

あすの時代を創る

パートナーです

檜創建



小栗社長

木製浴槽の設計・施工

「木と桶、入浴文化の提案する。大浴槽や掘り出し風呂の発展に貢献したい。入浴路に限られる場所な情をそのままに、浴槽の設計・製造・販売・施工の職人が全国各地へ出ていって、浴槽への出入工を行う檜創建は、最高級の浴槽、最近では韓国から取り寄せる。一六級の本質、高野橋、榎らの引き合いもある」と足尾は、電熱ヒーター(さわら)青森ひばなど、同社の小栗幹社長。ヒーターは、電熱ヒーターの天然素材を使用。厳選された素材に熟練した職人が、湯をいれ、湯を使わずに足湯。ついで伝統的な手作りされるユニバーサルデザイン。大掛かりな設備の変更も必要ない。

工技術が注ぎ込まれる。必要ない。

旅館・ホテル向けには、内にも同社の特徴。浴槽、同社では2月に東京で、大浴槽や貸切露天風呂に、開かれる。ホテル、シ、最適な角・丸・小判・八、角型、また施工が簡易で、入浴も簡単に補助できる。品を投入する計画。「旅、リニューアルにも対応す、ヘルパーアシスト、昨、館・ホテルの皆様に喜ん、防犯パンを使用したフ、年、新製品のヒーターと、ていたける製品を紹介、リサイズ、フリーバ、セミックボールフ、する。本年も「愛顧の程、ン対応の和風ユニットバ、ツットスバ、足差しが加、よろしくお願ひ申し上げ、スなど、さまざまな浴槽、わった。

会社概要

本社 岐阜県中津川市坂下305 15
 創業 平成6年2月
 事業内容 主に木曾産の内地材を使用した浴槽・浴室などの設計、施工、管理、その他付帯する業務全般
 資本金 3600万円
 従業員 20人



どんな時も心を癒してくれる、
 まずはお風呂から、新年を
 はじめてみませんか？



岐阜県本巣市 めくいの湯



東京都立川市 東京ガス 多摩ショールーム



福島県いわき市 ホテルバームスプリング

ホテル・旅館のお風呂のことはお任せ下さい。

Hinoki Soken 檜創建株式会社
 本社 ● 〒509-9232 岐阜県中津川市坂下305-15
 TEL0573-75-5400 (代) FAX0573-75-4771
 営業所 ● 〒135-0016 東京都江東区東陽1-16-12
 TEL03-3646-4126 FAX03-3646-4179
<http://www.hinokisoken.jp/>

本社 ● 〒509-9232 岐阜県中津川市坂下305-15
 TEL0573-75-5400 (代) FAX0573-75-4771
 営業所 ● 〒135-0016 東京都江東区東陽1-16-12
 TEL03-3646-4126 FAX03-3646-4179
<http://www.hinokisoken.jp/>

山田ビジネスコンサルティング



増田社長

事業再生コンサルティング

金融の背景を見ながら 銀行側納得のもと再生

温泉・観光地の旅館・ホテルは好況が続くが、でも、なおバブル経済時の投資負債に耐えられず、キャッシュフローに赤字を積み重ね、倒産、民事再生法申請を余儀なくしているところが多い。今手がけているのは、金融問題が大きい。客室規模が170室の山田ビジネスコンサルティングの増田慶作社長に、事業再生のポイントなどを聞いた。

中小企業を対象とした事業再生コンサルティングの実績が豊富だが、その基本理念をうかがいたい。

増田 基本理念は①健全な価値観の社会貢献②個と組織の成長③3つの再生。旅館業界だけでなく、企業の再生に力を入れた。10数年前から再生事業を始めた。中小企業には、銀行の融資条件に見合う事業計画を作る能力がないので、その肩代わりをしよう。

