

飯島賢二の

やさしく解決!

第2回

株式会社 飯島 総研  
代表取締役 飯島 賢二

## 難問道場

**Q** 私どもは、典型的な中小企業です。今までは地元の信用金庫をメインバンクとしてやってきましたが、今後のことを考えると、なんとなく不安です。メインバンクに対する基本的考え方を、教えてください。

**A**

我社のメインバンクをどこにお願いするかは、そんな簡単には決められない話です。今までのお付き合いの度合い等、個々の状況によって判断すべきでしょう。ただ、客観的に重要と思われる点がいくつかあります。

まず、信用金庫、信用組合、あるいは地銀だ、メガバンクだと言った、形態によって決まるものではないということが第一点です。当然、その金融機関の経営状況を調べる必要があります。今は、全ての金融機関にディスクローズ誌がありますので、大体の概要は分かる筈です。経営の不安定な金融機関は避けるべきです。しかし、それは「形態」で決まることではないということ、理解すべきでしょう。

次に一番肝心なことは、その金融機関が、どのくらい中小企業に対して、本気で支援するか…それを見極めることでしょう。中小企業支援の、大袈裟に言えば哲学、姿勢がどうか、過去の実績は…チェックしなければなりません。そして更に重要なことは、その金融機関やスタッフが、いかなる支援体制と手法的ノウハウを有しているかを調べる必要があ

ると思います。

従前にはない経営環境の中で、四苦八苦している中小企業を、5年も10年も前の「モノサシ」で判断している限り、有益な支援案は浮かぶはずがない。ただ「金を貸す」だけの間接金融オンリーの助言が、現実の中小企業再生に、すべて有効となる筈がない。最新の新しい手法を用い、場合によってはファンドやファイナンス、リースバックやリスクマネジメント、アセットの流動化等、あらゆる金融支援技法をミックスし、トータルでの実践案を提供出来る支援体制、これからはこんなタイプの金融機関とお付き合いすべきでしょう。

本来的に言えば、金を貸し回収するだけが、金融機関の機能ではないはずで、中小企業を指導し、本当に支援していく、いわば、中小企業とリスクを分け合うくらいの銀行が、今、一番求められています。目を金融庁に向けている銀行より、お客様を見続けている銀行、そんな銀行と、コンビを組んでみたいですね。

