

中小企業が抱える問題を提起 金融機関に求めるもの

円高が進み、刻々と変化する世界経済のなか、国内の中小企業を取り巻く金融情勢は厳しさを増している。今回は各方面でご活躍の5名の方々に、金融機関に求めるものとは何かについて討論していただいた。核心に迫る議論の本質は、現在の金融機関と中小企業が抱える根本的な問題の提起となった。(聞き手：(株)ディー・エムサービス コンサル部長 柳 憲一郎)

参加者(会社名50音順)

アジア太平洋マネジメント	代表	青木 道生 氏
(株)コーリンプロジェクト	代表取締役	高木 晃 氏
広瀬公認会計士事務所	所長	広瀬 隆明 氏
福岡スプリットン工業(株)	代表取締役会長・C.E.O.	大庭 和巳 氏
山下直勝税理士事務所	所長	山下 直勝 氏

—まず、本日までご出席の5名の方々に、それぞれの自己紹介をお願いします。

広瀬 北九州市八幡西区で公認会計士事務所を経営しております。以前は監査法人、ベンチャーキャピタルに勤務しておりましたが、5年前に今の事務所を立ち上げました。

大庭 金融機関勤務を経て、昨年6月から現職に就きました。事業はコンクリート製品の製造販売をしています。厳しい状況のなかですが、確実に利益を出せる体制を構築するように、提案型の営業を目指しています。

青木 学卒後、金融機関にて融資、法人渉外担当として勤務していました。しかし、中小企業と金融機

関との間でのさまざまな議論が噛み合わないケースがあり、両者の潤滑油役に就きたいと強く思い、今年3月に独立しました。現在は、さまざまな金融機関と中小企業との橋渡し役をしております。

山下 税理士の専門学校講師から始まり、福岡市内の税理士事務所および税理士法人勤務を経て、今年3月に独立開業しました。

高木 私は、須恵町で車のカスタムパーツ、とくにLEDのテールランプを主力商品とした販売をしています。新規開拓営業と新商品の開発に注力し、将来的にはアジアのマーケットに照準を合わせた活動を目指しています。

—日頃のそれぞれの営業活動

のなかから、最近の金融機関による中小企業向け融資のスタンスに対して、どのような要望などがありますでしょうか。

高木 金融機関のスタンスとしては、保証協会付きセーフティネットの枠組み内だけの融資が多く、スムーズではありません。個人保証や担保設定内の対応のみです。逆に、金融機関側からこうしてほしい、ああしてほしいという新しいアイデアがありませんね。

—経営者との話のなかで、最近の金融機関は金融庁の自己査定マニュアルに基づき、機械的に処理しているのだと感じました。残念ながら、経営アドバイスのようなかたちで対応する金融機関は少ないですね。

広瀬 つねづね、決算書の「透明性」を訴えている金融機関に対して、疑問に思うことが2つあります。ひとつは、中小企業において会社とオーナーの勘定を明確に分離する——ヒト・モノ・カネを分けることです。ある会社での事例ですが、オーナーが会社に貸し付けたお金をオーナーへ返したところ、金融機関から「この行為は資本の返還とみる」と判断された結果、資本が薄まり、融資が受けられないという事態に陥ったことがありました。どの金融機関もこういった見方をするのでしょうか。

もうひとつは、決算で赤字を計上した際、金融機関によって受け止め方がまちまちなので、どのようにに対応すれば良いのかが気になります。

青木 金融検査マニュアルによれば、代表者勘定で貸付をしている際、その同等の金融資産を代表者が所有しており、返済を受けなくても良い場合は自己資本とみなすとされています。それ以外はケー

