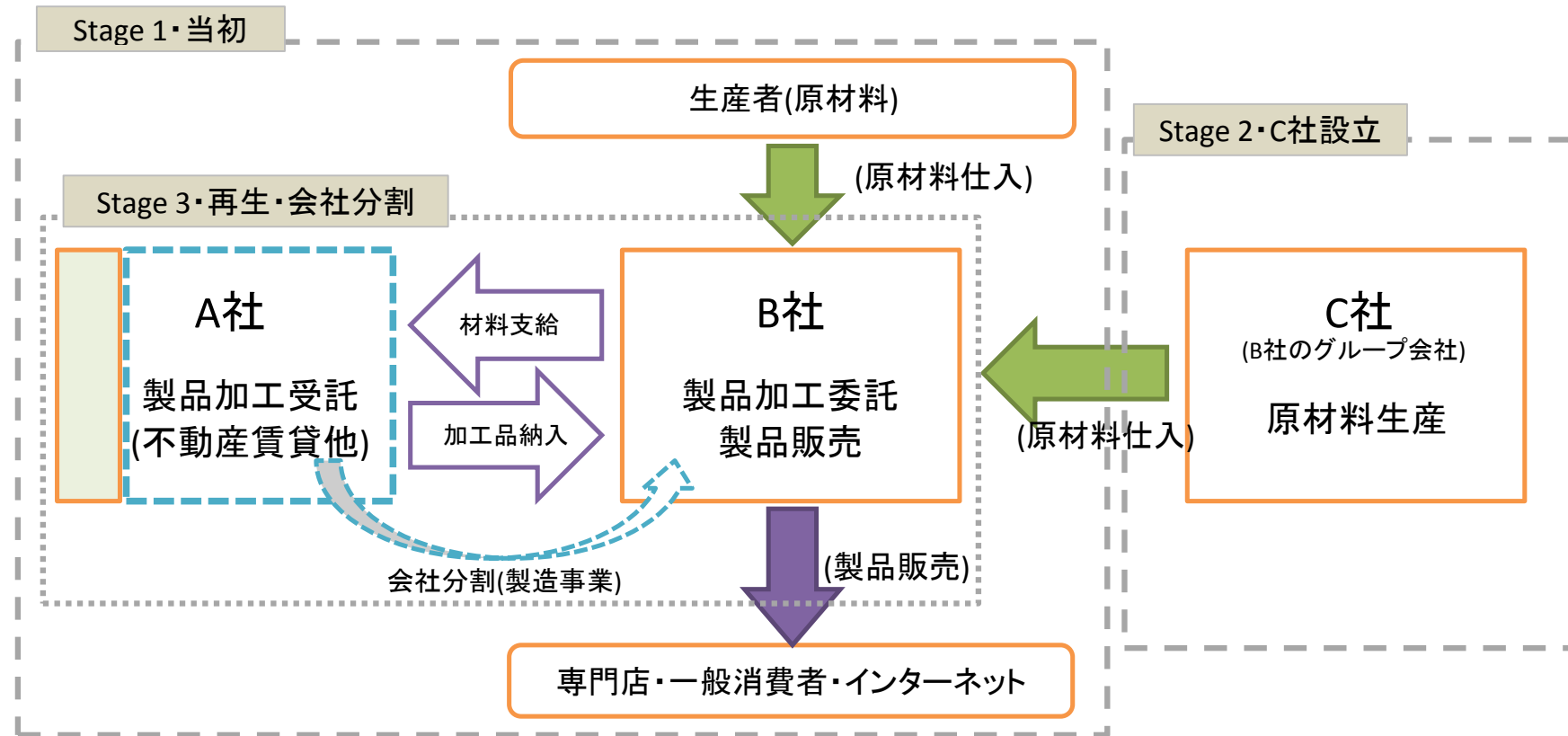


事業性評価にもとづきA社の事業再生に取り組んだ事例



●Stage1

B社はA社に対し製品の加工を委託、A社はB社より加工賃を受領。原材料はB社が一括購入しA社に支給する形態。
A社は、加工技術は高いものの、過去の事業の失敗から多額の負債を抱えている。

●Stage2

製品の独自性が高いこと等から、愛媛銀行は、B社に対して、「製品の安定供給」と「品質の維持・向上」のため、原材料供給元となるC社の設立を提案。
B社はC社をグループ会社として設立し、順次事業規模を拡大している。

●Stage3

A社は、上述の通りバランスシートに問題を抱えている。

B社はA社の財政状態が安定しない場合、製品の持続的な供給を受ける事が出来なくなる。

愛媛銀行は、B社に対しA社の事業の買収を提案。(最終スキームは「会社分割」)

支援協議会の協力を得て、同提案を形にした。A社の債権者(愛媛銀行を含む複数行)は、支援協議会の会社分割による再生スキームを受諾・承認。

A社の雇用はB社が承継した。A社は今後、他事業の整理及び資産処理を進めた後に、特別清算に入る。

一連の手続きにより、B社を中心とした、原材料(生産・仕入)→製品製造→販売までのビジネスモデルの構築、グループ内での6次産業化を可能とした。
現在B社の事業は好調であり、新工場の設立移転を視野にいたれた検討を始めている。