

ポストコロナ金融・本業支援講座

講座開講の背景とポイント

株式会社エフティーエス
代表取締役 寺岡雅顕

自己紹介

- 1953年 山口県山陽小野田市生まれ、その後宇部市で育つ
- 大学ではロッククライミングと雪山にうつつをぬかし5年在学。
在学中は440日入山しテント生活。
- 1978年中小企業金融を志し地方銀行を志望したが、親の希望でそのまま地元山口に帰るのも嫌で、広島(広島銀行)で途中下車。
- 2013年、(株)エフティーエスを設立し独立
融資部門、事業性評価(理解)にかかる基礎人材育成を目指し、地銀協、全信協、保証協会、個別金融機関ほか士業団体でも研修活動を実施。

兼務

株式会社エフティーエス 代表取締役
株式会社かがやき 顧問
株式会社オクトフォースマネジメント 相談役
金融検定協会 試験委員

著書

ベテラン融資マンシリーズ全3冊(知恵袋、渉外術、事業性評価)
事業性評価力養成講座全3冊
ポストコロナ金融本業支援講座「テキスト1」
以上 銀行研修社

※そのほか、銀行実務、金融財政事情、近代セールス他への寄稿多数。

第1章 講座開講の背景と狙い	1
1. ポストコロナ金融・本業支援講座について	2
(1)本講座開講の背景	2
(2)狙い	2
2. 現実を直視してみる	3
(1)ポストコロナに必要となると思われる支援の形	3
(2)起きていること	3
第2章 ポストコロナに向き合うにあたっての隘路	4
1. 金融仲介機能の発揮と金融機関の健全性	5
2. 両立させる肝は事業性評価(理解)	5
3. 解決のための4つの課題	6
第3章 協働の重要性(役割分担)	7
1. 地域金融を地方創生という視点で考える	8
2. 棲み分けと協働	9
(1)金融機関棲み分け分けのイメージ	9
(2)企業規模と金融の現状および課題	10
3. 地域経済エコシステムの視点	11
第4章 業態を問わず若い金融マンにメッセージ	12
1. 業態によって取り組みに差が出るのか？	13
2. まず、できることからとりかかろう！	13

