

本メールマガジンは、当社「日税主催研修」「日税オンデマンド」でもご活躍いただいている(株)事業パートナーの代表取締役社長・松本 光輝先生に 300 社を超える会社の再生の成功体験をもとに、金融機関交渉に関して Q&A 形式でまとめて頂きました。この情報が関与先様へのアドバイスの一助となれば幸いです。

■現状

埼玉県で自動車整備工場を経営している社長からの相談。

社長：67 才、従業員：3 名、年商：1.4 億円、営業利益：-300 万円/年、
借入金：8,000 万円、現在リスケ中

■質問内容

赤字が慢性的に続いていて将来に不安がある。今後、会社を継続するか否かを悩んでいる。8,000 万円の借入金をどうしたら良いのか分からず心配？

◆アドバイス

- ①まずは、現在の会社の利益をどうしたら上げることができるのかを考える。年齢的に言って廃業しても財産を失う可能性が高い。車検、修理、新車販売、中古車販売別の過去 3 ヶ年の部門別収支を計算して、何をメインの商品にするかを決める。
- ②利益を出せる可能性を見つけたら、第二会社を新設する。
- ③担保に付いている工場不動産は“不動産時価”で親類の A 氏に売却する。売却代金は新設会社で時価の 70%を別の銀行から借入れ、30%は 1 年から 2 年かけて現在の会社の支払いを止めて調達する。
- ④残った借入金は保証協会に代位弁済されるので、保証協会と支払方法を話し合う。十分に話し合いに応じてくれるはず。
- ⑤社長は新会社の従業員として現従業員と一緒に移籍する。
- ⑥ポイントは、必ず利益を出せる経営内容にすること！！

[執筆者プロフィール]

松本 光輝 株式会社事業パートナー 代表取締役

40 年にわたり、飲食業を中心に会社経営。バブル崩壊時に 25 億円の負債を抱え、その後 3 年半でその負債を解消する。2003 年より、事業再生請負人として全国行脚中。この間、依頼先の多くが 1~2 ヶ月以内に、資金ショートに陥るおそれがあるという危機的状況の中から、1 社も倒産させることなく、300 社を優に越える会社の再生を成功させる。

◎過去の経験を活かして、中小企業経営者の最高の相談者となるべく、活動を続けている。

◎経営者のもとより、幹部社員の皆様・社員の皆様の声をくみ上げ、共に全社一丸となった再生を達成すべく、全力で取り組んでいる。着手後、30 日以内に再生計画を作成して、実行に移している。

◎会社を 3 年かけて再生させる独自の再生術は、他に類を見ません。

■■■■■ 著作権 など ■■■■■

著作権者の承諾なしにコンテンツを複製、他の電子メディアや印刷物などに再利用(転用)することは、著作権法に触れる行為となります。また、メールマガジンにより専門的アドバイスまたはサービスを提供するものではありません。貴社の事業に影響を及ぼす可能性のある一切の決定または行為を行う前に必ず資格のある専門家のアドバイスを受ける必要があります。メールマガジンにより依頼することによりメールマガジンをお読み頂いている方々が被った損失について一切責任を負わないものとします。