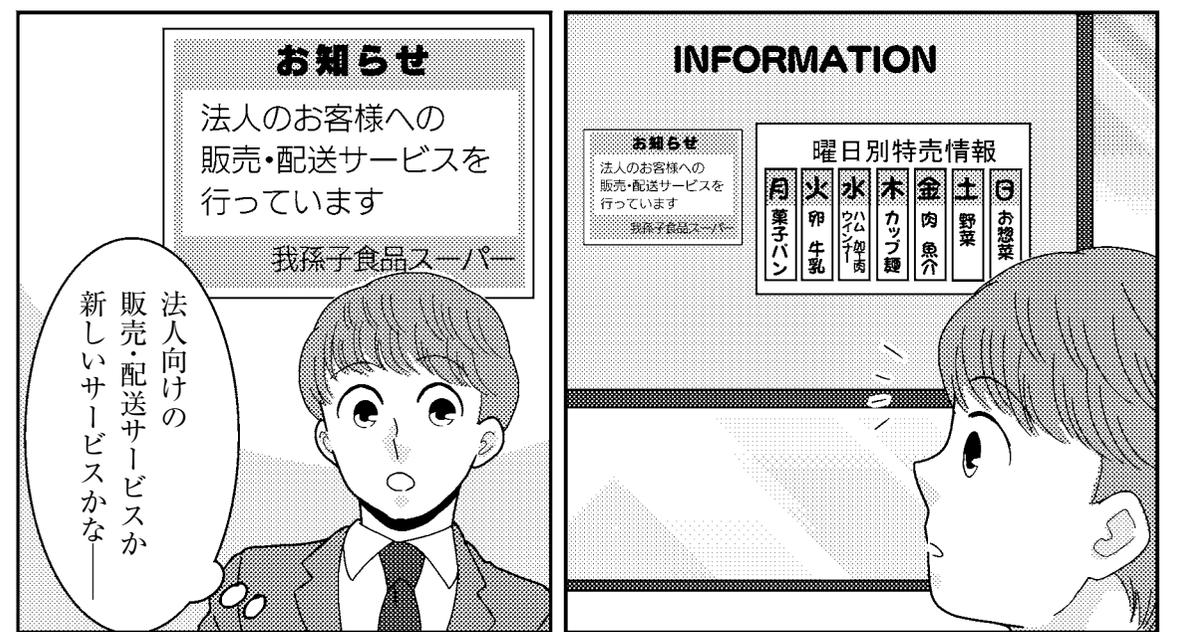
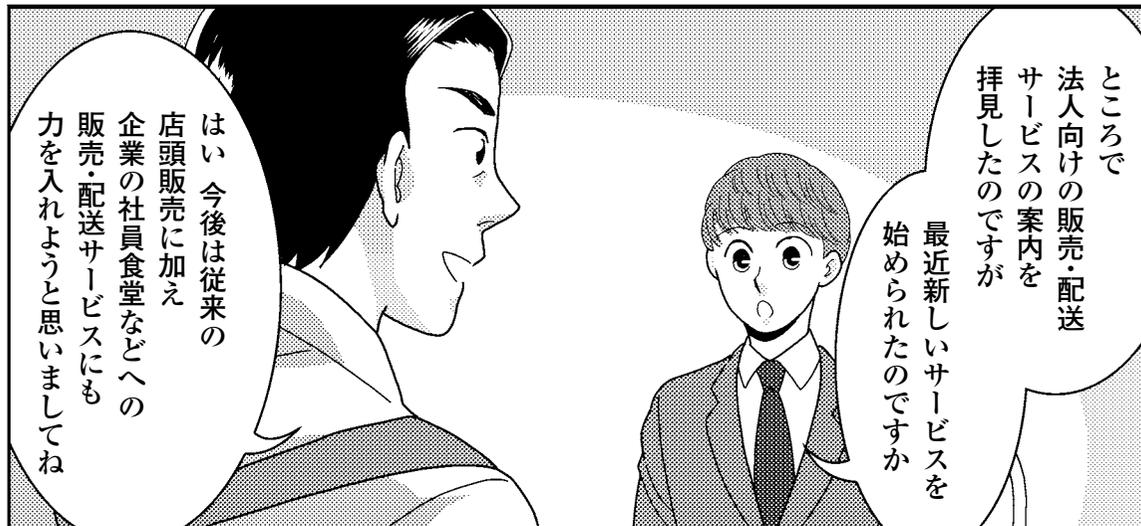
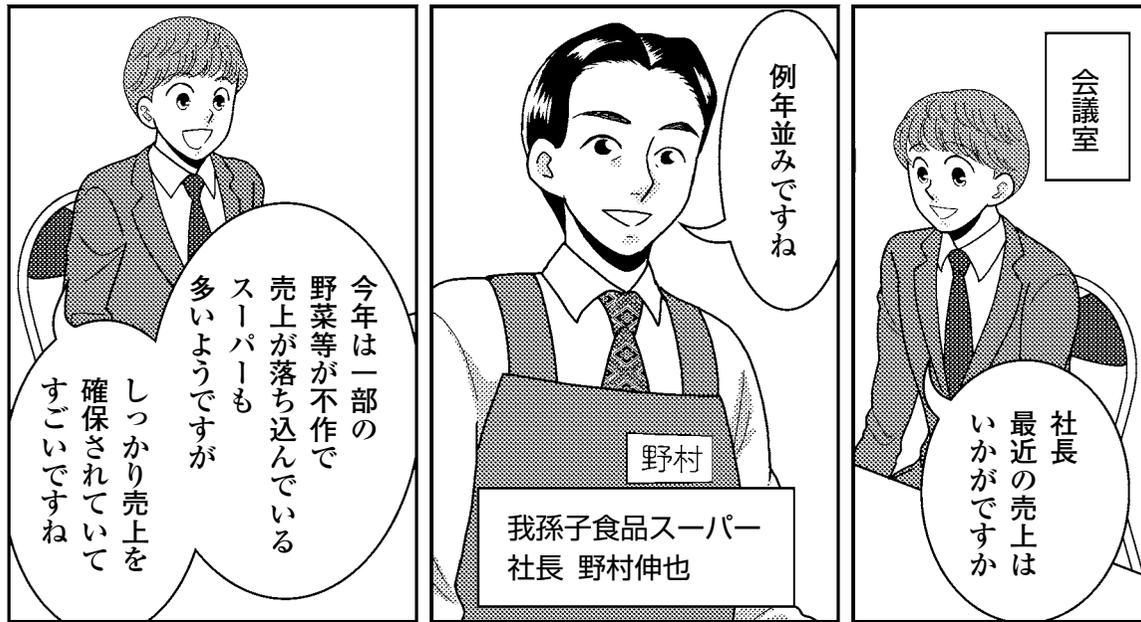
