

企業概要	企業の状況 再生計画の目標	再生計画の概要		
		事業面での再生	財務面での再生	
			新規融資・リスケジュール	債務の圧縮・その他
第1号案件 小売業 資本金4,500万円 売上高8億円 従業員40名	売上減少に伴う不採算店舗の整理による大幅債務超過 (目標) 事業価値の保全	・不採算店舗を整理し、採算店舗を他社に営業譲渡 ・協議会による資産価値の適正な評価	・採算店舗の営業譲渡に際しての譲受企業に対する買い取り資金 ・メインバンクと中小公庫が協調融資(中小公庫)事業再生支援資金	
第2号案件 食品製造業 資本金4,000万円 売上高8億円 従業員100名	売上の落ち込みをカバーするための大型量販店との厳しい条件による取引が経営を圧迫し、債務超過の状況 (目標) 4年で債務超過の解消	・大型量販店との不採算取引から撤退し、県内販売へ重点移行 ・販売方法の多様化及び高品質商品開発による売上増 ・役員報酬・人件費の削減	・既存借入金の再度のリスケジュール(5機関)(信用保証協会)資金繰り円滑化借換保証制度	
第3号案件 小売業 資本金1,000万円 売上高4億円 従業員11名	業界の競争激化による販売単価の下落等から3期連続欠損決算。債務超過の状況 (目標) 4年で債務超過の解消	・仕入方法の変更等による仕入単価の削減 ・一般管理費及び販売管理費の削減	・現金取引によりコスト削減を図るうえでの追加運転資金 ・メインバンクが保証付きで融資実行 ・既存借入金のリスケジュール(6機関)	
第4号案件 食品製造業 資本金2,600万円 売上高5億円 従業員25名	売上減少による経営状況の大幅悪化。実質債務超過の状況 (目標) 2年で債務超過の解消	・新商品の開発 ・規制緩和を契機とした新たな販路開拓 ・品種絞り込み及び製造工程の見直しによるコスト削減	・再生計画実施のために必要な資金をメインバンクが実行	・資産の売却 ・役員借入の株式化(D E S)
第5号案件 金属製品製造業 資本金1,000万円 売上高6億円 従業員34名	主な受注先である建設業界の悪化により業績が急速に悪化。実質債務超過の状況 (目標) 3年で債務超過の解消	・売上重視経営から製品別コストの把握等コスト管理に基づく収益重視型経営への転換 ・経営管理の強化及び営業力の強化	・再生計画実施のために必要な資金をメインバンクと商工中金が単独保証制度を活用し、協調融資(県)中小企業再生支援特別保証制度(商工中金)一般貸付 ・既存借入金の再度のリスケジュール(1行)(信用保証協会)資金繰り円滑化借換保証制度	
第6号案件 金属製品製造業 資本金4,000万円 売上高10億円 従業員49名	工場新設投資による過剰債務のため、既往借入金についてリスケジュールで対応 債務者区分が低下したことに伴う金利上昇が収益を圧迫 (目標) 5年でリスケジュールの解消	・製品別利益管理等管理会計システムの構築による高付加価値商品への特化	・資金繰り安定化のための長期運転資金 ・中小公庫が主導し、メインバンク、が協調融資(中小公庫)企業再建資金	・資産の売却
第7号案件 ホテル業 資本金1,000万円 売上高10億円 従業員104名	唯一の取引金融機関が破綻し、その債務がR C Cに移管。日常の運転資金の調達等に支障を来す状況。債務超過の状況。 (目標) R C Cからの脱却と資金繰りの正常化	・経費の見直しによるコスト削減 ・修繕、追加投資によるリニューアル	・債務引き受け及び追加投資資金 ・大光銀行と商工中金が協調融資(大光銀行)セーフティネット保証8号県制度融資(保証付き)(商工中金)事業再生支援貸付セーフティネット保証8号	・R C Cによる債務免除 (経営者の出資資本金の減資による経営者責任の明確化) ・資産の売却
第8号案件 不動産賃貸業 資本金1,000万円 売上高2億円 従業員9名	過剰投資による過剰債務保有。既往債務のリスケジュールの期限が到来し、返済条件が戻ると債務の返済が困難。債務超過の状況。 (目標) 3年で債務超過の解消	・賃貸不動産毎の収益改善対策	・既存借入金の再度のリスケジュール(10社)	・資産の売却
第9号案件 飲食業 資本金2,000万円 売上高8億円 従業員160名	新店舗の業績不振が資金繰りを圧迫。買掛金等債務の滞留が発生。実質債務超過の状況。 (目標) 2年で債務超過の解消	・不採算店舗の閉鎖 ・人件費の削減 ・新ブランド戦略及び成長部門の強化による売上増	・滞留買掛債務の解消資金 ・商工中金及びメインバンクが協調融資(商工中金)一般貸付 ・既存借入金のリスケジュール(4行)	

企業概要	企業の状況 再生計画の目標	再生計画の概要		
		事業面での再生	財務面での再生	
			新規融資・リスケジュール	債務の圧縮・その他
第10号案件 一般機械器具製造業 資本金300万円 売上高6,300万円 従業員6名	過去の被災による設備更新のための債務負担が経営を圧迫。債務過多の状況 (目標) 資金繰りの正常化	・経費の見直しによるコスト削減 ・主力製品の販路拡大	・資金繰り安定化のための運転資金 ・メインバンクが既往債務の一本化と合わせて新規資金を手当て ・既存借入金を一本化してのリスケジュール(2行) (信用保証協会) 資金繰り円滑化借換保証制度	
第11号案件 飲食料品小売業 資本金1,000万円 売上高100億円 従業員444名	大手資本のショッピングセンターの進出等による売上の減少。 借入金に頼った多店舗展開により、多額の有利子負債が残り、資金繰りに支障を来す。 (目標) 債務の圧縮等財務の健全化 有利子負債の対CF倍率 4.5倍 3年後に1.7倍	・不採算店の閉鎖 ・部門ごと、店舗ごとの営業利益の確保 ・人件費等固定費の削減	・資金繰り円滑化のための長期安定資金 ・メインバンク、サブバンク、商工中金による協調融資 (商工中金) 経済再生改革対応緊急貸出	・資産の売却
第12号案件 建設業 資本金9,000万円 売上高60億円 従業員67名	主要受注先ゼネコンの破綻に伴い多額の不良債権が発生し、資金繰りが逼迫。 (目標) 8年で債務超過の解消 10年で実質無借金会社を実現	・個別工事毎の採算管理の徹底による利益率の高い工事へのシフト ・人件費及び販売管理費等の徹底的な見直しによるコスト削減	・資金繰り安定化のための長期運転資金 ・商工中金、中小公庫、メインバンク、サブバンク群(主要5行)による協調融資 (中小公庫) 金融環境変化対応資金 (商工中金) 企業再生支援貸付	・資産の売却 ・経営者の私財提供
第13号案件 一般機械器具製造業 資本金9,700万円 売上高20億円 従業員110名	大手取引先の倒産により多額の不良債権が発生し、資金繰りに支障を来す。実質債務超過 (目標) 3年で債務超過の解消	・資材購入の一元管理、外注コスト削減による製造原価の低減 ・営業部門の強化、販路開拓	・取引の増加に伴う増加運転資金を長期資金で確保 ・メインバンク、サブバンク、商工中金が協調融資 (商工中金) 一般貸付	
第14号案件 運送業 資本金4,000万円 売上高6億円 従業員50名	過去の資産購入のための借入金の返済負担に加え、取引先の倒産等で資金繰りが圧迫。 (目標) 資金繰りの正常化	・売掛金回収サイトの条件改善 ・ピッキング作業の効率化、ITの活用等による人件費等の固定費増加の抑制	・資金繰り安定化のための増加運転資金 (中小公庫) 企業再建資金	
第15号案件 貴金属・宝石製造業 資本金7,700万円 売上高11億円 従業員20名	大口取引先の受注減による売上の減少、在庫過多により、資金繰りに支障を来す。 (目標) 財務の健全化 有利子負債の対CF倍率 2.4倍 3年後に1.0倍	・販路の大口先依存体質から小口分散取引への移行 ・商品別収益管理による収益性の改善 ・過大在庫の圧縮	・商品仕入資金及び資金繰り安定化のための長期運転資金 (中小公庫) 企業再建資金	
第16号案件 食品製造業 資本金4,000万円 売上高4億5,000万円 従業員43名	主要取引先であるスーパー等の値下げ要求がきつくと、経営が悪化。実質赤字経営かつ実質債務超過の状況。 (目標) 黒字経営による経営の安定化 10年で債務超過の解消	・新製品、売れ筋商品の販路拡大 ・製品別・顧客別原価管理の構築による収益性の改善 ・計画的な生産によるコスト削減		・メインバンクとの今後の安定的な金融取引の実現
第17号案件 金属製品製造業 資本金5,600万円 売上高5億円 従業員40名	売上の伸び悩みと利益率の低下により赤字が継続。資金繰りも厳しい状況。実質債務超過 (目標) 目標利益の確保による借入金の圧縮 2年で債務超過の解消	・製品別・取引先別等管理会計の導入による生産の効率化、利益率の向上 ・人件費等のコスト削減		・メインバンク(商工中金)との今後の安定的な金融取引の実現
第18号案件 飲食料品小売業 資本金1,000万円 売上高36億円 従業員401名	長期景気低迷や競争の激化等による売上の減少。企業買収により経営参画した関連会社の業績低迷が経営を圧迫。大手都銀がオフバランス化により一部債権を同系列債権回収会社へ売却。実質債務超過。 (目標) 3年で債務超過の解消	・部門毎、店舗毎の損益把握による高利益率部門の拡大、部門間連携による廃棄ロス管理の徹底等による収益性の改善 ・人件費等のコスト削減	・地元地銀、中小公庫、商工中金が債権回収会社の債権を引き受け。 (中小公庫) 企業再建資金 (商工中金) 企業再生貸付 (既存借入金リスケジュールの見直し[期間短縮])	・債権回収会社による債務免除 ・経営者等からの個人借入による有利子負債の圧縮

