



登録商標第5784350号

【令和不況対策融資講座

この情報を提供して事業保障保険を預かろう！】

令和5年11月29日(水)

(講師) 株式会社しのぎ総研
代表取締役 篠崎 啓嗣

< 講師の自己紹介 >

【 氏名 】

篠崎 啓嗣(しのざき ひろつぐ) 54歳

【 住まい 】

東京都港区在住

【 出身学校 】

東京経済大学 経営学部 経営学科

【 社歴 】

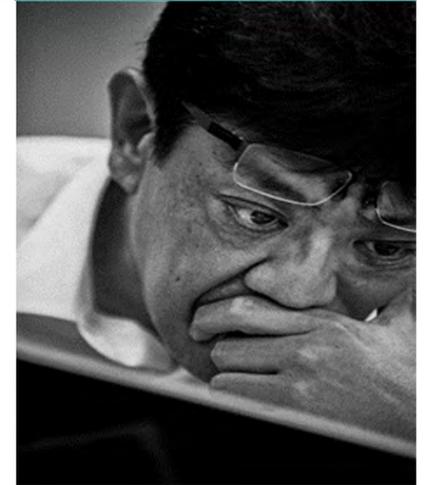
- ・株式会社群馬銀行(平成5年～平成15年)
- ・日本生命保険相互会社(平成15年～平成16年)
- ・株式会社損害保険ジャパン(平成16年～平成18年)
- 有限会社Financialadvisors(平成18年～平成19年・自営)
- ・株式会社フィナンシャル・インスティテュート(平成19年～平成25年)
- ・株式会社しのざき総研(平成25年～)

【 著書 】

- ・社長さん！銀行員のいうことをハイハイ聞いていたら、あなたの会社潰されますよ！（10万部・メガヒット作）
- ・信用保証協会完全マニュアル(現在三刷)
- ・銀行と交渉をして会社を絶対に潰すな！
- その他、15冊の銀行・生命保険パーソン向けの本を出版

【 得意分野 】

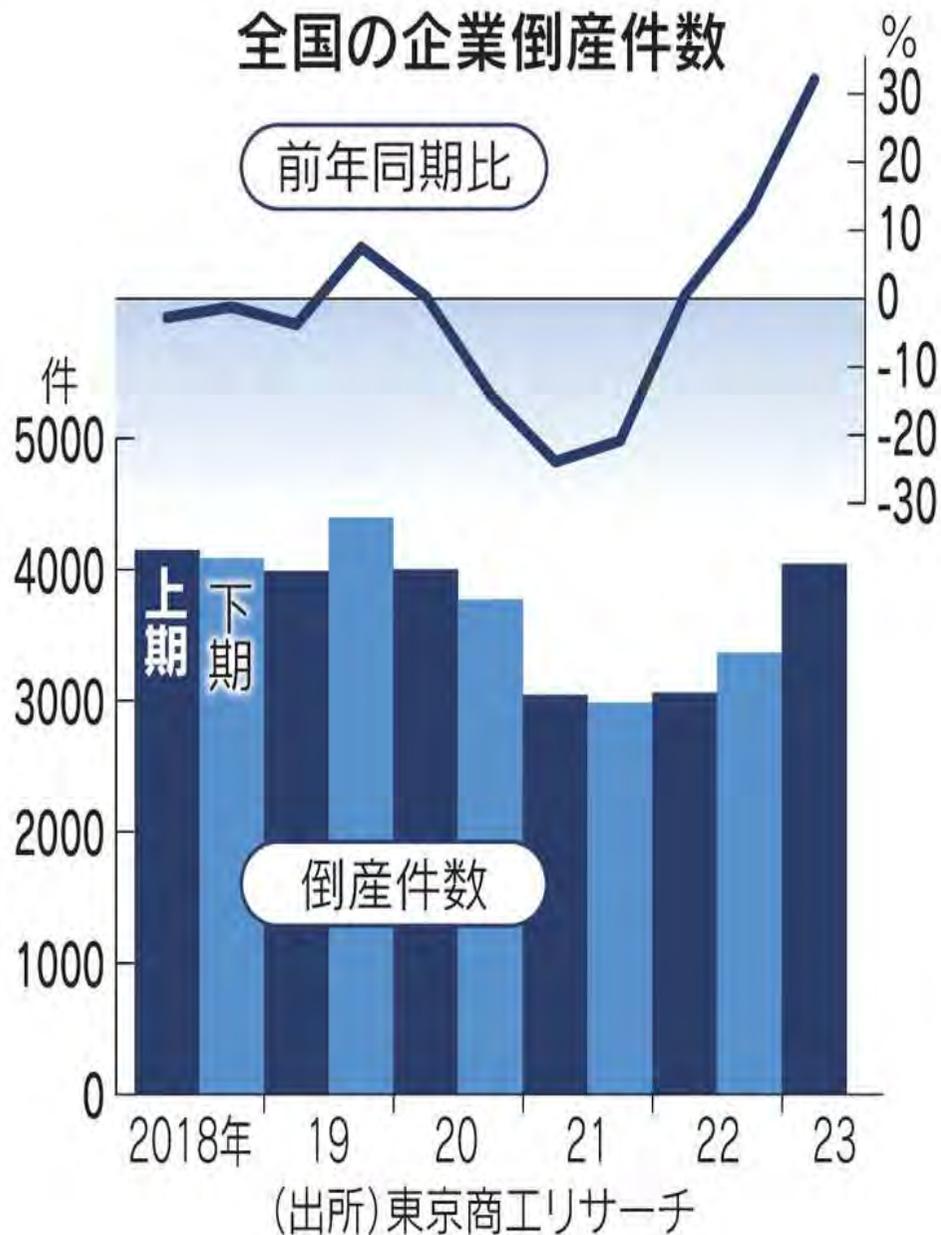
- ・経営計画策定支援(創業・再生・承継フェーズの全てに対応)
- ・銀行取引全般
- ・資金繰り管理及び与信管理
- ・企業価値評価など財務に関するエキスパート