ス・バイ・ケースです。

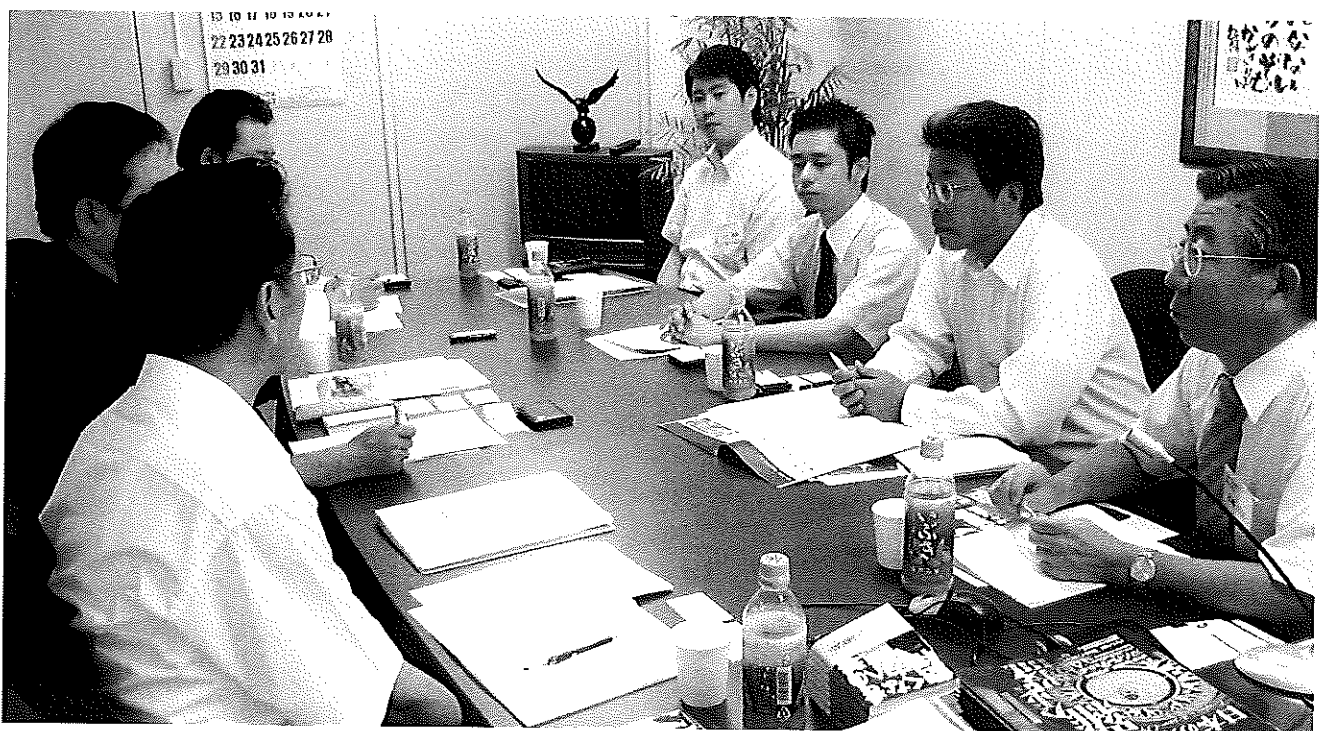
金融機関には格付の算出および債務者区分があり、決算データをシステムに入力するだけで、格付が出てきます。金融機関が導入している格付システムにもよりますが、赤字であれば、自動的に算出される格付は下がることが一般的です。決算書を良く見せるために粉飾するのは論外ですが、システム上の粉飾チェックに見事に引っかかります。

大庭 本来、会社とオーナーの勘定を分離することは良いと思いますが、あくまでも金融機関サイドから見れば、中小企業の場合は一体とみなしたいのだと思います。もちろん、ある程度の規模になれば、完全に分離すべきだと思いますが。

山下 私のスタンスとしては分離すべきだと思いますが、2期、3期連続赤字でも借入が可能なケースも見かけます。私は決算書を作る立場ですが、会計基準内で合法的に決算書をうまく作成していますので、融資が断られたことは少ない



山下直勝税理士事務所 所長 山下 直勝 氏





アジア太平洋マネジメント 代表 青木 道生 氏

です。

—金融コンサルをしていると、たまたま赤字が出たとき、今後どのような計画をして改善していくか説明できる事業計画を金融機関に伝えることを重点に置いています。しかし、現在の金融機関側は、そこまで踏み込んだアドバイスが非常に少ないように感じます。

