



文：小川 康成
ファウンデーション・プランナー

金融機関へ自社を伝えるツール

「ロカベン」作ってみませんか？

こんにちは、今回は先日講演を聴講したものを中心にお話し致します。

さる金融機関との対話型集会に参加して、今後のトレンドになるかと思われるツールがありましたので、ご紹介致します。

皆様は金融機関の担当者さんと、どの位の頻度で会っていますか？
その時の会話は、当たり障りの無いものだけで終わっていませんか？



そんな方におススメしたいのがロカベンです！

ロカベンとは・・・

金融機関さんと対話を深め自社を深く知ってもらうためのツール

「ローカルベンチマーク」 略して、ロカベン です。

ロカベンは地域の雇用と経済を下支えする地域企業の生産性向上に向けて、金融機関さんが決算書（定量面）だけでは分からない、事業性の評価（定性面）＝企業さんの経営力や事業の将来性を他者に分かり易く説明する為のツールです。

「経済産業省 ローカルベンチマーク」で検索いただくと、ホームページからエクセルのシートをダウンロードできます。（金融機関さんとの対話の為の補助ツールの為、本来ならば金融機関の担当者さんから提案を受けるのが理想ですが、そこは機先を制して事業主さんから持ち込んで対話を切り出すと、担当者さんの見る目も変わってくると思われます）

こちらから持ち込もうにも、何だか難しそうだなあ…。
それに、わざわざそんなことしなくても担当者さんなら
うちの会社のことわかってきているんじゃないかな？



事業主さん

大丈夫です、難しくはありませんよ。

「財務情報」は決算書の内容を入力するだけで6つの経営指標が出せ、帝国データバンクの7万社のデータを業種・地域・規模ごとに分類した平均値と自社の状況をレーダーチャートで表示し比較できるようになっており、自社の財務面の強みと弱みを客観的に分析できます。





しかし、ロカベンの肝と言える部分は「**非財務情報**」の方と言えるでしょう。学習会で行員さんと話をしましたが、彼らは制約されて残業も手弁当で仕事を持ち帰る事も出来ない中で日々の業務をこなしており、意外と取引先企業さんの事を知っているようで「**実はよく知らない、また今さら聞く事も出来ない**」という事が多いそうです。

ええっ！？実はよく知らないって…。じゃあもしかしたらウチの担当さんも…？取引先企業の事業を知らなければ、融資にあたって見れるものと言えば過去の結果でしかない「決算書」と「担保の評価」だけになってしまう…。



そこで、ロカベンの「**非財務情報**」を使用し事業主さんと対話を重ねる事で、商流を把握し、業務フローと固有の強みを探し、経営者の哲学に基づいた経営方針と事業継続性（将来性）を共に考え、協力いただけるリレーションシップ・バンキングの流れを作っていく事が必要になります。

金融庁も「金融機関は地域企業のコンサルタントの機能を果たすべき」と考えているようで、信金さんを中心に、無担保で融資を受けられる「事業性評価ローン」なるものも出始めているようです。

長引く低金利で収益基盤に深刻な打撃を受けている地域金融機関さんにとって、従来の「決算書」偏重の融資から業務の有り方が変わるきっかけとなると良いですね。



金融機関さんとのお付き合いの仕方を変えるきっかけになり得るツール「ロカベン」ですが、「非財務情報」を記入する為には経営者さんの頭の中にある環境認識、有形・無形の会社資産、事業方針を明確にアウトプットできる（＝他人に説明できるくらいにはっきり外に出せる）必要があります。

案外、この作業が自社の棚卸と方向性の共有に繋がります。

1日あれば、ご自身だけでも十分にしっかりしたものが作れる「ローカルベンチマーク」次の打ち合わせで担当者さんと会話してみると、新たな関係が構築できるかもしれません。さっそく弊社でも「物は試し」と、作成してみました。

用意する物

- ・ 3期分の決算書
- ・ ダウンロードしたエクセルシート

エクセルの中身は「財務情報」2ページと、「非財務情報」2ページの合計4ページです。皆さまも、いかがでしょうか？