

再生計画策定完了案件の概要 (第235号~第311号)

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
<p>第235号 建材卸売業 資本金1億5,000万円 売上高4億3,300万円 従業員62名</p>	<p>板ガラス・サッシ等の建材卸商社であり、業容の拡大を図ってきたが、建設不況による業績低迷に加え、不動産投資の失敗による損失が大きく、経営状況が悪化し、資金繰りに支障を来す状況。実質債務超過。</p> <p>(目標) 2年で有利子負債の対CF倍率を8倍 3年で実質債務超過解消</p>	<ul style="list-style-type: none"> 地域別・販売先別の採算分析を行い、利益率が高くニーズが高まっている防犯、防音用サッシ等の付加価値の高い商品の販売強化、並びにハウスメーカー等への提案営業を強化することで、収益を向上 雇用形態の弾力化や予算管理の徹底等により経費を削減 経営責任の明確化を図るため、経営者は退任 	<ul style="list-style-type: none"> メインバンク、中小公庫を含む取引金融機関(3行)による既存借入金のリスケジュール及び金利の減免 	<ul style="list-style-type: none"> メインバンクを含む取引金融機関(2行)による貸付金の一部債権放棄(私的整理ガイドラインに基づく債権放棄) 資産の売却 経営者及び役員からの借入金の債権放棄及び私財提供 株主責任を明確化するため、出資金を100%減資した後、新経営者等により増資
<p>第236号 建設資材販売業 資本金5,000万円 売上高38億円 従業員48名</p>	<p>砂販売、海運を営む企業で、大口取引先の倒産により多額の不良債権を抱え、売上も大幅に減少。また、砂採取・運搬を営む関連会社も、過当競争による単価の大幅下落から営業赤字を計上するなど、グループ全体で経営状況が悪化。事業の存続には、抜本的な財務改善が必要な状況。</p> <p>(目標) 3年で債務超過解消</p>	<ul style="list-style-type: none"> 商品別・拠点別・船舶別収益性の把握、受注物件の管理強化、主力商品(海砂)の単価引き上げ、海運における復路の積荷確保等により、利益率・稼働率を改善 役員数及び役員報酬の削減、経費の予算化や船舶運航管理の強化による人件費、修繕費、消耗品費、燃料費などコストの削減 販売先の信用調査、与信限度額設定など与信管理を徹底し、貸倒を最小限に抑制 	<ul style="list-style-type: none"> 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 リース会社による長期設備手形のリスケジュール 	<ul style="list-style-type: none"> メインバンクによる貸付金の一部債務免除 売掛金、受取手形、長期貸付金の不良債権を一括償却 経営責任として100%減資後、経営者による増資 預金との相殺により有利子負債を削減
<p>第237号 総合建設業 資本金2億5,000万円 売上高135億円 従業員230名</p>	<p>地域において様々な社会資本整備事業に関わるなど強固な事業基盤を有しているが、バブル期の不動産事業への投資失敗により、財務状況が著しく悪化。関連会社に対する債務保証等により大幅な実質債務超過の状況。</p> <p>(目標) 5年で実質債務超過解消</p>	<ul style="list-style-type: none"> 公共土木部門の更なる縮小に耐える収益体質を構築するため、耐震対策分野・環境対策分野・老人福祉分野など成長分野への取り組みを強化 役員報酬及び人件費の引き下げによる経費の削減、見積能力の向上、発注システムの再構築、施工管理の強化等による工事原価の削減 不採算子会社の特別清算 	<ul style="list-style-type: none"> メインバンクを含む取引金融機関による新規融資(5行)及び既存借入金のリスケジュール(6行) 	<ul style="list-style-type: none"> メインバンクを含む取引金融機関(5行)による既存借入金の資本的劣後ローンへの転換(DDS) 支配株主の保有する株式を100%減資後、社長所有不動産の現物出資で増資 取引金融機関及び取引先による当社の子会社に対する債務保証の解除 不動産、有価証券の売却、役員退職金の放棄
<p>第238号 CADソフトの開発・販売 ソフトウェア開発・販売業 資本金1億7,000万円 売上高8億6,600万円 従業員53名</p>	<p>CADソフトの開発・販売を行う企業であるが、海外企業との競争激化や不動産投資の失敗による損失により業績が悪化し、大幅な債務超過となり、メインバンクの債権がRCCに譲渡されるなど、資金繰りに支障を来す状況。</p> <p>(目標) 1年で実質債務超過解消</p>	<ul style="list-style-type: none"> 協議会主導によるM&Aでの再生を図るため、協議会においてスポンサー発掘・基本条件交渉を実施した後主要取引先を含む債権者(14機関)の調整を行った上で、業界大手企業との関連企業からのスポンサー出資による新会社に建設用CADを中心とした採算部門を営業譲渡し、事業を存続 経営責任を明確にするため、経営者は退任し、経営者個人の法的整理 新会社へ営業譲渡後の不採算部門を含む当社は、法的整理の中で清算 		<ul style="list-style-type: none"> 旧会社は法的整理の中で債務を整理(残余財産分配率12%) 遊休資産の売却 経営者による私財提供及び企業への貸付金の債権放棄
<p>第239号 パルプ・紙・紙加工 品製造業 資本金1,000万円 売上高19億4,500万円 従業員99名</p>	<p>トイレットペーパー等の製造を行う企業で、本業は順調であるが、関係会社の倒産により多額の不良資産が発生し、資金繰りが悪化。大幅な実質債務超過の状況。</p> <p>(目標) 1年で実質債務超過解消</p>	<ul style="list-style-type: none"> 新規設備の導入により、競争力のある高付加価値の古紙製品の生産力を向上し、併せて、生産の省力化・効率化を実現 運送業者の集約等による運賃搬送費の削減、製品銘柄の絞り込みや包装資材の軽量化等による包装費・荷造り費の削減等により変動費を削減 新規設備導入による省力化に伴う人員削減、役員報酬や役員から借りている土地等の賃借料の減額等により固定費を削減 	<ul style="list-style-type: none"> メインバンクによる新規融資及び既存借入金のリスケジュール 	<ul style="list-style-type: none"> メインバンクによる既存借入金の資本的劣後ローンへの転換(DDS)
<p>第240号 製麺業 資本金1,500万円 売上高4億8,700万円 従業員43名</p>	<p>製麺業を営む老舗企業。過去に行った麺販売の東京市場進出や飲食店の多店舗展開の失敗により、財務体質が悪化。その後、自助努力により黒字体質への転換に成功したが、借入金が過大であり、約定返済が厳しい状況。</p> <p>(目標) 3年で実質債務超過解消</p>	<ul style="list-style-type: none"> 地元消費者向け広告宣伝、販売促進対策の強化、営業担当者の人員増と地元百貨店及びスーパーへの営業強化、新商品の市場投入などにより売上高を維持 作業効率の改善とロス率の低減、仕入れ価格の削減、人員配置の見直し等による労務費の低減、費用対効果の観点から販売促進費の見直しなど、経費を削減 社長を中心とした各部門のトップによる合議制の導入と目標達成に向けた方策を検討する経営会議の充実 	<ul style="list-style-type: none"> メインバンクによる新規融資 	<ul style="list-style-type: none"> メインバンクによる既存借入金の資本的劣後ローンへの転換(DDS)

