



事業性評価融資への取組

2017年7月3日
株式会社 足利銀行
融資第一部 狩野 浩二



事業性評価融資取組経緯

平成25年1月 課題解決型ABLの取扱い開始(資産の有効活用)

流動資産見合いの短期資金枠で資金繰り改善

平成26年7月 経営層、全支店長向けABL説明会を実施

リレーション強化ABLの本質を組織的に共有

平成26年8月 売掛債権有効活用

短期継続融資と成長資金で本業支援強化

課題解決型ABL取扱実績
(平成29年3月末)

95件140億円
(太陽光除き)



事業性評価融資の具体的手法

実態把握ツール

- 財務分析 (ローカルベンチマーク)
- 事業資産評価 (商流、ビジネスモデル実態把握)
- 知的財産評価 (財務数字では見えない企業価値)
知的財産権はなくても社長の夢やロマンの共有が重要

過去
現在
将来

事業性評価

課題解決支援策

- 資金繰り改善 (借入金長短バランス改善)
- 短期継続融資 (定期審査、継続モニタリング)
- ABL (事業性評価融資 = 動態モニタリング)

資金繰りの改善と成長資金がセット
資金繰りとビジネスが車の両輪 → 企業の継続・成長

実態把握

課題解決

信頼関係
構築



事業性評価融資（ABL）成功事例

➤ 輸入バイクを扱う専門ディーラー （課題）

全て長期借入、保証付長期借入の
約定返済負担で資金繰りが逼迫。
不動産担保、保証協会に空き枠がなく
資金調達困難。（**日本型金融排除**）

（ソリューション）

⇒在庫の輸入バイク約100台を有効利用した
ABLを実行。借入金長短バランス改善
⇒空いた信用保証協会の保証枠で
ショールーム改装資金を調達。

（本事例からの教訓）

⇒弱みであった在庫を強みに変えたABL
⇒事業の継続を前提とした本業支援の実現
⇒資金繰り改善、業績改善⇒**信頼関係構築**







本業支援への行動指針

【基本概念】

- 自行の地域は自行で守ると言う覚悟と信念
- 経済合理性を超えた顧客本位の本気の行動
- 地域経済、取引先企業に真正面から向き合う勇氣

【目的】

- 取引先企業の**本業支援**による生産性向上
- 地域経済の持続的成長の実現

【成果】

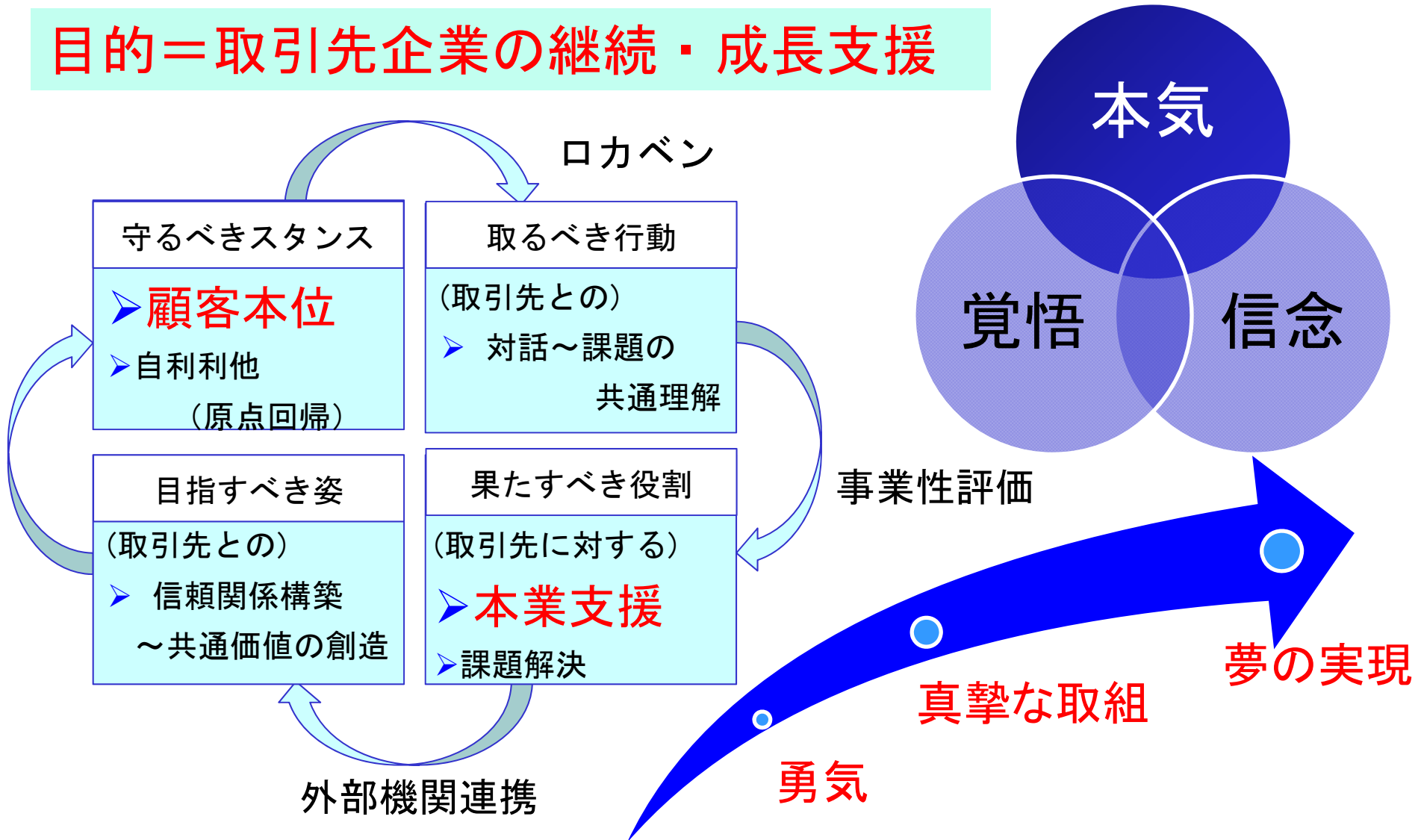
- 取引先企業及び地域内での**信頼関係構築**
- 持続可能な地域金融機関のビジネスモデルの構築





本業支援への取組サイクル

目的＝取引先企業の継続・成長支援





今後の課題

今後金融マンに求められる能力

- コンサルティング能力
- プレゼン能力
- コーチング能力

AIに置き換えることのできない人間力と洞察力

人間力
洞察力

変えてはいけないもの

- お客様本位の本業支援(自利利他)

伝統の承継と
革新

変えなければならないもの

- 変化に応じた金融手法(フィンテック)

変える意思と
変わらぬ信念

