

本メルマガは、当社「日税フォーラム」「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。

『質問内容』

会社の業績が年々悪くなっている。今、廃業しても銀行からの借金を全部返済できない。自宅は銀行の担保に入っているが自宅はどうなるのか？
できれば、廃業したい。

『アドバイス』

この場合は、状況によって2通りに区別する。

- ①借入金を銀行からプロパーで借りている。
- ②借入金を保証協会の保証100%で借りている。

①と②の場合は大きく結果として異なる。

- ① 入金を銀行からプロパーで借りている場合

廃業する場合を考えると

借りている銀行が都市銀行と地方銀行の場合は、貸付債権はサービサーへ売却される。サービサーへ売却後に保証人の所有している資産を売却して返済を要求される。その期間は2年以内。つまり、借入債務の範囲内で会社と保証人の資産を売却して返済することになる。

借りている銀行が、信用金庫、信用組合、日本政策金融公庫の場合は、①のようにサービサーに即時債権売却にならないケースが多いので、銀行とこちら側の事情を理解してもらう努力が必要となる。

- ② 入金を保証協会の保証100%で借りている場合

銀行からプロパーで借りている場合のように即時債権回収ということはない。まず、保証協会は代位弁済をして求償権を債務者に対して得る。会社の経営を継続するならば、会社の財務状況に応じて返済方法が6ヶ月ごとに決まる。極端な場合、赤字でお金が全くなければ“毎月1万円返済”ということも考えられる。

自宅に関しては、保証協会に対して継続して住み続けたい希望を話して、良く相談すること。絶対に大丈夫とは言えないが、それなりに話を聞いてくれる。

廃業するか否かは

- 1) 経営陣の年齢、健康状態
- 2) 利益や赤字の状況。借金が続いているのならば廃業
- 3) 後継者の有無。いなければ廃業
- 4) 会社の売却の可能性を検討

※廃業したいが、自宅を保持する必要が第一であれば、“セール&リースバック”という方法もある。

〈著者プロフィール〉

松本 光輝 氏

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。