再生計画策定完了案件の概要

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241号 繊維・衣服卸売業等 を営むグループ企業 売上高23億6,500万円 従業員81名	<p>織物、原糸等の卸売を中心とする地域で有数のグループ企業であるが、景気低迷による売上の減少に加え、会社買収による損失、需要の見込み違いによる設備投資失敗と、これの売却・清算などからの損失拡大により債務超過に陥り、資金繰りに支障を来す状況。</p> <p>(目標) 2年で黒字体質へ転換 1年で実質債務超過解消</p>	<ul style="list-style-type: none"> グループ企業4社の企業別・部門別の採算分析を行い、採算会社・収益部門を合併・統合することにより、収益力のある新会社を立ち上げるとともに、不採算会社・赤字部門を整理 新会社は、独立採算の4事業部制とし、技術力を生かした国内工場での高価格品の生産、海外の協力工場での低価格の量産品生産等を中心に収益力を向上 合併・事業統合により総務・経理部門を統合するとともに、各部門の人材の横断的な活用により採用を抑制し、経費を削減 経営責任の明確化を図るため、グループ中核企業の社長をはじめとする役員は退任 	<ul style="list-style-type: none"> 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 	<ul style="list-style-type: none"> 資産の売却 メインバンクによる既存借入金の資本的劣後ローンへの転換(DDS) 株主責任を明確化するため、グループ中核企業の既存株主の出資金を100%減資
第242号 建設業 資本金9,000万円 売上高26億300万円 従業員30名	<p>大手ゼネコンの下請けとして躯体工事・型枠工事等を行ってきたが、受注の減少に伴って、売上が減少し、資金繰りに支障を来す状況。土地の含み損等を勘案すると実質債務超過。</p> <p>(目標) 2年で有利子負債の対CF倍率を8倍 4年で実質債務超過解消</p>	<ul style="list-style-type: none"> 経営陣による営業活動強化、営業体制強化により、受注先の新規開拓を行い、特定ゼネコンに依存している受注体制から脱却し、売上を安定化 利益率の高い型枠工事の受注を高め、利益率の低い鷹土工事受注を縮小するとともに、原価管理の徹底、外注管理の強化により、原価率の低減を図るとともに、不採算工事、赤字工事を削減することにより、収益を改善 本社管理費等の経費を削減 	<ul style="list-style-type: none"> メインバンクを含む取引金融機関等(7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 メインバンクによる既存借入金の資本的劣後ローンへの転換(DDS)
第243号 建築材料等小売業 資本金2億円 売上高74億9,400万円 従業員371名	<p>ホームセンターを中心に、石油販売、観光事業等を行う企業であるが、ホームセンターの売上が減少傾向にあり、借入金の返済負担が重く、資金繰りに支障を来す状況。実質債務超過。</p> <p>(目標) 1年で黒字体質へ転換 1年で実質債務超過解消</p>	<ul style="list-style-type: none"> 業績が好調な関連会社の支援のもと、新会社を設立し、ホームセンター部門を営業譲渡するとともに、観光事業部門を分離し、当社をグループ内の不動産管理と事務集中処理会社とすることで、事業を効率化 現金決済への変更による仕入条件の改善、仕入先の整理・集約による仕入コスト削減、業績連動型の給与体系の導入、正社員のパート化等によりホームセンター事業の収益を改善 	<ul style="list-style-type: none"> メインバンク、商工中金を含む取引金融機関(5行)による新規融資 メインバンク、商工中金を含む取引金融機関(15行)による既存借入金のリスケジュール及び金利の減免 	<ul style="list-style-type: none"> 遊休資産の売却 メインバンクによる既存借入金の資本的劣後ローンへの転換(DDS) 経営者他株主全員による90%減資
第244号 一般機械器具製造業 資本金3,000万円 売上高7億2,300万円 従業員35名	<p>流動的な受注量に対し費用が固定化し、収支構造にミスマッチがあった。パブル崩壊以降、取引先からの価格交渉が強化され収益性が著しく低下し大幅な赤字を計上。社長交代と経営改善により黒字に転換するも、抜本的な経営改善が必要。</p> <p>(目標) 3年で実質債務超過解消</p>	<ul style="list-style-type: none"> 役員借入金のDES後に新会社へ営業を譲渡し、旧会社は特別清算により清算し債務免除を受ける 当社の高い技術力と短納期の強みと、技術力のあるセールスエンジニアの育成等により営業力強化 収益性の高い取引先の比率を高めるとともに、収益性を重視した顧客開拓・業容拡大及び顧客分散により利益率を改善 最低限の人員構成に抑制、外国人研修生の活用、外注費の低減により経費を削減 	<ul style="list-style-type: none"> 商工中金による新規融資 (商工中金) 企業再建支援貸出制度 	<ul style="list-style-type: none"> メインバンクによる既存借入金の資本的劣後ローンへの転換(DDS) 役員借入の株式化(DES)
第245号 建設業 資本金300万円 売上高7億6,600万円 従業員14名	<p>公共施設等の防音工事業で、県内シェアはトップ。経営基盤の安定化を図るため不動産賃貸業に進出したが、貸店舗の大型スーパー撤退、マンションの稼働率低下等が続き収益力が著しく低下、債務超過の状況。</p> <p>(目標) 1年で実質債務超過解消</p>	<ul style="list-style-type: none"> 採算部門の建設部門を子会社(建設会社)へ営業譲渡し商号変更、現会社は不動産管理会社として存続 建設会社は、目標管理徹底による営業力強化、経費削減、内部管理体制の構築により収益力を向上 不動産管理会社は、賃貸物件の稼働率向上と家賃収納管理を強化し、債務償還を行いながら物件価値を高め、順次物件を売却し債務を圧縮 	<ul style="list-style-type: none"> メインバンクによる新規融資及び既存借入金のリスケジュール 	<ul style="list-style-type: none"> メインバンクによる既存借入金の資本的劣後ローンへの転換(DDS) 賃貸不動産の売却
第246号 鉄骨加工業 資本金2,000万円 売上高9億5,800万円 従業員68名	<p>過去の新工場建設に伴う過大な借入金と未成工事支出金の架空計上により、大幅な実質債務超過。現在では、高い生産効率を維持し、主力取引先の支援を受け黒字体質へ転換したが、運転資金が調達できず資金繰りに支障が生じている状況。</p> <p>(目標) 1年で債務超過解消</p>	<ul style="list-style-type: none"> 主力販売先の休眠子会社を受け皿会社とし、新社長(現社長の後継者)、主力取引先、メインバンク等が出資 工場等の固定資産、営業に係る実体のある資産・負債を受け皿会社に譲渡し事業を存続し、全従業員の雇用と一般取引先・下請け業者との取引を継続 旧会社には不良資産や過剰な金融債務を残し特別清算し、取引金融機関、現社長等が権利を放棄、また、現社長は経営責任を取り退任 	<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新規融資 	<ul style="list-style-type: none"> 現社長の個人資産売却による私財提供

再生計画策定完了案件の概要

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247号 土木建築業 資本金4億5,900万円 売上高90億円 従業員115名	工事減少により減収傾向にあるが、営業努力と経費削減努力により利益・キャッシュフローは確保。しかし、未収金・売掛金等の回収不能や、有価証券・販売用不動産等の含み損等により実質債務超過の状況。 (目標) 1年で実質債務超過解消 4年で有利子負債の対CF倍率を10倍以下	<ul style="list-style-type: none"> 管理会計手法の導入により、各個別工事毎の採算管理を徹底し、人件費等の経費削減、回収条件の見直し、工事原価の削減等により、利益率を改善 関連会社（建売住宅販売・リフォーム）との事業統合により経営資源の共有化を図りコストを低減 	<ul style="list-style-type: none"> メインバンク、商工中金を含む取引金融機関（3行）の新規融資により、債務免除後の再生ファンド向け債務を一括返済 メインバンク、商工中金を含む取引金融機関（4行）による既存借入金のリスケジュール 	<ul style="list-style-type: none"> 経営者による増資 融資回収姿勢の強い金融機関が再生ファンドに債権を時価で売却 再生ファンドによる債務免除 遊休資産の売却、計画的な不良資産の償却
第248号 総合建設業 資本金1億円 売上高110億円 従業員164名	公共工事の削減、民間需要の低迷により、受注が減少するとともに、競争の激化により、受注単価が低下し、利益率も低下。赤字関連会社への多額の貸付金や不動産の含み損等を勘案すると、大幅な実質債務超過の状況。 (目標) 2年で黒字体質へ転換 5年で実質債務超過解消	<ul style="list-style-type: none"> 子会社3社を合併してのカンパニー制を導入するとともに、資産管理部門を会社分割により独立させることにより、事業毎の経営管理体制を強化し、経営を効率化するとともに、赤字となっている子会社を整理することにより、資金の流出を抑制 営業拠点の集約に伴う地代・家賃の削減、売上規模に見合う適正規模への人員削減、成果主義の給与体系の導入等により、経費を削減 経営責任の明確化を図るため、社長をはじめとする全役員は退任 	<ul style="list-style-type: none"> メインバンク、中小公庫、国民公庫を含む取引金融機関（7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 メインバンクを含む取引金融機関が貸付金の一部を中小企業再生ファンドへ売却 ファンドは取得債権の一部を債務免除した上で、残りの債権を株式化（DES）により増資 株主責任を明確化するため、既存株主の出資金を100%減資
第249号 家具小売業 資本金3,000万円 売上高33億円 従業員122名	県内及び近隣県に多店舗展開している家具小売業。近隣への大型競合店進出などに加え、経営者の経営力の問題もあり業績が急速に悪化。準メインの都銀が強硬な回収方針に転じ、抜本的な経営改善策が必要。 (目標) 1年で実質債務超過解消 3年で黒字体質へ転換	<ul style="list-style-type: none"> 管理会計手法の導入により、存続店舗と閉鎖店舗を選別し、経営資源を集中 存続店舗は商品構成や店舗戦略を見直し、各店別コンセプトを定め事業を展開、中核店はリニューアル実施により集客力を強化 人員削減及び給与減額によるコスト削減 権限と責任の明確化、本部と店舗の役割関係見直し、メインバンクから人材の派遣等により経営体制を強化 	<ul style="list-style-type: none"> メインバンク、中小公庫、商工中金による新規融資 新規融資の一部により、債務免除後の再生ファンド向け債務を一括返済 (中小公庫・商工中金) 企業再建資金 商工中金による既存借入金のリスケジュール 	<ul style="list-style-type: none"> 回収方針強硬な金融機関が再生ファンドに債権を時価で売却 再生ファンドによる一部債務免除 関連会社からの借入金の債務免除 閉鎖店舗の売却
第250号 プラスチック製品製造業 資本金7,000万円 売上高9億円 従業員66名	長期にわたる市況低迷の影響の他、当社のコスト意識不足等により財務内容が悪化。さらに、メインバンクの破綻により債務がRCCに移管され、対外信用が低下している状況。 (目標) 1年で債務超過の解消	<ul style="list-style-type: none"> 管理会計手法の導入により、得意先別、製品別の生産コスト管理、得意先別の売上管理を徹底し、売上高と利益率を改善 従業員のパート化等による人件費削減、内製化による外注費削減、再生使用率向上による材料費圧縮等により、製造原価を低減 	<ul style="list-style-type: none"> 新たにメインバンクとなる地域金融機関の新規融資により、RCC及び既存取引金融機関向け債務を一括返済 (保証協会) セーフティネット保証8号 	<ul style="list-style-type: none"> RCCによる債務免除
第251号 家具小売業 資本金2,000万円 売上高1億9,400万円 従業員9名	販売と製造の2社体制で経営していたが、景気低迷により両部門とも業績が低迷し、製造部門の休止や店舗売却等の合理化を実施してきたが、業績の悪化が続いている状況。 (目標) 6年で実質債務超過解消	<ul style="list-style-type: none"> 休眠状態の製造部門関連会社が保有する店舗不動産を購入し、関連会社を清算、経営資源を販売部門の当社に集中 販売管理システムの導入により、商品群別・顧客別の売上・利益・回転率等の把握と管理を強化 近隣の大消費地における催事の強化と情報発信、商品群別データ・顧客情報を活用した品揃えや店舗レイアウトの見直しにより売上を増加 役員報酬等人件費の削減 	<ul style="list-style-type: none"> 中小公庫、地域金融機関による新規融資 	<ul style="list-style-type: none"> サービサー2社による債務免除 遊休不動産の売却、長期滞留在庫の早期処分 経営者からの私財提供(貸付金) 取引先への貸付金を貸倒損失処理
第252号 雑貨卸売業 資本金8,000万円 売上高30億円 従業員51名	過去の有価証券投資の失敗、パブル崩壊の影響を受け債務超過となり、資産売却・人員整理等を行ったものの、過大な借入金負担から債務超過が更に悪化。RCCやサービサーに債権を売却し、支援する金融機関がない状況。 (目標) 6年で債務超過の解消	<ul style="list-style-type: none"> 輸出入を柱とした商社業務に特化し、協力工場との連携強化により委託生産体制を確立、また、地場専門問屋との共同開発により消費者の嗜好を踏まえた製品開発を強化 役員報酬削減、管理部門および製造部門の縮小、海外現地法人の売却等により経費を削減 経営効率化に向けた設備投資や更新を実施し、必要な資金は自己資金で対応 	<ul style="list-style-type: none"> 地元金融機関、中小公庫、商工中金の新規融資により、債務免除後のRCC及びサービサー向け債務を一括返済 	<ul style="list-style-type: none"> RCC及びサービサー(4社)による債務免除 100%減資を行った上で、経営者等による増資 経営者の不動産売却による私財提供 回収不能な売掛金や出資金等不良債権の償却

