

WE OFFER THE BEST FINANCIAL  
ADVICE FOR YOUR COMPANY.

# コロナ禍でも 『プロパー融資』を 獲得する方法

氷見野金融庁長官は中小企業は「資金繰りの支援」から  
「再生のフェーズに移行した」と明言しました。  
経営者であるあなたは、どのような対策を取りますか？



## はじめに

---

**金融機関はこれ以上リスクを取れない＝プロパー融資は期待できません。**

今後2年間は、金融機関からプロパー融資を引き出すのはかなり厳しくなることでしょう。

それはコロナ禍における融資先の企業業績悪化に伴う不良債権の発生が1つ。

もう1つは海外展開をしている銀行が遵守しなければならない『BIS規制』（銀行の自己資本率8%以上の維持）の関係があるからです。

金融機関は融資を実行する際、引当金を積む必要があります。引当金は経費ですので、収益が悪化することが見込まれている中、できるだけそれは避けたいはずです。

また格付ランクが低ければ引当率は高まるため、融資のハードルは引きあがります。

これらのことから、ローリングと呼ばれる折り返し融資でさえも難しくなることが想定されます。

追加融資を受けるには『保証協会の枠』を残している企業か、決算の内容が良好で『格付のランク』が高い企業に限られることでしょう。

しかし多くの中小企業はコロナの影響を受け、決算書の内容も悪くなっています。では今後、決算書の内容の良い企業しかプロパー融資を受けることは出来ないのでしょうか。

いいえ、そんなことはありません。

その疑問に答えるのがこの小冊子になります。

是非最後までお付き合いください。

## なぜプロパー融資が大切なのか？

---

プロパー融資とは銀行独自で取り組む融資です。  
現状、コロナ禍においてこのプロパー融資がなかなか出ない状況に陥っています。

そもそもプロパー融資はどんな企業でも受けることができるわけではありません。  
目安となるのが、年商 3 億円以上・業歴3年以上です。

最初は銀行も様子を見る上で保証協会付融資がメインとなります。その後融資と返済を繰り返し(循環取引)行っていくうちに、年商規模や業歴、自己資本比率(目安 30% 超)が大きくなるにつれ、保証協会付融資よりもプロパー融資が増えていくようになるのが通常です。

なぜプロパー融資が大切であるかという点、保証協会付融資は通常、運転資金の場合は月商の 3 ヶ月分しか融資を受けることができないからです。

今回のコロナ禍においては別途保証の枠を設け、審査のハードルも下げた形で取り組んでいました。

更にコロナ融資には返済が据え置きされており、直ちに返済を必要としませんが、コロナ前に借りていた融資についてはコロナ禍においても返済を行っていたはずで

その返済には、コロナ融資を充てていた企業がほとんどのはずで  
そうなるとうコロナ融資の残金も少なくなっていることでしょう。

ここで企業としては返済して返済が進んだプロパー融資の折り返し融資を期待するところですが、この折り返し融資自体が出ないという事態が多く発生しているのです。

その背景には、コロナ融資がプロパー融資の折り返し融資相当額を先出し補填するよ  
うな形で融資が行われていたという実態があります。

そのため、金融機関としては業績が回復して今後も返済が見込める企業についてはプロパー融資を取り組むことが考えられますが、そうでない企業についてはプロパー融資の新規融資はおろか、折り返し融資についても難しい状況となっているのです。

保証協会付融資は保証の枠に上限がある以上、融資に限度があります。確かに今回のコロナ融資は特別枠として一般の保障とは別枠で融資の保証を行いました。しかし仮に一般の保証枠が空いているとしても、必ず融資が受けられるとは限りません。

