

経営支援 事例集

BEST PRACTICE



SHIZUOKA GUARANTEE

静岡県信用保証協会

はじめに

平素は、静岡県信用保証協会の業務運営に格別のご高配を賜り、厚くお礼申し上げます。

当協会では、「身近で信頼される協会」を目指し、企業のライフステージに応じた金融支援および経営支援に取り組んでいます。その取組の一つとして、当協会をご利用いただいているお客様のもとへ協会職員が直接訪問し、経営に関する様々な課題やお悩みをお聞きしています。その中でお聞きするお客様が抱える経営課題は、専門性が高く、多岐に亘ります。それを解決するため、当協会から中小企業診断士等の専門家をご紹介させていただき、実際に派遣を希望される場合には費用の一部を当協会が負担し、専門家と一緒にお客様の課題解決をサポートしています。

本書では、当協会による専門家派遣を通して経営課題を解決した事例の一部をご紹介します。取組の具体例や、お客様・専門家の生の声をご覧ください、今後ご利用をお考えいただく際の一助となれば幸いです。

これからも企業に寄り添うことのできる協会として、中小企業・小規模事業者の経営の安定と繁栄のサポートに役職員一丸となって取り組んでまいりますので、今後ともお引き立てくださいますようお願い申し上げます。

令和元年6月

静岡県信用保証協会

経営支援 事例集

BEST PRACTICE

目次

経営支援事例のご紹介

I 創業支援	2
1. 専門家のフォローにより、創業者の抱える不安を解消 [美容院]	
2. 経営者に原価管理に対する意識を醸成 [ペンション]	
3. 自治体が主催する創業セミナーと連携し、創業をサポート [レストラン]	
4. 女性創業担当者が寄り添い、店舗移転や補助金獲得に成功 [洋菓子店]	
II 経営改善支援	6
5. 専門家の指導により、経営者の意識が変化 [トラック運送業]	
6. 製造原価を算出する仕組みを構築し、収益改善に注力 [金属製品製造業]	
7. 採算管理を強化したことで、業績が改善 [鉄骨・鉄筋工事業]	
8. 会社全体で経営改善に取り組み、成り行き任せの経営から脱却 [土木工事業]	
III 事業承継支援	10
9. 金融取引の正常化を図るとともに、スムーズな事業承継を実現 [印刷業]	
10. 収益改善を行いながら、後継者を育成する組織体制を構築 [ソフトウェア業]	
IV 事業再生支援	12
11. 再生ファンドを活用し、抜本的に事業を再生① [旅館業]	
12. 再生ファンドを活用し、抜本的に事業を再生② [水産加工業]	
ご相談シート	14

専門家のフォローにより、創業者の抱える不安を解消

企業の概要、課題

- 美容院を開業して間もない30代の女性。
- 美容師として20年近い経験を有し、自己資金を貯め、念願の独立を果たしました。
- しかし、販売促進や店舗運営の方法、子育てと事業との両立等、様々な不安を抱え、相談できる相手を求めています。



支援の内容

- 開業資金の保証申込みの際、保証協会の創業支援担当者が訪問。店主のニーズを聴取し、専門家派遣による効果が期待できると判断し、本人の希望もあり中小企業診断士を派遣しました。
- 中小企業診断士から、コンセプトの明確化や、広告宣伝方法等、創業期に必要な基礎知識を中心とした指導が行われました。

支援の結果

- 開業当初は前勤務先から引き継いだ固定客が売上の中心でしたが、中小企業診断士から広告宣伝方法の指導を受けた結果、新規顧客が増加しました。
- 開業直後に専門家派遣を行ったため、実際の店舗の状況や、新たに発生した問題について適宜指導を受けるなど、店主の不安を払拭する機会となりました。
- 保証協会の専門家派遣終了後も、市の支援センター窓口を利用して同じ中小企業診断士に相談を行っており、継続した支援を受けています。



