

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①
②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
かを考えてみたい。

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
して挙げられる主要因は何か
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
復が十分ではないことが要因
なのか、大手メーカーの生産

