

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457号 一般機械器具製造業 資本金1億5,000万円 売上高27億円 従業員84人</p>	<p>機械の設計製作をメイン事業として創業。以後多くの特許技術に取り組んできており、建設業界等の生産拡大に寄与、業界内で高い認知度を有している。需要減少に伴う業績不振から、大幅な債務超過となっている。</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6倍以下</p>	<ul style="list-style-type: none"> ・利益率の高い分野に経営資源を重点配分し、分野毎の売り上げ目標を設定 ・当社業務を営業・開発・組立に絞り込み、これ以外の製造工程は外注化 ・設計、私財購入、外注先等の見直しによる購買・外注費の低減 ・内部牽制制度の確立、不正の防止、情報の共有化等の経営管理体制の確立 ・創業者、現役員等は、株主責任をとって保有する株式を中小企業再生ファンドへ無償で譲渡 	<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一部リスケジュール 	<ul style="list-style-type: none"> ・商工中金による一部債務免除 ・中小公庫による一部債務免除 ・金融機関(5行)の貸付金の一部を中小企業再生ファンドへ売却(譲渡) ・中小企業再生ファンドによる一部債務免除
<p>第458号 石油製品販売業 資本金4,900万円 売上高72億円 従業員203名</p> <p>東京都</p>	<p>価格競争激化による業績悪化、海外事業の失敗による不良債権の増加により過剰債務の状況。仕入先からの支援、不採算店の削減により収益面の改善がみられるも、遊休資産の含み損もあり、実質債務超過の状況。</p> <p>(目標) 2年で実質債務超過解消</p>	<ul style="list-style-type: none"> ・事業別、店舗別採算分析・管理の徹底により、選択と集中を実施。具体的には法人客から個人客に主要ターゲットを変更し、車検等油外事業の強化による採算重視の営業方針に転換 ・役員報酬の削減、店舗戦略に基づく適正人員配置による人件費の削減、事業のセルフ化により、経費を削減 ・海外関連会社の清算 	<ul style="list-style-type: none"> ・メインバンク、商工中金による債務免除後の借入金のリスケジュール ・メインバンクによるRCCが所有する免除後の債権の肩代り 	<ul style="list-style-type: none"> ・メインバンク及びRCCによる債務免除 ・遊休資産の売却による有利子負債圧縮 ・経営者一族による私財の提供 ・株主責任を明確化するため、100%減資後、仕入先、経営者による増資 ・2次破綻回避スキームとして、主要仕入先向け債務の株式化(DES) ・商工中金向け債務の資本的劣後ローンへの転換(DDS)
<p>第459号 教育サービス業 資本金1,000万円 売上高23億円 従業員165名</p>	<p>バブル経済期に投資した非営業資産の過大な含み損により、財務体質が悪化。本業への投資鈍化等による売上げ減少が加わり、借入金と収益力のアンバランスが顕在化し、実質債務超過、過大債務の状況。</p> <p>(目標) 3年で実質債務超過解消 4年で有利子負債の対CF倍率5倍以下</p>	<ul style="list-style-type: none"> ・主力事業のうち教育事業を最重要事業と位置づけ、本業に経営資源を集約し、店舗別採算管理の徹底、IT活用により、収益力を強化 ・再生計画の社内公表により、厳しい経営実情を社内で共有化し、優秀な社員の維持確保、要員管理の徹底、アルバイトの活用等により、組織体制を確立 ・関連会社4社を再編し、うち1社は吸収合併し、残り3社は営業譲渡又は資産譲渡を受けた後、特別清算 ・社長は退任し、スポンサーとなる同業他社から新社長を登用 	<ul style="list-style-type: none"> ・商工中金、中小公庫、メインバンク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又は金利減免 	<ul style="list-style-type: none"> ・メインバンクによる債務免除 ・遊休資産の売却 ・スポンサーによる増資
<p>第460号 ホテル業 資本金4,000万円 売上高23億円 従業員321人</p>	<p>域内老舗ホテルとして営業してきたが、バブル期以降設備投資による借入負担が大きく、地区全体の宿泊需要も減少傾向を続けており、平成15年の売上げは平成11年売上げの7割まで落ち込み債務超過となっている。</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"> ・事業分割、営業譲渡及び合併等の事業再編によりホテル事業へ特化し、従業員への動機付け及びモチベーションを強化 ・内部管理体制を充実し、週次、月次の経営状況をスピーディに把握 ・正社員のパート化、部門統合による人件費の削減及び仕入れ条件の見直しによるコスト削減 ・現会長及び現社長は経営責任を取り退任し、保有する存続会社の株式を新社長及び外部株主へ譲渡 	<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 <p>(取引金融機関) 協議会向け県制度融資</p>	<ul style="list-style-type: none"> ・存続会社が借入金の一部を引き継ぎ、残債は旧会社を清算する際にメインバンクが放棄 ・遊休資産の処分、個人資産の処分による債務圧縮 ・中小公庫による既存借入金の資本的劣後ローンへの転換(DDS)
<p>第461号 一般機械器具製造業 資本金3,000万円 売上高3億7,800万円 従業員120名</p>	<p>電子機器の組立加工、倉庫管理業等を行う企業。電子機器の生産拠点の海外移転で売上げが減少。新規の収益事業を探索するが、過去の過度の設備投資による有利子負債の負担が大きく、債務超過の状況。</p> <p>(目標) 2年で実質債務超過解消 5年で有利子負債の対CF倍率10倍以下</p>	<ul style="list-style-type: none"> ・大手取引先以外のビジネスチャンスの見込まれる業務取引先へ営業を積極的に展開し、売上を増加 ・季節的変動要因の少ない電子機器への変更、閑散期を補う新規事業の開拓により、収益を改善、 ・役員報酬、交際費、広告宣伝費の削減により、経費を節減 ・関連会社2社を特別清算 	<ul style="list-style-type: none"> ・新たに取引を開始する商工中金と今後メインバンクとなる取引地域金融機関による、メインバンクを含む取引金融機関(2行)から地域の中小企業再生ファンドへ売却された貸出債権(同ファンドによる一部放棄後のもの)の返済原資の新規協調融資 ・商工中金による貸出債権(上記取引金融機関2行以外の取引金融機関(1行)向け借入債務)の返済原資の新規融資 ・同地域金融機関による既存借入債務のリスケジュール 	<ul style="list-style-type: none"> ・同ファンドによるメインバンクを含む取引金融機関(2行)の貸出債権の一部買取 ・同ファンドへ債権を売却したメインバンクを含む取引金融機関(2行)による売却損の計上(実質的な債権放棄) ・同ファンドによる貸出債権の一部放棄 ・同地域金融機関による既存借入債務の一部の資本的劣後ローンへの転換(DDS) ・遊休資産売却、私財提供による債務圧縮

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462号 運輸・舗装工事業 資本金1,500万円 売上高11億円 従業員54名	バブル経済の崩壊後の公共工事の減少による土木部門の不採算化や不採算部門への過剰投資に伴う借入負担の影響から、金利及び元本の支払にたる返済原資を生み出せなくなり、資金繰りが悪化。債務超過の状況。 (目標) 8年で実質債務超過解消 9年で有利子負債の対CF倍率3倍以下	<ul style="list-style-type: none"> 業際工事の取り込み、営業力の強化により、売上を増加 不採算部門からの撤退、異なる部門の一拠点集中による事業間の連携、営業所における部門別採算性の導入により、収益性を改善 業績向上に貢献した社員への利益還元、社員士気を向上させるための評価制度を採用 陳腐化した資産の売却、除却により、経費の削減 	<ul style="list-style-type: none"> メインバンクを含む取引金融機関(4行)による既存貸付金のリスケジュール及び金利減免 	<ul style="list-style-type: none"> 遊休資産の売却 役員による私財提供
第463号 一般機械器具製造業 資本金1,300万円 売上高1億800万円 従業員9名	省力化設備の開発、製造を行うが、製造業の海外移転により厳しい経営状態。機械メンテナンスに注力することで売上は順調に回復しているが、過去の負債に伴う元利負担は重く、資金繰りに苦慮している状況。 (目標) 2年で実質債務超過解消 5年で有利子負債の対CF倍率3倍以下	<ul style="list-style-type: none"> 収益の安定した機器メンテナンス部門の営業強化、顧客開拓により、売上を増加 価格設定の見直し、工程管理の徹底、採算部門への傾斜により、収益を改善 	<ul style="list-style-type: none"> メインバンクによる既存貸付金のリスケジュール 	<ul style="list-style-type: none"> メインバンクによる受取手形割引の継続
第464号 バッグ、雑貨販売業 資本金3,000万円 売上高21億円 従業員181名	店舗ブランド力を活かした多店舗展開戦略を採ってきたが、売上は漸減傾向。これまでの借入れによる積極的な店舗展開が借入過多を招き、経営改善に努めているものの、財務状況は悪化の一途をたどっている。 (目標) 1年で実質債務超過解消 1年で黒字体質への転換	<ul style="list-style-type: none"> 赤字店舗の採算改善、店舗・ブランド別損益計画の機動的・一元的管理、業績評価制度の導入、新店舗出店基準の厳格化等による事業運営の再構築により、売上高を増加、収益性を改善 役員報酬・販売管理費の削減、商品在庫の圧縮、粗利益率の改善によるマネジメン強化により、経費を削減 		<ul style="list-style-type: none"> メインバンクによる運転資金需要への継続的対応
