

経営計画が融資判断に与える影響

1.はじめに

新事業年度を迎え、取引金融機関への決算説明をひと通り終えられた会社様も多いのではないのでしょうか。金融機関に提供すべき資料は、決算書や試算表、資金繰り表といった「過去と現在」の財務帳票だけではありません。これから先の「未来」を示す経営計画（利益計画）も、金融機関にとっては融資の可否を分ける極めて重要な判断材料となります。

今回は、経営計画の提供が金融機関の融資判断に与える影響についてお伝えします。

2.金融機関に提供すべき経営計画とは

理想としては3カ年や5カ年の中期計画ですが、まずは「向こう1年分の利益計画」だけでも十分な効果があります。作成にあたって注意すべきポイントは次の2点です。

1. 実態に則った「実現可能」な数字であること
2. その計画をどう実行していくか「具体的な行動プラン」が記載されていること

金融機関側は、会社が「これから先どうなっていくのか」、そして「現状は計画通りに進んでいるのか」という定点観測の基準を知りたいのです。

3.作成しているだけで「プラス評価」になる理由

実は、経営計画をしっかりと作成し、自発的に開示している中小企業はそれほど多くありません。そのため、計画書を提出するだけで、金融機関からは次のような高い評価（プラスの印象）を得られます。

- ・「将来のビジョンを描き、しっかりと計画性を持って事業を営んでいる」
- ・「数字に対する意識が高く、経営管理能力がある」
- ・「計画通りに進んでいれば、今後の融資も回収見込みが高い」

なぜ、この「プラスの印象」がそれほど重要であるのかには金融機関特有の事情があります。

事情①：迷う支店長の「背中を押す材料」になる

金融機関が難しい融資判断を迫られた際、支店長が担当者に「君が個人でお金を貸すとしたら、この会社に貸すか？」と意見を求めることがあります。支店長も決済に迷う瞬間が必ずあります。その時、担当者の口から「経営計画も綿密に立てられていますし、信頼できます」というプラス材料が出れば、それだけで融資の結果が変わることもあります。

事情②：「本部の壁」を突破する武器になる

融資金額が大きい案件や、優遇金利・長期融資といった好条件の案件は、支店長ではなく「本部の審査部」が可否を判断します。本部の審査担当者は、上がってきた決算書と稟議書の「書類」だけで判断するため、現場の熱量が伝わりにくいという弱点があります。だからこそ、担当者が稟議書の内容をどれだけ濃く、深く書けるかが勝負になります。その最高の武器になるのが、皆様が提出する「経営計画書」です。

4.最後に

業績が良好な会社であっても、より良い条件（大きな金額・低い金利・長い期間）で融資を引き出すためには、本部を納得させる材料が不可欠です。せっかく決算説明を終えたこの時期だからこそ、もう一步進めて「今期の経営計画」を取引金融機関へ提供してみませんか？金融機関からの評価を高め、一目置かれる企業になるための強力な一手として、経営計画の作成と提供を強くお勧めいたします。