

アフターコロナで社長が知っておくべき「融資を上手に借りる秘訣」

◆「コロナ関連融資」が一段落ってホント！？

中小企業の資金繰り支援のために、政府が拡充してきた「コロナ関連融資」も一段落し、金融機関は今後の企業の資金繰りに対応した、追加融資をどのようにすべきかと悩んでいるところです。

つまり、今後は、信用保証協会付き融資など公的な制度融資のバックアップがない中で、民間金融機関は自らリスクを取って、プロパー融資を進めて行かざるを得ない状況に入っていきます。

勿論、金融機関は中小企業の資金繰り支援には前向きに考えて行くと思いますが、その中で企業側としても知っておくべき、「融資を上手に借りる秘訣」をご紹介します。



◆ 金融機関からの資金調達 「4つのノウハウ」

1. 用途を明確にする

：金融機関が重要視する融資の判断基準に「資金用途」があります。何に使うのか？を明確にする必要があります。例えば、機械の設備投資や不動産の購入など使い道を明確にします。

2. なぜ、その金額が必要かを明確にする

：例えば、運転資金であれば月の売上の3カ月～4カ月分が目安です。大よその常識的な金額の目線が存在しますので、それを理解する必要があります。

3. 返済の可能性を示す

：「確実に返済できる」というアピールをする必要があります。どれくらいの期間で返済できるかも一つに目線があります。設備投資であれば、7年以内（余裕を持って返済期間10年とするケースもあります）が理想です。

4. アフターコロナの融資のための第4のノウハウ

：事業がコロナの影響を受けながら回復に向かっていて、その目途がある、またはその努力をしている取組みについて、見通しを「**口頭ではなく、簡単でも経営計画を作成**」して、融資申込みと一緒に提出する事が有効です。

上記「4つのノウハウ」のうち1つでも多くの要素を揃えて、しかも融資の相談は「早ければ早いほど」効果があります。資金繰りが目の前で厳しくなってからでは手遅れのケースもあります。お早目のご相談をオススメします！



ここから、「4つのノウハウ」で記載した「**経営計画**」について、情報提供です。先日、「**初めての経営計画作成レポート ～社長の生の声より～**」と題し、メール配信したメルマガの反響がありましたので、リタネッツ組合員の皆様にもご提供いたします。

★★「社長の考え」「会社向かうべき方向」が見えるだけで、こんなに会社が変わるの？

従業員が迷わない！コロナ禍、「会社がひとつ」になる経営計画の作り方★★

コロナ禍、度重なる緊急事態宣言や、まん延防止等重点措置によって経営の見通しが一変し、「固定費の削減」「人件費の削減」「資金繰り・キャッシュフローの確保」と経営の変更を余儀なくされています。また、少し、視点を引き上げると、年初に発表した経営計画・事業計画もコロナを理由にその進捗が大きく停滞している状況です。

いま、社長・幹部・リーダー・スタッフの皆様にとって、目の前の事業活動（営業活動・固定費の削減・資金繰り）に集中せざるを得ない状況となっています。社長をはじめとする従業員の皆様の視界は、モヤがかかかって先が見通せない状況ではないでしょうか。そんな状況だからこそ、社長のお考え（→長期）、会社が向かうべき方向（→中期）、直近の目標・行動計画（→短期）を見えるようにして頂きたいと思います。

『自分の頭の中には会社をこうして行きたい、売上をこれくらい伸ばしたいという考えはあるけれど、それを幹部・リーダー・スタッフのみんなには伝えていない…』

このコメントは、わたくしとご縁のある社長が仰っていたものです。その社長のお考えを見えるようにしませんか？従業員の皆様と共有しませんか？

社長自身が経営状況・資金繰りにご不安な思いを抱えるように、

従業員の皆様もコロナ禍、会社がどうやって進んでいくのか？

自分たちは何を目指して行けば好いのか？

不安な思いでいらっしやると思います。



そこで、経営者勉強会「コロナ禍、会社が一つになる経営計画づくり」を開催します。いま一度、周りの雑音をシャットアウトして、経営状況を交通整理に集中しませんか？

経営者勉強会の当日は、携帯電話をOFFにして、社長のお考え（→長期）、会社が向かうべき方向（→中期）、直近の目標・行動計画（→短期）を一緒に考え、コトバ（見える化）にします。

日頃、社長の頭の片隅で何となく気になっていること、いま、社長の一番の関心事など、一旦、全てを出し切って頂きます。出てきたキーワード（課題）に対して、我々が一緒になって考えます。社長がお一人で考えるのではなく、我々と一緒に客観的な視点を盛り込んだ意見交換を行い、新たな経営計画づくりをご支援します。

『経営計画の立て方が分からない…（予算の作り方が分からない…）』

『せっかく、時間をかけて経営計画を作っても絵に描いた餅になっている…』

『税理士から会計数値（試算表）を渡されるが、数字の見方が分からない…』

このような思いで経営者勉強会にご参加いただくこともありました。

また、『自身の考えの背中を押して欲しい』というお声もありました。コロナ禍、社長はひとりではありません。身近で頼りになる専門家とコロナ禍を乗り切って頂きます。その身近な専門家が我々であれば、なお、遣り甲斐になります。最後に、経営者勉強会にご参加頂いた社長様のお声をご紹介します。

『自社のことだけを考える良い機会になった（いままで疎かにしてきた…）』

『普段、話せる人もいないので、経営者の話を聞いてくれて嬉しい』

『今まで結果しか見ていなかったの、実行計画の作り方を学びたい』

『今後、自社が力を入れるべきポイントに気付いた』

経営者勉強会にご参加希望の際は、次頁のご案内チラシにてお申込み下さい。また、Webで「経営者勉強会」と自然検索を頂くと、3番目に専用サイトが掲載され、（www.cwm.co.jp）アクセスすることが出来ます。

経営者勉強会（セミナー）

2021年度 第6回

“With”コロナ時代だからこそ
いま検討すべき経営戦略がある
～知識ゼロからでも成功へ導く経営者セミナー入門～

コロナ対応のため
少人数制(先着3名様)
で開催致します。

セミナーテーマ

- 第1講 自社を知る 【決算書の読み方・活かし方(財務分析)】
第2講 未来を描く 【会社を伸ばす経営計画書づくり】

日時

7月14日(水)

13時～16時 各講 1時間20分(予定)

～今後の開催日程～
・8月10日(火)
・9月 8日(水) ※各日程、上記テーマを実施

場所

株式会社CWM総合経営研究所
〒330-0854
埼玉県さいたま市大宮区桜木町1丁目10-16
シーノ大宮ノースウイング4階 TEL: 048-779-8891

講師

株式会社CWM総合経営研究所
経営支援事業部
小久保 貴朗 / 内山 伸哉

受講料

20,000円(税込)

お申込み方法

必要事項をご記入のうえ、FAX：048-779-8892 へお送りください。受付次第、受講登録完了します。



【受講者特典①】
金融機関が融資審査、格付けの際に使用する
「CRDシステム」を活用した決算カウンセリング
(通常価格1回5万円)を無料でご提供致します。

【受講者特典②】
話題の事業再構築補助金の類型・要件を判定する「日本一
判りやすいフロンチャート」を無料でご提供致します。

貴社名		参加者名	
ご参加日	〇印をお願いします。 7/14(水) 8/10(火) 9/8(水)	役職	
住所	〒		
TEL		FAX	
メールアドレス			