

第3章

金融機関折衝編

The Turn-around Method

Ver 2.0



第3章目次

1. リスケジュールで元本弁済を見直し、資金繰りを確保する 4
 - リスケジュールとは？
 - 銀行はリスケジュールを認めてくれる？
 - リスケジュールの期間
 - リスケジュール交渉の最初の1歩
 - リスケジュール交渉に必要なモノ
 - リスケジュールを決断する時期は何時？
2. リスケジュール交渉のキモ 7
 - リスケジュールをお願いする前に延滞するのはNGです。
 - 銀行からリスケジュールの条件を提示されたけど、飲んで良いか？
 - 銀行は意外と簡単に口座をロックしてくる
 - 口座ロックをされる前に、対策が必要です。
 - 口座を変えるか変えないかは、あなた次第！
 - メインとサブはどのように判断すれば良い？
 - 銀行間でもめた場合どうする？
3. 銀行に連絡する前に今一度確認して下さい。 14
 - 交渉は自分でした方が良い？それとも、誰かに頼んだ方が良い？
 - リスケジュールはどれぐらいで承認される？
 - 経営改善計画書は適当に書いて提出しても大丈夫？
 - リスケジュールしていることが外部に漏れたりしないか？
 - リスケジュールすると、第三者の連帯保証人に影響する？
- 4-1. リスケジュールの極意 17
 - 良くも悪くも他行一律同条件が基本
 - 例外的なリスケジュール対応
- 4-2. ケース別リスケジュール対応 19
 - 保証付融資の場合
 - プロパー融資の場合
 - ビジネスローンの場合
 - メガバンクの場合
 - 地銀・信金・信組の場合
 - 政府系金融機関の場合
 - ノンバンク・商工ローンの場合
 - リースの場合

5-1. 全く返済しないとどうなる？ 銀行編	26
返済を止めたことが原因で会社が倒産する事はありません。	
90日間は金融事故扱いにはなりません。	
金融事故後の流れ 《無担保プロパー融資の場合》	
金融事故後の流れ 《有担保プロパー融資の場合》	
金融事故後の流れ 《無担保、保証付き融資の場合》	
金融事故後の流れ 《有担保、保証付き融資の場合》	
金融事故から競売までの流れ	32
返済ができなくても何もされないケースがあります。	
5-2. 全く返済しないとどうなる？ ノンバンク編	39
信販・カード会社編	
消費者金融(サラ金)編	
リース会社編	
ビジネスローン編	
商工ローン編	
貸金業法・金融庁事務ガイドラインによる取立て行為の規制	
万が一 違法な取り立てをされたらどうすればいいの？	
現実的には、このような取り立てが行われることはまずない	
ヤミ金融編	
中小企業相手はシステム金融が殆ど	
ヤミ金豆知識	
6. 金融機関の信用情報について	57
格付けのプロセス	
貸出債権のランクアップ	
破綻懸念先からランクアップする要件	
7. 銀行からの評価を上げてランクアップするために	63
ランクアップの取り組み	
銀行から融資を受けやすい決算書を作成する	
銀行からの評価は決算書で8割を決まるので、決算書対策は非常に重要	
第一次評価 - 銀行が見ている定量評価	
第二次評価 - 定量評価で8割決まるが、残り2割の定性評価も重要	
第三次評価 - 銀行は決算書の実態修正を行っている	
金融検査マニュアル	
金融検査マニュアルの廃止	
8. もし、粉飾に手を染めていたら	72
粉飾決算はバレてる？ すでに「粉飾決算」に手を染めてしまったら	

粉飾決算でもっとも多い、典型的な粉飾

1. リスケジュールで元本弁済を見直し、資金繰りを確保する

資金繰りが厳しく、銀行への返済に困っているのであれば、銀行以外の金融機関から資金調達を考える前に、現在の返済状況を見直す必要があります。そしてそれを実行する方法がリスケジュールによって借金を返さずに倒産を回避する方法です。

リスケジュールとは？

リスケジュールとは、金融機関と契約した債務の返済条件(約定返済)を変更する金融用語です。「リスケ」と略される事が多いです。条件変更の内容は、現在の約定弁済額を一定期間大幅に減らしたり、一定期間金利だけの支払いに変更したり等、銀行にリスケジュールを認めてもらう事ができれば、キャッシュフローは劇的に改善されるようになります。

銀行はリスケジュールを認めてくれる？

2009年以前は、リスケジュールを申請するだけで、金融機関から煙たがられてしまうケースが少なくありませんでした。金融機関によって対応は異なりますが、ひどいケースは経営者失格とばかりに罵ってくる担当者も散見されました。

しかし、平成21年12月4日に施行された「中小企業金融円滑化法」の登場で、状況は一変しました。平成25年3月末に期限を迎え、金融円滑化法は終了しましたが、金融庁から「金融機関が、貸付条件の変更等や円滑な資金供給に努めるべきということは、円滑化法の期限到来後においても何ら変わりません。」という監督指針が引き続き出ておりますので、以前のように煙たがられたり、罵られるという対応は一切なくなりました。

今は書類さえ揃っていればリスケジュールを確実に認めてもらえます。全国各地にある信用保証協会では、取引のある銀行支店に、信用保証協会の条件変更依頼書が備え付けられているほどですから、時代の変化を感じさせます

リスケジュールの期間

銀行にリスケジュールが認めてもらえると、一定期間、返済が猶予されます。では、実際どれぐらいの期間猶予してくれるのでしょうか。それは、原則的に**半年、若しくは1年間**です。それ以上は認めてもらえません。ですから、猶予の期限が切れると、自動的に約定弁済に戻る事になります。

半年や1年そこらで約定弁済に戻されても、資金繰りは回復しない。という心配があると思いますが、ご安心下さい。銀行はリスケジュールを1回しか認めないという事はありません。更新は受け付けてくれますので、リスケジュールを1度お願いして、資金繰りが改善しなければ、もう1度お願い（更新）すれば良いのです。

このように説明すると、必ずと言っていいほど、「銀行は最長何年ぐらい（何回）リスケに依じるのですか？」という質問されますが、この質問に対する一般的な回答としては「3年～5年（最長10年まで）」です。実際、7年～8年ほどリスケジュールしている知人が何人かいます（10年目というご相談者様とお会いした事もあります）。ですから、リスケジュール期間の心配はしなくても良いかと思います。

リスケジュール交渉の最初の1歩

リスケジュールの交渉は、取引している全ての銀行と交渉するのですが、ここで非常に重要なポイントがあります。それは、「**最初にリスケジュールの相談をするのは必ずメインバンクから**」です。サブ行に伝えるのはメインバンクに伝えた後です。これは厳に気を付けて下さい。

万が一、サブ行に相談してからメインバンクに相談した事が発覚してしまったら、メインバンクはヘソ曲げてしまう恐れがあります。メインバンクとしての立場が無くなってしまいますので、必ずメインバンクに相談して下さい。

それに、サブ行にリスケジュールの相談をすると、必ずと言っていいほど「メインさんには連絡してありますか？」と聞かれます。ここで正直に「していません」と伝えると、やはり「メインさんに相談して下さい」と指摘を受けますが、サブ行に嘘ついて「伝えてあります」等という、嘘がばれた時にサブ行と話が拗れてしまう恐れが出てくるので、もし、このような場面に遭遇したら、正直に伝えて下さい。

リスケジュール交渉に必要なモノ

リスケジュールは手ぶらではすぐに応諾してくれません。必ずと言っていいほど、あるモノを要求されます。そのモノとは、いったい何でしょうか。

それは、直近の資金繰り表・試算表の2点です。最低限、この2点は銀行に提出して下さい。手ぶらで相談しても「まだ大丈夫（リスケジュールしなくても）じゃないですか？」と言われ、リスケジュールを引き伸ばされる事があります。

ですから、**資金繰り表と直近の試算表は必ず用意して下さい。**

■ 書類は2点だけあれば大丈夫？

前述の2点の書類を提出すると、銀行から「**経営改善計画書**を提出して下さい。」と言われます。経営改善計画書の内容は、5年～10年の損益計画、金融機関別の融資取引内訳等を記載されるよう言われます。

計画書の書き方が分からない場合は、担当者が教えてくれたりしますので、経営改善計画書が書けないという事は無いと思います。また、銀行によっては計画書のサンプルを出して「このような感じで書いて提出して下さい」という場合もあります。

ですので、書き方が分からない場合は、銀行に相談すると良いかと思います。

リスケジュールを決断する時期は何時？

リスケジュール実行決断のタイミングは何時ぐらいですか？とよく聞かれます。実際、どの時点で決断すれば良いのでしょうか？

決断のタイミングの理想形は、「資金繰り予定表を見たら、3か月～半年後に資金ショートする可能性が出てきたので、銀行にハネ資金（折返しの融資）の相談をしたら断られたため、リスケジュールを決断した」というのがタイミングとしてはベストだと思います。

資金ショートが見えているのに融資をしてくれない訳ですから、そのまま約定通り返済しても意味がありません。ですから、融資を断られた時点ですぐにリスケジュールの相談に切り替えるというのが理想です。

それ以外のポイントは下記のとおりです。

- ✓ 融資の相談をしたら期間10年の借換えを提案された（しかも真水が少ない）。
- ✓ 融資の相談をしたら、「難しい」と断られた（メイン・サブ共に）
- ✓ 融資してくれたが、金額が少なかった（例えば、毎月100万円の元本弁済があるのに、500万ぐらいしか融資を受けられなかった場合等）

いずれかに該当してしまったら、速やかに決断して、リスケジュールの相談をして下さい。

2. リスケジュール交渉のキモ

基本的に、銀行はリスケジュールをやりたくありません。逆の立場で考えればわかると思います。「うちは金利だけ払ってくれば良いですよ。」なんて耳障りの良い事を言ってくる支店長もいますが、支店長が変わったとたん、対応が180度変わったりすることもありますので、あまり鵜呑みにしない方が良いでしょう。

そもそも、リスケジュールは銀行からしたら儲からない仕事です。基本的に、銀行は営業開拓に余念がありません。儲けるための営業開拓、商品（新規融資）の提案をしたいはずで、これは、逆の立場で考えればわかると思います。

しかし、リスケジュールの交渉はこれから先銀行が儲かるような提案ができない、いわばやっつけ仕事になるため、リスケジュールを前向きに検討するというアクションは取らないのです。だって、そもそも面倒くさい訳ですから。この点、きちんと頭に入れておいて下さい。

リスケジュールをお願いする前に延滞するのはNGです。

リスケジュールの大前提として、返済を延滞してからお願いしてはいけません。必ず事前に連絡して下さい。例えば、約定返済日が毎月20日で、20日にどうしても返済ができないというような場合、日を跨いで21日以降に伝えるような事はしないで下さい。

必ず、事前に連絡して下さい。

延滞してからリスケジュールの相談をすると、「ろくに資金管理すらできない企業」という烙印を押されてしまうばかりか、今後の付き合いに影響が出る可能性も出てきます。仮に、約定返済に戻した際に、通常であれば半年～1年程度の返済実績を作れば再融資に応じてくれるところを、「以前、事前連絡なしに延滞した事があるのもう少し様子を見させて欲しい」という結果になりかねません。ですので、延滞は厳に気を付けて下さい。

そもそも、延滞してからリスケジュールの交渉に入ると、手持ち資金がカツカツな状況でさらに資金繰りが苦しくなるという悪循環に陥る危険性があります。

なぜなら、リスケジュール契約を締結するために、延滞の解消が絶対条件ですから、どちらにしても、延滞してはいけません。この点からも、やはり、延滞には気を付ける必要があります。

■ 月を跨いで延滞するのは致命的です。

基本的に延滞してはいけないのですが、もし万が一、延滞が止むを得ないとなった場合、月を跨ぐような延滞は避けて下さい。なかでも、9月、3月の延滞は致命的です。なぜ、9月、3月がダメなのかというと、銀行の中間決算と本決算があるからです。この時期に延滞している無担保債権は不良債権と見なされてしまうのです。

保証付であればあまり関係ありませんが（保全率が高いため）、無担保債権の場合そうはいきません、不良債権と見なされてしまいます。この月に延滞してしまうと、「とにかくどこからか借りてでも返済して欲しい」と血相変えて言ってくる行員もいるぐらいです。

こうなると、今後のリスケジュール交渉に影響が出てきますので、とにかく延滞だけは気を付けて下さい。

銀行からリスケジュールの条件を提示されたけど、飲んで良いか？

銀行にリスケジュールを申し込むと、銀行は条件を提示してきます。代表的な条件は下記のとおりです。

- リスケジュール期間（短く設定させようとする）
- 入金口座の指定
- 金利アップ（最近は少ないです。）
- 追加担保・連帯保証人の要求（地方で多い）

■ リスケジュール期間

最近の傾向として、「リスケジュール期間は6カ月」と提示してくるケースが増えてきました。プロパー比率が高い銀行は「3カ月」と言ってくるケースもあります。必ず「リスケジュールの期間は1年でお願いしたい」交渉して下さい。

半年だと期間が短いですし、更新する際、また契約の手続きが出てきます。経営改善計画書の進捗状況なども聞かれますし、進捗状況を記載した経営改善計画書を再度提出して下さいと言われても面倒な事務手続きが増えるだけですので、期間は1年でお願いした方が良いでしょう。

■ 入金口座の変更

複数行と取引があり、取引先からの入金はいくつかの口座に分散されているような企業がリスケジュールを願いますと、「取引先の入金を全て当行に変更して下さい」と言われ

る場合があります。

メインからしたら、現金の流れを確実に把握したいという思惑があるのですが、これは適当に理由をつけて断って下さい。もし万が一、入金日に口座をロックされてしまったら資金繰り予定が大きく変わってしまいますので、入金先を纏めてはいけません。必ず断って下さい。

■ 金利アップ

最近はやりましたが、一部の金融機関ではリスケジュールをお願いすると、リスケジュールの条件として金利をアップしてくる銀行があります。もし、金利アップするように言われたら、丁重に断って下さい。

■ 追加担保・連帯保証人の要求

こちら最近も言われるようなケースが非常に少なくなりましたが、地方の銀行（特に信金・信組）はしれっと言ってきたりしますので、絶対に断って下さい。金利アップの要求同様、「とりあえず言うだけ言ってみて、ハイと言えよこっちのもの」ぐらいにしか思っていないので、言われてもやんわりと「難しいです」とだけ言えば良いです。

銀行は意外と簡単に口座をロックしてくる

数年前はリスケジュールのお願いをしようものなら、銀行口座をロックしてくる銀行がありました。最近はそのようでもありません。リスケジュールしたいと伝えても、何もされない事が殆どです。

しかし、だからといって油断してはいけません。銀行は何時でも融資先企業の銀行口座をロックする事ができますので、リスケジュールの相談をするときは、事前に預金を引き揚げておいた方が良いでしょう。

■ 期限の利益を喪失するとロックされます

基本的に、90日以上（3カ月間）延滞しなければ、預金口座をロックされるような事は殆どありません。3カ月過ぎると金融事故扱いとなり、期限の利益を喪失し、その時点で預金口座はロックされますが（【本章5-1】参照）、延滞していなければロックされるような事は殆どありません。

しかし、次のような場合は例外的にロックされたりすることがあります。

■ この会社はヤバイと思われたらロックされることもある。

稀にですが、延滞もしていないのに、ロックをかけてくるようなケースがあります。資金繰り表と試算表の現預金の残高を見て、「これはヤバイ」と思ってロックするのですが、延滞もしていないのにロックしてくるケースは稀にあるのでお気を付け下さい。

ただ、実際のところ、地銀や信金・信組はよほどの事が無い限りいきなりロックしてくることはありませんが、メガバンクには気を付けて下さい。嫌がらせでロックしてくることもあります。

■ そもそも、銀行は何時でもロックできる権利を持っている

銀行は融資先企業の預金を何時でもロックできる権利を持っています。極論から言いますと、約定通り返済が行われている間でも、ロックしようと思えばいつでもできます。

これは、銀行と交わした契約書を確認すると分かると思いますが、契約書に「将来的に企業業績が極端に悪化し、債権回収の懸念がある場合は、債権保全の手続きをしてもかまわない」という内容の文言が必ず記載されています。

端的に言いますと、銀行が「この会社はヤバイかもしれない」と思えば、何時でもロック可能なのです。実務上、約定返済中にいきなりロックしてくる事はまずありませんが、融資先がヤバイと思えば、いつでもロックできるのです。

口座ロックをされる前に、対策が必要です。

資金繰りが厳しくなってきたと感じたら、事前に別の金融機関に口座を作り、売掛金の入金を新しい口座に変更するよう、取引先に事前に連絡しておいて下さい。

融資を受けている銀行口座に売掛金が入金されるような場合、もし万が一、預金ロックをされたらお金を下ろすことができず、資金繰り予定が大幅に狂ってしまうので、事前に預金を引き出しておいた方が良いでしょう。

また、銀行口座を作るのはすぐにできますが（最短当日にできる）、取引先に入金口座の変更をお願いする場合、会社の規模にもよりますが、1カ月近くかかるような場合もあります。そのため、早めに口座を作っておき、事前に銀行口座を分散させておく必要があります。

※入金口座の変更依頼をしたら、実際に入金されるまで、何回か確認した方が良いでしょう。例えば、1カ月前に通知した場合、3回ぐらいは連絡した方が良いでしょう。取引先が以前の銀

行口座に振り込んでしまったという事はよくある事ですので、十分お気を付け下さい。

口座を変えるか変えないかは、あなた次第！

中小企業がメインバンクから融資を受けている場合、入出金を同一の口座で管理しているケースが多いです。そのため、銀行口座を変えて下さいと伝えると、「口座を変えるのが面倒」「メインバンクに何か言われたいか」という方が少なくありません。

また、「光熱費の支払いが落ちないから困る」、「社会保険の支払いができなくなる」、「保険の引き落としがあるから困る。」という事をよく言われますが、1度引き落としができないぐらいで問題になるようなことは一切ありません。

