

コロナ時代の 資金繰り改善 セミナー

[第7回]

スムーズに 融資を受けるために 必要な書類

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。

モロトメジョー税理士事務所
税理士 諸 留 誕

【第7回】… スムーズに融資を受けるために必要な書類

【第8回】… 融資を受けやすいタイミング

【第9回】… 銀行に必ず聞かれる「資金使途」の種類

【第10回】… 借りておしまいにならない、借りてからやるべきこと

【第11回】… 黒字のときこそ会社がやるべき銀行対応

【第12回】… 銀行の「事業性評価」に応える会社は融資に強い

スムーズに融資を受けるためには、銀行から求められずとも、自主的に提出するとよい書類があります。ここでは、融資に必須の三帳票（試算表、資金繰り表、借入金一覧表）と、あると融資が受けやすくなる書類（経営計画書、会社案内・商品パンフレット）などを確認します。

試算表

試算表とは、言うなれば「毎月の決算書」です。会社は1年に1回、1年間の業績を把握するために決算書をつくりまします。その毎

月版が「試算表」です。

試算表を毎月作成することで、「足元の業績」を把握できる。そう考えると、試算表は融資うんぬん以前に、「経営の基本ツール」と言えるでしょう。

試算表をつくらず、1年に1回決算書をつくるだけ、という会社を見た銀行は、こう思うでしょう。試算表もなしに日々の経営判断ができるのか。管理意識・管理能力が低い会社だ。そう思われたら、融資は受けにくくなります。

融資を依頼する時期や状況によっては、必ずしも銀行から試算表

の提出を求められるわけではありません。とはいえ求められずとも、当然のこととして提出するようにならなければなりません。

▼作成のポイント

① 早めにつくる

試算表をつくるのは「早いほどよい」と覚えておきましょう。月末には、前月分の試算表ができてくるのが最低限です。試算表を早くつくれるのは、管理意識・管理能力が高いことの表われ。銀行にはそう評価されるからです。

② 黒字のうちに提出する

決算書と同じく、試算表も黒字のほうが融資を受けやすくなります。よって、融資を受けるなら「試算表が黒字のとき」を狙い目です。今月までは黒字でも、翌月は赤字になるかもしれないのであれば、黒字のうちに融資を依頼しましょう。

③ 精度は高く

たとえば、毎月の試算表では減価償却費を計上せず、決算書で1年分の減価償却費をまとめて計上。途端に大赤字というケースがあります。これでは銀行から「アテにならない試算表」と見られてしまいます。毎月棚卸しをしない試算表なども同じです。試算

表といえども、決算書の精度に近づけるようにしましょう。

資金繰り表

資金繰り表とは、おカネの入金・出金状況をまとめた書類です。

たとえば、4月1日に400万円の現金預金がありました。その後、売上入金で600万円増え、仕入・経費の支払いで500万円減りました。さらに、借入金返済で50万円減りました。結果、4月末の現金預金残高は450万円になりました。このようなことを、時系列で作成していきます。

重要なのは、毎月末の「現金預金残高」です。ここがマイナスになると、倒産してしまいます。だから銀行は、会社が倒産することなく返済し続けられるかを判断するために、「資金繰り表を見たい」と考えているのです。

▼作成のポイント

① 言われる前につくる

銀行に言われてから、資金繰り表をつくっているようでは遅すぎます。現金預金が増えたり減ったりすれば倒産なので、会社は普段から資金繰り表で見通しを立てておくべきです。にもかかわらず、言われてようやく資金繰り表をつ

銀行融資に役立つ書類

重要度	書類名
S	決算書(税務申告書)
A	試算表 資金繰り表 借入金一覧表
B	経営計画書 会社案内・商品パンフレット 売上・仕入・在庫明細
C	ローカルベンチマーク キャッシュフロー計算書 実態貸借対照表

銀行から「足元を見られる」のを恐れて、借入金一覧表を見せない会社があります。業績が悪いと、借入金金利が高いくとなどがバレてしまうからです。けれども、黒字の会社や黒字を指している会社を前提とすれば、情報はオープンにすべきでしょう。黒字の会社は融資残高を伸ばしており、金

借入金一覧表とは、文字どおり会社の借入金を一覧にした書類で

借入金一覧表

向こう1年程度の資金繰りを予測することで、早めの把握・対応をしていきましょう。その姿勢を見て、銀行は安心するものです。

くり始めるのでは、「なすべきことをしていない会社」と見られてしまいます。

② **資金が回ることを示す**

資金繰り表をつくる以上、現金預金が増えたり減ったりしないようにつくる必要があります。それは絵に描いた餅ではないか、と思うかもしれませんが、絵にも描けないようでは厳しい現実を乗り切るの

① 情報は隠さず載せる

銀行から「足元を見られる」の

▼作成のポイント

借入金一覧表を作成したほうがよい理由は、**銀行は「他行の動きを気にする」**からです。各銀行には「競争意識」があります。隣の銀行には負けずに融資をしたなら、遅れを取らずに引き上げたい。ゆえに銀行は、「他行の動き」をつかむために「借入金一覧表がほしい」と考えています。

す。借入れごとに「当初借入額、現在の残高、毎月の返済額、借入日、返済期日、毎月の返済日、借入期間、返済方法、資金使途、金利、担保、保証」などの情報を記載します。

② 実態をよく把握しておく

借入金一覧表は、銀行に提出する以前に、まず経営者・担当者がよく把握するようにしましょう。たとえば、融資条件の交渉をするなら「融資残高シエアを見ながら」がセオリーです。融資残高シエアを把握していなければ、うまく交渉ができません。

また、「折り返し融資(返済が進んだところで元々借りていた金額まで借り直す融資)」をするにも、返済状況を把握していなければ、タイミングを逃してしまいます。結果、返済一辺倒になり、現金預金の残高が目減りする。そんなことがないように、借入金一覧表をよく見るようにしましょう。

経営計画書

黒字の会社は、赤字の会社よりも「経営計画書」を作成している割合が高いというデータがあります。一般に「計画的にいいこと」との見方もあり、銀行もまた、経

営計画書をつくっている会社を評価するものです。

ただし、経営計画書をつくりさえすればよいわけではありません。大切なのは、「現状の問題点」を把握できているか、その問題点を解決するための「具体的な行動」まで計画できているかです。問題点も行動も示されていない計画書は、実現可能性を疑われるものと考えておきましょう。

会社案内・商品パンフレット

銀行は、融資先の「商売」に関心を持っています。商売がよければ、この先も成長を見込めるので、そういう会社にこそ融資をしたい。逆に商売が悪ければ、いまはよくてもいずれ支障をきたすはず。それなら融資を控えたほうがよい、と銀行は考えます。

しかし、決算書や試算表などを眺めてみても、「商売」のことはよくわかりません。数字からは「何を売っているか、どこへ売っているか」などは見えないからです。そこで、会社案内や商品パンフレットなどの書類を提出しましょう。同業他社・類似商品に対する「強み」を伝えられれば、よいアピールになります。

まとめ じょう 銀行融資による資金調達・資金繰り支援を得意とする。毎日更新のブログ、毎週投稿のYouTubeで銀行融資・銀行対応に関する情報を発信中。