

コロナ時代の 資金繰り改善 セミナー

[第2回]

無借金経営の メリットとデメリット

借金はイヤだ、無借金経営をしたい、と思われている社長もいるでしょう。しかし、無借金経営が必ずしもベストとは限りません。借金をしないことが経営や財務に悪い影響を与えることがあるからです。そんな無借金経営のメリットとデメリットを「正しく理解」しておきましょう。

見過ごされる デメリット

まずは無借金経営の「デメリット」からお伝えしていきます。無借金が一番、と考えていると見過

今後しばらくは、コロナと上手に付き合いつつ銀行交渉を行なう必要があります。その際の、資金繰りをよくするための心構えを理解しておきましょう。

モロトメジュー税理士事務所
税理士 諸 留 誕

【第1回】…「コロナ融資」と「通常の融資」の違い

【第2回】… 無借金経営のメリットとデメリット

【第3回】… お付き合いする銀行の選び方

【第4回】… お付き合いする銀行の増やし方

【第5回】… いくら借りられそうかを知る方法

【第6回】… 銀行は会社の決算書を疑う・修正する

① できてしまいがちなところですが、
会社が潰れやすくなる

借金で会社が潰れることはあっても、無借金で会社が潰れるなんておかしい、その考えは間違いです。会社が潰れるのは、借金があるからではありません。おカネがないから潰れるのです。そもそも借金をした瞬間には、借金が増えるのと同時におカネも増えていきます。1000万円借りたら1000万円の「おカネ」も増えるのですから、借金で会社が潰れることはありません。

また、「赤字だから会社が潰れ

る」という話もありますが、それと違います。赤字だとしても、おカネがあれば潰れることはないからです。

ゆえに、借りてでも「おカネ」を蓄えておくことは、会社を守る手段だと言えるでしょう。借金を嫌うあまりに蓄えが不十分だと、コロナのような「不測の事態」が起きると会社は潰れやすくなってしまう。

② 成長のチャンス逃す

会社を続けていると、「成長のチャンス」はあるものです。たとえば、2店舗目の出店を考えている飲食店が、「よい物件を見つけた」というケース。ところが、成長のチャンスをつかむにもおカネが必要です。物件をキープするには、手付金や保証金の支払いをしなければいけません。

このタイミングで銀行融資を受ける方法もありますが、絶対に融資を受けられるわけではありません。銀行の「審査」があるからです。また、審査をクリアできるとしても、入金されるまでには時間がかかります。そのあいだに、優良物件であるほどほかに流れてしまいうでしょう。やはり、成長のチャンス逃してしまいます。

③ 社長が社長の仕事をできない

本来、社長は社長にしかできない仕事をすべきです。会社の将来を考えて、今日手を打つ。これが「経営」です。

ところが今日、仕入代金の支払いができない、社員の給料を支払うことができない、となったらどうでしょうか？

社長の仕事は、目の前の「カネ繰り」、なんとしてでもおカネを準備することが最優先になってしまいます。社長には、明日を考える余裕などなくなります。これでは、会社の状況は悪くなるばかり。社長が経営に集中できるように、借りてでもおカネを持つことを考えてみましょう。

④ 社長が経営判断を間違える

おカネに対する不安や心配は、ヒトが「判断を間違える原因」になります。わかりやすい話としてギャンブルでは、負けが込んでくると、一発逆転を狙って見込みのない勝負を繰り返して大損する…ということになりがちです。もしも、社長が一発逆転を狙って「経営判断」を間違えてしまったら、会社を潰してしまいます。

ですから、社長が不安や心配を抱えてしまうほど、おカネを減ら

さないことが大切です。かたくなに銀行借入をしない、少しでもおカネがあれば繰上返済をする、という会社があります。判断を間違える原因になり得ますので、気をつけましょう。

⑤ 銀行融資が受けにくくなる

無借金会社は、銀行融資を受けづらいことがあります。「融資を受けたくても受けられないのではないか」と銀行は考えるからです。「粉飾決算をしているのでは」「ブラック情報があるのでは」など。それをほかの銀行は知っているから貸さないのではないかと、「だったらウチだって貸せない」と、銀行は考えるわけです。

銀行融資では、「借りた実績」が「信用」になります。「銀行借入がある」ということは、「銀行の審査をクリアした会社」の証だからです。借りたあとに返済を続ければ、「返した実績」もまた信用になります。逆に無借金会社には「実績」がないため、融資が受けにくくなることを理解しておきましょう。

誤解が多い 無借金メリット

次は、無借金経営の「メリット

ト」を確認していきます。実は、メリットとは言い切れない「誤解」が潜んでいます。

① 利息がいらぬ

たとえば、銀行から500万円を金利2%で借りたとしたら。当初1年間の利息は、おおむね10万円です（500万円×2%）。ひと月あたりにすると8000円ちよつと。1日あたりにすると270円ほどです。

多くの中小企業にとって、「手元に500万円のおカネがあるかないか」は大きな違いでしょう。「500万円あるほうが安心だ」と考えるのであれば、1日あたり

270円の利息は「大きな利息ではない」との見方もあるはずですが、あるならば、「利息がいらぬ」は、もはや無借金経営のメリットとは言えません。

② 担保や保証をとらぬ

おカネを借りるにあたって、必ずしも「担保や経営者保証をとられる」わけではありません。担保や保証があたりまえの時代もありましたが、いまは状況が違います。金融庁が銀行に対して、「担保や保証に依存しない融資」を求めるようになったからです。

まずは「事業の善し悪しや将来性を評価（事業性評価）」して、融資を検討する。それでもなお必要な場合に限り、担保や保証の検討をしない。これが金融庁の求めになります。「よい事業・将来性の高い事業」を営む会社であれば、担保や保証なしで融資を受けることはできるのです。そう考えると、「担保や保証をとられない」のは、無借金経営のメリットだとは言いきれません。

③ 借金によるストレスがない

「借金（銀行借入）」があると、どうにも気持ちが悪い。おカネを返さなければいけないことがストレスになる。

しかし、借金がなくても、おカネが不足すればやはりストレスになるでしょう。それなら借金をするストレスのほうがマシだ、ということはあるはずですが、

それにもし、おカネがなければ、ストレスだけでは済まずに会社が潰れてしまうかもしれません。だから必要な借金はするしかない、という考え方もあります。そもそも、借金をした瞬間には、借金が増えるのと同時に同額のおカネも増えるのですから、本質的には借金はないのと同じです。だとしたら、はじめから「借金によるストレス」などないとも言えます。

* * *

以上の話をふまえて、無借金経営を「ゴール」として位置づけることをおすすめします。一方で、その「道のり」においてまで無借金を位置づけると、経営や財務に悪い影響を与えかねないことは理解していただけたでしょうか。

無借金経営というゴールにたどりつくために、無借金であり続ける必要はありません。「最後は無借金」を目指して、「いまは必要な借金をすることもあるながら、ゴールを目指しましょう（上図を参照）」。

■どちらのコースを選ぶべきか？

