

第95号案件について

1. 企業の現状等

A社（機械製造業、資本金2,400万円、売上高約10億円、従業員40名）は、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ふれが大きくなり、余剰設備や余剰人員が生じやすく、会社経営が圧迫され、恒常的に資金繰り上の問題を抱え、数年前から債務超過の状態となっていた。そこで、資金繰りの長期的な安定化を図り、債務超過解消への道筋をつけたいとして、協議会への相談に至った。

協議会としては、A社が高い技術力を有する地域の主要企業であり、かつ、経営者の再生に向けた意欲も強いことから、十分再生可能と判断し、公認会計士の資格を有する常駐専門家、メインバンク、県信用保証協会、中小企業診断士による個別支援チームを平成15年11月立ち上げ、再生計画策定支援を行った。

2. 再生計画の概要

売上高目標値を直近期の10億円からあえて7億円にし、受注目標を安定させることにより、それに対応した生産体制を構築し、債務超過の原因となった売上高と設備や人員とのアンバランスを解消するとともに、不可避的な受注変動に対応するための外注先を確保する。

利益率の低い輸出取引から利益率の高い国内取引へとシフトすることで、材料費比率改善や支払手数料の削減等が図られ、安定した利益を計上する。

県の制度融資を活用し長期運転資金を新規資金として導入し、受注変動による売掛金の入金と仕入先への支払のずれによる資金不足をカバーする。

人件費管理を継続的に徹底し、定年退職者の不補充等必要最低限の緩やかな雇用調整を実施することで、適正な人員規模とする。

これら再生計画の実施により、安定した収益が計上できる体制を整えるとともに、7年を目途に債務超過の解消を図る。

3. 協議会の果たした役割

協議会としては、経営者の目指すべき受注目標や利益率を織り込んだ具体的かつ実現可能性の高い事業計画をまとめた。

この結果、当該計画実行において必要となる長期運転資金について、協議会向けに創設された県の制度融資による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た。