

Chapter 10

金融機関の特徴と付き合い方

中小企業はどの金融機関と付き合うべきか——、この問いは単純なようで意外と複雑です。メガバンク、地方銀行、信用金庫などは、それぞれ融資スタンスが異なりますし、中小向けの融資では信用保証協会や日本政策金融公庫といった公的機関が大きな役割を果たしているからです。本章では、金融機関の特徴や複数行取引の考え方を解説します。

ポイント61

中小企業のメインバンクは
地域金融機関と心得る

▶ 最低でも年商10億円以上はないと
メガバンクは厳しい

総じて、メガバンクを中小企業のメインバンクにすることは得策ではありません。

年商数億円規模の企業では、メガバンクからのプロパー融資を得ることが難しいのが実情です。これには、業種業態や担保不動産の有無なども影響しますが、**メガバンクは総じて年商10億円以上の企業にのみプロパー融資を提供**しています。

保証付融資であれば、メガバンクは融資に応じます。しかし、**メガバンクで保証付融資を使うのは賢明な選択ではありません**。

保証付融資は地銀や信金にとって関係強化の材料となり、将来のプロパー融資につながりますが、メガバンクではそういう発展が期待できないからです。よって、メガバンクから融資の誘いがあった場合は、少額でもプロパー融資を交渉すべきでしょう。

一方、メガバンクには、金利が低くロットの大きい融資を提供できる等のメリットがあります。また、コンプライアンスもしっかりしています。

ただし、これらのメリットは企業規模が一定以上の場合に適用されるものであり、中小企業には

あまりメリットになりません。

メガバンクが中小企業向け融資に後ろ向きであることには、次のような背景があります。

- ① 都市銀行（メガバンク3行にりそな銀行、埼玉りそな銀行を加えた5行）は、融資は金利が低すぎて儲からないため、「手数料ビジネス」に注力する傾向がある
- ② 海外の融資にも力を入れており、収益に占める国内融資のウエイトは全体の一部にすぎない
- ③ 国際業務を展開するうえで自己資本比率を意識しなければならず、むやみに融資残高を伸ばせない

メガバンクが中小企業向け融資に後ろ向きであることは、昨今の急激な店舗廃止（店舗統合）や個人専用店舗化に象徴されています。

以上により、中小企業がメガバンクをメインバンクにすることは避けたほうがよいと考えられます。

▶ 地域金融機関と親密な関係を作る

中小企業が民間金融機関から融資を受ける場合は、地方銀行、信用金庫、信用組合などの「地域金融機関」が適切な選択肢となります。

地域金融機関は、特定の地域を営業基盤とする

金融機関であり、地域経済の発展や中小企業の支援に重点を置いています。

地域金融機関との融資取引では通常、保証付融資がスタート地点となります。保証付融資は信用保証協会が融資の一部（原則80%）を保証するため、金融機関としてはリスクを抑えた取引が可能です。

そして、**保証付融資を通じて実績を積み上げることで、地域金融機関からの信用を獲得し、ある段階で、プロパー融資を受けられる**ようになります。

保証付融資は、地域金融機関と中小企業の関係構築において重要な第一ステップです。

ポイント62

日本政策金融公庫との融資取引は、イザというときの備えになる

▶ 日本政策金融公庫からの借入が持つ意味

2020年のコロナ融資では、日本政策金融公庫が特に注目されました。「新型コロナウイルス感染症特別貸付」という融資制度を迅速に導入し、多くの中小企業に貸し出したからです。

既存の貸出先に対しては電話一本で対応し、コロナ融資を実施したケースもあったと聞きます。逆に、融資を断られたのは公庫からの借入履歴のない中小企業が多かったとのこと。

