



OGS第55期
通常総会&懇親会

再出航の小幡丸 激変の海路を強かに乗り切ろう

去る5月27日(火)17:00より、OGS第55期通常総会並びに懇親会がホテル日航大阪にて開催された。

通常総会では、司会・平成会新会長 宇野伸弥氏(株研美社)による開会宣言、物故者黙祷に始まり、資格審査では、出席24社・委任状36社の計60社が確認された。

小幡利之理事長の挨拶のあと、議長に月岡達也氏(旭紙工(株))、書記に青木英城氏(イセン印刷(株))を選出・指名し、議案審議に入った。

第1号議案から第3号議案まで、佐藤元専務理事からスムーズに報告され、活動の三本柱としての①親睦・交流関連事業 ②教育関連事業 ③広報関連事業、及び次年度事業計画案等がすべて拍手で承認された。

一息入れ場所を変えて、18:00から懇親会に移った。

小幡理事長の主催者挨拶



「大阪万博の開催にともないイベント・観光・教育分野を中心とした印刷物の発注件数が回復傾向にあるが、中小印刷業界においては依然重い課題がのし

かかっている。OGSでは、会員企業の経営基盤強化のために情報共有とネットワーク強化を推進してきた。それらの活動とともに、来年度開催のジャググラ近畿・大阪大会の成功に向け、着々と準備をすすめている。今後皆様の更なるご助力をお願いする次第です」

近畿経産局産業部サービス・コンテンツ産業室 遠藤浩規室長の来賓挨拶



「近畿の経済はゆるやかに持ち直しているが、依然厳しい状況が続いている。特にトランプ大統領による関税の見直しは予断を許さない。これらに関して相談窓口を設置しているので、積極的に活用してほしい。万博においても当初、地

ジャググラ愛知県支部 佐賀信仁支部長の来賓挨拶

「ジャググラは今年創立70周年を迎える。『印刷復活・情報文化の可能性は無限大』をテーマに掲げ、浅草にて

4日間の熱い東京大会を開催するのでこぞつて参加願いたい。また愛知支部も同じく70周年!『業界変革に向けてのパネルディスカッション』等を行う。



創立以来、何かと縁の深い愛知と大阪、今後とも更に交流を深化していきたいと思います」

大阪府印刷工業組合 山本素之副理事長による乾杯の音頭を待ちかね、そこかしこで歓談の輪が広がりました。途中に、2026ジャググラ近畿大阪大会へのアピールを挟み、中締めは、古門慶造 賛助会会長(株モトヤ)による軽妙なトークと3・3・7拍手にてめでたくお開きとなりました。



アピールする実行委員会
左より、田治宏敬(尼崎印刷(株))・木原庸裕(株遊文舎)・中田逸郎(株研美社)

2026 JaGra 全国大会にむけて

来年の近畿・大阪大会の準備が水面下で進んでおります。来ようと思えばいつでも来られる大阪に全国からご参集いただき、新たな発見、ビジネスヒントを得ていただこうと実行委員一同誠心誠意取り組む所存です。

JaGra 組織としても、現岡本体制から次期新体制への大きな転換期を迎える模様です。その節目として、また現会長への感謝の意、次期会長への激励の意を表すのにどのようなことができるのか、OGS 組合員ならびに賛助会員のみなさまの多大なご支援を賜りたく存じます。(木原庸裕)



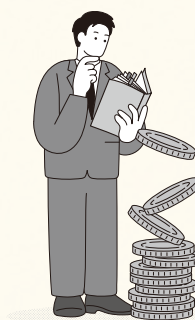
本連載に思いのほかご反響をいただいております。おカネのことに興味を持っていただいて有難い限りです。なぜ広報誌にこのようなネタを書いているかと言いますと、経営環境が不透明な中おカネについて深く考える一助となれば組合員の社業発展に資するのではないかとこの思いからです。最終回の今回は資金調達の観点からおカネについてアプローチしてみます。

(OGS副理事長 木原庸裕 (株)遊文舎)



とっても大事なおカネのはなし

第4弾



マルホとプロパー 主体的に銀行を 操作するスキルを

銀行は融資先から極力貸し倒れがないよう保全（リスク回避）を図ろうとします。個人保証、不動産担保、定期預金担保等。借り手側はそれを認識し、保全無しの「裸与信」で借りるよう交渉すべきです。

