

◎常勤理事 融資部長 辻 伸敏氏

フェース・トゥー・フェースで中小企業を全力支援

多摩地域を営業エリアに、零細から中堅まで幅広い企業を支援する多摩信用金庫。コロナ感染症対策融資では全既存融資先をはじめ地域内の多くの事業者に幅広く情報発信を行うなど、顧客に寄り添う姿勢を堅持する。

—— 新型コロナウイルス感染症の影響は？

辻 当金庫が実施したアンケート調査の結果分析（たましん地域経済研究所）によると、4～6月期の売上高では75%の企業が前年同月比10%以上減少し、半減した企業も28%に上っています。業種の偏りなく厳しい状況で、宿泊、飲食、タクシーやバスなどの交通、そして最近では製造業に影響が広がっています。飲食業ではチェーン展開されている中堅どころがとくに苦戦されているようです。また、新型コロナウイルス感染症の終息後、49%の企業が経営環境の大幅な変化を予測しており、これは今が「時代の転換点」との認識が広がっていることを示唆しています。

—— 現状への対応は？

辻 信用保証協会の保証がついたコロナ感染症対策融資（実質無利子無担保）をコアにしながら、全店でお客さまの資金繰り確保に向けた取り組みを行っています。リーフレットの送付やホームページ、



辻 伸敏常勤理事



多摩信用金庫（2020年3月末時点）
所在地 東京都立川市緑町3-4
純資産 1099億円
普通出資金 197億円
店舗数 本支店79出張所3店外
ATM60
役職員数 2197名（パート含む）

いかと思っています。

—— 条件変更（リスク）の状況はいかがですか。

辻 今でも「お客さまに足もとの資金を安定供給する」という金融円滑化法の精神は生きており、リスク要請にはできる限り対応しています。7月末時点で約400先、185億円の実績となっています。

「本業支援」のフェーズへ

—— 中小企業への資金供給は充足しているという印象ですが……。

辻 倒産や延滞は以前に比べて少なくなっていますし、流動性預金残高（手持ち資金）も上がっています。

ます。しかし、この状態がいつまでも続くはずはありません。今後年末にかけて突破口を見つけれない企業は、次第に苦しくなってくるでしょう。

—— どのように対応されますか。

辻 緊急避難的な新型コロナウイルス対策融資を第1フェーズだとすると、第2フェーズはキャッシュフローの安定化とバランスシートの強化を図る支援です。据置期間の終了する2～5年後を視野にリファイナンス（借換）などの提案、あるいは経常運転資金などをまかなう使途を限定した当座貸越や短期継続融資の展開も考えています。さらには財務体質の強化を図るために、政府系金融機関と協調して資本性劣後ローンの普及にも取り組む予定です。それと平行してお客さまのビジネスモデルの転換や経営革新支援を同時に進めていくつもりです。

—— 金融以外の支援ですね

辻 当金庫は「お客さまの幸せづ



(右) 2020年5月にオープンした新本店・本部棟

(上) 多摩の土壌を採取し着色した「たまりば」。蜂の巣をモチーフとしたもので、多摩地域の芸術文化の醸成・発信のシンボルとして設置された(1階エントランス)



くり」を理念とし、フェース・トゥー・フェースの信頼関係構築を最優先課題としてきました。それはこれからも変わりません。ビジネスマッチングや事業承継のお手伝いはもちろん、最近では、リモートワークへの転換に苦労されている先への支援など、多彩な活動を行っています。現在、営業店長をはじめとして、事業所に携わる営業店職員が地域内の事業所を毎月訪問しており、必要に応じて本部職員も同行訪問し、課題解決に

向けてきめ細かい対応を実践しています。「効率化」や「非対面営業」といった昨今の流れとは逆行するようですが、これがわれわれの強みだと考えています。

事業計画の策定が必須

——コロナ後の中小企業金融のあり方についてどうお考えですか。
 辻 当然のことですが、今後は借入金の返済が課題となってきます。コロナの影響により企業のビジネスモデルが大きく変わっていくな

かで、利益と返済財源を確保していくのはたやすいことではないでしょう。われわれ金融機関は、個社の抱える課題を迅速に吸い上げ、より緻密に対応していかねければなりません。また、企業の借入金額が増加すると事業承継にも少なからず影響が出てきます。いずれにせよ、事業計画をしっかりと策定し、バランスよく経営を回していくことが生き残りへの必須条件になってきます。

——それには信頼できる経営データが必要では？

辻 おっしゃる通りです。その意味では「TKCモニタリング情報サービス」(MIS)に期待しています。当金庫の職員のなかでもMISへの関心度は上がってきています。

——どんなところに期待を？

辻 まず、決算書や試算表がオンラインで送られてくるので業務の効率化に役立ちます。それも巡回監査、月次決算、書面添付[※]の実践などTKC方式の会計に基づいて作成された経営データなので信頼できる。あるいは、あらかじめ経営データを把握して企業を訪問できるので、営業効率も上がります。とくに月次試算表提供サービスは、

リアルタイムのモニタリングに直接つながるのでお客さまの現状把握に役立ちます。まさに、コロナ時代にパワーを発揮できるサービスと言えるのではないのでしょうか。
 ちなみに当金庫では、今年から決算書を登録するシステムを改定し、税理士の名前、TKC会員税理士か否か、書面添付[※]ありか否かを登録できるようにしました。あと半年ほどで全ての融資先の情報が入ることになり、営業や審査面などの参考にしていきます。

——中小企業にメッセージを。

辻 今回のコロナウイルスの脅威は、いままでに経験したことがないうえ、出口も見えない状況ですが、自社の経営理念をしっかりと定め、従業員、お取引先、そして自社のために力を結集すればきっと乗り越えられると信じています。目の前の脅威にとまどい、うまく対応できずに事業を継続していけるか不安になることもあると思いますが、そうした時はひとりで抱え込まず、顧問税理士さんや金融機関に相談してみてください。われわれも地域で頑張っている経営者のみなさまを全力で支援していくつもりです。

※書面添付制度(税理士法第33条の2)

申告書作成のプロセスにおいて計算、整理、相談に応じた事項を明らかにした書面を申告書に添付し、税務の専門家である税理士が、その申告が誠実に行われていることを示す制度