

よろずあきんど塾 第1回  
**なぜ商売をするのにお金が必要なのか**  
金融機関と良好な関係を築くためのエッセンス

日時：平成28年10月1日（土）13:00～15:14

場所：瓦町FLAG8階 クリエイティブルーム

共催：香川県よろず支援拠点、高松市

内容：

**13:04～13:10 開会挨拶 ディナーター 本多八潮**

- ・香川県よろず支援拠点 2014年6月2日、2年前に出来た。経産省の事業で、47都道府県に各県1箇所ずつ設置。
- ・地方活性、地方創生、地方が元気になるには、企業が元気になることが大事で、人がチャレンジするなどの相談窓口の役割。
- ・メンバー11名で、月に200件ほどの相談を受けている。
- ・3～4割は、経営相談、新商品を作りたい、販路について など。
- ・2割ほどは、ホームページの活用について。5年ほど前にホームページを作ったが今風に手を入れたい、SNSを活用していきたい など。
- ・県内の高校を卒業し、県外の大学、県外の会社に勤め、アラフォーの人たちが香川に帰ってきて何かをやりたいとの相談。20～70代の方々が相談に。
- ・相談者の最高齢者は70代の女性。3年前に夫を亡くし夫のことを思い3年間泣き続けていた。「何かをやらないと」と相談に。国際的な企業の日本代理店(中四国担当)をやっている。丸亀町のドームでイベントも行っている。
- ・セミナーを聞くだけでなく、質問、相談をしてください。2週間ごとの開催で、全て無料です。

**13:10～15:14 なぜ商売をするのにお金が必要なのか 金融機関と良好な関係を築くためのエッセンス**

○講師：有限会社アトムビジネスコンサルタント 香川雅俊

○プロフィール

- ・地元金融機関の多くの支店長を経験。プロジェクトマネージャーとして、多くの企業の支援。
- ・30数年勤務し、その半分は県外での勤務。いろいろな人と知り合うことが出来た。

○今日の内容は2点

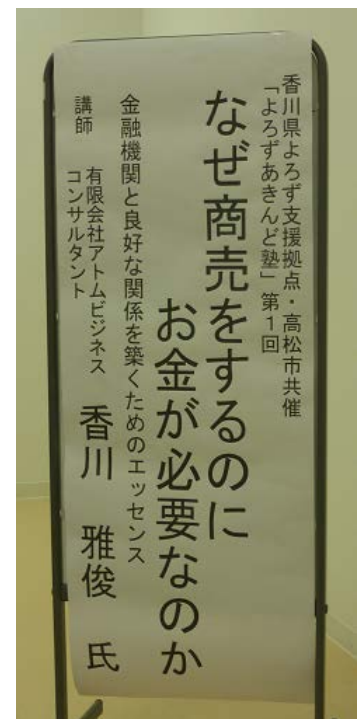
- 1) 運転資金、2) どれだけ売り上げが出れば利益がでるか

○金融とは

- ・**直接金融**：株式で直接資金を確保。
- ・**間接金融**：銀行から資金を借り受ける。
- ・無借金経営に越したことはないが、無借金企業よりも、資金を借りている企業の方が利益がでている。

○事業者の心得

◇金融機関の大前提



- ・融資したお金が約束どおり帰ってくるか（返済可能性）
  - ・その資金は何のために必要であるか（資金使途） ← 運転資金だと言って借りたお金を設備購入に使ってはいけない
  - ・金融の人はオールラウンドで勉強はするが、事業内容の部分は事業者の方が詳しく、有利です。しかし、そこから出てくる数字は、金融機関の方が強いかも。
- ◇事業計画書 → 事業者の「熱意」が伝わらないと融資してもらえない
- ・パンを作りたいんです。おいしいんです。〇〇だからおいしいんです。〇〇だからよそより高い150円で売れるんです。
  - ・事業規模：家内工業、従業員を10人、1000人、事業規模はいかほどかを考えて。
  - ・「10年後までの事業計画書を作れ」と銀行は言う。 → 10年先なんてわからない。1～2年をしっかりと作り込み、そこから先は流して作る。お金を出して専門家を使って10年先までを作る必要はない。
  - ・何でもアタックしてください。熱意に勝るもの、誠意に勝るものはない。
  - ・数字、情報、経験 事業者の方が銀行より詳しいはず。

### ○決算書

- ・会社は決算書を作らなければならない、個人の場合でも青色申告が必要。
- ・「決算書」は過去の成績表。 → 「事業計画書」は事業者の「思い」
- ・過去のことはもういい → これから未来のことが「事業計画書」
- ・結果である決算書を参考にしながら、次年度の事業計画書を見直す。
- ・銀行は決算書や事業計画書を見て、融資の可否、融資額を判断する。
- ・最初は申し出額の一部を融資し、様子を見ながら、増額するか判断する。

### ○債権と債務

- ・お客は商品をもろう権利（債権）とお金を払う責任（債務）が発生。
- ・お店はお金をもらう権利（債権）と商品を渡す義務（債務）が発生。

### ○保証人の区別

- ・保証人：保証人の数により返済が軽減される。
- ・連帯保証人：数人の保証人がいると言っても、責任は軽減されない。複数の連帯保証人がいても、全額を請求される可能性がある。
- ・保証債務（連帯保証債務）も相続対象となる。

