

リンクスの 事業再生現場

レポート 第89回

Rincs (株) リンクス

宇都宮市西一の沢町8-22 栃木県林業会館5F
TEL : 028-634-5088
Mail : info@rincs.biz
URL : http://www.rincs.biz/

【肩代わりの提案】

少子化による人口減少、マイナス金利による金利収入の低下等々、金融機関を取り巻く環境は逆風のように、週刊誌にも興味深く取上げられています。メガバンクではリストラまで実施するようですが、企業人から見ますと、メガバンクのブランドと人材をもってすれば方策は山ほどあるようにも思えます。規制や既成概念が柔軟な発想を阻害しているのでしょうか。

信用金庫、信用組合等の中小金融機関においては、この環境はもっと深刻なものと思われます。本業である金利収入の拡大が最優先課題ですが、以前は優良企業向けに信じられないような低金利で金利ダンピング競争が繰り広げられていました。金融機関からすると、低収益を量で賄う戦法なのでしょうが、中小金融機関では限界があります。最近では、ミドルリスク先（誠に失礼な呼称ですが、金融機関から見て少々リスクがあり、資金調達が難しいため金利ダンピング要求されない先）の中から、将来性の見込みがある先（事業性評価と呼ばれているもの）にターゲットを移してきているようです。

最近、中小金融機関から私共のクライアントに、以前の常識では考えられないようなスタンスでの提案がきていますので紹介したいと思います。

A社は5年前には3000万円の赤字により資金繰りも厳しい状況でした。A社から相談を受けたメインバンクは、新規融資の対応も出来ないため私共に対応を依頼してきました。30年間同じようにやってきているのに、何故業績が悪化しているのかわからないとの社長さんの話です。売上も落ち

込んでいますが、原因はそれだけではないと感じました。私共としては正確な数字が見えなければ、有効な対策を提案できませんので、経理とは別に、私共の視点で数字の把握に努めたところ、最大手取引先の採算が極端に悪化していることが判明しました。

原因が明確になればその対策は自ずと決まってきます。個別採算管理表を作成し、最大手取引先との価格交渉を実施するのみです。その単価では、どこの会社が請けても赤字となることは必至であることを最大手取引先に理解していただき、満額回答を得ることが出来ました。その後、景気回復もあって去年は1000万の黒字、今期は2000万の黒字計上です。

借入返済はリスケジュールしていましたが、業績回復に合わせて毎年返済増額しているところです。取引金融機関は全部で6行です。提案があったのは、シェア6番目の中小金融機関です。なんと全部の金融機関を肩代わりさせてほしいとのリクエストです。自宅の担保も外し、保証協会付融資も全部プロパーにて対応しますとの申し出です。

突然の金融機関の変化に一番戸惑ったのは社長さんです。嬉しさのあまりに飛びつきたくなるでしょうが、流石にこの5年間苦勞してきただけのことはあります。「金融機関のみなさんには応援してもらえて感謝しています。お金を借りたときよりも、本当に困った時に返済を待っていただいたことは忘れられません。これからやっと皆様へ恩返しをしていこうという時期です。たいへんありがたいのですがお気持ちだけお受取りさせていただきます。」また一つ株を上げた社長です。



〈著者プロフィール〉

代表取締役社長 佐藤 正人

昭和37年生まれ、大田原高校、新潟大学卒。

昭和60年足利銀行へ入行後、営業店、審査部門を経て平成16年退社。

在職中の事業再生の経験を活かし、平成18年栃木県で初めての事業再生専門のコンサルティング会社である(株)リンクスを設立し代表者に就任。以来地元中小企業の多くの事業再生を行っている。