

経営者の皆さまにぜひ読んで頂きたいレポート冊子

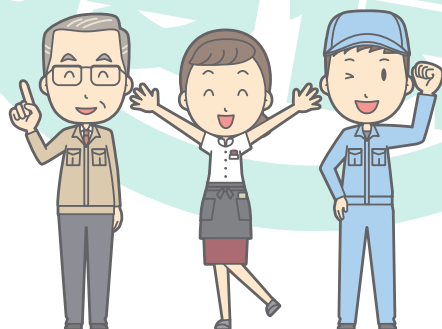
え!?
業績が悪くても融資獲得できる!?

知らないと損する

新しい融資 の審査基準

～最近の金融機関はココを見ている～

行政書士 未来タクト



目 次

はじめに	2
1. 金融機関は融資の可否をどうやって判断してる？	3
2. 事業性評価融資を勝ち取る3つのポイントとは？	5
事業性評価融資とは？	5
事業性評価融資を勝ち取る3つのポイント	6
3. 従来の「格付け・財務や業績」はどうでも良い？	8
4. 「格付け」って何？ どうやって決まるの？	10
格付け事例	10
格付け決定のプロセス	11
5. 超簡単「貸借対照表」「損益計算書」の見方	12
貸借対照表のここをチェック！	12
損益計算書のここをチェック！	13
6. 超簡単、数字が苦手な社長でも分る「財務分析」	15
自己資本比率	15
債務償還年数	16
7. 重要なのは反省と対策、そして目標設定！	18
終わりに	21

はじめに

こんにちは。行政書士 未来タクトの代表。安藤 優介です。

当レポートは最新の融資獲得ノウハウを7つのポイントに分けて解説しております。これら7つのポイントをしっかり押さえて日々の経営や融資申請に当たって頂ければ、きっと最大限に融資獲得の可能性を引き出すことが出来るでしょう。

<7つのポイント>

1. 金融機関は融資の可否をどうやって判断してる？
2. 事業性評価融資を勝ち取る3つのポイントとは？
3. 従来の「格付け・財務や業績」はどうでも良い？
4. 「格付け」って何？ どうやって決まるの？
5. 超簡単「貸借対照表」「損益計算書」の見方
6. 超簡単、数字が苦手な社長でも分る「財務分析」
7. 重要なのは反省と対策、そして目標設定！

これら7つのポイントは、事業を営まれている経営者の皆さまには是非とも知っておいて頂きたい内容ばかりです。まずはしっかりと読み込んで頂き、内容をご理解ください。そして大切なのは実践です。「良い話を聞いたな。良い情報を知れたな。」で終わってしまっただけでは、せっかくの知識・情報も無駄になってしまいます。是非とも実践されて貴社の発展・業績アップにご活用ください。

当レポートが貴社のお役に立ちますように。

平成30年8月吉日
認定経営革新等支援機関（認定支援機関）
行政書士 未来タクト
安藤 優介



※当レポートは平成30年8月現在の情報に基づいて作成しております



1. 金融機関は融資の可否をどうやって判断してる？

金融機関はどのような基準で融資の可否を判断しているのか？ これについては誰もが知りたいことだと思います。各金融機関にはそれぞれの審査基準があり金融機関ごとのご説明はできませんが、ある程度の基準イメージ・概要についてはご説明ができます。実際のところ審査基準は時代と共に変化しています。「今後はどうなるのか？」の予測も含め、これまでの審査基準の変遷についてご説明いたしましょう。

<審査基準の変遷について>

時 期	審査基準・出来事など
1986年～？ (バブル経済)	土地神話がピーク → 不動産担保融資の全盛期
1991年～92年頃？ (バブル崩壊)	バブル経済崩壊 → 不動産担保融資の崩壊
1999年7月	金融検査マニュアル公表 → 格付け／債務者区分を中心とした審査
2002年6月	金融検査マニュアル（中小企業融資編）公表
2015年7月	森信親氏が金融庁長官に就任 → 金融庁改革に着手 → 事業性評価融資の推進
2018年中	金融検査マニュアルの廃止予定（平成29年秋冬時点での情報）

大きな変化のきっかけは、バブル経済の崩壊です。バブル崩壊“後”、金融機関の審査手法・基準などは劇的に変化しました。「担保」中心の審査から「決算書」中心（格付け主義）の審査に大きく変化したのです。

