

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』

現在、短期借入れ1,000万円を半年毎5回更新している。新しい決算書を出したら、銀行から「今回は更新できないので1,000万円を期日に決済するように」と言われたが、1,000万円なんてとても用意できない。

《アドバイス》

“根気強く更新をお願いする”

短期借入の方法は大きく分けて3通りある。

- ①手形借入
- ②当座貸し越し
- ③信用貸し

中小企業で最も多いのは“手形借入”である。手形借入とは、銀行の用意した手形に債務者である企業が印を押して銀行に差し出す。借入期間は3ヶ月間～12ヶ月間が多い。企業の業績が悪くなければ、期間の更新を繰り返し、企業は元金の返済をせずに利息のみを支払い続ける。企業の業績が悪くなると更新ができず、期間満了と共に返済しなければならない。しかし、銀行が用意した手形は不渡りにはならない事になっている。

《対策》

- ①初めに期間の更新のお願いをする。
- ②ダメと言われたら長期の証書貸付に変更してもらう。
- ③①も②もダメと言われたら、再度①と②を繰り返しお願いする。

《結果》

銀行としては、

- ①期間更新を認める。
- ②長期の証書貸付に変更する。
- ③そのままにする。

上記の3通りの方法しか選択できないので諦めずにお問い合わせを続けることである。

〈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。