

金融検査マニュアル別冊(案)
〔中小企業融資編〕

平成 年 月

金融検査マニュアル別冊〔中小企業融資編〕

目 次

1 . はじめに	1
2 . 検証ポイント	3
3 . 検証ポイントに関する運用例	8

1.はじめに

金融検査マニュアルにおいては、中小・零細企業等の債務者区分の判断について、「特に、中小・零細企業等については、当該企業の財務状況のみならず、当該企業の技術力、販売力や成長性、代表者等の役員に対する報酬の支払状況、代表者等の収入状況や資産内容、保証状況と保証能力等を総合的に勘案し、当該企業の経営実態を踏まえて判断するものとする。」等としているところである。

検査に当たっても、当該金融機関が自己査定を行う際のあらゆる判断材料の把握に努め、中小・零細企業等の経営の実態に応じた適切な債務者区分の確保に努めてきたところである。

しかしながら、上記の金融検査マニュアルの中小・零細企業等の債務者区分の記述が抽象的でわかりにくい、あるいは、検査において金融検査マニュアルが機械的・画一的に適用されているのではないかとの意見も聞かれるところである。

他方、金融検査マニュアルを作成・公表して以来3年が経過し、金融検査マニュアルに基づく検査がほぼ一巡した金融業態もみられているところであり、当局における金融検査マニュアルの適用事例の集積も徐々に図られて来ているところである。

こうした中、平成14年2月27日に政府から発表された「早急に取り組むべきデフレ対応策」において、経営実態に応じた検査の運用確保策のひとつとして、中小・零細企業等の債務者区分の判断について、金融検査マニュアルの具体的な運用例を作成し、公表することが盛り込まれたところである。

こうしたことから、今般、債務者の経営実態の把握の向上に資するため、金融検査マニュアルの中小・零細企業等の債務者区分の判断に係る検証ポイント及び検証ポイントに係る運用例（以下、「検証ポイント等」という。）からなる「金融検査マニュアル別冊〔中小企業融資編〕」を作成することとしたところである。

検証ポイント等は、金融検査マニュアルに基づく検査に当たって、与信先の的確な経営実態の把握の向上を図り、もって中小・零細企業等の適正な債務者区分の判断に資するために作成したものであり、金融機関に新たな資産査定基準を課すといった性格のものではなく、また、金融業態によりその判断基準に差を設けるというものではない。

なお、本検証ポイント等の適用に当たっても、機械的・画一的な運用に陥らないよう留意し、金融機関と十分な意見交換を行う必要がある。

(注) 金融検査マニュアル別冊〔中小企業融資編〕は、金融検査マニュアル及び保険検査マニュアル共通のものとする。

2. 検証ポイント

中小・零細企業等の債務者区分については、その特性を踏まえて判断する必要があるが、その際の検証ポイントは、以下のとおりである。

なお、検査においては、これら検証ポイントに加え、金融機関が自己査定を行う際のあらゆる判断材料の把握に努め、債務者の経営実態を総合的に勘案して債務者区分の判断を行うことが必要である。

【 金融検査マニュアル及び検証ポイント 】

<信用リスク検査用マニュアル> 自己査定に関する検査について(別表)		検 証 ポ イ ン ト
項目	1.債権の分類方法	
	自己査定結果の正確性の検証	
(3)債務者区分	<p>債務者区分は、債務者の実態的な財務内容、資金繰り、収益力等により、その返済能力を検討し、債務者に対する貸出条件及びその履行状況を確認の上、業種等の特性を踏まえ、事業の継続性と収益性の見通し、キャッシュフローによる債務償還能力、経営改善計画等の妥当性、金融機関等の支援状況等を総合的に勘案し判断するものである。</p> <p>特に、中小・零細企業等については、当該企業の財務状況のみならず、当該企業の技術力、販売力や成長性、代表者等の役員に対する報酬の支払状況、代表者等の収入状況や資産内容、保証状況と保証能力等を総合的に勘案し、当該企業の経営実態を踏まえて判断するものとする。</p>	<p>1. 企業の実態的な財務内容</p> <p>中小・零細企業の実態的な財務内容については、次のような点に留意し検討する必要がある。</p> <p>代表者等からの借入金等があり、代表者等が当該企業に対しその返済を要求する意思がない場合には、原則として、これらを当該企業の自己資本相当額に加味することができる。</p> <p>なお、その場合には、代表者等の個人収支や資金繰りの状況等、あるいは当該借入金等が他の金融機関からの調達資金で賄われていないかなどについて確認する。</p> <p>さらに、当該企業に代表者等への貸付金や未収金がある場合には、その回収可能性を検討し回収不能額がある場合には当該企業の自己資本相当額から減額する。</p> <p>(注)代表者等が借入金の返済を要求しないという意思については、代表者自著による念書や確認書のほか、金融機関の業務日誌等により確認する。</p> <p>2. 代表者等の役員に対する報酬の支払状況、</p>

<p><信用リスク検査用マニュアル> 自己査定に関する検査について(別表)</p>		
項目	1.債権の分類方法	検 証 ポ イ ン ト
<p>要注 意先</p> <p>破綻 懸念先</p>	<p>(中略)</p> <p>ロ.赤字企業の場合、以下の債務者については、債務者区分を正常先と判断して差し支えないものとする。</p> <p>(中略)</p> <p>(ロ)中小・零細企業で赤字となっている債務者で返済能力について特に問題がないと認められる債務者。</p> <p>(中略)</p> <p>特に、中小・零細企業等については、必ずしも経営改善計画等が策定されていない場合があり、この場合、当該企業の財務状況のみならず、当該企業の技術力、販売力や成長性、代表者等の役員に対する報酬の支払状況、代表者等の収入状況や資産内容、保証状況と保証能力等を総合的に勘案し、当該企業の経営実態を踏まえて検討するものとし、経営改善計画等が策定されていない債務者を直ちに破</p>	<p>代表者等の収入状況や資産内容、保証状況と保証能力</p> <p>中小・零細企業等の場合、企業とその代表者等との間の業務、経理、資産所有等との関係は、大企業のように明確に区分・分離がなされておらず、実質一体となっている場合が多い。</p> <p>したがって、中小・零細企業等の場合は、当該企業の返済能力のみで債務者区分の判断を行うことなく、代表者等の役員に対する報酬の支払状況、代表者等の収入状況や資産内容、関係企業の業況、及び支援の意思等について、次のような点に留意し検討する必要がある。</p> <p>イ.代表者等には、例えば、代表者の家族、親戚、代表者やその家族等が経営する関係企業等当該企業の経営や代表者と密接な関係にある者で支援の意思及び支援の能力を有する者などが該当する。</p> <p>なお、代表者等が債務者の保証人となっていない場合であっても、債務者に対する支援の意思及び支援の能力等が確認できるならば、代表者等に含んで考えることができる。</p> <p>ロ.例えば、企業が赤字で返済能力がないと認められる場合であっても、代表者等への報酬や家賃等の支払いから赤字となり、金融機関への返済資金を代表者等から調達している場合があるので、赤字の要因や返済状況、返済原資の状況を確認する。</p> <p>ハ.代表者等の収入状況については、個人については個人収支や資金繰り等、関係企業につ</p>

