

S M C 金融・経済マーケットレポート

Reporter Your Financial Brain S M C 豊島 健治

はたごや

頑張れ！旅籠屋

(夢が現実を引き寄せる)

.....今年も頭に来ることがあった。いくら正直に熱意を込めて語っても乗ってこないベンチャーキャピタル。1円たりとも与信枠を拡大してくれないリース会社。機械的な対応を崩さない大手銀行や信用保証協会。たらいまわしの役場。ピントはずれのマスコミ。

ないものねだりであることはわかっている。機械的な対応しか出来ないシステムになっていることもわかる。しかし、私が悔しいのは、そこで働く人たちから本物の気持ちが伝わってこないことだ。

先例がどうであれ、示されている基準が何であれ、その背後にある理念を自分の心とし、どうして信じる所に立って進もうとしないのか、どうして形式的な壁に抗おうとしないのか。君たちはそうして一生をむなしく送ればよい。弁解と愚痴だけをまとってうつむいて歩くがいい.....

昨年暮れ、上記のような嘆きを文章にしたのは、ロードサイドホテル・チェーン化事業を営んでいる旅籠屋という会社の甲斐社長である。ネット上に公開していたので勝手に引用させていただいたものだが、この呟きこの嘆きは多かれ少なかれ日本の革新的中小企業経営者のそれに繋がっているのではないだろうか。

旅籠屋という古風な名前の会社を知ったのは、振り返れば今から2年余り前の99年秋のことだった。意欲的中小企業にも広く新株を発行して資金調達を行う場を与えようとスタートしたVIME X(バイメックス=未公開株式市場)に、新たに登録する企業として私達の前に姿を現したのだった。

鬼怒川に1店舗しかない小さなホテル(当時年商は35百万円程度)が、これから全国にロードサイドホテルを展開して行くのだと云う。その事業計画を読むと、経営者である甲斐社長の思いや息遣いが良く伝わって来て「これは面白い」と思わせるものだった。結果的に応募は募集の数倍に達し、旅籠屋はめでたく99百万円の公募増資に成功した。私もたった3株であるが同社の株主になった。以降、3ヶ月毎に公表される同社の経営成績の推移を見守ってきた。

しかし、旅籠屋はその後厳しい資金繰り状況が続いた。VIME Xで資金調達してから昨年まで、関東近県5ヶ所で同一仕様のロードサイドホテル(ファミリーロジ旅籠屋という名称)を立ち上げたが、投下資本に比べて回収されるキャッシュフローはあまりに少なく、4半期報告からは借入返済にアップアップしている様子が見て取れた。「大丈夫かな」正直そう思った。

この3年間、甲斐社長の最も大きな悩みは、おそらくスムーズに進まなかった資金調達に相違ない。それが冒頭の、ベンチャーキャピタル、リース会社、大手銀行、保証協会、役所等への恨みつらみとなって噴出した。それは「ないものねだり」と解っていても、いかに悔しい思いをしたかは同じ経営者なら理解できると思う。

いかに将来の夢や展望を語っても、既存の金融システムやそれに関わる組織はそれを評価しない。と云うより評価することが出来ない。それを仕方ないと諦めるか、あるいは執拗に説得するかは経営者の資質、あるいは夢の大きさによるものと思うが、甲斐社長は何とかふんばった。そしてどうやら最悪期を脱した。

ネット上であれ冒頭のような悲憤の思いを書いた甲斐社長の心底を推測すれば、私には「心配かけたが、ようやく先が見えてきたよ」と云っているように受取れたのである。

旅籠屋は途中から全面的に非所有形式による出店に切り換え、投下資本の軽減に努めた。その一方、利用顧客へのサービス向上にも努めた。その結果、確実にリピーターが増加し稼働率向上に結びついた。「狭い日本にロードサイドホテルは必要か」という懐疑的見方に挑戦して2年、ようやく微かな光(黒字化)が見えてきた。そして今、未利用地や廃棄店舗を抱える多くの企業体などから出店要請が来るようになった。甲斐社長の夢であるロードサイドホテルの全国展開と株式公開も、単なる大風呂敷とは云えなくなってきた。

今後も苦労心労は続くであろうが、頑張れ！旅籠屋。私は一介の小株主に過ぎないが、1株5.5万円で買った同社株が10倍を超えた時(今8万円前後で取引されている)、甲斐社長の夢が実現する時になると思う。そしてその時、私は3株を売却して静かに祝杯をあげたいと思う。

Weekly Fax Report

2002.1.12(第291号)

《転載・複製等のご連絡下さい》

TEL. 0438-53-6092 FAX. 0438-53-6096

URL: http://www.hi-ho.ne.jp/smc_toyo/ Email: smc_toyo@hi-ho.ne.jp