

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』

会社の業績が好調。他の場所に新規出店を考えている。新規出店の費用が会社の年商の半分かかる。不動産担保はないが、どのように銀行と交渉すれば予算金額の融資を引き出せるだろうか？

『アドバイス』

この場合、会計事務所がベストアドバイザーとして取るべきアドバイスは、

- ① 規出店が失敗した場合の会社全体に与える悪影響はどのくらいか
- ② 規出店計画の確実性の再検討
- ③ 借りるためのエネルギーよりも計画を失敗させないためにエネルギーを多く費やすべき

《再検討事項》

- ① 出の費用対効果は十分にあるか？
- ② 品・商品・サービスのお客様にとっての魅力は十分にあるか？
- ③ 格設定の根拠は十分にあるか？
- ④ 告宣伝の効果はどれだけあるか？
- ⑤ 材の能力が十分か？
- ⑥ 金繰り計画に余裕があるか？
- ⑦ 定通りにいかない時にすぐに修正ができるか？

最低でもこのくらいは会計事務所としてアドバイスをして、経営陣と一緒に計画を見直したい。これらの事柄を十分に判断できれば、計画書にまとめて銀行へ融資の依頼をする。銀行の担当者が上記の事柄を確認しに来るのは当然である。

《借入時の検討事項》

- ①当該会社の債務者区分が“正常先”であることの確認。このケースの場合は、正常先以外では融資は困難。
- ②状況に応じて“担保”を要求されることがある。
- ③希望借入額全額を借入できないこともある。理由は、保全不足と計画の実行性に一部疑いを持たれている。
- ④計画上で既に売買契約書等の売上の根拠となるものを求められる。
- ⑤経営陣を含め、社員全体で計画に取り組む意欲があるかを確認してくる。

上記のことを考えて、十分な対応が必要。ただし、年商の半分の投資費用はかなりのリスクであることは事実。本来ならば、もっと余裕を持って計画を立てるべきである。

〈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。