

◆旧・国金面談ではどんな事を聞かれるのか？◆

特に日本政策金融公庫(旧 国民生活金融公庫)では、「面談」内容は審査の上でも重視されるポイントです。

銀行融資では、面談よりも実績(数字)が重視されます。

逆にいえば日本政策金融公庫(旧 国民生活金融公庫)では多少、「実績」「事業計画」「保証人・担保」に不足があっても面談で逆転できる余地があるということです。

では、いったい面談ではどのような事を質問されるのでしょうか？

私がサポートしてきた経験から面談でよく聞かれる事柄を列挙してみたいと思います。

【その業種で開業する『動機』は何ですか？】

ここでは、その業種に対する情熱・想い・・・といったものもちろん重要ですが、それだけでは物足りません。

そこに「ビジネス的な観点」からその業種を選択した理由を述べられると完璧です。

その業種の「成長性」などです(つまり、儲かる理由ですね)。

【『差別化』できるポイントは何ですか？】

それはそうです。いくら成長している業種であったとしても、そこに参入している全ての事業者が「勝ち組」になれる訳ではありません。

なので、競合とどのような『差別化』出来るかを明確に語れることが重要です。

何も「業界初」とか、そんな大層なものである必要はありません。差別化ポイントについてまで、きちんと考え抜いているな～ということが面談相手に伝わるのが重要なのです。

これについては裏技(?)を一つ。

たとえば、店舗ビジネスの場合であれば、他地域で自分がお客さんとなって受けたサービスの中で「これは素晴らしい！」と思ったものを自分のビジネスの差別化ポイントとする方法があります。

自分の地域で同様のサービスを提供している競合店がまだなければ、それも立派な『差別化』ポイントですから…。

【その業種を行なう上でのリスクは何ですか？】

どの業種にもリスクはあります。例えば、ブランド品の輸入を行なっていれば偽物を掴まされるリスクがある～といった具合に。

しかし、面談の相手は「そういうリスクがある業種には貸さない」と考えている訳ではありません。申請者がそうしたリスクにまで事前に考えが及んでいるのかどうかという事を確認したいだけなのです。リスクを自覚していないということはリスク管理が出来ない経営者であるという証拠ですから…。

面談をする担当者によってもまちまちですが、上記3点は比較的よく聞かれます。また、事前に提出している事業計画書に書いてあることも「あえて」聞かれます。

事業計画書を本人が書いてないケースもあるので、本当に申請者がその内容を理解しているかどうかを確認しているのでしょう。

コンサルタントや 土業の先生に事業計画書を作成してもらうのも結構ですが、その場合にも任せきりではなくきちんと協議のうえ共同で作成することが重要です。