再生計画策定完了案件の概要

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253号 医療機関 売上高7億1,200万円 従業員151名	地域に密着した総合病院を運営する個人医院であるが、医療法制の変更に伴う収支の悪化に加え、不動産投資失敗による損失から大幅な債務超過に陥り、資金繰りにも支障を来す状況で、都市銀行の債権がRCC及びサービスへ譲渡されている。 (目標) 5年で有利子負債の対CF倍率を10倍 5年で実質債務超過解消	<ul style="list-style-type: none"> 一般病床の一部を、地域における需要の高まりが見込まれる緩和ケア病床に転換することで、病床利用率を向上させ、医療収入を増加 外科、神経内科等の不採算となっている部門を廃止するとともに、効率のよい人員配置によって医療効率を上げ、人件費をはじめとした経費を圧縮し、収益性を改善 	<ul style="list-style-type: none"> 商工中金によるRCC及びサービス債権の引受け 商工中金、福祉医療機構による既存借入金のリスケジュール 	<ul style="list-style-type: none"> RCC及びサービスからの借入金の一部実質債務免除
第254号 雑貨等小売業 資本金7,700万円 売上高5億円 従業員40名	雑貨、化粧品等の販売を多店舗で展開している企業であるが、近隣への競合店舗の進出等により売上が減少し経営が悪化。資金繰りに支障を来す状況。 (目標) 2年で有利子負債の対CF倍率を10倍以下	<ul style="list-style-type: none"> 店舗毎の採算分析を行い、将来的にも利益確保が困難と思われる不採算店舗を閉鎖することにより、利益率を向上 店舗毎の来店客層に合わせた商品構成への転換や売れ筋商品の拡充、外部から経験者を採用することによる個別事業所向け外商部の新設等により売上を増加 在庫管理の徹底や計画的な仕入れの実施等により、経費を削減 	<ul style="list-style-type: none"> メインバンク及び中小公庫による既存借入金のリスケジュール 	
第255号 菓子製造・販売業 資本金2,000万円 売上高1億3,000万円 従業員23名	地域の代表的な老舗企業であるが、当地域への来訪客数の減少、近郊へのショッピングセンターの進出等により、売上が減少し、資金繰りに支障を来す状況。債務超過。 (目標) 2年で有利子負債の対CF倍率を10倍以下 5年で債務超過解消	<ul style="list-style-type: none"> 地場産果実を活用した季節商品開発等による積極的な新商品開発や定期的な催事の開催による販促活動の強化等により、売上を増加 在庫管理の徹底、売上に連動した計画的な仕入れの徹底、役員報酬の削減、正社員のパート化等により、経費を圧縮 	<ul style="list-style-type: none"> メインバンクによる新規融資 メインバンクを含む取引金融機関(2行)による既存借入金のリスケジュール 	<ul style="list-style-type: none"> 役員及び役員の親族からの借入金の株式化(DES)
第256号 菓子・土産品販売業 資本金6,700万円 売上高8億6,400万円 従業員32名	観光ツアー客をメインターゲットに、旅行会社と提携し観光バスを当社店舗に誘引する販売方法を展開しているが、旅行者の減少、客単価の落ち込みにより売上が低迷し、資金繰りが厳しい状況。 (目標) 1年で黒字体質へ転換 5年で債務超過の解消	<ul style="list-style-type: none"> 旅行会社に対する企画提案、DMによる販売促進、工場見学・体験学習・試食ができる利点のPRによる来店者の増加、卸部門の取引先拡大と新規取扱商品の増加等により、既存事業の裾野を拡大 旅行会社への支払手数料引き下げ交渉、菓子製造子会社からの仕入を含む商品仕入れ原価の低減、人件費圧縮等により、原価及び経費を削減 提携会社のカタログ販売部門との取引拡大を図るとともに、提携会社の通販システムにおける各種商品の仕入・販売を担う新事業を展開 	<ul style="list-style-type: none"> 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"> 遊休不動産等の売却
第257号 食料品製造業 資本金1,000万円 売上高7億5,600万円 従業員105名	菓子製造販売の老舗企業であるが、景気低迷や嗜好の変化、管理体制の不備による多額の売れ残り廃棄損等から業績が悪化。販路開拓や不振店閉鎖等を実施しているが、業績悪化が続いている状況。 (目標) 3年で黒字体質へ転換 5年で有利子負債の対CF倍率を10倍以下	<ul style="list-style-type: none"> 経営課題の選択、役割・責任の明確化、進捗報告、新たな問題への対応、会議の運営方式など、経営の意思決定システムを構築 販売店からの在庫・販売予測情報制度、各販売店情報の集約と計画生産・計画配送の実施などの多面的な運営システムを構築し、売れ残り廃棄によるロスの削減により収益率を改善 	<ul style="list-style-type: none"> メインバンク、中小公庫、商工中金による既存借入金のリスケジュール 	<ul style="list-style-type: none"> 遊休不動産の売却 役員の個人資産処分による私財提供
第258号 建設業 資本金3,600万円 売上高17億円 従業員33名	防水、塗装、建築一式工事を行なう企業で、大手ゼネコンの下請けとして防水工事を請け負っていたが、採算割れの受注が増加し、利益率が大幅に低下。受注工事量の減少と利益率の低下により、損失計上が恒常化する可能性が強い状況。 (目標) 3年で実質債務超過解消	<ul style="list-style-type: none"> 下請依存体質を見直し、直請工事の受注の強化、過去の工事実績データを利用した防水改修工事、塗装・リニューアル工事の開発営業強化等により売上を増加 工事原価低減のために原価管理のマニュアル化とシステム化及び直請受注の推進を図り利益率を向上 既存ゼネコン向け営業と開発営業に営業部門を区分し営業体制を強化、また、工事管理部門の新設により工事進捗・原価管理等の牽制体制を構築 管理統括経験者を1名役員として登用し、新規ルート開発人材を3名採用 	<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 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"> 遊休不動産の売却 回収不能な売掛金等不良資産の計画的な処分

再生計画策定完了案件の概要

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259号 金属製品製造業 資本金5,000万円 売上高8億2,200万円 従業員37名	日用関連品を製造する地域の代表的な老舗企業であるが、長期の景気低迷や安価な海外製品との競争激化により、国内外での売上が減少し、経営が悪化。不良在庫等を抱え、実質債務超過の状況。 (目標) 1年で黒字体質へ転換 4年で実質債務超過解消	<ul style="list-style-type: none"> 需要の増加が見込まれるホテル・レストラン向け製品や、今後の市場拡大が見込まれる医療用金属製品の販売・営業を強化し、売上を増加 製品別の採算分析を行い、自社生産を利益率の高い高級品に絞り込み、利益率の低い中・低級品は外注生産や製品仕入に切り替えることにより、コストを抑え、利益率を向上 自社生産の縮小に伴う人件費の圧縮等により、経費を削減 	<ul style="list-style-type: none"> 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"> 遊休不動産の売却
第260号 電子部品・デバイス製造業 資本金1,000万円 売上高5億2,800万円 従業員57名	次世代製品にも対応可能な電子部品製造のための高い技術力を有する企業であるが、IT産業の長期不況等の影響で売上が減少。赤字経営となり資金繰りに支障を来す状況。実質債務超過。 (目標) 1年で黒字体質へ転換 1年で実質債務超過解消	<ul style="list-style-type: none"> 売上変動の大きな通信機器向けの販売比率を下げ、自動車用製品等の売上が安定している製品や、技術的な競争力のある光ファイバー関連向けや次世代製品向け部品の製造・販売の比率を高めること等により、安定した収益を確保 これまでアメリカ経由で間接的に輸出していた中国向け製品を直接輸出に切り替えることにより、収益を向上 	<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) 協議会向け県制度融資 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 (保証協会) 資金繰り円滑化借換保証制度 	
第261号 機械工具・産業機器販売業 資本金2,840万円 売上高7億1,400万円 従業員16名	地域内で唯一の工場設備機器等の販売を行う企業であるが、製造業の海外シフト及び設備投資の抑制等により売上が減少し、資金繰りに支障を来す状況。実質債務超過。 (目標) 1年で実質債務超過解消	<ul style="list-style-type: none"> 顧客別・商品別の採算分析を行い、利益率の低い顧客・商品の取扱いを縮小し、利益率の高い顧客・商品の売り上げ増加に向けた営業体制の強化を行うことにより、売上重視から利益重視の販売へ転換 システム導入により、一元的な売上・仕入・在庫管理を行うことで販売管理費を削減するとともに、営業成績に応じた給与体系への変更等により、収益を改善 	<ul style="list-style-type: none"> メインバンクによる新規融資 メインバンクを含む取引金融機関(2行)による既存借入金のリスケジュール (保証協会) 資金繰り円滑化借換保証制度 	
第262号 石油製品販売業 資本金3,000万円 売上高51億円 従業員220名	ガソリンスタンドを経営する同業界で地域を代表する企業であり、多店舗展開により業容を拡大してきたが、競争の激化に伴い、収益が悪化。赤字経営となっており、実質債務超過の状況。 (目標) 2年で黒字体質へ転換 3年で実質債務超過解消	<ul style="list-style-type: none"> 店舗別採算分析により、不採算店の把握と管理コストの把握を行い、店舗毎の収益性向上に向けた経費削減策を提示 役員報酬の圧縮、人員見直しや適正配置による人件費の削減、関係取引先から賃借している店舗の賃貸料の減免等により経費を圧縮 	<ul style="list-style-type: none"> メインバンク及び商工中金による新規融資 (商工中金) 企業再建支援貸出制度 メインバンクによる既存借入金の金利減免 	<ul style="list-style-type: none"> 役員私財提供による増資及び役員借入の株式化(D E S)
第263号 繊維製品製造業 資本金1,200万円 売上高4億9,300万円 従業員16名	紳士物スポーツシャツを主体とする衣類製造業で、売上高の低下に歯止めがかからず経営状況が悪化。さらに、売掛金及び棚卸資産の架空計上があり、債務超過の状況。人員整理等により固定費の圧縮を行うも大幅な改善には至っていない。 (目標) 1年で黒字体質へ転換 5年で実質債務超過解消	<ul style="list-style-type: none"> 婦人物特有の原料や縫製技術、企画提案力、商社との連携を強化し、婦人カジュアルウェアの比率を高め、売上を増加 顧客別の売上計画策定、損益管理強化により粗利益率を改善、また、役員報酬や諸経費の削減により販管費(固定費)を削減 協力工場の集約により一社あたりの発注量の増加、仕入価格と外注加工費の引き下げと一元管理等により製造原価を削減 	<ul style="list-style-type: none"> メインバンク、中小公庫、商工中金、国民公庫を含む取引金融機関(5行)による既存借入金のリスケジュール 	<ul style="list-style-type: none"> 預金との相殺、有価証券の売却 遊休不動産の売却 経営者所有の不動産売却による私財提供
第264号 旅館業 資本金400万円 売上高8,400万円 従業員8名 鳥取県	当地区では規模の大きな温泉旅館であるが、消費不況の影響や設備の老朽化による客離れにより、宿泊客が年々減少。2期連続赤字で、資金繰りに支障を来す状況。 (目標) 1年で黒字体質へ転換 2年で有利子負債の対CF倍率を15倍以下	<ul style="list-style-type: none"> 露天風呂の増設、老朽化している客室の改修に伴う展望風呂付の部屋の設置、季節に合わせた月替わりでの食事メニューの変更、チェックアウト時間の延長等により、個人客や女性客の集客を増加 ホームページによる予約システムの導入、旅行サイトへの客室提供、旅行雑誌への広告の定期掲載等の営業強化により、直販比率を高め、旅行代理店手数料を軽減 	<ul style="list-style-type: none"> メインバンク及び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"> 役員借入の株式化(D E S)