企業概要	企業の状況 再生計画の目標	再生計画の概要		
		事業面での再生	財務面での再生	
			新規融資・リスケジュール	債務の圧縮・その他
第19号案件 ホテル業 資本金1,300万円 売上高3億円 従業員38名	過剰な借入金と法人需要低下により、経営が悪化。また、旧住専の破綻により一部債権がRCCへ移管し資金繰りに支障を来す。債務超過。 (目標) 1年で債務超過解消	<ul style="list-style-type: none"> 部門別損益把握による収益性の高い事業の拡大、収益性の改善 役員報酬カット、仕入先見直し等によるコスト削減 	<ul style="list-style-type: none"> 中小公庫がRCC債権を引き受け 県の制度融資活用による長期安定資金の確保(中小公庫)企業再建資金(県)協議会向け制度融資 	<ul style="list-style-type: none"> RCCによる債務免除 経営者退任に伴う退職金の返上による債務圧縮(経営者責任明確化により社長は退任) 役員退職金未払い部分の株式化(DES)
第20号案件 医療業 売上高1億円 従業員10名	メインバンクの破綻により債権がRCCへ譲渡され、資金繰りに支障を来す。実質債務超過。 (目標) 7年後に金融機関借入完済	<ul style="list-style-type: none"> 療養型ベッドの増床や高度医療機器の有効活用等による増収 人件費等のコスト削減 	<ul style="list-style-type: none"> 地元信金、商工中金がRCC債権を引き受け資金を協調融資(商工中金)金融環境変化対応資金 	<ul style="list-style-type: none"> 経営者親族の資金提供
第21号案件 食料品製造業 資本金1,000万円 売上高6,700万円 従業員6名	代表者が病気のため、事業意欲が減退し、後継者も不在のため営業活力が衰退。債務超過。 (目標) 事業の継続	<ul style="list-style-type: none"> 株式譲渡によるM&Aにより、地元の食品卸売企業へ売却 株式譲渡先企業のネットワークを活用した販路拡大、仕入コストの削減 食品保存料を使用しない等消費者ニーズにマッチした新商品の開発 	<ul style="list-style-type: none"> M&A資金を中小公庫の長期資金で確保(中小公庫)事業再生支援資金 	<ul style="list-style-type: none"> 役員借入等の一部債権放棄及び株式化(DES)
第22号案件 清酒製造業 資本金1,000万円 売上高3,000万円 従業員2名	日本酒の需要が伸び悩む中、老舗ブランドにしがみつき経営が硬直化。社長が高齢で廃業も検討。債務超過。 (目標) 事業の継続	<ul style="list-style-type: none"> 株式譲渡によるM&Aにより、地元自治体の第三セクターである企業へ売却 手作業による冬季限定製造から、コンピュータ制御による通年醸造への生産体制の移行 量販店等の新規顧客の開拓等による販路拡大 		<ul style="list-style-type: none"> 資産の売却 経営者の私財提供
第23号案件 製造業 資本金4億5,000万円 売上高80億円 従業員315名	市場規模の縮小、中国製品の台頭等により業績が悪化。 (目標) 2社連結で、5年で債務超過の解消	<ul style="list-style-type: none"> 子会社を一旦吸収合併した後、取扱商品に基づき会社を分割整理 新会社は、高級価格帯の戦略商品によりメーカーブランドを確立し、高収益体質へ脱皮 旧来の会社は、商品別の原価管理により、多種多様な商品を絞り込み 工場の整理・統合による生産性の向上 		<ul style="list-style-type: none"> 資産の売却 今後予定されている工場の整理・統合に必要な資金に関する主要取引金融機関からの合意の取り付け
第24号案件 身の回り品小売業 資本金2,400万円 売上高30億円 従業員142名	バブル期に取得した不動産の価値減少、積極出店投資の失敗等により有利子負債が増加、資金繰りが逼迫。実質債務超過。 (目標) キャッシュフローの増加 長期有利子負債の圧縮	<ul style="list-style-type: none"> 店舗毎の損益把握による不採算店舗の廃止や店舗管理の徹底等により収益性を改善 高品質低価格の中国製品の導入、在庫管理の徹底、人件費の圧縮等コストの削減 	<ul style="list-style-type: none"> 中小公庫、地場主力2行から長期安定資金の確保(中小公庫)企業再建資金 	<ul style="list-style-type: none"> 経営者の私財提供
第25号案件 飲食料品小売業 資本金2,000万円 売上高13億円 従業員68名	借入金の借入口数が多く、約定弁済額が償還力を上回り、資金繰りに支障を来す。近隣に競合店が開店。実質債務超過。 (目標) 4年間で債務超過の解消	<ul style="list-style-type: none"> 店舗毎、部門毎の収益管理体制の確立による収益性の向上 不採算部門の閉鎖や人件費等のコストの削減 	<ul style="list-style-type: none"> 中小公庫による再生に必要な資金の新規融資(メイン取引信用金庫の担保順位の譲渡)(中小公庫)企業再建資金 既存借入金のリスケジュール(1行) 	
第26号案件 一般貨物自動車運送業 資本金5,850万円 売上高8億円 従業員74名	運送単価の低落等に加え、経営判断が裏目にでたことにより、経営が悪化し赤字経営。債務超過。 (目標) 黒字経営への転換 債務超過の解消	<ul style="list-style-type: none"> 部門別・営業所別損益把握による不採算部門の廃止、稼働率向上により収益性を改善 人件費等のコスト削減 IT化推進による業務の効率化 	<ul style="list-style-type: none"> メインバンクと商工中金による再生に必要な資金の新規融資(商工中金)企業再生支援資金 既存借入金のリスケジュール(2行)(信用保証協会)資金繰り円滑化借換保証制度 	
第27号案件 サービス業 資本金1億2,000万円 売上高7億円 従業員80名	他社との競合による売上の減少にもかかわらず、固定費の圧縮が進まず、営業赤字。 (目標) 2年目に黒字経営に転換 過剰債務の圧縮	<ul style="list-style-type: none"> 取引先別採算状況の把握による収益性の高い取引先への集中 人員の見直しによる営業強化 人件費の削減 	<ul style="list-style-type: none"> 設備資金、運転資金の新規融資の確保(中小公庫)企業再建資金 	<ul style="list-style-type: none"> 資産の売却

企業概要	企業の状況 再生計画の目標	再生計画の概要		
		事業面での再生	財務面での再生	
			新規融資・リスケジュール	債務の圧縮・その他
第28号案件 食料品製造業 資本金2,400万円 売上高9億円 従業員38名	BSEの影響により売上が減少し、収益が悪化。新商品を開発したが、生産に必要な設備の追加投資資金の確保が困難。 (目標) 黒字体質への転換 5年以内に借入残高を半減	・商品別原価管理の導入による利益率の高い商品へのシフト ・新商品の増産体制の確保、販路の拡大	・設備資金、運転資金の新規融資の確保 ・既存借入金の再度のリスケジュール(3行) (信用保証協会) 資金繰り円滑化借換保証制度	
第29号案件 木材・木製品製造業 資本金1,200万円 売上高3億円 従業員24名	過去の事業継承時の負担や取引先倒産により借入金が増加。販売先の海外調達切替から売上が減少し、期間利益は赤字。実質債務超過。 (目標) 4年で実質債務超過の解消	・優良新規得意先の開拓 ・製品の差別化、新製品の開発に伴う提案型営業への転換による売上増 ・製造原価の見直し、在庫圧縮、人件費削減等のコスト削減	・新規運転資金の確保 ・既存借入金のリスケジュール	
第30号案件 木材・木製品製造業 資本金1,500万円 売上高3億5,000万円 従業員20名	大口受注先からの発注の大幅削減により2期連続赤字決算。受注復活や新規顧客開拓に伴い新規資金が必要となったが、資金調達に支障を来す。債務超過。 (目標) 1年で債務超過の解消	・新規顧客の開拓、新商品の開発による売上増 ・人件費等のコスト削減	・受注の増加に伴う新規運転資金の確保 ・既存借入金のリスケジュール(2行) (信用保証協会) 資金繰り円滑化借換保証制度	
第31号案件 電子部品・デバイス製造業 資本金6,000万円 売上高8億円 従業員70名	大手受注先製造拠点の海外移転に伴い、国内需要が減少。実質債務超過。 (目標) 資金繰りの安定化 経営安定化のための経営基盤の強化	・受注が安定している部品へのシフト ・人件費等のコスト削減 ・工程内不良、クレーム削減のための製造管理強化	・既存借入金のリスケジュール(4行)	・資産の売却
第32号案件 食料品製造業 資本金3,000万円 売上高15億円 従業員52名	大口納入先の納入停止により業績が悪化。関係会社の閉鎖等に伴い不良資産が発生。実質債務超過。 (目標) 7年で実質債務超過の解消	・利益率の高い製品へのシフトによる収益性向上 ・顧客管理徹底による売上確保 ・廃棄ロスの管理や在庫管理徹底によるコスト削減	・既存借入金のリスケジュール(4行)	
第33号案件 ホテル業 資本金1,000万円 売上高2億円 従業員35名	業務多角化のための設備投資、景気低迷と競争の激化等から資金繰りが悪化。債務超過。 (目標) 4年で減価償却後黒字への転換 5年で債務超過の解消	・新商品開発、営業活動強化等による売上増加 ・イメージアップによる集客力強化 ・人件費等のコスト削減		・経営者個人借入の債権放棄、株式化(DES)
第34号案件 企業グループ8社 売上高12億円 従業員240名	競争激化による売上減少、バブル時のゴルフ会員権投資、設備投資により過剰債務の状況。実質債務超過の状況。 (目標) 8年で実質債務超過の解消 15年で実質無借金会社を実現	・合併・会社分割・営業譲渡・特別清算を組み合わせ、8社を2社に再編 ・店舗毎の明確な販売戦略の決定し、店舗毎の特色を出すことにより売上を増加 ・人員の効率的活用による人件費の削減	・既存借入金の更なるリスケジュール	
第35号案件 ホテル業 資本金1億7,500万円 売上高17億円 従業員105名	厳しい価格競争の影響で、赤字基調が続く。経費削減によって営業損益は黒字となったが、多額の借入金の負担が資金繰りを圧迫。債務超過の状況。 (目標) 1年で債務超過の解消 3年で黒字体質への転換	・顧客ニーズが高く、収益率が大きい和室部門と婚礼部門の増強による集客増により増収増益		・地域の中小企業支援ファンドによる投資
第36号案件 装備品製造業 資本金2,000万円 売上高8億円 従業員107名	学校販売の減少、安価な海外品の流入による価格競争の激化等から経営が悪化。メインバンクからの支援により収支は改善したが、累積赤字、多額の負債が資金繰りを圧迫。債務超過の状況。 (目標) 黒字体質の確保 7年で債務超過の解消	・顧客満足度向上を図ることによる売上増加 ・価格交渉力の強化、小ロット仕入実現によるコスト削減		・地域の中小企業支援ファンドによる投資

