

# 銀行との安定的な取引関係の築き方

リックキービジネスソリューション株式会社

代表取締役

澁谷 耕一



一橋大学経済学部卒業。NYU大学院中退。1978年日本興業銀行入行、NEW YORK支店、本店企業金融開発部等を経て、1997年企業投資情報部副部長・アジア営業開発室長。2000年みずほ証券(株)出向、公開営業部長。2002年リックキービジネスソリューション(株)設立、代表取締役就任。2006年経済同友会幹事就任。

弊社は、企業と銀行との間に位置する会社です。

中堅・中小企業の経営企画や管理のサポート業務(資金調達の際の事業概要書や事業計画書の作成、管理資料作成等)や、銀行員の教育・研修業務(企業経営者とのコミュニケーション)を主たる事業内容としており、企業経営者や銀行員の両者とお会いする機会が多くあります。間に立つと、両者が理解し合っている部分と、そうでない部分があるのが分かります。企業経営者と銀行員との「ミスコミュニケーション」を埋める役割を務めているのです。その意味では、企業経営者と銀行員のコミュニケーションの「通訳」ともいえます。私は弊社を六年前に設立しましたが、それまでは二四年間、日本興業銀行で融資業務を担当しました。弊社の社員の多くは元銀行員で、銀行の経営状況や、銀行員の考え方をよく理解しています。

一九九七年、日本経済はバブル経済の崩壊によって、不良債権問題が深刻化し、山一証券や北海道拓殖銀行の破綻によって金融不安に陥りました。都市銀行を中心に、貸出資産の圧縮、いわゆる貸し渋り・貸し剥が

しを行い、企業経営者は資金繰りに追われることになりました。その後、景気は徐々に回復し、二〇〇五年には銀行は不良債権処理に目途が付いたこともあって、貸出資産の積み上げを図ることに注力し始め、その融資姿勢を従来の消極的なものから一転して積極的に貸出しをするようになっていきました。

しかし、昨年のサブプライムローン問題、建築基準法の改正等を原因とする不動産、マンション開発、建設業界等の業績悪化を受けて、これらの業種の企業に対する融資姿勢はより厳しくなりました。昨年末からは銀行の小売業に対する貸出も消極的になっていきました。つまり、企業を取り巻く環境と銀行の融資姿勢は密接に関係しています。そのため、資金繰りを間接金融(銀行借入)に依存する比率の高い日本企業は、銀行の都合によってその経営を大きく左右されてしまうというリスクがあるのです。

では企業はどうすれば銀行との安定した取引関係を築くことができるのでしょうか。

①会社の業績を安定させる、②借入れに過度に依存しない、③自己資本を厚くしてリスク対応力を付ける、④しっかりとした内部管理体制を構築する、というようなことはも

ちろん、なにより大切なことは、「銀行とのコミュニケーションを十分に取る」ということです。

現在では、銀行員も人員のスリム化、業務の多様化が進み、かつてのような時間的余裕がなくなりました。企業の資金需要は減退し、頼みのリテール(個人)部門でも、ゆうちょ銀行などとの競争が激化しています。このような環境の下では、企業は銀行員が会社に来てくれるのを待っているのではなく、経営者の方から銀行に自社をアピールしなければなりません。銀行員は担当しているすべての企業を熟知しているわけではありません。企業発でコミュニケーションを図り、銀行にこの会社はしっかりと成長企業だと認識してもらうことが重要なのです。

銀行はわかってくれているはずだと勝手に思い込んでいては、銀行との安定的な取引関係の構築などありえません。銀行に事業計画を提出する、大きな投資は説明する、決算の説明に行くなど、日頃から銀行とのコンタクトを密にすることによって、安定した取引関係が構築できるのです。

次号は、(株)KKRジャパン代表取締役社長、  
荻田秀策氏にお願いいたします。



(敬称略) 小長啓一→野々内隆→根来泰周→石弘光→武藤敏郎→高橋温→増田寛也→西澤潤一→内田盛也→中原恒雄→今井敬→室伏稔→上鳥重二→西室泰三→依田巽→重延浩→吉村作治→中川武→池内克史→中島秀之→元村有希子→石倉洋子→内永ゆか子→秋池玲子→富山和彦→五藤信隆→伊藤公平→吉田晃→森浩生→井田純一郎→前田伸→澁谷耕一

※本コーナーは、弊会ホームページでもご覧頂けます。