

web 小冊子

【融資審査と資金調達のポイント】

中小企業のお金の悩みは尽きませんね。
金融機関出身の税理士として最適で、
計画的な資金調達についてアドバイス
したいと思っております。



K **Kanda CPTA Office**
神田税理士事務所




1

融資を断りたい審査担当者はいない

「できるだけ融資をしたい」
だから・・・
「できるだけ、融資を決断できる材料が欲しい」

これが**審査担当者の本音**です。

「事業計画」の提出や「会社の強み・弱みなど説明」するなどして、会社の今後を担当者に理解させ、「担当者を味方につける」ことが重要です。

中小企業の借入のパターンは大きく2つあります

■ 運転資金借入

運転資金差という事業の当面の入金と出金の差とを補う
資金の借入

■ 事業拡大資金借入

設備投資や人員拡大など先にお金が出て行って後から時間をかけて資金を回収する場合の借入

これらの**資金需要の理由を明確にし、返済原資をどのように確保するのかという根拠を明確に示して交渉するとよいでしょう。**

借入とは金利払うことにより、将来入ってくるはずのお金を事前に受けとることをいいます。

当然、いつかは返す必要がありますので、将来の返済する財源を考えながら借入を行うことが必要です



2

新規開業の場合

開業資金は、「市・区などの制度融資」か「政策金融公庫の創業融資」に限られ一般的な銀行・信用金庫では難しいのが現状です。

審査のポイントは、創業分野での「従事経験」と「自己資金」の程度です
※自己資金がなくても融資を受けられないわけではないのでご相談下さい

必要な借入額は、一般的に開業時の設備と、運転資金6ヶ月分、といった具合です。

事業計画を作成し返済が十分に行えることを説明する事も重要です。

資金調達にあたっては、将来の夢よりは、従事経験などの「過去の実績」のほうが説得力があるものです。



3

売上が伸びている若い企業様の場合

売上げが伸びている場合は、仕入れの支払いサイトと売上げの回収サイトに差が出て運転資金の借入需要が増加します。

このステージでは、「売上げが伸びているため融資は受けやすい」ものです。但し、安易に借りると「借入が過大」になりやすく「自社の返済能力とのバランスをとること」が重要です。

過去に売上拡大に成功した要因、今後の売上拡大の計画と根拠、もし利益が十分に出ていない場合には、その理由と対策をなるべくわかりやすく説明する事を心がけましょう。

一般的に借入金償還年数(自分のキャッシュフローで借入金を完済できる年数)が10年以上である場合は借入が多すぎます。

(金融機関ではそう判断します)

従って、更に借入を考える前に、「借入金を縮小する事」を考えましょう。

資金繰り改善のポイントは色々あります

- ☑ 売掛金回収期間の短縮はできないか？
- ☑ 買掛金支払期間の延長はできないか？
- ☑ 複数の借入の一本化ができないか？
- ☑ 不要資産の売却はできないか？
- ☑ 経費削減をシビアに考えて利益を増やせないか？
- ☑ 材料費や外注費の削減はできないか？
- ☑ それらを踏まえて少しでも売上拡大ができないか？

これらのシビアな検討と推進実績は金融機関交渉の際に力を発揮します。

「10年以内の返済が可能」と見られれば支援を受けられる可能性が増すのです。

借入金の返済が厳しい場合は、必ず遅れる前に金融機関に相談しましょう。金融機関の担当者にも感情があるので、相談なしで返済が遅れる場合は、相談がある場合に比べ厳しい対応をとる傾向にあります。

金融機関は、金融庁の定める基準に従い、取引先の信用格付けを行っています。

格付けが一定以下になると、金融機関は追加の融資を断ります。

自社の格付けがどのくらいであるかを把握し、一定以下にならないように注意する必要があります。

【ご相談・お問い合わせはお気軽に】

▼ 簡単ホームページからのお問い合わせはこちらから



お気軽にご相談下さい！

03-3504-4105



24時間受付中
簡単メールはこちら

神田税理士事務所

〒100-0014

東京都千代田区永田町2-14-3 赤坂東急ビル11階



気になる事、ささいな事
何でもご相談下さい！

【FAXでのお問い合わせはこちら】

▼FAXからのお問い合わせ方法

1. このページをプリントアウト
2. 必要事項をご記入
3. FAX送信

お気軽にお問い合わせ下さい！！

FAX送信：03-6779-4469

御社名			
代表者名			
住所	〒 -		
電話		FAX	
備考など			

融資審査と資金調達のポイント web 小冊子 FAX お問い合わせフォーム