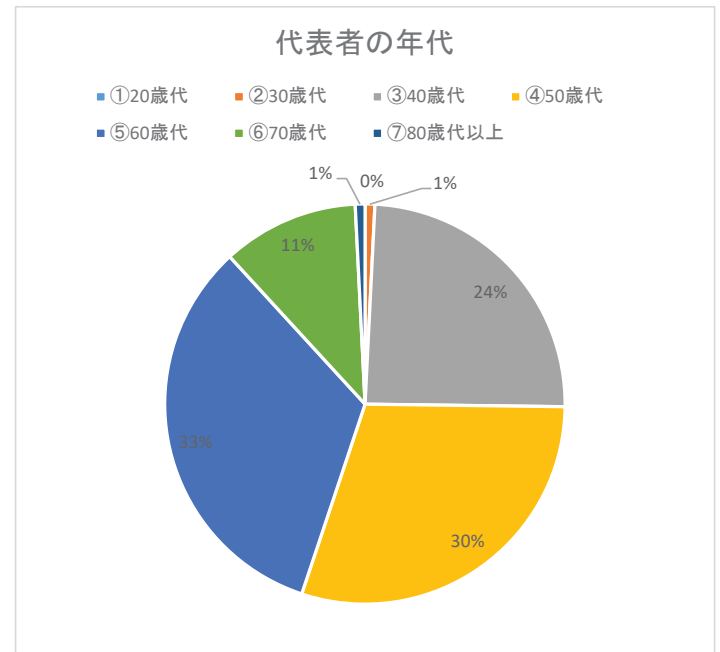
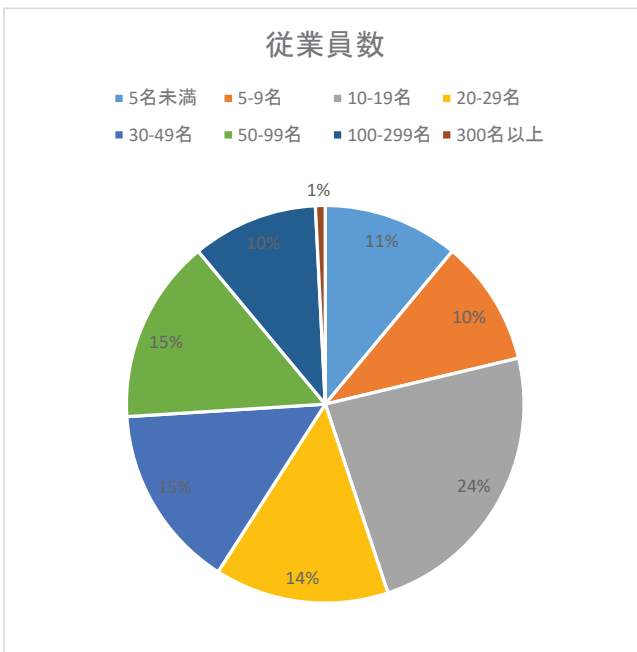
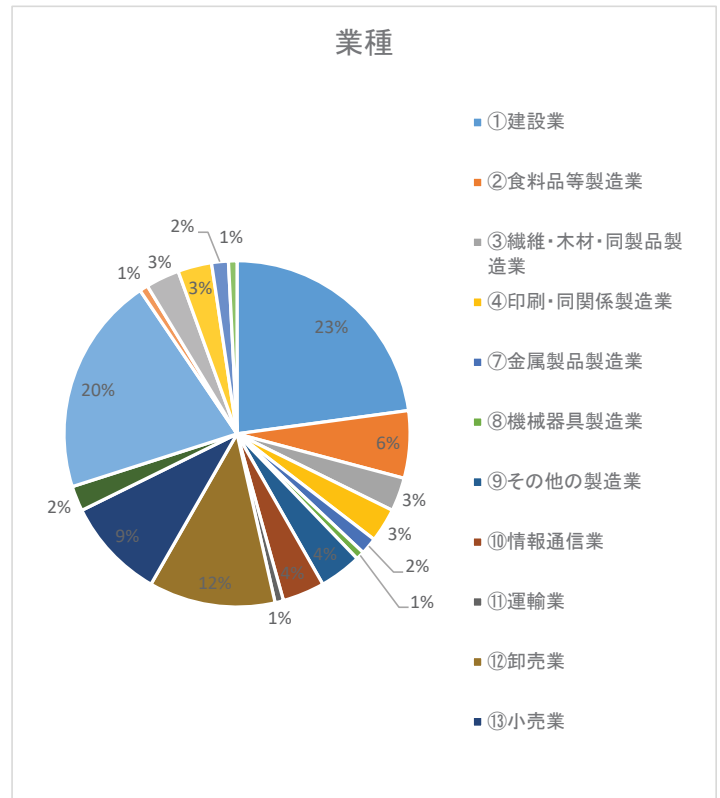
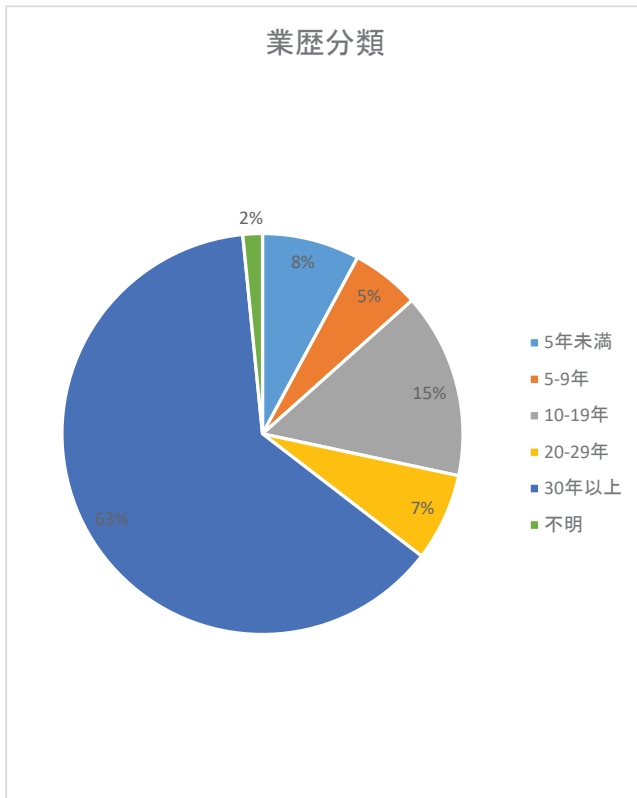
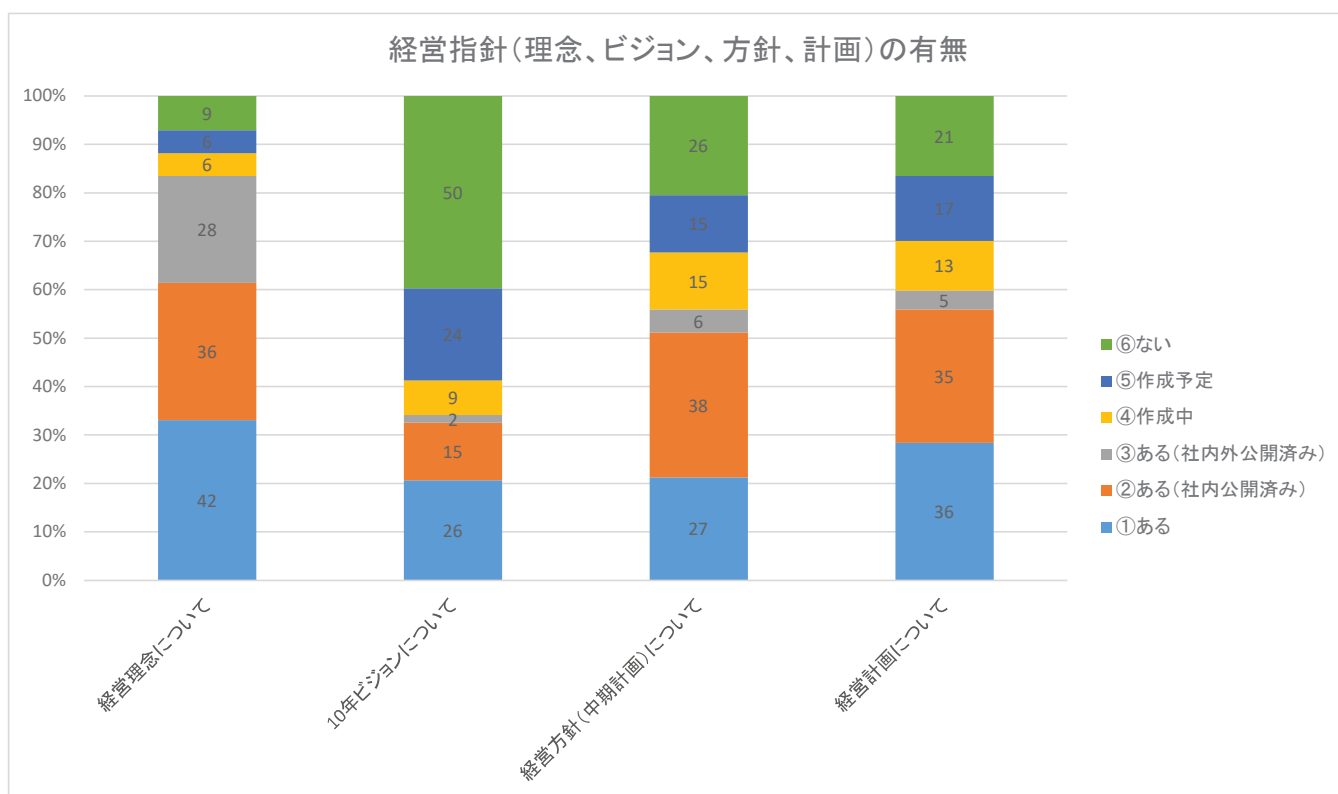
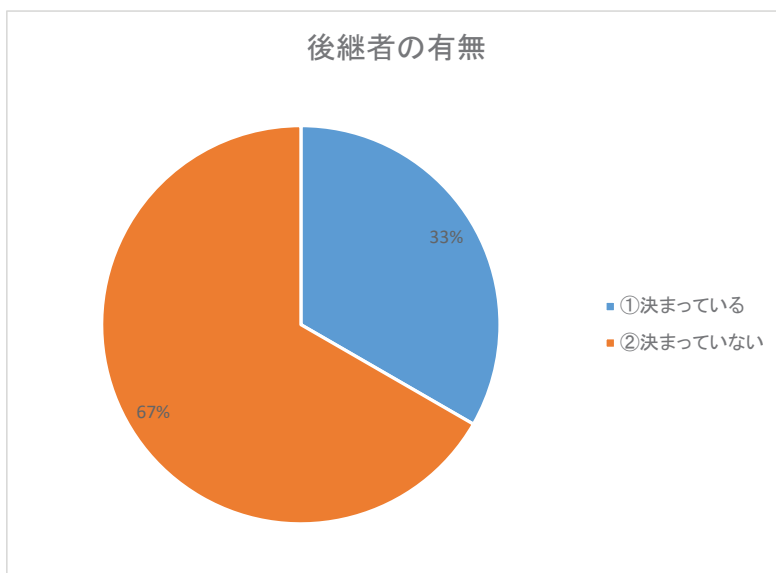