バブル全盛の時代は「不動産担保」融資です。当時の金融機関は「不動産の価格は上昇し続ける」という前提（土地神話）で、不動産を担保に融資を続けました。

バブル当時、金融機関は『社長、是非ともお金を借りてください』とお願いして貸し付けまくりました。バブルが弾けると、『担保割れしているから貸した資金を早く返済してください』と「貸し剥がし」をしたのです。そして回収できない資金が膨大になり、いわゆる「不良債権問題」が発生、当然のように金融機関の経営は悪化しました。

国は1998年に不良債権の積極的な処理を進めるため、監督の強化などを盛り込んだ「金融再生トータルプラン」を取りまとめます。そして1999年に「金融検査マニュアル」が公表されます。また2002年には別冊として「中小企業融資編」が策定されるに至ります。

この流れから「決算書（主に貸借対照表・損益計算書）」を中心とした「財務・業績」などの評価が審査の中心となりました。つまり「不良債権化しそうな貸出先には融資しない」・「過去の結果がとても重要」ということです。そして貸出先を「格付け」・「債務者区分」に分類分けして管理するようになりました。

「格付け」や「債務者区分」による管理手法は確かに不良債権の処理を加速化させましたが、副作用もありました。「事業内容」や「将来性」より、「これまでの実績はどうだったのか？（過去の実績）」や「担保・保証があるのか？」に審査基準が偏重したのです。これでは中小企業は育ちません。

また、金融庁は「金融検査官」を各金融機関に派遣して、「正しく業務をしているか？」を検査しました。そのマニュアルが「金融検査マニュアル」です。ドラマ「半沢直樹」で片岡愛之助さんが演じた金融庁のオネェ検査官「黒崎駿一」は正にその金融検査官です。

そして2015年に森金融庁長官が就任、これまでの手法をガラッと変えようとしています。現在、いわゆる不良債権問題の処理も終わりつつあり、金融検査マニュアルなどに基づく金融行政手法は終焉を迎えつつあります。そこで登場した手法が「事業性評価融資」です。

やや堅い話でしたが、現在は大きな変革期・端境期（※はざかいき）と言えます。この事実を経営者の皆さまには是非ご認識を頂きたいと思います。

※ 端境期（はざかいき）：物事の入替わりの時期

<まとめ、ポイントその1>



融資の審査基準は時代と共に変化。バブル時代は「担保・保証」主義、バブル崩壊後は「格付け・決算書・財務」主義、そして今後は「事業性評価」が中心になりつつある。現在はその変革期・端境期である。



2. 事業性評価融資を勝ち取る3つのポイントとは？

<1>では今後「格付け・決算書・財務」中心の審査から、「事業性評価」中心の審査になっていく方向だをご説明させて頂きました。本章ではこの「事業性評価融資」についてご説明いたしましょう。

① 事業性評価融資とは？

これから主流になり得る「事業性評価融資」とは、読んで字の如く「事業性」を「評価」して「融資する」手法です。「現時点での財務データや担保・保証に捉われず、企業訪問や経営相談等を通じて情報を収集し、事業の内容や成長可能性などを適切に評価する」ということです。

これまで金融機関は「事業性」よりも過去の「決算書」や「財務」を中心とした定量的要因についての分析を重視してきて、事業性や将来性などについては関心が低かったと言えるでしょう。

しかしながら、今後は過去の財務などの実績だけに捉われず、事業内容や成長可能性などを適切に評価することも重視されつつあります。「過去の評価」から「未来への評価」に変化しつつあるわけです。また、これが今後の国や金融庁の方針でもあります。

一例ですが事業性評価融資の事例を金融庁が公表していますので、一緒に見てみましょう。

<事業性評価融資の事例>

事例 1	(地域等によっては) スーパーなどの小売業は、事業規模の拡大が収益率の向上に必ずしも繋がらない。営業効率を踏まえない売上の追求や営業エリアの拡大よりも、各店舗の採算管理が重要。	→ 営業エリア拡大の為の融資よりも、エリア戦略の転換や販売商品の絞り込みといった事業再構築の提案とそれに伴う資金ニーズへの対応。
---------	--	--

出典：金融モニタリングレポート（2014年7月公表）より

事例 2	(地域等によっては) 縦横関係の製造業者では、小売業者側が価格支配力を有している為、自ら販売も手掛ける戦略に転換。	→ 販売店舗毎の採算管理や売れ筋商品についての情報管理に必要なIT関連投資等の為の融資提案。
---------	---	--

出典：金融モニタリングレポート（2014年7月公表）より

事例1 を読んでみますと、一般的には小売店などに関する資金需要としては新規出店のニーズがとても高いと想像できます。しかしながら資金需要はそればかりではありませんよね。店舗の採算管理・事業の再構築などにも資金は必要です。これによって経営状況が改善され、将来的に経営の安定をもたらすこともありますよね。こういった特徴的な見方や視点も「事業性評価融資」の一環というわけです。

