

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 40 年の店舗デザイン、設計を行っている社長からの相談。

社長：70 才、動ける間は働きたいと思っている

奥様：65 才、1 級建築士。社長と一緒に仕事をしている。保証人にはなっていない。

長男：35 才、2 年前に結婚

自宅の土地：200 平方メートル。抵当権の設定はされていない。奥様の持分は 3 分の 2。

自宅の評価額：約 3,500 万円

所有マンション：早稲田にある。不動産屋は 2,000 万円で買いたいと言っている。

銀行借入：1 億円。月に 300 万円を返済している。3 年間で売上が 1 億円減少している。

粗利益率 18%

預金：1,000 万円

■相談点

以前は、60 才の後継者候補がいたが、病気になってしまい候補から外れた。従業員に 2 名候補者がいるが、従業員を後継者にするに問題はないか？ 現在の状態で事業承継は可能だろうか？

◆アドバイス

技術者はこだわりが強いので、経営者には不向きである。

現在、社長が考えている候補者は技術者のため後継者にしないほうが良い。

3 年間で売上が 1 億円も減少しているので、その原因究明と改善、借金を減らさないと、後継者は継ぎたがらない。

直ぐにでも再度リスクを行う必要があるが、リスクの前に自宅の土地の差押えを回避するために社長が持っている 3 分の 1 の持分を奥様に譲る必要がある。

建設業であれば、本来は粗利益率が 25%は欲しいところではあるが、貴社は約 18%しか出していない。外注費・販管費（特に人件費の割合）が多いのでこれを見直す必要がある。

目標は、10 年間継続して、売上 5 億円、利益 1,000 万円を上げ粗利益率を 25%にする計画を作り、実行するべきである。外注費の見直し・改善を行い 3 年間で利益が出る体質になれば、事業承継がし易くなる。

[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。