

銀行格付報告書

- 企業格付制度とは
- 格付表(前期)(当期)
- 格付解説
- 格付アップへの取り組み方

株式会社 サンプル 様

当期

財務格付けワークシート

単位 千円

平成20年8月31日

	結果	配点	点数	説明
1 安全性項目				
自己資本比率	0.0%	10	0	自己資本/負債・資本合計
ギアリング比率	債務超過	10	0	有利子負債(商手除く)/自己資本
固定長期適合率	-4043.1%	7	0	固定資産/(固定負債+自己資本)
流動比率	83.0%	7	0	流動資産/流動負債
2 収益性項目				
売上高経常利益率	0.2%	5	1	経常利益/売上高
総資本経常利益率	1.3%	5	3	経常利益/総資本
収益フロー	0	5	0	
3 成長性項目				
経常利益増加率	-185.5%	5	0	(今期経常利益 - 前期経常利益) / 前期経常利益
自己資本額	-0	15	0	
売上高	87	5	0	
4 返済能力				
債務償還年数	10.9	20	5	有利子負債(商手除く)/償却前経常利益
インタレスト・カバーリッジ・レシオ	1,420.0	15	15	(営業利益+受取利息・配当金)/支払利息・割引料
キャッシュフロー額	132	20	2	営業利益+減価償却費
定量要因計	129	26		
100点法による採点	100	20		

スコア	格付け	ポイント
90以上	1	リスクなし
80以上	2	ほとんどリスクなし
65以上	3	リスク些少
50以上	4	リスクあるが良好水準
40以上	5	リスクあるが平均的水準
25以上	6	リスクやや高いが許容範囲
25未満	7	リスク高く徹底管理
警戒先	8	現在債務不履行
延滞先	9	債務不履行で「たたず」
事故先	10	履行のメド全くなし

格付け判定



債務不履行していない場合の最低ランクは「7」です。「7」と判定されると資金調達は非常に厳しい見方をされますので「6」以上を目指しましょう！！

(注)金融機関の格付は業歴・経営者の評判等定性要因も2~3割ほど考慮されますので、実際の格付は金融機関ごとに異なります。

格付	ポイント	内容	債務者区分
格付1	リスクなし	安全性は最高水準に達しており、財務内容とも極めて優れていると判断される企業。融資先としてのリスクは最小限で、債務償還は非常に安定的な収益からもたらされ、返済の可能性が最も高い。個別要因の変化はあっても、今後数年間は極めて安定的に業況推移すると考えられる。	正常先
格付2	ほとんどリスクなし	かなり優れていると判断される企業。格付1とともに上位格付の企業であり、現在のところ返済の確実性は極めて高く、業況にも懸念がない。ただし、格付1と比較すると安全性はやや劣り、長期的には与信リスクに影響を及ぼす要因が発生する可能性もある。	
格付3	リスク些少	貸出先としてはかなり魅力的。かつ安定した内容を有する企業である。返済の可能性はかなり高く、元利払いが滞る可能性は低いが、長期的な視野に立って見ると安全性を低下せしめる要因が顕在化する可能性を秘めている。	
格付4	リスクあるが良好水準	現時点での融资元利払いの確実性は高いが、やや心配な特定の要因を内包しており、将来的に返済の確実性が低下するか、信用状況に懸念が生じる可能性がある。償還能力が安定すると判断する要素が不足しており、実際上のリスクがあると判断される。	
格付5	リスクあるが平均的水準	当面の返済能力には不安がないが、格付4以上に環境の変化などにより将来において安全性が低下するおそれがある。	
格付6	リスクやや高いが許容範囲	当面の返済能力はそれほど不安ではないが、長期的に安全性を維持できるという確実性は低い。	
格付7	リスク高く徹底管理	すぐに債務不履行に陥るというわけではないが、現時点においてすでに返済の確実性が低く、安全性に欠ける。将来的にみても安全性には懸念がある。	要注意先
格付8	警戒先	すでに債務不履行にあるか、あるいは重大な危険性が認められる。企業内容はかなり悪化しており、経営が行き詰まる可能性が高い。	
格付9	延滞先	債務不履行中でかつ解消のめどが立たない。貸出金の回収に重大な懸念を生じており、損失の発生が見込まれる状態にある。経営は継続しているが回収の難しい先。	
格付10	事故先	不良債権化し、貸出金回収の見込みもなく、償却を要する。	破綻懸念先 実質破綻先

格付けアップへの取り組み方

日常の経理処理業務の中で行うものから、本格的な経営改善まで様々な方法があります。各企業の必要性に応じて、具体的な改善策を実行していくことが重要です。

■格付けアップのスタンス

財務内容の正しいディスクローズを行う

- 会計処理と表示に気をつける

→病気ではない企業が病気だと思われないようにする

項目別にスポットで改善していく

- 短期財務改善計画を作成し、おおむね3か月以内くらいの期間で集中的に改善する

→患部を治療する

本質的な利益体質をつくる

- 経営改善計画を作成し、中長期的な観点で高付加価値体質の企業にする

→病気を治し健康な体にする

■経営改善の流れ(一例)

①自社の企業格付けを把握



②経営改善計画を作成



- いかにして黒字へ転換するのか
- いかにして債務超過をなくすのか
- いかにしてキャッシュ・フローを確保するのか
という観点から

③改善策の実行



④企業格付けの評価基準でたえずチェックする



⑤健康な企業に回復