

事業再生計画の概要

第1 対象事業者の概要

1 会社の概要

株式会社 マツヤデンキ (以下「対象事業者」という。)

会社の沿革

| | |
|--------------|---|
| 昭和 26 年 10 月 | 創業者平井謙三が大阪市浪速区日本橋筋において、電球及び電気器具を取扱う卸売業、小売業の個人営業を開始。 |
| 昭和 31 年 4 月 | 資本金 3,000 千円で松屋電器商事株式会社を設立。 |
| 昭和 55 年 12 月 | 大阪証券取引所市場第二部に株式を上場。 |
| 昭和 63 年 9 月 | 大阪証券取引所の市場第一部銘柄に指定。 (平成 15 年 7 月 31 日現在の店舗数は、直営店 85 店舗、関係会社 22 店舗、フランチャイズ店 198 店舗、合計 305 店舗) |

資本金・株式

| | |
|------------|---------------------------------|
| イ) 資本金 | 14,661 百万円 (平成 15 年 7 月 31 日現在) |
| ロ) 発行済株式総数 | 3,566,392 株 上場：大証一部 |

ハ) 大株主の状況 (発行済株式総数に対する所有株式数の割合)

| | |
|-----------------|-------|
| 株式会社近畿大阪銀行 | 4.93% |
| 大阪証券金融株式会社 | 4.32% |
| 株式会社UFJ銀行 | 3.11% |
| 富士火災海上保険株式会社 | 3.11% |
| 株式会社名古屋銀行 | 2.90% |
| 有限会社ヒラインターナショナル | 2.80% |
| マツヤデンキ従業員持株会 | 2.28% |
| 三洋電機株式会社 | 2.17% |
| 日本ビクター株式会社 | 1.99% |
| ソニーマーケティング株式会社 | 1.88% |

(平成 15 年 3 月 31 日現在)

本社・事業所

イ) 本社

大阪府大阪市浪速区日本橋三丁目7番2号

ロ) 主な営業所

名古屋事務所(大府市)、東京事務所(流山市)、札幌事務所(札幌市)、四国事務所(綾歌郡)

ハ) 営業店

直営店 85店舗 (平成15年7月31日現在)

大阪府29店舗・京都府2店舗・滋賀県3店舗・兵庫県10店舗・奈良県1店舗・愛知県24店舗・福井県2店舗・石川県1店舗・富山県1店舗・新潟県1店舗・東京都3店舗・千葉県3店舗・埼玉県5店舗

経営者

代表取締役社長 平井 眞夫

従業員数

975名(15年7月末現在)

2 事業の概要

主たる事業の内容は、電化製品の一般向け販売および子会社である北海道マツヤデンキ及びフランチャイズ店に対する商品の供給

3 財務内容 (平成15年3月期)

売上高 102,048百万円

営業利益 1,800百万円

経常利益 938百万円

借入金総額 53,040百万円(15年7月末現在)

4 主要債権者

(株)りそな銀行、(株)近畿大阪銀行、(株)住友信託銀行、UFJ信託銀行(株)、(株)UFJ銀行、(株)関西銀行、(株)北陸銀行、(株)三井住友銀行

第2 支援申し込みに至った経緯

対象事業者は、過去の経営陣の失策による資金固定化で、合計約500億円に上る過大な金融機関借入金の負担に苦しんでおり、抜本的な財務体質の改善を必要とし、平成14年3月に策定した「中期経営計画」に基づき、

不採算店舗閉鎖や遊休資産の売却を行っていたが、更なる過剰な債務の削減のためには債権放棄等の抜本的な処理が必要であった為、金融支援についての交渉を継続していた。

対象事業者の売上高は平成14年3月以降減少傾向にあり、平成15年3月期決算実績も中期経営計画から大きく乖離し、メインバンク以外の金融機関による約定返済金額の大幅な増額要請が厳しさを増し、対象事業者の資金繰りをより一層圧迫するに至り、これを起因とした信用不安で商品仕入等に重大な支障が生じる可能性が高まった。家電小売にとって、商品確保は営業維持のため必要不可欠であることから、対象事業者は、早期事業再生により事業価値の毀損を防止し、もって債権者に対する弁済を極大化するため、大阪地方裁判所に対し、民事再生手続開始申立を行い、開始決定を受けるとともに、本件事業再生計画の実施により、対象事業者の家電事業の早期かつ確実な再生が図られるとの認識の基に、産業再生機構に対して支援要請を行うに至ったものである。

第3 事業計画等の概要

1 事業計画

(1) 家電販売市場におけるマツヤデンキのビジネスモデルの確立

小商圏で地域顧客に密着した100~200坪の店舗を展開し、“安心・信頼・便利”の「家電コンビニ」を確立する。

高齢者人口の増加と都市部への人口集中に対応した、シニア層にやさしい店づくり。信頼感と利便性の追求

大型家電量販店と直接的競合しない高採算のビジネスモデルの確立

(2) 具体的施策

不採算及びビジネスモデル不適合店舗の閉鎖

本州85店 55店

北海道21店 10店(株式会社北海道マツヤデンキ所有)

フランチャイズ店の整理

本部経費の圧縮

パート比率の向上

以上の施策により、3年後の売上約550億円、営業利益約13億円を見込んでいる。

2 企業再編（ストラクチャー）

（1）民事再生手続による営業譲渡

民事再生手続開始の申し立てを行い、その事業価値に関し公募入札を行った後、速やかにスポンサーとの間で営業譲渡契約を締結し、民事再生法第42条の許可及び第43条の代替許可を得て、スポンサーが出資する新会社に対して営業譲渡を行い、New マツヤデンキとして再生を図る予定である。

