



中小企業の資金 調達のポイント

銀行と上手に
付き合う方法

はじめに

故に曰く、

彼を知りて己を知れば、
百戦して殆^{おぼ}うからず。

彼を知らずして己を知れば、
一勝一負す。

彼を知らず己を知らざれば、
戦う毎に必ず殆^{おぼ}うし。

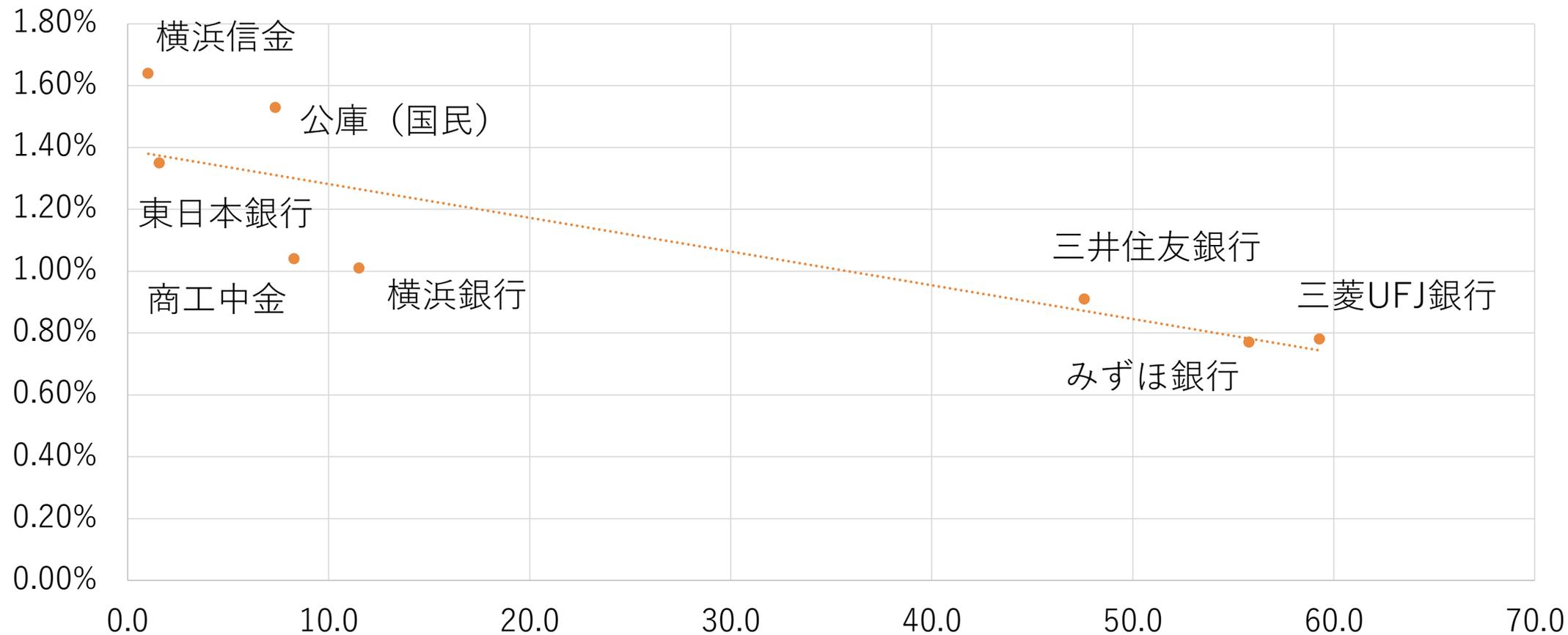


彼（銀行）を知る



大手ほど金利が低い

平均貸出金利

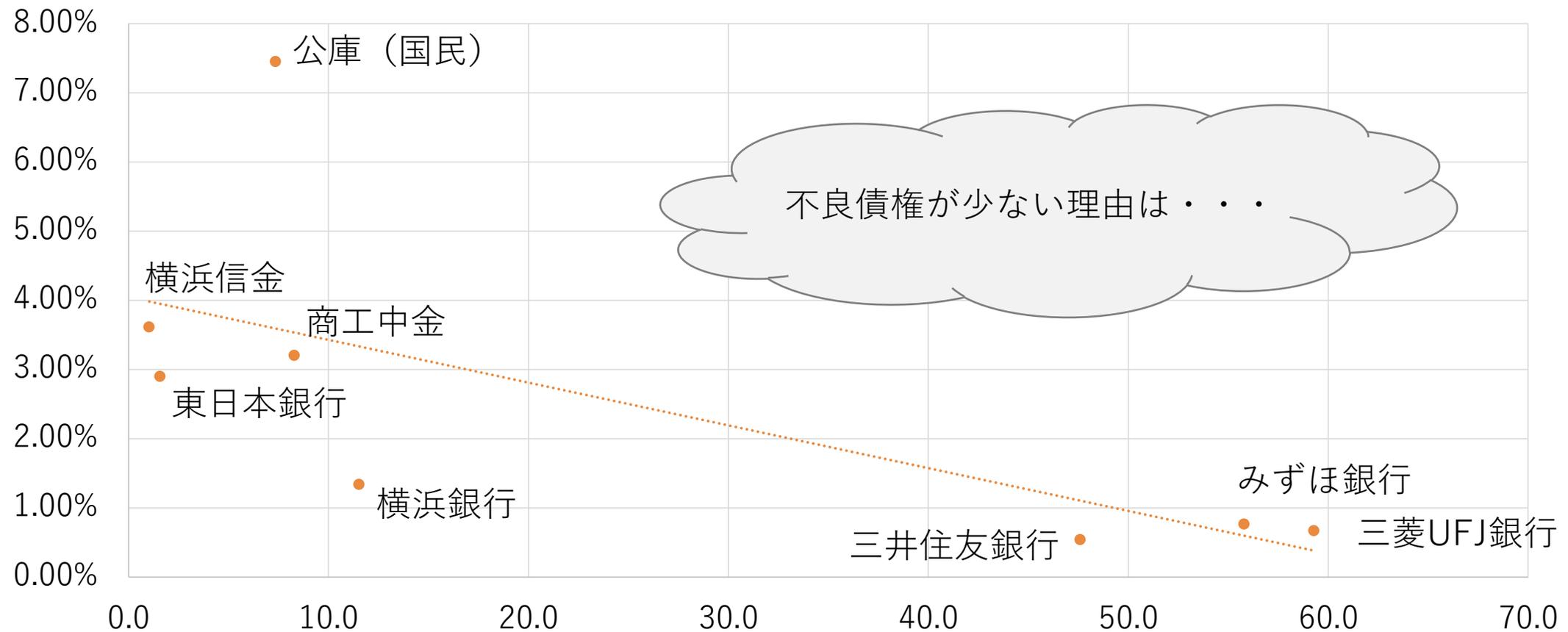


(各社ディスクロージャー誌より)

貸出残高
(兆円)

