

“60秒でサッと読めます”

金融機関の顧客は誰か



(会計の工夫 50)

平成 25 年 2 月 20 日 (水)

リレーション・シップ・バンキングにおける**金融機関のコンサルティング**とは、厳しい経済状況が続く中、地域に密着した営業活動を展開することによって、**地域の中小企業の経営改善**を様々な角度から支援することである。それによって、取引先である地元企業や事業主との**パートナーシップ**を築き、「必要とされる金融機関」、「**選ばれる金融機関**」となることが出来る。金融機関の顧客は融資先であり、**利益の源泉**である。**顧客の利益**を図ることが、地域の金融機関の**利益を保証し、永続**のための最良の方法である。

コンサルティング機能とは、**中小企業の悩みを解決**することである。中小企業の一番の悩みは何か？それは、「売上が上がらない」というのが、数ある悩みの中で最大のものである。今まで、金融機関は、中小企業の経営に不足するもの、悩みは、資金であると考えて来た。しかし、資金の前に不足するものがあった。地域の中小企業が最も悩んでいる点は、「売上が上がらない」ということであり、この点を重視した中小企業の支援の必要がある。

「**売上不振**」と「**融資**」とは、密接に関係したものである。売上げ増加につながる方策が提案、サポート出来れば融資につながり、企業のために本当に必要な資金の提供ができる。売上不振を脱却するための方策の提案は容易ではないかもしれないが、それが顧客の最も悩んでいる点であるとすれば、聞き流せるようなものではない。これまでの金融機関の営業は、**融資獲得が最大の目的**で、事業拡大や新設備の導入などの**資金需要**を見つけることに意識を集中しがちで、その反対の「売上げが伸びない」といった取引先のマイナス情報をビジネスチャンスとして捉えることをしなかった。著名な富士市産業支援センターBizセンター長の小出宗昭氏は、**売上拡大の方策**として、**①販路開拓、②新商品・新サービス開発、③新分野進出**をあげられている。今これらの点のコンサルティングが金融機関に要請されている。

また「**シシンヨー**」(広島市信用組合)の山本理事長は、地域金融機関の本業である「**融資**」に専心、注力して行えば、中小企業の繁栄と地域金融機関の経営の安定は図れる筈だと言われる。金融機関の**本業は何か**ということを確認にして経営することが、借り手、貸し手の両方の繁栄につながると言われ、実行され、地銀をものぐ業績を上げ、**日本一の信用組合**を実現されている。

これは、本業の融資を通じて地域の中小企業が最も要望すること、最大の悩みを解決した結果であると考えられる。

地域の金融機関の利益は、地域の中小企業への**融資と適切な支援**によってもたらされる。金融機関に利益をもたらす**真の顧客は中小企業**であることを改めて認識する必要がある。時代の要求は、変化して行く。**担保と保証に依存**しては企業の実態を把握し、適切なサポートをすることは難しい。**Risk**というものを、単に回避すべき災いと考えずに、挑戦すべき**Chance(機会)**と、発想を転換し、**目利き力を鍛え、失敗を恐れ**ない、**堅実な経営**こそ金融機関の**コンサルティング機能**ではなからうか。