このことからわかるとおり、**平常時に日本政策金融公庫から借入を行っておくことは、イザというときの備えになります。**

具体的には、公庫の借入が毎月の約定返済によって減ってきたら、再度、融資を受けて、関係が途切れないようにします。

日本政策金融公庫は預金業務を行っていないため、決算書を提出するタイミングで融資を依頼することが多くなります。

▶ 「国民生活事業」と「中小企業事業」の違いは？

日本政策金融公庫には、「国民生活事業」と「中小企業事業」「農林水産事業」という3つの事業があり、それぞれが別に運営されています。

国民生活事業は、創業期の会社や小規模企業を主な対象としています。この事業では、「新創業融資制度」や「マル経融資」など、創業企業や小規模事業者が利用しやすい融資制度を提供しています。国民生活事業は、小さな会社にとって非常に頼りになります。

一方、**中小企業事業は、国民生活事業よりもやや規模の大きい中小企業を対象**としています。明確な区分は存在しませんが、**イメージでは年商5億円以上**といったところです。

▶ 日本政策金融公庫の役割は「民間の補完」

日本政策金融公庫の役割は、民間金融機関の手が届きにくいところを補完することです。民間金融機関が及び腰になる「創業融資」や、リスクの高い「コロナ融資」を貸し出すのが、その例です。

それなりに業歴のある会社におけるメインバンクの代替的な役割は、積極的に果たそうとしません。そうした会社が、**民間メインに融資を断られたからといって、日本政策金融公庫に行っても、やはり断られる**でしょう。

公庫から融資が下りやすいのは、例えば、資金需要が4,000万円あり、メインの民間金融機関は3,000万円しか貸してくれず、残りの1,000万円を調達したいような場合です。これは民間金融機関の補完なので、公庫としては対応しやすい案件になります。

▶ 日本政策金融公庫との面談

日本政策金融公庫への融資申込みの手順は以下のとおりです。

1. 必要書類の提出

ホームページから入手できる書式に基づいて必要書類を提出。法人の新規取引の場合は、「企業概要書」の提出が求められる（融資の制度や資金使途によって必要な書類は異なる）。

2. 面談

支店を訪れて担当者と面談する。提出した資料を基に質問を受ける。

3. 審査

提出された書類や面談の結果を基に審査が行なわれる点は民間金融機関と同じだが、日本政策金融公庫は補完的な役割を果たすため、メインバンクの動向にも注意が払われる。

4. 契約

審査が通過した場合、融資契約が交わされる。具体的な条件や返済スケジュールの合意で、融資が実現する。

日本政策金融公庫の担当者は、民間金融機関の担当者とは比べて、総じて融資審査に関する知識は豊富であり、面談時における**日本政策金融公庫の担当者からの質問やネガティブな意見（過大投資でないか、売上計画に無理があるのでは等）は重要な意味を持ちます。**

担当者は融資審査で問題になりそうな点を面接のヒアリングポイントにします。よって、それに適切に対応できるか否かで、審査の結果が違って

きます。

面談での即答が難しければ即答は避け、持ち帰りましょう。「面談時のパフォーマンスがすべて」と思っている社長もいますが、それは違います。

担当者は融資額の目標を持っており、できれば審査を通して融資をしたいと考えているはずです。面談は、公庫の担当者が審査資料を作成するための情報を供給する場と思って臨むとよいでしょう。

