

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531号 旅館業 資本金1億5,000万円 売上高1億8,000万円 従業員30名 島根県</p>	<p>地元自治体から一部出資を受けた温泉旅館。オープン時の過大設備投資による負担増と同業他社との競争激化による売上げ低迷により、損益が悪化。人件費の削減などを行うも、収益構造、財務内容は改善されず、実質債務超過の状況。</p> <p>(目標) 3年で有利子負債の対CF倍率を1.0倍以下 5年で実質債務超過解消</p>	<ul style="list-style-type: none"> ・営業強化により、日帰りの入浴客や宴会客を新規顧客として開拓するとともに、リピーター顧客を確保 ・個人・グループ客を主たるターゲットと明確化し、宿泊ニーズに加え会席ニーズにも応えられるサービスを提供することにより、収益構造を改善 ・個室露天風呂や温水洗浄便座などの顧客のニーズにあった設備の設置により、客室の稼働率を向上 	<ul style="list-style-type: none"> ・地域の中小企業再生ファンドによる社債と株式の取得 	<ul style="list-style-type: none"> ・株主責任を明確化するため既存株主による80%減資後、役員による増資 ・役員借入金の株式化(D E S) ・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(D D S)
<p>第532号 こん包業 資本金2,000万円 売上高24億円 従業員180名 兵庫県</p>	<p>前身会社からの営業譲り受け時に多額の負債を背負う。さらにメインバンクの破綻により債務がR C Cに移管。本業は、健全であるが、多額の有利子負担による損益の悪化に加え、資産の評価損等を見込むと実質債務超過の状況。</p> <p>(目標) 5年で有利子負債の対CF倍率を1.0倍以下 実質債務超過解消</p>	<ul style="list-style-type: none"> ・新会社に営業譲渡し、営業譲渡後の旧会社は、特別清算手続により清算 ・主力のこん包に加え、新たに、倉庫保管、輸送、通関手続、船積み、配送先での据付けなどのキメ細かい物流前後業務を一貫して提供することにより、競争力をつけ、収益構造を改善 ・社長の強力なリーダーシップの下、企業理念の明確化・共有化を図るとともに、社員教育の充実により、技術力・営業力を向上し、社員一丸となって経営を改善 ・営業力の強化により、新規顧客を開拓し、売上げを増加 ・事業所ごとの原価管理をさらに強化し、営業と現場の一体的管理を推進することにより、経費を削減 	<ul style="list-style-type: none"> ・新会社は、新たなメインバンクより新規に融資を受け、当該資金を主な原資として、旧会社に対し営業譲渡代金を支払 ・旧会社は、当該営業譲渡代金を主な原資として、R C C向け債務の一部を一括返済 	<ul style="list-style-type: none"> ・営業譲渡後の旧会社が特別清算することにより、R C Cが残債権を放棄
<p>第533号 米菓製造業 資本金3,000万円 売上高13億円 従業員46人 岩手県</p>	<p>製粉業で開業し、その後米菓、切餅の生産を開始。平成7年に切餅製造工場を増設したが、予定投資額が膨らみ過大投資となった。この影響で運転資金が不足し平成9年に不渡り事故を起こし、本事故と信用保証協会の求償権債権が尾を引き正常な資金調達に困難となっている。債務超過の状況。</p> <p>(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2.8倍</p>	<ul style="list-style-type: none"> ・人材の確保と養成、組織化 ・目標管理の導入によりコスト意識の向上を図るとともに、作業の効率化とコストの削減を実施 ・製造原価管理と販管費管理を徹底するため、予算制度導入による検証と改善、納入原価の改善と工場原価管理の適正化 ・新たな商品政策と営業強化を図るため、地場産米による独自ブランド商品製作、量産体制、短納期安価の強みの追求、新商品開発による業務の平準化 	<ul style="list-style-type: none"> ・メインバンクによる保証協会の求償債務の返済原資及び短期運転資金の新規融資 ・準メインバンクによる棚上げ金利の返済原資及び長期運転資金の新規融資 <p>(準メインバンク) 協議会向け県制度融資</p> <ul style="list-style-type: none"> ・中小公庫による設備資金の新規融資 	<ul style="list-style-type: none"> ・保証協会による遅延損害金の減免 ・役員借入金の資本組み入れ(D E S)
<p>第534号 家庭用金物卸売業 資本金9,000万円 売上高51億円 従業員75名 新潟県</p>	<p>業容拡大に伴い倉庫・物流基地が手狭となり、物流センター・新社屋を建設。その後、消費低迷、メーカー直販や輸入品の増加等により売上が減少。営業拠点の統廃合や経費削減策等を実施してきたが、過剰在庫や多額の有利子負債を抱え、自力再生が困難な状況。</p> <p>(目標) 承継会社は、2年で営業譲受前の経常利益率に回復 4年で売上高100億円達成</p>	<ul style="list-style-type: none"> ・商品群、マーケットで重複が少なく、間接部門の統合効果が十分に見込まれる同業他社に、当社の営業(正常な資産・負債等)を譲渡 ・事業承継会社が当社の取引関係・債権を引き継ぐとともに、当社従業員の大半を再雇用 ・事業承継会社は、自らが有する企画開発力・商品管理能力・営業力と、当社から引き継ぐ企画開発力・販売チャネルを組み合わせ、規模の拡大と効率化を実現 ・営業譲渡後の当社には、不動産、借入金、その他資産負債が残り、資産の売却や負債の整理など進め、最終的に特別清算により清算 ・当社役員は経営責任を取り全員退任 	<ul style="list-style-type: none"> ・事業承継会社に対して、メインバンク及び中小公庫が新規融資を実施 	<ul style="list-style-type: none"> ・不動産等資産の売却により債務を返済 ・現社長、顧問(前社長)は、担保資産の売却、所有資産の私財提供を行い、当社の債務返済に充当 ・当社の特別清算においてメインバンク及び中小公庫は、債権の一部が回収不能となった場合に債権を放棄
<p>第535号 木製品製造業 資本金2,500万円 売上高2億9,800万円 従業員18名</p>	<p>年商12億円をピークにバブル崩壊とともに売上減少が減少。この間の設備投資の負担が重く、工場用地の売却損や取引先の倒産等により、財務状況が悪化。資金繰りに支障が生じている状況。</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"> ・既存取引先の他、工務店や木工業界への拡販、ハウジングメーカーとの提携による製品開発・用途開発により、売上を増加 ・在庫管理の徹底による在庫ロスの低減、製品別採算管理と売価の見直し等により、収益性を改善 ・材料・購入部品の規格化・共通化・標準化の推進、外注先・発注方法・発注単価の見直し等によりコストを削減 ・海外現地法人での生産体制を完成し、本格稼働に移行 ・2工場を1工場に集約、営業拠点を主取引先の事業所内に設置するなど、経営体制を再構築 	<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(4行)による新規融資 <p>(国民公庫) 企業再建資金</p> <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
<p>第536号 とび・土工事業 資本金1,000万円 売上高4億700万円 従業員30名</p>	<p>大手ゼネコンの下請、公共工事中心の受注であり、公共土木工事の減少から受注が減少。その対応策として民間工事受注の新規開拓を進めたが、与信管理や債権管理の不十分さから、結果として大半が不良債権化し、債務超過に陥った。</p> <p>(目標) 3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"> 経営情報の整備と活用、取締役会の定期開催等により適正な経営管理とキャッシュフロー重視の経営を実施 これまでの経験と勘に頼った積算から、限界利益の把握と正確な変動費の見積もり等を踏まえた積算システムを構築 大手ゼネコンを中心に受注体制を確立し、受注管理の徹底と、限界利益額の高い工事の選別受注により、売上高を維持 役員報酬の20%削減、外注費の削減、予算制度の実行等の経営管理強化等により、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(3行)による既存借入金のリスケジュール 	<ul style="list-style-type: none"> 役員借入金の一部放棄 役員による増資 投資有価証券、ゴルフ会員権の売却
