

## 銀行に提供している担保の外し方

中小企業は事業用資金を調達する際に、保全不足のため経営者や会社の所有不動産などを担保として提供している場合がよく見受けられます。一般的に担保を外すことはとても難しい、できないと思われるがちですが、テクニックを駆使すれば可能となる場合があります。

### 【裸与信とは】

10月にもお話させていただきましたが、裸与信額＝担保や保証でカバーされていない融資残高のことを言います。

裸与信額の算出式は、以下の通りです。

『裸与信額＝借入残高－(信用保証額＋担保額)』

	借入残高	保証額	不動産担保	裸与信額
A銀行	100,000	60,000	40,000	0
B銀行	50,000	20,000	0	30,000
C銀行	20,000	0	0	20,000

(単位:千円)

例えば、このような借入状況の会社があると致します。A、B銀行で保証協会の無担保枠80,000千円を使っており、残りはプロパー融資です。

一見、借入残高が一番多いA銀行がメイン銀行のようですが、A銀行は不動産担保も取っているため裸与信額は0円となり、リスクは負っていないということになります。

このような状況でA銀行に対し、担保を外してほしいと話をしても、「それでしたら担保保全分の40,000千円を返済してください。それが出来たら、不動産担保を外すことを考えましょう。」と言われる可能性が高いです。

銀行はとても保守的なので、今まで裸与信がなかったのを、わざわざ担保を外してリスクを負うということはほとんどしないのが実情です。

### 1. 担保を外すテクニック

①まずは、本当に返済を迫られたときの為に、40,000千円の資金準備を致します。実際に返済できる状況を整えることが不動産担保を外す交渉には有利に働きますし、A銀行にプレッシャー

を与えることができます。

②資金調達の方法ですが、まずは取引のあるB、C銀行に声をかけましょう。今までプロパーで融資を受けているので、相談に乗ってくれる可能性が高いです。

③B、C銀行が借入の相談に乗ってくれない場合または資金が足りない場合は、今まで取引の無かった銀行にも声をかけましょう。

まだ政府系の銀行(政策金融公庫や商工中金)との取引が無ければ、新しく取引するタイミングとしても良い機会かと思えます。

### 2. 銀行側の本音

A銀行に担保を外す相談をする際に、その分返済してくださいと言われる可能性が高いと申し上げましたが、これはあくまでも担保を外させないための口実であり、A銀行の本音ではありません。

銀行の支店には本部から課せられたノルマというものがあります。銀行の主な収入源は貸出利息ですから、融資残高のノルマが特に重要視されます。この融資残高を減らさないためにも、A銀行の本音としては返済をしてほしくないわけです。

このことからあらかじめ資金調達を行い、預金口座(今回の場合はA銀行)に入金しておき、いつでも返済できるという姿勢を見せることにより、A銀行は担保を外すことを真剣に検討していただける可能性が高くなるわけです。

### 3. 最後に

中小企業の銀行取引において、気付かないうちにA銀行との取引のように、借入残高は多いけど裸与信での利用はないという状況になっていることが多く見受けられます。

銀行側から担保を外す提案は、融資を完済した時ぐらいしかしてきません。

まずは上記のように今の借入状況を表にまとめてみてください。状況を把握することで、余分な担保を提供していないか、どのタイミングであれば、担保を外す交渉が出来るか見えてくると思えます。是非、取り組んでみてください。