

IKGの旅館経営再生塾

第162回 計画通りの実践結果がでているか？

(株)飯島綜研 代表取締役社長 孫田 猛

再建経営計画書を作成し、金融機関へ支援を要請することが目的の、旅館に対する個別コンサルの事例を紹介したい。

この案件で最も肝心なことは、計画に書かれた内容が本当に実行できるものなのかどうかである。経営状況がよくないということは、以前作った計画がそのとおりにいかなかったということだ。

だから、この旅館は本当に大丈夫か？また同じあやまちを繰り返すのではないかと金融機関サイドでは思っている。

したがって、いくら口で今度こそは同じミスを繰り返しませんから、どうぞ信用してください、と言ってもなかなかそうはいかない。

そこでわれわれは、案件ごとに収支計画書を作り、償還期間、債務超過の黒字事転換時期、償却前営業利益額等を考慮して、これらを達成するための、目標売上高、原価・経費削減金額を決める。

そしてそれを具体的にどのように達成するのかを経営者サイドと詰め、実践してもらおう。コンサルはその間、モニタリングとってチェックの役割と軌道修正をお手伝いし、ある程度の期間、実績を作ってもらおう。

それを持って金融機関と交渉し、「計画どおり実行中です。その証拠をどうぞご覧ください。」とって臨むのである。

この旅館側の要望は必ずしも受け入れられるわけではない。なぜなら、金融機関の内部事情がどのような状態かによって結果は大きく左右されるのである。

民間金融機関は企業である。自社の損になることはしない。「われわれは融資先の繁栄をお手伝いするパートナー」という類いのことばは、明らかにセールストークである。

公的金融機関においては融資の入り口はゆるやかだが、約定どおりの返済ができないと、民間以上に厳しい対応に出てくる場合がある。

いずれにしても、金融機関とはそういうものだとして認識してかかるべきだ。

切っても切れない金融機関への対策がどこまでできているかは、旅館経営においてきわめて大切なポイントである。「まな板の上の鯉」になってしまってからでは遅い。その前に現状把握と対策を是非検証していただきたい。

<http://ik-g.jp>

e-mail:magota@ik-g.jp