SPECIAL REPORT

資金繰り危機突破バイブル

～銀行返済に詰まった時、社長が最初に読むべき「生存戦略」の書～

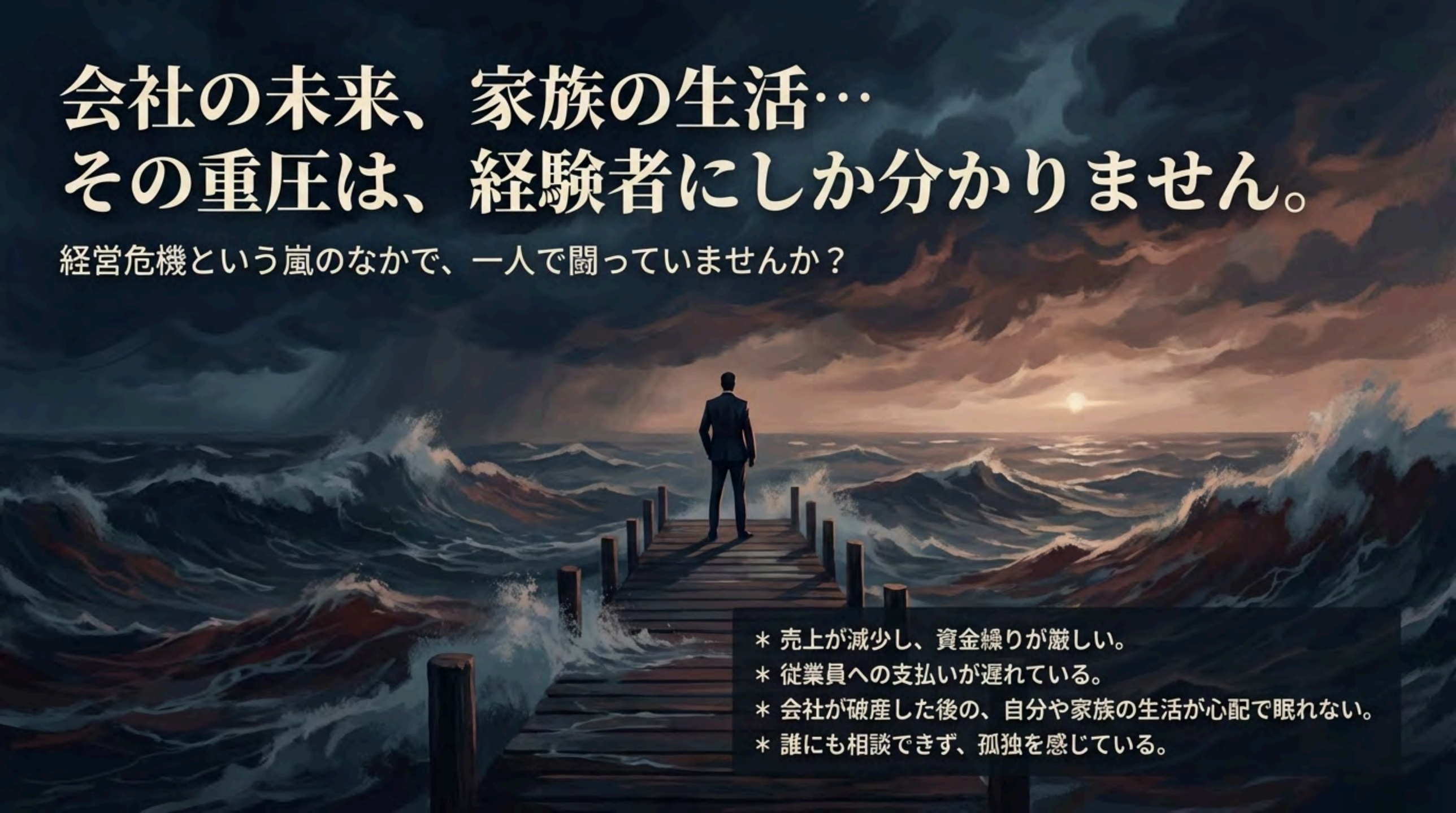
銀行交渉からメンタルケアまで、
弁護士には聞けない「経営防衛の知恵」を凝縮。

- ☑ 銀行返済が苦しい時にとるべき「最初の行動」とは？
- ☑ 弁護士には聞けない「資産と生活を守る」ための準備
- ☑ 絶望的状況からV字回復した企業の事例紹介
- ☑ 今日から使える資金繰り管理シート付き

