

運輸業 < 1 >

支援先企業の概要			
・業種	運輸業		
・創業後年数（10年未満であれば○）		・企業規模（中小企業者該当する場合には○）	
経営支援前の企業の状況			
・業歴60余年の県内老舗運送業者。大手業者の地方進出により売上が減少。 ・業界変革への対応遅延・借入依存の体質等、総じて歴代社長の奔放経営により過剰債務に陥る。 ・現社長によるリストラ断行で近年は経常黒字に復活するも、車両設備の老朽化や従業員の高齢化、後継者不在等の経営問題を抱え、自助努力のみでは過剰債務を打開できない窮状にあった。			
経営支援概要			
< 当行の施策 >			
・過剰債務の状況にはあるものの、老舗ゆえのブランドバリューを背景に、安定的な優良顧客を有し、一定のキャッシュフローを計上していた。しかしながら、資金不足による設備の老朽化や従業員の高齢化、後継者不在という根本的課題を抱えていたため、営業譲渡スキームを検討。 ・スポンサー選定や譲渡価格など、スキームの透明性・妥当性を確保するため、RCCに関与を依頼し、外部コンサルや再生担当弁護士との協力のもと、抜本的な事業再生計画を策定した。 ・スポンサー選定にあたっては入札方式をとることが最も公平・透明ではあるが、本件の場合は業績不振の噂が既に業界内に広まっていたため、風評流布による事業価値毀損の防止を第一義として情報を限定し、早くから名乗りを挙げていた県内大手運送業者1社に候補先を絞った。 ・相対取引であるだけに、スポンサーとしての適正性・相当性については、RCC・コンサル・弁護士の協力を得ながら、同社側の事業計画等を厳正に検討した結果、遜色なしと判断した。 ・先般、スポンサー企業100%出資子会社への営業譲渡が完了。当行は譲受新会社に、譲受代金・車輛購入資金・運転資金等の新規融資を実行した。			
< 当該企業の施策 >			
スポンサー選定段階			
・後継者不在という根本的問題を抱えていたため、早くから営業譲渡スキームを検討。 ・当行や、一部の取引先・同業者に対し、スポンサー候補の紹介を要請。			
営業譲渡後			
・ほぼすべての資産と金融債務を除いた営業債務・労働債務（未払退職金等）、及び全従業員と取引顧客は新会社に引き継がれる。 ・代表者は経営責任をとって完全退任。他の取締役は新会社の従業員（非取締役）として雇用。			
経営支援後の企業の状況			
《旧会社》 特別清算申立予定。 《新会社》（譲渡直後のため計画骨子を記載） ・代表取締役をはじめとする全役員は親会社（スポンサー）から派遣。 ・親会社のオペレーションを導入し、営業体制の確立・経営の効率化を推進。 ・親会社を母体に、県内及び近県の物流配送網の拡充を図る。			

運輸業 < 2 >

支援先企業の概要	
・業種	運輸業
・創業後年数（10年未満であれば○）	○
・企業規模（中小企業者該当する場合には○）	○
経営支援前の企業の状況	
平成2年の物流新法施行による競争激化と、増収策が打ち出せなかった営業施策の失敗により売上が平成7年をピークに減少し、H6年～H15年まで連続営業赤字計上。平行して不良資産の累積や退職給付債務等の簿外債務等の影響により、実質大幅債務超過に陥った。	
経営支援概要	
< 当行の施策 >	
R C Cの企業再生スキームを活用し、M & A（スポンサー入札方式）を絡めた企業再生	
・外部コンサルタント活用し再建計画策定。 ・アドバイザーを選定し、入札実施。 ・スポンサー選定後、R C C企業再生スキーム活用し債権放棄（R C Cファンド活用）実施。	
再生計画の概要	
・債務超過の解消（退職給付債務のカット、金融支援の実施、スポンサーの出資）。 ・遊休不動産売却による債務の圧縮。 ・残債務はスポンサー企業が肩代わり（当行は融資取引継続）。	
< 当該企業の施策 >	
改善計画	
・経営体制の確立（スポンサー企業からの経営陣の派遣） ・不採算部門の撤退 ・賃金体系の変革（固定的賃金体系から成果を重んじる賃金体系に変革） ・人員削減による労働生産性の向上 ・新規設備投資の実施（車両購入、情報システム投資）	
経営支援後の企業の状況	
スポンサー企業による人的支援および営業ノウハウ導入により収支改善。財務面の支援もあり、資金繰り安定し新規設備投資を行っている。	

