

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』

地方で農業を営んでいる個人事業主。現在、銀行に対してリスク(リスクジュール)しているが、更に業績が悪化、それに伴い資金繰りも更に悪化。リース会社への支払いも厳しくなりリース料を3ヶ月滞納してしまった。リース会社から「リース料の請求」の連絡が入った。リース料を払わないと物件を引き上げるとの事。今後の対応をどうしたら良いのか？リース物件は農業で使用するビニールハウスである。

《アドバイス》

リース会社は銀行などの金融機関と違い回収態度が強硬ですので注意が必要です。まず大事なのは誠心誠意対応することです。

①滞納したことを詫げる事。

②今後の資金繰り表を作成し、今後どのような計画で返済するかを明示してください。その際は必ず実現可能な金額にしてください。

リース会社は、車両のように中古市場で転売が容易なリース物件ならば物件を引き上げる可能性は高いですが、ビニールハウスのように中古市場の規模が小さく、引き上げ費用が掛かる物件に関しては引き上げる可能性は低いと思われます。リース会社の目的はリース料の極大回収ですので、今後の貴社が支払うであろうリース料の総額と、リース物件の転売価格及び引き上げ費用を勘案して交渉する事が大事です。また、経済産業省から公益社団法人リース事業協会に対して、中小企業に対するリースの支払い猶予の要請もでております。国もリース会社に対してリース料の支払い猶予を促しておりますのでご参考になしてください。

〈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。