

# 【元銀行員監修】自社の銀行格付けレベル簡易チェックリスト

以下の5つの質問について、あなたの会社の状況に最も近いものを選んでください。

Q1. 直近の決算書（損益計算書）の状態は？

- A. 2期以上連續で黒字（経常利益）である
- B. 直近は黒字だが、前期は赤字だった
- C. 直近が赤字、または債務超過の状態である

解説：銀行の「債務者区分」において、赤字か黒字かは最初の分岐点です。特に2期連續黒字は「正常先」とみなされるための重要なラインです。

Q2. 自己資本比率（純資産 ÷ 総資産）は何%ですか？

- A. 30%を超えてる
- B. 10%～30%の間である
- C. 10%未満、またはマイナス（債務超過）である

解説：会社の安全性を示す最重要指標です。30%超で優良、最低でも10%の維持が格付け維持の目安となります。

Q3. 債務償還年数（有利子負債 ÷ キャッシュフロー）は何年ですか？

- A. 10年以内である
- B. 10年を超えてるが、15年以内程度
- C. 20年を超えてる、または計算できない（赤字等）

解説：借金を何年で返せるかを見る指標です。一般的に10年以内であれば財務健全性が高いと判断されます。

Q4. 銀行へ提出できる「事業計画書」はありますか？

- A. 「数値計画」と「具体的な行動計画」が連動した資料があり、銀行に説明できる
- B. 頭の中に構想はあるが、資料には落とし込めていない
- C. 特に作成していない、または作る予定がない

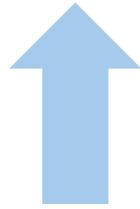
解説：決算数値（スコアリング）が悪くても、説得力のある事業計画書（定性評価）があれば格付けをカバーできる可能性があります。

Q5. 銀行担当者との面談・報告の頻度は？

- A. 四半期に1回以上、試算表を持参して報告している
- B. 年に1回、決算の時だけ会っている
- C. 融資が必要な時以外、こちらからは連絡しない

解説：情報を自ら開示し続ける企業は信頼されます。年4回の面談と試算表提出は、担当者を味方につけるための基本動作です。

# 診断結果の目安



Aが4つ以上の方：【格付けランク：高（正常先候補）】銀行からの評価は高く、低金利交渉やプロパー融資を引き出せる可能性が高い状態です。他行との相見積もりなどを活用し、より有利な条件を目指しましょう。

**AAAA**



**AAA**



Aが2～3個の方：【格付けランク：中（改善余地あり）】

一部強みはあるものの、改善点も明確です。特に「事業計画書」や「定期報告」などの定性面（Q4, Q5）を強化することで、格付けアップが狙えます。

**AA**



**A**



Aが1個以下の方：【格付けランク：低（要注意先・懸念先リスク）】

融資条件が厳しくなる、あるいは断られるリスクがあります。早急に専門家と連携し、財務改善または銀行への見せ方（定性評価）の対策を練る必要があります。