再生計画策定完了案件の概要

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
<p>第265号 金属製品製造業 資本金1,300万円 売上高7,800万円 従業員14名</p> <p>鳥取県</p>	<p>金属切削加工を行う地域で数少ない企業であるが、海外からの安価な製品の流入、受注減少等により売上が減少し、赤字基調。減価償却の償却不足等を加味すると実質債務超過の状況。</p> <p>(目標) 1年で黒字体質へ転換 8年で実質債務超過解消</p>	<ul style="list-style-type: none"> 工具の変更等により、稼働率が低い高性能の機械の稼働率を高め、生産性を向上させることで、これまで生産効率が悪く受注できなかった引き合いへの対応を可能とし、売上を増加 製品別・取引先別の採算分析を行い、不採算となっている取引を縮小するとともに、生産性の低い汎用機生産の比率を下げることにより、生産性の高い高性能機械での生産の比率を高め、収益を向上 	<ul style="list-style-type: none"> メインバンクである商工中金による既存借入金のリスケジュール 	<ul style="list-style-type: none"> 遊休資産の売却
<p>第266号 段ボール製造業 資本金1,000万円 売上高9億4,900万円 従業員56名</p>	<p>過去に不採算部門を閉鎖した際の損失により債務超過となったが、その後の経費削減効果により安定的な利益を計上し、債務超過と繰越損失を解消。しかし、減価償却不足等から実質債務超過であり、過大な借入金の返済負担が大きい状況。</p> <p>(目標) 1年で実質債務超過解消</p>	<ul style="list-style-type: none"> 工場のレイアウト変更や生産工程の改善による省力化、輸送単価の見直しや積載効率の改善などによる輸送コストの削減により、生産コストを削減 役員報酬の引き下げ、管理部門縮小による人件費削減等により、経費を削減 財務部門強化のため人材を採用し、管理会計手法の導入により予算と実績管理を強化徹底 	<ul style="list-style-type: none"> メインバンクによる新規融資及び既存借入金の借換 (保証協会) 資金繰り円滑化借換保証制度 	<ul style="list-style-type: none"> 会長所有の不動産売却による私財提供 関連会社及び社長への貸付金の回収促進 有価証券の売却、生命保険積立金の解約
<p>第267号 自動車用内装品製造業 資本金6,000万円 売上高19億円 従業員60名</p>	<p>関連会社が4社あり、相互の資金関係が複雑である上、過去の事業失敗により実質破綻状態で休眠中の関連会社もあり。また、本体の土地・有価証券投資の含み損が多額で、借入過多かつ大幅な実質債務超過の状況。</p> <p>(目標) 2年で黒字体質へ転換 4年で実質債務超過解消</p>	<ul style="list-style-type: none"> かねてより研究開発している廃材を利用した建築・土木資材の販路拡大により売上を増加 関連会社からの営業譲渡により得意先との直接取引を行い、粗利率を向上 年度予算計画の作成による利益目標の設定と予算実績管理・差異分析の実施、工場別の原価計算・損益管理の徹底、作業工数削減、省人効果等により、コストを削減 管理体制強化のため、地域金融機関が人材を派遣 	<ul style="list-style-type: none"> 地域金融機関による新規融資 メインバンクを含む取引金融機関(2行)による既存借入金のリスケジュール、借換 	<ul style="list-style-type: none"> 不動産、有価証券等の遊休資産の売却 関連会社の清算、一部営業譲渡により、関連会社間取引を整理
<p>第268号 紙器製造業 資本金2,000万円 売上高3億7,600万円 従業員35名</p>	<p>売上高の大半を占める一般紙器は、景況の影響を受けやすく売上高が不安定で低収益な状況であり、近年の売上低迷と単価引き下げの影響を受け、また、関連会社に対する多額な未収金の不良化など、大幅な実質債務超過の状況。</p> <p>(目標) 2年で黒字体質へ転換 5年で実質債務超過解消</p>	<ul style="list-style-type: none"> 付加価値が高く成長性のある筒型紙器を主力製品に据え、ホームページの作成、特約店・協力店との連携で全国展開を図り、売上の増加と利益率を向上 省力化の設備投資による人件費の削減、商品の地域別分類発送による運賃の削減、費用対効果の低い契約の解除による賃借料・リース料、地代家賃の削減 材料比率が同業者比で高い為、引下げ要請を強めるとともに、製造ミスや余丁の縮減により、ムダを廃する。 	<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 (保証協会) 資金繰り円滑化借換保証制度 	<ul style="list-style-type: none"> 役員借入金の債務免除 関係会社に対する未収金の償却、不要資産の売却
<p>第269号 総合工事業 資本金2,000万円 売上高23億円 従業員52名</p>	<p>切削工事、資材販売、環境整備、産廃処理等を営む企業。親会社の経営不振・過剰債務から関連会社である当社の資金負担を招いていた。このような中、親会社が民事再生手続きを申し立て、風評等により売上が減少し、資金繰りが厳しい状況。</p> <p>(目標) 2年で黒字体質へ転換 6年で実質債務超過解消</p>	<ul style="list-style-type: none"> 赤字となっている資材販売及びダンプ運送から撤退し、当社の強みである切削工事、環境整備、産廃処理の事業部門に特化 切削工事では道路の維持修繕工事、環境整備では下水道施設の維持修繕業務、産廃処理では中間処理と最終処分について強化し、売上を増加 親会社のオーナー経営者(前会長)は当社役員を退任 	<ul style="list-style-type: none"> メインバンクを含む取引金融機関(3行)による新規融資 地域の中小企業再生ファンドによる社債の取得 	<ul style="list-style-type: none"> 親会社が保有する株式を、地域の中小企業再生ファンドが買取り、親会社との資本関係を切り離す 連帯保証している親会社借入金について、金融機関から保証履行額の減額を受け、残額を一括履行 2～3年後に役員及び従業員による増資
<p>第270号 環境調査業 資本金2,000万円 売上高4億200万円 従業員42名</p>	<p>環境調査等を行う企業。親会社の経営不振・過剰債務から関連会社である当社の資金負担を招いていた。このような中、親会社が民事再生手続きを申し立て、風評等により売上が減少し、資金繰りが厳しい状況。</p> <p>(目標) 2年で黒字体質へ転換 3年で実質債務超過解消</p>	<ul style="list-style-type: none"> 騒音・振動、土壌調査、水質調査アセスメント関係など環境部門の調査・コンサルティング事業について、県内のみならず近隣県への営業強化・受注拡大を図り、売上を増加 親会社のオーナー経営者(前会長)は当社役員を退任 	<ul style="list-style-type: none"> メインバンクを含む取引金融機関(3行)による新規融資 地域の中小企業再生ファンドによる社債の取得 	<ul style="list-style-type: none"> 親会社が保有する株式を、地域の中小企業再生ファンドが買取り、親会社との資本関係を切り離す 連帯保証している親会社借入金について、金融機関から保証履行額の減額を受け、残額を一括履行

