



おカネを借りるために 知るべき銀行の理屈

③銀行の理屈を知って有利に交渉する

中小企業活力向上オンラインセミナー
財務管理 分野

中小企業活力向上プロジェクトアドバンス実行委員会事務局



広告宣伝費資金の理屈を知って話す

✖ 「広告宣伝費に使うので融資してもらいたい」

- ✓ 収入にひもつかない支出に対して、融資は出ない
(例：広告宣伝費のほかオフィス内装工事費など)
- ✓ B/Sを全体的にみた場合、融資の対象となるのは、在庫・売掛などの資産であることも多い

○ 「広告宣伝をかけて増収を見込む。 増収に伴い、在庫・売掛金など運転資金が増えるので、融資を受けたい」



人件費資金の理屈を知って話す



「人を採用するので運転資金を借りたい」

✓よく誤解されるが、費用性の支出(※)である人件費は
運転資金とは言えない

(※)支払額がP/L上の費用として払い切りとなり、B/S上の資産に
ならない支出

✓運転資金とは
(売掛債権 + 棚卸資産) - 買入債務



「人を採用して増収を見込む一方、毎月の
給与支払が大きくなるので現預金残高を
積み増したい。預金は御行に置くので、
融資してほしい」



経営者保証の理屈を知って話す



「会社と個人は関係ないので保証は入れない」

✓所有と経営が分離されていない（株主と社長が同一など）
中小企業は、一体でみられるのが一般的

✓経営者保証ガイドラインの3要件

- 資産やお金のやりとりに関し**法人と経営者が明確に区分・分離**
- 財務基盤が強化されており**法人のみの資産や収益力で返済が可能**
- 金融機関に対し**適時適切に財務情報が開示**

