

本メルマガは、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

創業 25 年目のリフォーム専門店を経営している社長からの相談。

社長：70 才、社員 1 名、息子：2 名

年商：売上は 1 億円であるが利益が出ず、2 期連続赤字

借入金：4,000 万円

### ■相談点

日本政策金融公庫に 4,000 万円の借入があり月々 50 万円を返済している。この返済を行い、老後に備えるために会社をやめて唯一の資産であるビルを売却したいと思っているが、売却の相手方は 6,500 万円を提示してきている。社長は 4,000 万円程を手元に残したいと思っているが、6,500 万円では負債を清算すると手元には 1,000 万円程度しか残らない。1,000 万円では老後の生活ができない。ビルを売却する他に手立てはないか？

### ◆アドバイス

- ①まずは日本政策金融公庫へ行き、今月の返済は資金が底を付いたためできない旨を伝え、今月の返済を待ってもらおう。
- ②税理士の先生に初年度はゼロで、2 年目に 250 万円、3 年目に 500 万円を返済する計画書を作ってもらい日本政策金融公庫に提出する。
- ③資料を見るとビルの購入を希望している会社は事業を継続する気はなく、建物をリフォームして売却する考えのようなので、ビルを売却するのであればビルを高く売ってくれる不動産屋を探した方が良い。しかし、ビルの立地が良いので、会社の入っている階以外を貸せば、月に 50 万円程度の家賃収入が得られる。

### ◆指導のポイント

- ①老後の資金をいかに作るか？ その金額はいくらか？
- ②自分が作業をしなくても良いビジネスモデルを作る。それは“マル投げ”スタイル。  
その理由は
  - 1) 経営者が 70 才を過ぎている
  - 2) 社員が 1 名しかいない
  - 3) 自己資金が少ない
- ③まず、毎月の資金繰りを回す計画を作る。次に銀行返済可能な利益を上げる方法を考える。

[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。

◎経営者はもとより、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拠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。