

これさえできれば

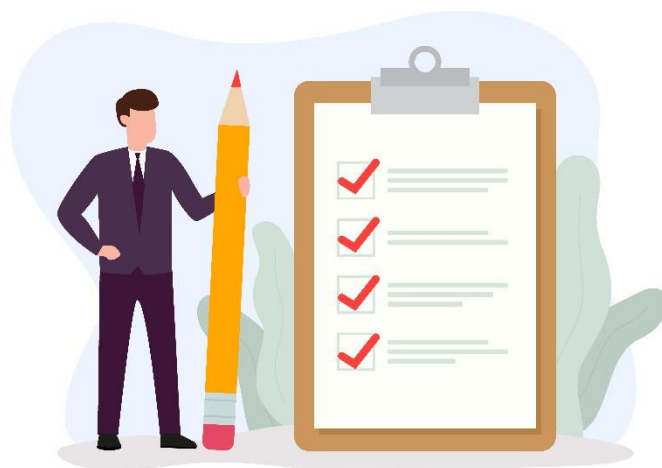
銀行が頭を下げてお金を貸したくなる社長になれる！

## 銀行対策チェックリスト

銀行から融資を受けて

安定経営を目指している

社長さんに絶対お勧めです！



株式会社さくらソリューションパートナーズ

## 私がこのレポートを書こうと思った理由

私のところには銀行取引に関するご相談が日本全国から寄せられます。

そして、そういう方のご相談をお受けしていると基本的なことができていないことがよくあるのです。

一時的に資金調達がうまくいっても、本来大事にしなければいけない「経営」をおろそかにしている社長さん。資金調達の裏ワザばかりを求めている社長さん。赤字だからといって安易に資金調達だけを目標にしている社長さんが意外にも多いのです。

私は銀行員時代から「あの社長良いもの持っているのにもったいないなあ。」「こうすれば銀行と良好な関係が築けて資金調達が可能になるのに」という思いを毎日のように味わってきました。

だから、このような方々が中小零細企業に強い逆風が吹き荒れている中で、強く生き抜いていくための「知恵」と「知識」をお伝えすることにしましたのです。

もちろんこのレポートは、チェックリストという形になっていますので銀行対策の全てをカバーすることはできません。そのために、このレポートをフォローするために今後もメルマガを配信していきますから、最新の情報はメルマガにてご覧ください。

尚、本レポートは一般の方がより理解できるように、敢えて専門的な部分や詳細部分については省略しております。そのため、このレポートに書いてあることで細部にわたって知りたい場合には弊社までお問い合わせください。

株式会社さくらソリューションパートナーズ

代表取締役 野村 智巳

## 1. 銀行一般編チェックリスト



- ☐ 銀行担当者に対して、傲慢な態度をとっていない
- ☐ 銀行担当者に対して卑屈な態度をとっていない
- ☐ 担当者が時々使う「お願いベースの提案・要求」を見抜ける
- ☐ 融資の稟議書がどういうものか大まかな内容について知っている
- ☐ 担当者に“自社に有利な稟議書”を作成させるための情報を提供している
- ☐ たとえ融資を断られても断られた理由を探って、今後の対策に活用している
- ☐ 定期的に銀行窓口を訪問している
- ☐ 担当者に真面目で仕事に情熱を持っている社長である事をアピールしている
- ☐ 銀行や帝国データバンク等にも積極的に情報開示している
- ☐ メイン行のみならず取引行には、取引に変化があった時には説明している
- ☐ 納税を怠ると銀行は、融資に消極的になることを理解している
- ☐ 役員報酬を多くとることより会社の内部留保を優先している
- ☐ 経理担当者、取引先等の変化について銀行員は気にすることを知っている
- ☐ 困った時に応援してくれ且つリスクを取ってくれる銀行がメインであって、融資量が一番多いところが必ずしもメインバンクではないことを知っている
- ☐ 銀行員の使命は「困っている会社を助けること」ではないことを知っている
- ☐ 赤字の原因と解決策を説明できれば融資に近づくことを知っている

