

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

業種：飲食業（小規模店舗を 11 店舗経営）

年商：3 億円

従業員数：30 名（パート含む）

- 現会長が事業を立ち上げ、現在は会社を二つに分けている。半分の店舗は現会長が代表で、残りの半分は長男が代表として別々の経営を行っている。しかし、互いの会社の役員も兼任している。
- 4 年前に銀行への返済が不能になり、取引銀行よりサービサーに貸付債権の譲渡が行われ、現在はそのサービサーから返済要求を受けている。
- 借入残 2 億円で、現会長の会社の負債であり、長男の会社は、借り入れはない。現在の利益で借入金の返済をするには 40 年かかる。
- サービサーは「銀行から借りて返せ！」と言っているが、銀行は難色を示している。
- このままでは、サービサーから預金、売掛金、報酬の差押えが発生する。

以上の状況で税理士先生と一緒に相談に来た。

◆アドバイス

1. 現状の二社の収支を正確に把握する。
2. 主債務者と保証人である従債務者が誰なのかを確認する。
3. 債務金額の再確認をする。
4. 提供不動産担保の状況を確認する。
5. 自宅をどのようにして守るかを検討する。
6. 銀行に対して借り入れ可能額を打診する。
7. 上記で打診した借り入れ可能額でサービサーと和解交渉をする。

◆対策

サービサーも相手に無いお金は取れない。また、飲食店なので売掛金もない。役員報酬も小額である。唯一、心配なのは銀行口座の差押えであるが、真摯な態度で話し合えば道は開かれるものである。銀行が回答する融資額を持って和解の話しを進めることが、解決の扉を開くことになる。

[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。