



パネルディスカッション

顧客との「共通価値の創造」の構築に向けた地域金融機関の取組みの現状、課題等

	金融機関への要望等	その他
 <p>熊本県中小企業家同友会 早咲代表理事 (株式会社咲 代表取締役)</p>	<ul style="list-style-type: none"> ○ 10数年前にリレーションシップバンキングの機能強化が発表された際は期待した。小さくても地域が必要とされる会社になることを目標としているので、この点が評価されて融資につながるのではないかと考えたからである。しかし現状は、融資の条件に組み込まれる等の具現化がしていないし、経営者保証を外すことも稀有。 ○ 金融機関には一社一社と向き合って企業の課題解決に向けて対話して欲しい。スクールではなく家庭教師ようになって欲しい。 ○ 企業が悪いところも含めて金融機関と本音で話することができる信頼関係を構築することに尽きると思う。金融機関には企業の伴走者になって欲しい。 	<ul style="list-style-type: none"> ○ 中小企業は課題の発見等もっと磨かないといけないことがある。金融機関は貸出先を探しているのだから、企業の方向性を金融機関に明確に説明するよう心掛けたい。 ○ 企業と金融機関は対立しているわけではなく、地域に根差す金融機関とともに手を携えながら地方創生を実現したい。
 <p>モバイルクリエイティブ株式会社 村井代表取締役社長</p>	<ul style="list-style-type: none"> ○ 金融機関が何かしてくれるのを待つよりも、考えている事業計画等を具現化し、足りないものが何で、どんな支援が必要かを会社から金融機関へ説明することが重要。 ○ ビジネスモデルを転換した際、話を聞いてはくれるが融資はしてくれない金融機関が多い中、地銀の担当者が話をよく聞いてくれて結果的に融資につながった。その地銀とは付き合いが深くなり、銀行OBを派遣していただいている。 ○ 企業と銀行のお互いがわかりあって事業を進めていくことが重要。金融機関が企業に入り込まないと事業性はわからない。企業が金融機関に対してオープンに接し、金融機関も企業に入り込む、という関係の構築が望ましい。 	<ul style="list-style-type: none"> ○ これまで行っていたビジネスがIoTやAIで変わる。これからは地方が成長していくエンジンになる。また、地方が主役にもなる可能性もある。金融機関はこのことを理解して企業への支援を行う必要がある。 ○ 優秀な人材を地方に呼び込むには、十分な報酬が払えるクリエイティブで付加価値の高いビジネスを作らないといけない。一つでも二つでも成功事例を作ることが必要。そうしないと人は来ない。



	金融機関への要望等	その他
 <p>有限会社一平 村岡代表取締役</p>	<ul style="list-style-type: none"> ○ 日本の金融機関はゼロから起業する者を支援するのは苦手。当社は地銀等が組成したファンドから融資を頂いている。地方にも資金調達の高齢性が必要ではないか。 ○ 起業して間もないころは、自転車操業であっても企業が成長して自分の利益で事業を行えるように金融機関がしっかり伴走をして支援することが重要。 ○ 金融機関の担当者が代わるたびに一から会社のことを説明しないといけない。チームとして会社を支援して欲しい。支援企業がある程度成長したら、チームとして企業に足りないことを指摘する等のコンサルティング機能を発揮してほしい。 	<p>当社は先代から続く寿司屋で、まちづくりに関わっていたことから、のれんを守るための支援を受けた。海外での起業経験があるが、海外の金融機関は担保や保証がないと絶対に融資しない。日本の金融機関には経営者の資力以上の融資を行い、地元の企業を支えようという気概を感じる。</p>
 <p>鹿児島相互信用金庫 稲葉理事</p>	<ul style="list-style-type: none"> ○ リレーションシップバンキングが浸透していないのは反省点。 ○ 企業の持続性、成長可能性を評価し、成長を支えていくことが重要であり、企業を分析する力、経営課題を引き出す力、課題を解決する力を持つ職員を育成していくことが課題。 ○ 金融機関として経営者の人柄を見ることが重要。他の金融機関が融資しない企業に対し、社長が誠実で、事業をやり遂げる力があると思ったことから融資を実行したところ大企業に成長した事例がある。 	<p>企業が成長できるよう、リレーションシップバンキングをキーワードに企業とともに経営戦略を練る等、一緒に歩んでいきたい。特に事業承継、創業支援等、企業を支援する体制はできているので、さらに実効性を高めていきたい。</p>
 <p>株式会社日本人材機構 小城代表取締役社長</p>	<ul style="list-style-type: none"> ○ 事業性を向上させるため金融機関が企業により深く踏み込めば、資金ニーズも見えてくるのではないか。 ○ 金融機関の職員は、なぜ金融機関に入ったのかという思いを大事にして欲しい。地域金融機関には自分が地域のために何をすべきか等を熱く語る人が多いが、そういった情熱が必ずしも評価ないし活用されていないことがあり、もったいない。そういった情熱を活かす経営風土を作ることが金融機関に求められるのではないか。 	

【コーディネーターによる総括】



熊本学園大学商学部
坂本教授

- 金融機関が企業を支援するにあたり、事業の中身を把握するための目利き力が重要となる。金融機関の中に目利きができる集団を作ることが、伴走型の支援を行う力になる。
- 地方は疲弊していると言われるものの、日本の発展の希望は地方にある。大都市の活力ある人材を地方で受け入れる体制づくりが必要。
- 地方企業には最先端の技術を持つ企業がある一方で、財務諸表の作成に四苦八苦する企業もあり、多様性がある。地方の金融機関は、メガバンクに比べて少ない人材でこの多様性に対応する必要があり、1人で2つ、3つの仕事ができる人材を育成する必要がある。