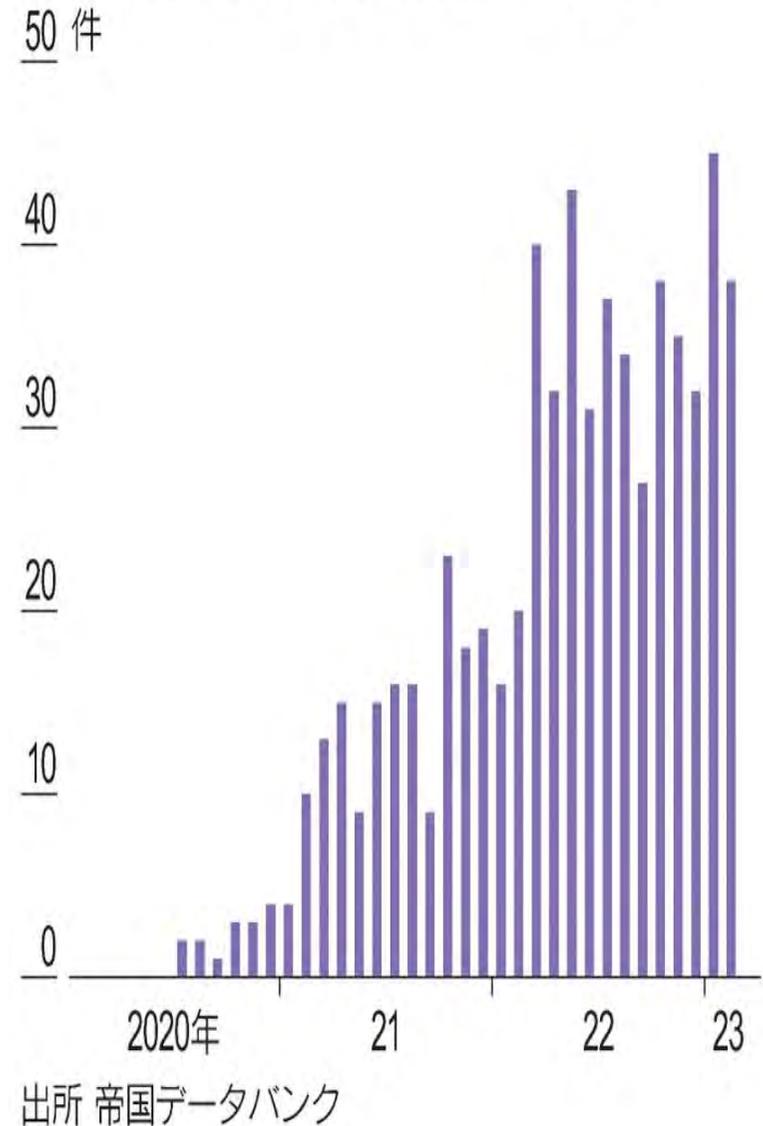
< 目 次 >

1. 現在の中小企業の状況がどうなったのか！？
2. 現在の金融機関の融資の対応について
3. 保険人が銀行融資情報を知ることによるメリットとは！？
4. 今からすぐにでも使える中小企業融資4選とは
5. 中小企業融資4選を伝える方法とは！？
6. 銀行融資に強い専門家との協業について

