

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』

顧問先はここ数年業績が良くなっている。将来の修繕に備え、内部留保を厚くし、金融機関の金利の引き下げ交渉を考えている。金利の引き下げ交渉材料としてはどのようなものがあるか。また成功した場合の成功報酬の相場はどのくらいか。

《アドバイス》

交渉材料としては、下記のいずれか(多ければ多いほど良いが、一つでも試みることを踏まえた簡易的な事業計画書(金融機関の担当者が稟議書を通しやすくするため)を持参すると良い。

- ① 前期と比較し経常利益が20%以上向上している。
- ② 年間の元金返済額の概ね130%以上の経常利益が出ている。
- ③ 同じ銀行の他の借入金利と比較する。
- ④ 他の銀行の金利と比較する。
- ⑤ 借入金の完済が概10年以内に終了する予定。
- ⑥ 借入金の残額相当の資産がある。

報酬の相場は削減できる金利の総額を算出し、その20～30%が相場であること。

〈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。