

ASK ニュース

Vol.0233

2016年1月4日(水)

担当：MS事業部 三宮

〒460-0002

名古屋市中区丸の内3-22-21

損保ジャパン日本興亜名古屋ビル1F

ASK 税理士法人

TEL 052-971-1122 FAX 052-971-4488

銀行交渉の ポイント

はじめに

以前のASKニュースで銀行との正しい付き合い方をお伝えしたと思います。今回は、いざ銀行に融資をお願いする時にどのように交渉をすれば良いのかをお伝えしようと思います。いくつかポイントがありますので、少し見ていきましょう。

交渉のタイミング

よく融資相談に行くタイミングで良い時期はあるのですかというご質問をいただくことがあります。その答えは、3月及び9月です。

理由は、銀行の中間決算と決算がその月だからです。銀行にもやはりノルマがあって、担当者はそのノルマを達成しようとしています。だから、ノルマを達成するためにも決算と中間決算の月は借り入れの相談が比較的しやすいのです。

しかし、一旦担当者がノルマを達成してしまうとその熱が冷める可能性があります。銀行は、前年度比較でノルマの数字が設定されるので今期業績を上げ過ぎると来期のノルマが辛くなるからです。

借入理由は何と言えば良いか

意外に考えてしまいがちなのが借入理由です。

ご相談のトップ3に上がる位皆様からこのご質問をいただきます。

答えは簡単で「借りたい理由をそのまま伝えてください。」です。変に小細工したりごまかしたりせず借りたい理由をそのまま伝えていただければ良いのです。

手元資金を増やしたければ「運転資金」だし、設備を買いたければ「設備資金」です。将来心配なので手元資金を手厚くしておきたいという理由でも構いません。

一般的に売上が増えていると売掛金が増え、売掛金の入金タイミングより支払いの早い支出が増えていく傾向になるので「増加運転資金」は増えていきます。よって前向きな資金なので銀行は貸し易いのです。

いくら必要ですか

この質問も意外に考えてしまう質問です。金融機関や支店によって様々ですが、プロパー融資（直接融資）の決裁枠は初回取り引きが小さいので感覚的な話をすれば、だいたい500万位が現実的な金額かと思います。本店決裁になるとハードルが高くなるので支店長決裁の枠に抑えつつ複数行に相談するというのがポイントになります。

おわりに

今回のASKニュースは、実際に融資相談に行った時に意外に困る質問に関してご説明させていただきました。融資に関してご相談がある方は是非ASKにご一報ください。