

定性・定量面に関して 担当者が押さえないQ&A

Q1

「事業者の定性・
定量の両面を見る」
とはどういうこと？



A 定量面である財務内容と、
定性面である経営者の資質
などをバランスよく見ること
により実態が把握でき、
正確な融資判断ができる

状況や、事業内容、製品・商品、
業界動向、業種特性・商慣習、取
引先事業者・商流、沿革・企業理
念・経営者のビジョンなど、企業
の潜在的な価値を中心とした企業
を取り巻く「数値化できない評
価」です。

両方をバランスよく見て 融資判断を行うことが重要

皆さんが取引先への融資判断を
行うときは、取引先を定量面・定
性面の両方から見ることになるで
しょう。もし企業を定量面だけで
見たとすると、過去の成果である
財務内容だけでは未来の姿を見る
ことはできません。

未来の姿を見るためには、経営
者の資質や考え方、成長力・競争
力の源泉となる製商品の特徴、知
的資産など数値化できないものを
評価する必要があります。このよ

うに企業を定量面・定性面の両方
から見ることで、より実態が把握
でき、正確な融資判断ができるの
です。

正確な融資判断を行うために
は、定量面・定性面をバランスよ
く見ることが重要です。定量面を
重視しすぎると、創業先やベンチ
ャー企業には財務の蓄積がなかつ
たり、浅かったりするので消極的
な融資判断となってしまうです。

一方で「融資は人を見て貸せ」
といわれるように、人を判断する
のが定性評価の中心となります
が、定性面を重視しすぎると主観
的・属人的な融資判断に陥ってし
まいます。

また逆にどんなに会社の財務内
容などが良くても、経営者が信頼
のおける人物でなければ、今は良
くても将来にはリスクが顕在化す
るかもしれません。

企業の規模やライフサイクルな
どによってその比重は変わるもの
の、両方をバランスよく総合的に
見て融資判断を行うことが重要な
のです。

〈定性面の把握に関するQ&A〉

Q2

事業内容などを知ると
融資判断・融資ニーズ
発掘にどう役立つの？



A 企業の事業内容や製商品に
ついて知ること、その企
業の強みや弱み、今後の経
営状況を見通すことができ
融資判断などに役立つ

事

業内容とは、会社として取
り組んでいる仕事のことです。
業種により特徴があり、例え
ば商社であれば、商品を仕入れ、
流通させるといった卸売の仕事が、
基本的に組み組んでいる事業内容
といえます。それは企業の根幹と
なるものですから、企業のホーム
ページには事業内容の記載が必ず

あります。

例えばあるスーパーのホームペ
ージには、事業内容として「暮ら
しに欠かせない食品を取り扱う
『食品スーパー』と食品スーパー
とホームセンターを融合した幅広
い品揃えを誇る『都市型スーパー
センター』の店舗展開をしていま
す」とあります。

このように企業の大まかな事業
内容を知ることが、融資判断の最
初の一歩となるのです。

独自性が高い製商品を持つ 企業の融資判断は積極的に

次に製商品ですが、製品＝原材
料を加工して作られたもの、商品
＝販売するために作られたものと
いう違いがあります。商品には、
広い意味で提供されるサービスも
含まれます。製商品は企業が作
る・売るものですから、これも企
業活動の根幹に当たります。

独自性があり高い市場性・優れ
た競争力を製商品が持っていた
ら、高い販売力につながりますか
ら、そうした製商品を持つ企業の

融資判断は自ずと積極的となりま
す。

一方で、特定の製商品に依存し
ている企業は、その製商品の競争
力が弱まると一気に経営悪化とな
る可能性があります。製商品を知
ることで、消極的な融資判断にな
るケースです。

製商品を知ることが、融資ニ
ーズ発掘にもつながります。新製商
品の開発資金ニーズはもとより、
販売するための広告宣伝費、ブラ
ンド確立のための資金ニーズなど
も想起されます。

ほかにも、製商品を知ること
は、ビジネスマッチングにもつな
がります。企業の販路拡大が成功
する最大の要素が製商品の特徴で
す。

製商品を見る着眼点は、オリジ
ナル性や、希少性、安定性、地域
性、耐久性、価格、アフターフォ
ローなど多くの視点があります。
それらを詳しく知ることで、販売
先の紹介などのビジネスマッチン
グにつなげることができるでしょ
う。