上記スキームを採用する理由

顧客離れ、フランチャイズ店の離脱などの事業価値毀損を最小限に食い止め、対象事業者の事業の再生を迅速に実現するためには、過大な有利子負債を切り離し、清算会社で過剰債務の処理を行うとともに、スポンサーの出資する会社に対して対象事業者の優良店舗の営業を譲渡し、資金力・信用力のある新しい経営主体の下で再出発を図ることが最も効果的かつ現実的な方法であり、それ以外の方法によっては、対象事業者の事業継続はきわめて困難であると判断される。

しかしながら、対象事業者は、資金繰りが困窮状態にあり、かつ、営業譲渡を行うにあたっては、商法上、株主総会の特別決議が必要とされているが、対象事業者は公開会社であり、現実的には、かかる特別決議を得ることは不可能であることから、民事再生手続開始の申立を行い、民事再生法第43条の代替許可を得て、スポンサーが出資する新会社に対し営業譲渡を行うことが、本件事業の早期再生のために最も望ましい方法であり、それにより企業価値の最大化（清算会社における配当財源の極大化）も図れると判断した。

産業再生機構の支援の必要性・有益性

事業を生かした形で営業譲渡するため、機構が関与することで、当該事業再生計画の実現可能性を高め、仕入先メーカーからの協力を確実なものとするとともに、民事再生手続下において仕入債務につき基本的に全額の弁済を可能とし、別除権者である金融機関の債権を買取ることで、円滑な営業譲渡を図ることができる。

（注）対象事業者は、産業再生機構への支援申込みに先立ち、平成15年9月25日に民事再生手続の申立を行い、同日開始決定を得ている。

（2）民事再生手続による過剰債務の清算

営業譲渡後に残った資産、負債については、清算型民事再生手続によって処理する予定であるが、上記営業譲渡においてスポンサーを公募することで、適正な価値による譲渡をはかり、営業譲渡代金の最大化を図ることで、清算会社における配当財源の極大化を目指す。

(3) DES 等の方針

上記のとおり、営業譲渡後の対象事業者（旧会社）を清算することを予定しているため、これに対するデット・エクイティ・スワップ（DES）は予定していない。

なお、譲受会社（新会社）については、営業譲渡代金の支払い等に充てるため、スポンサーによる相当額の増資等による資金準備が行われるとともに、メインをはじめとする金融機関及び機構が取得した債権について DES が行われる可能性もある。

3 債権放棄額（民事再生手続きによる損失見込）の概要

金融機関における損失は、418億円を見込んでいる。

但し、これはあくまでも現時点における金融機関の損失見込額であり、最終的には民事再生手続においてその額が確定するため、その額が増える可能性があるが、上記スポンサーの公募入札手続等により、その額が減少する可能性もある。

第4 支援基準適合性

1 生産性向上基準

本事業計画の遂行によって、自己資本当期純利益率および有形固定資産回転率が各々2ポイント、5ポイント以上向上する見込みである。

2 財務健全化基準

本事業計画の遂行によって、有利子負債のキャッシュフローに対する比率は10倍以内となり、かつ経常収入は経常支出を上回る見込みである。

3 清算価値との比較

対象事業者と同様な家電小売業者が民事再生手続に入った場合、その後仕入を継続することは極めて困難であり、仕入および売上が大幅に減少した状態で営業を継続することとなるか、営業譲渡を行うこととなる可能性が高いが、仕入債務を弁済しない限り、事業価値は著しく毀損し、営業権の評価は

ほとんど期待できず、かつ、収益による弁済もほとんど期待することはできない。

したがって、対象事業者の民事再生手続において、機構の支援決定がなかった場合、その弁済率は破産手続にしたがった弁済率と必ずしも大きく相違しないものと予想される。

4 3年以内のリファイナンスの可能性

営業譲受会社の平成18年3月期における予想負債/キャッシュフロー倍率は、類似業種の他の上場企業の数値との比較から判断して、銀行のシンジケートローンまたは社債等によるリファイナンスが可能な水準と思料される。

5 過剰供給構造との関係

本事業再生計画においては、店舗を多数閉鎖することから、「供給能力」を削減するものであり、産業活力再生特別措置法の施行に係る指針第15条に規定する「過剰供給構造の解消を妨げるもの」に該当しないものと判断する。

6 労働組合との協議の状況

対象事業者は、今後ただちに従業員代表との話し合いの機会を持ち、事業再生計画につき、労使間で十分な協議を行う予定である。

第5 経営者の責任

過去の経営問題を惹起した責任については現社長を除き、当時の役員は全て退任している。

今回の再生計画に基づく新会社への事業移行は、現社長不在のもとで円滑に進めることは困難であると思われるため、現社長は、新経営陣就任までの間、引き続き留任する予定である。なお、前社長は現相談役であるが、今回退任し、全ての職務から外れる。

第6 株主の責任

民事再生手続開始の申立により、現株式は、将来上場廃止となるとともに、営業譲渡後の対象事業者は解散を予定しており、株主に対して残余財産の支払いが行われる見込みはない。このように、株式価値がゼロとなることにより、株主責任が果たされることを想定している。

第7 その他

本件事業計画は、マツヤデンキの子会社である株式会社北海道マツヤデンキ（札幌市中央区三条西二丁目1番地、代表者山本勝彦）も含めた計画としている。