### ○保証について

- ・金融機関は融資するときに必ず、経営者保証（代表者、家族、役員、親戚、第三者）の保証をとっていた。 → 事業継承等に支障が
- ・保証は出来るだけ少なくしするよう「経営者保証に関するガイドライン」が平成26年2月に出された。しかし、拘束力はない。

### ○中小企業の対応

- 1) 法人と個人の分離
- 2) 財務基盤の強化
- 3) 適時適切な情報開示

## <決算書とは>

### ○貸借対照表 (B/S バランスシート)

- ・流動資産：1年以内で増減するもの
- ・固定資産：1年超かかるもの
  
- ・流動負債：1年以内に払わなければいけないもの
- ・固定負債：1年超で返すもの 長期借入れ
- ・純資産：原則返済しなくてもよいもの

### ○運転資金

- ・経営をするにあたって必要な資金。
- ・30万円の給料で、海外旅行をしたので35万円の支払い。5万円は運転資金。
- ・**運転資金必要額 = 売り掛け債権 + 棚卸し資産 - 仕入れ債務**

### ◇資金繰り

- ・**利益が出ているにもかかわらずお金がない**
- ・売掛金の回収に2ヶ月、仕入れは毎月払い → 売り上げを伸ばすと、運転資金も多く必要になる

### ○設備資金

- ・資産になる：土地・建物、機械類、車両、通信システム、改装費
- ・設備投資で生産性は上がるかもしれないが、その投資によって利益が増えるか？  
「据え置き期間」「段階返済」 設備投資したものの効果が出るまでに不確実さがある、運転開始までに時間がかかる場合には、**返済を「据え置き」「段階」も銀行に相談。**
- ・機械の法定償却年を越えるローンは組ませてくれない。

### ○損益計算書 (P/L プロフィット&ロス)

- ・5種類の利益
- 売上総利益
- 営業利益
- 経常利益
- 税引き前当期純利益
- 当期純利益

### ○損益の動き

- ・値引きの場合、値上げの場合
- ・変動費

### ○中小企業の現状

- ・99.7%は中小企業 381万社
- ・そのうち小規模企業は325万社 (85%) 小規模企業とは、製造業20名以下、サービス業、小売業など5名以下の企業
- ・毎年開業7.2万社 廃業4.8万社
- ・30万円で法人登記しても、机、いす、パソコンを買って、それで商売が出来るだろうか。

- ・売掛金、在庫を確保するためには、数百万円が必要。利益は出ているが、手元にお金がない。

#### ○中小企業の成長を支える金融

- ・大企業は固定資産につぎ込んでいる。内部留保している。
- ・無借金経営の現状：ある程度借り入れのある企業よりも利益率が低くなる傾向に。無借金企業が投資に積極的でないこと、金融機関を含む外部との関係が希薄なことが考えられる。
- ・資金調達手法：**熱意が大事**、企業の成長性、経営者の能力・**人間性**
- ・支援体制の強化：事業性評価に積極的な金融機関は、企業のニーズに応えるため外部機関との連携にも取り組み貸し出し案件拡大等の効果を得ている。中小企業からの相談を受けることが多い士業等専門家等の関係者と連携を深め、事業性評価に基づく融資。

#### ○稼ぐ力のまとめ

- 1) 稼げる中小企業の取り組み：稼いでいる企業は、経営者が①**ビジョンを明示し**、②**従業員の声を聞きながら**、③**人材育成**、④**業務プロセスの高度化などを行うことにより**、さらに生産性の向上につなげているという共通点があった。また、共通点として、人手不足があった。
- 2) 中小企業の成長を支える金融：無借金企業の割合が増えているが、適度な借り入れのある企業の方が収益力がある。**成長投資を行うために必要な資金供給源となるのは金融機関**。
- 3) 稼げる中小企業の経営力：低収益企業は投資に保守的な傾向が見られるが、高収益企業は、計画的活積極的に投資を行い、リスクへの備えも行っている。経営者が交代していない企業よりも、経営者が交代した企業の方が収益力が高い。



**経営者が理念を示し、金融機関等外部専門家と連携しながら、現場の意見を聴いて組織的な経営を行い、成長投資と新陳代謝を高め、稼ぐ力を向上させていくことが重要。**

14:38~14:45 休憩

14:45~15:10 ワークショップ 考えよう

○事例研究（運転資金）

○事例研究（損益分岐点売上高）

○一言

- ・人間は嘘をつく ←→ 数字は嘘をつかない
- ・勘定合って銭足らず . . . 売れているのに運転資金が不足する
- ・**雨の日の傘** 自分と金融機関は正反対 お金を貸して欲しいときには金融機関は貸したくない
- ・休みの日でも金利は付利 . . . 何をしていても四六時中
- ・**最後は誰も助けてくれないので、自分で自分を守ること**

15:10~15:13 さいごに コーディネーター 檜山直美

- ・3ヶ月先ぐらの資金繰り、経費をどれほど下げなければならないか、どれほど売上を上げないといけないか、金利や経費はお休み中も発生する。
- ・難しい話を、わかりやすくお話しいただいた。この後、相談も承りますのでご相談を。

—以上—