

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

歯科医師からの相談。

先生は 60 才。奥様とは離婚し、ご子息は一人で歯科医として一緒に働いている。

別会社を経営している兄とは、2ヶ所の不動産の件で複雑な関係にある。

不動産の一つは渋谷にある住居用の物件で、二世帯住宅になっており兄夫婦と一緒に住んでいる。

もう一つの物件は春日部にあり兄が会社と従業員の寮として使っている。この建物を建てるために銀行から先生が 1 億円を借り入れ、兄とそれぞれ月に 25 万円を返済している。

渋谷の物件は、親からの遺産で 20 年前に取得、兄との所有比率は土地が半分、建物はゼロ。

兄へ払うべき家賃は春日部の家賃と相殺ということになっているが、契約書は作っていない。

税金を 2015 年から 2,000 万円延滞しており、消費税や区民税の延滞も別にある。

メインバンクから 3 年前に 1 億円借りており、毎月 100 万円程を返済していたが、返済が苦しくなり銀行に交渉し来年 3 月まで 60 万円に減額してもらっている。

売上は 6,000 万円、利益は 1,500 万円、そこから税金 400 万円を払い、借入返済をする余裕のない生活を送っている。

■相談点

医院を継続していくためには銀行への支払いと税金の支払いをどのようにしていけば良いか？

不動産はどうすればよいか？ 教えて欲しい。

◆アドバイス

- ・相続税対策として渋谷の土地の権利分は息子さんに譲渡した方が良い。
- ・春日部の土地・建物について、返済を先生と兄がそれぞれ払っている状況だと借入返済が完了した後に求償権に基づいて兄は払った 5,000 万円を先生に請求できる。
あるいは、相続人がそれを行う可能性がある。
そうすると、今住んでいる渋谷の家を立ち退かなければならなくなる可能性がある。
それを防ぐために賃借契約書を作って権利関係などをはっきりさせる必要がある。
- ・銀行返済の利息より税金の延滞税の方が高利率なので、税金の支払いを優先する。
そのために“認定支援機関による経営改善計画策定支援事業”を活用して事業計画を作り、銀行に交渉し返済を遅らせ、支払いのための資金を作る。

[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。