大庭 毎期、企業が確実に利益を出し続けていけば問題ありませんが、個人の信用—この経営者はどういう人か、を判断しづらくなっています。その結果、財務内容など客観的事実のみでの判断になってしまいがちです。

それと、金融機関側が短期での取引と考え過ぎて、長い視点での取引とは考えにくいのではないのでしょうか。

青木 私のビジネスモデルの根底は、金融機関との長期的持続的信頼関係の構築としています。信用・信頼という言葉は抽象的な言



葉で、分析の対象として取り扱うことが前提として難しいのです。信頼や信用を具現化するためには、金融機関が求めるものと企業側の情報開示の差を最小化することが必要と考えます。

金利に関しても、金融機関に適正金利を取っていただきたいですし、債務者に見合った適正金利を取ることで、追加融資の可能性が増すと考えるからです。

高木 新商品開発や新たな取り組みを金融機関へ説明しても、先方に知識がないため、取り組みがうまく伝わらないことが多いです。もう少し知識を増やしてもらいたいですね。

—たしかに、それぞれの業界の専門知識が不足しているのは事実ですね。

青木 おおむねほとんどの金融機関において、専門分野を持った医療チームはいますが、それ以外の専門分野に秀でているスタッフおよび専門部署は設けられていないことが一般的です。銀行員は、業界のプロではないのです。私は銀行員時代、担当している顧客へは「工場を見せてほしい」、「商流を教えてください」などと依頼していました。今はそんなガツガツした行員が少ない気がします。ただ、日々の業務が多忙を極めるなか、そこまでするのは難しいのかもしれません。

広瀬 顧客と深く付き合わないのは、金融機関の上層部の考え方を反映しているのですかね。

青木 金融庁は、地方銀行や信用金庫に対してリレーションシップバンキングを推奨し、お客さんと金融機関との情報格差をなくすような指導をしています。また、金融機関の本部もそれを推奨しています。

しかし、実際にはできていませ

ん。企業ごとの個別の技術やサービスを評価できる行員がいませんし、融資の審査セクションにとっては、それはほとんど融資をする際には関係がありません。企業の個別の技術やビジネスは、あくまでも審査プロセスの一部であって、補完的要素でしかないのです。ここが、間接金融のジレンマであるとも考えます。

大庭 そうなることの原因のひとつは、行員がやるべき業務が多すぎるのです。

青木 提案営業が求められていますが、信用保証協会の緊急補助制度があります。この制度では、「責任共有制度の対象外で、銀行は取りっぱぐれがない。だからドンドン営業せよ」となっていることが一般的です。したがって、顧客が望む額を保証協会と交渉するのは、そうすると、行員は「これが顧客が望んでいる提案営業のレベルである」と勘違いしています。「モトリアム法案ができれば、主体的にリスクの提案を行なう」前提として制度設計

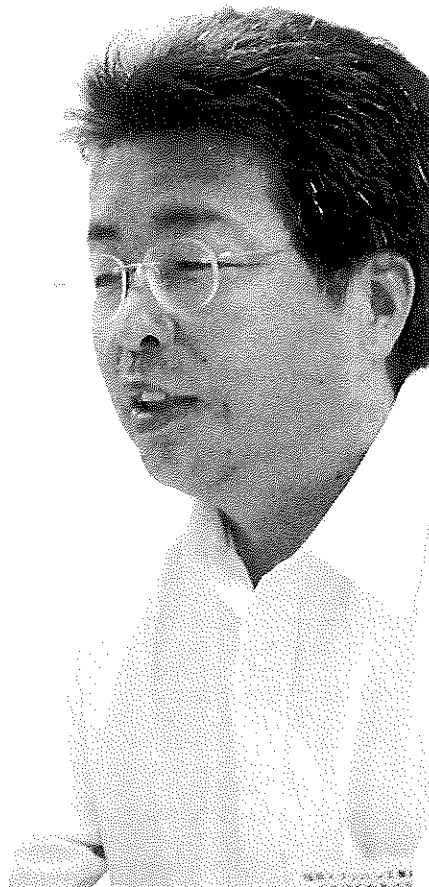
ありきで、制度・政策に則った貸出や条件変更案を呈示する」——これが今の行員のレベルです。