再生計画策定完了案件の概要

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
<p>第271号 特殊鋼材卸売業 資本金1,000万円 売上高6億7,900万円 従業員17名</p>	<p>ステンレス・アルミ合金等の卸売を中心に、高い技術を活用した部品の加工も行う企業であるが、不況による売上高の減少に伴い、赤字体質となり、償却不足等を勘案すると実質債務超過の状況。</p> <p>(目標) 2年で有利子負債の対CF倍率を8倍以下 8年で実質債務超過解消</p>	<ul style="list-style-type: none"> 製品別・取引先別の採算分析を行い、重点営業地域の設定、主要販売先メーカーの移転に伴う営業所の再配置、メーカー出身の営業担当者の採用、配送業務の営業からの分離等による効率的な営業展開により、営業力を強化し、売上及び収益を増加 材料仕入先の変更、在庫管理の徹底、外注の集中委託による原価低減、役員報酬・従業員人件費の圧縮等により経費を削減し、収益を改善 	<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 	
<p>第272号 繊維工業 資本金8,900万円 売上高70億円 従業員248名</p>	<p>業歴古く、高い技術力を有する企業であるが、過去の不採算部門の損失が累積化し、財務内容が悪化していた。さらに近年の在庫急増と積極的な設備投資により借入金が急増し、資金繰りが常に逼迫している状況。</p> <p>(目標) 2年で実質債務超過解消</p>	<ul style="list-style-type: none"> 自社製品の比率を高め、付加価値の高い商品の販売強化、値引き・リベート契約の見直し、新商品開発や新規取引先・新分野の開拓により、収益性を改善 品質保証体制を確立し顧客満足度を向上 役員報酬と人件費の削減、設備見直しによるリース料削減、計画的設備保全と業者選定による修繕消費削減等により、固定経費を削減 原料資材等の単価・業者の見直し、良品率・生産性向上による材料費削減等により、変動経費を削減 	<ul style="list-style-type: none"> メインバンク、中小公庫による新規融資 商工中金の短期借入金を長期に借換 	
<p>第273号 金属製品製造業 資本金5,000万円 売上高11億円 従業員104名</p>	<p>受注増加に対応するため新工場を建設したが、全国的な設備投資抑制により受注が急減し損失を計上。当座の資金確保のため、採算を度外視した受注と無理な生産体制が続き、更に損失と資金不足が拡大し、借入金の返済が困難な状況。</p> <p>(目標) 2年で黒字体質へ転換 2年で有利子負債の対CF倍率を10倍以下</p>	<ul style="list-style-type: none"> 板金加工技術を活かしたボイラー・建築部品部門の強化、トップセールスによる大口取引先管理・新規開拓の強化、営業部門の増員等により、売上を増加 広範囲に展開している営業活動を中止し、近隣県に絞り込んだ既存取引先の囲い込みと新規開拓に注力 自社内での部品調達に困難なため損失増加の一因となっているIT関連製造装置部門を縮小 見積精度の向上、作業のマニュアル化、原価意識の徹底、外部調達部品の単価見直し等により収益性を改善 	<ul style="list-style-type: none"> メインバンク、中小公庫による新規融資 (メインバンク) 協議会向け県制度融資 (中小公庫) 企業再建資金 メインバンク、中小公庫を含む取引金融機関(3行)による既存借入金のリスケジュール 	
<p>第274号 木材製品製造業 資本金2,400万円 売上高5億1,200万円 従業員21名</p>	<p>製材業を営む協同組合で、景気低迷による需要減少に対応するため、取扱商品を拡大し新工場を建設。しかし、販売単価の低下や経費の増加などにより、損失を計上。キャッシュフロー不足から借入金返済が困難な状況。</p> <p>(目標) 2年で黒字体質へ転換 7年で実質債務超過解消</p>	<ul style="list-style-type: none"> 生産は現有能力内で対応することとし、一定の生産量での販売による利益追求型に転換 需要が見込まれる乾燥材の増産体制を敷き、生産比率を引き上げるとともに、優れた乾燥技術を持つメーカーとの提携により、市場での差別化を図る 役員報酬の更なる削減、人員削減により経費を削減 メーカーとの提携による販売ルート・顧客の共有、開拓により直販率を高め利益率を改善、また、原価・損益管理を徹底し、価格設定の見直しや、利益率の悪い販売ルート・顧客を整理 	<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) 協議会向け県制度融資 メインバンクを含む取引金融機関等(3機関)による既存借入金のリスケジュール 	
<p>第275号 総合建設業 資本金8,000万円 売上高12億8,000万円 従業員32名</p>	<p>建築業を中心に土木工事を行う総合建設業であるが、公共工事の減少、競争の激化による受注の減少により、売上及び利益が大幅に減少。赤字体質となっており、債務超過の状況。</p> <p>(目標) 1年で黒字体質へ転換 6年で実質債務超過解消</p>	<ul style="list-style-type: none"> 部門別・顧客別の採算分析を行い、赤字受注を廃止するとともに、競争激化により利益率の低い公共工事を抑制し、利益率の高い一般住宅・リフォーム部門へ事業の重点を移行することにより、売上高は減少するものの、利益率を向上 社長を本部長とする営業本部を新設することにより、営業力を強化し、売上を増加 実行予算管理を徹底し、成果主義の給与体系の導入、人件費の圧縮等により、経費を削減 	<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) 協議会向け県制度融資 	
<p>第276号 測量設計業 資本金1,500万円 売上高2億6,100万円 従業員37名</p>	<p>地元で大手の測量会社であるが、売上の大部分を占める公共工事の減少に伴い、売上、利益ともに減少。また、賃貸ビルの建設、本社ビルの購入に伴う借入金の返済負担が重く、資金繰りに支障を来す状況。実質債務超過。</p> <p>(目標) 2年で黒字体質へ転換 1年で実質債務超過解消</p>	<ul style="list-style-type: none"> 今後、環境保全を基本とした土木工事の増加が予測されることから、生態系調査等の新事業分野への取り組みを行うとともに、民間部門への営業の強化により、減少傾向にある売上を維持向上 外注管理の徹底及び内製化により外注費を削減し原価の低減を図るとともに、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"> メインバンクを含む取引金融機関(2行)による既存借入金のリスケジュール及び借換 (保証協会) 資金繰り円滑化借換保証制度 	<ul style="list-style-type: none"> 賃貸ビルの売却 役員借入の債務免除 役員による増資

再生計画策定完了案件の概要

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277号 金属製品製造業 資本金4,800万円 売上高5億800万円 従業員49名	建築用型枠製造を行う企業であり、事業所の増加など業容の拡大を図ってきたが、建設投資額の減少に伴う売上高の縮小、工場移転に伴う借入金の増加等により、資金繰りが悪化し、実質債務超過の状況。 (目標) 4年で実質債務超過解消 5年で有利子負債の対CF倍率を8倍以下	<ul style="list-style-type: none"> ・工事毎の採算管理を徹底し、赤字受注を避けることで、売上高は減少するも収益を改善 ・営業人員の増加により、新規顧客の開拓を行うことで、一社集中の受注構造から多数社からの受注に切り替えることで、売上を安定化 ・技術共有化の促進、仕掛品移動時間の短縮、工場内の配置の見直し等により生産性を向上させるとともに、収益の悪化していた関西地区の営業所の閉鎖、外注品の内製化の促進等により経費を削減 	<ul style="list-style-type: none"> ・メインバンクによる新規融資 	<ul style="list-style-type: none"> ・経営者による増資
第278号 製茶機械等製造業 資本金1,400万円 売上高6億5,000万円 従業員34名 静岡県	製茶機械や食品向け選別機械等の製造・販売を行う企業であるが、主力の製茶機械の販売が減少傾向となったことから、売上が減少し、資金繰りに支障を来す状況。債務超過。 (目標) 2年で黒字体質へ転換 3年で実質債務超過解消	<ul style="list-style-type: none"> ・従来、製造過程の管理や機械の据え付け等を兼務していた営業担当者を営業に専念させることで、営業力を強化し、売上を向上 ・在庫管理、外注コスト管理の徹底等により、製造原価を削減し、収益を改善 	<ul style="list-style-type: none"> ・メインバンク、商工中金を含む取引金融機関(3行)による新規融資 	
第279号 輸送用機械器具製造業 資本金4,000万円 売上高7億2,600万円 従業員30名	アルミホイールの開発から製造まで行う技術力の高い企業であるが、安価な海外製品の増加による売上減少、先行投資している技術開発期間の延長等により、資金繰りが悪化。実質債務超過の状況。 (目標) 3年で有利子負債の対CF倍率を6倍以下 4年で実質債務超過解消	<ul style="list-style-type: none"> ・工場内の工程管理の徹底により、製造過程における不良品の発生を抑制し生産性を向上 ・原材料の計画的な購入、調達先の一本化による仕入コストの削減、在庫管理の徹底等により経費を削減 	<ul style="list-style-type: none"> ・メインバンクを含む取引金融機関(2行)による新規融資 ・メインバンク、国民公庫を含む取引金融機関(3行)による既存借入金のリスケジュール 	
第280号 観光事業を営む企業グループ 売上高6億2,300万円 従業員56名	地域の代表的な観光関連事業、ホテル等を営む企業グループであるが、景気低迷等により観光客が減少したことに加え、宿泊客の減少でホテルが休業し、多額の不良資産が発生。資金繰りが悪化し、債務超過の状況。 (目標) 2年で有利子負債の対CF倍率を10倍以下 3年で実質債務超過解消	<ul style="list-style-type: none"> ・不採算となっているホテル事業会社に対するグループ企業及び役員からの出資金・貸付金等を放棄し、ホテル事業会社から賃借している事業用資産をグループ企業が買い取った上で、ホテル事業会社を清算 ・施設利用等の割引券の配布エリアの拡大、増加傾向にある県外からの修学旅行や外国人観光客への営業強化等により、減少傾向にある利用客の増加を図り、売上を維持向上 ・土産品販売部門の外部委託により、人件費等の削減を行うとともに、役員報酬、人件費の圧縮等により、経費を削減 	<ul style="list-style-type: none"> ・メインバンクによる新規融資及び既存借入金のリスケジュール (保証協会) 資金繰り円滑化借換保証制度	<ul style="list-style-type: none"> ・グループ企業及び役員からホテル事業会社への出資金・貸付金を放棄
第281号 飲食料点小売業 資本金600万円 売上高1億4,000万円 従業員8名	近隣に大型店、ディスカウントストア等の出店が相次ぎ、売上高減少、損失拡大。従業員カット等による固定費削減を行った結果、商品力、顧客サービス力が低下し顧客離れが進む悪循環に陥った。 (目標) 2年で黒字体質へ転換 3年で実質債務超過解消	<ul style="list-style-type: none"> ・ターゲット顧客をシルバー層とし、接客型提案セールスの実施、配達業務の強化、小ロット販売、手作り・出来立て惣菜の提供により大型量販店との差別化を図り、売上を増加 ・基幹商品である酒類を柱にしなが、生鮮2品(青果・鮮魚)、惣菜の売上構成を増加させ、粗利益率を向上 ・スムーズな事業承継を図るため、後継者(店長)の育成と経営体制の確立 	<ul style="list-style-type: none"> ・今後、必要となる運転資金について、メインバンク等取引金融機関が支援 	
第282号 精密機械器具卸売業 資本金2億900万円 売上高46億円 従業員94名	国内外に関連工場3社、販売会社4社の子会社を有する企業。売上減少と不採算取引の増加により経常利益で大幅な赤字に転落。売掛金や投資等に不良資産を抱え、大幅な実質債務超過となっており、資金繰りも厳しい状況 (目標) 2年で黒字体質へ転換 5年で実質債務超過解消	<ul style="list-style-type: none"> ・不採算部門である海外販売会社および雑貨小売から撤退し利益流出を防止、社長は経営責任を取り退任 ・ダンピング販売等を廃止し粗利益率を改善、管理部門による業績管理資料の充実と即時還元を実施し、営業部門において販売先別営業方針を明確化 ・営業活動に企画・デザイン担当を積極的に参加させ顧客ニーズの吸収力を高め、企画提案を行うことで顧客密着度を高め売上を増加 ・中国の製造子会社において品質改善および短納期ラインの創設、仕入原価の低減を図り、製品競争力を向上 	<ul style="list-style-type: none"> ・メインバンク、商工中金、中小公庫を含む取引金融機関(4行)による新規融資 (メインバンク・商工中金) 協議会向け県制度融資 (中小公庫) 企業再建資金	<ul style="list-style-type: none"> ・不動産売却、預金相殺による借入金圧縮

