



間違いだらけの銀行対応常識
正しい銀行対応10か条！

社長がお金に困らない経営を本気で目指す

大阪事業資金対策室

■銀行は『晴れの日にはお金（傘）を貸して、雨が降り出したらお金（傘）を返せと言う』、こう嘆く方は少なくありません。今一度銀行の成り立ちと、ビジネスモデルを理解してください。銀行は…

・貸出しの原資は預金です。預金者保護、融資金の回収は必須です。

・赤字補てん資金、こんな融資科目はありません。

・「苦しいから貸して」これは絶対禁句です。

・晴れの会社に傘を貸して利息を稼ぐ、これが基本的な収益モデルです。

・伸びる会社を伸ばす、これがミッションです。

銀行にある傘は、すべて『日傘』です。『雨傘』は一本も置いていません。当然、雨が降ったら返せと言います。

●ルール1；銀行交渉は、いかなる時も前向きに…「日傘」しかないからです。

（※一部の制度融資・保証商品は除きます。）

■『金利負担を気にせずに、借りられるだけ借りよう』と提案しています。中小企業の資金政策に対する誤解があります。以下を確認ください。

・貴社は、適時定量な資金調達ができる優良企業ですか？

・銀行が「借りてください」と言ってくるから優良企業だ、違います。

・悪くなった時に貸してくれる会社が真の優良企業です。

・適時適量な資金調達ができる会社なんて、ほとんどありません。

・ほとんどの会社は良い時に（のみ）貸してくれる普通の会社です。

二つのリスクを比較してみましょう。

○リスク1；金融機関から融資を過度に受け過ぎて、資金が余る時のリスクは、余分な金利を支払う事です。

○リスク2；必要最低限の資金のみを調達し、余分な資金を調達しない時のリスクは、資金が枯渇して、継続が困難（倒産）になる事です。

中小企業は、前者を選択すべきではないでしょうか。

また、決算前に、財務指数を改善するために、借入れを意図的に返済して総資産を圧縮したり、自己資本比率をあげたり…こんな愚策を行ってはいけません。決算上の指標は、格付け時に補正されます。

また、「無借金経営を目指してください」と良く言われます。その通りです。但し、プロセスではなく、結果として目指しましょう。

確認します。銀行は、困っていない時にお金を借りに行くところ、困ったら貸してくれません。

●ルール2；『資金のダム』を作ってください。

お金は、借りられる時に借りられるだけ借りておく。

●ルール3；財務諸表、自己資本比率等々、中小企業には（ほとんど）無関係です。

●ルール4；無借金経営は最終的な目標です。

■『運転資金は、最低年一回は借り直す。出来れば積み上げてください。』と提案しています。以下を確認ください。

・借入れは、新たに借りなければ残高が減ります。手元資金が減ります。財務キャッシュフローはマイナスです。

・営業キャッシュフローのプラスで、財務キャッシュフローのマイナスを賄っていない会社は、絶対に年一回は、返済済み分を借り直してください。

・お金が減ってきたから借りるのではなく、定期的に返済分以上の融資を受ける、これが正解です。

・資金繰り表を毎月更新してください。4～6か月先を見越しながら、必要なら資金調達を行いましょう。

●ルール5 ; 運転資金は毎年借り直す。

※上記をご理解ください。銀行取引に対する世間の常識の内の幾つかは、明らかな間違いです。正確に申し上げるなら、それらは上場企業クラスに対する常識であって、中小企業には当てはまりません。間違えた常識を鵜呑みにせず、論理的に考えて行動してください。

■『分相応な銀行とお付き合いしてください。』と提案しています。以下を確認ください。

・大きな銀行は、融資ロットが大きく、その分低金利で融資を行います。一方、小さな銀行（信用金庫・信用組合）は、融資ロットが小さく、その分少し高めの金利で融資を行います。

・大きな銀行は、大きな会社が主な貸し先です。融資審査も定量評価が中心です。一方、小さな銀行は、小さな会社が主な貸し先です。融資審査は定性評価の比重を高く取ってくれます。

