

リンクスの 事業再生現場

レポート 第101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/

【コロナ禍の新規事業】

新型コロナウイルスの感染が止まらない中、医療関係者への感謝と応援の声が広がっています。それと同じく、我々中小企業にとりましては、金融機関や保証協会の対応に感謝を申し上げます。

新型コロナウイルスの影響により経営破綻した企業も見られますが、この経済の状況と比較すれば、その数は極めて少ないものです。我々のクライアント先においても、売上減少に伴う運転資金需要に対して円滑に対応いただいております。この困難を乗り越えていけると確信しております。

しかしながら、まだまだ売上が戻ってこない業種も多いと思われます。宿泊業や観光業、特にインバウンドをメインターゲットとしていた事業者、冠婚葬祭業、飲食業他の生活娯楽関連については、消費者の意識が戻ってくるまでは現在の状況が続いていくことが懸念されます。

それらの対策として、新たなターゲットに向けて販売し、また、IT化を進めることが推奨され、成功事例も数多く紹介されていますが、私共がこの場で同じようなことを言うつもりはありません。逆に、成功事例を見聞きして触発された方々や、甘い言葉を鵜呑みにして新規事業に取り組もうとしている方々へは、投資額と収益見込額のバランスを十分に検討すべきであると言いたいのです。私共は何度も同じような事例に出くわしていま

す。最初から赤字になるような事業に熱くなり、後戻りできずに窮境に陥っている状態の中小企業が多く見られます。普通の経営者であれば信じられないような話です。何故そのような事業を進めたのかをひも解きますと、売上減少を何とかしたくて始めたり、補助金が得られるとの甘い言葉でしたり、地域貢献の名のもとに周りが盛り上がりたりと、目的が利益とは言えないような動機です。売上さえ上がれば利益が出るとの錯覚です。

新規事業は、現状の事業と収益環境が異なります。販売チャンネルによっては、粗利率が大きく異なり、また、今まで想定していなかった費用も発生します。大手ポータルサイトにて通信販売へ進出した会社がありました。当初は思うように売上が上がらなかったため、売上アップのため外部の指導を受け、トップ画面へ広告を打ったところ売上が数倍にもアップしました。しかし、その広告宣伝費は当事業を赤字にするまでのものでした。相談した相手が悪かったようです。その方には広告宣伝費とは別に、売上歩合でフィーを支払う契約でしたので、半分詐欺のようなものでした。

新規事業に取り組むことは積極的であって欲しいと思います。新規事業の採算面を多方面から検討した上で舵取りしていきましょう。しかし、焦りがあると判断を誤らせる可能性があります。冷静な判断を心がけて成功させましょう。



〈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。