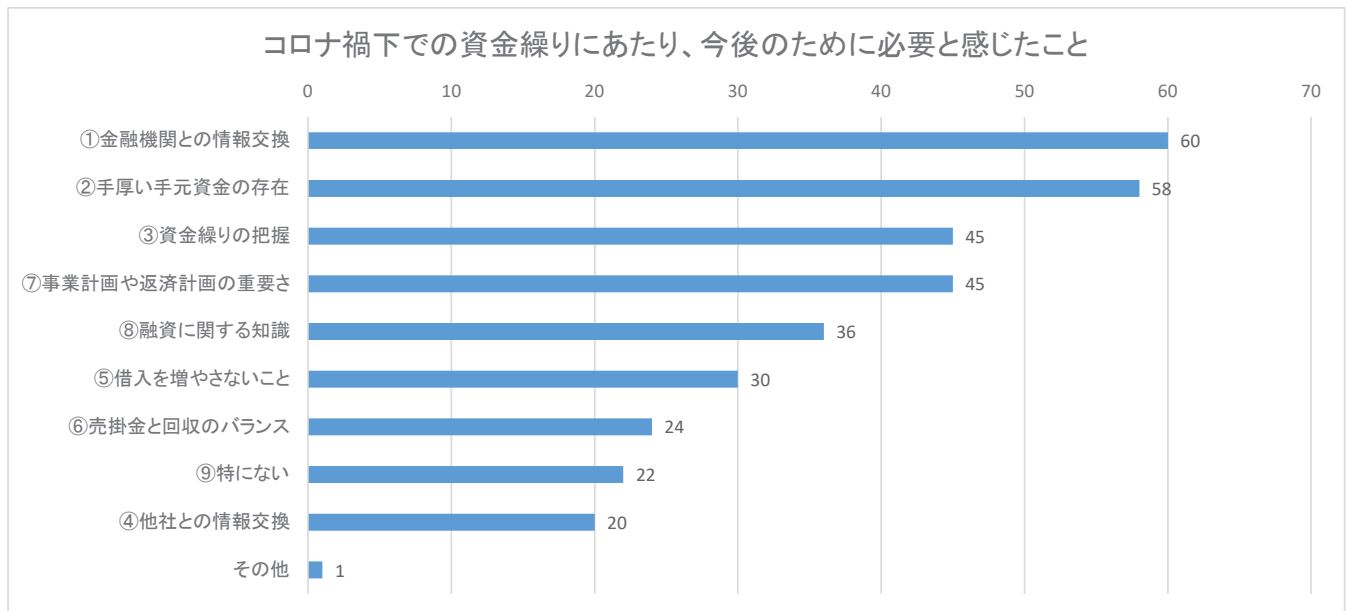
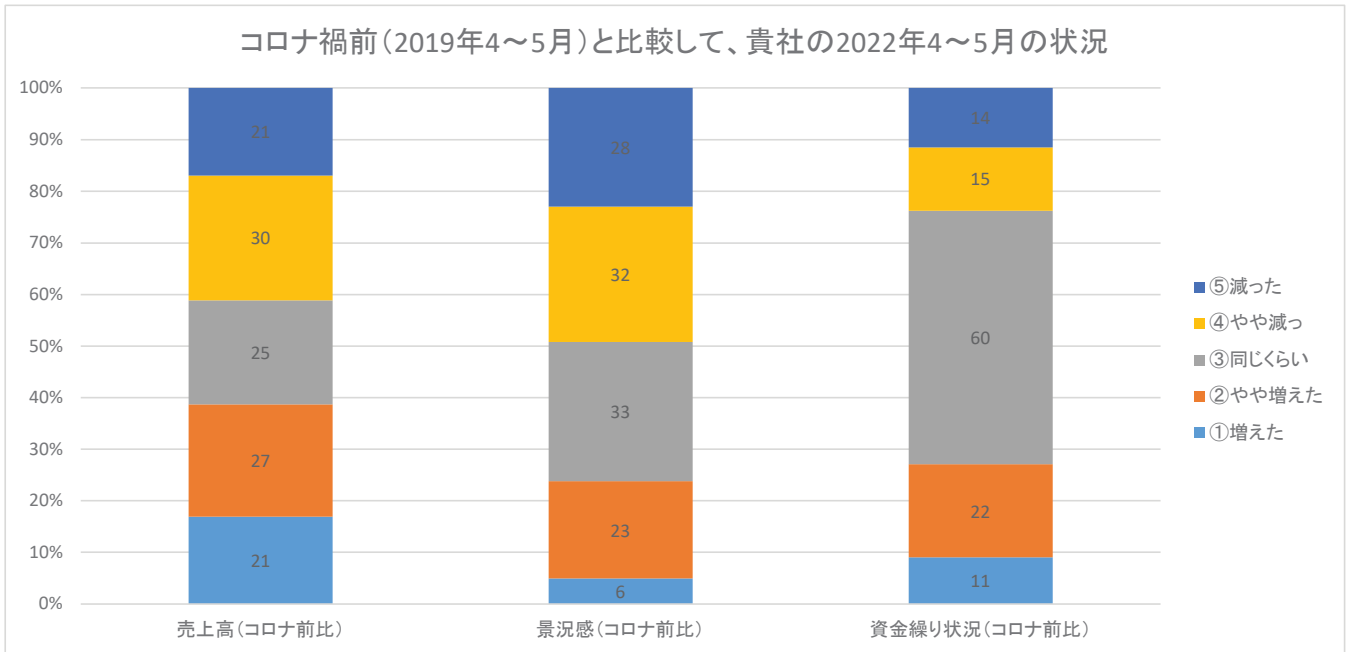
1. 回答者の概要



