

地域金融機関への 高橋昌裕からのYELL

Eメール

VOL.
60

ファイナンスがあるから深い話も聞ける

友人の話

友人が新ビジネスを始めるに際し、会社を立ち上げました。店舗資金なども含め初期費用が必要なことから、複数の地方銀行と話をしたそうです。

その際、ある地方銀行の担当者はマーケティングに関する興味・知識がずば抜けていて、質問内容が「稟議書の項目を形式的に埋める」レベルを超えていると感じたとのことでした。そのため友人は、ビジネスモデルに関する話も含めて楽しく話をすることができた、と言っていました。

結果として、複数行に相談を持ちかけはしましたが、この担当者のいる銀行と融資の話を詰め、無事に全額融資を受けられたそうです。

地方銀行の凄さ

この話を聞いて、まず思ったのは「地方銀行という業種は、やはり凄い」ということです。なぜなら、「経営者から、ビジネスモデルについて話を聞き、教えてもらうことができる」からです。

銀行員の皆さんからすると、当たり前すぎて、何をいまさら、と思うでしょう。しかし、自社のビジネスモデルについて、他社・他人に口外したい経営者など、多くはいません。しかも、数字・具体策の裏付けも含めてのレベルです。

これを聞くことができるのは、外から見ると「凄い」ことです。

ファイナンスがあるから話が聞ける

なぜ中小企業経営者は、地方銀行にビジネスモデルの話をしてくれるのでしょうか。

答えはシンプルで、融資を受けたい（受けている）からです。地方銀行の伝統的機能である、ファイナンスがあるからこそです。

試しに、流行りのChatGPTにも「中小企業の経営者は、なぜ地方銀行に自社のビジネスモデルを開示するのでしょうか」と質問を投げてみたら、理由の一番目はやはり「資金調達のため」でした。少し長いですが、回答を貼りつけておきます。

中小企業経営者が地方銀行に自社のビジネスモデルを開示する理由には、以下のようなものが考えられます。

1. 資金調達のため：

中小企業は大企業に比べて資金調達が困難であるため、地方銀行から融資を受けることが多いです。その際、地方銀行が中小企業のビジネスモデルを理解し、その成長性や収益性を評価できることが重要です。中小企業は地方銀行に自社のビジネスモデルを開示することで、資金調達のための信頼性を高めることができます。

2. ビジネスの相談やアドバイスを受けるため：

地方銀行は地域に密着しており、地域経済や産業についての情報を豊富に持っています。中小企業経営者は地方銀行に自社のビジネスモデルを開示することで、地域の情報やネットワークを活用し、ビジネスの相談やアドバイスを受けることができます。

3. 新規事業展開のため：

中小企業は競争が激しく、市場に新しいビジネスを生み出すことが求められています。地方銀行は地域の産業や経済の情報を持っているため、中小企業経営者は地方銀行に自社のビジネスモデルを開示することで、新規事業展開のアイデアを得ることができます。

以上のように、中小企業経営者が地方銀行に自社のビジネスモデルを開示する理由は、資金調達やアドバイス受け取り、新規事業展開のためなど、様々なものがあります。

若手中堅行員の声

話は飛びます。

昨今、若手中堅行員の次のような声を、直接・間接に耳にする機会が増えました。

- ・営業担当者として融資に関する力が不足しているのは実感しているけど、それよりも、本業支援等に関する力を身につけていきたい
- ・コンサル子会社や地域商社などの部署がカッコいいし、異動になるとモチベーションが上がる。反対に、営業店の既存業務の担当は、やり甲斐を感じにくくモチベーションが下がる

若手中堅行員の気持ちも、理解はできます。

ただ、大事なことが伝わっていない（上司が伝えていない？）と誤ってしまいます。

本業支援にしろコンサルにしろ、お客様の深い理解は不可欠です。お客様から多くのことを聞くことができなければ、スジの良い提案はできません。そして、お客様がビジネスモデル等を教えてくれるのは、前述したように地方銀行にはファイナンスがあるからです（無借金企業へのコンサルティングという視点がありますが、別のテーマとして、機会を改めます）。真っ当な融資ができる力をないがしろにして、他の力を高めたとしても、砂上の楼閣となってしまう危険があります。

また、お客様のビジネスモデル等の話に、最も多く接する機会があるのは、営業担当者です。経営者と会い、その会社のビジネスの話（嬉しかったこと、苦労したこと、目指していること、迷っていること等）を、いくつもの先で聞くことができるのは、地方銀行ならではの凄さであり、営業担当者の特権と言えます。地方銀行の営業担当者以外では、そうそうできないことです。

今は目先の数字・業務に追われすぎてしまっているのに、凄さにも特権にも気付いてない人は多いでしょう。しかし、特権を活かしきることができれば、やり甲斐・モチベーションがUPしないはずはありません。もちろん更なる自己研鑽は必要ですが、それはどの部署・業務でも同じことです。

時代の流れを受け地方銀行の役割は変わっていきます。新たな領域への進出も、さらに進んでいくことでしょう。こうした動きのなかにあって、地方銀行が役割を果たし続ける源泉は、根幹にあるファイナンスの力だと思っています。この力の威力を若手中堅も含めて再認識し、さらに高め、活かしていくことを期待しています。

以上、高橋昌裕からのYELLでした。

弊社HPでもご覧いただけます

弊社ホームページでは、Vol.1からすべてのニュースレターの閲覧・PDF版のダウンロードができます。

(https://braveyell.co.jp/news_letter)

また、不定期発行のため「更新のお知らせ」をメールでお受け取りいただくことも可能です。ぜひ、ホームページよりご登録ください。

【発行・文責】

BRAVEYELL株式会社 (ブレイブエール)

代表取締役 高橋 昌裕

住 所：〒104-0061 東京都中央区銀座6-6-1
銀座風月堂ビル5階

メール： takahashi@braveyell.co.jp

電 話： 03 (6271) 9147

業務内容：

- ・経営コンサルティング
- ・エグゼクティブ・パートナー
- ・研修、ワークショップ、講演

著書：

- ・「ザ・地銀」
- ・「実践！『現場営業力』強化セミナー」
- ・「ゴールベース法人取引」