



# おカネを借りるために 知るべき銀行の理屈

## ②銀行の考え方とビジネス感覚

### 中小企業活力向上オンラインセミナー 財務管理 分野

中小企業活力向上プロジェクトアドバンス実行委員会事務局



# 知るべき銀行の理屈

➤銀行が常識としている、融資についての考え方やビジネス感覚は、一般的な常識とは違う

## ✓銀行の融資についての考え方

- 融資は必ず返してもらう前提
- 資金使途と返済原資は表裏一体
- 資金使途・返済原資により返済方法も決まる

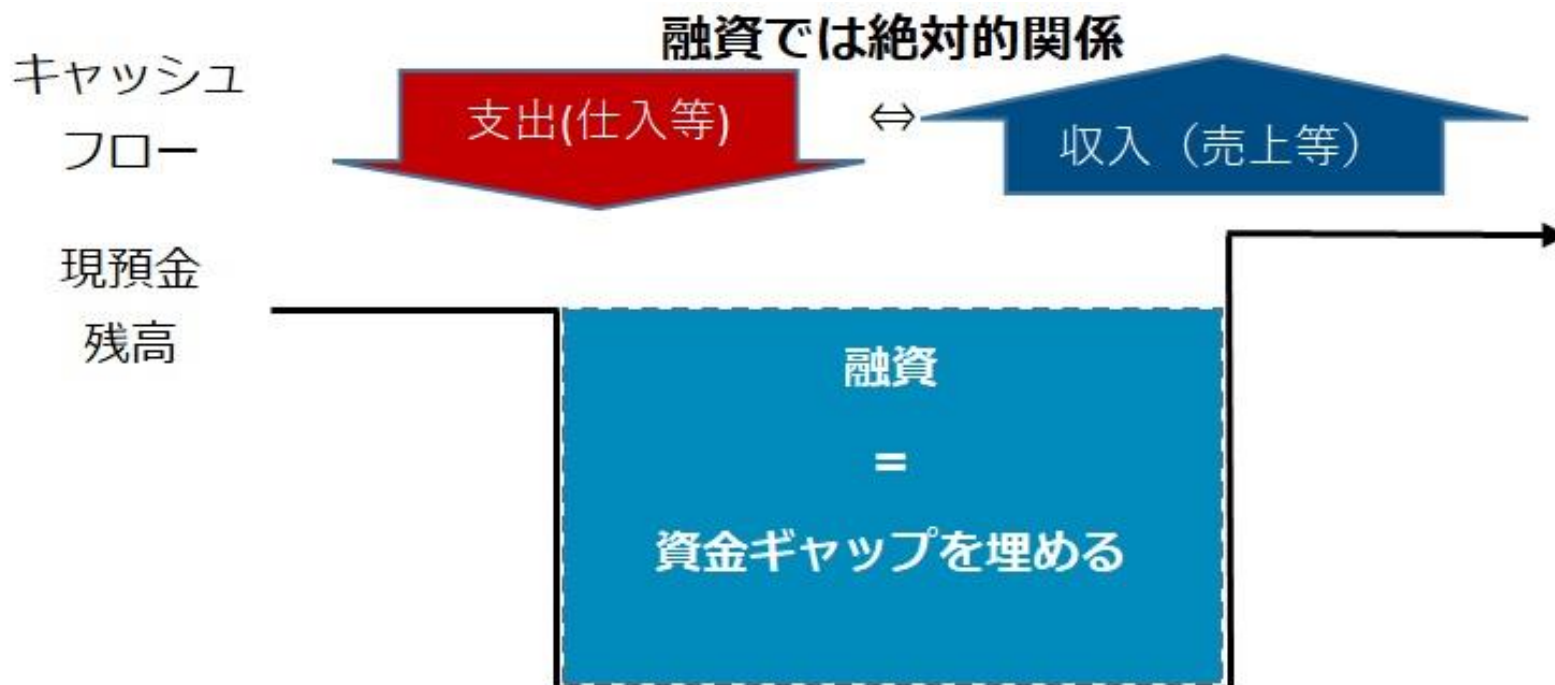
## ✓銀行のビジネス感覚

- 銀行が置かれる環境の変化
- 融資をしても儲からない
- 融資しないで儲けたい
- 貸すにしてもできるだけよい会社に貸したい



# 融資は必ず返してもらう前提

- 融資は「中小企業の支出から収入までの間の資金が一時的に落ち込むのを埋めるだけ」と銀行は考える