企業概要	企業の状況 再生計画の目標	再生計画の概要		
		事業面での再生	財務面での再生	
			新規融資・リスケジュール	債務の圧縮・その他
第37号案件 飲食業 資本金4,000万円 売上高4億7,400万円 従業員56名	長引く不況による売上の減少。同業者間の競争激化による低価格化の進行も重なり、資金繰りに支障を来す。赤字経営。 (目標) 長期有利子負債圧縮 5年以内に借入金返済を約定どおりに戻す	<ul style="list-style-type: none"> 部門毎の損益把握により不採算部門を閉鎖し、事業を重点化 顧客データベースの構築、積極的営業展開による営業強化 原価率の引き下げ、人件費削減による利益確保 	<ul style="list-style-type: none"> 滞留買掛債務の解消資金の確保 メインバンク及び商工中金が協調融資(商工中金)一般貸付 既存借入金のリスケジュール(3行) 	<ul style="list-style-type: none"> 資産の売却 経営者の私財提供
第38号案件 化学製品等卸売業 資本金5,000万円 売上高26億円 従業員15名	過去の大口販売先の破綻等による売上の減少、売上の3/4を占める化学製品卸売部門の利益率の低下により業績が悪化。 (目標) 有利子負債の圧縮	<ul style="list-style-type: none"> 利益率の高い商品へのシフトによる収益性の改善・次期主力商品の育成、販路拡大、関連施工分野の拡充による売上増加 	<ul style="list-style-type: none"> 商工中金による再生に必要な資金の新規融資(商工中金)セーフティネット〔中小企業経営支援資金〕 既存借入金のリスケジュール 	<ul style="list-style-type: none"> 資産の売却
第39号案件 自動車小売業 資本金4,000万円 売上高44億円 従業員147名	平成10年3月期以降、毎期売上高の減少とともに損失を計上。債務超過の状況。 (目標) 初年度より赤字経営からの脱却 4年で債務超過の解消	<ul style="list-style-type: none"> 不採算営業所を閉鎖し、利益率の高い部門の売上増加 管理部門の効率化による経費の削減 	<ul style="list-style-type: none"> 再生計画実施のために必要な資金をメインバンク、サブバンク、中小公庫、商工中金が協調融資(中小公庫)企業再建資金(商工中金)企業再生支援貸付 	<ul style="list-style-type: none"> 資産の売却
第40号案件 建築材料卸売業 資本金2,000万円 売上高17億円 従業員34名	関連会社からの不採算事業の継承、建設不況による売上減少、関連会社への資金融通により資金繰りが逼迫。実質債務超過の状況。 (目標) 5年で実質債務超過の解消	<ul style="list-style-type: none"> 重点販売先への集中や高付加価値商品へのシフトによる収益性改善 市場拡大、販売スキル向上のための勉強会強化、顧客管理体制の整備による優良顧客販売網構築 役員報酬カット、地代家賃引き下げ等による経費の削減 関連会社への資金融通の取り止め 	<ul style="list-style-type: none"> 運転資金の新規融資の確保 メインバンク及び商工中金による新規融資(商工中金)一般貸付 	
第41号案件 道路貨物運送業 資本金800万円 売上高1億5,000万円 従業員24名	過大な借入、取扱貨物の減少、競争激化等により経営が悪化し、資金繰りに支障を来す。債務超過の状況。 (目標) 3年で赤字経営からの脱却 有利子負債の圧縮	<ul style="list-style-type: none"> 不採算車両の整理・処分、車両管理の徹底、取引先の見直しによる収益性の改善 備車の活用、車両の稼働率向上、新規業務による新規顧客開拓による増収 人件費の変動費化、車両整備の内製化による経費の削減 	<ul style="list-style-type: none"> メインバンクによる一時的な短期資金の確保 	<ul style="list-style-type: none"> 今後の車両更新に必要な設備資金の円滑な調達への道筋をつけた
第42号案件 製造業 資本金9,000万円 売上高5億4,800万円 従業員53名	過去の設備投資や急激な売上減少から金融債務が増大。実質債務超過の状況。 (目標) 3年で実質債務超過の解消、有利子負債の売上高以下への削減	<ul style="list-style-type: none"> 生産工程の見直しによる作業効率の改善 原材料、在庫、仕掛品の管理システム再構築による在庫圧縮 不良品発生率の削減 不良資産の計画的償却 	<ul style="list-style-type: none"> 再生計画実施のために必要な資金の確保 メインバンクと商工中金が県制度融資を活用し、協調融資 中小公庫がセーフティネット融資(県)協議会向け制度融資(中小公庫)企業再建資金 	<ul style="list-style-type: none"> 経営者親族の資金提供
第43号案件 衣服・身の回り品卸売業 資本金5,000万円 売上高25億円 従業員50名	大手取引先の倒産により多額の不良債権を抱え、有利子負債増加。企業努力は行ってきたが、資金繰りに支障を来す。債務超過の状況。 (目標) 1年で債務超過の解消	<ul style="list-style-type: none"> 作業の効率性向上、運送業者の複数化による配送費削減による流通コスト軽減 作業の標準化等による作業時間の短縮、原材料費削減による製造部門コストの削減 商品在庫の圧縮 	<ul style="list-style-type: none"> 中小公庫による既存借入金のリスケジュール 	<ul style="list-style-type: none"> メインバンク(商工中金)による資金支援の継続強化の実現
第44号案件 身の回り品小売業 個人事業主 売上高4,800万円 従業員2名	顧客の地元購買率の低下や漫然とした店舗運営により売上が減少し、事業継続に支障を来す。 (目標) 売上増による事業の継続	<ul style="list-style-type: none"> 仕入から販売までの一貫した店舗運営の見直しによる売上増加 	<ul style="list-style-type: none"> 再生計画実施のために必要な資金の県制度融資活用による確保 	
第45号案件 一般機械器具製造業 資本金1億円 売上高13億円 従業員120名	景気低迷、価格競争激化による売上減少により過大債務の状況。不動産売却、企業規模に合った人員整理等を企図。実質債務超過の状況。 (目標) 利益体質への転換 1年で実質債務超過の解消	<ul style="list-style-type: none"> 本社工場の賃貸工場への移転に伴う在庫の見直しや不要機械等の売却 余剰人員の整理、部品の共通化等による製造原価・販管費の削減 	<ul style="list-style-type: none"> 工場移転、人員削減に必要な資金の確保 地域金融機関、商工中金、中小公庫など複数金融機関が協調融資(商工中金)企業再生支援貸付(中小公庫)企業再建資金 	<ul style="list-style-type: none"> 資産の売却

企業概要	企業の状況 再生計画の目標	再生計画の概要		
		事業面での再生	財務面での再生	
			新規融資・リスケジュール	債務の圧縮・その他
第46号案件 総合建設業 資本金1億2,000万円 売上高84億円 従業員132名	経営の甘さによる多額の不良債権、保証債務の発生に加え、完成工事高の減少、単価の減額等により資金繰りが悪化。実質債務超過の状況。 (目標) 4年後に黒字計上 6年で債務超過の解消	<ul style="list-style-type: none"> 採算性の高い海洋土木部門に特化するため、新会社を設立し、営業譲渡 旧会社は現工事完成後に解散し特別清算により清算 新会社では、採算管理を徹底し、収益性を改善 新会社に対して、スポンサー企業が資金的バックアップ 		<ul style="list-style-type: none"> 経営者の私財提供（経営者責任明確化により社長は退任） 新会社に対するスポンサー企業からの資本増強
第47号案件 ホテル業 資本金2,000万円 売上高10億円 従業員76名	新たにシティホテルを建設したが、経済環境変化による集客力不足により経営が悪化。取引銀行4行のうち大手行が債権回収を目的に不動産競売申立の意志を表明し、肩代わり資金の調達が最重要課題となった。実質債務超過の状況。 (目標) 4年で債務超過の解消	<ul style="list-style-type: none"> 首都圏からのビジネス客の確保、閑散期の宿泊プランの企画等による稼働率向上、顧客のデータベース化による催事客取込強化等による売上増 売上原価率の低減、人件費削減、ホテル管理費見直し等による収益性の改善 	<ul style="list-style-type: none"> 地元地銀、中小公庫が大手行から債権回収会社に売却された債権を引き受け (中小公庫) 企業再建資金 (地元地銀) 県制度融資、セーフティネット保証	
第48号案件 ホテル業 資本金2,100万円 売上高2億円 従業員23名	過剰な借入金と有価証券の含み損により実質債務超過の状況。主要借入先の生命保険会社が債権回収会社へ債権を譲渡。 (目標) 初年度で債務超過の解消 2年目から利益体質へ転換	<ul style="list-style-type: none"> 宿泊メニューの強化、インターネット予約の拡充による稼働率向上により収益増強 レストランを独立部門として、収益管理を強化し、看板商品の開発等により売上を増加 	<ul style="list-style-type: none"> 中小公庫、地元信金が債権回収会社の債権を引き受け (中小公庫) 企業再建資金	<ul style="list-style-type: none"> 経営者退任に伴う退職金の返上による債務圧縮 資産の売却
第49号案件 設備工事業 資本金300万円 売上高4億円 従業員80名	不慣れな建設工事受注により、不採算工事が増え、債務超過に。メインバンク破綻により債権がRCCへ移管され資金繰りが悪化。 (目標) 3年で債務超過の解消	<ul style="list-style-type: none"> 電力会社以外の企業からの受注を開拓し、売上を増加 外注作業員が複数現場の掛け持ちできる工程管理の徹底を行うことにより、外注費を削減 	<ul style="list-style-type: none"> 地元信金がRCC債権引き受け資金を融資 (地元信金) セーフティネット保証8号	<ul style="list-style-type: none"> 経営者の私財提供 資産の売却
第50号案件 飲食料品小売業 資本金4,500万円 売上高13億円 従業員30名	新規出店の失敗による損益悪化とメインバンク破綻により債権がRCCへ移管。実質債務超過の状況。 (目標) 3年で債務超過の解消	<ul style="list-style-type: none"> 平面オープンケースを主体とした販売方法、当日仕入・当日完売のノウハウ等による新しい店舗オペレーションとそのために必要な店舗リニューアルにより売上を増加 	<ul style="list-style-type: none"> 地元信金がRCC債権引き受け資金を融資 地元信金が、他行債務の引き受け資金及び再生に必要な新規資金を融資 	
第51号案件 建築材料小売・卸業 資本金8,000万円 売上高87億円 従業員190名	市況の悪化、関連子会社の破綻等により経営が悪化。売上減少に歯止めがかからず資金繰りが逼迫。債務超過の状況。 (目標) 3年で債務超過の解消	<ul style="list-style-type: none"> 収益の柱となるホームセンター事業部活性化のため、在庫・販売管理等を徹底 営業部門を再編し、販路開拓と既存取引先の保全により営業基盤を安定 不採算部門の設備更新の抑制により経費等削減 	<ul style="list-style-type: none"> 再生計画実施のために必要な資金の確保 メインバンク、中小公庫による協調融資 (中小公庫) 企業再建資金 メインバンク、商工中金等複数金融機関(9行)による既存借入金のリスケジュール 	<ul style="list-style-type: none"> 資産の売却
第52号案件 飲食料品卸売業 資本金2億2,000万円 売上高41億円 従業員40名	競争の激化や利益率の低い新業態との取引増加による売上、利益減少により資金繰りが悪化。実質債務超過の状況。 (目標) 4年で債務超過の解消	<ul style="list-style-type: none"> 不採算取引の縮小や利益率の高い顧客等への集中 利益率の高いプライベートブランドの販売比率の向上 仕入コストの低減、運送の一部委託等による経費削減 	<ul style="list-style-type: none"> 再生計画実施のために必要な資金の確保 中小公庫、商工中金による新規融資 (中小公庫) 企業再建資金 (商工中金) 県の協議会向け制度融資 既存借入金のリスケジュール(3行) (信用保証協会) 資金繰り円滑化借換保証制度 	<ul style="list-style-type: none"> 経営者の私財提供 経営者出資資本の減資及び増資 資産の売却
第53号案件 金属製品製造業 資本金6,550万円 売上高15億円 従業員126名	海外工場の閉鎖・撤退による損失、国内市況の悪化から売上・利益が減少。実質債務超過の状況。 (目標) 5年で債務超過の解消	<ul style="list-style-type: none"> 土木建設機械部品、建設用部材等収益性の高い部門に特化し、売上優先経営から、収益重視型経営へ転換 生産工程見直し、自社加工比率向上により、収益性を改善 	<ul style="list-style-type: none"> 既存借入金のリスケジュール(5行) 	<ul style="list-style-type: none"> 資産の売却 少数私募債による実質的資本の増強
第54号案件 飲食業 資本金1,000万円 売上高4億円 従業員92名	法人客の利用減、消費不況の影響等による売上の減少、災害時の建物補修費用の借入負担等により資金繰りが逼迫。 (目標) 有利子負債の圧縮	<ul style="list-style-type: none"> 収益の柱となる食品製造販売部門の多店舗化、生産能力向上等により収益性を向上 不採算部門である飲食部門の収益改善が見込める店舗のリニューアルによる集客増加、業態変更等による安定収入の確保 	<ul style="list-style-type: none"> 中小公庫による再生計画実施のために必要な資金の融資 (中小公庫) 企業再建資金	<ul style="list-style-type: none"> 既存借入金のリスケジュール

