

パネルディスカッションの概要

(東北財務局：平成 29 年度 金融仲介の質の向上に向けたシンポジウム)

平成 30 年 3 月 26 日、東北財務局は、以下のとおりパネルディスカッションを行いました。

テーマ

「地域企業の価値向上・地域活性化のためのアドバイスとファイナンス
～東北の復興・再生、さらなる成長に向けた地域金融機関の役割～」

パネリスト(五十音順)

- ・ 石森 洋悦 氏 (株式会社鮮冷 代表取締役社長)
- ・ 氏家 照彦 氏 (株式会社七十七銀行 取締役頭取)
- ・ 小城 武彦 氏 (株式会社日本人材機構 代表取締役社長)
- ・ 佐野 成信 氏 (株式会社日本政策投資銀行 東北支店長)
- ・ 三輪 寛 氏 (株式会社ワイヤードビーンズ 代表取締役)

コーディネーター

- ・ 藤本 雅彦 氏 (東北大学大学院経済学研究科教授
地域イノベーション研究センター長)



(パネルディスカッションの様様)



【東北の復興・再生、さらなる成長に向けて】

震災の津波により、壊滅的な打撃を受けた女川町の水産加工業の復旧・復興に向けて、地元の金融機関を含め、地域の仲間とともに様々な取り組みをしてきた。

当社は、震災からの復興にあたり、事業内容・繁閑期が重ならない複数の企業が一つになることで、従業員の生活を安定させるとともに、水産業の6次産業化により生産性を高め、担い手不足の解消につなげることを目指し設立した。

原料は地元の水産物を使っているが、漁獲量の減少に伴う浜値の高騰により、利益確保が厳しいなど、現在も課題は山積している。

メインバンクは、このような実情をよく理解し、資金の提供にとどまらず、設立時の事業計画の策定、海外を含めた販路開拓など、企業に寄り添った様々な支援をしてくれている。

【地域金融機関に期待する役割等】

当社は、取引金融機関はメインバンクの地方銀行1行、政府系金融機関1行を方針とし、金融機関には会社の命運を預けている。メインバンクには、その思いに真面目に応えてもらっている。

金融機関はお金を貸すだけの役割でなく、企業の右腕・コンサルタントと考えている。企業として、金融機関との関係においては、嘘はつかないようにしている。悪い時であっても、数字など全てをさらけ出すことで、信頼関係が構築され、金融機関もより深く入ってきてくれるようになる。



【東北の復興・再生、さらなる成長に向けて】

被災地の金融機関として、復興資金の供給、各種補助金の申請支援、販路拡大のためのビジネスマッチング等、震災復興支援に取り組んできたが、復興は道半ば。引き続き取り組んでいきたい。

【地域企業の価値向上・地域活性化のための取り組み】

地域金融機関の存在意義は、地域企業の価値向上・地域活性化にあると言っても過言ではない。事業性評価は金融機関の本来業務であり、取引先企業に対する理解を一層深め、抱える課題に向き合い、付加価値の高い解決策をスピーディーに提案することで、金融機関のビジネスにもつなげることが出来る。また、外部機関との連携やネットワーク強化を通じた付加価値の創造にも努めていきたい。

企業の海外ビジネス支援について、東アジアを中心としたネットワークの整備や、人材育成などにより、成果を実感できるようになってきた。海外での商談会開催や、海外進出を考える企業の事業計画の策定等の支援、現地での各種コンサルの手当てなど、精力的にお手伝いできる体制になってきた。

事業性評価への取り組みを本部各部と営業店が一体となって行うことによって、取引先との信頼関係を構築し、地域活性化につなげていきたい。



【東北の復興・再生、さらなる成長に向けて】

東北は震災という大変厳しい状況もあり、他の地域と比べ地域金融機関が企業に提供するメニューが厚いという印象を強く受けた。

復興の様々なプロセスにおいて、地域金融機関が手を差し伸べる形で様々な機能を提供している事例を聞き、基調講演で話をさせていただいた、「ラスト・ワンマイル」がしっかり埋まっているところがあるんだ、ということを感じた。