内藤明亜事務所 監修

会社の未来、家族の生活…
その重圧は、経験者にしか分かりません。

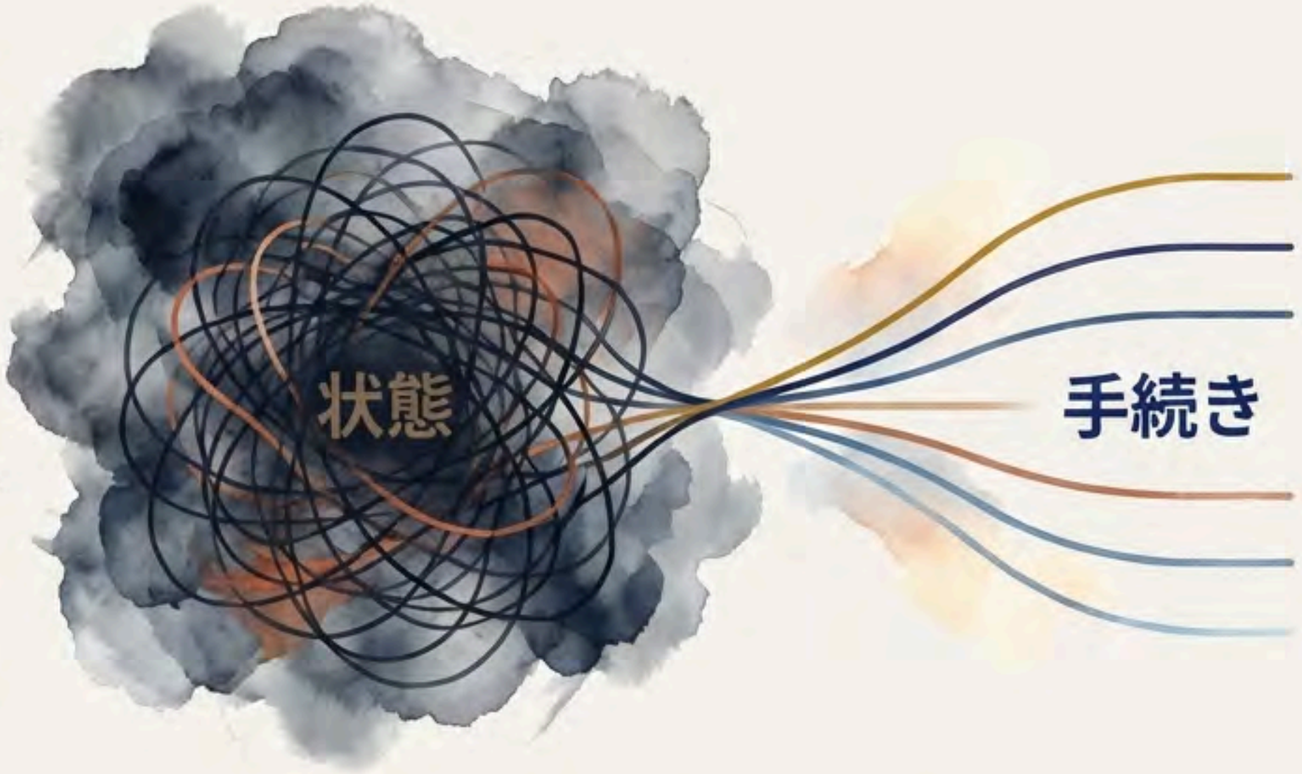
経営危機という嵐のなかで、一人で闘っていませんか？



＊ 売上が減少し、資金繰りが厳しい。
＊ 従業員への支払いが遅れている。
＊ 会社が破産した後の、自分や家族の生活が心配で眠れない。
＊ 誰にも相談できず、孤独を感じている。

