

# TOP1% SPECIAL

第4号



世界最先端のマーケティング手法を使って、90日で業績アップを目指す実践経営者のための、現場で即活用できる情報を手に入れることができます。



<http://www.top1special.com>

## 今年銀行の正念場

借金コンサルタント 小塚桂悦郎

トップワンスペシャルの読者の皆様改めまして、はじめまして小塚です。去年までは資金繰りコンサルタントと名乗ってたんですが、今年からもっとわかりやすく借金コンサルタントとすることにしました。

経歴は銀行に10年、会計事務所に10年いました。正確に言えばそれぞれ10年ずつじゃないですけど、端数カットです。

さて、今年2回目のトップワン通信ってことになるんですかね？2月発行といたら、旧暦でいたら新年号になるじゃないですか。では、新年に先立ちまして、今年の銀行情勢の話の話をいたしましょう。

現在借金のある方、これからしようって人はよーく聞いてくださいな。ちなみに借金っていうのはですね、私に言わせりゃ負債全部のことを言いますからね。銀行借入だけじゃないですからね。

さて、今年の銀行情勢をズバリひとことと言うと、銀行と企業の運命の分かれ道です。もう何年も前から銀行不安が騒がれてきましたが、今年が最終期限です。なんじゃかんじゃ言ってもそれもあと一年だけです。

なぜかって？いよいよペイオフの全面解禁の2005年3月まであと一年と迫ったからです。覚えてますペイオフ解禁？その説明はもカットしますからね。

とにかく、そのペイオフ全面解禁までは、駄目な銀行には退場してもらおう！っていうのが金融庁の考え、ひいては日本政府の考えなのです。

最近あんまり新聞で銀行の記事見ないでしょ？普通の人、ああもう銀行はだいじょうぶなのかなあ・・・って思ってません？

ぜんぜんだいじょうぶじゃないですよ。ほんとは。でもほら、それ記事にしちゃうとき、払い戻しの取り付け騒ぎ起きちゃうからさ。だから報道しないんですよ。

ペイオフ解禁まであと一年っていうのは、あと一回しか決算できないってことなんです。中間入れても二回でしょ。それまでに銀行としては、もうウチは健全な銀行です！ってアピールしなきゃならない。これって大変な話しなんですよ。

だからね、企業に融資する銀行側が大変な一年になるってことは、そこから借りてる、あるいは借りようって企業側も大変になるってことですよ。

都市銀行から地方銀行、信用金庫や信用組合・全国何百とありますが、その中でいくつかは、2005年3月以降に存在できないところだって出てくるんじゃないですか？

そういう銀行とつきあってたらどうします？

仮に、最近業績が良くなってきた銀行の名前もよく耳にします。取引してるほうとしたら、

なんかいい気分しますよね？

でもね、借りてるほうとしたらどうかなあ……。会社の業績がいいのならいいけどさ……。もしそうでないなら……。

あのですね、逆ですからね、逆。銀行の業績が回復しちゃうと、いわゆる不良債権処理は加速しますからね。

回復した銀行の利益で、遠慮なく不良貸付の処分しますよ。え？わかりにくい？平たく言うんですよ、「なに？貸した金が返せない？じゃあ法的処分するから。じゃあね。」

ということです。

いままでは、銀行そのものが業績不振だったから、不良債権処理もすすまなかったんです。銀行自体の決算が赤字すれすれだったから、融資先も赤字でも追い貸しして助けてたんですよ。

でも、銀行が回復してしまったら、バンバン処理します。詳しい説明省きますけど、不良債権処理をすればするほど、業績が回復した銀行は、税金が戻ってくる仕組みになってるんですよ。聞いたことありますでしょ、銀行の繰り延べ税金って。それです。

つまり、良い銀行といわれてるところほど、今後業績不振な企業は助けません。

次に、銀行はこれからいわゆるプロパー融資は積極的にやりません。みんなキャッシングです。これも最近よく聞きますよね？なんとかビジネスローンとかスピードローンとか。あれ、いわゆる銀行の融資だと思っちゃいけませんよ。いってみれば、サラ金から借りるのと同じですからね。

アレはですね、いちいちあなたの会社の資金繰りだとか経営方針がどうしたとか、いっさい見てません。決算書を何年分かパソコンにインプットして終わり！融資額と期間はパソコンが決めてるんです。

借りるときはですね、そういうつもりで借りてくださいな。

見方変えますとね、都市銀行とかですよ、ビジネスローンの年商の上限とかありますよね？年商10億までとかですね。逆の言い方しますと、年商10億以上ではじめて都市銀行のお客さんだっつうことですよ。

地方銀行も同じ感覚でみてくださいな。

三つ目です。それでも既存の取引先で、業績不振でどうしても助けなきゃいけない融資先……。これはしょうがないから信用保証協会つかってなんとかしよう……。ってとこです。

それにしたってですね、そんなに資金繰り大変だったらさ、改善計画書のひとつも自分からもってこい！ってのはなしですよ。

ただ金が足りないから貸してくれ、長いつきあいじゃないか、っていってもだめ。腐れ縁は2005年3月以降は断ち切りますよ。

そういうところはさっさと信用保証協会に代弁請求しちゃおうって考えになりかねません。

以上、今年の銀行情勢三点お話しました。

いま、自社がどういう財務状況にいて、なおかつ取引銀行がどうなのか？を注意深く見てみましょう。

その上で、わかった上で、借りられそうならさっさと資金手当てしときましょう。ビジネスローンはキャッシングだとわかった上でね。

返済がどうしてもきついなら、リスクは一日でも早いほうがよいです。

来年の今頃になってリスクしたいなんていったって遅い遅い。じゃあ、法的に回収させてイタダキマースってことになっちゃいますよ。

**警告！**

このレポートに収録されている文章および内容については、ダウンロードした方がご自身で読み、ご自身のために役立てる用途に限定して無料配布しています。

このレポートを、販売、オークション、その他の目的で利用するには、著作権者の許諾が必要になります。

このレポートに含まれている内容を、その一部でも著作権者の許諾なしに、複製、改変、配布を行うことおよびインターネット上で提供する等により、一般へ送ることは法律によって固く禁止されています。