

取引先の期待に応える

融資 クイックレスポンス

迅速な回答・貸出を実現する工夫&ノウハウ



融資の申込みに対してスピーディーな審査結果の回答・貸出実行をどう実現させるか——。コロナ禍だからこそ特に重視される「融資クイックレスポンス」の実践方法を解説する。

現場の担当者から考える

クイックレスポンスを阻む 問題と実現のための取組み



新

型コロナウイルスの影響で、多くの取引先が資金繰りに苦しんでいる。金融機関の融資窓口には取引先からの相談が殺到し、「売上が激減して手元資金が足りない」「次の支払いに充てる資金がない」——このような切実な声が寄せられているはずだ。

そこで重要になるのが「クイックレスポンス」迅速な対応である。金融機関は従来からクイックレスポンスを標榜してきたが、コロナ禍ではお題目ではなく本当の意味

での「クイックレスポンス」が問われている。

そこで本稿では、現役従業員や中小企業支援の関係者にインタビューを実施。そのコメントを紹介しながら、金融機関は本当に取引先が望むクイックレスポンスを実現できているのか、実現できていないとしたら何がハードルとなっているのか見ていこう。

取引先が望む日数では物理的に回答が難しい

まずはコロナ禍において、金融機関は取引先が望むようなクイックレスポンスが実現できているのか聞いてみた。

「中小・零細企業は2〜3日で融資してほしいというのが本音でしょう。一方、金融機関ではどうしても実行までに最短で3〜4日、本部稟議ともなれば1週間は覚悟しておかなければいけません。その意味で、取引先が望むような

クイックレスポンスは実現できていないといえます」（現役員Aさん）

言うまでもなく金融機関では、融資にあたり厳格な稟議・審査が必要となる。その手続きは決して短時間で終わるものではない。取引先の「一刻も早く」という要望に対して、物理的な面でどうしても応えられない部分がある。

これが、取引先が望むクイックレスポンスを実現できていない最大の要因ではないだろうか。加えて、コロナ禍で融資案件が増えたことも見逃せない。

「確かに対応できているとはいえませんが、今回はやむを得ない面もあると思います。コロナの影響を受けた取引先で融資窓口は大混雑しています。これに完全に対応しろというのは酷でしょう」（中小