

信用保証付債権D D S活用事例①

【業種】

- 繊維品製造業（衣料品縫製）

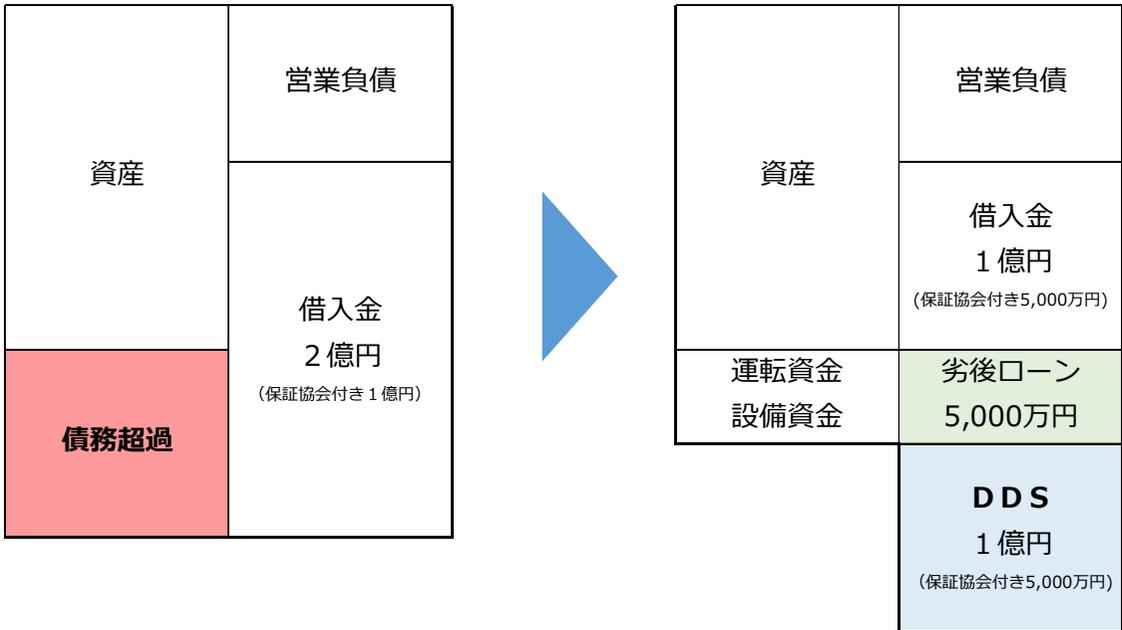
【支援に至るまでの経緯】

- 2017年に工場を新設し、事業が軌道に乗り始めたところ、コロナの影響を受け、受注が低迷。2019年度に比して2020年度売上高は約30%減少となった。
- 中小企業活性化協議会が関与し、代表者の年齢が比較的若かったこともあり、長期の再生計画策定が可能と判断され、D D Sを含めた計画策定支援に至った。

【再生計画の概要（アクションプラン）】

- 役員報酬や人員の縮小による人件費の削減
- コロナでニーズが増えたマスク等の衛生関連製品の提案等による営業強化（BtoB）
- 衛生関連製品の消費者へのインターネット販売（BtoC）

【再生スキーム】



【金融支援】

- 既存借入金2億円（保証協会付き1億円）の内、1億円（保証協会付き5,000万円）についてD D Sを実施。
- 政府系金融機関にて資本性劣後ローン5,000万円を支援。

【事業者の声】

- 各金融機関がD D Sに対応してくれたことで、政府系金融機関から長期的な大型融資を利用でき、資金繰りに余裕が生まれた。
- 経費の削減や新たな販売チャネルの構築など、着実に経営改善計画を履行する体制が整った。

【留意事項】

守秘義務の観点から、記載内容は実例から一部変更しています。

信用保証付債権D D S活用事例②

【業種】

- 食器製造業

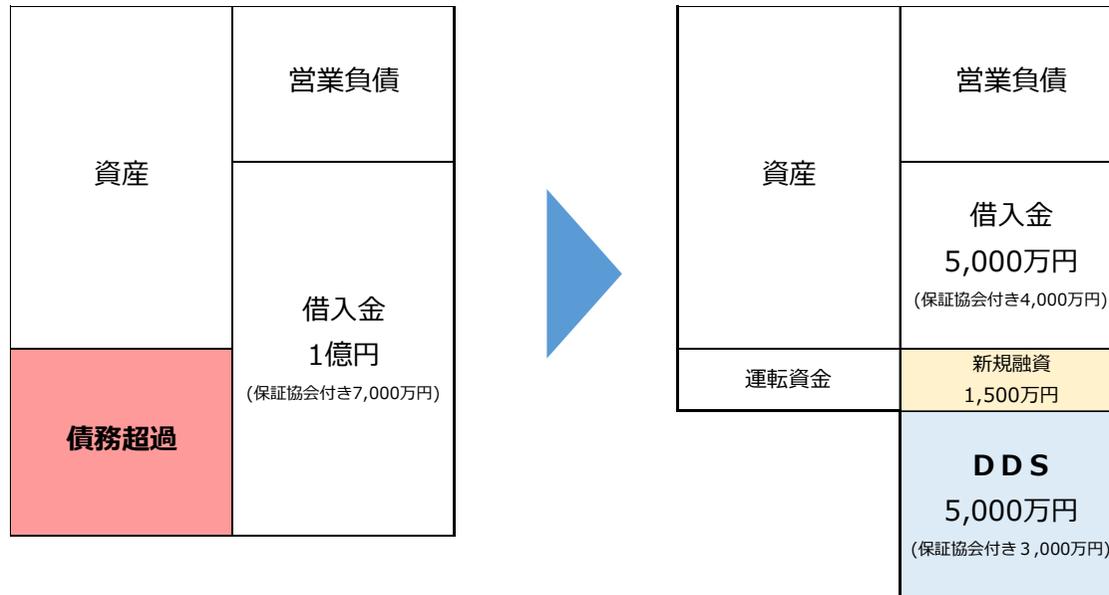
【支援に至るまでの経緯】

- 主に飲食店向けの食器製造を行っており、一時は売上が低迷していたが、販路開拓を強化したことで、コロナ前（2019年度）の直近3期は連続して増収傾向にあった。
- しかし、コロナの影響を受けたことで、収益が悪化。2019年度に比して2020年度は売上が30%減少した。
- 斯かる状況から、中小企業活性化協議会が関与し、D D Sを含めた計画策定支援に至った。

【再生計画の概要（アクションプラン）】

- 既存先への営業強化（提案アイテム数拡大）、新製品開発（抗菌作用のある食器製造）、直営店舗開店等
- 仕入れ先開拓、定期的な仕入れ単価の値下げ交渉・信頼関係構築
- 製品別生産計画・実績管理、予実管理、P D C Aサイクルの管理強化

【再生スキーム】



【金融支援】

- 既存借入金1億円（保証協会付き7,000万円）の内、5,000万円（保証協会付き3,000万円）についてD D Sを実施。
- D D S非実行分の保証協会付き4,000万円については、経営改善サポート保証で借換実施。
- 運転資金としてメイン行がプロパーで1,500万円を支援。

【事業者の声】

- D D Sの実施や運転資金が新規調達できたことで、コロナ禍の資金繰りを乗り越えることが出来た。
- 経営改善の取り組みに対する意識が向上し、改善計画を着実に実行することで収益確保を目指していきたい。

【留意事項】

守秘義務の観点から、記載内容は実例から一部変更しています。