特集 ▶ お金の流れを

押さえる!

融資稟議を

書く秘訣

必要事項のヒアリングと

所見欄の記入ノウハウ

取引先企業の実態を把握し 説得力ある稟議作成を目指そう

新 型コロナウイルス感染症に伴う経済対策として昨年からの金融機関が取り組んできたコロナ関連融資の残高は、民間・政府系を合わせてすでに50兆円を超えるという。有事の対応として、急を要する企業にスピード優先の融資が供給されてきた。

そのコロナ融資もピークを過ぎて緊急案件が減ってきたいま、金融機関の融資は企業の定量面や定性面を精緻に審査する、平時に近い状態に戻りつつあるといえるだろう。

コロナ融資が落ち着き 浮上したスキルの問題

ところがいま、営業店の内部で問題が起きている。若手担当者が、融資稟議の作成に手間取っているのだ。

彼らの悩みは、「財務の知識を勉強しても、実際に取引先の財務などの情報をどう融資稟議に落とし込めばよいの

か分からない」「コロナ禍の昨年度から法人融資を担当し始めたので、制度融資以外の融資稟議が分からない。特に設備資金の経験が少なくして自信がない」など、実は初歩的な悩みを抱えている。

経験豊富な担当者でも簡単ではない融資稟議の作成という問題が、コロナ融資の影響で若手を中心に顕著になったといえる。ただでさえ忙しい中、融資稟議に多くの時間を費やしてしまうと嘆く担当者も少なくないようだ。

しかも足元では、コロナ融資という後ろ向きな資金が膨らんだため、与信関係費用を増やしたくないと考える金融機関の経営陣や審査部門担当者もいる。すでに「審査部が決算書の附属明細表を細かく見るなど、より厳しく指摘してくる」といった声も聞く。それでは、どのように対処すればよいのか。

金融機関によって審査の基準や融資稟議の書式は異なるものの、共通して必要になるのは「貸したお金を返してもらえるか」という視点だ。企業はいつどのような入金や支払いがあるのか、返済原資となる売上や利益はどれほど捻出できるのか——いわば、企業の「お金の流れ」を押さえることが必要になる。

そのためには、財務諸表や企業のホームページだけではなく、担当者が取引先に直接聞くことで分かる情報も役立てたい。財務に関わる定量情報だけでなく、社長の属性といった定性情報も有力な補充材料だ。

融資稟議にどんな情報を盛り込むかは担当者次第で、それによって決裁の可否が決まる。まさに担当者の力量が試されるプロセスだ。お金の流れを把握し説得力ある融資稟議の作成に努めてほしい。●