<p><信用リスク検査用マニュアル> 自己査定に関する検査について(別表)</p>		<p style="text-align: center;">検 証 ポ イ ン ト</p>
<p>項目</p>	<p>1.債権の分類方法</p> <hr/> <p>自己査定結果の正確性の検証</p>	
	<p>綻懸念先と判断してはならない。</p>	<p>いては企業収支や資金繰り等により確認する。</p> <p>二．代表者等の資産の内容</p> <p>(イ) 預金や有価証券等については、生活費への費消状況や今後の費消予定等を加味したところでの返済能力を検討する。</p> <p>(ロ) 不動産等については、その資産余力を企業等の返済能力として加味することができる。</p> <p>なお、代表者等の資産の内容を返済能力として加味する場合は、代表者等に借入金や第三者に対する保証債務がないか、あるいは、他の金融機関等に担保として差し入れていないか確認する。</p> <p>3．企業の技術力、販売力や成長性</p> <p>企業の技術力、販売力や成長性については、企業の成長発展性を勘案する上で重要な要素であり、中小・零細企業等にも、技術力等に十分な潜在能力、競争力を有している先が多いと考えられ、検査においてもこうした点について着目する必要がある。</p> <p>なお、技術力等が企業の収益や財務内容に反映される時期や度合いは、企業の取扱い商品・サービスの内容や経済情勢等により大きな影響を受けることから、検査においては、例えば、次のような資料等に基づき技術力、販売力や成長性の今後の収益性等への影響度合いについて検討する必要がある。</p> <p>(イ) 企業や従業員が有する特許等を背景とした新規受注契約の状況</p>

<信用リスク検査用マニュアル> 自己査定に関する検査について(別表)		検 証 ポ イ ン ト
項目	1.債権の分類方法 自己査定結果の正確性の検証	
		<p>(ロ) 新商品・サービスの開発や販売状況を踏まえた今後の事業計画書</p> <p>(ハ) 取扱い商品・サービスの業界内での評判等を示すマスコミ記事等</p> <p>(ニ) 取扱い商品・サービスの今後の市場規模や業界内シェアの拡大動向等</p> <p>(ホ) 取扱い商品・サービスの販売先や仕入れ先の状況、同業者との比較に基づく販売条件や仕入条件の優位性</p> <p>4. 経営改善計画等の策定</p> <p>中小・零細企業等の場合、企業の規模、人員等を勘案すると、大企業の場合と同様な大部で精緻な経営改善計画等を策定できない場合がある。</p> <p>検査に当たっては、そうした経営改善計画等が策定されていない場合であっても、これに代えて、例えば、今後の資産売却予定、役員報酬や諸経費の削減予定、新商品等の開発計画や収支改善計画等を勘案して債務者区分の判断を行うことが必要である。</p> <p>他方、金融機関側より現在支援中である、あるいは、支援の意思があるという説明があった場合にあっては、それらのみにとらわれることなく、上記のような何らかの具体的な方策について確認することが必要である。</p> <p>5. 貸出条件及びその履行状況</p> <p>貸出条件及びその履行状況については、債務者区分を判断する上で重要な要素であり、仮に、条件変更等が行われている場合には、</p>

<信用リスク検査用マニュアル> 自己査定に関する検査について(別表)		
項目	1.債権の分類方法 自己査定結果の正確性の検証	検 証 ポ イ ン ト
		<p>その条件変更等に至った要因について確認する必要がある。</p> <p>例えば、当該貸出金が設備資金として融資されたものの、返済能力の低下から収益による約定返済ができないため元本の期日延長が行われている場合や、運転資金等が他の貸出金の元本や利息の返済額に流用され(いわゆる利息貸出)、結果として、元本又は利息の延滞が回避されている場合などにおいては、貸出条件及びその履行状況に問題があると考えられることから、これらを踏まえ債務者区分の判断を行う必要がある。</p> <p>一方、例えば、工場建設など設備資金を融資する場合、短期資金(いわゆるつなぎ資金)で融資し、これを後に通常の借入期間の範囲内で長期資金に切り替えるものなどもあることから、条件変更を行ったことのみをもって債務者区分の判断を行わず、資金使途、変更理由を確認する必要がある。</p>

3 . 検証ポイントに関する運用例

目 次

【事例No.】	【 検 証 ポ イ ン ト 】	
事例 1	「企業の実態的な財務内容について」	1 0
事例 2	「多額の代表者報酬により赤字となっていることについて」	1 2
事例 3	「代表者の資力を法人・個人一体とみることについて」	1 4
事例 4	「代表者の長男の支援について」	1 6
事例 5	「技術力について」	1 8
事例 6	「販売力について」	2 0
事例 7	「代表者等個人の信用力や経営資質について」	2 2
事例 8	「業種の特性について」	2 4
事例 9	「収支計画の具体性及び実現可能性について」	2 6
事例 10	「経営改善状況と今後の見通しについて」	2 8
事例 11	「支援の意思と再建の可能性について」	3 0
事例 12	「貸出条件及びその履行状況について」	3 2
事例 13	「貸出条件の変更に至った要因の検討について」	3 4

