

1 銀行は怖いところ？

~~~~~ SCENE・1

「こりゃ銀行から借入しないとマズイな……」

食料品卸売業を営む株式会社カトウ商事の代表取締役社長、加藤ユウスケは頭をかきながら、ようやくでき上がった資金繰り表とにらめっこしていた。

ユウスケは大学卒業後、大手商社に就職したが、実家の家業を継ぐべく父親の創業したカトウ商事に3年前に入社。まずは現場からということで営業部門を担当していたが、1か月前に父親が急死し、何の準備もなく社長業を継ぐことに……

「でも銀行から融資を受けるってどうすればいいんだろ？ オヤジもかなり苦労していたみたいだしな。とりあえず東西銀行に行ってみるか。」ユウスケは、手元にある資金繰り表を持って、当社の創業以来のメイン銀行である東西銀行に行くことにした。

「融資のご相談」と書かれた窓口で、「借入の相談をしたいのですが……」と伝えると、

謹厳実直そうな、いかにも銀行員な感じの鈴木关闭窗口に案内された。

ユウスケは何から説明したらよいか分からなかったが、挨拶もそこそこに、持ってきた資金繰り表を差し出し、今月末に融資を受けることができないか聞いてみた。鈴木は資金繰り表にサラッと目を通しながら、

「分かりました。では、直近の試算表と銀行取引残高、あと、この資金繰り表ですが、今後の資金繰り計画表はありませんか？ 前向きに検討しますので、今言った資料を持ってきてもらえませんか？」

と、早口で説明されたので、ユウスケは「あつ、……はい」と言うことしかできず、そそくさと銀行を後にした。

「あーキンチョーした……。試算表に銀行取引残高？ 資金繰り計画表って言ったな。やっぱり銀行って敷居が高くて、なんか冷たい感じだね……。で、ホントに融資してくれるのかな？」

そこでふと、高校時代の同級生で銀行に就職していた高橋リョウタのことを思い出した。「あいつもあんな感じなのか？ と言えば、最近銀行を辞めてコンサルタント

として独立したって言うてたし、一度相談してみるか。」と心のなかでつぶやき、早速リョウタに連絡し相談することにした。



①「銀行」に対するイメージ

皆さんは、銀行や銀行員に対して、どんなイメージをお持ちでしょうか？

給与振込用などの銀行口座は必ず持っていると思いますが、最近はコンビニで金出し入れやいろいろな支払いができ、また、インターネットで振込などができるようになったので、キャッシュカードをなくしたときぐらいしか、「銀行に行く機会なんてほとんどない」という方も多いと思います。家の近所や駅周辺など、とても身近にあるのに馴染みが薄く、「15時以降は何をしているの？」と思われるのかもしれません。

ましてや、銀行に対し借入の相談なんて、一般のビジネスマンの方はマイホームやマイカー資金の借入ぐらいですし、銀行と言えば「まじめ」「融通が利かない」「貸し渋りや貸し剥がし」「取り立てに来る」など、あまり良くないイメージがあり、銀行に借入の相談

をすることに対して、不安や怖いというイメージを持っている方も多かもしれません。冒頭のユウスケさんのように、いきなり社長になって、銀行との交渉の必要に迫られることは、とても不安に感じるでしょう。

企業が事業資金を調達するには、企業が発行する株式・社債を購入する投資家の資金が直接企業に流れる直接金融や、預金者から預けられた資金を銀行の判断で企業等に貸し付けて資金を融通する間接金融などさまざまな調達手段がありますが、特に中小企業においては、銀行などの金融機関からの「融資」が大半を占めているのが現状です。また、中小企業で、銀行からいつでも円滑に借入できるといって会社は本当に一握りで、銀行からの借入にいつも苦労しているという会社が多いというのが実態です。

② 銀行取引を知れば銀行は味方にもパートナーにもなる

どのような事業を行っていても、お金の問題は避けて通ることはできません。今は業績が好調で、借入する必要がないという会社であっても、将来銀行からの借入が必要になる可能性も十分にあります。また業種によっては、銀行からの借入なしには事業を継続する

ことができなくなる会社もあります。つまり、銀行との関係次第で、銀行からいかに円滑に借入できるかどうかで、あなたの会社の将来が決まってしまうと言っても過言ではありません。

企業の経営資源の要素として「ヒト・モノ・カネ」（最近では加えて情報）と言われる。企業はヒトを使って、顧客にモノ（商品やサービス）を提供して、売上を上げ、利益を確保していかなければなりません。ヒト・モノに関しては、戦略を練って、マーケティングを行い、ビジネスを展開している企業が多いですが、カネに関しては対策を立てずに「出たとこ勝負」だったり、「銀行の言われるがまま」という状態の企業が極めて多いのです。銀行取引や資金調達は事業を行ううえで、1つの機能に過ぎません。社長にとっての一番の関心事は、資金繰りに苦勞することなく、安定的に仕事があつて、十分に収益を上げ、ビジネスを成功させることです。銀行との取引が上手く行ったからといって、売上が伸びるわけではなく、利益が上がるわけではないのです。しかし中小企業にとっては、銀行との取引が会社の将来を左右してしまう存在である以上、ビジネスを成功させるために

戦略が必要なものと同様に、資金の調達先である銀行との取引も戦略的に取り組む必要があります。

しかし、どのように戦略を立てて銀行との交渉に当たればよいのか、当然ながら銀行は教えてくれません。銀行の担当者によつては上手にアドバイスしてくれるかもしれませんが、あからさまに「こうすれば融資の際に有利になる」など、銀行の手の内を明かさうなことは言えないものです。

孫子の兵法の有名な言葉で「彼を知り己を知れば、百戦して殆^{あや}うからず」とあります。交渉相手である銀行のことを十分に理解し、自社の状況に応じて対策を立てていけば、銀行との良好な関係を作れ、交渉を優位に進めることができるはずです。

銀行は怖いところでもなければ、敵でもありません。銀行の仕組みや考え方を理解し、円滑に借入できるようにしっかりと対策を立てれば、特に中小企業にとっては、味方やビジネスパートナーとすべき存在なのです。