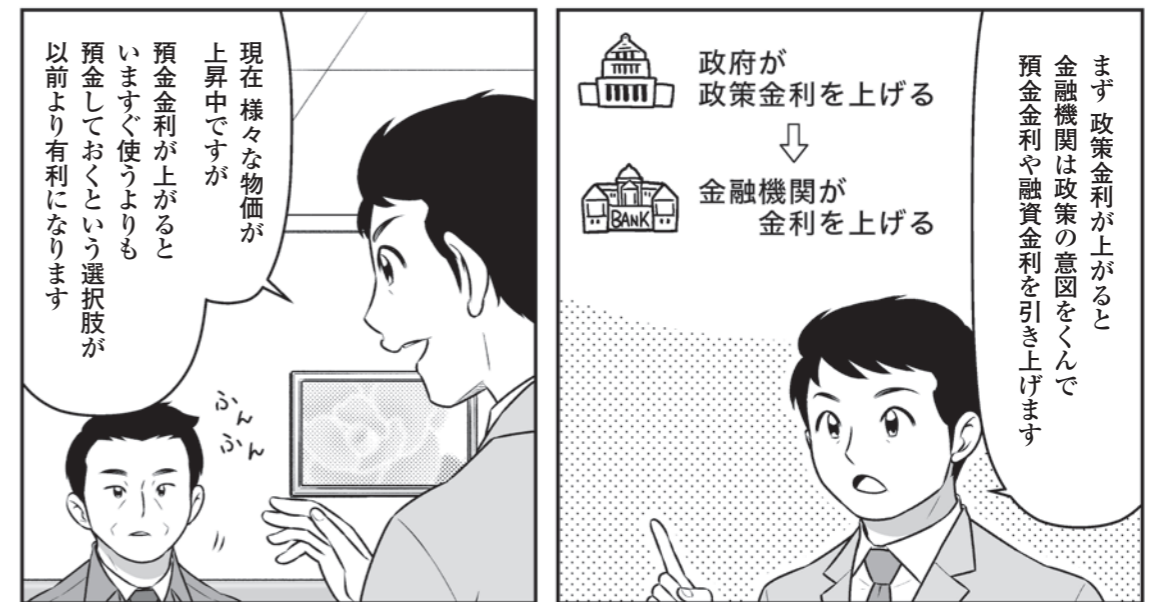
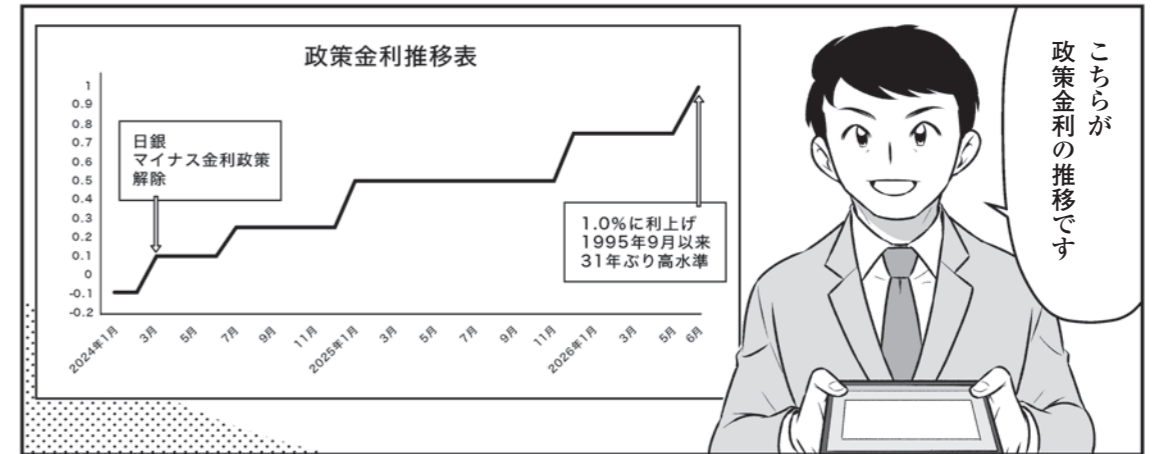
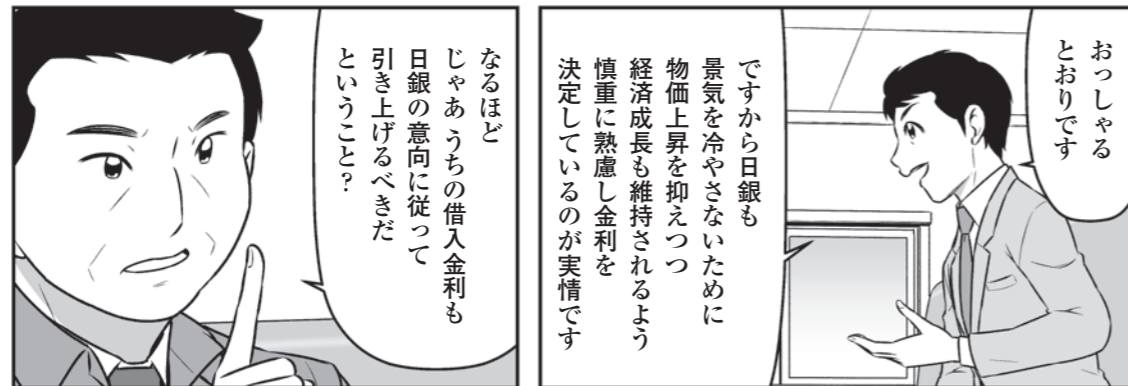


