

民事再生手続申立の概要報告書

申立人代理人

弁護士 佐久間 信司

同 夏目 武志

同 水谷 実

1 申立事件について

株式会社RCハウジング（本社 愛知県豊橋市東郷町60番地。以下「申立人」という。）は、平成30年5月31日に名古屋地方裁判所（本庁）に民事再生手続開始の申立をして受理され（平成30年（再）第5号）、同日付けで監督命令と弁済禁止・担保提供禁止の保全処分を受けました。

申立時点で代理人が把握した申立人の債務額は約46億5000万円（なお4,5月の長期借入金の返済額は未反映）、債権者数は約270社です。5月末の支払いでは連鎖倒産等を懸念して小口債権者を中心に相当数の支払いをしたため債権者数は当初想定数よりやや減りました。

債権者のうち、取引業者について債権者数及び債権額を地域別に区別すると、豊橋支店・名古屋支店管内が債権者数約66社、債権額1億1186万円、札幌支店管内が債権者数約57社、債権額約1億2873万円、沖縄支店管内が債権者数約29社、債権額約3663万円となっています。また、借入れ金融機関は約20行、特にメインバンクはなく、銀行借入金が債務全体の約9割（約42億5214万円）を占めます。その他リース会社8社、従業員41名、物件引渡前しの顧客が全体で52名となっております。

民事再生の申立により、5月31日以降、申立人は裁判所と監督委員のコントロールのもとで、会社の再建・継続の可能性を探りながら事業を進めていくことになりました。予定通り6月中旬頃に再生手続開始決定がなされると、申立人は5月30日以前の債務（以下「再生債権」という。）は弁済を棚上げにしつつ、再生債権の弁済は将来、民事再生計画に則って行っていくこととなります。

他方、事業用及び商品の不動産に抵当権を設定されている金融機関とは別途協議し、個別商品の売買決済、担保解除に関してご相談させて頂くこととなります。

2 申立人の事業内容について

(1) 概要

申立人は鉄筋コンクリート製の戸建て住宅を生産（分離発注方式）して販売する不動産会社で、平成29年3月決算期まで順調に売上高や利益を拡大してきました。「ディアステージ」ブランドの販売戸数で年間300戸以上、延べ2000戸の販売実績を超えるまでになりました。平成30年4月の販売実績は棟数33戸（集金額約12億円）、5月の決済数は棟数17戸（集金額約5億8000万円）、6月の決済予定は棟数27戸（集金見込み額約8億9000万円）でした。しかしながら6月の決済予定

は民事再生申立の影響で大幅な変更になる可能性が高いです。現に一部の顧客からは解約申入れ、相当数の契約済み顧客からは「状況を見守りたいので売買決済は延期」などの意向が寄せられています。

(2) 事業スキームとその特徴

申立人の事業スキームは、建設予定土地を仕入れ、狭小地に3階建てRC住宅（駐車場あり）を複数戸、建築して販売し、それを繰り返すものです。スタートが各プロジェクト毎に金融機関からの事業資金の借入れです。申立人が販売してきたRC住宅の品質は優良で、価格競争力もあり、業界では急成長企業とみられてきました。鉄筋コンクリート製の戸建て住宅はその耐久性、価格特性（敷地を狭くして土地コストを廉価に押さえる。）、希少価値、市場性などで将来性のある有望な事業分野といえます。

しかしながら、販売不振による在庫増や販売物件の利益率が減少すると資金繰り難が生じたり、業績不振により銀行借入れがストップすると新規着工が止まってしまうという脆弱性を有した事業スキームでした。

(3) 資金繰りの動向について

平成28年頃から販売戸数が増えるにつれ利益率の悪いプロジェクトが生まれて在庫が増加してきました。平成29年3月期には在庫戸数が100棟ほど生じました。申立人は在庫調整のため廉価販売を行なわざるを得ないなどにより、平成30年3月期の決算は約3億2000万円の赤字決算になりました。申立人は昨年以来雇用や支店の縮小整理による経費削減をはかりつつ在庫調整に力を入れつつ新規工事も進めてきました。

資金繰りの面では、平成29年3月期には手許の現預金が約14億5000万円あり余裕があったものが、平成30年3月期には約4億7000万円に減ってしまいました。申立人は平成30年4月末までは遅滞なく正常弁済を続けてきました。

(4) 最近の動向

平成30年2月頃から申立人の3月末決算が大幅赤字に陥りそうな状況を踏まえ、金融機関からの新規融資を受けにくくなっていきました。このまま継続すると半年先から1年先ほどの売上見込みが立たず、申立人の事業が早晩行き詰まってしまうことが懸念されました。そのため申立人は3月頃から支援スポンサー探しを始めましたが、5月末に資金ショートが避けられない状況になり、時間不足のためスポンサー確保には至りませんでした。

3 会社再建の方向性について

(1) 直近の営業状況

申立人は、本社の豊橋市をはじめとする愛知県内と札幌、沖縄県と事業エリアが3つに分かれています。最近では札幌の事業展開が良好で、価格競争の厳しい愛知県内の赤字を札幌支店が補填している状況でした。5月末時点で売れ残りの完成建物在庫は全国で約30戸、仕掛かり中の棟数が全国で67戸（内訳 札幌36棟、