※また、同じ借入れでも余裕代が違います。

・BIGネームだけを求めず、最適な銀行と真摯にお付き合いしてください。

●ルール6；取引銀行は、分相応が良い。

■『銀行は重要な取引先のひとつです。信義に沿ってお付き合いください。』と提案しています。以下を確認ください。

・信頼関係が重要です。ウソをつかない、誠実に、丁寧に対応してください。

・経営がわかりにくい会社との取引は好みません。経営状況をわかりやすく説明しましょう。適時決算資料を開示できる状況を作りましょう。

・銀行から見て疑問が残る項目については、察して積極的に説明資料を準備しましょう。誤解を受けたまま、審査でNGになるケースがあります。

・すべてにおいて書面での対応が必要です。口頭のみでの対応では先方が困ります。銀行側が手間を嫌ってNGになることもあります。書面で対応しましょう。

●ルール7 ; 銀行とは信義に沿って付き合う。

●ルール8 ; 銀行対応は、原則書面で対応する。口頭対応のみではNGです。

■『創業時でも資金調達は出来ます。出来るだけ調達してください。』と提案しています。以下を確認ください。

・日本政策金融公庫は、創業融資に熱心に取り組んでくれます。また、自行店舗の近隣の創業企業への融資を行う銀行もあります。日本の創業融資も捨てたものではありません。

・創業時の自己資金の2倍、当事務所ではプラスαを調達出来た事例もあります。

・自己資金の出所についてはエビデンスが必要です。

・事業計画書も当然必要です。

●ルール9；創業時融資で最大限の調達を。

■『未来に展望がある会社はリスク出来ます。』認識を改めてください。

リスクの条件は、

・財務キャッシュフローのマイナスを、営業キャッシュフローで賄えない状況が続いている中で、新規の融資を受けることができない会社は、リスクを依頼しましょう。

・リスク依頼時には、一定期間経過後、正常な状態に戻せる計画書が必要です。

・未来永劫厳しく、立ち直る見込みが立たなければ、銀行はリスクを認めてくれません。

・「苦しいからリスクさせて」これではダメです。「今は厳しいが、リスクして必ず巻き返す。計画は…」このストーリーが必要です。

●ルール10 ; リスクも前向きに。口頭ではNG、計画書が絶対に必要です。

まとめ

上記をご理解ください。銀行と良好な取引を続けるためには、ストーリーに沿った適時適正な情報を、書面で提供する必要があります。

保証協会や日本政策金融公庫、信用金庫や信用組合等は、決算書以外のこれらの書類を定性評価として高く評価してくれることも少なくありません。

一方、銀行対応は苦手と自負する社長は、これらの対応をないがしろにしてしまい、可能なはずの資金調達も没にしています。残念です。

資金繰りの苦勞をしないために、銀行対応を丁寧に、上手に行ってください。経営に集中できます。

■『貴社に財務部長が居れば大変重宝します。』

……当事務所は財務支援を得意とする『新・税理士』です。

財務部長的な機能を廉価でお引き受けいたします。

財務部長的な機能が重要です。重宝します。以下の例をご確認ください。

●(建設業経営者)『今後、公共事業をより積極的に受注したい。』

◎(財務部長) 『売上代金の受取サイトが長くなりますね。増加運転資金の調達が必要ですので金融機関と交渉します。社長は受注に励んでください。』

●(飲食業経営者)『居ぬきの良い物件が見つかったので、買い取って出店したい。』

◎(財務部長) 『諸々資金が必要ですね。計画を作って、金融機関と交渉してみます。少し待ってください。』

●(運送業経営者)『倉庫の家賃もばかにならない。倉庫を買い取って自社物件にしたらどうかと思うが?』

◎(財務部長) 『どっちが得かの収支をシミュレーションしてみます。シミュレーションの結果を持参しますので、判断してください。』

●（サービス業経営者）『社員の定着率を上げるためにも、給料のベースアップが必要だ。

〇〇ぐらい昇給したいが、収益と資金繰りは大丈夫かな？』

◎（財務部長）『社長の想定に合わせて、収支と資金繰りをシミュレーションしてみますのでご判断ください。』

⇒貴社に優秀な財務部長が居れば、社長がやりたいことに対して、収支と資金繰りのシミュレーション及び金融機関対応をしてくれます。極めて有益です。

◎（財務部長）『売り上げが伸びています。追加で運転資金を〇〇ぐらい調達したいのですがよろしいですか？』

●（経営者）『頼むよ。』

◎（財務部長）『金融機関との調整が終了した時点で、一度金融機関に同行してください。お願いします。』

◎（財務部長）『業績改善に努めていますが、もう少し時間が必要です。新たな借入れに関して金融機関はネガティブです。一旦、リ・スケジュール（返済猶予）を行って、資金的な余裕を確保したいのですが、いかがですか？』

●（経営者）『そんなことができるの？』

◎（財務部長）『社長の了解をいただけるなら、金融機関との交渉に入ります。都度ご相談します。』

◎（財務部長）『今月から向こう6か月後までの資金繰りの状況は……です。ご確認ください。』

●（経営者）『大丈夫だね。』

◎（財務部長）『問題はないと考えます。来月もご報告しますので、確認ください。社長は資金繰りを気にせずに営業（経営）に邁進してください。』

●（経営者）『資金繰りへの安心感は大きいよ。ありがとう。』

⇒貴社に優秀な財務部長が居れば、会社の資金状況を確認しながら、察して上記のような対応を行ってくれます。極めて有益です。

中小零細企業や創業者が、上記のような財務部長を雇い入れることは、コスト的に現実的ではありません。また、対応頻度もそう多くないため、宝の持ち腐れにもなりかねません。

銀行融資プランナー協会正会員の当事務は『新・税理士』として、貴社の財務部長的な役割を担います。税務顧問として決算数字を預かっています。

○貴社の資金繰り表の継続的な作成とご提言

○タイムリーで積極的な金融機関対応

を追加で行うことで、上記のような場面に対して、貴社内の財務部長と遜色ない働きができます。

我々の方が、多くのクライアント様を掛け持ちしている分、また、この分野の訓練を積んでいる分、社内の財務部長よりも優秀かも知れません。

この分の費用は、月額税務顧問料と同額程度です。（お見積りします。）

多くの実績を上げています。一度お問い合わせください。

▼事務所名

糊智至税理士事務所

▼所在地

〒598-0048

大阪府泉佐野市りんくう往来北1番 りんくうゲートタワービル

▼TEL / FAX

0120-138-706

▼メール

norikaikai@tkcnf.or.jp

▼営業時間

平日 9:00~17:30

▼HP

<https://www.osaka-zaimu.com/>