

【銀行融資徹底ガイド】融資審査を通す9のコツ！

公庫で融資審査を17年半担当していたプロが教えます！



銀行融資徹底ガイド

融資審査を通す9のコツ！

公庫で融資審査を17年半担当

していたプロが教えます！

資金調達プロ

銀行からお金を借りることはそれほど難しくはありません。金融機関で10年以上の融資担当経験のあるプロが、銀行の内部の仕組みまで踏まえたうえで、審査のノウハウについて日本一詳しく説明します。

この記事を読んでもう一度読み実践すれば、法人・中小企業経営者のあなたも1000万円の資金を借入することができます。企業が銀行から融資を受けるためには審査が必要です。

ここでは「審査を通すための9つのコツ」を伝授していきます。

銀行融資の審査を通すコツ【１】融資希望額を明確にする

「いくらまで借りられますか？」

「借りれるだけお金を借りたいです」

本気で融資を受けたいと思っているのならば、この言葉は絶対に口にはしてはいけません。融資を受けるに当たっては事前に「いくら借りたいか」を明確にしておく必要があります。

そもそも銀行になぜ融資を申し込むかという、自分の手持ちの資金だけでは事業がうまくいかないからです。

自分の資金を穴埋めするために融資を受ける際にもかかわらず「借りれるだけ銀行からお金を借りたい」などと口にしては、「この人は自分が行おうとしている事業に資金がいくら必要かも把握できていない」と思われてしまいます。

大切なのは「事業の計画のために必要な額だけ融資を受ける」ことであり、「融資の約束を取り付けてからその額でできる事業を計画すること」ではありません。

「何をやるか決まってないけどお金を貸してください」などと言われたら、貸し手としても渋い顔をせざるを得ません。

それでは、以下より「融資審査を通すための９つのコツ」を説明していきます。

銀行融資の審査を通すコツ【２】

事前に審査に有利な必要書類を確保する

法人融資を依頼する際には、審査書類が必要になります。基本的には大よそ決算書 3 期分、及び決算期から少し時間（4 カ月以上）が経過しているようであれば、合計残高試算表及び資金繰り表を添付しましょう。

また、「資金が必要になった理由」を明確に、ポジティブに答えられるようにしましょう。金融機関側からすれば、融資を依頼してくる経営者が「なぜ資金が必要になったのか？」という理由が大事になります。

ここで悪い例と良い例を挙げます。

よく、「いきなりの集金ズレ」などの話を聞きますが、これは、「当社は悪くない」という事をアピールしたいのでしょう。ですが、金融機関からしてみれば集金ズレ（支払をズラす）を起こすようなところを取引先としているというようなマイナスポイントを作るだけです。つまり、いくら事実だとしても「集金ズレが起きたから資金が必要です」という理由は言ってはいけません。これは悪い例です。

もし集金ズレによる融資希望であれば、**「集金ズレを起こした会社（得意先）との取引を排除する為に、こんな努力をしている」というようなアピール（良い例）が必要になります。**

あくまでも、「当初の資金繰り・事業計画はこうだった。しかし、何かの原因（原因は明確に説明できるようにしましょう。）で異なる事業計画になってしまった。異なる事業計画でも経営は行えるが、より良い経営を行う為には今融資を受ける可能性（検討）がある」とするべきです。

また、「融資を受けた後は自社でこのようなメリットが出る。それにより返済について滞る事はない。借入の返済により経営に対するしわ寄せもない。」と表現する事が大切です。当然、事業拡大の為の融資については金融機関も積極的に検討します。

まとめると、決算書や資金繰り表とは別に、下記の書類を用意しておきましょう。

1. 当初の事業計画
2. 現在の事業計画
3. 事業計画が変わった原因
4. 融資を受ける必要性・理由
5. 融資を受けた後に起きる変化・メリット
6. 返済が滞らない理由
7. 返済が経営を圧迫しないという説明

銀行融資の審査を通すコツ【3】資金用途と返済財源を確保する

銀行側がお金を貸し出す際に最も気にすることは「ちゃんと返してもらえるのかどうか」ということです。返済財源はきちんと明らかにしておきましょう。

また、最近は借りたお金をどう使うのかも重視される傾向があります。一番やってはいけないのは「赤字なのでお金を貸してくれ」と言うことです。本来、手段であるはずの融資が目的になってしまっては元も子もありません。

