

地方銀行と取引するメリットとは

先月、信用金庫についてご説明させていただきましたが、今回のテーマは「地方銀行」についてです。

主に中小企業や地主の方は信用金庫だけでなく地方銀行ともお取引をしているかと思います。今回は地方銀行の特徴や取引するメリット、実情などをご説明させていただきます。

～組織～

まず銀行は信用金庫とは違い、株式会社であることから営利法人であります。ですので、利益を追求しそれを株主に還元していくことになります。また銀行は大きく 2 つに分けられます。都市銀行と地方銀行です。この 2 つの大きな違いは規模の差です。都市銀行は日本全国の主要都市に支店網を持っております。そして預金量や貸出量が大きいだけでなく、大企業や上場企業との取引も多く、国際展開も積極的に行っています。一方で地方銀行は本店を置く都道府県やその周辺地域を中心に営業する銀行です。一般的に地方銀行は地元の個人や中小企業、地方公共団体を顧客とし、地域に密着した営業網を構築、地域経済に資金を回す役割を担っております。その点では信用金庫に似ている部分になるかと思います。

～制限～

地方銀行は信用金庫と違ってエリアや取引をする人の制限は基本的にありません。但し地域内に支店が複数あることから市区町村やそれに隣接する地域が営業エリアになっていることが一般的です。

また、信用金庫と違い融資を受ける際に会員となる必要もなく、資本金や従業員の制限もありません。その点では信用金庫よりもハードルは低くなるかもしれません。

～規模～

地方銀行にも規模に差があります。規模の小さな地方銀行と規模の大きい信用金庫を比べるとそこまで大きな差がないところもあり、むしろ信用金庫の方が規模として大きいケースもあります。またここ数年は地方銀行同士での経営統合や合併が進んでおり、ホールディングスやフィナンシャル・グループとして経営している銀行も増えてきております。(東京都の場合だと東京都民銀行と八千代銀行が合併しきらぼし銀行になる等)

～利用するメリット～

中小企業や個人事業主が地方銀行と取引する上でのメリットは規模等の制限がなく、事業に関する相談ができるということです。地方銀行の目線で考えると年商ベースで 3 億～10 億の事業者をメインターゲットにしているケースが多いです。(都心店舗に行くと 50 億や 100 億企業もあります。)このような事業者は借入金額の金額も大きくなるケースが多く、信用金庫では審査に時間を要しますが地方銀行ではスムーズに行くことが多いです。現に地方銀行の支店によっては借入金額のロットとして 30 百万円以下に設定しているところもあるようです。また大きな設備投資を行いたい場合の補助金情報や、取引先同志のビジネスマッチング、M&A 等についても多くの情報を有していること、シンジケートローン(複数の金融機関が協調融資団を組成して多額の融資をすること)や私募債の発行を行っており、事業拡大を目指す事業者(年商規模を大きくしたい等)にとっては、最初は信用金庫と取引開始しても徐々に地方銀行へ移行していくのも一つの選択肢かと思います。

最後に、今般の人口減等により、銀行同士の合併や業務提携が今後も増えてくることが予想されます。事業の将来を踏まえて、信用金庫も含めてのメインバンクの見直し、取引銀行数は適切かどうか等、今一度見直すチャンスかもしれません。先を見据えた金融機関取引を心掛けていき、より良い経営を目指してまいりましょう。