

／ 財務のプロフェッショナル【新・税理士】が、貴社をサポートします！ ／

〈リ・スケジュール（返済猶予）及びリ・スケジュールの延長〉を受けるための

経営改善計画書策定及び金融機関対応支援サービスのご案内

■ サービスの概要

弊所が貴社でご依頼を受けて、貴社の財務部長的な立場で、リ・スケジュールに必要な計画書の立案・必要書類の作成・金融機関への積極的な説明補助業務等を行います。

■ 当所の特徴

1. リ・スケジュールだけではなく、借り替えや追加融資等、他のより有利な施策の検討を併せて行います。
（※裏面の事例2・3をご確認ください。）
2. 書類の作成や金融機関との対応（積極的な説明補助業務）は、弊所が主体的に行います。
3. リ・スケジュール実行時においても、「手持ち資金の最大化と返済金額の最小化」を目指します。

■ このような企業様に最適です！

返済猶予（リ・スケジュール）を検討している。	金融機関への提出資料の作成が面倒だ。
返済猶予（リ・スケジュール）の延長を検討している。	金融機関との交渉がうまくいっていない。
金融機関対応がよくわからない。	新規の融資を受けたい。

■ サービスの詳細

サービス名：経営改善計画書策定及び金融機関対応支援サービス
 サービス内容：経営改善計画書の策定・金融機関との積極的な説明補助業務等
 サービス料金：30万円～

「経営改善計画策定支援補助金」
 を利用できる場合があります。

■ サービス導入の効果

- 弊所が貴社の財務部長として金融機関対応の窓口（積極的な説明補助）になります。対応の煩わしさから解放されます。
- 最善な経営改善計画書を策定することで、早期のリ・スケジュールを実現します。
- 「手持ち資金の最大化と返済金額の最小化」の実現により、その後の資金繰りにできるだけ余裕を持てるよう最善を尽くします。

*本サービスは、状況によりお引き受けできないことがあります。
 また、対応は非弁行為に当たらない範疇に限定されます。
 あらかじめご了承ください。

銀行融資プランナー協会クライアントサポート指針



- 本サービスに付する金融機関対応は当事務所がお引き受けいたします。
- 社長様の金融機関対応に費やす手間暇・煩わしさを最小限に抑えます。

銀行融資プランナー協会正会員

ご相談、ご質問等随時承っております。お気軽に上記事務所までお問い合わせください。

■ 事例

経営改善計画書で融資の回収を防いだA社様の事例！

1

経営改善計画書の作成により融資の回収を防ぐことができた事例をご紹介します。

A社様より、「銀行から追加担保の差し入れ、もしくは借入の一部返済を打診されている。突然差し押さえなどされないか心配だ。」との相談がありました。

A社様の概要

- ・年商 : 約400百万円
- ・利益 : 直近営業赤字 約20百万円
- ・債務超過額 : 約100百万円
- ・借入総額 : 約200百万円

※借入は保証協会の保証と不動産担保にて調達しています。
※資金繰りが厳しいためリスクを申し込み、現在は金利のみの支払い中です。

2期連続で大幅な赤字を計上しており、今期も赤字にて推移中のところ、銀行の担当者から冒頭の話があったとのこと。業績が悪化した時の銀行対応を熟知している社長様は少ないはず。銀行の担当が発する言葉の背景が分からないため、つい余計なことを想像してしまいます。

A社の社長様も、不安で夜も寝られない様子でした。



本件の対応方法を解説します！

1. まず、契約の内容について理解しましょう。

条件変更契約は立派な契約ですので、(たとえ利払いのみでも) 契約の履行中は差し押さえなどの強硬な回収はできません。ご安心ください。

2. 銀行が追加担保の差し入れや借入の一部返済を迫ってくる背景を理解しましょう。

追加担保の差し入れや借入の一部返済を迫るに至った背景には、金融機関特有のルールがあります。金融機関は融資先の業績が悪化すると、保証協会の保証や不動産担保で保全されていない部分について、大幅な引当金を積む必要が出てきます。本件も、銀行の本当の目的は、決してA社様の融資を回収することではなく、同社の事業の将来性を再度確認することでした。銀行員はそのあたりの背景を説明しませんが、相手の目的がわかればそれ以上の心配をする必要はありません。

3. 具体的な対応策は以下になります。

追加担保を差し入れたら、一部返済を行ったりしなくても、事業計画書(経営改善計画書)を作成することで解決できました。A社の社長様は、計画書など何の意味も無いと考えておられましたが、銀行にとっては、経営改善計画書で同社の事業の将来性が確認できれば引当金を積まなくて済む場合があるため大きな意味があります。A社様の場合も、経営改善計画書を提出することで、追加担保の差し入れや、融資の一部返済を回避することができました。

リスク中のB社様が、リスク解消(正常化)と同時にニューマネーを調達できた事例！

2

リスク中の会社でも、リスク解消と同時に資金調達を行うことができます。

B社様の概要

- ・年商 : 約60百万円
- ・利益 : 約50万円
- ・借入総額 : 約98百万円

状況

現状リスク中で資金繰りが苦しく、資金に余裕が欲しい、とのこと要望です。

借入返済のリ・スケジュールを行っており、毎月100万円の約定返済を50万円に減額して返済を継続していました。資金繰りに余裕が無く、リスクを行っているため、一見新たな借入も期待できない状況です。

結果

- ・新規の信用金庫で、不動産担保ローパー融資80百万円と保証協会保証付き融資12百万円を実行しました。
- ・リスク先の信用金庫融資88百万円は全額返済しました。
- ・政策金融公庫の借入れは、4百万円増額で正常化して借換えを実施しました。
- ・正常化と資金調達(手残り純増額)8百万円を同時に実行しました。

リスクの要望で来所されたC社様が、リスクを行わず新規の資金調達で対応できた事例！

3

直近決算が赤字(簡易キャッシュフローがマイナス)でも、足元の業績が回復基調であれば、追加の融資を受けられる可能性はあります。足元の回復基調(試算表段階)で資金調達を行った事例です。

C社様の状況と結果

- 毎月70万円の返済が厳しくリスクを考えているとの相談を受けました。借換えを行い370万円の新規資金調達をしたうえで返済額を50万円に減額、正常借入を維持できた事例です。
- 直近期は赤字でしたが、試算表(9か月経過)時点で利益の回復傾向が顕著のため、当所が金融機関対応(積極的な説明補助)を行い、新規の借入れを実行しました。

