

## 新型コロナウイルス感染症を踏まえた金融機関の対応事例

金融庁では、新型コロナウイルス感染症について、債務の条件変更・新規融資など、事業者の実情に応じた万全の対応を金融機関に要請し、事業者への資金繰り支援の促進を当面の検査・監督の最重点事項として、特別ヒアリング等で、金融機関の取組状況を確認してきたところである。

確認した金融機関の取組みのうち、他の金融機関の参考となる事例について、随時取りまとめ・公表する。

### 【条件変更・新規融資等の対応】

- 事業者からの条件変更等の相談があった場合には、審査を行うことなく、まずは、3ヶ月の元金据置ないし期限延長を実施
- 事業者からの相談を受け、これまでの事業実績の評価に基づき、今後事業を継続させていくため、1年間の元金据置・期限延長を実施
- 受注が大幅に減少した事業者に対し、積極的な支援策としてまず1年間の元金据置を実施。将来の資金面の見通しがついた時点で、見通しに合わせ返済期限を柔軟に延長予定
- 返済財源等に見通しが立たない場合に、一旦、6ヶ月程度の短期資金の貸出で対応し、その間に資金面・事業面でどのような対応策が考え得るか、事業者とともに検討

### 【書面等の省略・簡素化】

- 融資実行にあたり、資金収支の状況など必要な情報についての資料がそろっていない場合でも、聞き取り・ヒアリングで足りることとする
- 条件変更について柔軟に対応することとし、必要な事業計画等の書類については、業況が落ち着いてから後々でよいとの取扱いとする
- 新たな資料・データを求めず、原則、過去に提出を受けたデータ等により融資や条件変更等の可否を判断し、確認が必要な情報についても、すぐに提出が可能な直近のデータ等のみで対応する

### 【金融機関の態勢】

- 事業者の融資ニーズを確認してから何日経過しているか、受付審査の状況等を集計。案件進捗・滞留案件の状況について管理
- 営業店が情報収集した事業者相談等をイントラネットに随時入力することで、役員・本部担当者がその内容をタイムリーに把握し、営業店の対応に不足があれば、必要な指示を行う

## 金融機関における対応状況（詳細版）

### 【条件変更・新規融資等の対応】

- 事業者からの条件変更等の相談があった場合には、審査を行うことなく、まずは、3ヶ月の元金据置ないし期限延長を実施
- 事業者からの相談を受け、これまでの事業実績の評価に基づき、今後とも事業を継続させていくため、1年間の元金据置・期限延長を実施
- 受注が大幅に減少した事業者に対し、積極的な支援策としてまず1年間の元金据置を実施。将来の資金面の見通しがついた時点で、見通しに合わせ返済期限を柔軟に延長予定
- 返済財源等に見通しが立たない場合に、一旦、6ヶ月程度の短期資金の貸出で対応し、その間に資金面・事業面でどの様な対応策が考え得るか、事業者とともに検討
- 旅行者数の低迷による売上高の減少など、今後の業況悪化が明らかに懸念される事業者に対し、金融機関から能動的に6ヶ月の元金据置を提案・実施
- 中小企業等への新たな資金供給手段として、最短即日、最大でも3営業日以内で融資判断する、コロナ対応の緊急ファンドを創設
- 条件変更の際、通常であれば事業者に支払いを求めている手数料を一律に免除
- 営業店に対し、数か月先までの資金繰りの確認支援（資金繰り表の作成サポート等）を能動的・プッシュ型で提案・実施しつつ、確認した資金繰りの状況に応じて元金据置等の条件変更や新規融資を事業者に提示
- 足許のキャンセル対応等に追われる事業者に対し、今後の資金繰り懸念を勘案し、急を要する支払と、要しない支払に分類した上で、急を要しない支払の繰延の検討など、資金繰りのアドバイスを実施

### 【書面等の省略・簡素化】

- 融資実行にあたり、資金収支の状況など必要な情報についての資料がそろっていなくても、聞き取り・ヒアリングで足ることとする
- 条件変更について柔軟に対応することとし、必要な事業計画等の書類

については、業況が落ち着いてから後々でよいとの取扱いとする

- 新たな資料・データを求めず、原則、過去に提出を受けたデータ等により融資や条件変更等の可否を判断し、確認が必要な情報についても、すぐに提出が可能な直近のデータ等のみで対応する
- 通常であれば、事業者との間で今後の売上見通しを立てた上で実行する必要のある融資について、新型コロナウイルス感染症による今後の影響が必ずしも見通せないことを踏まえて、収支予測資料等を求めず融資実行

### 【金融機関の態勢】

- 事業者の融資ニーズを確認してから何日経過しているか、受付審査の状況等を集計。案件進捗・滞留案件の状況について管理
- 営業店が情報収集した事業者相談等をイントラネットに随時入力することで、役員・本部担当者がその内容をタイムリーに把握し、営業店の対応に不足があれば、必要な指示を行う
- 業況に影響があるとする事業者について、今後の資金繰り懸念の逼迫度に応じて3つに区分し、特に逼迫度合いが高い先には本部が資金繰りの相談状況を日次管理するなど、濃淡をつけ、本部・営業店が一体となって対応
- 顧客対応に関する統一的な対応方針について、経営陣から各支店長・営業職員に直接ビデオメッセージにより伝達・浸透
- 事業者からの条件変更等の申請について、営業店から本部への報告・資料作成を省略・簡素化
- コロナ対策融資は一括して本部決裁（電話で可）とし、本部に案件を集約することで、迅速な指示等を通じて対応をスピードアップ
- 営業店が事業者へ説明しやすいよう、各種制度融資や保証等の内容を体系的に整理した専用資料を作成し、営業職員に共有し事業者説明に活用
- 金融機関や県による事業者の支援メニューと、これまで金融機関として事業者とのリレーションにおいて蓄積した事業者情報を、各営業担当職員の業務用タブレットに掲載し、事業者訪問時に持参・活用