## 2. 資金使途編チェックリスト



- ☐ 銀行から融資を受ける場合の資金使途を明確に説明できる
- ☐ お金を返すための返済原資がどこから出てくるかを説明できる
- ☐ 申込金額の根拠を資金繰り表や見積書等の書類を使って説明できる
- ☐ 運転資金においても具体的になぜ必要なのかを意識している
- ☐ 納税資金の借入れを受けることで、利益が出ていることをアピールしている
- ☐ 赤字穴埋め・不良債権穴埋め・不良在庫と言って融資交渉をしない
- ☐ 借入金で赤字補てんに回っていないかどうか、常日頃からチェックしている
- ☐ 普段より大きい資金の借入や緊急の場合は社長自ら申込みをしている
- ☐ 最近の融資では資金使途をかなり重視されていることを知っている
- ☐ 「いつ、いくら、どこの銀行で調達するのか」を明確に説明できる
- ☐ 設備資金として得た融資は、必ずその設備資金に使っている

### 3.返済編チェックリスト



- ☐ 年間返済額は、年間キャッシュフローを下回っている
- ☐ 現在、余裕があるからといって返済する必要のないお金を返済したりしない
- ☐ 返済原資を確保するための経営努力をしている
- ☐ 無理して無借金経営を目指すより、現預金の保有を優先している
- ☐ 自社のキャッシュフローと返済額を比較して返済計画をとらえている
- ☐ 返済方法（一括か分割か）は、会社の資金繰りを勘案して決めている
- ☐ リスクをする場合でも、キャッシュフローを意識した交渉をする
- ☐ リスクと延滞の違いを理解している
- ☐ もしもリスクの状態になったら、銀行に約束違反のお詫びをする
- ☐ 返済原資を確保するためには不採算の取引先を見直すことも考えている
- ☐ 金利が安いことで安易に短期資金を借りたりしない
- ☐ 資金繰り表を活用して返済計画を立てている

## 4. 担保・保証人編チェックリスト



- ☐ 銀行は、やはり担保主義であることを理解している
- ☐ 銀行側からすれば、保証人をとるのは気休め程度であることを知っている
- ☐ 自分が保証人になる場合は、資産内容を正直に銀行に伝えている
- ☐ 不動産の担保評価額を把握している
- ☐ 担保価値の高い不動産、低い不動産を判別することができる
- ☐ 担保があれば融資を必ず受けられるとは限らないことを理解している
- ☐ 差入担保が、保証協会に引当てられているかどうかを知っている
- ☐ 担保となる不動産がなくても、何かしらを担保とする交渉ができる
- ☐ 担保よりも業績を上げる方が大切であることを認識している

## 5. 格付・自己査定編チェックリスト



- ☐ 格付が融資に与える影響を十分に理解している
- ☐ 格付アップ対策の重要性を常に意識している
- ☐ 現在の自社の格付・自己査定ランクを認識している
- ☐ 格付が悪いと試算表が良くてもあまり信じてもらえないことを知っている
- ☐ 行き過ぎた節税が、格付を下げる要因になってしまうことを知っている
- ☐ 格付ダウンによって金利引き上げを要請されることを知っている
- ☐ 銀行は自己査定により資産の中身を細かく査定していることを知っている
- ☐ P/L では費用の計上不足を査定していることを認識している
- ☐ 自己査定後の決算書から計算された経営指標を意識している
- ☐ 格付区分は、「正常先」に入ることが絶対条件であることを知っている
- ☐ 決算書だけでなく経営姿勢等の定性要因も加味されることを知っている

