

第38回定期総会の発言④ 民商に相談して無事融資が実現

小森 学(第1支部代議員)

私は、札幌で広告などの商業写真、ならびに婚礼、肖像写真の撮影をしております小森と申します。

日本政策金融公庫(以下公庫)からの融資を受けた経緯とその過程、結果について発言します。

低迷した経済状況により、企業の広告費の削減や広告物の内製化により、撮影の件数が減少しており、売り上げも年々仕事の本数に比例し減少しています。

しかし、経済状況が低迷しているからと、このまま何もしていないのではなく、新規事業の開拓でこの状況を打開できないか、と試行錯誤を重ねてきました。こうした中で、婚礼の撮影とアルバム製作・販売を主としたプライベート商材の取り扱いと販売を婚



▲発言する小森代議員

礼会場やレストラン、ドレスショップへ対して開始することとなりました。

今までの商業写真とは、営業活動や仕事の進め方の異なる点も多数ありますが、その中でも一番の違いは、各社への要望に合わせたサンプルアルバムの製作です。

新規取引のために提案用の写真商材のサンプルは、当然の事ながら営業先と具体的に話が進むと、その式場などに合わせたサンプル製作をしなくてはなりません。今までの商業写真では、自分の実績を元に営業活動をし、仕事を獲得するという流れでしたが、プライベートのための写真商材を扱うとなれば、サンプルが無くても、提案どころか営業する事もできません。

プライベート業界は、可能性もあり魅力的ですが、仕事として事業を開始するには、相應の資金が必要となります。そこで、この度公庫へ融資を申し込む事になりました。

まずは公庫の窓口へ行き、現状で融資を受ける事が可能かどうかを問い合わせました。私は公庫との取引は3回目

で、過去の返済実績と前回の融資の返済額が半分になっていた事もあり、申請のための必要書類を準備する事にしました。

個人差はありますが、公庫の利用回数が増えることに提出書類が多くなり、融資のハードルが高くなってきたように思っています。提出書類のほとんどは経理に関する書類であり、売上帳、月別の売上一覧などでした。日頃から記帳をしておけば何も慌てる事なく書類を整え面接に望めたのですが、記帳を疎かにしていたため慌てて書類作成をする事となりました。

書類作成の方法等を民商へ相談しながら進めました。面接の前日にも民商の事務所へ行き、最終的な書類のまとめを致しました。提出書類は、何とか作成する事ができましたが、やはり面接が不安でした。その時確定申告の相談で事務所に来ていた、横江会長に公庫での面接における注意点やアドバイスを受ける事ができました。

融資担当者からあれこれ詮索される前に堂々と事業計画や経理書類の内容を主張すること。自信の無い態度や言動はしないこと。そしてすべてにおいて自分が不利になる様な事は一切言わないし、見せない。そう強調されました。

当日は、徹夜で準備し用意すべき書類の他に事業計画の中心であるプライベート事業のためのサンプルアルバムも持ち参り面接へ参りました。

予定の時間となり、持参した書類をそろえ面接開始となりました。どんな厳しい質問をされるかと心許ない心境でしたが、横江会長のアドバイ

スの通り堂々と自信を持って主張し、事業計画と今後の具体的な業務の展望を話しました。面接が進むにつれ、提出書類の内容よりも今後の事業の話となり、持参したサンプルアルバムを見せながら具体的な事業展開を話しました。担当者も興味を持って聞いてくれ、こちらが拍子抜けするほど終始穏やかな面接となりました。担当者から「希望に添う形で進めさせていただきます」と言う一言をいただきました。

結果は、一週間ほどで出ました。その日は3月11日、集団申告の当日でした。そして、東日本大震災が起きた日もありました。

申告を終え、自分の事務所へ戻り、ポストを確認すると公庫から書類が届いていました。融資の可否が目の前の封筒の中に入っていると思うと期待と不安が入り交じり、胸が張り裂けそうな心持ちになりましたが、冷静になり封筒を開け、書面を確認致しました。結果は、無事融資がおりることとなりました。

その瞬間安堵の気持ちと、これから自分の望むプライベート事業へ踏み出す闘志がわいてきました。同時に今回の融資でアドバイスを受けた横江会長と諸先輩の皆さんへ感謝の気持ちが湧いてきました。

この感謝の気持ちを直接伝えたいと思い、民商の事務所へ向かいました。集団申告の後でもあったので、役員の方々が一堂に会しており、皆さんの前で「融資がおりました」という報告をする事が出来ました。

役員の方からは「おめでとー」「よくやったー」などの声をかけてもらい嬉しい限りでした。

私は、商売で困った時になんでも相談出来る民商と仲間存在を、本当に心強く頼もしく感じました。

今回の融資で、具体的に説得力のある事業計画書づくりと、面接でも堂々と事業計画や経営内容を主張する事、そして堂々と主張する事が大切だと実感しました。

日々の商売に追われ、営業上の心配等が出てきた時は、迷わず民商の仲間にご相談するべきだと思います。民商の集まりで話をする事で多くの先輩や仲間のアドバイスが聞けて、そこから商売のヒントが掴める。そして会員みんなが明るく元気に商売を続けられる、そんな民商にしていきたいと思えます。

引き続き、商売も民商運動も一生懸命頑張っていく事を決意して私の発言を終わります。