なお、**公庫の担当者がこだわる問題点は、民間金融機関の融資審査でもネックになる可能性が大きい。**

その問題を解消する説得力（裏付け）のある回答を用意し、民間金融機関への説明資料にも記載しておきましょう。

ポイント63

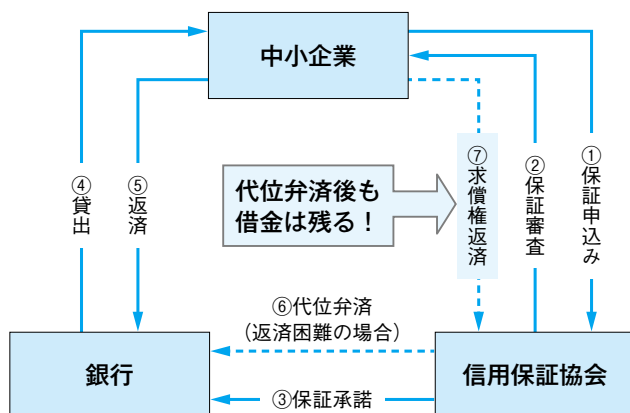
代位弁済後は債権者が銀行から保証協会に変わる

銀行融資は、**信用保証協会が債務保証する「保証付融資」**と、**銀行が単独で貸し出す「プロパー融資」**に分かれます。

図表1は、保証付融資の流れを表わしたものです。

信用保証協会に対する保証の申込みは、「銀行経由で申し込む」「保証協会に直接申し込む」の2パターンがあり、どちらも可能です。

図表1 保証付融資の流れ（保証協会直接申込みの場合）



- ① 中小企業が保証協会に保証を申し込む
- ② 保証協会の保証審査を受ける
- ③ 保証承諾（信用保証書を銀行に送付）
- ④ 銀行が保証付きで貸し出す
- ⑤ 銀行が返済を受ける
- ⑥ 返済が困難になると、保証協会が銀行に代位弁済を実施する
- ⑦ 保証協会が求償権を回収（返済を受ける）

通常は前者になり、その場合はまず銀行が融資審査を行ない、保証申込み後に保証協会が保証審査を行ないます。保証協会が保証を承諾すると正式承認となり、融資が実行されます。

このように保証付融資では、**銀行と保証協会の双方の審査を受ける**ことになります。

融資を受けた後は、銀行に対して返済を行ないます。業績の悪化などで返済を延滞し、延滞期間が一定限度を超えると、保証協会が中小企業に代わって銀行に返済する代位弁済が行なわれます。

代位弁済が行なわれるタイミングはケースバイケースですが、延滞発生から3か月後が1つの目安になります。

保証協会が代位弁済を行なうと、以後は、保証協会が求償権の債権者になり、中小企業から債権回収します。

求償権とは、「保証人が返済した金額を、債務者本人に請求できる権利」のことです。つまり、**代位弁済が行なわれても、債権者が銀行から保証協会に変わるだけで、借金はなくなる**わけではありません。

代位弁済に至ると、会社の信用力に傷が付き、債務を完済しない限り、新たに信用保証協会の保証を受けることができなくなります。

ポイント64

保証付融資の利用可能額は、保証協会の「保証審査」で決まる

保証付融資には、保証限度額（保証枠）が定められています。基本になるのは、**一般保証の無担保保証8,000万円と有担保保証2億円の計2億8,000万円**です。コロナ禍のような有事が起きると、これにセーフティネット保証や危機関連保証といった別枠が追加されます。

しかし、**保証限度額は保証制度の上限額を定めたものにすぎません。個々の中小企業が実際に利用できる金額は、保証協会の審査で決まります。**

このため、「別枠の××保証が新たに追加！」

といったニュースが流れても、すでに一定額の保証を受けている会社は、その恩恵に預かれないことが多いです。

保証付融資では、地銀や信金の担当者が地元の保証協会に事前相談を行ない、借入できる金額や諸条件を伝達してくれます。**保証協会の情報に敏感な信用金庫等の担当者**と仲良くしておくといでしょう。

ポイント65

保証協会の自社の決算書に対する評価は、保証料率やMcSSで推定できる

信用保証協会の審査基準について詳しい内容は非公開ですが、特に次のような点が重視されていると考えられます。

(1) 保証資格

信用保証協会は公的機関なので、形式的な基準を満たしていることが何よりも重要になります。金融業や風俗業などを除く、ほとんどの中小企業が利用できますが、まずは保証資格の確認が必要です。会社の規模や業種については、信用保証協会のホームページに詳しく記載されています。

