

## 御社の資金調達余力はあといくら？

企業というのは、赤字だから倒産するのではなく、資金繰りが続かなくなったから倒産するのです。

ちなみに、破産するためにお金がかかることをご存じない方も多く、弁護士費用と裁判所の予納金まで使い果たして、破産もできない経営者も実は多いのです。

最後の最後まで、やはりお金が大切なのです。

企業の資金繰りが続くかどうかは、あといくら調達できるのか、その調達できるお金によって会社を立て直す時間を稼げるのかどうか、にかかっています。

業績が悪化した際に、資金調達をどうするかという高度な経営判断が社員にできるわけではなく、「資金調達の余力はあといくらあるのか」を経営者が日ごろから把握しておけるか否かが、会社を継続できるかどうかの分かれ道となります。

### 【信用保証協会の枠は残りいくら？】

信用保証協会には、無担保保証 8,000 万円、普通保証 2 億円、合計 2 億 8,000 万円という保証枠があります。

信用保証協会の保証を得ることができれば、よほどのことが無い限り、すべての銀行・信用金庫は融資をしてくれます。

ただ、上記の通り枠がありますので、どんなに業績好調であったとしても上記の枠を超えて資金調達することは叶いません。

また、制度上の枠一杯まで利用できる中小企業は少なく、目安としては月商の 3 ヶ月分から 6 ヶ月分が限界です。つまり、年商が減少傾向にある状況ですと、保証協会の保証を得られる金額も減っていくことになります。

ただし、保証協会の審査の目線は、銀行・信用金庫がプロパー融資を出すときの目線よりは緩く、業績悪化時には非常に頼りになる存在です。

まずは、現時点で、保証協会の保証を受けている融資がいくら残っているのか、枠をいくら利用しているのか、借入金の現状確認をしっかりと行ってください。

銀行担当者に言われるがまま、行き当たりばったりで保証協会を利用されている経営者は、保証協会の利用額を把握していないため、いざという時の備えができてい

ないケースが多く見受けられます。

また、特に信用金庫では、融資の提案の際にはまずは保証協会の保証ありきになりがちです。

「プロパーで提案してくれ」と胸を張って言えるよう、プロパー融資を引き出せるような財務内容へ決算書を磨き上げていくことが、会社の寿命を間違いなく延ばします。これも経営者の重要な仕事です。

### 【担保余力はあるか？】

保証協会だけでなく、実はプロパー融資にも限界があります。無担保融資の場合、どの金融機関でも一定の線引きをしているようです。

この限界を超えて資金調達するためには、やはり担保が必要となってきます。逆に担保があれば、銀行は確実に貸しやすくなるというのが現実です。

所有不動産をどの金融機関の担保に入れているのか、その金融機関からの借入額に対して不動産の現在価値はいくらなのか、それを踏まえて次の資金調達先を選択する、これをせずただ金利の低いところばかりを意識して調達していますと、担保を入れている金融機関に良いようにヤラめますのでご注意ください。

### 【他行の動向は？】

これが意外と重要です。金融機関と言うのは横並び意識がとても強く、「他が貸しているならウチも貸す。他が貸さないならウチも貸さない」というスタンスで、常に他の金融機関が貸しているか否かに目を光らせています。

企業の業績悪化をいち早く掴んだライバルが貸すことを止めたのに、自分だけが貸し続けていたというのは、金貸しとしては無能さをアピールすることになります。

銀行交渉が巧みな経営者というのは、コンマ数%の金利の差には目をつぶり、取引している全ての金融機関から間を置き過ぎずに定期的に融資を受けています。

これは、他が貸していると貸しやすいという金融機関の習性を心得た行為で、「貸さなくなった金融機関があるぞ」とどの金融機関にも思われぬよう常に配慮しているのです。そうやって常に資金調達余力を作り出そうと意識している非常に高度な銀行交渉術です。