

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。

『現状の会社の状況』

過去に金融機関の債務を不履行し、サービサーへ売却された。サービサーは一社のみで社名はこれから確認する。以前にあるコンサル会社に相談した際、会社分割などを進められたが結局うやむやのまま終わった。サービサーへの債務は約1億円、毎月約40万円を支払っている。サービサーの債務には土地・建物の担保が入っている。来年になってサービサーが動き出すことを懸念している。該当企業は赤字であるが、回復の見込みがあるらしい。

『質問内容』

サービサーが動き出した時、どのように対処すれば良いのか。
その対応の仕方について知りたい。

《アドバイス》

- ①毎月の返済を履行しているならばサービサーがこちらに対して強硬な手段をとる可能性は低い。
- ②あるとしたら、一括返済の交渉だと思うが、これは当方の過去の返済額の1～2年分程度が妥当。但し、残債、返済期間がどの程度なのか、現在の担保価格がどのくらいなのかを確認する必要がある。

〈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。