

リンクスの 事業再生現場

レポート 第53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/

【円滑化終了後の地域格差】

金融円滑化法が期限到来して1年、円滑化法を利用した中小企業は、経営再建に努力していることと思います。弊社のクライアント先でも、円滑化法を利用し、経営再建を果たし、銀行管理から卒業した先も増加してきました。

ところが、最近、意外な事実面に直面しました。弊社の東京支店にて、3ヵ月ほど前に税理士事務所から紹介されたプラスチック射出成形業のA社の件です。

A社は、リーマン・ショック前に行った設備投資の債務が大きく、その後中国製品との価格競争に晒され、設備資金の返済が困難になっていました。A社は、金融円滑化法が施行された直後の平成22年1月、メインバンクに依頼し、元金返済を棚上げしました。ところが、先般、メインバンクから取引継続が難しいとの話があったそうで、弊社が相談を受けたものです。

早速、社長さんと一緒にメインバンクの真意を確かめるため訪問したところ、金融側の事情が見えてきました。A社は、経営改善計画書を作成していなかったのです。我々の常識では、リスケジュールと改善計画はセットとと思っていましたが、都内の金融機関ではリスケジュールの取扱件数があまりに多く、暫定的な対応で終わっていたのでした。我々の地元栃木県では、まず、考えられません。改善計画提出を強く求められていたはずで、意外な事実とはこのことです。

A社の場合、その後、メインバンクが独自に極

めて簡単な計画を作成し、当局に対する帳尻を合わせていたようです。その計画との乖離が大きくなったため、取引継続が困難とのことでした。全くもって理解できる話ではありませんでした。

実は、メインバンク側でも、対処に困っていたようです。ひと通り事実関係の説明を受けた後、支店長から私共に話がありました。「リンクスさんに、経営改善計画書を作成していただけないでしょうか。A社は支店開設以来の取引先であり、支店としては、取引を継続していきたいのです。しかし、業績が改善せず、本部からは債権売却先リストに入れるよう強く迫られ、社長さんに厳しい話をしたのです。会社の実態と再建の方向性が見えれば、その計画書を武器に本部と折衝できます。誠に申し訳ないのですが、1ヵ月で計画を作成していただきたいのです。」

大至急、計画を提出し、窮地を乗り越えることが出来ましたが、メインバンク担当者の話では、出口が見えずに同じような状況に陥っている企業が多数あるようです。

翻って地元栃木県を見ると、都内に比べ2～3年進んでいるように思えます。勿論、県内でも業績の改善が見えない先はありますが、次の展開のため、何らかの検討が行われています。地域のリーディングバンクが国有化したというハンディキャップを乗り越え、地元企業は、自ら考え、将来に向けて進んでいっていると言えるでしょう。



〈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。