

二極化するコロナ対応、この格差は看過できない

多胡秀人
2020/5/19

5月2日のニュースレター「コロナ戦争、序盤戦から次のステージへ」で、コロナ禍で苦境に陥っている事業者に対し地域金融機関が行うべきこととして下記の3点をあげました。

- 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、

5月に入り、無利子無担保融資(ゼロゼロ)の民間金融機関での取り扱いがスタートし、中小小規模事業者の流動性対策(資金繰り、Liquidity)の枠組みは大きく改善しています。

バランスシート対策(Solvency)の方も、資本性融資の民間金融機関の取り扱いが始まり(遅まきながら)、優先出資、永久劣後融資などの議論が出ています。

資金繰りにしてもバランスシート対策にしても、上記の①の仕組みができたことに過ぎず、それを担い手である地域金融機関が迅速かつ適切に実行していかなければ意味がありません。

遺憾ながら地域金融機関が、すべからくこの仕組みに則って地域顧客のために動いているかと言えば「ノー」のようです。

たとえば、ゼロゼロを優良事業者のところに「早い者勝ちの良い商品だ」との触れ込みで持ち込み、当該事業者からこの商品を必要とする業況の厳しい事業者のところになぜ行かないのかと苦言を呈されるようなケースが多発しています。

所詮は自己中心の物売りで顧客本位からは程遠い姿勢です。①がこのザマでは、②③は夢のまた夢です。

このようなレイジーな金融機関に対する、金融庁や財務局の深度ある対話の力量が問われます。

ただ、

①の資金供給をしっかりとやったとしても、それだけでコロナ禍は乗り越えられるものではありません。

財務基盤が安定しても、コロナ禍が長期化し、その間に打つ手もなく赤字をタレ流し続ければ、バランスシートは切り崩され、その流れの中で廃業が多発することになります。

コロナ禍は地域金融機関にとっての最大のリスクが、地元事業者の事業継続の断念(→廃業)に伴う収益基盤の崩壊であることを明らかにしました。廃業に伴う収益基盤の崩壊リスクは、金利リスクや個別の信用リスク(信用格付のランクダウン)の比ではありません。

②③は廃業ラッシュを食い止めるために必要不可欠です。地域金融機関は①に甘んずることなく、早急に②③のステージに移行せねばなりません。

最近、地域金融の現場でコロナとガチンコ勝負している戦士たちと頻繁に話をしていますが、彼らは例外なく①②③を同時並行的に進めています。

一つの例ですが、戦士たちはコロナで時間的に余裕ができた(仕事が激減)事業者に対して、事業の抜本の見直し、従業員教育をともに行おうと働きかけています。

コロナ禍で地域金融機関の二極化がますます顕著になっています。金融機関の提供するサービスが、担い手によってこれだけの格差を生み出していること、もはや看過できません。

(了)

※※※※※本稿の無断転載、お断りします※※※※※