

自己査定
の債務者区分
をご存知ですか？

執筆担当者
孫田 猛

金融機関は貸し出し

先すべてにおいて、自己評価（資産査定）をすることが義務付けられている。また、その内容に基づいて、適切な償却や引き当てを行い、表面的な財務諸表（決算書そのもの）を、実態に合わせて調整し、正確（現実的）な財務諸表を作成しなければならぬ。これがいわゆる「査定財務諸表」と呼ばれるものである。よく耳にする「債務者区分」とは言ってみれば金融機関が独自に行なう債務者のランク付けのことである。このランクは、成績のいい順に「正常先」「要注意先」「要管理先」「破綻懸念先」「実質破綻先」「破綻先」の

5つに分類される。

分類方法は経営者の資質や営業力等、定性的要因も加味されるが、基本的なものは、定量的要因で測られる。各ボーダーラインの数値は金融機関によって異なるが、その尺度は次のようなものがある。まず延滞があるかないか。キャッシュフロー（償却引当前利益）がプラスかマイナスか。有利子負債合計をキャッシュフローで割った返済可能期間（基準期間）は一般に10年、旅館は30年と予想される。は基準以内か基準超か。実態債務超過額を、キャッシュフローから減価償却実施額を差し引いた金額で割った実態債務超過解消期間（一般には3年、旅館業は5年と予想される）は非債務超過か基準以内か基準超か。また、借入金を、現預金と有価証券と有形固定資産を加えたもので割った資金調達余力が100%以上か未満か。

ややこしくなるが、要

はこれらのマトリックスの結果、どのランクにはいるかが大方決まってくるのである。さてここからが肝心である。金融機関が債権者に対し、積極的な支援をしようとするのは、一般的に要管理先以上の区分にあるところであり、破綻懸念先へ向いているといえる。したがって、いわゆる再生のスキームが適用される案件も、破綻懸念先以下の企業が対象となる。自社の債務者区分がどこかは金融機関が教えてくれる場合もあるし、前述の内容をフロートチャートで導き出すことで大方のめぼしがついてくる。自社の立場を理解し、金融機関の自社へのスタンスを把握すること、今後の財務戦略を検討していく上で大前提となる要件である。