

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』

銀行のカードローン等4口で500万円の残額、消費者金融2口で200万円の残額があるが、返済ができない。カードローンの銀行には別に事業資金も借りている。それぞれの銀行にどのように交渉したら良いのか？

《アドバイス》

借入を種類別に分けリスクの交渉をする。

- ① 事業資金も借りているカードローンの借入
- ② カードローンのみの借入
- ③ 消費者金融の借入

① の事業資金も借りているカードローンの借入

可能な限りリスクをしないで返済する。不可能な場合は事業資金を約定通り返済して、カードローンは約定返済額の 10%～20%を毎月返済の交渉をする。

② のカードローンのみの借入

約定返済額の 10%～20%以内を毎月の返済額で交渉

③ の消費者金融の借入

上記の②と同様

上記の 10%～20%が現在の相場です。根気強く何回も交渉すれば通るはずですが。お金が無いのに見栄を張ったり、妥協したりしてはいけません。

リスクの先は、

- ① 約定返済に戻る
 - ② 大幅削減での和解
- の 2 通りになります。

〈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。