

金融機関の立場を把握
する

執筆担当者

孫田 猛

金融機関の人たちが
ら聞いた話である。

金融機関の立場から
すると、いわゆる優良
企業は自分たちにとっ
てあまりいいお客様で
はないというのである。
理由は、元金はちゃん
と返すし、金利は低い。
だから「うまみ」はな
いのだという。

逆に、要注意先と要
管理先の間あたりで、
返済が滞りがちになり、
金利が高く、金利の支
払いが長く続くところ
がいわゆるいいお客様
だとのこと。
なるほど、言われて
みれば民間の金融機関
も企業である。
いいお客さまという
のは、同じ労力で金利
を他よりも多く支払っ
てくれるところなので

あろう。

また、別の話として、
引き当てがすんだ不良
債権はさっさとサービ
サーへ売却するのが一
番いいそうである。こ
れも数多くある、取引
先の中で、金融機関サ
イドにたったものの見
方で、顧客を効率的に
さばくにはうってつけ
の方法なのだろう。

金融機関担当者の立
場からすると、多くの
旅館が望む、借入れ
口数の一本化や金利の
引き下げといったこと
は、まったく自分の評
価査定のアップにつな
がらない作業なのであ
る。だから、積極的に
金融機関からこのよう
なことをしましょうか
とは、まずもって言っ
てくることはない。
金融機関が「融資先
の味方です」などとい
うのは、あくまでも販
促のキャッチフレーズ
であって、決して真意
ではない。自らのプラ
スにならないことは、
シビアになるのが金融
機関である。

機関は慈善事業ではな
い。だから、当然のこ
とであり、情に流され
て、自らの経営状況を
悪くすることは、ビジ
ネスとしてナンセンス
である。

旅館と金融機関との
関係を見ると、今後し
ばらくは、不良債権の
売買が活発におこなわ
れるだろう。そんなな
かで、不勉強な経営者
は、これまで金融機関
のいわゆるまま、ある
いはまとはずれな抵抗
をしてきたところも多
いようだ。

何も無駄な金利を払
い続ける「いい顧客」
になる必要はさらさら
ない。公的・民間金融
機関や保証協会につい
て、それぞれの役割や
特徴を把握し、旅館側
がうまく使い分けをし
ていくことが、これか
らの旅館経営に不可欠
な要素である。

http://www.
hitakig.jp
gote@mail:ma
jp
ota@ikg.