

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

創業 30 年の水産業の経営者からの相談。

現社長は二代目。卸をやっている父親の会社に 20 年前に入社し、その後、小売を始め 3 年前に独立した。創業者である父親は現在 73 歳。父親は 20 年前から実務はしておらず現社長が実質 2 つの会社を運営し父親の負債を返済してきた。現社長は、父親が亡くなった時点で父親の卸の会社の相続する気持ちはなく、卸の会社の従業員のことを考え小売の会社を独立させた。今はどん底だが楽しくやっている。

■相談点

会社をどん底から再生するにあたり、銀行から紹介してもらった会計士のもとで事業計画の策定を進めている。自分が策定した計画を遂行するにあたり“策定した計画通りに進めて大丈夫だろうか？”“うまくいかなかった場合、回避する方法はあるのか？”“もっと良い再生方法があるのではないか？”と悩んでいる。アドバイスを頂きたい。

◆アドバイス

銀行から紹介された会計士は銀行のために働く。そもそも、会計士の経営レベルは低く会計士に相談すること自体が間違っている。彼は、銀行が納得するシナリオを考えているだけ。

それより、会計事務所と認定支援機関の専門会社で現在の会社の状況を調査した上で事業計画を策定し銀行に了解を得た方が良い。

会社の現状から見ると今は、現・預金、仕入資金をどのように作るかが先決。仕入業者も含めて株主にしてしまう方法として“私募債”というものがある。銀行借入はデッド・ファイナンス、株はエクイティ・ファイナンスで資産となり、返済の必要がない。

また、購入型のクラウド・ファンディングも計画に入れたい。ネットで一般から出資を募る。日本人は海産物好きなので、特典を付ければ 1,000 万円ぐらいは資金を集めることができる上、宣伝効果も期待できる。

まずは、事業計画を新たに作り直すことが最優先である。

[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。