

# SMC金融・経済マーケットレポート

Reporter Your Financial Brain SMC 豊島 健治

## 保証人不要の資金調達 (完全無保証への道)

先般、包括根保証廃止に関するレポートをお届けしたが、時代はそうした法制度改正を遙かに上回る速度で動いているようだ。

昨年だったと記憶するが、埼玉りそな銀行が第三者保証人だけでなく代表者(社長)の保証も免除する融資商品を作り出した。その時はそれほど気にも止めなかったが、その後三井住友がやはり完全無保証の商品を作り出したり、中小公庫も代表者保証を不要とする特例を設けたりする動きなどをみていると、少し大袈裟かもしれないが時代の風みたいなものを感じる。長らく「担保と保証」が日本の間接金融を貫く変わることのない原理原則だったが、漸くそれにも終止符が打たれる時が来たのであろうか。

昔、資金繰りと連帯保証の不安から解放されるには上場会社の社長になるしかないと言われていた。私もすっかりそう信じていた。どんな優良企業でも、上場大企業、乃至その子会社でない限り社長が銀行借入の連帯保証人になるのが当たり前だった。そこに僅かながらも風穴が空いてきた。一旦空いた穴はだんだん大きくなるのが通例だが、連帯保証免除という風穴が今後拡大していくのか、あるいは逆に閉じてしまうのか、それは未だ分からない。しかし、大きな流れとして、売掛金や在庫等動産を担保とする融資は連帯保証不要、保証付き融資より金利を若干高くすることで連帯保証不要、予め定めたレベルの財務条項を維持すれば連帯保証不要、となっていくのではないか、というのが私の予想である。

既にノンバンクのガリアプラス社の売掛金担保融資は完全無保証となっている。ノンバンクにできて銀行が出来ない筈はなく、今後動産担保が定着してくれば代表者保証不要を謳う銀行が出て来るものと予想する。

又、埼玉りそな銀行の「保証革命」という名のビジネスローンは、一定の条件があるものの代表者個人保証を免除している。その代わりに、借入金利が1%高くなる。つまり、保証人は要らないからその分金利を出せという話である。金利が連帯保証を選択する。現実には、連帯保証を選択する社長の方が多いと聞いているが、これもリスクを

金利に換算するという合理的な考え方に基づいており、普及していく可能性は高い。

一方、三井住友が今春売り出した担保、保証人不要の融資「Vファンド」は、技術力やビジネスモデルを重視した企業の成長性を外部の評価機関に評価して貰うという仕組みを導入している。つまりは、企業の持つ技術力やビジネスモデルが借入金返済原資である将来のキャッシュフローを確実に生むかが審査の対象となる。どちらかと云えばベンチャー企業を対象としているようだが、一定の成長力や財務力をクリアすれば完全無担保無保証を認めようという流れが底流にある。

実は、銀行は既に完全無担保無保証の商品を積極的に売っている。以前にも触れたが、銀行引受けの私募債(社債)がそれである。教科書的に云えば、社債は直接金融で間接金融である銀行融資とは異なるので比較するのはナンセンスということになるが、銀行引受の社債は殆ど融資の代替商品と思って間違いない。今、少なからぬ優良中小企業がこの銀行引受の社債を発行して資金調達しているが、資金を出す銀行も資金を調達する中小企業も、従来の融資の延長線上で動いており、事実上の完全無担保無保証融資と云って差し支えない。

勿論、銀行引受の社債を発行するには、最低限銀行の定める適債基準(債券発行要件を満たす財務上の基準)をクリアしなければならない。適債基準については昨年説明した通りなのでここでは触れないが、未だかなりハードルは高い。しかし、そのバーも徐々に下がっている。今後も下がっていくとすれば、いずれ多くの中小企業が適債基準を満たすようになるかもしれない。その時、対象企業は融資を選ぶだろうか、それとも社債発行を選ぶだろうか。

さて、中小企業にとって完全無保証の資金調達への道であるが、前述や は遠からず実現すると思う。 になると未だ未だ時間がかかり、その上相当レベルの財務力が要求されるだろう。とはいえ、保証や担保でがんじがらめにする手法は主流ではなくなりつつあるのは確かなことだと思う。今後借入を起こすに当たっては、こうした流れをしっかりと掴んでおく必要がある。でないと銀行員に舐められることになる。

Weekly Fax Report

《複製・転載等はこちらへご連絡下さい》

URL: [http://www.hi-ho.ne.jp/smc\\_toyo/](http://www.hi-ho.ne.jp/smc_toyo/)

2005.6.18(第466号)

TEL. 0438-53-6092 FAX. 0438-53-6096

Email: [smc\\_toyo@hi-ho.ne.jp](mailto:smc_toyo@hi-ho.ne.jp)