

Business News

第22号

三井住友海上経営サポートセンターでは、会員企業の経営者の皆さまから各種経営相談をお受けしています。また、Business News を定期的にお届けして皆さまに各種経営情報をご提供いたします。

今回は、『がんばれ中小運送会社』のコラムを掲載します。長年物流業向けに経営アドバイスを実施してきた当センターの小山雅敬(現 法人営業推進部部長兼法人開発室長)が実際に直面した事例を中心に、中小運送業経営者に向けた応援歌のつもりで執筆したものです。運送業以外の経営者の方にもご一読いただければと思います。

「会社を再建するということ」

数年前のあるセミナー会場でのこと。その日、私は運送業の経営に関する講演を行っていた。話をしている最中から、最前列に座って鋭い眼光でじっと話を聞いている老人がいることに気がついた。体は異常に痩せており、一見して病弱な感じをうける人だった。セミナー会場で異様な印象を放つその老人は、セミナーが終了するとすぐに立ち上がり、よるめきながら私のほうに近づいてきた。「私はこういうものです。」と名刺を差し出す。名刺を見ると、東京区内の比較的高級住宅街といわれる地域に所在する運送会社の社長であった。社名の横には「引越し・一般貨物」と書かれていたので、「引越しを扱われているんですね。」と話しかけた。社長は私の問いかけには答えず、「**実は早めに相談したいことがあるのです。私の息子にも聞かせたいので、後日事務所の方に伺いたいのですが。**」と言う。私は、あいにくすぐには予定がとりづらい旨を伝えた。するとその老人は「急いでいるのです。短時間でいいですから。」と言う。続けて、急いでいる事情を早口で話し始めた。「私は来週、手術のために入院する予定なのです。3回目の手術なので、今度はいつ退院できるか判りません。」腫瘍の摘出手術で入院するが、**気になっているのは会社のことと息子への事業承継のことだ**と言う。不況の影響で、近年引越しの件数も減り、一般貨物の仕事も収入、利益ともに下降しているとのこと。最近赤字が続いている上、借入金も多く、この先、会社を立て直してから息子に継がせたい、と話した。私はその事情を聞いて、すぐに予定を変更し、翌日会う約束をした。

社長は約束の時間に、40才台で小太りの息子を連れてやってきた。「私の長男です。今は会社で配車を担当させています。」と紹介した。私は「早速、本題に入りましょう」と言い、社長が持参した会社資料を見ながら3人で話し合いを行なった。

その会社はバブル時代に、隣接地がたまたま売りに出された際、無理をして土地を購入した経緯があった。その時銀行から相当の借入れを行い、それがそのまま大きな負担となって残っていた。**年間売上に匹敵するほどの借金を処理しない限り、会社を継続することは誰の目にも不可能であった。**「土地が値下がりましたので、今売ると借金が半分残るのです。」社長は躊躇する理由を話したが、私は半分でも借金が減るなら決断すべきと伝えた。

その他、**採算が全く合わない仕事を営々と続けていることも判り、荷主の再構築も検討すべき、また経費の使い方も無駄が多くノーコントロールである、**と伝えた。早急に対策を打ち、ゼロからやり直すぐらいの気持ちで取組むよう話をした。息子はかなりショックを受けていたようだが、迷っていたことに対する方向性が定まり、決意が顔に現れていた。

その後、息子は私が伝えた手順に従い、再建を進めていった。入院した社長がしばらく後に亡くなったことを知らされた。あの日、社長が感謝の言葉を残してくれたことだけが私の救いだった。**その会社は今もしっかりと営業を続けている。**

(三井住友海上経営サポートセンター 小山 雅敬)

このニュースは三井住友海上経営サポートセンターの会員様に発信しております。

Eメール: keiei_support@ms-ins.com

三井住友海上火災保険(株) 〒101-8011 東京都千代田区神田駿河台3-9 TEL03-3259-6721 / FAX03-3259-7402 URL <http://ms-keiei-support.com/>

三井住友海上では、外部専門家の社会保険労務士法人と連携し、企業経営者の皆様に有益な人事労務関連情報をご提供致しております。