大手ほど不良債権比率も低い

不良債権比率

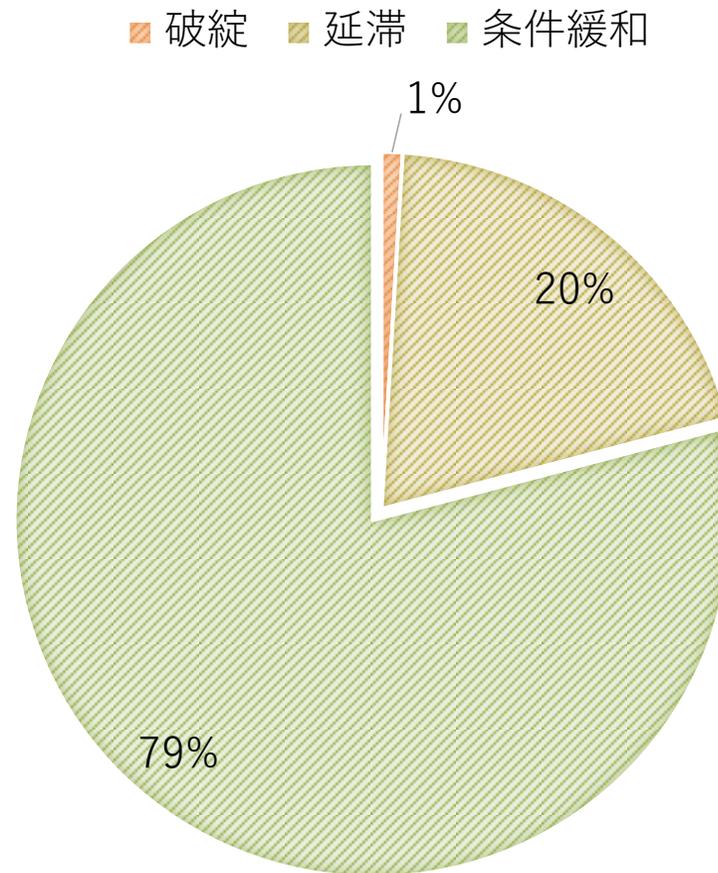


(各社ディスクロージャー誌より)

貸出残高
(兆円)

条件緩和は不良債権扱い

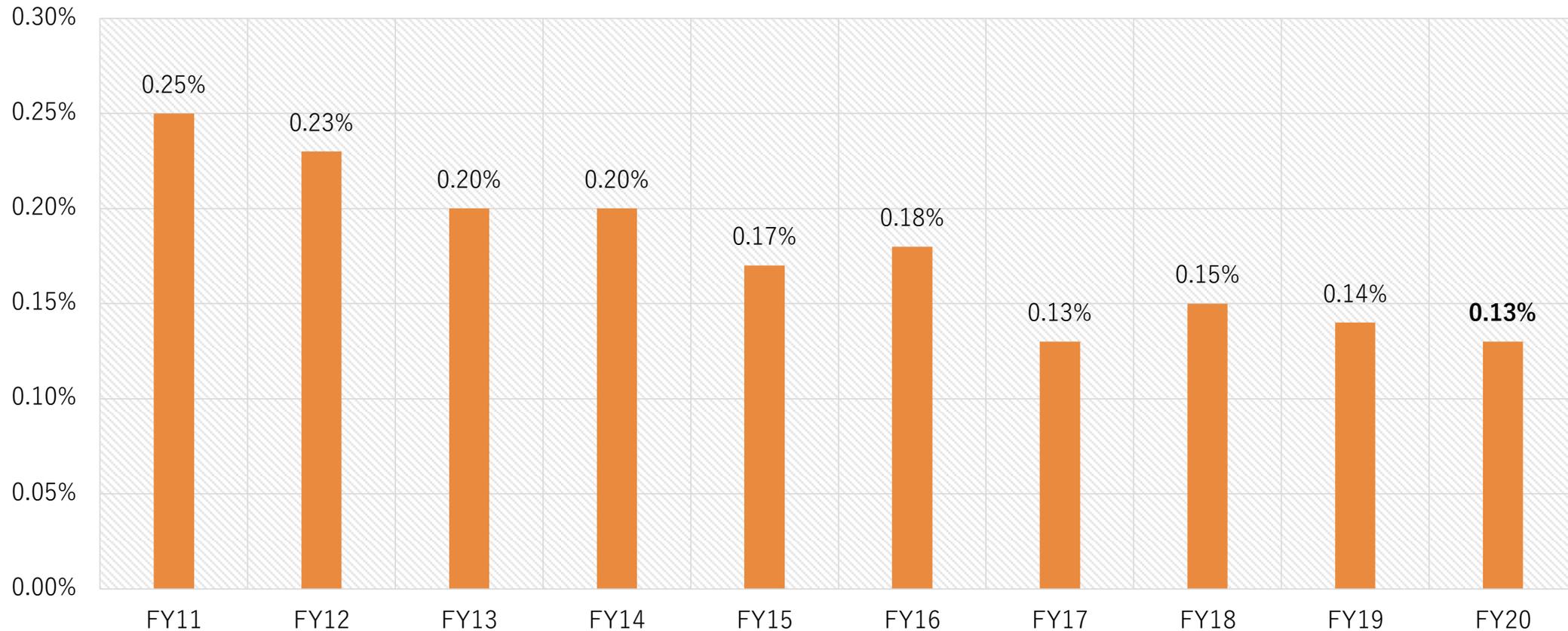
公庫（国民）の不良債権内訳



(公庫ディスクロージャー誌より)

