

# 【金融機関にまつわる基礎知識】④

## 新規借入時の支援

---

2019年10月

株式会社マネジメントパートナーズ

- 1** そもそも借りるべきかを考えよう
- 2** 借入申し込み時の「疎明資料」
- 3** 経営計画、事業計画が求められるケース
- 4** 金融機関訪問、説明補助支援
- 5** 金融機関の目線「事業性評価」を知ろう

# 1 そもそも本当に借りるべきかを考えよう

---

# 中小企業の社長が相談に来ました。



IT企業社長

「一番の得意先さんが、これから続々と発注してくれるみたいなんです。  
うちはIT企業なので、まずは開発人員が必要です。  
採用資金として7,000万円くらい借入したいのですが、  
借りられる金融機関を紹介してくれませんか？」



どんなアドバイスをしますか？

# 相談対応のステップ

- ① まずは、よく聞く！
- ② 借り方・返済方法を考える
- ③ 借入の妥当性・必要性を検証する



具体的な準備と融資申し込み



# まずは、よく聞こう①借入の背景について

## <質問例>

### □ どこからのどんな仕事ですか？

- ・ 社長「取引先は株式会社■■■（有名大手インフラ企業）です」  
「受託開発なのでリスクは少ないです」  
「最近ホットなIoT関連の案件です」
- ・ （さらに）どういった経緯で取引になったのですか？なぜ御社が選ばれているのですか？  
などの質問で理解を深めていく。

⇒ 借入の妥当性を検証するために、案件の詳しい内容を聞く必要があります。

### □ 事業の全体像、ビジネスモデルについても整理しておきたいので教えてください。

⇒ 今回の案件の妥当性を検証するために、ビジネスモデル全体を把握することが必要です。



✓ 前提として事業の理解は必須です。

（なぜなら資金調達は、事業の動きに応じてするものだからです）

# まずは、よく聞こう②借入について

## <質問例>

### □ なぜ借りたいのですか？

- ・ 社長「仕事はあるのに、人がいなくて受注できないんです！」「採用費や人件費です」

### □ 人が確保できれば受注できるのですね？

- ・ 社長「顧客から●●案件について相談を受けました」「まだ弊社が受注したわけではないですが...」

### □ 7,000万円も必要ですか？なぜ今、一気に借りておきたいのですか？

- ・ 社長「1年間で10人採用する予定なんですけど、今借りておけばと思いました」  
「今借りておかないと、これから借りられなくなるので...」  
「実は、7,000万円は、すべて採用費・人件費ではないのですが...」

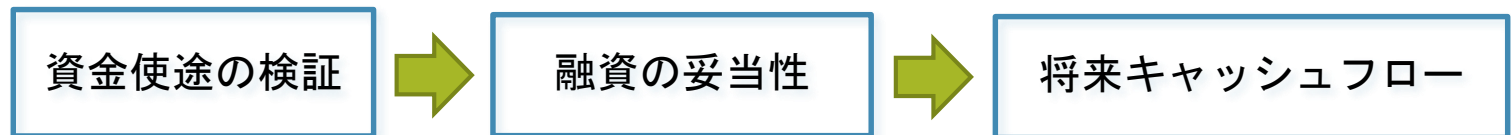


- ✓ 資金調達支援は、社長の希望をそのままかなえることではなく、「資金調達」の要望を出発点に、企業の真の課題解決の支援をすることです。
- ✓ だから、現状と課題を明確に把握することが入口です。
- ✓ また、こうした情報はすべて、結果的に金融機関が知りたいことでもあります。

# 以上のヒアリングで、2点を整理します

## ① 資金使途（何に使うのか）

→金融機関目線では「融資の妥当性を問う」



## ② 資金効果（借入することでどんな効果が見込めるのか）

→金融機関目線では「返済方法を問う」





# 参考) 資金使途について

\* 「資金調達の基礎知識」講座テキストより再掲

## 資金使途の重要性

- 資金使途＝返済できるかを判断するための超基本情報。  
従って、資金使途違反は絶対に許されない！
- 資金使途は、大きく分けて「設備資金」と「運転資金」。

資金使途	概要
設備資金	<ul style="list-style-type: none"> <li>• 「設備購入資金」として使途は明確。</li> <li>• 返済財源となる事業効果は、金融機関担当者にとって読みづらい。</li> </ul>
運転資金	<ul style="list-style-type: none"> <li>• 申込理由は様々。一度融資すると中々減らずに張り付く。</li> <li>• 金融機関担当者は、売上金を返済財源として稟議に回すが、本当は何に使う資金なのか、非常にわかりづらい。</li> <li>• 従って、過去の実績の範囲内や一定のサイクルでの申し込みであれば「そのまま稟議しましょう」となりやすい。</li> <li>• 一方、赤字となるとさらに複雑になり一気に難しくなる。</li> </ul>

