



財務コンサルメソッド講座

【第3回】 銀行取引アドバイス

アクティス株式会社
行政書士赤沼法務事務所
赤沼 慎太郎

赤沼慎太郎 プロフィール

アクティス株式会社／行政書士赤沼法務事務所
経営コンサルタント・行政書士

1978年、神奈川県茅ヶ崎市生まれ。

専修大学商学部卒業後、大手アパレル会社に就職。2004年、26歳で行政書士赤沼法務事務所を設立し独立開業。事業再生・事業承継・起業の支援を中核に事業を展開し、資金繰り指導、資金調達サポートなど、起業家、経営者の支援を精力的に行っている。

行政書士としては数少ない財務支援の専門家。そのコンサルティングは分かりやすく実践的な指導と定評がある。

2010年より行政書士、税理士等の士業や経営コンサルタント向けの財務コンサルティングの勉強会『赤沼創経塾』を主宰。他にはない実践的な勉強会として高い支持を得ている。

2015年より中小企業のマレーシア進出支援にも取り組み、現地視察、マレーシア法人設立、現地パートナーの紹介、取引先探しのお手伝いなどを行っている。

【情報発信】

YouTubeチャンネル <https://bit.ly/3cEndRu>
無料メールマガジン <http://akanumashintaro.com/mailmagazine/>

【主な運営サイト】

赤沼慎太郎公式サイト <http://akanumashintaro.com/>
赤沼創経塾公式サイト <http://soukeijuku.com/>



@akanuma7



<https://fb.me/akanumashintarow>

赤沼慎太郎 プロフィール

【本書の内容】

銀行融資を中心に中小企業の選択しうる資金調達方法、各金融機関の特徴、融資審査のポイント、事業計画書の作成ポイントなど、中小企業の資金調達支援を行う上で必要な知識をまとめました。

書式ダウンロードサービスも付いていますので事業計画作成に必要な書式をエクセルでダウンロードすることができます。

士業プロフェッショナル養成講座
税理士 | 行政書士 | 社会保険労務士 | 中小企業診断士 | 経営コンサルタント | 保険営業マン

専門家のための 資金調達の実務

行政書士赤沼法務事務所 赤沼 慎太郎 著

財務面からサポートします。

- 融資担当者がその気になる事業計画書の書き方等を掲載
- 中小企業の資金繰り支援ニーズに対応できる力がつく入門書

いちばん 経営者から頼りにされる顧問になる!!

SE SHOESHA



前回講義のご質問と回答

(ご質問1)

売上計画検討表の、飲食店の回転率はこの店舗の過去の実績から出されたのでしょうか。それとも同地域・同規模での業界平均や、実際のリサーチなどを踏まえて作るのでしょうか。何か目安になる指標などあればご教示頂けると幸いです。

(回答)

サンプルとしてお配りした事例は、このお客様がFC加盟されていたので、本部の資料を参考に作成しています。

そうでない場合は、お客様が複数店舗をされている場合などで、過去の実績があればそれを参考にしたり、過去のお客様や顧問先等で似たような業態、立地、規模があればそれを参考にすることもあります。

多店舗の回転率を調査するまで深くリサーチすることは、私自身はしませんが、お客様にはそれをお勧めします。

税理士さんであれば、既存の顧問先のデータも参考として頂くことも可能かと思えます。どうしてもそのような情報がない場合は、完全な予測ということもあります。

前回講義のご質問と回答

(ご質問2)

新規のお客様にお会いしてから、銀行等への交渉などのアクションに至るまでに作成する書類が想像以上に多い気がしたのですが、全体のスケジュールとしては、初めにお会いしてからどのくらいの期間のうちに各資料をどの順で、どのくらいの期間をかけて作成し、アクションを起こしていくイメージでいたらいいのでしょうか？

想像だと、もうぎりぎりで危ないとなってから駆け込んでいらっしゃる方が多い気がしたので、もしそのようなお客様の場合にはどのように対応されているのかも併せて教えて頂けると幸いです。

(回答)

お客様の状況にもよりますが、特段急ぎの状況でなければ、3か月程度の期間で実態把握と経営計画の策定を行います。

ただ、ご指摘の通り、事業再生のお客様は、ギリギリの状況でご相談に見えるので、時間的余裕がないことが多いです。その場合、最低限の資料を作成して、先にリスケ依頼をし、暫定的にリスケをして頂いた上で、改めて経営計画を提出することもあります。この場合は、最低限のざっくりした資金繰り見込みを1～2週間で作成し、その後1か月くらいで損益計画と改めて詳細な資金繰り計画を提出します。その後、状況を見ながら修正をしていくイメージです。

財務コンサルの基本的な流れ(例:事業再生)



※ 初動(~3ヶ月)の頃は余裕がないため、迅速な対応が肝要。

講座3日目の内容

- ✓ 上手な銀行の選び方
- ✓ 銀行との付き合い方
- ✓ 債務者格付け
- ✓ 銀行融資の審査ポイント
- ✓ 銀行の見る決算書のポイント

1. 金融機関の種類

民間金融機関	預金取扱機関	メガバンク（都市銀行）、地方銀行、信託銀行、信用金庫、信用組合など
	非預金取扱機関	ノンバンクなど
政府系金融機関		日本政策金融公庫、商工組合中央金庫など

2. 金融機関の比較

	メガバンク	地方銀行		信金・信組	日本公庫	ノンバンク
		第一地銀	第二地銀			
融資金利	最も低い	メガより高い		地銀より高い	低い	最も高い
融資 スタンス	<ul style="list-style-type: none"> ・大ロットの案件を好む。 ・優良先には規模を活かして好条件 	<ul style="list-style-type: none"> ・マル保中心 	<ul style="list-style-type: none"> ・マル保中心 	<ul style="list-style-type: none"> ・マル保中心 ・ロット小さ目 	<ul style="list-style-type: none"> ・国の政策に基づいて融資 ・低金利、固定金利 	<ul style="list-style-type: none"> 各社専門性あり
営業 スタンス	<ul style="list-style-type: none"> ・ドライ(合理主義) ・優良先には積極的 ・大規模を好む 	<ul style="list-style-type: none"> ・メガのように合理化を進めている ・地域金融機関として中小企業支援を行う。 	<ul style="list-style-type: none"> ・第一地銀よりも地域密着型の意識がある傾向。 ・第一地銀等に対抗すべく、積極的な部分も 	<ul style="list-style-type: none"> ・Face to Faceできめ細かい対応。 ・取引先訪問も頻繁に行う傾向。 	<ul style="list-style-type: none"> ・新規顧客獲得営業はほとんどない。 ・商工会議所、会計事務所等との連携 ・創業セミナーの開催 	<ul style="list-style-type: none"> ・積極的だが苦勞している。 ・銀行(信金、信組)・士業、コンサルタントとの連携

3. 金利が異なる理由

金融機関の貸し出し金利を決める要素は、貸付資金の調達コスト、組織運営に必要な事務コスト、貸付の貸倒リスク、そして金融機関の得る利益から成ります。

	メガバンク	地銀	信金	ノンバンク
調達コスト	◎	○	△	×
事務コスト	○	△	△	△
貸倒リスク	○	△	△	×
金融機関の利益	—	—	—	—
利率	低	並	少し高い	高

※○△×は、あくまでもイメージとして捉えてください。

4. 取引行の選択と数

【取引金融機関の種類と数のイメージ】

年商規模	金融機関数	備考
3億未満	2～3行	<ul style="list-style-type: none">・日本政策金融公庫(国民生活事業)・信用金庫(or信用組合or地方銀行)の信用保証協会付き融資
3億以上 5億未満	3～4行	<ul style="list-style-type: none">・メインバンクをはっきりと・第一地銀との取引を広げる・取引バランスをしっかりと検討
5億以上 10億未満	4～5行	<ul style="list-style-type: none">・メガバンクをサブに加える。・日本政策金融公庫(中小企業事業)や商工中金との取引も検討。
10億～	5行以上	<ul style="list-style-type: none">・必要なボリュームの無担保プロパー融資を受けられることを目指す。

