

## TOPICS

### 年商10億円未満の中小企業が「信金・信組」と取引をすべき理由

中小企業の経営者の中には、利便性や知名度を重視してメガバンクや地方銀行を選ぶ方も少なくありません。ところが、年商規模が比較的小さい企業にとっては、必ずしも最適な選択とは言えない場合があります。実際、年商10億円未満の中小企業にとっては、信用金庫や信用組合（以下、信金・信組）との取引のほうが大きなメリットを得られるケースが多いのです。今回はその具体的な理由を整理しました。

#### 1. 信金・信組は「地域密着」で中小企業を支える存在だから

信金・信組は地域に根ざし、主な取引先は中小企業や個人事業主です。地元経済の発展を使命とするため、メガバンクや地銀に比べて小規模企業にも目を向けてくれる特徴があります。決算書の数字だけでなく、経営者の人柄や事業の将来性、地域での評判といった定性的な情報も重視し、柔軟な融資判断につながります。

#### 2. 年商規模に合った「身の丈にあった金融取引」が可能だから

メガバンクは大口融資を中心にビジネスを展開しているため、年商10億円未満の企業では融資規模が小さすぎて、優先度が下がりやすいのが実情です。一方、信金・信組の主要顧客層はまさにこの規模の中小企業です。そのため、「小口でも丁寧に対応してくれる」、「日常的な資金需要にも寄り添ってくれる」といった実感を得やすくなります。さらに、資金繰りの相談や新規事業に向けた運転資金なども、経営状況を理解したうえで提案してもらえる可能性が高まります。

#### 3. 取引が「人ベース」で積み重なりやすいから

信金・信組は担当者の在任期間が比較的長く、また支店長も地域の顔として活動するケースが多いため、「人間関係を通じた取引」が築きやすいのが特徴です。メガバンクや地方銀行のように数年ごとに担当者が替わるたびに一から関係を築き直す必要が少なく、継続的な信頼関係が生まれやすくなっています。担当者が経営の現場を理解し、状況に応じた融資判断や支援をしてくれることは、中小企業にとって大きな安心材料となります。

#### 4. 本業支援や人脈紹介の可能性も広がるから

近年、金融庁が「金融仲介機能の発揮」を求めていることもあり、信金・信組は融資だけでなく経営支援や取引先紹介にも力を入れています。たとえば、地元企業同士のマッチングイベント、専門家との連携による経営改善支援、事業承継やM&Aに関するサポートなど、幅広いネットワークを活用したサービスを受けられるケースもあります。これは「規模が小さいから相手にされない」のではなく、「規模が小さいからこそ丁寧に支援してもらえる」という、信金・信組ならではの価値です。

年商10億円未満の中小企業にとって、信金・信組は単なる融資先ではなく、いざというときに親身になって応援してくれる貴重な存在です。数字だけでなく「人」を見てくれる金融機関との関係は、資金調達のしやすさだけでなく、長期的な経営の安定につながります。もしメインバンクをメガバンクや地方銀行にしている場合でも、サブバンクとして信金・信組との取引を始める価値は十分にあるでしょう。

<発行・ご相談・お問い合わせ>

経営革新等認定支援機関

株式会社アシスト

姫路市飾磨区上野田2-1 田中ビル2F

<https://assistclub.pro/>

[info@assistclub.pro](mailto:info@assistclub.pro)



ASSIST

株式会社アシスト