

# コロナ時代の 資金繰り改善 セミナー

[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

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

### 改善① 金利

銀行融資ではまず、「スムーズに融資を受けられるようになること」が最優先です。

そのためには、適切な銀行選びや適切な融資依頼のタイミングなどが重要であることを、前回まで説明してきました。

それらが実践できたら、今度は「融資条件の改善」に取り組みましょう。「借りておしまい」ということではなく、既存の融資を「よりよい条件」の融資に切り替えていきます。なかでも積極的に改善に取り組むべき融資条件は、以下の4つです。

銀行融資を受ける以上、会社は利息を支払う必要があります。であるならば、金利は低いに越したことはありません。金利の引下げに取り組みましょう。具体的には、「他行金利」「実質金利」「貸出約定平均金利」の3つを、銀行との交渉材料に使うことです。

他行金利とは、文字どおり「他の銀行の金利」を言います。たとえば、A銀行の金利が低いのであれば、それよりも金利が高い他行に提示してみましょう。銀行間に

は「競争意識」があるため、金利引下げにつながります。

実質金利とは、算式で言うと、

●「(支払利息－預金利息)÷(融資金額－預金)」

です。取引銀行ごとの実質金利を計算してみましょう。そのうえで、実質金利が高い銀行に、金利の引下げを交渉します。

銀行から見ると、預金があれば、その分の融資はしていないのと同じです。預金があるほど実質金利は高く表面的な金利よりも銀行は儲かっているわけですから、金利引下げの余地は大きくなります。

貸出約定平均金利とは、銀行が会社や個人におカネを貸し出すときの金利を平均したもので、日本銀行がWEBで毎月公表しています。その貸出約定平均金利に比べて金利が高い銀行に対し、金利の引下げ交渉をしてみましょう。

なお、交渉は「やりすぎ」に気をつけなければいけません。

そもそも、いまは低金利の時代です。すでに十分に金利が低く、引下げの余地はあまり残されていないと言えます。

そのような状況で、交渉が行き過ぎてしまえば、銀行は融資をすること自体に嫌気が差してしまう

でしょう。

### 改善② 担保・保証

かつては、銀行から融資を受ける際には当たり前のように担保や保証を求められましたが、いまはそれらが必須というわけではありません。既存の融資について担保・保証を解除するのは困難ですが、新規の融資であれば、担保・保証なしで融資を受けるチャンスがあります。

この点で、「経営者保証に関するガイドライン」を活用するのがお勧めです。同ガイドラインは法令ではなく、強制力こそありませんが、「経営者保証が必要か」の目安になるものです。

ガイドラインに示されている項目にもとづいて、経営者保証なしで融資を受けられる体勢を整えていきましょう。具体的な項目は次のとおりです。

● 法人と経営者との関係の明確な区分・分離

● 財務基盤の強化

● 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確保

以前に比べると、経営者保証なしの融資が増えている、というデ

## ●借りておしまいにならない

| 融資条件    | 改善内容                 |
|---------|----------------------|
| 金利      | 3つの金利を交渉材料にして引き下げる   |
| 担保・保証   | 経営者保証に関するガイドラインを活用する |
| 抵当権     | 根抵当権から普通抵当権への切替を検討する |
| 借換え・一本化 | 返済期間を延ばして、毎月の返済額を減らす |

ータがあります（金融庁WEBサイト）。また、銀行は「経営者保証なしの融資」をどれくらい実行しているかを公表しています。これらの「データ」や「公表」を話の前置きにして、「どうしたら経営者保証や担保をなしにしてもらえるのか」を銀行にたずねてみるとういでしょう。

なお、担保・保証の解除は、会社のほうから話をしなければ、まず実現しません。なぜなら、担保・保証の解除は、銀行にとって不利益となるものだからです。ゆえに、銀行のほうから提案されることはない、と考えておきましょう。

## 改善③ 抵当権

銀行融資を受けるときには、会社（あるいは社長）が所有する土地や建物などを「担保」に取られることがあります。

できれば担保提供は避けたいものですが、会社の財務力や返済力から見て仕方ない、ということはあるものです。

担保に取られるとは、つまり、所有資産に抵当権を設定すること。抵当権には大きく分けて、根抵当権と普通抵当権の2つがあります。このうち、銀行は「根抵当権」のほうを勧めてくることでしょう。今後繰り返し返されるであろう複数の融資を対象にできるのが「根抵当権」だからです。根抵当権の限度額を〇〇万円と設定すれば、銀行は以降ずっと、〇〇万円まで安全に融資ができます。

いっぽうで、特定の融資のみを対象にするのが「普通抵当権」です。他の融資については別途、抵当権を設定しなければいけません。根抵当権に比べると、銀行の安全面で劣ります。だから、銀行は根抵当権を勧めてくるわけですが、それだと会社は「担保余力」を活かすことができなくなってしまう。

まいます。

融資を受けて、その後に返済が進めば、融資残高に対して担保価値のほうが大きくなる。これが「担保余力」です。

普通抵当権であれば、担保余力は他の銀行から融資を受けることに活かすことができますが、根抵当権となるとそうはいきません。前述のとおり、根抵当権であれば、融資残高とは関係なく限度額まではその銀行に押さえられているからです。

よって会社は、新規に融資を受けるときや、新たに抵当権を設定するときには、「普通抵当権」にすることも検討していきましょう。

## 改善④ 借換え・一本化

銀行から融資を受け続けていると、毎月の返済額が膨らんでいきます。借入本数が増えるたびに、毎月の返済額も増えていくからです。これをそのままにしていると、「おカネを借りているはずなのに、資金繰りが厳しい」ことになってしまいます。

そこで、毎月の返済額を減らすための方法が、借換え・一本化です。既存の複数の融資を、新たな融資でまとめて借り換えるので

す。このとき、返済期間を延ばすことで、毎月の返済額を減らすことができます。

ただし、このような借換え・一本化を、「資金繰りが厳しい」ことを理由に銀行へ相談すると、ネガティブなイメージが先行してしまうでしょう。

したがって、新規の融資を受けるタイミングで、「ついでに既存の融資を一本化したい。資金繰りがさらに改善するので」と相談をするのがお勧めです。効果は同じでも、ネガティブなイメージはやわらぎます。

なお、他行での借換え・一本化には注意しなければいけません。たとえば、A銀行から「B銀行の融資もまとめて借り換えませんか」といった提案があった場合です。ここでB銀行に相談もなく借り換えてしまうと、B銀行との関係性が悪くなってしまう。ですから、B銀行には一度、A銀行からの提案内容を伝えるようにしましょう。

これであれば、B銀行には提案で応戦する余地が残りますから、A銀行で借り換えたとしても、会社は一応の義理を果たしたことになります。

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と銀行融資、銀行対応に関する情報を発信中。