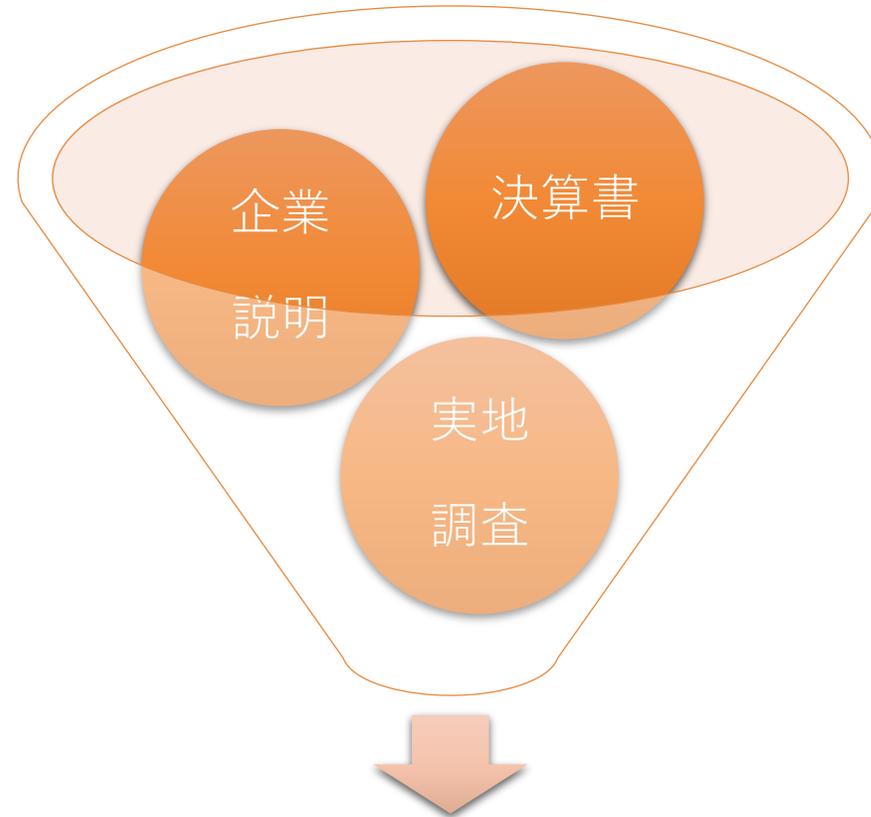
銀行は薄利多売（貸倒は本当に厳しい）

国内109行の総資金利ざや推移



(東京商工リサーチ調査)

