



NPO法人日本動産鑑定は今春、全国の地銀関係者10人を「事業性評価アドバイザー1級」に初めて認定した。その一人、足利銀行の狩野浩二春日部支店長(50)は「お客さま本位の本業支援を強化するために資格を取得した。地方創生に向け金融仲介機能を発揮したい」と熱く語る。

足銀は2014年、動産・債権担保融資(ABL)を本格導入した。特徴は不動産担保や保証協

会の保証に依存せず、棚卸し資産などの動産や売却債権を見合いにする点。取引先の資金繰りや業績を改善し、新たな成長資金の調達を目指す手



足利銀行 狩野浩二 春日部支店長

を自前でできるようにした。前任の融資第一部では、事業資産の内容や成長性を見極めて融資する「課題解決型のABL」を推進した。企業と向き合ったため自ら勉強して、動産評価アドバイザーを取得。続けて知的財産を学び事業性評価アドバイザーとなり、5回の実地研修を経て1級を得

る利点があるという。「何より企業の収益源泉について社長と話をすることで、ピンポイントで本業支援できる」
ABL実行には企業との信頼関係が前提となるが、「最初に丁寧の説明し、向き合うことができれば、社長の夢、ロマンの実現に向け共通認識を持つて一緒に進んでいく」
一方で実行までに平均2、3か月かかりリスクもつきまとうため、行員には「本気、覚悟、信念、勇気」が求められる。ゴールは財務に課題を抱えた企業を次のステージに送り出すこと。「中小企業を元気にし地域を活性化させたい」と力を込める。

金融仲介で地域活性化

(岡田優子)