1. 現在の中小企業の状況がどうなったのか！？



コロナ融資後の倒産件数が増加



1. 現在の中小企業の状況がどうなったのか！？

運輸や小売で価格転嫁が進まない

全業種平均	39.9%
運輸・倉庫	20.0
電気・ガス・水道・熱供給業	28.3
飲食料品小売	37.2
飲食店	32.5

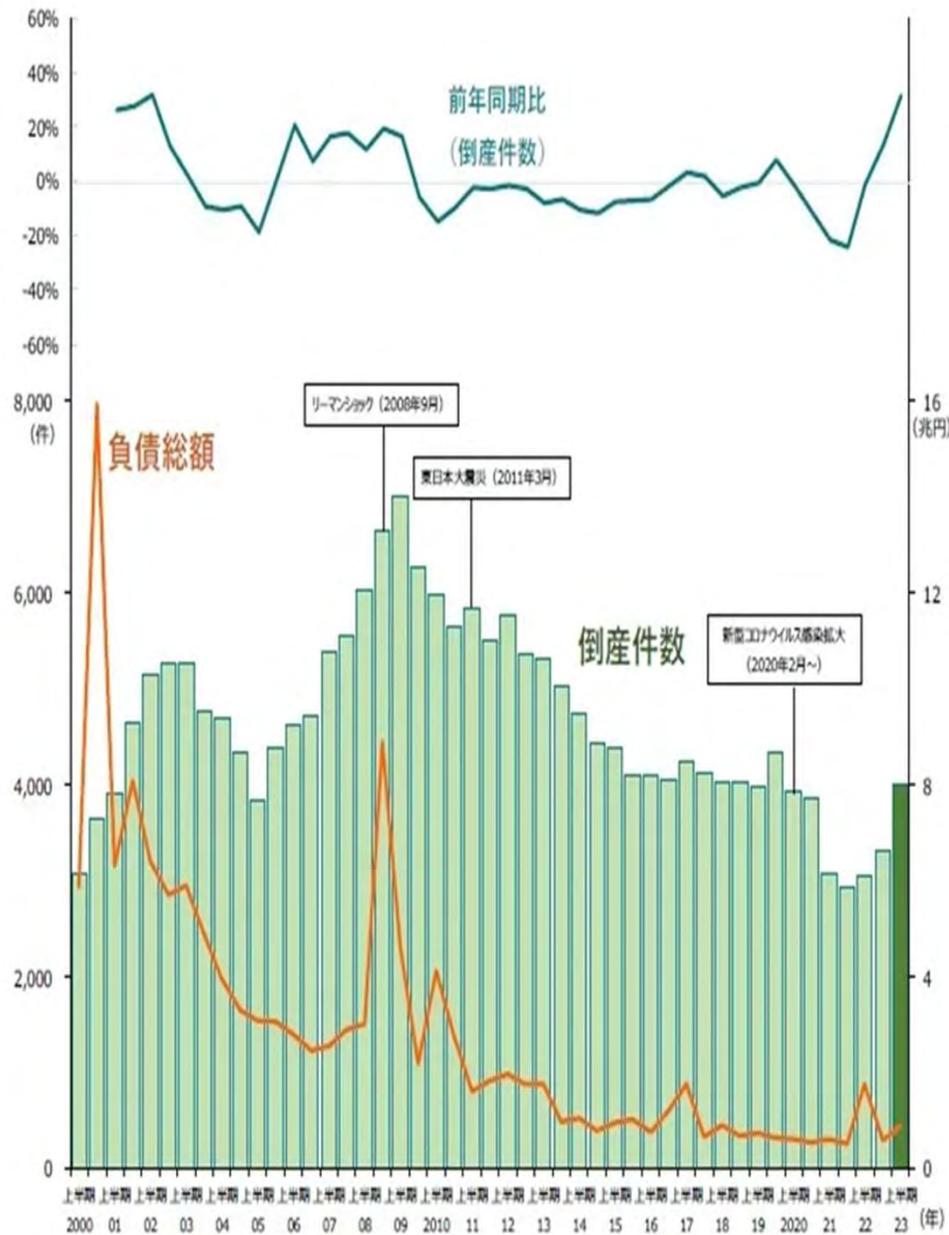
出所 帝国データバンク。22年12月時点の価格転嫁状況

地銀の貸出金は右肩上がり

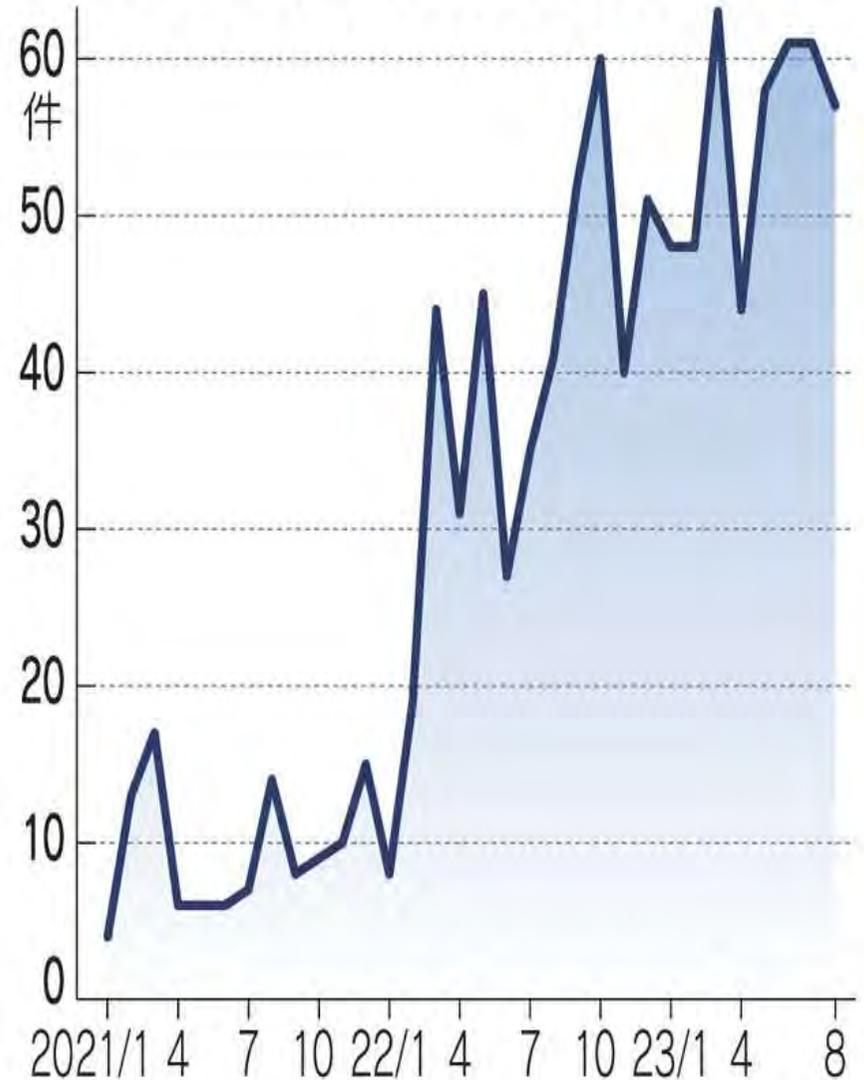


(出所) 全国銀行協会

1. 現在の中企業の状況がどうなったのか！？



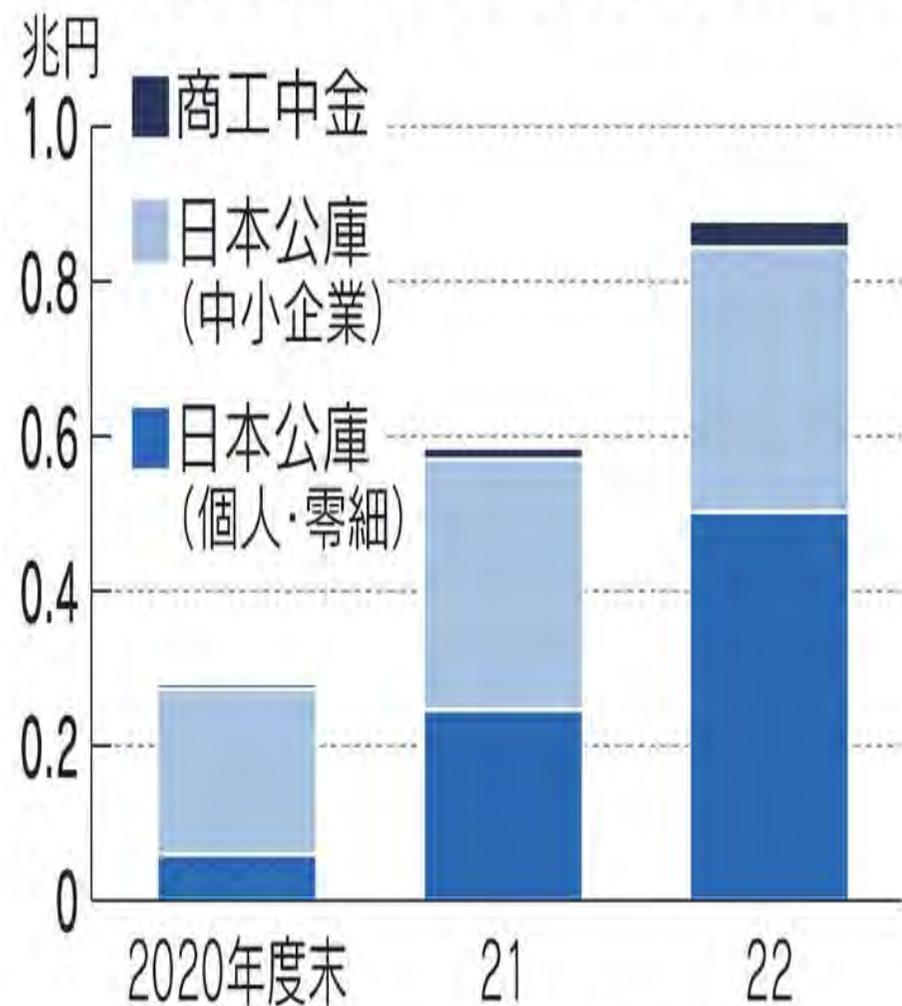
ゼロゼロ融資利用企業の倒産



(出所) 東京商工リサーチ

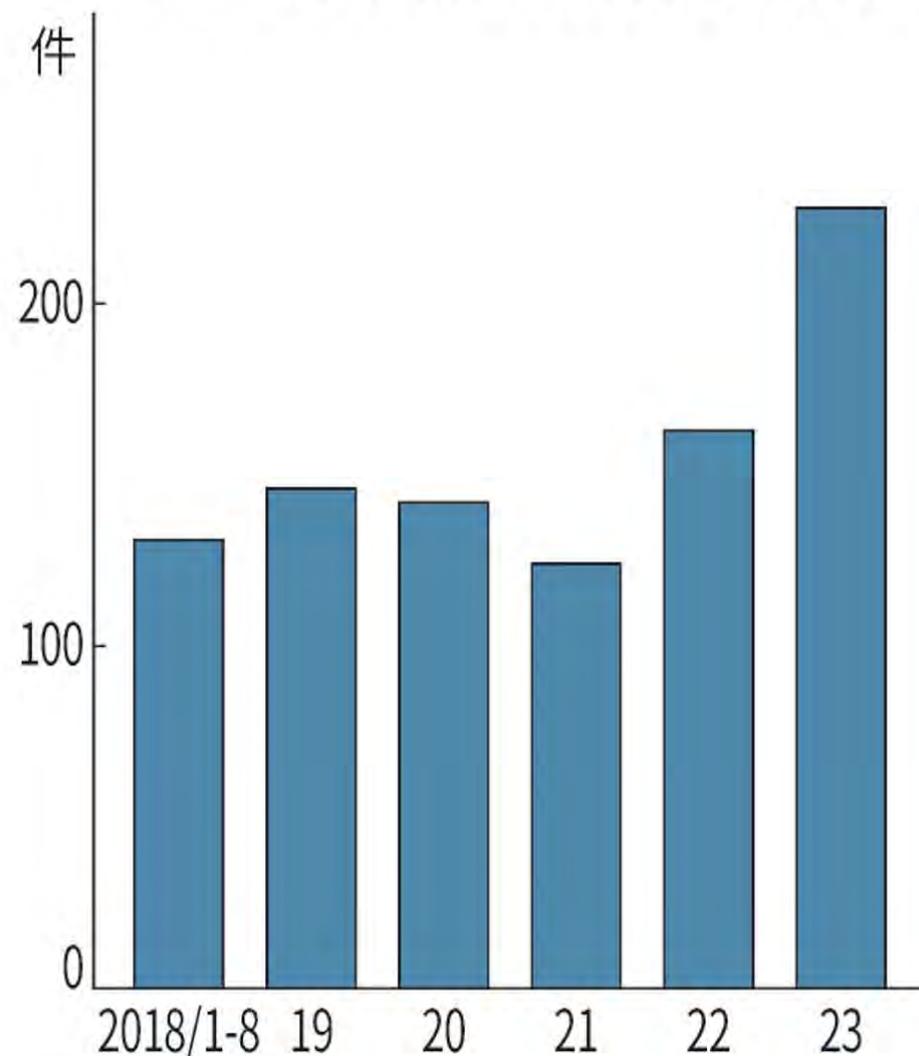
1. 現在の中小企業の状況がどうなったのか！？

コロナ融資でリスク管理債権は急増



(出所) 会計検査院の資料を基に作成

コンプラ違反企業の倒産が増加



(出所) 帝国データバンク

1. 現在の中小企業の状況がどうなったのか！？

< ポイント >

* コロナ禍の3年間で債務超過の企業が37%(92万社)になりました。