5. 金融機関の選別方法

《金融機関を判断する3つの財務指標》

● 預貸率

貸出金 ÷ (預金 + 譲渡性預金) × 100

● 自己資本比率

自己資本 ÷ リスク・アセット × 100

● 不良債権比率

総与信残高 ÷ 金融再生法開示債権残高 × 100

6. 金融機関を判断する3つの財務指標

● 預貸率 【貸出金 ÷ (預金 + 譲渡性預金) × 100】

預貸率とは、預金残高に対する貸出残高の比率です。

預かっている預金をどれだけ融資として還元しているかを表す比率とも言えます。

地方銀行は75～80%程度が適正水準と言われ、2020年3月期の地方銀行が76.9%、第二地銀が77.1%。国内銀行109行の預貸率は66.2%。

一般的には、預貸率が高ければ、資金需要に对应していることを表し、低ければ、貸し出しに消極的であると見ることができます。また、自己資本比率が低かったり、不良債権比率が高いとリスクを取った融資に消極的になり、結果的に預貸率が低くなるという傾向にあることから、下記の2つの指標ともつながっていることとなります。

《銀行の預貸率が過去最低に～日経新聞 6月22日～》

日銀によると、5月の国内銀行の預貸率は63.7%で、2カ月連続で過去最低を更新した。新型コロナウイルスの感染拡大を受け、政府が多額の給付金を支給したり企業が手元資金を厚くしたりしたため、預金が増えた。銀行も貸し出しを増やすが、預金の増加幅を下回る。

6. 金融機関を判断する3つの財務指標

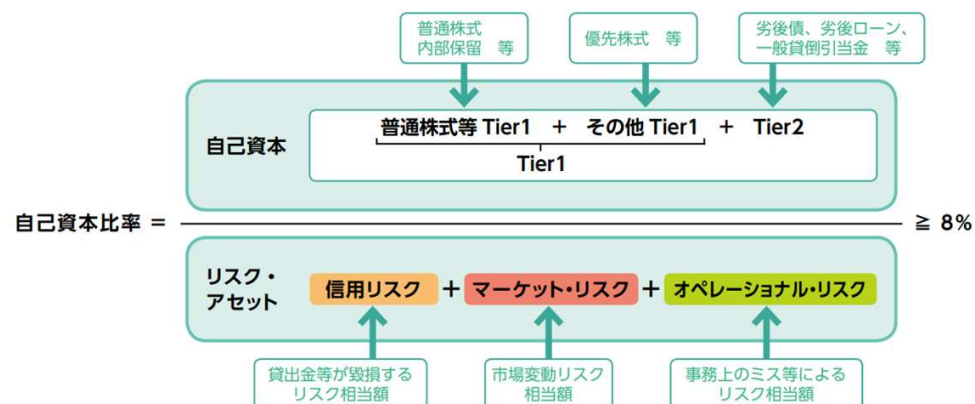
● 自己資本比率 【自己資本÷リスク・アセット×100】

銀行の自己資本比率とは、リスク・アセット（総資産のうち、万が一の場合に貸倒れリスクがある資産）に対して資本金等の自己資本がどれくらいあるかを示す指標です。

自己資本比率が高いほど、安定した経営を行っているといえます。

自己資本比率の基準は、国際業務を行う銀行は8%（国際統一基準）、国内業務のみを行う銀行は4%（国内基準）となっています。この基準を下回った銀行には、金融庁から早期是正措置が発動され、自己資本比率の程度に応じた業務改善指導を受けることになります。

基準	内容	対象となる銀行
国際統一基準 (バーゼル規制)	自己資本比率 8%以上	国際的に活動する 銀行
国内基準	自己資本比率 4%以上	海外営業拠点を持たない銀行



融資の焦げ付き（貸し倒れ等）や保有資産（株式など）の価格下落により自己資本が減った場合に、自己資本比率を維持、上昇させるためには、増資によって自己資本を増やすかリスク・アセット（≒融資残高）を小さくするしかありません。

そこで、**銀行は融資残高を減らすことで、自己資本比率を高めようとし、貸し渋りや貸し剥がしに繋がります。**

6. 金融機関を判断する3つの財務指標

●不良債権比率

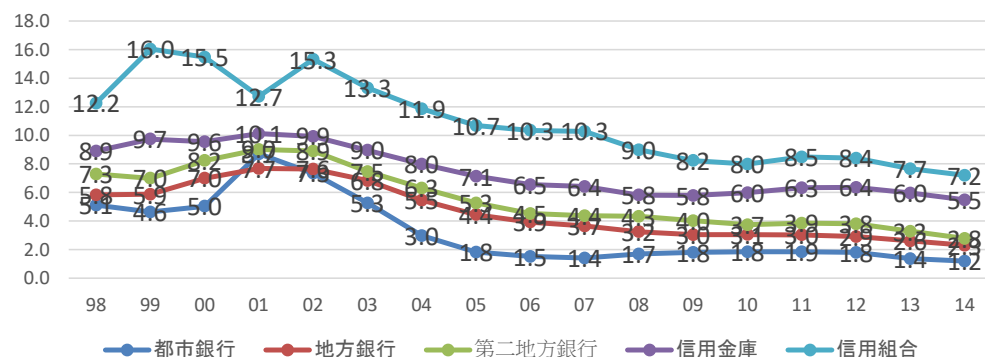
【総与信残高 ÷ 金融再生法開示債権残高 × 100】

不良債権比率とは、貸出金に対する不良債権の比率を表したものです。

銀行ごとにその資産総額の規模が異なることから、不良債権額で比較するのではなく、貸出金等の総与信残高に占める不良債権の割合で見ます。

不良債権が増えてくると、自己資本比率にも影響を与え銀行経営も不安定になります。不良債権比率が低いほど、資産の質は高いといえます。

金融機関の業態別に見た不良債権比率の推移



資料:金融庁公表資料を基に作成

不良債権比率の推移 (主要行)



出典:金融庁資料

*計数は金融再生法開示債権ベース。

7. 金融機関の選別方法

金融庁HP「中小・地域金融機関の主な経営指標」

<https://www.fsa.go.jp/policy/chusho/shihyou.html>



▼ 本文へ ◀ 音声読み上げ 文字サイズ 大 中 小 日本語 English

サイト内検索 ENHANCED BY Google

ホーム	金融庁について	お知らせ・広報	政策・審議会等	法令・指針等	アクセスFSA (金融庁広報誌)	金融機関情報	国際関係
-----	---------	---------	---------	--------	---------------------	--------	------

[ホーム](#) > [政策・審議会等](#) > [地域密着型金融](#)

都道府県別の中小・地域金融機関情報一覧

都道府県名

都道府県名をクリックすると、当該地区に本店を有し営業している中小・地域金融機関の情報を閲覧することができます（平成31年3月末時点）。

[北海道](#)

[青森県](#)、[秋田県](#)、[山形県](#)、[岩手県](#)、[宮城県](#)、[福島県](#)

[群馬県](#)、[栃木県](#)、[茨城県](#)、[埼玉県](#)、[千葉県](#)、[東京都](#)、[神奈川県](#)

[新潟県](#)、[山梨県](#)、[長野県](#)

金融改革プログラム

- ▶ 地域密着型金融
- ▶ 地域密着型金融（リレーションシップバンキング）の機能強化

都道府県別の中小・地域金融機関情報一覧

中小・地域金融機関に対する利用者等の評価に関するアンケート調査結果

中小企業金融に関するアンケート調査結果

金融庁ホームページ「中小・地域金融機関の主な経営指標」（参考資料参照）

[東京都:地域銀行]

・ 地方銀行（31年3月末時点）

金融機関コード番号	金融機関名	本店所在地	店舗数	ディスクロージャー(Web)	
0137	きらぼし銀行	東京都港区	164	https://www.tokyo-kiraboshifg.co.jp/ir/disclosure.html	
	法人番号	預金(億円)	貸出金(億円)	自己資本比率(%)	不良債権比率(%)
	4011101011492	45,390	36,961	8.58	2.33
		中小企業等向け貸出残高(億円)		中小企業等向け貸出先件数	
		(30年3月末)	(31年3月末)	(30年3月末)	(31年3月末)
		30,002	30,682	102,149	97,634

・ 第二地方銀行（31年3月末時点）

金融機関コード番号	金融機関名	本店所在地	店舗数	ディスクロージャー(Web)	
0525	東日本銀行	東京都中央区	84	http://www.concordia-fg.jp/shareholder/ir/disclosure/index.html	
	法人番号	預金(億円)	貸出金(億円)	自己資本比率(%)	不良債権比率(%)
	9010001034913	16,919	15,980	8.04	1.73
		中小企業等向け貸出残高(億円)		中小企業等向け貸出先件数	
		(30年3月末)	(31年3月末)	(30年3月末)	(31年3月末)
		15,130	13,797	45,876	43,460