担当の裁量は小さいものの・・・



担当者が稟議書にまとめ権限者へ説明

銀行は御社のビジネスを理解しているか？

典型的な銀行員の特徴（筆者イメージ）



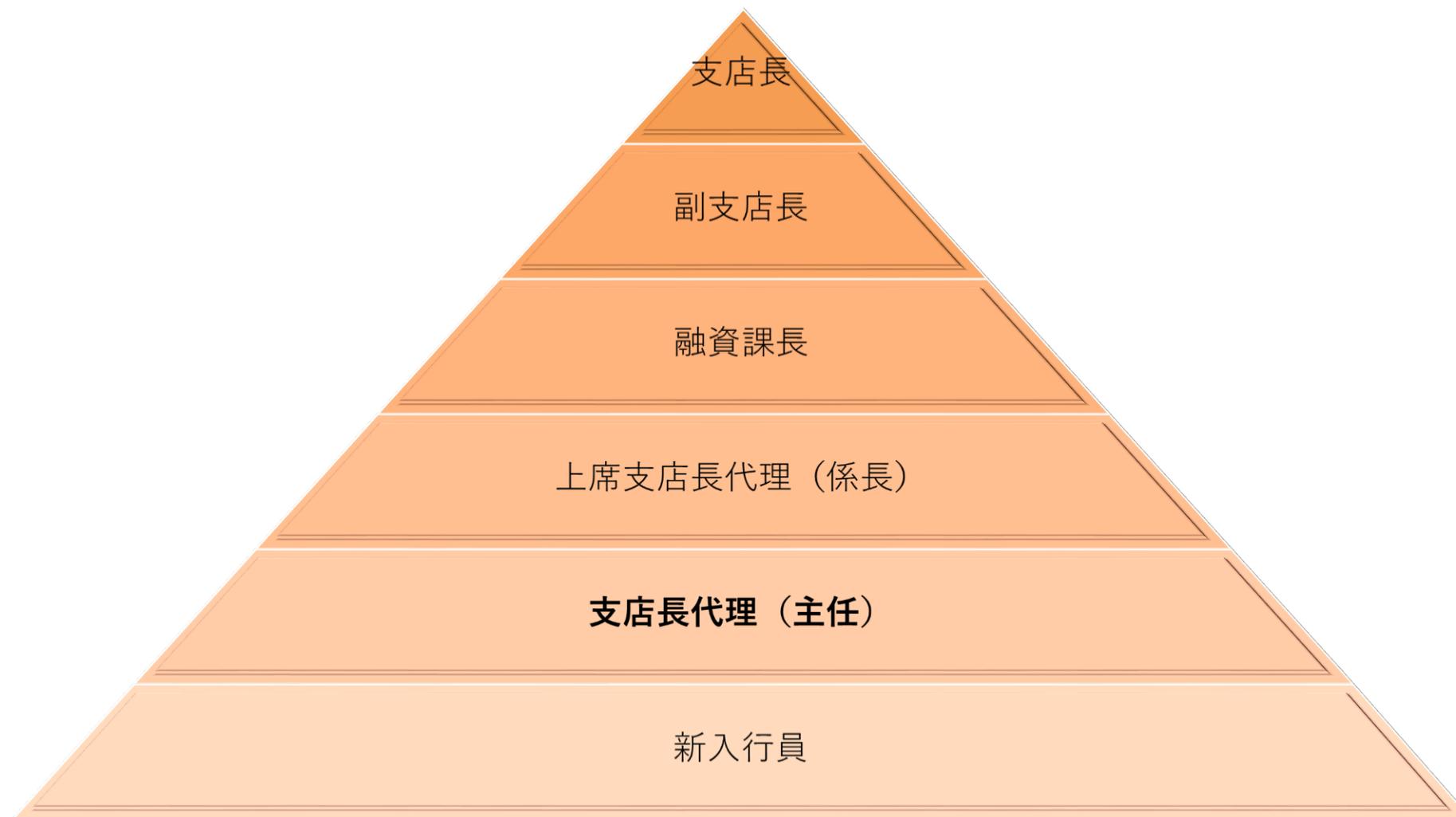
銀行でしか働いたことがない（学生時代のバイトは塾講師）

親もサラリーマンか公務員で商売に触れたことがない

文系出身で技術に疎い

コーヒーブレーク

支店長代理は下役



彼（銀行）と上手に付き合う方法

使い道を説明する

	使い道	返済方法	借りやすさ
運転	つなぎ資金	補助金	○
	運転資本（売掛+棚卸-買掛）	棚卸→売掛→回収	△
	赤字補てん	将来CF	×
	予備資金	-	×
設備	土地、保証金	将来CF（+売却代金）	○
	機械設備		△

自分の口で説明する

担当



先月の売上は？ 売掛が多いようですが・・・

社長



数字のことは専務に任せてる
彼女に聞いてくれ

B社は支払いぶりが不芳
なんですが、社長が営業
で独断で仕事とってきて
しまい掛がたまってます

専務(奥さん)



正確さ、よりも分かりやすさ

社長



・・・の特許も保有しているが、我が社が本当に強いのは・・・の技術で・・・

(技術の話ばかりで正直全然わからなかったな・・・)



