

過重な保証をはずせる好機？

銀行との借入条件交渉を 上手に進める法

景気の回復が穏やかに進み、銀行間の貸出競争が激化しているいま、融資条件を緩和できる可能性が高まっています。銀行との交渉のなかで、有利な条件を引き出すポイントを探ります。

株式会社エスエムイーパートナーズ代表
中小企業診断士
川原 寿



昨今の銀行の

融資姿勢と状況

(1) 銀行間の貸出競争の激化

平成27年8月10日に日本銀行より公表された「金融経済月報（平成27年8月）」によると、日本の景気は緩やかな回復が続いているようです。

直近では、今後の中国経済の先行き懸念から暗雲が漂っている状況となっていますが、国内企業の業績はおおむね順調に推移しているといえるでしょう。

そんな背景もあり、融資に対して積極的な銀行が増えています。実際、平成27年8月7日に一般

社団法人全国銀行協会より発表された「全国銀行 預金・貸出金速報（平成27年7月末）」の貸出金の動向では、全国銀行の貸出金は、前年同月末比3・4%増で7か月連続プラスとなっており、その積極姿勢が垣間見える状況となっています（図表1）。

地銀関係者の話によると、地域による濃淡はあるにせよ、総じて銀行間の貸出競争は激しい状況が続いており、業績が良好な企業に

ついては、以前ではあり得ないような好条件での貸出しが行なわれているようです。

(2) 経営者保証不要の融資

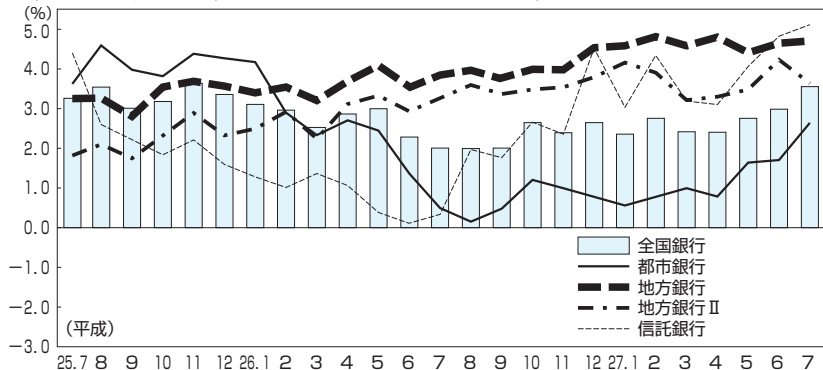
そんななか、少しずつ話題に上ってきているのが、平成26年1月から適用されている「経営者保証に関するガイドライン」（以下、「ガイドライン」といいます）を活用した経営者保証不要の融資への動きです。

このガイドラインとは、一般的な中小企業の資金調達における経営者の個人保証が、思い切った事

業展開や早期事業再生を阻害する要因になっているなどの様々な問題になっているとの認識のもと、その問題を解決するために日本商工会議所と一般社団法人全国銀行協会などによって策定された、経営者保証不要の融資のための指針となるものです。

当初、様子見をしていた各銀行も当ガイドラインの理解が深まるにつれ、運用の徹底に向けて少しずつ動き始めていると考えられます。実際、経営者保証をはずす動きはこれまで事業承継時などに限られていたようですが、各銀行の

図表1 貸出金（前年同月末比増減率の推移）



貸出競争のなかで、通常の融資取引で保証人をはずす動きもまだ数多くはないものの、徐々に出てきているようです。中小企業としては、こんな好環境を活かさない手はないでしょう。

本稿では、経営者保証をはずすための交渉ポイントを中心に、金利や返済期間などの借入条件をより有利にするための交渉ポイントを解説していきます。

有利な条件を引き出すポイント

(1) 経営者保証をはずすポイント

① ガイドラインを理解する

はじめに当ガイドラインについてよく理解する必要があります。詳しくは日本商工会議所のWeb

サイト (<http://www.jcci.or.jp/sme/assurance.html>) を参照してください。

当ガイドラインが策定された背景や目的、主たる債務者（中小企業）が取るべき対応等が説明されています。

まずは、しっかりと当ガイドラインの知識を身につけておくことが、交渉を有利に進めるための最重要ポイントとなります。

② 経営者の連帯保証不要の意思表示をする

当ガイドラインを理解したら、各銀行に対して経営者保証不要の借入れを希望する旨の意思表示をしてください。営業担当者に対応してもらえない場合は、担当の上司者に直接相談するなど、強い意思を示してください。場合によっては、その本気度を示すために書面での相談を行なう必要もあるかもしれません。