金融機関コード番号	金融機関名	本店所在地	店舗数	ディスクロージャー(Web)	
0526	東京スター銀行	東京都港区	37	http://www.tokvostarbank.co.jp/profile/library/disclosure/	
	法人番号	預金(億円)	貸出金(億円)	自己資本比率(%)	不良債権比率(%)
	8010401043556	17,225	16,636	9.15	0.60
		中小企業等向け貸出残高(億円)		中小企業等向け貸出先件数	
		(30年3月末)	(31年3月末)	(30年3月末)	(31年3月末)
		14,104	13,829	81,975	76,565

7. 金融機関の選別方法

【セーフティネット保証7号】

金融機関の支店の削減等による経営の相当程度の合理化により借入れが減少している中小企業者を支援するための措置。

《対象中小企業者》

経営の相当程度の合理化を実施している金融機関に対する取引依存度が10%以上で、当該金融機関からの直近の借入残高が前年同期比マイナス10%以上で、金融機関からの直近の総借入残高が前年同期比で減少している中小企業者。

セーフティネット保証7号・指定金融機関リスト

(指定期間：令和2年7月1日～12月31日)

	コード	金融機関名 (商業登記簿上の名称・商号)	本店又は本部所在地 (商業登記簿上の主たる事務所・本店)
1	150	スルガ銀行株式会社	静岡県沼津市通横町23番地
2	159	株式会社関西みらい銀行	大阪府大阪市中央区備後町2丁目2番1号
3	1152	宮古信用金庫	岩手県宮古市向町2番46号
4	1170	杜の都信用金庫	宮城県仙台市青葉区国分町3丁目5番30号
5	1186	ひまわり信用金庫	福島県いわき市平柵宜町3番地1
6	1377	新井信用金庫	新潟県妙高市栄町2番3号
7	1380	加茂信用金庫	新潟県加茂市本町1番29号
8	1557	豊川信用金庫	愛知県豊川市末広通3丁目34番地1
9	2096	会津商工信用組合	福島県会津若松市中央1丁目1番30号
10	2377	山梨県民信用組合	山梨県甲府市相生1丁目2番34号

事例：銀行取引のアドバイス

池袋にあるITシステム開発会社A社の社長（46歳）と面談しました。
この会社は、創業20年のIT会社であり、年商は約5億円です。

創業者である会長（父親・75歳）が横浜で創業したため、横浜銀行がメインバンクです。その後、大手通信会社Z社との取引の関係で千葉の案件が増え、千葉に支店を出したため、千葉銀行とも付き合いがあり、千葉銀行の残高シェアは横浜銀行に次ぐ2番手です。

その後、5年前に現在の豊島区に本店移転し、横浜には会長の自宅があるだけ、千葉には営業所がありますが、現在は全社員が池袋におり、千葉営業所には社員は常駐してません。現在の取引行は、横浜銀行（80M）、千葉銀行（60M）、日本政策金融公庫（10M）です。

Z社が、継続的な仕事をくれています。支払が3ヶ月に一度という契約の為、運転資金が必要となり、千葉銀行から3ヶ月の短期借入（一括弁済）を常にしてはいますが、資金繰りが忙しいので短期継続融資若しくは、長期借入にしたいという希望ですが、最近は対応がまいちでA社には消極的な印象です。

1年半前から着手した新規事業がまだ黒字化していない影響で、利益が減少しているためか、メインの横浜銀行も最近は、とても冷たい対応とのこと。

なお、社長は3年前に就任しましたが、代表権を持たず、会長が代表取締役です。

事例：銀行取引のアドバイス

Q.A社の抱える課題はいくつかありますが、その課題は何でしょう？

- ✓ 現本店所在地にある地域金融機関との取引がなく、営業実態のないエリアの銀行との取引となっており、銀行も遠方の取引先ということで積極的な営業姿勢ではなく、引いてしまっている。
- ✓ Z社との取引条件が悪く、資金繰りに懸念あり、銀行頼りの経営の要因となっている。
- ✓ 営業実態のない千葉営業所が無駄な固定費を生み、収益を悪くさせている懸念あり。Z社の関係上、千葉に営業所が必要であるなど商売上必要な理由がない場合、撤退も検討すべき。ただし、その撤退の影響で千葉銀との関係がさらに悪化する懸念もあるので、Z社との取引条件の交渉と同時に進めるべき事項。
- ✓ 高齢の会長が代表権を持っており、社長に代表権がなく、事業承継が出来ていない。会長に万が一があった場合、危機的な状況に陥る可能性がある。ステークホルダーも事業承継を望んでいる可能性もある為、早期の事業承継計画の策定及び実行が必要。

8. 新規の取引銀行の開拓

【新規銀行へのアプローチ方法】

①飛び込み

②紹介

- ・税理士や行政書士等の士業
- ・知り合いの社長

③銀行からの営業

- ・預金口座を作る⇒活発に動かす
- ・帝国データバンク 51点以上(目指せ55点以上！)

9. 新規銀行との取引開始までの流れ

1. 候補となる取引金融機関の選定

2. 紹介者がいないかの検討

⇒候補の金融機関を紹介できる人間はいるか。(顧問税理士、知人等)

(紹介者がいない場合)

3. ターゲット金融機関の口座取引開始

⇒会社概要、決算書、計画書等を一緒に提出

4. 口座開設後、一部の取引先の売上入金先を変更依頼

⇒振込先変更依頼書を取引先に送付

5. 既存行に配慮しつつ公共料金や給与支払等の支払口座として使用を検討、実行

⇒すべてを移動してしまうと、既存行との取引に影響がある為、バランスを考える。

6. 営業がやってこない場合、融資申し込み。(各種資料を作成)

⇒ケースによるが、短期融資等ハードルの低い融資でまずは依頼。

同時に帝国データバンクの評点を上げる対策を。(つまりは財務改善)

10. 既存行との信頼関係の構築

目指すは事業性評価の達成

「事業性評価」

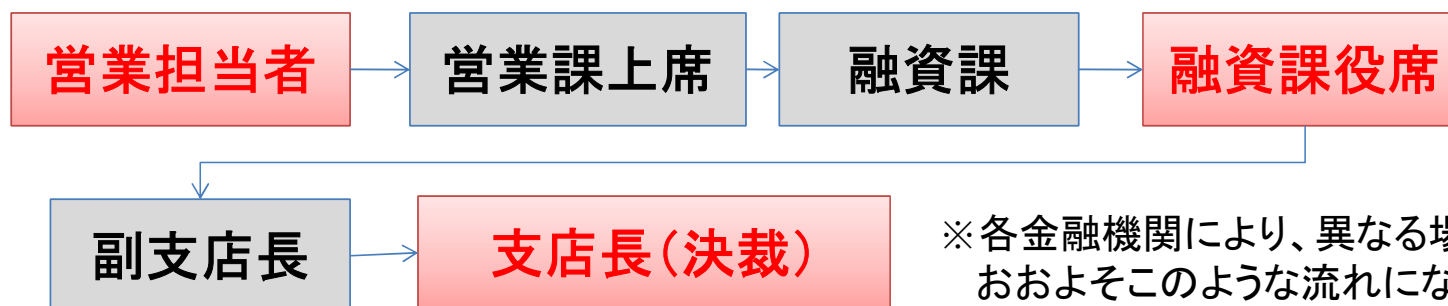
財務データ（定量面）や担保・保証に必要以上に依存することなく、貸付先企業の事業内容や成長可能性などの定性面を適切に評価すること。金融庁が音頭を取って方針を出している。

