

## TOPICS

### ご存じですか、リスク交渉時の注意点

2023年7月、コロナ融資の返済開始が初回ピークを迎えます。その影響か近ごろ、「コロナ融資の返済が本格化して今のままでは返済できない」という相談が増えてきました。

そんなとき、金融機関に対して「同額借換」を依頼すべきなのですが、なかには金融機関が同額借換に応じない事例が聞かれるようになりました。

同額借換を断られると、リスクしか方法がありません。しかし交渉を正しく行わないと金融機関は認められませんし、リスク脱却への道が遠回りになることがあります。

今回は、有利に進めるリスク交渉のセオリーをお伝えいたします。

#### セオリー① 初リスクは元金返済ゼロが基本

初めてのリスク交渉は、元金返済ゼロが基本です。

たとえ返済に充てられるキャッシュがいくらあっても手元に置いておきましょう。なぜなら、「リスクすると金融機関は新規融資をしてくれないから」です。将来資金が必要となる場面となるためのために、キャッシュをプールしておかなければなりません。

#### セオリー② 全行協調

複数の金融機関から借りている場合、すべての金融機関と交渉をする必要があります。交渉順は、「融資額が一番多い金融機関」からです。が、どの金融機関に対しても同じ情報を伝え、同じ要望を出さなければなりません。一つでも非協力的な金融機関があれば、リスクはまとまらなくなります。

そこで確実なリスク実行のために、①「一日で」、②「すべての金融機関を訪問して申し出を行う」ことが必要です。申し出日が一日でも他行より遅ければ、「ウチは他行と同様に扱われていない」と考え、交渉への姿勢が非協力的になる金融機関もあるからです。

#### セオリー③ 期間は1年を目指す

リスクは金融機関にとってリスクイデューから、期間をできるだけ短くしたがりします。一般的には金融機関が認める最長期間は1年だと考えておきましょう。

1年ごとに経営改善の状況を見直し、少しでも改善していれば返済額を増やしてほしいと考えるからです。注意したいのが、1年ではなく半年しか認めてくれない金融機関もあること。

実際のところ半年で経営改善を完遂できる事例はほとんどありません。リスクを行った企業が正常化するには相応の期間を要します。長ければ15年以上もかかることもあります。

少なくとも数年、またはそれ以上の年月、半年ごとにリスク交渉しながら、社長は経営改善を続けられることはとても困難です。

リスク交渉には、多くの労力が必要です。半年ごとでは経営者が本業に集中しにくく、長期視点での経営改善は到底おぼつかないでしょう。だからこそリスク交渉では、最長期間である「1年」を目指すべきなのです。

＜発行・ご相談・お問い合わせ＞

経営革新等認定支援機関

株式会社アシスト

姫路市飾磨区上野田2-1 田中ビル2F

<https://assistclub.pro/>



ASSIST

株式会社アシスト