

病としてのビジネスローン (新しい形の類廃)

今週8日の新聞の片隅に「短期国債6ヶ月物初のゼロ金利に」と題する記事があった。今時「ゼロ金利」に驚くこともないが、金融機関が短期国債入札に殺到し(何と1082倍の応札倍率)、金利ゼロで落札するという事実に、何かいい知れぬ違和を覚えた。銀行は何故、人を使い、時間を使って金利の付かない国債を求めるのであろうか。キャッシュで持っているより国債で持っていた方が何かと便利ということなのか、それとも財務省への配慮か。私には良く分からないが、いかに手元資金を持て余しているとしても全く収益を生まない資産を競って買い求める姿は異様である。そこにはコストを負担している者への思いがあるとは思えない。

最近、ある銀行の中堅どころの行員と話して感じたことがある。ある会社の資金調達について意見を求めたのだが、盛んにその銀行のビジネスローンに誘導しようとするのだ。その姿勢に「仕事熱心」よりも「類廃」を感じた。

企業が資金を必要とする事情は多様である。本来であれば、個別企業の状況に応じた資金調達を考えるのが銀行員の仕事だと思うが、そんなことより面倒な話は避けて簡単に売れる商品売りたい姿勢が透けて見える。そこには銀行の都合はあってもお客の視点はない。

企業の現況を把握し、その企業は何故資金調達を必要とするか、調達した結果収益とキャッシュフローはどう変化するか、返済は確実に行われるか、等を書類にして店内協議に諮り、そして場合によっては本部に稟議し承認を得る - 銀行内部ではそんな遣り方が間尺に合わなくなっていることを示しているように思えたのだ。

98年だったか、東京都民銀行がスモールビジネスローンという名の事業者向けローンを発売した。ビジネスローンが初めて誕生した瞬間だった。「無担保第三者保証無し」「上限500万円、金利9.0%」「迅速回答」が謳い文句で、貸し渋りに苦しんでいた中小零細業者に評判を呼んだ。最初は馬鹿にしていた大手銀行もやがて無視できなくなり怖々と追随した。その後の展開は皆さんご存じの通りだが、今ではビジネスローンは

「銀行と商工ローンの間を埋める戦略的収益商品」と位置づけられ、どの銀行も熱心にビジネスローンに取り組んでいる。中小零細には冷淡だったあの東京三菱までもが拡大に勤しむようになったのだから、金融界のビジネスローン熱の高まりが判るうというものだ。

しかし、これは新たな類廃の始まりではないか。

正直に云えば、当初私はビジネスローンを新しい融資手法として評価し期待した。スコアリングシステムを活用したこういう商品があっても良いと思ったのだ。しかし、この商品は二つの意味で問題を孕んでいる商品であることを理解しておかなければならない。

一つは、前述銀行員に感じたものであるが、銀行員の審査力を低下させる商品であるということだ。決算書の数値を機械に向かって打ち込み、組み込まれたソフトが諾否の回答を出す。勤続10年の行員がやっても今年入行した新人がやっても結論は同じ。しかも、定型商品だから稟議も協議も要らない。これによって貸倒れが発生しても支店の人間にはお咎めはなく、従って本支店間に緊張も起こらない。とすれば、個別企業の審査・稟議等という小難しいことは避けたいというのが人情だろう。かくして皆ビジネスローンに走ることになる。売り易く断りやすい、審査などとは無縁の商品なのだ。

一方、借りる側も、必ずしも必要額とか必要期間に関係性の薄い資金が入ってくることに留意する必要がある。私は常々「長期運転資金は又工のような資金だから極力避けた方がいい」と考えている。長期運転資金は、主に赤字の補填、返済分の補填、自己資本の補填、で発生しやすい。どちらかといえば「後ろ向き資金」なのだ。銀行が後ろ向き資金を積極的に売るといっても変な話だが、借りれば借りるほど後で苦しむのが長期運転資金の実相であると考えた方がいい。

最後に、東京三菱がビジネスローンで我が社に声をかけてくれたとしても喜んではいけぬ。もし東京三菱がビジネスローンで2千万円貸してくれたとしても喜んではいけぬ。それはビジネスローンの世界だけの話である。つまりは、支店に責任のないスコアリングシステムの中だけで起こったことなのだ。そこにあるのは、通常の融資とは無縁の「割り切った関係」だけなのだ。