資金用途は必ず「具体的な数字を交えて」説明する必要があります。資金をいくら何に使って、どのように儲けて返済していくのかを資金繰り表を使ってしっかりとアピールすることが大事です。

資金使途とは、要は何に使うかという事になります。お金に色はありませんので、融資を受けた後に違う事に資金が流れていても金融機関としては、管理しにくい状況になります。

金融機関が気にするというより、「金融機関の担当者が審査担当者に説明をしやすくしておく」と考えた方がわかりやすいかもしれません。あなたの担当者は、当然に銀行内部の審査担当者に「資金使途は何で返済財源は何になるか」と聞かれているはずです。

ですが、借入をおこそうとする当の本人が曖昧な回答をしていれば、当然、担当者及び担当者から話を聞く審査担当者は不安になり、決裁をおろさないでしょう。そこで【2】でも記載したように、「**どんな担当者（たとえ新人）でも審査担当者に完結に説明出来る資料**」が必要になります。返済財源は明確でなくても問題ありません。

毎月の売上が上がる予定がある、若しくは粗利率を改善し、キャッシュフローを良化できる。このように、「通常の経営の中で返済が問題なく出来る」と理解できれば良いわけです。融資を受けられた場合には当然そうなるというような、事業計画（キャッシュフロー計画）が必要になります。

ただ、スポット的な融資の場合には、一括返済が一般的な返済方法となります。この場合にはそのスポット資金が必要な事を理解してもらう資料、契約書や注文書が適しています。

銀行融資の審査を通すコツ【4】

事業計画と連動した資金繰り表を作る

資金繰り表とは簡単にいえばおこづかい帳のようなものです。事業計画をキャッシュフローで表現したものをいいます。資金繰り表には収入欄と支出欄があり、毎月の収入と支出を記録していきます。毎月作り続けることにより、現金がいくら手元にあるのか、毎月の収入と支出のバランスはどうなっているのかを把握することが出来ます。

資金繰り表は銀行員を説得する大切な資料になります。必ずしも1円単位で記入する必要はなく、1000円単位や1万円単位で記入しても十分機能しますので、用意しておきましょう。

簡単に棚卸事業で考えてみましょう。現金で商品を購入し、購入した商品に人件費等の費用（付加価値）をつけて得意先に販売し、売掛金という債権（得意先との約束）になり、一定の期日を迎えるとまた、現金になって振込がされます。

事業計画上売上が見込まれる若しくは仕入や人件費（ボーナス）が増えるとするならば、資金繰り表も当然として現金の入金や支出が増える事になります。事業計画に沿った資金繰り表を作成する事が大切になりますし、将来部分だけでなく、資金が枯渇した理由も説明しやすくなるメリットがありますので分りやすく作成する事が大切です。

銀行融資の審査を通すコツ【5】税金の支払いを適正に行う

経営者以前に社会人として当たり前のことですが、税金はきちんと払いましょう。銀行は税金を払っていない経営者に対してはお金を貸してくれません。そもそも滞納しないのが一番ですが、万が一滞納してしまった場合はノンバンクなど比較的借入やすいところから融資を受けて返済しておきましょう。

経営者にとって税金は頭の痛いキャッシュロスとなりますが、そもそも法人税は会社の利益に対して税金を納める仕組みになっています。利益が出ているのに税金を支払

っていない経営者は、会社の利益を不正に利用していると見られてしまう訳です。納税が重要視される点は大きく分けて2点あります。1点目は社会性の重視、2点目は国税徴収法の観点です。

社会性の重視

金融機関は株式会社でありながら国民からのお金を預かるという立場なので、当局（国）から社会性を求められます。要は、反社会勢力や必要悪企業（風俗店や高利貸し）、道德感覚がない事業体には融資を行いません。その為、「税金を支払っていない会社は社会性がない会社」と判断され、融資を受ける事ができません。

国税徴収法の観点

金融機関（銀行）の場合は社会性で判断されますが、一部の第2地銀やノンバンクでは財産（担保力）を優先する事から、融資実行時に納税すれば問題なく取引するところもあります。これは、担保があっても税金は国税徴収法という法律により、担保権より強い力が発動されるからです。（一部、取引時期により例外も発生しますが、ここでは割愛します。）

よって金融機関からの融資を希望する場合には納税義務を履行する事は絶対条件と言って良いでしょう。

銀行融資の審査を通すコツ【6】担保・保証人を用意する

万が一返済が滞ったときも担保や保証人がある・いるのなら銀行としては安心です。預金や動産、不動産など様々なものを担保にできますが、大事なのは事業に関係ないものを担保にすることです。