保全の一つとして銀行は無知な社長にはその企業の格付け内容にかかわらず信用保証協会の保証付き融資（以下マルホ）を勧めるようです。一方で信用保証協会の保証に頼らず銀行が独自にリスクを負って行う融資をプロパー融資と言います。なぜ銀行に保全をとらずに借りるべきなのか、それは資金調達余力の確保にあります。

例えばプロパーとマルホの比較ですと、プロパーには上限がありませんがマルホには無担保一般枠8千万という上限があります。担保や保証が一切ないプロパー融資を引き出している会社にはその銀行だけでなく他行も歩調を合わせますので、金利含めた借り入れ条件がどんどんよくなります。

また万一業績が落ちプロパー融資が難しくなっても保証協会の枠がまるまる残っていれば資金調達

して立て直しの時間的余裕ができます。もし業績が堅調にもかかわらずマルホでしか融資を受けていない、その上で担保も個人保証も取られているという企業があれば、次に銀行側から融資提案が来るように仕向け（銀行側から依頼させ）それを受ける代わりに個人保証なしのプロパー融資を要請するという少し高度な交渉を行う必要があります。不動産担保をいきなり外せと言うと喧嘩になります。そこ

は段階的にお願いします。自社が主体的に銀行を操作し希望条件で資金調達する経営スキルが社長にあるかないかで企業の経営基盤に雲泥の差が出てきます。マルホの保証は保証協会8割、銀行が2割。制度によっては銀行ゼロのものもあります。つまり、窓口の銀行がどこかは関係なく保証協会から借りているのと同じことになります。プロパー融資を引き出すことはその銀行にリスクを負わせることになりますので銀行が経営支援に本気になります。銀行の法人渉外担当は20代から30代ですが、地銀やりそなで一人当たり50S60社、メガや商工中金、公庫だと100S150社もつそうです。当然全部の融資先に全力投球するわけではありません。マルホでしか貸してない先が仮に倒産しても損失はたかが知れています。

自社に最適の取引先 バンクフォーメーション を意識

貴社が仮に1行としか融資取引をしていない場合、こちらの要望を相手に伝えても聞き入れられない可能性が高いでしょう。年商規模が2億以上の会社は3行程度の取引があった方が競争原理も働いてよいと思います。取引行ですが、自社の事業規模に合った先を選ぶことがとても重要です。総資産が百兆円を超えるメガバンク（三菱・三井・みずほ）と融資取引していることを少し誇らしげに語る社長によく会います。

しかし残念ながら、メガバンクは手間の観点から中小企業融資から撤退していますので、基本マルホ対応になります。これは企業の業績とは関係なく、銀行側の使命と手間の問題です。私たちが10万の仕事も百万の仕事も営業の手間はさして変わらないのと同じで、銀行も百万貸すのも10億貸すのも手間は同じです。同じ金利1%でも、10億貸したら年間1千万の収

益ですが、1千万貸しても年間10万にしかありません。

収益至上のメガバンクは人手不足もあり運転資金でワンロット1億以下（年商換算で20S30億以下）の事業規模の会社を相手にしていません。いざ銀行支援が必要になった時でも塩対応になります。年商規模が20億以下の会社は、地域密着の信用金庫や地方銀行と手厚く付き合います。もしメガバンクに不動産担保を入れていて融資は全部マルホという会社があるなら少し危機感を持つべきでしょう。手間の観点で言いますと、地方銀行の証書貸付のミニマムロットは3千万と認識してください。

日本政策金融公庫（以下公庫）の「中小企業事業部」とは継続的な融資取引をお勧めします。公庫は政府系金融機関であり、融資制度も多数あります。あまり知られていませんが、トランプ関税ショックにより打撃を受けた中小企業支援のゼロゼロ融資も、公庫から5月に出ています。大口の設備投資やM&Aでの資金需要にも民間と協調対応するなど柔軟かつ親身です。なにかあつてから公庫に行っても新規扱いになり、商機を逃すのはもったいないと思います。