2. 後継者、経営指針

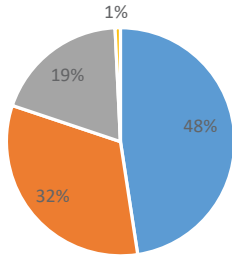


3. コロナ禍における経営状況・資金繰り状況について



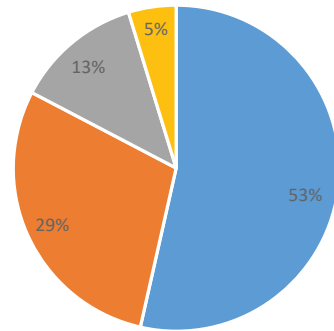
貴社の営業キャッシュフロー(営業活動による現金の収支):現在の状況について

- ①黒字
- ②トントン
- ③赤字
- ④キャッシュフローを把握していない

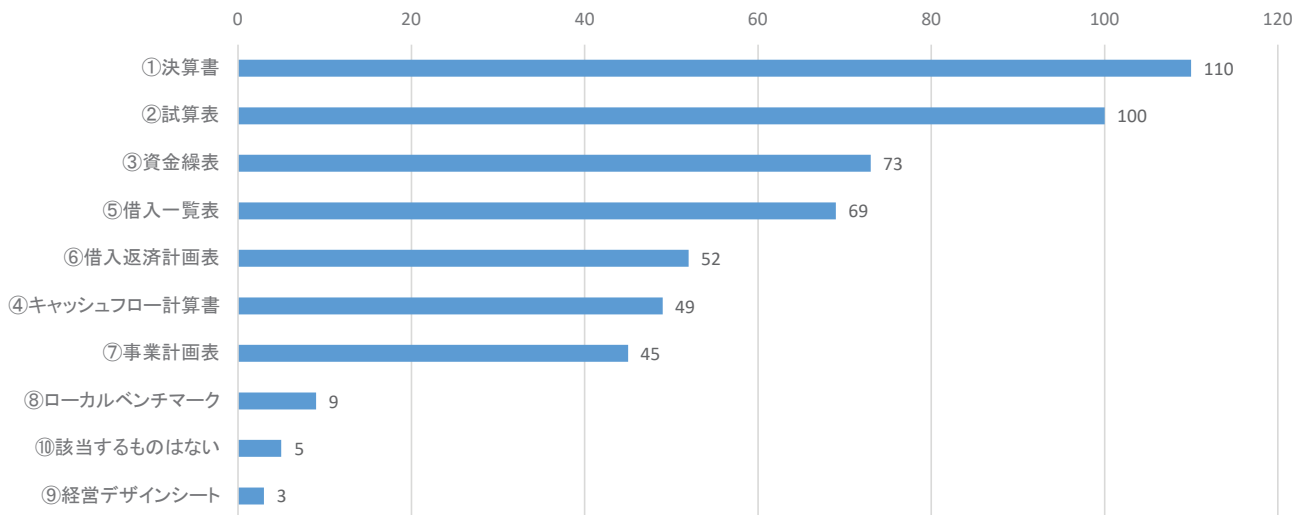


貴社の営業キャッシュフロー(営業活動による現金の収支):今後の見通し

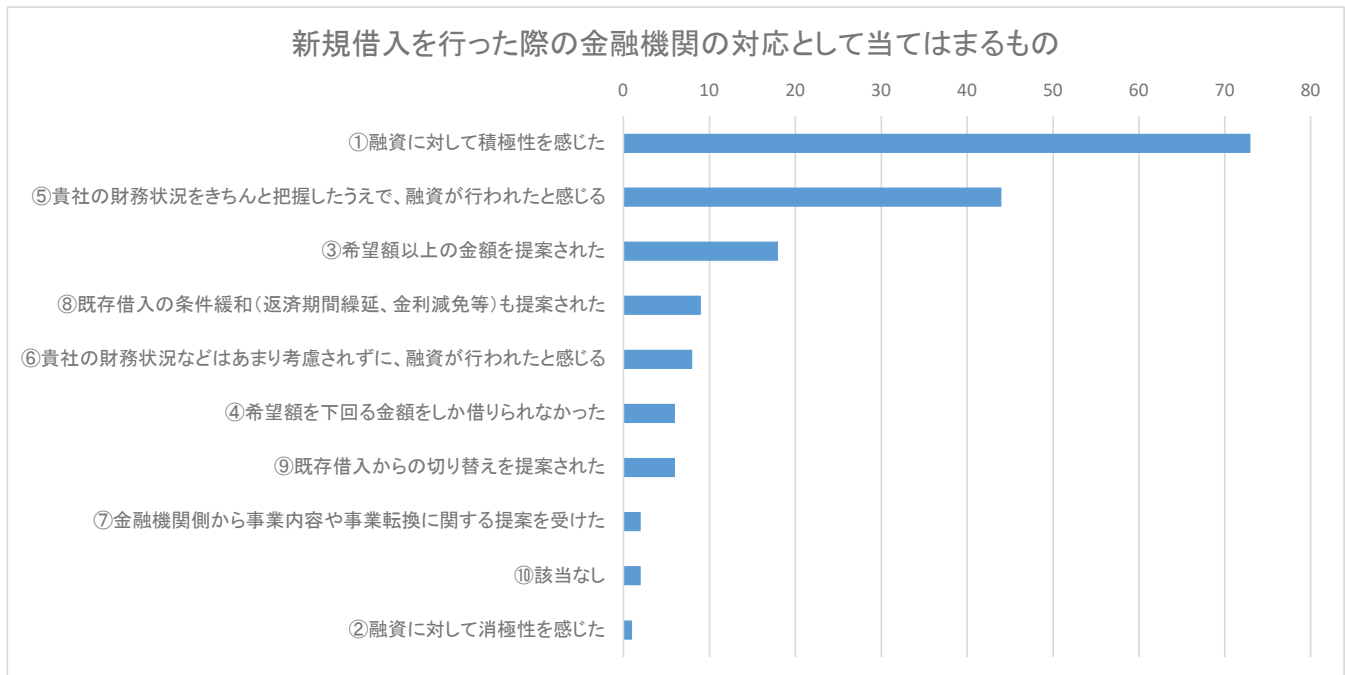
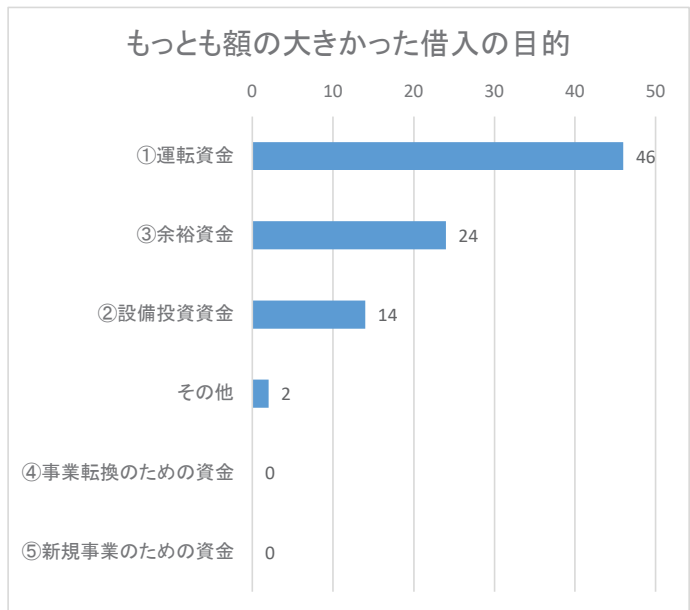
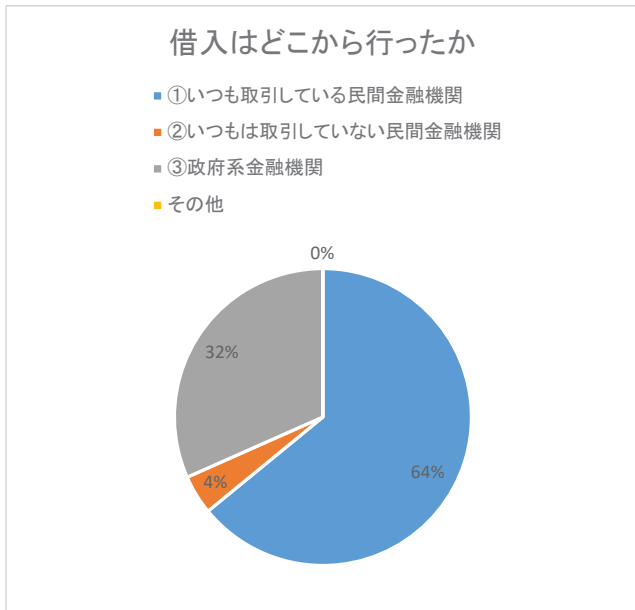
