

「資金繰り支援」・「コンサル」とはいうものの

多胡秀人

2020/10/5

ゼロゼロ融資が行き届き、中小小規模事業者の資金ポジションは潤沢との話が聞こえてきます。

思い切って手厚くすることでウイズコロナ・ポストコロナのもとでの新たな事業展開を必死に考えている事業者がある一方で、潤沢な資金が「モルヒネ状態」(ある事情通の言葉です)を招いているケースも少なくないようです。かつて金融安定化特別保証(100%保証の大盤振る舞い)の時に見られた、外車を買うなどの事業と関係ないところでお金を使うのは論外ですが、モルヒネで事業者の気が緩むのは心配です。

よく言われるように無担保無利子(ゼロゼロ融資)であっても借入は借入、過大な借金を抱えることには違いありません。リーマンショック時の中小小規模企業の経営者の平均年齢は50代後半だったのが、いまは70歳を超えようとしています。この年齢になって今さら多大な債務を抱えたくないというのは多数派だと思います。

ゼロゼロ融資の上限枠まではまだまだ余裕があり、その空き枠を埋めることに躍起になっている地域金融機関もありますが(彼らの言い分は資金繰り支援、笑止千万)、そういう金融機関は猛省を求めたい。また、一部の地域金融機関は「多めに借りておいて、一部は運用に回したらどうですか」と資産運用商品への無責任な勧誘をおこなっています、いかがなものか。

資金運用の提案の前にやるべきことがあるはずです。財務安定化の美名のもとに顧客を過剰借金構造にすることが、果たして「資金繰り支援」といえるのでしょうか。

見識のある人たちは口をそろえて、「資金繰り支援」とは「事業者がお金の心配することなく事業に専念できる状況を作ってあげること」と言いますが、事業者がこういう状況になって初めて、借り手と金融機関との真の「対話」が始まります。こういう状況を作ってくれた貸し手に対し、借り手は本音を語るものと思います。

ここから地域金融機関の事業支援のステージに入りますが、借り手の本音が根底にない事業支援は現実味がありません。金融機関は口を揃えて課題解決、コンサルティングを標榜していますが、顧客そっちのけの貸し手のプッシュ型が多く、借り手が心底満足するようなものは多くありません。

いまや、ほとんどの地域金融機関がコンサル部門を作ったり、コンサル会社を設立していますが、基本的に金融マンができることは「資金繰りとせいぜい経営管理」のところまでだと思います。

確かに特定の企業との取引を深める中で、その会社の事業内容を熟知することができますし、さらには企業に出向することで自ら事業の中身にまで入るケースも出ています。とはいえ業種はさまざま、同一業種であっても事業コンサルの処方箋は多種多様です。

コンサル業界の人に話を聞いたところ、そこそこの規模のあるコンサルティング会社であっても、社内の人間の知見のみですべての顧客ニーズに的確に応えることはできないと言います。ましてや地域金融機関のコンサル子会社やコンサル部署が、多様なニーズに十分対応できるとは思えません。とはいえ地域金融機関のエライ人たちはコンサル部門やコンサル会社を作れば一丁上がりと思っていますが、その認識、間違いです。

事業支援のポイントは、内部のリソースだけでなく、顧客ニーズに合致した知見を持つ外部人材を結集し、最適なチームを作り上げることです。外部人材のネットワーク力がものをいいます。排他的な組織では顧客本位の事業支援などできるわけありません。

(了)

※※※※本稿の無断転載、お断りします※※※※※