引き落としができなければ振り込めば良いだけのことで、請求書が後から送付される事が殆どですから、それを銀行・郵便局の窓口やコンビニで払えば良いだけです。

また、取引先に入金口座の変更を伝えると、取引先に何か言われたり、資金繰りが厳しいと思われたいか？という心配をする方もいますが、自分たちが思っているほど、相手は気にしないものです。このような些細な事より、**口座を変えないことによる被害の方が甚大です**。お金の苦労は気にならないという事であれば、これ以上「口座を変えた方が良い」という事は言いませんが、苦労したくないという事であれば、速やかに口座を変えた方が良いでしょう。

メインとサブはどのように判断すれば良い？

リスケジュールの相談はメインバンクからと【2項】でもお伝えしていますが、複数行と取引しているような場合、どこがメインバンクになるのでしょうか。メインだと思っていた銀行が「うちはメインではありません、〇〇銀行さんがメインだと思うのですが…」と言われることもあります。

一般的に、メインバンクは借入残高ベースで決められます。要するに、たくさん融資している銀行がメインバンクというポジションになるのです。しかし、リスケジュールの場合、この通説が覆る事がありますので、この点も覚えておくと良いでしょう。

メインの決め方は次の通りです。

- ① 融資残高で決める方法
- ② 毎月の約定弁済額で比べる

③ 保全状況で決める方法

圧倒的に1行の融資残高が多いような場合、メインと見なしても間違いは無いと思いますが、複数行と取引しているような場合、融資残高の他に、毎月の約定弁済額や保全状況で決まる事もあります。

保全状況で決める方法については、担保・保証付きの有無で判断します。

例えば、下記のように3つの銀行から合計1億円の融資を受けていたとします。

A銀行 5,000万円（保証付）
B銀行 2,500万円（プロパー）
C銀行 2,500万円（プロパー）

この場合、残高ベースで見たらA銀行がメインバンクとなるのですが、A銀行は保証付き融資ですので、B銀行、C銀行と比較したら保全率が非常に高いという事になります。100%保証の制度融資であれば、保全率100%なので、何のリスクも背負っていないことになります。

このような場合、残高ベースのB銀行、C銀行がメインバンクという事になります。

（リスケジュールの交渉を始めると、A銀行は「うちはB銀行、C銀行の意向に従いますので、決まりましたら（リスケジュールの条件）連絡下さい」と言って、他には何も言っていないのです。）

銀行間でもめた場合どうする？

リスケジュールで揉めるようなケースは少ないですが、取引行が多い場合、銀行間で揉める事があります。単純に揉めるだけならまだしも、リスケジュールの交渉に入ると、メインバンクに伝え、サブバンクにメインバンクに相談した内容を伝えるといった伝言ゲームになり、交渉に時間がかかってしまいます。

このような場合、バンクミーティングが早期解決の鍵となります

3～5行ぐらいの取引している場合、バンクミーティングをするケースは少ないですが、5行以上の銀行と取引していると、調整（伝言ゲーム）に時間がかかってしまうので、それであれば、融資担当者の上役を一度に集めてしまい、同じテーブルにつかせてから交渉した方が手っ取り早いのです。

個別に交渉したり、1行1行アポイントを取って訪問するのが負担だと感じたら、メインバンクにバンクミーティング提案をするのも一つの方法です。

■ バンクミーティングはメインバンクが持ち掛けてくるケースが殆ど

メインバンク主導でバンクミーティングを持ち掛けてきたら、それは大チャンスです。悪い方向に進むようなことはまず考えられません。融資先を何とかしたいと考えているからこそバンクミーティングを開くわけですから、提案されたら前向きに捉えて下さい。

■ バンクミーティングのワンポイントアドバイス

バンクミーティングを開催する事になりましたら、司会進行は社長以外の役員か、若しくは第三者（顧問税理士、コンサルタント）に依頼した方が良いです。社長が司会をやっても問題は無いのですが、銀行に一方的に責められ、話の進展が全くないままバンクミーティングが終わってしまう事がありますので、可能であれば、司会進行は他者に任せた方が良いでしょう。

ちなみに、リスケジュールの交渉を人に任せる事はできませんので、社長自身が行わなければなりません。こればかりは任せようがありません。

弁護士であれば交渉を任せる事はできますが、バンクミーティングを弁護士に任せるのはお勧めできません。正直、止めた方が良いでしょう。各行、融資先企業のために時間を割いて集まるのに、いざ開催したら、社長は一切口を開かず、弁護士が代理人として出てきたら銀行員はどう思うのでしょうか。

経営のトップである社長が口を開かず、経営と無関係な代理人が今後の返済方法について淡々と説明しだしたら、果たして、「この企業を支援しよう」等と、銀行員は思ってくれるのでしょうか。これ以上説明するまでも無いと思います、必ず、経営者様をご自身で交渉するようにして下さい。

3. 銀行に連絡する前に今一度確認して下さい。

交渉は自分でした方が良い？それとも、誰かに頼んだ方が良い？

前ページでもお伝えした通り、リスケジュールの交渉は経営者様ご自身が行って下さい。他の誰かを代理で交渉させるという事はできません。

仕事柄、リスケジュールの交渉はやってくれるのですか？と質問される事がありますが、基本的に「私が交渉する事はできません。付き添う事はできますが、交渉はできないです。」と答えます。私のようなコンサルタントが交渉すると、弁護士法第72条「非弁行為の禁止」に該当します。そのため、同席したとしても交渉するような事はありません。

■ 銀行から退席するように促されることもあります

個人情報保護法の観点から、「会社と直接関係のない方はご退席ください。」と言われる事はよくある事です。ただ、経営者様の口から「私が許可しているのだから居てもらっても構わない」といえば、大抵は同席が認められます。その場合でも、交渉するような事は無いのはいまでもありません。

リスケジュールはどれぐらいで承認される？

リスケジュールの相談をしてから、実際に承認されるまでは、最低でも2週間ぐらいかかると考えておいた方が良いでしょう。取引行が3行～5行とあるような場合はそれ以上と考えておいて下さい。

リスケジュールに必要な書類が揃っていたとしても、

申し込み ⇒ 交渉 ⇒ 稟議 ⇒ 決定

というステップを踏むと2週間ぐらい時間がかかります。リスケジュールは支店だけで決める事ができません、本部の稟議が必要ですので、ここでも伝言ゲームが発生する事になります。そのため、どうしても2週間はかかってしまうのです。

■ リスケジュールの相談をした後の延滞の扱いについて

リスケジュール交渉中の延滞は、いったん棚上げ状態となっていますので、延滞として扱われる事はありません。リスケジュールが認められると、遡って起算されますので、その分の元本弁済を求められる事はありません。当然、遅延損害金も発生しません。

経営改善計画書は適当に書いて提出しても大丈夫？

計画書を書くのが得意であれば良いのですが、こういった書類を書くのが苦手な方は、適当に体裁だけ整えて提出したいというのが本音だと思います。しかし、経営改善計画書はメインバンクにしっかりチェックされますので、適当に書くと、細かい部分を根掘り葉掘り質問され、「実現可能な数字を記載して再度提出して下さい。」と突っ込まれてしまいます。

特に、売上アップの計画は基本的に証拠が無いと全く信用してくれません。ですので、大抵の場合、販管費の削減からチェックされる事になります。その後、在庫処分や原価率の改善などを見てくるのです。

また、リスケジュールの更新時に、進捗状況等を報告する事になりますので、販管費削減に着手すると言っておきながら殆ど着手されていないと、後々詰め寄られたり、リスケジュールの支援は意味ない。という事で、約定に戻されてしまう事にもなりかねません。

ですから、ある程度真剣みのある内容の計画書を提出した方が良いです。

リスケジュールしていることが外部に漏れたりしないか？

リスケジュールしているという事実が外部に漏れるような事はあり得ません。銀行は守秘義務がありますから、融資先企業がリスケジュールしているという事を第三者に漏らすようなことはあり得ません。

また、帝国データバンクや商工リサーチ等といった信用調査機関にバレるようなこともあり得ません。経営者様や経理が喋らない限り、外部に漏れるようなことは無いのです。

■ 決算書を見ただけではリスケジュールしているかどうか判断するのは難しい

よく、決算書を見られたらリスケジュールしているという事が分かってしまうのでは？という質問をされますが、決算書を見ただけでリスケジュールしているかどうか等、判別する事は非常に難しいです。このように説明すると、決算書3期分を見たら、借入金の残高が減っていないので、分かってしまうのでは？という追加の質問を受けますが、それでも判断は非常に難しいです。

決算書はあくまで期末の数字しか分からないため、期中の現金の動きは資金繰り表や月次試算表を見ないと全く分かりません。「3期分決算書を見たけど、残高がほとんど変わっていない。リスケジュールしているのか？」と言われたとしても、「期中にハネ資金（折返し融資）を出してもらったので、残高に変化は殆どありませんよ」と言われれば、それ以

上の追及は難しいです。

この点からも、やはり、経営者様や経理が喋らない限り、外部に漏れるようなことは考えられないのです。

リスケジュールすると、第三者の連帯保証人に影響する？

リスケジュールをただで、第三者の連帯保証人に影響を及ぼすような事はありません。事故扱いにならない限り、第三者の連帯保証人に迷惑がかかるような事は無いです。

また、信用情報に主債務者がリスケジュールしているという事が記載される事も無いので、連帯保証人に迷惑がかかるような事は一切ありません。

※第三者の連帯保証は「経営者保証に関するガイドライン」により、連帯保証を外すことが可能となりました。詳しい制度概要、活用例については【第6章4-1】で後述致します。

4-1. リスケジュールの極意

良くも悪くも他行一律同条件が基本

リスケジュールは他行一律同条件が基本です。

リスケジュールの相談はメインバンクからとお伝えしていますが、メインバンクに伝えた条件と同条件をサブ行に伝えます。メインバンクに「利息だけ(元本ゼロ)でお願いします」と伝えたら、サブ行には「メインさんにもお伝えしたのですが、利息(元本ゼロ)のみでお願いしたいです。」といった感じです。

■ 複数行と取引している場合、返済日にお気を付け下さい。

他行一律同条件は交渉が楽というメリットがありますが、返済日の違いにより、予定しているリスケジュールが1カ月遅れる可能性が出てしまうというデメリットがあります。

どういう事なのかと言いますと、複数行と取引している場合、返済日が全て同じという事は非常に稀で、一般的に返済日は異なるケースが殆どです。仮に、3行の銀行と取引しているような場合、全ての返済日が月末に集中しているというケースは非常に稀で、殆どの場合、A銀行は5日と10日に返済があり、B銀行は5日と20日、C銀行は毎月月末等といったように、返済日がバラバラになっていると思います。

資金繰りに多少なりともゆとりがあれば、返済日は問題ありませんが、窮境状態になると返済日に気を付ける必要が出てきます。

例えば次のようなケース、A銀行の返済日が毎月15日で、B銀行の返済日が毎月25日だったとします。20日にB銀行にリスケジュールの相談をした場合、B銀行はそのままリスケジュールを受け付けますので、25日の元本は待ってくれます。

しかし、返済日が15日のA銀行にはそのまま返済してしまった訳ですから、A銀行にリスケジュールを相談すると「今月は返済されているので、翌月分から手続きしましょう」という回答が来ることになります。

そうすると、A銀行には返済して、B銀行には返済していないという状況となり、B銀行からは「A銀行さんに今月返済されている訳ですから、当行にも今月分を返済していただかないとリスケジュールできませんよ」と文句を言われる事になります。

銀行は返済を月単位で見えており、月内にどこかの銀行に返済してしまうとリスケジュールが1カ月遅れる可能性がありますので、返済日には十分気を付けて下さい。

例外的なリスケジュール対応

リスケジュールは他行一律同条件が基本とお伝えしましたが、例外的な対応もあります。

例えば、月末に手形貸付やプロパーの短期の返済があり、どう考えても資金を捻出できない、長期借入金のリスケジュールをしても資金が全然足りないという状況です。このような場合、銀行に相談するとジャンプを受け付けてくれる事があります。

面倒な手続きは殆どなく、電話一本で済む事が殆どです（電話する際、「事情説明に伺います」という事ぐらいは言った方が良いでしょう。「今月の手貸ですが、どうしても都合がつかず、返済が難しいです。」と相談すると「とりあえず金利だけ払ってもらえれば、書き換えで対応します。」といった感じです。

また、政策公庫、商工中金といった政府系でよく見かける対応ですが、リスケジュールの相談をしている最中に、「あと〇カ月返済してくれれば、〇百万円融資します。」というケースです。

これは、政策公庫や商工中金と何回か付き合いがあり、返済を続けて元本が減ってきている時に提案されるケースが殆どです。例えば、2,000万円融資を受けて、残債が1,000万近く減ってきているような場合、「あと〇カ月返済してもらえれば、1,000万円出します。元本弁済も1年間据え置きにしますので、最初の1年は利息だけで良いです。」という好条件だったりする事があります。

このような提案を受けた場合、他行に「政策公庫・商工中金からこのような提案を受けました」と伝えると、政策公庫や商工中金だけに返済していても、銀行は納得します。ケースとしては多くはありませんが、政府系金融機関がこのような対応をしてくれるという事を覚えておいて損は無いと思います。

4-2. ケース別リスケジュール対応

それでは、保全の有無、銀行種類別といったケース別のリスケジュール対応について詳しくご説明していきますので、銀行にリスケジュールの相談をする前に参考にして下さい。

保証付融資の場合

保証付融資のリスケジュールは、基本的に銀行はほぼノーチェックでリスケジュールに応じます。リスケジュールの相談をした際に、一般保証（責任共有制度の保証）と特別制度保証（100%保証）で若干対応が異なると感じるとは思いますが、基本的にはほぼノーチェックです。

基本的な資料提出こそ求められますが（試算表・資金繰り表・経営改善計画）、銀行はすぐにリスケジュールに応じてくれます。有担保・無担保、対応は殆ど同じです。銀行融資は全て保証付き融資のみ、という場合は、躊躇せずにリスケジュールの相談をして下さい。

プロパー融資の場合

担保の有無で若干対応が変わる事がありますが、基本的には同じです。数年前であれば、プロパー融資をリスケジュールしようものなら、「ウチはプロパーなんですよ」と、激高されたりもしましたが、最近はうるさくありません。稀に、嫌味を言うてくる行員がいたりしますが、基本的には応じてくれます。その代わりに、経営改善計画書はかなりきっちり見られますので、実現可能性の高い計画書を提出した方が良いです。

■不動産を担保に入れている場合

不動産の種類にもよりますが、社屋・工場・倉庫、経営者様のご自宅等の場合、渋々応じてくれる事が殆どです。金融機関によっては、「任意売却をご検討されてみては...？」と、切り出してくる銀行もありますが、最初は大抵応じてくれます。

収益物件を担保に入れている場合、毎月の賃料収入が入ってくるため、最初はたいてい断られます。しかし、「他行さんも貸してくれないので、賃料収入で資金繰りを賄っている」という状況を説明すると、渋々応じてくれる事が殆どです。

不動産の流動性が高いと、嬉々として「ウチ（当行）は金利だけ払ってくれば良いですよ」と言うてくる銀行もあります。また、「きちんと修繕する事が条件」と言うてくる銀行もあります。ただ、支店長が変わると方針が変わったりしますので、その点注意が必要です。

ビジネスローンの場合

ビジネスローンは保証会社が保証しているため、ノーチェックでリスケジュールに応じてくれます。ただ、ローン会社によっては条件変更手数料が発生しますので、その点ご注意ください。

■ テールヘビーになる事が殆どなので注意が必要です。

ビジネスローンのリスケジュールはテールヘビー（猶予された元本返済が、残りの返済月に上乗せされる形態。残額バルーンとも呼ばれます。）形式になる事が少なくありません。

例えば、毎月10万円の返済があり、残りの支払い回数が10回（残債100万円）のような場合、銀行のリスケジュールであれば、半年、若しくは1年間利息だけ支払い、リスケジュール期間終了後に毎月10万円を10回返済すれば問題ありません。

しかし、ビジネスローンのリスケジュールの場合、テールヘビー形式になる事が殆どで、半年間リスケジュールする場合、6カ月は元本ゼロの金利だけの支払いで済みますが、リスケジュールが終了すると、残りの4カ月で100万円の返済をする事になります。

$100\text{万円} \div 4\text{カ月} = 25\text{万円}$ 。という返済になってしまうのです。
1年間支払いを猶予してもらった場合、単純に最終返済額が100万円の一括返済になる。という計算方法がテールヘビー形式となります（最終返済日を変更できない形態）。

メガバンクの場合

メガバンクは基本的に面倒な事をやりたくないなので、保証付融資の場合はリスケジュールの相談をするとすぐに応じてくれます。そこに交渉事は殆どありません。やり取りも面倒だと思っているので、そっけないものです。

ただ、プロパーの場合は若干変わってきます。金額の多寡にもよりますが、数千万単位だと、保証付き融資のような対応を取ってきますが、プロパーで2～3億融資を受けていると、ある程度親身になって取り組んでくれます。その代わりに、担当が専門部署に代わる事があります。

また、メガバンクの中には、リスケジュールの相談をすると、「後で専門部署から連絡させます」といって、子会社のサービサーに業務委託し、リスケジュールの手続き、リスケジュール期間中の対応はサービサーとやり取りして下さい。というところもあります。

いずれにしても、メガバンクには中小企業を積極的に支援しようという考えはありませんので、そっけない対応も致し方ないかと思えます。

地銀・信金・信組の場合

地銀、信金、信組は基本的にリスケジュールを断るようなことは殆どありません。ただ、借りて半年ぐらいしか経っていないのにリスケジュールの相談をすると、断ってくることもあります（とはいえ、最終的には応諾してくれます）。

地銀・信金・信組にリスケジュールを申し込むと、経営改善計画書を作成するよう促してくる銀行もあれば、触れてこない銀行もあります。ですから、「経営改善計画書は何時ぐらいに提出すれば良いですか？」等といった、余計なことはこちらから言う必要はありません。提出を求められたら「作成します」と伝えれば良いです。