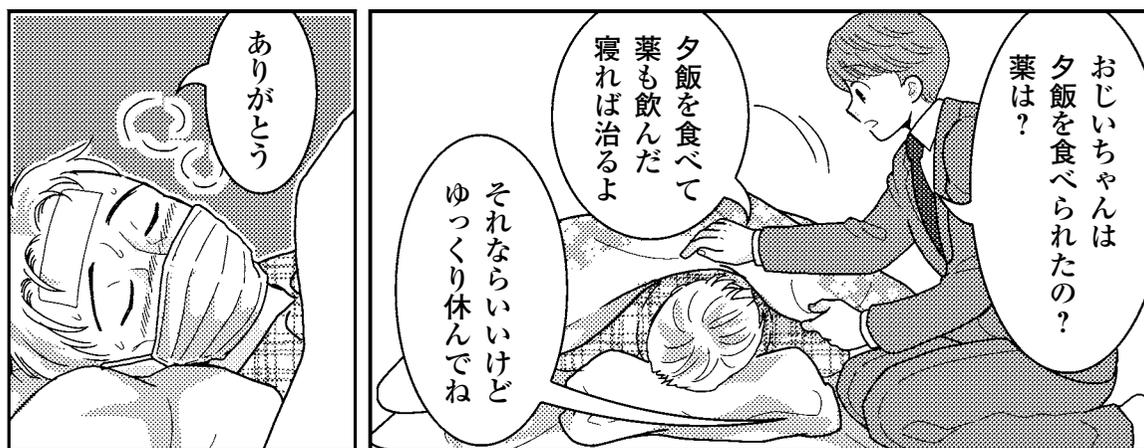
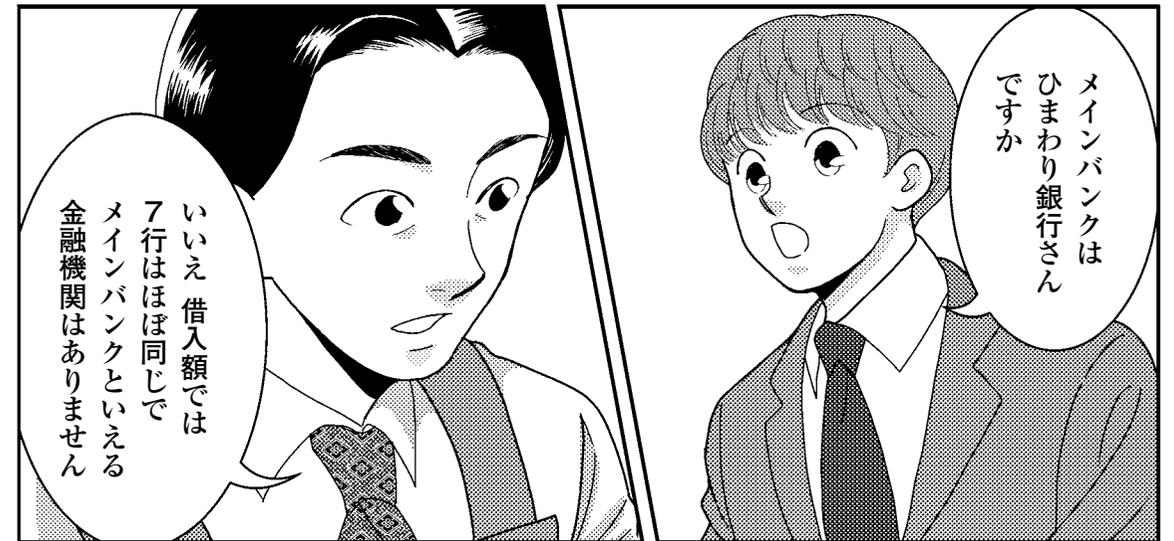
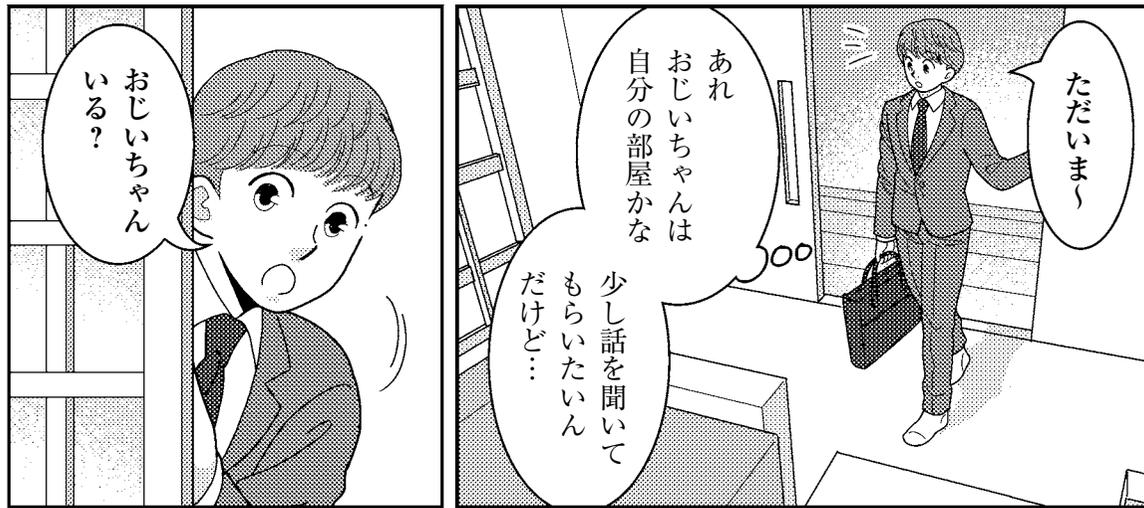