企業概要	企業の状況 再生計画の目標	再生計画の概要		
		事業面での再生	財務面での再生	
			新規融資・リスケジュール	債務の圧縮・その他
第55号案件 食料品製造業 資本金8,000万円 売上高13億円 従業員70名	長引く消費不況、大手量販店からの納入単価引き下げ要請、小口取引先の廃業等により、売上が減少し、資金繰りが悪化。債務超過の状況。 (目標) 2年で黒字体質へ転換 10年で債務超過の解消	・不採算商品の販売圧縮及び利益率の高い商品の販売拡大による収益の改善 ・営業担当者増員、付加価値の高い自社ブランド商品の販売強化 ・運送コスト削減、人件費圧縮等による経費の削減	・メインバンク及びサブバンクが再生計画実施のために必要な資金を、県単独の債務保証制度を活用して融資 (県) 中小企業再生支援特別保証制度	
第56号案件 衣服・繊維製身の回り品製造業 資本金1,000万円 売上高7億円 従業員28名	バブル崩壊後の高級服の需要の減少による売上の減少、海外取引に伴う在庫の増加等により資金繰りが悪化。 (目標) 3年で繰越損失の解消	・利益率の低い海外販売の抑制、収益性の高い製品の開発・販売等により、収益を改善 ・不要な原材料の仕入の抑制、生産調整による在庫の圧縮、倉庫新設による在庫管理の徹底によるコスト削減	・倉庫新設、生産調整等に必要資金の確保 ・メインバンク、中小公庫、商工中金が協調融資 (中小公庫) 企業再建資金 (商工中金) 県の制度融資の活用	
第57号案件 土木資材卸売業 資本金1,000万円 売上高10億円 従業員21名	官工事の大幅な減少等による売上の落ち込み、社長の健康悪化、後継者問題の顕在化、保証人不足による新規融資停止等により資金繰りが悪化し、事業継続が困難な状態。債務超過の状況。 (目標) 5年で債務超過の解消	・不採算部門からの撤退、営業エリアの集中、低収益部門の外注化等により収益性を向上 ・人件費、販売管理費の圧縮により経費を削減 ・関係会社等からの社長及び役員受入れ	・再生計画実施のために必要な資金の確保 ・商工中金、取引金融機関が協調融資 ・既存借入金のリスケジュール(3行)	・関係会社等による増資 ・資産の売却
第58号案件 食料品製造業 資本金4,000万円 売上高3億5,000万円 従業員75名	観光客の低迷や消費不況、販売部門の非効率な経営等により赤字体質へ。不良資産の整理等改善に取り組むも赤字体質から脱しきれない状況。 (目標) 1年で黒字体質へ転換 2年で繰越欠損の解消	・商品の絞り込みと大量生産・販売可能な基幹商品の設定により、原価率・経費率を低減 ・基幹商品等の販売強化において、目標計画販売体制を確立 ・商品アイテム毎の目標・予算管理体制を構築 ・外注製品の内製化によるコスト削減	・新規運転資金の確保 ・メインバンク、商工中金が協調融資	
第59号案件 観光ホテル業 資本金900万円 売上高2億3,000万円 従業員45名	施設、料理等に特徴がなく、代理店への依存、団体客に比重をおいた経営が高度化する顧客ニーズについていけず、売上不振になり資金繰りが悪化。債務超過の状況。 (目標) 1年で債務超過の解消	・ターゲットを明確にしたりリニューアル投資を行うことで競争力を高め、増収増益 ・兄弟会社から女将を招き、食事、接客サービス等を改善	・改築資金及び休業時運転資金の確保 ・メインバンク、中小公庫による新規融資 (中小公庫) 企業再建資金 ・県産業振興財団による小規模企業設備資金制度の一つである設備資金貸付 (メインバンクによる金利引き下げ)	・経営者からの借入の資本への組み入れ(D E S) (経営者責任明確化により社長は退任)
第60号案件 旅館業 資本金3,000万円 売上高9億6,000万円 従業員118名	設備の老朽化、長引く不況の影響等により売上が減少傾向となり、金融機関からの借入過多もあり、資金繰りが悪化。 (目標) キャッシュフローの増加	・設備のリニューアル、エージェントに対する営業の強化等により売上を維持向上 ・メニュー構成、仕入原価の見直しにより粗利益率を改善 ・人件費の抑制等経費を削減	・メインバンク、商工中金、中小公庫から再生計画実施のために必要な資金の融資 (商工中金) 一般貸付 (中小公庫) 企業再建資金	
第61号案件 冷凍食品加工業 資本金1,750万円 売上高37億円 従業員150名	取引先の業績低迷、大手企業との価格競争、主要取引先の倒産に伴う売上高の減少や貸倒損失が会社経営を圧迫。実質債務超過の状況。 (目標) 5年で債務超過の解消	・不採算取引を行わず、国内工場の集約や海外工場の有効活用により利益率を改善 ・新商品開発、新規顧客開拓による売上増加 ・仕入先への支払猶予分精算・支払い条件の変更による材料単価の引下げにより経費を削減	・再生計画実施に不可欠な仕入先への支払猶予精算等のための資金 (県) 協議会向け制度融資	・経営者からの増資 ・資産の売却
第62号案件 食品製造小売業 資本金1,150万円 売上高11億円 従業員220名	不採算店舗の撤退による損失や主要取引先の倒産による損失等が会社経営を圧迫。債務超過の状況。 (目標) 10年以内で債務超過の解消	・仕入材料の内製化、仕入先への支払猶予分精算・支払い条件の変更による仕入単価の引下げにより製造原価を削減 ・利益率の高い惣菜の店頭販売の店舗管理強化等による売上・収益の増加	・再生計画実施に不可欠な仕入先への支払猶予精算のための資金 (県) 協議会向け制度融資	・経営者からの借入金の債務免除 ・資産の売却
第63号案件 道路貨物運送業 資本金3,000万円 売上高3億円 従業員15名	多額の投資による事業の多角化が失敗に加え、大口取引先からの単価引き下げにより売上、収益も低迷。債務超過の状況。 (目標) 3年で債務超過解消	・大口取引先へ過度に依存している事業体質を見直し、新規取引先開拓等営業体制を強化 ・燃料費や外注費の削減等徹底的にコストを見直し	・メインバンクが県の制度融資を活用し、既存借入金等の債務整理のための資金を融資 ・サブバンクからの借換融資	・資産の売却

企業概要	企業の状況 再生計画の目標	再生計画の概要		
		事業面での再生	財務面での再生	
			新規融資・リスケジュール	債務の圧縮・その他
第64号案件 木工加工業 資本金3,000万円 売上高1億円 従業員25名	売上の減少に伴い、新製品を開発し特許等を取得したが、赤字経営が続き、破綻に近い状態。債務超過の状況。 (目標) 2年で黒字経営へ転換 4年で債務超過の解消	・新製品の機能面、環境面の特性を前面に出しての展示会出展等営業の強化	・メインバンクによる金利負担軽減、事業継続に必要な資金の確保 ・メインバンク、中小公庫等複数金融機関(5行)による既存借入金のリスケジュール	
第65号案件 土木業 資本金2,000万円 売上高2億1,000万円 従業員17名	公共工事の削減等による売上高の大幅な減少、関連会社閉鎖に伴う保証債務の履行により資金繰りが悪化。代表者が債務保証を行っている関連会社が業績不振により資金繰りに支障を来す。実質債務超過の状況。 (目標) 3年で債務超過の解消	・人件費削減、管理部門の一部の関連会社への委託による経費削減、自社ビルの一部の賃貸への転用 ・関連会社の料金体系の見直し、新製品の販売を関連会社が行うことによる事業の効率化と事業の再構築	・新製品の開発・販売のために必要な資金 ・メインバンクがセーフティネット保証を活用した新規融資 ・メインバンク、中小公庫による既存借入金のリスケジュール (信用保証協会) 資金繰り円滑化借換保証制度	
第66号案件 石材加工販売業 資本金1,000万円 売上高1億8,000万円 従業員18名	4年サイクルで発生する売上の落ち込み、中国からの安価な石材の輸入、異業種企業の参入等により経営状況が悪化。債務超過の状況。 (目標) 1年で債務超過の解消 2年で黒字体質へ転換 4年で累積欠損の解消	・販売促進に向けた新たな取り組み、新たな商品・サービスの開発により収益を確保 ・人件費を変動費化することにより経費を削減	・メインバンクによる再生計画実施のために必要な資金の融資 ・既存借入金のリスケジュール (信用保証協会) 資金繰り円滑化借換保証制度	
第67号案件 旅館業 資本金1億円 売上高6億円 従業員82名	景気低迷等のため、宿泊客数、宿泊単価が低下し、売上が減少。借入金の返済等資金繰りに支障を来す。 (目標) 3年で黒字経営へ転換	・ロビーの改装、食事処の新設により業務を効率化・滞留買掛金の解消、支払サイトの短縮、仕入の一本化による仕入れ単価の引き下げ、正社員のパート化等による人件費の圧縮等により経費を削減	・改装等の設備投資等計画実施に必要な資金の融資 ・既存借入金のリスケジュール ・金利の引き下げ (信用保証協会) 資金繰り円滑化借換保証制度	
第68号案件 印刷業 資本金2,000万円 売上高5億6,000万円 従業員60名	過大な設備投資、景気低迷による売上減少により恒常的に資金繰りが逼迫。債務超過の状況。 (目標) 6年で債務超過の解消	・顧客管理等の営業体制強化により売上高を維持向上 ・部門別で行っている原価管理の一元化や販管費の圧縮等による経費削減 ・経営改善実施本部の設置	・メインバンクによる運転資金の融資 ・既存借入金のリスケジュール(2行)	・役員、従業員、取引先企業による段階的な増資
第69号案件 金属製品製造業 資本金3,000万円 売上高8億円 従業員33名	不況の影響による受注の伸び悩みやバブル期の工場新設のための投資負担のため、収支が低迷。主力販売先の倒産により過剰債務を抱えたまま、実質債務超過の状況となった。 (目標) 4年で債務超過の解消 10年で実質無借金会社を実現	・営業体制を確立し、重点販売先の販売強化を推進し安定受注を確保 ・不採算部門からの撤退、生産管理徹底による適正な人材配置及び生産効率向上により経費削減を実現し収益性を向上。		・DDSの実施により、実質的に自己資本が増加
第70号案件 飲料品小売業 資本金5,000万円 売上高108億円 従業員450名	過去の不動産、株の投資による過剰債務のため実質債務超過となっており、景気の低迷による売上高の減少により資金繰りに支障を来す状況。 (目標) 5年で実質債務超過解消	・不採算店舗の廃止、店舗リニューアル、新規出店を行うとともに、利益率の高い生鮮品や惣菜の売り場面積を拡大し、他社との差別化により収益を向上 ・仕入一元化、在庫圧縮、支払サイト短縮等により仕入原価を低減するとともに、店舗見直しに伴う人件費の削減等により経費を削減	・中小公庫による新規融資 (中小公庫) 企業再建資金 ・メインバンク、商工中金を含む関係金融機関(9行)による既存借入金のリスケジュール	・資産の売却
第71号案件 食料品小売業 資本金5,000万円 売上高49億円 従業員296名	長期景気低迷や競合の激化により売上減少が続き赤字経営。近郊に大型スーパーが進出予定。 (目標) 2年で黒字経営へ転換	・部門毎、店舗毎の損益把握により、不採算店舗の縮小、利益率の高い生鮮・総菜部門の拡大、人員配置効率化、一括仕入等により収益を改善 ・市場的な売り場設置、対面販売により、競合店と差別化を図り、地域密着スーパーとして集客力を強化	・既存借入金のリスケジュール	・預金担保圧縮による有利子負債の減少
第72号案件 食料品小売業 資本金1億4,000万円 売上高260億円 従業員1,770名	競争激化から売上が減少し、バブル期の出店による多額の有利子負債や不動産の含み損等により、実質債務超過の状況。 (目標) 2年で実質債務超過解消	・商品別の損益把握、商品構成の見直し、販売情報の的確な把握、適正仕入れによる利益率の向上 ・店舗間の人員の機動的配置、管理要員の共通化、給与の成果配分による経費の削減 ・惣菜加工部門の分社化、顧客ニーズを反映した商品開発、新たな販路開拓による売上の増加		・資産の売却

