

移ろいゆく中小企業側の銀行借入観

中小企業の資金調達行動は、コーポレートファイナンス理論などに裏打ちされているわけではなく、オーナー経営者等実権者個人の銀行借入に対する考え方に強く影響を受けるものだ。それは増やして構わないのか、増やしたくないのかといったかなり単純なものだが、増やしたくないと取引銀行に表明することが得策ではないことはわかっている。ゆえに取引銀行側からは本心では銀行借入についてどう考えているのかわかりにくいものと思われるが、中小企業の自社借入についての考え方は、概ね次の3タイプに整理することで視界が開ける。

- ①事業が継続できる限りは、借入額は減らなくても構わない。
- ②事業を継続するためには、借入額は減らすべきものである。
- ③事業を継続するためには、借入額を減らすわけにはいかない。

②のタイプの中小企業は、地域への安定的資金供給を自らのミッションと位置づける地域金融機関にとっては、あまりありがたくない中小企業である。長年の無借金経営にプライドを持っている中小企業などが該当するが、銀行借入は未来永劫不要と取引銀行に表明していることはまれであろう。

③のタイプは現在の借入額を減らせない何らかの事情があったり、事業を継続するための将来キャッシュフローに不安を感じていたりする中小企業である。取引地域金融機関からの融資の謝絶や回収にナーバスにもなる。内部格付が芳しくないメイン先などが該当する。

①のタイプは、取引地域金融機関から資金調達できるうちは借りてもいいかなと考えられる余裕のある中小企業であるので、正真正銘の上得意先だ。事業継続に不安を感じておらず、それを実証する成長力も確認できることも多く、資金需要に差があったとしても、地域金融機関が貸し込むには、もってこいのターゲットといえる。

事業性融資の対象は、リーマンショック時の緊急保証制度以降、大きめの中小企業の資金需要がすでに枯渇していたところ、規模のハードルを下げ、いわゆる小規模事業者にまで広がっていた。二番手以下の地域金融機関あたりでは、本来無担保個人ローンでも対応できる金額程度の投資案件を、わざわざ事業性証貸で対応するようなことも増えてきていた。小規模事業者は、大手の地域金融機関あたりからは、それまで融資提案など受けることも少なかった分、①のタイプの事業者は多かったはずだ。

そうした小規模事業者でも、コロナ禍で既存借入とは別途ゼロゼロ融資を利用したことも多いと思われるが、ポストコロナを迎えて、“減らなくても構わないとはいってはられない”ほどの借入金額になってしまったと実権者が感じていたりはしないだろうか。そう感

じるようになると、この小規模事業者は、いよいよ①のタイプではなくなるのである。プロパー融資は皆無か、なおも少額にとどまっているため、過剰債務感に全く気づいていない取引銀行に、「(自社事業のキャッシュフローに照らして) すぐには完済できそうにないが、少し借りすぎてしまったように思う」といった心情を吐露したとしよう。この時点でこのも①のタイプの小規模事業者は、②ではなく③のタイプになっているのである。

①のタイプの中小企業の減少は、コロナ禍後加速している。しかも早期完済をあきらめた③のタイプに変わるだけでなく、早く完済したい②のタイプに、取引銀行に気づかれないようにして宗旨替えすることでも減っていることは看過できない。

コロナ禍の期間は、ゼロゼロ融資や雇用調整助成金や休業補償だけでなく、ありとあらゆる中小企業支援が総動員され、多くの中小企業は結果的に難を逃れることができた。ワクチン接種で、多くの基礎疾患のある国民が重症化を免れたように。

ところが、政府の支援総動員下でもなお苦しんでいることが、外からもうかがえた③のタイプの中小企業が、どこの地域にも存在した。アグレッシブな過去の設備投資は、地域住民なら誰でも知っているもので、それが潤沢な自己資本による設備投資でない以上(こういうこともせまい地域では地域住民からはよく知られている！)、重い返済負担は補助金や助成金等では焼け石に水であることも察しがついた。取引のある地域金融機関がコロナ禍の最中、条件変更などで資金繰り支援を行っていることもわかっていて、「銀行管理になった」などとせまい地域では風説まで流れる始末であった。

