

融資推進へのモチベーションを高めるためのポイント

# 新規融資に対する行職員のこんな疑問を解消する

ここでは、新規融資について行職員が抱きやすい疑問を八つ取り上げ、どう対応すべきか解説します。

## Q1 資金ニーズがない先も 多い中でどんな 取引先に提案するの？



「資金ニーズはない」という先入観や思い込みが先走っていないだろうか。同一地区、同一企業を何年か担当している

い。すべての担当企業について、ゼロベースで資金ニーズの有無を検討し直すべきである。

と、地区内の状況や取引先の業容等について理解が進んで効率的な推進ができる反面、この企業は無借金経営だとか、金融機関ごとに取り引シエアが固まっているといった既知のマイナスイメージが無意識のうちに頭に刷り込まれていく。

復によって売上が増加している企業が対象になる。売上の動向は試算表を取り受けることで確認できるが、それでは他行にスピードで負けるおそれがある。円安の恩恵を受けるような輸出関連企業であれば、売上が増加しているという仮説の下に運転資金をセールスしよう。

この結果、新規融資推進の号令がかかっても担当企業には資金ニーズがないと決めつけてしまうことになる。

経営課題があるところには必ず資金需要がある。例えば、事業の多角化や業態転換、M&Aを検討している先には、新事業の立上げ資金や事業買収資金をセールスしよう。既存商品の売上が頭打ちになっている先は、新商品開発資金

が必要になる。リストラを実施して経営体質の強化が必要な先にはリストラ資金の融資を提案するのが有効だ。

### 新規の設備投資だけでなく 更新や効率化投資も提案

設備資金としては前述の売上増加企業はもちろんのこと、設備投資の主役である製造業を中心に融資提案することになる。製造業の場合には売上増加や新製品製造に伴う新規投資ばかりでなく、製造設備が老朽化している先や減価償却が進んでいる先には、更新投資が提案可能である。製造コストの引下げのための効率化投資も可能性がある。

ほかにもホテル・旅館等の装置産業については定期的な設備のメンテナンスが必要になる。これ以外の業種についても消費税の大幅な引上げが一段と現実味を帯びる中で、まとまった設備投資に踏み切る企業が今後増加すると考えられる。これまで設備投資に慎重だった企業ほど動向に注目する必要がある。

## Q2 新規融資には今までも 取り組んできたが 同じやり方でよいの？



これまで金融円滑化法の適用、業績不振企業に対しては条件変更と融資残高の維持で対応し、新規融資は業績良好な企業を中心にセールスしてきたのではないだろうか。

そこで、これまで新規融資の対象としてあまり考えてこなかった、債務者区分が「要注意先でも信用リスクが高めの企業」「条件緩和先」「リスク軽度の破綻懸念先」にスポットを当ててアプローチしたい。

このようなアプローチは、景気下降局面においては信用リスクの上昇による債務者区分下げリスクを回避するために有効なアプローチだったが、現在の景気回復局面においては異なった切り口での取り組みが求められる。

リスクを繰り返してきた条件緩和対象企業であっても、景気回復の波に乗れば売上が増加して企業収益は改善し、キャッシュフローも生まれてくるはずである。

業績良好な企業に対する融資セールスは、これまでと同様に他行庫との厳しい競争にさらされ続けるため、獲得そのものが難しいうえに大変な低レートの適用を余儀なくされる。

例えば、技術力がありながら設備が老朽化している企業については、受注環境が好転する確かな見通しがあれば、設備資金を融資してもそれほど大きなリスクにはならないと考えられる。条件変更を理由に断るのではなく、新規融資

にに応じていきたい。

同様に、景気回復期においては売上増加に伴う運転資金需要も高まることから、設備資金に加えて運転資金についてもアプローチすることが肝要である。

### 輸出関連や好調業種の 取引先があるかをチェック

融資セールのタイミングとしては、取引先の業況改善が試算表等で確認されてからアプローチしたのでは手遅れになりかねない。資金需要が少しずつ出ているとはいえ、初期段階なので、他行庫に先駆けてアプローチしなければ自行庫の取り分がなくなってしまう。

今回の景気回復は円高是正によ

る海外市場での競争力改善が背景にあるため、自動車産業等の輸出関連業種主導の回復であるとともに、大手企業が本社を置く大都市圏中心の景気回復である。

よって、融資先企業の取引先に輸出関連企業や業績好調といわれる企業（あるいは系列企業）、好調業種に属する企業があるかどうかを、決算書の売掛金、受取手形明細でチェックする。該当企業があれば、近い将来景気回復の波がやってくると予想されるため、今から資金調達の予定についてヒアリングをスタートさせよう。

### ここがポイント

- 「要注意先でも信用リスクが高めの企業」「条件緩和先」「リスク軽度の破綻懸念先」にもアプローチ
- 融資先の取引先に輸出関連企業や好調業種の企業があるかを決算書の売掛金、受取手形明細で確認し、資金調達の予定を早めにヒアリング