このようなことをしていると、今後景気が回復し、企業に増加運転資金などの前向きな資金が必要になった際、銀行は融資するのに難しい環境ができあがっています。「すでに担保は渡している」「信用保証協会は目一杯利用している」「元本の返済猶予を行なっている」…このような状況です。

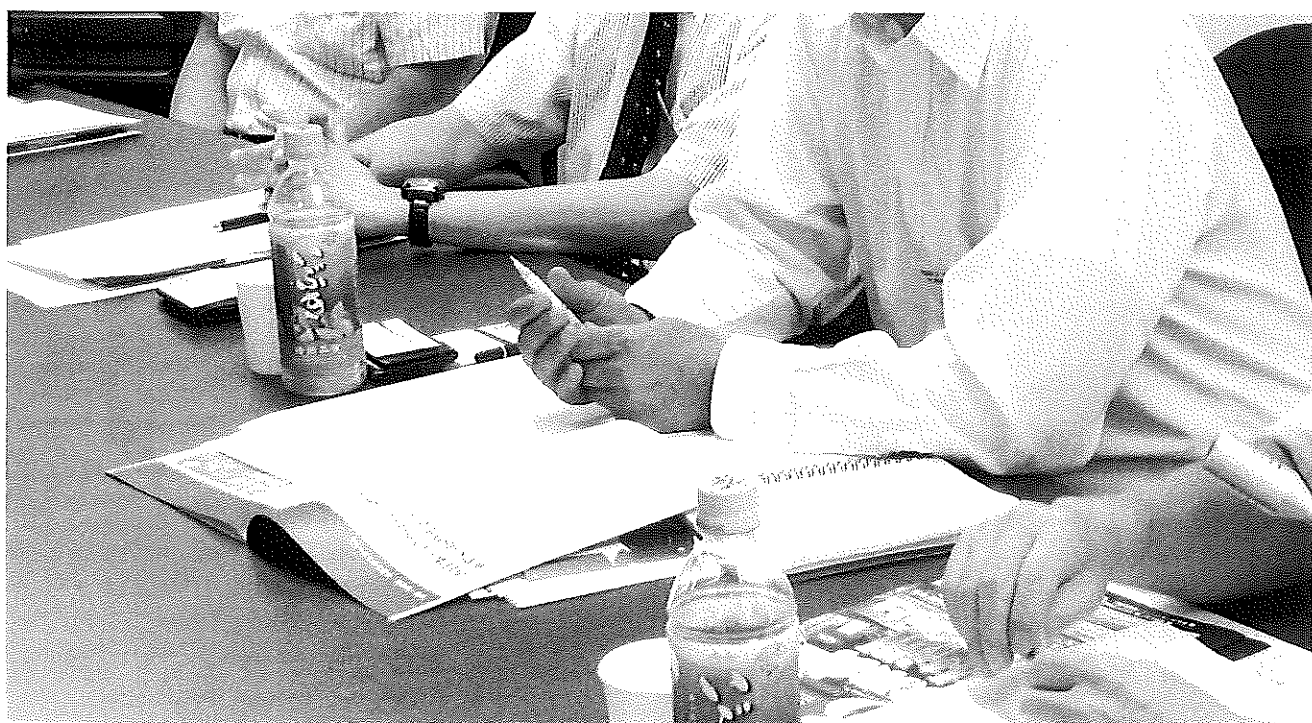
——金融円滑化法案についてですが、猶予が切れたら倒産が増えるのではないかと懸念しています。私はこの法律自体に反対の立場ですが、皆さんはいかがでしょうか。この法律は、住宅ローンを抱えている一般個人が使うのが良いと思いますが。