企業概要	企業の状況 再生計画の目標	再生計画の概要		
		事業面での再生	財務面での再生	
			新規融資・リスケジュール	債務の圧縮・その他
第73号案件 清酒製造業 資本金1,000万円 売上高9,000万円 従業員4名	消費の低迷や日本酒離れの進展により、売上の低下傾向が続き、債務超過の状況となり、資金繰りに支障を来す状況。 (目標) 初年度で黒字体質へ転換	<ul style="list-style-type: none"> 地域の異業種と連携した地域周遊モデルを構築し知名度を上げるとともに売上を増加 インターネットを活用した直販体制の拡充 地元飲食店、旅館への営業強化、都市圏の飲食店への新たな販路開拓 消費者会員の基金積立、醸造、販売を行う仕組みを構築し、安定した販売先を確保 	<ul style="list-style-type: none"> メインバンク、中小公庫による新規融資 (中小公庫) 企業再建資金 既存借入金のリスケジュール 	
第74号案件 旅館業 資本金1,000万円 売上高4億8,000万円 従業員60名	団体旅行の減少に伴う稼働率の低下、旅行代理店向けの値下げ競争の激化等により厳しい経営環境が続き、債務超過の状況となり、資金繰りが悪化。 (目標) 有利子負債返済年数を15年以内	<ul style="list-style-type: none"> リラクゼーションサービスを新たに提供するとともに地域の異業種と連携した地域周遊モデルを構築 予約時期毎にディスカウント料金を設定 顧客ニーズにあった宿泊プラン、DMにより、リピーターを増加 正社員のパート化による人件費削減 インターネット予約システムの導入により直販比率を高め、旅行代理店手数料を軽減 	<ul style="list-style-type: none"> メインバンク、中小公庫による新規融資 	
第75号案件 運輸業 資本金3,000万円 売上高6億8,000万円 従業員152名	繰越欠損金を抱え債務超過の状況となったため、資産処分や経営のスリム化等経営改善に努めてきたが、債務超過解消までには至らず、資金繰りは依然として改善されない状況。 (目標) 3年で債務超過の解消	<ul style="list-style-type: none"> 携帯電話注文システムの構築による新たな顧客開拓、営業体制の構築、法人向け営業強化により、新たな顧客や安定顧客を確保 車両毎の原価管理の徹底による車両稼働時間や車両更新時期の見直し、成果主義の賃金体制移行により、固定費を圧縮し経費を削減 	<ul style="list-style-type: none"> メインバンクによる新規融資 サブバンクによる既存借入金のリスケジュール 	<ul style="list-style-type: none"> 資産の売却 経営者からの借入金を資本に組み入れ(D E S)
第76号案件 家具製造・販売業 資本金1,000万円 売上高5億7,000万円 従業員46名	国内家具市場の縮小に伴う構造的な不況により収益が悪化し、借入過多で債務超過の状況。 債務者区分：要管理先 (目標) 5年でC F 倍率10年程度 6年で債務超過の解消	<ul style="list-style-type: none"> 部門別損益把握を行い、部門毎の事業の位置づけを明確にし、戦略的に事業の再編を行うことで収益を改善 	<ul style="list-style-type: none"> メインバンクによる新規融資 メインバンク、中小公庫等関係機関(4行)による既存借入金のリスケジュール 	<ul style="list-style-type: none"> 資産の売却 経営者の個人資産処分
第77号案件 建設業 資本金5,000万円 売上高16億円 従業員108名	業界の競争激化による工事単価切り下げ、受注の減少に伴い業況が悪化し、実質債務超過の状況。 (目標) 4年で実質債務超過解消	<ul style="list-style-type: none"> 個別工事毎の受注管理徹底、利益率の高い工事の比率増、営業成績に応じた給与体系により利益率を向上 営業所削減、人員削減等による販売管理費削減、研究開発費、新規設備投資の抑制 	<ul style="list-style-type: none"> メインバンクによる新規融資 メインバンク、中小公庫等関係金融機関(5行)による既存借入金のリスケジュール 	<ul style="list-style-type: none"> 資産の売却
第78号案件 水産物加工業 資本金1億3,000万円 売上高63億円 従業員173名	景気低迷により売上が減少し、経営状況が悪化し、実質債務超過の状況 (目標) 5年で実質債務超過解消	<ul style="list-style-type: none"> 製品別、取引先別の採算管理の徹底、利益率の低い商品・取引の縮小による収益性の改善 不採算となっている原材料の仕入・販売事業からの撤退による在庫圧縮、外注を活用した生産工程の見直しにより経費を削減 	<ul style="list-style-type: none"> 複数金融機関(6行)による既存借入金のリスケジュール 	
第79号案件 再生プラスチック製品製造業 資本金5,000万円 売上高9億円 従業員42名	売上高の減少に伴い赤字基調。過去の設備投資のための借入金の返済負担が重く、実質債務超過となり資金繰りに支障を来す状況。 (目標) 2年で黒字体質への転換 5年で実質債務超過解消	<ul style="list-style-type: none"> 売上目標・原価管理等の徹底、不採算な製品・顧客の整理により粗利益を改善 営業倉庫の自社保管への切替、運送業者の入札制導入、役員報酬等人員費削減により経費を削減 	<ul style="list-style-type: none"> メインバンク、中小公庫等関係機関(3行)による既存借入金のリスケジュール 	
第80号案件 金属工作機械製造業 資本金9,200万円 売上高9億7,000万円 従業員62名	景気低迷による需要の低迷や親会社の経営破綻により債務超過の状況となり、資金繰りが悪化。 (目標) 10年で実質債務超過解消	<ul style="list-style-type: none"> 工程見直し、工程管理の徹底・IT化、作業進捗管理等の情報共有化により、受注から出荷までの期間を短縮 各機種間の部品共有化、在庫削減、作業量に応じた人件費増減により製造原価を低減 製品の進捗状況を顧客へ情報提供し、信頼度を高めるとともに、営業体制を強化 	<ul style="list-style-type: none"> 中小公庫、商工中金からの新規融資 (中小公庫) 企業再建資金 	
第81号案件 燃料小売業 資本金4,200万円 売上高53億円 従業員70名	競争激化による売上の減少や固定費の高止まりから収益性が低下し、経営状況が悪化、赤字経営の状況。 (目標) 2年で黒字体質へ転換	<ul style="list-style-type: none"> 経営体制、組織体制の見直し、店舗毎の販売特性に応じた明確な売り上げ目標、新事業となる自動車修理事業の展開等により売上を増加 店舗毎の採算管理徹底、不採算店舗閉鎖、低コスト店舗への転換、適正な人員配置により収益改善 	<ul style="list-style-type: none"> 商工中金による新規融資 (商工中金) 企業再生支援貸出制度 	<ul style="list-style-type: none"> 資産の売却
第82号案件 飲食業・小売業 資本金3,000万円 売上高10億円 従業員150名	過大な設備投資に加え、景気低迷と消費者ニーズの多様化、価格競争の激化等から売上が減少し、恒常的に資金が逼迫、借入金の返済が困難。 (目標) 3年で有利子負債返済年数を10年以内	<ul style="list-style-type: none"> 部門別、店舗別の損益把握を行い、不採算部門のスクラップと収益部門のビルドにより収益を改善 部門にまたがるグループ制を廃し、部門毎の管理・責任体制の明確化 役員報酬削減、店舗運営合理化による仕入コストや人件費の削減等による経費の削減 能力主義人事システムへの移行を提案 	<ul style="list-style-type: none"> メインバンク、中小公庫、商工中金等関係金融機関(6行)による新規融資 関係金融機関(6行)による既存借入金のリスケジュール (信用保証協会) 資金繰り円滑化借換保証制度 	

企業概要	企業の状況 再生計画の目標	再生計画の概要		
		事業面での再生	財務面での再生	
			新規融資・リスケジュール	債務の圧縮・その他
第83号案件 土木建設工事業 資本金7,500万円 売上高14億4,000万円 従業員46名	公共工事減少に伴い大きく売上が減少し、実質債務超過となり、資金繰りに支障を来す状況。 (目標) 3年で実質債務超過解消	・工程管理、原価管理の徹底による資材費圧縮、運送費低減等の経費削減、不採算営業所の閉鎖等により収益を改善	・季節的運転資金に対する新規融資 ・メインバンクを含む関係金融機関(2行)による短期借入金の長期資金への借換	・資産の売却
第84号案件 繊維製品製造業 資本金8,000万円 売上高40億円 従業員55名	廉価な海外製品との競合や海外現地法人への投資失敗もあり売上激減、借入過多となり実質債務超過の状態。 (目標) 5年で実質債務超過解消	・商品企画部門、資材調達部門、海外工場での生産部門の連携を強め、一貫した工程管理による、一層のコスト低減 ・メインバンク、主要取引先から経営人材を迎え入れ、経営面の再構築及び営業体制の強化を図り、収益が確保できる体質へ転換	・商工中金による運転資金枠の継続支援 ・メインバンク、商工中金、中小公庫による既存借入金のリスケジュール	・在庫や資産の売却
第85号案件 砂・砂利・玉石採取業 資本金5,000万円 売上高5億1,000万円 従業員14名	公共工事、建設工事の減少等の影響から売上高が減少し、赤字体質、債務超過の状況。 (目標) 3年で実質債務超過解消	・営業体制の強化による売上高の増加と、安価で安定した原材料供給のための優良原石の確保 ・人件費削減や運送費の見直しなど、販売・管理費の見直しにより経費を削減し収益力を向上	・メインバンクによる短期運転資金の融資 ・メインバンク、中小公庫等関係金融機関(4行)による既存借入金のリスケジュール	
第86号案件 運輸業 資本金1億5,000万円 売上高20億円 従業員67名	設備増強が短期間に集中し借入金が増大したこと、近年の流通貨物の減少、運賃低下により売上高が減少し、資金繰りに支障を来す状況。 (目標) キャッシュフローの増加	・不採算となっている輸送機器のチャーター契約解除により収益性を改善 ・自社保有の輸送機器の使用を5年間延長することにより、更新に伴う借入増加を抑え借入金を削減 ・人件費や事務費等の管理費削減による経費の節減	・独立行政法人鉄道建設運輸施設整備支援機構、メインバンクなど関係機関による既存借入金のリスケジュール	・資産の売却
第87号案件 花卉小売業 資本金2,500万円 売上高5億2,000万円 従業員28名	事業拡大に伴う投資や不慣れによる工事トラブルの発生等により大幅赤字を計上。債務超過となり、資金繰りに支障を来す状況。 (目標) 7年で債務超過の解消	・利益が確保できる花卉小売、卸売りや個人顧客を中心としたガーデニング部門への特化による収益の向上 ・役員報酬削減、正社員のパート化による人件費削減等による経費の削減	・メインバンクを含む関係金融機関(4行)による既存借入金のリスケジュール	・経営者からの借入金を資本に組み入れ(D E S)
第88号案件 一般機械器具製造業 資本金500万円 売上高1億円 従業員22名	近時の長い不況による受注減少から、赤字経営を余儀なくされ、債務超過の状況で資金繰りに支障を来す状況。 (目標) 3年で債務超過の解消	・マシニング、NC旋盤操作者の多台持ち等による一定の稼働時間内での生産性向上とコスト低減 ・半導体関連部品への偏重を是正し、新たな販路開拓を行うことで売上増加 ・会計ソフト導入による作業の効率化・管理体制の整備	・メインバンク、商工中金等関係金融機関(4行)による既存借入金のリスケジュール	
第89号案件 製缶業 資本金2,000万円 売上高2億6,500万円 従業員24名	工場増設に伴う設備投資負担がある一方で、不況の影響から受注量及び受注単価が共に低下し、過剰債務を抱え実質債務超過の状況。 債務者区分：破綻懸念先 (要管理先) (目標) 2年で黒字体質へ転換 5年で実質債務超過解消	・販売増加が見込まれる製品の販路開拓を積極展開し、トップセールスによる営業力の強化により、売上を維持向上 ・低稼働率の製造ライン撤去等工場内の整理、行程・納期の管理徹底により、作業を効率化し製品在庫を抑制 ・役員報酬削減、生産効率向上、適正な人材配置等による人件費の圧縮等、経費の削減	・メインバンク、商工中金による既存借入金のリスケジュール	
第90号案件 寝具類小売業 資本金1,000万円 売上高3億円 従業員16名	A社は、関係会社B社のバブル期に行った不動産投資、放漫経営を背景とした大幅な債務超過に対する資金援助により、金融機関への返済金に窮し、仕入れ先に対する信用も低下。 (目標) A社は1年で営業赤字から脱却	・B社の2店舗をA社に営業譲渡。A社は、管理会計手法の導入、店舗別採算管理の徹底、仕入れ条件の改善、経理処理・在庫処理の一本化により、事業効率を高め収益改善 ・B社は、A社からの賃貸収入・店舗運営収入により、安定的な返済資源を確保	・A社へのメインバンクによる新規融資 ・B社への既存借入金のリスケジュール	・B社の資産売却
第91号案件 繊維製品製造業 資本金4,000万円 売上高9億円 従業員87名	多様化する消費者ニーズへの対応の遅れ、海外製品との価格競争、大口受注先からの受注減等により売上減少。慢性的な赤字経営が続く、債務過多に陥り、資金繰りに支障を来す状況。 (目標) 3年で黒字体質への転換	・これまでの量産型生産ラインを単品少量型に対応可能な生産ラインに改編し生産効率を向上 ・外注加工費率の削減、外注作業の内製化による高コスト体質の改善 ・在庫管理徹底による在庫コストの低減 ・専門店向け販売戦術を明確にした効率的な営業体制を構築し、新規顧客を開拓	・メインバンクによる新規融資 ・メインバンク、中小公庫による既存借入金のリスケジュール	・資産の売却
第92号案件 倉庫業 資本金1,000万円 売上高8,700万円 従業員32名	債務超過となっていることに加え、取引先の破綻や、主要取引先からの物流委託業務の大幅な減少方針の提示により、売上高の大幅な減少が確実。 (目標) 10年で債務超過の解消	・本社施設の閉鎖、主力事業所への業務集約による事業の効率化をはかり、人件費や管理費等を経費削減	・メインバンク、商工中金、地元事業組合による既存借入金のリスケジュール	・資産の売却 ・役員借入の株式化(D E S)