運輸業 < 3 >

支援先企業の概要	
・業種	運輸業
・創業後年数（10年未満であれば○）	
・企業規模（中小企業者該当する場合には○）	○
経営支援前の企業の状況	
関連会社の倒産により業況悪化、債務超過解消に向け、平成15年に当社が策定した計画書は計数中心であり抜本的に経営体質を改善するための計画とはなっておらず、計画の見直しが必要であった。	
経営支援概要	
< 当行の施策 > 中小企業再生支援協議会による経営改善計画の策定支援が決定し、18年3月に計画策定が完了した。 再生支援協議会のデューデリにて退職給与引当金不足を算出した結果、債務超過額が増大したため実質債務超過の解消時期が長期化することとなったが、現在、キャッシュフローは確保されており、当行の金融面での支援と財務体質の改善策を織り込んだ計画書の提出を受けた。	
< 当該企業の施策 > 役員の見直しや社外取締役の導入により経営体質の改善に取り組むとともに、財務面の改善に取り組む。	
経営支援後の企業の状況	
平成18年4月に当社より事業計画の提出を受け、現在事業計画の進捗についてモニタリングを行っている。	

運輸業 < 4 >

支援先企業の概要	
・業種	運輸業
・創業後年数（10年未満であれば。）	
・企業規模（中小企業者該当する場合には。）	
経営支援前の企業の状況	
1. 本業は、売上減少に対するコスト削減が追いつかず、赤字体質に陥っていました。 2. 本業以外の事業不振により、資金が固定化していました。 3. 自社にて経営改善計画を策定し、自主再建に取り組んでいましたが、抜本的改善に至らず、取引金融機関の足並みが揃わなくなっていました。	
経営支援概要	
< 当行の施策 > 1. 当該企業は、地域のインフラ事業であり、抜本的な事業再生計画が必要との判断から、監査法人による財務デューデリジェンスと事業コンサルの実施を依頼しました。 2. 財務デューデリジェンスでは、今後も厳しい経営環境が続く中、事業の黒字化や早期の実質債務超過解消は困難と指摘、取引金融機関の再建放棄を伴う抜本的な事業再生計画の策定が必要と報告されました。 3. 金融支援が伴うことから、整理回収機構（RCC）に対して、計画の妥当性検証、並びに、取引金融機関に対する金融支援（債権放棄・DDS）の調整を依頼しました。	
< 当該企業の施策 > 1. 監査法人の指導を受け、抜本的な事業再生計画の策定を行いました。 2. 事業再生計画骨子として、本業の挺入れ 関連事業からの完全撤退を策定し、計画実施に向け全社員一丸となって取り組みました。 3. 地場企業・行政に対して出資要請を行いました。 4. 整理回収機構（RCC）の関与を受け、取引金融機関に対して金融支援要請を行いました。	
経営支援後の企業の状況	
1. 当該企業は、整理回収機構（RCC）の関与を受け、全取引金融機関から、金融支援の合意を取付けました。承認された事業再生計画に沿い、諸施策を実施しています。 2. 事業再生計画で要請された金融支援の実施により、当該企業の当行債務者区分は、上位遷移しました。 3. 当該企業からは、取引金融機関に対して、3ヶ月に1度、事業再生計画の進捗について報告が行われています。	