(2) 資金使途

融資を申し込む際に伝えた資金使途とは別の案件に融資金を使うことを「資金使途違反」といいます。**信用保証協会は資金使途違反に対し非常に厳しく、一度でも違反した会社は、以後の保証審査が通らなくなります。**

特に「設備資金」は要注意です。予定した設備を購入せず、運転資金等に使ってれば重大な資金使途違反とみなされます。設備資金は細かなチェックが行なわれ、「融資実行前に購入していた」「設備が変更になった」等の理由でも資金使途違反になります。

また、「運転資金」として借りた資金を金融商品の購入に使っていたり、社長や関係会社に又貸

している場合も、資金使途違反になるので注意が必要です。

通常、資金使途違反は決算書から判明します。チェックが入りやすいのは、保証付融資の流用を意味する「貸付金の増加」です。貸付金を計上している会社は、きちんと回収計画を立てて減少させていくことが重要です。

なお、保証付きで借りた資金について、それを貸し出した銀行の既存のプロパー融資の返済に充てる「旧債振替」も資金使途違反として禁止されています。旧債振替が判明すると、保証協会の保証が外れる「保証免責」となり、銀行としては大失態となります。

(3) 売上高の水準

前述のとおり、無担保保証8,000万円等の保証限度額は、必ずしも全額使えるわけではありません。売上規模によって、「だいたいこれくらい保証が受けられる」というラインが決まっています。

このラインは、保証付融資以外の融資を含む「総借入額」のことです。例えば、無担保保証の限度額は月商3～4か月分、年商1億円の会社なら2,000万～3,000万円までといったイメージです。

以前から保証付融資を使っている会社は、過去に保証を受けられた上限額が参考になるでしょう。

(4) 決算内容

信用保証協会も決算数値を重視しており、**決算期から6か月以上経過している場合は、試算表の提出も必要になります。**

保証協会は、保証料率区分の決定に中小企業信用リスク情報データベース（CRD）を用いていることから、保証審査にもCRDの評価を参考にしていると思われます。

Chapter2で解説した中小企業経営診断システム（McSS）は、上記の保証料率区分決定に利用される「CRDモデル3」を用いて財務状況を評価するツールです。詳細は不明ですが、**McSSのランクや保証料率を確認することで、保証協会の**

評価はある程度まで推定できます。

(5) 納税状況

保証付融資を初めて利用する際には、納税証明書の提出が必要になります。**基本的に、税金を滞納している会社が保証を受けるのは難しいので、いったん滞納を解消してから申し込む必要があります。**

2回目以降で納税証明書を提出しないで済む場合、滞納があっても保証を受けられるかもしれませんが、原則、納税は必須と考えたほうがよいでしょう。

(6) 経営者の個人情報

信用保証協会は、主に初回利用時に経営者の個人情報について、次のような個人情報情報機関に信用照会を行ないます。

全国銀行個人情報センター
日本信用情報機構（JICC）
シー・アイ・シー（CIC）

いわゆるブラックリストの確認です。信用照会の結果、ノンバンクからの借入やクレジットの遅延履歴などがあれば、保証は厳しくなるでしょう。

なお、保証付融資の借入が2回目以降の場合、信用照会は省略されることが多いようです。

ポイント66

保証割合が100%保証の融資なら、銀行はリスクを負わない

以前は、信用保証協会が保証付融資の100%を保証していましたが、**現在は、80%保証（責任共有制度）が主流で、100%保証はセーフティネット保証など一部の融資に限定されています。**

80%保証の融資が回収不能に陥ると、銀行は融資額の20%が不良債権になります。

一方、100%保証の場合は、銀行は貸倒リスク

を負わずに金利収入を得ることができます。銀行には融資を断る積極的な理由はなく、逆に収益を確保するチャンスになります。

このため、**100%保証融資の可否は、保証協会の「保証承諾」を得られるかどうか**で決まります。先般のコロナ融資が、かなり緩い審査で貸し出されたのも、その大半が100%保証の付いた融資だったからです。