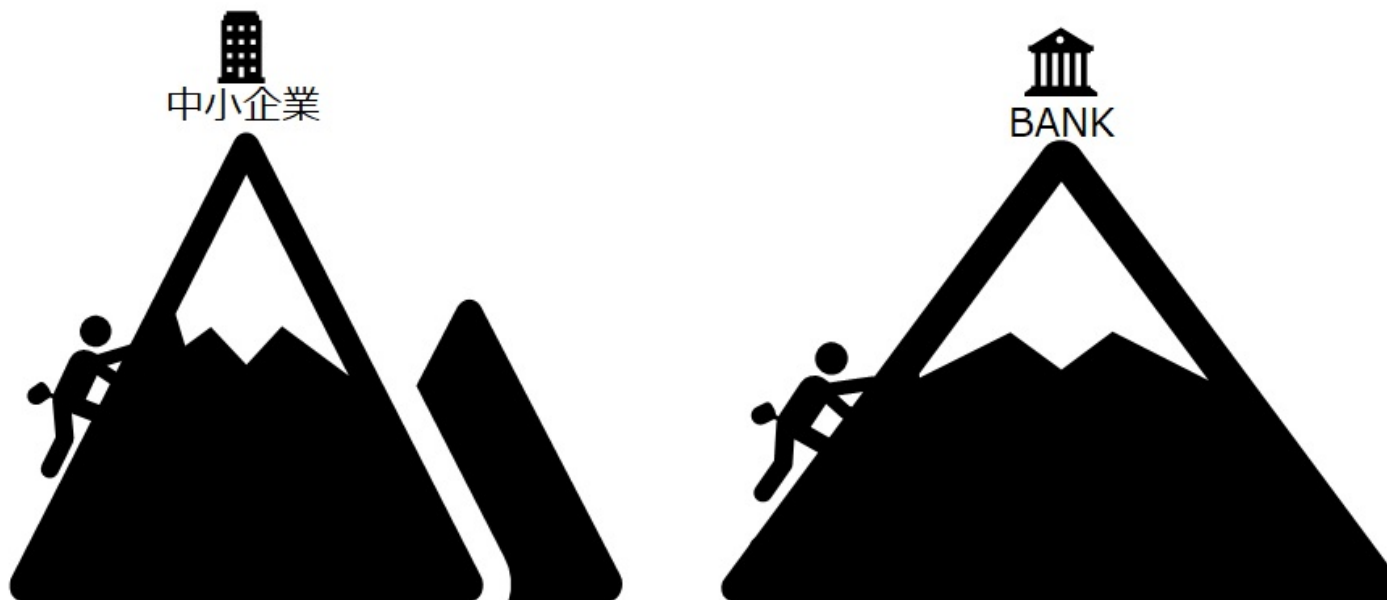


「現時点は会社と個人が一体として保証差入れに応じますが、事業が成長したときに保証は解除してください」



銀行員の経営指導

- ▶ 銀行員に事業経験はないので、多くの経営指導は当てにならない。自社の経営をよくできるのは自分だけ



中小企業の社長と銀行員が登る山は別
中小企業の事業経験がある銀行員はほとんどいない



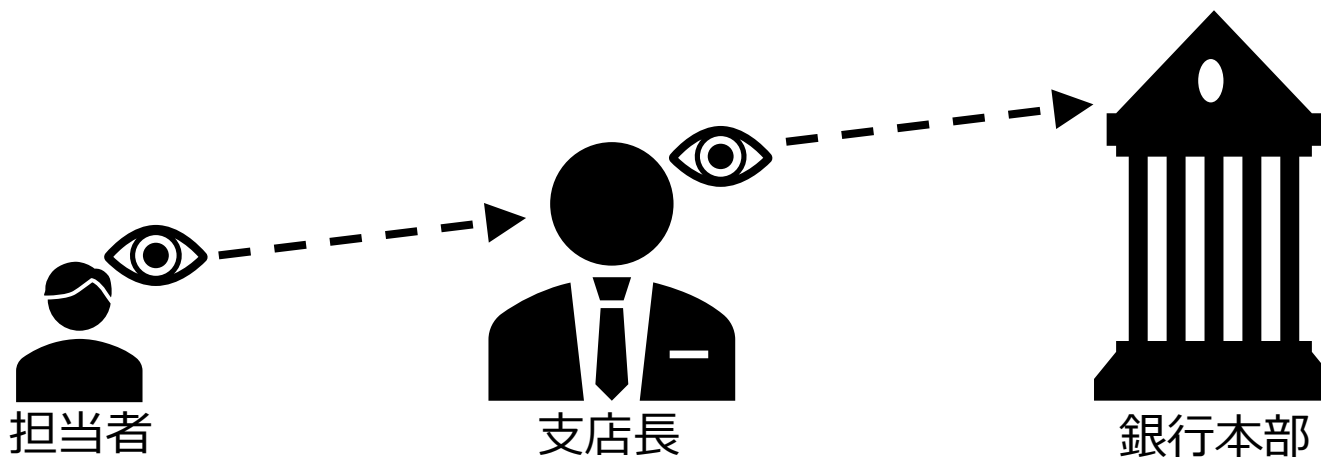
取引のバーターで気を付けること

- 一般の商取引と同じく取引のバーターは1対1が基本。取引1つにいくつも付き合う必要はない
 - 取引のバーターを前向きにやる必要はないが、継続的に円滑な取引をするためには、腹が痛まない程度に付き合うのはあり
 - 銀行員のお願いに対し、銀行にもメリットある取引なら他の取引までする必要はない
 - ただし1つもお土産を出さないポリシーだと、余程よい会社でなければ取引は続かない



