



日経ビジネスに見る「経済先読み・解説」 105号

経営コンサルタント 栗田 剛志 11.8.29

発行元：m9コンサルティング

<http://www.m9consulting.biz>

このメールマガジンは、今週発売となる日経ビジネスの中から気になった記事を選び、私なりの視点で考えたことについてお伝えするものです。会社での朝礼時のネタ、取引先との会話、同僚との間の話題づくりにお役に立てたらと思い、毎週月曜日に発信いたします。

「日経ビジネス2011年8月29日号 no.1605

『メガバンクは復興するか～3行トップの決意と銀行の存在意義』より

【銀行だけが変わらなくていい理由はない】

今、私の財布には、3つのキャッシュカードが入っています。

一枚は、三菱東京UFJ銀行。社会人になって給与が振り込まれる指定金融機関として開いた口座です。カードは古く、「東京三菱銀行」と記されています。

一枚は、スルガ銀行。現在の個人事業主として利用している口座で、報酬の入金から経費の引き落とし、融資の返済までを行っています。

もう一枚は、じぶん銀行。口座振り込みの際に、手数料が最も安いので、ネットバンキング用として使っています。

その他にも、現在の残高すら分からない口座のカードを数枚持っています。

キャッシュカードの枚数は、私が特別多いわけではありません。私より多くのカードを持っていらっしゃる方のほうがたくさんいるのではないかと思います。

これだけのキャッシュカードを持っているにもかかわらず、金融機関と「顔が見えるお付き合い」をしているという方は、それほど多くはありません。

私自身も、これまで金融機関との付き合いなど皆無に近いものでした。決まった日にお給料が振り込まれ、クレジットカードの引き落としや公共料金、家賃の支払いなどに使うだけだったので、ATMさえあれば全く問題なかったからです。

金融機関の営業担当者や支店長はもちろん、窓口の女性にすら関わることなどありませんでした。

それが、今の仕事をする中で、金融機関との付き合い方が一変しました。お手伝いする事業者さんが融資を受けたいという時に、金融機関さんへ同行し、担当の方や支店長さんに業況について客観的な意見を述べる必要があります。

融資の返済が難しい状況に陥ってしまった会社の社長さんと金融機関の担当者さんとともに、事業を再生する計画を作ったりすることがあります。

金融機関さんからお客様を紹介いただくこともあります。

私自身も、自分の事業を前に進める上での融資を受けています。

今の仕事を行うには、金融機関との付き合いは不可欠となったのです。それも、ATMではすまない、フェイストゥフェイスの付き合いが必要となりました。支店での窓口を飛び越えて、金融機関の担当者の方と別室や2階に通されて話をすることが増えました。

そこでわかったことがひとつあります。

それは、金融機関には、非常に多くの企業に関する情報が集まるということです。それも、表層的な情報ではなく、事業の内容、おカネの流れ、税金の支払い具合、社長の人柄、従業員のモチベーションからその企業に対する風の噂まで、ありとあらゆる情報が集まるのです。

ここで、金融機関が本来果たすべき役割とは何かと考えてみます。

確かに、お給料が振り込まれ、公共料金やクレジットカードの引き落とされることは大事です。ただ、それは金融機関が担う一面でしかありません。

金融機関が果たすべき役割とは、経済に血液を供給することなのです。その血液とは、おカネだけではありません。もっと流してもらいたいのは、情報です。集まった情報を活用して、事業者間をつないでほしいのです。

残念なのは、金融機関に集まる情報が有効に活かされ、機能しているかどうか疑問符がつくということです。融資先の企業の業績が上がるように真剣に考えている金融機関の担当者はどれだけいるでしょうか。持ち得るリソースをフル活用して支援しようとする担当者はどれだけいるでしょうか。

金融機関は、そう気安く取引先を紹介したりしません。紹介した先が破たんして売掛金を回収できなくなったなんて目も当てられない状況に陥るリスクを負えないからです。私たちが、一番求めているのは、そこなのですが、現実的には難しいと思います。

これは、金融機関ばかりが悪いとは言えません。紹介してもらえないのは、こちら「自社のことをよく知ってもらおう」という働き掛けが弱いことが原因のひとつです。こちらのことを知ってもらわなければ、金融機関の担当者も何をどう紹介していいかわからないからです。

集まる情報を活用して、企業と企業を結び付ける役割を担ってもらうには、私たち中小・小規模事業者のほうから情報を開示し、近づいていくことをしなければなりません。

「変わらない銀行の象徴」という不名誉な称号を得ているみずほ銀行は、第一勧銀、富士、日本興業が統合したままの3トップ体制を貫いたツケがまわってシステムトラブルを起こしてしまいました。

金融機関は、護送船団方式によって長らく国から守られてきた業界です。社会のインフラ的な役割を担う要素が強く、なかなか独自性を出すことがしにくい環境に置かれていました。

「ヤバくなれば国が守ってくれる」

これは、今問題になっている電力会社や農林水産業が抱える問題と似たような構図に見えます。

統合によって図体ばかりがでかくなるだけで、利用者としての利便性が上がったと感ぜられることはほとんどありません。コンビニでおカネがおろせるようになったのは、銀行のお陰ではなく、コンビニエンスストアのお陰です。

生き残りのために、製造業のみならず小売業までが海を渡る時代、統廃合して名前だけが変わっているようにしか見えない銀行が、このまま変わらなくていいという理由はどこにもないのです。

それでも、私たちはそんな金融機関と上手に付き合っていくてはいけません。事業を進める上で、どうしてもお金が必要になることができます。その際に、スムーズに融資を引き出せるように準備しておく必要があります。

新しい事業を興して、国からの認定を取ろうという際に、当然のことながら当該事業者の決算書は重要な判断基準となります。認定には、債務超過であったり、3期連続の赤字であったりする事業者さんが対象となることもあります。

「この事業者で大丈夫か」と議論になった時、「メインバンクの全面的な支援の約束をいただいています」の一言で片付いてしまったりすることがあります。

私たち中小・小規模企業にとって重要なのは、金融機関にそう言ってもらえる関係づくりなのです。