



日経ビジネスに見る「経済先読み・解説」 166号

経営コンサルタント 栗田 剛志 12.11.12

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2012年11月12日号 no.1666

『カネのために働くのではない～城南信用金庫理事長 吉原毅』より

【真面目に働いて泣いている人がいる】

「信用金庫ってよくわからない」という方は多いと思います。私も、今の仕事を始める前は、街中にある信用金庫を利用する人がどんな人で、都銀・地銀とどう違うのかなど、全く理解していませんでした。

きっと、活動範囲の狭い人が、自宅から最寄りの金融機関として選ぶくらいの動機しかないんじゃないかと思っていました。

正直、「ATMの数は圧倒的に少ない、ATMの稼働時間も短い、ダサい、つぶれる可能性がある」などといった、こうして文字にすると大変失礼なイメージしか持っていませんでした。

そんな信用金庫が、地域の中小・小規模企業にとってなくてはならない存在であり、今の私の仕事の大切なパートナーとなるなんて思ってもいませんでした。

今週は、そんな信金で預金量第二位の城南信用金庫の理事長である吉原氏のインタビューを取り上げてみます。

城南信用金庫は、品川区五反田に本店を置く信用金庫です。金融機関として独自の路線を歩んできました。

その考え方は、他の金融機関とは一線を画しています。その原点となるのは、第三代の理事長である小原鐵五郎氏の哲学に依ります。

「裾野金融」「貸すも親切、貸さぬも親切」「カードは麻薬」など、現在も当信用金庫の経営理念として残っています。

「富士山の秀麗な姿は誰も目を奪われるが、白雪に覆われた気高い頂は、大きく裾野を引いた稜線があってこそそびえる。日本の経済もそれと同じで、大企業を富士の頂としたら、それを支える中小企業の広大な裾野があってこそ成り立つ。その大切な中小企業を支援するのが信用金庫であり、その役割は大きく、使命は重い」

これが「裾野金融」です。しびれます。

これまで独自路線で歩んできた城南信用金庫ですが、11月1日に全国63の信金が協力した「日本を明るく元気にする『よい仕事おこし』フェア」を東京ドームで開催しました。音頭をとったのは、城南信用金庫です。630の出展ブースを作り、東北の企業や被災地とのビジネスマッチングを試みました。

中小・小規模企業は、技術や商品を組み合わせ、どう最終的な仕事に結び付けるかというところが強く

ありません。他の企業との連携機能、お客様のニーズにどうコミットさせるのかといった課題を解決するためのきっかけ作りを行っています。

「銀行は利息を得るためにお金を貸すが、我々組合は、先様のところへ行ってお役に立つようにとお金を貸す。たとえ担保が十分であり、高い利息が得られたとしても、投機のための資金など先様にとって不健全なお金は貸さない。貸したお金が先様のお役に立ち、感謝されて返ってくるような、生きたお金をかさなければならぬ」

これが、「貸すも親切、貸さぬも親切」です。

吉原氏は、こう言います。

「本当に大事なものは、顧客の経営体質を改善したい、売上を上げたい、そういう問題に踏み込む力なんです。資金だけ延命の治療をしても、経営改善に取り組まないと意味がない。問題を先送りして、金融機関が企業の不健全な未来を招くようなことがあっちゃいけない」

来年の3月に、返済猶予を認めている金融円滑化法が期限切れを迎えます。その影響で中小・小規模企業の倒産が一気に増えるとの見方があります。

もし、この見方の通り倒産が増えることになった時、貸し手の責任というものも取り立たされることになるのではないのでしょうか。

「カードは麻薬」というのは、小原氏が昭和30年代に海外視察を行った際に、「米国社会はクレジットカード漬けであり、安易な借金に頼る結果、堅実に働いて将来に備えるという『勤儉貯蓄の精神』を失っている。これにより生活の破綻や貧富の差を招き、犯罪の増加といった社会不安を招いている」との警告を発したことからきています。

吉原氏は、こう言います。

「金融機関として手っ取り早く儲けようと思えば、投資信託の販売手数料収入を増やしたり、消費者金融をやったりすれば、利ざやを取れる。でも、それはやらない原則です。1回手を染めたら、それに依存する体質になっちゃいますから。

銀行のように国債で儲けることも基本的にありません。運用で利益を上げるのは邪道なので」

結局のところ、城南信用金庫は、融資で収益を上げているのです。長い付き合いの中で、信用をコツコツと積み上げた結果、資産家の方々が安心して取引してくれるようになります。

中小・小規模企業のお手伝いをする上で、信用金庫との付き合いはなくてはなりません。数ある信用金庫の中で城南信用金庫は、「固いところだなあ」という印象をもっていました。その源流がこれらの哲学にあるとは知りませんでした。

脈々と引き継がれる「お金の貸し手」としての考え方を、吉原氏はこう言っています。

「うちの顧客には立派な人がいます。身銭を切って、資産をすべて担保に入れて、従業員を必死に守ろうとしている。ほとんどはオーナー経営者。サラリーマン経営者ではそこまで覚悟している人は少ないでしょう。結果、真面目に働いて泣いている人がいる。我々はずっと頑張らないといけません」

私も、もっと頑張らないといけません。