



待ったなし! 「ビッグモーター」の経営問題

この夏、中古車販売最大手「ビッグモーター」(東京都・港区)による不正疑惑の数々が、連日報じられました。頻繁な降格人事、不合理な目標設定、行き過ぎた業績管理など、いびつな企業風土が次々と明らかになりました。今後は同社再建の行方はもちろんですが、取引先への影響にも注目が集まっています。

中古車販売という業態柄、個人との売買取引が中心ながら、店舗での整備業務、店舗建設工事、配送業務等を通じて、同社のサプライチェーンに連なる企業は少なからず存在します。業績悪化の長期化も避けられないなかで、これら周辺産業(商流圏)への影響が懸念されます。

帝国データバンクが、独自のサプライチェーン分析ツール『商流圏～売上高依存度推計データ』を用いて、ビッグモーターに売上高を1%以上依存している企業数を推計したところ、全国に410社あることがわかりました。業種別では「建設関連」が171社を数え、サプライチェーン全体の4割を占めました。同社は全国に260店舗以上を展開し、積極的に新規出店を増やしてきたため、各地の工事業者と取引が広がったと見られます。

現金取引ビジネスの落とし穴

一般に中古車販売のビジネスモデルは、収支ともに「現金取引」が中心です。車を個人やオークションから現金で仕入れ、自社の展示場などで消費者向けに販売し、現金やクレジット会

社経由で回収する。資金は短いサイクルで回っており、客足が途絶えず適正に在庫が管理されていれば、運転資金は不足しないものです。

ただし、ひとたび商品(車)の回転率が落ちる(=売れ行きが鈍る)と、在庫の価値が下がって入金も減るため、新たな仕入れに回す資金はやがて枯渇します。こうした事態は、「仕入れ」が生命線の中古車販売業者にとって、死活問題となります。

コンプライアンス違反による騒動の行く末

今回の不祥事で、客足が戻るメドが立たないビッグモーターは、いままさにこうした状況に陥りつつあります。過去の利益蓄積から一定の資産背景があり、業者間のオークションによる在庫車売却で手元資金は確保できます。ですが、在庫処分を繰り返しては事業として長続きせず、いずれは資金繰りが限界に達するおそれもあります。

過去にも、耐震強度偽装事件への関与が疑われたマンションデベロッパー「ヒューザー」(2006年2月破産)、エアバッグの不具合・異常破裂に伴う大規模リコール問題に揺れた「タカタ」(2017年6月民事再生法)など、社会問題化した騒動の末に破綻した事例は少なくありません。

『コンプライアンス違反企業』に対する世間の目が厳しさを増すなかで、ビッグモーターの経営問題は一刻の猶予も許されません。●

ないう 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、横浜支店情報部を経て2022年4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。