■ 地銀・信金・信組は指定フォーマットでないと受け付けない場合がある。

銀行にもよるのですが、会社が独自に作成した経営改善計画書を提出しても「当行指定のフォーマットがありますので、こちらに経営改善計画書の内容を書き写して下さい。」と言われ、再提出させられる事があります。指定フォーマットを持っている金融機関は、そのフォーマットでしか受け付けないので、気を付けて下さい。予め「経営改善計画書のフォーマットはありますか？」と聞いた方が良いでしょう。

政府系金融機関の場合

国民生活事業部（旧国民生活金融公庫）と中小企業事業部で若干対応が異なりますが、基本的にはどちらも書類が揃っていればリスケジュールを受け付けてくれます。数年前であれば、追加担保の要求などがありました。最近は見かけません。

また、政策公庫が最大債権者ではない場合、経営改善計画書の内容は殆ど見られない事が多いです。聞かれたとしても、「この計画書はメインさんにも提出されているのですか？」「メインさんは何か言ってましたか？」という事ぐらいしか聞いてこない。ほぼノーチェックに近いです。

しかし、中小企業事業部（旧中小企業金融公庫）は対応が異なります。経営改善計画書の中身をきっちり見られます。銀行がOKした計画書でも、かなり細かく突っ込んできます。適当な計画書を提出しようものなら「この数字の根拠は？」等と、質問攻めをしてきて、説明が理論的でないと、やり直しを要求してくるので注意が必要です。

ノンバンク・商工ローンの場合

ノンバンク、商工ローンのリスケジュールは可能です。しかし、銀行と比較すると対応がまるで異なりますので注意が必要です。売掛も差押えようとします。ノンバンクは話がこじれると徹底的に回収しようとしてくるため、嚴重注意が必要です。

手順としては、まずは担当者にリスケジュールの相談をし、その際に担当者の性格や出方を見極めて下さい。中には、ある程度親身に取り組んでくれる担当者もいます。しかし、回収することしか考えていないような担当者の場合、注意が必要です。極力、情報は与えないでください。預金口座は把握されているので仕方ありませんが、取引先の情報は絶対に与えてはいけません。

「御社のメインの取引先はどこですか?」「最近、取引先とはどうですか?」と聞かれても絶対に答えてはいけません。誘導尋問してくる担当者もいますが、全て無視して下さい。提出しても良いのは、資金繰り予定表と試算表だけです。

■商工ローンとの交渉は、場合によっては専門家に任せる事も視野に入れた方が良い

商工ローンは過去に取立ての厳しさや、契約時における契約内容の説明が不透明過ぎると社会問題となり、マスコミにも連日大々的に取り上げられ問題となっていました。その後のグレーゾーン金利撤廃もあり、商工ローンは事業規模縮小を余儀なくされました。倒産した業者も少なくありません。

そのため、リスケジュール依頼に対する対応は以前と比べると比較的軟化してきていると言えます。ただ、商工ローンから融資を受ける際、第三者の連帯保証人を付けている場合があるため、リスケジュールのお願いをしたからといって、なかなか応諾してくれませんが、粘り強く、諦めずに交渉して下さい。

商工ローンにリスケジュールのお願いをしたら、連帯保証人の方にリスケジュールの相談をしている現況報告と、商工ローンがこれからどんな対応をしかけてくるのかを説明し、共に情報を共有した方が良いです。連帯保証人と一枚岩になる事が重要です。

また、商工ローンと交渉するときは、ある程度の法律知識が必要となりますので、交渉に自信が無い時は、弁護士や認定司法書士等といった専門家に任せられた方が良いです。費用はかかりますが、効果はあります。

商工ローンと交渉している際に、相手が声を荒げたり恫喝してきたら、金融庁に報告して下さい。商工ローン相手に「金融庁に報告しますよ」とけん制しても意味がありません。実

際に金融庁に報告して、金融庁から業者に連絡してもらった方が効果てきめんなので、商工ローンと交渉する際は、通話を録音しながら交渉した方が良いです。

リースの場合

リースは通常の債務と違い、元金と利息に分かれていませんから、リスケジュールを申し込んでもなかなか応諾してくれません。そもそも、リースはお金を貸している訳では無く、物品の使用料なので、リスケジュールに取り組もうとしてくれないのです。

しかし、絶対にリスケジュールできないという事ではありません。交渉により、リスケジュールする事は可能なので、粘り強く交渉して下さい。

■ 経産省がリース業界に対し、支払い猶予に柔軟に対応するよう要請しています。

2010年4月に経産省からリース業界に対し、中小企業の支払猶予や契約期間延長などの要望を柔軟かつ適正な対応をとるよう要請しています。あくまで「要請」ですから、強制力はありませんが、2010年以前と比較すると、話を聞いてもらいやすい状況である事は間違いありません。

■ リースのリスケジュールのポイント

リースのリスケジュール交渉を有利に進めるために、下記3点を押さえておいて下さい。

- ① リース料総額
- ② リース物品の相場価格（中古市場価格）
- ③ リース残高

① リース料総額

リースの総額が大きければ大きい程、リスケジュールの応諾を貰える可能性は高くなります。例えば、300万円と3,000万円のリース契約を比較した場合、一見するとリース料総額の低い300万円のリース契約の方が交渉は容易で、3,000万円のリース契約の方が交渉は難しいと思われがちですが、実際は逆です。

リース料総額が少ないと、「これぐらい払えるだろ」と思われてしまい、リスケジュールに応じようとしませんが、リース料総額が大きいと、「このままだと回収不能の恐れがある」と思われ、協力してくれる可能性が非常に高いのです。

② リース物品の相場価格（中古市場価格）

リース物品の中古市場価格を把握しておくことは、リスケジュールを成功させる上で重

要なポイントとなります。

リース物品が中古市場で比較的安定した価格を維持している場合、「回収できないなら、リース物品を回収して中古市場で売却しよう」と考えてしまい、最悪、リスケジュールのお願いをしている最中に「払えないなら物品を回収します」という話にもなりかねませんが、リース物品の価格が中古市場で下落しているような場合、話は変わります。

物品を回収したところでたいして回収できないから、リスケジュールに応じて、できる限り回収しようと考えます。

③ リース残高

リース残高と中古市場価格に乖離があれば物品を回収され難く、前述のように「リスケジュールに応じてできるだけ回収しよう」と考えますが、残高と中古市場価格の乖離が低い、若しくは残高よりも中古市場の方が価格が高ければ、物品を回収し、中古市場に売却しようという考えが働きます。

そのため、リース会社とリスケジュールの交渉を始める際は、①リース総額、②中古市場の価格、③リース残高を常に意識する必要があります。

■ 銀行系は比較的簡単にリスケジュールに応じてくれる

銀行系のリース会社はノンバンクやメーカー系列のリース会社と違い、比較的温かな対応をしてくれる事が殆どです。また、銀行借入をリスケジュールしている事を伝えると、かなりスピーディーにリスケジュールの契約に応じてくれます。

取引銀行の子会社のリース会社と契約しているような場合（取引銀行から紹介された場合）、取引銀行が根回ししてくれたりする事もあり、気楽に話を進める事が出来ます。

■ このようなリース会社は要注意です。

車両のリースや、リース会社の親会社が製造元（メーカー）の場合、リース物品はすぐに引き上げられてしまうので、注意が必要です。

車両についてはタイヤがついていますので、言うまでもありませんが、リース会社の親会社が製造元の場合、特に注意して下さい。このようなリース会社はリース物品を引き上げ、親会社の流通経路で中古品として販売する事により回収するという手段がとれるため、「払えないなら引き上げます」と言ってすぐに回収されてしまいます。この点も注意して下さい。

■ リスケジュールの契約がテールヘビー形式になる事が殆ど。

リースをリスケジュールすると、ビジネスローンのようにテールヘビー形式になる事が殆どですので、リスケジュール契約が終わった後の支払いには十分お気を付け下さい。

リスケジュール期間中に減額された支払い分は、リスケジュール期間終了後の支払いに上乗せされてしまうため、支払いの猶予期間が長ければ長い程、毎月の支払いが積みあがってしまう事になりますので、この点注意が必要です。

5-1. 全く返済しないとどうなる？ 銀行編

窮境状態にある方や、何年もリスケジュールを更新している経営者様は、いつかは次のような問題と向き合う事になります。

- 元本弁済を猶予してくれたが、正直、金利も払えない資金繰り状態である。
- 何年も前からリスケジュールによる金融支援を頂いているが、このまま利息を払い続けても、資金繰りは一向に改善されない。
- 毎年、金利の支払いだけで5百万円～10百万円発生する。利息の支払いを止めれば、この費用を運転資金に回すことができるのだが、利息の支払いを止めたらどのような問題が発生するのか分からないため、仕方なく金利を払い続けている。

この問題に対する解決策は非常にシンプルで、「利息の支払いもストップする（今後一切の支払いを止める）」というだけの事なのですが、「利息の支払いを止めると、その先はどうなるのか？」という先の見えない恐怖感から、実行に躊躇される方が多いです。

このような問題も1～2年であれば、そこまで気にならないでしょうが、5年も6年もリスケジュールを更新して利息を払い続けていると、お金を捨てているのと同じこととなりますから、いつかは決断して、実行する必要性が出てきます。

返済を止めたことが原因で会社が倒産する事はありません。

「銀行の返済を止めると、銀行取引停止となり、その時点で倒産ですよ？」と聞いてくる方が少なくありませんが、返済を止めたからといって、会社が倒産するような事はありません。

また、不動産を担保に入れている場合、「支払いを止めたらすぐに競売に掛けられますよね？」という質問を受ける事がありますが、すぐに競売に掛けられるという事はありません。担保物件を競売に掛けるまで手続きに時間がかかります。

担保物件が競売になるには、期限の利益を喪失しない限り、手続きは進みません。大まかな流れとしては、90日以上延滞する事により、期限の利益を喪失し、一括弁済の請求を受ける。そこで一括弁済ができなければ競売を検討される事になるのですが、この段階でも「担保物件を買ってくれそうな方がお知り合いでいませんか？」等と聞かれたりしますので、実際に競売の手続きに入るのは、半年以上経ってからという事になります。

ですから、「すぐに競売に掛けられる。」という事は現実的にあり得ないのです。

90日間は金融事故扱いにはなりません。

通常、元本と利息の支払いをストップした場合、借入金は延滞として扱われます。しかし、事前に連絡していれば（返済日の前にリスケジュールの相談・申し入れをしていた場合）ひとまず延滞扱いにはなりません。

■ 支払いを止めた際の銀行の対応

期日に返済ができなかった、若しくは返済を止めた場合、概ね次のような対応をしてくる事が殆どです。

経過日数	銀行の対応
3～5日経過	返済日の前日・若しくは当日に「今回の返済は少し待ってください」と事前に伝えていけば、基本的に何も言ってきません。 もし、何も言わずに延滞した場合、担当者から「引き落としができませんでしたが。」と聞かれますが、「今月、厳しかったので...。」と伝えると、「いつ頃払えそうですか？」と聞かれる程度です。
2週間経過	2週間ぐらい経つと、やんわりと「大丈夫そうですか？」と、様子を伺ってきます。これぐらいでは口調は穏やかです。
1カ月経過	返済が遅れて1カ月近く経つと、担当者から頻繁に連絡が来るようになります。1カ月近く経つと、若干語気が強まってきます。
1カ月半経過	担当者の語気も強まり、何とか資金を手当てするよう連絡してきます。
2カ月経過	あと1回で事故という事もあり、かなり頻繁に様子を伺ってきます。場合によっては様子を見に会社まで訪問してきます
2カ月半経過	銀行も諦めムードになり、担当者から「代位弁済の手続きになります」と伝えられる。優しい担当者になると、今後の流れをキチンと教えてくれ、「そんなに大変な事にはなりませんよ」と言ってくれる。
3カ月目	期限の利益を喪失し、一括請求される事になる。この時点で金融事故扱いとなり、以降は様々な郵送物が届くようになります。（内容証明、訴訟通知書、代位弁済の通知等）

金融事故後の流れ 《無担保プロパー融資の場合》

プロパー融資の場合、銀行によって対応が分かれます。メガバンクであればサービサーへ回収の委託、若しくは債権譲渡されます。メガバンクは非常にドライなので、事故になりそうだと判断したら、3カ月経ちそうになると「90日経つと事故扱いとなりますので、不良債権として処理します。ですから、もう返済を頑張らなくても良いですよ。」という事を言ってきます。

しかし、地方銀行・信金・信組の場合、事情が異なります。地域に密着してビジネスをしているという性質上、サービサーに債権譲渡せず、自行で請求してくるケースが少なくありません。地銀といっても、第一地銀は比較的規模が大きいので、サービサーに債権譲渡したり、回収業務委託をしたりしますが、第二地銀は自行で回収する。というケースが少なくありません。

サービサーに債権譲渡・回収委託されるかどうかを確認するには、銀行の担当者に確認するのが確実です。銀行の担当者がそんな事を教えてくれるのか？と思うかもしれませんが、意外とすんなり「事故扱いになったら、サービサーに債権譲渡します」、「当行はサービサーに債権譲渡しないので、引き続き、当行が請求する事になります。」等と教えてくれる事が殆どです。ですから、気になる方は担当者に聞いた方が早いです。

■ 債権譲渡しない金融機関の債権回収は厳しいか？

結論から言うと、非常に緩いケースが殆どなので、あまり気にする必要はありません。担当者から「毎月どれぐらい払えますか？」と聞かれても、非常に少ない金額を提示して下さい。数千円程度で問題ありません。

金額を言い難い場合は、「どれぐらい払えますか？」と聞かれても、黙っているか、担当者に言わせた方が良いでしょう。「どれぐらい払えばよいのですか？正直、手元資金が無いので大きい金額は難しいです。」と伝えると、担当者が「それでは、〇千円ぐらいでしたら払えそうですか？」と聞いてきます。その金額で良ければ合意すれば良いですし、もう少し値切りたい場合は、「他の支払い（他行若しくは取引先）もありますので、検討します。」とだけ回答すれば良いでしょう。

資金繰りが厳しいからこそ、金融事故を起こした訳ですから、その辺の事情は担当者もきちんと理解しています。そのため、金融事故後の対応は非常に緩いのです。

■ 毎月100円返済している方も現実に存在します。

以前、弊社が関与していたクライアント様で、某信用金庫から融資を受け、5億円近い負債を抱えていた方がいました。2010年に金融事故扱いとなり、不良債権化したのですが、いまだに信用金庫の担当者が毎月欠かさず訪問による債権回収をしてくるそうです。ちなみに、この方の**毎月の返済額は100円**です。100万円ではなく、100円です。

作り話・冗談に聞こえるかもしれませんが、本当に100円だけ受け取り、100円の受領書もきちんと置いていくそうです。2016年頃、久しぶりに社長から連絡があったので「今でも担当者が100円を受け取りに来るんですか？」と聞いてみたところ、「毎月欠か

さず100円を受け取りに来るんですよ。何なんですかね〜。」と言ってました。債権譲渡しないという方針の金融機関に勤めると、銀行員も大変なようです。

金融事故後の流れ 《有担保プロパー融資の場合》

こちらでもメガバンクと地銀・信金・信組で対応が若干変わります。メガバンクの場合、有担保のプロパー融資が金融事故になると、サービスに債権譲渡します。要は自行の手を汚さず、サービスに競売にかけさせる。という事になります。

銀行が直接債権者として担保物件を競売にかけると、銀行のイメージが悪くなる恐れがあるため、サービスに担保付きで債権譲渡し、そこで手続きを終わりにするのです。譲渡を受けたサービスは淡々と債権回収をするだけ。という事になります。任意売却等といった交渉に応じてくれる余地はありますので、買受先に心当たりがあれば、交渉した方が良いです。

無担保プロパーでも説明した通り、地銀といっても第一地銀、第二地銀と銀行の規模が異なる場合があります。第一地銀の場合、概ねメガバンクと似たような対応を取りますが（サービスに債権譲渡して、サービスに競売をさせさせる）、第二地銀の場合、サービスへ債権譲渡しない傾向があります。

ですから、銀行と交渉する事により、

- ① 利息だけ払う
- ② 周辺の家賃相場に準じた金額、もしくはそれに近い金額を毎月返済する（【第6章2-4】参照）。

という選択肢が出てきます。

交渉しないと、そのまま競売になってしまう事になりますが、「何が何でも事業を続けたい」という交渉をする事により、競売を回避する事はできるのです。

金融事故後の流れ 《無担保、保証付き融資の場合》

保証付き融資でなおかつ、不動産の担保が入っていない場合、メガバンク、地銀、信金・信組は同じような対応をしてくれます。違いがあるとしたら不良債権となる額の大ききぐらいいです。

メガバンクの場合、残債の多寡に問わず、金融事故になったら淡々と代位弁済の処理を進

めます。保証付融資なので、銀行が損失を被る事は殆どありません（責任共有制度で元本の20%リスクを負っていますが、それでも淡々と処理します）。ですので、金融事故になったらそのまま淡々と処理を進めるのです。

地銀、信金・信組も概ね似たような対応にはなるのですが、代位弁済の金額が1億とかになると、「90日以上経ちましたが、事故扱いにしないので何とか金利だけでも払えるよう頑張ってください。そうすれば、延滞扱いにはなりません」と、おせっかいともいえる対応を取る事もあります。

なぜ、このような対応をしてくれるのでしょうか。単純に融資先を支援したいという考えもあるでしょうが、実は、銀行側にも「代位弁済が起こると困る」という事情があるのです。

実は、代位弁済が多いと、保証協会から支店単位で代位弁済の枠を減らされたりします。保証付融資はほぼノーリスクで金利が稼げる美味しい商売です。例えば、D銀行A支店の保証枠が毎月30億あったとします。

毎月30億の保証枠を消化するため、融資担当者は新規融資先の開拓や、既存取引先に追加融資の提案ができないか等、30億の枠を目一杯消化するため、常に営業活動をしています。保証付き融資が実行できれば黙っていても金利が入ってきますからね。

しかし、支店単位で代位弁済が増えると、保証協会から「D銀行のA支店は代位弁済が多いから、枠を25億に減らして様子を見よう。」等と保証枠を減らされる事があります。枠を減らされた分、金利を稼げなくなる訳ですから、銀行からしたら大きな痛手となります。

