

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：建築業

現在、請け負っている建設途中の物件があり、本来の工期は3月引き渡しの筈が、工期がずれ込み5月引き渡し予定となっている。

下請けを使い分離発注していることで支出が先になり資金不足が発生。

銀行から2億2千万円の借入れを行い、その内6千万円は根抵当が付いている。

3月までに工期を終了させないと補助金はでない。

平成25年に土地を購入。現在の時価は約8,000万円。担保にはしていない。

■相談内容

- ① 資材納入業者に買掛金3,500万円が残っているがどうしたら良いか。
- ② 銀行の借金2億2千万円の返済をどうしたら良いか。
- ③ 資金繰りが苦しく支払を遅らせれば下請けが仕事を請け負ってくれない。
- ④ 業者を変えるにしても前金でないと受けてくれない可能性がある。

◆アドバイス

- ①3,500万円の買掛金を納入業者に対して資本金にしてもらうことを打診する。その際、納入業者に対し1株を1万円の場合ならば10倍で、350株買ってもらう。将来的には納入業者から同額で買い戻すことを念頭におく。
- ②銀行の借金2億2千万円を債務不履行にしない場合、元金は止めて利息は払い続ける。元金の返済を3ヶ月遅らせる手段をとる。保証協会では8,000万円を超えるものには担保を入れる必要がある。一年間リスクを行うことも視野に入れる。
- ③いまの銀行からは新たにお金の借入は難しい為、別に借入できる銀行を見つける。また、自分の将来性に期待をしてくれそうな人脈があるのであれば融資・投資のお願いに廻る。買掛金を伸ばしてもらうためにお願い書とお金の返済額の計画を持って1社1社廻る。
- ④新しい業者に変えた場合、60日後には支払いが発生するので、今の業者で進めていく方が良い。

[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。