

返済猶予制度(モラトリアム法)が始まってから約10カ月経ちますが、銀行から求められる資料、条件は基本的に同様です。そこで、これまでにご相談を受け、承認されたモデルケースをご紹介したいと思います。

取組事例(1)

業 種:自動車販売業

取引銀行:3行

< 相談時の状況 >

- ・中古車をメインとした自動車修理販売、折からの不況及び自動車離れで業績は年々下降の一途をたどり売上減少。これまでの設備投資の借入返済及び事業資金の資金繰りが厳しくなり、資金調達に苦戦
- ・このまま返済を続けると、半年後には手元資金が枯渇するという厳しい資金繰り

変更前の返済金額の確認

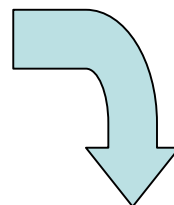
	残高	月額返済	期間
都市銀行	4,300万	35万	10年
地方銀行	12,000万	80万	15年
政策公庫	2,500万	25万	10年
合計	18,800万	140万	

< 返済猶予の交渉経緯 >

- ・現在の融資を返済した場合の資金繰り表、融資の返済猶予の申請を応じてもらった場合の資金繰り表を作成
- ・上記の2通りの資金繰り表を提出し、メイン銀行(残高の多い)から順番に、返済猶予の希望を交渉
- ・およそ1カ月ののちに、経営改善計画書を提出
- ・都市銀行が元金棚上げに関しては難色を示す 再交渉の開始
- ・手元の資金が枯渇することを再度提示

< 結果 >

	残高	月額返済	期間
都市銀行	4,300万	35万	10年
地方銀行	12,000万	80万	15年
政策公庫	2,500万	25万	10年
合計	18,800万	140万	



	残高	月額返済	期間
都市銀行	4,300万	2万	1年
地方銀行	12,000万	0万	1.5年
政策公庫	2,500万	0万	1年
合計	18,800万	2万	

< 成功のポイント >

- ・昨年作成した経営改善書に近い形で業績推移していたので、銀行からの印象が良かった。
- ・銀行の言いなりにならず、粘り強く交渉した
- ・今や経営改善計画は銀行交渉の必須条件となっています