

## はじめに

私は、銀行という世界で数多くの会社を見続けてきました。その数、約8000社。

さらにその後、一般企業の経営陣として複数の会社の経営に携わり、会社を存続させることの難しさというものも、経験してきました。

そういった経験から、「会社の破綻に至る道筋に例外なし」ということを、確信しています。

それは、会社が大きくても小さくても関係ありません。

環境対応力を失ったり、かたくなに環境適合を拒んだり、目先の資金調達で凌ごうとした会社は、早晚滅びに入っています。

これを避ける方法は、すなわち絶えず環境変化を続けていく柔軟性と、財務の健全性を持ち合わせることに言い尽くされます。

それなので、成長する会社について見抜くことは極めて困難ですが、破綻に至る会社を

見抜くことは、さほど難しいことはありません。

さらに、未然に破綻を避ける体質を作ることには、間違いなく成長させるよりも容易であると断言できます。

それは、普段のちょっとした考え方ややり方で実現させることができます。

今回の不況、いま小康を保っているところですが、油断はできません。

このほっと一息つきつつあるときにこそ、次に打つ手を着々と準備しなければ、間違いなく、近い将来再び大きな淘汰の波がやってきます。

そのときじたばたしたのでは手遅れです。

本書では、会社におけるお金の側面から、いかにすれば容易に傾くことのない事業体質を構築できるのかお話ししています。

まず第1章で、お金と会社との関係についてお話しします。会社、すなわち事業というもの、お金をどのように扱うべきなのかお話しします。

次の第2章では、会社とお金が切っても切り離せない関係にあるのと同様、銀行との関係も存在しています。そんな銀行の行動原理についてお話します。

第3章では、会社を魅力的かつ正確に伝える方法を紹介したいと思います。銀行との付き合いがうまくいくところは、あなたの会社をとりまくお客さまや、取引先などとの関係も、必ずしもうまくいっているとは限りません。その方法についてお話いたします。

第4章では、あなたの会社のことを、お金の尺度から見るとお話ししたいと思います。経理のことはわかっている、そこから発展させた財務の話はわかりにくいものです。その基本についてお話したいと思います。

第5章では、あなたの会社の財務体質を強化する、そんな方法について、資金調達の判断ポイントとあわせお話します。これができれば、必然的に銀行対策はできたも同然です。

最後の第6章では、銀行と取引をするにあたっての「お約束」や、一般的にはあまり知られていない、銀行の使い方についてお話をしたいと思います。銀行を資金調達以外の機能で使いこなすことによって、企業の業績を伸ばすことが可能となります。

とにかく会社とお金は、切っても切り離せない関係です。

本書では、会社の中や周辺を流れるお金の扱い方と、銀行取引にクローズアップしてお話しています。

そして個別のエピソードを交え、お金のうまい借り方、活かし方、返し方について参考にしていただければと思います。

ここで話す内容は、一般的な手法に比べてユニークなアプローチの方法をとっています。しかし効果は、私自身、実際に活用して有効であったものばかりです。それを誰でも利用できるよう、初めて公開させていただきました。

最後に、事業体質が強固になればなるほど、自然にお金は予定調和的に集まってくるものです。きちんと借りたお金は計画通り返すことで、循環してくるものです。

本書が、会社の基盤、とりわけ財務基盤の強化に少しでもお役に立てることができれば望外の幸せです。

それでは、前置きはこの程度にして、早速始めましょう。