第1章. 講座開講の背景と狙い

1. ポストコロナ金融・本業支援講座について

(1) 本講座開講の背景

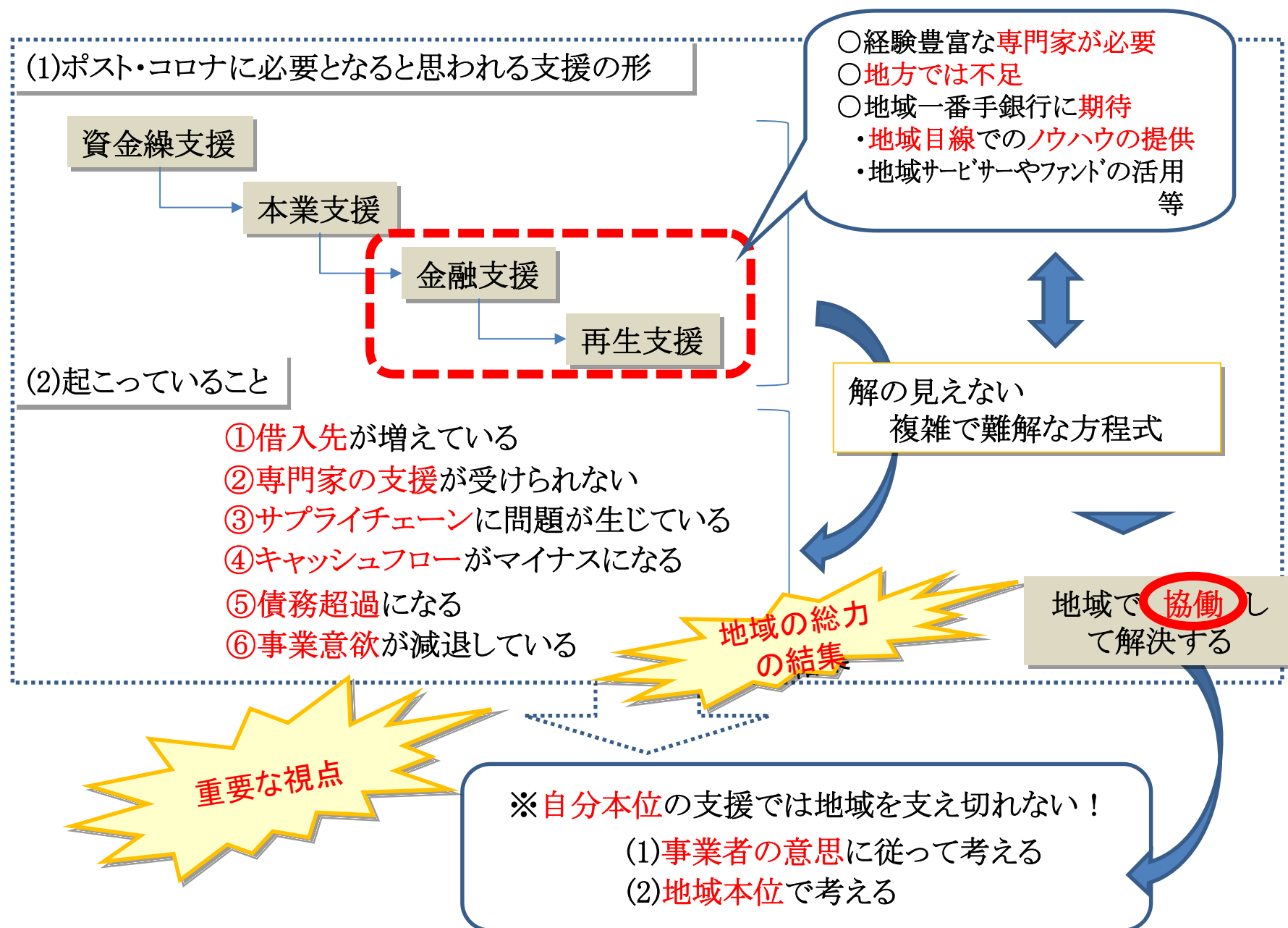
- ①コロナ禍は過去経験したことのない未曾有の混乱を招いている。
- ②その結果、金融機関は伝統的な資金供給に止まらず「資金繰支援＞本業支援＞金融支援＞再生支援」と踏み込んでいく必要がある。
- ③一方、多くの場合、経験も知識も十分でない若手職員が、中小零細企業を担当している。(これは地銀も協同組織金融機関にも共通している)

※彼等は、経験も知識も十分でないがゆえに、不安に駆られ、混乱し、迷走しているのが現実と思われる。

(2) 狙い

- ①ポストコロナでは必要と思われる、踏み込んだ支援に備え、「知っておくべき基礎知識と心構え」を整理する(テキスト1)。
- ②経験も知識も十分でない職員であっても、「お客様のことを知りたい、お役に立ちたい」という情熱さえあれば、喜んでいただき、お役に立てる行動ができる。そのヒントを提供する(テキスト2)。

