

檜創建

あすの
時代を創る

パートナーです

入浴文化の発展に貢献

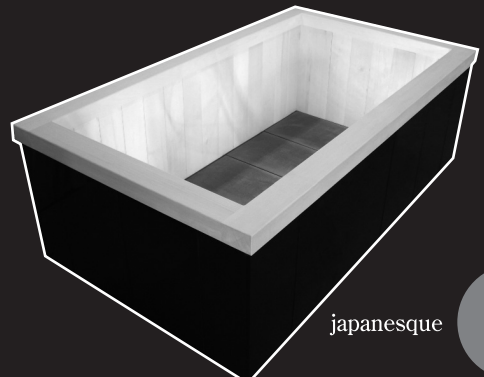
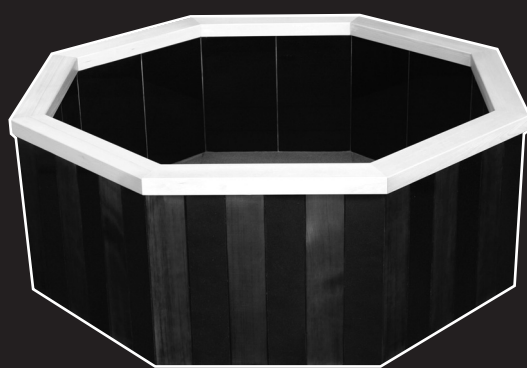
「木と桶、入浴文化の提案する。大浴槽や掘り出し風呂を、発展に貢献して、入浴路に限られる場所な高めた。FRPの下にきたい」主に木製浴槽の、岐阜本社の設計・製造・販売・施工を、職人が全国各地へと出、行つ檜創建は、最高級の掛ける。木製浴槽、高野楓、檜さわら、青森ひばなどの天然の新品で、モダン和風を演出する「わのゆ」シリーズを発売。旅館からの素材に熟練した木工技術「手軽に貸切風呂を導入できる」と小栗社長。

■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

木製浴槽の製造、販売

「木と桶、入浴文化の提案する。大浴槽や掘り出し風呂を、発展に貢献して、入浴路に限られる場所な高めた。FRPの下にきたい」主に木製浴槽の、岐阜本社の設計・製造・販売・施工を、職人が全国各地へと出、行つ檜創建は、最高級の掛ける。木製浴槽、高野楓、檜さわら、青森ひばなどの天然の新品で、モダン和風を演出する「わのゆ」シリーズを発売。旅館からの素材に熟練した木工技術「手軽に貸切風呂を導入できる」と小栗社長。

旅行の醍醐味が、
ここにあります。<http://www.hinokisoken.jp/>

檜創建株式会社

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

事業再生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、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一事業企画部の青木康弘副部長に聞いた。

——会社の概略を。
「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600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。平成21年度は十数軒。ここ最近、相談が増えている。エリアとしては北海道から沖縄まで全国各地に館を持つお客さまがいる」

——セールスポイントを教えてください。
「一つは、外部関係者（金融機関や債権回収会社、公的機関）の納得感が得られる計画書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つきあいに苦慮意識を持つている方が多い。弊社が「この旅館・ホテルはこのように強みを持っている。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を感じています。

——もう一つは、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、税務、会計、法律、事業戦略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。弊社スタッフがワンストップで対応できる体制を持つ金利引き上げ要請を受け

——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、経営者と金融機関をはじめとした外部関係者、弊社が共通認識を持つことからスタートする。旅館・ホテルの経営者が想像されているほど、金融機関は取引先企業の実情を知らない。再生の申請を申し立てられたり、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ため、具体的な対応法についてアドバイスしている」

——相談には応じてくれるのか。
「旅館・ホテルの場合、早期に対処すれば再生できる可能性が高い。再生にかかわるアドバイスや金融機関の紹介は無料で行っている。悩みを抱えずに相談してほしい」

——ほかに旅館業界の傾向はあるか。
「個人保証の問題がある。例えば、別の旅館経営者と相保証している場合、返済が滞ると迷惑がかかる。相手は親戚だとか、深刻な問題だ。そういったケースでもやり方次第で解決することができる。また、将来が見えてくれないなかで、どうやって息子を娘に継承させようかと悩んでいる人も多。ほかの業種にはない『家業を守る』という旅館特有の課題があるので悩みが大きい」

——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。リニューアル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一人にはなれず、あくまでも後押しをするだけ。旅館は非常にしごかみが多く、伝統を壊してしまうのではないという思いが革新を妨げている。一歩踏み出す決意が必要だ。それには段階があり、まず、冷静に自社の現状を知ること。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 東京都新宿区西新宿1-23-7 新宿ファーストウェスト12階
創業 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 232人(2010年1月1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
- 会社の跡継ぎがいらない
- 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。

お問い合わせ(email):aokiy@y-bc.co.jp(担当:青木)

山田ビジネスコンサルティング株式会社
YAMADA Business Consulting Co.,Ltd.

〒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) 03-5322-3452(直通)
Fax.03-5325-1338 <http://www.y-bc.co.jp>