



おう。そうすることによってA社に資金繰りの見通しや売上打開策が備わっているかを見るのである。

もし簡易な事業計画でも将来が見通せない場合、メイン行の消極姿勢もその状態が要因だと考えられる。一方、事業計画の作成を通して、十分に業況は改善する、もしくは自行庫のサポートがあれば十分改善するという場合は、たとえメイン行が消極姿勢でも、準メインである自行庫が支援を行うべきだろう。

メイン行がニーズに対応できない場合も…

もう1つ、メイン行が消極

1〜2年先の返済は見込めないとしても、3〜5年で見れば返済原資が十分確保できる場合、非メイン行であっても支援に応じるべきではないだろうか。こうした対応により、数年前には自行庫がメイン行になっていたことも考えられる。

非メイン行として本業支援をすべきか否か判断する基準は、決して「メイン行が支援にあまり乗り気ではない」「自行庫はメイン行を目指している」といった外的要因ではない。

あくまでA社の「事業継続の可能性」で判断するべきものだ。担当者は冷静にA社の事業性を見極める必要がある、そのツールが事業計画となるのである。

メイン行がニーズに対応できない場合も…

もう1つ、メイン行が消極

ここが支援のポイント！

- 簡易なものでよいので事業計画を作成。事業の見通しを把握し、継続性が認められるなら支援を
- メイン行が企業に合った本業支援メニューを提供できずにいることも。自行庫が本業支援を行おう

介などを行っていくべきである。

A社が描くマッチングがうまくいけば、A社の売上は十分改善される——そのように判断できるときは、メイン行が対応できなかった個別相対型の商談会をセッティングし、本業支援につなげていく。

A社が希望する支援内容が自行庫にとっても苦手な支援メニューであった場合、外部支援機関を活用するなどして真摯に対応したい。

本ケースはこんな状況だ！

A社の借入れは「メインのX銀行から5割、準メインの当行から3割、そしてY信用金庫・W銀行から各1割」という状況。A社はコロナ対応の制度融資をX銀行から借りたが、その後も業績が停滞。そんな中、A社の社長から「メイン行のX銀行があまり支援してくれない」と言われ、準メインである当行にマッチングの相談があった…

●A社の融資シェア

金融機関	位置付け	シェア
X銀行	メイン行	50%
当行	準メイン	30%
Y信用金庫	下位行	10%
W銀行	下位行	10%

ケースでは、メインであるX銀行の本業支援のスタンスが消極的だという。もしA社の業況が順調であれば、非メイン行にとってシェアアップを図るチャンスといえる。しかし、メイン行が支援に積極的ではないとい

マッチ支援する！

ケース①

メイン行が支援してくれないという企業から自行庫に支援依頼があった



事業計画の作成を促し将来の見通しを把握

非メイン行としてこの点を把握していくため、まずA社に事業計画を策定してもらおうとよい。これは「実現可能性の高い抜本的な経営改善計画（いわゆる実抜計画）」のような厳格な計画ではなく、簡易なものでもよい。

コロナ禍が少なくともあと数年は続くという前提で、売上の推移などを予測してもら

メイン行や下位行の動向も影響!?

コロナ下でよく見られる支援依頼に非メイン行としてどう対応するか

木内 清章 産業能率大学講師

メイン行や下位行の動向に異変がある企業から支援依頼があった場合の対応について、主なケースを挙げて解説する。