お客様の声

開業にあたり、特に集客に不安を持っていましたが、今回専門家派遣をご紹介いただき、大変勉強になりました。SNSや広告の文言、看板の書き方・設置の仕方等、実際に店舗を見ながら指導していただき、新規のお客様の来店にもつながりました。ありがとうございました。

専門家の声

創業期に圧倒的に多い集客に関するご相談でした。SNS・LINE@等のネット集客やブラックボードの活用、自身でのチラシ制作等、お金を掛けない宣伝活動をサポートさせていただきました。難しいことにも前向きに挑戦する姿勢がとても印象的で、今でもSNSを通じてその活躍を見守っています。



協会担当者の声

子育てと両立しながら自分の夢を叶えたい、というお客様の想いに少しでも協力したいと思い、支援に取り組ませていただきました。今後、お客様の店舗運営が軌道に乗る一助となれば幸いです。

経営者に原価管理に対する意識を醸成

企業の概要、課題

- ペンションを開業したばかりの男性。
- 地元食材を活かしたフランス料理がセールスポイント。
- しかし、原価率の高さ、顧客台帳の不備、稼働率が把握できていないことが課題として挙げられました。



支援の内容

- 保証協会の創業支援担当者が創業後のフォロー面談として訪問。店主から経営全般のアドバイスや原価管理について指導を受けたいという要望があったため、専門家として中小企業診断士を派遣しました。
- 診断の結果、計数管理ができていないことが判明したため、メニュー別の原価表や顧客台帳、資金繰り表、現金出納帳の作成を指導しました。

支援の結果

- メニュー別原価表や顧客台帳を作成したことで、店主の計数管理への意識が改善し、経営のモチベーションの向上に繋がりました。
- さらには、将来の設備投資に備え自己資金を蓄積するため、損益シミュレーションを行い、目標まで立てることができました。



お客様の声

開業当初から原価管理や計数観念の知識が不足しているという意識はありましたが、知識向上に向けた取組は行っておりませんでした。しかしながら、専門家の先生に指導していただき、計数管理について意識をするようになりました。現在は、仕入の際も採算面を意識しながら行っています。また、指導いただいた顧客台帳作成、現金出納帳作成、メニューごとの原価管理にも少しずつ取り組んでいます。

専門家の声

将来のあるべき姿をイメージさせ、その姿になるにはどのような手順を踏めばいいのかを理解していただき、モチベーションを高めていただくことを助言の柱としました。その中で相談者様の強みである「素材を生かした料理」を損なうことなくコストダウンを行えるよう助言しました。経営面での管理強化によって資金の余裕を生み出し、発展していくことを期待しています。



協会担当者の声

診断当初は、財務内容等の質問に対して「わからない」と発言されることが多く、少し不安でした。しかし、診断が進むにつれて、以前とは比べ物にならないほど、意識が改善していくように感じました。中小企業診断士は、ヒアリングを丁寧に行い、お客様が抱える課題をわかりやすく説明してくれたため、非常に有効であったと考えています。

自治体が主催する創業セミナーと連携し、創業をサポート

企業の概要、課題

- カフェレストランの開業を目指す30代の女性。
- 自宅敷地内の古民家をリフォームし、カフェレストランを開業予定。
- 事業を行った経験がなく、どのように開業すればいいか模索していました。



支援の内容

- 自治体が主催する創業セミナーで、保証協会の創業支援担当者と名刺交換したことがきっかけとなり、後日お客様から保証協会に連絡をもらいました。女性創業支援担当者が訪問し、専門家派遣を実施しました。
- 中小企業診断士が、商圈の分析や開業計画の作成方法を指導。その後、保証協会が金融機関を紹介し、保証協会付融資の申込みをサポートしました。
- 開業後もフォロー面談を行い、商工会主催の創業者向けスクールを紹介しました。

支援の結果

- 開業前の相談から融資の申込み、開業後のフォローまで、一貫したサポートで創業を支援しました。
- 同じ創業者向けスクールを受講した別の事業者が、後日お客様のレストランでイベントを行うなど、顧客の確保にも繋がりました。
- また、創業セミナーを開催した自治体の刊行物にお店の紹介記事が掲載され、現在も自治体主催のイベントに声がかかるなど、交流が続いています。