* 令和5年5月以降のアフターコロナで売上は戻ってきていますが、外部環境(円安・原油高・人材難・ソーシャルディスタンスなど)の変化で利益の改善は思うように推移していません。

* 金融機関はコロナ融資の元金返済が開始とオーバーローンとなっている融資先には追加融資支援は殆どしていないので、コロナ融資だけでも2兆円程度の不良債権を見込んでいます。

1. 現在の中小企業の状況がどうなったのか！？

< ポイント >

* 安易にコロナ融資を利用して資金管理が出来ない融資先が増えてきました。

* 金融庁も今までにない形での資金繰り支援をするために政府系金融機関、公的機関の信用保証協会を通じて融資対策をしています。

* アフターコロナショックは令和6年1月以降から本格化すると言われていています。

2. 現在の金融機関の融資の対応について

< 銀行及び銀行員の状況 >

* 新入行員は入行してから3年程度同期の50%が離職をしています。

* 融資担当者が短期間で変更になるので融資先の情報連携がされていません。
(対話になっていません)

* 業務の多様化及び人材の流出で1社あたりに注力している時間が少なくなってきました。

2. 現在の金融機関の融資の対応について

* 銀行員の融資スキルは20年前と変わっていないので時代の環境変化(コンサルティングスキル)に対応できていません。

* 新規融資は信用保証協会付融資の対応がメインです。

* 国が促進をしている事業性評価や経営者保証に関するガイドラインの対応が出来ていません。