企業概要	企業の状況 再生計画の目標	再生計画の概要		
		事業面での再生	財務面での再生	
			新規融資・リスケジュール	債務の圧縮・その他
第93号案件 土木建築サービス業 資本金5,500万円 売上高5億3,000万円 従業員69名	研究開発への投資負担に加え、営業戦略の失敗から売上が急減し、資金繰りに支障を来す状況。 債務者区分：要注意先 (目標) 5年で有利子負債返済年数10年以内	<ul style="list-style-type: none"> インターネット販売からパッケージソフト販売に戻し、営業の進捗状況管理の徹底など営業体制の強化により売上を回復 不採算営業所の廃止、売上高規模に応じた人員体制、役員報酬カット等により経費を削減 	<ul style="list-style-type: none"> メインバンク等関係金融機関(2行)による新規融資 中小公庫による既存借入金のリスケジュール 	<ul style="list-style-type: none"> 資産の売却 関連会社からの増資
第94号案件 鉄骨工事業 資本金1億円 売上高12億円 従業員45名	民間設備投資の落ち込みと業界の価格競争により減収減益傾向。運転資金不足の大半を依存してきた商社金融の停止方針。 (目標) 初年度で債務超過の解消	<ul style="list-style-type: none"> 当社を含めたグループ企業10社を4社体制へ統合することにより、経営の合理化を図り、グループ全体の経営・管理体制を強化 商社1社仕入から複数商社体制に移行することによる仕入れ原価の低減、事務所賃借料の削減、役員報酬の減額により経費を低減 	<ul style="list-style-type: none"> 商社金融により調達していた運転資金を新規融資により確保 地元地銀、商工中金、中小公庫による新規融資 (中小公庫) 企業再建資金	
第95号案件 機械製造業 資本金2,400万円 売上高10億円 従業員40名	機械一台あたりの売上単価が大きいことから、受注変動による売上高の振れが大きく、余剰設備・人員が生じやすく、恒常的に資金繰り上の問題を抱え、債務超過の状況。 (目標) 7年で債務超過の解消	<ul style="list-style-type: none"> 安定した受注目標と生産体制の構築、売上高と設備・人員とのアンバランスの解消、受注変動に対応するための外注先確保 利益率の高い国内取引へとシフトすることで、材料費比率の改善と支払手数料を削減し、安定した利益を計上 人件費管理を徹底し、緩やかな雇用調整を実施 	<ul style="list-style-type: none"> 計画実施に必要な新規融資 (県) 協議会向け制度融資	
第96号案件 建築材料卸売業 資本金3,500万円 売上高77億円 従業員46名	競争激化による販売価格の低下、多角化のため進出した事業の不振等により収益が悪化し、不良資産が増加し実質債務超過となり、資金繰りに支障を来す状況。 (目標) 5年で実質債務超過解消	<ul style="list-style-type: none"> 生コンの販売価格適正化のため、地域製造業者組合の一本化、販売協同組合の設立により、材料供給と販売の安定化を図り収益を増加 多角化した不採算事業からの撤退、縮小 大幅な債務超過となっている関連会社を清算し、営業権を買い取り、事業を効率化 	<ul style="list-style-type: none"> メインバンク、中小公庫による新規融資 (中小公庫) 企業再建資金	<ul style="list-style-type: none"> 資産の売却 役員借入の債務免除
第97号案件 サービス業 資本金1,600万円 売上高7億4,000万円 従業員53名	資金支援を行っていた関連会社の破綻により不良資産が発生し、実質債務超過。借入金返済の延滞など資金繰りに支障を来す状況。 (目標) 3年で実質債務超過解消	<ul style="list-style-type: none"> 破綻した関係会社との経営分離により、追加資金の流出を防止し、金融機関に対する信頼を回復 中止していた新規出店を行い、経営基盤の強化と売上の増加 給与体系を成果主義に変更するとともに、販売管理費の見直しにより経費を削減 	<ul style="list-style-type: none"> メインバンク、商工中金による県制度融資を活用した新規融資 中小公庫による新規融資 (県) 協議会向け制度融資 (中小公庫) 企業再建資金	
第98号案件 建設内装工事業 資本金1,000万円 売上高1億3,000万円 従業員19名	主要受注先からの受注減少と受注単価の切り下げ、小売部門の販売不振のため、債務超過の状況となり、資金繰りに支障を来す状況。 (目標) 2年で債務超過の解消	<ul style="list-style-type: none"> 内装工事部門において、利益率の高い個人住宅建設等の受注を強化し、収益性を向上 小売部門において、商品絞り込みと、売り場面積の縮小を行い、効率的な店舗経営により収益性を向上 	<ul style="list-style-type: none"> 既存借入金のリスケジュール 	<ul style="list-style-type: none"> 経営者の個人資産売却 役員借入の債権放棄、株式化(D E S)
第99号案件 石油製品卸売業 資本金4億8000万円 売上高95億円 従業員100名	過去に手がけた複合商業施設開発事業の不調・撤退により業績は大きく悪化。その後、再建に取り組み黒字体質となったが、いまだに負債は過大で、資金繰りが厳しい状況。 (目標) 確実な黒字体質	<ul style="list-style-type: none"> 資金不足により見送っていた新しい洗車機の導入や、給油所のセルフ店舗への転換により、顧客を確保し収益を増加 支払遅延になっていた買掛金の解消や、現金仕入により仕入コストを低減 	<ul style="list-style-type: none"> 地域の中小企業支援ファンドによる投資 	<ul style="list-style-type: none"> 宮城県中小企業等支援ファンドによる投資
第100号案件 ゴルフ練習場 資本金1,000万円 売上高2億1,000万円 従業員30名	減収減益が続く、過大投資が重荷となり、厳しい経営状態が続く中、設備資金借入先の損保会社が破綻し、債権回収会社に債権移管。 (目標) 初年度で黒字体質へ転換	<ul style="list-style-type: none"> 女性やシニア層にターゲットを絞るとともに、最新機器を使った科学的トレーニングの導入により他の練習場との差別化を図り、売上・利益率を向上 	<ul style="list-style-type: none"> 中小公庫による新規融資 既存借入金のリスケジュール 	<ul style="list-style-type: none"> 債権回収会社による一部債務免除
第101号案件 菓子製造業 資本金3,000万円 売上高7億円 従業員90名	売上減少、包装材料費の高騰による利益率低下、工場移転に伴う設備投資の借入負担により、資金繰りが厳しく、実質債務超過の状況。 (目標) 2年で実質債務超過解消	<ul style="list-style-type: none"> 不採算製品の見直し、収益性の高い焼き菓子の新製品を中心とした製造、販売、管理体制に転換し収益力を向上 製造工程見直しによる増産体制の構築、旅費・交際費等の販売管理費等の見直しによる経費の削減 		<ul style="list-style-type: none"> 資産の売却
第102号案件 放送通信業 資本金7億円 売上高12億円 従業員20名	単年度黒字を計上するなど純情に利益を上げているが、設立当初の設備負担が大きく、債務超過が約11億円を上回る状況。 (目標) 1年で実質債務超過解消 有利子負債返済年数10年以内	<ul style="list-style-type: none"> 地域同業者との共同事業体制を確立し、デジタル化等通信業界の変革に備えた設備投資負担を軽減 番組の共同購入により番組制作コスト低減、経費を削減 営業人員の賃金を成果主義へ移行し、収益を改善 	<ul style="list-style-type: none"> メインバンク等関係金融機関(4行)による既存借入金のリスケジュール 	<ul style="list-style-type: none"> 償還条件付無議決権株式を活用し、地方自治体とメインバンクからの借入金の株式化(D E S) 関連会社等からの増資