\* 「資金調達の基礎知識」講座テキストより再掲

## 運転資金の資金使途 「何に」と「なぜ」

- 社長は「何に」で訴えてくる
- 金融機関担当者は「なぜ」を知りたい

### <何に>

- ① 材料・商品支払い
- ② 外注費支払い
- ③ 賞与支払い
- ④ 決算税金支払い
- ⑤ 給与、諸経費支払い            など



資金が足りない時点でたまたま発生している支払金のこと。

### <なぜ>

- A) 経常運転資金
- B) 増加運転資金
- C) つなぎ資金
- D) 季節資金
- E) 受取・回収サイト変更資金
- F) 滞留在庫・不良債権補填資金
- G) 赤字補填資金                    など



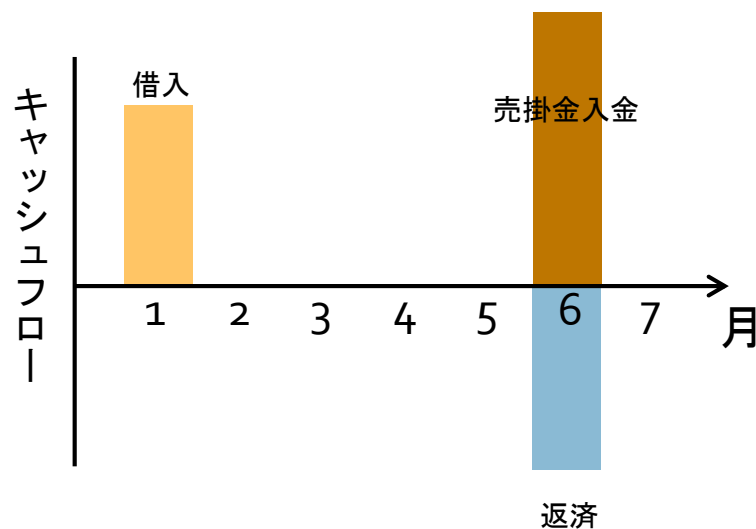
資金が必要な理由や、返済財源に関わる「資金構造（ビジネスモデル）」に迫るもの。

# 借り方、返済方法を考える①

本案件による収益（キャッシュフロー）から返済をイメージする

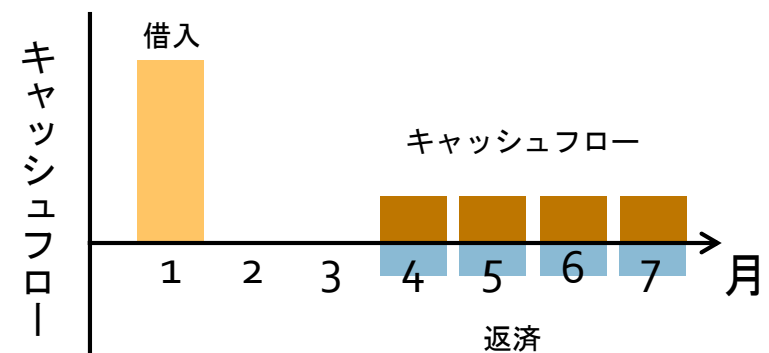
## <一括返済>

売掛金の回収：季節資金など



## <分割返済>

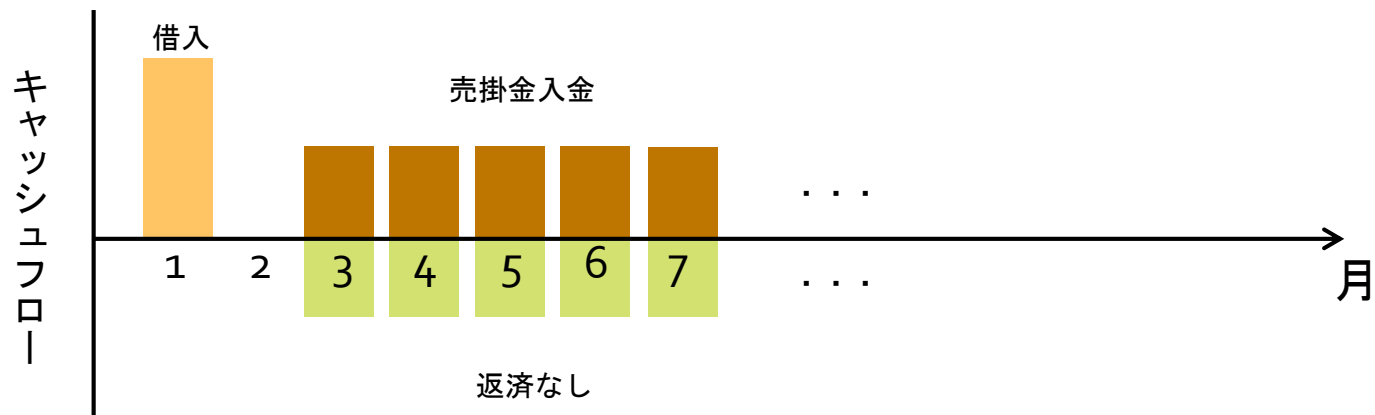
生み出す収益による回収：設備資金など



**キャッシュフローに合わせた返済ができる借り方が重要です**

経常運転資金の場合は、返済しない借り方も有効。

<返済しない借り方（短期継続融資）>



◆留意点

本資金調達とは別に、

- ・既存借入分の返済が重く、事業全体のキャッシュフローがマイナスになっている場合は、新規借入すべきか否かの再検討と、既存借入の整理が有効な場合があります。（➡ 既存借入編）

# 【まとめ】借入種類

## <主な借入の種類>

	種類	説明
①	当座貸越	<ul style="list-style-type: none"> <li>・ 契約期間内、極度額の範囲内で自由に借りたり返済したりできる融資方法。</li> <li>・ 専用当座貸越は、実質的に返済しない短期継続融資として利用できる。 Ex.)一般当座貸越／専用当座貸越／カードローン</li> </ul>
②	手形貸付	<ul style="list-style-type: none"> <li>・ 企業が金融機関向けに約束手形を振り出し、期日一括返済する融資方法。</li> <li>・ 工事代金など回収期日が明確な売上を引当として融資する。</li> <li>・ 期日コロガシにすれば、実質的に返済しない「短期継続融資」に利用できる。</li> </ul>
