

経営一転語 37 経営計画書は銀行の態度を変える

経営計画書は、様々な効果をもたらしますが、今回は経営計画書の効果の一面である「経営計画書は銀行の態度を変える」ということについて説明してみましょう。

商売では、「お客様の立場に立って考える」ことが必要だと繰り返し言っていますが、金融機関との関係においても同じことが言えます。「お金を貸してくれる銀行の立場に立って考えよ」ということです。

銀行は預金をしてくれる人などからお金を集め、そのお金をいろんなところで運用して稼いでいるのが商売です。その運用先の一部として、企業にお金を貸しているのです。ということは、分かりやすく言えば、銀行は金を貸すのが商売です。

その銀行が一番心配するのは、「貸したお金を返してもらえるか」ということです。つまり、企業の返済能力なのです。それを知りたいために、銀行は色々手を尽くします。「決算書を出せ」、「資金繰り表を出せ」、「利益計画を出せ」、「受注一覧を出せ」・・・と色々言われます。

彼らの本心は、頼りになるのは、銀行用に粉飾しているかもしれない決算書と毎月のように変わる資金繰り表と利益計画だけで、業務知識も不十分ですから、その会社の社長が何を考え、将来どのようにしようとしているかは、社長の話だけでは、さっぱり分からないというのが実情なのです。（もっとも、その会社の事業の将来性があるかどうかの判断もつかないのが実情でしょう。）

そこへ、社長自らが作り上げた「経営計画書」が提出されたということであれば、銀行としては願ってもないことです。この瞬間から銀行の態度が変わり、金を借りるのが楽になるのです。さらに、だめ押しで、売上の実績や資金繰りの実績などを毎月報告したら、もう言うことなしです。

相手の立場、すなわち銀行員の立場に立ってよく考えてみることです。状況のよく分かっている会社と分からない会社のどちらに融資するか？もちろん、状況のよく分かっている会社です。ぜひ、経営計画書を作成しましょう。