再生計画策定完了案件の概要

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283号 飲食業 資本金3,000万円 売上高3億8,000万円 従業員93名 北海道	飲食業を中心に、小売業、不動産賃貸業を営む企業であるが、景気低迷、施設の老朽化等により、売上、入居率等が低下し、資金繰りに支障を来す状況。債務超過。 (目標) 2年で有利子負債の対CF倍率を6倍以下 2年で実質債務超過解消	<ul style="list-style-type: none"> 部門別・店舗別の採算分析を行い、不採算となっている不動産賃貸業や小売業から撤退するとともに、今後も利益確保が見込まれる飲食関連事業については、店舗のリニューアル等も含めた重点化により売上を増加 新たな事業の柱とするため、閉鎖する店舗の立地場所等を考慮し、今後の需要が見込まれる飲食関連事業に業種転換 	<ul style="list-style-type: none"> 地元地方銀行による新規融資 (地元地方銀行)協議会向け北海道制度融資 	<ul style="list-style-type: none"> 賃貸ビルの売却
第284号 金属加工業 資本金6,000万円 売上高9億7,300万円 従業員81名	国内に3工場を有し、大手企業に売上の大半を依存する精密機械部品等を製造する企業であるが、景気低迷の影響等で売上が減少し、資金繰りに支障を来す状況。実質債務超過。 (目標) 4年で実質債務超過解消 5年で有利子負債の対CF倍率を10倍	<ul style="list-style-type: none"> パート化推進による労務費の圧縮、工具購入統一化による消耗工具費の削減、生産工程の見直し等により製造原価低減を図り、売上総利益率を改善 最低在庫量の設定等による在庫管理の徹底、事務担当者の業務の共有化の促進や業務の効率化推進による人件費の削減、荷造り・運搬費用の見直し等により経費を削減 	<ul style="list-style-type: none"> メインバンク、国民公庫を含む取引金融機関(3行)による新規融資 (国民公庫)企業再建資金 メインバンクを含む取引金融機関(3行)による既存借入金のリスケジュール (保証協会)資金繰り円滑化借換保証制度 	<ul style="list-style-type: none"> 資産の売却
第285号 印刷業 資本金2,000万円 売上高4億900万円 従業員65名	プラスチック塗装印刷等を手がける地元の大手企業であるが、海外からの安価な製品の流入等により受注が減少し、資金繰りに支障を来す状況。実質債務超過。 (目標) 3年で有利子負債の対CF倍率を10倍以下 4年で実質債務超過解消	<ul style="list-style-type: none"> 自動車関連をはじめとする今後の売上増加が見込まれる業種についての営業を強化するとともに、インターネットを活用して新たに消費者向け販売を行うことで、売上を増加 製造工程等の見直しにより、小ロット・多品種化する受注に対応した体制を整備することで、製造コストを低減 加工高に応じた歩合制賃金システムの導入、パートの有効活用、運送費、広告宣伝費の見直し等により経費を削減 	<ul style="list-style-type: none"> メインバンクによる新規融資 商工中金による既存借入金のリスケジュール (保証協会)資金繰り円滑化借換保証制度 	
第286号 書籍・事務機等販売業 資本金5,000万円 売上高13億5,200万円 従業員79名	地元で大手の書店であり、音楽教室も開催している企業であり、積極的な店舗展開により業容の拡大を図ってきたが、近隣への競合店の進出等に伴い売上が減少し、赤字経営の状況。実質債務超過。 (目標) 2年で黒字体質へ転換 2年で実質債務超過解消	<ul style="list-style-type: none"> 店舗別・事業別の採算分析を行い、不採算店舗2店を閉鎖し、CD販売を中止するとともに、売上の増加が見込まれる外商部門、音楽教室部門、楽器販売部門を強化することにより、収益を拡大 店舗閉鎖等に伴う人件費の削減、役員報酬の圧縮、消耗品等事務用品の見直しにより、経費を削減 	<ul style="list-style-type: none"> メインバンクを含む取引金融機関(2行)による新規融資 メインバンク、中小公庫を含む取引金融機関(3行)による既存借入金のリスケジュール (保証協会)資金繰り円滑化借換保証制度 	<ul style="list-style-type: none"> 役員による私財提供及び役員借入の債権放棄
第287号 有機質肥料製造業 資本金300万円 売上高7,800万円 従業員2名	受注減少による赤字に加え、主要取引先企業の倒産による不良資産の発生により債務超過となっており、資金繰りに支障を来す状況。 (目標) 1年で黒字体質へ転換 2年で実質債務超過解消	<ul style="list-style-type: none"> 今後、需要の拡大が見込まれる食品廃棄物の処理への対応を強化するため、新規設備を導入するとともに、地域内の食品加工業者、スーパーマーケット等との積極的な連携を図り、売上を増加 原価管理を徹底するとともに、運送費の見直し等により経費を削減 	<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 	
第288号 印刷業 資本金1,000万円 売上高4億6,400万円 従業員26名 埼玉県	オフセット印刷等を中心に、大手印刷会社を主要顧客とする企業であるが、業界内の競争激化等により売上が減少。赤字体質となり、実質債務超過の状況。 (目標) 2年で黒字体質へ転換 4年で実質債務超過解消	<ul style="list-style-type: none"> 色合わせ調整時間の短縮に向けた製版の精度向上や機械全体の定期的なメンテナンスの実施による段取り時間の短縮、各印刷機の工程管理の一元化等により、生産性を向上させ、収益を増加 社長を中心とした営業体制を強化し、利益率の高い小口取引の新規顧客開拓を行い、売上を増加 資金支援を行っており、債務超過となっている関係企業を清算 	<ul style="list-style-type: none"> メインバンクによる新規融資及び既存借入金のリスケジュール 	