【 留意事項 】

1．本運用例における事例の解説は、検証ポイントに焦点を絞って記述したものであり、また、一定の条件下における考え方を示したものである。

したがって、検査に当たっては、債務者の実態的な財務内容、資金繰り、収益力や貸出条件及びその履行状況等個々の債務者の経営実態を総合的に勘案して債務者区分の判断を行う必要がある。

2．本運用例における実態判断のための勘案事項については、原則として、疎明資料に基づき確認を行うものとする。

(事例1)

✓ **概況**

債務者は、当金庫メイン先(シェア100%、与信額:平成13年3月決算期30百万円)、店周先の商店街で家電販売業を営む取引歴15年の先である。

✓ **業況**

5年前近隣地区に大型量販店が進出した影響を受け、売上は徐々に減少し前期では50百万円とピーク時の2/3の水準になっている。そのため、2期連続の赤字(前期1百万円)を計上し前期に債務超過(前期末1百万円)に陥っている。従業員は現在夫婦2人のみである。

代表者は、商店街の会長を長く務めた人物で人望もあり、事業継続の意欲は強い。しかし、連続赤字で債務超過にあることから返済財源は捻出できず、このため、代表者が定期的に債務者に貸し付ける(前期末残高20百万円)ことにより返済している。なお、貸出金は自宅兼店舗取得資金等であるが、条件変更は行っておらず、延滞も発生していない。

また、代表者は、個人として賃貸物件等の資産を多額に保有し、当該賃貸物件からの現金収入も多額にある。

最近、同業他社との連携やアフターサービスの充実に力を入れており、その効果から赤字は解消傾向にある。

✓ **自己査定**

当金庫は、代表者からの借入金を債務者の自己資本相当額とみなすと資産超過であり、延滞の発生もないことから、正常先であるとしている。

(検証ポイント)

企業の実態的な財務内容について

(解説)

1. 売上の減少により連続赤字を計上し、債務超過に陥っている債務者については、一般的には、当該債務者の財務内容からは返済財源が認められず、要注意先以下の債務者区分に相当するケースが多いと考えられる。

しかしながら、中小・零細企業等の債務者区分の判断に当たっては、代表者からの借入金により資金調達が行われ、それを原資に金融機関へ返済が行われている場合があり、このような場合、債務者の実態的な財務内容及び返済財源を確認する必要がある。

2. 本事例の場合、債務者の経営実態を踏まえれば返済能力は認められないが、債務者区分の判断に当たり、当該代表者からの借入金について返済を要しないことが確実に

あるならば、これを自己資本相当と考えることは可能である。その場合、債務者の財務内容は実質的に大幅な資産超過となり、財務内容に問題は認められない。一方、債務者区分の判断に当たっては、こうした債務者の実態的な財務内容のほか、貸出条件やその履行状況、債務者の今後の業績改善の見込や、今後の代表者個人の返済余力等を総合的に勘案し判断することが必要である。こうした検討の結果、最近の業況や今後の収益性を踏まえた今後の赤字見込額に比し実質的な資産超過額が十分にあり、かつ、代表者に今後の正常返済を履行するための十分な返済余力、資産余力があるならば、正常先に相当する可能性が高いと考えられる。

3. なお、自己資本相当額としてみなす場合には、当該借入金の調達原資を確認する必要があり、仮に、これが他の金融機関等からの資金調達で賄われている場合には、代表者個人の資金繰りの状況等を検討し、安定的なものではないと認められる場合には、これを自己資本相当額とみなすことには問題があると考えられる。

(事例2)

✓ **概況**

債務者は、当信金メイン先(シェア55%、与信額:平成13年3月決算期100百万円)、地元スーパー等を主な顧客とした広告代理業を営む業歴10年超の会社であり、当信金とは創業当時から取引がある。

✓ **業況**

最近の景気低迷等の影響から売上は横ばいとなっており、2期連続して赤字を計上し、繰越欠損金(30百万円)を抱えている。当金庫は、経常運転資金に加え、5年前に事務所改装資金に応需している。債務者の赤字は、売上が低迷している中においても、相変わらず多額の代表者報酬や支払家賃を計上していることが主な要因である。当金庫は、今期、代表者報酬の削減について強く指導していく方針を持っている。なお、現在まで延滞や条件変更の発生はない。

✓ **自己査定**

当金庫は、現状、多額の代表者報酬が赤字の原因であり、返済は正常に行なわれていることから、正常先としている。

(検証ポイント)

多額の代表者報酬により赤字となっていることについて

(解説)

1. 中小・零細企業等の債務者区分の判断に当たっては、その業種にもよるが、販売コストの大部分を代表者等に対する報酬や家賃の支払いが占める場合があり、こうした場合、代表者等に対する報酬の多寡が売上の増減と相俟って、債務者の決算に大きな影響を及ぼすことになる。

したがって、中小・零細企業等の場合、赤字・債務超過が直ちに、要注意先以下の債務者区分であるとすることなく、赤字の発生原因や金融機関への返済状況、返済財源について確認する必要がある。

2. 本事例の場合、赤字の要因が多額の代表者報酬等にあるとされているが、このことが財務諸表等により確認ができ、かつ、当信金への返済が代表者個人の資産から賄われているほか、今後、代表者報酬等の削減余地が十分にあり、返済も正常に行なわれていく可能性が高いならば、正常先に相当する可能性が高いと考えられる。

3. なお、その際には、代表者個人の収支状況、借入金、第三者への保証債務の有無等について確認する必要がある。

仮に、代表者個人の収支や借入金等の状況から、今後の約定返済に支障をきたすと認められる場合には、要注意先以下に相当するかを検討する必要がある。

また、その確認に当たっては、代表者の借入金等の状況が代表者から提出された資料により確認できることが望ましいが、このような資料がない場合には、代表者との交渉結果が記載された担当者の業務日誌や稟議書等に基づいて確認することも考えられる。

(事例3)

✓ **概況**

債務者は、当金庫メイン先(シェア80%、与信額:平成13年12月決算期180百万円)、不動産仲介、賃貸及び戸建分譲の3分野を手掛けている昭和62年に取引を開始した不動産業者である。

✓ **業況**

最近の景気低迷による仲介物件や戸建分譲の減少から、売上は下落傾向にある(前期146百万円)ため、每期赤字を計上している。また、バブル期の分譲プロジェクト計画が頓挫して塩漬けになっている土地が多額の含み損を抱えていることから前期100百万円の実質債務超過となっている。

