

開拓のためのポイントを紹介

こんな提案で新規先への融資を推進しよう!

ここでは、新規先に有効な融資の提案手法を挙げ、どう進めれば成果が上がるか解説する。

奥山 文雄 フロンティア代表講師

提案手法 1

借換保証によるマル保からマル保への借換提案

利用ニーズには前向き・後向きの両方があるため理由を明らかにする



借 借換保証制度は、保証付きの既往借入金が多額ある場合に、それらを一本化して借り換えることができる制度融資である。一本化すると毎月返済額が軽減されるため、条件変更と同様の効果があるといえる。新たな運転資金を上乗せすることも可能となるため、資金繰りの改善にも効果がある。

借換保証制度を利用するニーズは、そもそも業績が順調であれば発生しない。ニーズがある場合はそれなりの理由が存在するはずだから、それを明らかにしよう。

そのため、借換保証制度をセールのスズに把握することから始める。ニーズを把握することから始めなければならない。しかし、新規開拓活動の当初の段階で「借換

保証制度を利用してみませんか」

などと切り出しても、受け入れられる可能性は極めて低い。なぜならば、借換保証制度は実質条件変更と考えられることから、新規先にとっては、現在の経営状況が芳しいものではないと明らかにすることになるからである。

こうした心情から、親交の浅い金融機関のセールスには、簡単には応じてくれない。したがって、新規先と親交が深まった頃を見計らって提案することが成功のポイントとなる。

メインとの取引縮小に値する姿を示す

提案の結果、借換保証制度に関心を示すようであれば、借り換えたい理由を明らかにする。例えば

次のようなものが考えられる。

- ①業績が低下したことで資金繰りに余裕がなくなつた
- ②業容拡大のため新たな設備投資を計画しており、準備として返済負担を軽減しておきたい

借換保証制度の利用をセールスする際は、信用保証協会へ利用状況を問い合わせ、新規先の決算書、返済予定表、融資実行時計算書などで事前に既存の保証付融資を確認する必要がある。

新規先が借換保証制度を利用することになれば、それは肩代わりとなりメインバンク等との取引関係の解消・縮小を意味する。中小企業にとって金融機関の変更は重大な決断である。新規先が望む金融機関の姿を目指していくことも忘れてはならない。

提案手法 2

利子補給付きの制度融資を活用した低金利での提案

自治体ごとに条件が異なるため 事前に確認を行ったうえで提案



企 業が融資を受ける際、特に関心が高いのは、金融費用である。金融費用には、支払利息（金利）、金融機関への取扱手数料、印紙代、信用保証協会に支払う信用保証料、不動産担保設定に関する登記費用などが代表的である。中でも、金利は特に関心が高い。企業の利益に直接影響する費用だからである。

そうした利息について、制度融資等の融資を受けた中小企業を対象に、地方自治体等が補助を行うのが「利子補給制度」である。企業からすれば支払利息の負担が軽減され、金融機関からすると低金利での融資提案ができるというメリットがある。



ト資金、セーフティネット保証資（金等）の利用が前提となるが、それ以外にも各地方自治体が定める各種の条件を満たす必要がある。例えば、市税が課税されかつ完納していること、原則として引き続き1年以上市内に事業所を有し営業していることなどがある。

こうした条件のほか、補助期間、申請期間、申請方法なども地方自治体により異なる。遅延利息、その他損害金は対象外であったり、補給されるのは約定利子全額の場合や2分の1の場合があったりするなど、融資の種類により違いがある。

- 手続きについては、次のような流れとなるが、やはり地方自治体により異なる場合があるため、申請に際しては事前に確認しておくたい。
- ①地方自治体に対して申請手続き書類の交付申請・受理・作成
 - ②金融機関に対して利子払込証明書の作成依頼・受理
 - ③地方自治体に対して補給金の交付申請
 - ④事業者に対して補給金の決定通知書の送付

申請手続きのサポートもできることをアピール

利子補給制度が利用できれば、中小企業の負担は軽減され、利益に貢献できる。そのため、①制度を知らない、②知っているが手続きが分からないので利用していない、③手続きが面倒なので利用する意思がないといった新規先には、積極的にセールスを行うたい。なお、必要に応じて申請手続きのサポートを行うことも積極的に進言し、自行庫の印象を強くしておこう。

中小企業が金融機関に対して望むことは、①資金繰り支援、②情報提供、③経営アドバイス・経営コンサルティングと言われている。新規開拓活動ではこうした側面から、新規先の経営に役立つ提案を行うことが不可欠だ。新規先はメリットがなければ取引を開始してくれないと、改めて肝に銘じておこう。