

The Specialist

青木 道生

アジア太平洋マネジメント
代表

真の企業育成型金融実現を目指して。 金融のミスマッチをなくすコンサルタント

融資を受けたい企業側。融資を行ないたい銀行側。この需要と供給は、一見マッチしているように思える。しかし、実際には融資を受けるために奔走する経営者は数知れない。なぜなのだろうか。「銀行の求める資料と企業がそろえる資料から、すでに合致していないから」——こう答えるのは元銀行員の経営コンサルタント、青木道生氏である。多彩な経験を活かして、企業の体質改善に挑み続ける青木氏が持つノウハウの一端を聞いた。(聞き手:IB事業部リーダー 緒方克美)

銀行出身だからこそ 融資のミスマッチがなくなる

——一口に経営コンサルタントと言っても、その得意分野は人事や教育、戦略、広告など多岐にわたります。青木先生は、どのような分野で活躍されているのでしょうか。

青木 私は元銀行員のコンサルタントとして完全なオーダーメイドのコンサルティング業務を行なっております。銀行業務で得た知識や経験を活かして、事業計画の作成や融資の折衝、銀行へのコンサル先企業の月次報告、事業の進捗管理など、企業の本質的な体質改善に取り組んでいます。コンサルタントと言っても弁護士や税理士のように資格が

必要なわけではありませんから、さまざまな方がコンサルタントの看板を立てていらっしゃいます。私の場合は、ファイナンスや財務の分野を強みとして成功報酬を一切得ることなく、銀行との折衝や企業の本質的な改善を顧問契約という形態により行なっております。

——銀行出身のコンサルタントの方も多くいらっしゃいますし、内容はさまざまです。とくに、「銀行出身だから顔が利く」と謳うコンサルタントもいると聞きますが。

青木 正直申し上げまして、他のコンサルタントさんや融資ブローカーの方が何をやっているかなどは興味がありません。銀行出身だか

らコンサルティングを依頼すれば融資が得やすい、俗に言う「顔が利く」と言ったことは、もはや幻想に過ぎません。実際に今、銀行ではそういった情実融資などは有り得ないからです。私の場合は、銀行出身だから顔が利くというのではなく、銀行で得た知識や経験を武器にしています。私がこれまでに受けた融資相談での融資実現率は今のところ100%となっています。これは「顔が利く」ではなく、単に「技量」の問題だと考えています。

——「顔が利く」というのは幻想だというのは、得心のいく言葉です。

青木 融資のために銀行側が必要な情報と、融資を得るために企業

側が提出する資料とのミスマッチというのが往々にして存在します。銀行が必要とする情報は何か、それをどう表現すれば良いのか、といった具体的な要件を満たす資料を作成できることが強みです。その結果が融資成約率100%につながっているのだと思っております。経営者の方は、夢や熱意、そして必ず儲かる事業であるといったことを銀行に告げて融資を願い出ることがありますが、それでは到底、融資を得ることなど不可能です。まず、きちんとした事業計画を作成します。そして、銀行の担当者がいとも簡単に稟議書を書けるような資料をすべて携えて銀行との折衝に臨むことにしています。そうすることで、本来、融資がしたい銀行側と、融資を受けたい企業側のミスマッチをなくしていくのです。

融資が下りたら 終わりではない

——貸す側のかゆいところに手が届くように、そして、借りる側の望みが叶うように土台からつくり上げていくのですね。

青木 その通りです。ただし、融資を受けることができたから良かった、これでおしまいというものではありません。企業体質の本質的な改善とは、融資を受けることではないのです。融資は何のために得たのか。それを考えるとわかると思いますが、大事なことは融資を受けた後にあります。事業計画通りに進んでいるかどうかが一番重要なことです。ですから私は事業の進捗を月単位で確認し、是正すべきは是正するようにアドバイスをしていくようにしています。また、クライアントの事業の進捗状況を月次レポートとしてまとめ、銀行に提出するようにし

ています。

——アフターフォローまでしっかりとなさっていらっしゃるんですね。

青木 企業活動は一過的なものではありませんから。利益を計上し続けるためには、融資を受けた後はどうするかにかかっているのです。また、月次報告を銀行に行なうことで、銀行側もクライアント企業の状況を把握できますし、予測より上回って利益が計上されていたら、信頼関係もより強化されていきます。それによって、次の融資が受けやすくなるというメリットもあるのです。真のコンサルティングとは、今後、問題が生じないように環境そのものを整備していくことと考えています。融資ブローカーの方のなかには、融資を得られたらそれで「さよなら」という方もいらっしゃると聞きますし、企業側も銀行に足を運ばなくなるとも聞きます。それでは、あまりにも不義理です。そのような態度で信頼関係を築こうとしても無理だと思います。きちんと誠心誠意、プロセスを積み上げていくことが重要ではないでしょうか。

