

# 旅館ホテル経営を再生するために

## 金融機関とどう上手につき合うか

今、観光・温泉地の宿は、好況にあるといっても厳しい経営環境の中で正念場を迎えている。宿は観光地であるだけに業界の焦点は、金融・税制問題に絞られている。外国人観光客(特にこれからは中国市場)の増加につれて魅力・感動ある、日本らしさの伝統文化が求められている。なお、シャトルで行き詰まり倒産・民事再生法の申請を余儀なくされているところが多い。経営責任は誰にありか、責任を誰に押しつけていくか、外部要因によるものも少なくない。ここでは、金融機関とどう上手につき合うかをテーマに、実績のある山田ビジネスコンサルティングの増田慶作社長(年商22億円、従業員180人)に江口社長と対談形式で話してもらった。



山田ビジネスコンサルティング 増田 慶作 社長

江口 温泉観光地の旅館ホテルは好況が続く中でも、なおバブル経済時の投資水準に耐えられず、キャッシュフローに行き詰まって倒産、民事再生法申請を余儀なくされているところが多い。金融問題が大きな課題になっている。そんな中で中堅・中小企業再生へのコンサルタンとして増田社長が山田ビジネスコンサルティング(株)の基本理念と事業再生を始めたきっかけから伺っていきみたい。

増田 基本理念は「健全な価値観の社会貢献」ということ。組織の成長の3本柱、旅館業だけではない。あらゆる企業の再生に取り組む社会の期待に応えたいと思う。10数年前から再生事業を始めた。また中堅・中小企業は多いため、銀行の融資条件に相応しい事業計画を作ることになっていく。その肩代わりをしようと思った。親会社は、TOPコンサルティン グループ株式会社。純粋持ち株会社でヘラフレスに上場している。

江口 手がけている事業はどんなものがあるのか。  
増田 旅館はもとより小売業、卸売業、サービス業、製造業、商社などさまざま。銀行からの紹介が多い。手がけている企業数は年間200社。7年前に法人化した当初は16人の従業員で20社ほどの取り扱いだったが、順調に成長している。当社の財産は「人」と考えており、5年前から中途採用、新卒採用をベースに年間30人規模の陣容の拡大を図っている。中でも10名は新卒を採用し来べき将来の幹部候補生として教育している。そ

# 再生プランの提出を急げ 誠意ある「やる気」が肝心

江口 再生プランの提出を急げ。誠意ある「やる気」が肝心。銀行側も再生を望んでいる。誠意を持って再生プランを提出してほしい。銀行側は再生を望んでいる。誠意を持って再生プランを提出してほしい。銀行側は再生を望んでいる。誠意を持って再生プランを提出してほしい。

増田 再生プランの提出を急げ。誠意ある「やる気」が肝心。銀行側も再生を望んでいる。誠意を持って再生プランを提出してほしい。銀行側は再生を望んでいる。誠意を持って再生プランを提出してほしい。銀行側は再生を望んでいる。誠意を持って再生プランを提出してほしい。

江口 再生プランの提出を急げ。誠意ある「やる気」が肝心。銀行側も再生を望んでいる。誠意を持って再生プランを提出してほしい。銀行側は再生を望んでいる。誠意を持って再生プランを提出してほしい。銀行側は再生を望んでいる。誠意を持って再生プランを提出してほしい。

増田 再生プランの提出を急げ。誠意ある「やる気」が肝心。銀行側も再生を望んでいる。誠意を持って再生プランを提出してほしい。銀行側は再生を望んでいる。誠意を持って再生プランを提出してほしい。銀行側は再生を望んでいる。誠意を持って再生プランを提出してほしい。

の甲斐あって二期生は早くも現場の責任者がうまくなってきている。社員数は現在では180人で人員構成は3分の1が新卒、3分の1が実務経験者、残りの3分の1は税理士と会計、税務、法律などの専門家だ。年商は実績で22億円、おかげさまで右肩上がりの成長を続けている。江口 どの企業にも強みと弱みがある。セールのポイントは何か。  
増田 一言で言うと金融に強い。いわゆる数字周り(財務)に強さを発揮している。銀行の考え方も背景を承知しているつもりだ。オレレ(財務)周りには強い。数字(財務)の強さについてはお話ししたい。お話ししたい。お話ししたい。お話ししたい。