第465号 警備業 資本金2,000万円 売上高21億円 従業員441名	機械警備部門を主力とする対象事業者の収益構造は安定しているが、関連会社の債務超過により対象事業者も同社に対する融資、債務保証が原因で連鎖的に財務基盤が脆弱化している状況 (目標) 3年で実質債務超過解消 5年で有利子負債の対CF倍率10倍以下	<ul style="list-style-type: none"> 収益分野を中心とする営業員の増強、積極的営業活動の展開による新規契約の獲得・販路開拓により、売上げ及び収益性を改善 役員報酬の減額、効率的な人員配置、人件費削減により、固定経費を削減 	<ul style="list-style-type: none"> メインバンクを含む取引金融機関(3行)によるリスケジュール 	<ul style="list-style-type: none"> 90%減資による株主責任の明確化 遊休資産の売却 実質破綻した関連会社の債務を一部引き継ぐかわりに、債務保証の大半を解除 メインバンクを含む取引金融機関(2行)向け借入金債務の一部DES化
第466号 不動産取引業 資本金2,000万円 売上高14億円 従業員19名	消費の冷え込みから住宅販売が不振となり収益を圧迫。住宅分譲のための土地購入を借入金により賄ったことから支払金利負担が増大。これに販売用土地その他保有資産の含み損が重なり、実質債務超過の状況 (目標) 2年で実質債務超過解消	<ul style="list-style-type: none"> 割引販売、営業員の増強、提案型営業の実施による新規契約の獲得により、売上を増加 収益の見込まれる分譲マンション事業のノウハウの確立、体制充実による収益源の開拓により、収益性を改善 		<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) 不動産等資産の売却
第467号 宿泊業 資本金4億9,800万円 売上高5億5,400万円 従業員40名	バブル期の過剰設備投資により有利子負債が増大したが収益が計画どおり伸びず債務超過の状況となる。親会社の支援と自助努力により経営改善を進めているが、進捗は芳しくなく債務超過を解消できない状況 (目標) 4年で実質債務超過解消	<ul style="list-style-type: none"> 売上げ至上主義からの決別、部門別利益管理体制への移行、商品形態別の原価管理、適切な商品価格・商品構成により、収益性を改善 エージェン依存型営業からの脱却、社長トップセールスをはじめとする自社営業体制の充実、新規市場開拓、イベント実施によるマーケティング戦略の強化により、売上を増加 	<ul style="list-style-type: none"> メインバンク、中小公庫親会社による新規融資 (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(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468号 電気通信設備工事業 資本金3,600万円 売上高26億円 従業員80名	主力の電気工事に技術力を有するが、公共工事の減少、採算割れ工事の受注、不良資産の蓄積により債務超過の状況。経営改善に取り組んでいるが十分な効果が出ていない状況。 (目標) 4年で実質債務超過解消 4年で有利子負債の対CF倍率4倍以下	<ul style="list-style-type: none"> 官工事依存からの決別、民間工事受注体制の構築により、売上高を維持 個別工事ごとの損益管理による工事原価率の低減、財務管理システムの構築により、安定した経営体質を構築 関連会社の清算 	<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"> 資産の売却処分 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) 役員による私財提供 役員個人所有不動産を売却し、借入金を削減
第469号 建設業 資本金1億2,000万円 売上高21億円 従業員39名	公共工事の減少、民間工事の受注競争激化から主力の建設建築部門の収益性が悪化。安値受注による工事粗利益率の低下が重なり経常赤字の状況が続く。不採算支店の閉鎖により経営改善に取り組むが、債務超過の状況。 (目標) 6年で実質債務超過解消 1年で黒字体質への転換	<ul style="list-style-type: none"> 不採算部門からの撤退、販管費の圧縮、社内組織の統廃合により、経費を削減 営業体制の再構築、長短借入金バランスの適正化、安値受注の改善により、収益性を改善 		<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)
第470号 食品製造業 資本金1,000万円 売上高5億8,200万円 従業員25名	スーパーに佃煮を製造販売する企業。パブル崩壊後の消費不況、低価格競争から売上げが減少。借入金依存体質となり、関連会社の閉鎖も加わり債務超過の状況現在、経営改革に取り組み、黒字体質への転換期の状態 (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5倍以下	<ul style="list-style-type: none"> 原価低減活動の推進、人員削減、外注の内製化により、経費を削減 オリジナル商品の開発、高粗利取引の拡大、ネット販売の開始、営業力強化、ISO9000取得による品質マネジメントシステムの構築により、収益性を改善 	<ul style="list-style-type: none"> 取引金融機関(1行)社による新規融資 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 	
第471号 卸売・小売業 資本金2,500万円 売上高14億円 従業員40名	建築資材卸販売を主力とする老舗企業。支援をした協同組合の閉鎖により、同組合宛債権が不良化。加えて鋼材価格高騰、業界低迷から売上高が減少。不採算事業の廃止など経営改善を行うが、売上高に見合う経費削減ができず、債務超過の状況。 (目標) 1年で黒字体質への転換	<ul style="list-style-type: none"> 営業体制・生産体制の根本的見直し、従来からの取引慣行の見直し、部門別の売上目標を設定、利益率の悪い製品取引の見直しにより、収益性を改善 配送内容の見直し、人員・人件費削減により、経費を削減 	<ul style="list-style-type: none"> メインバンク、商工中金、自治体による既存借入金のリスケジュール 	<ul style="list-style-type: none"> 役員による私財提供 資産売却による有利子負債の圧縮
第472号 金属製品製造業 資本金1,000万円 売上高5億5,500万円 従業員24名	技術力に定評のある建設用資機材メーカー。販売、仕入れにおいて依存する商社の撤退により売上が減少。経費の削減等リストラを進めるが、当時のメインバンクの破綻が加わり、資金繰り難を解消できない状況。 (目標) 1年で実質債務超過解消 1年で有利子負債の対CF倍率3倍以下	<ul style="list-style-type: none"> 顧客別・商品別管理会計の徹底、特許など技術力を活かした商品開発、新需要に対応した商品の差別化により、収益性を改善 生産管理による自社生産の迅速化、採算性を重視した商品アイテム数・仕入先の絞込み、在庫の適正管理、人件費など固定費の縮減により、経費を削減 	<ul style="list-style-type: none"> メインバンクの新規融資により債務免除後のRCC向け債務を一括返済 (メインバンク)協議会向け県制度融資 	<ul style="list-style-type: none"> RCCによる金利分の免除
第473号 家具・装飾品製造業 資本金1,000万円 売上高1億8,700万円 従業員16名	絵画売上の長期低落傾向の影響を受け、主力商品の額縁の売上が大幅に減少。新事業を立ち上げたが、予定していたほど売上が伸びず、赤字経営が続ぎ、資金繰りに支障が生じている。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"> 新事業のインテリア商品製作・販売が軌道に乗りつつあり、有力な外販販路の確立、インテリア設計業経由の業務用販路の開拓、直営店の店舗開発、関連商品の拡充等により、売上を増加 ショールームを閉鎖し、工房として使用していたワークショップに統合することにより、賃料等諸経費を削減 役員報酬の削減 	<ul style="list-style-type: none"> 取引金融機関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
第474号 飲食業 資本金4,400万円 売上高31億円 従業員390名	バブル時の過剰な出店等により、バブル崩壊後の景気低迷の中、業績が急激に悪化。不採算店の閉鎖などを実施するが、実質債務超過。近年は黒字転換し利益を計上するが、債務超過解消までには至らない状況。 (目標) 2年で実質債務超過解消	<ul style="list-style-type: none"> レストラン部門は外食業界の環境が厳しいことから一定の売上減少を見込むが、売上が伸びているプライダ部門の更なる強化を図り、売上を増加 人員及び人件費は既に削減しており、店舗維持のため現体制を継続、役員報酬はピーク時の約半分に減額 店舗毎の採算分析により、随時、不採算店舗の存続を検討 現経営者の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既存借入金の資本的劣後ローンへの転換(DDS) 主要仕入先による既存借入金の劣後ローンへの転換 当社が保有する有価証券等の売却、預金との相殺、代表者所有の不動産売却により有利子負債を削減
第475号 繊維製品製造業 資本金1,000万円 売上高2億5,000万円 従業員19名	大手製造業者のOEMメーカー。当該大手製造業者の海外仕入シフトにより売上げ減少。過去の工場新設、海外投資の過剰債務により返済負担が重く、資金繰りに支障を来す状況。 (目標) 4年で実質債務超過解消 1年で黒字体質への転換	<ul style="list-style-type: none"> OEM依存からの脱却、営業力強化による自社ブランド商品の新販路開拓により、売上げを増加 高付加価値の通信販売業者向け提案商品の積極的拡充、海外合併事業の見直し、セグメント別損益の把握により、収益性を改善 広告宣伝費の見直し、役員報酬の削減、生産の外注化の推進による余剰人員の適正配置により、経費を削減 	<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、商工中金による今後必要となる運転資金需要に対する支援姿勢の明確化 	<ul style="list-style-type: none"> 役員による私財提供 役員からの借入金の債権放棄
