

営業債権者と連携・協調による事業再生

(福島銀行)

【概要】

東日本大震災で被災した事業者に対して、(株)東日本大震災事業者再生支援機構を活用して既存債権の一部を放棄及び劣後化。さらに事業提携先である運送業者による営業債権の劣後化することにより、財務内容を改善し、資金調達がし易い環境を整備した事例。

背景と経緯

宮城県の物流（倉庫）業者であり、運送業者との事業資本提携以降、主たる事業である倉庫業に注力。不採算部門の縮小、事業のリストラクチャリングによるコスト削減努力により、事業の黒字化と安定した経営基盤が確立しつつあった。

しかしながら、平成23年3月、東日本大震災の罹災により、数千万円にのぼる資産の毀損と事業再開まで6ヶ月の期間を要する事態に陥ったほか、復旧に伴う借入金が増加し、資金繰りに窮する事態となった。

具体的な取組

震災の被災事業者であり、財務内容の改善及び資金調達がし易い環境整備を目的に平成24年9月、(株)東日本大震災事業者再生支援機構を紹介した。

具体的な支援内容としては、機構により、事業再生計画の策定補助、震災前債権（リース債権含む）の買取及び買取債権の一部の放棄と劣後化が行われた。

事業提携先である運送業者に関しては、運送業者が有していた営業債権の一部劣後化を導いた。

上記取組みにより財務内容を改善したうえで、機構による信用補完機能を活用し、当行を含む協調金融機関2行により、滞納社会保険料の解消等を目的とした新規融資を実施した。

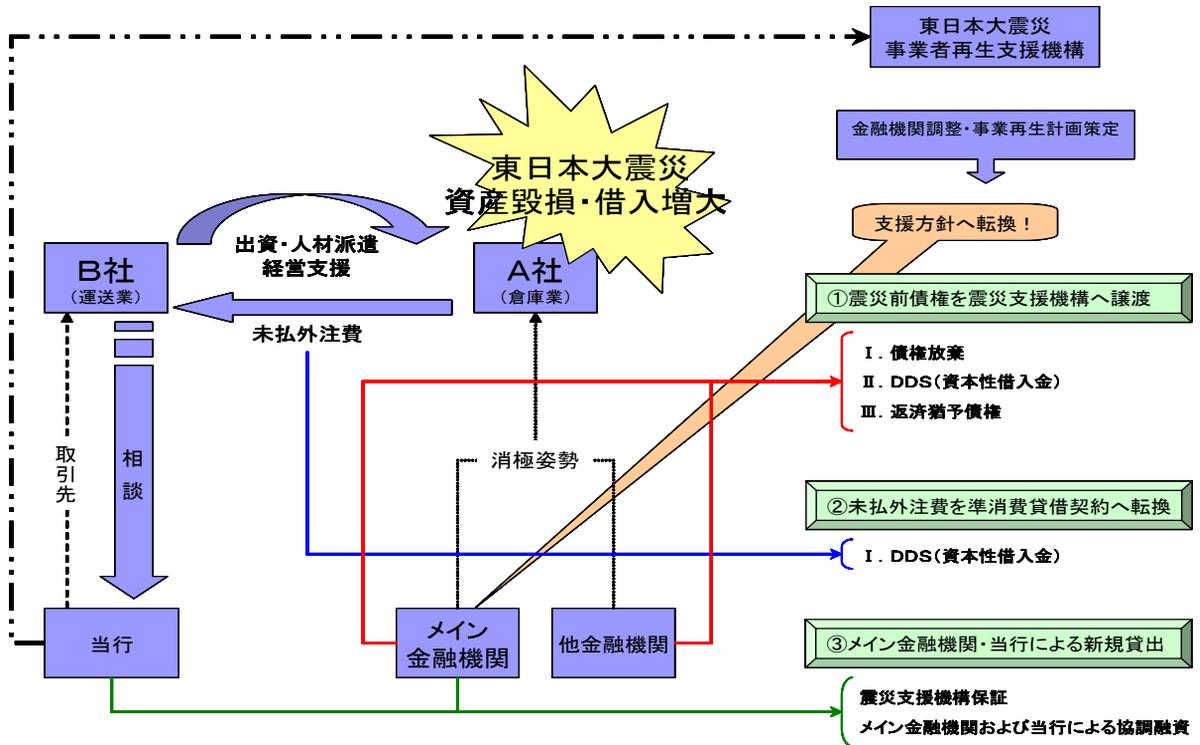


図 スキーム図

取組の成果

機構及び提携事業者の支援により実質債務超過額が大幅に縮小。計画6期目での実質債務超過解消が見通せる状況となった。

債権放棄及び債権劣後化により、シニア債権は15年間で完済できる資金計画となった。

提携事業者を巻き込んだ抜本的な支援によって、新規融資を受けられる環境が整備された。

今後の課題

売上全体の4分の1を占める当社最大の取引先からの受注の粗利率が低いことが課題となっている。

単価値上げ交渉が不調に終わったことから、当該取引先との取引を解消し、より粗利率の高い取引先へのシフトを行っている段階にある。

上記にあたり資金繰り支援を目的とした追加融資を協調2行にて実施している。



Point | 支援実施のポイント／横展開にあたっての示唆

支援実施のポイント① 提携事業先との連携・協力

支援実施のポイント② 営業債権の劣後化