再生計画策定完了案件の概要

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289号 冠婚葬祭業 資本金1,000万円 売上高2億6,200万円 従業員37名	飲食店と仕出しを主業務としていたが、葬祭業向け仕出しが競合店の影響により撤退を余儀なくされ、自社で葬祭ホールを建設し葬祭請負業を開始。しかし、多額の投資や飲食店と仕出しの大幅な売上減少により借入金返済が困難な状況。 (目標) 2年で黒字体質へ転換 4年で実質債務超過解消	<ul style="list-style-type: none"> ・独自商品を中心に、会員制度の創設、過去客に対する法要(仕出し)受注・紹介制度の訴求、訪問を基本とする地域密着型の営業展開などにより売上を増加 ・飲食部門を廃止し、飲食店舗を法要会館・予約宴会場として活用 ・チラシ広告の費用対効果を検証と効率化、訪問営業を想定した新たなチラシ作成、ホームページのコンテンツの見直し・充実 ・ワンマン経営から脱却し、経営会議と各部門別会議でのマネジメントサイクルを確立 	<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及び金利減免 	<ul style="list-style-type: none"> ・役員借入の債務免除 ・役員借入の株式化(D E S)
第290号 土木事業 資本金4,100万円 売上高6億300万円 従業員23名	杭打ち、山留工事等を行う企業であるが、建設不況に伴う受注減少及び工事単価の低下から売上が減少し、資金繰りに支障を来す状況。土地の含み損等があり、実質債務超過。 (目標) 2年で有利子負債の対C F倍率を5倍 4年で実質債務超過解消	<ul style="list-style-type: none"> ・経営陣を管理責任者とする工事管理体制と営業体制を構築し、環境に配慮した独自の新技术(特許申請中)を生かして、I Tを活用した効率的な営業活動を展開することにより、売上を維持向上 ・工事毎の採算分析を行い、赤字工事の受注を避けるとともに、外注加工費の低減を図ることで、収益を改善 	<ul style="list-style-type: none"> ・メインバンク、国民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
第291号 食料品小売業 資本金5,000万円 売上高33億円 従業員62名	食品専門小型スーパーとして多店舗展開を図るとともに、酒のディスカウントストアの展開も行ってはいたが、売上が伸び悩み、資金繰りに支障を来す状況。実質債務超過。 (目標) 2年で有利子負債の対C F倍率10倍以下 7年で実質債務超過解消	<ul style="list-style-type: none"> ・店舗別の採算分析を行い、不採算店舗を閉鎖し、生鮮食品に重点を置いた小商圏の地域密着型スーパーとしての運営に特化 ・仕入単価の見直し、ポイントカード還元金額の見直し、店舗間の共同物流実施による物流コストの削減、役員報酬の圧縮等により経費を削減 	<ul style="list-style-type: none"> ・メインバンク、中小公庫、国民公庫を含む取引金融機関(6行)による既存借入金のリスケジュール 	<ul style="list-style-type: none"> ・閉鎖店舗の売却 ・役員借入の債権放棄
第292号 不動産賃貸業・管理業 資本金300万円 売上高4,500万円 従業員3名	倉庫・店舗・アパートの賃貸・管理を行う企業であるが、都市銀行の債権がR C Cへ譲渡され、資金繰りに支障を来す状況。 (目標) 1年で黒字体質へ転換	<ul style="list-style-type: none"> ・事業用不動産を含めた不動産の一部売却によりR C C債務を完済し、事業は縮小するものの事業を安定化させ、後継者の事業との統合を視野に入れながら経営基盤を強化 	<ul style="list-style-type: none"> ・地元銀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 ・経営者による私財提供
第293号 石油製品販売業 資本金2,000万円 売上高7億6,800万円 従業員24名 埼玉県	ガソリンスタンドを中心に自動車修理等の事業展開を行っている企業であるが、競争激化等により収益が悪化し、赤字経営が続き、債務超過の状況。 (目標) 5年で有利子負債の対C F倍率10倍以下 4年で実質債務超過解消	<ul style="list-style-type: none"> ・自動車整備の高度な技術資格を有する社員を活かし、自動車整備部門の強化を図るとともに、洗車商品をはじめとするカーケア商品の販売を強化 ・関係会社の合併による共通経費の削減、本社事務所廃止による管理コスト削減、成果主義の給与体系の導入、予算管理の徹底や仕入先変更に伴う仕入コストの削減等により収益を改善(関係会社の経営者は退任) 	<ul style="list-style-type: none"> ・メインバンクによる新規融資及び既存借入金のリスケジュール 	
第294号 輸送用機械器具製造業 資本金4,500万円 売上高22億3,400万円 従業員60名	地域を代表する自動車付属部品製造を行う企業であるが、売上高が低迷する中、工業団地への進出に伴う設備投資のための借入負担が重く、資金繰りに支障を来す状況。 (目標) 4年で有利子負債の対C F倍率10倍以下	<ul style="list-style-type: none"> ・トップセールスによる新規取引先の開拓を行うなど、営業体制を強化し、売上を維持向上 ・生産工程の見直しによる段取り時間、手待ち時間の低減等により機械稼働率、作業稼働率を向上し、生産性を改善 ・原材料購入方法の見直し、歩留まりの向上、多能工化の推進による人員流動化等により経費を削減 	<ul style="list-style-type: none"> ・取引金融機関(2行)による新規融資 	<ul style="list-style-type: none"> ・遊休資産の売却
第295号 石油製品販売業 資本金1,000万円 売上高14億6,200万円 従業員31名 北海道	ガソリンスタンド7店を営む企業であり、売上の低迷により、借入金の返済がキャッシュフローを上回る状況となっており、資金繰りに支障を来す状況。 (目標) 5年で有利子負債の対C F倍率15倍以下	<ul style="list-style-type: none"> ・部門別・店舗別の採算分析を行い、利益率の高いL Pガス部門の営業を強化するとともに、採算店舗における自動車整備、カー用品販売を強化するなど、経営資源の集中により売上を増加 ・不採算店舗(2店)については、セルフ化等により経費を削減 	<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) 協議会向け北海道制度融資 ・メインバンクを含む取引金融機関(3行)による既存借入金のリスケジュール及び金利減免 	

再生計画策定完了案件の概要

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296号 船舶設計業 資本金3,600万円 売上高3億3,700万円 従業員38名	業界不況時に取引先倒産の影響を受け、不渡手形、売掛金未回収による不良債権が発生し、実質債務超過となった。近年、受注は好調であるが、外注先のレベルにばらつきがあり、手直しが多く採算割れの状況。 (目標) 2年で黒字体質へ転換 7年で実質債務超過解消	<ul style="list-style-type: none"> 内航船の設計と一部施工(外注)を一括して行うビジネスモデルを構築し付加価値を向上 技術者育成のための「技術評価レベル」を確立し、将来は給与と連動 設計外注先再評価(品質・価格・納期)による格付けを実施し、上位より優先的に発注する仕組みを確立 経理部門強化のため非常勤担当者を配置し、経理処理の迅速化と財務資料の早期作成 	<ul style="list-style-type: none"> メインバンクによる金利減免 	<ul style="list-style-type: none"> 現資本金を100%減資後、役員借入の株式化(DES)により新資本金とする
第297号 建設業 資本金2,000万円 売上高3億7,700万円 従業員13名	公共土木工事を主体に無難な経営状況であるが、今後大幅な公共工事の削減が見込まれ、現状のまま推移すると完成工事高、粗利益率の減少など厳しい経営環境が予想される。 (目標) キャッシュフローの増加	<ul style="list-style-type: none"> 新規事業として、地域において需要の高い在来工法住宅の建築販売、リフォーム事業に進出し売上を増加 住宅建築販売について、協力会社との提携によるノウハウの活用、自社ブランド商品の開発、営業力強化 既存事業の土木工事において、内製化や外注先の選別による外注費の削減、不稼働資産の売却などにより経費を削減 	<ul style="list-style-type: none"> 新規事業進出に伴う資金需要に対し、取引金融機関の支援姿勢を明確化 	
第298号 洗濯業 資本金300万円 売上高9,800万円 従業員33名	多店舗展開しているスーパーにテナントとして出店しているクリーニング業者。全国展開のチェーン店や地域内の大規模事業者との競争が激化し、欠損補填のための借入債務が増大し、資金繰りが逼迫した状況。 (目標) 2年で黒字体質へ転換 6年で債務超過の解消	<ul style="list-style-type: none"> 顧客の来店を待つ営業から、巡回訪問し積極的に顧客開拓する営業に転換するため、外交営業委託(完全歩合契約の巡回訪問営業担当者の配置)の構築 老人ホーム、病院、ホテル等大口ユーザーの開拓による安定売上の確保、在宅者や高齢者、単身赴任者をターゲットとした宅配システムの新サービスを展開 工場内のレイアウト変更、標準作業時間の設定等により生産能率の改善を図りコストを削減 	<ul style="list-style-type: none"> メインバンクによる新規融資 	
第299号 建設業 資本金9,900万円 売上高24億円 従業員63名	住宅着工件数の落ち込みから売上が減少し、それをカバーするために採算を度外視した自社賃貸物件の建築を積極的に実施したため、借入金が増加し、約定返済が困難になるなど資金繰りが悪化。 (目標) 5年で黒字体質へ転換	<ul style="list-style-type: none"> 本業である住宅建築部門の黒字化を目指し、不採算部門の石油販売部門から撤退、収支均衡している不動産賃貸部門は現状維持 住宅着工シェアに応じた経営規模に縮小し、人員削減・人員配置の見直し、工事別予算管理の徹底、ハウスメーカーの仕入価格引下げ等によりコスト削減と利益率改善 業績連動型給与体系導入による営業強化、企画商品の販売強化、顧客管理システム等の整備により、受注を増加 	<ul style="list-style-type: none"> メインバンクによる新規融資 メインバンクを含む取引金融機関(7行)による既存借入金のリスケジュール 	<ul style="list-style-type: none"> 本社機能移転後の旧日本社、不稼働不動産及び有価証券の売却 経営者の所有不動産売却による私財提供(役員借入金)と債務免除の実施
第300号 食料品製造業 資本金3,000万円 売上高7億4,000万円 従業員55名	練り製品製造業として高い技術を持ち、多様な製品提供に定評がある企業であるが、売上が低迷しているところへの原材料高騰により赤字経営に陥り、資金繰りも厳しく、収益体質の構築と資金面の改善が必要。 (目標) 2年で実質債務超過解消	<ul style="list-style-type: none"> 食品衛生管理体制を充実し、既往取引先の受注増加と新規取引先の獲得、高品質及び真空包装による長期保存技術を活かした販路開拓により売上を増加 生産品目見直しによるライン切替ロスの低減、包装工程の最適人員配置及び自動化等により、生産性を改善 外注単価引下げ、運送便見直しによる運送費削減、包装材の自社印刷化、役員報酬引き下げ、増産に対する人員増員の抑制などによりコスト削減 	<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 	
第301号 飲食料品小売業 資本金3,000万円 売上高22億円 従業員136名	地元で食品スーパーを営む企業。バブル期に取得した来客用駐車場と関連会社への資金流出が資金面で大きな負担となり、実質債務超過に陥り、取引金融機関からの新たな資金調達に困難な状況。 (目標) 4年で実質債務超過解消	<ul style="list-style-type: none"> 店舗改装、浜上げ鮮魚を午後より店頭販売できる仕入ルート開拓、会員価格制の導入、チラシ広告の回数増加、営業日数の増加等により売上を増加 役員報酬の削減、パート比率引上げによる人件費削減、店舗家賃引下げ、チラシ制作コスト引下げにより経費を削減 総合卸問屋との連携強化、ロス管理の徹底とロス率改善、空き店舗の賃貸等による収益性改善 不採算の関連会社を清算し、資金流出を防止 	<ul style="list-style-type: none"> メインバンクを含む取引金融機関(2行)による新規融資及び既存借入金のリスケジュール 	<ul style="list-style-type: none"> 預金との相殺により借入金を削減 遊休不動産の売却、生命保険の解約
第302号 土木工事業 資本金2,000万円 売上高4億3,700万円 従業員22名	山岳地帯の森林土木工事における高い技術力を有しており、実績も豊富な企業であるが、公共工事の減少に伴い、受注が減少し、赤字体質となり、資金繰りに支障を来す状況。実質債務超過。 (目標) 2年で黒字体質へ転換 5年で実質債務超過解消	<ul style="list-style-type: none"> 原価管理体制を強化等し、工事毎の採算管理を徹底することにより不採算工事の受注を避けることで収益を改善 外注先の見直しによる外注費の圧縮、役員報酬の削減、事業規模に合わせた人員の削減等により経費を削減 	<ul style="list-style-type: none"> メインバンクによる新規融資及び既存借入金のリスケジュール (保証協会)資金繰り円滑化借換保証制度 	<ul style="list-style-type: none"> 遊休資産の売却 役員による私財提供