「倒産」は犯罪でも、人生の終わりでもありません。

- 「倒産」という言葉は、実は法律用語ではありません。一般的に、債務を抱えて事業をやめざるを得ない「状態」を指します。
- 倒産は経済的な破綻であり、約束が守れなかったという事実は残りますが、それ自体が罪に問われることはありません。

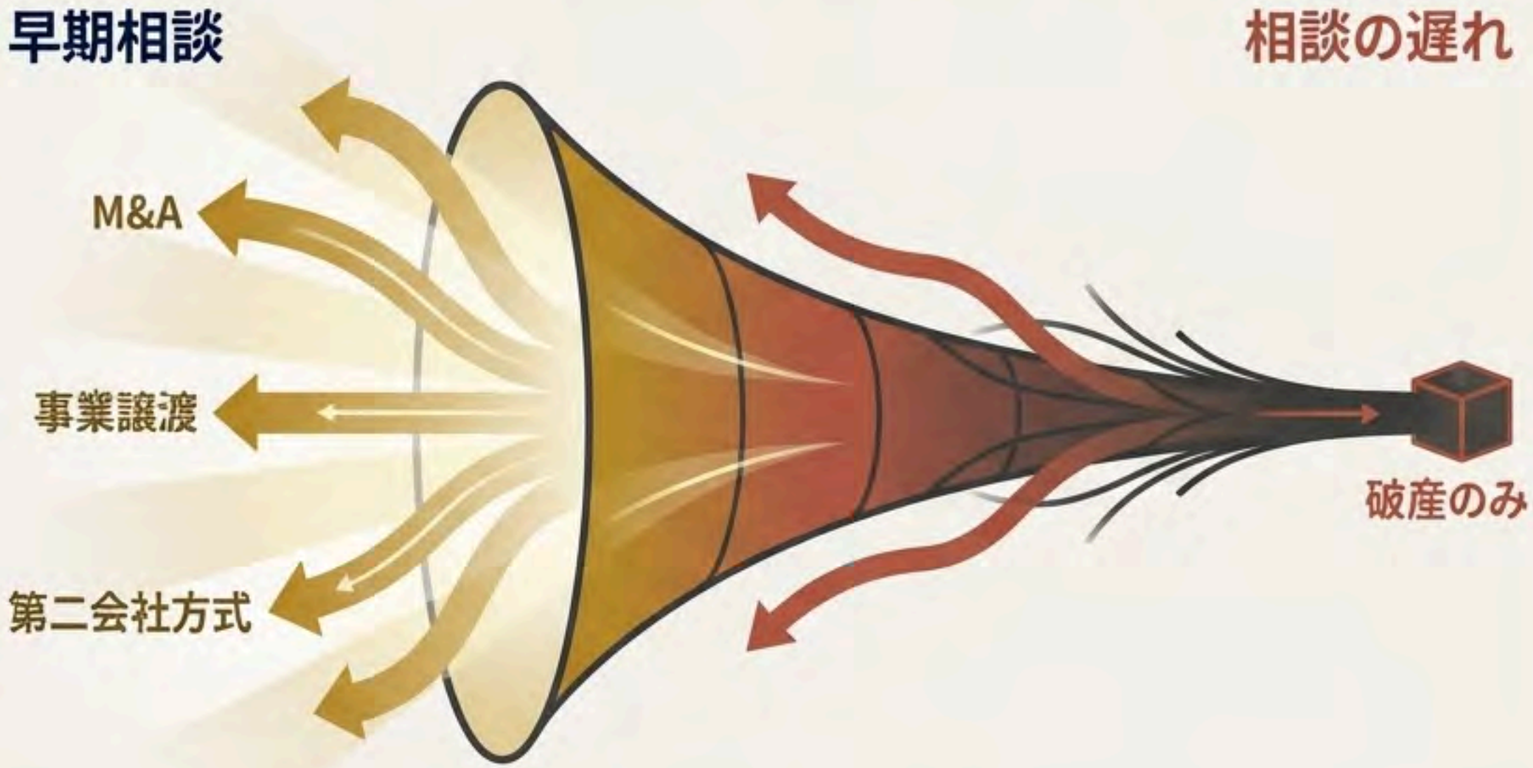


- 「破産」は、その状態を解決するための法的な「手続き」の一つです。裁判所に申し立て、認められることで債務が免除されます。

倒産後の選択肢は一つではありません。「破産」の他に、「任意整理」や「民事再生」、そして事業を続けない「放置」という選択肢さえ存在します。どの道を選ぶかで、あなたの未来は大きく変わります。

相談のタイミングが、再起の選択肢の数を決めます。

「もうダメだ」と思ってからでは遅いかもしれません。
最善の策は、会社の資産に少しでも余裕があるうちに相談することです。



Why Act Early?

費用の確保（Securing Funds）

破産手続きには、弁護士費用に加え、裁判所へ納める予納金（最低20万円〜）が必要です。会社の資料金が尽きてからでは、この費用が捻出できず「破産すらできない」事態に陥ります。

選択肢の最大化（Maximizing Options）

資金に余裕があればあるほど、打てる手は増えます。事業の一部譲渡（M&A）、有利な条件での資産売却、そして守るべき財産を確保するための準備など、時間を味方につけることができます。

「相談に来られた方が『あと半年前だったら、もっと楽だったのに』と思うケースが本当に多いのです。」（内藤）

Crisis Management Dossier meets Premium White Paper

17秒で診断。あなたの会社は「生存」か

CONFIDENTIAL ASSESSMENT

memo

以下の質問に、即答できますか？

- 来月の給料、遅延なく払えますか？
- 税金や社会保険料の督促状が届いていませんか？
- 「なんとかなる」と自分に言い聞かせていませんか？