<p>第537号 繊維製品製造販売業 資本金1億円 売上高31億円 従業員69名</p>	<p>織物、化成産品、縫製品の3部門からなる地域の伝統企業。生産拠点の海外移転に伴う繊維産業の空洞化による売上げの減少、海外子会社への投資に伴う借入金負担増により、債務が過剰。コスト削減等の合理化を進めるも、収益力回復が見込めず、実質債務超過の状況。</p> <p>(目標) 4年有利子負債の対CF倍率を6倍以下 7年で実質債務超過解消</p>	<ul style="list-style-type: none"> 分割承継会社に織物、化成産品、縫製品の仕入・販売部門を営業譲渡。分割承継会社への営業譲渡後の織物製造部門を含む分割会社は、残余資産の処分を持って既存債務の一部を返済した上で特別清算 工場原価の削減、販管費の削減、退職金の削減により、経費を削減 意思決定方式の機能強化、業績評価方式の見直し、収益把握方法の改善により、組織体制を改革 経営能力を有する経営マンの養成等による経営管理能力の強化及び部門別収益の把握方法の構築により、経営管理体制を整備 現取締役社長及び常務取締役は退任 	<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、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"> 担保物件として差し入れている私財の処分により有利子負債を削減 資産の売却 営業譲渡後の分割会社が特別清算することにより、メインバンク、商工中金を含む取引金融機関(4行)が一部債権を放棄
<p>第538号 運送業・倉庫業 資本金2,800万円 売上高15億円 従業員87名</p>	<p>大手食品メーカーの製品保管業務・運送業務を請け負う企業。本業は安定した取引先を有し受注を確保しているが、過去に進出した新規事業の失敗から多額の負債を抱え、実質債務超過の状況。</p> <p>(目標) 3年で実質債務超過解消 5年有利子負債の対CF倍率を10倍</p>	<ul style="list-style-type: none"> 職務権限規定の整備、管理職の育成等を行い、社長1人に依存した経営体制から、組織的経営体制に転換 備車割合を引き上げ、受注変動に柔軟に対応できる体制を整えるとともに、備車の協力業者を選別し、備車単価の引き下げを実施 車両調達をリースから購入へ切替え、資金負担を抑制 荷役部門の作業効率化を図り人件費を削減 	<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 取引金融機関の新規融資により取引下位行の借入金を借換 (保証協会) 資金繰り円滑化借換保証制度 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"> メインバンクによる既存借入金の資本金的劣後ローンへの転換(DDS)
<p>第539号 ホテル業 資本金3,000万円 売上高1億600万円 従業員19名</p>	<p>団体旅行や宴会の減少、客単価の下落等により経営不振が続く、資金繰りが悪化。借入金返済に支障が生じているほか、資金不足から設備リニューアルができず、クレームの増加により旅行者との取引関係にも支障が生じている状況。</p> <p>(目標) 4年で実質債務超過解消 4年有利子負債の対CF倍率10倍以下</p>	<ul style="list-style-type: none"> 旅行者からも要請を受けている大浴場や広間等の改装を実施し、旅行者からの送客を維持するとともに、日帰り客を含む地元客や自社予約客、宴会客を獲得 客数が低下する冬季には、地域全体による冬季企画の継続と新プランの実行により、稼働率を向上 網元からの魚介類直接仕入による材料費の削減、設備改装による施設管理費の削減等により、コストを削減 	<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 メインバンク、国民公庫、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 (保証協会) 資金繰り円滑化借換保証制度 	<ul style="list-style-type: none"> 減資の実施 役員借入金の債務免除
<p>第540号 小売業・サービス業 資本金1,000万円 売上高2億8,700万円 従業員14名</p>	<p>商品販売、教室事業の運営等を行う企業であり、教室事業拡大に伴い貸スタジオ、ホールを併設した店舗を新築移転したが、投資規模に見合う収益の拡大が図れず、赤字体質となっており、債務超過の状況。</p> <p>(目標) 2年で黒字体質へ転換 3年有利子負債の対CF倍率を10倍以下 4年で実質債務超過解消</p>	<ul style="list-style-type: none"> 新興住宅地への営業強化、大人向けコースの新設、講師予約制度の導入等により教室事業の売上、収益を維持向上 展示会の開催、教室講師による営業等による商品販売強化、修理部門の強化、ホールの多目的利用開始等による売上の増加 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、商工中金による既存借入金のリスケジュール メインバンクによる金利減免 	<ul style="list-style-type: none"> 資産の売却 役員借入金の株式化(DES) メインバンクは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

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541号 食料品製造業 資本金2,000万円 売上高23億円 従業員169名	業容の拡大に伴い工場及び設備を増設し、売上高を伸ばしてきたが、借入返済と減価償却の負担が増加。加えて、新規設備の立上げ費用の増加、原材料費の上昇等により収益性が大幅に悪化し、債務超過の状況。 (目標) 1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"> 総花的な商品構成を転換し、主力商品部門の取組強化と付加価値の向上、準主力部門の新商品開発を実施、収益性の低いその他商品は外注に移行し徐々に撤退 営業管理者を置き、営業管理体制を明確化し、全社計画に基づく営業活動とPDCAによる管理を実施 外部専門家の指導を引き続き受け、組織変更、生産計画策定、品質管理、工程改善、教育訓練等により現場改善を実施し、生産性を改善 再生計画期間中に、現社長から後継者へ事業を承継し、新たな経営組織体制へ移行 	<ul style="list-style-type: none"> 今後、必要となる運転資金について、取引金融機関が協調して支援 	<ul style="list-style-type: none"> 役員借入金の株式化（DES） 社長による増資 遊休不動産の売却により有利子負債を削減
第542号 繊維製品製造業 資本金3,600万円 売上高3億6,600万円 従業員35名	売上減少が続いている中、製品企画・生産の失敗から、大幅な在庫増加と営業赤字を計上。さらに、メインバンクが破綻し、債務がRCCに移管され資金調達が困難となった。現在では、主要取引先との取引が軌道にのり、償却後利益も安定しつつある。 (目標) 3年で実質債務超過解消 3年で有利子負債の対CF倍率を10倍以下	<ul style="list-style-type: none"> 多能工化によりライン生産方式からセル生産方式も可能な生産体制を確立し、小ロット・短納期に対応 生産力が劣る部門に中古編み機を導入し内製化を進め、外注加工費を削減、また、生産の一部を海外工場に委託し、粗利益率を改善 適正な在庫評価、在庫管理の徹底、販売チャネルの拡大による返品商品の再販売等により、商品在庫を削減 仕入、販売で密接な関係のある企業グループとの業務提携により、生産・販売を相互補充 現社長は経営責任を取り退任 	<ul style="list-style-type: none"> 新たにメインバンクとなる地域金融機関、商工中金の新規融資により、債務免除後のRCC向け債務を一括返済 (商工中金) 企業再建支援貸出制度 地域金融機関による既存借入金の借換、一本化 (地域金融機関) 協議会向け県制度融資 	<ul style="list-style-type: none"> RCCによる債務免除 減資の実施