2. 現実を直視してみる

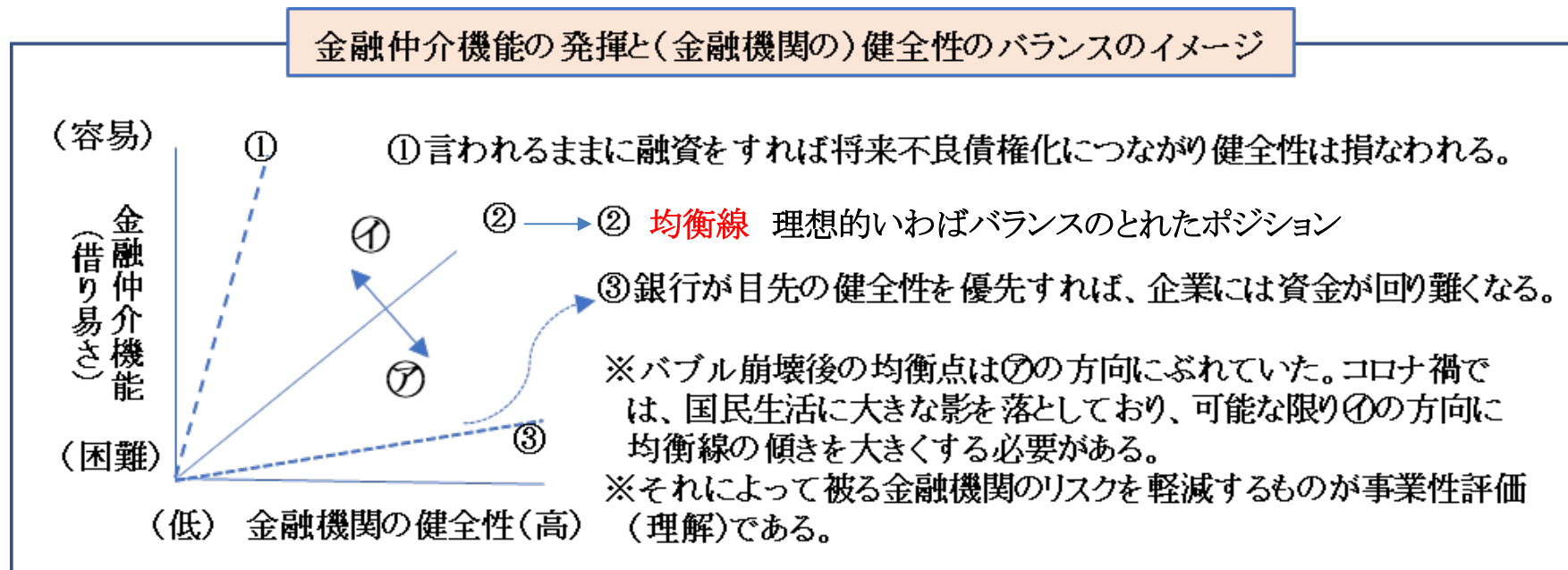


第2章. ポストコロナに向き合うにあたっての隘路

1. 金融仲介機能の発揮と金融機関の健全性

金融仲介機能の発揮と金融機関の健全性は突き詰めると、**トレードオフの関係**にある。金融機関が健全性を優先すれば、**担保と保証で回収原資を確保したうえでないと融資に取り組まない**。一方、言われるままに資金を供給すれば金融機関は、**不良債権を抱え込むリスク**にさらされる。

2. 両立させる肝は事業性評価(理解)



両立させる肝は事業性評価(理解)

※ **金融検査マニュアル廃止**によりベクトルは④の方向に修正される過程にある

3. 課題解決のための 4つの課題

- ✓ 財務と収益力の**実態の把握力**(事業性評価の一丁目一番地)が弱い！
更に、**会計とファイナンスの違い**が理解できていない！

《ファイナンスの理解》

資金繰り支援の一丁目一番地

- ・資金繰りが気になると、経営者は**経営に身が入らなくなるもの**
一層の経営の悪化 → 支援が一層困難→金融機関の体力の低下

今回の講座の
力点はここ

- ✓ 若い職員は**経験と知識**が決定的に不足。
⇒ **不安と戦っているのが実情**
⇒ 経験や知識が**十分でなくとも出来る仕事**があることを知ることが肝要

- ✓ 再生支援の**ノウハウと基礎知識**が**伝承**されていない！
 - ・ 解決策として**力のある専門家との連携**が重要であるが、地方ではその専門家も少ない。

