

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』

夫婦2人(夫62才、妻51才)で別々の会社を経営、妻が起業する際に夫の会社から5,000万円を妻の会社へ投資、当初は経営が順調であった妻の会社が、出店計画の失敗やライバル店の出店などの要因が重なり売上が激減。現在は、両者とも廃業しないといけない状態に。

妻の会社が立ち直り、夫の会社に5,000万円を返済するのが理想であるが、夫の会社の金融機関の借入返済も厳しく、借入の条件変更は数回行っている。このままでは利息返済も厳しく、現在の売上だと年末に資金ショートする。自宅も借入金1億円の担保に入っている。

会社も自宅もなくなってしまう。どうすれば良いのか？

《課題》

- ①自宅をどう守るか？
- ②今後の生活費をどこからいくら確保するか？
- ③現在の2つの会社をどうするか？

《アドバイス》

①自宅をどう守るか？

自宅の時価を調べ、保証人になっていない人に時価以下で売却する(知人、親族に資金を用意してもらうか、または、資金は自分たちで用意して名前だけ借りる)。そうすれば、銀行の担保が外れて住み続けることができる。

※資金の用意が必要なので、事前に計画を立てる。

②今後の生活費をどこからいくら確保するか？

2つの会社の将来の収益性を考えて、いくら必要かを精査する。

③現在の2つの会社をどうするか？

利益が十分に出ない理由をしっかりと見極めて対策を考える。どちらの収益性が高いのかを考えて1つに絞ることも必要。

経営では、苦しい時は一旦引いて立て直すことも必要。

〈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頼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。