万が一事業に関係があるもの（建物など）を担保にして返済が滞った場合、それが競売にかけられると事業をつづけることが出来なくなってしまいます。

保証人はなるべく信用力が高い人、言い換えれば万が一の時にお金を払ってくれそうな人を選ぶことが大切です。毎月定期的な収入があるサラリーマンや公務員などは保証人向きです。

逆に無職者、年金生活者、フリーターなどは保証人にはなりづらいです。ただし、現在の収入がない・少ない場合でも、資産が多い場合（現役を引退した裕福な年金生活者など）ならば保証人になれる可能性はあります。

と、ここまでは割と昔の古い考え方でした。

今では、大前提として、担保があるから、保証人がいるからは、既に古い考え方だと覚えてください。金融機関は取引先の財産目録を作成します。これは、法人及びその代表者（上場会社か大手は除きます。）の財産の評価を算出し、その金額まで融資を行う事を検討する際の資料として使います（各社で呼び方は違うでしょうが。）その意味では担保になる資産を保有している会社が有利だといえます。

ですが、財産が無く担保提供が出来ない場合に第三者に担保提供を依頼しても、大手金融機関では、「他人の財産まで利用しないと経営出来ない会社」として認識されます。これは、大手金融機関は担保というよりは、その企業の継続性（倒産しないのがあたりまえ）という考えが大きく作用していると思われます。

第三者提供の不動産を利用して融資を希望するのであれば、第2地銀及びノンバンクや付き合いの長い信用金庫などが良いでしょう。また不動産に関しては近年、ノンリコースローンが主流となっています。

これは不動産の価値以下の金額までしか融資を行わないというもので、万が一競売になったとしても代表者に請求までしなくても回収が出来ると思われる金額までの融資だと考えてください。

保証人については、金融機関に保証人に対するガイドラインが通達されていますので個人の保証能力以上の取引はしないというものです。（限定保証ともいわれますが）これにより近年では、金融機関が保証人を求める事は非常に稀な事になっています。

高齢化により、次の代表者（後継者）に保証人としてなってもらえる事などはありませんが、追加融資及び高額融資で保証人を依頼する事は非常にレアケースですし、それにより融資が受けられるとは思えないほうがよいでしょう。一部のノンバンク（小さい金融業）では、今だに、保証人で融資をするところもあるそうですが、徐々に消えつつある商品であるといえます。

厳しい記載をしておりますが、担保があるからとか保証人があるからよりも、付き合いのある金融機関とのコミュニケーションを大切にするほうがより有利だと考えます。

銀行融資の審査を通すコツ【7】

銀行に声をかけるのではなく、銀行に声をかけてもらう

銀行というのは大変変わった機関であり、金貸しが本業であるにもかかわらず自分からお金を貸してくださいと声をかけてきた人にはお金を貸さない傾向があります。自分から声をかけてきたということは今お金に困っているという証であり、そんな人には貸せないという理屈です。

一方でこれ以上の融資は必要ないといっている人に対しては積極的に貸し出そうとします。これ以上の融資が必要ないということは十分にお金を持っているということであり、貸し倒れのリスクが少ないからです。

以上のことを踏まえると、自分から銀行に出向いてお金を貸してくれというのは悪手であることがわかります。ではどうすればいいのかというと、銀行側に声をかけさせるのです。知り合いの税理士や経営者などに銀行を紹介してもらえば、銀行はあなたのことを新たな取引先としてみてくれる可能性が高いです。

融資を受ける方法として、よく申込をするより、借入をおこしませんか？などと金融機関の営業マンに言われたほうが、融資が出やすいなどと聞きますがそれはあたりまえです。金融機関も株式会社ですので利益を出さないといけません。融資をしたい会社には融資を促すのは当然の事でしょう。

ここで、金融機関と上手に取引を広げる方法を記載します。**まず第一に法人積立を行っておく事、第二に金融機関の担当者とのコミュニケーションを取っておくことです。**

法人積立を行っているところかのタイミングで金融機関の営業マンが会社に来ることでしょう。その際にいろいろな話が出ると思います。メインの取引金融機関はどこか？業況はどうなのか？社員は何人いるのか？などなど、そのような受け答えを繰り返し、金融機関の担当者とのコミュニケーションを取る事がとても大切です。

