

=====

***なぜ、金融機関は、「晴れている時に、傘を借りてと云い、雨が降ると傘を取り上げる」
のでしょうか？**

3回シリーズ 第2回： あなたの企業が「世のため・人のため」になるなら、
どんな困難も通過できる

著者： (株) I & C・HosBizセンター

Captain 平本 靖夫

=====

第2回 あなたの企業が「世のため・人のため」になるなら、どんな困難も通過できる

小規模企業や中小企業の経営者の悩みのほとんど「**資金繰り**」です。
その原因は、「**売上不足**」です。売上不足の原因のほとんどは、商材が顧客のニーズを掴めなくて陳腐化し、競争力を失って競争に負けているからです。競争力が弱まるのは、担当者（社員・パート等）の動機づけの不足と仕事の基本の訓練不足により、現場での顧客満足度（CS）を満たせないことに多くの原因があるのですが、企業組織では視点を変えれば、「**経営者の判断と人々の力をいかに引き出せるか**」にかかっているのです。
財務の数字は、結果であり今後の収益力や成長性を示してはいないのです。過去の傷（負債）を消すには、「**成長力のある新商材やビジネスモデルの開発**」が不可欠です。
その対策として、どんな経営資源（人・モノ・金・“しくみ”・情報）を補強すれば実現できるかを創意工夫し調達するのが経営なのですが、そうした観点を金融機関は持ち合わせていません。

過去の失敗や事故に目を奪われて、復活のための先行資金は、地銀・信用銀行・信用組合等では評価する“しくみ”は、全くなく、地域の中小企業を育てる“しくみ”は崩壊していると観じるのが、私の現場感覚での率直な実感であります。

担保主義、保証主義が中心で「**育成する**」「**復活させる**」観点はほとんどありません。
最近、従来の審査方法から脱却して現場を見て、経営者の意欲や人格を判断して審査をする金融機関が出てきましたので、期待しております。
多くの金融機関に小規模・中小企業を育成して地域で生活している人々の、「**安全・安心・家族の幸せ**」を守り育てる理念は、希薄になって来てはいないのでしょうか？

また、創業する経営者がイージーに考えて、経営者になる訓練も積まずに、私の言葉でいえば「**無免許運転**」で経営する人が後を絶ちません。
これでは事故が起きるのは明らかですが、制度融資で貸し付けてしまい、その後の指導やフォローが全くされていないのが実情なのです。
金融機関の方も業績をあげるため、工場建設や店舗展開、不動産の取得等に無理な計画のまま、貸したいがために貸し付けておいて、その後の売上減少のために、返済資金が枯渇し始めると貸しはがし行為をするなど単なる金貸し業的になっているように感じてもおります。

私が、中小企業診断士になった。48年前は中小企業を育成する理念が健在でした。
戦後の復興から高度成長・列島改造論に進んでいる時代でしたので・・・・・・

経済活動は何のために営まれるのでしょうか？

「邦民の幸せのためであり、金儲けのためではない」のですが、最近では拝金主義的になって
いると観じますが、いかがでしょうか？ これを経国済民といいます
経済動向は、過去の経験知や統計学や心理学、統計やビッグデータ等で分かりますが、近未来を
予測できるでしょうか？

朝鮮半島の戦争のリスクや中国経済の衰退が顕在化して、バブル崩壊時のようなインパクトが
あると予測する人が増えてきています。

大きな津波のような影響が中小企業にも及ぶと懸念しております。

グローバル社会の進展とインターネット化により、外部情報の価値が高まり、金融機関も、
経験知を積み重ねて判断することが難しくなっているため、小規模企業や中小企業の現場に
対応できなくなっているが現実なのです。

であれば、自己責任で選択しなければなりませんね。

いかに、それを実現するか？

付き合う金融機関を、どのように選択するか？メインバンクをいかにつくるか？

必要な資金をいかに安全に調達するか？

これからの小規模企業や中小企業の金融のキーワードは、江戸時代の「講」の理念と思います。
地域、または業種のチームとして、新しい理念と行動計画をもつ、パートナーを捜す時代なので
す。

こうした試みや運動を始めている人が身近にいますので、機会をみてお知らせいたします。

HosBiz では、11月16日のビジネスモデル交流は発表会で発表いたします。

◆次回は金融機関の経営姿勢について述べますので、よろしくお願ひします

===== お知らせ =====

収益力 UP! 成長力 UP! 公的資金・利活用でスピード UP!

ビジネスドックを受診するとこんな成果を約束いたします。

◆かかりつけ医が、ワンストップで補助金・助成金等（その①②③）の手順を設計！

その①厚労省系助成金が、基本助成金プラス生産性 UP で加算の可能性！！

その②経営計画策定で、20万円（2/3）が受けられます！（補助金）

その③3年間固定資産税が半額に！！（経営力向上 認定）

詳しい補助金、助成金の受け方は、

URL ; http://xn--fiqztj72ae5m.net/wp/wp-content/uploads/2017/05/HosBiz_BDC170524.pdf

を参照ください。

■■「中堅・中小企業“かかりつけ医”ネットワーク=MSDN」対応 HP 開設■■

“かかりつけ医”とはどんなお役立ちなのかを是非知って、ご活用ください。

新設しましたので、ご高覧いただければ幸いです。

<http://xn--fiqztj72ae5m.net/>

中小企業、Net

*スマホでもご覧いただけます***

リンクは、会員オンリーですので、ご連絡ください。

*中堅・中小企業“かかりつけ医”ネットワーク＝MSDN」のねらい

私達は、80%以上の人々が働いている中小企業、小規模企業が「進化・発展、持続」しなければ、世の中は良くなることはないとの信念で、経営者との信頼関係のもとで育成経営支援に取り組んでおります。

◆目的◆

イノベーションの時代・中小企業の「進化・発展・持続」の実現！

◆“かかりつけ医”とは、中小企業・小規模企業の育成経営支援を使命とし経営者を親身になってサポートする専門家（税理士・診断士・社労士等）で、3Winの実現を推進する企業の主治医（ビジネスドクター）です。

*3Win＝経営者・育成経営支援家・地域がお互いに繁栄する＝

<http://xn--fiqztj72ae5m.net/> 中小企業、Net

経営環境の創出・適応して「安心・安全」の企業経営ができる、お役に立ちますように「中堅・中小企業“かかりつけ医”ネットワーク＝MSDN」を構築推進しております。

◆企業経営の「安心」とは、いつでも経営者が使えるキャッシュが手許にあることです。「安全」とは、企業経営のカジ取り（行き先・アクセル・ブレーキ）を、先を見通したマネジメント会計情報（注）をもとに、行うことです。

（注）経営者の意思決定に役立ち、キャッシュフローを「安心」の状態に保ち、収益力を高めるための、部門別（部署別・商品別・得意先別・仕入先別等）の管理会計のことです。税務会計との違いは、税務会計は過去の実績にもとづく納税計算が目的なのに対して、マネジメント会計は、現在・未来を見通して刻々と（即時に）経営情報を経営者に提供して、未来のビジネスチャンスの獲得やリスクに備えることができる点です。ライバルに差をつけるには、体得することがNO1になる条件であります。

***** セミナー等のご案内 *****

■経営特くんゲーム（マネジメントゲーム）のお知らせ■

◆第61回以降の「トライアルゲーム」（半日、1日コース）◆◆◆◆◆◆◆◆◆◆

日程が決まりましたのでお知らせします。本格的な経営特くんゲームを体感できます。

