

格付UPによる資金繰り改善セミナー

■平成22年12月7日 東京屋外広告ディスプレイ健保会館

【自社の格付を知る】

中小企業の経営者に経営課題アンケートを行ったところ、1位 売上UP(24%) 2位 資金繰り(21%) 3位 社員教育(15%)という結果でした。2位資金繰りの他にも金融機関対策(10%)があり、資金繰りでの銀行との付き合い方で悩みが多いという結果でした。

株式会社エフアンドエムはビジネスローンの媒介で銀行代理業の許可取得をしましたが、顧客である中小企業へビジネスローンの媒介をしたところ、ほとんどの融資の審査が通らなかったそうです。そこでどういう点を見て銀行が融資をしているのか調査をしたところ、格付して融資をしていることが分かりました。



【金融機関の引当率と債務者区分】

※下記の表が示すとおり

債権分類	金融機関	債務者の状況
正常先債権	0.3%	業績が良好であり、財務内容にも特段の問題がない
要注意先債権	6.3%	・金利減免・棚上げを行っているなど貸出条件に問題がある ・元本返済もしくは利息支払いが事実上延滞しているなど履行状況に問題がある ・業績が低調ないしは不安定、財務内容に問題がある
要管理先債権	45.6%	要注目のうち下記に該当するもの ・元本または利息の3カ月以上の延滞 ・ 貸出条件の緩和をすることを約した債権
破綻懸念先債権	79.6%	現状、事業を継続しているが、実質債務超過の状態に陥っており、業績が著しく低調で貸出金が延滞状況にあるなど元本及び利息の最終の回収について重大な懸念があり、今後経営破たんする可能性が大きい
実質破綻先債権 破綻先債権	100%	事業を形式的には継続しているが、財務内容において多額の不良資産を内包し、債権の見通しが不明瞭な状況で、元本又は利息について実質的に長期間延滞している法的・形式的な経営破たんの事実が発生している

貸出条件緩和債権

金融機関自身が債務者の自力の経営再建や支援を図ることを目的として、**金利の減免、利息の支払猶予、元本の返済猶予、債権放棄**、その他の債務者に有利となるような取り決めを行う貸出金のこと

(例) A社 1億円融資を受けて、年利2.3%で2年後返済の場合、利息：460万円となる。

◆ただし、この企業のランクが上下すると……

	債務者区分	引当率	引当金	利益
1年目	正常先	0.3%	30万	430万
2年目	要注意先	6.3%	630万	▲170万
3年目	要管理先	45.6%	4,560万	▲4,100万

銀行は貸出した後もその企業の業績をチェックしていかなければならない。なぜならば、業績に応じて格付が変動することがあるからです。

【決算書の役割】

決算書の内容は中小企業にとっての最大の命綱です。対税務署・対金融機関双方に重要になってきています。

税務署 → いかに関税金を安くするか

銀行 → いかに関銀行に信用評価されるか

資金繰りを考えると銀行に向けた決算書にしていくのも1つの案です。

【融資先の概評分析(格付ランク)の仕組み】

決算書の修正評価+財務評価+定性情報評価=格付決定(融資方針・利率決定)

財務評価(安全性、収益性、成長性、生産性、規模)。

定性情報評価(業界自体、経理組織、社長の計数感覚等)銀行員がチェックしている。

概評分析では、決算書の修正評価・財務評価を7~8割、定性情報評価を2~3割見えています。

【格付の失敗例(3期利益合計)】

『どうせ今期は赤字だから、大きく赤字しておく』

●税法上…7年間赤字を繰り返せるので有利。

●格付上…直近3期の当期利益合計が赤字だとマイナス評価。

運転資金と設備投資の為、銀行は貸し出しをしています。これが基本の考えである為、過去に大きな赤字があると以前の借金の補填に使われてしまうと考えられる。

【不況時代を生き抜く経営】

●格付経営への転換

銀行目線を意識した経営を目指す。

自社のキャッシュフロー状況をしっかり把握した上で金融機関と付き合い。人・モノ・金の高回転率経営で、財務体質を改善する。

●財務体質改善に取り組む

借入を目標にすると、バランスの悪い決算書に…結果として銀行から信頼を失う。

借りなくていい企業を目標とすると、銀行からは貸したい企業になる。結果として借入れができる。

●P/L改善をゴールにするのではなく、格付経営で格付改善をゴールに設定する。

格付を上げる為に『人・モノ・金』の回転率を上げていく。そうすれば格付は確実に改善され、借入への依存度がさがり。結果として利益も出るようになる。

【セミナーを終えて】

セミナータイトルを聞いた時はとても難しい内容の様に感じましたが、実際の内容はわかりやすく説明いただきました。初めて聞く内容でしたが、今後決算書を見る時に税法上と格付上で二通り見れるのが面白いと思いました。

