

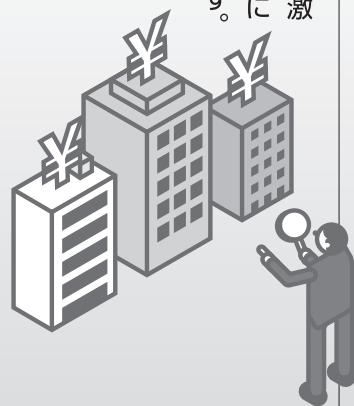
資金調達を円滑にする

取引行の選び方・見直し方

中小企業の経営は、コロナ禍以後も苦しい状況が続いています。金融業界も激動の時代にあつて、中小企業は金融機関との取引のあり方を見直すべき時期にきています。本稿では、中小企業の取引行の選び方と、見直し方を解説します。

株式会社エントライズ・マネジメント 代表取締役
経営コンサルタント・中小企業診断士

野村 幸 司



日本経済はコロナ禍前の水準に戻りつつあります。しかし、中小企業では、人手不足や物価高などにより、業績の回復が遅れているところも少なくありません。

東京商工リサーチによると、中小企業の倒産件数は、「ゼロゼロ融資」の返済が本格化した2023年5月から8月までで前年同月比3〜5割強の増加となっています。中小企業の資金繰りの悪化が現われたかたちとなっています。

一方で、中小企業の資金繰りを支える金融機関は、フィンテックの発達やネット銀行など新しい業

態の登場、地方銀行の再編などにより、その取り巻く環境が大きく変化してきています。

金融機関の動向を踏まえ、資金繰りの改善や企業の成長発展のために、中小企業がどのように金融機関との取引を考えるべきなのか見ていきます。

金融業界のこれから

人口・企業数の減少が進行している地方においては、取引先数も貸出ボリュームも著しく減少しています。低金利の状態が長引き、

貸出ボリュームを確保するために、優良取引先等への貸出金利を引き下げる動きも強く、地方金融機関の収益悪化につながっています。

また、ネット銀行の登場により、金融業界は大きく変化しています。ネット銀行は、個人向けサービスがメインですが、従来の銀行に比べて手数料が安く、インターネット上で手続きが完結するので、顧客にとって便利です。

住宅ローンについても、既存の金融機関より金利が安く、直接金融機関へ足を運ばなくても審査や契約ができることから、既存の金

融機関と激しく競合し、既存金融機関の脅威となっています。

アプリでできる株式取引や各種決済サービスなど、便利なフィンテックサービスとの連携がスムーズにできることも、銀行選びの1つの基準になりつつあります。

各種金融機関は、資金支援だけでなく、コンサルティングサービスや経営課題の解決に向けたビジネスマッチングの提供など、地域の企業や個人の支援を強化するなどしています。

さらに、地域の産業振興や文化活動など、地域の活性化に取り組むことで、営業エリアの人口や企業数の減少の改善を図っているものの、歯止めはかからず、今後一層、地方銀行の再編が進んでいくことが予想されます。

中小企業に適した取引行のバランス

資金調達先としての金融機関には、銀行・信用金庫・信用組合・政府系金融機関など様々な機関があります。銀行だけでもメガバンク・地方銀行・第二地方銀行などに分かれます（次ページ図表1）。

一般的にメガバンクは大・中堅企業、地方銀行は中堅・中小企業、

図表 1 金融機関の種類

都市銀行 (メガバンク)	全国に支店を持つ大手銀行。みずほ銀行、三菱UFJ銀行、三井住友銀行が「3大メガバンク」と呼ばれる
地方銀行	地方都市に本店を置き、地方を中心にサービスを提供する
第二地方銀行	地方を中心にサービスを提供するのは地方銀行と同じだが、相互銀行として設立された歴史の違いから区別して呼ばれる
信託銀行	通常の銀行業務に加え、信託業務と、相続関連業務や証券代行業務などの併営業務を行なう銀行
信用金庫	地域の相互扶助を目的とする非営利の金融機関
信用組合	地域信用組合、業域信用組合、職域信用組合の組合員が預金をして、必要に応じて組合員に融資を行なう金融機関
政府系金融機関	日本政策金融公庫(日本公庫)や商工組合中央金庫(商工中金)など
その他	ゆうちょ銀行、ネット銀行、ショッピング施設系列銀行など

信用金庫・信用組合は中小企業・小規模企業者等の顧客をターゲットとしてしています。しかし、最近も貸出しの伸び悩みから、その垣根も低くなり、メガバンクも中小企業を、地方銀行も小規模企業者等をターゲットとしてきています。

どのような金融機関と取引すればよいのかは、会社の規模や営業エリアによって様々です。地域に

よっては、選択肢が限られている場合もあるので一概には言えません。しかし、基本的には「メガバンク1行、地方銀行1行、信用金庫・信用組合1行、政府系金融機関1行」など、各規模・種類の金融機関とバランスよく取引することをお勧めします。

企業規模や地域などに応じて、たとえば「地方銀行2行」など、偏りが生じていても問題ありません。

中小企業の場合、メガバンクを外して、地方銀行や信用金庫・信用組合との取引を増やしてもよいでしょう。

重要なのは、様々な規模・種類の金融機関と幅広く取引して、資金調達窓口の幅を広げておくことです。

いかに円滑に借入れができるかどうかで、企業の将来が決まると言っても過言ではありません。それを1つの金融機関だけに委ねてしまう

のは、あまりにもリスクが大き過ぎます。資金調達のリスクヘッジとして、必ず複数の金融機関と取引をすべきです(図表2)。

資金調達以外にも、複数の金融機関と取引するメリットがあります。いわゆる「相見積もり」です。実際に資金が必要になった際に、複数の金融機関に条件提示を依頼します。複数の金融機関と取引することで競争原理が働き、有利な条件で資金調達できます。

