

融資の仕組み・ 実務の基本 Q&A

ここでは、まず押さえておくべき基礎知識について、Q&A方式で解説します。

1

融資の相談を受けたら
社長にどんなことを
ヒアリングすればよい？



ま

ずはどのような事情で資金が必要になったのか資金使途について説明を受けます。公序良俗に反していないことはもちろん、当該資金が取引先の事業運営に必要であり、事業の継続・成長に資することを確認しましょう。

融資金が取引先の業容拡大を後押しすることが、融資の役割であり目的です。これを資金効果といいます。どの程度の資金効果が見込めるのかヒアリングして確認します。資金効果があつてこそ生きた融資になり、金融機関が取引先の成長に貢献することができるのです。設備資金であれば機械や工場など投資対象とその設備があることと事業展開がどう変わるのか、今とは何が違うのか等をヒアリングしましょう。その一方、運

転資金のように使い道が目に見えない場合には注意が必要です。経常運転資金の申込みであっても、実際には赤字の補填や不良在庫発生による資金繰り悪化への対応という可能性もあるからです。

返済の見通しについて
経営者に確認する

次は返済財源についてです。

最新鋭の工作機械を導入すれば生産効率が上がるのは当然です。しかしながら、当該設備を

活かすしきるだけの受注を確保できる見通しが明確であれば問題ありませんが、営業力が無ければ受注を獲得できず、高価な機械の導入が無駄になってしまいます。

そうなる設備を購入するために借入れた資金の返済がおぼ

つかない事態に陥ってしまいますので、返済見通しについて経営者がどのように考えているかを確認する必要があります。返済に無理のある融資は取引先にとっても金融機関にとってもマイナスです。

また、融資の実行時期についても確認します。資金使途が仕入代金の決済資金であれば決済日までに実行しなければなりませんし、設備資金であれば購入した設備の支払条件によっては急いで対応する必要があるかもしれません。支払予定日が差し迫っており実行が間に合いそうにない場合には、受付段階ではつきりと伝えましょう。

最後に返済条件についてです。短期の資金需要であれば期日一括返済になりますが、設備投資や長期運転資金であれば証書貸付による長期分割返済になりますので、返済原資と資金使途に応じた返済条件を協議しましょう。