

ASK ニュース

Vol.0237

2016年1月30日(月)

担当：MS事業部 三宮

〒460-0002

名古屋市中区丸の内 3-22-21

損保ジャパン日本興亜名古屋ビル 1F

ASK 税理士法人

TEL 052-971-1122 FAX 052-971-4488

銀行対策 必勝ステップ

はじめに

銀行対策の基本は、業績の良い時こそ銀行と付き合うことです。このことは以前のASKニュースでも書いたことなので皆様ご存じかと思えます。

しかし、今回のASKニュースでは、業績が芳しくない時にどう銀行と付き合いがいけよいかをお伝えいたします。それでは実際に見ていきたいと思えます。

今から銀行対策を行う場合

現状の業績が思わしくなく何とか銀行に相談したいという状況になった場合は、今すぐに銀行対策を打たなければなりません。

まず、最初に行うべきことは、キャッシュの流出を止めます。その為には従業員の福利厚生や賞与をカットします。その次に役員借入金がある場合は、債権放棄をします。また、保険などに加入している場合は、解約をしてキャッシュの流出を止めるとともに返戻金を受けとって増やします。

そして、翌期の交渉の為に役員貸付金や仮払金が決算書上残っているならば精算しなければなりません。その為には、役員貸付金を終身保険に変えるスキームを使って決算書の見栄えを良くします。

翌期以降の対策

こうやって、少しずつキャッシュを生み出す努力を重ねて決算書の見栄えを良くすることが出来たなら次によりよく銀行との交渉に入ります。

まず、役員報酬のカットをして銀行に誠意を見せます。そして、相性の良い銀行を選定して、その銀行に預金を集中させたり、振込口座を集中させます。そうすることで銀行へのアピールになります。

銀行と良い関係を築けるようになってきたら、今まで短期で借り入れていたものを長期に移行します。また、プロパー融資の相談も切り出します。一方、既存銀行へ牽制をかける為に県外の地銀などと接点を持つと良いでしょう。

対策3年目以降

だんだんと銀行対策も軌道に乗ってきたならばこのタイミングで金利の交渉をすると良いでしょう。銀行は、こちらから金利の交渉を持ちかけないかぎり金利を安くするという事はしません。

そして、保証人や抵当権が付いたままならこれはずしてもらう交渉もする必要があります。

おわりに

銀行交渉は、タイミングが大事となります。打つべき時に打つべき手を打たないと手遅れになってしまいます。そうならない為にもまずはASKにご相談ください。