

実質金利の活用術

銀行取引コンサルタント
上田 真一



第2回

実質金利の低い借入先へ資金を移す

借入金利の抑制を考えるうえで欠かせないのが、実質金利（実際に払っている利息の金利）を把握しておくことです。この実質金利を使って金融機関と交渉する方法をケーススタディで解説します。

【第1回】実質金利の把握のしかた

【第2回】実質金利の低い借入先へ資金を移す

【第3回】個人口座も含めて実質金利を考える

【第4回】借入残高を小さくする

【最終回】法人グループとして実質金利を捉える

ケーススタディの初回は、預金の預け先を変えて実質金利をコントロールし、金利交渉を有利に進める方法を解説します。

X社の現況等

X社は創業45年、自動車部品製造業を営み、大手自動車メーカーの三次下請けを担っています。現社長は2代目で46歳。職人肌ではなく、現場社員の要望や、金融機関からの助言等を経営に活かしていく方針をとっています。

2024年3月期の売上高は15億円、税引後当期利益は1700

万円と、減収減益決算となっています。10月期決算では、大手自動車メーカーの不正事件が発覚した影響もあり、減収減益（当期利益ゼロ）を見込んでいます。

融資を受けている金融機関は、メインバンクが地元地銀のA行、サブバンクがB信用金庫、そして4年前から取引を始めた隣県の地銀C行の3行です。

金融機関取引の課題は、サブバンクであるB信用金庫の借入金利が、メインバンクA行の2倍の水準となっていることです。

またX社は、3行の借入シェアのバランスをとるため、B信金か

図表1 A行・B信金・C行との取引状況

単位：千円

借入科目	A行			B信金			C行		
	借入金額	借入金利	借入利息	借入金額	借入金利	借入利息	借入金額	借入金利	借入利息
当座貸越	10,000	0.300%	30						
手形貸付	10,000	0.500%	50	10,000	1.000%	100			
割引手形	0	0.500%	0						
証書貸付	30,000	1.000%	300	15,000	2.000%	300	10,000	1.500%	150
合計	50,000	—	380	25,000	—	400	10,000	—	150
預金科目	A行			B信金			C行		
	預金金額	預金金利	預金利息	預金金額	預金金利	預金利息	預金金額	預金金利	預金利息
普通預金	10,000	0.020%	2	500	0.02%	0.1	5,000	0.02%	1.0
当座預金	10,000	0%	0						
定期預金	5,000	0.025%	1.25						
積立預金	5,000	0.025%	1.25						
合計	30,000	—	4.5	500	—	0.1	5,000	—	1.0

図表2 A行・B信金・C行の実質金利

単位：千円

A行の実質金利	=	(380 - 4.5) ÷ (50,000 - 30,000) × 100	= 1.878%
B信金の実質金利	=	(400 - 0.1) ÷ (25,000 - 500) × 100	= 1.632%
C行の実質金利	=	(150 - 1.0) ÷ (10,000 - 5,000) × 100	= 2.980%

※実質金利 = (総借入利息 - 総預金利息) ÷ (総借入残高 - 総預金残高) × 100

図表3 預金移動後のB信金・C行の実質金利

単位：千円

B信金の実質金利	=	(400 - 1.1) ÷ (25,000 - 5,500) × 100	= 2.046%
C行の実質金利	=	(150 - 0) ÷ (10,000 - 0) × 100	= 1.500%

います。

ら追加の借入れをしたばかりです。その際、B信金から借り入れた運転資金1000万円（手形貸付）が、黒字決算であったにもかかわらず、保証協会付きとなったことに、社長は少し不満をもって

- へX社の取引先金融機関
- A行……地元金融機関でメインバンク（借入シェア58・8%）
 - B信用金庫……地元金融機関

今回のポイント

▼ 借入金利を下げたい銀行の

□ 座残高を増やす

▼ 残高の増加が実質金利に反映された頃

（3か月から半年後）を見計らって交渉する

でサブバンク（借入シェア29・4%）

● C行……4年前から取引を始めた隣県地銀（借入シェア11・8%）

〈X社の課題〉

メインバンクであるA行の2倍の水準であるB信金の借入金利を引き下げたい

各金融機関の実質金利

X社の表面借入金利は、メインバンクのA行が低い水準なのに対し、B信金、C行は比較的高い水準となっています（図表1）。

隣県地銀C行は、新規参入当初、メインバンクA行を下回る金利水準でした。しかし、減益決算が続くこと等を理由に、金利水準を徐々に上げてきています。

こうした状況下で、社長は、受注確保と金利負担抑制の課題に取

り組んでいます。

大前提として、金利上昇期の借入金利抑制には、受注確保による業績回復、信用格付けアップが欠かせません。それと並行して、借入れの表面金利引下げには、まず実質金利の把握から始めることが必要です。

X社の各行の実質金利は、図表2のとおりです。

B信金の借入表面金利は、A行の2倍であるにもかかわらず、実質金利では、A行1・878%に対し、B信金1・632%となっていることがわかります。つまり、B信金はA行より金利を高く設定しているものの、実際にはA行のほうが儲かっています。

このことから、社長が表面金利の高いB信金と金利交渉しても、B信金は金利引下げには容易に応じないことがわかります。なぜなら、B信金にとって、X社の収益性はそれほど高くないからです。

ただし、X社からすれば、金利負担が現状で最も大きいのはB信金です。X社が実利を得るためには、B信金の利息負担を軽減させる必要があります。

実質金利の活用策

B信金への借入利息を減らすには、当然ながら、表面金利を下げてもらわなくてはなりません。そのためには、業績回復（格付けアップ）に加え、金融機関側の実質金利を上げることが金利交渉の肝となります。

そこで、C行の普通預金500万円をB信金に預け替えたとしましょう。預け替えた場合のB信金とC行の実質金利をご覧ください（図表3）。B信金の実質金利は、1・632%から2・046%に改善しています。つまり、B信金の実質金利が上昇（＝収益拡大）するわけです。

X社社長は、まずB信金の収益拡大の状況をつくってから、金利交渉を始めるほうが、自社の金利負担を軽減させることにつながるというわけです。A行の普通預金からいくらか振り替えれば、さらにB信金の実質金利は上がるで

しょう。

このように、各金融機関の実質金利は、X社が預金の預け先をコントロールすることによって、変えることが可能です。

ただし、金融機関は実質金利を3か月や半年の平均残高で見ていることが多いので、預金の預け替えから、少なくとも3か月から半年は経ってから交渉に入るのが理想です。

注意点としては、交渉後3か月から半年は、預金を動かそうとしないことです。なぜかというと、拘束性預金（本来は禁止されています）に似た意味合いのことを言われ、運転資金等に使えなくなる恐れがあるからです。

金利負担軽減のための施策が、自社の資金繰りを苦しくすることになっては本末転倒です。

したがって、実質金利を全面に押し出すことは避け、「御行の実質金利は、当社の取引銀行のなかでは、最も高くなっているのです」と、軽く触れるような感じで交渉に入るとよいでしょう。

経営者は、どの金融機関にいくら資金をおくかを毎月考え、自社にとってメリットのある金融機関取引を目指してください。●