企業概要	企業の状況 再生計画の目標	再生計画の概要		
		事業面での再生	財務面での再生	
			新規融資・リスケジュール	債務の圧縮・その他
第103号案件 建築資材卸売業 資本金2,000万円 売上高26億円 従業員40名	売上の低下、売掛金の滞留、関係会社支援等の不良資産増加により実質債務超過の状況、有利子負債の増大が経営を圧迫。 (目標) 5年で実質債務超過解消	<ul style="list-style-type: none"> 営業の重点化、新規顧客の開拓など、営業の積極的な展開による売上の増加と収益の改善 計画的な仕入れによる在庫削減、大量仕入による単価低減、工程管理見直しによる外注費の低減等を行い、経費を削減 		<ul style="list-style-type: none"> メインバンクによる既存借入金のD D S 資産の売却
第104号案件 建設工事業 資本金1,500万円 売上高7億円 従業員30名	バブル期に新設した本社兼賃貸ビルの投資負担、主要受注先ゼネコンの経営不振、受注減少及び利益率低下により赤字経営、過剰債務を抱え債務超過の状況。 (目標) 1年で黒字体質の確立	<ul style="list-style-type: none"> 従業員出資による受皿会社へ、建設工事業の営業譲渡(従業員による企業買収: E B O)を実施し、経営者一族から経営を分離、経営体制を再構築 新会社では個別工事毎の採算管理により赤字工事の削減、作業人員配置の効率化、外注費などの経費削減により収益性を向上 不動産賃貸業となる旧会社は役員報酬削減など経費削減により収益体質を確保 	<ul style="list-style-type: none"> メインバンクによる旧会社の既存借入金のリスケジュール 	
第105号案件 水産食品加工業 資本金8,500万円 売上高58億円 従業員171名	売上は安定しているものの、不動産・株式投資の失敗から多額の負債を抱え、大幅な債務超過の状況。グループ各社の清算と中核事業の継続について当社とメインバンクで協議。 (目標) 5年で実質債務超過解消	<ul style="list-style-type: none"> 水産加工食品・惣菜製造部門をグループ内の休眠会社へ営業譲渡し事業を存続し、事業承継会社以外は全て特別清算 旧役員は経営責任を取り全員退任するが、業界に精通し人脈があるため事業承継会社の従業員として再雇用 収益性の高い既存製品の販売強化、自社ブランド製品の開発強化等により売上を増加 新規設備を導入し生産能力を増強 生産の合理化、クレームの削減、諸経費の削減等により生産性、収益性を向上 	<ul style="list-style-type: none"> 事業承継会社に対するメインバンクによる事業譲渡代金、運転資金、設備資金の新規融資 	<ul style="list-style-type: none"> 社長及び同族役員の個人資産処分
第106号案件 パン・菓子製造販売業 資本金9,000万円 売上高9億円 従業員250名	競争激化に伴う売上減少、不採算店舗の増加、投資や販売店舗数の拡大による過大な借入金により、恒常的に資金繰りが厳しく、実質債務超過の状況。 (目標) 5年で実質債務超過解消	<ul style="list-style-type: none"> 赤字のパン卸売から撤退し、製造小売に特化することにより収益性を改善 不採算店舗の廃止、全店焼き立てパンを提供できる生産設備、生産・販売・飲食ができる新業態店舗出店等により売上を増加 生地生産と焼成の両方を行う現工場を売却、冷生地生産専用の新工場を設置し、工場と店舗の役割明確化と配送体制効率化により経費を削減 	<ul style="list-style-type: none"> メインバンクによる県制度融資を活用した新規融資 (県)協議会向け制度融資 メインバンク、中小公庫取引金融機関(4行)によるリスケジュール 	<ul style="list-style-type: none"> 資産の売却
第107号案件 金属製品製造業 資本金5,000万円 売上高15億円 従業員120名	技術力と品質の高さにより拡大してきたが、この過程の多大な機械設備投資により過剰債務を抱え、資金繰りに支障を来す状況。 (目標) 3年で有利子負債返済年数5年以内	<ul style="list-style-type: none"> 恒常的な納期遅れを解消し、製造時間短縮によるコストダウンと増産体制構築により、収益性の改善と売上の増加 自社開発製品の量産体制確立、新商品開発・製品化の強化 原材料支払方法の変更、買掛金回収の短縮、予算配分等により経費を削減 	<ul style="list-style-type: none"> メインバンクと商工中金による協調融資 (商工中金)企業再建支援貸出制度 	
第108号案件 食品製造業 資本金5,000万円 売上高7億3,000万円	年商を上回る有利子負債や新商品開発投資の償却による赤字累積により債務超過。借入金のリスケジュールを繰り返し受け資金繰りに支障を来している。 (目標) 3年で有利子負債返済年数11年以内	<ul style="list-style-type: none"> 部門別利益管理や経費管理など計数管理を徹底し、経営の透明度を高める。 社長は副社長への円滑な事業承継を進め2年後に退任する 売上増加が期待される新商品の製造ライン増設と既存設備改善を行い、省力化と品質向上による売上の増加と収益の改善 	<ul style="list-style-type: none"> メインバンク、中小公庫等関係金融機関(5行)による既存借入金のリスケジュール 	
第109号案件 食料品製造業 資本金1,800万円 売上高17億円 従業員200名	新事業として進出した惣菜部門においてノウハウ不足等から損失を計上、既存事業を圧迫し、設備投資負担、業績低迷から資金繰りに支障を来す状況。 (目標) 2年で実質債務超過解消	<ul style="list-style-type: none"> 不採算取引を撤廃し、収益性を重視した提案型営業に切替 大豆関連食品に特化した販売促進、販売先開拓による収益性の向上と売上の増加 人件費の大幅な圧縮による経費削減、製造過程で生じる残余商品の加工再利用化等により効率化 	<ul style="list-style-type: none"> メインバンクによる新規融資 既存借入金のリスケジュール (信用保証協会)資金繰り円滑化借換保証制度 	
第110号案件 サービス・小売業 資本金2,500万円 売上高17億円 従業員95名	競合店の進出により売上高が減少、固定費の圧縮が進まず営業赤字、実質債務超過の状況。 (目標) 3年で黒字経営へ転換 4年で実質債務超過解消	<ul style="list-style-type: none"> 不採算のC D販売店を廃止、収益性の高い音楽教室や新規事業として収益が伸びつつある飲食部門の強化により、利益率を向上 人員の見直しによる人件費圧縮、役員報酬削減、経営者への家賃減額等により経費を削減 	<ul style="list-style-type: none"> メインバンクにより既存借入金のリスケジュール 金利の一部減免 	<ul style="list-style-type: none"> 資産の売却 経営者の私財提供
第111号案件 紙・パルプ関連製造業 資本金3,400万円 売上高12億円 従業員50名	過去の投資運用の失敗による多大な借入負担や、業績不振の関係会社に対する資金固定化などにより実質債務超過の状況。 (目標) 5年で実質債務超過解消	<ul style="list-style-type: none"> 2カ所の工場を1カ所に集約、ラインの作業工程見直し等により生産性を向上 人件費の圧縮、工場集約による物流コスト低減など経費を削減 不要となった工場を賃貸し収入を増加 業績不振の関係会社を特別清算により、これまでの流出利益を取込み 	<ul style="list-style-type: none"> メインバンクによる新規融資 	

企業概要	企業の状況 再生計画の目標	再生計画の概要		
		事業面での再生	財務面での再生	
			新規融資・リスケジュール	債務の圧縮・その他
第112号案件 情報通信業 資本金1億5,000万円 売上高2億6,000万円 従業員13名	ブロードバンドインターネット事業に展開したが、サービス開始の遅れ、回線使用料の支払遅延、営業一時停止により、資金繰りが逼迫し危機的な状況。 (目標) 3年で黒字体質へ転換	・高速化、IP電話、インターネットポケベル等のサービス開始により売上を増加 ・光ファイバー卸売回線への切替による売上原価の削減、人件費等の経費削減により収益性を改善	・商工中金を含む関係金融機関(2行)による新規融資 (商工中金) 一般貸付 ・商工中金による既存借入金リスケジュール	・旧株主による株式無償譲渡、減資 ・新株主による増資 ・一般債権者からの一部債務免除
第113号案件 印刷業 資本金3,000万円 売上高1億9,000万円 従業員29名	公共事業減少による受注減、技術革新による単価引下げが顕著となり経営悪化、債務超過となり資金繰りに支障を来す状況。 (目標) 2年で黒字体質へ転換	・不採算営業所の廃止、各部門の統合、外注化、内製化等によりコスト見直しを行い収益性を改善 ・三次元図化システムを取り入れた事業展開、製図技術を活かした商品開発により売上を拡大 ・官公庁を中心とした下請受注依存から脱皮し、民間顧客をターゲットとした営業体制を強化	・中小公庫による新規融資 (中小公庫) 企業再建資金 ・メインバンク、中小公庫による既存借入金リスケジュール	・資産の売却 ・経営者の個人資産処分による増資
第114号案件 金属製品製造業 資本金1,000万円 売上高1億2,000万円 従業員8名	売上減少や工場建設資金の返済負担増加、さらには、メインバンク破綻により債権がRCCに譲渡され、資金繰りに支障を来している状況。 (目標) 1年で実質債務超過解消	・直接販売の強化、新しい地域での小売店発掘、関連商品取扱により売上を増加 ・経費削減、資産の売却、滞留在庫の早期処分によりキャッシュフロー増加と財務体質を改善	・地元金融機関によるRCC債権の引受け (保証協会) 資金繰り円滑化借換保証制度 セーフティネット保証8号	・RCCによる債務免除 ・資産の売却
第115号案件 自動車部品製造業 資本金1,000万円 売上高2億5,000万円 従業員18名	受注減、単価低落から大幅な赤字計上、債務超過に陥り、さらにメインバンク破綻により債権がRCCに移管。その後、経営改善と私財投入により債務超過は解消するも、資金繰りに支障を来す状況。 (目標) キャッシュフローの増加	・分業体制から1人で複数工程の作業を行う多能工化を進め、生産効率の向上、労働時間圧縮により人件費を削減 ・不良品を後工程までひきずらないチェック体制を構築し、材料費削減、作業ロス減少により製造原価を低下するとともに経費を圧縮	・地元地銀によるRCC債権の引受け及び運転資金の新規融資 (保証協会) セーフティネット保証8号	・RCCによる延滞利息の債務免除
第116号案件 家庭雑貨卸売業 資本金2,700万円 売上高16億円 従業員53名	借入依存による設備投資の負担が重い中、売上減少傾向が続き、商品価格低下・利益率低下により資金繰りが悪化、実質債務超過の状況。 (目標) 1年で実質債務超過解消	・人員削減、給与・配送契約・諸経費の見直しなどによりコストを削減 ・価格折衝強化、不良在庫・過剰在庫の防止、商品絞り込みにより粗利益率を向上 ・受注、在庫管理、入出庫、販売管理を一元化した管理システム構築、他社よりいち早く効率化を実現	・メインバンク、商工中金等関係金融機関(3行)による既存借入金リスケジュール	・資産の売却 ・預金との相殺 ・経営者の個人資産売却
第117号案件 道路貨物運送業 資本金3,000万円 売上高13億円 従業員120名	規制緩和による競争激化等により売上・利益とも減少傾向、過去に関連会社を救済合併した際に過大な不良資産を抱え、実質債務超過の状況。 (目標) 初年度で黒字経営へ転換	・実車率を高め運賃収入の増加を図り、荷主別・事業所別採算の分析管理により収益性を改善 ・自社内での経理電算処理体制の整備、会計事務所による定期的指導、財務分析・管理を徹底し、一般管理費などの経費を削減	・取引金融機関による新規融資	・資産の売却
第118号案件 食品製造卸売業 資本金300万円 売上高6億円 従業員29名	スーパー向け卸売の競争激化、価格低下により売上高が大幅に減少、月次決算で赤字、キャッシュフローが減少している状況。 (目標) キャッシュフローの増加	・薄利多売の卸売から当社独自製品を中心とした食品製造小売に移行し、売上を増加 ・商品別利益分析により商品構成の機動的な入れ替えを行い利益を向上 ・材料費の価格安定化、作業マニュアル見直し、作業時間の検証等により経費を削減		
第119号案件 電子部品製造業 資本金1億円 売上高16億円 従業員85名	電機製品のデジタル化やIT不況の影響により、売上高が減少傾向にあり借入過多、実質債務超過の状況。 (目標) 3年で実質債務超過解消	・製品別、取引先別の原価計算、損益管理を徹底し取引先別損益を黒字化 ・全行程通しての生産管理を強化し、製品規格・工法の整理統合、生産量適正化を図り納期半減により製造コストを削減 ・発送運搬費の低減、倉庫の一部廃止、役員報酬削減により経費を削減	・メインバンクによる他金融機関肩代わりを含めた既存借入金一本化	
第120号案件 飲食料品卸売業 資本金2,800万円 売上高18億円 従業員39名	長期不況、大型量販店の進出による取引先の売上減少などから、売上高・利益とも減少傾向、赤字経営となり実質債務超過の状況。 (目標) 4年で実質債務超過解消	・利益率の低い取扱品目の削減、利益率の高い商品の販売強化、情報提供、レイアウト提案などにより収益力を向上 ・配送と営業を同時に行い、営業力強化と配送効率化 ・管理組織の整理、人員体制見直し、正社員パート化など人件費の圧縮等により経費を削減		・経営者等からの借入金の債権放棄、株式化(DES))
第121号案件 家具小売業 資本金1,000万円 売上高4億9,000万円 従業員17名	過去の店舗建設と売場拡張により借入金が増大、大型チェーン店進出により売上が減少し、再建計画を策定したが改善されず、資金繰りに支障を来す状況。 (目標) 1年で黒字体質へ転換 5年で長期有利子負債返済年数5年以内	・地域に密着した家具専門店の強みを活かした外販強化、商品揃え、新たな家具の取扱など、販売戦略、店舗コンセプトを明確化 ・部門それぞれのターゲットを明確にし、損益管理強化により売上を増加し収益を改善 ・役員報酬等経費の削減、広告宣伝費等の効率化を進め、売上現状維持でも利益確保できる経営定着化	・メインバンクによる既存借入金リスケジュール	・資産の売却 ・経営者の個人資産処分