- インターホンの音が鳴ると、心臓が跳ねませんか？

「まだ大丈夫」は、経営者が陥る最も危険な罠す。
資金繰りが詰まる直前まで「正常性バイアス（茹でガエル現象）」にかかり、手遅れになるケースが後を絶ちません。

CRITICAL DIAGNOSTIC TOOL

Crisis Management Dossier meets Premium White Paper

銀行返済が苦しい時、最初にとるべき行動とは？

「銀行にお金を返しに行ってはいけない」

The Mistake

真面目な経営者ほど、手元の現金をかき集めて銀行へ走ります。
しかし、それは「自殺行為」です。

The Reality

手元の現金（資金）が尽きた瞬間、会社は倒産します。倒産費用も、弁護士費用も、明日の生活費すらなくなれば、再起の道は完全に閉ざされます。

Key Rule

現金は「燃料」です。燃料がゼロになれば、飛行機（会社）は墜落するしかありません。

生き残るための「支払い優先順位」

手元資金を守るために、支払いの順番を徹底的に変えてください。

1. 従業員の給与・水道光熱費

Survival

ここが止まれば事業継続は不可能です。（絶対死守）

2. 仕入れ先・外注費

Future Relations

将来の再起や事業譲渡のために、関係維持が必要です。

3. 税金・社会保険

督促は厳しいですが、即座に事業停止にはなりません（交渉の余地あり）。

4. 銀行返済

最後。リスケジュール（返済猶予）を交渉すべきです。
利息だけの支払いに変更することで、資金繰りは劇的に改善します。

CRITICAL DIAGNOSTIC TOOL

「弁護士」と「経営危機コンサルタント」の決定的な違い

弁護士
(Lawyer)

- 役割：「法律事務」の処理
- ゴール：裁判所の手続きを完了させること
- スタンス：債権者のために、社長の資産を厳格に処分する
- 弱点：経営や事業の継続については素人であることが多い

葬儀（破産処理）の専門家

当事務所
(Naito Meia Office)