しかし、、、現実的に金融機関が事業性評価を正しく行うことは難しい。現状の金融機関では十分に対応することは期待できない。

⇒企業側から適切な情報開示が不可欠。

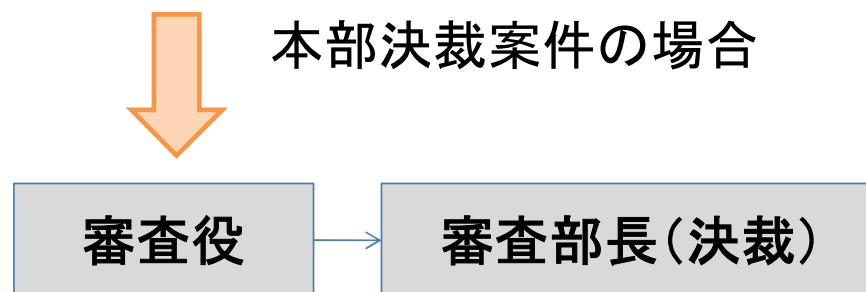
11. 銀行の誰とコミュニケーションを取るか？

【銀行の稟議の回り方(イメージ図)】

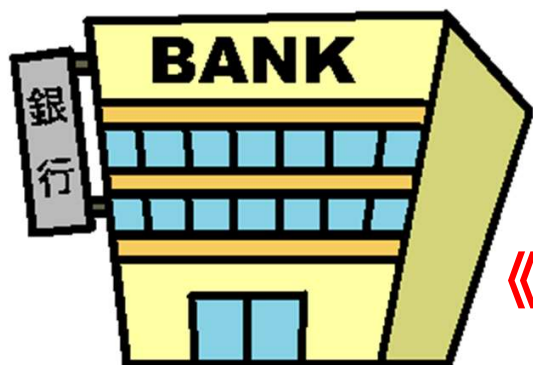


※各金融機関により、異なる場合がありますが、おおよそこのような流れになります。

本部決裁案件の場合



《ポイント》担当者の頭を超えて支店長と直接やり取りをしない。



12. 銀行のキーマンとの関係作り～定期的な情報開示～

菓子折りや商品券をプレゼントするよりも
自社の業況を定期的に共有する方がずっと効果的！

■ 共有する資料の例

- ・決算書 ・試算表 ・資金繰り表
- ・経営計画書 ・近況説明書など

年に一度の決算報告は絶対。

プラスアルファで3か月一度、最低でも半年に一度は、
銀行と情報共有をして、信頼関係を構築する。

12. 銀行のキーマンとの関係作り

■ 銀行員を理解して良い関係を築く(元銀行員談)

- ・銀行員はノルマに追われている

例) 預金量、融資量、その他(保険、投信、etc...)

- ・営業担当のノルマ達成に協力

例) 売掛金入金口座、給与総合振込、クレカ、イベント...

13. 事業性評価の事例

《顧問先の取組み例》

【建設工事業(年商4億円)】

最近は黒字推移／実質債務超過／借入残高3億円(取引行4行)

毎月、赤沼の訪問日に合わせて担当者と支店長が来社。状況共有を1時間程度行う。

⇒銀行との関係性はかなり良好。当社の状況は深く理解できているため、関与後、短コロ実施、当座貸越実施、現在資本金劣後ローンの検討中。

【製造業(年商5億円)】

最近は黒字推移／リスケ中／資産超過／借入残高2.3億円(取引行4行)

3か月に一度、全取引行へ訪問。担当者と支店長が対応。30分～1時間程度。

⇒銀行との関係性は良好。取引歴は長く、当社の状況は理解してもらえている。リスケ中だが回復基調にあり、支援をして頂けている。

【小売業(年商2億)】

関与後8年連続黒字推移／債務超過を前期に解消／借入残高8千万円(取引行3行)

基本的には社長と奥さまが銀行との面談に対応。赤沼は資料作成を主とし、必要に応じてたまに同席。

⇒銀行との関係性は良好。リスケー手前だったが、借入で切り抜け、業績は順調に回復。現在は積極支援中。関与後にP当座貸越実施、定期的な運転資金の需要には先回りして提案して頂ける関係に。

債務者格付け

14. 債務者格付けとは

債務者格付けとは、銀行(信金、信組含む)が行う融資先企業の格付のことです。各金融機関による独自の査定(自己査定)により10～20段階程度で格付けを行っています。

この格付けにより取引内容が変わってきます。より上位の格付けの方が、融資を受けやすく、金利も低く設定され、業績が悪化して格付けが下がると、新規融資は受けづらくなり、金利も高くなります。

銀行が自己査定を行う際には、金融検査マニュアルに示されている信用格付に基づいた債務者区分を参考に査定しています。従って、これを理解しておくとおおよその判断をすることができます。

14. 債務者格付けとは

《金融検査マニュアルは2019年12月に廃止》

これまで金融機関の判断の拠り所となってきた「金融検査マニュアル」は、2019年12月18日に廃止となり、各金融機関は資産査定や償却引当て処理の考え方の見直しを迫られています。

とは言え、新しい独自基準を定めることは簡単ではありません。しばらくは、これまでの考え方が根底にあると思われる。各金融機関は、独自の基準を定めるのにこれから数年にわたり試行錯誤が続くと想像します。

したがって、本講座では、これまで金融庁が示してきた判断基準を基に解説します。

15. 債務者区分の定義

債務者区分	定義	
正常先	業況が良好であり、かつ、財務内容に特段問題がない債務者	
要注意先	今後の管理に注意を要する債務者 <ul style="list-style-type: none"> ●金利減免・金利支払い猶予を行っている等、貸出条件に問題のある債務者 ●元本返済若しくは、利息支払いが事実上延滞している等、履行状況に問題のある債務者 ●業況が低調ないしは不安定な債務者又は、財務内容に問題のある債務者 	
	要注意先	要注意先のうち、要管理先以外の債務者
	要管理先	要注意先のうち、全部または一部が「要管理債権」である債務者 ※要管理債権: 要注意先に対する債権のうち3ヶ月以上延滞債権及び貸出条件緩和債権
破綻懸念先	今後経営破綻に陥る可能性が大きいと認められる債務者 <ul style="list-style-type: none"> ●経営破綻の状況にはないが、経営難の状態にあり、経営改善計画等の進捗状況が芳しくない債務者 	
実質破綻先	実質的に経営破綻に陥っている債務者 <ul style="list-style-type: none"> ●法的・形式的な経営破綻の事実が発生していないが、深刻な経営難の状態にあり再建の見通しが不明な債務者 	
破綻先	法的・形式的な破綻の事実が発生している債務者 <ul style="list-style-type: none"> ●会社更生・民事再生・破産・特別清算は、申し立て時 ●銀行取引停止処分は決定時 	

16. 定量判定イメージ

		配点	結果
【安全性】	自己資本比率 《純資産/総資本》	10	
	ギャリング比率 《有利子負債合計/純資産》	10	
	流動比率 《流動資産/流動負債》	7	
	固定長期適合率 《固定資産/(固定負債+純資産)》	7	
	安全性評価合計	34	0
【収益性】	売上高経常利益率 《経常利益/売上高》	5	
	総資本経常利益率 《経常利益/総資本》	5	
	収益フロー 《直近3年の税引後当期純利益》	5	
	収益性評価合計	15	0
【成長性】	経常利益増加率 《(当期経常利益-前期経常利益)/前期経常利益》	5	
	自己資本額 《純資産合計額》	15	
	売上高	5	
	成長性評価合計	25	0
【返済能力】	債務償還年数 《有利子負債-経常運転資金》/CF	20	
	インタレスト・カバレッジ・レシオ 《(営業利益+受取利息+受取配当金)/(支払利息+割引料)》	15	
	償却前営業利益 《減価償却費+営業利益》	20	
	返済能力評価合計	55	0
総合計		129	0

結果	格付		債務者区分
116点以上	1	リスクなし	正常先
103～115点	2	ほとんどリスクなし	
82～102点	3	リスク些少	
65～81点	4	リスクはあるが良好水準	
52～64点	5	リスクはあるが良好水準平均的水準	
32～51点	6	リスクはやや高いが許容範囲	
27～32点	7	リスク高く管理徹底	要注意先
19～26点	8	警戒先	要管理先
12～18点	9	延滞先	破綻懸念先
12点未満	10	事故先	実質破綻先 ・破綻先

※別紙、配布資料をご確認ください。

17. 債務者区分判定イメージ

定量判定		定性判定	最終判定	開示判定				
与信	財務	定性要素						
延滞の有無及び期間	<<BS/PL等の精査>> 借入のボリューム 実質長期借入金の返済可能期間 債務超過の解消期間 延滞解消 など	業績改善度合 業績悪化度合 など	正常先	正常先				
			要注意先	<table border="1"> <tr> <td>B1</td> <td>要注意</td> </tr> <tr> <td>B2</td> <td rowspan="2">要管理</td> </tr> <tr> <td>B3</td> </tr> </table>	B1	要注意	B2	要管理
B1	要注意							
B2	要管理							
B3								
			破綻懸念先	破綻懸念先				
			実質破綻先	実質破綻先				
破綻			破綻先	破綻先				

