金融機関を味方にすれば企業は強くなる！（第9回）

地域に根ざした企業に最適の「信用金庫」の魅力とは

2017.05.31



中小企業と一口に言っても、そのめざすところはさまざまです。やがては株式公開まで視野に入れている成長志向の中小企業もあれば、地域に根付いて堅実に生きていくことを選ぶ中小企業もあります。

後者の場合は、背伸びをしてメガバンクのような営業規模の大きい銀行と付き合うのではなく、信用金庫をパートナーにすることも、1つの選択肢です。

「メンバーシップ」は信用金庫ならではの制度

信用金庫の最大の特徴は「メンバーシップ制」を採用している点です。地域の中小企業は、信用金庫に出資すればメンバーとなり、信用金庫はそのメンバーのために融資を行っていきます。このような形態の金融機関を、協同組織金融機関といいます。

銀行は株式会社として経営しているため、株主のために利益を上げなければならないという宿命を抱えています。株主の利益を追求していくためには、リスクの低い大企業向け融資に注力する方が合理的であり、中小企業向け融資はどうしても後回しになってしまうのです。

一方、協同組織金融機関の場合、株主に当たる存在は地域の中小企業になります。このため、株式会社のような利益優先の考えではなく、出資者であり利用者でもある中小企業のために組織運営していくことが可能なのです。また、同じ協同組織金融機関である信用組合よりも、会員要件や利用条件が緩やかなため、取引が始めやすいというメリットもあります。

信用金庫が地元の企業を決して見捨てない理由とは

営業エリアを限定されているという点も、信用金庫の特徴の1つです。信用金庫は原則として、営業エリア内の中小企業にしか融資を行うことができません。

銀行には、信用金庫のような営業エリア制限はありません。このため、地場の景気が悪くなれば、東京や大阪といった大都市圏に営業攻勢をかけて、融資残高の確保を図ることができます。極論を言えば、地域の中小企業を見捨てて、大都市圏の大企業にシフトすることも可能なのです。

信用金庫は営業エリアの外に出ることはできません。地域の中小企業が元気になってくれないと信用金庫自身の経営基盤も揺らいでいきます。

例えば、兵庫県洲本市に本店を置く淡路信用金庫は、淡路島周辺の市町村を営業エリアと設定しています。たとえ同じ関西圏だとしても、大阪や京都の優良企業に営業をかけることはできません。あくまで淡路島周辺の中小企業に融資をし、そ

の収益をもって組織を成り立たせなければいけないのです。このため、銀行以上の熱意を持って地域の中小企業に対する経営支援が行うケースが多いのです。

大手メーカーとのマッチングや、助成金で支援する信用金庫も… 続きを読む