

融資相談には事前準備が必須！ 資金調達の予備知識

特集

“金融危機”に負けない！ 秘 資金調達先と助成金 テクニク

サブプライムローン問題に端を発した金融危機は、いまだ回復の兆しが見えない。融資のハードルが高まり、介護事業者の資金調達も厳しさを増しているのが実情だ。本特集では、各金融機関の特徴や融資担当者の本音を分析することで、融資を引き出すためのポイントを探る。併せて、介護事業者が活用できる最新の融資・助成金制度についても紹介する。

写真：©Karen Roach - Fotolia.com



解説

薄井照人

株式会社川原経営総合センター 常務取締役

資金調達先をきちんと選定し 妥当性のある事業計画を

今、介護事業者が資金調達をする際に、どのような選択肢があり、またどのような準備と心構えが必要なのだろう。介護経営の総合的なコンサルティングを数多く手がける株式会社川原経営グループ常務取締役の薄井照人氏と同経営コンサルティング部門の新藤建氏にお話をうかがった。

官から民へ

サブプライムローンに端を発した現在の経済危機は、日本の株式市場や金融市場に大きく影響しており、無縁と思われた介護事業者にも影響が広がっています。それは金融機関からの資金調達に支障が出てきていることも一因です。そうした現状において、介護事業者はどのように資金調達をしたらよいのでしょうか。

ひと口に資金調達と言っても、法人規模や目的（設備資金 or 運転資金）、設立年度などにより、資金調達先が違います（表1）。たとえば実績ある大規模法人が介護施設などの「ハコモノ」を建設するときは、以前は福祉医療機構（旧社会福祉・医

表1 介護事業者の主な資金調達先

	大規模事業者	中小事業者
民間金融機関	メガバンク・都銀、地銀	地銀、第二地銀、信用金庫、信用組合、ノンバンク
公的機関	融資	福祉医療機構 日本政策金融公庫、自治体の制度融資、信用保証協会関連
	助成金	国、自治体、介護労働安定センター、雇用・能力開発機構等 ※基本的に中小事業者のほうが助成金額等がよい

療事業団）から融資を受けるケースがほとんどでした。民間金融機関には社会福祉法人などはもはや聖域で、融資機会は皆無だったのです。ところが、介護サービスのニーズ拡大や、福祉医療機構の融資方針の転換（融資対象を絞り、融資額を減らす）により、協調融資を含め民

間金融機関の介護分野進出機会が増加してきました。これまで縁のなかった社会福祉法人向け融資や、介護事業者向けに専門の融資担当者や金融商品を用意する金融機関も増えていきます。しかしこれはあくまで大規模法人の資金ニーズに応えるためのもので、中小の介護事業者向け融資は伸びていません。なぜでしょう。その一つに自己資本比率維持が強く求められるのです。メガバンク・都市銀行などの場合は、融資の量的拡大やリスク（焦付き）回避を目標として、上場企業の資金調達が優先されやすく、中小事業はその次になります。

このことは、介護事業者からの相談を数多く受ける私たちも実感しています。主たるお客様は大手の社会福祉法人からの相談になります。が、経営的には比較的安定しており、今回の不況の影響や貸し渋りにあう話はほとんど聞きません。現在、資金調達が厳しいのは、やはり通所や在宅サービスを提供する中小事業者になります。

中小金融機関の特徴と 介護事業の評価

資金調達の予備知識

RT3で詳しく紹介していますので、ここでは中小事業者の民間金融機関からの資金調達を中心に見ていきます。

最近のメガバンクは、電子化による融資業務の標準化(電子稟議の導入)が進められています。標準化が進むほどに業績以外の情報もデジタル(数字)で表現されやすくなります(これは、金融機関が独自に行う格付け作業を想定して低い格付けを予め回避するので、融資担当者の思いや経営者のヒアリング結果が反映されにくくなります)。

一方、第二地銀や信用金庫、信用組合などは、もともと中小事業者との取引が中心のため、事業者の要望に柔軟に対応してもらいやすいです。電子化が進んでいる金融機関でも、経営者資質やその他の情報(事業所の強み)を補完し、事業者の要望に慮ることを得意としています。大規模法人よりも業況に変動がある中小事業者にとって、そういった情報を汲み取ってもらえることは大切な視点になります。地域密着なのでヒアリングの回数が多いことも特徴で、地域でのサービスの風評なども評価してもらいやすいこととなります。

