

# 効果的に伝える 融資稟議の記載術

安元計皓  
JIDAISHIN代表／中小企業診断士

決裁者に対し、取引先の事業内容や融資の必要性などを効果的に伝えるための、基本的なノウハウを紹介しよう。

## Part1

### 決裁者を意識した 融資稟議の作成を心得よう



#### 効

果的に伝わる融資稟議作成のため、まずは心構えを押さえておきたい。それは、融資稟議はただの報告書ではないということだ。

融資稟議は融資の回収可能性や、融資が取引先の成長に資することを決裁者に説明し、決裁してもらうためのプレゼンテーション資料である。すなわち単なる報告書ではなく、決裁してもらうための書類を作る——これこそ、融資稟議を書く際に最も意識すべき点だ。

特に本部稟議の場合、取引先がどのような事業者であるか、本部の審査担当者は書面では確認ができない。そこで、自行車庫内で顧客信用調査

などの顧客データがあれば最新のもの添付する。また自身がヒアリングした定性的要素もまとめて記載し、融資稟議と併せて提出しよう。

#### 簡潔さ・客観性・ 納得性が大切

では、説得力のある融資稟議とはどのようなものだろうか。技術的な要点は後述するとして「簡潔さ」「客観性」「納得性」こそ、説得力のある融資稟議に必要な要素だ。

簡潔さとは、わかりやすさである。決裁者（特に本部の審査担当者）は1日に数多くの稟議書をチェックして決裁し、必要であれば追加書類の提出を指示する。そうした流

れの中で、わかりにくい融資稟議が出てきたらどうか。決裁者の心証が悪くなり、その案件の審査は後回しとなるだろう。したがって、わかりやすさが重要なのである。

次に客観性とは、数的根拠や客観的資料に基づいて作成された融資稟議をいう。可能な限り説得力のある資料に基づき、信頼性のある融資稟議を作ろう。

最後に納得性だ。これは前述の心構えに通じる。担当者が融資をするうえで何を問題に考え、どうすればリスクを低くして融資ができるかという要素まで論理的に説明することで、納得性のある融資稟議が作成できる。

## Part2

### 伝わる稟議に必要な 3つの要点を押さえよう



#### 効果的に伝える 融資稟議の要点

#### 簡潔さ

### 読みやすい融資稟議が スピーディな 決裁につながる！

も良好です。今回の融資金額1500万円であれば、毎月の利益で返済可能だと思われる。コンプリメンタリーサービスも豊富で固定客も継続すると思います。

ここからは、前述の3つの要素について解説していく。まずは簡潔さだ。初めに次の例を読んでほしい。

#### NG例！

A社はホテル業を営んでおり、月商も十分であり、立地

これは極端なNG例だが、具体性がなく冗長な記述になっている。専門用語もあり読みづらい。このような文章だと、決裁者は何をどう判断すればよいかわからなくなり、案件の差し戻しをすることになるだろう。そこで、以下の3点を心がけてほしい。

#### 読み手側がスムーズに 読める文章を目指そう

#### ①結論先出し

文章作成のテクニックで、PREP法というものがあ。これはPoint（結論）、Reason（理由）、Example（具体例）、Point（結論）の頭文字をとったもので、読みやすい文章構成のモデルだ。文章作成する際はPREP法、特に結論先出しを意識しよう。

#### ②平易な表現

専門用語を使わない平易な表現も重要だ。審査担当者にとって、わからない専門用語を見るたびに調べるのは負担である。こうした手間をかせかせないようにすることは、迅速な決裁を引き出すうえで重要なことだ。どうしても専門用語を使わ

#### 良い例

本件回収に問題はない。理由は当ホテルは無料サービスが充実しており、ターミナル駅徒歩3分の好立地であることからリピート客が8割を超え安定顧客が多いこと、①約8割の客室稼働を確保した直近6カ月の平均月間キャッシュフローが100万円あり、元金返済額を十分に上回っているからである。××年に実行した2000万円も延滞なく弁済されていることから、本件融資に懸念はない。

③断定表現  
経験が浅い担当者ほど「〜と思われる」といった表現に逃げがちだ。あいまいな表現は極力使わず、根拠に基づき断定表現を活用しよう。

以上を踏まえてNG例を修正すると、次のようになる。