

第 **1** 章

**銀行だって
貸さなきゃ儲からない**
——借りるなら、いまがチャンス!

いまはむかし

むかしむかし、バブル景気といわれ、銀行がバンバンお金を貸してくれた時代がありました。モノがどんどん売れて、土地や株の値段もぐんぐん、それこそ日に日に上がった世の中でした。

それから間もなくして、今度は銀行がバタバタ倒産する季節がやってきました。絶対に倒産しないといわれた銀行が、ある日突然、倒産してしまうのです。

考えられないことでした。預金者は安全な銀行を求めさまよい、融資を受けていた企業は、かといってどうしようもなく、倒産した銀行と運命をともにしたりもしました。

それから、銀行は企業にお金を貸さなくなりました。貸し渋り・貸し剥がしといわれた頃の話です。銀行からの融資で資金繰りをつないでいた企業は次々と倒産を余儀なくされました。

そして、2005年の現在、またも銀行がカンタンにお金を貸してくれる時代が

やってきました。いま銀行がばらまいているのは、ビジネスローンとか事業ローンと呼ばれ、審査期間はたった数日という融資です。

またバブル再来か？

さあ、どうでしょう。以前は土地や建物の取引の融資が中心でした。今度はちよつと違うようです。

じゃあ、貸し渋りや貸し剥がしはなくなったのか？

いきすぎた回収はなくなったようですね。

ならば、もう安心して銀行から融資を受けてもいいのか？

いや、その「安心して融資を受ける」という表現がどうかと思いますね。もともとお金を借りるかどうかというのは、ご本人さんの申し込みに基づいて、銀行が応

じるかどうかを決めるだけなんです。

借りた以上は約束どおりに返す……。それ以上でも、それ以下でもないんですけどね。まして貸し渋るとか非難されるいわれもないはずなんですよ、本来は。だって、商工ローンとか消費者金融に行つて、貸してくれないからといって貸し渋りだのなんだのって言いますか？

でも、なぜか銀行つて……。特別な存在なんですよね。

これらバブル景気から貸し渋りや貸し剥がしといわれた頃をすぎ、現在に至るまで、たった10年やそこらの話なのです。

2005年4月、ペイオフが全面解禁されました。

銀行からの融資に頼らざるを得ない中小企業にとっては、また銀行の融資姿勢に振り回されそうな気がしてなりません。

だって、銀行がカンタンにお金を貸してくれるっていうこと自体、おかしい気がしませんか？ でも、それつて、すごくチャンスのような気もするし、これでまたピンチになっちゃうような気もします。

最高のチャンスがきた

現在の銀行の融資をひとこと言えば、バブルの崩壊だ、金融の自由化だ、ペイオフ解禁だと混乱を極めたこの十年を経て、結局、銀行だって、貸さなきゃどうにもならん、つていうことにつきるんです。

業績のいい企業、あるいはこれから伸びそうな企業にはどんどん貸し出しをしていきたい。なんとといっても銀行は貸さなきゃ儲からない。

一方、業績の悪化した融資先とはいえば、貸出金額の大きいところから順次、十分な引当金を積まれ、その処理が終わりました。いわゆる不良債権処理というやつですね。銀行を苦しめていた不良債権も、この2005年4月をもって、その処理に目処がたってきたわけです。

残るは、中小企業への不良融資案件だけ。それも、危ないところに関しては十分な引当金を積んだ。

あとは……。あとは、いい加減、この先どうなのか白黒つけてもらおうしかない。いつそダメならダメで、ちゃんとギブアップしてくれたほうが銀行としても助かる。でも、もし、復活が可能ならば、何か銀行としてできることがあればしようじゃないか。

不良債権処理が終わったいま、銀行業界では、不振融資先の再生がテーマになっているんです。これを銀行の業界用語でいうと、リレーシヨンシッパンキングといます。そのために銀行は、不良債権から正常に戻るかどうかの融資先の目利きをしなければならぬという課題を抱えているんです。