② 事業性評価融資を勝ち取る3つのポイント

どうすれば事業性評価融資を勝ち取ることができるでしょうか？ 金融機関はどのような基準で審査をしているのでしょうか？ 実は「全ての金融機関が国や金融庁からの指示に基づき一定の基準で審査をしている」というわけではありません。ある程度の共通点はありますが、金融機関によってその基準や手法は異なります。

現時点では、どの金融機関も「どうやって審査を進めれば良いのか？」・「どのような基準で融資の可否を決定すれば良いのか？」という点に課題を抱えています。試行錯誤の状態だと言えます。

そうは言うものの「経営者に出来ること」は多々あります。ここでは「事業性評価融資を勝ち取る為に関心のある経営者の皆さまに知っておいて欲しいこと」についてご説明いたします。「事業性評価融資」を勝ち取るポイントは以下の3つです。

- (1) 金融機関とのコミュニケーションを大切にすること。
- (2) 企業から積極的に情報公開を行うこと。
- (3) 必要な書類をしっかりと揃えること。

この3つのポイントは多くの金融機関さんにヒアリングした結果を集約したものです。とてもシンプルですが実行するのは意外と大変かもしれません。しかしながら、事業性評価融資以前の問題として当然すべきことです。

事業性評価融資の定義は、「現時点での財務データや担保・保証に捉われず、企業訪問や経営相談等を通じて情報を収集し、事業の内容や成長可能性などを適切に評価する」でしたよね。

担保や保証に捉われずに判断するのはです。そして企業訪問もします。経営相談にも応じます。その結果、事業の中身や今後の成長の可能性を評価して、融資するかしないかを判断するのはです。

そのために企業として金融機関と密なコミュニケーションを取ることが大切になります。年に1度の決算報告だけでは駄目で、四半期ごと、できれば毎月の業績報告などが必要かもしれません。

自社の事業内容や成長可能性を判断してもらうには、積極的な情報公開も必要です。積極的な情報公開ナシに事業性の判断など金融機関に出来るわけがありません。

金融機関が事業性評価をする上で必要とする各種資料は、当然のものとして揃えましょう。金融機関からの指導を受けながら作成しても良いでしょう。

また、金融機関によっては「事業性評価シート」なるものを作成しています。作成担当者に対して積極的に対応し、必要な情報については積極的に提供しなければなりません。金融機関からの指示待ちではなく、自らの意思で積極的に行ってください。企業からの積極的な協力が無ければ、金融機関が事業性を評価するのはとても困難なのです。



<まとめ、ポイントその2>



事業性評価融資の獲得には、企業側からの積極的なアプローチや交流・情報公開が必要。事業性評価融資の審査は、担保や保証・業績（過去）などに捉われず、事業の内容や将来性（未来）などを判断材料とするため。業績が思わしくない企業では特に重要。



3. 従来の「格付け・財務や業績」はどうでも良い？

今後は事業性評価融資が主流になると繰り返し述べていますが、経営者の皆さまから次のようなご質問を受けることがあります。

『今後の金融機関は事業評価だけで融資の可否を決めるのですか？ 財務や業績などが悪くても融資してくれるのですか？』『低い格付けだったとしても可能性が出てくるのですね。とても有難いです。』と。

あなたはどう思われますか？ 今後は、財務や業績・格付けが悪くても関係無いのでしょうか？ 決算内容はどうでも良いのでしょうか？

確かに事業性評価は「現時点での財務データや担保・保証に捉われない」というものです。したがって決算内容や業績・格付けが悪くても、融資を受けられる可能性はゼロではありません。

ここであなたに1つ質問をさせてください。金融機関が事業性評価融資をする際、どうやって優先順位を付けて企業を選別していると思われませんか？

ある金融機関の支店に1000社の貸出先があるとします。金融機関が営業をする際、全ての企業に同時に提案することはあり得ませんよね。

では金融機関は、どういう基準で営業先の優先順位を付けるのでしょうか。

やはり業績の良い企業から営業を掛けますよね。格付けの高い中小企業から営業を掛けるのはビジネスとして当然の行動原理でしょう。金融機関が事業性評価をする上で「業績の良い企業から優先的に審査をしたい」と考えるのは当然のことです。