お客様の声

初めての起業でどこから手を付ければいいのか分からない状態でしたが、保証協会の方が丁寧に相談にのってくださいました。念願のお店をオープンしてからは日々試行錯誤を繰り返し、営業しています。専門家からの指導内容は難易度が高いものもありましたが、今後の営業に活かしていきたいと思います。お客様が笑顔になれる、ホッくり温かい場所を提供できるよう、努力していきます。

専門家の声

創業前から現在まで、コンセプト（お店のあり方・考え方）が明確です。お客様の利用シーンまで想定し、小さな子供からご高齢の方まで、地域の人たちが集いこつろげる空間の提供、コミュニティの創出を目指して創業されました。こうした一貫したお店作りへの“こだわり”があったからこそ、内装やメニュー作りもぶれる事なく、創業に繋がられたと思います。これからは、地域のコミュニティとして、更なる発展を目指してください。



協会担当者の声

数年前から、当協会も他の支援機関が開催する創業セミナーへ積極的に参加しており、その結果今回のつながりが生まれました。自治体、商工会と連携し、創業のお手伝いができたことを嬉しく思います。今後も支援機関とのつながりを活かし、営業していただくことを期待しています。

女性創業担当者が寄り添い、店舗移転や補助金獲得に成功

企業の概要、課題

- 数年前に洋菓子店を開業した30代女性。
- 「インスタ映え」するカップケーキが人気商品で、イベントへの出店も意欲的に行っています。
- 開業以降順調に売上を伸ばしており、より大きな店舗への移転を検討していました。



支援の内容

- 保証協会の女性創業支援担当者が開業後のフォロー面談として訪問。店主から移転についての相談を受けたことから中小企業診断士を派遣しました。
- 移転場所の絞り込みや資金計画の策定、移転資金の融資申込みまで総合的に支援しました。
- 移転後は、焼き菓子の詰め合わせの販売を検討していたことから、材料費や広告宣伝費を確保するため、商工会と連携した補助金の活用を提案し、実際に獲得することができました。

支援の結果

- 移転計画の策定から融資の申込みまで総合的な支援により、スムーズに移転を行うことができました。移転後も順調に営業を続けています。
- 補助金を活用して新商品の販売も実現し、さらなる事業拡大が期待されています。



お客様の声

「経営者になりたい」というより「お菓子を作りたい」という思いでお店をオープンしたため、専門家の指導を受けるまで経営について学んだことがなく、良い機会になりました。店舗移転の時期に相談にのってもらい大変助かりました。おかげさまで、移転後は来客数も売上も増えました。特に、地元の子供のお客様が増えたことが嬉しいです。また、補助金で始めた焼き菓子の詰め合わせも好評で、贈答用の注文が増えています。今後は、店舗から遠い地域の方にもお菓子を届けられるよう頑張っていきます。

専門家の声

補助金を活用し焼き菓子の詰め合わせ販売を開始した結果、顧客の単価が上がるだけでなく、お客様にも喜んでいただけました。今回は、商工会と保証協会が連携しサポートができた良い事例となりました。今後も経営指導を継続し、お客様の力になりたいと思います。



協会担当者の声

専門家から幅広い指導をしていただき、お客様にはそれを上手に事業に活かしていただきました。店舗移転後も順調に事業を拡大されており嬉しく思っています。また、補助金は獲得まで長い時間がかかりましたが、お客様に喜んでいただきやりがいを感じました。今後も、金融機関や商工会等の支援機関と連携していきたいと思っています。



専門家の指導により、経営者の意識が変化

企業の概要、課題

- 業歴40年のトラック運送業者。
- 従業員9名、トラック12台を所有。
- 人材不足から、社長自らが運転手となって営業していました。
- 燃料費や人件費の高騰等から、近年は赤字決算が続いていました。