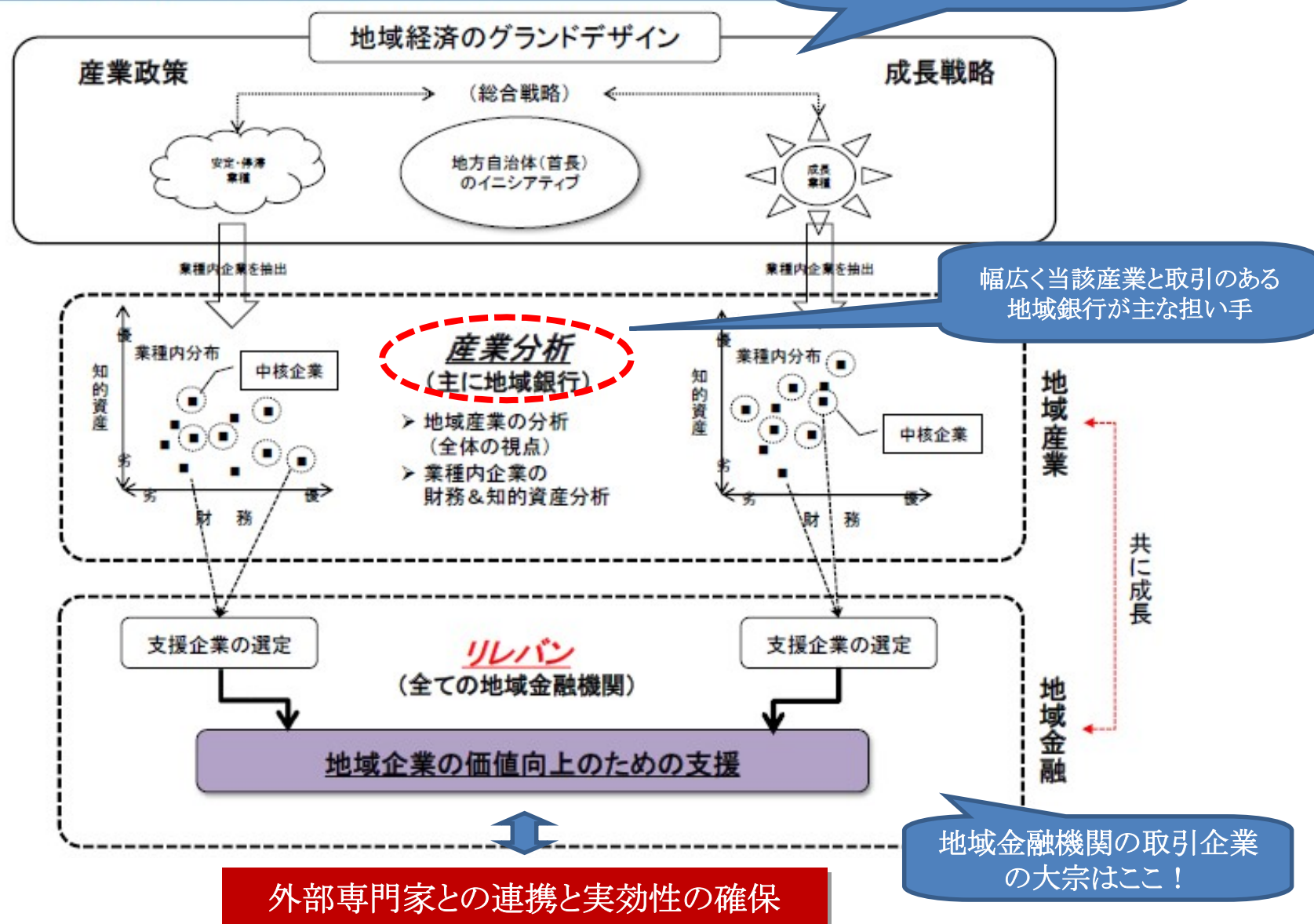
棲み分けと業態を超えた
協働が必要
(次章)

