

SMC金融・経済マーケットレポート

Reporter Your Financial Brain SMC 豊島 健治

ある日の昼下がり

(銀行・企業の攻防録)

ある3月の昼下がり、某都銀の担当代理及び次長がA社にやってきて、概ね次のような会話が繰り広げられた。

(時候の挨拶省略)

銀行：今日は二つのお願いに参りました。当行の御社に対する今後の与信方針と手貸書替金利についてですが、電話で一寸お話ししておりますように、今月20日以降新規の与信は難しくなります。又、今月の書替より手貸の適用金利は+3.625%でお願いします。

A社：+3.625%? それ何ですか。

銀行：当行の短期プライムレート(短プラ)に3.625%を乗せるという意味です。具体的には、今短プラは1.375%ですから、そこに3.625%乗せて5.0%ということになります。

A社：えー、5.0%! そんなに上がるんですか。倍じゃないですか。12月に0.5%引上げ2.5%になったばかりなのに。去年の9月は2.0%丁度だったではないですか。

銀行：お気持は良く解りますが、実は今回の査定(12月末基準の2月自己査定)で御社の分類が1ランク下がってしまいました。その結果、新規与信の停止と既貸分の金利引上げをお願いせざるを得なくなりました。

A社：まあ、我が社の内容は良くありませんからそう言われると困るんですが、具体的にはどう査定されたんですか?

銀行：実は(云いにくそうに)破綻懸念先になりました。

A社：破綻懸念先? 我が社は破綻懸念先ですか。えー、そうですか。とすると我が社はいつ破綻するか判らない会社と認定されたんですね。

銀行：残念ですが、そういうことです。

A社：そうなる何故新規の融資がストップし、借入金利が上がるんですか。早く倒産させるということですか?

銀行：そういう訳ではありません。業績が好転し、債務超過解消が見込まれれば、査定がランクアップします。実は破綻懸念先については、銀行は70%以上の貸倒引当金を積まなければならないんです。だからそのコストを一部負担していただきたいんです。

A社：70%以上?! ということは、我が社の倒産の準備が7割できたということですか。しかし参ったな。借入金利が一挙に2.5%上げられると月間金利負担が30万円以上増える。人を1人減らさなければならなくなる。でももう人員削減も限界です。上げるにしても段階的に上げるのが出来ないんですか。

銀行：御社が経費削減等に力を注いできたことは認めますが、査定がそうってしまったので我々としても対応のしようがないのです。

A社：つまり、潰れると? そう云えば、不良債権処理を3年以内にやるという政府の方針がありましたが、我が社もその中に入るんですね。

銀行：それは御社の業績次第だと思います。今後の決算が重要だと思います。

A社：……。納得できないけど、我が社に返済する力がないんだから、……。

銀行：ご了承下さい。それから新規融資が出来なくなりましたので、資金繰りはしっかりとお願いします。

銀行は2月と8月の年2回、自己査定と呼ばれる貸出先の分別を行っている。A社は今回の自己査定で要注意先(の中の要管理先)から破綻懸念先に分類されてしまったのだ。A社は債務超過状態でその解消が難しく、70%以上の貸倒引当を余儀なくされる銀行の対応も仕方ない側面もっている。しかし不良債権処理原資を、多くの企業に広く薄く負担させる遣り方を納得している社長は少ないと思う。

A社がこの悔しさ、この情けなさをバネに立ち直ることを願うばかりだが、全ての中小企業はこれから本格化する銀行の金利引上攻勢に、心理的・理論的・体力的に備える必要がある。現レベルの貸出金利では銀行は自らの維持存続が難しくなっているのである。