ように償還できるか」について融資担当者をいかに納得させられるかがポイントです。一方、設備資金については、見積もりや設備計画に不信な点がなく、償還計画の妥当性が説明できれば、金額が大きくても比較的審査はスムーズになります。要は金額の大小ではなく、計画の妥当性なのです。回収の見込みのない事業者に融資してくれる金融機関はありません。

ですから、もし今のままでは回収の見込みが難しく、運転資金に窮しているのであれば、経営改善計画を専門家等にも相談しながら収益の改善と完済までの返済計画をきちんと立て、それに基づいて実行することです。計画に妥当性があれば、相談のつてくれる金融機関はあります。

その他にノンバンクの利用も考えられます。審査のスピーディーさが売りの一つです。しかし気をつけたのは、他の金融機関と比較して金利が高いので「経営改善に自信があるが、金融機関の相談の際は担保不足や信用保証協会の承認が通らなかつただけ」というケースです。案件審査が通る際には返済計画が承認されたと解釈されがちで

また、融資契約後も継続的に相談のつてもらいやすくなります。介護事業者の視点では、目先の金利や金融機関ブランドだけでなく、相性(事業者の直感)やアフターフォローも大切になります。

冒頭で述べたように、今は金融機関が融資を行いにくい状況ですが、中小金融機関のなかには逆にチャンスととらえているところもたくさんあります。「大手が断ればウチが契約をとれる」というわけです。ですから、1つの金融機関で融資を断られてもあきらめる必要はありません。それはブラックのように情報共有されるわけではありませんし、同じ銀行でも時期や支店の方針によつて融資判断が異なるケースも多々あります。

では、金融機関側は介護事業をどのように評価しているのでしょうか。①報酬単価に利用実績を乗じるシンプルな収入体系である、②値引きがない、③不良債権が発生しない、④手形取引がなく、売上は2ヵ月後に確実に入金され資金繰りは安定、⑤季節要因が少なく商品仕入資金が発生しない、⑥今年4月から報酬単価が増えるなど金融危機の直接影響は少ない、などのメリ

すが、審査基準が甘いこともあり、完済を保証してくれるわけでは決してありません。実際にノンバンクの融資を利用して乗り切り、立て直した事業者はありますが、そのまま沈んでいく事業者のほうが圧倒的に多いです。

実績をつくるのが大事

金融機関は過去の実績を重要視します。たとえばこれまでの返済が返済日(約定日)に遅延なく完済していればそれは大きな実績になるでしょう。しかし、事業者の資金管理の怠慢さから来る月越え延滞は信用の失墜につながります。

また、1つの銀行だけでなく、複数の銀行で実績を残すことを評価する金融機関もあるようです。預金の積み上げも同様で、たとえば数百万円を数年かけて積み上げていくのも実績になるでしょう。新規開業の場合は、公的融資を上手に利用することがおすすです。

融資を受けることが不慣れな場合は、私たちのようなコンサルタントや会計事務所を使うのも確実な資金調達をするうえでの一案です。場合によっては、融資チェック表に会計事務所の「押印」をもらおうと金

ツトが評価されています。一方で、従業員の安定確保が難しく賃金の低い業界であること、まだ新しい業界であるため、前述のメリットを含めこの業種をきちんと理解していない融資担当者が多いことがデメリットになるでしょうか。

審査は金額の大小ではなく計画の妥当性

では、実際に金融機関への融資の申し込みについて、注意点をいくつか見ましょう。融資契約に至るまでの調査項目等は、表2のようになります。

大半の金融機関は、審査結果を明瞭に説明してはくれないので、申し込みへ行く前の準備が大切になります。粉飾はもちろん、誤解を招く説明や書類は厳禁です。また、金融機関のつまみ食いはどこも歓迎されないのです。まずは預金取引先か既存融資先に相談します。担当者は「なぜウチに来たのか?」「他で断られたのだろうか?」を真っ先に考えます。

また、事業所開設年度にもよりますが、運転資金の申し込みは赤字補填資金が前提とされやすいのが一般的です。「いくら必要で、どの利優遇される融資商品もあります。これは信用できる人の事前チェックが入っているという新しいリスク回避の方法です。

