



銀行融資をスムーズに通すために知っておくべきこと

今日は、銀行に融資が通る書類の書き方についてお話しします。コロナ期間中は、審査が急激に甘くなり、事実上スルー（審査せず）で借りられるケースも散見されました。しかし、ここに来て当然ではありませんが、銀行は融資をする先と融資をしない先を明確に選別しています。日々の資金繰りのみならず、新たなチャレンジには銀行からの支援は必須です。そこで、銀行からスムーズに融資を引き出すために、気を付けておくべき点を確認しておきましょう。

1 銀行が融資をする際に求める書類

- ① 決算書：年間の業績と財務状況を示す基本的な書類です。
- ② 試算表：決算前の月次成績を示すもので、足元の業績を把握するためのものです。
- ③ 借入状況表：銀行からの借入状況

況（借入額、返済期間、返済額）を示します。

④ 資金繰り表：お金の流れを示す表で、企業の資金がどのように回っているかを示します。

⑤ 事業計画書：これも重要な書類です。社長が何のためにどこへお金を使いたいのかを意思表示するものです。

決算書と試算表は必須です。③から⑤は「あればください」と言ってくるのが通常です。ですが、融資をスムーズに引き出すためには、借入状況表、資金繰り表、事業計画書まですべて揃えておくのが良いです。

(1) 借入状況表

まずは「借入状況表」。どの銀行から借りているのかを明示しておくことは、銀行が融資をする際の1つの目安になります。「相手に手の内を見せるのか？」とおっしゃる社長さんにもいますが、貸す側になってみれば、自らが全体の借入に対してどれだけの比率かを知っておくことはリスク分散につながるため、どうしても知りたい情報です。自社として借入状況を把握するために便利ですし、決算書を見ればどうせわか

る情報ですので、「借入状況表」としてきれいに整理して渡してあげること、融資担当としては稟議書類作成が楽になり、稟議がスムーズに進みやすくなります。

(2) 資金繰り表

銀行は貸したお金が返済されるかどうかを最も重要視します。そのため、返済の根拠を具体的に示すことが必要です。これを説明するのが「資金繰り表」です。資金繰り表を難しく感じる方も多いですが、実はとても簡単。原理は「おこづかい帳」です。それぞれの入金があり、それぞれの出金があるのか。その結果、手元にいくら残っているのか。これを試算した表です。難しく感じるのは、損益計算書の「利益」と資金繰り表の「現金」の残高が合わないためでしょう。入金と掛けやクレジットがあるため、売上と入金の間にはタイムラグが生じます。「黒字倒産」との言葉もある通り、黒字だからと言って現金があるとは限りません。例えば売上が100あっても、掛けの比率が30%の場合、30の入金は翌月以降となり、当月の入金は70となります。このタイムラグを明らかにする

のも資金繰り表の役割です。銀行のホームページ（日本政策金融公庫等）には資金繰り表のフォーマットと書き方が掲載されていますので、こちらを使うと良いでしょう。

(3) 事業計画書

事業計画書は、企業の将来の計画や戦略を示すもので、具体的な数値や根拠を示す必要があります。売上計画を持っていくの特約店さんが多いと思います。来年度の売上&粗利計画に、経費を足した収支計画を出せばベストです。経費計画を立てるのが難しい場合は、昨年度（もしくは今年度）の数値を見ながら、大きな変動がある項目（人員採用、設備投資）は修正していき、その他の固定費は前年並みにしておけば大きなズレはないでしょう。この際に、売上予測を過大に見積もる人がいますが、それはおすすめしません。むしろ、現実的な数値を示すことが重要です。銀行は過度に良く見せた計画を信用しません。「一旗たあげてやるぜ！」と風呂敷を広げる人と、「小さなことからコツコツがんばります」と言っている人、どちらに貸したいかをイメージする

と良いです。ベンチャーに投資するファンドなら前者かもしれませんが、銀行は保守的です。実現可能な根拠ある計画を作りましょう。

2 融資をする際に知っておくとよいコツ

- (1) タイミング
融資を申し込むタイミングも非常に重要です。銀行の決算期（3月末など）を考慮し、その時期に合わせて計画を立てると、銀行も融資に前向きになります。逆を言えば、「あ、来月足りない」とならないように、資金計画は事前に計画を立てておくことが不可欠です。
- (2) 銀行とのコミュニケーション
銀行との良好な関係を築くためには、定期的なコミュニケーションが重要です。定期的に事業の進捗や計画の変更を報告することで、信頼関係を築きやすくなります。お金がない時だけ「金貸して」と言ってくる遠い親戚と、困ったときに助けてくれる時もあり「常に接触している友人」。あなたはどちらにお金を貸すでしょうか？
- (3) 融資の根拠を示す
計画の裏付けとして、市場調査

や競合分析を行い、実際のデータを基に根拠を示すことが必要です。例えば、新業態へのチャレンジや新しいサービスの導入など、具体的な事例を基に説明することで、銀行の理解を得やすくなります。事業計画を説明する際には、これらを補足資料として添付していきます。

■ まとめ

銀行に融資を申し込む際には、良く見せる必要はなく、むしろ根拠を明確に示すことが重要です。何に使うのか、どう返済するのか、そして計画の具体的な根拠を示すことで、審査が通りやすくなります。ぜひ、これらのポイントを押さえ、銀行と上手に付き合ってください。



いしはら・なおゆき。1973年生まれ、愛知県名古屋出身。96年、上智大学経済学部経営学科卒業後、出光興産に入社。京都支店、関東第二支店を経て05年本社・販売部企画課に配属。08年に独立起業し、2012年法人化した。