つまり、支援総動員下でもなお苦しんでいる中小企業は、事業を継続するためには、借入額を減らすわけにはいかない③のタイプに集中していると地域住民は解釈したのだ。借入額増加に抵抗の少なかった①のタイプの事業者、特にまだがんばれば返せる程度の借入額で済んできた小さな中小企業ほど、事業を継続するためには、借入額は減らしていかなければならないと他山の石としたというのが、①から②への宗旨替えのからくりである。

コロナ禍で条件変更を地域金融機関から提案したにもかかわらず、盤石な資金繰り状況とは思われないながら、約定返済を続けるという条件変更を拒否した事業者、据え置き期間中無利息のゼロゼロ融資でさえ利用可能な極度額を大幅に下回る金額でしか利用しなかった事業者。もし見かけていたのであれば、その事業者は、その時点で②のタイプとなっていた可能性が高い。今は約条返済が始まったゼロゼロ融資に対する打ち返し資金提案など、全く歯が立たなくなっているはずだ。

インフレや人手不足の影響で、成長もままならないような景気状況下では、成長に自信を持ち続ける①のタイプのままであることは難しく、①のタイプの中小企業はポストコロナでは絶滅危惧種となっている可能性が高い。

地域金融機関は、過去①のタイプに恵まれすぎてきた影響なのか、無借金経営の事業者と新規取引開拓するためのノウハウには事欠きがちで、現場も①のタイプの中小企業への貸し込みによる③のタイプ化にこれまで相当忙しかった様子で、②のタイプの中小企業から足が遠のいている傾向があるように思う。

①のタイプの減少にともなって減少する事業性貸出利息収入のオルタナティブ（代替）となりうる有望なフィービジネスの面的展開は、（分厚いキックバックがあった一部預かり資産窓販のように）規制や行政指導で収益性を落とした上での展開に制限されるようになるというパターンを繰り返している。金融資産以外の販売仲介（投資用不動産等）では、融資をセットしたがるため、金額の張るものの販売仲介ばかりに拘りすぎるところに特徴がある。しかし、手応えがあると無理矢理面的展開を始めてしまい、間もなく不祥事件が発生し、冷や水を浴びせられてしまうことの繰り返し。こんな状況では②のタイプの中小企業群で、地域金融機関の企業価値向上を期待することは絶望だ。

事業再生支援を行った③のタイプの中小企業が、①のタイプに戻ってくることもなからう。借入を膨らませ、約定にはない債権カットまでしてもらって、メインバンクを変えないまま再生を成し遂げた中小企業が、かつてのように借りられるうちは借りておこうと考えることはないだろう。事業再生支援に成功すれば、必然的に②のタイプとして生まれ変わるはずだ。

このような事情を踏まえれば、今後多くの中小企業が成長に自信を持ち得るような景気状況になったとしても、①のタイプの中小企業を地域金融機関があてにすること自体が無謀と思われる。借入を増やす気はないが、事業は継続したいという②のタイプの中小企業に対しても、融資実行を前提としないまま自然体で面的に提供できるフィービジネスを、いい加減に立ち上げるべきである。事業承継M&Aは、これまで放置されてきた少額資本の承継にまでようやく広がりつつあることは、喜ばしい動きであるが、キックバック付コンサルティング（実態は地元外の著名事業者製品の地元での営業代行）は、動産や無形資産に対象が広がりながらも、まだ大口取引への執着が続く。幸か不幸か対象販売先が限られるため、点的展開にしかっていない。このタイプのコンサルティングが面的に展開できる地域などで、投資用不動産同様の不祥事件が発生しないことを願ってやまない。（了）

令和5年12月29日
株式会社也つ代