「あれ？ 業績に捉われること無く事業性を評価するのではなかったの？」と思われるかもしれませんが、財務・業績・格付け等が良くても悪くても事業性評価をするのであれば「やはり業績の良い企業から融資をしたい」と考えるのは当然のことです。金融機関は民間企業であり、利益を出さないと経営が続きません。これは仕方の無いことです。

つまり、今後は事業性評価融資が主流になるとしても、やはり財務や業績などの評価も重要であると言えます。よって「財務改善や業績アップを図ることは従来と変わらず重要である」とご認識ください。「業績が悪くても事業性を評価さえしてもらえれば融資を受けられる」とは安易に考えない方が良いでしょう。

業績が安定している中小企業さまなら、更なる財務改善・業績アップを目指しましょう。または現状維持を続けてください。業績のよろしくない中小企業さまなら「今後どうやって財務改善を図るのか?」、そして「どうやって売上・利益をアップさせるのか?」についての事業計画を策定し、その事業計画案を金融機関にアピールできるようにしておきましょう。

格付けの高い企業は人気があります。したがって金融機関は金利競争に巻き込まれ易い傾向にあります。このため、業績のよろしくない企業をターゲットとして事業性評価を仕掛けることもあります。

どのような状況であろうと、自社の現状の財務状況を知っておくのは重要です。事業性評価融資の審査においても金融機関は当然のごとく財務分析をしますので、経営者は自社の財務状況を知っておく必要があるのです。

事業性評価融資が主流になったとしても、財務や業績がどうしても良いわけではありません。財務や業績がとても重要であることは以前と何ら変わりありません。

しかしながら、業績がよろしくなくても事業性評価融資を受けられる可能性はあります。日頃から積極的な金融機関とのコミュニケーション、情報公開の姿勢を忘れないようにしてください。

<まとめ、ポイントその3>



事業性評価融資が中心となっても、財務や業績も大切な判断材料の1つである。これからも常に「決算内容（貸借対照表・損益計算書）」を意識することが重要。業績が良くても悪くても金融機関との積極的なコミュニケーションが大切。



4.「格付け」って何？ どうやって決まるの？

事業性評価融資においても、財務や業績・格付け等を意識した経営が重要であると繰り返しお話しさせていただきました。それではその「格付け」とは何か？また、どうやって決まるのか？についてご説明いたしましょう。

格付けとは正確には「信用格付け」と言います。金融機関が融資先の企業（債務者）の決算書や信用調査機関の情報などに基づき、債務者の信用リスクの程度に応じてランク付けを行うものです。

決算書に基づく定量的審査（1次審査）とそれ以外の定性的審査（2次審査）により、10段階で格付け設定しているようです。

<格付け事例のイメージ>

格付	内 容	債務者区分
1	債務履行の確実性が極めて高い	正常先
2	債務履行の確実性が高い	
3	債務履行の確実性が十分	
4	債務履行の確実性は認められるが、景気等に影響を受ける可能性がある	
5	債務履行の確実性は当面問題無いが、景気等に影響を受ける可能性がある	
6	債務履行の確実性は現在のところ問題無いが、業況・財務などに不安があり、将来的に債務履行に問題が生じる懸念がある	
7	業況・財務に問題があり、債務の履行に支障をきたす懸念が大きい	要注意先
	業況・財務に重大な問題があり、債務の履行に問題が発生しているかそれに近い状態	要管理先
8	経営難の状態であり、今後経営破綻に陥る可能性が高い	破綻懸念先
9	深刻な経営難の状態であり、実質的な破綻状態	実質破綻先
10	法的・形式的な破綻の事実が発生している	破綻先

基本的に格付け1～6に入らないと融資審査はとても厳しいです。使われている言葉が少し難しいかもしれませんが、何となくイメージだけでも掴んで頂ければ結構です。

以下に格付け決定プロセスについて簡単にまとめておきましたので、ご参考になさってください。「定量分析」→「定性分析」という流れになります。

<格付け決定のプロセス>

	内 容
<第1段階> 定量分析 (決算書の数値)	決算書（主に貸借対照表・損益計算書）などから数値で判定。また、金融機関は「貸借対照表」を重視。従来は「この段階で60～80%くらいは決まる」とまで言われていた。
<第2段階> 定性分析 (数字以外の部分)	経営者や事業内容・経営理念・市場の動向・競合他社などの状況を考慮。事業性評価融資については、この定性的な部分についても考慮される。

