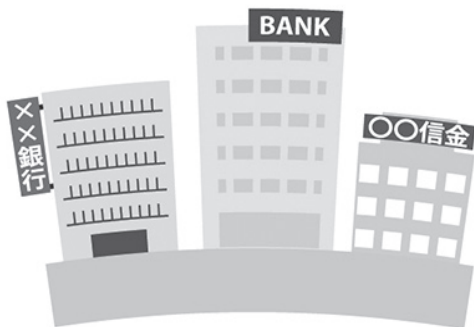


取引銀行を増やす 際のアプローチと心得



コロナ禍での資金繰り悪化で、取引銀行を増やそうと模索している企業が増えていきます。その際の具体的な手続きはどうすればよいか、どのような心構えで臨めばよいのか解説します。

上田経営コンサルティング事務所
銀行取引コンサルタント

上田 真一

候補金融機関の 見つけ方

(1) 「身の丈に合った金融機関選択」からの脱却

中小零細企業が、金融機関と取引をしていくには、「身の丈に合った金融機関と取引すること」が王道と言われてきました。

しかし、今後は身の丈に合わせた金融機関取引が難しくなっていく可能性が出てきました。

昨秋、菅首相の「地銀の数が多過ぎる」との発言を機に、地銀再編の機運が高まってきました。

具体的には、独占禁止法の特例施行（同一県内の合併が可能に）や、日銀の当座預金への0・1%付利（一定条件を満たす必要あり）など、地銀の統合・合併を後押しする施策が実行されていきます。

今後、地銀再編が進むと、「地域金融機関の大型化」が進んでいくと考えられます。すると、「身

の丈に合わなくなった金融機関」との取引に変わっていく可能性があります。したがって、「小さな会社は、小さな金融機関を選べばよい」といったことができなくなる地域も出てくるでしょう。

このように、規模で金融機関を選択するのではなく、大手行、地銀・第二地銀、信金・信組などを横一線に見ていくことが大切になるでしょう。

また、中小企業は都道府県名を冠した地銀や信金・信組をメイン行にしているケースが多いのが現状です。しかし、地銀再編が加速すれば、同一県内ばかりでなく、隣県地銀、あるいは遠隔の地銀との統合・合併も考えられます。そうすると、地元縁のない金融機関をメイン行に据える可能性も出てきます。

(2) これからの金融機関の選択基準とは

筆者は、「規模」の基準から、次の3要素で金融機関を選んでいくことをおすすめします。

① 担当者

金融機関との取引といっても、最終的には人と人の関係です。いくら身の丈に合っているとしても、貸出

条件等がよくても、担当者との相性等がよくないと良好な関係は築けません。どの金融機関を選ぶにせよ、担当者を見て判断することが大切です。

② 迅速な貸出・有利な借入れ条件

資金繰りを続けていくうえで、申込みから決定までスムーズに融資をしてくれる金融機関が重要となります。加えて、借入れ条件がよいに越したことはありません。ただし、必要以上に条件にこだわることはマイナスなので、留意してください。

③ 情報提供

今後、金融機関は、いかに企業支援を行なうかによって命運が分かれていくでしょう。自社にとって有益な情報提供をしてくれる金融機関は、頼りになります。

(3) ネット銀行も視野に

今後、AIによる融資も広がっていくでしょう。特に、一部のネット専門銀行では、法人向けの融資を開始していますので、貸出速度や貸出条件などはネットでチェックしておきましょう。

また、AIによる融資審査の精度が上がっていくと、ネットで低

金利融資をする銀行が増えていく可能性があります。

図表1を見ると、現状、ネットで低金利融資の市場に参入者は見られません。しかし、近い将来、融資審査の精度が上がっていくと、店舗を大幅に削減して参入するリアル銀行や、ネット銀行からの参入は十分考えられます。