コロナ融資をめぐるのは、名古屋の信用金庫で、企業の売上を改ざんして申請する不正行為が問題になりましたが、これはある面、100%保証の性質を表わす事件といえるでしょう。銀行がリスクを負わない100%保証の融資案件を獲得することは、銀行員の営業成績になるのです。

ある社長は、金融機関の担当者から、「コロナ融資で投資信託を買っている社長もいる」と遠巻きに融資を勧められ、困惑したと言います。**こういう銀行員の話の本気にはいけません**。過去の不祥事が示すとおり、後で必ず痛い目にあうことになります。

ポイント67

保証料の負担の重さは
「信用保証料率」で決まる

▶ 保証料の計算例

長期融資で最も多い「元金均等返済」の場合、保証料は次式で計算されます。

$$\text{①貸付金額} \times \text{②信用保証料率} \times \text{③保証月数} / 12\text{か月} \times \text{④分割係数}$$

〈計算例〉

① 貸付金額：1,500万円

② 信用保証料率：1.15%

1年分の保証料は1,500万円 \times 1.15% = 17.25万円

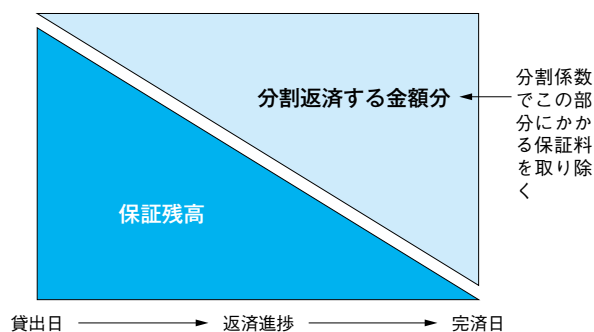
③ 保証月数：60か月

年に換算すると「60か月 \div 12か月」で5年
5年分の保証料は17.25万円 \times 5年 = 86.25万円

④ 分割係数：0.55

分割係数は分割返済による返済進捗を考慮した掛目です（図表2）。保証協会に支払う保証料は、5年分の保証料86.25万円に分割係数0.55を掛けた47.44万円（86.25万円 \times 0.55 = 47.44万円）になります。

図表2 分割係数の意味



このように、保証料は「貸付金額 \times 保証料率」を保証期間などで調整したものであり、**負担の重さは主に「信用保証料率」で決まります**。

▶ 信用保証料率表（一般保証）

信用保証料率は、信用保証協会によって9段階の料率区分が定められています。次図表3は一般保証のテーブル（2023年4月現在）です。

料率区分は一律適用ではなく、CRDの信用リスクデータベースを用いた「決算書の評価」で決まります。

保証料率の区分（1～9）は、左の1が最も高く、右の9が最も低くなります。つまり、貸倒れのリスクを考慮して、**決算内容の評価が低い会社には高い保証料率を、決算内容の評価が高い会社には低い保証料率を適用**するわけです。

よって、自社の決算書を信用保証協会がどう評価しているかは、保証付融資の明細資料に記載されている保証料率で推定することができます。

図表3 信用保証料率表（一般保証）

CRDによる決算書の評点

低い ←————→ 高い

	保証付融資の合計額		料率区分（％）								
	担保の有無		1	2	3	4	5	6	7	8	9
責任共有制度	500万円以下		1.27	1.16	1.03	0.90	0.77	0.66	0.53	0.40	0.30
	500万円超1,000万円以下		1.55	1.43	1.27	1.10	0.94	0.82	0.65	0.49	0.35
	1,000万円超	有担保	1.80	1.65	1.45	1.25	1.05	0.90	0.70	0.50	0.35
		無担保	1.90	1.75	1.55	1.35	1.15	1.00	0.80	0.60	0.45
責任共有制度外	500万円以下		1.47	1.33	1.20	1.07	0.90	0.73	0.60	0.47	0.33
	500万円超1,000万円以下		1.79	1.63	1.47	1.30	1.10	0.90	0.73	0.57	0.40
	1,000万円超	有担保	2.10	1.90	1.70	1.50	1.25	1.00	0.80	0.60	0.40
		無担保	2.20	2.00	1.80	1.60	1.35	1.10	0.90	0.70	0.50

