



DISTRICT 2500

OBIHIRO

ROTARY CLUB

No. 2792

第3110回例会

平成20年4月16日

2007-08年度国際ロータリーのテーマ／ROTARY SHARES(ロータリーは分かち合いの心)

方針 **誠心誠意**

会長 奥 周盛

■プログラム

プログラム委員会
会員卓話「金融機関と上手につき合うには」

金崎 信二 会員



最初に銀行は企業のどこを見ているか、という点についてですが、99%の会社について最も重視しているのが経営者の方(社長)と長くおつきあいできるかどうか、ということに尽きると思います。事業意欲のない社長の経営している会社は魅力のない会社です。当たり前のことですが、信頼できる方であるかどうかが非常に重要です。工場新築に使うと言っていたお金を他の銀行への返済に使ってしまうとか、差し出すと言っていた担保を出せないと言われたりとか、ほんの少しの金利の差でメイン銀行をコロコロ変えとか、一番困った問題です。

メインの金融機関とは経営戦略の細かいところまで相談されるのが良いと思います。企業であれば何年かに一回経営危機に陥ってもおかしくありません。そんな時に一番会社のことを理解していて、まず支援を申し出てくれるのがメイン銀行なのです。逆に言えばそうでない金融機関がメインであつたら、考え直したほうが良いかもしれません。

メインの金融機関とは経営戦略の細かいところまで相談されるのが良いと思います。企業であれば何年かに一回経営危機に陥ってもおかしくありません。そんな時に一番会社のことを理解していて、まず支援を申し出てくれるのがメイン銀行なのです。逆に言えばそうでない金融機関がメインであつたら、考え直したほうが良いかもしれません。

財務的素養というのは、何も簿記に詳しくなるということではありません。私が考えるのは、まず短期的な視点に立つと、月々のキャッシュフローをきちんと把握しておくことです。「何でお金がいるのか」を説明することが、実は銀行マンにとっても一番難しいことでありこれを正確に把握している会社は大変安心できるのです。中長期的な観点からは、企業価値がどれくらいなのか把握しておくことです。企業価値とは会社の金銭的価値のことです。非上場企業の場合、この算定は純資産方式、類似業種批准方式、DCF方式などがありますが、事業承継や会社の提携、あるいはM&Aなどを検討する場合に必要な概念です。

こういった金融機関とつきあうかは、その目的に

よって変わってきますが、中堅企業あるいはそれを目指すのであれば、目的に応じて3~4行程度持つておくことをお勧めします。たとえば、取引銀行の審査部長と支店長が、業態を全く理解していないような場合、融資の審査に長時間を要することも考えられるからです。

さて、いよいよ本題の銀行と上手につき合う方法ということですが、ここでは銀行マンがいつも言い出しにくいことを申し上げます。

まずは情報開示です。ほとんどの金融機関は最近行内格付制度を採用していきまして、財務内容や株主構成、主要な仕入・販売先や今後の事業戦略、出店計画などを調べるように指示されています。また大規模なプロジェクトの前には詳細な事業計画をお聞きしたいものです。決済については、あまり銀行を分散するのは面倒くさいと思われるかもしれませんが、融資シェアに応じた入出金があるか、あるいは自分の銀行で融資したプロジェクトの決済は最低自分の銀行に指定されているかなどは重要な判断材料となっています。保全とは担保・保証人などのことですが、通常経常運転資金部分には担保を要求されなくても、設備資金など長期の資金を借り入れる時には担保が必要と考えられた方が無難です。関連取引とは、子会社・関連会社の取引はもちろんのこと、個人取引も含んで考えていただきたいのです。みずほ銀行でも1/3の支店は個人特化型店舗になっています。個人取引の重要性はメガバンクでも日増しに高くなっているのです。

さて次に担当の銀行マンについてですが、皆様自分の会社の担当の銀行員に満足していらっしゃるケースも多いかと思います。銀行の担当は3年前後で必ず転勤の時期が来ます。そして大抵は既存の担当より経験の少ない者が来るわけで、一人前になるまでに時間がかかることが多いのです。その間課長や支店長など上席がフォローすると思いますので、暫くの間我慢していただくと良いと思います。

事業計画、特に3～5年の中長期事業計画を策定し、利害関係者＝ステークホルダー（債権者、株主、従業員、仕入先・販売先、関係省庁など）と共有する、というのは上級編です。東証1部上場企業でもここまですべてできているケースは稀だと思いますが、これこそ金融機関が企業に求める理想の姿だと考えていただいて結構だと思います。また、経営者が明確なビジョンを持ち、その成長戦略を熱く語っていただける企業は魅力的です。その他、システム投資を惜しまない会社、常に社内を清潔に保っている会社なども概して優良企業であることが多いと感じています。