手がけている企業の業種は、旅館・ホテルだけでなくメーカー、商社などさまざま。銀行からの紹介が多い。年間200社以上の企業をお手伝いしている。

——「ゼロポイント」は何か。

増田 一言で言うと金融に強いことだ。財務、いわゆる数字周りに強さを発揮している。銀行の考え方を熟知している。銀行と交渉する。メガバンクと地方銀行、信用金庫とでは力が違う。不良債権に力がかかる。債権カットの場、取り組む姿勢も全く異なる。政府系の金融機関ならまた違った発想をする。そこをしっかりと踏まえて対応していかないと見誤ってしまう。

我々の強みはその金融の背景を見ながら、加えて銀行との交渉を含め、彼らの納得を得ながらどういう形で再生していくのかという絵を描きながらやっていくことにある。宿泊施設での再生実績はあるのか。

増田 2008年は数多く旅館・ホテルを手がけた。今手がけているのは、最も大きな案件で、客室規模が170室の山田ビジネスコンサルティングの増田慶作社長に、事業再生のポイントなどを聞いた。

——再生できる旅館・ホテルは再生しなければ地域の一体感や、旅館の伝統文化、サービス、ウハウハが消滅してしまふ。

増田 今、旅館がつぶれる時はキャッシュフローで行き詰まる。旅館にない。RCに回って、何の通知もされていない旅館も少なくない。RCが何か言ってくるのではないかとヒクヒクしている。

増田 それは自分たちで能動的に動いた方が得策だ。実際に事業計画を自分たちで作って、これくらいだったら払えるという提示の方がいい。

——RCや他の金融機関にどの程度のどんな資料を持っていけばいいのかが分からないのでは。

増田 まずは自助努力でどこまでキャッシュフローを引き上げられるかを把握することが重要だ。そのうえで第三者から見て、これが適正な事業計画です、と言えらるものを提出する。当社では、RCや他の金融機関の回収の目録と調達できる目録をすりあわせながらファイナンス先を探すことも手伝いして、事業を再生していく。

——提案を依頼すると、なると費用はどのくらいかかるのか。

増田 実費プラス成功報酬の部分だ。先に示したように、今まで手がけた企業はメガバンクや地銀からの紹介がほとんどだ。そういった意味では、料金の適正も含めて、今までやってきたことを評価してもらっていると考えている。

——ともかく旅館、ホテルの現状は非常に厳しい。特にこの1年は正念場だと感じている。窮状にある宿は地域文化の担い手でもあるわけだから、魅力を受け、栃木県で1社の再生に当たっているが、ウハウハを絶対に見込めない。再生の見込める旅館・ホテルに対しては、できる限りウハウハの提供に努めていきたい。

会社概要

本社 東京都新宿区西新宿1-23-7 新宿ファーストウェスト12階
 設立 1997年
 事業内容 事業再生、リストラクチャリング、事業承継、M&A、成長戦略構築・実行、人事にかかわる各コンサルティング、財務・法務・事業デューデリジェンス
 資本金 1億円
 従業員 215人(2008年12月22日現在)

私たちが、日本の旅館・ホテルを元気にします。

日本の中堅中小企業を元気にしたい。
 そのような熱い思いが集まった、200人の専門家が私たちの強みです。
 旅館だから、ホテルだからといって特別な手法があるわけではありません。
 現場主義、目に見える結果と経営者の喜び、
 これが私たちのこだわりです。

- こんなことで困っていませんか？
- 銀行との付き合い方がわからない
 - 会社の跡継ぎがない
 - 借入金の返済が重い
 - 毎年売り上げや利益が減っている
 - 事業計画が作れない



〒160-0023
 東京都新宿区西新宿1-23-7 新宿ファーストウェスト12階
 Tel.03-5322-3266(代表) 03-5322-3364(直通)
 Fax.03-5325-1338 <http://www.y-bc.co.jp>

まずは相談を。専門家が親身になってお答えします。
 お問い合わせ(email) : amanoyu@y-bc.co.jp (担当:天野)