また公庫でも小口の先や低格付けの先は「国民生活事業部」の扱いになり、十把一絡げとなつてし

デッドファイナンスを極め

～金融機関との取引

虎の巻



まいます。ここ取引していても公庫の価値はありませんので上を目指しましょう。年商20億円以下の会社のベストバンクフォーメーションは、公庫（中小企業事業部）がマスト、主要銀行として地銀・りそな・信金からの2・3行となるでしょう。

タブー1

融資資金の使い道は 約定書通りに

銀行に対してやってはいけないことが二つあります。一つ目は資金使途（おカネの使い道）違反です。もしあなたが銀行と融資取引をしているなら、「自分のカネを何に使おうが人の勝手だ」というのは慎んだ方がいいでしょう。なぜなら銀行取引約定書（以下銀取）の期限の利益喪失事項に資金使途違反が明記されているからです。

運転で借りたもので少額の固定資産を購入するのは問題ないです。ただ事業と関係ない経営陣の高級車や社宅、投資有価証券に調達した運転資金をそのまま回すのは、企業の定性評価大幅ダウン、格付けの低下を招きその後の融資が引けない可能性が高まります。経営者に対する貸付金に充当されたりすると、これからは詐欺で訴えられる事案も出てくるでしょう。設備資金で調達した資金をその設備を購入せずに運転に回したり、業者に水増しの見積もりを書かせて差額を運転に回したりすると、BSで一目瞭然です。

タブー2

自社の情報は 隠さず開示しよう

もう一つは「隠し事や嘘」になります。融資を受けていてその後銀行からの依頼を邪険にする（試算表を出さない等隠し事をする）会社は多いそうです。中には「なんでお前にそんなもの見せないといけないんだ」と若い担当者に対して居高になる社長も少なくないそうです。これも銀取の情報開示に係る禁止事項に明記されていますので要請に応じないのは契約違反となります。

融資取引をしている銀行から3か月・半年毎に担当者が訪ねてくることがあります。「ちよつとご挨拶に」とか口実はいろいろですが、来訪の目的は「業況の確認」になります。銀行は預金者から預かった資金を融資に回す仲介業者です。貸したカネがちゃんと帰ってくるか管理する義務があります。融資を受けた会社もその社会の仕組みを理解し、借り手の義務は果たした方がいいでしょう。訪ねてきた担当者を邪険に扱わないまでも、経理担当に対応を任せる社長は多いそうですが、問題外です。お勧めの対応としては、まず絶対に渡すべき資料が「直近の試算

表」になります。例えば3月決算の会社に8月に銀行員が訪ねてきた場合、既にその期は5か月経過しています。その足元の業績のエビデンスを示してあげるととても喜ばれます。またそれを渡すだけでは意味がなく、「どうしてこの数字になっているか（過去現在）」と「今後業績はどうなっていくのか（未来）」を説明すると銀行員は安心して帰って行きます。しかし例えば「今期7月は前期7月に對してなぜ1千万減収しているのか」「売上総利益率が2.5%改善しているのはなぜか」「今後当社はこういった方向に注力して数字はどうなるのか」といった経営マターを部外者に説明するのは経理担当者の仕事ではありませんし、そこまでわかる人は経営者しかいないでしょう。

過去・現在・未来を 社長自ら語ろう

つまり、銀行対応は社長自らが言い、試算表を見ながら「今期の出足は取引先A社の発注が減り2千万減収しているが、利益率の高いB社が伸びて限界利益が増加し、営業利益は横ばいとなっている。今後はC機種導入による内製化を進めるとともに得意先D、Eの深耕に注力し、着地の営業利益は3千万を目指している」といった過去・現在・未来の自社の説明を行うべきということになります。試算表については大手のTKC等の会計事務所が銀行に直送する仕組みを作っていますが、経営者の説明がないので片手落ちで意味がないです。試算表が早く締まっているなら（翌月10日とか）簡潔にまとめた説明文と一緒に毎月銀行にメールで送ってあげるととても喜ばれます。