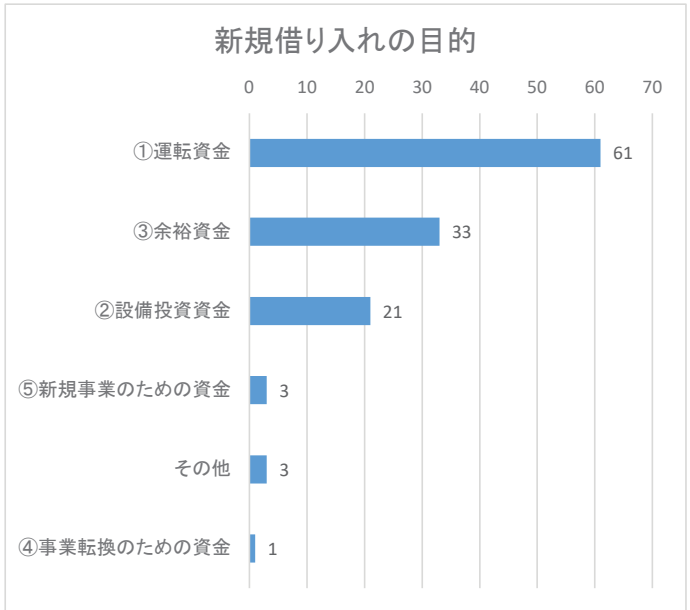
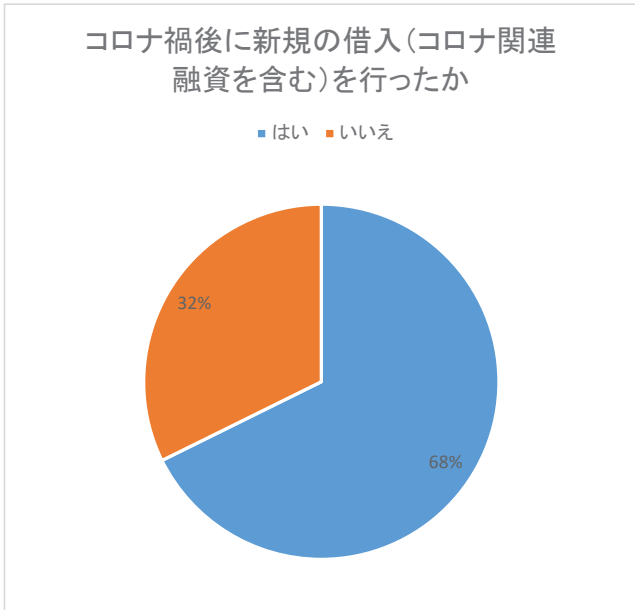
- ①現在の状況が続く
- ②改善する見込みがある
- ③悪化する可能性がある
- ④わからない



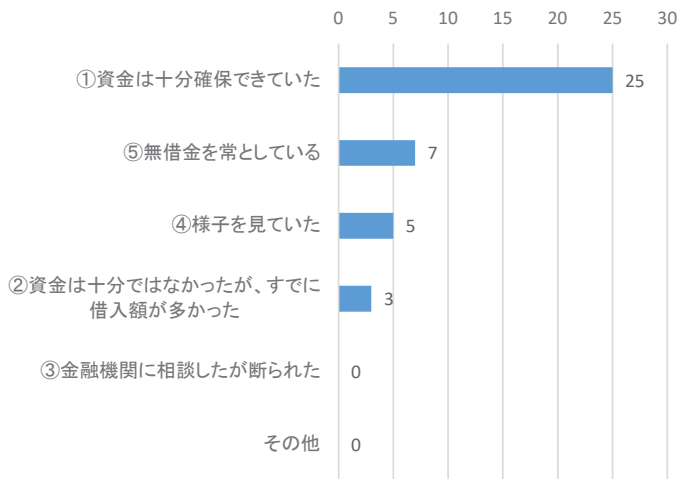
貴社で常時作成しているもの



4. コロナ禍下(2020年2月以降)の借入、負債の状況について

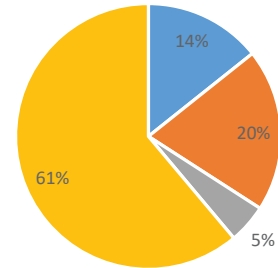


新規借入を行わなかった理由



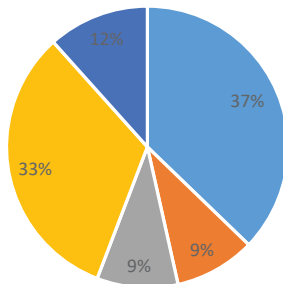
債務に対する過剰感

- ①コロナ禍前(2020年1月以前)から過剰感がある
- ②コロナ禍後(2020年2月以降)に過剰感がある
- ③コロナ禍前には過剰感があったが現在では解消している
- ④コロナ禍前も、現在も過剰感はない



