

ある建設関連会社がかつて民事再生を申請した。その後終結した後の処理として、決算書に残っているサービサー名をけすため、出口ファイナンスを探していたときのことである。

この業種は、営業活動が軌道に乗ってくると、業者に支払う運転資金が多額になり、収入と支出のタイミングの関係で、一時的に資金ショートを起こすことがある。

本案件の場合、メガバンクへ出口ファイナンスを打診しながら、運転資金の融資先を急ぎよ探すことになったのである。

資金ショートの時期が間近にせまっていたため、メガバンク、政府系金融機関、地元の金融機関、ノンバンク等、可能性を求めての同時進行融資交渉である。但し、過去に民事再生において債務免除をお願いした金融機関はおのずと対象外となる。

同じ資料を持ち込み、同じ説明で交渉を実施したが、金融機関の現状が浮き彫りになった。

まず、業種によってすみわけを明確にしているところがある。例えば建設関連企業は昨今の建築基準法の改正で確認申請が大幅に遅れていることを懸念し、このこと自体が融資に消極的になっている事実がある。極端なことを言えば、特定の業種に対しては融資を控えよという指示がないともいえないようだ。

次に担保評価について。路線化の評価に七掛けというような単純な基準だけではなく、今、その土地がどれだけの利回りを得ているのかという現実的な評価が大きい。この点でマイナス評価が出た場合、ゼロ回答ということもめずらしくない。

この案件では、融資の時期が若干遅れはしたが、自助努力により業者に払いを伸ばすことにも功を奏し、事なきを得た。しかし多分に結果オーライ的な要素が大きかった。

旅館の場合も全く同じである。リスクをして債務者区分を下げ、引き当てを増やすよりは、無理を承知で運転資金を出し続ける体力の弱い金融機関も多い。

これを旅館はまだ金融機関が見捨てていないのだと勘違いしている場合がある。とんでもない。返済の見込みがないと判断されたときは、容赦がない対応が待っている。あくまでも貸す側の都合が最優先の世界であることを、認識すべきだ。