第476号 建設業 資本金3,000万円 売上高5億1,000万円 従業員38名	経営方針・計画が明確でなく、売上が減少し業績が低迷、さらに当時のメインバンクが破綻し債権がRCCに譲渡された。他の金融機関の資金支援が受けられず、資金繰りが恒常的に逼迫している状況。 (目標) 4年で実質債務超過解消	<ul style="list-style-type: none"> 提案型営業を中心とした営業体制の整備、販売促進活動の強化、県外市場への販路拡大等により、売上高を維持 品質管理、工程管理、原価管理体制の強化、全社的な原価意識及び経営目標必達意識の向上、 営業・現場・工場・技術者・総務経理等の社内組織の連携強化と組織管理体制の構築 	<ul style="list-style-type: none"> メインバンクを含む取引金融機関(2行)の新規融資により、RCC向け債務を一括返済 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"> RCCによる一部債務免除 役員借入金等の資本組み入れ(DES) 旧役員の出資金の減資
第477号 繊維製品製造業 資本金3,000万円 売上高30億円 従業員108名	工場移転・増設や関連会社の買収など積極的な事業拡大により借入金が増加。バブル崩壊、取引先の生産の中国移転などにより受注が大幅減少。不採算部門からの撤退、事業縮小、赤字補填により過大な借入債務と不良資産を抱えている。 (目標) 4年で実質債務超過解消	<ul style="list-style-type: none"> グループ各社に分散していた染色、生地販売、編立、不動産賃貸の事業を、会社分割により繊維事業会社と不動産賃貸会社を集約、不良資産を持つ旧会社は清算 事業の集約に伴い余剰となる工場建物の賃貸と、倉庫を新築し賃貸することにより不動産賃貸収入を確保 事業集約による生産効率の向上と経費削減 	<ul style="list-style-type: none"> メインバンクによる新規融資 メインバンクによる金利の減免 	<ul style="list-style-type: none"> 増資による資本の充実 経営者の私財売却により保証人弁済を履行 存続会社が借入金の一部を引き継ぎ、残債は旧会社を清算する際にメインバンクが放棄
第478号 道路貨物運送業 資本金1,500万円 売上高2億7,800万円 従業員30名	運送部門は、運賃単価の下落や廃ガス規制により厳しい状況であるが、安定顧客を確保し比較的堅調。しかし、過去の倉庫部門の過大投資と稼働率低下から、実質赤字、実質債務超過の状況。新たな資金調達に困難になっている。 (目標) 1年で実質債務超過解消	<ul style="list-style-type: none"> 営業体制を整備し、新規開拓の強化、トップセールスによる既取引先の深耕等により、受注量を確保 従業員教育を強化し、ノウハウが必要な生鮮運送等の受注確保と事故防止 備車を含めた配車の効率化と、受注量確保による車両稼働率の向上、また、自社に燃料タンクを整備し、一括購入による燃料費単価の低減 新規顧客獲得により空き倉庫が埋まり、倉庫部門の稼働率が改善、現状を維持 	<ul style="list-style-type: none"> メインバンクによる新規融資 	
第479号 ホテル業 資本金5,000万円 売上高8億900万円 従業員77人	平成5年頃から競争激化で婚礼部門が落ち込み、平成7年の新規ホテルオープンの設備負担が重なり、平成8年に債務超過に至った。 (目標) 2年で実質債務超過解消	<ul style="list-style-type: none"> 宿泊部門は土・日・祝日の稼働率アップを重視し、割引料金の設定等に取り組み、売上げの維持・増加を図る 婚礼部門の売上げ減少への歯止め、法事部門の増加への対策等として、顧客リストの充実と有効活用を図る レストラン部門は女性客をターゲットとしたメニューの見直しを図る 役員報酬等人件費及び保守管理費等諸経費を削減 	<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 メインバンクを含む取引金融機関(2行)による新規融資 	

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480号 衣服卸売業 資本金1,000万円 売上高6億円 従業員17名	不況による需要の減少に加え、海外商品との競争激化により急激に業績が悪化。売上至上主義で採算管理不十分で先行き不透明から金融機関から支援が得られず、資金繰りが逼迫。債務超過・過剰債務状況。 (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10倍以下	<ul style="list-style-type: none"> 経営者の意識を売上至上主義から利益重視へ改革し、これを前提とした管理体制を確立し、及びIT管理ソフトの導入により、経営管理を効率化 企画及びデザイン力の強化、新規取引先開拓、既往販売先別採算管理の徹底による選択と集中により、売上げを維持・向上 材料及び商品の在庫管理の適正化による生産の効率化、仕入外注価格交渉等による原価の低減により、収益性を改善 役員報酬の削減等により、経費を圧縮 代表取締役社長を交代 	<ul style="list-style-type: none"> 商工中金、国民公庫による新規融資 (商工中金) 保証協会による中小企業再生支援に係る保証制度 (国民公庫) 企業再建資金 商工中金、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 	
第481号 左官工事業 資本金1,450万円 売上高2億5,400万円 従業員34名	工事高の減少と、原価管理・経費削減見直しの遅れから収益が悪化。さらに、メインバンクの破綻により債務がRCCに移管された。経営改善により黒字化した。メインバンクが無く資金調達が困難な状況であり、金融取引の正常化が必要。 (目標) 3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"> 左官工事の関連部門として今後強化するリフォーム事業、タイル工事、吹き付け工事について、得意先の建設業者やエンドユーザーへの営業を強化し、工事高を確保 個別工事ごとの原価管理を徹底することにより、実行予算内での支出を厳守し、一定の粗利益率を確保 定年退職者の再雇用、若年従業員の技術習得の強化により、人件費を削減し、現場人員を効率的に配置 	<ul style="list-style-type: none"> 新たにメインバンクとなる金融機関からの新規融資により、債務免除後のRCC向け債務を一括返済 (メインバンク) 協議会向け県制度融資 	<ul style="list-style-type: none"> RCCによる債務免除 社長持株の一部を減資 社長親族からの借入金の債務免除 有価証券等の売却
第482号 電気通信工事業 資本金2,200万円 売上高7億9,000万円 従業員36名	システム機器の新設工事及びメンテナンス業務を行う企業。競争激化と利益率の低下により収益が悪化し、加えて本社ビル建築及び長期工事による未成工事支出金の増加から借入金負担が重い状況。棚卸資産に不良資産があり、実質債務超過。 (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"> 主要取引先10社への集中的な営業展開、市町村への提案セールス、顧客管理の徹底によるメンテナンス契約の獲得等により売上を安定化 原価管理システムの運用チェック体制(部門別、受注別等)の強化、内製化による外注依存の減少、行程見直しによる工期短縮等によりコストを削減 役員報酬の削減、役員への地代・家賃の引下げ、通信費の削減等 	<ul style="list-style-type: none"> メインバンク、商工中金による新規融資 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 	
第483号 木製品家具製造業 資本金2,000万円 売上高15億円 従業員70名	大手資材メーカーの協力企業として事業を営むほか、鉄工部門として鉄工特注品の製造・メンテナンスも手掛ける。住宅着工の減少に伴い売上減少が続き、不採算事業を抱え、経常的に赤字が発生。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"> 製造品目を見直し、生産性を重視した品目構成に集約 主材料の単価低減、外注費の低減、工程内不良品の減少により製造原価を低下 役員報酬等各種経費の削減、休眠在庫の転用による棚卸資産の圧縮 不採算工場の閉鎖と鉄工部門の分社化を行い、事業の選択と集中により収益事業を拡大 	<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) 資金繰り円滑化借換保証制度 	<ul style="list-style-type: none"> 遊休不動産の売却 預金担保借入の相殺
第484号 建設業 資本金6,000万円 売上高3億円 従業員2人	バブル期に施行したゴルフ練習場等の工事代金の回収不能債権が発生したことや、営業政策上購入したゴルフ会員権の値下がりにより、簿価ベースで債務超過の状態となっており、試算を時価評価すると更なる大幅な債務超過の状態にある。 (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"> 事業を本業であるゴルフ練習場の施工及び既存のメンテナンスに集中する。 経済部門は親会社へ譲渡し、生産用設備及びその敷地を親会社に賃貸する。 人員のスリム化及び聖域なきコストの削減を実行する。 	<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"> 親会社による債務免除 親会社からの借入金を株式化(DES)
第485号 建設業 資本金5,500万円 売上高31億円 従業員46名	ピーク時には40億円を超える売上を計上したが、公共事業の減少、民間事業での競争激化により売上は30億円を割る状況が続いた。従業員の削減、プレハブ部門への進出など経営改善を進めているが、不良債権を抱え実質債務超過の状況。 (目標) 5年で実質債務超過解消	<ul style="list-style-type: none"> 管理会計手法の導入により原価管理システムを構築、売上至上主義から利益重視へと企業戦略を転換 公共施設のローコスト化に対応し、利益率の高いプレハブ部門の提案型営業を強化、需要にマッチした新分野を開拓 下請企業に対する発注関連業務の集中化を実施、発注単価の整備と統一化を図り、購買・原価管理を徹底 社内運営会議を中心とした活性委員会の設置と、成果主義への段階的な移行 	<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"> 遊休不動産の売却により借入金を圧縮 経営者に対する貸付金の回収 関連会社を廃業し資金流失を防止

