

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。

### 『現状』

業種：印刷業、年商：3億円、従業員：18名、社歴：48年、社長の年齢：48才。

8年程前から売上が減少し始めて、会社での不足資金を家庭のお金で賄ってきた。現在の利益は、年間100万円～500万円程度で推移している。滞っている未払い金もあり、常に資金不足の不安がある。

1年前から妻も会社の事務の仕事を手伝うようになった。住宅ローン、教育費の心配もある。今後、どのようにしたら経営を安定させることができるか？

### 『質問内容』

- ①借入銀行4行に対して、年間約2,000万円の返済をしているが、これを何とかしたい。
  - ②いつ資金が不足するか見えないのでどうしたら良いか？
  - ③4ヶ月先の決算で支払手形を切るが、本当に切っても良いか？
  - ④どうしたら経営を安定させられるか？
- 以上の4点。

### 《アドバイス》

①銀行の返済は、経営改善計画を作成して猶予してもらうこと。

1)向こう1年間の現金返済は“ゼロ”

2) 2年目は約定返済額の15%

3) 3年目は約定返済額の30%

それ以後は、状況に応じて上乘せ。

②まずは日繰り表を作成する。向こう6ヶ月間分の支払いは、ほぼ確定しているはず。売上は現実性の高い金額と可能性のある金額の2通り作成する。こうすれば、「いつ、いくら資金不足」かが分かる。

③日繰り表を参考にして4ヶ月先の現・預金残高を見ながら、いくら支払手形を切つて良いのかを見極める。

④**まずは、当座の資金繰りを安定させる。次に値上交渉または値上可能な商品を作り出す。利益の源泉は売上総利益にあるので、まずは売上総利益を上げる算段をする。**

**次に経営を費用対効果で計って削減に努める。全体では3ヶ年計画を作って、3年以内に経営を安定化させる。**

**これらは、我々、事業パートナーが行っている基本的手法で、しっかりと諦めず計画通りやれば必ず成功します。やり遂げるといふ強い意志を持ってやれば、成果は向こうからやってきます。**

**頑張ってください！**

#### 〈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。