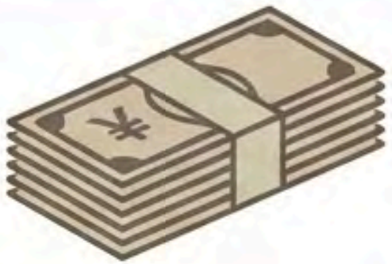
- 役割：「生活と事業」の防衛
- ゴール：社長の再起と、守れる資産の最大化
- スタンス：法律の範囲内で、ギリギリまで社長の味方をする
- 強み：自身も倒産経験者であり、1000件以上の「泥臭い」現場を知り尽くしている

再起（復活）の専門家

弁護士には聞きづらい「資産と生活」の守り方

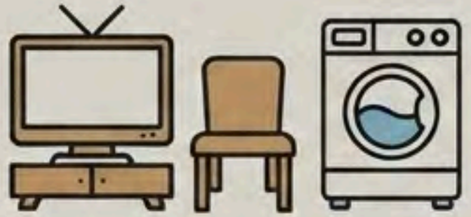
「破産＝身ぐるみ剥がされる」というのは都市伝説です。
法律上、守られる財産（自由財産）があります。

現金 99万円まで



手元に現金として残すことが法的に認められています。

生活必需品



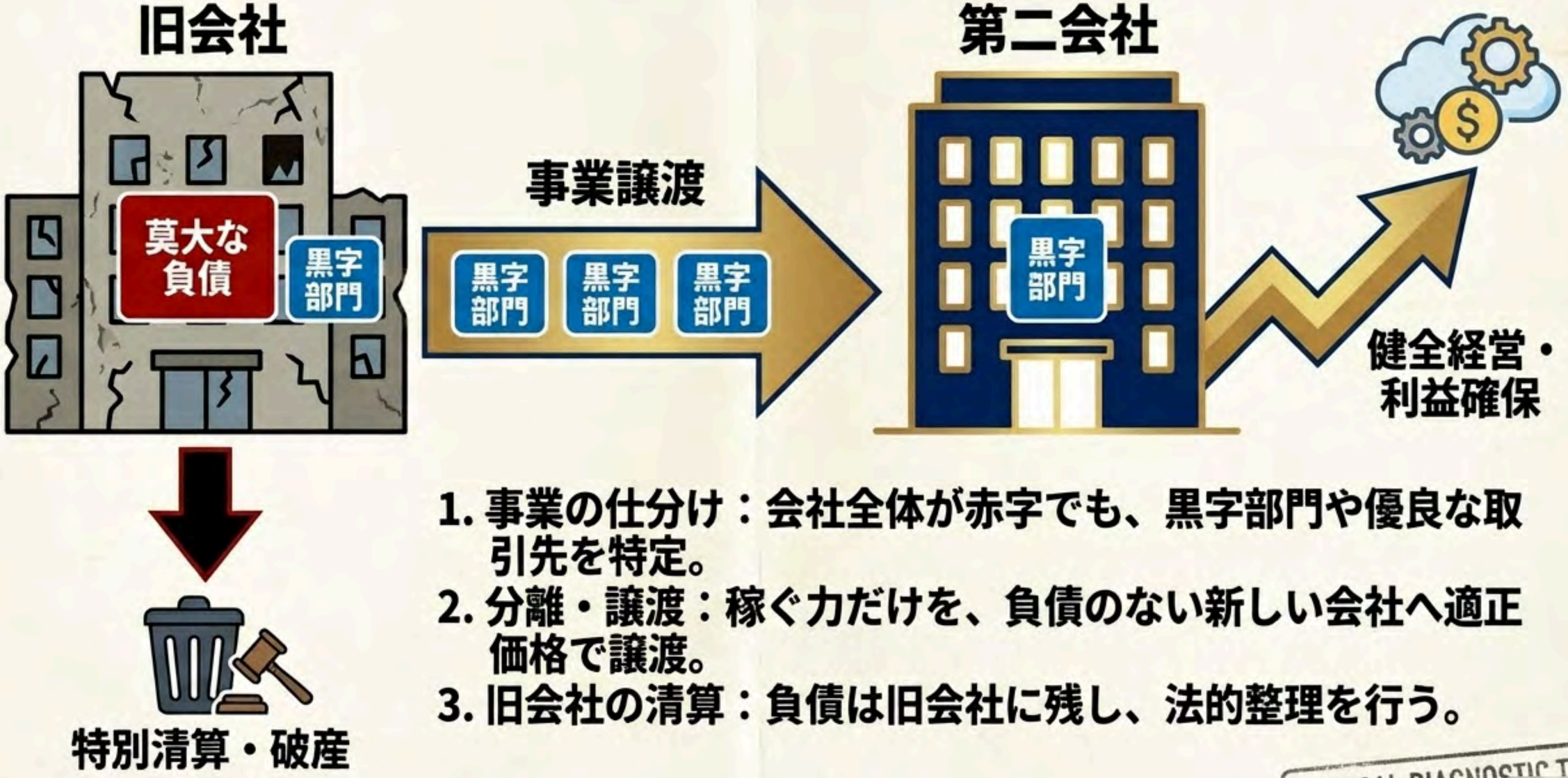
家具、家電（テレビ、エアコンなど）、衣服は基本的に処分されません。

再起のための「見えない資産」

経営ノウハウ、人脈、技術は誰にも奪えません。

※ただし、直前の「名義変更」や「財産隠し」は詐欺破産罪になるリスクがあります。
だからこそ、法的に正しい準備が早期に必要です。

V字回復の秘策：「第二会社」方式とは？



1. 事業の仕分け：会社全体が赤字でも、黒字部門や優良な取引先を特定。
2. 分離・譲渡：稼ぐ力だけを、負債のない新しい会社へ適正価格で譲渡。
