

リンクスの 事業再生現場 レポート 第59回

【借入申込と粉飾決算】

我々の商売は、クライアント先の資金繰りに問題がなければ、月末はのんびりと仕事が出来ます。9月末も朝から事務所で書類作りをしていたところ、一本の電話を受けました。電話の主の男性は相当切羽詰った様子です。今日の仕入支払が出来ずに助けを求めていました。話を聞くと、取引銀行に何度も相談に行っていましたが、最終的に融資を受けられずに、その担当者から弊社を紹介されたそうです。

早速、電話の会社へ向かう約束をしましたが、その前に取引銀行の担当者に連絡したところ、「うちではこれ以上の融資が出来ないと何度も伝えているのですが、納得していただけず、リンクスさんの話をしたのです。フィーを払うことも難しいと思いますが、話だけでも聞いていただけるとありがとうございます。」そもそも私共は、困っている事業者を安価な料金で支援したいというポリシーからスタートした会社です。フィー云々は二の次で、会社へと向かいました。

会社に到着すると、先客がいました。ついたての向こう側から、興奮した声が鳴り響いています。話の内容からすると、先客は仕入先のようです。先客は、ついたてを挟んで待っている私の存在に気付き、少し冷静になって話を始めました。

「今日、今までの仕入代金3か月分全額払ってくれる約束でしたよね。その約束があるから、昨日まで納めてきたのに、今日になって待ってくれはないでしょう。銀行から借入できるって言ったのは嘘だったのですか。今晚8時までに営業所に届けてください。」



(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/

先客が帰り、社長さんが青ざめた顔で私を出迎えてくれました。「お恥ずかしいところをお見せしました。彼は、仕入先の営業所長です。よく面倒をみてもらっていたのですが、私が約束を反故にしたことに対する怒りが治まらなかったのでしょうか。どんな言われようをされても仕方ないです。」

社長さんのリクエストは、銀行借入のサポートをして欲しいとのことです。最後に借入したのは2年前で、それ以降は年間3百万円の返済を継続しているようでした。今回の借入申込は5百万円。それ程難しい話ではないと思いつつ決算書を拝見させていただいたところ、一瞬で理解できました。決算は10万円程の黒字を継続していますが、在庫金額が毎年増え続けています。業種からみても、在庫金額は異常値であり、いわゆる典型的な粉飾決算です。最も金融機関が敬遠する決算でした。金融機関は粉飾が怪しいと思っていても、新規融資がなければ、実務上は放置します。粉飾を明らかにしたところで、誰も得をしないからです。ですから、何度借入申込をしても断られ続けたのでしょうか。

仕入よりも借入金返済を優先してきたものの、新規調達も出来ずに買掛金支払が滞るという最悪パターンに陥っていました。危機的状況ですが、出来ることから実行するしかありません。まずは、明日からの仕入が止まらないように、仕入先へ情報開示し、再度支援を仰いでいくこと、次に金融債務のリスケジュールです。一気に忙しい月末となりました。



〈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。