第543号 一般乗用旅客自動車運送業 資本金700万円 売上高3億円 従業員65名	一般のタクシー部門の他、介護タクシー部門、観光部門、循環バス部門を有し、他社との差別化を図っている企業。一般顧客や企業契約の減少により業績が悪化、加えて過去に行った関連会社買収により借入過多となり、債務超過の状況。 (目標) 1年で有利子負債の対CF倍率を9倍以下 5年で実質債務超過解消	<ul style="list-style-type: none"> 観光部門における新企画の実施、従業員のヘルパー資格取得による介護タクシー部門の強化等により、売上高を安定化 車両買取によるリース料の削減、タイヤ・オイル・シートカバーなど消耗品の見直し等により、売上原価を低減 管理体制の強化を図るため企画管理室を新設、また、グループ会社間の資金貸借を止め、独立採算を目指す 現社長は会長に退き、現副社長が社長に就任し、新社長のもと再建を推進 	<ul style="list-style-type: none"> メインバンクを含む取引金融機関（3行）による新規融資及び既存借入金のリスケジュール 	<ul style="list-style-type: none"> 役員借入金の株式化（DES） 過去に買収した関連タクシー会社の出資金を他者に譲渡し、借入金を削減
第544号 自動車販売業 (以下、グループ企業合計) 資本金2億300万円 売上高281億円 従業員614名	自動車メーカーの販売系列政策の転換により、グループ企業同士が同車種販売で競合。さらに収益重視の販売への転換や経営の効率化が図られず、業績が悪化し借入過多の状況。 (目標) 3年で有利子負債の対CF倍率を10倍以下 5年で実質債務超過解消	<ul style="list-style-type: none"> 関連販売会社を中核販売会社に吸収合併し、経営資源と顧客基盤の集中、店舗の統廃合、業務の効率化等により収益性を改善 役員報酬及び管理職給与の削減、従業員の自然減に伴う中途採用の抑制、年功序列型から能力給型への給与体系見直し等により人件費を削減 新車売上台数偏重から完全脱却し、CSの向上による収益重視型の営業体制を構築 中古車在庫管理の一元化による在庫削減、サービス在庫の平準化等による作業効率の向上と工賃原価の低減 	<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、商工中金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"> 遊休不動産、有価証券を売却し、借入金を削減
第545号 食料品卸売業 資本金3,200万円 売上高7億1,400万円 従業員44名	消費者ニーズの低迷から主力商品の売上減少が続き、経費削減も徹底されず、赤字体質になっている。仕入決済の期間が短く、過大な在庫を抱えているため、多額の運転資金を必要とし、借入依存度が高い状況。 (目標) 2年で黒字体質へ転換 5年で有利子負債の対CF倍率を17倍以下	<ul style="list-style-type: none"> 商品種類別、主要販売先別、季節変動等売上を分析し、営業体制の強化とともに、選択と集中による効果的な営業活動を行い、売上高を確保 役員報酬を中心に人件費を計画的に削減 商品別に季節変動、仕入状況、売上状況など踏まえた在庫管理の精度を高め、目標を定め計画的に在庫を削減し、在庫量を最適化 	<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 メインバンクによる既存借入金の借換 (保証協会) 資金繰り円滑化借換保証制度 	
第546号 その他生活関連サービス業 資本金1,000万円 売上高2億6,000万円 従業員25名	本業界（写真業界）は新規参入が激しく、業界全体が衰退傾向にある。当社は創業58年を経過し知名度は高いが、リピートの条件が変更されたため利益率が悪化し、資金繰りにも支障をきたしている。実質債務超過の状況。 (目標) 1年で実質債務超過解消 5年で有利子負債の対CF率8倍以下	<ul style="list-style-type: none"> 七五三等の子供写真、フォトブライダル等企画写真の充実、貸衣装と写真撮影を一体とした企画の開始 従業員賞与の全額カット、管理諸費用の削減、経営者の報酬削減等によるコストの削減 	<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 	<ul style="list-style-type: none"> 不用資産の売却

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
第547号 菓子製造販売業 資本金3,200万円 売上高16億円 従業員195名	最盛期の平成3年度の売上は約23億円まで拡大。需要の増加を前提に新社屋と新工場を現在地に移転したが、バブル景気の終焉とともに売上げが減少し、過大な減価償却費の負担に加え、不採算店の増加などのコストが増大。資金繰り悪化。実質債務超過。 (目標) 3年で実質債務超過解消	<ul style="list-style-type: none"> 主力商品をリニューアルし単価を上げ、早急に全店展開を図ることで収益改善を図る。 大幅な赤字を見込む店舗や採算悪化が著しい店舗の廃止 売上高に対する従業員比が高いため、人員削減によりコストを削減 OEMなどによる商品数の増加によるロス率の低減を図り、不採算商品の削減を行う 	<ul style="list-style-type: none"> メインバンク、商工中金及び自治体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 メインバンクによる新規融資 	<ul style="list-style-type: none"> ・不用資産の売却
第548号 石油類販売・建設資材卸売業 資本金3,000万円 売上高29億円 従業員42名	前身会社の採算部門を承継し設立された企業。石油業界の規制緩和、建設不況等により売上高が減少し、僅かな利益しか計上できず借入金が増加。営業権の償却負担、借入金の金利負担が重く、赤字決算の状況。 (目標) 1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倍以下	<ul style="list-style-type: none"> 新経営陣及び従業員の出資により新会社を設立し、旧会社から営業譲渡により資産とそれに見合う負債を承継し、旧会社は債務処理後に清算 前経営者(現相談役)は経営責任を取り退任し、退職金を放棄 石油基地の好立地を活かした新規顧客の開拓、付加価値の高い商品販売の強化及び人材育成等により、売上高を確保 建材部門は、取引先別・商品別分析による選択と集中を進め、戦略商品の選定と販売強化により、収益力を改善 	<ul style="list-style-type: none"> ・メインバンクによる新会社への新規融資 (メインバンク) 協議会向け県制度融資 	<ul style="list-style-type: none"> ・旧会社を清算する際に、メインバンクは残債務を免除 ・将来的には、新経営陣、従業員及び取引先による増資を実施し、自己資本を増強
第549号 飲食店 資本金800万円 売上高8,400万円 従業員10名	接待や商用の法人顧客の減少、店舗周辺の工事による顧客導線の断絶等から売上が減少傾向。また、過去に店舗兼居宅用建物を新築した際の個人借入金負担が重く、会社及び個人ともに過大な債務を抱え、資金繰りが逼迫している状況。 (目標) 1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"> 固定客の客足が途絶えた地域を中心にサービス券付チラシを配布、女性向けメニュー設定や名物料理など魅力ある商品開発等により来店客を増加 役割分担の明確化による営業効率の向上と顧客管理の徹底 仕入商品・方法の見直しによる原価の低減と商品ロスの削減を図り、粗利率を改善 会社及び個人所帯両者の収支安定化を前提として、店舗投資負担から高額となっていた役員報酬(社長)の削減、社長に対する店舗賃借料の適正化、アルバイトの有効活用等により、経費を削減 	<ul style="list-style-type: none"> ・メインバンクが、下位行の優先返済を認めた上で既存借入金のリスケジュールを実施 ・地域金融機関による既存借入金の借換を含めた増額融資 (保証協会) 資金繰り円滑化借換保証制度 	