【地域金融機関に期待する役割等】

東北以外の地域金融機関の悪い例を挙げると、担当者が企業を訪問した際、例えば人材や取引先の紹介など、融資以外の相談を持ち帰ってはいけないというルールを設けているといった話を聞く。間違った回答をして企業の業績に影響が出た場合など、金融機関のせいにもされることを恐れているようだ。

同様に、事業性評価について、所定のペーパーを書くだけで、その結果を活用していない金融機関や、企業からマッチングの依頼を受けても紹介をするだけで、その成果についてフォローを行っていないという金融機関の話などを見聞きすると、せっかくのビジネスの機会なのにもったいないと感じる。



【東北の復興・再生、さらなる成長に向けて】

震災から7年が経過し、復旧から復興、さらにはその先の成長支援というフェーズになり、金融面でも当初の債権買取や危機対応融資から、リスクマネーの提供などに軸足が移ってきている。

当行では、2011年に被災4県（宮城・岩手・福島・茨城）の地銀4行と震災復興ファンドを設立し、被災企業の復旧支援をしてきた。さらに2014年には、被災3県（宮城・岩手・福島）の地銀3行、REVICと共に震災復興・成長支援ファンドを設立、被災企業だけでなく、他の地域からの進出企業や新設企業なども対象とした投資支援活動をしている。

東北の未来を描くための新しい産業として、観光振興を目指し、東北6県の地銀6行と連携協定を締結、観光関連事業者への投融資のほか、共同調査・マッチング等を進めている。

【地域金融機関に期待する役割等】

企業競争力強化や地域活性化の観点から、当行ではリスクマネーの供給を行う業務（特定投資業務）を行っているが、経営者の方々と地域の課題を話し合い、整理する中から新たなファイナンスにつながっている。

金融機関にはファイナンスだけでなく、企業のコンサルティング機能、地域のコーディネート機能といったものが求められるようになってきている。地域金融機関は、業界や他の地域の情報など、その知見を活用・提供することで、大手企業の本社機能にあたる役割を地域企業に対して担うことが出来ると考える。



【地域金融機関に期待する役割等】

大手商社系 IT 企業に勤めた後、地元仙台に戻ろうと考えたが、IT 業界では光る会社がなかった。ないなら自分で作ろうと思い e コマースをつくる「ITソリューション事業」と職人とのものづくりをする「ものづくり事業」を行う当社を起業した。

起業にあたり、事業構想を理解・信用してくれる金融機関が見つかるまで口説いて回った。事業内容について話をさせていただき、断られた先も含め、その時に受けた様々な指摘はその後の経営の役に立っており、金融機関に育てられたと感じる。一方、経営者として金融機関には、企業を過去の数字だけでなく、経営者のヴィジョンに寄り添って評価していただける組織作りを期待したい。

ものづくり事業の職人を紹介してもらうため、金融機関の支店長などと金融機関の取引先企業を訪ねることがあるが、中にはその企業のことをよく分かっていない支店長もいる。また、担当者によっても企業支援の対応に大きな差がある。金融機関全体として職員の底上げを図っていく必要がある。

企業と金融機関とは信頼関係が重要。喜ぶ時は一緒に喜び、苦しい時には一緒に考えて欲しい。そのような信頼関係を構築している金融機関とは、多少高い金利でも取引を続けている。

【コーディネーター】



【まとめ】

地域企業の価値向上にあたっては、経営戦略・計画の策定から実行まで、大手企業で言えば本社機能にあたる役割が必要。

これまで地域金融機関は、企業に対して資金的な支援を中心に行ってきたが、今後は、経営戦略・計画の策定から始まり、資金提供した後の実行段階まで含めたシームレスな支援をしていくことが重要。

地域イノベーション研究センターでは、金融機関職員と企業経営者が共に事業計画を作成する人材育成プログラムを実施しているが、参加したある企業経営者が、今まで金融機関は単に資金提供をするガソリンスタンドみたいなのところだと思っていたが、もっと様々なサービス・支援を提供してくれるところなのだと知った、と話していたのが印象的。

事業性評価ということが言われているが、地域企業に対しシームレスな支援を行うことでその価値向上を実現し、さらには地域を活性化させる役割を担えるのは地域金融機関である。