そのため、銀行は「保証付き融資はノーリスクではあるけれど、なるべくなら代位弁済を回避したい」と考えるのです。こうした事情から、おせっかいともいえる対応をすることがあるのです。

金融事故後の流れ 《有担保、保証付き融資の場合》

メガバンクはさっさと処理し、地域密着型の地銀、信金・信組は協力的なところがある。というところは前項と似ているところはあります。ただ、代位弁済された後の対応は同じです。

不動産担保の付いた保証付き融資が金融事故扱いになると、保証協会に代位弁済されます。代位弁済となると、通常、今後の返済方法については保証協会サービサーとのやり取り

になるのですが、担保付きの場合、保証協会サービサーに債権回収の委託をされる前に、保証協会審査部から連絡があります。

その内容は「代位弁済となりましたので、債権は私たちが管理する事になりました。担保物件につきましては、直ちに競売にかけるような事はしません。もし、誰かこの物件を買っても良いという方がいらっしゃるようであれば、話を纏めて下さい。不動産の価格にもよりますが、任意売却には応じます。ただし、買い手は3カ月以内に見つけてきて下さい。それ以上は待つことはできません」と言われます。

数年前であれば、家賃相当分を支払っていれば、使い続ける事ができたりしたのですが、ここ数年で状況は変わりました。今は淡々と「3カ月以内に買い手を見つけて下さい。」の一点張りで待ってくれるという事は殆どなくなりました。

ですから、不動産担保の付いた保証付き融資がある場合は、買い手を予め探しておくか、任意売却のファイナンスを予め検討しておく必要があります。

金融事故から競売までの流れ

90日以上延滞した場合について、その後の具体的な流れについてご説明いたします。

① 期限の利益を喪失

90日以上延滞すると、金融事故扱いとなり、期限の利益を喪失します。そのため、銀行から一括弁済を求められます。「一括弁済してください」という内容の催告状が内容証明で届きます。内容証明が次から次へとやってきます。(出入金等の禁止、預金の相殺、担保差押え通知等)また、預金口座がロックされますので、注意が必要です。

② 信用情報機関に異動情報が登録されます

異動情報とは、俗に言うブラック情報と言われるものです。金融事故になると、全銀協(全国銀行信用情報センター(KSCとも呼ばれる))に異動情報が登録されます。

登録されたからといって、会社が倒産する訳ではありません。ただ、この時点で当座が使えなくなるので、手形・小切手が使えなくなります。銀行によっては手形帳を回収に来ます(担当者から「新規の手形帳は発行できません」と電話連絡がある場合もあります)。また、今後クレジットカードが作り難くなり、使用停止になるクレジットカードも出てきます。

③ 担保処分の要請

保証付融資の場合、保証協会審査部から「任意売却をご希望なら3カ月待ちます。それ以上時間がかかるようだと、競売にかけます」と通告されます。プロパーの場合はサービサーに担保付きで債権譲渡され、サービサーが競売に掛けます。

④ 保証協会が代位弁済する

無担保保証付融資であれば、そのまま保証協会に代位弁済され、保証協会サービサーに債権回収の委託がされます。

⑤ 返済について連絡がある。

保証協会から債権回収の委託を受けた保証協会サービサーから電話・手紙による連絡があり、今後の返済について話し合いをするため来所するよう要請がある(訪問してくるケースの方が若干多いです)。話し合いという名目で呼び出しているが、実際は債権の存在の確認と、月額1万円の支払い用紙を6枚程(半年分)渡されるだけで、金額の交渉というのは特にありません。とりあえず、これ(半年分の支払い用紙)で様子を見ましようと言われて終わる事が殆どです。

⑥ 競売申立て（保証協会審査部、債権譲渡を受けたサービサー、金融機関共通）

買い手を探すように言われたが、買い手が見つからないまま約束の期日が到来すると、各債権者は裁判所に競売を申し立て、担保を処分されてしまいます。競売の申し立てをされると債務者には裁判所から担保物件の競売開始決定の通知が届きます。

競売が開始されると「もう終わりだ」と思ってしまう方が多いようですが、この段階でも取り下げの事は不可能ではありません。具体的な買い手を見つけ、資金証明等を用意できれば、競売を取り下げてもらうことができます。

最悪、取り下げてもらえない場合は、最低売却価格や実勢価格を確認し、どれぐらいで競り落とされるのか予想して、協力者に頼んで入札してもらえば他の人の手に渡らずに買い戻すことも可能です。

⑦ 配当要求の公告

(ケ)事件として扱われ、事件番号が付きます。(ケ)事件とは、金融機関から融資を受ける際、担保とした不動産には抵当権が設定されています。そして、返済が滞ると、債権者である金融機関は回収の為に、抵当権の実行をします。このような流れで、競売となる場合には前者(ケ)事件となります。

また、(ケ)事件とは別に、(ヌ)事件というものも存在します。(ヌ)事件は抵当権の実行以外の競売を進める際に取られる手続きの事をいいます。判決や公正証書に基づき裁判所より「債務名義」を得て、不動産を強制的に換価し債権の充実に充てることになります。

⑧ 執行官と不動産鑑定士による現況調査

裁判所から債務者へハガキや電話で「何日に現況調査に行く」と連絡があります。執行官と不動産鑑定士による現況調査で、物件の調査が行われます。室内の写真を取られたりして、「いよいよ人の手に渡ってしまうのか」と、嫌でも実感する事になります。しかし、この時点でも競売の取り下げはできます。

現況調査を実施すると、**3点セット**と呼ばれる書類が作成されることとなります。

①物件明細書、②評価書(不動産鑑定士)、③現況調査書の3点です。

⑨ 期日が入る

3点セットである「物件明細書、評価書(不動産鑑定士)、現況調査書」が作成完了すると最低売却額と入札の日時が決定します。これは債権者、債務者のみに通知がありま

すので、この時点では第三者に知られることはありません。

⑩ 売却実施の公告

この時点でようやく第三者に知られてしまうこととなります。新聞に公告が載りますから、もしかしたら近隣の知り合いに知られてしまうかもしれません。

⑪ 物件公示 《入札開始の4週間前》

売却される不動産の3点セット「物件明細書、評価書、現況調査書」が裁判所の閲覧室に設置され資料が公開されます。最近ではネットで閲覧できるようになっています。室内の写真が掲載されてしまいますから、見るとショックを受けるかもしれません。

⑫ 入札期間 《開始～完了まで1週間》

買い受けたい物件を入札する期間です。入札者は売却基準価額の20%を保証金として提供しなければなりません。一度提出した入札書は訂正したり、取り消したりすることができません。

⑬ 開札 《入札終了の1週間後》

開札は裁判所の開札場で執行官により執り行われ、最も高い価格を付けた人が最高価買受申出人（落札人）と定められることとなります。この開札場には入札者以外の人でも入場できますので、どんな人が落札したのかを知りたいければ、開札場に行けば知ることができます（あまり知りたくないでしょうが）。

一回目の競売で入札が無ければ、第2ラウンドへ（第3ラウンドで終了です）。入札者が現れなかった場合、一定期間（約1ヶ月、早い者勝ちです）執行官が買い手を募ります。これを「特別売却期間」といいます。特別売却期間まで落札されない物件はバーゲンセールで売却されます。地方の方はこのバーゲンセールで買い戻すチャンスが出てきます。

開札されると競売の取り下げ、任意売却は不可能となります。具体的には、任意売却が可能なのは開札日の2日前までです。2日前までに全ての債権者から任意売却への同意を得ないと競売の取り下げは出来ません。この点ご注意ください。

⑭ 売却許可決定 《開札期日から数日～1週間後》

裁判所が、開札期日のトップ当選者を調べて問題がなければ、「売却許可決定」を言い渡します。「最高価買受申出人」から「買受人」となります。

「売却決定期日」は、売却される不動産の3点セット、「期間入札の公告」の表紙に記載されています。

⑮ 売却許可決定の確定 《1週間後》

売却許可決定より1週間経過後に、売却許可決定は確定します。但し、その間に執行抗告が出てしまえば、確定が延びることになります。執行抗告とは、異議申立の一種です。

抗告内容は、原審（地裁及びその支部）、又は高裁で審議します。執行抗告が高裁で審議される場合は、手続きの進行が中断します。競売事件記録一式が高等裁判所に送られる為、手続きを進める事が出来ません。

その場合、抗告の内容によりますが、売却決定の確定が1～2ヶ月中断されることとなります。9割以上の執行抗告が、手続きの引延し手段に悪用されています。大体は理由の無いものです。（あなたがその気になれば、急いで引越しする必要がないのです）

⑯ 代金納付・所有権移転登記等の嘱託登記

裁判所にて手続きをする前に、買受人が残金と登録免許税等を振込みます。

1. その振込書の控え（裁判書提出用）、
2. 住民票（個人）又は資格証明書（法人）、
3. 最新の登記簿謄本（全部事項証明書）マンションの場合、「敷地権の表示」の土地の謄本を含みます。
4. 評価証明書

買受人が上記の書類を提出し、所有権移転登記の手続きをします。そして、物件購入金額の残金を納付します（ただし、裁判所によって若干異なります）この時点であなたの自宅がとうとう買受人の手に渡ることになります。そして裁判所の職権により、すべての抵当権は抹消されることとなります。

⑰ 引渡し命令の申立

代金納付手続きを終えた買受人は、事件の記録上、その不動産を占有する権限の無い占有者に対して、物件の明渡しを求める裁判を簡単に求める事が出来ます。この時点で、あなたには所有物件（だった）に住み続ける権利はなくなってしまいます。これを『引渡し命令の申立』といいます。債務者兼所有者は、この対象になります。

⑱ 明け渡し

買受人と話し合いがついた場合はここで終わります。

⑲ 強制執行の申し立て

引渡命令が届いたら1週間の間に執行抗告が出来ます。(時間稼ぎのようなもので、す)執行抗告をしなければ、又は執行抗告が棄却・却下された場合、引渡命令は確定します。引渡命令が届いた後に確定すると、いよいよ強制執行されてしまいます。

⑳ 強制執行 (第一回目の催告)

買受人が強制執行を申立てると、2週間以内に執行官が現場に来ます。執行官は、国の代理人として、執行します。この時、「鍵屋さん」(留守の場合を想定)、「立会」、「執行補助者」も一緒に来ます。「執行補助者」とは、強制執行(断行)の時、実際に家財を戸外に搬出する専門家です。

強制執行の1回目は、「1ヶ月後の○月○日までに立退きなさい」と、「催告」されるだけで終わります。留守であっても関係ありません。そしていよいよ強制執行されると、執行官や関係者約20人がドカドカと上がってきて荷物を出されてしまいます。

強制執行を受けてしまうまで住み続けると、上記のように悲惨な目にあってしまうので、明け渡しの際に、買受人と交渉し、引越し費用をもらってから退去したほうが無難かと思われれます。

以上の流れが、担保物件を処理されてしまう流れとなります。もちろんあなたの物件がこのような目にあわないように、あらゆる手段を講じて、競売されないように行動しなければならないのですが、「銀行が競売にかけるとどうなるのか?」ということをあらかじめ知っておくのも、対処方法を考察する上で重要であると思われれます。

■ 競売取下げのタイムリミット

競売から任意売却への変更は、**開札日の2日前まで可能**です。競売申立人との和解が成立して、取り下げってもらうタイムリミットです。開札日の2日前までに金融機関と交渉することにより取り下げってもらうことも可能です。覚えておいて損は無いです

■ 引越し費用の心配はしなくてOK

建物の明け渡しに関しては、競売の落札者は移転費用の負担義務はありません。しかし、話がこじれると時間のロスが生じると明け渡し訴訟・強制執行費用がかかりますから、「引っ越し代」という名目で支払ってくれる場合が大半です。

相場は個人の住宅ならば20万円～30万円、工場・事務所ならば100万円～300万円もあり得ます。どうせなら引越し費用をもらってから退去しましょう

■ 競売で全く売れなかった場合、最終的にどうなるの？

不動産競売で売却実施を3回行って買受がなく、売却基準額を見直ししたりしても、買受の申出の見込みがない場合、不動産競売を申し立てた申立債権者あるいはその関係者も買い受けの申し出をしなければ、不動産競売は取消になります（民事執行法第68条の3、第188条）。つまり、そのまま住み続けても問題ない。という事になります

返済ができなくても何もされないケースがあります。

返済が滞り、90日以上経過して期限の利益を喪失すると、担保付きの融資は競売による換価処分に入るという事を説明してきましたが、金融機関によっては競売を掛けない事があります。

ただ、これには次の条件に全て合致しているようであれば、競売を回避できる可能性がありますので、もし、下記項目に全て当てはまるようであれば、銀行と交渉して下さい。交渉をしないと淡々と競売に掛けられてしまうので、その点注意が必要です。

- 抵当権者が地銀・信金・信組であること（政策公庫も期間限定で対応してくれる事がある）。
- 後順位抵当権者がいない事（いると調整が難しいです）。
- 抵当権者に「何が何でも事業継続をしていく」とコミットし続けている事
- 対象物件を賃貸で借りた場合を想定し、周辺相場に近い金額の支払いが毎月できる事。

実際、弊社のお客様で、この方法で本社屋、工場・倉庫やご自宅兼事務所が競売に掛けられる事無く、使い続けている方が何人かいらっしゃいます（今現在も使い続けています）。

ですから、もし、買い手に心当たりが無い場合は、銀行と交渉し、競売を回避する事を検討してみてください。

■ 恒久的な対応では無い事を念頭に置いて下さい。

金融機関は2年ごとに人事異動があります。担当者が変わってしまえば、担当者によっては（そんな方法でちまちま回収するなら、法的手段でいっきに回収してしまえ）と思っている人もいられるでしょうし、銀行の方針で「担保物件は処理しなさい」というような通達が、支

店長や本店審査部に通達がいけないとも言い切れません。

従って、この方法で何年も持たせるという事はそこまで期待しない方が良いです。「3～4年対応してくれれば御の字」程度に考えておいた方が良さそうです。

このような対応をしてくれている間に、業績回復に集中すると同時に、買い手を探し、最終的には(注1)セール&リースバック等の方法で、取り戻す方法を考える。というのが現実的かつ無難な方法と言えます。

※注1

セール・アンド・リースバック（単にリースバックともいう）は、保有不動産等の資産をいったん第三者に売却し、売却後は同資産の使用料を払い、借り受ける取引のことを言います。そして、一定期間後に元の所有者が買戻す。という方法です。（【第6章】で詳しくご説明致します。）

5-2. 全く返済しないとどうなる？ ノンバンク編

銀行と違い、事務的な対応をしてくれるのがノンバンクです。期限の利益を喪失すると、事務的に訴訟を起こしてくるので面倒な相手ではあるのですが、対処方法を覚えておけば、どうという事はありません。ノンバンクの返済が行き詰った時どうなるの、そしてどのように対処すればよいのかをご説明いたします。

ノンバンクと一言でいっても、信販・カード会社、消費者金融、リース会社、ビジネスローン、商工ローン等、色々なノンバンクがありますが、これらの支払いができなくなった際に共通している解決策は下記いずれかの対応になります。

専門家に全て任せてしまう。という単一の選択肢でも良いですし、放置してから自分で交渉し、だめなら専門家に任せる。という複数選択しても問題ありません。ご自身の性格や置かれている状況を踏まえたうえで、どのような対応を選択すれば良いか、決めれば良いか思っています。

- 司法書士、弁護士に任せる
- 自分で交渉する
- 放置

■ 司法書士、弁護士に任せる

専門家に任せる事により、債権者と直接交渉しなくて済みます。ただし、基本的には「返済します」とう交渉になりますので、負債が劇的に減るようなことはありません。

以下、一般的な方法を列挙します。

➤ 特定調停

特定調停とは、裁判所に数回通い調停室で簡易裁判所から選任された委員の人と債務の返済額などについて話し合う方法です。金融業者との交渉は委員の人がしてくれるので、専門知識がない人でも安心して利用できます。特定調停を申告すると、20%台の高い金利を利息制限法の規定内である15~20%で計算し直すので、負債が減る可能性があります。利息を払い過ぎている場合は、過払い金返還訴訟を起こせば取り戻すこともできます。

調停後は利息を免除され、分割で元金だけを返済すればいいため、支払いは楽になります。もちろん取り立てもなくなります。ただし、特定調停は誰でも適しているという

訳ではありません。借りている日数が1～2年ぐらいの人は、利息制限法で引き直しても利息がほとんど減りません。また、多額の債務を抱えている場合は、圧縮してもなお多大な債務が残る場合もあります。

※特定調停は個人でもできますが、不成立になる可能性が高いため、弁護士や司法書士等の専門家に相談した方が良いです。

➤ 任意整理

任意整理とは特定調停と違って、裁判所が介入して解決する方法ではありません。裁判所の代わりに弁護士・司法書士等の専門家が代理人となり債権者と交渉していく方法です。債権者と直接話す事は無く、話し合いは全て弁護士・司法書士に任せることとなります。

その上で利息の引下げや長期分割での返済を認めてもらうように交渉します。債権者との和解が成立したら、決められた金額を毎月金融機関に支払うこととなります。

➤ 個人版民事再生

特定調停や任意整理では債務を圧縮できない人には、個人版民事再生という方法があります。住宅ローンを除いた5,000万円までの負債を抱えた人が対象となり、中小・零細企業の経営者には最適な方法です。

(個人版民事再生の説明は第7章で詳しくご説明します。)

■ 自分で交渉する

自分で交渉するのは難しいと考えている方が少なくありませんが、基本的に難しい交渉は殆どありません。債権者からしても払えない人から回収するのは非常に難しい事ですから、強気に淡々と対応すれば良いです。

例えば、カード会社から100万円借りて、毎月5万円程返済していたとします。支払いを止め、期限の利益を喪失すると一括請求される事になるのですが、ここで淡々と「毎月〇千円しか払えません」と伝えると、最初は債権者も「そんな事できません」という事をいってきますが、連絡がある度に「〇千円しか払えないですよ」と伝えると、そのうち債権者が折れて、「毎月〇千円で結構です」と言うてくるのが殆どです。

