

融資提案の第一歩！

取引先の ビジネスモデルを 把握する

実態把握のための 基礎知識 & 支援のポイント

事業内容を理解することが 融資提案の基本となる

木内清章 産業能率大学講師

事 業者支援や融資提案に

おいて、取引先の事業内容の理解は必須であり、取引先の定性面を理解する重要性は増している。

取引先を評価する観点は、定量面と定性面がある。定量面とは、貸借対照表（B/S）・損益計算書（P/L）に代表される財務状況・資金繰り情報など、数値で評価できるものである。

一方の定性面とは、①業種や業界、②経営基盤や競争力、③その他経営者等といった様々な視点から、取引先が融資の対象としてふさわしいか、課題は何であるかを検討

していくものである。

金融行政方針の中でも、この定性評価の位置付けは高まっており、金融機関の担当者が「取引先を知る・学ぶ」ためにも重要な視点といえる。

では、実際に定性面を検討するポイントとして、前述①②について具体的な内容を確

認しよう。

①については、取引先の属する業界や市場は景気への感応度が高く振れ幅が大きいか、新規参入やシェア拡大がやりやすく競争が厳しいか、商品・サービスのライフサイクルが短いかなどがポイントになってくる。

②については、販売先・仕入先が安定しているか、独自の技術力・市場に合った価格と物流を整えているかなどがポイントになる。

ちなみに②は取引先個々をみる視点ではあるが、その前提として、どのような業種・業界に取引先が属しているか

をチェックしよう。それにより検討の幅が異なってくるので、しっかり押さえておきたい内容だ。

業界特性の把握により 提案・支援が明確化

以上の理由から、まずは前述①②の情報について、どのようか考えてみたい。

①業種・業界の情報というと、ややもすると業界図鑑のような書籍や官公庁などの統計データに頼ってしまいがちだ。もちろん、それらも重要な情報ではあるが、まずは取引先の売上の推移に着眼してみたい。仮に売上が低迷しているのであれば、その背景として挙げられる要因は何かを探ってみるのだ。

例えば、コロナ禍以降落ち込んだインバウンド需要の回復が十分でないことが要因なのか、大手メーカーの生産