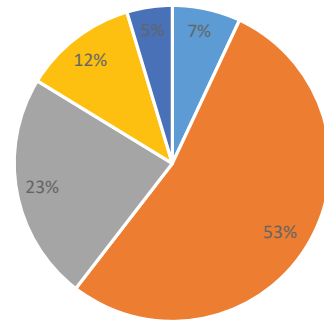
債務の過剰感によるコロナ禍での事業への影響

- ①事業の継続に影響を与えている
- ②事業再構築(事業転換、新規事業)に影響を与えている
- ③新規の借入に影響を与えている
- ④今は影響ないが、今後影響が出る
- ⑤今も、将来も影響はない

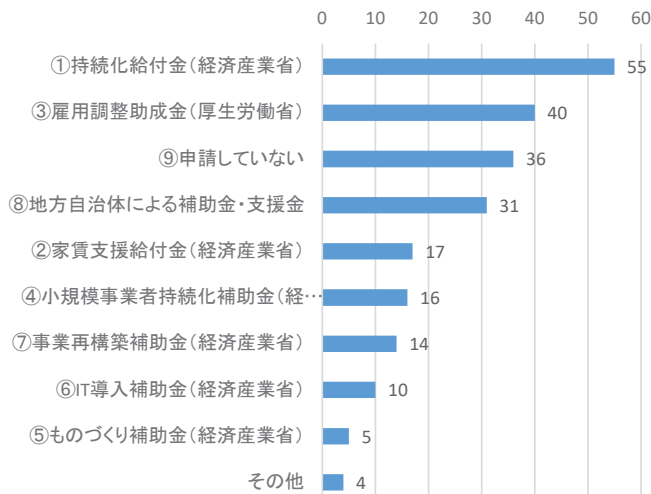


債務の過剰感はどの程度続くか

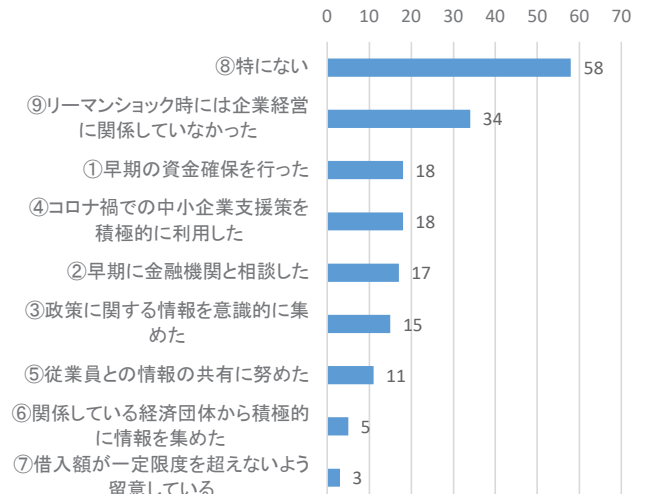
- ①1年以内に解消する
- ②5年以内に解消する
- ③10年以内に解消する
- ④10年以上かかりそうだが、いずれは解消する
- ⑤解消することはない



以下の補助金・支援金のうち、コロナ禍下で申請したもの

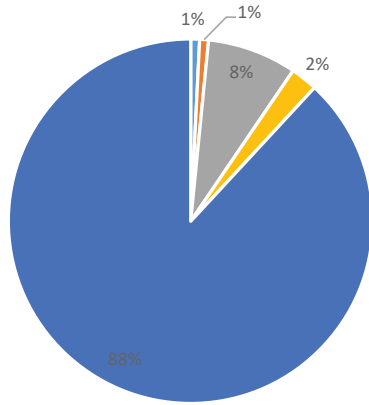


リーマンショック時の経験はコロナ禍の財務対応に影響を与えたか



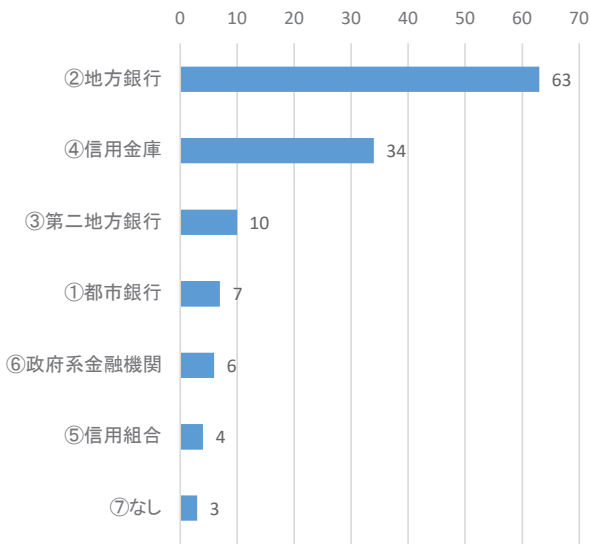
5. 金融機関との関係について

コロナ禍以前(2020年1月以前)、金融機関から借りたいのに借りられない状況はあったか

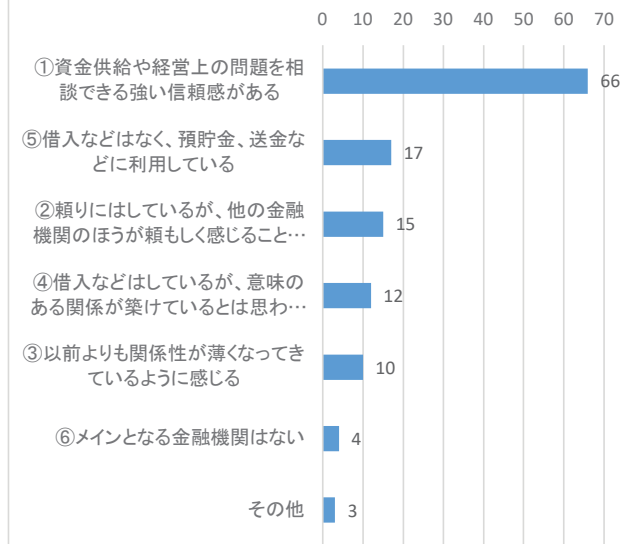


- ①あった(金利が高く、借りられなかった)
- ②あった(担保・保証の要求に応えられず、借りられなかった)
- ③あった(売上げや財務状況の悪化を原因に断られた)
- ④あった(その他の理由で断られた)
- ⑤なかった

