

## 手元のキャッシュは社長の精神安定剤

社長という立場は孤独なものです。会社を守り、社員を守り、事業を拡大するにはその孤独に打ち勝たなければなりません。孤独だから故に、とてつもない不安に襲われることが多々あります。忙しく働いている昼間はそれほどではないのに、夜一人になると次々と不安が沸き起こってきて感情を抑えきれなくなります。

「急に商品が売れなくなったらどうしよう」「客足が減ってしまったらどうしよう」。どんなに会社が大きくなって、この不安が消えることはありません。

「自分はいったい何をしたいか、毎日、不安と闘っているのだろうか・・・」、そう考えることも少なくありません。

いつも考えた末にたどり着くのは、世の中に貢献できる何かを生み出したいという夢であり、その夢を実現するために苦しくても闘っているのだと思うのです。世の中に様々な職業がありますが、これほど不安と闘い続けなければならない職業は他にないと思います。

その社長の不安の中でも特に影響が多いのが「資金」に関する不安です。売上が増えれば資金が楽になると思って必死になっているのに、業績を伸ばそうとするほど、先立つ資金が増える一方でますます苦しくなる、という経験をされた方が多くいらっしゃいます。

手元のキャッシュを厚くして資金繰りに関する不安をなくすことは、社長が本業に集中するためにも大切なことだと思います。

### 【銀行目線の月商2カ月分の預金残高を目指す】

上半期が経過すると、期末に向けて、手元のキャッシュで借入金を返済していくことで、決算時点での借入金を極力少なくし、それによって自己資本比率などの財務比率を良くしようとする方がいらっしゃいます。期末近くの資金調達を控える方もいらっしゃいます。

これらは正しくもあり、ある意味で危険でもあり

ます。借入金を減らした結果、手元の預金残高も枯渇した状態で決算を迎えてしまうからです。

金融機関というのは、晴れの日には傘を貸そうとします。つまり、必要ない時こそ貸そうとするのです。必要ない時というのはもちろん預金残高が潤沢で、当面の資金繰りに不安がない時を言います。逆に、預金残高がギリギリの状態の会社には、危なっかしくて融資ができなくなります。預金残高ギリギリとは、平均月商の一カ月分を下回るような預金残高の状態です。

金融機関に良く思われたいと思ってした借入金の削減が、預金の残高を減らしてしまうことでかえって評価が下がるのでは本末転倒です。通常、多くの金融機関は期末から2カ月後に決算書が仕上がるまでの間は融資を控えるケースが多いので、期末時点で預金ギリギリの場合、そこからさらに2カ月間は不安で一杯の資金繰り状況ということになります。

ある程度、借入金残高をキープしながら預金を月商の2カ月分程度確保していた方が、金融機関からは貸しやすい会社になりますので、ご注意ください。

### 【自社の会社規模に釣り合う金融機関と付き合い】

メインバンクの定義には様々ありますが、一つの視点として、もし自社が倒産した時に、金融機関から見て困ったことになるのかどうか、という視点があります。

例えば、同じ1千万円の融資でも、メガバンクと地銀、信金、信組では、倒産した時のダメージが全く違います。メガバンクではたかだか1千万円程度の焦げ付きは意に介さないはずですが。

この場合、その1千万の融資が、各金融機関の融資残高の中で一番多いからといって、そのメガバンクが、ピンチにある中小企業の支援してくれるでしょうか。放置しておいても困ったことにならないのなら、そのままにして、別の1億円を借りてくれる会社に足繁く通うはずですが。

月商2カ月分の預金残高をキープするには、自社

のことを気にかけてくれる金融機関とお付き合い  
が必要です。自社のことを大事に思ってくれている  
かどうかの物差しとして、担当者に「何社くらい担  
当されています？全社の融資額は合計でいくらに  
なりますか？」と聞いてみてください。その担当者  
の一社あたりの平均額が分かります。その平均額よ  
り自社の融資残高が多ければ気にかけてくれます  
し、少なければその他多くの中の一社としか思っ  
てくれないかもしれません。自社のことを気にか  
けてくれる金融機関から融資を受ける、これも資金  
繰りの不安から解消されるために必要なことな  
のです。