定量分析は、決算書の貸借対照表や損益計算書などの資料を参考に判断します。財務分析などを行い「企業がどのような財務状況なのか？」について分析します。

したがって財務状況（業績など）の良い中小企業の格付けが高くなります。格付けの良い企業から積極的に事業性評価に取り組むのは金融機関として当然のプロセスです。

「事業性評価融資が主流になっても、財務や業績・格付けを意識することが重要である」と改めてご認識ください。「格付けが高い方が有利な事業性評価融資の交渉ができる」ということです。

<まとめ、ポイントその4>



格付けの中心は「財務」。決算書の貸借対照表・損益計算書などを中心に判断することになる。業績の良い企業は格付けも高い。金融機関が業績の良い企業から事業性評価融資を実施するのは当然。また、格付けの高い企業は有利に事業性評価融資の交渉をすることができる。よって、今後とも財務や業績はとても重要な審査要因の1つ。



5. 超簡単「貸借対照表」「損益計算書」の見方

「貸借対照表」及び「損益計算書」の見方についてご説明いたしましょう。本章では金融機関が判断する視点について簡潔にご説明させていただきます。

① 貸借対照表のここをチェック！

金融機関が最初に見る箇所は「純資産」と「資産」です。金融機関は貸借対照表の「純資産合計」を見ます。ここがマイナス表示だと「債務超過」です。債務超過とは「債務者の負債の総額が資産の総額を超える状態」のことを言います。つまり「資産を全て売却しても負債を返済しきれない状態」であると言えます。

<イメージ1>
(債務超過)

資産	負債
	資本／純資産 ▲100万円

純資産合計が「▲(マイナス)100万円」ですので「債務超過」です。この時点で「原則的には融資は難しい」と思ってください。例え事業性評価であってもハードルはとても高いです。

以下のような場合はどうでしょうか？

<イメージ2>

資産	500万円	負債	400万円
(売掛金	400万円)	資本／純資産	100万円

資産に「売掛金」という勘定が登場しました。売掛金とは、「売上のうちまだお金をもらっていないけれども、後で回収されるはずのもの」です。大袈裟な事例ですが売掛金が400万円あります。もし取引相手が倒産してしまい回収できなしたら、どうでしょうか？

実態として純資産合計は100万円ありますが、既にこれも吹っ飛んでいる状況です。この状態を「実質的な債務超過」と言います。残念ですが金融機関からすると「これも立派な債務超過」なのです。

この事例は「売掛金」にて説明させて頂きましたが、他の資産勘定についても同様に判断されます。「商品在庫」などもその典型です。

貸借対照表においては「純資産」と「資産」がとても重要である、とご理解頂けたでしょうか。金融機関は実質的な資産の価値も重視します。「純資産」と「資産」の内容・状況については、決算の時だけでなく常に把握しておきましょう。決算間際になって慌てて対処しようとしても時すでに遅しです。そのタイミングでは取れる対策も限られてきます。

そのためにも毎月の経理をしっかりとやって、税理士さんに試算表を作成してもらい、現状を把握できるようにしておくことが重要なのです。

② 損益計算書のここをチェック！

次に、損益計算書について解説いたしましょう。経営者は損益計算書に対する関心度がとても高いです。「どれくらい売り上げて、どれくらい儲かったか？」ということが一目瞭然ですものね。実は金融機関も基本的には同じ視点です。

<損益計算書のイメージ>

売 上 高	：
売 上 原 価	雑損失
売上総利益金額	経常利益金額
販売費及び一般管理費	特別利益
営業利益金額	固定資産売却益
営業外収益	特別損失
受取利息	固定資産売却損
雑収入	税引前当期純利益金額
営業外費用	法人税・住民税及び事業税
支払利息	法人税等調整額
：	当期純利益金額

金融機関は損益計算書で「実質的に利益が出ているのかどうか」を見ています。(売上高が前年を超えているか、前年割れしているか、またその売上高は実態が伴っているか等についても見ています。)

いくつかポイントがあるのですが、当レポートでは代表的な「減価償却費」について説明します。減価償却費という勘定は「販売費及び一般管理費」の中に登場します。

減価償却とは「高額で長期に渡って利用できるもの」を数年・数十年に渡って少しずつ経費として計上する仕組みです。例えば「車両などを購入したとしても、全額をその年の経費にすることは出来ない」ということになります。

事業で使う車両を100万円で購入したとします。しかしながら、一括で経費には出来ません。この場合、減価償却費として一般的に4年に渡って経費処理することになります。つまり減価償却は「実際に現金の支出を伴わない費用」であり「非資金費用」などと呼ばれています。金融機関は「この減価償却費がしっかりとされているかどうか」について見ています。