決算書
パンフレット
事業計画



資料が多すぎてまとめるのが大変・・・



A社の強みは・・・

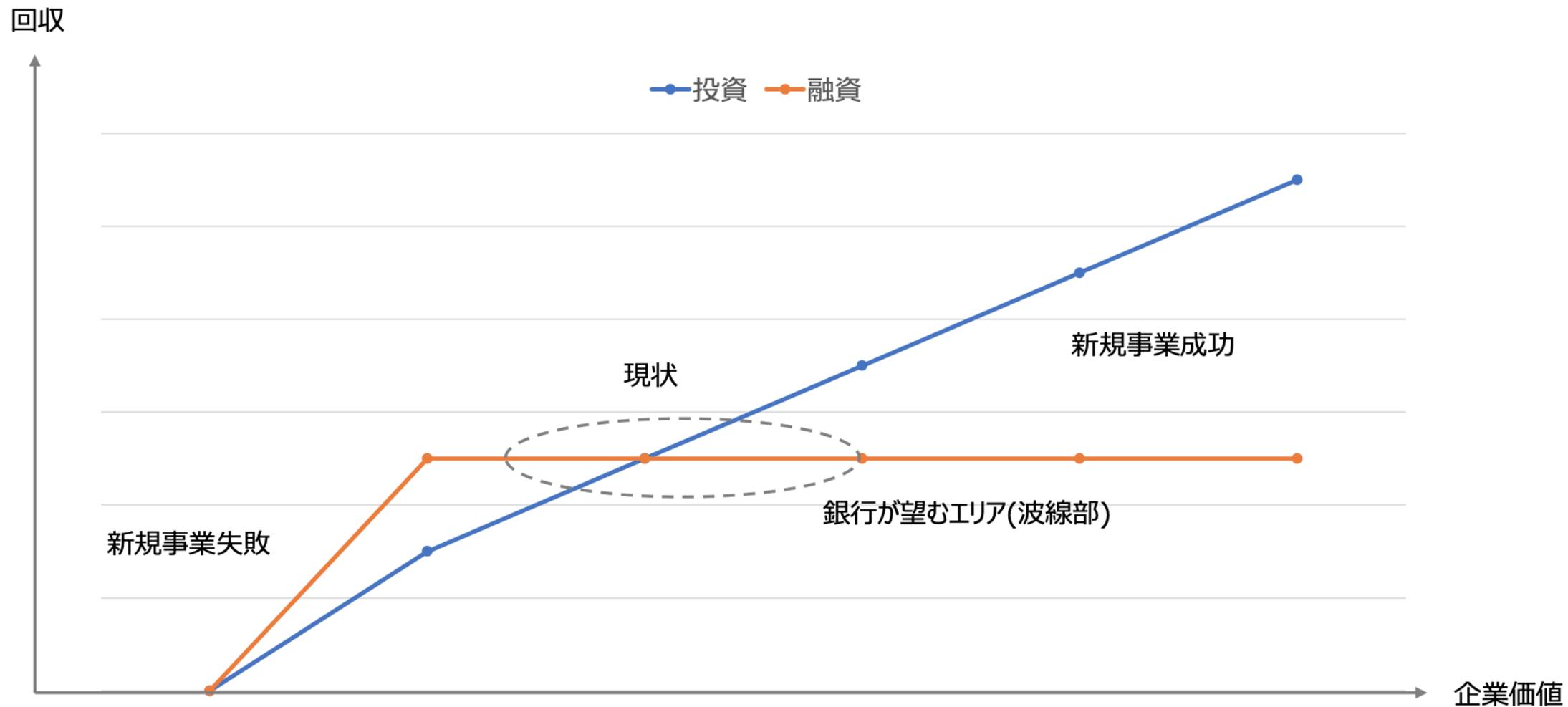
担当

副支店長



技術は・・・特許もってるのね、はい
ところで来期の受注見通しは？
収支改善に向けた施策は？
もう1回ちゃんと調査してきて

新規事業の説明はほどほどに

