あすの時代を創る パートナーです

檜創建

木製浴槽の製造、販売

顧客に喜ばれる製品を

最高級の木曽檜、高野槙、椹、青森ひばなどの天然ものを使用した浴室空間を提案するのは、主に木製浴槽の設計、製造、販売、施工を行う檜創建だ。同社は、大浴場や貸切露天風呂に最適な角・丸・小判・八角型の浴槽などを販売する。「最近は、スタイリッシュな浴室空間を求める顧客が多い」と話すのは同社の小栗幹大社長。そういった施設には個室風呂に対応したシステムバス「HINOKI SUITE（ヒノキ・スイート）」やタガ不要の木製浴槽「O－Bath（オーバス）」シリーズを薦めている。

ヒノキ・スイートは、キット化の採用で工期の短縮と自由設計を実現した浴室。純和風なイメージを抑えモダンなデザインに仕上げた。オーバスは、繊維強化プラスチック積層構造（木材とFRPの三層構造）を採用し、強度面の向上と幅広い意匠展開を実現した浴槽。

タガのない構造の丸型、楕円形、繭（まゆ）型をはじめ、寝浴を可能とした角型浴槽などを用意。一部の商品デザインはともに、日本を代表するプロダクトデザイナーの川上元美氏が担当した。

「高齢の両親を連れて温泉に行きたい」といったニーズにこたえ、ユニバーサルデザインを取り入れた浴槽造りも積極的に行う。ひのき介護浴槽「ヘルパーアシスト」は、浴槽内に手すりや踏み台などを付けた。車いす利用者の入浴補助がしやすい特徴がある。

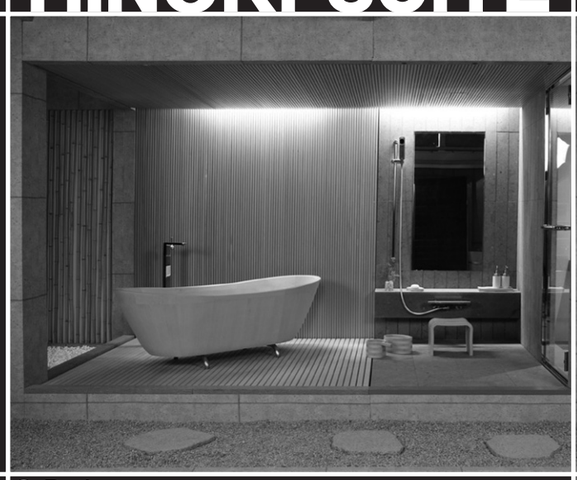
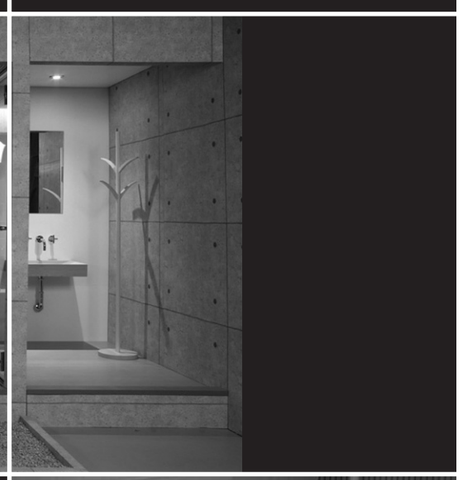
同社では2月に東京で開かれる「ホテレス・ショー」に合わせて、デザイン性を重視した新製品を投入する。「旅館・ホテルの皆さまに喜んでもらえる製品を紹介する。本年もご愛顧のほどお願い致します」と小栗社長。

■会社概要

本　社	岐阜県中津川市坂下305―15
創　業	1994年２月
事業内容	主に木曽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

際立つ「檜の美しさ」と「上質のやすらぎ」

SYSTEM BATH
HINOKI SUITE

O-Bath mayu

ITEMシリーズ

http://www.hinokisoken.jp/

Hinoki Soken 檜浴槽・浴室総合プランナー 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

山田ビジネスコンサルティング

青木副部長

事業再生コンサルティング

金融機関が納得する再生プラン作成を補助

事業再生・業績改善支援を強みとする山田ビジネスコンサルティング。旅館・ホテル業界でも再生事例が増えており、その実績が次の紹介につながって相談が増えているという。旅館・ホテルの再生手法などをコンサルティング事業本部第二部事業企画部の青木康弘副部長に聞いた。

――会社の概要を。

「中堅中小企業の事業再生支援を強みとするコンサルティング会社だ。直近期では約800件の案件実績がある。さまざまな業種、業態のお客さまのお手伝いをしているが、旅館・ホテル業界は再生への取り組みが急務であるという認識から力を入れている。最近では旅館に加え、ビジネス・シティホテルやレジャー施設の相談が増えている」