今後の介護事業への金融機関の姿勢は、変動こそありますが他の業界への融資が厳しいからこそ拡大されることはあります。介護事業への熱意と、それを担保する妥当性のある計画的な事業を続けていたければ、資金調達は継続的に可能になるはずはです。

KEYWORD

【協調融資】 企業の資金調達ニーズに対し、複数の金融機関が協調して団体をつくり(シンジケート団という)、1つの融資契約書に基づき同一条件で融資を行うこと。「シンジケートローン」ともいう。

【自己資本比率】 総資産に対する自己資本の割合(自己資本÷総資産×100%)のこと。国際業務を行う金融機関は8%以上が目標、国内業務に特化する金融機関は4%以上が求められるので、メガバンクと地域金融機関ではスタンスが大きく違う。

【第二地帯銀行】

相互銀行(1951年制定の相互銀行法に基づいて設立された中小企業専門の民間金融機関)が普通銀行と区別してそう呼ぶ。従来の地方銀行と区別してそう呼ぶ。その成り立ちから、地方銀行と営業エリアは同じであるが客層は違ふことが多い。

【信用金庫、信用組合】

ともに協同組織の非営利法人による地域密着型金融機関で、営業範囲は一定の地域に限定される。信用金庫と信用組合の違いとしては、会員(組合員)資格が異なるほか、預金の受け入れなど業務範囲も異なる。また、信用組合はより地域の地域・業種・職域などのコミュニティを基盤とし、信用金庫以上に狭域で中小企業に特化した営業を行っている。

【日本政策金融公庫】

2008年10月に、国民生活金融公庫、中小企業金融公庫、農林漁業金融公庫、国際協力銀行を統合して設立(株式会社)された政府系金融機関。株式会社としても株式は常時中小企業が保有しており、実績のない中小企業への融資も低利で行っている(詳細はPART3)。

【制度融資】

各自治体が行う融資制度のこと。自治体ごとにその内容はさまざまだが、多くの場合、自治体と信用保証協会が企業の信用を補填し、それを受けて取扱金融機関(銀行など)が融資を行う。同じ銀行からの融資でも、金利が安く設定されているなどのメリットがある(詳細はPART3)。

【ブラック】

株式会社日本信用情報機構(旧全国信用情報センター連合会)に事故登録されること。ここでいう「事故」とは、金融事故のことで、延滞や自己破産による法的整理などを行うと事故登録される。

表2 融資契約に至るまでの調査項目等について

申し込み時に、銀行が知りたいこと
<ul style="list-style-type: none"> ○「なぜ申し込み? なぜウチに?」…他の融資相談に断られているかどうか ○「貸せそうか・貸せないか」…支店の融資方針が積極姿勢か消極姿勢か、また業況や申し込み理由、担保状況等 ○「貸したいか・貸せないか」…担当者の想いや融資目標(ノルマ) ○「貸してあげるのか・使っていたらどうか」…良好な客かどうか(金利や担保条件に反映されやすい)
↓
融資案件の稟議書(内部文書)調査項目のイメージ
<ul style="list-style-type: none"> ①法人概要(融資スタンスを決めるための基礎情報) <ul style="list-style-type: none"> ・設立年月日・沿革・経営者経歴・資産背景・協力者・その他事業・取引経緯 ・許認可業務・収益推移・借入金推移・納税状況等 ②融資条件(優遇顧客か通常顧客か) <ul style="list-style-type: none"> ・金利・返済期間・取組方針(積極ならば今後のメリット) ③収支予想と償還能力(償還可能か、金融機関が策定) ④資金繰表(事業者側の資料を加筆修正) ⑤貸借対照表・損益計算書と試算表(決算書とヒアリング結果より試算) ⑥実態に合わせた貸借対照表(未収金・代表者貸付金・不動産価値を精査し、未償却や不良債権の調査) ⑦附属調書(融資可否に関する補完事項) <ul style="list-style-type: none"> ・数値に反映できない部分の特記事項 ・介護サービス稼働状況(業界指標比較) ・金利優遇等の場合の補足説明等
↓
反映結果
<ul style="list-style-type: none"> ○融資金利(金融機関の標準金利とのギャップ) ○担保条件(無担保・保証協会・保証人・不動産等) ○返済方法(基本は元金均等) ○融資金額(提案された金額に合っているか) ○今後の融資方針