

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

- ・製造業、会社設立 10 期目
- ・社長 50 歳、奥様 52 歳、長男 22 歳、長女 20 歳
- ・銀行により自宅に根抵当が設定されていて、極度額は 3,000 万円。他の金融機関の抵当権設定はない。
- ・住宅ローンなし
- ・社会保険料約 300 万円、税金（源泉税、消費税など）約 300 万円の合計約 600 万円を滞納、税務署、年金事務所には社長自ら訪問して相談しているので、滞納処分までには至っていない。
- ・取引先の支払いが遅いため、もともと資金繰りは良くないが、前期に大きな赤字決算となってから銀行の対応が悪くなり、資金繰りが一気に悪くなった。

■相談点

1. 社会保険と税金の滞納 600 万円はどう対応すれば良いか？
2. リスケを今年から始めたが、それでも資金繰りが苦しいため、いけないとは分かっているが、いわゆるグレーファクタリングで資金調達し、毎月 500 万円の実質借入のため、25 万円の利息相当を毎月支払っている。このグレーファクタリングをやめるためにはどうしたら良いか？

◆アドバイス

1. もし、税務署などによって社会保険や税金の滞納処分が行われると、申告書を提出しているためこの銀行に口座を持っているのかが分かっしまい預金口座が差押えられてしまう。
こうなると、約定書に基づき期限の利益が喪失してしまい、借入している銀行から一括返済を求められることとなる。このようにならないために、入金・支払口座と借入銀行口座はすぐに別の銀行にする。
次に、税務署や年金事務所などに出向き、「今は、納付を依頼されている金額は支払えない。会社の業績が良くなったら必ず返済するので、今までの滞納分については、少額支払いにしてもらえないだろうか？」と現在の状況を資料を揃えて説明し、3 回以上は出向き粘り強く交渉する。
2. 500 万円に対し毎月 25 万円、年間 300 万円の利息を払っているようでは、会社は立ちゆかない。そのため、自宅の保全よりも先ず社長がやるべきことは、もうグレーファクタリングでお金を借りないようにしないといけない。
かと言って、すぐにグレーファクタリングをやめられないので、毎月少しずつでも減らしていかないといけない。何としても、原材料、外注先の支払を伸ばす、縁故親戚筋を頼ってでも 500 万円を集めるようにしてください。
バランスオフできる資産（車）等があれば、例え 10 万円、20 万円でも売却して用意してください。

[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。