

今からでも遅くない! コロナ融資先へのモニタリング

コロナ融資を実行した取引先に対するモニタリングは十分だろうか。改めて、フォローの重要性、取引先への基本的な声かけや着眼点などを解説する。

一度目の融資後にフォローしていないと
こんなトラブルも…

画/円茂竹縄



コロナ融資後の取引先は このようにフォローしよう

野村幸司 エントライズ・マネジメント代表取締役



1 コロナ融資後の モニタリングの重要性

融 資は実行して終わりでなく、実行後のフォローが必要不可欠——これは平時も有事も変わらない。金融機関の債権管理のためだけでなく、融資を生きたお金にするためにも、取引先のフォローは重要なことといえる。

融資実行後のフォローといえば、資金使途の確認が一般的だ。当初の申込みどおりの使い方をしているか、設備資金であれば予定どおりの設備を予定どおりの金額で購入し

赤字資金の補填ゆえに 回復状況の確認が必要

しかし、今回の「コロナ融資」は売上高の減少を要件として、今後の事業計画や資金繰り計画などの提出を求めずに融資する、売上の補填資金としての要素が強い。いわば赤字資金の融資だ。

そのため、担当者が取引先に確認すべきことは、営業自粛や外出自粛など、コロナ禍の影響によって悪化しているのかどうか。また、いわゆるゼロゼロ融

資に関して、金融機関は融資先の売上高の状況などを信用保証協会に6カ月に一度報告を行う必要がある。

この際に、「売上高」だけでなく、業績が回復せず手持ち資金が底をついていないかの「資金繰りの状況」、将来の返済を見据えた「利益確保の状況」なども併せて確認しておきたい。当然ながら、信用保証協会に対してだけでなく、自行庫の管理上も大切なことだ。

業種や業態、地域などによってバラツキはあるものの、今回のコロナ禍は、これまでに誰も経験したことがない悪

影響を企業に及ぼしている。それだけに、融資前に取引先が計画していたはずの施策をまったく実現できていないとしても、何ら不思議ではない。

その一方で、このような状況だからこそ、金融機関は取引先と経営課題を共有し、業績の改善をサポートしていくことが期待されている。

定期的なフォローによって、経営課題を共有していれば、仮に二度目のコロナ融資が必要となった場合も対応しやすくなる。フォローが不足していれば、いざ申し込まれたときの対応に困ることは言うまでもないだろう。

2 モニタリングで 聞くべきことや進め方

新 型コロナ感染症の拡大が収まっていない状況では、担当者が頻繁に取引