

# 「金融機関のマニユアル別冊」の目

## 賢い借り手になるために 「金融検査マニユアル別冊」を読み解く

「金融検査マニユアル別冊」とはいかにも堅苦しい名前前で、一見中小企業とは無縁のように思える。それもその筈、政府が不良債権処理に苦しむ金融機関に示した「中小企業の信用査定に関するガイドライン」だからである。中小企業向けに書かれていないので読み難いのであるが、「金融機関は中小企業に何を期待しているか？ どうすれば有利にお金を貸してくれるようになるか？」が窺がえて、実は企業側にとっても非常に参考になる資料なのである。

### 貸付先への対応は「信用格付け」によって決まる

金融機関の貸付先への対応は様ではない。回収の見込みの無い先へは融資の継続はしない。その代り、将来回収が見込めると判断したならば、たとえ一時的に窮地に陥ったとしても、金利を下げ、支払猶予を認めてでも救済に回

る。ただし、それが金融機関の裁量で勝手に出来るかというところが、格付けの低い先には「金融機関自身の貸倒引当金を積み増す」等の措置が金融庁によって義務付けられているのである。「貸倒引当金」というのは、万一貸付先が倒産した場合に備えて、貸付金の一部を損金処理することで、その財源は銀行の自己資本である。その為、金融機関自体の体力（自己資本）に応じて引当できる額に限度が生じてくるのである。経済環境の悪化によって多数の貸付先で信用格付けの低下が起こると「貸し渋り」や「貸し剥し」が出てくるのはその為である。したがって、その大元となる「信用格付け」を維持し向上を図ることは、借入先である企業のみならず金融機関にとっても極めて重要であるといえるのである。「格付け」には通常「正常先」「要注意先」「要管理先」「破綻懸念先」「実質破綻先」の区別

があるが、貸付先に対してそれを明らかにしていない。金融庁は所謂「自己資本規制（総資産に対する自己資本の比率）によって、BIS（国際決済銀行）の基準である八パーセント以上を要求しており、自己資本規制ぎりぎりである運営している多くの金融機関にとって、貸倒引当金を計上するとその分貸付の機会が減るので、格付けの低い貸付案件に対しては金利を上げざるを得ないのである。「金融検査マニユアル別冊」では、貸付先が中小企業である場合における信用格付けの基準を具体的に示している、主として借手の側からこれを読み解いてみたい。

### 中小零細企業はその特性が考慮される

「赤字や債務超過が生じていることや、貸出条件の変更が行われているといった表面的な現象のみをもって債務者区分を判断すること

は適当でない。」としており、その理由として、中小零細企業が「景気の影響を受け易いこと」「過小資本であること」「そのため「リストラの余地が小さく、黒字化や債務超過解消までに時間が掛かること」「設備資金等の長期資金を短期資金の借換の形で融資が行われていることが珍しくないこと」が挙げられている。したがって、いくら状況が悪いかからと言って、金融機関に事実を隠したり、決算を粉飾したりする必要の無いことを示唆している。

### 実態に則して査定される

更に、「中小零細企業については、当該企業の技術力、販売力や成長性、代表者等の役員に対する報酬の支払状況、代表者等の資産内容・保証能力等を総合的に勘案し、経営実態を踏まえて判断する。」としており、例えば「連続赤字を経営者からの借入金により資金調達が行われ、それを原資に金融機関へ遅滞

# 視 点

無く返済が行われる場合、たとえ債務超過であろうと、代表者からの借入金を自己資本相当額と見做し『正常先』の査定をして構わない。』との判断である。同様のケースとして、「代表者等への役員報酬が過大のため赤字決算になっている場合」「会社や従業員が有する知的財産権を背景とした新規受注契約がある場合」「同業者と比較して販売条件・仕入条件に優位性がある場合」にも同様の判断が適用になる。ただしそれらを裏付ける十分な証拠(事実)が必要とされるので注意が肝要である。

**ビジョン・計画は、時として担保・保証人に優る**

特に「経営者の信用力や経営資質」「技術力、新規商品、販売力」と言った、「将来に向けての無形の資産(強み)」をアピールしようとするなら、証拠を用意する意味においても「明確なビジョンを掲げて経営改善計画を策定する」ことに優るものは無い。担保や保証人として、将来も同じ価値を維持できる確証は無い。しかるに、「十分な根拠に基づいて策定されるビジョン・計画」では、将来限りなく獲得できる利益

やキャッシュ・フロー(現金)が明示されるので金融機関にとつても決して悪い話ではないからである。

**相手に伝われば、語るだけでも効果がある**

特に最新の別冊改訂版においては、貸付先企業の将来の取組みに對する「金融機関側の働き掛け」が重視され、「継続的な企業訪問等を通じて企業の技術力、販売力

「リレーションシップ・バンキング」(RB)		「トランザクション・バンキング」(TB)	
	RB		TB
規 拠	顧客情報全般		財務情報
査定方法	事実に基づいて査定		機械的に査定
査定技術	顧客との親密な関係による情報蓄積		格付・信用リスクの数量化
担 保	ビジョン・計画・知財		物的担保・保証

や経営者の資質といった定性的な情報を含む経営実態の十分な把握と債権管理に努めているか」「貸付先に対する木目細かな経営相談と経営指導等を通じて積極的に再生に取組んでいるか」が判断の基準

になる。このように、日頃の貸付先との密度の高いコミュニケーションを通じて金融機関の貸出態度を「リレーションシップ・バンキング(RB)」と言っており、金融検査マニュアル別冊はRBを手本としている。したがって、企業側とすれば、経営改善計画を自ら策定出来ない場合であっても、例えば今後の資産売却予定、役員報酬や諸経費の削減予定、新商品等の開発計画や収支改善計画を金融機関の支援を得て具体化できるならば「ビジョン・計画を持っている」と見做される。ただしそれには相互の信頼関係が前提になるので、企業は金融機関との日頃の接触を密にしておくことが必要である。

**一年でも改善の実績を残せ**

「収支計画の具体性および実現の可能性」について、金融検査マニュアル別冊は事例を掲げこう述べている。「：計画開始から一年が経過しようとしているが、代表者の地道な努力により、業績は計画比八割以上の実績で推移し、赤字幅は縮小傾向にあるが、依然として債務超過は多額なものとなっている。現状、法人預金の取り崩し、

経費節減等により資金繰りを繰り回している。：この場合、一般的には、当該債務者の財務内容からは返済能力が認められず、今後業容回復の可能性が低いとみとめられるのであれば経営破綻に陥る可能性が大きい状況にあると考えられ、破綻懸念先の債務者区分に相当する場合が多いと考えられる。

しかしながら、金融機関等の支援を前提として策定された経営改善計画等が合理的で、実現可能性が高いと判断される場合には、要注意先に相当する可能性が高いと考えられる。」つまり、金融機関に認められた経営改善計画がたとえ目標を達成し得なくとも、大方改善の方向に向っていればマイナスに評価されることはないのである。

**貸出態度は金融機関の実状により必ずしも同じでない**

しかし「金融検査マニュアル別冊」はあくまでも金融庁の指導方針であり、金融機関によつては、諸般の事情により、分かつていても「物的担保・保証主義」から抜けきれないところもあるので留意願いたい。

(中小企業診断士 新井将平)