③	証書貸付	<ul style="list-style-type: none"> <li>・ 金銭消費貸借契約証書を取り交わし行う融資。</li> <li>・ 短期・長期いずれにも使われ、毎月の約定弁済を行う。</li> <li>・ 期日一括弁済として期日に再度コロガシを行えば、「短期継続融資」に利用できる。</li> </ul>
④	手形割引	<ul style="list-style-type: none"> <li>・ 受取手形を、金融機関が買い取る形で行う融資。</li> </ul>

## <担保・保証による分類>

	種類	説明
⑤	保証協会・保証会社による保証付融資	<ul style="list-style-type: none"> <li>・ 万が一借主の返済が滞った場合に、借主に代わって保証会社が金融機関に保証割合に応じて「立て替え払い」を行う。(保証割合は80%が主流)</li> <li>・ 対価として、企業は所定の信用保証料を負担する。</li> </ul>
⑥	ABL	<ul style="list-style-type: none"> <li>・ 動産担保融資。売掛金や在庫など動産を担保にした融資。 Ex.)売掛債権担保融資</li> </ul>

## 【まとめ】 借入の妥当性、借り方をよく検討しよう

- 将来の収益見込みに不安がある場合は、返済ができなくなる可能性がある！
- 「返済するために借りる」いわゆる赤字補填資金の場合は要注意！  
社長が自分で気づいていないこともあります
- 不誠実（嘘、適当）は絶対ダメ！  
詳しく聞いてみたら  
7,000万円のうち2,000万円は（どさくさに紛れて）、  
役員借入金返済と未払いに充てたいためだったということもあります
- 借入する場合は、キャッシュフローに見合った借り方をしよう



まずは、本当に借入による資金調達すべきかどうかの判断を！  
不明瞭な点があれば、見直しや他の手段も含めた再検討を！



# 【まとめ】 借入の再検討が必要なケースとアドバイス例

①返済原資となる事業収益が見込めない

②事業収益（CF）と借り方（返済額）が見合っていない

③既存借入の返済がCFに合っていない

④資金使途を偽っている、または理解不足

事業戦略、事業計画を一度練り直してみませんか

キャッシュフロー（CF）合った借り方を検討しましょう

まずは既存借入の見直しをしてみませんか

借入や金融機関とうまくつきあう前提は「適切な情報開示」や「信頼」です