2. 現在の金融機関の融資の対応について

* コロナ融資の利用先の状況報告を能動的に銀行員はしていないので不良債権予備の実態を知りません。

* コロナ融資の商品改定についての情報収集を銀行員がしていないので融資先が正しい融資情報をまず知りません。

* 日本政策金融公庫(政府系)や商工中金(半官半民)と連携していく意識がないので融資先の資金繰りはより悪化傾向にあります。

2. 現在の金融機関の融資の対応について

< 貸借対照表 (BS) >

②現金・預金	③ { 短期借入金 + 長期借入金
④売上債権	
⑤棚卸資産	
⑥貸付金	
⑦仮払金	
⑧投資有価証券	①純資産の部合計
⑨ゴルフ会員券	
⑩保険積立金	

①2期連続で債務超過はNG.自己資本比率はできれば20%以上が望ましいです。

②手元流動性は1ヶ月以上が望ましいです。

③運転資金月商倍率は5ヶ月以内が望ましいです。また、キャッシュフロー倍率は10倍以内が望ましいです。

④売上債権回転期間が業界平均値+1ヶ月以上になると不良債権が内包されていると疑われます。

⑤棚卸資産回転期間が業界平均値+1ヶ月以上になると不良債権が内包されていると疑われます。

2. 現在の金融機関の融資の対応について

< 貸借対照表 (BS) >

②現金・預金	③ { 短期借入金 + 長期借入金
④売上債権	
⑤棚卸資産	
⑥貸付金	
⑦仮払金	
⑧投資有価証券	①純資産の部合計
⑨ゴルフ会員券	
⑩保険積立金	

