

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』

**会社の業績が悪いためか、決算書を出したら、今、借りている借入金の金利を1%上げてくれと銀行から言われたのだが、上げなければいけないのか？**

### 『アドバイス』

金利に対する銀行の考え方と経営者の考え方は全く逆！

#### 経営者の考え方

会社の経営が苦しい時は、銀行は会社を支援する必要があり金利を下げるべき。

#### 銀行の考え方

融資先の経営が危ないと感じたら、貸倒れのリスクが増大するのでリスクに見合うよう金利を高くする。

銀行の企業に対する金利をいくりにするかという判断は、毎期の決算書で行う。一般的には、決算期ごとに金利を変えるのではなく、“債務者区分”ごとに金利を検討する。つまり、業績が良く担保や保証人の保全が図られている場合には、限りなく貸出し金利は低くなり、反対の場合には、限りなく金利は高くなるのである。

#### 対応

金利を1%上げてくれと銀行から言われた場合

「それは、無理だ。事業計画書にある通り、今後はこのように業績は改善されて向上していくので、もう少し支援をしてもらいたい。」

というように返答する。

金利というのは、貸し手と借り手の双方の合意が前提なので、一方的に銀行の要求通りにすべきものではない。ただ、現在の経営状態が続くならば、次回借りる時には高い金利を要求されることになると思う。

## 〈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頼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。