企業概要	企業の状況 再生計画の目標	再生計画の概要		
		事業面での再生	財務面での再生	
			新規融資・リスケジュール	債務の圧縮・その他
第122号案件 貨物運送業 資本金1,000万円 売上高13億円 従業員80名	輸送貨物と荷主確保のため積極投資し業績拡大したが、年商を上回る有利子負債や取扱貨物減少により、減収減益となり資金繰りに支障が生じている状況。 (目標) 3年で有利子負債返済年数12年以内 5年で実質債務超過解消	<ul style="list-style-type: none"> ・オーナー型経営から組織経営に転換し、グループ企業の主要役員によるプロジェクトチームを結成 ・意志決定の明確化や職務分担・命令系統を整備し、経営管理体制を確立 ・運行状況管理一元化による効率的配車、車両別・取引先別損益管理の徹底、採算ラインの策定により収益性を改善 	<ul style="list-style-type: none"> ・メインバンク、中小公庫等関係金融機関(6行)による既存借入金のリスケジュール 	<ul style="list-style-type: none"> ・資産の売却 ・経営者の私財提供
第123号案件 飲食料品卸売業 資本金1,000万円 売上高22億円 従業員50名	競争激化により売上減少が続ぎ、慢性的な資金不足と不良債権償却により債務超過となり、資金繰りに支障を期待している。 (目標) 6年で債務超過を解消	<ul style="list-style-type: none"> ・受発注業務の効率化、販売情報活用、経理処理の迅速化により収益管理体制を確立し、販売戦略に反映 ・ピッキング作業や配送ルート見直しによる経費削減、業務フローの再点検によるロス防止により収益性を改善 	<ul style="list-style-type: none"> ・商工中金等関係金融機関等(3行)による新規融資 (商工中金) 企業再建支援貸出制 	<ul style="list-style-type: none"> ・経営者からの増資
第124号案件 印刷業 資本金6,700万円 売上高8億円 従業員60名	過剰な借入金と印刷需要の低下により経営が悪化し、実質債務超過の状況。 (目標) 5年で有利子負債返済年数10年以内 10年で実質債務超過解消	<ul style="list-style-type: none"> ・近郊都市への営業強化、DVDなどの新しい媒体を活用した新商品開発により、売上を維持向上 ・利益率の低い取引を縮小するとともに、ライン作業を見直し外注比率を下げ、利益率を向上 ・役員報酬、従業員給与の削減により経費を削減 	<ul style="list-style-type: none"> ・商工中金、国民公庫による新規融資 (商工中金) 企業再建支援貸出制度 (国民公庫) 企業再建資金 ・メインバンク、商工中金等関係金融機関等(5機関)による既存借入金のリスケジュール 	<ul style="list-style-type: none"> ・資産の売却 ・経営者の私財提供
第125号案件 雑貨卸売業 資本金1,000万円 売上高12億円 従業員20名	販促・贈答品の卸しに注力しているが主顧客の金融機関からの需要低迷など売上は低下傾向、実質債務超過となり赤字経営が続いている状況。 (目標) 1年で実質債務超過解消	<ul style="list-style-type: none"> ・親会社社長の当社代表権を解消し、経営上の意志決定を当社社長が行い、迅速な経営判断ができる体制づくり ・売上増加が見込まれる顧客、利益率の高い顧客等への営業を重点化、利益率の低い取引縮小により利益率を向上 ・社長や営業担当責任者が営業マンの顧客訪問に同行するなど、営業マンのスキル向上を図り営業力強化 		<ul style="list-style-type: none"> ・親会社及び会長からの資金支援(貸付金)
第126号案件 食品製造・卸売業 資本金7,000万円 売上高27億円 従業員55名	大口取引先との配送取引の契約解消により多額の営業赤字を計上、その後売上は以前の8割にまで回復したが、採算性は低く資金繰りに支障を来している状況。 (目標) 2年で黒字経営に転換 4年で実質債務超過解消	<ul style="list-style-type: none"> ・量販店主要10数社への販売に集中、自社製品の販売強化、生産工程でのロス製品低減と再利用化により、売上を増加し利益率を向上 ・飲食スペースを有する新業態小売店舗の出店、自社ブランド育成、販売強化により直接販売ルートを確立 ・食の安全を重視した豆腐関連新製品、自社ブランド品の開発強化 		<ul style="list-style-type: none"> ・海外子会社株式の売却
第127号案件 食料品製造業 資本金9,000万円 売上高38億円 従業員73名	主要取引先倒産による不良債権発生と、過小自己資本による財務的な脆弱さから、金融機関の安定的支援が得られず、資金繰りに支障を来している状況。 (目標) 1年で実質債務超過解消	<ul style="list-style-type: none"> ・海外ブランドとの業務提携製品の生産ラインを拡充し、販売ルートを拡大 ・主力製品の多品種化と技術特性を活かした製品の強化等により売上を増加 ・季節変動が大きい部門は、非需要期における下請け加工の受注を強化 ・役員報酬カット、人員合理化、機械リース削減等により経費を削減 	<ul style="list-style-type: none"> ・商工中金による新規融資 (商工中金) 一般貸付 	
第128号案件 不動産賃貸業 資本金2億3,000万円 売上高3億5,000万円 従業員5名	初期投資が大きく実質債務超過となっており、テナント売り上げの2/3を占めるスーパーが自己破産し、連鎖倒産の危機に直面。 (目標) キャッシュフローの増加	<ul style="list-style-type: none"> ・旧スーパーの従業員再雇用、取引先維持、早期事業再開等の観点で進出企業の絞り込み ・事務所、倉庫スペース見直しにより、貸出可能なスペースを増やしテナント収入を増加 ・開店時間を繰り上げショッピングセンター全体の売上増加 ・テナント企業負担とテナント運営費と区別し、経費全般を見直し 	<ul style="list-style-type: none"> ・メインバンク等関係金融機関(2行)による新規融資 ・メインバンク、中小公庫等関係金融機関等(7機関)による既存借入金のリスケジュール ・金利の一部減免 	
第129号案件 自動車部品加工業 資本金300万円 売上高7,000万円 従業員18名	累積欠損が大きく債務超過の状況にあり、業績はやや回復基調にあるが、依然として借入金返済の負担が大きく、事業の継続が困難な状況。 (目標) 3年で債務超過を解消 4年で累積欠損を解消	<ul style="list-style-type: none"> ・単価引き下げ要請に対し生産性向上により受注増加し、売上増加により収益を確保 ・県支援センターの専門家派遣事業による指導の下、生産性を改善 ・財務管理諸表を整備し、日次・月次で損益等の早期把握 	<ul style="list-style-type: none"> ・メインバンクによる既存借入金のリスケジュール 	<ul style="list-style-type: none"> ・経営者からの増資
第130号案件 窯業・土石製品製造業 資本金1,000万円 売上高1億円 従業員14名	工場移転の際の旧工場売却の遅れにより資金繰りが逼迫、売却時の損失計上により債務超過となり、その後も資金繰りは改善されず、事業の継続が困難な状況。 (目標) 5年で債務超過の解消	<ul style="list-style-type: none"> ・大手メーカーとの業務提携の強化、自社特許製品の単価見直しと用途拡大、受注強化により売上を増加 ・適正在庫の維持、外注による労務費削減、役員報酬削減により経費の圧縮 ・財務管理強化、再生計画実施のためメインバンクOBを招へい 	<ul style="list-style-type: none"> ・メインバンクによる新規融資 ・メインバンク等関係金融機関(2行)による既存借入金のリスケジュール 	

企業概要	企業の状況 再生計画の目標	再生計画の概要		
		事業面での再生	財務面での再生	
			新規融資・リスケジュール	債務の圧縮・その他
第131号案件 金属機械加工業 資本金1億円 売上高60億円 従業員200名	主要取引先の自己破産による多額の損失、海外販売強化への多額の投資により債務超過の状況。経営再建に着手し、経常利益を確保する状況にはなったが、過剰債務の解消には超長期な年月を要する。 (目標) 5年で実質債務超過解消	<ul style="list-style-type: none"> 代表取締役社長は経営責任を取り退任し、株主は株主責任を取り100%減資に応じる 新しい代表取締役には、前代表者と同族関係がなく、技術力に加え幅広い人脈を持つ人材を外部から当用 メインバンクは引き続き人材を外向させ再生計画の実行に協力 	<ul style="list-style-type: none"> 中小公庫による既存借入金のリスケジュール 	<ul style="list-style-type: none"> メインバンクが貸付金の一部を中小企業再生ファンドへ売却 ファンドは一部債権放棄した後に残額を株式化し、新株主に譲渡 旧株主の減資
第132号案件 旅館業 資本金1,500万円 売上高10億円 従業員54名	売上高が減少傾向にあり、新館増設の投資負担のため減価償却が過大となり、大幅な赤字に転落、債務超過の状況。 (目標) 5年で債務超過を解消	<ul style="list-style-type: none"> 高級食材を少量使用した選択制料理を追加し、客単価を向上させ売上・利益を増加 一定の需要が見込まれる団体に対する営業の強化、節句祝い等各種祭事の顧客データベースを構築しダイレクトメールにより利用促進を図り、売上を増加 ホームページ直接予約システムを構築による旅行代理店への手数料削減、役員報酬・人件費の削減等により経費を削減 	<ul style="list-style-type: none"> メインバンク等関係金融機関(2行)による既存借入金のリスケジュール 	<ul style="list-style-type: none"> 役員借入金の債権放棄
第133号案件 砂利等骨材製品製造業 資本金5,000万円 売上高22億円 従業員64名	過去に行ったゴルフ場開発への投資が失敗したことにより、実質債務超過の状況となり、資金繰りにも支障を来す状況。 (目標) 5年で債務超過を解消	<ul style="list-style-type: none"> 工事部門を中心に利益率の低い取引・受注を圧縮し、売上重視から利益重視の経営へ転換することにより収益力を向上 人件費削減や事務費等の見直しにより経費を削減 	<ul style="list-style-type: none"> メインバンク、商工中金等関係金融機関(4行)による既存借入金のリスケジュール 	<ul style="list-style-type: none"> 資産の売却
第134号案件 電器製品販売業 資本金1,500万円 売上高17億円 従業員35名	景気低迷、競争激化の影響で売上高が減少し、大幅な赤字を計上。仕入先の民事再生申請により売上低下に拍車がかかり資金繰りが悪化。 (目標) 1年で黒字体質へ転換	<ul style="list-style-type: none"> 特定販売日の設定、抽選会などのイベント開催により売上を増加 不採算店舗を閉鎖し賃貸物件として貸出し、不採算のパソコン教室の閉鎖により収益を改善 人員体制見直し、経費の縮小、適正在庫水準までの在庫見直しにより経費削減 	<ul style="list-style-type: none"> メインバンク、商工中金、中小公庫による新規融資 (商工中金) 企業再建支援貸出制度 (中小公庫) 企業再建資金	
第135号案件 建設機械賃貸業 資本金1,000万円 売上高3億円 従業員13名	公共工事抑制のため売上減少、レンタル商品の購入代金及び仕入代金の支払いに支障を来すなど、資金繰りが悪化し実質債務超過の状況。 (目標) 5年で債務超過を解消	<ul style="list-style-type: none"> 取引先企業の大半が立地している半径5km以内に営業を集中し効率化を図る ニーズが高い小型機器に特化し品揃えを充実させ、大型・高額機器は借用で対応し、大手業者との差別化を図り売上を増加 人件費、広告宣伝費削減等により経費を削減 	<ul style="list-style-type: none"> メインバンク、商工中金による県制度融資を活用した新規融資 (県) 協議会向け制度融資	
第136号案件 飲食業 資本金500万円 売上高2,500万円 従業員6名	近隣に大手チェーン店が進出し売上高が減少。店舗面積縮小、従業員削減等の経営改善を実施するも経営悪化が続いている状況。 (目標) 5年で繰越欠損の解消	<ul style="list-style-type: none"> メニュー改善、リニューアルの実施、従業員の接客サービスを向上し集客と売上を増加 国産牛の高品位部位を低価格で提供する仕入先を確保しコストを低減 	<ul style="list-style-type: none"> 既存借入金のリスケジュール 	
第137号案件 電気設備工事業 資本金5,000万円 売上高16億円 従業員106名	過去に営業譲渡を受けた際に引き継いだ不良債権や借入金の負担が重く、経営改善のため大幅なリストラ等を行い、利益が上がる体質となったが、抜本的な改善に至らず。 (目標) キャッシュフローの増加	<ul style="list-style-type: none"> 工事受注時における原価管理を徹底し、利益率の低い工事を削減し、人件費圧縮を含めた一層の経費削減により収益を改善 	<ul style="list-style-type: none"> メインバンクによる既存短期借入金の長期資金への借換 	<ul style="list-style-type: none"> 資産の売却