メイン・準メイン取引の選び方

メインや準メインとする金融機関は、円滑な資金調達のためにも、自社に最適な金融機関を選ぶ必要があります。ここでは、メインや準メインとする金融機関を選ぶ際の基準を解説します(図表3)。

(1) 自社の売上高による基準

会社案内などで取引金融機関を記載することも多く、「メガバンクと取引したほうが信用力がつく」と考えられることが多いですが、資金調達先としてメガバンクと取引する場合には、売上高で10億円以上は必要です。それ以下の売上高でも取引はできますが、あまり

相手にされないのが実情です。

他方、企業の運転資金の必要額は売上規模により異なりますが、たとえば売上高30億円近くの企業が信用金庫や信用組合のみと取引するのでは、必要な資金を調達できない可能性も出てきます。

(2) 自社の営業エリアによる基準

自社の営業エリアが全国に展開している、または海外に進出している場合には、メガバンクとの取引がおすすめです。一方、営業エリアが各都道府県内のみであれば地方銀行、あくまでもローカルなビジネスであれば信用金庫や信用組合がよいでしょう。

金融機関は、その店舗網から様々な情報が集まる仕組みがあります。

具体的には、仕入れ・販売の見込み先や外注先、業務提携やM&A見込み先の情報、さらには不動産情報、各支店エリアの情報など様々な情報を有しています。

海外や全国的な情報を入手するには、大企業をターゲットとしているメガバンクが、都道府県レベルの情報は地方金融機関、市町村レベルのローカルな情報は信用金庫や信用組合が一番です。

(3) 支店を選ぶうえでの注意点

メインや準メインとする金融機関の支店は、融資を受けることを考えると、規模の大きな支店にすることを勧めします。

金融機関の支店長には融資の決裁権限が与えられており、店舗戦略によりその内容は異なります。法人マーケットに特化した大きな支店は、支店長の決裁権限が大きくなるのが一般的です。

本部での審査・決裁が必要な場合は、自社の現状や今後の見通しなどを資料でしか説明できません。そのため、金融機関を説得するには、自社で精度の高い資料を作成する必要があります。それよ

りは、大きな支店を訪ねて、たとえ資料がたなくとも、支店長の前に言葉で説得するほうが、融資のうえでは有利です。

取引行見直しの進め方・留意点

(1) 取引行はいつ見直すのか？

融資の申込みをしても反応がよくない、または、担当者との訪問などの接触がなく、前述のような情報提供がない場合は、既存の取引行を見直すべきだと考えます。

新たな金融機関との取引開始は、平時の資金ニーズが発生しないタイミングで行ないましょう。新規取引には時間を要するのが

通常であり、資金繰りに窮する状態で新規取引を交渉しても、「既存の取引行にお願いしてください」と言われる可能性が高いからです。

(2) 取引行見直しの方法

それでは、新たな金融機関と取引を開始するには、具体的にどのような方法で行うのでしょうか。

一番よいのは、取引しようと考えている金融機関の優良取引先を紹介していただく方法です。優良取引先であることが大切です。優良取引先からの紹介であれば、金融機関にとっての安心感は格段に違います。

金融機関としては、「大切な〇

〇社の社長の紹介だから、何とか融資を実行しなくては……」という発想になり、その優良取引先への対応並みに熱心に取り組むことになり、また、多少の融通を利かせてくれることもあり、有利な条件を引き出すことも可能となるはず。その優良取引先が有している金融機関からの信用を利用することができるのです。

金融機関にとって優良取引先かどうかは、規模の大きさ、業界内の評判などで推測できますが、一

番わかりやすいのは金融機関からの来訪頻度です。特に金融機関の支店長が頻繁に訪問するような会社は、優良取引先か、業績が悪く回収に向けて交渉しているかのどちらかです。様々な金融機関の支店長が訪問するような会社には、紹介を依頼するのが一番です。

逆に、決してやってはいけないのは、いきなり金融機関に飛び込む方法です。

金融機関は一見客に対しては強い不信感を持つて対応します。預金口座作成ですら、振込め詐欺などの犯罪に利用されるのではないかと怪しまれるくらいです。

特に融資に関しては、「いろいろな金融機関を回って断られて来たのだらう」というスタンスで対応されるため、何とか融資を実行してくれることになっても、条件は企業にとって不利になることが多いでしょう。

資金繰りを改善するには、金融機関の協力が不可欠です。金融機関は資金面だけでなく、経営をサポートして企業の成長や事業の発展を促進してくれます。本稿を参考に、いま一度、取引金融機関を見直すことをお勧めします。



図表2 複数行取引のメリット・デメリット

メリット	円滑な借入れのためのリスクヘッジ
	相見積もりをとることができ、金融機関のあいだに競争原理が働く
デメリット	各金融機関が有する様々な情報を活用できる
	通帳・出入金管理が煩雑になる
	訪問先が増加する
	新たな信頼関係の構築が必要になる

図表3 取引行を選ぶ際のポイント

- ・自社の規模に見合った金融機関と取引をする
- ・営業エリアに適した金融機関と取引をする
- ・メイン・準メインの支店は大きいほうがよい
- ・取引開始は資金繰りに窮する前にする
- ・新しい金融機関は他社の紹介が一番