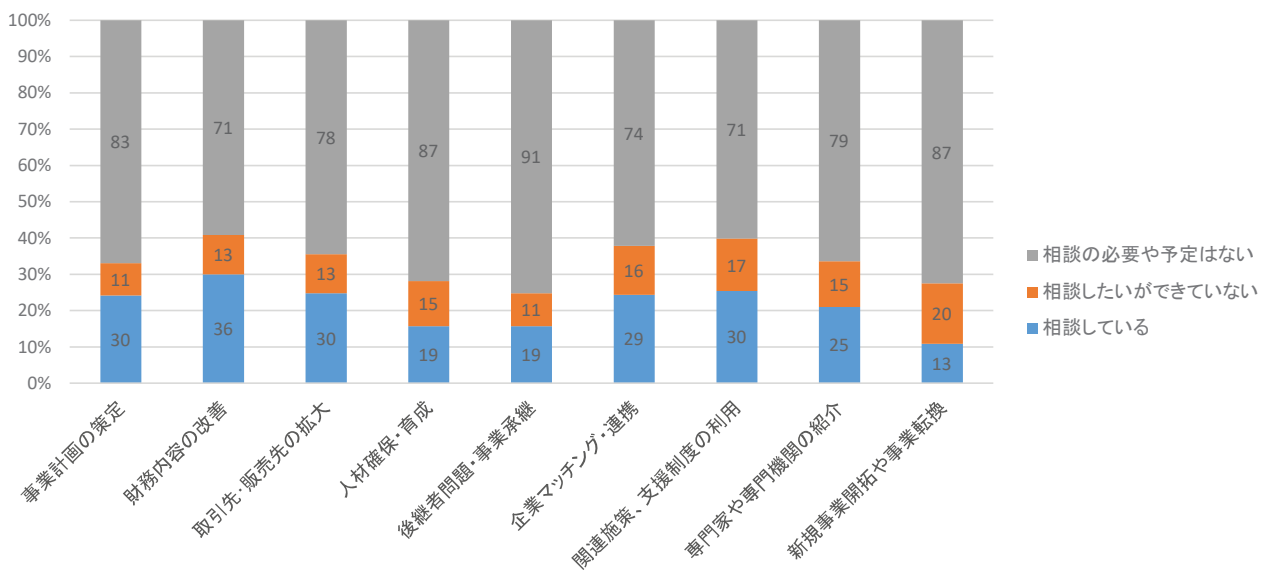
メインとなる金融機関



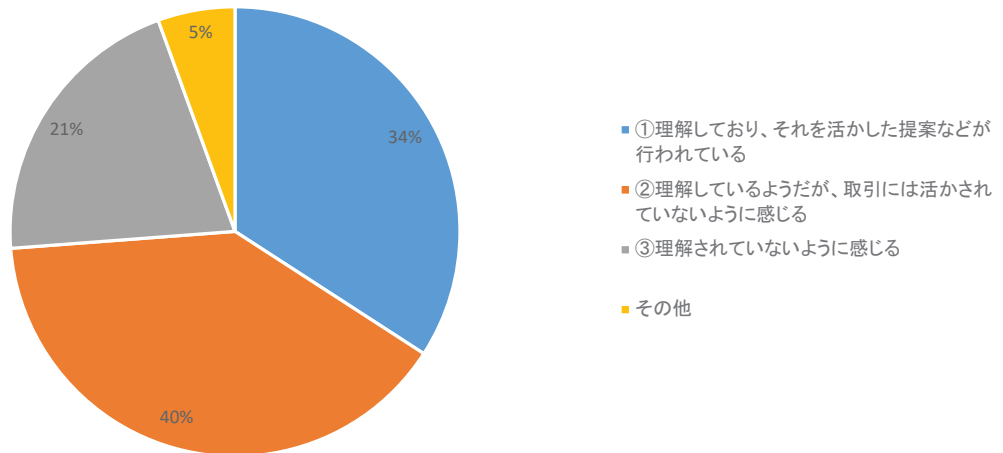
メインとなる金融機関との関係



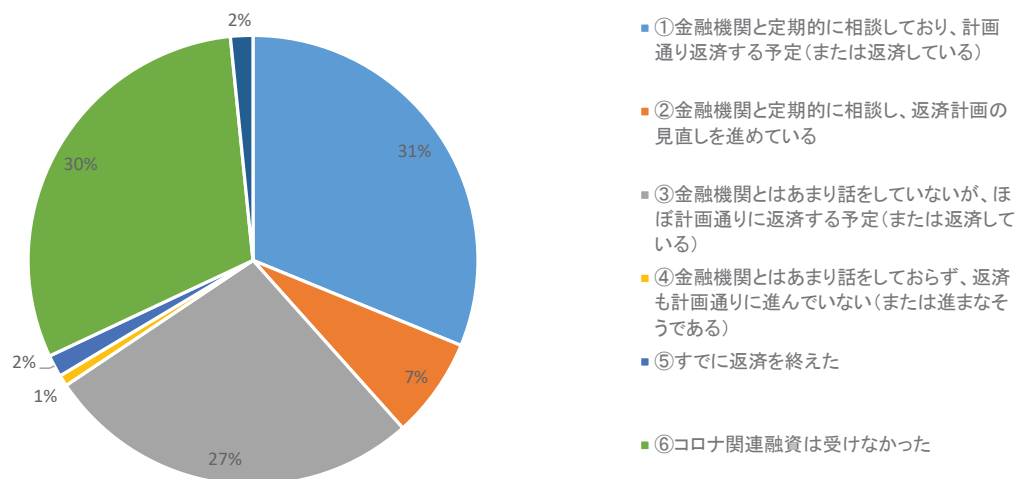
次の経営課題について、メインとなる金融機関に対して相談しているか



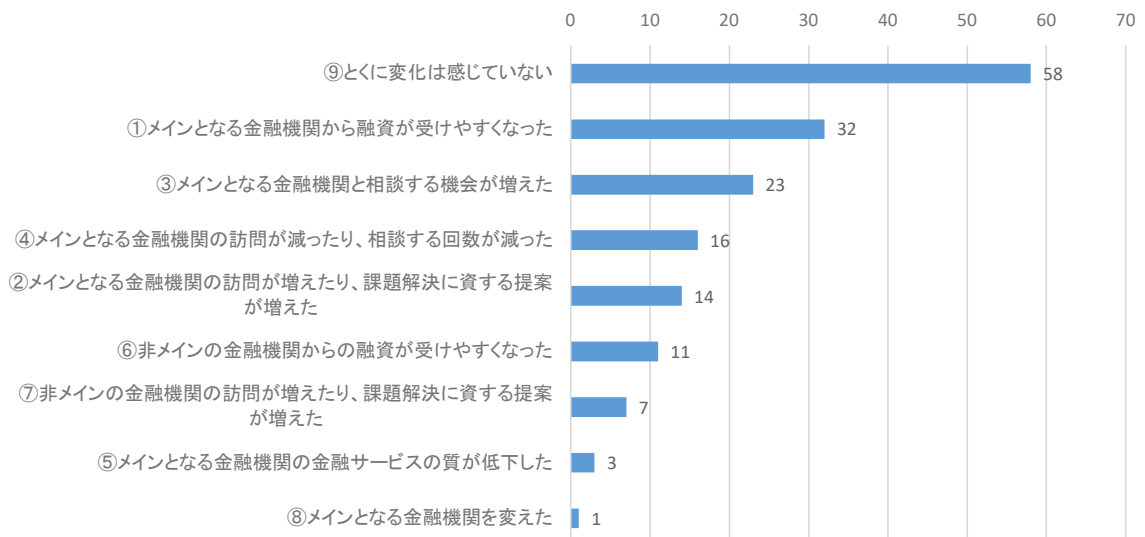
取引金融機関の担当者は、貴社の技術・サービスなどの強みについて理解していると感じるか



