

連載

中小企業向け資金調達コンサルティング講座

資金調達の 実践力

金融機関との
関係構築に
向けて

第
32
回

新居 智臣

有限会社シンプルマネジメント 代表取締役/中小企業診断士

銀行や信用金庫などの金融機関との付き合い方について、時折、経営者の自慢話に遭遇することがある。多くの場合、ゾッとするような内容に出くわす。どのように金融機関と付き合い、どのような関係性を目標とするのかについて、今回は実話をもとに話をしていきたい。

1. 金融機関の本能

「先日、〇〇信金の方が飛び込みで来られたのですが、とりあえず今は結構と、帰ってもらいました」

「えっ。名刺はもらいましたか？」

「また、うかがいますとのことでしたので、もらいませんでした。前に新居さんから行員の方が来たときは丁寧に対応するように言われていたので、とりあえず丁寧に断りした感じです」

事業承継のお手伝いから始め、顧問としてさまざまにアドバイスをしている会社で経理を担当している社長の奥さんとのやりとりである。銀行や信用金庫の方が飛び込んできたなら、できれば少しでも話を聞いてあげ、時間がなくても、必ず名刺だけはもらい、時間のあるときに電話して会うようアドバイスをしていたのだが……。

「前に申し上げたことの繰り返しですが、飛び込みの金融機関の方とは、その後もつながっていくことを前提に対応してください。時間がなくても、名刺だけはもらっておいてください」

「そうでしたね。すみません。次回から気をつけます」

金融機関とは、借りたい側が急に飛び込んでも、100%金を貸さない組織と言っても過言ではない。したがって、向こうからやってきたときは、「チャンス！」なのである。ともかく、関係づくりの入口を素早くつくるのが大原則。今回のような場合、飛んで火にいる夏の虫と考えるべしなのだ（死なせはしないが……）。

飛び込んできた行員と名刺交換をして、できれば話をし、またどうぞと声をかけ、その後、やってきたら世間話でもしながら話を聞いてやる。そのうち、向こうから借りてくれないかとなってくる。飛び込んだら貸さないが、飛び込んだ先には金を貸しにくるのが金融機関なのである。

「社長、来年で返済が終わる〇〇銀行。折り返しの話、曖昧にしていたのですが、決算書を持って支店長に報告に行くときに、今年は新規の取り組みをするといってください。そして、取引先の金融機関のどこかから、2,500万円ほど資金調達する予定と伝えておいてください」

「わかりました。〇〇銀行から借りたいと、その場では言わないということですか？」

「そうです。資金需要があることを言ってみて、その場で先方が、ぜひ話を聞かせてほしい言ったら、持ち帰って検討しますと伝えてください」

翌週、社長から電話があった。

「新規の取り組みがあり、今年は資金需要がという話をしたら、その場でぜひ当行にと言われました」

「やはり。このまま返済終了で、何か材料はないかと考えていたところへ渡りに船だったということです。プロパーでお願いと伝えておいてください」

取引のある金融機関との関係づくりはこんな感じで、借り手側が主導し、資金を提供するように仕向ける。向こうから飛び込んできたとき、基本は一緒。先方に「借りてくれ」と言わせるように持っていくのである。

2. どこを目指すのか

「今回、プロパーでの借入ができたのは、良かったです。他の借入も少々時間がかかるでしょうが、プロパーへの切り替えを進めて、いずれ経営者保証を外しましょう」

「正直、連帯保証人であることは、常に頭のすみにあり、靴の中の小石のようなもの、いざ、私に何かあれば、家族に影響がいきますしね」

その後の社長とのやりとりである。このやりとりからわかるように、金融機関との関係における重要な目的地の1つは、経営者保証を外して融資を受けている状況をつくることにある。経営者保証が不要な会社の代表は、上場企業である。したがって、経営者保証がない企業になるということは、上場企業並みに金融機関が評価しているともとれるのである。経営者に対する信頼、事業の安定感などが認められた証であり、コンサルタントとしてみれば、資金調達の支援というよりは、経営支援全体の結果として、大いに満足できることもある。

また、最近の傾向として、経営者保証に関するガイドラインができてから時間が経ち、都市部の地銀などは、しっかりと財務体質を構築すれば、積極的に経営者保証の解除に付き合ってくれる。

何らかのきっかけでお付き合いすることになった企業の状況により、目標への道筋が違ってくることは当たり前で、企業業績が良い会社であれば、話の持っていく方次第で、すぐに経営者保証を外せるケースもあるだろう。一方、とても現状では、保証なしは無理というところも多い。しかし、常に経営者保証を意識し、まずは協会付融資を1つでもプロパー融資に変える。できればメインバンクからという道程を描き、コンサルティング活動をしていきたいものだ。

最後に、金融機関は、複数から借入をしている企業をどのようにしたいと考えているのだろうか。答えは、借入を全部の自身のところに取り込み、丸抱えしたいというのが本音である。「うちの会社の融資は、〇〇銀行に全部お任せ。4、5人行員を連れて昼飯をおごったり、支店長とは飲み友達だったりで……」などと言っているのは、1つの金融機関にすべてを託している状況の危険性がまったくわかっていない典型的なケースである。

「雨が降ったら傘を貸さない」は死語ではなく、いまだに生きた言葉であることを十分に理解し、複数の金融期間との取引を当たり前として、リスクを分散して付き合う。飯をおごろうが、飲み友達になろうが、事業が狂い始めて、資金繰りが厳しくなったとき、融資してくれるかどうかは別次元の話である。

個人的にいかにか親しみを持っていたとしても、金融機関という組織の理屈で、最後は冷厳に判断する。1つだけの金融機関と取引をしていると、会社の生殺与奪の権を握られてしまうことになる。複数の金融機関と取引することも、金融機関との関係づくりの目標として常に頭に置いておくべしだ。

資金調達のコンサルティング活動は、中長期目線で行うものである。単発の目先の資金調達ができればよしという考えではダメ。未来のあるべき姿を経営者と共有して進めていきたい。