当金庫の融資額は上記プロジェクト資金で、これまで元本の期日延長を繰り返していたが、ここにきてようやく期日一括返済から長期間にわたる約定返済に切り替え、代表者が個人預金から返済を行っている。

代表者は、土地等の不動産(自宅、事業の用に供しているものを除く)及び家族預金等を前期末の時価ベースで合計120百万円程度有している。

✓ **自己査定**

当金庫は、代表者は会社が有事の際には私財を提供する覚悟があることが確認できていることから、法人・個人一体として考えると債務超過の状態にはなく、加えて現に、代表者が返済していることを踏まえ、要注意先としている。

(検証ポイント)

代表者の資力を法人・個人一体とみることについて

(解説)

1. 一般的に、バブル期に取得した土地の地価の下落により債務超過に陥り、また、当該土地を売却できないために貸出金の期日延長を繰り返している場合には、債務者の財務内容、貸出条件及びその履行状況に問題があることから、要注意先以下の債務者区分に相当する場合が多いと考えられる。

しかしながら、中小・零細企業の債務者区分の判断に当たっては、当該企業の財務状況のみならず、例えば、代表者の個人資産等も勘案して、その上で債務者区分を検討する必要がある。

2. 本事例の場合、貸出金は長期にわたって実質延滞状態にあるほか、多額な塩漬け物件の含み損等から実質大幅な債務超過状態にあり、貸出金の回収に重大な懸念があるとも考えられ、破綻懸念先に相当する可能性が高いと考えられる。

3 .しかしながら一方、代表者は、企業の実質債務超過相当額を上回る個人資産を有し、当該資産を債務者に提供する意思も確認されているほか、現に、個人資産から企業の借入金の返済も行っている状況にある。

したがって、こうした代表者の資産内容を検証したところでの返済能力や返済の意思が十分確認できるのであれば、要注意先に相当する可能性が高いと考えられる。

4 .なお、代表者等の資産について検討するに当たり、その資産の有無のみならず負債や代表者等個人の収支状況等についても確認する必要がある。(具体的には確定申告書、今後提供しようとする資産の登記簿謄本や、他金融機関、ローン会社等の抵当権の設定の事実等)。

また、例えば、代表者が当該企業と別に企業を営んでいる場合、当該別企業の業況が芳しくなく、当該別企業に対して今後もかなりの資産提供が予想される場合や個人で多額の借入金を有する場合などについては、その程度に応じて、要注意先以下に相当するかを検討する必要がある。

(事例4)

✓ **概況**

債務者は、当信組メイン先（シェア 100%、与信額：平成 13 年 12 月決算期 20 百万円）代表者夫婦（共に 55 歳）で経営するパン屋で、代表者が平成 9 年にそれまで勤めていた会社を辞め、退職金を基に自宅の一部を店舗に改造し、開業した。

✓ **業況**

開業後約 2 年は黒字で推移したが、その後は急速に顧客が減り、現在はほとんど近所の固定客に限られ、大幅な赤字経営となっている。

代表者には自宅兼店舗以外には見るべき資産はないことから、当信組が応需した開業資金（元利 20 万円/月の返済）は、昨年初より返済が滞りがちになり、最近では 3 ヶ月遅れて入金されていた。

当信組は 13 年 11 月、代表者から返済条件緩和の申出を受けたが、その際、代表者の長男が現在の遅延金の一括支払を行い、さらにその後の返済に遅延が発生した場合には、長男自身が支払う旨の申出を受けたことから、約定返済額の軽減（元利 10 万円/月、最終期日に残額一括返済）に応じている。当該長男は 35 歳で子供が 1 人おり、代表者夫婦と同一市内に住む会社員で、年収は 9 百万円程度と本人から聞いている（長男は債務者の保証人となっていない。）

なお、代表者は事業継続に強い意欲を持っている。

✓ **自己査定**

当金庫は、債務者の返済能力に問題はあるものの、代表者の長男から支援意思の確認ができ、資力も問題ないと考えられることから、最終的な返済の懸念はないとして、要注意先としている。

(検証ポイント)

代表者の長男の支援について

(解説)

1. 中小・零細企業等の債務者区分の判断に当たっては、当該企業の財務状況のみならず、例えば代表者と密接な関係にある者の支援の意思及び支援の能力を総合的に勘案して、その上で債務者区分を検討する必要がある。
2. 本事例の場合、代表者は事業継続に強い意思をもっているものの、売上の減少が続く、業況は低調に推移し、返済遅延、条件変更に至っていること等を勘案すると、今後経営難に陥る可能性が高く、破綻懸念先に相当する可能性が高いと考えられる。しかしながら、遅延分については既に長男が支払解消しているほか、代表者の長男から、条件変更後の返済に遅延が発生した場合は支援を行う旨の申出があり、かつ、当該長

男の収入状況や家族状況等を踏まえ今後とも支援を行う資力があると認められるのであれば、要注意先に相当する可能性が高いと考えられる。

3. なお、本事例のように保証人でなく、また、経営に直接関連しない者の支援の検討に当たっては、当該支援者の支援の意思の確認はもちろんのこと、残債権の金額（支援を行おうとしている金額）と支援者の資力、代表者と支援者との関係、親密度合等を確認する必要がある。

なお、支援者の資力については、支援者自身の個人収支、借入金や第三者への保証債務の有無等を確認する必要がある。

仮に、当該支援者に借入金等があり、代表者を支援する資力がないと認められる場合には、破綻懸念先に相当するかを検討する必要がある。

また、その確認に当たっては、当該長男の支援意思や収入状況等が当該長男から提出された資料により確認できることが望ましいが、このような資料がない場合には、当該長男との交渉結果が記載された担当者の業務日誌等に基づいて確認することも考えられる。

(事例5)

✓ **概況**

債務者は、当行メイン先(シェア100%、与信額:平成13年3月決算期100百万円)。代表者以下5名で家電メーカー向けのプラスチック用金型を受注生産する業歴20年を超える金型製造業者である。

✓ **業況**

景気低迷による金型需要の低下や家電メーカーの生産拠点の海外シフト等から受注量が激減、売上の減少傾向に歯止めがかからず、每期赤字が続き債務超過(前期末75百万円)に陥っている。当行は、工作機械購入資金や材料仕入資金等に応需しているが、このうち、工作機械購入資金については、条件変更による元本返済猶予が実施されている。

