

リンクスの 事業再生現場 レポート 第85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/>

【提案営業】

先日、以前にクライアント先であったA社の社長さんから、事業を売却することになったのでアドバイザーとして協力して欲しいとのオファーがありました。後継者もいませんし、業種的にみて止むを得ないものと思います。社長さんも長年苦労を重ねており、事業売却で肩の荷を下ろしたいという気持ちも充分理解できます。

A社とは我々が開業した10年ほど前にお付き合いが始まりました。A社の業界は厳しく言えば斜陽産業であり、売上は下がる一方で、連続赤字という状況でした。そして、何よりも問題なのは、バブル期に購入した遊休地とその負債1億円です。社長さん曰く、

「銀行が物件と融資をセットで持ってきた。事業には全く必要なかったけど、周りの仲間は土地で儲けていたから、私もつい乗ってしまった。経済評論家も土地を買わなきゃ経営者でないって講演してたしね。3千万くらい儲けたらすぐに売ろうと思っていたんだよ。これさえなければなあ。」と嘆いていたものです。

私共とお付き合いが始まった当時は、金融機関にとって不良債権が最大の問題でした。A社は必死になって高い金利を支払っていましたが、遊休地は7千万円の含み損を抱え、銀行評価は最低ランクでした。不良債権処理という号令の下、銀行借入金には既にサービサーへ譲渡されていました。

遊休地購入から約20年間、元本の返済は少額でしたが、約5%の金利を払い続けたのですから、元本分くらいの金利を支払っていました。社長さんの口からは、サービサーへ譲渡した銀行への恨

みつらみが止まらなかったことが思い出されます。その一方で、A社に我々を紹介したのはその銀行の支店長さんでしたので、銀行側もサービサーへの譲渡を心苦しく思い、再建を目指してほしいとの気持ちは強くあったのでしょう。しかし、銀行に出来る限度もありますので、その先は我々に託したと感じました。

その後、サービサーとの話し合いを進め、まずは遊休地を地元分譲業者へ3千万円で売却し、全額を返済充当しました。

問題は、本社に設定してあった担保権です。サービサーは担保を金に換えてくれとの一点張りです。業績不振であり、主な資産が本社のみとなった状況では、収益回復させてからの弁済など聞いてもらえるはずありません。本社を守るためには協力者が必要でした。そこで白羽の矢を立てたのが、本社2階にテナント入居している義弟のB社でした。B社に本社を売却し、A社が賃借料を支払うというスキームです。B社の負担とならないような売買金額・賃料を設定することでB社の同意をいただきました。地元信用金庫からの融資承認も得ました。

サービサーへは、本社売却と同時に残債務の免除の同意も得て、無事にA社は無借金となったのです。B社も受取賃料で弁済ができるため、今まで支払っていた賃料負担が軽減され、B社からも感謝されたことを覚えています。

現在も巷では、銀行による賃貸不動産への提案営業の話を時折耳にします。その案件が自社に真に必要なものなのか落ち着いて考えましょう。



〈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。