

事例 1： リスケジュール事例

～徹底した事業改善計画の策定とともに、元本返済開始の後送りにより資金繰りを確保した事例～

<相談時の企業概要>

・飲食業 ・売上高290億円 ・従業員50名 ・債務残高350億円 ・実質債務超過100億円



<相談に至った経緯>

・客数増加を狙い大型店を建設したが、思うように客数が伸びず返済に困窮。

第一次対応

○現状整理

- ・大型店舗2店の維持費用（修繕費、減価償却費）や人件費といった固定費が過大。
- ・仕入先選定と経費支出権限が分散し、原価や経費管理が不十分であり、営業利益・資金繰りを圧迫。
- ・先代社長の死去により、形式上は先代社長の妻が代表に就任したものの、実質経営者が不在の状態であり、後継者の選定が必要な状況。

第二次対応

○事業面の改善支援

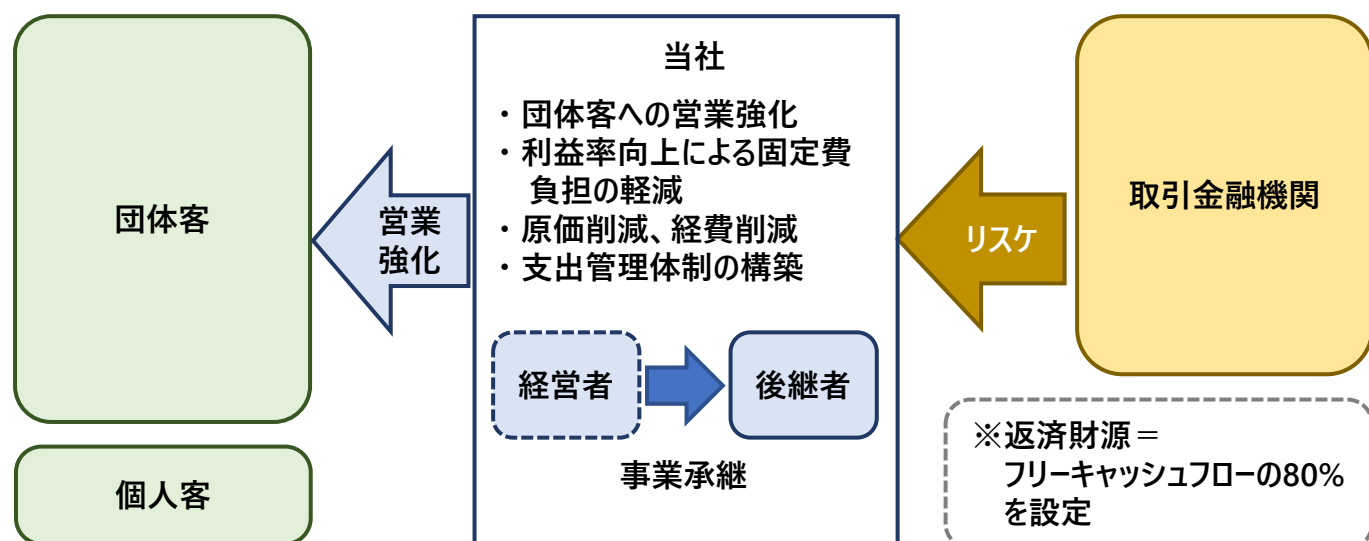
- ・来店客数の増加策、利益率の向上による固定費負担の軽減策、逸失利益の防止策。
- ・原価・経費削減と支出管理体制の構築。
- ・現代表の息子を後継者とする事業承継の推進。

○財務面の改善支援

- ・取引金融機関によるリスケジュール（計画1年目の元本返済を猶予し、2年目から返済を開始）の実施。

（※）リスケジュール：リスケとも呼ばれ、金融機関からの借入金の返済条件変更のことをいいます。返済が困難になったとき「一定期間だけ約定返済額を減額する」などがあります。新規融資を受けられない場合等に資金繰りを改善させる手法です。

<再生スキーム>



<再生による効果>

- ・取引金融機関によるリスケジュールの実施によりキャッシュフローを確保し、資金繰りに無理のない範囲での返済を可能とした。
- ・先代社長の死去により混迷状態にあったが、再生計画の策定・実行により事業面の改善が行われ、会社の存続と50名を超える従業員の雇用確保に寄与した。
- ・先代社長の死後、実質的な経営者が不在であったところ、以前より店舗運営に従事していた息子を現代表の後継者とすることで、事業承継の後押しができた。