再生計画策定完了案件の概要

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
<p>第303号 鋳業 資本金6,000万円 売上高9億円 従業員38名</p>	<p>良質な資源や立地条件に恵まれ、近隣他県にも製品供給を行う企業であるが、公共事業の減少に伴う売上高の減少、関連会社への貸付金の不良資産化等により資金繰りに支障を来す状況。実質債務超過。</p> <p>(目標) 2年で黒字体質へ転換 1年で実質債務超過解消</p>	<ul style="list-style-type: none"> 製品別・部門別の採算分析を行い、低利益率の他社製品仕入を縮小し、自社製品の販売に特化するとともに、配送・営業部門を縮小し、製造部門に集中することで、収益を改善 多能工化による人員削減、役員報酬の圧縮、現金決済への変更による仕入コストの低減、非稼働設備・機器の他社へのレンタル等により経費を削減 経営責任を明確にするため、経営者を含む一部役員は退任し、同業他社より製造管理に強い役員を社長として招聘 	<ul style="list-style-type: none"> 中小公庫による新規融資 	<ul style="list-style-type: none"> 遊休資産の売却 役員借入の一部債権放棄 経営者を含む役員による減資及び取引先等による増資
<p>第304号 電気機器製造業 資本金2,000万円 売上高3億1,300万円 従業員42名</p>	<p>産業用電子部品、特殊抵抗器等の製造を行う企業であるが、不振の子会社の整理に伴う損失に加え、需要の落ち込みによる売上の減少により、資金繰りに支障を来す状況。</p> <p>(目標) 1年で有利子負債の対CF倍率10倍</p>	<ul style="list-style-type: none"> 関西地区での当社製品の取扱い商社数を増やすとともに、海外の現地輸入代理店との取引を増加することにより、売上を増加 工程管理のIT化、作業工程の見直しによる作業時間の短縮、不良品発生率の低減、在庫管理の徹底等により経費を削減 	<ul style="list-style-type: none"> メインバンク及び中小公庫による新規融資及び既存借入金のリスケジュール <p>(中小公庫) 企業再建資金</p>	<ul style="list-style-type: none"> 経営者を含む株主による減資
<p>第305号 小売業 資本金3,000万円 売上高3億700万円 従業員14名</p> <p>北海道</p>	<p>貴金属・ブランド品、電化製品等のディスカウントストアとして業容の拡大を図ってきたが、競合店の出店が相次ぎ、売上・収益ともに減少傾向で、赤字経営となり、資金繰りに支障を来す状況。債務超過。</p> <p>(目標) 4年で有利子負債の対CF倍率10倍以下 6年で実質債務超過解消</p>	<ul style="list-style-type: none"> 店舗のリニューアルを行うとともに、陳列方法の変更、取扱商品の見直しによる貴金属・ブランド品等の売れ筋商品への特化等を行うことで、売上を増加 給与の削減、パートシフトの見直し等により人件費を削減するとともに、空きスペースを賃貸することにより、収益を拡大 	<ul style="list-style-type: none"> メインバンクによる新規融資 <p>(メインバンク) 協議会向け北海道制度融資</p> <ul style="list-style-type: none"> メインバンクを含む取引金融機関(2行)による既存借入金のリスケジュール 	
<p>第306号 和洋菓子製造・販売業 資本金2,400万円 売上高2億8,700万円 従業員80名</p> <p>神奈川県</p>	<p>和菓子を中心に菓子の製造から店舗での販売までを行う老舗企業であるが、売上高が減少傾向にあり、赤字経営が続いており、債務超過の状況。</p> <p>(目標) 4年で有利子負債の対CF倍率10倍以下 8年で実質債務超過解消</p>	<ul style="list-style-type: none"> 商品別の採算分析を行い、収益性の低い洋菓子の製造・販売を縮小し、和菓子に重点を移行することで収益を改善 駅ビル等への新規出店、店舗のリニューアル、伝統的和菓子、季節商品、和・洋菓子の素材を融合した新商品等の戦略的重点商品を前面に打ち出した店舗レイアウトの変更等により売上を増加 役員報酬の削減、原材料の仕入先の見直し等による仕入コストの低減、在庫の圧縮等により経費を削減 	<ul style="list-style-type: none"> メインバンクによる新規融資及び既存借入金のリスケジュール <p>(メインバンク) 協議会向け県制度融資</p>	<ul style="list-style-type: none"> 役員借入の一部債権放棄
<p>第307号 ニット製造業 資本金1,000万円 売上高2億1,000万円 従業員25名</p>	<p>女性用ニット製品を製造する県内の老舗企業であるが、安価な海外生産品の増加により売上が減少し、資金繰りに支障を来す状況。減価償却の償却不足を勘案すると実質債務超過。</p> <p>(目標) 4年で有利子負債の対CF倍率10倍以下 4年で実質債務超過解消</p>	<ul style="list-style-type: none"> イタリア在住デザイナーを活用した自社企画商品の首都圏での販売を強化することにより、売上を増加 OEM生産を縮小し、自社企画商品の生産・販売比率を高めることにより、収益を改善 製造コストの安い海外での生産比率を高めるとともに、人件費をはじめとする経費を削減 	<ul style="list-style-type: none"> 中小公庫、地元銀行による新規融資 <p>(中小公庫) 企業再建資金</p> <p>(地元銀行) 協議会向け県制度融資</p>	<ul style="list-style-type: none"> 役員による私財提供
<p>第308号 精密機械器具製造業 資本金4,800万円 売上高11億円 従業員96名</p>	<p>高い技術力を持つ地域産業での有力企業。主要顧客の業務縮小・撤退、生産の急激な海外シフト、価格競争の激化、納期遅れによる発注ストップなどから大幅に売上が減少。資金繰りに支障が生じており、抜本的な経営改善が必要な状況。</p> <p>(目標) 2年で黒字体質へ転換 6年で債務超過解消</p>	<ul style="list-style-type: none"> 顧客絞り込み、製品・ブランドの絞り込みと重点営業による効率化、得意とする技術や特許を活かした企画提案重視の営業、大型量販小売チェーン店を中心とした新規開拓により、売上を増加 管理工程ごとのロス率把握と要因分析、改善の徹底によるロス率の半減、外注加工の計画的な内製化による変動費率の低減などにより、利益率を改善 役員報酬の削減、管理部門から製造部門への配置転換と人員効率化により一般管理費を削減 	<ul style="list-style-type: none"> メインバンク、商工中金を含む取引金融機関(3行)による既存借入金のリスケジュール 	<ul style="list-style-type: none"> 遊休不動産の売却

再生計画策定完了案件の概要

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
<p>第309号 食料品製造業 資本金1,000万円 売上高12億円 従業員150名</p>	<p>業況不振、借入過多からメインバンクの指導で会社分割、資産処分を進め、縮小均衡方向で経営の安定化を図ってきた。以後も売上減少傾向に歯止めがかからず、業況回復の兆しが見えない状況。</p> <p>(目標) 7年で有利子負債の対CF倍率を10倍以下</p>	<ul style="list-style-type: none"> 組織の刷新、社長権限の強化等により責任を明確化し経営管理体制を強化、また、部門別委員会を立ち上げ、全社的な意識改革・組織活力を向上 地元販売に回帰した営業体制、大衆志向と高級志向の2ブランド制を確立し、営業・販売を強化 商品別・顧客別の損益管理徹底、収益性の高い商品・取引先の拡大と不採算先の改善、部門別原価計算の厳格化、在庫管理徹底等により収益性を改善 第三者の指導による製造過程の管理強化・品質向上 	<ul style="list-style-type: none"> 商工中金による新規融資 (商工中金) 企業再建支援貸出制度 	
<p>第310号 書籍販売業 資本金2,000万円 売上高2億1,300万円 従業員7名</p>	<p>ピーク時には3店舗で10億円の売上を計上していたが、競合大型店の進出により事業の縮小を余儀なくされ、現在1店舗で営業を続け売上も約2億円に減少。多店舗展開時の借入金が過剰債務となっている状況。</p> <p>(目標) 1年で黒字体質へ転換 5年で債務超過の解消</p>	<ul style="list-style-type: none"> 店舗リニューアル、仕入先の指導による書籍品揃え改善、レンタル部門・文房具部門・外商部門別の売り場改善や営業強化 リニューアルオープンセールと周辺地域への販促広告など、販促活動の強化 ポイントカード会員制の導入、POSシステムによる商品販売情報の収集、顧客管理システムの導入等により顧客の固定化と販売活動の効率化 	<ul style="list-style-type: none"> メインバンクを含む取引金融機関(2行)による新規融資 (メインバンク) 協議会向け県制度融資 中小公庫による既存借入金 のリスケジュール 	
<p>第311号 印刷業 資本金300万円 売上高1億4,100万円 従業員22名</p>	<p>「安い・早い」の経営方針で売上を伸ばし、作業量増加に要員増と設備投資で対応。近年、売上が減少し、これまでの売上重視・利益軽視の経営姿勢から実質赤字が継続、過剰債務を抱え資金繰りに窮する状況。</p> <p>(目標) 1年で黒字体質へ転換 5年で有利子負債の対CF倍率を5倍以下</p>	<ul style="list-style-type: none"> 取引先・受注内容の見直し、積算精度の向上、取引先の動向把握と受注の平準化等により売上を安定化 工場レイアウト改善、材料在庫削減、整理整頓等によるロス削減、工程管理体制の確立と印刷機の稼働率向上、外注発注の適正化、人員削減等によるコスト削減 予算実績管理資料の整備と評価・管理体制の構築、就業規則の変更、勤怠管理等による経営体制の整備 	<ul style="list-style-type: none"> メインバンク、国民公庫を含む取引金融機関(5行)による既存借入金 のリスケジュール 	