

事例6： 第二会社方式（スポンサー型）事例

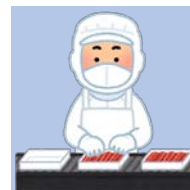
～仕入先の地元企業をスポンサーとした新会社に優良事業を譲渡、譲渡代金を返済に充て、残額の債権放棄を実行した事例～

<相談時の企業概要>

・食品製造業 ・売上高30億円 ・従業員130名 ・債務残高13億円 ・実質債務超過4.5億円

<相談に至った経緯>

・事業の多角化を目指して行った大型投資に失敗し、借入金の返済に困窮。



第一次対応

○現状整理

- ・競争激化により、仕入価格の上昇分を販売価格に転嫁できていない。
- ・老舗企業としてのブランド力がある。
- ・仕入先企業に支援の意向あり。

第二次対応

○事業面の改善支援

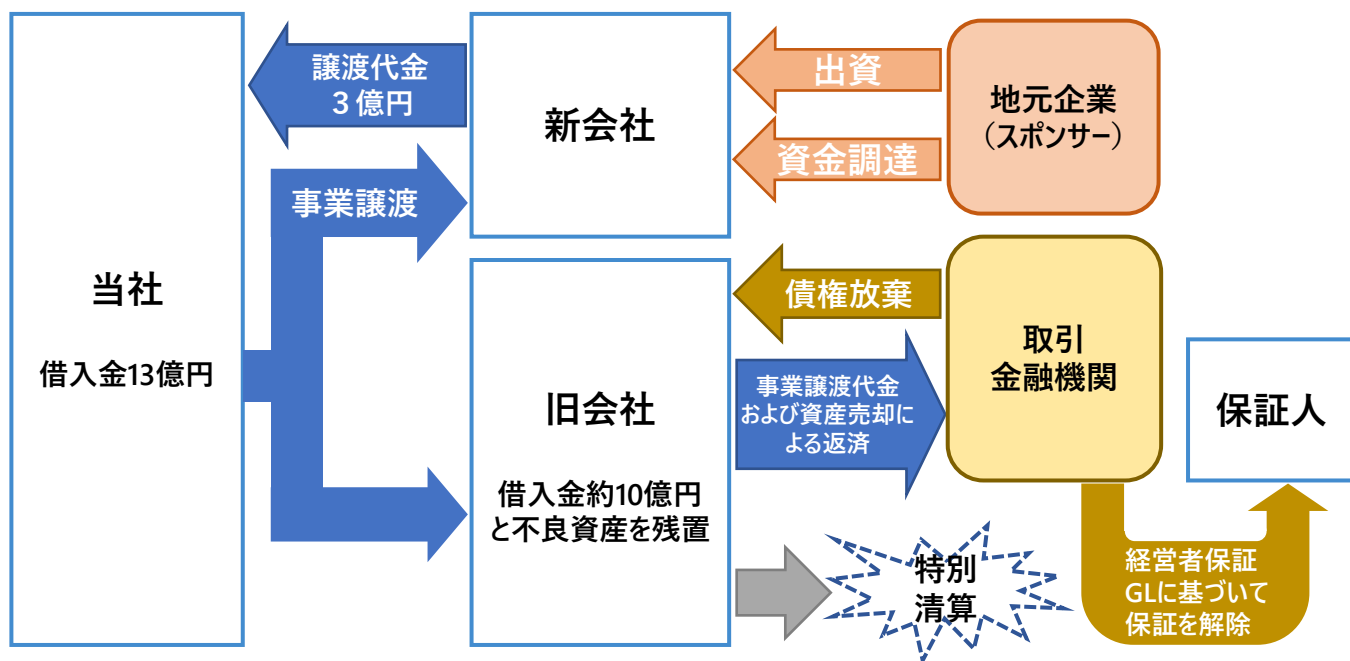
- ・第二会社方式により仕入先企業をスポンサーとして新会社において優良事業を存続。
- ・スポンサーからの仕入れにより競争力を高める。
- ・スポンサーとしても当社の販売網を活かすことができ、販売・製造の両面でシナジー効果がある。

○財務面の改善支援

- ・優良事業の譲渡代金を借入金返済に充当。
- ・残債務について取引金融機関が債権放棄を実施。
- ・経営陣は全員退任するものの、経営者保証ガイドラインに基づいて、一部保証を履行のうえ、一定の資産を残して保証債務の免除を受ける。

(※) 第二会社方式：旧会社の事業のうち収益性のある事業を会社分割あるいは事業譲渡により新会社に承継し、不採算事業や過剰債務が残った旧会社を特別清算によって清算する手法です。

<再生スキーム>



<再生による効果>

- ・地元企業をスポンサーとする事業継続に道筋を付けたことで、雇用維持とともに、老舗企業のブランドを守ることができた。
- ・旧経営陣は、経営者保証ガイドラインを適用することにより、自己破産を回避し再起に取り組むことができた。