

ワイド特集

融資取引先との
金利交渉をマスターする

金利ある世界での対応のポイントと留意点

金利ある世界で求められる！ 融資金利説明・交渉の基礎知識Q&A	7
Q1 融資金利上げの説明・交渉が金融機関にとって重要なのはなぜ？	
Q2 日銀がマイナス金利を解除するとどうして融資金利が上がるの？	
Q3 それぞれの融資先の融資適用金利はどのように決まるの？	
Q4 短期・長期プライムレートやTIBORは融資金利とどんな関係があるの？	
Q5 金利上げの説明や交渉の基本的な手順・タイミング・方法は？	
図解・融資金利上げ交渉先の優先順位はこう決定する	12
マンガで学ぶ・融資金利上げの説明&交渉はこう進める	14
ケース1 市場金利連動型の適用金利が上昇した先に対する引上げの説明	
ケース2 5年固定金利型での融資先に対する 次回融資分の適用金利の引上げ交渉	
ケース3 信用リスクが高まった先に対する適用金利の引上げ交渉	
皆さんの悩みを解決！ 融資金利上げ交渉でのこんなときどうする!?	32
ケース1 「他行からは金利上げの依頼は受けていない」と言われた	
ケース2 金利上げの説明をしても納得してもらえない	
ケース3 〇%の金利上げの根拠を説明するよう要求された	
ケース4 毎月の返済が負担だからと金利引下げを要求された	
ケース5 融資金利はこれから先も上がるのか聞かれた	
ケース6 金利が上がるなら新規借入れは固定金利がよいか聞かれた	
取材企画 エース渉外の活動日誌 かながわ信用金庫逗子支店 中津川高志さん	38

連載

ここに注目！マーケット・トレンド 4万ドルに乗せた米国株は 引き続き堅調の見通し	3
経営課題を解決する！ 人材戦略支援の手引き 人件費高騰による 経費負担増に対応できない	42
業種別にひも解く 中小企業のサプライチェーン 食品卸売業	44
強みを知って支援に活かす！ 外部支援機関との連携ガイダンス 事業承継・引継ぎ支援センター	46
販路拡大を実現する！ 中小企業の海外展開サポート入門 海外展開の三つのメリット	48
新たな成長への道筋！ 地域コングロマリット経営をサポートする 赤尾商事株式会社の 地域コングロマリット経営	50
こんなときどうすればいいの!? OJT担当者のお悩み解決Q&A 上席の陰口を言う 部下への対応	54
社長のやる気と知恵を引き出す コーチング術 対話と座る位置 ～経営者の目線に近づく	56
持続可能な観光地へ！ 地域連携による観光業支援の進め方 第一歩としてのキャッシュレス	58
財務面の不審点を見逃さない！ 粉飾を看破するための観察力 P/L分析の基本と 重要な勘定科目	60

ニュースの深層 新Vポイントの誕生で 競争の視点は金融機関との 連携にシフトするか	74
Bizの好事例に学ぶ！ 事業者の強みを見出すノウハウ ひむかBiz～既存商品を かけ合わせて新たな客層にリーチ	76
ファイナンシャル・ボイス 本部主導の数値目標ではなく 営業店主導のプロセス重視の 目標設定に切り替えるべきだ	78
オピニオン 理不尽な苦情も まずは相手の思いを 聞くことから対応しよう	80

連載マンガ

実態把握が糸口！ 融資渉外の提案活動ダイアリー 業態や客層から原価率に 着目し値上げを支援	64
--	----