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486号 半導体製造装置製造業 資本金1,000万円 売上高3億4,600万円 従業員24人	半導体検査装置、液晶貼り合せ検査装置、PDP検査装置関連ユニットの製作・組立を機械加工する会社であるが、平成16年の業界低迷期に大幅な受注減に至り、また当社製造製品に係る材料価格の高騰と受注環境の悪化（短納期、少量多品種対応）が大きな要因となり、債務超過の状況。 (目標) 8年で実質債務超過解消 1年で黒字体質への転換	<ul style="list-style-type: none"> 材料費、労務費、外注費、動力費、修繕費、運送費等の各経費を管理節減し、生産効率の向上を図る 購入部品及び機械稼働率を見直し、受注先との単価交渉の実施、稼働率向上による利益増を見込む。 大口取引先関連の受注に依存せず、他社への営業展開を図る。 機械加工、組立技術に関する自社開発特許やノウハウを活用し、他社との差別化を図り営業展開に活かす。 	<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 	
第487号 食肉卸売業 資本金4,000万円 売上高15億円 従業員36名	加工用食肉材料の販売を主力とするが、食肉業界不況、加工品以外の新商品の収益化の遅れにより売上げが減少。借入比率の高い資金調達構造による負担が損益を圧迫し、実質債務超過の状態。 (目標) 4年で実質債務超過解消 2年で有利子負債の対CF倍率10倍以下	<ul style="list-style-type: none"> 工場費用の削減、配送体制の見直し、人員配置の合理化により、固定費を削減 加工部門の現場改善・原価管理の徹底、卸部門の自社加工品の拡充、営業力の強化による新規販売先の開拓により、収益を安定化 従業員のモラルの活性化により、経営組織を強化 旧経営陣は既に退任 	<ul style="list-style-type: none"> 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"> 株主責任を明確化するため、出資金を95%減資した後、取引先及び役員による増資 取引先向け借入債務を同取引先からの出資金を原資に返済。
第488号 家具製造業 資本金4,500万円 売上高12億円 従業員92名	少子化による需要減退、輸入製品の増大により売上げ減少。販売管理費の削減により経営改善を行うが、多品種少量生産システム構築の遅れから収益性が改善せず、資金繰りを圧迫。実質債務超過の状況。 (目標) 1年で実質債務超過解消 2年で黒字体質への転換	<ul style="list-style-type: none"> 成熟社会の移行に対応した多品種少量生産システムの構築、輸入品の影響を受けない別注商品の積極的開拓、営業・販促活動の促進により、売上げを増加 リードタイムの短縮による適正在庫の確保、多能工化の推進、類似製造工程の統合による効率的な生産ラインの構築により、収益性を改善 役員報酬の据置き、賃借料の削減、不良在庫の早期処分、固定費の削減により、経費を縮減 会長は、経営責任を取り退任 	<ul style="list-style-type: none"> メインバンクによる新規融資（取引金融機関から中小企業再生ファンドへ売却された貸出債権（同ファンドによる一部放棄後のもの）の返済原資及び運転資金） 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"> 同ファンドによる貸出債権の放棄 役員からの借入金の債権放棄 遊休資産の売却による有利子負債の圧縮 経営者による私財提供
第489号 鉄鉄鋳物製造業 資本金3,300万円 売上高41億円 従業員253人	平成8年に建機・トラックの受注拡大を見込み、また将来の移転を視野に新工場を建設したが、直後より建設業界の低迷と東南アジアの信用不安から受注は当初目標を大幅に下回り、平成9年以降、毎期赤字を計上、償却不足により実質債務超過に至っている。 (目標) 5年で実質債務超過解消 1年で黒字体質への転換	<ul style="list-style-type: none"> 製品値上げの実施、原価計算制度の充実、精機部の設備投資による増収・増益、工場操業安定化対策の実施等による収益性の改善。 経営状態を公表し、得意先、仕入先、従業員から意見を聞くと同時に危機感を共有する。 年度初めに部門毎の経営計画、業務改善計画を作成する。 	<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 	<ul style="list-style-type: none"> 資産の売却
第490号 建設材料卸売 資本金1,000万円 売上高6億1,600万円 従業員20人	操業50年を越す住宅関連の機材販売及び設計施工を主業務とし、近年、価格の下落から粗利益が下がり不採算が続いている。加えて、借入金による不動産投資が有利子負債増となり支払利息が負担となっている。新建材の普及・工法の変化等で加工工数減から付加価値が少なくなった。大口得意先であるゼネコン等の破綻で売上げが減少。債務超過の状態。 (目標) 3年で実質債務超過解消 1年で黒字体質への転換	<ul style="list-style-type: none"> 建材卸部門における既存顧客のフォローの徹底、新規顧客開拓、及び新規事業（外構工事直販部門）の伸長 役員報酬のカット、広告宣伝費、接待交際費、通信交通費等のコスト削減 建材卸部門の粗利益改善、不採算商品の縮小、高粗利益商品の販売強化 	<ul style="list-style-type: none"> メインバンクを含む取引金融機関（2行）による金利減免 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"> 関連会社所有不動産の売却

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
第491号 飲食店・宿泊業 資本金3,000万円 売上高2億8,000万円 従業員52名	直近決算は若干の黒字を計上したものの、ここ数年は赤字基調にあり債務超過。固定客を確保しており一定の集客は見込まれるものの、客単価の低下、過剰設備による減価償却負担から、債務超過解消の目途が立たない状況。 (目標) 2年で実質債務超過解消 5年で有利子負債の対CF倍率を11倍	<ul style="list-style-type: none"> 管理会計手法を導入し、これまでの成り行き経営から脱却 広告掲載やインターネット活用による顧客誘致、宴会のセットメニュー充実による他社との差別化等により、売上を増加 メニュー原価表の作成による基準原価の明確化、メニュー絞込みによる材料効率の向上、廃棄ロス率の改善、従業員の経費削減意識の醸成等により、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"> 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) 役員借入金の株式化(DES) 減資の実施 社員寮土地建物を売却
第492号 木材加工業 資本金1,000万円 売上高3億6,100万円 従業員24名	原木から製材、加工、木製品製造、木造建築等を行う企業。主要取引先からの受注減少、建築部門の不振等から売上が大幅に減少。その後、新たな請負事業の受注により売上・収益とも回復基調にあるが、所有資産に含み損を抱え、実質債務超過の状況。 (目標) 1年で実質債務超過解消	<ul style="list-style-type: none"> コア事業を大手取引先からの梱包請負事業(工場一括管理生産)に移し安定的な売上・利益を確保するとともに、不採算な製材加工は段階的に縮小 請負事業部門と既存事業部門の人材の流動化、生産性の向上、人件費の総額方式と成果配分の導入等により、経費を削減 不稼動賃貸物件の処分等の検討 	<ul style="list-style-type: none"> メインバンクの新規融資により、他行の借入金を肩代わり (メインバンク) 協議会向け県制度融資 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"> 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493号 建設業・不動産業 資本金7,000万円 売上高5億4,900万円 従業員4名	当社は建設業を営み、不動産賃貸業の子会社を有している。建設部門は、売上減少が続き収益が悪化し、事業の縮小、大幅な人員削減等から過大な損失を抱えており、黒字化が見込める不動産賃貸業への早期事業転換が必要。 (目標) 1年で黒字体質へ転換	<ul style="list-style-type: none"> 債務超過である当社(建設業)と資産超過である子会社(不動産賃貸業)を合併 建設業は廃業し、今後は不動産賃貸業を主力に営業し、従来の倉庫・工場の賃貸に加え、開発・管理・代行の分野に進出し、総合不動産業を目指す 	<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"> 資産超過となっている子会社との合併により債務超過は解消
第494号 建具工事業 資本金1,000万円 売上高9億1,700万円 従業員17名	パブル期の赤字請負工事の受注、同期に投資した不動産等の資産価値の下落による過大な含み損により、資金繰りが悪化。実質債務超過の状況。 (目標) 4年で有利子負債の対CF倍率5倍以下 1年で黒字体質への転換	<ul style="list-style-type: none"> 大口取引先の協力による新規受注獲得を柱とした安定受注の確保、工事別採算管理の徹底により、収益性を改善 役員報酬の削減等により、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) 保証協会による中小企業再生支援に係る保証制度 メインバンク及び大口取引先によるリスケジュール メインバンクによる既存借入金の金利引下げ 	<ul style="list-style-type: none"> 遊休資産の処分
第495号 食料品製造業 資本金1,900万円 売上高2億7,200万円 従業員18名	当社の販売先がほぼ1社であり、販売先の下請け工場のような位置づけ。価格決定権が販売先にあり、原料の相場の影響も受けることから黒字計上が厳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12倍 10年で実質債務超過解消	<ul style="list-style-type: none"> 下請けから脱却し、経営の自立性を確保するため、自社ブランド商品の開発と直販体制の確立を図り、自社商品の売上構成比を高める 原材料の仕入方法の変更、諸経費の見直しによる製造原価の低減 製造工程及び全社的な業務フローの見直しと標準化 	<ul style="list-style-type: none"> メインバンクによる新規融資及びリスケジュール 国民公庫、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"> 役員借入金の債務免除