みずほフィナンシャルグループの例

自己査定 (債務者区分)	格付表記	債務者格付の定義	I分類 (非分類)	II分類	III分類	IV分類	金融再生法 開示債権区分	リスク管理 債権区分
正常先	A1-A3	債務履行の確実性が非常に高く、与信管理上の安全性が非常に優れた水準にある先。	全与信。				正常債権	
	B1-B2	債務履行の確実性に当面問題なく、与信管理上の安全性が十分な先。						
	C1-C3	債務履行の確実性と与信管理上の安全性に当面問題がない先。						
	D1-D3	債務履行の確実性に現状問題はないが、将来の環境変化に対する抵抗力が低い先。						
要注意先	E1	金利減免・棚上げを行っている等貸出条件に問題のある先、元金返済もしくは利息支払いが事実上延滞している等履行状況に問題のある先のほか、業績が低調ないしは不安定な先または財務内容に問題がある先等、今後の管理に注意を要する債務者。		I分類以外の与信。			要管理債権	貸出条件緩和債権
	E2 R							3か月以上延滞債権
破綻懸念先	F1	現在、経営破綻の状況にはないが、経営難の状態にあり、経営改善計画等の進捗状況が芳しくなく、今後、経営破綻に陥る可能性が大きいと認められる債務者(金融機関等の支援継続中の債務者を含む)。	預金担保等優良担保・保証等でカバーされた与信。	不動産担保等一般担保・保証等でカバーされた与信。	I・II分類以外の与信。		危険債権	延滞債権
実質破綻先	G1	法的・形式的な経営破綻の事実が発生していないものの、深刻な経営難の状態にあり、再建の見通しが不明瞭であると認められる等実質的に経営破綻に陥っている債務者。					破産更生債権およびこれらに準ずる債権	
破綻先	H1	法的・形式的な経営破綻の事実が発生している債務者。						破綻先債権

ふくおかフィナンシャルグループの例

■債務者格付と債務者区分、債権区分、バーゼルⅡ内部格付手法のデフォルト区分との対応関係

債務者格付			債務者区分 (注1)	債権区分 (注2)	デフォルト区分	
格付 ランク	リスクの程度	定 義			償却 引当	内部格付 手法
1	リスク無	債務償還の確実性は最高水準であり、かつ安定している	正常先	正常債権	非デフォルト	非デフォルト
2	リスク僅少	債務償還の確実性は極めて高く、かつ安定している				
3	リスク小	債務償還の確実性は高く、かつ安定している				
4	平均比良好	債務償還の確実性は十分であるが、将来低下する可能性が存在する				
5	平均的水準	債務償還の確実性は当面問題ないが、将来低下する可能性がある				
6	許容範囲	債務償還の確実性は当面問題ないが、将来低下する可能性が高い				
7	平均比低位	債務償還の確実性は現状問題ないが、将来低下する懸念がある				
8	要注意1	債務償還上問題が顕在化しており、今後の管理に注意を要する	要注意先	要管理債権	非デフォルト	デフォルト
9	要注意2	債務償還上重大な問題が顕在化しており、今後の管理に細心の注意を要する <div style="border: 1px solid black; padding: 5px; display: inline-block;"> 以下のいずれかに該当 ・3ヵ月以上延滞している貸出債権がある先 ・貸出条件緩和債権がある先 </div>				
10	破綻懸念	経営難の状況にあり、今後経営破綻に陥る可能性が大きい	破綻懸念先	危険債権	デフォルト (注3)	デフォルト
11	実質破綻	法的・形式的な破綻には至っていないが、実質的に経営破綻の状態にある	実質破綻先	破産更生債権 およびこれらに 準ずる債権		
12	破綻	法的・形式的な破綻となっている	破綻先			

(注1) 金融庁が公表している金融検査マニュアルで定められている、与信先の債務返済能力等に応じた区分です。

(注2) 「金融機能の再生のための緊急措置に関する法律」第6条の規定により、「金融機能の再生のための緊急措置に関する法律施行規則」第4条に定める資産の査定基準に基づき定められている、債務者の財政状態および経営成績等を基礎とする区分です。

(注3) 破綻懸念先は、その一部をデフォルトとして認識しています。

18. 債権分類のイメージ

債務者区分	保全等による分類基準					信用部分
	決済確実な 割引手形、 短期資金	正常な 運転資金	優良担保 優良保証	一般担保 一般保証	処分可能見込 み額との差額	
正常先	I 分類					
要注意先	I 分類			II 分類		
破綻懸念先	I 分類			II 分類	III 分類	
実質破綻先	I 分類			II 分類	III 分類	IV 分類
破綻先	I 分類			II 分類	III 分類	IV 分類

優良担保: 国債、預金、上場株式 **優良保証: 信用保証協会**

19. 債権分類と貸倒引当率のイメージ

債務者区分	I 分類	II 分類	III 分類	IV 分類
正常先	一般貸倒引当金 貸倒引当率:0.2%程度			
要注意先	一般貸倒引当金 【要注意債権】 貸倒引当率:5%程度 【要管理債権】 貸倒引当率:15%程度			
破綻懸念先	引当ナシ		個別貸倒引当金 貸倒引当率:75%程度	
実質破綻先			個別貸倒引当金 貸倒引当率:100%程度	
破綻先				

※貸倒引当率は、各金融機関により異なります。上表の数字はあくまでも参考イメージです。

20. 貸倒引当率の具体的イメージ

例) 融資1億円

(①マル保7千万円、②無担保プロパー3千万円)

- ・正常先： 20万 (①と②×0.2%)
- ・要注意先： 500万 (①と②×5%)
- ・要管理先： 1,500万 (①と②×15%)
- ・破綻懸念先： 2,250万 (②× 75%)
- ・実質破綻先： 3,000万 (②× 100%)
- ・破綻先： 3,000万 (②× 100%)

21. 銀行の格付けを上げるためには

- ✓ **財務内容を良くする**
 - 判断の7割程度は決算書からの判断
- ✓ **定性部分の評価につながるように良好な関係作り**
- ✓ **資本性劣後ローンの活用**
 - 債務超過の解消につながる
 - 直近の業績は良いが、過去のマイナスが大きく、債務超過の解消に時間がかかる場合は効果的

22. 新型コロナ対策資本金劣後ローン

新型コロナ対策資本金劣後ローン

【貸付対象】

新型コロナウイルス感染症の影響を受けた、以下のいずれかに該当する事業者

- ① J-Startupに選定又は中小機構が出資する投資ファンドから出資を受けた事業者
- ② 再生支援協議会の関与のもとで事業再生を行う事業者
- ③ **事業計画を策定し、民間金融機関等による協調支援を受ける事業者**

※国民生活事業については、原則認定支援機関の経営指導を受けて事業計画を策定した事業者

【貸付限度】

- ・日本公庫 国民事業7,200万円（別枠）
- ・日本公庫 中小事業7.2億円（別枠）
- ・商工中金7.2億円（別枠）

【貸付期間】

5年1ヶ月、10年、20年（期限一括償還） **※5年を超えれば期限前弁済可能**

【貸付利率】（特別利子補給制度対象外）

当初3年間一律、4年目以降は直近決算の業績に応じて変動

【その他】

- ・無担保、無保証人
- ・法的倒産手続きの開始決定が裁判所によってなされた場合、全ての債務に劣後する。
- ・**金融機関は資産査定上、自己資本とみなすことができる**

【日本公庫 国民事業】

税引後 当期純利益額	5年1ヵ月	10年	20年
0円以上	3.40%	3.40%	4.80%
0円未満	1.05%	1.05%	1.05%

※融資後3年間は、利率は1.05%

【日本公庫 中小事業／商工中金】

税引後 当期純利益額	5年1ヵ月	10年	20年
0円以上	2.60%	2.60%	2.95%
0円未満	0.50%	0.50%	0.50%

※融資後3年間は利率は0.50%

22. 新型コロナ対策資本金劣後ローン

《活用のポイント》

新型コロナ対策資本金劣後ローンは、日本公庫の国民事業も思ったより積極的に動いているようです。

※これまでのイメージでは、中小企業事業や商工中金がメインプレイヤーでした。

資本金劣後ローンの3つの利用要件の内、多くの場合、③で進めることになると思います。

この場合、資本金ローンだけが単独で実行されることはないと考えべきです。
あくまでも、民間の協調が前提です。

したがって、資本金劣後ローンを活用したければ、まずは、メインと打ち合わせをすることがはじめの一步になります。

また、期日一括弁済を実現させるためには、資金繰り管理が欠かせません。
それをしっかりできているか、今後できるかが重要な判断ポイントになります。

【赤沼からの情報発信】

 YouTube 赤沼慎太郎公式チャンネル
<https://bit.ly/3cEndRu>



無料メールマガジン 起業家・経営者のための「使える情報」マガジン
<http://akanumashintaro.com/mailmagazine/>



無料メールセミナー 社長の為のお金に困らない経営メールセミナー
<http://actiss.co.jp/keieims/>



【主な運営サイト】

赤沼慎太郎公式サイト
<http://akanumashintaro.com/>

赤沼創経塾公式サイト

<http://soukeijuku.com/>

 @akanuma7

 <https://fb.me/akanumashintarow>

23. 銀行融資の審査ポイント

【財務内容】

- ・債務者区分は要注意先以上か
- ・財務内容は健全か
- ・健全でない場合、好転する材料があるか

【融資希望額、資金用途】

- ・申込金額は妥当か
- ・融資金を何に使うのか(資金用途)

