

中小企業の経営者に聞きました。

「三井住友銀行を試してみても、どのように感じましたか」

銀行の中小企業向け融資といえば、必ず担保が必要で、関係者以外の第三者保証を要求されると思っている人が多いかもしれない。しかし、最近では無担保や第三者保証不要といった、いままでの常識をくつがえす商品が登場している。その先鞭をつけたのが、三井住友銀行の「ビジネスセレクトローン」。2002年の3月に本格販売されて以来、貸し出し実績は6,000億円を突破した。他の大手銀行を大きく引き離す人気の秘密は、どこにあるのだろうか。実際にこのローンを利用した東京と大阪の中小企業の経営者に、ご自身の体験談をうかがった。

Report.2

融資を受け、前へ前へと進んだ。
「任せてください」の一言は忘れられない。

● 厳しい現状にあせる日々

クリアファイルなど樹脂製品の製造工場をはじめと数年前。文房具メーカーの下請けとして、まじめに一生懸命にやってきました。しかし、モノづくりはコストの安い中国へと流れていく。取引先からの私どもへの注文も、年を追うごとに厳しくなってきました。中国には負けたくないという意気込みとは裏腹に、仕事は減るばかり。そんな時、取引先との関係を見直さなくてはならない状況に陥りました。

心機一転、巻き返しを図るためには、設備投資が必要です。そこで三井住友銀行のなじみの行員さんに、当該の状況をすつかり説明しました。すると、資金ニーズをすぐに理解してくれて、ビジネスセレクトローンの当時の最大枠、3,000万円を無担保で借りられるよう手配してくれました。まさしく窮地に救いの手。私も女房も、このとき聞いた、行員さんの「ようしや、任せなさい」との一言は、忘れられません。

有限会社木須商店 文房具・文具等製造
代表取締役 木須 啓太

できてくれました。「仕事ぐるのをじつと待つてはアカン」。そう思いました。

● トンネルの向こうが見えた

世の中にはたくさんある会社があり、さまざまなニーズがある。取引先とその下請けという構図しかない業界に、新しい風をよんだと思う。融資を受け、前へ前へと進んだことをきっかけに、暗いトンネルの向こうの広い世界が見えました。

まず加工機械を10台買って、どんなにたくさん仕事があっても受けられる体制を整えました。その後、特殊印刷の機械を導入し、加工から印刷まで一貫して受注できる独自の強みを持ちました。「日本にある中国工場と競争してください」。そんなふうになるように、少しずつ注文が入るようになった。仕事ぶりが認められるようになり、いまではあらゆる文具メーカーから注文が入ってきました。パタリと来なくなっていた取引先からの仕事も戻り、長年世話になっていただけに、これは嬉しかったですね。

3年前、15人だった従業員は45人に増え、今年の春には自社工場も購入した。業績は改善し、昨年の売上は4億円。1年半後には10億円、3年後には15億円をめざしています。

● 一貫した姿勢を感じる

三井住友銀行は融資の決定も実行も早く、そこが私の気性にあってきます。それに担当者が変わっても、当社との取引は何ら変わらなかったことに、銀行としての一貫した姿勢が感じられました。皆さん、よく工場に足を運んでくれるから、私や女房の人柄を見て、信じてくれているのだと思います。

あの融資があったから、前向きにやってきました。これからもがんばっていくから、ずつと応援願います。三井住友銀行の担当者には話しています。



30代半ばでトラック運転手から転身してはじめた木須商店。「たいへんなときもあるけど、社員と家族から“お父さん、ご苦労さん”と声をかけられるのが嬉しい。俺はまわりの人間に恵まれてるんや」(木須社長)。