✓ **自己査定**

当行は、延滞もしていないほか、代表者及び従業員のうち2名は、この業界でも評判の腕前を持つ金型職人であり、今まで代表者が取得した特許権及び実用新案権が5件、従業員が出願中の特許権が2件あることなどから、今後も家電メーカーからの受注がある程度確実に見込まれると判断し、要注意先としている。

(検証ポイント)

技術力について

(解説)

1. 中小・零細企業等の債務者区分の判断に当たっては、企業の技術力等が十分な潜在能力、競争力を有し、今後の事業の継続性及び収益性の向上に大きく貢献する可能性が高いのであれば、それらを債務者区分の判断に当たっての要素として勘案することは有用である。

2. 本事例のように、業況不振により連続して赤字を計上し、債務超過に陥っている債務者については、今後、業況回復の可能性が低いと認められるのであれば、経営破綻に陥る可能性が高い状態にあると考えられ、破綻懸念先に相当する可能性が高いと考えられる。

しかしながら、債務者の持つ高い技術力によって今後もメーカー等からの受注が確実に見込まれており、今後の業績の改善が具体的に予想でき、さらに、他の種々の要素を勘案し、今後の事業の継続性や収益性の向上に懸念がないと考えられるのであれば、要注意先に相当する可能性が高いと考えられる。

一方、今後の業況の改善が見込めず、企業の資金繰りの状況や代表者等の個人資産の余力等を勘案したとしても、例えば、今後延滞の発生が見込まれるなど、事業の継続性に懸念があるならば、破綻懸念先に相当するかを検討する必要がある。

3 . なお、技術力の検討に当たっては、債務者が既に取得している、若しくは現在出願中の特許権、実用新案権の存在が特許証明書等で確認できるのであれば、債務者の技術力の高さを表す事例の一つと考えることができ、将来の業績に対するプラス材料の一つとなり得ると考えられる。

しかしながら、今後の事業の継続性及び収益性の見通しを検討するに当たっては、こうした特許権等の存在のみにとどまらず、例えば、当該特許権等により、どの程度の新規受注が見込まれるのか、また、それが今後の収益改善にどのように寄与するかなどといった点を具体的に検討することが必要である。

(事例6)

✓ **概況**

債務者は、当金庫メイン先(シェア90%、与信額:平成14年2月決算期260百万円)。地元有名デパートから小売店に至るまで主にタオル製品の製造・卸をしている業歴15年の業者である。

✓ **業況**

海外からの安価な製品の流入等による取引先からの納入単価の切下げ要請等に耐えきれず、このため、売上高は大幅に減少し、3期連続赤字(前期20百万円)を計上、前々期より債務超過(前期末40百万円)に転落し、資金繰りも悪化しているが、条件変更による返済条件の緩和から延滞は発生していない。債務者は、在庫管理の徹底や人員削減等によるコストダウンに努め始めているものの、主力商品の売上げ減少の影響が大きく、その成果はなかなか現れていない。しかし前期末に開発した贈答品用の試作商品が関係者間で好評であったことから、従来の販売ルートに向けて拡販を図るべく準備をしているところである。

✓ **自己査定**

当金庫は、厳しい業況ながら新商品による今後の収益改善を期待して、要注意先としている。

(検証ポイント)

販売力について

(解説)

1. 長年の信用力の積み重ねにより、強固な販売基盤を有している企業の場合、新商品の販売動向が急速な業績改善につながることは十分考えられることであり、それらを債務者区分の判断に当たっての要素として勘案することは有用である。
2. 本事例の場合、売上高が大幅に減少し、コストダウンの効果も現れず、財務内容や返済条件も悪化の一途であり、このため今後の業況回復の可能性が低いと認められるのであれば、破綻懸念先に相当する可能性が高いと考えられる。
しかし、一方で、今まで培ってきた販売ルートの強みを活かした新製品の拡販で今後の収益改善の効果が見込める場合には、こうした販売力も総合的に勘案して判断する必要がある。
3. 販売力の検討に当たっては、今後の売上増加が期待できるといった説明だけではなく、具体的にどのように売上の増加や収益の改善が見込めるかについて、例えば、新商品の評判、問い合わせや引き合い等が今後の収益改善にどのように寄与するのかなど、今後の需給見込み等を踏まえた収益改善計画等により検討する必要がある。

こうした検討の結果、その実現可能性が高いと認められるのであれば、要注先
に相当する可能性が高いと考えられる。

なお、その実現可能性が低いと認められ、企業の資金繰りの状況や代表者等の個人
資産の余力等を勘案したとしても、今後延滞の発生が見込まれるなど、事業の継続
性に懸念があるならば、破綻懸念先に相当するかを検討する必要がある。

(事例7)

✓ **概況**

債務者は、当信組メイン先(シェア100%、与信額:平成13年12月決算期8百万円) 県内を事業区域とする家族経営のトラック運送業者。代表者(55歳)とその妻(55歳) 及び長男(30歳)が従事している。

✓ **業況**

地場企業の製品配送が売上の殆どを占める。丁寧な仕事ぶりが買われ、一定の売上、利益を確保してきた。しかしながら、昨年より代表者の健康状態が思わしくなく、業務に携わることができる時間が限られたため、ピーク時の業況に比べ大幅な減収・減益となった。

当信組は、平成10年、事務所・車庫兼自宅の増改築資金に応需しているが、業績悪化に伴って、返済は半年前より1~2カ月分滞りがちとなっている。事務所・車庫兼自宅(担保差入物件)の他に見るべき個人資産はない。

しかしながら、代表者の業務復帰にける意欲は強く、ここに来て健康状態も回復に向っている。

代表者は日頃から、当組合には決して迷惑はかけないとしており、また、長男も代表者の後押しを受けて後継者として事業に励み、業況改善に努めたいとしている。

✓ **自己査定**

当信組は、債務者の業況は未だ不安定で、返済にも遅延が生じているものの、代表者に業務復帰への強い意欲があり、また、当該企業の下請け業者会の幹事を長年勤めるなど信頼のおける人物であること、長男も当該事業に5年間従事、取引先の評判も良く、後継の意思もあること、返済は遅れながらも続いていることを勘案し、要注意先としている。