【返済財源(返済の見通し)】

- ・どのようにして返済するのか
- ・返済財源は利益、売上金、資産の売却などのうちどれか
- ・返済の確実性についての見通し

【保全】

- ・万が一の際の担保・保証があるか
- ・担保: 不動産、預金、売掛金、在庫など
- ・保証: 信用保証協会、保証会社、経営者保証

24. 融資審査の6ポイント

- (1) **必要金額** ⇒ 融資を申し込む金額の妥当性
- (2) **資金使途** ⇒ 資金の使い道の根拠と妥当性
- (3) **返済財源** ⇒ 返済するための財源の実現性
- (4) **保全** ⇒ 万が一の担保や保証
- (5) **返済期間** ⇒ 返済する期間
- (6) **金利** ⇒ 融資の利率

25. 抵当権と根抵当権

事例) X社のA銀行からの借入内訳

①2015年4月

1,000万円借入 (現在残高: 350万円)
創業融資 (無担保・無保証人制度)

②2017年6月

1,000万円借入 (現在残高: 650万円)
東京都の制度融資 (無担保)

③2019年3月

2,000万円借入 (現在残高: 1,850)
プロパー融資 (自宅に根抵当権設定 極度額3,000万円)

25. 抵当権と根抵当権

【A銀行の借入内訳】

①2015年4月
1,000万円借入
(現在残高：350万円)
創業融資（無担保・無保証人制度）

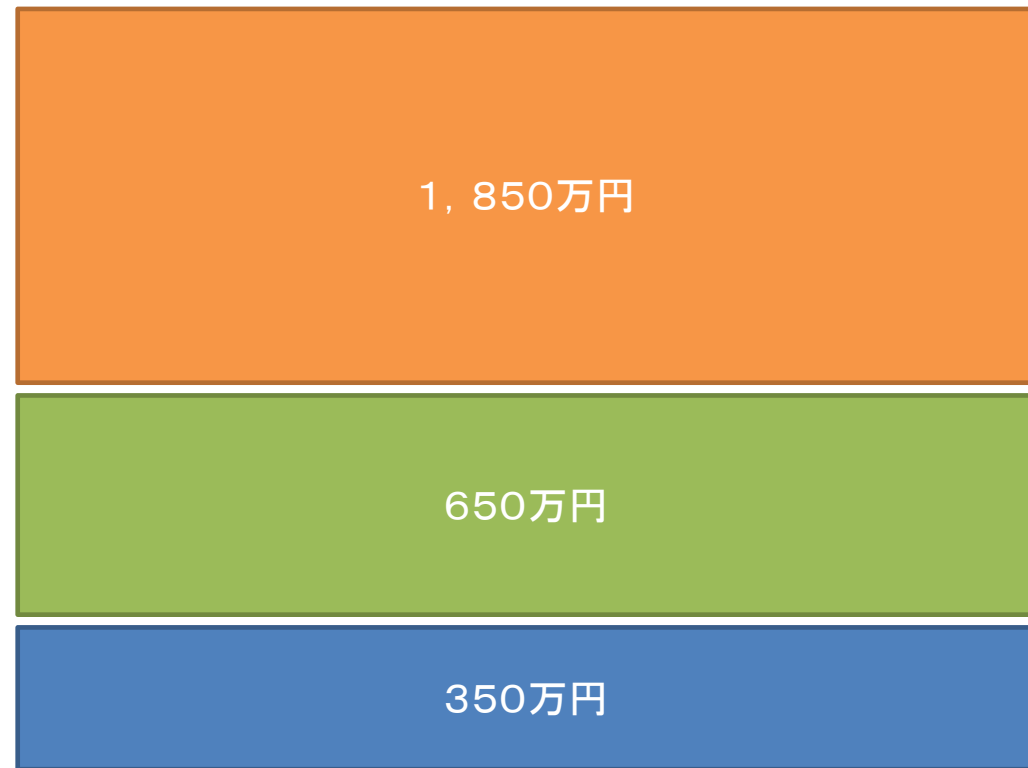
②2017年6月
1,000万円借入
(現在残高：650万円)
東京都の制度融資（無担保）

③2019年3月
2,000万円借入
(現在残高：1,850万円)
プロパー融資（自宅に根抵当権設定
極度額3,000万円）

3,000万円

2,850万円

1,000万円



26. 銀行交渉・付き合い方

銀行融資の金利を下げるための方法

《金利水準のイメージ》

1%台：低い 2%台：ふつう 3%台：やや高い 4%～：高い

金利の交渉のもっとも良いタイミングは、「融資を申し込む時」。

具体的な要望がないと、銀行の判断で利率を決めてきますので、申込の際に金利水準の希望を伝えると希望の水準で融資を受けられる可能性があります。

銀行の担当者は、融資が行内稟議でOKになった際には、ある程度の金利幅の裁量があり、その範囲の金利で貸付けをする判断をします。

その範囲で、高めにいうか、低めにいうかは担当者次第であり、その際に、どちらに触れるかというのは普段の社長の行動にも影響されます。

但し、銀行取引は金利だけで判断するものではないので、金利が安いところと付き合い方という判断は必ずしも成果ではありません。

26. 銀行交渉・付き合い方

銀行取引NG行為

■ 使徒違反

融資を申し込む際の資金使途と実際の資金使途が違う場合「使徒違反」となります。分りやすい例で言えば、設備資金で申し込んでおきながら、その設備を購入せずに運転資金に使うことなどがあります。使徒違反は、銀行取引上重罪です。信用保証協会の保証付き融資で使途違反があると、当該融資資金を全額返済するまで、信用保証協会の保証を受けることが出来なくなります。また、全額弁済をしたとしても信用棄損は免れません。また、信用保証協会の免責事項となり、保証協会からの代位弁済がされない為、銀行としても非常に厳しい事態として対応します。

■ 個人や関連会社への資金流出

借りた融資を社長個人に流したり、子会社などの関連会社へ貸付けるなどすることです。これは、借りたお金じゃなくても社長個人や関連会社への貸付金が増えていく事自体を銀行や保証協会はとても嫌がります。もし融資後に発覚したら、今後の融資取引に大きな悪影響を残すこととなります。

26. 銀行交渉・付き合い方

要注意行為

■ 他行肩代わり

A銀行から借りている融資をB銀行に借り換えることです。

例えば、A銀行から借りてる融資が残高3000万円（利率2.5%）あるところへ、B銀行がうちに乗り換えてくれれば、1.5%で良いですよと、セールスしてくることがあります。

A銀行にとっては、非常に大きなダメージとなる為、肩代わりする場合、極端な話、その取引銀行とは関係を断つ覚悟でやらなければなりません。そこまでいかななくても、関係は間違いなく今より悪化します。

信用保証協会の保証付き融資のNG行為

■ 旧債振替え

貸付先企業の業績が悪化し回収に懸念が発生した場合、銀行は債権保全を目的に、新規で信用保証協会に融資を受けさせて、プロパーを回収しようとするのが稀にあります。これを「旧債振替え」と言い、銀行取引において銀行が犯してはならない重罪です。

