



(今回のテーマ)は

金融機関と中小企業の好ましい関係とは

お客様とお会いする時の参考情報としてご利用ください

昨秋以降、景気の急激な冷込みのなか金融環境の厳しさが増えています。主な資金調達を金融機関借入に依存している多くの中小企業にとって、従来にも増して資金調達に万全を期していくことが必要です。金融機関と中小企業の「好ましい関係」とはどんな関係でしょうか。

好ましい金融機関とは

企業にとって好ましい金融機関とは、基本的には次のような金融機関でしょう。

融資を申し込んだとき断らない 金利が安い 情報がある 経営基盤がしっかりしている
これらはメガバンクや信用金庫等といった業態の上位、下位だけで決まるものではありません。事業規模に応じて自社の強みを理解してくれる金融機関であり、その金融機関との間で「好ましい関係」を築くよう日々心がけていくことが必要です。

好ましい関係とは

コミュニケーションと情報開示で信頼関係が構築されている。

業況報告や事業計画の開示で、財務数字等の定量要因だけでなく、自社の強み(販売力、技術力、管理能力など)といった定性要因をよく理解してもらい、金融機関との間で良好な信頼関係が築かれている。

金融機関との約束をきちんと守り、「中長期的に安定して取引できる先」との評価を得ている。
業績を赤字にしない。不良債権問題以降、金融庁の資産査定厳格化で赤字企業へのニューマネ-の供給は難しくなっています。

しかし、昨秋からの急激な景気の冷込みの中では、特に上記の条件を満たすことは難しくなっています。こうした時期は先が見通しにくく、企業にとっては、金繰りを安定化させることが重要です。そのために、金融機関からの借入金によって手元流動性を確保する必要がありますが、返済条件を緩和して資金を留保しておくことも一つの方法です。金融庁も昨年11月「金融検査マニュアル(中小企業融資編)」を見直し、返済条件を緩和しても不良債権とならない取扱いを拡充しています。なお、返済条件の緩和を申込む場合には、経営改善計画書を作成し金融機関の方々に計画内容を十分に理解してもらうことが必須であり、金融機関にとっては「目利き能力」の発揮どころです。鍛えた「目利き能力」の発揮どころです。

こうした時期こそ、日頃の「好ましい関係」づくりが効を奏する時期と言えましょう。

(参考情報)「JRS経営情報」の中から、次に掲げるようなコンテンツを参考にしてください。

好ましい金融機関と好ましい関係を築くには	(20071351)
身の丈に合った金融機関の選択	(01070829)
恒常的な枠組みになったリレバン	(20071353)
メインバンク制度はどう変わるか	(01070830)
融資先の信用リスク、取引採算で金利は決まる	(20062507)
金融機関を納得させる事業計画とは	(11772793)

()内は情報番号です

皆様へ、お客様から相談をうけた時、「JRS経営情報」をちょっとした参考情報として提供されれば、お客様から喜ばれることは必定です。

なお、お客様にコンテンツをご提供する場合には、最初のページに「サンプル」と表示してください。また、お探しの情報が不明な場合はご照会ください(0120-89-0240)。