

融資を受けるのなら、二行以上が良いとよく言われます。
その理由としては以下のようなメリットがあるからです。

競争により金利が安くなる

御社の取引銀行が一行だけだった場合、その銀行に言われた金利が適正な金利と社長は思いがちです。

銀行担当者も、どうせ社長は他行の金利水準を知らないだろうからと、高めの金利を吹っかけて来たりします。

ところが二行以上と取引していれば二行の金利を比較できますのでそんなことにはなりません。

また銀行担当者には融資残高を伸ばすというノルマがありますので、多少金利を安くしてでもライバル銀行よりもうちから借りて欲しいという心理が働きます。

このように銀行を競わせることで、自然に金利が下がっていくものなのです。

会社の業績が悪化したときの資金調達の選択肢が増える

創業当初から一行の銀行と取引している方は、昔からの長い付き合いだから苦しくなったときでもその銀行が助けてくれると思いがちです。
ところが、当の銀行員はそう思っていないケースの方が多いのです。

そもそも、銀行という組織は、不正が起きるのが大嫌いです。
営業担当者と社長の関係が強くなりすぎることで不正は起きやすくなりますので、比較的短いスパンで人事ローテーションを行うことで、定期的に社長と担当者の二人の仲を引き離そうと仕組んでいます。

営業担当者は通常2～3年で転勤します。

次の店舗に行けば前の店舗の担当先のことなどすっかり忘れて、新店舗の担当先の融資残高をいかに増やすかで頭が一杯になります。
新しい担当者は、前任からの引継ぎなどほとんどなく、一から社長との関係作りが始まります。しかも、担当する会社は多い人だと100社を超えます。これだけの数があると一社一社のことなど深くは考えられませんし、残業規制が厳しい今はその時間も与えられません。

さらに、御社の資金繰りが苦しくなったときに、たまたまその時の銀行担当者と社長の相性が全く合わなかったとしたらどうでしょうか？ゾッとしませんか？

一行だけの取引ではその銀行に断われたら即終わりです。
それが複数の銀行と付き合いがあれば、2・3番手の銀行から支援を受けられるかもしれません。

優秀な気の合う担当者に当たる確率を上げるためにも複数の銀行と付き合いしておくことです。

このように複数行取引には様々なメリットがありますが、注意点が一つあります。

取引銀行を増やす過程で、新しく取引の開始した銀行から融資を受けたものの、借金を増やすことは問題なのではないかと、その資金をもって既存の取引銀行の融資の一部、最悪は全部を完済してしまう方がよくいらっしゃいます。

肩代わりと呼ばれるもので、新規に営業をかけてきた銀行担当者が、「社長、あの銀行の担当者と上手くいっていないそうですね。なんならうちで全部肩代わらせてもらいますよ！」と甘い誘惑を仕掛けてきます。

だいたい、保証協会付き融資だったりするのですが・・・。

肩代わりには細心の注意が必要です。

他行の融資による突然の肩代わりは銀行員にとって最大の屈辱です。

銀行担当者やその上司は、顧客管理不足を問われ、業績評価や人事考課の査定でよい評価を得られなくなります。

もし他行融資による肩代わりをするのであれば、その銀行とは金輪際訣別する覚悟をしてください。

金融機関の統合が進み、そもそも金融機関の数が減っている中で、安易に資金調達の実態を一つ減らす行為は危険すぎるかもしれませんので、お勧めはしません。