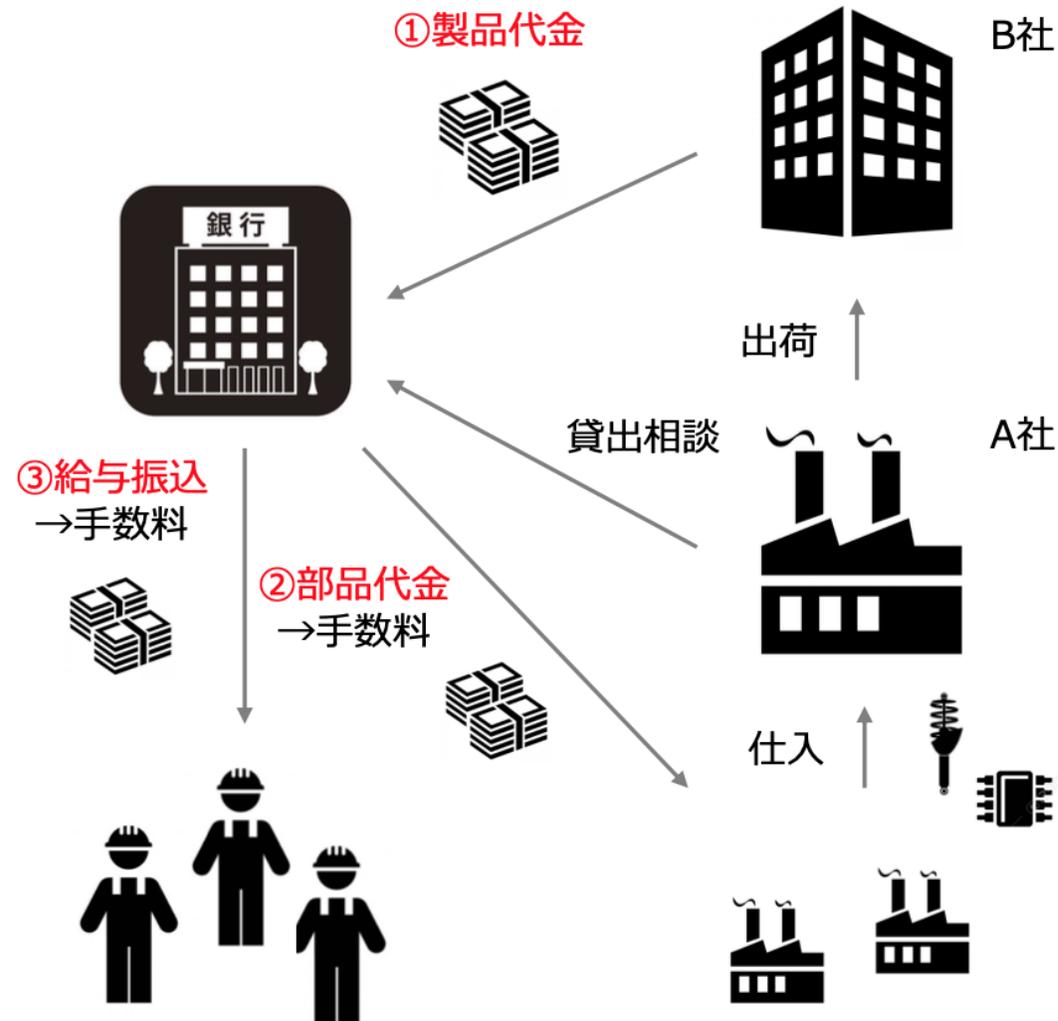


なるべく取引を集約する



新規先だが決算書は
信頼できるか？
利下げの根拠は？

取引先B社から毎月売上相応●万円ほど
入金あり(①)、諸支払も滞りなく行われて
います(②)。
新規先ですが、諸支払いや給与振込(③)
を受託していること等を踏まえ、●%までの
利下げを提案したいと思います

