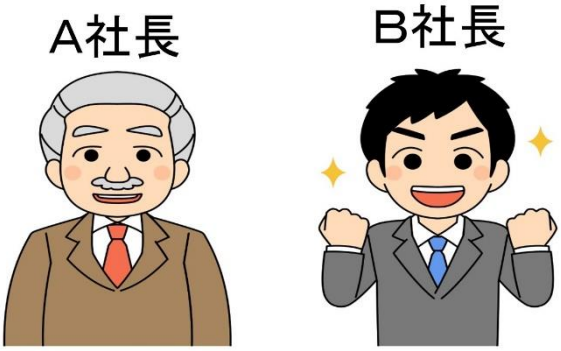
二人の社長と融資

経営相談マンガ教材

ビジネスケーススタディ
紙芝居



ここに、Ａ社長と、Ｂ社長、２人の社長がいました。

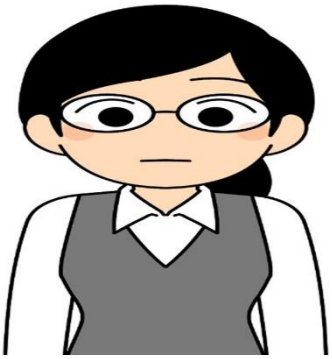
Ａ社長の会社は創業して１０年になります。
創業以来、経営が順調であり、従業員数も増えていきました。

しかし、ここ最近、ライバル業者が増えてきて、価格競争の波にのまれ、資金繰りが苦しくなっていましたが、毎日、一生懸命がんばっていました。

『うーん、最近は、ライバル業者が増えてきて、我が社も価格競争に巻き込まれてしまっているなぁ。どうしたものか。困ったなぁ』

『プルルルル』

『お、電話だ。秘書のＣ子さんからだ。
はい、もしもし』



『社長、大変です！！』

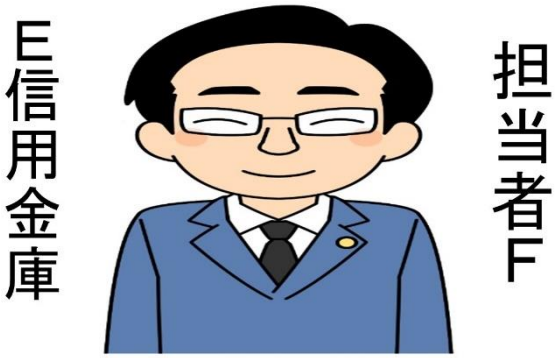
『裁判所から手紙が届きました！！』

裁判所

『我が社の一番のお得意先のＤ社さんが、破産してしまったそうです！！』

Ｄ社破産

『ええー！！そんなぁ、なんてことだ！！
　ウチの一番のお客さんであるＤ社さんが破産してしまったら、うちは大変なことになってしまうぞ。先月の２０００万円の仕事の代金が今月入金されるのをアテにしていたのに、破産してしまったら、もうもらえないじゃないか。あー困った困った。
　そうだ、金融機関に行って、相談してみよう』



　こちらは、地元のＥ信用金庫の担当のＦさんです。

『Ａ社長、はじめまして、私、Ｅ信金の担当Ｆと申します。本日は、どのようなご用件でしょうか？』

『はじめまして、宜しくお願いします。すみません、実は、我が社の一番のお得意先が、突然、破産してしまいまして。売掛金をアテにしていたものですから、破産になってしまって、もう資金繰りの目途がつかなくなってしまったので、２０００万円貸してもらえませんか？』

『社長、初めてお会いしたばかりで、御社の状況がわからないので、まだなんとも言えないのですが、仮にご融資させていただくとしても、御社の一番のお得意先様が破産してしまったとなると、２０００万円を返済していただける、アテが何かあるのでしょうか？』

