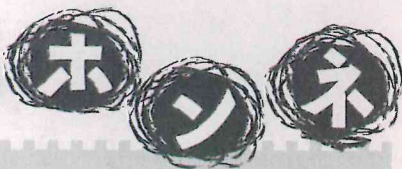


中小企業社長のホ



第10回

「大きい会社」より「強い会社」を目指す

山崎文栄堂（オフィス用品販売）③

社長 山崎登

私は自分の会社を大きくすることより、どんなことがあってもビクともしない「強い会社」にしたいと考えている。想定外の事態が起こったとき、社員を守るのにはやはりお金だ。したがって、会社を強くするために大事なものは、利益の使い方だ。

第一に、利益はお客さまをさらに増やすために使う。たとえば、最近私も含め、営業には全員自転車でもわっている。これはお客さまとの接点を増やすためだ。第二に、社員教育。人材こそが財産なので、教育への投資は欠かせない。第三に、ITインフラ整備だ。今年2000万円をかけてITインフラを整備した。iPadを購入し、社員だけではなく内定者にまで配った。

社長就任以降、この方針で攻めの投資と営業を展開していった結果、20年前は1億円だった売上げが45億円となり、50社程度だったお客さまがいまや3万社にまで増えた。

この成長を支えていただいたのが、いうまでもなく金融機関だ。金融機関は私にとって非常に重要なパートナーであり、経営コンサルティングである。いまメガ・地銀・信金・政府系含め7行と取引があるが、いろいろなアドバイスをいただいている。金融機関によっても、支店長によっても異なるアドバイスをちょうだいする。このようにたくさん金融機関と取引することによってリスク分散を図り、視点の違うアドバイスを経営に生かしている。

積極的に融資してくださるかどうかも金融機関によって異なるが、やはり嬉しいのは当社を理解しようとしてくれる姿勢だ。あるメガバンクの支店長が先日来社し、オフィスの整理整頓の仕方をみて「すごいですね」といついていただいたのは嬉しかった。当然、かつて危機を救ってくれた恩人の信用金庫とは一生付き合おうと思っっている。

金融機関によって、もちろん金利は異なる。多くの企業は金利で選ぶが、金利ではなく長く取引できるかどうかが重要だと思う。厳しい支店長もいらっしゃるが、それでも多くを学ぶことができる。厳しくても、こちらからうかがってコミュニケーションをとっている。

300万円借りるのに四苦八苦し金融機関から門前払いされていた当社が、昨年ある会で優良企業賞を受賞した。また、かつては保証協会付きでしか融資していただけだったが、いまやすべてプロパーで融資いただいている。

そして今日、私の夢の一つが叶った。ある地銀から、プロパー・無担保・無保証の融資金が着金となったのだ。差押えを受け、生きるか死ぬかの狭間で、「業績がよくなくてからきてください」といわれていた当社が、「無担保・無保証でお借りいただけませんか」といわれるようになったのは本当に感慨深く嬉しい。個人の保証なしで取引するのがいかにむずかしいかはわかってはいたが、それが叶った。

今後も金融機関とともに財務体質を強化し、「強い会社」を目指していきたい。（構成・本誌 厚治英一）