第496号 食料品製造業 資本金1,800万円 売上高3億9,000万円 従業員83名	工場・店舗に過大な設備投資を行ったため債務過多となり、売上高も減少傾向にあり、資金繰りが逼迫した状態が続いている。H13年に現在の社長が就任し、経費削減など経営改善に取り組んでいるが、思うように成果が出ていない状況。 (目標) 5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"> 主要店舗リニューアルによる店舗活性化、顧客ニーズを重視した新商品の開発強化、社員教育の徹底による商品知識と接客サービスの向上等により売上高を維持 店舗毎の在庫状況を適時に把握し、売上予想を加味した生産体制により商品廃棄ロスを削減 不採算店舗の閉鎖、店舗毎の売上高・経費削減等の目標設定と進捗状況の管理を徹底 	<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"> 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) 役員借入金の資本組み入れ(DES) 不動産売却により債務を圧縮

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497号 冷凍冷蔵機器製造業 資本金4,000万円 売上高28億円 従業員135名	大手メーカーの下請として冷蔵機器等の部品製造を営む企業。メーカーの製造拠点の海外シフトにより売上が低下。過去に手掛けた家電輸入販売での損失と不動産投資の失敗により大幅な債務超過の状況。部品下請から完成品メーカーへの業態転換中。 (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"> 販売部門を会社分割、その後新会社に製品製造事業を営業譲渡し将来性のある事業を存続、営業譲渡後の旧会社は特別清算し、主要債権者は権利を放棄 工場の集約化と本社機能の移転 製品事業、パーツ事業、電子事業の三事業に集約し、選択と集中による不採算製品の撤退により、製品部門を将来的に中心事業として再生 経営者は経営責任をとり退任 	<ul style="list-style-type: none"> メインバンクによる事業を引き継ぐ新会社への新規融資 	<ul style="list-style-type: none"> 経営者による私財提供 不動産の売却 地域の中小企業再生ファンドによる新会社への出資 新会社は借入金の一部を引き継ぎ、残債は旧会社の特別清算により清算
第498号 石油製品販売業 資本金3,000万円 売上高48億円 従業員60名	ガソリンスタンドを運営する他、販売店への卸売り、地元企業への燃料販売等を行っている企業で、利益率が低く実質赤字の状況が続いていた。経費削減等の自助努力により直近決算で黒字化した。債務償還力がまだ不足している状況。 (目標) 5年でも有利子負債の対CF倍率を14倍以下	<ul style="list-style-type: none"> 粗利の高い油外商品（洗車、タイヤ、オイル等）の売上増加を図り、利益率を改善 研修の充実による現場従業員の意欲や接客技術の向上、整備士を育成し全SSに配置できる体制を構築 赤字幅の大きい店舗については、セルフ店への転換や撤退を検討 水道光熱費、固定資産税、保険料、委託計算料等の経費を削減 	<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 商工中金による新規融資 	<ul style="list-style-type: none"> 遊休不動産の売却
第499号 金属製品製造業 資本金1,000万円 売上高1億1,800万円 従業員14人	平成3年本社工場に隣接する土地を購入し飲食店を開業したが、不況とともに平成13年に廃業。テナントビルとして賃貸を検討していたところ、メインバンクの破綻により借入金がRCCに引き継がれ、それによって資金調達が困難となっている。単年度では黒字を実現しているが、債務超過の状況。 (目標) 5年でも有利子負債の対CF倍率4倍以下 1年で黒字体質への転換	<ul style="list-style-type: none"> 本業の塗装業にのみ専念し、販路拡大を目指す。 RCCから退出することにより、当社の信用力が回復し、現在の取引先との連携強化が可能となり、売上増加を見込む。特に商社機能を果たしている取引先からの受注割合を現在の2割弱から3割強まで増加 「より安く」、「より早く」、「よりよい品質」をモットーに営業に努力 不良資産化したテナントビルを売却することにより、減価償却費及び賃借料が削減でき、大幅な経費削減が可能 	<ul style="list-style-type: none"> メインバンクによる新規融資により、RCC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による金利分の一部及び遅延損害金の免除 遊休資産の売却 役員借入金の債権放棄
第500号 電気機械器具製造業 資本金3,000万円 売上高3億6,700万円 従業員26人	炊飯器の製造に携わったのをきっかけに機械製造、各種省力機械の設計製作まで手がけている。自社製品につき複数の特許も取得。平成3年に土地、建物を取得し、その際メインバンクより借入を行ったが、メインバンクが破綻しRCCに引き継がれた。借入金の返済から資金不足に成る可能性が高い。 (目標) 4年で実質債務超過解消 1年で黒字体質への転換	<ul style="list-style-type: none"> 利益幅の大きいオリジナル製品の営業を強化するとともに、季節的な変動を解消するため、固定ユーザーに対する営業を強化 現在、特許取得済みの3商品とともに、その他需要の多い製品の拡販、環境問題に対応できる装置を製品化し、売上を確保 賃借料の削減による原価削減の他、経営者責任の履行としての役員報酬の削減 	<ul style="list-style-type: none"> 取引金融機関による新規融資により、一部債務免除後のRCC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による一部債務免除、金利及び遅延損害金の全額免除
第501号 電気工事材料卸売業 資本金4,000万円 売上高33億円 従業員85人	売上高は近年減少傾向にあるものの、主要都市には支店を設け、業界シェアは高い。また収益力も売上減を固定費の圧縮など経営効率化に努め、収益を向上している。借入金の資金用途はほぼ全額が海外におけるホテル経営。 (目標) 5年で実質債務超過解消	<ul style="list-style-type: none"> 重要客先についてはトップセールスの実施とともに窓口専任制を敷き、ニーズに迅速・適切な対応が取れるようなパイプの強化 自社の優位性を業界に広告宣伝し、新規顧客を開拓する。特に商談時の見積提示などは携帯端末の活用により受注ロスを防止 営業所毎にばらつきのあった仕入原価を最低仕入価格に統一し、コストを削減 既に手がけているソフト（コンサルタント業務・設計）面を充実し、付加価値を高め、変動比率を押し下げる 	<ul style="list-style-type: none"> 旧役員からの新規融資 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"> 関連会社売却により債務を圧縮 旧役員借入金の債権放棄 取引金融機関（1行）による既存借入金の資本的劣後ローンへの転換（DD 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502号 鉄骨工事業 資本金2,000万円 売上高4億9,900万円 従業員16名</p>	<p>取引先から安定した受注を得ているが、急激な鋼材価格上昇を価格に転嫁できず大幅な赤字に転落。加えて取引先の倒産による不良債権が発生。また固定資産の償却不足も内在しており、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9倍以下 3年で実質債務超過解消</p>	<ul style="list-style-type: none"> 個別原価管理、工程管理表による担当者を明確にしたきめ細かい原価管理の実行、現場生産体制の見直しにより、工事別原価管理システムを構築 CADシステムと切削機械の新規設備導入により、生産性の向上と外注費の内製化を図るとともに、外注先への発注価格引き下げ等により、収益構造を改善 役員報酬の削減 	<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等(4機関)による既存借入金のリスケジュール 	<ul style="list-style-type: none"> 役員借入金の株式化(D E S) 預金相殺、有価証券売却による借入金の圧縮
<p>第503号 プラスチック製品製造業 資本金5,000万円 売上高7億3,400万円 従業員37名</p>	<p>家電・自動車部品を主製品にピーク時年商20億円を超え、業容を拡大してきた。近年、海外との競争等から売上が急減し、過剰設備・借入過多の状況。直近期では安定受注先を確保し、減収ながら増益基調。</p> <p>(目標) 3年で有利子負債の対CF倍率を9倍以下 4年で実質債務超過解消</p>	<ul style="list-style-type: none"> 下請部門は定評ある技術を活かした新規先開拓・取引先分散化等により、売上高を維持増大 自社開発製品部門は営業強化、新分野への応用により着実に販路拡大し、売上を増加 品質向上と材料有効利用、設備の稼働率向上と保全体制確立により生産性の向上を図るとともに、管理体制の整備・強化により経営効率を改善 	<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)協議会向け県制度融資 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 (保証協会)資金繰り円滑化借換保証制度 役員からの新規借入金 	
