

起業アドバイザー便り

金融機関との付き合い方

今年は例年になく寒波のなかの4日が仕事始めになりました。

巷間は未だ動きが少なく、本格的な稼働は7日だったと思います。

その日、都銀のATMに立寄りましたが、行内は年始挨拶のスーツ姿の方が多く混雑しておりました。入れ代り立ち代りの状態を見ていましたら、中小企業の場合の重要課題は、矢張り「資金繰り」にあるのだということを実感しました。すなわち企業にとって資金パイプの確保が先ず優先するため、その供給元の金融機関にまず年始挨拶になるのだと改めて感じました。

2006年（平成18年）9月の「起業アドバイザー便り」No.11に、どこに「信用」を積むかのタイトルで特に金融機関との「信用」を積むことの重要性に触れました。それには時間と手間がかかるためクライアント、ビジネスブレンなどと同等的でないし、それ以上の努力と日頃の心がけが必要です。常に金融機関を味方に付けて、知恵も資金も活用できる会社にするぞという意気込みで毎日を送りたいものですと記しております。

長年金融機関との接渉で分かっていることを参考に記してみます。

1. 金融機関はリスクを避けることが最大目標なので、出来るだけ融資はしたくないのです。相談された企業にしっかり対応し加勢をしようとの考えを期待すべきではありません。
2. 融資の可否はその企業のビジネスモデルと収益力、事業歴、自己資本比率、自己資本利益率（ROE）、社長の人物など総合的に審査するわけですが、基本的に減点方式で、決して加点方式ではありません。
3. 保証人、担保力については、1, 2の項目がクリアされた後の補充要件と考えておく必要があります。あくまでも企業の収益力（キャッシュフロー）が重要で、担保があるから借りられるとの思いは、大いなる錯覚です。
4. 日本政策金融公庫など、国の政策に則る公的機関をなるべく活用することも念頭におくことも大切です。（但し公的機関でも代理貸しとして民間の金融機関を通して下さいと要求されることもあります。）
5. 起業、創業したてのは自社のビジネスモデルの規模により、地元の信用金庫などの利用も考えましょう。何でも都銀が良いというものではなく、信金には色々勉強して知的武装している信金マンは多数います。要は良き相談相手を選ぶべきです。
6. 借入のための不動産担保として設定される根抵権の金額などは、しっかりした知識と考えで臨むことが大切です。後で問題視される場合もあります。
7. 借入れ時に色々書類に記名捺印させられますが、一旦預りしっかり目を通し、不明点のないよう確認してから、翌日に渡すような心づもりと余裕をもちたいものです。また極力顧問税理士と相談するようしましょう。

8. 大手金融機関が扱う金融商品や保険類を、借入れ時にバーター取引で購入や契約させられたりする場合がありますが、基本的に断るべきです。どうしてもない時は、金融のプロに相談するようにしたいものです。

まだ沢山ありますが、金融機関と上手に付き合うことの重要さは事業経営者であれば必須です。

私が交際している方のなかに、事業歴も長くビジネスモデルも大変充実した企業経営者がおられますが、「自分はなにより借金が嫌いだ」と申しておりました。誰しも同感でしょうが、そのようなことは全く稀なことだと思っております。