出所：東京信用保証協会のホームページより作成

ポイント68

取引金融機関の数は「資金需要」で検討する

適切な取引金融機関数は、借入必要額（資金需要）により異なります。そして、資金需要はビジネス形態により異なることになります。

例えば、一口に不動産業といっても、仲介ビジネスを中心にしている場合、資金需要は数か月分の従業員の給与や本社の家賃等に限られ、そう多額にはならないはずです。資金需要が3,000万円を超えることがないようなビジネスモデルであれば、取引金融機関数は2行でよいでしょう。

一方で、物件を仕入れて自己所有にしたうえで転売をするビジネスであれば、取引金融機関は多いに越したことはありません。

しかし、あまりに取引金融機関が多いと、資金調達に苦勞をしているイメージを持たれてしまいます。

取引金融機関数は、現在の借入残高ではなく、この先2～3年を見通した最大資金需要額（最大借入見込額）により判断するのがよいと思います。

最大資金需要額が3,000万円以下であれば2行、5,000万円程度であれば3行程度、1億円を超える場合は4行以上といったイメージです。

ただし、6行以上となると、資金調達に苦勞を

している会社と金融機関から見られてしまうリスクがあります。

ポイント69

複数行取引にして、準メイン行を持つ

▶ 複数行取引が望ましいとされる理由

複数行取引のメリット・デメリットは図表4のとおりです。

図表4 複数行取引のメリット・デメリット

メリット	1つの金融機関の動向に左右されず、安定した資金調達が可能になる
	金融機関同士で金利や返済条件を競わせることができる
	銀行は、「他行からの資金調達余力」を重視するため、融資を受けやすくなる
デメリット	交渉や手続きに手間がかかる 安易に借入を増やし、過剰債務に陥る場合がある

一般に、中小企業でも複数の金融機関と取引をしたほうがよいといわれています。その理由を以下に説明します。

(1) 1つの金融機関の動向に左右されない

1行取引の場合、一定の融資額を超えると金融機関にとっても荷が重くなり、融資を受けにくくなります。

金融機関の担当者はなかなか本音を言いませんが、リスク分散は金融の基本です。**複数行取引は、金融機関にとって単独でリスクを背負わされることから解放されるメリットがある**のです。

会社側から見ると、複数行取引は、メイン銀行が何らかの事情で融資をストップしたときに、他の銀行からの借入で急場をしのぐ、というリスク回避策になります。

(2) 金融機関同士で条件を競わせることができる

借入金額、金利、借入期間などの条件交渉を、いわゆる「**他行の影をちらつかせる**」ことで**有利に進める**ことができます。これは仕入業者から相見積もりをとるのとまったく同じ理屈です。

特に金利は、交渉によって差がつきます。なぜなら金利は交渉事であり、銀行の基本スタンスは「できるだけ高い金利を取る」というものだからです。

複数行と取引していれば、他の銀行の条件を引き合いに出して交渉することで、より有利な条件を引き出せる可能性があります。逆に、他に頼れる銀行がない場合、提示された条件を受け入れるしかありません。

(3) 融資が受けやすくなる

複数行取引には、A銀行が出せばB銀行も安心して出せる、という増幅効果があります。銀行は借入余力を評価するからです。

他行が融資をしているという事実は、当行も融資をして大丈夫だろうとの判断材料になります。つまり、**他行が融資残高を伸ばしたという事実は、当行も融資を伸ばそうとするインセンティブになります**。