例えば、以下のような損益計算書の会社があるとしましょう。

＜損益計算書＞	売上高	100百万
	売上原価	70百万
	売上総利益	30百万
	経費	29百万
	利益	1百万

見ての通りギリギリの黒字。しかし調べてみたら「さらに3百万円の減価償却費を計上すべきだった」と判明したとすると「実質的には2百万円の赤字」というわけです。

法人では「算出した減価償却費の範囲であれば調整ができる」と考えられています（任意償却）。「このままだと今期は赤字になりそうだから、減価償却を多少いじって何とか黒字にする」ということも可能なのです。しかしながら金融機関は、この点をしっかり見極めます。このことをしっかりご認識ください。

貸借対照表と損益計算書の見方についてご説明させて頂きましたが、金融機関はサラッとこれらの点について判断します。経営者として最低限、当レポートに書かれているポイントについては理解しておいてください。自社の貸借対照表・損益計算書について、一度これらの視点から見直してみてください。

＜まとめ、ポイントその5＞



金融機関は、貸借対照表の「純資産」と「資産」を重視。損益計算書では「本当にその利益が出ているのか？」について判断。経営者の皆さまも今一度、自社の状況のご確認を。



6. 超簡単、数字が苦手な社長でも分る「財務分析」

＜5＞で簡単な貸借対照表・損益計算書の見方についてご説明させて頂きましたが、本章では経営者の皆さまに最低限知っておいて頂きたい財務分析知識についてご説明いたします。

もう一度＜5＞の復習をしておきましょう。貸借対照表の見方の基本は、資産より負債の方が多い状態、すなわち「債務超過か?」、又は「実質的な債務超過か?」でした。損益計算書の見方の基本は「実質的に利益が出ているか?」でした。その中でもとても重要なのが「減価償却費がきちんと計上されているか?」でした。

また＜4＞では「格付け」についてご説明させて頂きました。格付けの主な構成要素は「財務分析」であるをご説明させて頂きました。

金融機関は財務指標というものをみます。いわゆる「財務分析」と呼ばれる作業をします。例えば「資産と負債のバランスに問題が無いか、どれくらい稼いでいるか、順調に成長しているか（見込まれるか）、効率的な運営が出来ているか」等についてです。

経営者が全ての財務指標の知識を持って財務分析をする必要はありません。しかしながら、次の2つの財務指標については是非知っておいて頂きたいです。まずはこれだけで大丈夫です。

財務指標の計算自体はとても簡単です。早速これらの指標について解説いたしましょう。

＜代表的な財務指標＞

指 標	計算式	目 標
自己資本比率	自己資本 ÷ 総資本（総資産）× 100	30～50%あれば理想か?
債務償還年数	有利子負債 ÷ （利益 + 減価償却費）	10年以内か?

① 自己資本比率

$$\text{自己資本比率} = \text{自己資本（純資産）} \div \text{総資本（総資産）} \times 100$$

自己資本比率とは「資産のうちどの程度が自己資本（純資産）で賄われているか？」について示す指標で、最も重要な財務指標の1つです。悪化してもマイナスにならないように、理想としては30%以上は欲しいです。（もちろん業種にもよります。）

以下の貸借対照表をご覧ください。

＜貸借対照表＞	流動資産 …………… 1 2 0 0	流動負債 …………… 1 0 0 0
		固定負債 …………… 3 0 0
	固定資産 …………… 2 0 0	純資産 …………… 1 0 0
	合計 1 4 0 0	合計 1 4 0 0

自己資本比率を算出してみます。純資産が100で総資産は1400です。100 ÷ 1400 × 100 = 約7.1%です。業種などにもよりますが、ちょっと低い感じがします。30%にはほど遠いですね。

自己資本比率がマイナスだと、どういう状態でしょうか？ そうです、「債務超過」です。復習になりますが、債務超過ですと金融機関からの信用力が低くなり、融資を受けることが非常に困難になりますよね。

② 債務償還年数

$$\text{債務償還年数} = \text{有利子負債} \div (\text{利益} + \text{減価償却費})$$

※「利益」は、営業利益であったり「当期利益」（税引き後利益）の場合もあり、金融機関によって異なります。

「債務償還年数」とは、「企業が有利子負債（借入金などのこと）を全額返済できるまでに何年かかるのか？」という指標で、返済能力を示す代表的な指標です。

したがって、金融機関が会社を格付けする時にはとても重要視する指標になります。返済能力を示す債務償還年数は、格付けの際の「ウエイト」が高いカテゴリーの財務指標になりますので、とても重要なのです。

