

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

戦後、現社長の祖父が靴下屋として創業。創業 70 年を迎えるニット製造業を営まれている社長様からの相談。

ニット産業は国内では縮小傾向で、某県の年間生産は 1995 年に 1,500 億円だったものが、現在は 140 億円に縮小。海外に市場を奪われている。当社も中国に進出したが、2015 年に撤退。全盛期は 40 億円あった売上も今期は 5 億円に減少し、今期は赤字になる可能性が大きい。従業員は 60 名。

### ■相談点

1. 事業再生は可能か？ 可能だとしたらどのような手法があるのか？
2. 私的整理をした場合、個人で保証している債務はどうなるのか？

### ◆アドバイス

1. 第二会社方式を使って事業を引き継ぐことは可能である。その場合、現在の会社の名前は残らないし社長も退かなければならないが、信用のおける人物を社長に据えれば自分の会社のように運営できる。  
3 期比較を確認したところ実態の純資産はマイナスになると思われるので、株としては売却できない。売れたとしても売却価格は 1 円となる。
2. 個人が保証している債務については、社長に資産が無い前提で銀行から債権回収会社に債権が売却された分については、1 割程度の金額で和解できる。  
商工中金、日本政策金融公庫、保証協会については少しずつ返済する。  
返済金額については、収入から必要な生活費を引いた一部を返済することで対応可能である。  
年金生活者であれば、月に数千円程度の返済で済む。  
相続発生時は、めぼしい財産がなければ相続放棄で対応する。

[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。