

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』

今、リスケをしているが、近くリスケを約束した期間が終わる。
銀行からは約定返済額か大幅な増額返済と言われているが、現在でも苦しい。
現状のままで一年間延長するにはどのように交渉したら良いか？

《アドバイス》

現在の日本政府の考え方は、業績が悪く将来の見込みがない会社は廃業を促すということになっています。現在、リスケをしていてその理由が“単なる慢性的な資金不足”ということであれば、銀行の支援はこれから2年間というのが限界です。しかし、将来の展望が明るいというのであれば、銀行からの支援継続の可能性はあります。支援を受ける為には、銀行が納得できる“経営改善計画書”が必須となります。

経営改善計画書に沿って資金繰りを説明し、銀行の理解を求める。その根拠が明確であることが重要です。

諦めずに何度でも銀行と交渉することです。

〈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。