

## 取引する以上は逃げません、 その代わり隠し事はしないでください

多胡秀人

2021/9/3

米国では、中小規模企業は一つの金融機関としか取引をしない、いわゆる一行取引がほとんどなのですが、日本では多くの場合、中小のみならず零細事業者であっても複数の金融機関から借り入れています。そしてコロナ禍で、この取引金融機関数は増加傾向にあるようです。

しかしながら、数が増えたといっても、ぶら下がりの金融機関だけで、企業の業況が厳しくなった時に支えてくれる金融機関が増えたわけではありません。一行取引は逃げない金融機関の証(あかし)なのですが、取引金融機関の増加は各々の金融機関の責任の希薄化を加速するだけです。みんなで渡れば怖くないじゃ困るのですが。

かつて地方銀行 X (地域トップシェアです) が地元で一行取引を進めようと試みたことがあります。X 銀行は従来から地元取引先企業の経営改善/事業再生に非常に熱心で、「どうせ業況悪化によりメイン寄せされるのだから、平時においても、ぶら下がっているだけの金融機関 (悪くなったら逃げる) にはお引き取りいただく」と企業サイドに持ちかけたのですが、思うようにはいきませんでした。

「趣旨はわかるし、X 銀行の当社を支えてくれるスタンスは評価している。ただこれが将来も継続されるかどうか確信が持てない。経営トップが変わって方針転換などということはないのか?」、、、、企業側の判断は間違っていないと思います。X 銀行はトップが変わり、新しい経営者は「質から量へ」の方針転換を図ったため、地元企業は X 銀行の面倒見の良さが薄くなるのではとの懸念を抱いたものと思います。

金融機関と中小企業の信頼関係の構築には時間がかかり、それを維持し続けていくことはかなり難易度が高いものと思います。根底にあるものは「企業の業績悪化→融資回収」という長年にわたる金融機関の対応です。「業績悪化→融資回収」という恐怖があるから、粉飾ということにもなるのです。

この数年、「業績悪化→(資金繰り支援を含む)経営改善支援」を“組織的継続的”(単発ではなく)に取り組む地域金融機関も出てきてはいるのですが、まだまだ少数派です。これでは地域金融機関が「相談相手ではなく交渉相手」と揶揄されても、反論の余地なしです「企業の業績悪化→(資金繰り支援を含む)経営改善支援」が、地域金融機関の行動として当たり前にならない限り、両者の信頼関係が確固たるものとはなりません。

さて、コロナ禍の中、ゼロゼロ融資の打ち止めから数ヶ月、「コンサルティング強化、ソリューション提供、伴走支援」などなど、地域金融機関のトップが発するメッセージが新聞紙面を踊っています。ごもつともと言いたいところですが、こういう言葉が、果たして中小小規模企業の経営者の心に響くものなのか。

「地域金融機関のコンサルティング、ソリューション、伴走支援という言葉には手垢がついている」との痛烈な辛口コメントを聞きましたが、“手垢のついた言葉”をツラツラ並べられても、地域金融機関の「覚悟」を感じることができない中小小規模企業の経営者は多いのではないのでしょうか。

中小小規模事業者との信頼関係が失墜している今こそ、まずは地域金融機関から「逃げない」という覚悟のメッセージを出すことだと思います。

「取引する以上は逃げません、そのかわり隠し事はしないでください」

このメッセージを企業サイドが信用するかどうかは、金融機関の現場の行動次第、そしてそれが持続するか、にかかっています。逃げない以上、しっかり向き合うこと。事業実態の把握はもちろんのこと、企業経営者の思考回路や情熱まで理解することが、与信リスク管理の視点からも不可欠です。

第一歩は真の資金繰り支援。企業経営者がお金の心配をせずに事業に専念できる状況を作ってあげることです。次のステップは経営改善や事業変革の支援ですが、しっかり向かい合うことで、企業サイドからの相談事が出てきます。さまざまなソリューションの出番となります。ソリューションは金融機関が押しつけるものではありません。よくある外部に丸投げの偽ソリューションなどもってのほかです。

ゼロゼロ融資でオシマイ、あとは「なんちゃって経営改善 / 事業変革支援」でお茶を濁す地域金融機関の経営者の皆さん、あなたたちはお客さまに対して「逃げない」覚悟を示すことができますか。

(了)

※※※※本稿の無断転載、お断りします※※※※※