

申込受付時のヒアリングと書類のチェックポイント

マル保融資の申込受付時に、経営者から何を聞き、協会にどう伝えればよいかを解説します。

適切なヒアリングで融資を成功に導こう

信

信用保証協会は、金融機関が融資を実行する際に、保証人となってくれる機関です。実際に融資を行うのは金融機関であつて、協会ではありません。

しかし将来、万が一債務者が金融機関に返済できなくなったら、協会は債務者に代わって、金融機関に融資の弁済をしなければなりません。したがって、協会も金融機関と同じく、債務者の財務状況などを基に返済能力等を審査しています。

つまり、金融機関が融資を検討するときと同じ目線で、協会も審査をしているということです。金融機関が融資を検討する際に注意すべき点や気にする点に、協会も関心を持っているのです。

直近の業況を聞き取り 数値化した資料を提出

協会に保証を申し込むうえで

ない、あるいは乏しいということ

です。

このような場合、金融機関は新規の融資に慎重になり、今後業況が改善する見込みがあるのかどうかを検討しますが、これは協会の審査でも同じことがいえます。赤字が続いている取引先について保証を申し込むと、必ずと言っていいほど、業況の見直しについて協会から問合せがきます。

したがって、決算状況が悪い取引先に対しては、あらかじめ赤字の原因と今後の業況改善の見込みを、しっかりとヒアリングしておく

●信用保証協会に提出する補足資料の例

伝える事項	資料
直近の業況	試算表
業況改善の見込み	経営改善計画書
受注状況	受注の契約書 受注明細表
資金繰りの見直し	資金繰り表
事業内容	パンフレット

きましょう。

また、可能な限り、それを説明したものを、経営改善計画書として、取引先に作成してもらってください。その際、文章だけではなく、数字を織り交ぜた具体的な計画にしてもらいましょう。そうすることによって、協会に対して、より客観的で説得力のある資料になります。

資金繰り表を基に 資金要因も記入

業況とともに審査の基本となるのは資金使途です。協会は、保証を行う融資が、どのような使途に使われるのかを見ています。

取引先に記入してもらった信用保証委託申込書には、資金使途を記入する欄があります。ここには、単に「材料費の支払い」とか「経費の支払い」とだけ記入するのではなく、その使途のために融資が必要となる背景、すなわち資金要因も書くことが望ましいといえます。

そのためには、資金要因に関するヒアリングが欠かせません。今

は、まずは取引先の業況の把握が欠かせません。決算書は保証の申込時に協会に提出しますから、金融機関としては、決算期以降の足許の業況を把握しておくことが大切になります。

売上が前期比で減少しているとか、利益が赤字である場合は、協会の審査も厳しくなりがちです。このようなケースにおいては、特に決算期以降の業況の把握が欠かせません。

足許の業況に改善の傾向が見出れば、それを協会に説明することで、前向きな姿勢で保証審査に臨んでもらえる可能性が出てきます。取引先から協会保証の申込みを受ける際には、決算期以降の足許の業況もヒアリングしておきましょう。

なお、建設業やソフトウェア開発業のように、受注によって業況が大きく左右される業種の企業へ

回の融資で取引先の資金繰りが今後どうなる見直しなのか、しっかりと聞き取りましょう。

その際、資金繰り表を取り受けられるとベターです。資金繰り表を作成していない企業もあります。その場合も、ヒアリングにより、おおよその見直しをつかむようにしてください。

「〇〇の受注に要する立替資金」というように、資金使途をより明確にして申し込む場合は、受注明細票や、その受注の契約書の添付が望まれます。

冒頭でも述べましたが、金融機関の審査も協会の審査も、目線は同じです。私たちが気にする点は、協会も気にしているということを意識してください。

あらかじめ疑問点を整理し、お客様へのヒアリング等を通して確認すること、そしてそれらを説明する具体的な資料を保証申込時に提出することで、協会での審査がスムーズになります。これは保証金額に影響するのみならず、スピーディーな融資の対応にもつながります。

ヒアリングを行う場合は、現在の受注状況を重点的に確認します。すでに受注済みのものに加えて、今後見込まれる受注もヒアリングするとよいでしょう。

受注状況が前期比で増加傾向にあれば、今後の業況の改善が見込まれます。その受注に伴う資金需要が発生することも容易に想像できます。資金使途を説明する際にも役立ちます。

また、ヒアリングを行う際は、聞き取りだけで終わらせず、できれば根拠となる資料(図表)も取り受けておきたいところです。資料がないと、協会に対して客観的な説明ができません。

決算期以降の業況を説明する資料として、最も代表的なのは試算表です。中小企業の中には試算表を作成していないところも少なくありませんから、日ごろから折を見て試算表の作成をアドバイスしておくことが大切です。

また、取引先によっては、赤字が長く続いていることもありま。決算が赤字ということは、端的に見れば、返済能力が認められ

保証申込時は取引先の 実態を伝える工夫が必要

協会の審査は、審査の目線は同じですが、基本的に書面だけで行われるという点で、金融機関と異なります。

私たちは日ごろから取引先の許を訪れ、実際に商売の現場を見ています。一方で、協会は初めて協会を利用する場合を除いて、実際に取引先と面談することは原則としてありません。

書面だけで企業の実態を把握するのは、なかなか難しいものがあります。そのため、協会の審査の姿勢は、どうしても慎重で形式的なものになってしまいがちです。これはやむを得ないことです。

したがって、協会の担当者、取引先の実態をなるべく分かりやすく説明することが大切になります。取引先の事業概要や取扱商品が分かるパンフレットなどを添付し、協会の担当者にとり取り先のことより知ってもらおう工夫が、マル保融資を成功に導く鍵となります。