



融資金利決定のメカニズム

…金融機関との金利交渉は慎重に行いましょう。

融資金利決定のメカニズム …金融機関との金利交渉は慎重 に行いましょう。

金利が決定されるメカニズムは、借りる側には良く分かりません。金利に無頓着すぎると相場よりも高い金利を支払わされる可能性があります。金利にこだわりすぎると金融機関から融資取引そのものを敬遠される可能性があります。本日は、金利決定のメカニズムと金利交渉で注意すべきポイントについて解説します。

◆制度融資の金利
日本政策金融公庫や保証協会の制度融資の中には、あらかじめ金利が決められているものがあります。

「不況業種の救済」「独立開業者の支援」といった政府の施策に連動しているため、金利は元々低めに設定されており、誰が利用しても金利は同じです。

◆貸し手の収益構造
信用金庫は、都市銀行に比べて一般的に0.5%から1.0%程度、貸出し

金利が高く設定されています。これは収益構造の違いが理由です。都市銀行は市場から大口で資金を調達し、大企業向けに大口で融資を行うため、効率良く資金を調達・運用できます。一方、信用金庫は、職員

が小ロットの定期預金を数多く集め、中小零細企業向けに小ロットの融資を数多く行うため、都市銀行に比べてコストがかかります。一般的な商売と同じで、取扱高が大きいほど安く提供できます。

◆借り手の信用リスク
借り手の信用リスクによっても金利は変わります。金融機関は、借り手の信用リスクに応じて引当金を積んでいきますので、引当金以上の金利設定をしなければ取引採算を確保することができません。当然ながら、各融資先との取引採算を計算していただきますので、採算が取れない融資先に対しては、採算が合うよう金利を上げてもらう、もしくは取引を解消する、などの対応策を定期的に検討しています。

◆金融機関との交渉
貸出し金利は、貸し手の収益構造と借り手の信用リスクで決まることが分かりましたが、最も重要なことは「まず借りる事」です。

「金利が〇%以下だったら借りてあげても良い。(金利が〇%超だったら借りない。)」というぐらい強い立場であれば話は別ですが、ほとんどの会社は「借入れを必要とする」立場だと思っています。

貸し手に収益メリットが無くなるほどの行き過ぎた金利交渉を行った結果、調達そのものが出来なくなるとは本末転倒です。

500万円(返済期間5年)の借入れで1%の金利を下げたとして、5年間で約125,000円、月に均すと2,000円程度の負担軽減にしきれません。

相手の利を確保することが商売の大原則であることを考えると、最大の事業パートナーである金融機関との金利交渉は、慎重に行いたいものです。

銀行融資プランナー協会マガジン

- 本情報の信頼性の向上には最善を尽くしていますが、その正確性を保証するものではありません。
- 銀行対応に関するご相談は、銀行融資プランナー協会正会員事務所にて承っております。お気軽にご相談ください。
- コラムに関するご意見、ご感想、経営に関するご相談などございましたら、右記までお問合せください。

メールマガジンに関するお問い合わせ先

GPC-Tax本部〔一般社団法人銀行融資プランナー協会事務局〕
TEL：06-6260-0022《担当：勝見孝志》
事務局所在地：大阪府大阪市中央区船場中央1-4-3-221号・222号
URL：http://www.bankfinancial-planner.com/

銀行融資プランナー協会

検索