

# リンクスの 事業再生現場

## レポート 第41回



(株) リンクス

宇都宮市西一の沢町8-22 栃木県林業会館5F  
TEL: 028-634-5088  
Mail: info@rincs.biz  
URL: http://www.rincs.biz/

### 【連鎖倒産回避】

金融円滑化法も終了し、4月以降の倒産件数が増加に転じるのではないかと懸念が囁かれています。現に、信用不安情報が多々聞こえてきます。取引先の信用不安は、非常に悩ましい問題です。特に販売シェアの高い取引先が倒産した場合、下請先は連鎖倒産を目の当たりにします。これから紹介するA社は、3年ほど前、シェア40%の取引先(B社)が破綻し、直後に私どもに相談にいらっしました。

A社の社長さん曰く、B社の業績悪化は前々から心配していましたが、売上の40%を占める先です。取引縮小することも困難であり、止む無く取引を継続してきたそうです。それが突然の破綻であり、連鎖倒産も頭をよぎったはずで

す。課題は二つです。今後の売上の問題と、B社手形の割引買戻資金の問題です。喫緊の課題は売上の確保であるため、B社へ販売していた製品の商流を確認しました。その製品、B社を通してC社へ納入されています。C社にとっても、B社の破綻は影響があるはずであり、早速、社長さんと共にC社との交渉に臨みました。思いの外、交渉は順調に進み、当面は旧知の商社を通して売上を確保することが出来たのです。将来的には直取引への移行も検討いただけるようで、利益率も改善出来るというメリット付きです。

こうなると社長さんもすっかり元気を取り戻し、メインバンクへの交渉にも力が入ります。と

ころがメインバンクは、不渡手形の一括買戻を譲りません。一括弁済すれば、運転資金として同額融資も検討できるとの言葉もありましたが、そもそも取引先の倒産で資金繰りはカツカツです。月商の2カ月分の資金余力などありませんので、分割弁済しか策はないのです。他行も主要販売先が破綻したA社へ資金付け出来るはずがありません。幾度もの交渉の結果、3年間の分割弁済を許容するまでは漕ぎ着けましたが、その資金が完済されるまでは、一切の新規与信には応じられないという杓子定規的な条件付きの結論でした。

これ以上交渉しても仕方ありませんので、次の策に方針転換です。今後3年間に渡り返済一方では資金繰りが持ちませんので、返済条件を見直すべく、取引金融機関全行を集めました。議題は「主要取引先の倒産とその対応策」です。今までの経緯を説明し、全行にリスケジュールを依頼しました。その間に、不渡り手形の買戻し資金を完済(優先弁済)する計画です。毎月の手形割引については、新規に金融機関を紹介し、内諾を得ています。

それから3年、約束通り不渡手形買戻資金を完済しました。今度は、メインバンクから返済再開の依頼が来ていますので、資金繰り優先での返済条件を検討しましょう。



#### 〈著者プロフィール〉

代表取締役社長 佐藤 正人

昭和37年生まれ、大田原高校、新潟大学卒。

昭和60年足利銀行へ入行後、営業店、審査部門を経て平成16年退社。

在職中の事業再生の経験を活かし、平成18年栃木県で初めての事業再生専門のコンサルティング会社である(株)リンクスを設立し代表者に就任。以来地元中小企業の多くの事業再生を行っている。