再生。事業再生できることが支店長の登用条件)は、今を先取りしたものです。

<https://tabiblog.net/2020/05/post-4994/>

(了)

無断転載、お断りします。