



戦後復興策の第一歩は「日本中の家に電灯を灯し、子供達に勉強をさせた」だったそうです。勉強をして正しい知識を身に付けることが技術力と国力向上の第一歩であり一番の早道というのが理由とのこと。

経営も同じ。まずは正しい知識を身に付け事業に取り入れることが成功の早道である

幾多の成功者がおっしゃっている言葉です。「財務のクマ通信」では、経営理論・法則・ルールを応用した事例や考え方をご紹介します。皆様の事業にご活用頂けたら幸いです。

銀行と良い付き合いをするための5カ条

小規模企業にとって銀行は資金調達に必要不可欠な存在ですので、上手に付き合い活用したいものですね。

先日、ある地銀の支店長Mさんより「銀行が末永く付き合いたい企業とは」と題してレクチャーして頂きましたのでご紹介させていただきます。

開口一番、Mさんは恐縮そうに「偉そうに聞こえてしまうかもしれませんが、まずは銀行の現状を理解して頂きたいのです」と言いながらいくつかの事実をお話になりました。

借り手の私達だって銀行とは友好的に末永く付き合いたいものです。そのためには「相手の事情も理解しておくことが必要」というわけです。

以下、Mさんが語られたことを箇条書きで紹介させていただきます。

1. 銀行市場

我々もお客さんとは相思相愛で末永くお付き合いしたい。しかし現在銀行は過当競争。県外からの地銀や都銀、信金がどんどん参入し、サービス合戦、シェア合戦を繰り広げ、お客さんの奪い合いが過熱。低金利だけで勝負しているのが現状。

2. 晴傘雨収

「晴れに傘を貸し、雨に取り上げる」は事実。こうならないためには「雨に傘を取り上げられない関係」を築くことが大事。

3. 危険サインの見かた

借手：資金繰り予測をしながら

「〇ヶ月後マズイぞ！」と気付く。

銀行：決算書を見たとき

「来年あたりマズイぞ！」と気付く。

ゆえにBS(貸借対照表)を大切にしている。

4. 顧客に意見できない

問題点を指摘すると「他にも銀行はあるんだゾ！」と言われることも……。すると何も言えなくなる(顧客を失うわけにはいかないのだ)。

5. 銀行の利益

1億円を年利1%で貸しても年間100万円の収入。そこから経費や人件費を引いたら実は薄利である。それでもやって行けるのは「過去の蓄積」があるから。

6. 仕事時間

36協定順守のため17時半には帰社を命じられる。かと言って「ふるしき残業」は厳禁(情報を外へ持ち出すことになるため)。

7. 受け持ち顧客数

融資担当者の受け持ちは50~60社/人

仕事時間減少の中でこの数はキツイ。各社に細かく気を配ることが物理的に難しい。担当者交代による引継ぎはわずか2~3日。

このような事情を踏まえて「借手と銀行が上手く付き合う5カ条」を語っていただきましたので、引き続き次ページをお読みください。

お互い上手に付き合う5カ条

1. 銀行の提案や具申には耳を傾ける

- ① 門前払いをせずにまずは聴いてほしい
(会社のためになる提案かも知れない)。
- ② 提案理由を聴いてほしい
(会社のためか、自分の成績のためか?)
- ③ 改善策を一緒に考えてくれる姿勢を確かめる

「融資のプロ」があなたの会社を診断してくれていると思えばよいのです。

2. 担当者の事を把握する

- ① できる限り接点を持って対話をしながら
「腹に落ちるまで」付き合ってほしい
- ② 担当者は多少バカでも真面目ならOK
- ③ 必要に応じて苦言を呈してくれるか?
- ④ 単なる「売り込み魔」ではないか?
- ⑤ 経営再建が必要な事態になっても付き合ってくれそうか?

3. 自社のプレゼンを怠らない

- ① 自社を詳しく知ってもらう事に努力して欲しい。
自慢すぎるくらいで丁度良い
- ② 「試算表が要るならいつでも出すよ」くらいの事は言える経理体制であって欲しい
- ③ 経営の厳しい会社は毎月試算表を持っていく
- ④ 現場へ連れて行き「現物」を見せる
(経営計画書だけ渡しても銀行員は読む時間が無く、印象に残らないため)

4. 自社の資金繰りを常に把握する

売上と利益を把握している人は多いが、資金繰りを把握している人は少ない。

- ① 売上の変動による資金繰りの波は把握できているか?
- ② 在庫や仕掛品の現金化時期と長期化した場合の余力を考えているか?
- ③ 受注予測や入金予測、支払予測を意識した営業活動が出来ているか?

つまり「BS経営」が出来ていますか?これが出来ていると銀行は安心します。

5. 銀行との取引条件は適正にしておく

- ① 金利のみに目が行って、キャッシュフローに見合わない調達や、過剰な担保提供に陥り、いざという時に調達に支障をきたすような状態になっていませんか?
- ② 業績に見合った取引条件となっていますか?
- ③ 優遇措置時だけの付き合いで、真に頼りになる関係はできていますか?

以上、現役支店長の「お互い上手に付き合う5カ条」をご紹介します。

中小企業にとって資金調達の要である「銀行」と上手に付き合うには、先方の事情も理解しておくことが、結果的に借手にとっても有効であるというお話でした。

編集後記

今回お話し下さったM支店長は、普段中々聴くことができない「かなり核心的」なお話をしてくださったように思いますが、その後の懇親会でその理由を「企業さんとは相思相愛でおつきあいたいし、力になりたいからです」とおっしゃいました。

銀行から協力を得るためには、商品力・営業力・組織力、そして現状と今後の財政をキチンと貸し手に伝えられる「財務力」も必要不可欠ということを改めて学びました。

小さな会社専門の「財務」、これからも深掘りをしていきたいと思えます。

発行者

会社名 : ランチェスター財務戦略春日井 代表 熊谷文男(くまがい ふみお)

所在地 : 春日井市浅山町2-1-23

連絡先 : 代表電話(0568)97-5778