<p>第504号 食料品製造業 資本金500万円 売上高1億1,600万円 従業員15名</p>	<p>過去の二重投資と需要低迷による売上減少から、金利及び元本の支払に足るキャッシュフローを生み出せなくなり、資金繰りが逼迫。さらに不採算部門の負担が重なり、債務超過の状況。</p> <p>(目標) 4年で実質債務超過解消 4年で有利子負債の対CF倍率5倍以下</p>	<ul style="list-style-type: none"> 既存店舗のリフレッシュ、直売所への営業強化による新規取引先の開拓、トップセールスによる販売強化により、売上げを増加 定評のある商品開発力を活かした高付加価値の新商品開発により、収益性を改善 不採算部門からの撤退など経費を削減 	<ul style="list-style-type: none"> 国民公庫による新規融資 (国民公庫)企業再建資金 農林漁業金融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505号 建設業 資本金8,000万円 売上高29億円 従業員63人</p>	<p>当社は電気工事業を営む企業。工事毎の採算管理は不徹底で大幅な営業赤字を計上し、外部から顧問を招聘して経営再建中である。当時のメインバンクの破綻により金融債務の大半はRCCの買い取りとなっている。債務超過状態。</p> <p>(目標) 1年で黒字体質への転換</p>	<ul style="list-style-type: none"> 東京支店での、当社競争力を活かした、大型小売店からの設備受注を拡大 工事現場毎の収支管理の徹底により、経費の無駄を削減する。又、収支計画、資金計画の実施状況の把握、計数管理能力を向上 有能な現場監督者の工程管理ノウハウを共有することによりレベルを向上 経営改善活動への参加、経営計画発表会の開催を実施 	<ul style="list-style-type: none"> メインバンクからの新規融資により、債務免除後のRCC債務を一括返済 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"> RCCによる債務の一部免除 経営者による私財提供 経営者責任を明確にするため、出資金を75%減資した後、後継者に無償譲渡
<p>第506号 設備メンテナンス業 資本金7,500万円 売上高9億2,900万円 従業員48名</p>	<p>各種燃料タンクのクリーニング、関連施設の整備点検を事業とする企業。このほか土木事業にも力を入れ、最盛期には売上高24億円を計上したが、景況悪化に伴い売上高は減少傾向。1年前に土木事業からは撤退するなど、事業を縮小してきており、不安定な経営状況。</p> <p>(目標) 3年で実質債務超過解消</p>	<ul style="list-style-type: none"> 受注管理、採算管理の徹底により、収益性の高い業務部門の受注を積極化するとともに、今後需要が見込まれる新たなメンテナンス事業を展開 主要顧客の石油業界からの受注を安定的に確保しつつ、技術・ノウハウを活かし、化学プラントや食品工場等其他業界への販路拡大を検討 役員報酬の削減、諸経費の見直しにより販売管理費を削減 	<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 (商工中金)企業再建支援貸出制度 中小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 	<ul style="list-style-type: none"> 不動産の売却による借入金の削減 役員借入金の債務免除
<p>第507号 コンクリート製品製造業 資本金9,590万円 売上高34億円 従業員152名</p>	<p>積極的な設備投資等を実施し企業規模の拡大、独自技術の開発を行ってきたが、官公需が減少する中、バランスシート改善、事業リストが遅れた。新社長就任後は、一部工場閉鎖など合理化に着手したが、収益の悪化が続いている。</p> <p>(目標) 5年で黒字体質へ転換 10年で実質債務超過解消</p>	<ul style="list-style-type: none"> 自社開発商品の売り上げシェア拡大、同業他社と連携して設立した新会社を通じた新たな販路拡大により売上を増加 ストックヤードの集約、材料・製品仕入れの支払い方法変更等購買の見直し、在庫削減、輸送費削減、作業員の派遣社員化による人件費削減等により、収益性を改善 	<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、中小公庫による新規融資 今後必要となる運転資金について、取引金融機関の支援姿勢を明確化 	

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508号 旅館業 資本金1,000万円 売上高14億円 従業員135名</p>	<p>団体客を中心とした営業戦略をとってきたが、団体旅行の減少や低価格化等の影響により赤字経営が続いていた。近年、コスト削減等自助努力により経常利益が黒字化した。依然として債務超過の状況。</p> <p>(目標) 5年で実質債務超過解消</p>	<ul style="list-style-type: none"> 経営方針、経営目標を社内に明示し、経営参画意識の向上、コミュニケーションと組織活動を強化 顧客アンケート、モニター調査等を実施し顧客ニーズを把握、商品・サービスの見直しに活用 計画的な設備投資とメンテナンス、定期的な料理商品の開発と仕入・在庫の管理強化、マニュアルによるサービスの標準化等により、提供商品・サービスを再構築 年間販売促進計画の策定、ホームページの充実、担当者別・エージェント別の実績管理、直販対象顧客のリスト化等により営業を強化 		<ul style="list-style-type: none"> 増資による自己資本の充実
<p>第509号 楽器製造業 資本金4,000万円 売上高6億4,800万円 従業員74名</p>	<p>安価な韓国・中国製に対抗すべく、高い技術力を活かして高級品のOEM生産に特化。しかし、生産管理、在庫管理の不備、過大債務の金利負担等により赤字が累積し債務超過の状況。</p> <p>(目標) 2年で有利子負債の対CF倍率を8倍以下 5年で実質債務超過解消</p>	<ul style="list-style-type: none"> 生産工程の見直しによるリードタイムの短縮、外注先の見直しおよび一部内製化による品質・納期の遵守、発注元からの支給部品の在庫管理の徹底等により、安定生産体制を確立 安定生産体制の確立により、発注元からの増産要請に応え、売上を増加 人事評価制度の明確化による従業員の意識レベル向上、定期的な会議等による社内コミュニケーション強化 現社長は経営責任を取り退任 	<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"> 減資の実施 役員借入金の株式化(DES)
<p>第510号 塗装・資材卸売業 資本金2,000万円 売上高14億円 従業員27名</p>	<p>借入比率の高い資金調達構造による支払利息負担が損益を圧迫。需要の低迷による売上漸減が重なり、債務超過の状況。経営改善に取り組んでいるものの、期待した業績改善にまで至っていない現況。</p> <p>(目標) 2年で有利子負債の対CF倍率10倍以下 1年で黒字体質への転換</p>	<ul style="list-style-type: none"> 顧客ニーズに対応した商品構成の充実、顧客対応力を重視した営業力の強化、担当別・顧客別の利益計画・管理手法の見直しにより、収益力のある経営構造へ転換 仕入コストの削減、役員報酬その他の販売管理費の削減、信用調査機能の強化による債権不良化の防止により、経費を削減し、又は損失を予防 業績評価制度の導入により、従業員のモラルやモチベーションを活性化し、経営改善の実行を促す体制を整備 	<ul style="list-style-type: none"> 商工中金、メインバンクを含む取引金融機関(3行)による新規融資 取引金融機関(1行)による既存借入金のリスケジュール 	<ul style="list-style-type: none"> 遊休資産の売却
<p>第511号 電気機械器具製造業 資本金7,500万円 売上高4億7,000万円 従業員14人</p>	<p>売上高は過去3期間大幅な増加傾向にある。売上高のうち7割が1社に対するものであり一極集中になりすぎ。今後、それ以外に売上高を増加させるためRCCから退出しなければ、営業展開が厳しい状態。過去における外注先の倒産による債務超過で、一過性のものである。</p> <p>(目標) 8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"> 危険分散及び売上高の安定化を図るため、新規売り先を開拓 省力機器の設計業務を充実させるため、設計部門の人材を確保 設計部門の充実のために、計画的な設備投資を実施 現在、某社(最得意先)の場内に事業所があるが、新規得意先の確保及び更なる発展のために、外部に事業所を確保 	<ul style="list-style-type: none"> メインバンクによる新規融資により、RCC向け債務を一括返済 	<ul style="list-style-type: none"> RCCによる金利の一部及び遅延滞金の全額免除 役員借入の株式化(DES)
<p>第512号 金属製品製造業 資本金2,000万円 売上高18億円 従業員100名</p>	<p>建築資材市場の冷え込みの営業を受け、価格競争も激化し、特殊製品の付加価値が下がる状況に陥り、徐々に売上が減少。メインバンク・主要取引先の支援の下、経営改善中であるが、抜本的な再生計画の策定が必要な状況。</p> <p>(目標) 1年で実質債務超過解消</p>	<ul style="list-style-type: none"> 主力取引先の支援の下、経費削減、収益性の改善等経営改善を更に徹底し、高コスト体質から完全に脱却 人員配置の見直し、赤字受注防止のための受注方法の見直し等を実施 役員報酬の減額、駐車場の見直しによる地代家賃の削減、旅費・通信費等削減目標の設定により経費を削減 経営責任を明確にするため、会長(創業者)は代表権を返上し、その他役員2名が退任 	<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513号 酒造業 資本金8,000万円 売上高5億600万円 従業員25名</p>	<p>消費者の清酒離れにより売上低迷が続く。また、ワイン部門も海外低価格品に押され売上が減少。コスト削減も進展せず赤字経営が続く。資産売却や減資等を実施したが累積損失が大きく未だ債務超過の状況。</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"> 清酒、ワインの商品数を半減し、製造効率を高めるとともに、選択した商品の製造・販売に集中 高品質・高付加価値の商品、当社が得意とする商品の販売を強化し、利益率を改善 原料の安値時購入、包装費削減、リベート・運賃・宣伝費等の全面的見直し、役員報酬の削減等によりコストを削減 会長と社長の役割分担による経営体制の強化、製造部から営業部への人員異動による販売体制の強化 	<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 役員からの新規借入金 	