- ✓ 未だに見られる**業推無罪**の文化と行動！
 - ・ゼロゼロをノルマ化し、ゼロゼロを売り込むと同時にその資金で投資信託を
買わすような不法行為と言ってもおかしくないような業務姿勢が横行

組織文化の改革 ⇔ 経営の課題

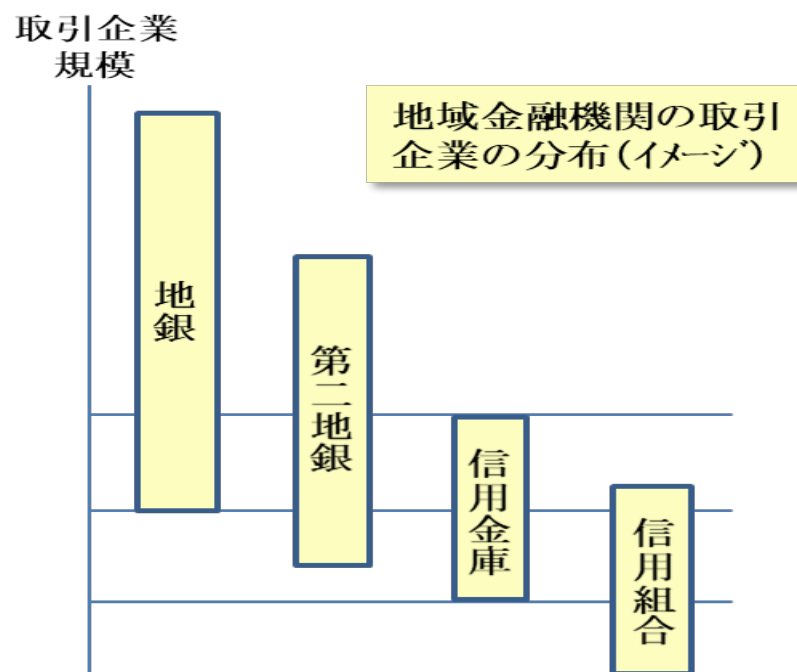
第3章. 協働の重要性と役割分担

1. 地域金融を地方創生という視点で考える