支援の内容

- メインバンクの勧めもあり、専門家派遣を実施することになり、運送業界に精通したコンサルタントを派遣しました。日々の業務に追われるあまり経営管理ができていなかった社長と面談を重ね、一緒に現状分析を行いました。
- 車両ごとの損益状況を調査し、採算管理を徹底しました。

支援の結果

- 診断の結果、不採算な受注が多数あることが判明しました。特に、長距離運送を行っている車両で利益が出ていないことが判明したため、中距離・短距離の受注を中心とした営業方針に転換しました。また、取引先との価格交渉等採算管理について指導を受けました。
- 保証協会の専門家派遣終了後も、引き続き専門家の指導を受けて、経営改善計画を策定しています。



お客様の声

業界に精通した専門家を紹介してもらい、保証協会には感謝しています。専門家派遣制度や経営改善への取組について、もっと早く知っていたら今までとは違う経営ができたのではないかと残念に思うこともありますが、時間を取り戻すつもりで、今後は改善に努めていきます。

専門家の声

代表者が非常に積極的で行動が早いため、診断や計画策定がスムーズに進み、指導する側としてもやりがいを感じました。厳しい業界ですが、改善の余地は十分にあるため、今後は代表者のみならず、社員を巻き込んだ経営改善を進めていきたいと考えています。



協会担当者の声

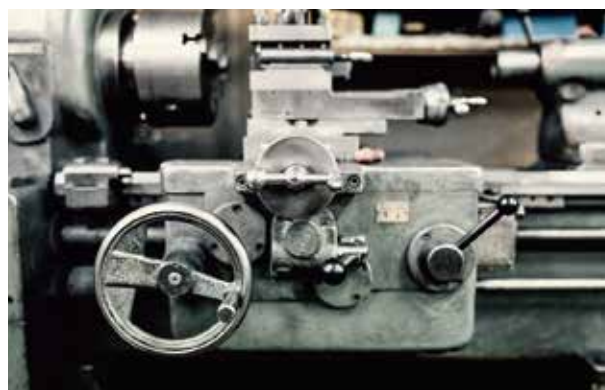
当初は本当に経営が改善するのか半信半疑だった社長でしたが、専門家の熱心な指導により、改善すべき点が多数あり、従業員も交えて経営改善に取り組む必要があると気付くことができました。そこで意識が変わり、「まずは社長である自分が変わらなければ社員も変わらない」と、自分でトラックに乗る回数も減らし、現在は取引先に出向いて価格交渉を行っています。当協会の専門家派遣の取組を高く評価していただき、嬉しく思っています。



製造原価を算出する仕組みを構築し、収益改善に注力

企業の概要、課題

- 業歴10年、金型や金属部品の設計・加工を手掛ける先。
- 取引先からの受注は安定しているものの、生産効率や収益性の低さを課題としており、前期の決算では赤字に転落。社長は収益面を改善する方法を模索していました。



支援の内容

- 保証協会の経営支援担当者が訪問した際に社長から相談を受けたことから、専門家派遣を提案しました。
- まずは採算管理を強化すべく、決算内容や工場稼働時間のヒアリングにより、人件費率、工場稼働率を算出。それをもとに受注ごとの製品原価を計算し、「製品別製造原価算出シート」を作成しました。

支援の結果

- 社長の原価管理に対する知識や理解が深まり、採算の良い製品、悪い製品を数値で把握できるようになりました。
- 製品ごとの採算性を理解することで、受注可否の判断や取引先との価格交渉に活かすことができました。
- 「製品別製造原価算出シート」を作成する過程で、従業員と協力し、会社全体での改善意識や一体感を生み出すことができました。



お客様の声

「生産効率と収益性の低さを課題と考えていたところ、保証協会から専門家派遣のお話があり、原価管理についてご指導いただきました。専門家の診断は非常に丁寧で、今まで曖昧だった原価管理への理解が深まり、製品ごとの粗利率が明確になりました。製造原価算出シートを用いて取引先と単価交渉を行うなど、改善へのきっかけをつかむことができ、また取組にあたって従業員からの協力も得ることができました。ありがとうございました。」

