



◆経営コラム◆

『銀行取引の基本ルール10、資金のダムを作ってください。』

…講演DVDも販売いたします。

田中 英司

(GPC-Tax本部会長)

一般社団法人銀行融資プランナー協会代表理事

金融機関からの融資に頼らずに経営できている会社はほんの一握りです。金融機関は、企業にとって最も重要な取引先の一つです。

また、金融機関の主たる取引先も企業です。企業と金融機関はお互い重要なビジネスパートナーです。ただ、企業と金融機関では、その成り立ちと考え方に違いがあります。経営者は、この違いを理解したうえで、金融機関とお付き合いしてください。

- 企業は、
- 1. お金が必要になった時にのみ資金を借り入れたい。
- 2. 特に、資金が厳しくなった時には急いで助けてほしい。
- 3. 余分な資金は借入したくない。

- 金融機関は、
- 1. 伸びる企業にさらなる成長資金を貸したい。良い会社にたくさん貸し続けたい。
- 2. 経営危機状態の企業からは資金を回収したい。追加融資はできない。
- 3. 預金者保護も重要だ。

※金融機関には『日傘』しかありません。雨が降り出したら返せと言います。この立場の違いからくる思惑の違いがあります。

○企業が金融機関に対して圧倒的に強い立場をとれるなら自社の都合を優先してください。『必要な時に必要な金額だけ融資を受けてください。』

○そうでないなら、金融機関の都合に合わせてお付き合いすべきでしょう。『借りられるときに借りられるだけ最大限借り入れる』方針を貫いてください。

前者の企業は全体の数十%以下、本当はもっと少ないはず。今日金融機関に『貸します。借りてください。』と言われても、この言葉の有効期限は今だけです。数か月後に業績が悪化して融資を依頼したら、断られる場合が大半です。『貸します。借りてください。』と言われたときに借りておいてください。借りすぎるとリスクは金利です。借りなかつたリスクは資金枯渇・破たんです。前者のリスクをとってください。

3月12日『中小企業経営者が押さえておくべき『銀行取引の基本ルール10』と三つの事例』とのテーマで講演しました。76名の中小企業経営者様の前でお話しした内容をDVDにして廉価(3,800円・税別)で販売いたします。是非、ご聴講ください。

【以下は、DVD約90分レジュメの抜粋です。】以下の10のルールと三つの事例をご確認ください。

- ルール1 銀行交渉は、いかなる時も前向きに。『日傘』しかありません。『一部の制度融資・保証商品は除きます。』

■銀行は『晴れの日はお金(傘)を貸して、雨が降り出したらお金(傘)を返せと言おう』、こう嘆く方は少なくありません。今一度銀行の成り立ちと、ビジネスモデルを理解してください。

銀行は：  
・貸出しの原資は預金です。預金者保護、融資金の回収は必須です。  
・赤字補てん資金、こんな融資科目はありません。  
・『苦しいから貸して』これは絶対禁句です。  
・晴れの会社に傘を貸して利息を稼ぐ、これが基本的な収益モデルです。

・伸びる会社を伸ばす、これがミッションです。  
銀行にある傘は、すべて『日傘』です。『雨傘』は一本も置いていません。当然、雨が降ったら返せと言います。後略

- ルール2 『資金のダム』を作ってください。お金は、借りられる時に借りられるだけ借りておく。  
■『金利負担を気にせずに、借りられるだけ借りよう』と提案しています。

中小企業の資金政策に対する誤解があります。以下を確認ください。  
・貴社は、適時定量な資金調達ができる優良企業ですか？  
・銀行が『借りてください』と言ってくるから優良企業だ、違います。悪くなった時に貸してくれる会社が真の優良企業です。

・適時定量な資金調達ができる会社なんて、ほとんどありません。  
・ほとんどの会社は良い時に(のみ)貸してくれる普通の会社です。二つのリスクを比較してみましよう。後略

銀行融資プランナー協会マガジン

○本情報の信頼性の向上には最善を尽くしていますが、その正確性を保証するものではありません。

○コラムに関するご意見、ご感想、経営に関するご相談などございましたら、下記までお問合せください。

一般社団法人銀行融資プランナー協会事務局

大阪市中央区船場中央1-4-3-221・222号 (GPC-Tax本部内)

TEL : 06-6260-0022

MAIL : info@good-tax.jp

URL : http://www.bankfinancial-planner.com/

- ルール3 財務諸表、自己資本比率等々、中小企業には(ほとんど)無関係です。
  - ルール4 無借金経営は最終的な目標です。
  - ルール5 運転資金は毎年借り直す。
  - ルール6 取引銀行は、分相応が良い。
  - ルール7 銀行とは信義に沿って付き合う。
  - ルール8 銀行対応は、原則書面での対応。口頭対応のみではNGです。
  - ルール9 創業時融資で最大の調達を。
  - ルール10 リスクも前向きに。口頭ではNG、計画書が絶対に必要です。
- 【事例1】…リスク解消と同時に二重マネーを調達した事例  
【事例2】…融資要件が不足していた創業融資事例  
【事例3】…円満にリスクを履行した事例