⑥相手勘定が代表者になっていると私的流用を疑われます。

⑦相手勘定代表者になっていると私的流用を疑われます。

⑧～⑨時価に引き直しをします。概ね含み損があります。

⑩含み益が内包されていますが金融機関はその実態知りません。ですから含み益の実態を伝えてください。

2. 現在の金融機関の融資の対応について

< 損益計算書(PL) >

①売上高
(販売管理費)
②役員報酬
③減価償却費
交際接待費
広告宣伝費
交通費
支払保険料
支払手数料
⑤営業利益
⑥支払利息
⑦経常利益

④
減 戦
可 略
能 経
経 費
費 兼
削

①昨対比で見ます。2期連続で10%のダウンだと新規融資に支障をきたします。

②営業利益が2期連続赤字だと意識して削減してください。個人の資産背景も同時に確認してください。

③法定償却をしているのか別表16で確認してください。

④キーワードはムリ・ムダ・ムラになります。

2. 現在の金融機関の融資の対応について

< 損益計算書(PL) >

①売上高
(販売管理費)
②役員報酬
③減価償却費
交際接待費
広告宣伝費
交通費
支払保険料
支払手数料
⑤営業利益
⑥支払利息
⑦経常利益

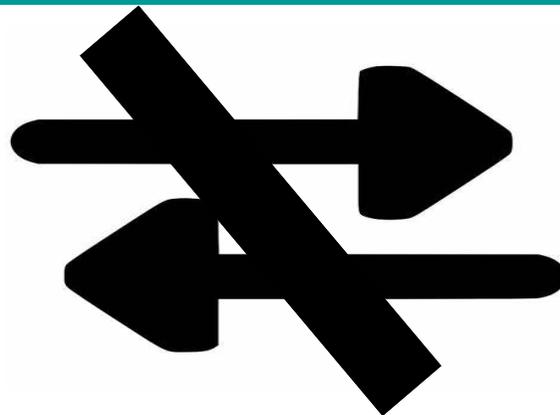
④
減 戦
可 略
能 経
経 費
費 兼
削

⑤2期連続で赤字だと新規融資に支障をきたします。

⑥営業利益の1/3以内の金額が適正です。

⑦2期連続で赤字だと新規融資に支障をきたします。

3. 保険人が銀行融資情報を知ることによるメリットとは！？

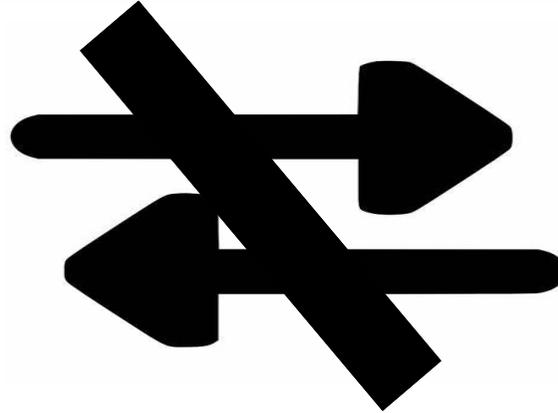


* 融資先は正しい融資情報が何なのかを知りません。無駄だと分かっているにもかかわらず会計事務所に相談をするのか自分でネットサーフィンをして検索するしかないのです。ですからこの研修の内容を伝えることで感謝される可能性が高いです。

* 資金繰り対策のコアは銀行融資対策になります。この分野で情報提供を継続して取組むとクライアントの間の信用残高が増すリードタイムが短くなります。

* 後述する専門家との協業をすることで決算書の入手が平易に出来るようになります。

3. 保険人が銀行融資情報を知ることによるメリットとは！？



* 資金調達が改善されることで生命保険の見直しをしてもらえる確率が飛躍的に上がります。

* このような取組みを積極的にして成果を挙げている同業他社は少ないので差別化を図ることが可能になります。

* この研修を通じて他の保険人に情報提供をして仲間に引き込むことで協業も可能になります。

4. 今からすぐにも使える中小企業融資4選とは

みなさんのクライアントにこの4つの融資商品の情報提供をしてあげてください。なぜならアフターコロナ後でコロナ融資の元金返済の据置期間が終了をして、返済負担が重たくなって資金繰りが窮してくる先が令和6年1月以降から激増していくと言われております。

また、アフターコロナでV字復活はしてきたけど多重債務となって資金繰りが廻らなくなってしまい、その結果、リスケジューリング(条件変更)をしている先の40万社もあると言われております。

このような先にも正しい融資情報を伝え、リスケをしている先の正常化を含めて追加融資を受けたり、政府系金融機関の日本政策金融公庫の資本金劣後ローンを活用して民間金融機関の融資の促進剤として活用したり、商工中金の短期継続融資の活用をして既存融資の返済負担の軽減や民間金融機関の融資の促進剤として上手く活用できることを伝えることで中小企業経営者の良き相談相手になることで同業他社との圧倒的な差別化を図ることが可能になります。

