

●このように工夫してみよう



申込み・審査・契約というステップごとに確認！

# こんな工夫で回答・実行までの時間を短縮しよう



井村清志 融資申込みから契約までの各場面において、クイックレスポンスにつながる工夫を紹介する。

「相談・申込み」を受けたらこんな工夫で時間短縮！

## 1 稟議書を埋めるように必要事由や業績を質問

引先から融資の事前打診や申込みを受けた場合、クイックレスポンスのためにはこの時点で融資が必要になった要因や足元の業績をしっかりとヒアリングしたい。ここで思い浮かべてほしいのが、融資の稟議書だ。稟議書には必ず資金の必要事由や足元の業績を記載する欄がある。また、取引先から融資の打診を受けて支店長などの関係者と協議を行う際には、必ず「どうしてお金が必要になったのか」「最近の業績はどうなのか」といった質問を受ける。

そのため、融資の相談があった時点で、稟議書に記入すべきことを思い浮かべながら必要事項を確認しておきたい。後に上司から聞かれたときに回答できず取引先に確認を取らなければならない時間がかかってしまうからだ。

**制度融資利用に備え自治体の手続きを確認**

現在のようないくつかの理由で「新型コロナウイルス感染症対応資金」に代表される制度融資を利用する取引先も多いだろう。この場合、取引先が低利で借りられるよう自治体による斡旋手続きが必要になったり、セーフティネット4号・5号の認定取得が必要になったりする。

こうした手続きには、直近の売上実績や今後の売上見込みなどが必要になる。この資料を取引先にあらかじめ準備しておいてもらえば、クイックレスポンスにつながる。

さらに、斡旋手続きやセーフティネット認定の取得手続きは、自治体ごとに対応方法が異なる点にも留意したい。アポイントなしで相談窓口に出ればよいところもあれば、「事前予約が必要」「受付は郵送のみ」というところもある。

こうした手続きは原則として取引先に行ってもらおう。そこで金融機関の担当者としては、あらかじめ自治体のホームページなどで手続方法を確認しておき、取引先から相談を受けた時点で案内を行うと、時間短縮につながる。

「事前予約が必要」なら、その場でアポイントを入れてもらうとよいだろう。