



# 銀行借入対策で キャッシングローを安定させる

## 着手金ゼロ、完全成功報酬型の「銀行借入対策サービス」

中小・ベンチャー企業にとって、資金繰りは最大の経営課題である。中でも、銀行からの借入の成否は経営基盤の安定性を左右する。しかし、この「銀行借入」に本格的な対策を講じている企業が少ないのも事実だ。銀行からの融資を勝ち取るには、具体的にどのような対策が必要なのか。金融機関の融資業務に関する知識とノウハウをもとに、独自の視点で「銀行借入対策サービス」を提供する、ササエル代表の小泉氏に聞いた。

### 中小・ベンチャー企業が「銀行借入」を成功させるポイント

—— 中小・ベンチャー企業の重要な経営課題のひとつに「資金繰り」があります。企業が資金繰り対策として行うべきことは何ですか。

「銀行借入」を成功させ、低金利の融資によってキャッシングローをよくすることが大切です。

特に設立間もないベンチャー企業では、売上を上げることや営業戦略を練ることに注力する反面、資金繰りが疎かになることが多い。それでは、事業が軌道に乗っていてもキャッシングローが滞り、最悪の場合、経営破綻に陥りかねません。

—— 中小・ベンチャー企業が「銀行借入」を成功させるには、どうすればよいですか。

何より重要なのは「資料作成」です(左図参照)。なぜなら、「銀行への提出資料の質で、融資の成否は八割方決まる」と言っても過言ではないからです。

銀行は常に相当数の融資案件を抱えている一方、各企業の事業内容を深く把握しているわけではありません。だからこそ、資料を作成するうえで、明確に自社の事業内容や特色を伝えること。また、今後の売上目標の裏づけとなる、現実的で説得力のある経営計画の立案などが欠かせないのです。

銀行は、先々まで有望と見込める企業との長期にわたる融資関係の構築を望ん

でいます。低金利で融資を行うかわりに、確実にそれを回収したい銀行に対しては、自社の経営がいかに堅実で、継続性のある企業であるかをアピールする資料を作成することが重要。ですから、決算書を提出しただけでは十分ではなく、仮に借入ができたとしても見込み額以下の融資しか受けられないことが多いのです。

—— 資料作成のほかに、準備しておくべきことはありますか。

社長自らが自社の事業内容や商品などを魅力的にプレゼンテーションすることも必要です。このため当社では、資料作成のサポートのほか、各案件に応じた銀行との想定問答を提供しています。これは、銀行との面談の際に役立てるための「傾向と対策」。銀行からの質問にどう答えるべきかのポイントが記載されているので、社長は安心して面談に臨むことができます。

当社では、このような「銀行借入対策

## ササエルの「銀行借入対策サービス」3つの特徴!

### 1 契約時の着手金「ゼロ」円

契約時に着手金などの初期費用は一切不要

### 2 完全成功報酬制

銀行借入が成功した場合のみ、一律52,500円の定額料金が発生  
※借入が不成立の場合は、料金不要(実費交通費のみ)

### 3 銀行借入へのきめ細かい対策

資料作成、金融機関ごとの面接対策などを、きめ細かくサポート

サービス」からコーポレートファイナンスまで、企業の財務全般を幅広く支えるサービスを提供しているのです。

### 金融機関、会計事務所、事業会社で培った豊富なノウハウを提供

—— 「銀行借入対策サービス」について、具体的に教えてください。

当社が提供する「銀行借入対策サービス」は、契約時の着手金「ゼロ」円の完全成功報酬制です。しかも、その成功報酬は融資金額にかかわらず、1件につき5万2500円。完全成功報酬制ですから、借入ができなかった場合の料金は実費交通費のみになります。

通常、税理士や経営コンサルタントが行う銀行借入対策サービスでは、着手金を要します。また、成功報酬制だったとしても、融資額に応じて料金が決定する場合がございます。当社のような定額の料金体系はほとんどありません。

—— なぜ御社は完全成功報酬制でサービスを提供できるのですか。

これまで金融機関、会計事務所、事業会社の財務部門などで積んだ、多くの財務経験があるからです。私は、融資を行う側、融資を受ける側、財務を管理する側という三社三様の立ち位置から、財務に関

## 小泉流! 「銀行借入を成功させる資料」5つの内容!

### ✓ 分かりやすい資料

補足説明をしなくても済むように、自社の事業内容の特色や収益モデルを明確に伝える

### ✓ 魅せる資料

写真や図版などを利用し、銀行が取り扱う多くの融資案件の中で、自社を魅力的かつ効果的にアピールする

### ✓ 企業として着実な成長力を感じさせる資料

社長の夢にすぎない会社の将来像ではなく、近い将来の確実な収益見込みや経営計画を明示する

### ✓ プレゼンテーション力のある資料

社長自身が自社の事業内容や商品に対して持つプライドや思い入れを感じさせる

### ✓ 納得させる資料

金融機関の疑問点に明瞭に答え、企業としての信頼感を得るための「傾向と対策」を準備する ※提出用資料ではなく、面接対策用の資料

## ササエル

代表取締役

## 小泉 昌克

こいずみ まさかつ

1973年、北海道生まれ。大学卒業後、金融機関に勤務し融資業務に携わる。その後、会計事務所、ベンチャー企業の財務部門担当役員などを経て、2011年1月に株式会社ササエルを設立。代表取締役に就任。



### お問い合わせ

#### 株式会社ササエル

設立 / 2011年1月 事業内容 / 銀行借入対策からコーポレートファイナンスまで、中小企業の財務業務全般をサポート

http://sasael.net

ササエル

検索

03-5361-8646

(受付時間 / 月～金9:00～18:00)

経営者10名に「銀行借入対策」資料 プレゼント!!

銀行借入対策にご興味を持たれた経営者様(先着10名限定)に、銀行借入対策に役立つ資料を無料でプレゼントいたします。上記宛での電話またはメールにて、【御社名】、【お名前】、【お電話番号】をご連絡ください。