債務償還年数は当然のように短ければ短いほど良いですよね。悪くても10～15年以内を超えないようにしてください。

事例で見てください。次ページの貸借対照表・損益計算書をご覧ください。

＜貸借対照表＞	流動資産 …………… 1 2 0 0	流動負債 …………… 1 0 0 0
		固定負債 …………… 3 0 0 (長期借入金 …… 3 0 0)
	固定資産 …………… 2 0 0	純資産 …………… 1 0 0
	合計 1 4 0 0	合計 1 4 0 0

＜損益計算書＞	売上高 …………… 1 4 0 0
	売上原価 …………… 1 0 0 0
	売上総利益 …………… 4 0 0
	経費 …………… 3 9 0 (うち減価償却 2 0)
	利益 …………… 1 0

この会社の債務償還年数を算出してみますと、 $300 \div (10 + 20) = 「10年」$ となります。返済能力が良好とは言い難い状況ですね。まずは「これ以上は悪化させないこと」が重要になります。

この計算に使う「有利子負債」は原則、貸借対照表の負債に記載されている借入金と社債等の合計額ですが、金融機関によって異なります。「利益」については営業利益や経常利益・当期利益を使用する場合もあり、これも金融機関によってそれぞれです。

つまり「負債」と「利益」の定義は様々なので、絶対的な計算式ではありません。できれば営業利益と当期利益の両方で計算してみることをお勧めします。いずれにしても「会社の儲けを借金の返済に充てると何年で完済できるのか」を計算しています。

この2つの財務指標（自己資本比率・債務償還年数）を経営者の皆さまに知って欲しい理由は、「この2つが改善されれば、他の財務指標も自ずと改善される傾向になるから」なのです。（例外もありますが）資金繰りが安定する傾向になるはずで、格付けのランクアップに繋がり易くなるはずなのです。

＜まとめ、ポイントその6＞



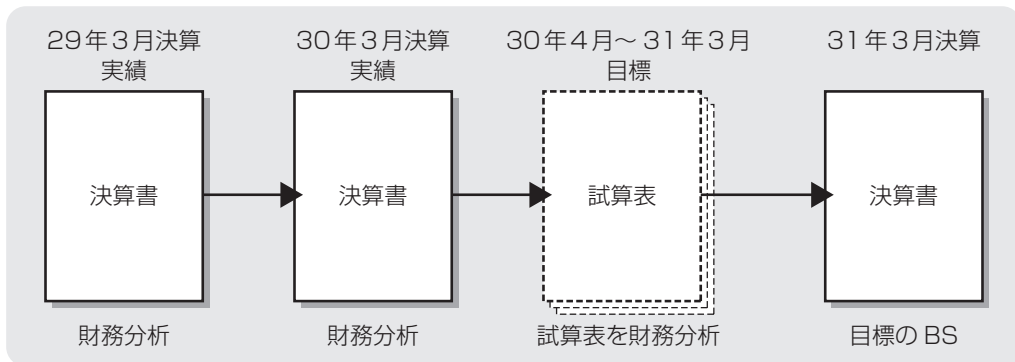
経営者が最低限知っておきたい財務指標は、「自己資本比率」及び「債務償還年数」。この2つの指標は、格付けにおいて大きなウェイトを占める。金融機関が判断する財務指標は沢山あるが、先ずはこの2つの指標だけでOK。常に自社の状況について意識しておくことを忘れずに。



7. 重要なのは反省と対策、そして目標設定！

これまで貸借対照表などの基本的な見方や、代表的な財務指標を2つ説明させて頂きましたが、これらを実際に算出されてみたでしょうか？ 簡単ですから、ぜひ計算されてみてください。「当社はとても悪いな」、「当社は良い数値だ」などと一喜一憂しないようにしてください。重要なのは「現状を踏まえて今後どう対策していくのか？」です。

<イメージ図>



できれば過去2期分の財務指標（自己資本比率・債務償還年数）を算出してみましょう。そして2つの財務指標だけで結構ですから、「改善されているのか？」それとも「悪化しているのか？」などについて確認されてみてください。

上記の<イメージ図>でご説明しますと、今現在を「30年6月」として想定してみましよう。前期（30年3月期）と前々期（29年3月期）の2期分の「自己資本比率」と「債務償還年数」を算出してみてください。

もし、これらの財務指標が悪化している、又は状況が思わしくない場合、その原因・理由について考えてみてください。そして「次期決算に向けて数値改善の為に何をすべきか？」について考えてみてください。

これらの財務指標が良好な場合も同様です。単に喜んで終わり…ではなく、「今後この数値を維持し、更に向上させるには何をすべきか？」についてもじっくり検討されてみてください。

重要なのは次期の決算に向けて目標数値を設定することです。その際、現実的に達成可能な数値を目標としてください。

例えば、以下のような実績の会社があったとしましょう。

<財務指標実績>

	第10期 実績	第11期 実績	第12期 目標
自己資本比率	0.5%	1.0%	?
債務償還年数	10年	12年	?

