



経営者のための 銀行交渉術

第22号 平成27年11月6日 (金)

発行：久保総合会計事務所

〒536-0006

大阪市城東区野江4丁目11番6号

TEL (06) 6930-6388

110 (6) 6666 6666

■◆実践コラム

『融資を受けやすい営業形態とは』
…明日も、来月も、来年も、安定し

明白さ、実行さ、実現さ、決定した先生が主導の監視性を示します。

銀行は決算書に基づいて融資審査を行います。しかし、単なる結果数値だけでなく、売上高や利益といった数値の中身についても検証しています。着眼点は「事業基盤を確立しているか。」です。

事業基盤とは経営的に売上や利益を上げるための土台です。一般的には経営の要素である「ヒト、モノ、カネ」が代表的ですが、最も重要な要素は「顧客」です。「安定して売上や利益を上げられる営業基盤を確立出来ているか」が審査ポイントのひとつです。

とは大変困難です。融資対象としてはリスクが高すぎますので、殆どの民間金融機関は融資を行いません。

業の場合

元件数によって売上高が大きく乱高下します。仮に来期は2件しか販売出来なかつた場合、売上高は3分の1も落ち込みます。来期以降も安定して9,000万円の売上を上げられるか疑問ですので、営業基盤を確立しているとは言えません。

先の企業と同じ営業形態ですが、5年連続毎年3件ずつ販売した

- 客単価3,000円で延べ顧客10,000人を獲得した

販売先が分散しており、急に売上が半減するとは考えにくいため、直ちに営業基盤を確立する方針を立てることにした。

前提ですが、当該飲食店の実力相応であれば融資の検討は十分に可能です。融資の返済額は毎月一定ですので、売上や利益が乱高下するより、日単位、月単位、年単位で安定した売上と利益を上げられる企業の方が評価は高くなります。

明日も、来月も、来年も、安定した売上と利益を上げることが出来る蓋然性を、販売先の一覧、過去の実績、自社の優位性等に沿って説明することが肝要です。

■◆お役立ち情報

『女性活躍加速化助成金について』 …女性の活躍推進に取組む事業主の方はご検討ください。

女性活躍加速化助成金は、女性活躍推進法の施行(平成28年4月1日)にさきがけて、女性の活躍推進に取組む事業主の方を支援するために10月14日から始まった助成金です。

概要をみておきましょう。

■助成金の概要

女性活躍推進法にもとづき、自社の女性の活躍に関する「数値目標」と、その達成に向けた「取組目標」を盛り込んだ「行動計画」を策定し、計画に沿った取組を実施して「取組目標」を達成(実施)した事業主および、「数値目標」を達成した事業主に対して助成金が支給されます。

■支給金額

それぞれのコースについて、1事業主1回限り30万円が支給されます。

(1) 加速化Aコース

「取組目標」を達成した中小企業事業主に対して支給されます。

※中小企業事業主:常時雇用する労働者が300人以下

(2) 加速化Nコース

「取組目標」を達成したうえで、「数値目標」を達成した事業主に対して支給されます。

※このコースは大企業、中小企業のいずれもが対象となります。

■主な要件

先ず始めに、女性活躍推進法にもとづく「一般事業主行動計画」を策定し、労働局への届出、労働者への周知、「ポジティブ・アクション応援サイト」への公表が必要になります。

計画の策定にあたっては、以下のような流れで進めて行きます。

◇一般事業主行動計画策定の流れ

ステップ1. 自社の女性の活躍状況を分析し、課題を見つける。

次のような数値を調べて女性の活躍状況を把握・分析し、自社における課題を見つけていきます。

- ・採用者に占める女性の比率
- ・勤続年数の男女差
- ・労働時間の状況
- ・管理職に占める女性の比率

ステップ2. 課題を解消するための取組内容を決める。

例えば、管理職に占める女性の状況を分析して「管理職の女性比率を〇〇%以上とする」という数値目標を掲げ、数値目標を達成するために「管理職を目指す女性社員を対象としたセミナーの実施」を取組目標として設定する、というような流れで策定します。

平成28年度以降は助成金の内容が変更される可能性もあります。女性社員の活躍推進をお考えの方はご検討ください。