

■事例1

焼酎メーカーX社への事業再生・ABL(動産担保融資)の取り組みについて

(分野)事業再生支援

(金融機関名)A行

1.動機(経緯)	<ul style="list-style-type: none"> ○当該企業は、赤字体質かつストックの毀損が甚だしいものの、ブランド力と商品提案力に優れ、相応の事業価値を有する中小企業。 ○当行はフロー改善および金融債務の圧縮ができれば再生は可能であると判断、抜本的再生支援に着手。 ○当該企業の再生には、運転資金とリストラ資金の調達が不可欠であったため、保有する在庫(酒類)に着目。
2.概要	<ul style="list-style-type: none"> ○蓋然性の高い再建計画の策定 <ul style="list-style-type: none"> ・外部の公認会計士、弁護士を関与させフロー改善を含む保守的計画を策定。 ○再建計画に基づく金融支援の実施 <ul style="list-style-type: none"> ・債務の株式化(DES)の実施。 ・キャッシュフローに合わせたリスケジュールに実施。 ○動産担保融資による資金供与・運転資金やリストラ資金を供与するにあたり、動産評価会社の評価の結果、相当の価値を有する在庫(酒類)を担保取得。
3.成果(効果)	<ul style="list-style-type: none"> ○メインバンクである当行のDESにより、財務体質強化と借入金水準の適正化が図られた。 ○取引行協調で実施したリスケジュールにより、企業のキャッシュフローに見合った弁済が可能となった。 ○動産担保融資により資金調達のチャネルが広がるとともに、定期的な評価見直しの実施により在庫管理の徹底が図られた。 ○当行としても不動産に依存せずに、保全を強化することができた。
4.今後の予定(課題)	<ul style="list-style-type: none"> ○計画の進捗管理および在庫管理の徹底による事業価値の向上 <ul style="list-style-type: none"> ・在庫管理の強化等により、収益管理態勢を高度化。 ・ビジネスマッチング・商談会等を活用した販路拡大支援。

(金融庁 地域密着型金融に関する取組み事例集の公表について)

■事例2

中小企業再生支援協議会版DDS(デット・デット・スワップ)を用いた再生の取り組みについて

(分野)事業再生支援

(金融機関名)B信用金庫

1.動機(経緯)	<ul style="list-style-type: none"> ○債務過多であったコンクリート二次製品メーカーへ当金庫から職員を出向させ、さまざまな財務改善策を講じたものの、公共工事の減少、改正建築基準法の施行、原材料の高騰等の外部環境悪化の速度が早く、いったんは再生を断念した。 ○その後、中小企業再生支援協議会版DDSを用いた再生支援手法が中小企業庁から公表されたことを受け、メインバンクであった当金庫がDDSを実行し、他金融機関のリスクを促し、改めて再生に向けて始動した。
2.概要	<ul style="list-style-type: none"> ○中小企業再生支援協議会へ経営改善計画を提出し、計画の妥当性、実現可能性について検証を受け、蓋然性が高い計画であり、事業再生は可能との認定を受けた。 ○当金庫が融資残高の相当額をDDSすることで、他金融機関の3年間元金返済を猶予するリスクを同意していただいた。 ○保証協会からも当面の運転資金支援を受けた。
3.成果(効果)	<ul style="list-style-type: none"> ○DDSによる金利減免で大きく財務改善に寄与。 ○事業計画案の社内周知及び再生の最終チャンスとの意識付けによる社内モチベーションアップ。 ○経営陣の一部刷新、組織体制や営業体制変革のきっかけとなった。 ○非常にタイトになっていた資金繰りからの開放。 ○DDSが行なわれた企業との評価(金融機関が再生支援に取り組んでいる)。 ○各種情報誌の対応変化。 ○事業戦略の転換が可能になった。 ○倒産を回避でき、100名近い社員の雇用維持は地域社会・経済への貢献度大と思慮。当金庫にとっても引き続き手形割引等が発生するので、収益面に寄与。
4.今後の予定(課題)	<ul style="list-style-type: none"> ○「コンクリートから人へ」のキャッチフレーズが象徴するように業界を取り巻く経営環境は依然厳しいことが予想される。 ○ただ、一方では業界内の再編が進み、競合相手も減少しているので、再生は十分可能と思慮する。経営改善計画における数値目標は保守的な計画としているが、計画達成に向けた進捗状況をコベナンツ条項と併せてモニタリングを行ない、当社の事業再生を期待したい。

(金融庁 地域密着型金融に関する取組み事例集の公表について)

■事例3

金融相談コンサル成功事例～返済金額の軽減(リスケジュール)および金利引き下げに成功

(分野)リスケジュール

(金融機関名)C行

<本件に係る経緯等>

福岡市内で診療所を開設している医療法人A(以下、A)は、診療所建設資金として地元B行から借り入れていた元高8,200万円(現在残高6,000万円)について、毎月80万円宛返済を行っていたが、返済負担が大きく、資金繰りに苦勞していた。Aは、1年前に同行へ返済条件緩和の相談をしたものの、難色を示したことから断念せざるを得なかった。その後Aは、融資取引がない地元金融機関C行に肩代りの申し出に至り、C行から条件提示がなされたが、Aでは判断がつかないことから、弊社コンサル事業部へ相談がなされた。

<相談内容>

資金繰りに余裕を持たせるために、現行の毎月返済額80万円を50万円程度に軽減したい。(残存期間6年を12年程度に延長)。

<コンサル内容>

相談内容を検証するために、決算書、資金繰り表等の提出を受けて内容の検討を行ない、B行の支店長宛元金返済猶予の必要性を説明し、理解を得た。その後、支店長は同行審査部へ協議を行ない、短期間での申し出通りの条件で決裁の運びとなった。また、適用金利については、現行の金利水準からして割高となっていたことから、金利引き下げ交渉も併せて行なった結果、優遇金利の適用(現行適用金利は、2.25%の固定金利であったが、同行の短期プライムレートからマイナス0.1%の1.875%の変動金利)となった。

この結果、金利負担軽減にも繋がり、資金繰りの安定が図られることになった。