第550号 産業廃棄物処理業 資本金3,300万円 売上高6億6,500万円 従業員44名	廃棄物の収集運搬及び中間処理を業務とする企業。多額の投資を行いリサイクル型中間処理施設を新設したが、火災により一部施設が休業し、赤字に転落。近年、本格稼働することとなったが、資金繰りが苦しい状況が続いている。 (目標) 5年で有利子負債の対CF倍率を10倍以下 9年で実質債務超過解消	<ul style="list-style-type: none"> 建設系総合中間処理場と位置付け、リサイクル率が高く収益性も高い木くずの中間処理をメイン事業とし、収益性を改善 経営資源の配分を見直し、木くずチップ化機械設備の安定稼働体制を構築。また、保管倉庫の新設、在庫管理の強化、ラインの効率化等により、稼働率を向上 既存取引先へのフォローアップ強化、木に特化した新規取引先開拓など、営業の強化策を実施 役員報酬、給与手当、消耗品費等の経費を削減、また、取引金融機関の人材を登用し、予算・資金管理を強化 	<ul style="list-style-type: none"> ・メインバンク、中小公庫、商工中金を含む取引金融機関(4行)による新規融資 (中小公庫) 企業再建資金 ・メインバンクを含む取引金融機関(2行)による金利減免 	<ul style="list-style-type: none"> ・賃貸用不動産の売却
第551号 電気機械器具製造業 資本金3,000万円 売上高18億円 従業員85名	生産効率の改善が進まず、過剰な部品在庫を抱えており、2期連続の赤字経営。市場の回復により売上高が大幅に増加したが、計画的な資金対策が無いため、買入債務の支払い遅延が生じるなど資金繰りに支障が生じている状況。 (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8倍以下	<ul style="list-style-type: none"> 新たな技術の習得による高付加価値製品の受注増加と新規取引先の開拓、営業体制の強化等により、現在の主取引先に依存した経営から脱却し、収益性を改善 部品購入単価の低減、品質不良の削減、適正在庫のコントロール、資材管理部門の集約等により、製造原価を低減 ジャスト・イン・タイム生産の導入による生産リードタイム短縮、作業マニュアルの策定、生産現場での各種改善活動等により、生産性を改善 日々採算管理システムの確立、見積もり基準の見直し、生産進捗会議の定着化等により、内部管理機能を強化 	<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552号 調味料製造業 資本金3,500万円 売上高2億5,800万円 従業員24名	調味料の老舗企業で地元における知名度が高い。長年にわたる消費低迷及び全国大手メーカーとの競合激化による売上げ減少と設備の投資過多による金利負担の増大により、赤字体質となり、資金繰りが悪化している状況。 (目標) 3年で有利子負債の対CF倍率を3倍以下 1年で黒字体質へ転換	<ul style="list-style-type: none"> 粗利率の高い製品の選別・構成、都市部の個人顧客を主要ターゲットとした、高付加価値のブランド商品販売の導入、需要の増減を考慮した生産・在庫調整による工場稼働率の改善により、生産性を向上し、収益力を強化 効率的な営業活動により、マーケットシェアを拡大し、売上げを増加 報酬制度の見直しなどにより、経費を削減 工場と営業部門の統合による製造と営業の連携強化、新しい経営・運営体制の構築により、組織力及び結合度をアップ 	<ul style="list-style-type: none"> ・役員による新規融資 	<ul style="list-style-type: none"> ・不動産売却により債務を削減 ・役員所有不動産の売却

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553号 宿泊業 資本金9,800万円 売上高3億9,900万円 従業員79名</p>	<p>シティーホテルを営業。不況による宴会の減少、施設の老朽化、競合する新ホテルの建設により売上げが減少。併せてフランチャイザーホテルの法的整理適用による悪影響もあり、経営不振、実質債務超過の状況。</p> <p>(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1.0倍以下</p>	<ul style="list-style-type: none"> 新たな料理メニューの開発・改善、採算性が見込めない部門の整理・統合、顧客情報の整理、エージェントに関する知識の向上による営業強化により、新たな販路を開拓し、収益力を強化 販管費の削減により、経費を削減 社員教育や商品開発に係るアイデア募集により社員のモチベーションを維持・向上し、経営企画室の設置により戦略的な組織を編成 温水洗浄便座など、老朽化した施設に不可欠な設備を設置 	<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金利減免 	<ul style="list-style-type: none"> メインバンクによる一部債務免除 株主責任を明確化するため、出資金を100%減資 経営者及び関連会社が遊休資産を売却し、当該売却代金により出資
<p>第554号 一般機械器具製造業 資本金1,000万円 売上高13億円 従業員40名</p>	<p>大手メーカーからの新規受注が急増し年商が大幅に増加したが、コスト切り下げ要請が厳しく、採算に合わず赤字が発生。さらに、従来からの大口取引先が倒産し、多額の売掛債権が不良化し、債務超過の状況。</p> <p>(目標) 4年で実質債務超過解消</p>	<ul style="list-style-type: none"> 売上拡大至上主義を廃し、利益重視の経営を推進することとし、金型事業に経営資源を集中し、関連事業として成形加工事業を展開 海外メーカーとの提携を現状からより強化し、競合他社との競争において価格・納期・品質の優位性を維持 専門家派遣制度を活用し、目標管理の徹底、賃金制度の見直し等を実施し、売上原価率・販管費率を改善 役員報酬の大幅カットにより経営責任を明確化 	<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(4行)による既存借入金のリスケジュール 取引金融機関(2行)における商手割引枠の再開 	<ul style="list-style-type: none"> 関連会社による借入金の債務免除
<p>第555号 建築業 資本金2,000万円 売上高4億3,000万円 従業員9人</p>	<p>当社は鉄工所として創業し、その後、建築業、農機具製造業、不動産賃貸業を併営。建築・鉄鋼部門の売上が減少し、キャッシュフローが不足。過去の不動産購入による残債務、その他設備や運転資金を合わせた借入債務が過大のため支払利息の負担が大きく、収益率が低下。</p> <p>(目標) 5年で有利子負債の対CF倍率7.4倍</p>	<ul style="list-style-type: none"> 管理会計システムを導入し、部門別収益管理を徹底、利益確保可能な受注額の設定、工事種別毎の費目の厳格査定 販売管理費の徹底した削減の実施 住設機器関連の修理等も行う「住まいの相談窓口」を設置し、顧客サービスを向上するとともに、社内人材を育成 	<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"> 遊休資産の売却
<p>第556号 食料品製造業 資本金2,300万円 売上高3億4,300万円 従業員38名</p>	<p>不採算事業から撤退し、採算事業に特化する中で、大幅な欠損金を計上し債務超過に転落。メインバンクの債権がサービサーに譲渡され、金融機関からの運転資金調達の見通しが立たず、事業の継続が困難な状況。</p> <p>(目標) 1年で実質債務超過解消 2年で黒字体質へ転換</p>	<ul style="list-style-type: none"> 主取引先のみ販売していた主力商品について、主取引先の顧客と重複しない新規顧客への営業展開を実施し、売上高を確保 高い利益率が見込まれる業務店(飲食店等)向け新商品の販売強化により、業務店向け取引を拡大し、収益性を改善 役員報酬の削減、既に実施している諸経費削減の継続により、対売上高販管費率を低減 業務店等の顧客増加に対応するため、顧客管理・在庫管理等を強化 	<ul style="list-style-type: none"> 新たにメインバンクとなる地域金融機関からの新規融資により、運転資金とサービサーへの一部返済資金を調達 <p>(メインバンク) 協議会向け県制度融資</p>	<ul style="list-style-type: none"> サービサーは、一部返済後の残債を免除
<p>第557号 縫製業・電子部品製造業 資本金2,000万円 売上高2億1,200万円 従業員75名</p>	<p>縫製業の受注減少から電子部品製造業にも進出。両部門ともある程度の受注は見込めるが、借入過多・低収益の状況が続いており、部分的な改善策は実施したが成果が不十分な状況。</p> <p>(目標) 3年で黒字体質へ転換 4年で有利子負債の対CF倍率を9倍以下</p>	<ul style="list-style-type: none"> 縫製部門は、日常的なOJTの実施、多能工の育成等により、納期短縮の生産体制を確立し、受注の安定化と受注単価の向上を推進 電子部品製造部門は、多能工の育成、作業工程の見直しを実施するとともに、現在の取引先1社依存から脱するため、営業部門を強化し複数受注先を確保 作業効率の向上による労務費削減、スキルアップによる不良品低減、一部内製化による外注費削減等により、製造原価を削減 	<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 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"> 定期預金との相殺により借入金を削減