第11期の自己資本比率は「1.0%」です。現状の自己資本比率が「1.0%」の会社が、次の決算で「3.0%」の目標を掲げても達成の見込みは低いですよ。相当の無理があります。もちろんそれなりの根拠があれば別です。

例えば、この会社でしたら第10期0.5%→第11期1.0%ですから、12期では「1.5~2%」、さらに翌々期の決算期で「2~3%」、そして3年後に「3~5%」の達成を目標とする、という水準の方が現実的に即しているかもしれません。

債務償還年数も同様です。第12期の目標をいきなり「5年」に改善することは困難でしょう。これも実情に応じて、第12期の目標を「10年」前後にする、という方が現実的です。実際には両指標ともに、損益計画書などを策定して目標を設定する必要があります。

なお、こういう財務情報を経営（戦略）に反映させることも重要です。「財務戦略」などと呼ばれます。単に数値を出して、一喜一憂するだけでは全く意味がありません。その数値を経営に生かすことを考えてください。

それと、企業は毎月しっかりと「経理」をすることを意識してください。そうすれば試算表（月ごとの成績表）で2つの指標の分析ができます。その際、経緯を比較しながら「この数値を改善させる（又は維持・向上させる）にはどうすればいいのか？」について経営者は考えるべきです。

「決算直前に慌てて経理をしても打てる手は限られる」ということを忘れないでください。

こういった財務視点を日頃から持って適切に把握・対処していけば数値は改善されるはずですが、経営者がこれを意識するだけで劇的に財務が改善するというケースは実際に少なくありません。

財務が改善すれば、金融機関との融資交渉を有利に進められるかもしれません。経営者は決して財務の専門家になる必要はありませんが、最低限の知識を知っておくことが重要です。それだけで、金融機関との交渉をスムーズに進めることができます。

融資に「裏ワザ」は存在しません。当たり前のことを当たり前に行うことが重要です。

総まとめです。

「事業性評価融資が主流になっても、財務や業績はとても重要です。業績の良い企業は有利な条件で事業性評価融資を受けることができます。」

「業績が悪くても、日頃からの積極的なコミュニケーション等によって、事業性評価融資の対象になる可能性もあります」。

このことを忘れないように、常に意識してくださいね。



<まとめ、ポイントその7>



重要なのは現状把握と来期に向けての改善計画。最低でも代表的な2つの指標だけでも分析しましょう。ご自身で判断するのは難しいと感じられるのであれば、専門家に相談するのも1つの方法。「事業性評価融資」と「財務・業績」は切っても切り離せません。常に財務を意識しましょう。

終わりに

最後までお読み頂き有難うございました。現在の融資審査基準は「事業性評価（事業の将来性・成長可能性から判断）」が主流となりつつあります。例えこれまで業績が悪かった企業であっても融資対象と成り得る状況となり、希望の持てる時代になりました。

しかしながら、事業性評価融資が主流となりつつある現在であっても、以前と変わらず財務状況やこれまでの業績も重要視される事には変わりはありません。財務分析に基づき現状を的確に把握され、会社を維持・発展させて行く為の現実的な目標設定を掲げられ、今後の経営に是非活かして行ってください。

さらに、現在（平成30年8月時点）、金融機関は事業性評価融資だけでなく、「AI融資」（人工知能が融資審査を担う手法）にも力を入れております。将来的には、事業性評価融資とAI融資が共存するような仕組みになっていくかもしれません。AI融資については、また別の機会でご報告できればと考えております。

なお、「行政書士未来タクト」では、認定経営革新等支援機関（認定支援機関）として、財務分析や銀行融資・資金繰りのご支援をさせて頂いております。「難しそうだ」「どう判断すれば良いか分からない」などとお困りでしたら、是非ご相談ください。

あなた様のご縁がありますように。

<お問い合わせ先>

認定経営革新等支援機関（認定支援機関）
行政書士 未来タクト 行政書士 安藤優介

〒227-0061
神奈川県横浜市青葉区桜台26番1
第三アサキビル3階301号室
電話番号：045-532-5125
E-MAIL：ando@e-ml.net



専用 Web サイト：横浜 創業・資金調達サポートセンター
<https://sogyo.yokohama>