また来訪対応だけでなく、年に一回でいいのでこちらから銀行に出向くべきタイミングが決算説明です。例えば6月決算の会社なら申告期限は8月末ですので9月になれば銀行から決算申告書の提出を求められるはずで、これを取りに来た銀行員に渡すだけで、「餅は餅屋だから何かわからないことは、顧問税理士（最近だとコンサルタント）に聞いてくれ」と言ってしまう経営者が半分以上だそうです。自社の決算書の内容を「餅は餅屋だ他人に聞け」というのは、自分ではわからないと言っている

（四面へ続く）

6月の活動予定

状況により中止・変更の可能性もあります

1	日
2	月
3	火
4	水
5	木
6	金
7	土
8	日
9	月
10	火
11	水
12	木
13	金
14	土
15	日

ジャグラ近畿・大阪大会

※総会・文化典・懇親会は20日(土)※

| 2026年 6月19日(金)～22日(月)

7月以降の予定

7月15日(火) OGS 役員会 18時～ JP ビル8 階会議室
 8月19日(火) OGS 役員会 18時～ JP ビル8 階会議室
 23日(土) 高野山法要
 29日(金) 近畿地協 大阪担当行事(幹事会・勉強会等)

16	月
17	火
18	水
19	木
20	金 大阪印刷関連団体協議会総会
21	土 ジャグラ文化典 東京大会(創立70周年記念)
22	日
23	月
24	火 OGS 役員会 18時～ JP ビル8 階会議室
25	水
26	木
27	金
28	土
29	日
30	月

役員会報告

日 時：2025年 5月27日(火) 15：30より

場 所：ホテル日航大阪 4 階会議室

出席者：小幡理事長、岡副理事長、木原副理事長、
 黒木副理事長、佐藤専務理事、大家理事、田治理事、
 田中理事、東條理事、中田理事、宗次理事、
 山本理事、岩下監事

オブザーバー：

平成会 青木前会長、宇野新会長、月岡副会長

報告事項 その他

【ジャグラ本部】

- ・東京大会参加への呼びかけ
- ・ジャグラ作品展は600点超の出版

【近畿地協】

- ・8月29日(金) 地協幹事会・勉強会等 大阪担当で開催
- ・セミナー、見学会等の案を出し次回の役員会で決定

【OGS】

- ・総会打合せ、次回以降総会スケジュールについて

【2026ジャグラ近畿・大阪大会】

- ・予算・見積関連その他について(実行委員会で検討中)

【青年部】

- ・土浦で全国協議会開催予定
- ・5月16日(金) 平成会総会 宇野氏が新会長就任

終わりに

本連載は以上になります。一般的に言われている優良企業の定義とは「自己資本比率が高く、銀行借入が少なく、経常利益率が高い会社」と言われています。しかしそれらの指標にはとても重要な前提条件が欠落していることが多いので注意が必要です。

自己資本比率については、資産の優良性やキャッシュポジションが担保されていることが前提条件です。(BSは両建てかつ実態で見ましょう) 銀行借り入れが少なくても支払手形(仕入先からカネを借りる)やファイナンスリース(リース会社からカネを借りる)の有無や大小、設備更新はされているか、必要な現預金の有無によって無借金でも事業存続が危険な会社は多くあります。経常利益は本当に儲かっているか測る意味では不安定な指標です。確実に収益性を測るために「経常収支」(経常収入－経常支出)を見るようにしてください。組合員各社の更なる社業発展を祈念いたします。



(三面より)
 のと同義です。カネを貸している方は、この社長にカネを貸して本当に大丈夫なのだろうかと思念を抱くでしょう。
 お勧めの対応ですが、8月中旬に銀行に「前期決算書が締まったので今後の事業計画も含めて説明したいから」と言ってお金を入れて社長自ら訪問してください。その際、経理担当や経営幹部、後継者候補を連れてゆくのには素晴らしいことです。逆に顧問税理士やコンサル

タントを連れてゆくのは最悪です。訪問すると、地銀・りそな・信金ではその支店の責任者(支店長)が、公庫・商工中金・メガではそれに準ずる人が出てきます。銀行の応接室でコーヒーを飲みながら、是非自社の過去現在未来について説明してあげてください。これを行う会社は50社に1社程度だそうですが、「隠し事をする怪しい会社」と比較して、相手の対応は雲泥の差が出ることでしょう。