

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

100 年以上続く建設業の 4 代目社長からの相談。

社長 65 才、奥様 60 才、娘さんの 3 人家族であったが、娘さんは 10 年前に結婚し 3 人のお子さんを出産。今は旦那さんを含め 7 人で同居している。

- ①銀行借入が 3 行で 3,100 万円、毎月の返済額 28 万円。
- ②カードローン 4 社で 320 万円、毎月の返済額 12 万円。
- ③会社への経営者からの貸付金 920 万円
- ④知人からの借入金 410 万円
- ⑤住宅ローン残 2,600 万円（時価約 2,500 万円）

■相談点

- ①銀行への交渉方法を教えて欲しい。
- ②いつまでたっても借入金が減らない。
- ③会社を廃業すべきか？

◆アドバイス

- ①まずは、生活ができる範囲内の返済にすべし。銀行から「ノー」と言われても、無い袖は振れないと強く主張する！
 - ・カードの支払いは 10 分の 1 に減額する（必ずできます）。
 - ・自宅は無剰余なので住宅ローンを払い続ければ問題ない。
 - ・銀行返済は代位弁済を依頼すべし。
 - ・プロパーの部分は各行毎月 5,000 円の返済にする。
- ②相続の時に放棄してゼロにすれば良い！
- ③廃業して勤めに出るか、個人事業にすべし！

[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。