その理由は保証協会も「返済可能性」を見るからです。

このような時にプロパー融資を受けることが出来るのと出来ないのでは、資金繰りに起きなさが出るのは明白でしょう。

では、このような状態でいかにしてプロパー融資を勝ち取ることができるのでしょうか。その方法について、解説していくこととします。

## プロパー融資が受けられる会社とはどんな会社なのか？

---

そもそも金融機関はプロパー融資を出したがりません。

それはなぜかという、担保も取らなければ連帯保証人である経営者の資産背景が不明瞭で万一の場合、経営者の資産で融資元金の返済ができるのか分からない…そんな中でリスクを取りたがらなくなっているからです。

といっても昔（銀行員に目利きの力が備わっていた時代）はよくプロパー融資は出されていました。

あくまでイメージで業種に応じて変わりますがプロパー融資を掴もうとすると…

---

### 【損益計算書】

売上 3 億円超

粗利 1 億円超

営業利益 1,200 万超

経常利益は 1,000 万円超

---

これらがひとつのハードルとなっています。

特に粗利が 1 億円超、経常利益が 1,000 万円超、この 2 つはとても必要なので必ず押さえておくようにしてください。ちなみに中小企業の場合、「率」よりも「額」が重要です。

また欲を言うと金利の支払い能力を表す「インタレスト・カバレッジ・レシオ」が 6 倍以上だとお良いでしょう。

次に貸借対照表の重要指標です。いわずもがな一番重要なのは自己資本比率です。一般的には 30%超が望ましい水準です。但し製造業や建設業については 25%超でも OK です。

またこの自己資本比率は実態に置きなおした数字で判断しているという事に注意が必要です。

ということかという、企業の決算書の中には売掛金や棚卸資産を水増しして売上と利益を調整しているケースがあります。

そのため必ず業種の平均値と照らし合わせ、異常な数値については引き直しが行われており、その結果自己資本比率が減少するといったことは珍しくないため注意が必要なのです。

また月商に対し現預金がどの程度あるのか？併せて借入についても月商と照らし合わせてその水準を見ます。

**現預金については月商の2か月以上。**

**運転資金の借入れについては月商の2か月以内。**

これらの条件を満たす企業であればプロパー融資を受けられ可能性が高いですし、『当座貸越』の与信枠を開いてくれるかもしれません。ここまでをまとめると…

---

#### 【損益計算書】

売上 3億円超  
粗利 1億円超  
営業利益 1,200万超  
経常利益は1,000万円超

#### 【貸借対照表】

自己資本比率 30%超  
預金月商倍率 2ヶ月超  
借入月商倍率 2か月以内

---

仮にこれらの指標を満たしているにもかかわらずプロパー融資を受けることができないのであれば、貸借対照表上でなにか問題を抱えている可能性があります。

キーワードは「実態」と「貸付・仮払金」です。

詳細は長くなるためこの小冊子ではお伝えすることができませんが、気になる方は弊社か融資に詳しい専門家に相談されることをお勧めいたします。

## プロパー融資を受けるために行う事(その1)

### 『正しい会計データを開示せよ!』

---

正しい会計データを開示することはとても重要です。なぜなら、今の銀行は融資の判断を決算書という会計データを元に判断しているからです。

しかし意外とこの正しい会計データを開示出来ている企業は少ないように感じます。この章ではプロパー融資を獲得するために必要な正しい会計データを開示するための注意点についてお伝えしていきます。

まずは損益計算書について。

製造業については製造原価報告書を作成するのが原則です。原価とは【材料】・【労務費】・【外注費】・【経費】です。

しかし会計事務所によってはそもそも製造原価報告書がなかったり、労務費が販売管理費の人件費と合算されているなど会計情報が混在しているようなケースも多く見られます。

このような会計データの場合、その企業の実態把握が難しくなります。それはなぜかというと先ほどの例のように製造原価報告書が正しく作成されていなければその企業の実態の売上総利益(粗利)が分からなかったりするからです。