カード会社によっては、相談した時点で「組み直します」と提案してきます。カード会社から100万円(年利15%)で借りていたら、通常は毎月5万円程度の返済になるところ、「組み直しのプランをお持ちしました。年利8%の100回払いでどうでしょうか？若しく

は毎月1万円はどうでしょうか？」という提案をしてくる。また、「2年間は毎月2千円で結構です。2年後にまた話し合いしましょう」という提案をしてくるカード会社もあります。

もちろん、必ずしもこのような対応をしてくれるとは限りませんが、債権者も返済する意思のある債務者を無下に扱わないので、自分で交渉するという方法もあります。

■ 放置（何もしない）

言葉のとおり、放置します。督促が来ても放置します。電話がかかってくるでも無視です。訪問されても居留守です。訴訟を起こされても無視します。とにかく、徹底的に無視します。債務者に放置されると債権者としては、預金口座の差押え、役員報酬の差押え等といった強制執行による回収手段で回収しようとしてくるのですが、殆どの場合で1回きりの対応となります。

訴訟、強制執行は経費がかかりますので、何度も何度も仕掛けてくるという事は考えにくいです。ここまでやって全く回収できないと、以降は①ひたすら請求書を送ってくる、②債権回収専門業者（サービサー、弁護士事務所）に回収委託をする、③サービサーに債権譲渡するという、いずれかの対応をとります。

ちなみに、金銭消費貸借契約の時効は5年ですが、ノンバンクは殆どの場合で訴訟を起こしてくるので、時効に持ち込みたいとお考えであれば10年を視野に入れておいた方が良いでしょう。（強制執行された場合、時効はリセットされます）

また、サービサーに債権譲渡されると、和解に持ち込めるチャンスも出てきますので、低い金額で和解できれば、負債は消滅します。（かなりの期間を要すことを念頭に入れておいてください。）

信販・カード会社編

信販・カード会社は少しでも返済が遅れるとすぐに催促してきます。催促の頻度は銀行の比ではありません。催促の葉書・電話はもちろん、1カ月以上返済が遅れると電報でも催促してくる事がある為、精神的に辛くなる人が少なくありません。

また、信販・カード会社の支店が近くにあると訪問してくることもあります。契約が法人であれば会社に来ますし、会社に居ないと、家に訪問してくることもあります。しかし、来たとしても居留守を使えば良いですし、万が一出てしまっても「お帰り下さい」とだけ伝えれば催促の書類だけおいてすぐに帰ります。帰り際に「また来ます」といって帰りますが、

また来ることは殆どありません。

ですので、払えなくなったら、相手が裁判を起こすまで放置しておくのが得策です。裁判を起こされる前に、こちらから連絡して「分割で返済します」なんて言っても正直あまり意味がありません。金利や遅延損害金の負担が増えるだけで、負担が大きくなってしまっただけです。

返済をストップした場合、残債が小額であれば少額訴訟を起こされ、残債が高額の場合は以下の流れで裁判を起こされることになります。

訴訟までの流れは次の通りです。

- ① 再引き落としのお知らせ（延滞してから約1週間後）
支払期日に口座から引き落としができないと「再引き落とし通知」が届きます。
- ② 電話による催促を開始
再引き落とし日にも引き落とせないと、翌週には電話が頻繁にかかってくる。
- ③ カードを解約され、異動情報を登録される(延滞してから約1～2ヶ月後)
60日を過ぎると、カードを解約されてしまい(カード回収の手紙が来ます)、信用情報機関に異動情報(俗に言うブラック情報)が登録されます。この時点で、銘柄によっては止まるカードが出てきます。
- ④ 分割払いを提案される
債権管理部から「分割なら払えますか?」と相手が提案してきます。分割で払ってもすでに異動情報が登録されているため、払ってもあまり意味がありません。ですから、提案されても「お金がないから払えません」と回答すれば良いです。
- ⑤ 法的手続きに入る(延滞してから3～6ヶ月後)
分割払いにも応じないで、のらりくらり期日を引き伸ばしていると、信販・カード会社は「貸金請求訴訟」を起こします。訴訟を起こされると裁判所から文書が届きます。
裁判所から文書が来た場合、①きちんと対応する②放置する、いずれかの対応で問題ありません。争っても意味ないため、裁判所に行く必要もありません。(裁判に興味があれば、一度ぐらい行けば良いと思います。)
- ⑥ 判決が出て、場合によっては強制執行される。
判決を元に、銀行口座の差押えをします。債権者に知られている(引き落とし口座)預金口座は空にしておいた方が良いでしょう。

※残債が少ないと少額訴訟、若しくはひたすら催促のいずれかの対応となります。ひたすら催促の場合、相手は回収不能だとあきらめてしまい、催促されなくなります。

貸金業から借りたお金の消滅時効は5年です。期限の利益を喪失した日から5年が過ぎ、あなたが「時効の援用」をすると借金は法的に消えてしまいます。ただし、ノンバンクの殆どは訴訟を起こしてきます。訴訟を起こされると消滅時効は民事の10年に切り替わります。この点、ご注意ください。

■ 時効を完成させるには、時効の援用をしなければなりません。

時効は「時効の援用」をしないと時効は完成しません。5年、若しくは10年を過ぎたら「内容証明郵便で時効の援用の手続きを取ってください」。もし分からなければ、司法書士や行政書士の方に相談すると良いです。

消費者金融(サラ金)編

消費者金融は返済が1日でも遅れるとすぐに電話で催促してきます。数日遅れる程度であれば電話の対応もかなり易しいです。それに今では取立てのガイドラインがありますから、以前と比較したらずいぶん丁寧な対応となりました。

3流ドラマにあるような、家のドアに「金返せ!」という文言の張り紙を張ったり、自宅や勤務先に押しかけて「金返せ!」と取り立てるような事はあり得ません。ただ、信販・カード会社同様、訪問して催促してくる場合がありますので、注意が必要です。

また、担当者によっては語気の荒い方もいるので、そのような担当者が来た場合、金融庁に報告するか、警察を呼んでください。消費者金融の解決策は【本章5-2】で解説した通りです。

リース会社編

リース会社は返済が遅れたら、ハガキで延滞分を払うよう催促してきます(支払い日の1週間後ぐらいにはハガキが届きます)。その後も払わず、2週間程過ぎると、電話で「何時ぐらいに払えますか」とかなりしつこく催促してきます。1ヶ月遅れる頃には、ほぼ毎日のように電話をかけてきます。

ちなみに、車両をリースで導入している場合、1カ月の延滞ですぐに担当者が車両を引き上げに来るので、車両が無いと仕事ができないという方は、お気を付け下さい。

1カ半月ぐらい経つと、リース会社によっては「最終通告」という件名のFAXを何度も送ってきます。それでも払わないと訴訟を起こしてきます。争っても意味が無い事は最初の

説明と同じです。

ケース別リスクスケジュール対応で説明した通り（【本章4-2】参照）、リースは親会社がメーカーかそうでないかによって、リース物品を持っていかれるか持っていられないかが判明します。

また、電話機やコピー機、ソフトウェア（ウェブサイト構築費用）等は、脅して「引き上げますよ」等と言ってきますが、実際に引き上げられたことは見たことがありません。また、ソフトウェアの場合、販売したらそこで終わりなので、これもシステムが止まるようなことはありません。

※システム販売と保守契約は別になっている事が殆どで、引き落としも別になっていますから、支払いを止めてもシステムが止まるという事はありません。

ビジネスローン編

ビジネスローンは殆どの場合で保証会社が保証をしていますので、支払いができなくなり、期限の利益を喪失すると、保証会社に代位弁済されます。代位弁済すると、保証会社が請求してくるようになります（求償権行使）。

この保証会社は大手ノンバンクや消費者金融が保証している場合が殆どで、請求に応じないとすぐに訴訟を起こしてきます。しかし、無視していればやがて請求も来なくなるので、まともに取り合ってもあまり意味がありません。サービサーに債権譲渡して、その後、和解の提案をしてくる可能性もありますので、適当に対応しておけば良いです。

商工ローン編

商工ローンはノンバンクの中で最も警戒しなければならない債権者です。商工ローンは不動産などの担保を取る事は少ないですが、第三者の連帯保証人を取っていることが多いため、対応には十分気をつけないと連帯保証人に迷惑をかけてしまうことになります。

最近の商工ローンはマスコミで報道されたような苛酷な取立てこそ無くなりましたが、交渉してもリスクスケジュールに応じることは無く、債務者が返済しているのに、いきなり連帯保証人に請求する事すらあります。

ですから細心の注意を払い、対応する必要があります。商工ローン相手に自力で交渉する

のは正直お勧めできません。また、特定調停や任意整理を利用しても成功する確率はかなり低いので、訴訟を起こし、解決するしか方法はありません。

訴訟は「債務不存在確認請求訴訟」「不当利益返還訴訟」の2つがあります。訴訟の詳しい流れは弁護士に問い合わせてみて下さい。また、調停をするときは連帯保証人の名義でも申告し、訴訟を起こす時は連帯保証人の連名にするのを忘れないで下さい。

■ ノンバンクの行動パターンと対処法まとめ

ノンバンクの行動パターンと対処法	
行動	対処法
督促の電話がしつこい	弁護士の介入や、特定調停・訴訟を申し立てる事で、督促はピタリと止む事になります。
連帯保証人へ請求しようとしている	連保人と情報共有し、共闘するのが一番です。その上で、極力資産の保全を図ってあげて下さい。連保人の給料・不動産が差押えをされる可能性があるため、本冊子を読んで回収されないようできる限り対応してあげて下さい。 (弁護士に依頼するのが一番良いです。)
所有不動産(自宅)に根抵当が設定されており、競売にかけようとしている。	抵当順位を確認し、自宅の実勢価格と残債務(住宅ローンを払っていれば)を調べて下さい。剰余がなければ競売をかける事はできません。
手形を担保に取られており、交換所にまわそうとしている	【本章5-2(ヤミ金編)】に対処法を記載していますので、参考にして下さい。
連帯保証人の給料の差押	44万円以下の給料の(税金等を控除した残額)4分の1までが差押えられます。 44万円を超える給料に関しては、全額差押えられます。 対処法については、Q&Aをご覧ください。
かなりキツイ取立てをしてくる	貸金業法21条にて、取立てのガイドラインが明文化されています。また、金融庁でも厳しく監督しているのでご安心下さい。 もし、厳しい取立てを受けたら、金融庁に相談して下さい。

貸金業法・金融庁事務ガイドラインによる取立て行為の規制

貸金業者は次のような取立てをしてはならないとされています。

- ① 暴力的な態度をとること
- ② 大声をあげたり、乱暴な言葉を使ったりすること
- ③ 多人数で債務者等の居宅に押しかけること
- ④ 保険金による債務の弁済を強要又は示唆するような言動を行うこと
- ⑤ 午後9時以降午前8時までの時間帯に、債務者に電話をかけたり、居宅を訪問すること
真夜中や早朝に取り立てをおこなうことは禁じられています。(保証人も含まれる)
- ⑥ 正当な理由がないのに、債務者の勤務先に電話をかけたり、訪問すること
債務者以外の人に迷惑をかけたり、債務者の借金についてまわりに知らせる行為は全て禁止されています。
- ⑦ 張り紙等で、債務者の借入れに関する事実を債務者以外の者に明らかにすること
債務者の借金やプライベートについてまわりに知らせる行為はすべて禁止されています。
- ⑧ 他の貸金業者から借入れて返済するよう迫ること
債務者に対し、「他社（もしくは他者）からお金を調達して返済しろ」と要求することは禁じられています。
- ⑨ 債務者・保証人以外の者に対し、債務者に代わって債務を弁済することを要求すること
返済の義務を負うのは債務者のみです。しかし、債務者の家族などが自主的に肩代わりすることはできるので、業者はそこにつけこみます。債務者の妻、夫、両親、兄弟など近い間柄の人に「代わりにあなたが払ってくださいよ」などといって、返済を要求する場合がありますが、これは当然違法です。
- ⑩ 弁護士・司法書士に債務整理を依頼しその旨の通知をうけているのに、それを無視して返済をするよう迫ること
債務者が、弁護士や司法書士に債務の整理を依頼したら、業者側にその旨通知がいきます。この通知をうけた後、業者側は一切の取り立て行為をやめなければなりません。

万が一 違法な取り立てをされたらどうすればいいの？

現在は、「違法な取り立てとは？」で紹介したような取り立てをされることはまずありません。特に、CMを流しているような大手の消費者金融、銀行、クレジットカード会社の場合は心配いりません。

ただ、万が一、違法な取り立てをされた場合はどうすればいいのでしょうか？
ここでは、違法な取り立てをされた場合の対処法を紹介しましょう。

■ 警察に通報する

下記は、取り立ての際に起こりやすい犯罪の一覧です。

このような取立てにあったら、迷わず警察に通報しましょう。

罪名	内容
住居侵入罪	勝手に自宅などに立ち入る
不退去罪	何度も帰るように意思表示しているのに、しつこく居座る
恐喝罪	大声を出したりひどい嫌がらせをしたり等、恐怖感を与えるような言動をする
強要罪	「他から借金してでも返せ」など、無理に義務のないことを行わせようとする
監禁罪	債務者やその関係者を閉じ込めて出られないようにする
業務妨害罪	職場に何回も連絡するなど、仕事の邪魔をする
器物損壊罪	物を破壊する、隠す、落書きするなど、正常に使えないようにする

「これって通報するほどのことなの？」と迷う場合も 身の危険を感じたらすぐ通報してください。早く通報しないと、犯罪行為がエスカレートすることもあります。警察が居合わせた場合は現行犯逮捕できますし、居合わせなくても警察に通報し、連れて行ってもらいましょう。

■ 公的機関に相談する

警察に相談するのは若干ハードルが高いと思われる方もいらっしゃるかもしれません。相談するということは、借金があるということを明かすのと同義ですからね。そのような場合は公共の相談窓口で連絡した方が良いでしょう。

たとえば、国民生活センターでは多重債務に関する相談を受け付けています。(多重債務の相談窓口)。そのほか、法テラスや日本弁護士連合会、日本司法書士会連合会、日本貸金業協会などにもそれぞれ窓口が設置されています。

いきなり警察はちょっと……という方は、まずはこちらに相談してみると良いでしょう。

■ 弁護士、司法書士等といった法律の専門家に依頼する

弁護士や司法書士等といった法律の専門家に依頼する場合は債務整理を依頼することになります。整理を依頼すると、弁護士等は業者に対して通知を出します。業者がこれを受領した後は、債務者に直接取り立てできません。

これにより、結果的に取り立てが止むこととなります。

また、このような借金関係のトラブルは、ほとんどの弁護士事務所で取り扱っています。ただし 司法書士の場合は、借金問題を取扱っている事務所を探す必要があります。また、1件あたりの債務額が140万円以下でないと司法書士に依頼できません。

現実的には、このような取り立てが行われることはまずない

若干、延々と脅かすような内容になってしまいましたが、現実的には貸金業の登録を受けたノンバンクがこのような違法な取り立てを行うことはまずありえません。

ノンバンクはイメージを大切にしていますので、もし違法な取り立てを行っていたことが明るみになったら、利用者が離れるばかりか、業務改善命令や業務停止等といった、行政処分の対象になってしまいます。

最悪、貸金業の登録を取り消される可能性まで出てきますので、そのような事になるぐらいなら、回収不能に陥った方がまだまし。というように考えます。

そもそも、ノンバンクはある程度貸し倒れがあることを見込んで金利を設定しています。例えば、消費者金融における貸し倒れ率は毎年変動していますが、高い時では10%程度になることもあります。ですが、消費者金融は予め10%の貸し倒れがあることを見込んで高めの金利を設定しているので、貸し倒れがあっても倒産する事は無いのです。

もちろんその上乗せ分の金利を払っているのは真面目に返済を行った人達であり、こうした人たちがちゃんと返さなかった人のしりぬぐいをするのはいささか理不尽にも思えますが、消費者全体を保護するためにはこうするしかないのです。

■ 過去、大きな社会問題となった商工ローン

2009年2月23日付け(朝日新聞)

商工ローン最大手「SFCG」(旧商工ファンド、東証1部)は23日、東京地裁に民事再生法の適用を申請して受理され、保全命令を受けたと発表した。負債総額は3380億円。金融危機の影響で資金繰りが急速に行き詰まった。SFCGは強引な取り立てが社会問題になり、借り手から払いすぎた利息の返還を求められる訴訟も多数抱えていた。

帝国データバンクによると、08年度に倒産した上場企業の負債総額としては、マンション分譲大手アーバンコーポレイション(2558億円)を抜いて最大。非上場を含めると大和生命保険(2695億円)を上回り、5番目。東京証券取引所は23日、SFCGを3月24日付で上場廃止にすると発表した。

商工ローン大手のSFCG(旧商工ファンド)が2月23日に東京地裁へ民事再生法の適用を申請し、同日代表者が記者会見しました。以前から「違法な取り立てを受けた」「貸しはがしをされた」等、融資返済をめぐるトラブルが相次いでいたSFCG、「過払い金」の返還請求や損害賠償請求訴訟を起こされたり、一時期社会問題にもなりましたが、リーマンブラザーズ破綻の余波を受けて、刀折れ矢が尽きた模様です。

商工ローン被害札幌弁護団によると、道内では現在も各地裁に約20人の借り主や保証人らが集団提訴して係争中の模様。集団提訴とは別に個人で提訴している原告もいるようです(笑)。

SFCGの回収手法は強引極まりなく。「担保割れが生じた」などの理由で一括返済を求める文書を送りつけ、無理やり回収していたようです。また、貸付けた企業の取引先に情報を流し、外堀からじわじわと追い込むような手法もとっていたとの事。このようなきつい取立てに憔悴しきってしまった経営者も多かったようです。

弁護団事務局長の八十島保弁護士のコメントによると、「基本的に市場から追放すべき業者だと考えていたので、このような形で決着したのは意外ではない。現在でも法外な高金利での支払い督促を受けている債務者がおり、請求が止まることはよいことだ」とのこと。

