

本メルマガは、当社「日税フォーラム」「日税オンデマンド」でもご活躍いただいている(株)事業パートナーの代表取締役社長松本 光輝先生に 300 社を超える会社の再生の成功体験をもとに金融機関交渉に関してQ&A形式でまとめて頂きました。この情報が関与先様へのアドバイスの一助となれば幸いです。

『質問内容』

サービスから「債権譲受通知書」というものが来た。この通知書とは何？
サービスとどのように交渉したら良いのか？

《アドバイス》

一連の流れの仕組みから説明します。

- ①銀行は、企業に貸しているお金の回収が困難と判断すると、企業に黙ってその企業に貸している“貸付債権”をサービス等に売却します。その時の通知書が“債権譲渡通知書”というもので、借りている会社に届きます。
- ②貸付債権を銀行から買い取ったサービスは、借りている企業に“債権譲受通知書”というものを送ってきます。その文面には「貸付金返済のために連絡を下さい！」ということが書かれています。
- ③サービスは、債務会社が存続している場合は、貸付債権額に近い返済額を要求してきます。債権会社が倒産している場合は、連帯保証人の資産を見つけてその資産の範囲内で返済を要求してきます。
- ④サービスは、債務会社、連帯保証人等の銀行口座、役員報酬等の差し押さえも行います。

《対策》

サービスに対して交渉できる人は、

- ①本人及び会社の社員
- ②弁護士
- ③同業のサービス等

上記の3通りしかありません。それ以外の方がやると弁護士法違反となり罰せられますので、直接サービスと交渉してはいけません。

これらのことを踏まえて、サービスへの対処はその道の専門家に相談するべきです。

〈著者プロフィール〉

松本 光輝 氏

株式会社事業パートナー 代表取締役。40年にわたり、飲食業を中心に会社経営。バブル崩壊時に25億円の負債を抱え、その後3年半でその負債を解消する。2003年より、事業再生請負人として全国行脚中。この間、依頼先の多くが1～2ヶ月以内に、資金ショートに陥るおそれがあるという危機的状況の中から、1社も倒産させることなく、300社を優に越える会社の再生を成功させる。◎過去の経験を活かして、中小企業経営者の最高の相談者となるべく、活動を続けている。◎経営者はもとより、幹部社員の皆様・社員の皆様の声をくみ上げ、共に全社一丸となった再生を達成すべく、全力で取り組んでいる。着手後、30日以内に再生計画を作成して、実行に移している。◎会社を3年かけて再生させる独自の再生術は、他に類を見ません。

■■■■■ 著作権 など ■■■■■

著作権者の承諾なしにコンテンツを複製、他の電子メディアや印刷物などに再利用(転用)することは、著作権法に触れる行為となります。また、メールマガジンにより専門的アドバイスまたはサービスを提供するものではありません。貴社の事業に影響を及ぼす可能性のある一切の決定または行為を行う前に必ず資格のある専門家のアドバイスを受ける必要があります。メールマガジンにより依拠することによりメールマガジンをお読み頂いている方々が被った損失について一切責任を負わないものとします。