<p>第558号 設備工事業 資本金1,000万円 売上高5億2,700万円 従業員19名</p>	<p>プラントの製造から据付までの一貫工事を得意とする企業。設備投資の低迷による売上減少に加え、取引先の倒産による多額の不良資産を抱えた。資金繰りの確保のため原価割れの受注が増加し、経常損失を計上し債務超過の状況。</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"> 新たに定めた業務フローに基づき、見積精度の向上、製造・工事セット受注のコスト見直し、工事進捗管理、外注管理を徹底し、粗利率を改善 業務責任の明確化と意思決定の迅速化を図るため組織を一新、さらに報告・連絡・相談の徹底と会議体を整備し、社内の情報共有・コミュニケーションを強化 品質管理、安全管理の体制整備、担当者選定・マニュアル化を実現し、顧客との信頼関係を強化 役員報酬を削減するほか、現社長は代表権の無い会長に退き、所有する当社株式を新社長(現専務)へ譲渡 	<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 <p>(メインバンク) 協議会向け県制度融資</p> <p>(保証協会) 資金繰り円滑化借換保証制度</p>	<ul style="list-style-type: none"> メインバンクによる既存借入金の資本金劣後ローンへの転換(DDS) 現社長の個人預金を役員借入金として私財提供し有利子負債を削減、役員借入金は債権放棄 ゴルフ会員権の売却、預金との相殺により借入金を削減

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559号 飲食店・宿泊業 資本金1,000万円 売上高2億3,300万円 従業員21名</p>	<p>飲食・土産品店を営み、宿泊業を併営する企業で、売上高がH12年をピークに低迷。近年は、宿泊業の増収により収支は好転しつつあるが、年商を超える借入金を抱え、資金繰りが逼迫している状況。</p> <p>(目標) 2年で有利子負債の対CF倍率を10倍以下 5年で実質債務超過解消</p>	<ul style="list-style-type: none"> 店舗別、部門別、季節別に目玉商品、サービス、広告等、当社の立地を活かしたソフト面・ハード面の改善策を講じ、客数・売上を増加 役員報酬の削減、従業員賞与の削減等により固定費を低減し、収支を改善 	<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（4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 	
<p>第560号 電気機械器具製造業 資本金2,000万円 売上高6億3,200万円 従業員48名</p>	<p>主要受注先1社に売上高の80%を依存している企業。主要受注先からの単価引き下げや、原材料価格の上昇から、採算割れの受注が慢性化し、営業利益赤字、債務超過の状況。</p> <p>(目標) 3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"> 正確な原価データを管理・活用し、主力受注先に対し、適正な納入単価交渉を経営トップ自らが実施 仕入先別管理表の活用、ホームページの機能拡充により、有益な仕入先・外注先を確保、また、営業担当者の増員とマーケティング会議の設置により営業活動を強化 下請け依存からの脱却を目指し、社内提案制度・外部プレーンとの協働により新商品開発を強化 現在の2工場を1工場に集約、役員報酬の大幅削減、外国人研修生・実習生の受入等により経費を削減 経営責任を明確にするため、現社長は退任し、退職金を返上 	<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"> 役員借入金の債務免除 工場集約後の1工場を売却し、借入金を削減
<p>第561号 建築材料卸売業 資本金1,000万円 売上高3億2,700万円 従業員12名</p>	<p>建築材料の卸売を中心に、一部工事も請け負う企業。特約店契約を結んでいる大手メーカーが建築業者と直取引を行うなど、流通構造の変化から卸売部門の売上高の減少が続き、資金繰りが厳しく、債務超過の状況。</p> <p>(目標) 1年で黒字体質へ転換 キャッシュフローの増加</p>	<ul style="list-style-type: none"> 社長自ら先頭に立ち営業を強化、工事原価率の低減、施工下請け業者の活用など工事部門を強化 卸売部門は、商品納入方法をメーカー直送又は隔日配達に変更、人員の削減など合理化を実施 権限と責任の明確化、収益管理体制の強化 役員報酬の大幅な削減、年功序列型の賃金見直し、備車の解約、保有車両の削減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 (メインバンク) 協議会向け県制度融資 	<ul style="list-style-type: none"> 担保不動産の売却により有利子負債を削減
<p>第562号 土木・建築基礎工事業 資本金2,000万円 売上高8億7,000万円 従業員25人</p>	<p>県内で数社しかできない特殊技術を有する土木・建築基礎工事（杭・法面工事）を主体とし、県下でのシェア30%。近年、公共工事の減少や価格競争により赤字受注が増加し、特に16年度は業務上の事故、発注管理ミス等により大幅赤字を計上し、債務超過に陥った。</p> <p>(目標) 2年で黒字体質への転換</p>	<ul style="list-style-type: none"> 新市場の開拓、営業構造の変革、営業マニュアルの活用等による売上高の増強 原価管理システムの導入による原価管理の徹底 人件費、保険料等の経費削減 経営者の交代と社内組織の確立 	<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 メインバンクを含む取引金融機関（2行）による新規融資 	<ul style="list-style-type: none"> 経営者の個人資産処分による債務圧縮 法人資産売却による債務圧縮
<p>第563号 プラスチック製品製造業 資本金3,000万円 売上高9億100万円 従業員56名</p>	<p>プラスチックの成形から塗装・加工までの一貫体制が強い。主な受注先の海外シフトによる売上げ低迷や支給材料方式受注による粗利益率の低下により業績が悪化。高付加価値部品に傾注するも、収益構造の回復に至らず、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10倍以下 6年で実質債務超過解消</p>	<ul style="list-style-type: none"> 成形、塗装、印刷、組立加工の一貫体制の強みを活かした新規顧客の開拓、主要受注先から営業技術部長を招き、営業を強化することにより、売上高を増加 人件費の削減、生産コストの引下げなどによる経費の削減、技術力を活かした高付加価値部品の開発・受注の増加により、収益体質を構築 新型設備を投入し、増強することにより、受注が安定していると見込まれる先からの技術要求に応え、新規受注先を開拓するとともに、生産性の向上と一層のコストダウンを推進 生産現場技能の向上、生産技能開発のため、成形加工技術者などの人材育成を促進 	<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 メインバンクの既存借入金を借換え、金利負担を軽減 	