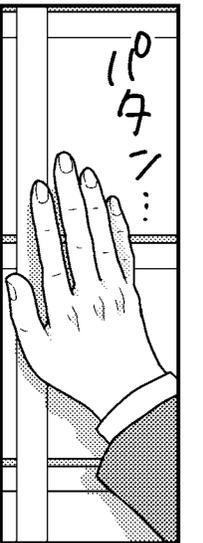
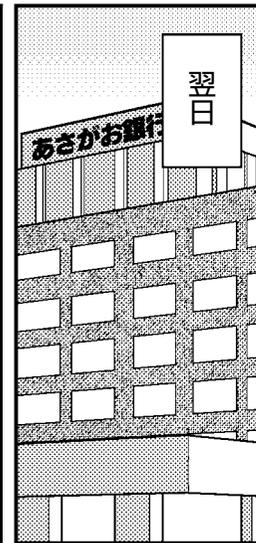
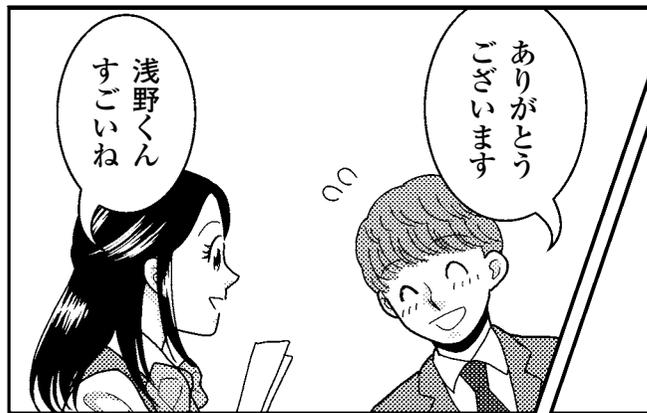