青木 私は中立的立場です。

大庭 私は、今の返済が厳しい企業はやった方が良くと思います。たしかに、この条件変更を実行すればニューマネーは融資してもらえな



福岡スプリットン工業㈱ 代表取締役会長・CEO 大庭 和巳 氏



特集・金融最前線(上) 銀行のジレンマ



広瀬公認会計士事務所 所長 広瀬 隆明氏

いですが、現状を見ればやるしかないのではないのでしょうか。

広瀬 私の顧客には実施したところはないですが、やはり事業の先行きをどうするのかを考えるきっかけにはなりますね。

山下 私の顧客にもないです。以前、リスクの相談は受けたことはあります。そういった企業は払えないからリスクをするので、その時点で金融機関との信頼関係はもうなくなっているように見えますね。

——さて来年、北九州銀行が設立されますが、どのように感じておられますか。

広瀬 地元ですから、率直にうれしいです。10年くらい前ですが、日銀が小樽と北九州両支店を閉めるという話が出ました。閉鎖の理由としては、支店に対する需要とかいろいろありましたが、北九州の場合、本店所在地を置く銀行がないということも取りざたされましたので、これで日銀が北九州からなくな

ることはないでしょう。

大庭 既存の支店があり、新たに出店することではないですが、地域内に積極的な金融機関が現れることで良い影響が出ることは間違いないでしょう。

青木 3月の発表後、金融機関各社は北九州地区における組織改革を加速させ、金利競争がより顕著となりました。もともと低金利の福岡や北九州地区で、これ以上の低金利競争が起こることが良いかどうか疑問があります。長期的な視点に立てば、銀行は適正金利を取って、安定的に資金供給を行なうことが求められていると考えます。

高木 私は福岡で事業をしていますので、北九州銀行の件は直接的には関係ありません。しかし、銀行としてある程度の金利を確保することは必要だと思います。低金利の争いよりも、行員が業界の専門知識を持って融資をする新たなモデルを構築していただきたいですね。



山下 福岡からの視点で見れば、北九州銀行はブランドイメージ的にどこまで魅力的に映るかわからない状況です。

—北九州は製造業の街ですが、最近の円高についてはいかがでしょうか。

広瀬 影響については、ほとんど聞かえてきません。リーマン・ショック後、安川電機や新日鉄は休みを増やしたりしたようですが、最近の円高の影響は感じませんね。むしろ、最近日本電産が海外でM&Aをしたような、円高だからこそできることをもっとやるべきでしょう。

高木 弊社のように、輸入を行っている業者が一番恩恵を受けるのは事実です。

大庭 この業界そのものは国内の資源を使用し、国内へ販売するので、直接の影響はありません。しかし、地場企業の設備投資意欲は減退します。

—日頃、金融機関に対して感じていることなど、忌憚のないご意見をお聞かせください。

広瀬 銀行のコンサル能力については思うところがあります。それぞれ努力されているとは思いますが、企業側からの期待にはまだ応えていないように感じます。

大庭 金融機関はそれぞれの企業との取引があるわけです。当然、それぞれの企業情報—技術やサービスを知っていますので、企業と企業のマッチングができるはずです。そうすることで、新たな仕事生まれ、そこに資金の需要が発生するのです。こういったことをしていただければ、金融機関としての役割を消化できると思います。

