

試算表だからと言って手を抜くと命取りに！？

決算期から4カ月くらい経過しますと、金融機関は、今期の期中の業績を確認するために試算表を要求します。こちらから融資を申し込んだ際はもちろんですが、金融機関が融資の提案をしたいがために要求してくることもありますので、「融資を申し込んでもないのに何故？」と警戒する必要はありません。

試算表の場合、まずはその提出までのスピードを見られます。直近の試算表がすぐに出てくるということは、社長がタイムリーに業績の把握をされている証となり、社長の経営者としての資質面でポイントが上がります。逆に試算表を提出するのに一週間以上かかるとなると、社長が財務を重視していないという印象を与えますし、そもそも必要書類がまともに出てこないというのは、銀行担当者にとっては管理する手間が増えますので、面倒な会社と思われてしまいかねません。信頼関係を深めるには、こういった細かいことの積み重ねが大切です。

【提出する試算表は内容の良いものを】

提出する試算表について注意すべきことは、できるだけ内容の良いものを出す、ということです。これはもちろん粉飾してくださいということではありません。

例えば、提出できる試算表が7月、8月、9月分あるとしましょう。このうち8月が赤字になっていた場合、7月分のものだけを提出してください、ということです。

試算表とは言え、やはり黒字である方が良いのは決算書と同じです。わざわざ悪い時期の試算表を提出することはありません。これが「内容の良いものを出す」ということです。

内容の良いものだからと言って何ヶ月も前の試算表を出すとやはり財務をしっかり把握できているのかの疑いをかける銀行担当者もいますので、銀行交渉が巧みな経営者の中には、単月で赤字になる月を常に予測し、赤字の試算表になる直前の月の試算表が出た時点で融資の申し込みをするか、手元資金に余裕があるのであれば、赤字になった月からしばらくしてその赤字を取り戻せる見込みの月を待つて融資の申し込みをされている方がいらっしゃいます。これは、社長が先々の資金繰りを読めているがためになせる業です。

【銀行員が聞いてくることは？】

試算表についても決算書と同じようなことが聞かれるのですが、前期末の決算数値と比べて大きく変動のあった勘定科目については説明できるように準備しておきましょう。

試算表だからと言って、仮払金や仮受金などの科目が多額になっていきますと、会社の記帳レベルが疑われますので注意が必要です。

売上に季節性があるような業種では、売上が減っている月に作成された試算表はかなり悪いはずで、その試算表を出さざるを得ない場合には、前年同月の試算表を合わせて提出してみてください。前年同月時点でも同じような業績で、最終的に決算で黒字となったのであれば、「今期も今は赤字だけど前期と同じように最終的には黒字になるんだろうな～」と銀行担当者にイメージさせることができます。

【一過性の赤字であることを裏付けるのも試算表】

二期連続赤字決算になってしまうと、それ以降にお金を借りるのが相当難しくなるというのは皆様ご存知かと思いますが、今は一期でも赤字になると、二期・三期と続くのではないかと融資姿勢が消極的になる金融機関もあります。

そこで、経営者の皆様は、その赤字がその期限りの一過性の赤字であることを銀行担当者に説明し、担当者の不安を払拭されようと思いますが、銀行担当者にとっては社長の説明だけでは上司を納得させる裏づけとしては弱く、上司に一過性の赤字であることを納得させる一番強力な資料は、決算後の翌期の試算表になるのです。

上司に担当先の決算内容を説明する際に、「前期はたまたま赤字決算になってしまいましたが、今期はこの試算表の通り毎月黒字が続いておりますので、社長が仰っていた一過性の赤字であるという主張は確かなものだ判断できると思います」のように、説得がしやすいのです。

できるだけ早い段階で赤字決算になることを見込み、その翌期上半期の試算表が黒字になる対策を打っておけるかが本当の意味での赤字決算対策となります。