# 融資で借らない方がよいケース

- 資金用途によっては融資以外で調達すべき
  - ✓ 返済原資の回収確実性が低い（＝リスクが高い）資金は、ローリスク向けの融資ではなく、ハイリスク向けの出資の調達が適している

資金用途（支出）

⇒

調達手法

設立資金

オーナーによる出資  
(経営陣など)

研究開発資金

⇒

投資家による出資  
(ベンチャーキャピタルなど)



# 資金使途と返済原資

- 使い道通りに使ったことで企業の得る収入が融資の返済原資。資金使途をみておカネが返ってくるか考える

資金使途（支出）

返済原資（収入）

仕入

⇒

売上

設備投資

⇒

売上

(投資の増収による)

人件費

⇒

×

広告宣伝費

⇒

×



# 返済原資と返済方法

➤ 資金使途/返済原資により、返済方法も変わる

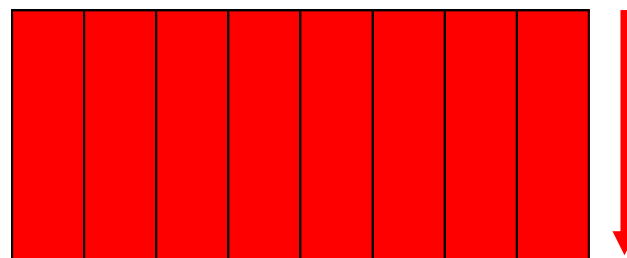
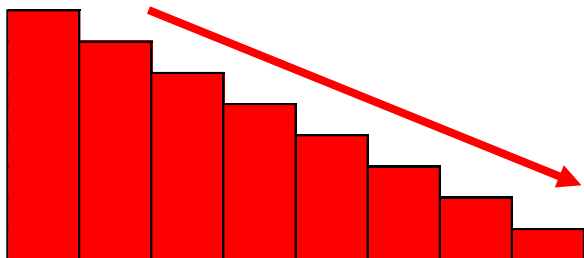
元金均等返済

