

融資成功率

90%超!

の税理士が教える

イチから
お金を借りる
ときに読む本

匹野房子

はじめに

融資の返事はまだか。

胃が痛い、今日くらい銀行から電話がありそうなもんだが……。

「社長、○○銀行の○○様からお電話です」
よしてきた！

「はい、○○です。お世話になっております。

………はい。………はい。

あーそうですかあ。うーん。今回は期待しておったんですが」

ガクッときて、どうして融資が通らなかったのかという理由さえ聞けなかった
……。

もしおありでしたら、是非本書をご一読ください。いえ一読といわず、二読三読として頂き、金融機関から「融資させてください」と言わせる会社や個人事業主になりましょう。もちろん失敗した経験はないが、いつか融資を申し込みたいと思っっている方も同様です。

これは単なるセールストークではありません。

長年中小企業の経理・財務を務め、資金繰り等およそ資金に関するところの全てに携わってきた私は、融資の重要性を骨身にしみて感じています。これは、読者の皆さんと共に、融資成就の道を切り開かんとする決意表明なのです。

私は税理士業に携わって30年以上になりますが、難解な税務をこなしても、顧問先の皆様からお礼を言われることはそうありません。それはできて当たり前だということでしょう。

ところが融資が決まった場合には、手土産をご持参でお礼にいらっしゃる方がたくさんおられます。「金の力は大きなあ」とつくづく実感します。

ですから、融資を断られた時の経営者の落胆ぶりや、焦りはたくさん見てきました。特に、計画していた新店舗開設の準備資金や、新事業部の立上げのための融資を断られると、計画をなかつたことにはできませんから、なんとか別の借入先をと探しまくる羽目になります。

そんな経営者をたくさん見るにつけ、なんとかしたいと、強く思ったのが執筆の動機です。

融資は、申し込んだその時に決まるものではありません。

日々、毎日の経営努力と研鑽の中に、少しずつ蓄積される、商品力や人間力、正しい経理処理や決算申告、支払い遅れのない納税などの集積による「会社力」によって決まるのです。

では、どうしたらその会社力が蓄積できるのか。また、会社力があるのに、それを正しく伝えられない決算書を作ってしまったっている会社も非常に多いのです。本書ではその対策を、易しく誰にでも実行できるような形で表現しています。

冒頭の融資を断られた社長に自分を置きかえてみてください。

あなたは、

「チクシヨー、あんな銀行誰がつきあうか。よくも俺様に恥をかかせやがって！」

と、心の中で毒づくでしょうか。はたまた、

「ウーン残念だけど、本来金を貸してなんぼの銀行が貸したくないと思うということ
は、やはりうちの会社の問題があるんだろうなあ……。どうして貸してもらえなかつ
たのか、ここで一つ勉強だ。」

徹底的に原因を分析して、これからは即貸してもらえる立派な会社にしていこう。

これからずーっと経営者として生きていくんだから、その為の勉強をさせてもらって
いると思えばいいんだ。逆に断られて有難いと思つて頑張ろう！」

そう決意を新たにしようか。

これが、大きな人生の分かれ目です。

「良き経営者といい、悪しき経営者というのも己なり。謙虚と慢が道を二分す」

人間は窮地に立たされた時こそ、最高に成長します。

本書は、私がこれまでにお手伝いして、融資を受けることに成功したお客様の数え
切れない事例を組み合わせ、融資を断られてしまった架空の会社経営者が、専門家の
助けを得て再び融資を申し込むまでの流れを、順番にご紹介します。知識は得られて
も、実際に自分が融資を受けたい時にどうすればいいのかがよく分からない専門書と
は一線を画しています。

細かい知識は専門家に任せればよいのです。融資を申し込む人が知るべきことは、
どんな状態であれば融資をしてもらえるのかということ、今自分がその状態にない
のであれば、どのように軌道修正していけばよいのかということです。

この本があなたのこれまでの経営を謙虚に省みるよすがとなり、窮地を脱して成長
路線を突き進み、潤沢な資金を有効かつ迅速に活かすことで、世の為人の為になる経
済活動に勤しんでくだされば、私にとって望外の喜びです。

第1章

何はともあれ、日商簿記3級を取得しなさい

なぜ「経営者」が簿記の勉強をしなければならぬのか 14

簿記は経営における言語のようなもの 17

会社の命運を他人に預けていいのですか？ 22

column ① 創業者がお金を借りたいのは？ 25

第2章

汚れた決算書を見直しなさい

経理は心臓、金は血液 30

財務諸表から見えてくること 33

経理は会社の健康診断 37

第3章

融資が通らないよくある理由とその対処法

金融機関が目を凝らす9つの項目 46

① 売上・利益の大幅な減少 46

② 貸付金が多すぎる 48

③ 仮払金が多すぎる 52

④ 強引に前払いや繰延資産扱いにしている 59

⑤ 創立費・開業費の処理が間違っている 62

⑥ 借入金が減っていない 64

⑦ 役員報酬の額が低い 66

⑧ 売掛金が増えている 67

⑨ 粗利が低下している 70

第4章

融資を引き出す決算書を作る

会社が変わったことを決算書で示す 76

税理士の処遇を考える 77

第5章

傷つくことを恐れない経営者になりなさい 81
決算の準備は余裕を持って 83

column ② 命より重い借金などない 87

「どこから」「いつ」「いくら」融資してもらおうか

金融機関を決めるとき4つのポイント 92

- ①既に付き合いのある金融機関 93
- ②会社の本店に近い 94
- ③担当者の能力が高い 95
- ④金融機関の種類 97

都市銀行／地方銀行／信用金庫・信用組合／政府系金融機関

融資を申し込むのにいい「タイミング」がある!? 105

適切な融資額を割り出す 108

column ③ 突然の契約解除 110

第6章

融資に必要な書類を用意する

第一印象は「決算書」で決まる 114

「何に使つか」。明確な意思を示す 117

ここは聞きの手。担当者の求めには従順に 121

冷静な事業計画書を作り、情熱を持って伝える 125

信用保証協会を利用する 129

プロパー融資の可能性 133

第7章

好かれる社長・会社になりなさい

全方位への誠実さが融資の成否を左右する 136

安定感のある会社になる 141

物欲しげな態度を表に出さないこと 143

column ④ フリビートの高い女性経営者 146

新たな収益源として、不動産融資を受ける

- 二ーズの高い不動産融資 152
- 不動産投資は「任せられる」ビジネス 153
- 自己資金がなくても可能 155
- 事業融資より不動産融資が有利な理由 158
- 明確な意思とは明確な物件 161
- 物件選びのコツは、常識に囚われないこと 166
- 積算評価が担保になる 168
- 結局最後は人ありき。見抜く目を持ちなさい 171