

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：Web マーケティング及びシステム開発業

3 期目の決算が終わったばかりの新しい会社。事業内容は、Web マーケティング事業、アプリ・システム開発事業、海外ビジネスマッチング事業などを展開している。

社長は 40 歳、共働きの妻との間に子供ができ、今年 9 月に出産予定。自宅は持ち家ではなく賃貸住宅。

1 期目で 8,000 万円、2 期目で 1 億円の売上があったが、3 期目には 2,000 万円の赤字が出てしまった。

現在、5 行の金融機関からの借入返済の為に金利を含め毎月 70 万円を返済しているが、手元資金が 200 万円を切ってしまった。

■相談点

融資先を見つけて会社を再生したいのだが、どうしたら良いか？

◆アドバイス

融資先を見つける前にやることがある。

①手元資金が 200 万円と底を付いているので、まずは 5 行の返済を止める。返済を止めても来年度が黒字になれば、金融機関は融資してくれる。返済を止めるためには、経営改善計画書を提出しなければならないので、計画書をすぐに作る必要がある。

②3 期目で売上が 3 分の 1 になったにも関わらず、経費が前年と変わっていない。費用対効果の検証が必要。決算書を見る限り、精査すれば 500 万円程の運転資金は出てくるはずである。

大切なことは、銀行は待ってくれるが赤字は待ってくれない。しっかりと赤字の原因を見つけ出すこと。不足資金を安易に借りるという考えではなく、支払いを遅らせて、その間に利益を出すという考え方が必要。また、資金調達ができそうな人間が 10 人いたら私募債という方法の検討をしてみる。

[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。