専門家の声

明解かつシンプルですぐに取り組める内容を心掛け、原価管理の指導を実施させていただきました。その中で、大変熱心に取り組んでいる社長の姿がとても印象的でした。粗利益が赤字と判明した製品に対して、早速取引先と値上げ交渉を行い、単価の引上げを実現させていました。社員に慕われる社長の人柄と行動力によって、社内一丸となって改善活動に取り組み、業績向上を実現できると信じています。



協会担当者の声

専門家が丁寧な指導を行い、社長が熱心に取り組んだことで、「製造原価算出シート」が作成でき、原価意識が深まったように思えます。また、製品別の原価率が判明しただけではなく、「製造原価算出シート」を活用して受注判断や価格交渉等を行っている点からも、当社の改善意欲が感じ取れました。診断に同席した金融機関担当者からも「短期間でここまで意識が変わるとは思っていなかった」との言葉をいただきました。今後も継続して取り組んでいただき、業績改善を期待しています。



採算管理を強化したことで、業績が改善

企業の概要、課題

- 業歴50年を超える鉄骨・鉄筋工事業者。
- 数年前に先代が急逝し、当時30代だった長男が急遽社長に就任しました。
- 弟である常務と二人三脚で経営を行っていましたが、経営に関する知識が浅く、赤字決算が続いていました。



支援の内容

- メインバンクからの相談を受け、専門家の指導を仰ぐことが効果的と判断し、熱意ある指導に定評のある中小企業診断士を当社に紹介しました。
- 診断の結果、経営陣が受注ごとの採算性を把握しておらず、適正価格での受注ができていないために、利益率が極めて低いことが判明しました。
- 経営陣に収益構造の仕組みを教えることから着手し、社長自身に過去の決算実績をまとめてもらうことで財務状況への理解を促し、計数管理の意識を高めました。

支援の結果

- 取引先への単価交渉等に努めた結果、診断終了の翌年の決算で黒字転換を果たしました。その後も現在に至るまで利益確保を続けています。
- 最大の経営課題であった採算管理が強化され、収益面が改善したことで、現在は「人材育成」や「設備投資」といった新たなステージへ向かっています。



お客様の声

先代が急逝して代表者に就任して以降、一度も利益を出すことができなかった当社でしたが、諦めることなく支援を継続してくれたメインバンクからの提案により、専門家派遣を利用しました。専門家の指導は厳しいものでしたが、そのおかげで経営者としての意識が変わり、会社を復活させることができました。

専門家の声

専門家が携わることができる時間は企業経営の中で見ればごく僅かであり、専門家の関与が無い状態で経営に臨む時間の方が圧倒的に長いです。その圧倒的に長い時間に対処できるよう意識改革に重点を置き、最終的に「経営者の顔」へと変わった経営陣と向き合うことができた企業で、強く印象に残っています。



協会担当者の声

専門家派遣により、社長の意識が大きく変わった企業です。取組が実績数値へ反映していくにつれて、当初は暗く疲弊していた社長の表情が、明るさと自信で満ち溢れるようになりました。経営陣の意識改革一つで企業が劇的に変化する瞬間に立ち会うことができ、担当者冥利に尽きる、特に思い入れが強いお客様です。

会社全体で経営改善に取り組み、成り行き任せの経営から脱却

企業の概要、課題

- 業歴30年を超える土木工事業者。
- かつては大規模に事業を行っていましたが、市町村合併により入札競争が激しくなり、近年は売上が低迷していました。
- 現在の社長は先代の急逝により若くして就任したことから経営に関する知識が薄く、取引先に提示されたとおりの金額で受注を受けていました。



支援の内容

- 当社の財務状況を知った保証協会の経営支援担当者が支援の必要性を考え、メインの金融機関を通じて社長に専門家派遣を提案しました。
- 中小企業診断士が当社の現状分析を丁寧に行うとともに、決算書の構造を説明して、社長に経営の基礎知識を教えました。
- 予算管理表を導入し、コスト削減や採算管理を徹底しました。