愛知県19棟、沖縄12棟) あります。未着工の建築用地が3箇所分あります。当面の大問題は、仕掛かり中の多数の建築工事をどうするか、です。

(2) 事業継続の方向性について

ア 自主再建の可能性

銀行から追加融資を受けて新規の事業プロジェクトを遂行するのは困難なため、自主再建路線は困難だと考えています。

イ 第三者に対する事業譲渡による事業継続

これから可能性を具体的に追求していくことになります。5月までの水面下での隠密裏での取組みでは限界がありました。

今後、現実的な可能性としては、愛知ブロック、札幌ブロック、沖縄ブロックの3つに事業を分割して、資産・負債・のれんなどをまとめて、地元の同業者を中心とした譲受希望企業に事業を譲渡して、申立人の生産態勢や資産・技術、職人集団や取引関係の承継をはかるのが好ましいと考えています。人手不足の建設業界で熟練した多能工の職人を多数抱えている点を事業価値と評価してくれるスポンサーを確保できるよう努力したいと思います。向こう3か月～半年間ほどのスパンで事業譲渡を具体化していく所存です。これにより生じる事業対価が再生債権者に対する配当原資になるという想定です。

支援先との間では、運転資金の借入れや、一部事業譲渡の相対交渉も追求します。

ウ なぜ事業譲渡が必要か

申立人の資産の相当部分を占める建築途上の物件（未完成建物）を完成させるには、他の建築業者でなく申立人の有する生産態勢を活用することが不可欠です。というのは申立人の建築方法のRC-Z工法は、申立人が生み出したFRPパネルや断熱パネルなど特殊な資材を用いる独自の施工方法ですし、この工法を実現するには申立人が永年に渡って養成してきたSE（熟練職人）が不可欠なため他業者には真似ができません。使用する住宅設備も独自の仕様・寸法であり、生産業者も限られています。他業者がやろうと思えばできないことはないかもしれませんが、その場合には建築コストが大幅に増加し競争力のある価格での完成は難しいと思います。

申立人の仕掛かり中の工事を効率的に遂行し、未完成物件の価値を現実化するには仕掛かり中の物件の施工を他の建築業者に委ねるのでなく、申立人が事業継続できるようにするか、申立人の事業を第三者に譲渡して申立人の生産態勢を継続しつつ工事を進める必要があります。

エ 破産手続との関係

民事再生手続ですから清算価値保障の要請が働き、申立人は、今の時点で事業を停止・解体して、個別の資産等を切り売りするより再生債権者に多額の配当ができるよう努めることとなります。申立人の資産としては未成工事支出金（仕掛かり中の建築現場の土地・建物・設備など）の比率が高く、この資産は破産手続

になると多くが不良資産や産業廃棄物になってしまいます。それでは金融機関を始めとする多数の債権者に多大な不利益を与えることとなります。残工事の費用をどのように捻出するか、完成後の売買代金の分配比率の交渉など難題はありますが、現場工事の再開という課題を、スポンサー確保の準備・折衝と同時並行で進めていくことになると思います。

4 今後の業務の進め方について

- (1) 6月1日以降、申立人は、現場の工事は一時中断し、完成在庫や仕掛かり中の物件の現場保存に努めています。仮設のリース機具の一時撤去はやむを得ないと考えています。札幌と異なり愛知や沖縄では仕掛かり中の工事現場が少ないため建築現場の保全是さほど問題なく進んでいますが、切りの良いところまで工事を進めて躯体部分の劣化を防ぐことが課題になっています。
- (2) 売買契約済み顧客に対しては、民事再生の申立を踏まえて、契約の履行要請などの営業を行っていますが、顧客からはこのまま決済することの不安が寄せられています。6月中に決済する成約案件は、引渡予定建物の品質には問題なく、民事再生の申立は顧客に対する与信とは関係のないことですので、金融機関がローンの本審査で悪影響を出さないようお願いしていきます。日本住宅支援機構のフラット35について本審査が通らなかったという情報が寄せられており、今後、顧客のローン獲得も問題になりそうです。
- (3) 竣工が近い物件の工事完成の段取り、引渡済み顧客に対する補修やメンテナンス対応に注力していきます。

仕掛かり中の物件の工事再開では、残工事代金をどのように捻出するかが課題です。申立人としては、各プロジェクト毎に融資して頂いている金融機関に対し、契約済み顧客が履行を希望する物件について、申立人が建物部分について担保を設定する形での追加融資の要請を行っていくことを検討しています。そして工事再開については、成約済みかどうか、完成時までには買い手がつく見込みの多寡などを考慮しながら、工事を継続して完成させる物件と工事完成を放棄する物件の区分けを行なう必要があるのではないかと考えています。工事を再開して売却に努める物件については、金融機関（別除権者）との間で、いくら支払えば土地の担保を抜いて頂けるかの協議をしていく必要があります。現時点では完成在庫の販売や、仕掛かり中の物件の工事続行・販売は、申立人の保有する資産の適正価格の現実化に資するものであり、申立人、金融機関、顧客のそれぞれにとって有益なことだと考えています。

以上