

コロナ時代の 資金繰り改善 セミナー

[第11回]

黒字のときにこそ しておくべき 銀行対応

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】… 黒字のときにこそしておくべき銀行対応
- 【第12回】… 銀行の「事業性評価」に応える会社は融資に強い

銀行から融資を受けようとするのは、赤字のとき、資金繰りが厳しくなったとき、という会社は少なくありません。

ところが、正しい銀行対応は、その逆です。会社が銀行対応に動くべきときは、むしろ黒字のときだと言えます。

そこで、「黒字のときにこそしておくべきこと」を確認していきましょう。あわせて、「黒字のときにしてはいけないこと」についても紹介します。

どちらも、銀行対応の重要なポイントです。

黒字のときにこそ しておくべきこと

① 融資を受ける

決算書が黒字のときには、銀行から融資を勧められても断つてしまう会社があります。利益が出ていることで、手元のおカネにも余裕があるからです。けれども、事業を続けていけば、よいときばかりではありません。黒字のときもあれば赤字のときもあります。赤字のときには融資が受けにくくなるのは広く知られていることです。にもかかわらず、決算書が赤字

② 融資条件を交渉する

になつてから、あわてて銀行に融資をお願いする会社もあります。「会社が借りたいとき」におカネを貸すのではなく、「銀行が貸したいとき」におカネを貸すのが銀行です。借りられるときに借りておくことも、忘れないようにしましょう。

決算書が黒字のときには、融資条件の交渉がしやすくなることを見逃してはいけません。ここで言う「融資条件」とは、たとえば、金利です。決算書が黒字の会社は、銀行にとって魅力的な融資先になります。金利を下げてでも貸したい銀行はあるはずで

ゆえに、銀行間での貸出競争が生じます。会社にとっては交渉しやすい状況だと言えるでしょう。金利を下げてもらえなければ、「別の銀行で借りる」という選択肢ができるからです。

金利のほかに、担保や保証を外してもらい、信用保証協会付き融資ではなくプロパー融資をしてもらう、なども融資条件の交渉にあたります。また、当座貸越や短期継続融資を依頼する、ということもあるでしょう。いずれも、資

③ 新規取引銀行を開拓する

金繰りの安定につながります。いまずには融資が必要ないとしても、融資条件を改善するチャンスと考えて、あえて融資を受けることも検討してみましよう。

銀行融資では、複数の銀行と取引をしておくことが大切です。複数の銀行から融資を受けられるからこそ、銀行間での貸出競争が生じます。また、いざというときのために、選択肢（融資を受けられる銀行）は複数あったほうがよいはずで

したがって、ふだんから取引銀行を増やしておくことが重要になります。とはいえ、取引銀行を増やす、つまり、まったく融資を受けたことがない銀行から新規に融資を受けるのは簡単なことではありません。なぜなら銀行は、新規の会社を警戒しているからです。

この点で、新規であることに加えて、「決算書が赤字」の会社とていうのはどうでしょうか。銀行はより警戒を強めます。結果として、融資が受けにくくなってしまいます。ですから、黒字のときにこそ、新規取引銀行の開拓に動くようにしましょう。

④ 複数の借入を一本化する

銀行からの借入本数が増える
と、毎月の返済額は大きくなりま
す。そこで、返済額を減らす手段
が「一本化」です。複数の借入
を、あらたな借入1本で借り換え
る。場合によっては、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。

では、赤字のときや資金繰りが
厳しいときに、一本化をしようと
するとどうなるか。銀行として
は、心配です。会社の状態が悪い
のですから、一本化しても返済で
きるかわかりません。実際、返済

黒字のときの銀行対応

○ 黒字のときにこそ しておくべきこと	× 黒字のときに してはいけないこと
① 融資を受ける	① 過度な節税をする
② 融資条件を交渉する	② 繰上げ返済をする
③ 新規取引銀行を開拓する	③ 融資セールスを断る
④ 複数の借入を一本化する	

できなくなってしまうえば、銀行員
や支店の成績にも悪影響です。

ゆえに、一本化してもらえない
…といったことがないように、黒
字のときにこそ、一本化を依頼す
るとよいでしょう。銀行としては
取り組みやすく、会社の資金繰り
がより安定するはずで。

黒字のとき「 」してはいけないこと

① 過度な節税をする

黒字のときは、税金を減らした
くなるものでしょう。黒字である
ほど、利益が大きいほど税金が増
えるからです。そこで、「経費を
増やして利益を減らす」のは、よ
くある節税になります。この「利
益を減らす」ことが銀行対応では
問題です。

借入可能額は、利益の大きさに
決まります。算式で表わすと「借
入可能額Ⅱ（税引後利益＋減価償
却費）×10」というのが、おおか
たの銀行の見方です。よって、利
益を減らせば、おのずと借入可能
額は小さくなります。税金が減ら
せたとしても、引き換えに、それ
よりもずっと大きな金額を借りら
れなくなってしまう。税金は
払いたくないけれど融資は受けた

い、そんなワガママは通用しない
ことを覚えておきましょう。

② 繰上げ返済をする

黒字なので、手元のおカネにも
余裕がある。そこで、できるだけ
借入を減らそうと、繰上げ返済を
考える会社があります。

しかし、多くの会社にとって、
繰上げ返済はおすすめできる対応
策ではありません。

まず、銀行にとって、繰上げ返
済は望ましいことではないからで
す。繰上げ返済されると、その後
の利息収入がなくなってしまうま
す。融資残高もなくなってしまう
ため、銀行の業績に悪影響が出る
のです。

なにより、「繰上げ返済をして
しまつて、この先大丈夫なのか？」
を考えるとあります。いまは
大丈夫だとしても、近い将来、お
カネが必要になるかもしれないま
せ。そのときに、融資を受けられ
るかどうかはわからないのです。
それでも大丈夫かどうかを、必ず
検討するようにしましょう。

③ 融資セールスを断る

黒字のときには、銀行から「融
資を受けませんか？」とのセー

ルスが多くなります。ところが、
セールスを受けた会社のほうは、
「いまはいらぬ（おカネはある
から）」と断つてしまいがちです。
けれども、事業を続けていれ
ば、いずれおカネが必要になると
きがくるのは、前述のとおりで
す。そのときになって、「やつぱ
り、あのときの融資を受けます」
というわけにはいきません。「あ
のとき」と「いま」とでは、状況
が違うからです。

なお、いま現在は取引がない銀
行から融資セールスを受けたいと
考えるのであれば、帝国データバ
ンクや東京商工リサーチといった
「信用調査会社」の調査を受ける
ようにしましょう。銀行が融資先
を新規に開拓するときには、信用
調査会社に登録されている情報を
もとに、評価が高い会社に対して
融資セールスをかけることが多い
からです。

調査依頼を断ることはできませ
ん。決算書が黒字のときにこそ調
査を受けるべきだと言えます。調
査を断っている限り、信用調査会
社の評価が上がることはありません。
結果として、銀行からの融資
セールスの道を自ら断つことにな
ります。

もろとめ・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。