

はやぶさ 第65号 2014年01月24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

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では、筆者が講師をつとめました。直接、元バンカーで貸して手と借りての両方を体験している講師の生の声を聴き、さらに活発な質疑応答や事例発表があり、参加者全員がパワーアップしました。

◆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

メルマガ「はやぶさ」 第65回目の発信です。今回は最終回です。

著者：青山ビジネスフォーラム 会長

藤井 晃

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（最終回）

***** 本題 *****

その5：融資申込は、用意万端ととのえて攻めの姿勢で

前回の「その4：3. 項 融資申込のポイント。銀行員は何を見ているでしょうか？」で、

- 1) 銀行はまず資金は何に使うのか？
- 2) 返済資金は見込が立っているのか？
- 3) 案件の内容
- 4) 技術力の評価
- 5) 資金の管理体制
- 6) 企業の将来性まで検討しますが、
- 7) 担保と保証人

に頼らざるを得ない面が相当あります。この辺りのことをもう少し触れてみます。

担保も保証人も本来二次的な補完材料です。案件がどの角度から見ても確実に約定が守られるもので、銀行の利益も確保できることが分かれば担保と保証人は不要です。貸す側から言えば、これに依存して回収する場面が来た場合、担保物件には返済に失敗した経営者が居住していたり、収入が止まっている相手に追求していくという複雑な関係になってしまいます。

又、比較的にな小額（銀行からみて）な資金でも担保と保証人が付いていると、損金として簡単に償却して次へ進む訳にもいきません。バブル崩壊で不良債権の山を抱えて苦しんだ頃は、銀行自体も利益が出ずこうした後向き処理案件に莫大な時間と手間を取られました。

それに経済全体の落ち込みに追い打ちをかけられて、13行もあった都市銀行が4行の大銀行に集約を余儀なくされた実情をみますと、この20年は銀行業務の真の改善、つまり借りる側からみた改善は無かった様なものです。

現在、借り入れ時の連帯保証について議論が公けになりつつあります。先進国で保証人など徴求しているのは日本ぐらいなものでしょう。今頃議論か、と言いたくなりますが、連帯保証人で苦しんで来たのか、上場すれば保証人が不要なのだから頑張るのだ、という経営者の方もいます。

日本では事業に失敗して返済が残った場合、経営者は全てを無くし生活にも窮するというのが現実です。他のそれを見ているから、資金を隠したり、実情を言わなかったり、まだ手を打ち、次への転換ができたのに最後まで行ってしまふ現実が有ります。

もう少し早く事業継承の手を打てたのに、一人で苦しみ、創業から築き上げた資産を全部失い、もう立ち上がる意欲さえ無くした方も数多くいます。連帯保証の話は別の機会にしましょう。

話を戻します。景気も低迷していたこの20年は、銀行というサラリーマン集団の貸金業は、働いている人は入れ替りましたが、業態そのものは変化が無かったのです。

この間、金利の規制と過払い請求などでサラ金は消え、ノンバンクはほとんど姿を消しました。そして消費者金融にあまりにも利用者が多いので、いつの間にか大手銀行の子会社になるという、

元銀行員の私からすれば消費者金融利用者を別格扱っていた銀行がよくやるね、と言いたくなりますが...

だからこそ利用者である経営者も以前から言われて来た融資申込のポイントを固めてから行くべきです。

経営者の方がよく言います。これほど自分は全てを背負ってリスクをとって事業（投資）しているのに銀行は何もリスクをとらないではないか、と。でもこれは言っても始まりません。銀行の歴史の中で述べましたが、銀行もスタートは小さな貸金業の経営者が、他人から借金してリスクをとって貸金をして、次第に大規模になった訳です。

大きくなった故に、働くひとは全員が自分の責任の範囲だけを守るサラリーマンです。

融資申込で対峙する土俵が違っているのです。

どちらも相手の真の苦しさ立場が簡単には理解できません。

本来、百戦練磨で生き抜いて来た経営者の方が知恵があるのです。融資申込の折は事前準備を整えていきましょう。

4. 取引支店の実力を知る（環境区分。店の格）。銀行員の実力を知る（担当・課長・支店長）

一般企業以上に銀行は「本部は頭で支店は手足」の感じがあります。支店は独立採算になっています。周囲が住宅地の中にある支店ならおそらく集まる預金が貸金を上まわるでしょうから余剰資金は本部に貸すことになります。一方、都心にある支店は周辺が企業ばかりですから貸金が集まる預金を上まわります。不足の資金を本部から借り入れて貸出運用しています。これを本支店勘定という科目で一定の金利の下で調整して、支店環境による不公平感を減らしながら、支店同士で利益競争させています。そして支店の実力即ち支店長の決済実力も4段階位あるのが普通です。

支店は20人から数十人規模の違いはあっても支店長を頭とする中小企業です。自社の取引店がどの位の位置づけにある店なのかを知っておくのも取引戦略上の役に立つことがあります。

そして担当してくれている銀行員はどんなキャリアなのか知っておく方がよいでしょう。

この辺りは又の機会としましょう。

長らくご購読いただき、有難うございました。

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では、筆者が講師をつとめました。直接、元バンカーで貸して手と借りての両方を体験している講師の生の声を聴き、さらに活発な質疑応答や事例発表があり、参加者全員がパワーアップしました。

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：北トピア、17:30～19:30です。

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65号を発行しました。

・1月18日（土）のトライアルゲームには、始めての方2名と経験者2名の計4名で実施
しました。

初めての参加者に対応して、6回毎に縦・横ご集計するための集計表を使用しましたが、
記入漏れや計算ミスが発見しやすい、と好評でした。

全く会計を知らない初心者の女性が1名いたのですが、資金繰り表の縦横集計は一発でOK
になっていました。

さすがに、精算表とBS/PLは自力では作成できず、スコアラーの助けを借りていましたが、
がんばって何とか完成させました。

「今後もトライアルゲームに参加して、腕を上げたい」とのコメントを書いていただきました。

大変、勇気づけられました。ありがとうございます。

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

=====