

いま優先してアプローチしたい 企業の見つけ方

田代達生 十六銀行マーケット戦略チーム課長代理
中小企業診断士

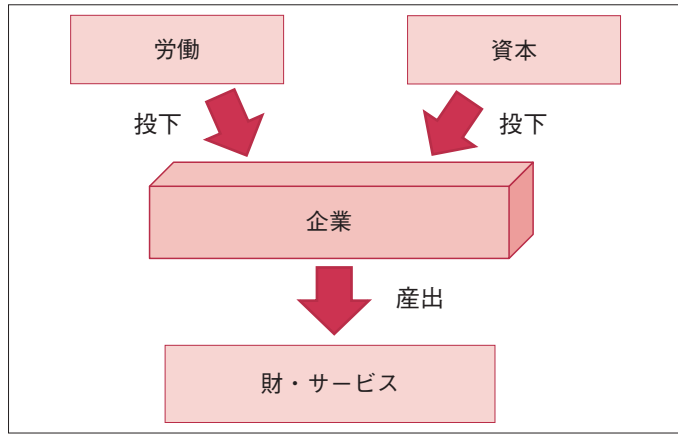
資金需要のある企業は
こんなシグナルを
発している

資 金需要が潜む可能性の高い企業を見つけるには、どうしたらよいか。経済学の基本的な考え方から迫ってみよう。

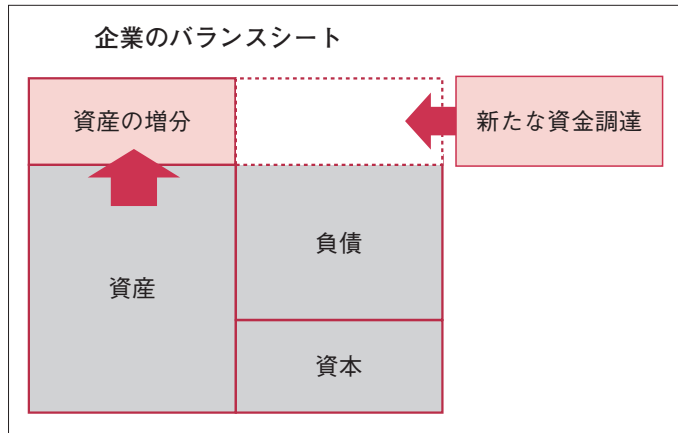
① 資本投資と労働需要

企業は、「資本」と「労働」を投下して、財やサービスを生産する(図表1)。何もない状態から、資本だけ、あるいは労働だけを投下しても何も生まれない。両方を投下することで初めて生産が行わ

図表1 ①のイメージ図



図表2 ②のイメージ図



資金需要のある企業かを判断するポイント、業界トレンドから見た有望企業発掘の着眼点について解説する。

れる。しかし労働と資本の割合は、業種によって様々である。製造業は、圧倒的に資本の割合

が大きい(装置型産業)が、商業・サービス業は、労働の割合が大きい(労働集約型産業)。とはいえ、いずれにしても、資本と労働の両方が必要である。

② 業容拡大に伴う資金需要
私たちが知りたいのは資金需要のシグナルであるが、その動機となる資本投資には、必ず同時に労働需要が付随する。つまり、「人を新たに雇おうとしている」という企業行動が、資金需要のシグナルであるわけだ。

ていこう。
生産年齢人口の減少により
有効求人倍率が上昇
採用・求人シグナル

資金需要が潜む企業は、同時に人材も募集している。そのため、着目する企業が、人材募集のシグナルを発しているかどうかを確認

することが重要である。ただしその前に、わが国における採用・求人状況が現在どうなっているかをひととおり理解しておく必要がある。

わが国の有効求人倍率は、このところ顕著な上昇傾向が続いており、全国平均でも1.43倍となっている(図表3)。有効求人倍率は「需要÷供給」であり、1を

企業の資金需要は、企業の業容(規模)が大きくなるとともに発生する。企業の業容が横ばいときには「真水」の資金需要は発生しないし、発生したとしても更新投資や運転資金の借換えなど、真水ではない資金需要である。

業容が横ばいの企業のこうした資金需要は、既存の取引金融機関で十分に調達できるはずである(できないとすれば、取引金融機関の支援体制に問題があるのかもしれない)ので、新規取引を狙う金融機関は、よほどの好条件を提示し、他行庫の借入れを肩代わり

上回るということは、求職よりも求人が多く、人手不足であることの意味する。求人がなぜ伸びているかといえば、「わが国の景気が良いから」というわけでは決してなく、ひと言でいうと「人口減少」とりわけ生産年齢人口(15〜64歳)の減少が要因である。かつて、有効求人倍率は「景気連動指標」と認識

されていたが、ここ数年は、景気指標というよりも、人材の供給制約の度合いを示すややネガティブな意味に変化してきている。

人口減少は、わが国が抱える構造的な問題であり、一朝一夕に解決するものではない。企業にとってみれば、かつてのような「職業安定所や求人誌で募集をしなければ簡単に採用

する提案などをしない限り、融資取引に結び付けることは難しいだろう。

一方、企業の業容が拡大しているタイミングでは、業容の拡大に合わせ、バランスシートの資産サイド(借方、左側)を大きくしなければいけない。それに対応し、調達サイド(貸方、右側)も追従する必要がある(図表2)。

このため、真水の資金需要が発生しやすい。つまり、業容が拡大しているということは、資金需要のシグナルであるといえる。

これらの基本的な考え方を踏まえたうえで、実践的な方法論を見ることができる」というシンプルな構図ではなくなった。採用は従来よりも戦略性を要し、その媒体や方法論は多様化している。

採用・求人外部サイトを活用している企業に注目

では「採用・求人」のシグナルは、何を見れば分かるか。かつての金融機関担当者の常識といえば、採用・求人シグナルは「地元求人誌」で確認するといふものだった。しかし今のご時世では、そうはいかなくなっている。地元求人誌に掲載される求人情報は、企業の求人のうちごく一部にすぎない。

また、離職者の多い企業が恒常的に入替募集を行うために利用しているケースなど、人材の補充を目的とした求人も多く、前向きな投資意欲とは違ったものが少なくない。投資意欲の高い企業が、最近、採用・求人のために使っている媒体にはどんなものがあるか――。アナログな求人誌だけでなく、インターネット上の媒体を含め、探索する必要がある。