確かにSFCGの実態を鑑みると悪質な業者が経済界から抹消されることは、社会的にも意義があるように思えます。生きている企業を潰してでも回収しようと強引な回収手法をとってしまった結果、集団訴訟を招いたSFCG。経営破綻は、あらかじめ予期されていたようにも思えます。多くの人を苦しめ続けてきたSFCG、結局そのツケは最後に背負うハメになってしまったわけです・ ・

ヤミ金融編

ヤミ金とは利息制限法に違反した悪質な業者の事をいいます。貸金業の免許を持っていない事が殆どです。「即日融資」「ブラックでもOK」等のDMを送りつけるか、電話ボックスや電柱などにチラシを張って勧誘します。「乗ったまま車で融資」というのもヤミ金の手口の一つです。

ヤミ金の特徴として、返済期限が1週間から10日間と短く、5万円～10万円という小額しか貸さないにもかかわらず、利息を毎週1万～2万円も取るケースが殆どです。ツキイチ(1ヶ月1割)、トイチ(10日で1割)、トサン(10日で3割)、トゴ(10日で5割)、等という暴利を貪る業者もあります。あまり見かけないと思いますが、博打場ではアケイチ(翌日には1割取られる)なんて業者も出入りしています。

あなたがもし、このような類のヤミ金から借りていたら、支払いの催促があっても1円も支払ってはいけません。下手に払ってしまうと「こいつからは取れる」と思われてしまい、催促がさらにエスカレートしますので、たとえどんなに脅されたとしても「払えない」と突っぱねてください。

もし万が一、自宅まで取り立てにくるような事があれば、すぐに警察に通報して下さい。(ヤミ金からしたら、「債務者のところにノコノコ出向いて、金返せなんて怒鳴り込もうものなら、どこに警察が隠れているかも分からない」と警戒しますので、ヤミ金が自宅に来るという事はまず考えられません。)

中小企業相手はシステム金融が殆ど

中小企業相手に多いのが、システム金融と言われるヤミ金で、手形や小切手を担保に貸し付けるヤミ金です。手形小切手ヤミ金と呼ばれることもあります。事業者ターゲットを絞っている為、手形や小切手を持っていない個人や事業者はあまり相手にしません。

小口のヤミ金や090金融のように粘着質な嫌がらせや激しい取り立てをすることはあまりなく、金利も低め(といっても年利数百%です)であることが特徴です。しかし、事業者向けという性質上、融資額が高額となるため、金利負担も大きくなり、資金繰りを圧迫し、非常に大きな負担となってしまいます。

それでは、システム金融の手口から対処法まで、ご説明していきます。

■ システム金融の手口

- ① 勧誘は電話又はFAX、DMで連絡が来ます（最近はFAXで来るのが殆ど）。
 - 会社名は「〇〇信販」「〇〇ファイナンス」「〇〇サポート」等といった名称が多い。
 - FAXやDMに所在地の記載があっても、貸金業登録番号は記載されていない事が殆ど。
- ② 勧誘に応じた事業者到手形（小切手）を切らせ、FAXさせる（融資申込書、決算書類、取引先に関する情報等を求められることもあります（通帳のコピー等））
 - 融資の金額は、1回あたり50万～100万円未満が多い。
 - 融資の際、30万+30万+40万と合計100万の先付け小切手を切らせて、そこから1～3割の利息を天引きし、70～80万円を貸付ける（銀行振込）というのがよくある手口です。また、小切手のサイトは10日毎が多いため、実質的な金利は10日で1～3割のケースが殆ど。
- ③ 前述の手形・小切手を書留郵便で郵送させる
 - 担当者と顔を合わせるようなことは殆どありません。
 - 手形・小切手送付の住所は、銀座、新橋、新宿、渋谷などが多いです。たまに、大阪、札幌、福岡等の住所もあります。基本的に実態はなく、「秘書代行サービス」を利用していたり、他人名義でマンションの一室を借りるという手口が多いです（債務者に借金のカタに借りさせる事もあります。）。
 - 電話は携帯電話の場合が殆どで、その携帯も他人名義である事が殆どです（こちらも債務者に作らせているケースが少なくないです。）
 - 銀行口座も、債務者や倒産会社から取り上げたり、買い取った口座が殆ど。
- ④ 郵送した際の書留郵便の封筒をFAXさせ、手形・小切手を発送させてから融資を実行するという流れで融資を実行します。

■ システム金融の特徴

- ✓ 回収は殆どの場合で10日毎に小切手を銀行に回すという形で回収します。
- ✓ 手形取引をしている経営者の「手形・小切手を不渡りにしたら倒産する」という心理を利用し、約束の期日にきっちり回収している。
- ✓ 貸付から回収まで、顔を合わせる事が殆どない。
- ✓ システム金融から借りてしまうと、そのうち別の業者から「ウチで借りた方が金利や手数料も安いですよ？」という勧誘の電話がかかってくるようになる。しかし、これは最初に借りたシステム金融の仲間が連絡してきているだけの事なので、ここで借りてしまうとドツボに嵌る事になる。
- ✓ 客観的に考えると、いくら何でもこれ以上借りる人はいないだろうと思うでしょうが、当事者の多くはこの時点ですでに感覚が麻痺しており、冷静な判断ができなくなっているため、「貸してやる」と言われると、また借りてしまうのである。

- ✓ こうして短期間のうちに、3～5社、多い時で10社以上のシステム金融から借りてしまう事になるのです。また、これらの業者は全て繋がっている事が殆どで、多くはグループ内でたらい回しにしているだけであり、債務者がパンクするまで延々とたらい回しにするのです。
- ✓ 一度でもシステム金融を利用してしまうと、蟻地獄のように嵌ってしまいますが、手形や小切手が不渡りになると、システム金融業者はさっさと手を引きます。
- ✓ しかし、不渡りを出した後の数日間は、何度も何度も嫌がらせの電話をかけてきます。夜討ち朝駆けは当たり前で、電話に出ると「ボケ、カス、糞野郎、死ぬ」等といった、あらゆる暴言を吐いてきます。
- ✓ 警察に相談している事が分かると、すぐに手を引きます。さすがに逮捕されるのは割に合わないと考えているようです。
- ✓ 弁護士が出てくると、比較的すぐに手を引きます。

以上が、システム金融の特徴です。基本的に担当者と会う事は殆どなく、電話と郵送でのやり取りで全てが完結するようになっています。

■ システム金融の対処法

システム金融の対処法は次の通りです。

- ① 弁護士に依頼し、丸投げしてしまう。
 - ただし、ヤミ金対応を嫌がる弁護士もいますので、もし断られたら諦めずに違う先生に依頼するか、若しくは法テラス等に相談して下さい。
 - 金額が140万円以下であれば、認定司法書士に依頼する事もできます。
 - 「全国クレジット・サラ金被害者連絡協議会」のような被害者の救済組織に頼るという選択肢もあります。
- ② 警察に相談する
 - 警察に相談するのは非常に有効です。ヤミ金は警察に通報されるのを恐れますから、電話などのやり取りはすべて録音し、それを証拠として警察に提出すれば動いてくれます。
 - 金の貸し借りは民事事件なので、その部分については「当事者同士で話をして下さい」と言われ、借りた金の返済については相談には乗ってくれません。負債の問題は完全に解決できませんが、強引な取り立て等の抑止力があります。
 - もし、警察に相談する際は「生活安全課」に相談して下さい。
- ③ 自力で交渉する
 - 若干、勇気がいると思いますが、ヤミ金業者と直接会って交渉し、和解するのも解決策の一つです。直接交渉される際は、毅然とした態度で交渉した方が解決する場合があります。
 - もし、直接交渉されるのであれば、「一度お会いしてお話できませんでしょうか？」

と話を切り出して下さい。もしOKを貰えたら、人の多い喫茶店などに呼び出して下さい。

- 会う際は、1人で会うと危険なので、お知り合いの方に同行してもらった方が良いでしょう（体育会系の屈強な方が理想ですが、そうでなくても良い）。会話の記録は録画若しくは録音いずれかの方法で記録を残した方が良いでしょう（証拠を残す）。
- 交渉していく中で、「出資法違反」「10年以下の懲役、または3,000万円以下の罰金」「不法原因給付」等といったキーワードを小出しにして、けん制しても良いでしょう（けんか腰ではなく、物腰はあくまでやわらかく）。
- ヤミ金業者の態度が軟化してきたら、法律的な事は前面に出さず、柔軟に交渉した方が良いでしょう。ゼロか100かの話ではなく、「100は難しいが、10ならできる」「今まで世話になった分を加味して20はこちらで対応する。残りの80は和解して頂けないでしょうか」等といったように交渉する。
- 手形・小切手が銀行に回ってきていないかどうか、毎日お昼前頃に銀行に確認して下さい。いつ回ってきてもおかしくないなので、確認を怠ってはいけません。

■ ヤミ金に手形・小切手を交換所に回されてしまった場合の対応策

もし万が一、ヤミ金に手形・小切手を交換所に回されてしまったとしても諦めないで下さい。この時点でもまだ対処法が4つあります。

【第一案】依頼返却の交渉をする

手形・小切手が銀行に回されてしまったら、すぐにヤミ金と交渉して、手形・小切手の依頼返却のお願いをします。不渡りになったら紙屑になるので、依頼返却に応じる可能性があります。

具体的な手順は、①銀行に手形・小切手が回ってきたことを確認し、②裏書人の住所氏名や回ってきた銀行支店を銀行に問い合わせ足取りを掴み、③その情報をキチンとメモしたうえで闇金に依頼返却のお願いをします（依頼返却のタイムリミットは15時までです）。

この方法を考える際、「ヤミ金は依頼返却に応じるか？」という疑問が出てくると思いますが。必ずしも応じてくれるとは限りませんが、ヤミ金からしても、手形・小切手が不渡りになってしまったら回収ができなくなるので、「応じない」と言われたとしても、最終的には応じてくれるケースが殆どです。

また、交渉次第では、不渡りを回避するために送金してくれる事すらありますので（額面にもよります）、諦めず、交渉した方が良いでしょう。

【第二案】裁判所に特定調停を申し立てる

裁判所に特定調停を申し立てると同時に、民事調停法十二条に基づく申立を行い、手形・小切手の支払いを止めてしまう。という方法です。

この方法は金銭の預託が必要なく、異議や仮処分の申立よりも使いやすいため、よく使われます。しかしこの方法を使うと、ヤミ金に手を出したことが金融機関に知られてしまう可能性があります。それを避けるか、あるいは申立の時間的な余裕がない場合は、次の方法で対処するしかありません。

【第三案】裁判所に仮処分を申し立てる

裁判所に、ヤミ金と決済銀行に対し、「約束手形取立禁止・裏書譲渡禁止」の仮処分を申し立てる方法です。担保として額面の2割程度の供託金を法務局に供託する必要がありますが、この方法であれば不渡りを回避する事が可能です。

ただ、この方法を使うには、相手の特定が必要で、特別送達で闇金に郵便が届かないと意味がありません。基本的にヤミ金はモグリで営業していますから、特定の場所に事務所を構えている事は少ないです。そのため、この方法を使うには相手の特定が必要になるのです。

■ 相手を調べるには

ヤミ金はモグリ(無登録)の業者が殆どですが、たまに登録している業者もありますので、まずは貸金業者登録しているか調べてみて下さい。各都道府県庁の「貸金業登録課」へ行けば調べる事が可能です。

最近では、ネットで検索できるので、こちらから調べてみて下さい。

[金融庁の登録貸金業者情報検索入力ページ](#)

→ <http://clearing.fsa.go.jp/kashikin/>

google や yahoo! で「登録貸金業者情報検索サービス」と検索すると一番上に「検索入力ページ」という名でヒットします。

上記の方法で相手を特定できない場合、通達が届かないので効果がありません。そのような場合、最悪、次の方法で対応するしかありません。

【第四案】銀行協会に「異議申立提供金」

振出した手形と同額のお金を銀行協会に「異議申立提供金」を供託する。という方法です。手形の金額と同額の現金を取引銀行(支払銀行)に積むことにより、契約不履行を理由に現

金（異議申立金）を積んで支払いを拒絶する事ができるのです。

基本的に、振出した手形の支払いを拒絶すると、不渡り処分を受けたり、不渡り報告に掲載されたり（1回目の不渡りのとき）、銀行取引停止処分を受けてしまう事になります（1度目の不渡りから、6ヶ月以内に2回目の不渡りを出してしまった時）。

ですから、不渡り処分を防いであうで、支払いを拒絶しなければなりません。そのためには、次の手続きが必要です。

1. 最初に、約束手形の支払場所を書いてある支払銀行（甲銀行 乙支店）に事情を説明し、「契約不履行」を理由に支払いを拒絶することを告げ、手形金額と同額の現金（異議申立預託金）を銀行に預けます。
2. 支払銀行は、手形交換所に、あらかじめ異議の申立をする旨を予告し、約束手形の満期（交換日）から起算して3日目の営業時限までに手形金額と同額の異議申立預託金をそえて異議申立書を交換所に提出します。
3. 金融機関は、あなたから受け取った「異議申立預託金」を、さらに手形交換所へ支払います。この、金融機関から交換所へ支払う時には、このお金は「異議申立提供金」といいます。

このような手続きを踏んでおけば、支払期日に手形の支払いを拒んでも、不渡り処分を受ける事はありません。取引停止処分は2年間経つと解除され、提供金も2年経つと無条件で返還されます。

このように不渡りを回避する方法は色々ありますが、迅速かつ確実に解決する方法は【第一案】です。

ヤミ金豆知識

年29.2%を超える金利で貸付を行った場合、出資法違反となります。恐らく、ほぼ全ての闇金が出資法違反に該当する事になると思います。

出資法の罰則規定は10年以下の懲役若しくは3000万円以下の罰金（又は両方に処すことも可能）と定めております。高利で金を貸した時点で10年以下の懲役刑が待っているという事になります。ヤミ金も大変ですよ。また、無登録で金貸しを営むと、無登録営業という罰則規定にひっかかり、こちらも刑事罰の対象となります。

- 高金利違反 ⇒ 10年以下の懲役、3千万円（法人の場合1億円）以下の罰金(注)
 - 無登録営業 ⇒ 10年以下の懲役、3千万円（法人の場合1億円）以下の罰金
- (注) 出資法で定める貸金業者の上限金利（年29.2%）を超える利息の貸付契約を行った場合

■ 年109.5%を超える利息での貸付契約は無効となります。

登録業者・無登録業者を問わず年109.5%を超える利息での貸付契約を行った場合には、当該契約は無効であり、利息については一切支払う必要がありません。

■ ヤミ金から借りたお金は返済する必要が無い

2008年6月10日「ヤミ金融から借りたお金は、元金も含めて返済する必要が無い。」という最高裁判所の判決がでました。最高裁の判決が出ているのですから、ヤミ金から借りた金を貰っても問題無いのです。ヤミ金を取り巻く環境は厳しくなる一方です。

（最判平成20年6月10日民集62巻6号1488頁）

■ 怪しい金融業者から連絡があった際は

金融庁、各財務局など信頼できる公的機関でヤミ金の情報を開示していますので、もし、怪しい業者から連絡があった際は、違法な業者として掲載されている可能性もありますので調べてみて下さい。

違法な業者情報

→ <http://www.fsa.go.jp/menkyo/menkyoj/ihou.pdf>

こちらの情報は頻繁に更新されていますので、怪しいと思ったら確認してください。

6. 金融機関の信用情報について

金融機関は何を基準に融資をし、そしてどのような基準で不良債権処理を進めるのでしょうか？銀行には、企業の内申書とも呼ばれている「企業格付け」というものが存在します。この格付けによって、融資するかしないか、金利をどのレベルに設定するか等といった、企業に対する融資姿勢が決定します。

そのため、銀行融資を受けている企業は、この格付けを常に意識する必要があります。銀行から良い格付けを貰わなければ資金調達はできません。格付けが悪くなると、金利を上げられたり、最悪、新規融資はNGとなります。銀行から良い格付け貰うために、格付けの仕組みを知り、少しでも格付けが上がるよう、努力する必要があります。

格付けのプロセス

銀行は融資先を10～12段階に分けて信用格付けします。この信用格付けに基づき、債務者区分が決定されます。

■ 債務者区分とは？

債務者区分とは、債務者の財務状況・資金繰り・収益力等を包括的に勘案し、返済能力を判定します。そして、返済能力に応じて債務者を「正常先」、「要注意先(要管理先)」、「破綻懸念先」、「実質破綻先」、及び、「破綻先」に区分することをいいます。

自社がどこに区分されたかによって銀行の対応は異なります。現在、業績が安定しており、銀行への返済が遅滞なく返済されていれば、「正常先」に区分されます。しかし、ひとたび赤字に転落し、財務内容が悪化してしまうと、「要注意先」にランクダウンします。「要注意先」に区分されると、融資の条件は確実に悪化します。

債務者区分が下がるという事は、銀行からしたら貸倒のリスクが高まるので貸倒引当率が高くなります。貸倒引当率は、正常先で0.1～0.3%、注意先では1～数%、要管理先になると約15パーセントに跳ね上がります。要管理先に格付けされると貸付金の金利をはるかに上回る貸倒引当金を計上しなければならないため、銀行は融資したとたんに損をしてしまいます。そのため、要管理先に区分されてしまうと新規融資はNGとなります。少なくとも要注意先以上の区分に入らないと、融資は受けられません。

新規融資を受けるには、要注意先以上の区分にランクアップする方法を考えなければなりません。(ランクアップの要件については後述します)