気をつけなければいけないのは、逆に銀行数を減らす場合です。

ある建設業の会社では、財務内容はあまりよくない状態で、A、B、Cの3つの信用金庫から借入を行っていました。そのうちC信金が、支店長が替わったことをきっかけに急に貸し渋るようになりました。

それに腹を立てた社長が、C信金の借入を全額繰り上げ返済してしまいました。

その後、社長はA信金の支店長から「なぜ勝手に返してしまったんですか。金融機関が減ったら、こちらが融資しにくくなるということが、わからないのですか」と叱られました。

繰り上げ返済はその銀行との関係が切れてしまうので、できるだけ避けるべきです。財務内容が悪い状態でそれをやると、全金融機関の貸し渋りにつながりかねません。

▶ 借りる目的で銀行数が増えている場合は注意

ここで述べている複数行取引は、資金調達に困った会社が銀行数を増やしていくという話とは異なるので注意してください。

借りる目的で取引銀行を増やそうとしているのであれば、その状況には注意が必要ということです。一時的に助かって後で必ず追い込まれるので、“禁じ手”と考えてください。

また、金融機関の数が多すぎると、リスクになったときの金融機関交渉が難航しやすくなります。借入残高の少ない金融機関が、リスクの要請を無視して債権回収に走ることがあるからです。

▶ 複数行取引では、銀行に序列をつける

(1) メインバンクは必要か

複数行取引において「メインバンク」とは、そのうち、最も借入と預金が多く、情報提供や経営指導などの面でも関係の深い金融機関のことをいいます。

かつてのメインバンクには、中小企業を積極的に支援してくれるイメージがありました。

しかし、1990年代に銀行の不良債権問題が表面化して以降、メインバンクが中小企業を助けるような姿勢は、ほとんど見られなくなりました。

業績が厳しいときに他の金融機関への返済をメインバンクが融資で肩代わりするような対応は、ほとんど期待できません。返済に行き詰まった場合は、メインバンクも他の金融機関と同じ条件でリスクを行なうことになります。

したがって、中小企業はメインバンクに頼り切るのではなく、複数行取引を行なうことでリスクを分散させ、柔軟な資金調達や支援を受けることが重要です。

(2) 準メイン行と下位行がポイント

メインバンクが助けてくれるという幻想を抱いてはいけませんが、「**特定の金融機関に借入残高を寄せる**」ことには依然として一定の意味があります。

なぜなら、メインバンクと預金を含む濃密な取引を積み重ねることにより、①借入手続きがスムーズになる、②借入条件が有利になりやすい、③メインバンクの存在自体が外部への信用になる、といったメリットがあるからです。

複数行取引においては、各銀行からの借入比率が重要になります。

図表5をご覧ください。

「最も悪い例」は、複数の金融機関から少額ずつ借り入れている状態で、各金融機関の借入残高がほぼ同じ平均的な額になっています。

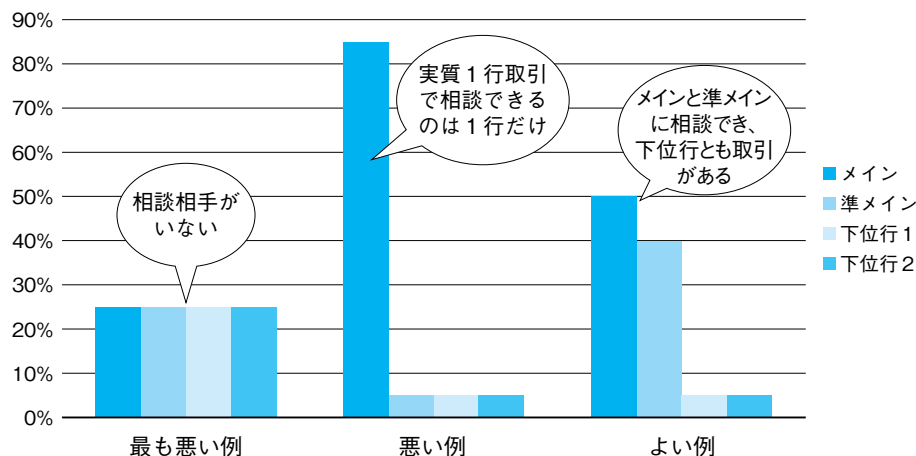
この場合、金融機関はいつでも手を引くことができるため、追加融資やリスクの相談に対して拒絶される可能性が高くなります。各金融機関の借入残高が均等になることで、信頼関係や優位性を築くことができず、金融機関からの支援を十分に受けられなくなる恐れがあります。

