

# リンクスの 事業再生現場

## レポート 第34回



(株) リンクス

宇都宮市西一の沢町8-22 栃木県林業会館5F  
TEL: 028-634-5088  
Mail: info@rincs.biz  
URL: http://www.rincs.biz/

### 【先を読む目】

最近、気になることがあります。私共の事務所には様々な相談が寄せられますが、近頃、廃業についての相談が増えているように感じます。以前は廃業といっても、過剰債務や資金繰りの問題を理由としたものでしたが、震災以降については、売上の極端な減少により事業が成り立たなくなるケースが目立ちます。特に製造業にこの傾向は顕著です。

発注先が部品の海外調達を進めた結果、国内のモノづくりの現場に変化が起きていることを実感します。この大きな潮流は、一企業では如何ともしがたく、この潮流に飲み込まれないような準備しておくしかありません。

私どものクライアント先のA社は、2年程前、初めてお会いしましたが、主要取引先から取引縮小を通知されたばかりでした。社長さんは、弁護士事務所の門を叩こうとしていましたが、私共のことを税理士から紹介され相談にいらっしゃいました。経営者であれば破産したくないはずがありません。かすかでも望みがあるならば、チャレンジする価値はあります。

売上の状況、取引先との交渉経緯、資産負債の状況、設備の状況等確認したところ、主要取引先の売上シェアは40%であり、取引縮小は大きな痛手です。A社に発注されていた部材は、今後、中国から調達するそうです。発注先の業績もダウンしており、コスト削減のためには当然の策

です。価格的にとても太刀打ち出来ません。

ところが、調べを進めていくと、一縷の望みが見えてきました。最近取引を開始した先は、業種的にいわゆる成長分野に属する先です。ここにチャンスがあるのではないかと社長始め社員の方々とも話し合いました。この分野の取引先を拡大させることが可能ならば、現在の事業規模を維持していけそうです。しかしながら、主要販売先の売上減少により、3か月後には資金不足が確実でした。

メインバンクの支店長は、私共と旧知の間柄で、リスクも取るタイプの方です。早速、借入申込書を携え、状況の説明と新規借入の依頼に帯同しました。旧知の間柄といっても、融資の判断は別物ですので、厳しい質問が飛んできます。多くの宿題を頂きながら、最終的に保証協会との協調融資で希望金額の調達が叶いました。

その後、順調とは決して言えませんが、リストラをすることもなく事業継続しています。震災も何とか乗り越え、新規取引先も増えてきました。

しかし、振り返ってみると、A社にとって、主要取引先の海外調達は十分に予想できるものでした。シェア40%を低下させる方策は、いくつかあったものの、行動しなかったというのが事実かと思います。「先を読む目」と「変化を恐れない心」が求められます。



#### 〈著者プロフィール〉

代表取締役社長 佐藤 正人

昭和37年生まれ、大田原高校、新潟大学卒。

昭和60年足利銀行へ入行後、営業店、審査部門を経て平成16年退社。

在職中の事業再生の経験を活かし、平成18年栃木県で初めての事業再生専門のコンサルティング会社である(株)リンクスを設立し代表者に就任。以来地元中小企業の多くの事業再生を行っている。