3. 旧会社の清算：負債は旧会社に残し、法的整理を行う。

CRITICAL DIAGNOSTIC TOOL

わたしたちは、あなたと同じ嵐を生き抜いた経営者です。

1,000件を超える相談実績。しかし、わたしたちの最大の強みは、その数字ではありません。

内藤 明亜（Naito Meia）

30年以上前に倒産を経験。「逃げるか死ぬか」と言われた時代に、闇金からの厳しい取り立てや拉致まで経験。その壮絶な体験を基に、経営者のためのコンサルティングを確立。著書多数。

才藤 卓（Saito Suguru）

父親の会社を継ぎ、新規事業の失敗から倒産。弁護士に相談するも「それはダメです」と選択肢を狭められ絶望。内藤と出会い、戦略的な破産処理によって、家族の生活を守りながら再起を果たす。

「生きているのに、内側から焼かれるような想いでした」

- 内藤 明亜の原点

1990年代、会社の資金が尽き、選択肢は「逃げるか、死ぬか」しかないと思われた時代。悪徳金融に手を出した結果、待っていたのは地獄でした。

- 経理担当者が拉致され、警察に駆け込むも「民事不介入」。
- 自宅前で待ち伏せされ、車に乗せられ、友人の元へ「金策」に行かされる日々。
- 「生きてる意味がねえな」と思っていた時、高校時代の友人が言ってくれた一言がわたしを救いました。

