

銀行交渉対策のノウハウを身に着きたい会計人のみなさんへ

なぜ金融サポートをするようになったのか？

当社に入社して5年経った頃、ふと、「古田土式月次決算書を活用して数字の見方・活用の仕方を色んな角度から説明できるようにはなったものの、表面的な数字の説明に終始し、説明は出来ていても具体的なアドバイスができているのだろうか？」と疑問に思うことがありました。

金融機関への借入金の返済を考慮した稼ぐべき経常利益の額の計算方法を説明できるようにはなっても、現実にはそれだけの利益をあげられる中小企業は少なく、現実の中小企業は、銀行へ返しては借りて、返しては借り手を繰り返しているのがほとんどだと思います。

それに気づいたとき、半年後の預金残高を見据えて、どの金融機関から、どのタイミングで、いくらくらいを、どのような条件で資金調達すべきかを、一切アドバイスできていない自分がいました。

毎月、財務のご報告をしながら、中小企業の資金繰りにとって一番重要な銀行交渉は社長に任せっぱなしにしていたのです。

これでは本当の財務コンサルタントとは言えないのではないかと思います。

資金調達に関して適切なアドバイスができるようになりますと、社長が会計事務所を頼りにして下さいます。

中小企業の社長の本業は資金調達ではありませんので、この部分を頼れる専門家を欲しがっているのです。

中小企業ですと、多くの会社が半年に一度は資金調達のタイミングが来ますので、毎月訪問できない事情があっても、必ず半年に一度は相談が来るようになりますから、社長との関係性も保つことができます。

では、会計事務所が資金調達のサポートをできるのか？

私は自慢ではありませんが、銀行に勤めたことは一切ありません。

それでも顧問先の資金調達に関するご相談に対応することができていますし、私のアドバイスで現実には皆さんスムーズにお金が借りられています。

銀行交渉という言葉があります。

交渉というと、社長と銀行員の打ち合わせに同席して、あの手この手を使って、押したり引いたり駆け引きを繰り返すようなイメージがありますが、そんなものは一切必要ありませんし、銀行との交渉を会計事務所が直接行うのは非弁行為になるかもしれず、怖くてとてもできません。

電話で社長に、このように銀行員に言ってみて下さいで十分です。

もっと言えば、銀行へ提出する資料の作成をお手伝いできればベストです。

当の銀行員も、「長ったらしい説明より、稟議書に添付できるように言いたいことを A4 一枚にまとめて提出して下さいよ」と思っているかもしれません。

資金調達の支援をするのに銀行に勤めた経験は必要ありませんし、現に私は、銀行勤務経験がなく、それでいて元銀行員より優秀なコンサルタントの方を何人も知っています。

銀行という組織、銀行員という人をよく知った上で、彼らが融資しやすい状況を作り出してあげることが大切なんだと思います。

実際に勤務しなくても相手のことをよく知れば交渉の支援は可能です。

ある意味では、銀行員のサポートをするかのようなことになります。

銀行交渉の好きな社長はほとんどいませんので、この嫌な仕事を会計事務所がサポートして差し上げられたら、本当に喜んでいただけると思います。

では、何からやるか？

とは言っても、今まで銀行交渉のアドバイスをしてくれなかった会計事務所に、「社長、アドバイスしますから」と言っても、急には相談してくれるようにはなりません。

そこで、本講座を上手く利用していただければと思います。

毎月、毎月、顧問先に対して、銀行交渉など金融に関する情報発信をし続けます。

そうすると、そのうち、うちの顧問の先生は銀行交渉にも詳しいんだな、では相談してみるか、となってきます。

そうなればしめたものです。

堂々とアドバイスしてください。

これは私が尊敬するコンサルタントの方に教わったことですが、「5分前に知ったことを10年前から知ってたかのように話すのが本当のプロ」です(笑)

堂々ところが大切です！

本講座が、皆様と顧問先の社長との関係性強化や、あらたな付加価値の一つに繋がれば幸いです。