

Q1

自行庫がメインバンクの優良先を担当することになったけど 何に留意して訪問すればいい?



A 融資先をモニタリングし業況の変化をタイムリーにとらえ、その情報を攻めと守りの両面に活かすことが求められる



金

融機関の取引はスポット的な契約に終わらず継続的に

発展させていく、いわゆるストックの取引が少なくありません。そのため、既存取引先の取引深耕（取引のボリュームと種類の拡大）への期待は大きくなります。仮に支店の主要取引先を担当した場合、その取引の動向次第では担当者自身の実績だけでなく、支店全体の実績を左右することになるため、責任は大きいでしょう。

新規融資の審査と同等に融資後のモニタリングも重要です。モニタリングとは、定期的に試算表などの業績資料や、資金繰り表、事業計画の実績対比表などを受け入れ、融資の返済に不安がないことを確認する作業をいいます。融資先の業況の変化をタイムリーにとらえ、その情報を攻めと守りの両面に活かすことが求められます。

少なくとも毎月1回は訪問し
近況を確認する

まず節目の挨拶（年末年始、年度初め等）は重要です。節目の挨拶

◀こんなギモンはありませんか?▶

扱は、取引先の事業展開や大きなイベント、新入社員の採用等についてヒアリングできる貴重な機会となります。単なる儀礼にとどめずに、事業承継ニーズや、経営者や従業員との個人取引の拡充につながる情報入手しましょう。

また、決算説明や次期（以降）の事業計画説明は、決算の見方を学ぶ意味でも、できるだけ上席者と帯同で聞くことよいでしょう。決算説明の予定がわかっているときには、必ず事前に前期の決算書を参照しておき、前期と大きく数字が変化している科目がある場合は、その場で理由を確認します。イベントがなくても、最低月に1回は訪問して、近況を確認するべきです。優良先の場合、資金需要が少なく、多くの競合他行庫の取引がある場合があります。

そのような場合は、取引先からの声かけを待つのではなく、過去の支援実績を参照して、主体的に取引ニーズをフォローします。先方任せにして、従来自行庫で支援してきた決算・賞与資金などの恒

例の資金支援を競合他行庫に出し抜かれるのは回避すべきです。

また、優良先でも毎月試算表や資金繰り表の受入れを励行し、業況の変化をタイムリーに把握します。企業を取り巻く環境は常に変化しており、企業はその変化に対応することで事業を継続しています。業績・資金繰りの確認は、守りのためだけでなく、今後の事業展開と自行庫の支援の可能性を探る攻めの意味でも大切です。

訪問や面談は必ず目的をもって行いましょう。この目的とは、定例的な集金や自行庫からのセールスというような目的ではなく、取引先の業績・事業内容の確認や取引ニーズの発掘です。訪問・面談の際に、取引先ファイルの取引先概要欄に1つでも新しい情報を追加できるのが理想です。

特に上司と帯同で訪問する際には、あらかじめ面談時の話題と大まかな時間配分を決めます。事前にメモに簡易書きで簡単に情報をまとめて共有し、聞き忘れや面談時の行き違いを回避しましょう。