企業の見方&アドバイス

最終回 状況や特性等に合わせた
金融機関の選択と自行庫の利用を提案









御社はこの地域に根ざした企業です

当行のような地元の金融機関のほうが地域に関する情報を得やすくいざというときに相談もしやすいかと思えます



当行をメインバンクにすることを考えられてはいかがでしょうか



私もそう思う
社長に提案してみよう



この地域に根ざして経営する我孫子食品スーパーさんなら

当行のような地元の金融機関をメインバンクとするほうがいざというときに頼りやすいと思います



半年後

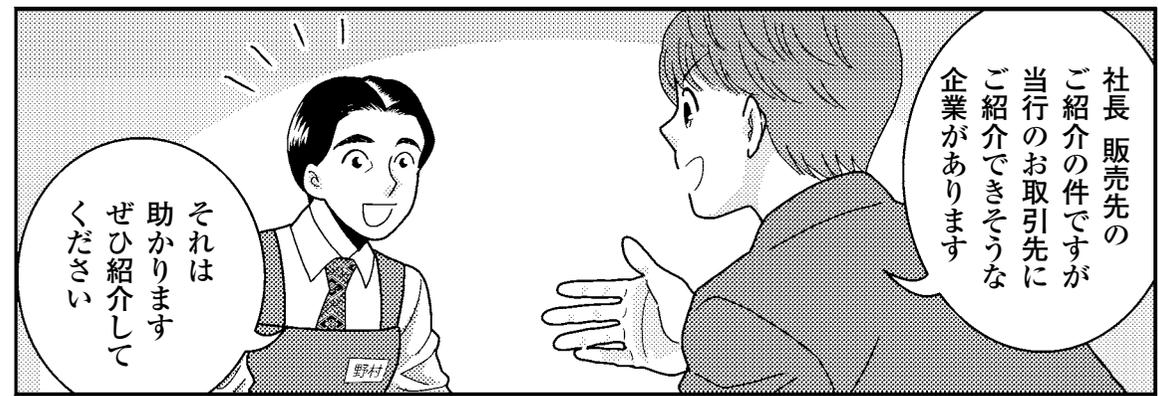
我孫子食品スーパー

我孫子食品スーパーと当行の取引先のマッチングはとんとん拍子に運び順調に販売先が決まりました



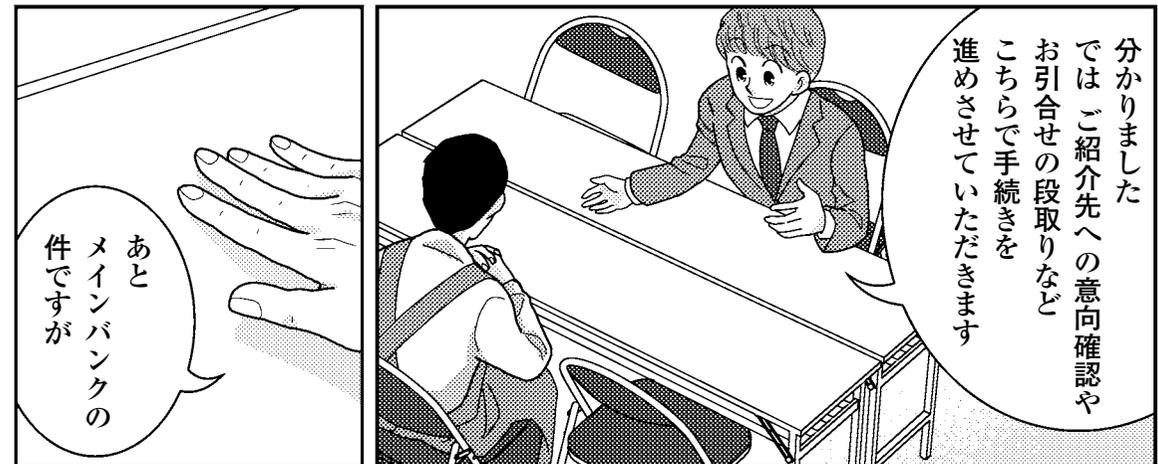
そうですね

