

8月の金融・マーケット動向

国家と国債

過去最大級の貿易赤字を計上している米国が、その借金(国債)をかなり減らしている。新規発行の圧縮に加え、政府が積極的に過去の国債を買入償却しているからだ。一方逆に、大幅出超(貿易黒字)の日本は巨額の国債を発行し続け、遂には世界最大の国債発行国になってしまった。一体何が起きているのだろうか。

橋本元首相が数年前「日本は米国債を売りたい誘惑にかられた」と発言して米国金融市場が揺らいたが、それも過去の思い出だ。経常赤字と国の借金(国債)の分離現象をどう捉えるか、それは極めて重要なことではないだろうか。

誓約条項付き無担保融資

三和銀行が中小・中堅企業向けに「コベナンツ(誓約)条項付」の新型融資を開始した。これは、融資前に一定の条件を明示し、企業がそれを確実に実行することを信用力と見なして無担保で融資を行う枠組みで、米国等で一般的な融資手法のようだ。

一定の条件とは、財務内容、売上高、他行取引の担保状況、会計の公正性の四項目が主な柱となり、それらの具体的条件を企業と銀行の間で協議して決める。これらの条件の履行状況を定期的に報告し、若し条件の履行が不可能になった場合、銀行側に貸出金利を上げたり、返済期日の前倒しを求める権利が生じる。

こうした融資手法を中小・中堅企業向けに幅広く適用するのは同行が始めてで、その背景には不動産担保を前提とした融資手法が行き詰まっている現状がある。不動産担保主義、保証協会主義の見直しは、徐々にではあるが確実に進んでいる。

「金利引上げ」対応術

ゼロ金利解除によって短期金利全般が上がった。早くも銀行員がやってきて「社長さん、金利が上がりましたので貸出金利を上げさせていただきます」と云ってきているようだ。否応ないその態度に少し怒りが込み上げるが、そんな時社長は冷静に対応すべし。

【金利推移データを持っている会社の場合】

意外なことに、自社の借入金利の時系列推移を表にしている会社は少ないが、作っている会社の場合。

「今回はやけに早いね」「我が社のデータによると、昨年3月のゼロ金利設定時には下げないね」「貴行は短プラを何によって決定しているんですか」「下がる時は遅いようですが、上げる時は早いようだね」「下がった時はそのまま放置しておいて、上がった時は上げるのは納得できないね」「この借入金の金利はどのようなルールになっているのですか」「金利に関して差入れている約定にはどう書いてありますか」「あの(具体的に)会社はどうしましたか」等等当方から、具体的に質問を浴びせ掛けることが必要。何時かは上げを応諾するにしても簡単に応じてはならない。

【金利推移データを持っていない会社の場合】

「我が社では金利推移データを持ちあわせていないんだが、君のところで作っているのを見せてくれないか」「記憶では昨年下がった時、下げて貰っていないと思うがどうかね」「他の会社でも同じように上げてるんですか」「今回の上げで幾ら金利負担が上昇するんだろうか」「不良債権償却を我が社も担うんですね」「もう少し後にしてくれないか」……

銀行員は明確に目標をもって引上げ交渉にきている。交渉状況の報告も求められている。だから簡単には引き下がらない。貸出という武器を背景にちらつかせながら迫ってくるだろう。しかし彼らは会社員、上げる時期、上げる幅は交渉による。云うがままになる必要は更々ない。特に今回は0.125%を超える上げ幅を呑んではならない。預金金利は0.1%も上がっていないのだから。

3ヵ月貸出動向

日銀の貸出・資金吸収動向によると、銀行貸出は依然として減少を続けているものの、減少率では歯止めがかかってきた様子が伺える。

一部金融機関がリスクを積極的に取って収益力改善に努め始めたが、未だ多くの金融機関は従来と変らない貸出姿勢でいる。従ってこれからも貸出残高の減少は続くだろう。その反面、貸出確保のために良質企業の奪い合いは更に激化するものと推測している。

	5月	6月	7月
全体	4.7	4.6	4.5
都銀	3.1	3.3	3.4
地銀	1.4	0.8	0.3
地銀	7.3	7.3	7.0

(貸出平残前年比、単位：%)