企業体質改善のための 預金目標

——だから成功報酬という方法をとっていらっしゃるのですね。成功報酬ならば、たとえば融資が得られたら終了となりますが、それでは企業の本来的な目的達成には至らないというお考えなのですね。

青木 そうです。企業の体質を変えていくためにも顧問契約でやらせていただいております。やはり、売上を上げて、利益を確保することは重要な要素ですから、それはきちんとモニタリングしていきたいと考えています。そうすることで、経営者の方の刺激にもなりますし、より売上や利

青木 道生
(あおき・みちお)

アメリカ、カナダ留学後、立命館アジア太平洋大学(アジア太平洋マネジメント学部)を卒業。その後、地方銀行勤務を経て10年、アジア太平洋マネジメントを開業。中小企業の融資や体質改善のコンサルタントを多数こなす。

アジア太平洋マネジメント
<http://www.aphd.jp/>

益に関心を寄せるようになります。加えて、私が推奨しているのは預金を増やすことです。

——そうすることで企業の何が変わるのでしょうか。

青木 売上がどれだけあっても、利益がどれほど増減しても、キャッシュさえあれば企業が倒産することはありません。ですから、私は売上目標や利益目標のほかに、預金目標というものを企業に課すようにしています。クライアント企業に銀行と積立契約を結んでもらうようにして、多少無理をしても預金してもらうことを推奨しています。これは完全な自分のお金ですので、いざとなれば取り崩すこともできますから。

そうやって基礎体力を高めて、財務基盤を強化し続けることで企業の体質はガラッと変わっていきます。自己資金なしには、将来の事業計画など叶はずありません。銀行融資は慈善事業ではないのですから。

——融資をきっかけに強い企業をつくっていくのですね。青木先生は中小企業大学校など公の場で多くの講義を持つなど、企業経営者に企業の在り方を説いていらっしゃいます。そうやって強い企業が育っていくことで、より良い社会につながると思います。本日はご多忙のなか、誠にありがとうございました。

(文・構成 柳 茂嘉)



すべてのお客様の笑顔と
美味しさのために

博多
駅前に

博多もつ鍋やまや博多店
グランドオープン!

ランチメニュー(11:00~14:00)

日替わり定食(玄界灘直送の干物定食など)
じっくりたれ漬け豚しょうが焼き定食
鶏の唐揚げ明太風味定食
博多郷土料理がめ煮定食
とろたま牛すじ煮込み定食

全定食一律
980円

※季節によってメニューが変更する場合があります。
※「やまの明太子」と「辛子高菜」が食べ放題。

夜のメニュー(17:00~23:00)
ラストオーダー 22:30

博多もつ鍋
あごだし醤油味……1人前 1,390円
こく味噌味噌……1人前 1,390円
かぼすポン酢味……1人前 1,390円
できたて明太……890円 だし巻き卵焼……690円
博多ひとくち餃子……780円 酢もつ……490円



〒812-0012
福岡市博多区博多駅中央街1-1
TEL:092-412-0888 FAX:092-412-0887
定休日:なし(年末年始は除く)
座席数:82席(最大30名様までご利用頂けます)
<http://www.y-shokukobo.com>

LB INFORMATION BANK
ライ・ビー

LB

企業特報 INFORMATION BANK

2012年新春特別号

世界進出の光と影

激変する日本

福岡商工会議所特集

スペシャリスト特集

食品スーパーの生き残り戦略

北九州特集

2012年新春特別号

発行所/株式会社ライ・ビー・エックス 平成8年4月10日第三種郵便物認可
社/〒810-0802 福岡市博多区中央街2-3 福岡7ビル7F
九州支店/〒802-0001 北九州小倉北区東区2-17-35 COビル3F

定価1050円 本体1000円

Advance to the World

羽ばたけ
世界へ

経営の情報サポーター
株式会社 データ・マックス



9784905011132



1929033010000

ISBN978-4-905011-13-2
C9033 ¥1000E

定価:本体1,000円+税
IB2012新春特別号(ライ・ビー2012)エンシェントクベツゴウ