はやぶさ 第64号 2014年01月17日(金)

=====

発行責任者： 一般社団法人 経営特訓士協会（略称：KTGA）

理事長 平本 靖夫

（Captain 平本：（株）I&C・HosBiz センター）

編集責任者： 理事 石川 昌平

はやぶさのバックナンバーURL：<http://keiei-tokkunshi.jp/maga.php>

URL <http://keiei-tokkunshi.jp/?mail>

アドレス：happy@keiei-tokkunshi.jp

◆DVD「経営特くんゲームのすすめ方」をプレゼントします。下記よりお申し込みください。

アドレス：happy@keiei-tokkunshi.jp

メルマガ「はやぶさ」 第64回目の発信です。

著者：青山ビジネスフォーラム 会長

藤井 晃

2014年1月23日（木）開催の第3回経営資源パワーアップ講座は、筆者が講師をつとめます。直接、生の声を聴いてパワーアップするよい機会です。

第3回経営資源パワーアップ講座の詳細は、以下のURLページ：トップ画面を参照ください。

<http://keiei-tokkunshi.jp/>

タイトル：経営者が知っておくべき銀行との付き合い方 5回シリーズ

***** 本題 *****

その4：銀行は取引先経営者をどうチェックしているのか？ 必ず返済してくれるかを態度で評価している

前回までは銀行法の下、金融行政の指導を受け、厳しい規制と国の保護から徐々に金融自由化の波に乗って活動が変化して来た様子を述べました。そしてコンピューターの進化、小型化の歴史と環境の変化にそれなりについて来ました。

この半世紀は行政の変化、IT革命（ICカード、携帯電話、電子マネー）、海外の動向（買収、外資ファンド）そして株主の変化（安定株主から個人、外国人株主へ）がありました。

ここでは紙面を割きませんが、結構激しい外部環境の変化に対応して来ました。そして今後、メガバンクは総合金融サービス業の道を進み、地方銀行は地域経済の発展の為にその使命を求められるのではないのでしょうか。

銀行という会社を理解して頂く概論としてはここまでにします。

さて、私達中小企業は都会型のメガバンクの総合力と地方銀行、信用金庫あるいは政府系金融機関と、日頃どうつきあうのか、目先の対応をどうすればよいのか、検討してゆきましょう。

1. 銀行は経営者をどう見ているのでしょうか。特に面談のとき

中小企業経営者の皆様は、銀行付き合いの下手な方が多いと思います。借り入れしているという気持ちで負けてしまっている方も多いのです。前にも述べましたが、銀行は資金を貸金という形で運用する。片や借入という形で活用する。対等のビジネスパートナーです。

しかし、資金を円滑に引き出すには日頃の相手を研究しておき、上手く対応する交渉術の様なものが重要です。経営者の方が銀行との面談の後、「全くあの担当者は気がきかない。うちのことを研究していないな」とか「あの課長、支店長はお高くとまっているな、上から目線だよ」。など、けっこうしっかり見えています。

それでは「相手（支店長、担当者）は経営者が、情熱を持っているか」。この辺りの見方は、銀行の各階層の研修でしっかり教育されています。面談の時、社長から将来性やビジョンを聞き、それを別の所から裏づけを取ることもあります。面談の相手が担当者であっても、彼の面談記録がきちっと役席に回付されます。相手が担当者であっても面談は軽く考えない方が良いです。自社について、上手く自信を持ってパフォーマンスすることも大事です。

2. 銀行からの訪問と銀行への訪問

「近くにきましたから…」と、課長や支店長が来社することがあります。課長や支店長という多忙な人が、笑顔で理由もなく来社するのでしょうか。何か目的があるのです。私が銀行時代に研修所で「突然訪問してみる。挨拶がよくできる社員か、社内教育はできているか。社長が不在の時の状況が分かる」とよく言いました。逆に社長が銀行を訪問する時の心得ですが、まず「定期的に一カ月に1度は行って欲しい」ものです。

どうも銀行は苦手と足が遠のく社長が多いのですが、もっと積極的に訪問しましょう。できれば訪問する時には幹部社員を同行させて下さい。交渉事があると、相手が二人の場合、メモを取ることができませんし、対応に余裕がなくなります。銀行の方は来店者の目的、発言などを必ず記録をとっています。自社の新商品、新サービスのPRなどもこまめにやっておくべきです。持ち込みした資料はきちっとファイルされています。