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514号 窯業・土石製品製造業 資本金1,000万円 売上高9億1,200万円 従業員76名</p>	<p>公共工事抑制の影響を受け受注高が減少。季節変動が大きい主製品の受注状況に対して、コスト管理・在庫管理等がなされておらず、さらに、原料・資材の値上がり、在庫増などから採算が悪化、債務超過の状況。</p> <p>(目標) 3年で黒字体質へ転換 9年で実質債務超過解消</p>	<ul style="list-style-type: none"> 従来の河川護岸用製品のほか、新たに開発した海岸用製品の受注強化、新製品・技術開発の積極的な取り組みにより売上高10億円を確保 季節変動が大きい受注に対応し、常用人員の一部パート化、季節工、製品外注の活用により閑散期の労務費を削減 部署毎に在庫管理、原価低減、経費削減等の改善目標を策定し、チェック表により進捗を管理し、全社的な取り組みを継続 	<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"> 社長所有の事業用不動産を当社が買取り、社長に対する貸付金・仮払金を回収
<p>第515号 建設業 資本金9,000万円 売上高39億円 従業員60人</p>	<p>当社は特に下水道工事を中心に順調に業容を拡大してきたが、公共事業の削減が予想された際、建売分譲事業に進出し販売遅延等により業績が悪化。その後も、建設不況、価格競争の激化により、受注も伸び悩みかつ不採算工事の増加により赤字・債務超過に陥った。</p> <p>(目標) 1年で実質債務超過解消</p>	<ul style="list-style-type: none"> 土木事業に経営資源を集約し、業者格付け「特A」を維持 民間受注獲得のための営業を強化 建設部門については限定受注にとどめ、人員を削減 関連会社を受皿会社として、吸収分割により不良資産と借入金の一部を移管し、その後、当該関連会社は特別清算 	<ul style="list-style-type: none"> メインバンクを含む取引金融機関(4行)による既存借入金のリスケジュール 	<ul style="list-style-type: none"> 関連会社を特別清算する際に、メインバンクを含む取引金融機関(3行)が債権を放棄 経営者による私財提供 株主責任を明確化するため、出資金を100%減資した後、新経営者等による増資
<p>第516号 貴金属加工及びゴルフ練習場経営 資本金3,000万円 売上高48億円 従業員200人</p>	<p>当社は貴金属製品製造業者として設立開業。本業である貴金属製品の製造は順著に発展し、業界の上位を占める。しかし、経済環境の変動に伴い貴金属の需要は低迷し、平成10年をピークに売上高が減少し、それに伴い過剰在庫・過剰債務が表面化。</p> <p>(目標) 1年で黒字体質への転換</p>	<ul style="list-style-type: none"> 自社ブランドの開発、シルバー製品の拡大、ダイヤネックレス商品の拡充、米国市場の開拓、健康志向新商品の開発 役員報酬のカット及び人員削減による人件費削減 工場の集約・統合 	<ul style="list-style-type: none"> メインバンクによる既存借入金によるリスケジュール 	
<p>第517号 道路貨物自動車運送業 資本金3,000万円 売上高12億円 従業員114人</p>	<p>一般区域貨物自動車運送業、倉庫業、梱包業、産業廃棄物処理業。保有車輛101台。北海道から九州まで一般輸送・配送から梱包等の物流システムとして事業展開。非効率赤字経営を継続し、借金依存も過大債務で返済力はない。</p> <p>(目標) 5年で有利子負債の対CF倍率3倍以下 1年で黒字体質へ転換</p>	<ul style="list-style-type: none"> 売上向上策として、営業部を設置し営業体制を強化、取引先の見直し・新規開拓、保冷車ノウハウを活かした「近郊配送業務」の取引先開拓、固定化した顧客依存からの脱却を実施 生産向上策として、売上至上主義から収益重視型・採算性重視型へ転換、部門別取引先別損益管理、稼働率向上のための運行状況管理システムの構築等を実施。 コスト削減策として、役員報酬の削減、ドライバー給与を業績給に切り替え変動費化、燃料費・修繕費・通行量の削減等の実施 	<ul style="list-style-type: none"> 地元金融機関及び商工中金による新規融資 メインバンク、商工中金を含む取引金融機関(3行)による既存借入金のリスケジュール 	<ul style="list-style-type: none"> RCC及び取引金融機関(1行)の貸付金を中小企業再生ファンドへ売却(譲渡) 中小企業再生ファンドによる一部債務免除 中小企業再生ファンドによる借入金の一部株式化(DES) 旧経営者からの借入金の債権放棄及び私財提供 旧経営陣による100%減資及び新経営者による増資
<p>第518号 飲食業 資本金1,000万円 売上高8億3,300万円 従業員106人</p>	<p>昭和38年創業の仕出しをメインとする料理業者である。売上高の1/3が「おせち」で占めており、全国の百貨店でのブランド力は高い。バブル期の過大な設備投資を主因として債務超過の状態にある。</p> <p>(目標) 5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"> 現有設備の有効利用を念頭におき、おせちの売上げもさることながら、レストラン事業を軸として捉え、加えて百貨店での売上げを拡大して百貨店との関係を強化しつつ、月次損益を黒字化。 不採算部門の廃止、撤退を行い、収益性を改善 百貨店からの要請による初期費用のかからない居抜き出店という条件に限り新規出店 部門別損益を厳しくチェックし、改善の見込めない売り場は1~2年を目途に撤退 	<ul style="list-style-type: none"> 新たなメインバンクとなる金融機関の新規融資により、債務免除後のRCC向け債権の一括返済 (金融機関) 協議会向け県制度融資 (保証協会) セーフティネット保証8号 	<ul style="list-style-type: none"> RCCによる一部債務免除及び遅延損害金の免除 役員借入の一部債権放棄 経営者責任を明確にするため、役員出資金を100%減資後、役員借入の株式化(DES)により増資
<p>第519号 宿泊業 資本金1,000万円 売上高8億5,400万円 従業員99名</p>	<p>過大投資による過剰債務負担、当時のメインバンクの破綻のほか業績の低迷により、資金繰りが逼迫。経費削減や個人客への営業強化により収益は改善基調にあるが、資産の評価損を勘案すると実質債務超過の状況。</p> <p>(目標) 1年で実質債務超過解消 2年で有利子負債の対CF倍率9倍以下</p>	<ul style="list-style-type: none"> 個人・グループ客向けの商品企画の展開及びサービスの強化、Eメール・礼状発送等によるきめ細かい営業展開により、売上げを確保 食材等の仕入れコストを削減し、インターネットの活用による直受け販売を充実するほか、手数料を削減することにより、経費を圧縮 ビジネスホテルを運営する関連会社へ営業譲渡し、譲渡後の旧会社は、特別清算 	<ul style="list-style-type: none"> 中小公庫、メインバンクを含む取引金融機関(3行)による、関連会社への営業譲受け対価原資の新規融資 (中小公庫) 事業再生支援資金 	<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、RCC、サービサー等が一部債権を放棄 遊休資産の売却 役員による私財提供 役員による債権の放棄

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520号 卸売業・飲食業 資本金2,000万円 売上高9億4,100円 従業員142名</p> <p>北海道</p>	<p>公共事業の減少による本業の売上げ減少により業績が悪化。関連会社の事業不振が追い打ちをかけ、資金繰りが厳しい状態。さらに関連会社宛債権の不良化と有利子負債の増大により、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7倍以下</p>	<ul style="list-style-type: none"> 不採算事業からの撤退、事業別・店舗別の売上・収益管理の徹底により、収益性を改善 関連会社の業務の一部を外部に営業譲渡し、関連会社は、廃業 店舗管理体制の見直し、店舗のリニューアル及びメニューの見直し等により、飲食部門の売上げを向上 人件費等の削減等により、経費を圧縮 	<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リスケジュール 	<ul style="list-style-type: none"> 遊休資産の売却
<p>第521号 食料品製造業 資本金1,000万円 売上高11億円 従業員65名</p>	<p>同業店舗間の競争激化、顧客の嗜好の変化への対応の遅れにより、売上高の低下傾向が止まらず、営業赤字が続く状況。さらに不採算店舗の閉鎖等による損失も加わり、債務超過の状況。</p> <p>(目標) 4年で実質債務超過解消 3年で黒字体質への転換</p>	<ul style="list-style-type: none"> 工場製パン部門の廃止、各店舗でのパン直接製造方式へシフト、不採算店舗からの撤退、採算店舗の改装により、売上げ及び収益性を向上 本社部門の経費の見直し、工場部門の原材料・人件費等のコストダウンにより、経費を見直し・削減 代表取締役会長は退任し、社外取締役として外部人材を登用 	<ul style="list-style-type: none"> 中小公庫、メインバンクによる新規融資 (中小公庫) 企業再建資金 (メインバンク) 協議会向け県制度融資 	<ul style="list-style-type: none"> 地域の中小企業再生ファンドによるメインバンクの貸出金債権の一部買取 同ファンドによる貸出債権の一部放棄 遊休資産の売却 役員による私財提供 役員による債権の放棄
