

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

去年の 11 月にフランチャイズとして海鮮居酒屋を行うために自宅を担保にして、公庫より 800 万円を借り入れる。売上は毎月平均 150 万円、毎月 40 万円程の赤字が一年間続いている。売上を上げるための対応策は見えてきたが、対応策に使える資金がなく、何とかカードなどで資金繰りを繋ぐので精一杯。カードなどで 300 万円ほど借り入れたが、今年の 10 月には売上も 90 万円ほどに落ちてしまい、支払いも遅れている。

家賃、食材、電気代を合わせると 110 万円ほどの支払いも遅れている。公庫返済は現在利息のみの返済となっており、残りは、700 万円ほど。

■相談点

顧問の税理士に相談したが、これといった対応策もなく、「頑張っで」で終わってしまった。色々な相談所にもメールなどで相談したが、返信すらない状態。対応策はあるのに、資金がなく、資金繰りのための資金調達になっている状態。このままだと、12 月が限界ライン。今日も、よろず支援拠点に相談に行ってきたが、専門的な解答はなく売上アップの基本的な回答のみだった（アップのための資金がないという相談でしたが）。

もう、どう動いたらよいか分からない状況、アドバイスをお願いしたい。

◆アドバイス

1. 月間“売上が 150 万円”で“赤字が 40 万円”はありえない。月間収支と資金繰りを混同している。赤字ではなく資金が毎月 40 万円不足しているということだと思う。これは、毎月の入金額以内の出金に抑えれば解決する。現在の未払金を全部、一度棚上げする腹を決めて、お願いすれば必ずできる。
2. メニュー毎の原価計算をして、粗利の高い順にお客様に売る計画を作る。
3. 営業時間を現在の 18:00～24:00 から 17:00～23:30 にする。17:00～19:00 までを“ハッピーアワー”として飲料を全部半額にして集客する。終了が 30 分早まることによって、従業員の定着率が高まる。
4. お客様のビールを除いた飲料ボトルの持ち込みを認める。持ち込んでも、その分食べ物の注文が増すはずなので、客単価は変わらない。
5. このフランチャイズは、スーパーバイザー不在でロイヤリティーだけ徴収するという仕組みなので、早々に解約すべし。仕組みが単純なので自分でやれるはず。

◆対策

最後に必要なのが、“経営者の不退転の決意！！”

[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。