



あなたに寄り添う

石川県信用保証協会

ほ

石川県信用保証協会 情報誌「ほレター」

Letter

VOL.
13
2024.6

Topics!

- ほレター INTERVIEW
「株式会社ライズ」 西川勇二様 西川満様
- 令和6年度「経営計画」について
- 令和6年度「経営計画」重点事業

ほレター

INTERVIEW

頑張る
事業者を応援!

株式会社ライズ 代表取締役 西川 勇二様

取締役営業部長 西川 満 様

北國銀行 本店営業部 しかん 鹿肝 祐希様

野々市市の「ライズ」は石川県内のクリーニング店を顧客に、洗剤や柔軟剤などの消耗品の納入、業務用洗濯機のメンテナンスといった事業を手掛けています。コロナ禍を経て、人材確保や事業承継における課題に直面し、信用保証協会の専門家派遣を利用。西川勇二代表は「曖昧だった経営のやり方がはっきり見えてきました」と支援の効果を振り返ります。後継者である西川満営業部長と融資を担当する北國銀行の鹿肝様を交えて、経営改善の現状についてお聞きしました。



西川満様

西川勇二様

鹿肝様

専門家が示す改善策から経営のメカニズムを知る

▶ 業績悪化と後継人材の不足に悩む

貴社が抱えていた課題は何でしたか？

勇二 当社は1997年の設立以来、クリーニング店向けの商品やサービスの提供を続けています。リネン製品の洗浄



に使う過酸化水素剤を自社製造している点などが強みとなり、県内に数多くの得意先を抱えてきました。しかし近年になって、業界自体の縮小傾向に加え、コロナ禍が痛手となり、業績の悪化に歯止めがかからなくなりました。

業績悪化の背景には、人手不足や従業員の高齢化、組織運営の問題もありました。ベテラン社員が退社しても、代替りの人材を確保できず、業務の引き継ぎに支障をきたしていたんです。70代を迎えた私の後継者問題も悩みの種でした。

満 長男の私は7年前に入社したのですが、商品の管理や配送の業務に追われる毎日を過ごしていました。自社の経営状況を知ったり、お客様と交流を持ったりする機会を作れず、後継者としての準備ができていないことに不安を感じていました。



専門家派遣を利用したきっかけは？

鹿肝 当行ではライズ様からご相談を受けて、2021年に経営改善プランを作成したものの、皆さんが日々の業務に手一杯で、プランの実行に取りかかれていませんでした。協会の専門家派遣の存在は知っていたので、プランを実行できる体制づくりのための具体的なアドバイスを期待して、私からご利用をお勧めしました。

▶ 具体的な改善策で経営の体力をつける

専門家のアドバイスの内容は？

勇二 2023年の6月から10月にかけて中小企業診断士の先生から指導を受けて、問題点を洗い出しながら、事務や経理の効率化、部門ごとの数値目標の設定といった改善策を提案していただきました。当社の理念や目標に沿って、企業としての体力をつけることを目的としたアドバイスになりました。

▶ 経営の道筋がはっきり見えた

アドバイスでどんな変化がありましたか？

勇二 当社は長年お付き合いいただいているお客様が多く、漠然と事業を続けていた面がありました。専門家に売上データを分析していただいたことで、これまで曖昧にしか見えていなかった経営の道筋がようやく見えてきて、経営者として何をやるべきかがはっきりしたように感じています。

満 専門家からのご指摘を受けて、思い切って、商品管理は別の従業員に任せて、私は営業として外に出ることにしました。お客様と直接向き合い、当社に何が求められているのか学ぶ環境を整えることができました。

鹿肝 自社の現状を細かく把握して、目標に向かって行動する経営へと変わられていますね。私たち金融機関も一般的な経営コンサルティングはできるのですが、保証協会の専門家は対象企業に合わせた指導で明確な行動指針を示せます。経営者の意識改革にもつながりやすいのではないのでしょうか。



▶ 困難に負けない企業づくりに取り組む

今後は経営にどう取り組んでいきますか？

勇二 指導のあとに能登半島地震が発生し、当社のお客様も少なからず被害に見舞われました。ただ、当社としては、事業と業務内容の改善をぶれずに続け、会社基盤を固めていくことが、お客様の助けにもなると信じています。また、息子への継承に向けた取り組みも続けていきたいです。

鹿肝 今回のケースで協会の専門家派遣が融資先の支援に有効であることを実感できました。このサービスの存在を当行のほかの担当者にも広めて、もっと積極的に活用してもらえるように勧めたいと思います。

株式会社ライズ

野々市市二日市1丁目83番地
TEL:076-294-1771

クリーニング店を
求める
パートナー！