<p>第564号 設備工事業 資本金5,000万円 売上高20億円 従業員64名</p>	<p>工場の新設・保全に係る機械・空調・熱絶縁・塗装工事等に携わり、大手主要取引先との強固な関係が強い。大手主要取引先への依存度を薄めるべく進出した新分野の業績不振から多大の損失計上を余儀なくされ、資金繰りに窮し、実質債務超過の状況。</p> <p>(目標) 3年で有利子負債の対CF倍率を6倍以下 9年で実質債務超過解消</p>	<ul style="list-style-type: none"> 役員報酬の削減、高齢者の配置転換による人件費削減、外注先の変更による外注費の削減などにより、徹底的なコストダウンを推進 安定取引先である主要大手取引先との情報交換をさらに密にすることにより、受注の増加を図り、売上げを向上 大幅な赤字体質で多額の損失を発生させた新分野から撤退し、利益率の高い取引先へシフトすることなどにより、収益構造を改善 これまで培ってきた豊富な知識や技術力を活かし、設備合理化、環境対策、省エネ対策などの受注先からの新たなニーズに対応 	<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 商工中金による既存借入金のリスケジュール 役員による新規融資 	<ul style="list-style-type: none"> 有価証券売却、保険解約、ゴルフ会員権の売却等資産処分により、有利子負債を削減 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565号 情報サービス業 資本金2億6,400万円 売上高32億円 従業員283名</p>	<p>ソフトウェア開発と運用保守を受託する会社。受託した業務に人件費、外注費など予想以上に追加コストが発生し、当該コストを発注先に転嫁できなかったこと、ソフト開発に要する研究開発費が過大になったこと等により、資金繰りが悪化。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3倍以下 2年で実質債務超過解消</p>	<ul style="list-style-type: none"> 人件費、外注費、固定費などの削減や余分な顧問料の見直しにより、経費を削減 情報サービス業界で、将来的に堅調、かつ、マーケットの拡大が見込まれる分野・上流工程に業務範囲を拡げ、強化対策を講じることにより、売上げを拡大するとともに、収益性を改善 経営者責任の明確化を図るため、役員報酬を減額 一定額以上の高額案件を受注する場合、委員会を開催し、業務の範囲、内容と見積額の整合性などを、合議により審査し、受注するか否かを決定 	<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(7行)による既存借入金(優先返済以外の部分)のリスケジュール 	<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(7行)からの既存借入金のうち、一定時以降の実質的な危機的状況後に借り入れた部分を優先的に返済 定期性預金の相殺による有利子負債の削減 メインバンク、商工中金を含む取引金融機関(7行)による金利減免及び遅延損害金の免除
<p>第566号 電気工事業 資本金6,500万円 売上高31億円 従業員195名</p>	<p>バブル期に営業所や社員寮の不動産投資、並びに新規事業への投資により借入金が増加。その後、不動産価格の下落、新規事業からの撤退により損失が拡大し、債務超過の状況。借入金の返済負担が重く、資金繰りに支障が生じている。</p> <p>(目標) 2年で有利子負債の対CF倍率を10倍以下 5年で実質債務超過解消</p>	<ul style="list-style-type: none"> 発電所建設工事の情報収集に努め、案件別に建設進捗管理を徹底し、確実に受注を確保 従来の主力営業先である重電メーカーの海外展開についての情報収集、電力会社が重電メーカー以外に発注している工事への営業展開により、新規受注を獲得 従来、待ちの営業であった定期点検について、計画的な営業アプローチにより受注を確保 各部門の受注内容に基づき原価・経費を予算化し、労務費、外注費等を削減、また、業務効率化により無駄を排除し、販管費を削減 	<ul style="list-style-type: none"> 商工中金、メガバンク及び中小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"> 商工中金による既存借入金の資本的劣後ローンへの転換(DDSS) 不動産の売却により借入金を削減 適用金利の現状維持
<p>第567号 園芸・種苗等卸売業 資本金9,000万円 売上高30億円 従業員96人</p>	<p>種苗、園芸、農薬、農業資材等を農協、ホームセンター等に販売する老舗企業。同業者間の競合、主力販売先の農協の合併による取引の減少などにより売上が減少、収益の悪化傾向が続いている。また、過剰在庫、過剰債務を抱え苦しい経営を余儀なくされている。</p> <p>(目標) 2年で黒字体質への転換</p>	<ul style="list-style-type: none"> 営業力の強化として、各部門が取引先別に取組み方針を立て、「誰が・何を・いくら」の販売方針を明確にした営業を展開 粗利率の向上策として、発注ミスの削減など仕入れロス管理の徹底、仕入れルートの変更・仕入高に対するリポート交渉などにより仕入単価の引下げ、利益の取りにくいホームセンターへの販売見直し、高利益率商品の販売、などによる利益の確保 農産物の直売所設置、ネット販売・通信販売などの小売りにも注力。 経費削減策として、配送ルートの見直し等配送の効率化、ISOの取り組みの浸透、部門間の連携による人員の有効活用等を図る。 	<ul style="list-style-type: none"> 今後、必要となる運転資金等について、取引金融機関の支援姿勢が明確化 	<ul style="list-style-type: none"> 遊休資産、有価証券の売却により借入金を削減 取引保証金の銀行保証への転換 棚卸資産の計画的削減
<p>第568号 建設資材卸売業 資本金2,900万円 売上高21億円 従業員87人</p>	<p>当社はコンクリート製品製造技術の開発及び成形装置、周辺の省力機器の開発でこの分野に進出し、環境分野、住宅地盤改良事業へと業容を拡大。近年の公共事業の減少により経営悪化を招いた。実質債務超過状態。</p> <p>(目標) 2年で黒字体質への転換 5年で有利子負債の対CF倍率を1.0倍以下</p>	<ul style="list-style-type: none"> 販売戦略の見直しとして、民間事業への販売強化による高付加価値化(道路工事向け製品の販売強化、地盤改良工事の拡大、自動販売機の基礎製造事業の拡大) 採算管理システムの見直し(見積基準・見積方法の再検討、製品原価計算方法の見直し)を行う 人件費の削減、現場改善、5S、作業改善等によるコストダウン 内部管理機能の強化として、PDCA管理の確立、全員参加のマニュアル作り、基本業務の徹底を図る 	<ul style="list-style-type: none"> メインバンクを含む取引金融機関(3行)によるリスケジュール 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 	<ul style="list-style-type: none"> 役員に対する貸付金の回収 不良在庫の処分 不良資産の償却
<p>第569号 家具製造業 資本金8,600万円 売上高6億2,000万円 従業員49人</p>	<p>老舗の家具製造業者で、地場業界ではリーダー的存在。近年の業界の構造変化に対応できず業績は低迷。商品構成や販売チャネルなど保守的な経営姿勢が災いし、業績は長期低迷を続けている。現在のところ債務超過状態ではないが、今後債務超過に陥る見込み。</p> <p>(目標) 3年で実質債務超過解消 4年で黒字体質への転換</p>	<ul style="list-style-type: none"> 売上増加のため、営業部門の強化、新価格帯商品及び機能アップ商品等新商品の開発、販路の拡大と配送システムの確立、海外調達の本格化、を実施 組織全般を見直し、企業の全体最適を図るための組織の再構築 	<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 メインバンク、商工中金による新規融資 	<ul style="list-style-type: none"> 遊休資産の売却

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570号 製氷業 資本金3,500万円 売上高2億3,000万円 従業員24人</p>	<p>当社は昭和55年創業の製氷専門業者。平成3年に600万円の保証被りが発生したこと、又、同時期に新規参入業者が出現し価格競争が始まり資金繰りが逼迫。平成5年に不渡りによる銀行取引停止処分を受け、新規融資が受けられない状況。</p> <p>(目標) 3年で実質債務超過解消 1年で黒字体質への転換</p>	<ul style="list-style-type: none"> ・売上維持向上策として、現在の納入先の維持と新規納入先の拡大を目的に情報管理の徹底による営業のスピード化、顧客ニーズ情報を重視した商品の提供、冬場対策の徹底、を実施 ・経費削減策として、売上原価及び販管費の徹底した削減計画と予算制による管理体制の強化。 ・組織力の強化を図るとともに不透明な資金の流れを断ち切り、機能強化を図る。 	<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及び新規融資 (メインバンク) 協議会向け県制度融資 	<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)