正しい融資の情報を中小企業経営者は待ち望んでいるのです。

4. 今からすぐにも使える中小企業融資4選とは

信用保証協会による資金繰り支援（条件変更改善型借換保証の拡充）

別紙2

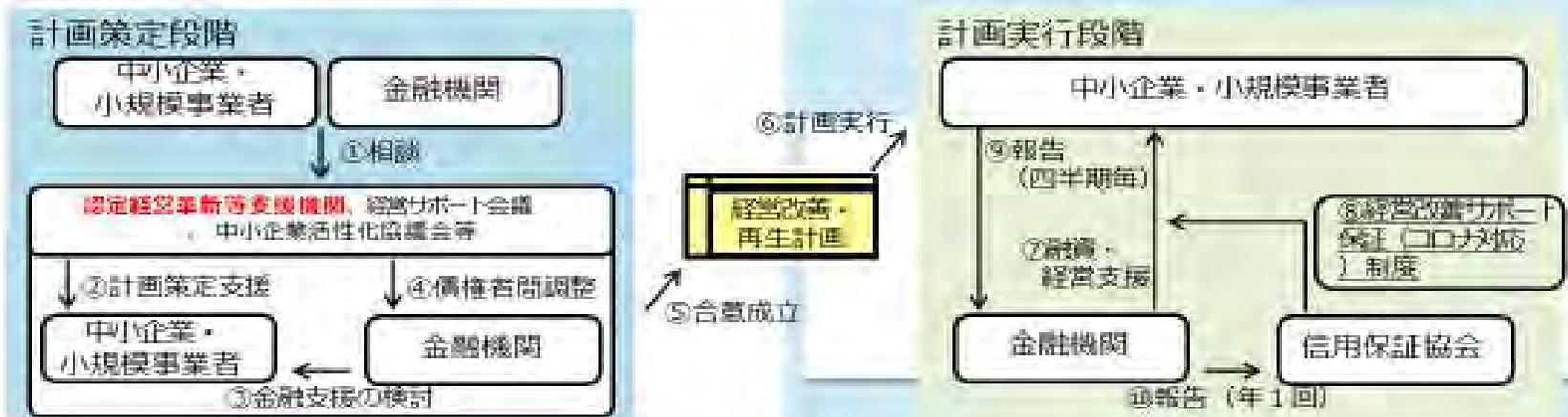


4. 今からすぐにも使える中小企業融資4選とは

経営改善サポート保証(コロナ対応)の制度概要

- 経営改善サポート保証制度は、経営サポート会議[※]や中小企業活性化協議会等の支援により作成した経営改善・再生計画に基づき、中小企業が経営改善・事業再生を実行するために必要な資金を、保証協会付き融資で支援し、経営改善・事業再生の取組を後押しする制度。
- 今後、コロナ渦で債務を抱え、特に経営状況の苦しい企業の利用ニーズの増加が想定されることを踏まえ、認定経営革新等支援機関が経営改善計画策定支援事業によって策定を支援した事業再生計画においても、全債権者の合意を得たものであれば対象とする。

※経営サポート会議：金融機関等の関係者により個々の事業者を支援する信用保証協会等を事務局とした支援の枠組み



- 保証限度額 2億8,000万円（一般の普通・無担保保証とは別枠）
- 保証割合 責任共有保証（80%保証）。ただし100%保証および「コロナ禍のホームページ保証5号」からの借換については100%保証
- 保証料率 0.2%（国による補助前：原則0.8%または1.0%）
- 金利 金融機関所定
- 保証期間 15年以内
- 据置期間 5年以内（従前：1年以内）

