

第73号案件について

1. 企業の現状等

A社（清酒製造業、資本金1,000万円、売上高9,000万円、従業員4名）は、明治期創業で業歴の古い企業であるが、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となったことから協議会への相談に至った。

協議会としては、歴史的建築物を有するA社の地元文化の中心としての役割を勘案し、経営者の再生に向けた意欲が高いことから、マーケティング診断を専門とするコンサルタント、司法書士、メインバンク、中小企業金融公庫による個別支援チームを平成15年12月に立ち上げ、再生計画策定支援を行った。

2. 再生計画の概要

地域の飲食製造業者、窯元、旅館など異業種と連携し、A社が有する歴史的建築物や酒蔵の見学と試飲・販売を組み込んだ地域周遊モデルを構築することにより、A社製品の知名度を高めるとともに、売上の増加を図る。

ホームページの内容を見直し、A社製品を取り扱う全国の飲食店の情報のほか、美味しい日本酒の飲み方や合わせる料理の提案など新たな情報を加え、閲覧者及び購入者を増やすとともに、通信販売限定の銘柄を開発するなどインターネットを活用した直販体制を拡充する。

これまで販売比率の低かった地元の飲食店や旅館への営業を強化するとともに、厳選した品質の高い料理や日本酒を取り扱う都市圏の飲食店に対してA社製品の品質の高さを直接アピールを行うことにより、新たな販路開拓を行う。

消費者の会員を募りあらかじめ基金として積み立て、会員の希望する質の酒を醸造し、会員が購入する仕組みを構築することにより、安定した販売先を確保する。

既存借入金のリスケジュールを行うとともに、計画実施に必要な新規資金を確保する。これら計画の実施により、売上及びキャッシュフローを増加させ、初年度から黒字体質への転換を図り、経営を安定化させる。

3. 協議会の果たした役割

協議会としては、A社の強みや弱みの分析を行うことにより、販路拡大に向けた具体的な改善策を提示するとともに、地域の異業種企業との連携による製品及び地域観光のブランド力の向上策など売上及び収益の改善に向けた実現可能性の高い事業計画をまとめた。

この結果、メインバンクによる既存借入金のリスケジュール及び新規融資のほか、新規取引となる中小企業金融公庫による企業再建資金を活用した新規融資が実現した。

4. 効果

直接的効果として、A社の雇用確保が図られるとともに、間接的効果として、歴史的建築物が維持され、地元取引業者（30社）への悪影響が回避された。