実は、この銀行業界の動きは、すでに2、3年前から始まってはいます。しかし、不良債権の処理はしなくちゃいけないし、そのためにはそれだけの利益も上げなくちゃいけないしで、とても目利きや再生どころではなかったのです。

でも、やっと、それに取り組めるだけの状況は整ったわけです。

いま、考えようによっては、銀行からお金を引っ張るなら、融資を受けたいなら、最高のチャンスがきたんですよ。

敵を知り、己を知る

とはいうものの、お金を借りようというのに、まして業績がよくないのに、貸す側の事情を知ろうともせず、自分の都合ばかりを訴えても、それは相手には通じない。

決算書が赤字続きであれば融資を受けられない、これって当たり前といえは当たり前の話でしょ？　いまや決算書ベースで融資審査をする企業格付けが常識なんだから。

経営者として、まがりなりにも会社経営をしていて、自分の会社の決算書もわからない？　なのにお金を貸してくれ？　そりゃ、銀行がどうこういう以前の話でしょう。「敵を知り、己を知る」。これが大前提。

だからといって、銀行の融資すべてが四角四面の理屈どおりに行われているかといえ、これも否。

長年の経営実績があつて、ここ数年業績不振の会社ほど、よくどこまで融資を受けられたなあ……、とは思いませんか？

そこがまた銀行融資の悩ましいところでもある理由のひとつだし、経営者の中にはさほどの好業績でないにもかかわらず、これまでそれほど銀行融資で悩んだことがない方もいらっしゃるでしょう。

また、私はコンサルタントという仕事柄、資金繰りに苦しむ数多くの経営者の方から相談を受けます。当然ながら業績のよくない会社が多い。

そうすると、アドバイスをする私のほうにどれだけの情報量があつたにしても、業績が悪くなればなるほど、それが活かせないという皮肉な結果に陥るのです。

でも、なんとかしなければならぬ。

赤字続きだから貸せませんと断られたら、話はそこで終わってしまうのである。いったん貸したものですから約定通りに返済してくださいと、どれほど催促されても、ないものは払えないのだから待つてもらうしかない。

そして、その交渉は、会社経営者である本人にやってもらうしかありません。私

がかわりに銀行に行つてあげるわけにもいかないじゃないですか。

メインバンク・サブバンクって何？

私が相談の依頼者から決算書を見せてもらい、真つ先に見るのが借り入れの内訳明細書です。あるいは電話での相談の場合でも、具体的な内容の一步目は、「どの銀行からいくらずつ借りているのか?」。これが非常に重要なカギになってくるんです。

そして、次にするのが、その銀行の経営状況を調べること。経営状況というと大げさに聞こえますけど、いわゆる経済誌などに載っている銀行ランキングを見たりするわけです。で、場合によってはさらに詳しく書かれた本などで調べる。

資金繰りの相談でなぜそこまでするのか？

いえいえ、資金繰りの相談イコール借り入れの相談、つまり銀行と交渉をしなければならぬのです。だったら、その相手である銀行のことを調べるのは当然のこ

とでしよう。

見た目にはただの証書貸付であったり、手形貸付であったりしますが、こと融資先の財務状況が悪化してきた場合、そこで融資をしている銀行がどんな考え方で、どんな反応をしてくるかを探るには、まずその銀行の経営状態を知らなきゃなりません。

つまり、それだけどここの銀行から借りているのか？ というのは重要なのです。

いわばその、どこの銀行から借りているかについて昔から言われていることに、メインバンク・サブバンクという表現があります。

「ウチのメインは○△銀行だから……」。たいていこういう言い方の場合は都市銀行、あるいは地方でも有名な銀行だったりします。

あるいは銀行員のほうからも、「ウチがメインなんですから……」という言い方をされたりしますが、こういう場合は取引上、何らかのプレッシャーをかけてくるのが狙いのようです。

でも、法律上はもちろん、銀行用語としても、メインバンク・サブバンクの定