

「銀行との上手な付き合い方」

平成25年1月29日、東京屋外広告ディスプレイ健康保険組合会議室にて人材開発委員会主催のディスプレイ塾が開催されました。

講師として株式会社ベンチャーパートナーズ代表取締役で中小企業診断士の大西俊太氏を迎え、金融円滑化法終了へ向けた銀行の動向や、銀行の行動原理や考え方を踏まえ、この機会に銀行との上手な付き合い方について分かりやすく講演頂きました。



【金融円滑化法終了へ向けた銀行の動き】

金融円滑化法とは、中小企業や住宅ローンの借り手が金融機関に返済負担の軽減を申し入れた際に、できる限り貸付条件の変更等を行うよう努めることなどを内容とする法律。平成20年(2008)秋のリーマンショックを受け、それ以降の金融危機・景気低迷による中小企業の資金繰り悪化等への対応策として、平成21年(2009)12月に約2年間の時限立法として施行。期限を迎えても中小企業の業況・資金繰りは依然として厳しいことから、平成25年(2013)3月末まで延長された。麻生太郎副総理兼財務・金融・デフレ脱却円高対策担当相は昨年末に「銀行には個別に十分対応するよう指示するのが金融庁の仕事だ」とし、急激な変化による影響を和らげる激変緩和措置を含めた対策の必要性を改めて検討する考えを示したうえで、これ以上の延長はないと述べた。

(1)金融円滑化法施行後の状況

- ・金融機関の努力義務→ほぼ強制
- ・金融機関自らの取組→体制整備、実施状況の開示
- ・行政への対応→実施状況の当局への報告
- ・追加支援措置→信用保証制度充実等
- ・返済猶予＝「貸出条件緩和債権」＝「要管理債権」…本来の基準では不良債権
それが→「正常先」、「要注意先」として認められるケース

(2)H25/3月末金融円滑化法終了へ向けた動き

- ・原則としての「出口戦略」＝返済猶予先への選別強化

【自主再生可能な企業】→返済猶予継続、「経営改善計画」の策定とフォロー

「実現可能性の高い抜本的な経営改善計画」の策定・実行

【自主再生が困難な企業】

営業利益が十分上げられない見込みがない企業、売上減少に歯止めがかからない企業収益による元金返済のめどが全く立たない企業

→返済猶予打ち切り

→抜本的な事業再生、債務整理、転廃業

【金融機関の役割】

条件変更や円滑な資金供給に努める→変更なし

【検査・監督の対応】

条件変更だけでは不良債権に該当しない→変更なし

【借り手の問題解決】

→最適な解決策を借り手の立場で提案・実行支援

【営業現場への周知徹底】

→金融機関の営業の第一線まで上記を周知徹底

【銀行(銀行員)の行動原理を知る】

- ①そもそも「顧客第一」ではない??
 - ・銀行員は「晴れの日に傘を貸すが、雨の日には傘を貸さない」概念を持っている
 - ・預け入れが片端入れ(入れた日に利息は付くが、解約日には付かない)なのに対し、借り入れは両端入れ(借りた日に利息は付くが、最終日も利息は付く)

②「業務目標」しか頭にない??

- ・銀行員は「ノルマ」に追われている
- ・融資担当は稟議書作成が大変

③過去の実績しか信用しない減点主義??

- ・過去の実績(決算書)しか見ない
- ・過去のマイナス情報には徹底してこだわる
- ・銀行員自身も減点主義、失敗は許されない

④「横並び」を重んじる??

- ・横並び意識、メイン銀行次第
- ・融資シェアを気にする

⑤本音は言わず明言しない??

- ・融資の謝絶理由の詳細を説明しない
- ・絶対的な約束はせず、あいまいな約束

⑥権威に弱い、怖いのは本部と金融庁??

- ・顧客のために本部と「戦う」支店長はいない
- ・「金融庁」は絶対的権威

【セミナーを終えて】

今回3時間にわたり中小企業にとっての最重要課題である資金繰りを円滑に進める為にかに上手に銀行と付き合っていくかを元メガバンク出身の大西先生ならではの切り口で分かりやすくご講演頂きました。記載させて頂いた以外にも銀行への資料作成のポイント等すぐ実践できる内容も多々ありました。人材開発委員会では今後もこのような経営者様から実務担当者様まで役立つようなセミナーを実施していきます。委員一同東デ協会員の皆様のお役に少しでも立てるよう努力しておりますので、是非興味を持って頂き、奮ってご参加頂ければ幸いです。



広報委員・人材開発委員
西林大輔 / (株)インテリアニダ