

リンクスの 事業再生現場

レポート 第55回



(株) リンクス

宇都宮市西一の沢町8-22 栃木県林業会館5F
TEL: 028-634-5088
Mail: info@rincs.biz
URL: http://www.rincs.biz/

【プロラタ弁済】

プロラタ弁済というワード、かつては金融機関の融資部門で使われていたものですが、最近では、企業側でも使用するようになってきました。プロラタとは、ラテン語で残高按分比例を意味します。すなわちプロラタ弁済とは、数行に借入金がある場合、その残高比率に応じて返済していくものです。例えば返済財源が100万円の場合、シェア60%の金融機関には60万円、シェア10%の金融機関には10万円ということです。プロラタ弁済をしていけば、金融機関のシェアは一切変わりません。業績悪化した企業が返済緩和を行う場合のスタンダードな返済方法なのです。金融円滑化法を利用した企業は、ほぼこの方法で各行の返済額を決めているはずです。

金融機関の側からすると、他行が貸し剥がしすることを牽制し、協調体制の証拠となるものです。しかし、このプロラタ返済、いったん崩れると收拾がつかなくなってしまうので注意が必要です。

A社は業績悪化により元金返済猶予を受け、3年が経過していました。1年ごとの期限が到来したため、社長さんが全3行の金融機関に再度の条件変更を依頼したそうです。すると、シェア5%の下位行から、条件変更に応じるためには50万円の返済が条件であると迫られました。返済しないと、延長には応じられない。銀行取引も終了しますとまで言われると、会社を守るため、厳しい中から50万円を返済せざるを得ませ

んでした。

真面目な社長さんは、メイン行にも50万円返済することを半分覚悟したうえで、この件を報告したそうです。担当者からは50万円返済で継続しましょうとの回答を得、ほっとしていたところ、翌日、その担当から連絡があったそうです。「本部へ報告したところ、本件はプロラタ返済が原則です。当行はシェア70%ですので、下位行の14倍、7百万円を返済してください。返済しないと、金融支援体制が崩れますので支援できなくなります。」

本部の指示が、そっくりそのまま社長へ伝えられたようです。月商10百万円の零細企業に、7百万円返済を求めることがどういうことなのか分かっているのでしょうか。会社が存続しなければ、金融機関の協調支援体制など全く意味がない話です。メイン行はA社を責めるよりも、下位行と話し合うべきでしょう。バリバリのメイン行が、僅かシェア5%の下位行の取組方針に引きずられることが恥ずかしいと思わないのか、この話を聞いたとき、私にはまったく理解できませんでした。

結局、A社は7百万円の支払いが出来ず、債権がサービサーに売却されたそうです。金融の特殊なルールに翻弄された被害者とも言えるでしょう。金融機関にとっては、不良債権処理を進める一つのきっかけに過ぎなかったのかもしれませんが、釈然としないのを感じました。



〈著者プロフィール〉

代表取締役社長 佐藤 正人

昭和37年生まれ、大田原高校、新潟大学卒。

昭和60年足利銀行へ入行後、営業店、審査部門を経て平成16年退社。

在職中の事業再生の経験を活かし、平成18年栃木県で初めての事業再生専門のコンサルティング会社である(株)リンクスを設立し代表者に就任。以来地元中小企業の多くの事業再生を行っている。