

株式会社紅乙女酒造に対する再生支援決定について

2013年3月21日

株式会社地域経済活性化支援機構

株式会社地域経済活性化支援機構（以下「機構」という。）は、下記の再生支援対象事業者について、株式会社地域経済活性化支援機構法（平成21年法律第63号。以下「法」という。）第25条第4項に規定する再生支援決定を行いました。

1. 再生支援対象事業者の氏名又は名称

株式会社紅乙女酒造（以下「再生支援対象事業者」という。）

2. 再生支援対象事業者と連名で再生支援の申込みをした金融機関等の名称

株式会社福岡銀行及び株式会社ふくや

3. 事業再生計画の概要：別紙参照

4. 買取申込み等期間：2013年3月21日（木）から

2013年5月23日（木）まで（機構必着）

5. 回収等停止要請

法第27条第1項に基づき、「関係金融機関等」に対して、上記4に記載する買取申込み等期間の満了するまでの間、再生支援対象事業者に対し債権の回収その他債権者としての権利行使を行わないよう要請いたしました。

6. 商取引債権の取り扱い

再生支援対象事業者に対する再生支援決定にあたっては、事業再生計画において指定する関係金融機関等が再生支援対象事業者に対して有する金融債権につき、金融支援の依頼が行われるにすぎず、商取引債権については、支援の依頼を行わないため、何ら影響はありません。

7. 再生支援決定についての機構の考え方

本再生支援決定についての機構の考え方は、次のとおりです。

(1) 支援の意義

再生支援対象事業者は、福岡県久留米市田主丸地区において、胡麻焼酎や麦焼酎等

の製造販売を営んでおり、特色のある焼酎を製造する企業として、長年にわたって地域を代表する企業であるとともに、地域において約 50 名の雇用を担っております。

再生支援対象事業者の象徴的な製品である胡麻焼酎（ブランド名「紅乙女」等）は、再生支援対象事業者が国内で初めて開発した製品として幅広く親しまれており、一定のブランドを構築しております。また、再生支援対象事業者が手掛ける各種の焼酎は、多くの品評会で高い評価を得る等、高品質の焼酎を製造する企業としても知られております。こうしたブランド力や高品質焼酎の製造力は、再生支援対象事業者の有用な経営資源と言えます。

今回スポンサーとなる株式会社ふくや（以下「スポンサー」といいます。）は、福岡県を代表する食品メーカーであり、再生支援対象事業者においてスポンサーが有する商品開発力、販売力やブランド構築力を活用することで円滑な再生が期待できる一方、スポンサーにおいても、再生支援対象事業者のブランドや、胡麻や水といった再生支援対象事業者のブランドの源泉を活用した事業拡大の機会を得ることができるなど、シナジー効果が期待できます。

以上の背景から、有用な経営資源を有し、雇用等地域経済に影響のある企業を、地元企業がスポンサーとなって再生を目指す取り組みは、地域経済の再建に資するものとして機構が支援する意義は大きく、地域経済の活性化を通じた豊かな国民生活の発展に寄与するものと考えられます。

(2) 機構の役割

本件において機構は、当事者のみでは調整が困難であった、再生支援対象事業者、再生支援対象事業者を支援する地元企業及び関係金融機関等の関係者間の利害調整を公正・中立的な立場から行い、必要に応じて経営人材等を派遣するなど、一定の役割を果たすことを予定しています。

※ 公表する理由

なお、本件について機構として事業者名等の公表を行うことが、再生支援対象事業者の信用棄損を防ぎ、その再建に資するものであることから、再生支援対象事業者、株式会社福岡銀行及びスポンサーの同意の上で公表を行うこととしました。

以上

(別紙) 事業再生計画の概要

第1 再生支援対象事業者の概要

①再生支援 対象事業者	(株)紅乙女酒造
②本店所在地	福岡県久留米市田主丸町田主丸 732
③設立日	1978年8月
④資本金	7,000万円
⑤株式	発行可能株式総数 8,000株 発行済株式総数 1,000株
⑥主要株主	(株)福岡キャピタルパートナーズ、持株数：180株、比率：90%
⑦事業	酒類製造、酒類販売
⑧役職員数	正社員30名、パート5名、嘱託1名(2012.12.31現在)
⑨主な事業所	本社、総務・瓶詰工場、餾酏工場、山の貯蔵庫
⑩取引銀行	(株)福岡銀行他2行
⑪財務状況 2011年12月期 (単体)	売上高：1,605百万円、経常利益：△142百万円、 当期純利益：△143百万円 純資産：938百万円、総資産：4,473百万円