期限一括返済

返済原資



融資残高



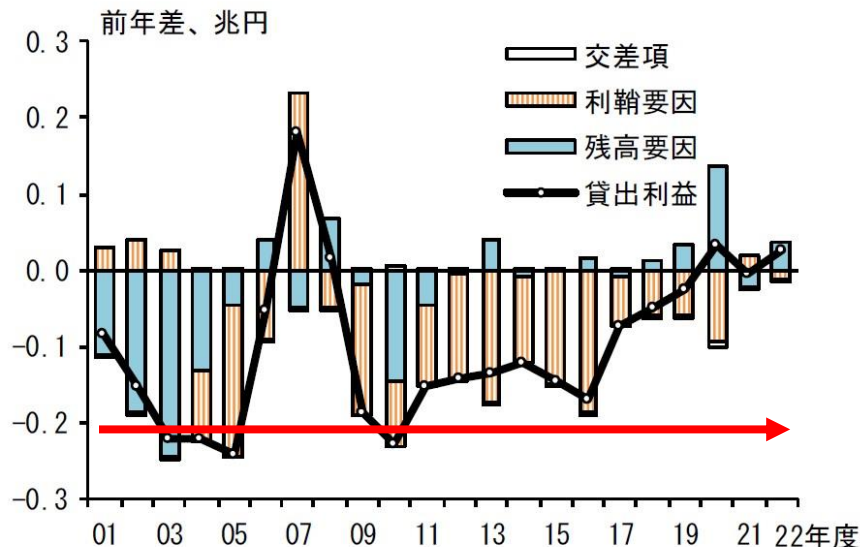


# 銀行が置かれる環境の変化

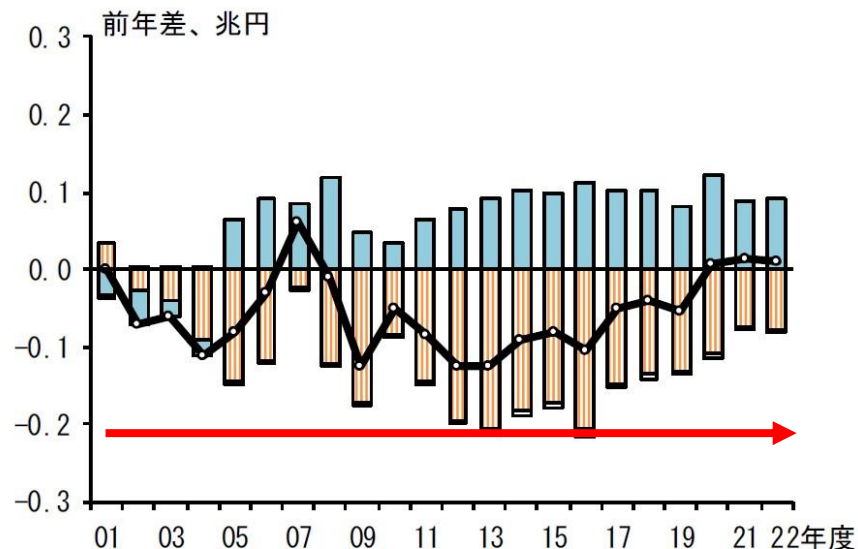
## ▶ 銀行の貸出利益は過去20年減少基調

貸出利益の変化（国内業務部門）

大手行



地域銀行



(注) 1. 利鞘の計算に当たっては、調達費用から金利スワップ支払利息を除いている。  
 2. 貸出利益 = 貸出平残 × 貸出利鞘。



# 銀行は融資しないで儲けたい

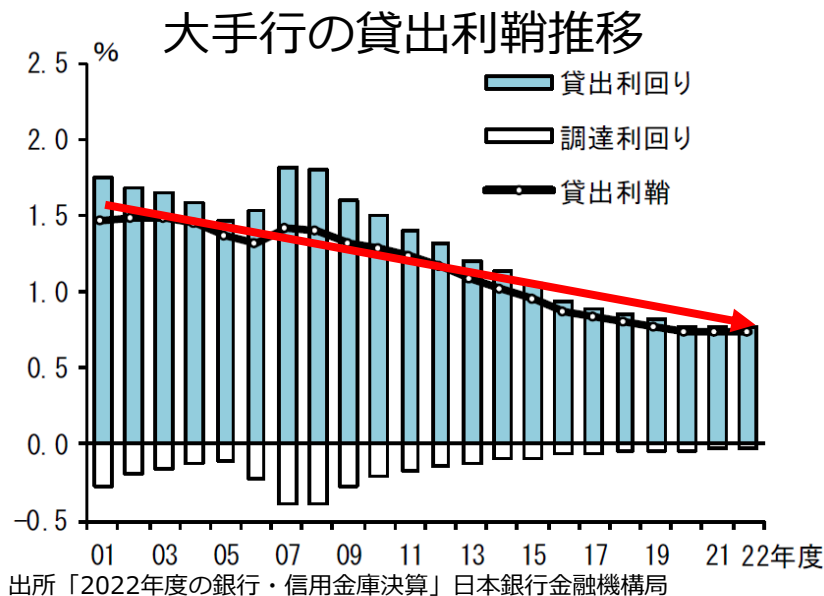
➤ 融資しても儲からなくなっているのので、貸さずに儲かるノンアセット取引の方が欲しい

✓ 銀行の貸出利鞘は過去20年で約2/3に減少

✓ ノンアセット取引  
(融資等のリスク資産を使わない)

