

皆さんの悩みを解決!

# 融資金利引上げ交渉でのこんなときどうする!?

融資金利の引上げ交渉をしている中で直面する担当者の悩みを挙げ、その解決法を解説する。

岩瀬万里夫

## ケース1

「他行からは金利引上げの依頼は受けていない」と言われた



### 融

資金利の引上げを依頼された社長が抵抗するのは当然の反応であり、他行を引合いに出すのは交渉の常とう手段なので、真に受ける必要はない。予想される反応としては「まだどこからも金利引上げの依頼は受けていない」「他行は金利を据え置くと言っている」といったところが代表的ではないか。

このように社長から強い反発を受けたとしても、簡単に引き下がるのではなく粘り強く交渉しよう。特に経験の浅い若手担当者は、金利引上げを悪いことのように感じてしまい、利上げ交渉に際して及び腰の対応になりがちだ。しかしながら、経済活動を支えるインフラとしての機能

を司る金融機関がその役割を十分に果たすためには、適正な収益が不可欠である。臆することなく、堂々と交渉に臨む姿勢が重要である。

### 他行の最新情報を収集

他行も融資先に対して一斉に利上げ依頼をしているとは考えられないので、融資先によってタイミングや引上げ幅について濃淡が出てくる。

したがって「他行から引上げ依頼がない」というのが本当だとしても、時間の問題に過ぎない可能性もある。金融機関ごとに若干のスタンスの相違もあるので、他行動向について最新の情報を把握しておく必要がある。そのうえで「御社にはまだ

### POINT

- 金融は経済活動を支えるインフラ。堂々と交渉に臨もう
- 利上げのタイミングなど他行動向について最新情報を把握

## ケース2

金利引上げの説明をしても納得してもらえない



### 金

利上げを要求する金融機関に対して批判的な姿勢やネガティブなイメージを抱いている企業は多いため、一度の説明で納得してもらえない場合、強い抵抗に直面するのは想定内の範囲内である。

何より粘り強い交渉が必要になるが、まず取引先に対する説明や依頼の仕方が適切だったかを振り返ってみよう。ただでさえネガティブな印象を持っている取引先に対し、押付けや金融機関の論理を一方的に主張する高圧的な依頼にはなっていないだろうか。不適切な依頼の仕方であれば、強い反発を生むだけになってしまふ。

図表のような説明で納得し

### ●納得してもらえない取引先へのトーク例

#### 紋切り型の説明トーク例

「日銀の政策金利が0.2%程度引上げになりましたので、御社への手形貸付の金利については新規実行分から0.2%引上げさせていただきます。既存の融資についても、次期の手形書換えから0.2%の引上げとなります」

#### 本部指示を前面に出した説明トーク例

「日銀のマイナス金利政策解除を受けて貸出金利の引上げ交渉をするよう本部から指示が出ました。御社のお借入れについては0.2%の引上げをお願いします」

てもらえない取引先に対しては、日銀の金融政策の変更を根拠にするだけでなく、経済環境の変化を踏まえた説明を

することがポイントになる。

### 金融機関の論理だけで動いていない点を説明

日銀がマイナス金利を解除したのは、インフレ目標達成と大幅な賃上げが実現しつつあることを受けての決定であり、デフレ経済から脱却して再び成長経済へと歩み始める歴史的転換点を迎えていることを意味している。

金融面についても、金利のない世界が終わって正常化に向けて歩み始めたということであり、個別金融機関の論理だけで動いているのではないことを理解してもらおう。高止まりするエネルギー価格のみならず、円安や人件費、流通コストの上昇等を背

### POINT

- 金融政策の変更だけでなく、経済環境の変化を踏まえて説明
- 本業支援に一段と注力していく方針だと説明し理解を得る

景とした幅広い物価高騰をカバーするだけの賃上げを、政府は産業界に求めている。そのためには、デフレ経済下で行われてきたリストラ、下請けへのシワ寄せ等によるコスト削減ではなく、付加価値向上による経済成長、収益性アップによって成長サイクルを回さなければならぬ。そこで、ビジネスモデルの改革、新事業分野への進出等によって成長の中で支払利息の負担増を吸収していくよう取り組むことが重要であり、金融機関としても本業支援に一段と力を注いでいく方針だと説明して理解を求めよう。