



特集

メイン化に向けたお客様との取引深耕策

# 自庫の口座で「決済」を行ってもらうためのアプローチ

銀行取引コンサルタント  
上田真一

法人先メイン化のため、自庫の口座をどう決済に利用してもらうのか解説する。

法

人口座をメイン化していくカギとなるのが「決済」である。しかし、金融機関の行職員の期中目標は、融資や預金、投資信託や保険などの金融商品が大半を占めているため、決済に対する意識はどうしても低くなってしまいがちだ。どんな融資・渉外担当者（以下、担当者）であれ、新入社員研修時に、銀行の3大業務は、融資・預金・決済と教えられたらろう。その中でも特に決済業務は「金融機関の生命線」であり、基幹業務といえる。

企業は通常、金融機関で決済を行うから、預金をする。その預金が何らかの理由で足りなくなり支払いができないとき、金融機関から融資を受けて支払いを済ませるといふサイクルで基本的に資金繰りを回しているといえるのだ（図表1）。決済が基点となっているからこそ、預金や融資のニーズが発生することが分かる。つまり企

業の決済を押し進めることが、預金や融資獲得につながり、ひいてはメイン化につながる。こうしたことを踏まえ、どのように法人口座のメイン化を図っていくか述べていこう。

自庫の法人口座で決済を行ってもらう

法人口座をメイン化していくには、決済・引落しをより多く行ってもらわなければならない。具体的には、図表2のような決済取引の獲得を目指したいところだ。このために、本稿では3つの観点（①振込指定の獲得、②メイン決済口座の獲得、③短期運転資金の融資）を説明していきたい。

① 振込指定の獲得

企業が商品・製品を販売すると、販売先に対して請求書が発行する。その請求書には、振込先金融機関名や口座番号等が記

「活きた口座」とするメリットをしっかりとPR

そもそも企業がこの振込指定を重視していないケースもあるだろう。その場合、以下に述べるといふような振込指定のメリットをしっかりと伝えていこう。

第1に、今後、地域金融機関の再編が進んでいき、中小企業の取引金融機関の数は減少していくことが予想される。すると中小企業は資金調達を選択肢が

少なくなり、借りづらくなったり、低金利での借入れが難しくなったりするかもしれない。そんな中、複数の金融機関で預金口座を保持していることは、企業にとってそれぞれの金融機関から融資を受けられる機会

を確保できるというメリットがある。ただし、中小企業の中にはこうしたことに対して感度が低いところもあり、「預金残高に動きがない」「売上代金の入金がほとんどない」「預金口座は、経営者から「必要ない口座」と認識され、解約される可能性が高くなってしまう。金融機関としては、解約防止の意味からも、また将来の融資機会確保という意味からも、自庫の預金口座を「活きた口座」として使用してもらおう。振込指定を働きかけていきたい。振込指定を通して預金口座が「活きた口座」になると、資金調達窓口の確保につながる。企業にとってメリットとなるのだ。

取引金融機関への資金繰り情報開示になる

第2に、担当者が資金ニーズをつかめるといふことが、企業にとってメリットとなる。預金口座も含めて、毎月どの程度の売上代金が入ってくるのかヒアリングすることにより、今月だけ足りないのか（融資ニーズの発生）、あるいは資金需要が発生するのは何カ月後かが、つかめるようになる（図表3）。資金不足のタイミングと金額をつかんでもらうことにより、適切な融資提案をしてもらえる可能性が高まるわけだ。第3に、今後はAI（人工知能）に基づいた融資を推進する金融機関が増えていくかもしれないといふことが挙げられる。

図表2 法人決済取引例一覧

- 公共料金
- 生命保険、損害保険
- 法人クレジットカード
- 事務所家賃
- 小規模共済、倒産防止共済
- 手形・小切手決済（当座預金）
- 従業員給与
- 各種社会保険料支払い
- 税金支払い
- 仕入先への支払い等

図表1 企業の資金循環サイクル

