

東川 仁 プロフィール

20 年前に勤務先の金融機関が破綻したときに、【融資のサポートをする経営コンサルタント】として独立しました。当時は、私が勤めていた金融機関だけでなく、多くの金融機関が破綻しました。その影響で、どの金融機関も融資を絞り込みました。「貸し渋り」や「貸し剥がし」の嵐が吹き荒れていたのです。

【深いつきあいのある金融機関】を持っていた中小企業は、「貸し渋り」や「貸し剥がし」に会うことはありませんでしたが、【懇意にしている金融機関】のない中小企業の多くは、融資を受けることができませんでした。正に、今、新型コロナウイルスで影響を受けて資金繰りに困っている中小企業と同じような状況だったのです。

そんな中小企業の役に立ちたいと考え、また、融資サポートの分野に将来性があると感じたことから、【融資コンサルタント】として活動をはじめました。

「融資サポート」に関するニーズがあったのでしょう。地道に活動を続けた結果、いつのまにか顧問先が 30 社を超えていました。

私は、独立当初から、中小企業経営者の方々に対して

「いざという時のために、金融機関との良好な関係を構築しておきましょう。本当に困った時に、懇意にしている金融機関があるのとないのとでは、資金調達力に大きな違いが出てきますから」

と言い続けていました。だから、私が顧問先になった企業に対して、いつも真っ先に行ってきたことは、**【懇意にしてくれる金融機関を確保すること】**でした。

そして、リーマンショックが起きました。

このときも金融機関は融資を絞ったのですが、私の顧問先は【懇意にしてくれている金融機関】を確保していたので、スムーズに融資をうけることができたため、資金繰りに困ることはありませんでした。しかし、多くの中小企業は、金融機関から、なかなか貸してもらえず、苦境に陥っていました。

そんな経営者の方々から、「なんとか助けてください」とお願いされるのですが、私のキャパシティでは、サポートできる人数に限界があり、依頼いただいたすべての方のお手伝いをすることができませんでした。お手伝い出来なかった企業のいくつかは、資金繰りができなくなり、廃業を余儀なくされたのです。

「自分一人の力では、どうしても限界がある。
もっとお多くの仲間が必要だ。」

【融資に強い専門家】がたくさんいれば、助かる中小企業も増えるのに違いない」と考えて、「自らが直接、中小企業を支援する」という方向から、「【融資に強い専門家】の育成」に軸足を変えたのです。

そこから、「融資に強い士業・コンサルタントになる方法セミナー」や「融資に強い士業・コンサルタント養成講座」を開講し、多くの【SP 融資コンサルタント】を輩出してきました。

今回のコロナウイルスの影響で、多くの中小企業が資金繰りに苦しみましたし、
いまだに苦しんでいるところもあります。

士業やコンサルタントのみなさんは、そんな資金繰りに苦しんでいる中小企業の経営者から、
いろいろな相談をされたことでしょう。

その相談に的確に応え、アドバイスが出来ましたか？

今回のコロナショックで、そんなアドバイスが出来なかった、残念な士業・コンサルタントをたくさん見てきました。

しかし、【融資に強い士業・コンサルタントになる方法セミナー】を受講した士業・コンサルタントの方々は、
多くの経営者をサポートすることができたのです。

私ひとりでなら、絶対にサポートできなかった数の中小企業に対して貢献することができたのです。

士業やコンサルタントとして、「経営者が本当に困ったときに、頼りになる存在になりたい」というのは、
共通する想いだと思います。

そんな【いざというときに本当に頼りになる融資の専門家】の仲間を増やしたくて、
【融資に強い士業・コンサルタントになる方法セミナー】を行っているのです。

東川 仁

<プロフィール>

株式会社ネクストフェイズ代表／一般社団法人融資コンサルタント協会代表理事

経営コンサルタント 中小企業診断士

1964 年大阪生まれ。関西大学経済学部卒業

13 年間勤めていた金融機関の破綻により退職。

破綻した際に融資ができなくなり、担当していた企業の倒産を目の当たりにし、担当先に対して、何もできなかったことに強烈な悔しさを経験したことから、中小企業の経営支援を行うために経営コンサルタントとして独立。
金融機関時代を踏まえ、資金調達に関与した企業は 5000 件以上。また、商工会や商工会議所で年間 200 回以上のセミナー・講演を行っている。

特に金融機関とのよい関係の作り方と紹介を引き寄せるノウハウには定評があり、金融機関から 18 年間で 500 件以上の顧客を紹介されている。