

本メルマガは、当社「日税主催研修」「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：建設業、売上：3 億円、社長：66 才、従業員：25 名
- 借入金総額残：2 億円

### ■相談点

- 月末の資金手当てが付かない。
- 銀行への返済手当てが付かない。
- 金利の高い街金融から借りようと思っているが如何なものか？

### ◆アドバイス

目前の資金手当てをしても、明日の支払いが続く。借入金総額と使える利益額とキャッシュフローの 3 点をテーブルの上に置いて全体計画を作るべきである。

### ◆打つべき手順

1. 向こう 6 ヶ月間の P/L の収支を予測する。
2. “1” から使える金額を算出する。
3. 銀行への元本返済がなければ資金が回るかを確認する。
4. “3” で回るならば銀行への元本返済にいくら回せるかを計算する。全く余裕がなければ、返済ゼロという計画を作る。
5. 直近に迫った銀行支払いを猶予してもらうために、銀行を訪問して今月は支払えない旨を説明する。
6. 今から 2 ヶ月以内に借入金返済計画を提出する旨を伝えて、その間は利息のみを支払い、元本は延滞させてもらいたい旨を伝える。
7. 収支が悪化している原因を捜し出して、全社一丸となって改善計画を作る。
8. 銀行の元本返済は待たせても 3 年間で限度であるので、3 年後には約定返済額の 50%程度は返済できるように改善を進める。
9. 改善は信頼できる専門のコンサル会社と一緒にやれば、効果の出る確率は高い。

[執筆者プロフィール]

**松本 光輝** 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。