今回親身になつてくれましたし御行をメインバンクにする方向性で考えてみますよ



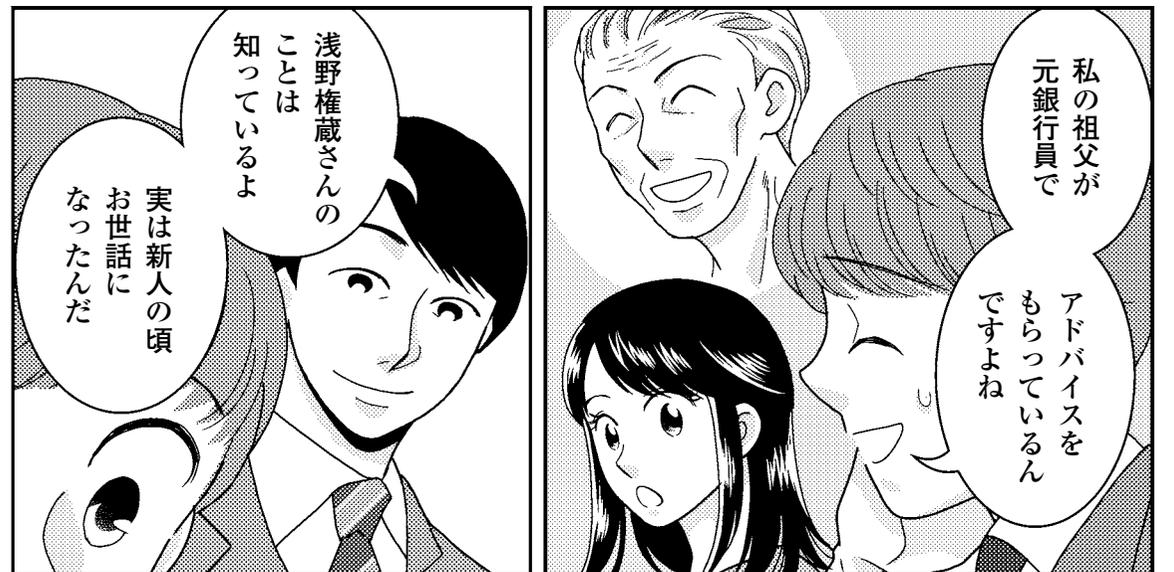
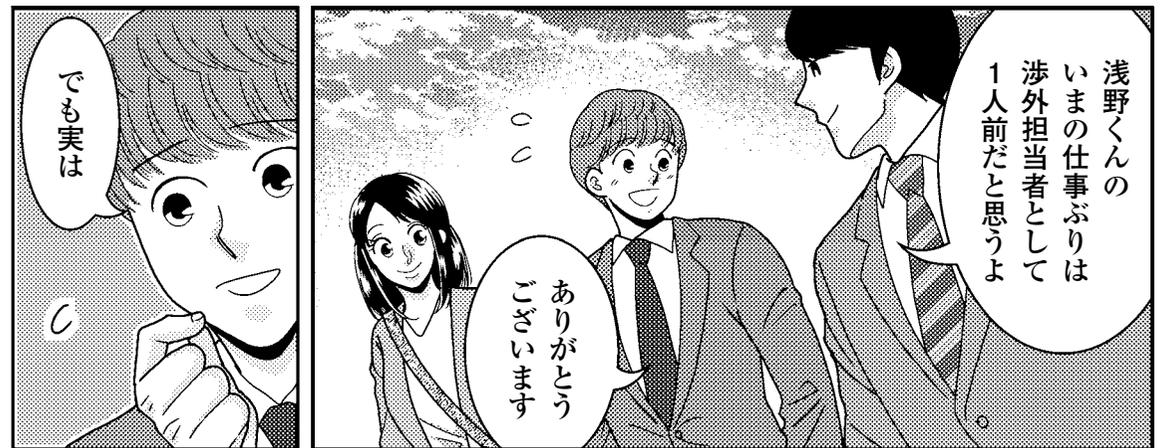
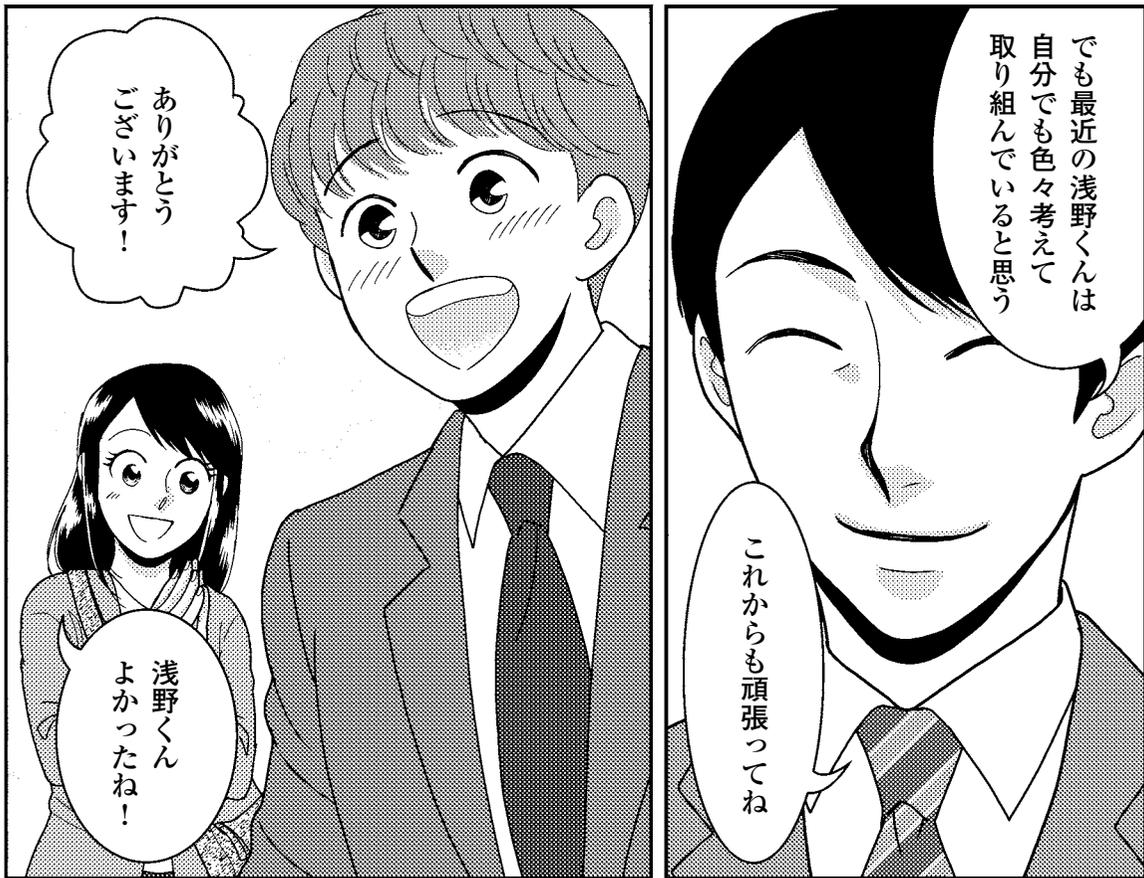
社長 販売先のご紹介の件ですが当行のお取引先にご紹介できそうな企業があります

