

✎ コンサルティングプチ講座

今月のテーマ：債務者区分とは？

みなさまは、「債務者区分」という言葉をご存知でしょうか？
「債務者区分」とは、金融機関が金融庁の金融検査マニュアルに基づいて融資先の企業に付けた区分（ランク付け）のことをいい、その企業の財務状況や返済状況等によって6つに分けられます。金融機関は、この債務者区分と自行で作成しているマニュアル等のいくつかの指標によってその企業に対する査定をおこない、融資のスタンスを決めています。もしみなさまの会社の業績が悪化し債務者区分のランクが下がっていくと、金融機関の態度もしだいに厳しくなります。

表の一番右に「引当率」の項目がありますが、これはある大手都市銀行のある年の貸倒引当金の引当率を示しています。ランクが下がるにつれて引当金の割合は大きくなり、実質破綻先や破綻先では、融資額の100%の引当金を積んでいることが分かります。（各行によって割合は異なります。）金融機関にとって、貸倒引当金はそのままその支店の損失になってしまいます。また、ランクが下がると新規融資が難しくなったり、要管理先や破綻懸念先以下では、融資の回収をはかろうとする場合もあります。つまり、企業側はこの債務者区分のランクを上げて金融機関から良いランクを付けなければ、資金調達ができなくなってしまうのです。

利益を出すこと、可能な限り税金を払って内部留保を増やすこと、借入金を増やしすぎないこと、自己資本比率を上げること、いずれも経営における原理原則ですが、経営者の方にはをぜひ改めて意識していただきたいと思います。

ランク	債務者区分	定義	引当率
1	正常先	業績が良好であり、かつ、財務内容にも特段の問題がないと認められる債務者	0.2%
2	要注意先	今後の管理に注意を要する債務者。 たとえば、金利減免・棚上げを行っているなど、貸出条件に問題のある債務者、元本返済もしくは利息支払いが事実上延滞しているなど、履行状況に問題がある債務者のほか、業況が低調ないしは不安定な債務者または債務内容に問題がある債務者など	約6%
3	要管理先	元金または利息の支払いが、約定支払日の翌日を起算として3ヶ月以上延滞している借入金や、経済的困難に陥ったことによって、債権や支援を回り、その債権の回収を促進することを目的として、債権者から有利な一定の譲歩を得る約定条件の改定を行った借入金を有する要注意先債務者	約34%
4	破綻懸念先	現状、経営破綻の状況にはないが、経営難の状況にあり、経営改善計画等の進捗状況が芳しくなく、今後、経営破綻に陥る可能性が大きいと認められる債務者（金融機関等の支援継続中の債務者を含む）	約79%
5	実質破綻先	法的・形式的な経営破綻の事実が発生していないものの、深刻な経営難の状態にあり、再建の見通しがいい状況にあると認められるなど実質的に経営破綻に陥っている債務者	100%
6	破綻先	法的・形式的な経営破綻の事実が発生している債務者。たとえば、破産、清算、会社整理、会社更生、民事再生、手形交換所の取引停止処分等の事由により経営破綻に陥っている債務者	100%

出典元：産業再生機構 事業再生の実践 第1巻 デューデリジェンスと事業再生計画の立案

📄 中小企業診断士・長尾康行のプチコラム

「後継者育成」

最近、事業承継についてのご相談が多くなってきました。一番多いご相談のパターンは、「後継者（子供）はいるものの可能な限り財務体質や資金繰りを改善して引き継がせたい」ということです。社長という立場のみならず親の立場もありますので、そう考えるのは当然でしょう。

しかし、結論から申しますとそれは不可能に近いと思います。これまで何十年にも渡って経営をしてきた結果が貸借対照表（財産状況）と言えますので、後継者に譲りたいから短期的に改善できるほど甘いものではありません。それよりも重要な事は、現在の状態から脱するために何をどうすべきなのか、経営者としてどう判断すべきかを考えることができる「力」をつけさせてあげることです。空腹のライオンに羊を与えたところで瞬間的にお腹は満たされますが、長くは生きていけません。教えるべきは羊を捕まえる方法です。それが後継者育成であり、経営者として最後の仕事ではないかと思えます。

📖 今月のオススメ本



イシューからはじめよ
知的生産の「シンプル」な本質
著：安宅和人
英治出版株式会社

みなさまが日々お仕事をされる中で、さまざまな問題や課題と向き合っているんじゃないかと思います。書店に行くところした問題解決に関する書籍がたくさんありますので、手に取ったことがあるという方も多いのではないのでしょうか。外資系コンサル出身の方、一流企業出身の方など様々な方が著されています。そこにはフレームワークや課題解決の手法がいくつも紹介され、ケーススタディーも載っていたりしますよね。

しかし、今回ご紹介する本はこうした課題の「解決」についてではなく、そもそもの「課題」はあっているのか？本当にその「課題」で正しい答えが導き出せるのか？という「課題（イシュー）」についてフォーカスされています。

問題はまず「解く」ものと考えがちだが、まずすべきは本当に解くべき問題、すなわちイシューを「見極める」ことだ。と著者は述べられています。普段とは少し違った角度から、課題や問題にアプローチしてみてもいいかでしょうか？

—発行元—

事業再生に特化した中小企業診断士事務所
長尾経営事務所
経営革新等認定支援機関

【大阪事務所】
大阪府大阪市西区西本町 1-8-2
三晃ビル 2 階
【島根事務所】
島根県松江市石橋町 355

TEL：0120-34-8776
MAIL：social@nagao-keiei.net
URL：www.nagao-keiei.net

長尾経営事務所 検索



長尾経営事務所 Facebook ページ
随時情報発信中！ いいね！ お待ちしております。

~経営改善お役立ち情報~ @nagaokeieipoint
twitter アカウントを作成致しました！

長尾経営事務所メールマガジン
右上の QR コードからご登録が可能です。購読無料です☆