4. 今からすぐにでも使える中小企業融資4選とは

< ポイント >

* 融資期間が15年と長くなっています。

* 真水(追加融資)も対応可能です。

* 元金の据置期間があります。条件変更改善型借換保証は1か2年、経営改善サポート保証は5年になります。

* 責任共有制度(80%)対象商品になるので金融機関は自ら積極的な対応はしたがりません。

4. 今からすぐにでも使える中小企業融資4選とは

< ポイント >

* リスケをしている先がメインターゲット先になりますが、ハードルは相当高くなります。

* 認定経営革新等支援機関に登録をして、且つ事業再生コンサルティング兼銀行融資に相当強い専門家と協業してください。

4. 今からすぐにでも使える中小企業融資4選とは

< ポイント >

* 新型コロナウイルス感染症の影響を受けている先が対象になります。

* 融資期間の元金返済は0円です。この資金を活用することで民間金融機関の融資の元金返済が促進されるのですが、追加融資の空枠が出来ます。

* この融資は借りている間は金融機関の間では自己資本としてみるなので債務超過の解消に役に立ちます。

* 融資期間は5年1ヶ月・7年・10年・15年・20年と5つから選択できます。お概ね10年になりますが、超長期の融資商品です。

4. 今からすぐにでも使える中小企業融資4選とは

< ポイント >

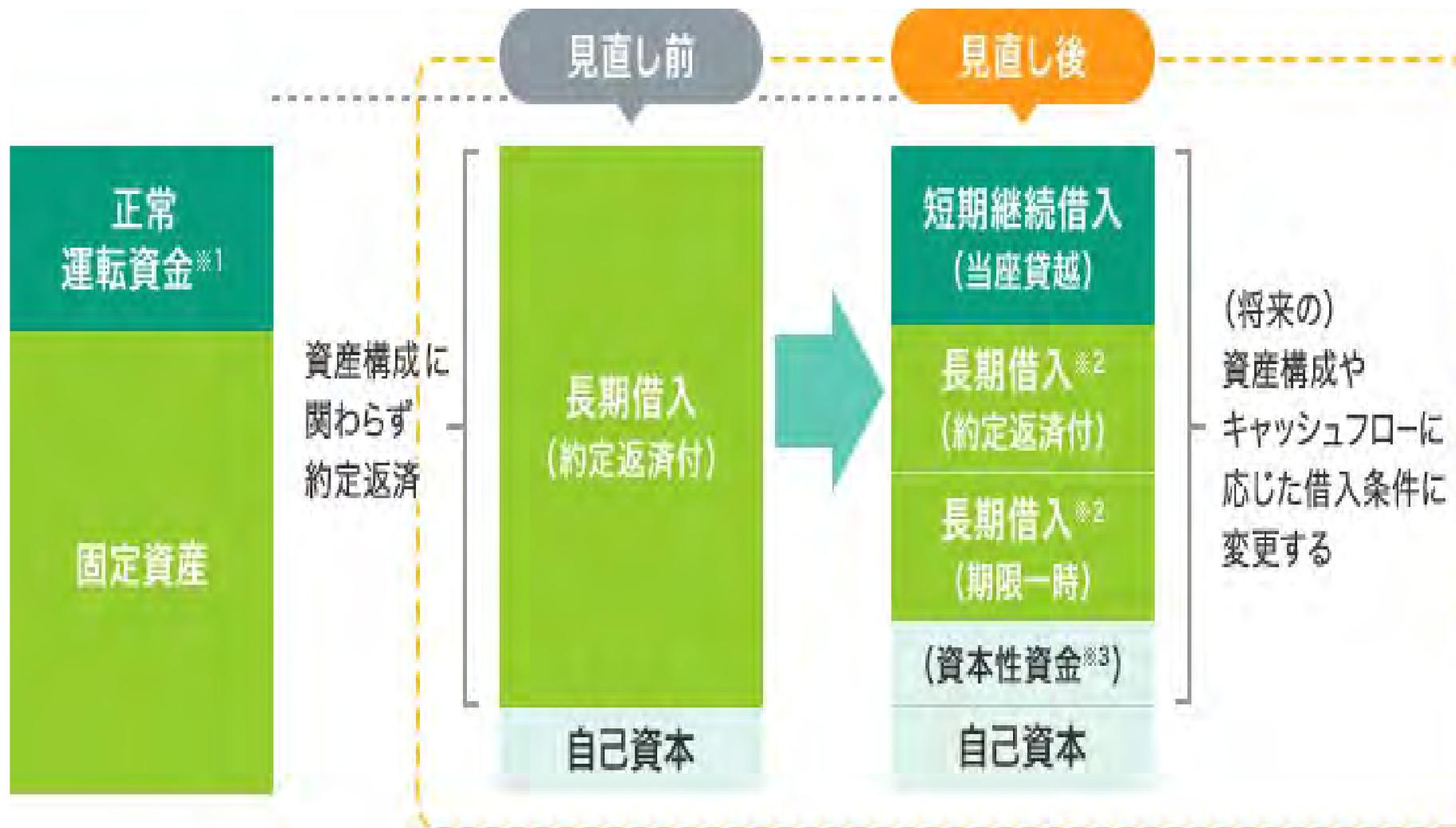
* 無担保無保証人の商品です。

* メイン行の支援状況を確認してきます。ケースによっては協調同意を求めています。

* 金利は当初の3年間は0.5%の固定金利です。4年目以降は当期純利益が黒字になっているのであれば利用期間に応じて金利は固定金利ですが変わります。融資期間が10年迄は2.6%・15年が2.7%・20年が2.95%となります。

4. 今からすぐにでも使える中小企業融資4選とは

< 商工中金(短期継続融資) >



4. 今からすぐにでも使える中小企業融資4選とは

< ポイント >

* 無意味な長期運転資金の利用を解消して、既存融資の元金返済負担軽減の促進になります。

* プロパー融資となります。民間金融機関の融資の促進剤になります。

* 精度の高い経営計画の策定をしないとこの融資は審査が通過しません。

* 債務超過の先でも事業性評価を証明できるのであれば審査は通過します。

4. 今からすぐにでも使える中小企業融資4選とは

< ポイント >

* この商品は単品で活用すると言うよりも他の融資商品と複合的に組むと効果覿面となります。

* 経営計画の策定及び銀行融資に強い専門家を介入させることでこの融資のハードルは下がります。

5. 中小企業融資4選を伝える方法とは！？

< ポイント >

* 条件変更型借換保証と経営改善サポート保証につきましては、ネットで保証商品名で検索をすると同内容のPDFがあるのでそれを印刷をして配布してください。

* 資本性劣後ローン(日本政策金融公庫)や短期継続融資(商工中金)のホームページを確認を面前でクライアントに見せながら説明をしてください。

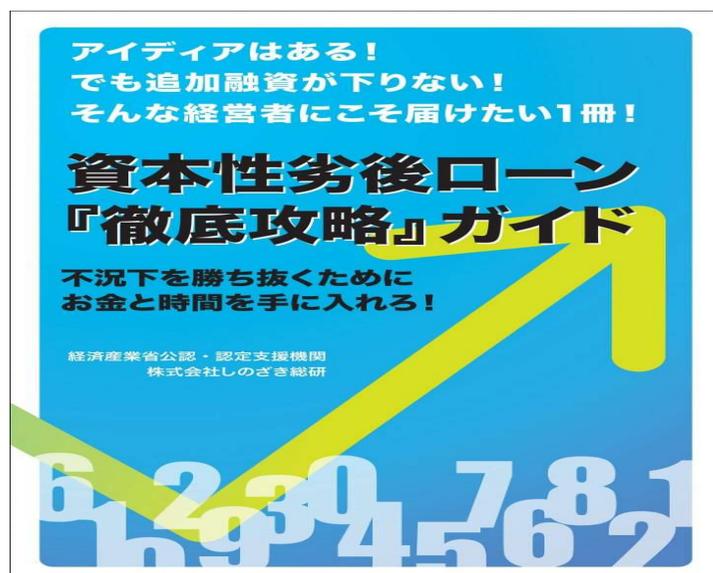
* 講師の篠崎が配信をしているYouTubeの番組登録をして、該当する融資商品についての動画をクライアントに見せてください。

5. 中小企業融資4選を伝える方法とは！？

< ポイント >

* 情報提供をする際に、今回のセミナーの無料特典(3社迄の無料相談)を活用してください。融資の件はナーバスになります。伝えきれない部分もあるので、是非、無料相談を活用してください。

* 資本性劣後ローンについては、新日本保険新聞社で販売されている有料小冊子(385円/冊)を購入して配布するのも有効な手段になります。



6.銀行融資に強い専門家との協業について

< ポイント >

* 事業再生案件に強い専門家と協業してください。

* 今回の融資4選の取扱実績について確認してください。

* アライアンス条件で成功報酬型の専門家との協業については注意をしてください。

6.銀行融資に強い専門家との協業について

< ポイント >

* 紹介者の同行訪問をよしとしない専門家との協業は止めてください。

* 紹介者は専門家に保険のトスアップの仕方を明確に伝えて紹介をいただけるようにしてください。