

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』

卸売業者からの相談。

社長の年齢68歳、バブル期の昭和60年当時は4億円程の売り上げがあったが、10年前に先代社長が他界した当時から売り上げが減少した。最大で1億円近くの借入があったが、5千万円までは返済した。

3年前からリスケ中で現在の売上は1年間で8,000万円～9,000万円、後継者はいない。現状のままでは返済が終わるのが200年後ということなので、10年後には廃業したい。廃業するにあたり、長年お付き合いのあるお客様にはご迷惑をかけられないし、今後の生活もあるので、自社のお客様を同業会社に移行し、その会社に現社長が就職するという方法を考えているのだが、問題はないか？ 自宅も残したいのだが？

《アドバイス》

① 銀行の考え方として、借入金の返済は最長10年以内。現在5,000万円の借入残ということなので、単純に計算すれば年間500万円の返済となる。これが可能であれば事業を継続する意味がある。なければ、廃業は有力な選択肢。廃業の選択をした場合、完全に止める場合とお客様を同業会社に移し、従業員としてその同業会社に勤める場合の2通りがある。同業会社に現社長が就職することに問題はない。

② 自宅を残す場合は、自宅不動産が担保に入っている場合と入っていない場合で異なる。

1) 自宅が担保に入っている場合

不動産の時価相当額を何らかの形で用意して、第三者の名前で不動産を買い取り契約して住み続ける。買い取り資金は、事前に計画して貯めるか、または、7割相当額までであれば他の銀行から借りることもできる。

2) 自宅が担保に入っていない場合

できるだけ早く、安価な金額で身内の方に売買という形で不動産所有権を移動すべき。銀行対応は返済できる金額のみを売却代金から返済し、身内の方の名義のまま住み続ける。

〈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。