■「債務者区分」の詳細は以下のとおりです

<p>正常先</p>	<p>業況が良好であり、かつ、財務内容にも特段の問題がないと認められる債務者をいう。</p>
<p>要注意先 (要管理先)</p>	<p>金利減免・棚上げを行っているなど貸出条件に問題のある債務者、元本返済もしくは利息支払いが事実上延滞しているなど履行状況に問題がある債務者のほか、業況が低調ないしは不安定な債務者又は財務内容に問題がある債務者など今後の管理に注意を要する債務者をいう。</p> <p>また、要注意先となる債務者については、要管理先である債務者とそれ以外の債務者とを分けて管理することが望ましい。</p> <p>要注意先に区分される債務者の中で、融資の全部又は一部が要管理債権である債務者をいう。要管理債権とは、3ヶ月以上延滞及び貸出条件緩和の債権(金利減免や元本の返済猶予等)のことである。</p>
<p>破綻懸念先</p>	<p>現状、経営破綻の状況にはないが、経営難の状態にあり、経営改善計画等の進捗状況が芳しくなく、今後、経営破綻に陥る可能性が大きいと認められる債務者(金融機関等の支援継続中の債務者を含む)をいう。</p> <p>具体的には、現状、事業を継続しているが、実質債務超過の状態に陥っており、業況が著しく低調で貸出金が延滞状態にあるなど元本及び利息の最終の回収について重大な懸念があり、したがって損失の発生の可能性が高い状況で、今後、経営破綻に陥る可能性が大きいと認められる債務者をいう。</p>
<p>実質破綻先</p>	<p>法的・形式的な経営破綻の事実は発生していないものの、深刻な経営難の状態にあり、再建の見通しが無い状況にあると認められるなど実質的に経営破綻に陥っている債務者をいう。</p> <p>具体的には、事業を形式的には継続しているが、財務内容において多額の不良資産を内包し、あるいは債務者の返済能力に比して明らかに過大な借入金が残存し、実質的に大幅な債務超過の状態に相当期間陥っており、事業好転の見通しが無い状況、天災、事故、経済情勢の急変等により多大な損失を被り(あるいは、これらに類する自由が生じており)、再建の見通しが無い状況で、元金又は利息について実質的に長期間延滞している債務者などをいう。</p>
<p>破綻先</p>	<p>法的・形式的な経営破綻の事实在発生している債務者をいい、例えば、破産、清算、会社整理、会社更生、民事再生、手形交換所の取引停止処分等の事由により経営破綻に陥っている債務者をいう。</p>

この、債務者区分をさらに細かく格付けした「信用格付」と呼ばれるものがあります。「正常先」に区分されていたとしても、正常先の格付けだけでも6段階に分かれています。

■ 信用格付とは？

1. 信用格付の概要

信用格付とは、融資先企業の信用リスクを評価し、信用度に応じて各金融機関が定めるランクに分類することです。金融機関は信用格付を通して、正確な自己査定と適正な償却・引当を実施することになっています。

金融検査マニュアルでは、債務者区分について「原則として信用格付に基づき、債務者の状況等により区分する」と記載されており、金融機関が独自で行う信用格付と金融検査マニュアルが定める債務者区分は対応していることが求められています。

2. 信用格付の決定要素

日本銀行「信用格付を活用した信用リスク管理体制の整備」では、「信用格付の体系、つまり格付区分数や各区分の定義、具体的な付与方法、監査方法等には、普遍的なプラクティスというものは存在しない。金融機関の貸出資産の特徴や業務内容および格付の活用目的に応じて、自らに相応しい格付体系を構築することが望ましい」としています。

端的に言えば、「**信用格付は各金融機関が独自の基準により運営することを任されている**」と言えます。この、評価基準は一般的には公開されていませんが、金融検査マニュアルの債務者区分との整合性が求められており、各金融機関の信用格付の区分と分析項目は次のような項目で総合的に判定されています。

格付区分	定義	債務者区分
1	財務内容が優れており、債務履行の確実性が最も高い。	正常先
2	財務内容が良好で、債務履行の確実性は高いが、事業環境等が大きく変化した場合には、その確実性が低下する可能性がある。。。	
3	財務内容は一応良好で、債務履行の確実性に当面問題はないが、事業環境等が変化した場合、その確実性が低下する可能性がある。	
4	財務内容は一応良好で、債務履行の確実性に当面問題はないが、事業環境等が変化した場合、その確実性が低下する懸念がやや大きい	
5	債務履行の確実性は認められるが、事業環境等が変化した場合履行能力が損なわれる要素が見受けられる。	
6	債務履行の確実性が先行き十分とはいえず、事業環境が変化すれば、履行能力が損なわれる可能性がある。業況推移に注意を要する。	
7	業況、財務内容に問題があり、債務の履行状況に支障を来たす懸念が大きい。	要注意先
8	業況、財務内容に重大な問題があり、債務の履行状況に問題が発生しているかそれに近い状態。	
9	経営難の状態にあり、経営改善計画等の進歩も芳しくなく、今後、経営破綻に陥る可能性が高い。	破綻懸念先
10	深刻な経営難の状態にあり、実質的な破綻状況に陥っている、または法的・形式的な破綻の事実が発生している。	実質破綻・破綻先

■ 格付けで貸倒引当率が決定する

銀行は5つの債務者区分に応じて、それぞれの融資残高に対し、計上しなければならない貸倒引当金の割合が決められることとなります。

貸倒引当金とは、融資先企業の経営状態が悪化し、回収が困難になった時のために、銀行が予め費用として計上し、貸借対照表に将来の回収不能見込額を見積もったものです。貸倒引当金を積んだ場合、銀行の利益が減少してしまいます。加えて、資本（純資産ともいいます。資産と負債の差額です。）が減少してしまい、銀行の事業基盤である資本（純資産）が大きく毀損してしまうのです。

引当金の割合は金融機関によって差はありますが、引当率は以下のとおりです。

分類区分	貸倒引当率
正常先	0.1～0.3%
要注意先	1～5%
(要管理先)	債権の無担保部分に対し15%
破綻懸念先	債権の無担保部分に対し70%
実質破綻先	債権の無担保部分に対し100%
破綻先	債権の無担保部分に対し100%

信用格付けがワンランク異なるだけで金融機関側の引当金の負担は大きく異なり、銀行の業績や財務体質に重要な影響を及ぼすことになります。そのため、銀行としては「要注意先」以下の企業への融資は慎重になるのです。

なお、銀行から融資を断られた場合に、企業のほうから信用格付けを訪ねても答えてくれることはありません。そのため、経営者としては、なぜ融資を断られたのか分からないため、どのように財務内容を改善していけば良いのかも分からないことになってしまいます。しかし、信用格付け制度をよく知って、銀行の融資に対する態度を研究しておくことは、銀行から支援を頂くに当たって非常に役立つと思います。

貸出債権のランクアップ

銀行にとって、下位の債務者区分に属する債務者に対する債権のうち、可能な案件について、事業再生支援により上位にランクアップさせることができれば、貸倒引当額を減少させることが可能になります。結果的に銀行の自己資本比率の向上につながります。つまり、信用格付のランクアップは、自社にとっても銀行にとっても、双方メリットになるのです。

債務者区分ごとに考えられる銀行の支援方法を示すと次のとおりです。

要注意先	現状は業績が下降局面にあるが、経営悪化度合いが比較的軽微であり、当面の破綻リスクはない。金融機関としても、一時的な返済の据置きや期限延長を伴わない返済条件の一部変更、リストラ資金など経営改善に必要な資金の融資などが可能である。
要管理先	経営悪化がかなり深刻化しているため、金融機関にとっても損失負担を伴う選択を迫られる。例えば、債権放棄、金利減免、デッド・エクイティ・スワップ（【第6章】参照）等の支援を行うことになる
破綻先・ 実質破綻先	原則として支援の対象にならないが、民事再生等の法的手続きがとられれば協力することもある。

どこに分類されるかによって、銀行の支援の仕方も変わることが見て取れます。実現可能性の高い再生計画を立案することにより、銀行の理解を求め、ランクアップを図ることが正常な金融取引に戻してもらうために非常に重要なポイントとなるのです。

破綻懸念先からランクアップする要件

もし、破綻懸念先に区分されてしまったら、新規融資は絶望的になります。要注意先にランクアップしない限り、資金調達はできなくなります。一度、破綻懸念先に区分されたらランクアップ等できないのではないかとと思われるかもしれませんが、そのような事はありません。

条件は厳しいですが、要注意先にランクアップを図ることは可能です。

「金融検査マニュアル」では、金融機関の支援を前提として経営改善計画等が策定されている場合、その計画が合理的であり、実現可能性が高い場合には、金融機関は「破綻懸念先」の債務者を「要注意先」に区分して良いと明記されています。

しかし、これには全ての要件を満たす必要があるため、ハードルはかなり高いです。

一応、要件の内容を説明します

- ① 経営改善計画等の計画期間が概ね5年以内であり、かつ実現の可能性が高いこと、
- ② 計画期間終了後の債務者区分が原則として「正常先」となる計画であること、
- ③ 全ての取引金融機関において、経営改善計画等に基づく支援を行うことにつき、内部手続きを経て合意されていることが文書等で確認できること
- ④ 金融機関の支援の内容が、金利減免、融資残高維持等に止まり、債権放棄、現金贈与等の債務者に対する資金提供を伴うものではないこと、

という条件になります。

現在、破綻懸念先に区分されていたら、金融機関にリスケジュール等の支援をお願いし、経営改善計画書を策定し、そして計画通りに着実に実行していくことがランクアップへの道のりとなります。

7. 銀行からの評価を上げてランクアップするために

銀行からの評価は決算書で8割は決まります。ですから、銀行へ提出する決算書は良く見られるための工夫が必要です。しかし、決算書を良く見せたいからといって粉飾に手を染めてはいけません。粉飾は犯罪ですので、その点、肝に銘じておいて下さい。

ランクアップの取り組み

銀行から決算書の提出を求められた際、決算書だけ提出していませんか？銀行の評価を上げたいと考えているのであれば、決算書だけでなく、経営計画書を添付して銀行に提出した方が良いです。経営計画書に業績推移と将来の施策の他、これらの説明文を加えて下さい。

要するに、銀行に提供する情報量が多ければ多い程、資金調達は有利になります。また、中小企業会計の適用に関するチェックリストも添付すると決算書の信頼性が増しますので、会計事務所にお問い合わせすると良いかと思います。

決算書と経営計画書を提出する際、書類の内容を経営者様が銀行の担当者に説明して下さい。なぜなら、経営者の財務管理能力も銀行の重要なチェックポイントになりますので、経営者様が自社の財務状況を把握していることをアピールするのは非常に重要なのです。

さらに決算書も出しっぱなしでは、銀行の評価はあがりません。その後も少なくとも四半期ごとに業績を報告する必要があります。その際は、損益計算書や貸借対照表だけでなく、資金繰り表を提出して営業キャッシュフローが長期的にプラスであることをアピールすることが重要です。銀行の格付けをあげて資金調達を有利にしたいとお考えであれば、以下の作業をすべて実行してみてください。必ず成果があるはずです。

銀行から融資を受けやすい決算書を作成する

銀行から融資を受けやすくするには、融資を受けやすい決算処理をしておく必要があります。それでは、実際、どのような決算処理が望ましいのか、列挙していきますので参考にして下さい。

■ 銀行から融資を受けやすくするために覚えておくべき決算処理のルール

不自然に大きな現金残高	損金にできない経費を現金勘定に含めると残高が不自然に増えてしまいます。決算書の信頼性を損なうため適正な残高にしましょう。
過大な売掛金残高	業界平均や取引条件から適正残高は銀行に推測されてしまいます。安易に売掛金勘定を膨らませると信頼を損なうので、業界平均から乖離しないよう気を付けた方が良いです。
過大な在庫残高	在庫も同様、業種から適正在庫水準を簡単に推測されますので、安易に架空在庫を計上して数字を膨らませない方が良いです。常に適正残高を意識して下さい。
受取手形の割引	手形を割引くと有利子負債が減少します。そうすると債務償還年数が短くなりますので、格付けが改善します。
未収入金	継続反復して発生するのであれば、売掛金として処理した方が良いでしょう。運転資金が大きくなり、借入の際に資金使途の説明がしやすくなります。また、債務償還年数を計算する際、有利子負債から運転資金を控除するため債務償還年数が短くなり、格付けが改善します。
仮払金	銀行から「費用を未処理にしているだけではないか」と疑われやすいので、多用はお勧めしません。
社長貸付金	中小企業でよく見かける科目ですが、銀行がとても嫌がる勘定科目です。会社の資金を私的に流用していると疑われる恐れがあるので期末には残らないようにした方が良いでしょう。
創立費・開業費	資産とはみなされませんから、計画的に償却していくべきです。残高をいつまでも放置しておかない方が良いでしょう。
買掛金と未払金の区分	原価に対応する債務を買掛金といいます。買掛金に相当しない債務は、未払金に区分してください。買掛金が小さくなれば、その分運転資金が増加し、借入の際に資金使途の説明がしやすくなります。また、債務償還年数を計算する際、有利子負債から運転資金を控除するため債務償還年数も短くなり、格付けが改善します。
社長借入金	この科目は社長からの出資の一種とみなされますので、残高が肯定的に評価されます。積極的に「長期負債」の区分に独立表示して下さい。よく、長期借入金に含めて開示している決算書を見かけますが、非常にもったいない処理です。
長期借入金	返済期限が決算日以後1年超の借入金は、必ず長期借入金にして下さい。安全性の指標が改善します。
家賃収入	減価償却費は、販管費に計上されているのですから、売上に計上した方が良いでしょう。売上総利益、営業利益を改善できます。

資産の売却収入	継続的に発生するものであれば、特別利益ではなく、売上に計上した方が良いです。売上総利益、営業利益、経常利益を改善できます。
不良在庫の処分損	売上原価に含めているケースが多いですが、臨時的な損失なので特別損失に計上しましょう。売上総利益、営業利益、経常利益が改善します。
見本品	売上原価に含めているケースが多いですが、れっきとした販促費なので販管費に計上しましょう。売上総利益が改善します。
退職金	零細企業ではめったに発生しない費用なので臨時的な支出として特別損失に計上しましょう。営業利益、経常利益が改善します。
特別償却	設備投資をした場合には、租税特別措置法により特別償却が認められることがあります。会計処理は、減価償却によらずに、剰余金処分により準備金とし積み立ててください。その分だけ決算書上は、減価償却費が減少して、営業利益、経常利益、当期利益が大きく計上され、格付けが改善します。
減価償却の未計上	利益を大きく見せるために計上していないことを簡単に見抜ますので、ある程度、規則的に償却する必要があります。
貸倒引当金の会計処理	差額繰り入れ法にしてください。会計的には正しい処理ですし、営業利益、経常利益が改善します。さらに財務スコアリングモデルではキャッシュフローがなぜか改善するため、債務償還年数が短くなりますので、格付けが改善します。

社長からの借入金が多額にある場合の対策

- ① 繰越欠損金の範囲内で債務免除をすれば、税金がかからずに自己資本を大きくすることができるので、安全性の指標が著しく改善します。
- ② 社長が会社への債権を現物出資することによって、借入金を資本金へ振り返ることができます。デット・エクイティ・スワップ（【第6章】参照）と言われる方法です。これにより、自己資本比率が改善して、安全性の指標が著しく改善します。中小企業でもよく使われる手法です。ただし、債務超過状態であったりすると債務免除益を認定されることがありますので注意が必要です。

これらの勘定科目は常に意識して決算処理をして下さい。ここを意識するかしないかで、資金調達できるかできないかの分かれ目となります。

銀行からの評価は決算書で8割を決まるので、決算書対策は非常に重要

非常に重要なので繰り返し伝えますが、決算書で銀行の評価は8割決まります。融資を受けやすくするためには、正しい会計処理で信用格付けが良くなる決算処理をしなければなりません。

信用格付けは、3つのステップを経て決定されます。

- 第一次評価（定量評価） 決算書の数値に基づく格付け評価
- 第二次評価（定性評価） 決算書上に数値化できない要素を拾い上げます。
- 第三次評価（実態評価） 決算書の裏に隠れた実態を反映させます。

■ 信用格付けの決定方法

企業の情報を格付するソフトウェアCRDに入力し、スコアリングにより機械的に決まります。この企業の情報は、定量情報と定性情報に分けられます。定量情報とは、決算書の情報を言います。定性情報は、経営者の能力、財務管理能力、経営計画策定や実行力等があげられます。

この定量情報と定性情報の格付けへの影響は均等ではなく、金融機関ごとに異なります（基本的に、メガバンクの格付けの方がシビアです。）、定量情報が約8割～10割の重要性を持ちます。つまり、融資条件は、決算書で約8割決まると言えるのです。

■ CRDとは

CRDとは、Credit Risk Databaseの略で、中小企業の経営データのデータベースのことです。CRDは、2005年に中小企業庁が音頭をとって全国の信用保証協会、政府系金融機関が協力して設立したCRD協会が運営しています。

CRDには、帝国データバンクの企業情報データベースCOSMOSの140万社を上回る180万社の法人の経営データが蓄積されています。ただし、CRDの経営データの利用は会員に限られているため、会員でない一般の中小企業がデータを利用することはできません。

第一次評価 - 銀行が見ている定量評価

定量評価は、決算書の数字が全てなのですが、その中でも、銀行が重要視している3つの指標があります。安全性指標、収益性指標、返済能力の3つです。この3つは具体的に、どの項目を元に算出するのか、覚えておいてください。改善するための目標にもなります。

安全性指標	
当座比率(%)	当座資産÷流動負債×100
流動比率(%)	流動資産÷流動負債×100
固定長期適合率(%)	固定資産÷(固定負債+自己資本)×100
自己資本比率(%)	自己資本÷総資産×100
収益性指標	
売上高経常利益率(%)	経常利益÷売上高×100
総資産経常利益率(%)	経常利益÷総資産×100
返済能力	
債務償還年数	有利子負債÷(営業利益+減価償却費)
インタレスト・カバレッジ・レシオ	(営業利益+受取利息・配当金)÷支払利息・手形売却損

上記指標を銀行は5期分見ているのです。

第二次評価 - 定量評価で8割決まるが、残り2割の定性評価も重要

定量評価、つまり決算書の評価で融資の可否が8割決まる訳ですが、残る2割、定性評価も疎かにしてはいけません。融資するかどうかの分かれ目の際、定性評価が後押しする事もありますので、定性評価を上げる努力を怠ってはいけません。

