

経営難に陥った理由(聞き取り調査)

経営難に陥った理由は、大きく下記の3点である。

1. 経営を把握していなかった。
 - ・資金繰りが慢性化しており、気付いた時は借金が大きく膨らんでおりどうする事もできなかった。
例) さんからの手助けもあり、毎月の資金繰りに甘んじてしまった。
(先方、 担当者 担当時に当社を倒産させたくない思いもあり、当社も先方に甘んじてしまった。
 - ・未払い金例えば社会保険料など毎月計上していなかった。
 - ・原価意識の不足に加え、最終値決めができていなかった。(原価計算が出来ていなかった。)
例)商品の原価が1,000円かかったにもかかわらず、世間相場が800円前後の為、800円の売価で販売するケースが多々あった。
2. 社内風土及び社内環境作りができていなかった。
 - ・自分自身ヒッターと呼ばれた時期もあり従業員が現場の失敗等を隠す風土であった。また、経営悪化に伴い、従業員が次々に退社する中、従業員を留まらせる為に今度は何も言わなくなった。失敗を隠す主なものは、返品商品、商品ロスなど。
3. 直営店、FC閉鎖に伴う企業イメージの劣化
 - ・最高期、直営店、FC含め40店舗前後あったが、採算性が合わず閉店する店舗が出始め、残された店舗も売上ダウン、連鎖的に閉店に追い込まれる。これは、企業のイメージ劣化によりお客様の支持を得ることができなかった。

上記3点に加え下記2点も重大な要素である。

4. 経費コストを把握してなかった。
 - ・用度等はパート任せであり、このパートさんが現状在庫を把握せず定期的に注文を繰り返していた。
 - ・先方包装会社、印刷会社など一回の発注ロットが大きい面もあった。
 - ・商品含め適正在庫を把握していなかった。
5. その他
 - ・原材料のコストなど正確な資料を作ってなかった。
 - ・過去の資料に、各店の一人当たりの損益分岐点売上金額あったが応用せずまた、教えてもなかった。

陥らない為の方向性 →

- ・多少なりとも経営の把握。
 - ・先ずは、売掛金の回収及び自己資本率向上策。
 - ・減価償却含め計上する。
 - ・利益を生む商品毎の売上の仮説を立てる。
- ・失敗したとしても相談できる環境体制作り。
 - ・経営の軸をぶらつかせない。
 - ・特に目に見えにくい商品ロス等の把握。
- ・直営店、FC店とのパートナーシップとしての体制作り。
 - ・企業のイメージアップ作り。
- ・責任の所在表及び管理体制。
 - ・先方業者との最小ロットの交渉
 - ・経費コスト、適正在庫の把握
- ・基本下地となる最低限の資料作り。
 - ・幹部クラスへの教え込み