

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：教育、学習支援業

昨年5月、自己資金300万円で創業。9月に日本政策金融公庫から融資400万円を受けるが、現在まで毎月赤字。来月には資金繰りが困難になると予測される。

### ■相談内容

運転資金の確保および経営改善をどのようにすれば良いかの助言が欲しい。

### ◆アドバイス

まず、始めに考えなくてはならないことは、資金が足りないからといってすぐに借入をしようとの考え方を改めること。鍋に穴が開いた状態で上から水を入れても水は溜まらない。つまり、借金が増えるだけ。まずは、穴を塞ぐことをすべき。つまり、資金不足の原因を突き詰めることをまずやらなければならない。資金不足の原因は大別して3つ。利益不足、支出過多、収入と支出のサイトのずれ。この3つをしっかりと検証する。

次に穴が埋まるまで時間がかかるので、支払いを遅らせることを計画する。遅らせる支出は、銀行返済、リース料、税、社保、買掛金、家賃、給料、光熱費等。経営者が見栄を捨てれば何でもできる。先の不安よりも、今生き残るためにすべきことをやる。

上記のことをやる前提で、再度、資金繰り計画を立てる。

銀行を含めた金融機関は、利益が出ていない会社には決して金は貸さないという不文律を理解すること。無理にやれば、結果として墓穴を掘ることになる。

絶対にやってはならないことは、家族、親族、知人からお金を一時借りること。ほぼ返せなくなる。その位ならば、事業を止めるべきだ。少ない被害で終わる。経営者は時には強い覚悟が必要である。やれば必ず出来ます。借りないで切り抜ける方法は必ずあります。

頑張ってください！

[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。