また、すでに融資取引のある銀行に限らず、まだ取引のない銀行についてもできるだけ相談してみます。新規の融資取引に積極的な銀行であれば、すでに融資取引のある銀行よりも交渉を進めやすくなる可能性が高いでしょう。

③ 具体的な情報をもとに各銀行の競争を促す

各銀行に対して経営者の連帯保証不要の借入れを希望する意思表示を行なうと、当ガイドラインに対してのそれぞれの銀行の取組み姿勢がわかってきます。

積極的な銀行と消極的な銀行がありますので、銀行全体での当ガイドラインの活用実績（件数や条件等）の情報を聴取しながら、できれば積極的な銀行を複数抽出しましょう。

積極的な銀行が抽出できたら、可能な限り具体的な情報をもとに各銀行の競争を促してください。たとえば、積極的な銀行に対しては、「A銀行やB銀行、C銀行は非常に積極的に対応してくれていて、現在、必要な条件や資料を確認してもらっている状況です。うちの会社の財務内容であれば、十分に対応可能といわれています」と具体的な銀行名を出して競

争を促します。

また、あまり積極的ではないメインバンク等に対しては、「いまは融資取引のないX銀行は、支店長を含めてとても積極的に対応してくれていて、○や△△の条件を満たせば若干金利は高くなるものの、経営者保証不要の融資は十分可能といわれています。現在、融資申込みに向けて各種資料を準備中ですが、×月には正式に申込みをして、早ければその翌月には借入が実行される見込みです」と銀行名を出して、より具体的に状況を説明して競争を促すといでしょう。

具体的な状況を伝えることにより各情報の信憑性が増し、各銀行に対して大きなプレッシャーを与えることが可能になります。

④ ガイドライン適用に向けた準備を行なう

ガイドラインでは、中小企業に対して一定の経営状況であることを求めています。銀行に対する交渉と並行して（もしくは事前に）、次のような準備をしておいてください。

【準備1】法人と経営者との関係の明確な区分・分離を行なう
法人の業務、経理、資産所有等

図表2 「ガイドライン対応保証」の資格要件確認シートの財務要件部分(抜粋)

無担保無保証人要件は、①を充足し、かつ②又は③のいずれか1項目を充足している。
有担保無保証人要件は、以下の①から③の項目のうち、いずれか1項目以上を充足している。
(右端・該当欄に○をしてください。)

	該当項目	基準	該当
①	自己資本比率	20%以上	
②	使用総資本事業利益率	10%以上	
③	インタレスト・カバレッジ・レーシオ	2.0倍以上	

(資格要件算出根拠…平成 年 月期決算) (金額単位:円)

①自己資本比率 = 純資産の額 ÷ (純資産の額 + 負債の額) × 100

$$\text{ } \% = \frac{\text{ } }{\text{ } + \text{ }} \times 100$$

②使用総資本事業利益率 = (営業利益 + 受取利息・受取配当金) ÷ 資産の額 × 100

$$\text{ } \% = \frac{\text{ } + \text{ }}{\text{ }} \times 100$$

③インタレスト・カバレッジ・レーシオ = (営業利益 + 受取利息・受取配当金) ÷ (支払利息 + 割引料)

$$\text{ } \text{倍} = \frac{\text{ } + \text{ }}{\text{ } + \text{ }}$$

直近の決算書の数値を図表2の計算

に關し、法人と経営者の関係を明確に区分・分離し、法人と経営者の間の資金のやりとり(役員報酬や賞与、配当、オーナーへの貸付等)を社会通念上適切な範囲を超えないものとする体制を整備し、適切な運用を図ることを通じて、法人・個人の一体性の解消に努め

【準備2】財務基盤を強化する
 事業に必要な資金を円滑に調達するために、主たる債務者(中小企業)は、財務状況や経営成績の改善を通じた返済能力の向上等により信用力を強化しましょう。

式にあてはめて、基準を満たすようにしてください。
 【準備3】財務状況の正確な把握、適時適切な情報開示等による経営の透明性を確保する
 主たる債務者(中小企業)は、資産負債の状況(経営者のものを含む)、事業計画や業績見通しやその進捗状況等に関する対象債権者(金融機関)からの情報開示要請に対して、正確かついねいに信頼性の高い情報を開示・説明し、経営の透明性を確保するよう努めましょう。

は金利が低く、財務内容の悪い企業は金利が高くなりますが、同じような財務内容でも金利が高い企業と金利が低い企業があります。それではなぜ、同じような財務内容でも金利が高かったり低かったりするのでしょうか。
 多くの場合、金利に対する意識が高い企業に対しては金利が低く、金利に対する意識が低い企業に対しては金利が高くなるのが実態です。
 よって、金利を下げるために必ず必要なポイントは、「この企業は金利志向が高く、金利に対してうるさい」と銀行から思われるようにすることです。

