

融資先との 金利引上げ交渉の 進め方

根拠を数字で示す
説明のポイント

金利交渉を 経営課題を聞き出す 機会にしよう

② 024年3月のマイナ
ス金利解除から2年が

経過し、本格的な「金利ある
世界」に突入したいま、融資
先との金利交渉は新たな局面
を迎えている。

マイナス金利解除当初はメ
ディアでの報道も追い風とな
り、「金利引上げはやむなし」
との感覚が経営者にもあつた
ため、交渉は比較的しやすか
ったかもしれない。しかし、
それまで長期にわたり「金利
なき世界」が継続していたこ
とから、金利交渉をした経験
がある金融機関の担当者は限
られていた。

現在も金利引上げそのもの
に対する融資先の抵抗感は少
ないものの、一方で自社の引
上げ幅や他行との金利差の根
拠、業績と適用金利の関連性
など、個別具体的な説明を求
める意識が経営者の中で高ま
っている。

また、これまでの短期プラ

イムレートの段階的な引上げ
に伴い、二度目の金利引上げ
を要請するケースも出てきて
おり、金利交渉に対する担当
者の経験値は確実に上がって
いる。

利上げ交渉では、金融機関
からの要請に対する企業側の
対応という視点ばかりが注目
されるが、逆に企業が金融機
関を選別するという側面があ
ることも見逃してはならな
い。担当者は個別別の採算分
析をしっかりと行つたうえ
で、金利引上げの根拠を数字
やデータを使って丁寧に示
し、納得感のある説明をしな
ければ、他行庫に取引を奪わ
れてしまうおそれもある。

新たな資金需要が
生まれるチャンスも

さらに、本業支援とセット
で金利引上げの提案を行うと
いう観点も、以前より現実味
を増してきた。2年前は、

「金利を見直す一方で本業支
援も行う」という提案がやや
建前の受け取られる面もあ
ったかもしれないが、足元で
はビジネスマッチングや補助
金支援などを組み合わせなが
ら交渉を進める態勢がかなり
定着してきた印象がある。

実際、金利交渉の場を取り
先の経営課題を聞き出す機会
として活用し、支援メニュー
の提案につなげる事例が増え
ており、経営状況が改善され
ば新たな資金需要が生まれる
可能性も出てくる。金融機関
にとってはビジネスチャンス
にもなり得るわけだ。

本特集では、こうした現状
を踏まえた金利引上げ交渉の
進め方や、金利上昇局面にお
ける取引先の経営支援のポイ
ントなどについて解説する。
様々な課題を抱える経営者に
寄り添い、事業を支える良き
パートナーとなることを期待
したい。