

融資を申し込む金融機関はどこにしたら良いか？

取引する金融機関（銀行・信用金庫・信用組合・政府系金融機関）の数については、一つに絞られている会社もあれば、複数と取引をされている会社もあります。

融資を受ける金融機関を一つに絞ることは、その金融機関とより親密な関係ができたり、また、口座管理が簡単であるため経理部門の効率化が図れるといったメリットがあります。

融資を受ける金融機関が複数であることは、ある金融機関で融資を受けることができなかつた時に、別の金融機関に申し込むことができる、もし会社の業績がまずまずであれば金融機関の間で金利等の競争をさせることができる、といったメリットがあります。

これまで数多くの会社の金融機関取引を拝見してまいりました私としては、その経験から2行以上の取引をお勧めしております。

金融機関とのお付き合いというのは、そもそも転勤が多い組織であることから、どんなに親密になれた担当者でも3年も経てば異動になってしまいますし、担当者以上に影響の大きい支店長になりますと、大抵2年ほどで他店へ異動になってしまいます。

いくら企業が一つの金融機関とずっと昔から親密な関係を築き上げてきたとしても、銀行員としては社長様が思うほどその企業に対しての熱い想いは持っていないものです。ひとたび損益計算書の經常利益で赤字を出したり、貸借対照表の自己資本が債務超過になったりすれば、その企業との今後の取引方針を見直すのが金融機関の組織としてのルールです。

妻があり、子供もある銀行員が、たまたま一年前に担当した会社のために、今後の自分の出世や銀行内での立場を一切投げ捨て、それによって愛する家族を犠牲にしてまで、なんとしてでもお金を貸そうしてくれると思う方が甘いのかもしれません。

これは銀行を責めても仕方のない話で、皆様が、永年取引されてきた得意先のためだからと、社員の

生活を犠牲にしてまで、無理な値引きや回収条件の悪化に応じるかと言えば、そうされないのと同じことなのです。

これが現実ですので、そう考えますと、自分の身を守るためには、一行だけとの取引で一つの金融機関と親密な関係を作っておくよりも、複数の金融機関と取引されることの方が安全性は高まるのです。

【複数取引の場合、どこへ申し込んだら良いのか？】

どの金融機関に融資を申し込んだら良いのか考えるためには、まず、皆様の会社が各取引金融機関に対し融資シェアや求める役割をどのように位置づけるかを考えておく必要があります。

メインバンクを決めて大きな融資シェアを期待するか、もしくは各取引金融機関の融資シェアが同じくらいになるようにするかなど、皆様が各取引金融機関に求める役割を明確に定義し、今後の融資戦略を考えてください。

情報提供や様々な提案を期待するのでしたら融資金額を多くしてあげませんと、彼らもビジネスでするので、少額の成果しか出ない、つまり融資金額の少ない企業に足繁く通うことはありません。

そういったサービスを期待するのでしたら、それなりの融資残高を与える必要が出てきます。

困ったときに相談に乗ってくれることを期待する時と同じです。取引していても儲からない企業のために「いざという時には何とかしてあげたい」と思ってくれるお人好しは銀行員にはあまりいないように感じます。

また、資金用途によっても、申し込みをするのに適した金融機関が違ってきます。

運転資金の場合でしたら、皆様が各金融機関に求める融資シェア・融資総額に基づき、融資申し込みをどの金融機関にしたら良いかお考えください。

設備資金については、まずはメインバンクに相談に行くのが筋です。2番手以下の金融機関に申し込む場合でも、必ずそのことをメインバンクの担当者

に一言言っておくことをお勧めいたします。また、設備資金は不動産担保設定がからむことが多いですが、不動産担保の設定もメインバンクが優先的に配分されるようにご注意ください。2番手以下の金融機関が不動産担保設定する際も、メインバンクに一言言うのがマナーです。メインバンクに不信感を抱かれることがないよう、細心の注意が必要です。