――セールスポイントは。

「1つは、利害関係者（金融機関や公的機関など）の納得感が得られる再生プランや各種資料の作成や説明のお手伝いができることだ。旅館・ホテルの経営者は銀行との付き合いに苦手意識を持っている人が多い。弊社が『この旅館・ホテルはこのような強みを持っている。次のように生かせば、再生の糸口が見えてくる。ぜひご協力をお願いしたい』と説明することで、関係者の信頼構築につながることが多い」

「もう1つは、社内に各種専門スキルを持ったコンサルタントが多数いることだ。旅館・ホテルの再生スキームの実行には、旅館経営に精通しているだけでなく、税務、会計、法律の専門スキルが不可欠だ。そのほか、人事やITのスキルも要求されることがある。弊社はすべて常勤コンサルタントがワンストップで対応できる体制を持っているため難しい大型事案でも品質の高い対応が可能だ」

――事業再生はどういった形で進めるのか。

「まず、再生を必要とする旅館・ホテルの現状について、経営者と金融機関と弊社が共通認識を持つことからスタートする。旅館・ホテルの経営者が考えているほど、金融機関は取引先の実態を知らない。共通認識を持った上で、毎月の返済額や借り入れ総額が適切かどうか診断を行い、金融機関へ協力依頼を行う。旅館・ホテルは地方銀行や公的金融機関との付き合いが深く、再生に取り組むからといって不義理をするわけにいかない。良好な関係が継続できるよう配慮するのが弊社のやり方だ」

――旅館の実情に接して感じることは。

「地理的な制約から専門的な情報を得にくく、また経営者仲間にも相談しにくい話なので悩みを抱え込んでしまっている。だから、この厳しい環境下で業績が悪化し、なんとかしなくてはならないという危機感を持ちながら具体的な解決策を打てず、手遅れになってしまっている。銀行から金利引き上げ要請を受けた時にやむなく応じてしまったり、返済が滞ると最悪の場合、債権者から破産を申し立てられたりする。弊社は金融事情をよく理解しているので、具体的な対処法についてアドバイスできる」

――相談には応じてくれるのか。

「旅館・ホテルの場合、早期に対処すれば自力再生できる可能性が高い。再生や業績改善、資金繰りの改善にかかわるアドバイスは無料で行っている。悩みを抱えずに気軽に相談してほしい」

――ほかに旅館業界の傾向はあるか。

「金融機関に対して、返済条件の変更要請に応じる努力義務を課した中小企業金融円滑化法の効果もあって多くの中小企業の資金繰りが改善した。旅館・ホテルも、足元の業況不安や経営不安を解消する意味でメリットはあった。一方でこの円滑化法は、12年3月末で期限を迎える。4月以降は銀行の旅館・ホテルに対する態度が再び厳しくなる可能性がある。今のうちから収支計画、資金繰り計画を練り直すことが望ましい」

――旅館・ホテルが元気になるメッセージを。

「弊社が関与した例で景気が悪い中でも稼働率や売り上げを伸ばしている館がある。プランの工夫や価格の見直しによって今までにないお客さまを取り込んだ結果だ。われわれは経営陣の1人にはなれず、あくまでも後押しをするだけ。旅館は非常にしがらみが多く、新しいことをやると伝統を壊してしまうのではないかという思いが革新を妨げている。一歩踏み出す決心が必要だ。それには段階があり、まず、冷静に自社の現状を知る。次に、現状のハード設備でどこまで頑張れるか。利益体質が見えてきたら、前向きで戦略的な投資を考えるべきだ」

■会社概要

本　社	東京都千代田区丸の内1-8-1丸の内トラストタワーN館14階
創　業	1997年
事業内容	事業再生、業績改善・持続的成長、事業計画の策定・実行、M＆A、事業承継にかかわるコンサルティング、事業・財務・法務デュー・デリジェンス、官公庁の受託調査・研究
資本金	１億円　　従業員　263人（2011年11月末日現在）

観光業界の輝かしい
未来をサポートします。

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で集まった、210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
○ 会社の跡継ぎがいない
○ 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

まずは相談を。専門家が親身になってお答えします。
相談ホットダイヤル　Tel.03-6212-2512（担当：青木）
観光経済新聞「逆境をチャンスに－旅館の再生プラン」著者が親身に相談対応します。

山田ビジネスコンサルティング株式会社
YAMADA Business Consulting Co.,Ltd.
〒100-0005
東京都千代田区丸の内1-8-1丸の内トラストタワーN館14階
Tel.03-6212-2510（代表）　Fax.03-6212-2520
http://www.y-bc.co.jp