経営者は、今後リアル銀行ばかりでなくネット銀行の法人向け商品の情報を収集するように心掛けてください。

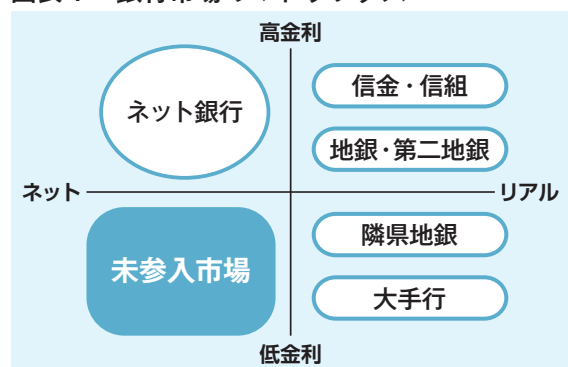
具体的な アプローチ方法とは

新規取引行を開拓するには、従来、まずは預金口座開設することでした。なぜなら、経営者が未取引行へいきなり融資申込みをすれば、相当資金繰りに困った会社、他行で融資を断られた会社、と見られたからです。

また、金融機関の担当者にとって、法人の預金口座開設は頻繁にはありませんから、法人の口座を開設するだけで新規融資先として訪問してもらえ可能性がアップしました。

ところが、近年金融機関は、「取引時の本人確認」を厳格に実

図表1 銀行市場のマトリックス



施するようになりました。これによって、法人名義の普通預金口座開設であっても、簡単にできなくなってきています。

すなわち、複数行に預金口座を開設して、担当者の訪問を待ち、新規取引行を開拓することが難しくなってきているのです。

そこで、口座開設以外で、新規取引行の開拓をしていくための3つの方策を紹介します。

(1) 紹介

金融機関の担当者は、取引のない初見の経営者を信用して、お金を貸す気にはなれません。

そこで、金融機関と取引のある

第三者に紹介してもらい、金融機関の担当者と面談することが最もよい方法となります。

具体的な紹介者としては、①顧問税理士、②経営者、③商工会議所・商工会の経営指導員などが挙げられます。

これらのなかで、日頃から金融機関とコミュニケーションがとれている人であればベストです。これら第三者に該当するからといっても、金融機関の担当者の名前も知らないような人だと、紹介してもらうことは難しいです。

(2) 信用情報会社への情報提供

金融機関の担当者は、新規事業融資開拓先を常に探しています。その前段階として、開拓先の見込み客選定は、帝国データバンク等の信用調査会社のデータを参考にしていることが多いものです。

ところが、経営者のなかには、信用調査会社に対して、自社の決算内容等を公開することに抵抗を感じるために、自社の財務データ等の情報提供を行っていないことが多々あります。

新規取引行の開拓をしたいのであれば、金融機関の担当者が参考にして信用調査会社に、ある

程度の情報提供をしておかないと、見込先にすら上がってこない可能性もあります。

信用調査会社の調査員から連絡があったら、頑なに拒否するのではなく、一度話を聞くことから始めてみてください。

(3) 2度目のコロナ関連融資の申込み

中小企業の多くは、昨春始まったコロナ関連融資（実質無利子融資）を日本政策金融公庫やメインバンクから受けたのではないでしょう。

コロナ関連融資は、据置期間を最長5年と謳っていましたが、昨年5月中旬あたりまで、据置期間5年を認めてもらえることはほとんどありませんでした。

5月中旬あたりまでに融資を受けた中小企業は、据置期間1年がほとんどです。すなわち、多くの中小企業が早晩、返済開始となりますから、資金繰りが逼迫してくることが予想されます。当然、2度目のコロナ関連融資を申し込む中小企業は増えるはずはです。

そこで、新規取引行開拓を目標に置くのであれば、2度目のコロナ関連融資はメインバンクではな

く、未取引行に申し込むのも1つの策です。

コロナ関連融資は、信用保証協会の保証(80%もしくは100%)が付きますから、民間金融機関としては取り組みやすいのです。

また2度目のコロナ関連融資をメインバンクに申し込んだものの、メインバンクから謝絶されるケースもあるでしょう。

経営者は、あきらめずに直接信用保証協会に交渉してみてください。信用保証協会の担当者が保証可能と判断すれば、他の金融機関を紹介してもらうこともできます。結果として、新規取引行の開拓となるでしょう(図表2)。

