

本メールマガジンは、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

トランクルームを運営している社長からの相談。

社長 70 才、奥様は 65 才で経理と監査役も行っている。子供はいない。ここ 3 年ぐらい赤字は出ていなかったのだが、今期は現時点で 800 万円程の赤字が出ている。会社として銀行の借入が 9,000 万円、税務署の滞納 1,000 万円、社会保険料の滞納 500 万円でその他にも業者からの借入が 500 万円程ある。

資産として、担保の付いていない時価 1.3 億円程の自宅の土地と建物を所有している。

後継者はいない。

■相談点

最近始めた新たな事業を今後展開して行きたいのだが、現在の会社をどのように処分して、新たな事業を始める会社を立ち上げれば良いか？

◆アドバイス

現在の状況では負の資産を一掃、現在の会社をリセットする必要がある。その為に「会社を廃業する」と宣言する。“破産”ではない。破産だと 200 万円程の費用が掛かってしまうので、“廃業”を宣言する。

◆対応

- ①将来の会社の事業性を再度検証する。事業性がないと判断したら、債権、債務の一覧表を作成して、支払い可能な債務と不可能な債務に分ける。
- ②銀行借入以外は保証人になっていないはずなので、保証債務一覧表を作成する。銀行からの借入金をプロパーと保証協会付に分ける。
- ③保証協会への代位弁済額の返済は、例え毎月数千円でも良いから支払い続ける。プロパーに関してはサービサーへの債権譲渡の時の対応を考える。
- ④税務署の滞納 1,000 万円については会社が廃業すれば納税義務はなくなるので、税務署に真摯に説明する。
- ⑤業者からの借入金は 10%～50%以内で返済可能な範囲で返済する。
- ⑥経営者の自宅等は家族の人に予め移転しておく。

以上、やることを計画的に進める。

[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。