

サービス業<1>

支援先企業の概要	
・業種	サービス業
・創業後年数（10年未満であれば）	
・企業規模（中小企業者に該当する場合には）	○
経営支援前の企業の状況	
<p>支援先は業歴90年以上の地元企業で、主に機械器具の販売およびレンタル業を営んでいたが、機械製造、海外事業、不動産事業に進出した結果、機械製造部門の赤字が続き、大幅な債務超過に陥り資金繰りも悪化してしまった。さらに、一部の取引銀行が債権売却を実施したことから取引銀行の協調体制が崩れ、事業継続が危惧される状況に陥っていた。</p>	
経営支援概要	
< 当行の施策 >	
<ul style="list-style-type: none"> ・ 支援先の事業実態を調査した結果、既に不採算部門である機械製造部門は撤退を完了しており、また、主要な事業である機械器具のレンタル、および不動産賃貸事業は安定した収益の確保が可能であったが、債務超過の解消には長期間を要し、早期再生のためには金融支援が必要な状況であったことから、中小企業再生支援協議会と連携し再生計画の策定に着手した。 ・ 財務基盤安定化のためDDSの活用を決定した（平成19年度上期実施予定）。 ・ R C Cのほか政府系金融機関と連携し、既存借入金のリスケジュールを実施した。 ・ 消極的な取引銀行の融資金について、メイン行である当行が肩代りを実施した。 	
< 当該企業の施策 >	
<ul style="list-style-type: none"> ・ 旧経営陣は退任するとともに私財提供により経営責任を明確にした。 ・ 不採算事業部門から撤退し、経営資源をコア事業に集中するとともに、遊休資産の積極的な処分により有利子負債の圧縮をはかった。 ・ 積極的にコスト削減を行うとともに、コア事業については一層の効率化による採算改善を実施した。 	
経営支援後の企業の状況	
<ul style="list-style-type: none"> ・ 不採算事業は全て撤退し、遊休資産の大半を処分したことで収益性は安定化した。 ・ 計画に基づいた新規設備投資によるコア事業部門の採算改善に注力している。 	

サービス業<2>

支援先企業の概要	
・業種	サービス業
・創業後年数（10年未満であれば）	
・企業規模（中小企業者に該当する場合には）	
経営支援前の企業の状況	
<p>対象先は業歴23年のスポーツ施設。平成2年、新規設備投資をするにあたり336百万円の大規模投資実施。しかしながら、景気の冷え込みと同時に当初の事業計画を下回る状況が続き、返済額軽減等の対応を繰り返してきた状況にあった。有利子負債過大であり、保証人（医療法人役員）からの支援にて返済を続けていた。</p>	
経営支援概要	
<p>< 当行の施策 ></p> <p>役職員5名の小体・家族企業であり経費等は既にぎりぎりまで削減実施済み。地域周辺の競合先が1社しかなく、また、代表者の地縁等から売上・償却前営業利益はほぼ横這いながら安定的に推移しているが、年商の7倍程度もあった有利子負債が最終収益を圧迫していた（売上金40百万円・償却前営業利益6百万円・負債277百万円）。</p> <p>同社の問題点は過大な有利子負債であるが、本体収益から返済可能な負債まで圧縮することが出来れば再生可能と判断。再生ファンドを利用した再生計画を検討し、代表者子息への事業譲渡を主体とし、保証人からの保証債務履行、代表者私財提供（自宅売却）等により責任を明確化し有利子負債の圧縮計画を策定した。本件は、当初から中小企業再生支援協議会の協力を得て、財務・事業DDの実施、公認会計士によるタックスプランニング等専門家の助言を貰いながら透明性・合理性の高い計画とした。</p>	
<p>< 当該企業の施策 ></p> <p>事業に前向きに取り組みながらも過大な有利子負債のため最終利益は赤字。代表者地縁による安定的売上はあるものの負債返済にかかるキャッシュアウトから資金繰りに窮し、上記保証人からの支援が無ければ破綻の可能性はあった。代表者・保証人一体となって滞りなく返済は進んでいたもののコスト削減等は既に実施済みであり早急な改善策は無い状況であったことから、抜本的な改善を目指して中小企業再生支援協議会への相談に至った。代表者責任、保証人債務履行、私財提供を約束し、メイン行、再生支援協議会専門家スタッフの支援を仰ぎながら再生ファンドを利用した計画にて合意した。</p>	
経営支援後の企業の状況	
<p>メイン行から再生ファンドへの債権譲渡実施済み。今後、保有ファンド内にて保証債務履行、私財提供による返済を行う。また、事業を引き継ぐ子息の新会社へ事業譲受資金をメイン行・地場信金と協調にて実施予定とし設備・付属設備・従業員等一体を引き受けていくことでファンドイグジットを行う。有利子負債を年間CFの10倍（10年分）まで圧縮していくことで収益弁済は順調に進むものと予想する。</p>	

サービス業<3>

支援先企業の概要	
・業種	サービス業
・創業後年数（10年未満であれば）	
・企業規模（中小企業者に該当する場合には）	
経営支援前の企業の状況	
<p>支援先は県内で一般消費者向けサービスを手掛ける業者である。事業の多角化を目的にCD・ビデオレンタル、書籍の販売等を手掛けたものの、近隣店舗との競争激化、代表者のワンマン経営、無計画な多角化戦略実行および店舗展開等により多額の不良債権が発生し、債務超過に陥るとともに資金繰りにも窮する状態となり、経営改善が必要な状況となった。</p>	
経営支援概要	
<p>< 当行の施策 ></p> <p>支援先の状況としては、県内に店舗網を有することを強みとして、本業の収益は順調に推移していることから、本業へ注力することを前提として、年間借入返済額をキャッシュフローの範囲内まで抑えるような貸出条件の見直し、5年程度での債務超過解消 経営管理体制の強化等为目标として掲げ、役員を出向させて経営計画作成等を支援した。</p> <p>また、年間返済額をキャッシュフロー内に抑えるためには、増資等が不可欠であったことから、M & A 先を選定し、アプローチを図った。</p>	
<p>< 当該企業の施策 ></p> <ul style="list-style-type: none"> サービス単価の見直し CD・ビデオレンタル等からの撤退 不採算店舗の閉鎖 役員報酬・人件費の削減 新規出店 代表者保有資産の処分 等の施策を実施。 	
経営支援後の企業の状況	
<p>上記施策の実行およびM & Aの実施により、経営陣が刷新されたことから、年間返済額をほぼキャッシュフロー内に抑えることが可能となり、資金繰りは安定しつつある。また、今後の施策としては、新規店舗の出店および工場内及び物流網の効率化によるサービスの拡充を図り、売上増加を目指している。</p>	