

TOPICS

融資の成功率を高めるために普段から用意しておきたい資料

公庫や保証協会の保証つきで【コロナ融資】を借りることができた事業者はたくさんいらっしゃいます。その時に借りた資金が枯渇し、再び【コロナ融資】を申し込まざるを得ない事業者が現れ始めたのですが、2回目の【コロナ融資】を断られる事業者が増えています。1回目のコロナ融資ではスピード優先で、十分な審査を行っていませんでしたが、2回目のコロナ融資では、しっかりとした審査を行うため、1回目比べハードルが格段に上がっています。2回目の【コロナ融資】を断られないようにするためには、普段から取引金融機関に情報提供をすることが重要です。それも、口頭で伝えるのではなく、きちんと資料を作って伝えること。今回は、融資の成功率を高めるために、普段から用意しておきたい資料について説明します。

1. 事業計画書

事業計画書を作成することで、企業は自らの「将来性」を効果的に伝えることができます。

金融機関は意外と取引先の内容の詳細は把握していないもの。

事業計画書には、自社の「強み」がふんだんに盛り込まれているはずなので、担当者が稟議書を作成する際には、とても役に立つ資料になります。

2. 試算表&資金繰り表

金融機関が知りたい情報は、「取引先の将来性を把握できる情報」と、「現在、その企業の状況がどうなっているか把握するための情報」。

「取引先の将来性を把握できる情報」は、月次事業報告書で確認することができます。そして、「現在、その企業の状況が どうなっているか把握するための情報」については、試算表と資金繰り表にて確認することができます。

金融機関が取引先の現状を把握することができれば、「いつ、資金需要があるか」を予想することができるため、その準備をしておくことができるからです。

3. 月次事業報告書

「月次事業報告書」とは、「事業計画」通りに事業が進捗しているかどうかを報告する資料。

「事業計画書の数値」と「試算表の数値」を比較して、その結果を分析し、翌月の経営に活かすための「改善策」を考えるための資料です。月次事業報告書を毎月提出することによって、当該企業は、毎月、改善策を考え実行することができます。

そこまで、まじめに経営に取り組んでいる企業に対しては、金融機関の印象も最大限に良くなり、出来る限り支援してくれるようになります。

「事業計画書」を作成し、「試算表&資金繰り表」で、毎月の経営の状況を把握し、「月次事業報告書」で毎月、経営改善策を考え、実行し続けることが出来れば、企業の業績も良くなりますし、金融機関からの信用力は、格段にアップします。自分達でそれらの資料を作成できれば言うことはありませんが、出来ない場合は、士業やコンサルタント等の専門家に手伝ってもらうことをお勧めします。

〒563-0050
大阪府池田市新町2-14
いけだピアまるセンター6号室
TEL 072-734-8445 FAX 072-734-8446
E-mail info@office-arata.com
URL <https://office-arata.com>

弊所は資金調達や補助金申請を
専門にする行政書士事務所です。
お気軽にご相談ください。
(初回のご相談は無料です)