2. 棲み分けと協働

(1) 金融機関棲み分け分けのイメージ



ポストコロナ金融・本業支援講座 テキスト1 より

【限りある経営資源の投入先が、セレクトされる時代はさけられない！】

誤解がないように！

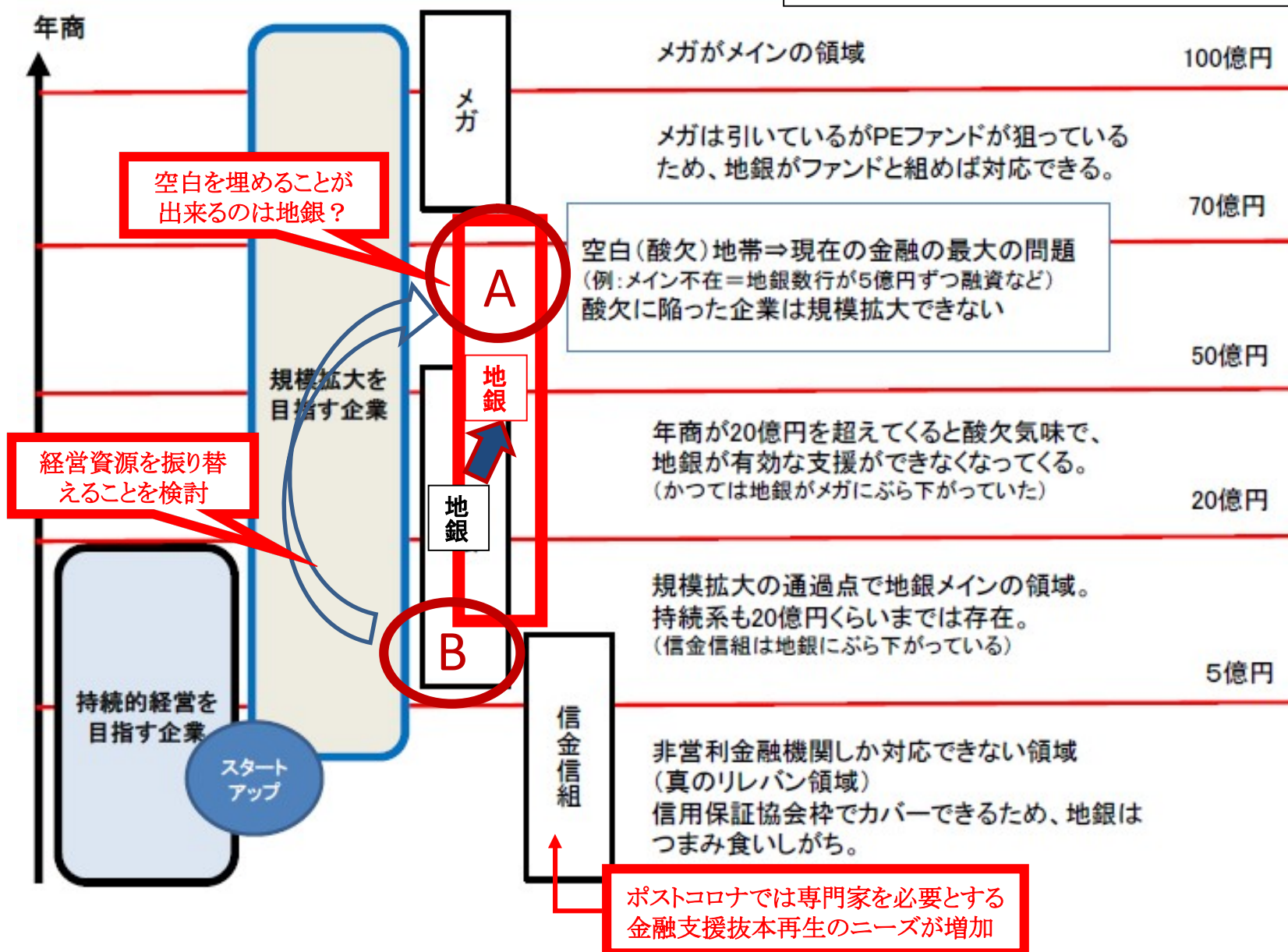
地銀 …… 地域の中堅、およびメガバンクが
引きあげ、手薄になる地場大手
信金・信組 …… 地銀が手薄となる層

