Finance NEWS

令和８年11月１日

金融機関との「金利交渉」の進め方

日銀による政策金利の引上げに伴い、日本の経済環境は長らく続いたゼロ金利・超低金利時代を終え、本格的な「金利のある世界」へと大きく変化いたしました。これに伴い、取引金融機関から借入金利（短期・長期プライムレート等）の引き上げ要請や見直しの打診を受けるケースが増加しており、今後の資金繰りや返済負担の増加に対して不安を感じられている経営者様も多いのではないでしょうか。

今回は、金融機関から提示される金利の上昇をそのまま受け入れるのではなく、適切なタイミングと客観的な根拠をもって円滑に「金利交渉」を進めるためのポイントについて解説いたします。

【金利交渉に最適な３つのタイミング】

金融機関に対して新規融資や金利の引き下げ、据え置きの交渉を行う際、何の根拠もなく単に「金利を下げてほしい」と打診しても、担当者が社内稟議を通すことは極めて困難です。交渉を成功させるには、以下のような「絶好のタイミング」を捉えることが重要となります。

1. 決算説明・新期の経営計画提示の直後

決算で良好な実績が出た際や、実現可能性の高い「経営計画書」を提示したタイミングは、金融機関内での自社の格付（信用評価）が上がる絶好の機会です。信用格付が上がれば、それに見合った優遇金利への見直し交渉がスムーズに進みやすくなります。

2. 他行から魅力的な融資条件（低い金利）の提案を受けた時

他行から既存金利を下回る魅力的な提案があった場合は、その提案書面等を確認した上で、既存取引行へ相談してみるのも非常に効果的です。金融機関同士の競合意識が働き、他行への乗り換えを防ぐための対抗措置として、金利引き下げの検討に入りやすくなります。

3. 業績が赤字から黒字へＶ字回復したタイミング

一時期の業績低迷から脱却し、返済能力が改善したことを試算表や決算書で証明できたタイミングも、金利見直しを打診する正当な理由となります。

【効果的な交渉の進め方と注意点】

金利交渉を進める際は、金融機関の担当者が社内審査（稟議）を通しやすい環境を作ることが大切です。

１．「実質金利」を意識した総合取引での提案

表面上の金利だけでなく、預金残高や他の取引（従業員の給与振込口座、各種決済取引など）も含めた「実質金利（総合取引）」で交渉するのがスマートです。預金や決済口座をまとめる代わりに金利の配慮を求める形は、銀行側にとってもメリットになります。

２．「他行への乗り換え」を脅し文句にしない

他行の条件を引き合いに出す際、「下げないなら他行に乗り換える（肩代わりする）」といった強硬な態度は、長年築いてきた信頼関係を大きく損ねる恐れがあります。あくまで「自社の成長のために、貴行とも良い条件で長くお付き合いしたい」という前向きなスタンスで相談しましょう。

【最後に】

金融機関にとっても、財務体質が良好で将来性のある企業は「他行に奪われたくない優良な取引先」です。自社の強みや最新の業績・経営計画をしっかりと開示・アピールし、担当者が社内審査を通しやすい理由（稟議の材料）をこちらから提供してあげることで、対等で健全なパートナーシップを築いてまいりましょう。