

I K G の
 旅館経営再生塾
 第100回
 ある地方金融機関の取
 り組み

執筆担当者
 孫田 猛

温泉旅館を多くの融
 資先に持つ金融機関は、
 今その対応に苦慮して
 いる。

いち早く不良債権の
 引当をすませ、かつ地
 域の活性化等とは縁遠
 い姿勢の金融機関は、
 容赦なくその債権をサ
 ーピサー等へ売却して
 しまう。

まさか、この旅館が
 民事再生を、と周囲を
 驚かせたところの多く
 が、メインの金融機関
 の対応はいたってドラ
 イである。

一方、地域密着型の
 金融機関はそういうわ
 けにはいかない。

債務者区分に応じた
 引当が十分に進んでい
 ないという内部事情も
 あるうが、その温泉地
 の大部分が、同じ金融

機関からの融資に依存
 しているという例も少
 なくない。

仮に一つの旅館に対
 して債務免除を行なえ
 ば、なぜあの旅館だけ
 にという不満が一挙に
 出てしまうこともある。

したがって、その多
 くがリスケをして、元
 金返済の一次ストップ、
 さらに資金繰りを考
 慮して金利の引き下げ
 を行なっている例もあ
 る。

でも、これはあくま
 でも問題の先延ばしに
 すぎず、抜本的な解決
 とはいえない。

返済や金利負担以前
 の営業利益が出ない旅
 館が続出している。こ
 のような状況が続いて
 は、金融機関としても
 決して好ましくはない。

ある金融機関の若手
 担当者は、その旅館の
 一年間の具体的改善内
 容を経営者と一緒に検
 討し、行動カレンダー
 に落とし込んで、進捗
 状況をチェックしてい
 る。

このチェックシ
 ト作成には、通常の業
 務以上の労力が投入さ

れている。

まさに二人三脚の経
 営改善がスタートした
 わけだが、その担当者
 は「何としても経営者
 の危機意識が足りない。
 そして動きがあまりに
 も遅い。」といつている。

まさに、コンサルの
 現場で遭遇する事と同
 じだ。この二つのポイ
 ントをいかにしてクリ
 アしていくかが、生き
 残りの分岐点である。

地域全体がだめにな
 ればそこにある金融機
 関もだめになる。そん
 な危機意識がここで紹
 介した金融機関はいち
 早く感じ取っているの
 である。

決して派手ではない
 担当者レベルの行動で
 はあるが、その役割は
 とても重要であり、私
 はメールを送り続けて
 いる。あなた周りの金
 融機関はどんなサポー
 トがあるだろうか。

http://www.
 hikmag.jp

otai@hikmag.jp