

SMC金融・経済マーケットレポート

Reporter Your Financial Brain SMC 豊島 健治

循環、それとも構造か (続「借り渋り」への道)

社長が銀行から届いたばかりの借入計算書類を開いた。そこには借入金額とそこから差し引かれた1ヶ月分の借入金利、印紙代、そして保証協会保証料等が記載されていた。1ヶ月分の金利は14万なにがしだったが、保証料は178万円を超えていた。

借入金利3.5%、保証料1.3%、合わせて4.8%が今後5年間に負担する実質的金利。1%割れ貸出金利が貸出の25%を超えると伝えられる中、詳しい説明もなく当たり前のよう適用される高い金利。その上、5年分の保証料がドンと一括で差し引かれる。これが長年、主力と頼んだ銀行の取引のやり方か。一瞬、社長の顔に怒りの色が浮かんだ。

しかし、銀行も変わった。私が銀行で融資を担当していた頃は、債務者の負担を考えて保証料は年度毎に分割して徴収していた。それが今では一括徴求だ。「面倒がない」「取りはぐれがない」、それだけの理由で5年分の1.3%を差し引いてしまう。そこには、顧客に対する一寸した気遣いや思いやりを見つけない。廉恥心もなくしてしまったようだが、そこに銀行の強さと危うさが垣間見える。

...残念だが、銀行にとっては貴社のような会社が一番美味しい会社なんだよ...慰めでも気休めでもなくそう感じた。

強くもなく弱くもない会社が最も収益が上がる融資先である、決して口にはしないがそんな風に銀行が考えていることはおそらく間違いない。それを端的に表しているのが下の「自己資本比率と銀行の融資態度の関係」である。

1	0%未満	撤退・回収	2	0-10%	警戒・注意
3	10-20%	注意・指導	4	20-30%	支援・応援
5	30-40%	依頼・要請	6	40%~	懇請・哀願

何処で手に入れたかはすっかり忘れてしまったが、「そうだよな」と思ってメモしておいたものだ。勿論、業種業態の違いや規模の違い、あるいは時の金融環境を無視した一寸乱暴な区分けではあるが、自己資本比率に応じた銀行の姿勢・態度を上手く表現している。

先々週お知らせしたように、平均的中小企業は

今ランク3から4あたりに位置している。言葉で言えば「注意・指導」から「支援・応援」といったところだが、このランクに位置する中小企業が数の上では圧倒的に多い。そして、このランクの中小企業が銀行にとって「最も美味しい」層である。つまりは、冒頭の会社のように高い金利を提示でき、銀行の収益に貢献する層なのだ。

このランクの中小企業は、依然として総体の資金調達に占める借入金依存度が高い。銀行借入無しではやっていけない。勿論、借入金利の水準も意識はするが、それよりも融資を受けられるか否かの方が重視される。それ故結果として、このランクに位置する中小企業が日本の金融機関、特に地域金融機関の収益を支えてきた。

それが移動を開始した。この十年、平均的中小企業はランク3からランク4に上がった。ランク4を超えることは簡単ではないが、「借り渋り」への道を邁進すればいずれランク5に上がることも不可能ではない。その時、「支援・応援」してきた銀行が「依頼・要請」に変わるのだ。

既にその兆候は起こっている。

近年、大手銀行がビジネスローン等で中小企業に攻勢をかけているのは、減少に転じた「儲かる層」を巡る争奪戦の顕在化に他ならない。その一方、短期最優遇金利は形骸化し1%未満の貸出が急増している。1%未満の貸出は、主としてランク6の「懇請・哀願」の層で起こっているものと思われるが、いずれランク5あたりで見られるようになるだろう。

これは金融環境等に応じ繰り返し起こる循環的現象なのだろうか。それとも構造的現象なのだろうか。

勿論、私は構造的なものだと思っている。日本の中小企業はまた昔のような借入中心の財務構造に戻ることはない。参考に、日本と米国の企業の資金調達の違いを表にしてみた。

調達手法	日本	米国	対米国比
借入金	40%	10%	30%
自己資本	28%	55%	▲28%
社債等債券	8%	14%	▲6%
企業間信用	17%	7%	10%
その他	7%	14%	7%

私も直ぐに米国のようになる等と思っていなが、大きな流れは向こうを向いている。