

●取引先A社（機械メーカー）から融資相談を受けた際のヒアリング

- ① 社長 「手元の資金が心許なくなってきたので運転資金を3000万円借入れできないだろうか」
- ② 担当者 「詳しくお話を聞かせていただきましたのですが、資金繰りに何か変化があったのですか」
- ③ 社長 「実はB社に納入した機械の検収がズレてね。8000万円の受注だから入金遅れは痛いよ。今月末は問題ないが、来月は外注費と給料を支払うと月末の繰越残高が500万円になってしまう」
- ④ 担当者 「確かに手元資金が500万円ですと次の受注が取りにくいですね」
- ⑤ 社長 「そうなんだ。材料仕入資金が手元になれば次の受注は取れないよ。大きな受注がもらえるようになったのはうれしいけど、慣れていないところなんだね」
～（業界動向、受注動向、生産現場の話題が続く）～
- ⑥ 担当者 「改めて確認ですが、8000万円が入金遅れの金額なのですか」
- ⑦ 社長 「あっ、ごめん。8000万円は受注金額。前受金で3000万円もらっているから、残金5000万円が入金遅れの分だ」
- ⑧ 担当者 「失礼ですが検収ズレの原因は、何かトラブルがあったとかですか」
- ⑨ 社長 「いや、そうではないよ。機械を設置する工場建屋の完成が遅れてね。機械のほうはようやく据付と調整が終わったばかり。これから試運転、オペレーション訓練の段階だね」
- ⑩ 担当者 「試運転が済めば検収完了ですか」
- ⑪ 社長 「オペ訓練終了後、取扱説明書や図面を提出して終了になるんだよ。入金はずっと再来月末、遅れると3カ月後の月末だね」
- ⑫ 担当者 「資金繰り予定からすると、いまのタイミングで話が聞けてよかったです。ところで、B社と当金庫は取引がなく財務状況が分からないので、支払能力が気になってしまうのですが」
- ⑬ 社長 「大きな取引だから改めてB社の信用調査はしたよ。業績は順調、海外生産拠点の国内回帰の影響があって受注がかなり増えているようだ。新工場の全体像や会社の内情は懇意にしている専務から聞いている。メインバンクとの関係も良好のようだ」
- ⑭ 担当者 「今回の機械受注代金を引当てにご融資する方法をまず検討してみますが、詳しくは資金繰り表で確認後、金額、融資方法を改めて検討させてください。つきましては、資金繰り表、月次試算表、契約書、それから現在の受注一覧表をお願いできますか」

（出所）筆者作成

場で起きる事象としてとらえる。担当者は事業規模や商流からみて適切な手元資金額を把握することが大切。実態調査により事前に

把握しておくべき情報だ
⑦入金遅れ8000万円に
対し、要資金3000万円
で資金繰りが回るのか違和感が生じたため確認質問を

する。残金5000万円が入金遅れ金額と判明。疑問はその場で確かめることが大切。思い違いは後々のトラブルのもとである

- ⑫短期資金を想定しながらも、受注の大口化が本格化し資金繰り構造が変化するのであれば、当座貸越も検討する必要がある。受注傾向の確認を目的として、受注一覧表の提出も求める
- ⑬短期資金を想定しながらも、受注の大口化が本格化し資金繰り構造が変化するのであれば、当座貸越も検討する必要がある。受注傾向の確認を目的として、受注一覧表の提出も求める
- ⑭短期資金を想定しながらも、受注の大口化が本格化し資金繰り構造が変化するのであれば、当座貸越も検討する必要がある。受注傾向の確認を目的として、受注一覧表の提出も求める

分かりやすく簡潔に!

所見欄の書き方のコツ

八木利樹 中小企業診断士

融資稟議書の承認を大きく左右する所見欄について、作成のポイントを解説する。

所見欄とは何か?

稟

議書とは決裁権限者に判断を求める書類である。その稟議書において、

所見欄は決裁権限者に案件内容を説明し、意見を述べる場である。そのため、所見欄は意見欄（意見書）ともいう。

担当者の思いを吹き込む稟議書の核心部分であり、所見欄の出来次第で案件がスムーズに通るか否かが決まる。

若手担当者が稟議書作成で一番悩むのが所見欄の作成だ。所見欄の作成には目利き力・財務分析・ヒアリング・折衝・課題解決などのスキルが要求される。あらゆる融資スキルを駆使するのだが、そもそもスキルは経験により習得するものだ。そうした意味で、所見欄は融資力を鍛錬する道場といえる。

2 所見欄作成のコツ

実

実際に所見欄を作成するにあたり、押さえておきたいポイントを解説する。

・記載項目を意識してヒアリングを行う

所見欄の基本的な記載事項は、①融資申込事由、②要資金の妥当性、③返済原資と返済可能性、④課題と対応策、⑤取上げ意見の5項目。この

5つの項目は必ず覚えよう。ベテラン担当者は頭の中で所見欄を描きながらヒアリングを行う。記載項目が常に頭にあるからできる技である。

図表は記載項目に沿ってヒアリングを進めた事例である。担当者の質問の意図や心理状況、また留意事項を、会話に振った番号に照らして解説する。

- ①社長の申し出は漠然としている。資金用途をこのまま「手元資金確保のため3000万円の申し出」などとしてはいけない
- ②資金が必要になる真の事由、背景に踏み込むための質問を投げかける
- ③融資申込事由は「機械の検収予定日ズレによる入金遅れ」と判明した。来月末残高を具体的に把握している様子から、資金繰りの信頼度はあると推測
- ④⑤手元資金減少の影響を現