

銀行に融資を申し込む際、経営者の方が意外と安易に言ってしまうのが、「運転資金を貸して下さい」です。

ところが、この「運転資金」という言葉、銀行員の頭の中ではしっかり定義されています。この定義に外れた使い方をしますと、「この社長、銀行融資のことが分かってないな～」と疑われることがありますので、注意が必要です。

銀行員の言う「運転資金」とは、貸借対照表上の「受取手形＋売掛金＋棚卸資産－支払手形－買掛金」で計算される金額を言います。

「所要運転資金」と言ったり、「経常運転資金」「正常運転資金」と言われることもありますが、意味は全て一緒です。

銀行員にとって「運転資金」というのは、掛け売りなどによって売上代金の回収が、仕入代金などの支払いよりも後になってしまうことで必要になる資金のことなのです。

ですので、「飲食業」や「理美容業」などの現金商売をしている法人・個人から運転資金の融資の申し込みがあると、銀行員は身構えます。

現金商売のビジネスは、そもそも運転資金が不要の業種と見られているからです。

これらの業種では売上が現金として即入ってきますので、仕入代金などの支払いはその売上代金でまかなうことができるはずだからです。また、在庫も日持ちがしないことから、貸借対照表にはほとんど残りません。

売掛金もない、棚卸資産もない業種から「運転資金を貸して欲しい」というのは、銀行員にとっては理屈に合わない、理解できない依頼なのです。

そのため、これらの業種の経営者から運転資金の融資の申し込みを受けた銀行員は、真っ先に「赤字が原因で資金が不足しているんだな」と疑います。

現金商売の経営者の方は、「運転資金を貸して下さい」と銀行員に言ってはいけません。

手元の預金が今の金額のままだと不安だなという方は、「商売繁盛に伴って社員を増やしたいので・・・」、「集客を図るために広告を打ちたいので・・・」など、「運転資金」以外の具体的な理由、しかも前向きな理由を用意した上で、銀行員に融資の申し込みをしてください。

また、銀行担当者や支店の営業目標の達成状況や、保証協会付き融資の強化月間などのキャンペーンの影響によって、銀行員から「社長、運転資金のご提案を持ってきたんですが・・・」などと提案してくることがあります。

こちらから申し込むと警戒するくせに、自分たちから持っていくときは平気で「運転資金」という言葉を使うのも銀行員らしいと言えらしいのですが、このようなチャンスは逃さないようにしてください。

こういう時に「今は足りてるから・・・」と断ってしまい、後日になって「やっぱり、貸して下さい」と頼んでも、「社長、飲食業には運転資金という考えがないんですよ」と断られるのがオチです。