

# 「資金調達の達人」 になれる！」

第10回

## 銀行員との付き合い方 上級編

資金調達コンサルタント  
嶋司貴裕

今月号は「銀行員との付き合い方 上級編」です。既に読者である若手経営者の方は、今年の1月号で「銀行員との付き合い方 基本編」を学び、スムーズな資金調達を達成しているものと思われれます。さらに今回の上級編でレベルアップしましょう。

1月号では、スムーズな資金調達のコツは①銀行の支店長とそのラインの方に「会社の強み」を理解してもらうこと、②銀行担当者が稟議書を書きやすい資料を提出すること、③社長が定期的に決算説明や業績説明をすることでした。

私が銀行員時代、ある飲食チェーンの社長からこんなことを言われました。ちなみに、当時の私は新規開拓の営業マンとして1年も経過していないところで、なかなか成績が上が

らず悩んでいました。その社長からは「本当に私たちと付き合いたいという熱意があれば、その熱意は伝わる。また、あなたが作成する融資の稟議書にもその思いが反映し、過去の業績以上に「これから期待できる会社」として銀行の上司や審査部に伝わる。僕は今までさまざまな銀行担当者とお付き合いをしたが、他の優秀な銀行担当者は、その熱意がすごかったよ」との言葉を頂きました。

その時、私は、優秀な銀行担当者とは、熱意で個性的な社長とも打ち解け、会社の強みを理解し、銀行内の調整をし、融資の契約まで持っていくものだと思われました。

しかし、熱意を持った優秀な銀行員はどこにでもいるのではなく、定期的に人事異動がある銀行では、必ずしも社長と相性が良く、

熱意を持った銀行員が担当するとは限りません。そこで、こんな銀行担当者の場合には、次のような対応を心掛けてください。

では、今月も質問です！

質問1  
次の3タイプの銀行担当者がいます。A、B、Cの担当者によって、どのような対策を講じればよいでしょうか？



Aタイプ(ステレオタイプ銀行員)

資料ばかり要求して、業界の話などあまりしないタイプ。

Bタイプ(受け身タイプ銀行員)

何でも、上司と相談して回答しますというタイプ。

しまじ たかひろ 1971年12月生まれ、神奈川県出身。95年4月に日本債券信用銀行(現あおぞら銀行)に入行。中小企業の新規開拓では、ダメダメ営業マンからトップ営業マンに上り詰める。その後、中小企業の発展に役に立つ存在になりたいと思い、自ら、中小企業の立場に身を置くことを決意。銀行生活10年に別れを告げ、経理財務・総務・人事労務・システムなどのバックオフィスにトータルサポートする(株)インデックスに転職。現在は、前職の経験を生かして、顧問先の「資金調達」の面で手腕を発揮し、日々、お客さまの業容拡大のお手伝いに命を懸けている

【連絡先】(株)インデックス  
〒150-0001 東京都渋谷区神宮前6-18-3神宮前Sビル3階  
☎03-5485-1750  
<http://index-inc.co.jp>

Cタイプ(生意気タイプ銀行員)

業界の知識もないのに、あれやこれや生意気なことを話すタイプ。

以下の項目から、各タイプにどのように対応するか、それぞれ1つ選んでください。

- ① 取引することで、こんなメリットがあることをアピールする。
- ② 担当者の上司を担当者にしてみよう。
- ③ その銀行とは深く付き合わない。
- ④ 会社の概要や強みを文書にして説明する。
- ⑤ 担当者を交代してもらおう。

答え

一般的な答えは以下の通り。  
Aタイプは④、Bタイプは②、Cタイプは①。

私が銀行員時代、さまざまな先輩、同僚、後輩の営業担当者がいました。

Aタイプは、会社と共に成長しようとはあまり思わず、無難にこなしていこうと、形式的な資料の徴求を仕事と思ってしまうタイプ。このタイプの対策は④の通り、融資の稟議書でも形式的なものを重視する傾向があるので、要求された資料を提出しましょう。

Bタイプは、自分の意見を言わず、「上司と相談します」と言う担当者です。なるべく上司にも担当してもらいましょう。担当者だけとの面談はなるべく避けます。

Cタイプは、若手に多い傾向です。自社と取引するとメリットがあることを理解してもらいましょう。将来の目標ができること、生意気タイプは「味方」にもなりやすいのです。

なお、一つ弁解しますが、世の中には熱意のある優秀な銀行員もたくさんいます。

質問2

担当者のタイプにより、融資のお願いの後のフォローはどのようになればいいでしょうか?



以下の項目から、必要と思われるものを3つ選んでください。

- ① 融資をお願いする場合、いつまでに回答してもらえるのか確認する。
- ② 担当者だけでなく、できれば支店長にお願いする。
- ③ 定期的に連絡をして進捗状況を確認する。
- ④ 担当者が、どのような案件を抱えているのか、忙しいかどうかを確認する。
- ⑤ 支店長を接待する。
- ⑥ 複数の金融機関にお願いする。

答え

一般的な答えは①、②、⑥。  
もちろん、③の進捗状況を確認する必要がありませんが、リスク分散を図るために、融資は複数の金融機関にお願いしましょう。

ちなみに、銀行担当者はあなたの会社のみを担当しているわけではなく、少なくとも50~100社を担当しています。景気低迷時には、担当会社の中から業績悪化の会社も出てきます。すると、どうしても前向きな仕事への着手が遅れてしまう傾向があります。昔は徹夜してでも稟議書を作成している人もいましたが、今では何時までに退社するようにといった支店長からの指示もあります。そうすると、担当者はこの案件は上司が知らないで、ちょっと後回しにしようかと思う傾向もあるようです。そう考えると、早めに相談をする必要があることが分かりますね。

質問3

どのくらい数の銀行とお付き合いをすればよいのでしょうか?



以下の項目から、必要と思われるものを1つ選んでください。

- ① 信用金庫、地銀、都銀を含め、5行以上の複数取引。
- ② 基本的に①と同じだが、都銀は規模が大きく冷たい感じなので、信金、地銀中心の取引。
- ③ 昔から付き合いのあった金融機関と深く付き合い。2、3行の金融機関だけで十分。

答え

一般的な答えは①。  
時間的にも大変ではありますが、メリハリをつけてたくさん金融機関と付き合いましょう。

ただし、ある程度、メイン、準メイン、その他など取引順位は決めておく必要があります。メインでも銀行借り入れのシェアは30%台までに、準メインは20%台。また信金、地銀、都銀と幅広く付き合い方がよいのです。信金、地銀は地元企業への融資姿勢は積極的ですが、情報網が少なかったりします。都銀は規模も大きく資本力もあるため、多少過去の不良資産があってもその整理ができ、本業での儲けが安定していれば、繰越損失があっても取引してもらええるケースが多いです。細かいところで審査の仕方が違っているので、さまざまな業態の金融機関、複数の金融機関との取引は必須といえるでしょう。  
11月号では「銀行向け決算・企業格付けへの対策準備」について説明します。