

リンクスの 事業再生現場

レポート 第73回

Rincs (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/

【平成28年 新年に向けて】

謹んで新年のご挨拶申し上げます。

本年も私ども株式会社リンクスは、中小企業の皆様の発展のため活動して参ります。宜しくお願い致します。

昨年を振り返ってみますと、世間では経済は緩やかに回復していると発表されていたり、アベノミクスが失速しているとの批判もあつたりと様々な見方があるように思えます。大企業は好景気、中小企業は不景気などという極端な論調もあります。

では、その実態はどうだったのでしょうか。私どものクライアント先に目を移してみますと、2極化の傾向がより強まった1年であったように思えます。業績改善した企業は収益力を増し、過剰債務の返済にも目途をつけ新たなステージに向かっています。

また、その一方で窮境から抜け出せずにいる企業もまだまだ多いということも事実です。その中には、日々企業努力を怠らず、ありとあらゆる検討をし、最適な施策を実施しているにも係らず、業績を維持していくことで精一杯な企業もあります。苦労を重ねながらも成果として現れないことは本当に辛いものです。

では、その2極化していく企業群には、どのような違いがあるのか私なりに考えてみました。私どものクライアント先の傾向を見てみますと、業績改善してきた先には共通点があります。まずは、①需給バランスの変化があり、②その変化を味方につけることができた企業が大きく業績を改善さ

せています。

業績が改善した先も、ほとんどが以前は厳しい状況に陥っていた先です。以前は需要に対する供給体制が過剰であり、低採算でも売上を確保せざるをえないため、価格競争に陥っていることが多かったと思われれます。そういった中でも、自社の強みを伸ばしていくことで筋肉質な組織に変えていくことにより、ひとたび需給バランスが改善していくと、目に見えて数字が改善していくのです。それまでの間はたいへん厳しい状況を耐えていく強い精神力と、取引先への交渉力、社内をまとめていくリーダーシップが不可欠です。我々はそれらを支援し、将来損益をシミュレーションすることで自社の進む方向性に裏付けをしていくことにより、社長さんのバックアップが出来ていると自負しております。

需給バランスの改善と言っても、その内容は様々です。自社の力で需要増加が見込める分野(本業との関連分野)に進出して成功したケース、ダンピング競争により他社が撤退して営業エリアでのシェアを伸ばしたケース、ダンピング競争に巻き込まれながらも徹底的なムダの削ぎ落としにより収益力がつき、受注環境が通常に戻った現在、高収益体質になっているケース等です。

窮境状態が数年にも及んでいる先も勿論ありますが、最善の努力をして事業を維持していくことが出来れば、需給ギャップ改善は、私共の事例をみましても、ある日突然やってくるものです。信念をもって継続していくことにより未来は開けるはずです。



〈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。