(検証ポイント)

代表者等個人の信用力や経営資質について

(解説)

1. 中小・零細企業等の債務者区分の判断に当たっては、当該企業の財務状況のみならず、例えば代表者等個人の信用力や後継者の存在及び経営資質などを踏まえ、今後の業況回復や返済の正常化の実現可能性について総合的に勘案して、その上で債務者区分を検討する必要がある。

2. 本事例の場合、債務者は、代表者の健康上の理由により大幅な減収、減益となり、返済に遅延が生じ、元本・利息の履行状況について問題が生じていることから、今後業況の回復が見込めないのであれば、破綻懸念先に相当する可能性が高いと考えられ

る。しかしながら、代表者の信用力、経営資質や長男の仕事振りなどを背景として、代表者の業務復帰に伴う受注増加から、今後、財務内容の改善や収益性の向上が具体的な経営改善計画やそれに代わる資料で見込まれる場合には、要注意先に相当する可能性は高いと考えられる。

3 . なお、代表者本人の信用力等の検討に当たっては、代表者との面談、地元の評判等が記録された担当者の業務日誌等あらゆる与信管理情報に基づいて債務者の実態を把握し判断する必要がある。

(事例8)

✓ **概況**

債務者は、地元温泉地の中規模旅館で当行メイン先(シェア80%、与信額平成13年9月決算期400百万円)である。

✓ **業況**

5年前に宿泊客の落ち込みへの挽回策として、別館をリニューアルしたものの、売上は当初計画比80%程度に止まり、伸び悩んでいる。期間損益は多額な減価償却負担や金利負担から赤字を続け、債務超過に陥っている。

当行は、運転資金のほか、当該別館改築資金(250百万円、20年返済)に応需している。なお、当該改築資金については、現状正常に返済が行われている。

代表者は、今後は新たな旅行代理店の開発及びタイアップにより、宿泊客数の増加を図るとともに、人件費等の経費削減にも取組み収益の改善に努めたいとしている。

✓ **自己査定**

当行は、財務内容や収益力は芳しくないものの、現行、正常に返済していることや代表者の経営改善に向けた意欲を評価して正常先としている。

(検証ポイント)

業種の特性について

(解説)

1. 中小・零細企業等の債務者区分の判断に当たっては、その財務状況のみならず、代表者等の収入状況や資産内容等を総合的に勘案し、当該企業の経営実態を踏まえて判断するものとされているが、その際、業種の特性を踏まえた検討も合わせて行う必要がある。

一般的に、旅館業については、多額の設備資金を必要とし、これら投資資金の回収に長期間を要するという特性を有している。また、多様化する顧客ニーズへの対応のため、比較的短期間の内に設備更新のための再投資(修繕費用等)も必要とされる。

旅館業の債務者区分の判断に当たっては、こうした業種の特性による設備投資に伴う減価償却負担や金利負担の状況及び投資計画を踏まえた収益性等について検討をする必要がある。

2. 本事例の場合、返済は正常に行われているが、売上低迷、每期赤字、債務超過という面のみを捉えれば、要注意先以下に相当する可能性が高いと考えられる。

一方、通常、減価償却費が定率法で算定される場合、投資後初期の段階では減価償却費負担が大きくなることから、自己資本額が小さい債務者の場合、赤字、債務超過

に陥りやすくなるが、仮に、減価償却前利益が今後一定の水準で推移するとした場合、時間の経過とともに、減価償却費の減少から、減価償却後利益は黒字へと好転し、債務超過額も徐々に解消していくこととなる。また、借入金の返済が進めば、通常、金利負担も減少していくことが考えられる。

したがって、旅館業のように新規設備投資や改築費用が多い業種については、現時点での表面的な収支、財務状況のみならず、赤字の要因、新規投資計画に沿った収益・返済原資が確保されているのか否か、今後の売上の改善見込みなどを検討する必要がある。

3. 本事例の場合においては、こうした検討を踏まえ、債務者自身で返済原資が確保されているのか否か（代表者等の支援があるのか否か）、当初計画比80%程度の売上や減価償却費、金利負担の減少等をベースにした収益水準で今後の返済が可能か否か、あるいは、今後の収益増強策でどの程度返済原資の積み上げが図れるのかなどについて検討し、今後も当初約定通りの返済が可能であるならば正常先に相当する可能性が高いと考えられる。

(事例9)

✓ **概況**

債務者は、当信金メイン先(シェア51%、与信額:平成13年8月決算期30百万円)、県内に3店舗を有するラーメン専門店である。

✓ **業況**

いずれの店舗も立地条件が良く業況も順調であったが、近年、各店舗の同一営業圏内に競合店が相次ぎ出店、店舗改装や正社員からアルバイトへの切り換えによる経費削減等で対抗してきたが徐々に顧客を奪われ、現在、2店舗が赤字、3店舗合計でも売上は4期連続で減少しており、3期連続で赤字、大幅な債務超過に陥っている。

このため、代表者は、赤字2店舗の黒字化に向けて、新メニューの追加、割引セール等を行いながら、鋭意努力しているところである。

当金庫は、開業資金や改装資金に応需しているが、2年前、債務者から約定返済が困難となったとして、返済条件の緩和(元本返済猶予)の申出を受けた。その際、当金庫は今後の収支計画の策定及び提出を求め、代表者が苦心して作成し、当金庫としても、その内容に実現可能性がある程度認められたため、元本返済猶予に応じたところである(計画では、3年後に約定弁済開始予定)。

✓ **自己査定**

当金庫は、計画開始から2年が経過しようとしているが、代表者の地道な努力により、全体的に計画比8割以上の実績で推移していることから、引き続き当該計画の進捗を見守ることとし、要注意先としている。

(検証ポイント)

収支計画の具体性及び実現可能性について

(解説)

1. 売上減少により連続して赤字を計上し、大幅な債務超過に陥っている債務者については、一般的には、当該債務者の財務内容からは返済能力は認められず、今後、業況回復の可能性が低いと認められるのであれば、経営破綻に陥る可能性が大きい状況にあると考えられ、破綻懸念先の債務者区分に相当する場合が多いと考えられる。しかしながら、金融機関等の支援を前提として策定された経営改善計画等が合理的で、実現可能性が高いと判断される場合には、要注意先に相当する可能性が高いと考えられる。