「お前の状況を見てると、金を貸しても焼け石に水だ。さっさと1回破産しよう。」

この言葉で目が覚め、破産を決意。しかし当時、倒産の実体験を記した本は一冊もなかった。だから、自分の経験を本にしました。それが、この事務所の始まりです。

「弁護士に相談しても『それはダメです』としか…」 - 才藤 卓の現実

父が創業した会社の跡を継ぐ予定でしたが、新規の介護事業に失敗。約2億円の借入で、父と共に連帯保証人になりました。

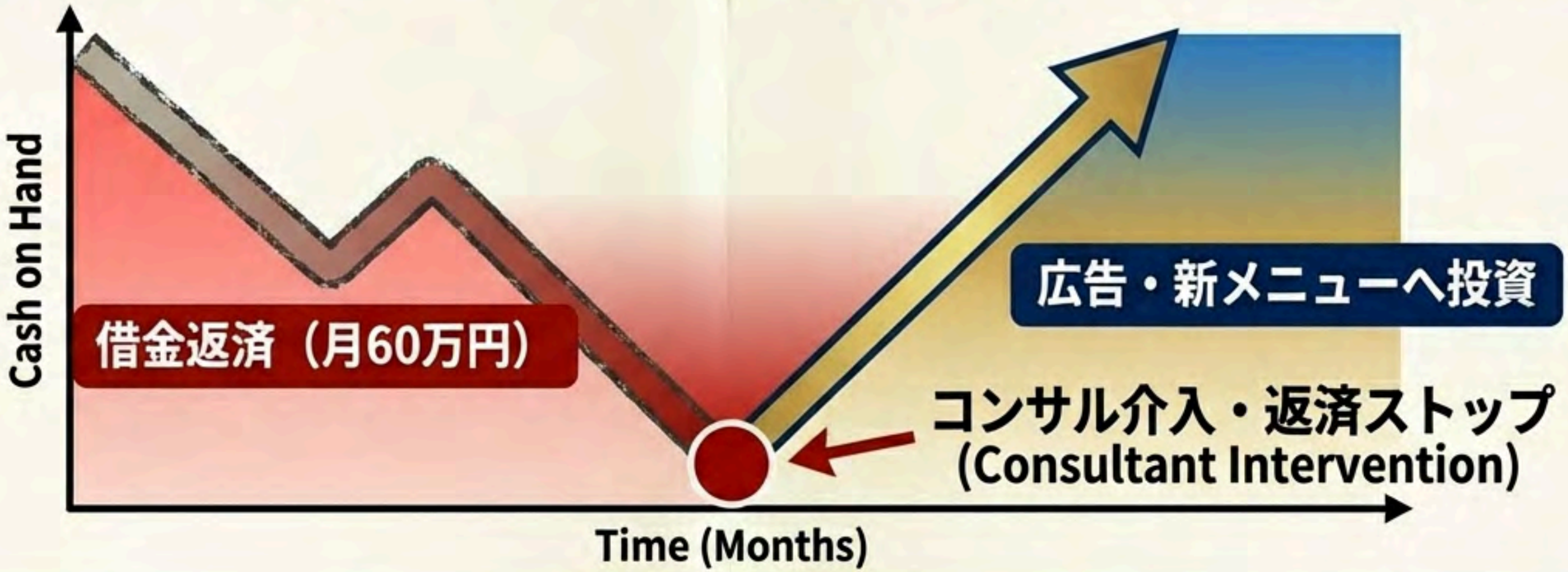
資金が枯渇し、弁護士に相談。しかし、わたしたちの要望はことごとく否定されました。

＊「採算が取れている事業だけ残したい」→ **ダメです**
＊「高齢の父の老後の資金を少しでも確保したい」→ **ダメです**

このままでは再起は不可能だと恐怖を感じ、インターネットで必死に探し、内藤事務所に辿り着きました。

Key Insight：内藤事務所で「聞いたことないような知恵」を授かり、父は破産せず、わたしはわたしで破産し、家族の生活資金を法的自由財産（99万円）以上に確保して再起することができました。弁護士の言う通りにしていたら、今の自分はありません。

事例②：返済ストップで資金繰りが劇的改善



【状況】

イタリアンレストラン経営。味は評判だが、過去の過剰投資による借金返済が重く、資金が減少。

【結果】

- 毎月消えていた60万円が手元に残るようになり、即座に単月黒字化。
- 「借金返済のために働く」状態から脱出し、売上がV字回復。

CRITICAL DIAGNOSTIC TOOL

再起資金の確保 ― 「現金99万円の壁」を超える知恵

破産法では、個人の手元に残せる現金は
原則99万円（自由財産）とされています。
多くの弁護士は「それが限界です」
と言うでしょう。

しかし、それは「破産する」と
決めた後の話です。

The Key is Timing

- まだ「潰れるかどうか迷っている」段階であれば、合法的に資金を動かすことが可能です。
- 例えば、売上が好調な月に、以前から借りていた母親にお金を返す。これは、倒産を決意する前であれば、正当な返済です。