支援の結果

- 社長に経営者としての自覚が芽生え、コスト削減や取引先との価格交渉を行ったことで、大幅な売上増加と黒字転換を果たすことができました。
- 社長が指導内容を社員とも共有したため、社員の意識も変化し、会社全体で改善に取り組む雰囲気が醸成されました。



お客様の声

保証協会から専門家派遣の声を掛けてもらうまでは、経営について相談するところがなく、紹介していただいた専門家に相談することができて助かりました。今までは受注を確保することに精一杯で、工事原価に対する意識が全くありませんでした。現在は見積を作成する際は、利益を確保することを優先しています。

専門家の声

今できることを地道に継続したことが大きな成果に繋がったと思います。経営資源が乏しい中でも改革が可能となった良い例だと思います。今回の成果を糧に、更なる改善に取り組み、事業を成長させていくことを期待します。



協会担当者の声

年商以上の借入を抱え、資金繰りも不安でしたが、メインバンクの後押しもあり、専門家派遣を提案しました。他社の取組事例を紹介して、経営改善の必要性を理解していただきました。診断を重ねるたびに質問が増えていくのを見て、社長の経営改善に取り組む姿勢の変化を感じ、担当者としてやりがいを感じました。



金融取引の正常化を図るとともに、スムーズな事業承継を実現

企業の概要、課題

- 業歴30年、広告の企画や印刷を手掛ける先。
- 社長である60代の女性は、高齢のため後継者である息子に事業承継することを検討していました。
- また、一部の借入について返済を緩和している状態であり、金融取引の正常化も課題としていました。



支援の内容

- 保証協会担当者が訪問した際に社長から相談を受けたことから、中小企業診断士の派遣を提案しました。
- 現社長に加えて後継者も交え、当社の現状分析と今後の事業戦略を策定しました。
- 同時に、保証協会から各金融機関へ、既存の借入に対する借換えを提案し、金融取引の正常化を図りました。

支援の結果

- 中小企業診断士の指導がきっかけで後継者の意識が向上し、専門家派遣実施後にスムーズな事業承継を進めることができました。現在は後継者が新代表者となり、不採算な取引の削減や現場改善に意欲的に取り組んでいます。
- 金融取引が正常化したことで金融機関が新たな融資に対応できるようになり、前向きな設備投資によって事業の拡大に繋がりました。
- 保証協会の専門家派遣終了後も同じ中小企業診断士から継続的な支援を受け、ものづくり補助金の獲得に成功しました。



お客様の声

保証協会の訪問をきっかけに事業全体が前向きに展開しました。本当に感謝しています。金融機関との取引を正常化でき、専門家派遣により社長の世代交代や補助金の獲得に繋がりが、新しいスタートを切ることができました。当社の紙折りの技術を活かし、お客様の販売促進に貢献できるよう努めます。今後もご指導いただいたことを活かしていきますので、よろしくお願いします。

専門家の声

自社の強みを磨き上げ、既存の市場からより川上の市場へと拡大しようとしている点に期待がかかります。印刷関係は「構造不況業種」とも言われますが、同社の取組はその克服法の一つを提示するものです。今後もさらなる改革を期待します。



協会担当者の声

新社長は専門家派遣の当初から意識の高さがうかがえる方でしたが、この派遣を通して、事業承継のさらなる後押しができたと思います。また、派遣した中小企業診断士が印刷会社での勤務経験があり、当社との親和性も高かったことから、派遣実施後も継続的に指導が行われています。

収益改善を行いながら、後継者を育成する組織体制を構築

企業の概要、課題

- 業歴20年のソフトウェア開発業者。
- 売上至上主義の営業方針で、採算性を考慮せずに仕事を請け負っていたため、赤字が累積し、債務超過の状態でした。
- 総務・人事等の間接業務は全て60代の社長が一人でっており、後継者の候補がいませんでした。
- 財務状況の悪さから、経営を再建してからでないと後継者が現れないのではないかと悩んでいました。



