

株式会社フードセンター富田屋に対する再生支援決定について

2015年8月25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

株式会社フードセンター富田屋

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者の名称

株式会社大垣共立銀行（以下「大垣共立銀行」という。）、大垣信用金庫、株式会社トミダヤ及び株式会社コノミヤ（以下「スポンサー」という。）

3. 事業再生計画の概要：別紙参照

4. 買取申込み等期間

2015年8月25日（火）から

2015年10月20日（火）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、実質的な金融支援等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、岐阜県下の大垣市・岐阜市を中心に、合計22店舗の店舗網を有しています。多店舗化を開始してから約40年で、特に大垣地域の代表的なスーパーとして消費者の信用を集めており、広域店舗網等の有用な経営資源を有していると考えられます。

また、中小規模の店舗を面的に展開しており、地域住民の重要な生活必需品購入機会となっている一方で、仕入先は地元卸売業者が中心であり、地域経済の維持・発展に寄与しております。

加えて、再生支援対象事業者は一定数の労働者を雇用していることから、機構が再生支援対象事業者の再生を支援することは、地域経済の活性化のみならず、雇用の確保に資するものといえ、支援の意義が認められると考えます。

(2) 機構の役割

本件において機構は、①関係金融機関等調整、②スポンサーと再生支援対象事業者間の調整を行うことを予定しています。

※ 公表する理由

なお、本件について公表を行うことが、再生支援対象事業者の信用を維持・改善し、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及び再生支援対象事業者と連名で再生支援の申込みをした者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

株式会社フードセンター富田屋

①再生支援対象事業者	株式会社フードセンター富田屋
② 本店所在地	岐阜県大垣市伝馬町 33 番地
③ 設立日	1945 年 9 月
④ 資本金	18 百万円
⑤ 株式	発行可能株式総数 48,000 株 発行済株式総数 36,000 株
⑥ 事業	食料品の加工・販売、日用品・酒類の販売
⑦ 従業員数 (2015 年 2 月末)	合計 706 名 (正社員 165 名、嘱託 164 名、パート・アルバイト 377 名)
⑧ 取引銀行	大垣共立銀行、大垣信用金庫等
⑨ 財務状況 (2014 年 8 月期)	売上高：17,850 百万円、経常損失：436 百万円 当期純損失：388 百万円 総資産：6,520 百万円、純資産：▲2,175 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は、1945年の創業後、1970年にスーパーマーケット「トミダヤ」の1号店を岐阜県大垣市に出店した。その後、生鮮食品を割安に提供する等の販売戦略が奏功し、多くの顧客の信用を獲得して堅調に売上を伸ばし、2005年8月期には、売上高33,895百万円に達した。

しかし、近年再生支援対象事業者の店舗商圏では競合店の出店が相次ぎ、売上高は徐々に低下し、2014年8月期には、ピーク時の約2分の1となった。

また、売上低下による継続的な営業赤字により、再生支援対象事業者の資金繰りは次第に逼迫し、新規出店や適切な設備投資が行うことができなくなった。

再生支援対象事業者は、売上を回復し経営再建することを目指し、主要取引金融機関である大垣共立銀行及び大垣信用金庫から、資金支援及び経営人材の派遣を受け、コスト削減及び売上向上施策を進めた。

このような改善は一定の効果を上げたものの、競争環境がさらに激化する中、売上の減少及び赤字の拡大が続き、再生支援対象事業者の資金繰りは逼迫するに至った。

以上のような状況の下、再生支援対象事業者単独での収益改善による生き残りは難しいと判断されたため、再生支援対象事業者は、スポンサーの支援による再建を目指し、主要取引金融機関及びスポンサーと協議の上で、機構に再生支援を申し込むこととした。

第3 事業再生計画の概要

1. 事業計画の基本方針/主要施策

再生支援対象事業者を吸収分割株式会社とし、株式会社トミダヤ（以下「承継会社」という。）を吸収分割承継株式会社とする本吸収分割を実行し、承継会社は、再生支援対象事業者が有する22店舗全てを承継し、再生支援対象事業者は、本吸収分割により取得した承継会社株式をスポンサーに譲渡する。本吸収分割後の承継会社においては、これまで再生支援対象事業者が築いてきた顧客からの信頼と店舗網を活かしつつ、スポンサーの有するノウハウ導入等の施策により安定した収益性を確保する。なお、承継会社は、「トミダヤ」の屋号を続用する予定である。

(1) 店舗改革による売上の向上

承継会社は、スポンサーが関西及び中部地方で成功を収めているノウハウ提供を受け、仕入商品のリストラクチャリング、商品の陳列の改善、従業員数の増強等による店舗オペレーションの強化等の施策を実行し、顧客に対して魅力ある店舗への抜本的な変革を図り、来店客数及び売上の増加を目指す。

(2) 組織改革・従業員教育の徹底によるサービス向上・店舗オペレーションの効率化

スポンサーから派遣される店長等を通じて、研修等により、各従業員に対し、顧客に対するサービス、及び店舗・仕入・在庫管理のオペレーション等についての教育を徹底し、各店舗の顧客吸引力の増強及びコスト削減を図る。

(3) 財務管理体制の構築等による管理体制の徹底

商品管理、財務管理等について、スポンサーの有するシステムへの共通化を図ることによって、個別商品の売上・仕入・在庫データの適時の把握等、経営指標に沿った仕入・販売を行い、売れ筋商品の適切な把握による販売・仕入管理、在庫の適正化によるコスト削減等を図る予定である。

2. スポンサーの役割

(1) 承継対価の支払い

スポンサーは、再生支援対象事業者に対し、承継会社株式の譲渡対価を支払う。

(2) 人材・ノウハウの投入

承継会社の代表取締役は、スポンサーであるコノミヤの代表取締役である芋縄氏である。また、スポンサーは、本吸収分割後、再生支援対象事業者に対し店長等の人材を投入し、店舗運営ノウハウを各店舗へ浸透させる予定である。

(3) 従業員等

パート・アルバイトを含む全ての従業員に係る労働契約を承継会社が承継し、給与等の処遇についても、原則、現状維持とする旨表明している。

なお、承継会社において、再生支援対象事業者の現取締役の選任・再雇用は予定していないが、承継会社への会社分割後の再生支援対象事業者の円滑な清算手

続のため、一部の取締役については再生支援対象事業者の清算業務等に従事する予定である。

(4) 取引先

承継会社及びスポンサーは、再生支援対象事業者の仕入先との契約について、承継後もこれを継続するよう合理的な範囲内で努力する旨表明している。

(5) 店舗

承継会社及びスポンサーは、再生支援対象事業者から承継する店舗について、承継後も営業を継続するよう合理的な範囲内で努力する旨表明している。

以 上