そのため、正しい会計情報を作成するというのは企業の実態把握をする。その上で改善計画を作成する。これらを行う上で非常に大事なことです。

もちろん、金融機関も決算書の情報を元に大半の融資の審査を行う以上、企業の情報が正しく伝わらなければ誤った判断をしかねません。

次に貸借対照表です。

貸借対照表には 1 年基準、いわゆるワンイヤールールという観点を元に流動と固定に分けるというルールがあります。

銀行格付の中で、流動比率という指標があり、この指標を意図的に上げるために、本来固定資産に計上するべき勘定科目と数字を流動資産に計上する。

このようなことは日常茶飯事的に見受けられますが、金融機関も賢いです。基本的にこのような小手先は通用しないので注意してください。

併せて前回の章にも出てきました貸付・仮払金。悪の勘定科目と私は名付けていますが、貸借対照表にこの勘定科目があれば要注意です。

プロパー融資を受けたいと考えているのであれば、この勘定科目があればその道は難しくなるとご理解ください。

お伝えした通り、正しい会計情報を開示できるという事は、それだけでも金融機関にとっては融資するに信用が持てる企業であると言えます。

個人間でお金の貸し借りするときにも、見栄っ張りで見栄ばかり着飾って中身がスカスカの人間だと初めから分かっていたらお金なんか貸しませんよね。

これと同じことです。

融資の判断が決算書という会計情報を元に行われているのであれば、正しい情報をお伝えする。

これは当たり前のことなのです。

## プロパー融資を受けるために行う事(その2)

### 『簡単なものでもいので、『経営計画』を作成する』

---

結論から言うと、あなたがお金を貸すとします。計画性がある人と、ない人。どちらにお金を貸したいですか？また、どちらの方がお金が返ってくると思いますか？

答えはもう出ていますよね？

間違いなく、計画性がある人でしょう。

13年以上経営コンサルタントとして 2,000 社以上の経営者と面談している中である共通点があります、それは儲けている会社の特徴は、計画があるという事です。

計画は出来れば紙に落として誰でも確認できるようにするのが望ましいですが、良いか悪いかは別として、計画が頭の中に入っている、そんな経営者もいらっしゃいます。

ただ、銀行にお金を借りるためだけに経営計画を作るのであれば、それはおすすめしません。なぜなら机上の空論で終わるからです。

しかし、経営計画を作成するスタートがお金を借りるためでも構わないケースがあります。それは継続できるかどうかです。

最低 3 年は続けることが大事です。

毎年、銀行に対して計画の進捗と振り返りを報告していればそれは机上の空論とならず必ず会社の血となり骨となるでしょう。

最初は赤字でお金を借りるのも一苦勞な状態でも、これを続けることで経験上、会社の業績も改善されていきます。

なぜそのようなことが起きるのでしょうか。答えは簡単です。

それは『考えているから』です。

考えずにただ単純に毎日を過ごしていけば業績は改善されないでしょう。しかしどのようにしたら改善されるのか？を考えれば必ずとは言えませんが業績は改善されていきます。

そしてよく『PDCA』と言いますが作成した計画に対して『振り返り』を行い、『改善』を行っていくわけです。

しかしこのようなことを行っている企業は本当に少ないです。そもそも計画を作成している企業は20%あれば良いほうとされています。そしてその計画に対して振り返りを行っている企業は0.5%程度だとも言われています。

コロナ融資を受け、元金返済の据え置き期間が終わるまで長くてあと2年です。この間がV字回復を図るための期間でもあります。

またコロナが終息しても以前の経済の推移には戻らず、戻ったとしても8~7割だろうとも言われています。

だからこそ、この2年間のうちにどのようにして改善を図るのか?を真剣に考え、行動すべきなのです。

まずは決算書を透明性の高いものにする。そして決算書の振り返りを行い、自分たちが1年間行ってきたものを理解し、改善を図る。そして未来に向けて行動を起こす。

そうすれば業績も回復し、計画性のある企業には当然、銀行も支援をしてくれることでしょう。

その結果、プロパー融資を受けられるようになることは言うまでもないでしょう。

## プロパー融資を受けるために行う事(その3) 『経営者の資産背景と役員報酬をチェックする!』

---

一般的に営業利益が2期連続で赤字、貸借対照表の純資産の部がマイナスの状態  
で債務超過に陥っている企業は、プロパー融資はおろか、追加融資を受けることも難し  
くなります。