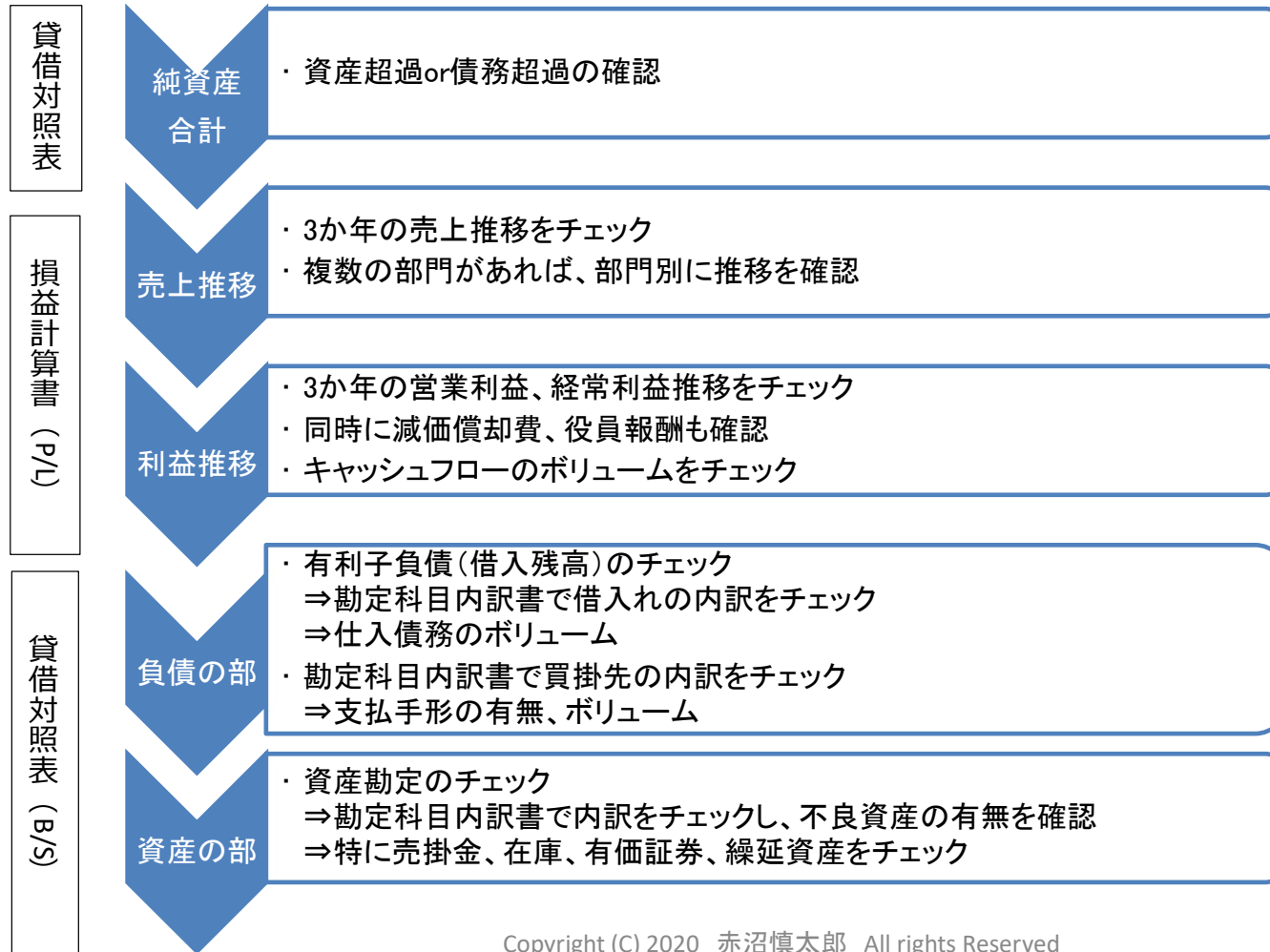
旧債振替えは、保証協会の免責事項であり、発覚した場合、銀行は保証協会からの代位弁済を受けることはできません。

ただし、この旧債振替を事業経営上プラスになるという理由で中小企業・小規模事業者が希望し、信用保証協会が予め承認した場合には例外として認められることがあります。

その他、旧債振り替えが認められる保証制度もある。（例：事業承継特別保証制度）

銀行の見る決算書のポイント

27. 決算書を見る順番



28. 銀行がパッと見る決算書のポイント

純資産	プラス（資産超過） or マイナス（債務超過）
売上高	直近3期の状況（ ↗ or → or ↘ ）
営業利益	黒字or赤字・推移状況（ ↗ or → or ↘ ）
経常利益	黒字or赤字・推移状況（ ↗ or → or ↘ ）
借入のボリューム (借入月商倍率)	3か月以内○、4～6ヶ月△、6ヶ月超× (借入残高÷平均月商)
キャッシュフロー	キャッシュフロー \geq 年間返済額 ※キャッシュフロー = 経常利益 + 減価償却費 - 法人税

28. 銀行がパッと見る決算書のポイント

【借りられない決算書の例】

純資産	マイナス（債務超過）
売上高	右肩下がり
営業利益	2期連続赤字
経常利益	2期連続赤字
借入のボリューム (借入月商倍率)	6ヶ月超（借入残高÷平均月商）
キャッシュフロー	マイナス若しくは借入の返済額に対して大きく不足している

29. 銀行が見るいくら貸せるかの判断に使う財務指標

●借入月商倍率【有利子負債／平均月商】

3か月以内なら青信号、6ヶ月に近づくと黄色信号、6カ月越えてくると赤信号。（運転資金）

●債務償還年数【（有利子負債－経常運転資金）／CF】

許容範囲は、15年以内。

目指すは、10年以内。

●有利子負債依存度【有利子負債／総資産】

一般的には60%を超えると赤信号。

30. 超簡易的に借入可能の金額を見積もる

Q.この会社は、いくら借りられる？

A社

年商2億4千万円、資産超過、営業利益黒字、
経常利益黒字、借入残高:2千万円

B社

年商1億2千万円、資産超過、営業利益黒字、
経常利益黒字、借入残高:5千万円

C社

年商3億6千万円、債務超過、2期連続営業利益赤字、
2期連続経常利益赤字、借入残高:6千万円

31. 表面ではなく実態を読む

中小企業の決算書は、本当の姿を表しているか？

- 現実的には大多数の中小企業が実態を表していない状況にある。
- 原因は、悪意による粉飾決算だけではなく、中小企業特有のフジーさによるもの
- 多くの会社が少なからず実態と違う数字が計上されている。

当然、銀行もその現実を知っているので、融資先企業の審査する際には、実態財務を評価して判断する。

修正貸借対照表

科目		〇〇/〇期	調整額	調整後	調整根拠	科目		〇〇/〇期	調整額	調整後	調整根拠
流動資産	現金・預金			0		負債	流動負債	買入債務			0
	売上債権			0				短期借入			0
	棚卸資産			0				未払金			0
	未収入金			0				引当金			0
	貸付金			0				預り金			0
	前払費用			0				その他			0
	有価証券			0			小計	0	0	0	
	その他			0			固定負債	社債			0
	流動資産合計	0	0	0				長期借入			0
固定資産	有形固定資産	建物			0	設備支手				0	
		土地			0	その他				0	
		その他			0	小計	0	0	0		
	無形固定資産			0		負債合計	0	0	0		
	投資等	有価証券			0	純資産	資本金			0	
		長期貸付金			0		資本剰余金			0	
		その他			0		利益剰余金			0	
		小計	0	0	0						
	固定資産合計	0	0	0		純資産合計	0	0	0		
繰延資産			0		負債・純資産合計	0	0	0			
資産合計	0	0	0								

32. 修正する際の資産評価

実態B/S	事業継続前提（ゴーイングコンサーンベース）で算定（事業継続に必要な不動産や機械設備、在庫など、いわゆる稼働資産は簿価）
清算B/S	決算時点で廃業したと仮定し、時価ベースで残余資本の算定。（資産の売却コストや廃棄コスト、違約金なども勘案）

修正BS作成演習

※次回の最初に回答を解説します。

《条件》

1. 確認の出来ない現金残高2,000千円あり。
2. 売掛金は全額正常債権(便宜上、貸倒引当金なし)
3. 在庫は実棚確認済み。問題なし。
4. 未収入金の中に10,000千円の長期焦げ付き不良債権あり
5. 建物に償却不足が1,200千円あり
6. 土地の修正後評価額は68,000千円
7. 長期貸付金は全てゼロ評価。

資産				負債・純資産			
科目	〇〇/〇期	調整額	調整後	科目	〇〇/〇期	調整額	調整後
流動資産	現金・預金	12,819		流動負債	仕入債務	18,410	
	売上債権	1,822			短期借入	63,500	
	棚卸資産	3,088			未払法人税	220	
	未収入金	16,932			未払消費税等	3,021	
	前払保証料	3,147			未払金	3,600	
	その他	4,998			その他	1,458	
	流動資産合計	42,806			小計	90,209	
有形固定資産	建物	58,647		固定負債	長期借入	163,963	
	建物付属設備	26,514			その他	5,827	
	工具器具備品	13,642					
	土地	88,580					
	その他	1,909			小計	169,790	
	小計	189,292			負債合計	259,999	
無形固定資産	電話加入権	70		純資産	資本金	3,000	
	小計	70					
投資等	長期貸付金	1,524					
	差入保証金	22,509			利益剰余金	2,678	
	保険積立金	6,301					
	小計	30,334					
固定資産合計	219,696						
繰延資産	3,175			純資産合計	5,678		
資産合計	265,677			負債・純資産合計	265,677		

