

二つのプラス、一つのマイナス (銀行借入考)

会社にとって借入とは何か？銀行勤務時代から現在に至るまで38年が過ぎ、その間、法人企業の事業資金借入を巡る様々なシーンに出会ってきましたが、真剣に「借入とは何か」等と考えたことはなかったような気がします。今、ここでこの問題にしっかり向き合ってみたいと思います。ご関心がある方はしばらくお付き合い下さい。

借入は、第一に、「時間を買う」という行為です。「Buy Now Pay Late」(先に買って、後で払う)と云ってよいと思いますが、借入には資金が貯まるまでの時間を節減する機能があります。お金が貯まってから設備投資をしようとするとは何時投資できるか分かりません。お金が貯まってから商品を仕入れようとするとは仕入可能になるまで時間がかかります。そういう意味で、企業は借入で時間を買っているのです。そして、この行為こそが近代経済を飛躍的に発展させてきました。

一寸話が外れるかもしれませんが、GDPの6割を占める個人消費でも借入行為に大きく依存しています。思い起こせば直ぐ解りますが、住宅ローンがなければ、あるいは消費者ローンがなければこれほど個人消費が大きくなっていなかったのは自明です。今では、お金が貯まってから家を建てるという人は殆ど見かけません。当たり前のようにローンを組みます。ローンを組むことによって家を建てるのが、不動産・建設業界をも牽引してきたのです。正に「Buy Now Pay Late」恐るべしです。

第二には、「信用を買う」という行為でもあります。借入は、一部を除き、信用のない会社、信用のない個人には不可能な行為であるのが基本です。昔「借金も財産のうち」等と嘯く人も少なくありませんでしたが、全く根拠のない言葉ではありません。信用が先か借入が先かは分かりませんが、借入と信用とは強い相関関係があるのは間違いありません。

笑話のように聞こえるかもしれませんが、財務内容優良で銀行借入がないような中小企業でも、新たに銀行借入を起こす時には苦労する筈です。銀行との間に信用が構築されていないからです。銀行は借入需要がある先を中心に営業しています。

無借金経営を10年も続けていると銀行は営業対象から外し、いつの間にか忘れられてしまうのです。その意味で、銀行という所では財務内容の良悪と信用の高低は繋がらない不思議な場所と云うことができます。

そして第三には、表現は悪いかもしれませんが「影響力を買う」行為とも云えます。云うまでもなく、借入金は企業にとって負債です。銀行借入を起こすことによって銀行は債権者にその姿を変えます。勿論契約に基づいて借入を起こす訳ですが、借入債務が無視できない金額となると債権者の意向も無視できなくなってきます。何時でも全額返済できる場合は別ですが、BSに占める金融債務が大きくなると経営そのものが銀行に左右されるようになります。銀行が色々なことに口を出してきて、企業サイドでも銀行の顔色を伺うようになるのです。

昔、メインバンクシステムという貸し手・借り手双方にとって便利なシステムがありました。今でもその名残りみたいなものはありますが、本質的な仕組みはバブル崩壊と共に消えてしまいました。ですから、昔と違って、メインバンクシステムという緩衝材が消えて「影響力を買う」度合いは高まっています。より簡便に、よりストレートに、銀行は影響力を行使するようになってきているように見えます。

さて、以上3つが企業にとっての銀行借入の意味・意義であると考えましたが、皆さんどう思われるでしょうか。前2点は兎も角として、3番目の「影響力を買う」なんておかしいと思われるかもしれませんが、私はそう思うのです。借入にプラスの側面があるのは当然ですが、その代わりにマイナスの側面もあると考えるべきです。それが負債による資金調達の意味だと思ふのです。

であるとして、私達は銀行借入に対しどう対処していたら良いのでしょうか。なかなか難しい問題です。個別企業、個別経営者によって異なるでしょうが、一般論として重視すべきは「バランス」だと思います。借入のプラスの側面とマイナスの側面を上手くバランスを取るように心がけたらよいと思うのです。そう単純な話ではないかもしれませんが、借入債務のある方はこれまでの対銀行との関係を振り返り、二つのプラスと一つのマイナスを検証してみたいと思います。