ＳＭＣ金融・経済マーケットレポート

Reporter Your Financial Brain　SMC 豊島 健治

続・ある日の昼下がり
（銀行・企業の攻防録２）

３月の昼下がりに繰り広げられた某都銀とＡ社の遣り取りの後日談。Ａ社に再び次のような要求が突き付けられた。

銀行：今日は電話でちょっとお話申し上げました件でお邪魔しました。今月期日が到来する手形貸付ですが、書替される場合金利の引上げをお願いしたいと考えています。３月に引上げさせていただいたばかりで恐縮ですが、今回は巾にして３％上げさせていただきたいのですが。

Ａ社：３％！この上３％も上がるんですか？

銀行：そうです。ちょっと上げ巾が大きいと思われるかも知れませんが、ご案内しましたように前回の査定で御社は破綻懸念先に分類されました。当行では４月より新しい貸出金利方針が策定されまして、このレベルの先の基準金利は１０％になったのです。

Ａ社：えーっ、凄い金利ですね。一気に３％ですか。去年の１２月が２．５％、今年３月が４．２５％、そして今月が７．２５％ですか。この分で行けば９月は１０％を超えますね。

銀行：いやっ、そんなことはないと思います。担当者として、御社への貸出金利がこれ以上上がらないよう努力します。

Ａ社：でも、３％上げると我が社の負担は年間３百万円増えます。３百万円は当社の１ヶ月の固定費に相当します。経費は切り詰めるだけ切り詰めているのに、３％の金利引上げでそれが吹き飛んでしまいます。３％は到底受け入れられません。

銀行：……。（最初からそれが狙いだったのか）それではこの手形貸付に毎月１百万円返済して貰えないでしょうか。そうしていただければ金利の方は現状維持ということで何とか本部を説得します。

Ａ社：新たに１百万円の返済を始める能力はありません。そんなの判っているじゃないですか。

銀行：この貸出金はもう何年も前から「貸しっぱなし」となっています。当行と致しましても少しずつでも減らして頂きたいんです。

Ａ社：そうですか。それでは別口の保証協会付き借入の返済額を減らすことはできますか？現在４口あって毎月合計で２百万円以上返済しています。それを半分以下にしてください。そうしていただければ百万は手形部分に返済します。

銀行：私もそれを考えないわけではなかったのですが、一寸難しい部分があります。協会分の返済額を落として、当行の返済を増やすと後で問題が起こることがあるんです。

Ａ社：どうしてですか。協会と銀行さんに仲良く半分ずつでいいじゃないですか。

銀行：そんな単純な問題ではないんです。銀行が自前のプロパー貸金を優先して回収したと判断され兼ねないんです。「免責」と言いまして、保証を取り消される場合もあるのです。

Ａ社：それは協会と銀行さんの問題でしょ。私どもには関係ないことです。同時に実行することが難しければ時間差でやるとか、方法は色々あるんじゃないですか？

銀行：解りました。検討はしてみましょう。その場合、又事業計画書を出していただくことになりますが、ご了承下さい。で、今月の書替時に１百万円返済していただけますか？

Ａ社：今月は何とかしますが、金利の方も上げないでやってくれるでしょうね。

銀行：相談してみます。当行も資本準備金の取り崩し迄しているのです。御社も厳しいと思いますが、当行も厳しいのです。

Ａ社：私は自宅を担保に入れています。資本準備金まで取り崩しても担保を入れない銀行の頭取さんとは違うんです。

４月以降、銀行は新たな決意をもって金利引上げ交渉に臨んでいる。要注意先以下の貸出先だけでなく正常先も引上げターゲットとなっている。それはこの引上げの成否が銀行の浮沈を握っているからである。この銀行の攻勢にどう対応するのか、それは個別企業によって違うだろうが、「銀行の本腰」にはそれなりに対応する必要がある。

《複製・転載等はご連絡下さい》　TEL. 0438−53−6092 FAX. 0438−53−6096
URL: http://www.hi-ho.ne.jp/smc_toyo/　Email：smc_toyo@hi-ho.ne.jp