- 振込などの資金決済
- 外国為替
- グループ会社取引  
(証券、信託銀行、リースなど)
- M&A

× 預金  
(低金利政策下では利益ない)







# 中小企業に貸すにしても…

## ➤貸すにしても、できるだけ回収確実性の高い貸し方がよい

✓回収確実性の高い貸し方とは

- 保証協会などの保証がついている
- 担保が入っている
- 売上回収金などの入金がひもついている

## ➤貸すにしても、できるだけよい会社に貸したい

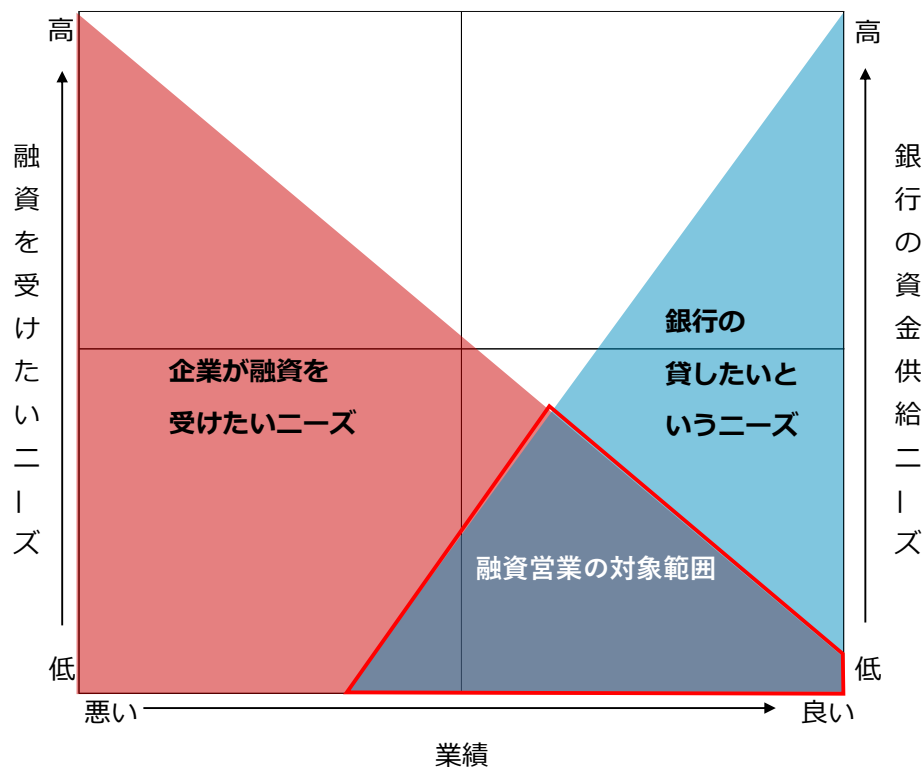
✓銀行にとって、よい会社とは

- 財務内容がよく持続的なビジネスをしている
- 隠さず開示してくれる
- 銀行のビジネスに理解がある



# それでも融資する銀行の事情

➤ 良い会社との取引は融資でつなぎ留めたい。だから、貸すにしてもできるだけ良い会社に貸したい



- ✓ 業績が良いほど企業の資金需要は減る。一方で業績が良い企業ほど銀行は貸したい
- ✓ 両者のニーズがクロスする範囲（貸せる範囲）は意外と狭い
- ✓ 銀行にとっての良い会社
  - 財務内容がよく持続的なビジネスをしている
  - 隠さず開示してくれる
  - 銀行のビジネスに理解がある



## ②まとめ

▶銀行が常識としている、融資についての考え方やビジネス感覚を知って、交渉を有利に進めましょう

### ✓銀行の融資についての考え方

- 融資は必ず返してもらう前提
- 資金使途と返済原資は表裏一体
- 資金使途・返済原資により返済方法も決まる

### ✓銀行のビジネス感覚

- 銀行が置かれる環境の変化
- 融資をしても儲からない
- 融資しないで儲けたい
- 貸すにしてもできるだけよい会社に貸したい