

# こんな工夫・着眼点から 融資獲得につなげよう

木内清章 横浜港北行政書士法人



## 1 役員借入金がある先には 経営者にフリーローンを 推進しよう



融資提案時に最も心強いツールといえるのは、競争力のある（長期間固定で低い）金利である。しかし、常に条件を満たせるとは限らない。本稿では、金利以外の部分でアプローチ先が関心を持つてくれそうな提案のアイデアを考えてみる。アプローチ先の状況・ニーズは千差万別であるから、ある先には役立ちそうにないアイデアであっても、別の先は耳を傾けてくれることもある。トライ＆エラーの気持ちで投げ掛けを続けてみたい。

**資** 金調達の基盤が完全でない  
先であれば、少なからず、  
経営者個人から法人に対しての貸  
付金や未収金による「資金支援」

が行われているであろう。  
経営者としてはやむを得ない部  
分であるが、そのために個人資  
産を取り崩していくことは、経営  
者の家族を含めた個人家計を考え  
ると厳しい選択である。  
このようなケースで提案したい  
のが、資金使用自由のいわゆる  
「フリーローン」の活用だ。  
最近のフリーローンは従来の商  
品と異なり、法人役員・個人事業  
主とも、事業資金での利用も可と  
される商品が増えている。さらに  
低金利の環境下、ローン金利も下  
がっている。  
この種のローンに対しては、あ  
まり良いイメージを持たないお客  
様もいるが、事業活動への補てん  
として前向きにとらえてもらえら  
よう説明したい。

納税資金や約弁負担の  
大きい月の借入れに注目  
フリーローン提案のポイントと  
して、まずはアプローチ先のB/  
Sをチェックし、負債の部に役員  
借入金・未払金などの科目がない  
かを確認する。  
また既存取引先であれば、資金  
繰り表をチェックしてみる。納税  
資金や約定弁済負担が大きい月  
に、それに伴う追加借入れが発生  
しているなら、経営者が個人資産  
を取り崩して拠出している可能性  
が高いだろう。  
「フリーローンで借り入れても、  
どのみち返済負担があるだろう」  
と言われるかもしれないが、会社  
の資金繰りが安定してきた段階  
で、役員賞与などにより回収を図  
っていける。  
少なくとも、フリーローンを活  
用することで、経営者が無制限に  
個人資産を拠出していくことに歯  
止めがかけられるだろう。この点  
は、経営者保証見直しにおける  
「個人資産との分離」でも指摘さ  
れているところである。

## 2 預かり資産担当者と 連携して経営者の悩みに 対応しよう



**融** 資担当者の発想として、中  
小企業の経営者や従業員に  
対して預かり資産の営業推進をす  
ることは、やや問題意識とのズレ  
を感じるのではないだろうか。し  
かし、①案件を開拓する前向きな  
観点 ②総合的な採算性を確保す  
るといふ副次的な観点、いずれか  
らも有効な手立てといえるかもし  
れない。  
まず、①についてであるが、こ  
こでは経営者への終身保険を考え

たい。昨今の終身保険の商品性は  
多様であるが基本的な部分、つま  
り経営者が死亡したら指定した親  
族（受取人）に保険金が払われる  
ということに着目する。  
提案に際して、経営者からは企  
業オーナーとしての将来設計をヒ  
アリングすることになる。  
「先々、企業を誰に継がせたいの  
か」、「相続において、他の親族と  
の公平性をどう保つか、代償交付  
としての資金準備は必要ないか」  
「もしオーナーに万一の事態が発  
生したときに、納税資金の手当て  
はできているか」など、終身保険  
の必要性はこれらの問題意識とリ  
ンクしているのである。  
仮に終身保険の契約に至らなく  
ても、経営者の相続・事業承継へ  
の対応状況を確認することができ  
れば、それ自体が貴重な情報とな  
る。また、経営者の個人財産内訳  
に自社株式以外にも不動産などが  
あれば、これを会社が買い取る、  
あるいはバリュウアップ（賃貨物  
件化）させるなど、融資案件に直  
結する相談につなげることもでき  
るだろう。

ちなみに、会社のB/Sをみて  
繰延資産に保険契約がなければ、  
いまだ十分な対策は取られていな  
いものと考えられるため、確認し  
てみる価値はあると思われる。  
**従業員の資産形成の  
一助としてNISAを提案**  
次に②であるが、これは経営者  
自身への提案もさることながら、  
従業員の資産形成の支援を前面に  
出したほうが、話を聞いてもらえ  
る確率が高まるであろう。  
NISAという言葉は、もはや  
国民的に知名度が高まってきた。  
NISAを従業員の長期資産形成  
のツールとして紹介することは、  
福利厚生サービスの一環として検  
討に値するといえる。  
例えば、社員10名がNISA口  
座での積立投資を始めたとして  
も、3年後の残高が2000万円  
として、信託報酬が1%なら20万  
円、手数料収益は累計で60万円程  
度だろう。確かに採算性改善とい  
う点では、あまりピンとこないか  
もしれない。  
しかしこれは、貸出残高1億円

**POINT**  
・終身保険の提案をすることで、  
経営者の相続・事業承継への対  
応状況を確認できる  
・採算性の確保では、職域セール  
スでNISA等の提案を行うこと  
も効果的。お客様が知りたい  
“勘所”となる説明を押さえる