

リンクスの 事業再生現場

レポート 第83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/

【てるみくらぶ】

格安旅行代理店の(株)てるみくらぶ倒産は、多くの一般の方々に被害が及んでいます。TEIKOKU NEWSによりますと、(株)てるみくらぶは、平成10年に設立され、インターネットによるオンライン予約事業を中心に、格安旅行会社として一定の知名度を有し、平成28年には年商195億円にも達していました。しかし、人件費増加、円安の影響、広告費の増大により資金繰りが行き詰ったようです。注目すべきは、その負債の内容です。負債総額151億のうち、金融機関借入は32億円のみであり、一般旅行者が100億円以上に及ぶことです。

2014年からは粉飾決算を行って銀行調達もしていたようですので、その数年前から赤字状態だったと思われます。決算を良く見せたところで莫大な赤字額を全て調達できるはずもなく、広告費をかけて格安パックにて顧客を集め、多額の前受金を集金し続けたのでしょう。そのモデルはいつまでも続くはずがなく、資金ショートにより海外のホテルへの支払が滞ったことが契機となって、一気に破産へと追い込まれたものと思われます。

私共からすると、最悪のパターンです。こういった状況に追い込まれる前に判断するタイミングは無かったのでしょうか。

第1のポイントは、赤字発生時です。各種報道をみてみますと、当社は、創業当時は業績順調でした。大手航空会社はジャンボジェットが中心であり、乗車率を上げるために航空券を安売りし、それを利用したツアーが活況でした。しかし、平成22年にJALが経営破綻し、ANAも航空機の

小型化を実施したことにより、従来のビジネスモデルが成り立たなくなりました。言ってみれば外部環境の激変です。当時に新たなビジネスモデルに転じることが出来なかったのか。ここが第一のターニングポイントでした。過去の激安価格に縛られ、他社との差別化は価格のみに求めていたのでは、破綻は目の前でした。ビジネスモデルが描けないのであるならば、この時点で決断すべきであったはずですが、当社を一旦閉じて、新たに再チャレンジする手もありました。

第2のポイントは粉飾決算による資金調達でしょう。大幅な赤字を粉飾しても、普通であれば何かしらの矛盾が現れます。金融機関の審査のプロにかかれば、多少の調査で実態は解明されるはずですが、調達は32億円にも及んだのですから、我々には理解できない何らかの個別の事情があったかもや知りません。いずれにしても、本来ならば調達できない資金を調達でき、金融機関からもストップがかからなかったことは、不幸を増大させていきました。

第3のポイントは、資金繰りを顧客からの前受金に頼った時点です。流石に金融機関からの調達も限界点に達した後は、前受金を預り、航空券やホテルへの支払に充てていたことでしょうか。ここまでくると、破綻状態です。先が全く見えない状況で被害者をひたすら増やしていったと思われま

す。一言で言えば、経営者としての判断が出来なかった事例です。被害の連鎖を極力生じさせないように対処することも経営者の責任と考えます。



〈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。