

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：工務店

年商：1,800 万円で利益はトントン、3 年前に前経営者から事業を引き継ぎ、代表者変更登記をしている。代表者は 45 歳、配偶者 35 歳、長男 14 歳、次男 9 歳。自宅は 12 万円の賃貸アパートで会社事務所も兼ねている。銀行やカードの借入は行っていない。12 月に 70 万円、1 月 30 万円の入金がある予定である。問題は、3 年間税務署への申告を行っていないことと、買掛金の未払いが 18 社で 1,400 万円ほどあり、毎月 32 万円程の約束返済額なのだが守られていない。また、家賃も 6 ヶ月間支払っていない。

■相談点

12 月の買掛金支払いの目処が全く立たず、今後どうしたら良いのか分からない。

◆アドバイス

未払い金の支払いのことよりも依頼者の生活の確保を優先させる。

1. 家賃を除いた家族 4 人分の生活費、12 月、1 月の 2 ヶ月分 44 万円 (22 万円/月) を入金予定額 100 万円から優先的に確保する。
2. 過去に支払っていない分の家賃を 12 月分から 1 万円上乗せして、計 13 万円ずつ支払って住み家を追い出されないようにする。
3. 12 月、1 月の入金合計 100 万円から“生活費 44 万円”、“家賃 24 万円”を引くと 32 万円が残る。
4. 12 月、1 月の入金に対する買掛支払い 32 万円に対して、上記の内“20 万円”を支払う。
5. 買掛未払い金が 18 社で 1,400 万円あるということに対しては、各社に 5,000 円を持って訪問し、「現在、支払えるのはこの 5,000 円だけであり、残金は今後、一生懸命営業をやってお支払いする。」と伝え、その後は毎月 5,000 円の現金を持って訪問する。目的は、債権者を味方に付けて仕事を作ってもらうことである。
6. この会社は廃業して、第二会社を従業員に設立してもらい経営は継続する。

◆ポイント

1. まずは、社長と家族の生活を確保すればその先がある。これをしないと、全員が不幸になる。
2. 仕入業者を味方に付けて、仕事を作ってもらうことによって早く返済する。
3. 毎月 5,000 円を持って買掛未払い先を訪問することに意味がある。

[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。