■会長報告

奥 周盛 会長

ガバナー月信の今月号に、海田ガバナーが先月18日、19日、タイの第3330地区の地区大会に出席してきた事の報告が掲載されています。タイの人々の温かな国民性が伝わってくる内容ですので、是非お読みいただきたいと思います。

タイの3330地区は、既に皆様にご案内のとおり、帯広RCが今年度取組んでいるマッチンググラントのパートナーであるポーサデジ・ナコンスリ RCのある地区です。海田ガバナーの訪問は、昨年10月の北見の地区大会にタイの3330地区のユッタキ・ガバナーら一行が来訪したことへの返礼です。地区大会はタイ南部の古都、ナコン・シー・タマラートで開催されました。

タイの3330地区は、クラブ数76、会員数が2,300名ほどで、2500地区とほぼ同じ規模です。因みに2500地区は、クラブ数68、会員数は2,492名(2月末現在)です。

両地区の今回の交流は、G.S.Eがきっかけです。

G.S.E（研究グループ交換）とは、ロータリー財団の教育的プログラムの一つで、専門職務と事業に従事する25～40歳のロータリアン以外の男女数名と、1名のロータリアンの団長でチームをつくり、RIの他地区との交換を通して、文化と職業に関する交流の機会を提供するプログラムです。相互に派遣国と受入国となり、チームを交換します。

昨年の9月には3330地区が派遣し、当地区が受け入れました。今年の3月には当地区が派遣して3330地区が受け入れました。滞在日数は、夫々およそ1ヶ月です。海田ガバナーは、滞在中のG.S.Eチームと合流し、今回の大会に参加しました。

また、今年度の2500地区では、マッチンググラント事業による飲料水の浄化装置の寄贈やWCS（世界社会奉仕事業）による5千ドルの医療器具整備資金の寄付など、3330地区と活発な交流が進展しています。

この度帯広RCが、ポーサデジ・ナコンスリ RCと

マッチンググラントの事業に取り組むことについては、2500地区において大きな期待が寄せられております。

以上で、会長報告を終わります。

■会務報告

奥原 宏 幹事

(1)帯広南RC、夜間例会開催のご案内（創立記念例会）

日 時 平成20年4月21日（月）午後6時

場 所 北海道ホテル

(2)帯広東RC、4月29日(火)祭日のため休会と致します。

(3)帯広RC、4月30日（水）は休会と致します。

(4)次年度第2回クラブ協議会開催のご案内

日 時 平成20年4月23日（水）午後6時

場 所 北海道ホテル

(5)帯広西RC、5月1日（木）は休会と致します。

(6)帯広北RC、5月2日（金）は休会と致します。

(7)帯広南RC、5月5日（月）は祭日のため休会と致します。

(8)帯広東RC、5月6日（火）は休日のため休会と致します。

■委員会報告

・出席報告

田端 祥信 委員

4月16日例会、会員101名（出席免除会員10名）

出席59名

4月2日例会のメークアップを含む出席数及び

出席率76名83.5%

3月の平均出席率83.6%

・ニコニコ献金

島田 哲男 委員

奥 周盛 会員

ベネファクターの称号をいただきました。今後とも一生懸命やります。

渡辺喜代美 会員

4月15日、第7回寺子屋を開催させていただきました。ありがとうございました。次回は5月14日に最終寺子屋を開催いたします。桜を愛でながらの寺子屋。多数ご参加下さい。

金崎 信二 会員

本日卓話をさせていただきます。よろしくお願いいたします。

・誕生祝い

内木 泰永 会員

・配偶者誕生祝い

佐藤 幸宏 会員

・結婚祝い

高橋 勝坦 会員 合田 修 会員

竹川 博之 会員 加藤 維利 会員

■次週プログラム予定

「会員卓話」（プログラム委員会）

〔十勝の農業について〕小倉 豊 会員



例会日／水曜日 12:30～13:30 例會会場／ホテル日航ノースランド帯広 TEL0155-24-1234

●創立／昭和10年3月15日●認証番号／3820●戦後再開／昭和25年12月19日

事務局／帯広市西3条南9丁目 経済センタービル4F TEL0155-25-7347 FAX0155-28-6033

●発行／クラブ会報●委員長／野村 一仁・佐藤 睦浩・宇佐美暢子・神谷 昭典・蔦井 秀則

増田 正二・櫻井頭一郎

●ホームページアドレス／<http://www.tokachi.co.jp/obihiro-rc/>