主たる金融機関からのコロナ関連融資の返済について、金融機関と話や相談をしているか

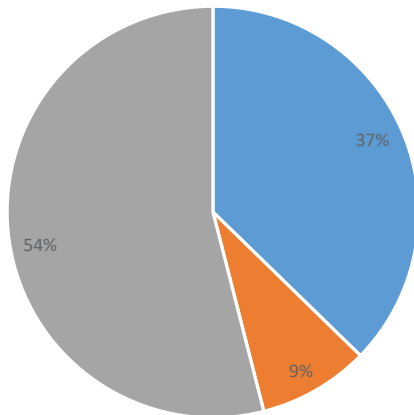


ここ数年、金融機関との関係はどのように変化したか

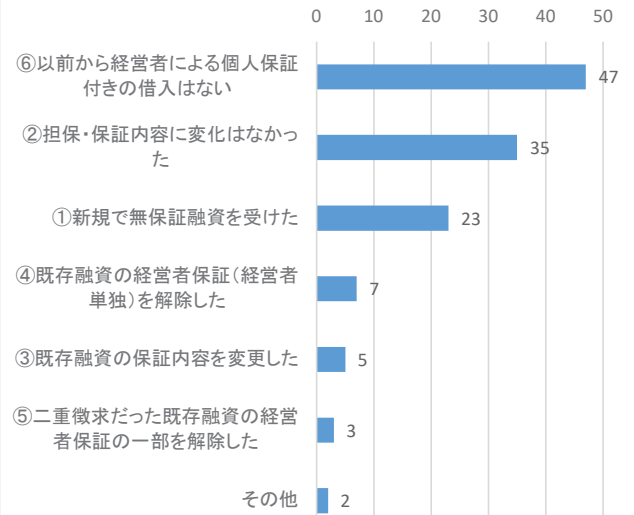


経営者による個人保証付きの借入

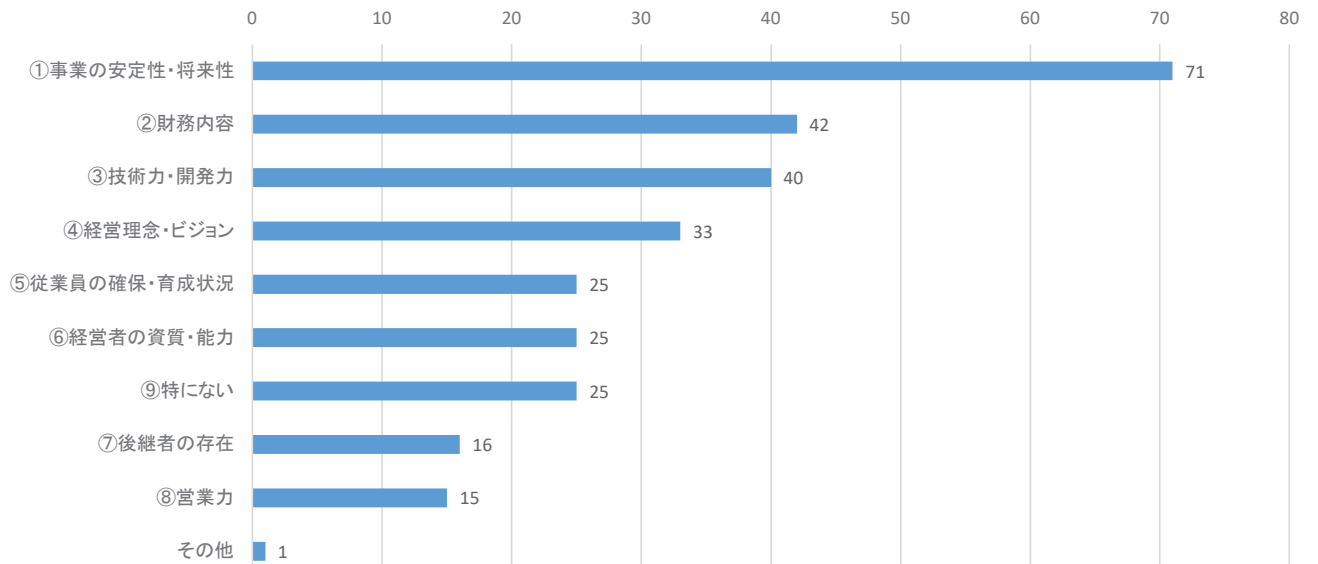
- ①経営者単独の借入がある
- ②二重徴求の借入がある
- ③借入はない



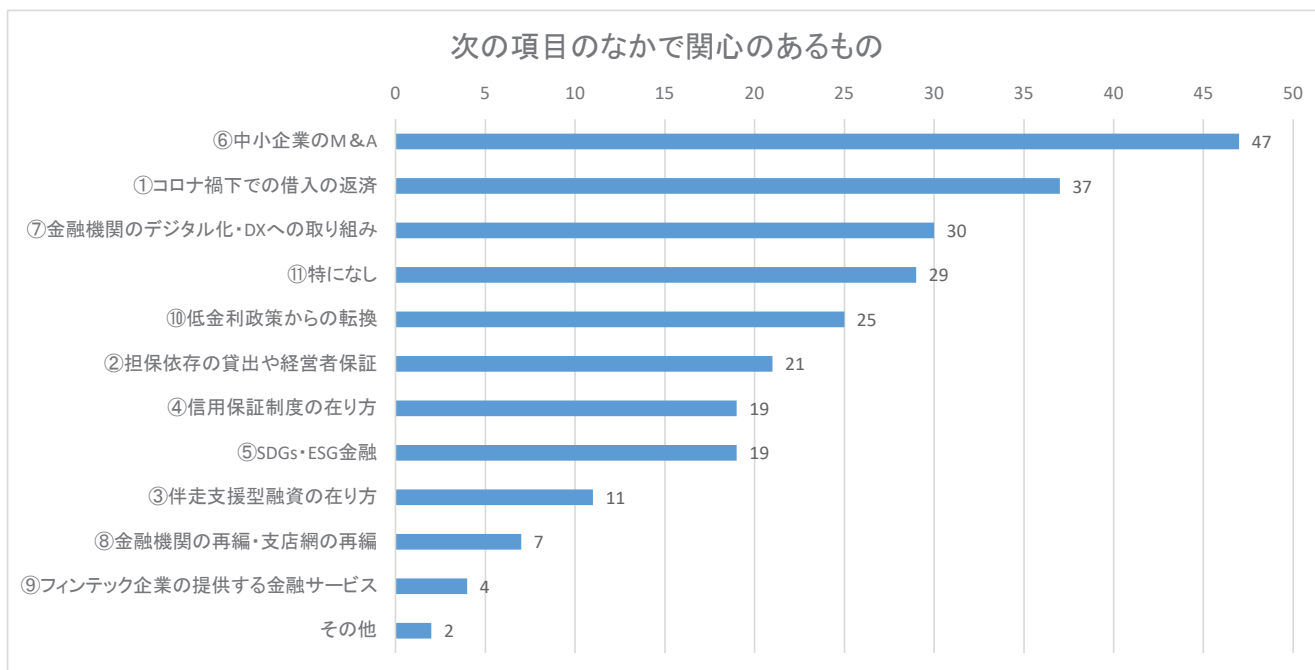
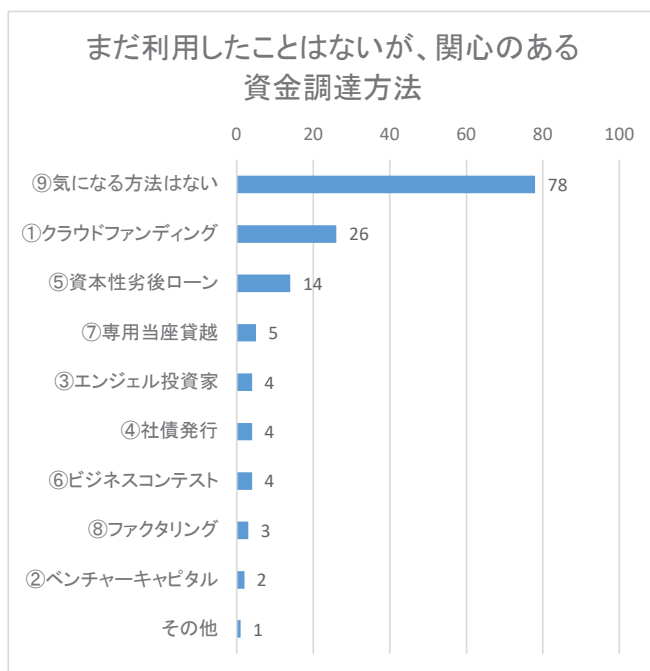
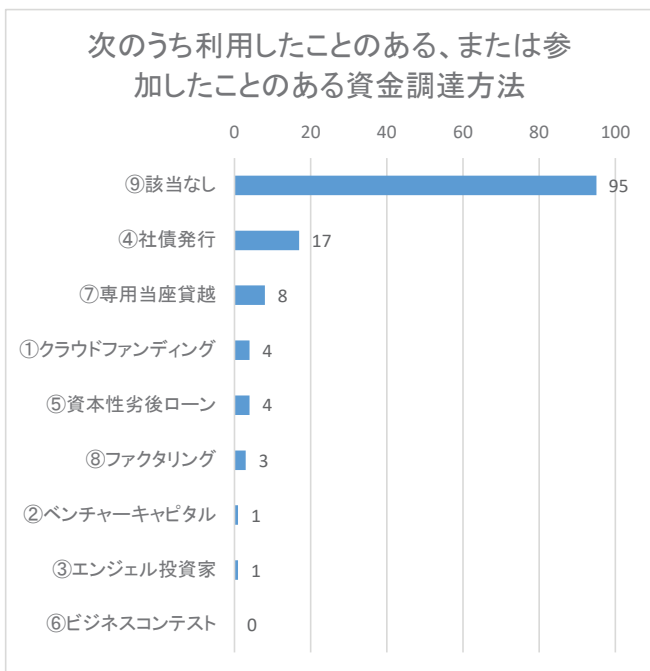
ここ数年、経営者保証付きの借入についてどのような変化したか