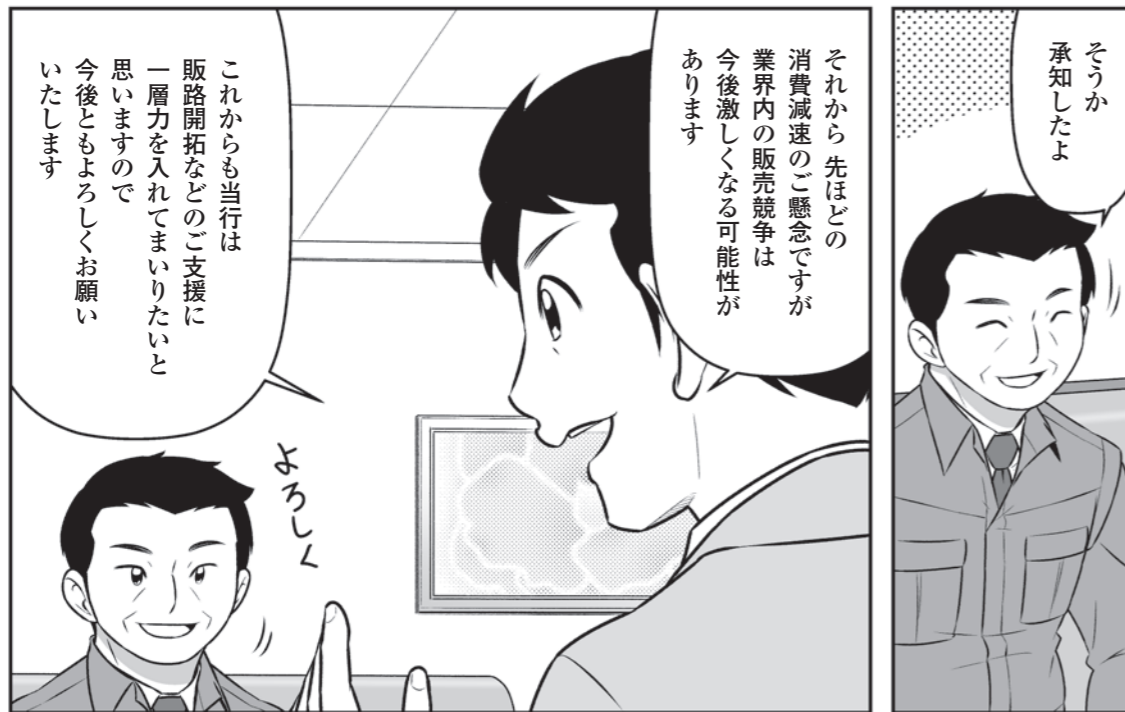


# 融資先の納得を得る 金利引上げ交渉の進め方

作●八木利樹 画●小野ひろき







**金** 利引き上げ交渉では、「短期プライムレート」が上昇したので」と説明することがあるが、経営者が知りたいのは「なぜ自社の借入金利が上がるのか」であり、金利上昇の仕組みを理解して初めて納得感が生まれる。

それには、「物価上昇↓政策金利引き上げ↓預金金利・融資金利上昇↓融資金利見直し」という一連の流れを、生活や経営の価格転嫁の事例に置き換えて説明するのが効果的だ。

また、交渉の進め方として、いきなり金利の話を書き出し、経営者を防衛的にさせないこと、早めに交渉に着手することが必要である。

課題解決のための本業支援など、金利だけではない取引全体の価値を理解してもらうこともポイントだ。