しかし一方でこのような状態でもプロパー融資を受けている企業は存在します。  
なぜそのようなことが起こるのでしょうか。

ここで経営者であるあなたに質問があります。  
そもそも、なぜ債務超過に陥るのはダメなのでしょうか。

この質問に明確に答えることができますでしょうか？  
この質問の回答が、経営者の資産背景と役員報酬、そして会社の含み資産なのです。

基本的に銀行は営業利益や経常利益、自己資本比率といった財務指標を『率』と『額』  
でチェックし、貸付金・仮払金といった不良性の資産がないかどうかを確認している  
ということは前述した通りです。

経営者の資産背景と役員報酬がなぜプロパー融資に関係するかというと、銀行格付  
の3次評価にてチェック項目が設けられているからなのです。

まず役員報酬では経営者の生活実態を把握します。  
銀行は経営者の役員報酬と家族構成から生活実態を把握してチェックしています。

なぜこのようなことをチェックしているかというと、銀行は経営者の財産を『みなし返済  
財源』とみているからなのです。その背景は『経営者=連帯保証人』だからです。

例えば役員報酬を3,000万円取っていたとします。  
その時の手残りは約1,800万円です。

そこから家族構成をチェックして、教育費がどの程度かかっているか？  
(仮に年200万円とします)

そして生活費に家賃込みで月80万円(年960万円)かかるとします。

その他の雑費につき 10 万円(年 120 万円)とすると・・・1,800 万円-1,280 万円  
=520 万円 残ることになります。

### **残った役員報酬を実は営業利益に振替たり、返済財源となりうるか?を見る。**

次に経営者の資産背景です。例えば 30 年間、役員報酬を 1,000 万円受け取り、30 年で約3億円受け取っていたとします。手残りで、1.5 億円の現金があったと仮定します。(ここでは税金を考慮しません)

しかしこれは必ずしも預金という形で残っているわけではなく、株・保険・不動産のような資産に変わっている往々にしてあるでしょう。

銀行はどのように経営者の資産を見ているかという、換金性の高い経営者個人の資産は例え担保に提供していなくても「みなし担保」として見ているのです。

よく銀行に自分の資産をあからさまにすると、お尻の毛まで抜かれるのでは・・・と心配する人がいるのですがそれは間違いです。

逆に資産を持っていることをアピールすることで、追加融資を受ける可能性が出てくるのです。

つまり、1次評価で点数が低くても、この 3 次評価で査定がアップすることがあるというわけです。

あの会社はいつも赤字で債務超過なのにどうして銀行は融資をするのだろうか・・・  
もしあなたの周りにこのような企業があれば、それはすなわち、経営者の資産背景を元に融資を受けている可能性があるでしょう。

## さいごに

---

銀行は、「貸したお金は何があっても必ず返せ」が大原則です。  
極論を言うと、銀行は貸したお金が利息を付けて戻ってくればいいわけです。

「借りたお金」とは、融資元金と利息のこと。

「何があっても」ということは、赤字になっても…ということ。

「絶対」ということは、担保や信用保証協会、保証人の資産をもって返すということ。

「返せる」ということは、会社の財務状況のこと。

銀行は貸したお金が何が何でも色を付けて戻ってくればいいのです。銀行員の目利きに期待できない今、それを証明するのは会社の財務状況しかありません。

コロナ禍で追加融資やプロパー融資が期待できない中においても、

- ① 『損益計算書の財務的状況』
- ② 『貸借対照表の財務的状況』
- ③ 『経営者の資産背景』

これらを踏まえた上で経営計画書と、企業と経営者個人の貸借対照表を合算した『連結貸借対照表』を作成し、銀行に対して受けた融資をキチンと返済ができるという事をお伝えすることが出来れば、追加融資はおろか、プロパー融資を獲得することが出来るでしょう。