

本メルマガは、当社「日税フォーラム」「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。

### 『質問内容』

現在資金繰りに窮している。毎月の銀行返済が苦しい。このままでは倒産して、自宅も売却しなければならなくなるのか？  
銀行の返済を軽減できないものか？

#### ●現状の会社の状況

製造業、今期で31期目。直近の年商売上3億5,000万円。過去3ヶ年で15%売上が低下。それにつれて営業赤字が拡大し、債務超過に至る。発注先からの受注減少と値下げ依頼が、主な悪化原因。銀行借入れは4行で1億8,000万円の残額。自宅の時価は、約3,000万円で住宅ローンの残額が約1,000万円。

	借入残額	毎月の元金返済額	保証協会
A地方銀行	7,000万円	120万円	一部有り
B信用金庫	5,000万円	80万円	有り
C信用組合	4,000万円	70万円	有り
D日本政策金融公庫	2,000万円	30万円	なし
合計	1億8,000万円	300万円	

### 《アドバイス》

まずは、自宅を手放さないような処置が必要。自宅の時価3,000万円と住宅ローンの残額1,000万円の差額2,000万円が最悪、差押えの対象となる。

①親族の方に依頼して、住宅ローンの残額1,000万円を支払って所有権の移転をする。その1,000万円は長期の分割返済とし、親族の方の名義で住み続ける。

②事業の将来性の確認。事業規模を縮小して固定費が少なくなれば事業を継続していけるかを精査する。

③向こう3年間の事業計画書を作成する。収支計画に基づいて、銀行にリスケの要請をする。(銀行としては、会社に資金がなければ応諾せざるをえない)

④今後、資金を銀行から当分の間は借りないという覚悟があれば、保証協会に代位弁済を依頼することも考える。そうすれば、資金繰りは一気に楽になる。

⑤最終的には銀行へ債権譲渡・放棄の依頼も視野に入れる。その前に、自宅を住み続けられるような所有権移転の対策が必要。

#### 〈著者プロフィール〉

松本 光輝 氏

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頼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。