また、中小・零細企業等については、大企業の場合と同様な大部で精緻な経営改善計画等を策定できない場合があり、その場合であっても、当該計画に代えて今後の業況の改善等の可能性を検討できる資料があれば、それに基づいて債務者区分の判断を行うことができると考えられる。

2. 本事例の場合、債務者は4期連続で売上が減少しており、3期連続で赤字、大幅な債務超過に陥っている。返済についても元本返済猶予の条件緩和を実施している状況にあることから、今後、返済能力の改善が見込めないならば、破綻懸念先に相当する可能性が高いと考えられる。しかしながら、条件緩和の申出時に作成した収支計画に基づいて経営改善に努め、2年を経過した時点で計画比8割以上の実績で推移し、1年後には約定弁済が見込まれるなど業況の改善がほぼ計画に沿って進捗していると認められる場合には、要注意先に相当する可能性が高いと考えられる。

3. なお、債務者によっては、金融機関が債務者からのヒアリング等により経営指導計画書等を作成している場合がある。その際は、その内容について債務者が同意していることに加え、また、再建の時期は明確か、過去の実績を無視した売上・経費削減等の計画となっていないか、借入金の返済計画は妥当かなどについて、これまでの経営実績、今後の収支見込等を踏まえ、検討する必要がある。

(事例 10)

✓ **概況**

債務者は、当行メイン先（シェア 97%、与信額：平成 13 年 3 月決算期 330 百万円）。関東一円を事業区域とするトラック運送業者で創業 30 年。その間、事業区域の拡大、営業所の設置等、業容拡大に努めてきた。当行とは創業当時の取引である。

✓ **業況**

景気低迷による貨物輸送の絶対量の減少、また、参入基準、運賃規制等の規制緩和による競争の激化等で、ここ数年の売上は減少傾向、利益率も低下。その結果、積極的に行ってきた設備投資の金利負担が相対的に大きくなり、3 期連続で赤字を計上。財務内容は倉庫部分の減価償却不足額を加味すると実質債務超過状態に陥っている。

当行の貸出金は割引手形と証書貸付で、前者については、その振出人は当行の優良取引先のもので特段問題はないが、後者については、大型トラック購入資金と過去の支払手形決済資金を一本化したもので、3 年前から元本返済猶予の条件緩和を行っている。

当行は、代表者から「今後は輸送販路の拡大等売上増加に向けて更なる営業努力をし、引き続き経費抑制にも努める。収益力が回復したならば、再度分割返済したい。」との申出を受けたことから、債務者側の今後の売上増加、個人資産売却による借入金及び金利負担の軽減などの経費抑制等に向けての方針、事業計画について検討し、今後 3 年間元本返済を猶予すれば、その後約定返済も可能との確信を得て条件緩和に応じた。代表者の話によれば、今期の決算見込では、売上は微増ながら、経費抑制の効果もあり赤字幅は縮小する見通しとのこと。今後も新規顧客の開拓等に努め、来期には黒字を計上し、約定返済も再開したいとしている。

✓ **自己査定**

当行は、赤字幅は縮小する見通しとなったことや、長年の取引先で今後とも引き続き支援方針であることから、要注意先としている。

(検証ポイント)

経営改善状況と今後の見通しについて

(解説)

1. 例えば、売上の減少により連続して赤字を計上している等業況不振が続き、減価償却不足額も加味すると実質債務超過の状態にあり、かつ借入金の返済も事実上延滞の状態にある債務者については、一般的には、返済能力は認められず、今後、業況回復

の可能性が低いと認められるのであれば、経営破綻に陥る可能性が高い状況にあると考えられ、破綻懸念先の債務者区分に相当する場合が多いと考えられる。

2. 本事例の場合、金融機関が当該条件緩和を実施する際に、債務者の今後の収支見込み等を基に返済能力を検討した事業計画等に沿った形で業況が推移し、今期になってその兆しが現れてきたと考えられる。今後も業況の改善が見込まれ、さらに借入金の約定返済に向けた動きが見込まれると判断できるのであれば、要注意先に相当する可能性が高いと考えられる。

3. なお、中小・零細企業等の債務者区分の判断に当たっては、今後の業況見通しや借入金の返済能力の判断について、債務者が作成した経営改善計画や収支計画等によって確認することが望ましいが、それがない場合であっても、例えば、本事例のように、金融機関が返済条件の緩和を行う際、債務者の今後の収支見込等を基に返済能力を検討した資料等で確認することもできると考えられる。その際、債務者の今後の収支見込等については、具体的かつ現実的なものを過去の実績等も踏まえて確認する必要がある。

また、当該業種の特徴として、一般的に、車両、倉庫等への投資が大きく、固定資産比率が高いため、減価償却不足の状況、また、顧客からの回収不能債権（運賃）の状況等、正確な財務内容（実質債務超過の解消の可能性）も合わせて検討する必要がある。

(事例 11)

✓ **概況**

債務者は、当行メイン先(シェア80%、与信額:平成13年3月決算期2,000百万円)地場の土木建設業者である。

✓ **業況**

官庁工事主体(約70%)に取り組んでいるが、公共事業の低迷などから受注高が減少し、売上(前期2,000百万円)は前期比横ばいとなっている。当期利益は、バブル期に傾斜した株式投資の失敗による借入負担もあり毎期わずかな黒字(毎期3百万円程度)を計上している。ただし、当該株式等の含み損を加味すると実質債務超過額は多額(800百万円)なものとなっている。当行の貸出金は手貸、証貸とも金利のみの支払いで期日一括返済を繰り返しているなど、元本返済猶予状態である。

✓ **自己査定**

当行は、自己査定において、金利は支払ってもらっていること、投資株式は全て担保として徴求しており、今後、株式価格が好転した銘柄から徐々に処分して回収を図る方針であること、長年の取引先であり、当行メイン行であり今後も引き続き支援方針であることから、要注意先としている。

(検証ポイント)

支援の意思と再建の可能性について

(解説)