<p>第522号 家具製造業 資本金4,200万円 売上高30億円 従業員120名</p>	<p>家具需要の落ちみや消費ニーズの変化に新商品開発が追いつかず、売上げが減少。独自の商品の開発により収益性の改善を進めるが、関連会社の業績不振や価格競争の激化もあり、厳しい収支状況。</p> <p>(目標) 5年で有利子負債の対CF倍率5倍以下 1年で黒字体質への転換</p>	<ul style="list-style-type: none"> 営業部門と製造部門の情報共有化による取引先ニーズの迅速な把握とそれを反映した新製品開発、直接販売比率の引上げ、取引先に対する提案営業の強化により、売上げを増加 内製化率の引上げによる付加価値の向上、製造原価の低減、物流センターの一元集約により、生産効率化を向上させ、収益性を確保 在庫、販売管理費等の削減により、経費を縮減 子会社2社間との取引正常化 	<ul style="list-style-type: none"> 中小公庫、商工中金、メインバンクによる新規融資 (中小公庫) 企業再建資金 (メインバンク) 協議会向け県制度融資 	<ul style="list-style-type: none"> 遊休資産の売却
<p>第523号 石工品製造業 資本金1,500万円 売上高3億5,500円 従業員18名</p>	<p>海外製品との競争激化、仕入失敗による損失のほか実態調査の結果、多額の損失が発生し、実態債務超過の状況。再生に取り組み、損益は回復しつつあるが、収支状態は、未だ厳しい状況。</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9倍以下</p>	<ul style="list-style-type: none"> 社長によるトップセールスや販売代理店方式、個人直接販売の強化などにより、営業を強化し、個人墓の受注促進、葬儀企業との提携により、売上げを増加 ブランド力、販路、人脈を駆使した少品種高品質石材の開発、ワンプライス・セット料金方式の採用などによる消費者重視のマーケティングの展開により、収益性を改善 材料原価、役員報酬等の削減等により、経費を縮減 代表取締役社長を交代 	<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金利減免 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 	<ul style="list-style-type: none"> メインバンク向け債務の資本的劣後ローンへの転換(DDS) 役員株主分の減資及び新役員による増資 遊休資産の売却 役員による私財提供 役員による債権の放棄
<p>第524号 板金金物工事業 資本金1,200万円 売上高8億5,800円 従業員19名</p>	<p>建築業界の不況による売上げの減少、過当価格競争により、低収益受注が増加し、損益を圧迫。売上げ減少にコスト削減が追いつかず、取引先の破綻による損失が加わり、資金繰りが悪化。実質債務超過の状況。</p> <p>(目標) 5年で実質債務超過解消 4年で有利子負債の対CF倍率8倍以下</p>	<ul style="list-style-type: none"> 大手取引先には最低利益率を確保した上でスケールメリットを追求し、準大手取引先には利益率の改善を追求するなど、取引先別に目標利益率を設定し、営業スタンスを明確化することで赤字工事を受注しない管理体制を構築し、売上げを向上 工事別の原価管理体制を強化・徹底。仕入原価の削減、在庫の適正管理、人件費その他の販管費の圧縮等により、経費を縮減し、損益を改善 	<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) 協議会向け県制度融資 メインバンク、国民公庫を含む取引金融機関(9行)による既存借入金のリスケジュール 	<ul style="list-style-type: none"> 遊休資産の売却 役員による私財提供
<p>第525号 自動車学校運営業 資本金300万円 売上高3億円 従業員30名</p>	<p>不動産を多額の借入金により取得したことで金利負担が増大したほか、当該不動産の売却損により、債務超過の状況。販管費の削減等で収益体質に転換しつつあるが、有利子負債が過大で資金繰りに窮する状況。</p> <p>(目標) 1年で実質債務超過解消</p>	<ul style="list-style-type: none"> 地域唯一という競争優位性を活かした近隣地域への積極的な営業展開、教習内容の見直しによる新規顧客の開拓、指導員の確保による顧客の受入れ体制の整備等により、売上げを増加し、損益を改善 販管費等の削減の継続等により、経費を圧縮 労務管理の充実など人事制度の確立のため、外部から人材を登用 	<ul style="list-style-type: none"> 中小公庫、メインバンクによる新規融資 (中小公庫) 企業再建資金 (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 	<ul style="list-style-type: none"> 遊休資産の売却 役員による私財提供 役員による債権の放棄

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526号 輸送用機械器具製造業 資本金2,000万円 売上高2億800万円 従業員17名</p>	<p>農業林業の産業斜陽化や、パブル崩壊以降のレジヤ産業も落ち込みが厳しく、取引先の業界の沈滞化とともに、当社売上高も最盛期の1/4にまで減少。赤字経営が続いており、借入金の返済負担が重い状況。</p> <p>(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7倍以下</p>	<ul style="list-style-type: none"> 全国テリトリー別の販売代理店制度の採用により売上を増加 屋上ヘリポート併設の輸送機器事業、超音波洗浄器事業など付加価値の高い新製品の売上拡大 無駄な仕入れの排除、相見積もりの実施、仕入れ先変更による原材料費の削減、外注の内製化、段取り・工事工程の改善による工事費の削減、役員報酬など固定費の削減などにより、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(4行)による既存借入金のリスケジュール 	<ul style="list-style-type: none"> 滞留債権の回収促進、不良在庫の処分 ゴルフ会員権の処分 役員借入金の債務免除
<p>第527号 食料品製造業 資本金300万円 売上高8,100万円 従業員15名</p>	<p>H8年に建設した加工場の借入金返済負担が重く、また、原料の高騰、同業他社との競合などから厳しい経営状況。資金繰りが困難になり、メインバンクへの返済が滞り、1年前に債権がサービサーに売却された。</p> <p>(目標) 1年で黒字体質へ転換 2年で実質債務超過解消</p>	<ul style="list-style-type: none"> これまでは積極的な営業活動を行わず、市場経由の取引に頼り待ちの商売をしてきたが、今後は西日本を中心に取引先の販路開拓を実施 旅館・ホテルの販路開拓、テレビショッピングへの納入など直接販売の実施、既存取引先への納入単価を改善、高級乾物へのシフト等により、粗利益率を改善 支払条件や発注ロットの変更、相見積もりの実施などにより、消耗品費等経費を削減 	<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債務免除後のサービサー向け債務を一括返済 メインバンク、国民公庫の新規融資により運転資金を確保 <p>(国民公庫) 企業再建資金</p>	<ul style="list-style-type: none"> サービサーによる債務免除 不動産管理会社を設立し、評価損を抱えている当社の土地建物を譲渡(今後は賃借して使用)
<p>第528号 建具製造業 資本金3,000万円 売上高9億8,000万円 従業員110名</p>	<p>売上高の大幅な落込みはないが、収益面では直近赤字を計上。年商を上回る在庫と借入金を抱えており、役員個人資金の導入や役員報酬の減額を行ってきたが、現状では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</p>	<ul style="list-style-type: none"> 販売先の販売単価見直し、各社別価格表に基づく値上げ交渉、新規販売先の開拓等により売上高を確保 製造材料の見直しによる仕入原価の削減、各工場への適正人員配置による労務費削減、販売管理費の各経費の予算化による経費削減等により収益性を改善 売れ筋商品の即納体制確立、生産管理・材料配分等の適正化等により、品種少量、短納期化に対応する生産体制を確立 新商品の試作開発を強化 	<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(4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 役員借入金の債務免除 増資による資本の増強 不良在庫(仕掛品)の処分
<p>第529号 書籍文房具小売業 資本金1,400万円 売上高16億円 従業員82名</p>	<p>市街中心地と郊外にも店舗展開する企業。大手書籍店の進出により競争が激化し売上は低下、採算も悪化した。過去の店舗計画の検討が不十分であり、今回全店舗を見直し、郊外への小規模店舗展開を中心に事業の存続を図ろうとしている。</p> <p>(目標) 2年で黒字体質へ転換 2年で実質債務超過解消</p>	<ul style="list-style-type: none"> 不採算店舗の閉鎖、テナント化 現在3社ある仕入先を1社に集中し、仕入の効率化と仕入先との連携を強化 人員削減による人件費削減、値引き率の見直し、万引き対策の強化等により収益率を改善 店舗レイアウトや在庫管理など主要仕入先からの経営指導の強化 	<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 主要仕入先からの新規融資により取引金融機関からの既存借入金の一部を返済 	<ul style="list-style-type: none"> 不動産の売却による有利子負債の削減
<p>第530号 石油製品販売業 資本金1,000万円 売上高14億円 従業員63人</p>	<p>大手石油卸の特約店として昭和32年設立され、6店舗を有し、石油製品販売を中心に洗車、車検業務を営む。主力のガソリンが競争激化から粗利が少なく採算面で厳しく、資金繰りも窮屈となっている。</p> <p>(目標) 1年で黒字体質への転換 6年で実質債務超過解消</p>	<ul style="list-style-type: none"> 粗利率の高い太陽光発電システムの販売、保険代理店業務等積極的に展開し営業利益の拡大に努力 顧客ニーズを的確に把握し、満足できるサービスに努め売上げを拡大。 管理会計の導入により店舗別収支管理の徹底・経費削減等による収益を拡大 経営方針を策定し、全社員に周知徹底させ経営の効率化を図る等、マネジメントの革新を行うことで収益性を改善 	<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 メインバンクによる新規融資 	<ul style="list-style-type: none"> 不動産の売却