

# いわての

# 風

H駅前町内会の早朝清掃の後、立ち寄ることの少なくなった実家の仏壇の前で、いつも気にかけてくれる町内会の皆さんや先祖への感謝を込め、線香を立て合掌しました。昨年亡父の十三回忌でしたが、銀行員だった亡父の姿と今の金融機関の動きとのギャップに、ふと思いが至ったので、今回は経営と金融について書くことにします。

亡父は当時の55歳定年まで某銀行にお世話になりました。少し変わり者で、退職時無役で管理職ではありませんでした。周囲では「転勤を断って、出世の道を捨てた人」と評され、長く審査部勤務でした。そんなわけで、私も銀行に感謝こそすれ、悪口は言えない立場です。

先ごろある社長から「先生が前回(4月9日掲載の『いわての風』)で書いていた『ぬれ手にあわトライアングル』に陥っているのでは何か支援

## 関 洋一 (一関市・企業世話人)



せき・ようち 1952年生 波町生まれ。東京理科大学。商社・完全歩合制版社勤務、誘致企業取締役、県中小企業支援センターPMなどを経て現在は中小企業大学校講師、岩手大学客員教授、盛岡市企業支援マネジャーなど。著書に「一倉定」社長学「実践」Sフレーム」のすすめ」

ることにあります。

これについては、民間企業のオーナーでもある財務大臣や異色の金融庁長官も、過去に例を見ないほど各金融機関の経営姿勢に対する注文を出しています。

ただ、これもれんに腕押し状態で、したたかな金融機関は、第三者の目ということ

そういう意味で、おカネは経営の血液ともいわれ、「時を稼ぐ」ために欠かせない経営資源です。

つまり、おカネになるまで時間差が生じる事業活動では、借入金はその補う大事な道具ですから、借り手としては返済期限にはしっかり返済しなければなりません。そして、その返済原資は基本的に利益が元手なので、普通の企業は「生きるために」利益が必要なのです。

本欄で繰り返し述べているように、事業経営の本質は「お客さまの要求を満たすこと」です。企業はそれに向かって、持てる経営資源を活用して企業活動を推進します。そこから企業の存在価値が発揮され、適正な収益(付加価値)が生み出されます。

従って、おカネは経営にとって確かに重要な要素ではありますが、付加価値そのものを生み出すわけではなく、あくまでも経営活動推進の道具の一つにすぎないのです。かの社長もこのことを再認識され、金融機関との接触時間を減らし、顧客訪問に注力して経営改善に歩み始めました。

経営者の皆さまは普段からおカネの意味合いと借り手の立場を忘れることなく、一方の金融機関もその使命をわきまえ過度におカネに振り回されないようにしてもらいたいと切に願っています。

## 経営と金融のあるべき関係

### おカネ振り回されず

傘を貸し、雨の日に取りあげる?」金融機関に直面しての懇願です。掲載内容と全く同じ状況であることに背中を押されたようです。

この社長に限らず、経営者と金融の関係は切っても切れないものです。しかし、その関係を正しく認識しないと、真つ当な関係から逸脱し、本末転倒になりますので要注意です。

私が金融機関を含む「経営サポートのプロ」にいつも敵しいのは、現場で汗する経営者や従業員の皆さんがその汗にふさわしい報酬を獲得する

こうしたもろもろを思うと、亡父の時代の金融機関活動と現在のそれは大きく様変わりしたように感じます。

特に、かつてはメインバンクとして「企業を最後まで支える」という金融機関の矜持があったものですが、今は事務的に信用保証機関にリスクをとってもらえるよう、書類をつまぐままとめるのを仕事としてしている向きもあるようです。

当然ながら、融資対象先への目利き力も低下し、単なる利息稼ぎの事務能力を磨くことに腐心していると批判され

で「御用コンサル(多くは、会計諸表の過去の数字整理の専門家ですが...)」を利用して、当局の仰せに従ったフリをしてやり過ごしています。

さて、金融機関についてはこれぐらいにして、次に企業サイドについて述べます。

経営上、おカネがなければ従業員の給料の遅延も起きま

すし、仕入代金も払えず仕入れストップで商売ができなくなり、手形発行の企業は手形決済できずに不渡りで結果的には倒産となります。