Our Approach

わたしたちは、あなたの会社の財務状況と時間的猶予を分析し、法と過去の判例、そして管財人の裁量を考慮した上で、再起に必要な資金を最大限確保する方法を一緒に考えます。
これは、全てのケースで保証できるものではありません。だからこそ、一日でも早いご相談が不可欠なのです。

夜逃げや自殺は、絶対に選ばないでください

かつては「倒産＝死」という時代もありました。
しかし、現在は法律が整備され、
再起のためのシステムが確立されています。

- 破産は、誠実な経営者が人生をやり直すための「国の認めた権利」です。
- 命さえあれば、何度でもやり直せます。
- 夜逃げをすると、時効が止まり、一生逃げ続けることになります。

わたしたちがついています (We are with you) - 内藤明亜事務所

時間は「現金」と同じ価値があります

残存資金
500万円

100通りの解決策があります。

残存資金
0円

選択肢はほとんどありません。

「もう少し頑張ってみよう」と思っている今が、最後の相談タイミングかもしれません。

CRITICAL DIAGNOSTIC TOOL

再起への第一歩：ご相談からの流れ

① 事前相談のご予約

お電話、メール、LINEにてご予約ください。
事前相談は無料です。

② 質問票のご返信

メールでお送りする質問票にご記入の上、ご返信ください。
現状を把握するための重要なステップです。

③ 無料相談（事前相談）

オンラインまたはお電話で、1時間程度お話を伺います。
解決への大まかな方針とアドバイスを提示します。

④ 資料のご準備

本相談（有料）に進む場合、決算書（1期分）など、より詳細な分析に必要な資料をご準備いただきます。

⑤ 解決に向けた方針設計・実施（有料）

具体的な打ち合わせを重ね、あなたに最適な再起へのプランを設計し、実行に移します。

料金について、そしてよくあるご質問

料金表（Price List）

メニュー	場所	金額（Price, tax incl.）
無料相談（事前相談）	電話・オンライン	無料
本相談	当事務所にて	33,000円
出張本相談	日帰り	44,000円
	一泊	55,000円

※出張本相談は別途実費（交通費・宿泊費等）を申し受けます。

よくあるご質問（FAQ）

Q: 平日の夜間や土日も対応可能ですか？
A: はい、可能です。ご相談いただければ柔軟に対応します。

Q: 地方からの相談ですが、東京に行くメリットはありますか？
A: はい。地方の弁護士では地元の金融機関との関係で対応が難しいケースでも、わたしたちが東京から介入することでスムーズに進むことがあります。旅費と相談料以上の経済的メリットがあった、とのお声を多数いただいています。

Q: 相談前に読んでおくべき本はありますか？
A: 当サイトから無料でダウンロードできる『倒産の知恵』『倒産なんてこわくない』をご一読いただくと、ご相談がスムーズです。

「もうダメかもしれない」

そう思った時こそ、一人で抱え込まずにご相談ください。

倒産は終わりではありません。
打てる手は、まだ残されています。

お電話でのお申込み・ご相談

03-5337-4057

（365日対応可能です）

「LINEでのお申し込み」

「メールでのお申し込み」

ご相談は匿名でも大丈夫です。秘密は厳守します。

倒産経験は、失敗ではなく「付加価値」です。

かつて、米TIME誌の取材を受けました。彼らが面白がったのは、わたしの倒産経験そのものでした。
「アメリカでは、素晴らしいビジネスモデルがあっても、経営者が見つからないことがある。そんな時、倒産経験のある経営者は非常に価値がある。なぜなら、彼らはきっと二度と同じ過ちを犯さないだろうから」

わたしたちは、倒産を乗り越えた経営者が、その経験を糧に再び社会で輝ける文化を創りたいと本気で考えています。あなたの再起は、その第一歩です。

Naito Meia Office