豊岡 裕美子 (株)プラザ

金融機関から高評価を勝ち取る対策セミナー

株式会社エフアンドエム TaxHouse事業部 事業戦略室 室長 小林 卓矢

■中小企業を取り巻く金融情勢

現在、多くの中小企業の資金繰り状況は、年間の営業キャッシュフローに対して、金融機関への年間弁済額の方が多く企業が圧倒的に多いのが現状です。

リーマンショック後の業績の急落による信用不安から、折り返し資金が断られ、融資回収が粛々と進んだり、金利が引き上げられたりといった金融収縮が行われていた中、中小企業の資金繰り支援策としてスタートした『緊急保証制度』、2011年3月までの時限立法としてスタートした『中小企業等金融円滑化法(通称 モラトリアム法)』によって多くの中小企業の資金繰りは大きく助けられていると言えるでしょう。

しかし、近頃ではこの『緊急保証制度』、『モラトリアム法』の打ち切り・延長といった声が上がっており、これら制度の行方により多くの中小企業の資金繰り対策は左右されることが予想されます。

■金融機関の格付の仕組み ※図表参照(別データ)

現在、付き合いのある金融機関からの信用低下・借入の有無によって自社の資金繰りの行方が大きく左右するにも関わらず、金融機関との関係強化を取り組んでいない企業が非常に多いのが現状です。

多くの経営者は出来れば金融機関とは良好な関係を築きたいと考えているにも関わらず、赤字、黒字という視点だけを判断基準にされることが多々見受けられます。

実は金融機関は、経営者の皆様が何気なく提出している決算書を元に、企業の財務内容を分析して、それぞれの企業への融資可否を判断しています。赤字・黒字といった判断だけではなく、信用格付は6つの区分に分けられ、「貸出の可否」「貸出枠」「金利」を決め、企業にとっての利害に大きく関与するものです。「格付ランク」と「貸出金利」を連動させ、それぞれの融資額に応じた貸倒引当金を積み重ねなければなりません。つまり、格付ランクが低いと多額の引当金を積み重ねなければならず、融資自体が困難となるわけです。中小企業にとって実質唯一と言ってよい資金調達先である金融機関が自社の財務状況をどう分析し、どのような評価をしているのかを自社でしっかり把握する事が、付き合いのある金融機関との関係向上に向けた対策の第一歩になります。

■金融機関対策に欠かせない資料

金融機関は、書類ありきの文化といっても過言はありません。どんなに経営者が金融機関担当者へ今後の展望を語ろうとも、どんなに自社の魅力を語ろうとも、その内容が全て金融機関の支店長にまで話が伝わるわけではありません。所詮、日頃提出している決算書だけで判断されてしまっているのです。しっかりと会社の過去の業績だけでなく、今後の将来も含めて評価してもらう為にも、自社の方向性を示せるような資料を日頃から提示していることが重要です。そういった資料の有無によって、金融機関の企業に対する評



価は大きく変わり、いざという時の資金調達も含め円滑に話が進むかそうでないかを大きく左右するので

①事業計画表

今後の方向性、売上推移を示すとても大切な資料です。決算書はあくまでも今までの結果であり、将来性を金融機関に評価してもらうにはこの事業計画表は必要不可欠となります。

会社の今後の営業方針が財務上、どう改善していくのか、どう推移していくのかを示すことで、会社の財務状況が透明化され、金融機関はその会社への信頼を高めていくことになります。

②資金繰り表

会社の資金調達に必要な根拠はこの資料で証明していきます。なぜ、この時期に、いくら資金が必要なのかということを実際付ける資料にもなり、説明する根拠は社長が口頭で説明するのではなく、あくまでもこういった資料をもとに説明していく事で説得力が増し、金融機関も評価します。

③金融機関別取引推移表

金融機関が重要視する他の金融機関との貸出割合に対して、金融機関ごとの返済計画を一覧表にします。

資金需要と連動した返済予定表を作成する事で、金融機関は他行への返済状況を把握することができるため、様々な融資に関する提案を受けやすくなります。金融機関は経営者が考えている以上に他行の動向を気にしており、金融機関別の取引推移を見せることで、銀行の競争意識を高め、取引を有利に進められるといったメリットも出てくることもあります。

現在、信用格付システムの導入により、企業の選別が厳格に行われている中で、少しでも金融機関がどのような点を評価し、問題視しているのかをしっかりと分析し、改善策を練ることが自社の資金繰り改善・金融機関との関係強化の一番の近道ではないでしょうか?

是非ともこの機会に自社の財務体制を見直していただきたいと思えます。