## 6. 金利編チェックリスト



- ☐ 自社への貸出金利が決まる原理・要因を知っている
- ☐ 銀行が提示する金利に安易に妥協せず、引き下げ交渉をしている
- ☐ 取引銀行全ての短期プライムレートを知っている
- ☐ 取引銀行全ての長期プライムレートを知っている
- ☐ 保証協会の利用の仕方で金利が下がることもあることを知っている
- ☐ 優良取引先向けにスプレッド融資というものがあることを知っている
- ☐ 取引行から金利引上げ依頼を受けても安易に妥協しない
- ☐ 格付と金利との間には密接な関係があることを認識している
- ☐ 実質金利の内容を理解している



## 7. 提出書類編チェックリスト



- ☐ 業績の良くて追加融資が必要なくても融資残高があれば決算書を提出する
- ☐ 業績が悪くても決算書を提出し銀行からアドバイスを受けるよう心掛ける
- ☐ 決算書の内容に対しては、あらかじめきちんと分析し説明することができる
- ☐ 決算書に関する銀行からの質問には、迅速かつ正確に回答できる
- ☐ 銀行への決算説明は具体的に結果を踏まえ、対策を立てた上で行っている
- ☐ B/S、P/L だけでなく別表セット、勘定科目明細も全て提出している
- ☐ 融資の裏付け資料は、銀行から言われる前に提出している
- ☐ 常日頃から資金繰り表を作成して資金管理を行っている
- ☐ 銀行からリクエストがあれば、すぐに資金繰り表と試算表を提出できる
- ☐ 具体的対策・取組みを織り込んだ経営計画書を作成している
- ☐ 稟議書のためにアピール材料としての補足資料を担当者に渡している
- ☐ 資金繰り表は銀行交渉の必須アイテムであるとの認識を持っている
- ☐ 粉飾決算は、していない
- ☐ 経常利益が出るような経営をしている
- ☐ 売上が前年比割れの場合でも、その理由と対策をきちんと説明できる
- ☐ 適正在庫を心掛けている
- ☐ 有利子負債額が売上比どのくらいかを意識している
- ☐ 銀行員は面談より資料の方を重視していることを知っている

## おわりに

本レポートを最後までお読みいただき、ありがとうございました。

これらは銀行から融資を上手に引き出すためのごく一部のノウハウ・戦略ですが、他にもたくさんの戦略が実はあるのです。

それらを身につけると、身につけないのとでは、あなたの会社の将来を大きく左右させてしまうでしょう。

**中小企業の経営において銀行対策は、重要な経営戦略なのです。**

もう一度銀行対策について経営者であるあなたを中心に勉強されてはいかがでしょうか。

銀行のことは、銀行員が一番知っているのです。本屋に行くと、たくさんの「銀行関連本」等が出版されていますが、それらの多くは実際の現場を知らない人が書いています。

私は平成 19 年に銀行を退職しましたが、支店長（部長）を 3 支店（法人営業第二部）経験しています。

銀行員キャリアは 26 年 1 ヶ月です。法人営業（外為業務を含む）・個人営業さらに海外支店も経験しています。

**銀行から融資を上手に引き出すためには、銀行経験者、特に支店長経験者に聞くことが一番です。**

無料レポート「これさえできれば銀行が頭を下げてお金を貸したくなる社長になれる！」

【銀行対策チェックリスト】はいかがでしたか？

あなたの会社が今まで以上に銀行取引を円滑にするヒントになれば、私共としてはこの上なく幸せです。

あなたの会社が、今後ますますご発展されます事を心より祈念しまして本レポートをお読みいただきましたお礼の挨拶とさせていただきます。

さらに・・・

もし、あなたの会社が銀行から融資を受けやすくしたいなら、しっかりとした対策を練るべきです。

そうすれば、あなたの会社はグッと融資に近づくものと思いますが、どうでしょうか。

**大丈夫です！あなただけに、さらに具体的な対策・方法をお伝えします。**

今すぐ私共にご相談ください。

**株式会社さくらソリューションパートナーズ**

**資金繰り・銀行交渉コンサルタント 野村 智巳**

TEL:03-3886-1250 FAX:03-3886-1250

移動オフィス 090-2672-4903

メール nomura@sakura-ssp.jp