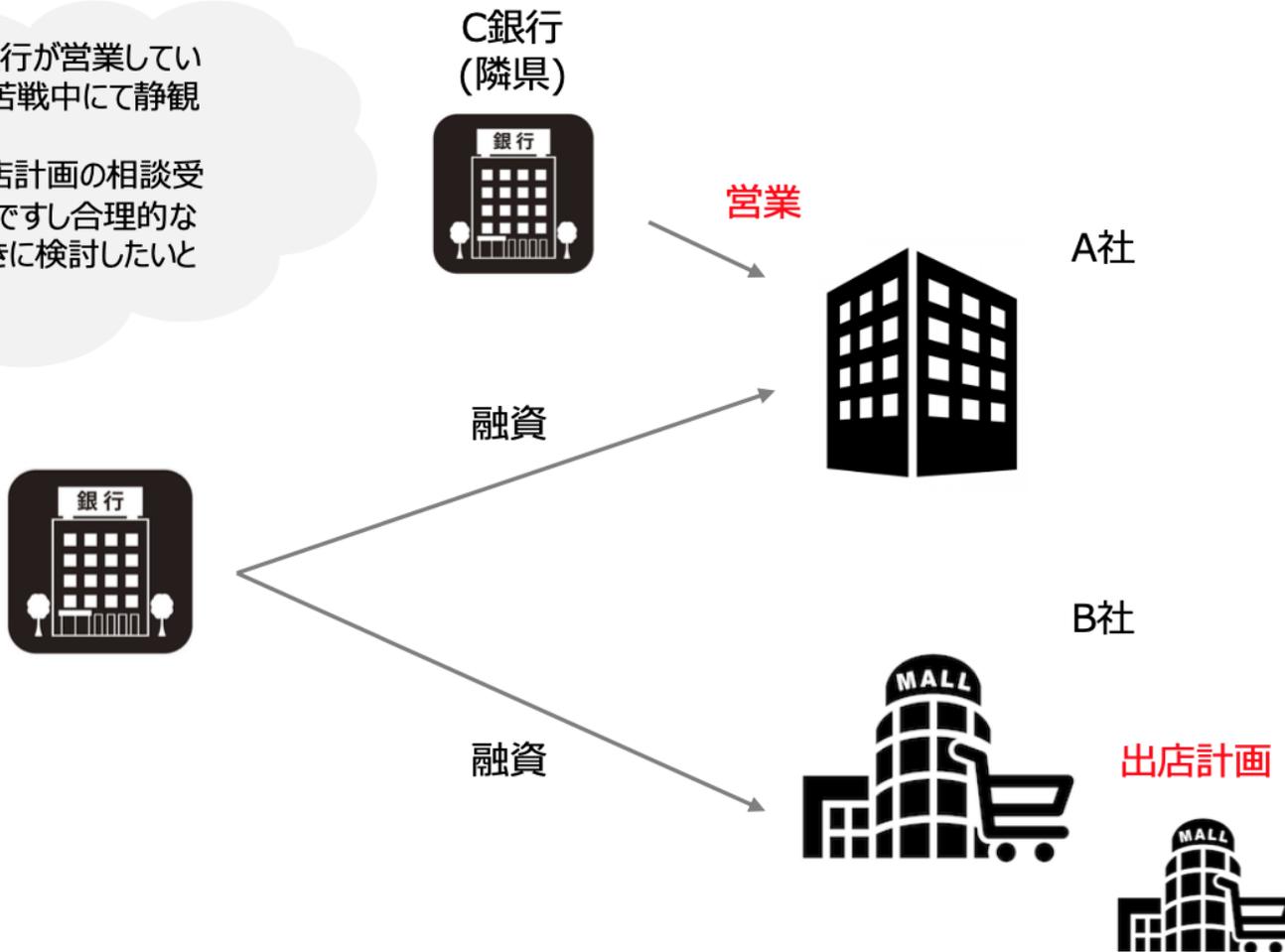


とはいえ一行取引は考えもの



A社に隣のC銀行が営業しているようです。売上苦戦中にて静観したいと思います。
また、B社から出店計画の相談を受けました。優良先ですし合理的な計画なので前向きに検討したいと思います。

A社をC銀行にスイッチされたら
上期のノルマ達成が難しくなる。
利下げしてでも食い止める。
B社はそろそろ枠が厳しい。
本部決裁とならないよう、うまく調整しろ。



たかが付き合い、されど付き合い

担当

融資課長



A社は最近厳しいと聞いているが

A社は私も手伝って改善計画を作り立て直しを図っているところ

役員・支店長視察



A社は役員・支店長視察も行っている懇意先です。業績改善に向けてB先生が改善計画を...

B税理士



相談



相談

A社



B先生には案件紹介でいつもお世話になってるし、あの先生の紹介なら大丈夫だろう
役員・支店長視察先にバツを付ける訳にもいかないしな...