それは助かりますぜひ紹介してください



分かりましたではご紹介先への意向確認やお引合せの段取りなどこちらで手続きを進めさせていただきます

あとメインバンクの件ですが



解説

企業は経営や事業の安定化や向上を図る中で、どの金融機関とどのような取引を行うべきか検討して、対象となる金融機関に取引を依頼します。

企業の中には、規模が大きく名称が広く知られている大手行は安心だと考えて、取引を大手行に絞るところがあります。しかし、それでは最適な支援を受ける機会を逃していたり、利便性に欠けていたりする可能性があります。地方に拠点を置き地元根ざしている企業であれば、その地域に支店を多く配置して、周辺の企業と多く取引している地域金融機関のほうが、相談をしやすいかったり、状況に合った支援を受けやすかったりします。

特性を勘案した選択を

多数の金融機関と取引している場合、売上規模から見て借りすぎている、利益規模から見て返済可能額を超えているというケースもあります。また、多数の金融機

関と取引する中でメインバンクを持たず、いざというときに頼れる金融機関がないこともあります。このような企業に対しては、取引金融機関についてアドバイスを行うとよいでしょう。取引金融機関は自社の状況や特性等を勘案して選択すること、適正な取引規模やメインバンクを見極めることなどを客観的な視点で説明します。

また、自行車で対応できるのであれば、できる限りの提案を行いましょう。身近な存在として十分な支援が行えれば、企業の安心感にもつながると思います。(了)

今回のポイント

- 取引金融機関は自社の状況や特性等を勘案して選択することをアドバイス
- 自行車で対応できるのであれば、できる限り最適な提案を行う



●本連載は今回で最終回となります。ご愛読、ありがとうございます。