『いや、正直に申し上げると、返済のアテはないので、今から必死にがんばります』

『さようでございましたか。これから審査させていただきますが、返済のアテがないと難しいかもしれないという事は、予めご承知おきください』

『ええー！、そんな！！そこをなんとか、どうか、どうかお願いします』

この後、結局、Ａ社長は融資を受けることができませんでした。

場面は変わって、今度は、Ｂ社長のお話になります。Ｂ社長は、若い頃から会社を作りたいと思っていました。そのため、若くして、会社を立ち上げて、３年が経過しました。

当初は苦しかったものの、ようやく軌道にのりはじめました。当初、一人で起業したため、まだ企業規模は小さいですが、熱心な勉強家でもあり、少しずつ、経営は上向いていました。

『いやー、最初に会社を立ち上げたときは、なかなか苦しかったけど、いろいろ勉強して、いろんな人が助けてくれて、最近、ようやく、業績も安定してきたな。

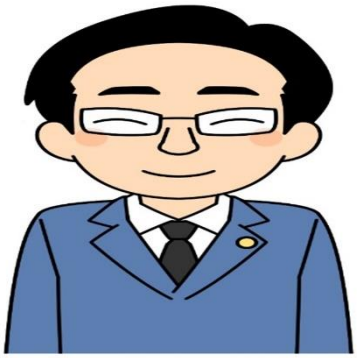
さて、次はなんの勉強をしようかな。

そういえば、ビジネス創業塾で、しりあった経営者仲間が、最近、金融機関さんと、お付き合い始めたって言っていたなぁ。僕も、いざというときに備えて、金融機関さんとお付き合いしたいなあ。よし、まずは、一番近くの、Ｅ信金さんに挨拶に行ってみよう』

『Ｂ社長、はじめまして、Ｅ信用金庫のＦと申します。本日は、どのようなご用件でしょうか？』

『どうもはじめまして、私、すぐ近くで、会社を経営している、Ｂと申します。今日は、ご挨拶だけ、させていただきたいと思って、伺いました。

　特に、なにか、今すぐ、お金を借りたいとか、そういう事情はないのですが、私の経営者仲間が、最近、金融機関の方と、お付き合いをはじめたと、聞きまして、私も、今後、なにか、大きなプロジェクトをしたいと思ったときや、何かあったときに備えて、ご指導いただけるように、ご挨拶だけ、させていただきたいと思いまして』

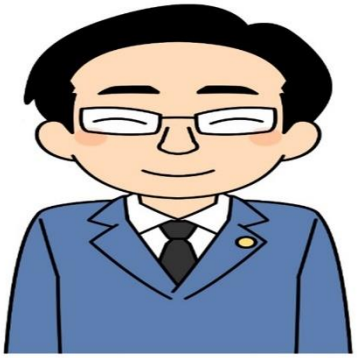


『さようでございましたか。それはご丁寧に、ありがとうございます』

①事業計画書
②月次報告書

『あのー、私は、金融機関の方と、お付き合いをしたことがないのですが、

　もし、ご迷惑でなかったら、我が社の事業計画書を見ていただいたり、月次の報告書を見ていただいたり、定期的に伺ってもよろしいでしょうか？今後も、いろいろな書類を作ろうと思うのですが、まずはこの２つの書類だけでも見てもらえればと思いまして』



『それはとてもありがたいです。ぜひお願いします。そういった形で、事前に、いろいろと情報共有ができますと、我々としても、ご支援させていただきやすくなるものですから』

『では、ぜひ、今後とも、宜しくお願いします』

　こうして、Ｂ社長は、事前にＥ信用金庫との信頼関係づくりに励みました。

３か月後，
Ｅ信金から
融資提案

その結果、３か月後、なんと、Ｅ信用金庫から、融資の提案をしてもらえることになりました。

＜参考＞
「計画的な経営をしたい・・・」
「いざというときに備えたい・・・」
「金融機関と信頼関係を作りたい・・・」
「事前の信頼関係づくりが大切・・・」
「トラブルが起きてからでは難しい・・・」
というよくあるご相談について、一つの物語をマンガ形式でお伝えしました。
　いろいろな考え方があるところですので、一つの考え方として、意見交換等の題材としてご活用いただければ幸いです。