

# 東経トピックス

福岡発

## アジア太平洋マネジメント～創業より間もなく1周年

昨年より度々本誌にて紹介した銀行出身の経営コンサルタント「アジア太平洋マネジメント」は創業からの約1年間において、顧問先企業数は大幅に増加しており、同時にその他の人的ネットワークの飛躍的な広がりを見せている。その軌跡および現況について代表である青木 道生氏取材を行った。



青木 道生代表

平成22年2月末日に金融機関退職後、同年3月1日に創業。以降、弁護士や税理士、司法書士や社労士等、おおむね30歳代の士業の方々を中心に強固なネットワークを構築し、案件の相互紹介が頻繁に起こっている。

青木代表は「これまで『ワンストップ・サービス』とは数多く耳にしてきたが、年齢も違い、専門分野も違う専門家同士が一つの案件を共同で組成することは、容易ではない。ましてや、その専門家同士が互いに初対面ともなれば、方針や見解も統一感を見いだせない中で、結果として顧客が満足できないケースもあるのではないか」と語る。事実、青木代表をはじめとする、これらのネットワークでは、専門家同士での頻度の高いコミュニケーションを心掛けていくという。そして、「若手専門家同



士が志を共にして、中小零細企業の再生・再建に取り組みたい」と、現在も創業当初と変わらぬ意欲をあらわにしている。

アジア太平洋マネジメントは、銀行融資を専門とする経営コンサルティング・オフィスとして、福岡県下において一定の知名度・ブランドを確立した。特に「成功報酬を一切受け取らない」という料金体系は魅力的であり、農業生産法人の創業融資や大型の設備投資案件等、現在に至るまでの資金調達成功率は「100%」を誇る。

資金調達を「ゴール」と見据えず、「銀行取引の始まり」と考える青木代表は、資金調達後も試算表や資金繰り表、当初策定した数値計画等と現行の経営状況を比較したレポート等を、毎月、取引金融機関へ継続して、提出を行っている。金融機関にとっては、事後モニタリングが一定量軽減されており、アジア太平洋マネジメントの目指す「情報の非対称性の最小化」の実現に向け、その理念を実践している。

特筆すべきは、「専門家派遣事業」の登録専門家として、多くのベンチャー企業を支援している点だ。多くの財団法人を窓口として専門家登録を行っており、特にIP

O(上場)を目指すベンチャー企業への調達支援や産学官連携によって開発された技術のビジネス化などを支援している。

ベンチャー企業の差別化されたビジネスモデルや産学官連携によって生み出された技術開発系企業の特殊技術は、一般的には資金調達の局面において理解され難く、アジア太平洋マネジメントでは、客観的な立場に立って事業計画書を作成し、銀行交渉までを行っている。

青木代表は「個別のビジネスや技術が差別化され、よく考えられているのは分かる。しかし、それは、金融機関が融資を行うための『大義名分』としては、十分ではない」と語った。資金調達面において、企業経営者の多くが自己主張の主語を「自社」と置くが、融資が行える大義名分とは、金融機関にとっての経済合理性も加味する必要がある。個別案件について、不動産等の担保が提供できなければ信用保証協会の制度を用いるか、保全不足を金利でカバーするのか、また、当該案件を入り口として、後に控える案件を当該金融機関に集中させるための営業政策的な位置付けとするのか、など、実際は金融機関との「交渉」

という局面よりも、銀行担当者との稟議書の共同作成作業が多いという。

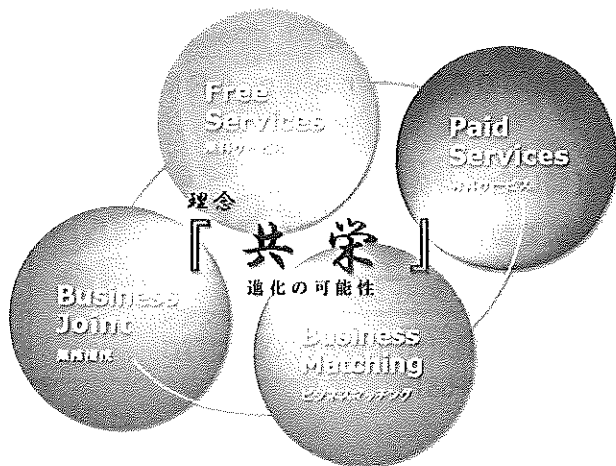
青木代表は「事業計画書や稟議書において最重要視すべきは、『ストーリー性』である。この案件を取り扱うことにより、当該企業にとってどのような効果が期待され、財務はどのように改善されるのか。その結果、銀行サイドにどのようなメリットがあり、返済・決済の確実性はどのように担保されるのか。これら各種要件を満たし、金融機関としても『融資を断る大義名分がない』というレベルの『書類』を作成するケースこそが、私の仕事だ」と語った。

一般に自らのビジネスモデルや技術を、口頭で説明することは可能でも、ペーパーベースに落とし込み、事業計画書として策定することは、容易ではない。

アジア太平洋マネジメントでは今後、従業員の雇用や法人なりを検討しており、「誰もが損をしない、このようなプロセスを、一般により多く、早く普及させたい」と、その信念を語っている。

資金調達や銀行交渉、各種計画書の策定にニーズを感じる企業経営者は、プロの力を借りてみてはいかがだろうか。

(玉田)



#### 【企業概要】

アジア太平洋マネジメント

住 所：〒807-0851

北九州市八幡西区永犬丸 2-13-43

(営業エリアは九州全域)

H P : <http://www.APHD.jp/>

連絡先：info@APHD.jp

代表者：青木 道生

ビジネス支援情報誌

# 東経情報

<http://www.tokyo-keizai.co.jp/>**経営は心**

## 下手の先延ばし

喫煙者には耳の痛い話 タバコが値上げになると街頭インタビューで喫煙者は「そんなに値上げになるならこの機会に禁煙します」と言うところがこのような人が止めたためしがない 明日止める この残り一箱が吸い終わったら止めるこれ全部言い訳で嘘 意志薄弱の典型である かつて将棋の(故)大山康晴名人は講演会後の質疑応答で次のような質問を受けたそうだ 「私は何度も禁煙に挑戦しているが止められません どうしたら禁煙できるでしょうか」 大山名人は言った「今 この場でタバコを止めなさい」 止めると決めたら即その場で止めるそれくらいの覚悟がないと止められるものではない 仕事ができない人 ダイエットができない人 共通する点は すべてにおいて言い訳の達人だということだ 私は水を飲んでも太る体質だから 水を飲んで止められるのはタバコ 痩せるには食わぬこと もったいない 一個ぐらいいは 一本ぐらいいは これみな言い訳で下手の先延ばし 仕事ができない人も先延ばしの名人だ 即やれ

## PICK UP 記事

**東経トピックス** アジア太平洋マネジメント～創業より間もなく1周年4～5

**東経トピックス** ㈱筑豊製作所～GAINA(断熱塗料)とエコリカバー(微生物活性剤)取り扱い中 6

**スクープナビ** 北九冷食販売(株)(北九州市)破産手続開始申立…………… 18

**東京経済株式会社**

発行所:本社 管理本部  
〒802-0004 北九州市小倉北区鍛冶町2丁目5番11号(第1東経ビル)  
TEL/093-521-5887 【購読料】年80,000円



禁・転載・複製



無添加 純石けん  
**シャボン玉**<sup>®</sup>  
TEL.093-791-4800