定性評価を上げるためには次のような取り組みが必要です。融資を受けやすくするために、是非、実践してみてください。

■ 経営計画書の提出を求められていなくても、決算書と一緒に提出する

銀行に決算書を提出する際、経営計画書も一緒に提出するのです。この際、業績の概要と将来の施策を箇条書きにした説明書を盛り込んでおくと、担当者も理解しやすいです。また、説明書はA4用紙1枚で簡単に説明すれば心証も良いです。

こうした資料を提出する事で、銀行は融資先企業の将来性を知ることができます。また、計画的な経営ができる企業であるという評価は格付けを改善します。

■ 中小企業の会計に関する指針の適用に関するチェックリストを提出する

このチェックリストは、決算書が「中小企業の会計に関する指針」に準拠していることを税理士や会計士に確認させるために使用されます。提出すると金利が若干安くなるというメリットがあります。

決算書提出時にチェックリストの提出は求められませんが、積極的に提出し、決算書が会計基準に沿って会社の業績を適正に表示していることをアピールした方が良いです。

■ 社長自らが銀行に報告

決算書や上記の書類を経営者自ら銀行に持参し、業績の概要と今後の経営方針を説明すべきです。企業のトップが財務管理能力があることを銀行にアピールしましょう。

■ 報告の頻度を上げれば非の打ちどころが無いです！

理想を言えば、四半期（3カ月に1度）毎に銀行に試算表等を提出し、財務状況の報告をした方が良いです。また、損益計算書や貸借対照表だけでは不十分なので、資金繰り表を作成し、直近の資金繰り状況も報告もするようにして下さい。

資金繰り表の説明では営業キャッシュフローが長期的にプラスであることを理解してもらうのが大切です。営業キャッシュフローが長期的に黒字の会社だと思わせれば、資金調達は必ずうまくいきます。こうした取り組みを継続的に行えば、定性評価は確実に上がります。資金調達しやすくするよう、是非、できるところから取り組んでみて下さい。

第三次評価 - 銀行は決算書の実態修正を行っている

実態修正というのは、簿価から時価へ修正する事を言います。清算価値とも呼ばれています。具体的な算出方法は、例えば、流動資産に何年も回収できない売掛金等があれば、それを減額して計算します。不良在庫等は、バルクセール時の価格か、若しくは廃棄処分時に修正し、計算します。

不動産の場合は若干特殊で、例えば、簿価1億円の土地・建物を保有していたとします。この不動産を実態修正する場合、簿価ではなく時価で銀行は見るのですが、ここで少し変わった計算をします。

不動産が取得した時（簿価）よりも価値が上がり、今売却すると1億4千万円で売却出来る事が判明しました。という事は、銀行がこの不動産を実態修正すると1億4千万円で評価してくれることになるのでしょうか。答えはNOです。どんなに価値が上がったとしても、銀行は1億円の価値しか見ません。

しかし、1億円の土地・建物の価値が下がり、今不動産を売却した場合7,000万円の価値しかない事が判明しました。このような場合、銀行はこの不動産を7,000万円で評価するのです。取得してから値上がりしても、値上がり分は評価の対象にならないのです。

金融検査マニュアル

この章で度々出てくる「金融検査マニュアル」とは、どのようなものなのでしょうか。金融検査マニュアルとは、1997年7月に金融監督庁（現在の金融庁）が金融検査のためのマニュアルとして整備・公表したものです。分かりやすく言えば、「金融庁の検査官が金融機関の検査を行う際の基本的考え方や具体的な着眼点などを定めた検査官のための手引書」と説明したほうが理解しやすいと思います。

よく勘違いされているのですが、**銀行が融資するための融資マニュアルではありません**（専門家の間でも勘違いをしている方もいらっしゃいます）。

■ 金融機関を検査するときの手引書

金融機関などは健全な経営を維持するために、定期的に金融庁から検査を受けています。検査の際、検査官が参考にするのが金融検査マニュアルです。マニュアルは銀行、保険会社、金融持株会社といった業態別に定められています。

銀行に関するマニュアルは「預金等受入金融機関に係る検査マニュアル」といいますが、銀行だけでなく信用金庫や信用組合、労働金庫、農業協同組合等、あらゆる金融機関が対象となります。金融検査では法令を遵守しているかどうかや、リスク管理を十分に行っているかなどが検査されます。

銀行の経営リスクは様々なものがありますが、なかでも中小企業の経営者に関係が深いのが信用リスクです。信用リスクは債務者の返済能力ごとに正常先、要注意先、要管理先、破綻懸念先、破綻先等といった債務者区分を行っているのは【6. 金融機関の信用情報】で説明した通りです。要管理先に区分されると新規融資はNGとなります。

■ 中小企業にとっても重要な金融検査マニュアル

金融庁は、中小企業については金融検査マニュアルの基準を機械的に適用するのではなく、財務面における経営者との一体性や企業の成長性なども判断して柔軟に対応するよう指導しています。

ところで、銀行から融資を受けるには、担当者と交渉を行う必要がありますので、金融検査マニュアルの内容を知っておくと、交渉の際に役立ちます。例えば、中小企業では経営の根幹となる工場設備などの投資を長期借入金でまかなっているところが多く、事業基盤となる設備の融資など擬似エクイティ的な融資（資本的劣化後ローン）が少なくありません。このような場合、マニュアルではこれを資本とみなすことができるとしています。

負債を資本に転換して資産超過状態にすることで、融資が受けられるようになります。これは要注意先にも適用されるとマニュアルには記載されています。このようにマニュアルを読んでおけば融資の際の適用基準などがわかりますから、融資を受けやすくなります。

しかし実際に検査で使われている金融検査マニュアルは非常に分かり難く、一般の人が呼んでも理解できない部分が少なくありません。

そこで金融庁は中小企業向けに、金融検査マニュアル別冊（中小企業融資編）を作成しました。これには金融検査マニュアルが債務者区分の判断にどのように使われているかなどのポイントを、わかりやすくまとめています。金融庁のホームページで公開されていますから、是非、読んでみて下さい。

金融検査マニュアル別冊（中小企業融資編） - 金融庁

→ http://www.fsa.go.jp/manual/manual_j/manual_yokin/bessatu/kensa01.html

金融検査マニュアルの廃止

2017年6月、金融庁は金融検査マニュアルを廃止するという方針を固めました。

2017年6月9日 日経新聞 朝刊

→ http://www.nikkei.com/article/DGKKASDF25H0J_Y7A600C1EE9000/

金融庁「強権」を封印 検査マニュアル廃止 銀行に攻めの融資促す

「今まではブレーキとエアバッグだけ注視してきたが、今後はクルマ全体の性能を見ないと駄目だ」5月、都内で開いた国際金融協会（IIF）の春季総会。金融庁の森信親長官は世界の金融機関幹部らを前に、日本の金融行政の将来像を自動車の性能に例えて語った。

環境変化に遅れることなく、不断に自己改革する組織にしないといけない

何時頃、マニュアルを廃止するのかということについて、具体的な言及はありませんが、文脈を拝見する限り今年度に廃止されるようです。

金融検査マニュアルが廃止されると、銀行融資を受けている中小企業は、今後どのような影響があるのかということに、多くの方が関心をお持ちのことだと思いますが、急激に何らかの変化はないと私は考えています。

金融検査マニュアルの廃止という言葉は少し刺激的に感じられますが、金融円滑化法が

終了した後、金融庁は銀行に対して関与の度合いを低くしようという動きがあり、金融検査マニュアルの廃止もその流れの一環であると考えられることから、急な変化があったとは私は考えていません。

しかし、長期的には、銀行は、自社の経営方針や経営の状況を明確に説明することができない企業に対する融資は徐々にしなくなると思います。前出の記事にも、金融庁は、銀行に対して、融資を積極的に行うようにさせたいとの意図を持っているように書かれていますが、その一方で、「個別の事情にあったリスク管理体制を敷いているか」を確認する方針に転換すると述べられているなど、金融庁は、銀行の自主性を重視する考え方が強まってきています。

銀行の自主性が高まれば、それは、銀行の自己責任も高まるということになり、効率的な融資業務を行おうとします。その結果、自社の状況を銀行にしっかり説明できない企業への融資は、銀行から見れば、企業の業況の把握するための銀行の負担が大きいため、なるべく避けたいと考えるようになると私は考えています。

もう一步踏み込んで述べれば、銀行は成長する見込みのある企業でなければ融資を避けようとするようになっていくので、自社の状況を説明できない企業は、経営能力がないと判断されるということです。

これからは、「金融検査マニュアルにこう書いてあるから、この考え方で自社に融資をして欲しい」という依頼の仕方は、企業側はできなくなるということです。

8. もし、粉飾に手を染めていたら

企業として、そして経営者として絶対にやってはいけない行為があります。それは「粉飾決算」です。

「粉飾決算」というとTVや新聞・雑誌といったメディアで取り上げられ、刑事責任を問われ逮捕者が出るようなシーンを思い描く人が多いのでは？と思いますが、実際は多くの企業が「粉飾決算」に近いことをやっているといっても過言ではありません。「粉飾決算」で財務内容を良く見せ、銀行から融資を受けているのです。

前述の、「粉飾決算に近い事」とは、いったいどのような粉飾なのでしょう？数ある粉飾の中で、最も多い粉飾の、典型的な例は以下のとおりです

- ✓ 売上の架空計上
- ✓ 利益の過大計上
- ✓ 不良資産の飛ばし

上記3つが最も多いです。(詳細は後述します)

「粉飾決算」に一度でも手を染めてしまうと、粉飾の味を占めてしまい、悪いことだと頭では理解していても、なかなか止めることができなくなってしまいます。まさに、止められない止まらない状態で、粉飾は麻薬中毒となんら変わるところがありません。

粉飾を続けてしまうと、最終的に自社の首を締め付け、取り返しのつかない事態を招いてしまうだけですから、絶対にやってはいけません。

もし仮に、粉飾決算をやっていた場合、銀行に粉飾決算がバレてしまったらどうなると思いますか？

基本的に銀行としては、粉飾決算が分かった場合の対応等特に取り決めはしていないようです。またそのような対応マニュアルも存在しないようです。粉飾が発覚したら支店と審査部との話し合いの上での対応となります。そして話し合いの協議の結果、次のような対応をとられてしまいます。

粉飾が銀行にバレてしまうと、銀行は次のように対応してきます

- ① 追加融資は受けられない
- ② 既存融資の引き上げ(残債の一括返済を求めてきます。)
- ③ 法的措置を取る
経営者や粉飾決算を作った会計士・税理士に対して貸倒れた融資の損害賠償を求めてくる。場合によっては詐欺罪として刑事告訴される。

実際ほとんどの場合①、②の対応で済んでしまい、(それでも今後の資金繰りに甚大な影響を及ぼしてしまいますが)上場企業でもない限り③のような対応をされるケースは滅多にありません。しかし「粉飾決算」には上記のようなリスクを常に孕んでいることを覚えておいて下さい。

粉飾決算はバレてる？ すでに「粉飾決算」に手を染めてしまったら

軽いお化粧品程度の粉飾はしているけど、「金融機関が何も言っていないから大丈夫」なんて安易に考えてはいませんか？ハッキリ言って甘いですが、粉飾はすぐにバレます。世の中に様々な粉飾手法があるのと同様に、粉飾を見抜くノウハウの蓄積が金融機関にはあるのです。

例えば、銀行は融資先企業の入出金口座を見ることができますから、現金の流れを把握する事ができます。という事は、おのずと粉飾決算に対する分析精度はかなり高くなります。

そもそも中小企業では、売上や在庫調整などは普通のことですから、銀行側も特に何も言っていない場合が多いのではないかと思います。しかしそれは、ちょっとしたお化粧品と見ているということで、「気づかれてない」という訳ではありません。

仮に銀行が「これは見逃せない粉飾だ」、と判断したとしても「この決算、粉飾してるでしょ？」と言ってくる事はほとんどありません。何も言われないから「もしかして大丈夫なのかもしれない」なんて気を緩めていると大変なことになります。

銀行が何も動かないはずがありません。銀行は債権者たる預金者からお金を預かって、企業に貸付けているという事を忘れてはいけません。金融機関は極大回収が至上命題。指をくわえて黙って見ているということは考えられません。保全が足りていない分は必ず回収に動いてくるはずですよ。

あなたを言葉巧みに操り、他金融機関に乗り換えさせ、自行の融資シェアを下げていき、少しでも自行の貸付債権の保全率を上げようと、あの手この手で保全を図りに来ます。

そもそも粉飾決算が必要な状況というのは、企業としてはもはや末期です。粉飾決算で融資を受けて資金繰りを回すしか方法が無かったのでしょうか？資金繰りを見直し、抜本的な改善を図らなければ、いつまでたっても苦しいままです。それに1回粉飾してしまうと、次の年も前年の粉飾をカバーするための粉飾が必要になり、現実とはかけ離れた決算書になっていきます。

さらに、赤字を黒字にする粉飾は、赤字でも税金を納める必要が出てきてしまい(オーナー経営者以外に株主が居るような場合、配当も出さなければなりません)、今度は納税資金を調達するハメになってしまいます。そうすると利益も無いのに資金調達の必要性に迫られる事になります。返済原資を確保できない状態で新たな資金調達したところで、いつかは資金が回らなくなってしまうのは明白です。最終的に破滅してしまいます。

粉飾せずに再建することができれば、それに越したことはありません。しかしその見込みがまったく無いのであれば傷が深くないうちに、清算するというのも賢い選択だと思います。あなたが粉飾していない事を信じています。

粉飾決算でもっとも多い、典型的な粉飾

■ 売上の架空計上

「粉飾決算」で一番多いのが「売上の架空計上」です。「年商〇〇億円企業」という言葉がいまでも通用するように、売上は企業のステータスを表す数値です。この名残から、経営が苦しくなっても経営者は一生懸命になって売上を維持しようとするのです。

架空計上の方法は、取引先からの注文書類を捏造するといった単純な方法から、複数のダミー会社を経由して最終的には会社が自己の商品を引き取るという循環取引といった高度な方法まで様々です。

売上の架空計上を行うと、長い時間がたっても回収できない売掛金が発生してしまい、不良債権が累積されることとなります。最終的に、巨額の未回収売掛金として発覚してしまうケースが殆どです。売上の架空計上の最も恐ろしい点は、帳簿上売上を上げてしまうため、経営者自身がその数値に惑わされて、危機にあることを忘れてしまうことです。気がつけば実体のない売掛金が企業を苦しめる事になってしまうのです。

■ 利益の過大計上

この方法も様々なものがありますが、一番単純な方法は、費用を計上しないという方法です。例えば、資産を購入したら、翌年から「減価償却費」として「費用」に計上しなければなりません。帳簿への計上をしないというケースは多くあります。

本来は「原価」に計上しなければいけない材料や商品などの「棚卸資産」をそのままにしておくといい手口もよく使われます。

■ 不良資産の飛ばし

瞬間的に決算書をよく見せる方法としてよく使われる方法として「不良資産の飛ばし」です。企業が保有する資産価値が下がった場合、通常は企業の損失として帳簿に計上しなければなりません。損失を隠蔽するために子会社などを使い、価値の下がった資産を退避してしまうことをいいます。

大企業でも大手の証券会社や銀行が破綻した時に、巨額の不良資産の飛ばしが発覚しました。以降、上場企業ではとくに厳しく「飛ばし」をチェックすることにもなりましたが、会計士による監査のない中小企業においては少しでも財務諸表をキレイにみせたいため、今でも不良資産の飛ばしが横行しているようです。

■ 粉飾決算の様々な手口

- 不良債権・不良在庫の含み損を非開示(引当未計上、子会社飛ばし)
- 有価証券、不動産などの含み損を非開示(引当未計上、子会社飛ばし)
- 保証債務等の存在の非開示
- 売上の架空計上、資産水増し(売掛金架空計上) 負債隠蔽(値引き未計上)
- 収益先食い(割賦、次年度売上の前倒しなど)
- 費用先送り(原価移動、当年度費用の未計上など)
- 費用隠蔽、資産水増し(経過勘定への振替)、負債隠蔽(未計上)
- 資産水増し、総資産水増し(M&A等の受入資産の過大計上)
- 負債の隠蔽、総資産水増し(負債の飛ばし)
- 有利子負債水準調整(借入金科目表示の振替、融通手形、裏書手形など)
- 現預金勘定の調整(未達勘定の他科目振替)

■ 「少しだけ」も積み重なってしまうと泥沼に陥る

金融機関からお金を引き出すだけのために、粉飾決算を進んで行っているような悪質なケースは論外ですが、たいていの場合、「経営が苦しくなった事を知られたくない」という考えから、信用力を維持したいがために、軽い気持ちでほんの少し決算対策をしてしまった。

というのが粉飾の最な動機です。

1期だけで止める事ができれば良いですが、翌期の決算で辻褄が合わなくなりますので、調整に調整を重ねる事により、粉飾決算の泥沼に陥ってしまうことになるのです。

取引先への支払いが苦しい時。手形決済資金が足りないといった緊急時には、つい目先の資金繰りの事しか考えなくなってしまうがちです。①どうしたら資金調達ができるのか？、②決算書が悪いから融資を断られた、③少し決算書を調整して融資の相談をしてみよう。

殆どの場合、このように「なんとかしないと」という気持ちから、お試しで軽い粉飾をしてしまい、これで審査が通ってしまうと「お金を借りるのは簡単」と思い込んでしまい、粉飾を繰り返してしまうようになってしまうのです。

銀行融資は回収してナンボの世界です。貸した金を利息を含めて回収することにより、初めて完結するものです。回収不能の事態を少しでも回避するために、決算の内容を幾重にわたりチェックします。もし「粉飾決算」が発覚した場合、それが意図的であり、継続的に行われていると金融機関が判断すると、融資回収の憂き目に合うことは必至です。

そもそも、数字を小手先でいじったところでリスクが大きくなるだけで、バレたら一発で信用を失うことになってしまいます。また、金融機関に「たまたまバレなかった」としても、一度、粉飾決算をしてしまったら、来年も、そのまた来年も同じように粉飾をし続けなければならぬため、いつまでたっても財務体質の改善を図ることができません。

それゆえに「粉飾決算は絶対にやってはいけない」のです。