

京都信用金庫トップ対談

令和2年6月15日(月) 12:30~14:30

- 京都信用金庫殿 (理事長) 榊田 隆之 様
(常務理事/価値創造本部長) 竹口 尚樹 様
- TKC近畿京滋会 (会長) 佐藤 正行 (中小企業支援委員長) 久乗 哲

【佐藤会長】 取引先企業に対する資金繰り支援についてお聞かせください。

【榊田理事長】 コロナ対策として、4月末まではプロパー、5月以降は実質無利子・無担保融資(以下、ゼロゼロ融資)で、多忙な日々が続いています。融資金額は、すでに5月末で年間計画を超えました。

【佐藤会長】 税理士、TKCが協力できることはないでしょうか？

【榊田理事長】 破綻させないための資金繰り支援よりも、「本業支援」が重要であり、必要な先は20,000社あると考えています。当金庫とTKCさんでスクラム体制を構築して、経営に関するアドバイザーを担いましょう。提携商品である「絆ローン」は、毎年モニタリング会議を実施することが主旨で、「本業支援」がパッケージで付いていると考えます。

事業者(あるいは未来の経営を考える立場の方)と、TKC会員、当金庫がプロジェクトメンバーになり、知恵と意見を出して経営を考えます。そこに価値があると考えます。理解があるTKC会員と一緒にやっていきたいです。

【久乗委員長】 TKC会員は認定支援機関が多い。「本業支援」は、むしろ義務かもしれません。「絆ローン」を作ってもらったけど、モニタリング会議が何かを知らない会員もいるでしょう。数字の世界に止まらず、事業を考えるというスキームなので、研修が必要かと思います。

【榊田理事長】 ぜひ、一緒に勉強会をしましょう。絆ローンのモニタリング実践事例報告でも良いかと思います。こちらで準備できます。

【佐藤会長】 認定支援機関業務、コロナ出口戦略という道筋で研修を開催したいと思います。では、ゼロゼロ融資で返済猶予となっている間、京都信用金庫様は何をされますか？

【榊田理事長】 将来キャッシュフローを作る支援ですね。「本業支援」は、そのためにあります。その力がつくまでが、返済猶予期間だと考えます。融資先に行かず、事業者と話をしないまま、数字を作文するだけでは、融資先の支援にはなりません。①事業拡大、②コストコントロール、③組織・人材、が重要な支援項目かと思います。

【久乗委員長】 非財務の項目をいかに支援するか、経営助言から一歩踏み込む必要がありますね。

【佐藤会長】 さて、スモールM&A(手作りのM&A)の支援を成功させたいです。手数料ビジネスではなく、税理士と金融機関という身近な存在が支援できるスキームで。

【榊田理事長】 自分たちで作っていかないといけないですね。中小企業に馴染むM&Aはニーズがあるのですが、受け皿がないのが現状です。また、金融機関に話してくれないケースがあります。もっと「本業支援」を深めて、そこまで踏み込んで話ができるようにならないといけません。

中小企業においては、事業マッチングではなくて、人と人のマッチングといえますので。

【榊田理事長】 立場は違っても、地域の事業者を応援していくという「想い」は一緒です。ただ、当金庫だけでは地域を変えられないので、やる気があるTKC会員と組んでやっていきたいです。

【佐藤会長】 「本業支援」。肝はそこだというのが、よく分かりました。京都信用金庫様にはTKCを理解いただき「絆ローン」を作っていただきました。今度は、京都信用金庫の取り組みである「本業支援」を我々が理解する番ですね。「絆ローン」を進めるということは、「本業支援」をすることだと認識すべきだと感じました。

最後になります。TKCはモニタリング情報サービス(以下、MIS)をさらに推進していきます。ゼロゼロ融資を受けた事業者は、返済猶予の間、金融機関が保証協会に半年ごとに売上推移等を報告する必要が出てくるようです。モニタリング情報サービスの月次試算表サービスならその情報がタイムリーに提供できます。

【榊田理事長】 MISの利用数増加は止まってしまいましたね…。なるほどゼロゼロ融資の報告制度は、大変な手間になりますね。数値を適当に書くわけにはいきませんし、MISの価値もあがりますね。ぜひ当金庫宛てに送ってください。

【佐藤会長】 京都信用金庫様のMIS利用数は、信用金庫のなかで全国第3位です。これは「絆ローン」が大きく影響していると思います。最新の正確な数値が常にあることで、「本業支援」の対象選定や成果検証に役立つと思います。これからも利用数を増加させるよう活動します。



京都信用金庫殿 理事長 榊田 隆之 様