1. 一般的に、業況不振、財テク失敗などによる実質大幅債務超過の状態や、実質的な元本の延滞状態に陥っている債務者は、経営難の状態にあると考えられ、破綻懸念先の債務者区分に相当するケースが多いと考えられる。
2. 一方で、金融機関によっては本事例のように、業況が相当悪化している中であっても、メイン行ということや、長年の取引先であり金融支援を続けていく方針ということにより債務者区分を行っている場合がある。
しかしながら、金融機関の支援の意思というものは、債務者の実態的な財務内容や収益性、貸出条件及びその履行状況等をもとに再建の可能性の有無を金融機関として検討した結果得られるものであって、支援の意思のみをもって債務者区分の判断を行うことは適当ではないと考えられる。
3. したがって検査においては、金融機関側が債務者の再建の可能性の有無をどのように捉えているのか確認する必要がある。
特に、中小・零細企業等の債務者区分の判断に当たっては、債務者に詳細な経営

改善計画等を求めることは困難な点もあるが、債務者を取り巻く厳しい経営環境を前提に、単に株価の好転のみに期待することなく、有価証券の処理方針や企業再建の可能性について金融機関がどのように債務者の実態を把握しているかについて十分確認する必要がある。

その際、重要となる点は、本業の収益力の見通しであり、そのためには、現行の手持ち工事の状況、過去の実績に照らした今後の受注見込等に基づく今後の収支見込を把握する必要がある。

また、業況が相当悪化している場合、他の金融機関の貸出金の履行状況についても確認する必要がある。

上記のような検討の結果、今後の本業による収益見込や個人資産等を総合的に勘案し、経営再建の可能性が高いと判断されるならば、要注意先に相当する可能性が高いと考えられる。

(事例 12)

✓ **概況**

債務者は、当信組メイン先(シェア 100%、与信額：平成13年3月決算期 150 百万円)。地場の小規模土木建設業者である。

✓ **業況**

主に官公庁発注の下水道工事や盛土工事の下請工事を代表者とその家族等3名で営んでいる。売上高は每期ほぼ一定額を維持(120 百万円程度)しているが、前期は受注が平均化せず、閑散期の固定費と外注費の負担から経常損失を計上(5 百万円程度)した。貸出金は全て手貸(運転資金名目)で、全て期日において書き替えを繰り返している。手貸のうち半分は、5 年前、本社屋の建設に当たり応需したものであるが、その後の業況悪化から約定返済に切り替えられず、書き換えを余儀なくされているものである。

なお、財務内容はわずかな資産超過となっている。

✓ **自己査定**

当信組は、延滞とはなっていないことや今期は年間受注高が回復し例年並みの黒字(1 百万円程度)が確保できることから、正常先としている。

(検証のポイント)

貸出条件及びその履行状況について

(解説)

1. 中小・零細企業等の債務者区分の判断に当たっては、貸出条件の履行状況も大きな判断要素のひとつであり、本事例の場合のように、金利のみの支払で元本の期日延長を繰り返している場合には、当該貸出金の資金用途や期日延長を繰り返している要因について十分検討する必要がある。

2. 本事例の場合、前期は受注の落ち込みなどから赤字となったものの、今期は業況の回復から黒字転換が見込まれ、延滞もないことから、こうした点だけを捉えれば、正常先に相当する可能性が高いと考えられる。

しかしながら、債務者の経営実態は、固定資産の調達を短期資金で賄っている状況で、当該短期資金が長期にわたって期日延長を繰り返しているような状況、すなわち、設備資金として本来約定返済されるべきものが、返済能力の低下から約定返済ができず、期日延長を余儀なくされている状況である。

例えば、短期資金が、材料仕入れや外注費支払等の運転資金として融資され、工事代金の入金により回収されているならば、原則として問題はないと考えられるが、本事例のように、設備資金として実質延滞状態にあり、企業・個人一体としての返済

能力も不足しているようならば、通常は貸出条件及びその履行状況に問題があると考えられ、要注意先以下に相当するかを検討する必要がある。

3．したがって、債務者区分の判断に当たっては、赤字か否かや表面的な財務状況だけでなく、貸出金の真の資金使途、固定資産の内容、取得時期等についても確認する必要がある。

(事例 13)

✓ **概況**

債務者は、当行準メイン先（シェア26%、与信額：平成13年12月決算期126百万円、総借入額485百万円）賃貸ビル（築16年前後）2棟を所有している個人事業者である（年齢50歳）。

✓ **業況**

当行は16年前、当該ビル1棟の建設資金に応需して取引を開始（当初借入200百万円）している。

当該ビルは、立地条件の悪さからテナントの入居率が不安定で、賃料入金の遅れが度々発生している。加えて昨今の景気低迷により、テナント料の引き下げを余儀なくされ、債務者の賃料収入は年々減少傾向にある。このため、直近2年間は当初の元本の約定返済額を大幅に減額（約70%減）し、かつ最終期日に元本しわ寄せ（当初借入額の約50%相当）とする条件変更を実施している。

✓ **自己査定**

当行は、現在元本・利息共に延滞なく返済されていること、決算書上も赤字が発生していないことから、正常先としている。

(検証ポイント)

貸出条件の変更に至った要因の検討について

(解説)

1. 中小・零細企業等の債務者区分の判断に当たっては、貸出条件の履行状況も大きな判断要素のひとつである。したがって、本事例の場合のように、元本の約定返済額を減額しているなど貸出条件の変更を実施している債務者については、当該変更に至った要因を十分検討する必要がある。
2. 本事例の場合、収益物件の立地条件の悪さ、築年数の経過や景気低迷によるテナント料の引き下げ等の理由から収益力が低下しており、当初約定返済額に比べて返済原資が不足していることから、債務者が支払える程度まで約定返済額を減額したものと考えられ、いわば債務者の返済能力に問題が生じたことに伴う条件変更であると考えられ、要注意先以下に相当する可能性が高いと考えられる。
3. なお、例えば、当初からの融資契約等により、賃貸ビル建設等のつなぎ資金をビル完成後に短期の期日一括返済から通常の借入期間にわたる分割返済に貸出条件を変更する場合など、上記事例とは異なり債務者の返済能力等に問題が生じたことにより実施される条件変更ではない場合や、返済能力に対応し、通常の借入期間の範囲内で

返済条件、返済期間を変更している場合には、原則として貸出条件及び履行状況に問題はないと考えられる。