

【事例7】

□概況

債務者は、当金庫メイン先（シェア 90%、与信額：平成 14 年 2 月決算期 260 百万円）。地元有名デパートから小売店に至るまで主にタオル製品の製造・卸をしている業歴 15 年の業者である。

□業況

海外からの安価な製品の流入等による取引先からの納入単価の切下げ要請等に耐えきれず、このため、売上高は大幅に減少し、3 期連続赤字（前期 20 百万円）を計上、前々期より債務超過（前期末 40 百万円）に転落し、資金繰りも悪化しているが、条件変更による返済条件の緩和から延滞は発生していない。

債務者は、在庫管理の徹底や人員削減等によるコストダウンに努め始めているものの、主力商品の売上げ減少の影響が大きく、その成果はなかなか現れていない。しかし前期末に開発した贈答品用の試作商品が関係者間で好評であったことから、従来の販売ルートに向けて拡販を図るべく準備をしているところである。

□自己査定

当金庫は、厳しい業況ながら新商品による今後の収益改善を期待して、要注意先（その他要注意先）としている。

【検証ポイント】

販売力について

【解説】

1. 長年の信用力の積み重ねにより、強固な販売基盤を有している企業の場合、新商品の販売動向が急速な業績改善につながることは十分考えられることであり、それらを債務者区分の判断に当たっての要素として勘案することは有用である。
2. 本事例の場合、売上高が大幅に減少し、コストダウンの効果も現れず、財務内容や返済条件も悪化の一途であり、このため今後の業況回復の可能性が低いと認められるのであれば、破綻懸念先に相当する可能性が高いと考えられる。
しかし、一方で、今まで培ってきた販売ルートの強みを活かした新製品の拡販で今後の収益改善の効果が見込める場合には、こうした販売力も総合的に勘案して判断する必要がある。
3. 販売力の検討に当たっては、今後の売上増加が期待できるといった説明だけではなく、具体的にどのように売上の増加や収益の改善が見込めるかについて、例えば、新商品の評判、問い合わせや引き合い等が今後の収益改善にどのように寄与するのかなど、今後の需給見込み等を踏まえた収益改善計画等により検討する必要がある。こうした検討の結果、その実現可

能性が高いと認められるのであれば、要注意先（その他要注意先）に相当する可能性が高いと考えられる。

なお、その実現可能性が低いと認められ、企業の資金繰りの状況や代表者等の個人資産の余力等を勘案したとしても、今後延滞の発生が見込まれるなど、事業の継続性に懸念があるならば、破綻懸念先に相当するかを検討する必要がある。