

リンクスの 事業再生現場

レポート 第52回



(株) リンクス

宇都宮市西一の沢町8-22 栃木県林業会館5F
TEL: 028-634-5088
Mail: info@rincs.biz
URL: http://www.rincs.biz/

【個人事業の再建】

前回、金融行政の新たな動きとして、事業の持続可能性が見込まれない企業への再チャレンジ支援に金融庁が舵を切ったことを紹介しました。過剰債務を抱えた事業者は、法的整理をすれば債務の苦しみから逃れることは出来ますが、事業も住み家も失ってしまっても再起も図れません。特に、小規模の個人事業者の場合、債権者の優先順位が低いため、親身になって相談に乗ってもらえることは少ないでしょう。債権者が手掛ける事業再生は、結局のところ、債権者の利益であり、効果が大きいところに目が行くのは当然のことです。しかし、債務者側は大きくても小さくても人の悩みは同じです。悩み苦しんでいる個人事業者の参考になればと思い、私どもで手掛けた事例を紹介します。

Aさんは、夫婦で飲食店を営んでいます。現在の店舗に移ってからは、お客様からも好評です。しかし、Aさんには、バブル期に購入した前の店舗の債務が重くのしかかっています。前の店舗は、数年前に売却したものの、20百万円の債務が残り、他に現在の店舗の債務15百万円と消費者ローン5百万円の計40百万円の返済が滞っていました。

現状の売上規模、利益水準から言って、返済が厳しいことは誰の目にも明らかです。金融機関に相談に行っても、延滞解消出来ないのなら現店舗を売却してくださいとの一点張りだそうです。この金融機関の提案は、バブル期に自社店舗を購入したことなど、忘れ去られた過去のことなのです。対策としては、金融機関に返済計画を

提出して条件変更することがオーソドックスかもしれませんが。しかし、現状の収支および、店舗の規模からいって、今後の大きな売上増加を見込むことは困難であり、債務の完済への道りは果てしなく遠いでしょう。条件変更は一時凌ぎでしかありませんので、Aさんには抜本的なプランを提案しました。

現在の店舗は、金融機関の担保であり、このまま延滞が長期化すると競売に移行します。そこで、私どもが賃貸物件として現店舗を購入します。その店子としてAさんが営業していきます。そして、残った債務は弁護士の元、債務整理していくプランです。

このまま何もしなければ、現店舗は競売にかけられます。金融機関はロスすることを覚悟しています。それよりも、延滞債権を減らしたい、速やかに処理したいと考えています。競売となると、債権者ばかりか、古くからのお客様にも迷惑をかけてしまうのですから、何としても避けなければいけません。

20年もの間、過剰債務に苦しみ、商売一筋で頑張ってきたものの、債務は一向に減らなかったのですから決断の時でした。私どものプラン提案から3日後、AさんからGOサインが出ました。早速、金融機関と交渉し、同意のもとにプランを実行しました。

先日、久しぶりにAさんのお店を訪ねていったところ、満面の笑みで迎えていただきました。返済の苦しみから解放されたことよりも、自分の店を売却しろとのプレッシャーから解放されたことが、何よりもほっとしているそうです。



〈著者プロフィール〉

代表取締役社長 佐藤 正人

昭和37年生まれ、大田原高校、新潟大学卒。

昭和60年足利銀行へ入行後、営業店、審査部門を経て平成16年退社。

在職中の事業再生の経験を活かし、平成18年栃木県で初めての事業再生専門のコンサルティング会社である(株)リンクスを設立し代表者に就任。以来地元中小企業の多くの事業再生を行っている。