



破綻のシグナルは灯っていた!? 不動産ベンチャーの黒字倒産

飛ぶ鳥を落とす勢いだった不動産ベンチャー

急成長を見せていた不動産ベンチャー「エンゼルホーム」（以下エンゼル社、横浜市）は7月12日、横浜地裁へ自己破産を申請しました。地元のプロ野球チーム・横浜DeNAベイスターズの協賛企業となるなど、飛ぶ鳥を落とす勢いだったエンゼル社。唐突感の強い倒産に見えますが、「主力下請先の破産」「財務担当役員の辞任」など、破綻のシグナルは灯っていました。

受注は好調に推移するも借入金は年々増加

エンゼル社の設立は2002年9月で、当初は戸建て注文住宅・建売が事業の中心でした。2008年に現代表が会社を承継し、2016年頃から収益物件の開発を主力事業として事業規模を拡大。以来、業績は堅調に推移し、年売上高は2017年3月期（12億7500万円）から2021年3月期（22億5100万円）まで每期増収を続け、4年間で2倍近くに業容を拡大させました。

足元の受注も好調に推移するなか、ペット共生型賃貸住宅事業の展開など、独自の取組みで同業他社との差別化に注力しました。しかし、収益物件開発への注力に伴い、従前から用地仕入れで多額の資金を必要としていました。このため、金融機関からの借入金は年商規模に増加。土地の仕入れから実際の工事まで資金先行は避けられず、回収も長期にわたり、総じて「支払先行」の資金操作が続きました。

こうしたなかことしに入り、主力下請先の1社が4月に破産。その前後から工事に遅れが見られたため、新たな業者探しに奔走し、別の下請業者に現場を引き継いでいたものの、思うように工事は進みませんでした。工事費の増額に加え、施主に対する遅延損害金も加わり、資金繰りのひっ迫度は増していきました。

資金調達に奔走していた今春には、下請先管理や財務面を統括していた役員が突然辞任。この頃には支払遅延の風評が流れるなど、取引先の間でエンゼル社の窮状が知られるようになっていました。この間、政府系金融機関にコロナ融資2億円を申請したものの「ゼロ回答」に終わるなか、7月初旬、自力での債務返済は困難と判断し、事業継続断念に至りました。

下請け先の倒産が引き金になることも……

今回の事例を振り返ると、結果として重要なシグナルとなったのが「下請先の倒産」です。自社の気になる取引先について、その動向に目を光らせる審査担当者は少なくありませんが（取引先に焦げ付き発生のおそれがあるため）、取引先の「仕入先・外注先」の動向把握までは往々にして手が回りづらいものです。直近決算で過去最高の売上を計上しながら、下請先の倒産を引き金として「黒字倒産」に追い込まれたエンゼル社の破綻は、サプライチェーンサイドの取引先管理の重要性を改めて認識させた事例といえるでしょう。

ないとう おさむ 2000年に株式会社帝国データバンク入社。本社情報部、産業調査部、東京支社情報部を経て2018年10月より現職。入社以来一貫して、倒産企業の取材、倒産動向のマクロ分析を手がける。専門は倒産動向分析、企業再生研究。