

銀行取引の広げ方

中小企業が経営をする上で銀行取引は資金調達の要となるものです。皆様も顧問先企業から、よく「銀行取引を広げたい」と相談を受けることが多いのではないのでしょうか。複数行と取引があることで金融機関同士の競争心理が働き、有利な借入条件を引き出す可能性が高まります。今回は銀行取引を広げていく上で気を付けるポイントをお伝えしていきます。

【銀行取引を拡大したい（増やしたい）理由】

- ・会社規模、年商規模が大きくなった。

⇒既存の金融機関では融資できる金額を超えてしまい、設備投資などの資金調達が不安である。

- ・既存取引がある銀行に融資を断られた。

⇒追加融資の相談をしたが、業績の低迷などを理由に融資を断られてしまった。

【取引銀行の増やす方法】

- ① 顧問税理士や知り合いの経営者からの紹介

- ② 銀行担当者の飛び込み営業

まずは①の紹介がベターです。銀行員も取引している社長の紹介なら、むげにはできないですし、きちんと対応してくれる可能性が高いです。また、銀行担当者の飛び込み営業を受けた際は門前払いをしてしまいがちですが、一度話を聞いてみて取引を広げたいと思う銀行であれば受けてみるのも一つの手です。

【銀行取引の拡大の際に気を付けるポイント】

- ① 「突然銀行窓口飛び込むこと」※絶対にやってはいけないこと

（理由）⇒銀行は初見の融資申込を警戒するからです。

銀行員の心理としては「他行に断られたのでうちに相談に来たのでは？」と疑いの目で見られてしまいます。

特に会社の住所から遠い場合は「近隣の銀行に断られたのでは？」と疑ってしまいます。支店や工場が近くにあるなど明確な根拠があれば問題ありませんが、原則は会社の近隣にある金融機関の中から選ぶのが鉄則です。

- ② 「既存銀行の悪口を言わない」

⇒取引前から悪い印象を与えてしまうのは非常に勿体ないです。社長の気持ちも分かりますが、「担当者の対応が悪い」「借入条件が悪いから」という話を聞いて、銀行員も良い印象は持ちません。もし取引を開始したら、自分たちもそのように言われ兼ねないと考えてしまいます。まずは「会社の成長に合わせて、資金調達の幅を広げたい」など前向きな理由を伝えていただくのが無難かと思います。

【金融機関選びの基準】

- ① 会社の近くで通いやすい金融機関を選ぶ

- ② 会社の年商規模に合わせる※あくまで目安です

金融機関	会社の年商規模
都市銀行（メガバンク）	数 10 億以上
地方銀行	1 億以上
信用金庫・信用組合	1 億未満
日本政策金融公庫	年商規模関わらず、全社取引すべき

【まとめ】

繰り返しになりますが、初見の融資申込は銀行員も警戒します。伝えるべきことと、伝えない方が良いことがありますので、初回の面談で誤解を生まない伝え方を心掛けてください。今回お伝えしたことを参考に顧問先企業から相談を受けた場合は適切なアドバイスをしていただけると幸いです。