3. 融資申込のポイント。銀行員は何をみているのでしょうか

まず、資金使途。何に使う資金なのか。次に返済計画。返済する資金はどこから持って来るのか。返済方法はどうか、回収は確実か。そして担保と保証人も通常求められます。

銀行は企業の将来性とか技術力などを評価して、融資の判断をしようとはしますが、どうしても確固たる判断ができず、担保主義になります。貸す側の最大のポイントは、約定どおり確実に返済されるかという点です。

誰もが判断しても、返済が不安なく揺ぎないものであれば、担保や保証人は不要なのです。借りる側が申込に際して最もアピールすべき点は、この「返済の確実性」です。

借りる側の理屈で、「担保として不動産があるから大丈夫」だと、この点を強調する方がいますが、これは筋違いです。銀行はいざという時に担保物件を処分することが大変だと分かっていますから、融資審査に担保や保証人は、第二次的な補完材料なのです。

その他事業計画はできているか。数字の根拠は何か。資金繰り表はできているか。等、資金の管理体制をみます。なかなか実行できないことですが、普段から対銀行へのアピールも兼ねて、2、3年先の事業計画書を作成しておきましょう。銀行はあれこれと資料を要求してきますが、貸出する前までのエネルギーがすごい、と認識しておきましょう。

2014年1月23日（木）開催の第3回経営資源パワーアップ講座は、筆者が講師をつとめます。直接、生の声を聴いてパワーアップするよい機会です。

第3回経営資源パワーアップ講座の詳細は、以下のURLページ：トップ画面を参照ください。

<http://keiei-tokkunshi.jp/>

◆DVD「経営特くんゲームのすすめ方」と小冊子「経営のゴールド免許の取り方」をプレゼントします。下記よりお申し込みください。

アドレス：happy@keiei-tokkunshi.jp

として単位を認定します。

詳細は以下のHPを参照ください。

http://keiei-tokkunshi.jp/data/mls723lpdf_2_34.pdf

第4回以降の「経営資源パワーアップ セミナー」のテーマと日程です。手帳にメモして
いただきたくお願いいたします。

場所、時間は今回のご案内と同じ：北とびあ、17:30～19:30です。

第4回 2014年02月13日(木) クラウド型多品種・少量・短納期
工場管理支援システムと三現（現場、現物、現実）
主義による生産
講師は 当社団法人 理事長 平本靖夫 です。

詳細は以下のHPを参照ください。

http://keiei-tokkunshi.jp/data/mls723lpdf_2_38.pdf

第5回 2014年03月13日(木) 「経営品質」とは
講師は経営品質セルフアセッサー、当社団法人の
認定インストラクター、(株)I&C・HosBiz センター
執行役員である 高橋 清 です。

詳細は、以下のHPを参照ください。

<http://keiei-tokkunshi.jp/schedule.php>

=====

編集後記

はやぶさのバックナンバーURL：<http://keiei-tokkunshi.jp/maga.php>

「はやぶさ」の第64号を発行しました。

・今週の政治的話題は、細川元総理の「都知事選出馬」でしょう。小泉元総理が口説いたようです。
東京都民はどう判断するのでしょうか？

・明18日（土）のトライアルゲームは、始めての方3名と経験者1名の計4名で実施します。
初めての方は、資金繰り表のたて・よこ集計がなかなか合わないので、今回6回毎にたて・よこ
集計するための集計表を準備しました。
6回を1四半期に見立てて、集計してもらいます。そして、ルール理解用のサンプルゲームを
12回実施して、たて・よこ集計と期末処理を経験してもらい、本番のゲームを24回実施して、
精算表、BS、PLの作成まで終了していただく予定です。

読者の皆様から、ご要望や率直なご意見をいただけると、力が湧き、ありがたいです。
皆様からのメールをお待ちしております。

アドレス：happy@keiei-tokkunshi.jp

=====

一般社団法人 経営特訓士協会（略称：KTGA）

URL <http://keiei-tokkunshi.jp/?mail>

アドレス：happy@keiei-tokkunshi.jp

配信解除URL：配信停止をご希望の際は、以下のアドレスをクリックしてください。

http://asu12.com/d.php?t=test&m=stone_river@hosbiz.net

=====