

資金調達を有利に進めるには？ 取引銀行以外の融資制度の利用も

イースト会計事務所 税理士・社会保険労務士
森部 章

設 備投資をしたり運転資金が不足しているときなど、診療所経営において資金調達が必要になる局面は少なくない。少額で一時的な出費であれば、院長の個人資金などで賄う手もあるが、そうでない場合には金融機関からの融資を検討することになる。

最近では銀行経営をめぐる環境が厳しくなっており、メインバンクに融資を依頼しても断られたり、医療機関側に不利な条件を提示されることもある。好条件で資金調達するためには、周到に

準備を進めておくことが欠かせない。

借入先の三つの選択肢

融資により資金を賄う場合、まず考えなければならないのが金融機関の選択である。融資を受ける立場からすると、いかにスピーディーかつ有利な条件で、必要な資金を調達できるかが判断のポイントになる。表面上の条件がいくら有利でも、審査に多くの手間と時間を要した結果、不成立に終わるようでは意味がない。

医療機関の場合、現実的な借入先として次の三つの選択肢が考えられる。

(1) メインバンクを含む市中銀行

診療収入の入金や経費支払いなどの口座を開設している金融機関であれば取引の実績があり、審査もスムーズに進むことが少なくない。

無担保の融資も可能ではあるが、多くの場合、都道府県の信用保証協会による保証を受けることが前提条件となる。従って、金利負担に関しては、表面金利に加え0.45～1.9%の保証料の負担も考慮する必要がある。

なお、信用保証協会の保証は一般枠で8000万円が上限となっているが、個々の案件の保証額は協会の審査により決定するものであり、満額保証が受けられるとは限らない。

(2) 政府系金融機関

日本政策金融公庫や商工組合中央金庫など、政府系金融機関の融資制度を利用することも選択肢となる。市中銀行のように過去の取引実績を重視するわけではないので、新規の相談でも、業績次第では融資に結びつけることが

可能だ。

政府系金融機関は景気の影響を受けにくく、安定した取引が期待できるので、将来の資金需要に備えて借入先の選択肢を増やしておく意味でも、市中銀行と併せてぜひ検討したいところである。

なお、政府系金融機関から融資を受けていると、市中銀行など政府系以外の金融機関からの信用度が高まるというメリットもある。

(3) 福祉医療機構

厚生労働省の所管団体である独立行政法人福祉医療機構の「医療貸付制度」は、診療所も融資対象となっている（MS法人などの一般法人は対象外）。

金利が低めに設定されていることに加え、信用保証協会を利用しないで済むため保証料が不要で、コスト面のメリットは大きい。ただし、原則として不動産担保の設定が条件となるため、市中銀行や政府系金融機関と比べると、ややハードルが高い。

上記の(1)～(3)の金融機関では、政府の景気対策を受けた形で、信用保証協会の保証料の一部または全額を免除したり、無担保、低金利で貸し付けるなど、各種の緊急融資制度を期限付きで設けている（表1）。医療機関も対象となっている制度が多いので、資金調達が必要な際には各金融機関に確認の上、比較検討してみることをお勧めしたい。

必要資料をそろえ審査を乗り切る

バブル期までは、金融機関の融資審査は不動産担保主義だったが、現在は財務分析による計数管理に大きくシフ

トしている。従って、審査をスピーディーに乗り切るには、融資担当者が支店の上層部や本部に説明しやすいように積極的に経営数値を開示し、自院の現状と将来展望を説明する必要がある。

融資を申し込む際、あらかじめ次の資料を用意しておけば担当者の印象が非常に良くなり、審査もスムーズに進むことが期待できる。

(1) 決算報告書

過去3期分まで用意しておくことが望ましい

(2) 直近の試算表（貸借対照表、損益計算書）

できれば申し込み前月の試算表を用意しておく

(3) 予算表

1～3年先までの税引前利益と資金繰りの月次シミュレーションを作成する

(4) 資金使途が説明できる資料

設備資金の場合、業者見積書などを用意する

(1)～(4)のうち最も重視されるのが(1)の決算報告書で、「医業利益」により本業の収益力の推移が評価されるとともに、「仮払金」「貸付金」など、不必要に院外に流出している資金がないかがチェックされる。

(2)と(3)についても、金融機関に融資を申し込む際には、事前にきちんと準備しておきたい。過去の実績推移と今後の利益・資金見通しを数値化した資料は、融資担当者からそのまま支店長や本部に報告され、審査における大きな判断材料となる。

このほか、審査の過程で納税証明書の提出を求められることも多い。融資申し込みの時点で法人税や所得税、消費税の滞納があると、多くの場合審査は通らないので、特に注意が必要だ。

民間・政府系を問わず、金融機関と信頼関係を築くには時間を要する。院長には、自院にとってメリットのある金融機関を選択し、積極的に情報開示をしていく姿勢が求められる。

表1●政府系金融機関などによる期限付き融資制度の例

	日本政策金融公庫	商工組合中央金庫	福祉医療機構
名称	設備資金貸付利率特例制度	セーフティネット貸付制度	経営安定化資金
融資上限額	4800万円	審査により決定	4000万円
年利(例)	当初2年:1.3% 以後の期間:1.8%	1.5～2.5%	1.0%
融資期間	5年以内	15年以内	7年以内
担保	無担保も可能	無担保も可能	不動産 または 診療報酬債権の2カ月分× 80%
保証人	1人 (法人理事長可)	1人 (法人理事長可)	1人 (法人理事長可)
適用期限	2011年3月31日	2011年3月31日	2011年3月31日
その他の融資条件	設備投資に限定	①経営環境により業績が悪化していること ②中長期的に見て業況回復が見込まれること	①経営環境により業績が悪化していること ②福祉医療機構による経営診断を受けること

注) 金利などの融資条件は、個別の審査や市場環境などにより上記と異なる内容になることもある

森部の
アドバイス
日ごろから開示を
意識して資料の整備を



一般に診療所は、金融機関から優良な融資先と見られることが多いのですが、それでも以前に比べると融資姿勢は厳しくなっています。

金融機関の融資審査は、借り手側の言葉を尽くした説明より、何といても客観的な数値が物を言います。日ごろから会計処理の透明性を高め、試算表

なども常に前月分が確認できるように体制整備しておくことが何より重要です。

また、メインバンク1行のみに依存せず、政府系金融機関などの取引の実績をつくり、将来の資金需要に備えて借り入れのルートを増やしておくことも検討してください。

イラスト◎やまもと 妹子