銀行との会話で得ておきたい情報

- 担当者や支店が銀行内で評価されるポイント・取引について聞いておくことで、交渉材料を持つておく

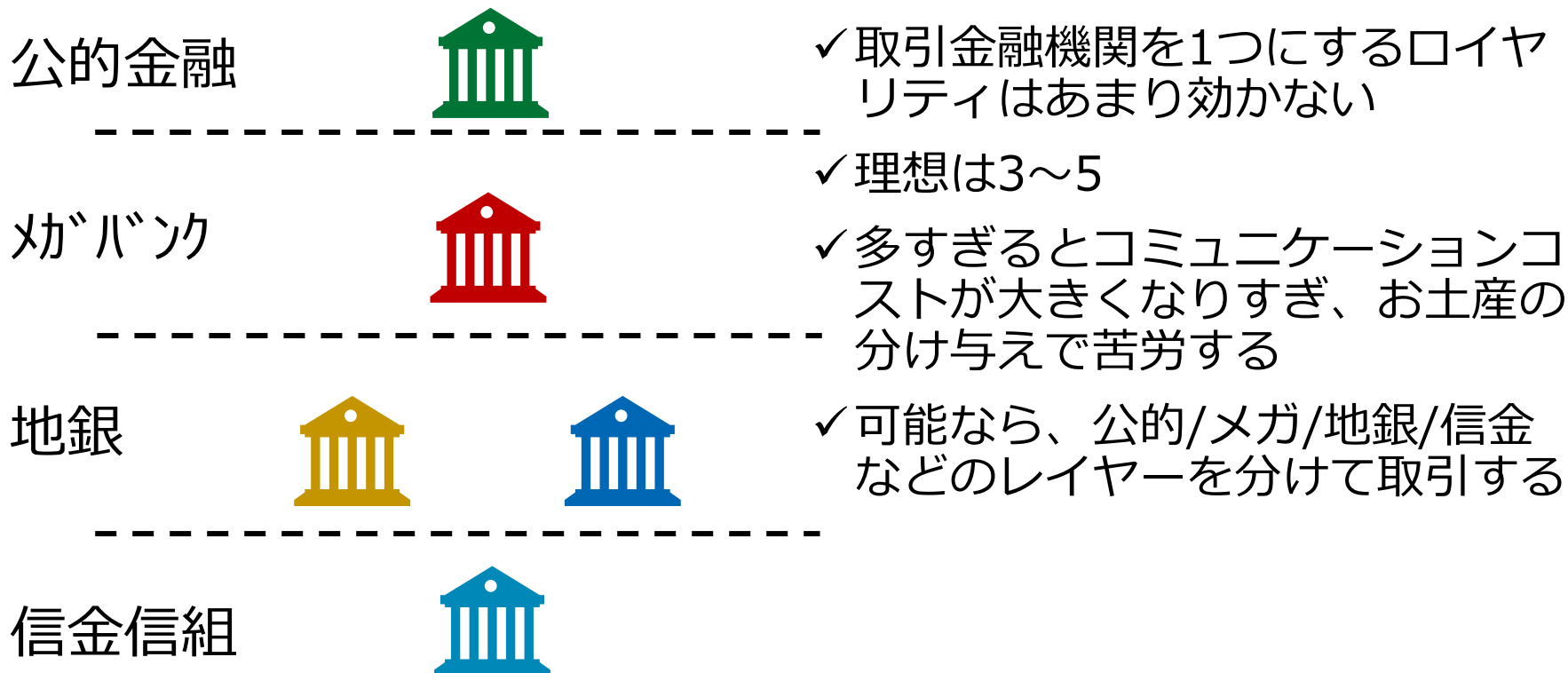


- ✓ 担当者は支店長を、支店長は銀行本部をみていることが多い



取引する金融機関の数

➤ 1金融機関とだけ取引していると、言うことが正しいかわからない。いつでも比較できるよう複数と取引する





③まとめ

- 銀行員も普通の人、恐れるに足らず
- 大事なのは彼を知り己を知ること
- うまく交渉すれば心強い味方にもなります

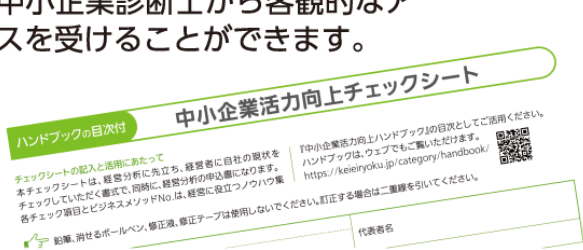


専門家とともに取り組む

経営分析と実行支援のサポートを受けられます

経営分析 [現状チェック・アドバイス]

- 従業員数別に3パターンでチェックできる「中小企業活力向上チェックシート」を使い、貴社の現状をチェックできます。
- 無料で中小企業診断士から客観的なアドバイスを受けることができます。



実行支援 [課題解決]

- 貴社に役立つ中小企業支援施策がわかります。
- 商工会・商工会議所から継続的なサポートを受けられます。

