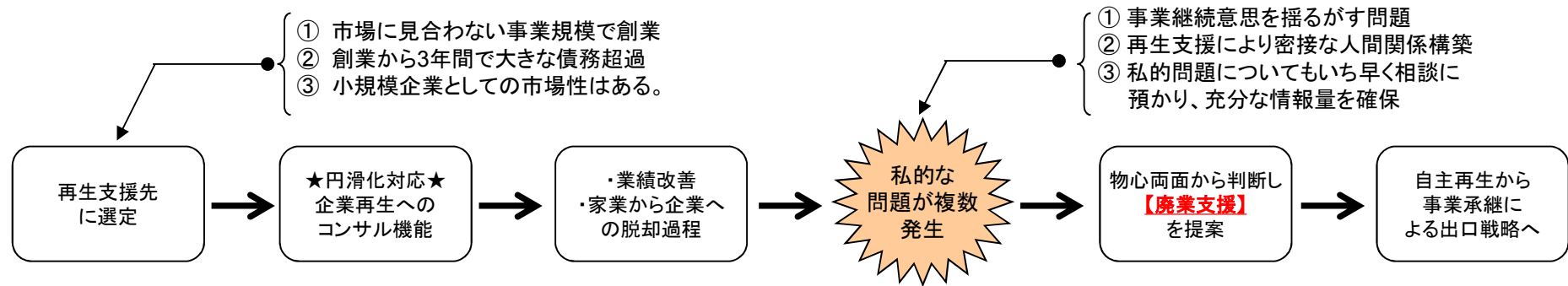


廃業支援と創業支援を複合した事業再生事例

(金融機関名) 北門信用金庫

<p>1. 動機(経緯)</p>	<ul style="list-style-type: none"> ○ A社は、開業当初からの市場性に見合わない過剰規模経営により、実質債務超過状態にあり、家計・企業経営の区別もなく恒常的に資金繰りに忙殺されていたほか、市場性に合わせたダウンサイジングも中途半端な状態であった。 ○ 当庫は、A社を再生支援先に選定し、経営を支える家族との人間関係を構築しつつ、家計・企業経営の切り分け作業にも積極的に踏込んだ。この結果、A社の事業収支や資金繰りは安定し改善に向かっていたが、翌年、親族の健康上の問題等、A社の事業継続に支障を来す問題が短期間に複数発生したため、公私にわたる今後の対応について、当庫が相談を受けた。 ○ 当庫としては、経営者が混乱している中、単に債権者の立場・理論だけで理詰めへの対応をすることは、経営者の不安・不信をあおるだけで、迅速かつ的確なソリューションを協議・提案することは困難な状況にあった。
<p>2. 概要</p>	<ul style="list-style-type: none"> ○ 当庫は、A社に対し、経営者の立場に立って事業継続・廃業の両面のシナリオを用意し、可能な限り絵図化するなどの工夫をして理解促進に努めつつ、私的問題の進捗状況を鑑み、A社にとって最良と思われる廃業支援について提案をした(最も繊細な部分ではあるが、再生支援の過程で構築した信頼関係もあるので真正面から切り出し、冷静に聞いて頂いた)。さらに廃業＝法的整理と短絡的に進めるのではなく、理想的な廃業(事業譲渡・債務承継)を模索する為に、暫くは再生計画に則った経営をお願いしたほか、A社・当庫共同で、M&A・創業支援コンサルと連携し、事業承継希望者の詮索に努めた。 ○ なお、事業承継に際しては、事業譲渡・会社売却・不動産賃貸方式など様々な手法があるが、当庫の都合で、特定の手法に決め打ちするのではなく、それぞれの手法の持つ長所・短所を明記した資料を作成し、A社・事業承継希望者に提示をした。 ○ また、事業承継希望者に関する資金支援も、単に当庫の債務単純承継案だけではなく、設備の一部をリース化する案など複合した提案を行い、市場性に見合いかつ創業を円滑にする手法の提示に努めた。
<p>3. 成果(効果)等</p>	<ul style="list-style-type: none"> ○ 当庫としては廃業支援という、出口戦略の中でも最も困難な役割について、①コンサル機能発揮による従前からの密接な人間関係構築、②債権者都合に偏らない、再生会社側の目線・視野を充分類推した対応といったノウハウを蓄積できた。 ○ さらには、地域の利用者・仕入先等に迷惑をかけず、従業員の雇用保全についても成果を上げたほか、新経営者(創業希望者)に対しA社の事業失敗を踏まえた、実践的なコンサルティング機能を付加した新規融資の実行ができた。
<p>4. 今後の予定 (課題)</p>	<ul style="list-style-type: none"> ○ 新経営者による当該企業の業績は順調に推移している。 ○ モニタリングを継続し、業況の把握に努める。

I 出口戦略までの流れ



II 廃業・創業の両面支援

