

金利競争は利益よりも損失のほうが大きい

前回、前々回と相手から条件を提示されたときの交渉について筆者の考えを述べてきましたが、今回は複数の条件を客観的に比較し、こちらから交渉に利用する方法について述べます。

複数の条件を比較し交渉する場合、基本としては、まず金利を客観的に判断することから始めるのがよいでしょう。例えば、融資先の経営者から、「先日、S銀行の担当者が来て借換えの提案をしてきたが、お宅の1・0%よりも低い0・8%の金利を提示してきた。金利が2割も低いのは魅力的なので、借換えを検討しようと考えている」と言われた場合、どのような対策をとりますか。

単純に金利を比較するという話だと捉えるのであれば、支店に戻って同程度の金利にできるかを検討し、他行と同じ金利を提示すればよいと思う人もいます。中には経営者に「金利の変更なしで、なんとか取引を継続してほしい

円。5億円の融資額に対して0・2%の金利引下げであれば100万円です。5億円の融資をできる企業にとって、100万円の差というのはそれほど大きな金額ではありません。

皆さんがこれまで多くの販売先を紹介してきたのであれば、その売上は100万円を超えているでしょう。また融資先の相談に乗り、専門家を紹介したり適切なアドバイスをしたりしてきたのであれば、経営改善や財務改善につながっているでしょう。

当初どこも融資しなかった時代に手を差し伸べて融資していたのなら売上を大きく伸ばしているでしょうし、長い付き合いの中、急な融資に対応したのなら倒産を免れているでしょう。こういった金利以外に提供してきた価値を伝えれば、経営者の考えも変化するのではないのでしょうか。

以上のような事実を伝えたらうえで、15億円の融資額に対して0・2%の金利低下であれば100万円のコスト削減効果がありますが、当行が融資以外に提供して

## 渉外活動に役立つ

# 交渉の進め方講座

## 第4回 金利以外の条件で説得する ときの交渉

佐谷 進 プロレド・パートナーズ 代表



佐谷 進 SATANI Susumu  
㈱プロレド・パートナーズ・代表。不動産と流通に特化したコンサルティングを提供する。数々のコスト削減実績がある、交渉のスペシャリスト。著書に『体温の伝わる交渉』(ウィズワークス)。



### 融資に関連する条件の金額換算の例

金額換算の考え方	計算式
金利の引下げ	費用の削減 融資額×引下げ幅
販売先の紹介	利益売上への寄与 紹介予定：顧客単価×成約率×紹介数
	紹介済み：顧客単価×紹介数
経営・財務アドバイス	コンサルタント業の報酬 平均訪問回数×相談料(市場価格)
	経営・財務改善への寄与 効果額×効果期間
創業融資	利益・売上への寄与 新事業の利益または売上の額

ている。銀行さんより、0・2%金利を下げられますよ」という競合行の提案を受けて、「金利が低い」というところにしか目を向けられなくなる経営者は多くいます。その場合、ほとんどの担当者も同様に金利にしか目がいていません。

しかし、金利競争には前述のような問題があります。担当者としては、金利低下で得られる利益よりも、これまで長期間信頼関係を培ってきた取引先を変更することによる損失のほうが遥かに大きいと気付かせる必要があります。

### 金利以外も金額換算し 冷静な判断を促す

経営者はなかなか気づきませんが、金利は費用に換算が可能です。同様に交渉におけるほとんどの条件も、実は金額換算ができます。金額にすることで客観的な指標になるのです(図表参照)。

例えば、5000万円の融資額に対して0・2%の金利引下げであれば、その費用削減効果は10万

きたものは、100万円以下の価値に感じられましたか」と質問してみてもいいでしょうか。融資以外に行ってきたことは、意外と多くあるはず。それを整理することで、他行には絶対提供できない条件(事実)が提示できるのです。

### 金額換算の方法は 状況に応じて柔軟に

金利を金額換算することで、交渉相手は冷静な考えを持ちます。逆にいえば、自行庫が新規開拓側で低い金利を示しており、費用換算したときの効果が低額であれば、その費用は経営者に提示すべきではないでしょう。条件をどのように金額換算するか、換算した金額を交渉相手に提示するかどうかは、交渉相手や競合の状況等を踏まえたうえで、ケースバイケースで判断する必要があります。

図表にあるように、金利であれば単純な計算で金額換算できますが、経営・財務アドバイスや新規事業への融資などは、考え方によって融資先に与えた利益が大き

**今回のポイント**

- 金利以外に提供してきた価値を伝え、金利競争を回避
- 金額換算の考え方や比較を提示する場合はケースバイケース

本連載は毎月15日号に掲載します(総特集号を除く)。