融資に関し、担保・保証以外で金融機関に評価してもらいたいポイント



6. 資金調達の新しい取り組みについて



貴社のコロナ禍における融資や借入、金融機関の態度等に関して、またこれからの金融機関との関係について感じている事項があれば、自由にお書きください。

1	2020年4月ごろの段階では、資材メーカーの中国サプライチェーンから材料供給がされず、先々への不安が大きかったため無担保無利子融資を3年間据え置きで借りて余裕資金の確保をしていたが、6月ごろから遅れながらも材料供給が途絶えることがなくなり、コロナの影響は限定的だった。そのために、その時の借り入れだけで融資担当者との関係性を持ったがそれ以降は会ってもいない。建築業は、設備投資を必要としないし、普通に営業していれば運転資金も窮屈になることはない業種なので銀行との関係性も希薄がちである。
2	お付き合いをしている金融機関に関しては特に不満もなく、困ったときの借り入れなどもスムーズに行える相互関係が築かれていると思っている。経営トップからは、これから内部留保を増やしていくのはもちろんの事、内部留保を少しでも増やせるような提案を金融機関からどんどん発信してほしい。
3	グループ会社の証券会社を紹介されEB債を紹介された。 今後の付き合いを考えようと思った。
4	コロナはメディアが作り上げた人災であり、形だけの予防や対応は無意味だ。公的な会社としての意味合いが強い金融機関が通常通りの営業や総会等を率先して行い、地域経済をけん引する立場として行動して欲しい。
5	コロナ禍に関係ないが、融資担当者が20代と若い傾向が続いている。金融機関の職員の年代に、前任からの引継ぎ期間があまりなく急に人事異動があるので、事業を経年的に見てほしいこちらとしては、また一から事業の説明をしなければならず、もどかしい。
6	コロナ融資は保証協会がついているので、銀行はどんどん貸したいのは当たり前だと思う。コロナ融資の返済が始まり、新たな運転資金を確保する融資の基準が必要だと思う。この先2年くらいを乗り越えれば継続できる会社と元々潰す気のある会社を判別できる基準項目が必要だと思う。今は業績が下がっている会社が多いと思うので、近年の数字だけで利率や融資の決定はしないで欲しいと思う。
7	一昨年は売上高に影響は出たが、金融機関は積極的に融資の提案、相談に乗ってくれた。
8	銀行に相談に行ったときに「飲食業」には貸さないという方針ですといわれたのはショックでした。
9	銀行よりも信用金庫の方が融資に前向き 銀行は入金、出金のために利用、それもパソコンで行うので担当者はいなくてもOK 第一、ここ10年ぐらい担当者という者に合ったことが無い
10	現在のメインバンクとの関係は良好 5年前に社屋新築で当時メインバンクにしていた金融機関にお話を持っていったら当時の支店長様により代表者に信用が無いので満額貸すことはできない、代表者と会社での両方の融資なら貸せないこともないと言われメインバンクを変えました。その時断ってきた金融機関より訪問や問い合わせが増え、借りたいときに借りることができずに借りなくても良いときに借りてほしいという身勝手な金融機関にはうんざりしている。
11	書面評決となった総会資料を持って行ったところ、ZOOMで構わない(やったことにしても可)ので再度開催し、すでに出来上がっている行政に提出した総会議事録の日付を変更するように要求されました。書面の改ざんにあたることや、決算総会資料にはすでに参加者からの承認の印鑑をもらっていたため、今変更できませんとお伝えしたところ、どうしても必要と言われてしまい、融資そのものを断りました(日本政策金融公庫での話です)その状況を福祉医療機構に伝えたところ、快く応じてくださり、早期入金の段取りを組んでいただけました。公庫さんでは経営者保証がないと貸せないと言われていましたが、福祉医療機構さんでは過剰に経営者保証をつけない流れになっているということで、保証なしで借り入れることが出来ました。銀行にも相談しましたが、前の融資の借り換えなら可能ということで、3%以上の金利だったので断りました。今後は政策金融公庫では二度と融資の相談はしないこととし、今まで借入していたものは資金がまとまり次第、繰り上げ一括返済をして取引を終了しようと考えております。第二地方銀行についても、同様の対応となるかもしれません。

12	<p>商売の前に人ありき！ 様々な可能性の模索や再チャレンジを行っている経営者はいる。会社の社風や社会貢献等、金融機関も評価の基準に入れるべき。出来立ての ”海のモノか山のモノ” かもわからない新規法人に比較的簡単な融資がある中で、今まで培った信用である会社の調子が少し陰りが見えると手のひらを翻す。信用とは何か？ 聞きたい。</p>
13	<p>損益計算書が赤字かどうかで融資するかを決定している金融機関があるがために、減価償却費を計上しない等の対応をしている会社がまだあるようである。フリーキャッシュフローを勘案して融資できるかを検討願いたい。また、モニタリング情報サービスについても、理解を深めていただきたい。</p>
14	<p>対面の機会が減った金融機関との関係が今後、コロナ前に戻れるのか気になる</p>
15	<p>貸す以外にも金融機関ができることがあるはずです。金融機関がイベントを開催しての参加。勉強会。交流会等を通して人と人との係りでこれからの新しい金融機関との関係作りができると思います。そのようなイベントがあればぜひ参加したいですし協力したいです。</p>
16	<p>店長が私の経営理念等と手腕に関心があり、友好関係にある。</p>
17	<p>北海道中小企業家同友会と地元金融機関との関係が良好なので同友会に熱心な会員企業は地元金融機関から好意的に評価されている感じがします。</p>