<p>第571号 旅館業 資本金1,600万円 売上高3億3,000万円 従業員53人</p>	<p>当社は部屋数54室の中型旅館を運営する企業。地域の温泉客数の落ち込みにより4期連続経常損失を計上。売上高の減少から営業利益段階で赤字が続いている。さらに、メインバンクの破綻に伴って大半の債務がRCCに移行されている状況。実質債務超過。</p> <p>(目標) 1年で黒字体質への転換</p>	<ul style="list-style-type: none"> ・経営者親族等が出資金1億円を拠出し、新会社を設立し旧会社より営業譲渡し、旧会社は特別清算 ・大手エージェントとの新たな送客契約の締結 ・日帰りプランを積極的にPRし閑散期の売上げダウンを抑える。 ・新給湯システム等の設備投資を実施することにより、大幅にコストを削減 ・団体客の個人名簿の獲得とリピーターの増加を目的に、優待カードを発行。 	<ul style="list-style-type: none"> ・新たにメインバンクとなる金融機関から新会社への新規融資 	<ul style="list-style-type: none"> ・旧会社の営業譲渡代金に債務の一部を返済後、特別清算する際にRCC、商工中金により残債務免除 ・旧経営者による私財提供及び役員借入金の債務免除
<p>第572号 繊維機械製造業 資本金1,000万円 売上高5億5,700万円 従業員25名</p>	<p>細幅織機の製造を主力とする老舗企業。細幅織物業界の低迷による需要減少から大幅に売上げが減少。借入過多による金利負担が重なり、損益が悪化。技術力を活かした新織機(炭素繊維織機)の開発等により、売上回復を図るが、未だ黒字化に至らず、大幅な債務超過の状況。</p> <p>(目標) 2年で黒字体質へ転換</p>	<ul style="list-style-type: none"> ・資材、加工、組立の各工程が計画予算内で収まるよう、適正管理を徹底することにより、赤字受注を防止するとともに、販管費の削減、棚卸資産の削減、多能工化の促進による内製化の促進等により、経費を削減 ・これまでに培った高い技術力を活かし、収益力のある新織機(炭素繊維織機)を開発するとともに、各工程の管理システムを改善することによるロス率の低減等により、生産性、利益率を高め、収益構造を改善・拡大 ・品質・技術力における優位性を全面に押し出し、戦略的に営業活動を進めることにより、海外織機に対する競争力を高め、海外顧客を開拓し、売上げを向上 	<ul style="list-style-type: none"> ・商工中金を含む取引金融機関(2行)による新規融資 	<ul style="list-style-type: none"> ・遊休資産の売却、役員からの私財提供により、有利子負債を削減 ・役員による債権放棄
<p>第573号 金属製品製造業 資本金3,000万円 売上高2億8,700万円 従業員16名</p>	<p>金属製品の加工、設計、製造を行う企業。2次下請けの受注が多く、外注比率も高いため、利益率が低く、表面上黒字を計上しているが、減価償却費を全く計上しておらず、実質赤字の経営が続いている。</p> <p>(目標) 3年で黒字体質へ転換 3年で有利子負債の対CF倍率を5倍以下</p>	<ul style="list-style-type: none"> ・段取り短縮、多能工化、工場集約等により生産性を改善するとともに、加工機械を増設し、外注比率を引き下げ ・1次下請の受注比率を高め、利益率を改善 ・製造原価管理を適正に実施し管理体制を強化し、製品別、工程別管理により作業者の原価意識を向上 ・役員報酬の削減、統制可能な経費は最低水準を維持 	<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 (メインバンク) 資金繰り円滑化借換保証制度 	<ul style="list-style-type: none"> ・減価償却の実施、適切な財務諸表の整備
<p>第574号 医療業 売上高7億4,000万円 従業員125名</p>	<p>売上は順調に推移してきているが、収益力が脆弱で、減価償却もなく、実質的に赤字経営が続いている。財務内容についても不良資産等もあり、実質債務超過の状況。</p> <p>(目標) 1年で実質債務超過解消 1年で黒字体質への転換</p>	<ul style="list-style-type: none"> ・不採算診療所の統合、入院病棟の閉鎖、役員報酬の減額、従業員の削減等により諸経費を削減し、その進捗状況を徹底管理 ・関連医療グループからの離脱と、組織及び内部体制の強化により、自立した経営を推進 ・院内でおきているインシデントとアクシデントを調査分析し、従業員教育の徹底と管理者の未然防止策の徹底を実施 	<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新規融資 (メインバンク) 協議会向け県制度融資 	<ul style="list-style-type: none"> ・関連企業による一部債務免除 ・遊休資産の売却
<p>第575号 食料品製造業 資本金300万円 売上高3億5,900万円 従業員54名</p>	<p>老舗の菓子店。地域の中心商店街の中核的な店舗を構成。食習慣の変化による需要減少と大手同業他社との競争激化により、売上げがピーク時比20%超下落。経費圧縮に取り組み、赤字経営から脱却できず、実質債務超過の状況。</p> <p>(目標) 6年で実質債務超過解消 6年で有利子負債の対CF倍率を6倍以下</p>	<ul style="list-style-type: none"> ・赤字・不採算部門からの撤退・廃止、ブランドを活かした新製品の開発・販売強化、本店のリニューアルなどの設備投資、原価管理の徹底による製造原価の見直しにより、原価を削減し、収益構造を改善 ・工場現場における生産工程、売り場、商品構成、製造・販売・管理の各部門別の人員配置を全面的に見直すことにより、売上げに見合った適正な体制を構築し、生産性を改善 ・役員報酬の削減、人員削減、地代家賃の見直し等により、経費を削減 	<ul style="list-style-type: none"> ・メインバンクによる新規融資 (メインバンク) 協議会向け県制度融資 ・国民公庫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 	

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576号 一般飲食業 資本金300万円 売上高1億1,300万円 従業員29名</p>	<p>店舗や別館建設に伴う過剰投資により、借入金負担が増加。同業他社との競争激化による客単価の下落、顧客の需要変化への対応の遅れ等により、売上高がピーク時の6割にまで減少。資産の未償却残額を加味すれば実質債務超過の状況。</p> <p>(目標) 5年で有利子負債の対CF倍率を1.0倍以下 3年で黒字体質へ転換</p>	<ul style="list-style-type: none"> 顧客のニーズの変化に順応したメニューをフードコーディネーターから専門的な助言を受けながら開発し、業態を多様化させるとともに、当該業態の変更に対応した店舗・内装の改装による提供サービスの差別化を図ることにより、売上げを向上し、収益構造を改善 二カ所に分かれている厨房を一カ所に集約化することにより、人件費などの経費を削減するとともに、人員の適正配置により、生産性を改善 駐車場の告知PRの徹底、チラシ広告のポスティング、地域活動への積極的参加による店舗誘導により、集客力を向上 	<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577号 家具小売業 資本金1,000万円 売上高3億7,100万円 従業員11名</p>	<p>経済の長期低迷による家具需要の冷え込み、強力な競合店の出現などにより、売上げが大幅に減少。経営不振の関連会社への貸付負担等から資金繰りが悪化し、実質債務超過の状況。</p> <p>(目標) 5年で有利子負債の対CF倍率を1.0倍以下 1年で実質債務超過解消</p>	<ul style="list-style-type: none"> チラシ広告からの脱却を図り、積極的な営業活動により、売上げを向上 自前店舗の閉鎖による経費節減と当該店舗・敷地の賃貸による賃料収入の安定確保により、収益性を改善 自前店舗廃止後は、差別化を図り、関連会社運営の結婚式場の空スペースを利用して家具小売業を継続し、経営資源を有効活用するとともに、当該関連会社の収益を増加 人件費等の削減により、経費を削減 	<ul style="list-style-type: none"> メインバンク、中小公庫、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"> 役員借入金を、金融機関からの借入が完済されるまで返済しない旨の確約を取り付け
