

この月刊サワネを、お知り合いの方に見せてあげてください、きっと喜んでいただけます。

『これだけは知っておきたい

「資金繰り」の基本と常識』フォ

レスト出版 小堺桂悦郎著 245頁 1400円
+税

著者は元銀行員で融資係をしていた方です。資金繰りコンサルタントとして20年以上の経験をもち、それによって蓄積されたノウハウとテクニックが本書には書かれています。

お役に立ちそうなところをかいつまんでご紹介いたします。

★貸付先の評価：銀行は貸付先の財務状況、資金繰り、収益力など返済能力や返済実績を見て、次の5段階に貸付先を評価する。

①正常先：業況が良好であり財務内容に特段の問題もなく、延滞もない

②要注意先：業況不調、財務内容問題あり。延滞先。貸出条件緩和先など。

③破綻懸念先：経営難にあり、改善状況なし。長期延滞。

④実質破綻先：深刻な経営難。再建の見通しなし。

⑤破綻先：破産などの法的手続き開始。取引停止処分発生先。

★決算書以外の評価：経営者としての人柄、企業の将来性、成長性。これらは、数字のように目に見えるわけではない。よって、企業側からの積極的なアピール、できるだけ形にした改善計画などの情報提供が必要。

★銀行員が聞きたい企業概況

①御社の属する業界の状況：業界の全体的な経営環境は？

②御社の現況：①の経営環境の変化の中で、あなたの会社がどういう影響を受けたのか？

③決算書：前期と比較してどうなっているの

か？それはなぜなのか？

④今期・来期：今後の取り組みは？

⑤銀行にどうしてほしいのか：お金を借りたいのか、返す額を減らしてほしいのか？

⑥金額：①～⑤を根拠に必要な金額を提示する。「いくらでもいい」はダメ。

★銀行員を貸す気にさせる超簡単3点セット、全部で6枚程度。

・月次損益実績・計画表

・資金繰り実績・予想表

・経営改善計画書

経営改善計画書は、1枚~2枚以内で、次の項目を記載する。内容は「銀行員が聞きたい企業概況」となる。

業況：①

当社業況：②

決算概況：③

課題：④

対策：⑤

要望：⑥

複数の銀行から借入がある場合は、これに「借入金一覧表」、「担保物件一覧表」、「返済金額一覧表」を加える。

いかがでしょうか？借入にあたってたいせつなことを、著者がネットで話していました。

「借入のときにたいせつなことは、コロナが落ち着けば、会社の業績は回復し、借りたお金は順調に返せる、という見通しだ」ということです。

コロナ関係での金融支援、給付金、助成金などの支援策がいっぱい出てきています。別紙に一覧を付けますが、新しいものがどんどん出てきていますので、皆様、どうかネットでご確認ください。キーワードは、「コロナ」「支援」「助成金」「給付金」「延納」「免除」などです。

この月刊サワネを、お知り合いの方に見せてあげてください、きっと喜んでいただけます。

大恐慌

1929年10月29日アメリカの株式市場の暴落で世界中が大恐慌になりました。アメリカの失業率は、25%、黒人の場合は50%まで上がりました。まさにアメリカの浮沈にかかわる大事件だったのです。

情勢がどれほど悪かったかは、次のルーズベルト大統領とある訪問者との会話から理解できます。

・訪問者>大統領、あなたの政策が成功すれば、あなたは米国史上最も偉大な大統領としてたたえられるでしょう。失敗すれば、最悪の大統領とされるでしょう。

・大統領>もし失敗すれば、最後の大統領となるでしょう。

ルーズベルトは、1933年に大統領に就任し、次々に革新的な政策を実施しました。まず、労働庁長官に女性を任命し、米国初の女性閣僚としました。学校給食開始、最低賃金規定、労働時間制限、児童労働の禁止など米国初の施策を次々と打ち出しました。労働者と経営者の間に政府が初めて介入しました。

ルーズベルト以前、政府は国民の生活に干渉すべきではない、労働者と会社の関係に介入すべきではないと考えられていました。しかし、ルーズベルトは国民の基本的な生活、食事、教育、住居に責任を持つべきと考えてそのための政策を実施しました。

これによって世界が大きく変化したのです。つまり、大恐慌によって、世の中が良くなったのです。

ともすれば、気持ちが暗くなりがちですが、コロナが終わればきっとよくなると信じていきましょう。

コロナ・チャンス

コロナですでに世の中が大きく動いています。

★その一つが在宅勤務の増加です。ネットでの会議、セミナーが増えました。ネットでの会議でも、セミナーでも、パソコン、スマホなどが使えなければ話になりません。ネットでの会議を主催するには、ただ参加するよりも綿密なスキルが必要になります。これを機会に、ガラケーの人は、スマホに、スマホを使っている人は、ネットでの会議、セミナー受講に挑戦するチャンスだと思います。

★営業訪問が著しく困難になっている地域もあります。そういったところでは、営業を電話でしたり、ネットでしたりしているところも多数あるでしょう。これによって営業の効率化も考えられます。

★東洋経済オンラインによるとニトリの似島会長は「不況こそチャンス」と強調しています。今後は建築費が下落するタイミングをみて、保有する土地などに店舗を建設していく方針だそうです。

★積立投資もチャンスかもしれません。コロナショックにより株価が下落しています。株価の安い今が買い時なのかもしれません。

★朝日新聞デジタルは、新型コロナウイルス感染拡大への対応で記事を原則無料で公開しました。これは、コロナ終息後の有料読者の獲得に向けた動きかもしれません。

★人材採用も容易でしょう。解雇する会社ですでに出てきています。コロナ前と後では、雇用状況がまったく違ってきています。

個人の方でコロナを退治することはできません。感染防止はもちろんですが、仕事につながる、今できることを考えたいものです。