外部専門家(弁護士、公認会計士、税理士等)を活用するなどして事業計画書の作成と業績報告の定例化を実施できる体制にしたり、会計参与設置会社に移行するなどして、情報開示に積極的な姿勢をアピールしてください。

② 他の銀行の具体的な金利条件を提示する
 どんなに金利志向が高くなるさしい企業と思われても、既存の借入金の金利を下げることは非常に困難でしょう。そのため、基本的には借換えや新規調達の際に金利交渉を行ないながら徐々に下げていくしかありません。
 そして、金利交渉をする際に重要なのは、他の銀行と競合させることです。前述のように現在は銀行間の貸出競争が激化しており、一定の財務内容であれば積極的に

① 金利を下げる交渉ポイント
 銀行にとって、貸出金の金利は最大の収入です。そのため、当然のことながら少しでも高い金利で貸出しを行なおうとするインセンティブが働きます。
 一般的には財務内容のよい企業

貸出をしてくれる銀行は少なくないでしょう。

既存の取引銀行で金利競争を促すことが困難な場合は、新規の取引銀行を絡めてみてもよいでしょう。新規の取引銀行から「融資取引により積極的に融資を進めていきたい企業」と判断されれば、既存の取引銀行より低い金利での融資に応じてくれる可能性は十分にあります。

(3) 短期借入を長期借入に借り換えるポイント

手形借入や期日一括返済の証書借入等の短期資金を継続的に調達・返済している場合、その都度の銀行対応や資金手当てで、ただでさえ忙しい経営者の時間が取られることとなります。

そこで、短期借入を長期借入にできれば、経営者の業務負担を軽減できます。

ここで改めて理解しておきたいのは、短期借入と長期借入とは銀行の審査に対する考え方が異なる点です。

短期借入の場合に最も重視されるのは、借入の返済に引当てされる入金予定の根拠です。資金繰り表とともに契約書などの資料を求

められるのはそのためです。

しかし、長期借入の場合に最も重視されるのは、中長期的なキャッシュフローの見込み額です。そのため、継続的な短期借入を長期借入にする場合は、実現可能性の高い中長期損益計画とキャッシュフロー計画を提示することがポイントとなります。

理想的には、既存の長期借入の年間返済元金と新規の長期借入の年間返済元金が中長期損益計画及びキャッシュフロー計画の年間キャッシュフローの範囲内に収まるようにすれば、説得力のある交渉が可能となるでしょう。

銀行と条件交渉を行なう際のとめとして、**図表3**にあるような点を心がけるとよいでしょう。

図表3 有利な条件を引き出す3か条

1	銀行に対してしっかりと意思表示をする……本気度が先方に伝わらないと受け流される可能性が大
2	複数の銀行を上手に競争させる……どの銀行も融資を増やしたがっている
3	自社の財務内容をよく知る……財務内容がよいことは最大の武器

いま一步の譲歩を引き出すには

(1) 複数の銀行と薄く長く継続的な取引をする

銀行からいま一步の譲歩を引き出すには、前述のように各銀行の競争関係を上手に利用することが不可欠です。とはいっても、融資取引を始めるには一定のハードルがあることは当然ですので、普段からメインバンクや準メインバンクを中心に複数の銀行と薄く長く継続的な取引をすることをお勧めします。

また、各銀行は熾烈な貸出競争をしている最中ですので、この機会にいままで取引のなかった銀行に相談してみてもよいでしょう。

(2) 応援したいと思われる企業になる

融資の審査において、財務内容が最も重視されることは紛れもない事実ですが、金利等の細かい条件面については最終的に人が判断することは多いです。

過度にご機嫌取りになる必要はまったくありませんが、「この会社なら応援してあげたい」と思わ

れるような普段からの振る舞いはプラスに結びつきます。

こうした対応により、銀行から応援したいと思われる企業になれば、最後の一押しで有利な条件が引き出せるはずです。

交渉に際して留意すべき点

これまで、有利な条件を引き出す交渉について説明してきましたが、留意しなければいけない点があります。それは、有利な条件を引き出すため、あまりに自己中心的な交渉をすると、しつぺ返しに来る可能性がある点です。

たとえば、金利の引下げにのみ固執して銀行と取引していると、業績が良好でどの銀行も積極的に融資に応じてくれるときは問題ありませんが、ひとたび業績が悪化した場合、これまでの態度が影響して、融資に応じてくれなくなる可能性があります。

そうならないためにも、自社のメリットを追求しつつ、銀行側のメリットにも十分に配慮して、各銀行に対して可能な限り良好な関係を継続できるように心がけるとよいでしょう。