



元氣とタイムリーな情報を提供する

五十嵐レポート

発行:「町コン」五十嵐 勉 平成29年04月03日 第813号「週刊五十嵐レポート」

信用

3月28日付、日経新聞に「てるみくらぶ経営破綻」という記事。

帝国データバンクによると、「2011年9月期売上高134億円を計上、積極的な広告展開も功を奏し、2016年9月期売上高195億円に達していた。しかしこの間、対面販売や添乗員の増員等で人件費が増加、積極的な広告等の販管費負担増、円安による利益率悪化、余裕のない資金繰りが続いた。航空券の発券ができなくなり、取引先に対する支払遅延も発生、資金繰りのメドが立たず、事業継続を断念した。負債は約151億円。このうち一般旅行者に対する債務は約3万6000人に対して約100億円にのぼる」。

(1人当たり約28万円。弁済保証金は1億2000万円。1人当たり3千円)

また破産申立書によると、2016年9月期時点で約75億円の債務超過になっていたことが判明。2014年9月期以降、赤字決算を黒字決算にしていた(粉飾)。2年、3年前に倒産していてもおかしくない状態。建設業の倒産と同じで、当面の資金繰りを確保するために赤字で受注する。例えば、100円で仕入れて80円で売る。20円の赤字だが、80円現金が入り、当面一息つける。しかし後で100円を支払うことになる。そこで120円の仕入で100円で売る。その繰返し。赤字が雪だるま式に膨れあげる。いずれバンザイする時期が来る。

倒産の多くはBtoB間で起こるもの。消費者(一般ユーザー)は外にいて、倒産は別世界のようなもの。しかし今回は大半の債権者が消費者。消費者が倒産の怖さを知ることになった。

「信用」とは、現在の行為から考えて、将来必ず債務を履行するだろうと推測し、信任すること。給付と反対給付との間に時間的なずれのある交換。(広辞苑より)。4年前にベトナム視察ツアーしていたとき、日系企業が現地ローカル企業と取引するときは、キャッシュオンデリバリー。信用取引はしない。

今回の事件は、「格安」という悪魔のささやきが誘発させてもの。

やはり、会社は粗利益で生きている。粗利益の範囲内に経費を納めなければ、最終利益は出ない。信用を築くのに時間はかかるが、一瞬で崩れる。危ない会社を見極める力をつけていきたい。

ちょっと
気になる出来事

倒産した「てるみくらぶ」のことを親しい旅行会社の社長に聞いてみた。「今から思うと、5年ぐらい前に、てるみくらぶから中小の旅行会社と定型の話があった。あまりにも条件が悪かったので取り合わなかった。

当時からてるみくらぶの電話対応の接客が悪く、これで旅行会社がつとめるのが不思議に思っていた。社員の出入りが激しかった」

4月1日付の新入社員は50名以上。(結局、内定取り消し)

昨年9月期で75億円の債務超過で新たな社員を募集していることが不思議。社長は事業継続できると本当に思っていたのだろうか。

企業再建するには、まずは固定費の削減。次に変動費の削減、または粗利益率のアップ。

就活の学生も企業の与信判断能力が必要!



一口メモ
知識

われわれの事業は何か

「何を行ない、何を行なわないか」「何を続け、何を止めるか」「いかなる製品、市場、技術を追求し、いかなる市場、製品、技術を無視するか」などの大きなリスクを伴う意思決定が行われている。

あらゆる組織において、共通のものの方、方向づけ、活動を実現するには、「われわれの事業は何であり、何であるべきか」を定義することが不可欠である。

「我々の事業は何か」を問うことこそ、トップマネジメントの第一の責任である。

企業の目的としての事業内容を十分に検討していないことが、企業の挫折や失敗の最大の原因である。企業の成功は、つねに「われわれの事業は何か」をはっきり問い、その問いに対する答えを熟慮のうえ明確にすることによってもたらされてきた。

P.F.ドラッカー 「チェンジ・リーダーの条件」より

「戦略社長塾東京」小岩校 毎週日曜日 午前10時～12時

「戦略社長塾東京」小岩校 毎週水曜日 午前10時～12時

「戦略社長塾東京」銀座校、武蔵村山校、豊岡校 開講中。

㈱五十嵐コンサルティングオフィス 〒133-0051東京都江戸川区北小岩6-21-5

03-3659-7703 Fax 03-3659-7077 i-daruma@igarashireport.com

