

ケース別

# こんな取引先には どう融資シェアアップを 行うか!?

融資シェアアップのためのアプローチ・提案法についてケース別に解説する。

①② 杉本光生 中小企業  
診断士 ③~⑤ 南川善光

CASE 1

## 借入構成が複雑で資金繰りが忙しい先 資金繰り支援の姿勢を示し 長期資金による一本化を提案



企

業が肩代わり融資を検討する、あるいは肩代わり融資に応じるに至る理由としては「既存取引金融機関の対応に不満がある」というケースが少なくない。

つまり、取引金融機関に不満を持っている先は、「肩代わり融資を受けたい」という潜在的なニーズを持つため、比較的攻めやすいターゲットといえる。

本ケースのように、短期資金の借入れに依存している傾向が強く、借入構成が複雑で資金繰りに支障を来しているような先には、長期資金導入による複数借入れの一本化というニーズが発生する。他行庫に対する不満があるのなら、それをよく聞き出しながら機をうかがうことが肩代わり融資実現には不可欠。日頃から密接に

コミュニケーションをとり、実態を把握することが重要だ。

交渉履歴等もチェックし  
具体的な提案方針を明確に

企業が資金調達を長期資金とする、あるいは短期資金から長期資金にシフトするメリットとしては、資金繰りの安定化と財務体質の強化が図れることが挙げられる。

一方、金融機関のメリットとしては、長期資金は短期資金よりも収益性が高いため、貸出全体に占める長期資金の比率を高めることで収益性が向上する。また、取引先との親密度が高くなり、決済性サービスや余資運用、外為などの関連取引の推進チャンスが発生することも挙げられる。

肩代わり融資推進の際、取引先の実態を把握するうえで必要となる資料やデータとしては、「企業概要」「決算書（資金繰り表・月次試算表）」「金融機関取引状況」「交渉履歴記録簿」がある。

企業概要・決算書では、積極的にアプローチすべき先かを判断する。金融機関取引状況では、他金融機関との取引の有無・シェアを確認する。交渉履歴記録簿は、取引先の定性情報も含めた実態や、肩代わりが可能な把握すること活用する。こうした資料をもとに、提案について具体的な方針・目標を明確にしておく、アプローチが効果的に進む。

ここで重要なことは、これらの資料をできるだけ最新のものに保っておくことだ。常日頃から他行

庫の取引動向を正確に把握するとともに、取引先の資金調達に対する意向（他行庫に対する不満も含む）などを把握し、それらを記録に残しておくといよい。

特に本ケースのような場合には、決算書分析や経営者へのヒアリングによる実態把握を行うことになるが、決算書自体は過去の結果で、現状とは異なる。この点の乖離をカバーしてくれるのが、月次試算表や資金繰り表である。

「資金繰り表を見れば、企業の台所事情がよく分かる」と言われるが、企業は一般的に、主要な取引金融機関以外には資金繰り表を提出しない。資金繰り表を入手できたとすることは、肩代わり融資を推進するうえで極めて重要なポイントになる。したがって、この資金繰り表を有効活用して長期資金などの融資提案を試みたい。

資金繰りを深く把握し  
肩代わりの機会を検証

資金繰りについて深く把握するためには、以下のポイントが挙げられる。

- ① できる限り先の月までの予定を資金繰り表に記入すること
  - ② 支払手形については、決済額の外に振出金額も記入すること
  - ③ 一般の支払いとは別に設備の支払いも記入すること
- 次に、資金繰り表を確認する際の事項とそのチェックポイントを以下で解説していこう。
- ・ 財務収入（長短借入金） 予定と財務支出（長短借入金返済） 予定の確認
  - いつ・いくら借入金を返済する予定なのか、いつ・いくら借入れを行う予定なのか分かり、肩代わり融資セールの機会を検討することができる。
  - ・ 設備支払いの確認
- 仮に支払手形の期間が6カ月なら、そこから6カ月先にその分の資金を調達しなければならぬので、肩代わり融資セールの機会を検討することができる。
- ・ 「前月からの繰越」「翌月へ繰越」の確認
- 一般的には、繰越金には手持ち現金、当座預金、通知預金に加え、いざというときに使える資金を記

入することから、定期預金は除外してある。過去の実績を時系列で調査し、繰越金が減少しているようなケースでは、安全性を高めるうえで長期資金の導入を提案することが不可欠である。

ただし、中小零細企業の場合、時間・コスト面で余裕がないことから、月次試算表を作成している先は少ない。そうした企業で、メイン行のサポートが不十分というケースなら、肩代わり融資を提案するチャンスがあるといえる。

企業に月次試算表や資金繰り表を徴求して、無事に入手できれば問題は無い。しかし、そこで相手に不信感を抱かれれば、アプローチが頓挫してしまう。「資金繰りについてヒアリングさせていただけのは、資金の流れや傾向を把握するためです。検証のうえ、必ず御社のお役に立つ提案をさせていただきます」といったトークで、目的を明確にしておきたい。

提案先が少しでも資金繰りに不安を感じているようであれば、こうしたヒアリングに対しても抵抗を感じずに応じてくれる可能性が

**POINT**

- ・ 目的を明確にしたトークで資金繰り支援の姿勢を示しアプローチする
- ・ 資金繰り改善計画を策定する中で、一本化を検討してもらうことが有効