次に**「悪い例」として挙げられるのは、メイン行の残高が他の金融機関と比べて突出している状態**です。この状況では、実質的に一行取引と同じ状態となり、万が一にもメイン行が支援を取りやめた場合、企業にとっては非常に困難な状況となります。

一方、「**よい例**」として挙げられるのは、**メイン行に加えて、準メインと下位行の複数の金融機関との関係を持つ状態**です。この場合、メインと準メインの間にバランスが取れた借入残高があることで、メインの影響力が相対的に抑えられ、準メインがメインに対して牽制や交渉を行なうことができます。また、下位行が存在することで、緊急時や困難な状況においても他の金融機関からのサポートを受けやすくなります。

このように、複数行取引はバランスとリスク分散をよく考えて行なう必要があります。

図表5 借入残高のバランス



ポイント70

メインと準メインに、担保や保証付融資などの“飴”を与えて、バランスをとる

▶ メインと準メインにどんなメリットを持たせるか

前述の「よい例」にもっていくには、メインと準メインとの関係を上手に構築する必要があります。

企業側から見れば、金融機関にとっての“飴”をメインと準メインにどのように振り分けるかが重要になります。

ここでいう“飴”の代表例は、融資に関するものとしては「担保不動産」「売上の入金口座」「保証付融資」等が、また融資以外の金融機関の収益貢献に関するものとしては「投資信託等の購入」「オーナーの遺言信託」「従業員の給料の振込口座指定」「住宅ローンの推進」等があります。

基本的なスタンスは、**メインに多くの飴を与えるものの、準メインにも一定の配慮をして飴を与え、下位行には基本的に飴は与えません。**

例えば、担保不動産についてメインに根抵当権を設定させて抱え込ませる場合、保証付融資は準メインで借りるようにします。

また、何が“飴”かは金融機関によって異なります。投資信託の購入やオーナーの遺言信託はメガバンクや地銀にとっては“飴”のことが多いで

すが、信用金庫では、そもそも取り扱っていないことがよくあります。

メインが信用金庫、準メインが地銀の場合は、従業員の給与振込口座はメインの信用金庫とし、オーナーの遺言信託は準メインの地銀にするなどして、バランスをとっている例もあります。

▶ 売上の入金口座をメイン行にする

複数行取引の場合、「売上金の入金口座をどこの銀行にするか？」という問題があります。売上金の入金口座をメイン行に集中するのか、複数行に分散するのかという問題です。

ある程度の規模の会社で、かつ資金調達に困っていない場合であれば、売上金の入金先は複数の銀行に分散するのがよいでしょう。各銀行は自分の銀行に売上金の入金を集中させてほしいと言ってくるのですが、融資シェアで割り振れば、銀行も無茶な要求はしてきません。

しかし、売上金の入金口座が複数になると、会社側で管理をするのも大変です。零細な会社では、それを管理するのも負担ですし、また売上金自体も多くはありません。

その場合は、売上金の入金口座はメインに集中させるべきでしょう。メイン以外の銀行に売上金の入金口座を集中させた場合、メインとの関係構築ではマイナス材料となります。

全国書店にて好評発売中

中小企業の 「銀行交渉と資金繰り」 完全マニュアル

安田順・池田聡／著 3300円（10%税込）



日本実業出版社