支援の内容

- 保証協会の事業承継支援担当者が訪問した際に社長から相談を受けたことから、中小企業診断士の派遣を提案しました。
- 受注段階での見積額の算出ができていなかったことから、作業工数部分、マージン部分、値引き部分等に金額を区別した精度の高い見積書の作成方法を指導しました。
- 組織体制を改め、部長ポストを創設し、社長が行っていた総務・人事系の業務の一部を部長に移管しました。また、担当者が作成した見積書を、部長・社長が決裁する体制を構築しました。

支援の結果

- 見積書の改良で精度を上げたことにより、社長が主要取引先に直接訪問し、単価の見直し交渉に成功しました。今後は不採算な受注は減少する見通しです。
- 今までは社長が一人で行っていた業務を部長に引き継いだことで、後継者候補として育成できるようになりました。



お客様の声

課題が山積していることは理解しつつも、問題点を整理できずにいた中で、専門家の打診をいただきました。言いづらい問題が多々あったものの、正直に相談や質問を行い、経営状況を分析していただいたことで問題点の整理ができ、何をどのように進めるべきか、道筋を見つけることができました。現在は、アドバイスをもとに短期・中期・長期計画を作成し、社員一丸となって経営改善に取り組んでいます。

専門家の声

当初の相談内容は事業承継に対するものでしたが、実態を見ると負債が資産を大幅に上回っており、経営の再建こそが喫緊の課題でした。このため、再建の過程に承継候補者を組み入れ、修行を積ませることで適性を見極めることが効率的だと判断しました。窮境の根本原因は受注段階での見積り精度の粗さとコスト管理の不徹底にあると診断して、これらに正面から取り組むことを具体的に提案しました。経営再建が進んでいることをうかがい、なによりと感じています。



協会担当者の声

業界に精通した高度な助言をいただき、社長も助言を受けた課題に対して真摯に取り組んでいます。組織体制を改めたことで組織が有機的に動いている様子や、当社が原価について取引先から理解を得るために努力を重ねているのを見て、今後の業況回復は十分期待できると感じました。

再生ファンドを活用し、抜本的に事業を再生①

企業の概要、課題

- 業歴数十年の旅館業者。特徴のある浴室等、知名度を相応に有しています。
- 先代から過剰債務を抱えており、支援機関からの支援を受けていたものの、業績が改善しませんでした。
- 既存の借入金について、返済緩和をおこなっていることから、資金確保ができませんでした。そのため、必要な設備投資ができず、同業他社との競争力が低下していました。



支援の内容

- 以前からメインバンクや再生支援協議会の支援を受けて経営改善計画の策定を進めていたものの、自力再生が困難な状況であったことから、再生支援協議会の主導により、事業再生ファンドの活用とスポンサーの支援を組み合わせた支援の枠組みが提案されました。
- 再生計画に基づき、事業再生ファンドが設立した新会社に事業を譲渡し、保証協会を含めた金融債権者が再生ファンドに債権を時価で譲渡し、その後新会社をスポンサーに譲渡することとなりました。

支援の結果

- 事業譲渡に伴い、過剰な債務超過が解消され、経営の安定化を図りました。
- スポンサーの支援により、必要な設備投資を実行することができ、競争力強化に繋げることができました。
- 抜本的な事業再生により、従業員の雇用や、仕入先・外注先の小規模事業者の販路を守ることができました。



お客様の声

スポンサー様や金融機関の支援により、従業員の雇用確保を図り仕入先を守ることができた上、歴史ある旅館を残すことができ、感謝しています。

専門家の声

当社については、過大な借入を抱えて設備投資もできずギリギリになる一方で、業歴も長く当該地区に一定の影響力がありました。今回、保証協会のご協力を得て、抜本的な財務の改善を実現し、再生の第一歩を踏み出すことができました。引き続き、ハンズオンで支援してまいります。



