

Q & A 外部機関を活用するため 押さえておきたい基本ポイント

外部機関の活用・連携にあたり担当者が押さえるべき基本をQ & A形式で解説します。

木内 清章 横浜港北行政書士法人

Q1

「外部機関」とは何？
なぜ金融機関にとつて
重要性が高まっているの？



A

取引先への融資シエアを伸ばすために、あるいは他行庫による借換えを防ぐために、どのような活動ができるでしょうか。皆さんは、それが少なくとも「お願いセールズ」や、金利の引下げなど条件の緩和を振りかざすことではないと気付いていると思います。

いま取引先が金融機関に求めているのは、自社と一緒に事業拡大や収支改善のためのアイデアを模索してくれることではないでしょうか。

例えば洋菓子店であれば、「人気が出そうな新作を作れないか」「それを広く宣伝するにはどうすればよいか」などを考えるでしょう。もちろん、金融機関の行職員が業界事情を踏まえて適切かつ画期的なアイデアを出すのは容易で

はありません。

特に、「高品質の原料（卵や生乳など）を広く国内で探したい」「アジア諸国でも試験販売してみたい」といった高度なニーズが出てくると、広い情報ネットワークを持った専門的な機関に頼らなければ、実現は難しいでしょう。

高度なニーズを手助けする
外部機関のアレンジを

洋菓子店を例にとりましたが、現在では、様々な業界で同じようなニーズが顕在化しています。自動車部品メーカーでも生産農家でも、それぞれの立場で新商品・新サービスの開発、販路拡大、さらには他地域への店舗進出などを検討しているのです。

金融機関としては、こうしたニーズを聞き取り、それを的確に手

助けしてくれる「外部機関」の支援をアレンジしていくことが大切な役割になります。

金融機関にとつての外部機関とは、商工会・商工会議所や日本政策金融公庫といった公的なものから、税理士・中小企業診断士などの士業が組んだネットワーク、各種コンサルタント企業など、様々な形態があります。

金融機関が取引先とこうした外部機関の仲介役となることは、金融業界において求められている取引先への事業性評価融資のほか、成長戦略分野への取組みにつながっていく重要な活動といえるのです。

POINT

- ・外部機関とは金融機関が対応できない高度な取引先のニーズに応える専門機関
- ・事業性評価融資や成長戦略分野への取組みといった観点からも活用が重要に