大手地銀は中小零細企業に目を向ける必要がない
…と言っているわけではない

第4章参照

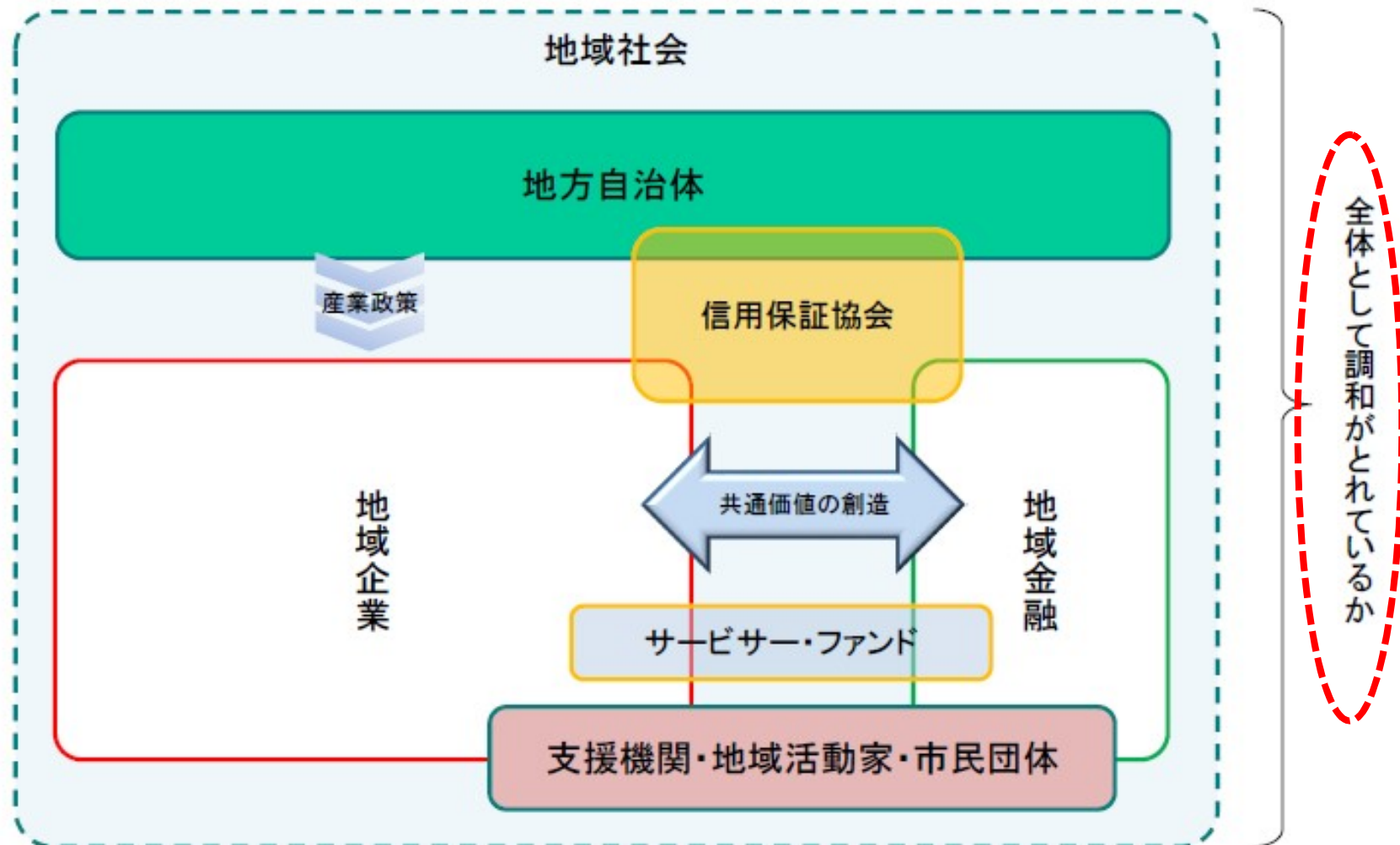
(2)企業規模と金融の現状および課題

金融庁日下室長講演資料より一部加工



3. 地域経済エコシステムの視点

金融庁日下室長講演資料より



令和2事務年度行政方針

コロナ禍の影響も踏まえた地域経済の実勢・地域経済エコシステムの実情について更に理解を深める(地域経済インテリジェンス)

2

第4章 業態を問わず若い金融マンにメッセージ

1. 業態によって取り組みに差が出るのか？

若い職員の**担当先**は、**中小零細企業**が多い。
～地銀も協同組織金融機関も**大差ない**～

金融機関の業態による
取組の違い

お取引先から見れば、
金融機関側の都合でしかない。

目の前にコロナで苦しんでいる企業を、業態の違いから
対象外として割り切ることは出来ないはず。

企業規模や融資量の大小によらず
メイン・サブメインの取引先に対しては真摯に向き合う必要がある。

2. まず、できることからとりかかろう！

経験も知識も十分でない職員であっても、「お客様のことを知りたい、お役に立ちたい」という情熱さえあれば、**喜んでいただき、お役に立てる行動**ができる。

《必要な視点》
(1)**事業者の意思**に従って考える
(2)**地域本位**で考える