—行員も目先の営業数字に追われて、コンサルできていないのでしょうか。

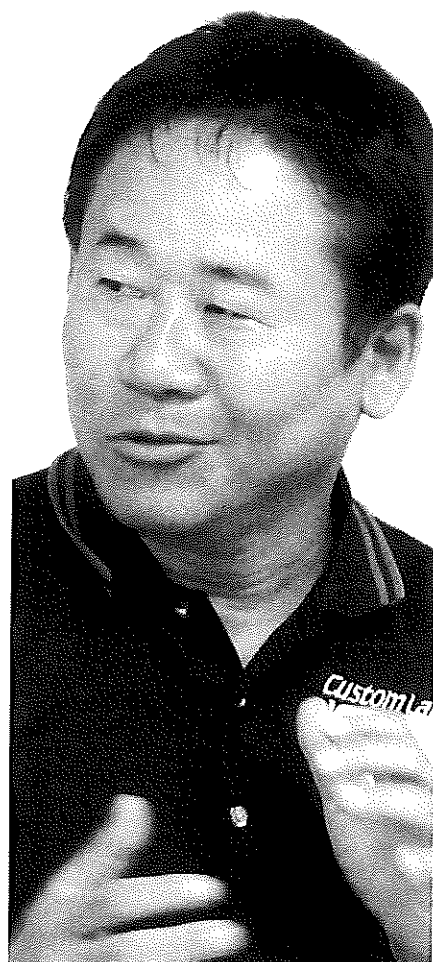
大庭 たしかに市場はしぼんでいますが、自然にライバル会社が少なくなっています。生き残るためには、考え方や見方を変えることが必要で、時代や景気のせいにはばかりしてはいられません。やることはたくさんあります。

青木 今と昔の行員を比較すると、「信用リスク管理の高度化」というテーマに基づき、システムの発達などの影響で、今の行員の方が財務分析能力・財務審査能力は優れていると思います。一方で、泥臭さというか、目利き力は低下しているのが現状でしょう。システム開発への投資により、審査・分析レベルの画一化を図ることに人材育成の主眼を置くことが、現在の中小企業の銀行に求めるニーズではないと考えます。

金融円滑化法案については賛否両論あるにせよ、今の状況のなかで国が政策として枠組みを作るのは、これが制度設計上の限界であると思います。これを活用して再生できるかどうかは、経営改善計画書を履行できるかどうかであり、この法案は使い方によっては、企業のビタミン剤にもモルヒネにもなると考えます。これが、私が同法には「中立的立場である」と申し上げた理由です。

間接金融は、さまざまな構造的問題を抱えていることは事実です。企業は個別の技術やサービスを評価してほしいのですが、金融機関は保全を考えます。そこには溝があります。ベンチャーキャピタルなどの直接金融に頼るには規模が小さいなど、課題は多いです。

実際に中小企業が求めているものとは、間接金融でもなく、直接金融でもない、第三の金融なのかなと思います。それが何であるかはまだわかりませんが。



(株)コーリンプロジェクト 代表取締役 高木 晃 氏

山下 正直に言えば、現状として企業が金融機関に事業的なコンサルまでを、どの程度求めているかわからないですね。

大庭 企業は求めていますよ。金融機関から紹介の電話一本あれば、「お会いしてみようか」という気持ちになります。金融機関や税理士の方にそれをお願いしたいですね。せっかく近くにいろいろな商品やサービスがあるので、それが上手くマッチングする術がほしいですね。

—やはり中小企業が求めているのはその部分なのでしょうね。本日は長時間にわたり、ありがとうございました。

(文・構成：新田 祐介)

IB

アイビー

2010年9月16日[木] No.1568

地域企業の繁栄をサポートする経営情報誌
企業特報 INFORMATION BANK

週2回(月・木曜日)発行 年間購読料157,500円
1996年4月10日 第三種郵便物認可 掲載記事二次転載不可

特集・金融最前線(上)

銀行の興銀行

INCUBATOR BANK OF JAPAN

シシシマ

金融座談会

中小企業が抱える問題を提起
金融機関に求めるもの

企業アーカイブ

日本振興銀行のブラックホール
クーデターと鮎川純太氏の影

流通大競争時代

イズミ、低価格業態に進出
うきはに1号店開設

恩田の深層WATCH

外資の土地買収に潜むもの
姿を現したゴーストたちの狙い

情報S.I.C
SECRET
INFORMATION
IN COMPANY

大幅赤字を露呈

(株)鶴田工業

老舗書店の復活なるか

(株)菊竹金文堂

- 企業公告
- マックス経営講座
- アラーム・ワンポイント情報
- モルグ・カンパニー(破綻情報)
- HOT NEWS