江口 どの企業にも強みと弱みがある。セールのポイントは何か。  
増田 一言で言うと金融に強い。いわゆる数字周り(財務)に強さを発揮している。銀行の考え方も背景を承知しているつもりだ。オレレ(財務)周りには強い。数字(財務)の強さについてはお話ししたい。お話ししたい。お話ししたい。お話ししたい。

江口 どの企業にも強みと弱みがある。セールのポイントは何か。  
増田 一言で言うと金融に強い。いわゆる数字周り(財務)に強さを発揮している。銀行の考え方も背景を承知しているつもりだ。オレレ(財務)周りには強い。数字(財務)の強さについてはお話ししたい。お話ししたい。お話ししたい。お話ししたい。

江口 どの企業にも強みと弱みがある。セールのポイントは何か。  
増田 一言で言うと金融に強い。いわゆる数字周り(財務)に強さを発揮している。銀行の考え方も背景を承知しているつもりだ。オレレ(財務)周りには強い。数字(財務)の強さについてはお話ししたい。お話ししたい。お話ししたい。お話ししたい。

江口 どの企業にも強みと弱みがある。セールのポイントは何か。  
増田 一言で言うと金融に強い。いわゆる数字周り(財務)に強さを発揮している。銀行の考え方も背景を承知しているつもりだ。オレレ(財務)周りには強い。数字(財務)の強さについてはお話ししたい。お話ししたい。お話ししたい。お話ししたい。

江口 どの企業にも強みと弱みがある。セールのポイントは何か。  
増田 一言で言うと金融に強い。いわゆる数字周り(財務)に強さを発揮している。銀行の考え方も背景を承知しているつもりだ。オレレ(財務)周りには強い。数字(財務)の強さについてはお話ししたい。お話ししたい。お話ししたい。お話ししたい。

江口 どの企業にも強みと弱みがある。セールのポイントは何か。  
増田 一言で言うと金融に強い。いわゆる数字周り(財務)に強さを発揮している。銀行の考え方も背景を承知しているつもりだ。オレレ(財務)周りには強い。数字(財務)の強さについてはお話ししたい。お話ししたい。お話ししたい。お話ししたい。

### 金融問題は最大の関心事 セミナーで実例を説きます

とき 9月27日(木) PM2時~4時  
ところ 東京都新宿区西新宿1-23-7 新宿ファーストウェスト3階C会議室  
講師 山田ビジネスコンサルティング社長 増田慶作  
観光経済新聞社社長 江口恒明  
●無料ですのでぜひご参加を!



観光経済新聞社 江口 恒明 社長

し倒れが発生すると、信用金庫そのものの経営を揺るがしかねない。どこからどういっお金を借りているかを考えながら取り組まなくてはならない。例えば政府系の金融機関ならまだ通った発想を、そこをちゃんと踏まえたと対応していかないと見誤ってしまう。我々の強みは金融機関の事情を鑑みつつ、社長と一緒に再生の絵を描き金融機関に説明し、彼らの納得を得ることだ。江口 どの企業にも強みと弱みがある。セールのポイントは何か。  
増田 一言で言うと金融に強い。いわゆる数字周り(財務)に強さを発揮している。銀行の考え方も背景を承知しているつもりだ。オレレ(財務)周りには強い。数字(財務)の強さについてはお話ししたい。お話ししたい。お話ししたい。お話ししたい。



東京の観光経済新聞社

江口 どの企業にも強みと弱みがある。セールのポイントは何か。  
増田 一言で言うと金融に強い。いわゆる数字周り(財務)に強さを発揮している。銀行の考え方も背景を承知しているつもりだ。オレレ(財務)周りには強い。数字(財務)の強さについてはお話ししたい。お話ししたい。お話ししたい。お話ししたい。

江口 どの企業にも強みと弱みがある。セールのポイントは何か。  
増田 一言で言うと金融に強い。いわゆる数字周り(財務)に強さを発揮している。銀行の考え方も背景を承知しているつもりだ。オレレ(財務)周りには強い。数字(財務)の強さについてはお話ししたい。お話ししたい。お話ししたい。お話ししたい。

江口 どの企業にも強みと弱みがある。セールのポイントは何か。  
増田 一言で言うと金融に強い。いわゆる数字周り(財務)に強さを発揮している。銀行の考え方も背景を承知しているつもりだ。オレレ(財務)周りには強い。数字(財務)の強さについてはお話ししたい。お話ししたい。お話ししたい。お話ししたい。