

御社の資金調達、 こんな状態になっていませんか？

当てはまる項目に✓を入れてください。3つ以上なら、調達条件を見直す余地があります。

資金調達は、**知っているか知らないか**で条件が大きく変わります。以下は、銀行で格付け・審査を担ってきた立場から見た「見直しのサイン」です。

A. 銀行との関係・条件について

- ☐ 金利や条件が、提示されたまま。妥当かどうか判断できていない
- ☐ メインバンク以外に、相談できる金融機関がほとんどない
- ☐ コベナンツ（財務制限条項）の意味と、抵触リスクが分からない
- ☐ 銀行が自社をどう「格付け」しているか、考えたことがない

B. 事業計画・資料について

- ☐ 事業計画書の売上根拠が、目標値ベースで積み上げになっていない
- ☐ 融資を申し込んでも、思うように希望額・条件が通らないことがある
- ☐ 資金使途と返済原資の説明を、毎回その場で考えている

C. 成長・拡大・体制について

- ☐ 事業を拡大したいが、必要な資金をどう調達するか描けていない
- ☐ 大型調達やシンジケートローンに、漠然とした不安がある
- ☐ 財務を相談できる「右腕」が社内にはいない
- ☐ 専任の財務責任者を雇うほどの事務量ではなく、その年収も払えない

0～2個

現状は概ね良好です。さらに条件を磨く余地がないか、定期点検をおすすめします。

3～5個

見直しの余地があります。一度、第三者の目で調達戦略を点検する価値があります。

6個以上

調達条件で損をしている可能性が高い状態です。早めのご相談をおすすめします。

診断結果のご相談は無料です

株式会社 東京経営ばんく

社外CFO・管理本部長代行 / 不動産・建設業の資金調達アドバイザー

貸す側の論理を、借りる側の武器に。

代表取締役 永見 達也