

第96号案件について

1. 企業の現状等

A社（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）は、競争の激化による販売価格の低下、多角化のために進出した事業の不振等により収益が悪化し、不良資産が増加したことから財務状況は実質債務超過となり、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、A社が県内同業界における中心的な存在であり、地域経済に及ぼす影響が大きいことを勘案し、常駐専門家、中小企業診断士、公認会計士による個別支援チームを平成15年8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

製造原価を下回っている生コンクリートの販売価格を適正化するため、A社を中心として当該地域製造業者組合の一本化及び全ての販売事業者が参加する販売協同組合を設立し、材料の供給と価格の安定化を図ることにより、収益の増加を図る。

多角化した不採算事業からの撤退や縮小を行う。

大幅な債務超過となっているコンクリート製造業の関係会社B社を清算し、営業権をA社へ譲渡することにより、事業の効率化を図る。その際、B社への主原料メーカーからの債務免除を実現する。

遊休不動産の売却、役員借入の債務免除により借入金の圧縮を図る。

関係会社からの営業権買取等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、収益を増加させることにより、5年以内に実質債務超過を解消する。

3. 協議会の果たした役割

協議会としては、取扱い製品の価格適正化のための製造業者組合の一本化及び販売協同組合の設立や事業の選択と集中、仕入先からの大幅な債務免除実現による関係会社を含めた事業の見直し等抜本的な経営改善に向け具体的で実現可能性の高い事業計画をまとめた。

この結果、メインバンク及び企業再建資金を活用した中小企業金融公庫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るとともに、間接的効果として、関係会社のほか、販売協同組合の結成により地域同業界全社の経営安定化が図られた。