サービス業＜１＞

支援先企業の概要(注1)			
・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(注2)に該当する場合には○）	○

経営支援前の企業の状況

○支援先は本業での黒字は維持していたが、バブル期の過剰設備投資により多額の債務超過と借入金を抱え、事業継続は非常にリスクが高く、法的整理等に至る懸念があった。借入圧縮の為には本社売却が必要であるが、多額の売却損が発生することから信用不安による打撃が懸念され、身動きの取れない状況であった。

経営支援概要

＜当行の施策＞

○個人資産処分等一定の経営責任は履行され、リストラ等の経営努力を継続して行っていること、業歴と顧客基盤を有していることから一定の収益力維持は可能であり、再生の可能性は高いと考えられることより経営支援対象先として本格的な再生支援に着手。財務内容の早期改善と金融支援を目的として、企業再生支援ファンドスキームを活用した抜本的な再生支援に取組むこととした。

＜当該企業の施策＞

○当行プロパー債権を再生支援ファンドへ売却。ファンドへ移行することで、当社の財務内容の最大の毀損要因であった本社の売却が可能となった。（売却損とファンドイグジット時の債務免除益との相殺ができることから、財務内容の毀損と対外信用の失墜を防ぐことが可能となった。）

○また、ファンド移行期間中に経営責任の一環として社長退任し、事業継承を実施予定。

経営支援後の企業の状況

○ファンド移行によりB／S、P／L両面において改善に取り組む体制が整ったことから、経営陣はもとより従業員のモラルも大きく向上。管理体制も充実し、業績は再生計画を上回る水準で推移。今後本社売却実行、再生計画に沿った業績の進捗継続が確認されれば、ファンドからのリファイナンスを検討していくこととなる。

サービス業＜２＞

支援先企業の概要(注1)			
・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(注2)に該当する場合には○）	○

経営支援前の企業の状況

当社は地元に本格的なゴルフ場が欲しいという地元住民の要望に応えるため、地元経済界が中心となり設立されたゴルフ場運営会社。

平成１０年度以降、売上高減少が続き、資金繰り破綻が危惧される状態となっていた。

経営支援概要

＜当行の施策＞

当行は平成１１年以降、支配人派遣による内部合理化や営業面での支援を行ってきたが、ゴルフ人口の減少と周辺ゴルフ場の価格競争による売上減少が止まらない状態であった。

当社には抜本的施策を施さないと再生は困難と判断し、プレパッケージ方式での民事再生を選択した。当行はメイン行として引受先の選定、交渉を行い、引受先の内諾を得た段階で申請を行った。また、申立弁護士については、ゴルフ場の処理経験のある弁護士を選定し、申請時や申請後の事務処理等を支援した。

＜当該企業の施策＞

再生後の企業運営と経費削減が大きな課題であったことから、一度全従業員を解雇したうえで、従業員給与の削減（約10%）を条件に再雇用した。

経営支援後の企業の状況

平成１８年４月１日に新会社としてオープンし、今後リニューアル投資を４回に分け実施し、ゴルフ場の価値向上を目指す。

従業員は約１０%の給与ダウンとなったものの全員雇用継続となり、会員については資格が継続された。

サービス業＜３＞

支援先企業の概要(注1)			
・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(注2)に該当する場合には○）	○

経営支援前の企業の状況

1.支援先はカラオケボックスのほか、マンション・駐車場賃貸およびコインランドリー経営を行う企業。
2.カラオケボックス事業は設備の老朽化と他社競合の激化を理由に業績が低迷し赤字。会社全体の業績にも大きく影響し資金繰りに支障が生じており経営改善が必要であった。

経営支援概要

＜当行の施策＞

1.３年以内の単年度黒字とキャッシュフロー22百万円以上計上を目標に掲げ経営改善計画書を策定した。
2.具体的な施策として、不採算事業であるカラオケボックス事業から撤退し新規事業としてグループホーム事業へと業種転換することで安定的な売上と収益の確保をめざした。業種転換後の資金繰りは基本的に当企業の経営者が自助努力で行うこととするがメイン行である当行も協力を行うこととした。
3.他行も含めて借入形態を見直しを行い、資金繰りの安定化を図った。

＜当該企業の施策＞

1.業種転換にかかる設備投資負担を極力抑制するため、グループホームはカラオケボックス建物の改修にて対応した。
2.また、経営者の妻と長男が介護士資格を取得し人件費面での弾力性を持たせることとした。

経営支援後の企業の状況

1.不採算事業から撤退し新規事業への業種転換を実施。グループホームの入居率は高い水準を維持している。
2.直近決算との比較では売上高はほぼ倍増。支援開始後2期目で黒字化は達成し、また2期目・3期目と連続でキャッシュフロー22百万円以上の計上も達成した。

サービス業＜４＞

支援先企業の概要(注1)			
・業種	サービス業（建設コンサルタント）		
・創業後年数（10年未満であれば○）		・企業規模（中小企業者(注2)に該当する場合には○）	○

経営支援前の企業の状況

支援先は公共工事を中心とした非公開の土木建設コンサルタント業者。戦後以降の道路建設、各地土地開発増加により業容を拡大したが、近年の公共工事減少に伴い業容を縮小。抜本的な対策として80人規模の人員リストラを実施し、黒字体質への転換には一定の目途が立ったが、退職金支払に伴う大幅な特損計上により実質・表面とも債務超過となる見込みであった。

経営支援概要

＜当行の施策＞

表面債務超過に陥ることは、公共工事が売上の90%以上を占める当社にとって、入札機会の喪失に繋がる最大の問題であり、いかに債務超過を当期中に解消するかが当社再生のポイントであることから金融支援を検討。
第三者専門機関によるデューデリジェンスおよび再生計画策定助言を受けて策定された再建計画の検証の結果、当社再生は十分に可能と判断。計画期間（3年）中に実態債務超過解消が可能となるようデットエクイティスワップを実施した。

＜当該企業の施策＞

親密同業他社との業務提携等による技術力の向上（プロポーザル営業の強化）および80名規模の人員リストラによる固定費削減で、受注高の維持拡大および収益力の改善を実現することとした。

経営支援後の企業の状況

人員リストラ（希望退職）は計画80名に対し、82名の退職を実施済み。
18/6期は受注順調であり、計画通りの売上・利益の計上を見込む。