

▼ここがポイント！

環境変化を 運転資金の

適正な融資を行うための

踏まえた 融資提案

基本ノウハウ

取引先の実態を把握し 適正な融資を行おう

原

材料価格の高騰や人件費の上昇、円安などにより、多くの中小企業が業績面でマイナスの影響を受け、低利の制度融資や補助金・助成金などを活用して経営を維持する状態が続いている。借入れへの依存が進み、借入過多で約定返済が困難になっている先も少なくない。

企業の資金繰りにおいては、売掛金の回収や支払いのタイミングのズレにより資金不足に陥ることもあり、事業を継続的に行うためには運転資金の安定的な確保が必要だ。金融機関には、取引先の

商流や資金収支の実態をしっかり把握したうえで、適切に融資を実行することが求め

られる。

特に新規融資に際しては、企業の「事業継続力」を客観的に評価したうえで取り組むことが必要だ。取引先から融資の申込みを受けた際には、そもそもなぜ融資が必要なのか、融資を実行することで良好な事業運営や成長につながるのか、適正な融資額はいくらかなどを担当者自身が判断し、稟議書や意見書で訴求しなければならない。

そして、何より金融機関としては、融資金が安全に回収できるかを見極めることが最も重要だ。信用保証協会付きの案件であっても、漫然と書類をそろえるのではなく、取引先の事業状況や資金収支に

照らし合わせて、融資の安全性を判断する必要がある。

運転資金融資は比較的取り組みやすく、シェアアップが図りやすい案件だといえる。しかし、安易に考えて資金使途や返済財源を見誤ると、資金の流用や回収不能を招くことにもなりかねない。

例えば、設備資金返済への流用、社長個人の私的な返済への流用、関連会社や第三者などへの流用、返済財源不足による回収不能、粉飾決算先への融資など様々なリスクと隣り合わせなのである。

付加価値のある提案で 信頼関係を構築

運転資金の融資に際しては、資金繰り表や決算書などから財務上の問題点を抽出し、効率的な経営資源の活用に向けたアドバイスができる。これこそが、金融機関の強みである。もちろん、財務

改善を実行するのは経営者本人だが、金融のプロとしての観点からアドバイスできることはいくつもあるはずだ。

例えば、新たな融資で資金調達を行い資金繰りに余裕を持たせる、売上金の回収期間を見直す、外部機関や専門家を紹介するといった提案を行えば、取引先にとってメリットは大きい。そうした付加価値のある提案が他行庫との差別化につながり、取引先から真つ先に相談される信頼関係を築くのである。

本特集では、運転資金の発生要因や計算方法を理解するとともに、資金ニーズの発掘、経営者へのヒアリングポイント、保全の考え方など融資の提案力を高めるための基本的なノウハウを解説する。取引先にとって最善の提案を行うことで信頼を勝ち取り、経営者の良きパートナーとなる。