

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 53 年になる運送会社の三代目社長様からの相談。

従業員は約 20 名、トラックのほとんどがウイング 10 トン車で、新車を購入すると 1 台 1,600 万円ぐらいする。

従業員は若くて 30 代、60 代は 3 名在籍している。平均年齢は 45~52 歳くらい。

業績は前期が最高であった。一時は赤字決算になったこともあったが、ここ数年はたっぷり税金を払っている。

■相談点

1. 相続対策をしていない。子供がいないので、三人兄弟の兄の子供を養子にもraitたいと考えている。両親は他界している。相続対策をどうすればいいのか？
2. 利益が出ていて税金も払っているが、現在 2 億円以上銀行からの借入がある。今のままで大丈夫だろうか？

◆アドバイス

1. 遺産は奥様と兄弟に行く。兄弟には遺留分がないので、遺言で奥様に全部残すこともできる。相続税は 3,600 万円の控除なので、個人で財産と土地を持っていると相続税が掛かる。この様なことも含め、経営者はトータルに物を見る視点が必要。法人税は繰越欠損金があれば処理することもできる。奥様が不動産を相続税評価額で相続しても、処分するときには取得価格との損益で見られるため、相当な利益が出てしまい、税金が多くなる。自宅であれば 3,000 万円までの基礎控除があるが、自宅でない相続については無防備すぎる。精査した方が良い。更に、後継者育成には 10 年かかる。運送業だけ見ていると環境の変化に対応できないので、早急に後継者を決め育成を始める必要がある。後継者にするなら、異業種の方が良い。色々な業種を経験させて、経営者として何をすべきかを学ばせる。従業員の中に後継者がいないのであれば、株は自身で持っていて、経営者だけ契約で採用する方法もある。人間性を見るのに 4~5 年かかる。売上と利益の目標を決めて、到達しなければ契約を解除する方法もある。後継者に譲ってダメになるよりも、経営者を雇って代表取締役社長にした方が良い。借金を背負わないのであればやりたい人はいる。
2. 貸借対照表を見ると 2 億の借金があるが、1 億 5,000 万円の財産がある。これを差し引くと 5,000 万円の借金が残る。P/L で利益は出ているので、利益が出たら借入金を減らすべきである。

[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。