この手法はどちらかというと大きい金融機関ではなく、信用金庫や信用組合などで行うのが良いと考えます。

また、なぜ法人積立金にこだわるかといえば、仮に金融機関に1,000万円の借入の申し込みを行い、年率3%で調達しようと考えたとしましょう。

この場合、法人積立が100万ある法人と無い法人の場合に銀行側からみた資金効率を考えると、法人積立がある会社については、実質900万の資金効率に対し1,000万円の3%の利息を取る事が出来る為、契約書上ではない経済効果としては、3%→≒3.3%程度の経済効果を生む計算になります。

その為、担保の観点からではなく資金効率上昇の為に、積立金がある場合には通常より高収益率になる為、融資が出しやすく（出やすくなる）ということです。

また、金融機関においては融資を依頼している支店での決済金額を認識する事も必要な事です。支店には支店長の決済金額が決定されている事及び、支店単位で金融機関（銀行）の利益率の順位を決めている為、このような融資は支店としては収益効果が高く、中間決算時及び決算時には、収益計画の都合上、融資をするケースも発生しているのではないのでしょうか。

銀行融資の審査を通すコツ【8】政府系金融機関を活用する

銀行からの融資がどうしても引き出せないというときは、諦めて政府系金融機関から融資を受けましょう。ここでは銀行ではなく日本政策金融公庫などを政府系金融機関と呼びます。

政府系金融機関からお金を借りて、それをきちんと返したという実績を作れば、銀行からの信頼を勝ち取ることもできます。また、助成金であれば、借入ではなく雑収入（若しくは）助成金収益等になり、返済はなく、単純に収益計上となります。

銀行融資の審査を通すコツ【9】自分の信用調査を確り理解する

J I C C

主に貸金業者に登録している業者が加盟しており、加盟業者の利用額、返済状況が確認できる。この情報により加盟業者は申込任より年収証明により年収金額の3分の1までしか貸付が行えない。

B L

主に貸金業者が登録している業者が加盟しており、貸付対象が法人によるもの場合、この情報に記載される。これには加盟業者の利用額、返済状況、貸付方法、無担保貸付か有担保貸付か、などの情報が記載される。法人借入の場合は、総量規制の対象外となる為、収入金額の3分の1までの縛りは発生しない。

法人に対する貸金業者の貸付は法人の場合は高額になる為、無担保での貸付はほとんどなく、連帯保証人を付けての貸付、不動産担保での貸付が主流となっている。ノンバンク及び手形割引業者での手形の割引については、この情報には登録はされない。

C I C

主に個品割賦販売やクレジットカードの申し込みについては、この情報機関を利用し、加盟店の限度額及び現在の利用額、返済状況が共有され、年収証明及び勤め先などの情報により与信金額が決定される。

K S C

主に金融機関（銀行）が加盟している情報機関になり、他銀行での融資の利用状況がわかる仕組みとなっている。

上記の4種類の情報には、ホワイト情報とブラック情報に分けられ、ブラック情報については全ての金融機関に共有されます。ブラック情報とは、詐欺、犯罪者、破産、会社更生、民事再生、延滞（長期延滞おおよそ3ヵ月程度）、特定調停などを行った申込人については、申込時にブラック情報が解るようになっている。

弁護士介入や司法書士が介入したものについては、介入として登録はないが、結果的に3か月以上の延滞とはなる為延滞（長期延滞おおよそ3か月程度）の扱いとして処理されるのがほとんどである。

この情報が出ている場合には、基本的にどのような担保があっても融資を行う事はない、ただし現金同課物に近いものを担保として取り扱うノンバンクなどは一部、融資をすることもある。ここで記載する現金同課物に近いものとは有価証券（1部上場企業の株式など）の限定しているものを指す。

その他の共有情報として

これは、ブラック情報としての共有ではなく、社会通念上貸付やカード発行が道徳的ではないと思われる人について共有情報となる。例をあげると、被保佐人及び被補助人などがこれに該当する。これは、裁判所に被保佐人や被補助人などの手続きを行い、その後、信用情報機関に登録にいくと、共有情報として加盟店全ての共有情報をして認識される仕組みになっている。

まとめ | 銀行融資は事業資金の調達にピッタリ！

1,000万円の借入も可能

みなさんも『銀行で融資』を申し込んでみましょう。審査を通す9のコツを抑えておけば「1000万円の借入」も難しくありません。ぜひ参考にしてみてください。