33. 銀行の見る決算書のポイント

詳細については、別紙「銀行の見る決算書のポイント」を読んでおいてください。

実態を見る際、どの程度の厳しさで評価するかは、金融機関の規模によっても違います。

「債務者格付け」で学んだ通り、資産査定を厳しくすると、融資先企業の格付けが下がる傾向にあり、ひいては、貸倒引当率に影響し、自行の財務内容に大きく影響します。

したがって、信金や第二地銀といった小規模な金融機関は、そこまで厳しく修正を入れないことが多いでしょう。

資産評価は銀行都合も大きく影響するため、ケースバイケースの評価となることが多くあります。

33. 銀行の見る決算書のポイント

1. 売上債権回転期間が悪化している

●取引条件が悪化したのではないか

⇒売掛金の回収サイトの長期化、現金から手形に変更、手形の日数が伸びた。等

●売掛金の回収に延滞が発生しているのではないか

●不良化してしまっている売掛金があるのではないか

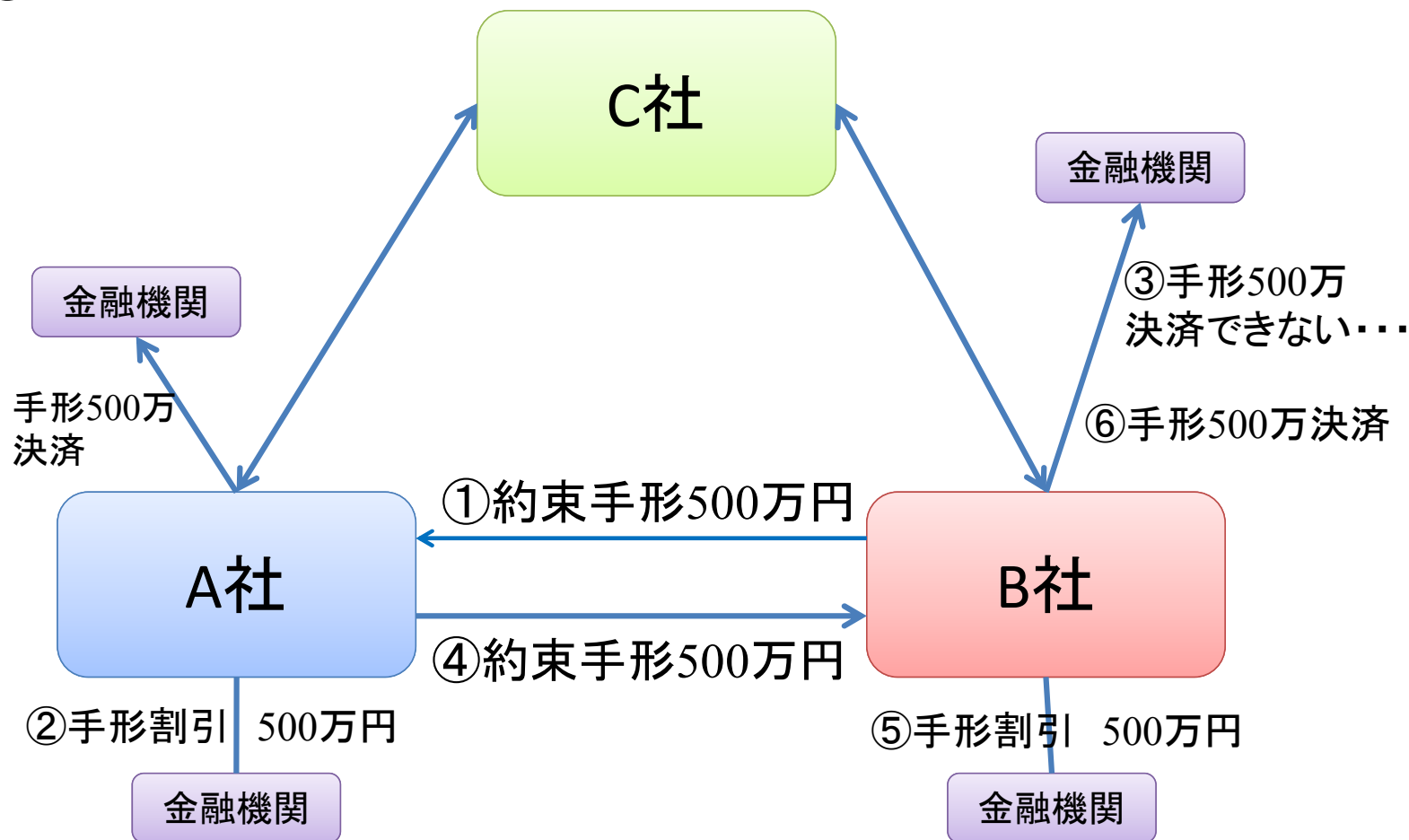
●売上の水増しがあるのではないか。（粉飾決算の疑い）

●融通手形が含まれているのではないか

融通手形とは

商業手形は商取引においてその代金支払いに振り出されるのが通常ですが、現実の商取引がないにもかかわらず振り出されるものが融通手形です。

資金繰りに窮した際に、手形を融通してもらって手形割引等で資金化することから、融通手形(融手(ゆうて))と呼ばれます。



33. 銀行の見る決算書のポイント

1. 売上債権回転期間が悪化している

つまり・・・以下の点について疑われる。

★資金繰りが悪化している。

⇒取引条件の悪化による経常運転資金の増加

⇒売掛債権の不良化による資金繰り悪化

★取引先とのパワーバランスが悪い。

⇒将来的な収益に懸念

★実質純資産の劣化に懸念。（不良資産化、粉飾等）

33. 銀行の見る決算書のポイント

2. 在庫回転期間が悪化している

- 販売不振により在庫が膨れているのではないか
- 仕入計画ミスにより在庫が膨れているのではないか
- 不良在庫が発生しているのではないか
- 製造期間の長期化による原材料、仕掛品等の増加があるのではないか
- 在庫水増しによる利益操作があるのではないか
- 在庫管理体制が杜撰なのではないか（そもそも棚卸の数字を信用して良いのか）

33. 銀行の見る決算書のポイント

2. 在庫回転期間が悪化している

つまり・・・以下の点について疑われる。

★在庫過剰の影響で資金繰り悪化の懸念。

⇒投資回収の長期化による経常運転資金の増加。

⇒在庫の不良化による資金繰り悪化。

★利益操作による粉飾決算の疑い。

★実質純資産の劣化に懸念。（不良資産化、粉飾等）

33. 銀行の見る決算書のポイント

3. 仮払金、貸付金、前渡金などの雑勘定科目の数字が目立って大きい

- 正しい会計処理がされていないのではないか。
- 会社が社長の私物化になっているのではないか。
- 関係会社等を利用した粉飾が行われているのではないか。
- 当該会社の資金が外部に不適切に流れているのではないか。

33. 銀行の見る決算書のポイント

3. 仮払金、貸付金、前渡金などの雑勘定科目の数字が目立って大きい

つまり・・・以下の点について疑われる。

★資金の流れに不適切な流れがある。

★粉飾決算の疑い。

⇒経費の資産計上による利益操作がある。

⇒実質純資産の劣化に懸念。

33. 銀行の見る決算書のポイント

4. 営業外費用の内、支払利息が異様に多い

- ノンバンク（高金利）からの借入があるのではないか

- 期末に一時的に返済して決算書に載らない負債があるのではないか

⇒ノンバンクからの借入、闇金融からの借入

⇒割引手数料が多い場合は、融通手形の割引の疑いも

- 社長が個人借入れをした資金をその適用金利にて会社に貸付けているのではないか

33. 銀行の見る決算書のポイント

4. 営業外費用の内、支払利息が異様に多い

つまり・・・以下の点について疑われる。

★相当資金繰りが厳しいのではないか

★銀行以外のいろいろなところから借りているのではないか。

34. つまり、銀行が見ているポイントは・・・

- ① 黒字か赤字か（実態ベースで）
- ② 資産超過か債務超過か（実態ベースで）
- ③ 債務償還年数が10年未満、悪くても15年未満か否か
（つまり、CFと負債のバランスは適正か）

35. 融資のウソ・ホント

◆会社が2つあれば融資枠も2倍になる？



◆無借金なら借りやすい？



◆決算が悪くても担保があれば借りられる？

◆ノンバンクなら簡単に借りられる？