第2 支援申込みに至った経緯

再生支援対象事業者の創業者は1973年に日本で初めて胡麻焼酎の開発に成功し、1978年に再生支援対象事業者を設立しました。再生支援対象事業者が属する焼酎市場は、健康志向の拡大を背景に需要拡大が続き、2003年頃からは、所謂「焼酎ブーム」により、芋焼酎を中心に更に市場は拡大しましたが、その他の原料による焼酎は伸び悩み、2006年頃のブーム終焉からは、市場全体が下降基調にあるといえます。

「焼酎ブーム」以降は、日本全国に多彩なブランドが揃うことになり、焼酎市場内における競争は激しさを増しています。さらに、アルコール飲料市場全体も、発泡酒等の低価格アルコール飲料の浸透や、長引く景気低迷を背景とした飲食店需要等の落ち込み等の影響もあり、再生支援対象事業者を取り囲む外部環境は厳しい状況にあります。

そうした環境の中、再生支援対象事業者においては、2000年頃より売上高の減少が続き、2008年4月期においては営業赤字を計上し、その後の回復が見込めないなど、事業継続が困難な状況に陥ることとなりました。当該状況を踏まえ、主要取引金融機関の協力を得て、同年10月に中期経営改善計画を策定、事業展開、経営体制・組織を含む事業構造の再構築、低コスト企業体質への変革を図りました。

しかしながら、競争環境が更に厳しくなる中で、売上高は維持したものの収益力を回復するには至らず、2010年12月期には経常赤字を、翌2011年12月期には再度営業赤字を計上するに至っており、今後の収益回復も限定的な見通しとなっております。

また、当該収益状況に対し、過去の設備投資による借入負担は重く、老朽化した生産設備に関する修繕や必要な設備投資等に伴う追加コストの発生等も予想されることから、今後、資金不足に陥る状況が見込まれます。

以上の経緯から、再生支援対象事業者は、事業を抜本的に再建させるためには、金融支援のほか、信用面及び事業面での支援が必要であることから、主力銀行である㈱福岡銀行及びスポンサーと協議の上で、再生支援の申込みをするに至りました。

第3 事業再生計画の骨子

1 事業計画の基本方針/主要施策

(1) プロダクトミックス等の再構築による収益構造の改善

再生支援対象事業者のブランド力や製品品質力とスポンサーの商品開発力、販売力およびブランド構築力を効果的に融合し、プロダクトミックスの改善、新規チャネル開拓、商品開発等を行うことで、売上高の維持・拡大を進めつつ、収益性の改善に注力します。

① 胡麻焼酎への回帰

再生支援対象事業者が有するブランド力や製品品質力を活かすために、胡麻焼酎の商品展開と販売チャネルを強化します。具体的には、胡麻焼酎において、高付加価値商品の充実や消費者の嗜好変化に応じた商品開発を行うとともに、スポンサーの販売チャネルを通じた販売展開に取り組みます。

② 麦焼酎の再構築

再生支援対象事業者の特徴である製品品質力を麦焼酎でも活かすために、商品ラインナップを再構築します。具体的には、製造・販売ともに高付加価値製品へのシフトを進め、麦焼酎全体として収益性を向上させるとともに、プライベートブランド商品の強化や差別化商品の開発に取り組みます。

(2) 製造設備の投資

再生支援対象事業者の製造ラインについては、老朽化した設備に関しては早期の設備投資を行うとともに、今後も継続的な更新投資を行います。

2 企業再編等

スポンサーは、既存株主より、再生支援対象事業者の発行済株式の全部を備忘価格にて取得し、再生支援対象事業者の100%親会社となります。

3 ガバナンス体制等

再生支援対象事業者は、スポンサーの100%子会社となることに伴い、代表者を始め、スポンサーからの経営人材の派遣を受け、新たなガバナンス体制を構築します。

以上