

=====
*なぜ、金融機関は、「晴れている時に、傘を借りてと云い、雨が降ると傘を取り上げる」
のでしょうか？

3回シリーズ 第1回：「メインバンクや信用保証協会」は、何故ニューマネーを
出さないのか？

著者：（株）I&C・HosBizセンター

平本 靖夫

=====
◆残暑お見舞い申し上げます。

前回0811は休刊させていただきました。本日より再開いたしますので
ご愛読、の程よろしくお願ひします

3回シリーズ *なぜ、金融機関は、「晴れている時に、傘を借りてと云い、
雨が降ると傘を取り上げる」のでしょうか？

著者：（株）I&C・HosBizセンター

平本 靖夫

=====
第1回 「メインバンクや信用保証協会」は、何故ニューマネーを出さないのか？

1、金融機関の融資方針は、森金融庁長官がすすめる大改革が「金融検査マニュアル」の
廃止を唱え、「事業性評価」を金融機関に求めている。

20年以上にわたり、地銀、信金等は自らの判断力で融資先の企業力を見極める能力を
退化させてきた。金融機関には、体質改善は、簡単なことではない。
審査の能力と広範な情報を持つメガバンクとの差は、ますます開くばかりである。
地銀、信金も生き残り政策の渦中に巻き込まれているのである。
力のないところは合併が加速するであろう。役立たない金融機関は社会的コストの面
から淘汰される運命であるのである。

2、私たちは金融機関に対する姿勢を考え直させないといけない

金融機関が私たちに企業を、育ててそのメリットを WinWin で共存しようとしてる
のか、貸金業として金利と元金の回収が主眼なのかを、見極める”目利き”が必要に
なっているのである。いずれ金融機関を選ぶ時代が来るでしょう。
晴れの企業は、金利も含めて選択できるようになっているのです。借り手探しが仕事に
なっているのです。

ゼロ金利の時代において、仮に2%の融資金利は魅力的である。しかし、焦げ付け

ば一巻の終わりになるので、返済の確実性が最大の融資条件になる。
国債で手持ち資金を運用しているのが、地銀・信金です。は実態なのです。
したがって、担保、保証人と信用保証協会依存となるのである。
しかし、その信用保証協会は設立の理念を忘れて、審査は金融機関ともたれ合いで、
実績を創るための官僚主義に陥っている現状である。
金融検査マニュアルの亡霊から逃げられないでいる。
金融機関をしのご眼力があるかは、怪しいのです。

3、貸してくれる不親切を見抜こう

資金を調達してくれるときは、金融機関にメリットがある時ですので自分の欲を
去って、数字的にリスクがないか考えてみましょう。一息おいて・・・
金融機関は回収にリスクのある案件を持っていますので、そのリスクを回避する対
策を常に念頭に置いて考働していますので、自社のメリットを考えましょう。
**追い追い、事例を解説します

4、ニューマネーが出ない理由は？

メインバンクが、ニューマネーを出さないのにはそれなりの理由があるのです。
それは、与信限度（返済能力・担保力・社長の経営力）一杯貸し付けていると観じているの
です。何故資金は回転して蓄積されないのか？
在庫過多・売掛金過多・利益率が悪い・設備が収益に貢献してない（設備が遊んでいる）
等々・・・企業の血液（キャッシュ・フロー）の循環がうまくマネジメントされてないの
です。

つまり、貸した資金の回収に不安を感じているからです。どうすれば回収できるようになる
かの、アドバイスはできないのです。
信用保証協会も、与信を超えての保証は出来ませんし、メインバンクからの申請がない限り
支援は出来ないのです。

◆次回は、中小企業の資金調達の特徴とその実務について解説します・

===== お知らせ =====

収益力 UP! 成長力 UP! 公的資金・利活用でスピード UP!
ビジネスドックを受診するとこんな成果を約束いたします。

◆かかりつけ医が、ワンストップで補助金・助成金等（その①②③）の手順を設計！
その①厚労省系助成金が、基本助成金プラス生産性 UP で加算の可能性！！
その②経営計画策定で、20 万円（2/3）が受けられます！（補助金）
その③3 年間固定資産税が半額に！！（経営力向上 認定）

詳しい補助金、助成金の受け方は、

URL ; http://xn--fiqzti72ae5m.net/wp/wp-content/uploads/2017/05/HosBiz_BDC170524.pdf
を参照ください。

■■「中堅・中小企業“かかりつけ医”ネットワーク＝MSDN」対応 HP 開設■■
“かかりつけ医”とはどんなお役立ちなのかを是非知って、ご利用ください。
新設しましたので、ご高覧いただければ幸いです。

<http://xn--fiqztj72ae5m.net/>

中小企業、Net

*スマホでもご覧いただけます***

リンクは、会員オンリーですので、ご連絡ください。

*中堅・中小企業“かかりつけ医”ネットワーク＝MSDN」のねらい
私達は、80%以上の人々が働いている中小企業、小規模企業が「進化・発展、持続」しなければ、世の中は良くなることはないとの信念で、経営者との信頼関係のもとで育成経営支援に取り組んでおります。

◆目的◆

イノベーションの時代・中小企業の「進化・発展・持続」の実現！

◆“かかりつけ医”とは、中小企業・小規模企業の育成経営支援を使命とし
経営者を親身になってサポートする専門家（税理士・診断士・社労士等）で、
3Winの実現を推進する企業の主治医（ビジネスドクター）です。

*3Win＝経営者・育成経営支援家・地域がお互いに繁栄する＝

<http://xn--fiqztj72ae5m.net/> 中小企業、Net

経営環境の創出・適応して「安心・安全」の企業経営ができる、お役に立ちますように
「中堅・中小企業“かかりつけ医”ネットワーク＝MSDN」を構築推進しております。

◆企業経営の「安心」とは、いつでも経営者が使えるキャッシュが手許にあることです。
「安全」とは、企業経営のカジ取り（行き先・アクセル・ブレーキ）を、先を見通した
マネジメント会計情報（注）をもとに、行うことです。

（注）経営者の意思決定に役立ち、キャッシュフローを「安心」の状態に保ち、収益力を高めるための、部門別（部署別・商品別・得意先別・仕入先別等）の管理会計のことです。税務会計との違いは、税務会計は過去の実績にもとづく納税計算が目的なのに対して、マネジメント会計は、現在・未来を見通して刻々と（即時に）経営情報を経営者に提供して、未来のビジネスチャンスの獲得やリスクに備えることができる点です。ライバルに差をつけるには、体得することがNO1になる条件であります。

***** セミナー等のご案内 *****

■経営特くんゲーム（マネジメントゲーム）のお知らせ■

