

～ 返済緩和 (リスケジュール) の継続 (2回目) を検討している皆様～

経営改善計画の進捗状況に問題はありませんか？
2回目の返済緩和準備が一番重要です！準備はされていますか？

昨年の金融円滑化法案により、従来に比べて返済緩和(リスケジュール)の申込みと実行が容易に進められるようになりました。

大幅な改正により、貸出条件緩和債権の卒業基準の要件が大幅に緩和されたことで、金融機関が返済緩和に対応しやすくなったのは事実です。返済緩和申込時において、【合理的かつ抜本的で実現可能性の高い経営改善計画】の策定の有無が返済緩和に対応してもらえるか否かの重要なポイントでした。

では、次回返済緩和 = 継続金融支援を得られるポイントとは何なのでしょう。皆様方はいずれ到来する次回交渉に対して、**十分な準備**をされていますか。

貴社は、下記の5項目にいくつ該当しますか？

経営改善計画を策定していない

経営改善計画を下回っている

設備投資をしたい

返済額を下げたい

返済期間を延ばしたい

もし、1項目でも が付いた方は遠慮なくご相談ください！(現在、無料相談受付中です)

経営改善は計画通り進んでいますか？

金融庁の検査マニュアル(融資編)において、策定した経営改善計画の進捗状況の一つの達成基準は【概ね8割】達成することと明記されています。もし下回っている状況であれば、次回返済緩和時期までに経営改善計画の見直しを準備しなければなりません。計画が実現できていない状況を放置しておくと、貴社のランクは要注意先区分(その他要注意先)になってしまいます。

一度、要注意先区分(要管理先)以下になると、正常化した場合でも、その後の金融取引に重大な影響を与える可能性があります。

計画の見直しにはルールがあります！

もし、経営改善計画の進捗状況が芳しくない場合は、特に計画の見直しの判断が重要になります。また、経営改善計画を毎年修整してしまうと、その計画は【実現可能性の高い経営改善計画】には該当しないと見なされ、自動的に格下げとなりかねません。進捗状況が芳しくない場合、できなかった理由の分析と今後の改善策を織り込んだ、迅速かつ的確な見直しを行う判断が必要です。

我々にはノウハウと実行力があります！

返済緩和案を納得させるべき最大の相手は、もちろん貴社の取引金融機関です。そのためには、取引金融機関の支援を引き出しやすい様に、その立場に立った計画作りが欠かせません。

弊社の上級コンサルタントは全員金融機関出身者です。金融機関の立場も考慮しつつ、彼らを納得させる計画を立てるための万全のノウハウを有しています。

また、ご希望がある場合には、金融機関への説明や交渉の代行も可能です。

お問い合わせ・お申し込みは

株式会社マイルストーン・コンサルティング・グループ

神奈川県川崎市川崎区榎町1-8ニッコービル

電話:044-223-6871 FAX:044-223-6872

電子メール: milestone@milestone-inc.co.jp