

支 援 結 果 事 例 の ご 紹 介

経営コンサルティング・オフィス『アジア太平洋マネジメント』では、下記内容にてクライアント企業様への支援を行いました。クライアント企業様からの公開の同意を得た上で、ウェブサイト上にその支援プロセス及び結果を公表致します。尚、下記掲載の『地域』や『業種』等は、クライアント企業様の特定に至ることのないよう、一部配慮している場合があります。

記

契約形態	顧問契約
依頼内容	資金調達 ● 運転資金 3,000 千円（信用保証協会）
支援結果	資金調達 ● 運転資金 3,000 千円（プロパー、ABL：売上債権担保融資）
申込経緯	<ul style="list-style-type: none"> ● 福岡県福岡市において小売業及び不動産賃貸業を営む個人事業主。 ● 先代からの相続により、自社ビル等の固定資産を承継したが、同時に大型の有利子負債も債務承継した。 ● 個人のバランスは債務超過であり、既存の借入金は元本返済猶予中である。 ● 年商を遥かに超過する借入金の全てを、リスクにより元本返済猶予を行っており、信用保証協会もこれ以上の追加融資に応じられる状況にはなかった。 ● 加えて、担保提供余力も枯渇しており、将来の経営改善スキームと、銀行との折衝スキルのみでは、解決出来ないと判断。調達に向けた新スキームを考察した。
支援プロセス	<ul style="list-style-type: none"> ● 個人 B/S で債務超過であり、且つ借入金の全額を、返済猶予を行っている。 ● 既存メイン行での追加融資は、有り得ないと判断した。 ● 将来の経営改善計画書を呈示することは当然ながら、そのみで、返済の確実性が担保される案件では無い。信用保証協会が追加保証を行わないと判断される中で、金融機関に対して、相応の保全を渡すことが、正論であると判断した。 ● 自社ビル等の固定資産を、第二順位で根抵当権を設定することを提案するも、既存行が根抵当権を設定しており、固定資産の評価を相当に上回る債務を有するため、第二順位での設定にメリットは無い。 ● 現預金も枯渇し、借入に対する定期預金等の歩留まりも期待出来ない。 ● そこで、地場において一定のシェアを誇る、優良企業に対する売上債権（売掛金）を根担保に、ABL（売上債権担保融資）をプロパーにて組成する組立を行った。

	<ul style="list-style-type: none"> ● 結果、サブメイン行以下が応諾し、約1ヵ月の折衝の末、融資実行となった。 ● 加えて、借入・決済の実績を積み重ねることで、将来的には長期シフトを行う方向性においても、コミットを得た。 ● これにより、当面の資金ショートは回避されたものの、当社の本質的な収益構造の改革には至っておらず、今後、経営改善計画書の確実な履行を行う必要がある。 ● アジア太平洋マネジメントでは、今後の追加融資の可能性を僅少と見積もり、当社の顧問税理士や既存メイン・サブメインバンク及び新規金融機関等に対し、当社宛の支援と理解を仰ぐと同時に、経営改善計画書の呈示及び月次での進捗報告を行っている。 ● 毀損された信頼関係を回復し、再び当社が元本返済猶予中の債務を返済し、元減（元金の減少）が図られた後、追加融資が可能となるような環境を醸成していく。
本件に関するご意見等	ウェブサイト上『お問い合わせフォーム』より。

以 上