交渉の際の心得とは

(1) 現状を伝える

昨年、中小企業がコロナ関連融資を受ける際、詳細な資料提出を求められることはあまりありませんでした。なぜなら、中小企業の資金繰りを一刻も早く安定させたかったからです。

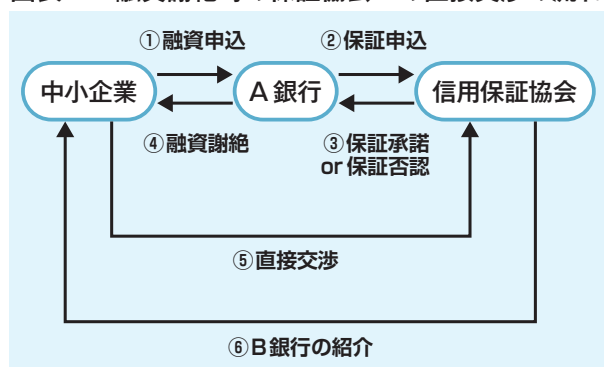
2度目のコロナ関連融資を受けるには、日本政策金融公庫や民間金融機関に申込みが殺到している状況にはないことから、通常審査

で業績等をじっくり見られると考えられます。

すると、2度目のコロナ関連融資は、改善策を盛り込んだ改善計画や資金繰り表を求められるのではないかとされています。

しかし、中小企業は有効な改善策を見出せないまま、手持ち資金を毎月使い果たしているのが現状です。筆者は有効かつ実践できない改善策を盛り込んだ資料を金融機関に提出しないほうがよいと考えています。なぜなら、中小企業は2度目のコロナ関連融資を受けたら、2度と借入れしないわけではないからです。

図表2 融資謝絶時の保証協会への直接交渉の流れ



コロナウィルスの収束がいつになるかにもよりますが、3度目以降の追加融資を受けなくては生き残れない企業は多いはずです。

近い将来、3度目のコロナ関連融資を申し込んだ際(コロナ融資が延長される前提)、前回融資時の資料による予想と実績の乖離があまりに大きいと、融資謝絶の可能性が高まります。

銀行員は、脚色された数値よりも「ありのままの現状がどうなのか」を知りたいのです。そうした資料提出の際、銀行員から修正を依頼されてからでも遅くはありませんので現状を伝えましょう。

(2) 簡易版業績レポートでの説明

新規取引行の開拓においては、自社のことを銀行員は知りません。決算書数期分だけではなく、A4一枚で簡単な業績レポートをつくり、提出するとういでしょう。

自社の業績はもちろん、どんな商品を扱っているのかなど簡単にまとめてください。経営者にとってあたりまえのことでも、銀行員は知らないのです。決算書や試算表の実績値比較や著変の勘定科目の要因などを記載しておくだけで、話に説得力が出てきます。

ここで業績レポートにどんなことを記載すればよいか、例示しておきます。

・業種・業態等

(例・・和風居酒屋、20〜30代のサラリーマンをターゲット)

・前々期決算と前期決算との損益比較

(例・・売上高対前年比20%減の2000万円、税引後当期利益300万円と減収減益、コロナ禍の影響による客数30%減を主因とする)

・著変項目(主に3つ)

(例・・人件費1200万円増↓正社員4名雇用……コロナ後を見据えた人材育成)

このように簡単にまとめておくだけでも、具体的に話はできます。詳細に書いていなくても、不明点は口頭で説明するか銀行員からの質問に答える形でよいでしょう。

以上述べてきたとおり、まずは銀行等に自社の現状を伝えることを重視してください。

もしも、銀行員から改善策を含めた修正を求められたら、そのような資料を作成し提出すればよいでしょう。長期的な資金調達を考えると、そのほうが無難です。▲

うえだ しんいち 広島総合銀行(現もみじ銀行)で1000件超の融資案件をまとめた後、銀行取引コンサルタントとして独立。中小企業への資金調達のアドバイスを行なう。