協会担当者の声

過剰債務の金額が大きく、金融支援の割合が高いものとなった上、資金繰りが厳しく、計画の同意まで綱渡りの状態でした。歴史ある旅館が継続され、取引先の安定も図ることができ、支援の必要性を実感しました。



再生ファンドを活用し、抜本的に事業を再生②

企業の概要、課題

- 業歴数十年の老舗の水産加工業者。
- 地元の漁業関係者をはじめ多くの取引先を抱え、当地に大きな影響力を持っていましたが、漁業の市場低迷や過当競争から収益が悪化し、10年以上前から借入の返済を緩和していました。
- 人員削減や不採算な事務所の閉鎖等経費削減に努めたものの改善には至らず、近年は大幅な赤字を計上。自力再生は困難な状況に陥っていました。



支援の内容

- 以前からメインバンクや再生支援協議会の支援を受けて経営改善計画の策定を進めていたものの、自力再生が困難な状況であったことから、再生支援協議会の主導により、事業再生ファンドの活用と事業スポンサーの支援を一体化した支援の枠組みが提案されました。
- 再生計画に基づき、事業再生ファンドと事業スポンサーが共同で設立した新会社に事業を譲渡し、保証協会を含めた金融債権者が再生ファンドに債権を時価で譲渡しました。

支援の結果

- 事業譲渡に伴い債権者が一部債権を放棄したことで、過剰な債務超過が解消され、経営の安定化を図りました。
- 事業スポンサーが持つ海外拠点を活用して原価の削減や販売ルートを確保し、黒字転換に成功しました。
- 抜本的な事業再生により、多数の従業員の雇用や、仕入先・外注先の小規模事業者の販路を守ることができました。



お客様の声

スポンサー様や金融機関の理解により、事業が継続されたことで、従業員の雇用確保や零細な仕入先との取引を安定させることができ、感謝しています。

専門家の声

当社については、過大な借入を抱えて業況不振に陥る一方で、多くの雇用と取引先を抱え、当該地区に一定の影響力がありました。今回、保証協会のご協力を得て、抜本的な財務の改善を実現し、再生の第一歩を踏み出すことができました。引き続き、ハンズオンで支援してまいります。



協会担当者の声

資金繰りが非常に厳しく、スポンサーが金融支援を行う都合上、計画提示から同意期限までの期間が短く、タイトなスケジュールでの調整となり、苦労しました。地域経済や雇用に大きな影響を与える企業であるため、慎重な議論を重ね、支援に至りました。

MEMO

ご相談シート

[illegible]

MEMO

ご相談窓口のご案内

本 店 [担当地域] ●静岡市 ●島田市 ●焼津市 ●藤枝市 ●牧之原市 ●吉田町 ●川根本町

〒420-8710 静岡市葵区追手町5-4
アーバンネット静岡追手町ビル5階

[担当部署] ■ 経営相談課 ■ 保証第一課 ■ 保証第二課

TEL.054-252-2121

■ 企業支援課

TEL.054-252-2133



浜松支店 [担当地域] ●浜松市 ●磐田市 ●掛川市 ●袋井市 ●湖西市 ●御前崎市 ●菊川市 ●森町

〒430-8666 浜松市中区田町330-5
遠鉄田町ビル6階

[担当部署] ■ 経営相談課 ■ 保証第一課 ■ 保証第二課

TEL.053-458-1212



沼津支店 [担当地域] ●沼津市 ●熱海市 ●三島市 ●富士市 ●富士宮市 ●伊東市 ●御殿場市 ●下田市 ●裾野市 ●伊豆市 ●伊豆の国市 ●東伊豆町 ●河津町 ●南伊豆町 ●松崎町 ●西伊豆町 ●函南町 ●清水町 ●長泉町 ●小山町

〒410-8691 沼津市米山町6-5
沼津商工会議所会館3階

[担当部署] ■ 経営相談課

TEL.055-926-5200

■ 保証第一課 ■ 保証第二課

TEL.055-926-0100



<https://www.cgc-shizuoka.or.jp>

静岡 保証 検索