<p>第578号 金属製品製造業 資本金9,000万円 売上高35億円 従業員73名</p>	<p>新鋭工場に多額の設備投資をしたが、需要予測がはずれ、営業利益で償却費を解消できないこと、本社工場の設備老朽化を要因として不良品が発生し、損失が発生したこと、原材料費の高騰により粗利益率が低下したこと等が損益を圧迫。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1.0倍以下 1年で実質債務超過解消</p>	<ul style="list-style-type: none"> 専任営業マンの配置、採算重視の営業推進により、市場競争力を回復し、売上げを増加 不採算受注の抑制、品目別原価管理の徹底、従業員一人当たりの生産性の向上により、収益を改善 本社工場の老朽設備を計画的に更新し、非良品率を大幅に低下させることにより損失を削減し、材料費、外注費の低減等により経費を削減 創業者を失い求心力を欠いていたが、従業員から信頼の厚い専務が代表取締役会長に就任するとともに、従業員代表をメンバーとする経営改革推進室を設置することにより、内部からの経営改革を組織的に実施 	<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 	
<p>第579号 採石業、砂・砂利・玉石採取業 資本金1,000万円 売上高5億2,000万円 従業員13名</p>	<p>主要取引先である土木建築業者の経営環境の悪化による本業の業績悪化と業容拡大により設立した関連会社の経営不振により、損益が悪化。さらに当該赤字関連会社の事業縮小やコストダウン等が後手に回ったことに等より、資金繰りが逼迫。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3倍以下 5年で実質債務超過解消</p>	<ul style="list-style-type: none"> 商圏が縮小する中、既存取引先へのサービスをさらに充実させることにより、売上高を維持 不採算支店の閉鎖、赤字関連会社の廃業など不採算部門からの撤退とそれに伴う人員の配置転換・人員削減、外注の中止等により、損失、経費を削減し、併せて、テーマ別・部門別に担当者を決め、生産性を向上させることにより、収益性を改善 コスト管理を社内に徹底し、売上至上主義から利益志向へ転換を図るとともに、原価計算・タックスプランニング手法の導入により、管理会計などマネジメント体制を充実 	<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 	
<p>第580号 酒類・食料品卸売業 資本金1,000万円 売上高29億円 従業員23名</p>	<p>酒類卸売を中心に事業を営む老舗企業であるが、量販店との過当競争激化による利益率の低下、取引先の倒産の増加などにより赤字経営となっており、人員削減等のコスト削減を進めてきたが、依然として過大な借入金により債務超過の状況。</p> <p>(目標) 1年で債務超過解消 2年で黒字体質へ転換</p>	<ul style="list-style-type: none"> 会社分割により設立する新会社に事業の中心である酒類・食料品卸売部門を営業譲渡し、旧会社は商号変更し、不動産管理・賃貸会社として存続 スポンサー企業より経営管理に精通した人材の派遣を受け、経営体制を強化 役員報酬及び販売管理費の削減、在庫管理の徹底などにより、コストを削減 販売先酒販店への販促情報の提供など、リテールサポートを通じ、売上を向上 経営責任を明確にするため、旧経営者は退任 	<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(5行)による新会社が承継した既存借入金のリスケジュール 	<ul style="list-style-type: none"> 資産の売却 新会社へのスポンサー企業の出資
<p>第581号 ゴム製品製造業 資本金2,500万円 売上高7億5,800万円 従業員72名</p>	<p>競合他社の大幅な価格引き下げに対抗するために、当社も大幅に価格を引き下げたため利益率が悪化。一部の取引先からの受注数変動が大きく、社内体制の整備や合理化が遅れ、業績悪化が続いている状況。</p> <p>(目標) 1年で有利子負債の対CF倍率を8倍以下 4年で実質債務超過解消</p>	<ul style="list-style-type: none"> 受注先別、製品別の原価を明確にするために管理会計手法を導入し、低収益先からの受注を減らすとともに、受注単価交渉を強化 不良、在庫ロスを削減するために、製品チェック検査専任者による巡回チェックを行い、品質改善プロジェクトチームで改善を実施 機械稼働率の向上と外注品の内製化により外注費を削減 	<ul style="list-style-type: none"> メインバンクが今後必要となる短期運転資金について支援を継続 	<ul style="list-style-type: none"> 役員借入金の一部債務免除と、残債の返済凍結

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582号 測量設計業 資本金1,000万円 売上高1億5,700万円 従業員15名</p>	<p>本社屋の建設に伴う借入や、公共事業の減少による売上高の減少から資金繰りが悪化。既存借入金の返済額がキャッシュフローを大幅に上回り、約定返済が困難な状況。</p> <p>(目標) 5年で有利子負債の対CF倍率を13倍以下</p>	<ul style="list-style-type: none"> これまで進めてきた官公需から民需への切り替えを継続し、一定割合の民需を確保 地理情報システムや高精度測定器の導入により新規受注を獲得 役員報酬の削減を中心とした人件費の圧縮、内製化による外注割合の低減等により、利益率を改善 管理会計手法を導入し、出来高基準による売上高計上と工事別採算管理を実施 	<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 (メインバンク) 協議会向け県制度融資 	
<p>第583号 砕石販売・運送業 資本金2,000万円 売上高4億1,500万円 従業員18名</p> <p>北海道</p>	<p>砕石業を中心に事業を営む企業。運送部門の分社化、コンクリート製造会社設立など事業展開を図ったが、公共工事の減少による売上低下、コンクリートの市況価格低下により関連会社の採算が悪化、借入金の返済額がキャッシュフローを上回る状況。</p> <p>(目標) 2年で黒字体質へ転換 3年で有利子負債の対CF倍率を6倍以下</p>	<ul style="list-style-type: none"> 不採算の関連会社2社を清算及び売却し、債務の圧縮を図るとともに、本業の砕石販売業に専念 役員報酬等の削減を柱にしたコスト削減を図り、収益を確保する 管理会計手法導入により、砕石現場別、販売先別での利益管理の強化を図る 	<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、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"> 経営者の個人資産の処分により有利子負債を削減 資産の売却
<p>第584号 運送業 資本金2,500万円 売上高8億8,300万円 従業員41名</p> <p>北海道</p>	<p>大手住宅メーカーの建築資材運搬を目的に創業し、道外にも業容を拡大した企業であるが、景気低迷による個人住宅の需要が低下したことに伴い売上が低下し、道外で赤字が拡大。設備投資による借入金の返済が困難となり、実質債務超過の状況。</p> <p>(目標) 2年で実質債務超過解消 4年で有利子負債の対CF倍率を5倍以下</p>	<ul style="list-style-type: none"> 採算の悪い道外から撤退し、営業エリアを道内に集中することにより業務効率化を図るとともに、資産の売却により債務の圧縮を図り、収益を改善 人員削減、役員報酬の引き下げによる人件費の削減、運搬部門の運行管理の徹底による燃料経費の低減などコストの削減を図る 経営責任を明確にするため、旧経営者は退任 管理会計手法の導入により、運送現場別、販売先別での利益管理の強化を図る 	<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、商工中金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 (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