



## 主力得意先への高すぎる依存による倒産

新型コロナウイルス（以下、新型コロナ）の猛威が続いています。感染者数こそピークを過ぎた感がありますが、経済面への影響は日を追うごとに深刻さを増しています。

帝国データバンク調べによれば、新型コロナの影響を受けた倒産は、全国で200件を突破し（6月1日16時時点）、その後も増加を続けています。業種別に見ると、ホテル・旅館、飲食店、アパレル・雑貨小売店など、小売・サービス関連が目立ちます。

そうしたなか今回紹介するのは、「式典さがみの」という中小葬儀会社の事例です。最終的に、新型コロナの影響を受けて破産に追い込まれましたが、同社が経営破綻した背景には「主力得意先への依存度の高さ」という別の問題もありました。

### 資金調達に苦慮するも得意先に助けられる

式典さがみののは、バブル景気華やかかなりし頃の1989年に設立され、神奈川県相模原市内にある斎場「さがみの会館」の運営を手がけてきました。ピーク時の1997年9月期には年売上高約2億8000万円を計上していましたが、葬儀様式の多様化や競合激化などから、近年は業容縮小を余儀なくされてきました。以前から財務内容もぜい弱で、直近の2019年9月期の年売上高は約6800万円にまで減少。この間、金融機関からの資金調達にも苦慮するなど、余裕のない資金繰りが続きました。

地元業界の後発業者ながら、同社が30年以上にわたって営業を続けられたのは、主力得意先である地元の医療機関などと実質的な提携関係にあったからです。一時は売上高の80%以上を占めるほど、式典さがみのにとってまさに「上得意先」といえる存在でした。

### 主力得意先をアクシデントが襲う

しかし今年2月、主力得意先であるこの医療機関を突然の事態が襲います。運営する病院において「クラスター」が発生し、看護職員や入院患者の間で新型コロナの集団感染が確認されたのです。この影響で、病院から葬儀業務の幹旋を受けられなくなったことで事業継続を断念。3月30日に横浜地裁相模原支部から破産手続き開始決定を受けるに至りました。

### 共倒れしないためには…

企業が安定した経営を続けていくうえで、一定の売上をもたらしてくれる主力得意先の存在は大きなものです。

しかし、特定の得意先への依存度が高すぎるのは考えものでしょう。その得意先の業況が落ち込んだり、今回のように突然のアクシデントに見舞われたりすれば、自社の存続まで危ぶまれてしまいます。持続的な業績確保、およびリスク管理の観点からは、販売先・得意先の分散を一定程度図ることが必要です。仕入先についても、同様のことがいえるでしょう。 ▲

**ないとう おさむ** 2000年に株式会社帝国データバンク入社。本社情報部、産業調査部、東京支社情報部を経て2018年10月より現職。入社以来一貫して、倒産企業の取材、倒産動向のマクロ分析を手がける。専門は倒産動向分析、企業再生研究。