

資金使途別に見る効果的な所見欄の記載方法

ケース①～③ 井村 清志

ケース④⑤ 南川 善光

ここでは、説得力を高めるために必要な所見欄の書き方について、資金使途別に見ていきます。

ケース1

設備の更新に伴う資金の融資を申し込まれた



▼申込先はこんな企業

業種は製造業。技術力は業界内で高く評価されているうえ、最新設備の導入で製造できるモノの数が増え、受注増が見込まれる。

設備 更新に伴う融資の相談を受けた場合には、まずその効果を把握することが大切です。

設備の更新により、例えば時間当たりの生産量が増加する、不良品の発生割合が低下する、電気代などのコストが削減されるといった効果があるはずですが、

時間当たりの生産量が増加するのであれば、それまでよりも多くの製品を生産できるようになります。売上増加が期待できます。不良品の割合が低下するのであれば

に評価できるようになります。所見欄には、単に「技術力が高い」と記載するのではなく、合わせて具体的な事実を裏付けとして述べることで説得力を高めることができます。

数字で生産量の増加を示すことが必要

本ケースでは、設備更新により製造できるモノの数が増加するとあり、このことから売上の増加が期待できます。生産量が増加するわけですから、より多くの受注が獲得できる体制が整うわけです。従前は生産能力の限界から受注をあきらめていたものも以後は受注できる可能性が高まります。

また、生産量の増加に伴い、通常は効率性が高まりコスト率の削減にも寄与します。売上増に加えてコスト率の削減、つまり利益率の増加という相乗効果が期待できるのです。

所見欄においては単に生産量の増加ということにとまらず、具体的にどの程度生産量が増加する

ば生産ロスが低下しますから原価率の低下、見方を変えれば利益率の向上が期待できます。電気代などのコストが削減されるのであれば、やはり原価率の低下、つまり利益率の向上が期待できます。このように設備更新に伴う融資の相談を受けた場合には、まずその効果について理解することが大切です。

最終製品や販売先から取引先の技術力を推測する

では、本ケースについてどう稟議書に反映させるか考えていきましょう。

まず、技術力が業界内で高く評価されているようです。ただ、技術力が高いことについて「業界内の評価が高い」と所見欄に記載しても、具体的なイメージを持つことは難しいと思います。上司などから「技術力が高いってどういうこと？」と質問を受けたとき、「業界で高い評価を受けているんです」といった回答では説得力がありません。

●取引先の技術力を見極めるポイント

- ①部品等が使われている最終製品をイメージする
- ②部品等の販売先を把握する

部品等が使われている最終製品が人気機種だったり、部品等の販売先が有名メーカーであったりすれば技術力の水準が高いと推測される

取引先の技術力について理解するには当然に取引先の事業内容を理解しておく必要があります。そのうえで、どのような点で同業他社より優れているかを押さえるようにしたいものです。

ただ、技術力の水準を評価することは行職員にとってハードルが高いといえます。日常生活で使用している製品そのものを取引先が製造しているのであれば、技術力の水準を理解することは比較的容易ですが、取引先が製造しているものが、部品や機械類などのように日常生活において目にすることがほとんどないものであった場合

ようになります。

・当社の製造物による最終製品は大手メーカーの売れ筋商品に使用されており、当社に対する信頼性は高いものと考えられること。これに伴い当社の技術力が高いということ

・今回の設備更新によりさらなる技術力の向上が期待できること
・1日当たりの製造能力が増加することに伴い、今後の受注増加が期待でき、業容の拡大が見込まれること

▼所見欄にはこのように記載しよう！

当社は業歴約15年の機械部品の製造業。当社の製造部品は現在人気のある有名メーカーの家庭用掃除機にも使用されるなど技術力は一定の信頼性が認められる。受注基盤は確立されており業績は安定的に推移。

今回、当社の工場で利用されている製造機械を更新することに伴い融資の申し出があった。設備更新に伴い1日当たりの生産量は従前比約30%の増加が見込まれる。

当社の技術力は業界内でも認識されており、他の家庭用掃除機メーカーからも受注の引合いあり。従前は生産能力の問題から受注量にも限界があったが、今回の設備更新に伴う生産量の増加により受注の増加、さらには業容の拡大が期待できる。

本件ぜひとも取り上げたくご承認を賜りたい。